

关于浙江法拉迪电气股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



申万宏源证券承销保荐有限责任公司

二零二五年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 10 月 22 日印发的《关于浙江法拉迪电气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“审核问询函”或“问询函”）已收悉。浙江法拉迪电气股份有限公司（以下简称“挂牌公司”“法拉迪”或“公司”）与申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐”或“主办券商”）、北京京师（杭州）律师事务所（以下简称“京师律师”或“律师”）和北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“兴华会计师”或“会计师”）等相关方对审核问询函所列示问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本审核问询函回复所使用的简称与《浙江法拉迪电气股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）中的释义相同。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

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

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

目录

1.关于经营业绩.....	4
2.关于销售模式.....	38
3.关于采购与存货	87
4.关于固定资产与在建工程.....	122
5.关于历史沿革.....	142
6.关于其他事项.....	154
7.其他说明事项.....	214

1. 关于经营业绩

根据申报文件，报告期各期，（1）公司营业收入分别为21,174.08万元、26,906.23万元和4,405.36万元；净利润分别为1,219.53万元、1,699.98万元和116.97万元。（2）公司前五大客户变动较大，国家电网是公司第一大客户。

请公司：（1）按细分产品类型定量分析2024年公司变压器、智能馈线自动调压器收入增长的原因及合理性，结合市场需求、行业背景和竞争情况、公司新增客户情况和稳定性、产品价格变动，说明带动收入增长的客户及订单情况，未来业务增长是否具有可持续性，与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。（2）结合公司报告期各期一季度、第四季度、12月份收入金额及占比，说明公司销售是否存在季节性特征、是否符合行业惯例，公司2025年一季度销售收入、净利润是否存在下滑幅度较大的情况及合理性，是否存在跨期确认收入。（3）结合公司所在行业销售特点、报告期各期前五大客户的合作背景、合作历史和时长、合同签订周期、获取销售订单方式、是否签署框架协议、复购率、期后合作情况、报告期内和期后公司新客户和老客户数量及变化等，说明公司前五大客户及销售占比变动较大的原因及商业合理性，是否符合行业特征。（4）说明公司与国家电网历史合作情况，是否具有稳定性和可持续性，公司拓展客户的具体举措及有效性；结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险，公司对国家电网的销售合同是否与其他客户存在条款、价格、信用期的差异。

请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等。（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、按细分产品类型定量分析2024年公司变压器、智能馈线自动调压器收入增长的原因及合理性，结合市场需求、行业背景和竞争情况、公司新增客户情况和稳定性、产品价格变动，说明带动收入增长的客户及订单情况，

未来业务增长是否具有可持续性，与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

（一）按细分产品类型定量分析 2024 年公司变压器、智能馈线自动调压器收入增长的原因及合理性

2024年公司变压器、智能馈线自动调压器按细分产品类型收入及增长如下：

单位：万元

产品大类	细分产品类型	2024 年销售收入	2024 年销售收入 增长率	2023 年销售收入
变压器	油浸式电力变压器	12,356.71	46.71%	8,422.34
	干式变压器	1,385.65	44.31%	960.19
	小计	13,742.36	46.47%	9,382.53
智能馈线自动调压器	单相调压器	4,830.09	164.17%	1,828.39
	三相调压器	1,204.57	1.29%	1,189.22
	小计	6,034.66	99.98%	3,017.61

2024年公司变压器销售收入增长的原因：2024年公司油浸式电力变压器收入较2023年增加3,934.37万元，增幅为46.71%，2024年公司干式变压器收入较2023年增加425.46万元，增幅为44.31%，从细分产品类型来看，2024年公司变压器销售收入增长主要由油浸式电力变压器销售收入增长带动，主要原因系：2024年公司对莫桑比克TECNEL SERVICE LDA（2024年油浸式电力变压器销售收入1,001.04万元，2023年油浸式电力变压器销售收入40.82万元）、希腊SELLER HELLAS S.A（2024年油浸式电力变压器销售收入1,589.06万元，2023年油浸式电力变压器销售收入666.56万元）、新加坡Bulox Power Pte Ltd（2024年油浸式电力变压器销售收入1,107.96万元，2023年油浸式电力变压器销售收入227.75万元）、委内瑞拉CORPORACION IADIEXPORT C.A.（2024年油浸式电力变压器销售收入799.76万元，2023年油浸式电力变压器销售收入73.19万元）、等老客户销售的油浸式电力变压器增长较快，且2024年公司开拓的阿联酋Lilypeck International Fzco（2024年油浸式电力变压器销售收入701.78万元）、中国江西国际经济技术合作有限公司（2024年油浸式电力变压器销售收入503.90万元）、莫桑比克ENGCO ELECTRICA, LDA（2024年油浸式电力变压器销售收入458.54万元）等新客户在当期采购油浸式电力变压器较多，以上因素

共同导致2024年公司油浸式电力变压器收入增长较快。从市场规模来看，油浸式电力变压器因技术成熟、成本低廉，目前是市场主流产品，且公司油浸式电力变压器领域具备较强的产品竞争力和市场开拓能力，因此2024年公司油浸式电力变压器收入较2023年增长金额及增幅均较大具有商业合理性。2024年公司智能馈线自动调压器销售收入增长的原因为：2024年公司单相调压器收入较2023年增加3,001.70万元，增幅为164.17%，2024年公司三相调压器收入较2023年增加15.35万元，增幅为1.29%，从细分产品类型来看，2024年公司智能馈线自动调压器销售收入增长主要由单相调压器销售收入增长带动，主要原因系：2024年公司开拓的俄罗斯LLC SIRIYS-MK（2024年单相调压器销售收入631.60万元）、重庆正派贸易有限公司（2024年单相调压器销售收入411.39万元）、多米尼加RZ-ENERGY SRL（2024年单相调压器销售收入377.65万元）、湖南胜诺电力设备有限公司（2024年单相调压器销售收入239.22万元）等新客户主要采购单相调压器，且老客户洪都拉斯ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.（2024年单相调压器销售收入760.27万元，2023年单相调压器销售收入为0万元）、阿尔及利亚EURL MT ELECTRIQUE（2024年单相调压器销售收入328.86万元，2023年单相调压器销售收入为98.78万元）等采购的单相变压器较多，以上因素共同导致2024年公司单相调压器收入增长较快。从市场应用来看，单相调压器主要应用于单相电源系统，随着电器设备的智能化、个性化需求增加，单相调压器市场增长潜力较大，公司把握市场发展机遇，加大了单相调压器新产品开发和市场开拓力度，取得了较好的效果，因此2024年公司单相调压器收入较2023年增长金额及增幅均较大具有商业合理性。综上，2024年公司变压器、智能馈线自动调压器增长较快具有商业合理性。

（二）结合市场需求、行业背景和竞争情况、公司新增客户情况和稳定性、产品价格变动，说明带动收入增长的客户及订单情况，未来业务增长是否具有可持续性，与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

1、市场需求

（1）境外市场需求情况

全球输配电及控制设备市场需求呈现出规模增长、区域差异明显、细分领域需求各异的特点。2023-2030 年全球输配电设备市场规模复合增长率预计达

6.8%，其中中国贡献超 40%增量。全球能源转型加速推进，可再生能源占比提升驱动电网升级需求，海外市场受欧美电网老化替换需求拉动，行业规模持续扩大。

近年来，境外输配电及控制设备市场需求总体稳定增长，新兴市场的基础设施投资和全球能源转型是主要驱动力。输配电及控制设备境外市场需求驱动因素包括：

基础设施投资：新兴市场国家（如非洲、东南亚等）的电力基础设施投资需求旺盛。例如，非洲启动了规模达 500 亿美元的电力投资计划，推动新能源设备需求激增。

能源转型与智能化：全球能源结构向清洁能源转型，智能电网建设加速，对智能化、定制化输配电设备的需求持续提升。

区域合作与政策支持：中国“一带一路”倡议为沿线国家的电力合作项目提供了机遇，带动了输配电设备的出口需求。

随着全球经济的进一步复苏和电力需求的持续增加，以及技术进步和政策支持的持续推动，境外输配电及控制设备市场规模将继续保持稳定增长趋势。

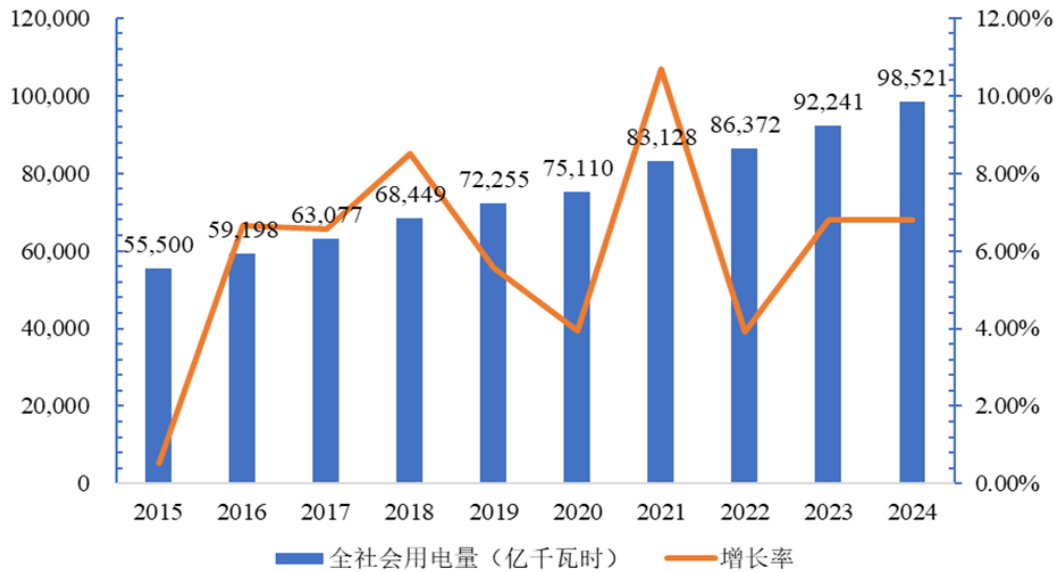
（2）国内市场需求情况

输配电及控制设备衔接着电力生产至电力消费的产业链条，决定着电力传输的质量、效率、安全等情况，是电网升级、农网改造、智能电网建设等领域的重要基础性行业，对社会经济的健康可持续发展起到至关重要的作用。输配电及控制设备由于其在电力输送及新能源发展中所起的重要作用，成为我国重点鼓励发展的战略性新兴产业，在《中国制造 2025—能源装备实施方案》《国家工业和信息化领域节能降碳技术装备推荐目录（2024 年版）》等产业政策中均被列入国家鼓励发展的重点领域。

输配电及控制设备是指从发电到用电环节中，经过电压水平变换、电能状态调节、电网保护、计量、控制措施，实现电网平衡运行涉及的电能输送与分配的所有设备。这些设备确保电力系统能够安全、高效、稳定地运行，以满足各类用户的电力需求。近年来，我国出台了一系列政策，鼓励清洁能源的发展、节能减排以及智能电网的建设，为输配电及控制设备行业提供了广阔的市场空间。

1）电力需求情况

输配电及控制设备在电力传输和使用中处于不可或缺的环节，电力需求的增长直接驱动电网的建设，带动对智能电网变电设备、智能电网成套设备等输配电及控制设备的需求。全社会用电量的持续增长极大的推动了电网产业的发展，为输配电及控制设备行业的发展提供了广阔的市场空间。根据国家能源局的统计数据，2015年我国全社会用电量为 55,500 亿千瓦时，至 2024 年，全社会用电量达到 98,521 亿千瓦时，2015-2024 年复合增长率为 6.58%。

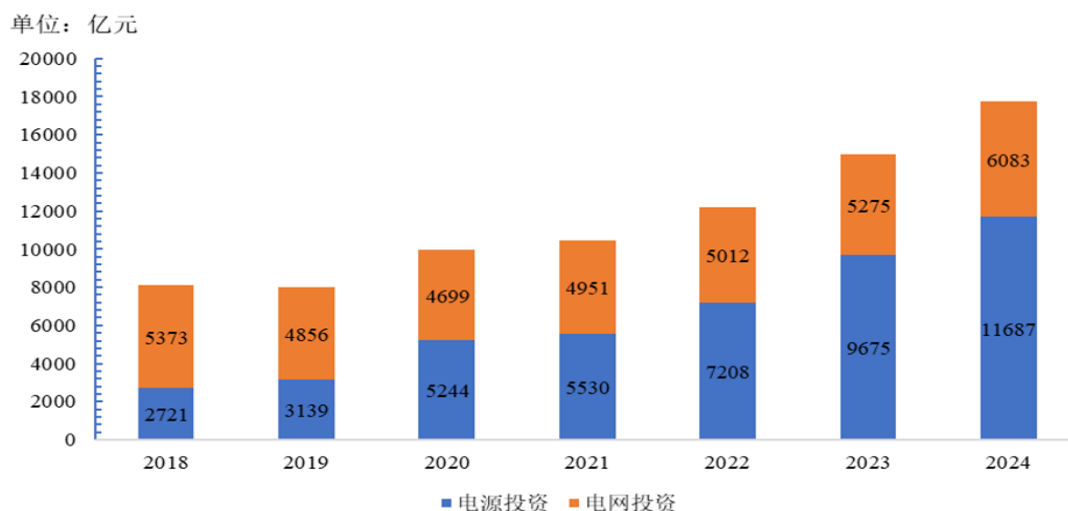


图：2015-2024 年我国全社会用电量增长情况

数据来源：国家能源局，Wind 资讯

2) 电源及电网投资情况

改革开放以来，我国电力建设主要集中在电源端建设，电网端建设相对滞后。2013 年至 2018 年，为解决我国电力建设不均衡的问题，国家电力投资结构发生了转变，即以特高压为代表的输电通道建设兴起，建设重点从电源端转移到电网端，日益增加的电网建设推动了输配电及控制设备制造业稳步增长。2020 年至 2024 年，我国电网投资金额不断提升，每年电网投资金额由 4,699 亿元增长至 6,083 亿元。在国家不断增加电网建设投资以及社会用电需求不断增加的双重驱动因素下，我国输配电及控制设备制造业的需求将持续增长。



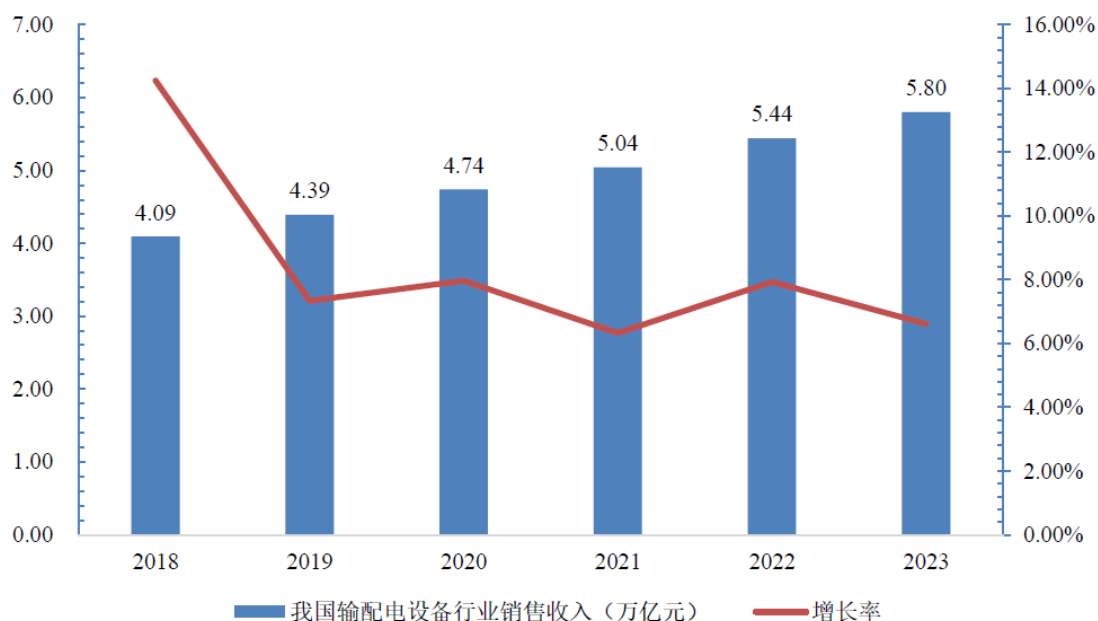
图：2018-2024 年我国电源及电网投资情况

数据来源：国家能源局，中国电力企业联合会

3) 输配电及控制设备市场规模

近年来，随着国民经济的快速发展，国内居民用电和工业用电量持续增长，国家持续加大电网建设投资，为输配电及控制设备行业提供了良好的发展机遇。随着国家对电力基础设施建设的不断推进，输配电及控制设备行业得到了快速发展。此外，国家对清洁能源和节能减排政策的实施，也推动了输配电设备行业的绿色发展和技术创新。

电力建设规模的稳步发展极大的拉动了电线电缆、开关设备、变电设备等电力工程配套设备产业的发展，推动输配电及控制设备市场规模快速扩张。根据中国电力企业联合会的数据，2018 年我国输配电设备行业销售收入规模为 4.09 万亿元，至 2023 年，我国输配电设备行业销售收入达到 5.80 万亿元。2018 年至 2023 年间，我国输配电设备行业市场规模年复合增长率为 7.24%，整体保持较快增长。“十四五”期间，预计我国输配电设备行业的销售规模仍将保持稳步增长态势。



图：2018-2023 年我国输配电设备行业销售收入情况

数据来源：中国电力企业联合会，中商产业研究院

综上，我国出台了一系列政策鼓励清洁能源的发展、节能减排以及智能电网的建设，为输配电及控制设备行业提供了广阔的市场空间，同时，在国家不断增加电网建设投资以及社会用电需求不断增加的双重驱动因素下，我国输配电及控制设备制造业的需求将持续增长，公司所处的输配电设备行业的市场需求将保持稳步增长态势。

2、行业背景和竞争情况

（1）行业背景

境外输配电及控制设备行业的发展受到全球经济、政策、技术等多方面因素的影响。经济方面，随着全球经济的不断发展，各行业对电力的需求持续增加，推动了输配电及控制设备市场的扩张。在新兴市场，如中国、印度等发展中国家，城市化进程的加快使得城市电网改造升级需求不断上升。政策方面，各国政府纷纷出台政策推动能源结构的优化，加大对可再生能源的开发和利用，使得传统的电力系统需要升级以支持新能源的稳定接入，从而为输配电及控制设备行业带来了新的市场需求。同时，许多国家都将电网建设作为基础设施建设的重要部分，加大了对电网投资的力度。技术方面，风能、太阳能等新能源发电技术的不断进步，其接入电网对输配电设备的性能和可靠性提出了更高要求，促使企业加大研发投入，推动了全球输配电及控制设备行业的技术创新和

发展。

近年来，我国电力工业逐步转入高质量发展阶段，电力结构调整力度不断加大，电力体制改革、电网改造、电网升级工程不断推进，同时鼓励加快清洁能源的发展，促进节能增效，切实提升用户用电质量。2013 年，我国发电装机容量已跃居世界第一。根据国家能源局的统计数据，截至 2024 年底，全国累计发电装机容量约 33.5 亿千瓦，同比增长 14.6%；2024 年，全社会用电量 98521 亿千瓦时，同比增长 6.8%，其中规模以上工业发电量为 94181 亿千瓦时，全国电力供需形势继续呈现总体平衡态势。

