



公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国，江苏，无锡

Wuxi, Jiangsu, China

总机：86（510）68798988

Tel: 86（510）68798988

传真：86（510）68567788

Fax: 86（510）68567788

电子信箱：mail@gztycpa.cn

E-mail: mail@gztycpa.cn

关于常州奥立思特电气股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核 问询函的回复

北京证券交易所：

贵司于 2025 年 7 月 22 日出具的《关于常州奥立思特电气股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，作为常州奥立思特电气股份有限公司（以下简称“奥立思特”或“发行人”或“公司”）的申报会计师，公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《常州奥立思特电气股份有限公司招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本问询函回复中的字体：

字体	释义
黑体加粗	《问询函》所列问题
宋体	对《问询函》所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及申请文件补充披露或修改的内容



目 录

一、业务与技术.....	3
问题 2. 业绩大幅波动及下滑风险.....	3
二、公司治理与独立性.....	52
问题 3. 生产经营合规性.....	52
三、财务会计信息与管理层分析.....	66
问题 4. 境外收入确认准确性及核查充分性.....	66
问题 5. 毛利率变动合理性及下滑风险.....	135
问题 6. 新增大额固定资产核算准确性.....	185
问题 7. 研发投入核算准确性及内控有效性.....	222
问题 8. 定制化生产下存货跌价准备计提充分性.....	260
问题 9. 其他财务问题.....	282
四、募集资金运用及其他事项.....	307
问题 11. 其他问题.....	307

一、业务与技术

问题 2. 业绩大幅波动及下滑风险

根据申请文件及公开信息：（1）公司微特电机业务为自有品牌，报告期内该类业务收入约 80%来自园林工具、办公设备（碎纸机）和泵阀设备等 3 个领域。

（2）2023 年度，公司营业收入、扣非后归母净利润分别同比下滑 13.51%、45.63%。招股书披露收入下滑主要原因为微特电机业务最终应用产品大部分在境外市场，2022 年第二季度以来境外客户进入去库存周期，以及主要客户拓邦股份未持续产生新订单。2023 年度，因公司主动调价等原因导致电机各类产品平均价格同比下降超过 10%。（3）公司终端设备业务主要采用 ODM/OEM 模式，主要包括碎纸机、塑封机等办公设备。报告期内该类业务产能持续扩大，但销量、收入均持续下降，主要为得力集团、爱丽思集团、仲林集团等主要客户业务量减少所致。

（4）2024 年度，公司业绩同比增长，微特电机及组件产品收入大幅增加，其中第一大客户创科实业收入增长较快，百适乐集团、亨沃机械新进入前五大客户。

（5）2025 年第一季度，公司收入同比保持稳定，但净利润同比下降 31.50%，主要为折旧增加、毛利率下降等因素导致。

（1）**主要客户合作情况。**请发行人：①列示微特电机业务各期前五大客户的基本情况、市场地位、合作模式、客户对供应商认证流程、同类供应商中供应份额变动情况，说明前述客户报告期内收入变动的原因，与主要客户合作的稳定性。说明对黑猫集团收入在 2023 年、2024 年持续下降的原因，拓邦股份与公司合作开发电动工具开拓日本市场的具体背景及合作情况、2023 年收入大幅下降的原因，是否被竞争对手取代；说明对创科实业、百适乐集团、亨沃机械收入在 2024 年大幅增长的原因，与客户经营情况、下游需求变动趋势是否一致。②区分终端设备业务产品（如碎纸机、塑封机、真空包装机），说明各期主要客户基本情况、销售品牌及市场地位、业务模式（如 ODM、OEM、自有品牌），是否签订长期合作协议。③说明办公设备及组件业务收入规模在报告期内持续下降的原因，是否被竞争对手取代；得力集团 2024 年度将部分碎纸机型号转为自产的原因，发行人与得力集团、爱丽思集团、仲林集团等 ODM/OEM 客户的合作情况是否发生较大变化，销售的其他主要产品型号是否存在客户销量下降、转为自产等不利情形，发行人应对措施及效果，是否具备持续获取老客户订单能力。④说明发

行人各类业务的各期客户数量、持续合作数量变动情况，各期新增客户、老客户收入占比。

(2) 下游需求变动及业绩下滑风险。请发行人：①按照下游应用领域及主要终端设备类型（例如园林工具下的割草机、清洗机和吹风机等，泵阀设备下的泳池热泵、农业灌溉泵等），列示各期公司电机业务、终端设备业务的收入结构，分析各类产品及主要客户收入、销量波动的原因，与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势是否匹配。②说明各类产品报告期内销售单价持续下降的主要原因，量化分析发行人主动调价、高单价产品销量下降等各类因素的影响。说明对于主要客户部分售价较高产品收入明显减少的原因（如拓邦股份直流电机、黑猫集团 1288 系列），是否为降价导致，发行人与客户议价情况。③分别说明发行人 2023 年业绩下滑、2024 年业绩增长的主要原因，量化分析各影响因素对扣非归母净利润的影响程度，扣非归母净利润变动幅度与收入变动幅度差异较大的原因。说明 2023 年业绩大幅下滑是否属于对持续经营能力构成重大不利影响的情形。说明导致 2024 年业绩增长的因素是否可持续，期后业绩下滑趋势是否扭转。④说明最新在手订单情况，包括但不限于客户名称、签订时间、合同类型、执行情况、产品类型、合同金额、预计毛利率及预计收入确认时点，在手订单的可执行性，是否存在期后在手订单延期或取消、毛利率大幅下降等不利情形。⑤结合各下游领域境外市场需求变动、贸易政策及汇率变动、主要客户经营情况及采购计划、新客户开拓情况、在手订单、期后最新业绩情况等，说明是否存在业绩大幅下滑风险，完善风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-9 经营业绩大幅下滑的相关规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见。



回复：

一、发行人说明

（一）主要客户合作情况

1、列示微特电机业务各期前五大客户的基本情况、市场地位、合作模式、客户对供应商认证流程、同类供应商中供应份额变动情况，说明前述客户报告期内收入变动的原因，与主要客户合作的稳定性。说明对黑猫集团收入在 2023 年、2024 年持续下降的原因，拓邦股份与公司合作开发电动工具开拓日本市场的具体背景及合作情况、2023 年收入大幅下降的原因，是否被竞争对手取代；说明对创科实业、百适乐集团、亨沃机械收入在 2024 年大幅增长的原因，与客户经营情况、下游需求变动趋势是否一致

（1）微特电机业务各期前五大客户的基本情况、市场地位、合作模式、客户对供应商认证流程、同类供应商中供应份额变动情况

序号	客户名称	基本情况及市场地位	经营规模	开始合作时间	合作模式	客户对供应商认证流程	同类供应商中供应份额变动情况
1	创科实业	创科实业（TTI）是一家港交所上市公司（股票代码：0669.HK），为电动工具、户外园艺工具、地板护理及清洁产品等充电式技术的全球领导者。该公司在全球拥有超过 45,000 名员工，2024 年度营业额为 146.22 万亿美元	2024 年营业收入为 146.22 亿美元	2006 年	框架合同+单笔订单	对供应商进行验厂，了解其生产能力、质量控制能力、发货速度等，以此来确定供应商是否纳入合格供应商名单，开启合作后，客户会定期进行考核	2024 年从发行人处采购额增加，同类供应商中供应额有所增加
2	黑猫集团	黑猫集团是清洗机行业的知名企业，江苏省著名商标、高新技术企业。产品主要分为清洗设备和高压泵两种。公司产品工作压力涵盖 3~35Mpa，包含了家用、商业冷水清洗机械、热水清洗机械的全部范围。	根据访谈，年营业额约 3 亿元	2012 年	框架合同+单笔订单	对供应商进行验厂，了解其生产能力、质量控制能力、发货速度等，以此来确定供应商是否纳入合格供应商名单，开启合作后，客户会定期进行考核	2024 年新增了其他同类供应商，向发行人的采购占比减少



序号	客户名称	基本情况及市场地位	经营规模	开始合作时间	合作模式	客户对供应商认证流程	同类供应商中供应份额变动情况
3	欧瑞康	欧瑞康是一家瑞士上市公司(股票代码: OERL.SIX), 为全球最大的纺织机械生产商之一。业务涵盖纺织机械、薄膜涂层、真空系统、驱动系统等。该集团在全球 38 个国家的 199 个地点拥有超过 12,000 名员工。	2024 年营业收入为 23.72 亿瑞士法郎	2016 年	框架合同+单笔订单	对供应商进行验厂, 了解其生产能力、质量控制能力、发货速度等, 以此来确定供应商是否纳入合格供应商名单, 开启合作后, 客户会定期进行考核	同类供应商中供应额占比未发生重大变化
4	百适乐集团	百适乐集团是一家跨国集团公司, 致力于设计、开发、制造及销售种类丰富的创新运动休闲产品, 品牌产品销往全球超过 120 个国家, 旗下的“Bestway 百适乐”品牌是全球户外休闲领域的知名品牌, 在充气式运动休闲产品细分行业中, 占全球 1/3 市场占有率, 是该细分行业的全球领军企业	根据访谈提供, 集团年收入约 100 亿元	2012 年	框架合同+单笔订单	对供应商进行验厂, 了解其生产能力、质量控制能力、发货速度等, 以此来确定供应商是否纳入合格供应商名单, 开启合作后, 客户会定期进行考核	同类供应商中供应额占比未发生重大变化
5	亨沃机械	亨沃机械一家纽交所上市公司(股票代码: HAYW.N), 是全球最大住宅游泳池设备制造商之一。亨沃公司拥有超过 100 年的行业历史, 工厂分布在美国, 加拿大及欧洲等地	2024 年营业收入 10.52 亿美元	2014 年	框架合同+单笔订单	对供应商进行验厂, 了解其生产能力、质量控制能力、发货速度等, 以此来确定供应商是否纳入合格供应商名单, 开启合作后, 客户会定期进行考核	同类供应商中供应额占比未发生重大变化



序号	客户名称	基本情况及市场地位	经营规模	开始合作时间	合作模式	客户对供应商认证流程	同类供应商中供应份额变动情况
6	拓邦股份	拓邦股份是 A 股主板上市公司(股票代码: 002139.SZ), 为国内智能控制领域首家上市公司, 以电控、电机、电池、电源、物联网平台的“四电一网”技术为核心, 为家电、工具、新能源、工业四大行业提供领先的定制化智能控制产品, 业务遍及全球多个国家和地区。该公司连续多年稳居广东省制造业 500 强前列, 2024 年排名第 62 位	2024 年度营业收入为 105.01 亿元	2020 年	框架合同+单笔订单	对供应商进行验厂, 了解其生产能力、质量控制能力、发货速度等, 以此来确定供应商是否纳入合格供应商名单, 开启合作后, 客户会定期进行考核	同类供应商中供应额占比未发生重大变化

注: 上表中经营规模数据来源于 WIND 或客户访谈。

(2) 报告期各期微特电机业务前五大客户销售额、变动的原因

序号	客户名称	分类	销售金额 (万元)			收入变动原因及合理性
			2024 年度	2023 年度	2022 年度	
1	创科实业	2022、2023、2024 年前五大	12,594.63	7,163.63	7,205.72	2024 年度销售额较 2023 年度增加 5,430.99 万元, 主要是因为创科实业下游市场需求增加所致。根据创科实业披露的 2024 年年度报告, 创科实业 2024 年实现营业收入 146.22 亿美元, 同比增长 6.35%; 归母净利润达 11.22 亿美元, 同比增长 14.89%。其中由发行人供货的 RYOBI 品牌业务在 2024 年增长 6.4%
2	黑猫集团	2022、2023、2024 年前五大	4,891.74	6,259.97	8,841.12	2023 年销售额较 2022 年度下降 2,581.15 万元, 主要是因 2023 年去库存、客户需求下降导致销售额下滑; 2024 年较 2023 年下降 1,368.23 万元, 主要是因为公司 2024 年下半年越南奥立思特工厂停产, 将生产从越南奥立思特转到越南大唐, 客户需对供应商重新进行资格认定, 而由于流程问题, 越南大唐的合格供应商资格办理时间晚于预期, 因此 8145 型号的订单在这段时间内由黑猫集团的其他供应商承接。2024 年 11 月, 越南大唐通过黑猫集团合格供应商认证, 越南大唐重新取得该系列订单



序号	客户名称	分类	销售金额（万元）			收入变动原因及合理性
			2024 年度	2023 年度	2022 年度	
3	欧瑞康	2022、2023、2024 年前五大	2,330.45	2,140.65	2,444.20	2023 年度受到全球市场需求下降影响销量减少，2024 年度加弹机的市场行情转好导致收入略有上涨
4	百适乐集团	2022、2023、2024 年前五大	2,928.65	1,606.79	2,156.26	2023 年度收入下降主要是因为客户处于去库存周期，需求下降；2024 年度销售额较 2023 年度增加 1,321.86 万元，一方面是因为 2023 年是境外市场属于去库存时期，当年采购较少，而 2024 年恢复正常需求；另一方面 2023 年公司开发了一款泳池泵的新型号，2024 年因此获取了更多的订单导致销售额增长
5	亨沃机械	2023、2024 年前五大	2,348.15	1,248.23	1,988.55	2023 年度收入下降主要是客户处于去库存周期，需求下降所致；2024 年销售额较 2023 年度增加 1,099.92 万元，主要是 2023 年消化库存，2024 年需求恢复正常所致
6	拓邦股份	2022 年前五大	179.57	169.22	3,100.85	拓邦股份系 2020 年开始合作的新客户，向公司采购电机开发电动工具销售给日本牧田，于 2022 年大面积铺货，2023 年由于终端市场需求下降，拓邦股份的采购订单大幅下降，因此发行人对其销售量大幅下滑
合计			25,273.19	18,588.49	25,736.69	
当期微特电机业务收入			51,748.94	36,528.05	44,735.58	
前五大客户收入占比			48.84%	50.89%	57.53%	

(3) 与主要客户合作的稳定性

公司微特电机业务前五大客户基本是国内外知名的电动工具、园林机械、纺织机械类或泵阀类企业，合作年限较长，报告期内持续交易。除了拓邦股份的销售主要集中在 2022 年度，之后由于其下游产品市场销量不佳导致之后从公司采购额较少，该客户销售额不稳定外，公司与其他主要客户建立了长期、稳定的合作关系，相关客户拥有丰富的行业经验及终端客户资源，支撑公司经营业绩的快速增长。整体而言，公司拥有较为优质、稳定的客户资源储备，公司销售具有稳定性及可持续性。

(4) 说明对黑猫集团收入在 2023 年、2024 年持续下降的原因

黑猫集团 2023 年度、2024 年度收入持续下降的原因详见本题回复之“(一)、1、(2) 报告期各期微特电机业务前五大客户销售额、变动的原因”的回复。

(5) 拓邦股份与公司合作开发电动工具开拓日本市场的具体背景及合作情况、2023 年收入大幅下降的原因，是否被竞争对手取代

2020 年公司开始与拓邦股份进行合作，拓邦股份开拓日本客户日本牧田的割草机产品市场，公司提供直流有刷电机，2022 年在拓邦股份大面积铺货后，2023 年由于终端市场需求下降，拓邦股份的订单大幅下降，因此发行人销售量大幅下滑，不存在被竞争对手取代。

(6) 说明对创科实业、百适乐集团、亨沃机械收入在 2024 年大幅增长的原因，与客户经营情况、下游需求变动趋势是否一致

1) 说明对创科实业、百适乐集团、亨沃机械收入在 2024 年大幅增长的原因

创科实业、百适乐集团、亨沃机械收入在 2024 年大幅增长的原因详见本题回复之“(一)、1、(2) 报告期各期微特电机业务前五大客户销售额、变动的原因”的回复。

2) 与客户经营情况是否一致

百适乐集团未披露其报告期内经营业绩变动情况，据公开查询，百适乐集团产品销往全球六大洲超过 120 个国家，旗下的“Bestway 百适乐”品牌是全球户外休闲领域的知名品牌，在充气式运动休闲产品细分行业中，占全球 1/3 市场占有率，是该细分行业的全球领军企业，其年销售额在百亿级别，公司对其主营业务销售额在 1,607 万元至 2,929 万元，与百适乐集团收入规模相匹配。

创科实业、亨沃机械报告期内收入情况如下：



客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
创科实业	146.22 亿美元	137.48 亿美元	132.67 亿美元
亨沃机械	10.52 亿美元	9.92 亿美元	13.14 亿美元

注：数据来源于 wind。

报告期内，公司对创科实业的微特电机业务收入分别为 7,205.72 万元、7,163.63 万元和 12,594.63 万元，与创科实业报告期内收入变动趋势基本一致。公司 2024 年度对创科实业销售额增长幅度高于创科实业营业收入增长幅度，主要系公司收入规模相对于创科实业收入规模较小，因此随着创科实业采购份额增加导致公司收入变动幅度较大；报告期内，公司对亨沃机械的微特电机业务收入分别为 1,988.55 万元、1,248.23 万元和 2,348.15 万元，与亨沃机械报告期内收入变动趋势一致，且亨沃机械收入规模较大，公司对其的销售额相较于其收入规模较小，发行人的销售额与其收入规模相匹配。

3) 与下游需求变动趋势是否一致

创科实业属于园林工具应用领域，百适乐集团、亨沃机械属于泵阀设备应用领域。下游需求变动趋势详见本问题回复之“（二）、1、按照下游应用领域及主要终端设备类型……，与下游行业需求变化……是否匹配”中的回复所述。创科实业、百适乐集团、亨沃机械收入变动与下游需求变动趋势一致。

2、区分终端设备业务产品（如碎纸机、塑封机、真空包装机），说明各期主要客户基本情况、销售品牌及市场地位、业务模式（如 ODM、OEM、自有品牌），是否签订长期合作协议

（1）碎纸机主要客户情况

报告期各期碎纸机主要客户销售额情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占同类产品销售占比
2024 年度			
1	爱丽思集团	4,860.53	41.27%
2	爱可品牌	2,195.77	18.64%
3	仲林集团	1,922.84	16.32%
4	得力集团	1,459.53	12.39%
5	欧姆电机	531.05	4.51%
合计		10,969.71	93.13%



序号	客户名称	销售金额（万元）	占同类产品销售占比
2023 年度			
1	爱丽思集团	5,200.60	37.81%
2	得力集团	2,838.42	20.64%
3	仲林集团	2,242.69	16.31%
4	爱可品牌	2,107.17	15.32%
5	欧姆电机	653.25	4.75%
合计		13,042.13	94.83%
2022 年度			
1	爱丽思集团	5,600.63	38.72%
2	得力集团	4,248.88	29.37%
3	仲林集团	2,157.93	14.92%
4	欧姆电机	867.70	6.00%
5	爱可品牌	829.70	5.74%
合计		13,704.83	94.74%

碎纸机各期主要客户基本情况、销售品牌、市场地位、业务模式及是否签订长期合作协议情况如下：

序号	客户名称	基本情况及市场地位	经营规模	销售品牌	业务模式	是否签订长期合作协议
1	爱丽思集团	爱丽思集团是一家多元化企业，业务发展至家居用品、食品、宠物用品、园艺用品、办公用品和 B2B 解决方案等多个领域。集团在日本、中国、美国、欧洲、韩国、越南设有子公司；商品在世界各国的连锁店里销售，其中塑料成型品的市场占有率居于世界前列	2024 年营业额为 7,760 亿日元	IRIS OHYAMA	OEM	是
2	爱可品牌	爱可品牌是一家纽交所上市公司（股票代码：ACCO.N），全球办公用品行业最大规模的供应商之一。公司拥有约 5000 名员工，产品在全球 100 多个国家销售	2024 年营业收入 16.66 亿美元	LEITZ、GBC	OEM	是
3	仲林集团	仲林集团是一家日本综合文具上市公司（股票代码：7987.T），核心业务涵盖办公用品、文档管理、数字化解决方案及健康护理产品	2024 年（2024.4.1-2025.3.31）营业收入 627.67 亿日元	Nakabayashi	OEM、ODM	是



序号	客户名称	基本情况及市场地位	经营规模	销售品牌	业务模式	是否签订长期合作协议
4	得力集团	得力集团是全球化文创科技产业集团，多工作学习场景整体解决方案的倡导者和领导者，产品线覆盖办公与学生文具、办公设备、办公耗材、办公纸品等二十四大门类并在多个细分领域连续多年保持领先。2024 年，入选“2024 中国制造业企业 500 强”	2024 年营业收入为 402.35 亿元	deli	OEM、ODM	是
5	欧姆电机	欧姆电机位于日本，主要从事电气设备和办公用品的企划、开发、制造和销售，其产品主要面向日本国内市场，以提供价格合理、种类丰富的电子电气产品而闻名	2024 年营业额 216.94 亿日元	OHM	ODM	是

注：上表中经营规模数据来源于 WIND、客户官网或网络检索。

（2）塑封机主要客户情况

报告期各期塑封机主要客户销售额情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占同类产品销售占比
2024 年度			
1	爱丽思集团	794.35	97.55%
2	爱可品牌	19.99	2.45%
合计		814.34	100.00%
2023 年度			
1	爱丽思集团	1,368.79	95.50%
2	爱可品牌	64.57	4.50%
合计		1,433.36	100.00%
2022 年度			
1	爱丽思集团	1,549.05	98.53%
2	爱可品牌	6.83	0.43%
合计		1,555.88	98.97%

塑封机各期主要客户与碎纸机客户重合，其基本情况、销售品牌、市场地位、业务模式及是否签订长期合作协议情况见前文“（1）碎纸机主要客户情况”中的回复所述。

（3）真空包装机主要客户情况



报告期各期真空包装机主要客户销售额情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占同类产品销售占比
2024 年度			
1	纽威品牌	645.10	62.57%
2	爱丽思集团	342.69	33.24%
合计		987.79	95.81%
2023 年度			
1	纽威品牌	695.93	67.72%
2	爱丽思集团	330.69	32.18%
合计		1,026.62	99.90%
2022 年度			
1	爱丽思集团	269.28	100.00%
合计		269.28	100.00%

真空包装机各期主要客户基本情况、销售品牌、市场地位、业务模式及是否签订长期合作协议情况如下：

序号	客户名称	基本情况及市场地位	经营规模	销售品牌	业务模式	是否签订长期合作协议
1	纽威品牌	纽威品牌是一家纳斯达克上市公司（股票代码：NWL.O），为全球领先的消费品公司，旗下拥有数个全球知名品牌。该公司的产品在全球 150 多个国家销售，并在其中 40 多个国家拥有业务运营	2024 年营业额为 75.82 亿美元	Foodsaver	OEM	是
2	爱丽思集团	见碎纸机主要客户处的介绍		IRIS OHYAMA	ODM	是

注：上表中经营规模数据来源于 WIND。

3、说明办公设备及组件业务收入规模在报告期内持续下降的原因，是否被竞争对手取代；得力集团 2024 年度将部分碎纸机型号转为自产的原因，发行人与得力集团、爱丽思集团、仲林集团等 ODM/OEM 客户的合作情况是否发生较大变化，销售的其他主要产品型号是否存在客户销量下降、转为自产等不利情形，发行人应对措施及效果，是否具备持续获取老客户订单能力

（1）说明办公设备及组件业务收入规模在报告期内持续下降的原因，是否被竞争对手取代



报告期内，办公设备及组件业务收入分别为 16,304.67 万元、15,362.18 万元和 12,823.83 万元，2023 年度较 2022 年度下降 942.49 万元，降幅 5.78%，主要是因为对得力集团的收入下降 1,410.46 万元。2023 年得力集团因其市场竞争激烈，原从公司采购的高配版碎纸机销量下降，进而从公司采购量减少；2024 年度较 2023 年度下降 2,538.36 万元，一方面是客户得力集团将部分碎纸机型号转为自产导致发行人对其销售额进一步下降 1,378.89 万元。另一方面，2024 年以来日元持续贬值并低位运行，日本民众购买力下降，市场需求减少，导致爱丽思集团、仲林集团对发行人办公设备业务减少约 1,253.89 万元所致。

综上，公司办公设备及组件业务收入下降主要是客户自身经营战略调整或自身业务下滑引起，不存在被竞争对手取代的情形。

(2) 得力集团 2024 年度将部分碎纸机型号转为自产的原因，发行人与得力集团、爱丽思集团、仲林集团等 ODM/OEM 客户的合作情况是否发生较大变化，销售的其他主要产品型号是否存在客户销量下降、转为自产等不利情形，发行人应对措施及效果，是否具备持续获取老客户订单能力

得力集团 2024 年度将部分碎纸机型号转为自产主要是因为得力集团自身新建生产基地用于扩大生产规模，除了主营的文具品类如笔、尺子、胶水等，还拓展至办公设备全产业链，包括碎纸机、考勤机、装订机等产品的自主生产，通过自产降低生产成本，因此得力集团将部分型号的碎纸机转为自产。

基于上述背景，公司与得力集团的合作情况在报告期内发生了较大变化，报告期内公司对得力集团销售额逐渐下降，预计 2025 年还将进一步下滑。

2024 年度爱丽思集团、仲林集团因其终端市场需求下降，公司对其的销售额下降，但整体下降幅度不大。爱丽思集团、仲林集团等其他 ODM/OEM 客户因其自身没有对应机型的自制生产加工能力，因此双方的合作情况未发生变化。报告期内，除了得力集团外，不存在其他客户转为自产的情形。

针对办公设备收入下滑的影响，公司采取了以下应对措施：1) 公司持续保持与客户密切沟通，通过分析客户与竞争对手的产品优劣势，协同开发新产品，以帮助客户完善产品线布局，以此获取新产品订单；2) 积极开拓新产品，如公司正在研发厨余垃圾处理器，随着新产品投入市场亦将带来新的订单；3) 开拓新区域、新客户，通过参加国际展会，积极营销公司产品，获取新客户订单，2025 年公司办公设备业务已新增 3 个客户。



公司具有严格的质量管控体、产品质量稳定，可满足客户长期需求；且公司与主要客户合作多年，合作粘性较强。目前老客户复购率保持较高水平，即使短期受外部因素影响，长期合作趋势依然稳固。2025 年 1-6 月，公司办公设备业务中老客户收入占比超过 95%，因此公司具备持续获取老客户订单的能力。

4、说明发行人各类业务的各期客户数量、持续合作数量变动情况，各期新增客户、老客户收入占比

(1) 微特电机业务各期客户数量、持续合作数量变动情况，各期新增客户、老客户收入占比

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
各期客户数量（个）	160	151	158
老客户数量（个）	122	100	107
老客户收入（万元）	51,320.70	35,980.79	44,228.74
老客户收入占比	99.17%	98.50%	98.87%
新增客户数量（个）	38	51	51
新增客户收入（万元）	428.23	547.26	506.84
新增客户收入占比	0.83%	1.50%	1.13%

注：新增客户系以前年度没有收入，本年度有收入的客户，下同。

报告期内，公司微特电机业务拥有深厚的客户基础，老客户数量众多且合作关系稳定，是业务持续增长的核心支柱，报告期内老客户收入占比分别为 98.87%、98.50%、99.17%。目前，公司战略重心聚焦于老客户的深度维护，通过精准服务与需求挖掘，推动现有客户的新型号开发与增量合作，实现业务内生增长。公司资源更多投向老客户的黏性提升与价值延展，以巩固长期竞争优势。在产能充足情况下，公司亦会逐步加大新市场开拓力度，实现业务的均衡增长。

(2) 终端设备业务各期客户数量、持续合作数量变动情况，各期新增客户、老客户收入占比

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
各期客户数量（个）	33	27	28
老客户数量（个）	25	23	23
老客户收入（万元）	13,724.83	16,383.34	16,521.37
老客户收入占比	99.06%	99.96%	99.68%
新增客户数量（个）	8	4	5



项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新增客户收入（万元）	130.40	6.70	52.79
新增客户收入占比	0.94%	0.04%	0.32%

报告期内，公司终端设备业务主要以 OEM/ODM 模式为主、以境外市场为主，公司集中精力维护优质客户，因此客户数量较少，且基本为持续合作客户，报告期各期老客户收入占比分别为 99.68%、99.96%和 99.06%，占比很高。

（二）下游需求变动及业绩下滑风险

1、按照下游应用领域及主要终端设备类型，列示各期公司电机业务、终端设备业务的收入结构，分析各类产品及主要客户收入、销量波动的原因，与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势是否匹配

（1）按照下游应用领域及主要终端设备类型，列示各期公司电机业务、终端设备业务的收入结构

1）报告期内，公司微特电机业务收入按照下游应用领域划分情况如下：

单位：万台、万元

应用领域	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	销量	金额	收入占比	销量	金额	收入占比	销量	金额	收入占比
园林工具	238.06	22,839.32	44.13%	160.69	15,134.58	41.43%	164.62	21,771.35	48.67%
泵阀设备	93.91	11,451.63	22.13%	58.94	8,388.34	22.96%	60.63	8,924.00	19.95%
办公设备	82.41	6,232.90	12.04%	75.67	5,665.59	15.51%	68.47	5,360.19	11.98%
纺织机械	30.55	4,408.52	8.52%	19.78	3,103.06	8.50%	24.21	3,953.54	8.84%
其他	49.83	6,816.57	13.17%	31.66	4,236.49	11.60%	35.52	4,726.51	10.57%
合计	494.76	51,748.94	100.00%	346.73	36,528.05	100.00%	353.45	44,735.58	100.00%

注：上表中销量统计口径为微特电机整机的销量，不含组件数量。

2023 年度，微特电机整机销量较 2022 年度减少 6.72 万台，降幅 1.90%，微特电机业务收入下降 8,207.54 万元，降幅 18.35%，主要是园林工具领域类客户收入下降 6,636.77 万元。2024 年度，微特电机整机销量较 2023 年度增加 148.03 万台，增幅 42.69%，微特电机业务收入增加 15,220.89 万元，增幅 41.67%，主要是园林工具领域类客户收入增加 7,704.74 万元、泵阀设备领域类客户收入增加 3,063.29 万元、纺织机械领域类客户收入增加 1,305.46 万元。

①园林工具应用领域主要客户收入情况如下：



单位：万台、万元

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额
创科实业	173.17	12,594.63	91.62	7,163.63	78.76	7,205.72
黑猫集团	29.37	4,891.74	57.25	6,259.97	61.73	8,841.12
拓邦股份	0.64	179.57	0.62	169.22	12.30	3,100.85
彩象集团	20.54	2,074.56	8.27	933.00	0.98	193.47
荣宝雨（越南）	-	-	-	-	7.78	1,836.32
合计	223.72	19,740.50	157.77	14,525.82	161.56	21,177.48
园林工具应用领域总收入	238.06	22,839.32	160.69	15,134.58	164.62	21,771.35
主要客户收入占该应用领域收入比重	93.97%	86.43%	98.18%	95.98%	98.14%	97.27%

注：上表中销量统计口径为微特电机整机的销量，不含组件数量。

公司来源于园林工具应用领域的微特电机业务收入、主要客户收入、销量变动原因及与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配性分析如下：

A.主要客户收入、销量变动原因

报告期内，园林工具应用领域电机销量分别为 164.62 万台、160.69 万台和 238.06 万台，收入分别为 21,771.35 万元、15,134.58 万元和 22,839.32 万元。2023 年度，园林工具应用领域电机销量较上年度减少 3.93 万台，收入下降 6,636.77 万元，降幅 30.48%，主要是客户拓邦股份因向公司采购电机用于开发电动工具销售给日本牧田，于 2022 年大面积铺货，2023 年由于终端市场终端市场需求下降，其订单大幅下降导致 2023 年公司对拓邦股份收入减少 2,931.63 万元。其次黑猫集团因消化去库存导致当年采购需求减少 2,581.15 万元。

2024 年度，园林工具应用领域电机销量较上年度增加 77.37 万台，收入增加 7,704.74 万元，增幅 50.91%，主要是客户创科实业随着其自身收入规模增加及公司采购份额增加导致公司对其的收入增加 5,430.99 万元所致。

B.与下游行业需求变化的匹配情况

园林工具是指割草机、打草机、推草机、链锯、松土机、吹风机、修枝机、修边机、梳草机、高枝机、草坪修整机、清洗机等于园林、绿化及其后期养护所涉及的机械与装备。受世界经济发展、人口及家庭数增长、园艺文化普及等因



素的影响，园林机械市场总体需求保持了稳定增长的趋势。尤其是在欧美、澳洲、日本等发达国家，家庭花园和公共绿地的维护需求推动了园林工具市场的繁荣。近年来，随着新兴市场的崛起，如中国和东南亚地区，园林工具的市场规模也在不断扩大。

2023 年度，园林机械出口额为 318,929 万美元，同比下降 22.11%。2024 年二季度，园林机械（含链锯、割草机等设备及配件）进出口总额 98,298 万美元，同比增长 22.04%，其中进口额 1,392 万美元，同比下降 20.06%；出口额 96,906 万美元，同比增长 22.99%。（数据来源自中国林业机械协会）

根据中研普华产业研究院发布的数据，2024 年全球园林机械市场规模约为 346.7 亿美元，预计 2025 年至 2030 年，将以 6.3% 的年均复合增长率增长。此外，全球园林机械市场预计到 2025 年将超过 450 亿美元。Grand View Research 数据则预计 2030 年全球园林工具市场规模将突破 500 亿美元。

综上，报告期内，公司园林工具应用领域电机收入变动趋势与下游行业需求变化相匹配。

C.与境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动匹配情况

园林工具应用领域前五大主要客户中仅创科实业、拓邦股份为上市公司，披露了其报告期内业绩情况，其他公司未披露其报告期内终端设备产销情况、业绩变动情况，下表仅列示创科实业、拓邦股份报告期内收入、销量情况：

单位：亿 pcs

客户名称	2024 年			2023 年			2022 年		
	营业收入	产量	销量	营业收入	产量	销量	营业收入	产量	销量
创科实业	146.22 亿美元	未披露	未披露	137.48 亿美元	未披露	未披露	132.67 亿美元	未披露	未披露
拓邦股份	105.01 亿人民币	1.89	1.87	89.92 亿人民币	1.38	1.43	88.75 亿人民币	1.40	1.45

注：数据来源于 WIND。

报告期内，公司对创科实业的微特电机收入分别为 7,205.72 万元、7,163.63 万元和 12,594.63 万元，与创科实业报告期内收入变动情况相匹配；公司对拓邦股份的微特电机收入分别为 3,100.85 万元、169.22 万元和 179.57 万元，与拓邦股份收入变动趋势不一致，主要是因为拓邦股份业务较为丰富，且收入规模很大，公司供应的产品只是其业务中的很小部分，即使此块业务下降不影响其整体收入



规模，公司对其收入下滑主要是基于其对日本牧田电动工具收入的下降，具有合理性。

D.与同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配情况

同行业可比公司应用领域各不相同，江苏雷利主要用于家用电器、汽车、工业控制、医疗设备等；祥明智能主要用于采暖、通风、空调等设备；科力尔主要用于智能家居、健康与护理产品、运动控制类产品；星德胜主要用于以吸尘器为代表的清洁电器、高速吹风机、电动工具、园林工具等领域，但其未披露应用于园林工具、电动工具的收入；华阳智能主要用于家用电器、安防等领域。同行业可比上市公司应用领域与公司不相同或者未披露相关数据。经查询其他同行业公司，康平科技的部分电机用于电动工具，与公司园林工具应用领域具有相似性，下表列示康平科技电机收入情况：

单位：万元

公司名称	2024 年		2023 年		2022 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额
康平科技	60,701.17	10.59%	54,889.42	-25.36%	73,535.44

注：上表中数据来源于上市公司披露的年度报告。

根据上表，公司微特电机业务在园林工具应用领域收入变动与上市公司康平科技的电机收入变动趋势一致。

②泵阀设备应用领域主要客户收入情况如下：

单位：万台、万元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额
百适乐	48.97	2,928.65	25.52	1,606.79	28.65	2,156.26
亨沃机械	8.66	2,348.15	4.84	1,248.23	7.69	1,988.55
罗托克集团	3.58	1,094.04	3.14	975.73	3.19	1,064.79
博雷集团	6.61	1,256.33	4.53	841.81	3.71	695.87
士商集团	5.00	886.01	3.75	686.84	3.93	743.42
合计	72.82	8,513.19	41.78	5,359.40	47.17	6,648.88
泵阀设备应用领域总收入	93.91	11,451.63	58.94	8,388.34	60.63	8,924.00
主要客户收入占该应用领域收入比重	77.54%	74.34%	70.88%	63.89%	77.80%	74.51%

注：上表中销量统计口径为微特电机整机的销量，不含组件数量。



公司来源于泵阀设备应用领域的微特电机业务收入、主要客户收入、销量变动原因及与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配性分析如下：

A.主要客户收入、销量变动原因

报告期内，泵阀设备应用领域电机销量分别为 60.63 万台、58.94 万台和 93.91 万台，收入分别为 8,924.00 万元、8,388.34 万元和 11,451.63 万元，2023 年度泵阀设备应用领域电机销量较上年度下降 1.69 万台，收入下降 535.65 万元，降幅 6.00%；2024 年度，泵阀设备应用领域电机销量较上年度增加 34.97 万台，收入增加 3,063.29 万元，增幅 36.52%。2023 年度、2024 年度的波动主要是客户百适乐集团、亨沃机械因 2023 年度去库存，2024 年度需求得到释放，采购量发生波动所致。

B.与下游行业需求变化的匹配情况

2023 年世界政治经济形势复杂严峻，全球贸易表现低迷，外需疲弱带来出口增长压力。据中国海关统计数据，2023 年通用机械行业 47 个税号主要产品累计进出口 468.37 亿美元，同比下降 0.72%，其中：进口 147.09 亿美元，同比下降 3.75%；出口 321.28 亿美元，同比增长 0.73%。通用机械主要产品 1-9 月累计进出口 354.48 亿美元，同比下降 0.48%，其中：进口 111.52 亿美元，同比下降 4.36%；出口 242.96 亿美元，同比增长 1.41%。

2024 年通用机械行业经济运行一季度开局良好，二季度后营业收入增速放缓，利润总额增速持续下降，但行业主要经济指标完成总体平稳。

根据国家统计局数据，2024 年通用机械行业规模以上企业 8,524 家，资产总计 13,178.62 亿元，同比增长 6.46%；全年实现营业收入 10,739.39 亿元，同比增长 3.49%，高于全国工业 1.39 个百分点，高于机械工业 1.79 个百分点；实现利润总额 843.79 亿元，同比下降 0.36%，降幅小于全国工业和机械工业；完成出口交货值 1,722.7 亿元，同比增长 14.34%。

综上，报告期内，公司泵阀设备应用领域电机收入变动趋势与下游行业需求变化相匹配。

C.与境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动匹配情况

泵阀设备应用领域前五大主要客户中仅亨沃机械、罗托克集团为上市公司，披露了其报告期内业绩情况，但未披露产量、销量情况，其他公司未披露其报告



期内终端设备产销情况、业绩变动情况，下表列示亨沃机械、罗托克集团报告期内收入情况：

客户	2024 年度	2023 年度	2022 年度
亨沃机械	10.52 亿美元	9.92 亿美元	13.14 亿美元
罗托克集团	7.54 亿英镑	7.19 亿英镑	6.42 亿英镑

注：数据来源于 WIND。

报告期内，公司对亨沃机械的微特电机业务收入分别为 1,988.55 万元、1,248.23 万元和 2,348.15 万元，与亨沃机械报告期内收入变动趋势相匹配；公司对罗托克集团的微特电机业务收入分别为 1,064.79 万元、975.73 万元和 1,094.04 万元，虽然 2023 年罗托克集团收入增长，而公司对其收入下降，两者趋势不一致，但公司收入下降金额较小，与罗托克集团收入规模相匹配。2024 年公司对罗托克集团收入变动与罗托克集团业绩变动相匹配。

D.与同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配情况

同行业可比公司应用领域各不相同，未查询到可比公司中关于泵阀设备应用领域电机收入的数据。经查询泵阀设备的上市公司收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
凌霄泵业	159,208.27	21.02%	131,557.03	-11.32%	148,346.42
君禾股份	111,102.81	54.62%	71,855.18	-4.67%	75,377.00

注：上表中数据来源于上市公司披露的年度报告。

根据上表，公司泵阀设备应用领域收入变动与上市公司凌霄泵业、君禾股份的泵阀设备收入变动趋势一致。

③纺织机械应用领域主要客户收入情况如下：

单位：万台、万元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额
欧瑞康	14.09	2,330.45	12.86	2,140.65	13.91	2,444.20
江苏普来得科技发展有限公司	8.40	1,039.14	3.06	341.37	5.28	691.98
浙江越剑智能装备股份有限公司	2.57	355.74	1.60	249.40	3.59	534.75
丝丝姆纺织机械(中山)有限公司	0.20	87.38	0.24	108.11	0.45	199.14



客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额
浙江鸿屹智能装备科技有限公司	2.97	327.42	0.14	15.59	-	-
合计	28.22	4,140.12	17.91	2,855.12	23.23	3,870.06
纺织机械应用领域总收入	30.55	4,408.52	19.78	3,103.06	24.21	3,953.54
主要客户收入占该应用领域收入比重	92.39%	93.91%	90.56%	92.01%	95.94%	97.89%

注：上表中销量统计口径为微特电机整机的销量，不含组件数量。

公司来源于纺织机械应用领域的微特电机业务收入、主要客户收入、销量变动原因及与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配性分析如下：

A.主要客户收入、销量变动原因

报告期内，纺织机械应用领域电机销量分别为 24.21 万台、19.78 万台和 30.55 万台，收入分别为 3,953.54 万元、3,103.06 万元和 4,408.52 万元。2023 年度纺织机械应用领域电机销量较上年度下降 4.44 万台，收入下降 850.48 万元，降幅 21.51%，主要是受整个行业需求下降影响，客户欧瑞康、江苏普来得科技发展有限公司、浙江越剑智能装备股份有限公司收入下降分别下降 303.55 万元、350.61 万元和 285.35 万元所致。

2024 年度纺织机械应用领域电机销量较上年度增加 10.77 万台，收入增加 1,305.46 万元，增幅 42.07%，主要受整个纺织机械行业好转，客户需求增加所致。

B.与下游行业需求变化的匹配情况

据国家统计局统计，2023 年 1-12 月，规模以上纺机企业营业收入同比减少 1.47%，降幅较 1-9 月收缩 0.65 个百分点。2023 年以来行业营业收入增长始终处于负增长区间，但降幅波动收窄。据海关统计，2023 年 1-12 月我国纺织机械进出口累计总额为 75.06 亿美元，同比减少 14.18%。其中：纺织机械进口 29.64 亿美元，同比减少 7.64%；出口 45.43 亿美元，同比减少 17.97%。据纺机协会对重点企业的统计，2023 全年涤纶、锦纶等长丝纺织机出货量为 11,608 纺位，与去年同比相比下降 34.94%；高速加弹机出货量约 1,380 台左右，与去年同期相比下降 30.65%。据海关统计，2023 年全年化纤机械出口金额为 2.78 亿美元，同比下降 12.40%。



2024 年度，全球经济保持缓慢弱势复苏，国内经济消费投资缓步恢复，新动能加快成长，主要经济运行指标延续了增长态势。随着国家层面密集出台的稳增长政策，大规模设备更新和消费品以旧换新的“两新”政策效应持续显现，纺织机械行业也延续了回升向好的态势。

2024 年规模以上纺织企业工业增加值同比增长 4.4%，营业收入 49,532.1 亿元，同比增长 4.0%；利润总额 1,938.8 亿元，同比增长 7.5%。规模以上纺织企业纱、布、服装、化纤产量分别同比增长 1.3%、2.2%、4.2%、9.7%。市场销售稳定增长，线上消费持续活跃。2024 年全国限额以上单位消费品零售总额 192,553 亿元，同比增长 2.7%，其中，限额以上单位服装、鞋帽、针纺织品类商品零售额同比增长 0.3%，实物商品网上穿类商品零售额同比增长 1.5%。外贸总体稳中有进，当月出口同比增长迅速。2024 年我国纺织品服装累计出口 3,011 亿美元，同比增长 2.8%。（资料来源：中华人民共和国工业和信息化部消费品工业司）

据国家统计局统计，2024 年 1-12 月，870 家规模以上纺机企业营业收入 1,178.39 亿元，同比增长 7.84%，较上年同期提高 8.31 个百分点；规模以上纺机企业实现利润总额为 88.20 亿元，同比增长 9.36%。据纺机协会对重点企业的统计，高速加弹机出货量约 2,690 台左右，与去年同期相比增加 72.43%，涤纶短纤成套设备新增产能约 18 万吨。（资料来源：中国纺织机械协会）

综上，报告期内，公司纺织机械应用领域收入先降后升的趋势与下游行业需求变化相匹配。

C.与境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动匹配情况

纺织机械应用领域主要客户中欧瑞康、普来得、越剑智能收入变动较大，其中普来得为非公众公司，未披露报告期内业绩、产销量数据。下表列示欧瑞康、越剑智能报告期内终端设备产销、收入情况：

单位：台

客户名称	2024 年			2023 年			2022 年		
	营业收入	产量	销量	营业收入	产量	销量	营业收入	产量	销量
欧瑞康	23.72 亿瑞士法郎	未披露	未披露	26.93 亿瑞士法郎	未披露	未披露	29.09 亿瑞士法郎	未披露	未披露
越剑智能	12.95 亿元	1,212	1,209	7.10 亿元	732	722	12.64 亿元	1,293	1,341

注：数据来源于 WIND 及上市公司披露的年度报告。



报告期内，公司对欧瑞康的收入分别为 2,444.20 万元、2,140.65 万元和 2,330.45 万元，2023 年度变动趋势与欧瑞康业绩变动相匹配；2024 年度虽然变动趋势不一样，但欧瑞康为全球化企业，其业务较为丰富，收入波动受多重因素影响。而公司供应的产品只是其业务中的很小部分，公司对其的收入相较于客户的营收规模较小，故对其收入的变动与客户营收规模的变动相关性不大。整体来看，公司对欧瑞康的收入与欧瑞康业绩相匹配。

报告期内，公司对越剑智能的收入分别为 534.75 万元、249.40 万元和 355.74 万元，与越剑智能报告期内收入变动趋势相匹配。

D.与同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配情况

同行业可比公司应用领域各不相同，未查询到可比公司中关于纺织机械应用领域电机收入的数据。经查询纺织机械设备类上市公司收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
越剑智能	129,524.26	82.32%	71,040.74	-43.82%	126,445.93
精工科技	43,796.83	118.03%	20,087.84	-49.32%	39,639.87

注：上表中精工科技收入为其轻纺专用设备收入；上表数据来源于上市公司披露的年度报告。

根据上表，公司纺织机械应用领域收入变动与上市公司越剑智能、精工科技的纺织机械设备收入变动趋势一致。

2) 按主要终端设备类型列示终端设备收入结构

报告期内，公司终端设备业务主要为办公设备类的碎纸机、塑封机及厨房小家电类的真空包装机，按照终端设备类型收入划分情况如下：

单位：万台、万元

终端设备业务	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	销量	金额	收入占比	销量	金额	收入占比	销量	金额	收入占比
办公设备类	85.15	12,823.83	92.56%	92.93	15,362.18	93.73%	104.20	16,304.67	98.37%
厨房小家电类	8.72	1,031.41	7.44%	8.88	1,027.86	6.27%	2.18	269.49	1.63%
合计	93.88	13,855.23	100.00%	101.81	16,390.04	100.00%	106.39	16,574.16	100.00%

注：上表中销量统计口径为终端设备整机的销量，不含组件数量。



2023 年度，终端设备整机销量较 2022 年度减少 4.57 万台，降幅 4.30%，终端设备业务收入下降 184.12 万元，降幅 1.11%，降幅较小。2024 年度，终端设备整机销量较 2023 年度减少 7.93 万台，降幅 7.79%，终端设备业务收入下降 2,534.81 万元，降幅 15.47%，主要是办公设备业务收入下降 2,538.36 万元。

①办公设备主要客户收入情况如下：

单位：万台、万元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额
爱丽思集团	25.91	5,733.75	30.74	6,671.22	31.84	7,278.09
得力集团	6.65	1,459.53	10.80	2,838.42	14.80	4,248.88
仲林集团	28.88	1,929.70	28.24	2,246.11	33.96	2,162.04
爱可品牌	10.08	2,216.72	9.34	2,172.28	3.35	837.53
欧姆电机	4.52	536.48	6.27	656.44	8.47	871.95
合计	76.04	11,876.17	85.38	14,584.48	92.43	15,398.49
当期办公设备收入	85.15	12,823.83	92.93	15,362.18	104.20	16,304.67
主要客户收入占该领域收入比重	89.30%	92.61%	91.88%	94.94%	88.70%	94.44%

注：上表中销量统计口径为办公设备整机的销量，不含组件数量。

公司办公设备类业务收入、主要客户收入、销量变动原因及与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配性分析如下：

A.主要客户收入、销量变动原因

报告期内，办公设备类业务整机销量分别为 104.20 万台、92.93 万台和 85.15 万台，收入分别为 16,304.67 万元、15,362.18 万元和 12,823.83 万元，2023 年度办公设备类整机销量较上年同期下降 11.27 万台，收入较上年同期下降 942.48 万元，降幅 5.78%，主要是因为客户得力集团办公设备收入下降 1,410.46 万元，得力集团其市场竞争激烈，原从公司采购的高配版碎纸机销量下降，进而从公司采购量减少。

2024 年度办公设备类整机销量较上年度同期下降 7.78 万台，收入下降 2,538.36 万元，主要是得力集团收入进一步减少 1,378.89 万元，原从公司采购的



部分型号产品转为自产所致。其次受日本市场需求减少影响，爱丽思集团、仲林集团收入分别减少 937.48 万元、316.42 万元所致。

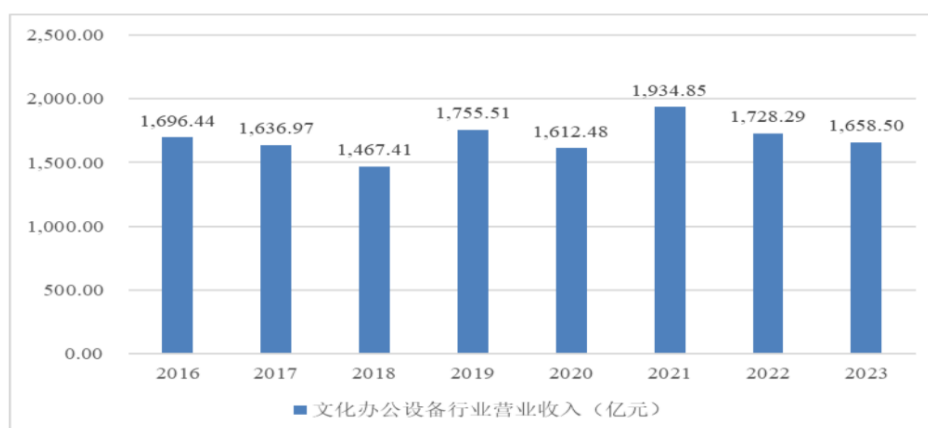
B.与下游行业需求变化的匹配情况

目前，欧美发达国家与亚太地区新兴市场是全球办公电器市场的重要组成。其中，欧美引领全球市场，上述地区媒体、信息技术和金融服务等产业的蓬勃发展和高水平的办公空间集群现象为行业发展提供了持续动力，而亚太地区由于部分发展中国家经济的快速增长，其办公电器市场也保持良好增长，特别是随着跨国公司的涌入与扩展，区域市场潜力正逐步释放。近年来，消费水平的不断提高以及健康、高效办公需求的增长，使得全球办公电器整体市场规模不断扩大。

随着企业与个人对数据安全的保护意识以及对废物处理的环保意识不断提高，全球碎纸机市场规模不断扩大。根据 DataIntel 统计数据，2023 年全球碎纸机市场规模约为 35 亿美元，预计到 2032 年将达到 51 亿美元，在 2024 至 2032 年的预测期内以 4.2% 的年复合增长率增长。受北美地区消费水平较高、信息保护意识较强、商用空间不断增大等因素推动，当前，北美市场占据着全球碎纸机市场的最大份额。同时，中国、印度等发展中国家近年来经济水平的快速增长，商务活动日益增长，碎纸机市场迎来了庞大的消费需求，亚太地区预计在上述预测期内将保持最高的增长率。

近年来，我国办公电器企业收入整体保持稳定。数据显示，我国文化办公设备行业整体保持良好发展态势，2023 年中国文化办公设备行业实现营业收入高达 1,658.50 亿元。

2016-2023 年中国文化办公设备行业营业收入情况



数据来源：中国文化办公设备制造行业协会、《中国机械工业年鉴》



综上，报告期内，办公设备业务收入规模的变动主要受国内客户得力集团产品转为自产影响及日本市场需求下降影响，与行业内整体趋势存在不一致，但具有合理性。

C.与境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动匹配情况

办公设备应用领域主要客户未披露报告期内终端设备产销量情况，下表列示主要客户报告期内收入变动情况：

客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
爱丽思集团	7760 亿日元	7540 亿日元	约 79 亿美元 (折合日元约 10010 亿日元)
得力集团	402.35 亿元	395.22 亿元	402.84 亿元
仲林集团	627.67 亿日元	610.43 亿日元	615.81 亿日元
爱可品牌	16.66 亿美元	18.33 亿美元	19.48 亿美元
欧姆电机	216.94 亿日元	221.12 亿日元	221.33 亿日元

注：数据来源于 WIND 或客户官网。

报告期内，公司对爱丽思集团办公设备的收入分别为 7,278.09 万元、6,671.22 万元和 5,733.75 万元，2024 年收入变动趋势与爱丽思集团收入变动趋势不一致，因 2024 年日元持续贬值，实际上爱丽思集团 2024 年收入亦有下滑，因此公司对其收入与爱丽思集团收入变动相匹配。

报告期内，公司对得力集团办公设备收入持续下降与得力集团收入变动趋势不完全匹配，主要是 2024 年对得力集团收入下降主要是其转为自产所致，因此变动趋势不一致。

报告期内，公司对仲林集团办公设备收入分别为 2,162.04 万元、2,246.11 万元和 1,929.70 万元，与仲林集团收入变动相匹配（考虑日元贬值因素）。

报告期内，公司对爱可品牌的办公设备收入分别为 837.53 万元、2,172.28 万元和 2,216.72 万元，变动趋势与爱可品牌整体收入变动趋势不一致，主要是因为 2022 年公司主要与爱可品牌的日本子公司合作，之后公司将产品推介给爱可品牌的德国子公司并取得客户认可，2023 年对爱可品牌德国公司销量大幅增加导致 2023 年度收入大幅增长，因此报告期内变动趋势虽然与爱可品牌整体业绩变动趋势不一致，但具有合理性。

报告期内，公司对欧姆电机办公设备收入分布为 871.95 万元、656.44 万元和 536.48 万元，与欧姆电机收入变动相匹配。

**D.与同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配情况**

可比公司邦泽创科的碎纸机收入变动情况如下：

单位：万元

同行业公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
邦泽创科	84,264.26	23.10%	68,451.58	16.83%	58,592.71

注：数据来源于邦泽创科招股说明书。

从上表可知，邦泽创科近几年在碎纸机领域的收入规模持续增长，公司在办公设备领域收入持续下降，主要系因为公司采用的主要是 OEM/ODM 模式，而邦泽创科是线上直销+ODM 模式，且公司主要办公设备客户得力集团采购需求持续下降导致公司办公设备类收入下降，因此公司在办公设备类收入变动趋势与邦泽创科不一致。

综上，公司与同行业公司相关领域收入变动趋势虽然不一致，但具有合理性。

②厨房小家电主要客户收入情况如下：

单位：万台、万元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额
纽威品牌	5.69	645.10	6.18	696.09	-	-
爱丽思集团	2.66	343.06	2.69	330.70	2.18	269.49
合计	8.35	988.16	8.87	1,026.79	2.18	269.49
当期厨房小家电合计	8.72	1,031.41	8.88	1,027.86	2.18	269.49
主要客户占该领域收入比重	95.65%	95.81%	99.89%	99.90%	100.00%	100.00%

注：上表中销量统计口径为办公设备整机的销量，不含组件数量。

公司厨房小家电类业务收入、主要客户收入、销量变动原因及与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配性分析如下：

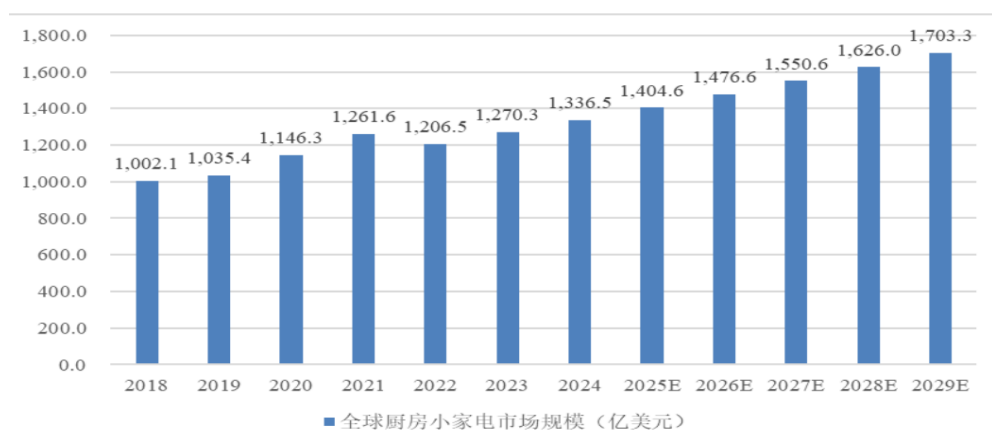
A.主要客户收入、销量变动原因

报告期内，厨房小家电类业务收入分别为 269.49 万元、1,027.86 万元和 1,031.41 万元，2023 年度厨房小家电整机销量较上年度增加 6.70 万台，收入较上年度增加 758.36 万元，增幅 281.40%，主要系新开发了纽威品牌的真空包装机，当年新增收入 696.09 万元所致。2024 年度公司该类产品收入较 2023 年波动不大。

B.与下游行业需求变化的匹配情况

公司厨房小家电类产品主要是真空包装机，真空包装机作为一种能够有效延长产品保质期、保持产品原有品质的设备，广泛应用于食品、医药、电子等众多行业。它通过将包装容器内的空气抽出，形成真空环境，从而防止产品氧化、受潮、变质等。随着各行业对产品品质和保质期要求的不断提高，真空包装机的市场需求将持续增长。同时，随着人工智能、物联网等技术的不断融入，真空包装机将变得更加智能化、高效化，为各行业的发展提供更有力的支持。根据 Statista 统计数据，2024 年全球厨房小家电市场规模达到 1,336.5 亿美元，预计至 2029 年全球厨房小家电市场规模将进一步达到 1,703.3 亿美元，在 2024 年至 2029 年实现年均复合增长率 4.97%。

2018-2029 年全球厨房小家电市场规模变化情况



数据来源：Statista

根据 Precision Business Insights 统计数据，2024 年食品真空机市场规模为 181 亿美元，预计到 2031 年将达到 723 亿美元，从 2025 年到 2031 年的复合年增长率为 21.9%。

综上，报告期内，厨房小家电类业务收入规模的变动与下游行业需求变化相匹配。

C.与境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动匹配情况

厨房小家电类业务主要客户为纽威品牌、爱丽思集团，该客户未披露终端设备产销情况，报告期内客户业绩变动情况如下：



客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
爱丽思集团	7,760 亿日元	7,540 亿日元	约 79 亿美元 (折合日元约 10,010 亿日元)
纽威品牌	75.82 亿美元	81.33 亿美元	94.59 亿美元

注：数据来源于客户官网或 WIND。

报告期内，公司厨房小家电产品为新开发产品，整体规模不大，相较于客户的营收规模较小，故对其收入的变动与客户营收规模的变动相关性不大。从整体销售额来看，公司对客户的收入金额与客户业绩具有匹配性。

D.与同行业公司相关领域收入变动趋势的匹配情况

可比公司邦泽创科的真空包装机及耗材收入变动情况如下：

单位：万元

同行业公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
邦泽创科	32,233.80	19.02%	27,083.32	6.1%	25,520.33

注：数据来源于邦泽创科招股说明书。

从上表可知，邦泽创科近几年在真空包装机及耗材领域的收入规模持续增长。因公司在厨房小家电领域收入规模较小，且主要采用 OEM/ODM 模式，与邦泽创科业务模式存在差异，因此增幅与邦泽创科不同，但变动趋势相似。

综上，公司与同行业公司相关领域收入变动趋势相匹配。

2、说明各类产品报告期内销售单价持续下降的主要原因，量化分析发行人主动调价、高单价产品销量下降等各类因素的影响。说明对于主要客户部分售价较高产品收入明显减少的原因（如拓邦股份直流电机、黑猫集团 1288 系列），是否为降价导致，发行人与客户议价情况

(1) 各类产品报告期内销售单价持续下降的主要原因，量化分析发行人主动调价、高单价产品销量下降等各类因素的影响

报告期各期主要产品销售单价变动情况如下：

单位：元/台

产品	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
微特电机	102.01	-1.27%	103.32	-17.12%	124.66
办公设备	148.66	-9.38%	164.05	5.80%	155.05
厨房小家电	118.18	2.09%	115.76	-6.17%	123.36



1) 微特电机单价变动分析

报告期内，微特电机产品单价持续下降，主要是受产品结构及部分产品调价引起，微特电机中主要细分产品收入、单价变动情况如下：

单位：万元、元/台

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	单价	收入金额	单价	收入金额	单价
交流电机	29,990.11	131.23	20,870.64	138.77	25,294.68	161.22
直流电机	17,633.49	78.78	10,626.61	79.85	14,695.88	102.91
串激电机	2,848.16	67.12	4,327.45	68.39	4,046.06	76.23

①交流电机

2023 年度，公司交流电机平均单价较 2022 年度下降 13.92%，主要系因为部分价格较高的电机销售收入占比下降及随着原材料价格下降，部分产品降价所致。A.黑猫集团均价较高产品（1288 系列）销售收入下降 2,526.06 万元，该系列收入减少 66.06%，此外荣宝雨一款较高单价产品收入下降 1,836.32 万元。B.亨沃机械两款单价较高产品 SP110A105、SP110A80 单价分别下降 2.92%、6.05%。剔除上述因素影响，公司 2023 年度交流电机平均单价较 2022 年度下降 4.26%，变动较小。

2024 年度交流电机单价继续小幅下降 5.44%，主要系因为部分高单价电机销售收入占比下降，黑猫集团均价较高的 1288 系列的产品几乎不再销售，2024 年度减少销售金额 1,297.46 万元。剔除上述因素影响，2024 年度交流电机单价下降 1.23%，变动较小。

②直流电机

2023 年度，公司直流电机平均单价较 2022 年度下降 22.40%，主要系因为 A.部分高单价电机销售收入占比下降：拓邦股份的直流电机售价较高，其 2023 年度的直流电机销售金额减少 2,931.67 万元，降幅 94.54%；创科实业售价较高的直流电机 TT7055 收入下降 479.14 万元；B.低单价电机销售收入占比增加：创科实业单价较低产品 TT3228（单价低于 50 元）销售金额增加 1,073.82 万元。剔除上述两个因素影响，公司 2023 年度交流电机平均单价较 2022 年度下降 1.34%，变动较小。

2024 年度，直流电机平均单价较 2023 年度下降 1.34%，波动幅度较小。



③串激电机

2023 年度串激电机单价由 76.23 元下降至 68.39 元，降幅 10.28%，主要系因为黑猫集团一款年销售规模 3,000 万元以上的产品价格主动下调 9.65%，从而拉低了串激电机整体单价。剔除该因素影响，2023 年度串激电机单价下降 1.10%，变动较小。

2024 年度串激电机单价小幅下降 1.86%，波动不大。

2) 办公设备单价变动分析

报告期内，办公设备主要细分产品收入、单价变动情况如下：

单位：万元、元/台

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	单价	收入金额	单价	收入金额	单价
碎纸机	11,778.64	145.58	13,753.84	159.37	14,465.11	153.22
塑封机	814.34	250.43	1,433.36	254.03	1,572.13	236.12

①碎纸机

碎纸机销售平均单价分别为 153.22 元/台、159.37 元/台和 145.58 元/台。2023 年度，碎纸机平均销售单价上涨 4.01%，主要系因为 2023 年，公司对爱可品牌的销售额增加，该客户在公司碎纸机产品的销售额占比从 2022 年度的 5.74% 上升至 2023 年度的 15.32%，而该客户的碎纸机 2023 年度均价高于公司碎纸机平均价格，因此拉高了当年度公司碎纸机平均销售单价。剔除爱可品牌影响后，2023 年度碎纸机单价较 2022 年度增加 0.88%，变动较小。

2024 年度，碎纸机平均销售单价较 2023 年度下降 8.65%，主要系因为：A. 公司与得力集团的合作减少，得力集团部分价格相对高的产品的采购量下降；B. 公司销售给仲林集团的手摇碎纸机单价较低且收入占比提高，从而拉低了 2024 年度公司碎纸机的平均售价。剔除得力集团和仲林集团因素影响后，2024 年度碎纸机单价较 2023 年度增加 0.85%，变动较小。

②塑封机

报告期内，塑封机平均销售单价分别为 236.12 元/台、254.03 元/台和 250.43 元/台，2023 年度塑封机平均销售单价同比上升 7.59%，主要系因为 2023 年度爱可品牌增加了塑封机的采购，其塑封机的采购单价高于其他公司塑封机的采购单价，因此拉高了当年度塑封机的价格；同时公司减少了一些零星客户的低单价塑



封机销售。剔除该因素影响后，2023 年度塑封机销售单价较 2022 年度增加 2.82%，变动较小。2024 年度塑封机销售价格与 2023 年度基本一致。

3) 厨房小家电单价变动分析

报告期内，厨房小家电 99% 是真空包装机，真空包装机价格变动情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
真空包装机	118.17	2.09%	115.75	-6.17%	123.36

2023 年度，真空包装机平均价格较 2022 年度下降 6.17%，主要是 2023 年度真空包装机新增了客户纽威品牌，该客户所需产品型号的销售价格略低于爱丽思集团，因此拉低了 2023 年度真空包装机平均单价。剔除该因素影响后，2023 年度真空包装机销售单价较 2022 年度下降 0.52%，变动较小。2024 年度，真空包装机平均价格与 2023 年度差异较小。

(2) 说明对于主要客户部分售价较高产品收入明显减少的原因（如拓邦股份直流电机、黑猫集团 1288 系列），是否为降价导致，发行人与客户议价情况

报告内拓邦股份直流电机收入分别为 3,100.85 万元、169.18 万元和 179.57 万元，2023 年度大幅下降，主要是 2022 年度拓邦股份向公司采购电机开发电动工具销售给日本牧田，于 2022 年大面积铺货，2023 年由于终端市场需求下降，拓邦股份订单大幅下降，因此公司对其销售量大幅下滑。

报告期内，黑猫集团 1288 系列收入分别为 3,823.72 万元、1,297.66 万元和 0.21 万元，报告期内持续下降，主要是因为该客户产品升级，其 1288 系列定价较高，市场反响情况不佳，之后被 110 系列代替，报告期内 110 系列收入分别为 1,159.01 万元、1,575.79 万元和 3,767.27 万元。

报告期内，公司销售给拓邦股份的主要型号电机的平均单价为 269.25 元/台、272.74 元/台和 279.90 元/台，销售给黑猫集团的 1288 系列平均价格为 418.21 元/台、422.97 元/台和 412.68 元/台，未出现大幅降价的情形。

综上，主要客户部分售价较高产品收入减少主要是客户市场需求调整引起，不是公司降价所致。



3、分别说明发行人 2023 年业绩下滑、2024 年业绩增长的主要原因，量化分析各影响因素对扣非归母净利润的影响程度，扣非归母净利润变动幅度与收入变动幅度差异较大的原因。说明 2023 年业绩大幅下滑是否属于对持续经营能力构成重大不利影响的情形。说明导致 2024 年业绩增长的因素是否可持续，期后业绩下滑趋势是否扭转

(1) 分别说明发行人 2023 年业绩下滑、2024 年业绩增长的主要原因，量化分析各影响因素对扣非归母净利润的影响程度，扣非归母净利润变动幅度与收入变动幅度差异较大的原因

2023 年业绩下滑、2024 年业绩增长主要受以下损益变动影响：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	66,678.65	23.74%	53,885.40	-13.51%	62,304.67
管理费用	3,788.39	33.56%	2,836.51	25.32%	2,263.40
财务费用	-658.31	326.54%	-154.34	93.55%	-2,391.86
信用减值损失	-68.59	-70.01%	-228.74	-129.30%	780.61
净利润	7,573.54	43.71%	5,269.91	-41.01%	8,932.82
扣非后净利润	7,276.51	39.04%	5,233.47	-45.63%	9,625.30

2023 年度扣非后净利润较 2022 年度下降 4,391.84 万元，降幅 45.63%，主要是因为：1) 营业收入较 2022 年度减少 8,419.27 万元，下降 13.51%，导致毛利额下降 1,894.05 万元；2) 2022 年受美元兑人民币汇率大幅上升影响产生大额汇兑收益，2023 年汇兑收益同比减少 2,338.66 万元；3) 2021 年度因下游市场需求爆发式增长，导致订单爆满，收入大幅冲高，使得 2021 年末应收账款余额较大，2022 年末应收账款余额降低，导致 2022 年度产生 802.45 万元应收账款坏账准备转回；4) 2023 年度管理费用由于新设子公司折旧增加、股权支付费用以及中介机构费用增加等原因较 2022 年度增加 573.11 万元。

2024 年度扣非后净利润较 2023 年度增加 2,043.04 万元，增幅 39.04%，主要是因为：1) 营业收入较 2023 年度增加 12,793.26 万元，增幅 23.74%，导致毛利额增加 2,992.51 万元；2) 2024 年度管理费用由于新建厂房、研发中心转固、存货报废损失增加、中介机构服务费用增加等因素较 2023 年度增加 951.88 万元；



3) 2024 年度受美元汇率波动影响及货币资金利息收入增加, 当年财务费用较 2023 年度减少 503.98 万元。

2023 年度、2024 年度扣非后归母净利润变动幅度与收入变动幅度差异较大主要是因为净利润构成除了收入成本外, 还有期间费用、信用减值损失等影响利润的因素, 报告期内公司毛利率较稳定, 但部分其他损益科目未随着收入同比变动(具体分析见前文), 因此当年度扣非后归母净利润变动幅度与收入变动幅度差异较大。

(2)说明 2023 年业绩大幅下滑是否属于对持续经营能力构成重大不利影响的情形

2023 年度公司业绩出现大幅下滑的情形, 主要是电机产品的收入下滑、美元汇率稳定汇兑收益下降等因素所致, 是属于上下游产业链供需短暂失衡及汇率波动的正常现象, 不存在大量下游市场需求萎缩或发行人产品被替代的情形。因此, 随着供需失衡现象的结束、美元汇率的稳定, 2024 年公司电机业务收入恢复增长。2024 年度营业收入较 2023 年度增长 23.74%, 净利润增长 43.71%。2023 年度业绩大幅下滑因素已消除, 不会对持续经营能力构成重大不利影响。

(3)说明导致 2024 年业绩增长的因素是否可持续, 期后业绩下滑趋势是否扭转

根据公司 2025 年 1-6 月财务数据(经审阅), 期后业绩变动情况如下:

单位: 万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比 变动	2025 年 1-3 月	2024 年 1-3 月	同比 变动
营业收入	32,588.76	35,631.14	-8.54%	18,168.03	18,416.78	-1.35%
归属于母公司所有者净利润	3,252.30	4,604.27	-29.36%	1,680.38	2,453.04	-31.50%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	3,288.74	4,277.26	-23.11%	1,763.79	2,306.01	-23.51%
经营活动产生的现金流量净额	1,319.65	3,314.15	-60.18%	-1,059.86	-25.46	-4062.27%

注: 上表中数据已经审阅。

2025 年 1-6 月, 公司营业收入 32,588.76 万元, 较上年同期下降 8.54%, 下降幅度较 2025 年一季度增加, 主要是 2025 年 4 月开始, 美国对全球实施“对等



关税”且税率在不断变化，受到关税政策的不稳定性影响，部分客户下单处于阶段性观望状态，因此 2025 年二季度收入较去年同期出现下滑。

2025 年 1-6 月，公司净利润为 3,252.30 万元，较上年同期减少 1,351.97 万元，下降 29.36%；扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者净利润为 3,288.74 万元，较上年同期减少 988.52 万元，下滑 23.11%，主要系因为：1）2025 年上半年营业收入较去年同期减少 3,042.37 万元，降幅 8.54%，使得毛利额减少约 676 万元，2025 年上半年营业收入下降主要是因为电机业务受美国关税政策影响，部分客户下单处于阶段性观望状态，电机业务收入减少约 2,330 万元，下降 8.49%；受得力集团部分产品型号转为自产影响及仲林集团因日本市场消费下降等原因导致终端设备业务收入减少约 733 万元，下降 9.57%；2）2025 年上半年毛利率较去年同期下滑 2.16 个百分点导致毛利额减少 705 万元，主要是因为公司办公设备业务板块新接的爱可集团、爱丽思集团的部分订单毛利率偏低，导致子公司宁波诚邦主营业务毛利率下滑，影响毛利额约 177 万元；其次 2025 年上半年度公司承接的客户 ARB 的新型号产品定价较低及美元汇率下降影响，导致该客户综合毛利率较低，对公司毛利额产生负面影响；另外，随着公司新建办公大楼转固，公司搬迁到新的生产基地，固定资产折旧增加约 177 万元及电机产品结构变化导致电机产品毛利率亦有所下滑；3）美元汇率下跌及公司货币资金利息收入下降导致财务费用较去年同期增加约 390 万元；4）因子公司鼎唐电机某员工在处理报废车辆的过程中，被第三方驾驶的报废车辆撞击造成事故，公司因此支付员工家属补偿金 133.00 万元导致营业外支出增加。

综上，2024 年业绩增长主要是相对于 2023 年度公司低谷期之后的反弹，业绩增长的因素可持续。2025 年度公司业绩出现下滑主要是受美国关税政策影响，部分客户下单处于阶段性观望状态，同时公司成本、财务费用、营业外支出增加，导致上半年经营业绩下滑，2025 年二季度业绩下滑幅度较 2025 年一季度略有收窄。预计随着关税政策形势逐步明朗，客户库存消化及新订单计划的启动，客户采购需求将逐步恢复常态，期后业绩下滑幅度将进一步减少。



4、说明最新在手订单情况，包括但不限于客户名称、签订时间、合同类型、执行情况、产品类型、合同金额、预计毛利率及预计收入确认时点，在手订单的可执行性，是否存在期后在手订单延期或取消、毛利率大幅下降等不利情形

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单为 11,247.07 万元，剔除期后已取消的订单 38.53 万元，可执行的在手订单金额为 11,208.54 万元，较去年同期上升 4.15%，公司目前在手订单仍较为充足。

在手订单客户名称、签订时间、合同类型、产品类型、合同金额情况如下：

序号	客户名称	签订时间	合同类型	产品类型	订单金额合计 （万元）
1	创科实业	2025 年以前	订单	电机	83.37
		2025 年 1-6 月	订单	电机	1,860.74
2	ARB CORPORATION LIMITED	2025 年以前	订单	电机	67.99
		2025 年 1-6 月	订单	电机	1,053.18
3	爱丽思集团	2025 年 1-6 月	订单	碎纸机、塑封机、真空包装机	1,049.76
4	爱可品牌	2025 年 1-6 月	订单	碎纸机、塑封机	544.30
5	卓郎（江苏）纺织机械有限公司	2025 年 1-6 月	订单	电机	538.17
6	其他客户	2025 年以前	订单	电机	406.69
		2025 年 1-6 月	订单	电机、碎纸机、真空包装机	5,642.88
合计			订单	电机	8,919.89
				碎纸机、塑封机、真空包装机等	2,327.18
				合计	11,247.07

在手订单的可执行情况如下：

项目		金额（万元）	占比
可执行	未延期	10,536.76	93.68%
	延期	671.78	5.97%
期后已取消		38.53	0.34%
合计		11,247.07	100.00%

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单金额为 11,247.07 万元，期后 38.53 万元订单已取消，可执行金额为 11,208.54 万元，其中在手订单中 671.78 万元的订单延期，占比约 5.97%。可执行订单预计收入确认时间均在 2025 年度，预计平均毛利率为 20%左右，较 2024 年度下降 2-3 个百分点，主要是客户 ARB 毛利



率较低。ARB 为公司 2024 年开始合作的新客户，2025 年度增加了其他型号产品开发，销售量大幅增加，公司为了获取该客户订单，因此初始报价较低，同时因美元汇率下降导致该客户毛利率较低，进而拉低了公司在手订单整体毛利率。在剔除 ARB 的订单影响后，公司在手订单毛利率为 23%左右，与 2024 年毛利率相差不大。

综上，期后在手订单存在少量取消及延期，在手订单毛利率较去年主营业务毛利率预计下滑 2-3 个百分点，不存在大幅下降的不利影响。

5、结合各下游领域境外市场需求变动、贸易政策及汇率变动、主要客户经营情况及采购计划、新客户开拓情况、在手订单、期后最新业绩情况等，说明是否存在业绩大幅下滑风险，完善风险揭示和重大事项提示

(1) 各下游领域境外市场需求变动

各下游领域境外市场需求变动详见本问题回复之“(二)、1、按照下游应用领域及主要终端设备类型……与下游行业需求变化……是否匹配”中的回复。公司主要下游领域市场需求稳定，不存在市场需求大幅下滑的情况。

(2) 贸易政策及汇率变动

1) 贸易政策变化

公司产品主要出口国家/地区包括越南、日本、美国、欧洲等。公司出口业务受到美国对等关税政策影响，贸易环境发生变化，报告期后，贸易政策变动情况如下：

“2025 年 2 月因芬太尼药物供应链问题为由，美国宣布对中国全部输美产品额外加征 10%关税，自 2025 年 2 月 4 日起生效。2025 年 3 月 4 日起美国对所有中国输美商品再次加征 10%关税。

2025 年 4 月 2 日美国宣布针对全球各国进口商品的对等关税政策，其中对中国征收 34%的关税，越南征收 46%的关税，马来西亚征收 24%的关税。2025 年 4 月 8 日美国对所有中国商品进一步提高 50%至 84%，2025 年 4 月 9 日美国再次宣布提高关税由 84%至 125%，多轮关税税率叠加后 2025 年开始对中国产品加征关税累计高达 145%。

美国在调整对中国关税同时，对其 75 个贸易伙伴国暂缓实施对等关税政策 90 天，仅保留基础关税 10%。



2025 年 5 月 7 日美国和越南达成协议，同意将 10%的“暂缓税率”维持 90 天，直至双方达成最终协议或期限届满，新的暂缓截止日期为 2025 年 8 月 5 日左右。

2025 年 5 月 12 日，中美发布联合声明，美国宣布取消对中国的 91%的加征关税，暂停实施 24%的对等关税 90 天。

2025 年 7 月 2 日，美国和越南达成协议，将对越南商品征收 20%关税，对经越南输美商品征收 40%关税。

2025 年 8 月 12 日，中美双方将已暂停的美方对等关税 24%部分以及中方反制措施如期展期 90 天。截至目前仍保留 2025 年以来加征关税税率 30%。”

