

# 关于大连康丰科技股份有限公司 股票公开转让并挂牌申请文件 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挂牌审查部：

贵部 2025 年 10 月 14 日下发的《关于大连康丰科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》以下简称“《问询函》”<sup>1</sup>已收悉。根据《问询函》的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“主办券商”）会同康丰科技及致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“致同”或“会计师”）、北京市汉坤律师事务所（以下简称“汉坤”或“律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就《问询函》所提问题逐条进行了认真落实，并对申请文件进行了相应的补充、修改和说明，现回复如下<sup>2</sup>，请予以审核。

---

<sup>1</sup> 本回复中的简称与《大连康丰科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》的简称具有相同含义。

<sup>2</sup> 本回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

# 目 录

一、合规性方面 .....	3
问题 1、关于收入真实性。 .....	3
问题 2、关于存货。 .....	59
问题 3、关于固定资产。 .....	75
问题 4、关于应付账款和合同负债。 .....	86
问题 5、关于历史沿革。 .....	106
问题 6、关于公司主要人员。 .....	123
问题 7、关于其它事项。 .....	130

## 一、合规性方面

### 问题 1、关于收入真实性。

根据申报材料：（1）2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，公司境外销售的收入占比分别为 28.25%、37.20%和 34.90%；（2）公司主要采用直销模式销售，部分境外销售采用代理模式，主要代理商为霍兰德、Gloser 等，与代理商之间存在三种交易模式；（3）公司客户集中度较低，2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月前五大客户销售占比分别为 14.14%、17.00%和 28.34%；（4）2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，设备配件业务的毛利率分别为 40.19%、35.62%和 31.96%，呈下降趋势。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露。

请公司：（1）说明主要境外客户基本情况，包括但不限于所属国家或地区、成立年份、与公司合作历史、经营规模、销售产品类别、销售区域、是否与公司签订长期合作协议或框架协议、报告期内的销售金额及占比、是否存在第三方回款等；（2）①说明公司同时采取直销和代理两种销售模式的原因及必要性，是否符合行业惯例；说明报告期各期境内直销、境内代理商销售、境外直销、境外代理商销售的收入金额及占比；②说明公司同时采用三种模式与代理商交易的原因及合理性，是否符合行业惯例；说明报告期各期三种模式分别的销售金额和营收占比，说明各模式对应的代理商、销售内容、终端客户，说明各模式下的合作模式、公司与代理商双方承担的权利义务、收入确认时点及判断依据、存货控制权转移时点、成本流转过程及结转时点等；说明报告期内是否存在销售退回的情形；③说明主要代理商的基本情况，包括但不限于成立年份、与公司合作历史、对应终端客户、交易内容等，说明否存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的代理商，如有，请说明与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易背景、交易内容、结算方式，并结合第三方交易价格说明交易的公允性；（3）说明客户较分散的原因，结合可比公司情况说明是否符合行业惯例；结合主要客户报告期内的复购率及期后订单签订情况，说明公司与客户合作是否具有持续性、稳定性；对公司客户进行分层分析，说明不同层

次客户数量及销售情况；说明公司销售人员的主要工作职责、承担的具体工作、维护的客户数量、平均职工薪酬等，公司销售人员数量及销售费用与公司销售模式及客户结构是否匹配；（4）量化说明报告期内公司设备配件业务的毛利率持续下滑的原因及合理性，说明股权激励费用单独计入设备配件业务成本的原因及合理性；（5）结合公司期末在手订单、期后经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）与去年同期对比情况及变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售进行核查并发表明确意见；（3）说明对营业收入和客户的核查程序和核查比例，包括但不限于走访、函证、细节测试等，说明核查结果，对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（4）结合对公司及实控人银行流水核查情况说明公司与客户否存在异常资金往来、体外资金循环、利益输送等情况，并发表明确意见。

回复：

## 一、公司说明事项

（一）请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售的要求进行补充披露

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按照地区分类”中补充披露如下内容：

### 1、主要进口国家和地区情况

#### （1）主要进口国

报告期内，公司境外销售国家（含地区）情况如下：

所属区域	国家和地区	数量
亚洲	阿联酋、阿塞拜疆、巴基斯坦、哈萨克斯坦、韩国、卡塔尔、马来西亚、缅甸、日本、沙特阿拉伯、中国台湾、泰国、乌兹别克、伊朗、印度、印度尼西亚、越南	17
欧洲	奥地利、白俄罗斯、保加利亚、波兰、德国、俄罗斯、罗马尼亚、	12

	土耳其、乌克兰、西班牙、希腊、意大利	
非洲	阿尔及利亚、埃及、刚果、南非、赞比亚	5
北美洲	加拿大、美国、墨西哥	3
南美洲	阿根廷、巴拉圭、巴西、哥伦比亚、秘鲁	5
澳洲	澳大利亚	1
合计		43

产品销售覆盖图示



(2) 主要地区

报告期内，公司境外销售地区情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚洲	1,332.53	40.72%	5,325.18	48.49%	4,782.93	60.62%
欧洲	1,270.93	38.84%	3,440.37	31.33%	2,099.64	26.61%
非洲	340.21	10.40%	1,245.16	11.34%	455.86	5.78%
北美洲	261.19	7.98%	441.19	4.02%	148.75	1.89%
南美洲	67.53	2.06%	528.89	4.82%	399.32	5.06%
澳洲	-	-	1.48	0.01%	3.88	0.05%
合计	<b>3,272.40</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,982.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,890.38</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司外销业务主要覆盖亚洲、欧洲及南美洲等地区，主要出口国

包括印度、土耳其、意大利、墨西哥、沙特阿拉伯等。报告期各期，公司境外收入分别为 7,890.38 万元、10,982.27 万元与 3,272.40 万元，2024 年度同比增幅为 39.19%。境外销售收入增加主要系公司持续积极开拓境外市场，得益于公司在产品质量、交付效率和价格竞争力方面的综合优势，境外销售规模持续增长。

## 2、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

### (1) 主要客户情况

公司外销业务均为连续挤压成套设备、设备配件和配套及改造类销售，采用直销与代理两种方式进行，报告期内的外销情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月—4 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	1,810.23	55.32%	4,512.69	41.09%	4,512.69	57.19%
代理	1,462.17	44.68%	5,903.81	53.76%	3,377.69	42.81%
<b>合计</b>	<b>3,272.40</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,982.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,890.38</b>	<b>100.00%</b>

#### 1) 直销客户

报告期各期，境外直销中前十大客户销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
宁波金田进出口有限公司（注 1）	511.06	28.23%	-	-	-	-
MAGNEKON SA DE CV	245.91	13.58%	282.72	5.57%	8.88	0.20%
COBRES DE COLOMBIA SAS	207.19	11.45%	-	-	-	-
GRAFIT PLUS LLC	146.76	8.11%	166.77	3.28%	-	-
常州炫德进出口有限公司（注 2）	103.54	5.72%	1.19	0.02%	-	-
DEANGELI PRODOTTI SRL	72.76	4.02%	169.75	3.34%	122.15	2.70%
丰田通商（天津）有限公司（注 2）	69.03	3.81%	68.61	1.35%	36.08	0.80%
ALEASTUR MIDDLE EAST W.L.L	51.65	2.85%	-	-	81.76	1.81%

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
PT LINTAN INTICEMERLANG UTAMA (注3)	50.03	2.76%	44.27	0.87%	-	-
“EPROMET” LLC	44.61	2.46%	40.83	0.80%	21.63	0.48%
BAHRA ADVANCED FOR CABLE INDUSTRY COMPANY LIMITED	2.79	0.15%	471.37	9.28%	250.57	5.54%
STERLITE POWER TRANSMISSION LIMITED	-	-	396.85	7.81%	136.74	3.02%
PT SUTRAKA MULTI TEMBAGA	-	-	278.69	5.49%	97.40	2.15%
TOHO INTERNATIONAL INC. (注3)	-	-	211.66	4.17%	-	-
COFICAB MX	1.63	0.09%	208.10	4.10%	35.81	0.79%
AMT PRODUTOS SA	-	-	187.88	3.70%	-	-
VICENTE TORNS SAU	-	-	181.46	3.57%	2.20	0.05%
江苏金田新材料有限公司(注1)	-	-	168.14	3.31%	-	-
北京威福陆机电设备安装工程有限责任公司(注2)	-	-	-	-	705.12	15.59%
SOJITZ MACHINERY CORPORATION (注3)	-	-	2.60	0.05%	343.41	7.59%
江苏瑞莱伯进出口有限公司(注2)	0.18	0.01%	0.23	0.00%	313.22	6.93%
CJSC“PTFK”ZTEO	-	-	-	-	258.68	5.72%
HPW METALLWERK GMBH	6.86	0.38%	21.35	0.42%	180.97	4.00%
上海柯努贸易有限公司(注2)	12.82	0.71%	-	-	124.49	2.75%
GLOBAL INTERNATIONAL GENERAL TRADING FZE (注3)	5.27	0.29%	13.36	0.26%	109.01	2.41%
<b>合计</b>	<b>1,532.10</b>	<b>84.64%</b>	<b>2,915.83</b>	<b>57.41%</b>	<b>2,828.13</b>	<b>62.53%</b>

注1：公司为宁波金田控制下的公司，宁波金田通过该公司采购发货至其在越南的工厂。

注2：公司为境内贸易公司，系最终客户自行寻找的贸易商与公司进行交易。

注3：公司为境外贸易公司，系最终客户自行寻找的贸易商与公司进行交易。

## 2) 代理客户

报告期各期，主要代理销售情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
霍兰德	806.71	55.17%	3,952.45	66.95%	1,853.10	54.86%
Gloser	418.17	28.60%	644.68	10.92%	228.86	6.78%
Nejdet Baykal	177.4	12.13%	578.58	9.80%	483.67	14.32%
其他	59.88	4.10%	728.1	12.33%	812.05	24.04%
合计	<b>1,462.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,903.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,377.69</b>	<b>100.00%</b>

(2) 与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

1) 与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容

①直销：公司通常采取单签合同的方式，通过合同约定销售的产品品类和名称、销售单价、数量、交货方式、收款方式等。

②代理：公司与霍兰德、Gloser 签订了代理协议，协议约定在其代理区域市场安排，包括产品销售安排、现有客户保护措施、销售价格及佣金、独家代理、保护期等。公司与霍兰德、Gloser 直接签署销售合同，与其他代理商代理的终端客户签署销售合同，通过合同约定销售的产品品类和名称、销售单价、数量、交货方式、收款方式等。

2) 销售模式

销售模式包括直销与代理，公司存在三种与代理商合作模式。

I类：代理商以自身名义分别与终端客户及康丰科技签订背靠背合同，设备的安装调试由康丰科技负责，代理商背靠背合同的差，即为代理商赚取的佣金。采用该模式的代理商为霍兰德代理的成套设备销售。此模式由康丰科技决定最终产品的售价。

II类：代理商以自身名义向公司采购产品后自行对外销售，通过采购价与终端售价的差额盈利。采用该模式的代理商为霍兰德代理的设备配件销售、Gloser 的成套设备销售、Gloser 的设备配件销售。此模式由代理商自行决定最终产品的售价，此模式下康丰科技不向代理商支付佣金。

III类：代理商利用自身资源介绍终端客户给康丰科技，由康丰科技与终端客户直接签署合同，并履行发运、安装、调试等合同义务，交易完成后康丰科技按照合同金额的一定比例向代理商支付佣金。除霍兰德、Gloser 外的代理商均采用此模式，另外 Gloser 也少量采用此模式代理。

### 3) 订单获取方式

公司境外销售主要订单获取方式包括参加展会、客户介绍、朋友介绍和代理发掘等。

### 4) 定价原则

公司产品定价以境内销售价格为基础，根据销售地经济发达程度制定系数加成，最后通过商业洽谈确定最终售价。

### 5) 结算方式

公司境外销售均采用电汇方式进行结算。

### 6) 信用政策

公司直销与代理方式的主要客户信用政策基本一致，具体如下：

产品/服务类型	信用政策
成套设备	预付款约 30%，提货前 60-65%，调试验收后约 5-10%
设备配件	主要为预收货款后发货，部分大客户采用不定期对账后付款的结算方式

## 3、境外销售毛利率与内销毛利率的差异

项目	2025 年 1-4 月			2024 年度			2023 年度		
	境外	境内	差异	境外	境内	差异	境外	境内	差异
毛利率(%)	42.14	25.10	17.04	47.28	28.30	18.98	46.12	30.22	15.90

报告期各期，公司境内销售产品毛利率分别为 30.22%、28.30%和 25.10%，境外销售产品毛利率分别为 46.12%、47.28%和 42.14%。境外销售毛利率高于境内销售毛利率，主要有两方面影响，一方面，公司境外销售定价以境内销售价格为基础，根据出口地发达程度附加系数加成，单价比境内高，另一方面则受客户产品定制化需求差异所致。

#### 4、汇率变动对公司的影响

报告期内，公司境外客户主要以美元、欧元结算。故公司境外销售一定程度上会受到汇率波动的影响。

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
汇兑收益	174.61	16.98	120.54
营业利润	1,343.25	4,926.50	6,253.81
汇兑收益/营业利润	13.00%	0.34%	1.93%

2023年度、2024年度汇兑收益占当期营业利润比均较低，而2025年1-4月占营业利润比例较高，主要系当期欧元汇率上涨幅度较大，同时2025年1-4月的营业利润仅为4个月数据，占比数据不能体现实际重要性，2025年1-9月公司营业利润为3,293.84万元，汇兑收益占比下降为5.30%，预计全年营业利润水平更高，占比将进一步下降。综上因汇率波动影响的汇兑损益金额对公司经营业绩影响较小，汇率变动不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

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

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕39号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策。报告期内，公司出口货物增值税适用出口退税政策，出口退税率为13%，公司享受的出口退税优惠具有全国性、长期性、持续性的特点，公司对出口退税等税收优惠不存在重大依赖。报告期内进口产品的贸易、外汇政策、国际经贸关系未发生重大不利变化。综上，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

同时，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司境外销售可能产生一定影响，公司已在《公开转让说明书》中做出如下重大事项提示：

国际政治经济形势变化及部分国家单边政策变化导致公司业绩波动的风险：近年来，国际贸易保护主义有抬头趋势，逆全球化趋势正在上升，与公司海外业务相关的政治经济形势、贸易政策等方面存在较大不确定性。部分国家和地区可

能会出台针对我国部分产业的贸易限制措施,如关税上升、市场准入门槛提高等,从而影响产品的市场竞争力和市场份额,加大公司海外市场的开拓难度。部分国家的单边主义政策引发的国际社会局势紧张可能影响公司与客户之间的合作关系,客户出于供应链稳定等考量,可能会取消或推迟与公司的部分订单,导致公司业绩出现波动。

## 6、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内主要境外客户除与公司交易的货款结算外,与公司及其关联方不存在关联方关系及其他资金往来。

## 7、公司海关报关数据、出口退税与境外销售收入的匹配情况具体如下:

期间	2025年1-4月	2024年度	2023年度
报表确认境外收入(万元)①(注2)	3,272.40	10,982.27	7,890.38
披露口径认定外销,不负责报关收入②(注3)	1,522.84	4,327.93	3,276.11
调整后外销收入(③=①-②)	1,749.56	6,654.34	4,614.27
当期海关报关数据(万元)④	2,367.58	6,388.43	6,321.73
本期报关下期确认收入⑤(注4)	1,450.08	1,340.6	2,342.06
以前年度报关本年确认收入⑥(注5)	818.67	1,581.35	667.1
出口与确认收入时间差(⑦=⑤-⑥)	631.41	-240.76	1,674.96
调整后海关出口数据(⑧=④-⑦)	1,736.17	6,629.19	4,646.77
差异金额(⑨=③-⑧)	13.39	25.15	-32.51
差异率(⑩=⑨/④)	0.57%	0.39%	-0.51%

注1:海关报关出口数据来自于中国电子口岸数据,海关出口数据主要以美元列示,因此折算为人民币进行分析。

注2:指终端客户在境外的收入数据

注3:指销售给代理商(霍兰德)、境内贸易商等,由其自主报关销往境外

注4:指设备在当期报关,但验收确认收入在下期

注5:指设备在前期报关,但验收确认收入在当期

报告期内,外销收入与海关数据存在出口与收入确认时间性差异,剔除上述影响后,康丰科技调整后境外销售收入与出口退税数据差异较小,主要系汇率差异,公司境外销售额与出口退税金额整体匹配。

## 8、运保费与境外销售收入的匹配情况如下:

单位：万元

项目		2025年1-4月	2024年度	2023年度
成套设备	运费	49.56	168.68	86.31
	境外销售额	1,913.54	6,744.62	3,492.51
	占比	2.59%	2.50%	2.47%
设备配件	运费	24.96	76.99	52.11
	境外销售额	1,274.34	3,856.87	3,363.16
	占比	1.96%	2.00%	1.55%

报告期内，成套设备境外销售运费占境外销售收入比例分别为 2.47%、2.50% 和 2.59%，设备配件境外销售运费占境外销售收入比例分别为 1.55%、2.00% 和 1.96%，占比较小且相对稳定，不存在较大波动，与收入具有匹配性。

(二) 说明主要境外客户基本情况，包括但不限于所属国家或地区、成立年份、与公司合作历史、经营规模、销售产品类别、销售区域、是否与公司签订长期合作协议或框架协议、报告期内的销售金额及占比、是否存在第三方回款等

客户名称	所属国家或地区（设备所在地）	成立年份	与公司合作历史	经营规模（最近一年收入）	销售产品类别	销售区域	与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容	报告期内的销售金额合计	报告期内的销售占比	是否存在第三方回款
Gloser（注1）	意大利	1999	2008	约 2,500 万元	成套设备、设备配件	欧洲	未签订约定合作数量的框架协议，以单笔销售合同或订单作为销售协议，合同或销售订单中约定明确产品品种、销售单价、交货日期、交货方式等	1,135.84	5.13%	否
ALTEK DOKUM HADDE MAM SAN VE TIC AS（注1）	土耳其	1971	2022	约 17.5 亿元	成套设备、设备配件、配套及改造	欧洲		814.3	3.68%	否
BAHRA ADVANCED CABLE MANUFACTURECO.LTD	沙特阿拉伯	2007	2014	约 34.1 亿元	成套设备、设备配件、配套及改造	亚洲		724.73	3.27%	否
北京威福陆机电设备安装工程有限责任公司（注2）	伊朗	2009	2021	注册资本 2000 万元	成套设备、设备配件、配套及改造	亚洲		705.12	3.18%	否
建通精密工业股份有限公司	中国台湾	1993	2022	约 8.5 亿元	成套设备	亚洲		557.11	2.52%	否
MAGNEKON SA DE CV	墨西哥	1996	2020	约 15 亿元	成套设备、设备配件	北美洲		537.51	2.43%	否
STERLITE POWER TRANSMISSION LIMITED	印度	2015	2010	约 31.9 亿元	成套设备、设备配件	亚洲		533.59	2.41%	否
宁波金田进出口有限公司（注3）	越南	2002	2024	注册资本 1500 万元	成套设备、设备配件、配套及改造	亚洲		511.16	2.31%	否
PM COPPER WIRE & CABLES SDN. BHD.（注1）	马来西亚	2013	2022	约 40 亿元	成套设备、设备配件	亚洲		505.92	2.28%	否

SYSTEMATIC INDUSTRIES PVT.LTD (注 1)	印度	2000	2022	约 6 亿元	成套设备、设备配件	亚洲		504.89	2.28%	否
INDUSTRIAS UNIDAS S.A. DE CV (注 1)	墨西哥	1939	2019	约 22 亿元	成套设备、设备配件、 配套及改造	北美洲		414.17	1.87%	否
VIN MART (H. K.) LIMITED (注 1)	刚果	2005	2023	注册资 本 500 万港元	成套设备、设备配件	非洲		406.12	1.83%	否
AL QARYAN STEEL COMPANY (注 1)	沙 特 阿 拉 伯	2012	2022	约 3.6 亿元	成套设备、设备配件	亚洲		383.01	1.73%	否
P.T. SUTRAKABEL INTIMANDIRI	印 度 尼 西 亚	1991	2013	约 2.5 亿元	成套设备、设备配件	亚洲		376.09	1.70%	否
DEANGELI PRODOTTI SRL	意大利	1995	2005	约 32 亿元	设备配件	欧洲		364.66	1.65%	否
SOJITZ MACHINERY CORPORATION (注 4)	日本	1981	2021	约 39 亿元	设备配件、配套及改 造	亚洲		346.01	1.56%	否
VICENTE TORNS SAU	西班牙	1987	2009	约 28 亿元	成套设备、设备配件、 配套及改造	欧洲		339.54	1.53%	否
SAR MAKINA SANAYI VE TICARET ANONIM SIRKETI	土耳其	1991	2023	约 40 亿元	成套设备、设备配件	欧洲		330.28	1.49%	否
RAM RATNA WIRES LIMITED (注 1)	印度	1995	2024	约 65.4 亿元	成套设备、设备配件	亚洲		319.68	1.44%	否
POLYCAB INDIA LIMITED (注 1)	印度	1996	2023	约 178 亿元	成套设备、设备配件	亚洲		314.68	1.42%	否
合计								10,124.41	45.72%	

注 1：此类客户为代理销售模式，Gloser 是代理商，其余客户代理商均为霍兰德。公司与霍兰德、Gloser 签订了代理协议，协议约定在其代理区域市场安排，包括产品销售安排、现有客户保护措施、销售价格及佣金、独家代理、保护期等。公司与霍兰德、Gloser 直接签署销售合同，与其他代理商代理的终端客户签署销售合同，通过合同约定销售的产品品类和名称、销售单价、数量、交货方式、收款方式等。

注 2：公司为境内贸易公司，系最终客户自行寻找的贸易商与公司进行交易。

注 3：公司为宁波金田控制下的公司，宁波金田通过该公司采购发货至其在越南的工厂。

注 4：公司为境外贸易公司，系最终客户自行寻找的贸易商与公司进行交易。

注 5：上表客户经营规模数据来源于走访了解、客户回复或信保通查询数据，如无数据，则填列客户注册资本情况。

(三) ①说明公司同时采取直销和代理两种销售模式的原因及必要性，是否符合行业惯例；说明报告期各期境内直销、境内代理商销售、境外直销、境外代理商销售的收入金额及占比；②说明公司同时采用三种模式与代理商交易的原因及合理性，是否符合行业惯例；说明报告期各期三种模式分别的销售金额和营收占比，说明各模式对应的代理商、销售内容、终端客户，说明各模式下的合作模式、公司与代理商双方承担的权利义务、收入确认时点及判断依据、存货控制权转移时点、成本流转过过程及结转时点等；说明报告期内是否存在销售退回的情形；③说明主要代理商的基本情况，包括但不限于成立年份、与公司合作历史、对应终端客户、交易内容等，说明否存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的代理商，如有，请说明与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易背景、交易内容、结算方式，并结合第三方交易价格说明交易的公允性；

### 1、说明公司同时采取直销和代理两种销售模式的原因及必要性，是否符合行业惯例

#### (1) 公司同时采取直销和代理两种销售模式的原因及必要性

公司的代理模式存在于境外市场，由于不同国家和地区的市场环境、贸易政策、客户习惯存在显著差异，如果采取直销模式成本较高，市场风险较大，因此公司选取了代理模式。通过与专业代理商合作，公司可以借助其本土资源，包括客户网络、渠道资源、本地政策理解等能力快速切入目标市场，实现境外销售网络的快速补充，提升公司产品的当地市场渗透率，扩大整体市场份额。同时也避免了自行建立境外销售团队的高额投入，可以大幅降低境外市场开拓成本。

以“直销为主，代理为辅”的销售模式，可以聚焦核心客户、核心市场，保障业务稳定性和技术服务质量，亦可以补充境外市场触角，实现市场覆盖的广度延

伸，提高客户需求的响应速度。两种模式相互补充、协同发力，既确保了核心业务的深度和稳定性，又拓展了市场边界和增长空间，符合公司的发展战略。因此，公司同时采取直销和代理两种销售模式原因合理，具有必要性。

(2) 是否符合行业惯例

公司同行业可比公司中，乔锋智能采用了直销与经销相结合的销售模式，其他同行业可比公司均采用了直销的销售模式。乔锋智能销售模式具体情况如下：

公司名	行业分类	主要产品	销售区域	采用的销售模式	销售模式具体内容
乔峰智能 (301603)	C3421 金属切削机床制造	立式加工中心、龙门加工中心、卧式加工中心等	珠三角、长三角等制造业较为集中的区域	直销为主	1、直销模式：公司直接与客户签署合同，但根据不同的获客方式，可分为自营和通过销售服务商的直销模式。 (1) 自营模式：公司组建销售团队，在各区域主要城市设有销售网点，各区域负责人定期开展市场调研和行业需求分析，根据当地下游行业的发展情况，安排业务人员有针对性地深入辖区内的相关企业进行市场开拓； (2) 销售服务商模式：销售服务商给公司介绍客源，并协助公司与客户完成销售合同签署，公司向销售服务商支付销售服务费。 2、经销模式：经销商与客户签署销售合同，公司与经销商签署销售合同。
			较为分散、直销渠道覆盖成本较高的区域	直销+经销	

其中，乔锋智能中的销售服务商模式与公司的 III 类代理模式相似，除乔锋智能外，设备类行业中亦有其他部分企业采用了直销模式，以及与公司代理类似模式相结合的销售方式，具体参见本回复“问题 1”之“一”之“(三)”之“3、说明公司同时采用三种模式与代理商交易的原因及合理性，是否符合行业惯例”。

因此，公司同时采取直销和代理两种销售模式符合行业惯例。

**2、说明报告期各期境内直销、境内代理商销售、境外直销、境外代理商销售的收入金额及占比**

报告期各期公司境内直销、境内代理商销售、境外直销、境外代理商销售的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

区域	项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	直销	6,065.76	64.96%	18,319.58	62.52%	19,794.20	71.50%
	代理	-	-	-	-	-	-
境外	直销	1,810.23	19.39%	5,078.46	17.33%	4,512.69	16.30%
	代理	1,462.17	15.66%	5,903.81	20.15%	3,377.69	12.20%
合计		<b>9,338.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>29,301.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>27,684.58</b>	<b>100.00%</b>

### 3、说明公司同时采用三种模式与代理商交易的原因及合理性，是否符合行业惯例

#### (1) 公司同时采用三种模式与代理商交易的原因及合理性

报告期内，公司代理商采用的代理模式及对应的产品类别具体情况如下：

类别	代理商	产品类别
I类	霍兰德	成套设备
II类		设备配件
		配套及改造
	Gloser	成套设备
设备配件		
III类		Nejdet Baykal
	成套设备	
	设备配件	
	其他	成套设备
		设备配件
		配套及改造

上述三种模式对应的具体合作模式为：

I类：代理商以自身名义分别与终端客户及康丰科技签订背靠背合同，设备的安装调试由康丰科技负责，代理商背靠背合同的差，即为代理商赚取的佣金。采用该模式的代理商为霍兰德代理的成套设备销售。此模式由康丰科技决定最终产品的售价。

II类：代理商以自身名义向公司采购产品后自行对外销售，通过采购价与终端售价的差额盈利。采用该模式的代理商为霍兰德代理的设备配件销售、Gloser的成套设备销售、Gloser的设备配件销售。此模式由代理商自行决定最终产品的售价，此模式下康丰科技不向代理商支付佣金。

III类：代理商利用自身资源介绍终端客户给康丰科技，由康丰科技与终端客户直接签署合同，并履行发运、安装、调试等合同义务，交易完成后康丰科技按照合同金额的一定比例向代理商支付佣金。除霍兰德、Gloser外的代理商均采用此模式，另外Gloser也少量采用此模式代理。

其中，公司采用的三种代理模式实际可以分为两大类，即支付佣金及买断模式，支付佣金的代理模式为I类及III类，买断模式为II类。

I类代理模式及III类代理模式核心区别主要为对佣金计算的会计处理差别。而II类代理模式本质上为买断式代理销售。其具体区别如下：

代理模式	定价权	风险归属	质量责任	信用风险	合同签署模式	佣金的会计处理方法
I类	公司具有最终定价权	公司承担向客户转让商品的主要责任	公司向客户承担转让商品之前、之后的主要质量责任	公司承担了从客户收取货款的信用风险	公司与代理商签订合同,代理商与终端客户签订合同	虽然该模式下公司与代理商签订合同,但实际上,公司向终端客户转让商品前拥有对该商品的控制权且具有最终定价权,为主要责任人,因此采用总额法的模式确认收入。按照霍兰德下游客户的合同金额确认为收入,背靠背合同的差额确认为销售佣金
II类	代理商具有最终定价权	代理商承担向客户转让商品的主要责任	公司向客户承担转让商品之前、之后的主要质量责任	代理商承担了从客户收取货款的信用风险	公司与代理商签订合同,代理商与终端客户签订合同	公司不向代理商支付佣金
III类	公司具有最终定价权	公司承担向客户转让商品的主要责任	公司向客户承担转让商品之前、之后的主要质量责任	公司承担了从客户收取货款的信用风险	公司直接与终端客户签订合同	根据公司与终端客户签署的具体的合同金额按一定比例计算佣金

公司同时采用三种模式与代理商交易的原因如下：

类别	代理商	产品类别	选用模式原因
I 类	霍兰德	成套设备	公司采用该类代理模式主要考虑到霍兰德主要在印度、巴西、马来西亚、印尼等国家开展业务，其在这些国家雇佣或派驻了一定数量的员工，可以快速对接客户的需求，具有展业和终端客户服务优势。但霍兰德并不具备细分行业的行业背景，对公司出厂的成套设备难以进行最终报价。因此设备销售上，霍兰德无法采用买断式的方式去赚取超额的差价，因此采取背靠背的代理模式，由公司进行最终售价的确定。
II 类		设备配件	公司采用该类代理模式主要原因为：配件销售上，由于霍兰德已代理公司产品多年，已积累了一定数量的终端客户，这部分终端客户有稳定的配件采购需求。同时，经过宏观经济波动期间物流周期拉长影响，霍兰德服务的终端客户配件存在无法按时供应的问题，因此其建立了本地仓，通过买断的方式保障配件对终端客户的供应效率
	配套及改造		
III 类	Gloser	成套设备	Gloser 系由欧洲线缆行业大厂的几位原高管创立，拥有丰富的市场资源和细分行业的从业经验，因此其有较强的向终端客户商议定价的能力，Gloser 有能力通过买断式销售赚取利润，另外，采用买断模式，可以避免终端客户绕过 Gloser 向康丰科技直接采购，因此采用 II 类销售模式
		设备配件	
	其他	成套设备	Gloser 采用 III 类代理模式销售的终端客户为 Vicente Torns S.A.U.，该终端客户最初为 Gloser 开发的客户，采用 II 类销售模式，但后续 Vicente Torns S.A.U. 基于其自身采购需求及价格优势，要求直接向康丰科技进行采购，最终经协商后，由公司对 Gloser 按照 III 类模式支付佣金
	Nejdet Baykal	成套设备	其他代理商规模较小，其资源禀赋较弱及销售金额占比较小，业务具有偶发性特征，因此采用该类代理模式
		设备配件	
	其他	成套设备	
设备配件			
		配套及改造	

综上，公司根据不同代理商不同特征及其特点选取了不同的代理模式，符合双方的商业诉求，有利于公司在当地的市场拓展。

## (2) 公司采用三种模式符合行业惯例

公司同行业可比公司中乔锋智能选择了直销与经销相结合的销售模式，其中直销模式下乔锋智能直接与客户签署合同，但根据不同的获客方式，可分为自营和通过销售服务商的直销模式。自营模式下，乔锋智能组建销售团队，在各区域主要城市设有销售网点，进行市场开拓；销售服务商模式下，销售服务商给乔锋

智能介绍客源，并协助乔锋智能与客户完成销售合同签署，乔锋智能向销售服务商支付销售服务费。乔锋智能的销售服务商模式与公司的 III 类代理模式相似。其经销模式为买断式销售，亦与公司的 II 类代理销售模式相似。

除乔锋智能外，设备类行业均有部分公司采用了与公司各类代理模式相似的销售模式，具体情况如下：

对应公司模式	公司名	行业分类	主要产品	销售区域	采用的销售模式	与公司对应代理模式相似的模式
I 类、II 类	大鹏工业 (873739)	C35 专用设备制造业	工业精密清洗领域专用智能装备	境内、境外	直销+经销	1、非买断式经销模式：公司的境外经销主要为非买断式经销，经销商客户主要担任贸易商社的角色。公司按最终用户制定的交付时间、地点向最终用户发货，并承担相关销售合同项下包括安装调试、终验收和质保在内的主要责任。（1）资金流及票据流：最终用户→经销商→公司；（2）结算依据：公司与经销商，经销商与最终用户分别签订合同，并各自按照合同金额收付款；（3）公司不另行向经销商付款，经销商直接留存合同差价 2、买断式经销模式：经销商不是公司产品的终端用户，但买断式经销商在向最终用户销售前已取得商品控制权并承担存货风险
II 类	科德数控 (688305)	C342 金属加工机械制造业	高档数控系统类产品、高端数控机床及关键功能部件	境内、境外	直销+经销	经销模式：以报备项目买断模式为主。经销商主要角色在于获取用户需求，并向公司销售部门进行项目报备；在获取信息后，协调售前支持人员跟进项目并进行方案设计、试加工等环节；授权经销商投标，公司提供技术支持；公司与经销商签署合同，经销商与终端用户签署合同
	浙海德曼 (688577)	C342 金属加工机械制造业	高端数控车床、并行复合加工中心、自动化生产线、普及型数控车床	境内、境外	直销+经销	经销模式： 1、国内经销：国内经销部分，公司按照与经销商签订的合同条款，在经销商与最终客户签订销售合同并满足发货条件后，公司直接将货物发送到最终客户使用场所。同时，公司直接负责其产

对应公司模式	公司名	行业分类	主要产品	销售区域	采用的销售模式	与公司对应代理模式相似的模式
						品安装、调试和售后服务。经销商除拥有少量样机用于展示外，一般不存有公司产品 2、海外经销：公司有一定数量的国外经销商负责对公司的产品在海外销售。海外经销部分，公司按照与经销商签订的外销合同，将客户所需的产品报关出口，海外经销商负责产品的安装、调试和售后服务。 公司国内经销和海外经销均采用买断式经销模式，除因公司责任导致的原因外，公司不接受经销商退货
II类、III类	乔峰智能(301603)	C3421金属切削机床制造	立式加工中心、龙门加工中心、卧式加工中心等	珠三角、长三角等制造业较为集中的区域	直销为主	1、经销模式：经销商与客户签署销售合同，公司与经销商签署销售合同。公司与经销商之间的合作模式为买断式销售。 2、直销模式下的销售服务商模式：销售服务商给公司介绍客源，并协助公司与客户完成销售合同签署，公司向销售服务商支付销售服务费。
				较为分散、直销渠道覆盖成本较高的区域	直销+经销	
III类	国盛智科(688558)	C34通用设备制造业	金属切削类中高档数控机床以及智能自动化生产线	境内、境外	直销+经销	经销商介绍的直销模式：经销商负责通过营销活动开拓客户、收集客户信息，公司直接与终端客户签署销售合同，产品直接发送到最终用户处安装、调试，货物交付且安装调试合格后，取得客户确认的安装验收报告时确认收入；客户直接将货款支付给公司；公司根据与经销商的相关协议，将直销价格与经销价格差额部分，作为销售服务顾问费与相关经销商进行结算。