输配电及控制设备行业是与电力工业密切相关的行业，对国民经济影响较大，担负着为国民经济、国防事业以及人民生活电气化提供所需的各种各样的电气设备的重任。输配电及控制设备是构成输配电系统的主体，主要指电力系统中电能从发电厂传输至电力用户之间的用于输送电能与分配电能所使用的设备。输配电及控制设备作为电力行业的配套设备，其产业发展与电力工业同步发展，随着电力工业产业规模快速扩张，在巨大市场需求的推动下，输配电及控制设备制造技术迅速进步，产业规模快速扩张。

（2）竞争情况

随着全球对绿色低碳政策的日益重视，各国纷纷出台政策鼓励可再生能源接入和电力基础设施现代化建设，境外输配电及控制设备企业在技术创新方面不断加大投入，以满足低碳、高效等要求。境外输配电及控制设备市场竞争情况呈现出多元化的特点，境外市场的竞争已逐渐由单一的产品竞争转向技术、品牌、服务以及智能化解决方案的竞争，智能电网、电动汽车基础设施建设及绿色能源的推动将进一步推动全球输配电设备市场的快速增长。

从市场准入门槛来看，我国输配电及控制设备市场大致可分为以电网公司、大型用电企业及发电企业客户为主的高门槛市场、以普通工商业、居民用户为主的低门槛市场。在高门槛市场中，客户在设备采购时主要采用招投标模式，对拟投标者进行资格审查，仅有入围企业才能参与投标，由于客户需求量大且入围企业数量有限，市场竞争格局较为稳定；在低门槛市场中，客户对输配电及控制设备的认知能力较低，对产品的技术和外观要求不高，参与者主要为国内小型厂家，竞争较激烈。

目前我国输配电及控制设备生产企业较多，该领域已形成完全市场化的竞

争格局。从经营规模及技术水平来看，国内输配电及控制设备领域竞争企业大致可分为国际知名企业、国内规模企业以及国内小型厂家三个层次，公司属于国内输配电及控制设备领域的规模企业。

经过多年的发展，在大部分输配电运用领域，我国输配电设备厂商均具备足够的生产能力。目前我国主要的输配电设备生产厂商包括中国西电、特变电工、保变电气、平高电气、正泰电器、国网英大、广电电气、许继电气、国电南瑞、四方股份、国电南自等等。目前我国输配电厂商生产的主要产品包括变压器、配电开关设备、电抗器、互感器、绝缘子、避雷器以及配电保护监测和智能变电等等。总体而言，特变电工、国电南瑞等企业处于行业第一梯队，行业领先企业具有较强的竞争优势。

我国输配电设备行业细分市场布局情况：目前我国输配电厂商生产的主要产品包括变压器、配电开关设备、电抗器、互感器、绝缘子、避雷器以及配电保护监测和智能变电等等。

综上，目前我国输配电设备行业仍处于发展阶段，具备一定的行业吸引力，同时行业竞争较充分，存在较高的资质壁垒、技术壁垒、资金壁垒、品牌壁垒，潜在进入者难以在短时间进入市场。公司产品广泛应用于电网配电、电力建设等领域，公司产品已远销国内各省市及全球数十个国家和地区，主要国内客户包括国家电网、南方电网等大型企业，境外客户覆盖“一带一路”沿线主要国家和地区。公司产品在变压器、配电控制成套设备等电力设备领域具有较强的市场竞争力。

3、公司新增客户情况和稳定性

报告期各期公司新增客户整体情况如下：

单位：万元

新老客 户	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户	0.30	0.01%	8,570.61	31.85%	5,529.07	26.11%
老客户	4,405.06	99.99%	18,335.62	68.15%	15,645.01	73.89%
合计	4,405.36	100.00%	26,906.23	100.00%	21,174.08	100.00%

注：新客户指当年开始与公司合作的客户，除此之外均为老客户。

2023 年度、2024 年度，公司新客户销售金额占比分别为 26.11%、31.85%，

2023 年及 2024 年，公司新客户销售金额及占比持续提升。

报告期内公司新增的主要客户（单个年度销售收入 400 万元及以上）情况如下：

单位：万元

客户名称	营业收入		
	2025年1-3月	2024年度	2023年度
RING RING & ENERGY CORPORATION	136.01	285.11	839.17
Wise Choice Holdings	0.00	0.00	424.00
Lilypeck International Fzco	0.00	701.78	0.00
RZ-ENERGY SRL	0.00	405.74	0.00
ENGCO ELECTRICA, LDA	0.00	418.21	0.00
内蒙古电力（集团）有限责任公司	40.32	1,622.02	0.00
烟台威万商贸有限公司	0.00	536.67	0.00
ANA Group	0.00	445.64	0.00
中国江西国际经济技术合作有限公司	140.73	531.93	0.00
重庆正派贸易有限公司	0.00	411.39	0.00

2023 年及 2024 年，公司新客户销售金额占比分别为 26.11%、31.85%，为公司整体营业收入增长作出了重要贡献，且新客户中存在部分交易金额较大的客户。2024 年公司成功中标内蒙古电力（集团）有限责任公司、中国江西国际经济技术合作有限公司的项目订单，2025 年 1-3 月双方仍然保持合作关系。巴拿马-RING RING & ENERGY CORPORATION 为公司 2023 年开拓的新客户，报告期内均持续保持合作。

报告期内，公司与新客户的合作稳定性较好。例如，2023 年公司开发并产生收入的新客户为 88 家，其中 29 家客户 2024 年继续产生收入，有 14 家客户 2025 年 1-3 月仍然产生收入。其他新客户虽未继续产生收入，但双方保持良好的沟通和合作意愿，且并未明确终止合作关系，因此后续仍有可能产生收入。

综上，报告期内，公司与新增客户合作情况较为稳定。

4、产品价格变动

报告期内，公司营业收入分别为 21,174.08 万元、26,906.23 万元和 4,405.36 万元，主要来源于变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备等产品收

入，上述产品的平均价格波动情况如下：

单位：万元；万元/台、套

产品名称	2025 年 1-3 月			2024 年度			2023 年度	
	金额	平均 单价	价格 变动	金额	平均 单价	价格 变动	金额	平均 单价
变压器	2,117.38	1.41	-58.30%	13,742.36	3.39	-26.28%	9,382.54	4.59
其中：小 型变压器	1,539.47	1.11	-11.11%	3,116.05	1.25	-19.66%	1,299.11	1.56
大 型 变压器	577.91	5.03	-25.89%	10,626.31	6.78	1.34%	8,083.43	6.69
智能馈线自 动调压器	788.68	9.62	-6.60%	6,034.66	10.30	6.13%	3,017.61	9.70
配电控制成 套设备	1,135.07	15.34	277.91%	5,020.77	4.06	-14.34%	6,145.35	4.74
其中：柱 上成套、箱 变及环网柜	1,135.07	15.34	102.66%	4,987.83	7.57	28.33%	6,098.65	5.90
电源控 制箱				32.94	0.06	-67.90%	46.70	0.18

注：公司按照容量大小区分变压器，其中容量在 110KVA 及以下的为小型变压器，容量在 110KVA 以上的为大型变压器。

如上表所示，报告期内，公司主要产品变压器的平均单价分别为 4.59 万元/台、3.39 万元/台和 1.41 万元/台，单台价格持续下降，主要系各系列变压器销售结构变动所致，随着新能源领域和数据中心的发展，适应性强、定价较低的小型变压器销量增长，小型变压器销售数量从 2023 年的 834.00 台，上升至 2024 年的 2,490.00 台以及 2025 年 1-3 月销售数量为 1,384.00 台，其占变压器销售数量的比例分别为 40.84%、61.38%和 92.33%，从而导致总体上变压器产品单价下降较为明显。

报告期内，公司主要产品智能馈线自动调压器的平均单价分别为 9.70 万元/台、10.30 万元/台和 9.62 万元/台，价格保持相对稳定；报告期内，公司主要产品配电控制成套设备的平均单价分别为 4.74 万元/套、4.06 万元/套和 15.34 万元/套，价格出现波动，配电控制成套设备产品 2023 和 2024 年销售数量总体保持稳

定，销售数量分别为 1,297.00 和 1,237.00 套，但单价下降，主要系价值较低的电源控制箱产品销售量增长所致，其销售数量从 2023 年的 263.00 套上升至 2024 年的 578.00 套，占比分别为 20.28%和 46.73%；2025 年 1-3 月配电控制成套设备产品中尚无电源控制箱销售，销售的全部为集成程度更高的箱式变电站及一二次融合环网柜，定价较高，故导致单价激增。综上，公司产品结构的变化使得产品平均销售单价出现波动。

5、带动收入增长的客户及订单情况

2024 年，带动公司收入增长的客户及订单情况如下：

单位：万元

客户名称	2024年金额	2023年金额	销售增长额
内蒙古电力（集团）有限责任公司	1,622.02	0.00	1,622.02
TECNEL SERVICE LDA	1,001.04	40.82	960.22
SELLER HELLAS S.A	1,589.06	666.56	922.50
Bulox Power Pte Ltd	1,107.96	227.75	880.21
ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.	815.17	43.37	771.80
合计	6,135.25	978.50	5,156.75
营业收入	26,906.23	21,174.08	5,732.15

2024 年，带动公司收入增长的客户主要为内蒙古电力（集团）有限责任公司、TECNEL SERVICE LDA、SELLER HELLAS S.A、Bulox Power Pte Ltd、ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.等，且增长以境外客户收入增长为主，主要得益于公司在境外市场开拓方面积累了丰富的经验，在莫桑比克、希腊、新加坡、洪都拉斯等国家和地区树立了良好的口碑，当地客户认可度提高，同时公司对境外市场的开拓力度不断加强，公司通过积极参与各类国际展销展览会，获取了大量境外客户订单。2024 年，带动公司收入增长的金额较大（350 万元人民币以上或 50 万美元以上）的合同/订单包括内蒙古电力（集团）有限责任公司、ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.等客户的订单，具体情况如下：

序号	合同名称	合同日期	客户名称	合同内容	合同金额
1	采购合同	2024 年 5 月 10 日	国网浙江省电力有限公司物资分公司	环网柜等	1,779.39 万元

序号	合同名称	合同日期	客户名称	合同内容	合同金额
2	采购合同	2024年9月21日	国网江西省电力有限公司	箱式变电站等	1,399.57 万元
3	框架协议货物采购合同	2024年8月14日	内蒙古电力（集团）有限责任公司物资供应分公司	成套变台等	1,350.95 万元
4	框架协议货物采购合同	2024年1月2日	衢州光明电力投资集团有限公司电力物资分公司	20kV 及以下变压器	700.00 万元
5	买卖合同	2024年1月18日	中国江西国际经济技术合作有限公司	变压器	531.44 万元
6	采购合同	2024年6月12日	内蒙古电力（集团）有限责任公司乌兰察布供电分公司	10kV 柱上变压器台成套设备等	452.93 万元
7	采购合同	2024年1月17日	国网青海省电力公司物资公司	10kV 变压器等	435.85 万元
8	采购合同	2024 年 12月6日	国网湖南省电力有限公司	调压器等	376.80 万元
9	PROFORMA INVOICE	2024 年 12 月 19 日	洪都拉斯 ACEYCO REPRESENTACIONES YDISTRIBUCIONES S.A.	POLE MOUNTED SINGLE PHASE TRANSFORMER Aluminum winding	234.85 万美元
10	PROFORMA INVOICE	2024 年 12 月 12 日	菲律宾 WE LEAD COMTECH INC.	AVR	91.04 万美元
11	PROFORMA INVOICE	2024年4月1日	马拉维 Sando Trading	Three phase transformer, Surge diverters	74.62 万美元
12	PROFORMA INVOICE	2024年8月6日	阿联酋 Lilypeck Internation Fzco	Three phase transformer, Surge diverters	71.79 万美元
13	INVOICE	2024年6月18日	新加坡 Bulox Power Pte Ltd	Power Transformer	64.80 万美元
14	INVOICE	2024年6月13日	新加坡 Bulox Power Pte Ltd	Power Transformer	58.2 万美元

6、公司未来业务增长具有可持续性

公司所处的输配电及控制设备行业的景气度情况较好。输配电及控制设备在电力传输和使用中处于不可或缺的环节，电力需求的增长直接驱动电网的建设，带动对智能电网变电设备、智能电网成套设备等输配电及控制设备的需求。全社会用电量的持续增长极大的推动了电网产业的发展，为输配电及控制设备行业的发展提供了广阔的市场空间。根据国家能源局的统计数据，2015 年我国全社会用电量为 55,500 亿千瓦时，至 2024 年，全社会用电量达到 98,521 亿千瓦

时，2015-2024 年复合增长率为 6.58%。

近年来，随着国民经济的快速发展，国内居民用电和工业用电量持续增长，国家持续加大电网建设投资，为输配电及控制设备行业提供了良好的发展机遇。随着国家对电力基础设施建设的不断推进，输配电及控制设备行业得到了快速发展。此外，国家对清洁能源和节能减排政策的实施，也推动了输配电设备行业的绿色发展和技术创新。

电力建设规模的稳步发展极大的拉动了电线电缆、开关设备、变电设备等电力工程配套设备产业的发展，推动输配电及控制设备市场规模快速扩张。根据中国电力企业联合会的数据，2018 年我国输配电设备行业销售收入规模为 4.09 万亿元，至 2023 年，我国输配电设备行业销售收入达到 5.80 万亿元。2018 年至 2023 年间，我国输配电设备行业市场规模年复合增长率为 7.24%，整体保持较快增长。

综上，公司所处的输配电及控制设备行业的景气度情况较好，行业市场规模较大，且保持持续增长趋势。

公司具备较强的市场竞争力，公司产品性能优越，调压器产品以高精度、快速切换、智能控制为核心优势；公司遵循严格的质量管控，从产品研发、生产到销售的各个环节都进行严格的质量控制，确保产品符合国内外相关标准和客户需求。凭借公司产品质量优势，公司产品已远销国内各省市及全球数十个国家和地区，主要国内客户包括国家电网等大型企业，境外客户覆盖“一带一路”沿线主要国家和地区，公司产品已应用于巴基斯坦卡拉奇深水港二期、乌拉圭 500 千伏跨国电网工程等多个国家战略工程。随着公司自有的新厂房的建成和使用，公司整体生产能力、交付能力和企业形象得以提升，为公司后续获得境内外客户订单奠定基础。报告期后公司新签订的重要订单包括国家电网中标的大额订单，涉及国家电网有限公司华东区域、东北区域、华北区域、华中区域、川渝区域、西北区域等，境外大额订单包括委内瑞拉、洪都拉斯、坦桑尼亚等境外客户订单。报告期后，公司经营情况良好，在手订单充足，且公司所属行业空间广阔，未发生重大不利变化。公司根据在手订单和已实现收入预计 2025 年全年营业收入将保持增长，公司未来盈利能力将继续保持稳健增长趋势。

综上，公司未来业务增长具有可持续性。

7、与同行业可比公司不存在显著差异

报告期内，公司与同行业可比公司三变科技、江苏华辰、金三角的营业收入情况如下：

单位：万元

可比公司	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
三变科技	26,902.63	-16.98%	217,728.65	26.44%	172,203.39
江苏华辰	28,907.92	15.28%	158,092.61	4.69%	151,014.77
金三角	未披露	未披露	27,767.19	6.84%	25,988.70
平均	27,905.28	-0.85%	134,529.48	12.66%	116,402.29
法拉迪	4,405.36	-19.81%	26,906.23	27.07%	21,174.08

注：2025年1-3月的增长率为2025年1-3月营业收入相较于2024年1-3月营业收入的增长率。

报告期内，公司营业收入分别为21,174.08万元、26,906.23万元和4,405.36万元，低于三变科技、江苏华辰，2023年度、2024年度公司营业收入与金三角收入规模类似，主要系三变科技、江苏华辰为主板上市公司，成立时间较长，上市时间较早，在行业内具有较高的知名度。三家可比公司2024年度收入规模较2023年度均有所增长，2025年1-3月公司与三变科技收入规模均呈现下降趋势，江苏华辰呈现增长趋势。2025年1-3月，公司收入下降的原因包括：受美国关税政策的潜在影响，2025年3月份很多出口企业抢出口，造成外运运力紧张，公司外销部分难以获得足够的货运出口集装箱，产品不能按时出库，导致2025年3月末的库存商品较2024年12月末增加805.25万元，进而导致外销收入放缓，收入下降。2025年1-3月，同行业公司三变科技与江苏华辰的收入变动趋势不一致，其中：三变科技收入下降的主要原因系该公司组合变压器等产品收入下降；江苏华辰收入增长的主要原因系该公司重点布局新能源（含风能、光伏、储能等）领域，主要应用于新能源领域的箱式变电站收入增长较快。从市场需求来看，受到电力需求增长、电网周期替换、新能源装机等因素驱动，目前全球变压器应用需求持续高涨，特别是发达经济体电网老化需要更新换代的背景下，变压器作为电网的关键设备，其新增和更换容量有望继续增长。

综上，公司2024年度、2025年1-3月的收入增长率与三变科技差异较小，且2024年度公司与三家可比公司收入变动方向一致；2025年1-3月公司及三变

科技的收入增长率与江苏华辰变动方向不一致，主要原因系各可比公司的产品结构、下游应用市场等存在差异，导致收入变动方向不同。因此，公司与同行业可比公司相比不存在显著差异。

二、结合公司报告期各期一季度、第四季度、12月份收入金额及占比，说明公司销售是否存在季节性特征、是否符合行业惯例，公司2025年一季度销售收入、净利润是否存在下滑幅度较大的情况及合理性，是否存在跨期确认收入

报告期各期，公司各季度收入情况如下：

单位：万元

季度	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1季度	4,405.36	100.00%	5,493.77	20.42%	3,809.95	17.99%
2季度			7,651.70	28.44%	6,483.18	30.62%
3季度			6,532.41	24.28%	6,179.94	29.19%
4季度			7,228.34	26.86%	4,701.01	22.20%
总计	4,405.36	100.00%	26,906.23	100.00%	21,174.08	100.00%

同行业可比公司各季度收入情况如下：

季度	金三角		江苏华辰		三变科技	
	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度
1季度	未披露		15.86%	14.27%	14.88%	13.73%
2季度			26.39%	19.33%	24.14%	20.46%
3季度			24.17%	27.69%	29.44%	22.01%
4季度			33.58%	38.72%	31.54%	43.80%
总计			100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

输配电行业一季度通常为淡季，收入占比较低，二三四季度的销售占比明显高于一季度。公司及可比公司分季度的销售收入情况均呈现上述特征，公司与可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

报告期各期12月份公司收入情况如下：

项目	2024年度	2023年度
12月份收入（万元）	1,939.24	1,909.24
12月份收入占全年比重	7.21%	9.02%

公司2023及2024年12月份的销售收入占当期全部收入比例分别为9.02%和7.21%，占比较低，公司不存在集中于12月份确认收入的情形，公司收入中内销收入以取得客户的签收单据为依据；外销收入以获得提单为依据，收入确认的证据充分。