受加征关税政策影响，部分客户暂时调整了采购节奏，期后公司业绩出现下滑。随着政策形势逐步明朗，客户库存消化及新订单计划的启动，预计客户采购需求将逐步恢复常态，不会对公司业绩造成重大不利影响。

针对美国对等关税政策的影响，公司采取以下应对措施：

①公司在 2019 年 5 月设立越南生产基地，2024 年 8 月设立马来西亚生产基地，未来将进一步利用越南、马来西亚生产基地以降低美国对原产地为中国的商品加征关税的影响；

②拓展海外其他非美国的市场，重点拓展欧盟、澳大利亚、日本及东南亚等国家的市场，降低对美国依赖，如公司 2025 年新增前十大客户之一 ARB 为澳大利亚一家上市公司（ASX:ARB），是当地知名的汽车零部件制造商，专注于四轮驱动（4WD）和越野车配件，该客户 2025 年上半年实现销售收入约 1,095 万元；

③通过智能制造降低人力成本，对冲关税压力；公司自 2024 年开始，已经投入使用多套工业机器人设备，明显提升了效率和质量稳定性，降低了人工成本；

④加大研发投入，拓展新的产品，如募投项目的高效同步磁阻电机，提升公司高附加值产品的比重，提升产品毛利率；

⑤抓住国内产业升级机遇，深耕新能源汽车、工业自动化、智能家居等快速增长的内需市场，实现内循环与外循环并存的“双循环”。

2) 汇率变动情况

报告期内，公司主要结算外币为美元。2022 年度、2023 年度和 2024 年度公司汇兑收益分别为 2,377.71 万元、39.05 万元和 377.89 万元，占营业利润比重分



别为 23.99%、0.65%和 4.30%。2022 年由于美元兑人民币汇率中间价由最低 6.3014 上涨至最高 7.2555，导致公司产生较大金额的汇兑收益。2023 年度、2024 年度美元兑人民币汇率相对较稳定。2025 年 1 月 1 日至 2025 年 7 月 30 日，美元汇率在 7.1385 至 7.2116 之间波动，整体较为稳定。

（3）主要客户经营情况及采购计划

报告期内主要客户经营情况详见本问题回复之“（一）、1、列示微特电机业务各期前五大客户的基本情况……”和“2、区分终端设备业务产品（如碎纸机、塑封机、真空包装机），说明各期主要客户基本情况……”中的回复。公司微特电机业务主要客户基本是国内外知名的电动工具、园林机械或泵阀类企业，办公设备业务主要客户国内外知名的办公设备产品企业，经营情况良好，未出现经营恶化的情况。根据与客户沟通，公司办公设备业务的主要客户得力集团 2025 年采购将较 2024 年进一步减少。微特电机的主要客户创科实业、黑猫集团、百适乐集团订单受到美国对全球加征关税影响，预计 2025 年采购需求会存在下滑，但该部分下滑主要是由于客户受美国关税政策波动的影响，暂时调整了采购节奏，属于市场不确定性下的阶段性观望，并非需求端的根本性减弱。预计随着政策形势逐步明朗，客户库存消化及新订单计划的启动，客户的采购需求将逐步恢复常态。此外公司已在积极开拓其他客户的新型号订单，以此弥补收入下滑的风险。

（4）新客户开拓情况

公司将服务好老客户作为核心经营理念，通过持续提供优质产品和服务来维护长期合作关系。在确保现有客户需求得到充分满足的前提下，合理调配资源，适时开展新客户开发工作，以此实现业务的稳健增长。2025 年 1-6 月，公司开拓的新客户订单金额为 349.13 万元，目前公司新客户订单数量虽然较少，但属于合作初期的正常现象。新客户出于谨慎考虑，通常会先通过小批量订单试水，以验证产品品质和服务可靠性，公司将以优质的产品和高效的服务全力支持客户，一旦客户对产品使用效果满意，预计后续订单量将会逐步提升。除新客户开拓外，公司亦通过对老客户的深耕，在 2025 年获取了部分老客户新增型号的订单，如客户 ARB2025 年 1-6 月实现收入约 1,095 万元，较 2024 年全年收入增加 960 万元，且截至 2025 年 6 月 30 日 ARB 在手订单约为 1,121 万元。

（5）在手订单



截至 2025 年 6 月 30 日，公司可执行在手订单为 11,208.54 万元，较去年同期增加 4.15%，公司目前在手订单仍较为充足。

（6）期后最新业绩情况

公司期后最新业绩情况详见本问题回复之“（二）、3、（3）说明导致 2024 年业绩增长的因素是否可持续，期后业绩下滑趋势是否扭转”中的回复。

综上，公司期后业绩同比有所下降，主要是受美国关税政策波动导致客户下单节奏放缓、部分客户新产品订单毛利率偏低及公司大额在建工程转固后折旧增加、补偿员工意外事故所引起，未来若宏观经济条件、对外贸易政策等持续发生较大不利变化，公司期后业绩存在下滑风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（六）期后经营业绩下滑的风险”和“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“（六）期后经营业绩下滑的风险”对公司可能存在经营业绩下滑风险进行了风险揭示。

“（六）期后经营业绩下滑的风险

受美国贸易政策变化、地缘政治冲突等全球宏观经济因素及部分客户新产品订单毛利率偏低、公司在建工程转固等因素叠加影响，2025 年上半年，公司营业收入为 32,588.76 万元，同比下降 8.54%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为 3,288.74 万元，同比下降 23.11%。若未来贸易政策、宏观经济等因素继续发生不利变化，公司将面临期后经营业绩持续下滑的风险。”

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。

1、核查方式、范围、依据

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期内收入明细表，统计发行人报告期不同产品类型、主要客户、不同应用领域的收入金额及占比、销量等情况，分析细分业务主要客户收入变动的原因及合理性、主要应用领域收入变动及主要客户、销量变动原因及合理性；

（2）访谈发行人销售业务负责人，了解发行人与主要客户的合作背景、合作模式、客户对供应商认证流程、同类供应商中供应份额变动情况、报告期内收

入变动情况与客户合作稳定性、了解各类产品销售单价变动原因等，分析其合理性；

(3) 访谈发行人财务负责人，了解发行人 2023 年业绩下滑、2024 年业绩增长的原因、期后业绩波动情况，分析业绩波动合理性及对可持续经营的影响；

(4) 对发行人主要客户进行走访，了解客户基本情况、发行人与主要客户之间的合作背景、合作历史、合作模式、客户对供应商认证流程、关联关系、下游终端应用市场、供应份额、报告期内收入变动情况等；

(5) 统计发行人各类业务的各期客户数量、持续合作数量变动情况，各期新增客户、老客户收入占比，分析报告期新老客户数量、新老客户收入占比情况，了解新老客户收入变动原因并分析合理性；

(6) 了解发行人主要细分产品的具体用途及下游应用领域，分析具体产品收入的增长与下游行业需求变动的匹配性；通过公开数据查询并分析发行人产品下游应用领域情况、主要客户产品产销量、业绩变动情况、可比公司相关领域收入的变化情况等，核查发行人业绩变动与行业趋势、主要客户产销量、业绩变动、同行业公司相关领域收入变动是否一致；

(7) 获取发行人的主要产品收入明细表，分析发行人各类产品报告期内销售单价持续下降的原因及合理性；

(8) 查阅发行人报告期内审计报告、报告期后审阅报告，分析发行人 2023 年业绩下滑、2024 年业绩增长影响因素，分析经营业绩变动对可持续经营能力的影响，发行人期后业绩变动情况；

(9) 获取并复核发行人在手订单金额，统计分析各类客户及各类产品的在手订单签订时间、在手订单金额及变动情况、在手订单预计毛利率及收入确认时间等，了解在手订单变动的原因、在手订单可执行性，分析发行人业务发展的可持续性；

(10) 查询关税贸易政策、下游应用领域市场需求情况、美元汇率波动情况等，分析市场环境变化对发行人未来业绩波动的影响。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 关于主要客户合作情况

1) 报告期内，发行人微特电机业务各期前五大客户收入变动合理，除拓邦股份销售额不稳定外，发行人与其他主要客户建立了长期、稳定的合作关系；发行人已披露黑猫集团 2023、2024 年收入变动原因，具有合理性；拓邦股份因终端客户需求减少导致采购量大幅下降，具有合理性，发行人不存在被竞争对手取代的情形；创科实业、百适乐集团、亨沃机械 2024 年收入增长主要受客户去库存后需求增加所致，与客户经营情况、下游需求变动趋势一致。

2) 终端设备业务产品各期主要客户为国内外知名的办公设备类企业，发行人与主要客户采用 OEM、ODM 的业务模式，均签订了长期合作协议，建立了长期稳定合作关系。

3) 办公设备及组件业务收入规模在报告期内持续下降主要受终端市场需求下降及客户转自产原因影响，不存在被竞争对手取代；得力集团将部分碎纸机型号转自产是其基于自身新建生产基地，为充分利用厂房等固定资产、降低成本，因此转为自产，具有合理性；报告期内发行人与得力集团的合作情况发生了较大变化，2024 年得力集团将部分型号转为自产，预计发行人对得力集团的收入在 2025 年还将进一步下滑；发行人与爱丽思集团、仲林集团等其他 ODM/OEM 客户的合作情况未发生较大变化；2024 年度爱丽思集团、仲林集团因其终端市场需求下降，公司对其的销售额下降，但整体下降幅度不大。报告期内，除了得力集团外，不存在其他主要客户转为自产的情形；发行人已制定有效的应对措施，具备持续获取老客户订单的能力。

4) 发行人各期公司主要客户稳定，持续客户数量较多、老客户收入占比较高。

(2) 关于下游需求变动及业绩下滑风险

1) 发行人微特电机业务下游领域主要集中在园林工具、泵阀设备、办公设备、纺织机械领域，报告期内各应用领域内主要客户收入、销量波动原因合理，与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势相匹配，或者虽然部分变动趋势不完全一致，但均具有合理理由。

2) 报告期内销售单价持续下降主要受产品结构变动及部分产品调价影响；拓邦股份直流电机收入下降是因为其市场调整，销量下降引起；黑猫集团 1288 系列收入下降是由于客户产品升级，其 1288 系列定价较高，市场反响情况不佳，

之后被 110 系列代替。报告期内，拓邦股份主要产品销售均价、黑猫集团 1288 系列产品均价未出现大幅下降，不存在公司降价导致对该客户收入下降的情形。

3) 2023 年业绩下滑主要受客户去库存导致营业收入下降及当期汇兑损益减少、信用减值损失增加、管理费用增加所致；2024 年业绩上升主要是客户需求恢复导致收入增加以及当期汇兑收益及资金利息收入增加所致；2023 年度、2024 年度扣非归母净利润变动幅度与收入变动幅度差异较大主要是因为净利润构成除了收入成本外，还有期间费用、信用减值损失等影响利润的因素，报告期内公司毛利率较稳定，但部分其他损益科目未随着收入同比变动所致；2023 年业绩大幅下滑未对持续经营能力构成重大不利影响；2024 年业绩增长主要是相对于 2023 年度低谷期之后的反弹，业绩增长的因素可持续。期后 2025 年 1-6 月业务收入较上年同期下滑 8.54%，扣非后净利润下滑 23.11%，虽然较去年同期仍有下滑，但 2025 年二季度业绩下滑幅度较 2025 年一季度略有收窄，预计期后业绩下滑幅度将进一步减少。

4) 发行人截至 2025 年 6 月 30 日可执行的在手订单金额为 11,208.54 万元，较去年同期上升 4.15%，发行人在手订单仍较为充足。期后在手订单存在少量取消及延期，在手订单毛利率较 2024 年度主营业务毛利率预计下滑 2-3 个百分点，不存在大幅下降的不利影响。

5) 发行人主要下游领域市场需求稳定，不存在市场需求大幅下滑的情况；期后贸易政策发生了变化，美国对全球加征关税，且税率尚未稳定，美国的关税政策对发行人期后业绩产生了一定不利影响，发行人已制定措施进行应对；期后美元汇率出现了些波动，但波动不大；发行人主要客户经营情况良好，未出现经营恶化的情况；除了得力集团因转为自产导致采购计划缩减外，微特电机主要客户中创科实业、黑猫集团、百适乐集团受到美国对全球加征关税影响，预计 2025 年采购需求会存在下滑，但该部分下滑主要是由于客户受美国关税政策波动的影响，暂时调整了采购节奏，属于市场不确定性下的阶段性观望，并非需求端的根本性减弱。预计随着政策形势逐步明朗，客户库存消化及新订单计划的启动，客户的采购需求将逐步恢复常态；发行人重心在于维护老客户，新客户由于合作初期，订单量较小；截至 2025 年 6 月 30 日，发行人在手订单较为充足；发行人期后（2025 年 1-6 月）营业收入下滑 8.54%，受在建工程转固、新增订单客户毛利



率降低等因素影响，净利润下滑 29.36%，期后存在业绩下滑风险，发行人已完善风险揭示和重大事项提示。

（二）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-9 经营业绩大幅下滑的相关规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见

申报会计师对照《2 号指引》2-9 经营业绩大幅下滑的相关规定进行了核查，履行了以下核查程序：

1、公开检索行业研究报告、市场数据、出口国贸易政策等资料，分析发行人所在行业经营环境是否出现重大不利变化；

2、查阅报告期内公司年度报告、期后半年度报告，核查报告期后业绩变动情况；

3、获取发行人截至 2025 年 6 月 30 日在手订单，了解发行人订单是否充足；

4、访谈发行人管理层、销售部门负责人和财务部门负责人，了解发行人期后业绩变动情况及原因、发行人面临的外部环境是否发生变化，期后是否已逆转，针对不利影响采取的措施或者拟采取的措施；

5、获取同行业可比公司期后业绩变动情况，分析发行人业绩变动与同行业可比公司变动是否一致；

申报会计师对照《2 号指引》2-9 经营业绩大幅下滑的相关规定，具体情况分析如下：

1、经营能力或经营环境是否发生变化，如发生变化应关注具体原因，变化的时间节点、趋势方向及具体影响程度

（1）发行人经营能力未发生重大不利变化

报告期内，发行人经营情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	66,678.65	23.74%	53,885.40	-13.51%	62,304.67
归属于母公司所有者净利润	7,573.54	43.71%	5,269.91	-41.01%	8,932.82
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	7,276.51	39.04%	5,233.47	-45.63%	9,625.30



报告期内 2023 年度受到客户去库存及少量客户自身业务调整，公司营业收入及扣非后净利润均出现下滑，报告期内最近一年随着供需失衡现象的结束，2024 年公司微特电机及组件收入恢复增长，相应扣非后净利润得以增长。

报告期后（2025 年 1-6 月），发行人经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比变动
营业收入	32,588.76	35,631.14	-8.54%
归属于母公司所有者净利润	3,252.30	4,604.27	-29.36%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	3,288.74	4,277.26	-23.11%

发行人 2025 年 1-6 月经营业绩变动分析详见本问题回复之“（二）、3、（3）说明导致 2024 年业绩增长的因素是否可持续，期后业绩下滑趋势是否扭转”中的回复。

从经营能力方面来看，发行人自身的业务构成、生产制造能力、研发能力、成本控制能力、人员资产、内部控制均未发生重大不利变化。

发行人多年深耕于微特电机及办公设备领域，具备完备的产品研发和生产制造能力，产能水平未发生不利变化。2023 年度业绩下滑主要受客户去库存影响，该不利因素在 2024 年度已消除，2024 年度发行人营业收入、净利润均得到增长。2025 年 1-6 月，发行人营业收入较 2024 年度同期下降 8.54%，但由于美国对全球“对等关税”政策发生于 2025 年 4 月，之后属于政策波动期，对 2025 年上半年业绩产生了一些不利变化，随着关税政策的稳定，预计 2025 年下半年情况会有所好转。2025 年上半年业绩（年化后）与 2023 年度业绩相比，高于 2023 年同期，2025 年发行人经营业绩虽然较 2024 年度下滑，但较 2023 年度保持增长趋势，盈利情况良好。

由此可见，发行人保持良好的经营能力，未出现经营能力的重大不利变化。

（2）发行人经营环境未发生重大不利变化

受到境外消费刺激政策叠加海运航线紧张、出口周期延长迫使海外客户大量囤货等因素影响，2021 年发行人电机类产品的下游市场需求爆发式增长，订单爆满，上述销售火爆情况一直延续到 2022 年度二季度初，海外客户因此囤积了大量库存，从 2022 年二季度以来开始了持续的消化去库存，海外客户放缓了对供应商的采购节奏，随着去库存周期的结束，2023 年四季度开始公司订单才开

始逐步恢复，导致 2023 年度公司微特电机业务收入下降。2023 年度微特电机及组件收入下滑的情形，属于上下游产业链供需短暂失衡的正常现象。随着供需失衡现象的结束，2024 年公司微特电机及组件收入恢复增长。

报告期后，公司面临的贸易政策发生了变化，具体变化见本问题回复之“一、（二）、5、结合各下游领域境外市场需求变动、贸易政策及汇率变动……”中的回复。

因美国发起的激烈全球贸易冲突，客户在观望市场反应，暂时海外订单减少导致 2025 年上半年业绩下滑，但长期来看发行人产品下游应用领域市场需求广泛存在，主要客户合作关系稳定，下滑趋势未来将会逆转。

微特电机作为工业自动化、智能制造和精密设备的核心驱动部件，其重要性随着全球制造业升级和新兴应用场景的拓展而持续提升，发行人微特电机广泛应用于园林工具、办公设备、泵阀设备等领域，下游应用需求旺盛。

园林工具领域：近年来，全球园林工具市场呈现出显著的增长趋势，随着全球范围内对园艺和园林绿化的关注度不断上升，相关工具和设备的需求显著增加。尤其是在欧美、澳洲、日本等发达国家，家庭花园和公共绿地的维护需求推动了园林工具市场的繁荣。近年来，随着新兴市场的崛起，如中国和东南亚地区，园林工具的市场规模也在不断扩大。

根据动力类型不同，园林工具产品可分为燃油动力工具和电动工具，微特电机应用于电动园林工具，如割草机、清洗机和吹风机等。园林工具的电动化逐渐成为行业发展趋势，电动园林工具加速渗透。根据 Frost&Sullivan 数据，全球园林工具市场规模由 2022 年的 279 亿美元，增长至 2025 年的 324 亿美元，复合增长率为 5.1%。其中，电动园林工具由 2022 年的 56 亿美元，增长至 2025 年的 69 亿美元，复合增长率为 7.2%。

办公设备领域：目前，欧美发达国家与亚太地区新兴市场是全球办公电器市场的重要组成。其中，欧美引领全球市场，上述地区媒体、信息技术和金融服务等产业的蓬勃发展和高水平的办公空间集群现象为行业发展提供了持续动力，而亚太地区由于部分发展中国家经济的快速增长，其办公电器市场也保持良好增长，特别是随着跨国公司的涌入与扩展，区域市场潜力正逐步释放。

近年来，消费水平的不断提高以及健康、高效办公需求的增长，使得全球办公电器整体市场规模不断扩大。根据 Verified Market Reports 统计数据，2024 年



办公电器市场规模为 456.7 亿美元，预计到 2033 年将达到 763.4 亿美元，2026 年至 2033 年的年复合增长率为 6.8%。

泵阀设备领域：微特电机在水泵行业的应用主要体现在微型水泵等设备中，通常用于控制水流、提供动力，广泛应用于泳池、农业灌溉等领域。泳池热泵行业作为绿色能源技术的重要组成部分，近年来在全球范围内呈现出显著的增长趋势，得益于全球环保理念的普及以及热泵技术的不断创新与突破。为保障粮食安全与适应气候，中国、印度、非洲等地区农业灌溉泵等水利基础设施建设需求潜力大。结合 168Report 和 QYResearch 数据测算，微型水泵 2024 年市场规模达 53 亿美元，2030 年预期增长至 122 亿美元。

微特电机在电动阀门中的应用主要体现在其作为驱动装置，通过控制电机的运转来实现阀门的开启、关闭和调节流量等功能，适用于需要多次旋转手柄进行启、闭作业的阀门，如闸阀、截止阀等，或通过蜗轮传动装置驱动部分回转阀门，如蝶阀、球阀、旋塞阀等。电动阀门执行器能够实现阀门的远程控制和自动化操作，广泛应用于工业自动化、流程控制、化工、石油、天然气、水处理等领域。QYResearch 数据显示，电动阀门执行器 2024 年市场规模达 26 亿美元，2030 年预期增长至 31 亿美元。

综上所述，2023 年受客户去库存影响经营业绩下滑，但该供需失衡已在 2024 年结束，发行人业绩得以恢复。2025 年上半年受贸易政策影响，发行人收入出现阶段性下滑，长期来看，客户需求将逐渐企稳回升，公司所述行业需求增长趋势不会发生根本性变化，发行人不存在“经营环境发生重大不利变化”的情形。

2、发行人正在采取或拟采取的改善措施及预计效果，结合前瞻性信息或经审核的盈利预测（如有）情况，判断经营业绩下滑趋势是否已扭转，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项

（1）发行人正在采取或拟采取的改善措施及预计效果

1）利用海外生产基地消化关税政策不利影响

针对美国对等关税政策的影响，公司已在海外（越南、马来西亚）设立生产基地，可以有效规避一些不利因素。预计随着贸易政策的稳定，客户需求将会恢复正常。

2）稳定主要客户合作关系、挖掘现有客户增量订单需求

基于发行人现有的市场竞争地位，发行人与主要客户保持稳定合作关系的同

时，持续挖掘现有客户增量订单需求，并积极推进增量客户的开拓，以促进微特电机及办公设备产品现有市场份额在未来保持稳定乃至进一步提升。

3) 满足境外客户业务需求同时积极开拓境内市场

在满足境外客户业务需求的同时，发行人积极开拓境内市场，面向医疗器械、安防设备、汽车配件等增量需求领域开展了前期产品研发，并积极接触该增量业务领域的潜在客户资源，以期在境内市场取得突破。

4) 拟通过募投项目开发新产品、拓展新市场

发行人拟通过募集资金投资建设高效同步磁阻电机建设项目、厨余垃圾处理器扩建项目，进而开发高效同步磁阻电机和厨余垃圾处理器，从而增加现有产品品类、拓展产品应用领域，从当前水泵领域逐步向各种自动化机械设备领域拓展，并增加新客户。通过开发新产品、进入新领域、拓展新市场，对现有产业及现有产品进行补充，实现“延链、补链、强链”的战略布局，增强核心竞争力。预计公司通过募投项目的建设，将对现有业务链条进行进一步延伸、强化，增加产品多样性。

综上，发行人正在采取或拟采取的措施有望进一步改善发行人的业绩水平。

(2) 结合前瞻性信息或经审核的盈利预测（如有）情况，判断经营业绩下滑趋势是否已扭转，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项

发行人 2023 年经营业绩下滑主要受客户去库存影响，短期的供需失衡在 2023 年四季度已扭转，2024 年发行人业绩增长，下滑趋势已扭转。

2025 年 1-6 月，发行人业绩下滑受贸易政策影响，关税政策及下游市场需求方面，如本题回复之“二、（二）、1、（2）发行人经营环境未发生重大不利变化”中所述，发行人 2025 年受关税政策不稳定性影响，客户订单下降，长期来看发行人产品下游应用领域市场需求广泛存在，主要客户合作关系稳定，下滑趋势未来将会逆转。2025 年 1-6 月，发行人营业收入为 32,588.76 万元，扣除非经常性损益后的净利润为 3,288.74 万元，与 2024 年同期相比，虽有所下降，但并未出现经营业绩较上年同期下滑 50%以上的情形。此外，随着美国对全球不同国家对等关税政策逐渐确定，客户将停止观望状况，下单恢复正常，公司全年业绩将维持在较为稳定状态，不会出现大幅下滑。

综上，结合对下游行业需求和发行人自身的期后在手订单规模等前瞻性信息判断，截至本问询函回复签署日，2025 年上半年经营业绩下滑幅度较一季度收



窄，预计下半年将进一步收窄，不存在对经营业绩产生重大不利影响的事项。

3、发行人所处行业是否具备强周期特征、是否存在严重产能过剩、是否呈现整体持续衰退，发行人收入、利润变动情况与同行业可比公司情况是否基本一致

(1) 发行人所处行业不具备强周期特征、不存在严重产能过剩、未呈现整体持续衰退

发行人所属行业为“C38 电气机械和器材制造业”之“C3813 微特电机及组件制造”，微特电机行业本身无明显周期性或季节性，但因与下游行业之间存在紧密的联动关系，且下游应用领域广泛，下游主要应用行业如有周期性或季节性，可能会对本行业造成波动性影响。由于公司主要下游细分市场园林工具、办公设备、泵阀设备等领域不具有明显的周期性或季节性波动，公司业务也不存在显著的周期性或季节性特征。

结合本题回复“1、经营能力或经营环境是否发生变化，如发生变化应关注具体原因，变化的时间节点、趋势方向及具体影响程度”中相关回复，发行人所处行业不存在严重产能过剩或呈现整体持续衰退的情形，2025 年以来业绩下滑不是行业需求变动而是受全球贸易政策变化引起，未来将随贸易政策稳定、国际形势等因素变化而恢复。

(2) 发行人收入、利润变动情况与同行业可比公司情况是否基本一致

根据本题回复之“一、（二）、1、按照下游应用领域及主要终端设备类型，列示各期公司电机业务、终端设备业务的收入结构，……主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势是否匹配”中的相关回复，报告期内，发行人收入情况与同行业可比公司情况基本一致。

发行人 2025 年 1-6 月收入、利润变动情况与同行业可比公司情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动率
江苏雷利	营业收入	195,833.94	162,240.03	20.71%
	净利润	19,786.09	18,147.53	9.03%
	扣除非经常性损益后净利润	17,601.60	16,978.64	3.67%
祥明智能	营业收入	25,603.53	24,189.38	5.85%
	净利润	1,822.55	1,138.30	60.11%
	扣除非经常性损益后净利润	1,546.51	782.72	97.58%



公司名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动率
科力尔	营业收入	90,730.56	79,652.48	13.91%
	净利润	3,243.60	2,045.74	58.55%
	扣除非经常性损益后净利润	3,053.12	5,492.65	-44.41%
星德胜	营业收入	122,335.85	113,323.77	7.95%
	净利润	9,046.65	9,533.74	-5.11%
	扣除非经常性损益后净利润	8,651.07	9,169.20	-5.65%
华阳智能	营业收入	23,527.17	27,806.38	-15.39%
	净利润	1,692.22	2,044.75	-17.24%
	扣除非经常性损益后净利润	1,380.81	1,927.69	-28.37%
可比公司 平均	营业收入	91,606.21	81,442.41	12.48%
	净利润	7,118.22	6,582.01	8.15%
	扣除非经常性损益后净利润	6,446.62	6,870.18	-6.17%
发行人	营业收入	32,588.76	35,631.14	-8.54%
	净利润	3,252.30	4,604.27	-29.36%
	扣除非经常性损益后净利润	3,288.74	4,277.26	-23.11%

注：上表中可比公司数据来源于 choice。

根据上表，受美国关税政策影响，发行人 2025 年 1-6 月收入出现下滑。可比公司中除华阳智能 2025 年 1-6 月收入下滑 15.39%外，其他公司收入均呈现增长趋势，主要是因为公司产品应用领域、销售区域与可比公司不同，因此变化趋势呈现不一致。发行人 2025 年 1-6 月扣非后净利润出现下滑，可比公司中多数公司扣非后净利润亦出现下滑，如科力尔、星德胜、华阳智能均出现不同程度下滑。

综上，2025 年 1-6 月，发行人收入下滑主要受美国关税政策影响导致部分客户下单处于阶段性观望状态，进而减少采购，因不同公司产品品种多样性、应用领域、市场区域有所区别，因此收入变动不完全具有可比性。2025 年 1-6 月，发行人扣非后净利润变动趋势与多数同行业可比公司变动趋势一致。

4、因不可抗力或偶发性特殊业务事项导致经营业绩下滑的，相关事项对经营业绩的不利影响是否已完全消化或基本消除

对发行人 2025 年 1-6 月经营业绩造成不利影响的不可抗力或偶发性特殊事项主要是美国对全球实施的对等关税政策及其关税政策反复变动，因关税政策的不稳定性，短期内客户持观望状态，短期下单需求减少，从而导致发行人 2025 年上半年业绩下滑。随着美国对全球不同国家对等关税政策逐渐确定，客户库存

逐渐消耗，客户需求将会得到释放。因此，截至本问询函回复签署日，影响发行人上半年业绩的主要不利因素虽然还在，但影响已减弱，客户需求将有望逐步恢复。

综上，申报会计师认为：

报告期内，发行人经营业绩出现大幅下滑主要是基于境外消费刺激政策叠加海运航线紧张、出口周期延长迫使海外客户大量囤货等因素影响，2022 年二季度以来开始了持续的消化去库存持续到 2023 年四季度，报告期最后一年该不利因素已消除，发行人业绩已回升。报告期后发行人业绩出现下滑主要受贸易政策变动影响，该影响因素已减弱。综上，（1）截至本问询函回复签署日，发行人的经营能力和经营环境未发生重大不利变化；（2）发行人正在采取或拟采取的措施有望进一步改善发行人的业绩水平，结合对下游行业需求和发行人自身的期后在手订单规模等前瞻性信息判断，截至本问询函回复签署日，发行人期后（2025 年 1-6 月）经营业绩下滑趋势较 2025 年一季度已出现下滑幅度收窄的迹象，但尚未扭转，不存在对经营业绩产生重大不利影响的事项；（3）发行人所处行业不具有强周期特征，不存在严重产能过剩、整体持续衰退的情形，与同行业可比公司业绩变动趋势虽然不一致，主要原因是公司产品与可比公司属于不同应用领域、客户不同，具有合理性，2025 年 1-6 月公司净利润变动趋势与多数可比公司一致；（4）对发行人 2023 年度经营业绩造成不利影响的不可抗力及偶发性特殊业务事项产生的不利影响已消除，对发行人 2025 年 1-6 月经营业绩造成不利影响的不可抗力及偶发性特殊业务事项产生的不利影响尚在，但影响力已减弱。

二、公司治理与独立性

问题 3. 生产经营合规性

（1）外采劳务合规性。根据申请文件，公司存在劳务派遣及劳务外包的情况，报告期各期，劳务外包采购金额分别为 655.65 万元、644.75 万元和 1,304.34 万元。请发行人说明：①劳务外包金额大幅增加的原因，是否与同行业可比公司一致，发行人业绩增长是否主要依靠劳动力密集投入驱动。②公司区分劳务外包和劳务派遣、自有员工的标准，结合劳务外包人员的社保缴纳、管理方式、用工风险承担方式、报酬支付方式等，分析公司用工模式属于劳务外包而非劳务派遣的理由及依据，是否存在规避劳务派遣等相关法律及监管规定的情形。③报告期

内主要劳务外包公司基本情况，合作年限、各期采购内容及金额、定价依据及其公允性、发行人采购金额占其业务规模的比例，与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他业务或资金往来。④劳务外包及派遣员工和正式员工的用工成本差异情况及原因，劳务外包及派遣方是否存在为公司承担成本费用的情况，模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响。⑤劳动用工是否合规，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷，是否对发行人经营存在重大不利影响。

(2) 权属瑕疵。根据申请文件，公司部分厂房及其他房产存在未取得产权证书以及部分租赁房产未办理备案的情况。请发行人说明：存在权属瑕疵的房产面积占发行人经营用房面积的比例、具体用途及重要性，相关权属证书取得是否存在障碍、未办理备案的原因，是否存在被处罚的风险，对发行人生产经营的具体影响及替代措施，其他房产是否存在权属瑕疵。

(3) 违法违规事项。报告期内，公司因未按期申报纳税、安排有职业禁忌的劳动者从事其所禁忌的作业、未在规定的时限内申报海关报关等问题被多次行政处罚。2025 年第一季度，公司存在一起安全事故的情况。请发行人：①结合各项行政处罚的具体情况，说明违法违规行为发生的原因背景，公司采取的针对性整改措施和效果，相关内控制度是否完善、是否得到有效执行。②结合行政处罚决定的具体内容，说明是否构成重大违法行为及判断依据，是否存在其他未披露的违法违规行为及受到处罚的事项。③说明报告期后发生安全事故的原因，是否属于安全生产事故，安全生产相关内部控制是否健全有效，公司是否负有责任，是否构成相关重大违法违规，是否存在被处罚的风险。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，申报会计师核查上述（1）事项，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）外采劳务合规性

1、劳务外包金额大幅增加的原因，是否与同行业可比公司一致，发行人业绩增长是否主要依靠劳动力密集投入驱动

（1）劳务外包金额大幅增加的原因

报告期内，发行人的劳务外包金额及占比具体如下：



单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
劳务外包金额	1,304.34	644.75	655.65
营业成本	51,081.65	41,762.99	48,254.01
占比	2.55%	1.54%	1.36%
电机产量	516.93	344.29	385.66

发行人在生产旺季直接招工难度较大，且交期可能出现阶段性紧张，为满足客户订单交付需求，发行人与劳务外包公司合作，充分利用其在招工方面的专业优势，通过增加劳务外包来消化发行人新增的临时性生产需求，劳务外包具有合理性。2024 年度发行人劳务外包金额较 2023 年度劳务外包金额增长 102.30%，主要是因为当年度发行人电机产量增长 50.14%，此外 2024 年度劳务外包用工单位时薪比 2023 年度上涨 8.70%所致。

综上，2024 年度劳务外包金额大幅增加具备合理性。

（2）是否与同行业可比公司一致

报告期内，同行业可比公司中，江苏雷利、祥明智能、华阳智能存在劳务外包采购的情形，科力尔、星德胜不存在劳务外包采购情形。发行人与同行业可比公司的劳务外包比较情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
江苏雷利	劳务外包金额	1,353.66	974.74	792.69
	营业成本	252,982.17	216,353.74	207,351.85
	占比	0.54%	0.45%	0.38%
祥明智能	劳务外包金额	476.48	543.07	953.72
	营业成本	41,169.48	46,818.29	50,882.85
	占比	1.16%	1.16%	1.87%
华阳智能	劳务外包金额	1,662.05	888.80	773.06
	营业成本	38,955.20	36,037.30	34,597.02
	占比	4.27%	2.47%	2.23%
发行人	劳务外包金额	1,304.34	644.75	655.65
	营业成本	51,081.65	41,762.99	48,254.01
	占比	2.55%	1.54%	1.36%

注：上表中数据来源于上市公司披露的年度报告。



发行人采用劳务外包用工的形式，符合行业特点；发行人 2024 年度劳务外包采购占比上升与同行业可比公司江苏雷利、华阳智能基本一致。

（3）发行人业绩增长并非主要依靠劳动力密集投入驱动

报告期内，发行人主营业务收入分别为 61,309.75 万元、52,918.09 万元和 65,604.17 万元，2023 年度主营业务收入较 2022 年度同比下降 13.69%，2024 年度主营业务收入较 2023 年度同比增长 23.97%，发行人业绩波动主要是受下游市场需求波动的影响。

报告期内，发行人营业收入及员工人数的情况如下：

单位：万元、人

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入	65,604.17	52,918.09	61,309.75
期末用工人数	949	860	881
其中：境内员工	796	791	812
境外员工	153	69	69

报告期内，发行人员工人数与业绩具备匹配性，为保证订单的正常生产，员工人数基本维持在一定规模。在订单旺季，发行人主要通过采购劳务外包的方式来满足订单工期需求，弥补生产员工的不足。人员投入是发行人开展业务的基本条件，但仅依靠劳动力规模化投入不能获取新客户或实现收入增长。

发行人在二十余年的发展进程中，积极拓展业务机会，积累了一批行业内优质和稳定的客户资源；同时，发行人注重技术研发，在提升电机寿命、可靠性、稳定性和运行效率等方面积累了一批关键技术，并通过工艺改进、性能优化、技术路线调整等手段，实现产品更新迭代或者形成新产品，增强核心竞争力，促进业绩增长，发行人的业绩实现及增长不存在主要依靠劳动力密集投入等因素驱动。

综上，发行人劳务外包金额大幅增加具备合理性，与同行业可比公司一致，发行人业绩增长并非主要依靠劳动力密集投入驱动。



2、公司区分劳务外包和劳务派遣、自有员工的标准，结合劳务外包人员的社保缴纳、管理方式、用工风险承担方式、报酬支付方式等，分析公司用工模式属于劳务外包而非劳务派遣的理由及依据，是否存在规避劳务派遣等相关法律及监管规定的情形

发行人属于制造业企业，生产过程中存在较多辅助性工序，随着发行人经营规模的增长，会采用劳务派遣、劳务外包等形式满足临时性、辅助性等用工需求。报告期内，发行人针对劳务外包和劳务派遣、自有员工在用工方式、工作内容和岗位、管理方式等方面具有明确的区分标准，具体如下：

区别	劳务外包	劳务派遣	自有员工
用工主体	发行人、鼎唐电机、宁波诚邦、越南奥立思特、越南大唐电机	新金字	发行人及全部子公司
合同形式	公司与劳务外包供应商签署《劳务外包合同》，主要约定劳务外包内容、验收及结算方式、现场管理、责任分担等	公司与劳务派遣供应商签署《劳务派遣合同》，主要约定派遣岗位、派遣费用的结算方式等	公司与员工签署《劳动合同》《退休返聘协议》
工作内容及岗位	辅助性工序如零部件组装、包装等非核心工序，工作场所主要在装配车间、仓库等	新金字车间操作工	所有岗位
管理方式	发行人将相关工作内容发包给劳务外包供应商，劳务外包供应商负责现场工作人员的具体管理	新金字对派遣人员在其生产岗位进行日常工作的管理	发行人自行管理
社保缴纳	由劳务外包公司承担劳务外包人员相关的责任，包括但不限于劳动人事、工资福利、社会保险及公积金、劳动保护等	劳务派遣公司负责派遣人员劳动合同签订与劳动关系维护，作为劳动关系主体处理相关劳动纠纷与劳动争议，负责承担派遣人员的社会保障保险、公积金等	由发行人为其员工缴纳
用工风险承担方式	劳务外包公司承担外包工作人员因完成具体的工作任务而发生的人身或财产损害赔偿赔偿责任	违法用工给派遣员工造成损害的，用工单位与劳务派遣公司承担连带责任	发行人对员工进行劳动安全卫生等教育和培训，保证员工对安全和健康
报酬支付方式	以工作成果为基础，按照约定的单价以及外包单位实际完成的工作量向劳务外包供应商支付劳务外包费用	用工单位按照劳务派遣人员数量、工资标准向劳务派遣公司支付劳务派遣费用	由发行人向员工直接支付工资报酬



报告期内，只有发行人子公司新金宇存在劳务派遣用工的情况，劳务派遣的采购总额为 16.24 万元，劳务派遣非发行人的主要补充用工方式，发行人主要通过采购劳务外包来弥补生产用工的不足。

报告期内，发行人及其子公司鼎唐电机、宁波诚邦、越南奥立思特、越南大唐电机存在劳务外包用工情形，相关用工模式属于劳务外包而非劳务派遣的主要理由及依据如下：在社保缴纳方面，《劳务外包合同》约定“甲、乙双方之间根据乙方提供的实际工作成果进行费用结算，甲方不承担乙方工作人员的工资薪金费用、社会保险费用或住房公积金等费用以及工作人员因完成具体的工作任务而发生的人身或财产损害赔偿等任何责任”；《劳务派遣合同》约定“乙方负责派遣人员劳动合同签订与劳动关系维护，作为劳动关系主体处理相关劳动纠纷与劳动争议，负责承担派遣人员的社会保障保险、公积金等，甲方支付的相关费用中，已经包含了上述全部的费用。”；工作内容方面，发行人及其子公司与相关劳务外包公司签订《劳务外包合同》，将生产线中零部件组装等非核心工序外包给劳务外包公司完成，而非由劳务公司派遣工作人员到某具体工作岗位从事相关工作；用工管理方式方面，劳务外包公司负责劳务外包人员的生产管理职责，而非用工单位直接对派遣人员进行管理；用工风险承担方式方面，劳务外包公司承担外包工作人员因完成具体的工作任务而发生的人身或财产损害赔偿责任；报酬支付方面，劳务外包工作成果需要验收后，按照劳务外包公司完成的工作量作为依据结算费用；劳务派遣费用是按照派遣人员的实际工作小时计算，无验收约定。因此，从社保缴纳、管理方式、用工风险承担方式、报酬支付方式等方面分析，除新金宇外，发行人及其子公司的劳务用工均符合劳务外包的相关特征，不属于劳务派遣。

综上，发行人区分劳务外包和劳务派遣、自有员工的标准合理；结合劳务外包人员的社保缴纳、管理方式、用工风险承担方式、报酬支付方式等，除子公司新金宇存在极少量劳务派遣用工外，发行人与相关外包公司之间的用工模式属于劳务外包而非劳务派遣，不存在规避劳务派遣等相关法律及监管规定的情形。

3、报告期内主要劳务外包公司基本情况，合作年限、各期采购内容及金额、定价依据及其公允性、发行人采购金额占其业务规模的比例，与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他业务或资金往来

报告期内，发行人合作的劳务外包公司较为集中，劳务外包采购总额前 10



名的劳务外包公司报告各期采购情况如下：

劳务外包公司	接受服务主体	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		劳务外包费 (万元)	劳务外包占比	劳务外包费 (万元)	劳务外包占比	劳务外包费 (万元)	劳务外包占比
常州万千人力资源有限公司	发行人、鼎唐电机	564.84	43.30%	258.29	40.06%	212.20	32.36%
宁波市镇海辉腾机械厂	宁波诚邦	81.53	6.25%	89.08	13.82%	82.10	12.52%
宁波协佳人力资源有限公司	宁波诚邦	55.43	4.25%	100.83	15.64%	87.77	13.39%
常州鑫汇人力资源有限公司	鼎唐电机	226.38	17.36%	-	-	-	-
CONG TY TNHH DAU TU VA PHAT TRIEN NGUON NHAN LUC 365 SHR	越南奥立思特、越南大唐电机	95.92	7.35%	60.32	9.36%	-	-
宁波市镇海区招宝山协佳文具加工厂	宁波诚邦	36.00	2.76%	36.00	5.58%	39.00	5.95%
常州冠德人力资源有限公司	发行人	62.33	4.78%	-	-	24.16	3.69%
常州鑫睿人力资源有限公司	发行人	72.19	5.53%	-	-	-	-
常州千和人力资源有限公司	发行人	-	-	0.68	0.11%	74.82	11.41%
淮安嘉通企业管理有限公司	发行人	44.94	3.45%	-	-	-	-
合计		1,239.55	95.03%	545.20	84.56%	520.06	79.32%

上述主要劳务外包公司的基本情况、合作年限、采购内容、发行人采购金额占其业务规模的比例、与发行人及其关联方是否存在关联关系，具体如下：

劳务外包公司	成立时间	注册地址	注册资本 (万元)	法定代表人、 股东及主要人员	合作年限	采购内容	发行人采购金额占其业务规模的比例	是否存在 关联关系
常州万千人力资源有限公司	2021 年 11 月 9 日	常州市钟楼区枫逸人家花苑 15 幢 1 号	200.00	何亮、赵华庆	2021 年开始合作	定子组件、前端盖、接线盒等的组装加工、后盖组件、直流电枢组件等的组装加工	82%左右	否
宁波市镇海辉腾机械厂	2021 年 1 月 27 日	浙江省宁波市镇海区蛟川街道俞范东路 770 号	3.00	周旭霞	2021 年开始合作	机械零部件加工-刀轴组件	40%-50%	否



劳务外包公司	成立时间	注册地址	注册资本(万元)	法定代表人、股东及主要人员	合作年限	采购内容	发行人采购金额占其业务规模的比例	是否存在关联关系
宁波协佳人力资源有限公司	2018年6月11日	浙江省宁波市镇海区蛟川街道镇宁东路五里牌车站旁	200.00	黄勇、黄子涵、蒋平	2019年开始合作	刀轴组件的组装加工	10%-13%	否
常州鑫汇人力资源有限公司	2024年10月8日	江苏省常州市钟楼区新闸镇新庆路70号	200.00	何亮	2024年开始合作	直流后端盖组件、直流电枢组件、直流机壳组件的组装加工、直流装配等	2024年度采购占比为93%	否
CONG TY TNHH DAU TU VA PHAT TRIEN NGUON NHAN LUC 365 SHR	2022年9月9日	越南平阳省土龙木市富和县武元甲路大学城B15号	90亿越南盾	Nguyen Thanh Liem、Hoang Thi Thuong	2023年开始合作	电机组件的组装加工	因目前已不合作，相关数据未能获取	否
宁波市镇海区招宝山协佳文具加工厂	2015年12月15日	宁波市镇海区招宝山街道海港社区办公大楼西侧	-	黄勇	2017年开始合作	刀轴组件的组装加工	80%-85%	否
常州冠德人力资源有限公司	2021年1月14日	常州市天宁区和平中路366号	200.00	朱娟娟、岳建鹏、岳建行	2021年开始合作	定子组件、前端盖、接线盒等的组装加工	2022、2024年度采购占比为6%、14%	否
常州鑫睿人力资源有限公司	2024年8月28日	江苏省常州市钟楼区新闸镇新庆路70号	200.00	何亮	2024年开始合作	定子组件、前端盖、接线盒等的组装加工	2024年度采购占比81%	否
常州千和人力资源有限公司（已于2024年8月注销）	2019年12月9日	常州市钟楼区枫逸人家花苑15幢1号	200.00	赵华庆、钱书来、蔡江敏、傅帅、袁青龙、何亮	2019年开始合作	定子组件、前端盖、接线盒等的组装加工	2022年度采购占比69%	否
淮安嘉通企业管理有限公司	2024年5月29日	江苏省淮安市淮阴区环球轻纺博览城商业一期B1区商业用房11063、11065室	200.00	朱娟娟、岳建鹏、岳建行	2024年开始合作	定子组件、前端盖、接线盒等的组装加工	2024年度采购占比16%	否



与上述主要劳务外包公司合作的合理性如下：常州万千人力资源有限公司、常州鑫睿人力资源有限公司、常州鑫汇人力资源有限公司、常州千和人力资源有限公司系由主要经营者何亮控制的企业，发行人最早与何亮任职的其他企业合作，何亮成立或使用新的主体与发行人交易，系与其主要经营者原有合作的延续，具有合理性；宁波市镇海辉腾机械厂系由周旭霞控制的企业，报告期之前，周旭霞家庭以自然人身份与发行人子公司合作，后基于合规的考虑，周旭霞成立了个体工商户与发行人发生交易，具有合理性；宁波协佳人力资源有限公司、宁波市镇海区招宝山协佳文具加工厂系由同一实际控制人控制的企业，发行人子公司基于该 2 个主体在当地的良好信誉情况选择与其合作，具有合理性；CONG TY TNHH DAU TU VA PHAT TRIEN NGUON NHAN LUC 365 SHR 为越南子公司劳务外包需求增加，市场化选择新的供应商所致，具有合理性；常州冠德人力资源有限公司、淮安嘉通企业管理有限公司系由朱娟娟等人控制的企业，2021 年公司市场化选择新的供应商时，因常州冠德人力资源有限公司租赁的员工宿舍在发行人经营地附近，综合考虑价格、外包管理的便捷性等因素，公司选择常州冠德人力资源有限公司作为公司劳务外包供应商，淮安嘉通企业管理有限公司为原有合作的延续，具有合理性。

报告期内主要劳务外包公司定价依据及公允性如下：

发行人及其子公司行政人事相关部门负责对劳务外包供应商进行遴选，根据生产部门提出的用工需求、劳务外包公司的规模、服务资质、市场口碑等情况选择劳务外包公司，劳务外包用工的服务费系根据公司向多家劳务公司进行询价比较后，与劳务外包供应商结合当地市场价格、人员供需情况，综合考虑公司采购的外包人员数量、工序种类情况等确定外包用工服务价格，结合市场行情适时协商调整，符合业务特征和行业惯例。

根据同行业可比公司披露的定期报告数据，发行人与同行业可比公司的劳务外包单价比较情况如下：

单位：元/小时

公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
江苏雷利	23.43	25.63	24.65
华阳智能	20.31	18.34	-
奥立思特（境内劳务外包）	22.98	22.04	22.06



综上，公司劳务外包单价与同行业可比公司不存在重大差异，定价具有合理性和公允性。

上述劳务外包公司属于独立经营的主体，发行人与其发生业务交易符合公司经营的实际需求，相关劳务外包公司与发行人及其实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员之间均不存在关联关系。根据流水核查，报告期内，除支付劳务相关费用外，发行人及其关联方与劳务外包公司不存在其他业务或资金往来。

综上，报告期内，公司与主要劳务外包公司的合作均具有合理性，定价具有合理性和公允性，主要劳务外包公司与发行人及其关联方不存在关联关系、其他业务或资金往来。

4、劳务外包及派遣员工和正式员工的用工成本差异情况及原因，劳务外包及派遣方是否存在为公司承担成本费用的情况，模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响

(1) 劳务外包及派遣员工和正式员工的用工成本差异情况如下：

单位：元/小时

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
自有生产员工（境内）	29.55	28.45	29.23
劳务派遣用工（境内）	25.09	26.24	25.28
劳务外包用工（境内）	22.98	22.04	22.06
自有生产员工（境外）	18.90	20.60	-
劳务外包用工（境外）	13.69	12.59	-

注 1：自有生产员工单位时薪以一线生产正式员工年度总薪酬除以年度工作时长计算得出；劳务派遣用工单位时薪以支付的派遣费用除以派遣用工的实际总工时计算得出；劳务外包用工单位时薪以劳务外包人员实际完成的工作量折算为标准产量工时计算得出。

注 2：因境外子公司不存在劳务派遣用工，在 2022 年度不存在劳务外包用工情形，为使数据更有可比性，该表格中的用工成本分为境内和境外分别统计。

劳务派遣及劳务外包用工的单位时薪低于正式生产员工的时薪，与正式员工的用工成本差异的主要原因为：劳务外包人员主要从事生产相关辅助性工作，与正式员工的操作水平、熟练程度等存在一定差距。

(2) 劳务外包及派遣方是否存在为公司承担成本费用的情况

结合对发行人及其子公司、发行人实际控制人、董事、取消监事会前在任监



事、高级管理人员、关键岗位人员的流水核查分析，以及劳务外包服务商填写的调查问卷，劳务外包及派遣方不存在为公司承担成本费用的情况。

(3) 模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响

1) 劳务派遣用工

发行人子公司新金字存在劳务派遣用工的情况，相关派遣用工为车间操作工。报告期内，新金字各月份使用劳务派遣用工人数为 0-2 人，报告期内，新金字支付的劳务派遣费用合计为 16.24 万元，如相关人员改为签订劳动合同对报告期各期公司净利润的影响约为-0.11 万元、-0.32 万元、-1.27 万元。

2) 劳务外包用工

报告期内，发行人及其子公司鼎唐电机、宁波诚邦、越南奥立思特、越南大唐电机存在劳务外包用工情形，报告期各期劳务外包采购金额分别为 655.65 万元、644.75 万元和 1,304.34 万元，其中：境内劳务外包采购金额为 655.65 万元、535.14 万元、1,146.98 万元，占比分别为 100%、83.00%、87.94%；越南子公司劳务外包采购金额分别为 0 万元、109.61 万元、157.36 万元，占比分别为 0%、17.00%、12.06%。

在模拟测算时，以劳务外包人员实际完成的工作量折算为标准产量工时，计算出劳务外包用工单位时薪；以一线生产正式员工年度总薪酬除以年度工作时长计算出发行人自有生产员工单位时薪。在测算时，取各年度的公司自有生产员工单位时薪乘以劳务外包产量工时，得出各年度全部为正式员工的模拟用工成本。

报告期各期，如劳务外包用工改为签订劳动合同对发行人净利润的影响如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
其中境内子公司			
劳务外包采购总金额-境内（万元）①	1,146.98	535.14	655.65
劳务外包年度总工时-境内（万小时）②	49.91	24.28	29.72
劳务外包用工单位时薪-境内（元/小时）（①/②）	22.98	22.04	22.06
自有生产员工单位时薪-境内（元/小时）③	29.55	28.45	29.23
转为自有员工对当年净利润的影响-境内（万元） （①-②*③）*（1-所得税税率）	-278.69	-132.34	-181.25
其中越南子公司			



项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
劳务外包采购总金额-越南（万元）④	157.36	109.61	-
劳务外包年度总工时-越南（万小时）⑤	11.49	8.71	-
劳务外包用工单位时薪-越南（元/小时）（④/⑤）	13.69	12.59	-
自有生产员工单位时薪-越南（元/小时）⑥	18.90	20.60	-
转为自有员工对当年净利润的影响-越南（万元） （④-⑤*⑥）*（1-所得税税率）	-47.85	-55.84	-
劳务外包用工转为自有员工对当年净利润的影响-合计	-326.55	-188.18	-181.25

注：以上模拟测算过程中自有生产员工的单位时薪已包含绩效工资和社保公积金成本。

综上所述，劳务外包及派遣用工单位工时费用低于公司自有生产员工具备合理性；劳务外包及派遣方不存在为公司承担成本费用的情况；经模拟测算，如与劳务外包、劳务派遣人员改为签订劳动合同的情况下，对发行人报告期各期净利润影响金额分别为-181.36 万元、-188.50 万元、-327.82 万元，影响金额占发行人净利润的比例分别为-2.03%、-3.58%、-4.33%，占比较低，对发行人报告期经营业绩影响较小。

5、劳动用工是否合规，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷，是否对发行人经营存在重大不利影响

根据发行人及其子公司相关主管部门出具的证明文件、《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》、浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》，报告期内，发行人及其子公司不存在因违反劳动用工方面的法律、法规而受处罚的情形，发行人劳动用工合法合规。

报告期内发行人及其子公司曾存在的劳动纠纷情况具体如下：

序号	主体	相对方	立案时间	诉求	案件结果	是否对发行人经营存在重大不利影响
1	宁波诚邦	潘立彬	2023 年 10 月	要求支付工资及奖金等	已完结，法院驳回潘立彬全部诉讼请求	不存在重大不利影响
2	发行人、新金宇、罗亚帝、奥立思特电子	刘淼	2024 年 8 月	要求支付工资、加班工资、年假赔偿金、经济赔偿金等	已调解结案，新金宇已按照调解协议向刘淼一次性付清 35.00 万元	调解金额占发行人最近一期经审计净资产的 0.05%，占比较小，不存在重大不利影响



序号	主体	相对方	立案时间	诉求	案件结果	是否对发行人经营存在重大不利影响
3	发行人、新金宇、罗亚帝、奥立思特电子	刘淼	2024 年 11 月	要求确认实际发放工资标准	已完结，法院驳回起诉	不存在重大不利影响
4	鼎唐电机	朱明娟	2024 年 8 月	要求支付工资、年终奖、年休假工资等	已调解结案，鼎唐电机已支付调解款 0.90 万元	不存在重大不利影响

(1) 2023 年 10 月 19 日，潘立彬将宁波诚邦起诉至宁波市镇海区人民法院，诉求宁波诚邦向其支付工资及奖金等劳动报酬共计 10.04 万元，其中宁波诚邦已先行支付 2.04 万元。2023 年 12 月 4 日，宁波市镇海区人民法院作出（2023）浙 0211 民初 3557 号《民事判决书》，判决驳回潘立彬全部诉讼请求；潘立彬不服判决并向宁波市中级人民法院提起上诉。2024 年 3 月 21 日，宁波市中级人民法院作出（2023）浙 02 民终 6474 号《民事判决书》，驳回潘立彬上诉，维持一审原判。该案件已结案。

(2) 2024 年 8 月 19 日，常州市钟楼区人民法院受理了刘淼与发行人、新金宇、罗亚帝、奥立思特电子的劳动争议案，刘淼要求发行人及其子公司支付工资、加班工资、年假赔偿金等，经常州市钟楼区人民法院调解，双方达成协议，新金宇应于 2024 年 10 月 10 日前向刘淼一次性付清 35 万元，刘淼放弃本案其他诉讼请求。新金宇已于 2024 年 10 月 9 日向刘淼支付上述款项，本案的劳动争议全部处理完毕。

(3) 2024 年 11 月 20 日，常州市钟楼区人民法院受理了刘淼与发行人、新金宇、罗亚帝、奥立思特电子的劳动争议案，刘淼诉求为确认在发行人及其子公司工作期间的实际发放工资标准。常州市钟楼区人民法院于 2024 年 12 月 30 日作出（2024）苏 0404 民初 8290 号《民事裁定书》驳回起诉。刘淼向常州市中级人民法院提起上诉，常州市中级人民法院于 2025 年 2 月 26 日作出（2025）苏 04 民终 789 号《民事裁定书》驳回上诉。

(4) 2024 年 8 月 9 日，朱明娟向常州市钟楼区劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁，请求鼎唐电机支付年终奖等费用。2024 年 9 月 26 日，常州市钟楼区劳动人事争议仲裁委员会作出仲裁调解书，鼎唐电机应于 2024 年 10 月 14 日前向朱明娟一次性支付调解款 0.9 万元，该调解款包括但不限于工资、年终奖、年休

假工资等全部费用，双方之间再无其他劳动争议和纠纷。鼎唐电机已于 2024 年 10 月 11 日向朱明娟支付上述款项。

综上所述，报告期内，发行人劳动用工合法合规，报告期内产生的劳动争议均已解决，除此之外不存在其他劳动纠纷或潜在纠纷，对发行人经营无重大不利影响。

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述“外采劳务合规性”事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅同行业可比公司定期报告等公开披露信息；

2、查阅劳务派遣单位的营业执照、发行人及子公司与劳务派遣单位签订的劳务派遣合同、劳务派遣员工名单、发行人向派遣单位支付劳务派遣费用的记账凭证及原始单据；查阅劳务外包单位的营业执照、发行人及子公司与劳务外包单位签订的劳务外包合同、发行人向主要劳务外包公司支付外包费用的结算单、发票等资料、主要劳务外包供应商的调查问卷；对发行人进行访谈，了解发行人不同用工形式的差异情况；

3、对部分劳务外包供应商进行实地走访；取得主要劳务外包供应商的调查问卷；通过国家企业信用信息公示系统等网站、境外劳务外包公司的《企业注册证书》对劳务外包供应商的基本信息进行查询，了解其与发行人交易情况以及是否与发行人及其关联方存在关联关系；核查发行人及其子公司、发行人实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，了解劳务外包供应商是否与发行人及其关联方存在其他资金往来；

4、查阅发行人及其子公司的员工名册、与员工签订的劳动合同、工资薪金分析表，依据发行人一线生产员工实际工作时长对其时薪进行模拟测算，并与劳务派遣人员、劳务外包人员的平均时薪进行比对，对外采劳务人员模拟为正式员工的成本变动进行分析；

5、查阅发行人及其子公司相关主管部门出具的证明文件、《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》、浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》、越南律师出具的《越南奥立思特法律意见》《越南大唐电机法律意见》、发行人及其子公司报告期内的营业外支出明细以及记账凭证；通过中国裁判文书



网、企查查、信用中国、中国执行信息公开网等网站进行查询，了解发行人劳动用工合法合规情况，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

针对上述“外采劳务合规性”事项，经核查，申报会计师认为：

1、发行人劳务外包金额大幅增加具备合理性，与同行业可比公司一致，发行人业绩增长并非主要依靠劳动力密集投入驱动；

2、发行人区分劳务外包和劳务派遣、自有员工的标准合理；结合劳务外包人员的社保缴纳、管理方式、用工风险承担方式、报酬支付方式等，除子公司新金宇存在极少量劳务派遣用工外，发行人与相关外包公司之间的用工模式属于劳务外包而非劳务派遣，不存在规避劳务派遣等相关法律及监管规定的情形；

3、报告期内，公司与主要劳务外包公司的合作均具有合理性，定价具有合理性和公允性，主要劳务外包公司与发行人及其关联方不存在关联关系、其他业务或资金往来；

4、劳务外包及派遣用工单位工时费用低于公司自有生产员工具备合理性；劳务外包及派遣方不存在为公司承担成本费用的情况；经模拟测算，如与相关人员改为签订劳动合同的情况下，对公司报告期各期净利润影响金额分别为：-181.36 万元、-188.50 万元、-327.82 万元，影响金额占发行人净利润的比例分别为-2.03%、-3.58%、-4.33%，占比较低，对发行人报告期经营业绩影响较小；

5、报告期内，发行人劳动用工合法合规，报告期内产生的劳动争议均已解决，除此之外不存在其他劳动纠纷或潜在纠纷，对发行人经营无重大不利影响。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 4. 境外收入确认准确性及核查充分性

根据申请文件：（1）报告期内，公司境外收入占比超过 50%，主要境外销售国家或地区以越南、日本、德国、国内保税区为主。其中，对日本销售收入呈下降趋势，越南销售收入先降后升。黑猫集团、创科实业、爱丽思集团等多个主要客户均存在境内、境外的下属企业与发行人进行交易。（2）VMI 模式下，公司根据产品领用记录或对账记录或合同约定时间确认收入。非 VMI 模式下，公司对 FOB/CIF/C&F、EXW、DAP、境外子公司当地销售、境内保税区等采取不同收入确认政策。（3）截至报告期末，发行人拥有 9 家子公司，其中 4 家为境外子公

司。（4）2022 年，由于客户江苏彩象未在越南形成生产能力，发行人向其采购泵组件 1,104.71 万元，发行人越南子公司加装自产电机再销售给其下游客户。

（5）公司 2024 年发生退货费用 69.83 万元，系某菲律宾客户的部分电机存在质量问题。

请发行人：（1）说明报告期内主要客户在各个国家及地区的地域分布情况及收入变动原因，主要客户与发行人合作的各主体的具体名称、合作历史、合作背景和原因、获得订单的方式、定价策略、销售内容及对应的销售收入、销售占比、信用期限。（2）说明境内外自有品牌、ODM/OEM 业务的具体销售渠道，是否存在线上销售、通过贸易商销售的情况。（3）列示不同销售模式（VMI、非 VMI）以及境内销售、不同外贸模式下销售金额及占比，分析说明不同模式下收入确认时点是否均已满足控制权转移条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。说明实际执行中同一模式收入确认的具体外部证据是否保持统一，与招股书披露是否一致；各期是否存在未取得客户验收或签收单据提前确认收入、收入确认单据瑕疵的情形及金额占比。收入确认相关会计差错产生的原因及整改情况，相关内控制度是否健全有效。（4）说明发行人与江苏彩象在报告期内的整体交易情况及合作模式，相关会计处理合规性；是否还存在其他客户指定供应商的情况，相关采购与销售是否存在匹配关系，相关会计处理合规性。（5）说明报告期内是否存在客户供应商重合情形，如有，说明相关交易的商业合理性，相关会计处理合规性。（6）说明报告期各期退换货的情况，包括客户退换货原因、金额、退换货条款、产品质量保证约定、费用承担情况，相关会计处理合规性。（7）结合公司业务布局，列示母公司、境内外各子公司主要生产、销售的产品种类、对应的主要客户，发行人有关生产线、生产设备和人员的分布及报告期内变动的原因，发行人及各子公司之间的业务模式。说明发行人对各子公司是否具备实际控制能力，分红制度是否可确保经营利润可逐级分配给母公司。（8）说明报告期内母公司及各子公司的货物流、资金流的流向情况，税收缴纳是否符合相关规定；对境外子公司和境外货币资金的管控措施，结算货款外汇资金是否留存于境外，结换汇情况，是否符合国家外汇等相关法律法规的规定。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）分别说明对于客户整体、境内客户、境外客户收入真实准确性采取的不同核查方式（函证、访谈、细节测试、穿行测试、截止



性测试情况等)的具体过程、对应的核查客户数量(区分同一客户合并前、合并后)、销售金额及占比、核查结论。对于函证,说明发函数量及金额、占比,回函数量及金额、占比,回函不符的具体金额及原因,回函不符、未回函的采取的替代核查程序及占比。对于走访程序,区分实地、视频走访,说明访谈客户数量、时间、地点、访谈对象身份、访谈内容、获取的证据。对于细节测试,说明对报告期内收入确认依据完整性、有效性的具体核查方式、覆盖比例及核查结论。(3)说明对于 ODM/OEM 客户终端销售情况采取的核查程序、比例。请保荐机构提供收入相关核查工作底稿,资金流水核查专项说明。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师,按照《2 号指引》2-13 境外销售的相关要求,说明核查情况并发表明确意见。

回复:

一、发行人说明

(一)说明报告期内主要客户在各个国家及地区的地域分布情况及收入变动原因,主要客户与发行人合作的各主体的具体名称、合作历史、合作背景和原因、获得订单的方式、定价策略、销售内容及对应的销售收入、销售占比、信用期限

1、报告期内主要客户在各个国家及地区的地域分布情况及收入变动原因

单位:万元

序号	客户名称	国家/地区	2024 年度		2023 年度		2022 年度
			营业收入	收入变动比例	营业收入	收入变动比例	营业收入
1	创科实业	越南	12,822.79	76.38%	7,269.90	-2.81%	7,480.43
		中国香港	6.85	405.02%	1.36	-97.90%	64.62
		中国境内	-	-100.00%	10.08	-81.47%	54.39
		美国	-	-100.00%	0.87	-57.90%	2.06
		合计	12,829.64	76.18%	7,282.20	-4.20%	7,601.49
2	黑猫集团	越南	4,891.04	-21.87%	6,259.83	-30.10%	8,955.63
		中国境内	0.69	406.63%	0.14	-100.12%	-114.50
		合计	4,891.74	-21.86%	6,259.97	-29.19%	8,841.12
3	爱丽思集团	日本	6,090.87	-13.90%	7,074.22	-6.52%	7,567.76
		中国境内	-	-	-	-100.00%	92.40
		国内保税区	23.94	-2.28%	24.50	-23.47%	32.01



序号	客户名称	国家/地区	2024 年度		2023 年度		2022 年度
			营业收入	收入变动比例	营业收入	收入变动比例	营业收入
		合计	6,114.81	-13.86%	7,098.72	-7.72%	7,692.17
4	百适乐集团	中国境内	2,959.84	83.13%	1,616.24	-26.48%	2,198.45
5	亨沃机械	国内保税区	2,350.03	88.07%	1,249.57	-37.16%	1,988.65
		法国	0.36	-	-	-	-
		合计	2,350.39	88.10%	1,249.57	-37.16%	1,988.65
6	得力集团	中国境内	1,571.62	-46.43%	2,933.61	-32.63%	4,354.46
7	仲林集团	日本	1,929.70	-14.07%	2,245.73	2.86%	2,183.28
		中国境内	-	-100.00%	0.39	-	-
		合计	1,929.70	-14.09%	2,246.11	2.88%	2,183.28
8	拓邦股份	中国境内	179.57	6.12%	169.22	-94.56%	3,113.24

主要客户创科实业、黑猫集团、百适乐集团、亨沃机械、拓邦股份的收入变动原因详见本问询函回复之“问题 2.业绩大幅波动及下滑风险”之“（一）、1、列示微特电机业务各期前五大客户的基本情况、市场地位、合作模式、客户对供应商认证流程、同类供应商中供应份额变动情况，说明前述客户报告期内收入变动的原因，与主要客户合作的稳定性”中的回复。

报告期内，得力集团销售额分别为 4,354.46 万元、2,933.61 万元和 1,571.62 万元，持续下降。2023 年销售额下降主要是因为得力集团其市场竞争激烈，原从公司采购的高配版碎纸机销量下降，进而从公司采购量减少所致。2024 年销售额持续下降主要是因为得力集团 2024 年开始将部分碎纸机型号转为自产，导致报告期内对其销售持续下降。

公司办公设备的其他主要客户爱丽思集团、仲林集团的销售国家均在日本，报告期内日元持续贬值并处于低位运行，民众购买力下降，市场需求减少，导致爱丽思集团、仲林集团对公司产品采购有所下降。



2、主要客户与发行人合作的各主体的具体名称、合作历史、合作背景和原因、获得订单的方式、定价策略、销售内容及对应的销售收入、销售占比、信用期限

报告期内主要客户与发行人合作的各主体的具体名称、销售内容及对应的销售收入、销售占比情况如下：

单位：万元

序号	客户名称（合并后）	客户名称（单体）	销售内容	2024 年		2023 年		2022 年度	
				销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
1	创科实业	TTI PARTNERS SPC ACTING FOR THE ACCOUNT OF MPV SP	微特电机等	12,821.26	19.23%	7,220.41	13.40%	3,219.99	5.17%
		Techtronic Cordless GP	微特电机等	0.28	0.00%	-	-	3,764.48	6.04%
		TTI Partners SPC acting for the account of MPCNY SP	微特电机等	-	-	46.39	0.09%	495.96	0.80%
		Techtronic Product Development Limited	微特电机等	6.85	0.01%	1.36	0.00%	64.62	0.10%
		东莞创机电业制品有限公司	微特电机等	-	-	10.08	0.02%	54.39	0.09%
		TTI PARTNERS SPC ACTING FOR THE ACCOUNT OF MPUSD SP	微特电机	1.24	0.00%	3.10	0.01%	-	-
		TTI POWER EQUIPMENT MANUFACTURING, INC.	微特电机	-	-	-	-	2.06	0.00%
		TTI OUTDOOR POWER EQUIPMENT, INC.	微特电机	-	-	0.87	0.00%	-	-
		TECHTRONIC INDUSTRIES VIETNAM MANUFACTURING COMPANY LIMITED	微特电机	-	-	-	-	0.01	0.00%
		合计		12,829.64	19.24%	7,282.20	13.51%	7,601.49	12.20%



序号	客户名称（合并后）	客户名称（单体）	销售内容	2024 年		2023 年		2022 年度	
				销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
2	黑猫集团	CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT HIKEY VIỆT NAM /CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HIKEY	微特电机	4,891.04	7.34%	6,259.83	11.62%	8,955.63	14.37%
		苏州黑猫清捷科技有限公司	微特电机	0.49	0.00%	-	-	-	-
		苏州黑猫（集团）有限公司	微特电机	0.20	0.00%	0.14	0.00%	-114.50	-0.18%
		合计		4,891.74	7.34%	6,259.97	11.62%	8,841.12	14.19%
3	爱丽思集团	OHYAMA CO.,LTD.	碎纸机、塑封机、真空包装机等	6,090.87	9.13%	7,074.22	13.13%	7,567.76	12.15%
		爱丽思生活用品（广州）有限公司	微特电机	-	-	-	-	92.40	0.15%
		大连爱丽思生活用品有限公司	微特电机	23.41	0.04%	24.50	0.05%	32.01	0.05%
		大连爱丽思欧雅玛发展有限公司	塑封机	0.53	0.00%	-	-	-	-
		合计		6,114.81	9.17%	7,098.72	13.17%	7,692.17	12.35%
4	百适乐集团	南通百适乐科技发展有限公司	微特电机	2,534.10	3.80%	1,386.43	2.57%	571.96	0.92%
		南通百适乐运动科技集团有限公司	微特电机及组件等	158.43	0.24%	44.59	0.08%	1,428.80	2.29%
		海安百适乐运动科技有限公司	微特电机及组件等	211.57	0.32%	139.47	0.26%	175.29	0.28%
		上海百适乐运动科技有限公司	微特电机及组件等	55.74	0.08%	45.76	0.08%	22.40	0.04%
		合计		2,959.84	4.44%	1,616.24	3.00%	2,198.45	3.53%
5	亨沃机械	亨沃机械设备（无锡）有限公司	微特电机等	2,350.03	3.52%	1,249.57	2.32%	1,988.65	3.19%
		HAYWARD POOL EUROPE	配件材料	0.36	0.00%	-	-	-	-
		合计		2,350.39	3.52%	1,249.57	2.32%	1,988.65	3.19%



序号	客户名称（合并后）	客户名称（单体）	销售内容	2024 年		2023 年		2022 年度	
				销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
6	得力集团	宁波如鸿科技有限公司	碎纸机及耗材	1,218.13	1.83%	2,860.64	5.31%	-	0.00%
		宁波欣源昊商贸有限公司	碎纸机及耗材	-	-	-	-	3,086.34	4.95%
		宁波云吉采商贸有限公司	碎纸机及耗材	-	-	-1.28	0.00%	1,189.55	1.91%
		杭州得力精密制造有限公司	碎纸机及耗材	271.03	0.41%	-	-	-	-
		宁波得力胶粘制品有限公司	电机、碎纸机等	82.45	0.12%	74.25	0.14%	78.57	0.13%
		合计		1,571.62	2.36%	2,933.61	5.44%	4,354.46	6.99%
7	仲林集团	NAKABAYASHI CO.,LTD	碎纸机及组件等	1,929.70	2.89%	2,245.73	4.17%	2,183.28	3.50%
		仲林（宁波）商业有限公司	碎纸机	-	-	0.39	0.00%	-	-
		合计		1,929.70	2.89%	2,246.11	4.17%	2,183.28	3.50%
8	拓邦股份	深圳拓邦股份有限公司	微特电机及组件等	179.57	0.27%	169.22	0.31%	3,113.24	5.00%



主要客户与发行人合作历史、合作背景和原因、获得订单的方式、定价策略、信用期限情况如下：

序号	客户名称	开始合作年份	合作背景和原因	获得订单的方式	定价策略	信用期限
1	创科实业	2006 年	公司通过参加展会与客户建立联系，在经历过一系列的审核、商谈之后，公司于 2006 年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	商务谈判	公司定价策略为成本加成，同时考虑发行人具体产品竞争力（主要根据下游细分市场终端应用竞争程度、竞品性能及价格情况）、客户需求变化、客户销售规模、付款方式、议价能力等方面综合考虑	发货后 90 天
2	爱丽思集团	2007 年	2004 年客户主动与公司接洽，并与公司微特电机业务短暂发生过交易，后续 2007 年宁波诚邦在业务开展过程中独立开发了向爱丽思集团供应办公设备的业务关系，并合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	商务谈判		within 14 operating days after shipping documents received (收到提单后 14 个工作日内)
3	黑猫集团	2012 年	经他人介绍与客户建立联系，公司于 2012 年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	商务谈判		收到发票后的 120 天内
4	百适乐集团	2012 年	公司通过销售业务开拓与客户进行接洽，在通过谈判、送样后，于 2012 年进入客户供应商名录；合作模式为框架合同+单笔订单	商务谈判		收到发票后 90 天
5	亨沃机械	2014 年	公司通过参加展会与客户建立联系，在经历过一系列的审核、商谈之后，公司于 2014 年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	商务谈判		开票后月结 60 日内
6	得力集团	2012 年	公司通过合作伙伴推荐与该客户进行接洽及打样，公司于 2012 年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	商务谈判		开具发票后月结 45 天



序号	客户名称	开始合作年份	合作背景和原因	获得订单的方式	定价策略	信用期限
7	仲林集团	2008 年	公司通过参加展会与客户建立联系，在经历过一系列的审核、商谈之后，公司于 2008 年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	商务谈判		around 10 daysafter import permission（进口许可后大约 10 天）
8	拓邦股份	2020 年	公司通过销售业务开拓与客户进行接洽，在通过谈判、送样后，于 2020 年进入客户供应商名录；合作模式为框架合同+单笔订单	商务谈判		收到发票后 60 天



(二) 说明境内外自有品牌、ODM/OEM 业务的具体销售渠道，是否存在线上销售、通过贸易商销售的情况

公司主营业务境内外自有品牌、ODM/OEM 业务的具体销售渠道如下表所示：

单位：万元

项目		销售渠道	2024 年度	占比	2023 年度	占比	2022 年度	占比
境内	自有 品牌	直接 销售	23,942.13	36.49%	17,292.88	32.68%	20,711.80	33.78%
		线上 销售	2.54	0.00%	-	-	-	-
		贸易商	2,130.96	3.25%	1,572.15	2.97%	2,052.73	3.35%
		小计	26,075.63	39.75%	18,865.03	35.65%	22,764.53	37.13%
	ODM/ OEM 业务	直接 销售	1,516.92	2.31%	2,877.86	5.44%	4,267.96	6.96%
境外	自有 品牌	直接 销售	25,712.62	39.19%	17,738.78	33.52%	22,021.53	35.92%
		线上 销售	3.74	0.01%	1.41	0.00%	0.05	0.00%
		贸易商	0.07	0.00%	-	-	-	-
		小计	25,716.43	39.20%	17,740.19	33.52%	22,021.58	35.92%
	ODM/ OEM 业务	直接 销售	12,295.19	18.74%	13,435.01	25.39%	12,255.67	19.99%
合计			65,604.17	100.00%	52,918.09	100.00%	61,309.75	100.00%

由上表看出，公司境内外 ODM/OEM 业务均通过直销模式进行销售。自有品牌均主要通过直销模式进行销售，存在少量贸易商销售，以及少量通过阿里巴巴和淘宝网进行线上销售的情况。报告期内线上销售金额分别为 0.05 万元、1.41 万元和 6.28 万元，占当期主营业务收入比例分别为 0.00%、0.00%和 0.01%，占比极小。报告期内通过贸易商销售的金额分别为 2,052.73 万元、1,572.15 万元和 2,131.03 万元，占当期主营业务收入比例分别为 3.35%、2.97%和 3.25%，占比较小。

(三) 列示不同销售模式（VMI、非 VMI）以及境内销售、不同外贸模式下销售金额及占比，分析说明不同模式下收入确认时点是否均已满足控制权转移条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。说明实际执行中同一模式收入确认的具体外部证据是否保持统一，与招股书披露是否一致；各期



是否存在未取得客户验收或签收单据提前确认收入、收入确认单据瑕疵的情形及金额占比。收入确认相关会计差错产生的原因及整改情况，相关内控制度是否健全有效

1、列示不同销售模式（VMI、非 VMI）以及境内销售、不同外贸模式下销售金额及占比，分析说明不同模式下收入确认时点是否均已满足控制权转移条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，说明实际执行中同一模式收入确认的具体外部证据是否保持统一，与招股书披露是否一致



