



关于苏州毫厘电子技术股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



(地址：成都市青羊区东城根上街 95 号)

关于苏州毫厘电子技术股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 9 月 11 日出具的关于《关于苏州毫厘电子技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。苏州毫厘电子技术股份有限公司（以下简称“公司”“毫厘技术”“拟挂牌公司”）、国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”“主办券商”）、上海市通力律师事务所（以下简称“律师”）与容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对问询函进行了逐项落实，现回复如下，请审核。

除非另有说明或要求，本回复所用简称和相关用语与《苏州毫厘电子技术股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）具有相同含义，涉及对《公开转让说明书》修改的已用楷体加粗标明。

本回复中的字体代表以下含义：

| 问询函所列问题 | 黑体（加粗） |
|-----------------------|--------|
| 对问询函所列问题的回复 | 宋体 |
| 对《公开转让说明书》等申请文件的修改、补充 | 楷体（加粗） |

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。

目录

| | |
|--------------------|-----|
| 1.关于业绩增长..... | 4 |
| 2.关于采购与存货..... | 38 |
| 3.关于偿债能力与长期资产..... | 56 |
| 4.关于特殊投资条款..... | 74 |
| 5.其他事项..... | 81 |
| (1) 关于应收款项..... | 81 |
| (2) 关于研发费用..... | 89 |
| (3) 关于财务规范性..... | 94 |
| (4) 关于子公司..... | 104 |
| (5) 关于股权激励..... | 113 |
| (6) 关于公司治理..... | 129 |
| (7) 关于信息披露质量..... | 132 |
| (8) 关于执业质量..... | 157 |

1.关于业绩增长

根据申报材料，（1）2023 年、2024 年、2025 年 1-2 月，公司营业收入分别为 8,134.30 万元、16,528.43 万元、3,024.65 万元，净利润分别为-20.71 万元、1,181.98 万元、395.41 万元，未分配利润分别为-7,821.13 万元、-6,639.15 万元、760.33 万元，报告期内扭亏为盈，业绩大幅增长。（2）公司客户主要分布于能源电子、新能源汽车电驱、医疗设备制造等领域，不同客户之间的毛利率差异较大。（3）公司主要客户包括联影医疗、阳光电源，客户集中度相对较高，除上述两大客户外其他客户变动较大。

请公司：（1）关于业绩增长。①结合公司下游市场需求、技术突破、产能释放、价格变动情况、客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的合理性，带动收入增长的客户情况。②说明公司收入波动与原材料采购、产能利用率、产销率、员工数量变化是否匹配，与可比公司、下游客户行业景气度是否存在显著差异。③结合公司历史业绩情况，说明公司是否自报告期内开始扭亏为盈，业绩大幅增长的核心原因，与公司技术突破情况、客户拓展情况是否匹配，是否具备开展业务的全部核心资源。（2）关于主要客户。①说明公司前五大客户存在变动的合理性，相关客户需求是否持续，与主要客户交易金额大幅变动的原因及合理性；说明报告期各期公司客户复购率情况。②列示说明主要客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策。③按照应用领域列示说明公司的营业收入及其占比、毛利率、对应客户数量及主要客户名称，结合不同领域产品的技术复杂度、行业竞争情况等因素，说明不同领域客户毛利率存在差异的原因及合理性，与相同应用领域的同行业可比公司产品毛利率是否存在较大差异。（3）关于毛利率。①按照产品类别，结合产品平均价格、平均成本，量化说明公司热量管理组件毛利率增长的原因及合理性，带动公司毛利率增长的客户及订单情况，毛利率提升是否具有可持续性。②按照相同产品类别补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因。③补充披露其他业务的具体内容，毛利率发生较大变化的原因及合理性。（4）说明 2025 年 1-2 月业绩较往年同期的比较情况；结合下游市场规模、竞争格局、业务拓展能力、期末在手

订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，发表明确意见。（2）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户及供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，对报告期内业绩真实、准确、完整、持续发表明确意见。

【回复】

一、关于业绩增长。①结合公司下游市场需求、技术突破、产能释放、价格变动情况、客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的合理性，带动收入增长的客户情况。②说明公司收入波动与原材料采购、产能利用率、产销率、员工数量变化是否匹配，与可比公司、下游客户行业景气度是否存在显著差异。③结合公司历史业绩情况，说明公司是否自报告期内开始扭亏为盈，业绩大幅增长的核心原因，与公司技术突破情况、客户拓展情况是否匹配，是否具备开展业务的全部核心资源。

（一）结合公司下游市场需求、技术突破、产能释放、价格变动情况、客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的合理性，带动收入增长的客户情况

2024 年度，公司实现营业收入 16,528.43 万元，相比 2023 年度增长 8,394.13 万元，涨幅为 103.19%。营业收入的显著增长主要源于下游市场需求旺盛和公司自身技术、产能、价格策略及客户拓展等因素的多重推动。

1、下游市场需求增长情况

热管理市场尚处于发展阶段，全球与国内市场均呈现稳健增长态势。根据 Markets and Markets 数据，2023 年全球热管理市场规模约 159.8 亿美元，预计 2028 年增长至 264.3 亿美元，年均增长率 10.5%。中国市场上，根据 QYResearch 数据，2023 年中国热管理市场规模约 55.8 亿美元，预计 2028 年增至 92.5 亿美元，年均增长率高于全球水平。

下游领域的快速发展、高功率芯片的广泛应用以及下游领域对热量管理产品的高标准要求，促进了公司的快速发展。公司的热量管理产品主要应用于高

功率芯片，上述芯片通常应用于能源电子、高端医疗设备、新能源汽车电驱及超充相关基础设施、半导体测试、人工智能算力中心等领域，各领域具体情况如下：

（1）能源电子

截至 2024 年底，我国风电装机量达到 49,218 万千瓦，太阳能发电装机量达到 81,833 万千瓦，较 2019 年分别增长了 134.32% 及 299.81%，实现了跨越式发展。同时，随着可再生能源发电装机量的快速增加，可再生能源发电的消纳及输送带动电网建设需求增加。“十四五”期间规划建设特高压线路“24 交 14 直”，涉及线路 3 万余公里，变电换流容量达到 3.4 亿千伏安。

在可再生能源发电装置及特高压线路换流站中，均需要配置大功率变流器、换流器对电力进行直流、交流转换，因其存在发电不稳定导致 IGBT 高频通断、瞬时电流强度大的特点，运行过程中整体发热量大、温升高，因此需要热量管理产品对其进行及时散热。我国可再生能源发电装机量及配套电网设备建设的扩大有利于促进热量管理行业的发展。

公司现有产品与能力布局覆盖能源电子领域的上述应用场景，包括光伏/风电逆变器、特高压/柔直、储能等板块，能够承接行业需求扩张带来的增量市场空间，与能源电子领域的阳光电源等行业龙头企业的合作进一步深化。

（2）高端医疗影像设备

在医疗领域中，高端医疗影像设备行业是医疗器械领域的核心分支，具备较高的技术壁垒，市场规模庞大，我国 2024 年医疗影像设备市场规模达到 1,360 亿元，较 2020 年增长 47.83%。高端医疗影像设备对高效、精准、可长期稳定运行的热管理方案存在持续且刚性的需求。

公司热量管理产品覆盖 CT、MRI、PET-CT 等设备，已在医疗场景形成产品覆盖，并与国内高端医疗影像设备龙头企业联影医疗等客户建立长期合作关系。

（3）新能源汽车电驱及超充相关基础设施

随着新能源汽车渗透率的持续提升，整车功率密度不断增大，电驱系统与高功率充电技术正向大电流、长占空比运行模式演进，对热管理提出更高要求；液冷方案凭借其单位体积散热能力强、温控精度高等优势，在高压电驱与超充场站的采用比率持续上升。

近年来，全球与中国新能源车销量快速增长，中国 2024 年新能源汽车销量约 1,286.6 万辆，较 2023 年增长 35.5%，渗透率突破 40%，对电驱核心部件形成稳定增量需求；与此相对，中国充电基础设施 2024 年增量达到 422.2 万台，同比上升 24.7%，桩车增量比为 1:2.7，预计 2025 年新增 361.9 万台随车配建充电桩，新增公共充电桩 103.8 万台，配套需求将进一步释放。

公司紧密围绕市场需求，在新能源汽车电驱领域，已具备新能源电驱芯片模组液冷产品的研发设计能力，并配套热仿真、真空钎焊等工艺平台；在超级充电领域，可提供全套液冷单元与系统，并具备从仿真、样机到批量交付的工程化能力。公司已与阳光电源旗下合肥阳光电动力科技有限公司、青岛特来电智能充电设备有限公司、万帮数字能源股份有限公司等客户建立长期稳定的合作关系，供货规模持续提升。

（4）半导体测试

在半导体测试（ATE）领域，依据国际半导体产业协会（SEMI）数据，2024 年全球半导体测试设备销售额为 75.4 亿美元，同比增长 20.3%，预计 2025 年将达到约 93 亿美元。随着芯片复杂度提升，特别是 AI 芯片和先进封装技术的应用，业界对热量管理提出了更严峻的挑战和更高的要求。公司是国内首家量产存储芯片半导体测试液冷卡板和配套 CDU 系统设备的厂商，助力国产半导体测试设备突破外国企业技术垄断的限制。此外，公司已于 2025 年通过美国泰瑞达（Teradyne）的产品验证。

（5）人工智能算力中心

在人工智能算力中心领域，根据 Omdia 研究，2023 年数据中心热管理市场的规模达到 76.7 亿美元，受到人工智能算力需求爆发、服务器功率密度提升等因素影响，预计到 2028 年将达到 168.7 亿美元，年均复合增长率将达到 18.4%。

同时伴随着日益严格的能耗标准，液冷散热器成为实现高效散热的关键部件。特别是在超高密度服务器和大规模计算平台中，液冷等高效散热技术正成为该领域最大的技术方向，这些技术能够更好地应对数据中心日益增长的热量产生问题。

2、公司技术突破情况

公司坚持研发创新，掌握了多项热管理核心技术，为业务增长提供了强有力支撑。

热量管理领域技术的开发涉及热力学、流体力学、材料学、自动控制、半导体等多领域知识，对于相关从事企业技术能力要求较高，且需要根据下游客户需求持续进行研发投入及改进，在长期的设计验证过程中不断完善核心技术体系。

公司多年持续专注于热量管理领域的技术积累，已经形成了覆盖热量管理产品从设计开发、生产工艺、后端测试全流程的核心技术体系，掌握了微通道热管理技术、复杂结构精密设计加工技术、高精度真空钎焊材料结合技术、高精度恒温控制技术、自动化结构测试技术等核心技术，截至 2025 年 6 月 30 日，公司共取得专利 79 项，其中发明专利 19 项。

公司建立了覆盖多学科的核心技术团队，并承担了大并测 ATE 整机及资源板卡冷却技术开发及实现、国家电网下一代智能柔性直流特高压压接式大功率半导体芯片 IGCT 液冷模块开发等多个课题的科研攻关工作。

公司产品具有先进性，详见本回复问题 5 之“（7）关于信息披露质量”之“八、说明公司主营业务中“先进热管理产品”表述是否准确，补充披露“先进”的具体体现，披露内容是否符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第五条的相关规定”。

3、产能释放情况

公司产品主要包括热量管理组件和热量管理解决方案，产能释放情况如下：

单位：万件

| 产品分类 | | 2025年1-2月 | 2024年度 | 2023年度 |
|----------|-------|-----------|--------|--------|
| 热量管理组件 | 产能 | 10.96 | 52.11 | 30.82 |
| | 产量 | 10.86 | 45.62 | 21.40 |
| | 产能利用率 | 99.06% | 87.55% | 69.45% |
| 热量管理解决方案 | 产能 | 0.19 | 1.12 | 1.12 |
| | 产量 | 0.21 | 0.88 | 0.55 |
| | 产能利用率 | 112.23% | 78.96% | 49.54% |

公司苏州生产基地于 2022 年开始投产，早期产能利用率相对较低。公司通过技术开发和积累逐步获得市场肯定，产品需求快速增加，自 2023 年起，随着客户订单需求的持续增长，原有生产设备已不足以满足生产需求，为此公司于 2024 年至 2025 年间新增采购了多台真空钎焊炉、加工中心等核心设备以应对下游需求的上升，具体详见本回复问题 3 之“五/（一）/3、机器设备的规模变动与产能的变化是否匹配，购置机器设备的必要性”。伴随公司产能提升及客户需求持续增长，公司产能产量持续释放，带动公司收入实现快速增长。

4、产品价格变动情况

报告期内，公司主要产品的单价变动情况如下：

| 类别 | 项目 | 2025年1-2月 | 2024年度 | 2023年度 |
|----------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 热量管理组件 | 销售收入（万元） | 2,468.99 | 12,058.23 | 5,328.40 |
| | 销售数量（万件） | 10.61 | 46.18 | 16.98 |
| | 销售均价（元/件） | 232.71 | 261.11 | 313.87 |
| 热量管理解决方案 | 销售收入（万元） | 422.91 | 3,693.94 | 2,425.51 |
| | 销售数量（万件） | 0.09 | 0.85 | 0.51 |
| | 销售均价（元/件） | 4,601.87 | 4,352.98 | 4,732.71 |

报告期内，公司营业收入主要来源于热量管理组件产品的销售业务。热量管理组件的单价有所下降，主要原因系公司为满足市场多样化需求，亦推出了部分尺寸较小、单价较低的热量管理组件产品。

报告期内，公司尺寸较小、单价较低（100-150 元/件）的应用于新能源汽车电驱领域的组件产品实现批量化交付，对这一领域代表性产品的销售数量占当

期热量管理组件总销量比例分别为 28.95%、45.19% 和 52.84%，占比明显提升，拉低了公司热量管理组件产品的整体销售均价。

公司业绩提升主要系随订单增加，销售数量增长所致。

5、客户拓展情况

公司凭借先进的工艺技术、设计能力及质量控制能力，积累了众多优质客户资源，随着客户对公司产品的认可以及下游行业的需求增长，公司主要客户对公司产品的需求增长迅速。

由于热量管理产品直接关系到系统是否能够安全、稳定运行，对于从业企业的产品设计、生产工艺、后端测试等环节均提出了较高的要求，因此下游客户通常倾向于选取有成功批量交付经验的供应商。同时，产品具有多规格、定制化的特点，当产品符合客户标准、通过质量检验后，双方合作关系通常比较稳定，合作黏性强。

报告期内，公司主要客户包括阳光电源（300274.SZ）、联影医疗（688271.SH）、特变电工（600089.SH）、时代电气（688187.SH）、万帮能源、御渡半导体等知名厂商，公司与客户建立了长期、稳定的合作关系，客户群体整体未发生重大变动。报告期内公司实现了对特变电工、时代电气的批量交付，为业务拓展开辟了新的增量。带动公司报告期内收入增长的主要客户情况详见本小题回复之“（一）/6、带动收入增长的客户情况”。

6、带动收入增长的客户情况

2024 年度，公司营业收入较 2023 年度增长 8,394.13 万元，其中增长量最大的五名客户情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2024年度 | 2023年度 | 变动额 | 收入增长 贡献率 |
|---------------|-----------|----------|----------|-------------|
| 营业收入 | 16,528.43 | 8,134.30 | 8,394.13 | - |
| 其中：阳光电源股份有限公司 | 5,892.59 | 1,723.90 | 4,168.70 | 49.66% |
| 特变电工股份有限公司 | 1,161.10 | 18.45 | 1,142.65 | 13.61% |
| 万帮数字能源股份有限公司 | 691.73 | 69.51 | 622.21 | 7.41% |

| 项目 | 2024年度 | 2023年度 | 变动额 | 收入增长 贡献率 |
|----------------|----------|----------|--------|-------------|
| 上海联影医疗科技股份有限公司 | 2,596.47 | 2,084.81 | 511.66 | 6.10% |
| 株洲中车时代电气股份有限公司 | 506.40 | - | 506.40 | 6.03% |

注 1：收入增长贡献率=本期该客户收入增长额/本期公司营业收入增长额

注 2：客户营业收入金额按同一控制下合并计算

2024 年贡献收入增量排名前五的客户与 2024 年公司前五大客户保持一致，其中阳光电源、特变电工、联影医疗、时代电气为上市公司，万帮能源为超级充电领域头部企业，客户质量优异。

综上，公司 2024 年收入增长源于下游客户市场领域需求拉动、技术优势、产能产量提升、客户拓展等多重因素的共同驱动，2024 年收入增长具有合理性。

(二)说明公司收入波动与原材料采购、产能利用率、产销率、员工数量变化是否匹配，与可比公司、下游客户行业景气度是否存在显著差异

1、收入与原材料采购额的匹配情况

报告期内，公司收入与原材料采购额的具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025年1-2月 | | 2024年度 | | 2023年度 |
|--------|-----------|------|-----------|---------|----------|
| | 金额 | 变动比例 | 金额 | 变动比例 | 金额 |
| 营业收入 | 3,024.65 | - | 16,528.43 | 103.19% | 8,134.30 |
| 原材料采购额 | 1,640.99 | - | 9,037.60 | 125.51% | 4,007.61 |

2024 年度，公司营业收入实现高速增长，较 2023 年度增长 103.19%，为应对当前订单的快速增加，2024 年度原材料采购金额较 2023 年度增长 125.51%，与收入变动趋势一致。2025 年 1-2 月公司亦保持收入、原材料采购额增长趋势。

报告期内公司收入波动与原材料采购金额变化趋势基本匹配。

2、收入与产能利用率、产销率的匹配情况

公司的产能利用率情况详见本题回复之“一/（一）/3、产能释放情况”。随着客户订单量的持续增长，公司报告期内原有生产设备的产能利用率不断提高，且公司已于 2024 年至 2025 年间陆续购置了多台真空钎焊炉、加工中心等关

键生产设备，保证了后续订单的生产需求。因此，公司收入的增长与产能利用率相匹配。

报告期内，公司热量管理产品的产销率情况如下：

单位：万件

| 产品分类 | | 2025年1-2月 | 2024年度 | 2023年度 |
|----------|-----|-----------|---------|--------|
| 热量管理组件 | 产量 | 10.86 | 45.62 | 21.40 |
| | 销量 | 10.61 | 46.18 | 16.98 |
| | 产销率 | 97.72% | 101.23% | 79.32% |
| 热量管理解决方案 | 产量 | 0.21 | 0.88 | 0.55 |
| | 销量 | 0.09 | 0.85 | 0.51 |
| | 产销率 | 43.87% | 95.95% | 92.38% |

报告期内，公司热量管理组件的产销率分别为 79.32%、101.23% 和 97.72%，随下游客户订单需求的增长，公司产销率与收入增长相匹配，呈上升趋势。

报告期内，公司热量管理解决方案的产销率分别为 92.38%、95.95% 和 43.87%，2025 年 1-2 月产销率相对较低，与时间跨度较短有关，公司适当进行了备货。

3、收入与员工数量的匹配情况

报告期内，公司员工人数从 100 人增长至 148 人，公司员工数量呈明显增长趋势，与公司收入增长相匹配。

公司员工人数增幅低于收入增长水平，主要系公司现阶段处于业务快速增长阶段，公司将生产工序中的部分临时性、辅助性工作通过劳务外包形式完成。报告期内，公司承担的外包劳务费分别为 116.96 万元、816.44 万元和 169.57 万元，劳务外包提高了公司生产调度的灵活性。

4、收入与可比公司、下游客户行业景气度的对比

（1）与可比公司比较

公司与同行业可比公司的收入情况对比如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2025年1-2月 | 2024年度 | 2023年度 | 2024年度 收入增长率 |
|-------|-----------|------------|------------|-----------------|
| 众捷汽车 | 未披露 | 97,829.12 | 82,208.30 | 19.00% |
| 双鸿[注] | 未披露 | 346,134.97 | 293,100.06 | 18.09% |
| 莹帆科技 | 未披露 | 72,178.41 | 60,994.14 | 18.34% |
| 公司 | 3,024.65 | 16,528.43 | 8,134.30 | 103.19% |

注：双鸿财务数据已折算为人民币核算

报告期内，公司营业收入与同行业可比公司变动趋势总体保持一致，均呈现增长态势。

与同行业可比公司相比，公司收入增长率的增幅更为显著。一方面，公司具备跨领域融合优势，积累了多个行业的产品开发经验，是少有的在多个行业内热量管理产品都能够批量交付落地的国内厂商之一，多元化的产品开发及交付经验构成了差异化竞争优势，为业务的横向拓展和增长潜力奠定了坚实基础；另一方面，公司处于企业快速发展阶段，报告期初收入基数较小，营业收入增量对增长率的放大效应更为突出。

（2）与下游行业比较

下游行业的持续景气及由此带来的热管理产品需求增长，亦是推动公司收入提升的重要驱动因素之一。下游行业的市场需求详见本回复问题 1 之“一/（一）/1、下游市场需求增长情况”。

此外，报告期内公司主要客户中，有部分客户或其所属集团系上市公司，包括阳光电源、联影医疗、特变电工、时代电气等，根据其披露的定期报告，经营情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 经营情况 |
|------|---|
| 阳光电源 | 2024年度实现收入778.57亿元，其中储能系统收入实现249.59亿元，同比增长40.21%，光伏逆变器出货量蝉联全球第一、储能系统全球累计装机量全球第一 |
| 联影医疗 | 2024年度实现收入103亿元，2024年度中国影像产品（不含超声和DSA）综合新增市场占有率排名第一，CT设备整体市占率位居第一 |
| 特变电工 | 2024年度实现收入977.82亿元，其中，电气设备产品实现收入223.64亿元，同比增长20.98% |
| 时代电气 | 2024年度实现收入249.09亿元，同比增长13.42%，光伏逆变器市场份额和新签实现持续增长，年度中标超20GW，国内排名行业前列 |

下游行业展现了较高的行业景气度，公司收入增长与下游行业景气度不存在显著差异。

综上，报告期内公司收入的快速增长与原材料采购、产能利用率、产销率及员工数量变化等关键经营要素及运营指标相匹配，与可比公司、下游客户行业景气度亦不存在显著差异。

(三)结合公司历史业绩情况，说明公司是否自报告期内开始扭亏为盈，业绩大幅增长的核心原因，与公司技术突破情况、客户拓展情况是否匹配，是否具备开展业务的全部核心资源

1、结合公司历史业绩情况，说明公司是否自报告期内开始扭亏为盈

公司前身毫厘有限成立于上海，早期在上海租赁厂房运营，固定资产投入及营业规模均一直较小。

后经招商引资，公司在苏州设立全资子公司毫厘机电（苏州）有限公司，并于2020年在苏州高新区启动新建厂房，逐步将生产转移至苏州。2022年苏州工厂开始实现较大批量生产、交付。2022年公司实现营业收入约4,000万元，为亏损状态。

2023年起，伴随着公司的技术积累、对客户的拓展、新产能的投入及下游行业的快速发展，公司营业收入实现大幅增长，公司规模效应逐渐显现，经营质量持续改善，2023年基本盈亏平衡，并于2024年扭亏为盈。

2、业绩大幅增长的核心原因，与公司技术突破情况、客户拓展情况是否匹配

公司业绩大幅增长的核心原因，系基于多年在高功率半导体芯片等电子系统热量管理的技术积累、持续拓展的客户资源、下游市场领域需求拉动及产能提升综合驱动。

公司的技术突破情况、客户拓展情况详见本题回复之“一/（一）/2、技术突破情况”及“一/（一）/5、客户拓展情况”，公司业绩大幅增长与公司技术突破情况、客户拓展情况相匹配。

3、公司具备开展业务的全部核心资源

报告期内，公司已具备完整的业务体系及直接面向市场独立经营的能力，具备开展业务所需的全部核心资源，主要包括研发能力、核心技术、业务资质、认可度及行业口碑、知识产权、无形资产、固定资产等，具体情况如下：

| 核心资源 | 具体情况 |
|------------|--|
| 研发能力及核心技术 | 公司多年持续专注于热量管理领域的技术积累，已经形成了覆盖热量管理产品从设计开发、生产工艺、后端测试全流程的核心技术体系，掌握了微通道热管理技术、复杂结构精密设计加工技术、高精度真空钎焊材料结合技术、高精度恒温控制技术、自动化结构测试技术等核心技术。 |
| 业务资质 | 公司具备了开展业务的全部资质，如IATF16949质量管理体系证书、ISO9001质量管理体系证书、ISO14001环境管理体系证书、排污许可证等。 |
| 客户认可度及行业口碑 | 自成立以来，公司凭借自身的定制设计及交付能力、工艺开发及成本控制优势、产品品质及性能优势，满足了不同行业、不同客户的差异化需求及快速迭代要求。公司与阳光电源、联影医疗、中车时代、御渡半导体、西门子、台达电子、康舒科技等知名厂商建立了稳定的合作关系，受到了客户的广泛认可，积累了优秀的行业口碑。 |
| 知识产权 | 截至2025年6月30日，公司拥有专利79项，其中发明专利19项，且公司尚有多项发明专利和实用新型专利正在申请过程中。 |
| 无形资产 | 公司及子公司主要生产用地位于苏州虎丘区占桥头街51号，公司均已取得相应的土地使用权证书。 |
| 固定资产 | 报告期末，公司固定资产中机器设备、房屋及建筑物占比较高，其中机器设备占固定资产账面价值的比重超过50%。 |

综上，报告期内公司业绩实现扭亏为盈，并呈现营业收入快速增长与利润水平同步改善的良好态势。上述经营成果是公司技术积累、产能扩张、市场发展及市场开拓共同作用的结果，且与公司的技术突破情况、客户拓展情况相匹配，公司已具备开展并持续扩展业务所需的全部核心资源。

二、关于主要客户。①说明公司前五大客户存在变动的合理性，相关客户需求是否持续，与主要客户交易金额大幅变动的原因及合理性；说明报告期各期公司客户复购率情况。②列示说明主要客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策。③按照应用领域列示说明公司的营业收入及其占比、毛利率、对应客户数量及主要客户名称，结合不同领域产品的技术复杂度、行业竞争情况等因素，说明不同领域客户毛利率存在差异的原因及合理性，与相同应用领域的同行业可比公司产品毛利率是否存在较大差异

（一）说明公司前五大客户存在变动的合理性，相关客户需求是否持续，与主要客户交易金额大幅变动的原因及合理性；说明报告期各期公司客户复购率情况

1、公司前五大客户存在变动的合理性，相关客户需求是否持续，与主要客户交易金额大幅变动的原因及合理性

（1）公司前五大客户存在变动的合理性，与主要客户交易金额大幅变动的原因及合理性

报告期内，公司与前五大客户（合并口径）的交易情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 是否关联方 | 销售内容 | 金额（万元） | 占比 |
|------------------|----------------|-------|-----------------|-----------------|---------------|
| 2025年1-2月 | | | | | |
| 1 | 阳光电源股份有限公司 | 否 | 热量管理组件 | 1,721.63 | 56.92% |
| 2 | 上海联影医疗科技股份有限公司 | 否 | 热量管理组件、热量管理解决方案 | 448.98 | 14.84% |
| 3 | 荣信汇科电气股份有限公司 | 否 | 热量管理组件 | 157.99 | 5.22% |
| 4 | 上海皓森废旧物资有限公司 | 否 | 废料 | 85.36 | 2.82% |
| 5 | 万帮数字能源股份有限公司 | 否 | 热量管理解决方案 | 70.09 | 2.32% |
| 合计 | | - | - | 2,484.05 | 82.13% |
| 2024年度 | | | | | |
| 1 | 阳光电源股份有限公司 | 否 | 热量管理组件 | 5,892.59 | 35.65% |
| 2 | 上海联影医疗科技股份有限公司 | 否 | 热量管理组件、热量管理解决方案 | 2,596.47 | 15.71% |
| 3 | 特变电工股份有限公司 | 否 | 热量管理组件 | 1,161.10 | 7.02% |

| 序号 | 客户名称 | 是否关联方 | 销售内容 | 金额（万元） | 占比 |
|----|----------------|-------|----------|-----------|--------|
| 4 | 万帮数字能源股份有限公司 | 否 | 热量管理解决方案 | 691.73 | 4.19% |
| 5 | 株洲中车时代电气股份有限公司 | 否 | 热量管理组件 | 506.40 | 3.06% |
| 合计 | | - | - | 10,848.29 | 65.63% |

2023年度

| | | | | | |
|----|-----------------|---|-----------------|----------|--------|
| 1 | 上海联影医疗科技股份有限公司 | 否 | 热量管理组件、热量管理解决方案 | 2,084.81 | 25.63% |
| 2 | 阳光电源股份有限公司 | 否 | 热量管理组件 | 1,723.90 | 21.19% |
| 3 | 青岛特来电智能充电设备有限公司 | 否 | 热量管理解决方案 | 648.36 | 7.97% |
| 4 | 中达电子（江苏）有限公司 | 否 | 热量管理组件 | 509.73 | 6.27% |
| 5 | 国电南瑞科技股份有限公司 | 否 | 热量管理组件 | 476.16 | 5.85% |
| 合计 | | - | - | 5,442.95 | 66.91% |

2025年1-2月期间较短，且受公共假期影响，不同客户在年初的采购与生产节奏存在差异，需求呈现一定波动，因此该期间前五大客户名单与2024年度相比略有变化。2025年1-2月，公司第三大客户荣信汇科分别为公司2024年度、2023年度第十大、第六大客户，公司第四大客户上海皓森废旧物资有限公司为公司废料收购商，与公司保持长期合作。

报告期内，公司前五大客户在2023年度及2024年度的交易金额变动情况具体分析如下：

单位：万元

| 客户名称 | 交易金额情况 | | 排名情况 | | 原因说明 |
|----------------|----------|----------|--------|--------|--|
| | 2024年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2023年度 | |
| 阳光电源股份有限公司 | 5,892.59 | 1,723.90 | 前五大客户 | 前五大客户 | 储能、光伏逆变器项目持续放量，热量管理需求增长- |
| 上海联影医疗科技股份有限公司 | 2,596.47 | 2,084.81 | 前五大客户 | 前五大客户 | - |
| 特变电工股份有限公司 | 1,161.10 | 18.45 | 前五大客户 | 27 | 新能源板块光伏逆变器项目持续放量，大功率光伏逆变器业务热量管理需求增长 |
| 万帮数字能源股份有限公司 | 691.73 | 69.51 | 前五大客户 | 19 | 2022年开展合作，为其提供新能源汽车充电基础设施热量管理解决方案，2023年成为第19大客户，合作持续加深，于2024年进入前五大客户行列 |
| 株洲中车时代电气股份有限公司 | 506.40 | - | 前五大客户 | 未产生交易 | 2024年新增客户，风电、储能等营业规模较大，需求释放量较高，当期即成为前五大客户 |

| 客户名称 | 交易金额情况 | | 排名情况 | | 原因说明 |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---|
| | 2024 年度 | 2023 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 | |
| 上海皓森废旧物资有限公司 | 447.75 | 145.83 | 前十大客户 | 11 | 收购公司生产过程中产生的铝、铜等金属废料，随公司业务规模上升，交易金额增加 |
| 青岛特来电智能充电设备有限公司 | 433.09 | 648.36 | 前十大客户 | 前五大客户 | - |
| 荣信汇科电气股份有限公司 | 356.97 | 322.07 | 前十大客户 | 前十大客户 | - |
| 国电南瑞科技股份有限公司 | 167.54 | 476.16 | 16 | 前五大客户 | 在光伏、风电领域高功率密度电力电子装备的热管理存在需求，交易规模随具体项目周期存在一定波动 |
| 中达电子（江苏）有限公司 | 165.52 | 509.73 | 17 | 前五大客户 | 其在风电、储能订单规模随具体项目开工与装机进度阶段性存在一定波动 |

（2）相关客户交易需求的持续性

公司深耕于热量管理行业，历经多年发展，已经形成了从设计开发、生产工艺、后端测试全流程的核心技术体系，掌握了微通道热管理技术、复杂结构精密设计加工技术、高精度真空钎焊材料结合技术、高精度恒温控制技术、自动化结构测试技术等核心技术。

公司是少有的在多个行业内热量管理产品都能够批量交付落地的国内厂商之一，具备多个行业的产品开发经验，客户覆盖了能源电子、高端医疗影像设备、新能源汽车电驱、AI 算力中心、半导体测试、超级充电等多个领域，已与阳光电源、联影医疗、特变电工、中车时代、万帮能源、御渡半导体等知名厂商建立了长期、稳定的合作关系。上述优质客户的长期认可，一方面体现了公司技术及质量的优越性，另一方面也建立起了公司的品牌知名度，为公司拓展新业务、新客户奠定坚实的基础。

报告期内，公司与主要客户合作关系稳定，客户具备较强的黏性，公司预计未来仍将与上述客户继续保持长期合作关系。同时，下游行业对于热量管理产品的需求持续旺盛，亦为客户需求的连续性提供了坚实支撑，详见本回复问题 1 之“一/（一）/1、下游市场需求增长情况”。因此，相关客户的需求具有持续性。

综上，报告期内公司主要客户及交易金额的变动存在合理原因，客户需求具有持续性。

2、说明报告期各期公司客户复购率情况

报告期内，公司客户复购率情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025年1-2月 | 2024年度 |
|----------|-----------|-----------|
| 复购客户销售金额 | 2,950.05 | 15,243.02 |
| 本期营业收入 | 3,024.65 | 16,528.43 |
| 复购率 | 97.53% | 92.22% |