2025年1-3月与上年同期营业收入、毛利率、净利润等主要经营指标对比分析如下：

项目	2025年1-3月	2024年1-3月
营业收入（万元）	4,405.36	5,493.77
毛利率	19.30%	17.26%
净利润（万元）	116.97	315.83

2025年1-3月较2024年同期营业收入减少1,088.41万元，下降19.81%，毛利率同比上升2.04%、净利润减少198.86万元，下降62.96%。公司2025年1-3月收入及净利润下降的原因主要系：（1）受美国关税政策的潜在影响，2025年3月份很多出口企业抢出口，造成外运运力紧张，公司外销部分难以获得足够的货运出口集装箱，产品不能按时出库，导致2025年3月末的库存商品较2024年12月末增加805.25万元，进而导致外销收入放缓，收入下降；（2）随着公司规模的不不断扩大，人员增加，各项固定开支随之上升，挤压公司利润水平，导致2025年1-3月的净利润较上年同期下滑；（3）公司基于谨慎性原则，2025年3月末对库龄较长的原材料补充计提了约92.36万元的跌价准备，减少了净利润78.51万元。

公司收入确认时点以所获取的签收单据或提单上记载的时间为依据，结合公司2023及2024年分季度和当年12月的销售收入占比情况，公司收入确认不存在跨期的情况。

三、结合公司所在行业销售特点、报告期各期前五大客户的合作背景、合作历史和时长、合同签订周期、获取销售订单方式、是否签署框架协议、复购率、期后合作情况、报告期内和期后公司新客户和老客户数量及变化等，说明公司前五大客户及销售占比变动较大的原因及商业合理性，是否符合行业特征

1、公司所在行业销售特点、报告期各期前五大客户的合作背景、合作历史和时长、合同签订周期、获取销售订单方式、是否签署框架协议、复购

率、期后合作情况、报告期内和期后公司新客户和老客户数量及变化

(1) 公司所在行业销售特点

公司所在行业为输配电及控制设备制造业，输配电及控制设备广泛应用于电力系统、工业、商业和民用领域，是电力传输和分配的核心设备之一。该行业的销售特点是电力公司、电力建设施工单位等客户主要从输配电设备制造商处采购设备，用于建设和维护电网，保障电能的稳定供应。随着电力市场的不断开放和竞争，电力公司在采购设备时更加注重性价比和服务质量，而用户也对电能的可靠性和安全性提出了更高的要求。

公司采用“终端客户销售为主、非终端客户销售为辅”的销售模式，其中终端客户全部为直销模式，非终端客户包括经销商、贸易商。公司拥有完善的销售体系，国内事业部、海外事业部等多部门配合共同完成境内外市场开发和产品销售。公司产品主要应用于电网配电、电力建设等行业，公司国内业务主要通过参与国家电网和南方电网系统招投标的方式或与国内知名大型企业合作的方式进行产品销售，公司产品在生产完工并接到客户发货通知后发货。公司的主要境内客户群体涵盖了国家电网及其下属相关公司、电力施工企业、各类工业企业、终端商业用户等。同时，公司不断拓展各级电力公司、电厂企业、大型央企、上市公司、大型民营企业的营销渠道。公司还积极响应国家“一带一路”战略，通过海外事业部积极开拓东南亚、非洲、南美洲等国际市场。

(2) 报告期各期前五大客户的合作背景、合作历史和时长、合同签订周期、获取销售订单方式、是否签署框架协议、复购率、期后合作情况、报告期内和期后公司新客户和老客户数量及变化

报告期各期公司前五大客户的合作背景、合作历史和时长、合同签订周期、获取销售订单方式、是否签署框架协议等情况如下：

年度	前五大名称	合作背景	合作历史和时长	合同签订周期	获取销售订单方式	是否签署框架协议
2025年1-3月	国家电网	国家电网以投资建设运营电网为核心业务，是关系国家能源安全和国民经济命脉的特大型国有重点骨	2017年开始合作	以项目为单位进行招投标，中标后	招投标	否

年度	前五大名称	合作背景	合作历史和时长	合同签订周期	获取销售订单方式	是否签署框架协议
		干企业。公司与国家电网自2017年开始合作，合作方式为公司参与国家电网下属单位的招投标项目，中标后签订合同		签订合同，无固定周期		
	ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES S.A.	该客户为公司在洪都拉斯的经销商，2021年建立合作关系	2021年开始合作	双方签订的经销协议有效期为2年，具体业务以项目为单位签订合同/订单，无固定周期	商务谈判	是
	LLC Equipment transfer service	该客户为俄罗斯的电气设备制造商，公司与该客户自2023年建立合作关系	2023年开始合作	根据客户需求签订合同/订单，无固定周期	商务谈判	否
	TECNEL SERVICE LDA	该客户为莫桑比克的电力项目建设及维修企业，公司与该客户自2022年建立合作关系	2022年开始合作	以项目为单位签订合同 / 订单，无固定周期	商务谈判	否
	TETRA TECHNICAL SERVICES (U) LTD	该客户为乌干达的电力项目工程建设及咨询企业，公司与该客户自2024年建立合作关系	2024年开始合作	以项目为单位签订合同 / 订单，无固定周期	商务谈判	否

年度	前五大名称	合作背景	合作历史和时长	合同签订周期	获取销售订单方式	是否签署框架协议
2024年度	国家电网	国家电网以投资建设运营电网为核心业务，是关系国家能源安全和国民经济命脉的特大型国有重点骨干企业。公司与国家电网自2017年开始合作，合作方式为公司参与国家电网下属单位的招投标项目，中标后签订合同	2017年开始合作	以项目为单位进行招投标，中标后签订合同，无固定周期	招投标	否
	TS TRANSFORMER LIMITED	该客户为孟加拉国的变压器、开关等电气产品制造商，公司与该客户自2017年建立合作关系	2017年开始合作	根据客户需求签订合同/订单，无固定周期	商务谈判	否
	内蒙古电力（集团）有限责任公司	内蒙古电力（集团）有限责任公司是内蒙古自治区直属国有独资特大型电网企业，公司与内蒙古电力（集团）有限责任公司自2024年开始合作，合作方式为公司参与内蒙古电力（集团）有限责任公司下属单位的招投标项目，中标后签订合同	2024年开始合作	以项目为单位进行招投标，中标后签订合同，无固定周期	招投标	否
	SELLER HELLAS S.A	该客户为希腊的电气产品制造商，公司与该客户自2022年建立合作关系	2022年开始合作	根据客户需求签订合同/订单，无固定周期	商务谈判	否
	Bulox Power Pte Ltd	该客户为新加坡的变压器等工程项目施工企业，公司与该客户自2022年建立合作关	2022年开始合作	以项目为单位签订合同 / 订	商务谈判	否

年度	前五大名称	合作背景	合作历史和时长	合同签订周期	获取销售订单方式	是否签署框架协议
		系		单，无固定周期		
2023年度	国家电网	国家电网以投资建设运营电网为核心业务，是关系国家能源安全和国民经济命脉的特大型国有重点骨干企业。公司与国家电网自2017年开始合作，合作方式为公司参与国家电网下属单位的招投标项目，中标后签订合同	2017年开始合作	以项目为单位进行招投标，中标后签订合同，无固定周期	招投标	否
	TS TRANSFORMER LIMITED	该客户为孟加拉国的变压器、开关等电气产品制造商，公司与该客户自2017年建立合作关系	2017年开始合作	根据客户需求签订合同/订单，无固定周期	商务谈判	否
	Sando Trading	该客户为马拉维的电气设备贸易商，公司与该客户自2018年建立合作关系	2018年开始合作	根据客户需求签订合同/订单，无固定周期	商务谈判	否
	RING RING AND ENERGY CORPORATION	该客户为巴拿马的电气设备制造商，公司与该客户自2020年建立合作关系	2020年开始合作	根据客户需求签订合同/订单，无固定周期	商务谈判	否
	北京大林绿源环保科技有限公司	该客户为电气设备制造商，公司与该客户自2022年建立合作关系	2022年开始合作	根据客户需求签订合同/订单，无固定	商务谈判	否

年度	前五大名称	合作背景	合作历史和时长	合同签订周期	获取销售订单方式	是否签署框架协议
				周期		

注1：上表所示客户为合并口径；

注2：开始合作时间为首次签订合同时间。

报告期各期公司前五大客户的复购情况、期后合作情况如下：

序号	客户名称	是否为当期新增客户	期后是否合作
2025年1-3月			
1	国家电网	否	是
2	ACEYCO REPRESENTACIONES YDISTRIBUCIONES S.A.	否	是
3	LLC Equipment transfer service	否	是
4	TECNEL SERVICE LDA	否	是
5	TETRA TECHNICAL SERVICES (U) LTD	否	否
2024年度			
1	国家电网	否	是
2	TS TRANSFORMER LIMITED	否	是
3	内蒙古电力（集团）有限责任公司	是	是
4	SELLER HELLAS S.A	否	是
5	Bulox Power Pte Ltd	否	否
2023年度			
1	国家电网	否	是
2	TS TRANSFORMER LIMITED	否	是
3	Sando Trading	否	否
4	RING RING AND ENERGY CORPORATION	否	是
5	北京大林绿源环保科技有限公司	否	否

报告期各期公司前五大客户的复购率情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
前五大客户复购金额	2,898.57	9,753.16	10,773.25
前五大客户合计销售金额	2,898.57	11,375.18	10,773.25
前五大客户复购率	100%	85.74%	100%

报告期内，公司各期主要客户（前五名客户）复购率分别为 100%、85.74%

和 100%。其中，公司 2024 年度第三大客户内蒙古电力（集团）有限责任公司为 2024 年新增的主要客户，变动原因是公司参加内蒙古电力（集团）有限责任公司相关项目的招投标并中标。公司报告期各期其他主要客户均为公司已经有过合作历史的老客户，报告期各期公司前五名客户虽然存在一定的销售金额变动和名次变化，但公司报告期各期主要客户的复购情况较好。综上，公司与大部分主要客户合作的稳定性较好，公司与大部分主要客户均形成了长期合作关系，合作较为稳定。

报告期后，公司与报告期各期公司前五大客户中的大多数客户均保持合作关系。

报告期内和期后公司新客户和老客户数量及变化等情况如下：

期间	新客户数量	老客户数量
2023年度	88家	46家
2024年度	67家	57家
2025年1-3月	1家	41家
报告期后（2025年4-9月）	22家	36家

注：以上客户数量均按同一控制合并口径，例如国家电网旗下各级公司按合并口径均为国家电网。

2023 年及 2024 年，公司新客户数量较多，2025 年 1-3 月公司新客户数量较少，主要原因是一季度为传统淡季，且各类重要展会尚未开始（例如第 137 届广交会为 2025 年 4-5 月，第 138 届广交会为 2025 年 10-11 月），因此公司 2025 年 1-3 月的销售收入以老客户为主，新客户数量较少。报告期后（2025 年 4-9 月）随着各类重要展会陆续开始，公司开拓了一批新客户。

综上，公司前五大客户及销售占比变动较大符合公司业务特点。

3、说明公司前五大客户及销售占比变动较大的原因及商业合理性，是否符合行业特征

报告期各期，公司前五大客户存在一定变动，主要原因系公司产品为定制化产品，使用周期较长，主要面向电力建设和电网配电等领域，客户一般根据自身项目需求进行采购，由于项目金额、建设进度及采购需求变化，导致前五大客户及销售占比变动较大，但报告期各期公司第一大客户均为国家电网，公司报告期各期大部分主要客户均为公司已经有过合作历史的老客户，虽然存在一定的销售金额变动和名次变化，但合作稳定性较好。公司同行业可

比公司三变科技、金三角的前五大客户也存在较大变动，具体情况如下：

公司名称	序号	2025年1-3月前五大客户	2024年度前五大客户	2023年度前五大客户
三变科技	1	未披露	客户八	客户九
	2	未披露	客户十二	客户十一
	3	未披露	客户十一	客户十
	4	未披露	客户十五	客户十三
	5	未披露	客户十六	客户十七
江苏华辰	1	未披露	未披露	未披露
	2	未披露	未披露	未披露
	3	未披露	未披露	未披露
	4	未披露	未披露	未披露
	5	未披露	未披露	未披露
金三角	1	未披露	Ethiopian Electric Utility 埃塞俄比亚电力局	ELECTRICAL PROJECTS SAC
	2	未披露	云南电网有限责任公司	国网新疆电力有限公司
	3	未披露	国网新疆电力有限公司 物资公司	国网宁夏电力有限公司
	4	未披露	西格码电气股份有限公司	法拉迪电气有限公司
	5	未披露	国网辽宁省电力有限公司 大连供电公司	正泰电气股份有限公司
法拉迪	1	国家电网	国家电网	国家电网
	2	ACEYCO REPRESENTACIONES YDISTRIBUCIONES S.A.	TS TRANSFORMER LIMITED	TS TRANSFORMER LIMITED
	3	LLC Equipment transfer service	内蒙古电力（集团）有 限责任公司	Sando Trading
	4	TECNEL SERVICE LDA	SELLER HELLAS S.A	RING RING AND ENERGY CORPORATION
	5	TETRA TECHNICAL SERVICES (U) LTD	Bulox Power Pte Ltd	北京大林绿源环保科技 有限公司

报告期内公司前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为50.88%、42.28%和65.80%，各期存在一定变动。公司同行业可比公司三变科技、金三角2023年度、2024年度的前五大客户销售占比也存在较大波动，具体情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
三变科技	未披露	39.94%	49.85%
江苏华辰	未披露	33.83%	34.20%
金三角	未披露	40.16%	45.51%
平均值	-	37.98%	43.19%
法拉迪	65.80%	42.28%	50.88%

综上，公司前五大客户及销售占比情况与同行业可比公司不存在重大差异，即公司前五大客户及销售占比变动较大符合行业特征。

四、说明公司与国家电网历史合作情况，是否具有稳定性和可持续性，公司拓展客户的具体举措及有效性；结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险，公司对国家电网的销售合同是否与其他客户存在条款、价格、信用期的差异

（一）说明公司与国家电网历史合作情况，是否具有稳定性和可持续性，公司拓展客户的具体举措及有效性

公司与国家电网业务合作已达8年（公司首个国家电网中标项目为2017年），合作机制为公司参与国家电网相关下属单位的招投标，中标后签订合同并根据合同要求进行生产、发货。

报告期各期，公司通过公开招投标持续获得国家电网相关业务订单，公司与国家电网合作情况较好，合作较为稳定。报告期内，公司对国家电网的销售收入分别为5,865.82万元、4,777.35万元和1,436.27万元，报告期各期，公司均持续获得国家电网相关订单。

国家电网2024年电网投资额首次超过6,000亿元，同比新增711亿元，2025年国家电网计划投资总额首次突破6,500亿元，同比增长11.7%。公司通过参加国家电网下属各单位的公开招投标获取订单，国家电网的电网投资额对公司业务具有重要影响，未来随着国家电网投资额的稳步增长，公司参与国家电网的招投标规模也将呈现扩大趋势，2025年公司相继中标东北、华北、华东、华中、西南、西北等不同区域国家电网下属单位的项目订单，2025年1-9月公司新中标国家电网订单不含税金额为1.04亿元，截至2025年9月30日国家电网订单尚未执行完毕不含税金额为0.89亿元。

综上，公司与国家电网的合作具有稳定性和可持续性。

公司拓展客户的具体举措包括：（1）公司通过积极参加各类境内外展览展示活动（例如中国进出口商品交易会）拓展境内外客户；（2）公司通过面向境外买家的销售平台上发布广告的方式获取境外客户；（3）公司通过参加下游客户发布的招投标项目从而获取客户，例如，公司通过参加国家电网相关下属单位的招投标项目，从而获取国家电网相关下属单位客户；（4）通过研发符合国际标准的产品，聚焦新能源领域，推出光伏变压器、智能调压器等产品，成功打入欧洲等高端市场；（5）积极拓展中东、非洲及拉美市场。

报告期内，公司拓展客户的具体举措有效，公司通过持续拓展客户，积累了一批优质客户群体，其中，公司境内主要客户为国家电网，公司主要境外终端客户大多为当地规模较大的电气设备生产商、电力建设施工企业，主要境外贸易商或代理商均具备一定的规模。综上，公司拓展客户取得了较好的效果，即公司拓展客户的具体举措具有有效性。

（二）结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险，公司对国家电网的销售合同是否与其他客户存在条款、价格、信用期的差异

在国家电网的招投标项目中，产品的价格是中标的重要因素，公司通过规模化生产和技术优化降低成本，产品价格在国家电网的招投标项目中具有一定的竞争力。同时，产品性能、质量也是招投标能否中标的重要方面。公司产品性能优越，调压器产品以高精度、快速切换、智能控制为核心优势。公司建立了全面的质量管理体系，已通过 ISO9001 质量管理认证体系认证，公司遵循严格的质量管控，从产品研发、生产到销售的各个环节都进行严格的质量控制，确保产品符合国家电网的相关标准和需求。

公司具有较强的核心技术优势，拥有较强的技术创新能力。公司拥有一支专业的研发团队，团队成员具备丰富的专业知识和实践经验，能够紧跟行业技术发展趋势，不断进行产品创新和优化。公司自主研发的智能调压器攻克了双向潮流快速辨识、多模态电压补偿等技术难题。公司通过全新的产品设计和创新的技术解决方案，成功研发出多款新产品。例如，新能源变压器（S13、S20、

S22 等型号)是一种高效、低耗、环保的电力变压器,主要用于新能源发电领域(例如太阳能、风能)。VR-8单相馈线调压器是32级高精度大电流线路调压器,对负载较重的线路,负荷较大引起线路压降大,在线路中加装自动调压器可以最大程度改善整条线路的电压质量,公司自主研发的控制器采用完善的保护功能和国际通用通讯方式,该产品集造价低、精度高、灵活、寿命长、功能强、损耗低、免维护等优点于一身,可最大化提升客户的经济效益。三相馈线调压器(SVR馈线自动调压器)可以在6~35kV线路较大的范围内对输入电压进行自动调节,适用于电压波动大或压降大的线路,结合公司生产的无功自动补偿装置配合使用可有效地解决电压与无功补偿问题,其效果相当于一个简易变电站,并在一定范围内对线路电压进行调整,最大程度减少线路的线损特点。

公司高度重视技术研发,在知识产权、省级新产品试制计划项目、国家和行业标准修订、核心技术等领域取得了较好的成果。法拉迪输配电及控制设备研发中心被浙江省经济和信息化厅认定为“浙江省高新技术企业研究开发中心”,为技术研发提供了良好的平台和资源支持,能够开展深入的科研工作和技术创新。公司研发的“三相低压线路有载调压器 LSVR-S90C”“单相低压线路有载调压器 LSVR-D40C”等新产品被浙江省科学技术厅列为省级新产品试制计划立项项目,公司研发的“S13 节能型立体卷铁芯变压器”“节能型非晶合金油浸式变压器”等多项新产品被登记为浙江省科学技术成果。此外,公司还参与了《电力变压器能效限定值及能效等级》(GB 20052-2024)等1项国家标准及《电力电气产品碳标签评价通则》(T/DZJN 224-2024)、《紧凑型压控调容集合式高压并联电容器装置》(T/CEEIA 636-2022)、《风力发电用组合式变压器技术要求》(T/CEEIA 636-2022)等3项团体标准的制定。