公司不同销售模式收入确认情况如下：

单位：万元

销售区域	销售模式	出口方式	2024 年		2023 年		2022 年		收入确认政策	收入确认时点	是否已满足控制权转移条件	是否符合企业会计准则的规定	外部支持性证据	是否保持统一	与招股书披露是否一致
			金额	占比	金额	占比	金额	占比							
境外	非 VMI 模式	FOB	17,419.56	26.12%	17,090.06	31.72%	17,911.01	28.75%	在签订销售合同、货物越过船舷后公司取得报关单、货运提单时确认收入	出口货物完成海关报关程序，公司取得报关单、货运提单为确认时点	是	符合企业会计准则的规定	出口报关单、提单	是	是
		CIF	53.93	0.08%	-	-	-	-							
		C&F	0.83	0.00%	-	-	28.82	0.05%							
		DAP	10,186.04	15.28%	5,484.50	10.18%	3,549.12	5.70%	以货物送达目的地并获取对方的签收单后确认收入	取得客户签收单为确认时点	是		经客户签字或盖章的签收单	是	是
		公司将产品运输至客户指定地点（境外子公司在当地的销售）	8,573.59	12.86%	7,486.90	13.89%	10,938.32	17.56%	客户核对交付的产品在签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入		是				
		送往国内保税区	2,373.97	3.56%	1,274.07	2.36%	2,020.67	3.24%	公司与客户签订销售订单，根据销售订单约定的交货方式将货物发给客户，在报关后，客户签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入		是				
		EXW	194.46	0.29%	347.80	0.65%	467.73	0.75%	以客户指定承运人上门提货、出口货物完成海关报关程序，取得报关单后确认收入 ^{注1}		是		出口报关单	是	是
	VMI 模式		-115.43	-0.17%	116.30	0.22%	-	-	公司与客户签署 VMI 协议，公司按照客户要求，在指定时间内，将约定的货物数量送到至客户要求设立的 VM 库。客户根据实际需要提取公司产品，产品领用出库后控制权转移，公司根据产品领用记录或对账记录或合同约定时间确认收入	产品领用记录或对账记录或合同约定时间为确认时点	是	符合企业会计准则的规定	合同或客户对账单	是	是



销售区域	销售模式	出口方式	2024 年		2023 年		2022 年		收入确认政策	收入确认时点	是否已满足控制权转移条件	是否符合企业会计准则的规定	外部支持性证据	是否保持统一	与招股书披露是否一致
			金额	占比	金额	占比	金额	占比							
境内	非 VMI 模式		26,737.17	40.10%	21,243.96	39.42%	26,693.13	42.84%	公司与客户签订销售订单，根据销售订单约定的交货方式将货物发给客户或客户自提，在签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入	取得客户签收单为确认时点	是	符合企业会计准则的规定	签字或盖章的签收单	是	是
	VMI 模式		1,254.52	1.88%	841.81	1.56%	695.87	1.12%	公司与客户签署 VMI 协议，公司按照客户要求，在指定时间内，将约定的货物数量送到至客户要求设立的 VMI 库。客户根据实际需要提取公司产品，产品领用出库后控制权转移，公司根据产品领用记录或对账记录确认收入	产品领用记录或对账记录为确认时点	是	符合企业会计准则的规定	合同、客户对账单	是	是
合计			66,678.65	100.00%	53,885.40	100.00%	62,304.67	100.00%							

注 1：实际操作中 EXW 模式下由于公司在工厂交货给客户指定的货运公司，从发货到产品完成报关手续时间较短（一般在一周以内），出于谨慎性考虑，公司以出口货物完成海关报关程序为收入确认时点，以报关单为确认收入凭据



2、各期是否存在未取得客户验收或签收单据提前确认收入、收入确认单据瑕疵的情形及金额占比

报告期内，公司存在少量签收单上缺少客户签字或盖章的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
签收单上缺少客户签字或盖章	-	-	2,361.50
占当期营业收入比例	-	-	3.79%

上述未取得客户签字或盖章签收单系因为客户因采用供应链系统线上签收，在供应商管理系统中进行确认，不再在公司的签收单上签字。由于 2022 年度公司对于客户采用供应商管理系统线上签收的情况，未要求获取对方供应商管理系统收货单，导致收入确认单据存在瑕疵。针对上述情况，公司每月与该客户进行对账，并据此开具增值税专用发票、收取货款，此外公司在年末时会将全年度出库和签收记录发给客户盖章确认，能够确保收入的真实性和准确性。

2023 年及以后对于客户采用供应商管理系统线上签收的情况，公司与客户协商通过获取对方供应商管理系统收货单，以此作为收入确认依据，客户供应商管理系统收货单与客户在签收单上签字或盖章具有相同意义。

针对报告期内收入确认单据瑕疵事项，已执行替代程序来验证交易真实性，包括核查销售订单、发票、销售回款等支持性文件，而且该客户销售回款 100%，均在信用期回款。

综上所述，报告期内公司存在少量签收单缺少客户签字或盖章的情况，占比较低，双方通过对账、增值税专用发票开具和货款收取等事项能够印证相关单据及收入真实性和准确性，对收入确认的整体合规性、准确性不构成重大影响，而且 2023 年开始公司已获取客户供应商管理系统收货单，相关单据瑕疵情况已消除。报告期内，公司不存在未取得客户验收或签收单据提前确认收入的情况。

3、收入确认相关会计差错产生的原因及整改情况，相关内控制度是否健全有效

(1) 报告期内涉及的收入确认相关会计差错情况

报告期内收入确认相关会计差错调整金额如下：



单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
关于 VMI 销售模式跨期收入的调整	116.30	-115.01
关于将公司通过 HUAJIAN (HONGKONG) ELECTRONICS CO., LIMITED 向客户销售商品的交易按净额法确认的调整	-85.88	-
合计	30.42	-115.01
营业收入	53,885.40	62,304.67
占营业收入比例	0.06%	-0.18%

会计差错产生的具体原因如下：

1) Xylem Water Systems International, INC.（以下简称“赛莱默”）自 2022 年 7 月开始与公司发生交易，为买断式交易，贸易方式为 FOB。建立合作关系之后，赛莱默应其菲律宾工厂要求提出希望双方尝试 VMI 的合作模式，经过多次沟通，2023 年 1 月，双方邮件确认将公司 2022 年 10 月交货给赛莱默的 3,070 台电机调整为寄售模式，并签订了寄售附录，约定“寄售方将商品交付给寄售受托方，并以寄售的方式出售这些商品。在根据本附录供应商品时，寄售方将监控寄售受托方对寄售商品库存的消耗。如果寄售商品在交付后 365 天仍未售出（“长库龄商品”），双方同意此类长库龄商品应被视为已售出”。由于会计人员对收入确认方式理解不准确，在 2022 年度财务报表截止日，财务人员按照 FOB 方式的收入确认时点在 2022 年度确认了收入，导致收入确认时点错误，2022 年度多确认了 3,070 台电机销售收入 16.20 万美元（折算人民币 115.01 万元）。

2024 年公司将上述 VMI 模式销售收入确认时点调整为客户合同约定时间，相应调整 2022 年度及 2023 年度的收入，2022 年调减营业收入 16.20 万美元（折算人民币 115.01 万元），2023 年调增营业收入 16.20 万美元（折算人民币 116.30 万元）。

2) 2023 年 11 月前，越南奥立思特尚未取得创科实业合格供应商资格，在办理资格期间，经与客户沟通，由越南奥立思特通过跨境贸易主体 HUAJIAN (HONGKONG) ELECTRONICS CO., LIMITED（简称“香港华健”）进行交易，之后越南奥立思特取得创科实业合格供应商资格，便不再与香港华健产生交易。

根据企业会计准则规定及公司与香港华健的交易情况分析如下：



《收入准则》 相关要求	具体情况分析
企业承担向客户转让商品的主要责任	经检查销售出库单、签收单等单据，均是由越南奥立思特承担向客户转让商品的主要责任，因此中间交易方香港华健未承担向客户转让商品的主要责任。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	实际操作中，转让商品之前或之后均是由越南奥立思特承担了商品的存货风险，而中间交易方香港华健并未承担商品的存货风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司向终端销售产品的价格，越南奥立思特有权对自产的电机部分进行定价，而中间交易方香港华健没有对电机价格的完全自主决定权，同时香港华健也不承担最终产品销售对应账款的信用风险。

根据上述规定，合并层面，发行人与中间交易方华健的交易采用净额法确认收入，但由于财务人员对会计准则的理解把握不准确导致公司按总额法确认收入。

2024 年公司通过香港华健向客户销售商品的交易按净额法确认，调减 2023 年营业收入 85.88 万元。

（2）整改情况

上述与收入确认相关会计差错产生的原因，主要是由财务人员对会计准则的理解把握不准确所致，未能合理使用编报财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息，以及财务报告批准报出时能够取得的可靠信息，导致相关会计处理出现差错，未能恰当反映当时情况。公司已采取了以下措施加以整改：

1) 针对与收入确认相关的会计差错事项，公司及时对与收入相关的内部控制制度进行了重新梳理和完善，进一步规范了收入确认依据、收入核算办法、收入计算过程及依据、账务处理审核等，并组织人员加强内部控制的学习，加强内部控制制度的执行和监督力度；

2) 加强学习相关法律法规和制度准则，公司财务人员进一步加强对《企业会计准则》等财务相关法律法规和制度准则的学习，公司组织不定期人员培训，财务人员认真参加从业人员继续教育，以保证财务核算的准确性；

3) 公司根据企业会计准则和谨慎性原则，结合公司实际情况对上述会计差错进行了追溯调整，上述事项调整后能够更真实、准确反映公司财务状况、经营成果和现金流量情况。上述会计差错更正事项已经公司 2025 年 4 月 25 日第四届董事会第三次会议、第四届监事会第二次会议批准通过，并经 2024 年年度股东大会审议通过，公司已于 2025 年 4 月 28 日在全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露了相关更正公告；



4) 上述与收入确认相关的会计差错事项, 已经公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)出具了苏公 W【2025】E1265 号《关于常州奥立思特电气股份有限公司前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》。

(3) 相关内控制度是否健全有效

上述会计差错均是因财务人员疏忽导致, 并非主观故意行为, 亦未对公司的财务状况和经营成果构成重大不利影响, 不属于重大人为过失或舞弊行为, 不属于公司主观故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息, 滥用会计政策或会计估计等情形, 符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定, 不影响对报告期内公司内控有效性的评价。

2025 年 5 月 15 日, 公证天业会计师事务所已出具《内部控制审计报告》(苏公 W[2025]E1366 号), 认为发行人于 2024 年 12 月 31 日已按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制, 因此发行人不存在会计基础工作薄弱以及与财务报告相关的内控缺失的情形, 公司内部控制健全有效。

(四) 说明发行人与江苏彩象在报告期内的整体交易情况及合作模式, 相关会计处理合规性; 是否还存在其他客户指定供应商的情况, 相关采购与销售是否存在匹配关系, 相关会计处理合规性

1、说明发行人与江苏彩象在报告期内的整体交易情况及合作模式, 相关会计处理合规性

(1) 发行人与江苏彩象在报告期内的整体交易情况

单位: 万元

年度	销售			采购		
	金额	占比	销售内容	金额	占比	采购内容
2024年	2,077.37	3.12%	电机	0.49	-	泵组件
2023年	1,071.83	1.99%	电机	8.97	0.03%	泵组件
2022年	196.71	0.32%	电机	1,401.18	3.44%	泵组件

(2) 合作模式

报告期期初, 公司曾由于客户江苏彩象未在越南形成生产能力, 无法对其下游客户 RONGBAOYU (荣宝雨) 直接供货, 而由公司向江苏彩象采购泵组件,



公司越南子公司加装自产电机再销售给荣宝雨。2022 年下半年，江苏彩象在越南生产基地投入使用，其逐步恢复了对荣宝雨的直接供货，因此公司对泵组件的采购终止，同时停止给荣宝雨销售电机，变为直接向江苏彩象销售电机，并将直接销售模式延续至今。

（3）相关会计处理合规性

报告期内，公司对荣宝雨销售收入确认采用净额法，具体分析如下：

公司向江苏彩象采购泵组件，加装自产电机再销售给荣宝雨的业务中，分别与江苏彩象签订采购合同，与荣宝雨签订销售合同，销售合同中确定的价格包括材料费、人工费用、制造费用以及合理利润。

根据收入准则第三十四条：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人……

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格。

《收入准则》相关要求	具体情况分析
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与江苏彩象、荣宝雨签订的协议，尽管未发现明确的客户或供应商指定条款，但实际公司向江苏彩象采购的泵组件，在加装电机后，仅销售给荣宝雨，公司没有其他泵电机的客户。因此公司未承担向荣宝雨转让泵组件商品的主要责任。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司在与江苏彩象签订的泵组件采购协议中，未有明确商品退回约定。但实际操作中，公司向江苏彩象采购的泵组件未实现销售的，已退回给江苏彩象。因此公司并未承担该商品的存货风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司向荣宝雨销售产品的价格部分，公司有权对自产的电机部分进行定价，而泵组件部分的价格则由江苏彩象确定。因此公司没有对泵电机价格的完全自主决定权。

综上，本着审慎性原则，公司对向江苏彩象采购泵组件，加装自产电机再销售给荣宝雨的业务采用净额法核算，符合收入准则的规定。

2、是否还存在其他客户指定供应商的情况，相关采购与销售是否存在匹配关系，相关会计处理合规性

报告期内，除了江苏彩象外，公司不存在其他客户指定供应商的情况。



（五）说明报告期内是否存在客户供应商重合情形，如有，说明相关交易的商业合理性，相关会计处理合规性

除了江苏彩象外，公司还存在部分客户、供应商重叠，主要是公司少量废料、转轴、电机销售给供应商，金额均较小，其中，报告期合计采购额、销售额均超过 30 万的重叠客户供应商情况如下：

公司名称	年度	销售情况			采购情况		
		销售内容	销售额 (万元)	占比	采购内容	采购额 (万元)	占比
常州川刃 办公设备 有限公司	2024 年度	微特电机等	114.89	0.17%	电动碎纸机	54.39	0.12%
	2023 年度		146.31	0.27%		48.97	0.14%
	2022 年度		104.45	0.17%		7.94	0.02%

报告期内，常州川刃办公设备有限公司向公司采购电机，用于其办公设备生产；同时基于少量客户采购需求，公司因为客户需要的型号销售量少，公司再开模生产成本较高，因此委托常州川刃办公设备有限公司生产，公司从常州川刃办公设备有限公司采购电动碎纸机，因此，报告期内同时存在采购销售具有商业合理性。

报告期内，公司与上述供应商采购业务均与公司需求直接相关，与上述客户的销售业务均具有真实的交易背景。公司与上述供应商、客户签署的合同均为独立的业务合同，主要条款内容为具体的购销业务。公司与上述供应商、客户的采购业务、销售业务均独立核算、不存在收付相抵的情况，财务处理方面分别按照采购、销售业务单独按照总额法进行会计处理，账务清晰，会计处理合规。

（六）说明报告期各期退换货的情况，包括客户退换货原因、金额、退换货条款、产品质量保证约定、费用承担情况，相关会计处理合规性

1、说明报告期各期退换货的情况，包括客户退换货原因、金额、退换货条款

公司与主要客户的合同中一般会约定自商品使用日起或签收合格后一段时间内（一般一到两年）的质量保证，在保质期内发生质量问题，客户可以要求进行维修、换货或退货。

报告期内，公司销售退货情况如下表所示：



单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
退货金额	336.24	285.49	162.28
营业收入	66,678.65	53,885.40	62,304.67
占营业收入比例	0.50%	0.53%	0.26%

退货涉及的主要客户、金额、数量、原因如下表所示：

单位：万元、台

项目	原因	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额
赛莱默	质量问题	5,273	199.56	-	-	-	-
创科实业		826	7.49	40,145	112.99	-	-
福斯流体		206	13.97	160	10.92	-	-
南方泵业股份有限公司		502	11.50	-	-	-	-
浙江白马科技有限公司		1,873	11.10	-	-	-	-
苏州滨特尔水处理有限公司及关联方		62	3.86	760	44.14	-	-
浙江越剑智能装备股份有限公司		-	-	2,107	22.73	-	-
黑猫集团		-	-	45	1.11	18,293	127.54
小计		8,742	247.48	43,217	191.89	18,293	127.54
当年退货总数		17,659	336.24	49,508	285.49	22,534	162.28
占比		49.50%	73.60%	87.29%	67.22%	81.18%	78.59%

注：数量统计口径为整机数量。

报告期内，公司销售换货情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
换货金额	528.08	533.63	258.89
营业收入	66,678.65	53,885.40	62,304.67
占营业收入比例	0.79%	0.99%	0.42%

换货涉及的主要客户、金额、数量、原因如下表所示：



单位：万元

项目	原因	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额
欧瑞康（中国）科技有限公司	质量问题	12,046	203.51	28,457	480.75	4,180	73.98
江苏彩象		11,966	90.47	-	-	-	-
上海溥德自动化科技有限公司及关联方		575	61.28	-	-	-	-
无锡瑞琪迈机电科技有限公司		628	12.12	1,043	20.12	100.00	1.93
佛山市佰泰汽车用品有限公司及其关联方		-	-	-	-	2,000	37.85
常州贝尔蒙特国际贸易有限公司及其关联方		2,340	25.49	96.00	2.70	3,168	36.95
罗托克集团 ^{注1}		-	-	-	-	-	33.47
黑猫集团		1,246	25.10	-	-	-	-
小计		28,801	417.97	29,596	503.57	9,448	184.18
当年换货总数		43,804	528.08	31,831	533.63	11,619	258.89
占比（%）		65.75%	79.15%	92.98%	94.37%	81.32%	71.14%

注：数量统计口径为整机数量，罗托克集团当年退货均为转轴、齿轮组等电机组件，故此处未列示数量。

报告期内公司退换货比例合计为 0.68%、1.52%和 1.29%，公司产品质量较好，整体退换货比例较低。公司退回产品的后续处理方式一般为维修后再次销售。

2、产品质量保证约定、费用承担情况

根据协议约定，公司一般向客户提供一到两年的质保服务，一年内免费提供维修服务或更换。报告期内发生的属于质保期内的费用金额分别为 3.41 万元、8.95 万元及 88.71 万元，质保费占收入的比例分别为 0.01%、0.02%及 0.13%，占比极小。

3、相关会计处理合规性

报告期内，公司退换货相关会计处理如下：

1) 用红字冲销已确认的销售收入和对应的增值税销项税额：

借：营业收入

应交税费——应交增值税（销项税额）

贷：应收账款

2) 结转退回商品的成本：

借：库存商品

贷：营业成本

3) 后续换货事项，公司按照正常销货流程，待取得客户确认收货的外部支持性证据后确认销售收入

借：应收账款

贷：营业收入

应交税费——应交增值税（销项税额）

并相应结转营业成本

借：营业成本

贷：库存商品

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十二条“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本”。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”

公司在报告期内发生的退换货金额较小，占当期营业收入比例极小，且具有偶发性，相关金额不能可靠计量，不属于《企业会计准则第 14 号——收入》中规定的可以预计发生销售退回或换货退回的情形，因此公司未计提预计负债，在退货发生之时冲减当期营业收入，相关会计处理准确，符合《企业会计准则》的相关规定。



（七）结合公司业务布局，列示母公司、境内外各子公司主要生产、销售的产品种类、对应的主要客户，发行人有关生产线、生产设备和人员的分布及报告期内变动的原因，发行人及各子公司之间的业务模式。说明发行人对各子公司是否具备实际控制能力，分红制度是否可确保经营利润可逐级分配给母公司

公司业务布局及母子公司相应基本情况如下表所示：

项目		生产、销售产品种类	主要客户	生产线、生产设备	2024年末人员数量	报告期内是否存在重大变化	业务模式	实际控制能力	分红是否存在障碍
母公司	奥立思特	交流电机及组件为主，少量直流电机和串激电机	创科实业、欧瑞康、百适乐集团、亨沃机械	微特电机生产线及相关设备	289	否	研发、生产和销售	/	/
境内子公司	鼎唐电机	直流电机及组件为主，少量交流电机和串激电机	拓邦股份、博雷集团、震旦办公、贝尔蒙特	微特电机生产线及相关设备	236	否	研发、生产和销售	是	否
	宁波诚邦	办公设备和厨房小家电	爱丽思、得力集团、仲林集团、爱可品牌	办公设备及厨房小家电生产线及相关设备	237	否	研发、生产和销售	是	否
	罗亚帝	电机原材料的贸易销售	越南奥立思特	无	5	否	贸易主体	是	否
	新金宇	电机组件包括转轴、减速器等	迈思机电、罗托克集团	电机组件生产线及相关设备	29	否	研发、生产和销售	是	否
	奥立思特电子	曾是公司交流电机的主要生产、销售主体，报告期内销售少量直流电机产品，目前已无实际生产、经营	创科实业	无	0	2023年起无实际生产和经营	已无实际生产经营	是	否



项目		生产、销售产品种类	主要客户	生产线、生产设备	2024年末人员数量	报告期内是否存在重大变化	业务模式	实际控制能力	分红是否存在障碍
境外子公司	香港奥立思特	曾为电机产品的贸易销售，截至目前已无实际业务	创科实业	无	0	2024年停止贸易销售	曾经是贸易主体，现仅为发行人对外投资平台	是	否
	越南奥立思特	电机及组件	黑猫集团、创科实业、彩象集团	无	2	2024年9月前为越南生产和销售主体	境外生产和销售主体	是	否
	越南大唐	电机及组件	黑猫集团、创科实业、彩象集团	微特电机生产线及相关设备	151	2024年9月后为越南生产和销售主体	境外生产和销售主体	是	否
	马来西亚诚邦	暂未开展业务	无	办公设备生产线及相关设备	0	2024年8月成立	境外生产和销售主体	是	否

发行人对各子公司均为 100%控股, 具备实际控制能力, 享有其全部收益权。子公司章程中均不存在禁止或者限制其向股东分红的规定, 不存在分红的障碍, 分红制度可确保经营利润逐级分配给母公司。

在政策层面上, 我国相关法规不存在对境外子公司分红的限制政策; 同时, 公司四家境外子公司所在国家或地区(越南、马来西亚、中国香港)亦不存在因外汇管制或政策层面而导致的分红障碍。但若未来境外子公司所在国家或地区对于现金分红、资金结转、税收、外汇等事项的监管政策发生不利变化, 且鉴于公司自设立、取得境外子公司以来, 尚未执行过相关境外子公司向母公司分红的程序, 对相关操作程序尚不熟悉, 未来在执行境外子公司分红过程中可能存在一定不确定性, 可能导致分红工作延迟或取消。

(八) 说明报告期内母公司及各子公司的货物流、资金流的流向情况, 税收缴纳是否符合相关规定; 对境外子公司和境外货币资金的管控措施, 结算货

款外汇资金是否留存于境外，结换汇情况，是否符合国家外汇等相关法律法规的规定

1、说明报告期内母公司及各子公司的货物流、资金流的流向情况

(1) 奥立思特及境内各生产型子公司（包括奥立思特、奥立思特电子、鼎唐电机、宁波诚邦、新金字，以下简称“境内生产型公司”）

1) 货物流

①直接销售给境外客户：境内生产型公司将生产加工完成的货物，根据合同或订单约定的交货方式，客户自提或委托第三方物流公司将货物运输至海关口岸或客户指定地点完成交货；

②直接销售给境内客户或境内子公司，境内生产型公司将生产加工完成的货物运输至根据合同或订单约定的交货方式，委托第三方物流公司将货物运输至客户指定地点或客户自提完成交货；

③销售给越南奥立思特、越南大唐：境内生产型公司将生产加工完成的货物，委托第三方物流公司运输至海关口岸或越南仓库完成交货。

2) 资金流转情况

①直接销售给境外客户：客户根据合同或订单，在约定的账期内，与境内生产型公司结算货款，货款支付方式为银行电汇，以美元结算为主，部分客户以欧元结算；

②直接销售给境内客户或境内子公司：境内生产型公司每月与境内客户或境内子公司对账，经双方核对并确认相关数据及信息无误后，在约定的账期内结算货款，货款支付方式主要为银行电汇结算，少量客户以银行承兑汇票结算；

③销售给越南奥立思特和越南大唐：根据合同或订单约定的账期定期结算汇入，货款支付方式为银行电汇，以美元结算。

(2) 境内贸易公司（罗亚帝）

货物流：报告期内货物主要从罗亚帝直接发往越南奥立思特和越南大唐。

由供应商（境内生产型公司）负责按照合同或订单约定生产并现场交付产品，罗亚帝负责委托第三方物流公司将货物从货物存放地运输至海关口岸或客户指定地点完成交货。

资金流转情况：销售给越南奥立思特和越南大唐的产品，根据合同或订单约定的账期定期由越南公司结算汇入境内罗亚帝账户，货款支付方式为银行电汇，以美元结算；直接销售给境内客户的产品，每月与境内客户对账，经双方核对并确认相关数据及信息无误后，在约定的账期内结算货款汇入罗亚帝账户，货款支付方式主要为银行电汇结算。

（3）境外生产型子公司（越南奥立思特、越南大唐，以下简称“境外生产型公司”）

1）物流

①直接销售给越南境外客户：境外生产型公司将生产加工完成的货物，根据合同或订单约定的交货方式，委托第三方物流公司或自有车队将货物运输至海关口岸或客户目的地完成交货；

②直接销售给越南境内客户：境外生产型公司将生产加工完成的货物根据合同或订单约定的交货方式，委托第三方物流公司或自有车队将货物运输至客户目的地完成交货；

③销售给香港奥立思特：越南奥立思特将生产加工完成的货物，根据香港奥立思特客户的合同或订单约定的交货方式，由越南奥立思特办理完毕出口报关，并委托第三方物流公司或自有车队运输将货物运输至海关口岸或客户目的地完成交货。

2）资金流转情况

①直接销售给越南境外客户：境外生产型公司根据合同或订单，每月与越南境外客户对账，经双方核对并确认相关数据及信息无误后，在约定的账期内，与境外客户结算货款，货款支付方式为银行电汇，以美元结算；

②直接销售给越南境内客户：境外生产型公司每月与越南境内客户或客户方负责管理越南客户的总公司对账，经双方核对并确认相关数据及信息无误后，在约定的账期内结算货款，货款支付方式主要为银行电汇，主要以越南盾结算，少量美元结算；

③销售给香港奥立思特：根据合同或订单约定的账期定期结算汇入，货款支付方式为银行电汇，以美元结算。

（4）境外贸易公司（香港奥立思特）



货物流：由供应商（越南奥立思特）负责按照香港奥立思特下达的合同或订单约定，委托第三方物流公司或自有车队运输将货物运输至海关口岸或客户完成交货。

资金流转情况：香港奥立思特每月与越南境外客户对账，经双方核对并确认相关数据及信息无误后，在约定的账期内，与境外客户结算货款，货款支付方式为银行电汇，以美元结算。

2、税收缴纳是否符合相关规定

报告期内，发行人仅存在一笔税务相关的行政处罚，具体为：2022 年 1 月，因发行人未按期申报 2021 年 7 月 1 日至 2021 年 9 月 30 日的城镇土地使用税，国家税务总局常州市税务局第三税务分局对发行人作出罚款 50 元的行政处罚。根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条的规定，罚款 50 元不属于情节严重情形，不属于重大处罚。

报告期内，公司缴纳的税收滞纳金分别为 7.75 万元、60.90 万元、15.47 万元，滞纳金明细如下：

单位：万元

滞纳金产生的原因	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人补缴 2022 年企业所得税产生的滞纳金	4.26	-	-
发行人补缴 2019 年至 2021 年印花税、2019 年至 2022 年企业所得税产生的滞纳金	-	33.42	-
宁波诚邦补缴 2021 年至 2023 年的房产税、印花税产生的滞纳金	2.10	-	-
宁波诚邦补缴 2019 年、2020 年企业所得税产生的滞纳金	-	5.28	-
罗亚帝补缴印花税及 2022 年企业所得税产生的滞纳金	9.10	-	-
鼎唐电机补缴 2019 年房产税滞纳金、2018 年至 2022 年企业所得税产生的滞纳金等	-	16.95	-
新金宇补缴 2019 年企业所得税产生的滞纳金	-	5.05	-
越南奥立思特延迟缴纳进口增值税产生的滞纳金	-	0.20	-
奥立思特电子补缴 2017 年增值税、2019 年至 2020 年企业所得税、2020 年和 2022 年印花税等产生的滞纳金	-	-	7.75
滞纳金合计	15.47	60.90	7.75

发行人缴纳的税收滞纳金系发行人自查纳税调增事项、更正申报遗漏及未按时申报产生，发行人已及时缴纳了相关税费及滞纳金，相关行为不构成重大税收违法行为。

根据《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》《信用中国（浙江）企业专项信用报告》，以及发行人所在地税务局出具的《涉税信息查询结果告知书》、境外法律意见书等文件，除前述 50 元罚款外，发行人及子公司在企业纳税领域无其他处罚记录。根据《中华人民共和国税收征收管理法》《税务行政复议规则（2018 修正）》等法律、法规的规定，征收税款和加收滞纳金属于征税行为，不属于行政处罚。

综上，发行人在税收缴纳方面不存在重大违法违规行为。

3、对境外子公司和境外货币资金的管控措施，结算货款外汇资金是否留存于境外，结换汇情况，是否符合国家外汇等相关法律法规的规定

（1）对境外子公司的管控措施

公司对境外子公司进行统一管理，采取了有效的管控措施，具体如下：

1）股权结构方面

公司的 4 家境外子公司均为公司 100%控股的子公司或孙公司，按照目前的治理机制，公司能够完全控制其经营管理并依据集团公司管理层、董事会、股东会作出有效决议。

2）经营管理方面

公司的 4 家境外子公司的董事及经营管理人员均为公司委派或任命的人员，其业务开展由公司境内总部相关部门统一协调和指导，境外子公司的员工亦根据公司员工管理制度进行管理。此外，境外子公司管理人员还需要向公司总经理和管理层定期或不定期的汇报日常经营情况。上述经营管控措施能够确保境外子公司按照公司整体境外规划要求正常开展生产经营活动。

3）管理制度方面

公司针对境内外子公司的管理制定了统一的《控股子公司管理制度》，对子公司的公司治理、运营管理、财务管理等事项作出了规定。公司及其境外子公司均适用公司制定的统一的内控制度，包括但不限于《财务管理及会计核算制度》《货币资金管理制度》《员工手册》《仓库管理制度》《进出口业务管理规定》《销售业务管理制度》等制度，上述制度在报告期内均得到有效执行。



综上所述，公司对境外子公司进行统一管理，能够有效管控境外子公司。

（2）对境外货币资金的管控措施

公司对境外货币资金的管控措施具体如下：

1）境外子公司涉及的相关经营和财务决策、金融资产的管理、投资及融资活动等事项，达到母公司董事会审议标准的均严格提交公司董事会审议；达到股东会决定标准的，均需执行母公司股东会审议及披露程序；

2）公司根据《控股子公司管理制度》《货币资金管理制度》对境外子公司进行资金管理，持续提升以经营现金流为核心的资金管理能力，持续强化资金收支管理意识，保障运营资金安全；

3）管理层结合经营计划对境外资金的使用、保管和规模等进行日常监控，将境外货币资金全部存放于境外子公司所在地安全程度较高的金融机构，公司对于资金使用指定审批权限。境外子公司每月向公司提供银行对账单及资金流水明细，公司财务会计部对其进行核查。

综上所述，公司已建立健全对境外货币资金的管理措施及制度。

（3）结算货款外汇资金是否留存于境外，结换汇情况，是否符合国家外汇等相关法律法规的规定

报告期各期末，境外子公司货币资金余额情况如下：

单位：万元

项目	币种	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
香港奥立思特	美元	10.08	136.64	103.28
	折合人民币	72.48	967.81	719.29
越南奥立思特	美元	56.33	0.61	32.82
	越南盾	2,547,817.09	183,085.08	120,332.74
	折合人民币	1,157.53	58.62	264.05
越南大唐	美元	60.19	25.00	-
	越南盾	946,199.14	85,218.50	-
	折合人民币	712.19	202.34	-
马来西亚诚邦	美元	42.93	-	-
	林吉特	4.92	-	-
	折合人民币	316.54	-	-
折合人民币合计		2,258.74	1,228.77	983.34
期末货币资金余额		21,407.65	24,012.32	26,265.98
占比		10.55%	5.12%	3.74%

由上表可知，报告期各期末境外子公司货币资金占公司期末货币资金余额比例为 3.74%、5.12%、10.55%，占比较小，境外子公司结算货款主要用于境外子公司采购材料、支付员工薪酬等日常经营支出，期末剩余部分用于未来日常运营，因此留存在境外。

报告期内，公司收到回款后，根据自身资金安排及外汇市场情况进行结汇，公司已在具有经营外汇资质的银行开立了收取外汇的外币账户，以出口报关单等出口单证办理了出口收汇手续，并通过指定银行进行收汇及结算，公司结换汇行为均符合国家外汇的相关法律规定。

根据中华人民共和国南京海关、中华人民共和国宁波海关出具的《企业信用状况证明》，报告期内，“我关未发现该企业有涉及海关进出口监管领域的违法犯罪记录。”

根据国家外汇管理局江苏省分局、浙江省分局行政处罚信息公示窗口的外汇行政处罚信息栏查询结果，公司及子公司报告期内无外汇违规行政处罚记录。

综上所述，报告期内公司结换汇情况符合国家外汇等相关法律法规的规定。

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论

1、核查方式、范围、依据

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人、销售负责人，了解公司主要客户合作背景、合作历史、定价方式；了解公司境外销售贸易方式、收入确认方法、收入变动情况、客户分布，了解公司与江苏彩象合作模式，了解是否还存在其他客户指定供应商的情况等；

（2）查阅报告期内公司与主要客户签订的销售合同、订单等，结合合同条款，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；

（3）获取公司收入明细表，对报告期内分产品、分客户、分业务模式、自有品牌、ODM/OEM 等口径进行收入明细统计，检查是否存在重大异常波动，了解波动原因并判断其合理性；

(4) 通过公开资料查询、查阅中信保报告等方式了解主要客户基本信息、合作背景，查看主要客户与公司及其关联方是否存在关联关系；

(5) 获取与主要客户签订的销售合同、产品出库单、报关单及货运提单、客户签收单、银行回单等内外部凭据，对公司销售与收款内部控制的运行有效性进行了穿行测试、细节测试及截止性测试，核查是否存在收入确认单据瑕疵情形；

(6) 了解公司未及时取得客户签字或盖章的签收单的原因及合理性，对报告期内未及时取得客户签字或盖章的签收单的客户进行函证、检查该客户开票、回款情况，判断公司收入确认时点的准确性，判断公司是否存在提前确认收入的情形；

(7) 获取报告期内赛莱默的收入明细，查询赛莱默的销售合同、补充协议、邮件沟通记录，分析赛莱默 VMI 模式收入确认时点；获取香港华健的收入明细，了解其交易背景，分析其收入确认是否准确；

(8) 了解公司收入确认相关差错更正事项的原因，检查并复核相关的调整依据；获取并复核前期差错更正相关的资料，分析会计差错更正对相应期间营业收入、净资产和净利润等财务指标的影响情况，检查其会计处理是否正确；查阅公司第四届董事会第三次会议决议、第四届监事会第二次会议决议、2024 年年度股东大会决议、《前期会计差错更正公告》；获取公司收入确认相关的内部控制制度，并对关键业务控制点进行测试，检查相关内部控制制度执行有效性；

(9) 对主要客户进行走访，访谈是否向奥立思特及其子公司指定采购原材料的厂商等，核实报告期内发行人是否存在客户指定供应商的情形；

(10) 获取江苏彩象采购、销售合同及荣宝雨的销售合同，根据公司与江苏彩象的具体业务实质及相关合同条款，在权利和义务的具体约定、转让商品的责任承担、存货相关风险的承担、产品定价权等方面逐条分析公司作为代理人采用净额法确认收入的原因，分析是否符合企业会计准则、监管规则适用指引的具体规定；

(11) 查阅荣宝雨销售明细，江苏彩象材料采购记录明细，了解净额法收入的计算过程；查阅净额法收入计算的明细表，并重新计算收入确认金额是否准确；

(12) 获取收入明细表和采购明细表，核查供应商及客户重合的情况，检查销售和采购是否同属一个业务内容，销售与采购内容是否有相关性；



(13)访谈公司销售及采购部门负责人,了解供应商与客户重叠的业务背景、商业模式、相关业务及合同的实施情况;

(14)通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站,查询公司重叠客户、供应商的工商资料;

(15)查看与主要客户签署的相关合同中关于产品质量保证及退换货相关的条款,访谈公司销售负责人、财务负责人了解公司退换货机制,退换货产品的处置方式,销售退回的会计处理方法;查询《企业会计准则》关于退换货的相关规定;

(16)获取发行人报告期内的退换货明细表,复核数据准确性,统计报告期内退换货情况及涉及的主要客户;检查公司的退货入库记录,了解相关产品退换货的原因,确认销售退回真实性;

(17)获取报告期内预计负债及销售费用明细账,统计公司质保期内承担费用情况;

(18)检查退换货事项的会计处理、涉及的会计科目及金额,并结合公司实际退换货率分析公司退换货会计处理是否符合《企业会计准则》的要求;

(19)与发行人管理层进行访谈,了解母公司及各子公司的货物流、资金流的流向情况;根据发行人资金流水情况,了解结算货款外汇资金流入境内情况、报告期内是否存在违反外汇管理相关规定的情形,是否存在受到行政处罚的风险;

(20)查阅发行人相关管理制度,询问发行人董事长、财务负责人,了解发行人对境外子公司和境外货币资金的管控措施;

(21)抽查母公司及各子公司的客户合同或订单、货物收、发、存、固定资产相关的业务资料、往来明细账、银行流水、财务报表等资料,了解母子公司业务分工,结合合同内容、往来款项的账面记录、银行流水记录等对母公司及各子公司的货物流、资金流的流向情况进行综合分析,核查境外子公司报告期各期末货币资金余额的情况,核实境外子公司结算货款外汇资金是否存在留存于境外的情况;

(22)获取发行人及子公司营业外支出明细账,检查罚款及滞纳金相关记账凭证及附件,核实报告期内行政处罚、滞纳金及罚款支出形成事项及原因;



(23) 查阅发行人及子公司主管部门或机关出具的涉税和外汇合规证明或相关法律意见书，了解发行人及子公司报告期各期的外汇和税收合规性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人主要客户地域分布在境内、越南、日本，发行人与主要客户合作时间较长，发行人通过商务谈判获取订单，发行人定价策略为成本加成同时结合产品竞争力、客户采购规模等因素综合考虑。

(2) 报告期内，发行人境内外自有品牌主要通过直销模式进行销售，有极少数线上销售，通过贸易商销售比例分别为 3.35%、2.97% 和 3.25%，占比较小；ODM/OEM 业务则均通过直销模式进行销售。

(3) 发行人不同模式下收入确认时点已满足控制权转移条件，相关会计处理符合会计准则规定，实际执行中同一模式收入确认的具体外部证据保持统一，与招股书披露一致。报告期内，发行人存在少量收入确认单据瑕疵的情况，但通过对存在收入确认单据瑕疵的客户进行函证、检查发票开具、回款情况，并结合发行人相关替代单据，发行人收入确认存在的单据瑕疵对收入确认不构成重大影响，不存在提前确认收入的情形；报告期内，发行人收入确认相关会计差错均已整改，相关内控制度健全有效。

(4) 发行人向江苏彩象采购泵组件，加装自产电机再销售给荣宝雨的业务采用净额法核算，符合《企业会计准则第 14 号收入》的规定。报告期内，公司不存在其他客户指定供应商的情况。

(5) 报告期内，除了江苏彩象外，发行人还存在部分客户、供应商重叠，主要是公司少量废料、转轴、电机销售给供应商，金额均较小，具有真实业务背景和商业合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(6) 报告期各期，发行人存在少量货物因质量问题产生的退换货，发生的退换货和质保期内的费用金额均较小且具有偶发性，占当期营业收入比例均较小。公司对退换货会计处理准确，符合《企业会计准则》规定。

(7) 报告期内，母子公司均进行了明确分工，有着独立的客户，对于生产型主体均配备了生产线、生产设备及员工，报告期内根据集团整体业务规划进行变动；发行人对各子公司均为 100% 控股，具备实际控制能力，分红制度可确保经营利润可逐级分配给母公司。

(8) 报告期内发行人及其子公司根据货物流转情况结算货款，货物流、资金流转反映了业务实质。报告期内公司及子公司存在少量税收不合规情况，但上述情况均已处理完毕并及时依法足额缴纳行政罚款、补交税款及滞纳金，税收方面的瑕疵情形已经消除，未构成重大违法行为；报告期内，发行人境外公司作为发行人的全资子、孙公司，严格执行母公司的内控制度和财务管理制度，并接受母公司的管理和监督；境外子公司报告各期末货币资金为境外公司日常运营所需支出，留存于境外；报告期内发行人结换汇情况符合国家外汇等相关法律法规的规定。

(二) 分别说明对于客户整体、境内客户、境外客户收入真实准确性采取的不同核查方式（函证、访谈、细节测试、穿行测试、截止性测试情况等）的具体过程、对应的核查客户数量（区分同一客户合并前、合并后）、销售金额及占比、核查结论。对于函证，说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的采取的替代核查程序及占比。对于走访程序，区分实地、视频走访，说明访谈客户数量、时间、地点、访谈对象身份、访谈内容、获取的证据。对于细节测试，说明对报告期内收入确认依据完整性、有效性的具体核查方式、覆盖比例及核查结论

1、函证核查情况，对于函证，说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的采取的替代核查程序及占比

(1) 核查范围、方法

选取报告期内前二十大客户，同时以随机抽样方式选取剩余客户，对其进行函证，使发函客户交易金额占营业收入比例达到 90%以上。

获取回函，并对存在回函差异的分析差异原因，对未回函的，执行替代测试程序。

(2) 核查比例

1) 函证的金额核查比例具体情况



单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内	营业收入金额①	27,991.69	22,085.78	27,389.00
	发函金额②	25,190.51	19,289.16	23,517.94
	发函比例③=②/①	89.99%	87.34%	85.87%
	回函确认金额④	23,810.55	16,285.96	23,447.85
	回函确认比例⑤=④/①	85.06%	73.74%	85.61%
	未回函但执行替代程序确认的比例⑥= (②-④) /①	4.93%	13.60%	0.26%
境外	营业收入金额⑦	38,686.96	31,799.62	34,915.67
	发函金额⑧	37,223.67	30,755.56	33,982.65
	发函比例⑨=⑧/⑦	96.22%	96.72%	97.33%
	回函确认金额⑩	33,027.46	22,138.20	30,779.13
	回函确认比例⑪=⑩/⑦	85.37%	69.62%	88.15%
	未回函但执行替代程序确认的比例⑫= (⑧-⑩) /⑦	10.85%	27.10%	9.18%
营业收入总额 A		66,678.65	53,885.40	62,304.67
发函总额 B		62,414.18	50,044.72	57,500.59
发函比例 C=B/A		93.60%	92.87%	92.29%
回函确认总额 D		56,838.01	38,424.16	54,226.98
回函确认比例 E=D/A		85.24%	71.31%	87.04%
未回函但执行替代程序确认的比例 F= (B-D) /A		8.36%	21.57%	5.25%

注：回函确认金额（总额）系指回函相符金额与回函不符但通过执行差异分析程序确认金额的合计。

2) 函证的客户数量核查比例具体情况

单位：户数

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内（同一客户合并前）	客户数量①	187	169	173
	发函客户数量②	60	60	50
	发函比例③=②/①	32.09%	35.50%	28.90%
	回函确认客户数量④	56	55	47
	回函确认比例⑤=④/①	29.95%	32.54%	27.17%



项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
	未回函但执行替代程序确认的比例⑥= (②-④) /①	2.14%	2.96%	1.73%
境外（同一客户合并前）	客户数量⑦	72	59	60
	发函客户数量⑧	32	28	27
	发函比例⑨=⑧/⑦	44.44%	47.46%	45.00%
	回函确认客户数量⑩	19	17	17
	回函确认比例⑪=⑩/⑦	26.39%	28.81%	28.33%
	未回函但执行替代程序确认的比例⑫= (⑧-⑩) /⑦	18.06%	18.64%	16.67%
客户数量 A		259	228	233
发函客户数量 B		92	88	77
发函比例 C=B/A		35.52%	38.60%	33.05%
回函确认客户数量 D		75	72	64
回函确认比例 E=D/A		28.96%	31.58%	27.47%
未回函但执行替代程序确认的比例 F= (B-D) /A		6.56%	7.02%	5.58%
境内（同一客户合并后）	客户数量⑬	164	145	150
	发函客户数量⑭	44	44	37
	发函比例⑮=⑭/⑬	26.83%	30.34%	24.67%
	回函确认客户数量⑯	40	39	34
	回函确认比例⑰=⑯/⑬	24.39%	26.90%	22.67%
	未回函但执行替代程序确认的比例⑱= (⑭-⑯) /⑬	2.44%	3.45%	2.00%
境外（同一客户合并后）	客户数量⑲	51	42	45
	发函客户数量⑳	18	17	15
	发函比例㉑=㉑/⑲	35.29%	40.48%	33.33%
	回函确认客户数量㉒	12	8	10
	回函确认比例㉓=㉒/⑲	23.53%	19.05%	22.22%
	未回函但执行替代程序确认的比例㉔= (㉑-㉒) /⑲	11.76%	21.43%	11.11%
客户数量 G		215	187	195
发函客户数量 H		62	61	52
发函比例 I=H/G		28.84%	32.62%	26.67%
回函确认客户数量 J		52	47	44



项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
回函确认比例 $K=J/G$	24.19%	25.13%	22.56%
未回函但执行替代程序确认的比例 $L=(H-J)/G$	4.65%	7.49%	4.10%

注:①回函确认客户数量系指回函相符客户数量与回函不符但通过执行差异分析程序确认客户数量的合计;②同一客户合并后境内外客户数量,以该客户报告期内境内外销售额占比为判断依据,以确保合并层面的统一性,下同。

(3) 回函不符的具体金额及原因,回函不符、未回函的采取的替代核查程序及占比

境内已回函客户均不存在差异,境外客户回函不符的差异金额分别为-272.29万元、300.63万元、134.37万元,具体情况如下:

单位:万元

客户名称	同一控制下合并披露名称	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	差异原因
TTI PARTNERS SPC ACTING FOR THE ACCOUNT OF MPV SP	创科实业	发函金额①	12,741.03	2,268.79	2,164.42	主要差异原因为发行人与客户之间的入账时间性差异以及返利、现金折扣和质量扣款
		回函金额②	12,547.58	1,805.94	2,115.23	
		差异金额③	193.45	462.85	49.19	
		差异率④=③/①	1.52%	20.40%	2.27%	
Techtronic Product Development Limited		发函金额①	6.85	1.36	64.62	主要差异原因为发行人与客户之间的入账时间性差异
		回函金额②	14.86	2.18	66.55	
		差异金额③	-8.01	-0.82	-1.93	
		差异率④=③/①	-116.93%	-60.29%	-2.99%	
OHYAMA CO.,LTD	爱丽思集团	发函金额①	6,090.87	7,074.22	7,567.76	主要差异原因为发行人与客户之间的入账时间性差异以及质量扣款
		回函金额②	6,141.94	7,235.62	7,887.31	
		差异金额③	-51.07	-161.40	-319.55	
		差异率④=③/①	-0.84%	-2.28%	-4.22%	

对于回函不符的替代措施:

1) 取得对方账面金额,确定双方账面差异。发函时要求客户在回函里注明差异金额及导致差异的相关原因,未明确标明的,公司配合通过电话/微信/邮件等方式与客户沟通,核实差异情况;



2) 获取公司编制的差异调节表，具体量化差异金额和差异原因，执行函证替代程序，由于回函不符的主要是双方发票入账口径差异、产品入库时间差异等原因导致，测试构成差异的销售订单、提单、销售发票、记账凭证以及其他相关收入确认单据，确认公司相关收入的真实性和准确性。

经核查，发行人对该等回函不符客户的收入确认真实、准确，不存在异常情形。

未回函的替代措施：

1) 抽查相关销售合同/订单、销售出库单、销售发票、客户签收、报关单（如有）、提单（如有）等支持性单据；

2) 获取并检查期后回款情况，与公司银行流水核对，检查销售收入的真实性。

经核查，发行人对该等未回函客户的收入确认真实、准确，不存在异常情形。

2、走访核查情况，对于走访程序，区分实地、视频走访，说明访谈客户数量、时间、地点、访谈对象身份、访谈内容、获取的证据

(1) 核查范围、方法

对主要客户进行实地走访或视频访谈，对客户主要负责人或业务经办人员就其基本情况、股权结构、主营业务及产品、业务规模、行业地位及主要业务区域、与发行人的业务合作情况、是否存在关联关系等情况进行访谈；根据访谈内容，填写访谈纪要，由被访谈人确认无误后签字，加盖客户印章；对客户访谈进行合影或视频截图留档。

(2) 核查比例

1) 客户访谈的金额核查比例具体情况

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内	营业收入金额①	27,991.69	22,085.78	27,389.00
	实地走访金额②	12,310.39	10,784.06	16,094.67
	视频走访金额③	-	-	-
	走访比例④=（②+③）/①	43.98%	48.83%	58.76%
	营业收入金额⑤	38,686.96	31,799.62	34,915.67



项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外	实地走访金额⑥	26,410.98	22,410.55	26,317.30
	视频走访金额⑦	3,406.71	3,228.91	3,169.76
	走访比例⑧= (⑥+⑦) /⑤	77.07%	80.63%	84.45%
营业收入总额 A		66,678.65	53,885.40	62,304.67
走访金额 B		42,128.07	36,423.52	45,581.72
走访比例 C=B/A		63.18%	67.59%	73.16%

2) 访谈客户的数量核查比例具体情况

单位：户数

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内（同一客户合并前）	客户数量①	187	169	173
	实地走访数量②	20	19	19
	视频走访数量③	-	-	-
	走访比例④= (②+③) /①	10.70%	11.24%	10.98%
境外（同一客户合并前）	客户数量⑤	72	59	60
	实地走访数量⑥	8	9	10
	视频走访数量⑦	3	3	3
	走访比例⑧= (⑥+⑦) /⑤	15.28%	20.34%	21.67%
客户数量 A		259	228	233
走访数量 B		31	31	32
走访比例 C=B/A		11.97%	13.60%	13.73%
境内（同一客户合并后）	客户数量⑨	164	145	150
	实地走访数量⑩	9	9	9
	视频走访数量⑪	-	-	-
	走访比例⑫= (⑩+⑪) /⑨	5.49%	6.21%	6.00%
境外（同一客户合并后）	客户数量⑬	51	42	45
	实地走访数量⑭	6	6	6
	视频走访数量⑮	2	2	2
	走访比例⑯= (⑭+⑮) /⑬	15.69%	19.05%	17.78%
客户数量 D		215	187	195
走访数量 E		17	17	17
走访比例 F=E/D		7.91%	9.09%	8.72%



(2) 说明访谈客户走访方式（现场或视频）、时间、地点、访谈对象身份、访谈内容、获取的证据

1) 访谈客户走访方式（现场或视频）、时间、地点、访谈对象身份具体情况如下：

序号	合并后客户披露名称	客户名称	访谈形式	走访时间	走访地点	访谈对象身份
1	创科实业	TTI PARTNERS SPC ACTING FOR THE ACCOUNT OF MPV SP	现场访谈	2025-2-21	东莞	采购高级经理
		Techtronic Cordless GP				
		TTI Partners SPC acting for the account of MPCNY SP				
		Techtronic Product Development Limited				
		TTI POWER EQUIPMENT MANUFACTURING, INC.				
		TECHTRONIC INDUSTRIES VIETNAM MANUFACTURING COMPANY LIMITED				
		TTI OUTDOOR POWER EQUIPMENT, INC.				
		TTI PARTNERS SPC ACTING FOR THE ACCOUNT OF MPUSD SP				
		东莞创机电业制品有限公司				
2	黑猫集团	CÔNG TY TNHH KỸ THUẬT HIKEY VIỆT NAM	现场访谈	2025-2-21	苏州	国贸部业务经理
		苏州黑猫（集团）有限公司				制造部部长
		苏州黑猫清捷科技有限公司				国贸部业务经理
3	得力集团	杭州得力精密制造有限公司	现场访谈	2025-2-14	宁波	得力集团采购工程师
		宁波如鸿科技有限公司				
		宁波欣源昊商贸有限公司				
		宁波云吉采商贸有限公司				
		宁波得力胶粘制品有限公司				得力集团经理
4	欧瑞康	欧瑞康（中国）科技有限公司	现场访谈	2025-2-21	苏州	总经理



序号	合并后客户披露名称	客户名称	访谈形式	走访时间	走访地点	访谈对象身份
5	百适乐集团	南通百适乐运动科技集团有限公司	现场访谈	2025-2-18	南通	合伙人/注塑电器厂厂长
		南通百适乐科技发展有限公司				
		海安百适乐运动科技有限公司				
		上海百适乐运动科技有限公司				
6	亨沃机械	亨沃机械设备（无锡）有限公司	现场访谈	2025-2-19	无锡	采购主管
7	拓邦股份	深圳拓邦股份有限公司	现场访谈	2025-2-20	深圳	电控采购部品类采购工程师
8	茂新五金制品（深圳）有限公司	茂新五金制品（深圳）有限公司	现场访谈	2025-2-20	深圳	采购主管
9	彩象集团	江苏彩象工具股份有限公司	现场访谈	2025-1-9	常州	采购负责人
10	贝尔蒙特	常州贝尔蒙特国际贸易有限公司	现场访谈	2025-3-3	常州	项目经理、采购负责人
		常州同创米克斯国际贸易有限公司				
11	富林中电	常州富林中电智能科技有限公司	现场访谈	2025-3-5	常州	营销中心客户经理
12	罗托克集团	罗托克阀门控制技术（上海）有限公司	现场访谈	2025-2-19	常熟	供应链经理
		罗托克流体技术（苏州）有限公司				
13	普来得	江苏普来得科技发展有限公司	现场访谈	2025-3-20	江阴	采购部长
14	英特诺集团	Interroll Joki A/S	视频访谈	2025-4-29	线上	战略采购负责人
		INTERROLL Trommelmotoren GmbH				
15	福斯流体	Flowserve, Limitorque、FLOWSERVE SRL	现场访谈	2025-5-22	苏州	供应商开发
		福斯流体控制（苏州）有限公司				
16	爱丽思集团	OHYAMA CO.,LTD.	现场访谈	2025-5-23	上海	副总经理
17	仲林集团	NAKABAYASHI CO.,LTD	视频访谈	2025-5-23	线上	企划部部长

2) 访谈内容、获取的证据

访谈内容：



了解受访谈对象的基本信息、被访谈客户的基本情况等；了解被访谈客户与发行人的关联关系，包括业务关系和客户、客户的股东、实际控制人、董事、监事、高管及其近亲属与发行人及其股东、实际控制人、法定代表人、董事、取消监事会前在任监事、高管及其关系密切的家庭成员等相互之间是否存在关联关系或关联交易等；了解业务往来情况：包括与公司的合作历史、报告期内发行人的销售情况是否与客户财务数据相符、交易基本情况、客户对供应商的选取标准、同类供应商采购占比、客户下游市场情况、客户与发行人的订单获取方式、交易定价、回款等方式、报告期内双方合同履行是否发生过纠纷等。

获取的证据：

访谈时，获取被访谈人的名片或身份证明文件，访谈结束后，获取客户的营业执照、交易额确认、无关联关系声明、无积压库存声明（OEM/ODM 和贸易商客户）、签字盖章的访谈纪要、与受访谈对象在客户经营场地的合影、线上访谈视频等。

综上，申报会计师已对报告期内主要客户进行了访谈，访谈比例分别为 73.16%、67.59%和 63.18%，报告期内发行人与主要客户交易具有真实性。

3、细节测试核查情况，说明对报告期内收入确认依据完整性、有效性的具体核查方式、覆盖比例及核查结论

（1）核查范围、方法

获取报告期内销售明细账，选取前二十大客户，对剩余客户随机抽样，按记账凭证销售金额降序排列，从大到小选取样本直至合计收入金额达到主营业务收入 65%，检查与收入确认相关的销售订单、发货签收单据或出口报关单、提单、销售发票等。

（2）核查比例

1) 报告期内执行细节测试的金额核查比例情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内	营业收入金额①	27,991.69	22,085.78	27,389.00
	细节测试金额②	19,408.93	14,550.33	15,753.46
	细节测试比例③=②/①	69.34%	65.88%	57.52%



项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外	营业收入金额④	38,686.96	31,799.62	34,915.67
	细节测试金额⑤	33,328.24	24,476.51	28,429.34
	细节测试比例⑥=⑤/④	86.15%	76.97%	81.42%
营业收入总额 A		66,678.65	53,885.40	62,304.67
细节测试金额 B		52,737.17	39,026.84	44,182.80
细节测试比例 C=B/A		79.09%	72.43%	70.91%

2) 报告期内执行细节测试的客户数量核查比例情况如下:

单位: 户数

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内(同一客户合并前)	客户数量①	187	169	173
	细节测试客户数量②	27	21	17
	细节测试比例③=②/①	14.44%	12.43%	9.83%
境外(同一客户合并前)	客户数量④	72	59	60
	细节测试客户数量⑤	18	15	16
	细节测试比例⑥=⑤/④	25.00%	25.42%	26.67%
客户数量 A		259	228	233
细节测试客户数量 B		45	36	33
细节测试比例 C=B/A		17.37%	15.79%	14.16%
境内(同一客户合并后)	客户数量⑦	164	145	150
	细节测试客户数量⑧	19	17	11
	细节测试比例⑨=⑧/⑦	11.59%	11.72%	7.33%
境外(同一客户合并后)	客户数量⑩	51	42	45
	细节测试客户数量⑪	12	12	13
	细节测试比例⑫=⑪/⑩	23.53%	28.57%	28.89%
客户数量 D		215	187	195
细节测试客户数量 E		31	29	24
细节测试比例 F=E/D		14.42%	15.51%	12.31%

综上,申报会计师执行细节测试核查已覆盖公司的主要及重要客户,细节测试金额比例为 70.91%、72.43%、79.09%,报告期内收入真实、准确。

4、穿行测试核查情况

对公司报告期内收入执行穿行测试及控制测试程序,获取报告期内销售明细账,在保证覆盖不同的销售模式的前提下随机抽样。抽选样本覆盖公司实现销售



的主要主体，销售类型包括内销及外销，对报告期各月份进行全覆盖。核查所抽取样本的销售订单、出库单、物流对账单、签收单（如有）、报关单（如有）、提单（如有）、销售发票、以及收款银行回单等资料，核查公司销售活动内部控制的是否得到有效执行。

综上，申报会计师认为通过执行穿行测试及控制测试程序，检查相关原始单据，报告期内发行人相关内控得到有效执行。

5、截止性测试核查情况

(1) 核查范围、方法

获取发行人销售明细账，在报告期各期末时点前后各 1 个月按照送货单销售金额降序排列，从大到小选取样本直至收入金额达到当月营业收入的 60%，对于剩余样本随机抽样，检查与收入确认相关的发货签收单据或出口报关单、提单，评估收入是否记录在恰当会计期间。

(2) 核查比例

1) 报告期内执行截止性测试的金额核查比例情况

单位：万元

项目		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		2025 年 1 月	2024 年 12 月	2024 年 1 月	2023 年 12 月	2023 年 1 月	2022 年 12 月
境内	营业收入 金额①	1,859.11	2,426.39	2,536.93	2,372.83	557.18	2,322.00
	截止测试 金额②	1,165.22	1,655.30	988.84	1,776.50	187.36	1,320.54
	截止测试 比例③= ②/①	62.68%	68.22%	38.98%	74.87%	33.63%	56.87%
境外	营业收入 金额④	4,785.59	3,336.25	4,926.66	3,298.06	2,468.49	1,614.74
	截止测试 金额⑤	4,025.11	2,699.76	4,447.61	2,864.72	2,239.55	1,291.34
	截止测试 比例⑥= ⑤/④	84.11%	80.92%	90.28%	86.86%	90.73%	79.97%
截止测试金额 A		5,190.33	4,355.07	5,436.45	4,641.22	2,426.91	2,611.89
营业收入总额 B		6,644.70	5,762.64	7,463.58	5,670.89	3,025.66	3,936.73



项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	2025 年 1 月	2024 年 12 月	2024 年 1 月	2023 年 12 月	2023 年 1 月	2022 年 12 月
截止测试比例 $C=A/B$	78.11%	75.57%	72.84%	81.84%	80.21%	66.35%

2) 报告期内执行截止性测试的客户数量核查比例情况

单位：户数

项目		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		2025 年 1 月	2024 年 12 月	2024 年 1 月	2023 年 12 月	2023 年 1 月	2022 年 12 月
境内 (同一 客户合 并前)	客户数量①	84	100	83	88	41	78
	截止测试样 本数②	47	20	11	18	5	7
	截止测试比 例③=②/①	55.95%	20.00%	13.25%	20.45%	12.20%	8.97%
境外 (同一 客户合 并前)	客户数量④	26	27	25	27	19	29
	截止测试样 本数⑤	17	9	9	11	12	9
	截止测试比 例⑥=⑤/④	65.38%	33.33%	36.00%	40.74%	63.16%	31.03%
客户数量 A		110.00	127	108	115	60	107
截止测试样本数 B		64	29	20	29	17	16
截止测试比例 $C=B/A$		58.18%	22.83%	18.52%	25.22%	28.33%	14.95%
境内 (同一 客户合 并后)	客户数量⑦	74	86	74	77	35	67
	截止测试样 本数⑧	42	16	11	14	4	6
	截止测试比 例⑨=⑧/⑦	56.76%	18.60%	14.86%	18.18%	11.43%	8.96%
境外 (同一 客户合 并后)	客户数量⑩	18	20	21	22	16	22
	截止测试样 本数⑪	13	8	9	11	10	9
	截止测试比 例⑫=⑪/⑩	72.22%	40.00%	42.86%	50.00%	62.50%	40.91%
客户数量 D		92	106	95	99	51	89
截止测试样本数 E		55	24	20	25	14	15
截止测试比例 $F=E/D$		59.78%	22.64%	21.05%	25.25%	27.45%	16.85%

综上，申报会计师通过实施上述核查程序，发行人收入确认期间准确，未发现存在跨期情形。



（三）说明对于 ODM/OEM 客户终端销售情况采取的核查程序、比例

关于 ODM/OEM 客户的终端销售采取了以下替代程序：

1、访谈了发行人相关负责人，了解了发行人业务模式、主要 ODM/OEM 客户情况以及收入确认具体方法等；

2、获取主要 ODM/OEM 客户的销售合同和订单，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价发行人收入确认原则是否符合《企业会计准则》的要求及行业惯例，并得到一贯执行；

3、通过网络检索公开信息核查发行人主要 ODM/OEM 客户的基本信息，对客户注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等信息进行了核查，了解其与发行人之间是否存在关联关系。通过公开信息对客户主营业务及产品应用场景进行分析，确保发行人主要客户购买的产品与其业务相匹配。报告期内，项目组对 ODM/OEM 客户背景核查比例分别为 95.11%、95.79%和 93.26%；

4、对发行人主要 ODM/OEM 客户销售收入执行了细节测试，检查销售合同或订单、出库单、销售发票、签收单、报关单、提单等资料，验证收入真实性，报告期内，ODM/OEM 客户的细节测试核查比例分别为 64.24%、65.08%和 84.97%。经核查，报告期内发行人 ODM/OEM 客户销售单据流不存在异常情况；

5、对主要 ODM/OEM 客户的销售收入进行函证，发函比例为 97.34%、95.67%和 95.28%，回函相符和回函不符但经调节可确认金额比例为 92.82%、65.43%和 68.85%，经函证，发行人与函证客户之间的销售收入无异常情况；

6、对发行人主要 ODM/OEM 客户进行实地访谈，通过访谈了解客户基本信息、主营业务情况、与发行人的交易情况、期末库存情况等，确认与发行人及其主要关联方是否存在关联关系或其他利益安排等，核实客户是否真实存在、销售业务是否具备真实交易背景，取得 ODM/OEM 客户关于产品已实现终端销售、不存在库存积压的专项声明，走访比例、专项确认比例分别为 85.01%、74.44%、68.88%；经核查，发行人销售给 ODM/OEM 客户的销售收入真实，主要 ODM/OEM 客户均能够实现终端销售，不存在积压库存情形，终端销售真实；

7、针对客户的应收账款及回款进行资金流水核查：对报告期内单笔发生额在 50 万元或等值外币以上的客户回款进行核查，实施从银行回款记录到应收账



款贷方明细和从应收账款贷方明细到银行回款记录的双向核对,对客户的回款单位名称、回款账号、回款金额、回款时间、回款入账情况予以重点关注和核查;

8、对发行人关键人员进行资金流水核查:核查报告期内发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、实际控制人(含一致行动人)控制的关联法人、实际控制人的近亲属、董监高(除一名外部董事及一名独立董事)、关键岗位人员的银行流水,确认核查对象与发行人主要 ODM/OEM 客户是否存在异常资金往来。经核查,资金流水无异常。

(四) 请保荐机构、申报会计师、发行人律师,按照《2 号指引》2-13 境外销售的相关要求,说明核查情况并发表明确意见

申报会计师对照《2 号指引》2-13 境外销售的相关规定进行了核查,履行了以下核查程序:

1、访谈发行人的主要销售人员、财务负责人,了解发行人境外销售业务开展情况,包括境外业务采取的具体经营模式及商业合理性、境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划,相关产品是否主要应用于境外市场,是否与境外客户建立稳定合作关系,确认报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或立案调查的情形;

2、取得发行人进出口业务资质文件以及发行人取得的经营资质证书,了解发行人是否具备开展境外销售的必要资质;查阅发行人营业外支出明细,核实是否存在缴纳罚款的情形;

3、查阅发行人的信用报告、经营主体专用信用报告(替代有无违法记录证明专用版)、税务部门出具的合规证明,并通过中国海关企业进出口信用信息公示平台(<http://credit.customs.gov.cn/>)、国家外汇管理局的外汇行政处罚信息查询窗口(<http://m.safe.gov.cn/safe/whxzcfxxcx/index.html>)等公开信息平台进行查询,了解发行人主要出口国和地区的进口政策、关税政策等贸易政策,以及发行人是否存在海关进出口领域、税务领域、外汇领域的行政处罚;

4、查阅发行人外币银行流水及询问发行人财务负责人,了解发行人报告期内外汇币种、结算方式、外汇收付款、结换汇及跨境资金流动情况,了解发行人开立的外币银行账户、跨境资金流动情况、结换汇是否符合外汇相关规定;

5、查阅裁判文书网、证监会网站、股转系统等,调查发行人是否存在被处罚或者立案调查的情形;



6、关注新闻、网站、公众号等新闻媒体的报道，关注发行人主要出口国的贸易政策是否发生变化、关注汇率波动情况；

7、获取发行人的收入大表、客户情况表，分析发行人报告期内境外销售收入与成本结构情况，区域集中情况、主要客户及销售金额变动情况。访谈发行人管理层了解上述变动原因，了解境外主要客户的销售及结算周期情况是否发生变动；

8、获取发行人的收入大表，分析发行人报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异，并向管理层了解差异原因；

9、查阅发行人境外主要客户的销售合同，检查相关合同条款，分析发行人的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；

10、获取报告期内汇兑损益明细，分析汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响；

11、访谈发行人主要境外客户，了解发行人与主要客户的合作背景、获取订单方式、交易内容、结算政策及关联关系等，了解发行人与主要客户交易情况、发行人在客户同类供应商中的地位、是否存在指定上游供应商的情形等；

12、检索发行人主要境外客户官网，获取主要境外客户的中信保报告，检查主要境外客户的股权信息、资信情况、与公司是否存在关联关系等；

13、通过中国电子口岸系统（<https://echinaport.gov.cn/>）获取发行人海关出口数据及出口退税数据，分析发行人境外销售与海关出口数据、出口退税数据的匹配性；

14、对发行人境外收入执行细节测试，检查发行人对主要境外客户发货单、报关单、提单、销售发票等情况，验证境外销售收入真实性和收入确认时点的准确性；

15、对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

16、对发行人主要境外客户交易金额和往来余额进行函证，核查收入的真实性、完整性。对未回函的境外客户执行替代测试，包括获取并检查未回函客户签订的销售合同、发货单、报关单、提单、销售发票等资料，检查期后回款情况；

17、获取报告期内境外销售的退货情况，了解境外销售是否存在大量期后退回；



18、对境外子公司进行实地走访，访谈境外子公司主要管理人员，了解境外子公司日常管理及经营情况；

19、访谈公司控股股东、实际控制人，了解公司设立境外子公司的原因及各公司经营管理情况；

20、获取公司设立境外子公司内部决策文件以及境外投资取得的核准备案文件，具体包括境外子公司设立《商业登记证》/《公司注册证明》《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知》等，核查境外投资的合法合规性；

21、获取境外律师事务所出具的各境外子公司的法律意见书，核查境外子公司经营的合规性；

22、获取境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；

23、获取期末存货明细表，对境外库存进行盘点，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等，分析境外库存是否异常。

经核查，申报会计师认为：

1、境外业务发展背景。包括但不限于：境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等

1) 境外业务的发展历程及商业背景

发行人成立于 2004 年，并于 2005 年已取得对外贸易经营者备案登记，相继于 2019 年、2022 年、2024 年在越南设立越南奥立思特、越南大唐、在马来西亚设立马来西亚诚邦作为境外生产基地。经过 20 多年的发展，发行人境外主要客户位于越南、日本、德国等国家和地区。公司境外销售的主要产品为微特电机、办公设备、厨房小家电。公司与境外主要客户采用框架协议+订单的方式进行交易，主要客户均已合作多年。

发行人主要境外客户为创科实业、爱丽思集团、黑猫集团、仲林集团、亨沃机械、爱可品牌等。发行人通过参加展会、他人介绍、网络渠道等方式与客户构建联系，双方通过商务洽谈沟通后，其认可发行人的产品、价格和服务，与发行人开始合作。发行人境外业务发展历程及商业背景具有合理性。

2) 境外业务变动趋势及后续规划

报告期内，发行人境外收入及占主营业务收入的情况如下：

单位：万元



项目	2024 年		2023 年		2022 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境内销售	27,592.54	42.06%	21,742.89	41.09%	27,032.49	44.09%
境外销售	38,011.63	57.94%	31,175.20	58.91%	34,277.26	55.91%
合计	65,604.17	100.00%	52,918.09	100.00%	61,309.75	100.00%

报告期内，发行人外销主营业务收入分别为 34,277.26 万元、31,175.20 万元、38,011.63 万元，外销业务占主营业务收入的占比分别为 55.91%、58.91%、57.94%，占比较高。报告期内，境外收入先降后升，主要是受到境外消费刺激政策叠加海运航线紧张、出口周期延长迫使海外客户大量囤货等因素影响，2021 年公司电机类产品的下游市场需求爆发式增长，订单爆满，上述销售火爆情况一直延续到 2022 年度二季度初，海外客户因此囤积了大量库存，从 2022 年二季度以来开始了持续的消化去库存，海外客户放缓了对供应商的采购节奏，随着去库存周期的结束，2023 年四季度开始公司订单才开始逐步恢复，导致 2023 年度公司微特电机境外主营业务收入下降。随着供需失衡现象的结束，2024 年公司境外微特电机及组件收入恢复增长。发行人未来业务重点仍然在境外业务，将利用越南生产基地的优势，进一步稳定主要客户并拓展新的境外客户。

3) 相关产品是否主要应用于境外市场

报告期内，发行人境外收入占比超过 50%，公司产品主要应用于境外市场。

4) 是否与境外客户建立稳定合作关系

发行人已与境外客户建立稳定的合作关系，发行人主要境外客户均与发行人合作时间均超过 10 年，对发行人的产品、价格和服务高度认可，有着长期与发行人合作的意愿。

2、开展模式及合规性。包括但不限于：1.发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；2.境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；3.相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

(1) 发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法



律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，发行人境外客户主要位于越南、日本、德国等国家和地区，发行人销往境外的产品均系在中国大陆境内和越南完成生产，发行人已经取得在中国大陆境内、越南生产该等产品所需的资质、许可。

就产品出口事宜，发行人已按我国出口的相关法律法规办理了海关报关单位注册登记等必要资质、许可。此外，发行人的部分产品还取得了 CE、UL 认证，能满足境外客户要求，具体情况如下：

1) 对外贸易经营资质

序号	证书名称	持有人	证书编号	发证机关	核发/登记日期	有效期
1	海关报关单位注册登记证书	发行人	320496203L	常州海关	2016 年 6 月 14 日	长期
2	海关报关单位注册登记证书	奥立思特电子	3204932049	常州海关	2007 年 5 月 14 日	长期
3	海关报关单位注册登记证书	鼎唐电机	3204962645	常州海关	2012 年 2 月 21 日	长期
4	海关报关单位注册登记证书	宁波诚邦	3302961059	镇海海关	2014 年 2 月 8 日	长期
5	海关进出口货物收发货人备案回执	罗亚帝	32049629CL	常州海关	2019 年 12 月 31 日	长期

2) 境外销售产品认证

截至本回复出具日，公司取得的认证情况如下：

序号	认证名称	持有人	证书编号	产品名称	日期	有效期
1	CE 认证	发行人	21SLCS08009 0905	Motor	2021 年 9 月 13 日	长期
2	CE 认证	发行人	N8A0037070001Rev.00	Electric Motors	2018 年 9 月 3 日	长期
3	CE 认证	鼎唐电机	0P241024.CTMSU70	Motor	2024 年 10 月 24 日	2029 年 10 月 23 日
4	CE 认证	鼎唐电机	0P241024.CTMSU71	Motor	2024 年 10 月 24 日	2029 年 10 月 23 日
5	CE 认证	发行人	0H240315.CHEUQ19	Single Phase Capacitor Run Asynchronous Motor	2024 年 3 月 15 日	2029 年 3 月 14 日
6	CE 认证	发行人	0H240118.CHE0Q41	Three Phase Motor	2024 年 1 月 18 日	2029 年 1 月 17 日
7	CE 认证	发行人	0H221221.CHEST65	Three Phase Motor	2022 年 12 月 21 日	2027 年 12 月 20 日



序号	认证名称	持有人	证书编号	产品名称	日期	有效期
8	CE 认证	发行人	0H201210.CHEWU72	Electric machinery	2020 年 12 月 10 日	2025 年 12 月 9 日
9	UL 认证	发行人	UL-US-L470956-231-22014102-3	Single Phase Induction Motor	2024 年 4 月 5 日	长期
10	UL 认证	发行人	UL-CA-L470956-251-22014102-3	Single Phase Induction Motor	2024 年 4 月 5 日	长期
11	UL 认证	发行人	20150416-E312864	Class 130 (B) insulation system	2015 年 4 月 16 日	长期
12	UL 认证	发行人	20141008-E312864	Class 155(F) Insulation System	2014 年 10 月 8 日	长期
13	UL 认证	发行人	20170706-E312864	Class 180(H) insulation system	2017 年 7 月 6 日	长期
14	UL 认证	鼎唐电机	20140529-E357366	Class B insulation system	2014 年 5 月 29 日	长期
15	UL 认证	鼎唐电机	20121113-E357366	Class B Insulated Motors	2012 年 11 月 13 日	长期

综上，报告期内，发行人在销售所涉国家和地区依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可。

报告期内发行人境外子公司被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形如下：

2022 年 11 月 2 日，越南奥立思特因“未在规定的时限内申报海关报关信息”被越南海关处以 1,000,000.00 越南盾的罚款（折合人民币约 290.13 元）。2023 年 12 月 26 日，越南奥立思特因“未在规定的时限内将货物复运出境或复运入境”被越南海关处以 7,350,000.00 越南盾的罚款（折合人民币约 2,178.56 元）。

根据《越南奥立思特法律意见》，“越南奥立思特已缴纳上述罚款，我们认为，上述违法行为不属于重大违法行为。”

2023 年 10 月 5 日，越南大唐因“错误申报进口货物税号”被越南海关处以 1,500,000.00 越南盾的罚款（折合人民币约 444.61 元）。

2024 年 11 月，越南大唐因“纳税人自行发现非应税物品或免税物品申报不正确，导致应纳税额不足，并在海关当局通知直接检查正在办理海关手续的货物的海关文件后进行了额外的纳税申报”被越南海关处以 12,386,000.00 越南盾的罚款（折合人民币约 3,645.42 元）。



根据《越南大唐法律意见》，“越南大唐已缴纳上述罚款，我们认为，上述违法行为不属于重大违法行为。”

综上，虽然报告期内发行人境外子公司存在少量海关申报手续不合规导致被处罚，但金额较小，且已及时缴纳罚款，不属于重大违法违规行为。

（2）境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等

发行人境外业务销售模式为直销、OEM/ODM，与内销业务采用的销售模式基本一致。在订单的获取方面，发行人与客户在长期合作过程中建立了较为稳定的业务关系，主要通过与客户商业谈判、参加展会等方式获取销售订单；定价原则以成本加成为基础，综合考虑业务规模、议价能力、技术要求、原材料及汇率波动情况等确定；在款项结算方面，发行人采用电汇、银行转账的方式与客户进行结算，确保交货后第一时间收回款项。信用政策为开具增值税发票或取得提单的2周至4个月之间。

报告期内，公司产品品质及服务获得境外客户认可度较高，境外主营业务销售毛利率为23.82%、24.25%和23.81%，具有一定的利润空间，且报告期内较为稳定，变动较小。

综上，发行人的外销业务采取的经营模式具有商业合理性。

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

报告期内，发行人境外销售均为买断式销售，客户直接付汇，发行人跨境资金流动情况主要为发行人销售收入的回款，发行人收到回款后，根据自身资金安排及外汇市场情况进行结汇。

报告期内，发行人已在具有经营外汇资质的银行开立了收取外汇的外币账户，以出口报关单据等出口单证办理了出口收汇手续，并通过指定银行进行收汇及结算。发行人依照相关法律法规的要求办理报关出口、跨境资金收付、出口退税手续、结汇等业务，外汇结算符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。



3、业绩变动趋势。包括但不限于：1.报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；2.报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；3.外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

(1) 报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

1) 报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因

报告期内，发行人境外主营业务收入与成本占各期主营业务收入及成本比例及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外销售收入	38,011.63	57.94%	31,175.20	58.91%	34,277.26	55.91%
境外销售成本	28,962.56	57.29%	23,616.61	57.30%	26,113.59	54.71%

报告期各期，发行人境外主营业务收入与成本占主营业务收入及成本比例均为 55%-59%左右，波动较小，具有合理性。

2) 境外销售区域集中度

报告期内，发行人境外主营业务销售区域分布如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
越南	21,420.25	56.35%	14,639.41	46.96%	18,174.59	53.02%
日本	9,008.06	23.70%	10,679.11	34.26%	11,502.58	33.56%
德国	2,710.97	7.13%	2,242.79	7.19%	1,058.04	3.09%



项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
国内保税区	2,372.09	6.24%	1,272.73	4.08%	2,020.56	5.89%
美国	1,128.47	2.97%	1,266.34	4.06%	559.69	1.63%
其他	1,371.78	3.61%	1,074.82	3.45%	961.79	2.81%
合计	38,011.63	100.00%	31,175.20	100.00%	34,277.26	100.00%

报告期各期，发行人产品境外销售国家或地区以越南、日本、德国、国内保税区为主。

3) 境外销售的销售及结算周期

报告期内，主要境外销售客户的信用期如下：

序号	客户名称	信用期
1	创科实业	发货后 90 天
2	爱丽思集团	within 14 operating days after shipping documents received (收到提单后 14 个工作日内)
3	黑猫集团	收到发票后的 120 天内
4	仲林集团	around 10 days after import permission (进口许可后大约 10 天)
5	亨沃机械	开票后月结 60 日内
6	爱可品牌	Within 60 days Due net (自出口之日起算 60 日内)