注 1：复购客户销售金额系前一期产生收入客户在当期销售金额之和

注 2：上述客户收入按同一控制下合并口径计算

2024 年度及 2025 年 1-2 月，公司客户复购率分别为 92.22% 及 97.53%，整体维持在较高水平。

（二）列示说明主要客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策

根据访谈及公开资料查询，报告期内，公司主要客户的具体情况及其之间的合作情况如下：

| 客户名称 | 主要合作主体 | 注册资本 | 成立时间 | 合作年限 | 合作背景 | 主要产品 | 是否签订框架协议 | 经营规模与其交易规模是否匹配 | 结算模式 | 信用政策 |
|----------------|-----------------|-----------------|--------|-----------|---|-----------------|-----------------|----------------|-----------|-------------|
| 阳光电源股份有限公司 | 阳光电源股份有限公司 | 207,321.1424 万元 | 2007 年 | 报告期前即开始合作 | 为上市公司阳光电源（300274.SZ）旗下各主体，在能源电子（光伏、储能）、新能源汽车电驱领域存在热量管理需求，与公司达成合作关系 | 热量管理组件 | 是 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 90 天 |
| | 阳光储能技术有限公司 | 51,153.8462 万元 | 2015 年 | 报告期前即开始合作 | | | | 是 | | |
| | 合肥阳光电动力科技有限公司 | 49,082.9 万元 | 2016 年 | 报告期前即开始合作 | | | | 是 | | |
| 上海联影医疗科技股份有限公司 | 上海联影医疗科技股份有限公司 | 82,415.7988 万元 | 2011 年 | 报告期前即开始合作 | 为上市公司联影医疗（688271.SH）旗下各主体，其高性能医学影像诊断与治疗设备（MR、CT 等）产品存在热量管理需求，与公司拥有长期合作关系，采购范围涉及定制化热量管理组件、系统 | 热量管理组件、热量管理解决方案 | 是 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 90 天 |
| | 武汉联影医疗科技股份有限公司 | 221,162.7539 万元 | 2013 年 | 报告期前即开始合作 | | | | 是 | | |
| | 联影（常州）医疗科技有限公司 | 50,000 万元 | 2016 年 | 报告期前即开始合作 | | | | 是 | | |
| 荣信汇科电气股份有限公司 | 荣信汇科电气股份有限公司 | 40,680 万元 | 2017 年 | 报告期前即开始合作 | 客户专业从事柔性交直流输电成套装置及大功率变流器等高端装备的研发、制造、销售及服务，公司为其提供液冷热量管理组件 | 热量管理组件 | 否，通过单独合同/订单形式采购 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 30 天 |
| 上海皓森废旧物资有限公司 | 上海皓森废旧物资有限公司 | 1,000 万元 | 2007 年 | 报告期前即开始合作 | 废旧物资回收企业，具备包括铝、铜等金属资源的回收资质 | 废料 | 是 | 是 | 电汇 | 现款结算 |
| 万帮数字能源股份有限公司 | 万帮数字能源股份有限公司 | 147,232.1158 万元 | 2014 年 | 报告期前即开始合作 | 客户从事电动汽车智能充电装备及新能源新型电力系统研发、制造与运营，公司为其新能源汽车充电设备提供集成化热量管理解决方案 | 热量管理解决方案 | 是 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 120 天 |
| 特变电工股份有限公司 | 特变电工新疆新能源股份有限公司 | 570,013.13 万元 | 2000 年 | 报告期前即开始合作 | 特变电工（600089.SH）新能源板块光伏逆变器项目持续放量，大功率光伏逆变器业务热量管理需求增长，批量向公司采购风冷、液冷等热量管理组件 | 热量管理组件 | 是 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 30 天 |

| 客户名称 | 主要合作主体 | 注册资本 | 成立时间 | 合作年限 | 合作背景 | 主要产品 | 是否签订框架协议 | 经营规模与其交易规模是否匹配 | 结算模式 | 信用政策 |
|-----------------|-----------------|-----------------|--------|-----------|---|----------|-----------------|----------------|-----------|-------------|
| 株洲中车时代电气股份有限公司 | 株洲中车时代电气股份有限公司 | 141,154.0112 万元 | 2005 年 | 2024 年至今 | 时代电气（688187.SH）为隶属于中国中车的电器设备制造商，其在风电与储能领域均有深入布局，公司 2024 年开始批量交付应用于风电、储能项目的热量管理组件 | 热量管理组件 | 是 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 120 天 |
| 青岛特来电智能充电设备有限公司 | 青岛特来电智能充电设备有限公司 | 1,000 万元 | 2021 年 | 报告期前即开始合作 | 特锐德（300001.SZ）控股子公司，主要从事新能源汽车充电网络、设备的建设与运营，毫厘技术为其新能源汽车充电设备提供热量管理解决方案 | 热量管理解决方案 | 是 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 90 天 |
| | 青岛特来电智能充电设备有限公司 | 1,000 万元 | 2021 年 | 报告期前即开始合作 | | | | 是 | | |
| 中达电子（江苏）有限公司 | 中达电子（江苏）有限公司 | 18,681 万美元 | 1999 年 | 报告期前即开始合作 | 作为台达电子（台湾证券交易所：2308）在大陆的重要制造基地，其在风电、储能等能源电子项目中对高效热管理产品的配套需求，与公司具有多年的合作历史，订单规模随具体项目开工与装机进度存在一定波动 | 热量管理组件 | 否，通过单独合同/订单形式采购 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 90 天 |
| 国电南瑞科技股份有限公司 | 国电南瑞科技股份有限公司 | 803,208.8259 万元 | 2001 年 | 报告期前即开始合作 | 光伏、风电领域电力电子基础设施建设存在热量管理需求，与毫厘技术存在多年合作关系 | 热量管理组件 | 否，通过单独合同/订单形式采购 | 是 | 电汇/银行承兑汇票 | 收到发票后 90 天 |

报告期内，公司主要客户的经营基本面稳固，双方合作稳定、交易公允，经营规模与交易规模匹配，业务具有真实合理的商业背景。

(三)按照应用领域列示说明公司的营业收入及其占比、毛利率、对应客户数量及主要客户名称，结合不同领域产品的技术复杂度、行业竞争情况等因素，说明不同领域客户毛利率存在差异的原因及合理性，与相同应用领域的同行业可比公司产品毛利率是否存在较大差异

1、按照应用领域列示说明公司的营业收入及其占比、毛利率、对应客户数量及主要客户名称

报告期内，公司按照应用领域列示的主营业务收入占比如下：

单位：万元

| 应用领域 | 2025年1-2月 | | 2024年度 | | 2023年度 | |
|---------|-----------|---------|-----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 能源电子 | 1,430.52 | 49.47% | 6,596.71 | 41.88% | 2,894.92 | 37.33% |
| 高端医疗设备 | 450.93 | 15.59% | 2,894.77 | 18.38% | 2,240.29 | 28.89% |
| 新能源汽车电驱 | 662.31 | 22.90% | 2,735.85 | 17.37% | 734.43 | 9.47% |
| 超级充电 | 243.82 | 8.43% | 2,554.20 | 16.21% | 1,490.66 | 19.22% |
| 其他 | 104.32 | 3.61% | 970.65 | 6.16% | 393.61 | 5.08% |
| 合计 | 2,891.90 | 100.00% | 15,752.17 | 100.00% | 7,753.91 | 100.00% |

能源电子、高端医疗设备、新能源汽车电驱、超级充电领域企业为公司现阶段最为主要的客户群体，报告期内合计营业收入占比分别为 94.92%、93.84%和 96.39%。

报告期内，公司产品在上述四类主要应用领域毛利率情况分别如下：

| 应用领域 | 2025年1-2月 | 2024年度 | 2023年度 |
|---------|-----------|--------|--------|
| 能源电子 | 29.55% | 18.39% | 21.56% |
| 高端医疗设备 | 43.21% | 39.72% | 37.99% |
| 新能源汽车电驱 | 25.13% | 24.36% | -4.47% |
| 超级充电 | 26.83% | 24.40% | 26.92% |

报告期内，公司应用于高端医疗设备、超级充电的产品毛利率整体较为稳定。

2025年1-2月，由于期间较短，客户结构占比存在一定变化，公司对毛利率较高的阳光电源股份有限公司及阳光储能技术有限公司的主营业务收入占比由2024年的47.75%提升到2025年1-2月的74.05%，推动当期能源电子领域毛利率水平提升。

2023年度，公司新能源汽车电驱领域产品毛利率为负，主要系公司2023年在新能源汽车电驱领域推出的热量管理组件产品开始投产，量产初期因工艺磨合、生产效率尚处爬升阶段等因素，单位成本较高，随着报告期内产线规模化效应释放、自动化程度提高、生产工艺优化及产能利用率提升，相关产品毛利率回升至正常水平，为公司带来稳定的现金流及收入增量。

报告期内，公司主要领域的客户数量及主要客户名称如下：

| 应用领域 | 客户家数 | 主要客户名称 |
|---------|------|---|
| 能源电子 | 66 | 阳光电源股份有限公司、阳光储能技术有限公司、特变电工新疆新能源股份有限公司、荣信汇科电气股份有限公司、株洲中车时代电气股份有限公司、中达电子（江苏）有限公司、国电南瑞科技股份有限公司 |
| 高端医疗设备 | 11 | 上海联影医疗科技股份有限公司、武汉联影医疗科技有限公司、联影（常州）医疗科技有限公司、北京大华无线电仪器有限责任公司 |
| 新能源汽车电驱 | 7 | 合肥阳光电动力科技有限公司 |
| 超级充电 | 119 | 青岛特来电智能充电设备有限公司、深圳市沃尔新能源电气科技股份有限公司、万帮数字能源股份有限公司、张家港友诚新能源科技股份有限公司 |

2、结合不同领域产品的技术复杂度、行业竞争情况等因素，说明不同领域客户毛利率存在差异的原因及合理性

公司产品覆盖了能源电子、高端医疗设备、新能源汽车电驱、超级充电等新质生产力行业的高功率芯片热量管理领域。公司在能源电子、新能源汽车电驱、超级充电领域的毛利率水平整体差异不大。公司在高端医疗设备应用领域的毛利率水平明显高于公司应用在其他领域产品的毛利率，主要系高端医疗设备领域技术要求较高，具有较高的行业进入壁垒。

高端医疗设备对热量管理的可靠性和稳定性要求极高，以加工尺寸精度要求为例，高端医疗设备对此要求较高，需达到医疗器械的公差要求，以保证热

管理产品加工后的平面度，而在其他领域的尺寸精度只需要达到工业级公差要求。

在质量标准方面，高端医疗设备领域的产品还需要医疗安全认证，满足 ROHS（《限制有害物质指令》）和 REACH（《化学品的注册、评估、授权和限制》）等标准。

此外，高端医疗设备的系统设计较其他领域更为复杂，比如需要在不影响磁场环境的情况下保证散热效率。高端医疗设备产品的附加值较高，也与下游医疗设备行业的高毛利率特征相符。

综上，公司在高端医疗设备应用领域的毛利率水平高于公司应用在其他领域产品的毛利率的情形符合行业特点，具有合理性。

3、与相同应用领域的同行业可比公司产品毛利率不存在较大差异

鉴于同行业可比公司未按照具体应用领域拆分毛利率，故选择相近类型的热管理组件进行比较如下：

| 细分毛利率 | 细分构成 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|-------|------------|--------------|---------------|---------------|
| 众捷汽车 | 热管理系统零部件 | 未披露 | 24.34% | 24.11% |
| 双鸿 | 散热模组 | 未披露 | 25.52% | 23.64% |
| 莹帆科技 | 散热模组+散热元器件 | 未披露 | 24.72% | 20.95% |
| 平均值 | | - | 24.86% | 22.90% |
| 公司 | 热管理组件 | 31.00% | 24.46% | 22.15% |

公司热管理组件产品毛利率与同行业可比公司相近类型的产品毛利率水平不存在较大差异。

其中众捷汽车的产品为新能源汽车领域的热管理组件，2024 年，公司完成工艺改善及产量爬坡后，新能源汽车电驱领域产品毛利率为 24.36%，与众捷汽车的毛利率水平基本一致。

综上，公司热管理组件毛利率与同行业可比公司相近类型的产品毛利率水平不存在较大差异，在新能源汽车领域，产品毛利率与众捷汽车基本一致。

三、关于毛利率。①按照产品类别，结合产品平均价格、平均成本，量化说明公司热量管理组件毛利率增长的原因及合理性，带动公司毛利率增长的客户及

订单情况，毛利率提升是否具有可持续性。②按照相同产品类别补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因。③补充披露其他业务的具体内容，毛利率发生较大变化的原因及合理性。

(一)按照产品类别，结合产品平均价格、平均成本，量化说明公司热量管理组件毛利率增长的原因及合理性，带动公司毛利率增长的客户及订单情况，毛利率提升是否具有可持续性

1、按照产品类别分类的公司毛利率情况

报告期内，公司主营业务突出，主营业务收入占比均超过 95%，主营业务涉及的热量管理组件及热量管理解决方案两类产品毛利率变动直接影响公司主营业务毛利率及综合毛利率。

报告期内，公司按产品类别对应的主营业务收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | | | 2024 年度 | | | 2023 年度 | | |
|----------|--------------|---------|--------|-----------|---------|--------|----------|---------|--------|
| | 收入 | 收入占比 | 毛利率 | 收入 | 收入占比 | 毛利率 | 收入 | 收入占比 | 毛利率 |
| 热量管理组件 | 2,468.99 | 85.38% | 31.00% | 12,058.23 | 76.55% | 24.46% | 5,328.40 | 68.72% | 22.15% |
| 热量管理解决方案 | 422.91 | 14.62% | 29.80% | 3,693.94 | 23.45% | 28.37% | 2,425.51 | 31.28% | 27.41% |
| 合计 | 2,891.90 | 100.00% | 30.83% | 15,752.17 | 100.00% | 25.38% | 7,753.91 | 100.00% | 23.79% |

报告期内，公司按产品类别对应的毛利率变动影响情况如下：

| 项目 | 2025 年 1-2 月较 2024 年度 | | | 2024 年度较 2023 年度 | | |
|----------|-----------------------|---------|--------|------------------|---------|--------|
| | 收入结构变化影响 | 毛利率变化影响 | 综合影响 | 收入结构变化影响 | 毛利率变化影响 | 综合影响 |
| 热量管理组件 | 2.16% | 5.58% | 7.74% | 1.73% | 1.77% | 3.51% |
| 热量管理解决方案 | -2.50% | 0.21% | -2.30% | -2.15% | 0.23% | -1.92% |
| 合计 | -0.35% | 5.79% | 5.45% | -0.41% | 2.00% | 1.59% |

注 1：收入结构变化影响=（本期收入比重-上期收入比重）×上期毛利率

注 2：毛利率变化影响=（本期毛利率-上期毛利率）×本期收入比重

注 3：综合影响=收入结构变化影响+毛利率变化影响

由上述量化分析可知，报告期内热量管理组件营收占比升高，且其毛利率持续上升，为公司毛利率上升的最主要因素。

2、结合产品平均价格、平均成本，说明热量管理组件毛利率增长的原因及合理性

报告期内，公司热量管理组件的平均价格、平均成本和毛利率变动情况如下：

单位：元

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 |
|------|--------------|--------------|---------|--------------|---------|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 平均价格 | 232.71 | -10.87% | 261.11 | -16.81% | 313.87 |
| 平均成本 | 160.56 | -18.59% | 197.23 | -19.29% | 244.36 |
| 毛利率 | 31.00% | 增长 6.54 个百分点 | 24.46% | 增长 2.32 个百分点 | 22.15% |

报告期内，公司热量管理组件产品的平均销售价格及平均成本同呈下降趋势，该变动主要系受组件的规格影响，单价较低的产品占比提升所致，详见本回复问题 1 之“一/（一）/4、产品价格变动情况”。

报告期内，热量管理组件产品的毛利率的提升，主要系以下原因：

（1）公司在能源电子领域推出的部分新产品毛利率水平较高，占比提升带动热量管理组件毛利率提升

2024 年，公司为响应能源电子领域高速增长的热量管理需求，依托公司的商业化布局、技术储备与产能保障，推出了数款应用于储能领域的热量管理组件产品，该部分产品毛利率水平较高，且收入占比持续提升，带动热量管理组件毛利率的提升。具体数据如下：

单位：元/件

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | | 2024 年度 |
|-------------|--------------|---------------|---------|
| | 金额 | 变动 | 金额 |
| 平均价格 | 645.40 | 0.79% | 640.34 |
| 平均成本 | 418.76 | 0.66% | 416.02 |
| 毛利率 | 35.12% | 减少 0.09 个百分点 | 35.03% |
| 收入占热量管理组件比例 | 39.13% | 增长 22.86 个百分点 | 16.27% |

2024 年及 2025 年 1-2 月，该部分产品平均价格、平均成本较为稳定，毛利率水平分别为 35.03%和 35.12%，占公司销售规模的比重持续增长，2024 年及 2025 年 1-2 月收入占比分别为 16.27%和 39.13%，该部分高毛利率组件产品批量交付带来的营收占比增加，为公司带来了增量盈利及毛利率的提升。

（2）公司在新能源汽车电驱领域推出的部分产品单位成本下降，毛利率提升

2023 年，公司在新能源汽车电驱领域推出的热量管理组件产品开始投产，量产初期因工艺磨合、生产效率尚处爬升阶段等因素，单位成本较高，随着报告期内产线规模化效应释放、自动化程度提高、生产工艺优化及产能利用率提升，虽然产品平均销售价格有所下降，但平均成本已由报告期初的 155.42 元/件下降至 2025 年 1-2 月的 88.45 元/件，相关产品毛利率随之回升至正常水平。具体数据如下：

单位：元/件

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 |
|-------------|--------------|--------------|---------|---------------|---------|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 平均价格 | 118.14 | -9.63% | 130.73 | -11.16% | 147.15 |
| 平均成本 | 88.45 | -10.49% | 98.81 | -36.42% | 155.42 |
| 毛利率 | 25.13% | 增长 0.71 个百分点 | 24.42% | 增长 30.03 个百分点 | -5.62% |
| 收入占热量管理组件比例 | 26.83% | 增长 4.20 个百分点 | 22.63% | 增长 9.05 个百分点 | 13.57% |

2024 年及 2025 年 1-2 月，该部分产品毛利率分别达到 24.42%和 25.13%，收入占比亦由 2023 年的 13.57%增长至 2025 年 1-2 月的 26.83%，两种因素共同带动了公司报告期内热量管理组件毛利率的提升。

3、带动公司毛利率增长的客户及订单情况

报告期内，带动公司毛利率增长的主要客户具体信息已申请豁免披露，相关客户收入持续增长，在手订单充足。

4、毛利率提升是否具有可持续性

短期来看，高毛利订单释放、产能效率提升共同推动了报告期内公司毛利率提升；长期而言，随着公司业务体量的扩大，毛利率将随公司迈入成熟期阶段后逐步趋于稳定。

未来，公司将重点发挥自身多领域布局的优势，并通过持续研发投入、拓展优质客户资源、优化收入结构等，保证合理、可持续且具行业竞争力的毛利率水平。

(二)按照相同产品类别补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六/（四）/2、与可比公司毛利率对比分析”补充披露如下：

“公司同行业可比公司的细分收入构成为零部件、模组、组件等，未包含热量管理系统，故公司按照相同产品类别，选择自身营收规模占比较高的热量管理组件产品与同行业可比公司进行比较，毛利率对比情况如下：

| 细分毛利率 | 细分构成 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|-------|------------|--------------|---------|---------|
| 众捷汽车 | 热管理系统零部件 | 未披露 | 24.34% | 24.11% |
| 双鸿 | 散热模组 | 未披露 | 25.52% | 23.64% |
| 莹帆科技 | 散热模组+散热元器件 | 未披露 | 24.72% | 20.95% |
| 平均值 | | - | 24.86% | 22.90% |
| 公司 | 热量管理组件 | 31.00% | 24.46% | 22.15% |

注：同行业可比公司未披露 2025 年 1-2 月数据

综上，按照相同产品类别进行比较，公司热量管理组件产品的毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率不存在较大差异。”

(三)补充披露其他业务的具体内容，毛利率发生较大变化的原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“公司其他业务收入主要系废料废品销售和材料销售，占营业收入比重较小。

报告期内，公司其他业务毛利率分别为 37.05%、8.93%和 1.27%，其中具体业务内容的收入占比、毛利率情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | | | 2024 年度 | | | 2023 年度 | | |
|---------|--------------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
| | 金额 | 占比 | 毛利率 | 金额 | 占比 | 毛利率 | 金额 | 占比 | 毛利率 |
| 废料废品销售 | 117.41 | 88.45% | 0.00% | 689.39 | 88.81% | 0.08% | 220.69 | 58.02% | 3.31% |
| 材料销售及其他 | 15.34 | 11.55% | 11.02% | 86.87 | 11.19% | 79.20% | 159.70 | 41.98% | 83.67% |

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | | | 2024 年度 | | | 2023 年度 | | |
|----|--------------|--------|-------|---------|--------|-------|---------|--------|--------|
| | 金额 | 占比 | 毛利率 | 金额 | 占比 | 毛利率 | 金额 | 占比 | 毛利率 |
| 合计 | 132.75 | 100.00 | 1.27% | 776.26 | 100.00 | 8.93% | 380.39 | 100.00 | 37.05% |

公司其他业务毛利率波动较大，主要原因系随着公司生产经营规模扩大，毛利率较低的废料废品销售业务收入占比提升所致。同时，材料销售的毛利率具有一定的波动性，2023 年、2024 年公司部分 IGBT 模块等材料销售的毛利率较高，2025 年 1-2 月未发生类似业务。”

四、说明 2025 年 1-2 月业绩较往年同期的比较情况；结合下游市场规模、竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性。

（一）2025 年 1-2 月业绩较往年同期的比较情况

2025 年 1-2 月，公司业绩较往年同期的比较情况如下：

| 单位：万元 | | | |
|-------|--------------|--------------|-----------|
| 项目 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年 1-2 月 | 变动率 |
| 营业收入 | 3,024.65 | 1,287.38 | 134.95% |
| 净利润 | 395.41 | 28.36 | 1,294.25% |

2025 年 1-2 月公司营业收入、净利润相比往年同期快速增长，主要系随着客户对先进热量管理产品的需求持续释放，公司凭借成熟技术方案快速响应客户需求，订单量显著增加，推动了业务规模加速扩张。

（二）结合下游市场规模、竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

1、下游市场规模

下游市场规模情况详见本回复问题 1 之“一/（一）/1、下游市场需求增长情况”。

2、竞争格局

我国的热量管理行业整体起步较晚。历史上，由于电子设备内部功率密度相对较低，相关产品对热量管理产品的性能要求有限，热量管理功能由集成于部件上的功能模块即可实现，热量管理产品的供应商主要为不同行业设备零部件供应商，较少出现单一供应商为多个行业客户提供热量管理产品、方案的情况。且由于历史上我国电子设备零部件的设计、生产水平落后于境外企业，热量管理产品的供应商以欧美、中国台湾地区企业为主，部分代表性企业包括爱美达(Aavid Thermal Technologies, Inc)、美尔森(Mersen)、双鸿(雙鴻 AURAS)等。

近年来，伴随能源革命、新质生产力的持续发展，电子设备内部功率密度快速提升，热管理已从传统的辅助环节跃升为制约科技产业发展的关键瓶颈与核心驱动力，下游客户对热量管理产品的功能要求不断提高，对热量管理产品产生需求的行业不断增加，我国也逐渐涌现出了一批具备自主研发能力的热量管理产品企业，填补了境内企业在该领域的空白，且处于快速发展阶段。公司国内主要的业务竞争对手为祥博传热。

3、业务拓展能力

公司坚持研发创新，掌握了多项行业领先的热管理核心技术，为业务增长提供了强有力支撑。公司多年持续专注于热量管理领域的技术积累，已经形成了覆盖热量管理产品从设计开发、生产工艺、后端测试全流程的核心技术体系，掌握了微通道热管理技术、复杂结构精密设计加工技术、高精度真空钎焊材料结合技术、高精度恒温控制技术、自动化结构测试技术等核心技术，截至2025年6月30日，公司共取得专利79项，其中发明专利19项。

公司凭借先进的工艺技术、设计能力及质量控制能力，积累了众多优质客户资源，报告期内，公司主要客户包括阳光电源(300274.SZ)、联影医疗(688271.SH)、特变电工(600089.SH)、时代电气(688187.SH)、万帮能源、御渡半导体等知名厂商，公司的业务拓展能力较强。

此外，公司是少有的在多个行业内热量管理产品都能够批量交付落地的国内厂商之一，具备多个行业的产品开发经验，客户覆盖了能源电子、高端医疗

影像设备、新能源汽车电驱、AI 算力中心、半导体测试、超级充电等多个领域，也有助于公司进一步拓展新业务、新客户。

4、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况

2025年2月末公司在手订单为6,401.21万元，2025年3-8月签订合同金额为15,338.91万元，公司订单量较为充足。

2025年3-8月公司主要经营业绩指标与2024年3-8月对比情况如下：

| 单位：万元 | | | |
|---------------|-----------|-----------|------------|
| 项目 | 2025年3-8月 | 2024年3-8月 | 变动率 |
| 营业收入 | 13,130.82 | 7,094.01 | 85.10% |
| 毛利率 | 28.82% | 23.29% | 增长5.53个百分点 |
| 净利润 | 1,943.03 | 614.18 | 216.36% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 231.80 | -260.18 | - |

注：2025年3-8月财务数据未经审计

报告期后，公司经营业绩情况良好，2025 年 3-8 月较 2024 年 3-8 月营业收入增长 85.10%，净利润增长达到 216.36%，呈明显增长趋势。收入及利润的快速提升，是下游市场领域需求拉动、技术优势、产能销量提升、客户拓展等多重因素的共同驱动所致。

综上，公司期末在手订单、期后新签订单较为充足，期后经营业绩情况良好，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性。

五、核查程序及核查结论

（一）对上述问题的核查程序及核查结论

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

1、核查程序

（1）查阅了行业研究报告，访谈了公司管理层，了解公司下游市场需求、技术积累、产能产量、价格变动、客户拓展及历史经营情况；

(2) 查阅了公司收入明细表，获取了公司与主要客户签订的销售合同、订单、发票、物流结算记录、回款记录等资料，分析公司收入增长情况及客户结构及销售金额变动情况；

(3) 查阅了公司的采购明细、产能产量统计数据、收入明细，查阅了公司员工花名册，与公司收入变动进行比较分析；

(4) 查阅了可比公司及下游客户公开披露的定期报告、招股说明书等公开资料，了解可比公司及下游行业景气度，与公司同类产品及相关应用领域的毛利率进行对比分析；

(5) 查阅了公司的业务资质、主要资产权属证书；

(6) 对主要客户进行走访，确认对方的经营情况、双方的交易情况、交易金额、是否存在关联关系等，获取客户关于交易真实性、关于无关联关系的承诺函，并通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道对客户信息进行查询；

(7) 查阅了公司收入成本明细表，分析主营业务及其他业务毛利率变动情况；

(8) 查阅了公司 2025 年 1-2 月、2025 年 3-8 月及同期的财务报表、经营数据，分析关键指标的变动情况及原因，获取截至报告期末的在手订单明细、期后签订合同情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 2024 年公司营业收入的显著增长主要源于下游客户市场领域需求拉动、技术优势、产能产量提升、客户拓展等多重因素的共同驱动，收入增长具有合理性；

(2) 公司收入波动与原材料采购、产能利用率、产销率、员工数量变化相匹配，与可比公司、下游客户行业景气度不存在显著差异；

(3) 伴随着公司的技术积累、对客户的拓展、新产能的投入及下游行业的快速发展，公司营业收入实现大幅增长，公司规模效应逐渐显现，经营质量持续改善，2023 年基本盈亏平衡，2024 年扭亏为盈；公司业绩大幅增长的核心原

因，系基于多年在高功率半导体芯片等电子系统热量管理的技术积累、持续拓展的客户资源、下游市场领域需求拉动及产能提升综合驱动，公司业绩大幅增长与公司技术突破情况、客户拓展情况相匹配，具备开展业务的全部核心资源；

（4）2025 年 1-2 月期间较短且受公共假期影响，前五大客户略有变化，公司与主要客户合作关系稳定，客户具备较强的黏性，相关客户的需求具有持续性，公司与主要客户交易金额大幅变动主要受下游客户需求放量、公司业务规模扩张、交付节奏等因素影响，公司前五大客户变动及交易金额变动具有合理性，客户复购率较高；

（5）报告期内，公司主要客户的经营基本面稳固，双方合作稳定、交易公允，经营规模与交易规模匹配，业务具有真实合理的商业背景；

（6）能源电子、高端医疗设备、新能源汽车电驱、超级充电领域为公司现阶段最为主要的客户群体。报告期内，公司在高端医疗设备应用领域的毛利率水平高于公司应用在其他领域产品的毛利率，符合行业特点，公司不同领域客户毛利率存在差异具有合理性，公司热管理组件毛利率与同行业可比公司相近类型的产品毛利率水平不存在较大差异，在新能源汽车领域，产品毛利率与众捷汽车基本一致；

（7）报告期内，公司热量管理组件毛利率增长主要系公司在能源电子领域推出的部分新产品毛利率水平较高，在新能源汽车电驱领域推出的部分产品单位成本下降，毛利率提升，具有合理性；带动公司毛利率增长的客户及订单稳定增长；短期来看，高毛利订单释放、产能效率提升、客户结构变动共同推动了报告期内公司毛利率提升，长期而言，随着公司业务体量的扩大，毛利率将随公司迈入成熟期阶段后逐步趋于稳定，未来公司将重点发挥自身多领域布局的优势，并通过持续研发投入、拓展优质客户资源、优化收入结构等，保证合理、可持续且具行业竞争力的毛利率水平；

（8）按照相同类别进行比较，公司热量管理组件产品的毛利率与同行业可比公司产品毛利率不存在较大差异，公司已补充披露相关内容；

（9）公司其他业务收入主要系废料废品销售和材料销售，其他业务收入的毛利率波动较大，主要系毛利率较低的废料废品销售业务收入占比提升所致。同时，材料销售的毛利率具有一定的波动性。公司已补充披露相关内容；

（10）公司 2025 年 1-2 月业绩较往年同期快速增长，下游市场规模持续增长，公司具备较强的竞争优势和业务拓展能力，期末在手订单、期后签订合同较为充足，期后业绩情况良好，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性。

（二）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户及供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，对报告期内业绩真实、准确、完整、持续发表明确意见。

1、核查程序

主办券商、会计师对于业绩真实性主要履行了以下核查程序：

（1）了解公司销售与收款、采购与付款循环相关的内部控制制度，评价控制制度设计的合理性，实施穿行测试和控制测试，确定其是否得到执行及运行的有效性；

（2）查阅公司与主要客户、供应商签署的业务合同或订单等文件，了解公司与主要客户、供应商的业务合作情况、交易内容、合同主要条款；

（3）了解公司收入确认时点、依据，获取了公司关于收入确认政策及具体方法的说明；抽查销售合同，审阅其中的控制权转移条款，结合《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》的相关规定，判断公司收入确认时点的合理性；

（4）对公司收入确认、采购进行细节测试，获取收入和采购明细表，获取销售/采购合同/订单、出库单、发票、签收单等单据进行核对，检查销售和采购的真实性；

（5）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等渠道查询主要客户及供应商的工商信息，核查是否存在异常状况，与公司是否存在关联关系；

（6）获取报告期内公司及其子公司银行流水，核查是否与客户、供应商或其关联方存在异常资金往来情形；

(7) 对客户进行走访，了解公司与客户的合作背景、经营情况、交易情况、是否存在关联关系等，具体走访客户对应交易金额及比例情况如下：

单位：万元

| 2025 年 1-2 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|--------------|--------|-----------|--------|----------|--------|
| 走访金额 | 占比 | 走访金额 | 占比 | 走访金额 | 占比 |
| 2,685.53 | 88.79% | 13,326.87 | 80.63% | 6,529.41 | 80.27% |

(8) 对供应商进行走访，了解公司与供应商的合作背景、经营情况、交易情况、是否存在关联关系等，具体走访供应商对应交易金额及比例情况如下：

单位：万元

| 2025 年 1-2 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|--------------|--------|----------|--------|----------|--------|
| 走访金额 | 占比 | 走访金额 | 占比 | 走访金额 | 占比 |
| 1,702.57 | 76.01% | 8,238.41 | 66.63% | 4,104.39 | 65.98% |

(9) 对主要客户实施函证程序，具体的核查比例如下：

①营业收入

单位：万元

| 项目 | 公式 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|-------------|---------|--------------|-----------|----------|
| 收入金额 | A | 3,024.65 | 16,528.43 | 8,134.30 |
| 发函金额 | B | 2,742.00 | 14,609.30 | 6,072.96 |
| 发函比例 | $C=B/A$ | 90.66% | 88.39% | 74.66% |
| 回函金额 | D | 2,742.00 | 14,609.30 | 6,072.96 |
| 回函金额占发函金额比例 | $E=D/B$ | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 回函金额占营业收入比例 | $F=D/A$ | 90.66% | 88.39% | 74.66% |

②应收账款

单位：万元

| 项目 | 公式 | 2025 年 2 月 28 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|-------------|---------|-----------------|------------------|------------------|
| 应收账款余额 | A | 8,799.93 | 8,474.36 | 3,569.76 |
| 发函金额 | B | 8,154.33 | 7,863.92 | 3,184.61 |
| 发函比例 | $C=B/A$ | 92.66% | 92.80% | 89.21% |
| 回函金额 | D | 8,154.33 | 7,863.92 | 3,184.61 |
| 回函金额占发函金额比例 | $E=D/B$ | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

| 项目 | 公式 | 2025 年 2 月 28 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|---------------|---------|--------------------|---------------------|---------------------|
| 回函金额占应收账款余额比例 | $F=D/A$ | 92.66% | 92.80% | 89.21% |

客户函证均已回函，无需进行替代测试，收入业务的真实性、准确性和完整性得以验证；

(10) 对主要供应商实施函证程序，具体的核查比例如下：

①应付账款发生额

单位：万元

| 项目 | 公式 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|-----------------|---------|--------------|-----------|----------|
| 应付账款发生额 | A | 2,912.86 | 13,563.81 | 8,183.47 |
| 发函金额 | B | 2,583.57 | 11,811.18 | 7,061.69 |
| 发函比例 | $C=B/A$ | 88.70% | 87.08% | 86.29% |
| 回函金额 | D | 2,515.54 | 11,469.64 | 6,365.59 |
| 回函金额占发函金额比例 | $E=D/B$ | 97.37% | 97.11% | 90.14% |
| 回函金额占应付账款发生额比例 | $F=D/A$ | 86.36% | 84.56% | 77.79% |
| 替代测试核查金额 | G | 68.03 | 341.55 | 696.10 |
| 回函及替代测试核查金额 | $H=D+G$ | 2,583.57 | 11,811.18 | 7,061.69 |
| 函证程序核查应付账款发生额比例 | $I=H/A$ | 88.70% | 87.08% | 86.29% |

②应付账款余额

单位：万元

| 项目 | 公式 | 2025 年 2 月末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
|---------------|---------|-------------|----------|----------|
| 应付账款余额 | A | 4,384.48 | 4,291.70 | 1,950.74 |
| 发函金额 | B | 3,849.76 | 3,653.43 | 1,791.89 |
| 发函比例 | $C=B/A$ | 87.80% | 85.13% | 91.86% |
| 回函金额 | D | 3,812.65 | 3,607.70 | 1,512.79 |
| 回函金额占发函金额比例 | $E=D/B$ | 99.04% | 98.75% | 84.42% |
| 回函金额占应付账款余额比例 | $F=D/A$ | 86.96% | 84.06% | 77.55% |
| 替代测试核查金额 | G | 37.11 | 45.73 | 279.10 |
| 回函及替代测试核查金额 | $H=D+G$ | 3,849.76 | 3,653.43 | 1,791.89 |

| 项目 | 公式 | 2025 年 2 月末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
|----------------|---------|-------------|---------|---------|
| 函证程序核查应付账款余额比例 | $I=H/A$ | 87.80% | 85.13% | 91.86% |

针对未回函的供应商，中介机构执行了替代程序，检查入库资料、付款回单，发票等原始单据，未见异常；

（11）检查公司期后回款情况，报告期末，公司应收账款余额 8,799.93 万元，截至 2025 年 8 月 31 日，已回款金额 8,639.50 万元，回款比例 98.18%，回款总体情况良好；

（12）对报告期各期末前后 7 天内的全部销售收入执行截止性测试，核查收入确认是否记录在正确的会计期间。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期内业绩真实、准确、完整，公司持续开拓业务，期后销售情况良好，在手订单充足，业绩具有持续性。

2.关于采购与存货

根据申报材料，（1）经公开信息查询，前五大供应商中上海超卓齐翼材料科技有限公司实缴资本为 0，坤特恩（常州）流体技术有限公司成立于 2023 年 12 月，成立当年即成为公司前五大供应商。（2）报告期各期末，公司存货分别为 1,626.77 万元、3,034.22 万元、3,438.28 万元，2024 年增长主要是在产品、库存商品带动。

请公司：（1）说明公司与上述实缴资本为 0、刚成立即开展合作的供应商合作的原因及合理性，相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配；说明公司除坤特恩（常州）流体技术有限公司外是否存在其他液冷泵供应商，是否存在其他利益安排。（2）按照采购原材料的类型分别说明主要供应商的情况，包括但不限于名称、交易金额及占同类型原材料采购金额的比例、合作期限、交易规模与其经营规模是否匹配、货源情况；说明公司是否存在采购价格显著偏离市场价格的情况，是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的供应商。（3）关于存货。①结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明 2024 年存货大幅增长的合理性及各类存货的期后结转情况。②列示说明公司存货库龄结构，公司各项存货可变现净值的确定过程，存货跌价准备是否谨慎，相关依据是否充分。③说明各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况。