霍兰德成套设备销售采用 I 类代理模式主要由于霍兰德无法进行最终报价，报价权由公司掌控，设备配件采用 II 类代理模式主要系霍兰德在配件销售上已积累了一定数量的终端客户，通过买断的方式可以保障配件对终端客户的供应效率。Gloser 主要采用 II 类代理模式主要因为其具有较强的向终端客户商议定价的能

力，采用买断式可以赚取更多利润，其他代理商采用 III 类代理模式主要由于受自身规模及资源限制，其业务具有偶发性。

此外，公司同行业可比公司乔锋智能同时采用了与公司 II 类、III 类代理模式相似的销售模式。大鹏工业的经销模式采用了买断式及非买断式销售模式，其中非买断式经销模式与公司的 I 类代理模式相似，买断式经销模式与公司的 II 类代理模式相似。因此，公司同行业可比公司乔锋智能及部分设备类公司均同时采用了不同的销售模式。

综上，在实际经营中，公司根据不同代理商不同特征及其资源禀赋等特点，选取了不同的代理模式，符合双方商业诉求。公司同行业可比公司乔锋智能及部分设备类公司均同时采用了不同的销售模式。因此，公司采用三种代理模式具有合理性和商业必要性，符合行业惯例。

#### 4、说明报告期各期三种模式分别的销售金额和营收占比

报告期各期公司三种代理模式下主要代理商交易的金额及营收占比情况如下：

类别	代理商	产品类别	2025年 1-4月	营收占比	2024年 度	营收占比	2023年 度	营收占比
I 类	霍兰德	成套设备	453.97	4.84%	2,993.39	10.14%	1,186.96	4.25%
II 类		设备配件	329.38	3.51%	954.87	3.23%	666.15	2.38%
		配套及改造	23.36	0.25%	4.19	0.01%	-	-
II 类	Gloser	成套设备	283.99	3.03%	439.38	1.49%	185.57	0.66%
		设备配件	134.18	1.43%	49.42	0.17%	43.29	0.15%
		成套设备	-	-	155.88	0.53%	-	-
III 类	Nejdet Baykal	成套设备	103.70	1.11%	410.59	1.39%	245.10	0.88%
		设备配件	73.70	0.79%	167.99	0.57%	238.57	0.85%
	其他	成套设备	-	-	497.96	1.69%	797.42	2.85%
		设备配件	59.88	0.64%	219.78	0.74%	11.83	0.04%
		配套及改造	-	-	10.36	0.04%	2.80	0.01%
合计			<b>1,462.17</b>	<b>15.59%</b>	<b>5,903.81</b>	<b>20.00%</b>	<b>3,377.69</b>	<b>12.09%</b>

#### 5、说明各模式对应的代理商、销售内容、终端客户

公司各模式对应的代理商、销售内容及终端客户情况如下：

类别	代理商	产品类别	国家和地区	终端客户
I类	霍兰德	成套设备	印度	SRUTI COPPER PVTATE LTD
				VIRAJ UPKRAM PRIVATE LIMITED
				BEICO TURNS PVT. LTD.
				BMI CABLES PVT.LTD
				DAUTSONS COPPER PRIVATE LIMITED
				M BAFNA TECHNOVATIOS PVT.LTD
				MTI INDUSTRIES PRIVATE LIMITED
				NS METALS & ALLOYS
				POLYCAB INDIA LIMITED
				PRECISION WIRES INDIA LTD.
				RAM RATNA WIRES LTD
				SURANA SOLAR LIMITED
				SYSTEMATIC INDUSTRIES PVT.LTD
			VARIDAVAN METAL INDUSTRIES PVT.LTD	
			VIDYA METAL MANUFACTURING CO. PRIVATE LIMITED	
			VIRAJ UPKRAM PRIVATE LIMITED	
希腊	HELLENIC CABLES SA			
土耳其	ALTEK DOKUM HADDE MAM SAN VE TIC AS			
沙特	AL QARYAN STEEL COMPANY			
南非	STEEFO HEAVY NDUSTRIAL EQUIPMENT LIMITED PIONEER Metal			
墨西哥	INDUSTRIAS UNIDAS, S.A. DE C.V.			
马来西亚	PM COPPER WIRE& CABLES SDN BHD			
罗马尼亚	ICME ECAB S.A.			
刚果	VIN MART(H.K.) LIMITED			
巴西	ELETROCAL IND E COM DE MATERIAIS ELÉTRICOS LTDA			
II类	霍兰德	设备配件、配套及改造	印度	PDRV ENTERPRISES PVT.LTD
				NEW INDIA COPROTEC PVT LTD.
				JMW INDIA PVT. LTD
				POLYCAB INDIA LIMITED
				RAM RATNA WIRES LTD
PRECISION WIRES INDIA LTD.				

类别	代理商	产品类别	国家和地区	终端客户
				WHEELS POLYMERS PVT.LTD
				TOSHIBA TRANSMISSION & DISTRIBUTION SYSTEMS (INDIA) PVT. LTD
				SURANA SOLAR LIMITED
				BEICO TORNES PVT. LTD.
				NKM CABLES AND STRIPS PVT.LTD.
				NUCON INDUSTRIES PVT. LTD.
				COPRAL ENERGY PRIVATE LIMITED
				APAR INDUSTRIES LIMITED
				VIDYA METAL MANUFACTURING CO. PRIVATE LIMITED
				MTI INDUSTRIES PRIVATE LIMITED
				BHARAT INSULATION COMPANY LTD.
				AIREN METAL (P) LTD
				VIRAJ UPKRAM PRIVATE LIMITED
				V-CON MOBILE & INFRA PRIVATE LIMITED
				LEEBO METALS PRIVATE LIMITED
				DAUTSONS COPPER PRIVATE LIMITED
				CUBEX TUBINGS LTD
				BEDMUTHA INDUSTRIES LTD
				DHARA CONDUCTORS
				BHANWARDEEP COPPER STRIPS PVT. LTD
				KHANDELWAL CABLES LTD
				BHANDARY POWERLINES PVT. LTD
				SOHAN INDUSTRIES PVT LTD., INDIA
				KRISHNA ENGINEERING INDUSTRIES
				QUALITY POWER ELECTRICAL EQUIPMENTS LIMITED
				SPM INDIA LTD
				VARANGA METAL
				BMI CABLES PVT LTD.
				NS METALS & ALLOYS
				M BAFNA TECHNOVATIOS PVT.LTD
				SYSTEMATIC INDUSTRIES PVT.LTD
			希腊	HELLENIC CABLES SA

类别	代理商	产品类别	国家和地区	终端客户
			土耳其	ALTEK DOKUM HADDE MAM SAN VE TIC AS
				SARKUYSAN ELEKTROLITIK BAKIR SANAYII VE TICIARET A.S.
			沙特	AL QARYAN STEEL COMPANY
			墨西哥	INDUSTRIAS UNIDAS, S.A. DE C. V.
			马来西亚	PM COPPER WIRE& CABLES SDN BHD
			罗马尼亚	ICME ECAB S.A.
				ALSTOM S.A.
			卡塔尔	SEASHORE GROUP
			刚果	VIN MART(H.K.) LIMITED
			巴西	TAG INDÚSTRIA E LAMINAÇÃO LTDA
				PPE FIOS ESMALTADFOS S.A
				TERMOMECANICA SAO PAULO S.A.
				ELETROCAL IND E COM DE MATERIAIS ELÉTRICOS LTDA
				SAO MARCO INDUSTRIA E COMERCIO LTDA
				SOCIEDADE CATARINENSE COM.IMP.E EXP.LTDA.
			巴拉圭	TRANSFORMADORES PARAGUAYOS S.A.
			巴基斯坦	ATTA METALS (PVT) LTD.
澳大利亚	GLOABLE COPPER CONDUCTORS LTD.			
阿联酋	FEDERAL TRANSFORMERS CO.L.L.C.			
	Gloser	成套设备、设备配件	欧洲	该代理商未提供该类模式对应的终端客户信息（注）
III 类	Gloser	成套设备	西班牙	VICENTE TORNOS S.A.U.（注）
	Nejdet Baykal	成套设备、设备配件	土耳其	ELSAN ELEKTRIK GERECLERI SAN. TIC. A.S.
				GEMCILER GUVEN METAL SANAYI VE TIC
				ER-BAKIR ELEKTROLITIK BAKIR MAMULLERI A.S.
				SARKUYSAN ELEKTROLITIK BAKIR SANAYII VE TIC. A.S.
				ARSLAN MERAL SANAYI VE TICARET LTD.STI
				SARCAM BOBINAJ VE TRAF0 TELLERİ SANAYI VE TICARET A.S.
				HES HACILAR ELEKTRIK SANAYI VE TICARET A.Ş.
				SAHRA KABLO SANAYI TIC. A.S

类别	代理商	产品类别	国家和地区	终端客户
				SAR MAKİNA SANAYI VE TICARET AS
				SAMSUN BAKIR BORU SANAYI VE TICARET LTD.STI
			阿塞拜疆	MOLONEY TRADE LLP
	ABDUL ZAMATH KHAN	配套与改造、设备配件	阿联酋	EMIRATES NATIONAL COPPER FACTORY LLC
	ARIES REPRESENTAÇÕES NAC. E INT. LTDA	设备配件	巴西	FURUKAWA ELECTRIC LATAM S.A.
				SAO MARCO INDUSTRIA E COMERCIO LTDA
				REFREX EVAPORADORES DO BRASIL S/A
				LIGHTERA LATAM S.A.
	Boram Corporation	成套设备	韩国	DAEHYUN CO., LTD.
	CV YESULIM TADAMI SENOSA	成套设备	印度尼西亚	INDOWIRE PRIMA INDUSTRINDO PT
	DONG HO SHIN	成套设备	韩国	LS ALSCO CO.,LTD
	STRAIGHT WAY INTERNATIONAL LTD.	成套设备	中国台湾	建通精密工业股份有限公司
	T-FOS CO.,LTD	设备配件	越南	TAIHAN CABLE VINA CO.,LTD
	TQ CORPORATION	配套与改造、设备配件	韩国	METAL LINK INC
				ILJIN ELECTRIC CO.,LTD
	上海韩隆机械贸易有限公司	成套设备、设备配件	韩国	SAM JIN ELECTRIC METAL CO. LTD

注：1、对于 Gloser 的 II 类代理模式销售，其出于自身保密需求，不向公司提供最终客户信息。

2、Gloser 采用 III 类代理模式销售的终端客户为 Vicente Torns S.A.U.，该终端客户最初为 Gloser 开发的客户，采用 II 类销售模式，但后续 Vicente Torns S.A.U. 基于其自身采购需求及价格优势，要求直接向康丰科技进行采购，最终经协商后，由公司对 Gloser 按照 III 类模式支付佣金。

**6、说明各模式下的合作模式、公司与代理商双方承担的权利义务、收入确认时点及判断依据、存货控制权转移时点、成本流转过程及结转时点等**

(1) 各模式下的合作模式

公司部分境外销售为代理商模式，公司存在三种与代理商合作模式。具体合作模式内容参见本回复“问题1”之“(三)”之“3、说明公司同时采用三种模式与代理商交易的原因及合理性，是否符合行业惯例”。

(2) 公司与代理商双方承担的权利义务

根据公司与代理商签订的代理协议及佣金协议，对于双方相关权利义务及违约责任约定如下：

代理商	类别	核心权利	核心义务
霍兰德	代理商 (乙方)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、甲方以国内销售合同方式将备件出售给乙方，由乙方负责报关出口、承担运费，出口退税归乙方所有；</li> <li>2、甲方确认乙方担任甲方在印度市场的独家代理，承诺不通过任何第三方向印度销售设备或备件</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、不得从事与甲方产品或服务相竞争的任何商业行为，不得同甲方离职员工进行合作。如乙方发生此类行为，甲方有权单方面终止本协议。在与甲方签约时，应向甲方提供与客户签署的正式合同扫描件或复印件，以及客户联络信息，用于存档备查和财务结算；</li> <li>2、开展市场营销活动。承诺不向任何第三方采购并销售类似于甲方生产的设备或备件；</li> <li>3、开展市场调研分析，定期向甲方通报市场动向、反馈客户意见、提出改进销售工作的建议；</li> <li>4、维护甲方合法权益，及时将发现的侵犯甲方权益的不法行为通知甲方；</li> <li>5、乙方每半年应向甲方汇总通报在印度的经营情况，每年向甲方汇总通报去年经营状况、调研市场及竞争对手情况，并与甲方共同研究新年的销售计划及策略。乙方每年应参加至少一次印度全国性行业展会，甲方应向乙方提供宣传材料，在条件允许时共同参展。</li> </ol>
	公司 (甲方)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、乙方应按照甲方指导价格进行设备销售。</li> <li>2、乙方应向甲方及时通报与客户洽谈的进度</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、向乙方提供完备的报价单、宣传资料、技术服务资料及必要的产品样品；</li> <li>2、以合同标准生产优质产品，并按时保质保量交付；</li> <li>3、定期为乙方人员提供销售和售后服务方面的培训；</li> <li>4、按时足额向乙方支付佣金；</li> <li>5、和乙方商议调整年度销售计划和策略；</li> <li>6、维护乙方合法权益；</li> <li>7、负责设备的调试，使用方技术人员的培训，质保期内设备的质量保证及后续的售后服务和技术指导</li> </ol>
Gloser	代理商	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、担任公司铜铝连续挤压生产线及备件在以下国家的独家代理商：英国、奥地利、比利时、丹麦、芬兰、法国、德国、希腊、爱尔兰、意大利、</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、尽最大努力在整个代理区域内促进产品销售；</li> <li>2、尽最大努力达成制造商与代理商商定的销售目标；</li> <li>3、应公司要求，向其提供合理协助；</li> <li>4、与客户沟通产品需求相关事宜；</li> </ol>

		<p>卢森堡、荷兰、葡萄牙、西班牙、瑞典、瑞士。对于其他欧洲国家（包括俄罗斯、土耳其、白俄罗斯和乌克兰），代理商将担任公司的非独家代理商；</p> <p>2、代理商作为制造商的销售代理，亦可选择从制造商采购产品，再转售给代理区域或非独家代理区域内的当地客户</p>	<p>5、应公司要求，协助核实客户信用状况及收取客户应收账款；</p> <p>6、自行承担费用，参加公司合理要求其出席的所有销售会议、培训课程、研讨会、展会及类似活动；</p> <p>7、协助提供安装、调试及其他售后服务，服务细节及费用由双方逐案商定；</p> <p>8、尽最大努力保护公司的知识产权，包括但不限于商标、版权及专利。</p>
	公司	<p>1、除公司事先批准外，代理商的销售价格不得低于基准价格。</p> <p>2、公司可不时要求代理商提交书面报告，说明其依据协议开展的活动</p>	<p>1、合理协助代理商，并向其提供合理数量的广告材料、促销工具、展示品、产品目录、宣传资料及展会协助；</p> <p>2、向代理商提供新产品信息，并合理协助其开展促销活动；</p> <p>3、通过销售研讨会、会议及培训项目，向代理商提供合理的技术支持。</p>
Nejdet Baykal及其他代理商	公司、代理商	公司与相关代理商未签订代理协议，一般根据具体代理销售情况与其签署佣金协议，协议中仅约定公司需支付的佣金金额，未约定其他事项	

### （3）收入确认时点及判断依据以及存货控制权转移时点

报告期内，公司代理商三种模式下的收入确认时点及判断依据以及存货控制权转移时点如下：

类别	代理商	产品类别	收入确认时点及存货控制权转移时点
I类	霍兰德	成套设备	该模式下由公司负责运输到港口，由霍兰德负责进行报关出口运输至终端客户，之后由公司安排人员安装调试，达到合同验收标准后验收，以验收报告作为收入确认时点以及存货控制权转移时点
		设备配件	物流环节由霍兰德自主对接物流公司，前往康丰科技指定地点自提货物。提货完成后，霍兰德需在提货当日或次日提供签收单，公司确认收入，以取得承运人确认单据的时点为存货控制权转移时点
II类	Gloser	配套及改造	
		成套设备	

类别	代理商	产品类别	收入确认时点及存货控制权转移时点
III类		设备配件	此模式下,代理商不参与实际的货物流转、单据交接、款项结算,仅根据交易金额按比例收取佣金。收入确认的时点及依据以及存货控制权转移时点与公司直销业务相同
		成套设备	
	Nejdet Baykal	成套设备	
		设备配件	
	其他	成套设备	
		设备配件	
		配套及改造	

公司直销模式中,一般收入确认文件由最终客户签署,对于代理模式,存在有部分不是代理商签署的情况,对于该情况,主办券商、会计师执行了进一步的核查工作,具体参见本回复“问题1”之“二”之“(一)”之“1”之“(7)”。

#### (4) 成本流转过程及结转时点

报告期内,代理商各模式成本流转过程及结转时点具体情况如下:

类别	代理商	产品类别	成本流转过程	成本结转时点
I类	霍兰德	成套设备	公司采用分批法与分步法相结合的成本核算方法。公司成本核算通过工单进行分批,通过设置车间核算进行分步。公司成套设备主要涉及机械车间、配件车间、电气车间产出的半成品和装配车间装配而成的产成品两类产品核算。成套设备分别归集机械车间、配件车间、电气车间的直接材料、直接人工和制造费用,核算出主机半成品、配件半成品、电气设备半成品成本,装配车间领用主机半成品、配件半成品及电气设备半成品,加上本步骤投入的直接材料、直接人工、制造费用等加工成本,经两道工序计算得出各成套设备产成品的生产成本。公司配件产品成本分别由机械车间、配件车间独立核算直接材料、直接人工和制造费用,并在配件产成品和半成品之间进行分配。销售产品时,按月末一次加权平均成本法结转至主营业务成本。	以完成设备验收、确认收入为时点结转成本
II类		设备配件		取得承运人确认单据、确认收入时结转成本
		配套及改造		以完成设备验收、确认收入为时点结转成本
	Gloser	成套设备		取得报关单据及提单、确认收入时结转成本
设备配件		对应成本结转的时点与公司直销业务相同		
III类	Nejdet Baykal			成套设备
				设备配件
	其他	成套设备		
		设备配件		
		配套及改造		

## 7、说明报告期内是否存在销售退回的情形

报告期内，公司退货情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
退货金额	1.24	12.00	5.39
营业收入	9,377.61	29,521.59	27,931.31
占营业收入比例	0.01%	0.04%	0.02%

报告期内，公司销售退回主要集中在设备配件的销售业务，主要系少数客户对于部分产品型号规格不熟悉，下错订单导致无法匹配自有的机器，因此产生退货情况。报告期各期销售退回金额占营业收入比例较小，未发生大额销售退货情况。

## 8、说明主要代理商的基本情况，包括但不限于成立年份、与公司合作历史、对应终端客户、交易内容等

报告期各期，公司代理商销售金额及占比情况如下：

名称	2025年1-4月	占比	2024年度	占比	2023年度	占比
霍兰德	806.71	55.17%	3,952.45	66.95%	1,853.10	54.86%
Gloser	418.17	28.60%	644.68	10.92%	228.86	6.78%
Nejdet Baykal	177.4	12.13%	578.58	9.80%	483.67	14.32%
其他	59.88	4.10%	728.10	12.33%	812.05	24.04%
合计	<b>1,462.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,903.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,377.69</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，公司代理商销售主要集中于霍兰德、Gloser与Nejdet Baykal，该三家代理商对应销售金额合计占比分别为75.96%、87.67%及95.90%。

公司主要代理商的基本情况如下：

代理商名称	成立年份	开始合作时间	合作历史	对应终端客户	交易内容
霍兰德	1997年	2003年	其与康丰科技的合作始于印度市场，因认可康丰产品品质主动建立联系，后拓展至马来西亚等国，二者无股权、管理层及利益关联，霍兰德在印度市场同定位类别产品专属代理康丰科技产品。在代理模式上，成套设备类业务采用	参见本回复“问题1”之“一”之“（三）”之“5、说明各模式对应的代理商、销售内容、终端客户”	

			I类模式，公司与霍兰德的设备配件为II类代理模式。
Gloser	1999年	2008年	其是通过公司的客户 Deangeli ProdottiSrl 的介绍，看好公司产品的性价比优势，主动与公司合作，成为公司在欧洲地区的代理商；Gloser 与康丰科技无股权、管理层及利益关联，为独立运作主体，且不专门代理某一家公司产品，其代理的公司包括康丰科技、ABE 和苏南电工，会综合多因素选择不同地区供应商的设备以满足市场需求，报告期内 Gloser 与公司的代理模式主要为II类，少量为III类。
Nejdet Baykal	该代理商为自然人	2008年	Nejdet Baykal 在土耳其有色金属行业深耕多年，为行业的资深顾问，与土耳其大部分厂商均有较深合作，其主动寻求公司合作，根据终端客户的需要推荐公司的产品。

9、说明是否存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的代理商，如有，请说明与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易背景、交易内容、结算方式，并结合第三方交易价格说明交易的公允性

上述三家代理商具体情况如下：

代理商名称	成立时间	对康丰业务占代理商整体销售收入比	核查程序
霍兰德	1997年	约 20-40%	实地走访
Gloser	1999年	约 10-25%	实地走访
Nejdet Baykal	该代理商为自然人	该代理商未能提供具体相关信息，其从事多种有色金属加工设备（除连续挤压机外，还包含拉拔机等）的代理业务，并非主要为公司提供代理服务	线上访谈

根据主办券商、会计师对上述代理商的走访及线上访谈情况，以及查询企查查董监高信息并与公司花名册进行比对，上述代理商不存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的情况。上述代理商对康丰业务占其总收入的比例较低、从事除连续挤压机外的多种有色金属加工设备的代理业务，不存在主要为公司服务的情况，也不存在成立不久即与公司合作的代理商的情况。

（四）说明客户较分散的原因，结合可比公司情况说明是否符合行业惯例；结合主要客户报告期内的复购率及期后订单签订情况，说明公司与客户合作是否具有持续性、稳定性；对公司客户进行分层分析，说明不同层次客户数量及销售

情况；说明公司销售人员的主要工作职责、承担的具体工作、维护的客户数量、平均职工薪酬等，公司销售人员数量及销售费用与公司销售模式及客户结构是否匹配；

## 1、说明客户较分散的原因，结合可比公司情况说明是否符合行业惯例

### (1) 说明客户较分散的原因

公司产品应用于铜排、棒材、型材、铜扁线、圆线、型线、铜母线、铜带坯、铝扁线、异型铝导体等多种客户产品类型，下游客户使用公司产品生产的产品经进一步加工后主要终端市场应用于广义的电线电缆行业，主要包括电力电缆、电力装备用电缆、电磁线、裸电线及各类裸导体制品，覆盖国内外电力材料、新能源、汽车、电子通讯等广泛领域。

根据《2025 年中国电线电缆白皮书》，中国电线电缆行业企业数量众多，但普遍规模较小。根据国家统计局数据，2024 年行业内企业数量达到 12,000 余家，其中规模以上企业为 4,000 余家，市场集中度较低，公司客户较分散具有合理性。

### (2) 结合可比公司情况说明是否符合行业惯例

可比公司前五大客户收入占比情况如下：

公司简称	2024 年度 (%)	2023 年度 (%)
江顺科技	27.61	29.47
思进智能	9.36	6.89
博亚精工	43.79	41.63
乔锋智能	10.83	8.67
宁波精达	26.04	28.11
平均值	23.53	22.95
平均值（剔除博亚精工）	18.46	18.29
公司	17.00	14.14

可比公司除博亚精工外，主要客户均较为分散，客户集中度不高，符合金属加工机床行业应用领域广泛、下游客户分散的特点，2023 年度、2024 年度可比公司前五大客户收入占比平均值分别为 22.95%、23.53%。因此，客户集中度较低符合行业惯例。

博亚精工主营业务聚焦于板带成形加工精密装备及关键零部件产品和特种装备配套零部件两大领域，其中板带成形加工精密装备及关键零部件产品收入主要来源于钢铁、有色冶金行业市场，客户主要集中在宝武集团、首钢集团、太钢集团、中冶集团等大型国有企业中，特种装备配套零部件产品收入主要与中国兵器等装备总装单位下属主机厂建立长期稳定的配套关系，因此其前五大客户收入占比较高。

2023 年度、2024 年度公司前五大客户收入占比分别为 14.14%、17.00%，略低于可比公司平均值，如剔除博亚精工后，则接近可比公司平均值。

综上，公司客户较分散，公司前五大客户收入占比与可比公司不存在较大差异，符合行业惯例，具备合理性。

## 2、结合主要客户报告期内的复购率及期后订单签订情况，说明公司与客户合作是否具有持续性、稳定性

### (1) 报告期内客户复购率情况

公司已在连续挤压设备领域从业 20 多年，历史销售设备合计超过 2,000 台，公司营业收入主要由已保持长期稳定合作关系的老客户贡献。在巩固原有老客户合作关系的基础上，公司主要通过业务拓展、主动拜访、客户引荐、新客户主动寻求合作等方式积极拓展新客户。复购率情况如下：

单位：万元

期间	类型	金额	占比
<b>成套设备</b>			
2025 年 1-4 月	老客户	4,099.78	73.64%
	新客户	1,467.65	26.36%
	<b>合计</b>	<b>5,567.43</b>	<b>100.00%</b>
2024 年度	老客户	9,933.03	59.54%
	新客户	6,751.19	40.46%
	<b>合计</b>	<b>16,684.22</b>	<b>100.00%</b>
2023 年度	老客户	12,498.86	76.98%
	新客户	3,738.16	23.02%
	<b>合计</b>	<b>16,237.02</b>	<b>100.00%</b>

设备配件			
2025 年 1-4 月	老客户	2,765.12	86.42%
	新客户	434.68	13.58%
	合计	<b>3,199.79</b>	<b>100.00%</b>
2024 年度	老客户	8,667.97	88.65%
	新客户	1,109.48	11.35%
	合计	<b>9,777.45</b>	<b>100.00%</b>
2023 年度	老客户	8,628.62	95.49%
	新客户	407.34	4.51%
	合计	<b>9,035.97</b>	<b>100.00%</b>

注：新客户是指报告期各期首次合作并实现收入的客户，其在次年即转为老客户，老客户为复购客户。

报告期内，公司成套设备复购客户收入占比分别为 76.98%、59.54%和 73.64%，设备配件备复购客户收入占比分别为 95.49%、88.65%和 86.42%，整体复购率较高。2024 年成套设备的复购客户收入占比略低主要系 2024 年境外销售业务发展迅猛，销售金额增加 3,091.89 万元，占比增加 8.95%，其中霍兰德的代理收入大幅增加，主要源自于其新开发的客户。

由于公司成套设备类产品为固定资产类产品，客户复购与自身业务发展高度相关，业务快速增长的企业复购概率更高；复购主要受产品品质与适配性、全周期服务能力及长期合作的信任驱动，且复购周期呈现“短期化主导、与业务增长强绑定”的特点。设备配件包括易损配件与耐用配件，客户为保障设备运行质量及稳定性，采购后易形成使用惯性，因此复购率高于成套设备。

## （2）期后订单签订情况

公司 2025 年 5 月 1 日至今累计签订的在手订单金额为 12,040.62 万元，期后新增在手订单金额较大，获单情况良好，其中 5,128.50 万元为复购的老客户，占比为 42.59%。

综上，公司与主要客户合作关系较为稳固，整体复购率和期后订单金额较好，客户粘性较强，整体而言公司与主要客户的合作具有较好的稳定性及可持续性。

## 3、对公司客户进行分层分析，说明不同层次客户数量及销售情况

(1) 分层标准

由于成套设备复购主要源于业务扩张需求驱动，复购与其自身业务发展高度相关，业务快速增长的企业复购概率更高，但间隔时间不固定，而设备配件属于消耗品，大客户的复购具有稳定性。因此公司每年初按境内、境外的设备配件上一年度销售额维度分别对客户进行降序排名后，划分为 A、B、C 三类客户，具体分类标准如下：

项目	设备配件上一年度销售额占比（境内、境外单独计算）
A 类	境内设备配件销售额占比累计达 80% 客户、境外设备配件销售额占比累计达 80% 客户
B 类	境内设备配件销售额占比累计达 90% 客户、境外设备配件销售额占比累计达 90% 客户，A 类客户除外
C 类	剩余客户

(2) 不同层次客户数量及销售情况

1) 不同层次客户数量情况

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	客户数量	占比	客户数量	占比	客户数量	占比
A 类	113	26.40%	118	18.50%	105	16.91%
B 类	58	13.55%	64	10.03%	61	9.82%
C 类	257	60.05%	456	71.47%	455	73.27%
合计	428	100.00%	638	100.00%	621	100.00%

2023 年度及 2024 年度公司 A 类及 B 类客户数量及占比较为稳定。

2) 不同层次客户销售情况

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
A 类	4,894.20	52.41%	12,204.13	41.65%	11,730.41	42.37%
B 类	634.79	6.80%	2,357.26	8.04%	1,857.87	6.71%
C 类	3,809.17	40.79%	14,740.47	50.31%	14,096.30	50.92%
合计	9,338.16	100.00%	29,301.86	100.00%	27,684.58	100.00%

2023 年度及 2024 年度公司 A 类及 B 类销售金额及占比较为稳定。

4、说明公司销售人员的主要工作职责、承担的具体工作、维护的客户数量、平均职工薪酬等，公司销售人员数量及销售费用与公司销售模式及客户结构是否匹配；

(1) 销售人员的主要工作职责及承担的具体工作

公司销售部门分为国内销售部、国际销售部及客户服务部，其各自工作职责及承担的具体工作情况如下：

序号	部门	部门工作职责
1	国内销售部	1、制定销售策略和计划，根据市场需求和竞争情况确定销售目标和销售计划；2、负责确保团队成员具备必要的销售技能和知识，能够有效地开展销售工作；3、监督和管理销售业绩，设定销售指标和 KPI，跟踪销售业绩并进行评估；4、建立和维护与客户的良好关系；5、管理和发展销售渠道；6、收集、分析和解读销售数据，了解市场趋势和竞争对手动态；7、根据公司的有关规定，执行和负责应收货款的催收和费用结算工作
2	国际销售部	1、制定和执行国际销售战略，以实现公司的销售目标和业绩指标；2、管理和发展国际客户关系，包括维护现有客户以及开拓新客户；3、协调内部资源，包括生产、物流、质量控制等部门，以确保订单及时交付并满足客户需求；4、监控国际市场动态和竞争对手的情况，提供市场分析和销售预测；5、负责国际销售合同的谈判、签订和执行；6、定期报告销售业绩、市场趋势和客户反馈，向公司管理层提供信息和建议；7、根据公司的有关规定，执行和负责应收货款的催收和费用结算工作
3	客户服务部	1、负责协助客户解决设备故障诊断及维护的问题；2、负责记录服务内容、反馈、总结并加以分析；3、负责维护良好的客户关系，提升客户满意度

(2) 维护的客户数量

报告期内，公司维护的客户数量情况如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
销售人员数量（人）	38	34	31.5
客户数量（家）	428	638	621
平均每位销售人员负责的客户数量（家/人）	11.26	18.76	19.71

注：客户数量包括了直销客户及代理商模式穿透的最终客户数量。

(3) 销售人员平均职工薪酬

报告期各期，公司销售人员平均薪酬情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
销售人员职工薪酬（万元）	273.68	812.01	653.69
销售人员平均数量（人）	38	34	31.5
销售人员平均薪酬（万元/年）	7.20	23.88	20.75

注 1：销售人员平均数量为年初年末人员平均数量，2025 年 1-4 月销售人员平均薪酬未年化。

注 2：公司的销售人员中部分客服部人员对销售机型的安装调试属于使销售设备达到预定可使用状态的必要步骤，该部分工时对应人员工资从销售费用中扣除计入合同履行成本。此处为会计处理方式，为反映实际情况，上表的销售人员职工薪酬加回销售人员的调试设备对应的薪酬。

#### （4）销售人员数量及销售费用与公司销售模式及客户结构匹配情况

##### 1) 公司销售人员数量与公司销售模式及客户结构的匹配情况

##### ①销售人员数量与客户结构的匹配情况

报告期内，公司销售人员数量与客户数量及设备台数的匹配情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
销售人员数量（人）	38	34	31.5
客户数量（家）	428	638	621
销售人员人均负责的客户数量（家/人）	11.26	18.76	19.71
销售设备台数（台）	53	143	144
销售人员人均负责的设备台数（台/人）	1.39	4.21	4.57

报告期内，公司平均每位销售人员负责的客户数量分别为 19.71 家、18.76 家及 11.26 家。但公司根据客户的重要性及收入贡献情况，对于客户采取了分层维护的策略，分类标准参见“问题 1”回复之“一、”之“（四）”之“3、对公司客户进行分层分析，说明不同层次客户数量及销售情况”，公司对于不同层级的客户销售人员的服务内容不尽相同，依据重要性水平公司投入的维护成本亦不尽相同，报告期内，公司平均每销售人员负责的三类客户情况如下：

客户层级	项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
	销售人员数量（人）	38	34	31.5
A类	A类客户数量（家）	113	118	105

客户层级	项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
客户层级	销售人员数量（人）	38	34	31.5
	销售人员人均负责的A类客户数量（家/人）	2.97	3.47	3.33
B类	B类客户数量（家）	58	64	61
	销售人员人均负责的B类客户数量（家/人）	1.53	1.88	1.94
C类	C类客户数量（家）	257	456	455
	销售人员人均负责的境内客户数量（家/人）	6.76	13.41	14.44

公司对于不同层级的客户服务政策简要列示如下：

客户层级分类	客户维护服务标准
A类	每季度至少一次回访，销售额每达到50万，可以兑换一次免费为期三天的售后服务或培训
B类	每半年一次回访，销售额每达到50万，可以兑换一次免费为期三天的售后服务或培训，超出次数，技术服务费1000/天，收取往返交通食宿费
C类	无回访，可以兑换一次免费为期三天的售后服务或培训，超出次数，技术服务费2000/天，收取往返交通食宿费