4) 主要客户及销售金额等方面的变动情况

序号	客户名称	主要销售内容	分类	2024 年度		2023 年度		2022 年度		收入变动原因及合理性
				销售金额 (万元)	占外销 营业收入比	销售金额 (万元)	占外销 营业收入比	销售金额 (万元)	占外销 营业收入比	
1	创科实业	电机及组件	2022、2023、 2024 年外 销前五大	12,829.64	33.16%	7,272.13	22.87%	7,547.11	21.62%	2024 年度较 2023 年度大幅增加，主要是因为创科实业下游市场需求增加所致。根据创科实业披露的 2024 年年度报告，创科实业 2024 年实现营业收入 146.22 亿美元，同比增长 6.35%；归母净利润达 11.22 亿美元，同比增长 14.89%。其中由发行人供货的 RYOBI 品牌业务（包括清洗机、吹风机、除/割/剪草机、铲雪机等）在 2024 年增长 6.4%
2	爱丽思集团	办公设备、厨房 小家电及组件	2022、2023、 2024 年外 销前五大	6,114.81	15.81%	7,098.72	22.32%	7599.77	21.77%	报告期内持续下滑，主要是因为受日元持续贬值并处于低位运行影响，民众购买力下降，市场需求减少导致采购量持续下降
3	黑猫集团	电机及组件	2022、2023、 2024 年外 销前五大	4,891.04	12.64%	6,259.83	19.69%	8,955.63	25.65%	2023 年境外销售额较 2022 年度大幅下降约 30%，主要是客户去库存需求下降导致销售额下滑；2024 年较 2023 年下降约 22%，主要是因为公司 2024 年下半年越南奥立思特工厂停产，将生产从越南奥立思特转到越南大唐，客户需对供应商重新进行资格认定，而由于流程问题，越南大唐的合格供应商资格办理时间晚于预期，因此 8145 型号的订单在这段时间内由黑猫集团的其他供应商承接。2024 年 11 月，越南大唐通过黑猫集团合格供应商认证，越南大唐重新取得该系列订单



序号	客户名称	主要销售内容	分类	2024 年度		2023 年度		2022 年度		收入变动原因及合理性
				销售金额 (万元)	占外销 营业收 入比	销售金额 (万元)	占外销 营业收 入比	销售金额 (万元)	占外销 营业收 入比	
4	仲林集团	办公设备及组件	2022、2023 年外销前五大	1,929.70	4.99%	2,245.73	7.06%	2,183.28	6.25%	2023 年度较 2022 年波动不大；2024 年销售额略有下降主要是受日元持续贬值并处于低位运行影响，民众购买力下降，市场需求减少
5	亨沃机械	电机及组件	2022、2024 年外销前五大	2,350.39	6.08%	1,249.57	3.93%	1,988.65	5.70%	2023 年度收入下降主要是因为客户去库存需求下降所致；2024 年销售额较 2023 年度大幅增加，主要是 2023 年消化库存，2024 年需求恢复正常所致
6	爱可品牌	办公设备及组件	2023、2024 年外销前五大	2,285.64	5.91%	2,221.29	6.99%	869.80	2.49%	2023 年度销售额较 2022 年度增加主要是因为继 AccoBrands 日本公司后，公司将产品推介给 AccoBrands 德国公司并取得客户认可，2023 年对其德国公司销量大幅增加所致
	合计			30,401.22	78.58%	26,347.27	82.85%	29,144.24	83.47%	



5) 境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

报告期内，发行人下游应用行业趋势变动见本问询回复之“问题 2.业绩大幅波动及下滑风险”之“（二）、1、按照下游应用领域及主要终端设备类型……与下游行业需求变化、境外终端设备产销情况、主要客户业绩变动及同行业公司相关领域收入变动趋势是否匹配”中的回复。

(2) 报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

报告期内境内外产品毛利率情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
境内	21.76%	42.06%	19.07%	41.09%	20.04%	44.09%
境外	23.81%	57.94%	24.25%	58.91%	23.82%	55.91%
合计	22.95%	100.00%	22.12%	100.00%	22.15%	100.00%

报告期内，发行人同类产品的境外与境内销售价格、毛利率存在一定差异。电机产品和办公设备产品的境外产品毛利率均高于境内产品。主要原因系公司电机产品基本为根据客户要求而定制的产品，境外产品主要是园林工具、泵阀设备，此类产品设计相对复杂，因此其毛利率也相应会略高一些，境内部分客户是应用于办公设备，该产品因竞争激烈、技术难度相对低，毛利率相对较低。办公设备类产品由于其境内客户主要为得力集团，其销售占办公设备境内主营业务收入的比重达到九成以上，因此其议价能力较强，且整体国内市场对产品价格较为敏感，因此相似型号的产品在成本较为接近的情况下，境内产品定价较境外产品较低。

(3) 外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

1) 报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因

报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因见本题“（1）报告期内……主要客户及销售金额等方面的变动情况”的回复。



2) 述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

序号	客户名称	成立时间	行业地位	是否签订框架协议	主要条款内容	订单获取方式
1	创科实业	1985 年	创科实业（TTI）是一家港交所上市公司（股票代码：0669.HK），为电动工具、户外园艺工具、地板护理及清洁产品等充电式技术的全球领导者。该公司在全球拥有超过 45,000 名员工，2024 年度营业额为 146.22 万亿美元	是，框架+订单	品质要求、包装要求、质量保证、付款方式、运输条款、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	商务谈判
2	爱丽思集团	1986 年	爱丽思集团是一家多元化企业，业务发展至家居用品、食品、宠物用品、园艺用品、办公用品和 B2B 解决方案等多个领域。集团在日本、中国、美国、欧洲、韩国、越南设有子公司；商品在世界各国的连锁店里销售，其中塑料成型品的市场占有率居于世界前列	是，框架+订单	品质要求、包装要求、质量保证、付款方式、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	商务谈判
3	黑猫集团	1980 年	黑猫集团是清洗机行业的知名企业，江苏省著名商标、高新技术企业。产品主要分为清洗设备和高压泵两种。公司产品工作压力涵盖 3~35Mpa，包含了家用、商业冷水清洗机械、热水清洗机械的全部范围。	是，框架+订单	品质要求、包装要求、质量保证、付款方式、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	商务谈判
4	仲林集团	1923 年	仲林集团是一家日本综合文具上市公司（股票代码：7987.T），核心业务涵盖办公用品、文档管理、数字化解决方案及健康护理产品	是，框架+订单	品质要求、包装要求、质量保证、付款方式、运输条款、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	商务谈判
5	亨沃机械	1925 年	亨沃机械一家纽交所上市公司（股票代码：HAYW.N）是全球住宅游泳池设备制造商，美国泳池设备第一品牌。亨沃公司拥有超过 100 年的行业历史，工厂分布在美国，加拿大及欧洲等地	是，框架+订单	品质要求、质量保证、运输、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	商务谈判



序号	客户名称	成立时间	行业地位	是否签订框架协议	主要条款内容	订单获取方式
6	爱可品牌	2005 年	爱可品牌是一家纽交所上市公司（股票代码：ACCO.N），全球办公用品行业最大规模的供应商之一。公司拥有约 5000 名员工，产品在全球 100 多个国家销售	是，框架+订单	品质要求、包装要求、质量保证、运输条款、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	商务谈判

上述客户与发行人及其关联方不存在关联关系及资金往来。

4、主要经营风险。包括但不限于：**1.发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响；2.报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施；3.境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖；4.是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定**

（1）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响

公司产品主要出口国家/地区包括越南、日本、德国、美国等。公司对美国的出口受到美国对等关税政策影响，贸易环境发生变化，详见本问询函回复之“问题 2.业绩大幅波动及下滑风险”之“（二）5、结合各下游领域境外市场需求变动、贸易政策及汇率变动”中的回复，其他相关国家和地区的进口政策、外汇政策、贸易环境未发生重大不利变化，对公司产品不存在特殊的限制政策，对公司出口没有影响。

如未来进口国和地区的进口外汇等政策以及国际经贸关系发生变化，将对公司经营造成一定影响。

（2）报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施

2022 年度、2023 年度和 2024 年度公司汇兑收益分别为 2,377.71 万元、39.05 万元和 377.89 万元，占营业利润比重分别为 23.99%、0.65%和 4.30%。2022 年由于美元兑人民币汇率中间价由最低 6.3014 上涨至最高 7.2555，导致公司产生较大金额的汇兑收益。



发行人应对汇率波动风险的具体措施包括通过购买外汇远期、外汇期权等产品规避汇率波动的影响。公司已制定了衍生品相关的内部管理制度并严格执行，但利用衍生品锁定外汇汇率操作仍有可能减少汇率正向波动给公司带来的收益。

(3) 境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖

发行人境外销售的客户主要包括创科实业、爱丽思集团、仲林集团、亨沃机械、爱可品牌、黑猫集团等，均为知名企业，发行人仅为其一般供应商，该类客户对产品质量要求较高，其供应商准入机制较为严格，需具备较强的产品生产、交付能力与管理水平才能成为其供应商。发行人成为其供应商后能够较为稳定地与其开展业务合作，发行人已与主要客户建立了长期稳定合作关系，在其同类供应商中具备较强的竞争力，基于双方的长期良好合作，被替代的可能性较小。

发行人的电机产品为客户产品构成的核心构件，但不涉及客户的核心生产环节。发行人的办公设备为客户提供 OEM/ODM，客户采购后进入销售环节，不涉及客户核心生产环节，公司对相关客户不存在重大依赖。

(4) 是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

报告期内，发行人存在客户江苏彩象指定供应商的情形，具体情况详见本问询函回复之“问题 4.境外收入确认准确性及核查充分性之（四）说明发行人与江苏彩象在报告期内的整体交易情况及合作模式，相关会计处理合规性；是否还存在其他客户指定供应商的情况，相关采购与销售是否存在匹配关系，相关会计处理合规性”中的回复。除此之外，发行人不存在其他境外客户指定上游供应商情况，发行人收入确认方法符合企业会计准则的规定。

5、境外销售真实性。包括但不限于：1.报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性；2.对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；3.中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等



(1) 报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

1) 海关报关数据

境外销售收入与海关报关数据的匹配如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入 A	38,686.96	31,799.62	34,915.67
减：境外子公司销售收入 B	18,759.35	12,971.39	14,487.44
加：境内公司销售至境外子公司销售收入 C	16,701.49	11,118.10	13,121.55
调整后境外收入 D=A-B+C（注 1）	36,629.10	29,946.33	33,549.78
海关出口数据 E（注 1、2）	36,870.01	29,798.45	33,750.03
差异 F=E-D	240.91	-147.88	200.25
差异率 G=F/D	0.66%	-0.49%	0.60%

注 1：由于公司需要出口报关的境内主体是母公司、子公司鼎唐电机、奥立思特电子、宁波诚邦和罗亚帝，香港奥立思特及越南奥立思特不需要在境内海关出口报关，以上数据为母公司、子公司鼎唐电机、奥立思特电子、宁波诚邦和罗亚帝五家公司的海关出口数据的合计数以及五家公司外销收入的合计数；

注 2：海关报关出口数据来自于中国电子口岸数据，海关出口数据主要以美元列示，因此折算为人民币进行分析。

境外销售收入与海关报关数据差异主要是销售返利、销售退回、质量扣款及时间性差异等。报告期内差异率均较低，且具有合理解释。

2) 出口退税及信用保险公司数据

根据出口企业的不同，生产型企业适用增值税“免抵退税”政策，外贸企业适用增值税“免退税”政策。外贸企业，按货物采购的进项税额进行退税，因此其出口退税计税额会小于其外销收入。

生产型企业奥立思特电气、奥立思特电子、宁波诚邦、鼎唐电机出口退税分析比较如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
免抵退税额 A	3,876.19	3,135.73	3,201.98



项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口退税销售额 B	29,819.07	24,121.87	24,630.63
税率 C=A/B	13.00%	13.00%	13.00%
时间性差异 D	1,611.20	-1,598.34	-2,666.38
其他 E	160.49	237.82	339.51
调整后出口退税收入 F=B+D+E	31,590.76	22,761.36	22,303.75
外销收入 G	31,590.76	22,761.36	22,303.75
差异 H=F-G	-	-	-

注：此表仅包括奥立思特电气、奥立思特电子、宁波诚邦、鼎唐电机生产型出口企业外销销售收入数据，且未剔除内部关联交易。因此表中列示外销收入金额与报告期内外销收入金额存在一定差异。

时间性差异系申报出口退税时间与收入确认时间不同产生的差异，其他主要包括出口的无法退税的电容、自熄管等零部件、未申报出口的模具样品、销售返利和少量质量扣款、以及 EXW 贸易模式下的杂费等，存在合理性。

外贸出口企业罗亚帝系公司专门设立的用于对集团内境外子公司开展出口贸易的外贸公司，公司设立越南子公司以来，由于越南供应链尚不完善，因此当地生产大部分原材料系从国内进口，因此专门设立了罗亚帝，负责国内向越南子公司的货物出口业务。其出口退税分析如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口退税额 A	628.36	909.22	1,408.18
出口退税对应采购额 B	4,834.25	6,993.97	10,832.18
税率 C=A/B	13.00%	13.00%	13.00%

注：此表为罗亚帝外贸出口企业数据，外贸企业退税额对应其采购金额。

报告期内，公司享受的出口免抵退税额合计分别为 4,610.17 万元、4,044.94 万元和 4,504.55 万元，占各期境外销售收入的比例分别为 13.20%、12.72%和 11.64%。如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
生产型企业	3,876.19	3,135.73	3,201.98
外贸企业	628.36	909.22	1,408.18
出口退税额合计	4,504.55	4,044.94	4,610.17



项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
审定后的外销收入	38,686.96	31,799.62	34,915.67
占比	11.64%	12.72%	13.20%

综上，公司境外销售收入与出口退税数据可以匹配。

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种。公司境外销售主要客户信用情况较好，公司持续合作多年未出现信用风险，货款回收风险较小，因此公司未对外销产品购买出口信用保险。

3) 结汇及汇兑损益波动数据

公司境外销售收入与汇兑损益比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
当期汇兑损益金额（负数代表收益）A	-377.89	-39.05	-2,377.71
境外收入 B	38,686.96	31,799.62	34,915.67
占比 C=A/B	-0.98%	-0.12%	-6.81%

公司在对境外收入进行初始确认时，按照交易发生月第一个工作日的中国人民银行外汇牌价外币中间价折算为记账本位币，计价确认收入并相应确认应收账款。每月月末，当月尚未收回的外币货款或已收外币货款但未结汇的外币金融资产或月末外币金融负债，根据月末中国人民银行外汇牌价外币中间价为基准折算为记账本位币，并确认汇兑损益。当月收到外币货款并结汇时，按结汇当天汇率折算的记账本位币金额与账面金额的差额确认汇兑损益。

因此，汇兑损益受到出口收入金额、收入发生时点、结汇时点、汇率变动、各时点外币性货币资产或负债金额等多种因素的影响。

报告期内，2024 年和 2023 年度公司汇兑损益与汇率波动趋势整体相符，而 2022 年度汇兑收益金额高达 2,377.71 万元，主要来源于外币货币资金结汇及折算、应收账款回款及折算、应付账款付款及折算汇兑损益，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度
外币资金结汇及折算汇兑损益	-1,912.51
应收账款回款及折算汇兑损益	-988.38



项目	2022 年度
应付账款付款及折算汇兑损益	523.18
汇兑损益合计（“-”为收益）	-2,377.71

经比较同行业可比公司中外销收入占比高达48.41%的江苏雷利（主要以美元和欧元结算），2022年度汇兑收益占外销收入的情况如下：

单位：万元

公司名称	汇兑损益 （“-”为收益）	外销收入	汇兑收益占收入比例
奥立思特	-2,377.71	34,915.67	-6.81%
江苏雷利	-10,540.31	140,393.92	-7.51%

2022年度公司汇兑收益占境外收入的比例与同行业可比公司江苏雷利较为接近。

2022 年由于美元兑人民币汇率中间价由最低 6.3014 上涨至最高 7.2555，大幅上涨导致公司产生较大金额的汇兑收益。

综上，发行人境外收入和汇兑收益具有匹配性。

4) 境外销售收入与物流运输记录和发货验收单据匹配情况

公司出口销售贸易模式包括 FOB 模式、CIF 模式、C&F 模式、EXW 模式、DAP 模式、境外子公司当地销售及国内保税区，公司根据与客户签订的合同或订单约定的贸易方式确认收入，在 FOB、CIF、C&F 的贸易方式下，在签订销售合同、货物越过船舷后公司取得报关单、货运提单时确认收入；EXW 贸易模式下，以客户指定承运人上门提货、出口货物完成海关报关程序，取得报关单为产品销售收入确认时点；DAP 模式下，以货物送达目的地并获取对方的签收单后确认收入；境外子公司当地销售模式下，客户核对交付的产品在签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入；国内保税区模式下，公司与客户签订销售订单，根据销售订单约定的交货方式将货物发给客户，在报关后，客户签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入。申报会计师核查了报关单、提单、签收单等收入确认单据，将上述单据上的信息与销售合同或订单以及账面记录进行核对，核查比例 81.42%、76.97%、86.15%。

经核查，发行人境外销售相关单据齐全，境外销售与报关单、海运提单等物流记录匹配。

5) 境外销售费用



报告期内，公司和境外销售有关的费用主要系展会费用，具体金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用	27.18	-	-
外销收入	38,686.96	31,799.62	34,915.67

公司境外业务获取订单方式主要为网络渠道寻找潜在客户，以及通过客户同行之间转介绍等方式来开拓市场及获取客户，报告期内投入的与境外销售相关的销售费用很少。2024 年度，因公司子公司宁波诚邦为进一步拓展海外销售区域，因此参加了一些海外展会，当期发生了部分销售费用。

综上，报告期内公司与境外销售有关的费用较低，与外销收入的匹配性较低。

（2）对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

报告期内，申报会计师对境外子公司进行了实地走访，参观境外子公司生产经营场所、实地了解生产流程，对管理层进行访谈了解经营状况，对境外存货固定资产进行实地盘点等。申报会计师对境外主要客户、供应商进行了实地走访，具体核查过程见本题回复之“（二）分别说明对于客户整体、境内客户、境外客户收入真实准确性采取的不同核查方式”中的回复。

（3）中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等

申报会计师的各类核查方式的覆盖范围见本题回复之“（二）分别说明对于客户整体、境内客户、境外客户收入真实准确性采取的不同核查方式”中的回复。对于发行人主要境外客户及供应商，申报会计师采用的函证、实地走访或视频访谈等核查方式的覆盖范围足以支持核查结论。

综上所述，发行人报告期各期海关报关数据、出口退税数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据等与境外销售收入具有匹配性；对于发行人境外子公司已实施实地走访，主要境外客户及供应商，申报会计师、发行人律师已采取函证、实地走访或视频访谈等多种形式进行核查，核查方式的覆盖范围足以支持核查结论，发行人境外收入具备真实性。

6、在境外设立子公司开展经营业务。包括但不限于：1.设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；2.关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；3.核



查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等

(1) 设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质

1) 设立境外子公司的原因及经营管理情况

报告期内，公司共设立了 4 家境外子公司，其中，在中国香港设有一家全资子公司香港奥立思特，通过香港奥立思特在越南设有两家全资二级子公司越南奥立思特、越南大唐；在马来西亚设有一家全资二级子公司马来西亚诚邦，具体如下：

名称	投资形式	取得时间	注册资本	实缴资本	主要业务
香港奥立思特	全资子公司	2019 年 5 月 23 日	200.00 万美元	200.00 万美元	公司对境外投资的路径公司，曾作为电机产品境外销售主体
越南奥立思特	全资孙公司	2019 年 10 月 25 日	461.60 亿越南盾(相当于 200 万美元)	461.60 亿越南盾(相当于 200 万美元)	报告期内为公司电机产品主要境外生产主体，截至报告期末已无生产经营业务
越南大唐	全资孙公司	2022 年 11 月 29 日	237.40 亿越南盾(相当于 100 万美元)	237.40 亿越南盾(相当于 100 万美元)	报告期内作为公司电机产品境外生产主体与销售主体
马来西亚诚邦	全资孙公司	2024 年 8 月 7 日	250.00 万马币	250.00 万马币	拟作为公司办公设备境外生产主体与销售主体，报告期内尚未产生业务收入

①设立境外子公司的原因

近年来，因国际经济形势导致的市场及客户需求变化，公司战略客户如创科实业、黑猫集团等均开始进行国际产能转移，在越南建立生产基地，同时对供应链提出转移海外建立生产基地的要求。经公司考察，越南在战略位置、招商政策等方面具备投资潜力，且具有人工成本低、税收优惠等发展优势。公司设立越南奥立思特、越南大唐电机，有利于提高运营效率、缩短交货时间，满足战略客户的就近采购和原产地要求，巩固与现有战略客户的友好合作关系，同时有利于进一步拓展当地业务和境外客户，树立公司在东南亚地区乃至国际上的品牌形象，开拓新的市场渠道。公司通过香港奥立思特持股越南奥立思特、越南大唐电机，



有利于实现对越南子公司的投资管理，便于境外结算，更好地促进公司电机产品的境外销售。

报告期内，公司新增设立马来西亚诚邦，主要为降低美国对原产地为中国的商品加征关税的影响。

②境外子公司经营管理情况

境外子公司 2024 年度主要经营情况如下：

单位：万元

主体	2024年12月31日		2024年度12月31日		2024年度	
	总资产	占比	净资产	占比	净利润	占比
香港奥立思特	2,140.10	2.33%	2,032.86	2.91%	-10.30	-0.14%
越南奥立思特	6,185.40	6.74%	3,301.64	4.72%	-138.58	-1.83%
越南大唐	12,239.74	13.34%	150.50	0.22%	-287.20	-3.79%
马来西亚诚邦	552.75	0.60%	359.04	0.51%	-46.37	-0.61%
奥立思特 (合并)	91,765.89	-	69,916.91	-	7,573.54	-

截至 2024 年 12 月 31 日，公司境外子公司共有 153 名员工，其中越南大唐有 151 名员工、越南奥立思特有 2 名员工，香港奥立思特、马来西亚诚邦无雇佣员工。

2) 境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质

香港奥立思特：现持有登记号码为 70751328-000-05-24-2 的《商业登记证》；发行人投资香港奥立思特取得江苏省商务厅核发的境外投资证第 N3200202401685 号《企业境外投资证书》；香港奥立思特作为投资路径的境外平台公司不是最终目的地企业，仅需在发改部门对最终目的地企业核发的《境外投资项目备案通知书》中作为直接目的地显示，无需单独办理发改部门的备案手续；公司已就投资路径企业香港奥立思特办理了外汇登记，并取得了中国工商银行股份有限公司常州分行出具的编号为 35320400201907098782 的《业务登记凭证》，经办外汇局为国家外汇管理局武进支局，业务类型为“ODI 中方股东对外义务出资”，境外主体名称为香港奥立思特。

越南奥立思特：系香港奥立思特在越南投资设立的全资子公司，现持有登记号码为 3702773817 的《公司注册证明》；越南奥立思特已取得江苏省商务厅核



发的境外投资证第 N3200201900318 号《企业境外投资证书》；发行人通过香港奥立思特投资越南奥立思特事宜已取得常州市发展和改革委员会出具的常发改外资备[2019]25 号《境外投资项目备案通知》；鉴于越南奥立思特系香港奥立思特的全资子公司，发行人不直接向越南奥立思特出资，因此无需办理外汇登记手续。

越南大唐：系香港奥立思特在越南投资设立的全资子公司，现持有登记号码为 3603894095 的《公司注册证明》；越南大唐已取得江苏省商务厅核发的境外投资证第 N3200202200546 号《企业境外投资证书》；根据《境外投资核准备案常见问题解答（2021 年）》：“投资主体通过其控制的境外企业开展中方投资额不超过 3 亿美元的非敏感类项目，境内企业不投入资产、权益，也不提供融资、担保，则境内企业既不需要申请备案也不需要提交大额非敏感类项目情况报告表”。目前香港奥立思特投资越南大唐的 100.00 万美元均来源于其境外的自有资金，不存在境内企业向境外汇出资金的情况，因此，根据上述监管要求，发行人通过其控制的境外企业香港奥立思特投资设立越南大唐，不涉及资金出境，无需履行发改委备案或报告手续，无需办理外汇登记手续。

马来西亚诚邦：系宁波诚邦在马来西亚投资设立的全资子公司，现持有编号为 202401032335（1578184-D）的公司注册证书。发行人子公司宁波诚邦投资马来西亚诚邦事宜已取得宁波市商务局核发的境外投资证第 N3302202400316 号《企业境外投资证书》，并取得宁波市发展和改革委员会出具的甬发改开放[2024]429 号《项目备案通知书》；宁波诚邦已就对外投资马来西亚诚邦办理了外汇登记，并取得了宁波银行镇海支行出具的编号为 35330206202408282837 的《业务登记凭证》，经办外汇局为国家外汇管理局宁波市分局（北仑），业务类型为“ODI 中方股东对外义务出资”，境外主体名称为“诚邦电气（马来西亚）有限公司”。

综上所述，发行人境外投资已经履行了必要的批准和备案手续，符合有关法律法规的规定。

（2）关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况

经核查发行人境外子公司银行对账单、对发行人报告期内银行账户进行函证、交叉比对银行日记账与银行对账单等，发行人境外子公司资金流水不存在异常。

(3) 核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等

报告期内，公司存放于境外子公司的存货原值分别为 4,231.64 万元、3,824.69 万元和 4,260.97 万元，主要为原材料、半成品及库存商品。申报会计师对于境外子公司进行了现场走访并取得境外子公司的盘点表。报告期内公司境外子公司存货周转情况较好。公司境外存货库龄主要集中在一年以内，三年以上存货分别为 0 万元、0 万元和 19.41 万元。对于账龄超过 3 年的存货，公司按照可变现净值对存货计提相应跌价准备。

综上，经核查，申报会计师认为：发行人境外销售业务开展时间较早，且为发行人主要业务区域，后续仍将作为重点发展，发行人与主要境外客户已建立稳定合作关系；发行人境外业务经营合规；境外销售业务发展趋势良好，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响；发行人境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合企业会计准则的规定；发行人境外子公司设立合法合规。

问题 5. 毛利率变动合理性及下滑风险

根据申请文件：（1）报告期内，公司产品销售价格整体下降但毛利率总体波动较小。其中，微特电机及组件 2023 年、2024 年平均售价分别同比变动 -17.12%、-1.27%，各期毛利率分别为 21.55%、20.80%和 22.17%，2024 年度毛利率高于可比公司平均水平。（2）公司微特电机业务生产所需的主要原材料包括漆包线、定转子铁芯（硅钢片）、机壳、轴承、端盖等。发行人漆包线的采购均价低于漆包铜线市场价格，主要由于含有漆包铝线。（3）公司碎纸机毛利率分别为 22.07%、23.44%和 24.23%，与塑封机毛利率差异较大。（4）2025 年第一季度，公司毛利率较去年同期下滑 2.28 个百分点，主要原因为办公设备业务板块新接部分订单毛利率偏低，新生产基地折旧增加等。

（1）原材料采购公允性。请发行人：①区分主要原材料类别，说明前五大供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本和实缴资本、实际控制人、是否客户指定、合作历史、是否为贸易商、关联关系、采购金额及占比、发行人采购金额占其收入的比例，向不同供应商采购同类原材料价格是否存在较大差异。②说明发行人自产但仍需外采电机及电机组件的原因及合理性，相关原材料采购价格与自产成本是否存在明显差异，最终应用于哪类产品，是否直接对外销售；



终端设备业务中电机是否均为发行人自产。③结合原材料采购价格变动、漆包线、硅钢等主要原材料消耗配比等分析说明各主要产品单位成本构成（料、工、费）变动的原因及合理性。④说明主要原材料（其中漆包线请区分漆包铜线、漆包铝线）各期采购价格与该原材料市场价格、对应基础原材料的市场行情是否相符，发行人采购价格的公允性。

（2）毛利率变动及下滑风险。请发行人：①说明报告期内产品价格整体下降但毛利率总体波动较小的原因及合理性。②说明技术改进节省材料成本导致厨房小家电毛利率上升的具体情况，报告期内是否存在其他技术改进导致成本下降的情形。③区分终端应用场景（如清洗机、加弹机、碎纸机、塑封机、真空包装机等），说明电机业务、终端设备业务中各类产品销售单价、单位成本、毛利率变动情况及原因。说明发行人碎纸机电机对外销售价格与碎纸机产品使用的电机单位成本变动趋势是否一致，碎纸机电机与碎纸机产品的毛利率变动趋势是否一致；碎纸机与塑封机毛利率水平差异较大的原因。④区分微特电机产品的具体类型（如直流有刷电机、直流无刷电机等），列示各细分产品销售金额及占比、销售数量、销售单价、单位成本在报告期内变动的合理性，各类产品变动趋势是否存在明显差异及原因，与可比公司同类产品销售价格、成本构成、毛利率水平是否存在显著差异，2024 年度电机毛利率高于可比公司平均水平的原因。⑤说明不同客户的同类产品销售毛利率是否存在明显差异及原因，发行人的定价策略。区分产品类型，说明境外毛利率高于境内的原因及合理性，境外产品需求复杂的具体体现；同一客户境内外同类产品的毛利率是否存在明显差异及原因。⑥结合期后在手订单预计毛利率变动、新增固定资产折旧影响、原材料价格走势等，说明期后毛利率是否存在持续下滑风险，对相关风险提示内容进行量化分析并披露。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明针对采购真实性、成本核算准确性采取的不同核查方式（函证、访谈、细节测试、穿行测试、资金流水核查等）的核查过程、对应核查金额及占比、核查结论。（3）说明对异常供应商的识别标准及核查情况，与发行人及关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来。

回复：

一、发行人说明



(一) 原材料采购公允性

1、区分主要原材料类别，说明前五大供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本和实缴资本、实际控制人、是否客户指定、合作历史、是否为贸易商、关联关系、采购金额及占比、发行人采购金额占其收入的比例，向不同供应商采购同类原材料价格是否存在较大差异

(1) 漆包线

1) 漆包线前五大供应商采购情况

①2024 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购漆包线总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
长城科技	4,331.36	49.36%	约 0.3%
铜陵精达	2,979.09	33.95%	约 0.1%
CONGTYTNHHSANXUAT-DICHVUTHUONGMAITIENTHINH/进盛	870.65	9.92%	约 3%
湖州天洋线缆有限公司	471.83	5.38%	约 1.5%
上海裕生特种线材有限公司	122.41	1.39%	未获取
合计	8,775.34	100.00%	-

注：长城科技（603897.SH）及精达股份（600577.SH）系 A 股上市公司，发行人采购金额占其收入的比例系根据其集团 2022-2024 年年报披露营业收入数据计算所得；除长城科技及铜陵精达外，其他供应商无公开披露数据，上表中发行人采购金额占其收入的比例系根据访谈获取，下同。

②2023 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购漆包线总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
长城科技	2,985.94	56.60%	约 0.3%
铜陵精达	1,839.91	34.88%	约 0.1%
湖州天洋线缆有限公司	313.94	5.95%	约 1%
上海裕生特种线材有限公司	72.16	1.37%	未获取
CONGTYTNHHSANXUAT-DICHVUTHUONGMAITIENTHINH/进盛	63.15	1.20%	约 0.2%
合计	5,275.10	100.00%	-



③2022 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购漆包线总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
长城科技	3,389.58	56.43%	约 0.3%
铜陵精达	1,746.31	29.07%	约 0.1%
湖州天洋线缆有限公司	305.05	5.08%	约 1%
CONGTYTNHHSANXUAT-DICHVUTHUONGMAITIENHINH/进盛	295.29	4.92%	约 1%
CONGTYCOPHANNGOHAN	199.60	3.32%	未获取
合计	5,835.83	98.82%	-

2) 前五大漆包线供应商基本情况

供应商名称	注册地址	注册资本	实缴资本	实际控制人	是否客户指定	合作历史	是否为贸易商	关联关系
长城科技								
其中：浙江长城电工科技股份有限公司	浙江省湖州练市长城大道东 1 号	20643.5681 万人民币	20643.5681 万人民币	顾林祥、沈宝珠	否	2008 年	否	无
浙江长城电工智能科技有限公司	浙江省湖州市南浔区练市镇练溪大道（南段）218 号 2 幢（自主申报）	10000 万元人民币	10000 万元人民币	顾林祥、沈宝珠	否	2022 年	否	无
铜陵精达								
其中：铜陵精达特种漆包线有限责任公司	安徽省铜陵市经济技术开发区	23501 万元人民币	23501 万元人民币	李光荣	否	2013 年	否	无
铜陵精达漆包线有限公司	安徽省铜陵市经济技术开发区	40000 万元人民币	40000 万元人民币	李光荣	否	2017 年	否	无
CONG TY TNHH SAN XUAT-DICH VU THUONG MAI TIEN THINH/进盛	SỐ 743 TỈNH LỘ 15 ẤP 6, XÃ TÂN THẠNH ĐÔNG HUYỆN CỬ CHI, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH, VIỆT NAM	1200 亿越南盾	1200 亿越南盾	阮玉山	否	2019 年	否	无
湖州天洋线缆有限公司	湖州市南浔经济开发区圣驾桥村	500 万元人民币	500 万元人民币	沈恩荣	否	2016 年	否	无
上海裕生特种线材有限公司	上海市青浦区练塘镇新松蒸路 1188 号	23406 万人民币	23406 万人民币	倪建春	否	2016 年	否	无
CONG TY CO PHAN NGO	TO 6 AP HIEN DUC XA	-	-	NGO THI	否	2021 年	否	无



供应商名称	注册地址	注册资本	实缴资本	实际控制人	是否客户指定	合作历史	是否为贸易商	关联关系
HAN	PHUOC THAI DONG NAI			THONG				

注：供应商 CONG TY CO PHAN NGO HAN 自 2022 年后已无合作，越南官方网站公开信息中仅能查到法定代表人及地址等基础信息，无注册资本及实缴资本等信息。

3) 向不同供应商采购同类原材料价格是否存在较大差异

发行人采购的漆包线以漆包铜线为主，占总漆包线的采购比例超过 90%，存在少量漆包铝线的采购，其中漆包铝线价格较铜线低。具体平均采购单价情况如下：

单位：元/千克

年度	采购类别	长城电工	铜陵精达	湖州天洋线缆有限公司	上海裕生特种线材有限公司	CONG TY TNHH SAN XUAT-DICH VU THUONG MAI TIEN THINH	CONG TY CO PHAN NGO HAN
2024 年	漆包铜线	71.80	72.85	-	77.48	84.27	-
	漆包铝线	-	30.37	30.16	-	42.84	-
2023 年	漆包铜线	66.04	67.53	-	71.65	71.56	-
	漆包铝线	-	28.40	29.56	-	32.44	-
2022 年	漆包铜线	66.92	68.00	-	72.04	69.61	69.85
	漆包铝线	-	31.22	30.17	-	-	-

报告期内，发行人对主要原材料漆包线的采购较为集中和稳定，主要供应商为长城电工及铜陵精达，报告期各期向长城电工及铜陵精达采购的漆包线金额占总采购的比重在 83%-92%之间。

由上表可知，发行人同类别的漆包线向不同主要供应商的平均采购单价不存在明显差异。其中，报告期内发行人向上海裕生特种线材有限公司的平均采购单价较其他供应商略偏高，主要系公司向上海裕生特种线材有限公司采购的漆包线为对技术要求相对较高的耐电晕漆包线，此类漆包线由于材料及工艺的特殊性，单价相对较高；发行人向越南本地供应商 CONG TY TNHH SAN XUAT-DICH VU THUONG MAI TIEN THINH 采购的漆包线单价相较于国内采购较高，主要系发行人由于本土化需求及产地证需求需要在越南本地完成部分原材料的采购，而受越南本土铜材等产能及生产设备效率限制，越南本地漆包线的铜材及漆料存在进口依赖，相应的材料成本及设备分摊成本均较国内更高，漆包线单价也相对较高。



综上，公司与前五大漆包线供应商合作稳定，与公司不存在关联关系，不存在客户指定供应商的情况，发行人同类别的漆包线向主要供应商的平均采购单价不存在较大差异。

(2) 硅钢类（定子铁芯、转子铁芯、定子冲片）

1) 硅钢类前五大供应商采购情况

①2024 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购硅钢总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
常州佳阜电气有限公司	3,228.21	46.19%	约 60%
常州市永骞电机配件厂	1,137.02	16.27%	约 55%
宁波银田机电有限公司	1,049.90	15.02%	约 7%
常州科驰机械有限公司	601.56	8.61%	约 15%
常州宝捷冲片有限公司	358.68	5.13%	约 2%
合计	6,375.36	91.22%	-

②2023 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购硅钢总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
常州佳阜电气有限公司	1,834.67	40.16%	约 35%
常州市永骞电机配件厂	829.03	18.15%	约 40%
常州科驰机械有限公司	724.30	15.85%	约 18%
宁波银田机电有限公司	442.51	9.69%	约 3%
常州宝捷冲片有限公司	300.94	6.59%	约 2%
合计	4,131.45	90.43%	-

③2022 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购硅钢总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
常州佳阜电气有限公司	2,809.11	49.93%	约 55%
常州市永骞电机配件厂	875.69	15.56%	约 40%
常州科驰机械有限公司	779.88	13.86%	约 20%
宁波银田机电有限公司	373.39	6.64%	约 3%
常州宝捷冲片有限公司	263.77	4.69%	约 2%



供应商名称	采购金额	占采购硅钢总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
合计	5,101.83	90.67%	-

2) 前五大硅钢类供应商基本情况

供应商名称	注册地址	注册资本	实缴资本	实际控制人	是否客户指定	合作历史	是否为贸易商	关联关系
常州佳阜电气有限公司	武进区洛阳镇聚源路1号	1500 万元人民币	1150.5 万元人民币	钟树贤	否	2014 年	否	无
常州市永骞电机配件厂	武进区遥观镇建农村	5 万元人民币	-	郭冬梅	否	2006 年	否	无
宁波银田机电有限公司	浙江省宁波市余姚市河姆渡镇罗江工业园（自主申报）	30 万元人民币	-	叶晓君	否	2021 年	否	无
常州科驰机械有限公司	常州市钟楼经济开发区桂花路18号	250 万元人民币	250 万元人民币	朱耀中	否	2014 年	否	无
常州宝捷冲片有限公司	常州市武进区洛阳镇新科西路21号	3000 万元人民币	3000 万元人民币	秦俊琦	否	2021 年	否	无

报告期内，发行人硅钢类原材料的主要供应商常州市永骞电机配件厂（以下简称“永骞电机”）及宁波银田机电有限公司（以下简称“银田机电”）的注册资本及实缴资本较低。永骞电机主要业务是为周边电机厂做配套，与公司合作时间较长，自其成立以来即和发行人开始合作，主要为公司提供冲片加工服务，与公司保持了良好的合作关系，永骞电机亦具备冲片加工的必要设备及人力。随着该公司的经营规模壮大，永骞电机老板郭冬梅另设立一家名为“常州永益电机有限公司”（以下简称“永益电机”）的公司，注册资本及实缴资本均为 200 万元，资本规模较永骞电机更充足，自 2025 年 3 月起发行人逐步将合作对象变更为永益电机。

银田机电注册资本为 30 万元，虽然该公司注册资本及实缴资本较低，但其年销售规模在 1.5 亿元左右。其老板自 2018 年起以宁波银利机电有限公司（以下简称“银利机电”）主体与发行人开始合作，银利机电成立时间为 2009 年，注册资本及实缴资本均为 700 万元，主要为公司提供冲片加工服务，合作较为稳定，该公司亦具备冲片加工的必要设备及人力。自 2021 年起，银田机电公司老



板由于其旗下公司资源整合，更换了与发行人合作的主体，由银利机电变更为银田机电，银田机电仍具备相应的冲片加工的必要设备及人力，能够满足发行人的采购需求。

综上，公司向其前述主要供应商的采购与其实际经营能力相匹配。

3) 向不同供应商采购同类原材料价格是否存在较大差异

报告期内，公司采购的定/转子铁芯及冲片因产品的种类、规格及客户工艺需求不同，即使归为同一采购类别，其具体性能、规格和型号等仍存在一定的差异，导致采购单价不具有可比性。

由于前述原因，发行人采购的硅钢类原材料无法进行按照单位价格直接比价，故选取各期采购前五大硅钢类原材料，并选择与其从不同供应商处采购、尺寸规格等有差异但仍有一定可比性的物料，按照单位重量平均单价进行换算后进行对比，具体对比情况如下表所示：

单位：元/千克

年份	序号	物料名称	供应商	单位重量平均单价 ^①
2024 年	1	11A105 两极定子铁芯 D1	常州佳阜电气有限公司	4.46
		100 两极定子冲片 A1	常州宝捷冲片有限公司	4.73
	2	90 两极定子冲片 A1	常州宝捷冲片有限公司	4.84
		110 四极定子冲片 A1	常州市永骞电机配件厂	4.61
	3	9A55 两极定子铁芯 B2	常州市永骞电机配件厂	4.76
		115 两极定子冲片 A1	常州佳阜电气有限公司	4.44
	4	76 系列 Φ17 孔 L40 转子铁芯 A1	常州佳阜电气有限公司	4.29
		44 系列 Φ10 孔 L42 转子铁芯 A0	常州市永骞电机配件厂	4.79
	5	70 两极定子冲片 B2	常州佳阜电气有限公司	5.12
		80 两极定子冲片 A1	常州市永骞电机配件厂	5.00
2023 年	1	11A105 两极定子铁芯 D1	常州佳阜电气有限公司	4.57
		100 两极定子冲片 A1	常州宝捷冲片有限公司	4.94
	2	90 两极定子冲片 A1	常州宝捷冲片有限公司	4.94
		110 四极定子冲片 A1	常州市永骞电机配件厂	5.02
	3	70 两极定子冲片 B2	常州佳阜电气有限公司	5.28



年份	序号	物料名称	供应商	单位重量平均单价 ^{注1}
	4	80 两极定子冲片 A1	常州市永骞电机配件厂	5.18
		9A55 两极定子铁芯 B2	常州市永骞电机配件厂	5.01
		115 两极定子冲片 A1	常州佳阜电气有限公司	4.71
	5	76 系列 Φ17 孔 L40 转子铁芯 A1	常州科驰机械有限公司	4.51
		44 系列 Φ10 孔 L42 转子铁芯 A0	常州市永骞电机配件厂	5.08
2022 年	1	11A100 两极定子铁芯 D1	常州佳阜电气有限公司	5.65
		100 两极定子冲片 A1	常州宝捷冲片有限公司	5.38
	2	90 两极定子冲片 A1	常州宝捷冲片有限公司	5.53
		110 四极定子冲片 A1	常州市永骞电机配件厂	5.35
	3	70 两极定子冲片 B2	常州佳阜电气有限公司	5.83
		80 两极定子冲片 A1	常州市永骞电机配件厂	5.54
	4	44 系列 Φ10 孔 L50 转子铁芯 A0	常州市永骞电机配件厂	5.95
		76 系列 Φ17 孔 L40 转子铁芯 A1	常州科驰机械有限公司	5.13
	5	9A75 两极定子铁芯 B2	常州市永骞电机配件厂	5.79
		115 两极定子冲片 A1	常州佳阜电气有限公司	5.26

注 1：单位重量平均单价=当年采购金额/当年采购数量/型号产品重量；

注 2：表格中已剔除无其他供应商价格可比的仅从单家供应商采购的特殊物料型号及重复系列物料型号。

由上表可知，发行人同类别的硅钢类原材料向不同供应商的平均采购单价（单位重量价格）基本一致，不存在明显差异。存在少量差异的主要原因系受采购入库时间影响所致，由于硅钢类原材料的采购价格主要依据结算前一个自然月内硅钢片的市场平均价计算原材料单价，不同月份的采购单价存在一定差异，不同型号硅钢类原材料在各月间的采购占比存在差异，且部分对比型号全年整体采购量较小，采购时间集中于部分月份。

综上，公司与前五大硅钢类原材料供应商合作稳定，与公司不存在关联关系，不存在客户指定供应商的情况，发行人同类别的硅钢类原材料向不同供应商的平均采购单价不存在较大差异。

（3）ABS

1) ABS 前五大供应商采购情况



①2024 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购 ABS 总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
宁波豪翼化工有限公司	630.66	53.39%	约 1%
金欣新材料	192.90	16.33%	约 3%
宁波普尔塑胶工贸有限公司	177.89	15.06%	约 12%
浙江晶圆材料科技有限公司	60.55	5.13%	未取得
宁波中良塑业科技有限公司	62.98	5.33%	未取得
合计	1,124.98	95.23%	-

②2023 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购 ABS 总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
宁波豪翼化工有限公司	852.82	62.50%	约 2%
宁波普尔塑胶工贸有限公司	252.97	18.54%	约 17%
余姚市新日月塑化商行	98.39	7.21%	未取得
浙江晶圆材料科技有限公司	67.03	4.91%	未取得
宁波中良塑业科技有限公司	37.81	2.77%	未取得
合计	1,309.02	95.94%	-

③2022 年

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购 ABS 总额比例	发行人采购金额占其收入的比例
宁波豪翼化工有限公司	1,088.73	68.03%	约 2%
宁波协亿塑料有限公司	138.74	8.67%	未取得
宁波普尔塑胶工贸有限公司	133.36	8.33%	约 10%
余姚市新日月塑化商行	77.47	4.84%	未取得
苏州工业园区持盈进出口有限公司	64.16	4.01%	未取得
合计	1,502.46	93.89%	-

2) 前五大 ABS 供应商基本情况

供应商名称	注册地址	注册资本	实缴资本	实际控制人	是否客户指定	合作历史	是否为贸易商	关联关系
宁波豪翼化工有限公司	浙江省余姚市余姚中国塑料城国际商	500 万元人民币	30 万元人民币	周立群	否	2020 年	是	无



供应商名称	注册地址	注册资本	实缴资本	实际控制人	是否客户指定	合作历史	是否为贸易商	关联关系
	务中心 1 幢 105 室 (自主申报)							
金欣新材料								
其中：宁波金欣新材料有限公司	浙江省宁波市鄞州区五乡镇工业园区中洲路 269 号（宁波华东物资城东外环市场 532）	200 万元	-	胡金军	否	2024 年	是	无
宁波普金新材料有限公司	浙江省宁波市鄞州区五乡镇五乡工业园区内（宁波华东物资城东外环市场 813 号）	200 万元人民币	200 万元人民币	陈素红	否	2020 年	是	无
宁波普尔塑胶工贸有限公司	浙江省宁波市江北区庄桥镇西邵	380 万元人民币	380 万元人民币	胡金伟	否	2008 年	否	无
浙江晶圆材料科技有限公司	余姚市舜汇东路 38 号	2000 万元人民币	2000 万元人民币	周震西	否	2016 年	是	无
宁波中良塑业科技有限公司	浙江省宁波市鄞州区邱隘镇回龙村	100 万元人民币	-	程秀云	否	2019 年	否	无
余姚市新日月塑化商行	浙江省余姚市中国塑料城 A 区三楼 A-386 室	-	-	闻人惠玲	否	2015 年	是	无
宁波协亿塑料有限公司	浙江省宁波市海曙区高桥镇望江村	800 万元人民币	-	王科泽	否	2021 年	是	无
苏州工业园区持盈进出口有限公司	苏州市珠江中路 159 号木渎金桥工业园，苏州工业园区祁村路 8 号 A2 幢 F1-A-1017 室	500 万人民币	500 万人民币	沈振国	否	2021 年	是	无

注：金欣新材料包括实际同一控制下的宁波金欣新材料有限公司及宁波普金新材料有限公司，前述两家公司虽在公开信息中未显示为共同控制关系，但经金欣新材料公司访谈确认及针对主体更换的说明文件，两家公司实际为同一老板控制，故此处合并列示；因市场搬迁，金欣新材料老板自 2024 年起使用宁波金欣新材料有限公司主体与发行人交易，宁波普金新材料有限公司已于 2024 年 7 月注销。

报告期内，公司主要原材料 ABS 的供应商主要为贸易商，主要系公司生产的 ABS 产品具体型号、规格较多，部分类别原料的采购金额或数量较小，频次较多，未达到上游厂家的采购量要求，因此向贸易商采购更为灵活；此外，公司对外采购的 ABS 材料，市场供给充分，参与主体众多，贸易商在服务 and 响应速度上具备一定的竞争力，公司亦根据生产需求及原料市场供给情况向贸易商采购。

报告期内，发行人 ABS 原材料的主要供应商宁波豪翼化工有限公司、宁波金欣新材料有限公司、宁波协亿塑料有限公司及余姚市新日月塑化商行的注册资



本/实缴资本较低，四者均系专业从事工程塑料及合成树脂、塑料原料的批发、零售等销售的贸易商，其本身不从事生产活动，自身无需投入大量资金购入设备、厂房土地等组织生产，其主要盈利模式为利用自身的渠道优势和客户资源优势赚取合理价差利润，交易周转较快，对资金需求量较低，其注册资本、实缴资本与实际经营规模无直接对应关系，因此实缴资本较低。

报告期内，贸易商宁波豪翼化工有限公司的年销售规模约为 5 亿元/年，发行人向其采购金额占其销售总额比约为 1-2%，占比较低；贸易商宁波金欣新材料有限公司及其前身宁波普金新材料有限公司的年销售规模约为 7,000 万元/年，且宁波普金新材料有限公司经营期间内已完成所有注册资本的实缴，发行人向其采购金额占其销售总额比约 3%，占比较低；报告期内，发行人向贸易商宁波协亿塑料有限公司及余姚市新日月塑化商行的采购总额合计为 211.81 万元及 203.87 万元，采购金额均较小。

报告期内，发行人 ABS 原材料的主要供应商宁波中良塑业科技有限公司主要从事塑料原料、塑料染色、塑料造粒、塑料助剂、色母粒、塑料制品的制造、加工、批发、零售，实缴资本较低。宁波中良塑业科技有限公司主体在与发行人合作开始前，自 2008 年以来以其老板所经营的前身主体与发行人合作，其老板在相关行业经营多年，且与发行人已有多年磨合。此外，发行人采购人员亦对其进行定期实地走访，经考察判断认为其现场设备及工人等生产情况均能较好的满足公司的需求和供货标准，因此公司将其纳入合格供应商清单，签订采购框架协议，与其长期合作。

综上，公司向前述主要供应商的采购与其实际经营能力相匹配。

3) 向不同供应商采购同类原材料价格是否存在较大差异

发行人采购的 ABS 以 ABS 普通原料及 ABS 阻燃为主，占总 ABS 的采购比例约为 80-90%之间，存在少量 ABS 色母粒及 ABS 阻燃加工的采购，平均采购单价具体情况如下：

单价：元/千克

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
ABS 普通原料			
宁波豪翼化工有限公司	10.51	9.99	11.55
金欣新材料	10.35	12.31	16.46



项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
浙江晶圆材料科技有限公司	10.23	9.50	12.57
宁波协亿塑料有限公司	-	8.15	-
ABS 阻燃			
金欣新材料	17.08	18.85	-
余姚市新日月塑化商行	13.27	13.86	13.59
浙江晶圆材料科技有限公司	17.01	17.84	-
宁波协亿塑料有限公司	-	-	23.42
苏州工业园区持盈进出口有限公司	-	-	21.39

注 1：向宁波中良塑业科技有限公司采购的 ABS 色母粒及宁波普尔塑胶工贸有限公司采购的 ABS 阻燃加工仅涉及及单家供应商的采购，故未在比价表格中予以列示。

报告期内，发行人对主要原材料 ABS 的采购较为稳定，由上表可知，发行人同类别的 ABS 向不同主要供应商的平均采购单价不存在明显差异。其中发行人 2022 年及 2023 年间向金欣新材料采购的 ABS 普通原料的平均采购单价较其他供应商偏高，主要系公司 2022 年及 2023 年间向金欣新材料采购的 ABS 材料主要为奇美实业原厂商的品牌料，奇美实业由于其核心聚合技术和改性配方，生产的 ABS 产品性能较高，单价也相对较高；2024 年度，除奇美品牌的 ABS 外，发行人向金欣新材料新增了单价相对较低的浙石化 ABS 的采购，占发行人当年向金欣新材料公司采购 ABS 的比例约为 70%，拉低了整体的采购单价；发行人向余姚市新日月塑化商行采购的 ABS 阻燃原料的采购单价相较于其他供应商偏低，主要系发行人向其采购的为黑色低要求产品，其性能相较于品牌料较低，故单价也相对较低。

综上，公司与前五大 ABS 供应商合作较为稳定，报告期各年间前五大供应商的变动主要系各年采购 ABS 材料类型存在差异所致，主要供应商与公司不存在关联关系，不存在客户指定供应商的情况，发行人同类别的 ABS 向不同主要供应商的平均采购单价不存在明显差异。

2、说明发行人自产但仍需外采电机及电机组件的原因及合理性，相关原材料采购价格与自产成本是否存在明显差异，最终应用于哪类产品，是否直接对外销售；终端设备业务中电机是否均为发行人自产

（1）发行人自产但仍需外采电机及电机组件的原因及合理性

报告期内，发行人外采电机及电机组件的主体为子公司宁波诚邦，宁波诚邦



主营业务为办公设备、厨房小家电等终端产品的生产销售。宁波诚邦于成立于 2001 年，于 2018 年被发行人收购，该公司在被收购前已有较多合作较好的供应商，且采购价格也较为实惠。宁波诚邦在发行人集团内部采购的电机主要系发行人生产及销售量占比较高的异步电机，主要应用于大型的碎纸机产品；其他中小型碎纸机产品及塑封机等产品，宁波诚邦根据产品的需求和定位，通常使用串激电机、直流有刷电机及同步电机，发行人并无现成的性能、规格尺寸等符合宁波诚邦需求的电机，发行人如再单独开模去研发生产，成本并不一定优于宁波诚邦现有合作的供应商，因此出于成本效益考虑，宁波诚邦选择继续与其他专业从事此类电机生产的供应商合作，外采此类电机。

综上，发行人外采电机及电机组件是整个集团基于集团内产品定位、成本考量后决定，具有合理性。

（2）相关原材料采购价格与自产成本是否存在明显差异，最终应用于哪类产品，是否直接对外销售

报告期内，宁波诚邦不同产品上使用的电机规格、性能、工艺设计均有所差异，不涉及同一型号电机既存在发行人自产又存在对外采购的情况；报告期内，宁波诚邦采购电机的平均采购单价为 21.60 元/台、20.15 元/台及 21.73 元/台，采购的电机主要为小型电机。报告期内，发行人自产的电机产品平均单位成本分别为 99.29 元/台、83.44 元/台及 81.40 元/台，其中自产的用于碎纸机的电机平均单位成本为 66.18 元/台、61.77 元/台及 62.16 元/台，宁波诚邦采购的电机与发行人自产的电机不具有可比性。

报告期内，发行人外采的电机及电机组件最终应用于碎纸机及塑封机等终端设备产品，不存在直接对外销售的情况。

（3）终端设备业务中电机是否均为发行人自产

报告期内，发行人终端设备业务中使用的异步电机均为发行人自产，占终端设备电机采购量比例分别为 31.11%、22.58%及 25.51%，其余电机系选择其他电机供应商采购。

3、结合原材料采购价格变动、漆包线、硅钢等主要原材料消耗配比等分析说明各主要产品单位成本构成（料、工、费）变动的原因及合理性

报告期内，各主要产品单位成本构成（料、工、费）情况如下表所示：



(1) 微特电机产品

单位：元/台

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	60.28	74.04%	61.21	73.36%	75.28	75.81%
直接人工	8.98	11.03%	11.11	13.32%	12.08	12.17%
制造费用	10.49	12.88%	9.74	11.68%	10.17	10.24%
运输费	1.67	2.05%	1.37	1.64%	1.77	1.78%
单位成本	81.40	100.00%	83.44	100.00%	99.29	100.00%

注：上表中单位成本计算时为微特电机整机的销量，不含组件数量。

报告期内，发行人微特电机产品单位成本构成主要为直接材料，报告期内，微特电机产品单位直接材料金额逐年下降，占比较为稳定，小幅下滑后回升。

发行人微特电机业务生产所需的主要原材料包括漆包线、定子铁芯（硅钢）等，报告期各期，主要原材料采购价格变动情况及消耗配比情况如下表所示：

项目	漆包线		定子铁芯		转子铁芯	
	平均采购单价（元/kg）	消耗配比（kg/台）	平均采购单价（元/个）	消耗配比（个/台）	平均采购单价（元/个）	消耗配比（个/台）
2024 年度	66.82	0.25	10.25	0.60	5.96	0.98
2023 年度	59.92	0.25	9.95	0.61	5.37	0.995
2022 年度	61.89	0.28	14.42	0.59	7.00	0.98

2023 年度，发行人单位材料成本及占比均有所下滑的主要原因如下：

1）发行人电机主要硅钢类原材料（定子铁芯、转子铁芯等）2023 年的平均采购单价较 2022 年下降约 20%-30%，漆包线小幅下降 3%，其他材料的平均采购价格受市场价格的影响也有所下滑；

2）发行人生产及销售的电机型号种类众多，不同型号的电机由于体积差异及结构差异影响，每台电机的漆包线耗用量及所需定子铁芯的大小也有较大差异，因此单位材料成本差异较大，电机产品的整体平均单位材料成本受不同型号电机销售占比变动的影响较大。2023 年，发行人电机的销售结构发生变化，销售给黑猫集团及荣宝雨单价、单位成本较高的交流电机销量大幅下滑，相关产品销量占同类电机的比例由 2022 年的 13%下降至 2023 年的 3%；2023 年销售给拓



邦的高单价直流电机销量大幅下滑，相关产品销量占同类电机的比例由 2022 年的 9%下降至 2023 年的 1%。

2024 年度，发行人微特电机产品单位材料成本小幅下降，占比小幅回升，与主要材料漆包线及硅钢类原材料平均采购价格的上涨趋势存在一定差异，主要原因如下：

1) 2024 年占发行人电机成本约 3%-4%的磁体原材料的平均采购价格受市场价格影响较 2023 年持续下滑，下降约 23%；

2) 发行人电机产品中单位成本相对偏低的直流电机销量占比小幅上升，由 2023 年的 38%上升至 2024 年的 45%，受产品销售结构变动影响，拉低了电机产品整体的单位材料成本；

3) 发行人 2024 年交流电机的销售中，销售给普来得、浙江鸿屹等客户单价及单位成本较低的电机的销量占同类电机的比例从 2023 年的 31%增加至 2024 年的 48%，拉低了 2024 年交流电机平均单位材料成本；

4) 2024 年度，发行人下游市场迎来正常采购需求，公司销售规模大幅回升，受规模效应影响，发行人微特电机产品的单位人工费用有所下降，直接材料金额占比小幅回升。

(2) 终端设备产品

单位：元/台

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	78.29	71.52%	86.85	72.00%	90.95	76.59%
直接人工	12.94	11.82%	13.29	11.02%	11.96	10.07%
制造费用	16.36	14.95%	18.16	15.05%	13.91	11.72%
运输费	1.87	1.71%	2.34	1.94%	1.92	1.62%
单位成本	109.45	100.00%	120.64	100.00%	118.74	100.00%

注：上表中单位成本计算时为终端设备产品整机的销量，不含组件数量。

报告期内，发行人终端设备产品单位成本构成主要为直接材料及制造费用，其中，单位直接材料金额及占比均逐年下降，单位制造费用金额及占比先升后降。

发行人终端设备生产所需的主要原材料为 ABS 等，报告期各期，主要原材料采购价格变动情况及消耗配比情况如下表所示：

项目	ABS
----	-----



	平均采购单价（元/kg）	消耗配比（kg/台）
2024 年度	10.56	0.91
2023 年度	9.87	1.03
2022 年度	12.44	0.98

2023 年度，发行人终端设备产品的单位直接材料成本金额及占比均有所下滑，单位制造费用金额及占比有所增长，主要原因如下：

1) 终端设备产品的主要原材料 ABS 的平均采购价格受市场价格影响较 2022 年下降约 21%，单位材料采购成本小幅下降；

2) 不同类别终端设备产品的单位材料成本差异较大，2023 年，单位材料成本较低的真空包装机销售收入占终端设备产品整体收入的比例由 2022 年的 1.62% 增长至 6.27%，拉低了整体的单位材料成本；

3) 2023 年度，发行人终端设备的生产销售主体宁波诚邦“年产 180 万台碎纸机技术改造项目新建厂房”完工转固，计入终端设备产品制造费用中的折旧较 2022 年有所增加；同时，发行人在车间扩建的过程中同步对旧车间进行修理，厂房维修支出有所增加，故单位制造费用金额及占比均有所增加，单位材料成本占比随之有小幅下降。

2024 年度，发行人终端设备产品的单位直接材料成本金额下降，占比相对稳定，单位制造费用金额及占比有所下滑，主要原因如下：

1) 发行人生产及销售的终端设备型号较多，不同型号的碎纸机等产品由于体积和外观差异，单台设备的 ABS 消耗量也有较大差异，中大型设备的 ABS 单耗量相对较大，因此单位材料成本差异较大，终端设备的整体平均单位材料成本受不同型号碎纸机销售占比变动的较大影响。2024 年度，公司办公设备业务大客户得力集团的部分型号转为自产后，发行人对得力集团的销售大幅下滑，得力集团部分中大型终端设备的销售随之下滑，拉低了 2024 年终端设备产品的整体单位材料成本；

2) 2024 年度，发行人终端设备的生产销售主体宁波诚邦随着自有新建厂房的完工，由于旧车间等修理发生的维修支出减少，此外，受 2024 年度终端设备业务产销量的下降影响，发行人终端设备的生产销售主体宁波诚邦的劳务费用支出较上年下滑约 37%，单位制造费用及占比因此存在小幅下滑。

综上，发行人主要产品单位成本构成（料、工、费）主要受发行人原材料采



购价格、产品销售结构及公司厂房整体建设进度等影响呈现小幅波动，与实际经营情况具有匹配性。

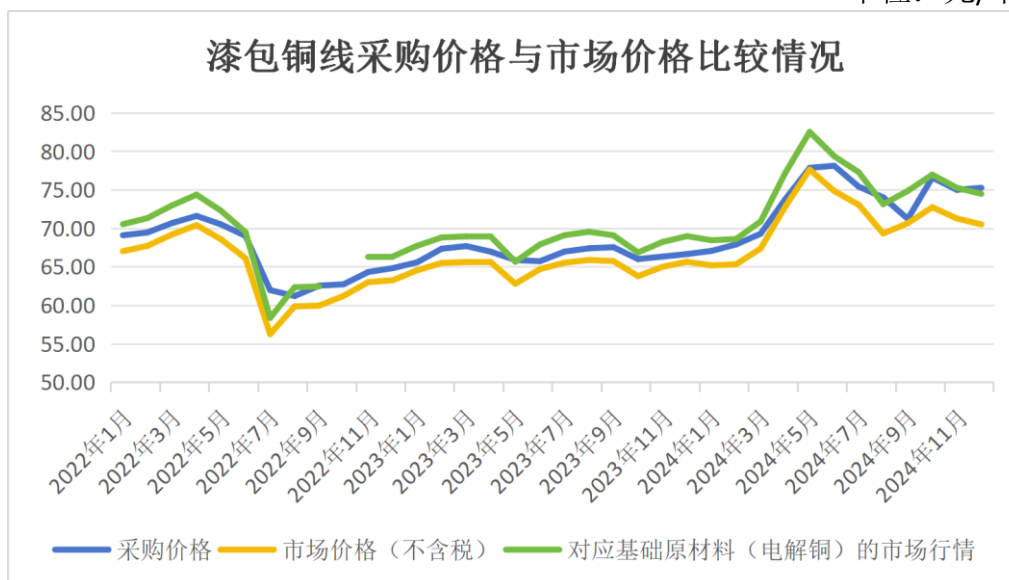
4、说明主要原材料（其中漆包线请区分漆包铜线、漆包铝线）各期采购价格与该原材料市场价格、对应基础原材料的市场行情是否相符，发行人采购价格的公允性

（1）漆包线

1) 漆包铜线

报告期各期，发行人漆包铜线采购价格与该原材料市场价格、对应基础原材料的市场行情比较情况如下图所示：

单位：元/千克



注 1：市场价格（不含税）数据来源于 choice 含税价换算，choice 数据取自上海有色网（含税）；

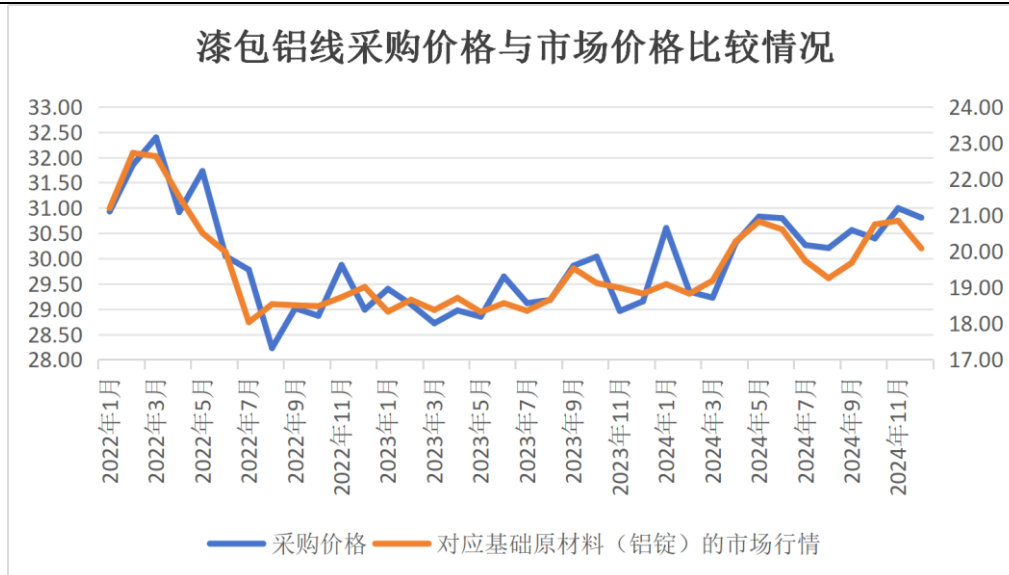
注 2：对应基础原材料（电解铜）的市场行情数据来源于 choice，choice 数据取自上海有色网（含税），2022 年 10 月无市场数据。

由上图可知，发行人漆包铜线各期采购价格与该原材料市场价格、对应基础原材料的市场行情相符，采购价格公允。

2) 漆包铝线

由于漆包铝线的整体市场销售较少，市场上无漆包铝线的市场价格汇总数据，生产漆包铝线的主要原材料为铝锭。报告期内，发行人采购的漆包铝线的平均采购价格及对应基础原材料的市场行情比较情况如下图所示：

单位：元/千克



注 1：对应基础原材料（电解铜）的市场行情数据来源于 choice，choice 数据取自 IAI 国际铝业协会。

由上图可知，发行人漆包铝线各期采购价格与该原材料对应基础原材料的市场行情相符，采购价格公允。

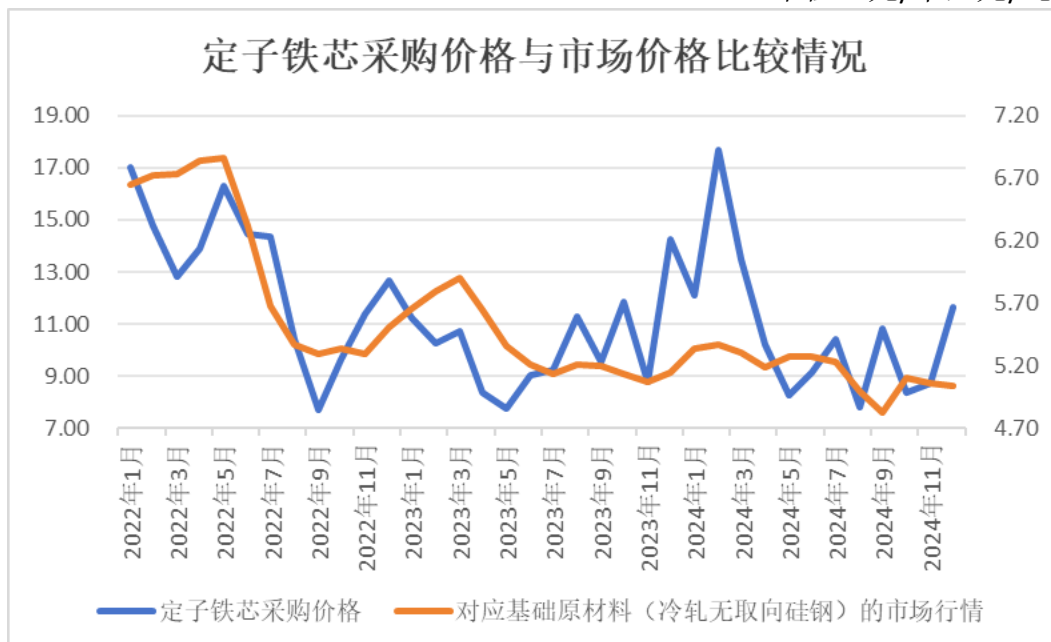
（2）硅钢类

公司采购的硅钢类产品均为定制化生产后的成品铁芯/冲片，公司产品种类较多，铁芯及冲片的规格型号也较多，各规格型号间叠厚、模具形式及重量等均有较大差异，价格差异也因此较大，发行人各期的平均采购价格受硅钢价格及当期采购结构的共同影响。由于铁芯及冲片材料均为定制化材料，无法与该原材料的市场价格直接比较，生产铁芯及冲片的主要原材料为硅钢。

1) 定子铁芯

报告期内，发行人采购的定子铁芯的平均采购价格及对应基础原材料的市场行情比较情况如下图所示：

单位：元/个，元/吨





注 1：对应基础原材料（冷轧无取向硅钢）的市场行情数据来源于 choice，2022 年 1 月-2024 年 7 月数据取自“冷轧无取向硅钢(0.5*1200*C):武钢 50WW800:上海”，由于前述数据已停止更新，2024 年 8 月-12 月数据取自“冷轧无取向硅钢：800 牌号”；

注 2：公司定子铁芯的基础原材料冷轧无取向硅品类较多，此处仅做变动趋势比较；

注 3：公司分别于 2022 年 10 月及 2023 年 12 月采购入库了少量核电定子铁芯（用于生产核级阀门电动执行机构用电动机），此类铁芯的单价在 800-1000 元/个，报告期内发行人定子铁芯的平均采购单价为 11.34 元/个，此类铁芯大幅拉高相应采购月份的平均采购单价，上图为剔除此部分核电定子铁芯后的平均采购价格与市场价格比较情况。

报告期内，公司定子铁芯的价格波动与硅钢市场价格波动趋势基本一致，2024 年 1-3 月间与市场价格波动趋势存在一定差异，主要系发行人定子铁芯的平均采购价格为平均每个铁芯的采购单价，不同规格大小的定子铁芯间价差较大。

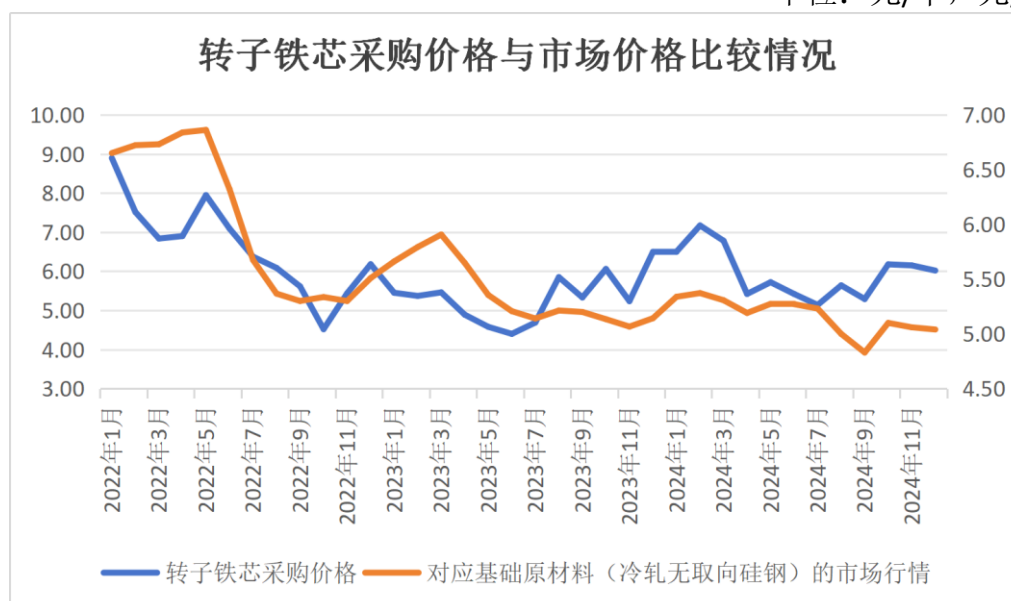
2024 年 1-3 月，公司定子铁芯的采购价格波动趋势与硅钢片市场价格波动趋势存在差异，主要系受订单需求影响，公司 2024 年初采购的大规格定子铁芯金额占比相对偏高，大规格定子铁芯由于体积与重量更大，平均采购单价较相对小规格的定子铁芯高约 150%，拉高了整体的平均采购单价。

报告期内，公司采购定子铁芯价格虽因种类、型号等因素有一定波动，但其走势与对应基础原材料的市场变动趋势基本一致，除受采购结构的变动引起的平均采购价格变动影响外，发行人定子铁芯的采购均价与该原材料对应基础原材料的市场行情相符，采购价格公允。

2) 转子铁芯

报告期内，发行人采购的转子铁芯的平均采购价格及对应基础原材料的市场行情比较情况如下图所示：

单位：元/个，元/吨





注 1：对应基础原材料（冷轧无取向硅钢）的市场行情数据来源于 choice，2022 年 1 月-2024 年 7 月数据取自“冷轧无取向硅钢(0.5*1200*C):武钢 50WW800:上海”，由于前述数据已停止更新，2024 年 8 月-12 月数据取自“冷轧无取向硅钢：800 牌号”；

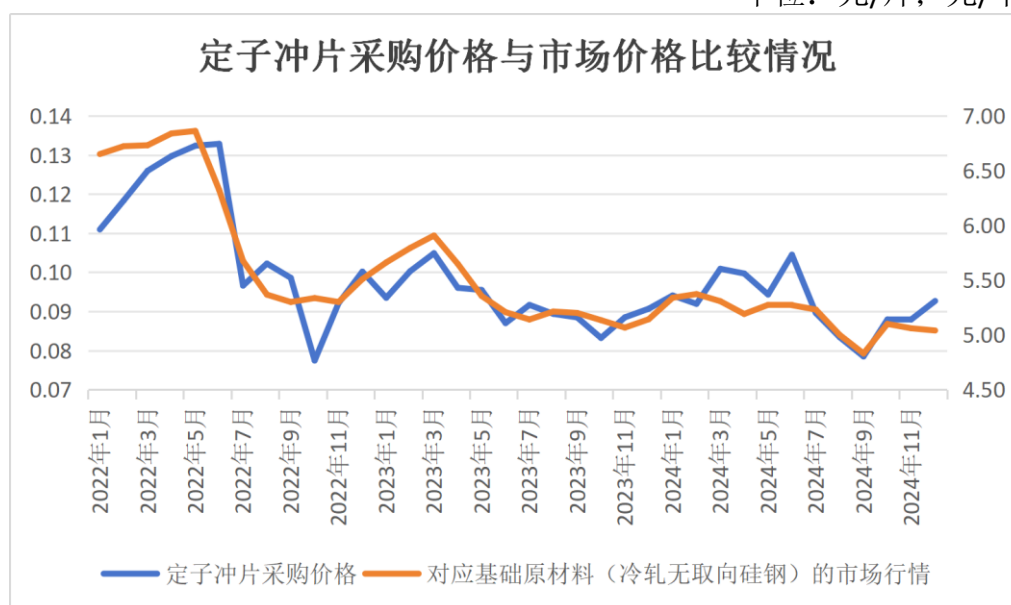
注 2：公司转子铁芯的基础原材料冷轧无取向硅品类较多，此处仅做变动趋势比较。

报告期内，公司转子铁芯的平均采购价格虽因种类、型号等因素有一定波动，但其走势与对应基础原材料的市场变动趋势基本一致，发行人转子铁芯的采购均价与该原材料对应基础原材料的市场行情相符，采购价格公允。

3) 定子冲片

报告期内，发行人采购的定子冲片的平均采购价格及对应基础原材料的市场行情比较情况如下图所示：

单位：元/片；元/千克



注 1：对应基础原材料（冷轧无取向硅钢）的市场行情数据来源于 choice，2022 年 1 月-2024 年 7 月数据取自“冷轧无取向硅钢(0.5*1200*C):武钢 50WW800:上海”，由于前述数据已停止更新，2024 年 8 月-12 月数据取自“冷轧无取向硅钢：800 牌号”；

注 2：公司定子冲片的基础原材料冷轧无取向硅品类较多，此处仅做变动趋势比较。

由上图可知，发行人定子冲片各期采购价格与该原材料对应基础原材料的市场行情相符，采购价格公允。

综上，发行人主要原材料的各期采购价格与该原材料市场价格及对应基础原材料的市场行情相符，发行人采购价格公允。

（二）毛利率变动及下滑风险



1、说明报告期内产品价格整体下降但毛利率总体波动较小的原因及合理性

报告期内主营业务毛利率分别为 22.15%、22.12%和 22.95%，基本保持稳定。2023 年度小幅下降 0.03 个百分点，2024 年度小幅上升 0.83 个百分点。分产品类型的毛利率变动情况分析如下：

（1）微特电机及其组件的毛利率变动分析

报告期内，微特电机及组件的毛利率分别为 21.55%、20.80%和 22.17%，其中微特电机整机的毛利额占比分别为 97.90%、99.11%和 98.34%，报告期内微特电机整机的单位销售价格及单位销售成本变动对毛利率的影响情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位销售价格	102.01	103.32	124.66
单位销售成本	79.20	81.60	97.96
毛利率	22.36%	21.02%	21.42%
单位售价变动对毛利率的影响 ^{注 1}	-1.02%	-16.23%	-
单位成本变动对毛利率的影响 ^{注 2}	2.35%	15.83%	-
毛利率的总体变动	1.34%	-0.40%	-

注 1：单位售价增长使得毛利率提高的幅度系假设单位成本保持不变的情况下所进行的测算：毛利率提高点数=[（1-上年度单位成本/本年度单位售价）-（1-上年度单位成本/上年度单位售价）]*100%；

注 2：单位成本上升使得毛利率下降的幅度系假设单位售价保持不变的情况下所进行的测算：毛利率降低点数=[（1-本年度单位成本/本年度单位售价）-（1-上年度单位成本/本年度单位售价）]*100%。

报告期内电机整机单价分别为 124.66 元、103.32 元和 102.01 元，单位成本分别为 97.96 元、81.60 元和 79.20 元，均呈持续下降的态势。2023 年度电机单价和成本均大幅下降，主要原因系因客户需求变动导致高价格电机型号占比下降；2024 年度电机整机单价和成本变动不大。