请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见，具体说明核查方法、比例及结论。

【回复】

一、说明公司与上述实缴资本为 0、刚成立即开展合作的供应商合作的原因及合理性，相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配；说明公司除坤特恩（常州）流体技术有限公司外是否存在其他液冷泵供应商，是否存在其他利益安排

（一）公司与上述实缴资本为 0、刚成立即开展合作的供应商合作的原因及合理性，相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配

1、与上海超卓齐翼材料科技有限公司的交易

公司供应商上海超卓齐翼材料科技有限公司（“超卓齐翼”）为上市公司湖北超卓航空科技股份有限公司（超卓航科，688237.SH）全资子公司，于 2023 年成立。

冷喷涂固态增材制造业务为超卓航科的主营业务之一，其系国内较早实现该技术产业化应用的企业。2023 年，超卓航科基于集团战略规划，在华东地区拓展冷喷涂固态增材制造业务并于上海设立了超卓齐翼。公司通过行业交流会议与其建立联系，经现场考察、产品打样、验证等程序后，确定其在工艺能力、关键设备、人员资质与质量体系等方面符合公司产品冷喷涂流程的技术要求，与其建立了合作关系。鉴于超卓齐翼主要经营地与公司距离较近，双方确定超卓齐翼为合作主体。

根据超卓齐翼的确认，目前其资产主要来源于母公司的投入，现阶段注册资本尚未进行实缴，后续将结合经营需要择机完成。该安排不影响其持续经营与履约能力。

根据超卓航科 2024 年财务报告数据，其营业收入为 3.95 亿元，公司与其之间的交易规模占其经营规模比重较小。

综上，超卓齐翼作为超卓航科子公司，具备相应的经营与供货能力。公司与超卓齐翼的业务具备合理性，其已实际开展业务，与公司之间的交易真实、公允，与其经营规模相匹配。

2、与坤特恩（常州）流体技术有限公司的交易

坤特恩（常州）流体技术有限公司（“坤特恩”）与公司供应商上海牵墨机电有限公司（“上海牵墨”）为同一控制下主体。公司在《公开转让说明书》中披露的采购金额为按照同一控制下合并披露口径。

公司与上海牵墨自 2019 年起建立正式合作关系。上海牵墨从事进口产品福力德泰克（FLUID-O-TECH）品牌液冷泵的代理业务，此后出于下游项目定制化需求及国产化考虑，双方决定对该液冷泵的部分结构进行定制化开发与生产整合。为此，供应商在常州成立了具备资质的坤特恩承接相关业务，并于 2024 年开始切换主体，基于毫厘技术的技术要求及指导开展合作。除毫厘技术外，坤特恩及上海牵墨还为若干行业内热量管理、充电桩等领域客户提供产品，公司与其之间的交易规模与其经营规模相匹配。

综上，相关供应商具备相应供货能力，在集团层面均具备一定的业务规模及较长的经营年限，公司与其建立合作关系时履行了必要的内部流程，交易真实、公允，交易规模与其经营规模相匹配。

（二）说明公司除坤特恩（常州）流体技术有限公司外是否存在其他液冷泵供应商，是否存在其他利益安排

报告期内，除坤特恩及同一控制下主体上海牵墨外，公司还存在其他液冷泵供应商，如深圳市中科世纪科技有限公司、扬奥阀门（上海）有限公司。

公司与坤特恩、上海牵墨之间的业务往来属于正常的商业购销与技术交流，与其他同类供应商相比并无实质差异，且不存在任何特殊非商业性利益安排。

综上，公司液冷泵供应商体系保持多元，相关采购定价公允，交易真实，不存在其他利益安排。

二、按照采购原材料的类型分别说明主要供应商的情况，包括但不限于名称、交易金额及占同类型原材料采购金额的比例、合作期限、交易规模与其经营规模是否匹配、货源情况；说明公司是否存在采购价格显著偏离市场价格的情

况，是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的供应商

（一）按照采购原材料的类型分别说明主要供应商的情况，包括但不限于名称、交易金额及占同类型原材料采购金额的比例、合作期限、交易规模与其经营规模是否匹配、货源情况

报告期内，公司采购的主要原材料为金属原料，其中以铝材及铜材为主。报告期内，公司与不同原材料类别对应的主要供应商交易情况如下：

单位：万元

| 采购类别 | 名称 | 主要采购内容 | 2025年1-2月 | 占同类采购比例 | 2024年度 | 占同类采购比例 | 2023年度 | 占同类采购比例 |
|------|------------------|--------|-----------|---------|----------|---------|----------|---------|
| 铝材类 | 无锡力心航天航空新材料有限公司 | 铝材 | 241.86 | 30.12% | 1,725.03 | 38.06% | 731.95 | 52.22% |
| | 广东兴发控股有限公司 | 铝材 | 273.02 | 34.00% | 1,015.99 | 22.42% | - | - |
| | 增城市广美铝材厂 | 铝材 | 208.50 | 25.97% | 688.40 | 15.19% | 347.47 | 24.79% |
| | 东莞市中天铝业科技有限公司 | 铝材 | - | - | 637.65 | 14.07% | 0.29 | 0.02% |
| | 合计 | - | 723.38 | 90.09% | 4,067.07 | 89.75% | 1,079.70 | 77.03% |
| 铜材类 | 宁波金田铜业（集团）股份有限公司 | 铜材 | 50.96 | 59.59% | 110.32 | 34.39% | 334.42 | 67.35% |
| | 新昌县正大制冷配件有限公司 | 铜材 | 29.26 | 34.22% | 125.49 | 39.12% | 62.15 | 12.52% |
| | 苏州迦铝金属制品有限公司 | 铜材 | 4.48 | 5.24% | 74.88 | 23.34% | 87.89 | 17.70% |
| | 合计 | - | 84.71 | 99.05% | 310.69 | 96.85% | 484.45 | 97.57% |
| 其他类 | 坤特恩（常州）流体技术有限公司 | 液冷泵 | 60.83 | 8.08% | 380.84 | 9.10% | 303.36 | 14.38% |
| | 苏州丰联精密制造有限公司 | 机箱 | 38.59 | 5.13% | 304.87 | 7.28% | 245.02 | 11.62% |
| | 铭威科技（深圳）有限公司 | 热管 | 0.78 | 0.10% | 433.42 | 10.36% | - | - |
| | 合计 | - | 263.48 | 35.01% | 1,994.64 | 47.66% | 715.58 | 33.92% |

注：交易金额按同一控制下合并计算

上述主要供应商的具体情况如下：

| 名称 | 主营业务 | 交易内容 | 成立时间 | 控股股东/主要股东 | 开始合作时间 | 营收规模 | 货源情况 | 定价依据 | 是否公司关联方 | 是否刚成立即开展大额合作 | 是否主要为公司服务 | 是否注销 | 是否为前员工或现员工及其近亲属设立或控制 |
|------------------|-----------|------|-------|--------------------|--------|---|----------------|--------------|---------|--------------|-----------|------|----------------------|
| 无锡力心航天航空新材料有限公司 | 金属材料加工、销售 | 铝材 | 2017年 | 傅敏95% | 报告期前 | 约6,000万元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 金属市场基准价格+加工费 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |
| 广东兴发精密制造有限公司 | 金属材料加工、销售 | 铝材 | 2021年 | 广东兴发铝业有限公司100% | 2024年 | 上市主体兴发铝业（00098.HK）集团内企业，2024年度合并报表营业收入188.55亿元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 金属市场基准价格+加工费 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |
| 增城市广美铝材厂 | 金属材料加工、销售 | 铝材 | 2001年 | 李建国100% | 报告期前 | 约4.3亿元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 金属市场基准价格+加工费 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |
| 东莞市中天铝业科技有限公司 | 金属材料加工、销售 | 铝材 | 2021年 | 麦建枝60% | 2023年 | 约2,000万元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 金属市场基准价格+加工费 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |
| 宁波金田铜业（集团）股份有限公司 | 金属材料加工、销售 | 铜材 | 1992年 | 宁波金田投资控股有限公司28.43% | 2023年 | 上市主体金田股份（601609.SH）集团内企业，2024年度合并报表营业收入1,241.61亿元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 金属市场基准价格+加工费 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |
| 新昌县正大制冷配件有限公司 | 金属材料加工、销售 | 铜材 | 2004年 | 丁永忠60% | 报告期前 | 约1.3亿元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 金属市场基准价格+加工费 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |

| 名称 | 主营业务 | 交易内容 | 成立时间 | 控股股东/主要股东 | 开始合作时间 | 营收规模 | 货源情况 | 定价依据 | 是否公司关联方 | 是否刚成立即开展大额合作 | 是否主要为公司服务 | 是否注销 | 是否为前员工或现员工及其近亲属设立或控制 |
|-----------------|----------------------|------|-------|---------------------------------------|--------|----------|-----------------------------|--------------------------------|---------|--------------|-----------|------|----------------------|
| 苏州迦铝金属制品有限公司 | 金属材料加工、销售 | 铜材 | 2018年 | 胡丽花80% | 报告期前 | 约3,000万元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 金属市场基准价格+加工费 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |
| 坤特恩（常州）流体技术有限公司 | 泵及真空设备的生产、销售 | 液冷泵 | 2023年 | 张俊璇90% | 报告期前 | 约1,000万元 | 采购福力德泰克（FLUID-O-TECH）等泵相关产品 | 以材料、人工、制造费用等成本要素为基础，叠加合理利润进行定价 | 否 | -[注2] | 否 | 否 | 否 |
| 苏州丰联精密制造有限公司 | 钣金结构件、机箱、机柜等产品的生产、销售 | 机箱 | 2011年 | 张群英60% | 报告期前 | 约6,000万元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 以材料、人工、制造费用等成本要素为基础，叠加合理利润进行定价 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |
| 诺威科技（深圳）有限公司 | 热管等产品的生产、销售 | 热管 | 2004年 | LIZHENGWINSTONZHANG50%、LIGANGZHANG50% | 2024年 | 约1亿元 | 自上游采购金属材料后进行加工 | 以材料、人工、制造费用等成本要素为基础，叠加合理利润进行定价 | 否 | 否 | 否 | 否 | 否 |

注 1：数据来源为供应商工商信息、企业信用报告、上市公司定期报告、供应商的说明、承诺及访谈确认等

注 2：坤特恩存在切换同一控制下主体与公司进行合作的情形，详见上文“2、与坤特恩（常州）流体技术有限公司的交易”

公司主要供应商均具备一定的持续经营历史及营收规模，公司与上述供应商的交易规模与其经营规模相匹配。

（二）说明公司是否存在采购价格显著偏离市场价格的情况，是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的供应商

1、采购价格的公允性，是否存在采购价格显著偏离市场价格的情况

（1）金属原材料

报告期内，公司向主要金属原材料供应商采购均采用统一的“基准价格+加工费”定价机制。其中，基准价格参照当日长江有色金属网等权威现货市场报价确定，加工费则依据材料加工复杂度协商锁定，该模式保障了采购定价的市场联动性与成本透明度。

因金属材料需适配下游客户多样化需求，其规格参数（如尺寸、形状）存在差异，且（1）公司向部分供应商采购多种规格参数的原材料；（2）部分单一型号物料通常仅存在唯一供应商，故不同型号物料的采购单价通常不具备直接可比性。将不同规格材料根据其尺寸、密度统一换算为每千克单价后，采购单价变动趋势与长江有色金属网等公开市场报价变动趋势一致。

根据长江有色金属网数据，报告期内铝、铜的现货报价及变动情况如下：

| 单位：元/吨 | | | |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 项目 | 2025年1-2月 | 2024年度 | 2023年度 |
| 铝 | | | |
| 最高价 | 20,840.00 | 21,730.00 | 19,870.00 |
| 最低价 | 19,610.00 | 18,660.00 | 17,680.00 |
| 平均价 | 20,270.00 | 19,921.61 | 18,696.78 |
| 铜 | | | |
| 最高价 | 77,670.00 | 87,350.00 | 71,050.00 |
| 最低价 | 73,290.00 | 67,750.00 | 63,930.00 |
| 平均价 | 76,052.50 | 75,135.34 | 68,401.24 |

报告期内采购金额较为重大的铝材物料结算采购单价（不含税金额）情况如下：

单位：元/千克

| 物料 | 2025年1-2月 | 2024年 | 2023年 |
|-----|-----------|-------|-------|
| 铝材1 | 24.80 | 25.26 | 24.30 |
| 铝材2 | 24.78 | 24.02 | 22.96 |
| 铝材3 | 24.36 | 24.46 | 23.00 |
| 铝材4 | 26.55 | 26.24 | 25.19 |
| 铝材5 | 24.26 | 24.17 | 22.42 |
| 铝材6 | 26.25 | 26.86 | 25.39 |
| 铝材7 | 未采购 | 24.21 | 23.27 |
| 铝材8 | 24.16 | 24.11 | 未采购 |
| 铝材9 | 24.11 | 未采购 | 未采购 |

与铝材相似，铜材采购单价亦随着市场价格的上升有所增加，部分采购金额较为重大的物料每千克单价（不含税金额）情况如下：

单位：元/千克

| 物料 | 2025年1-2月 | 2024年 | 2023年 |
|-----|-----------|-------|-------|
| 铜材1 | 76.35 | 76.54 | 69.86 |
| 铜材2 | 73.26 | 74.49 | 68.89 |

（2）其他原材料

公司其他原材料供应商中，供应商均基于材料、人工、制造费用等成本要素为基础，叠加合理利润进行定价。

综上，公司主要原材料采购价格基于市场情况确定，具有公允性，不存在采购价格显著偏离市场价格的情况。

2、是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的供应商

公司已在《公开转让说明书》中对关联关系、关联交易及关联方往来事项予以充分披露；报告期内，公司不存在向关联方采购原材料的情形。

上述公司主要供应商中，除坤特恩因同一控制下交易主体变更导致其成立当期即与公司发生较大金额交易外，其余供应商不存在成立当期即开展大额合作的情形；上述供应商具备独立完整的经营能力与客户基础，与公司间的交易

规模与其经营规模匹配，不存在主要为公司服务的情形；截至本审核问询函回复出具日，公司主要供应商不存在注销的情形，亦不存在为公司前员工、现员工或其近亲属设立或控制的情形。

三、关于存货。①结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明 2024 年存货大幅增长的合理性及各类存货的期后结转情况。②列示说明公司存货库龄结构，公司各项存货可变现净值的确定过程，存货跌价准备是否谨慎，相关依据是否充分。③说明各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况。

（一）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明 2024 年存货大幅增长的合理性及各类存货的期后结转情况

1、公司合同签订、备货和发货周期、订单完成周期

公司通常与客户签订框架协议、销售合同、订单等，结合客户需求、库存情况根据具体销售订单安排发货，单笔订单签订周期较短，一般一月多次签订。

公司主要基于“以销定产”的模式组织生产，公司收到客户订单后，确定材料采购的内容和采购量，安排生产计划，并基于现有库存、在手订单、对业绩规模的预期进行材料备货，原材料入库通常在两周以内。

公司发货周期较短，通常产品生产完工后当天或次日即可完成发货，运输周期受距离影响，通常为 1-6 天。

公司自接到订单开始，组织生产并最终运输至客户指定地点进行签收确认，该过程一般为 1-2 个月左右。

2、存货余额与公司订单的匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与在手订单的对应关系如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 2 月末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
|-----------------|-------------|----------|----------|
| 期末在手订单销售金额 | 6,401.21 | 5,919.02 | 2,140.47 |
| 期末在手订单成本金额 | 3,991.98 | 3,948.98 | 1,431.84 |
| 库存商品、发出商品及在产品余额 | 2,856.35 | 2,565.68 | 1,404.91 |
| 订单覆盖率 | 139.76% | 153.92% | 101.92% |

注：期末在手订单成本金额系根据各期毛利率水平测算得出；订单覆盖率=期末在手订单成本金额/库存商品、发出商品及在产品余额

报告期各期末，公司在手订单成本金额分别为 1,431.84 万元、3,948.98 万元和 3,991.98 万元，在手订单存货覆盖率分别为 101.92%、153.92%和 139.76%，在手订单覆盖率较高，公司存货规模与在手订单规模匹配。

3、存货余额与公司业务规模的匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与业务规模的对应关系如下：

| 项目 | 2025 年 2 月末/2025 年 1-2 月 | 2024 年末/2024 年度 | 2023 年末/2023 年度 |
|----------|--------------------------|-----------------|-----------------|
| 存货余额（万元） | 3,716.43 | 3,304.51 | 1,772.23 |
| 营业收入（万元） | 3,024.65 | 16,528.43 | 8,134.30 |
| 占比 | 20.48% | 19.99% | 21.79% |

注：2025 年 2 月末/2025 年 1-2 月计算结果已年化处理

报告期各期末，存货余额占营业收入的比重分别为 21.79%、19.99%和 20.48%，存货余额占营业收入比重基本稳定，存货余额与业务规模匹配。

4、存货规模与同行业可比公司的比较情况

公司存货余额占收入的比重与同行业可比公司的比较如下：

| 项目 | 2025 年 2 月末/2025 年 1-2 月 | 2024 年末/2024 年度 | 2023 年末/2023 年度 |
|------|--------------------------|-----------------|-----------------|
| 众捷汽车 | 未披露 | 32.41% | 32.77% |
| 双鸿 | 未披露 | 17.81% | 18.15% |
| 莹帆科技 | 未披露 | 11.72% | 13.79% |
| 平均值 | - | 20.65% | 21.57% |
| 公司 | 20.48% | 19.99% | 21.79% |

2023 年度、2024 年度公司存货占收入的比重与同行业可比公司平均水平基本一致，不存在显著差异。其中，众捷汽车的存货占收入比重较高，主要系其外销收入占比较高，受海运周期较长、客户需求波动较大影响，为能够按照客户交期及时交货，进行了适当备货。莹帆科技的存货占收入比重较低，主要与其单品价值较低有关。

5、2024 年存货大幅增长的合理性

公司存货余额由 2023 年末的 1,772.23 万元增长至 2024 年末的 3,716.43 万元，存货大幅增长，主要原因系随着公司销售额增长，公司生产规模持续扩大，为满足订单增长及生产需求，公司增加了产品备货规模。2024 年度，公司营业收入增长 103.19%，存货余额增长 109.70%，存货变动与收入增长保持匹配，具有合理性。

6、存货期后结转情况

单位：万元

| 项目 | 2025-2-28 | | |
|------|-----------|----------|---------|
| | 存货账面余额 | 期后结转金额 | 期后结转比例 |
| 原材料 | 807.42 | 607.48 | 75.24% |
| 在产品 | 1,603.03 | 1,241.46 | 77.44% |
| 库存商品 | 1,253.32 | 991.38 | 79.10% |
| 发出商品 | 52.66 | 52.66 | 100.00% |
| 合计 | 3,716.43 | 2,892.99 | 77.84% |

注：期后数据取值区间为2025年3-8月

单位：万元

| 项目 | 2024-12-31 | | |
|------|------------|----------|---------|
| | 存货账面余额 | 期后结转金额 | 期后结转比例 |
| 原材料 | 738.83 | 605.38 | 81.94% |
| 在产品 | 1,349.55 | 1,120.59 | 83.03% |
| 库存商品 | 1,129.39 | 971.97 | 86.06% |
| 发出商品 | 86.74 | 86.74 | 100.00% |
| 合计 | 3,304.51 | 2,784.67 | 84.27% |

注：期后数据取值区间为2025年1-8月

单位：万元

| 项目 | 2023-12-31 | | |
|------|------------|----------|---------|
| | 存货账面余额 | 期后结转金额 | 期后结转比例 |
| 原材料 | 367.32 | 302.34 | 82.31% |
| 在产品 | 526.70 | 442.27 | 83.97% |
| 库存商品 | 673.71 | 556.06 | 82.54% |
| 发出商品 | 204.50 | 204.50 | 100.00% |
| 合计 | 1,772.23 | 1,505.17 | 84.93% |

注：期后数据取值区间为2024年度

公司各报告期内存货结转情况良好，截至 2025 年 8 月末，公司报告期末存货余额已结转 77.84%，存货期后结转比例较高。

（二）列示说明公司存货库龄结构，公司各项存货可变现净值的确定过程，存货跌价准备是否谨慎，相关依据是否充分。

1、公司存货库龄结构情况

报告期各期末，公司存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2025-2-28 | 2024-12-31 | 2023-12-31 |
|------|-------|-----------|------------|------------|
| 原材料 | 1 年以内 | 745.38 | 673.84 | 332.43 |
| | 1 年以上 | 62.04 | 64.98 | 34.89 |
| | 小计 | 807.42 | 738.83 | 367.32 |
| 在产品 | 1 年以内 | 1,518.60 | 1,265.12 | 512.81 |
| | 1 年以上 | 84.43 | 84.43 | 13.89 |
| | 小计 | 1,603.03 | 1,349.55 | 526.70 |
| 库存商品 | 1 年以内 | 1,136.18 | 1,011.74 | 579.44 |
| | 1 年以上 | 117.14 | 117.65 | 94.27 |
| | 小计 | 1,253.32 | 1,129.39 | 673.71 |
| 发出商品 | 1 年以内 | 52.66 | 86.74 | 204.50 |
| | 1 年以上 | - | - | - |
| | 小计 | 52.66 | 86.74 | 204.50 |
| 存货合计 | 1 年以内 | 3,452.82 | 3,037.44 | 1,629.18 |
| | 1 年以上 | 263.61 | 267.06 | 143.05 |

| 项目 | | 2025-2-28 | 2024-12-31 | 2023-12-31 |
|----|----|-----------|------------|------------|
| | 合计 | 3,716.43 | 3,304.51 | 1,772.23 |

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 1,772.23 万元、3,304.51 万元及 3,716.43 万元。其中，库龄在 1 年以内的存货占比分别为 91.93%、91.92% 及 92.91%，长库龄存货占比较小。

2、公司各类存货可变现净值的确定过程，存货跌价准备是否谨慎，相关依据是否充分

报告期内，公司可变现净值确定过程及存货跌价准备测试方法如下：

| 项目 | 可变现净值确定过程 | 存货跌价准备测试方法 |
|-----------|--|---|
| 原材料 | 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、估计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值 | 公司原材料采购主要用于生产而非直接销售，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；由于公司原材料主要为铝材类、铜材类等，结合预计加工成本、销售费用及相关税费后，可变现净值通常均大于成本，因此针对正常使用的原材料未计提跌价准备 |
| | | 对于存在呆滞、待报废、不良品等情形的，按照预计废料处置价格作为预计售价计算可变现净值 |
| 库存商品、发出商品 | 以该存货的预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 | 公司根据其订单价格或预计销售价格，扣除相应的销售费用及相关税费后的可变现价值判断其是否存在跌价，并按照可变现净值与成本的差额计提跌价准备 |
| | | 对于存在呆滞、待报废、不良品等情形的，按照预计废料处置价格作为预计售价计算可变现净值 |
| 在产品 | 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、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值 | 公司正常生产订单结合预计加工成本、销售费用及相关税费后，可变现净值通常均大于成本，因此未计提跌价准备 |
| | | 对于存在停工、工期较长等情形的，按照其中主要原材料部分的预计废料处置价格作为预计售价计算可变现净值 |

公司已按《企业会计准则》要求，结合存货状态、存货库龄、预计销售实现情况等，对各项存货进行减值测试，报告期各期存货跌价准备计提比例分别为 8.21%、8.18% 和 7.48%，存货跌价准备计提谨慎，依据充分。

综上，公司已按照企业会计准则的规定充分计提了存货跌价准备。

(三)说明各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，内控管理制度的建立及执行情况。

1、说明各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形

报告期各期末，公司对存货执行了盘点，具体如下：

| 项目 | 2025 年 2 月末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
|-------------|---------------------------------------|---------------------|---------------------|
| 盘点时间 | 2025.4.4-2025.4.5 | 2024.12.31-2025.1.1 | 2023.12.31-2024.1.2 |
| 盘点地点 | 公司厂区 | 公司厂区 | 公司厂区 |
| 盘点人员 | 仓储人员、生产人员、财务人员 | 仓储人员、生产人员、财务人员 | 仓储人员、生产人员、财务人员 |
| 盘点范围 | 原材料、在产品、库存商品 | 原材料、库存商品 | 原材料、库存商品 |
| 盘点方法 | 实地清点并记录资产数量，并与账面结存数量核对，并观察存货状态 | | |
| 存货账面余额（万元） | 3,716.43 | 3,304.51 | 1,772.23 |
| 盘 点 金 额（万元） | 3,429.22 | 1,868.22 | 1,041.03 |
| 存货账实相符情况 | 无重大异常 | 无重大异常 | 无重大异常 |
| 盘点结果 | 公司存货管理情况良好，盘点过程中未发现重大差异，不存在毁损等重大异常的情况 | | |

报告期各期末，公司各类存货盘点比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 2 月 28 日 | | |
|------|------------------|----------|---------|
| | 账面金额 | 盘点金额 | 盘点比例 |
| 原材料 | 807.42 | 807.42 | 100.00% |
| 库存商品 | 1,253.32 | 1,253.32 | 100.00% |
| 发出商品 | 52.66 | - | - |
| 在产品 | 3,716.43 | 3,429.22 | 92.27% |
| 项目 | 2024 年 12 月 31 日 | | |
| | 账面金额 | 盘点金额 | 盘点比例 |
| 原材料 | 738.83 | 738.83 | 100.00% |
| 库存商品 | 1,129.39 | 1,129.39 | 100.00% |
| 发出商品 | 86.74 | - | - |
| 在产品 | 1,349.55 | - | - |

| 项目 | 2023 年 12 月 31 日 | | |
|------|------------------|--------|---------|
| | 账面金额 | 盘点金额 | 盘点比例 |
| 原材料 | 367.32 | 367.32 | 100.00% |
| 库存商品 | 673.71 | 673.71 | 100.00% |
| 发出商品 | 204.50 | - | - |
| 在产品 | 526.70 | - | - |

公司存货由原材料、在产品、库存商品、发出商品等构成，对于原材料和库存商品，公司于 2023 年末及 2024 年末依据管理制度均实施了盘点，且基于 2025 年 4 月的盘点结果，对于重要产品 2025 年 2 月末的余额执行了倒轧验证。对于在产品，公司基于 2025 年 4 月的盘点结果，对于 2025 年 2 月末、2024 年末和 2023 年末的数据进行了倒轧验证，均不存在重大异常。对于发出商品，由于整体金额相对较小且结转周期较短，因此主要通过获取期后签收情况作为核对发出商品的替代程序，确认发出商品的真实、准确、完整性。

综上，报告期各期末公司对存货进行盘点，各期末盘点结果与账面账实相符，不存在重大差异。

2、内控管理制度的建立及执行情况

公司已建立《采购管理制度》《物流运输管理办法》和《仓库管理制度》等存货相关管理制度，对存货入库、出库、物流发货、退库和盘点等存货相关业务进行规范管理。报告期各期末，公司生产部门、仓储部门对仓库存货进行日常盘点；财务部门则在生产部门、仓储部门协助下对存货进行抽盘，年末进行盘点，确保存货账实相符。公司对存货的内控管理制度设计较完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行。

四、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈了公司供应商，了解公司与供应商的合作背景、经营情况、交易情况、是否存在关联关系等，确认供应商是否实质开展业务，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，对供应商进行背景调查；

2、抽取了公司与上海超卓、坤特恩的大额采购合同、订单、发票、入库单、银行付款回单等资料，检查交易链条是否完整、真实，账务处理是否准确；

3、查阅了公司采购明细表，分析报告期各期主要供应商的变动情况；

4、查阅了长江有色金属网的主要原材料价格变动情况，与公司采购价格进行比较分析；

5、查阅了公司花名册，并与供应商关联人员进行比对，核实是否存在关联关系；

6、访谈公司管理层，了解公司采购销售业务流程及周期，获取报告期期末存货明细，将其与在手订单及公司收入规模进行比对，分析存货的订单支撑率、业务规模匹配情况，检查期末存货在期后的结转情况；

7、查阅同行业可比公司的存货规模，并与公司进行比较分析；

8、查阅了公司存货库龄明细表，了解公司存货可变现净值确认方法，评价公司存货跌价准备计提政策的谨慎性；

9、查阅公司盘点情况，参与报告期末的存货监盘，关注存货账实相符情况、盘点结果处理情况等；

10、对于发出商品执行函证程序；

11、获取公司的存货管理制度，实施穿行测试和控制测试，评估存货管理内控的有效性。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、超卓齐翼作为超卓航科子公司，具备相应的经营与供货能力，公司与超卓齐翼的业务具备合理性，其已实际开展业务，与公司之间的交易真实、公允，与其经营规模相匹配；液冷泵供应商坤特恩（常州）流体技术有限公司及其关联企业具备相应供货能力，在集团层面具备一定的业务规模及较长的经营年限，交易真实、公允，交易规模与其经营规模相匹配；除坤特恩（常州）流体技术有限公司外，存在其他液冷泵供应商，不存在其他利益安排。

2、报告期内，公司采购的主要原材料为金属原料，其中以铝材及铜材为主，主要供应商情况不存在异常，与公司合作保持稳定；报告期内，公司不存在采购价格显著偏离市场价格的情况，除坤特恩外不存在刚成立即开展大额合作的供应商，不存在供应商主要为公司服务的情形，公司主要供应商不存在注销的情形，亦不存在为公司前员工、现员工或其近亲属设立或控制的情形。

3、报告期内，公司存货余额与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比不存在明显差异，2024 年存货大幅增长，主要原因系随着公司销售额增长，公司生产规模持续扩大，为满足订单增长及生产需求，公司增加了备货，存货变动与收入增长保持匹配，公司各报告期内存货结转情况良好；报告期内，公司存货库龄结构合理，公司各项存货可变现净值的确定依据充分，存货跌价准备计提谨慎；公司存货管理情况良好，各期末盘点结果与账面账实相符，不存在重大差异，存货相关内部控制健全有效。

3.关于偿债能力与长期资产

根据申报材料，（1）公司短期借款分别为 3,493.68 万元、5,703.21 万元、5,484.53 万元，货币资金分别为 461.57 万元、626.16 万元、346.63 万元，流动速动比率均低于 1。（2）公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,026.68 万元、-1,802.72 万元和-805.31 万元，持续为负。（3）公司固定资产分别为 5,971.88 万元、7,145.54 万元、7,300.79 万元，其中，2023 年、2024 年机器设备分别增长 1,505.14 万元、1,673.26 万元。

请公司：（1）结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，量化说明公司短期借款 2024 年增长的原因及合理性，说明短期借款资金的具体用途。（2）按照借款类型补充披露公司各项长短期借款规模，说明各项借款的具体用途、利率、期限情况，针对即将到期的借款的还款计划及资金来源，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情形，期后是否按时还款。（3）结合上下游收付款的信用期限、结算方式，量化分析并补充披露公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性，与净利润存在较大差异的原因及合理性，2024 年收入增长情况下经营活动现金流量净额下降的原因。（4）结合对外借款、银行授信和购销结算模式等因素，说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，是否构成重大不利影响，必要时作重大事项提示；说明公司拟采用的改善措施及其有效性，未来的融资来源及融资计划。（5）关于固定资产。①说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的规模变动与产能的变化是否匹配，购置机器设备的必要性。②说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异；结合对固定资产减值测试情况说明报告期内未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理。③说明公司各期末固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，量化说明公司短期借款 2024 年增長的原因及合理性，说明短期借款资金的具体用途。

2024 年末，公司短期借款期末余额为 5,703.21 万元，较 2023 年末增长 2,209.53 万元，增长的主要原因为公司存在流动资金需求，通过短期借款弥补流动资金所致，具体原因如下：

（一）业务经营实际情况

公司的主营业务为高功率半导体芯片等电子系统先进热管理产品的研发、生产和销售，报告期内，公司营业收入分别为 8,134.30 万元、16,528.43 万元和 3,024.65 万元，呈快速增长趋势。随着销售额增长，公司生产规模持续扩大，公司增加原材料备货等以满足生产需求，2024 年公司购买商品、接受劳务支付的现金较 2023 年增加 2,689.37 万元，销售收款与采购付款在期限上存在一定的错配，形成资金需求，故公司通过银行借款补充流动资金。

（二）公司付款政策及执行情况

公司的对外采购的原材料主要为铝材，公司铝材供应商的付款政策主要为款到发货，部分为票到 30 天付款。报告期内，公司一直执行上述付款政策。

而销售收款与采购付款在期限上存在一定的错配，主要客户账期情况详见本回复问题 5 之“（1）应收款项”之“一/（二）结合主要客户的信用政策及支付周期，说明主要客户信用政策是否发生变化，是否存在放松信用政策刺激销售的情况，相关策略是否持续”。客户和供应商的结算周期的差异对公司报告期内的经营活动现金流造成一定的压力，公司需要通过银行借款缓解自身流动性压力。

（三）营运资金需求

2023 年度及 2024 年度，公司营运资金情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2024 年 | 2023 年 | 增长金额 | 增长率 |
|--------|-----------|----------|----------|---------|
| 流动资产 | 14,069.58 | 6,436.34 | 7,633.24 | 118.60% |
| 流动负债 | 14,962.40 | 6,961.96 | 8,000.44 | 114.92% |
| 营运资金需求 | 892.82 | 525.62 | 367.20 | 69.86% |

注：营运资金需求以流动资产与流动负债的差额测算

报告期内，公司收入规模呈高速增长趋势，营运资金需求持续增加。由于公司融资渠道相对单一，主要依赖债务融资补充生产经营所需资金。公司结合营运资金需求，合理利用银行借款补充营运资金缺口。

综上，2024 年度，公司收入规模增长较快，驱动原材料等经营性支出持续增加。同时，因客户和供应商的结算周期存在差异，销售收款慢于采购付款，带动流动资金需求增加，为支持业务发展及未来规划，公司通过银行借款进行融资，使得短期借款增加，具有必要性及合理性。

2024 年度公司新增的短期借款主要用于原材料采购、日常经营周转等。

二、按照借款类型补充披露公司各项长短期借款规模，说明各项借款的具体用途、利率、期限情况，针对即将到期的借款的还款计划及资金来源，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情形，期后是否按时还款。

（一）按照借款类型补充披露公司各项长短期借款规模，说明各项借款的具体用途、利率、期限情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八/（一）/1/（3）其他情况”补充披露如下：