因此，对于A类、B类客户，公司销售人员人均负责的家数较少，销售人员数量能够满足对重要客户的覆盖。

报告期内，平均每位销售人员负责的成套设备台数分别为4.57台、4.21台及1.39台，而对于销售的配件客户，公司存在客户拥有公司生产的成套设备，但部分或全部未从公司购买配件的情况，也存在购买公司配件的客户将其安装在其他公司生产的成套设备上的情况，因此公司一般不会投入过多资源挖掘与维护配件客户，对于配件客户公司无需投入过多维护成本，公司销售人员维护的客户主要集中于设备客户，且每人负责的平均台数较少。

## ②销售人员数量与销售模式的匹配情况

此外，由于公司关于成套设备及配件主要采用直销+代理的销售模式，对于境外市场公司主要通过代理商体系协助完成业务机会开发，代理商主要承担市场开拓、订单撮合的职能，而公司销售人员更多的是承担协助销售及技术支持的职能。因此，公司销售人员的客户维护压力整体较小，并且公司客户主要为世界500强、中国500强等行业知名企业下属公司、上市公司下属公司等，客户维护成本较低。

因此，公司人均负责的客户数量整体合理，对应负责的销售台数较为合理，销售人员数量能够满足公司业务经营需求以及维护客户需要，具备合理性，符合公司实际经营情况，公司销售人员数量与销售模式及客户结构相匹配。

## 2) 销售费用与公司销售模式及客户结构匹配情况

报告期各期，公司销售费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
职工薪酬	235.30	682.43	459.79
佣金	78.42	413.13	177.93
业务招待费	40.99	60.47	84.38
广告费	27.30	80.12	21.35
差旅费	15.55	95.38	86.66
办公费	7.96	10.44	8.27
运费	1.37	15.07	24.31
折旧费	0.22	0.65	0.69
其他	2.71	1.12	5.10
<b>合计</b>	<b>409.81</b>	<b>1,358.82</b>	<b>868.49</b>
<b>占当期营业收入的比重</b>	<b>4.37%</b>	<b>4.60%</b>	<b>3.11%</b>

报告期各期，公司销售费用金额分别为 868.49 万元、1,358.82 万元和 409.81 万元。公司销售费用主要由职工薪酬、佣金组成，报告期各期占比分别为 73.43%、80.63%及 76.55%。对职工薪酬与佣金的具体分析如下：

### ①职工薪酬

报告期内，公司销售人员数量合理，公司销售人员人均薪酬较为稳定，销售人员平均职工薪酬情况参见本问题回复之“3、销售人员平均职工薪酬”。

公司采用“直销+代理”的销售模式，对境外市场的拓客压力较小。此外，报告期内公司合作的大量客户是曾经合作过的客户，老客户的复购率较高。公司主要客户复购率具体情况参见本回复“问题 1”之“一”之“(四)”之“2、结合主要客户报告期内的复购率及期后订单签订情况，说明公司与客户合作是否具有持续性、稳定性”，公司无需投入过多销售人员以及市场开拓、客户维护费用。因

此销售人员人均薪酬较为稳定的情况与实际经营情况相符，职工薪酬与客户结构、销售模式匹配。

## ②佣金

公司采用“直销+代理”的销售模式，公司部分海外销售采用代理商模式，报告期各期，公司销售佣金分别为 177.93 万元、413.13 万元及 78.42 万元。

2024 年度公司佣金大幅增加主要系霍兰德、CV Yesulim Tadami Senosa 及 Nejdet Baykal 等代理商对应销售金额的增长导致佣金的增长。报告期各期公司支付的佣金及对应销售收入情况如下：

单位：万元

客户	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	佣金	金额	佣金	金额	佣金
霍兰德	453.97	52.74	2,993.39	293.43	1,186.95	115.27
Nejdet Baykal	177.4	20.62	578.58	43.47	483.67	30.05
GLOSER	-	-	155.88	7.97	-	-
STRAIGHT WAY INTERNATIONAL LTD.	-	-	-	-	557.11	27.24
CV YESULIM TADAMI SENTOSA	-	-	284.20	34.12	-	-
其他	59.88	5.06	443.91	34.15	254.94	5.38
合计	<b>691.26</b>	<b>78.42</b>	<b>4,455.96</b>	<b>413.13</b>	<b>2,482.68</b>	<b>177.93</b>

因此，公司销售费用佣金情况与公司销售模式相匹配。

综上，公司的客户主要为行业内知名大客户，且复购率较高，公司采用直销与代理相结合的销售模式，销售人员整体的拓客及维护客户压力较小，成本较低。因此公司的人员数量及销售费用情况与公司销售模式及客户结构相匹配。

**（五）量化说明报告期内公司设备配件业务的毛利率持续下滑的原因及合理性，说明股权激励费用单独计入设备配件业务成本的原因及合理性**

### 1、量化说明报告期内公司设备配件业务的毛利率持续下滑的原因及合理性

公司设备配件为客户购买成套设备后后续运营替换的零件或部件，包括三类：  
1、挤压轮、腔体、压实轮、挡料块、模具、腔体盖、导板、刮刀、密封圈等易损

配件；2、成套设备主机相关的轴、机头、机架等耐用备件；3、不成套的辅机设备。不同设备型号对应的具体型号也不尽相同不同，种类繁多，按存货编码计有数千种之多。

报告期各期，设备配件销售相关情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入（万元）	3,199.79	不适用	9,777.45	8.21%	9,035.97
销售成本（万元）	2,177.13	不适用	6,294.63	16.48%	5,404.03
销售数量（个）	43,938	不适用	173,469	30.18%	133,250
平均单价（元）	728.25	29.20%	563.64	-16.88%	678.12
单位成本（元）	495.50	36.55%	362.87	-10.53%	405.56
毛利率	31.96%	-3.66pct	35.62%	-4.57pct	40.19%

#### （1）设备配件毛利率整体情况分析

公司设备配件产品型号较多，按存货编码计有数千种，各类设备配件因尺寸及材料差异而导致单价及单位成本差异较大，因此配件毛利率受产品结构的变化、单位价格和单位成本等共同影响。

#### （2）2024年度设备配件毛利率较2023年度变动分析

2024年度，公司设备配件毛利率为35.62%，较2023年度下降4.57个百分点。主要原因是公司低价格辅机配件销售数量占比由6.97%显著上升至16.40%，该等产品结构的变化导致2024年度设备配件平均销售单价较2023年度下降16.88%。但是设备配件的平均单位成本因股份支付、设备更新、及制造费用增加等导致成本增加较多而仅下降10.53%。设备配件成本增加的具体原因系：

①2023年12月公司实施员工股权激励计划，2024年度新增股份支付费用733.57万元，其中146.56万元计入营业成本；②2024年公司启动配件车间设备更新工作，相应增加了折旧费用；③自2023年起，公司持续强化生产、计划及质量管理，抽调专人负责生产及工艺管理，相关人员薪酬支出增加了制造费用。

综上，由于单位成本下降比例低于平均销售单价的下降比例，最终导致 2024 年度设备配件毛利率较上年有所下滑。

### （3）2025 年 1-4 月设备配件毛利率较 2024 年度变动分析

2025 年 1-4 月，公司设备配件毛利率为 31.96%，较 2024 年度下降 3.66 个百分点主要原因为低价格辅机配件销售数量占比从 2024 年度的 16.40% 降至 2025 年 1-4 月的 11.09%，平均销售单价随着低价格辅机配件销售数量减少而回升。而 2025 年 1-4 月单位成本较 2024 年度上升比例为 36.55%，单位成本的上升比例超过了平均销售单价的上升比例，主要原因是 2024 年 12 月，公司年终奖计提较多，导致 2024 年末入库的设备配件成本较高，这些设备配件于 2025 年度内开始销售，2025 年 1-4 月期间对应设备配件的单位成本被拉高，因此毛利率较低，此事项影响随着 2024 年末入库的设备配件的不断对外销售逐渐消除，2025 年 1-9 月，公司设备配件销售毛利率为 37.65%，已回升至正常水平。

综上所述，公司 2024 年度设备配件产品毛利率下降主要受股份支付、设备更新、及制造费用增加导致总成本增加所致，2025 年 1-4 月毛利率下降主要系 2024 年末计提较多奖金的影响，公司 2025 年 1-9 月毛利率已回升至 37.65%，不存在持续下降的情况。

## 2、说明股权激励费用单独计入设备配件业务成本的原因及合理性

### （1）股权激励情况

为吸引和保留优秀人才，充分调动公司管理层、核心技术和业务人员的积极性，2023 年 11 月公司成立彩虹工坊和铜新协力两个员工持股平台。

彩虹工坊和铜新协力的激励对象认购激励股权价格均为 14.99 元/出资份额，该价格参考经评估的公司截至 2023 年 10 月 31 日的净资产金额确定。经评估的公司市场价值为 4.6868 亿元，股权公允价格 46.87 元/股，增资价格低于公允价值的部分形成股份支付。两个平台应确认的股份支付金额如下表所示。

持股平台	股份支付测算过程	
	彩虹工坊	铜新协力
公允价格（元/股）①	46.87	46.87

授予价格（元/股）②	14.99	14.99
授予数量（股）③	1,026,282.00	313,855.00
离职员工持股数量④	28,350.00	17,010.00
应确认的股份支付金额小计（万元）⑤； （③-④）*（①-②）	3,181.21	946.28
应确认的股份支付金额合计（万元）⑥		4,127.49

鉴于持股平台彩虹工坊的服务期为 6 年，铜新协力的服务期为 4 年，两个持股平台的股份支付费用将分别从授予日起在 6 年服务期限和 4 年服务期限内分摊确认，按激励对象所属部门及职能进行费用归集并同时增加资本公积——其他资本公积。2023 年度、2024 年及 2025 年 1-4 月，公司股份支付费用确认情况如下表所示：

单位：万元

期间	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
管理费用	124.52	373.55	15.56
研发费用	56.00	167.99	7.00
营业成本	50.98	152.93	6.37
销售费用	24.10	71.67	3.64
<b>合计</b>	<b>255.59</b>	<b>766.14</b>	<b>32.58</b>

报告期各期，公司确认的股份支付金额分别为 32.58 万元、766.14 万元、255.59 万元，其中营业成本确认金额分别为 6.37 万元、152.93 万元和 50.98 万元。股权激励费用直接导致人工成本上升，引起直接人工与制造费用增加，进而导致营业成本增加，该类成本增加是普遍性增加。

公司产品成本核算设置直接材料、直接人工、制造费用和其他费用四个项目，公司根据销售订单建立生产订单，并根据生产订单和 BOM 清单领用原材料，进行成本的归集、分配和结转。公司采用分批法与分步法相结合的成本核算方法。公司成本核算通过工单进行分批，通过设置车间核算进行分步。

公司成套设备主要涉及机械车间、配件车间、电气车间产出的半成品和装配车间装配而成的产成品两类产品核算。成套设备分别归集机械车间、配件车间、电气车间的直接材料、直接人工和制造费用，核算出主机半成品、配件半成品、

电气设备半成品成本,装配车间领用主机半成品、配件半成品及电气设备半成品,加上本步骤投入的直接材料、直接人工、制造费用等加工成本,经两道工序计算得出各成套设备产成品的生产成本。公司配件产品成本分别由机械车间、配件车间独立核算直接材料、直接人工和制造费用,并在配件产成品和半成品之间进行分配。

销售产品时,按月末一次加权平均成本法结转至主营业务成本。

综上,公司成本归集、分配、结转方法符合《企业会计准则》的相关规定,符合收入、成本配比原则。

(六)结合公司期末在手订单、期后经营情况(收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额)与去年同期对比情况及变动原因,说明公司业绩的稳定性及可持续性。

#### 1、期末在手订单

报告期期末,公司在手订单金额为 20,213.08 万元。截至 2025 年 9 月 30 日,公司在手订单金额为 23,131.30 万元,2025 年 5 月 1 日至今累计签订的在手订单金额为 12,040.62 万元,期后新增在手订单金额较大,获单情况良好,其中 5,128.50 万元为复购的老客户,占比为 42.59%。公司目前经营状况稳定,订单充足且正常履行。

#### 2、期后经营情况

公司 2025 年 1-9 月经营情况及去年同期情况如下:

单位:万元

期间	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	变动额	变动率
营业收入	21,843.33	21,220.98	622.34	2.93%
毛利率	29.57%	33.46%	-3.89%	-11.66%
净利润	2,823.49	2,520.01	303.48	12.04%
经营活动现金流量净额	3,356.15	2,705.55	650.60	24.05%

注:上表数据未经审计或审阅,不构成公司盈利预测或业绩承诺。

(1)公司 2025 年 1-9 月营业收入为 21,843.33 万元,较上年同比增长 2.93%,

主要公司 2025 年订单略有增加，公司成套设备及设备配件业务均保持稳定，预计整体销售前景较好；

(2) 各类业务毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	变动额
主营业务收入	29.25%	33.02%	-3.77%
成套设备	22.72%	28.08%	-5.36%
设备配件	37.65%	36.52%	1.13%
检测试验费	51.38%	61.91%	-10.53%
配套及改造	42.97%	60.90%	-17.94%
其他业务收入	72.02%	85.49%	-13.46%
<b>合计</b>	<b>29.57%</b>	<b>33.46%</b>	<b>-3.89%</b>

1) 成套设备公司 2025 年 1-9 月毛利率为 29.25%，较上年同期下滑 3.77%，主要系成套设备平均售价相对上年有所降低，同时国外销售较上年同比主要集中在印度市场，对应地区的售价较低，导致毛利率下滑；

2) 检测试验业务类型检测成本较为固定，毛利率主要受收入变化影响，本年较上年此类收入下滑，导致毛利率下滑较大；

3) 公司配套及改造业务占比较小，毛利率波动主要系受不同客户的产品需求导致；

4) 其他业务主要为销售材料及租赁收入，整体金额占比较小，因此两期毛利率有所波动。

(3) 公司 2025 年 1-9 月净利润 2,823.49 万元，较上年同期上涨 12.04%，扣非后的净利润为 2,405.69 万元，较上年同期增加 135.17 万元，增幅为 5.95%。主要系①公司获得了大额的政府补助，其中新一轮第一批重点“小巨人”企业奖补专项资金补助 306.81 万元；②当期理财产品带来投资收益增加；③同时公司本年销售回款良好，信用减值损失较上年减少。

(4) 经营活动现金流量净额为 3,356.15 万元，较上年同期增长 24.05%，主要系公司加大货款催收力度，新增订单预收货款增加及收回上期末应收账款导致经营性现金净额增加所致。

综上，公司期后获单情况较好，经营情况较去年同期来看相对平稳，在手订单较为充裕，在国内外市场有稳定的需求，期后业绩情况良好，业绩具有稳定性及可持续性。

## 二、中介机构核查过程及意见

### （一）核查过程、依据

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

#### 1、核查上述事项并发表明确意见

（1）对公司销售负责人进行访谈，了解公司销售模式、客户构成，分析采用直销和代理两种销售模式的原因；

（2）检索同行业公司的公开资料，了解同行业公司的销售模式；

（3）访谈公司销售负责人，了解公司选取三种代理商交易模式的原因；

（4）获取公司与主要代理商之间的代理协议及佣金协议，了解公司与代理商双方承担的权利义务；

（5）获取公司三种代理模式对应的销售金额及占比情况；

（6）获取公司三种代理模式对应的终端客户情况；

（7）访谈公司财务负责人，了解代理模式各模式下的收入确认时点及判断依据，存货控制权转移时点、成本流转过程及结转时点，取得相关合同对应的验收报告及入账凭证并进行核查。其中主办券商、会计师对成套设备收入确认的验收报告的签署方情况进行了进一步的核查：

公司直销模式中，一般收入确认文件由最终客户签署，对于代理模式，存在有部分不是最终客户签署的情况，对于该情况，主办券商执行了进一步的核查工作：

I类：2023年度，验收报告签署方为霍兰德，2024年1月开始逐步转变为终端客户，2025年已全部调整为终端客户签署验收报告。具体如下：

单位：套

项目	成套设备套数	验收报告数量	霍兰德签署		终端客户签署	
			数量	占比	数量	占比
2025年1-4月	2	2	-	-	2	100.00%
2024年度	16	16	5	31.25%	11	68.75%
2023年度	12	12	12	100.00%	-	-
合计	30	30	17	56.67%	13	43.33%

由于康丰科技对霍兰德的销售名义合同对象为霍兰德，因此2023年度和2024年度存在验收报告由霍兰德出具的现象，在中介机构的要求下，公司已逐步对I类模式下的验收报告调整为终端客户签署。

对于此情况，中介机构执行了以下核查程序：

1) 访谈代理商，了解霍兰德与康丰科技的合作历史、具体合作情况、确认终端销售设备套数；

2) 获取了报告期内销售的全部30套设备终端客户与霍兰德签署的合同，对比霍兰德与康丰科技签署的合同条款，检查合同商业性；

3) 抽样获取原材料领用单明细、生产订单明细、入库出库单明细、发货单明细、安装调试记录、验收报告，复核合同签署时点、签收时点、验收时点等关键时点，分析合理性；

4) 对于部分调试完成到验收时间间隔超过180天的销售复核与代理商及终端客户之间的沟通记录，分析长时间验收的合理性；

5) 对报告期内重要的境外客户进行走访和函证程序，报告期内境外销售各项走访和函证数据覆盖率汇总如下：

①主办券商相关工作覆盖率情况

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
①境外走访比例			
境外走访覆盖销售额	2,063.80	7,015.45	3,734.29
报告期境外销售额	3,272.40	10,982.27	7,890.38
覆盖率	63.07%	63.88%	47.33%

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
<b>②境外函证比例</b>			
报告期境外销售额	3,272.40	10,982.27	7,890.38
境外发函覆盖销售额	2,679.17	8,812.53	4,964.78
境外发函覆盖率	81.87%	80.24%	62.92%
回函覆盖销售额	1,020.01	5,779.70	3,979.82
回函覆盖率	31.17%	52.63%	50.44%
回函确认及替代性测试销售额	1,751.05	7,122.41	3,671.08
回函确认及替代性测试销售额覆盖率	53.51%	64.85%	46.53%

②会计师相关工作覆盖率情况

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
<b>①境外走访比例</b>			
境外走访覆盖销售额	2,063.80	7,015.45	3,734.29
报告期境外销售额	3,272.40	10,982.27	7,890.38
覆盖率	63.07%	63.88%	47.33%
<b>②境外函证比例</b>			
报告期境外销售额	3,272.40	10,982.27	7,890.38
境外发函覆盖销售额	2,679.17	8,812.53	4,964.78
境外发函覆盖率	81.87%	80.24%	62.92%
回函覆盖销售额	1,466.29	6,112.51	3,735.11
回函覆盖率	44.81%	55.66%	47.34%
回函确认及替代性测试销售额	2,674.32	8,673.42	4,920.26
回函确认及替代性测试销售额覆盖率	81.72%	78.98%	62.36%

(8) 统计报告期内发生销售退货的金额，了解关注销售退货的内容及原因，并对销售退货情况进行检查；

(9) 通过实地走访、线上访谈的方式了解主要代理商的基本情况，了解霍兰德与康丰科技的合作历史、具体合作情况、确认终端销售设备套数，并通过查询企查查获取代理商霍兰德的董监高信息，并与公司员工花名册进行比对，结合走访访谈情况，确认不存在员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的代理商的情况；

(10) 获取销售收入明细表及在手订单明细表，获取报告期各期新老客户数量；

(11) 访谈公司销售负责人，了解客户分层标准，获取并复核报告期各期客户分层名单；

(12) 访谈公司销售负责人，获取公司部门职能制度，了解销售人员的主要工作职责及承担的具体工作；

(13) 访谈公司的销售负责人，查询公司的收入台账，获取报告期各期公司维护的客户数量；

(14) 获取公司销售人员名单及销售费用明细，分析其与公司的销售模式、客户结构之间的匹配关系。

(15) 获取公司报告期内各期收入、成本明细表，查阅生产成本明细账，了解制造费用核算的具体内容；复核直接人工及制造费用的计算和分配是否正确；查阅公司员工花名册、工资表，了解公司生产人员数量、平均薪酬变化情况；查阅固定资产资产明细表，了解报告期内新增固定资产情况，复核各主要设备配件产品各期毛利率及波动情况，分析主要设备配件产品毛利率变动的原因。

(16) 获取期末在手订单、期后及去年同期报表，分析关键业绩指标变动情况。

## **2、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售进行核查并发表明确意见**

(1) 访谈公司销售业务负责人，查阅公司与主要外销客户的合同订单，查阅公司取得的《对外贸易经营者备案登记表》等境外销售相关的资质；

(2) 查询信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网，取得辽宁省信用中心出具的辽宁省企业公共信用信息报告，了解公司报告期内是否存在被处罚或者立案调查的情形；

(3) 查阅大连税务局出具的证明文件，通过中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站进行公开查询，了解公司是否存在因违反税务、

外汇管理、海关等相关法律法规而受到行政处罚的情形；

(4) 查阅公司销售台账、海关出口数据、境外销售收款明细、境外销售主要客户的合同、协议或订单，查询公司适用的出口退税政策，根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》复核境外销售事项披露情况，了解境内外销售差异情况及原因，分析复核公司境外销售收入与海关出口数据、出口退税、运费及保险费数据的匹配性。

(5) 通过信保通全球查查阅境外主要客户概况、公司官网等公开资料，了解境外客户经营规模，境外客户与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员是否存在潜在或实质的关联关系等；

(6) 获取公司报告期内收入明细表，访谈销售业务负责人，查阅公司与主要外销客户的合同订单，了解主要合同条款或条件，分析外销收入确认时点及依据、收入确认方法是否准确、所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》相关规定；

(7) 对公司报告期外销收入进行真实性核查，获取主要外销收入客户合同、订单、出库单、报关单、提单、验收报告、记账凭证、银行回款单据等证据，核实报告期外销收入的真实性、收入记录的准确性；

(8) 对公司外销主要客户执行走访、线上访谈、函证等程序，核实外销收入的真实性、准确性；

(9) 对公司外销收入执行截止性测试，核实外销收入的完整性；

(10) 查阅报告期内公司境外销售运保费明细，结合公司与主要货代公司签订的货运代理协议，了解货运范围、责任归属方、承运人等信息，核查公司运保费是否为单项履约义务构成的收入，查看公司对运保费的账务处理凭证，并参考上市公司中同类型出口模式下运保费收入成本确认方式，分析公司运保费收入成本的确认是否具有合理性。

**3、说明对营业收入和客户的核查程序和核查比例，包括但不限于走访、函证、细节测试等，说明核查结果，对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；**

(1) 了解并评价公司与收入确认相关的内部控制设计的合理性；

(2) 结合客户销售合同的条款，对收入确认相关的风险报酬或控制权转移时点进行分析，进而判断公司的收入确认具体方法是否符合企业会计准则规定；

(3) 对报告期销售收入、成本及毛利率变动的合理性执行分析程序，识别是否存在重大或异常的波动情况；

(4) 对报告期重要客户进行实地走访或视频访谈，与客户主要业务负责人就与康丰科技的业务开展情况进行询问，了解客户采购的合理性以及客户结算和付款的具体流程，取得关于客户与康丰科技是否存在关联方关系的书面确认文件并形成访谈记录；同时，在客户同意的情况下，现场查看报告期内客户向康丰科技购买的成套设备，对公司业务开展实质及销售收入的真实性进行确认。报告期各期的走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
(1) 整体走访覆盖率			
走访覆盖销售额	5,810.88	19,481.85	17,491.00
报告期各期主营业务收入	9,338.16	29,301.86	27,684.58
走访整体覆盖率	62.23%	66.49%	63.18%
(2) 其中以上走访通过现场查看设备方式确认金额			
走访现场查看设备的销售额	3,137.38	9,118.78	10,117.21
报告期各期成套设备收入	5,567.43	16,684.22	16,237.02
成套设备现场查看的覆盖率	56.35%	54.66%	62.31%

(5) 选取样本对报告期客户交易发生额、应收账款和预收账款各期末余额实施函证程序，通过工商信息网检查了客户的注册地址并与发函地址核对，检查函证信息是否准确。针对于回函不符的已编制差异调节表对回函不符事项进行差异分析，针对未回函的进行替代测试以确认公司收入的真实性和准确性。同时，将客户走访程序作为补充认证。在实地走访时，大部分客户同意中介机构对报告期内销售的成套设备的现场查看，这些实地走访的客户包括了部分未回函客户，通过现场查看这些成套设备的数量，辅助验证公司销售的真实性。

报告期内主办券商针对收入的函证、替代测试、未回函客户实地走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
报告期主营业务收入	9,338.16	29,301.86	27,684.58
发函覆盖销售额	5,867.64	21,710.09	19,421.31
发函覆盖率	62.84%	74.09%	70.15%
回函覆盖销售额	2,756.49	14,075.59	13,232.57
回函覆盖率	29.52%	48.04%	47.80%
回函确认及替代性测试销售额	3,968.34	16,709.26	15,784.70
回函确认及替代性测试销售额覆盖率	42.50%	57.02%	57.02%
未回函或回函不符客户现场走访确认的设备（台）	5	12	4
未回函或回函不符客户走访现场查看设备的销售额 <sup>1</sup>	532.74	858.72	269.91
回函确认、替代性测试、现场走访核实后的销售额覆盖率	48.20%	59.96%	57.99%

注 1：未回函或回函不符客户走访现场查看设备的销售额剔除替代测试的金额。

报告期内会计师收入函证、替代测试情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
报告期主营业务收入	9,338.16	29,301.86	27,684.58
发函覆盖销售额	5,867.64	21,710.09	19,421.31
发函覆盖率	62.84%	74.09%	70.15%
回函覆盖销售额	3,669.64	14,779.96	12,331.78
回函覆盖率	39.30%	50.44%	44.54%
回函确认及替代性测试销售额	5,837.31	21,539.81	19,333.54
回函确认及替代性测试销售额覆盖率	62.51%	73.51%	69.84%

（6）进行细节测试，采用抽样方式执行真实性测试，检查收入确认相关的支持性文件，包括合同、销售订单、发货单、报关单、签收单、验收报告等凭据，核对相关单据日期是否勾稽，数量、金额是否一致；

报告期主办券商针对收入真实性测试情况如下：

单位：万元

项目	抽凭数量	抽凭金额	收入金额	覆盖率
2025年1-4月成套设备	22	3,027.57	5,567.43	54.38%
2025年1-4月设备配件	25	796.46	3,199.79	24.89%
2025年1-4月检测试验	7	217.75	409.69	53.15%
2024年度成套设备	95	13,403.92	16,684.22	80.34%
2024年度设备配件	56	2,459.79	9,777.45	25.16%
2024年度检测试验	17	1,067.35	1,779.28	59.99%
2023年度成套设备	101	13,597.44	16,237.02	83.74%
2023年度设备配件	56	2,641.86	9,035.97	29.24%
2023年度检测试验	20	646.42	1,241.89	52.05%

主办券商对上述业务真实性进行了相关检查，获取了如合同、销售订单、发货单、报关单、签收单、验收报告等凭据，未发现公司收入真实性存在较大异常情况。

报告期会计师针对收入真实性测试情况如下：

单位：万元

项目	抽凭金额	收入金额	覆盖率
2025年1-4月成套设备	5,047.61	5,567.43	90.66%
2025年1-4月设备配件	1,840.75	3,199.79	57.53%
2025年1-4月检测试验	285.29	409.69	69.64%
2024年度成套设备	15,685.99	16,684.22	94.02%
2024年度设备配件	4,394.13	9,777.45	44.94%
2024年度检测试验	1,292.84	1,779.28	72.66%
2023年度成套设备	16,028.80	16,237.02	98.72%
2023年度设备配件	4,147.78	9,035.97	45.90%
2023年度检测试验	682.24	1,241.89	54.94%

会计师对上述业务真实性进行了相关检查，获取了如合同、销售订单、发货单、报关单、签收单、验收报告等凭据，整体收入核查比例为70%-75%左右，未发现公司收入真实性存在较大异常情况。

(7)执行截止性测试,选取临近资产负债表日前后的收入确认相关原始资料,检查客户合同、销售出库单、发物流单、交付验收报告、签收单、提单、报关单等支持性文件,以评价相关收入是否记录于恰当的会计期间;

(8)获取公司银行账户流水将收款单位名称与公司客户清单的客户名称进行核对,检查公司第三方回款情况,并结合第三方回款单位与客户之间的关系及回款具体原因判断合理性。

#### 4、结合对公司及实控人银行流水核查情况说明公司与客户是否存在异常资金往来、体外资金循环、利益输送等情况,并发表明确意见

##### (1) 公司资金流水核查情况

##### 1) 公司资金流水获取方式及范围

主办券商及会计师对 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 4 月 30 日公司及其子公司开立的共计 24 个银行账户进行了核查。对于报告期内新开立的账户,核查起始日期为账户开立日期;对于报告期内注销的账户,核查截止日期为账户注销日期。具体的核查范围及核查账户数量及占比情况如下表所示:

核查对象	与公司关系	核查账户数量
康丰科技	公司	22
辽宁康铁	公司控股子公司	1
大连海蕴	公司控股子公司	1
合计		24

主办券商及会计师陪同公司出纳实地前往开户银行,打印已开立银行结算账户清单及报告期内的银行账户资金流水并且留存现场陪同记录。银行在本地没有线下网点的,主办券商及会计师现场监督并拍照记录出纳从银行官网下载电子银行流水的全过程。

##### 2) 核查完整性

主办券商及会计师实地走访银行柜台现场,查询其银行开立账户的情况,并获取银行对账单。同时,为确保银行账户流水的完整性,主办券商及会计师还获取了已开立银行账户清单、中国人民银行征信中心出具的企业信用报告等文件,

在公司财务系统中导出序时账以及银行日记账，对已提供的银行账户流水进行全面核对，并向银行执行函证程序以比对是否存在银行账户遗漏的情况，核查银行账户流水提供的完整性。

通过上述核查措施，主办券商及会计师认为相关银行账户获取完整，核查手段、核查措施充分，相关资金流水核查能够完整反映真实情况。

### 3) 核查金额重要性水平

报告期内，对于公司及其子公司，综合考虑内部控制的有效性、财务报表审计重要性水平等因素，主办券商及会计师确定上述主体银行流水核查中不同银行账户的重要性水平为当天单笔或连续多笔合计 60 万元。

### 4) 核查内容

#### ①双向核查

主办券商及会计师取得公司 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 4 月 30 日银行日记账，从中筛选出各期大额的资金流入及流出，核对至纸质版银行对账单；从纸质版银行对账单中查看是否存在未入账的大额资金流入及流出。

#### ②资金与业务对应关系核查

根据银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的客户、供应商进行了交叉核对。若为交易收款，检查交易双方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易双方是否为公司真实供应商；若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否存在异常情形。

### (2) 实控人资金流水核查

#### 1) 实控人资金流水核查范围及核查账户数量

主办券商及会计师对报告期内公司实际控制人共计 26 个银行活期账户进行了核查。对于报告期内新开立的账户，核查起始日期为账户开立日期或入职日期；对于报告期内注销的账户，核查截止日期为账户注销日期。

具体的核查范围及核查账户数量及占比具体情况如下表所示：

核查对象	与公司关系	核查账户数量
宋宝楹	实际控制人、董事、总顾问	17
宋靖	实际控制人、董事、总经理	9
合计		26

主办券商及会计师首先在公司实际控制人的手机上通过云闪付在各银行查询是否开立了账户，之后根据查询结果陪同相关人员至银行网点查询打印流水。除个人已提供的银行账户外，主办券商及会计师实地陪同实际控制人前往中国银行、中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行和中国邮储银行五大国有银行、上海浦东发展银行（发工资所属行）、主要股份制银行招商银行和中信银行、以及当地银行大连农商行和大连银行，并获取了以上人员在该银行的开户清单、银行流水或未开户证明。

#### 2) 核查完整性

主办券商及会计师获取相关自然人申请的云闪付个人查卡记录及实控人出具的资金流水完整性说明与承诺，并对报告期内公司与个人之间的、个人与个人之间的、本人不同银行账户之间的转账记录进行交叉比对，以确认银行账户的完整性。

#### 3) 核查金额重要性水平

主办券商及会计师针对个人流水中单笔发生额大于等于 5 万元的资金流水、发生额小于 5 万元但可能存在异常的资金往来（如短期内与其他关联自然人频繁往来、当日与同一对手方往来累计超过 5 万元的相关交易）或大于等于 1 万元的现金存取（包括当日频繁取现或存现累计超过 1 万元的情况）进行逐笔核查。

#### 4) 核查内容

①取得了实控人报告期内的银行资金流水，核查其提供的报告期内银行资金流水的完整性。对上述银行流水中大额交易记录进行核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，与相关人员进行确认并取得客观支持证据。

②对大额交易记录的交易对手方身份及交易原因进行了核查，并与公司员工名册、公司股东、董监高及近亲属名单、主要客户或供应商及其关联方的名单进

行了交叉比对，对其交易对手方是否为公司客户及供应商、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来、在报告期内是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况、是否替代公司承担成本费用的情况进行了核查。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

### 1、核查上述事项并发表明确意见

（1）公司已补充披露主要境外客户相关情况，主要境外客户与公司合作较长时间，报告期内霍兰德、Gloser 两家代理商与公司签订了代理协议，公司已补充披露相关信息，除此外，公司未与其他境外客户签订长期合作协议或框架协议，也不存在第三方回款；

（2）①公司同时采取直销和代理两种销售模式原因合理，具有必要性，符合行业惯例；②公司根据不同代理商不同特征及其特点选取了不同的代理模式，符合双方的商业诉求，具有合理性，符合行业惯例；公司与代理商双方承担的权利义务约定清晰、收入确认时点及判断依据、存货控制权转移时点、成本流转过过程及结转时点准确，与公司实际经营情况相符，三种代理模式下的收入确认时点及依据均真实准确；③公司不存在由员工（或前员工）或其近亲属控制的、主要为公司服务、成立不久即与公司合作的代理商；

（3）①公司产品下游应用主要为广义电线电缆行业，电线电缆行业企业数量众多，市场集中度较低，公司客户集中度较低符合行业惯例；②公司与主要客户合作关系较为稳固，整体复购率和期后订单金额较好，客户粘性较强，整体而言公司与主要客户的合作具有较好的稳定性及可持续性；③公司将客户分层为 ABC 三类客户披露，2023 年-2024 年三类客户数量及销售占比较为稳定；④公司人均负责的客户数量整体合理，对应负责的销售成套设备台数较为合理，销售人员数量能够满足公司业务经营需求以及维护客户需要，具备合理性，符合公司实际经营情况，公司销售人员数量与销售模式及客户结构相匹配。公司职工薪酬及佣金情况符合公司实际经营状况，公司销售费用与销售模式及客户结构相匹配；

(4) 公司 2024 年度设备配件产品毛利率下降主要受股份支付、设备更新、及制造费用增加所致，2025 年 1-4 月毛利率下降主要系 2024 年末计提奖金的影响，公司 2025 年 1-9 月毛利率已回升至 37.65%，不存在持续下降的情况，不存在重大异常；公司成本归集、分配、结转方法符合《企业会计准则》的相关规定，符合收入、成本配比原则；