报告期公司微特电机整机毛利率分别为 21.42%、21.02%和 22.36%，毛利率先降后升。2023 年度电机整机毛利率小幅下降 0.40 个百分点，尽管 2023 年电机主要原材料硅钢成本下降超过 10%以上，但由于市场竞争激烈，为配合取得订单，部分串激电机的销售价格战略性下调，下降幅度大于成本的下降幅度，因此导致电机整体毛利率小幅下降，但整体电机产品毛利率波动较小。

2024 年度电机整体毛利率小幅上升 1.34 个百分点，主要原因系电机销量大幅上升约 43%，其中高毛利率的交流电机和直流电机产品因客户需求恢复或取得



新产品订单等因素影响使得销量增长超过 50%以上,低毛利率的串激电机销量减少 30%。

综上,报告期内,微特电机整机产品价格下降主要是受产品内部结构变动引起,随着产品结构变化,产品单价下降,单位成本亦下降,因此微特电机毛利率变动较小具有合理性。

(2) 办公设备及组件的毛利率变动分析

报告期内,办公设备及组件的毛利率分别为 23.76%、25.15%和 25.57%,其中,办公设备整机的毛利额占比分别为 98.53%、98.50%和 97.99%,报告期内,办公设备整机的单位销售价格及单位销售成本变动对毛利率的影响情况如下:

单位:元/台

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位销售价格	148.66	164.05	155.05
单位销售成本	110.93	123.10	118.42
毛利率	25.38%	24.96%	23.63%
单位售价变动对毛利率的影响	-7.77%	4.19%	-
单位成本变动对毛利率的影响	8.19%	-2.85%	-
毛利率的总体变动	0.42%	1.34%	-

报告期办公设备整机毛利率分别为 23.63%、24.96%和 25.38%,持续上升。其中碎纸机毛利率分别为 22.07%、23.44%和 24.23%,塑封机毛利率分别为 36.15%、38.87%和 40.33%,均呈现持续小幅上升的态势,但整体波动都较小,主要原因系办公设备类产品以外销为主,随着得力集团收入下降,公司办公设备类产品外销比例由 2022 年的 73.51%上升至 2023 年的 80.77%,2024 年度境外销售占比高达 87.97%,而办公设备的外销毛利率大幅高于内销毛利率 8-11 个百分点所致,此外 2023 年以来美元兑人民币汇率持续走高并维持高位运行,受益于汇率波动导致产品按人民币计价的销售价格有小幅上升。

综上,报告期内办公设备产品单价和成本波动系由于不同产品型号销售占比变动所致,变动具有合理性。

(3) 厨房小家电及组件的毛利率变动分析

报告期内,厨房小家电及组件的毛利率分别为 25.12%、23.77%和 29.24%,其中,厨房小家电整机的毛利额占比分别为 99.75%、99.97%和 99.90%,报告期



内，厨房小家电整机的单位销售价格及单位销售成本变动对毛利率的影响情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位销售价格	118.18	115.76	123.36
单位销售成本	83.65	88.25	92.43
毛利率	29.22%	23.76%	25.07%
单位售价变动对毛利率的影响	1.56%	-4.93%	-
单位成本变动对毛利率的影响	3.89%	3.62%	-
毛利率的总体变动	5.45%	-1.31%	-

报告期内，厨房小家电整机毛利率分别为 25.07%、23.76%和 29.22%，毛利率先降后升。2023 年毛利率略有下降，主要是因为 2022 年度，公司真空包装机刚推出，销售额较少，只有爱丽思集团一家客户，2023 年度公司真空包装机新增客户-纽威品牌，该客户所需的产品型号的销售价格略低于爱丽思集团，毛利率亦偏低，因此拉低了当年真空包装机的单价和毛利率；

2024 年度毛利率较 2023 年度上升 5.45 个百分点，主要系由于通过技术改进，节省了 BOM 表中的材料成本导致成本下降。此外受益于 2024 年度美元维持高位运行，销售单价小幅上升所致。从销售成本来看，真空包装机单位成本分别为 92.43 元、88.24 元和 83.64 元，报告期呈持续下降的趋势，2023 年成本下降系由于原材料 ABS 价格下降，2024 年成本下降系技术改进所致。

综上，2022-2024 年，发行人主要产品销售单价持续下降，系由于产品型号结构发生变动导致，随着单价下降，单位成本亦下降，因此整体毛利率变动不大，具有合理性。

2、说明技术改进节省材料成本导致厨房小家电毛利率上升的具体情况，报告期内是否存在其他技术改进导致成本下降的情形

（1）说明技术改进节省材料成本导致厨房小家电毛利率上升的具体情况

发行人自 2021 年开始进入厨房小家电市场，报告期内，公司厨房小家电整机的销售数量分别为 2.18 万台、8.88 万台、8.72 万台，主要为真空包装机产品，厨房小家电收入占当期主营业务收入的比例分别为 0.44%、1.94%和 1.57%，占比较小。报告期内，公司发现部分型号的真空包装机现有材料利用存在改进空间，在与客户沟通后，2024 年通过对报告期内合计销售金额占比约为 39%的型号的



真空包装机产品线路板组件重新设计节省其材料成本约 12%，同时对电器接线组件工艺进行了改进、对部分物料进行重新选型及参数调整节省材料成本约 1%，具体情况如下：

单位：元

技术改进前				技术改进后				增减变化金额
物料名称	单位	用量	金额	物料名称	单位	用量	金额	
线路板组件	Pcs	1	29.07	电源板组件	Pcs	1	20.87	-8.20
电器接线组件-白	Pcs	1	11.49	电器接线组件-白	Pcs	1	2.61	-8.88
-	-	-	-	电源线-白	Pcs	1	3.52	3.52
-	-	-	-	微型真空泵	Pcs	1	4.61	4.61
其他材料成本			29.16	其他材料成本			28.17	-0.99
材料成本合计			69.72	材料成本合计			59.78	-9.94

由上表可知，公司对真空包装机线路板组件、电器接线组件等重新设计后其材料成本下降，前述技术改进对节省厨房小家电材料成本效果较为显著。

（2）报告期内是否存在其他技术改进导致成本下降的情形

报告期内，公司存在技术改进的情况：一是针对设计成熟且已进入长期量产销售阶段的产品进行评估和工艺、装备的改进，以保障产品的合格率及生产效率，一般不会对成本产生较大影响；二是对于设计完成且处于小批试产或者初步量产阶段的产品，公司技术部门通过评估，若发现现有方案确实存在不合理或者缺陷的情形，在保证产品质量和性能及技术改进方案具备可行性的前提下，公司会在与客户沟通协商后进行技术改进，此类改进会导致成本下降。报告期内，发行人的技术改进除厨房小家电中的部分真空包装机外，基本为第一种情形，不存在其他大幅度影响成本的技术改进情形。报告期内，真空包装机的销售占比较小，不会引起公司整体的毛利率大幅度变动。

3、区分终端应用场景，说明电机业务、终端设备业务中各类产品销售单价、单位成本、毛利率变动情况及原因。说明发行人碎纸机电机对外销售价格与碎纸机产品使用的电机单位成本变动趋势是否一致，碎纸机电机与碎纸机产品的毛利率变动趋势是否一致；碎纸机与塑封机毛利率水平差异较大的原因

（1）区分终端应用场景说明电机业务、终端设备业务中各类产品销售单价、单位成本、毛利率变动情况及原因



电机业务主要应用场景包括园林工具、泵阀设备、办公设备和纺织机械，收入占电机业务比例超过 85%以上，各类应用领域电机整机销售单价、单位成本、毛利率变动情况及原因如下表所示：

1) 园林工具领域

单位：元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售价格	95.39	1.60%	93.88	-29.01%	132.25
单位销售成本	76.24	0.50%	75.86	-27.65%	104.85
毛利率	20.07%	0.88%	19.20%	-1.52%	20.72%

报告期内应用于园林工具的电机平均销售单价分别为 132.25 元、93.88 元和 95.39 元，2023 年销售单价大幅下降，单位成本相应下降，下降的原因系销售的应用于园林工具的电机类型有所变动。应用于园林工具的电机类型包括交流电机、直流电机和串激电机，交流电机产品均价较高在 200 元以上，直流电机和串激电机产品均价相对较低在 70-120 元左右，2023 年度因销售电机类型型号发生变动，交流电机销售收入占比由 2022 年度的 35.05%下降至 25.82%，导致平均单价大幅下降。2024 年度销售单价和单位成本基本保持稳定。

报告期内，园林工具领域电机的毛利率分别为 20.72%、19.20%和 20.07%。2023 年度应用于园林工具的电机毛利率较 2022 年度小幅下降 1.52 个百分点，主要原因系园林工具类主要客户黑猫集团 2023 年毛利率大幅下降 7.85 个百分点，黑猫集团采购的交流电机和串激电机应用于园林工具中的清洗设备，其产品技术指标要求相对没有很高，但市场竞争相对激烈，因此 2023 年产品价格均有 9-10%左右的下降，导致毛利率下降。2024 年度应用于园林工具的电机毛利率较 2023 年度上升 0.88 个百分点，变动较小，主要原因系主要客户创科实业毛利率小幅上升 0.59 个百分点，其次 2024 年新开发的少量客户毛利率较高，约为 25%，略微拉高了整体毛利率。

2) 泵阀设备领域

单位：元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售价格	120.31	-13.76%	139.51	-3.58%	144.68



项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售成本	88.40	-13.52%	102.22	-3.84%	106.30
毛利率	26.52%	-0.20%	26.73%	0.20%	26.53%

报告期内应用于泵阀设备领域的电机产品平均销售单价分别为 144.68 元、139.51 元和 120.31 元，呈持续下降趋势，相应的单位成本也相应下降，主要原因系销售产品型号结构发生变动所致。2024 年度销售单价下降较多，主要原因系①低价格产品收入增多：百适乐集团产品销售平均单价在 60 元左右，其收入占比由 2023 年度的 19.54% 上升至 2024 年度的 25.92%；②高单价产品收入减少：福斯流体产品单价在 700 元以上，其收入占比由 2023 年度的 10.70% 下降至 2024 年度的 4.94%。上述产品销售结构变动导致产品单价和单位成本下降。

报告期内毛利率分别为 26.53%、26.73% 和 26.52%，较为稳定。

3) 办公设备领域

单位：元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售价格	73.67	0.50%	73.30	-3.71%	76.13
单位销售成本	62.40	0.51%	62.08	-5.84%	65.93
毛利率	15.30%	-	15.30%	1.91%	13.40%

报告期内应用于办公设备领域的电机产品平均销售单价分别为 76.13 元、73.30 元和 73.67 元，单位成本变动趋势与单价保持一致。2023 年度销售单价小幅下降 3.71%，主要原因系茂新五金新增一款销售金额超过 1,000 万元的型号单价为 61.06 元，拉低了产品均价。

报告期内毛利率分别为 13.40%、15.30% 和 15.30%。2023 年毛利率较 2022 年度上升 1.91 个百分点系由于茂新五金的该款产品毛利率相对较高，因此拉高了 2023 年度办公设备应用领域电机的平均毛利率。2024 年度毛利率与 2023 年度基本稳定。

4) 纺织机械领域



单位：元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售价格	144.19	-7.67%	156.17	-4.31%	163.19
单位销售成本	89.86	-13.41%	103.78	-5.06%	109.31
毛利率	37.68%	4.13%	33.55%	0.53%	33.02%

报告期内应用于纺织机械领域的电机产品平均销售单价分别为 163.19 元、156.17 元和 144.19 元，呈持续下降趋势，单位成本也相应持续下降。主要原因系①主要客户欧瑞康产品中的磁钢采购价格持续大幅下降，导致成本大幅下降，由于公司定价主要系根据成本加合理利润率，因此相应的销售价格也有所下调。②2024 年度，单价相对较低的客户普来得和鸿屹智能的收入增加，其收入占比由 2023 年度 11.56% 上升至 31.02%，而其产品价格区间在 110-130 左右，因此拉低了销售均价。

报告期内毛利率分别为 33.02%、33.55% 和 37.68%，呈现持续上升趋势，主要系由于原材料磁钢采购价格下降所致。

终端设备业务主要是碎纸机、塑封机、真空包装机，收入占终端设备业务比例超过 98% 以上，各类终端设备整机销售单价、单位成本、毛利率变动情况及原因如下表所示：

1) 碎纸机

单位：元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售价格	145.58	-8.65%	159.37	4.01%	153.22
单位销售成本	110.31	-9.60%	122.02	2.19%	119.40
毛利率	24.23%	0.80%	23.44%	1.36%	22.07%

报告期内，碎纸机平均销售平均单价分别为 153.22 元/台、159.37 元/台和 145.58 元/台。2023 年度，碎纸机平均销售单价上涨 4.01%，主要是因为 2023 年，公司与爱可品牌的销售额增加，该客户碎纸机销售额占比从 2022 年度的 5.74% 上升至 2023 年度的 15.32%，而该客户的碎纸机 2023 年度均价为 206.09 元/台，高于公司碎纸机平均价格，因此拉高了当年度公司碎纸机平均销售单价。

2024 年度，碎纸机平均销售单价较 2023 年度下降 8.65%，主要是因为①公司与得力集团的合作减少，得力集团部分价格相对高的产品的采购量下降所致。



②公司销售给仲林集团的碎纸机型号中部分是手摇碎纸机，价格相对较低，2024年度手摇碎纸机收入占仲林集团碎纸机收入比重由2023年度的23.59%上升至31.52%，导致仲林集团碎纸机单价由2023年度的79.41元下降至66.57元，拉低了2024年度公司碎纸机平均价格。

报告期内碎纸机整机毛利率分别为22.07%、23.44%和24.23%，呈现小幅上升的趋势，主要原因是公司碎纸机销售以外销为主，报告期内碎纸机整机境外销售占比分别为70.27%、78.52%和86.90%，呈持续上升趋势，2023年以来美元兑人民币汇率持续走高并维持高位运行，受益于汇率波动导致产品按人民币计价的销售价格有小幅上升。同时得力集团碎纸机毛利率低于平均，随着得力集团收入下滑，碎纸机平均毛利率上升。

2) 塑封机

单位：元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售价格	250.43	-1.42%	254.03	7.59%	236.12
单位销售成本	149.43	-3.77%	155.28	3.01%	150.75
毛利率	40.33%	1.46%	38.87%	2.72%	36.15%

报告期内，塑封机整机平均销售单价分别为236.12元/台、254.03元/台和250.43元/台。2023年度塑封机平均销售单价较2022年度上涨7.59%，主要是因为2023年度爱可品牌增加了部分塑封机的采购，其塑封机的采购均约为466元/台，远高于其他公司塑封机的采购单价，因此拉高了当年度塑封机的价格。2024年度塑封机销售价格与2023年度比较变动不大。

报告期内，塑封机整机毛利率分别为36.15%、38.87%和40.33%，呈现持续上升趋势，整体变动较小，主要原因系塑封机以境外销售为主，其境外销售占比分别为98.97%、100%和100%，2023年美元兑人民币汇率持续走高并维持高位运行，受益于汇率波动导致产品按人民币计价的销售价格有小幅上升。

3) 真空包装机

单位：元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售价格	118.17	2.09%	115.75	-6.17%	123.36



项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
单位销售成本	83.64	-5.21%	88.24	-4.53%	92.43
毛利率	29.22%	5.45%	23.77%	-1.31%	25.07%

报告期内，真空包装机平均销售单价分别为 123.36 元/台、115.75 元/台和 118.17 元/台。2023 年度，真空包装机平均销售单价较 2022 年度下降 6.17%，主要是因为 2022 年度，公司真空包装机刚推出，销售额较少，只有爱丽思集团一家客户，2023 年度公司真空包装机新增客户-纽威品牌，该客户产品型号销售价格略低于爱丽思集团，因此拉低了 2023 年度真空包装机平均单价。2024 年度，真空包装机价格与 2023 年度变动不大。

报告期内，真空包装机整机毛利率分别为 25.07%、23.77%和 29.22%，毛利率先降后升。2023 年毛利率下降 1.31 个百分点，主要系为销售给纽威品牌的型号规格毛利率相对偏低，拉低了当年平均毛利率。2024 年度毛利率上升 5.45 个百分点，主要系由于通过技术改进，节省了 BOM 表中的材料成本导致成本下降所致。

(2) 说明发行人碎纸机电机对外销售价格与碎纸机产品使用的电机单位成本变动趋势是否一致，碎纸机电机与碎纸机产品的毛利率变动趋势是否一致

报告期内发行人碎纸机电机对外销售价格与碎纸机产品使用的电机单位成本如下表所示：

单位：元/台

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	
碎纸机电机对外销售单价	72.95	0.55%	72.56	-4.49%	75.97
碎纸机使用电机单位成本	27.46	1.19%	27.13	-5.16%	28.61

由上表看出报告期内发行人碎纸机电机对外销售价格与碎纸机产品使用的电机单位成本变动趋势一致。

报告期内碎纸机电机与碎纸机产品的毛利率如下表所示：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
碎纸机电机	14.80%	-0.07%	14.87%	1.99%	12.88%
碎纸机整机产品	24.23%	0.80%	23.44%	1.36%	22.07%



由上表看出发行人碎纸机电机与碎纸机整机产品的毛利率 2023 年度变动趋势一致，均小幅上升；2024 年度变动趋势相反，但差异数据较小，主要原因是碎纸机电机 90%以上销往境内市场，而碎纸机产品 70%以上销往境外市场，随着境内客户得力集团收入下降，碎纸机平均毛利率升高。但是总体来看 2024 年度碎纸机电机和碎纸机产品的毛利率变动幅度均比较小。

(3) 碎纸机与塑封机毛利率水平差异较大的原因

报告期内碎纸机和塑封机整机毛利率如下表所示：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
碎纸机整机	24.23%	0.80%	23.44%	1.36%	22.07%
塑封机整机	40.33%	1.46%	38.87%	2.72%	36.15%

碎纸机和塑封机属于不同的两种产品，碎纸机竞争比较激烈，且客户采购量大，因此定价偏低，而公司开发的塑封机预热时间短，开发成本较高，因此定价高，毛利率亦会较高。公司根据客户产品的定位、结合开发成本、采购规模大小来定价，因此导致其毛利率水平有所差异，具有合理性。

4、区分微特电机产品的具体类型（如直流有刷电机、直流无刷电机等），列示各细分产品销售金额及占比、销售数量、销售单价、单位成本在报告期内变动的合理性，各类产品变动趋势是否存在明显差异及原因，与可比公司同类产品销售价格、成本构成、毛利率水平是否存在显著差异，2024 年度电机毛利率高于可比公司平均水平的原因

(1) 区分微特电机产品的具体类型（如直流有刷电机、直流无刷电机等），列示各细分产品销售金额及占比、销售数量、销售单价、单位成本在报告期内变动的合理性，各类产品变动趋势是否存在明显差异及原因

微特电机产品分类销售金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
微特电机	50,470.19	97.53%	35,824.42	98.07%	44,062.30	98.49%
其中：交流异步电机	26,239.32	50.71%	18,183.49	49.78%	21,887.57	48.93%
直流有刷电机	13,481.62	26.05%	8,106.72	22.19%	12,095.34	27.04%
直流无刷电机	4,151.87	8.02%	2,519.88	6.90%	2,600.54	5.81%



项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
交流同步电机	3,750.79	7.25%	2,687.15	7.36%	3,407.11	7.62%
串激电机	2,848.16	5.50%	4,327.45	11.85%	4,046.06	9.04%
步进电机	-1.57	0.00%	-0.29	0.00%	25.67	0.06%
微特电机组件	1,278.75	2.47%	703.63	1.93%	673.28	1.51%
合计	51,748.94	100.00%	36,528.05	100.00%	44,735.58	100.00%

报告期内微特电机主要类型产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率在报告期内变动情况如下表所示：

单位：万元、万台、元/台

产品类别	项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	变动	金额	变动	金额
交流异步电机	销售收入	26,239.32	44.30%	18,183.49	-16.92%	21,887.57
	销售数量	201.16	51.90%	132.43	-1.99%	135.11
	单价	130.44	-5.00%	137.31	-15.24%	162.00
	单位成本	100.49	-2.40%	102.96	-15.92%	122.45
	毛利率	22.96%	-2.05%	25.02%	0.61%	24.41%
直流有刷电机	销售收入	13,481.62	66.30%	8,106.72	-32.98%	12,095.34
	销售数量	191.02	61.43%	118.33	-6.87%	127.06
	单价	70.58	3.02%	68.51	-28.03%	95.20
	单位成本	56.86	-4.24%	59.38	-25.41%	79.61
	毛利率	19.44%	6.11%	13.33%	-3.04%	16.37%
直流无刷电机	销售收入	4,151.87	64.76%	2,519.88	-3.10%	2,600.54
	销售数量	32.80	122.45%	14.75	-6.37%	15.75
	单价	126.56	-25.93%	170.88	3.49%	165.12
	单位成本	91.44	-26.34%	124.14	-8.90%	136.26
	毛利率	27.75%	0.40%	27.35%	9.88%	17.47%
交流同步电机	销售收入	3,750.79	39.58%	2,687.15	-21.13%	3,407.11
	销售数量	27.38	52.39%	17.97	-17.52%	21.78
	单价	137.00	-8.40%	149.57	-4.38%	156.42
	单位成本	87.15	-13.77%	101.06	-5.09%	106.48
	毛利率	36.39%	3.96%	32.43%	0.50%	31.93%
串激电机	销售收入	2,848.16	-34.18%	4,327.45	6.95%	4,046.06
	销售数量	42.43	-32.94%	63.28	19.21%	53.08
	单价	67.12	-1.86%	68.39	-10.28%	76.23
	单位成本	64.27	1.98%	63.03	-3.88%	65.57
	毛利率	4.24%	-3.60%	7.84%	-6.13%	13.97%

从销售金额和销售数量来看，除串激电机外，其他各细分类型电机的销售收



入和数量变动趋势与公司整体收入变动趋势保持一致，报告期内先下降后回升。串激电机 2023 年不降反升主要原因系 2023 年对彩象集团的串激电机销售大幅增加 468.53 万元。2024 年度，串激电机收入大幅减少 34.18%，主要原因系黑猫集团的串激电机销售订单由于越南工厂搬迁原因导致大幅减少 2,587.31 万元。2024 年下半年越南奥立思特工厂将生产从越南奥立思特转到越南大唐，客户需对供应商重新进行资格认定，而由于流程问题，越南大唐的合格供应商资格办理时间晚于预期，由黑猫集团的其他供应商承接了 8145 型号的订单。2024 年 11 月，越南大唐通过黑猫集团合格供应商认证，该系列订单又回到了公司。

从销售单价来看，各类型产品均有一定幅度的变动，主要系由于产品结构发生变动变化导致。其中交流异步电机报告期内销售均价分别为 162.00 元/台、137.31 元/台和 130.44 元/台，报告期内销售单价下降主要是黑猫集团均价较高的产品（1288 系列）销售收入持续下降，该系列收入占交流异步电机的比例分别为 17.47%、7.14%、0.00%。

报告期内，直流有刷电机销售均价分别为 95.20 元/台、68.51 元/台和 70.58 元/台，2023 年度价格下降较多，主要是因为①高单价电机销售收入下降：拓邦股份售价相对较高的直流有刷电机 TB11822 收入占比从 24.40%下降到 2.09%；创科实业售价较高的直流有刷电机 TT7055 收入占比从 6.79%下降到 4.22%；②低单价电机销售收入占比增加：创科实业单价较低产品 TT3228（单价低于 50 元）销售收入占比从 6.09%增加至 22.33%。

报告期内，直流无刷电机销售均价分别为 165.12 元/台、170.88 元/台和 126.56 元/台，2023 年度价格变动不大；2024 年度，直流无刷电机销售均价下降较多，主要是因为创科实业两款单价较高（单价在 380 元以上）的产品收入下降，其收入占比从 33.30%下降至 4.69%。

报告期内，交流同步电机销售均价分别为 156.42 元/台、149.57 元/台和 137.00 元/台，销售均价持续下滑，主要是因为 2023 年市场行情较差，同时结合原材料价格下调，为稳定客户，给予了普来得和越剑智能部分降价；2024 年销售均价下调主要是受产品结构引起，2024 年度销售单价相对偏低的普来得、越剑智能、鸿屹智能收入增加，三家合计收入占交流同步电机的比例从 14.68%增加至 31.58%。

报告期内，串激电机销售均价分别为 76.23 元/台、68.39 元/台、67.12 元/台，



2023 年度销售均价下降 10.28%，主要原因系黑猫集团一款年销售规模 3,000 万元以上的产品价格主动下调 9.65%，从而拉低了串激电机整体单价。2024 年度串激电机单价小幅下降 1.86%，波动不大。

从单位成本和毛利率来看，报告期内交流异步电机单位成本分别为 122.45 元、102.96 元和 100.49 元，和销售单价呈现同步下降趋势，主要系由于黑猫集团单价较高产品（1288 系列）销售收入持续大幅下降所致。报告期内交流异步电机毛利率分别为 24.41%、25.02%和 22.96%，2024 年度毛利率下降 2.05 个百分点，主要原因系黑猫集团的主要交流异步电机产品 1288 系列毛利率相对平均偏高，2024 年度由于该产品型号基本不再销售，导致交流异步电机毛利率整体下降。

报告期内直流有刷电机的单位成本分别为 79.61 元、59.38 元和 56.86 元，2023 年度单位成本大幅下降 25.41%，与 2023 年度单价下降趋势一致，主要原因系拓邦股份售价相对较高且成本较高的直流有刷电机 TB11822 收入占比从 24.40%下降到 2.09%，导致整体单位成本的下降。2024 年度单位成本小幅下降 4.24%，主要原因系创科实业低单价且成本较低的 3445 型号产品当年度销售收入较 2023 年度增加 238.14%，占当年度销售收入的 31.18%，拉低了直流有刷电机单位成本。报告期内直流有刷电机毛利率分别为 16.37%、13.33%和 19.44%，2023 年度毛利率下降 3.04 个百分点、2024 年度毛利率增加 6.11 个百分点，毛利率波动主要受当年度产品结构影响，其中创科实业和拓邦股份毛利率较高，该两家客户收入占比从 2022 年度的 66.88%下降至 2023 年度的 60.86%，再回升至 2024 年的 71.07%，导致直流有刷电机整体毛利率的波动。

报告期内直流无刷电机单位成本分别为 136.26 元、124.14 元和 91.44 元，呈持续下降趋势，2023 年度单位成本小幅下降 8.90%，主要原因系部分型号产品中原材料磁瓦的采购价格下降所致；2024 年度单位成本大幅下降，主要系受到产品结构变动影响，创科实业两款单价较高（单价在 380 元以上）产品收入下降，其收入占比从 33.30%下降至 4.69%所致。直流无刷电机毛利率分别为 17.47%、27.35%和 27.75%，2023 年度毛利率大幅提高 9.88 个百分点，主要是由于部分型号产品的原材料磁瓦价格下降导致单位成本下降所致。2024 年度毛利率波动不大。

报告期内交流同步电机单位成本分别为 106.48 元、101.06 元和 87.15 元，呈



持续下降趋势，与单价波动趋势一致。主要系受到原材料价格下降以及产品结构变动影响所致。报告期内交流同步电机毛利率分别为 31.93%、32.43%和 36.39%，呈持续小幅上升趋势，主要系交流同步电机部分客户因原材料磁钢采购价格持续大幅下降导致毛利率持续上升所致。

报告期内串激电机单位成本分别为 65.57 元、63.03 元和 64.27 元，2023 年度单位成本小幅下降 3.88%，主要原因系硅钢类原材料（定子铁芯、转子铁芯、定子冲片等）2023 年的平均采购单价较 2022 年下降所致。2024 年度单位成本小幅上升 1.98%，主要原因系 2024 年度彩象集团的串激电机产品系在越南大唐生产，由于刚完成搬迁，当时越南大唐尚未有其他产品生产，因此导致分摊固定成本偏高，单位成本较高，拉高了串激电机整体单位成本。报告期串激电机毛利率分别为 13.97%、7.84%和 4.24%，呈现持续下降趋势。2023 年度下降的主要原因系由于市场竞争激烈，为配合取得订单，部分串激电机的 2023 年度销售价格战略性下调，下降幅度大于成本的下降幅度，因此导致电机整体毛利率小幅下降。2024 年度串激电机毛利率下降系单价下降但单位成本上升导致。

综上，各类细分产品销售金额、数量、销售单价、单位成本变动趋势并不完全一致，主要受报告期内客户、产品型号结构变动、原材料价格、销售定价变动等因素影响，具有合理性。

（2）与可比公司同类产品销售价格、成本构成、毛利率水平是否存在显著差异，2024 年度电机毛利率高于可比公司平均水平的原因

1）与可比公司成本结构的比较情况

报告期内，与可比公司同类产品成本结构比较情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
江苏雷利	直接材料	73.80%	75.42%	73.14%
	直接人工	14.31%	13.60%	15.06%
	制造费用	11.08%	10.17%	10.67%
	运输费	0.81%	0.80%	1.13%
祥明智能	直接材料	74.57%	76.94%	78.58%
	直接人工	13.04%	12.57%	11.55%
	制造费用	8.08%	7.01%	5.89%
	运输费	2.19%	1.91%	2.20%



项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
	其他	2.12%	1.56%	1.78%
科力尔	直接材料	76.07%	75.51%	75.58%
	直接人工	15.26%	15.10%	14.41%
	制造费用及其他	8.67%	9.39%	10.01%
星德胜	直接材料	77.36%	78.69%	80.01%
	直接人工	14.25%	13.01%	11.91%
	制造费用	7.46%	7.31%	7.03%
	运输费	0.93%	0.99%	1.05%
华阳智能（微特电机及组件）	直接材料	77.84%	76.61%	74.59%
	直接人工	12.69%	13.59%	16.06%
	制造费用	6.97%	7.22%	6.64%
	合同履行成本	2.49%	2.58%	2.71%
奥立思特（电机业务）	直接材料	74.04%	73.36%	75.81%
	直接人工	11.03%	13.32%	12.17%
	制造费用	12.88%	11.68%	10.24%
	运输费	2.05%	1.64%	1.78%

注：上表中数据来源于可比公司披露的年度报告或招股说明书中披露的营业成本/主营业务成本结构。

根据上表，可比公司成本构成中直接材料占主要部分，占比在 70%-80%，发行人电机业务成本结构与可比公司基本一致，不存在显著差异。

2）与可比公司同类产品销售价格、毛利率比较情况

单位：元/台

公司	产品类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
江苏雷利	全部产品	4.05	28.11%	4.19	29.81%	4.04	28.50%
	其中：直流电机	未披露	20.45%	未披露	18.18%	未披露	23.80%
祥明智能	全部产品	未披露	19.17%	未披露	20.00%	未披露	20.83%
	其中：交流异步电机	未披露	6.51%	未披露	8.98%	未披露	8.71%
	直流无刷电机	未披露	30.04%	未披露	31.17%	未披露	36.97%
	直流有刷电机	未披露	19.16%	未披露	21.74%	未披露	21.27%



公司	产品类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
科力尔	智能控制电子及电机	18.89	17.94%	18.71	18.30%	19.29	17.55%
星德胜	全部产品	未披露	16.23%	未披露	19.32%	未披露	18.41%
	其中：交流串激电机	32.01	11.45%	33.15	15.69%	35.91	16.18%
	直流无刷电机	52.67	26.87%	60.42	31.43%	66.67	30.11%
	直流有刷电机	16.91	15.01%	16.47	16.90%	16.32	14.78%
华阳智能	微特电机及组件	5.10	16.62%	5.59	20.81%	6.71	21.35%
可比公司平均毛利率		/	19.61%	/	21.65%	/	21.33%
奥立思特	全部电机	102.01	22.17%	103.32	20.80%	124.66	21.55%
	其中：交流异步电机	130.44	22.96%	137.31	25.02%	162.00	24.41%
	直流无刷电机	126.56	27.75%	170.88	27.35%	165.12	17.47%
	直流有刷电机	70.58	19.44%	68.51	13.33%	95.20	16.37%
	交流同步电机	137.00	36.39%	149.57	32.43%	156.42	31.93%
	串激电机	67.12	4.24%	68.39	7.84%	76.23	13.97%

注：上表中数据来源于可比公司披露的年度报告；奥立思特全部电机单价为电机整机单价，全部电机毛利率为整个电机业务板块（含组件）的毛利率。

①销售价格比较

根据上表，报告期内因可比公司披露的产品销量含有组件，不能准确计算出可比公司电机产品销售单价，且因可比公司应用领域各不相同，即使销售的是同类电机，但因规格尺寸、产品性能不同亦会导致单价不同，因此发行人产品单价与可比公司不具有可比性。

②毛利率比较

报告期内，公司电机及其组件产品的毛利率与同行业可比公司平均值较为接近，2022 年和 2023 年与祥明智能、华阳智能（电机部分）的毛利率基本一致，2024 年度由于公司毛利率上升而可比公司下降，因此毛利率差异变大。公司毛利率高于科力尔和星德胜的毛利率，低于江苏雷利毛利率。



江苏雷利毛利率较高主要是因为其子公司鼎智科技微特电机应用于医疗器械和工业自动化领域，客户包括深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司、佛山市顺德区东菱智慧电器科技有限公司等，毛利率达到 50%以上，因此拉高了江苏雷利的整体毛利率。

科力尔毛利率较低主要是因为其销售收入 70%以上应用于智能家居类产品，主要客户包括石头科技、松下（Panasonic）、美的、海信、新宝股份、伊莱克斯（Electrolux）等，而家居类电机毛利率相对较低所致。

星德胜毛利率偏低主要是因为星德胜的电机收入中 80%以上应用于吸尘器配套领域，而家居产品毛利率相对较低所致。2024 年度星德胜毛利下降 3.09 个百分点，主要是为后期其他电机新品开拓更大市场做前期规划，部分电机型号进行了降价销售所致。

华阳智能的电机产品主要应用于家用电器中的空调行业，2022 年和 2023 年度毛利率与公司较为接近，2024 年毛利率该公司下降 4.19 个百分点，但未披露毛利率下降的原因。

综上，报告期内公司和可比公司毛利率相比存在一定差异，但具有合理性。

3) 2024 年度电机毛利率高于可比公司平均水平的原因

2024 年度，公司毛利率高于同行业可比公司平均毛利率 2.50 个百分点，主要是因为 2024 年度星德胜为后期其他电机新品开拓更大市场做前期规划，部分电机型号进行了降价销售导致毛利率较上年度下降 3.09 个百分点；华阳智能毛利率较上年度下降 4.19 个百分点，剔除星德胜、华阳智能，其他同行业可比公司 2024 年平均毛利率为 21.83%，与公司 2024 年毛利率相差不大。

5、说明不同客户的同类产品销售毛利率是否存在明显差异及原因，发行人的定价策略。区分产品类型，说明境外毛利率高于境内的原因及合理性，境外产品需求复杂的具体体现；同一客户境内外同类产品的毛利率是否存在明显差异及原因

(1) 说明不同客户的同类产品销售毛利率是否存在明显差异及原因，发行人的定价策略

公司存在少量同类产品销售给不同客户，具体情况如下表所示：



产品型号	客户名称	毛利率		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
8077 型号（交流异步）	江苏普来得科技发展有限公司	**	**	**
	盐城华亚纺织机械制造有限公司	**	**	**
	浙江精工智能纺织机械有限公司	**	**	**
	浙江越剑智能装备股份有限公司	**	**	**
	常州富兴机电有限公司	**	**	**
8025 型号（交流同步）	江苏普来得科技发展有限公司	**	**	**
	欧瑞康（中国）科技有限公司	**	**	**
	绍兴华裕纺机有限公司	**	**	**
	浙江贵祥新材料有限公司	**	**	**
	浙江鸿屹智能装备科技有限公司	**	**	**
	浙江精工智能纺织机械有限公司	**	**	**
	浙江日发纺机技术有限公司	**	**	**
	浙江越剑智能装备股份有限公司	**	**	**
	常州富兴机电有限公司	**	**	**
	盐城华亚纺织机械制造有限公司	**	**	**
9060 型号（交流异步）	广东邦泽创科电器股份有限公司	**	**	**
	茂新五金制品（深圳）有限公司	**	**	**

由上表看出，同类产品销售给不同客户的毛利率存在一定差异，但差异不大，均在合理区间内。产生差异的主要原因为公司定价时会考虑客户采购规模、议价能力、付款方式等所致。

公司定价策略为成本加成，同时考虑发行人具体产品竞争力（主要根据下游细分市场终端应用竞争程度、竞品性能及价格情况）、客户需求变化、客户销售规模、付款方式、议价能力、客户需求变化等方面综合考虑。绝大部分情况下，不同客户产品具有定制性，型号存在差异，产品设计、生产难度不同，因此单价、毛利会存在不同，但不存在重大差异。

（2）区分产品类型，说明境外毛利率高于境内的原因及合理性，境外产品需求复杂的具体体现；同一客户境内外同类产品的毛利率是否存在明显差异及原因

1）区分产品类型，说明境外毛利率高于境内的原因及合理性，境外产品需求复杂的具体体现



报告期各类产品境内外毛利率比较如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)
境内	21.76%	42.06%	19.07%	41.09%	20.04%	44.09%
——微特电机及组件	21.96%	39.68%	19.46%	35.50%	20.66%	37.05%
——办公设备及组件	18.52%	2.35%	16.60%	5.58%	16.80%	7.04%
——厨房小家电及组件	17.44%	0.03%	-2.23%	0.00%	-	-
境外	23.81%	57.94%	24.25%	58.91%	23.82%	55.91%
——微特电机及组件	22.39%	39.20%	22.22%	33.52%	22.47%	35.92%
——办公设备及组件	26.54%	17.20%	27.19%	23.45%	26.27%	19.55%
——厨房小家电及组件	29.43%	1.55%	23.79%	1.94%	25.12%	0.44%
合计	22.95%	100.00%	22.12%	100.00%	22.15%	100.00%

报告期内，公司主营业务收入境内销售毛利率分别为 20.04%、19.07%和 21.76%，小幅下降后回升，其中电机类毛利率为 20.66%、19.46%和 21.96%；办公设备类毛利率分别为 16.80%、16.60%和 18.52%，均呈现小幅下降后回升态势；厨房小家电毛利率分别为-2.23%和 17.44%。

主营业务收入境外销售毛利率分别为 23.82%、24.25%和 23.81%，基本保持稳定，其中电机类毛利率为 22.47%、22.22%和 22.39%，基本保持稳定；办公设备类毛利率为 26.27%、27.19%和 26.54%，小幅上升后下降，2023 年办公设备类毛利率小幅上升，主要原因是境外客户的销售主要以美元计价，相应的毛利率随着美元汇率波动而小幅上升。2024 年度境外毛利率与 2023 年度相差不大。

报告期内，各类产品的境外产品毛利率均高于境内产品。其中公司电机产品基本为根据客户要求而定制的产品，而境外产品由于出口需满足目标市场的技术，法规、安全认证、环保要求及贸易文件等多重条件，导致在材料使用、可靠性、稳定性、高效节能、使用寿命等方面的需求相对复杂，因此毛利率偏高一点。

从下游应用领域来看，境内电机产品主要应用于泵阀行业、办公设备、纺织机械和厨房设备，其中泵阀行业和纺织机械毛利率相对较高，办公设备、厨房设备毛利率较低；境外电机产品主要应用于园林工具、泵阀设备和物流装备，其中泵阀设备和物流装备毛利率相对较高。总体来看电机产品境内外毛利率差异不



大。

办公设备类产品办公设备和厨房小家电产品的境外产品毛利率高于境内产品约 8-11 个百分点，境内外毛利率差异较大。主要原因分析如下：

①公司办公设备类产品的其境内客户主要为得力集团，报告期内对得力集团办公设备类产品的销售金额占办公设备境内主营业务收入的比例达到 95%以上，因此其议价能力较强，对其销售毛利率仅为 16-18%，远低于平均水平。

②目前整体国内市场竞争激烈，对产品价格敏感度较高，因此相似型号的产品在成本较为接近的情况下，境内产品定价较境外产品低约 5-20%。

③公司长期服务于日本、欧洲等地客户，对产品品质要求精益求精，面对国内低价竞争并未采取降低生产成本牺牲产品质量的策略，而是秉承产品质量第一的原则，因此压缩了公司利润空间。

2) 同一客户境内外同类产品的毛利率是否存在明显差异及原因

报告期内，公司存在同一客户境内外均有销售的情形，其中大部分客户产品集中在境外销售，境内销售金额非常小，且多是样机类产品，因此下表选择了报告期各期境内、外销售收入均在 50 万元以上的客户比较分析：

客户名称	产品名称	项目	毛利率		
			2024 年度	2023 年度	2022 年度
福斯流体	异步电机	境内	**	**	**
		境外	**	**	**
罗托克	异步电机	境内	**	**	**
		境外	**	**	**
英特诺	异步电机	境内	**	**	**
		境外	**	**	**

由上表看出，福斯流体、英特诺同类电机产品的境内外毛利率不存在明显差异。而罗托克同类电机产品境内外毛利率差异较大，主要原因系报告期内罗托克境内销售的同类产品各类型号非常多，销售单价从 120 元至 1,900 元不等，但 30% 以下毛利率型号产品占比相对较高，报告期内境内产品毛利率低于 30% 的收入占比分别为 59.10%、46.94%和 49.21%，导致境内毛利率较低，而境外产品毛利率低于 30% 的收入比例则分别为 35.09%、0%和 12.67%，导致境外毛利率大幅高于境内。另一方面相同型号的产品由于境外出口考虑出口相关包装、境内出口杂费等因素，一般报价高于同型号境内产品 5-10 个百分点，个别不足起订量的产品



还有 10-15 个百分点的加价，也导致境外毛利率高于境内产品。

综上，部分同一客户境内外同类产品的毛利率存在差异，但具有合理性。

6、结合期后在手订单预计毛利率变动、新增固定资产折旧影响、原材料价格走势等，说明期后毛利率是否存在持续下滑风险，对相关风险提示内容进行量化分析并披露

截至 2025 年 6 月 30 日在手订单平均毛利率为 20%左右，2025 年 1-6 月综合毛利率为 22.23%，较 2024 年同期下降 2.16 个百分点，结合 2025 年 6 月 30 日在手订单情况，预计 2025 年度毛利率有 2-3 个点的下滑；因 2024 年存在较多在建工厂项目转固，2025 年成本中新增固定资产折旧金额为 421 万元，假设 2025 年度全年收入与 2024 年度持平，则预计对毛利率的影响为 0.63 个百分点。

报告期后，主要原材料硅钢价格下降幅度约 10%，漆包线价格上涨约 4%，ABS 塑料下降约 5.5%，整体来看呈现下降的趋势，对毛利率有正向作用。

综上，期后毛利率较去年同期存在下滑的风险，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（七）期后毛利率下滑的风险”和“第三节风险因素”之“二、财务风险”之“期后毛利率下滑的风险”对公司可能存在毛利率下滑风险进行了风险揭示。

“（七）期后毛利率下滑的风险

受部分客户新产品订单毛利率偏低、公司在建工程转固等因素叠加影响，2025 年上半年，公司毛利率为 22.23%，较 2024 年同期下降 2.16 个百分点，结合 2025 年 6 月 30 日在手订单情况，公司综合毛利率存在下滑。若未来公司产品毛利率未增长或承接的新客户或老客户的新产品毛利率低于现有毛利率，公司将面临期后毛利率进一步下滑的风险。”

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论

1、核查方式、范围、依据

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司的采购明细表，按照主要原材料类别获取报告期各期前五大供应商名单，通过企查查等平台查询、访谈公司采购人员、走访主要供应商等方式，了解公司与主要供应商的交易及结算流程，获取主要供应商注册地、注册资



本及实缴资本、实际控制人、整体收入规模、向发行人提供产品及用途、与公司的交易历史等信息；并结合上述信息，梳理判断主要供应商中是否存在客户指定供应商、合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、成立不久便与发行人合作的情形；

（2）访谈发行人主要采购人员，了解不同供应商提供同类原材料的性能差异及价格差异原因；

（3）访谈发行人负责终端设备的技术人员，了解发行人外采电机及电机组件的原因及其终端使用产品，判断相关采购的合理性；

（4）访谈发行人采购人员及财务人员，获取发行人各主要产品单位成本的构成资料，计算主要原材料的平均采购价格及各期平均消耗量；查阅公司的销售成本大表，了解发行人各期的产品销售结构，分析发行人报告期各期主要产品单位构成的变动原因；

（5）计算发行人各期主要原材料的平均采购价格，并通过公开数据查询发行人主要原材料的市场价格及对应基础原材料的市场价格，分析发行人的采购价格与原材料市场价格及对应基础原材料的市场价格走势是否相符；

（6）访谈公司销售及技术部门负责人，了解报告期内厨房小家电存在技术改进导致成本下降的具体情况；

（7）访谈发行人技术部门负责人，查阅发行人报告期内主要产品单位成本变动情况，获取公司主要产品的 BOM 表等资料并分析其耗用的原材料变动情况，分析是否是因技术改进导致；

（8）对报告期各期毛利率从包括各产品类型、各应用领域、销售区域、客户等不同维度进行分析性复核，分析变动的原因及合理性；

（9）与同行业可比公司成本结构、销售单价、毛利率分析比较差异原因及合理性；

（10）获取报告期后在手订单，分析在手订单毛利率，结合新增固定资产折旧影响、原材料价格走势等分析期后毛利率的变动趋势。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）关于原材料采购公允性



1) 发行人与各主要原材料的前五大供应商合作较为稳定，主要供应商与发行人不存在关联关系，不存在客户指定供应商的情况，发行人同类别原材料向不同的主要供应商的平均采购单价不存在明显差异。

2) 发行人外采的电机及电机组件系用于发行人于 2018 年收购的子公司宁波诚邦生产的碎纸机、塑封机等终端设备中，不存在直接对外销售的情况；自产但仍需外采电机的原因系宁波诚邦终端设备型号较多，对于小型终端设备，宁波诚邦通常使用串激电机、直流有刷电机等电机，发行人并无现成的性能、规格尺寸等符合宁波诚邦需求的电机，出于成本效益考虑，宁波诚邦继续选择与其他专业从事此类电机生产的供应商处合作，系整个集团基于集团内产品定位、成本考量后的经营决策，具有合理性；发行人不存在同一型号既有自产又存在对外采购的情况，不同型号电机间差异较大，无法进行电机间价格对比；发行人终端设备业务中使用的交流异步电机均为发行人自产，占终端设备电机采购量比例约为 20-30%。

3) 发行人主要产品单位成本构成（料、工、费）主要受发行人原材料采购价格、产品销售结构及公司厂房整体建设进度等影响呈现小幅波动，与实际经营情况具有匹配性。

4) 发行人主要原材料的各期采购价格与该原材料市场价格及对应基础原材料的市场行情相符，发行人采购价格公允。

(2) 关于毛利率变动及下滑风险

1) 报告期内发行人主要产品价格电机的销售单价持续下降，主要系由于产品型号结构发生变动及少量产品调价导致。但发行人毛利率总体波动性较小主要原因是公司产品的定价方式是成本加成，同时考虑客户的销售规模、议价能力、付款方式等因素确定，因此整体毛利率变动不大，具有合理性。

2) 报告期内，发行人的技术改进除真空包装机的材料选型外，不存在其他大幅影响成本的材料选型改进的情形。

3) 不同终端应用场景下电机业务、终端设备业务中各类产品销售单价、单位成本、毛利率变动主要系由于销售的产品结构发生变动引起，具有合理性；碎纸机电机对外销售价格与碎纸机产品使用的电机单位成本变动趋势一致；碎纸机电机与碎纸机产品的毛利率 2023 年度变动趋势一致，均小幅上升；2024 年度变动趋势相反，但差异数据较小，均具有合理解释。碎纸机与塑封机毛利率水平差



异较大主要是公司产品差异、定价策略不同所致，具有合理性。

4) 不同微特电机产品销售金额、单价、成本、毛利率变动受细分产品结构波动及部分产品降价引起，各类产品变动趋势虽有不同，但均具有合理原因；因与可比公司主要聚焦应用领域不同，因此产品价格亦不同，销售单价不具有可比性；与可比公司成本结构、毛利率水平不存在显著差异；2024 年度电机毛利率高于可比公司平均水平系因为可比公司星德胜、华阳智能毛利率受该公司自身产品结构、成本因素影响毛利率下滑较多，发行人毛利率其他同行业可比公司平均相差不大。

5) 报告期内，公司销售给不同客户的同类产品毛利率存在一定差异，但差异不大，均在合理区间内。产生差异的主要原因为公司定价时会考虑客户采购规模、议价能力、付款方式等所致。

报告期内，各类产品的境外产品毛利率均高于境内产品。其中公司电机产品基本为根据客户要求而定制的产品，而境外产品由于出口需满足目标市场的技术、法规、安全认证、环保要求及贸易文件等多重条件，导致在材料使用、可靠性、稳定性、高效节能、使用寿命等方面的需求相对复杂，因此毛利率偏高一点。但差异不大；而办公设备和小家电产品境外毛利率大幅高于境内主要系由于市场竞争环境不同、对价格敏感度不同以及客户采购规模导致议价能力等所致。综上各类产品境外毛利率高于境内具有合理性。

部分同一客户境内外同类产品的毛利率因产品型号结构以及定价不同存在一定差异，具有合理性。

6) 期后毛利率较去年同期存在下滑的风险，发行人已在招股说明书“重大事项提示”对公司可能存在毛利率下滑风险进行了风险揭示。

(二) 说明针对采购真实性、成本核算准确性采取的不同核查方式（函证、访谈、细节测试、穿行测试、资金流水核查等）的核查过程、对应核查金额及占比、核查结论。

1、针对采购真实性、成本核算准确性采取的不同核查方式（函证、访谈、细节测试、穿行测试、资金流水核查等）的核查过程、对应核查金额及占比

(1) 访谈发行人财务总监、采购部负责人，了解发行人主要供应商的合作历史、交易背景、存货、成本费用等确认方法及依据；



(2) 对与主要供应商的采购合同进行检查，复核重要条款，分析对发行人的影响；

(3) 获取报告期内采购明细表，从原材料类别、供应商等维度对采购实施相关的分析程序，分析各期采购数量金额变动的合理性；

(4) 获取发行人各类产品单位成本具体构成，了解其构成变动情况；查阅同行业可比公司公开资料，对比分析发行人成本构成与可比公司是否存在差异及其合理性；

(5) 了解公司成本核算流程和成本计算方法，抽查公司成本计算表，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，复核生产成本的计算和结转的准确性和合理性；

(6) 对发行人报告期内往来余额或交易金额较大的供应商进行函证，具体核查过程、对应核查金额及占比如下：

1) 核查过程

选取报告期内往来余额或交易金额较大的供应商，同时以随机抽样方式选取剩余供应商进行函证，对存在回函差异的分析差异原因；对未回函的，执行替代测试程序。

2) 核查金额及占比

申报会计师函证核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额 A	47,284.43	35,541.95	40,763.64
发函金额 B	38,454.99	28,282.11	32,371.82
发函比例 C=B/A	81.33%	79.57%	79.41%
回函金额 D	37,814.43	27,922.24	32,020.25
回函比例 E=D/B	98.33%	98.73%	98.91%
回函相符可确认金额 F	34,164.27	26,201.92	30,421.39
回函不符但经调节[注]可确认金额 G	3,650.16	1,720.32	1,598.86
回函可确认占采购金额比例 H=(F+G)/A	79.97%	78.56%	78.55%
未回函但经替代测试后确认金额 I	640.56	359.87	351.57



项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
回函可确认金额、回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额合计占采购额比例 $J=H+I/A$	81.33%	79.57%	79.41%

注：调节主要系针对发行人对已入库未开票库存暂估入账，部分供应商未暂估形成的差异调节

(7) 对主要供应商进行访谈，核查基本情况、与发行人业务关系形成的合作背景及接触方式、合作时间、发行人向供应商采购内容、采购规模、双方合作流程、是否存在关联关系或特殊利益安排等情况，具体核查过程、对应核查金额及占比如下：

1) 核查过程

申报会计师对主要供应商进行实地走访，对供应商主要负责人或业务经办人员就其基本情况、与发行人业务关系形成的合作背景及接触方式、合作时间、发行人向供应商采购内容、采购规模、双方合作模式、是否存在关联关系或特殊利益安排等情况进行访谈。

2) 核查金额及占比

申报会计师对供应商实地走访的具体情况如下：

单位：万元

走访工作	2024 年	2023 年	2022 年
实地走访家数	40		
走访供应商覆盖采购金额	28,064.85	19,790.19	22,767.96
走访比例	59.35%	55.68%	55.85%

(8) 执行细节测试，抽查发行人采购记录，检查支持性文件，包括与供应商签订的采购合同/订单、发票、入库单等单据细节测试核查情况，具体核查过程、对应核查金额及占比如下：

1) 核查过程

获取发行人存货等明细账，按金额降序排列，从大到小选取样本直至合计金额达到采购额 50%，对剩余样本随机抽样，检查发行人与供应商的采购合同、订单、入库单、购货发票等。

2) 核查比例

报告期内，申报会计师执行细节测试的核查比例情况如下：



单位：个、万元

细节测试	2024 年度	2023 年度	2022 年度
抽查样本数	346	374	321
抽查金额	25,219.47	18,348.82	21,112.22
占当年采购比例	53.33%	51.63%	51.79%

（9）获取并查看发行人采购与付款流程相关的管理制度文件，了解并测试管理层与采购付款相关的关键内部控制设计的有效性；报告期内，对主要供应商就采购流程执行穿行测试，已核验主要供应商的采购合同、入库单、对账单、发票及付款凭证等全流程资料，每月至少挑选 1 笔样本，报告期内共选择 58 笔样本进行采购付款穿行测试，经核查，发行人对主要供应商的采购单据完善、内控有效；

（10）获取并查看发行人生产流程相关的管理制度文件，了解并测试管理层与生产成本相关的关键内部控制设计的有效性；报告期内，对发行人主要产品型号就生产流程执行穿行测试，已核验主要产品型号的生产任务单、BOM 单、领料单、成本计算单、入库单及销售出库单等全流程资料，每月至少挑选 1 笔样本，报告期内共选择 57 笔样本进行生产成本穿行测试，经核查，发行人产品成本核算准确；

（11）资金流水核查

报告期内发行人所有银行账户共 55 个（含发行人自身及其 9 家子公司所有的银行账户，包括基本账户、一般账户及已销户账户等），获取发行人上述银行流水并进行银行函证，对大额银行流水核查其交易背景及真实性、合规性，同时检查对主要供应商采购付款情况；

同时，对报告期内发行人主要关联自然人的资金流水进行了核查，包括公司实际控制人、控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括销售采购业务负责人、核心技术人员、财务经理、出纳等）账户等，经核查，报告期内，发行人主要关联自然人及关联法人银行账户与发行人客户、供应商及其股东、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人不存在大额频繁资金往来且无合理解释的情形，主要资金流向或用途不存在重大异常，不存在为发行人提供体外资金循环或为发行人承担成本费用等情形。



2、核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人采购真实，符合业务实际情况，成本核算准确。

（三）说明对异常供应商的识别标准及核查情况，与发行人及关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来

1、异常供应商的识别标准及核查情况

申报会计师重点关注了报告期内的主要供应商是否存在以下特殊情形：新增或注销的主要供应商、非法人实体供应商，主要供应商为发行人前员工设立等情形。主要供应商范围包括报告期内合计采购额大于等于 300 万元的 80 家供应商，占报告期各期的采购总额比例分别为 75.67%、75.13%及 73.48%。针对存在特殊情形的异常供应商，申报会计师执行了进一步核查程序，具体的核查情况如下：

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序	核查结论
1	报告期内新增或注销的主要供应商	结合采购明细表及供应商回函，核查是否存在报告期交易金额大幅上升新增为主要供应商，以及报告期内主要供应商注销的情形	是	对异常供应商进行网络核查、走访、函证及细节测试；了解交易原因及背景，核查与发行人是否存在关联关系、交易真实性及交易价格公允性	发行人报告期新增主要供应商为常装建设集团有限公司，该公司为发行人新建厂房的室内装修工程供应商，2024 年度主要向发行人提供装修服务，该公司与发行人不存在关联关系，采购价格公允，该公司与发行人亦不存在异常资金往来。除此之外，发行人报告期新增或注销的主要供应商均为长期合作的供应商老板由于自身经营决策更换经营主体后导致的注销及新增。
2	非法人实体的主要供应商	核查主要供应商是否为非法人实体	是	对异常供应商进行网络核查、走访、函证及细节测试；了解交易原因及背景，核查与发行人是否存在关联关系、交易真实性及交易价格公允性	发行人报告期非法人实体的主要供应商为永蓦电机、常州佑中精密机械厂、常州市武进区洛阳恒源机械厂、武进区横林名泰五金厂、常州市祥瑞塑料制品厂、宁波市鄞州塘溪全鑫五金冲件厂及宁波江北嘉微电子商行，发行人向前述个体工商户及个人独资企业采购的商品主要为定/转子铁芯、冲片，齿轴、小模数齿轮，绝缘卷料及刷架、刷握、刷架组件等材料；除常州市祥瑞塑料制品厂外，前述公司与发行人不存在关联关系，采购价格公允，与发行人亦不存在异常资金往来，发行人与常州市祥瑞塑料制品厂的交易情况详见本回复问题 11 之“（二）、2、说明常州祥瑞的



序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序	核查结论
					业务开展情况、经营规模，公司对常州祥瑞的采购业务占其业务总量的比例情况；常州祥瑞作为发行人同类产品唯一供应商的原因，公司对其是否构成重大依赖；与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款条件等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送”的相关回复内容。
3	主要供应商为发行人前员工设立	将供应商股东、主要人员与发行人员工花名册（含离职人员）相匹配，核查是否存在重合的情形；访谈发行人相关人员，了解其所知晓的主要供应商为前员工设立的情形；对供应商进行访谈，了解主要人员是否曾在发行人任职	否	不适用	不存在主要供应商为发行人前员工设立的情形
4	既是客户又是供应商	结合收入明细表、采购明细表核查是否存在交易主体既是供应商又是客户的情形	是	详见本回复问题 4 之“（四）说明发行人与江苏彩象在报告期内的整体交易情况及合作模式，相关会计处理合规性；是否还存在其他客户指定供应商的情况，相关采购与销售是否存在匹配关系，相关会计处理合规性”及“（五）说明报告期内是否存在客户供应商重合情形，如有，说明相关交易的商业合理性，相关会计处理合规性”的相关回复内容	
5	业务高度依赖发行人的供应商	通过访谈及走访了解供应商向发行人销售金额占自身总销售收入的比例、供应商的其他客户情况，核实是否存在供应商业务高度依赖发行人的情形	否	不适用	不存在业务高度依赖发行人的供应商
6	名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的主要供应商	通过网络核查及实地走访，对比供应商名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人或其他供应商相似或相同的情形	是	对异常供应商进行网络核查、函证及细节测试等；核查与发行人间及主要供应商之间是否存在关联关系	除同一老板控制的不同供应商主体外，不存在主要供应商名称、注册地址等工商信息与发行人或其他供应商相似或相同的情形
7	成立时间较短的主要供应商	通过网络核查及供应商访谈，核实供应商成立时间是否较短	是	对异常供应商进行网络核查、函证及细节测试；了解交易原因及背景，核查与发行人是否存在关联关系	除长期合作的供应商老板由于自身经营决策更换经营主体后导致新设供应商外，发行人不存在成立时间较短的主要供应商
8	主要供应商经营规模、经营	通过网络核查、供应商及采购负责人访谈获取	否	不适用	不存在主要供应商经营规模、经营范围与发行人对其采购金额、采购



序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序	核查结论
	范围与发行人对其采购金额、采购内容不匹配	供应商经营规模和经营内容等信息，与向发行人的销售内容、销售金额做对比，核查是否存在不匹配的情形			内容不匹配的情形
9	不具备相关资质文件或者资质文件过期的供应商	通过网络核查、供应商及采购负责人访谈等方式核查相关资质是否齐备、有效	否	不适用	不存在主要供应商不具备相关资质文件或者资质文件过期的情形
10	其他异常情况	通过网络核查、实地走访、采购负责人访谈了解供应商是否存在其他异常情况	否	不适用	主要供应商不存在其他异常情况

经核查，报告期内发行人存在前述异常供应商的相关原因具备合理性，除上述情形外，发行人主要供应商不存在其他异常情况。

2、与发行人及关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来

申报会计师通过实地走访、公开信息查询、对比发行人花名册（含离职人员）与供应商股东、法定代表人、董事、监事和高级管理人员，核查发行人与前述异常供应商是否存在股权关系、人员重叠等情形，取得无关联关系确认函等方式，核查确认发行人与除常州市祥瑞塑料制品厂外的异常供应商之间不存在关联关系，发行人与常州市祥瑞塑料制品厂的关联关系及交易情况详见本回复问题 11 之“（二）、关联交易”的相关回复内容。

申报会计师对发行人及其子公司、发行人实际控制人及其成年直系亲属、公司董监高、关键岗位人员报告期内的资金流水进行核查，未发现前述流水与异常供应商存在异常资金往来。

综上，除与常州市祥瑞塑料制品厂的正常交易外，前述异常供应商与发行人及关联方不存在关联关系、利益输送或异常资金往来。

问题 6. 新增大额固定资产核算准确性

根据申请文件：（1）报告期内，公司固定资产金额持续增长，高于产能增长速度。2023 年，“年产 180 万台碎纸机技术改造项目新建厂房”转固金额 3,750.78 万元。2024 年，“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”、“年产 180 万台碎纸机技术改造项目（扩建车间）”陆续完工转固，固定资产账面价值增至 25,325.95 万元，同比增长 181.36%，其中房屋建筑



物增加 15,187.43 万元，机器设备增加 918.92 万元。（2）报告期各期末，公司电机产能为分别为 426 万台、492 万台、549 万台，分别同比增长 15.49%、11.59%；碎纸机等电机终端应用设备产能分别为 110 万台、125 万台、170 万台，分别同比增长 13.64%、36.00%。（3）报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 9,533.66 万元、13,723.32 万元、1,857.37 万元。其中，2023 年末“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”未转固金额较大，工程进度均为 97%。（4）公司对机器设备的折旧年限为 10-15 年，可比公司折旧年限多为 5-10 年。

请发行人：（1）说明报告期内“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“年产 180 万台碎纸机技术改造项目”等项目新增固定资产的明细情况，各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、折旧年限、成新率、技术性能情况。说明房屋建筑物金额增长远高于机器设备增长的原因，固定资产快速增长与生产设备、生产人数、工时变动、产能增长的匹配性，与项目建设目标、预算是否匹配。（2）结合相关项目的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明在建工程单位造价等是否符合市场行情；对比同类设备市场价格，说明主要机器设备采购价格的公允性。（3）说明固定资产和在建工程供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性，公司及主要关联方与相关供应商及相关主体是否存在关联关系或非经营性资金往来。说明采购款支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定的匹配性，相关内控制度及执行情况，相关资金的流向，是否存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况。（4）说明“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”在 2023 年末工程进度接近 100%但未转固的原因，相关项目的投资金额、立项、开工、计划完工时点、工程进度、作价依据等，说明转固时点、金额、依据及准确性，论证是否存在为避免转固后折旧影响经营业绩而在报告期内推迟转固的情形。（5）说明机器设备折旧年限长于可比公司的原因及合理性，模拟测算大额在建工程转固、机器设备比照可比公司年限折旧后对发行人经营业绩和财务指标的影响。说明招股书关于机器设备折旧年限的信息披露前后不一致的原因，信息披露是否准确。（6）说明



固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、方法、结果，是否存在盘点差异及产生原因。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明对固定资产、在建工程实施的监盘程序及结论，对在建工程建设进展、转固及时性的具体核查情况。请保荐机构提供固定资产、在建工程相关核查工作底稿。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“年产 180 万台碎纸机技术改造项目”等项目新增固定资产的明细情况，各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、折旧年限、成新率、技术性能情况。说明房屋建筑物金额增长远高于机器设备增长的原因，固定资产快速增长与生产设备、生产人数、工时变动、产能增长的匹配性，与项目建设目标、预算是否匹配

1、说明报告期内“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“年产 180 万台碎纸机技术改造项目”等项目新增固定资产的明细情况

报告期内公司有“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”、“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房”、“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）”四个项目。各项目新增固定资产明细情况如下：

（1）新建微特电机智能制造生产基地项目

具体构成	归属类别	金额（万元）	转固年份
生产车间（南）	房屋建筑物	4,586.29	2024 年度
生产车间（北）	房屋建筑物	3,532.33	2024 年度
办公大楼（含装修）	房屋建筑物	3,529.69	2024 年度
危化危废库、配电间、门卫等	房屋建筑物	324.00	2024 年度
道路、绿化、围墙	房屋建筑物	449.58	2024 年度
车棚	房屋建筑物	49.40	2024 年度
充电桩、变电设施、发电设备等	设备	682.65	2024 年度
电梯	设备	124.45	2024 年度
空调	设备	120.05	2024 年度



具体构成	归属类别	金额（万元）	转固年份
废气处理设备、智能出入口设备	设备	24.90	2024 年度
合计		13,423.34	

（2）新建研发中心项目

具体构成	归属类别	金额（万元）	转固年份
研发中心大楼	房屋建筑物	2,669.83	2024 年度
道路	房屋建筑物	100.34	2024 年度
客梯	设备	29.10	2024 年度
变电设施	设备	115.02	2024 年度
合计		2,914.29	

（3）年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房

具体构成	归属类别	金额（万元）	转固年份
新建厂房（H、G 幢）	房屋建筑物	3,549.53	2023 年度
变压器、发电设备等	设备	210.58	2022 年度、2023 年度
台车流水线（A、B、D 线）	设备	30.88	2023 年度
四工位实验室	设备	29.19	2023 年度
电动单梁起重机	设备	13.56	2023 年度
智能空降门	设备	8.14	2023 年度
模具架	设备	8.07	2023 年度
高空作业平台、液压升降平台、工作台	设备	12.27	2023 年度
防火桥架	设备	6.81	2023 年度
动力柜	设备	6.64	2023 年度
电子汽车衡	设备	3.19	2023 年度
合计		3,878.86	

注：房屋建筑物中 96.43 万元最终决算入账时直接通过固定资产科目核算。

（4）年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）

具体构成	归属类别	金额（万元）	转固年份
扩建车间（F 幢）	房屋建筑物	683.77	2024 年度
仓库货架	设备	27.44	2023 年度
五轴机械手等	设备	24.47	2024 年度
自动串刀片机	设备	19.47	2024 年度
欧化体积式计量机	设备	11.58	2024 年度



具体构成	归属类别	金额（万元）	转固年份
流水线（丝印）	设备	2.65	2024 年度
合计		769.38	

2、各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、折旧年限、成新率、技术性能情况

报告期各期机器设备增加金额分别为 472.17 万元、683.03 万元及 1,516.57 万元，其中新增与生产环节无关的 10 万元以上的机器设备情况如下：

设备名称	设备数量	入账日期	账面原值（万元）	账面净值（万元）	成新率
10KV 变电设施	1	2024 年 05 月	605.20	571.65	94.46%
发电设备	1	2024 年 10 月	188.07	185.09	98.42%
货梯	6	2024 年 10 月	91.56	90.11	98.42%
客梯	4	2024 年 10 月	61.98	61.00	98.42%
智能出入口设备	1	2024 年 12 月	15.25	15.25	100.00%
叉车	1	2024 年 09 月	14.71	14.36	97.62%
发电设备	1	2023 年 07 月	178.93	154.85	86.54%
500KV 变压器	1	2022 年 12 月	31.65	25.64	81.00%
电柜	1	2022 年 03 月	10.06	7.75	77.04%
合计			1,197.42	1,125.70	94.01%

注：列示的账面净值为 2024 年 12 月 31 日相关资产账面净值，成新率系根据 2024 年末账面价值/原值。

报告期内，新增与生产环节相关的 10 万元以上机器设备的数量、入账日期、账面原值、折旧年限、成新率、技术性能情况如下：

(1) 电机业务

公司电机业务主要包括定子组件生产、转子组件生产、端盖生产、支架生产（串激电机）、总装等生产工序。各环节报告期新增配置的机器设备情况如下：

1) 定子组件生产



固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧 年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
四头八工位立式绕线机	1	2024 年 12 月	22.12	10 年	100.00%	采用四头并列设计，支持八工位同步作业，实现高槽满率、小槽口定子的高效绕线；设备集成自动跳断、剪线、分度功能，兼容 2 极至 6 极电机线圈绕制	线圈绕线
34 机器人自动线	1	2024 年 11 月	73.45	10 年	99.21%	通过高精度桁架机械手与六关节机器人协同作业，实现机械零件的自动化精密搬运与加工。系统搭载高性能伺服驱动及核心部件，结合多轴联动控制技术，确保生产高效稳定且定位精度达±0.02mm	绕线、点焊、测试
分块式全自动卧式绕线机	1	2024 年 12 月	18.58	10 年	100.00%	采用模块化设计，支持多工位并行绕线与自动化上下料，显著提升生产效率并降低人工干预；设备集成高精度伺服驱动与智能控制系统，可精准控制线径、排线密度及张力，确保绕线一致性	定子绕线
双工位飞叉式定子自动绕线机	1	2023 年 03 月	13.10	10 年	83.37%	支持多股铜线同步绕制，显著提升生产效率；设备集成高精度伺服控制系统与模块化夹具，可实现快速换型与精密排线，确保绕线质量稳定	定子绕线
四工位飞叉式定子自动绕线机	1	2023 年 04 月	15.93	10 年	84.16%	采用多工位协同设计，支持四工位同时运行，可实现多股铜线并绕，绕线匝数精准且排线紧密；设备集成自动绕线、转位、排线、夹剪等功能，配备防摇摆稳定夹具与伺服张力控制系统，显著提升生产效率并降低人工干预	定子绕线
双工位无刷绕线机	1	2023 年 08 月	13.72	10 年	87.33%	采用双工位协同设计，支持同时绕制两个无刷电机定子，显著提升生产效率；设备集成高精度伺服控制系统与自动化排线、剪线、转位功能，兼容多种线径及定子规格，确保绕线精度与稳定性	定子绕线



固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
双工位飞叉式定子自动绕线机	1	2022 年 07 月	18.58	10 年	77.03%	支持多股铜线同步绕制，显著提升生产效率；设备集成高精度伺服控制系统与模块化夹具，可实现快速换型与精密排线，确保绕线质量稳定	定子绕线

注：上表中成新率系截至 2024 年 12 月 31 日的成新率，下同

2) 转子组件生产

固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
点焊机 (配冷水机)	1	2024 年 01 月	10.26	10 年	91.29%	将换向器钩子与铜线经过高温融合，使线和换向器达到技术标准要求容性	点焊
五工位自动平衡机	1	2022 年 12 月	28.32	10 年	80.99%	采用多工位协同设计，实现转子动平衡检测、左右切削去重及复检全流程自动化；设备集成高精度软支承测量系统与 PLC 智能控制，支持快速换型与数据追溯，确保动平衡精度稳定且重复性误差	动平衡

3) 端盖生产

固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
端盖车加工自动线	1	2024 年 10 月	11.38	10 年	98.42%	集成数控加工、自动上下料与在线检测功能，支持多工序连续作业；设备采用模块化布局与机械手协同传输，兼容多规格端盖	端盖车加工

4) 支架生产（仅串激电机有该环节）

固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
转子压小齿轮轴承一体机	1	2024 年 01 月	15.93	10 年	91.29%	通过伺服系统实现精密压装，结合压力传感器实时反馈并自动调控压力，确保装配精度与稳定性	支架生产



5) 总装

固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
8145 转子五合一压装机	1	2023 年 09 月	26.34	10 年	88.12%	集成高精度伺服压装系统，实现转子压装、换向器压入、轴承装配等五道工序一体化操作	刷架端盖组件

(2) 碎纸机等电机终端应用设备业务

公司碎纸机业务主要包括机芯生产、线路板生产、外壳生产及总装等生产工序。各环节报告期新增配置的机器设备情况如下：

1) 机芯生产

固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
自动串刀片机	1	2024 年 01 月	19.47	10 年	91.29%	采用柔性振动盘配合视觉系统，全自动识别刀片正反面，多轴机械手完成自动穿刀片	机芯组装
自动串刀片机	1	2024 年 02 月	19.47	10 年	92.08%	采用柔性振动盘配合视觉系统，全自动识别刀片正反面，多轴机械手完成自动穿刀片	机芯组装
电动单梁起重机	3	2023 年 04 月	13.56	10 年	84.17%	采用无线控制的方式来操纵起重机装卸钢材，模具	钢材机加工
自动串刀片机	1	2023 年 09 月	21.06	10 年	88.13%	采用柔性振动盘配合视觉系统，全自动识别刀片正反面，多轴机械手完成自动穿刀片	机芯组装
开式固定台压力机	2	2023 年 10 月	34.51	10 年	88.92%	设备行程小，运行速度快能连贯性冲压	钢材机加工



固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧 年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
自动串刀片机	1	2023 年 11 月	19.47	10 年	89.71%	采用柔性振动盘配合视觉系统，全自动识别刀片正反面，多轴机械手完成自动穿刀片	机芯组装
压力机	1	2023 年 11 月	14.87	10 年	89.71%	冲压力大，能剪切 3mm 以上的钢板	钢材机加工
冲床	1	2022 年 06 月	19.03	10 年	76.25%	采用高刚性机架设计与精密导轨轴承，实现高刚性、高精度稳定运行	钢材机加工
压力机	1	2022 年 08 月	14.60	10 年	77.83%	设备冲压力大，能剪切 3mm 以上的钢板	钢材机加工

2) 线路板生产

固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧 年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
线切割机床	2	2022 年 06 月	10.62	10 年	76.25%	利用连续移动细金属丝作为电极，通过脉冲火花放电蚀除金属实现切割成型	五金加工

3) 外壳生产

固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧 年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
五轴机械手	7	2024 年 01 月	11.77	10 年	91.29%	全自动双臂五轴机械手，采用微电脑控制操作简便，精准定位安全快速拿取产品	注塑成型
注塑机	2	2023 年 12 月	27.43	10 年	90.50%	将塑料原料加热塑化后，通过螺杆或柱塞的推力注入模具形腔，经冷却固化成型塑料制品	注塑成型



固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧 年限	成新率	技术性能	具体 生产工序
注塑机	2	2023 年 12 月	52.92	10 年	90.50%	将塑料原料加热塑化后，通过螺杆或柱塞的推力注入模具形腔，经冷却固化成型塑料制品	注塑成型
注塑机	1	2023 年 12 月	64.42	10 年	90.50%	将塑料原料加热塑化后，通过螺杆或柱塞的推力注入模具形腔，经冷却固化成型塑料制品	注塑成型

4) 总装

固定资产名称	数量	入账日期	账面原值 (万元)	折旧 年限	成新率	技术性能	具体生产工序
流水线	1	2024 年 10 月	14.44	10 年	99.02%	采用三条传送带的方式来实现，产品双向的流动作业，延长产品测试时效	总装
台车流水线	3	2023 年 04 月	30.88	10 年	84.17%	采用变频调速的方式来实现单工位移动作业，使用各工序产能平衡	总装
自动数控加液机	1	2022 年 12 月	13.72	10 年	81.00%	所有操作均由计算机自动控制，减少了人为操作错误的可能性。具有罐满、罐空、超压报警等功能，在出现异常时会自动停止运行	总装

3、说明房屋建筑物金额增长远高于机器设备增长的原因，固定资产快速增长与生产设备、生产人数、工时变动、产能增长的匹配性，与项目建设目标、预算是否匹配

(1) 房屋建筑物金额增长远高于机器设备增长的原因

报告期内公司各类固定资产的增加情况如下：



单位：万元

类别	房屋建筑物	机器设备	运输设备	电子设备	办公及其他设备	合计
新建微特电机智能制造生产基地项目增加	12,471.30	832.00	-	120.05	-	13,423.34
新建研发中心项目增加	2,770.17	144.12	-	-	-	2,914.29
年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房增加	3,549.53	255.02	-	6.64	67.67	3,878.86
年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）增加	683.77	46.59	-	-	39.02	769.38
四个建设项目增加小计	19,474.76	1,277.73	-	126.69	106.69	20,985.87
非建设项目增加	12.09	1,394.04	288.25	51.73	368.20	2,114.31
报告期内增加额	19,486.85	2,671.77	288.25	178.42	474.88	23,100.18

根据上表，公司报告期内固定资产增加总额为 23,100.18 万元，其中房屋建筑物增加 19,486.85 万元，占报告期固定资产增加总额的比例为 84.36%。房屋建筑物的增加主要是“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”、“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房”及“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）”四个建设项目产生。

1) 新建微特电机智能制造生产基地项目

“新建微特电机智能制造生产基地项目”建设地为常州，建设主体系母公司奥立思特电气，2021 年受到境外消费刺激政策影响，电机下游市场需求爆发式增长，导致订单爆满，收入大幅冲高，整体收入情况较好，公司当时因受限于产能，部分订单未接，丧失了部分业务机会。同时，原先的生产经营场地总建筑面积仅为 21,925.44 平方米，最高层高仅 5 层，且生产场地及配套设施比较陈旧，公司客户会对公司的实际生产经营场地进行考察，不利于公司新客户的承接和老客户的维护。因此公司拟新建生产基地，一方面扩充产能支持生产扩张，一方面改善公司生产经营环境，提升公司整体形象。

2022 年第二季度开始，市场环境发生变化，公司的客户开始处于持续的去库存阶段，放缓了对公司的采购节奏。经公司总经办决定将项目建设目标变更为仅进行办公大楼和新生产车间的建设，包括办公大楼、生产车间、配电间、门卫



及泵房消防水池等。项目建成后，公司将原先的生产经营办公地整体搬迁至新厂区，设备亦整体迁移至新厂区，产线及设备不再重新购置。因此，该项目房屋建筑物的投入总额为 12,471.30 万元，机器设备仅为 832 万元，且机器设备部分主要为电梯、废气处理设备、智能出入口设备等，无生产相关设备。

2) 新建研发中心项目

“新建研发中心项目”建设主体系母公司奥立思特电气，该项目建设目标拟建设独立的研发大楼改善研发人员的工作环境。因此，该项目的投入主要是房屋建筑物方面的投入。

3) 年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房、年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）

“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房、年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）”建设地为宁波，建设主体为子公司宁波诚邦，2021 年度、2022 年度公司碎纸机业务产线产能接近饱和，另外子公司宁波诚邦自有仓库及厂房不足，报告期在外部租赁了 3,000.00 平方米的厂房用于碎纸机生产，同时租赁了两处仓库合计 1,810.00 平方米用于存放存货。因此，公司购置土地新建厂房，拟新增产能 60 万台/套，建成后最终目标产能达 180 万台/套。

因该两个项目涉及新建厂房，房屋建筑物的投入金额为 4,233.30 万元，占该两个项目总投入的 91.07%。

综上，公司房屋建筑物金额增长远高于机器设备增长的原因系“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”、“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房”及“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）”四个建设项目均涉及新厂房、新办公楼的建设，房屋建筑物部分的建设投入包括主体建筑工程、安装工程（管线铺设、消防系统等）、装修装饰工程费及道路、绿化、围墙等配套设施，耗费较大。