“截至2025年2月末，公司各项长短期借款情况如下：

单位：万元

| 项目 | 银行 | 期末余额 | 借款利率 | 到期日 | 借款用途 |
|---------------|-------------------|--------|-------|-----------|------|
| 短期借款 [注 1] | 中国农业银行 苏州高新区支行 | 990.00 | 3.40% | 2025/3/20 | 支付货款 |
| | 浦发银行苏州 分行 | 600.00 | 3.20% | 2025/5/7 | 流动贷款 |
| | | 400.00 | 3.00% | 2025/9/10 | 流动贷款 |

| | | | | | |
|-----------------------------------|--------------|----------|-------|------------|--------------|
| | | 400.00 | 2.80% | 2025/11/4 | 流动贷款 |
| | | 150.00 | 2.80% | 2025/11/5 | 流动贷款 |
| | | 450.00 | 2.80% | 2025/11/5 | 流动贷款 |
| | 招商银行 苏州分行 | 200.00 | 3.20% | 2025/3/6 | 流动贷款 |
| | | 400.00 | 2.80% | 2025/6/15 | 流动贷款 |
| | | 500.00 | 2.70% | 2025/12/2 | 流动贷款 |
| | | 500.00 | 2.70% | 2025/12/29 | 流动贷款 |
| | | 255.00 | 2.70% | 2026/1/12 | 流动贷款 |
| | | 200.00 | 2.70% | 2026/2/10 | 流动贷款 |
| | | 109.14 | 2.70% | 2026/2/17 | 流动贷款 |
| | | 200.00 | 2.70% | 2026/2/23 | 流动贷款 |
| | 短期借款小计 | 5,354.14 | - | - | - |
| 长期借款及 一年以内到 期的非流动 负债[注2] | 招商银行 苏州分行 | 1,363.50 | 3.50% | 2027/11/23 | 用于固定资 产建设 |
| | 宁波银行苏州 分行 | 299.00 | 3.20% | 2025/9/22 | 补充流动性 资金 |
| | | 299.00 | 3.20% | 2025/9/22 | 补充流动性 资金 |
| | | 495.00 | 2.75% | 2026/2/17 | 补充流动性 资金 |
| | | 405.00 | 2.75% | 2026/2/20 | 补充流动性 资金 |
| | 长期借款小计 | 2,861.50 | - | - | - |

注1：为借款本金，不包含票据贴现借款、应付利息

注2：为借款本金，不包含利息

（二）针对即将到期的借款的还款计划及资金来源，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情形，期后是否按时还款

公司具体偿债安排通常根据借款到期时间逐步偿还到期借款，还款的资金来源包括日常经营的自有资金、到期债务续期或股权融资。

2024年公司营业收入较2023年增长103.19%，2025年1-2月公司营业收入也呈增长趋势，公司盈利能力良好。公司的资产结构以流动资产为主，截至2025年2月末，流动资产占比超过60%，其中应收票据、应收账款、存货合计占流动资产在90%以上，资产结构良好。同时，公司在银行的信用情况良好。

此外，公司于 2025 年 8 月完成了 4,650 万元的股权融资，公司结合整体资金情况，选择提前偿还了部分银行借款。

公司不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情形，期后公司已按期或在到期前提前偿还了部分银行借款本息，不存在逾期情形。

三、结合上下游收付款的信用期限、结算方式，量化分析并补充披露公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性，与净利润存在较大差异的原因及合理性，2024 年收入增长情况下经营活动现金流量净额下降的原因。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量”补充披露如下：

“报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,026.68 万元、-1,802.72 万元和-805.31 万元，持续为负，主要原因分析如下：

1、为满足订单增长及生产需求，成本及备货规模增加导致经营活动流出大幅增长

报告期内，公司经营规模持续扩大，为应对订单的快速增长及生产需求，公司加大了原材料等的采购，使得公司购买商品、接受劳务支付的现金金额分别为 2,717.96 万元、5,407.34 万元和 1,401.22 万元，呈上升趋势。经营活动现金流出的大规模增加系导致公司经营活动现金流量净额为负的主要原因之一。

2、票据结算等未在经营活动现金流量中体现，导致收入成本与经营活动收支的差异较大

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例以及购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本的比例小于 100%，主要受票据结算模式的影响。

考虑到公司收到承兑汇票、票据背书与开立票据以及公司将中小银行承兑汇票和商业承兑汇票贴现等相关现金流均不计入经营活动现金流量，导致经营活动产生的现金流量净额不能真正、全面地反映公司业务活动带来的现金流量，因此，对报告期内票据接收、背书与开立、贴现等情况对经营活动现金流的影响模拟调整如下：

单位：万元

| 项目 | | 序号 | 2025年1-2月 | 2024年度 | 2023年度 |
|-------------------|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 经营活动产生的现金流量净额 | | ① | -805.31 | -1,802.72 | -1,026.68 |
| 模拟增加经营活动现金流入 | 收到承兑汇票（剔除当期已贴现并终止确认或当期已到期托收） | ② | 2,253.88 | 8,358.60 | 4,112.86 |
| 模拟增加经营活动现金流出 | 背书与开立票据（剔除当期到期解付） | ③ | 1,211.74 | 6,145.64 | 3,206.98 |
| 将筹资活动现金流入模拟调至经营活动 | 中小银行承兑汇票和商业承兑汇票贴现 | ④ | - | 108.37 | - |
| 模拟调整后的经营活动现金流量净额 | | ⑤=①+②-③+④ | 236.83 | 518.61 | -120.80 |

报告期内，公司票据收付款净额分别为905.88万元、2,321.33万元和1,042.14万元，金额较大且未在经营性现金流中反映，考虑该等因素对经营活动现金流的影响，模拟调整后的2024年度、2025年1-2月经营活动现金流量净额为正。

3、客户和供应商结算周期错配影响经营活动现金流

整体而言，公司销售回款周期较采购付款周期长。公司上游主要为金属材料供应商，给予公司的账期主要为款到发货、票到月结30天，而公司给予下游客户的信用期主要为票到月结90天、票到月结120天。因此，报告期内，公司下游客户的结算周期整体长于上游供应商的付款周期，客户和供应商的结算周期的不匹配对公司业务增长期的经营活动现金流造成一定的压力，使得经营活动产生的现金流量为负。但公司应收账款账龄一年以内占比超过99%，且未发生坏账情形，客户整体回款情况良好。

综上所述，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额持续为负，主要受为满足订单增长及生产需求导致的成本及备货规模增加、票据结算、客户和供应商结算周期差异等因素综合影响，具有合理性。”

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（4）经营活动现金流量净额与净利润的差异分析”补充披露了经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性、2024 年收入增长情况下经营活动现金流量净额下降的原因，具体如下：

“报告期各期，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异金额分别为-1,005.97 万元、-2,984.70 万元和-1,200.72 万元，上述差异原因主要受报告期内业务规模增长较快，应收款项、存货余额规模相应增长的影响，同时票据结算等未体现在经营活动现金流量中，也导致经营活动现金流量净额与净利润存在差异，具有合理性。

报告期内，公司营业收入和经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|--------------------------|--------------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 3,024.65 | 16,528.43 | 8,134.30 |
| 经营活动现金流量净额 | -1,200.72 | -2,984.70 | -1,005.97 |
| 模拟调整（剔除票据影响）后的经营活动现金流量净额 | 236.83 | 518.61 | -120.80 |

2024 年收入增长情况下经营活动现金流量净额下降的原因主要受票据结算等的影响，2024 年公司票据收付款净额为 2,321.33 万元，金额较大且未在经营性现金流中反映，经模拟调整后的经营活动现金流量净额为 518.61 万元，若考虑该等因素对经营活动现金流的影响，模拟调整后的经营活动现金流量净额增长且为正，具有合理性。”

四、结合对外借款、银行授信和购销结算模式等因素，说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，是否构成重大不利影响，必要时作重大事项提示；说明公司拟采用的改善措施及其有效性，未来的融资来源及融资计划。

（一）结合对外借款、银行授信和购销结算模式等因素，说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，是否构成重大不利影响，必要时作重大事项提示

1、公司对外借款情况

截至报告期末，公司对外借款余额共计 8,215.64 万元，其中短期借款 5,354.14 万元，长期借款 2,861.50 万元，对外借款明细详见本回复问题 3 之“二/（一）按照借款类型补充披露公司各项长短期借款规模，说明各项借款的具体用途、利率、期限情况”。截至 2025 年 8 月 31 日，公司已按期或提前归还部分银行借款，剩余借款余额已降至 5,000 万元以下，计划在各笔借款到期日以自有资金还款，不存在短期债务的集中到期情况，偿债风险较小。

2、公司银行授信情况

公司资信情况良好，与主要商业银行保持长期合作关系，获得各银行较高的授信额度，直接债务融资能力较强。截至报告期末，公司获得的全部银行的授信额度为 17,500 万元，剩余额度为 7,938.75 万元，可使用信贷额度充足。

3、公司购销结算模式

公司与上下游的供应商及客户的结算方式包括银行存款、银行承兑汇票等。

销售方面，公司根据合同约定的信用期，收回相关应收款项。公司客户多为行业龙头企业，资信信誉以及资金实力相对有所保障，无法回收的风险相对较小。

采购方面，公司根据合同的结算条款，合理选择支付方式，按约定的付款周期，通过向供应商支付票据等方式缓解营运资金压力。

4、公司不存在较大的短期或偿债风险，对公司生产经营不构成重大不利影响

报告期各期末及期后公司主要偿债能力指标如下：

| 项目 | 2025年8月31日 | 2025年2月28日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|-------|------------|------------|-------------|-------------|
| 资产负债率 | 47.59% | 71.27% | 72.08% | 62.92% |

报告期各期末，公司资产负债率较高，主要系公司处于快速发展阶段，为了满足生产经营向银行借款金额较大所致。报告期后，公司于 2025 年 8 月引入投资机构完成了 4,650 万元的股权融资，公司资产负债率下降至 50% 以下，资本结构得到优化，偿债能力明显提升。

此外，公司销售规模持续扩大，客户回款情况良好，具有较强的盈利能力。

综上，公司不存在较大的短期或长期偿债风险，相关情况对公司生产经营不构成重大不利影响。

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”中补充披露了偿债风险，具体如下：

“截至报告期末，公司短期借款、长期借款金额较大。公司经营情况盈利能力良好，且报告期后公司已通过股权融资进一步补充了流动资金。若未来公司不能及时结合经营管理情况和实际回款情况统筹资金管理，可能导致短期或长期偿债风险。”

（二）拟采用的改善措施及其有效性，未来的融资来源及融资计划

报告期后，公司已于 2025 年 8 月通过引入投资机构完成新一轮融资，融资金额为 4,650 万元，及时补充流动资金，偿还借款，补充增强公司流动性。后续公司将进一步结合经营管理情况和实际回款情况统筹资金管理，综合运用股权融资工具与银行长短期借款筹措资金，规划融资安排，提高偿债能力。

1、拟采用的改善措施及其有效性

公司拟采用的改善措施如下：

（1）持续提升自身盈利能力，扩大公司业务规模，增加利润积累，改善经营性现金流量；

（2）持续优化业务结构，选取资信情况良好的客户开展合作，合理安排供应商付款时间；

（3）积极开拓融资渠道，与银行等金融机构保持良好合作关系，获取低息银行信贷额度，合理利用财务杠杆，优化资本结构；

（4）合理控制成本费用，优化各项支出规模，制定资金预算，统筹安排资金使用。

通过上述措施，公司可以有效提高偿债能力。

2、未来的融资来源及融资计划

报告期后，公司已于 2025 年 8 月通过引入投资机构完成新一轮融资，融资金额为 4,650 万元。

公司目前经营状况良好，现有的债权融资渠道能够支持公司正常开展生产经营，暂未进一步制定明确的融资计划。若在新三板挂牌后，公司可根据实际情况，通过股权融资、债券融资相结合的方式择机进行融资。

综合来看，公司偿债能力较强，流动性较好，不存在负债情况对公司生产经营构成重大不利影响的情形，公司拟采用的改善措施能够进一步有效增强公司偿债能力及提高流动性水平。

五、关于固定资产。①说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的规模变动与产能的变化是否匹配，购置机器设备的必要性。②说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异；结合对固定资产减值测试情况说明报告期内未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理。③说明公司各期末固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形。

（一）说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的规模变动与产能的变化是否匹配，购置机器设备的必要性

1、各产品各期产能、产能利用率、产量情况

报告期内，公司产品各期产能、产能利用率、产量情况详见本回复问题 1 之“一/（一）/3、产能释放情况”。

2、生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途

公司主要从事高功率半导体芯片等电子系统先进热管理产品的研发、生产及销售，公司主要产品生产流程包括：产品设计（包括流道结构设计等）、机械加工（包括 CNC 加工、真空钎焊等）、组件装配和成品检验等，其中 CNC 加工和真空钎焊为公司生产流程的核心环节。

公司在 CNC 加工和真空钎焊流程所用的机器设备、具体用途及使用情况如下：

| 核心生产流程 | 所用机器设备 | 具体用途 | 使用情况 |
|--------|--------|---|-------------|
| CNC 加工 | 加工中心 | 通过计算机数控系统实现对刀具路径与工件定位的精密控制，结合铣削、钻孔、攻丝、倒角等多种工艺，完成复杂流道结构及高公差要求零件的成型加工，保障关键部件尺寸精度与一致性。 | 设备运行稳定，正常使用 |

| 核心生产流程 | 所用机器设备 | 具体用途 | 使用情况 |
|--------|--------|--|-------------|
| 真空钎焊 | 真空钎焊炉 | 在高度洁净的真空环境中对工件进行均匀加热,利用高温使钎料熔化并充分填充至母材间隙,形成高强度、低应力的冶金结合。该工艺可有效避免氧化、提升界面质量、减少热变形,确保散热器件在长期高负载工况下的可靠性。 | 设备运行稳定,正常使用 |

3、机器设备的规模变动与产能的变化是否匹配，购置机器设备的必要性

报告期各期末，公司机器设备原值分别为 2,611.88 万元、4,278.41 万元和 4,542.52 万元，报告期内公司机器设备的规模变动与产能的变化匹配情况如下表：

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|--------------|--------------|----------|----------|
| 机器设备平均原值（万元） | 4,410.47 | 3,445.14 | 1,859.31 |
| 产能（万件） | 11.10 | 53.23 | 31.94 |
| 产能/机器设备平均原值 | 151.64 | 154.51 | 171.76 |

注 1：机器设备平均原值=（机器设备期初原值+机器设备期末原值）/2

注 2：2025 年 1-2 月产能/机器设备平均原值比值计算时已按年化处理

报告期各期末，公司机器设备增长较快，主要系公司在 2024 年、2025 年购置了多台 CNC 加工中心、真空钎焊炉，以满足公司增长的订单生产需求，公司机器设备的价值变动与产能的变化具有匹配性，报告期内的设备购置具有必要性。

（二）说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异；结合对固定资产减值测试情况说明报告期内未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理。

1、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的比较情况如下表：

| 名称 | 资产类别 | 折旧方法 | 折旧年限（年） | 预计净残值率 |
|----|---------|-------|---------|--------|
| 公司 | 房屋及建筑物 | 年限平均法 | 20 | 5% |
| | 机器设备 | 年限平均法 | 5-10 | 5% |
| | 运输设备 | 年限平均法 | 4 | 5% |
| | 电子设备及其他 | 年限平均法 | 3-5 | 5% |

| 名称 | 资产类别 | 折旧方法 | 折旧年限（年） | 预计净残值率 |
|------|---------|-------|---------|--------|
| 众捷汽车 | 房屋及建筑物 | 年限平均法 | 5-20 | 4% |
| | 机器设备 | 年限平均法 | 5-10 | 0-4% |
| | 运输设备 | 年限平均法 | 4-10 | 0-4% |
| | 办公设备及其他 | 年限平均法 | 3-10 | 0-4% |
| 双鸿 | 房屋及建筑物 | 年限平均法 | 12-20 | 未披露 |
| | 机器设备 | 年限平均法 | 3-10 | 未披露 |
| | 其他设备 | 年限平均法 | 3-10 | 未披露 |
| 莹帆科技 | 房屋及建筑物 | 年限平均法 | 20 | 5% |
| | 机器设备 | 年限平均法 | 10 | 5% |
| | 运输设备 | 年限平均法 | 4-5 | 5% |
| | 电子设备及其他 | 年限平均法 | 3-5 | 5% |

在折旧方法方面，公司固定资产采用的折旧方法与同行业公司保持一致，均为年限平均法。

在折旧年限方面，公司各类固定资产的折旧年限与同行业公司处于同一区间内，不存在较大差异。

在残值率方面，公司残值率水平为 5%，略高于众捷汽车的 0-4%，与莹帆科技相同，均为 5%，综合考虑年折旧率情况下，公司各类型固定资产年折旧率总体与可比公司区间相近，不存在通过少计提固定资产折旧调节公司利润情形。

综上，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业水平不存在显著差异。

2、结合对固定资产减值测试情况说明报告期内未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理

报告期各期末，固定资产情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 2 月 28 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|--------|-----------------|------------------|------------------|
| 固定资产净值 | 7,300.79 | 7,145.54 | 5,971.88 |

公司于资产负债表日判断固定资产是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

报告期内，公司严格按照《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定对固定资产减值迹象进行判断，具体情况如下：

| 序号 | 固定资产减值迹象 | 公司对比判断 | 是否存在减值迹象 |
|----|--|--|----------|
| 1 | 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌 | 公司固定资产价格未发生非正常的大幅下跌 | 否 |
| 2 | 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响 | 公司所处行业的经济环境、技术或者法律等未发生重大变化，不会对企业产生不利影响 | 否 |
| 3 | 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低 | 市场利率或其他市场投资报酬率呈现下降趋势，公司贷款利率降低，未对公司产生不利影响 | 否 |
| 4 | 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏 | 公司固定资产维护状况良好，均正常投入生产制造，不存在陈旧过时或已经损坏不能使用的状况 | 否 |
| 5 | 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置 | 公司定期对固定资产进行清理并履行内部审批手续后进行处理，不存在被闲置、终止使用或者计划提前处置的资产 | 否 |

| 序号 | 固定资产减值迹象 | 公司对比判断 | 是否存在减值迹象 |
|----|--|------------------------------|----------|
| 6 | 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期,如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等 | 公司生产经营活动正常,产品毛利率稳定,经营利润未出现亏损 | 否 |
| 7 | 其他表明资产可能已经发生减值的迹象 | 未发现其他表明资产已经发生减值的迹象 | 否 |

报告期内,公司固定资产减值测试的过程和方法符合《企业会计准则第8号-资产减值》的相关规定,公司固定资产维护状况良好,均能满足正常生产制造活动的需求,不存在减值迹象,无需计提减值准备。

(三)说明公司各期末固定资产的盘点情况和盘点结论,是否存在账实不符的情形。

报告期各期末,公司组织人员对固定资产进行盘点,具体情况如下:

单位:万元

| 期末日期 | 2025年2月28日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|----------|--|-------------|-------------|
| 盘点时间 | 2025年2月28日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
| 盘点地点 | 公司厂区 | | |
| 盘点人员 | 使用部门、财务人员 | | |
| 盘点范围 | 各期期末账面记载的固定资产 | | |
| 盘点方法及程序 | 公司固定资产盘点采用实地盘点法,具体盘点程序如下:①盘点前由财务部和使用部门联合制定盘点计划,安排盘点并制作盘点表;②各盘点人员盘点时在盘点表上记录固定资产实际盘点数量,对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明;③盘点中如发现差异,由相应复盘人再次进行盘点,如确认差异,则予记录并查明原因;④盘点完毕后,参与盘点人员在盘点表上签字并合照;⑤实地盘点完成后,由使用部门与财务人员根据固定资产盘点表,与固定资产明细账逐项核对,并由财务部进行相应账务处理。 | | |
| 固定资产期末余额 | 8,597.32 | 8,333.20 | 6,650.32 |
| 盘点金额 | 8,597.32 | 8,333.20 | 6,650.32 |
| 固定资产盘点比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 盘点结论 | 不存在盘点差异,固定资产使用状况良好,账实相符 | | |

盘点结果显示，公司固定资产的状况良好，不存在账实不符的情形。

六、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司长短期借款明细账、信用报告等资料；
- 2、访谈公司管理层，了解公司业务经营、付款政策、营运资金需求情况，了解公司长短期借款的具体用途及变动原因、借款及应付账款的期后还款安排；
- 3、查阅公司财务报表及现金流量表编制过程表，了解公司经营活动现金流净额持续为负、与净利润差异的原因并分析其合理性；
- 4、获取公司应付账款明细表、期后付款明细表、期后长短期借款台账，统计公司期后还款情况；
- 5、了解公司的生产业务流程，查阅并复核公司产能及产能利用率计算表、产量明细表，分析产能利用率的合理性，了解公司的产能状况及生产流程中的核心环节，分析固定资产规模与公司产能变动的匹配性；
- 6、查阅了公司固定资产管理相关的内部控制制度，查阅了同行业可比公司的定期报告，获取同行业可比公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等信息，并与公司相关情况进行对比分析；
- 7、实地查看相关资产的状态，检查是否存在闲置、废弃、损毁情况，核实是否存在减值迹象；
- 8、对固定资产进行监盘，检查是否账实相符。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司短期借款 2024 年增长，主要系 2024 年度公司收入规模增长较快，驱动原材料等经营性支出持续增加，同时因客户和供应商的结算周期存在差异，销售收款慢于采购付款，带动流动资金需求增加，为支持业务发展及未来

规划，公司通过银行借款进行融资，使得短期借款增加，具有必要性及合理性；2024 年度公司新增的短期借款主要用于原材料采购、日常经营周转等。

2、公司已补充披露公司各项长短期借款规模，公司具体偿债安排通常根据借款到期时间逐步偿还到期借款，还款的资金来源包括日常经营的自有资金、到期债务续期或股权融资。报告期内公司不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情形，期后公司已按期或在到期前提前偿还了部分银行借款本息，不存在逾期情形。

3、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额持续为负，主要系订单增长及生产需求带来的成本及备货规模增加、客户和供应商结算周期差异、票据结算等综合影响，具有合理性；经营活动现金流量净额与净利润的差异主要系受报告期内业务规模增长较快，应收款项、存货余额规模相应增长的影响，同时票据结算等未体现在经营活动现金流量中，也导致经营活动现金流量净额与净利润存在差异，具有合理性；2024 年收入增长情况下，经营活动现金流量净额下降的原因主要受票据结算等的影响。

4、报告期内，公司不存在较大的短期或长期偿债风险，相关情况对公司生产经营不构成重大不利影响，公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”中补充披露了偿债风险；公司通过提升盈利能力、优化业务结构、开拓融资渠道、统筹资金安排等改善措施降低偿债风险；报告期后公司已完成新一轮股权融资，目前公司经营状况良好，现有的债权融资渠道能够支持公司正常开展生产经营，暂未进一步制定明确的融资计划。若在新三板挂牌后，公司可根据实际情况，通过股权融资、债券融资相结合的方式择机进行融资。

5、公司报告期内产品产能产量持续提升，公司购置核心机器设备，系满足快速增长的订单生产需求，公司机器设备的价值变动与产能的变化具有匹配性，报告期内的设备购置具有必要性；公司固定资产折旧方法与同行业公司相同，公司固定资产使用寿命、残值率等会计估计合理，且与同行业可比公司相比不存在显著差异；报告期内，公司固定资产减值测试的过程和方法符合《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定，公司固定资产维护状况良好，均能满足正常生产制造活动的需求，不存在减值迹象，无需计提减值准备；公司已于

各期末对固定资产进行盘点，公司固定资产的状况良好，不存在账实不符的情形。

4.关于特殊投资条款

根据申报文件，公司实际控制人与苏州苏商、金谷青创之间存在回购条款。

请公司：（1）说明公司现行有效及挂牌期间附效力恢复条件的特殊投资条款内容，公司、实际控制人或其他股东与科技城二号、苏新绿碳、金谷启泓之间是否签署特殊投资条款，除回购条款外是否存在未披露的其他特殊投资条款，相关特殊投资条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形。（2）说明公司、实际控制人与苏州苏商、金谷青创签署的特殊投资条款的触发、履行及解除情况，履行及解除过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形。（3）结合回购触发条件、回购金额测算情况及实际控制人资信情况等，说明实际控制人是否具备充分履约能力，如回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司现行有效及挂牌期间附效力恢复条件的特殊投资条款内容，公司、实际控制人或其他股东与科技城二号、苏新绿碳、金谷启泓之间是否签署特殊投资条款，除回购条款外是否存在未披露的其他特殊投资条款，相关特殊投资条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形

（一）公司现行有效及挂牌期间附效力恢复条件的特殊投资条款内容

公司现行有效及挂牌期间附效力恢复条件的特殊投资条款内容情况如下：

| 股东 | 特殊投资条款 | 义务承担主体 |
|------|---|------------------------|
| 苏州苏商 | 如公司未能在 2028 年 12 月 31 日前完成在中国境内或境外证券交易所首次公开发行并上市，实际控制人的回购义务将自动恢复法律效力，回购价格按以下两者孰高原则确定： （1）投资方此次增资缴付的全额出资款及自从实际缴纳出资日起至实际控制人及原股东实际支付股权回购价款之日，按年化收益率 8% 单利计算利息（包括已支付给投资方税后股利）； （2）回购时投资方所持有股权所对应的公司经审计的净资产。 | 公司实际控制人彭彪 |
| 金谷青创 | 发生如下任何一种情形，自发生之日起，丙方（彭彪、陈子皖、陆云和唐阳阳）回购义务将自动恢复法律效力： 1. 公司未能在 2028 年 12 月 31 日前完成在中国境内证券交易所首次公开发行并上市； 2. 公司撤回或终止发行及上市程序； 3. 上市保荐机构撤回对公司的上市保荐工作； 4. 公司上市申请被证券发行监管部门终止审查或否决或不予注册； 5. 公司在取得证券发行监管部门发行批文/同意注册的决定后未能在批文/同意注册决定的有效期内完成首次公开发行并在证券交易所上市交易。 回购价格按以下两者孰高原则确定： （1）投资方此次增资缴付的全额出资款及自从实际缴纳出资日起至实际控制人及原股东实际支付股权回购价款之日，按年化收益率 8% 单利计算利息（包括已支付给投资方税后股利）； （2）回购时投资方所持有股权所对应的公司经审计的净资产。 除经乙方（金谷青创）事先书面同意，丙方于公司上市前，不得转让、质押或委托他人管理其于本协议签署之前已直接或间接持有的公司股份。 | 公司实际控制人彭彪及股东陈子皖、陆云和唐阳阳 |

（二）公司、实际控制人或其他股东与科技城二号、苏新绿碳、金谷启泓之间是否签署特殊投资条款

根据公司实际控制人及相关股东的访谈确认、相关股东签署之投资协议，公司、实际控制人或其他股东与科技城二号、苏新绿碳、金谷启泓之间未签署特殊投资条款。

（三）除回购条款外是否存在未披露的其他特殊投资条款，相关特殊投资条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形

除上述已披露的特殊投资条款外，公司不存在其他未披露的其他特殊投资条款。

截至本回复出具之日，公司现行有效的以及附效力恢复条件的特殊投资条款均系由公司实际控制人或股东为义务承担方，且不存在以下禁止性情形：（一）公司为特殊投资条款义务或责任的承担主体；（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（四）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；（五）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；（七）触发条件与公司市值挂钩；（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转公司关于公司治理相关规定的情形。

综上，公司的特殊投资条款不属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形。

二、说明公司、实际控制人与苏州苏商、金谷青创签署的特殊投资条款的触发、履行及解除情况，履行及解除过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形

截至本回复出具日，除上述公司现行有效的以及附效力恢复条件的特殊投资条款外，苏州苏商、金谷青创与公司、实际控制人及相关方签署的特殊投资条款均已解除，报告期内，相关特殊投资条款不存在被触发且被执行的情形。

根据各相关股东与公司签署之解除相关股东特殊权利条款的协议，以及公司及其控股股东、实际控制人的说明，并经裁判文书网、全国法院被执行人网站、百度网站等网站公开查询，公司相关股东特殊权利条款的履行及解除不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

三、结合回购触发条件、回购金额测算情况及实际控制人资信情况等，说明实际控制人是否具备充分履约能力，如回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

（一）回购触发条件

公司实际控制人回购义务的触发条件详见本题回复之“一/（一）公司现行有效及挂牌期间附效力恢复条件的特殊投资条款内容”。

（二）回购金额测算情况

根据特殊投资条款的约定及本次挂牌的审核进度，若相关回购义务触发，较大可能在 2028 年 12 月 31 日；回购价格为股份回购时点按照年化收益率 8% 单利计算的回购价款与届时对应的公司经审计净资产孰高值。

参考公司最近一期（2025 年 2 月 28 日）经审计的每股净资产 10.92 元/股，依据每股净资产价格测算回购金额低于按照年化收益率测算回购金额，因此采用按照年化收益率进行测算。假设公司股东苏州苏商、金谷青创均于 2028 年 12 月 31 日之后向回购义务人提出回购要求，以此作为回购日测算的回购价款如下：

单位：万元

| 股东 | 投资金额 | 出资时间 | 年利率 | 回购价款 |
|------|----------|-----------------|-----|-----------------|
| 苏州苏商 | 1,000.00 | 2018 年 1 月 19 日 | 8% | 1,876.49 |
| | 1,500.00 | 2020 年 9 月 18 日 | 8% | 2,494.85 |
| 金谷青创 | 1,500.00 | 2020 年 9 月 21 日 | 8% | 2,493.86 |
| 合计 | | | | 6,865.20 |

注：上述测算未考虑期间公司发生现金分红等需扣除相关款项的特殊情况

（三）实际控制人资信情况

根据实际控制人《个人信用报告》、无犯罪记录证明及相关说明，公司的实际控制人彭彪无大额到期未清偿债务，不存在被列入失信被执行人的情况，资信情况良好。

（四）实际控制人具备充分履约能力

1、实际控制人可以按其所持股份比例从公司获得分红

截至本回复出具日，实际控制人彭彪直接持有公司 140.91 万股股份，占公司股本总额的比例为 21.63%，通过上海毫纳间接持有公司 42.32 万股股份，占公司股本总额的比例为 6.50%，通过上海微细间接持有公司 33.44 万股股份，占公司股本总额的比例为 5.13%，合计持有公司 33.26% 股份。截至 2025 年 8 月 31 日，公司的未分配利润（未经审计）为 2,703.36 万元，实际控制人彭彪按照相应的持股比例享有前述未分配利润金额合计约 900 万元。

此外，报告期内，公司经营业绩持续快速增长，未来若存在触发回购义务之日，该日公司可供分配的净利润（包括已分配的现金股利）预计将进一步增加，实际控制人按其直接及间接持股比例所对应享有的未分配/已分配利润金额亦可用于支付回购款项。

2、公司实控人现有主要资产情况

公司实控人及其配偶名下持有房产的变现价值约为 1,000 万元，此外，公司实控人及其配偶具有稳定的工资奖金收入来源。

3、实际控制人具有较好的信贷融资能力

根据实际控制人《个人信用报告》，公司的实际控制人彭彪的征信情况良好，不存在个人所负数额较大的到期未清偿债务或重大失信行为，以公司股权价值为基础，具有较好的信贷融资能力。

4、公司业绩持续增长，实际控制人持有的公司股份价值较高

截至本回复出具日，实际控制人彭彪直接持有公司 140.91 万股股份，占公司股本总额的比例为 21.63%，通过上海毫纳间接持有公司 42.32 万股股份，占公司股本总额的比例为 6.50%，通过上海微细间接持有公司 33.44 万股股份，占公司股本总额的比例为 5.13%，合计持有公司 33.26% 股份。如按照截至 2025 年 8 月公司最近的增资估值（99.24 元/股）测算，公司实际控制人彭彪直接及间接持有公司股份的对应估值约为 2.15 亿元。

报告期内，公司业绩持续增长，盈利能力增强，预计公司股份价值具有较高的增值前景，股东行使回购权的主观意愿可能会随着公司业绩增长而逐步降低。若出现因政策、市场、公司自身等原因，无法按时完成 IPO 的情况时，实际控制人亦可与投资人协商延迟回购义务的触发时点。

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

综合考虑回购金额、实际控制人资信情况和持股情况、公司未分配利润情况和股权价值等因素，若触发相关回购条款，实际控制人可通过家庭自有资金、分红、出售房产、借款等方式履行回购义务，也可以通过与投资人协商等方式延迟或避免触发回购，具备较为充分的履约能力，不会对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项构成重大不利影响。

四、核查程序及核查结论

（一）核查程序

主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅了公司及相关义务主体签订的投资协议及特殊投资条款解除协议；
- 2、查阅了公司与科技城二号、苏新绿碳、金谷启泓签署的投资协议，访谈了相关股东并取得股东调查表；
- 3、查阅了《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于特殊投资条款的规定，并与机构股东投资协议历次涉及的特殊投资条款进行比对；
- 4、检索了中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，查阅了苏州市公共信用信息中心出具的毫厘技术专用信用报告，了解公司是否因特殊投资条款的签订与解除是否存在争议、纠纷情况；
- 5、结合回购价款计算标准、可能的触发时点等测算预估回购金额，查阅了公司实际控制人信用报告、股东/董监高调查表及主要房产证明等，查阅了公司审计报告，了解公司近期估值、预计盈利情况及分红计划。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司现行有效及挂牌期间附效力恢复条件的特殊投资条款涉及苏州苏商、金谷青创与公司部分股东之间的特殊投资条款。公司、实际控制人或其他股东与科技城二号、苏新绿碳、金谷启泓未签署特殊投资条款；除已披露的现行有效及附效力恢复条件的回购条款外，公司不存在未披露的其他特殊投资条款；相关特殊投资条款不存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形。

2、报告期内，公司、实际控制人与苏州苏商、金谷青创签署的特殊投资条款不存在被触发且被执行的情形，公司相关股东特殊权利条款的履行及解除不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

3、实际控制人具备充分履约能力，回购条款触发不会对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生影响。

5.其他事项

(1) 关于应收款项

根据申报材料，报告期各期末，公司应收账款分别为 3,390.02 万元、8,050.58 万元、8,359.94 万元，应收票据分别为 398.25 万元、1,582.89 万元、1,593.99 万元，2024 年大幅增长。请公司：①说明应收账款、应收票据 2024 年大幅增长的原因，应收账款占收入的比例增加的合理性；结合主要客户的信用政策及支付周期，说明主要客户信用政策是否发生变化，是否存在放松信用政策刺激销售的情况，相关策略是否持续。②说明公司应收款项占收入的比例与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；公司降低应收款项规模的应对措施及有效性。③说明各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；说明截至目前各报告期末应收账款的回款情况，应收账款内控制度的有效性。④说明是否存在应收项目相互转换的情况（如应收票据转应收账款），账龄是否连续计算。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明应收账款、应收票据 2024 年大幅增长的原因，应收账款占收入的比例增加的合理性；结合主要客户的信用政策及支付周期，说明主要客户信用政策是否发生变化，是否存在放松信用政策刺激销售的情况，相关策略是否持续

（一）说明应收账款、应收票据 2024 年大幅增长的原因，应收账款占收入的比例增加的合理性

1、应收账款、应收票据 2024 年大幅增长的原因

2023 年、2024 年，公司应收账款、应收票据及营业收入的变动情况如下：

| 单位：万元 | | | | |
|-------|------------------------------|------------------------------|----------|---------|
| 项目 | 2024 年 12 月 31 日 /2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日 /2023 年度 | 增加额 | 变动率 |
| 应收账款 | 8,050.58 | 3,390.02 | 4,660.57 | 137.48% |
| 应收票据 | 1,582.89 | 398.25 | 1,184.64 | 297.46% |
| 营业收入 | 16,528.43 | 8,134.30 | 8,394.13 | 103.19% |

2024 年末，公司应收账款、应收票据余额随当年业绩的快速增长而上升，系业务规模扩张过程中的经营性增长，与收入波动具有匹配关系。2024 年度，公司营业收入相比 2023 年度增长 103.19%，主要得益于多年以来在高功率半导体芯片等电子系统热量管理的技术积累、持续拓展的客户资源、下游市场领域需求拉动及产能提升等因素的综合驱动，从而带动业绩的持续增长，业绩增长的原因详见本回复问题 1 之“一/（三）/2、业绩大幅增长的核心原因，与公司技术突破情况、客户拓展情况是否匹配”。