(5) 公司期后获单情况较好，经营情况较去年同期来看相对平稳，整体而言公司与主要客户的合作具有较好的稳定性及可持续性。

## **2、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售进行核查并发表明确意见**

(1) 公司报告期内均取得了进出口所需的备案手续，具有从事出口业务的必需的资质、许可；

(2) 公司在报告期内不存在被境外销售所涉相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

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

(4) 公司报告期境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》规定；

(5) 报告期内，公司境外收入与海关报关、出口退税具有匹配性，出现差异原因具备合理性及真实性；

(6) 公司境外销售业务保持稳定发展态势，不会对持续经营能力构成重大不利影响。

## **3、说明对营业收入和客户的核查程序和核查比例，包括但不限于走访、函证、细节测试等，说明核查结果，对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；**

通过执行走访、函证、细节测试等程序，经核查，报告期内，公司营业收入确认真实、准确、完整，符合《企业会计准则》规定。

4、结合对公司及实控人银行流水核查情况说明公司与客户是否存在异常资金往来、体外资金循环、利益输送等情况，并发表明确意见

公司及其子公司大额往来不存在异常大额资金往来，与客户、供应商之间的往来均与业务活动相匹配；实控人流水不存在与公司客户、供应商、股东、公司员工及其他关联自然人大额频繁异常往来情形。基于对公司及实控人的银行流水核查，报告期内，公司与客户不存在异常资金往来、体外资金循环、利益输送等情形。

问题 2、关于存货。

根据申报材料，2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，公司存货账面价值分别为 12,636.85 万元、15,322.54 万元和 16,667.18 万元，占流动资产比例分别为 45.32%、43.43%和 43.50%。

请公司：（1）结合公司备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单和业务规模相匹配，说明存货规模较大的原因及合理性；说明公司存货周转率与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；（2）说明存货账龄结构、可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法，与可比公司是否存在明显差异及合理性，存货跌价准备是否计提充分；说明报告期后存货的结转情况；（3）说明存货相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明存货监盘的核查方式、核查比例及核查结论，对存货真实性发表明确意见。

回复：

## 一、公司说明事项

（一）结合公司备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单和业务规模相匹配，说明存货规模较大的原因及合理性；说明公司存货周转率与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；

### 1、备货和发货周期、订单完成周期及存货备货标准

公司备货标准及周期、发货周期及订单完成周期统计如下：

类别	备货标准及周期	发货周期		订单完成周期	
		国内销售	国外销售	国内销售	国外销售
成套设备	由于公司设备具有较强的定制化属性，通常情况下不进行备货，主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户的订单需求计划安排生产；公司会根据历史订单及销售预测，进行底座等少数通用材料的预投。	约 20 天		约 150 天	约 280 天
配件	主要根据过往销售订单需求及库存情况进行提前备货，备货周期最长 2 个月。	对于和设备一同下单的配件，随设备一同发货； 对于客户增订的随机配件，在收到客户订单后次日即可发货		约 10 天	约 30 天

注：发货周期为生产完成入库后至发货日期之间的间隔时间；订单完成周期为验收日期与订单日期之间的间隔时间。

公司主要产品为有色金属连续挤压和包覆成套设备及设备配件，并采用“以销定产、适度库存”的生产模式。正常情况下，成套设备完工并经调试、质检并入库后可与次日安排发货。部分成套设备发货周期较长，主要受以下因素影响：

(1) 国外销售受跨境物流整体安排影响，需等待合适的船期；(2) 生产完成后，客户未按合同约定时间支付发货款，公司暂缓发货；(3) 客户由于厂房未达到生产状态等原因，未及时通知发货或要求延期发货。

公司订单完成周期主要包含生产、发货、运输及客户验收环节，国内设备平均约 150 天、国外设备平均约 280 天。公司成套设备签收后通常需公司安排客服人员前往客户现场进行安装调试，合同约定需达到约定的技术条件后验收，因此成套设备签收后至验收需要一定时间。导致验收时间较长的具体因素包括：

(1) 客户现场条件未就绪

由于客户厂房未达到生产状态，或客户自身生产排产计划推迟，导致设备已到货但无法及时进入安装调试阶段；待客户通知调试时，距离到货已过去较长时间，相应验收节点随之延后。

(2) 远程调试限制

客户因保密要求、地理位置、签证办理等原因只能采用远程视频调试。出现调试异常时，公司无法现场观察，只能通过补发零件、多次视频验证的方式解决，整体周期被动拉长。

### （3）客户试生产要求

客户要求调试完成后进行不少于一定批次的试生产，并对设备稳定性、工艺参数持续观察；个别客户由于后续订单不足，试生产间隔时间较长，导致验收报告出具时间晚于调试完成时间。

### （4）技术变更及设备整改

由于客户临时变更技术方案、或设备为新研发机型，需多次现场整改、重新调试；个别项目因效果未达客户主观预期，双方就整改范围、价格调整存在协商，验收相应顺延。

报告期各期，成套设备从运抵客户现场到确认收入时点平均时长分别为 4 个月、3 个月和 2 个月左右，整体呈现持续优化、效率提升的积极趋势；备件确认收入时点平均为发运后 1 周左右。

## 2、存货与业务规模的匹配情况、存货规模较大的原因及合理性

公司营业收入与存货金额及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额
营业收入	9,377.61	-	29,521.59	5.69%	27,931.31
存货	16,948.41	8.89%	15,564.47	21.97%	12,761.00
营业收入/存货	1.66 (年化)	-	1.90	-	2.19

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 12,761.00 万元、15,564.47 万元和 16,948.41 万元，营业收入与存货之比分别为 2.19、1.90 和 1.66（年化），营业收入与存货之比逐年下降的主要原因为存货规模的较快增长。

公司存货主要由原材料、库存商品、在产品和发出商品构成，其中原材料主要由电动机、减速机、挤压、压实轮、机架及底座、收放线机、铸锻件、电子元

器件以及钢材等构成。库存商品指根据客户要求完成全部生产过程、按规定标准检验合格、可供交货的产品。在产品主要系生产领用原材料后进入生产周期，尚未制造完毕或尚未质量检验完毕的产品。除此之外，还包括委托加工物资、发出商品和合同履行成本等，其中委托加工物资主要是期末在外协厂商的腔体、模具等加工件，发出商品主要为发至客户尚未验收的成套设备或尚未签收的配件，合同履行成本主要为运费，调试人员工资及报关成本。

报告期各期末，公司存货组成具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日			2024年12月31日			2023年12月31日	
	账面余额	占比	增幅	账面余额	占比	增幅	账面余额	占比
发出商品	6,628.27	39.11%	6.34%	6,232.93	40.05%	42.71%	4,367.40	34.22%
库存商品	4,797.56	28.31%	15.73%	4,145.41	26.63%	27.09%	3,261.88	25.56%
原材料	3,307.05	19.51%	5.50%	3,134.53	20.14%	6.60%	2,940.43	23.04%
在产品	1,867.13	11.02%	10.62%	1,687.81	10.84%	-8.59%	1,846.38	14.47%
合同履行成本	270.39	1.60%	0.31%	269.55	1.73%	48.96%	180.95	1.42%
委托加工物资	78.00	0.46%	-17.23%	94.24	0.61%	-42.53%	163.97	1.28%
<b>合计</b>	<b>16,948.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>8.89%</b>	<b>15,564.47</b>	<b>100.00%</b>	<b>21.97%</b>	<b>12,761.00</b>	<b>100.00%</b>

公司主要产品连续挤压成套设备属于大型设备，其生产、安装和调试需要较长时间，因此发出商品、库存商品金额及占比较大，存货余额保持在较高的水平。此外，报告期内公司订单量不断增加，为满足业务快速发展的需要，逐步加大了存货储备及发出商品。

2024年末，公司存货的账面余额增幅21.97%，存货账面余额2024年大幅增加主要受以下两方面影响：

(1) 发出商品

2024年末，发出商品账面余额6,232.93万元，增幅42.71%。主要原因为2024年公司订单数量增加，年末发出但暂未验收的主机金额比2023年末高出1,569.97万元。具体来看，2024年末结存发出主机43台，而2023年末为33台。

(2) 库存商品

2024 年末，库存商品账面余额 4,145.41 万元，增幅 27.09%。主要由于公司为应对逐渐增加的订单需求，加大了设备产量，2024 年末成品仓库结存的主机金额比 2023 年末多 849.23 万元。其中，2024 年末结存主机 12 台，2023 年末仅 2 台。

### 3、存货余额与公司订单的匹配情况

#### (1) 发出商品与合同履约成本

报告期各期，公司发出商品与合同履约成本合计占存货的比例为 35.64%、41.78%和 40.71%，占比较高。公司成套设备及配件均根据客户订单安排发货，在发货至验收完成前，相关成本列示于“发出商品”及“合同履约成本”科目，发出商品与合同履约成本均能与订单逐一匹配，订单支持率为 100%。

#### (2) 其他存货类别

报告期各期末，公司存货余额及在手订单情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
在手订单金额（剔除发出商品与合同履约成本后）	6,269.45	6,095.86	5,050.79
原材料	3,307.05	3,128.12	2,940.43
在产品	1,867.13	1,687.81	1,846.38
库存商品	4,797.56	4,145.41	3,261.88
委托加工物资	78.00	94.24	163.97
合计	10,049.75	9,055.59	8,212.65
订单支持率	62.38%	67.32%	61.50%

注：上表中在手订单金额=报告期各期末已签订合同尚未执行完毕的不含税未确认收入金额\*（1-毛利率）；订单支持率=在手订单金额/期末存货账面余额

报告期各期末，公司除发出商品、合同履约成本外的其他存货项目订单支持率分别为 61.50%、67.32%和 62.38%。整体而言，公司存货订单支持率较高，存货余额与公司订单、采购生产情况匹配。

### 4、公司存货周转率与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

报告期内，公司及同行业可比公司存货周转率情况列示如下：

存货周转率（次）			
证券简称	2025年1-4月 (年化)	2024年度	2023年度
思进智能	1.36	1.20	0.89
博亚精工	1.68	2.40	3.00
江顺科技	3.36	2.96	2.70
乔锋智能	1.48	1.82	1.94
宁波精达	1.16	1.04	0.88
<b>平均值</b>	<b>1.81</b>	<b>1.89</b>	<b>1.88</b>
<b>公司</b>	<b>1.20</b>	<b>1.35</b>	<b>1.50</b>

注：上表 2025 年同行业公司数据为其已披露的 2025 年一季度数据（1-3 月），本公司数据为 2025 年 1-4 月。

报告期各期，公司存货周转率分别为 1.50 次/年、1.35 次/年及 1.20 次/年，2024 年度较 2023 年度略有下滑主要系 2024 年度发货量较 2023 年度提升较大，但较多发出设备在 2024 年末时尚未验收，因此 2024 年末发出商品金额同比增幅较大，导致存货金额较高，存货周转率下降。

公司存货周转率在同行业正常区间，但比行业平均值偏低，主要原因为运输及签收周期较长的境外销售占比及收入确认方式存在差异。公司及可比公司的境外销售占比及收入确认方式具体如下：

证券简称	境外销售占比	设备确认收入时点	
		境内销售	境外销售
思进智能	约 17%	产品运达合同指定的交货地点并由客户在产品签收单上签字确认时	产品报关、离港，并取得提单后
博亚精工	约 25%	需要安装或协助安装的，根据验收报告确认收入；不需要安装或协助安装的设备根据经客户确认的出厂前检验报告和客户的签收单确认收入	
江顺科技	约 25%	取得客户验收证明时确认收入	取得报关单和货运提单时
乔锋智能	约 1%	取得客户验收证明时确认收入	无需公司安装调试，采用 FOB、CIF 方式交易的，货物经报关离岸并取得提单后确认销售收入；采用 EXW 方式交易的，在公司厂区内将货物交付给客户

			指定的承运人后确认销售收入。
宁波精达	约 33%		取得客户验收证明时确认收入
公司	约 33%		取得客户验收证明时确认收入

其中，可比公司博亚精工、江顺科技和乔锋智能的存货周转率高于本公司，主要因为其外销设备及部分境内销售设备以客户签收单为依据确认收入，无需取得验收单据，因此签收周期较短，且乔锋智能运输及签收周期较长的境外销售占比仅约 1%；可比公司思进智能、宁波精达的存货周转率低于本公司，主要原因为思进智能对销量较高、通用性较强的机型进行提前备货，导致存货余额较大；宁波精达产品试运行周期较长，一般情况下产品安装调试完成后需有 3 个月左右的试运行时间，导致整体周转率较低。

公司成套设备销售确认收入的具体方法为在项目通过最终验收后一次性确认收入，收入确认时点为项目通过客户验收时，具体依据为验收报告等表明项目通过验收的外部凭证资料；设备配件销售在客户签收后确认收入；铁路制动系统检测服务在交付检测报告后确认收入。公司存货周转率水平在可比上市公司存货周转率正常区间内，较行业均值偏低但无显著差异。

**(二) 说明存货账龄结构、可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法，与可比公司是否存在明显差异及合理性，存货跌价准备是否计提充分；说明报告期后存货的结转情况**

### 1、存货账龄结构

报告期各期末，公司存货账龄情况如下：

单位：万元

2025 年 4 月末					
存货	合计	1 年以内	占比	1 年以上	占比
原材料	3,307.05	2,314.13	69.98%	992.92	30.02%
库存商品	4,797.56	3,931.01	81.94%	866.55	18.06%
发出商品	6,628.27	5,744.82	86.67%	883.45	13.33%
合同履约成本	270.39	209.33	77.42%	61.07	22.58%
在产品	1,867.13	1,864.43	99.86%	2.70	0.14%

委托加工物资	78.00	78.00	100.00%	-	-
<b>合计</b>	<b>16,948.41</b>	<b>14,141.72</b>	<b>83.44%</b>	<b>2,806.69</b>	<b>16.56%</b>
<b>2024 年末</b>					
<b>存货</b>	<b>合计</b>	<b>1 年以内</b>	<b>占比</b>	<b>1 年以上</b>	<b>占比</b>
原材料	3,134.53	2,142.96	68.37%	991.57	31.63%
库存商品	4,145.41	3,295.94	79.51%	849.48	20.49%
发出商品	6,232.93	5,079.42	81.49%	1,153.51	18.51%
合同履约成本	269.55	237.80	88.22%	31.74	11.78%
在产品	1,687.81	1,687.48	99.98%	0.33	0.02%
委托加工物资	94.24	94.24	100.00%	-	-
<b>合计</b>	<b>15,564.47</b>	<b>12,537.84</b>	<b>80.55%</b>	<b>3,026.63</b>	<b>19.45%</b>
<b>2023 年末</b>					
<b>存货</b>	<b>合计</b>	<b>1 年以内</b>	<b>占比</b>	<b>1 年以上</b>	<b>占比</b>
原材料	2,940.43	2,106.02	71.62%	834.40	28.38%
库存商品	3,261.88	2,339.67	71.73%	922.22	28.27%
发出商品	4,367.40	3,916.74	89.68%	450.66	10.32%
合同履约成本	180.95	180.95	100.00%	-	-
在产品	1,846.38	1,689.40	91.50%	156.98	8.50%
委托加工物资	163.97	163.97	100.00%	-	-
<b>合计</b>	<b>12,761.00</b>	<b>10,396.74</b>	<b>81.47%</b>	<b>2,364.26</b>	<b>18.53%</b>

报告期各期末，账龄 1 年以上的原材料金额占比分别为 28.38%、31.63%和 30.02%，主要原因为公司结合过往订单及生产计划进行适当的原材料备货，增加了原材料的账龄。

报告期各期末，账龄 1 年以上的库存商品金额占比分别为 28.27%、20.49%和 18.06%，主要系 500 系列及 630 系列配件账龄较长，公司生产的部分配件为备货制，而前述机型为公司非主力销售机型，因此账龄较长。公司库存商品 1 年以上的金额逐年减少，逐渐消化长账龄存货，存货流转情况向好。

报告期各期末，账龄 1 年以上的发出商品金额占比分别为 10.32%、18.51%和 13.33%，主要因客户变更设计需求，持续处于调试状态，尚未验收。

报告期各期末，公司账龄 1 年以上的存货占比分别为 18.53%、19.45%和 16.56%，公司报告期各期不存在存货大量积压的情形，存货的减值风险较低，公司账龄整体相对合理。

## 2、存货可变现净值确定依据

公司存货可变现净值的确定依据如下：

项目	确定可变现净值/剩余对价与将要发生的成本的具体依据	转回或转销存货跌价准备的原因
原材料	产成品预计售价减完工成本及税费	已耗用或已实现销售
在产品		
合同履约成本		
委托加工物资		
库存商品	商品预计售价减销售税费	
发出商品		

## 3、存货跌价准备计提方法

公司存货分为原材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本、委托加工物资等。资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

公司库存商品保存管理较好，部分存货存在可变现净值低于成本的情况，已经计提足额存货跌价准备。公司发出商品主要为在售的主机类产品，2023 年-2024 年所有发出的主机型号最终结转确认的毛利为正，因而发出商品不涉及跌价。

公司存货跌价准备的计提方式具体如下：

分类	存货跌价准备计提方式
----	------------

原材料、低值易耗品	需要经过加工，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；无合同也无预估售价的存货，按存货类别计提。
在产品	通常需要经过进一步加工，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
库存商品	通常直接用于出售，以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；无合同也无预估售价的存货，按存货类别计提。
发出商品	通常直接用于出售，以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。

#### 4、存货跌价准备计提与同行业可比公司比较情况、计提充分性

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
思进智能	1.50%	1.21%	1.32%
博亚精工	4.57%	5.44%	4.40%
江顺科技	0.49%	0.57%	0.73%
乔锋智能	2.08%	2.37%	1.72%
宁波精达	11.11%	11.16%	8.93%
行业平均	3.95%	4.15%	3.42%
<b>本公司</b>	1.66%	1.55%	0.97%

注：上表 2025 年同行业公司数据为其已披露的 2025 年一季度数据（1-3 月），本公司数据为 2025 年 1-4 月。

报告期各期末，可比公司存货跌价准备计提比例区间为 0.73%-8.93%、0.57%-11.16%、0.49%-11.11%，平均值分别为 3.42%、4.15%和 3.95%，公司存货跌价准备计提比例分别为 0.97%、1.55%和 1.66%。公司存货跌价准备计提比例处于同行业正常区间内，较行业均值水平略低，主要原因为可比公司的收入构成、存货性质、结构与公司差异较大，可比性较弱。

报告期内，可比公司宁波精达存货跌价准备计提比例较高，分别为 8.93%、11.16%和 11.11%，主要原因为其存货构成中在产品占比较高，约占存货余额的 60%，由于下游订单波动，对在产品计提了约 18%存货跌价准备，此外，宁波精达在 2024 年完成对无锡微研的并购，存货规模及减值风险增加，因此计提的存货

跌价准备相应增加。可比公司博亚精工存货跌价准备计提比例分别为 4.40%、5.44% 和 4.57%，主要因为其收入构成中，零部件销售收入占比约 50%，由于零部件更新换代速度较快，且受下游订单需求影响较大，公司对库存商品计提了约 10% 的存货跌价准备。剔除此二家公司后，同行业存货跌价准备计提比例均值为 1.26%、1.39%和 1.36%，与公司计提比例接近。

公司存货可变现净值的确定依据以及公司存货跌价准备计提方法合理；公司存货的库龄总体较短，期末存货主要集中在一年以内，存货减值风险较小。

此外，（1）报告期各期，公司毛利率分别为 34.71%、35.36%和 31.05%，较高的毛利率水平意味着公司生产经营的安全边际较高，存货成本与可变现净值之间的差额较大，存货发生减值的可能性较低；（2）公司发出商品、合同履约成本均与订单一一关联，不存在减值迹象，因此无需计提跌价准备。（3）公司采用“以销定产、以产定采”的采购生产模式，严格控制存货规模，存货周转和期后结转情况良好，存货发生减值的可能性较低。

综上所述，公司存货减值风险较低，公司存货跌价准备计提具有充分性。

## 5、报告期后存货的结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

2025 年 4 月 30 日			
存货类别	期末余额	期后结转或销售金额	期后结转比例
原材料	3,307.05	2,532.78	76.59%
在产品	1,867.13	1,605.17	85.97%
库存商品	4,797.56	3,049.40	63.56%
发出商品	6,628.27	4,798.63	72.40%
合同履约成本	270.39	128.73	47.61%
委托加工物资	78.00	78.00	100.00%
<b>合计</b>	<b>16,948.41</b>	<b>12,192.71</b>	<b>71.94%</b>
2024 年 12 月 31 日			
存货类别	期末余额	期后结转或销售金额	期后结转比例
原材料	3,134.53	2,678.30	85.44%

在产品	1,687.81	1,646.11	97.53%
库存商品	4,145.41	2,739.47	66.08%
发出商品	6,232.93	4,599.16	73.79%
合同履行成本	269.55	151.11	56.06%
委托加工物资	94.24	94.24	100.00%
<b>合计</b>	<b>15,564.47</b>	<b>11,908.39</b>	<b>76.51%</b>
<b>2023 年 12 月 31 日</b>			
<b>存货类别</b>	<b>期末余额</b>	<b>期后结转或销售金额</b>	<b>期后结转比例</b>
原材料	2,940.43	2,679.69	91.14%
在产品	1,846.38	1,846.05	99.98%
库存商品	3,261.88	2,282.68	69.98%
发出商品	4,367.40	4,028.99	92.25%
合同履行成本	180.95	155.37	85.87%
委托加工物资	163.97	163.97	100.00%
<b>合计</b>	<b>12,761.00</b>	<b>11,156.85</b>	<b>87.43%</b>

报告期各期末，公司存货期后结转比例分别为 87.43%、76.51%和 71.94%，存货期后结转比例整体较高。

### （三）说明存货相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司建立了较为完善的内部控制制度以保证存货的完整性。具体如下：

公司构建了与自身业务相匹配的 ERP 系统，将销售、采购、财务、存货管理等业务模块集成联通，并持续进行更新完善；全部存货进销存均受到系统管控，并与公司购销业务紧密结合。

公司对存货管理制定了较为完整的制度，所有出入库存货均需生成入库单和出库单；仓储部门建立存货明细账，详细登记存货类别、编号、名称、规格型号、数量、计量单位等内容，并定期与财务部就存货品种、数量、金额等进行核对；仓库工作人员每月定期同财务部会计核对出入库单和明细账，确保账实相符、账账相符。

公司于每年末对所有存货进行盘点，制定盘点计划，执行盘点流程，编制盘点小结，对盘点差异进行讨论，并经审批后处理等。盘点时从实物盘点结果追溯

至存货明细账，核实是否有漏记或记录不完整的情况。公司通过对存货盘点确保库存与账上记录一致，做到物料管理清晰准确。

**(四) 说明存货监盘的核查方式、核查比例及核查结论，对存货真实性发表明确意见**

**1、存货监盘核查程序**

- (1) 了解公司关于生产、采购方面的内部控制并测试其有效性；
- (2) 了解公司存货管理制度、相关的内部控制制度以及会计系统；
- (3) 获取公司报告期内库存明细表，分析各类存货账面余额变动的合理性；
- (4) 了解公司存货盘点制度，于各报告期末对存放于公司仓库原材料、库存商品进行实地监盘，并于 2024 年末对存放于外协供应商处的原材料进行实地监盘，检查存货的数量、状况，识别是否存在减值迹象；
- (5) 获取公司报告期内发出商品明细，对报告期各期末的发出商品金额执行了函证程序，并于 2024 年末及 2025 年 1-7 月的持续走访中，对已发出但尚未确认收入的成套设备进行实地走访，以核查发出商品的真实性。

**2、存货核查方式及比例**

报告期各期末，针对公司存货盘点的具体核查情况如下：

单位：万元

会计期间	存货类别	账面总金额	抽盘程序	
			抽盘金额	抽盘占比
2025 年 4 月 30 日	原材料	3,307.05	1,990.00	60.17%
	在产品	1,867.13	1,127.96	60.41%
	库存商品	4,797.56	3,448.08	71.87%
	发出商品	6,628.27	4,490.51	67.75%
	委托加工物资	78.00	-	-
	合同履约成本	270.39	-	-
	<b>合计</b>	<b>16,948.41</b>	<b>11,056.56</b>	<b>65.24%</b>
2024 年末	原材料	3,134.53	1,261.96	40.26%

会计期间	存货类别	账面总金额	抽盘程序	
			抽盘金额	抽盘占比
	在产品	1,687.81	568.74	33.70%
	库存商品	4,145.41	1,786.98	43.11%
	发出商品	6,232.93	5,011.41	80.40%
	委托加工物资	94.24	51.71	54.87%
	合同履约成本	269.55	-	-
	<b>合计</b>	<b>15,564.47</b>	<b>8,680.79</b>	<b>55.77%</b>
	2023 年末	原材料	2,940.43	1,672.72
在产品		1,846.38	-	-
库存商品		3,261.88	1,659.88	50.89%
发出商品		4,367.40	2,417.66	55.36%
委托加工物资		163.97	-	-
合同履约成本		180.95	-	-
<b>合计</b>		<b>12,761.00</b>	<b>5,750.26</b>	<b>45.06%</b>

### 3、存货真实性核查意见

公司报告期各期末盘点的差异及具体原因情况如下：

单位：元

存货类别	差异原因	差异金额
<b>2025 年 4 月末</b>		
原材料	出入库暂时性差异	-17,876.11
原材料	盘亏	-6,072.29
原材料	盘盈	31,496.04
<b>小计</b>		<b>7,547.64</b>
库存商品	出入库暂时性差异	28,661.99
库存商品	盘亏	-24,708.10
库存商品	盘盈	-
<b>小计</b>		<b>3,953.89</b>
<b>2024 年末</b>		
原材料	出入库暂时性差异	-16,913.53
原材料	盘亏	-137,888.61
原材料	盘盈	72,036.45

存货类别	差异原因	差异金额
小计		<b>-82,765.68</b>
库存商品	出入库暂时性差异	196,104.58
库存商品	盘亏	-20,382.41
库存商品	盘盈	-
小计		<b>175,722.17</b>
<b>2023 年末</b>		
原材料	盘亏	-7,925.93
原材料	盘盈	1,546.90
小计		<b>-6,379.03</b>
库存商品	出入库暂时性差异	531.96
库存商品	盘亏	-1,781.16
库存商品	盘盈	-
小计		<b>-1,249.20</b>

报告期各期末盘点差异主要由盘亏、盘盈以及出入库的暂时性差异导致。

公司报告期各期末原材料仓库的盘盈盘亏主要原因为公司的主要原材料钢材、软管、导线等是按照 BOM 计算出入库金额，而实际前述原材料在出入库时需切割，会产生误差，因此出现盘盈盘亏的情况。

公司报告期各期末库存商品仓库盘亏的主要原因在于配件仓库中存在一些配件单个体积微小、数量繁多的情况，在日常出入库管理、库存清点等环节易受人为操作误差等因素影响，导致出现一定程度的数量偏差。

此外，其他差异均为出入库暂时性差异。

综上，公司报告期各期末原材料仓库的盘盈盘亏金额较小，不构成重大影响，存货具有真实性。

## 二、中介机构核查过程及意见

### （一）核查过程、依据

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

#### 1、核查上述事项并发表明确意见

(1) 获取公司报告期各期订单发货及签收明细，统计平均备货周期、发货周期和订单完成周期；

(2) 获取报告期各期末存货明细表、在手订单，分析各类存货规模、结构变动的合理性，与公司订单及业务规模的匹配性；

(3) 查阅可比公司定期报告等公开资料，了解可比公司的存货规模、存货周转率，分析公司存货周转率与可比公司是否存在较大差异；

(4) 复核公司报告期各期末各类存货的账龄情况，分析长账龄存货的占比及变动情况，核查是否存在存货积压、减值风险；

(5) 取得公司报告期各期末存货明细，根据公司已确定的会计政策对全部存货进行跌价准备计算，测算存货跌价准备计提金额是否准确、充分；

(6) 查阅可比公司定期报告等公开资料，获取同行业可比公司存货及存货跌价相关数据，与公司存货及存货跌价数据进行对比，分析存货跌价准备计提政策是否与同行业可比公司存在重大差异，存货跌价准备计提比例是否合理；

(7) 获取公司 2025 年 5-9 月存货明细，统计存货期后结转比例；

(8) 对期末存货执行监盘程序。对公司存货盘点执行了监盘程序，监盘范围包括原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资。

**2、说明存货监盘的核查方式、核查比例及核查结论，对存货真实性发表明确意见。**

报告期内，主办券商及会计师对存货的核查方式及核查比例详见“问题 2、一、(四)”，报告期各期末存货监盘比例分别为 45.06%、55.77%和 65.24%。

## **(二) 核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

### **1、核查上述事项并发表明确意见**

(1) 报告期内，公司备货、发货和订单完成周期与公司生产、销售模式相匹配；

(2) 公司主要产品为大型连续挤压成套设备，生产、安装及调试周期较长，同时公司订单量增加，公司相应加大了存货储备,存货规模较大；

(3) 公司存货周转率水平在可比上市公司存货周转率正常区间内，较行业均值偏低但无显著差异，存货周转率与公司生产及备货模式、销售模式及签收周期相匹配。

(4) 公司报告期各期末长账龄存货占比较低，不存在存货大量积压的情形，存货的减值风险较低，公司账龄整体相对合理。

(5) 公司按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，对于部分长库龄存货公司按库龄组合计提跌价，存货跌价计提充分，公司计提政策与可比公司不存在明显差异；

(6) 公司存货期后结转情况较好，不存在存货积压，减值风险较低；

(7) 公司建立了健全的存货相关内部控制制度，且相关制度均已得到有效执行。

**2、说明存货监盘的核查方式、核查比例及核查结论，对存货真实性发表明确意见。**

主办券商及会计师已通过存货监盘、分析存货余额结构、周转率和减值准备计提比例、以及存货期后结转情况等程序对存货进行核查，公司各期末存货真实存在。

**问题 3、关于固定资产。**

根据申报材料，2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，公司固定资产账面价值分别为 7,104.36 万元、6,387.34 万元和 6,520.75 万元，占非流动资产比例分别为 80.21%、74.42%和 75.14%。

请公司：(1) 结合报告期内产量、产能利用率等生产经营情况说明固定资产规模较大与生产经营规模是否匹配，固定资产占营业收入比例与可比公司是否存在明显差异(2) 说明公司固定资产的折旧政策(使用寿命、残值率、折旧方法)，

是否符合会计准则规定，与可比公司是否存在巨大差异及合理性，固定资产折旧是否充分计提；（3）说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，未计提减值准备是否谨慎、合理，是否符合会计准则规定（4）说明固定资产相关内控制度是否健全并得到有效执行

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对固定资产的监盘程序、比例及结论，对固定资产的真实性发表明确意见。

回复：

## 一、公司说明事项

（一）结合报告期内产量、产能利用率等生产经营情况说明固定资产规模较大与生产经营规模是否匹配，固定资产占营业收入比例与可比公司是否存在明显差异

### 1、各类固定资产账面原值

报告期各期末，公司固定资产主要由房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他构成，账面原值构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	原值金额	占比	原值金额	占比	原值金额	占比
房屋及建筑物	8,165.54	58.39%	8,165.54	60.11%	8,165.54	59.23%
机器设备	5,251.81	37.56%	4,892.92	36.02%	5,195.89	37.69%
运输工具	378.38	2.71%	363.79	2.68%	301.93	2.19%
办公设备及其他	187.95	1.34%	161.39	1.19%	122.74	0.89%
合计	<b>13,983.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,583.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,786.10</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，公司固定资产以房屋及建筑物、机器设备为主。其中房屋及建筑物占固定资产总规模的60%，主要包括高新园区厂房、构筑物、金州厂区房屋等，其原值在报告期内未发生变化；机器设备占固定资产总规模的37%。

### 2、房屋及建筑物的构成与原值

截至2025年4月30日，公司自有的房屋建筑物情况如下：

建筑物	房屋建筑物账面原值（元）	占房屋及建筑物比例	建筑面积（平方米）
高新园区厂房	38,006,013.76	46.54%	23,578.76
金州厂房	11,783,016.67	14.43%	4,971.20
高新园区办公楼	10,058,871.20	12.32%	5,832.00
其他（配套设施、职工宿舍等）	21,807,488.72	26.71%	-

公司房屋及建筑物主要由厂房、办公楼、配套设施及职工宿舍构成。其中高新园区厂房为公司目前主要生产所在的厂房；金州厂房为公司搬迁前旧厂房，目前约 60%的房屋已对外出租，仅余少数房屋供试验使用。其中，金州出租厂房未确认为投资性房地产的原因为该出租部分与固定资产中的金州区房产同为一个产权证，无法单独出售，不符合投资性房地产的确认条件。

### 3、机器设备的原值与主要产品的产能产量数据匹配情况

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
机器设备原值（万元）	5,251.81	4,892.92	5,195.89
成套设备产量（台）	65.00	167.00	157.00
成套设备产能（台）	200.00	200.00	200.00
产能利用率	98%（年化）	84%	79%

报告期内，公司成套设备产能维持不变，由于订单量逐年增加，成套设备产量也相应增加，产能利用率逐年提升。

2024 年，公司机器设备原值小幅降低，主要原因为公司处置了一批由于技术升级或报废不再使用的车床、磨床等；2025 年，公司机器设备原值小幅增加，主要原因为公司结合生产需求，新建定梁龙门加工中心、数控车床等加工设备，并新增购入烘箱、校直系统等机器设备。

公司各车间核心机器设备生产情况如下：

车间	核心设备	主要加工产品
装配车间	成套设备生产线	成套设备
配件车间	63 数控车	挤压轮、侧辊
	80 数控车	挤压轮、侧辊
	1000 普车	挤压轮

车间	核心设备	主要加工产品
	加工中心	腔体、腔体盖、成品模具
机械车间	80 数控车	芯轴、轴套、螺母等
	普通车床	螺母、轴承座、轴套等
	1250 数控车	芯轴、侧辊、轴套等
	普通镗床	靴座、芯轴
	加工中心	靴座、半联轴器、腔体套

公司成套设备由多个工段多种设备组成，定制化程度较高，不同产品规格、设计存在差异，所需投入的人力、物力亦有所不同，不存在传统意义上的“产能”概念。公司生产成套设备主要在装配车间完成，实际生产中受供应链供货准备、装配场地大小、装配工人数量限制，公司环评批复的成套设备生产线总数为 200 条，与公司实际装配场地工人配置情况基本相当，因此成套设备按此口径计算产能。