（2）固定资产快速增长与生产设备、生产人数、工时变动、产能增长的匹配性，与项目建设目标、预算是否匹配

根据前述回复，报告期公司固定资产的快速增长主要是新建厂房、办公楼等房屋建筑物的增长。

1) 生产设备、生产人数、工时变动、产能增长的情况如下：



项目	2024 年度较 2023 年度				
	新增机器设备 原值（万元）	新增生产设备 原值（万元）	生产人数 变动（人）	生产工时变动 （小时）	产能变动 （万台）
电机业务	1,395.28	369.74	26	240,385	57
碎纸机等电机终端 应用设备业务	121.29	112.62	-15	-97,000	66
小计	1,516.57	482.36	11	143,385	123
项目	2023 年度较 2022 年度				
	新增机器设备原 值（万元）	新增生产设备原 值（万元）	生产人数 变动（人）	生产工时变动（小 时）	产能变动 （万台）
电机业务	178.53	171.38	-118	-124,455	45
碎纸机等电机终端应 用设备业务	504.50	325.57	-3	37,949	15
小计	683.03	496.95	-121	-86,506	60

注 1、生产人数系根据各月领取薪酬的生产人数合计/12 个月；

注 2、新增生产设备剔除了变电设施、发电设施、智能出入设备等机器设备，统计的系与生产环节相关的设备。

根据上表，公司电机业务，2023 年度新增生产设备 171.38 万元，产能增加 45 万台，2024 年度新增生产设备 369.74 万元，产能增加 57 万台；电机业务产能随着生产设备增加而增加，2024 年度生产设备增幅高于产能增长的幅度，主要是 2024 年度公司电机业务从老厂区搬迁至新厂房对一些陈旧的设备进行了更新，而部分更新的设备并非产能瓶颈，对产能的增幅影响较小。

电机业务 2023 年度的生产人数较 2022 年度减少 118 人，主要是 2021 年度公司业务订单较多，公司招聘了较多的生产人员，2022 年第二季度开始订单开始逐渐减少，2022 年下半年开始公司开始精简生产人员，其中越南的直接生产人员从 2022 年初的 126 人精简至 2022 年末的 51 人，同时生产工时减少；2024 年度的生产人数较 2023 年增加 26 人，系随着公司订单的增加，公司新增生产人员。2023 年度公司生产人员精简的同时产能却增加，系公司对陈旧的绕线机设备进行更新，新绕线机设备技术性能更优、生产效率更高，得益于绕线机设备的更新，产能瓶颈得以突破，提升年产能 45 万台。

公司碎纸机等电机终端应用设备业务，2023 年度新增生产设备 325.57 万元，产能增加 15 万台，2024 年度新增生产设备 112.62 万元，产能增加 57 万台；随着生产设备增加，产能增加；2023 年度新增设备金额高于 2024 年度，产能增加小于 2024 年度主要是因为：2023 年度公司的生产设备主要系子公司宁波诚邦于



当年清理了一批使用期限较久且性能已经无法满足生产要求的设备，该部分设备的更新对产能提升的影响较小。

碎纸机等电机终端应用设备业务 2024 年度随着公司订单的减少，生产人数和生产工时均有小幅减少。生产人数和工时减少，产能却增加，主要是公司新厂房建设项目计划扩增至 180 万台/套年产能，公司陆续配置至 170 万台/套年产能。

2) 与项目建设目标、预算的匹配

公司各项项目的建设目标、预算情况如下：

项目	项目建设目标	项目预算 (万元)	截至 2024 年末 实际投资金额 (万元)
新建微特电机智能制造生产基地项目	拟在江苏省常州市钟楼区新龙路南侧、棟树坝路东侧建设生产基地建设新办公大楼、生产车间，同时配套配电间、门卫及泵房消防水池等。项目建成后，将原先银杏路的生产经营全部搬迁至此	19,370.53	13,423.34
新建研发中心项目	拟在江苏省常州市钟楼区新龙路南侧、棟树坝路东侧建设生产基地建设新研发中心大楼，层高 12 层		4,300.93
小计	/	19,370.53	17,724.27
年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房	拟在宁波市镇海区蛟川街道前程路新建生产车间及配套安装工程，同时配置部分生产设备，建成后新增年产能 60 万台/套产能，总年产能增至 180 万台/套	4,700.00	3,878.86
年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）			769.38
小计	/	4,700.00	4,648.24

“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房增加”、“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）”项目建设目标是总产能达到年产 180 万台/套，截至 2024 年末碎纸机等电机终端应用设备的产能为 170 万台/套。

公司各项项目的实际投资额与项目预算金额较为接近，“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”合计预算金额 19,370.53 万元，高于截至 2024 年末的实际投资额，主要系 2024 年末研发中心项目的装修尚未完成。

因此，公司固定资产的增加与项目建设目标、预算基本匹配。

综上，公司报告期内固定资产的增加主要为房屋建筑物的增加，生产设备的增加为公司电机业务及碎纸机等电机终端应用设备业务的产能带来了小幅的增



加，生产人数和生产工时的变化主要受到公司业务订单的影响。因此，固定资产的增长与生产设备、生产人数、工时变动、产能增长相匹配，与项目建设目标、预算匹配。

（二）结合相关项目的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明在建工程单位造价等是否符合市场行情；对比同类设备市场价格，说明主要机器设备采购价格的公允性

1、结合相关项目的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明在建工程单位造价等是否符合市场行情

（1）相关项目主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况如下：

项目	构成情况	结构	建筑面积 (平方米)	金额（万元）
新建微特电机智能制造 生产基地项目	生产车间（南）	钢混（五层）	26,105.61	4,586.29
	生产车间（北）	钢混（十一层）	19,600.81	3,532.33
	办公大楼（含装修）		11,812.78	3,529.69
	危化危废库、配电间、门卫等	钢混（一层）	956.31	324.00
	道路、绿化、围墙	-	-	449.58
	车棚	-	-	49.40
	电梯、空调等各类设备	-	-	952.04
	小计	-	-	13,423.34
新建研发中心项目	研发中心大楼	钢混（十二层）	15,304.01	2,669.83
	道路	-	-	100.34
	电梯等各类设备	-	-	144.12
	小计	-	-	2,914.29
年产 180 万台碎纸机技术 改造项目新建厂房	新建厂房（H 幢）	钢混（四层）	7,750.68	3,549.53
	新建厂房（G 幢）	钢混（四层）	8,359.01	
	各类设备（台车流水线、工作台等）	-	-	329.33
	小计	-	-	3,878.86
年产 180 万台碎纸机 技术改造项目（扩建车间）	扩建车间（F 幢）	钢混（四层）	2,757.53	683.77
	各类设备（五轴机械手、流水线等）	-	-	85.61
	小计	-	-	769.38



(2) 对比周边同类在建项目

发行人相关项目的建设单价如下：

项目	建筑面积 (平方米)	总包方建设总价 (含税) (万元)	总包方建设单价 (元/平方米)
新建微特电机智能制造生产基地项目	58,475.51	10,770.23	1,841.84
新建研发中心项目	15,304.01	2,813.62	1,838.49
年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房	16,109.69	3,489.08	2,165.83
年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）	2,757.53	656.70	2,381.48

周边同类在建项目情况：

公司	项目	位置	面积 (平方米)	楼层	中标价 (元)	建设单价 (元/平方米)
江苏美利晟新材料有限公司	新建橡胶制品制造项目车间等	江苏省溧阳市	25,896.60	/	45,637,867.12	1,762.31
常州市武进区横林镇狄坂村股份经济合作社	新建车间	江苏省常州市	9,000.00	/	23,554,021.01	2,617.11
某厂房建筑安装工程项目	新建生产车间	宁波市奉化区	11,945.50	5	23,385,570.00	1,957.69
宁波某生产基地建筑安装工程项目	新建生产基地	宁波市象山县	22,387.41	6	63,189,910.00	2,822.56

注 1、江苏地区的数据来源为常州市公共资源交易网(jszfw.gov.cn)；

注 2、宁波地区的数据来源为宁波市建设工程数字造价平台。

根据上表“新建微特电机智能制造生产基地项目”及“新建研发中心项目”位于江苏省常州市，建设单价分别为 1,841.84 元/平方米、1,838.49 元/平方米，介于江苏省两个车间建设项目建设单价 1,762.31 元/平方米和 2,617.11 元/平方米之间；“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房”、“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目（扩建车间）”项目位于宁波市，建设单价分别为 2,165.83 元/平方米、2,381.48 元/平方米，介于宁波市两个生产基地建设项目 1,957.69 元/平方米和 2,822.56 元/平方米之间，在建工程单位造价符合市场行情。



公司宁波地区的两个建设项目之间存在建设单价差异，主要是扩建车间项目包含了室外附属零星工程、厂房内外墙的维修改造等，具有合理性。

2、对比同类设备市场价格，说明主要机器设备采购价格的公允性

报告期内公司采购的主要机器设备的采购单价、市场价格如下：

单位：万元

序号	供应商名称	资产名称	采购单价	市场价格	市场价格来源
1	苏文电能科技股份有限公司	10KV 变电设施	41.12-713.87 元/米	49.08-731.05 元/米	公司询价
2	苏文电能科技股份有限公司	分布式光伏发电设备	205	197.6-262.12	公司询价
3	苏州瑞艾思机械设备有限公司	34 机器人自动线	83	90	公司询价
4	常州嘉博电梯工程有限公司、常州江南电梯有限公司	货梯	101	89.50-115.90	公司招投标
5	江苏华速电梯智能科技有限公司	客梯	68.14	48.8-73.92	公司招投标
6	宁波保鑫机械有限公司	自动串刀片机	22	【注 1】	定制设备
7	宁波奇凯曼智能设备科技有限公司	五轴机械手	1.95-3.2	2.5-4.8	公司询价
8	常州金康精工机械股份有限公司	四头八工位立式绕线机	25	27	公司询价
9	莫尔特（常州）测控技术有限公司	转子压小齿轮轴承一体机	18.00	15.28 【注 2】	公司询价
10	杭州直尚智能设备有限公司	分块式全自动卧式绕线机	21	24.00-24.20	公司询价
11	宁波科论太阳能有限公司	光伏电站	199.99	222.26	公开查询结果
12	宁波市海达塑料机械有限公司	注塑机	72.8	74.9	公开查询结果
13	宁波慈吉海天机械销售有限公司	注塑机	29.9	30.24	公开查询结果
14	宁波保鑫机械有限公司	自动串刀片机	22	【注 1】	定制设备
15	金丰（中国）机械工业有限公司	开式固定台压力机	19.5	23.79	公开查询结果
16	宁波迪泰自动化设备有限公司	台车流水线（A、B、D 线）	11.63	13.74	公司询价
17	宁波慈吉海天机械销售有限公司	注塑机	15.5	16.97	公开查询结果



序号	供应商名称	资产名称	采购单价	市场价格	市场价格来源
18	莫尔特（常州）测控技术有限公司	8145 转子五合一压装机	29.76	26.5【注 3】	公司询价
19	东莞市诚扬机械设备有限公司	四工位飞叉式定子自动绕线机	18	20	公司询价
20	浙江第二锻压机床厂	压力机	16.8	17.85	公开查询结果
21	宁波宏申建设工程有限公司	500KV 变压器	34.5	36.36	公司询价
22	常州市英乐唯电子科技有限公司	五工位自动平衡机	32	49	公司询价
23	浙江易田精工机械股份有限公司	冲床	21.5	23.93	公开查询结果
24	东莞市诚扬机械设备有限公司	双工位飞叉式定子自动绕线机	21.00	19.00【注 4】	公司询价
25	浙江第二锻压机床厂	压力机	16.5	17.85	公开查询结果
26	慈溪市森大制冷科技有限公司	自动数控加液机	15.5	16.22	公司询价
27	江苏冬庆数控机床有限公司	线切割机床	6	6.9	公开查询结果
28	常州瑞多奥机电自动化设备有限公司	嵌线机	11	12.5	公司询价
29	如皋锦辰精密工业有限公司	嵌线机	11	12.5	公司询价
30	常州市才诺机械有限公司	电柜	9.8	10	公开查询结果

说明：1、对于能从公开渠道查询获得的设备价格以查询获取的价格作为市场价格列示，对于无法从公开渠道获得价格，以其他供应商报价（剔除最后选择的供应商）作为市场价格列示；2、询价后，在同等条件下，公司一般选择价格较低的供应商；3、招投标方式下，公司会综合对供应商进行评分，选择评分最高的供应商。

注 1、公司对该设备有明确的参数要求，仅有一家供应商可供选择，与该厂家定制机器设备；

注 2、公司通过询价比价流程后有两家公司符合要求，但价格较低的一家供应商无法按照规定时间交货，最终选定另一家价格较高的供应商；

注 3、经比较，报价较低的供应商现场没有打样完成的设备，且无法满足公司提出的增项要求，最终选定报价较高的一家；

注 4、公司通过询价比价流程后，选中了定价最低的一家供应商，但后续供应商按公司要求修改方案，最终设备实际定价高于询价时金额；

根据公司《固定资产管理制度》，外购固定资产由资产使用部门根据需求向采购部门或者设备管理部门提出固定资产购置申请并编制《固定资产购置申请表》，经公司按规定审批后，由采购部门、设备管理部门根据经审批的《固定资产购置申请表》，实施询价、比价等程序后，确定采购供应商，草拟购买合同/协议。合同提交部门负责人、分管副总经理、总经理审批，审核通过后与供应商



签订购买合同/协议并实施采购。

报告期内，公司主要机器设备、运输设备采购根据市场竞争性的原则采用询比价等方式进行，公司在机器设备、运输设备等固定资产采购方面做到了较好的成本控制，相关采购价格具有公允性。

（三）说明固定资产和在建工程供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性，公司及主要关联方与相关供应商及相关主体是否存在关联关系或非经营性资金往来。说明采购款支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定的匹配性，相关内控制度及执行情况，相关资金的流向，是否存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况

1、说明固定资产和在建工程供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性，公司及主要关联方与相关供应商及相关主体是否存在关联关系或非经营性资金往来

对于固定资产供应商，公司综合考虑其产品质量与可靠性、价格、售后服务、资信等因素选定；对于在建工程供应商，公司综合考虑其价格、支付结算条款、施工资质、规模、资金实力、安全管控能力、项目经验等选定。

（1）主要在建工程供应商

报告期内主要在建工程供应商为苏华建设集团有限公司、常装建设集团有限公司及中亿建业集团有限公司，经查询企查查，其基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地	主营业务	股权结构
苏华建设集团有限公司	1982-09-30	32,800.00	江苏省常州市 溧阳市	建筑工程 施工总承包等	宋小华（42%） 宋健（33%） 杨国华（20%） 狄勤国（5%）
中亿建业集团有限公司	2001-01-11	15,800.00	浙江省宁波市	建设工程 施工等	李国定（85%） 李国富（7.5%） 刘永年（7.5%）



供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地	主营业务	股权结构
常装建设集团有限公司	2015-05-25	11,111.20	江苏省常州市	建筑工程 施工；装 潢设计等	上海欣之远建 筑咨询有限公 司（44.9996%） 潘一晨 （35.9997%） 潘省之 （8.9999%） 常州恒研管理 咨询有限公司 （5.0004%）常 州仁洲管理咨 询有限公司 （5.0004%）

发行人向主要在建工程供应商的采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性情况如下：

供应商名称	施工方资质	年收入规模	采购内 容	发行人采购占比	是否存 在关联 关系
苏华建设集团 有限公司	建筑业企业 资质证书	168 亿左右	土建工 程、消防、 桩基、室 外工程等	2022 年采购 5,668.52 万元 2023 年采购 5,725.46 万元 2024 年采购 1,066.92 万元 采购占供应商收入规模不足 1%	否
中亿建业集 团有限公司	建筑业企业 资质证书	10 亿左右	桩基、土 建、水电 安装等	2022 年采购 2,645.85 万元 2023 年采购 1,157.62 万元 采购占供应商收入规模 1% 以下	否
常装建设集 团有限公司	工程设计资 质证书、建 筑业企业资 质证书	5-6 亿	装修工程	2022 年无采购 2023 年仅采购 0.85 万元 2024 年采购 2530.82 万元， 采购占供应商收入规模 5% 左右	否

注：年收入规模、发行人采购占比系根据访谈获取

根据上表，公司在建工程供应商的收入规模较大，发行人向其采购金额占这些供应商自身收入比重较低，其规模与发行人向其采购规模匹配。

公司及主要关联方与上述主要在建工程供应商及相关主体不存在关联关系或非经营性资金往来。

（2）主要机器设备供应商

经查询企查查，报告期各期前五大固定资产机器设备供应商基本情况如下：



供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地	主营业务	股权结构
苏文电能科技股份有限公司	2007-04-03	20,696.5146	江苏省 常州市	输变电工程, 电能系统及智能化工程的设计、咨询、安装、试验等	芦伟琴 (35.37%) 施小波 (8.35%) 常州市能闯企业管理咨询合伙企业(有限合伙) (6.38%) 常州市能学企业管理咨询合伙企业(有限合伙) (3.48%) 常州市能拼企业管理咨询合伙企业(有限合伙) (3.48%) 共青城德赢投资管理合伙企业(有限合伙) (3.03%) 沈刚 (0.86%) 郑坤民 (0.52%) 常州投资集团有限公司 (0.51%) 王凤琴 (0.41%) 等
苏州瑞艾思机械设备有限公司	2012-11-2	500.00	江苏省 苏州市	设计、生产、销售电气机械及配件等	孙洋 (50%) 徐惠 (50%)
常州嘉博电梯工程有限公司	2016-1-18	588.00	江苏省 常州市	销售及维修电梯及零部件	钱程 (100%)
常州江南电梯有限公司	2002-11-4	1,088.00	江苏省 常州市	特种设备安装改造修理等	钱程 (75.1838%) 高雪莲 (24.8162%)
江苏华速电梯智能科技有限公司	2006-9-14	1,000.00	江苏省 常州市	电梯的安装、维修、保养、改造等	胡森淼 (40%) 胡伟华 (60%)
宁波保鑫机械有限公司	2018-3-7	100.00	浙江省 宁波市	机械设备等制造、加工	王建国 (90%) 周晓奋 (10%)
宁波科论太阳能有限公司	2007-6-18	5,000.00	浙江省 宁波市	光伏设备及元器件制造等	钟平 (60%) 徐海英 (40%)
宁波慈吉海天机械销售有限公司	2021-5-19	280.00	浙江省 宁波市	塑料加工专用设备销售等	孙绍锋 (51%) 胡卫萍 (49%)
宁波市海达塑料机械有限公司	1991-12-23	300.00	浙江省 宁波市	塑料机械及配件、五金件等加工制造	蒋忠定 (55.6%) 陈云杰 (44.4%)
金丰(中国)机械工业有限公司	1994-10-13	1820 万美元	浙江省 宁波市	锻压机械及其零配件等制造加工	开曼群岛金丰通商股份有限公司 (60%) 金丰工程(香港)股份有限公司 (40%)
常州瑞多奥机电自动化设备有限公司	2019-7-4	300.00	江苏省 常州市	自动化设备、零部件等制造加工	刘元其 (100%)



供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地	主营业务	股权结构
常州浩亚自动化设备有限公司	2019-3-7	200.00	江苏省 常州市	通用设备制造、修理等	吕宗芸（100%）
宁波宏申建设工程有限公司	2013-4-7	1,100.00	浙江省 宁波市	输电、供电、受电电力设施的安装等	姜辉（90%） 任国英（10%）
常州市英乐唯电子科技有限公司	2011-6-14	300.00	江苏省 常州市	电子产品、机电设备、计算机及配件、软件的研发及销售	虞芳仙（55%） 虞彬（45%）
如皋锦辰精密工业有限公司	2021-11-8	100.00	江苏省 南通市	工业自动控制系统装置制造等	周永忠（100%）

报告期内，发行人向前五大机器设备供应商采购内容、采购占比，规模与发行人向其采购规模匹配性情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购内容	采购总额 (不含税)	占当期 新增机 器设备 比例
2024 年度	苏文电能科技股份有限公司	发电设备、10KV 电力设施	790.65	52.13%
	苏州瑞艾思机械设备有限公司	34 机器人自动线	73.45	4.84%
	常州嘉博电梯工程有限公司	货梯	68.71	4.53%
	常州江南电梯有限公司		22.85	1.51%
	江苏华速电梯智能科技有限公司	客梯	61.98	4.09%
	宁波保鑫机械有限公司	自动串刀片机	38.94	2.57%
小计			1,056.58	69.67%
2023 年度	宁波科论太阳能有限公司	光伏电站	178.93	26.41%
	宁波慈吉海天机械销售有限公司	注塑机	80.35	11.86%
	宁波市海达塑料机械有限公司	注塑机	64.42	9.51%
	宁波保鑫机械有限公司	自动串刀片机	40.53	5.98%
	金丰（中国）机械工业有限公司	开式固定台压力机	34.51	5.09%
小计			398.74	58.86%
2022 年度	常州瑞多奥机电自动化设备有限公司	初整机、中间整形机、嵌线机	33.10	7.95%
	常州浩亚自动化设备有限公司	初整机、初整模具、嵌线模、槽插机	32.83	7.88%
	宁波宏申建设工程有限公司	500KV 变压器	31.65	7.60%



年度	供应商名称	采购内容	采购总额 (不含税)	占当期 新增机 器设备 比例
2022 年度	常州市英乐唯电子科技有限公司	五工位自动平衡机、直流稳压电源、吸尘器	29.81	7.16%
	如皋锦辰精密工业有限公司	初整机、初整模具、嵌线模	24.87	5.97%
小计			152.26	36.57%

根据上表，公司 2024 年度向苏文电能科技股份有限公司采购金额 790.65 万元，2023 年度向宁波科论太阳能有限公司采购金额 178.93 万元，这两家采购金额较大。其中苏文电能科技股份有限公司系深交所上市公司，2024 年度收入规模 19.34 亿；宁波科论太阳能有限公司 2007 年成立，注册资本 5000 万元，公司规模较大。公司向其他供应商采购金额较小，注册资本均在 100 万元（含 100 万元）以上，规模与发行人向其采购规模基本匹配。

公司及主要关联方与上述主要机器设备供应商及相关主体不存在关联关系或非经营性资金往来。

综上，主要固定资产和在建工程供应商规模与发行人向其采购规模匹配，公司及主要关联方与相关供应商及相关主体不存在关联关系或非经营性资金往来。

2、说明采购款支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定的匹配性，相关内控制度及执行情况，相关资金的流向，是否存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况

（1）在建工程供应商

在建工程主要供应商为苏华建设集团有限公司、常装建设集团有限公司、中亿建业集团有限公司，工程款的支付对象均为合同中签署的合同相对方。具体合同约定、建设进度及支付进度情况如下：



建设方	采购内容	合同约定付款条款	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
			建设 进度	支付 进度	建设 进度	支付 进度	建设 进度	支付 进度
苏华建设 集团有限公司	新建微 特电机 智能制 造生产 基地项 目	1、2022 年 4 月份第一次付款，付合同价的 10%；所有单体完成三层结平后付至合同价的 30%； 2、所有项目主体封顶完成、验收合格后，付至合同价的 50%； 3、所有项目主体工程完成、验收合格后，付至合同价的 60%； 4、承包人完工验收合格后付至合同价的 70%； 5、工程竣工验收合格后，工程款付至合同价的 80%； 6、自接到竣工结算报告和完整的竣工结算资料之日起 90 天内，工程结算经发包人聘请的审计单位审定后付至审定价的 97%； 7、审定价的 3%余款作为质量保修金，待质量保修期满后一周内一次性付清（无息）。	100%	80.38%	97.00%	66.58%	45.97%	32.05%
苏华建设 集团有限公司	新建研 发中心 项目	1、2022 年 4 月份第一次付款，付合同价的 10%；所有单体完成三层结平后付至合同价的 30%； 2、所有项目主体封顶完成、验收合格后，付至合同价的 50%； 3、所有项目主体工程完成、验收合格后，付至合同价的 60%； 4、承包人完工验收合格后付至合同价的 70%； 5、工程竣工验收合格后，工程款付至合同价的 80%； 6、自接到竣工结算报告和完整的竣工结算资料之日起 90 天内，工程结算经发包人聘请的审计单位审定后付至审定价的 97%； 7、审定价的 3%余款作为质量保修金，待质量保修期满后一周内一次性付清（无息）。	100%	78.63%	97%	68.85%	55.00%	32.68%



建设方	采购内容	合同约定付款条款	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
			建设进度	支付进度	建设进度	支付进度	建设进度	支付进度
苏华建设集团有限公司	土方开挖、外运、外购土及灰土处理工程等	1、预付款 40%； 2、按月支付进度款，每月付经发包人确定的已完工程量价款的 60%，竣工验收合格后，付至该项目合同价的 80%的工程价款；3、自接到竣工结算报告和完整的竣工结算资料之日起 90 天内，工程结算经发包人聘请的审计单位审定后付至审定价的 100%。	100%	100%	80%	80%	-	-
常装建设集团有限公司	新建微特电机智能制造生产基地项目室内装修工程	施工进场 7 日内支付合同款 15%，每月支付合格工程量的工程款 60%，工程完工验收合格支付至合同款的 85%，审计完成 30 日之内支付至审定价的 97%，3%质保金保修期截止 7 日内支付。	100%	85%	-	-	-	-
常装建设集团有限公司	研发中心项目室内装修工程	施工进场 7 日内支付合同款 15%，每月支付合格工程量的工程款 60%，工程完工验收合格支付至合同款的 85%，审计完成 30 日之内支付至审定价的 97%，3%质保金保修期截止 7 日内支付。	60.00%	46.33%	-	-	-	-
中亿建业集团有限公司	桩基、土建、水电安装室外附属工程	每月支付月工程进度款的 80%，竣工验收后支付总工程量的 85%，完成竣工结算审核，开具竣工付款证书后 30 天内支付至结算价的 97%，剩余 3%作为工程质量保修金。	100.00%	97%	100.00%	97%	78.58%	78.58%
中亿建业集团有限公司	扩建车间部分建设内容：建筑工程，安装工程	每月底支付当月所完成合格工程量对应工程款的 80%；竣工验收合格后支付到实际已完成工程量对应价款的 85%；完成竣工结算审核，开具竣工付款证书后 30 天内支付至结算价的 97%，剩余 3%作为工程质量保修金。	100.00%	97%	99.00%	97%	-	-

注 1、此处的建设进度系当前合同下该供应商完成的进度；

注 2、常装建设集团有限公司的装修合同均为 2024 年签署后开工。

根据上表，苏华建设集团有限公司支付比例略低于建设进度，公司已经于期



后支付苏华建设集团有限公司款项进度至 99%，与合同约定支付比例基本匹配。

(2) 主要设备供应商

公司主要机器设备的支付对象均为合同中签署的合同相对方。具体合同约定、支付进度情况如下：

2024 年度

序号	供应商名称	采购内容	合同关于付款约定	固定资产状态	付款进度
1	苏文电能科技股份有限公司	发电设备	总承包合同签订后，发包人一周内向承包人支付本项目合同总额的 30%作为预付款。 本项目全部安装、调试、验收并移交发包人投入运行后，1 个月内支付本合同总额的 65%款项。本项目合同价款的 5% 款项，作为质保金，质保期满一年（以本工程最终验收日期之日起计算）后一周内付清。	已经验收	95.00%
2	苏文电能科技股份有限公司	10KV 电力设施	自本合同生效后 7 个工作日内预付合同总价的 30%，自工程竣工验收后 7 个工作日内支付合同总价款的 65%，自工程竣工验收合格满一年后 5 个工作日内支付合同总价款的剩余 5%质保金。	已经验收	95.00%
3	苏文电能科技股份有限公司	10KV 临时用电箱	合同签订后 10 个工作日内付清	已经验收	100.00%
4	苏州瑞艾思机械设备有限公司	34 机器人自动线	合同经双方签署并生效后，7 个工作日内支付合同总金额的 30%预付款；交付设备到达交货地点后，经甲方指定人员在初步检验符合合同附件所规定的数量、规格、型号后 7 个工作日内支付合同金额的 30%；设备安装调试完成后，并经甲方阶段性验收合格后并签署确认意见后，甲方应在 30 个工作日内，支付合同总金额的 30%；合同总金额的 10% 作为质保金，在质保期届满后支付。	已经验收	100.00%
5	常州嘉博电梯工程有限公司、常州江南电梯有限公司	货梯	合同签订后，提货前 2 个月付设备款 10%，发货前初步检验合格后 10 个工作日内支付设备款 60%，安装费 50%，验收合格后 7 个工作日内支付设备款 25%，安装费 45%，设备及安装费 5% 作为质保金，在质保期（两年）届满后支付。	已经验收	95.00%



序号	供应商名称	采购内容	合同关于付款约定	固定资产状态	付款进度
6	江苏华速电梯智能科技有限公司	客梯	合同经双方签署并生效后，提货前三个月支付合同总金额的 10%预付款；乙方交付设备发货前，经甲方指定人员在初步检验符合合同附件所规定的数量、规格、型号后 10 个工作日内支付合同金额的 70%；乙方交付设备到达交货地点，设备安装调试完成后，并经甲方阶段性验收合格后并署确认意见后，甲方应在 7 个工作日内，支付合同总金额的 15%；合同总金额的 5%作为质保金，在质保期（两年）届满后支付。	已经验收	95.00%
7	江苏华速电梯智能科技有限公司	电梯厅门调整	厅门调整结束后，经甲方验收合格一次性支付	已经验收	100.00%
8	宁波保鑫机械有限公司	自动串刀片机	合同签订后预付 20%，新订设备组装完成后付 20%货款。所有功能调试完成付 40%，到需方安装验收完成付清尾款。	已经验收	50%

注：固定资产状态、付款进度为截至 2024 年 12 月 31 日的进度，下同。

2023 年度

序号	供应商名称	采购内容	合同关于付款约定	固定资产状态	付款进度
1	宁波科论太阳能有限公司	光伏电站	乙方收到甲方开工通知 7 个工作日内，支付合同总价 50%的预付款；当乙方主要设备（光伏组件、逆变器、汇流箱等）抵运现场之日起，甲方凭乙方开具的发票在 15 日内向乙方支付合同总价的 30%，乙方按照实际发生的情况分类开票；乙方完成设备安装，并完成整个工程的备案国家补贴省补贴批准文件之日起，甲方凭乙方开具的发票在 15 日内向乙方支付合同总价的 15%，工程交付后 2 年付清。	已经验收	86.64%
2	宁波慈吉海天机械销售有限公司	注塑机	签订合同后支付 30%，余款货到开票一次性付清。	已经验收	100.00%
3	宁波市海达塑料机械有限公司	注塑机	发货后一次性付清。	已经验收	100.00%
4	宁波保鑫机械有限公司	自动串刀片机	预付 25 万元，经验收合格后支付另一台设备 23.8 万元。	已经验收	100.00%
5	金丰（中国）机械工业有限公司	开式固定台压力机	合同总金额 30%定金，买方应在签约后 7 天内支付，合同总金额 70%尾款，买方应于出货前 7 天内支付。	已经验收	100.00%

2022 年度

序号	供应商名称	采购内容	合同关于付款约定	固定资产状态	付款进度
1	常州瑞多奥机电自动化设备有限公司	初整机	合同签署，于设备验收后，通知乙方开票，收到发票后 7 个工作日内支付设备所有款项。	已经验收	100.00%



序号	供应商名称	采购内容	合同关于付款约定	固定资产状态	付款进度
2	常州瑞多奥机电自动化设备有限公司	嵌线机、初整机	合同经双方签署后，甲方支付40%预付款给乙方，款到生效甲方并于设备验收后，通知乙方开票，收到发票后7个工作日内支付设备所有余款。	已经验收	100.00%
3	常州瑞多奥机电自动化设备有限公司	中间整形机	设备验收合格后，票到付款。	已经验收	100.00%
4	常州浩亚自动化设备有限公司	初整机、初整模具、嵌线模、槽插机	合同经双方签署后，甲方支付40%预付款给乙方，款到生效。甲方并于设备验收后，通知乙方开票，收到发票后7个工作日内支付设备所有余款。	已经验收	100.00%
5	宁波宏申建设工程有限公司	500KV变压器	合同签订后三天内先支付合同总价的30%备料款，余款待工程验收合格通电后七天内一次性支付。	已经验收	100.00%
6	常州市英乐唯电子科技有限公司	五工位自动平衡机	合同经双方签署并生效后，甲方应于7个工作日内支付合同总金额的30%预付款；乙方交付设备到达交货地点后，经甲方指定人员在初步检验符合合同附件所规定的数量、规格、型号后7个工作日内支付合同金额的20%；设备安装调试完成后，并经甲方阶段性验收合格后并签署确认意见后，甲方应在30个工作日内，支付合同总金额的30%；合同总金额的10%作为质保金，在质保期届满后支付。	已经验收	100.00%
7	常州市英乐唯电子科技有限公司	吸尘器、直流稳压电源	合同经双方签署并生效后，甲方应于3个工作日内支付合同总金额的30%预付款；乙方交付设备到达交货地点后，经甲方指定人员在初步检验符合合同附件所规定的数量、规格、型号后7个工作日内支付合同金额的50%；设备安装调试完成后，并经甲方验收合格后30个工作日内，支付合同总金额的20%。	已经验收	100.00%
8	如皋锦辰精密工业有限公司	初整机、初整模具、嵌线机、嵌线模	合同经双方签署后，甲方支付40%预付款给乙方，款到生效，甲方并于设备验收后，通知乙方开票，收到发票后7个工作日内支付设备所有余款。	已经验收	100.00%

根据上表，公司2024年度向宁波保鑫机械有限公司采购的自动串刀片机截至2024年12月31日支付比例仅为50%，低于合同约定支付比例，主要是该机器使用过程中出现质量问题，公司需要供应商解决相关问题后支付剩余约定款



项。2023 年度向宁波科论太阳能有限公司采购的光伏电站截至 2024 年 12 月 31 日支付比例为 86.64%，低于合同约定支付比例，公司已经于 2025 年 7 月支付款项至合同约定的 95%比例。除此之外，上述设备款支付进度与合同约定匹配。

（3）相关内控制度及执行情况，相关资金的流向，是否存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况

根据公司的制度要求，企业有关部门用款时，应当提前向审批人提交书面的货币资金支付申请，注明款项的用途、金额、对手方资料、支付方式等内容，并附有效经济合同、发票或其它相关付款依据。公司前述款项支付均履行了审批程序，相关内控得到有效执行。

公司相关款项支付均流向合同签署的相对方，不存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况。

综上，采购款支付对象均为合同签署的相对方，工程项目建设方款项的支付比例略低于建设进度，与合同约定支付比例基本匹配。机器设备款项的支付比例与合同约定基本匹配。公司相关内控制度健全并得到有效执行，不存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况。

（四）说明“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”在 2023 年末工程进度接近 100%但未转固的原因，相关项目的投资金额、立项、开工、计划完工时点、工程进度、作价依据等，说明转固时点、金额、依据及准确性，论证是否存在为避免转固后折旧影响经营业绩而在报告期内推迟转固的情形

1、说明“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”在 2023 年末工程进度接近 100%但未转固的原因，相关项目的投资金额、立项、开工、计划完工时点、工程进度、作价依据等

招股说明书列示的“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”在 2023 年末工程进度为 97%，该进度指代的是主体工程主要建设方建设部分的建设进度，该两个项目还需要进行通水、通电、消防安装，以及室内配套安装、室内装修、室外工程施工等。截至 2023 年末的进度占总体工程的进度分别为 73.26%、70.30%，尚未达到可使用状态。

上述项目的投资预算、截至 2024 年 12 月 31 日投资总额、开工计划完工时点、工程进度、作价依据等如下：



单位：万元

项目	投资规模 预算	投资金额 (截至 2024-12-31)	立项 时间	开工 时间	计划完 工时间	实际完 工时间	截至2024年末工 程进度	作价依据
新建微特电机智能制造生产基地项目	19,370.53	13,423.34	2022年 3月	2022年 4月	2024年 10月	2024年 10月	已经竣工	合同、发票、决算报告
新建研发中心项目		4,300.93	2022年 3月	2022年 4月	2025年 02月	2025年 07月	主体工程已经完工，装修工程已经于期后完工	合同、发票、决算报告

公司“新建研发中心项目”实际完工时间晚于计划时间，主要是因为装修工程首次验收存在较多问题，公司要求供应商按要求进行整改。

2、说明转固时点、金额、依据及准确性，论证是否存在为避免转固后折旧影响经营业绩而在报告期内推迟转固的情形

相关项目转固时点、金额、依据如下：

项目	具体内容	转固时点	转固金额 (万元)	转固依据
新建微特电机智能制造生产基地项目	主体工程部分	2024年05月	11,305.20	备案报告
	变电设施	2024年05月	490.17	验收单
	装修工程部分	2024年10月	1,068.46	验收报告
	客梯、货梯、发电设备等	2024年10月	325.99	验收单
	绿化、车棚、出入口设备等	2024年12月	233.52	验收单
	小计		13,423.34	
新建研发中心项目	主体工程部分	2024年05月	2,648.30	备案报告
	变电所	2024年05月	115.02	验收单
	客梯等	2024年10月	150.96	验收单
	小计		2,914.29	

公司参照《企业会计准则》相关规定，结合自身生产经营特点，制定了在建工程的转固标准，并在报告期内严格履行相关规定及流程，对在建工程是否达到预定可使用状态及时进行判断，并及时转入固定资产。

报告期内，公司在建工程主要核算建筑工程项目、装修工程及需要安装调试的设备，建筑工程项目、装修工程的转固依据为在建工程达到预定可使用状态时，结转至固定资产，相应的单据依据为验收报告/竣工备案报告。设备类在建工程



转固依据是对于外购后需安装调试的设备，按合同规定安装调试验收，验收合格后，从在建工程转入固定资产，相应的单据依据为验收单。

报告期内，公司严格按照在建工程完成且已达到预定可使用状态时点并依据验收报告/验收单据结转固定资产，符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，不存在提前或延迟转固的情形。

（五）说明机器设备折旧年限长于可比公司的原因及合理性，模拟测算大额在建工程转固、机器设备比照可比公司年限折旧后对发行人经营业绩和财务指标的影响。说明招股书关于机器设备折旧年限的信息披露前后不一致的原因，信息披露是否准确

1、说明机器设备折旧年限长于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司重要固定资产折旧政策与同行业可比上市公司比较如下：

单位：年

类别	江苏雷利	祥明智能	科力尔	星德胜	华阳智能	发行人
折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
房屋建筑物	20	20	20-40	20	20	20
机器设备	10	10	5-10	5-10	5-10	10-15
运输设备	4	5	10	3-5	5	4-10
电子设备	3	3-5	/	/	3-5	3-5
办公设备	/	3-5	/	/	/	3-5
其他设备	5	/	5	3-5	3-5	3-5

注：同行业可比上市公司数据来源于其最新年度年报或招股说明书。

公司机器设备折旧年限为 10-15 年，同行业可比公司机器设备折旧年限为 5-10 年、10 年，主要差异系公司的一台光伏设备，该设备折旧年限为 15 年，公司其余机器设备的折旧年限均为 10 年。因光伏设备的核心组件物理寿命通常可达 25-30 年，基于谨慎性原则将折旧年限定为 15 年，具有合理性。

2、模拟测算大额在建工程转固、机器设备比照可比公司年限折旧后对发行人经营业绩和财务指标的影响

公司除前述光伏设备外，其他固定资产的折旧年限基本与同行业可比公司无差异。因此，在建工程转固部分的房屋建筑物、机器设备、电子设备、办公设备等与同行业折旧年限基本无差异，对发行人经营业绩和财务指标无影响。



前述光伏设备比照同行业可比公司折旧年限折旧后对发行人经营业绩和财务指标影响

单位：万元

光伏设备 金额	公司折 旧年限	模拟测 算折旧 年限	公司实际 年折旧额	模拟测算 年折旧额	模拟应补 提年折旧 额	对公司 所得税 的影响	对公司 净利润 的影响
135.04	15 年	10 年	8.55	12.83	4.28	-0.64	-3.64

按照同行业可比公司折旧年限测算会导致发行人净利润减少 3.64 万元，金额较小，对公司经营业绩和财务指标影响较小。

经匡算，大额在建工程转固、机器设备比照可比公司年限折旧会使得发行人的净利润减少 3.64 万元，金额较小，对公司经营业绩和财务指标影响较小。

3、说明招股书关于机器设备折旧年限的信息披露前后不一致的原因，信息披露是否准确

因发行人仅一台光伏设备折旧年限为 15 年，该设备与发行人生产环节无关，因此发行人在发行人招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（四）固定资产、在建工程”中披露的机器设备折旧年限为 10 年，不含该光伏设备。现将招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（四）固定资产、在建工程”进行更正，具体如下：

“1、固定资产

.....

2) 公司固定资产折旧政策与同行业对比情况

报告期内，公司重要固定资产折旧政策与同行业可比上市公司比较如下：

单位：年

类别	江苏雷利	祥明智能	科力尔	星德胜	华阳智能	发行人
折旧方法	年限 平均法	年限 平均法	年限 平均法	年限 平均法	年限 平均法	年限 平均法
房屋建筑物	20	20	20-40	20	20	20
机器设备	10	10	5-10	5-10	5-10	10-15
运输设备	4	5	10	3-5	5	4-10
电子设备	3	3-5	/	/	3-5	3-5
办公设备	/	3-5	/	/	/	3-5
其他设备	5	/	5	3-5	3-5	3-5



注：同行业可比上市公司数据来源于其最新年度年报或招股说明书。

公司除一台光伏设备折旧年限为 15 年外，其他机器设备折旧年限均为 10 年，除此之外，公司的重要固定资产折旧政策与同行业可比上市公司相比不存在显著差异。”

综上，公司机器设备折旧年限为 10-15 年，同行业可比公司机器设备折旧年限为 5-10 年、10 年，主要差异系公司的一台光伏设备，因光伏设备的核心组件物理寿命通常可达 25-30 年，基于谨慎性原则将折旧年限定为 15 年；经测算，大额在建工程转固、机器设备比照可比公司年限折旧会使得发行人的净利润减少 3.64 万元。发行人已经更正招股书关于机器设备折旧年限的披露。

（六）说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、方法、结果，是否存在盘点差异及产生原因

报告期内，公司建立了完善的固定资产盘点制度，公司相关人员每年年末/年初对固定资产及在建工程进行盘点，核对资产数量、规格型号、存放地点、使用状况等，并形成盘点报告，具体情况如下：

单位：万元

期间		2024 年末	2023 年末	2022 年末
盘点时间		2025.1.2、2025.1.4-2025.1.6	2023.12.29-2023.12.30 2024.1.4	2022.12.31
盘点地点		公司各厂区内		
盘点人员		公司设备管理人员、财务人员	公司设备管理人员、财务人员	公司设备管理人员、财务人员
盘点范围		房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备、其他设备、在建工程		
固定资产盘点方法		①房屋及建筑物：账面记录与房屋建筑物实物进行核对；②机器设备：现场查看，核对设备卡片、数量、运行状况等；③运输设备：账面记录与实物进行核对；④电子设备及其他：根据规格型号与实物进行核对；⑤逐项盘点实物并与盘点表核对确认是否一致，对盘点表上的固定资产名称、规格、数量和存放地点等逐项核对，并检查固定资产的使用状况，关注其是否存在闲置、毁损、废弃等情况，盘点过程中，相关人员对盘点情况进行记录；⑥盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认。		
在建工程盘点方法		①现场查看相关厂房建设状态及设备安装进度情况，检查是否已达到预定可使用状态，并与账面记录核对。②盘点结束后，盘点人在盘点记录上签字确认。		
固定资产	账面原值	32,491.60	15,375.14	11,105.46
	盘点金额	32,491.60	15,375.14	11,105.46
	盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
在建工程	账面原值	1,857.37	13,723.32	9,533.66
	盘点金额	1,857.37	13,723.32	9,533.66
	盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%



期间	2024 年末	2023 年末	2022 年末
账实是否相符	账实相符	账实相符	账实相符
盘点情况	存在打胶机和数控机床两台设备闲置，闲置资产账面原值 7.81 万元，累计折旧 4.27 万元，计提减值准备 3.15 万元，账面价值 0.39 万元。除此之外，固定资产使用状况良好。	盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形。	盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形。

2、是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

经盘点，公司固定资产保管完好，在建工程状况完工进度正常，除 2024 年末两项设备闲置外，不存在长期闲置、停工或损毁等情况，账面记录与盘点结果不存在差异。

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论

1、核查方式、范围、依据

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取报告期内四个在建工程项目新增固定资产明细，了解报告期内新增主要固定资产的明细情况；

（2）获取报告期内新增机器设备明细，访谈生产人员，了解公司各类产品的生产工序和流程，了解主要机器设备对应的生产环节、技术性能；

（3）获取四个在建工程项目新增固定资产的具体类别及具体金额及公司报告期内非在建工程项目的机器设备新增明细，访谈公司管理层，了解公司建设项目的建设目标、项目预算，分析房屋建筑物快速增长的合理性；

（4）访谈公司管理层，获取公司生产设备的增加金额及明细，各类业务各期的生产人数、工时情况、产能增加，分析固定资产增长与生产人数变动、工时变动、产能增加的匹配性；

（5）获取公司施工图纸，建设项目转固明细，了解公司建设项目主要厂房、设备及其他配件构成情况；查询常州市公共资源交易网（jszwfw.gov.cn）、宁波市建设工程数字造价平台等获取周边同类在建项目单位造价；通过公开渠道查询/获取公司询价资料，分析主要机器设备采购价格公允性；



(6) 访谈公司管理层，了解公司固定资产和在建工程供应商选择依据；通过企查查查询主要固定资产和在建工程供应商的基本情况，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要工程供应商的股东、公开资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在潜在的关联关系；

(7) 对主要在建工程供应商进行实地走访，了解其业务规模、发行人向其采购比例，发行人与之是否存在关联关系，获取主要在建工程供应商的资质文件；

(8) 获取报告期内公司银行流水，核查对方户名、付款金额、付款时间等，检查报告期内在建工程相关资金支付是否真实；获取并核查报告期内公司董监高的资金流水，核查是否存在利用工程支付资金用于体外资金循环的情况；

(9) 检查主要在建工程项目、主要固定资产的原始凭证，包括合同、付款申请单、发票等资料，核实账面记录的在建工程、固定资产是否真实、准确，核查公司在建工程、固定资产科目中是否存在无真实背景的交易；

(10) 逐一比对在建工程和主要机器设备供应商的合同，项目进度，公司支付情况，支付对象，分析付款与项目进度及合同约定的匹配性；

(11) 查阅公司相关资金管理的内控制度，检查公司建设项目、机器设备的付款审批单据、银行回单，分析相关内部控制的执行情况，检查资金支付对象，分析相关资金是否存在直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况；

(12) 访谈公司管理层，了解公司相关项目的投资预算、立项时间、开工时间、计划完工时间、工程进度情况；获取报告期内建设项目转固明细表，对于已结转的在建工程，取得其转固依据文件，核查其转固时间、结转金额的一致性；对公司报告期末的在建工程进行实地查看，观察在建工程项目的形象进度；核查了账面余额与形象进度的匹配性；

(13) 查阅同行业可比公司设备折旧政策，分析公司固定资产折旧年限与同行业可比公司是否存在重大差异；模拟测算大额在建工程转固、机器设备比照可比公司年限折旧后对发行人经营业绩和财务指标的影响；

(14) 实施固定资产监盘程序、在建工程实地检查程序，查看房屋建筑物的状况，机器设备、运输设备等固定资产的运行情况；查阅相关房屋权证、不动产权证、运输设备行驶证等，检查资产权属情况；



(15) 对报告期内公司主要工程和设备供应商采购金额进行函证, 确认公司采购交易的真实性、准确性。

2、核查结论

经核查, 申报会计师认为:

(1) 公司房屋建筑物金额增长远高于机器设备增长的原因系“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”、“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目新建厂房”及“年产 180 万台/套碎纸机技术改造项目(扩建车间)”四个建设项目均涉及新厂房、新办公楼的建设, 房屋建筑物部分的建设投入包括主体建筑工程、安装工程(管线铺设、消防系统等)、装修装饰工程费及道路、绿化、围墙等配套设施, 耗费较大。固定资产的增长与生产设备、生产人数、工时变动、产能增长相匹配, 与项目建设目标、预算匹配。

(2) 在建工程单位造价符合市场行情, 主要机器设备采购价格公允。

(3) 主要固定资产和在建工程供应商规模与发行人向其采购规模匹配, 公司及主要关联方与相关供应商及相关主体不存在关联关系或非经营性资金往来; 采购款支付对象均为合同签署的相对方, 工程项目建设方款项的支付比例略低于建设进度, 与合同约定支付比例基本匹配。机器设备款项的支付比例与合同约定基本匹配。公司相关内控制度健全并得到有效执行, 不存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况。

(4) 报告期内, 公司严格按照在建工程完成且已达到预定可使用状态时点并依据验收报告/竣工备案报告/验收单据结转固定资产, 符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定, 不存在提前或延迟转固的情形。

(5) 公司机器设备折旧年限为 10-15 年, 同行业可比公司机器设备折旧年限为 5-10 年、10 年, 主要差异系公司的一台光伏设备, 因光伏设备的核心组件物理寿命通常可达 25-30 年, 基于谨慎性原则将折旧年限定为 15 年; 经测算, 大额在建工程转固、机器设备比照可比公司年限折旧会使得发行人的净利润减少 3.64 万元, 金额较小, 对公司经营业绩和财务指标影响较小。发行人已经更正招股说明书中关于机器设备折旧年限的披露。

(6) 公司每年组织设备管理人员、财务人员等对固定资产、在建工程进行盘点, 公司固定资产保管完好, 在建工程状况完工进度正常, 除 2024 年末两项



设备闲置且已计提减值外，不存在长期闲置、停工或损毁等情况，账面记录与盘点结果不存在差异。

（二）说明对固定资产、在建工程实施的监盘程序及结论，对在建工程建设进展、转固及时性的具体核查情况

1、对固定资产、在建工程实施的监盘程序及结论

申报会计师履行了以下核查程序：

- （1）获取期末公司固定资产明细表和在建工程台账；
- （2）获取公司管理层关于期末资产盘点计划，并复核盘点计划是否合理；
- （3）实地检查重要固定资产，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置、毁损等情况的固定资产；
- （4）对在建工程进行实地监盘；观察并询问在建工程状况和完工进度，关注在建工程是否毁损、在建工程位置是否正确，与公司相关记录进行核对，对存在差异的情况进行核实，落实原因及后续处理情况；
- （5）查阅固定资产的权证文件；
- （6）监盘人员记录监盘过程，形成书面记录；
- （7）对于盘点中遇到的问题在盘点结束后及时与企业沟通，并记录原因，必要时索取相关原始凭据。盘点结束后，监盘人员与盘点人同时在盘点记录上签字确认；
- （8）对固定资产、在建工程进行监盘，参与公司期末对固定资产及在建工程的盘点，实施固定资产监盘程序、在建工程实地检查程序。由于申报会计师于2022年、2023年尚未承接项目，因此申报会计师未对2022年末、2023年末固定资产、在建工程进行监盘。2024年末申报会计师对固定资产、在建工程监盘比例分别为99.93%、100.00%。

为确认2022年末、2023年末固定资产、在建工程的准确性，申报会计师结合观察、询问、检查、函证和复核分析等多种核查方式对期末固定资产、在建工程进行核查，具体核查过程如下：

1) 了解、评价和测试与公司固定资产相关的内部控制设计及运行的有效性；取得公司2022年末、2023年末自行盘点的盘点计划、盘点表等资料，复核公司2022年末、2023年末的盘点结果；

2) 对大额在建工程建设方进行实地走访、实施函证程序；



3) 对大额固定资产、在建工程进行原始单据如资产请购单、验收单、发票、合同等核查。

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末发行人固定资产、在建工程真实存在，除 2024 年末打胶机和数控机床两台设备闲置外，盘点未见差异，固定资产、在建工程状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形。

2、对在建工程建设进展、转固及时性的具体核查情况

申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 获取 2022 年末、2023 年末主要在建工程项目照片，对 2024 年末的在建工程进行监盘，现场勘察在建工程的完工状态；

(2) 访谈公司管理层，了解相关建设项目计划完工时间，了解在建工程超过工期未完成、进度缓慢的原因，在建工程项目的建设和使用状况、项目剩余建设内容及预计转固时间，必要的验收手续；

(3) 查阅公司在建工程明细表、在建工程施工合同、设备采购合同、款项支付凭证，复核在建工程余额是否与在建工程进度相符；

(4) 实地走访在建工程主要建设方，访谈了解在建工程的建设进度；

(5) 函证在建工程的主要建设方，确认在建工程的建设进度；

(6) 获取在建工程转固的相关文件依据，包括竣工备案报告、验收报告、验收单等文件。

经核查，申报会计师认为：

公司严格按照在建工程完成且已达到预定可使用状态时点并依据竣工备案报告、验收单、验收报告结转固定资产，报告期公司不存在延迟转固的行为，发行人对于固定资产的转固时点符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 7. 研发投入核算准确性及内控有效性

根据申请文件：(1) 报告期内，发行人研发费用分别为 2,914.47 万元、2,473.90 万元和 2,639.25 万元，占营业收入比例分别为 4.68%、4.59%和 3.96%，持续下降。(2) 研发费用以职工薪酬为主，直接材料金额持续下降。2024 年末研发人员总数为 86 人，较 2022 年末减少，但职工薪酬金额有所增长。(3) 2022 年度，公司发生“应用于水泵领域的高效智能磁阻电机系统”与“微型伺服电机



在自动化装配系统中的应用”等项目的委外研发 81 万元。（4）报告期内，公司存在多项前期会计差错更正。其中，将 2022 年、2023 年部分费用支出不符合研发费用认定标准的模具费用、部分研发人员职工薪酬和包装材料予以调整，分别调减研发费用 157.86 万元、204.80 万元，调增营业成本、销售费用、管理费用等。

请发行人：（1）说明报告期内研发费用核算不准确等各项会计差错更正事项的具体原因、处理情况及对财务报表的影响数和影响比例，相关会计处理、税收缴纳是否合规，是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，发行人报告期内会计基础工作是否规范，财务相关内控制度设计和执行的有效性，后续整改措施有效性。（2）说明报告期内研发费用率持续下降的原因和合理性，2024 年度研发费用率低于可比公司均值的原因。报告期内主要研发项目配套主要客户、形成研发成果等情况。（3）说明报告期内研发人员减少但职工薪酬金额增长的原因及合理性。说明研发人员认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规的规定。按照所属母公司或子公司、不同业务类型分别说明配置的研发人员数量、专业、工作背景等构成情况，其中全职、兼职研发人员的数量及职工薪酬构成，相关人员参与研发项目具体情况，董监高薪酬计入研发费用依据的充分性。（4）说明研发人员工时统计核算依据及准确性，原始单据等是否保存完整，人工成本的归集是否准确。（5）说明报告期各期模具费用的会计处理情况，是否存在计入研发投入的模具费用，是否为客户定制化生产，研发投入归集是否准确。（6）说明各期直接材料金额下降的原因，研发领料的去向、日常管理及审批流程，与生产领料如何区分，研发费用与生产成本是否存在混淆情形。研发过程中是否形成产品或副产品，相关资产或对外销售成本是否计入研发费用。（7）说明委外研发项目的具体情况，相关定价公允性，形成有关伺服电机等研发成果是否应用于发行人生产销售。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）按照《2 号指引》2-4 研发投入相关要求核查并发表明确意见。请保荐机构提供研发投入核查相关工作底稿。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内研发费用核算不准确等各项会计差错更正事项的具体



原因、处理情况及对财务报表的影响数和影响比例，相关会计处理、税收缴纳是否合规，是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，发行人报告期内会计基础工作是否规范，财务相关内控制度设计和执行的有效性，后续整改措施有效性

1、说明报告期内研发费用核算不准确等各项会计差错更正事项的具体原因、处理情况及对财务报表的影响数和影响比例，相关会计处理、税收缴纳是否合规

公司报告期内研发费用核算不准确等各项会计差错更正事项的具体原因及处理情况、对财务报表的影响、相关会计处理如下：

(1) 关于应收账款坏账准备的调整

具体原因及处理情况：由于逾期账龄划分的复杂性，公司为了减少主观判断因素，保证财务数据的客观性和准确性，同时参考同行业的情况，对 2022 年末、2023 年末坏账准备计提由原来基于逾期账龄确认信用风险特征组合调整为基于账龄确认信用风险特征组合，重新计算和调整 2022 年末、2023 年末期末坏账准备。

对财务报表主要影响及会计处理：

1) 2022 年度

合并财务报表层面，调增应收账款 114.87 万元，调减信用减值损失 201.28 万元，调减递延所得税资产 19.58 万元，调减所得税费用 39.25 万元，并相应调整其他综合收益（外币财务报表折算差额）、盈余公积、未分配利润等会计科目。

2) 2023 年度

合并财务报表层面，调增应收账款 57.06 万元，调减信用减值损失 58.13 万元，调减递延所得税资产 9.74 万元，调减所得税费用 9.89 万元，并相应调整其他综合收益（外币财务报表折算差额）、盈余公积、未分配利润等会计科目。

(2) 关于不符合研发费用认定标准的调整

具体原因及处理情况：公司重新对 2022 年度和 2023 年度的研发费用进行梳理，将部分费用支出不符合研发费用的认定标准的模具费用、部分研发人员的职工薪酬和包装材料予以调整。

具体调整如下：

单位：万元



类别	调整原因	2023 年度	2022 年度
1、直接材料差错更正	将部分包装材料进行调整	7.64	1.69
2、职工薪酬差错更正	将不符合研发人员的薪酬进行调整	96.55	66.62
3、其他差错更正	将用于生产的模具进行调整	100.62	89.56
	合计	204.80	157.86

直接材料的差错更正主要是 2022 年度、2023 年度公司将研发时领用的纸箱、木板、泡沫盒等包装材料计入研发费用，基于谨慎考虑，将此部分费用进行调整；

职工薪酬的差错更正主要是 2022 年度、2023 年度公司将少量从事销售、仓库管理、后勤公司的人员在协助进行研发后勤工作时的工时计入研发费用，经过梳理后，公司将此部分人员的薪酬调出研发费用；

模具的调整主要是公司将一些主要用于生产的模具错误计入研发费用，经重新梳理后，将此部分费用调出研发费用。

对财务报表主要影响及会计处理：

1) 2022 年度

合并财务报表层面，调增营业成本 91.25 万元，调增销售费用 45.80 万元，调增管理费用 20.82 万元，调减研发费用 157.86 万元，并相应调整应交税费、所得税费用、盈余公积、未分配利润等会计科目。

2) 2023 年度

合并财务报表层面，调增营业成本 108.26 万元，调增管理费用 57.73 万元，调增销售费用 38.81 万元，调减研发费用 204.80 万元，并相应调整应交税费、所得税费用、盈余公积、未分配利润等会计科目。

(3) 关于外汇期权期末公允价值及期权、远期结售汇、理财产品等金融工具重分类的调整

具体原因及处理情况：公司根据银行提供的衍生交易市值重估通知书对外汇期权期末公允价值重新进行计量，并对期权、结售汇、理财产品等金融工具重新分类列报。

对财务报表主要影响及会计处理：

1) 2022 年度

合并财务报表层面，调减交易性金融资产 25.51 万元，调增衍生金融资产 25.51 万元，调减交易性金融负债 74.81 万元，调增衍生金融负债 63.25 万元，调



增公允价值变动收益 11.56 万元，并相应调整递延所得税资产、所得税费用、未分配利润等会计科目。

2) 2023 年度

合并财务报表层面，调减货币资金 0.50 万元，调增交易性金融资产 0.50 万元，调减交易性金融负债 208.87 万元，调增衍生金融负债 155.01 万元，调减投资收益 11.56 万元，调增公允价值变动收益 53.86 万元，并相应调整递延所得税资产、所得税费用、未分配利润等会计科目。

(4) 关于 VMI 销售模式跨期收入的调整

具体原因及处理情况：公司将 Vendor Managed Inventory(即供应商库存管理，以下简称“VMI”)模式下的收入确认时点调整为客户实际对账确认后或合同约定时间，相应调整 2022 年度及 2023 年度的收入。

对财务报表主要影响及会计处理：

1) 2022 年度

合并财务报表层面，调减应收账款 107.19 万元，调增存货 63.64 万元，调减营业收入 115.01 万元，调减营业成本 63.64 万元，调减财务费用（汇兑损益）2.18 万元，并相应调整递延所得税资产、应交税费、所得税费用、盈余公积和未分配利润等会计科目。

2) 2023 年度

合并财务报表层面，调增应收账款 5.74 万元，调增营业收入 116.30 万元，调增营业成本 63.64 万元，调增财务费用 3.47 万元（汇兑损益），并相应调整递延所得税资产、信用减值损失、所得税费用、盈余公积和未分配利润等会计科目。

(5) 关于将公司通过 HUAJIAN (HONGKONG) ELECTRONICS CO.,LIMITED 向客户销售商品的交易按净额法确认的调整

具体原因及处理情况：公司将通过 HUAJIAN(HONGKONG)ELECTRONICS CO.,LIMITED 向客户销售商品的交易按净额法确认，同步调整收入成本，并冲抵应收账款和应付账款。

对财务报表主要影响及会计处理：

该事项仅对 2023 年度产生影响，合并财务报表层面，调减营业收入 85.88 万元，调减营业成本 85.88 万元，调减应收账款 81.89 万元，调减应付账款 86.20



万元，并相应调整递延所得税资产、信用减值损失、所得税费用、其他综合收益（外币财务报表折算差额）和未分配利润等会计科目。

（6）关于安全生产费的调整

具体原因及处理情况：公司控股子公司常州新金宇传动科技有限公司未按《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企〔2012〕16号、财资〔2022〕136号）的相关规定计提2022年度和2023年度的安全生产费，予以补提。

对财务报表主要影响及会计处理：

1）2022 年度

合并财务报表层面，调增专项储备 21.82 万元，调减未分配利润 21.82 万元，调增营业成本 21.82 万元。

2）2023 年度

合并财务报表层面，调增专项储备 38.92 万元，调减未分配利润 38.92 万元，调增营业成本 17.10 万元。

（7）关于对信用等级较高银行的票据在背书转让时进行终止确认的调整

具体原因及处理情况：按照新金融工具准则，本公司将收到的银行承兑汇票的承兑人信用等级进行划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行(简称“信用等级较高银行”)以及信用等级一般的其他商业银行(简称“信用等级一般银行”)，公司对信用等级较高银行的票据在背书转让、贴现时进行终止确认，并在期末根据公司管理票据模式将其列报在应收账款融资；信用等级一般银行的票据在背书转让、贴现时进行不终止确认，并进行票据还原，同时期末根据公司管理票据模式仍将其列报在应收票据。2023 年末母公司存在 6+9 类银行承兑汇票，背书转让时未终止确认的情况，对母公司的应收票据和其他流动负债进行更正。

对财务报表主要影响及会计处理：

该事项仅对 2023 年度产生影响，合并财务报表层面，调减应收票据 3.73 万元，调减其他流动负债 3.73 万元。

（8）关于存货跌价准备转销的调整

具体原因及处理情况：根据存货跌价准备转销情况调整 2022 年度和 2023 年营业成本及资产减值损失。

对财务报表主要影响及会计处理：



1) 2022 年度

合并财务报表层面，调减营业成本 6.02 万元，调增资产减值损失 6.02 万元。

2) 2023 年度

合并财务报表层面，调减营业成本 125.50 万元，调增资产减值损失 125.50 万元。

(9) 关于购买商品、接受劳务支付的现金流、支付给职工以及为职工支付的现金流以及支付的各项税费的现金流等的调整

具体原因及处理情况：公司对现金流量表的各个项目再次进行梳理，对购买商品、接受劳务支付的现金流、支付给职工以及为职工支付的现金流以及支付的各项税费的现金流在归集中存在误差进行了调整。

对财务报表主要影响及会计处理：

1) 2022 年度

合并财务报表层面，调增购买商品、接受劳务支付的现金 439.74 万元，调减支付给职工以及为职工支付的现金 520.23 万元，调减支付的各项税费的现金 526.24 万元，调增取得投资收益收到的现金 0.21 万元，调增购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 606.94 万元。

2) 2023 年度

合并财务报表层面，调减收到的税费返还 173.32 万元，调增购买商品、接受劳务支付的现金 1,409.77 万元，调减支付给职工以及为职工支付的现金 497.31 万元，调减支付的各项税费的现金 96.80 万元，调减支付其他与经营活动有关的现金 3.77 万元，调减购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 985.21 万元，调增投资支付的现金 0.50 万元，调减现金及现金等价物净增加额 0.50 万元，调减期末现金及现金等价物余额 0.50 万元。

(10) 其他差错调整

包括其他应收款列报调整、固定资产列报调整、使用权资产列报调整、应付职工薪酬列报调整、其他应付款列报调整、其他收益列报调整、外币货币性项目、非经常性损益列报调整和净资产收益率列报调整等，对财务报表主要数据并无影响。

前述差错更正事项对财务报表主要数据的影响数和影响比例如下：



单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日和 2022 年年度			
	更正前	影响数	更正后	影响比例
资产总计	81,741.61	49.17	81,790.78	0.06%
负债合计	16,963.15	7.21	16,970.35	0.04%
所有者权益合计	64,778.47	41.96	64,820.43	0.06%
营业收入	62,419.68	-115.01	62,304.67	-0.18%
净利润	9,170.00	-237.18	8,932.82	-2.59%
项目	2023 年 12 月 31 日和 2023 年年度			
	更正前	影响数	更正后	影响比例
资产总计	89,773.59	-42.37	89,731.22	-0.05%
负债合计	19,382.18	-90.66	19,291.52	-0.47%
所有者权益合计	70,391.41	48.29	70,439.70	0.07%
营业收入	53,854.98	30.42	53,885.40	0.06%
净利润	5,280.95	-11.04	5,269.91	-0.21%

根据上表，会计差错更正影响较小，不属于重大会计差错更正，公司根据企业会计准则和谨慎性原则，结合公司实际情况对上述会计差错进行了追溯调整，上述事项调整后能够更真实、准确反映公司财务状况、经营成果和现金流量情况。

发行人 2022 年度和 2023 年度的差异调整存在涉税项目，已于 2024 年及时补充申报相关事项涉及的企业所得税。税收合规性详见本问询函回复之“问题 4.境外收入确认准确些及核查充分性之一、（八）、2、税收缴纳是否符合相关规定”中的相关回复。

另外，上述会计差错更正事项已经公司 2025 年 4 月 25 日第四届董事会第三次会议、第四届监事会第二次会议批准通过，并于 2025 年 4 月 28 日在全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露了相关更正公告。2025 年 5 月 23 日，公司召开 2024 年年度股东大会，审议通过上述议案。

综上，此次差错更正主要是由财务人员對会计准则的理解把握不准确所致。相关会计差错更正对报表影响较小，公司已对前述差错进行追溯调整，进行了正确的会计处理，对于影响税收缴纳的事项，公司已经及时补充申报，相关会计处理、税收缴纳合规。

2、是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，发行人报告期内会计基础工作是否规范，财务相关内控制度设计和执行的有效性，后续整改措施有效性

(1) 是否反映发行人存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形

此次差错更正主要是对收入、成本、费用、金融资产重新分摊计量，列报重分类等，从性质、差错金额和发生频率看，主要是由财务人员对会计准则的理解把握不准确所致，未能合理使用编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息，以及前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息，导致前期相关会计处理出现差错未能恰当反映当时情况。该工作疏忽并非主观故意行为，亦未对公司的财务状况和经营成果构成重大不利影响，不属于重大人为过失或舞弊行为，不属于公司主观故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或会计估计等情形，且在报告期内均已完成整改，不构成会计基础工作薄弱和内控缺失。

(2) 发行人报告期内会计基础工作是否规范，财务相关内控制度设计和执行的有效性

发行人已建立独立、完整的会计核算体系，财务人员配备齐全，相关人员具备专业胜任能力，各岗位职责分工明确，严格执行不相容职务分离、授权审批控制，确保财务信息披露准确性，公司目前会计基础工作规范。

发行人根据自身资产结构、经营方式，结合下属各营销、制造、研发中心和职能管理部门的具体情况制定了一系列的内部管理和控制制度，且相关制度得到有效执行，具体如下：

1) 资金管理流程：发行人已建立完善的资金管理流程的控制制度，现金日常管理、对银行账户的开立与注销、银行存款日常管理、票据管理、费用报销等环节进行控制，采取了职责分工、逐级审核等措施，日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

2) 投资流程：为严格控制投资风险，发行人建立了较科学的对外投资决策程序，对外投资的批准权限按不同的投资额分别由发行人不同层次的权力机构决策，严格控制投资风险。采取了职责分工、逐级审核等措施，日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。



3) 采购与付款流程：发行人已较合理地规划和设立了采购与付款业务的机构和岗位，明确了供应商的选择、采购需求的申请、采购、对账、结算等控制流程。记录应付账款与付款信息等环节进行控制，采取了职责分工、逐级审核等措施，日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

4) 固定资产管理流程：发行人已建立了固定资产管理的控制流程，能对实物资产的取得、验收、领用、保管及处置等关键环节进行控制，采取了职责分工、实物定期盘点、财产记录、账实核对等措施，日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

5) 生产与仓储流程：发行人已建立了完善的生产与仓储流程的控制制度，对组织生产、成品入库、生产成本核算、委托加工流程、实物管理等环节进行控制，采取了职责分工、定期盘点、订单式生产、逐级审核等措施，日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

6) 销售与收款流程：发行人已建立完善的销售与收款流程的控制制度，对合同/订单的审批与签订、销售发货、退货管理与对账开票、收款结算、客户往来余额核对等环节进行控制。采取了职责分工、逐级审核等措施，发行人在日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

7) 人力资源管理流程：发行人已建立完善的人力资源管理流程的制度，对员工招聘、培训、保险、离职、绩效考核管理、员工薪酬管理等环节进行控制，采取了职责分工、逐级审核等措施，日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

8) 研究与开发流程：发行人已建立完善的研究与开发流程的控制制度，对研发项目立项管理、项目过程管理、研究开发费用归集、研发项目成果保护等环节进行控制，采取了职责分工、逐级审核等措施，日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

(3) 后续整改措施有效性

针对会计差错事项，公司后续整改措施如下：

为防范该等问题再度发生,公司按照《企业内部控制基本规范》以及其他控制标准，制定了各项财务内控制度，如《财务管理及会计核算制度》《货币资金管理制度》《费用报销管理制度》等一系列规范管理、控制、核算办法，定期组



织财务人员深入学习会计准则相关要求与各项内部管理制度，加强对相关问题的认知，提高财务人员会计知识水平。

公司还组织董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员对相关法律、法规、规范性文件及上述内部控制制度进行培训学习，确保各项内部控制制度得到有效执行。此外，在上市过程中，保荐人及会计师、律师均对公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员进行辅导培训，辅导内容涉及上市公司规范治理、内控标准及财务会计处理等，帮助公司按照上市公司标准建立健全内控制度和会计处理规范。

公司设立审计委员会，定期对公司内部控制、财务信息等进行监督、检查和评价，进一步确保内控体系的健全有效。

2025 年 5 月 15 日，公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）就公司内部控制的¹有效性已出具《内部控制审计报告》（苏公 W[2025]E1366 号），公司内部控制制度健全且被有效执行。

综上，截至报告期期末，发行人财务人员配备齐全且具备专业胜任能力，会计基础工作规范，公司内控制度较为健全，能够按照内控制度及企业会计准则要求进行日常管理及核算，内控制度设计和执行有效，后续整改措施有效。

（二）说明报告期内研发费用率持续下降的原因和合理性，2024 年度研发费用率低于可比公司均值的原因。报告期内主要研发项目配套主要客户、形成研发成果等情况

1、说明报告期内研发费用率持续下降的原因和合理性

公司报告期各期研发费用分别为 2,914.47 万元、2,473.90 万元及 2,639.25 万元，研发费率分别为 4.68%、4.59%及 3.96%。2022 年度、2023 年度及 2024 年度研发项目数量分别为 28 个、24 个及 25 个。

2023 年度研发费用率较 2022 年度略有下降，主要是 2023 年度研发项目数量减少，同时因研究内容、研发产品类型等差异，材料用量存在差异导致相应的材料投入减少，直接材料投入下降的具体原因见本问题“（六）说明各期直接材料金额下降的原因”中的回复。2024 年度研发费用率较 2023 年度下降较多，主要是因为报告期内 2024 年度收入绝对额最高，营业收入较 2023 年度增长 23.74%，增幅较高，而研发费用仅小幅增加。



2、2024 年度研发费用率低于可比公司均值的原因

公司研发费用率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
江苏雷利（%）	4.77	4.77	4.58
祥明智能（%）	5.65	4.20	4.20
科力尔（%）	4.69	4.99	5.40
星德胜（%）	3.71	4.30	3.53
华阳智能（%）	3.90	4.16	4.72
平均数（%）	4.71	4.48	4.48
发行人（%）	3.96	4.59	4.68

公司 2024 年度研发费用率为 3.96%，低于同行业可比公司平均值，主要是因为同行业可比公司江苏雷利、祥明智能、科力尔研发费用率较高。江苏雷利的研发费用率高于发行人，主要是江苏雷利研发人员高达 556 人，且其还针对工控领域的具身智能产业，进行人形机器人、四足机器人、特种机器人的核心零部件产品的智能化研发，研发投入相对较大；祥明智能 2024 年度研发费用率较高，高于发行人主要是因为其 2024 年度收入下滑 12.45%，另发生 500 多万元的委外研发；科力尔 2024 年度研发费用率较高主要是其 2024 年度新增研发人员 40 余人，研发费用薪酬增加 1,067.39 万元，同时其研发方向为控制类电机的研发，相对复杂，投入更大。

公司 2024 年度研发费用率虽低于同行业可比公司平均值，但是介于同行业可比公司 3.71%-5.65%之间，且与星德胜、华阳智能的研发费用率较为接近。公司的研发费用率和同行业可比公司的差异，主要系各自的业务规模、发展阶段、研发方向、后续战略规划等不尽相同所致。

3、报告期内主要研发项目配套主要客户、形成研发成果等情况

报告期内，公司主要研发项目（报告期内累计投入金额大于 150 万元）的配套主要客户、形成研发成果情况如下：



单位：万元

研发项目	研发模式	2024年度	2023年度	2022年度	研发成果	主要产品	主要客户
高效型清洗机用单相交流异步电机关键技术	自主研发	-	-	176.47	ZL202222757183.4 一种高压清洗机电机用离心开关 ZL202223203228.X 一种清洗机用异步交流电机	高压清洗机用电机 AL128110EC、QDFK12895CC4P1、PST110A100C	艾纶锐祈清洁设备(上海)有限公司、苏州黑猫（集团）有限公司、青岛阜康机电有限公司等
工业自动化控制执行器电机关键技术	自主研发	-	-	152.12	ZL202320891384.5 异步启动永磁同步电机的转子结构	阀门执行器电机 FY9580J4P1、FS139105Y4P-10064 6H 等	上海孚因流体动力设备股份有限公司、福斯流体控制（苏州）有限公司、罗托克阀门控制技术（上海）有限公司
智慧家用电气用电机关键技术	自主研发	-	-	217.32	ZL202210298616.6 一种可模块串联提升负载能力的同步电机	咖啡磨豆机电机 HYX9575Y4P、CHF9475K4P、AHL9050EC4P 等	厦门卫康科技有限公司、江苏阿玛菲机械设备有限公司、安徽华菱西厨装备股份有限公司等
高效屏蔽泵电机关键技术	自主研发	-	-	177.29	ZL202223113640.2 一种屏蔽泵电机屏蔽外壳	循环泵用电机 BT16058LC1、BT16075EC1、VEV14065LCb 等	珠海赛控机电有限公司、苏州滨特尔水处理有限公司、上海司顺电子商务有限公司等
高效水泵电机关键技术	自主研发	-	131.63	201.14	ZL202222763653.8 一种水泵电机用端盖 ZL202223212151.2 一种水泵电机用密封结构	水泵用电机 SP11A100ECb、SP11A75BCb1SP 等	亨沃机械设备（无锡）有限公司、青岛阜康机电有限公司、戴博水泵(青岛)有限公司等
高效风扇电机关键技术	自主研发	-	126.69	106.43	202422453635.9 一种高散热异步电机（已受理未授权） 202520641477.1 一种单相交流异步电机的防护结构（已受理未授权）	燃油、燃气加热器用电机 LN8215CCb、LN8232C4Pb 等	广东力暖热能科技有限公司,东莞精锐电器五金有限公司等



研发项目	研发模式	2024年度	2023年度	2022年度	研发成果	主要产品	主要客户
驱控一体无刷电机关键技术	自主研发	-	123.51	79.7	ZL202322316464.0 一种无刷电机底座结构	游泳池水泵用电机 SP128120Y-SP3030Z 1CASWT, RW11A100CC1 等	亨沃机械设备（无锡）有限公司、南通百适乐科技发展有限公司, Interroll Joki A/S
大功率高效清洗机用单相交流异步电机关键技术	自主研发	166.97	117.79	-	202421733395.1 单相交流异步电机轴承加工用快速润滑装置（已受理未授权） 202521000399.3 一种可快速组装的单相异步电机（已受理未授权）	高压清洗机用电机 WRD12070EC4P、BLN11B95C4P 等	佛山市顺德区威尔顿机械设备有限公司、艾纶锐祈清洁设备(上海)有限公司等
高效开关磁阻电机关键技术	自主研发	194.56	112.75	-	ZL202510008075.2 永磁辅助式开关磁阻电机	高压水泵用电机 YKHL12884E、GW11B70E4P 等	永康市海力弘诚工贸有限公司、东莞厚街赤岭通用电器制造有限公司、南方泵业股份有限公司等
高效智能化风扇系统关键技术	自主研发	167.76	131.12	-	202422568650.8 一种异步电机推杆结构（已受理未授权） 202510572540.5 可调节散热功能的交流电机（已受理未授权）	高效冷却风扇用电机 ITRc9550D4P, AL12884CCb 等	广东精锐精密工业有限公司、Interroll Canada Limited 等
智能化变频拌馅机电机关键技术	自主研发	125.94	105.73	-	ZL202311774690.1 一种三相交流变频同步电机	变频拌馅机电机 ZH17576Y4P1、ZH175101Y4P1 等	宁波瑞丰创智科技有限公司、安徽华菱西厨装备股份有限公司、上海正航电子科技有限公司等
具有同时保持高减速比和力矩的直角减速电机	自主研发	-	-	254.98	ZL202222620826.0 一种电机用碳刷固定机构 ZL202121431791.5 一种行星式直角减速电机	电机 WON3425DC012、WON3425DC012B 等	佛山市佰泰汽车用品有限公司等