2、应收账款占收入的比例增加的合理性

报告期内，公司应收账款和营业收入的具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 2 月 28 日/2025 年 1-2 月 | 2024 年 12 月 31 日 /2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日 /2023 年度 |
|---------------|------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| 应收账款余额 | 8,799.93 | 8,474.36 | 3,569.76 |
| 营业收入 | 3,024.65 | 16,528.43 | 8,134.30 |
| 应收账款余额占营业收入比例 | 48.49%（年化后） | 51.27% | 43.89% |

注：2025 年 1-2 月应收账款余额占营业收入比例已经年化处理

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例分别为 43.89%、51.27% 和 48.49%。

2024 年末应收账款余额占当年收入的比例较 2023 年增加，主要系报告期内公司收入规模持续增长，处于业绩高速增长阶段，特别是 2024 年下半年订单量增长较快，导致 2024 年末尚未进入约定付款周期的应收账款相应增加。截至 2025 年 2 月末，前述款项大部分已收回。

综上，2024 年应收账款占收入的比例增加具有合理性。

（二）结合主要客户的信用政策及支付周期，说明主要客户信用政策是否发生变化，是否存在放松信用政策刺激销售的情况，相关策略是否持续

公司对报告期各期前五大主要客户的信用政策及支付周期情况如下：

| 主要客户 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|------|--------------|---------|---------|
|------|--------------|---------|---------|

| 主要客户 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|
| 阳光电源股份有限公司 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 |
| 上海联影医疗科技股份有限公司 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 |
| 荣信汇科电气股份有限公司 | 收到发票后 30 天 | 收到发票后 30 天 | 收到发票后 30 天 |
| 上海皓森废旧物资有限公司 | 现款结算 | 现款结算 | 现款结算 |
| 万帮数字能源股份有限公司 | 收到发票后 120 天 | 收到发票后 120 天 | 收到发票后 120 天 |
| 特变电工股份有限公司 | 收到发票后 30 天 | 收到发票后 30 天 | 收到发票后 30 天 |
| 株洲中车时代电气股份有限公司 | 收到发票后 120 天 | 收到发票后 120 天 | 收到发票后 120 天 |
| 青岛特来电智能充电设备有限公司 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 |
| 中达电子（江苏）有限公司 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 |
| 国电南瑞科技股份有限公司 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 | 收到发票后 90 天 |

由上表所知，报告期内，公司对主要客户的信用政策及支付周期未发生重大变化。

公司基于客户的行业地位、信用状况、合作时间等因素协商确定客户的信用期，与主要客户的信用政策保持稳定，不存在放松信用政策刺激销售的情况，亦不存在放宽信用政策的策略。

二、说明公司应收款项占收入的比例与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

（一）说明公司应收款项占收入的比例与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期内，公司应收款项占收入的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

| 公司名称 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年 | 2023 年 |
|------|--------------|--------|--------|
| 众捷汽车 | 未披露 | 24.63% | 24.97% |
| 双鸿 | 未披露 | 33.77% | 34.27% |
| 莹帆科技 | 未披露 | 47.25% | 47.59% |
| 毫厘技术 | 48.49%（年化后） | 51.27% | 43.89% |

注 1：数据来源于同行业可比公司定期报告，公司 2025 年 1-2 月的比率已年化处理

注 2：应收款项占收入的比例=应收账款期末余额/营业收入

报告期各期，公司应收款项占收入的比例分别为 43.89%、51.27%和 48.49%（经年化），高于同行业可比公司中的众捷汽车、双鸿，与莹帆科技接近。

公司应收款项占比较高，主要系公司收入规模增长较快，高于同行业可比公司，详见本回复问题 1 之“一/（二）/4、收入与可比公司、下游客户行业景气度的对比”；在业务高速扩张阶段，公司基于客户信用政策确认的应收款项同步增加，部分应收账款期末尚未进入约定付款周期，导致应收款项占收入的比例偏高，具体详见本回复问题 5 之“（1）关于应收款项”之“一/（二）/2、应收账款占收入的比例增加的合理性”。2025 年 8 月末，公司应收款项占收入的比重（年化）已降低至 41.57%。

同行业可比公司中，众捷汽车的应收款项占收入的比重相对较低，根据其披露的公开信息，2023 年、2024 年占其收入比重超过 40%的跨国客户德国马勒、韩国翰昂的账期为 10-90 天，而公司占公司收入比重超过 40%的阳光电源、联影医疗的账期为票到后 90 天，莹帆科技主要客户的账期分布在 60-150 天，客户信用期的差异亦为众捷汽车的应收款项占收入的比重较低的因素之一。

综上，公司报告期内应收账款占营业收入比例较高，主要为业务规模快速扩张的匹配性影响、客户分布等因素导致，具有商业合理性。

（二）公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

公司为降低应收款项规模，采取了以下有效应对措施，具体措施包括：

（1）公司建立了较为完善的客户信用管理制度，公司在与客户合作初期会进行背调，了解客户的经营状况；定期跟踪客户的经营情况、资质信用等信息，并结合合作历史、资金状况、订单规模、市场竞争等综合因素与客户进行协商，进而确定合理的信用额度和信用期。

（2）公司建立了较为完善的应收账款管理制度，加大过程管控，销售人员与财务人员定期与客户进行对账并催收款项，全面强化应收账款回款工作，保障应收账款账龄的结构合理。

(3) 公司定期对应收账款余额进行账龄分析，针对信用风险发生重大变化且预计无法收回的应收账款，公司将查明原因，追究相关人员责任。对于超信用期催收无果的企业，公司及时通过法律手段保障公司的权益。

报告期各期末，公司 1 年以内账龄的应收账款余额均占应收账款总额的 99% 以上，账龄结构健康，客户整体回款情况较好，应对措施有效。

三、说明各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；说明截至目前各报告期末应收账款的回款情况，应收账款内部控制制度的有效性

(一) 报告期各期客户逾期应收账款金额、占比情况

单位：万元

| 项目 | 2025 年 2 月 28 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|--------------|-----------------|------------------|------------------|
| 应收账款余额 | 8,799.93 | 8,474.36 | 3,569.76 |
| 逾期应收账款金额 | 2,063.55 | 1,277.02 | 543.39 |
| 其中：逾期 1 个月内 | 1,687.85 | 972.86 | 269.43 |
| 逾期 1 个月以上 | 375.70 | 304.16 | 273.96 |
| 逾期金额占比 | 23.45% | 15.07% | 15.22% |
| 逾期 1 个月以上的占比 | 4.27% | 3.59% | 7.67% |

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 543.39 万元、1,277.02 万元、2,063.55 万元，逾期应收账款金额占应收账款期末余额的比例分别为 15.22%、15.07%、23.45%，形成上述应收账款逾期的主要原因为：①部分客户基于其资金管理要求，集中在特定时点统一安排付款，公司开票时间与客户计算回款时间有较小差异，剔除 1 个月内逾期金额的影响，报告期末逾期金额分别为 273.96 万元、304.16 万元和 375.70 万元，占应收账款余额比例分别为 7.67%、3.59%和 4.27%，该部分属于信用政策执行中的时间性差异，不构成实质性回款风险；②主要客户为行业头部企业，其在商业信誉高的同时，内控层级较为复杂，其付款需履行多级审批程序，客观上延长了回款时间。

(二) 报告期各期末，逾期应收账款对应的主要客户、订单情况

报告期各期末，公司主要逾期应收账款对应客户、订单及回款情况如下：

(1) 2025 年 2 月 28 日

单位：万元

| 客户名称 | 逾期金额 | 占当期逾期 应收账款金 额的比例 | 订单情况 | 期后回款 金额 | 期后回款 比例 |
|----------------------|----------|------------------------|----------------------------------|------------|------------|
| 阳光电源股份有限公司 | 988.32 | 47.89% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件 | 988.32 | 100.00% |
| 思源清能电气电子有限公司 | 195.36 | 9.47% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件 | 195.36 | 100.00% |
| 上海御渡半导体 科技有限公司 | 105.04 | 5.09% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件、热量 管理解决方案 | 46.02 | 43.81% |
| 张家港友诚新能 源科技股份有限公司 | 103.38 | 5.01% | 滚动订单，主要采购 热量管理解决方案 | 103.38 | 100.00% |
| 上海联影医疗科 技股份有限公司 | 87.00 | 4.22% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件、热量 管理解决方案 | 87.00 | 100.00% |
| 合计 | 1,479.10 | 71.68% | — | 1,420.08 | 96.01% |

(2) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元

| 客户名称 | 逾期金额 | 占当期逾期 应收账款金 额的比例 | 订单情况 | 期后回款 金额 | 期后回 款比例 |
|--------------------|--------|------------------------|----------------------------------|------------|------------|
| 株洲中车时代电 气股份有限公司 | 202.88 | 15.89% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件 | 202.88 | 100.00% |
| 思源清能电气电 子有限公司 | 163.53 | 12.81% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件 | 163.53 | 100.00% |
| 阳光电源股份有 限公司 | 133.92 | 10.49% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件 | 133.92 | 100.00% |
| 上海联影医疗科 技股份有限公司 | 116.09 | 9.09% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件、热量 管理解决方案 | 116.09 | 100.00% |
| 上海御渡半导体 科技有限公司 | 113.04 | 8.85% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件、热量 管理解决方案 | 76.02 | 67.25% |
| 合计 | 729.46 | 57.12% | — | 692.44 | 94.93% |

(3) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元

| 客户名称 | 逾期金额 | 占当期逾期 应收账款金 额的比例 | 订单情况 | 期后回款 金额 | 期后回 款比例 |
|--------------------|--------|------------------------|----------------------------------|------------|------------|
| 深圳市沃尔新能源电气科技股份有限公司 | 88.24 | 16.24% | 滚动订单，主要采购 热量管理解决方案 | 88.24 | 100.00% |
| 荣信汇科电气股份有限公司 | 81.03 | 14.91% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件 | 81.03 | 100.00% |
| 上海御渡半导体科技有限公司 | 67.85 | 12.49% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件、热量 管理解决方案 | 67.85 | 100.00% |
| 青岛特来电智能充电设备有限公司 | 53.50 | 9.85% | 滚动订单，主要采购 热量管理解决方案 | 53.50 | 100.00% |
| 阳光电源股份有限公司 | 43.23 | 7.96% | 滚动订单，主要采购 热量管理组件 | 43.23 | 100.00% |
| 合计 | 333.85 | 61.44% | — | 333.85 | 100.00% |

截至 2025 年 8 月 31 日，报告期各期末主要逾期应收账款对应客户的期后回款比例分别 100.00%、94.93%和 96.01%，期后回款情况良好，应收账款质量较高，可回收性具有充分保障。

（三）截至目前各报告期末应收账款的回款情况，应收账款内控制度的有效性

报告期各期末，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 2 月 28 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|----------|-----------------|------------------|------------------|
| 应收账款期末余额 | 8,799.93 | 8,474.36 | 3,569.76 |
| 期后回款情况 | 8,639.50 | 8,377.39 | 3,569.76 |
| 回款比例 | 98.18% | 98.86% | 100.00% |

注：期后回款情况统计至 2025 年 8 月 31 日

如上表所示，截至 2025 年 8 月 31 日，公司报告期内各期应收账款期后回款比例分别为 100.00%、98.86%和 98.18%，回款情况较为优秀。

针对应收账款，公司制定了《应收账款管理制度》及《销售与收款管理制度》等制度，对客户款项结算方式、货款催收等流程作出了明确规定并有效执行。同时公司设置了销售部门作为客户信用评价和款项催收的责任部门，建立客户信用

评价制度，确定信用额度和信用期限，销售部门持续跟踪客户协议执行情况，动态调整信用评价。财务人员定期将到期未付款明细进行统计，发送给销售部的跟单人员。销售部的跟单人员联系客户催收货款，公司报告期应收款项回款情况良好，公司应收账款内控制度健全有效。

综上，公司应收账款期后回款总体情况良好，应收账款相关内控制度得到有效执行。

四、说明是否存在应收项目相互转换的情况（如应收票据转应收账款），账龄是否连续计算

报告期内，公司存在应收账款转为应收票据/应收款项融资的情形。公司根据与客户的结算方式，在收到客户以承兑汇票方式支付的货款时（主要为银行承兑汇票），将应收账款转为应收票据（非“6+9 银行”承兑汇票及商业承兑汇票）或应收款项融资（“6+9 银行”承兑汇票），并根据原应收账款账龄连续计算收到的应收票据/应收款项融资账龄。

报告期内，公司不存在应收票据/应收款项融资转为应收账款的情形。

五、核查程序及结论

（一）核查程序

主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅了公司报告期各期应收账款明细表，访谈公司管理层，了解应收账款增长的原因；查阅了报告期各期公司主要客户销售合同，对比分析报告期各期信用政策的变化情况，结合信用期变动情况分析是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况；

2、查阅同行业可比公司定期报告，将公司及同行业可比公司报告期内的应收款项占收入的比例进行对比分析；查阅了公司与应收账款相关的内部控制制度，访谈了公司管理层，了解公司降低应收款项规模的应对措施；

3、复核了公司应收账款逾期情况及期后回款情况；访谈公司管理层，了解主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因；

4、查阅了公司应收账款、应收票据明细账，检查公司是否存在应收项目相互转换的情况，检查应收项目转换后账龄是否连续计算。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司 2024 年末应收账款、应收票据增长较多系业务规模扩张过程中的经营性增长，与收入波动相匹配，具有合理性；2024 年公司应收账款占收入的比例较 2023 年增加，主要系报告期内公司收入规模持续增长，特别是 2024 年下半年订单量增长较快，导致 2024 年末尚未进入约定付款周期的应收账款相应增加，具有合理性。公司基于客户的行业地位、信用状况、合作时间等因素协商确定客户的信用期，与主要客户的信用政策保持稳定，不存在放松信用政策刺激销售的情况，亦不存在放宽信用政策的策略。

2、报告期内，公司应收款项占收入的比例高于同行业可比公司中的众捷汽车、双鸿，与莹帆科技接近，主要系公司业务规模快速扩张的匹配性影响、客户分布不同等因素导致，具有商业合理性。公司为降低应收款项规模，已采取了有效应对措施。

3、报告期各期，公司客户逾期应收款项占比较少，逾期应收账款期后回款情况良好，公司应收账款内控制度有效运行。

4、报告期内，公司存在应收账款转为应收票据/应收款项融资的情形，具有商业实质，且转换后账龄连续计算；不存在应收票据/应收款项融资转为应收账款的情形。

（2）关于研发费用

根据申报材料，公司研发费用分别为 759.45 万元、717.33 万元和 136.53 万元，占比分别为 9.34%、4.34%和 4.51%。请公司：①说明公司报告期各期研发人员数量、认定标准，工作经验、学历水平分布情况，与公司研发项目是否匹配，是否存在非全职研发人员或工时分配不准确的情况。②结合“应用于储

能电池的控温设备的研发”“应用于 IGBT 白模块的水冷散热器的研发”等核心研发项目的成果及后续运用情况，说明公司各项研发项目的真实性、费用归集的准确性，是否存在研发样品销售，会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。③说明与客户阳光电源的合作研发项目情况，结合研发成果归属及后续产品销售情况，说明相关费用归集于研发费用而非营业成本是否准确。请主办券商、会计师核查上述事项，并对研发费用归集的真实、准确、完整，与其他成本费用不存在混同发表明确意见。

【回复】

一、说明公司报告期各期研发人员数量、认定标准，工作经验、学历水平分布情况，与公司研发项目是否匹配，是否存在非全职研发人员或工时分配不准确的情况。

（一）说明公司报告期各期研发人员数量、认定标准，工作经验、学历水平分布情况，与公司研发项目是否匹配

公司按照《监管规则适用指引——发行类第 9 号》的要求，对研发人员进行认定。研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。

公司设立了专门的研发部门，主导产品设计、技术创新及研发项目管理，推动企业技术竞争力。研发部门人员均为直接从事研发项目、具有相关知识和经验的专业人员、技术人员等。

报告期各期末，公司研发部门人员学历分布、数量及研发项目匹配情况如下：

| 学历情况 | 2025 年 2 月 28 日 | | 2024 年 12 月 31 日 | | 2023 年 12 月 31 日 | |
|--------|-----------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|
| | 人数 | 占比 | 人数 | 占比 | 人数 | 占比 |
| 硕士及以上 | 1 | 4.76% | 1 | 4.76% | 2 | 11.11% |
| 本科 | 10 | 47.62% | 10 | 47.62% | 8 | 44.44% |
| 专科及以下 | 10 | 47.62% | 10 | 47.62% | 8 | 44.44% |
| 总计 | 21 | 100.00% | 21 | 100.00% | 18 | 100.00% |
| 主要研发项目 | 5 | | 8 | | 7 | |

注：主要研发项目为当期投入金额超过 30 万元的项目，2025 年 1-2 月已年化处理

经过多年发展与积累，公司已基本形成了一支行业经验丰富的专业研发团队，研发人员具备热设计、机械结构设计、机电工程、工业机器人技术、测控技术、应用物理、数控技术等背景。

截至报告期末，公司本科及以上学历研发人员占比为 52.38%，合计占比较高，具备与公司研发项目匹配的人员学历结构。报告期各期，公司主要研发项目数量分别为 7 个、8 个和 5 个，研发人员数量分别为 18 人、21 人和 21 人，通常研发周期为 1 年左右，研发人员数量能够覆盖正在推进的主要研发项目，研发人员与公司的主要研发项目相匹配。

（三）是否存在非全职研发人员或工时分配不准确的情况

公司存在少量非全职研发人员参与研发项目的情形。公司建立了研发相关内控制度，明确研发人员岗位职责，对于非全职研发人员，相关人员按照工作实际情况填写参与的项目工时，财务部门月末汇总工时统计表，经研发部门负责人和财务负责人审批后归集至相应项目研发费用，研发费用归集核算准确，不存在工时分配不准确的情况。

二、结合“应用于储能电池的控温设备的研发”“应用于 IGBT 白模块的水冷散热器的研发”等核心研发项目的成果及后续运用情况，说明公司各项研发项目的真实性、费用归集的准确性，是否存在研发样品销售，会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

（一）“应用于储能电池的控温设备的研发”“应用于 IGBT 白模块的水冷散热器的研发”等核心研发项目的成果及后续运用情况

“应用于储能电池的控温设备的研发”“应用于 IGBT 白模块的水冷散热器的研发”项目的成果及后续运用情况如下：

| 项目名称 | 研发成果 | 后续运用情况 |
|-----------------|--|-------------------------------------|
| 应用于储能电池的控温设备的研发 | 实现了对电池单元的高精度、均匀化温度管理，显著提升了系统能效与寿命周期，并已形成了 2 项核心专利，分别为：一种储能电池的控温设备（CN202311121784.9）、一种用于储能电池的控温系 | 主要运用于公司超级充电和半导体测试领域产品，也可运用于公司医疗领域产品 |

| | | |
|---------------------|--|-------------------------------|
| | 统（CN202311119094.X） | |
| 应用于IGBT白模块的水冷散热器的研发 | 系针对高功率密度IGBT模块的散热瓶颈，公司进行的设计工艺改进，并已形成了5项核心专利，分别为：一种功率器件的冷却板（CN202311377877.8）、一种芯片散热装置及其制作方法（CN202310973723.9）、一种芯片散热器（CN202310959787.3）、一种冷却板（CN202311377917.9）、一种双面水冷装置（CN202323582054.7） | 主要运用于公司能源电子领域产品，也可运用于公司医疗领域产品 |

（二）公司研发项目真实，费用归集准确

公司研发项目真实。公司研发活动以研发立项为起点，涉及研发投入预算管理、项目执行、结题验收等环节。公司研发活动按研发项目进行管理，由研发部门编制立项申请书，向企业负责人提出立项申请，审批通过后予以立项，研发项目在取得审批后的项目验收报告时完成项目验收。

公司研发费用归集准确。报告期内，公司将与开展研发活动直接相关的各项费用归集为研发支出，包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧摊销费用、其他费用等。公司按照《企业会计准则》的规定对研发费用进行归集和核算，相关数据来源及计算合规，研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分，公司不存在将应计入其他成本费用项目的支出计入研发投入的情形。

（三）公司存在研发样品销售，会计处理符合《企业会计准则》的要求

公司在研发过程中会形成少量可供销售的样品。公司按照《企业会计准则解释第15号》《企业会计准则第14号——收入》《企业会计准则第1号——存货》及相关规定的要求，将符合资产确认条件的样品确认为存货，同时冲减研发费用，并在形成销售时分别确认相关收入及成本，对应会计处理符合企业会计准则的要求。

三、说明与客户阳光电源的合作研发项目情况，结合研发成果归属及后续产品销售情况，说明相关费用归集于研发费用而非营业成本是否准确。

公司客户阳光电源的全资子公司合肥阳光电动力科技有限公司与公司就冷板识别结构项目进行了合作研究。该研究的背景是基于公司“新能源汽车的TPAK结构IGBT功率模块的冷锻散热器研发”项目，公司为进一步开发复杂结构精密设计加工技术中的焊接定位技术，与阳光电动力进行的合作。

该技术是一项通用性的技术工艺成果，主要通过结构设计形成高度差，实现焊接点位的区分识别，进而提升后续自动化焊接的效率与准确性。公司能够控制相关的技术或工艺，也可以推广运用于其它产品。

基于上述非专有技术，公司与阳光电力共同申请了一项实用新型专利-冷板识别结构和冷板散热器（CN202322497487.6），应用于阳光电力的部分产品，报告期内累计形成销售收入 191.53 万元。双方未签订委托开发合同，签署了共有专利协议，约定该专利为双方共有，但各方有权独立进行该专利的后续改进，获得的知识产权等成果由改进方拥有。

公司在相关产品上还应用了微通道热管理技术、复杂结构精密设计加工技术、冷锻 PIN 针散热技术、自动化结构测试等技术，截至 2025 年 6 月 30 日，相关产品应用的前述技术已形成 10 余项专利，并有 10 余项专利在审，主要研发成果归公司所有。对于应用到相关产品的其他关键功能设计，公司可决定是否立即申请专利或继续累积经验为后续立项的自研项目技术标准提供参考，研发过程中形成的知识产权归属于公司。未来也可以为其他客户同类型功能或技术需求提供有效的借鉴，具备通用性。

综上所述，公司与合肥阳光电力科技有限公司就相关研发项目的合作研发，主要研发成果归公司所有，仅有 1 项实用新型专利归双方所有，且公司可以对该专利进行改进。公司能够控制主要研发成果，相关费用归集于研发费用而非营业成本准确。

四、核查程序及核查结论

（一）核查程序

主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅了公司花名册，访谈公司管理层，了解公司研发人员、研发项目情况；
- 2、查阅了公司的研发项目立项报告、中期报告、结项报告等，了解研发项目的内容、研发投入情况；查阅了公司研发相关内控制度，了解研发费用开支范

围、归集方法、审批流程及执行情况；复核了研发费用的界定标准及归集方法，检查研发费用是否存在与其他费用或生产成本混同情况；

3、查阅了合作研发项目相关协议，了解研发成果归属及后续产品销售情况，判断会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期各期，公司研发人员数量、认定标准、工作经验、学历水平情况与公司研发项目相匹配；公司存在少量非全职研发人员参与研发项目的情形，公司建立了研发相关内控制度，对于非全职研发人员，相关人员按照工作实际情况填写参与的项目工时，财务部门月末汇总工时统计表，经研发部门负责人和财务负责人审批后归集至相应项目研发费用，研发费用归集核算准确，不存在工时分配不准确的情况。

2、公司研发项目真实，费用归集准确；公司在研发过程中会形成少量可供销售的样品，公司将符合资产确认条件的样品确认为存货，同时冲减研发费用，并在形成销售时分别确认相关收入及成本，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求；

3、公司与合肥阳光电动力科技有限公司就相关研发项目的合作研发，主要研发成果归公司所有，仅有 1 项实用新型专利归双方所有，且公司可以对该专利进行改进。公司能够控制主要研发成果，相关费用归集于研发费用而非营业成本准确。

（3）关于财务规范性

根据申报材料，公司存在个人账户收付款、现金收款、关联方（含员工）资金拆入拆出的情况。请公司：①全面梳理并以表格的形式补充披露报告期各期个人账户收款、付款的金额、对应员工账户、用途情况，相关款项是否均已准确入账，是否具有可验证性；公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度，期后是否新增个人账户收付款。②分别列示说明关联方资金

拆入、拆出的各项款项形成时点、具体事由，利息收取的依据及具体情况，如未收取，测算借款利息是否超过重要性水平，说明公司是否存在资金占用或财务资助的情况。③说明公司其他应收应付款中存在较多员工的原因及合理性，明确“个人款”的具体含义，相关款项是否存在流向客户、供应商的情况，公司针对员工借款是否制定相关内部控制制度，是否收取利息；与员工侍国月、程子燚既有其他应收款又有其他应付款的原因及合理性。④核实“关联方资金拆借”未披露是否准确，“应收关联方款项”披露是否准确，与其他应收款、其他应付款披露是否匹配；核实公司是否存在现金坐支并于“财务合法合规性”披露中明确。⑤说明货币资金管理制度及内部控制制度是否建立健全且得到有效执行，并对财务不规范事项作重大事项提示。请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见。②对公司上述各项内部控制不规范、财务制度不健全的事项，逐项说明核查情况、核查比例、核查结论。③对公司资金是否独立，当前信息披露的真实性、完整性，不规范事项是否均已整改发表明确意见。

【回复】

一、全面梳理并以表格的形式补充披露报告期各期个人账户收款、付款的金额、对应员工账户、用途情况，相关款项是否均已准确入账，是否具有可验证性；公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度，期后是否新增个人账户收付款。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（五）收付款”之“2、现金付款或个人卡付款”中补充披露如下：

“1、报告期各期个人账户收款、付款的金额、对应员工账户、用途情况如下：

| 期间 | 类型 | 金额（万元） | 涉及员工账户 | 用途 |
|---------|--------|--------|--------|------------------------|
| 2024 年度 | 个人账户收款 | 61.87 | 代小凤 | 废料收入 |
| | 个人账户付款 | 80.11 | 代小凤 | 支付差旅招待费、办公费、员工薪酬、零星工程等 |

| | | | | |
|---------|--------|--------|-----|-----------------------|
| 2023 年度 | 个人账户收款 | 151.52 | 代小凤 | 废料收入 |
| | 个人账户付款 | 126.46 | 代小凤 | 支付差旅招待费、办公费、 员工薪酬等 |

2、相关款项是否均已准确入账，是否具有可验证性，是否影响公司内部控制的有效性规范情况

对于报告期内上述公司通过员工收付款项的情形，公司已如实反映在财务账簿之中，不存在少记、漏记收入、成本费用的情形。

对于上述个人卡收支的不规范情形，公司采取了以下整改措施：

(1) 涉及收付款的个人卡账户剩余款项已缴纳至公司账户，自 2025 年起未再发生个人账户收付款情形，相关个人卡账户均已于 2025 年 4 月注销；

(2) 将报告期内所有个人卡相关代为收支情况全部纳入公司财务核算范围，确认相应销售收入、成本及费用等；

(3) 公司已就个人卡相关事宜履行了公司税费缴纳义务；

(4) 公司已取得主管部门出具的专用信用报告，证明报告期内公司无因税务违法违规而受到行政处罚的情形；

(5) 公司实际控制人已出具承诺函，承诺若公司因个人卡代收代付行为受到主管政府部门的行政处罚或被要求承担其他责任，公司控股股东及实际控制人将无条件全额承担应由公司补缴或支付的全部罚款或赔偿款项，以及因上述事项而产生的应由公司支付的所有相关费用。

公司严格执行《公司财务制度》等相关内控制度，严禁公司员工使用个人账户收取支付与公司相关的业务款项，杜绝未来经营过程中出现通过个人账户收付款的情形，2025 年公司未发生个人卡代收代付事项，财务内控制度健全并有效执行。

此外，公司对现金收付进行管理，建立了严格的授权批准程序，明确现金的来源、使用范围、使用程序等，并通过员工内部培训及宣导加强对现金收付款的管理。

公司根据审批单、发票、收据等凭证将其计入正确科目，相关账务处理准确，入账依据具有可验证性。

综上，公司相关款项已准确入账，具有可验证性。公司已停止个人卡使用的行为并已注销相关个人卡账户，公司已对员工进行培训，后续杜绝使用个人账户结算。公司亦采取措施规范现金收付行为。上述情形未影响公司内部控制的的有效性。”

二、分别列示说明关联方资金拆入、拆出的各项款项形成时点、具体事由，利息收取的依据及具体情况，如未收取，测算借款利息是否超过重要性水平，说明公司是否存在资金占用或财务资助的情况

报告期内，公司仅存在与关联方的备用金、待付报销款等，不存在与关联方的资金拆入、拆出情况。

公司存在向部分员工借出款项情况，具体见下表：

单位：万元

| 员工姓名 | 借款金额 | 形成时点 | 具体事由 | 是否计息 | 利率 | 利率公允性 |
|------|-------|------------|-------|------|------|----------|
| 侍国月 | 15.00 | 2022年7月2日 | 购房及装修 | 是 | 3.5% | 公司同期借款利率 |
| | 20.00 | 2022年8月19日 | 购房及装修 | 是 | 3.5% | 公司同期借款利率 |
| | 5.00 | 2023年3月14日 | 购房及装修 | 是 | 3.5% | 公司同期借款利率 |
| | 5.00 | 2023年11月3日 | 购房及装修 | 是 | 3.5% | 公司同期借款利率 |
| 小计 | 45.00 | - | - | - | - | - |
| 陈楠 | 10.00 | 2022年3月15日 | 购房 | 是 | 3.5% | 公司同期借款利率 |
| 程子燊 | 10.00 | 2022年8月17日 | 购房 | 是 | 3.5% | 公司同期借款利率 |
| 合计 | 65.00 | - | - | - | - | - |

公司自上海搬迁至苏州后，个别员工有购房或者资金需求，公司依据借款制度履行审批，并与员工签署借款协议，按不低于同期市场利率计息，目前相关员工在按计划还款。

侍国月、陈楠、程子燊不是公司董事、监事或高级管理人员，亦不属于公司控股股东、实际控制人及其控制的企业等关联方。公司不存在公司董事、监

事、高级管理人员或公司控股股东、实际控制人及其控制的企业等关联方资金占用或财务资助的情形。

三、说明公司其他应收应付款中存在较多员工的原因及合理性，明确“个人款”的具体含义，相关款项是否存在流向客户、供应商的情况，公司针对员工借款是否制定相关内部控制制度，是否收取利息；与员工侍国月、程子燚既有其他应收款又有其他应付款的原因及合理性。

（一）说明公司其他应收应付款中存在较多员工的原因及合理性，明确“个人款”的具体含义，相关款项是否存在流向客户、供应商的情况，公司针对员工借款是否制定相关内部控制制度，是否收取利息

1、其他应收款相关情况

公司其他应收款中存在较多员工的款项，主要系公司曾向员工借出款项，借款原因系员工个人购房或装修需要向公司进行借款，具体情况详见本回复问题 5 之“（3）关于财务规范性”之“二、分别列示说明关联方资金拆入、拆出的各项款项形成时点、具体事由，利息收取的依据及具体情况，如未收取，测算借款利息是否超过重要性水平，说明公司是否存在资金占用或财务资助的情况”。

上述款项均不存在流向客户、供应商的情况。

公司制定了借款制度等内控制度，公司履行内部审批程序后给予借款，并签署了借款协议，参照公司同期借款利率收取利息。

2、其他应付款相关情况

公司其他应付款存在较多员工的款项，主要为部分员工的报销款或人才补贴款。

公司其他应付款前五名中的“个人款”具体情况如下：

| 2025 年 2 月 28 日 | | |
|-----------------|-------|--------|
| 其他应付款 | 个人款性质 | 金额（万元） |
| 彭彪 | 报销款 | 40.55 |

| | | |
|-------------------------|--------------|---------------|
| | 代收人才补贴款 | 18.00 |
| 程子燚 | 报销款 | 8.06 |
| 2024 年 12 月 31 日 | | |
| 其他应付款 | 个人款性质 | 金额（万元） |
| 彭彪 | 报销款 | 40.92 |
| | 代收人才补贴款 | 18.00 |
| 程子燚 | 报销款 | 4.53 |
| 2023 年 12 月 31 日 | | |
| 其他应付款 | 个人款性质 | 金额（万元） |
| 彭彪 | 报销款 | 13.78 |
| 侍国月 | 报销款 | 3.48 |

其中员工报销款主要为员工在日常经营活动中的差旅费、业务招待费等，相关费用支出均由员工先行支付，后续员工在费用发生当期将相关报销凭证交由公司财务核算相应的成本费用；代收人才补贴款主要为代收彭彪的人才补贴款。

（二）与员工侍国月、程子燚既有其他应收款又有其他应付款的原因及合理性

与员工侍国月、程子燚既有其他应收款又有其他应付款，系因为其他应收款列示的为其借款，其他应付款列示的为其报销款，属于不同款项性质，于不同报表项目分别列示具有合理性。

四、核实“关联方资金拆借”未披露是否准确，“应收关联方款项”披露是否准确与其他应收款、其他应付款披露是否匹配；核实公司是否存在现金坐支并于“财务合法合规性”披露中明确。

（一）核实“关联方资金拆借”未披露是否准确，“应收关联方款项”披露是否准确与其他应收款、其他应付款披露是否匹配

公司报告期内不存在关联方资金拆借情况，无“关联方资金拆借”的情况披露准确。“应收关联方款项”披露准确，与其他应收款、其他应付款披露匹配。

（二）核实公司是否存在现金坐支并于“财务合法合规性”披露中明确

公司存在现金坐支的情形，公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十二、财务合法合规性”中补充披露如下：

“1、个人卡及现金坐支

具体情况详见本公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（五）收付款方式”。

2023 年度、2024 年度，公司存在现金坐支的情形，金额分别为 28.00 万元和 43.00 万元，公司收到废料款后，未及时缴存银行，直接用于零星工程款支付。2025 年公司未发生现金坐支情形。

对此，公司建立健全并完善资金内部控制制度，对现金的收取和支付范围、现金限额、现金保管及盘点、现金收支审批程序等方面作出了规定，以规范现金结算行为，确保企业现金安全。随着公司的财务管理制度不断完善，公司持续加强现金收付管理，2025 年公司已不存在现金坐支行为，公司现金管理相关内部制度健全并得到有效执行。”

五、说明货币资金管理制度及内部控制制度是否建立健全且得到有效执行，并对财务不规范事项作重大事项提示。

公司建立并完善了《货币资金管理办法》《财务管理制度》等相关内控制度，对现金的管理、银行存款的管理、备用金的借支、费用报销、付款审批、收款银行账户、汇票结算等方面进行了规范，加强对货币资金的日常监管。同时，建立了相关的授权审批手续，对办理资金业务的不相容岗位已作明确的分离，相关部门和人员能够形成相互监督、互相制约的基础关系，以保证财务数据记录的真实性、准确性、完整性。公司资金管理制度已涵盖了货币资金的各个主要流程，货币资金管理制度相对完善并能够得到有效执行。

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”之“财务不规范事项的风险”中补充披露如下：

“报告期内，公司曾存在个人卡收付款及现金坐支、票据使用不规范等财务不规范的情况，针对财务不规范事项，公司已经进行了整改。公司如不能持续加强内部控制并严格规范执行，将会对公司的公司治理和财务规范性造成不利影响。”

六、核查程序及核查结论

（一）对上述问题的核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅了报告期内公司使用的个人账户的银行流水，核查相关交易对手方信息、交易附言等关键信息，检查流水的真实性，是否存在异常的流水性质；