公司配件产品种类较多，且包含多道生产工序，公司大多时候都不是从原材料做到产成品，而是完成部分工序加工。以腔体产品为例，报告期内公司直接销售及随机组装销售共 304 种，不同产品的生产工序也不尽相同，主要生产工序包括锯切、数控车床、平磨、铆焊、加工中心、淬火、线切割、电火花、钳工等，所需设备各不相同，且公司可根据整体生产计划安排部分工序外协，以此调整生产节奏，因此不存在限制配件产品产能的关键核心设备，不存在一般意义上的产能概念，机器设备原值与各类产品的产能、产量不存在直接对应关系。

#### 4、同行业公司的相关数据比较

公司固定资产及机器设备占营业收入比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	固定资产期末账面原值/营业收入	机器设备期末账面原值/营业收入	固定资产期末账面原值/营业收入	机器设备期末账面原值/营业收入	固定资产期末账面原值/营业收入	机器设备期末账面原值/营业收入
思进智能	99.55%	37.28%	101.97%	35.87%	104.01%	40.46%
博亚精工	128.62%	58.62%	136.79%	67.39%	111.78%	53.55%
江顺科技	61.04%	26.52%	52.71%	30.10%	33.18%	25.14%

乔锋智能	25.33%	7.19%	33.77%	8.98%	34.27%	9.68%
宁波精达	98.73%	56.87%	49.97%	28.13%	53.86%	28.68%
行业平均	<b>61.06%</b>	<b>27.90%</b>	<b>58.55%</b>	<b>25.69%</b>	<b>53.64%</b>	<b>25.05%</b>
公司	<b>49.71%</b>	<b>18.67%</b>	<b>46.01%</b>	<b>16.57%</b>	<b>49.36%</b>	<b>18.60%</b>

报告期内，同行业可比公司固定资产占营业收入的比例波动较大，区间分别在 33.18%-111.78%、33.77%-136.79%和 25.33%-128.62%，公司占比分别为 49.36%、46.01%和 49.71%，占比较稳定且均在同行业可比公司的区间范围之内。

报告期内，同行业可比公司机器设备占营业收入的比例区间分别在 9.68%-53.55%、8.98%-67.39%和 7.19%-58.62%，公司占比分别为 18.60%、16.57%和 18.67%，在可比公司区间内偏低，主要因为公司将部分非核心工序交由外协供应商加工，且规模体量与已上市的可比公司有一定差异。

(二) 说明公司固定资产的折旧政策（使用寿命、残值率、折旧方法），是否符合会计准则规定，与可比公司是否存在巨大差异及合理性，固定资产折旧是否充分计提

### 1、公司固定资产折旧政策

报告期内，公司按照《企业会计准则》的规定，结合固定资产的性质和使用情况，对各类固定资产采用年限平均法计提折旧。具体折旧政策及折旧年限如下表所示：

固定资产类别	折旧政策	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
机器设备	年限平均法	8-10	5.00	9.50-11.88
运输设备	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75
办公设备	年限平均法	5	5.00	19.00
其他	年限平均法	3	5.00	31.67

### 2、与可比公司对比情况

公司与同行业可比公司固定资产折旧政策对比如下：

思进智能	类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)

	房屋及建筑物	年限平均法	5-20	5.00	4.75-19.00
	通用设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
	专用设备	年限平均法	10	5.00	9.50
	运输工具	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75
博亚精工	<b>类别</b>	<b>折旧方法</b>	<b>折旧年限 (年)</b>	<b>残值率 (%)</b>	<b>年折旧率 (%)</b>
	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5.00	9.50
	运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
	办公及其他设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
江顺科技	<b>类别</b>	<b>折旧方法</b>	<b>折旧年限 (年)</b>	<b>残值率 (%)</b>	<b>年折旧率 (%)</b>
	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
	机器设备	年限平均法	4-10	5.00	9.50-23.75
	运输设备	年限平均法	4	5.00	23.75
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
乔锋智能	<b>类别</b>	<b>折旧方法</b>	<b>折旧年限 (年)</b>	<b>残值率 (%)</b>	<b>年折旧率 (%)</b>
	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	5.00	3.17-4.75
	机器设备	年限平均法	10	5.00	9.50
	运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
	办公设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
	其他	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
宁波精达	<b>类别</b>	<b>折旧方法</b>	<b>折旧年限 (年)</b>	<b>残值率 (%)</b>	<b>年折旧率 (%)</b>
	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
	机器设备	年限平均法	3-10	0-10	9.00-33.33
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	0-5	19.00-33.33
	运输设备	年限平均法	4-5	0-5	19.00-25.00
公司	<b>类别</b>	<b>折旧方法</b>	<b>折旧年限 (年)</b>	<b>残值率 (%)</b>	<b>年折旧率 (%)</b>
	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
	机器设备	年限平均法	8-10	5.00	9.50-11.88
	运输设备	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75

	办公设备	年限平均法	5	5.00	19.00
	其他	年限平均法	3	5.00	31.67

公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异，在企业中处于合理水平。

综上，公司主要固定资产折旧年限、折旧率确定依据符合《企业会计准则第4号——固定资产》的相关规定，与同行业可比公司不存在较大差异，具有合理性，折旧计提充分。

### （三）说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，未计提减值准备是否谨慎、合理，是否符合会计准则规定

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 7,099.01 万元、6,387.22 万元和 6,520.20 万元，公司固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、办公设备、运输设备等，均为公司生产经营中所必须的经营性资产。公司固定资产无闲置、废弃、损毁和减值迹象。

公司于每一资产负债表日对固定资产进行检查，执行盘点等程序，当存在减值迹象时，公司进行减值测试。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。

报告期内，公司对固定资产进行减值测试的具体方法及结果如下：

序号	会计准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产均处于正常使用状态，销售价格未发生大幅下降的情况，各类别固定资产折旧年限与同行业可比上市公司不存在重大差异	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	公司产品市场较成熟且稳定，下游市场需求旺盛，市场环境未发生重大不利变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否

	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		
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司固定资产均处于正常使用状态。未发现陈旧过时的情形。报告期末不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的固定资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司主要固定资产的使用情况良好，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司主要资产不存在经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，报告期内，公司主要机器设备使用状态良好，不存在经济绩效已经低于或者将低于预期的情形，亦不存在闲置、废弃、损毁和减值情形。

#### （四）说明固定资产相关内控制度是否健全并得到有效执行

##### 1、公司与固定资产相关的内控制度

公司建立了《固定资产管理制度》《供应部管理制度》《部门及岗位职责说明》等制度对固定资产从采购审批、验收、款项支付、使用与维护、调拨与变动、盘点、处置等全流程做出了相关规定。

##### 2、与固定资产相关的流程管理

公司固定资产相关具体制度内容主要如下：

###### （1）采购审批

公司固定资产及大型生产设备的采购，由各使用部门报公司采购副总经理统一申请。报请总经理审批后交供应部门采购。

## （2）采购合同的签订

1) 公司的采购业务统一由供应部负责办理。

2) 供应部经价格审查后方可签订采购合同或采购订单，除零星采购和现场采购外的采购业务，设备类的采购必须以采购合同形式进行采购。

3) 采购合同和采购订单内容应包括品种、规格、数量、质量、价格、交货日期、运费承担、结算方式、销售发票及经济处罚等条款。

## （3）物资验收

采购物资运到指定地点时，由验收人员核对请购单名称、规格、数量，由技术部确认相关技术要求，质检部门签字确认无误后签收。

## （4）结算

1) 无论是现款采购还是赊购，在结算付款时均需由供应部门填写《采购付款申请单》，连同有关凭证报经财务部门审核，并经总经理批准后，出纳人员方可付款。

2) 财务部在对采购物品结算付款时，应当认真审核《请购单》《采购合同》《采购付款申请单》《供货商送货单》、《发票》等有关单证，账目结算不清或未按合同规定期限付款以及不符合税务制度规定的结算凭证财务部门不得办理相关手续

3) 出纳员须在接到经总经理批准的付款凭证后办理付款手续。

## （5）使用与维护

资产管理部门根据申请将固定资产分配给使用部门或责任人，明确使用权限和责任；使用部门需制定各类固定资产使用操作规程，具体操作或使用人员需严格遵守，使用部门定期自查。

## （6）盘点

公司固定资产盘点由固定资产管理部门、使用部门和财务部门共同实地盘点，如发现盘盈、盘亏和毁损，应查明原因，确定责任，并编制固定资产盘点盈亏表。

## （7）处置管理

使用部门或设备管理部门提交处置申请，说明处置原因，经相关部门批准后提交审批。

综上，报告期内公司根据自身实际管理情况不断完善修订上述与固定资产相关的管理制度，且各部门严格按照上述制度对固定资产相关的流程进行管理。公司与固定资产相关内控制度得到了有效执行。

## 二、中介机构核查过程及意见

### （一）核查过程、依据

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

#### 1、核查上述事项并发表明确意见

（1）查阅公司固定资产明细，了解固定资产基本状况，固定资产的主要构成及占比等，并核查房屋产权证书原件等；

（2）查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，了解其固定资产占营业收入比例，与公司进行对比分析；

（3）获取公司会计政策，访谈公司财务负责人，了解主要固定资产折旧年限、折旧率确定依据并分析其合理性；

（4）查阅同行业可比公司年度报告，获取可比公司固定资产折旧年限、折旧率确定依据、残值率及年折旧率并与公司对比；

（5）访谈公司固定资产管理人员，了解固定资产现状、使用情况、是否存在减值迹象；

（6）查阅与固定资产减值相关的会计准则，对其中约定内容与公司固定资产实际情况逐一比对。

（7）获取公司《供应部管理制度》《部门及岗位职责说明》《固定资产管理制度》等制度；

(8) 访谈公司财务负责人及各部门资产管理人員，了解公司固定资产相关内控制度的执行情况。

## **2、针对固定资产的监盘程序、比例及结论，对固定资产的真实性发表明确意见**

公司会同主办券商、会计师对报告期各期末固定资产进行盘点，现场察看固定资产状况。

### **(二) 核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

#### **1、核查上述事项并发表明确意见**

(1) 公司固定资产的变动趋势与生产经营情况相匹配，房屋权属清晰，公司产能利用率、固定资产占营业收入比例和同行业可比公司不具有重大差异，具有合理性；

(2) 公司根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命，从而确定固定资产的折旧年限和折旧率，与同行业可比公司不存在较大差异，具有合理性，折旧计提充分。

(3) 报告期各期末公司固定资产不存在明显减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。

(4) 公司根据自身实际管理情况不断完善固定资产相关的管理制度，且各部门严格按照相关制度对固定资产相关的流程进行管理。公司与固定资产相关内控制度得到了有效执行。

#### **2、说明针对固定资产的监盘程序、比例及结论，对固定资产的真实性发表明确意见**

公司每年末或资产负债表日由财务部组织人员对固定资产进行全面盘点，财务部执行抽盘程序，财务部协同其他相关部门对期末固定资产账面、实物进行盘点核对。

主办券商、申报会计师于 2023 年末、2024 年末、2025 年 4 月末现场与财务部人员一起对公司固定资产进行盘点、监盘。盘点前由财务部制作盘点表，盘点过程中在盘点表上记录固定资产数量及状况，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注，盘点中如发现差异，由相应复盘人员再次进行盘点，如确认差异，则记录并查明原因；盘点结束后，各盘点人员在盘点表上签字。

报告期各期末，公司固定资产的监盘情况如下表：

单位：万元

基准日	资产原值	监盘金额	监盘比例	监盘结果
2025 年 4 月末	13,983.68	12,147.04	86.87%	未见异常
2024 年末	13,583.64	12,120.91	89.23%	未见异常
2023 年末	13,786.09	12,022.54	87.21%	未见异常

经核查，主办券商及申报会计师认为：公司固定资产状况良好，未发现盘点差异，账实相符，不存在虚构资产的情况。

#### 问题 4、关于应付账款和合同负债。

根据申报材料，2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月，公司应付账款分别为 2,467.33 万元、3,762.88 万元和 5,005.79 万元，合同负债分别为 9,262.05 万元、11,298.91 万元和 12,582.72 万元，均为预付货款；合计占非流动资产比例为 56.76%、66.07%和 71.67%。

请公司：（1）说明应付账款的交易背景，规模较大且报告期内大幅提升的原因及合理性，说明公司的还款计划和还款能力，是否存在长短期偿债风险和流动性风险，是否影响持续经营能力；（2）结合公司业务特点、收款政策、议价能力等说明公司合同负债规模较大的原因及合理性；说明报告期内公司的预收政策和预收情况与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，说明相关款项的期后结转情况；说明公司收入确认时点是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

## 一、公司说明事项

(一) 说明应付账款的交易背景，规模较大且报告期内大幅提升的原因及合理性，说明公司的还款计划和还款能力，是否存在长短期偿债风险和流动性风险，是否影响持续经营能力

### 1、报告期各期末各类应付账款情况

报告期内各期末，公司应付账款具体明细如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
货款	4,769.12	95.27%	3,301.55	87.74%	2,343.25	94.97%
工程款	202.00	4.04%	386.60	10.27%	91.59	3.71%
其他	34.68	0.69%	74.74	1.99%	32.49	1.32%
合计	5,005.79	100.00%	3,762.88	100.00%	2,467.33	100.00%

公司应付账款为应付供应商货款和工程款等。报告期各期末，公司应付账款金额分别为 2,467.33 万元、3,762.88 万元和 5,005.79 万元，占流动负债的比例分别为 11.94%、16.51%和 20.40%。公司与供应商之间合作稳定，能够取得有利的付款条件，以合理利用经营过程中的无息负债。

### 2、大额应付账款的交易背景、还款情况与还款计划

公司应付账款增加主要来自于货款，占比超过 90%。报告期各期末应付账款余额占比前五名的供应商交易背景、业务类型如下：

2025年4月30日						
单位名称	款项性质	期末余额(万元)	占应付账款总额的比例	交易背景	期后还款金额(截至2025年9月30日)	期后还款比例
大连祥鹤机械有限公司	货款	647.23	12.93%	采购配套设备结构件、收放线机等	574.76	88.80%
上海台谊模具材料有限公司	货款	397.76	7.95%	采购金属材料	319.78	80.39%

佳华恒通（大连）科技发展有限公司	货款	359.85	7.19%	采购机架及底座等	357.61	99.38%
张家港市华光电子有限公司	货款	308.78	6.17%	采购液压润滑、冷却系统、配套设备结构件等	308.78	100.00%
大连五星科技实业有限公司	货款	246.47	4.92%	采购收放线机、机架及底座等	246.47	100.00%
<b>合计</b>	-	<b>1,960.09</b>	<b>39.16%</b>	-	<b>1,807.40</b>	<b>92.21%</b>
<b>2024年12月31日</b>						
<b>单位名称</b>	<b>款项性质</b>	<b>期末余额（万元）</b>	<b>占应付账款总额的比例</b>	<b>交易背景</b>	<b>期后还款金额（截至2025年9月30日）</b>	<b>期后还款比例</b>
大连祥鹤机械有限公司	货款	681.74	18.12%	采购配套设备结构件、收放线机等原材料	616.18	90.38%
张家港市华光电子有限公司	货款	224.45	5.96%	采购液压润滑、冷却系统、配套设备结构件等	224.45	100.00%
大连源立森数控装备有限公司	货款	174.34	4.63%	加工中心工程款	174.34	100.00%
上海台谊模具材料有限公司	货款	152.39	4.05%	采购金属材料	152.39	100.00%
佳华恒通（大连）科技发展有限公司	货款	139.09	3.70%	采购机架及底座等	132.16	95.02%
<b>合计</b>	-	<b>1,372.01</b>	<b>36.46%</b>	-	<b>1,299.53</b>	<b>94.72%</b>
<b>2023年12月31日</b>						
<b>单位名称</b>	<b>款项性质</b>	<b>期末余额（万元）</b>	<b>占应付账款总额的比例</b>	<b>交易背景</b>	<b>期后还款金额（截至2025年9月30日）</b>	<b>期后还款比例</b>
大连祥鹤机械有限公司	货款	820.91	33.27%	采购配套设备结构件、收放线机等	755.35	92.01%
张家港市华光电子有限公司	货款	126.06	5.11%	采购液压润滑、冷却系统、配套设备结构件等	126.06	100.00%
大连丰顺压力元件有限公司	货款	90.33	3.66%	采购金属材料等	90.33	100.00%
博能传动（沈阳）有限公司	货款	78.57	3.18%	采购电动机、减速机等	78.57	100.00%

佳华恒通（大连）科技发展有限公司	货款	75.07	3.04%	采购机架及底座等	75.07	100.00%
合计	-	1,190.94	48.27%	-	1,125.38	94.50%

报告期各期末应付账款前五大供应商余额占比共计分别为 48.27%、36.46%和 39.16%，公司供应商普遍给予 1-3 个月的账期，大额应付账款均具备真实的交易背景。截至 2025 年 9 月 30 日，公司各期末应付账款前五名供应商累计还款比例达 94.50%、94.72%和 92.21%，大额应付账款还款情况良好。公司将根据采购合同及各供应商给予的信用期及时安排付款。

### 3、规模较大且报告期内大幅提升的原因及合理性

报告期内，公司采购、存货及应付账款情况如下：

单位：万元

报告期	2025 年 1-4 月	增幅	2024 年度	增幅	2023 年度
应付账款期末余额	5,005.79	33.03%	3,762.88	52.51%	2,467.33
存货期末余额	16,667.18	8.78%	15,322.54	21.25%	12,636.85
报告期采购金额	6,430.38	10.33% (年化)	17,484.21	14.56%	15,261.65

随着公司业务规模扩大，成套设备“以销定产”模式下的交付压力逐步显现，公司自 2025 年 3 月起开始实施设备预投策略，即在未获得订单时，也提前生产部分畅销机型的机架、底座等通用部件，导致存货规模增加，进而提高采购需求，增加了应付账款余额。

具体而言，2025 年 4 月末、2024 年末应付账款余额增加前十名的供应商应付余额及采购金额变动情况如下：

单位：万元

2025 年 1-4 月						
名称	本期末 应付账款	上期末 应付账款	增幅	本期 采购额	上期 采购额	增幅 (年化)
上海台谊模具材料有限公司	397.76	152.39	161.02%	488.47	1,161.41	26.18%

佳华恒通（大连）科技发展有限公司	359.85	139.09	158.72%	521.45	1,425.08	9.77%
大连五星科技实业有限公司	246.47	134.46	83.30%	394.90	549.71	115.51%
哈尔滨宇龙自动化有限公司	130.33	21.53	505.31%	307.31	216.14	326.54%
大连鸿盛时代科技有限公司	165.21	71.85	129.94%	133.78	249.09	61.12%
张家港市华光电子有限公司	308.78	224.45	37.57%	345.44	856.98	20.93%
海城市航科高温合金材料有限责任公司	75.13	13.82	443.55%	106.71	124.86	156.39%
无锡利普生金属材料有限公司	54.01	-	-	76.06	170.43	33.89%
沈阳闻智电气设备销售有限责任公司	62.48	16.23	285.03%	85.66	266.70	-3.64%
大连宇宸机械设备加工厂	45.32	4.20	977.92%	65.95	162.41	21.81%
<b>合计</b>	<b>1,845.36</b>	<b>778.03</b>	<b>137.18%</b>	<b>2,471.94</b>	<b>5,027.79</b>	<b>47.50%</b>
<b>2024 年度</b>						
<b>名称</b>	<b>本期末应付账款</b>	<b>上期末应付账款</b>	<b>增幅</b>	<b>本期采购额</b>	<b>上期采购额</b>	<b>增幅</b>
上海台谊模具材料有限公司	152.39	29.13	423.21%	1,161.41	1,207.34	-3.80%
大连国强机械有限公司	130.37	24.87	424.15%	541.16	23.60	2,192.90%
无锡南方电工机械有限公司	100.80	0.42	23,900.00%	166.81	231.99	-28.10%
张家港市华光电子有限公司	224.45	126.06	78.05%	856.98	963.80	-11.08%
大连五星科技实业有限公司	134.46	37.78	255.92%	549.71	31.31	1,655.98%
佳华恒通（大连）科技发展有限公司	139.09	75.07	85.27%	1,425.08	245.04	481.56%
大连鸿盛时代科技有限公司	71.85	20.04	258.47%	249.09	226.66	9.89%
沈阳北进科技有限公司	46.93	-	-	126.76	61.39	106.47%

大连丹德瑞精密 科技有限公司	77.57	30.98	150.36%	29.33	7.54	289.04%
无锡凯顺冶金机 械制造有限公司	50.68	5.10	893.63%	45.58	45.13	0.98%
<b>合计</b>	<b>1,128.59</b>	<b>349.45</b>	<b>222.96%</b>	<b>5,151.90</b>	<b>3,043.80</b>	<b>69.26%</b>

公司主要采用银行转账与商业票据相结合的结算方式，供应商普遍给予一定的付款周期。由于报告期内业务规模增长、设备产量增多，公司材料采购规模相应增加，导致应付账款余额增加。上表各供应商余额增加的具体原因如下：

(1) 2024 年度，公司向大连五星科技实业有限公司和佳华恒通（大连）科技发展有限公司的采购额分别增加 1,655.98%和 481.56%，主要原因为公司在 2024 年初对现有原材料供应商进行了交付质量考评与成本对比，经过综合比较后更换了考核不合格或供货成本较高的供应商，相关订单转移至这两家供应商，导致其应付账款余额增加；

(2) 2024 年度，公司向大连源立森数控装备有限公司采购固定资产定梁龙门加工中心，合同总金额为 197 万元，增加了 2024 年应付账款余额。

(3) 2025 年 1-4 月，公司向哈尔滨宇龙自动化有限公司的采购额增加了 326.54%，主要原因为公司结合订单需求增加了电器元件采购量，相应增加了应付账款余额。

(4) 2025 年 1-4 月，公司向海城市航科高温合金材料有限责任公司、大连五星科技实业有限公司的采购额分别增加 156.39%、115.51%，主要原因为结合公司订单及生产需求，增加了金属材料、收放线机和配套设备结构件的采购需求，导致应付账款余额增加。

此外，公司与主要供应商合作稳定，部分供应商给予公司较长的账期，导致 2025 年 1-4 月应付账款余额较高，公司已制定明确的还款计划，在供应商给予的账期内还款。

综上，公司应付账款规模与公司业务规模、实际业务需求相匹配，具有合理性，不存在无真实生产经营交易背景的应付项目。

#### 4、偿债能力及流动性分析

报告期内，公司资产负债率、流动比率及速动比率情况如下：

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
总资产	47,056.54	43,868.28	36,743.12
总负债	24,683.03	22,966.26	20,993.06
资产负债率	52.45%	52.35%	57.13%
剔除合同负债后的总负债	12,100.30	11,667.35	11,731.01
剔除合同负债后的资产负债率	25.71%	26.60%	31.93%
流动比率（倍）	1.56	1.55	1.35
速动比率（倍）	0.82	0.84	0.71

报告期各期末，公司资产负债率分别为 57.13%、52.35%和 52.45%，整体保持下降的趋势，资产总额稳定增长，而负债总额相对稳定，增长幅度小于资产总额。

公司合同负债占总负债的比例较高，报告期各期分别占 44.12%、49.20%和 50.98%，主要原因为公司核心产品一般采用“预收款-发货款-验收款-质保金”的销售结算模式，通常在合同签订时要求客户预付一定比例的货款，在发货前或者发货后验收前要求客户再支付一定的发货款，在产品验收并确认收入前，公司向客户收取的货款计入合同负债科目。公司合同负债较高是公司业务模式所致，亦是公司产品 and 业务竞争力的体现。剔除合同负债后，报告期各期资产负债率分别为 31.93%、26.60%和 25.71%，稳定维持在较低水平，公司财务结构较好，财务风险较低。

此外，公司经营规模扩大、收入增长，流动资产比重上升，流动比率、速动比率较 2023 年末有所增长，流动性良好。

## 5、持续经营能力分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
经营活动产生的现金流量净额（万元）	802.23	5,573.00	5,810.64
净利润（万元）	1,179.95	4,238.80	5,422.84

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
占比(%)	0.68	1.31	1.07

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 5,810.64 万元、5,573.00 万元及 802.23 万元，均为正现金流量。对应时期的净利润分别为 5,422.84 万元、4,238.80 万元及 1,179.95 万元，经营活动产生的现金流量净额占当期净利润的比率分别为 1.07、1.31 和 0.68，2023 年度及 2024 年度公司经营活动产生的现金流量净额均大于净利润，公司获取现金能力较强。2025 年 1-4 月，公司经营活动产生的现金流量净额低于净利润，主要系 2025 年 1-4 月，公司存货规模较上期末增加，主要原因为公司订单量不断增加，为满足业务快速发展的需要，采用预投策略，逐步加大了存货储备。

综上，公司订单稳定、偿债能力及流动性较好、经营性现金流量充足，应付账款的支付预计不会给标的公司生产经营带来不利影响。

(二) 结合公司业务特点、收款政策、议价能力等说明公司合同负债规模较大的原因及合理性；说明报告期内公司的预收政策和预收情况与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，说明相关款项的期后结转情况；说明公司收入确认时点是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形。

### 1、结合公司业务特点、收款政策、议价能力等说明公司合同负债规模较大的原因及合理性

#### (1) 公司业务特点

公司主营业务为有色金属连续挤压和包覆成套设备，设备配件的研发、生产与销售。其中，成套设备约占主营业务收入的 60%，设备配件约占 30%，其余收入主要来自于轨道车辆相关检测服务业务。

公司合同负债主要系客户已支付部分货款，但设备尚未验收或配件尚未签收，未达到收入确认条件而形成的。公司主导产品连续挤压设备属于大中型设备，生产程序复杂、难度较高，相应生产周期较长，从原材料的购进，到组织加工、装配，再到安装调试、发货、验收，一般历时 6 个月以上。同时，因公司产品价值

较高，生产周期长，导致前期资金投入较多且占用时间较长。因此，公司在“以销定产”的模式下通常跟客户以“分阶段回款”的方式签订销售合同，保持较高的资产流动性应对资金压力。

## (2) 公司收款政策

公司收款政策总体如下：

境内外	项目	产品/服务类型	收款政策
境内	直销	成套设备	一般客户为：预收款 30%，提货前 60%，验收款 0-10%，质保期结束 0-10%。
			大客户：预收款 20-30%，提货前 30-40%，调试验收后 30%，质保期结束 0-10%。
		设备配件	境内设备配件的收款政策： ①长期合作、采购频繁的客户：采用不定期对账后付款的结算方式，部分为每月对账开票后付款。 ②新客户或偶发、采购额较小的客户：未签订月结协议，通常采用预收货款后发货、开票的结算方式。
		检测试验费	提交检测报告后一次性付款
境外	直销	成套设备	预收款约 30%，提货前 60-65%，调试验收后约 5-10%
		设备配件	主要为预收货款后发货，部分大客户采用不定期对账后付款的结算方式
	代理	成套设备	预收款约 30%，提货前 60-65%，调试验收后约 5-10%
		设备配件	主要为预收货款后发货，部分大客户采用不定期对账后付款的结算方式

在具体收款政策方面，公司根据客户信用状况、采购规模、产品类型及合作历史等因素，与客户协商确定具体的收款政策。报告期内，公司对前五大主要客户的收款政策情况具体如下表所示。

期间	序号	客户名称	销售内容	金额 (万元)	占营业收入比例	合同约定收款政策	实际预收款是否与合同相符
2025年1月—4月	1	摩恩新能源系统（江苏）股份有限公司	成套设备及设备配件	913.76	9.74%	1) 设备收款政策 ①签订合同后，收取合同金额的 30%； ②设备发运前，收取合同金额的 60%； ③调试验收后，收取合同金额的 5%； ④质保期结束，收取合同金额的 5% 2) 配件收款政策：货到票到 1 个月收款	是

期间	序号	客户名称	销售内容	金额 (万元)	占营业收入比例	合同约定收款政策	实际预收款是否与合同相符
	2	宁波金田铜业(集团)股份有限公司	成套设备及设备配件	705.94	7.53%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 20%; ②设备发运前, 收取合同金额的 40%; ③调试验收后, 收取合同金额的 30%; ④质保期结束, 收取合同金额的 10%。 2) 配件收款政策: 货到票到 1 个月收款	是
	3	Gloser	成套设备及设备配件	418.17	4.46%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 60%; ③调试验收后, 收取合同金额的 10%; 2) 配件收款政策: 发货后付款	是
	4	PM COPPER WIRE & CABLES SDN BHD	成套设备及设备配件	327.35	3.49%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 65%; ③调试验收后, 收取合同金额的 5%; 2) 配件收款政策: 每月对账后付款	是
	5	浙江金佳异型铜业有限公司	成套设备及设备配件	292.18	3.12%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 40%; ③调试验收后, 收取合同金额的 20%; ④质保期结束, 收取合同金额的 10%。 2) 配件收款政策: 货到票到 1 个月收款	是
	合计		-	2,657.40	28.34%		
2024 年度	1	宁波金田铜业(集团)股份有限公司	成套设备及设备配件	1,853.41	6.28%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 20%; ②设备发运前, 收取合同金额的 40%; ③调试验收后, 收取合同金额的 30%; ④质保期结束, 收取合同金额的 10%。 2) 配件收款政策: 货到票到 1 个月收款	是
	2	浙江金佳异型铜业有限公司	成套设备及设备配件	1,252.04	4.24%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 40%; ③调试验收后, 收取合同金额的 20%; ④质保期结束, 收取合同金额的 10%。 2) 配件收款政策: 货到票到 1 个月收款	是
	3	ALTEK DOKUM HADDE MAM	成套设备及设备配件	767.27	2.60%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 65%; ③调试验收后, 收取合同金额的 5%; 2) 配件收款政策: 每月对账后付款	是

期间	序号	客户名称	销售内容	金额 (万元)	占营业收入比例	合同约定收款政策	实际预收款是否与合同相符
		SAN VE TIC AS					
	4	铁科纵横 (天津) 科技发展有限公司	检测试验 费	656.38	2.22%	检测试验费: 提交检测报告后 15 日内一 次性付款	不适用
	5	Gloser	成套设备 及设备配 件	488.8	1.66%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 60- 65%; ③调试验收后, 收取合同金额的 5-10%; 2) 配件收款政策: 发货后付款	是
	合计		-	5,017.90	17.00%		
2023 年度	1	河南华洋 电工科技 集团有限 公司	成套设备 及设备配 件	1,228.79	4.40%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 60%; ③调试验收后, 收取合同金额的 5%; ④质保期结束, 收取合同金额的 5%。 2) 配件收款政策: 货到票到 1 个月收款	是
	2	长飞光纤 光缆股份 有限公司	成套设备 及设备配 件	716.81	2.57%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 10%; ②设备发运前, 收取合同金额的 80%; ③质保期结束, 收取合同金额的 10%。 2) 配件收款政策: 货到票到 1 个月收款	是
	3	北京威福 陆机电设 备安装工 程有限责 任公司	成套设备	705.12	2.52%	设备收款政策: ①设备发运前, 收取合同金额的 95%; ②质保期结束, 收取合同金额的 5%。	是
	4	扬中凯悦 铜材有限 公司	成套设备 及设备配 件	654.49	2.34%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 60%; ④质保期结束, 收取合同金额的 10%。 2) 配件收款政策: 货到票到 1 个月收款	是
	5	金杯电工 电磁线有 限公司	成套设备 及设备配 件	644.2	2.31%	1) 设备收款政策 ①签订合同后, 收取合同金额的 30%; ②设备发运前, 收取合同金额的 60%; ③调试验收后, 收取合同金额的 5%; ④质保期结束, 收取合同金额的 5%。 2) 配件收款政策: 货到票到 2 个月收款	是

期间	序号	客户名称	销售内容	金额 (万元)	占营业收入比例	合同约定收款政策	实际预收款是否与合同相符
		合计	-	3,949.41	14.14%		

公司合同负债主要来自于成套设备及设备配件销售的预收货款，公司与客户采用分阶段收款的方式结算设备款项，并在合同中对收款政策进行明确约定，在设备验收前收取的货款会形成大额合同负债，设备配件销售采取预收货款后发货收款政策的形成合同负债。公司按照与客户的销售合同约定执行相关收款政策，以预收款项方式收款，与销售合同约定情况总体相符。

### (3) 公司议价能力

议价能力方面，公司产品作为铜加工、变压器和电机绕组制造、电力电缆和通信信号电缆制造、制冷蒸发器材料制造等领域的核心装备，覆盖新能源汽车、轨道交通等对设备稳定性及技术适配性要求严苛的高门槛行业，产品技术复杂度居于行业前列，公司在该领域深耕多年，是行业内领先的企业，议价方面具优势。

此外，如下表所示，公司成套设备及设备配件采取基础定价+个性化调整/区域系数+商务洽谈的定价策略，轨道车辆相关检测服务采取“工装及磨合费用+正式试验费用”的定价策略。公司依托全流程服务能力和领先的技术水平在市场中树立了良好的品牌形象，在价格谈判中占据有利地位，有效抵御了市场竞争带来的价格压力，议价能力较强。公司根据项目复杂度、客户信用等级及合作历史，灵活协商设置付款节点，客户亦愿意提前支付货款以确保交付周期，公司合同负债规模较大具有合理性，与其议价能力相符。

业务类型	定价策略
成套设备	采取基础定价+个性化调整/区域系数+商务洽谈的定价策略。
设备配件	1) 国内：通过综合考虑成本及市场竞争确定各部件基础价格，客户根据所需要的个性化定制方案确定成套设备的总报价，以此为基础再进行商务洽谈达成最终成交价； 2) 境外：根据当地发达程度匹配上价格系数，基础价格乘以价格系数后即为报价，再此基础上进行商务洽谈达成最终成交价。
轨道车辆相关检测服务	公司的制动检测定价主要由“工装及磨合费用+正式试验费用”两部分组成。工装及磨合费用一般为固定费用2万元。正式试验费用由试验要求决定，不同的试验要求，占试验时间和能量不同，同时，也考虑试验技术，以及试验工装的复杂性等因素，通过与客户协商确定价格。

(4) 主要客户合同负债余额

报告期各期末，前五大合同负债余额如下：

单位：万元

2025年4月30日			
公司名称	主要内容(注)	金额	占比
Gloser	3套成套设备及1套配套设备	985.46	7.83%
浙江金佳异型铜业有限公司	2套成套设备	914.22	7.27%
VICENTE TORNOSA	2套成套设备及1套配套设备	541.79	4.31%
ESSEX GROUP, INC	1套成套设备	466.29	3.71%
金杯电工电磁线有限公司	4套成套设备	444.96	3.54%
合计		<b>3,352.71</b>	<b>26.65%</b>
2024年12月31日			
公司名称	主要内容	金额	占比
摩恩新能源系统(江苏)股份有限公司	8套成套设备	551.31	4.88%
浙江金佳异型铜业有限公司	2套成套设备	914.22	8.09%
贵溪华泰铜业有限公司	1套成套设备	433.67	3.84%
ESSEX GROUP, INC	1套成套设备	466.29	4.13%
Gloser	4套成套设备及1套配套设备	1,269.41	11.23%
合计		<b>3,634.91</b>	<b>32.17%</b>
2023年12月31日			
公司名称	主要内容	金额	占比
宁波金田新材料有限公司	16套成套设备	551.31	5.79%
浙江金佳异型铜业有限公司	2套成套设备	914.22	9.60%
江苏海外集团机械有限公司	2套成套设备1套配套设备	433.67	4.55%
ALTEK DOKUM HADDE MAM SAN VE TIC AS	2套成套设备	466.29	4.90%
Gloser	4套成套设备及1套配套设备	1,269.41	13.33%