研发项目	研发模式	2024年度	2023年度	2022年度	研发成果	主要产品	主要客户
高速无刷直流电机的控制方法及控制系统	自主研发	-	-	279.51	ZL202111515290.X 一种磨损率小具有高寿命的电机 ZL202121672495.4 一种外转子无刷电机 ZL202121544165.7 一种带有集成开关的电机 ZL202223517736.5 一种防尘直流无刷工具电机	电机 VM5260DC012、 RQ6440ZWW024、 KH5408ZWW020 系列产品等	台州瑞祺工具股份有限公司、珠海市钧兴机电有限公司等
微小型伺服电机在自动化装配系统中的应用	自主研发	56.66	154.87	37.23	ZL202310648735.4 装配用微小型伺服电机的测试装置及方法 ZL202322932219.2 一种永磁无刷电机	电机 LX2846ZW115、 LX3674ZW115、 LX3694ZW115B、 60PA79Z40 等	深圳市捷顺科技实业股份有限公司等
机械手用静音防尘长寿命的电机	自主研发	-	220.43	235.33	ZL202223197758.8 一种机械臂用防尘电机 ZL202223320726.2 一种机械臂用防坠长寿电机 ZL202223459322.1 一种静音驱动电机	电机 JS7630ZW024、 KH5408 系列产品等	金朔(上海)国际贸易有限公司、珠海市钧兴机电有限公司等
集电机和控制器一体及具磁钢防脱功能的园林工具电机	自主研发	-	201.9	51.19	ZL202223232687.0 一种磁钢防脱工具电机 ZL202223387845.X 一种集成控制器的工具电机	电机 TT7660、 ZJBM3445D040D 系列产品等	TTI PARTNERS SPC ACTING FOR THE ACCOUNT OF MPV SP、浙江白马科技有限公司等



研发项目	研发模式	2024年度	2023年度	2022年度	研发成果	主要产品	主要客户
电动工具用自散热轻型化无刷外转子电机	自主研发	93.52	158.98	-	ZL202320963381.8 一种无刷外转子电机 ZL202321715091.8 一种新型外转子无刷电机 ZL202321725808.7 一种永磁直流无刷外转子电机 ZL202420542666.9 一种园林工具用异形电机	电机 TT4916ZWW018、 HTC7955ZWW048 系列等	TTI PARTNERS SPC ACTING FOR THE ACCOUNT OF MPV SP、常州马仕特国际贸易有限公司等
低压大电流便携式车载充气泵无刷电机	自主研发	237.37	35.01	-	ZL202410797441.2 一种紧凑型充气泵电机	电机 A-B5276ZW012 无刷系列产品等	江苏广义牵引技术研究有限公司等
智能化三相交流变频高速离心机电机关键技术研发	自主研发	159.79	-	-	202520191722.3 减震器结构及离心机电机（已受理未授权） 202520738315.X 一种高速离心机电机的快速安装结构（已受理未授权） 202521173540.X 一种用于高速离心机电机的保护结构(已受理未授权)	电机 CSZL9040Y1、 CSZL11535Y1、 ZL9035Y4P 等	长沙挚联电气有限公司、卓郎（江苏）纺织机械有限公司苏州赐来福分公司
低损耗高功率密度除雪机无刷电机的研发	自主研发	334.17	-	-	202420616203.2 一种长寿命的电机（已受理未授权）	电机 TT10425ZWW072、 TT10419ZWW072-1 50JB10G20、 TT6350ZW040 系列等	TTI PARTNERS SPC ACTING FOR THE ACCOUNT OF MPV SP、欧盾科技有限公司等



研发项目	研发模式	2024年度	2023年度	2022年度	研发成果	主要产品	主要客户
全自动碎纸机用静音电机的研发	自主研发	156.69	-	-	ZL202420586382.X 一种全自动碎纸机电机	电机 FU4450DC12(AFN200)、 YCYL4470DC23 (P906-B)、 ZD4160DC22 (AS122MQ)系列等	江苏友立办公设备有限公司、东莞市福桔电子有限公司、上海震旦办公设备有限公司等
家用小型全自动制冰机	自主研发	-	136.23	34.77	2025217193749 一种可自动输冰的家用制冰机（已受理未授权）	制冰机 CB16Y	成本过高，未形成销售
家用小型自动加水制冰机	自主研发	-	127.42	37.39	2025217264142 一种可自动加水的家用制冰机（已受理未授权）	制冰机 CB20F	成本过高，未形成销售



(三) 说明报告期内研发人员减少但职工薪酬金额增长的原因及合理性。说明研发人员认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规的规定。按照所属母公司或子公司、不同业务类型分别说明配置的研发人员数量、专业、工作背景等构成情况，其中全职、兼职研发人员的数量及职工薪酬构成，相关人员参与研发项目具体情况，董监高薪酬计入研发费用依据的充分性

1、说明报告期内研发人员减少但职工薪酬金额增长的原因及合理性

报告期各期职工薪酬分别为 1,334.71 万元、1,369.31 万元及 1,550.95 万元，各期末研发人员数量分别为 95 人、86 人及 86 人，2023 年末研发人员较 2022 年末减少 9 人，2024 年末研发人员数量同比未发生变动。

报告期各期按照研发人员加权数量计算的人均薪酬如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发人员加权人数（个）	90.88	91.20	91.27
研发人员薪酬总额（万元）	1,550.95	1,369.31	1334.71
人均月薪酬（万元/月/人）	1.42	1.25	1.22

注 1：研发人员加权人数=研发人员—全职的加权平均人数+研发人员—兼职的加权平均人数+参与研发项目的非研发人员的加权平均人数

注 2：研发人员—全职的加权平均人数=各月领取薪酬的全职研发人员数量合计/12 个月；

注 3：研发人员—兼职的加权平均人数=各月领取薪酬的兼职研发人员加权数量合计/12 个月；各月领取薪酬的兼职研发人员加权数量=∑（各兼职研发人员*当月研发系数）；各兼职研发人员当月研发系数=当月参与研发工时/当月工作总工时；

注 4：参与研发项目的非研发人员的加权平均人数=各月领取薪酬的非研发人员加权数量合计/12 个月；各月领取薪酬的非研发人员加权数量=∑（非研发人员*当月研发系数）；各非研发人员当月研发系数=当月参与研发工时/当月工作总工时。

由上表可知，研发人员 2023 年度人均月薪酬较 2022 年度增加 0.03 万元，涨幅 2.67%，2024 年度人均月薪酬较 2023 年度增加 0.17 万元，涨幅 13.66%。

2023 年度研发人员人均薪酬较 2022 年度小幅增加主要是子公司宁波诚邦新引入两名经验丰富的研发人员，月工资较 2022 年度研发人员平均高 0.4-0.5 万元，另外宁波诚邦对于公司技术负责人涨薪 0.58 万元/月，并对数名在研发项目参与过程中作出了重要贡献或表现突出的研发人员给予 0.14-0.24 万元/月不等的涨薪。

2024 年度研发人员人均薪酬增长主要是公司 2024 年度业绩较好，员工薪酬增长所致。公司的整体奖金薪酬政策会考虑公司当年的业绩情况，2024 年度公司收入、净利润增长较高，研发人员作为企业的技术引擎和创新命脉，对市场需求转化为产品、关键技术突破至关重要，研发能力的强弱决定着企业能否抢占市



场先机，构筑竞争壁垒。因此研发人员作为公司的重要人员，公司为稳定研发人才队伍、激励研发人员创造力，给予研发人员提高薪酬。

2、说明研发人员认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规的规定

根据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）对研发人员定义为“本意见所称企业研发人员，指从事研究开发活动的企业在职和外聘的专业技术人员以及为其提供直接服务的管理人员”。

根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）研究开发人员范围为“企业直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。企业外聘研发人员是指与本企业签订劳务用工协议（合同）和临时聘用的研究人员、技术人员、辅助人员。”

公司研发人员界定标准如下：从事研究开发项目的专业人员、为其提供直接服务的管理人员和辅助人员。不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服务的技术文员、前台、仓库等人员认定为研发人员。公司按照实际从事研发项目且研发工时占比超过 60%以上的人认定为研发人员。

公司研发人员认定符合相关法律法规的规定。

3、按照所属母公司或子公司、不同业务类型分别说明配置的研发人员数量、专业、工作背景等构成情况

（1）按照所属公司配置的研发人员数量、专业、工作背景构成情况

2024 年 12 月 31 日

单位：人

项目	奥立思特 (母公司)	宁波诚邦	鼎唐电机	新金宇	合计	占比
相关专业背景：	19	9	14	2	44	51.16%
机械类	11	7	8	2	28	32.56%
电子信息类	1	1	1	0	3	3.49%
电气类	6	0	3	0	9	10.47%
材料类	1	0	0	0	1	1.16%
自动化类	0	0	1	0	1	1.16%



项目	奥立思特 (母公司)	宁波诚邦	鼎唐电机	新金宇	合计	占比
工业工程类	0	1	1	0	2	2.33%
相关工作背景:	11	18	12	1	42	48.84%
电机行业、碎纸机行业 工作背景	7	16	10	1	34	39.53%
研发辅助相关工作背景（模 具、注塑、电焊等）	4	1	2	0	7	8.14%
技术员/工程师工作背景	0	1	0	0	1	1.16%
合计	30	27	26	3	86	100.00%

2023 年 12 月 31 日

单位：人

项目	奥立思特 (母公司)	宁波诚邦	鼎唐	新金宇	合计	占比
相关专业背景:	18	8	16	1	43	50.00%
机械类	12	6	8	1	27	31.40%
电子信息类	1	1	2	0	4	4.65%
电气类	4	0	4	0	8	9.30%
材料类	1	0	0	0	1	1.16%
自动化类	0	0	1	0	1	1.16%
工业工程类	0	1	1	0	2	2.33%
相关工作背景:	11	19	12	1	43	50.00%
电机行业、碎纸机行业 工作背景	7	16	11	1	35	40.70%
研发辅助相关工作背景 （模具工、注塑、电焊等）	4	1	1	0	6	6.98%
技术员/工程师工作背景	0	2	0	0	2	2.33%
合计	29	27	28	2	86	100.00%

2022 年 12 月 31 日

单位：人

项目	奥立思特 (母公司)	宁波诚邦	鼎唐	新金宇	合计	占比
相关专业背景:	19	8	17	0	44	46.32%
机械类	12	6	8	0	26	27.37%
电子信息类	1	1	3	0	5	5.26%
电气类	5	0	3	0	8	8.42%
材料类	1	0	1	0	2	2.11%



项目	奥立思特 (母公司)	宁波诚邦	鼎唐	新金字	合计	占比
自动化类	0	0	2	0	2	2.11%
工业工程类	0	1	0	0	1	1.05%
相关工作背景:	11	25	13	2	51	53.68%
电机行业、碎纸机行业 工作背景	7	21	12	1	41	43.16%
研发辅助相关工作背景（模 具工、注塑、电焊等）	4	1	0	0	5	5.26%
技术员/工程师工作背景	0	3	1	1	5	5.26%
合计	30	33	30	2	95	100.00%

由上表可知，母公司奥立思特、子公司鼎唐电机、子公司宁波诚邦、子公司新金字设有研发部门，拥有研发人员。母公司奥立思特、子公司鼎唐电机主要从事公司电机业务的研发，子公司宁波诚邦从事碎纸机、塑封机、真空包装机等电机终端应用设备的研发，三者各期末研发人数相近。子公司新金字主要从事电机组件的研发，研发人员数量配置较少。

公司的研发活动包括新产品开发、工艺流程的优化和开发以及原有核心产品迭代升级，公司的研发活动内容对研发人员除了理论知识要求外，长期的实践经验以及熟练的操作能力也尤为重要，因此公司各期末研发人员构成中具备专业背景和具备相关工作背景的人员比例接近与公司实际研发需求相符。

（2）按照不同业务类型配置的研发人员数量、专业、工作背景等构成情况

2024 年 12 月 31 日

单位：人

业务类型/背景	电机 业务	电机业务人员 占比	碎纸机等 电机终端 应用设备	碎纸机等电机 终端应用设备 业务人员占比	合计
相关专业背景:	35	59.32%	9	33.33%	44
机械类	21	35.59%	7	25.93%	28
电子信息类	2	3.39%	1	3.70%	3
电气类	9	15.25%	0	0.00%	9
材料类	1	1.69%	0	0.00%	1
自动化类	1	1.69%	0	0.00%	1
工业工程类	1	1.69%	1	3.70%	2
相关工作背景:	24	40.68%	18	66.67%	42



业务类型/背景	电机业务	电机业务人员占比	碎纸机等电机终端应用设备	碎纸机等电机终端应用设备业务人员占比	合计
电机行业、碎纸机行业工作背景	18	30.51%	16	59.26%	34
研发辅助相关工作背景（模具、注塑、电焊等）	6	10.17%	1	3.70%	7
技术员/工程师工作背景	0	0.00%	1	3.70%	1
合计	59	100.00%	27	100.00%	86

2023 年 12 月 31 日

单位：人

业务类型/背景	电机业务	电机业务人员占比	碎纸机等电机终端应用设备	碎纸机等电机终端应用设备业务人员占比	合计
相关专业背景：	35	59.32%	8	29.63%	43
机械类	21	35.59%	6	22.22%	27
电子信息类	3	5.08%	1	3.70%	4
电气类	8	13.56%	0	0.00%	8
材料类	1	1.69%	0	0.00%	1
自动化类	1	1.69%	0	0.00%	1
工业工程类	1	1.69%	1	3.70%	2
相关工作背景：	24	40.68%	19	70.37%	43
电机行业、碎纸机行业工作背景	19	32.20%	16	59.26%	35
研发辅助相关工作背景（模具工、注塑、电焊等）	5	8.47%	1	3.70%	6
技术员/工程师工作背景	0	0.00%	2	7.41%	2
合计	59	100.00%	27	100.00%	86

2022 年 12 月 31 日

单位：人

业务类型/背景	电机业务	电机业务人员占比	碎纸机等电机终端应用设备	碎纸机等电机终端应用设备业务人员占比	合计
相关专业背景：	36	58.06%	8	24.24%	44
机械类	20	32.26%	6	18.18%	26
电子信息类	4	6.45%	1	3.03%	5
电气类	8	12.90%	0	0.00%	8



业务类型/背景	电机业务	电机业务人员占比	碎纸机等电机终端应用设备	碎纸机等电机终端应用设备业务人员占比	合计
材料类	2	3.23%	0	0.00%	2
自动化类	2	3.23%	0	0.00%	2
工业工程类	0	0.00%	1	3.03%	1
相关工作背景:	26	41.94%	25	75.76%	51
电机行业、碎纸机行业工作背景	20	32.26%	21	63.64%	41
研发辅助相关工作背景（模具工、注塑、电焊等）	4	6.45%	1	3.03%	5
技术员/工程师工作背景	2	3.23%	3	9.09%	5
合计	62	100.00%	33	100.00%	95

微特电机是一个高度跨学科领域，需要以电机工程为核心，深度融合机械工程、材料科学与工程、电子工程、控制科学等多学科。报告期各期末，公司电机业务的研发人员专业背景覆盖机械类、电气类、电子信息类、材料类等，与微特电机产品研发所需要的专业背景相符。报告期各期末，公司电机业务中具备机械类、电气类专业背景的研发人员数量占电气业务研发人员总数比例分别为45.16%、49.15%及50.85%，与微特电机研发以机械类、电气类为核心的特征相符。

公司碎纸机业务更侧重于生产工艺的改进及产品性能的优化，因此更需要具备长期实践经验的研发人员。报告期各期末，公司“碎纸机等电机终端应用设备业务”中，具备相关工作背景的研发人员数量占该业务研发人员总数的比例分别为75.76%、70.37%及66.67%，这一情况与碎纸机业务实际研发内容相符。

4、全职、兼职研发人员的数量及职工薪酬构成

2022-2024 年各期末专职研发人员数量与兼职研发人员数量如下：

单位：个

类别	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
全职	51	49	57
兼职	35	37	38
合计	86	86	95

注：此处的兼职研发人员为符合研发人员认定标准的人员。

报告期领取薪酬的专职及兼职研发人员的数量及薪酬情况如下：



项目	2024 年度		
	金额（万元）	占比	加权平均人数（个）
研发人员-全职	924.39	59.60%	50.42
研发人员-兼职	399.55	25.76%	27.61
参与研发项目的非研发人员	227.00	14.64%	12.86
合计	1,550.95	100.00%	90.88
项目	2023 年度		
	金额（万元）	占比	加权平均人数（个）
研发人员-全职	846.77	61.84%	51.83
研发人员-兼职	377.21	27.55%	30.01
参与研发项目的非研发人员	145.33	10.61%	9.36
合计	1,369.31	100.00%	91.20
项目	2022 年度		
	金额（万元）	占比	加权平均人数（个）
研发人员-全职	864.5	64.77%	56.00
研发人员-兼职	379.91	28.46%	30.81
参与研发项目的非研发人员	90.29	6.76%	4.46
合计	1,334.71	100.00%	91.27

注 1：研发人员—全职的加权平均人数=各月领取薪酬的全职研发人员数量合计/12 个月；

注 2：研发人员—兼职的加权平均人数=各月领取薪酬的兼职研发人员加权数量合计/12 个月；各月领取薪酬的兼职研发人员加权数量=Σ（各兼职研发人员*当月研发系数）；各兼职研发人员当月研发系数=当月参与研发工时/当月工作总工时；

注 3：参与研发项目的非研发人员的加权平均人数=各月领取薪酬的非研发人员加权数量合计/12 个月；各月领取薪酬的非研发人员加权数量=Σ（非研发人员*当月研发系数）；各非研发人员当月研发系数=当月参与研发工时/当月工作总工时。

2022 年度、2023 年度及 2024 年度，研发人员—全职薪酬占当期研发人员薪酬总额的比例分别为 64.77%、61.84%及 59.60%，2023 年占比下降较多，主要是因为子公司宁波诚邦的研发人员均为全职人员，个别研发人员工作不饱和，精简数人转岗至其他部门；研发人员-兼职薪酬占当期研发人员薪酬总额的比例分别为 28.46%、27.55%及 25.76%，2024 年占比较低的原因主要系母公司奥立思特两名兼职研发人员当年离职；参与研发项目的非研发人员薪酬占当期研发人员薪酬总额的比例分别为 6.76%、10.61%及 14.64%，逐年增加，主要是随着全职及兼



职研发人员数量的精简，在研发任务繁重时，需要调派更多的非研发人员进行一些样机的试产、试制等辅助工作。

5、相关人员参与研发项目具体情况

在研发项目中，研发人员主要有研发负责人、研发技术人员、研发辅助人员等角色，其中研发负责人负责把握研发项目整体方向与技术路线，提供关键技术指导，进行核心技术研发与创新工作，把控整体项目进度；研发技术人员在研发负责人安排下开展性能参数设计、图纸制作、工艺验证等具体研发工作，进行具体的操作并解决研发中遇到的技术问题、技术瓶颈；研发辅助人员协助研发技术人员进行实验、测试和分析等工作。

公司电机业务领域，全职研发人员主要承担研发负责人、研发技术人员的职责；而兼职研发人员主要承担研发技术人员、研发辅助人员的职责。参与研发项目的非研发人员主要系在公司研发任务繁重紧急的情况下，配合进行一些研发样机的试制、试产，研发零配件的简单组装、测试等工作。公司碎纸机等电机终端应用设备业务研发人员均为全职研发人员，覆盖研发环节中的所有角色。

6、董监高薪酬计入研发费用依据的充分性

公司董监高中董事长李江澎、取消监事会前在任监事会主席/核心技术人员肖翠平、取消监事会前在任职工代表监事/生产经理朱长刚计入研发费用的情况如下：

单位：万元

姓名	2024 年度	2024 年度占其总薪酬比例	2023 年度	2023 年度占其总薪酬比例	2022 年度	2022 年度占其总薪酬比例
李江澎	28.97	46%	16.02	32%	17.57	40%
肖翠平	31.99	64%	29.98	70%	33.66	70%
朱长刚	13.80	43%	9.10	43%	2.89	11%

公司董事长李江澎毕业于合肥工业大学电气工程专业，其具备电气专业背景，且自毕业以来长期从事电机行业的技术工作，其为公司核心技术人员和技术带头人、高级工程师，报告期内不仅负责企业的日常经营，同时对于重要的研发项目亲自把控、参与，并在关键技术研发上给予方向性的指导和建议。



取消监事会前在任监事会主席肖翠平毕业于西安交通大学电气工程及其自动化专业，具备电气专业背景，在电机行业从业 20 余年，作为公司核心技术人员，平日内具体负责公司的具体研发项目。

取消监事会前在任职工代表监事朱长刚毕业于西南交通大学机电一体化技术专业，在公司研发任务紧急时临时调派协助支持研发。

报告期内，研发人员根据其实际从事工作填报研发项目名称及参与项目工时，研发项目负责人进行审核确认；研发部门考勤负责人每月按项目统计各研发项目人员的工时表，经分管技术的副总审核确认后送财务部门。财务部按照其实际参与的研发工时占比将其薪酬分摊至研发费用、管理费用和制造费用。

综上，前述人员均具备相关专业背景，且有多年从业经历，具备研发管理、研发指导、研发支持的能力。报告期内根据其具体参与的研发工时占比将其薪酬分摊至研发费用、管理费用和制造费用。因此，将董监高薪酬计入研发费用具有依据及合理性。

（四）说明研发人员工时统计核算依据及准确性，原始单据等是否保存完整，人工成本的归集是否准确

报告期内，公司参与研发活动人员按照实际从事工作填报参与研发项目名称及参与项目工时，研发项目负责人进行审核确认；研发部门考勤负责人每月按项目统计各研发项目人员的工时表，分管技术的副总审核确认后送财务部门。行政部门人事专员根据公司研发人员的考勤资料核算研发人员薪资，由分管副总审核确认无误后送财务部。

公司研发人员工时统计的核算依据为研发人员填报的《研发工时填报表》，由研发部门考勤负责人按月统计的《研发人员工时明细表》。《研发工时填报表》由从事研发活动人员填写并经研发项目负责人审核，《研发人员工时明细表》由研发部门考勤人员统计，并经分管技术的副总审核，并由行政部门人事专员进行核对，具备准确性。公司前述原始单据均由技术部妥善保管。

公司研发人工成本的归集系从事研究开发活动人员的工资薪金，包括基本工资、奖金、津贴、补贴、年终加薪、加班工资以及与其任职或者受雇有关的其他支出。



报告期内，基于研发项目需要，存在混岗的研发人员，即公司根据业务发展的需要，部分员工在同一月份里既可能承担研发项目工作，又可能参与生产或其他工作。

对于专职研发人员，月末公司财务部将其薪酬费用全部计入研发费用，如果专职研发人员同时参与多个项目，按每个研发项目的参与工时占其全部出勤工时的比例分摊计入不同研发项目；对于非专职研发人员的薪酬费用根据填报统计的其参与不同研发项目的工时占总工时比例分别计入各研发项目的研发费用、其他费用及成本。

综上，研发人员工时统计核算依据为《研发工时填报表》、《研发人员工时明细表》，填报文件均经内部审核具有准确性，原始单据保存完整，人工成本的归集准确。

（五）说明报告期各期模具费用的会计处理情况，是否存在计入研发投入的模具费用，是否为客户定制化生产，研发投入归集是否准确

报告期内，公司的模具主要分为直接销售、生产使用、研发使用，其中直接销售类模具，公司将取得的模具收入计入“其他业务收入”，同时结转相应成本；对于生产使用采购的模具，计入“制造费用”；对于研发使用采购的模具计入“研发费用”。

报告期内，公司存在计入研发投入的模具费用，主要系公司在进行研发时对于研发新配件、新产品需要开发相应新模具而发生的支出。公司微特电机、办公设备产品具有“多品种、多型号”的特点，研发部门紧贴客户需求和市场变化进行新品研发，每项新品种或新型号，需由研发部门根据新品的设计构形适配的模具，模具开发成功是新产品研发落地的重要前提条件，故模具开发是新产品研发的重要环节之一。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。根据财政部《<企业会计准则第6号——无形资产>应用指南》，生产前或使用前的原型和模型的设计、建造和测试，属于开发活动。根据企业会计准则编审委员会《<企业会计准则第6号——无形资产>解释》，生产前或使用前的原型和模型的设计、建造和测试；含新技术的工具、夹具、模具和冲模的设计属于开发活动。

因此，模具开发投入属于研发活动的开发阶段支出。



根据无形资产准则及相关解释，开发支出资本化需同时满足 5 项条件，其中第 3 条为无形资产产生经济利益的方式：无形资产能够为企业带来未来经济利益应当对运用该无形资产生产的产品市场情况进行可靠预计以证明所生产的产品存在市场并能够带来经济利益的流入，或能够证明市场上存在对该类无形资产的需求。发行人在研发阶段进行模具开发时，并不能确定研发能否成功，无法预期相关开发的模具能否为公司带来经济利益流入，故不满足研发支出资本化的条件，应当将相关投入计入研发费用。报告期各期，计入研发投入的模具费用分别为 290.49 万元、234.80 万元及 317.66 万元。

公司报告期内计入研发费用的模具不存在为客户定制化生产的情况。

公司研发模具的开发由研发部门的技术人员根据产品、配件的开发需要进行设计构型后，由研发部门发起请购，提供模具设计图纸、参数等资料交由外部模具供应商制作，公司研发模具均有对应的研发项目。

公司财务部门根据模具请购发起部门，模具对应的研发项目，计入对应研发项目，研发模具的投入归集准确。

综上，公司存在计入研发投入的模具费用，研发模具中不存在为客户定制化生产的情况，研发投入归集准确。

（六）说明各期直接材料金额下降的原因，研发领料的去向、日常管理及审批流程，与生产领料如何区分，研发费用与生产成本是否存在混淆情形。研发过程中是否形成产品或副产品，相关资产或对外销售成本是否计入研发费用

1、说明各期直接材料金额下降的原因

报告期各期直接材料费用分别为 958.14 万元、630.72 万元及 571.46 万元。2023 年度研发直接材料较 2022 年度下降 327.42 万元，主要是：

第一，2022 年度研发项目数量较多，相应的材料投入多，报告期各期研发项目数量分别为 28 个、24 个及 25 个。

第二，2023 年度研发材料较 2022 年度下降，主要是受到研发材料投入数量的影响。其中：（1）整机及半成品投入 2023 年度较 2022 年度减少 81.35 万元，主要是 2022 年度针对此前出现性能问题的 8077 产品和 PST 系列产品进行了寿命、可靠性、电机堵转、确认批量保护器是否失效等多类实验，对电机故障原因进行探测并对性能进行改进，领用数量较多；（2）绝缘卷料投入较 2022 年度减少 40.87 万元，主要系 2022 年度“高效屏蔽泵电机关键技术研发”研发项目屏



蔽泵的工作环境对温度要求高，为了评估绝缘材料的可靠性，做了大量的环境耐受性测试、热性能测试以及机械性能测试，耗用绝缘材料较多；（3）转子组件及转子冲片较 2022 年度减少 62.49 万元，主要是 2022 年度公司研发设计模具时设计参数不当，导致供应商按图纸模具压铸的转子冲片在实验过程中残片断条多，损耗较多；（4）端盖铸件投入较 2022 年度减少 21.77 万元，主要是 2022 年度公司针对此前发现的电机轴承腐蚀问题，进行了多次工艺设计上的改进，进行了大量的轴承腐蚀实验，耗用端盖铸件较多。

公司 2024 年度研发材料投入较 2023 年度下降 59.26 万元，其中：（1）转轴投入较 2023 年度减少 8.22 万元，主要是公司前几年进行的为高精度、高强度转轴的研发，需要进行大量的强度测试、扭力实验等破坏性实验，导致转轴耗费数量较大；（2）定子铁芯投入较 2023 年度减少 4.16 万元，主要是 2023 年微小型伺服的研发时需要使用的铁芯为 0.2 毫米厚度的硅钢片铁芯并且需要配合自粘片，2023 年度使用的铁芯平均单价高达 36.48 元，而 2024 年度使用的为常规厚度硅钢片，铁芯平均单价为 12.39 元；（3）驱动器投入金额较 2023 年度减少 6.19 万元，主要是“机械手用静音防尘长寿命的电机”项目进行转矩脉动功能性测试，耗用较多，2023 年度该研发项目完结不再投入。

综上，公司 2022 年度研发材料投入较大主要是第一对前期出现问题的产品进行了大量的故障探测和性能测试改进实验，耗用材料较多；第二部分研发项目难度较高在研发设计阶段模具参数设计不当等原因导致材料损耗较大。公司 2024 年度研发投入小幅下降系正常研发环节、研制产品类型差异产生的投料数量、投料规格类型差异所致。

2、研发领料的去向、日常管理及审批流程，与生产领料如何区分

公司研发领料的去向包括形成研发样机对外销售、形成废料、合理损耗等。研发材料的日常管理及审批，具体情况如下：

（1）研发领料

公司研发部门进行研发领料时，由研发人员填写研发任务单并进行领料申请，领料单上注明领用部门、领料项目，并需经仓库审核。

（2）研发材料报废

研发活动未形成产品的，由仓库人员编制研发废料入库单，按公司报废流程，经由仓库主管审核确认后将相关材料移交至仓库，后续由仓库进行统一管理。



(3) 研发样机管理

研发活动形成研发产品后，研发部门将对应的产品型号数量发送仓库人员，仓库人员编制研发产品的入库单，办理入库，后续由仓库人员管理。

公司的研发物料领用、使用和报废相关的内控制度健全且有效执行。

财务部门核算研发费用时，根据领料单记录的领料部门、领料项目确认研发费用，确保研发材料与生产材料的准确划分。

3、研发费用与生产成本是否存在混淆情形

(1) 材料方面

公司研发部门进行研发领料时，由研发人员填写研发任务单并进行领料申请，领料单上注明领用部门、领料项目，并需经仓库审核。财务部门核算研发费用时，根据领料单记录的领料部门、领料项目确认研发费用，确保研发材料与生产材料的准确划分。

(2) 人员方面

报告期内，公司参与研发活动人员按照实际从事工作填报参与研发项目名称及参与项目工时，研发项目负责人进行审核确认；研发部门考勤负责人每月按项目统计各研发项目人员的工时表，分管技术的副总审核确认后送财务部门。行政部门人事专员根据公司研发人员的考勤资料核算研发人员薪资，由分管副总审核确认无误后送财务部。

对于专职研发人员，月末公司财务部将其薪酬费用全部计入研发费用；对于非专职研发人员的薪酬费用根据填报统计的其参与不同研发项目的工时占总工时比例分别计入各研发项目的研发费用、其他费用及成本。确保研发薪酬与成本费用的区分。

(3) 研发设备折旧方面

2022 年、2023 年发行人各研发主体的研发机器设备均为研发专用设备，2024 年发行人母公司奥立思特、子公司鼎唐电机、子公司新金宇为提高设备利用效率，将部分研发设备同时用于生产，根据研发、生产部门实际使用的时间登记记录使用工时，财务部根据工时记录将设备的折旧在研发与生产之间进行划分。

因此，公司研发费用与成本之间可以明确区分，不存在两者混同的情形。

4、研发过程中是否形成产品或副产品，相关资产或对外销售成本是否计入研发费用



报告期，发行人研发实验过程中及结束后，对研发试制产品进行检测，根据产品技术指标、市场需求判断，按用途区分研发产出类别，可对外出售的研发测试品确认库存商品冲减当期的研发费用，对外销售时，确认营业收入，同时结转营业成本。

（七）说明委外研发项目的具体情况，相关定价公允性，形成有关伺服电机等研发成果是否应用于发行人生产销售

报告期内，公司主要委外研发项目具体情况如下：

项目名称	受托方	资金（万元）	合作期间	知识产权归属	形成的研发成果	委托研发内容	对应产品	是否应用于生产销售
应用于水泵领域的高效智能磁阻电机系统	浙江大学常州工业技术研究院	40.00	2022年3月至2022年12月	研究成果及相应的专利等权利归属于奥立思特	2022233588 06.7 一种用于水泵的新型智能开关磁阻电机	委托对方对应用于水泵的同步磁阻电机进行研发，要求外形尺寸与公司原电机机型一致情况下，电机本体效率提升 5%以上，电机输出功率在 1350W 时，综合效率（含驱动器）不低于 82.5%。	SP12850ZW230	是
微型伺服电机在自动化装配系统中的应用	浙江大学常州工业技术研究院	40.00	2022年3月至2022年12月	研究成果及相应的专利等权利归属于奥立思特	ZL2023106 48735.4 装配用微型伺服电机的测试装置及方法	委托对方对应用于装配用小型伺服电机进行研发，技术要求：1、电机电压范围：100~230V；2、电机铁芯外径不大于 28mm；3、恒转矩输出转矩：0.5N.m；转速：300~15000rpm；4、电机空载最高转速：23000rpm；5、转矩脉动 3%；6、绝缘等级:CLASSF。	LX2846ZW115	是

公司的委外研发项目综合考虑委托研发的技术目标，研发难度，需要投入的研发人员、材料、设备等并双方经协商确定委外研发的价格，定价公允。

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论



1、核查方式、范围、依据

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解差错更正事项的原因，检查并复核相关的调整依据；获取并复核前期差错更正相关的资料，分析会计差错更正对相应期间营业收入、净资产和净利润等财务指标的影响情况，检查其会计处理是否正确，相关税收缴纳情况；查阅公司会计差错更正履行的相关决策程序；了解公司整改情况；

（2）了解公司财务报告编制相关内部控制制度，对关键业务控制点进行测试，检查相关内部控制制度执行有效性；

（3）获取公司报告期研发费用构成情况，访谈公司财务总监，了解公司报告期内研发费用率下降的原因及合理性；查询同行业可比公司研发费用构成、收入规模，测算研发费用率，分析公司 2024 年度研发费用率低于可比公司均值的原因；

（4）访谈公司研发人员，获取主要研发项目的成果文件（专利等），了解报告期内研发项目配套的主要客户、形成的研发成果；

（5）访谈公司管理层，获取研发费用职工薪酬、实际领取研发薪酬人数，计算研发人员人均薪酬，了解研发人员减少薪酬增长的原因；

（6）访谈公司管理层，获取研发人员花名册，了解公司研发人员认定标准，对照相关法律法规分析研发人员认定是否符合规定；

（7）获取研发人员花名册，研发人员与公司签署的合同，根据研发人员的专业、工作背景统计不同主体、不同业务类型配置的研发人员数量、专业、工作背景等构成情况；

（8）获取研发人员工时统计表、薪酬计算表，统计全职、兼职研发人员的数量及职工薪酬构成，测算研发薪酬计算的准确性，兼职研发人员计入研发费用/其他成本费用的准确性；

（9）访谈研发人员，了解各类研发人员参与研发项目具体情况；

（10）获取董监高薪酬计入研发费用的金额、研发系数，各自填报的《研发工时填报表》《研发人员工时明细表》，获取董监高的专业、工作背景，分析其薪酬计入研发费用的合理性；

（11）抽查《研发工时填报表》《研发人员工时明细表》，重新计算研发人员薪酬；



(12) 访谈公司财务总监，了解公司各期模具费用的会计处理，检查模具合同、发票等原始单据；访谈研发人员，了解公司研发模具和生产模具的区别；

(13) 查看企业会计准则,结合公司的实际研发情况，分析模具费用计入研发费用的合理性；

(14) 访谈研发人员，了解报告期各期直接材料金额下降的原因，了解研发领料的去向；

(15) 获取《研发项目管理制度》《研究开发费用管理制度》，了解与研发领料、废料处置、研发样机的日常管理及审批流程；

(16) 获取公司研发领料的领料单据，检查研发领料与生产领料如何区分；

(17) 获取公司委外研发合作协议；

(18) 获取公司《可行性报告》《立项审批表》《项目设计书》《项目预算表》《项目进度说明书》《验收报告》等研发全套文件。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 此次差错更正主要是由财务人员对会计准则的理解把握不准确所致。相关会计差错更正对报表影响较小，公司已对前述差错进行追溯调整，进行了正确的会计处理，对于影响税收缴纳的事项，公司已经及时补充申报，相关会计处理、税收缴纳合规。截至报告期期末，发行人财务人员配备齐全且具备专业胜任能力，会计基础工作规范，公司内控制度较为健全，能够按照内控制度及企业会计准则要求进行日常管理及核算，内控制度设计和执行有效，后续整改措施有效。

(2) 2023 年度研发费用率较 2022 年度略有下降，主要是 2023 年度研发项目数量减少，同时因研究内容、研发产品类型等差异，材料用量存在差异导致相应的材料投入减少；2024 年度研发费用率下降主要是 2024 年度营业收入较 2023 年度增长 23.74%，增幅较高，而研发费用仅小幅增加，具有合理性；

公司 2024 年度研发费用率虽低于同行业可比公司平均值，但是介于同行业可比公司 3.71%-5.65%之间，且与星德胜、华阳智能的研发费用率较为接近。公司的研发费用率和同行业可比公司的差异，主要系各自的业务规模、发展阶段、研发方向、后续战略规划等不尽相同所致；



报告期内主要研发项目均形成了研发成果，均形成了具体产品，除“家用小型全自动制冰机”、“家用小型自动加水制冰机”因生产成本过高，后续未进行量产销售，其他主要研发项目均已有对应销售客户。

(3) 报告期内研发人员减少但职工薪酬增加主要是研发人均薪酬增加所致，增长具有合理性；研发人员认定标准符合相关法律法规的规定；母公司奥立思特、子公司鼎唐电机、子公司宁波诚邦、子公司新金字设有研发部门；公司研发人员具备研发所需的专业、工作背景；研发人员主要为全职研发人员；公司董监高薪酬计入研发费用依据充分。

(4) 研发人员工时统计核算依据为《研发工时填报表》《研发人员工时明细表》，填报文件均经内部审核具有准确性，原始单据保存完整，人工成本的归集准确。

(5) 公司存在计入研发投入的模具费用，研发模具中不存在为客户定制化生产的情况，研发投入归集准确。

(6) 公司 2022 年度研发材料投入较大主要是第一对前期出现问题的产品进行了大量的故障探测和性能测试改进实验，耗用材料较多；第二部分研发项目难度较高在研发设计阶段模具参数设计不当等原因导致材料损耗较大。公司 2024 年度研发投入小幅下降系正常研发环节、研制产品类型差异产生的投料数量、投料规格类型差异所致；

公司研发领料的去向主要包括研发样机对外销售、形成废料、合理损耗等。公司研发材料的领用、报废均具有相应的管理及审批流程，研发领料与生产领料可以明确区分，研发费用与生产成本不存在混淆情形；研发过程中形成产品或副产品，可对外出售的确认库存商品冲减当期的研发费用，对外销售时，确认营业收入，同时结转营业成本。

(7) 公司委外研发项目定价公允，形成的研发成果已应用于发行人生产销售。

(二) 按照《2 号指引》2-4 研发投入相关要求核查并发表明确意见

申报会计师按照《北交所发行上市规则适用指引 2 号》2-4 研发投入的规定逐条核查情况如下：

1、保荐机构及申报会计师应对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、相关信息披露是否符合招股说明书准则要求进



行核查，并发表核查意见

(1) 研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完整，依据是否充分、客观；研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员。

发行人母公司奥立思特、子公司鼎唐电机、子公司宁波诚邦、子公司新金宇设有研发部门。公司研发人员与生产、管理、销售等其他人员能明确区分，公司的部分研发人员同时从事其他业务工作，主要是在生产任务较为紧张时临时性支持生产、质检等工作；发行人相关研发支出核算真实、准确、完整，依据充分、客观；公司的研发人员拥有电机行业的专业学习背景或拥有电机行业的多年工作经历，具备从事研发活动的能力，均真实从事研发活动并作出实际贡献，属于发行人研发工作所需的必要人员。

(2) 研发活动认定是否合理，领用的原材料、发生的制造费用是否能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算

公司研发活动是公司综合考虑未来核心技术的发展方向、市场需求及主营业务战略，为保持公司技术先进性、提升公司核心竞争力而进行的创新性研究和开发活动，以及为了提升公司产品性能、进行产品升级换代而进行的迭代性研究和开发活动。公司的研发活动具体分为三大类：新产品开发、工艺流程的优化和开发以及原有核心产品迭代升级。形成的研发成果体现为新产品、新技术、新专利等。研发涉及的流程主要包括研发立项、方案设计、图纸设计与评审、样机试制、测试验证、小试中试、产品发布。上述发行人研发活动的认定具有合理性。

报告期内，公司研发部门进行研发领料时，由研发人员填写研发任务单并进行领料申请，领料单上注明领用部门、领料项目，并需经仓库审核。财务部门核算研发费用时，根据领料单记录的领料部门、领料项目确认研发费用，确保研发材料与生产材料的准确划分。2022 年、2023 年发行人各研发主体的研发机器设备均为研发专用设备，2024 年发行人母公司奥立思特、子公司鼎唐电机、子公司新金宇为提高设备利用效率，将部分研发设备同时用于生产，根据研发、生产部门实际使用的时间登记记录使用工时，财务部根据工时记录将设备的折旧在研发与生产之间进行划分。



(3) 研发过程中产出的产品或副产品对外销售前，符合有关资产确认条件的，是否依规确认为相关资产；对外销售时，是否依规对销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益

报告期，发行人研发实验过程中及结束后，对研发试制产品进行检测，根据产品技术指标、市场需求判断，按用途区分研发产出类别，可对外出售的研发测试品确认库存商品冲减当期的研发费用，对外销售时，确认营业收入，同时结转营业成本。公司研发过程中产出的产品对外出售相关的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(4) 报告期内，发行人不存在将股份支付费用计入研发支出的情形。

(5) 经核查，发行人的相关信息披露符合招股说明书准则要求。

2、保荐机构及申报会计师应对发行人研发相关内部控制制度是否健全且被有效执行进行核查，并发表核查意见

(1) 是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性

发行人建立了《研发项目管理制度》《研究开发费用管理制度》，建立了由项目负责人负责制的跟踪管理制度，研发过程中，研发项目小组不定期召开会议讨论项目中遇到的重难点问题，沟通项目进度情况；每年年末，研发项目负责人须编写项目工作总结，就项目的进展情况、取得的阶段性成果、后续研发计划等情况向技术副总汇报。

(2) 是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制

发行人的研发制度规定，研发人员由研发部门管理，接受人事的考勤管理；按照各研发项目设立台账归集核算研究开发费用，研发支出需要履行相应的付款审批流程，费用发生时由相关人员按研发项目名称填写费用报销单据或付款申请单，按照公司报销管理制度或付款审批相关规定在公司 OA 系统上发起相关审批流程，并将审批完整的单据送达财务部作为附件。研发部门下属的设备工装部负责研发所用设备的管理，生产需要使用共用设备时，需要履行相应审批程序。

发行人建立了与研发项目相对应的人财物管理机制。

(3) 是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行

公司研发开支范围主要为直接人工、直接材料、委外研发和其他，公司各项研发费用的具体开支范围和标准如下：



费用项目	开支范围和标准
直接人工	从事研究开发活动人员的工资薪金，包括基本工资、奖金、津贴、补贴、年终加薪、加班工资以及与其任职或者受雇有关的其他支出。 如果专职研发人员同时参与多个项目，按每个研发项目的参与工时占其全部出勤工时的比例分摊计入不同研发项目；对于兼职研发人员薪酬，按其参与不同研发活动分别耗用的工时占当月工时总额的比例作为分配系数，乘以当月薪酬总额计入各研发项目。研发人员填报项目工时后，由负责人进行复核，财务部根据工时将职工薪酬分配到相应的研发项目。
直接材料	为实施研究开发项目而购买的原材料，领用的半成品、样品、样机等相关支出。
委外研发	企业委托境内其他企业、大学、研究机构、转制院所、技术专业服务机构和境外机构进行研究开发活动所发生的费用。
其他	与研发活动直接相关的其他费用，包括水电费、折旧费、工装模具费及研发相关的差旅费、检测费等。

发行人已明确研发支出开支范围和标准，并在报告期内得到有效执行。

（4）研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效

1）研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行

公司关于研发人员的认定标准见本题（三）之回复，公司研发人员认定标准符合相关法律法规规定。

同行业可比公司研发人员的认定标准：

同行业可比公司	研发人员认定标准
江苏雷利（SZ.300660）	未披露
祥明智能（SZ.301226）	未披露
科力尔（SZ.002892）	未披露
星德胜（SH.603344）	公司根据工作内容和职能将研发人员分为专职研发人员和辅助研发人员，专职研发人员主要负责制定新产品开发计划、开发设计和样机的制作与测试，解决客户对新产品的的问题；辅助研发人员主要负责新产品应用性能效果测试、制定量产工艺流程文件等样机到量产机的转产衔接活动和为研发工作提供基础设施建设服务，两类研发人员职责清晰，同时为新产品的开发、新工艺的设计测试等研发活动服务。
华阳智能（SZ.301226）	未披露



发行人与同行业可比公司星德胜的研发人员认定标准不存在重大差异，发行人亦不存在将技术部文员、与研发活动无直接关系的人员（如从事后勤服务的文员、前台等人员）认定为研发人员的情形。

发行人研发人员的认定标准符合相关法律法规规定，与同行业可比公司不存在显著差异，相关标准在报告期内得到一贯执行。

2) 研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效

报告期内，基于项目需要，存在混岗的研发人员，即公司根据业务发展的需要，部分员工在同一月份里既可能承担研发项目工作，又可能参与具体其他业务工作的实施，月末根据员工填报的项目工时和研发工时，将员工的薪酬在研发费用和生产成本/管理费用中分配，具有合理性。

公司根据每月汇总的工时分配大表区分研发费用和生产成本/管理费用。公司研发项目具有唯一代码，财务部根据工时分配大表将相关人员成本计入不同的项目，不存在应计入生产成本/管理费用而计入研发费用的情形。报告期内，公司将专职研发人员的薪酬费用全部计入研发费用，非专职研发人员的薪酬费用根据工时比例分别计入研发费用、其他费用及成本。

研发部门每月向人力资源部提交参与研发项目的所有员工工时表，人力资源部根据工时表与混岗研发人员考勤进行核对，并核算混岗研发人员工资，经审核无误后提交财务部，财务部按混岗研发人员参与研发项目的工时占比分摊其工资计入研发费用，剩余部分计入生产成本或管理费用。

研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度健全有效。

（5）报告期内，发行人已严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，不存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形。

（6）是否建立研发支出审批程序

报告期内，研发人员按研发项目名称填写费用报销单据或付款申请书，按照公司报销管理制度或付款审批相关规定在公司 OA 系统上发起相关审批流程，并将审批完整的单据送达财务部作为附件。财务部门会计复核相关手续、单据的完备性、数据的准确性。

公司建立了相应的研发支出审批程序。



3、对于合作研发项目，保荐机构及申报会计师还应核查项目的基本情况并发表核查意见，基本情况包括项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方；若存在关联方关系，需要进一步核查合作项目的合理性、必要性、交易价格的公允性

发行人报告期内不存在合作研发项目，2022 年度存在委外研发项目。报告期内，公司“应用于水泵领域的高效智能磁阻电机系统”与“微型伺服电机在自动化装配系统中的应用”项目委托浙江大学常州工业技术研究院进行，合作期间为 2022 年 3 月至 2022 年 12 月，公司共支付人民币 80 万元作为研究开发费用与报酬，研究成果及相应的专利等权利归属于公司；公司子公司新金宇“高强度转轴的研发”项目委托常州大连理工大学智能装备研究院，合作期间为 2021 年 1 月 7 日至 2022 年 10 月 31 日，公司共支付人民币 1 万元作为研究开发费用与报酬，研究成果及相应的专利等权利归属于公司。相关合作方与发行人不存在关联关系。

4、对于研发支出资本化，保荐机构及申报会计师应从研究开发项目的立项与验收、研究阶段及开发阶段划分、资本化条件确定、费用归集及会计核算和相关信息披露等方面，关注发行人研究开发活动和财务报告流程相关内部控制制度是否健全有效并一贯执行，对发行人研发支出资本化相关会计处理的合规性、谨慎性和一贯性发表核查意见

报告期内，发行人不存在研发支出资本化的情形。

问题 8. 定制化生产下存货跌价准备计提充分性

根据申请文件：（1）报告期各期末，公司存货账面余额分别为 12,749.09 万元、12,209.67 万元和 14,762.03 万元，主要由原材料、库存商品及自制半成品组成。（2）公司产品有定制化、多品种的特点，在预计订单量较大时会有少量备库。2022 年末，子公司越南奥立思特库存商品金额较高，达 3,247.33 万元，系根据客户提供的需求预测单进行了生产，但由于客户变更了生产计划而要求延期交付。2024 年，越南奥立思特发生存货盘亏报废损失 224.42 万元，系客户产品型号更新导致预生产部分型号电机预计后续无订单。（3）公司主要客户得力集团 2023 年因其销量下滑相应减少采购量，2024 年度将部分碎纸机型号转为自产。

请发行人：（1）区分电机业务、终端设备业务，分别说明各期末各类存货有在手订单支持的金额及占比，根据客户需求预测单、公司自主备货的金额及占比。结合得力集团等客户产品型号转为自产、减产或停产、订单延期交付等事项，说明对应存货跌价准备计提是否充分。（2）说明存货构成、库龄情况（1 年以内的说明具体库龄分布）及与可比公司比较情况。结合存货结构、生产周期、存货备货、销售周期等，说明公司存货库龄的合理性；说明存货周转率低于同行业可比公司平均水平，但存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因及合理性。（3）说明各期存货盘亏报废损失的具体构成及原因，是否由于人员管理不善、产品质量问题所致，存货管理相关内部控制是否健全并有效执行，报告期末存货是否存在大额报废风险。（4）说明发行人存货各期末在不同仓库的实际存放情况，不同仓库的管理模式，各期末对境外子公司、寄售等仓库存货的盘点情况等。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明对存货真实性采取的核查措施，如监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序等。

回复：

一、发行人说明

（一）区分电机业务、终端设备业务，分别说明各期末各类存货有在手订单支持的金额及占比，根据客户需求预测单、公司自主备货的金额及占比。结合得力集团等客户产品型号转为自产、减产或停产、订单延期交付等事项，说明对应存货跌价准备计提是否充分

1、区分电机业务、终端设备业务，分别说明各期末各类存货有在手订单支持的金额及占比，根据客户需求预测单、公司自主备货的金额及占比

报告期各期末，企业存货主要由原材料、半成品及库存商品等，三者合计占存货的比重在 80%以上，报告期各期末各类存货在手订单支持的具体情况如下：

（1）电机产品

报告期各期末，发行人电机产品中产成品（包括库存商品和发出商品）有在手订单支持的金额及占比情况如下：



单位：万元

日期	存货项目	期末余额	有在手订单支持的 存货余额		根据客户需求预测及 自主备货的存货余额	
			金额	占比	金额	占比
2024/12/31	库存商品	3,341.29	2,908.03	87.03%	433.25	12.97%
	发出商品	617.43	617.43	100.00%	-	-
2023/12/31	库存商品	2,843.23	2,078.08	73.09%	765.15	26.91%
	发出商品	440.27	440.27	100.00%	-	-
2022/12/31	库存商品	4,300.96	2,184.86	50.80%	2,116.11	49.20%
	发出商品	489.71	489.71	100.00%	-	-

2022 年末，发行人电机产品库存商品的在手订单支持率相对较低，主要原因系发行人于 2022 年根据市场预测及部分主要客户的需求预测进行了生产，但受去库存周期的影响，客户变更了生产计划且未下发正式订单，导致期末库存商品的订单覆盖率较低。随着发行人终端市场产品的迭代更新，同时下游客户库存趋于合理水平，下游市场迎来正常采购需求，发行人参考库存产品存量调整生产计划，2023 年末及 2024 年末的在手订单支持率提升。

报告期各期末，发行人电机产品中原材料、半成品及在产品类存货根据当期未未完工的在手订单预计成本测算的在手订单支持率情况如下：

单位：万元

项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
原材料、半成品及在产品类存货余额 A	6,646.90	5,300.92	4,460.33
期末未完工在手订单的不含税收入金额 B ^{【注】}	10,436.25	8,343.46	4,974.80
剔除各类产品毛利后订单成本金额 C	8,102.40	6,538.36	3,890.11
原材料、半成品及在产品存货余额在手订单支持率 D=C/A	121.90%	123.34%	87.22%

注：期末未完工在手订单的不含税收入金额系在手订单总金额扣除已匹配产成品的在手订单金额后余额，下同。

报告期各期末，发行人终端设备产品中原材料、半成品及在产品类存货的未完工在手订单支持率总体保持较高水平，分别为 87.22%、123.34%及 121.90%，2022 年末，受下游客户去库存周期对客户下单周期的影响，发行人原材料、半成品等存货的未完工在手订单支持率相对较低。

(2) 终端设备业务



报告期各期末，发行人终端设备产品中产成品（包括库存商品和发出商品）存货有在手订单支持的金额及占比情况如下：

单位：万元

日期	存货项目	期末余额	有在手订单支持的存货余额		根据客户需求预测及自主备货的存货余额	
			金额	占比	金额	占比
2024/12/31	库存商品	989.41	813.34	82.20%	176.08	17.80%
	发出商品	326.71	326.71	100.00%	-	-
2023/12/31	库存商品	858.26	720.54	83.95%	137.72	16.05%
	发出商品	144.30	144.30	100.00%	-	-
2022/12/31	库存商品	831.94	615.16	73.94%	216.77	26.06%
	发出商品	176.33	176.33	100.00%	-	-

报告期各期末，发行人终端设备产品中产成品存货有在手订单支持的比例分别为 73.94%、83.95%及 82.20%，占比较高且相对稳定。2022 年末，发行人终端设备产品中产成品中有在手订单支持的比例相对较低，主要原因系发行人根据客户的备料计划而进行的生产备库。

报告期各期末，发行人终端设备产品中原材料、半成品及在产品类存货根据当期末未完工的在手订单预计成本测算的在手订单支持率情况如下：

单位：万元

项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
原材料、半成品及在产品类存货余额 A	1,997.20	2,188.06	1,908.59
期末未完工在手订单的不含税收入金额 B	2,229.56	3,498.88	3,036.59
剔除各类产品毛利后订单成本金额 C	1,639.81	2,688.48	2,324.43
原材料、半成品及在产品存货余额在手订单支持率 D=C/A	82.11%	122.87%	121.79%

2024 年末，发行人终端设备产品原材料、半成品及在产品的在手订单支持率相对较低，主要原因系发行人于 2024 年末根据爱丽思集团客户的需求预测，进行了部分原材料及半成品等存货的备货，截至 2025 年 6 月 30 日，终端设备期后原材料、半成品及在产品的期后结转比例为 83.76%，期后结转情况良好。

综上，报告期各期末，发行人电机业务及终端设备业务产成品存货在手订单支持率小于 100%的原因主要系公司采取“以销定产、适当备货”的采购生产模

式，除在手客户订单外，还需要结合市场预测情况及客户未来采购需求预测制定生产采购计划，因此公司会对部分料号产品进行提前备货；同时为保障生产连续性及客户订单交付的及时性，发行人对原材料保有一定金额的库存，故 2022 年末的电机产品及 2024 年末的终端设备产品的原材料、半成品及在产品的在手订单支持率小于 100%。整体来看，发行人报告期各期末存货的在手订单支持率相对较高，存货期后结转情况良好。

2、结合得力集团等客户产品型号转为自产、减产或停产、订单延期交付等事项，说明对应存货跌价准备计提是否充分

报告期内，发行人存在少量产品由客户转为自产、减产或停产。

（1）关于客户转自产事项

2024 年度得力集团将部分碎纸机型号转为自产，但未影响前期已下发订单的交付，截至 2024 年末，期末库存中已无涉及客户得力集团转为自产的产品型号。报告期内，除得力集团外，不存在其他客户将发行人产品转为自产的情况。

（2）关于客户减产事项

2023 年度，拓邦股份及得力集团存在由于终端需求下滑而导致相关产品减产的情况，但前述情况基本未影响发行人已生产存货的交付，截至 2025 年 6 月 30 日，客户拓邦股份及得力集团 2023 年末及 2024 年末的存货中，除拓邦股份的 390 台电机暂未实现交付外，均已完成交付，未交付存货已全额计提跌价准备。

（3）关于客户停产事项

2024 年度，客户创科实业由于产品技术迭代与规划调整，于年中要求公司暂停对公司预生产的某型号电机的交付，恰逢越南生产基地从越南奥立思特更换为越南大唐，因该批货物属于进口免税产品，若采取在越南境内通过内部买卖方式将该批货物转移给越南大唐将需承担大额税费，经与客户确认后续预计不会再产生该型号订单，出于成本效益考虑，公司管理层决定将其报废，截至报告期期末，该型号电机仅剩余 66 台以备客户后续老型号产品的偶发性需求。

（4）关于报告期内延期交付事项

发行人存在订单延期交付产品的原因主要系客户根据其生产计划，要求发行人调整发货时间所产生，报告期各期末，发行人产成品中延期交付产品金额分别为 769.08 万元、425.38 万元及 152.45 万元。发行人海外客户受下游市场需求影响，自 2022 年二季度以来持续消化去库存，由于终端需求于 2022 年末尚未恢复，



海外客户变更了年初的需求预测及生产计划，要求发行人延期交付，故 2022 年末订单延期交付产品金额较高，截至 2025 年 6 月 30 日，前述延期交付产品期后结转比例为 99.95%，已基本全部交付，期后结转情况良好；2023 年末及 2024 年末，虽然尚存部分订单受客户生产安排影响延长了交货时间，但自 2023 年四季度开始，随着下游去库存周期的结束，海外客户逐渐恢复对包括公司在内的供应商的采购，发行人订单延期交付产品金额逐年下降，相关存货期后结转情况良好，不存在存货无法出售等情况。

除前述情况外，公司存货基本为正常执行订单及备货产品；针对前述情况，发行人均已在资产负债表日按照合同价格或估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，如低于成本则计提存货跌价准备，不存在存货跌价准备计提不充分的情况。

（二）说明存货构成、库龄情况（1 年以内的说明具体库龄分布）及与可比公司比较情况。结合存货结构、生产周期、存货备货、销售周期等，说明公司存货库龄的合理性；说明存货周转率低于同行业可比公司平均水平，但存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因及合理性

1、存货构成及与可比公司比较情况

报告期内，发行人的存货构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	5,761.07	39.03%	4,767.77	39.05%	4,372.31	34.30%
库存商品	4,330.70	29.34%	3,701.49	30.32%	5,132.90	40.26%
自制半成品	2,421.46	16.40%	2,202.57	18.04%	1,665.88	13.07%
发出商品	944.14	6.40%	584.57	4.79%	666.04	5.22%
在产品	461.57	3.13%	518.64	4.25%	330.73	2.59%
委托加工物资	160.54	1.09%	176.46	1.45%	119.76	0.94%
在途物资	682.54	4.62%	258.16	2.11%	461.47	3.62%
合计	14,762.03	100.00%	12,209.67	100.00%	12,749.09	100.00%

报告期内，公司存货由原材料、库存商品及半成品组成，三者合计占存货的比重在 80%以上，与公司业务情况相匹配。



报告期各期末，发行人主要存货明细构成与同行业可比公司比较情况如下表所示：

存货项目	公司名称	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	江苏雷利	27,864.09	31.86%	20,463.62	31.90%	20,393.32	35.50%
	祥明智能	4,356.75	36.31%	5,362.32	44.46%	5,923.61	40.18%
	科力尔	9,967.42	31.90%	8,542.11	35.83%	8,955.62	37.82%
	星德胜	10,832.27	27.16%	8,091.29	28.04%	9,634.37	38.15%
	华阳智能	2,108.98	18.10%	2,037.64	19.21%	2,110.74	20.12%
	平均值	11,025.90	29.07%	8,899.39	31.89%	9,403.53	34.35%
	本公司	5,761.07	39.03%	4,767.77	39.05%	4,372.31	34.30%
库存商品	江苏雷利	49,918.22	57.07%	36,440.80	56.81%	31,331.85	54.54%
	祥明智能	4,581.54	38.18%	3,905.29	32.38%	4,784.36	32.45%
	科力尔	10,713.29	34.29%	6,625.82	27.79%	6,209.69	26.22%
	星德胜	10,521.58	26.38%	7,658.77	26.54%	6,387.82	25.29%
	华阳智能	5,588.91	47.98%	4,625.39	43.61%	4,712.50	44.92%
	平均值	16,264.71	40.78%	11,851.21	37.43%	10,685.24	36.69%
	本公司	4,330.70	29.34%	3,701.49	30.32%	5,132.90	40.26%
自制半成品及在产品	江苏雷利	8,275.05	9.46%	6,211.58	9.68%	4,276.78	7.44%
	祥明智能	2,126.51	17.72%	2,192.85	18.18%	2,759.44	18.72%
	科力尔	3,369.62	10.78%	2,551.73	10.70%	2,001.10	8.45%
	星德胜	2,830.27	7.10%	1,734.05	6.01%	1,102.80	4.37%
	华阳智能	2,318.03	19.90%	2,347.14	22.13%	2,448.04	23.34%
	平均值	3,783.89	12.99%	3,007.47	13.34%	2,517.63	12.46%
	本公司	2,883.03	19.53%	2,721.21	22.29%	1,996.61	15.66%

注 1：同行业可比公司数据来源于其招股说明书、年度报告；

注 2：各公司存货核算明细科目和生产组织方式存在一定差异，同行业可比公司中，江苏雷利、科力尔均未列示半成品分类，星德胜存货结构中包含半成品但规模较小，前述公司的在产品类别存货占比相对较高，公司的自制半成品为生产过程的中间产品，故为使数据可比，此处将在产品和半成品合并与同行业比较。

由上表可知，发行人各类存货占比基本处于同行业可比公司之间。公司与同行业可比公司因产品类别、客户群体、销售方式等方面存在差异，且各公司产品生产工序的复杂程度及生产周期亦存在差异，故存货构成也存在一定的差异。

根据公开文件披露，同行业可比公司中，华阳智能公司原材料占比较低的原因主要系其“将不同的生产工序设置在各家子公司，原材料采购后于各子公司进



行生产，各工序间的组件单独设置半成品科目核算”，库存商品占比较高的原因主要系其“产品细分型号较多，并且客户对于供货速度要求较高，需要对产品进行备货以快速响应客户的需求”；江苏雷利库存商品占比较高的原因主要系其“为保证向战略性大客户的供货及时性，须维持一定规模的原材料和产成品库存”，此外，由于江苏雷利“部分家电产品的生产存在较为明显的季节性特征，为了满足客户生产旺季时的供货需求，公司会根据客户未来产品需求的预测在淡季时进行备货生产”。发行人与同行业可比公司的存货构成在报告期内均存在不同程度的波动，各公司之间也存在差异。

综上，存货构成的占比变动主要系存货内部构成的变动所致，公司与同行业可比公司之间因客户群体、销售方式等方面存在差异，存货构成也存在一定的差异，但基本落于同行业可比公司的各类存货占比之间，发行人与同行业可比公司的存货构成差异具有合理性。

2、存货库龄及与可比公司比较情况

报告期内，发行人的存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
0-6 个月	12,993.86	88.02%	9,581.07	78.47%	8,944.75	70.16%
7-12 个月	531.63	3.60%	1,139.36	9.33%	3,056.14	23.97%
1-2 年	505.68	3.43%	1,067.90	8.75%	598.75	4.70%
2-3 年	434.68	2.94%	310.80	2.55%	123.41	0.97%
3 年以上	296.19	2.01%	110.53	0.91%	26.03	0.20%
合计	14,762.03	100.00%	12,209.67	100.00%	12,749.09	100.00%

报告期各期末，可比公司的公开数据中，除星德胜及华阳智能披露 2022 年末存货库龄外，其余同行业可比公司均未披露报告期内的库龄情况。

星德胜及华阳智能 2022 年末的存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	库龄	2022 年 12 月 31 日	
		金额	占比
星德胜	1 年以内	22,496.73	89.08%
	1 年以上	2,757.02	10.92%
	合计	25,253.75	100.00%



可比公司	库龄	2022 年 12 月 31 日	
		金额	占比
华阳智能	1 年以内	9,935.08	94.70%
	1-2 年	332.76	3.17%
	2-3 年	98.71	0.94%
	3 年以上	124.28	1.18%
	合计	10,490.83	100.00%

报告期各期末，公司库龄在一年以内的存货占存货总额的比例分别为 94.13%、87.80%及 91.62%，与同行业可比公司的库龄情况基本一致，不存在大量积压情况。

3、结合存货结构、生产周期、存货备货、销售周期等，说明公司存货库龄的合理性

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在一年以内，报告期各期，库龄在一年以内的存货占存货总额的比例分别为 94.13%、87.80%及 91.62%，不存在大量积压情况。库龄结构主要系随公司的存货备货情况及销售周期而有所变动，与公司的实际经营情况匹配，存货库龄合理。具体分析说明如下：

（1）存货结构

报告期内，发行人的存货主要由原材料、库存商品及半成品组成，三者合计占存货的比重在 80%以上，与发行人的生产及销售模式相匹配。

（2）生产周期、销售周期

发行人微特电机的生产周期（含原材料采购加工时间）一般为 45 天，终端设备的生产周期一般为 30-45 天；报告期内，发行人微特电机的销售周期（自取得订单到完成收入确认）约为 80 天，终端设备的销售周期约为 105 天。报告期各期末，发行人存货库龄主要集中在 0-6 个月，占比分别为 70.16%、78.47%及 88.02%，报告期内 0-6 个月库龄的存货余额占比逐年提高，公司存货库龄与生产周期、销售周期相匹配。

（3）存货备货

对于原材料，发行人根据在手订单情况进行适当备库，公司制定了规范的采购管理制度，根据客户订单、客户需求预测等因素制定原材料采购计划，并根据原材料市场供需情况、市场行情走势适时调整原材料储备，同时，对于起订量大于订单需求量的原材料，发行人一般采用批量采购的方式，部分存在生产结余的



材料用于后续生产使用，因此库龄相对较长；对于库存商品，公司生产部门根据客户的订单和部分重要客户提供的需求预测制定生产计划组织生产，同时，发行人在预计订单量较大时会有部分备库。

2022 年末，发行人库龄为 7-12 个月的存货余额占比较高，主要系 2022 年末越南奥立思特库龄在 7-12 月的库存商品金额较高。2022 年初，电机类产品的下游市场需求的爆发式增长尚未结束，订单仍旧爆满，公司也根据年初客户提供的需求预测及自身对订单量的判断进行了生产备库；但由于海外囤积库存量较大，下游市场需求趋缓，发行人海外客户自 2022 年二季度以来开始了持续的消化去库存，也变更了生产计划、放缓了对供应商的采购节奏，综合前述原因，发行人 2022 年末库龄为 7-12 个月的库存商品余额占比较高，截至 2025 年 6 月 30 日，超过 90%的前述长库龄存货已于期后结转。

2023 年末，发行人库龄为 7-12 个月及 1-2 年的存货余额占比相对较高，一方面系 2023 年末越南奥立思特尚存在部分上一年度订单暂停且暂未能于 2023 年交付的存货商品库龄增长至 1-2 年；另一方面系 2023 年上半年，越南奥立思特拟于 2023 年 7 月停止生产并搬厂将生产从越南奥立思特转至越南大唐，考虑到搬厂过程较长及越南大唐进行老客户供应商资质认证尚需时间，为确保搬厂过渡期间内客户订单的交付，越南奥立思特于 2023 年上半年进行了少量备货，由于越南当地海关部门审批流程及现场核查要求等原因，越南奥立思特未能于 2023 年下半年完成搬厂，部分材料及库存商品于 2023 年末尚未完成生产流程或暂未完成交付导致库龄相对较长。

2024 年末，随着终端市场产品的迭代更新，同时下游客户供应商库存趋于合理水平，下游市场迎来正常采购需求，并逐渐增加对包括公司在内的供应商的采购，发行人存货周转速度加快，库龄在 0-6 个月的存货占比达 88%。

综上，公司存货库龄分布符合公司生产周期、销售周期、备货原则及整体生产经营情况和下游市场的需求特点，具有合理性，长库龄存货占比在 5%-13%之间，期后结转情况良好，不存在大量积压的情况，存货结构较为健康。

4、说明存货周转率低于同行业可比公司平均水平，但存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的存货周转率比较情况如下：

单位：次/年



公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
江苏雷利	3.34	3.55	3.43
祥明智能	3.42	3.47	3.68
科力尔	4.92	4.44	3.63
星德胜	5.98	6.13	4.79
华阳智能	3.50	3.42	2.87
可比公司平均值	4.23	4.20	3.68
公司	3.79	3.35	3.44

注：同行业可比公司数据来源于 choice，存货周转率系根据“存货周转率=营业成本/存货平均余额”公式计算，与发行人计算公式保持一致

报告期内，公司的存货周转率分别是 3.44 次/年、3.35 次/年和 3.79 次/年，处于同行业中间水平，与江苏雷利、祥明智能及华阳智能的存货周转率基本一致，略低于同行业可比公司平均水平，主要系星德胜存货周转率水平相对较高，拉高了同行业可比公司的平均水平，剔除星德胜后，同行业可比公司存货周转率平均值分别为 3.40、3.72 及 3.79，与发行人基本保持一致。

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

同行业公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
江苏雷利	4.52%	5.53%	5.12%
祥明智能	5.17%	4.98%	3.34%
科力尔	5.69%	4.84%	4.50%
星德胜	5.31%	6.33%	6.26%
华阳智能	2.56%	2.61%	2.59%
可比公司平均值	4.65%	4.86%	4.36%
奥立思特	3.33%	2.92%	2.05%

注：同行业可比公司数据来源于 choice，存货跌价准备计提比例=存货跌价准备金额/存货余额。

报告期内，发行人存货跌价准备计提方法与同行业可比公司的对比情况如下表所示：



公司名称	存货跌价准备计提方法
江苏雷利	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
祥明智能	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
科力尔	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。 ④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
星德胜	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。



公司名称	存货跌价准备计提方法
华阳智能	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。 其中： 1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值； 2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
发行人	1) 存货跌价准备的计提方法 资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货按存货类别计提。 2) 存货可变现净值的确定依据 ① 库存商品（产成品）和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。 ② 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。 ③ 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

报告期内，发行人的存货跌价准备计提方法与同行业可比上市公司基本一致，不存在重大差异。

报告期内，公司整体存货跌价准备计提比例受期末存货状态影响逐年提高，与华阳智能计提比例接近，处于同行业中间水平，但略低于同行业可比公司平均值。主要原因为：

(1) 发行人专注于驱动电机的研发及生产，产品主要包括直流有刷电机、



直流无刷电机、交流异步电机、交流同步电机和串激电机，且未涉及控制器的配套生产及销售。发行人原材料主要为通用性材料，几乎不涉及易受时间及技术迭代因素影响、产品生命周期较短、价值下降较快的电子元器件类原材料。而同行业可比公司江苏雷利、祥明智能、科力尔、星德胜及华阳智能均存在控制电机或控制器的生产及配套出售；根据星德胜 IPO 阶段的公开披露文件披露，其报告期内原材料中 MOS 管及芯片类原材料占原材料总额的比例约在 30-40%之间，由于半导体材料供应较为紧俏以及采购周期较长的影响，星德胜会根据半导体整体市场的供需情况控制对半导体材料的采购力度，提前进行原材料备货；根据华阳智能及祥明智能 IPO 阶段的公开披露文件披露，其报告期内的原材料采购中，电子元器件的采购占比均为 10%左右；江苏雷利及科力尔公司由于上市时间较早，无法获取有效信息，根据江苏雷利公司年报披露，随着其上市后电机产品领域的拓展，工业控制电机、医疗仪器用智能化组件及相关零部件的销售占比逐渐提升至 20%左右，根据科力尔公司年报披露，其多家子公司的主要业务为控制器、电子元器件、机器人核心零部件、医疗器械零部件、伺服/自动化控制系统等。因此同行业可比公司存在 MOS 管、芯片、线路板、集成电路等较易产生跌价的电子元器件存货，而发行人原材料主要为受时间影响较小且具有较强的适用性和可利用价值的基础原材料，跌价风险相对较小；

（2）公司主要采用以销定产、适当备货的生产模式，且与主要客户保持长期良好稳定的合作关系，公司的库存商品、原材料及半成品等一般均有订单或客户的需求预测单对应，报告期各期，发行人在手订单支持率较好；此外，截至 2025 年 6 月 30 日，发行人报告期各期末存货的期后结转比例分别为 93.64%、92.66%及 86.42%，期后结转情况良好，发生减值情况较少；发行人存货库龄情况、在手订单支持率及期后结转情况相对良好，存货跌价风险相对较小。

综上，发行人存货跌价准备计提比例处于同行业中间水平，虽然低于同行业可比公司均值，但具有合理性。

（三）说明各期存货盘亏报废损失的具体构成及原因，是否由于人员管理不善、产品质量问题所致，存货管理相关内部控制是否健全并有效执行，报告期末存货是否存在大额报废风险

1、各期存货盘亏报废损失的具体构成及原因，是否由于人员管理不善、产品质量问题所致



发行人报告期内各期盘亏报废损失具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
正常损耗	29.27	10.57	52.62	92.45
质量检测	102.17	66.50	46.47	215.14
需求变化产品报废	224.42	-	-	224.42
合计	355.86	77.06	99.09	532.01
占期末存货余额比例	2.41%	0.63%	0.78%	/

报告期各期，公司存货盘亏报废损失分别为 99.09 万元、77.06 万元及 355.86 万元，占期末存货余额比重分别为 0.78%、0.63%和 2.41%，占比较小。

报告期内，公司正常损耗报废损失主要系公司在存货盘点过程中发现的盘亏以及质量达不到国家及企业标准、呆滞等需报废存货，经公司管理层审批后报废；质量检测报废主要系公司产品交货前，品管部门对产品进行质量批量抽样检测后将问题产品报废或部分产品因不满足客户产品指标要求而退货进行电机检测拆解后报废。

2024 年公司需求变化产品导致的报废损失主要系因越南奥立思特客户创科实业因产品技术迭代与规划调整，公司预生产的某型号电机根据客户当年规划预计后续需求发生变化，且恰逢发行人的越南生产基地从越南奥立思特更换为越南大唐，因该批货物属于进口免税产品，若在越南境内通过内部买卖方式该批货物转移给越南大唐将需承担大额税费，经与客户共同评估后续需求，并基于整体成本效益考虑，公司管理层决定将其报废，报废金额 224.42 万元。

综上，2024 年度发行人存货盘亏报废损失金额相对较大，主要系客户产品技术迭代与规划调整而引起的需求变化所导致；报告期内，发行人存在少量系因管理不善、部分产品不符合客户指标要求造成的报废，相关损失金额占比较小。

2、存货管理相关内部控制是否健全并有效执行，报告期末存货是否存在大额报废风险

为加强对存货的内部控制和管理，确保存货的安全、完整，促进生产经营有序开展，公司制定了《存货和成本管理制度》及《仓库管理制度》，覆盖了从原材料采购入库、领用，原材料、半成品的调拨和领用，产成品入库、发货，存货退货、呆滞报废，存货盘点等实物流转和保管的各个环节。报告期内，发行人根据相关制度对各类存货的收发存进行了合理管控，存货管理相关内部控制健全并



有效执行。

综上所述，公司存货管理相关内部控制整体健全并有效执行，报告期末发行人存货不存在大额报废风险。

（四）说明发行人存货各期末在不同仓库的实际存放情况，不同仓库的管理模式，各期末对境外子公司、寄售等仓库存货的盘点情况等

1、说明发行人存货各期末在不同仓库的实际存放情况

单位：万元

存货项目	账面余额	境内厂区仓库金额	境外厂区仓库金额	供应商仓库金额	寄售库金额	厂区占比
2024 年 12 月 31 日						
原材料	5,761.07	4,660.96	1,100.11	-	-	100.00%
在产品	461.57	461.57	-	-	-	100.00%
自制半成品	2,421.46	1,250.46	1,171.00	-	-	100.00%
库存商品	4,330.70	2,340.84	1,989.86	-	-	100.00%
发出商品	944.14	-	-	-	104.65	-
委托加工物资	160.54	-	-	160.54	-	-
在途物资	682.54	-	-	-	-	-
合计	14,762.03	8,713.84	4,260.97	160.54	104.65	87.89%
2023 年 12 月 31 日						
原材料	4,767.77	3,943.67	824.11	-	-	100%
在产品	518.64	518.64	-	-	-	100%
自制半成品	2,202.57	1,299.30	903.27	-	-	100%
库存商品	3,701.49	1,604.18	2,097.31	-	-	100%
发出商品	584.57	-	-	-	93.80	-
委托加工物资	176.46	-	-	176.46	-	-
在途物资	258.16	-	-	-	-	-
合计	12,209.67	7,365.79	3,824.69	176.46	93.80	91.65%
2022 年 12 月 31 日						
原材料	4,372.31	3,872.76	499.54	-	-	100%
在产品	330.73	330.73	-	-	-	100%
自制半成品	1,665.88	1,156.18	509.70	-	-	100%
库存商品	5,132.90	1,910.50	3,222.40	-	-	100%
发出商品	666.04	-	-	-	160.11	-
委托加工物资	119.76	-	-	119.76	-	-



存货项目	账面余额	境内厂区 仓库金额	境外厂区仓 库金额	供应商仓 库金额	寄售库 金额	厂区占比
在途物资	461.47	-	-		-	-
合计	12,749.09	7,270.17	4,231.64	119.76	160.11	90.22%

报告期各期末，公司存货主要存放于厂区内，存放于厂区的存货余额占比分别为 90.22%、91.65%和 87.89%；寄售仓存货系寄放于由客户指定的第三方仓库，并由客户领用后结算的产成品，报告期各期末，寄售仓存货余额占比分别为 1.26%、0.77%以及 0.71%；供应商仓库存货系发往委外加工商处存放的尚未完成委托加工的原材料，其余额占比分别为 0.94%、1.45%以及 1.09%，寄售仓及供应商仓库存货均占比较小。

2、不同仓库的管理模式

报告期内，发行人公司不同仓库管理模式如下：

仓库类别	管理模式
厂区仓库（含境外厂区仓库）	仓库设置专人进行日常管理，根据实际情况和各类存货的性质、用途、类型分类存放，对不同物资采取合理的防火、防爆、防盗等保护措施，防止存货因各种原因受到损坏。相关部门按照公司 ERP 系统进行日常操作，对当日发生的入库及出库业务及时逐笔录入 ERP 系统，确保公司 ERP 系统中物资进出及结存数据的准确。仓库每月实施盘点，由财务部抽盘；年末进行全盘，由财务部监盘。
供应商仓库	供应商仓库为委外加工供应商仓库，存放公司已发往供应商尚未完成加工的原材料。采购部门根据需求发起委外加工订单，仓库根据委外加工订单将物料发往供应商处，供应商完成加工送货后，仓库将加工后的物料完成入库。发往供应商的委托加工物料，财务部门通过“委托加工物资”科目进行核算。公司每月与供应商核对委托加工物料留存数量，年末由采购人员会同供应商实施盘点，由财务部负责监盘。
寄售仓	公司需要按照客户的排产计划和备货要求，提前将产品存放在客户指定仓库（寄售仓），寄售仓库存一般由客户指定的第三方仓库管理。客户从寄售仓领用产品后，公司确认数量及结算金额，根据双方确认的领用数量确认收入。公司将产品发往寄售仓后，财务部门记入“发出商品”科目核算，待与客户确认结算后由“发出商品”结转确认收入。公司每月与寄售仓管理人员核对存货数量，年末由销售部门会同寄售仓管理人员实施盘点。