综上,公司产品价格在国家电网的招投标项目中具有一定的竞争力,同时公司具备较强的技术实力和核心技术优势,公司被其他供应商替代的风险相对较小。

公司对国家电网的销售合同与其他客户存在条款、价格、信用期的差异,主要原因系国家电网以投资建设运营电网为核心业务,是关系国家能源安全和国民经济命脉的特大型国有重点骨干企业,相关合作均通过招投标方式进行。报告期内,公司与国家电网通过招投标方式进行合作,销售合同根据国家电网的合同模板及要求进行签订,合同一般包括协议书、通用条款、专用条款等内

容：公司与其他客户的销售合同与国家电网合同的协议书类似，且合同条款较为简单，一般不存在通用条款、专用条款。由于参与国家电网招投标项目的同类型厂家众多，因此同类型产品价格较为透明，且项目中标后，《中标通知书》会列明产品价格，国家电网签订的合同中规定协议价格不得高于《供货范围及分项价格表》中的含税价格；公司与其他客户签订的销售合同，一般在合同中直接约定产品价格。公司对国家电网的信用期根据合同中的货物款项支付方式条款进行约定，一般信用期为6个月，而其他客户一般为款到发货。

五、请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等。（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对前述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）获取公司收入、成本明细表，访谈公司销售负责人、财务总监，了解报告期内变压器、智能馈线自动调压器等细分产品收入增长的原因及合理性，获取公司销售管理制度，访谈公司管理层，了解主要业务、经营模式、销售业务流程、销售模式等。

（2）查阅宏观及行业政策，通过公开检索、公司业务访谈和数据分析等形式了解公司下游市场需求情况、行业背景和竞争情况、公司新增客户情况和稳定性、产品价格变动情况，了解带动收入增长的客户及订单情况，访谈公司财务总监，分析公司未来业务增长的可持续性，分析公司与同行业可比公司之间的差异及原因。

（3）了解公司行业发展及竞争情况，了解公司收入、成本、毛利率变动原因，获取公司收入成本明细，计算分析公司报告期各年一季度、第四季度、12月份收入金额及占比，分析公司销售的季节性特征，对比同行业可比公司销售的季节性特征，并分析是否符合行业惯例。

（4）访谈公司销售负责人、财务负责人，了解 2025 年一季度销售收入、净利润下滑的原因及合理性；了解报告期内各项业务的收入确认政策，分析其收入确认的具体原则、时点、依据是否符合《企业会计准则》要求；获取并核查公司与主要客户的销售合同、签收单（提单）等收入确认证据，核查收入确认的真实性及准确性；抽查公司资产负债表日前后一个月签收单（提单）、发票等收入确认原始单据，对销售收入执行截止测试程序，核查是否存在收入跨期或提前确认收入的情形。

（5）查阅宏观及行业政策，通过公开检索、公司业务访谈和数据分析等形式了解公司所在行业销售特点，通过公开信息查询公司各期主要客户工商信息，查阅主要客户的销售合同并了解公司与报告期各期前五大客户的合作背景、合作历史和时长、合同签订周期、获取销售订单方式、是否签署框架协议、复购率、期后合作情况、报告期内和期后公司新客户和老客户数量及变化等情况，分析公司前五大客户及销售占比变动较大的原因及商业合理性。

（6）查阅同行业可比公司定期报告等公开资料，了解同行业可比公司前五大客户及销售占比变动情况，对比分析公司是否存在明显差异。

（7）获取公司与国家电网签订的合同，访谈公司销售负责人，了解公司与国家电网历史合作情况，获取公司收入、成本明细表，分析公司与国家电网合作的稳定性和可持续性；获取公司收入、成本明细表、授权专利证书，了解公司产品的价格、核心技术优势等情况，分析公司是否存在被其他供应商替代的风险；获取公司与国家电网及其他主要客户签订的合同，对比公司对国家电网的销售合同与其他客户销售合同，分析销售合同条款、价格、信用期的差异情况。

2、核查意见

针对前述事项，主办券商核查意见如下：

（1）公司已按细分产品类型定量分析 2024 年公司变压器、智能馈线自动调压器收入增长的情况，增长的主要原因系 2024 年度公司老客户对油浸式电力变压器、单相调压器等细分产品的采购需求增加，且公司 2024 年开发的新客户下达了较多油浸式变压器产品、单相调压器订单，以上因素共同导致 2024 年公司变压器、智能馈线自动调压器收入增长较快，具有合理性。

(2) 公司下游市场需求保持稳定增长，输配电及控制设备行业发展空间广阔，市场竞争较为充分但公司具备较强的市场竞争力，报告期内公司新增客户较多且客户稳定性较好，公司产品价格存在一定变动，主要系产品结构变化所致，带动公司收入增长的新客户主要为内蒙古电力（集团）有限责任公司等，且上述新客户的订单金额较大，结合上述情况及公司报告期后收入实现情况、报告期后在手订单情况，公司未来业务增长具有可持续性，与同行业可比公司不存在显著差异。

(3) 根据公司报告期各年一季度、第四季度、12月份收入金额及占比情况，公司销售存在季节性特征，其中第一季度销售占比较低，且符合行业惯例，公司 2025 年一季度销售收入、净利润存在一定的下滑幅度，主要原因系：①受美国关税政策的潜在影响，2025 年 3 月份国内出口企业抢出口，造成外运运力紧张，公司外销部分难以获得足够的货运出口集装箱，产品不能按时出库，进而导致外销收入放缓，收入下降；②随着公司规模不断扩大，人员增加，各项固定开支随之上升，挤压公司利润水平，导致 2025 年 1-3 月的净利润较上年同期下滑；③公司基于谨慎性原则，2025 年 3 月末对库龄较长的原材料补充计提了约 92.36 万元的跌价准备，减少了净利润 78.51 万元。综上，公司 2025 年一季度销售收入、净利润下滑具有合理性，公司不存在跨期确认收入。

(4) 公司所在行业为输配电及控制设备制造业，该行业的销售特点是电力公司、电力建设施工单位等客户主要从输配电设备制造商处采购设备，用于建设和维护电网，保障电能的稳定供应。公司采用“终端客户销售为主、非终端客户销售为辅”的销售模式，其中终端客户全部为直销模式，非终端客户包括经销商、贸易商。公司与报告期各期前五大客户建立了良好的合作关系，其中大部分客户合作时间较长，国家电网一般以项目为单位进行招投标，中标后签订合同，无固定周期，其他主要客户一般以项目为周期签订合同/订单，无固定周期，公司获取销售订单的方式主要包括招投标和商务谈判等方式，公司与经销商客户签署了框架协议。报告期内公司主要客户复购率较高，期后合作情况较好；按销售收入的金额比例，报告期内和期后公司销售收入来源以老客户为主、新客户为辅；公司前五大客户及销售占比变动较大，但第一大客户均为国家电网，公司报告期各期大部分主要客户均为公司已经有过合作历史的老客户，虽然存在一定的销售金额变动和名次变化，但合作稳定性较

好，公司前五大客户及销售占比变动较大具有商业合理性，与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征。

（5）公司与国家电网业务合作已达 8 年（公司首个国家电网中标项目为 2017 年），合作机制为公司参与国家电网相关下属单位的招投标，中标后签订合同并根据合同要求进行生产、发货。报告期各期，公司通过公开招投标持续获得国家电网相关业务订单，公司与国家电网合作情况较好，合作较为稳定，具有可持续性；报告期内，公司采取一系列拓展客户的具体举措，公司通过持续拓展客户，积累了一批优质客户群体，相关举措有效。

（6）公司产品价格在国家电网的招投标项目中具有一定的竞争力，同时公司产品性能可靠、质量优越，公司具有较强的核心技术优势，拥有较强的技术创新能力，被其他供应商替代的风险相对较低；公司对国家电网的销售合同与其他客户存在条款、价格、信用期的差异，主要原因系国家电网是关系国家能源安全和国民经济命脉的特大型国有重点骨干企业，相关合作均通过招投标方式进行，因此具有商业合理性。

（二）说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等

1、核查方式、核查过程

收入的核查方式、核查过程如下：

（1）访谈公司销售负责人等相关人员，了解销售业务的开展情况，包括但不限于主要客户情况、销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策等。

（2）通过网络核查公司主要客户的基本信息，对客户注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等信息进行了核查，了解其与公司之间是否存在关联关系。通过公开信息对客户主营业务及产品应用场景进行分析，确保公司境内主要客户购买的产品与其业务相匹配。

（3）对公司主要客户进行访谈，访谈形式包括为实地走访、视频访谈，了解客户基本信息、主营业务情况、与公司的交易情况，确认与公司及其主要关联方是否存在关联关系或其他利益安排等，取得无关联关系的声明与承诺。

报告期内，主办券商访谈的客户比例如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
实地走访或视频访谈家数（家）	16	26	23
实地走访或视频访谈覆盖收入金额（万元）	2,395.79	14,315.94	11,603.01
营业收入金额（万元）	4,405.36	26,906.23	21,174.08
实地走访或视频访谈覆盖收入比例	54.38%	53.21%	54.80%

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月走访客户的收入合计占当期收入比重分别为 54.80%、53.21%和 54.38%。

（4）复核会计师函证工作，核查公司销售及应收账款余额的真实性和存在性。对未回函客户，执行替代测试，获取并检查了与收入确认相关的销售合同或订单、发货通知单、出库单、物流单、销售发票、对账单、签收单、领用明细等原始单据；

1）复核会计师函证对象的选取标准

会计师选取报告期内主要客户的销售收入及应收账款进行了函证，同时结合重要性水平将收入金额高于实际执行重要性水平的客户认定为重要项目并全部发函；对收入金额低于实际执行重要性水平的客户，按照随机抽样的方式选取函证对象；对新增客户、性质重大的客户等亦选为函证对象。

2）复核会计师发函方法和发函过程

①获取会计师提供的客户联系地址，通过“天眼查”等查询客户工商资料，对客户的注册地址与函证地址进行比对，复核函证单位信息的准确性；

②复核及现场查看会计师函证对象的选取、函证制作、函证发出及函证收回等工作流程，对其截取函证发出及回函的物流信息进行比对。

3）函证回函情况

报告期内，销售收入发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
营业收入(a)	4,405.36	26,906.23	21,174.08
函证金额(b)	3,463.66	22,083.05	16,406.41
函证比例(b/a)	78.62%	82.07%	77.48%
回函确认金额(c)	2,787.62	16,654.21	12,350.50
回函确认金额占收入比例(c/a)	63.28%	61.90%	58.33%

回函确认金额占发函比例(c/b)	80.48%	75.42%	75.28%
替代测试金额(d)	676.04	5,428.84	4,055.90
替代测试金额占收入比例(d/a)	15.35%	20.18%	19.16%
替代测试金额占发函比例(d/a)	19.52%	24.58%	24.72%

5、对公司收入进行细节测试，核查账面记录对应的销售合同或订单、发货通知单、出库单、销售发票、签收单、或提单等单据，并与公司收入确认情况进行核对。

报告期对公司客户的细节测试比例情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
营业收入(a)	4,405.36	26,906.23	21,174.08
细节测试金额(b)	2,633.00	12,172.75	12,330.24
细节测试比例(b/a)	59.77%	45.24%	58.23%

6、对收入执行截止性测试，确认收入是否记录在正确的期间。

从收入明细账出发，获取各报告期资产负债表日前后一个月公司的收入明细账，追查至相应的销售合同或订单、发货通知单、出库单、物流单、销售发票、签收单、提单等原始单据；从收入确认依据出发，获取公司各报告期资产负债表日前后一个月的收入确认依据及对应的销售合同或订单、发货通知单、出库单、物流单、销售发票、签收单、提单等原始单据，追查至公司收入明细账，核查收入是否记录在正确的期间。

报告期各期资产负债表日前一个月的收入截止性核查比例分别为14.86%、36.29%和28.60%，报告期各期资产负债表日后一个月的收入截止性核查比例分别为62.91%、15.57%和19.97%。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：报告期内，公司销售收入真实、准确、完整，公司不存在跨期确认收入的情形。

（三）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

主办券商对公司销售收入的真实性履行了相关核查程序，收入核查程序充分、全面。

经核查，主办券商认为，报告期各期，公司销售收入真实、准确、完整。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

2. 关于销售模式

根据申报文件，报告期各期，（1）公司变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备为定制化产品；公司存在采购半成品、产成品进行组装加工或与公司自有产品形成成套设备后交付给客户，以及直接外购产成品情况。（2）公司境外销售收入占比分别为58.55%、61.81%和61.65%，变压器等产品境内外销售的毛利率波动较大。（3）公司存在经销商销售和贸易商销售，其中经销商销售占比分别为5.78%、4.62%和21.03%，贸易商销售占比分别为10.98%、10.50%和5.08%。（4）公司合同负债分别为3,363.18万元、1,811.15万元、2,463.74万元。

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、经销商模式的要求进行补充披露。

请公司：（1）说明公司变压器等产品销售是否需要客户验收，签收确认是否符合定制化产品特征，是否符合行业惯例；按照产品类别列示报告期内采购成品的金额、占采购总额的比例及采购合理性，是否符合销售合同约定；说明公司针对采购半成品、产成品组装或采购产成品对外销售采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求。（2）关于境外销售。①说明报告期内境外主要客户的基本情况、结算模式、信用政策等，说明客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配；结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致；说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性，各期末境外销售应收账款期后回款情况。②结合国际政治经济形势和贸易政策、不同地区需求情况、市场竞争情况、汇率波动情况等，说明公司境外销售未来是否具有稳定性、可持续性，境外销售收入、利润、毛利率是否会产生较大波动，公司是否针对该情况采取充分的应对措施。③分产品说明公司境外销售毛利率波动较大、与境内销售的毛利率趋势不一致的原因及合理性，毛利率是否具有稳定性，是否与同行业可比公司保持一致。（3）关于贸易商和经销商销售。①按照境内直销、境内贸易商、境内经销商、境外直销、境外贸易商、境外经销商等不同模式分别说明报告期各期收入构成，说明公司同时在境内外采取多种销

售模式的原因及合理性；说明贸易商、经销商与直销毛利率比较情况、差异原因及合理性；说明报告期内贸易商、经销商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商、经销商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商、经销商大额合作的情况、报告期各期对主要贸易商、经销商的销售收入及其终端销售情况。②说明公司经销商销售占比大幅提高、贸易商销售占比大幅降低的原因及合理性，是否存在贸易商退出较多或经销商加入变多的情形，如有，说明原因，两者是否存在重合的终端客户，公司与贸易商、经销商的合作是否具有稳定性。③说明报告期各期末公司贸易商、经销商库存情况，是否存在压货情形，是否存在通过贸易商、经销商调节收入确认时点情形，收入确认政策是否符合会计准则相关规定；结合产品终端销售的具体情况，说明贸易商、经销商销售真实性。

请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）单独说明境外销售、贸易商终端销售的核查程序、比例及结论。

【回复】

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、经销商模式的要求进行补充披露。

（一）境外销售情况

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

“报告期内，公司产品销售境内、境外占比较为稳定，境外占比60%左右，境内占比在40%左右；境内销售分区域较分散，主要受中标的省级国家电网业务影响。报告期内，公司境外销售收入呈上升趋势，主要系公司大力开拓境外市场，积极参与各类国际展销展览会，获取了大量境外客户订单所致。

1) 境外销售业务的开展情况

公司境外销售区域较为分散，主要包括欧洲、亚洲、非洲、美洲等区域。报告期内，公司境外销售金额分别为12,398.24万元、16,631.81万元和2,715.77万元，占营业收入的比例分别为58.55%、61.81%和61.65%，金额较大，报告

期内占比处于上升趋势。报告期各期，公司境内外销售毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
境外	20.32%	18.43%	20.89%
境内	17.67%	18.51%	19.22%

报告期内，2023年度及2025年1-3月，公司境外销售毛利率高于境内，2024年度境外销售毛利率则略低于境内，主要系2024年公司为了获取境外客户TS TRANSFORMERS LIMITED.,的大订单，低毛利销售了一批产品，同时，为了开辟伊拉克和哥伦比亚市场，公司为这两个国家的新客户ANA Group和SERVICIOS DE INGENIERIA Y MANTENIMIENTO DE TRANSFORMADORES SIMAT SAS采取了较低定价策略。上述三家客户交易总额为2,913.61万元，占当期境外销售收入的比例为17.52%，合计的毛利率为11.46%，按照当期其余境外客户的综合毛利率计算的该笔交易对总体境外毛利率的影响为-1.48%，上述三个客户均为终端客户，考虑此因素后，2024年境外销售的毛利率水平高于境内且幅度与2023年相差较小。

报告期内，各类产品境外销售的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
变压器	1,742.42	64.16%	11,063.09	66.52%	8,170.92	65.90%
配电控制成套设备	-	0.00%	204.79	1.23%	135.58	1.09%
智能馈线自动调压器	635.89	23.41%	4,049.97	24.35%	2,086.74	16.83%
其他	337.46	12.43%	1,313.97	7.90%	2,005.00	16.17%
总计	2,715.77	100.00%	16,631.81	100.00%	12,398.24	100.00%

报告期内，公司境外销售的产品主要以变压器为主，保持在65%左右，相对较为稳定；配电控制成套设备的销售占比2023及2024年保持稳定，约为1%，占比较小，2025年1-3月尚未产生收入；智能馈线自动调压器产品的占比处于不断上升的趋势；其他产品波动较大，主要系受客户订单变动所致。

2) 报告期内境外销售主要客户的情况

序号	客户名称	成立时间	所属国家或地区	客户性质	主营业务	经营规模	合作历史/初始合作时间
1	ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES, S. A.	1975 年	洪都拉斯	非终端客户（经销商）	变压器、调压器等电气设备销售	年营业额 1500 万美元	2021 年
2	LLC Equipment transfer service	2006 年	俄罗斯	终端客户	变压器、开关等电气设备生产、销售	年营业额 970,379,179.00 卢布，员工 103 人	2023 年
3	TECNEL SERVICE LDA	1977 年	莫桑比克	终端客户	电力项目建设及维修	1,196,145,879.00 MZ，员工超过 100 人	2022 年
4	TETRA TECHNICAL SERVICES (U)LTD	2002 年	乌干达	终端客户	电力项目工程建设和咨询	客户商业秘密，未提供数据，员工 200 人	2024 年
5	AJCM MARKETING	2003 年	菲律宾	非终端客户（贸易商）	电气产品批发、销售	463,360,126.34 Philippine Peso	2024 年
6	TS TRANSFORMERS LIMITED.	2004 年	孟加拉	终端客户	变压器、开关等电气产品生产、销售	员工 500 人，年销售额 18000 万美元	2017 年
7	SELLER HELLAS S. A	1962 年	希腊	终端客户	电气产品生产、销售	员工 110 人，面向全球销售	2022 年
8	Bulox Power Pte Ltd	1994 年	新加坡	终端客户	变压器等工程项目	年销售额 15000 万新加坡元	2022 年
9	Sando Trading	2012 年	马拉维	非终端客户（贸易商）	电气设备贸易	客户商业秘密，未提供数据，员工 12 人	2018 年
10	RING RING & ENERGY CORPORATION	1984 年	巴拿马	终端客户	变压器等电气设备生产、销售	客户商业秘密，未提供数据	2020 年
11	ROUSANT INTERNATIONAL LIMITED	2009 年	南非	非终端客户（贸易商）	输变电设备等电气设备销售	员工 12 人，年销售额 1000-1500 万美元	2016 年