（2）查阅了个人卡及现金收付明细清单，查阅记账凭证和原始凭证，如审批单、收据、银行回单等，验证个人卡和现金交易的真实性及合理性；

（3）访谈了公司管理层，了解报告期内财务不规范的背景原因及整改情况；获取公司财务相关内控制度，评价该等内控制度的合理性和内控设计、运行的有效性；

（4）获取公司取得当地主管部门出具的专用信用报告及公司实际控制人承诺函；

（5）查阅了公司其他应收款、其他应付款明细账，了解员工相关款项性质，获取了公司与员工的借款协议；

（6）获取公司控股股东及实际控制人、董事、监事及高级管理人员出具了关于避免资金占用的承诺；

（7）查阅了公司票据拆票找零明细，核查票据的到期兑付情况；

（8）获取并查阅公司及其子公司的企业信用报告，通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息，核查公司是否存在被处罚的情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司已补充披露个人账户收付款的相关情况，相关款项均已准确入账，具有可验证性，不影响公司内部控制的有效性，个人账户收付款行为已清理规范，个人账户已注销，期后未发生个人账户收付款的结算行为；

（2）报告期内，公司仅存在与关联方的备用金、待付报销款等，不存在与关联方的资金拆入、拆出情况。公司不存在公司董事、监事、高级管理人员或公司控股股东、实际控制人及其控制的企业等关联方资金占用或财务资助的情形；

（3）报告期内，公司其他应收款存在较多员工的款项主要系公司曾向员工借出款项，公司其他应付款存在较多员工的个人款项，主要为部分员工的报销款或人才补贴款，相关款项不存在流向客户、供应商的情况；公司制定了借款制度等内控制度，参照公司同期借款利率收取利息；公司与员工侍国月、程子焱既有其他应收款又有其他应付款，分别系员工借款和报销款，属于不同款项性质，具有合理性；

（4）公司报告期内不存在关联方资金拆借情况，无“关联方资金拆借”的情况披露准确，“应收关联方款项”披露准确，与其他应收款、其他应付款披露匹配；公司曾存在现金坐支，公司已整改，已于“财务合法合规性”章节披露明确；

（5）公司货币资金管理制度及内部控制制度已建立健全并得到有效执行，公司已对曾出现的财务不规范事项作重大事项提示。

（二）对公司上述各项内部控制不规范、财务制度不健全的事项，逐项说明核查情况、核查比例、核查结论。

1、个人卡及现金坐支核查情况、核查比例及核查结论

针对个人卡及现金坐支的不规范情况，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅了报告期内公司使用的个人账户的银行流水，核查相关交易对手方信息、交易附言等关键信息，检查流水的真实性，是否存在异常的流水性质；

(2) 查阅了个人卡及现金收付明细清单，查阅记账凭证和原始凭证，如审批单、收据、银行回单等，验证个人卡和现金交易的真实性及合理性。

2025 年公司未再发生个人卡收付款及现金坐支情形，2023 年度和 2024 年度对个人卡及现金坐支的核查比例均为 100%。

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期内，公司曾存在个人卡收付款及现金坐支情形，公司已将相关交易如实反映在财务账簿之中，不存在少记、漏记收入、成本费用的情形。公司已停止个人卡使用的行为，相关个人卡账户已注销，并已完善资金内部控制制度，规范了现金结算行为。2025 年公司未再发生个人卡收付款及现金坐支的不规范情形。

2、票据拆票找零核查情况、核查比例、核查结论

针对票据拆票找零的不规范情况，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

查阅了公司票据拆票找零明细，核查票据的到期兑付情况，了解发生相关交易的对手方信息、票据的到期日及背书、承兑情况、是否存在纠纷。

2024 年 7 月起，公司未再发生同类事项，2023 年、2024 年对不规范使用的票据的核查比例为 100%。

经核查，主办券商和会计师认为：报告期内，公司曾存在票据使用不规范的情形。公司已组织相关人员加强对《中华人民共和国票据法》等相关法律法规的学习，进一步提高自身合规意识，完善并严格规范执行《票据管理制度》等相关内控制度，对票据的领购、保管、签发和使用等事项进行了规范，完善了相关审批程序。2024 年 7 月起，公司未再发生票据拆票找零的不规范情形。

(三) 对公司资金是否独立，当前信息披露的真实性、完整性，不规范事项是否整改彻底审慎发表意见

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期内，公司曾存在财务不规范事项，公司已经积极整改并整改完毕。公司已严格按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》《企业内部控制评价指引》的规定，制定了《货币资金管理办法》《财务管理制度》等相关制度，相关内部控制制度得到有效执行，公司资金独立。

主办券商、会计师已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引》对财务不规范事项进行了调查，当前信息披露真实、完整，不规范事项已整改完毕。

(4) 关于子公司

根据申报材料，2024 年，毫厘苏州的营业收入为 16,482.13 万元，占公司营业收入的 99.72%；毫厘苏州排污许可证未完整覆盖报告期。请公司：①按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》相关规定，在公开转让说明书、申请人设立以来股本演变情况等文件中，比照申请挂牌公司补充披露毫厘苏州的历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、业务合法合规性、资产权属明晰性等；说明公司与毫厘苏州在业务上的具体分工情况，公司采购、生产、销售、研发等具体业务是否均在毫厘苏州层面开展，上述安排的背景和原因，是否具备商业合理性；子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工简历、是否符合任职资格或选定标准，比照公司披露毫厘苏州关联方及关联交易相关情况，明确说明毫厘苏州历史沿革、业务合规、公司治理方面是否存在重大违法违规情形，比照公司出具相关承诺，并明确说明毫厘苏州是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。②说明排污许可证有效期未完整覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质生产经营的情况，

如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》相关规定，在公开转让说明书、申请人设立以来股本演变情况等文件中，比照申请挂牌公司补充披露毫厘苏州的历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、业务合法合规性、资产权属明晰性等；说明公司与毫厘苏州在业务上的具体分工情况，公司采购、生产、销售、研发等具体业务是否均在毫厘苏州层面开展，上述安排的背景和原因，是否具备商业合理性；子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工简历、是否符合任职资格或选定标准，比照公司披露毫厘苏州关联方及关联交易相关情况，明确说明毫厘苏州历史沿革、业务合规、公司治理方面是否存在重大违法违规情形，比照公司出具相关承诺，并明确说明毫厘苏州是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形

（一）按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》相关规定，在公开转让说明书、申请人设立以来股本演变情况等文件中，比照申请挂牌公司补充披露毫厘苏州的历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、业务合法合规性、资产权属明晰性等

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“1、毫厘苏州”之“其他情况”补充披露如下：

“毫厘苏州的基本情况如下：

1、历史沿革

（1）2018 年 10 月，设立

毫厘苏州系由毫厘有限公司于 2018 年 10 月 31 日出资设立，设立时的注册资本为 1,000 万元，全部由毫厘有限出资。

根据苏州兴远联合会计师事务所（普通合伙）出具的苏兴远验字[2020]第258号《验资报告》，经审验，截至2020年4月9日，毫厘苏州已收到毫厘有限缴纳的注册资本（实收资本）合计1,000万元。

2018年10月31日，毫厘苏州取得苏州市虎丘区市场监督管理局核发之统一社会信用代码为91320505MA1XDJTM6Q的《营业执照》。

（2）2023年12月，第一次增资

2023年12月1日，毫厘苏州的股东毫厘有限作出股东决定，同意将毫厘苏州的注册资本增至3,700万元，新增的2,700万元注册资本全部由毫厘有限出资。

根据苏州东瑞会计师事务所有限公司出具的东瑞验资(2024)第3002号《验资报告》，经审验，截至2023年12月1日，毫厘苏州已收到毫厘有限缴纳的新增注册资本（实收资本）合计2,700万元。

2023年12月25日，毫厘苏州取得苏州高新区（虎丘区）行政审批局换发之统一社会信用代码为91320505MA1XDJTM6Q的《营业执照》。

（3）2024年12月，第二次增资

2024年11月13日，毫厘苏州的股东毫厘有限作出股东决定，同意将毫厘苏州的注册资本增至4,700万元，新增的1,000万元注册资本全部由毫厘有限出资。

根据苏州东瑞会计师事务所有限公司出具的东瑞验资(2024)第3014号《验资报告》，经审验，截至2024年11月13日，毫厘苏州已收到毫厘有限缴纳的新增注册资本（实收资本）合计1,000万元。

2024年12月18日，毫厘苏州取得苏州高新区（虎丘区）行政审批局换发之统一社会信用代码为91320505MA1XDJTM6Q的《营业执照》。

2、公司治理

毫厘苏州系公司的全资子公司。报告期内，毫厘苏州不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生；设经理，由执行董事决定聘任或者解聘；不设监

事会，设监事一名，由股东任命产生。目前，彭彪担任毫厘苏州的执行董事兼总经理，訾磊担任毫厘苏州的监事。

毫厘苏州治理结构符合《公司法》相关规定，并能够按照其《公司章程》进行规范运营管理。

3、重大资产重组

报告期内，毫厘苏州不存在重大资产重组情况。

4、财务简表

报告期内，毫厘苏州的财务简表如下：

单位：万元

| 项目 | 2025年2月28日 /2025年1-2月 | 2024年12月31日 /2024年度 | 2023年12月31日 /2023年度 |
|-------|--------------------------|------------------------|------------------------|
| 流动资产 | 14,524.66 | 13,977.01 | 5,540.08 |
| 资产总计 | 22,928.47 | 22,051.16 | 12,120.73 |
| 流动负债 | 15,922.05 | 15,458.59 | 7,566.96 |
| 负债 | 16,921.95 | 16,458.49 | 8,930.46 |
| 所有者权益 | 6,006.53 | 5,592.67 | 3,190.26 |
| 营业收入 | 3,024.57 | 16,482.13 | 7,539.42 |
| 营业成本 | 2,132.06 | 12,462.91 | 6,148.47 |
| 利润总额 | 446.00 | 1,478.79 | -713.26 |
| 净利润 | 392.76 | 1,307.51 | -528.37 |

5、业务合法合规性

毫厘苏州已取得了其业务经营所需的必要资质，具体情况参见《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“三/（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。

同时，根据苏州市公共信用信息中心出具的苏州市企业专用信用报告，并经对裁判文书网、全国法院被执行人网站、国家企业信用信息公示系统、百度网站等网站公开查询，报告期内，毫厘苏州不存在因违反相关法律法规而受到行政处罚的情形。

综上，毫厘苏州业务经营情况合法合规，不存在重大违法违规情形。

6、资产权属明晰性

根据毫厘苏州持有之不动产权证书、专利证书、商标证书等资产权属证书以及不动产登记信息查询结果、国家知识产权局出具的证明，以及对裁判文书网、全国法院被执行人网站、国家企业信用信息公示系统、百度网站等网站公开查询，毫厘苏州不存在有关其资产权属相关的纠纷或诉讼案件。毫厘苏州持有之相关资产权属明晰。”

同时，公司已在申报文件《申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见》的“二、子公司毫厘苏州历史沿革情况”对上述补充披露的毫厘苏州历史沿革情况进行补充列示。

（二）说明公司与毫厘苏州在业务上的具体分工情况，公司采购、生产、销售、研发等具体业务是否均在毫厘苏州层面开展，上述安排的背景和原因，是否具备商业合理性

公司为控股型公司，公司职能主要为负责对子公司的控制与管理，毫厘苏州从事高功率半导体芯片等电子系统先进热管理产品的研发、生产和销售。

公司的采购、生产、销售、研发等具体业务目前主要在毫厘苏州层面开展。

公司设立时系在上海租赁厂房开展业务，后成立子公司毫厘苏州后，在苏州购买土地、自建车间、厂房，业务逐步由母公司转移至子公司，母公司职能调整为主要负责对子公司的控制与管理。同时，基于公司未来发展规划，母公司将继续作为控股型主体，由子公司实际开展具体业务。该安排有助于公司的业务开展，也能够保证公司对子公司的管理，具备商业合理性。

（三）子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工简历、是否符合任职资格或选定标准，比照公司披露毫厘苏州关联方及关联交易相关情况

1、子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工简历、是否符合任职资格或选定标准

截至本回复出具日，彭彪担任毫厘苏州的执行董事兼总经理，訾磊担任毫厘苏州的监事。彭彪、监事亦为公司的董事。彭彪、訾磊的简历情况如下：

| 姓名 | 简历 |
|----|--|
| 彭彪 | 男，1977 年出生，中国籍。本科就读于安徽工程大学应用电子技术专业，研究生就读于同济大学。2001 年 7 月至 2014 年 6 月在江苏荣联科技发展股份有限公司任销售经理、副总经理，2014 年 7 月至 2025 年 1 月任毫厘有限董事长、总经理，2025 年 1 月至今任公司董事长、总经理，2018 年 10 月至今任毫厘苏州执行董事、总经理。 彭彪现为苏州市政协委员，是江苏省双创人才、姑苏创业领军人才，并任中国电源学会第三届新能源电能变换技术专业委员会副秘书长、科学家企业家苏州协同创新联盟副理事长。 |
| 訾磊 | 男，1984 年出生，中国籍。2009 年 8 月至 2015 年 12 月在江苏荣联科技发展股份有限公司任项目经理、销售经理，2016 年 1 月至 2018 年 9 月任毫厘有限销售经理、运营总监，2018 年 5 月至 2025 年 1 月任毫厘有限监事，2025 年 1 月至今任公司董事，2018 年 10 月至今任毫厘苏州监事、销售总监。 |

彭彪、訾磊长期服务于公司，在专业技能、管理经验等方面均符合公司内部选定标准。

此外，根据彭彪、訾磊户籍所在地或经常居住地公安机关出具的证明文件，以及其分别填写的调查表及确认文件，并经裁判文书网、全国法院被执行人网站、中国市场监管行政处罚文书网、证券期货市场失信记录查询平台、百度网站等网站公开查询，彭彪、訾磊不存在《公司法》《挂牌规则》等法律法规规定的不适合担任董监高的违法违规情形，具备担任毫厘苏州董事、监事及高级管理人员的任职资格。

2、比照公司披露毫厘苏州关联方及关联交易相关情况

（1）补充披露关联方情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“九/（一）关联方信息”补充披露如下内容：

“4、子公司关联方

根据《公司法》《企业会计准则第 36 号-关联方披露》和《非上市公众公司信息披露管理办法》等相关法律法规关于关联方的相关规定，报告期内，子公司的主要关联方包括：

(1) 存在控制关系的关联方的基本信息

| 关联方 | 与毫厘苏州关系 | 直接持股比例 | 间接持股比例 |
|------|--------------|---------|--------|
| 彭彪 | 实际控制人、董事、总经理 | - | 33.26% |
| 毫厘技术 | 控股股东 | 100.00% | - |

(2) 关联法人及其他机构

| 关联方名称 | 与毫厘苏州关系 |
|------------------|---|
| 上海毫纳 | 间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东、实际控制人控制的其他主体 |
| 苏州苏商 | 间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东 |
| 上海微细 | 间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东、实际控制人控制的其他主体 |
| 金谷青创、科技城二号、金谷启泓 | 合计间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东，同受苏州金合盛控股有限公司控制。苏州金合盛控股有限公司为苏州国家高新技术产业开发区管理委员会（苏州市虎丘区人民政府）控制的主体。 |
| 苏州高新创业投资集团有限公司 | 间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东 |
| 苏州金合盛控股有限公司 | 间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东 |
| 建邺区星顺满百货店 | 誉磊作为经营者的个体工商户 |
| 江苏银行股份有限公司南京栖霞支行 | 誉磊配偶马志鑫担任负责人 |
| 其他关联法人 | 毫厘苏州董事、监事及高级管理人员的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母，其直接或间接控制的，或者由其担任董事、高级管理人员的，除毫厘苏州以外的法人或其他组织 |

(3) 其他关联方

| 关联方名称 | 与毫厘苏州关系 |
|-------|--------------------|
| 陈子皖 | 间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东 |
| 张艳萍 | 间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东 |
| 唐阳阳 | 间接持有毫厘苏州 5%以上股份的股东 |

| 关联方名称 | 与毫厘苏州关系 |
|---------|--|
| 瞿磊 | 毫厘苏州监事、公司董事 |
| 陈威一 | 公司董事、高级管理人员 |
| 王涛 | 公司监事 |
| 代小凤 | 公司监事 |
| 胡栓虎 | 公司监事 |
| 其他关联自然人 | 除上述关联自然人外，毫厘苏州董事、监事及高级管理人员的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母 |

（2）补充披露关联交易情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“九/（三）/4、其他关联交易”中补充披露如下内容：

“根据毫厘苏州关联方所示，除母公司外，公司的关联方已包含毫厘苏州的关联方。除公司与毫厘苏州的合并范围内部交易外，报告期内，公司及子公司不存在《公开转让说明书》所披露关联交易事项外的其他关联交易。”

（四）明确说明毫厘苏州历史沿革、业务合规、公司治理方面是否存在重大违法违规情形

毫厘苏州历史沿革、业务合规、公司治理方面的具体情况详见本回复问题 5 之“（4）关于子公司”之“一/（一）按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》相关规定，在公开转让说明书、申请人设立以来股本演变情况等文件中，比照申请挂牌公司补充披露毫厘苏州的历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、业务合法合规性、资产权属明晰性等”。

根据苏州市公共信用信息中心出具的苏州市企业专用信用报告，并经对裁判文书网、全国法院被执行人网站、国家企业信用信息公示系统、百度网站等网站公开查询，毫厘苏州在历史沿革、业务合规、公司治理方面不存在重大违法违规情形。

（五）比照公司出具相关承诺，并明确说明毫厘苏州是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形

毫厘苏州已出具相关承诺，具体如下：“截至本承诺函出具之日，本公司系苏州毫厘电子技术股份有限公司的全资子公司，本公司承诺如下：1.本公司历史沿革中不存在股权代持情形；2.本公司不存在特殊投资条款；3.报告期内，本公司不存在资金被控股股东、实际控制人以及董事、监事和高级管理人员占用的情形；4.除本公司与母公司毫厘股份之间发生的往来外，本公司报告期内的关联交易均已披露，不存在未披露的关联交易；5.本公司不存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。”

经核查，毫厘苏州系公司的全资子公司，不存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，在历史沿革、业务合规、公司治理等方面不存在重大违法违规情形，不存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。

二、说明排污许可证有效期未完整覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质生产经营的情况，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险

毫厘苏州于2022年6月2日取得编号为91320505MA1XDJTM6Q001U的《排污许可证》，并于2024年6月24日重新申请了《排污许可证》，生产经营场所地址：苏州市高新区占桥头街51号，行业类别：表面处理，有效期限自2024年6月24日至2029年6月23日。报告期内，毫厘苏州均持有排污许可证，不存在未取得资质生产经营的情形。

三、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅了全资子公司毫厘苏州工商内档、验资报告、财务报表、资质文件、资产权属证明、花名册、工资表等文件；

2、访谈公司管理层，了解公司架构分工情况；

3、查阅了毫厘苏州信用报告及其董事、监事和高管等人员调查表、公安机关证明文件，复核了公司及子公司关联交易情况；

4、检索了裁判文书网、中国执行信息公开网、中国市场监管行政处罚文书网、证券期货市场失信记录查询平台、百度等网站，

5、取得了毫厘苏州比照公司出具的相关承诺；

6、查阅了报告期内毫厘苏州取得的全部排污许可证。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已在《公开转让说明书》《申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见》等文件中补充披露了毫厘苏州的情况；公司为控股型公司，职能主要为负责对子公司的控制与管理，公司的采购、生产、销售、研发等具体业务目前主要在毫厘苏州层面开展，上述安排主要基于公司业务逐步转移至苏州后的职能调整及未来发展规划，具备商业合理性；子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工彭彪、訾磊符合任职资格或选定标准，毫厘苏州的关联方及关联交易相关情况已进行了补充披露；毫厘苏州在历史沿革、业务合规、公司治理方面不存在重大违法违规情形；毫厘苏州已比照公司出具相关承诺，毫厘苏州不存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，不存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。

2、报告期内，毫厘苏州均持有排污许可证，不存在未取得资质生产经营的情形。

（5）关于股权激励

根据申报材料，上海微细 2018 年 3 月入股公司，上海毫纳 2019 年 5 月入股公司，公司分别于 2020 年 7 月、2024 年 5 月通过上海毫纳、上海微细对员工实施股权激励，实际控制人彭彪分别持有上海微细、上海毫纳 55.42%、66.89% 的出资份额，为第一大合伙人；上海微细、上海毫纳实缴资本均为 0。请公

司：①补充披露上海微细、上海毫纳的设立背景、过程、履行的内部决策审议程序、合伙人变动情况，股权激励计划的具体内容及实施方式。②说明股权激励对象的具体职务、选取标准及合理性，授予价格的定价依据及公允性，是否存在非员工参与情形，如是，说明非员工参与背景及入股价格的合理性，是否存在利益输送情形。③说明上海微细、上海毫纳的份额流转、退出机制及实施情况，股权激励实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕；上海微细、上海毫纳无实缴资本的原因，合伙人是否实际出资，如是，说明合伙人出资的资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见；结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【回复】

一、补充披露上海微细、上海毫纳的设立背景、过程、履行的内部决策审议程序、合伙人变动情况，股权激励计划的具体内容及实施方式

（一）补充披露上海微细、上海毫纳的设立背景、过程、履行的内部决策审议程序、合伙人变动情况

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三/（五）/1/（3）上海微细”补充披露如下：

“3）上海微细设立背景、过程、履行的内部决策审议程序、合伙人变动情况

2018 年 3 月 5 日，毫厘有限股东会通过决议，同意：（1）彭彪将其持有毫厘有限 2.5%的股权受让予上海微细；（2）陈子皖将其持有毫厘有限 2.5%的股

权转让予上海微细；（3）陆云将其持有毫厘有限 2.5%的股权转让予上海微细；（4）唐阳阳将其持有毫厘有限 2.5%的股权转让予上海微细。上海微细受让前述股权系用于实施股权激励。公司已于 2025 年 1 月召开股东会，对曾实施的股权激励进行了补充确认。

上海微细的设立及合伙人变动情况如下：

①设立

2018 年 1 月，上海微细设立，设立时的份额构成情况如下：

| 序号 | 合伙人姓名 | 合伙人类型 | 出资额（万元） | 权益比例 |
|----|-------|-------|---------|---------|
| 1 | 彭彪 | 普通合伙人 | 41.00 | 82.00% |
| 2 | 誉磊 | 有限合伙人 | 9.00 | 18.00% |
| 合计 | | | 50.00 | 100.00% |

②2018 年 3 月，份额转让

2018 年 3 月 5 日，上海微细合伙人作出变更决定，同意进行如下财产份额转让：

| 序号 | 转让方 | 受让方 | 转让比例 | 转让份额（万元） |
|----|-----|-----|--------|----------|
| 1 | 彭彪 | 汪佩芬 | 5.00% | 2.50 |
| 2 | 彭彪 | 周媛媛 | 9.00% | 4.50 |
| 合计 | | | 14.00% | 7.00 |

本次份额转让完成后，上海微细的合伙人情况如下：

| 序号 | 合伙人姓名 | 合伙人类型 | 出资额（万元） | 权益比例 |
|----|-------|-------|---------|---------|
| 1 | 彭彪 | 普通合伙人 | 34.00 | 68.00% |
| 2 | 誉磊 | 有限合伙人 | 9.00 | 18.00% |
| 3 | 周媛媛 | 有限合伙人 | 4.50 | 9.00% |
| 4 | 汪佩芬 | 有限合伙人 | 2.50 | 5.00% |
| 合计 | | | 50.00 | 100.00% |

③2021 年 3 月，份额转让

2021年3月12日，上海微细合伙人作出变更决定，同意进行如下财产份额转让：

| 序号 | 转让方 | 受让方 | 转让比例 | 转让份额（万元） |
|----|-----|-----|--------|----------|
| 1 | 汪佩芬 | 彭彪 | 5.00% | 2.50 |
| 2 | 周媛媛 | 彭彪 | 9.00% | 4.50 |
| 合计 | | | 14.00% | 7.00 |

本次份额转让完成后，上海微细的合伙人情况如下：

| 序号 | 合伙人姓名 | 合伙人类型 | 出资额（万元） | 权益比例 |
|----|-------|-------|---------|---------|
| 1 | 彭彪 | 普通合伙人 | 41.00 | 82.00% |
| 2 | 訾磊 | 有限合伙人 | 9.00 | 18.00% |
| 合计 | | | 50.00 | 100.00% |

④2025年1月，份额转让

2025年1月7日，上海微细合伙人作出变更决定，同意进行如下财产份额转让：

| 序号 | 转让方 | 受让方 | 转让比例 | 转让份额（万元） |
|----|-----|-----|--------|----------|
| 1 | 彭彪 | 侍国月 | 12.09% | 6.05 |
| 2 | 彭彪 | 王万国 | 3.02% | 1.51 |
| 合计 | | | 15.11% | 7.56 |

本次份额转让完成后，上海微细的合伙人情况如下：

| 序号 | 合伙人姓名 | 合伙人类型 | 出资额（万元） | 权益比例 |
|----|-------|-------|---------|---------|
| 1 | 彭彪 | 普通合伙人 | 33.44 | 66.89% |
| 2 | 訾磊 | 有限合伙人 | 9.00 | 18.00% |
| 3 | 侍国月 | 有限合伙人 | 6.05 | 12.09% |
| 4 | 王万国 | 有限合伙人 | 1.51 | 3.02% |
| 合计 | | | 50.00 | 100.00% |

上海微细设立以及后续合伙人变动过程中，訾磊、汪佩芬、周媛媛以及侍国月、王万国取得上海微细合伙份额时均系公司员工。訾磊系作为激励对象而取得上海微细的合伙份额；汪佩芬、周媛媛系作为激励对象而受让取得上海微

细的合伙份额，并在其离职后，将其持有的上海微细合伙份额转让予彭彪；侍国月、王万国系作为激励对象，受让取得上海微细的合伙份额。”

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三/（五）/1/（1）上海毫纳”补充披露如下：

“3）上海毫纳设立背景、过程、履行的内部决策审议程序、合伙人变动情况

2019年4月26日，毫厘有限股东会通过决议，同意：（1）彭彪将其持有毫厘有限3.5%的股权转让予上海毫纳；（2）陈子皖将其持有毫厘有限3.5%的股权转让予上海毫纳；（3）陆云将其持有毫厘有限3.5%的股权转让予上海毫纳；（4）唐阳阳将其持有毫厘有限3.5%的股权转让予上海毫纳。上海毫纳受让取得前述股权系用于实施股权激励。公司已于2025年1月召开股东会，对曾实施的股权激励进行了补充确认。

上海毫纳的设立及合伙人变动情况如下：

①设立

2019年4月，上海毫纳设立，设立时的份额构成情况如下：

| 序号 | 合伙人姓名 | 合伙人类型 | 出资额（万元） | 权益比例 |
|----|-------|-------|---------|---------|
| 1 | 彭彪 | 普通合伙人 | 47.00 | 94.00% |
| 2 | 朱余东 | 有限合伙人 | 3.00 | 6.00% |
| 合计 | | | 50.00 | 100.00% |

②2020年7月，份额转让

2020年7月30日，上海毫纳合伙人作出变更决定，同意进行如下财产份额转让：

| 序号 | 转让方 | 受让方 | 转让比例 | 转让份额（万元） | 转让价格（万元） |
|----|-----|-----|--------|----------|----------|
| 1 | 彭彪 | 何优 | 10.74% | 5.37 | 300.00 |
| 2 | 彭彪 | 刘文华 | 21.42% | 10.71 | 0.00 |
| 3 | 彭彪 | 王洋 | 2.14% | 1.07 | 0.00 |
| 4 | 彭彪 | 明军军 | 2.14% | 1.07 | 0.00 |

| 序号 | 转让方 | 受让方 | 转让比例 | 转让份额（万元） | 转让价格（万元） |
|----|-----|-----|--------|----------|----------|
| 5 | 彭彪 | 张爱红 | 2.14% | 1.07 | 0.00 |
| 合计 | | | 38.58% | 19.29 | - |

本次份额转让完成后，上海毫纳的合伙人情况如下：

| 序号 | 合伙人姓名 | 合伙人类型 | 出资额（万元） | 权益比例 |
|----|-------|-------|---------|---------|
| 1 | 彭彪 | 普通合伙人 | 27.71 | 55.42% |
| 2 | 朱余东 | 有限合伙人 | 3.00 | 6.00% |
| 3 | 何优 | 有限合伙人 | 5.37 | 10.74% |
| 4 | 刘文华 | 有限合伙人 | 10.71 | 21.42% |
| 5 | 王洋 | 有限合伙人 | 1.07 | 2.14% |
| 6 | 明军军 | 有限合伙人 | 1.07 | 2.14% |
| 7 | 张爱红 | 有限合伙人 | 1.07 | 2.14% |
| 合计 | | | 50.00 | 100.00% |

上海毫纳设立以及后续合伙人变动过程中，除何优、刘文华外，朱余东、王洋、明军军、张爱红均系公司员工，系作为激励对象而取得上海毫纳的合伙份额。”

（二）股权激励计划的具体内容及实施方式

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四/（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“公司的股权激励计划系通过向符合特定标准的激励对象授予一定数量的激励股权，激励对象通过取得持股平台上海微细或上海毫纳的财产份额，间接取得公司股权。公司各期股权激励计划的具体内容如下：

| 激励计划 | 第一期 (2017 年) | 第二期 (2020 年) | 第三期 (2024 年) |
|------|-----------------|--------------------------|------------------------------|
| 激励对象 | 訾磊、朱余东、汪佩芬、周媛媛 | 王洋、明军军、张爱红 | 侍国月、王万国 |
| 授予价格 | 0 元/每 1 元注册资本 | 0 元/每 1 元注册资本 | 6.6163 元/每 1 元注册资本 |
| 禁售期 | 本次股权激励时间较早，对 | 激励对象在禁售期内不得转让激励份额。公司上市后的 | 激励对象在禁售期内不得转让激励份额。公司上市后的禁售期依 |

| | | | |
|--------|---|--|--|
| | 于获得股权的激励对象未设定锁定期限，亦未制定相应份额流转和退出机制。获得股权的激励对象遵照各合伙企业的合伙协议约定实施份额流转或退出。 | 禁售期不应短于以下二者中较长的时间：(1) 公司上市后 36 个月；(2) 在公司申请上市时，持股企业根据有关法律法规而承诺的禁售期限；(3) 激励对象作出的其他禁售承诺。 | 据届时公司上市板块政策要求和规则执行。如员工持股平台/激励对象根据法律法规受到或承诺了其他禁售限制，则员工持股平台/激励对象执行上述减持计划应当符合法律法规及前述承诺之规定。 |
| 流转退出机制 | | 公司上市前，激励对象所获授的激励份额不得转让，如激励对象发生辞职、辞退或解聘、开除、退休、死亡等离职情况（下称“离职情况”）时，激励对象所获授的全部激励份额将按照其取得激励份额的激励价格转让予员工持股平台普通合伙人或普通合伙人确定的人选。公司上市后，如激励对象出现上述离职情况，但由于激励对象或员工持股平台处在法定或其承诺的禁售期内，导致激励对象实际无法转让激励份额的，不视为激励对象违约，激励对象届时所持员工持股平台的份额仍然置于其名下，至禁售期满后按照本协议约定进行减持。公司上市后且禁售期已满，则激励份额对应的财产收益完全归属于激励对象，激励对象转让激励份额不受本协议相关条款限制。 | 公司上市前且在 5 年服务期内，激励对象所获授的激励份额不得转让，如激励对象发生辞职、辞退或解聘、开除、退休、死亡等离职情况（下称“离职情况”）时，该激励对象应当退出本持股计划，将其持有的全部份额转让予员工持股平台普通合伙人或普通合伙人确定的人选，转让价格为激励对象取得激励份额的成本加算利息（按照贷款市场报价利率（LPR）确定）。公司上市后且在 5 年服务期内，如激励对象出现上述约定的离职情况，但由于激励对象或员工持股平台处在法定或其承诺的禁售期内，导致激励对象实际无法转让激励份额的，不视为激励对象违约，激励对象届时所持员工持股平台的份额仍然置于其名下，至禁售期满后按照员工激励计划的约定进行减持。公司上市后且在 5 年服务期内，在禁售期届满的情况下，如激励对象出现上述约定的离职情况，激励对象可以按照员工激励计划的约定进行减持。 |

二、说明股权激励对象的具体职务、选取标准及合理性，授予价格的定价依据及公允性，是否存在非员工参与情形，如是，说明非员工参与背景及入股价格的合理性，是否存在利益输送情形

（一）说明股权激励对象的具体职务、选取标准及合理性，授予价格的定价依据及公允性

公司各股权激励对象的具体职务、选取标准如下：

| 激励对象 | 职务 | 主要选取标准 | 是否满足选取标准 |
|------|---------|--|----------|
| 訾磊 | 销售经理 | 第一期（2017 年）：与公司签订正式劳动合同，并工作满 6 个月的核心员工，特殊引进人才例外 | 是 |
| 朱余东 | 生产主管 | | |
| 汪佩芬 | 运营（已离职） | | |
| 周媛媛 | 运营（已离职） | | |
| 王洋 | 研发主管 | 第二期（2020 年）：在毫厘技术及其子公司工作以及为公司提供劳务服务的人员，并于公司签订正式劳动合同的员工；公司董事会认定的其他人员；符合下述标准之一：在公司工作或服务满 3 年以上；公司管理人员；公司的核心骨干员工及未来发展之星 | 是 |
| 明军军 | 工艺主管 | | |
| 张爱红 | 品质经理 | | |
| 侍国月 | 研发主管 | 第三期（2024 年）：考虑激励对象所担任职务、对公司的贡献、任职年限、能够承担的股东责任以及现金支付能力等各方面因素确定，且无严重违法、违纪等不良行为，未有因个人原因给公司造成资金、财产、商誉、管理等方面的损失 | 是 |
| 王万国 | 研发主管 | | |

上述激励对象中，除第三期激励对象侍国月、王万国外，其他激励对象（第一期、第二期）均系无偿取得相应激励份额，主要系在实施相应激励计划时，公司发展处于早期阶段，尚未盈利，公司发展需要依赖核心员工及人才，因此公司制定激励计划决定激励对象无偿取得相应激励份额；在实施第三期股权激励计划，即向侍国月、王万国授予相应激励份额时，公司发展已形成一定规模，迈入快速发展阶段，因此决定以 4,000 万元的估值确定其取得激励份额的价格。就授予激励对象相应激励份额，公司已基于授予价格与公允价值之差，确认相关股份支付费用。

综上所述，公司的股权激励定价具备合理性、公允性。

（二）是否存在非员工参与情形，如是，说明非员工参与背景及入股价格的合理性，是否存在利益输送情形

上海毫纳的合伙人刘文华、何优为外部人员，非公司员工。

2020 年上海毫纳合伙人作出变更决定，同意彭彪将其持有的上海毫纳的 10.71 万元出资份额以零对价转让予刘文华。

刘文华教授历任清华大学电机系讲师、副研究员、研究员、博士生导师，早期为公司提供液冷板的设计过程中的电气结构、热处理等和电相关的部分技术咨询服务。刘文华教授提供的技术支持与咨询促进公司产品设计的改进，有助于保持公司的竞争优势，同时也为公司提供最新的行业信息和资源，有利于公司及时跟进客户需求，助力公司发展。彭彪以零对价转让其上海毫纳的部分份额，系基于刘文华教授在公司创业之初为公司提供的技术支持、服务及贡献，双方协商确定，具有必要性和商业合理性，涉及的股份支付费用也进行了确认，不存在利益输送情形。