3、各期末对境外子公司、寄售等仓库存货的盘点情况

单位：万元

项目	余额	盘点金额	已核查比例
2024 年 12 月 31 日			
厂区仓库	8,713.84	8,713.84	100%
境外厂区仓库	4,260.97	4,260.97	100%
寄售仓	104.65	104.65	100%
供应商仓库	160.54	154.82	96.44% ^[注 1]
2023 年 12 月 31 日			
厂区仓库	7,365.79	7,365.79	100%
境外厂区仓库	3,824.69	3,824.69	100%
寄售仓	93.80	93.80	100%
供应商仓库	176.46	176.46	100%
2022 年 12 月 31 日			
厂区仓库	7,270.17	7,270.17	100%
境外厂区仓库	4,231.64	4,231.64	100%
寄售仓	160.11	96.47	60.25% ^[注 2]
供应商仓库	119.76	119.76	100%

注 1：2024 年末存放供应商仓库物料 5.72 万元由于金额较小未实施盘点，发行人通过寄送确认函的方式与供应商对存放数量进行确认。

注 2：2022 年末寄售仓库存商品包含存放境外寄售仓 63.64 万元，年末寄售仓数量与寄售方进行邮件确认，境外寄售仓存货已于 2023 年全部确认收入，截至 2024 年末，无境外寄售存货。

报告期各期末，除 2022 年末放置于境外寄售仓的存货及 2024 年通过寄送确认函方式确认的小额供应商仓库物料外，发行人对存放于各类仓库内的存货进行全面盘点并形成盘点记录，盘点情况总体良好，存货内部控制制度执行情况良好，公司境外子公司、寄售等仓库存货情况真实准确。

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论

1、核查方式、范围、依据

（1）获取发行人各期末存货明细表，统计发行人报告期电机业务、终端设备业务报告期各期末的各类存货情况；



(2) 获取发行人报告期各期末的在手订单明细、存货收发存明细，结合报告期各期末在手订单情况匹配存货有在手订单支持的金额及占比，各期后各类存货销售结转情况分析期末结存存货的合理性；

(3) 获取发行人报告期各期末的存货的产品状态，结合发行人存货是否存在转为自产、减产或停产、订单延期交付等事项，分析存货跌价准备计提是否充分；

(4) 了解存货跌价准备计提政策，取得发行人报告期各期末存货库龄明细表、存货跌价准备测试表、存货跌价准备计提及转销明细表，核对计提方法前后是否一致，评价与存货跌价计提相关政策是否合理，并对各期末存货库龄及存货跌价准备金额进行复核，检查其会计处理是否准确；

(5) 查阅可比公司年度报告及招股说明书等公开资料，了解发行人及同行业可比公司的存货构成、库龄情况、存货周转率、存货跌价准备计提方法及实际计提情况；

(6) 访谈发行人生产人员、采购人员及销售人员，了解发行人的生产周期、存货备货原则及销售周期等，了解存在部分长库龄存货的原因及存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因；

(7) 获取报告期各期存货报废明细，分析存货报废合理性，取得存货报废审批手续，检查存货报废真实性；

(8) 获取报告期存货明细，了解具体形态、分布地点仓库，取得公司存货盘点方案，评估盘点方案的合理性，实施存货监盘。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期各期末，公司各类存货中有在手订单支持的金额占比较高；报告期内，发行人存货基本均为正常执行订单及备货产品，存在少量受整体市场需求影响，客户要求延期交付的情况，随着下游去库存周期的结束，发行人订单延期交付产品金额逐年下降，相关存货期后结转情况良好，不存在存货无法出售等情况，报告期各期末产品中客户转为自产、减产或停产的产品金额较小，针对前述情形，发行人均已按照成本与可变现净值孰低计量原则原则，按照成本高于可变现净值的差额计提了存货跌价准备，不存在存货跌价准备计提不充分的情况。

(2) 报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货构成因客户群体、销售方式等方面存在一定差异，但基本落于同行业可比公司的各类存货占比之间；报告期各期末，公司库龄在一年以内的存货占存货总额的比例分别为 94.13%、87.80%及 91.62%，与存在公开数据的同行业可比公司的库龄情况基本一致，不存在大量积压情况；公司存货库龄分布符合公司生产周期、销售周期、备货原则及整体生产经营和下游市场的需求特点，期后结转情况良好，不存在大量积压的情况，存货结构较为健康；发行人存货跌价准备计提比例由于材料通用性较高、在手订单支持率较好、库龄及期后结转情况良好等原因处于同行业中间水平，虽然低于同行业可比公司均值，但具有合理性。

(3) 报告期内公司存在因少量管理不善、部分产品不符合客户指标要求造成的报废损失，相关损失金额占比较小；存货管理相关内部控制健全并有效执行，报告期末存货不存在大额报废风险。

(4) 报告期内，发行人存货管理及实际存放情况良好，主要存放在发行人厂区内；发行人盘点情况总体良好，存货内部控制制度执行情况良好，存货管理规范，发行人境外子公司、寄售等仓库存货情况真实准确。

(二) 说明对存货真实性采取的核查措施，如监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序等

1、核查措施

(1) 获取并查阅存货内部控制制度，了解公司与存货相关的关键内部控制，评价控制的设计情况，确定其是否得到有效执行；

(2) 了解公司存货管理模式，获取公司各期存货明细表，分析存货期末结余金额的波动情况；

(3) 了解存货具体形态、分布地点仓库，获取公司存货盘点方案，评估盘点方案的合理性。申报会计师根据公司的存货管理制度，结合存货内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，在公司全面盘点基础上，对存货执行监盘，制定了存货监盘计划。监盘开始前，对盘点现场进行观察，确认存货是否存放得当、标识是否清晰、公司是否按照盘点计划执行盘点，观察存货状态；获取公司截至盘点日的存货盘点表，抽取样本进行监盘，同时，从存货实物抽取样本核对至公司存货盘点表；检查公司存货盘点表与公司存货明细账的核对记录。

报告期各期末，申报会计师的存货各期末监盘情况如下：



单位：万元

项目	2024 年末
监盘人员	保荐人及申报会计师
期末余额	12,974.80
监盘金额	11,586.26
监盘比例	89.30%
监盘结论	经监盘，公司存货盘点流程不存在重大异常，在监盘过程中，除了核对发行人存货数量，申报会计师重点观察存货是否存在呆滞、报废等情况。经现场查看，发行人的存货摆放整齐、标签齐全、外观完整，存货管理人员对存货存放位置比较熟悉，监盘存货数量与财务账存货数量与财务账基本相符，不存在重大差异。

由于申报会计师于 2022 年、2023 年尚未承接项目，因此申报会计师未对 2022 年末、2023 年末存货进行监盘。为确认 2022 年末、2023 年末存货的准确性，申报会计师结合观察、询问、检查、函证和复核分析等多种核查方式对报告期各期末存货进行核查，具体核查过程如下：

1) 了解、评价和测试与公司固定资产相关的内部控制设计及运行的有效性；取得公司 2022 年末、2023 年末自行盘点的盘点计划、盘点表等资料，复核公司 2022 年末、2023 年末的存货盘点结果。

2) 获取并复核公司 2022 年、2023 年存货收发存明细表,结合 2022 年、2023 年存货出入库相关原始单据与公司自行盘点的资料，确认 2022 年末、2023 年末的存货余额的准确性。

3) 对 2022 年末、2023 年末未实施监盘的发出商品和委托加工物资实施函证程序；对未函证的发出商品和委托加工物资实施其他核查程序，如检查销售订单、出入库单据和收入确认单据等；对未函证的委托加工物资实施其他核查程序，如委托加工物资对应的发料单据、期后入库记录及与供应商的结算情况等。

(4) 对报告期各期末发出商品、委托加工物资执行函证；检查发出商品对应的合同、发货单据及期后确认收入情况，检查委托加工物资对应的发料单据、期后入库记录及与供应商的结算情况等核查程序，具体函证情况如下：

发出商品函证情况如下表所示：



单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	境内	境外	合计	境内	境外	合计	境内	境外	合计
发出商品余额 A	176.56	767.58	944.14	126.01	458.56	584.57	137.27	528.77	666.04
发函金额 B	170.26	-	170.26	125.43	-	125.43	131.63	-	131.63
发函比例 C=B/A	96.43%	-	18.03%	99.54%	-	21.46%	95.89%	-	19.76%
回函确认金额 D	164.71	-	164.71	119.78	-	119.78	131.63	-	131.63
回函确认比例 E=D/A	93.29%	-	17.45%	95.06%	-	20.49%	95.89%	-	19.76%
执行替代程序金额 F	11.85	767.58	779.43	6.23	458.56	464.78	5.64	528.77	534.42
执行替代程序占比 G=F/A	6.71%	100%	82.55%	4.94%	100%	79.51%	4.11%	100%	80.24%

申报会计师对境内发出商品实施函证程序，对未发函及未回函客户执行的替代核查程序包括检查对应的销售合同、出库单、期后签收单等支持性单据。境外发出商品均为已发出尚未完成海关程序确认收入的部分，执行的替代核查程序包括检查对应的销售合同、出库单、期后签收单、报关单、提单等支持性单据。

委托加工物资函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
委托加工物资余额 A	160.54	176.46	119.76
发函金额 B	144.93	160.99	106.19
发函比例 C=B/A	90.28%	91.23%	88.67%
回函确认金额 D	137.86	160.99	106.19
回函占发函比例 E=D/B	95.12%	100.00%	100.00%
执行替代程序金额 F	22.68	15.47	13.57
执行替代程序占期末余额比例 H=F/A	14.13%	8.77%	11.33%

注：针对大额委托加工物资执行的替代核查程序包括获取供应商确认的检查发料单据、期后入库记录等支持性单据。

2、核查结论

经核查，报告期各期末，发行人存货具备真实性。

问题 9. 其他财务问题

(1) 应收账款余额增长。根据申请文件：①报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 11,401.21 万元、14,888.39 万元和 17,321.76 万元，呈持续增长趋势。②报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 23,925.16 万元、4,476.76 万元、6,834.63 万元。请发行人：①说明 2023 年收入下降但应收账款余额同比增长较多的原因。结合合同条款，说明报告期内前十大客户的应收账款信用政策变化情况，是否得到严格执行，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况。②说明对应收账款账龄、超出信用期的认定标准及具体计算方法。③说明报告期末应收账款前十名客户名称、当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额、期后回款情况，是否存在回款风险。④说明报告期内公司经营活动现金流量净额大幅下降的原因，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、期后现金流情况等，分析对持续经营能力的影响。

(2) 销售返利情况。根据申请文件，公司存在向主要客户销售返利的情况。请发行人：①说明销售返利的具体开展情况，包括但不限于销售返利政策的制定依据、涉及的主要客户及其返利政策、核算销售返利金额的标准；公司预提的销售返利、实际返利金额及变化情况，与营业收入的匹配情况，是否存在通过返利政策调节业绩的情形。说明销售返利内控制度建立及执行情况。②结合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 2 号》的相关要求，说明销售返利会计处理的合规性。

(3) 外汇管理工具有效性。根据申请文件，公司销售收入主要以美元结算，报告期内购买外汇远期、外汇期权等产品相关操作各期损益分别为-1,433.11 万元、-59.73 万元和-159.79 万元，持续亏损。请发行人：①说明报告期内购买、处置外汇衍生品具体情况，各期持续亏损的原因，使用外汇管理工具是否有效对冲汇率波动的影响。②结合汇率波动情况，说明在上述业务开展过程中尤其是 2022 年进行的组合期权操作是否存在决策、操作失误导致损失的情形，是否从事相关外汇投资、投机活动，发行人运用外汇管理工具的决策程序及审批程序，相关内控制度是否健全并有效执行。



(4) **安全生产费**。根据申请文件，公司子公司新金宇存在补提 2022 年度和 2023 年度的安全生产费的会计差错更正。请发行人：说明报告期各期母公司及各子公司安全生产费的具体计提依据，安全生产相关的费用实际支出使用情况、构成明细，计提是否充分，是否与自身生产、收入规模匹配，相关计提及使用是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》等的规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。

回复：

一、发行人说明

(一) 应收账款余额增长

1、说明 2023 年收入下降但应收账款余额同比增长较多的原因。结合合同条款，说明报告期内前十大客户的应收账款信用政策变化情况，是否得到严格执行，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

(1) 说明 2023 年收入下降但应收账款余额同比增长较多的原因

报告期各期末，应收账款余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	17,321.76	14,888.39	11,401.21
营业收入	66,678.65	53,885.40	62,304.67
其中：第四季度营业收入	16,429.67	14,781.77	10,756.55
应收账款余额占营业收入比重	25.98%	27.63%	18.30%

2023 年末，公司在当年收入下降 13.51%的同时应收账款余额较上年末大幅增长 30.59%，主要系 2021 年受到境外消费刺激叠加海运航线紧张、出口周期延长等因素影响，下游市场需求爆发式增长，海外客户囤积了大量库存，从 2022 年下半年开始处于持续的去库存阶段，放缓了对公司的采购节奏，2022 年第四季度的营业收入额仅占全年的 17.26%，导致公司 2022 年末应收账款余额较低。2023 年度第四季度开始客户逐步恢复向公司的采购力度，2023 年第四季度公司整体销售收入较 2022 年度同期增长 36.19%，导致 2023 年末应收账款余额较上期末增加。

综上，2023 年收入下降但应收账款余额同比增长较多具有合理性。



(2) 说明报告期内前十大客户的应收账款信用政策变化情况，是否得到严格执行，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

发行人报告期各期前十大客户的销售金额及信用政策情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度		报告期内信用期变化情况
	销售金额	信用政策	销售金额	信用政策	销售金额	信用政策	
创科实业	12,829.64	发货后 90 天	7,282.20	发货后 90 天	7,601.49	发货后 90 天	无变化
爱丽思集团	6,114.81	within 14 operating days after shipping documents received	7,098.72	within 14 operating days after shipping documents received	7,692.17	within 14 operating days after shipping documents received	无变化
黑猫集团	4,891.74	收到发票后的 120 天内	6,259.97	收到发票后的 120 天内	8,841.12	收到发票后的 120 天内	无变化
得力集团	1,571.62	开具发票后月结 45 天	2,933.61	开具发票后月结 45 天	4,354.46	开具发票后月结 45 天	无变化
欧瑞康（中国）科技有限公司	2,330.45	开具发票后月结 120 天内	2,140.65	开具发票后月结 90 天内	2,444.20	开具发票后月结 90 天内	有调整
百适乐集团	2,959.84	收到发票后 90 天	1,616.24	收到发票后 90 天	2,198.45	收到发票后 90 天	无变化
仲林集团	1,929.70	around 10 days after import permission	2,246.11	around 10 days after import permission	2,183.28	around 10 days after import permission	无变化
亨沃机械	2,350.39	开票后月结 60 日内	1,249.57	开票后月结 60 日内	1,988.65	开票后月结 60 日内	无变化
爱可品牌	2,285.64	Within 60 days Due net	2,221.29	Within 60 days Due net	869.80	Within 60 days Due net	无变化
深圳拓邦股份有限公司	179.57	收到发票后 60 天	169.22	收到发票后 60 天	3,113.24	收到发票后 60 天	无变化
彩象集团	2,077.37	收到发票之日起 120 天内	1,071.83	收到发票之日起 120 天内	196.71	收到发票之日起 120 天内	无变化
茂新五金制品（深圳）有限公司	1,479.19	自开票次月 1 号开始起算 60 天	1,094.82	自开票次月 1 号开始起算 60 天	366.75	自开票次月 1 号开始起算 60 天	无变化
荣宝雨（越南）	-	不适用	-	不适用	1,836.32	收到正规增值税专用发票后 120 天	无变化

注：发行人 2023 年后不再有对荣宝雨（越南）的销售的原因详见本回复问题 4 之“（四）

1、说明发行人与江苏彩象在报告期内的整体交易情况及合作模式，相关会计处理合规性”



发行人报告期各期的前十大客户中，仅欧瑞康（中国）科技有限公司的信用政策自 2024 年开始变更为开具发票后月结 120 天内，主要系由于客户历史回款情况较好，出于战略合作互信及客户关系维护，发行人在客户提出申请后双方协商变更信用期，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况。除欧瑞康（中国）科技有限公司外，不存在其他主要客户信用政策变化的情况。报告期各期末，公司 1 年以内账龄的应收账款占当期应收账款余额的比例分别为 99.98%、99.81%和约 100.00%，报告期内，发行人信用政策已得到严格执行，客户回款情况较好。

综上，报告期内发行人主要客户的应收账款信用政策未发生较大变化，发行人信用政策已得到严格执行，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况。

2、说明对应收账款账龄、超出信用期的认定标准及具体计算方法

报告期内，发行人按照入账日期至资产负债表日的时间确认应收账款账龄，期末应收账款账龄的具体计算方法为资产负债表日减去入账日期，按照先发生先收回的原则统计并计算应收账款账龄。对存在赊销的客户，公司综合考虑客户的业务规模、合作时间、财务状况等因素，针对不同客户设定不同的信用政策，公司依据所制定的具体信用政策与客户协商付款的信用期限，并签署相应合同或订单，若超过合同或订单所列示期限未收到款项，即认定为应收账款超出信用期，期末应收账款逾期时间的具体计算方法为期末应收账款账龄减去实际执行的信用期。

报告期内，发行人对于应收账款账龄认定标准及具体计算方法及超出信用期的计算方法具有合理性。



3、说明报告期末应收账款前十名客户名称、当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额、期后回款情况，是否存在回款风险

报告期各期末，发行人应收账款前十名客户名称、当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额、期后回款情况及是否存在回款风险的具体情况如下：

(1) 2024 年期末应收账款前十名客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例	销售内容	信用政策	期末余额	账龄	坏账准备计提金额	期末超出信用期限的金额	期后回款金额	是否存在回款风险
1	创科实业	95.44%	微特电机及组件	发货后 90 天	3,261.58	1 年以内	163.08	159.50	3,261.58	否，期后回款比例 100%
2	黑猫集团	107.45%	微特电机及组件	收到发票后的 120 天内	2,291.04	1 年以内	114.55	208.19	2,291.04	否，期后回款比例 100%
3	欧瑞康（中国）科技有限公司	80.08%	微特电机及组件	开具发票后月结 120 天内	1,527.21	1 年以内	76.36	148.17	1,527.21	否，期后回款比例 100%
4	百适乐集团	85.99%	微特电机及组件	收到发票后 90 天	1,170.44	1 年以内	58.52	-	1,170.44	否，期后回款比例 100%
5	彩象集团	82.74%	微特电机及组件	收到发票之日起 120 天内	964.84	1 年以内	48.24	-	964.84	否，期后回款比例 100%
6	安徽华菱西厨装备股份有限公司	75.82%	微特电机及组件	自开票次月 1 号开始起算 60 天	550.76	1 年以内	27.54	260.04	550.76	否，期后回款比例 100%
7	齐心商用设备（深圳）有限公司	94.10%	微特电机及组件	对账后月结 30 天	509.03	1 年以内	25.45	1.17	509.03	否，期后回款比例 100%



序号	客户名称	当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例	销售内容	信用政策	期末余额	账龄	坏账准备计提金额	期末超出信用期限的金额	期后回款金额	是否存在回款风险
8	茂新五金制品(深圳)有限公司	88.77%	微特电机及组件	自开票次月1号开始起算60天	484.80	1年以内	24.24	267.38	484.79	否,期后回款比例100%
9	爱可品牌	103.03%	办公设备及组件	Within 60 days Due net	418.16	1年以内	20.91	-	418.16	否,期后回款比例100%
10	上海溥德自动化科技有限公司及关联方	32.16%	微特电机及组件	收到乙方增值税专用发票后月结30天付款	378.90	1年以内	18.94	110.70	378.90	否,期后回款比例100%

注1: 上表中当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例为当期回款金额除以当期含税销售收入,下同;

注2: 期后回款金额统计截止日期为2025年8月15日的回款情况,下同。

2024年度,上海溥德自动化科技有限公司及关联方当期回款金额占当期销售金额比例为32.16%,占比较低,主要原因为2024年含税销售收入526.69万元,其中第四季度含税销售收入251.83万元,4季度销售收入较高,尚未到信用期,其次客户付款不及时等原因导致当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例较低,该客户期后均已回款,不存在坏账。

2024年末,应收账款余额前十大客户超出信用期限的金额为1,155.15万元,占应收账款期末余额比例为6.67%,主要系客户资金安排延缓付款所致,前述客户期后均已回款,不存在严重超信用期的情形。



(2) 2023 年期末应收账款前十名客户情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例	销售内容	信用政策	期末余额	账龄	坏账准备计提金额	期末超出信用期限的金额	期后回款金额	是否存在回款风险
1	黑猫集团	83.85%	微特电机及组件	收到发票后的 120 天内	2,698.01	1 年以内	134.90	353.01	2,698.01	否, 期后回款比例 100%
2	创科实业	89.66%	微特电机及组件	发货后 90 天	2,321.87	1 年以内	116.09	0.57	2,321.87	否, 期后回款比例 100%
3	欧瑞康(中国)科技有限公司	98.64%	微特电机及组件	开具发票后月结 90 天内	1,002.44	1 年以内	50.12	220.09	1,002.44	否, 期后回款比例 100%
4	得力集团	103.91%	办公设备及组件、微特电机及组件	开具发票后月结 45 天	796.86	1 年以内	39.84	42.39	796.86	否, 期后回款比例 100%
5	百适乐集团	97.37%	微特电机及组件	收到发票后 90 天	701.74	1 年以内	35.09	-	701.74	否, 期后回款比例 100%
6	彩象集团	66.57%	微特电机及组件	收到发票之日起 120 天内	576.62	1 年以内	28.83	81.95	576.62	否, 期后回款比例 100%
7	爱可品牌	80.54%	办公设备及组件、微特电机及组件	Within 60 days Due net	465.02	1 年以内	23.25	-	465.02	否, 期后回款比例 100%
8	齐心商用设备(深圳)有限公司	86.99%	微特电机及组件	对账后月结 30 天	425.96	1 年以内	21.30	-	425.96	否, 期后回款比例 100%
9	亨沃机械	83.39%	微特电机及组件	开票后月结 60 日内	390.62	1 年以内	19.53	-	390.62	否, 期后回款比例 100%
10	安徽华菱西厨装备股份有限公司	92.10%	微特电机及组件	自开票次月 1 号开始起算 60 天	313.11	1 年以内	15.66	99.72	313.11	否, 期后回款比例 100%



(3) 2022 年期末应收账款前十名客户情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例	销售内容	信用政策	期末余额	账龄	坏账准备计提金额	期末超出信用期限的金额	期后回款金额	是否存在回款风险
1	黑猫集团	192.77%	微特电机及组件	收到发票后的 120 天内	1,726.97	1 年以内	86.35	1,047.65	1,726.97	否, 期后回款比例 100%
2	创科实业	132.79%	微特电机及组件	发货后 90 天	1,674.77	1 年以内	83.74	212.51	1,674.77	否, 期后回款比例 100%
3	欧瑞康(中国)科技有限公司	89.92%	微特电机及组件	开具发票后月结 90 天内	969.53	1 年以内	48.48	192.05	969.53	否, 期后回款比例 100%
4	得力集团	106.27%	办公设备及组件、微特电机及组件	开具发票后月结 45 天	924.98	1 年以内	46.25	3.23	924.98	否, 期后回款比例 100%
5	百适乐集团	156.73%	微特电机及组件	收到发票后 90 天	773.25	1 年以内	38.66	-	773.25	否, 期后回款比例 100%
6	深圳拓邦股份有限公司	126.59%	微特电机及组件	收到发票后 60 天	523.56	1 年以内	26.18	95.44	523.56	否, 期后回款比例 100%
7	爱丽思集团	105.22%	办公设备及组件、微特电机及组件、厨房小家电及组件	within 14 operating days after shipping documents received	284.78	1 年以内	14.24	50.81	284.78	否, 期后回款比例 100%
8	齐心商用设备(深圳)有限公司	117.12%	微特电机及组件	对账后月结 30 天	281.86	1 年以内	14.09	0.26	281.86	否, 期后回款比例 100%
9	艾纶锐析清洁设备(上海)有限公司	155.50%	微特电机及组件	付款周期 3~4 月	261.08	1 年以内	13.05	-	261.08	否, 期后回款比例 100%



序号	客户名称	当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例	销售内容	信用政策	期末余额	账龄	坏账准备计提金额	期末超出信用期限的金额	期后回款金额	是否存在回款风险
10	安徽华菱西厨装备股份有限公司	83.13%	微特电机及组件	自开票次月 1 号开始起算 60 天	253.91	1 年以内	12.70	98.51	253.91	否，期后回款比例 100%

2022 年末，黑猫集团应收账款期末余额为 1,726.97 万元，其中，超出信用期限的金额为 1,047.65 万元，占比 60.66%，主要系黑猫集团 2022 年末由于资金周转安排，延期付款，超出信用期限的金额于 2023 年 1 月底前均已收回，不存在严重超信用期的情形。

综上，发行人应收账款主要客户信用情况较好，且报告期各期期后回款情况良好，不存在回款风险。



4、说明报告期内公司经营活动现金流量净额大幅下降的原因，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、期后现金流情况等，分析对持续经营能力的影响

(1) 说明报告期内公司经营活动现金流量净额大幅下降的原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 23,925.16 万元、4,476.76 万元和 6,834.63 万元，2023 年及 2024 年的经营活动现金流量净额较 2022 年有所下滑。

2023 年经营活动产生的现金流量净额较 2022 年大幅减少 19,448.40 万元，其中，销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期减少 30,769.41 万元，购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期减少 11,794.01 万元。主要原因系发行人下游客户 2021 年受到境外消费刺激叠加海运航线紧张、出口周期延长等因素影响，下游市场需求爆发式增长，海外客户囤积了大量库存，2021 年度公司下半年收入和金额占比较高，相应应收账款于 2022 年上半年收回，2022 年度销售商品、提供劳务收到的现金高达 82,343.76 万元；2023 年度，下游客户处于持续的去库存阶段，对公司的采购持续放缓，导致公司 2023 年度营业收入下降，相应销售回款减少，当年销售商品、提供劳务收到的现金仅为 51,574.35 万元。

2024 年度，公司经营活动产生的现金流量净额较 2023 年增长 2,357.87 万元，其中，销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增加 15,537.22 万元，增幅 30.13%，与收入增长幅度基本相当；购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增加 12,353.24 万元，随销售业务增长同比增加。

综上所述，发行人 2023 年的经营活动现金流量净额较 2022 年大幅下降的原因主要系 2021 年度公司下半年收入较高，相应应收账款于 2022 年上半年收回。同时叠加当年下游客户持续去库存影响，2023 年全年销售大幅下滑所致。

(2) 结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、期后现金流情况等，分析对持续经营能力的影响

1) 资金状况

单位：万元

项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
流动资产 A	59,105.16	61,334.03	61,095.89
其中：货币资金	21,407.65	24,012.32	26,265.98



项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
流动负债 B	21,153.50	18,379.11	15,715.42
营运资金 C=A-B	37,951.66	42,954.92	45,380.47
流动比率 D=A/B	2.79	3.34	3.89

报告期各期末，发行人营运资金分别为 45,380.47 万元、42,954.92 万元及 37,951.66 万元，流动比率分别为 3.89、3.34 及 2.79，公司营运资金充足，虽然流动比率由于新建厂房及现金分红等原因存在下滑，但仍高于一般认为安全的比率，公司资产变现能力较强，短期偿债能力较好，不存在对持续经营能力有重大不利影响的情况。

2) 资金需求

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 26,265.98 万元、24,012.32 万元及 21,407.65 万元，公司货币资金余额能够满足目前日常生产经营相关的现金支出。未来三年（2026-2028 年），发行人以 2024 年度营业收入为基础，根据预计每年营业收入增长 5% 的销售百分比法测算，预计未来三年流动资金需求增加额合计 0.29 亿元；报告期内，公司进行过一次股利分配，金额为 8,182.24 万元，预测未来三年分派现金合计 0.81 亿元；报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产投入金额较大，预测针对现有业务发行人未来三年每年固定资本性投入有所下降，合计 1.05 亿元；未来三年的前述资本投入合计金额约为 2.15 亿元，发行人货币资金可以基本满足未来三年的资金需求，不存在对持续经营能力有重大不利影响的情况。

3) 筹资能力

筹资能力方面，公司一般可通过债权筹资和股权筹资两种渠道进行。在债权融资方面，公司资信情况良好，不存在银行借款违约的情况，由于公司货币资金余额充沛，报告期内，公司仅于 2022 年发生两笔 0.9 万元人民币及 1 万元美金的极短期银行借款，在多年的经营过程中，公司与各银行建立了长期、稳定的合作关系，未来如有进一步资金需求，公司能够从银行获取一定规模的授信额度；在股权融资方面，发行人股票已于 2024 年 9 月 26 日在全国股转系统创新层挂牌交易，公司可根据资金需求情况，进行定向增资筹措资金，同时积极推进在北交所公开发行股票，拓展股权融资渠道，使公司股权具备更好的流通价值，进一步



优化公司的资本结构及债务结构。公司融资渠道畅通，筹资能力较强，不存在因筹资能力受限而导致对持续经营能力产生重大不利影响的情况。

4) 回款安排

报告期各期末，公司应收账款周转率分别为 3.17 次/年、4.00 次/年和 4.05 次/年，呈现逐年上升趋势。账龄结构上，公司 1 年以内账龄的应收账款占当期应收账款余额的比例分别为 99.98%、99.81%和约 100.00%，公司下游客户优质、合作时间长，信誉良好，支付能力较强，不存在大规模逾期或者拒绝支付货款的情况，不存在因客户处于重大经营困难而造成大额坏账损失的情况，应收账款的整体质量较高。

5) 期后现金流量情况

2025 年 1-6 月，公司销售商品收款 31,954.60 万元，收款情况良好，经营活动产生的现金流量净额为 1,319.65 万元。截至 2025 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 20,187.87 万元，公司现金流能满足日常业务开展需要，不会对持续经营能力产生重大不利影响。

综上所述，公司目前经营稳定，财务状况及期后现金流量情况良好，筹资能力及客户支付能力均较强，货币资金储备较为充沛，可以满足日常经营活动需求，具备足够的抗风险能力，不存在影响公司持续经营能力的情形。

(二) 销售返利情况

1、说明销售返利的具体开展情况，包括但不限于销售返利政策的制定依据、涉及的主要客户及其返利政策、核算销售返利金额的标准；公司预提的销售返利、实际返利金额及变化情况，与营业收入的匹配情况，是否存在通过返利政策调节业绩的情形。说明销售返利内控制度建立及执行情况

(1) 说明销售返利的具体开展情况，包括但不限于销售返利政策的制定依据、涉及的主要客户及其返利政策、核算销售返利金额的标准；公司预提的销售返利、实际返利金额及变化情况，与营业收入的匹配情况，是否存在通过返利政策调节业绩的情形。

1) 销售返利政策的制定依据、涉及的主要客户及其返利政策、核算销售返利金额的标准



报告期内，公司与创科实业、浙江欧锐图科技有限公司及其关联方（以下简称“欧锐图”）、罗托克集团约定了销售返利：创科实业当年采购规模达到人民币 2000 万元后，公司给予销售返利，返利金额范围为销售额的 2%-6%。次年双方结合汇率波动、原材料价格波动、设备投入、人力成本投入等因素，在返利计算标准范围内协商确定上年度销售返利最终金额，最终返利金额以双方书面确认（含电子邮件方式确认）的为准；欧锐图根据协议约定，采购数量达到一定数量则调整销售价格；罗托克集团年度采购金额达到协议标准后给予 1%返利。

2) 公司预提的销售返利、实际返利金额及变化情况

报告期内，公司预提的销售返利、实际返利金额及变化情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
期初应付返利余额	人民币部分	-	-	-
	美元部分	67.30	151.47	121.47
	合计（折算成人民币）	476.70	1,054.91	774.44
本期计提返利	人民币部分	39.52	7.78	-
	美元部分	47.82	37.30	30.00
	合计（折算成人民币）	389.47	272.01	210.16
本期支付返利	人民币部分	8.38	7.78	-
	美元部分	30.30	121.47	-
	合计（折算成人民币）	222.68	872.84	-
汇率差异		2.56	-22.62	-70.31
期末应付返利余额	人民币部分	31.15	-	-
	美元部分	84.83	67.30	151.47
	合计（折算成人民币）	640.93	476.70	1,054.91

3) 与营业收入的匹配情况，是否存在通过返利政策调节业绩的情形

具体返利计提金额与营业收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
当期计提返利金额（折算人民币）A	389.47	272.01	210.16
当期营业收入 B	66,678.65	53,885.40	62,304.67
当期营业收入（返利前）C	67,068.12	54,157.41	62,514.83



项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
当期计提返利占当期营业收入（返利前）的比例 $D=A/C$	0.58%	0.50%	0.34%
涉及返利客户营业收入（返利前）E	15,004.27	8,543.72	8,893.07
当期计提返利占涉及返利客户当期营业收入（返利前）的比例 $F=A/E$	2.60%	3.18%	2.36%

由上表可知，报告期内，公司只给了少量客户返利，占当期营业收入（返利前）比例分别为 0.34%、0.50%和 0.58%，占涉及返利客户当期营业收入（返利前）的比例为 2.36%、3.18%、2.60%，返利计提比例在与客户协议约定的返利金额范围内，而且各期返利对收入影响较小，不存在通过调整返利政策调节业绩的情况。

（2）说明销售返利内控制度建立及执行情况

报告期内，公司根据与合作客户的情况，对于销售返利一事一议，仅与个别客户约定了销售返利，因此报告期内未单独建立销售返利制度，公司根据与客户签订的销售合同进行返利事项管理。2025 年 6 月 11 日，公司制定了《销售返利管理制度》，对返利合同管理、计提、结算等方面进行了规定，完善了销售返利的内部控制。经过在实际运营中不断规范完善后，公司相关内部控制制度能够有效执行。

2、结合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 2 号》的相关要求，说明销售返利会计处理的合规性

（1）公司销售返利的会计处理符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第十五条规定：“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响”；第三十五条规定“对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利。企业提供重大权利的，应当作为单项履约义务，按照本准则第二十条至第二十四条规定将交易价格分摊至该履约义务，在客户未来行使购买选择权取得相关商品控制权时，或者该选择权失效时，确认相应的收入客户额外购买选择权的单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑客户行使和不行使该选择权所能获得的折扣的差异、客户行使该选择权的可能性等全部相关信息后，予以合理估计”。

报告期内，公司根据当年客户销售情况与返利计算标准预估返利金额，按所



属期间冲减当期营业收入，同时计入负债科目，公司的销售返利会计处理符合《企业会计准则》的要求。

(2) 公司销售返利的会计处理符合《监管规则适用指引——会计类第 2 号》的要求

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》规定：“对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理。对基于客户一定采购数量的实物返利或仅适用于未来采购的价格折扣，企业应当按照附有额外购买选择权的销售进行会计处理，评估该返利是否构成一项重大权利，以确定是否将其作为单项履约义务并分摊交易对价。”

根据公司与返利客户签订的关于返利的主要条款，公司按当年客户销售情况与返利计算标准预估返利金额，按所属期间冲减当期营业收入，并计入负债科目。根据公司实际结算返利的情况，所有涉及返利的客户均在达到返利协议所约定的各项标准后才取得额外购买权，且客户行使该额外购买权兑换产品时，无需支付额外的价款，出于谨慎考虑，公司认为该选择权向客户提供了一项重大权利，针对该项重大权利，公司作为单项履约义务，按照交易价格分摊的相关原则，将交易价格分摊至该履约义务。报告期内，对于销售返利在资产负债表日，按照分摊的交易对价冲减当期收入，同时计入负债科目。在该销售返利实际结算时，按照实际结算金额冲抵应收账款。

综上所述，公司对销售返利的会计处理符合证监会《监管规则适用指引——会计类第 2 号》有关销售返利会计处理的相关要求。

(3) 公司销售返利的会计处理符合一般公众公司的做法

经查询公众公司关于返利的会计处理，与公司会计处理基本一致，比较情况具体如下：

公司简称	返利的会计处理
觅睿科技（873697）	计提返利时：借：主营业务收入；贷：合同负债
巴兰仕（873884）	计提返利时，冲减当期收入，同时计入合同负债
三友医疗（688085）	公司在年末予以计提，直接冲减当期销售收入，同时计入其他应付款
春立医疗（688236）	计提销售返利时：借：营业收入；贷：合同负债
爱得科技（874400）	计提销售返利时：借：营业收入；贷：合同负债
公司	计提销售返利时：借：营业收入；贷：其他应付款



注：表格中信息来源于公开披露的招股说明书、问询函回复。

综上，公司对销售返利的会计处理符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引——会计类第2号》有关销售返利会计处理的相关规定，与上市公司或者其他拟上市公司一致，公司会计处理准确。

（三）外汇管理工具有效性

1、说明报告期内购买、处置外汇衍生品具体情况，各期持续亏损的原因，使用外汇管理工具是否有效对冲汇率波动的影响

报告期内，公司购买的外汇衍生产品具体交易规模如下表所示：

外汇期权：

项目	名义本金（美元万元）		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
买入看跌期权	-	-	5,850.00
卖出看涨期权	1,470.00	800.00	2,930.00
合计	1,470.00	800.00	8,780.00
其中：期末已到期规模	1,360.00	270.00	8,580.00
期末未到期规模	840.00	730.00	200.00

报告期各期末未到期期权估值分别为人民币-58.36万元、-155.01万元和-224.52万元，计入衍生金融负债。

外汇远期：

单位：美元万元、日元万元

币种	远期卖出外币名义本金		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
美元	-	165.00	2,485.00
日元	298,003.10	90,219.35	-
其中：期末已到期规模（美元）	-	415.00	2,235.00
期末已到期规模（日元）	298,003.10	90,219.35	-
期末未到期规模（美元）	-	-	250.00

2022年末未到期远期合约估值合计为人民币20.62万元，其中25.51万元计入衍生金融资产，-4.89万元计入衍生金融负债。

外汇掉期：



单位：美元万元

币种	掉期交易外币名义本金		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
美元	170.00	165.00	1,247.00
其中：期末已到期规模	-	165.00	1,247.00
期末未到期规模	170.00	-	-

2024年末未到期掉期合约估值为人民币0.96万元，计入金融衍生金融资产。

报告期各期末衍生金融资产和衍生金融负债明细如下表所示：

单位：万元

衍生金融资产	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
外汇掉期	0.96	-	-
外汇远期	-	-	25.51
合计	0.96	-	25.51

单位：万元

衍生金融负债	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
外汇期权	224.52	155.01	58.36
外汇远期	-	-	4.89
合计	224.52	155.01	63.25

公司报告期内通过购买外汇远期、外汇期权等方式规避汇率波动的影响，相应操作产生的投资收益情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
远期结售汇收益	124.83	34.20	-99.06
外汇期权收益	-61.06	60.43	-1,312.50
外汇掉期收益	-	0.64	16.18
合计	63.77	95.28	-1,395.38

相应操作产生的公允价值变动损益如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
远期结售汇	-	-	20.62
外汇期权	-224.52	-155.01	-58.36
外汇掉期	0.96	-	-
合计	-223.56	-155.04	-37.74



2022 年度公司外汇期权产生投资亏损 1,312.50 万元，金额较大，主要原因系 2021 年以来美元汇率持续贬值，公司为避免汇率进一步下跌产生的风险，于 2022 年 3 月进行了“买入美元看跌期权（执行价 6.00 元）同时卖出美元看涨期权（执行价 6.40 元/6.45 元）”的组合期权操作，该组合操作的目的是将未来一段时间的汇率锁定在 6.00 元-6.45 元之间，从而锁定公司以美元计价的产品销售收入，确保公司产品利润。

其中买入美元看跌期权约定在到期日，如美元升值超过 6.00 元，公司可放弃按照 6.00 元卖出美金兑换人民币的权利；当美元贬值跌破 6.00 元，则公司有权利按照 6.00 元卖出美金。截至到期日美元价格并未跌破 6.00 元，因此公司放弃行权，公司产生的最大损失即公司支付的权利金 0.585 万元，金额较小。

而卖出美元看涨期权约定在到期日，如果美元升值超过 6.40 元/6.45 元，则公司作为期权卖方获取期权权利金但有义务以 6.40 元/6.45 元的价格卖出美元兑换人民币，如果美元贬值至低于 6.40 元/6.45 元，则公司即获取期权权利金，无需履行相应义务。公司卖出看涨美元期权的名义本金规模为 2,640 万美金，从 2022 年 4 月开始美元持续大幅度升值，截至 2022 年 9、10 月的约定到期日，美元兑人民币汇率已大幅上涨至 6.9160 元/7.0992 元，公司作为期权卖方有义务按照当初约定的 6.40 元/6.45 元的价格卖出美金兑换人民币，因此导致产生亏损 1,318.04 万元（包含收取的期权费），亏损金额较大。

2023 年度和 2024 年度外汇期权持续亏损，主要原因系公司为锁定美元汇率而卖出美元看涨期权，但 2023 年以来美元汇率持续上涨，导致出现亏损。

报告期内，公司外汇衍生产品相关影响与美元兑人民币产生汇兑损益的方向相反，公司利用衍生品锁定外汇汇率操作减少了汇率正向波动给公司带来的收益，一定程度上平滑了汇率波动对经营的影响。

2、结合汇率波动情况，说明在上述业务开展过程中尤其是 2022 年进行的组合期权操作是否存在决策、操作失误导致损失的情形，是否从事相关外汇投资、投机活动，发行人运用外汇管理工具的决策程序及审批程序，相关内控制度是否健全并有效执行

针对汇率波动，公司所开展外汇衍生品交易严格遵循锁定汇率原则，公司选定的衍生金融工具包括远期卖出外币，买入美元看跌期权、卖出美元看涨期权，以降低汇率波动对公司经营产生的影响。公司开展的外汇衍生品交易严格杜绝投



机性、套利性衍生品交易操作。2022 年进行的组合期权操作目的是将未来一段时间的汇率锁定在 6.00 元-6.45 元之间，从而锁定公司以美元计价的产品销售收入，确保公司产品利润。但由于 2022 年 4 月开始美元持续大幅度升值，导致产生较大亏损，不存在决策、操作失误导致损失的情形。

公司已制定《金融衍生品交易管理制度》，对于外汇衍生品的操作，公司禁止开展单纯以盈利为目的的投机性金融衍生品交易，所有金融衍生品交易行为均以生产经营为基础，以具体经营业务为依托，以套期保值为手段，以规避和防范风险为目的。上述远期结售汇、外汇期权等投资活动均根据公司制度规定经过董事会、股东大会审议通过，均系满足境外销售业务产生的外汇收款需求而购入，外汇衍生品的敞口以公司外销收入为限。购入时根据具体市场情况确定品种、金额等要素，到期后按照约定进行交割。公司开展外汇衍生品交易业务其主要交易对手为中国银行、工商银行、宁波银行、农业银行、上海银行等资信情况优良的银行类金融机构，绝大多数衍生品外币币种为卖出美元兑换人民币，与公司实际业务的收款币种一致，交易外汇衍生品实际产生的投资收益或亏损由约定的交割汇率和交割时的记账汇率决定。

综上，发行人未从事相关外汇投资、投机活动，发行人运用外汇管理工具严格按照内部管理制度履行了决策及审批程序，相关内控制度健全并有效执行。

（四）安全生产费

1、说明报告期各期母公司及各子公司安全生产费的具体计提依据

报告期各期，母公司及各子公司根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定，机械制造企业根据上一年度营业收入金额，采取超额累退的方式确定本年度应计提金额，并逐月平均提取，具体提取比例如下：

营业收入规模	财资〔2022〕136 号 ^注	财企〔2012〕16 号
（一）上一年度营业收入不超过 1000 万元的	2.35%	2.00%
（二）上一年度营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分	1.25%	1.00%
（三）上一年度营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分	0.25%	0.20%
（四）上一年度营业收入超过 10 亿元至 50 亿元的部分	0.10%	0.10%
（五）上一年度营业收入超过 50 亿元的部分	0.05%	0.05%



注：2022 年 1 月-10 月按照财政部发《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企〔2012〕16 号）第 2 章第 8 节机械制造企业类别的提取办法执行；2022 年 11 月-12 月按照 2022 年 11 月 21 日财政部、应急管理部发《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财资〔2022〕136 号）第 2 章第 8 节机械制造企业类别的提取办法执行

2、安全生产相关的费用实际支出使用情况、构成明细

报告期内发行人安全生产费计提和使用总体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2024 年 12 月 31 日
安全生产费	768.86	330.49	211.07	888.28
合计	768.86	330.49	211.07	888.28

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2023 年 12 月 31 日
安全生产费	533.43	348.23	112.80	768.86
合计	533.43	348.23	112.80	768.86

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2022 年 12 月 31 日
安全生产费	310.48	346.07	123.12	533.43
合计	310.48	346.07	123.12	533.43

报告期内发行人各期安全生产费使用明细情况如下：

单位：万元

用途	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安全防护用品采购	17.77	16.60	18.04
安全设备采购维护	155.48	75.68	69.48
安全生产检查检测	19.36	12.68	17.46
安全生产培训咨询	15.45	5.17	15.42
与安全生产直接相关的其他支出	3.03	2.67	2.72
合计	211.07	112.80	123.12

由上表可知，报告期内发行人使用的安全生产费分别为 123.12 万元、112.80 万元和 211.07 万元，主要用在购买安全防护用品、安全设备采购维护、安全生产检查检测等事项，均属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定的使用范围，2024 年度，发行人安全设备采购维护支出较报告期前两年有所增加，主要系搬厂原因增加了部分额外支出。



3、计提是否充分，是否与自身生产、收入规模匹配，相关计提及使用是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》等的规定

(1) 安全生产费用计提是否与自身生产、收入规模匹配

报告期内发行人安全生产费用计提与自身生产、收入规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安全生产费用计提金额	330.49	348.23	346.07
营业收入	66,678.65	53,885.40	62,304.67
营业成本	51,081.65	41,762.99	48,254.01
占营业收入比	0.50%	0.65%	0.56%
占营业成本比	0.65%	0.83%	0.72%

由上表可知，报告期内发行人安全生产费用计提与自身生产、收入规模相匹配。

(2) 计提是否充分，相关计提及使用是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》等的规定

报告期各期，发行人安全生产费用计提情况如下：

1) 2024 年度

单位：万元

范围	计提比例	奥立思特		鼎唐电机		新金字		计提金额合计
		计提基数	计提金额	计提基数	计提金额	计提基数	计提金额	
(一) 上一年度营业收入不超过 1000 万元的	2.35%	1,000.00	23.50	1,000.00	23.50	852.96	20.04	67.04
(二) 上一年度营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分	1.25%	9,000.00	112.50	9,000.00	112.50	-	-	225.00
(三) 上一年度营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分	0.25%	9,276.71	23.19	6,101.63	15.25	-	-	38.45
合计		19,276.71	159.19	16,101.63	151.25	852.96	20.04	330.49

注：奥立思特的计提基数是依据上一年度奥立思特营业收入剔除已实现销售的合并关联方鼎唐电机产品采购额后，采取超额累退方式按标准平均逐月提取，下同。



2) 2023 年度

单位：万元

范围	计提比例	奥立思特		鼎唐电机		新金宇		计提金额合计
		计提基数	计提金额	计提基数	计提金额	计提基数	计提金额	
(一)上一年度营业收入不超过 1000 万元的	2.35%	1,000.00	23.50	1,000.00	23.50	740.56	17.40	64.40
(二)上一年度营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分	1.25%	9,000.00	112.50	9,000.00	112.50	-	-	225.00
(三)上一年度营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分	0.25%	13,674.25	34.19	9,858.22	24.65	-	-	58.83
合计		23,712.34	170.19	19,858.22	160.65	740.56	17.40	348.23

3) 2022 年度

单位：万元

范围 (1-10 月)	计提比例	奥立思特		鼎唐电机		新金宇		计提金额合计
		计提基数	计提金额	计提基数	计提金额	计提基数	计提金额	
(一)上一年度营业收入不超过 1000 万元的	2.00%	1,000.00	16.67	1,000.00	16.67	1,000.00	16.67	50.00
(二)上一年度营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分	1.00%	9,000.00	75.00	9,000.00	75.00	201.69	1.68	151.68
(三)上一年度营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分	0.20%	27,954.58	46.59	17,509.62	29.18	-	-	75.77
小计		37,954.58	138.26	27,509.62	120.85	1,201.69	18.35	277.45
范围 (11-12 月)	计提比例	奥立思特		鼎唐电机		新金宇		计提金额合计
		计提基数	计提金额	计提基数	计提金额	计提基数	计提金额	
(一)上一年度营业收入不超过 1000 万元的	2.35%	1,000.00	3.92	1,000.00	3.92	1,000.00	3.92	11.75
(二)上一年度营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分	1.25%	9,000.00	18.75	9,000.00	18.75	201.69	0.42	37.92
(三)上一年度营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分	0.25%	27,954.58	11.65	17,509.62	7.30	-	-	18.94
小计		37,954.58	34.31	27,509.62	29.96	1,201.69	4.34	68.61
合计		37,954.58	172.57	27,509.62	150.81	1,201.69	22.68	346.07

由上表可知，报告期内发行人安全生产经费计提符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》等的规定，计提充分。

综上所述，报告期内发行人安全生产经费计提充分，与自身生产、收入规模匹配，相关计提及使用符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》等的规定。

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）核查方式、范围、依据

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人主要客户的信用政策、结算方式、交易内容等情况以及应收账款欠款客户类型、客户经营情况、期后回款情况及相关款项跟进情形，了解应收账款催收具体措施及执行情况，了解公司是否建立完善有效的应收账款管理体系；

2、获取发行人报告期各期末应收账款明细表，复核报告期各期末应收款项余额、账龄情况、坏账准备计提情况、逾期情况、期后回款情况等；

3、获取发行人的主要客户信用政策清单，检查主要客户销售合同，关注合同中关于信用政策、结算方式等约定，确认销售合同约定的信用政策与发行人的信用清单中信用政策是否一致；统计发行人主要客户报告期各期的信用政策，分析其是否发生变化及合理性，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情况；

4、检查发行人报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况，并分析应收账款逾期比例变动原因，结合发行人客户信用政策与应收账款期末余额，分析应收账款逾期情况，获取各期末应收账款期后回款情况，并了解发行人是否制定相应回款计划；

5、了解发行人应收账款账龄、超出信用期的认定标准及具体计算方法；获取公司报告期各期末应收账款明细表，检查账龄结构的划分是否准确；

6、了解公司应收账款坏账准备计提政策、预期信用损失确认有关的内部控制制度；

7、查阅同行业可比公司定期报告和招股说明书等公开资料，对比分析发行人与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策、应收账款账龄、超出信用期的认定标准及具体计算方法、应收账款账龄结构以及应收账款坏账准备计提比例，分析发行人坏账准备计提政策的恰当性；

8、获取公司与应收账款相关内部控制管理制度，判断内部控制是否得到有效的执行；

9、了解发行人行业特点、业务结构、业务开展情况等，获取发行人报告内



现金流量表，分析发行人报告期经营活动产生的现金流量净额下降的原因；了解发行人资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、期后现金流情况等，分析发行人资金情况能否满足开展业务需求。

10、访谈了发行人相关负责人，了解了发行人销售返利的具体开展情况，包括但不限于销售返利政策的制定依据、涉及的主要客户及其返利政策、核算销售返利金额的标准、销售返利内控制度建立等；

11、获取公司计提返利的明细表，核查是否存在延迟计提返利的情况；获取返利客户的签订的协议，计算返利金额占销售金额的比例，分析是否与协议约定存在重大差异；

12、获取公司返利期后结算统计表，抽样检查重要客户期后结算情况是否属实；

13、了解公司对销售返利的会计处理方式，分析是否符合《企业会计准则》的规定，并与查询上市公司或拟上市公司的会计处理方式进行对比。

14、访谈发行人财务负责人了解外汇管理工具的使用情况及有效性；

15、查阅发行人外汇衍生品投资相关管理制度及相关董事会、股东会决议并检查决策审批程序；

16、获取并检查发行人外汇衍生品投资的合同、交易单，复核发行人衍生品投资的期末估值、投资收益、公允价值变动损益，分析产生亏损的原因；

17、查阅财政部、国家安全生产监督管理总局《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定；

18、获取并复核发行人计提和使用安全生产费的记录，抽查安全生产费使用的付款单、发票和审批记录。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、关于应收账款余额增长

（1）2023 年收入下降但应收账款余额同比增长较多主要系受去库存周期的影响，2023 年第四季度公司整体销售收入较 2022 年度同期增长 36.19%所致，具有合理性；报告期内，发行人主要客户的信用期未发生较大变化，信用政策已得到严格执行，不存在放宽信用期刺激销售的情形；

（2）公司应收账款账龄、超出信用期的认定标准及具体计算方法合理；



(3) 报告期各期末应收账款前十大客户的应收账款情况良好，超出信用期限的应收账款余额占比较低，期后收款情况较好，期末应收账款期后均已 100% 收回，公司回款风险较低；

(4) 2023 年经营活动现金流量净额较 2022 年大幅下降的原因主要系 2021 年度公司下半年收入较高，相应应收账款于 2022 年上半年收回。同时叠加下游客户去库存影响，2023 年全年销售大幅下滑所致；经对发行人资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、期后现金流情况等的分析，报告期内经营净现金流下降对发行人持续经营能力的影响较小，公司目前经营稳定，财务状况及期后现金流量情况良好，筹资能力及客户支付能力均较强，货币资金储备较为充沛，可以满足日常经营活动需求，具备足够的抗风险能力，不存在影响公司持续经营能力的情形。

2、关于销售返利情况

(1) 报告期内，公司与少量客户存在返利，返利计提比例在与客户协议约定的返利金额范围内，公司返利计提、实际返利金额与公司销售规模相匹配，不存在通过调整返利政策调节业绩的情况；公司建立并完善了销售返利的内控制度，并得以执行；

(2) 公司的销售返利会计处理符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 2 号》相关规定。

3、关于外汇管理工具有效性

(1) 报告期内外汇期权持续亏损，主要原因系公司为锁定美元汇率而卖出美元看涨期权，但 2022 年 4 月以来美元汇率持续上涨，导致出现亏损。报告期内，公司外汇衍生产品相关影响与美元兑人民币产生汇兑损益的方向相反，公司利用衍生品锁定外汇汇率操作减少了汇率正向波动给公司带来的收益，一定程度上平滑了汇率波动对经营的影响；

(2) 报告期内，公司外汇衍生品业务开展过程中不存在决策、操作失误导致损失的情形，发行人未从事相关外汇投资、投机活动，发行人运用外汇管理工具严格按照内部管理制度履行了决策及审批程序，相关内控制度健全并有效执行。

4、关于安全生产费

发行人严格按照《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定计提安全

生产费用，计提充分，与自身生产、收入规模匹配；发行人安全费用支出主要用于安全防护用品支出、安全设备采购维修支出、安全生产检查检测支出等方面。发行人计提及实际支出安全生产费会计处理符合《企业会计准则》以及《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定。

四、募集资金运用及其他事项

问题 11. 其他问题

(1) 员工持股平台。根据申请文件，常州瑞安系公司员工持股平台，持有公司 6.76%的股份，未被认定为实际控制人的一致行动人。请发行人：①结合常州瑞安的合伙协议约定与决策机制，报告期内公司股东会、董事会及经营管理的实际运作情况，说明常州瑞安是否为实际控制人的一致行动人，未被认定为一致行动人的原因。②说明员工持股平台份额持有人是否均为发行人员工，并结合出资来源、支付方式等，说明是否存在代持或其他利益安排。

(2) 关联交易。根据申请文件：①常州祥瑞系实控人李江澎之兄李江涛的个人独资企业，报告期内公司向其采购槽楔、绝缘卷料等原材料，并向其出租厂房。常州祥瑞是公司同类产品的唯一供应商。②炫风智能为实控人女儿李子馨持有 64%的股权并担任董事的公司，2024 年 12 月起向公司租赁厂房。③公司子公司宁波诚邦向公司第二股东及董事、副总经理沈金龙及其配偶全资控股的公司三伊智能租赁厂房。请发行人：①结合常州祥瑞、炫风智能的实际运营及日常管理情况，说明常州祥瑞、炫风智能是否为实际控制人控制的其他企业，相关业务是否与公司业务构成同业竞争。②说明常州祥瑞的业务开展情况、经营规模，公司对常州祥瑞的采购业务占其业务总量的比例情况；常州祥瑞作为发行人同类产品唯一供应商的原因，公司对其是否构成重大依赖；与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款条件等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送。③说明公司与关联方之间存在关联租赁的原因，价格是否公允，是否存在利益输送。

(3) 社保及公积金缴纳。根据申请文件，发行人报告期各期存在未为部分员工缴纳社保及公积金的情况。请发行人：说明公司未足额缴纳社保及公积金的具体原因及合理性，是否存在纠纷和潜在纠纷，是否存在因未足额缴纳社保和公积金被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应风险控制措施。



(4) 发行相关问题。根据申请文件，本次发行的股票数量不超过 2,324.50 万股（全额行使超额配售选择权为 2,673.1750 万股）。请发行人：结合发行人本次发行前后公众股比例变化情况，说明发行人稳定股价预案是否具有可执行性，现有股价稳定预案能否切实发挥稳定作用。

(5) 其他信息披露问题。请发行人：①对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备，并视情况完善相关承诺安排。②全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查上述（1）、（3）、（5）事项，申报会计师核查上述（2）、（3）事项，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（二）关联交易

1、结合常州祥瑞、炫风智能的实际运营及日常管理情况，说明常州祥瑞、炫风智能是否为实际控制人控制的其他企业，相关业务是否与公司业务构成同业竞争

（1）结合常州祥瑞、炫风智能的实际运营及日常管理情况，说明常州祥瑞、炫风智能是否为实际控制人控制的其他企业

关联方名称	常州祥瑞	炫风智能
成立时间	2004 年 11 月 1 日	2024 年 12 月 24 日
注册资本	50 万元	1000 万元
注册地	钟楼经济开发区星港路 65-21 号	江苏省常州市钟楼区银杏路 60 号
主要生产经 营地	钟楼经济开发区星港路 65-21 号	江苏省常州市钟楼区银杏路 60 号



关联方名称	常州祥瑞	炫风智能
经营范围	一般项目：机械设备研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能控制系统集成；风机、风扇制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；五金产品制造；普通机械设备安装服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；风机、风扇销售；机械设备销售；五金产品零售；货物进出口；进出口代理	一般项目：机械设备研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能控制系统集成；风机、风扇制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；五金产品制造；普通机械设备安装服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；风机、风扇销售；机械设备销售；五金产品零售；货物进出口；进出口代理
主要产品或服务	绝缘材料(包括槽绝缘、卷料)的生产、销售	报告期无实际经营；拟从事各类风机（如工业大风扇、离心风机等）的生产、销售
主营业务及其与发行人主营业务的关系	为公司的上游供应商	分属于不同行业
股东构成及控制情况	李江涛持有 100%出资的个人独资企业	李子馨持有 64.00%股权、严杰持有 20.00%股权、章壹雯持有 15.00%股权、崔亚平持有 1.00%股权
主要管理人员	李江涛	总经理严杰

常州祥瑞、炫风智能与发行人在资产、人员、财务、机构、业务方面完全独立，生产经营场所已实现物理隔离，不存在人员混同的情形。公司实际控制人李江澎未持有常州祥瑞、炫风智能的股权，且完全不参与常州祥瑞、炫风智能的日常经营，常州祥瑞、炫风智能并非实际控制人控制的其他企业。

（2）说明常州祥瑞、炫风智能相关业务是否与公司业务构成同业竞争

根据相关规则，判断是否构成同业竞争需要从是否构成“同业”和是否构成“竞争”两个方面来判断。“同业”是指竞争方从事与发行人主营业务相同或者相似的业务，核查认定该相同或者相似的业务是否与发行人构成“竞争”时，应当按照实质重于形式的原则，结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性或竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否与发行人构成竞争。具体分析如下：

在经营业务和主要产品方面，发行人主要从事微型特种电机及其终端应用产品的研发、生产和销售，所属行业为电气机械和器材制造业；常州祥瑞主营业务为绝缘材料(包括槽绝缘、卷料)的生产、销售，属于发行人的上游行业；炫风智能拟从事各类风机（如工业大风扇、离心风机等）的生产、销售，所属行业为烘



炉、风机、衡器、包装等设备制造业，属于发行人下游行业，即发行人、常州祥瑞、炫风智能所经营业务和主要产品并不相同或相似。

历史沿革方面，常州祥瑞成立于 2004 年 11 月 1 日，自设立起负责人即为李江涛并主要从事电机绝缘材料（包括槽绝缘、槽楔、卷料）加工及销售，未发生过变更；炫风智能成立于 2024 年 12 月 24 日，股权结构为：李子馨持有其 64% 的股权、严杰持有其 20% 的股权、章壹雯持有其 15% 的股权、崔亚平持有其 1% 的股权，主营业务与发行人业务属于不同行业；发行人成立的时间为 2004 年 8 月 30 日，早于常州祥瑞且显著早于炫风智能，发行人业务发展与常州祥瑞及炫风智能无共同来源或承接关系。

资产和人员方面，发行人对其拥有的土地使用权、房产、无形资产、生产经营设备等资产拥有完整的所有权，虽然存在常州祥瑞、炫风智能从发行人处租赁房产的情形，但租赁生产经营场所已实现物理隔离，不存在资产混同情形；报告期内，发行人员工均专职在发行人或子公司工作，与常州祥瑞、炫风智能不存在人员混同的情形。

销售渠道方面，截至报告期末，炫风智能尚未实际经营；常州祥瑞的主要客户为常州地区的电机、通风设备等生产厂商，公司只是其中一个电机客户；经比对常州祥瑞与公司的客户名单，不存在重合的客户。发行人、常州祥瑞、炫风智能均系独立开展销售业务，不存在共用销售渠道的情形。

综上所述，常州祥瑞、炫风智能不是实际控制人控制的其他企业；常州祥瑞、炫风智能与发行人不构成同业竞争。

2、说明常州祥瑞的业务开展情况、经营规模，公司对常州祥瑞的采购业务占其业务总量的比例情况；常州祥瑞作为发行人同类产品唯一供应商的原因，公司对其是否构成重大依赖；与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款条件等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送

（1）常州祥瑞的业务开展情况、经营规模，公司对常州祥瑞的采购业务占其业务总量的比例情况

常州祥瑞的主营业务为电机绝缘材料（包括槽绝缘、槽楔、卷料）加工及销售。根据常州祥瑞提供的财务报表，其 2022 年至 2024 年营业收入分别为 423.62 万元、313.43 万元、312.53 万元。

报告期内公司对常州祥瑞的采购业务占其业务总量的比例情况如下：



单位：万元

关联方	交易内容	2024 年度	2023 年度	2022 年度
常州祥瑞	采购原材料	201.71	147.65	185.87
	其他	1.36	1.42	1.42
合计		203.07	149.07	187.29
占常州祥瑞同期业务总量的比例		64.98%	47.56%	44.21%

(2) 常州祥瑞作为发行人同类产品唯一供应商的原因，公司对其是否构成重大依赖

常州祥瑞系发行人电机绝缘材料的唯一供应商，主要是因为发行人与常州祥瑞合作多年，其交付的产品质量稳定，且距离较近，对于公司的需求响应及时，能较好满足公司需求，双方合作良好。基于产品质量、交付周期、响应速度考虑，公司选择向常州祥瑞采购具有合理性。

发行人所在的常州市是我国微特电机产业聚集地区之一，拥有大量微特电机制造企业及其上下游企业，已形成较为完整的电机产品产业链，具备较强的产业基础和产品配套能力，市场竞争充分，发行人寻找替代厂商较为容易，故发行人对常州祥瑞不存在依赖。

综上，常州祥瑞作为发行人同类产品唯一供应商的原因合理，公司对其不构成重大依赖。

(3) 与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款条件等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送

发行人向常州祥瑞的采购价格与常州祥瑞向第三方销售同类产品的价格对比情况如下：

单位：元/kg

物料规格 型号	常州祥瑞向第三方销售价格			常州祥瑞向奥立思特销售价格		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
0.188 绝缘卷料	18.58	18.96	18.96-19.03	16.81-18.58	18.58	18.58
0.25 绝缘卷料	20.35	19.83	19.83	17.70-20.35	20.35	18.58-20.35
0.30 绝缘卷料	27.58	27.58	27.58	27.43-31.86	31.86	31.86
0.35 绝缘材料	23.01	23.01	23.01	23.01	23.01	23.01
NMN6640 槽楔	115.04	128.32	137.17	110.62-141.5 9	115.04-12 8.32	115.04

注 1：报告期内常州祥瑞系发行人同类产品唯一供应商，因此通过对比常州祥瑞向发行



人销售的价格与向第三方销售的价格是否存在较大差异核查关联交易价格的公允性；

注 2：表上选择的型号为同一厚度，但因产品宽度不同，价格亦存在一些差异。

经比较常州祥瑞向公司销售的原材料与其向其他客户销售同类型材料，同类型、同规格材料的价格基本一致，价格公允。

发行人向常州祥瑞及主要原材料供应商采购的付款条件对比情况如下：

供应商名称	采购产品	付款条件
常州祥瑞	槽楔、绝缘卷料	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 70 天内付款
浙江长城电工智能科技有限公司	漆包铜圆线	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 45 天内付款
常州佳阜电气有限公司	冲片、铸件产品	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 45 天内付款
铜陵精达漆包线有限公司	铜漆包线产品	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 45 天内付款
常州市永骞电机配件厂	冲片、铁芯等产品	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 45 天内付款
常州市双安电机电器有限公司	端盖机壳橡胶制品	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 45 天内付款
常州市雪龙悦塑业有限公司	注塑产品	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 70 天内付款
常州铭斯凯奇新能源科技股份有限公司	拉伸件产品	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 70 天内付款
常州亚力润发塑料制品厂	注塑产品	每月 25 日前对账并开具发票，收到发票后 70 天内付款

上表中，浙江长城电工智能科技有限公司、常州佳阜电气有限公司、铜陵精达漆包线有限公司、常州市永骞电机配件厂、常州市双安电机电器有限公司为发行人报告期内前五大供应商，发行人采购的产品主要为金属材料或金属制品，付款条件一般为收到发票后 45 天内付款；发行人向常州祥瑞采购的槽楔、绝缘卷料等属于一般材料，跟其他中小供应商的账期一致，均为收到发票后 70 天内付款。

综上所述，常州祥瑞作为发行人同类产品唯一供应商的原因合理，公司对其不构成重大依赖；发行人向常州祥瑞采购的交易价格与常州祥瑞销售给其他客户价格相近，公司采购价格公允；与向独立第三方采购相比，在付款条件等方面不存在较大差异，不存在利益输送情形。

3、说明公司与关联方之间存在关联租赁的原因，价格是否公允，是否存在利益输送



报告期内，公司与关联方之间关联租赁的原因及租赁价格及价格公允性情况如下：

单位：元/天/平方米

租赁主体	租赁房屋位置	原因	租赁价格	周边厂房的租赁价格	比对结论
奥立思特电子将厂房出租给常州祥瑞	常州市钟楼开发区星港路 65-21 号	常州祥瑞需要面积较小的经营场地，奥立思特电子有空余租赁面积，为提升资产利用效率，将其对外出租以获取资产出租收益	0.3	0.3 至 0.43	向关联方出租厂房的价格与周边厂房的租赁价格差异较小，关联交易公允
鼎唐电机将厂房出租给炫风智能	常州市钟楼开发区银杏路 60 号	发行人搬迁至新龙路的新建生产基地后，银杏路厂区已空置，为提升资产利用效率，将其对外出租以获取资产出租收益	0.54	0.35 至 0.63	
宁波诚邦向关联方三伊智能、三伊房承租入厂房	临俞工业区陈家村石柱路 28 号	2021 年 10 月，宁波诚邦自有厂房难以满足生产经营需求，因关联方用于出租的厂房与宁波诚邦自有厂房相邻，出于便利性，宁波诚邦租赁该厂房作为生产经营场所；2023 年 12 月，宁波诚邦新厂房建设完成后不再租赁该厂房。	0.53	0.47 至 0.67	向关联方租入厂房的价格与周边厂房的租赁价格差异较小，关联交易公允

报告期内，常州祥瑞从奥立思特电子租赁位于常州市钟楼开发区星港路 65-21 号的厂房并缴纳租赁费用，2022 年 1 月-3 月的租赁面积为 102.00 平方米（对应月租金为 918.00 元/月），2022 年 4 月至今的租赁面积为 172.00 平方米（对应月租金为 1,548.00 元/月），即租赁价格为 0.30 元/天/平方米。经检索查询 58 同城网站，周边厂房的租赁价格在 0.30 元-0.43 元/天/平方米，关联租赁价格处于上述合理区间内，房屋租赁价格公允。

2024 年 12 月 24 日起，炫风智能开始从鼎唐电机租赁其位于常州市钟楼开发区银杏路 60 号的厂房，租赁面积为 4,215.16 平方米，从 2025 年 4 月 1 日起租金为 67,856.76 元/月，租赁价格为 0.54 元/天/平方米。经检索查询 58 同城网站，



周边厂房的租赁价格在 0.35 元-0.63 元/天/平方米，关联租赁价格处于上述合理区间内，房屋租赁价格公允。

2021 年 10 月起，宁波诚邦向三伊智能租赁其部分厂房用于日常生产经营使用，租赁面积为 3,000.00 平方米，月租金为 48,000.00 元。2023 年下半年三伊智能将租赁的厂房整体转让给三伊房车，因此 2023 年 10-11 月宁波诚邦与三伊房车签署租赁合同，继续向三伊房车租赁上述厂房。2023 年 12 月，因宁波诚邦新厂房已经建设完成，宁波诚邦不再向关联方租赁厂房。2022 年 1 月至 2023 年 11 月，宁波诚邦租赁的上述位于宁波市镇海区蛟川街道石柱路 28 号的厂房租赁价格为 0.53 元/天/平方米，经检索查询 58 同城网站，周边厂房的租赁价格在 0.47 元-0.67 元/天/平方米，该租赁价格参考了周边厂房租赁价格，房屋租赁价格公允。

综上所述，公司与关联方之间的关联租赁的原因合理，价格公允，不存在利益输送情形。

（三）社保及公积金缴纳

说明公司未足额缴纳社保及公积金的具体原因及合理性，是否存在纠纷和潜在纠纷，是否存在因未足额缴纳社保和公积金被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应风险控制措施

1、报告期各期末，发行人及其子公司未缴纳社保、住房公积金的原因及合理性

单位：人

项目		2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
社会保险	退休返聘人员无需缴纳	70	68	59
	新入职员工，正在办理转入手续	5	7	8
	其余未缴纳员工：自行缴纳社保/新农保或由公司为其缴纳商业保险	18	18	13
未缴纳人数合计		93	93	80
住房公积金	退休返聘人员无需缴纳	70	68	59
	新入职员工，正在办理转入手续	2	7	8
	自愿放弃缴纳	57	34	14
未缴纳人数合计		129	109	81

报告期内，发行人及其子公司未为全部人员缴纳社会保险和住房公积金的主要原因及合理性如下：（1）退休返聘人员：根据《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国劳动合同法实施条例》的相关规定，劳动者在退休后与原用人单位劳动关系已经终止，被用人单位返聘所形成的关系不再属于劳动关系，发行人或其子公司无需为其缴纳社会保险和住房公积金。（2）新入职员工：部分新入职员工根据其入职时间未能在入职当月缴纳社会保险和住房公积金，发行人或其子公司已在次月为其缴纳社会保险和住房公积金。（3）其余未缴纳员工：部分员工自行缴纳社保（包括自行缴纳新农保）；部分员工不愿意降低其每月的可支配收入，经公司沟通后仍不愿意缴纳社会保险和住房公积金，发行人或其子公司已为其缴纳商业保险（包含意外伤害险和意外医疗险）；部分员工因老家已有房产或家庭已经购买了商品房，缴纳住房公积金的积极性不高。

2、是否存在纠纷和潜在纠纷

报告期内，发行人及其子公司不存在因未足额缴纳社保和公积金而产生的纠纷。

因退休返聘和新入职未缴纳社保和住房公积金的情况符合《劳动合同法》《社会保险法》的相关规定，不存在纠纷和潜在纠纷；自愿放弃缴纳的员工存在要求用人单位支付经济补偿的潜在风险，但该部分情况的员工数量和占比较小，不在发行人处缴纳系基于该等员工本人的自愿，因而发生纠纷、潜在纠纷的风险较小。

3、是否存在被处罚风险

根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条规定，用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款；根据《住房公积金管理条例》第三十八条规定，违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

报告期内公司未为全部人员缴纳社会保险和住房公积金，可能存在被主管部门责令限期缴纳或者补足的风险；如逾期仍不缴纳的，还可能存在被主管部门行政处罚的风险。发行人及其子公司报告期不存在因违反劳动用工、社会保险、住房公积金方面的法律、法规而受处罚的情形，且未收到社会保险费征收机构责令



限期缴纳或者补足、住房公积金管理中心责令限期缴存的通知，此外，发行人及其子公司均取得了劳动与社会保障领域、住房公积金领域的合规证明。

综上，发行人因未足额缴纳社会保险和住房公积金而受到处罚的风险较低。

4、补缴对公司经营业绩的影响及相应风险控制措施

（1）补缴社会保险和住房公积金对公司经营业绩的影响

对发行人及其子公司补缴社保、公积金进行测算的原则和方法为：1）补缴测算人员范围不包括退休返聘人员及新入职员工；2）仅测算补缴社保、住房公积金金额中公司缴纳部分；3）以补缴人员所在子公司各期末社会保险、住房公积金缴纳基数为计算基数；4）通过测算报告期各期末补缴金额乘以 12 个月的方式测算报告期各期应补缴的金额。

根据上述测算原则和方法，测算的需补缴金额以及对发行人业绩的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应补缴的社会保险及住房公积金金额	34.90	27.25	16.39
利润总额	8,758.59	5,814.30	10,080.38
补缴金额对利润总额的影响	0.40%	0.47%	0.16%

根据测算，补缴社会保险和住房公积金对公司报告期各期经营业绩的影响金额分别为-16.39 万元、-27.25 万元、-34.90 万元，占当期利润总额的比例较低，不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

（2）发行人采取的风险控制措施

针对发行人及其子公司未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情况，发行人已以下应对及整改措施：

1）对应缴纳而未缴纳社会保险的人员进行梳理，除即将到达法定退休年龄的员工外，公司尽量为全部员工缴纳社会保险；在之后招聘新员工时，做好社会保险及住房公积金缴纳政策宣导工作；及时为新入职员工办理社会保险增员手续以及住房公积金缴纳手续，并要求新入职员工尽快配合完成社保、住房公积金关系的转移手续；

2）持续增强发行人的管理能力和盈利能力，适当提升员工的人均薪酬，降低因缴纳社会保险和住房公积金对员工实际收入的影响，进一步增强员工缴纳意

愿；

3) 发行人实际控制人李江澎已出具相关承诺有效避免公司遭受损失。根据李江澎出具的《关于社会保险及住房公积金缴纳问题的承诺函》，实际控制人承诺“若公司（含下属子公司及分支机构）因为员工缴纳的各项社会保险及住房公积金不符合规定而承担任何滞纳金、罚款或损失，或因国家有关主管部门要求公司补缴历史上应缴而未缴的社会保险、住房公积金，公司实际控制人承诺按照主管部门核定的金额承担补缴该等社会保险、住房公积金及相关费用的责任，根据有关部门的要求及时予以缴纳，并承担任何滞纳金、罚款等一切可能给公司造成的损失”。

综上，发行人已采取明确、有效的应对和整改措施，且实际控制人已出具相关承诺，上述情形不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

二、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述“（二）关联交易”事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅常州祥瑞、炫风智能的工商资料；常州祥瑞财务报表和银行流水、炫风智能银行流水；常州祥瑞、炫风智能提供的客户、供应商名单、员工名单，了解常州祥瑞、炫风智能与发行人业务的独立情况；

2、查阅常州祥瑞财务报表和银行流水、常州祥瑞向第三方销售同类产品的发票、公司与主要原材料供应商签署的协议，了解常州祥瑞业务开展情况并对交易价格、付款条件进行对比；

3、查阅公司与关联方签署的租赁协议，并检索查询 58 同城网站，取得租赁房产同区域或相近区域的生产厂房租金价格信息，判断房屋租赁价格的公允性。

针对上述“（三）社保及公积金缴纳”事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅报告期内发行人及其子公司的员工名册和单位参保证明、住房公积金缴存证明、缴纳社会保险及住房公积金的明细费用凭据、发行人出具的书面说明，查阅未缴纳社会保险及住房公积金员工出具的相关说明文件，了解发行人未足额缴纳社保及公积金的具体原因及合理性；

2、通过查询信用中国网站、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网、国家企业信用信息公示系统网站等网站，了解发行人及其子公司是否存在纠纷；

3、查阅了《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》、浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》及发行人及其子公司相关主管部门出具的证明文件，并通过查询常州市人力资源和社会保障局、常州市住房公积金管理中心、宁波市人力资源和社会保障局、宁波市住房公积金管理中心等网站，了解发行人及其子公司是否存在被处罚情况；

4、查阅了发行人出具的关于补缴社会保险、住房公积金测算的相关文件；取得实际控制人出具的关于社会保险及住房公积金的承诺函。

（二）核查意见

2、关于关联交易

经核查，申报会计师认为：

（1）常州祥瑞、炫风智能不是实际控制人控制的其他企业；常州祥瑞、炫风智能与发行人不构成同业竞争；

（2）常州祥瑞作为发行人同类产品唯一供应商的原因合理，公司对其不构成重大依赖；与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款条件等方面不存在较大差异，不存在利益输送情形；

（3）公司与关联方之间的关联租赁的原因合理，价格公允，不存在利益输送情形。

3、关于社保及公积金缴纳

经核查，申报会计师认为：

发行人及其子公司未为全部人员缴纳社会保险和住房公积金具有合理性；报告期内，发行人及其子公司不存在因未足额缴纳社保和公积金而产生的纠纷，发生纠纷、潜在纠纷的风险较小；补缴社会保险和住房公积金对公司报告期各期经营业绩的影响金额分别为-16.39 万元、-27.25 万元、-34.90 万元，占当期利润总额的比例较低，发行人已采取明确、有效的应对和整改措施，且实际控制人已出具相关承诺，上述情形不会对本次发行上市造成重大影响。



除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行核查。

经核查，申报会计师认为：发行人不存在涉及向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）



（此页无正文，为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）《关于常州奥立思特电气股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

公证天业会计师事务所
(特殊普通合伙)



中国·无锡

中国注册会计师
(项目合伙人)



中国注册会计师



2025 年 9 月 16 日