注：上述境外客户经营规模数据来源于客户访谈记录及中国出口信用保险公司的客户资信报告等资料。

如上表所示，公司主要外销客户均为电气设备生产或销售的企业，成立时

间较长，大部分经营规模较大，具备一定的运营实力。

3) 与主要外销客户框架协议签署情况

报告期内，公司与主要外销客户ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.签署了框架协议，其框架协议主要内容如下：

条款	主要内容
采购内容	以具体合同约定为准
付款条件与方式	装船前付 10%，货物到港后 90 天内付清余款，付款方式为电汇
协议期限	2023 年 6 月 15 日至 2025 年 6 月 15 日，双方同意可延期
贸易方式	FOB
物流方式	海运
价格约定	以价格表约定为准

4) 境外销售模式

公司境外销售模式主要为终端客户销售、非终端客户销售（贸易商和经销商）。

5) 订单获取方式、定价原则、结算方式与信用政策

公司境外销售主要通过参加行业展会、市场走访、市场调研等多种渠道获取客户资源，挖掘潜在客户并对客户情况进行调查，与符合标准的客户沟通合作意向并开展业务合作。

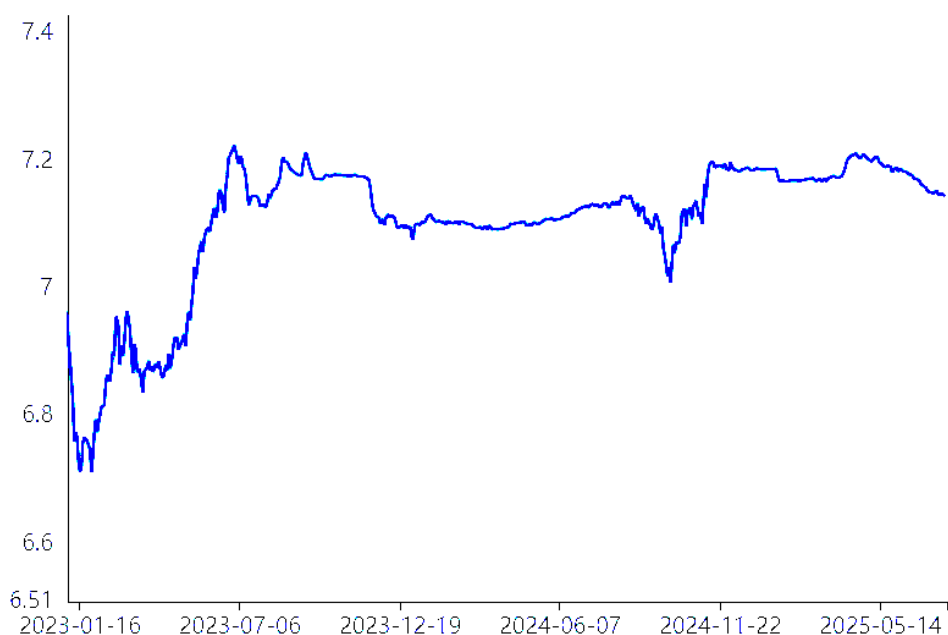
公司外销模式下定价多以成本为主要参考点，结合市场竞争情况、销售策略、客户议价能力及当期原材料价格、汇率变动情况等进行报价，并与客户协商最终价格。

对于境外客户，公司结合合作年限、采购内容、客户市场地位等，主要采用电汇（T/T）方式结算。公司对于境外客户的主要贸易方式为装运港船上交货模式。

公司根据境外客户规模情况、资信情况、合作情况等确定境外客户的信用期限。

6) 汇率波动对公司业绩的影响

公司境外销售的主要结算外币为美元。汇率波动对业绩变动的影响主要来自两方面：一方面，汇率波动会影响以人民币计价的销售收入，另一方面，汇率波动会影响财务费用中的汇兑损益，报告期内美元汇率的走势如下：



数据来源：中国人民银行网站

2023年，公司美元收入记账汇率平均值为7.0467；2024年，公司美元收入记账汇率平均值为7.1217；2025年1-3月，公司美元收入记账汇率平均值为7.1782。报告期内各期美元收入记账汇率平均值逐期上升。

此外，2023年以来，受国际贸易环境变化及局部地区冲突的影响，美元兑人民币汇率总体呈波动上升趋势，由2023年1月的6.9475升至2025年3月31日的7.1782左右，使得公司2023年、2024年和2025年1-3月分别产生93.65万元、198.63万元和12.92万元的汇兑净收益。

报告期内，汇兑损益对公司业绩的影响情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
汇兑收益（万元）	12.92	198.63	93.65
境外销售收入（万元）	2,715.77	16,631.81	12,398.24
汇兑收益/境外销售收入	0.48%	1.19%	0.76%

如上表所示，汇兑损益对公司业绩的影响较小。

报告期内，境外收入与汇兑损益的具体变化情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度		2023 年度
	金额	金额	变动幅度	金额
境外收入（万元）	2,715.77	16,631.81	34.15%	12,398.24
汇兑收益（万元）	12.92	198.63	112.10%	93.65

注：2025年 1-3月为销售淡季，收入规模及外币回款较小，汇兑收益较低。

7) 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）、财政部、国家税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告[2019]39 号）等文件的规定，公司可享受出口货物“免、抵、退”税的税收优惠政策。

报告期内，公司外销收入占公司营业收入的比例分别为58.55%、61.81%和61.65%，亚洲地区、欧洲地区、非洲地区以及南美洲地区是公司最大的外销市场。

报告期内，公司向美国客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
出口美国产品收入①	105.20	135.19	156.26
主营业务收入②	4,389.38	26,866.73	21,131.79
占主营业务收入比重③=①/②	2.40%	0.50%	0.74%
外销收入④	2,715.77	16,631.81	12,398.24
占外销收入比重⑤=①/④	3.87%	0.81%	1.26%

根据上表数据，公司向美国销售的产品金额处于下降趋势，2023及2024年占比较为稳定，2025年1-3月占比上升系当期销售的整体规模较小所致，美国关税贸易政策对公司整体经营影响较小。

基于公司目前对美国较低的销售收入比重以及拟通过提价将部分关税带来的影响转移给客户承担，美国关税贸易政策的变化对公司未来的业绩影响较为有限。

综上所述，公司预计外汇政策、国际经贸关系不会产生重大不利变化，对公司持续经营能力影响较小。

8) 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

公司主要境外客户与公司及关联方不存在关联方关系，不存在除正常购销交易以外的资金往来。

9) 公司境外销售的合法合规性以及收入确认是否符合《企业会计准则》规定

公司依法取得了从事境外销售相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。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。

报告期内，公司境外销售收入真实准确完整，收入确认符合《企业会计准则》规定。”

（二）经销商模式

公司已在公开转让说明书之“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“（4）按销售方式分类”补充披露如下：

“报告期内，公司产品销售主要以终端客户为主，非终端客户（含贸易商和经销商）为辅，非终端客户的销售占比较低，非终端客户中经销商的销售金额分别为1,223.40万元、1,244.31万元和926.28万元，占公司销售收入的比例分别为5.78%、4.62%和21.03%，2023及2024年经销商收入金额和占比较为稳定，2025年1-3月销售金额及占比较高，系当期根据约定向经销商客户ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES, S. A. 发货较多，而国家电网、境外主要终端客户以及贸易商客户等尚未大批量发货所致。

报告期内，公司经销商客户销售情况如下所示：

1）报告期各期，经销商客户实现的销售收入金额及占比情况，经销商客户的毛利率与其他客户类型毛利率的比较分析

报告期内，公司经销商客户实现的销售收入金额及占比情况如上文所述。经销商客户的毛利率与其他客户类型毛利率情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商	19.49%	18.18%	23.18%
经销商	22.22%	19.76%	18.99%
终端客户	18.46%	18.42%	19.89%

报告期内，公司经销商客户的毛利率呈持续上升趋势，2023年经销商客户的毛利率略低于终端客户和贸易商，2024及2025年1-3月的毛利率则高于终端客户和贸易商。经销商客户的毛利率与其他客户类型的毛利率差异主要受其中外销收入占比及部分客户具体销售情况的影响，具体如下所述。

公司以外销业务为主，报告期各期，外销收入占整体收入比例为60%左右，公司外销业务又以一带一路沿线国家和地区为主，上述区域电力建设市场需求旺盛，竞争程度相对境内较低，使公司在面对客户时能具备较强的议价能力，从而带动公司境外销售毛利率较高。报告期各期，公司境内外销售毛利率情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境内	17.67%	18.51%	19.22%
境外	20.32%	18.43%	20.89%

报告期各期，贸易商、经销商与终端客户境外销售占比及境外销售毛利率情况如下：

项目		2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商	境外销售占比	94.38%	52.72%	73.45%
	境外销售毛利率	19.49%	18.18%	23.18%
经销商	境外销售占比	100.00%	98.51%	100.00%
	境外销售毛利率	22.22%	19.76%	18.99%
终端客户	境外销售占比	48.48%	60.94%	53.70%
	境外销售毛利率	19.32%	18.34%	20.62%

从上表可知，公司经销商收入基本来源于境外，经销商境外销售收入的高占比，使得公司经销商毛利率水平整体处于较高水平。公司经销商销售收入中境外销售部分占比在98.51%至100.00%之间，终端客户销售收入中境外销售部分占比在48.48%至60.03%之间，贸易商客户销售收入中境外销售部分占比在52.72%至94.38%之间，经销商的境外销售占比高于终端客户和贸易商的境外销售占比。

2024及2025年1-3月，经销商的销售毛利率略高于终端客户和贸易商，2023年经销商的销售毛利率略低于终端客户和贸易商，主要为2023年公司销售了一批毛利率较低的配件给经销商客户JUBILEE CORPORATION，销售额未255.69万元，销售占比20.90%，毛利率仅为3.47%，影响2023年公司经销模式的毛利率为-4.10%，导致公司经销毛利率略低于终端客户和贸易商。

综上所述，公司经销商客户的整体销售毛利率略高于终端客户和贸易商为不同模式下销售收入中境外销售部分占比的差异、产品销售结构及产品定价策

略不同所致。

2) 采取经销商销售模式的必要性, 经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

公司销售收入中境外销售占比较高, 境外市场的开拓需要借助于当地具有丰富行业经验、成熟推广能力、完善营销网络的经销商客户扩展市场覆盖能力, 从而服务更多客户。因此, 公司采取经销商客户销售模式具有必要性。

同行业可比上市公司江苏华辰和三变科技亦采用了通过经销商销售产品模式, 公司经销商销售模式与可比公司一致, 输配电设备行业也通常采用该模式用于拓展境内外市场。公司经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公司不存在较大差异。

3) 公司与经销商的合作模式(是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品)、定价机制(包括营销、运输费用承担, 补贴或返利等)、收入确认原则、交易结算方式、物流(是否直接发货给终端客户)、信用政策、相关退换货政策等

合作模式: 公司与经销商的合作模式为买断式销售, 经销商并非仅销售公司产品。

定价机制: 定价多以成本为主要参考点, 结合市场竞争情况、销售策略、客户议价能力及当期原材料价格、汇率变动情况进行报价, 并与客户协商最终价格。定价机制与其他客户不存在重大差异, 公司不承担营销费用, 运输费用由公司或客户承担, 不存在补贴或返利等。

收入确认原则: 公司经销商客户收入确认原则与其他客户不存在差异, 根据不同销售区域, 内销产品的销售业务, 公司按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点, 将相关产品送达客户指定地点, 并取得客户确认的签收单据后确认收入; 针对外销产品的销售业务, 公司收入确认政策为: 公司按照销售合同约定, 将产品运送至海关报关且取得提单后确认收入。

交易结算方式: 公司给予经销商客户的结算政策与其他客户一致, 结算方式主要以现汇和银行承兑汇票为主, 部分经销商客户要求款到发货。公司对经销商客户和其他客户的结算政策不存在明显差别。

物流: 由公司直接发货给经销商客户, 运输费用由公司或客户承担。

信用政策: 公司针对经销商客户与其他客户一致, 公司给予经销商客户

的信用周期以及信用额度主要系基于双方合作的历史、客户的订单量、客户在行业的实力情况以及信誉等，包括款到发货、信用周期1至6个月等多种方式。

相关退换货政策：公司针对经销商客户与其他客户的退换货条款，两者未有明显区别，正常情况下公司仅接受产品质量瑕疵条件下的退换货。

4) 报告期内经销商客户家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商客户名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

报告期内，公司当期产生经销商销售收入的经销商客户数量分别为4家、7家、3家。其中，2024年较2023年增加3家，2025年1-3月因时间周期较短且一季度为淡季等因素，部分经销商客户暂未下单采购导致当期产生销售收入的经销商客户减少。

报告期内，公司经销商客户以境外为主，分布在美洲、亚洲以及非洲等地，主要境外经销商客户为 ACEYCO REPRESENTACIONES YDISTRIBUCIONES,S.A.、JUBILEE CORPORATION等。

报告期内，公司各期主要经销商客户名称及销售内容、销售金额如下：

①2025年1-3月：

单位：万元

序号	经销商客户名称	销售内容	销售金额
1	ACEYCO REPRESENTACIONES YDISTRIBUCIONES, S. A.	变压器、成套设备、调压器	891.68
2	FARADY TRANSFORMER UGANDA LTD	变压器、调压器、其他	31.05
3	BKS STANGL BANGLADESH LIMITED	变压器、调压器	3.75

②2024年：

单位：万元

序号	经销商客户名称	销售内容	销售金额
1	ACEYCO REPRESENTACIONES YDISTRIBUCIONES, S. A.	变压器、成套设备、调压器	815.17
2	WE LEAD COMTECH INC	变压器、调压器	158.17
3	JUBILEE CORPORATION	变压器、成套配电、调压器、其他配电设备	146.59
4	FARADY TRANSFORMER UGANDA LTD	变压器、调压器、其他	76.57

序号	经销商客户名称	销售内容	销售金额
5	BKS STANGL BANGLADESH LIMITED	变压器、调压器	24.52

③2023年：

单位：万元

序号	经销商客户名称	销售内容	销售金额
1	COGEFA	变压器	533.86
2	JUBILEE CORPORATION	变压器、成套设备、调压器、其他	523.12
3	POWER X ENGENNERING	变压器	123.32
4	ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES, S. A.	变压器、成套配电、调压器	43.37

经销商客户与公司不存在实质和潜在关联方关系。

5) 经销商客户的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司关于经销商客户的主要管理制度包括《销售管理规定》《应收账款管理规定》《退货管理规定》等制度，公司对经销商客户选取标准、日常管理与维护等方面进行了具体规定。”

二、说明公司变压器等产品销售是否需要客户验收，签收确认是否符合定制化产品特征，是否符合行业惯例；按照产品类别列示报告期内采购成品的金额、占采购总额的比例及采购合理性，是否符合销售合同约定；说明公司针对采购半成品、产成品组装或采购产成品对外销售采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求

（一）说明公司变压器等产品销售是否需要客户验收，签收确认是否符合定制化产品特征，是否符合行业惯例

1、报告期内，公司的收入确认政策如下：

公司	收入确认方法
法拉迪	内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据销售合同或订单等约定，将产品运至买方指定地点并经客户签收确认，公司根据货物签收单确认收入。 外销产品收入确认需满足以下条件：公司外销出口商品主要以FOB、CIF成交，公司根据合同约定将产品发货、报关，取得提单后确认收入。

公司与境内客户签订的销售合同中有约定验收条款的主要为部分国网及内

蒙古电力客户，其余大多数客户的销售合同中未有明确约定或无需验收，实际操作中境内客户以到货签收作为收入确认时点和依据，主要原因如下：

（1）公司销售的产品在设计、生产过程中即与客户确认技术参数、指标要求，产品完工入库均有质量检测环节，产品配有质量合格证明，部分产品应客户要求还配有第三方机构如苏试试验、浙江方圆电气等专业机构的检验报告，产品出厂发货即意味着能够满足客户的产品要求；

（2）公司销售的变压器、调压器及成套设备产品，工艺性能需要专用的测试设备，且上述产品均需要工程项目全线安装完工后通电检测方能测试相关技术指标。客户具有实质验收测试需求时，会选择委派专人参与公司生产完工测试环节，检验合格后再履行完工出厂发货等程序，产品到货后客户签收确认，实际验收工作履行于发货之前。境内客户销售合同中的验收条款实质为保护性条款，客户在签收货物之后即有权根据其意图进行使用和处置，并且产生的经济利益均归属于客户，即产品的控制权已转移至客户。

（3）公司产品历史上未曾发生过因重大质量事故或质量不符合要求被退回的情况，公司产品质量整体保持在较高的水平。

因此，境内客户以签收单据作为收入确认时点和依据未违反合同约定。

2、报告期内，同行业可比公司收入确认方法如下：

公司	收入确认方法
金三角	内销产品收入确认需满足以下条件：按合同约定将产品交付购货方，并经其对相关产品验货签收后，客户取得相关产品控制权，相关经济利益很可能流入，本公司确认收入。 外销产品收入确认需满足以下条件：按合同约定将产品报关，取得出口提单，客户取得相关产品控制权，相关经济利益很可能流入，本公司确认收入。
江苏华辰	内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品运至买方指定地点并经客户签收或验收后确认收入。 外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品发货、报关，取得报关单后确认收入。
三变科技	内销产品在满足以下条件时确认收入：已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，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，产品相关的成本能够可靠地计量。 外销产品在满足以下条件时确认收入：已根据合同约定将产品报关装船、取得提单，且产品销售收入金额已确定，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，产品相关的成本能够可靠地计量。

由上表可知，对于内销，可比公司金三角和三变科技均按照将产品交付给

客户，客户签收时确认收入，收入确认政策与公司一致，可比公司江苏华辰有签收或验收后确认收入，存在较小区别。对于外销，可比公司收入确认时点均为将产品报关并取得提单，未单独区分FOB、CIF的贸易方式的收入确认时点。

因此，公司以签收单据或提单作为销售收入确认凭证代表企业已经完成产品的交付，产品已由客户或指定方管理及控制，已完成产品的控制权转移，公司相关主要风险报酬已转移，符合企业会计准则相关规定，收入确认依据充分、时点准确。

（二）按照产品类别列示报告期内采购成品的金额、占采购总额的比例及采购合理性，是否符合销售合同约定

报告期内，公司采购成品的金额以及占采购总额的比例情况如下：

采购内容	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	采购金额 (万元)	采购占比	采购金额 (万元)	采购占比	采购金额 (万元)	采购占比
变压器			1,804.74	8.35%	1,898.13	10.18%
成套设备	467.45	8.40%	1,276.88	5.91%		
合计	467.45	8.40%	3,081.62	14.26%	1,898.13	10.18%