2020 年上海毫纳合伙人作出变更决定，同意彭彪将其持有的上海毫纳的 5.37 万元出资份额以 300 万元转让予何优。

何优配偶原从事电子领域行业的工作，后来主要从事相关领域的投资，何优及其配偶看好散热领域的发展，以 300 万元的价格受让彭彪持有之上海毫纳 10.74% 的财产份额（对应公司 8.2 万元注册资本），对应公司估值 2 亿元，该价格介于 2018 年 7 月投资人入股对应的 1.2 亿估值与 2020 年 8 月投资人入股对应的 3.9 亿估值之间，入股价格合理，不存在利益输送情形。

综上所述，刘文华和何优非公司员工，其通过上海毫纳间接取得公司股份具有必要性和商业合理性，不存在利益输送情形。

三、说明上海微细、上海毫纳的份额流转、退出机制及实施情况，股权激励实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕；上海微细、上海毫纳无实缴资本的原因，合伙人是否实际出资，如是，说明合伙人出资的资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

（一）说明上海微细、上海毫纳的份额流转、退出机制及实施情况，股权激励实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕

上海微细及上海毫纳的合伙人中，訾磊、汪佩芬、周媛媛及朱余东系公司第一期股权激励计划的激励对象；王洋、明军军、张爱红系公司第二期股权激励计划的激励对象；侍国月、王万国系公司第三期股权激励计划的激励对象。公司各期股权激励计划及/或相关股权激励协议中关于份额流转、退出机制的规定如下：

| 激励计划 | 相关规定 |
|------|---|
| 第一期 | 本次股权激励时间较早，对于获得股权的激励对象未设定锁定期限，亦未制定相应份额流转和退出机制。获得股权的激励对象遵照各合伙企业的合伙协议约定实施份额流转或退出。 |
| 第二期 | <p>公司上市前，激励对象所获授的激励份额不得转让，如激励对象发生辞职、辞退或解聘、开除、退休、死亡等离职情况（下称“离职情况”）时，激励对象所获授的全部激励份额将按照其取得激励份额的激励价格转让予员工持股平台普通合伙人或普通合伙人确定的人选。</p> <p>公司上市后，如激励对象出现上述离职情况，但由于激励对象或员工持股平台处在法定或其承诺的禁售期内，导致激励对象实际无法转让激励份额的，不视为激励对象违约，激励对象届时所持员工持股平台的份额仍然置于其名下，至禁售期满后按照本协议约定进行减持。</p> <p>公司上市后且禁售期已满，则激励份额对应的财产收益完全归属于激励对象，激励对象转让激励份额不受本协议相关条款限制。</p> |
| 第三期 | <p>公司上市前且在5年服务期内，激励对象所获授的激励份额不得转让，如激励对象发生辞职、辞退或解聘、开除、退休、死亡等离职情况（下称“离职情况”）时，该激励对象应当退出本持股计划，将其持有的全部份额转让于员工持股平台普通合伙人或普通合伙人确定的人选，转让价格为激励对象取得激励份额的成本加算利息（按照贷款市场报价利率（LPR）确定）。</p> <p>公司上市后且在5年服务期内，如激励对象出现上述约定的离职情况，但由于激励对象或员工持股平台处在法定或其承诺的禁售期内，导致激励对象实际无法转让激励份额的，不视为激励对象违约，激励对象届时所持员工持股平台的份额仍然置于其名下，至禁售期满后按照员工激励计划的约定进行减持。</p> <p>公司上市后且在5年服务期内，在禁售期届满的情况下，如激励对象出现上述约定的离职情况，激励对象可以按照员工激励计划的约定进行减持。</p> |

自上海微细、上海毫纳设立以来，激励对象汪佩芬、周媛媛 2021 年因离职而退伙，该等合伙人已完成了退伙份额的处置及工商变更登记手续。

公司的股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额的情形，公司股权激励计划实施过程中不存在纠纷争议。

（二）上海微细、上海毫纳无实缴资本的原因，合伙人是否实际出资，如是，说明合伙人出资的资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

上海微细、上海毫纳均系以零对价自彭彪、陈子皖、陆云和唐阳阳处受让取得相应股权，受让股权此前已由转让方彭彪、陈子皖、陆云和唐阳阳履行了实缴出资义务。上海微细、上海毫纳设立后，各合伙人均系以受让方式取得相应合伙份额，且除何优、侍国月和王万国外，均系以零对价取得相应合伙份额，因此，上海微细、上海毫纳无实缴资本。

如上所述，上海微细、上海毫纳的合伙人中，何优、侍国月和王万国就其受让合伙份额实际支付了出资款。根据对何优、侍国月和王万国的访谈确认，及其出资前后的银行流水核查，何优、侍国月和王万国的出资来源系其家庭资金或自有资金，不存在由公司或实际控制人向其提供财务资助的情形，亦不存在代持或其他利益安排。

四、核查程序及核查结论

（一）对上述问题的核查程序及核查结论

针对上述事项，主办券商和律师主要履行了以下核查程序：

1、核查程序

（1）查阅了上海微细、上海毫纳的工商档案文件，股权激励计划/激励协议及相关决议文件，访谈了公司实际控制人、相关股东、上海微细及上海毫纳合伙人；

(2) 查阅了公司花名册，复核了股份支付费用计算底稿，检索了裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，查阅了上海微细、上海毫纳合伙人的出资情况。

2、核查结论

(1) 公司已补充披露上海微细、上海毫纳的设立背景、过程、履行的内部决策审议程序、合伙人变动情况，激励对象通过取得上海微细、上海毫纳的财产份额，间接取得公司股权。

(2) 公司激励对象为公司员工，满足公司制定的选取标准，具有合理性，授予价格具有合理性、公允性；持股平台存在非员工参与情形，非员工参与背景及入股价格具有合理性，不存在利益输送情形。

(3) 上海微细、上海毫纳按照激励计划、激励协议、合伙协议约定实施份额流转或退出，股权激励实施过程中不存在纠纷争议，目前已实施完毕；上海微细、上海毫纳无实缴资本，系其自转让方取得公司股权时，转让方已实缴，具有合理性；上海微细、上海毫纳合伙人出资不存在由公司或实际控制人向其提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排。

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

根据公司设立至今的工商档案、股东会决议文件、股权转让协议/投资协议、验资报告、出资款支付凭证、完税凭证等文件，并经核查公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资前后各 3 个月的银行流水，并获取了公司上述直接或间接股东出具的调查表、确认函，各股东对公司的出资已实缴或支付完毕，出资来源为自有或自筹资金，公司各股东持有的公司股份权属清晰，目前不存在股权代持的情况。

公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体的出资、增资过程的具体核查情况如下表所示：

| 核查对象 | 身份 | 出资事项 | 入股协议 | 决议文件 | 支付凭证 | 完税凭证 | 出资流水 |
|------|----------------------------------|-------------------|------|------|---------|------|---------------------|
| 彭彪 | 控股股东、实际控制人、公司董事、总经理、上海微细及上海毫纳合伙人 | 2014 年 7 月，公司设立 | 不涉及 | 不涉及 | 未实缴，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| | | 2015 年 12 月，同比例增资 | 不涉及 | 已取得 | 未实缴，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| | | 2018 年 7 月，实缴出资 | 不涉及 | 不涉及 | 已取得 | 不涉及 | 已核查出资银行卡前后 3 个月银行流水 |
| | | 2020 年 7 月，受让股权 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已核查出资银行卡前后 3 个月银行流水 |
| 陈子皖 | 5% 以上自然人股东 | 2015 年 12 月，受让股权 | 已取得 | 已取得 | 未实缴，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| | | 2015 年 12 月，同比例增资 | 不涉及 | 已取得 | 未实缴，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| | | 2018 年 7 月，实缴出资 | 不涉及 | 不涉及 | 已取得 | 不涉及 | 已核查出资银行卡前后 3 个月银行流水 |
| 张艳萍 | 5% 以上自然人股东 | 2020 年 3 月，受让股权 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已核查出资银行卡前后 3 个月银行流水 |
| 唐阳阳 | 5% 以上自然人股东 | 2015 年 12 月，受让股权 | 已取得 | 已取得 | 未实缴，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| | | 2015 年 12 月，同比例增资 | 不涉及 | 已取得 | 未实缴，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| | | 2016 年 2 月，受让股权 | 已取得 | 已取得 | 未实缴，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| | | 2018 年 7 月，实缴出资 | 不涉及 | 不涉及 | 已取得 | 不涉及 | 已核查出资银行卡前后 3 个月银行流水 |
| 瞿磊 | 董事、上海微细合伙人 | 2018 年 1 月，上海微细设立 | 不涉及 | 已取得 | 零对价，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |

| 核查对象 | 身份 | 出资事项 | 入股协议 | 决议文件 | 支付凭证 | 完税凭证 | 出资流水 |
|------|---------|---------------------|------|------|---------|------|---------------------|
| 侍国月 | 上海微细合伙人 | 2025 年 1 月，受让上海微细份额 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已核查出资银行卡前后 3 个月银行流水 |
| 王万国 | 上海微细合伙人 | 2025 年 1 月，受让上海微细份额 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已核查出资银行卡前后 3 个月银行流水 |
| 朱余东 | 上海毫纳合伙人 | 2019 年 4 月，上海毫纳设立 | 不涉及 | 已取得 | 不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| 何优 | 上海毫纳合伙人 | 2020 年 7 月，受让上海毫纳份额 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已取得 | 已核查出资银行卡前后 3 个月银行流水 |
| 刘文华 | 上海毫纳合伙人 | 2020 年 7 月，受让上海毫纳份额 | 已取得 | 已取得 | 零对价，不涉及 | 不涉及 | 不涉及 |
| 王洋 | 上海毫纳合伙人 | | 已取得 | | | | |
| 明军军 | 上海毫纳合伙人 | | 已取得 | | | | |
| 张爱红 | 上海毫纳合伙人 | | 已取得 | | | | |

除上述核查外，主办券商、律师对公司股东、员工持股平台合伙人进行了访谈，取得了公司股东出具的调查表及相关承诺函等材料，进一步核实了公司不存在股权代持情形。

综上，经核查，主办券商、律师认为：公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资来源明确，股权清晰，不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

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

根据公司设立至今的工商档案、股东会决议文件、股权转让协议/投资协议、验资报告、出资款支付凭证等文件，并经对公司股东进行的访谈确认以及公司股

东出具的调查表及相关承诺函的核查，自公司设立以来，公司各股东入股背景、入股价格及资金来源情况如下：

| 股东 | 入股时间 | 入股背景 | 入股价格及依据 | 资金来源 |
|-----|----------------|-----------------------|---------------|---------|
| 彭彪 | 2014年7月设立 | 公司设立 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2015年12月，同比例增资 | 扩大公司规模，各股东同比例增资 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2018年7月，实缴出资 | 实缴出资 | 1元/每1元注册资本 | 自筹资金 |
| | 2020年7月，受让股权 | 综合考虑转让双方对公司发展贡献调整持股份额 | 2.75元/每1元注册资本 | 自筹资金 |
| 陈子皖 | 2015年12月，受让股权 | 公司设立后，各早期股东入股 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2015年12月，同比例增资 | 扩大公司规模，各股东同比例增资 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2018年7月，实缴出资 | 实缴出资 | 1元/每1元注册资本 | 自筹资金 |
| 陆云 | 2015年12月，受让股权 | 公司设立后，各早期股东入股 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2015年12月，同比例增资 | 扩大公司规模，各股东同比例增资 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2018年7月，实缴出资 | 实缴出资 | 1元/每1元注册资本 | 自筹资金 |
| 唐阳阳 | 2015年12月，受让股权 | 公司设立后，各早期股东入股 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2015年12月，同比例增资 | 扩大公司规模，各股东同比例增资 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2016年2月，受让股权 | 股东间协商一致进行转让 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2018年7月，实缴出资 | 实缴出资 | 1元/每1元注册资本 | 自筹资金 |
| 陈楠 | 2015年12月，受让股权 | 公司设立后，各早期股东入股 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |
| | 2015年12月，同比例增资 | 扩大公司规模，各股东同比例增资 | 1元/每1元注册资本 | 未实缴，不涉及 |

| 股东 | 入股时间 | 入股背景 | 入股价格及依据 | 资金来源 |
|-------|---------------|--------------------|-------------------------------------|---------|
| | 2018年7月，实缴出资 | 实缴出资 | 1元/每1元注册资本 | 自筹资金 |
| 上海微细 | 2018年3月，受让股权 | 实施股权激励 | 零对价 | 零对价，不涉及 |
| 上海毫纳 | 2019年5月，受让股权 | 实施股权激励 | 零对价 | 零对价，不涉及 |
| 张艳萍 | 2020年8月，受让股权 | 张艳萍为公司发展提供技术支持 | 2.75元/每1元注册资本，基于张艳萍为公司提供的技术支持、服务及贡献 | 自筹资金 |
| 苏州苏商 | 2018年7月，增资入股 | 看好公司发展前景 | 22.01元/每1元注册资本，按照整体投前估值1.2亿元的价格确定 | 自筹资金 |
| | 2020年12月，增资入股 | 看好公司发展前景 | 66元/每1元注册资本，按照整体投前估值3.9亿元的价格确定 | 自筹资金 |
| 金谷青创 | 2020年12月，增资入股 | 看好公司发展前景 | 66元/每1元注册资本，按照整体投前估值3.9亿元的价格确定 | 自筹资金 |
| 无锡恒发 | 2021年12月，受让股权 | 无锡恒发合伙人为公司发展提供外部支持 | 零对价，基于无锡恒发合伙人早期为公司提供的支持、服务及贡献 | 不涉及 |
| 无锡隆宇 | 2021年12月，受让股权 | 无锡隆宇合伙人为公司发展提供外部支持 | 零对价，基于无锡隆宇合伙人早期为公司提供的支持、服务及贡献 | 不涉及 |
| 无锡盛毫 | 2021年12月，增资入股 | 看好公司发展前景 | 69.47元/每1元注册资本，按照整体投前估值4.2亿元的价格确定 | 自筹资金 |
| 科技城二号 | 2025年7月，增资入股 | 看好公司发展前景 | 99.24元/每1元注册资本，按照整体投前估值6亿元的价格确定 | 自筹资金 |
| 苏新绿碳 | | | | 自筹资金 |
| 金谷启泓 | | | | 自筹资金 |

上述公司各股东历次入股过程中：（1）上海微细、上海毫纳系为了实施股权激励以零对价进行的股权转让，具有必要性和商业合理性；（2）张艳萍主要从事芯片开发工作，具备主导多核心电源管理验证工作的经验，在公司创立之初作为外部顾问在产品研发创新、产品升级等方面提供技术支持，在散热应用领域、冷板冷却技术等方面提供技术建议。张艳萍以较低的价格受让股权系基于其在公

司创业之初为公司提供的技术支持、服务及贡献，具有合理性；（3）无锡隆宇的合伙人韩明霞、丁洁为母女关系，其家庭共同开办了一家精密加工公司，长期深耕机械精密加工与制造领域，对不同型号铝材的特性、加工工艺难点及优化方向具有丰富的技术经验。在公司发展过程中，从工艺方案的前期规划到生产环节的细节把控，早期为公司提供了技术指导和支持；无锡恒发的合伙人开办了一家物流公司，具有丰富的行业经验与业务资源。在公司创立初期，在行业资源方面给予了公司若干支持，包括分享行业信息、对接供应链需求、引荐行业资源等。无锡恒发、无锡隆宇以零对价受让公司股权具有合理性。

除上述股权转让外，公司其他历次股权转让及增资的交易定价依据合理、公允，相关款项均已支付完毕且出资均来源于自筹资金，公司各股东入股价格不存在明显异常的情形，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不当利益输送的情形。

综上，经核查，主办券商、律师认为：公司股东入股价格考虑了公司发展、入股背景、双方协商等原因，具备合理性，不存在明显异常的情况，相关股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

根据股东出具的股东调查表、确认，以及对股东的访谈及公司确认，经核查，主办券商、律师认为：公司不存在未解除、未披露的股权代持情形，亦不存在股权纠纷或潜在争议。

（6）关于公司治理

请公司：①说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件。②说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系

统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

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

公司已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》及《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，制定了公司股票挂牌后适用的《公司章程（草案）》，并制定/修订了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《对外投资决策制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金制度》《信息披露管理制度》等公司内部治理制度，涉及的审议程序如下：

1、公司于2025年1月17日召开成立大会，审议通过了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《对外投资决策制度》，并经公司于2025年8月7日召开的2025年第三次临时股东会对前述内部治理制度进行了修订；

2、公司于2025年8月7日召开2025年第三次临时股东会，审议通过了公司股票挂牌后适用的《公司章程（草案）》，以及《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金制度》《信息披露管理制度》。

综上，公司的公司章程及内部制度系根据现行有效的《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定制定或修订，公司章程及内部制度的形式及内容符合前述法律法规的规定。

二、说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

申报文件 2-2《主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议》及 2-7《主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及全国股转系统官网模板要求，无需更新。

三、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅《公司章程（草案）》及内部制度以及《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，并核查相关内部决议文件；

2、查阅申报文件 2-2、2-7、《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，核查相关申报文件是否符合要求，是否需要更新。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司章程及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，无需修订；

2、申报文件 2-2 及 2-7 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

（7）关于信息披露质量

请公司：①补充披露公司同行业可比公司的释义、证券代码、（细分）行业竞争格局等情况，说明同行业可比公司的选择标准，未将黄山谷捷（301581.SZ）纳入同行业可比公司进行比较分析的原因及合理性。②于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值，说明与同行业可比公司是否存在明显差异。③2023 年、2024 年末披露每股收益等数据，按实收资本模拟计算并补充相关披露。④于“按成本性质分类构成”补充披露直接人工占比较少、2024 年占比降低的原因及合理性，是否符合行业惯例，公司成本结构与同行业可比公司是否存在较大差异。⑤删除“其他收益”分析中的政府补助明细，避免与“报告期内政府补助明细表”的重复披露。⑥补充披露控股股东、董事的完整职业经历及具体职务，股东苏州苏商营业期限的续期进展。⑦说明“产品突破了行业瓶颈，在流阻、换热效率及可靠性等核心指标上达到国内领先水平”“公司产品已达到国外主流公司同等水平”等表述的具体依据，核实公司核心技术（业务）人员“不适用”的披露是否准确。⑧说明公司主营业务中“先进热管理产品”表述是否准确，补充披露“先进”的具体体现，披露内容是否符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第五条的相关规定。请主办券商核查上述事项及信息披露的真实性、准确性并发表明确意见。请会计师核查事项①-④并发表明确意见。请律师核查事项⑥并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露公司同行业可比公司的释义、证券代码、（细分）行业竞争格局等情况，说明同行业可比公司的选择标准，未将黄山谷捷（301581.SZ）纳入同行业可比公司进行比较分析的原因及合理性

（一）补充披露公司同行业可比公司的释义、证券代码、（细分）行业竞争格局等情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“八/（一）/5、（细分）行业竞争格局”中补充披露了公司同行业可比公司的释义、证券代码、（细分）行业竞争格局等情况，具体如下：

“公司是一家专注于高功率半导体芯片等电子系统热量管理产品研发、生产和销售的高新技术企业，产品广泛应用于多领域电子设备中功率模块，通过液冷技术实现高效散热，同时产品抗辐射、抗疲劳、耐高温能力强，能够保障高功率电子设备的稳定、高效运行。

我国的热量管理行业整体起步较晚。历史上，由于电子设备内部功率密度相对较低，相关产品对热量管理产品的性能要求有限，热量管理功能由集成于部件上的功能模块即可实现，热量管理产品的供应商主要为不同行业设备零部件供应商，较少出现单一供应商为多个行业客户提供热量管理产品、方案的情况。且由于历史上我国电子设备零部件的设计、生产水平落后于境外企业，热量管理产品的供应商以欧美、中国台湾地区企业为主，部分代表性企业包括爱美达（Aavid Thermal Technologies, Inc）、美尔森（Mersen）、双鸿（雙鴻 AURAS）等。

近年来，伴随能源革命、新质生产力的持续发展，电子设备内部功率密度快速提升，热管理已从传统的辅助环节跃升为制约科技产业发展的关键瓶颈与核心驱动力，下游客户对热量管理产品的功能要求不断提高，对热量管理产品产生需求的行业不断增加，我国也逐渐涌现出了一批具备自主研发能力的热量管理产品企业，填补了境内企业在该领域的空白，且处于快速发展阶段。公司国内主要的业务竞争对手为祥博传热。

行业内部分代表性企业介绍如下：

（1）爱美达（Aavid Thermal Technologies, Inc）

成立于1964年，是世界上最大的散热片生产厂家和热传导工程及热传递管理解决方案的领导供应商，总部位于美国，专门从事研发、设计和生产电讯、计算机和能源等工业领域的太阳能和散热系统、相关部件及相关模具。其于2009年在上海设立了爱美达（上海）热能系统有限公司，从事中国大陆热量管理方案业务的经营。上海爱美达除具有热量管理产品生产能力及设计能力，可以为行业客户进行定制化开发，主要产品中包含多种IGBT冷却模块、挤压铝散热器、高密度翅片散热器和冷却风扇模块等。

(2) 美尔森 (Mersen)

创立于 1892 年，是一家全球领先的材料、电气设备安全及可靠性解决方案专业供应商，其总部位于法国。美尔森设计的创新解决方案针对能源、交通、电子、化工、医药以及加工业等行业用户的专业需求，优化其生产过程，其热量管理产品应用于电力系统变压器、变流器、轨道交通等设备。

(3) 双鸿 (雙鴻 AURAS)

双鸿成立于 1998 年，目前主要定位是散热领域全产业链关键零部件，总部位于中国台湾，2024 年实现营业收入为 157.7 亿新台币，约为人民币 34.97 亿元。双鸿从一家风冷散热模块制造商升级为液冷组件提供商，在液冷领域提供涵盖水冷板、泵浦、冷水分配装置、分歧管、快接头等的定制化设计与生产，解决如今数据中心、大数据、边缘计算、人工智能等高运算、高功耗的热能问题。

(4) 祥博传热

祥博传热科技股份有限公司成立于 1998 年，是一家专业对电力电子热管理系统产品研发、制造、销售及技术服务为一体的国家高新技术企业。产品和技术主要应用于直流输电、新能源汽车、风力发电、轨道交通、电能质量治理等领域。

公司在热管理领域中选择的可比公司介绍如下：

(1) 双鸿 (3324. TW)

双鸿于 2004 年在台湾证券交易所上市，具体介绍详见上文。

(2) 众捷汽车 (301560. SZ)

苏州众捷汽车零部件股份有限公司于 2025 年在深圳证券交易所上市，从事汽车热管理系统精密加工零部件的研发、生产和销售，主要产品包括汽车空调热交换器及管路系统、油冷器、热泵系统、电池冷却器、汽车发动机系统等汽车零部件，生产的汽车零部件产品以铝合金制品为主。

(3) 莹帆科技 (874791. NQ)

重庆莹帆科技股份有限公司于 2025 年在全国中小企业股份转让系统挂牌，主营业务为散热模组及元器件的研发、生产和销售，主要产品包括消费电子、服务器、高端显卡等领域的散热模组，以及风扇、热管与均热板等散热元器件。自成立以来一直专注热管理解决方案的研发与应用，经过多年的发展和积累，在散热模组、热管、均热板和风扇的工艺设计及制造等多个方面掌握了自主核心技术，被评为国家高新技术企业、重庆市专精特新中小企业、重庆市知识产权优势企业、重庆市企业技术中心、重庆市重点电子配套企业。”

（二）说明同行业可比公司的选择标准

公司是少有的在多个行业内热量管理产品都能够批量交付落地的国内厂商之一，目前在上市公司和新三板挂牌公司中，没有与公司在业务结构、产品细分领域等完全相同的企业。公司主要产品为热量管理组件，2024 年热量管理组件占公司主营业务收入的比重超过 75%，因此，公司从涉及热量管理领域的企业中，选取了产品以热管理相关配套组件为主的双鸿和莹帆科技作为同行业可比公司。此外，基于公开数据可获取性，公司还选取了以铝材为主要原材料的汽车热管理组件厂商众捷汽车为同行业可比公司。

公司与同行业可比公司主要产品的比较如下：

| 名称 | 主营业务 | 主要产品 |
|------|------------------------------|---|
| 双鸿 | 全方位专业散热解决方案提供商 | 散热领域全产业链关键零部件，涵盖水冷板、泵浦、冷水分配装置、分歧管、快接头等 |
| 莹帆科技 | 散热模组及元器件的研发、生产和销售 | 包括消费电子、服务器、高端显卡等领域的散热模组，以及风扇、热管与均热板等散热元器件 |
| 众捷汽车 | 主要从事汽车热管理系统精密加工零部件的研发、生产和销售 | 主要产品包括汽车空调热交换器及管路系统、油冷器、热泵系统、电池冷却器、汽车发动机系统等汽车零部件，以铝合金制品为主 |
| 公司 | 高功率半导体芯片等电子系统热量管理产品的研发、生产和销售 | 为高功率半导体芯片配套的热量管理组件及系统 |

（三）未将黄山谷捷（301581.SZ）纳入同行业可比公司进行比较分析的原因及合理性

黄山谷捷是热管理领域的代表性企业之一，但公司未将黄山谷捷纳入同行业可比公司，主要系黄山谷捷与公司在产品应用领域、核心技术、工艺及材料存在差异，具体原因如下：

1、公司热量管理产品主要应用领域与黄山谷捷存在差异

公司热量管理产品广泛应用于能源电子、高端医疗影像设备、新能源汽车电驱、AI 算力中心、半导体测试、超级充电等领域，是阳光电源、时代电气、特变电工、合肥阳光电动力科技有限公司、联影医疗、青岛特来电智能充电设备有限公司、万帮数字能源股份有限公司等行业领先公司的热量管理产品供应商。

公司在主要应用领域的热量管理产品占主营业务收入的比重如下：

| 应用领域 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|--------------------|--------------|---------|---------|
| 能源电子 | 49.47% | 41.88% | 37.33% |
| 高端医疗设备 | 15.59% | 18.38% | 28.89% |
| 新能源汽车电驱 | 22.90% | 17.37% | 9.47% |
| 超级充电 | 8.43% | 16.21% | 19.22% |
| 其他（半导体测试、AI 算力中心等） | 3.61% | 6.16% | 5.08% |

黄山谷捷聚焦于车规级半导体模块铜针散热基板，产品主要应用于新能源汽车领域，较少涉及其他领域的热量管理产品生产。根据黄山谷捷公开披露信息，2023 年、2024 年其汽车相关制造业产品收入占其主营业务收入的比重如下：

| 具体产品 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|-----------------|---------|---------|
| 汽车相关制造业-铜针式散热基板 | 98.83% | 98.51% |

综上，公司的热量管理产品主要应用领域与黄山谷捷存在差异。

2、公司核心技术、工艺、材料与黄山谷捷存在差异

公司多年持续专注于热量管理领域的技术积累，形成了覆盖热量管理产品从设计开发、生产工艺、后端检测全流程的核心技术体系，掌握了微通道热管理技术、复杂结构精密设计加工技术、高精度真空钎焊材料结合技术、高精度恒温控制技术、自动化结构测试技术等核心技术；黄山谷捷则围绕冷精锻、模具设计开发和生产制造、机加工等重点环节开发核心技术，主要核心技术包括大尺寸铜针式基板一体成型技术、针式基板冷锻高净成形技术、冷精锻模具设计开发技术、冷精锻模具生产制造技术、高效 CNC 机加工工艺开发能力、刀具切削改进技术、加工中心多工位装夹效率提升技术、自动化旋转多工位复合操作台技术、镍层二维码可读性技术、镍层可焊性分析技术、自动化在线外观检测技术、铜材试验与测试技术、针式水冷板密封 FSW 焊接技术等。

公司与黄山谷捷核心技术及工艺的差异如下：

(1) 公司核心技术覆盖仿真设计、生产及后端测试，黄山谷捷核心技术较少涉及设计环节

公司根据客户针对热量管理产品的散热效率、可靠性、尺寸等指标对产品仿真设计开发。在长期设计、开发产品方案的过程中，公司形成了对散热管理原理的深刻理解，积累丰富的散热流道结构设计方案，最终演变为微通道热管理技术、复杂结构精密设计加工技术等核心技术，使公司可以快速、高效地针对客户需求形成设计方案。

根据黄山谷捷招股说明书等公开披露信息，黄山谷捷核心技术主要集中于冷锻工艺、模具设计、开发及制造领域，相关技术可以在生产过程中有效提高效率、降低成本、提升产品各项有效性指标，但未见其核心工艺中涉及前端流道设计、结构选型的相关技术。

(2) 公司核心工艺基于真空钎焊等领域展开，黄山谷捷核心技术围绕冷锻工艺领域展开

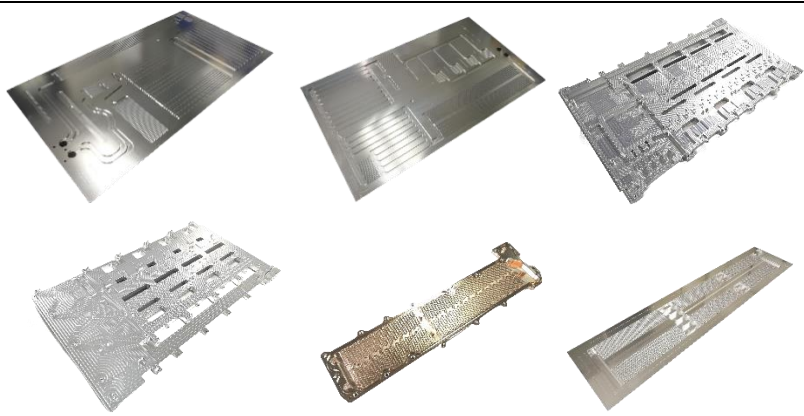
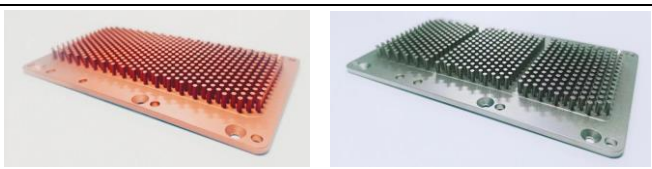
在生产工艺方面，公司根据能源电子等行业客户的产品特点，形成了真空钎焊工艺相关的核心技术。能源电子领域热量管理产品主要应用于变流器、逆

变器，相关设备的主要特点为重量大、散热功率大、内部运行温度高，热量管理产品除需满足散热效率外，还需承担部分结构支撑作用，相关产品尺寸较大。由于冷锻工艺难以满足大尺寸热量管理产品的加工要求，且传统焊接工艺无法实现带流道冷板的精密焊接，公司开发了高精度真空钎焊材料结合技术，采用先进真空钎焊设备，在钎焊中采用精准的温度及压力控制，实现产品精准焊接要求，从而实现了相关领域高导热性、高可靠性及轻量化要求，提升了产品运行寿命。

黄山谷捷热量管理产品主要针对新能源汽车领域，该领域需应用热量管理产品的电驱、电池包尺寸较小、热量密度大，与之对应的热量管理产品最优工艺路线之一为冷锻成型工艺。黄山谷捷形成了完整的冷锻一体成型、模具设计开发及制造及与之配套的机加工工艺、检测技术体系。

（3）基于不同核心工艺和行业选择的主要原材料不同，生产的产品不同

公司基于对材料性能的理解和工艺积累，在热管理组件的材料选择上与黄山谷捷的主要基材存在不同，呈现的产品形态也不同，具体情况如下：

| 产品比较 | 主要基材 | 产品图示 |
|------|------|--|
| 公司 | 铝型材 |  |
| 黄山谷捷 | 铜材 |  |

公司下游主要涉及能源电子、高端医疗影像设备、新能源汽车电驱、AI 算力中心、半导体测试、超级充电等领域。为满足下游行业高功率芯片的散热要求，公司的产品通过仿真测试设计了复杂流道，产品形状包含了复杂的凹凸结

构。而铝材的加工性能优异，适配复杂的结构设计，因此公司选用可塑性更优的铝型材作为加工基材，也较铜材实现了 70%左右的轻量化。

黄山谷捷的热量管理产品主要为新能源汽车领域的散热基板，铜材具有高导热性，其在车规级功率模块散热解决方案中选用铜材为主要材料。

综上所述，公司在核心技术、工艺、材料等方面与黄山谷捷存在差异。

基于以上原因，公司未将黄山谷捷（301581.SZ）纳入同行业可比公司进行比较。

（四）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

查阅了行业研究报告，检索了同行业及可比公司网站，获取了同行业及可比公司的公开转让说明书、定期报告等文件，了解可比公司业务、财务情况，分析了行业竞争格局。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司已在《公开转让说明书》中补充披露了公司同行业可比公司的释义、证券代码、（细分）行业竞争格局等情况，公司相关信息披露真实准确。公司在热管理领域企业中选取了产品以热管理相关配套组件为主的双鸿科技和莹帆科技作为同行业可比公司，并基于公开数据可获取性，选取了以铝材为主要原材料的汽车热管理组件厂商众捷汽车为同行业可比公司，同行业可比公司选择具有合理性。公司未将黄山谷捷纳入可比公司，主要系黄山谷捷与公司在产品应用领域、核心技术、工艺及材料存在差异，具有合理性。

二、于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值，说明与同行业可比公司是否存在明显差异。

（一）于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露如下：

“公司根据所处的行业和自身发展阶段，从项目的性质和金额两方面判断财务会计信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断事项金额的重要性时，公司主要考虑该事项金额占资产总额、净资产、营业收入、利润总额等直接相关项目金额的比重。

根据公司的收入规模及收入增长情况，因公司是以营利为目的实体，且报告期内由亏损转变为盈利，目前处于成长期，故选择营业收入作为财务报表层面重要性水平的基准，以营业收入的 0.5%计算重要性水平的判断依据，公司财务报表层面的重要性水平如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 1-2 月 | 2024 年 | 2023 年 |
|-------------------|--------------|-----------|----------|
| 营业收入 | 3,024.65 | 16,528.43 | 8,134.30 |
| 重要性水平标准 (0.5%) | 15.12 | 82.64 | 40.67 |

”

（二）说明与同行业可比公司是否存在明显差异

同行业可比公司重要性水平选取标准和测算情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|------|----------|---------------|--------|---------------|--------|
| 公司名称 | 重要性水平标准 | 选取标准的 计算基数 | 重要性水平 | 选取标准的 计算基数 | 重要性水平 |
| 众捷汽车 | 税前利润的 5% | 11,240.13 | 562.01 | 8,659.96 | 433.00 |
| 双鸿 | 未披露 | — | — | — | — |

| | | | | | |
|------|----------|----------|--------|----------|--------|
| 莹帆科技 | 税前利润的 5% | 5,364.61 | 268.23 | 2,191.50 | 109.57 |
|------|----------|----------|--------|----------|--------|

注：数据来源为招股说明书、公开转让说明书

众捷汽车和莹帆科技报告期内持续盈利，故选择以税前利润（即利润总额）作为财务报表层面重要性水平的标准。公司尚处于成长期，盈利情况存在变化（扭亏为盈），但是公司收入持续增长，故选择营业收入作为财务报表层面重要性水平的标准，符合重要性水平选择时必须要考虑基准稳定性的要求。