合计	3,634.91	38.16%
----	----------	--------

注：以上设备按照合同约定的合同阶段付款进度收取，各合同由于合同阶段不同，已收取金额比例不同

如上表所示，报告期各期末前五大合同负债余额主要来自于成套设备的预收货款，其合同负债金额与合同约定收款政策、项目进度相匹配。

综上所述，基于公司的业务特点、收款政策和议价能力等因素，公司合同负债规模较大，主要系成套设备及设备配件销售的预收货款。由于设备类产品生产、发货、安装调试及验收周期较长，为保障生产投入、降低客户违约风险，公司合同负债规模较大具有合理性，与行业特征、合同约定相符。

## 2、说明报告期内公司的预收政策和预收情况与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，说明相关款项的期后结转情况

(1) 报告期内公司的预收政策和预收情况与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异

公司成套设备销售时采用分阶段收款的方式结算设备款项，设备配件销售时采用预收货款后发货或不定期对账后付款的结算方式，检测试验费则采用提交检测报告后一次性付款的结算方式，公司在合同中对付款政策进行明确约定，严格按照与客户的销售合同约定执行相关预收政策，详见本回复“4、关于应付账款和合同负债”之“一、公司说明事项”之“（二）结合公司业务特点、收款政策……”之“1、结合公司业务特点、收款政策、议价能力等说明公司合同负债规模较大的原因及合理性”之“（2）公司收款政策”。公司的预收政策和预收情况与销售合同约定相符。

报告期内，同行业可比公司合同负债占当期营业收入的比例情况如下：

公司名称	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	设备收款政策	设备销售收入确认具体方法
思进智能	37.26%	9.80%	10.31%	对于境内常规客户，一般要求客户与公司签订合同后，首付30%，在提机前付款60%，剩余10%在货到后一年内付清；若客户采取买方信贷方式	内销产品收入在公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品时确认收入，外销产品收入报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认。

公司名称	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	设备收款政策	设备销售收入确认具体方法
				付款，合同签订后首付30%，提机前以买方信贷方式支付剩余的70%。境外常规客户，公司一般要求境外客户在合同签订后支付定金，剩余款项在发货前付清。	
博亚精工	81.00%	6.28%	6.23%	预收款 10-30%，提货前 20%-50%，调试验收 10%，质保金 5%-10%	公司按照与客户的订单组织生产，根据与客户签署的合同协议，对于需要安装或协助安装的，安装完毕后由公司配合客户进行调试验收，公司根据验收报告确认收入；对于不需要安装或协助安装的，公司根据经客户确认的 A 检报告和客户的签收单确认收入。
江顺科技	48.73%	13.90%	20.47%	未披露具体收款政策	设备销售：公司开出发货单，仓库发出货物，公司取得客户验收合格单后，按合同或订单约定价格确认销售收入的实现。
乔锋智能	32.41%	5.64%	3.26%	公司以直销为主，直销模式下，通常发货前预收 10%-30% 不等的货款，余款主要在交货后 1 年内收回	1) 直销、经销模式：公司已根据合同约定，货物已交付且安装调试验收合格后，取得客户或经销商确认的验收单据时确认收入； 2) 境外销售：公司境外销售的货物无需公司安装调试，主要采用 FOB、CIF、EXW 等贸易方式，采用 FOB、CIF 方式交易的，货物经报关离岸并取得提单后确认销售收入；采用 EXW 方式交易的，在公司厂区内将货物交付给客户指定的承运人后确认销售收入。
宁波精达	155.07%	34.37%	50.49%	未披露具体收款政策	1) 境内销售：所售商品需要公司负责安装、调试、试运行的，根据合同规定，客户验收合格，取得经客户确认的验收单，以验收单日期作为收入确认时点；所售商品不需公司负责安装、调试的产品及配件，根据合同约定于货物发出后或客户签收时确认收入； 2) 境外销售：根据合同规定，公司所售商品需要安装和验收的，于安装验收完毕，取得客户验收证明时确认收入；公司所售商品不需要安装和验收

公司名称	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	设备收款政策	设备销售收入确认具体方法
					的，公司以货物在装运港越过船舷作为收入确认时点。
可比公司平均值	70.90%	14.00%	18.15%	-	-
康丰科技	134.18%	38.27%	33.16%	签订合同后，收取合同金额的 20%-30%；设备发运前，收取合同金额的 40%-60%；调试验收后，收取合同金额的 0%-30%；一年质保期结束，收取合同金额的 0-10%。	公司将设备按照合同规定运至约定交货地点，公司安排员工进行安装调试，经公司和客户验收后确认收入

注：可比公司数据来源于上市或申请上市公司公开披露数据，其中 2025 年 1-4 月数据各公司未披露，取其 2025 年 1-3 月数据。

如上表所示，由于设备类产品具有生产、发货、安装调试及验收周期较长的特点，各同行业可比公司均存在合同负债，公司与同行业可比公司预收政策不存在较大差异，设备销售均通过分阶段收款结算，公司向客户收取预收账款符合行业惯例。

但由于可比公司与康丰科技在营收规模、收入确认的具体方法等方面的差异，同行业可比公司合同负债占当期营业收入的比例与康丰科技存在一定差异，具体情况如下文所示。

思进智能合同负债占当期营业收入的比例低于公司的主要原因为：思进智能设备销售收入确认具体方法与公司不同，思进智能内销产品在交付给客户时确认收入，外销产品收入报关，取得提单，收回货款时确认；而康丰科技在设备调试验收后确认收入，公司成套设备签收后通常需公司安排客服人员前往客户现场进行安装调试，合同约定需达到约定的技术条件（如试运行满 3 个月、产品达到技术指标等）后验收，成套设备签收后至验收需要一定时间，因此公司合同负债结转周期相对较长；此外，思进智能同期营收金额高于公司亦是其合同负债占当期营业收入的比例总低于公司的原因；

博亚精工合同负债占当期营业收入的比例低于公司的主要原因包括设备销售收入确认具体方法与公司不同和博亚精工同期营收金额高于公司两方面。博亚精

工的设备销售收入确认方式根据是否需要安装分为取得验收报告后确认和签收后确认；

江顺科技占当期营业收入的比例低于公司的主要原因包括博亚精工同期营收金额高于公司和主营业务构成占比存在差异两方面。报告期内，公司成套设备收入占主营业务收入的比重约为 60%，江顺科技成套设备收入占比约为 40%；

乔锋智能合同负债占当期营业收入的比例低于公司的主要原因包括境外设备销售收入确认具体方法与公司不同和乔锋智能同期营收金额高于公司两方面。乔锋智能境外销售的货物无需公司安装调试，货物经报关离岸并取得提单后或在公司厂区内将货物交付给客户指定的承运人后确认销售收入；

宁波精达合同负债占当期营业收入的比例略高于公司的主要原因为：报告期内，公司成套设备收入占主营业务收入的比重约为 60%，宁波精达的主营业务收入主要由设备销售构成。

综上所述，公司根据不同业务类型与客户协商采用分阶段收款或一次性付款的方式结算相关款项，并在合同中对付款政策进行明确约定，公司严格按照与客户的销售合同约定执行相关收款政策，以预收款项方式收款与销售合同约定情况相符，与行业特征相符。

## （2）合同负债期后结转情况

报告期各期，公司合同负债期后结转进度如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
合同负债	12,582.72	11,298.91	9,262.05
期后结转收入金额	6,240.54	6,222.60	8,328.33
期后结转收入比例	49.60%	55.07%	89.92%

注：期后结转收入统计截至 2025 年 9 月 30 日

报告期各期末，公司合同负债期后结转收入比例分别为 89.92%、55.07%和 49.60%，合同负债期后结转比例下降系大型设备验收周期长、项目尚处于未验收阶段所致。因此，公司 2024 年 12 月 31 日和 2025 年 4 月 30 日合同负债结转收

入比例较低具有合理性。总体而言，合同负债期后结转进度与项目进展整体匹配，期后结转情况良好。

### 3、说明公司收入确认时点是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形

公司收入主要来源于以下业务类型：销售商品、提供检测服务。各类收入的具体确认方法如下：

#### （1）成套设备类业务

公司成套设备销售主要采用直销模式，部分境外销售采用代理模式。公司将设备按照合同规定运至约定交货地点，由公司安排员工进行安装调试，经公司和客户验收后确认收入。

#### （2）设备配件类业务

公司设备配件销售主要采用直销模式，部分境外销售采用代理模式。

设备确认收入时点区分不同贸易方式，境内销售在货物运输至客户指定地点后确认收入，境外销售中 EXW 方式在产品出库交付给客户指定的承运人，并取得确认单据时确认收入，DAP 方式在货物运抵指定地点，完成货物交付义务后确认收入，FOB/FCA/CIF 方式在货物完成出口报关并取得报关单据、提单后确认收入。

#### （3）轨道车辆相关检测服务

公司检测中心负责轨道车辆相关产品的检测服务，公司交付检测报告后确认收入。

#### （4）配套及改造类业务

配套及改造类业务与成套设备类业务类似，通常经公司和客户验收后确认收入。

报告期内，公司成套设备类销售产品控制权转移时点为验收确认，与收入确认时点一致；设备配件类业务产品控制权转移时点区分不同贸易方式，在送到客

户指定地点或交予客户指定承运人，客户能取得控制权时转移产品控制权，均与其收入确认的方式一致；轨道车辆相关检测服务控制权转移时点为公司交付检测报告与收入确认时点一致；配套及改造类业务控制权转移时点为验收确认，与收入确认时点一致；综上所述，公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入，公司收入确认时点与产品或服务控制权转移时点具有一致性。

报告期内，公司营业收入主要来自销售连续挤压机成套设备及其设备配件等产品，属于在某一时点履行的履约义务，客户取得相关商品或服务控制权，同时相关风险转移。公司在合同履行过程中是按照合同约定和实际履约情况来确认收入，不存在利用合同负债调节经营业绩的情形。此外，公司的主营产品有色金属连续挤压和包覆成套设备属于客户的重要固定资产投资，产品相对复杂，客户对于产品验收态度谨慎。公司与客户签订的合同以及客户出具的验收报告，均经过客户认可，不存在配合公司调节经营业绩的风险。验收前，客户会测试设备运行情况并根据产线运转情况要求公司进行不断调试，内部审批流程较长，使得安装完成到验收签署之间的周期较长，合同负债余额较大，不存在利用预收款项调节利润的情形。

## 二、中介机构核查过程及意见

### （一）核查过程、依据

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

#### 1、关于应付账款

（1）查阅公司应付账款明细，了解应付账款构成及大额应付账款交易背景；

（2）核查主要供应商报告期内采购金额变化情况，分析应付账款规模较大且报告期内大幅提升的原因及合理性；

（3）获取企业的应付账款还款情况与还款计划，分析是否存在长短期偿债风险及对企业持续经营能力的影响。

#### 2、关于合同负债

(1) 查阅可比公司定期报告等公开资料，了解其合同负债规模，分析公司合同负债是否符合行业特征；

(2) 获取公司与主要客户签署的销售合同，了解对应的收款政策，分析以预收款项方式收款与销售合同约定情况是否相符；

(3) 结合合同负债明细表、销售合同分析合同负债余额较高的原因，判断相关金额是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符；对于合同负债账龄较长的情况，了解其原因及合理性；

(4) 抽取销售合同、验收报告或物流信息等支持性证据进行核查，核实报告期内收入确认时点与控制权转移是否一致。

## **(二) 核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

### **1、关于应付账款**

(1) 公司应付账款规模与公司业务规模、实际业务需求相匹配，具有合理性，不存在无真实生产经营交易背景的应付项目；

(2) 公司还款情况良好，资产负债率稳定维持在较低水平，财务结构较好，财务风险较低，流动性良好，经营性现金流量充足，应付账款的支付预计不会给标的公司生产经营带来不利影响。

### **2、关于合同负债**

(1) 基于公司的业务特点、收款政策和议价能力等因素，公司报告期内合同负债规模较大具备合理性；

(2) 客户实际付款与销售合同约定情况相符，合同负债与公司经营规模匹配，符合行业特征，合同负债期后结转进度合理；

(3) 报告期内，公司收入确认时点与产品或服务控制权转移时点一致，公司收入、合同负债规模相匹配，不存在通过合同负债科目调节利润的情形。

## 问题 5、关于历史沿革。

根据申报文件，（1）2009 年 2 月，公司原外协厂商正彤精密的股东柳振发、陈华龙以其持有的正彤精密 100% 股权认购公司新增注册资本，并将其持有的公司部分股权无偿转让予公司原股东；（2）公司吸收合并正彤精密时存在非货币出资未履行评估手续瑕疵；（3）公司员工持股平台彩虹工坊、铜新协力于 2024 年 1 月增资入股公司。

请公司：（1）①说明柳振发、陈华龙入股公司的价格、定价依据及其公允性，与公司及其相关董监高、股东的关联关系，相关交易是否存在代持或其它利益安排；②结合吸收合并时正彤精密与公司每股净资产的具体差异情况，说明柳振发、陈华龙在吸收合并的同时将所持公司部分股权无偿转让予公司原股东的原因及合理性，吸收合并过程是否存在争议或潜在纠纷；③说明正彤精密注销的过程及履行的程序，是否符合《公司法》及相关法律法规的规定；（2）说明公司相关股东非货币出资涉及的程序瑕疵的补正措施及其有效性，公司是否存在出资不实的情形，公司注册资本是否充实；（3）①说明公司员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；②说明股权激励方案的主要内容，包括员工持股平台的内部股权转让、员工离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；③说明计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等规定。

请主办券商及会计师核查事项（3）③并发表明确意见。

请主办券商及律师核查上述其它事项后发表明确意见，并说明以下事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5% 以上的

自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；(3) 公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

## 一、公司说明事项

(一) 说明柳振发、陈华龙入股公司的价格、定价依据及其公允性，与公司及其相关董监高、股东的关联关系，相关交易是否存在代持或其它利益安排；结合吸收合并时正彤精密与公司每股净资产的具体差异情况，说明柳振发、陈华龙在吸收合并的同时将所持公司部分股权无偿转让予公司原股东的原因及合理性，吸收合并过程是否存在争议或潜在纠纷；说明正彤精密注销的过程及履行的程序，是否符合《公司法》及相关法律法规的规定

1、说明柳振发、陈华龙入股公司的价格、定价依据及其公允性，与公司及其相关董监高、股东的关联关系，相关交易是否存在代持或其它利益安排

(1) 本次交易的背景及双方商议情况

公司设立至吸收合并正彤精密前，主要从事连续挤压设备的研发以及市场开拓业务，除生产少量设备配件外，无整机生产能力，生产环节主要委托外协厂商完成，正彤精密为公司长期合作的设备生产制造厂商，为公司提供设备和配件的加工及组装服务。2008年下半年，为提升生产制造能力，公司与正彤精密原股东商议，决定收购正彤精密，由于正彤精密当时的股东柳振发、陈华龙亦看好公司发展，希望获得公司股权，因此经各方协商一致，公司采用吸收合并方式对正彤精密进行并购。

本次吸收合并的具体实施方式是由正彤精密的原股东柳振发、陈华龙以其持有的正彤精密 100% 股权（即正彤精密 200 万元注册资本）出资认购康丰有限的 200 万元新增注册资本，各方初步商议按照康丰有限及正彤精密当时的注册资本简单相加，康丰有限注册资本增至 1,000 万元，柳振发、陈华龙合计取得公司 20% 的股权（其中柳振发认缴新增注册资本 120 万元，陈华龙认缴新增注册资本 80 万元）。

(2) 柳振发、陈华龙入股公司的价格、定价依据及其公允性

公司通过参考公司和正彤精密经审计的净资产价值，与正彤精密原股东协商

并确定最终的收购价格。根据大连恒源会计师事务所有限公司出具的清算审计报告（大恒源会审字[2008]第 81 号），截至 2008 年 11 月 30 日，正彤精密经审计的净资产值为 6,512,043.84 元；根据大连恒源会计师事务所有限公司出具的审计报告（大恒源会审字[2008]83 号），截至 2008 年 11 月 30 日，康丰有限经审计的净资产值为 56,098,962.56 元。同时，康丰科技注册资本为 800 万元，正彤精密注册资本为 200 万元。双方初步协商按照双方注册资本简单相加，吸收合并后康丰科技注册资本增至 1,000 万元，柳振发、陈华龙合计取得公司 20%的股权。按此计算，柳振发、陈华龙入股公司的价格为 3.26 元/股，而合并前康丰科技每股净资产为 7.01 元，二者相差较大，因此，经双方协商，调减柳振发、陈华龙的持股比例至 15%，具体调减方式是由柳振发、陈华龙分别将其认缴的康丰科技限 30 万元注册资本、20 万元注册资本，按照康丰科技当时的全体八名股东的相对持股比例，分别无偿转让给康丰科技当时的全体股东。经计算，调整以后柳振发、陈华龙入股公司的价格为 4.34 元/股。考虑到公司在本次吸收合并前已与正彤精密建立长期、密切的业务合作关系，正彤精密已就生产公司的相关设备产品积累了丰富的制造经验，与公司具有较强的业务协同性，合并正彤精密有利于进一步完善公司生产经营能力；且公司认同正彤精密的股东（亦为正彤精密的主要管理人员）柳振发、陈华龙的工作经验及能力，该二人将在本次吸收合并后加入公司并在公司生产制造方面的重要岗位任职，有利于提高公司的经营能力。基于此，公司及全体股东与正彤精密的股东协商一致后确定了本次吸收合并的价格，具有商业合理性。

综上所述，公司系通过参考公司和正彤精密的净资产价值，与正彤精密股东协商并确定最终的收购价格，该等定价系商业决策的结果，具有商业合理性，且康丰科技及正彤精密当时的股东（除戴焕海已去世外）均已出具说明对该等定价予以认可，具有公允性。因合并成本大于被合并方可辨认净资产公允价值，本次吸收合并形成商誉 343.83 万元。由于公司吸收合并正彤精密为 2008 年，距今时间较久，正彤精密原并入公司的设备等资产均已在报告期前处置，因此相关商誉已在报告期前减值完毕。

（3）与公司及其相关董监高、股东的关联关系，相关交易是否存在代持或其它利益安排

根据公司股东、董事、监事、高级管理人员出具的关联方调查表及关于股权权属相关事项的承诺函，柳振发和陈华龙与公司及其相关董监高、其他股东之间不存在关联关系，本次吸收合并不存在代持或其它利益安排，也不存在争议或潜在纠纷。

## **2、结合吸收合并时正彤精密与公司每股净资产的具体差异情况，说明柳振发、陈华龙在吸收合并的同时将所持公司部分股权无偿转让予公司原股东的原因及合理性，吸收合并过程是否存在争议或潜在纠纷**

### **(1) 吸收合并时正彤精密与公司每股净资产的具体差异情况**

基于前文所述情况，吸收合并前，康丰科技、正彤精密截至 2008 年 11 月 30 日经审计的净资产值分别为 56,098,962.56 元、6,512,043.84 元；注册资本分别为 800 万元、200 万元；每股净资产分别为 7.01 元、3.26 元，二者之间差异较大。

### **(2) 柳振发、陈华龙在吸收合并的同时将所持公司部分股权无偿转让予公司原股东的原因及合理性**

基于前文所述情况，鉴于康丰科技的每股净资产高于正彤精密的每股净资产且差异较大，经康丰科技及正彤精密当时的全体股东协商一致，对柳振发、陈华龙以所持正彤精密的股权作价认购的康丰科技 200 万元注册资本进行了调减处理，具体调减方式是以无偿转股方式实施，即由柳振发、陈华龙分别将其认缴的康丰有限 30 万元注册资本、20 万元注册资本，按照康丰有限当时的全体八名股东的相对持股比例，分别无偿转让给康丰有限当时的全体股东。柳振发和陈华龙向康丰有限当时的全体股东无偿转让公司股权的行为，为吸收合并交易的组成部分，其实质是调整柳振发、陈华龙的入股价格，具有合理性。

### **(3) 吸收合并过程是否存在争议或潜在纠纷**

根据公司全体股东出具的关于股权权属相关事项的承诺函，对持有公司的股份不存在任何争议纠纷或潜在纠纷，本次吸收合并过程不存在争议或潜在纠纷。

## **3、说明正彤精密注销的过程及履行的程序，是否符合《公司法》及相关法律法规的规定**

根据当时有效的公司法第一百七十四条及第一百七十五条规定，公司合并，应当由合并各方签订合并协议，并编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出

合并决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告。债权人自接到通知书之日起三十日内，未接到通知书的自公告之日起四十五日内，可以要求公司清偿债务或者提供相应的担保。公司合并时，合并各方的债权、债务，应当由合并后存续的公司或者新设的公司承继。第一百八十条规定，公司合并或者分立，登记事项发生变更的，应当依法向公司登记机关办理变更登记；公司解散的，应当依法办理公司注销登记；设立新公司的，应当依法办理公司设立登记。

正彤精密于 2008 年 7 月 8 日召开股东会，一致同意由康丰科技吸收合并正彤精密，正彤精密解散并立即办理注销手续。

正彤精密编制了资产负债表及财产清单，并于 2008 年 8 月 30 日在报纸上发布了康丰科技吸收合并正彤精密的《合并公告》。

2008 年 12 月 22 日，康丰科技召开股东会，同意吸收合并正彤精密，并承接正彤精密全部债权债务；同日，合并双方签订《兼并协议》，且相关方于同日就调减柳振发、陈华龙以所持正彤精密的股权作价认购的康丰科技 200 万元注册资本事宜签署了《股权转让协议书》。

2008 年 12 月 23 日，正彤精密委托大连恒源会计师事务所有限公司出具了正彤精密清算审计报告（大恒源会审字[2008]第 81 号）。

2008 年 11 月 27 日，正彤精密于大连高新技术产业园区地方税务局办理了税务注销登记，并于 2009 年 1 月 6 日于大连市工商行政管理局高新技术产业园区分局办理工商注销登记。

综上所述，正彤精密注销过程中履行了相应程序，符合当时有效的《公司法》及相关法律法规的规定。

## **（二）说明公司相关股东非货币出资涉及的程序瑕疵的补正措施及其有效性，公司是否存在出资不实的情形，公司注册资本是否充实**

根据当时有效的《公司法》第二十七条的规定，对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。康丰有限本次吸收合并正彤精密实质上是正彤精密原股东以其持有的正彤精密全部股权作价认购并取得康丰有限部分新增注册资本，性质上属于非货币性资产出资，康丰有限未履行评估手续，

本次吸收合并程序上存在一定瑕疵。2024年12月13日，康丰有限委托辽宁众华资产评估有限公司出具了《大连康丰科技有限公司2008年吸收合并大连正彤精密机械有限公司涉及的大连正彤精密机械有限公司股东全部权益价值追溯性资产评估报告》（众华评报字[2024]第049号），经追溯评估，于2008年11月30日大连正彤精密机械有限公司股东全部权益价值为660.93万元，高于其被吸收合并时经审计的净资产价值。

基于上述情况，（1）鉴于康丰有限已对上述非货币资金出资情况补充履行了追溯评估程序，根据追溯评估结果，正彤精密的评估价值高于其被吸收合并时经审计的净资产价值，康丰有限的注册资本不存在出资不实的情况；（2）截至本反馈回复出具之日，公司未因此受到任何行政处罚；且（3）公司全体股东均已书面确认，对持有公司的股份不存在任何争议纠纷或潜在纠纷。因此，公司已通过追溯评估的方式对其在吸收合并正彤精密过程中未履行评估程序的瑕疵予以整改，根据追溯评估结果公司的注册资本不存在出资不实的情形，公司该等程序瑕疵不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

（三）说明公司员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；说明股权激励方案的主要内容，包括员工持股平台的内部股权转让、员工离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；说明计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等规定

**1、说明公司员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排**

2023年12月15日，公司召开股东会，批准实施《大连康丰科技有限公司股权激励计划》（“股权激励计划”），同意本次股权激励方案及相关激励文件。本次股权激励计划通过彩虹工坊、铜新协力（“员工持股平台”）两个员工持股平台实施，两个员工持股平台的合伙人（即激励对象）均为公司员工，截至本反馈回复签署之日，彩虹工坊、铜新协力两个员工持股平台的合伙人出资情况及其在公司

的任职情况如下：

(1) 彩虹工坊

序号	合伙人	认缴出资（万元）	出资比例	职位
1	宋靖	22.6804	22.0996%	董事、总经理
2	贺旭东	11.3401	11.0497%	副总经理
3	闫志勇	11.3401	11.0497%	副总经理
4	孙海洋	7.9381	7.7348%	副总经理
5	韩东华	6.8041	6.6299%	副总经理、财务负责人、董事会秘书
6	易飞	5.1031	4.9724%	研发二部副部长
7	裴久杨	5.1031	4.9724%	副总工程师、技术中心副主任
8	祁伟	4.5361	4.4199%	研发一部副部长
9	符蓉	4.5361	4.4199%	制动检测中心副主任
10	赵孝益	3.969	3.8674%	计划部部长
11	殷长勇	3.402	3.3149%	研发一部部长
12	纪永峰	3.402	3.3149%	质保部部长
13	张巍巍	2.835	2.7624%	国际销售部部长
14	郑德凯	2.835	2.7624%	国内销售部副部长
15	赵琳	2.268	2.2099%	配件车间主任
16	韩景全	2.268	2.2099%	制造部副部长
17	屈森远	1.134	1.1050%	工艺部部长
18	潘丽蕾	1.134	1.1050%	财务部副部长
合计	-	<b>1,026,282</b>	<b>100.0000%</b>	-

(2) 铜新协力

序号	合伙人	认缴出资（万元）	出资比例	职位
1	王淼	2.8351	9.0332%	行政部部长
2	雷善峰	1.701	5.4197%	总务部副部长
3	王强	1.701	5.4197%	国内销售部部长助理
4	贾龙	1.701	5.4197%	设备车间副主任
5	王恩明	1.701	5.4197%	装配班班长
6	鲁靖宇	1.701	5.4197%	计划部部长助理
7	刘汉露	1.701	5.4197%	客户服务部副部长
8	宗树凯	1.134	3.6131%	工程师

9	贾晨辰	1.134	3.6131%	财务部部长助理
10	阎宏伟	1.134	3.6131%	工程师
11	冷冰	1.134	3.6131%	工程师
12	张鹏	1.134	3.6131%	工程师
13	孙振博	1.134	3.6131%	工程师
14	张磊	1.134	3.6131%	工程师
15	任朝锐	1.134	3.6131%	工程师
16	凌长友	1.134	3.6131%	工程师
17	丁剑	1.134	3.6131%	加工班班长
18	洪林林	1.134	3.6131%	国际销售部部长助理
19	赵军侠	1.134	3.6131%	仓储物流部主任
20	李斌	1.134	3.6131%	工程师
21	裴旭	1.134	3.6131%	工程师
22	王林	1.134	3.6131%	工程师
23	孙绍琳	0.6672	2.1258%	工程师
24	王铁楠	0.6672	2.1258%	质保部部长助理
合计	-	<b>313,855</b>	<b>100.0000%</b>	-

根据持股平台员工出具的出资前后三个月的出资银行流水及持股员工出具的《确认函》，员工用于出资的资金均为自有或自筹资金，不存在公司或其实际控制人、股东向激励对象提供资金支持的情形（激励对象本人为实际控制人或股东的除外）；不存在激励对象代他人持有或委托他人持有激励份额的情形，激励对象与公司及其他公司股东、员工持股平台及其他合伙人之间不存在特殊协议安排等其他利益安排。

**2、说明股权激励方案的主要内容，包括员工持股平台的内部股权转让、员工离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划**

根据经公司董事会及股东会批准的股权激励计划及授予协议、合伙协议等激励文件，本次股权激励计划的相关主要内容如下：

序号	条款	彩虹工坊	铜新协力
----	----	------	------

1	管理机构及权限	<p>1、公司股东会为本次激励的最高决策机构，负责审议批准本次激励的实施、变更和终止，具体包括：</p> <p>(1) 审议同意、变更、终止本激励计划；</p> <p>(2) 决定本激励计划中激励对象的授予价格，并对激励对象的授予价格进行调整；</p> <p>(3) 其他与本激励计划及本次激励计划相关的事宜。</p> <p>股东会可以在其权限范围内将与本激励计划相关部分事宜授权董事会办理。</p> <p>2、董事会是本激励计划的执行管理机构，股东会授权董事会全权办理与本激励计划实施相关的事宜，包括但不限于：</p> <p>(1) 设立持股平台，确定或变更持股平台的执行事务合伙人；</p> <p>(2) 决定激励对象的名单及对其授予的激励份额的数量；</p> <p>(3) 确定或修改与本激励计划相关的文件格式；</p> <p>(4) 修改按照本激励计划已经授予的任何激励份额及其权益的条款；</p> <p>(5) 本激励计划经股东决定通过后，若在实施期限内相关法律、法规、政策发生变化的，按照新的规定、政策对本激励计划作出相应调整；</p> <p>(6) 根据本激励计划确定对已授权及/或已解锁的激励份额的回购、转让或作废及相关的条款和条件；</p> <p>(7) 办理公司的相关工商变更登记、备案手续，办理持股平台的设立登记手续，协调激励对象签署所需的协议或文件及提供相关的资料等；</p> <p>(8) 授权董事会办理为实施、修改本次激励计划所需的其他必要事宜，但同意、终止本激励计划及本激励计划明确规定仅由股东会行使的权利除外。</p> <p>董事会可将其权限范围内的上述事宜中全部或部分授权公司总经理办理。</p>
2	股权管理机制及内部股权转让约定	<p>1、除法律法规、激励计划另有约定或董事会或其授权主体另行批准外，被授予人不得转让、质押或以其他方式处置其持有的尚未解锁的激励份额。除此之外，被授予人还应当遵守公司挂牌及/或上市时被授予人及/或持股平台作出的相关锁定期承诺；</p> <p>2、公司挂牌及/或上市前，如因被授予人个人资金需求拟转让已解锁的激励份额，应当向董事会或其授权主体提出申请并取得其同意，被授予人应当将激励份额转让给董事会或其授权主体指定主体，转让价格由董事会或其授权主体指定主体与被授予人协商确定；</p> <p>3、如公司成功挂牌及/或上市，持股平台持有的公司股权、被授予人持有的激励份额的锁定期应当满足挂牌及/或上市相关法律法规规定及证券监管部门的审核要求，被授予人应当予以遵守并配合签署相关文件；</p> <p>4、如公司成功挂牌及/或上市，被授予人可就其已解锁的激励份额向董事会或其授权主体申请减持，但应当满足证券监管机构关于减持、内幕交易、锁定期、窗口期等规定及要求；</p> <p>5、如公司成功挂牌及/或上市，除上述约定外，如被授予人为公司董事、监事、高级管理人员及其他存在被证券监管部门限制股权转让的情况，在间接转让公司股份时还需遵循以下限制性条款：(1) 应当向董事会申报其间接持有的公司股份数及其变动情况；(2) 任职期间和离职后，应当遵守届时相关法律法规及证券监管部门对于减持的相关规定及要求；</p> <p>6、在公司挂牌及/或上市的过程中（包括进入辅导期、被监管部门受理挂牌及/或上市申请或与挂牌及/或上市公司签署重组协议中较早之日起至挂牌及/或</p>

		<p>上市申请终止或撤回之日), 被授予人不得要求转让、减持其持有的激励份额或间接持有的激励股权。</p> <p>7、在持股平台按照本激励计划减持相应激励对象申请减持的激励份额对应的激励股权时, 持股平台普通合伙人在收到激励对象的减持申请 3 个月内, 且在不违反挂牌及/或上市相关法律法规规定及监管要求的前提下, 有权根据届时二级市场的股票价格变动情况决定具体减持交易日, 减持持股平台所持公司的相应股份后所得的净收益(净收益为减持股票获得总收益扣除因减持产生的各项手续费、税费)对相关激励对象进行定向分配, 激励对象获得对价后持股平台为该等激励对象办理定向减资或退伙程序。</p> <p>因上述事项导致激励对象将其激励份额转让给公司董事会或其授权主体指定主体的, 其他激励对象对该等激励份额不享有优先购买权。</p> <p>激励对象需自行承担因该转让、减持产生的任何个人所得税或其他税费, 根据相关法律法规的规定, 应由回购方、受让方或持股平台代扣代缴的, 回购方、受让方或持股平台有权在支付给激励对象的价款中预先直接扣除相关税费。</p> <p>激励对象发生上述情形, 但未按照本激励计划要求转让其届时持有的激励份额的, 应自收到公司董事会或其授权主体的书面通知之日起每日按其原始出资总额的万分之五向持股平台支付违约金, 且董事会或其授权主体指定主体有权立即按照激励对象取得激励份额时支付的对价回购其持有的激励份额并将其自持股平台中除名。</p>
3	员工离职后的股权变动约定	<p>1、如因出现下列激励对象过错事件离职: (1) 激励对象主动提出离职; (2) 严重违反任何法律、法规、公司章程或与本公司的劳动合同、其他协议或规章制度; (3) 有不忠于公司的行为, 包括但不限于从公司辞职并受雇于与公司业务有直接或间接竞争的公司或其他实体, 或从与公司的关联交易中获得利益(但事先向公司披露并经公司股东会批准的除外), 泄露公司商业秘密等保密信息或者引诱公司的其他员工为其或者其他第三方服务, 则公司董事会或其授权主体有权书面通知要求激励对象所持有的持股平台未解锁的激励份额转让给指定主体, 转让价格为按照激励对象已支付至持股平台的实际出资成本与公司对应净资产价值前述二者之孰低为基础并扣减激励对象已获得分配的股利和/或股息(如有)计算的价格。若激励对象对公司负有任何赔偿责任, 公司有权另行向激励对象追偿该等损失金额;</p> <p>2、如因出现下列激励对象非过错事件离职: (1) 激励对象因执行职务丧失劳动能力而离职; (2) 激励对象因工伤而身故; (3) 非因激励对象过错原因被公司终止劳动合同; 或(4) 公司董事会或其授权主体认定的其他因不可归咎于激励对象的过错而导致其与公司劳动关系终止的情形, 则公司董事会或其授权主体有权书面通知要求激励对象将所持有的持股平台未解锁的激励份额转让给指定主体, 转让价格按照激励对象取得激励份额时支付的对价加上按照同期银行基准贷款利率计算的利息确定;</p> <p>3、如为挂牌及/或上市申报或审核要求, 公司董事会或其授权主体书面通知离职激励对象暂时保留激励份额的, 离职激励对象应在办理激励份额转让工商登记的条件达成时在公司董事会或其授权主体另行通知的期限内, 配合公司及时办理工商变更手续, 并按照上述原则取得转让对价。</p>
4	员工退休	<p>1、激励对象依据公司制度在公司工作至正常退休且直至退休均未违反本激励计划规定的激励对象义务的, 其尚未解锁的激励份额(如有)将立即解锁并可</p>