报告期内，公司采购成品占当期采购总额的比例分别为10.18%、14.26%以及8.40%，总体占比相对较低。公司直接外购产成品对外销售的原因为：公司报告期内租赁的厂房面积较小，由于公司产品型号规格较多，在订单集中交付的时段或自身产能短期内无法满足订单多样化、定制化的交付需求时，为保障不同订单交付的及时性，公司通过采取采购半成品、产成品等方式缓解产能紧张的状态，有利于公司提升快速交付能力，提高交货及时性，更好满足客户的需求；此外，公司存在部分产品因自身生产设备限制而需向同行业采购产成品的情形。

变压器行业相关上市公司例如亿能电力（920046.BJ）、科润智控（920062.BJ）等均在招股说明书中披露了外购变压器、变电站产成品等类似情形，且同行业可比公司金三角2024年年报披露前五大供应商有2家为变压器同行业生产企业以及1家电力开关柜生产企业，另外2家为原材料供应商。综上，公司直接外购产成品对外销售与同行业公司不存在重大差异，即此类交易符合行业惯例。

公司外购成品由供应商按照公司提供的技术图纸、要求的材料及技术标准制造，生产完成后按公司要求使用公司的产品铭牌及出厂检验合格证书进行发货，产品生产的技术参数及材质要求符合销售合同约定。

（三）说明公司针对采购半成品、产成品组装或采购产成品对外销售采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求

报告期内，公司采购半成品、产成品组装或采购产成品对外销售采用总额法确认收入。

根据《企业会计准则第14号——收入》规定，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人。”

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

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

公司承担了向客户转让商品的主要责任、承担了存货风险、价格与客户主要参考市场价格自主确定，具体如下：

项目	情况
公司承担向客户转让商品的主要责任	1、公司需要按合同约定时间、地点、方式完成产品交付，确保商品规格、数量等与合同描述一致，公司对商品的交付承担最终责任。2、公司需要确保商品或服务符合国家、行业标准或合同约定的质量标准，且公司需要提供一定期限质保期，在产品遇到质量问题时，客户有权要求企业及时解决或赔偿损失，公司对商品的质量承担最终责任。
公司在转	1、公司在满足相关需求的前提下采购，采购商品后承担了存货相关的全

项目	情况
让商品之前承担了该商品的存货风险	部风险。2、公司从第三方取得商品控制权后，再转让给客户，运输过程中商品损毁或延迟风险由公司承担。3、电气配件价格波动风险由公司自行承担：合同约定商品单价而即使电气配件市场价格上涨，公司仍需按原价履约，需自行承担成本上涨风险。
公司有权自主决定所交易商品的价格	销售价格以合同约定价格为基础进行确定，拥有定价自主权：企业以市场价格为基础、结合运费、材料采购成本、客户竞争能力与议价能力、市场供需关系等向客户报价，而不是被动接受市场价格，拥有定价自主权。

由上表可知，公司承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前承担了该商品的存货风险、有权自主决定所交易商品的价格，自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户，公司是主要责任人，以总额法确认收入符合企业会计准则规定。

三、关于境外销售。①说明报告期内境外主要客户的基本情况、结算模式、信用政策等，说明客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配；结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致；说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性，各期末境外销售应收账款期后回款情况。②结合国际政治经济形势和贸易政策、不同地区需求情况、市场竞争情况、汇率波动情况等，说明公司境外销售未来是否具有稳定性、可持续性，境外销售收入、利润、毛利率是否会产生较大波动，公司是否针对该情况采取充分的应对措施。③分产品说明公司境外销售毛利率波动较大、与境内销售的毛利率趋势不一致的原因及合理性，毛利率是否具有稳定性，是否与同行业可比公司保持一致

（一）说明报告期内境外主要客户的基本情况、结算模式、信用政策等，说明客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配；结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致；说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性，各期末境外销售应收账款期后回款情况

1、说明报告期内境外主要客户的基本情况、结算模式、信用政策等，说

明客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配

报告期内境外主要客户的基本情况、结算模式、信用政策、客户经营模式等如下表所示：

单位：万元

客户名称	成立时间	所属国家或地区	销售区域	销售产品类别	客户性质	主营业务	客户经营规模	结算方式	信用政策
ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES, S.A.	1975 年	洪都拉斯	洪都拉斯	变压器等	非终端客户（经销商）	变压器、调压器、电气设备销售	年营业额 1500 万美元	银行转账或信用证支付	10%货款在合同签订后支付，90%货款在货物到港后 90 天内结清
LLC Equipment transfer service	2006 年	俄罗斯	俄罗斯	变压器、调压器等	终端客户	变压器、开关、电气设备生产、销售	年营业额 970,379,179.00 卢布，员工 103 人	银行转账或信用证支付	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清
TECNEL SERVICE LDA	1977 年	莫桑比克	莫桑比克	变压器等	终端客户	电力项目建设及维修	1,196,145,879.00 MZ，员工超过 100 人	银行转账或信用证支付	30%货款在合同签订后支付，70%货款在货物到港后 90 天内结清
TETRA TECHNICAL SERVICES (U)LTD	2002 年	乌干达	东非地区	变压器、调压器、其他电气设备	终端客户	电力项目工程及建设咨询	客户商业秘密，未提供数据，员工 200 人	银行转账或信用证支付	10%货款在合同签订后支付，90%货款在货物装船后 75 天内结清

客户名称	成立时间	所属国家或地区	销售区域	销售产品类别	客户性质	主营业务	客户经营规模	结算方式	信用政策
AJCM MARKETING	2003 年	菲律宾	菲律宾	变 压 器 等	非 终 端 客 户 (贸 易 商)	电 气 产 品 批 发 、 销 售	463,360,126.34 Philippine Peso	银行转账或信用证支付	40%货款在合同签订后支付, 60%货款在发货前结清
TS TRANSFORMER S LIMITED.	2004 年	孟加拉	孟加拉	变 压 器 、 其 他 配 电 设备	终 端 客 户	变 压 器 、 开 关 等 电 气 产 品 生 产 、 销 售	员 工 500 人 , 年 销 售 额 18000 万 美 元	银行转账或信用证支付	30%货款在合同签订后支付, 70%货款在发货前结清
SELLER HELLAS S.A	1962 年	希腊	面 向 全 球	变 压 器 、 其 他 配 电 设备	终 端 客 户	电 气 产 品 生 产 、 销 售	员 工 110 人 , 面 向 全 球 销 售	银行转账或信用证支付	30%货款在合同签订后支付, 70%货款在发货前结清
Bulox Power Pte Ltd	1994 年	新加坡	新加坡	变压器	终 端 客 户	变 压 器 工 程 等 项 目	年 销 售 额 15000 万 新 加 坡 元	银行转账或信用证支付	30%货款在合同签订后支付, 70%货款在发货前结清
Sando Trading	2012 年	马拉维	马拉维	变 压 器 、 其 他 配 电 设备	非 终 端 客 户 (贸 易 商)	电 气 设 备 贸 易	客 户 商 业 秘 密 , 未 提 供 数 据 , 员 工 12 人	银行转账或信用证支付	收到全部货款后发货
RING RING & ENERGY CORPORATION	1984 年	巴拿马	巴拿马	变 压 器 、 压 调 器	终 端 客 户	变 压 器 工 程 等 电 气 设 备 生 产 、 销 售	客 户 商 业 秘 密 , 未 提 供 数 据	银行转账或信用证支付	30%货款在合同签订后支付, 70%货

客户名称	成立时间	所属国家或地区	销售区域	销售产品类别	客户性质	主营业务	客户经营规模	结算方式	信用政策
									款在发货前结清
ROUSANT INTERNATIONAL LIMITED	2009 年	南非	南非	变压器、其他配电设备	非终端客户（贸易商）	输变电设备等电气设备销售	员工 12 人，年销售额 1000-1500 万美元	银行转账或信用证支付	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清

报告期内，公司与主要境外客户合作时间较长，且保持长期稳定的合作关系，同时公司还通过展会等形式积极拓展境外客户。公司主要境外终端客户大多为当地规模较大的电气设备生产商、电力建设施工企业，主要境外贸易商或代理商均具备一定的规模。综上，主要境外客户经营规模和其与公司交易金额匹配。

2、结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致

公司产品境外销售主要包括终端客户销售和非终端客户销售两种业务模式，其中非终端客户包括经销商及贸易商。公司产品的境外客户主要为境外的电力局、电力工程项目业主方、电力设备生产企业及贸易商等。公司通过销售部门与客户进行商务洽谈，同时通过技术部门为客户制定专业的产品解决方案，最终通过公开招投标和商务谈判等流程与客户确认意向并签订合同。公司与境外客户签订的销售合同通常未有约定需要公司安装调试的有关条款，公司仅需按照约定的技术参数及材质生产相关产品并根据客户指定的日期交货。

公司境外各项销售业务在完成出口报关并取得提单时确认收入，主要原因系：公司境外客户主要采用FOB、CIF贸易方式，销售合同中约定具体选择的贸易方式。FOB、CIF贸易方式在完成报关并取得提单时，产品控制权发生转移，公司在完成报关并取得提单时已经履行完合同约定，收入确认符合公司实际业务情况，未违反合同约定。

3、说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性，各期末境外销售应收账款期后回款情况

(1) 外销收入与海关报关数据的匹配性分析

报告期各期，公司境外销售收入与海关报关数据的匹配如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
报告期内公司合并外销收入A	2,715.77	16,631.81	12,398.24
海关收入数据B	3,313.99	15,808.38	11,879.38
公司 22 年确认收入海关 23 年结关C	-	-	-355.04
公司 23 年确认收入海关 22 年结关D	-	-	723.20
公司 24 年确认收入海关 25 年 1 月结关E	-503.50	503.50	-
公司 25 年 4 月确认收入 25 年 3 月结关F	-83.57	-	-
按公司收入时点的海关收入数据G=B+C+D+E+F	2,726.93	16,311.88	12,247.55
差异H=A-G	-11.15	319.93	150.70
差异率I=H/A	-0.41%	1.92%	1.22%

公司境外销售收入与海关出口数据存在差异，差异原因主要系：1）海关出口数据的统计时点为货物报关，而公司以货物出口装船离岸时间作为收入确认的时点，公司在完成报关手续，取得报关单以及提单后，在提单日期所在当月确认收入；2）海关出口数据每月使用的计征汇率为上一个月第三个星期三（第三个星期三为法定节假日的，顺延采用第四个星期三）中国人民银行公布的外币对人民币的基准汇率，公司境外收入换算汇率选取出口月份第一天中国人民银行公布的外币对人民币的基准汇率，两者汇率选取的标准不一致导致的差异。

(2) 外销收入与运保费的匹配性分析

公司外销业务主要采用FOB贸易方式，公司承担的运输费主要是将出口产品从公司仓库运输至海关（港口）过程的运费及货代费，不承担海上运输的运费和保险费。

报告期内，公司外销运费（含货代费）与境外销售收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
外销运费	30.17	161.40	247.30
境外销售收入	2,715.77	16,631.81	12,398.24
运费占比	1.11%	0.97%	1.99%

如上表所示，报告期内，公司境外运输费用占境外收入的比例较小，外销运费占外销收入的比例2024年及2025年1-3月整体较为稳定。2023年运费占比较高，主要系：（1）货代市场受到国际运输市场影响，红海危机的爆发导致每单货代费用上涨，导致运费较高；（2）2023年公司与非洲客户Sando Trading的销售金额958.30万元，运费金额79.77万元，剔除该笔交易的影响后，2023年的外销运费占比为1.46%。

总体上看，公司外销运费占境外销售收入的比例及运费变动符合公司实际情况，具有合理性。

（3）外销收入与出口退税的匹配性分析

报告期内，法拉迪电气境外销售收入与出口退税的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
申报出口退税金额（A）	1,861.25	14,168.90	7,564.16
减：前期收入本期申报（B）	411.17	88.40	438.90
加：本期收入期后申报（C）	913.62	411.17	88.40
经调整后申报出口退税收入（D=A-B+C）	2,363.70	14,491.66	7,213.67
境外收入确认金额（E）	2,353.38	14,589.36	7,248.27
其中：视同内销收入补增值税（F）	-	0.55	-
调整后外销申报收入（G=E-F）	2,353.38	14,588.80	7,248.27
差异率（H=（G-D）/D）	-0.44%	0.67%	0.48%
免抵退税金额（I）	164.07	1,081.46	530.21
退税率测算（J=I/A）	8.81%	7.63%	7.01%

报告期内，法拉迪进出口境外销售收入与出口退税的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
申报出口退税金额（A）	86.64	2,020.20	3,850.63
减：前期收入本期申报（B）	-	-	-

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
加：本期收入期后申报（C）	275.75	2.59	1,296.54
经调整后申报出口退税收入（D=A-B+C）	362.40	2,022.78	5,147.17
境外收入确认金额（E）	362.40	2,042.45	5,149.97
其中：视同内销收入补增值税（F）	-	19.67	1.44
调整后外销申报收入（G=E-F）	362.40	2,022.78	5,148.53
差异率（H=（G-D）/D）	0.00%	0.00%	0.03%
免抵退税金额（I）	10.27	229.20	486.41
退税率测算（J=I/A）	11.85%	11.35%	12.63%

如上文所示，公司系境内生产企业，子公司法拉迪进出口为出口贸易型企业，主要产品出口退税率有13%和9%，出口退税金额根据免抵退相关政策取得，退税金额占境外销售收入的比例较为稳定；报告期各期，公司境外销售收入与申报出口退税的销售金额的整体差异较小，主要为外币汇率波动等因素导致。

综上所述，公司境外销售收入与出口退税销售额相匹配。

（4）各期末境外销售应收账款期后回款情况

报告期各期，境外应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
应收账款余额	2,013.85	1,141.94	696.26
期后回款金额	1,479.40	789.79	543.66
回款比例	73.46%	69.16%	78.08%

注：2023年末应收境外客户Nur Hedim Transformer Factory的货款48.49万元已于2024年做应收账款核销处理，剔除该客户的影响，2023年末的应收账款期后回款比例为85.07%；期后回款金额为截止至2025年10月31日的数据。

报告期各期，境外客户应收账款的回款比例为78.08%、69.16%和73.46%，境外应收账款余额回款总体情况相对较好。受客户自身下游用户工程施工进度、自身资金周转以及所在地区外汇申请所需时间等因素影响，部分境外客户的回款相对较慢。

公司境外应收账款余额较大，主要系公司给予了部分境外客户一定的信用期，此外，还有一部分境客户存在应收账款尾款系合同中约定了产品质保期，待质保期到期后客户才会回款。截止至2025年10月末境外客户未回款应收账款的主要情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年 3月末 余额	账龄	至 2025 年 10 月 末回款 金额	未回款 金额	未回款原因	客户情况
ACEYCO REPRESENTACION ES YDISTRIBUCIONES S.A.	894.68	一年以内	833.28	61.40	已大部分回款	客户经营情况良好，尚在持续合作中
RZ-ENERGY	226.18	一年以内	116.04	110.14	受客户下游终端用户工程进度影响，回款较慢	客户经营情况良好，尚在持续合作中
ELECTRICAL PROJECTS SAC	108.16	1 年以内 1.12 万元，2-3 年 13.85 万元,3-4 年以上 93.18 万元	69.73	38.43	公司供货项目为国外大项目，公司产品是配套之一，需根据项目的整体进度进行验收付款，正在与客户沟通回款事项	客户经营情况良好
Tetra technical service (U)Ltd	148.77	一年以内	83.94	64.83	受客户下游终端用户工程进度影响，回款较慢	客户经营情况良好，尚在持续合作中
FARADY TRANSFORMER UGANDA LTD	115.68	一年以内	50.28	65.40	受客户下游终端用户工程进度影响，回款较慢	客户经营情况良好，尚在持续合作中
BARKA DATA BARKADATA SAS	21.49	1-2 年		21.49	尾款因产品尚在质保期限，未支付	客户经营情况良好
PASS SA PROYECTOS AUTOMATZACION Y SISTEMAS	17.16	1-2 年		17.16	尾款因产品尚在质保期限，未支付	客户经营情况良好
合计	1,532.12		1,153.27	378.85		

公司与上述客户尚在持续合作中，交易期间客户的信用状况良好，经询问公司业务人员或视频访谈客户，未发现这些客户出现经营困难的情况，无明显证据证明应收账款对象付款能力出现问题，公司后续将加强货款的催收，确保款项尽快收回。

（二）结合国际政治经济形势和贸易政策、不同地区需求情况、市场竞争情况、汇率波动情况等，说明公司境外销售未来是否具有稳定性、可持续性，境外销售收入、利润、毛利率是否会产生较大波动，公司是否针对该情

况采取充分的应对措施

1、国际政治经济形势和贸易政策

近年来，国际政治经济形势日益复杂，目前全球经济面临下行风险，叠加地缘冲突加剧等多变的国际政治经济形势，全球宏观经济增长预期不佳。国内宏观经济受内外需求偏弱、产业结构转型等多重因素影响，宏观经济增速放缓。同时，全球贸易面临保护主义抬头的不利影响，例如美国对贸易伙伴征收“对等关税”。

当前，尽管单边主义、保护主义抬头，但经济全球化是历史大势。我国货物贸易连续8年位居世界第一，2024年，中国是150多个国家和地区的主要贸易伙伴。

报告期内，公司产品主要销往亚洲、非洲、欧洲、南美洲等国家和地区，境外销售区域分布较为分散，单一国家的收入占比较低，整体市场集中度不高。因此，公司经营业绩受单一区域贸易政策变化的影响相对有限。报告期内，公司产品外销所涉及的国家及地区中，贸易政策方面的不利影响主要集中于美国市场，其他主要销售国家及地区贸易政策整体保持稳定，暂不存在对公司经营产生重大不利因素的贸易政策和关税重大调整。公司产品属于输配电及控制设备，公司主要销售区域的国家均未限制本国企业进口公司同类产品。报告期内，公司对美国的销售收入占公司营业收入的比例分别为0.74%、0.50%和2.39%，占比较低，受美国贸易政策影响较小。

报告期内，公司境外销售占营业收入比例分别为58.55%、61.81%和61.65%，境外销售占比高。国际政治、法律、经济等条件颇具复杂性，包括政治环境、法律法规、进入壁垒、贸易政策变化、合同违约等，均可能对公司的出口业务产生一定的风险。公司将持续关注产品出口国家的政治经济形势和贸易政策，及时调整销售策略，并积极拓展国内及新兴市场。

2、不同地区需求情况

公司产品属于输配电及控制设备，输配电及控制设备作为电力行业的配套设备，其产业发展与不同地区的电力工业同步发展，随着亚洲、非洲、南美洲电力工业产业规模快速扩张以及欧洲电网的更新改造，输配电及控制设备的市场需求增长较快。

（1）亚洲地区输配电及控制设备需求情况

亚洲地区输配电及控制设备需求呈现出强劲的增长态势，主要体现在以下方面：

经济发展与城市化驱动需求增长：亚洲各国经济快速发展，工业化和城市化进程加快，电力需求不断上升。我国的“一带一路”倡议和新型城镇化建设，进一步推动了亚洲市场的扩张。例如印度，其庞大的年轻人口和城市化进程为配电及控制设备市场提供了广阔空间。