公司与可比公司相比，在重要性项目和标准存在一定差异，主要是由于经营规模、发展阶段等不同所致，具有合理性。

（三）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

复核了公司财务报表层面的重要性水平选择标准，查阅了同行业可比公司的公开披露信息，了解同行业可比公司的重要性水平并与公司进行了对比分析。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司已在《公开转让说明书》“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露了财务报表层面的重要性水平，公司相关信息披露真实准确。同行业可比公司报告期内持续盈利，因此选择以税前利润（即利润总额）作为财务报表层面重要性水平的标准。公司尚处于成长期，盈利情况存在变化（扭亏为盈），但是公司收入持续增长，故选择营业收入作为财务报表层面重要性水平的标准，因此公司与同行业可比公司在重要性项目和标准存在一定差异具有合理性。

三、2023 年、2024 年末披露每股收益等数据，按实收资本模拟计算并补充相关披露。

（一）2023 年、2024 年末披露每股收益等数据，按实收资本模拟计算并补充相关披露

公司按实收资本模拟计算2023年、2024年每股收益情况如下：

单位：元/实收资本

| 项目 | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|-------------------------|---------|--------|---------|--------|
| | 基本每股收益 | 稀释每股收益 | 基本每股收益 | 稀释每股收益 |
| 归属于公司普通股股东的净利润 | 1.96 | 1.96 | -0.03 | -0.03 |
| 扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润 | 1.85 | 1.85 | -0.03 | -0.03 |

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“八、最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表”“第四节 公司财务”之“一、财务报表”之“（一）合并财务报表”中补充披露了 2023 年、2024 年末按实收资本模拟计算的每股收益。

（二）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

复核公司基于实收资本对 2023 年、2024 年每股收益进行的模拟计算。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司已按实收资本模拟计算了 2023 年、2024 年末每股收益数据，并在《公开转让说明书》中进行了补充披露，公司相关信息披露真实准确。

四、于“按成本性质分类构成”补充披露直接人工占比较少、2024 年占比降低的原因及合理性，是否符合行业惯例，公司成本结构与同行业可比公司是否存在较大差异。

（一）于“按成本性质分类构成”补充披露直接人工占比较少、2024 年占比降低的原因及合理性，是否符合行业惯例，公司成本结构与同行业可比公司是否存在较大差异

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六/（三）/2/（1）按照产品（服务）分类构成”补充披露如下：

“公司成本结构总体保持稳定，其中直接材料的占比最高，直接人工占比较少，主要是公司生产的热量管理产品的原材料主要为铝材，铝材为公司外购，规格多样且价格较高，因此直接材料占比较高、直接人工占比较少具有合理性。

2024 年公司直接人工占比有所降低，主要系 2024 年铝材价格有所上涨，铝公开市场平均报价相比上年度增长约 7%，此外公司产品组合丰富度及应用场景进一步延伸，部分产品的材料占比更高，综合影响带动 2024 年公司直接材料占比提升、直接人工占比略有下降。

同行业可比公司中，双鸿未披露其成本构成情况，莹帆科技、众捷汽车披露了 2023 年、2024 年的成本构成，具体比较如下：

| 成本结构 | 2024 年 12 月 31 日 | | | |
|---------|------------------|--------|--------|--------|
| | 众捷汽车 | 莹帆科技 | 平均值 | 公司 |
| 主营业务成本 | 91.81% | 95.36% | 93.59% | 94.33% |
| 其中：直接材料 | 40.45% | 62.84% | 51.65% | 58.44% |
| 直接人工 | 14.37% | 14.98% | 14.68% | 10.75% |
| 制造费用及其他 | 36.98% | 17.54% | 27.26% | 25.14% |
| 成本结构 | 2023 年 12 月 31 日 | | | |
| | 众捷汽车 | 莹帆科技 | 平均值 | 公司 |
| 主营业务成本 | 91.16% | 94.72% | 92.94% | 96.11% |

| | | | | |
|---------|--------|--------|--------|--------|
| 其中：直接材料 | 39.23% | 62.50% | 50.87% | 56.51% |
| 直接人工 | 14.30% | 14.47% | 14.39% | 13.67% |
| 制造费用及其他 | 37.64% | 17.75% | 27.70% | 25.92% |

公司与同行业可比公司的主营业务成本构成均为直接材料占比较高、直接人工占比较低，占比结构符合行业惯例。

公司成本结构与同行业可比公司不存在较大差异。其中，公司直接材料、制造费用及其他占比处于同行业可比公司区间范围内，直接人工占比略低于同行业可比公司平均值，但不存在较大差异。

众捷汽车的直接材料占比低于公司和莹帆科技，主要系其出口业务占比较高，运费金额及占比较高，制造费用及其他占比较高。同时，公司与同行业可比公司的产品不完全相同，如莹帆科技包括散热模组以及风扇、热管与均热板等散热元器件，众捷汽车包括汽车空调热交换器及管路系统、油冷器、热泵系统、电池冷却器、汽车发动机系统等零部件，公司的产品包括热量管理组件及热量管理解决方案，产品的差异也导致同行业可比公司之间的成本结构略有差异。”

（二）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

（1）了解公司的业务模式，查阅了公司产品主要原材料的市场价格变动趋势，复核了公司的成本计算表，了解公司产品应用领域的拓展情况；

（2）查阅了同行业可比公司公开成本构成信息，对比分析公司成本构成与同行业可比公司是否存在较大差异。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司已在《公开转让说明书》中补充披露了按各类成本构成要素的主要变动原因，公司成本结构合理，与同行业可比公司相比不存在显著差异，公司相关信息披露真实准确。

五、删除“其他收益”分析中的政府补助明细，避免与“报告期内政府补助明细表”的重复披露。

（一）删除“其他收益”分析中的政府补助明细，避免与“报告期内政府补助明细表”的重复披露

公司已在《公开转让说明书》中删除了“其他收益”分析中的政府补助明细，并进行了索引说明。

（二）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

复核了政府补助披露情况，并对重复披露内容进行了调整。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：公司已在《公开转让说明书》中删除了“其他收益”分析中的政府补助明细，避免了与“报告期内政府补助明细表”的重复披露。公司相关信息披露真实准确。

六、补充披露控股股东、董事的完整职业经历及具体职务，股东苏州苏商营业期限的续期进展

（一）控股股东、董事的完整职业经历及具体职务

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三/（二）/1、控股股东”补充披露如下：

| | | |
|-----------|-----------------|--|
| 姓名 | 彭彪 | |
| 国家或地区 | 中国 | |
| 性别 | 男 | |
| 出生日期 | 1977 年 10 月 5 日 | |
| 是否拥有境外居留权 | 否 | |

| | |
|------|---|
| 学历 | 硕士研究生 |
| 任职情况 | 董事长、总经理 |
| 职业经历 | <p>2001年7月至2014年6月在江苏荣联科技发展股份有限公司任销售经理、副总经理，2014年7月至2025年1月任毫厘有限董事长、总经理，2025年1月至今任公司董事长、总经理，2018年10月至今任毫厘苏州执行董事、总经理。</p> <p>彭彪现为苏州市政协委员，是江苏省双创人才、姑苏创业领军人才，并任中国电源学会第三届新能源电能变换技术专业委员会副秘书长、科学家企业家苏州协同创新联盟副理事长。</p> |

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”补充披露了公司董事的完整职业经历及具体职务，具体如下：

| 序号 | 姓名 | 职业（创业）经历 |
|----|-----|--|
| 1 | 彭彪 | <p>男，1977年出生，中国籍。本科就读于安徽工程大学应用电子技术专业，研究生就读于同济大学。2001年7月至2014年6月在江苏荣联科技发展股份有限公司任销售经理、副总经理，2014年7月至2025年1月任毫厘有限董事长、总经理，2025年1月至今任公司董事长、总经理，2018年10月至今任毫厘苏州执行董事、总经理。</p> <p>彭彪现为苏州市政协委员，是江苏省双创人才、姑苏创业领军人才，并任中国电源学会第三届新能源电能变换技术专业委员会副秘书长、科学家企业家苏州协同创新联盟副理事长。</p> |
| 2 | 陈威一 | <p>男，1955年出生，中国籍。1979年7月至1984年6月任江苏省靖江市电子研究所技术员，1987年7月至1999年5月任江苏省靖江市无线电二厂所长助理、副所长、副厂长，1999年6月至2019年12月在江苏荣联科技发展股份有限公司任总工程师、副总经理，2020年1月至2025年1月在毫厘苏州任职，2025年1月至今任公司董事、财务负责人、信息披露事务负责人。</p> |
| 3 | 誉磊 | <p>男，1984年出生，中国籍。2009年8月至2015年12月在江苏荣联科技发展股份有限公司任项目经理、销售经理，2016年1月至2018年9月任毫厘有限销售经理、运营总监，2018年5月至2025年1月任毫厘有限监事，2025年1月至今任公司董事，2018年10月至今任毫厘苏州监事、销售总监。</p> |

（二）股东苏州苏商营业期限的续期进展

公司已在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“1、机构股东情况”之“（2）苏州苏商”中补充披露股东苏州苏商营业期限的续期进展，具体如下：

“苏州苏商已召开合伙人会议，同意其营业期限延期至2026年9月17日，但尚未办理完成续期登记手续。虽未及时办理延期工商变更，但苏州苏商并未

解散或清算，合伙企业仍有效存续，不会影响其持有公司股份，不会造成公司股权结构的变动。”

（三）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅了董监高调查表，复核了控股股东、董事完整职业经历情况；

（2）取得了苏州苏商出具的关于续期的说明，了解苏州苏商办理续期的进展情况；

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：公司已在《公开转让说明书》中补充披露了公司控股股东、董事的完整职业经历及具体职务，补充披露了股东苏州苏商营业期限的续期进展，公司相关信息披露真实准确。

七、说明“产品突破了行业瓶颈，在流阻、换热效率及可靠性等核心指标上达到国内领先水平”“公司产品已达到国外主流公司同等水平”等表述的具体依据，核实公司核心技术（业务）人员“不适用”的披露是否准确

（一）公司相关技术水平表述的具体依据

公司热量管理产品主要应用于不同行业的高功率半导体芯片，致力于解决微小型化、高集成度、高热流密度、高系统热耗系统的热量管理挑战。公司根据不同领域高功率芯片的使用场景和产品特性，依据客户需求进行产品设计、开发与生产，相关产品具有非标准化的特点，市场上无可公开检索到的、可供量化比较的同行业公司产品参数。

公司产品突破了行业瓶颈，在流阻、换热效率及可靠性等核心指标上达到国内领先水平、国外主流公司同等水平，具体依据如下：

1、公司进入行业龙头客户供应体系，相关指标要求代表了行业的主流、先进水平要求，公司产品满足行业龙头企业相关标准

公司热量管理产品广泛应用于能源电子、新能源汽车电驱、高端医疗影像设备、半导体测试、人工智能算力中心、超级充电等领域，公司主要客户系上述领域境内龙头公司，其出货量、市场份额处于境内领先地位，相关产品在国内、外市场上得到广泛应用，其产品的参数要求代表了相关行业对于热量管理领域的主流、先进的水平要求，公司设计、开发、生产的热量管理产品可以满足客户相关标准，且始终为相关客户在热量管理领域的主要供应商，代表了公司热量管理产品处于行业领先水平。

(1) 公司主要客户为其所处行业龙头公司

在能源电子领域，公司主要客户情况如下：

| 客户名称 | 情况介绍 | 行业地位 |
|------|---|--|
| 阳光电源 | 阳光电源（股票代码：300274）是一家专注于太阳能、风能、储能、电动汽车等新能源电源设备的研发、生产、销售和服务的高新技术企业。主要产品为光伏逆变器、风电变流器、储能系统、新能源汽车驱动系统、水面光伏设备、智慧能源运维服务。公司荣获中国新能源企业 30 强、全球新能源企业 100 强。阳光电源光伏逆变器远销全球 150 多个国家和地区。 | 在储能领域，为 2024 年全球交流储能系统第二大厂商，仅次于特斯拉；在逆变器领域，与华为作为第一梯队唯二厂商，2024 年出货份额占全球份额 55%。 |
| 时代电气 | 时代电气（股票代码：688187）是中国中车旗下股份制企业，目前已形成了“基础器件+装置与系统+整机与工程”的完整产业链结构，产业涉及轨道交通、新能源发电、电力电子器件、乘用车电驱、传感器、工业传动、海工装备等领域，在半导体领域已成为国内头部企业，新能源发电、新能源汽车等绿色装备进入了行业第一梯队。公司主导制定了多项国际标准，累计获得中国专利金奖、国家科学进步二等奖等各类科技奖励百余项。 | 在储能领域，为 2024 年全球交流储能系统第三大厂商；在柔性直流输电领域，是功率器件头部厂商。 |
| 特变电工 | 特变电工（股票代码：600089）主营业务是输变电业务、新能源业务、能源业务及新材料业务，拥有国家级企业技术中心、工程实验室、博士后科研工作站，主导承担了我国多项重大技术装备攻关课题及国家重大装备制造业振兴国产首台产品的研制任务。截至 2025 年 6 月 30 日，公司共有有 | 国内头部厂商，2025 年上半年销售收入超过 400 亿元，特高压交直流领域处于行业领先 |

| 客户名称 | 情况介绍 | 行业地位 |
|------|-----------------------------|------|
| | 效授权专利 2,888 项，其中发明专利 880 项。 | |

在新能源汽车电驱领域，公司主要客户情况如下：

| 客户名称 | 情况介绍 | 行业地位 |
|---------------|--|---|
| 合肥阳光电动力科技有限公司 | 为阳光电源（股票代码：300274）全资子公司，专注于新能源汽车电控、电源等产品的研发、生产、销售和服务的国家重点高新技术企业，获得全球工业设计大奖“红点最佳设计奖”、“中国电工技术学会科学技术一等奖”、“中国电源学会科技进步一等奖”、“2024 中国智能电动汽车核心零部件 100 强”等荣誉。 | 为国内首批采用 TPAK 模式封装功率模块厂商之一，较大幅度提升电控模块输出功率，产品广泛应用于吉利、奇瑞、江淮、上汽等知名国产汽车厂商；截至 2024 年底，阳光电动力电控模块产品出货量已超过 200 万台。 |

在医疗设备领域，公司主要客户情况如下：

| 客户名称 | 情况介绍 | 行业地位 |
|------|--|--|
| 联影医疗 | 联影医疗（股票代码：688271）致力于为全球客户提供高性能医学影像设备、放射治疗产品、生命科学仪器及医疗数字化、智能化解决方案。公司已牵头承担近 40 项国家级及省级研发项目，包括近 20 项国家级科技重大专项，获第 21 届中国国际工业博览会大奖、中国专利优秀奖、第十八届中国专利金奖等众多荣誉奖项。 | 为国内高端医疗影像设备龙头企业，根据其 2025 年半年报披露，影像与放射治疗设备综合市场占有率达到国内第二，全身长轴 PET/CT 领域技术处于世界领先地位。 |

在超级充电领域，公司主要客户情况如下：

| 公司客户名称 | 情况介绍 | 行业地位 |
|-----------------|---|---|
| 青岛特来电智能充电设备有限公司 | 为特锐德（股票代码：300001）二级全资子公司，其母公司特来电新能源股份有限公司是国内最早布局电动汽车充电领域的民营企业之一，特来电聚焦电动汽车充电网的建设、运营及互联网增值服务。 | 截至 2025 年 6 月末，为国内运营充电桩数量第一位，“特来电”运营的充电桩 79.2 万个，占比 19%。 |
| 万帮数字能源股份有限公司 | 专注于新能源汽车充电设备研发制造，产品线涵盖交直流设备、充电枪头、电源模块、智能电柜、换电设备、储能产品、光伏逆变器等。旗下的“星星充电”是数字能源领域独角兽。 | 截至 2025 年 6 月末，为国内运营充电桩数量第二位，万帮数字能源股份有限公司运营的“星星充电”充电桩 70.2 万个，占比 16.8%。 |

在半导体测试领域，公司主要客户情况如下：

| 公司客户名称 | 情况介绍 | 行业地位 |
|--------|---|--|
| 御渡半导体 | 上海御渡半导体科技有限公司是由中科院和北科院发起，公司全力打造国内自主可控的半导体测试服务系统，提供完整的应用测试、工程实验及本土化的软硬件服务。 | 经过多年的发展，御渡半导体在集成电路中高端测试领域取得了重大突破，在存储芯片和系统级芯片测试领域，率先推出了自主可控的国产中高端测试量产设备，已经具有一定规模和知名度，在同行业中名列前茅。 |

此外，公司于 2025 年通过了美国泰瑞达（Teradyne）的产品验证。泰瑞达是全球领先的半导体测试设备供应商，2024 年营业收入达到 28 亿美元。全球半导体测试（ATE）市场以存储器和 SoC 测试为主，2024 年其存储器测试机占全球约 40% 份额，数字 SoC 测试机占全球约 30% 份额。

综上所述，公司核心客户均为其所在领域龙头企业，行业地位领先，市场份额较大，产品得到广泛应用，其产品指标要求可以代表目前行业主流、领先水平。

（2）公司产品可以满足行业头部客户指标要求

公司在开发、生产过程中，依托深耕于热量管理行业过程中积累的核心技术及专业经验，确定最佳设计和工艺路线，实现主要产品关键参数均达到或优于行业头部客户要求标准，部分代表性产品具体情况如下：

| 应用情况 | 客户要求 | | | 公司产品指标 | | |
|---------------------|--------------|----------------------------|------------------------------|---------|-----------------------------|---------------------|
| | 流阻 | 换热效率 (热阻) | 可靠性 | 流阻 | 换热效率 (热阻) | 可靠性 |
| 产品 1（流量控制为 35L/min） | 0.54~0.66bar | 温升：< 22℃， 热阻：< 1.35K/kW | 平面度：<0.05； 气密性：10bar 无泄漏； | 0.57bar | 温升：11.02℃， 热阻：1.06K/kW | 平面度：0.02； 气密性：达标 |
| 产品 2（流量控制为 20L/min） | 0.45~0.55bar | 温升：< 22℃， 热阻：< 2.3K/kW | 平面度：<0.05； 气密性：10bar 无泄漏； | 0.53bar | 温升：< 13.59℃， 热阻：1.42K/kW | 平面度：0.03； 气密性：达标 |
| 产品 3（流量控制为 | 0.45~0.55bar | <2.3K/kW | 平面度：<0.05； 气密性：10bar 无 | 0.53bar | 1.42K/kW | 平面度：0.005； |

| 应用情况 | 客户要求 | | | 公司产品指标 | | |
|----------------------|--------------|------------------------------|--|---------|-----------------------------------|---|
| 20L/min) | | | 泄漏； | | | 气密性：达标 |
| 产品 4 (流量控制为 22L/min) | 0.41~0.49bar | 温升：< 14.3℃， 热阻：< 2.86K/kW | 平面度：<0.1； 气密性：12bar 无 泄漏； | 0.46bar | 温升： 12.03℃， 热阻： 2.43K/kW | 平面度： 0.05； 气密性：达标 |
| 产品 5 (流量控制为 3L/min) | <0.5bar | 热阻变化率：< 10% | 平面度：<0.3； 气密性：< 1*10 ⁻⁶ mbar.L/s； 防腐蚀：中性盐雾 12H | 0.32bar | 热阻变化率：6.69% | 平面度： 0.18； 气密性：达标； 防腐蚀：达标 |
| 产品 6 (流量控制为 5L/min) | <0.167bar | 温升：< 32℃， 热阻：< 5.3K/kW | 平面度：<0.02； 平行度：<0.04； 承压性：压装力 100kN，接触面 125mm 直径； 气密性：10bar 无 泄漏 | 0.12bar | 温升： 24.96℃， 热阻： 4.11K/kW | 平面度： 0.002； 平行度： 0.012； 耐压性：达标； 气密性：达标 |

注：1、流阻表示散热系统两端规定的冷却介质（如水）的压力差；2、热阻表示大功率电子器件耗散的热流在传输过程中所遇到的阻力，热阻越低，热传递效果越好

2、根据获取的部分技术验证相关报告，公司产品及技术水平处于行业领先地位

（1）在超级充电领域，根据公司某客户的技术比对成果报告，其采用公司产品与国内某竞争对手产品进行多轮测试，在运行过程中测试充电枪头、枪身、枪尾平均温升，以验证产品散热效率。经比对，公司产品在不同温度环境、不同功率释放条件下，充电枪温升均显著低于竞争对手，说明公司产品散热效率更优；

（2）在能源电子-特高压领域，根据公司某客户的压装验证报告，将公司及国际领先企业的热量管理组件与 IGBT 器件进行匹配压装并进行测试验证。经测试，国际领先企业产品压装效果略优于公司产品，但公司产品已基本满足相关要求，达到国外主流公司同等水平；

（3）根据中国科学院上海科技查新咨询中心的科技查新报告，针对公司“复合型双层散热冷板模组”项目进行的查新结论显示，公司相关发明具有双

层冷板结构设计、叠层液冷模组设计、冷锻和真空钎焊工艺等创新点，除公司专利文献外未见有与该项目创新点完全相同的文献报道，项目具有创新性。

综上所述，公司下游主要客户为能源电子、新能源汽车电驱、高端医疗影像设备、半导体测试、人工智能算力中心、超级充电等行业龙头或技术领先企业，其市场份额高、技术处于行业领先地位，相关产品对于热量管理产品的参数要求代表了行业主流、领先的技术要求。公司可以依托自身的技术优势满足相关企业的技术要求，并在前期验证过程中从一众供应商中脱颖而出，成为相关企业热量管理产品主要供应商，证明了公司核心技术及产品参数的先进性和领先地位，且部分技术验证相关报告也验证了公司产品的性能优势。因此，公司相关表述具有合理性、准确性。

（二）公司暂未认定特定人员为核心技术（业务）人员

近年来，公司坚持自主研发和持续创新，围绕热量管理产品的散热原理、结构设计、材料开发、工艺控制、电路设计等重点领域持续开发，已积累了较强的研发技术实力和发展潜力，公司全资子公司毫厘苏州获评高新技术企业、国家级科技型中小企业、江苏省专精特新企业、江苏省互联网与云平台企业、苏州市工程技术研究中心。截至 2025 年 6 月末，公司拥有专利 79 项，其中发明专利 19 项。

公司技术体系涉及热力学、流体力学、材料学、自动控制、半导体等多领域知识，需要不同学科和技术背景的员工共同合作进行研发。目前公司已积累了相关专业人才，现有研发人员 20 余名，建立了不同知识结构、不同年龄梯度的技术储备队伍，核心技术的研发不存在对个别技术人员研发能力的依赖。

综上，公司研发主要源于既有技术体系的延续及不断改进，系依靠公司多年研发积累的经验以及研发人员的共同努力，不存在对个别技术人员研发能力的依赖。公司暂未认定特定人员为核心技术（业务）人员。未来公司将视进入资本市场进度择机启动核心技术人员认定工作。

（三）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

（1）查阅了行业研究报告，获取了公司下游客户的公开披露资料，了解下游客户的市场地位；查阅了公司产品的客户要求标准及公司产品验证报告，获取了部分客户的技术验证报告、查新报告等。

（2）访谈了公司管理层，了解公司的技术体系建设及研发情况。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：公司下游主要客户为能源电子、新能源汽车电驱、高端医疗影像设备、半导体测试、人工智能算力中心、超级充电等行业龙头或技术领先企业，其市场份额高、技术处于行业领先地位，相关产品对于热量管理产品的参数要求代表了行业主流、领先的技术要求。公司可以依托自身的技术优势满足相关企业的技术要求，并在前期验证过程中从一众供应商中脱颖而出，成为相关企业热量管理产品主要供应商，证明了公司核心技术及产品参数的先进性和领先地位，且部分技术验证相关报告也验证了公司产品的性能优势。因此，公司相关表述具有合理性、准确性。

公司研发主要源于既有技术体系的延续及不断改进，系依靠公司多年研发积累的经验以及研发人员的共同努力，不存在对个别技术人员研发能力的依赖。公司暂未认定特定人员为核心技术（业务）人员具有合理性。未来公司将视进入资本市场进度择机启动核心技术人员认定工作。

八、说明公司主营业务中“先进热管理产品”表述是否准确，补充披露“先进”的具体体现，披露内容是否符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》第五条的相关规定

（一）说明公司主营业务中“先进热管理产品”表述是否准确，补充披露“先进”的具体体现，披露内容是否符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》第五条的相关规定

公司专注于高功率半导体芯片等电子系统的先进热管理产品研发、生产及销售，公司的先进性在产品性能、核心技术、产品应用领域等方面均有所体现，相关表述准确。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（一）创新特征概况”补充披露如下：

“公司先进性的体现具体如下：

1、公司专注于液冷热量管理产品的开发，开发难度高，是目前较为先进的热量管理产品技术路线

热量管理产品是指在电子设备中，充分考虑热-电-力-材料的相互作用，利用物理、化学或信息化调节手段，实现电子设备的整体或局部降温，以保证其能够以设计的功率高效且稳定运行的产品。根据热量管理产品采用的散热媒介、散热原理及辅助换热设备等因素，主要散热方式可分为自然对流、强制风冷、液冷散热，具体如下：

| 散热方式 | 具体描述 | 散热性能 |
|------|---|---|
| 自然对流 | 不采用动力元件，通过辐射和自然对流换热散逸，主要应用于低功率电子设备。 | 低 |
| 强制风冷 | 采用风扇加强设备内部空气流动，提高换热效率，适用于产品功率较大的产品。但由于通常需外壳开孔，会影响防水、防尘及外观设计。 | 中等，冷却能力大约为 1-10W/cm ² 量级 |
| 液冷散热 | 热源通过散热冷板内流动的冷却液或直接与冷却液接触带走热量，因液体的导热性与比热容均优于空气，较强制风冷换热效率有较大提升。 | 高，相较于风冷方案大大提高了散热效率，如单相流体散热能力约能达到 10-1000W/cm ² 量级。 |

近年来，随着我国能源电子领域的不断发展，光伏、风电等新能源发电装机容量快速增长，高压、特高压线路持续建设，其应用的逆变器、变流器电流交换频率、峰值功率远高于传统电力设备，且对于新能源、柔性电网智能调控相关功能的需求导致新型电子能源设备中集成了大量传感器、功能模块，导致内部发热效率极大增加，热量管理需求较大提升；同时，随着新质生产力的持续发展，半导体器件集成度的不断提升，新能源汽车、半导体制造、人工智能数据中心等新的亟须高效率热量管理产品的领域不断涌现，相关领域产品主要特点为热通量高、体积相对有限、功率密度高，因此对热量管理产品散热设计要求较高。

上述情况导致了传统的自然对流、强制风冷方式已不能满足电子设备热量管理需求，对于先进热量管理产品的需求日益凸显，而液冷散热及基于液冷散热进一步开发的相变散热是目前经验证的最有效、应用最广泛的先进散热方式。由于采用液体媒介进行热量管理，热量管理厂商需对产品结构进行更精细的设计、加工，产品需根据设备的热分布及发热效率实现精准控温，兼顾液体介质流动时的恒定压力及密封性，且仍需保证其刚度、抗腐蚀性等安全性要求，因此对于相关厂商设计能力、工艺控制能力均有更高的要求。

公司自设立以来即专注于先进热量管理产品的开发，围绕液冷热量管理建立了完整的核心技术体系，并持续为客户提供高质量液冷热量管理产品。公司在液冷热量管理技术领域处于国内领先地位，先后承担了上海市中央引导地方科技发展资金课题任务——大并测 ATE 整机及资源板卡冷却技术开发及实现、国家电网下一代智能柔性直流特高压压接式大功率半导体芯片 IGCT 液冷模块开发等科研工作。

综上所述，公司专注于液冷路线热量管理产品的开发，相较于传统风冷热量管理产品具有先进性，且公司在该领域技术水平处于国内领先地位。

2、公司产品性能在同行业竞争对手中处于领先地位，具有先进性

公司下游主要客户为能源电子、新能源汽车电驱、高端医疗影像设备、半导体测试、人工智能算力中心、超级充电等行业龙头或技术领先企业，其市场份额高、技术处于行业领先地位，相关产品对于热量管理产品的参数要求代表

了行业主流、领先的技术要求。公司可以依托自身的技术优势满足相关企业的技术要求，并在前期验证过程中从一众供应商中脱颖而出，成为相关企业热量管理产品主要供应商，证明了公司核心技术及产品参数的先进性和领先地位，部分技术验证相关报告也验证了公司产品的性能优势。

3、公司热量管理产品应用领域均为先进制造业领域

公司热量管理产品广泛应用于能源电子、新能源汽车电驱、高端医疗影像设备、半导体测试、人工智能算力中心、超级充电等领域，相关行业均属于《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》中提及的我国“十四五”期间需重点发展的先进制造业或深入实施增强制造业核心竞争力的行业，相关行业的发展对于推动我国深入实施制造强国战略具有重大意义。

公司热量管理产品主要客户均为上述行业龙头企业，公司作为相关客户热量管理产品的主要供应商，不仅能够及时、稳定地向其交付热量管理产品，保障其现有产品的安全、有效运行，还能够快速响应其新产品、新技术的开发需求，持续改进、升级液冷热量管理产品以匹配相关先进制造业创新发展的需求，从而助力我国先进制造业优化升级。”

综上所述，公司热量管理产品性能、核心技术、下游应用领域均具有先进性，公司“先进热管理产品”相关表述准确，披露内容符合《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第五条的相关规定。

（二）核查程序及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

查阅了行业研究报告，获取了公司下游客户的公开披露资料，了解下游客户的市场地位；查阅了公司产品的客户要求标准及公司产品验证报告，获取了部分客户的技术验证报告、查新报告；访谈了公司管理层，了解公司的产品技术优势；查阅了《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第五条的相关规定。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

公司热量管理产品性能、核心技术、下游应用领域均具有先进性，公司“先进热管理产品”相关表述准确；公司已在《公开转让说明书》中补充披露了“先进热管理产品”的具体体现，相关信息披露真实准确，披露内容符合《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第五条的相关规定。

(8) 关于执业质量

请主办券商详细说明内核及质控情况，申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”是否为完整的内核落实问题回复意见，是否就公司申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序是否充分、合规，并就内控制度是否健全发表明确意见，同时将质控文件作为本次问询回复的附件上传。

【回复】

一、请主办券商详细说明内核及质控情况，申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”是否为完整的内核落实问题回复意见，是否就公司申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序是否充分、合规，并就内控制度是否健全发表明确意见，同时将质控文件作为本次问询回复的附件上传。

2025 年 6 月 15 日，毫厘技术新三板推荐挂牌项目组(以下简称“项目组”)向国金证券投资银行总部质量控制总部(以下简称“质量控制总部”)提交质量验收申请。质量控制总部于 2025 年 6 月 16 日至 2025 年 6 月 20 日派出质控专员，会同内核风控部人员进行现场检查。质控检查人员在项目现场查阅了工作底稿，参观公司办公及生产场所，访谈公司高管，形成质控预审意见同时反馈至业务部门项目组。项目组在收到预审意见后，出具了质控预审意见回复，并根据质控预审意见对申报文件进行了修改。

质量控制总部结合核查情况、工作底稿验收情况和项目组预审意见回复情况出具项目质量控制报告，同意启动内核会审议程序。质量控制总部对项目组修改后的申请材料审核通过后，将相关材料提交公司内核风控部。内核风控部对项目组内核申请材料、质量控制总部出具的预审意见和质量控制报告等文件进行审核后，提交内核委员会审核。

国金证券内核委员会委员按照《挂牌规则》《尽调工作指引》《推荐业务指引》等的要求对毫厘技术拟申请股票公开转让并在全股转系统挂牌的申报文件进行了认真审阅，于 2025 年 8 月 13 日召开内核会议。参加此次内核会议的 7 名内核委员，其中来自内部控制部门的委员人数不低于参会委员总人数的 1/3，且至少有 1 名合规管理人员参与投票表决，符合相关规定的要求。上述内核委员不存在担任项目组成员的情形；不存在本人及其配偶直接或间接持有申请挂牌公司股份的情形；不存在在申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人处任职的情形；不存在其他可能影响公正履行职责的情形。

内核会议采用现场会议方式进行，内核会召开过程中，内核委员分别就关注的事项问询项目组，项目组当场进行了解释说明。随后在项目组回避的情况下，内核委员进行讨论，独立填写内核审核工作底稿并投票表决。内核会议经审核讨论，对推荐毫厘技术股票挂牌项目出具如下内核意见：

“1、国金证券项目组已按照尽职调查工作的要求对申请挂牌公司进行了尽职调查

项目组已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》等的要求对申请挂牌公司进行了实地考察、资料核查、测试计算、访谈咨询等工作；项目组已就尽职调查中涉及的财务事项、法律事项、经营事项出具了调查报告；项目组已按要求进行了尽职调查。

2、申请挂牌公司拟披露的信息符合中国证监会、全国股转系统有关信息披露的规定

申请挂牌公司按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》的格式要求，制作了《公开转让说明书》，申请挂牌公司拟披露的信息符合信息披露的要求。

3、申请挂牌公司符合公开转让条件、挂牌条件

申请挂牌公司最近两年主营业务未发生变化，董事、高级管理人员未发生重大变化；申请挂牌公司依法设立，股本总额不低于 500 万元人民币，整体变更过程中未改变历史成本计价原则，存续时间可自有限公司成立之日起连续计算，至今已满两年；申请挂牌公司主营业务明确，具有持续经营能力；申请挂牌公司公司治理健全，合法规范经营；申请挂牌公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规；申请挂牌公司及相关主体依法依规开展生产经营活动，具备开展业务所必需的资质、许可或特许经营权等；申请挂牌公司财务指标及业务符合股票挂牌规则的规定；申请挂牌公司财务机构独立，财务制度完备，符合公开转让条件、挂牌条件。

4、毫厘技术符合股票公开转让并在全中国股转系统挂牌的条件，同意国金证券推荐毫厘技术的股票公开转让并在全中国股转系统挂牌。”

内核会议形成了内核会议反馈意见，要求项目组认真落实并予以书面回复，补充完善申请文件和相关工作底稿。会后，项目组根据内核会议反馈意见对相关事项进行落实及回复，对申请文件进行了补充和完善，并提交了内核会议反馈意见回复等文件。经内核风控部及项目内核委员审阅，符合内核会议要求。

综上所述，申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”为完整的内核落实问题回复意见，国金证券就毫厘技术申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序充分、合规，内控制度健全，项目组已将质量控制总部出具的《关于苏州毫厘电子技术股份有限公司新三板推荐挂牌项目质量控制报告》作为本次问询回复的附件上传。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅《质量控制报告》《内核会议记录》《内核会反馈意见回复》《对内核会议落实情况的补充审核意见》等文件，确认符合相关要求；
- 2、查阅质控验收流程及内核流程，确认其符合要求。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”为完整的内核落实问题回复意见，国金证券就毫厘技术申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序充分、合规，内控制度健全，项目组已将质量控制总部出具的《关于苏州毫厘电子技术股份有限公司新三板推荐挂牌项目质量控制报告》作为本次问询回复的附件上传。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。经核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2025 年 2 月 28 日，至本次《公开转让说明书》签署日已超过 7 个月，公司已按照有关规定在《公开转让说明书》之“第四节/十/（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”对财务报告审计截止日 6 个月的主要经营情况及重要财务信息进行披露。

主办券商已按照有关规定进行补充核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本审核问询函回复出具日，公司尚未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求，中介机构无

需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

（本页无正文，为《苏州毫厘电子技术股份有限公司关于股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人：


彭彪



（本页无正文，为《国金证券股份有限公司关于苏州毫厘电子技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

项目组负责人签字： 郑宇
郑宇

项目组成员签字： 郭菲
郭菲

吴畏
吴畏

戴昱洲
戴昱洲

吴岳
吴岳

陈雨柔
陈雨柔

马悦闵
马悦闵