	或离世后的股权变动处理约定	<p>继续保留持有。退休员工拟转让激励份额的，参照离职员工转让激励份额的要求，但应当遵守本激励计划及相关法律法规及监管要求的限售、减持规定。</p> <p>2、激励对象在与公司的劳动/聘用关系存续期间死亡（含宣告死亡，下同）的，其已获授予但尚未解锁的激励份额立即作废，其合法继承人应将该等激励份额以激励对象取得激励份额时支付的对价加上按照同期银行基准贷款利率利息的价格转让给董事会或其授权主体的指定主体；已解锁的激励份额，按照下述原则处理：</p> <p>（1）若激励对象于公司挂牌及/或上市（或通过其他方式实现挂牌及/或上市）前离世的，由其合法继承人继承并继续持有已解锁的激励份额，并应当遵守本激励计划及相关法律法规及监管要求的限售、减持规定。若激励对象的继承人不具有相关法律法规或监管要求规定的持股资格或不愿继承激励份额的，则激励对象所持有的激励份额应根据公司董事会或其授权主体书面通知转让给指定主体，转让价格按照激励对象取得激励份额时支付的对价加上按照同期银行基准贷款利率计算的利息确定。</p> <p>（2）若激励对象于公司挂牌及/或上市后离世的，由其合法继承人继承并继续持有激励份额，并应当遵守本激励计划及相关法律法规及监管要求的限售、减持规定。若激励对象的继承人不具有相关法律法规或监管要求规定的持股资格或不愿继承激励份额的，则持股平台应择机减持激励对象所持已解锁激励份额对应的激励股权，并将取得的净收益（净收益为减持股票获得总收益扣除因减持产生的各项手续费、税费）支付给离世激励对象的合法继承人；根据相关法律法规及监管要求的规定不得减持的激励股权，董事会或其授权主体可指定特定主体受让激励对象所持有的激励份额，转让价格按照相关转让协议签署前公司股份连续 20 个交易日的交易均价确定。</p>	
5	其他特殊情形时的变动处理约定	<p>激励对象因发生离婚、司法执行等特殊情形可能导致所持激励份额发生变动的，公司有权书面通知激励对象将其持有拟发生变动的激励份额以激励对象取得激励份额时支付的对价加上按照同期银行基准贷款利率计算的利息的价格转让给公司董事会或其授权主体指定的主体。</p>	
6	锁定期限	6 年服务期，到期一次性解锁。	4 年服务期，到期一次性解锁。
7	绩效考核指标	<p>宋靖、闫志勇、贺旭东和孙海洋的业绩考核指标：2024 年及 2025 年净利润的平均增长率，即<math>[2024 \text{ 年净利润增长率（以 2023 年净利润为基数）} + 2025 \text{ 年净利润增长率（以 2024 年净利润为基数）}] \div 2</math>，应不低于 10%（含本数）</p> <p>董事会有权对上述业绩考核条件进行变更或调整。如未能满足上述业绩考核条件，公司董事会应对是否解锁已授予上述拟激励对象的激励份额事宜进行决议，如董事会决定豁免或调整上述业绩考核条件、不予回购全部或</p>	

		部分激励份额，则已授予的激励份额可在上述服务期届满后全部或部分予以解锁；如董事会决定不予解锁、回购全部或部分激励份额，则由公司董事会或其授权主体的指定主体回购已授予上述激励对象的全部或部分激励份额，回购价格按照激励对象取得激励份额时支付的对价加上按照同期银行存款利率计算的利息确定。	
8	服务期限	6 年服务期	4 年服务期

截至本反馈回复签署之日，公司员工股权激励已经实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

### 3、说明计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等规定

#### (1) 计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性

公司员工持股平台彩虹工坊和铜新协力的激励对象认购激励股权价格均为 14.99 元/股，该价格参考康丰科技截至 2023 年 12 月 31 日的净资产金额确定。公司计算股份支付费用时公允价值的确定依据为 2024 年 12 月 13 日辽宁众华资产评估有限公司出具的《大连康丰科技有限公司拟实施股权激励行为涉及的大连康丰科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（以下简称“评估报告”），根据评估报告，康丰科技于 2023 年 12 月 31 日的所有者权益评估值 4.6868 亿元，股权公允价格为 46.87 元/股，股权激励认购价格 14.99 元/股低于股权公允价格的部分形成股份支付，具有合理性。

#### (2) 结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个

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

两个持股平台应确认的股份支付金额如下表所示：

持股平台	股份支付测算过程	
	彩虹工坊	铜新协力
公允价格 (元/股) ①	46.87	46.87
授予价格 (元/股) ②	14.99	14.99
授予数量 (股) ③	1,026,282.00	313,855.00
离职员工持股数量④	28,350.00	17,010.00
应确认的股份支付金额小计(万元) ⑤; (③-④) * (①-②)	3,181.21	946.28
应确认的股份支付金额合计(万元) ⑥	4,127.49	

综上所述，公司应确认的股份支付费用合计为 4,127.49 万元。鉴于持股平台彩虹工坊约定的服务期为 6 年，铜新协力约定的服务期为 4 年，两个持股平台的股份支付费用将分别从授予日起在 6 年服务期限和 4 年服务期限内分摊确认，按激励对象所属部门及职能进行费用归集并同时增加资本公积——其他资本公积。2023 年度、2024 年及 2025 年 1-4 月，公司股份支付费用确认情况如下表所示：

单位：万元

期间	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
管理费用	124.52	373.55	15.56
研发费用	56.00	167.99	7.00
营业成本	50.98	152.93	6.37
销售费用	24.10	71.67	3.64
<b>合计</b>	<b>255.59</b>	<b>766.14</b>	<b>32.58</b>

按照《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》（2017 年修订）第十一条，如果一项合同使发行方承担了以现金或其他金融资产回购自身权益工具的义务，即使发行方的回购义务取决于合同对手方是否行使回售权，发行方应当在初始确认时将该义务确认为一项金融负债，其金额等于回购所需支付金额的现值。

根据上述股权激励计划里面的条款，如发生员工离职等特殊情况下，公司董

事会或其授权主体有权（但无义务）指定公司或其他特定主体按照规定回购被授予人的激励份额，因此，基于谨慎角度，公司将上述回购义务涉及的 2,009 万元股权激励款确认为一项回购义务负债，相关会计处理恰当，符合会计准则要求。

## 二、中介机构核查过程及意见

### （一）核查过程、依据

1、核查计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性，股份支付的会计处理是否符合会计准则等规定

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）获取公司及持股平台股东会决议/合伙人会议决议、股权激励协议、合伙协议等资料，了解协议约定和激励条款，检查股份支付会计处理方法是否准确；

（2）取得公司聘请的评估机构出具的评估报告，复核股份支付计算的准确性；

（3）对已离职并退出股权激励计划的人员进行访谈，了解其退出股权激励的具体原因及相关情况。

2、核查上述其它事项后发表明确意见

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

（1）访谈正彤精密原股东柳正发、陈华龙，了解公司吸收合并正彤精密的背景、过程，交易定价依据及公允性，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（2）查阅公司合并正彤精密的相关决议、工商档案，取得与正彤精密签署的《兼并协议》，各方签署的《股权转让协议书》；

（3）取得正彤精密清算审计报告、追溯评估报告，了解吸收合并定价及程序瑕疵纠正情况；

（4）取得公司自然人股东填写的调查表及出具的关于股权权属相关事项的承诺函，康丰科技及正彤精密当时的股东（除戴焕海已去世外）出具的说明，了解股东之间的关联关系及关于股权权属的纠纷情况；

（5）取得正彤精密工商档案，相关决议，注销公告，税务及工商注销登记文

件，了解正彤精密的注销过程及程序，是否符合当时有效的公司法；

(6) 取得公司员工名册，持股员工签署的劳动合同，持股平台工商档案，合伙协议等，了解持股平台合伙人身份情况；

(7) 取得公司股权激励增资的验资报告、员工持股平台合伙人出资前后三个月的资金流水及其出具的确认函；

(8) 访谈公司董事会秘书，了解股权激励的实施情况，股权激励是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；

(9) 获取公司及持股平台股东会决议/合伙人会议决议、股权激励协议、合伙协议等资料，了解协议约定和激励条款。

## (二) 核查意见

1、核查计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性，股份支付的会计处理是否符合会计准则等规定

经核查，主办券商、会计师认为：

计算股份支付费用时公允价值根据经评估的康丰科技所有者权益评估值确定，具有合理性，股份支付的会计处理符合会计准则等规定。

2、核查上述其它事项后发表明确意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 柳振发、陈华龙入股公司的价格为 4.34 元/股，系公司在参考公司和正彤精密当时经审计的净资产价值的基础上，与正彤精密原股东协商一致后确定的最终收购价格，该等定价系商业决策的结果，具有商业合理性，且康丰科技及正彤精密当时的股东（除戴焕海已去世外）均已出具说明对该等定价予以认可，具有公允性；柳振发、陈华龙与公司及其相关董监高、股东不存在关联关系，本次吸收合并不存在代持或其它利益安排；柳振发、陈华龙在吸收合并的同时将所持公司部分股权无偿转让予公司原股东的原因系因正彤精密及康丰科技经审计的每股净资产相差较大，经双方协商调整入股价格所致，具有合理性，本次吸收合并过程不存在争议或潜在纠纷；正彤精密注销的过程及履行的程序，符合《公司法》

及相关法律法规的规定；

(2)公司已通过追溯评估的方式对其在吸收合并正彤精密过程中未履行评估程序的瑕疵予以整改,根据追溯评估结果公司的注册资本不存在出资不实的情形,公司该等程序瑕疵不构成本次挂牌的实质性法律障碍;

(3)公司员工持股平台的合伙人均为公司员工,出资来源均为自有或自筹资金,所持份额不存在代持或者其他利益安排;股权激励已经实施完毕,不存在预留份额及其授予计划。

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

根据公司提供的工商档案、股权变动涉及的相关协议以及公司自然人股东填写的调查表、全部股东签署的《关于股权权属相关事项的承诺函》,公司自设立以来的历次增资及股权转让的入股背景、入股价格、资金来源情况如下:

序号	股权变更内容	入股背景	入股价格及定价依据	资金来源	入股价格是否存在明显异常	是否存在股权代持未披露情形、是否存在利益输送等
1	2004年1月,公司设立,注册资本50万元	公司前身康丰有限设立	按出资成本定价1元/股,定价公允	自有或自筹资金	否	否
2	2007年7月,公司增资至800万元,新增注册资本由原股东认缴	扩大经营规模,按原持股比例增资	按出资成本定价1元/股,定价公允	自有或自筹资金	否	否
3	2008年12月,公司吸收合并正彤精密,增资至1,000万元	为获得整机生产能力,吸收合并正彤精密	4.34元/股,参考公司和正彤精密的净资产价值,并经协商确定,定价公允	以正彤精密全部股权出资,不涉及资金来源	否	否

4	2021年12月,宋宝韞将部分公司股权赠予宋靖	父子间赠与	父子间无偿赠与,不适用	不适用	否	否
5	2023年12,戴国伟继承其父亲戴焕海持有的公司股权	原股东戴焕海去世,其子戴国伟继承全部股权	继承,不适用	不适用	否	否
6	2024年1月,公司增资至1,134.0137万元,新增注册资本由员工持股平台彩虹工坊、铜新协力认缴	为激励员工,实施股权激励	14.99元/股,参考公司净资产值确定,定价公允	自有或自筹资金	否	否

综合上表所述,主办券商、律师认为,公司设立及历次增资及股权转让的定价合理、公允,入股价格不存在明显异常;基于上述并根据公司自然人股东填写的调查表、全部股东签署的《关于股权权属相关事项的承诺函》,公司股东历次入股行为不存在股权代持未披露的情形,不存在利益输送问题。

**(四) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据,说明股权代持核查程序是否充分有效,如对公司控股股东、实际控制人,持股的董事、监事、高级管理人员、员工,员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况**

对公司股份是否存在股权代持事宜,主办券商、律师履行了如下核查程序:

1、取得并查阅公司设立后的全部工商档案、《公司章程》,核查公司的历史沿革情况;

2、取得并查阅公司设立及历次增资、股权/股份转让、股权继承及赠与所涉及的相关协议、相关董事会及股东会决议、验资报告、支付凭证、所得税缴税凭证、公证书等文件;

3、取得公司吸收合并正彤精密的相关审计报告及评估报告、正彤精密注销文件,并取得公司吸收合并正彤精密时的公司及正彤精密当时的股东(除戴焕海已去世外)出具的确认文件;

4、取得公司股东签署的调查表及承诺函、通过员工持股平台间接持有公司股

份的员工签署的确认文件，并按照重要性原则对公司现有部分直接及间接持股股东进行访谈确认，确认其所持公司股份不存在委托代持、受托代持等情形；

5、取得并查阅股份激励计划、授予协议等股权激励文件、员工持股平台设立后的全套工商档案、合伙协议；

6、获取公司、持股 5%以上股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行卡流水，核查是否存在大额异常资金往来的情形；

7、获取通过员工持股平台间接持有公司股份的员工在出资前后三个月的银行流水，核查是否存在大额异常资金往来的情形；

8、查询国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国网站等公开网站。

经核查，主办券商、律师认为，对股权代持问题的核查程序充分有效。

#### **（五）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**

如前述核查所述，并经主办券商、律师查阅公司股东签署的调查表、公司股东出具的关于股份权属情况的承诺函以及查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站的公开信息，截至本回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

#### **问题 6、关于公司主要人员。**

根据申报文件，公司较多董监高、核心技术人员任职或持股期间存在高校任职经历；公司董事长樊志新为公司创始股东，且曾于高校任职。

请公司：（1）说明公司股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员对公司投资或在公司任职、兼职是否存在违反有关法律法规政策、所在学校规定或其他规范性文件关于相关主体不得或在一定时间内限制从事投资、在企业任职、兼职等禁止性规定的情形，是否违反关于高校领导干部廉洁自律、兼职管理等相关文件的规定，是否影响其在公司任职的持续性，是否对公司生产经营产生重大不利影响；（2）说明相关高校人员在履行公司职务、参与公司研发生产经营过程

中是否涉及使用在学校任职、任教期间形成的职务成果、知识产权的情形，与所在学校或原任职单位就相关技术成果、知识产权的归属、使用、收益、处分等方面是否存在争议或潜在纠纷，如有，请说明具体情况；（3）说明樊志新未被认定为公司核心技术人员的原因及合理性，其与公司其他股东之间是否存在一致行动协议，是否可能实际控制公司或导致公司治理僵局。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

### 一、公司说明事项

（一）说明公司股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员对公司投资或在公司任职、兼职是否存在违反有关法律法规政策、所在学校规定或其他规范性文件关于相关主体不得或在一定时间内限制从事投资、在企业任职、兼职等禁止性规定的情形，是否违反关于高校领导干部廉洁自律、兼职管理等相关文件的规定，是否影响其在公司任职的持续性，是否对公司生产经营产生重大不利影响

#### 1、在公司投资或兼职的大连交大教职工相关持股及任职情况

公司存在大连交大相关教职工对公司投资或任职、兼职的情况，截至本反馈回复之日，相关教职工在公司持股及任职历次变动情况：

序号	名称	入职公司时间	在公司担任职务	大连交大任职起始时间	大连交大任职截止时间	在大连交大担任职务	在康丰科技持股变化情况
1	宋宝韞	2004年1月	董事、总顾问、核心技术人员、股东	1962年	2001年退休，返聘至2011年	教师、教授，2001年退休前曾任大连铁道学院副院长，退休后被返聘担任大连交大连续挤压中心主任	2004年设立时，宋宝韞持股35%；2007年增资后持股比例不变；2008年吸收合并正彤精密后持股比例为29.75%；2021年股权转让后持股比例20%；2024年增资后持股比例变更为17.64%
2	樊志新	2004年1月	董事长、股东	1987年6月	2021年2月	教师、教授	2004年设立时，樊志新持股11%；2007年增资后持股比例不变；2008年吸收合并正彤精密后持股比例为9.35%；2024

							年增资后持股比例变更为8.25%
3	于欣	2004年1月	监事、股东	1977年9月	2009年9月	教师、高工	2004年设立时，于欣持股8%；2007年增资后持股比例不变；2008年吸收合并正彤精密后持股比例为6.8%；2024年增资后持股比例变更为6.00%
4	王延辉	2004年1月	董事、股东	1983年8月	2021年4月	教师、副教授	2004年设立时，王延辉持股8%；2007年增资后持股比例不变；2008年吸收合并正彤精密后持股比例为6.8%；2024年增资后持股比例变更为6.00%
5	贾春博	2004年1月	股东	1985年7月	2022年12月	教师	2004年设立时，贾春博持股8%；2007年增资后持股比例不变；2008年吸收合并正彤精密后持股比例为6.8%；2024年增资后持股比例变更为6.00%
6	刘元文	2004年1月	董事、总工程师、核心技术人员、股东	1987年9月	2025年3月	教师	2004年设立时，刘元文持股11%；2007年增资后持股比例不变；2008年吸收合并正彤精密后持股比例为9.35%；2024年增资后持股比例变更为8.25%
7	高飞	2004年1月	监事、制动检测中心主任	1986年5月	2023年3月退休，返聘至今	教师、教授	2004年设立时，高飞持股9.5%；2007年增资后持股比例不变；2008年吸收合并正彤精密后持股比例为8.08%；2024年增资后持股比例变更为7.12%
8	孙海洋	2009年5月	副总经理	2008年11月	至今	教师、副教授	自2024年1月起，通过员工持股平台彩虹工坊间接持有公司0.70%股份
9	符蓉	2004年1月	制动检测中心副主任	1999年5月	至今	教师、教授	自2024年1月起，通过员工持股平台彩虹工坊间接持有公司0.40%股份
10	裴久扬	2007年7月	副总工程师	2007年7月	至今	教师、副教授	自2024年1月起，通过员工持股平台彩虹工坊间接持有公司0.45%股份
11	祁伟	2005年7月	研发一部副部长	2005年7月	至今	教师、讲师	自2024年1月起，通过员工持股平台彩虹工坊间接持有公司0.40%股份
12	杨升	2017年3月	机械工程师	2006年	至今	教师	未持股

## 2、公司股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员对公司投资或在公司任职、兼职是否存在违反有关法律法规政策、所在学校规定或其他规范性文件关于相关主体不得或在一定时间内限制从事投资、在企业任职、兼职等禁止性规定的情形

根据《科技部、教育部关于充分发挥高等学校科技创新作用的若干意见》(2002年6月28日发布)第15条的规定,鼓励和支持高校师生兼职创业,处理好相关的知识产权、股权分配等问题,处理好兼职创业与正常教学科研的关系。

根据《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》(教监[2008]15号)《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》(教党[2011]22号)《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》(教党[2016]39号)等文件的规定,高校党政领导干部、党政领导班子成员的对外兼职及领薪受到一定程度的约束或限制,对于除前述身份以外的普通高校教职人员对外兼职事宜,相关法规政策并未作出限制性规定。

宋宝韞、樊志新、高飞曾在大连交大或其下级直属单位担任领导职务。就该事项,大连交大已于2025年5月29日出具的《大连交通大学对<关于请求就大连康丰科技股份有限公司与大连交通大学技术合作及人员兼职投资等事项进行确认的函>的复函》,大连交大确认其不属于依照于公务员制度管理的事业单位或具有行政管理职能和行政执法职能的事业单位,亦不属于党政机关,宋宝韞、樊志新、高飞三位教师自康丰有限2004年1月成立以来不属于该校领导班子成员。确认该校知悉且同意宋宝韞、樊志新、高飞、刘元文、王延辉、于欣、贾春博、符蓉、孙海洋、祁伟、裴久杨、杨升12名该校教职工在康丰公司兼职或持有股权情况,其在康丰公司兼职、持股,未对其在该校的日常教学、科研等工作形成不利影响,未违反相关法律法规及该校内部规章制度,该校对其在康丰科技兼职、持股无异议。该等教职工在该校工作期间未受到过该校任何纪律处分,与该校不存在人事纠纷。

综上所述,公司已就在公司持股、任职的大连交大教职工在大连交大的任职情况及其公司持股及任职的情形取得了大连交大的复函确认,相关人员在公司持股、兼职不存在违反有关法律法规政策、所在学校规定或其他规范性文件关于相

关主体不得或在一定时间内限制从事投资、在企业任职、兼职等禁止性规定的情形，不违反关于高校领导干部廉洁自律、兼职管理等相关文件的规定，不会对该等人员在公司的持股及任职的持续性、公司的生产经营产生重大不利影响，该等情形不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

**（二）说明相关高校人员在履行公司职务、参与公司研发生产经营过程中是否涉及使用在学校任职、任教期间形成的职务成果、知识产权的情形，与所在学校或原任职单位就相关技术成果、知识产权的归属、使用、收益、处分等方面是否存在争议或潜在纠纷，如有，请说明具体情况**

根据《中华人民共和国专利法》第六条规定，执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造。根据《中华人民共和国专利法实施细则》第十二条规定，专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：（一）在本职工作中作出的发明创造；（二）履行本单位交付的本职工作之外的任务所做出的发明创造；（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。

公司申请取得的部分专利技术的发明人中存在包括大连交大教职工的情况，涉及的相关专利权均为公司单独所有，不涉及与大连交大或其他第三方共有的情况。此外，根据相关大连交大教职工的说明及确认，由大连交大教职工参与研发、取得的专利技术系其执行公司的工作任务、主要利用公司的物质条件完成的发明创造，不属于大连交大的职务发明，不存在侵犯大连交大技术秘密、专利技术的情形。

公司与大连交大进行合作研发形成的相关技术及专利均在合作协议中对相关技术的权属划分、经济利益进行了明确约定。如公司与大连交大签订的《技术服务合同》相关条款，“双方约定：1、在本合同有效期内，甲方（指康丰科技）利用乙方（指大连交大）提交的技术服务工作成果所完成的新的技术成果，归甲方所有；2、在本合同有效期内，乙方（指大连交大）利用甲方（指康丰科技）提供的技术资料和工作条件所完成的新的技术成果，归甲方所有。”

根据大连交大于 2025 年 5 月 29 日出具的《大连交通大学对<关于请求就大

连康丰科技股份有限公司与大连交通大学技术合作及人员兼职投资等事项进行确认的函>的复函》，大连交大确认该校对康丰公司所列5份合作协议（2005年2月，该校连续挤压工程研究中心与康丰公司签署的《技术合作协议书》；2008年12月，该校与康丰公司签署的《技术合作协议书》；2014年1月，该校与康丰公司签署的《共建连续挤压教育部工程研究中心协议》；2019年11月，该校与康丰公司签署的《校企联盟的合作协议》；2024年11月，该校与康丰公司签署的《校企联盟合作协议》）的签署及执行，截至该校回函之日，未产生纠纷。

截至该校回函之日，在该校所能了解、掌握的范围内，该校未与康丰公司产生知识产权方面纠纷，未发现康丰公司侵犯该校知识产权的情况。

根据主要技术人员出具的说明及在中国执行信息公开网（[zxgk.court.gov.cn](http://zxgk.court.gov.cn)）、中国裁判文书网（[wenshu.court.gov.cn](http://wenshu.court.gov.cn)）等公开查询，公司及其核心技术人员、大连交大教职工、大连交大相互之间不存在针对公司知识产权的诉讼、仲裁，互相之间不存在涉及知识产权、劳动或竞业限制方面的争议纠纷。

综上所述，相关高校人员在履行公司职务、参与公司研发生产经营过程中不涉及使用在学校任职、任教期间形成的职务成果、知识产权的情形，与所在学校或原任职单位就相关技术成果、知识产权的归属、使用、收益、处分等方面不存在争议或潜在纠纷。

### **（三）说明樊志新未被认定为公司核心技术人员的原因及合理性，其与公司其他股东之间是否存在一致行动协议，是否可能实际控制公司或导致公司治理僵局**

公司董事长樊志新已达退休年龄，除担任董事长职务外，其实际已较少参与公司的技术研发工作，不属于公司技术、研发负责人或研发部门主要成员，在研发工作中主要参与研发方向建议、技术指导等。自2017年7月以来，其未作为公司主要知识产权和非专利技术的发明人或设计人、主要技术标准的起草者等。综上所述，公司未将樊志新认定为核心技术人员具有合理性。

公司实际控制人为宋宝韞、宋靖父子。宋宝韞、宋靖分别直接持有公司17.64%、8.60%的股份，且宋靖通过彩虹工坊控制公司9.05%股份，因此，宋宝韞、宋靖合计直接及通过彩虹工坊间接控制公司35.28%有表决权的股份，能够共同对公司股

股东会决议施加重大影响；同时，宋宝韞担任公司董事，宋靖担任公司董事及总经理，能够对公司的日常经营管理施加重大影响，因此，宋宝韞、宋靖为公司的共同实际控制人。樊志新虽在公司持股并担任董事长，但截至本反馈回复签署之日，其仅持有公司 8.25% 股份，依其表决权无法对公司股东会、董事会决策施加重大影响。且根据公司股东出具的承诺，除公司实际控制人宋宝韞、宋靖为父子关系、为一致行动人外，包括樊志新在内的其他股东之间不存在一致行动、共同投票等约定或安排。因此，樊志新不存在可能实际控制公司或导致公司治理僵局的情况。

## 二、中介机构核查过程及意见

### （一）核查过程、依据

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、查询与高校教职工、高校党政领导干部对外兼职投资相关的法律法规；
- 2、取得并查阅在公司投资及兼职的大连交大教职工相关聘用合同，相关股东、董监高填写的调查表；
- 3、取得大连交大出具的《大连交通大学对<关于请求就大连康丰科技股份有限公司与大连交通大学技术合作及人员兼职投资等事项进行确认的函>的复函》；
- 4、取得公司与大连交大之间签署的相关战略合作协议及技术服务协议，了解公司与大连交大合作的研发成果归属约定情况；
- 5、取得相关教职工关于与大连交大之间不存在技术成果、知识产权归属纠纷或潜在纠纷的承诺函。

### （二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员对公司投资或在公司任职、兼职不存在违反有关法律法规政策、所在学校规定或其他规范性文件关于相关主体不得或在一定时间内限制从事投资、在企业任职、兼职等禁止性规定的情形，不违反关于高校领导干部廉洁自律、兼职管理等相关文件的规定，也不影响其在公司任职的持续性，不会对公司生产经营产生重大不利影响；

2、相关高校人员在履行公司职务、参与公司研发生产经营过程中不涉及使用在学校任职、任教期间形成的职务成果、知识产权的情形，与所在学校或原任职单位就相关技术成果、知识产权的归属、使用、收益、处分等方面不存在争议或潜在纠纷；

3、（1）樊志新不属于公司技术、研发负责人或研发部门主要成员，在研发工作中主要参与研发方向建议、技术指导等，自 2017 年 7 月以来，其未作为公司主要知识产权和非专利技术的发明人或设计人、主要技术标准的起草者等，公司未将樊志新认定为核心技术人员具有合理性；（2）樊志新虽在公司持股并担任董事长，但其仅持有公司 8.25% 股份，依其表决权无法对公司股东会、董事会决策施加重大影响，其与公司其他股东之间不存在一致行动协议，不存在可能实际控制公司或导致公司治理僵局的情况。

#### 问题 7、关于其它事项。

（1）关于业务合规性。根据申报文件，公司获取客户订单的方式包括招投标；公司在境外市场利用各大平台进行广告投放。请公司：①说明公司报告期内通过招投标获取的业务收入及其占比，是否存在违反招投标规定获取的业务合同，是否存在招投标领域的重大违法违规行为，公司业务获取是否合法合规；②说明公司境外广告投放的相关情况，广告投放行为是否合法合规，是否存在相关调查或处罚、纠纷情形。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（2）关于公司治理。请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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；③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；④说明公司报告期内相关分红的决策程序履行情况，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，税务方面是否合法合规。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(3) 关于子公司。根据申报文件，公司股东戴国伟的母亲王艳云曾代公司持有子公司大连海蕴 100% 股权；康铁检测、大连海蕴均已于报告期后注销。请公司：①说明公司委托王艳云代为持有大连海蕴股权的具体原因，相关代持的解除情况，是否存在或潜在纠纷，是否存在利益输送情形；②说明公司注销子公司的原因及合理性，子公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(4) 关于财务内控。根据申报文件，报告期内公司更换会计师事务所，对 2023 年财务账套进行了调整。请公司：①说明调整账套的原因及主要调整内容，公司是否履行了相关内部决策程序；②说明财务内部控制制度是否健全并得到有效执行。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(5) 其它问题。请公司：①修改《公开转让说明书》中“(四) 挂牌条件适用情况”的“最近一期每股净资产不低于 1 元/股”的勾选状态；修改《公开转让说明书》中“排污许可证”相关表述，并说明公司排污许可证未完整覆盖报告期的原因及合理性；修改申报文件“1-4 申请人股东会有关公开转让并挂牌的决议”中同意的表决权比例；②说明公司“项目成果被专家组鉴定为国际领先水平”的具体依据，“辽宁省专精特新小巨人企业”表述是否准确；③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”处补充披露财务报表层面重要性水平，补充披露利润表项目与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确具体比例或数值；④核实公司 2023 年前五大客户北京威福陆机电设备安装有限责任公司的名称是否完整、准确；如有误，请修改。请主办券商、律师核查上述事项①至②，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项③至④，并发表明确意见。

回复：

一、公司说明事项：

(一) 关于业务合规性。根据申报文件，公司获取客户订单的方式包括招投标；公司在境外市场利用各大平台进行广告投放。请公司：①说明公司报告期内通过招投标获取的业务收入及其占比，是否存在违反招投标规定获取的业务合同，是否存在招投标领域的重大违法违规行为，公司业务获取是否合法合规；②说明公司境外广告投放的相关情况，广告投放行为是否合法合规，是否存在相关调查或处罚、纠纷情形。主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

1、说明公司报告期内通过招投标获取的业务收入及其占比，是否存在违反招投标规定获取的业务合同，是否存在招投标领域的重大违法违规行为，公司业务获取是否合法合规

报告期内，公司通过招投标获取的业务收入及其占比如下：

年度/期间	招投标订单收入（万元）	占比
2025年1-4月	219.29	2.34%
2024年度	511.95	1.73%
2023年度	289.29	1.04%

注：上表中招投标订单收入为公司当年/当期内通过招投标方式获取的业务收入金额，占比计算公式为：占比=当年或当期的招投标获取的业务订单收入金额/当年或当期的营业收入。

公司的主营业务为有色金属连续挤压和包覆成套设备及零件的研发、生产与销售，不涉及提供工程建设所需的勘察、设计、监理服务；公司的产品主要应用于下游铜、铝等有色金属材料的生产制造，不属于工程建设阶段所必须的设备，因此，公司的主营业务及主要产品不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》等法律法规规定的应当履行招投标程序的设备或服务。此外，公司报告期内的客户主要为民营企业及国有企业，仅有少量事业单位或团体组织客户，且该等客户在单一项目下的采购金额均未超过国家和地方关于政府采购下必须采用公开招标方式采购的金额标准，因此亦不适用《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020年版）》《地方预算单位政府集中采购目录及标准指引（2020年版）》等法律法规规定下的政府采购中需履行招投标程序的相关规定。公司报告期内部分交易通过招投标方式取得的原因系公司与客户之间的自主选择，

公司向该等客户销售不需要履行法定招投标程序，不违反招投标相关法律法规的规定。

同时，根据相关业务合同、相关项目的招投标文件、《企业信用报告》、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、公司主要客户、主要供应商的访谈记录等资料，并经登录裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网等网站进行检索。经核查，公司通过招投标、商务谈判等方式获取客户未违反招投标规定，业务获取过程合法合规，不存在招投标领域的重大违法违规行为。

综上所述，公司报告期内不存在应当履行招投标程序而未履行的情形，不存在招投标领域的重大违法违规行为。

## **2、说明公司境外广告投放的相关情况，广告投放行为是否合法合规，是否存在相关调查 或处罚、纠纷情形**

报告期内，公司为拓展海外市场、提升产品国际知名度，存在境外广告投放的情形，具体方式为通过 Google、外贸牛推广网站及阿里巴巴等网站以关键词引流的方式对公司产品进行推广<sup>3</sup>。在投放境外广告前，公司销售部门会对推广内容进行拟定及审核，且相关推广服务协议的签署及推广费用的支付均需完成内部审批流程。经查询相关工商主管部门、工信部、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站，截至本反馈回复签署之日，公司境外广告投放不存在重大违法违规行为，不存在受到任何调查、处罚或产生任何纠纷的情形。

**（二）在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公司监管指引第 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**

---

<sup>3</sup> 根据公司说明并经中介机构通过公开渠道查询的方式进行核查，截至本反馈回复签署之日，公司已不再在阿里巴巴网站进行广告推广。

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；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；说明公司报告期内相关分红的决策程序履行情况，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，税务方面是否合法合规

**1、说明相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展**

根据《关于新〈公司法〉配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》（股转办发〔2024〕104 号）的规定，自 2026 年 1 月 1 日起，申请挂牌公司应当按照《公司法》的规定，选择设置监事会，或选择在董事会中设置审计委员会，行使《公司法》规定的监事会的职权，不设监事会或者监事。申请挂牌公司内部监督机构的设置不符合相关规定的，应当制定调整计划并确保于挂牌前完成调整。

根据公司现行有效的《公司章程》及相关内部治理制度，公司选择设立监事会作为内部监督机构，并已制定《公司章程》《监事会议事规则》，明确了监事会作为内部监督机构的职责，以及监事会会议召集、召开、表决等程序，规范了监事会的运行机制，该等机构设置符合《关于新〈公司法〉配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》《公司法》及《公司章程》的相关规定。

综上，公司选择设立监事会作为内部监督机构，相关设置符合《关于新〈公司法〉配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》等挂牌制度的规定，无需制定调整计划。

公司已在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中就公司内部监督机构的设置情况进行了补充披露。

**2、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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**

截至本反馈回复签署之日，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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定的要求，召开相关董事会、股东会审议通过了关于修订《公司章程》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》、制定《大连康丰科技股份有限公司对外投资管理制度》《大连康丰科技股份有限公司关联交易管理制度》《大连康丰科技股份有限公司对外担保管理制度》《大连康丰科技股份有限公司利润分配管理制度》《大连康丰科技股份有限公司承诺管理制度》《大连康丰科技股份有限公司防范控股股东及关联方资金占用管理制度》的相关议案，该等制度自公司股东会审议通过之日起施行，其中涉及公司股票在全国股转系统挂牌后方具备实施条件的条款自本次挂牌后执行。