政策支持：亚洲各国政府为提高能源利用效率、保障能源安全和促进绿色低碳发展，纷纷出台政策措施，如提高可再生能源发电比例、推广智能电网建设等。中国“十四五”规划后期政策加码特高压与智能配网建设，为输配电及控制设备行业提供了广阔的市场空间。

可再生能源发展：随着全球能源转型加速推进，可再生能源占比提升驱动电网升级需求。2025年东南亚发电技术设备市场中，可再生能源装机容量增速首次超过化石能源，区域能源转型政策与电力需求增长形成双轮驱动，推动了输配电及控制设备需求的增长。

变压器等电力设备需求情况：越南、印尼、菲律宾三国贡献了东南亚区域内75%的变压器采购量，2025年东南亚地区电网升级投资规模预计突破120亿美元，对大型变压器、高压电缆等设备需求强烈。

（2）非洲地区输配电及控制设备需求情况

非洲输配电及控制设备需求呈现出快速增长的态势，市场潜力巨大，主要体现在以下方面：

非洲输配电及控制需求增长的驱动因素电气化率低，基础设施待完善：根据世界银行数据，坦桑尼亚全国仅约35%的人口能够稳定获取电网供电，农村地区覆盖率更低至18%，赞比亚全国电气化率不足40%。这些国家的政府都将能源基础设施建设列为优先事项，计划提高全国通电率，这为输配电及控制设备创造了巨大的需求。

城市化与工业化进程加速：坦桑尼亚的达累斯萨拉姆、姆万扎等主要城市扩张速度快，在建的大型基建项目数量同比增长40%，其中包含大量需要配套低压控制系统的建筑群。赞比亚正处于人口结构年轻化带来的“人口红利期”，大量劳动力从农业转向制造业和服务业，推动工业园区扩张，对低压

开关等输配电设备的需求也随之增加。

非洲可再生能源发展迅速：东非地区丰富的太阳能资源正在改变坦桑尼亚的能源结构版图，该国光伏装机容量预计在2024年底突破500兆瓦，对应的逆变器配套系统中必须集成符合IEC标准的低压保护装置。赞比亚也在大力推广离网型光伏电站和混合能源系统，需要配套高兼容性和环境适应性的输配电及控制设备。

（3）南美洲地区输配电及控制设备需求情况

南美洲地区输配电及控制设备需求呈现出持续增长的态势，主要体现在以下方面：

电力基础设施建设需求大：南美洲部分国家电气化率有待提高，且现有电力基础设施老化问题严重，需要大量投资进行升级和扩建。如哥伦比亚政府推行的“国家发展计划（2023-2026）”明确将基础设施建设列为优先事项，其中包含超过30个水电站项目、15条高速公路扩建工程以及多个智慧城市试点区域，这些项目都对输配电及控制设备产生了大量需求。

工业化和城市化进程加速：巴西、阿根廷等国家正在进行的工业化进程，使得工业对电力的需求不断增加，同时城市化的推进也带来了大量的住宅、商业和公共设施建设，需要配套的输配电及控制设备。

可再生能源发展迅速：南美洲拥有丰富的可再生能源资源，如巴西的水电、风能和太阳能等。随着可再生能源的开发和利用不断增加，需要大量的输配电及控制设备来实现可再生能源的并网和稳定输送。

变压器需求持续增长：据Mordor Intelligence报告，2024年南美变压器市场规模估计为22.8亿美元，预计到2029年将达到27.2亿美元，在预测期间（2024-2029年）以3.18%的复合年增长率增长。其中，巴西是南美洲最大的能源消费国，对变压器的需求增长显著。随着智能电网建设的推进，南美洲对智能输配电及控制设备的需求也在不断增加。

综上，亚洲、非洲、南美洲输配电及控制设备的市场需求增长较快。

3、市场竞争情况

市场竞争情况详见第一题回复之“一/（二）/2、行业背景和竞争情况/（2）竞争情况”。

输配电及控制设备行业是技术密集型行业，技术创新能力是企业获得成功的关键因素之一。企业需要不断进行技术创新，推出符合市场需求的新产品和技术，才能在输配电及控制设备的市场竞争中占据优势地位。公司产品广泛应用于电网配电、电力建设等领域，产品已远销国内各省市及全球数十个国家和地区，主要国内客户包括国家电网等大型企业，境外客户覆盖“一带一路”沿线主要国家和地区。公司产品在变压器、配电控制成套设备等电力设备领域具有较强的市场竞争力。

4、汇率波动情况

报告期内，公司境外销售主要以美元进行结算。人民币兑美元及其他货币的汇率可能会因境内外的相关政策而变动，且很大程度上取决于国内外经济及政治发展与当地市场的供求状况。汇率波动会影响公司的境外销售。如果人民币贬值，公司产品在国际市场上的价格竞争力可能会增强，有利于出口；反之，如果人民币升值，可能会导致产品价格上升，影响销售。

2023年1月至2025年3月，人民币兑美元汇率波动较为明显，整体呈现出一定的阶段性特征，具体情况如下：

2023年：美元兑人民币汇率在6.83-7.35区间波动，均值约7.0，年底略升至7.1左右。2023年中国经济复苏偏弱，同时美国高利率维持，美元指数在100-104区间，人民币承压。

2024年：美元兑人民币汇率从7.1升至年中7.3左右，2024年8月离岸人民币升破7.10，创半年新高，全年波动性上升。

2025年1-3月：2025年初至2025年3月18日，人民币汇率震荡升值，即期汇率由7.3升值至7.22附近。之后汇率有所波动，2025年3月31日，人民币兑美元汇率为7.2570。

总体而言，报告期内人民币兑美元汇率受到中美经济形势、货币政策、贸易关系等多种因素的综合影响，呈现出复杂的波动态势。公司可以通过运用金融工具等方式来应对汇率波动风险，但汇率波动的不确定性仍可能对公司境外销售收入、利润和毛利率产生一定影响。

5、公司境外销售未来是否具有稳定性、可持续性，境外销售收入、利润、

毛利率是否会产生较大波动，公司是否针对该情况采取充分的应对措施

报告期内，公司境外销售占营业收入比例分别为58.55%、61.81%和61.65%，境外销售占比高。国际政治、法律、经济等条件颇具复杂性，包括政治环境、法律法规、进入壁垒、贸易政策变化、合同违约等，均可能对公司境外销售的稳定性、可持续性产生一定的风险。报告期内，公司的产品主要销往亚洲、非洲、欧洲、南美洲等国家和地区。目前，上述国家或地区除对输配电及控制设备类产品进口出台了相应的技术法规和技术标准，没有特别的限制性技术贸易政策。

报告期内，公司向美国客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
出口美国产品收入	105.20	135.19	156.26
营业收入	4,405.36	26,906.23	21,174.08
占营业收入的比重	2.39%	0.50%	0.74%

根据上表数据，公司向美国销售的产品金额处于下降趋势，2023及2024年占比较为稳定，2025年1-3月占比上升系当期销售的整体规模较小所致，美国关税政策对公司整体经营影响较小。

公司境外销售未来具有稳定性、可持续性，主要原因包括：

（1）报告期内，公司产品主要销往亚洲、非洲、欧洲、南美洲等国家和地区，境外销售区域分布较为分散，单一国家的收入占比较低，整体市场集中度不高，单一市场贸易政策变化或需求波动对公司的影响较小。同时，公司对美国的销售收入占比较低，美国关税政策对公司影响较小。

（2）公司深耕海外市场多年，与主要境外客户保持长期合作关系，公司主要境外客户为当地实力较强的企业，具有较强的资源开发和市场开拓能力。

（3）公司境外销售以一带一路沿线国家和地区为主，上述区域电力建设市场需求旺盛，输配电及控制设备市场增长较快，且竞争程度相对境内较低。

（4）公司积极参加境内外各类展览会，大力开拓境外市场，持续开发亚洲、非洲、欧洲、南美洲等国家和地区的输配电及控制设备市场。综上，公司境外销售未来具有稳定性、可持续性。

公司境外销售收入、利润、毛利率预计不会产生较大波动，主要原因包

括：

（1）销售收入：由于公司不断开拓新市场，如亚洲、非洲、欧洲、南美洲等国家和地区，且已有较多长期合作客户，预计境外销售收入将保持增长态势。贸易壁垒、汇率波动等不利因素可能会导致销售收入增长放缓或出现一定波动，但由于公司境外销售区域分布较为分散，单一国家的收入占比较低，整体市场集中度不高，公司境外销售收入波动相对可控。

（2）利润：利润受到销售收入、成本、汇率等多种因素的影响。公司通过技术创新提高生产效率，降低成本，从而增加利润。同时公司通过开发新产品提高产品利润率，从而降低原材料成本、外汇等因素对利润的影响。

（3）毛利率：公司产品结构、销售价格和成本的变化会影响毛利率。公司通过保持高毛利率产品的销售占比，同时通过技术创新和成本控制降低成本，将毛利率保持在相对稳定的水平，从而避免毛利率出现大幅波动。综上，公司境外销售收入、利润、毛利率不会产生较大波动。

公司针对该情况采取了充分的应对措施，主要包括：

（1）市场多元化战略：公司坚持多元化市场战略，积极开拓中东、东南亚、南美洲等市场，减少对单一区域、单一国家市场的依赖，降低贸易政策变化带来的风险。

（2）坚持技术创新：公司聚焦核心技术的攻坚，通过校企合作联合研发，解决了双向潮流快速辨识技术和电抗开关毫秒级切换难题，提高了产品的技术含量和市场竞争力。

（3）优化产品结构：公司不断优化产品结构，推出符合不同市场需求的产品，如智能线路调压器、新能源变压器等，以提高产品的附加值和毛利率。

综上，公司境外销售未来具有稳定性、可持续性，境外销售收入、利润、毛利率预计不会产生较大波动，公司针对该情况采取了充分的应对措施。

（三）分产品说明公司境外销售毛利率波动较大、与境内销售的毛利率趋势不一致的原因及合理性，毛利率是否具有稳定性，是否与同行业可比公司

公司主要销售产品为变压器、配电控制成套设备及智能馈线自动调压器，其境内外销售毛利率情况如下：

1、变压器

报告期内，公司变压器产品总体销售策略为境外定价高于境内。公司以外销业务为主，深耕海外市场多年，报告期各期，变压器外销收入占变压器整体收入比例在80%以上。公司外销业务又以一带一路沿线国家和地区为主，上述区域电力建设市场需求旺盛，竞争程度相对境内较低，使公司在面对客户时能具备较强的议价能力，从而带动公司变压器产品境外销售毛利率较高。为提升公司整体竞争实力，近年来，公司逐步发力国内市场，变压器境内的销售金额从2023年的1,211.61万元上涨至2024年的2,679.28万元，毛利率水平亦有所上升。

报告期各期，公司变压器境内外销售毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
境内	17.63%	20.91%	14.64%
境外	20.31%	17.89%	20.32%

报告期内，变压器产品境外销售的毛利率呈先下降后上升的趋势，境内销售的毛利率则呈先上升后下降的趋势，波动情况相反，主要受部分客户及产品差异所致。

2024年变压器境外销售的毛利率较2023年下降，主要系当期为了稳定客户和抢占市场份额，对部分客户销售的产品进行了让利，如TS TRANSFORMERS LIMITED、SERVICIOS DE INGENIERIA Y MANTENIMIENTO DE TRANSFORMADORES SIMAT SAS、LLC Equipment transfer service以及N.BALGOBIN & SONS CONTRACTING SERVICE & ELECTRICAL SUPPLIES，上述客户当期销售的变压器占变压器境外收入的比例为25.82%，毛利率为11.17%，远低于其他境外客户的综合毛利率20.22%，按照2024年变压器产品其他境外客户综合毛利率测算，上述客户的业务拉低了2024年变压器产品境外综合毛利率2.34%。剔除上述客户的影响后，变压器境外销售的毛利率将分别为20.32%、20.22%和20.31%，总体上保持较为平稳的状态。

2023年变压器境内销售的毛利率较低，主要系当期销售给客户北京大林绿源环保科技有限公司的变压器为工艺相对简单的低附加值单相变压器，该交易金额为726.67万元，占当期境内变压器销售额的比例为59.98%，毛利率仅为13.42%，低于其他境内客户的综合毛利率16.47%，拉低了2023年变压器产品境

内综合毛利率1.83%。

2024年变压器境内销售的毛利率提升，主要系当期销售给境内客户中国江西国际经济技术合作有限公司的全铜、加厚三相变压器工艺较复杂，附加值高，销售金额为503.90万元，占2024年境内变压器收入的比例为18.81%，毛利率为34.97%，按照2024年变压器产品其他境内客户综合毛利率16.67%测算，该业务拉升了2024年变压器产品境内综合毛利率3.44%。此外，公司2024年销售给北京大林绿源环保科技有限公司的变压器产品包含指定配置，产品整体附加值高，该业务拉升当期境内变压器销售毛利率1.20%。剔除上述因素影响后，变压器境内销售的毛利率将分别为16.47%、16.67%和17.63%，总体上保持小幅上涨的状态，但仍低于境外销售毛利率。

2、配电控制成套设备

报告期内，公司配电控制成套设备境内外销售毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
境内	17.43%	17.18%	19.52%
境外	-	17.88%	11.10%

报告期内，公司成套配电设备产品2023年的境外销售毛利率低于境内，2024年境外销售毛利率则高于境内，2025年1-3月尚未有境外销售业务。2023年的境外销售毛利率略低于境内，主要系当期子公司以贸易的方式出口了一批低价的配电箱，金额为80.08万元，占当期境外销售的成套配电设备产品比例为59.07%，毛利率仅为4.10%，由此大幅拉低了当期境外销售的成套配电设备产品毛利率水平，2023年其他成套配电设备的综合毛利率为19.36%，与境内销售毛利率较为接近。2024年境内外销售的均为技术要求较高的环网柜，售价及毛利水平均较高，境内外成套配电设备产品销售毛利率较为接近。

3、智能馈线自动调压器

报告期内，公司智能馈线自动调压器境内外销售毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
境内	20.46%	20.64%	24.75%
境外	21.68%	21.13%	24.04%

报告期内，公司智能馈线自动调压器产品境内外销售毛利率总体较为接近，2023年的境外销售毛利率略低于境内，2024年及2025年1-3月境外销售毛利率则高于境内。2023年的境外销售毛利率略低于境内，主要系当期为了开发俄罗斯市场，公司在该地区的销售价格有所降低，2023年境外调压器销售额中俄罗斯市场的占比为35.76%，但其毛利率仅为21.10%，低于其余地区客户的综合毛利率25.68%，由此拉低了境外调压器销售整体毛利率1.64%。

4、公司与可比公司毛利率情况如下：

（1）公司与可比公司综合毛利率情况如下：

公司	2025年1-3月	2024年度	2023年度
申请挂牌公司	19.30%	18.46%	20.20%
金三角	-	18.62%	18.90%
江苏华辰	20.33%	21.00%	22.54%
三变科技	23.08%	18.30%	19.80%

报告期内，公司毛利率处于同行业可比公司毛利率水平区间之内，略低于平均水平。可比公司中，金三角公司毛利率相对较低，主要系金三角产能利用较低，金三角与公司销售规模接近，但其固定资产折旧摊销较公司多近一倍，从而使得其产品成本上升，压缩了毛利率空间。公司产品毛利率的变动趋势与三变科技一致，2024年较2023年下降，2025年一季度回升，2024和2023年两者毛利率类似，相差较少；公司产品毛利率始终低于江苏华辰，主要系江苏华辰产品结构中其他类（配件或其他配电设备）毛利率高，如2024年毛利率达64.48%，毛利1,758.63万元，该类产品毛利情况拉升了其2024年综合毛利率1.11%。

综上所述，受产品成本构成的不同、具体产品销售占比变动等的影响，公司及部分可比公司（如三变科技）毛利率波动整体呈现相同的趋势。

（2）公司与可比公司变压器产品毛利率情况如下：

公司	2025年1-3月	2024年度	2023年度
申请挂牌公司	19.83%	18.48%	19.58%
金三角	未披露	18.86%	19.29%
江苏华辰		22.04%	23.42%

公司	2025年1-3月	2024年度	2023年度
三变科技		17.55%	18.85%
行业平均值		19.48%	20.52%

注：公司产品结构中变压器产品收入占比在45%左右，金三角和三变科技变压器产品收入占比超过90%，江苏华辰变压器产品收入占比超过65%左右，变压器产品在公司和可比公司的产品结构中均为重要组成部分。

2023及2024年度，公司变压器产品毛利率处于同行业可比公司毛利率水平区间之内，略低于平均水平。可比公司中，公司变压器产品毛利率略高于三变科技，与金三角公司相近，低于江苏华辰。整体上，公司与可比公司变压器产品业务的毛利率不存在明显差异。

四、关于贸易商和经销商销售。①按照境内直销、境内贸易商、境内经销商、境外直销、境外贸易商、境外经销商等不同模式分别说明报告期各期收入构成，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因及合理性；说明贸易商、经销商与直销毛利率比较情况、差异原因及合理性；说明报告期内贸易商、经销商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商、经销商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商、经销商大额合作的情况、报告期各期对主要贸易商、经销商的销售收入及其终端销售情况。②说明公司经销商销售占比大幅提高、贸易商销售占比大幅降低的原因及合理性，是否存在贸易商退出较多或经销商加入变多的情形，如有，说明原因，两者是否存在重合的终端客户，公司与贸易商、经销商的合作是否具有稳定性。③说明报告期各期末公司贸易商、经销商库存情况，是否存在压货情形，是否存在通过贸易商、经销商调节收入确认时点情形，收入确认政策是否符合会计准则相关规定；结合产品终端销售的具体情况，说明贸易商、经销商销售真实性

（一）按照境内直销、境内贸易商、境内经销商、境外直销、境外贸易商、境外经销商等不同模式分别说明报告期各期收入构成，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因及合理性；说明贸易商、经销商与直销毛利率比较情况、差异原因及合理性；说明报告期内贸易商、经销商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商、经销商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商、经销商大额合作的情况、

报告期各期对主要贸易商、经销商的销售收入及其终端销售情况

1、按照境内直销、境内贸易商、境内经销商、境外直销、境外贸易商、境外经销商等不同模式分别说明报告期各期收入构成，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因及合理性

报告期各期，公司境内直销（即终端客户）、境内贸易商、境内经销商、境外直销（即终端客户）、境外贸易商、境外经销商等不同模式的收入情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
境内终端客户	1,677.02	38.07%	8,920.68	33.15%	8,160.02	38.54%
境内贸易商	12.57	0.29%	1,335.19	4.96%	617.18	2.91%
境内经销商			18.55	0.07%		
境外终端客户	1,578.15	35.82%	13,917.01	51.72%	9,465.67	44.70%
境外贸易商	211.15	4.79%	1,488.84	5.53%	1,707.53	8.06%
境外经销商	926.48	21.03%	1,225.96	4.56%	1,223.67	5.78%
合计	4,405.36	100.00%	26,906.23	100.00%	21,174.08	100.00%