综上，公司已根据现行有效的法律法规的要求完成了对《公司章程》及内部制度的修订，修订后的《公司章程》及相关内部制度符合现行《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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》的规定。

**3、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**

经检查，公司申报文件 2-2 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求。其中，根据《证券经营机构及其工作人员廉洁从业实施细则》、其他相关证券业廉洁从业相关规定以及主办券商内部合规要求，公司申报文件 2-2 已添加了关于廉洁从业的相关条款，该条款不会对申报文件 2-2 主要条款的法律效力构成影响。

经比对申报文件与《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，公司申报文件《2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》与模板相比存在一定差异，本次挂牌的相关中介机构已根据最新模板要求进行了更新。

**4、说明公司报告期内相关分红的决策程序履行情况，是否符合《公司法》《公**

## 司章程》相关规定，税务方面是否合法合规

公司报告期内进行过一次现金分红，公司已就该次现金分红履行了相应董事会及股东会决策程序，相关分红事项已经公司董事会及股东会审议通过，决策程序符合当时的《公司法》及当时有效的公司章程的相关规定。

公司已就本次向各股东进行现金分红涉及的税款履行代扣代缴义务。根据辽宁省信用中心 2025 年 6 月 9 日出具的《辽宁省企业公共信用信息报告（企业上市无违法违规证明版）》，报告期内公司不存在税务领域的违法违规记录。报告期内，公司及其子公司不存在除《公开转让说明书》披露情形之外违反国家税收法律、法规及政策被处罚的情形。

综上所述，公司已就报告期内的现金分红履行了相关法律法规及公司章程要求的决策程序，并已履行相关所得税代扣代缴义务，就报告期内的现金分红事宜不存在税务方面的违法情形。

**（三）说明公司委托王艳云代为持有大连海蕴股权的具体原因，相关代持的解除情况，是否存在或潜在纠纷，是否存在利益输送情形；说明公司注销子公司的原因及合理性，子公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见**

### **1、说明公司委托王艳云代为持有大连海蕴股权的具体原因，相关代持的解除情况，是否存在或潜在纠纷，是否存在利益输送情形**

大连海蕴成立于 2015 年 3 月 4 日，注册资本 100 万元，由王艳云（康丰科技原股东戴焕海的遗孀、现股东戴国伟的母亲）代康丰科技持有 100% 的股权，实际为康丰科技全资子公司，其全部出资均来源于康丰科技出资。王艳云代持关系的设立系康丰科技计划通过在工商登记上与其无权属关系的独立公司对外进行设备及特殊原材料采购，避免竞争对手知晓康丰科技的采购情况同时实现特殊材料的采购信息在康丰科技内部的保密，因此设立并委托原股东戴焕海的遗孀王艳云代持大连海蕴股权。

大连海蕴自成立开始，代康丰科技的采购业务均为平进平出，相关公章、银行账户、账务等均由康丰科技保管控制。大连海蕴于 2025 年 5 月 14 日注销，自注销之日起，相关代持关系得到解除。

根据代持人王艳云出具的说明，其就上述代持及终止代持事宜不存在任何争议纠纷，其本人未因此获得任何利益，其与被代持人之间的委托持股关系已在大连海蕴注销后终止，其与被代持人之间不存在任何利益输送情形。

## **2、说明公司注销子公司的原因及合理性，子公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议**

大连海蕴注销的原因系公司近年来已逐步终止通过大连海蕴进行材料采购，为规范公司管理并解决股权代持问题，决定将大连海蕴予以注销。

公司子公司辽宁康铁于2025年8月28日注销，其主营业务为检测服务业务，但辽宁康铁自2019年10月成立以来未开展实际运营，其原因系因母公司于2017年购买了价值1,800万元的高速列车1:1惯性制动动力试验台，因设备价值较高，公司决定在其内部设立分支机构制动检测中心集中开展检测服务业务，辽宁康铁缺乏开展检测业务所需的资产及资质条件，因此公司决定将其予以注销。

除已在《公开转让说明书》披露的大连海蕴、辽宁康铁因未及时报税而受到税务部门的简易处罚外，大连海蕴、辽宁康铁在存续期内不存在因其他违法违规行为受到行政处罚的情况，不存在未清偿债务等纠纷争议。

**（四）关于财务内控。根据申报文件，报告期内公司更换会计师事务所，对2023年财务账套进行了调整。请公司：①说明调整账套的原因及主要调整内容，公司是否履行了相关内部决策程序；②说明财务内部控制制度是否健全并得到有效执行。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。**

### **1、说明调整账套的原因及主要调整内容，公司是否履行了相关内部决策程序；**

#### **（1）调整账套原因及相关内部决策程序**

因公司于2022年年底聘请的审计机构大华会计师事务所（特殊普通合伙）受到行政处罚，无法持续执业并出具报告，公司决定改聘致同会计师事务所（特殊普通合伙）作为公司新三板挂牌的审计机构。致同所于2024年5月入场后，根据实际情况建议公司根据企业会计准则等法规制度规定对原始会计记录和账务进行调整，公司董事会表决并通过该项决议。

## (2) 账套调整主要内容

### 1) 账套调整涉及的会计期间

报告期内,财务账套调整的会计期间为2023年1月1日-2023年12月31日。公司已逐步规范财务核算工作,2024年度账套及2025年至今账套未对账套数据进行改动。

### 2) 账套调整的原因及涉及的主要类别

①收入未按照设备验收时点以及配件签收时点确认收入,导致收入、成本、发出商品以及相关往来存在差错;

②由于系统核算的原因,部分调整如成本、折旧、汇兑损益等依赖于系统数据计算,因此需要调整进行成本卷积以及汇率计算;

③对于相对复杂会计处理,例如合并会计处理、递延收益、递延税项、质保金、预计负债、合同履行成本等;

④明细等记账归类错误,少数重复等。

### 3) 账套调整涉及的会计科目及对财务报表的影响

①资产负债表相关科目调整情况如下表所示。

单位:万元

资产	差异	主要调整原因	负债和所有者权益	差异	主要调整原因
流动资产:			流动负债:		
货币资金	56.56	利息调整入账	短期借款	-	
交易性金融资产	-		交易性金融负债	-	
应收票据	-		应付票据	-	
应收股利	-		应付账款	105.71	主要为暂估高新园区二期厂房转固影响
应收利息	-		预收账款	-	
应收账款	-1,164.23	应收账款根据对账结果以及合同负债对冲调整;外币项目根据时	合同负债	-5,087.54	将已达到收入确认条件的设备预收款从合同负债中结转;以及将合同负债中的属于

资产	差异	主要调整原因	负债和所有者权益	差异	主要调整原因
		间重入计算汇兑损益影响			销项税的部分重分类至其他流动负债
其它应收款	-24.96	费用类预提项目的跨期调整	应付职工薪酬	-	
预付账款	-6.15	已付电费补提摊销	应交税费	-152.09	对增值税和所得税重新测算调整
存货	-1,040.24	主要为发出商品中设备以及设备配件按实际验收/签收时间点确认收入后的调整	应付利息	-	
一年内到期的非流动资产	-		应付股利	-	
合同资产	56.12	收入调整后对应调整设备 10%的质保金尾款	其他应付款	19.53	佣金及预提费用调整影响
其它流动资产	7.28	待抵扣税重分类入账	其他流动负债	1,757.80	主要为待转销项税额、产品质量保证调整
流动资产合计	-2,115.61		流动负债合计	-3,356.59	
非流动资产：	-		非流动负债：	-	
可供出售金融资产	-		长期借款	-	
持有至到期投资	-		应付债券	-	
投资性房地产	-45.15	参见固定资产调整原因	长期应付款	-	
长期股权投资	-100.87	因子公司辽宁康铁经营不善，计提长期股权投资减值损失	递延收益	-105.25	主要为政府补助根据受益期补提摊销
长期应收款	-		预计负债	-112.83	主要为未决诉讼长期挂账项目按实际情况调整
固定资产	-15.18	投资性房地产、固定资产、无形资产类别主要调整事项为：1、公司老厂区金州厂区的部分土地房产用于对外出租，由于不能单独出售，因此从投资性房地	递延所得税负债	-32.11	根据税会暂时性差异补充调整
减：累计折旧	119.38		其他非流动负债	-	
固定资产净值	-134.57		非流动负债合计	-250.19	
减：固定资产减	-		负债合计	-3,564.24	
固定资产净额	-134.57			-	

资产	差异	主要调整原因	负债和所有者权益	差异	主要调整原因
生产性生物资产	-	产重分类为固定资产以及无形资产； 2、高新园区厂房二期车间按照实际投入使用时间进行转固和摊销； 3、根据上述事项重新计算调整折旧摊销； 4、部分明细、小额费用以及装修费的重分类调整。	所有者权益（或股东权益）	-	
工程物资	-		实收资本	-	
在建工程	-6.55		资本公积	837.34	公司吸收合并正彤精密，合并对价超过新增实收资本的部分确认为资本公积
固定资产清理	-3.82		减：库存股	-	
无形资产	760.22		盈余公积	-	
商誉	-		未分配利润	895.07	为结转数
长期待摊费用	60.85	重分类调整	专项储备	182.59	重新计提并根据实际使用情况进行调整
递延所得税资产	-63.77	根据税会暂时性差异补充调整		-	
其他非流动资产	-			-	
非流动资产合计	466.37		所有者权益（或股东权益）合计	1,915.00	
资产总计	-1,649.24		负债和所有者权益(或股东权益)合计	-1,649.24	

注：差异数为现账套余额减原账套余额

账套调整后，公司 2023 年的总资产减少 1,649.24 万元，原因主要为应收账款根据对账结果以及与合同负债对冲调整入账，以及应收账款的外币项目根据时间重入计算汇兑损益影响。

负债减少 3,564.24 万元，原因主要为公司设备销售基本在安装调试时已收款 70%-90%，由于未达到收入确认条件，因此有大量合同负债。根据《企业会计准则》要求将已达到收入确认条件的设备预收款从合同负债中结转，以及将合同负债中的属于销项税的部分重分类至其他流动负债。

净资产增加 1,915.00 万元，主要原因为公司吸收合并正彤精密，合并对价超过新增实收资本的部分确认为资本公积以及利润表调整后结转影响。

②利润表相关科目调整情况如下表所示。

单位：万元

项目	差异	主要调整原因
一、营业收入	1,386.51	1、对于霍兰德的代理业务收入，按照总额法进行调整，即按照霍兰德下游客户的合同金额确认为收入，背靠背合同的差额确认为销售佣金； 2、设备按照设备验收时间以及设备配件按照签收时间进行跨期调整； 3、CIF 运费、保险等代收付性质的重分类； 4、部分海外业务确认月份错误，导致汇兑损益有差，因此进行月度数据调整重算汇兑影响等；
减：营业成本	1,206.88	主要为主营业务成本调整，其中包括运输装卸费、包装费、商检报关费、预计产品质量保证损失、安全生产费的重分类调整，以及设备和配件成本结转
营业税金及附加	-31.88	根据调整后的纳税情况重新测算
销售费用	-161.58	1、按总额法调整以及截止性调整； 2、运输装卸费重分类至营业成本以及费用截止性调整； 3、质量保证类预计负债重分类计入营业成本；
管理费用	91.32	1、由于高新园区厂房二期车间转固时间调整，固定资产累计折旧重新测算； 2、安全生产费重分类至营业成本
研发费用	116.62	委外研发项目于 2023 年结题，根据实际情况调整委外研发费用
财务费用（收益以“-”号填列）	30.58	1、根据实际情况重新测算汇兑损益； 2、根据实际情况补计利息收入
其中：利息收入	56.09	
利息支出	-	
资产减值损失	-12.76	收入调整后对应合同资产坏账准备转回
信用减值损失	245.27	根据实际情况对应收账款等科目计提坏账准备
资产处置收益	-5.35	科目错更正
加：其他收益	823.42	政府补助补提摊销以及软件即征即退重分类调整
加：公允价值变动净收益（净损失以“-”号填列）	-	
投资收益（净损失以“-”号填列）	7.28	美元定期存单利息补记账
其中对联营企业与合营企业的投资收益	-	
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	738.11	
营业外收入	-694.22	政府补助调整至其他收益

项目	差异	主要调整原因
减：营业外支出	9.87	车间设备报废处置
其中：非流动资产处置净损失 (净收益以“-”号填列)	-	
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	34.02	
减：所得税	-49.70	根据调整结果重新测算所得税费用
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	83.72	

注：差异数为现账套发生额减原账套发生额

账套调整后，公司 2023 年净利润增加 83.72 万元，主要原因为主营业务收入中霍兰德的代理业务收入按照总额法进行调整，设备按照设备验收时间以及设备配件按照签收时间进行跨期调整，以及主营业务成本中运输装卸费、包装费、商检报关费、预计产品质量保证损失、安全生产费的重分类调整，以及设备和配件成本结转。

综上所述，公司历史账套调整履行了相关内部决策程序，在致同会计师 2024 年初步进场审计后，根据初步审计结果进行沟通后调整的。公司对于历史账套调整的原因真实，具有合理性，公司历史账套调整是为了更好的反应公司财务情况，调整具有真实业务背景。

## 2、说明财务内部控制制度是否健全并得到有效执行。

在财务内部控制制度方面，公司制定并完善了《企业财务管理制度》《日常费用支出管理办法》等规章制度，建立了有效的职责分离、授权审批、内部凭证记录等制度，公司按照财务制度进行资金管理、资产管理、成本管理、预算管理、财务核算等财务工作。公司销售与收款循环、采购与付款循环、生产与存货循环、货币资金循环等相关内部控制基本得到有效执行，基本满足现有生产经营需要。

在财务岗位设置方面，公司设置了独立的财务部门，会计岗位设置合理，分工明确；同时，加强组织财务人员定期培训，并通过鼓励参与会计职称考试、继续教育培训等方式督促财务人员及时掌握会计核算新政策，加强对企业会计准则的学习与运用，从而加强财务人员财务核算问题的处理能力。

在信息化核算系统方面，公司使用用友 U8+财务电算化软件，已依法建账，对操作流程、职责权限等进行明确要求，按规定填制会计凭证、登记会计账簿、编制财务报告。信息化核算系统的良好运行能够提升公司财务数据核算的即时性、准确性、全面性及可追溯性，帮助公司加强内部管理效率及财务核算质量。

综上所述，公司根据《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定等，结合自身业务模式、管理要求及发展需求制定了覆盖财务管理相关的内控制度并严格执行。报告期内，公司财务管理制度健全、会计核算规范，能够合理保证财务报告的可靠性。

**（五）其它问题。请公司：①修改《公开转让说明书》中“（四）挂牌条件适用情况”的“最近一期每股净资产不低于 1 元/股”的勾选状态；修改《公开转让说明书》中“排污许可证”相关表述，并说明公司排污许可证未完整覆盖报告期的原因及合理性；修改申报文件“1-4 申请人股东会有关公开转让并挂牌的决议”中同意的表决权比例；②说明公司“项目成果被专家组鉴定为国际领先水平”的具体依据，“辽宁省专精特新小巨人企业”表述是否准确；③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”处补充披露财务报表层面重要性水平，补充披露利润表项目与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确具体比例或数值；④核实公司 2023 年前五大客户北京威福陆机电设备安装有限责任公司的名称是否完整、准确；如有误，请修改。请主办券商、律师核查上述事项①至②，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项③至④，并发表明确意见。**

**1、修改《公开转让说明书》中“（四）挂牌条件适用情况”的“最近一期每股净资产不低于 1 元/股”的勾选状态；修改《公开转让说明书》中“排污许可证”相关表述，并说明公司排污许可证未完整覆盖报告期的原因及合理性；修改申报文件“1-4 申请人股东会有关公开转让并挂牌的决议”中同意的表决权比例**

**（1）《公开转让说明书》的相关表述修改**

公司已修改《公开转让说明书》中“（四）挂牌条件适用情况”的“最近一期每股净资产不低于 1 元/股”的勾选状态；已修改《公开转让说明书》中“排污许可证”相关表述；已修改申报文件“1-4 申请人股东会有关公开转让并挂牌的决

议”中同意的表决权比例，并更新上传。

## (2) 公司排污许可证未完整覆盖报告期的原因及合理性

报告期内，公司在环保排污方面取得了有效期覆盖完整报告期的固定污染源排污登记，具体情况如下：公司于2020年4月10日取得了固定污染源排污登记回执（登记编号：91210231756073509F001W），有效期自2020年4月10日至2025年4月9日；并于2025年1月9日办理了固定污染源排污变更登记，变更后取得的固定污染源排污登记回执有效期自2025年1月9日至2030年1月8日。公司行业类别为金属成形机床制造、表面处理，且生产中涉及淬火工序，根据《排污许可管理条例》《排污许可管理办法》《固定污染源排污许可分类管理名录》，公司应当就其生产排污办理并取得相应排污许可证，而非固定污染源排污登记。因相关经办人员对排污许可的相关规定理解不足且相关环保主管部门在日常监管中并未要求公司办理排污许可证，因此公司未能及时办理相关排污许可。就该等瑕疵情形，公司已申请办理并于2025年7月25日取得了大连市生态环境局核发的《排污许可证》（证书编号：91210231756073509F001W），有效期自2025年7月25日至2030年7月24日。

报告期内，公司不存在污染物超标排放的情形，不存在环境污染事件。根据大连市生态环境局于2025年10月22日出具的《企业上市无违法违规证明》，康丰科技自2020年1月1日至2025年10月21日期间，在生态环境保护领域未纳入相关失信清单、无违法违规行为。此外，经查询主管环保部门官网等公开信息，截至本反馈回复出具之日，公司不存在重大环境污染或者生态破坏事故，不存在因环保问题受到行政处罚的情形。

综上所述，虽公司存在未及时办理排污许可证的瑕疵情形，但鉴于①公司报告期内已办理固定污染源排污登记且不存在环境污染事件或受到环保处罚的情形；②公司于2025年7月25日取得了大连市生态环境局核发的《排污许可证》，已对不合规情形予以整改；③已取得相关环保主管部门出具的确认公司报告期内不存在环保违法违规行为的证明；因此，公司报告期内未取得排污许可证的瑕疵情形不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

**2、说明公司“项目成果被专家组鉴定为国际领先水平”的具体依据，“辽宁省专精特新小巨人企业”表述是否准确**

(1) 说明公司“项目成果被专家组鉴定为国际领先水平”的具体依据

中国有色金属工业协会成立于 2001 年 4 月，是经国务院主管机关批准并核准登记注册的，由我国有色金属行业的企业、事业单位、社会团体为实现共同意愿而自愿组成的全国性、非营利性、行业性的经济类社会团体，是依法成立的社团法人。中国有色金属工业协会被民政部连续三次评为 5A 级全国性行业协会，并被授予“全国先进社会组织”称号。中国有色金属工业协会按照《有色金属工业科技成果评价试点暂行办法》常年组织开展成果评价工作。

2018 年 8 月 28 日，中国有色金属工业协会组织召开了项目成果评价会，对公司依托国家“十二五”科技支撑计划项目“高纯无氧铜带连续挤压新技术与装备开发”的技术开发类应用技术成果“高效节能大截面型棒板铜材连续挤压技术及设备”进行了科学技术成果评价。在分项评价结论中，公司建立的新型成形理论、专用设备、新工艺被认定为“突破了技术瓶颈，解决了规模化生产难题”；项目技术难度和复杂程度被认定为“解决了复杂技术难题”。项目综合评价结论为“总体达到国际领先水平”。2019 年该项目获得中国有色金属工业科学技术奖一等奖。

该项目成果评价会按照国家科技部《科技成果评价试点暂行办法》和中国有色金属工业协会《有色金属工业科技成果评价试点暂行办法》的规定和要求，邀请了 5 位材料、加工专业领域同行院士、专家组成评价专家组，其中评价专家组组长为中国工程院院士，评价咨询专家包括 3 位教授级高工和 1 位教授，鉴定专家具有权威性。

中国有色金属学会于 1984 年 11 月 28 日成立，是中国科协所属的全国性国家一级学会，2021 年入选中国科协“中国特色一流学会”，2023 年入选全国性社会组织评估 4A 级学会。学会是由全国有色金属及其相关学科科技工作者自愿结成的、在民政部依法注册登记的学术性、科普性、公益性社会团体。为充分发挥国家级学会在科技评价中的独立第三方作用，客观判别有色金属及相关领域科技成果质量和水平，中国有色金属学会按照《中国有色金属学会有色金属及相关行业科技成果评价暂行办法》常年组织开展成果评价工作。

2024 年 5 月 7 日，中国有色金属学会组织召开了项目成果评价会，对公司依托国家“十二五”科技支撑计划项目“高纯无氧铜带连续挤压新技术与装备开发”和国家自然科学基金面上项目“铜板带连挤连轧成形机理及模拟研究”取得的技

术开发类应用技术成果“宽幅细晶无氧铜带坯连挤连展短流程低能耗制造技术与装备”进行了科学技术成果评价。在分项评价结论中，公司首创的成形方法、专用设备、新工艺被认定为“技术创新程度高”；公司研制的成套设备相关参数被认定为“技术指标先进”；公司通过开发的成形技术、构建的力学模型、掌握的变形规律和微观组织调控方法突破的挤压模具设计制造、工艺过程控制、关键设备制造等技术被认定为“技术难度大，复杂程度高”。项目综合评价结论为“项目总体技术达到国际领先水平”。2024年该项目获得中国有色金属工业科学技术奖一等奖。

该项目成果评价会按照国家科技部《科技成果评价试点暂行办法》和中国有色金属学会《有色金属行业科技成果评价暂行办法》的规定和要求，邀请了6位材料、加工专业领域同行院士、专家组成评价专家组，其中评价专家组组长为中国工程院院士，评价咨询专家包括2位正高级工程师和3位教授，鉴定专家具有权威性。

## (2) “辽宁省专精特新小巨人企业”表述是否准确

辽宁省工业和信息化厅2022年5月29日发布《辽宁省工业和信息化厅关于公布2022年度辽宁省“专精特新”梯度培育企业名单的通知》(辽工信改革(2022)101号)，为贯彻《关于加快培育发展制造业优质企业的指导意见》，落实省政府工作报告“推动中小企业走‘专精特新’道路，促进大中小企业融合发展”，根据《关于开展2022年度“专精特新”企业梯度培育工作的通知》(辽工信改革(2022)9号)，经企业申报、各市推荐、专家评审、官网公示等程序，确定2022年度辽宁省“专精特新”梯度培育企业名单，授予310家企业为2022年度辽宁省专精特新“小巨人”企业称号。

根据上述通知附件3《2022年度辽宁省专精特新“小巨人”企业名单》，大连康丰科技有限公司(公司股改前名称)被授予2022年度辽宁省专精特新“小巨人”企业称号，有效期3年，有效期为2022年6月1日至2025年5月31日，报告期后该称号已到期失效，《公开转让说明书》中表述准确。鉴于报告期后该称号已到期失效，本次提交修订后的《公开转让说明书》中已删除该表述。

## 3、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”处补充披

**露财务报表层面重要性水平，补充披露利润表项目与财务会计信息相关的重大事项判断标准，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”中补充披露如下内容：

公司根据所处的行业和自身发展阶段和经营状况，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；在判断项目金额的重要性时，公司主要考虑该项目金额占资产总额、净资产、营业收入总额、利润总额等直接相关项目金额的比重或占所属报表项目金额的比重。根据公司的收入规模及收入增长情况，公司是以盈利为目的的经济实体，且经常性业务的税前营业利润较为平稳，因此选择税前营业利润作为财务报表层面重要性水平的基准，以报告期内税前营业利润的 5%计算重要性水平的判断依据。利润表主要科目的重要性水平根据其交易性质，针对特定类别的交易采用不同的标准。

(1) 报告期财务报表层面重要性水平如下：

期间	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
重要性水平（万元）	196.80	235.94	283.88

(2) 利润表主要科目的具体重要性水平如下：

期间	变动率
重要的年销售额占比较高的客户	单个客户年销售额占销售总额 5%以上（含）或年度交易额排前五的客户
重要的政府补助	单项政府补助金额 30.00 万元以上（含）

**4、核实公司 2023 年前五大客户北京威福陆机电设备安装有限责任公司的名称是否完整、准确；如有误，请修改。**

公司已在公开转让说明书中将客户北京威福陆机电设备安装有限责任公司的名称修改为北京威福陆机电设备安装工程有限责任公司，并通篇核实所有公司名称完整性。

## 二、中介机构核查过程及意见

### （一）核查过程、依据

#### 1、关于业务合规性，主办券商、律师已履行以下核查程序：

##### （1）关于招投标事项

1) 抽取并查阅了公司报告期内的主要业务合同，了解公司各项业务的服务情况；取得了公司提供的收入成本明细表，分析报告期各期的客户类型、实现收入的占比情况、与行业发展趋势的匹配情况；访谈了公司的业务人员，了解公司的获客情况；

2) 查阅公司报告期内的招投标项目的相关销售合同及支付凭证等资料，核查公司订单获取渠道、中标情况；

3) 查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等相关法律法规规定，核查公司订单获取过程中是否符合相关法律法规；

4) 查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、市场监督管理部门官方网站等，核查报告期内公司是否存在招投标纠纷以及因违反招投标相关法律法规受到相关部门行政处罚的情形。

##### （2）关于境外广告投放事项

1) 查阅了公司控制和运营的网站及公众号，核查其运营情况；

2) 访谈公司销售负责人，了解公司销售涉及招投标的情况及境外广告投放情况；

3) 抽查各销售渠道主要销售推广方式的相关凭证，包括合同、发票、付款单据、结算单等，检查费用真实性、准确性；

4) 通过在中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等官方网站，核查报告期内公司是否存在广告投放事项违反相关法律法规受到相关部门行政处罚的情形。

## **2、关于公司治理，主办券商、律师已履行以下核查程序：**

(1) 将公司章程及其他公司治理制度与《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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》等规定进行对照，了解是否需要进行修改调整；

(2) 将申报文件 2-2 及 2-7 与《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》附件及官网模板进行对照，了解是否需要修改更新；

(3) 取得公司报告期内分红相关董事会、股东会决议文件及代扣代缴纳税凭证；

## **3、关于子公司，主办券商、律师已履行以下核查程序：**

(1) 取得大连海蕴及辽宁康铁工商档案、营业执照、公司章程及注销证明；

(2) 访谈公司董事会秘书，了解大连海蕴及辽宁康铁设立及注销背景原因；

(3) 取得大连海蕴代持人王艳云出具的代持情况说明；

(4) 取得相关主管部门出具的无违规证明，在相关网站上查询大连海蕴及辽宁康铁相关违规及纠纷情况；

## **4、关于财务内控，主办券商、会计师已履行以下核查程序：**

针对上述事项，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

(1) 关于账套调整事项

1) 根据公司编制历史账套调整编制的情况与公司、致同会计师事务所进行了访谈，了解历史账套调整的原因；

2) 在系统中查看历史账套调整数据；

3) 对于重分类、小额差错调整涉及的凭证进行查看，了解调整原因及其合理性。对于公司日常并不进行账务处理，而由会计师统一调整的部分，对会计师相关底稿进行了复核；

4) 公司除相对复杂会计处理大量根据审计调整进行账务处理外，主要是对于收入、成本以及对应的相关合同资产、发出商品、合同负债等科目进行了调整。主办券商、会计师通过函证、走访、收入真实性检查等方式进行验证；

5) 对折旧以及汇兑损益的结果进行了测算分析；

6) 对于 2024 年度及 2025 年 1-4 月的数据，主办券商、会计师通过比对未审数与科目余额表。经过比对，公司未对 2024 年度及 2025 年 1-4 月账套进行修改。

## (2) 关于公司财务内部控制制度

1) 访谈公司财务人员，了解公司财务人员配置情况；

2) 获取并检查《企业财务管理制度》、《日常费用支出管理办法》等财务制度性文件；

3) 对公司采购、生产及销售活动执行穿行测试，核查存货入库、成本结转相关内部控制执行的有效性，核实采购产品入库价格、金额与采购合同、验收入库单据的匹配性；

4) 查看财务系统的运行状况，相关原始单据留存情况；

5) 对财务系统的操作日志进行核查，对历史账套调整进行了专门核查。

## 5、关于其他问题，主办券商、律师、会计师已履行以下核查程序：

(1) 核查并修改《公开转让说明书》相关表述；

(2) 取得公司固定污染源排污登记凭证及排污许可证；

(3) 取得公司建设工程环保验收文件、检测报告及公司说明；

(4) 取得主管部门出具的《企业上市无违法违规证明》；

(5) 取得中国有色金属学会对公司“高纯无氧铜带连续挤压新技术与装备开发”的技术开发类应用技术成果“高效节能大截面型棒板铜材连续挤压技术及设备”出具的成果评价报告，取得相关奖项证书；

(6) 核查“辽宁省专精特新小巨人企业”相关表述的准确性；

(7) 查询并复核财务报表层面以及利润表主要科目的重要性水平标准，并明确了具体比例或数值；

(8) 查询了相关企业的信用报告，并根据报告内公司名称相应做出修改。

## (二) 核查意见

1、经核查，主办券商、律师认为：①公司报告期内通过招投标获取的业务收入占比较小，不存在违反招投标规定获取的业务合同，不存在招投标领域的重大违法违规行为，公司业务获取合法合规。②报告期内，公司主要通过 Google、阿里巴巴和外贸牛进行境外广告投放，公司境外广告投放不存在重大违法违规行为，不存在受到任何调查、处罚或产生任何纠纷的情形。

2、经核查，主办券商、律师认为：①公司选择设立监事会作为内部监督机构，相关设置符合《关于新〈公司法〉配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》等挂牌制度的规定，无需制定调整计划，公司已在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中就公司内部监督机构的设置情况进行了补充披露；②公司已根据现行有效的法律法规的要求完成了对《公司章程》及内部制度的修订，修订后的《公司章程》及相关内部制度符合现行《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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》的规定；③申报文件 2-2 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，其中，根据《证券经营机构及其工作人员廉洁从业实施细则》、其他相关证券业廉洁从业相关规定以及主办券商内部合规要求，公司申报文件 2-2 已添加了关于廉洁从业的相关条款，该条款不会对申报文件 2-2 主要条款的法律效力构成影响；申报文件 2-7 与《全国中小企业股份转让系统股票公开转让挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件中的模板相比存在一定差异，本次挂牌的相关中介机构已根据最新模板要求进行了更新，将于提交本次问询回复时同步上传更新后的文件；④公司已就报告期内的现金分红履行了相关法律法规及公司章程要求的决策程序，并已履行相关所得税代扣代缴义务，就报告期内的现金分红事宜不存在税务方面的违法情形；

3、经核查，主办券商、律师认为：①王艳云代持关系的设立系康丰科技计划通过在工商登记上与其无权属关系的独立公司对外进行设备及特殊原材料采购，避免竞争对手知晓康丰科技的采购情况同时实现特殊材料的采购信息在康丰科技内部的保密，因此设立并委托原股东戴焕海的遗孀王艳云代持大连海蕴股权；大连海蕴于2025年5月14日注销，自注销之日起，相关代持关系得到解除；相关代持不存在纠纷或潜在纠纷，不存在利益输送情形；②公司注销大连海蕴主要为满足规范要求并解除代持，具有合理性；公司注销辽宁康铁主要因其未开展实际运营，也欠缺开展检测业务所需的相关资质，具有合理性；大连海蕴、辽宁康铁注销前不存在违法违规行，不存在未清偿债务等纠纷争议；

4、经核查，主办券商、会计师认为：①关于账套调整事项，公司历史账套调整事项是根据初步审计结果进行沟通后调整的，履行了相关内部决策程序，公司对于历史账套调整的原因真实，具有合理性，公司历史账套调整是为了更好的反应公司财务情况，调整具有真实业务背景。公司已逐步规范财务核算工作，2024年度账套及2025年1-4月账套除正常核算需要的改动外，未对账套数据进行改动，相关财务内控有效。②关于财务内部控制制度，截止2025年4月30日，公司建立了财务核算管理制度，按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，对财务人员进行了适当的职责分离，财务内部控制已健全完善并得到有效执行；在账套调整事项方面，公司已逐步规范财务核算工作，相关原始财务单据保留较为完整，公司对2023年的账套据实调整，未对2024年度账套及2025年至今账套数据进行改动。除账套调整事项外，报告期内公司财务内控不存在其他不规范的情形，财务内部控制运行有效；

5、（1）经核查，主办券商、律师认为：①公司已修改《公开转让说明书》中“（四）挂牌条件适用情况”的“最近一期每股净资产不低于1元/股”的勾选状态，已修改《公开转让说明书》中“排许可证”相关表述，并已修改申报文件《1-4 申请人股东会有关公开转让并挂牌的决议》中同意的表决权比例，公司将于提交本次问询回复时同步上传更新后的相关文件；虽公司存在未及时办理排污许可证的瑕疵情形，但鉴于：公司报告期内已办理固定污染源排污登记且不存在超标排放、环境污染事件或受到环保处罚的情形；公司于2025年7月25日取得了大连市生态环境局核发的《排污许可证》，已对不合规情形予以整改；且已取得相

关环保主管部门出具的确认公司报告期内不存在环保违法违规行为的证明,因此,公司报告期内未取得排污许可证的瑕疵情形不构成本次挂牌的实质性法律障碍;

②公司“项目成果被专家组鉴定为国际领先水平”具有合理依据,已修改《公开转让说明书》中“辽宁省专精特新小巨人企业”相关表述。(2)经核查,主办券商、会计师认为:③公司已补充披露财务报表层面以及利润表主要科目的重要性水平,明确了具体比例或数值;④公司已修改 2023 年前五大客户北京威福陆机电设备安装有限责任公司的名称,修改后的名称完整、准确。

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。

公司对照《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》等规定确认,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 4 月 30 日,至公开转让说明书签署日未超过 7 个月,不涉及需补充披露、核查并更新推荐报告的情况。

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 4 月 30 日，至公开转让说明书签署日未超过 7 个月，不涉及需补充披露、核查并更新推荐报告的情况。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

截至本审核问询回复出具之日，公司尚未向大连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。

(本页无正文，为大连康丰科技股份有限公司对《关于大连康丰科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复》之签字盖章页)

法定代表人：



宋靖



(本页无正文，为国信证券股份有限公司对《关于大连康丰科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复》之签字盖章页)

项目小组成员：

 肖戎	 曹龙翔	 潘天睿	 周波	 吕诗婷
 兰天宇	 许心远	 严嘉慧	 缪广博	

项目负责人：

  
曾文