报告期内，公司销售收入来源以终端客户为主，经销商和贸易商客户为辅。2023及2024年，终端客户销售收入占比超过80%，2025年1-3月为73.89%，下降较多，系部分终端客户订单尚未发货所致；2023及2024年，贸易商收入占比在10%左右，保持相对稳定，2025年1-3月为5.08%，下降较多，系部分贸易商客户订单尚未发货所致；2023及2024年，经销商收入占比在5%左右，保持相对稳定，2025年1-3月为21.03%，大幅增长，系经销商客户ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.的大额订单在2025年1季度完工后发货确认收入所致。

公司销售收入中境外销售占比较高，境外市场的开拓需要借助于当地具有丰富行业经验、成熟推广能力、完善营销网络的经销商和贸易商扩展市场覆盖能力，从而服务更多客户。公司根据境外不同国家的市场差异灵活采用经销商和贸易商销售，可以完善公司的境外销售网络，拓展境外市场。因此，公司采取多种销售模式具有必要性。同行业可比上市公司江苏华辰、三变科技、金盘科技的客户群体中亦有经销商客户，公司的多种销售模式与可比公

司一致，输配电设备行业也通常采用多种销售模式用于拓展境内外市场。

2、说明贸易商、经销商与直销毛利率比较情况、差异原因及合理性

公司以外销业务为主，报告期各期，外销收入占整体收入比例为60%左右，公司外销业务又以一带一路沿线国家和地区为主，上述区域电力建设市场需求旺盛，竞争程度相对境内较低，使公司在面对客户时能具备较强的议价能力，从而带动公司境外销售毛利率较高。报告期各期，公司境内外销售毛利率情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境内	17.67%	18.51%	19.22%
境外	20.32%	18.43%	20.89%

报告期各期，贸易商、经销商与终端客户毛利率的具体情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商	19.49%	18.18%	23.18%
经销商	22.22%	19.76%	18.99%
终端客户	18.46%	18.42%	19.89%

报告期各期，贸易商毛利率呈先下降后上升的趋势，2023及2025年1-3月的毛利率高于终端客户，2024年则略低于终端客户；经销商毛利率呈持续上升趋势，2023年的毛利率略低于终端客户和贸易商，2024及2025年1-3月的毛利率则高于终端客户和贸易商。

报告期各期，贸易商、经销商与终端客户境外销售占比及境外销售毛利率情况如下：

项目		2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商	境外销售占比	94.38%	52.72%	73.45%
	境外销售毛利率	19.49%	18.18%	23.18%
经销商	境外销售占比	100.00%	98.51%	100.00%
	境外销售毛利率	22.22%	19.76%	18.99%
终端客户	境外销售占比	48.48%	60.94%	53.70%
	境外销售毛利率	19.32%	18.34%	20.62%

从上表可知，公司经销商收入基本来源于境外，经销商境外销售收入的高

占比，使得公司经销商毛利率水平整体处于较高水平。公司经销商销售收入中境外销售部分占比在98.51%至100.00%之间，而终端客户销售收入中境外销售额部分占比在48.48%至60.03%之间，贸易商客户销售收入中境外销售部分占比在52.72%至94.38%之间，经销商的境外销售占比高于终端客户和贸易商的境外销售占比。

2024及2025年1-3月，经销商的销售毛利率略高于终端客户和贸易商，2023年经销商的销售毛利率略低于终端客户和贸易商，主要为2023年公司销售了一批毛利率较低的配件给经销商客户JUBILEE CORPORATION，销售额未255.69万元，销售占比20.90%，毛利率仅为3.47%，影响2023年公司经销商整体的毛利率为-4.10%，导致公司经销商整体毛利率略低于终端客户。

公司产品主要以电网企业和电力工程施工企业为主，单次采购额较大，基于长期合作的意愿和扩大公司产品在电网系统中的影响力，公司会适度让利，从而导致终端客户的整体毛利率水平较贸易商低。2024年，贸易商的毛利率低于终端客户，系当期公司销售了一批配置较简单的调压器产品给贸易商客户河北旭辉电气股份有限公司，销售金额为189.91万元，占当期贸易商销售额比例为6.72%，毛利率仅为5.20%，剔除此影响后，其余贸易商客户的毛利率为19.12%，高于终端客户的18.42%。

综上所述，公司经销商客户的整体销售毛利率略高于终端客户和贸易商为不同模式下销售收入中境外销售部分占比的差异、产品销售结构及产品定价策略不同所致。经销商境外销售占比高于终端客户和贸易商的境外销售占比，同时境外销售毛利率水平整体较高，终端客户的整体定价较贸易商以及经销模式低，由此导致经销商的整体销售毛利率略高于客户和贸易商。

3、说明报告期内贸易商、经销商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商、经销商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商、经销商大额合作的情况、报告期各期对主要贸易商、经销商的销售收入及其终端销售情况

报告期内贸易商、经销商客户家数及其变动情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商家数（家）	4	23	21

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
经销商家数（家）	3	7	4
合计	7	30	25

2024年度贸易商、经销商客户较2023年度均呈现增长趋势，2025年1-3月由于时间较短，且处于淡季，公司贸易商、经销商客户相对较少。报告期内，公司当期产生销售收入的贸易类和经销商客户合计数量分别为25家、30家、7家。其中，2024年较2023年增加5家，2025年1-3月因时间周期较短且一季度为淡季等因素，部分贸易商、经销商暂未下单采购导致当期未产生销售收入（虽未产生销售收入，但并没有终止业务合作关系），因此当期产生销售收入的贸易商、经销商总数仅为7家。

报告期各期公司主要贸易商、经销商（即前五大贸易商、经销商）的基本情况、公司对其销售收入情况（交易金额）如下：

单位：万元

客户名称	所在国家或地区	客户类型	成立时间	注册资本	主营业务	参保人数	初始合作时间	交易金额
ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.	洪都拉斯	经销商	1975年	39,285,000 洪都拉斯伦皮拉	电气设备、电设生产、销售	境外客户	2021年	2023年：43.37 2024年：815.17 2025年1-3月：891.68
AJCM MARKETING	菲律宾	贸易商	2003年	463,360,126.34 Philippine Peso	电产气品、批发、销售	境外客户	2024年	2023年：0 2024年：157.58 2025年1-3月：157.83
FARADY TRANSFORMER UGANDA LTD	乌干达	经销商	2022年	5,000,000.00 UGX	变压器、压等电气设备贸易	境外客户	2024年	2023年：0 2024年：76.57 2025年1-3月：31.05
LAURITZ KNUDSEN ELECTRIC LIMITED	中国香港	贸易商	2015年	100 万元人民币	电设气备贸易	境外客户	2023年	2023年：57.35 2024年：0.69 2025年1-3月：29.60
GLOBAL CORP ENTERPRISE S LLC	阿曼	贸易商	2003年	200 万美元	电设气备贸易	境外	2020年	2023年：0 2024年：0

客户名称	所在国家或地区	客户类型	成立时间	注册资本	主营业务	参保人数	初始合作时间	交易金额
						客户		2025 年 1-3 月：23.71
Lilypeck International Fzco	阿联酋	贸易商	2012 年	150 万美元	电气设备采购及贸易	境外客户	2024 年	2023 年：0 2024 年：701.78 2025 年 1-3 月：0
烟台威万商贸有限公司	中国	贸易商	2015 年	200 万人民币	机械配件、机电批零、销售及五金等发售进出口业务	0 人	2023 年	2023 年：0 2024 年：536.67 2025 年 1-3 月：0
Sando Trading	马拉维	贸易商	2012 年	110 万美元	电气设备贸易	境外客户	2022 年	2023 年：958.30 2024 年：464.55 2025 年 1-3 月：0
重庆正派贸易有限公司	中国	贸易商	2006 年	10 万人民币	电子产品、机械加工、销售货物及技术进出口	1 人	2023 年	2023 年：0 2024 年：411.39 2025 年 1-3 月：0
ROUSANT INTERNATIONAL LIMITED	南非	贸易商	2000 年	130 万美元	电气设备贸易	境外客户	2016 年	2023 年：654.45 2024 年：0 2025 年 1-3 月：0
COGEFA	布基纳法索	经销商	2002 年	132 万美元	电气设备销售	境外客户	2019 年	2023 年：533.86 2024 年：0 2025 年 1-3 月：0
JUBILEE CORPORATION	巴基斯坦	经销商	1962 年	280 万美元	开关设备	境外	2017 年	2023 年：523.12 2024 年：146.59 2025 年 1-3 月：0

客户名称	所在国家或地区	客户类型	成立时间	注册资本	主营业务	参保人数	初始合作时间	交易金额
					自动化仪表、控制产品等销售	客户		
镇江易亚进出口有限公司	中国	贸易商	2007年	100万人民币	高低压设备、配件、机电设备进出口业务	1人	2023年	2023年：217.53 2024年：0 2025年1-3月：0

各期主要贸易商、经销商存在实缴资本及参保人数较少的情形，具体包括烟台威万商贸有限公司（注册资本200万元人民币，实缴注册资本未披露）、重庆正派贸易有限公司（注册资本10万元人民币，实缴注册资本未披露）、镇江易亚进出口有限公司（注册资本100万元人民币，实缴注册资本未披露），天眼查平台查询显示烟台威万商贸有限公司、重庆正派贸易有限公司、镇江易亚进出口有限公司参保人数分别为0人、1人、1人。由于上述公司为出口贸易商，因此注册资本及参保人数较少。其中，重庆正派贸易有限公司注册资本及参保人数均较少，经对重庆正派贸易有限公司进行走访确认，该公司主要从事输配电产品、设备的贸易业务，员工人数为8人，每年营业额为5000-7000万元；烟台威万商贸有限公司参保人数较少，该公司成立于2015年，主要从事机械设备及配件、五金机电等批发零售、进出口业务，注册资本为200万元人民币，该公司从事进出口业务时间较长，员工人数为5人左右；镇江易亚进出口有限公司参保人数较少，该公司成立于2017年，该公司主要从事高低压设备及配件、机电设备进出口业务，注册资本为100万元人民币，该公司从事进出口业务时间较长，员工人数为5人左右。

报告期内，公司不存在与新成立的贸易商、经销商大额合作的情况。

报告期各期主要贸易商、经销商的终端销售情况：通过对报告期内公司主要经销商、贸易商等非终端客户进行实地走访或视频访谈，同时实地查看或视频查看经销商、贸易商等非终端客户的生产经营设施、仓库情况，通过对经销商、贸易商等非终端客户进行实地走访或视频访谈以及获取经销商、贸易商等非终端客户出具的相关情况说明了解主要经销商、贸易商等非终端客户的销售情况、库存情况、终端销售情况，对报告期内公司经销商、贸易商等非终端客户实地走访或视频访谈以及已获取相关情况说明的比例为78.72%、62.64%、70.49%，经核查，公司对主要经销商、贸易商等非终端客户销售的产品实现了终端客户销售。

（二）说明公司经销商销售占比大幅提高、贸易商销售占比大幅降低的原因及合理性，是否存在贸易商退出较多或经销商加入变多的情形，如有，说明原因，两者是否存在重合的终端客户，公司与贸易商、经销商的合作是否具有稳定性

1、公司经销商销售占比大幅提高、贸易商销售占比大幅降低的原因及合理性

报告期内，公司经销商、贸易商销售及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销商	926.28	21.03%	1,244.31	4.62%	1,223.48	5.78%
贸易商	223.91	5.08%	2,824.23	10.50%	2,324.91	10.98%

报告期内，公司产品销售主要以终端客户为主，非终端客户（即贸易商及经销商销售）为辅，非终端客户的销售占比较低，2023及2024年经销商、贸易商销售占比均保持稳定，2025年1-3月公司经销商销售占比大幅提高、贸易商销售占比大幅降低，系当期公司根据合同约定向经销商客户ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.发货较多，而境内一季度为传统淡季，且境外主要贸易商客户等尚未大批量发货，从而导致2025年1-3月公司经销商销售占比大幅提高、贸易商销售占比大幅降低，具有合理性。

2、公司不存在贸易商退出较多或经销商加入变多的情形

报告期内，公司当期产生销售收入的贸易类和经销商客户合计数量分别为25家、30家、7家。其中，2024年较2023年增加5家，2025年1-3月因时间周期较短且一季度为淡季等因素，部分贸易商、经销商暂未下单采购导致当期未产生销售收入（虽未产生销售收入，但并没有终止业务合作关系），因此当期产生销售收入的贸易商、经销商总数仅为7家。

报告期内，公司贸易商客户数量分别为21家、23家、4家，公司经销商客户分别为4家、7家和3家，2024年度贸易商、经销商客户较2023年度均呈现增长趋势，2025年1-3月由于时间较短，且处于淡季，公司贸易商、经销商客户相对较少，且部分经销商、贸易商当期未产生销售收入（虽未产生销售收入，但并没有终止业务合作关系），但仍然保持合作关系，因此公司不存在贸易商退出较多或经销商加入变多的情形。

3、贸易商、经销商不存在重合的终端客户，公司与贸易商、经销商的合作具有稳定性

报告期内，公司贸易商、经销商不存在重合的终端客户。公司所处行业的终端客户包括电网、电力工程建设企业和其他生产企业。由于公司产品为定制化产品，公司对经销商、贸易商客户的产品参数、技术标准、相关产品流向具有一定的了解，公司能够通过经销商、贸易商客户了解终端客户信息，同时公司经销商、贸易商分布在特定国家和地区，贸易商、经销商的终端客户不存在重叠。综上，公司贸易商、经销商不存在重合的终端客户。

公司与贸易商、经销商的合作具有稳定性，公司与经销商签订经销协议等框架协议，针对特定国家和地区进行业务开发和市场销售，双方保持长期、稳定的合作关系。公司与贸易商形成稳定的供应关系，公司主要贸易商客户为当地实力较强、规模较大的企业，通过直接签订销售合同进行合作。

（三）说明报告期各期末公司贸易商、经销商库存情况，是否存在压货情形，是否存在通过贸易商、经销商调节收入确认时点情形，收入确认政策是否符合会计准则相关规定；结合产品终端销售的具体情况，说明贸易商、经销商销售真实性

1、说明报告期各期末公司贸易商、经销商库存情况，是否存在压货情形，是否存在通过贸易商、经销商调节收入确认时点情形，收入确认政策是否符合会计准则相关规定

报告期各期末，公司主要贸易商、经销商的库存情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	贸易商、经销商库存金额			公司对该客户销售金额
		2025年 1-3月	2024年 度	2023年 度	
ACEYCO REPRESENTACIONES DISTRIBUCIONES, S.S.A.	经销商	0	0	0	2023年：43.37 2024年：815.17 2025年1-3月：891.68
AJCM MARKETING	贸易商	0	0	0	2023年：0 2024年：157.58 2025年1-3月：157.83
FARADY TRANSFORMER UGANDA LTD	经销商	0	0	0	2023年：0 2024年：76.57 2025年1-3月：31.05
LAURITZ KNUDSEN ELECTRIC LIMITED	贸易商	未获取	未获取	未获取	2023年：57.35 2024年：0.69 2025年1-3月：29.60
GLOBAL CORP ENTERPRISES LLC	贸易商	未获取	未获取	未获取	2023年：0 2024年：0 2025年1-3月：23.71
Lilypeck International Fzco	贸易商	0	0	0	2023年：0 2024年：701.78 2025年1-3月：0
烟台威万商贸有限公司	贸易商	未获取	未获取	未获取	2023年：0 2024年：536.67 2025年1-3月：0
Sando Trading	贸易商	0	0	0	2023年：958.30 2024年：464.55 2025年1-3月：0
重庆正派贸易有限公司	贸易商	0	0	0	2023年：0 2024年：411.39 2025年1-3月：0
ROUSANT INTERNATIONAL LIMITED	贸易商	0	0	0	2023年：654.45 2024年：0 2025年1-3月：0
COGEFA	经销商	未获取	未获取	未获取	2023年：533.86 2024年：0 2025年1-3月：0
JUBILEE CORPORATION	经销商	未获取	未获取	未获取	2023年：523.12 2024年：146.59 2025年1-3月：0

客户名称	客户类型	贸易商、经销商库存金额			公司对该客户销售金额
		2025年 1-3月	2024年 度	2023年 度	
镇江易亚进出口有限公司	贸易商	0	0	0	2023年：217.53 2024年：0 2025年1-3月：0

公司产品为定制化设备，贸易商、经销商在获取下游客户订单需求后才会向公司下单。报告期内，经获取主要贸易商、经销商提供的相关情况说明以及走访确认，贸易商、经销商主要根据下游终端客户的需求进行定制化采购，收到货物后即用于电力建设项目，因此报告期末不存在库存，且不存在压货的情况。报告期内，公司内销收入的时点为签收单日期时间，外销收入时点为提单上显示的日期，公司不存在通过贸易商、经销商调节收入确认时点情形，公司收入确认政策符合会计准则相关规定。

2、结合产品终端销售的具体情况，说明贸易商、经销商销售真实性

报告期内，公司主要产品为变压器、配电控制成套设备、智能馈线自动调压器等电力设备，公司与经销商、贸易商的合作模式均为买断式销售。公司产品为定制化设备，贸易商、经销商在获取下游客户订单需求后才会向公司下单。公司所处行业的终端客户包括电网、电力工程建设企业和其他生产企业，由于公司产品为定制化产品，公司对经销商、贸易商客户的产品参数、技术标准、相关产品流向具有一定的了解，公司能够通过经销商、贸易商客户获取终端客户信息和终端销售情况。

终端销售核查方式主要为收集并核查主要贸易商、经销商出具的相关情况说明，对主要贸易商、经销商进行函证，以及对主要贸易商、经销商进行走访确认，走访确认情况详见本回复之“问题2.关于销售模式”之“三/（一）/3、说明报告期内贸易商、经销商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商、经销商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商、经销商大额合作的情况、报告期各期对主要贸易商、经销商的销售收入及其终端销售情况”相关内容。经核查，贸易商、经销商实现了终端销售，且销售具有真实性。

五、请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。

（2）单独说明境外销售、贸易商终端销售的核查程序、比例及结论

【主办券商回复】

（一）对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对前述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）查阅公司主要业务流程文件；询问了财务总监销售收入确认的会计政策；访谈公司销售负责人，了解公司产品和服务的特点、交付方式等相关信息，了解一般的销售合同关于交付及售后的主要条款，了解与销售相关的内控制度，了解公司收入确认的时点和依据，评价其是否符合《企业会计准则》的要求；选取不同业务类型的合同，对收入确认流程进行穿行测试；访谈部分客户，获取其对公司产品无需要公司安装调试的确认记录；查阅同行业可比公司的公开资料，了解其收入确认政策，并与公司的收入确认政策进行对比分析；检查报告期内与收入确认相关的支持性文件，包括合同、订单、出库单、发货单、收货单据、销售发票、银行回款等。

（2）查阅销售明细、销售合同，登录报告期内公司境外主要客户的官方网站，获取中国出口信用保险公司的客户资信报告，访谈公司境外销售负责人，了解报告期内境外主要客户的基本情况、结算模式、信用政策等，分析客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配。了解境外主要客户的具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，分析境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，分析收入确认时点是否与合同约定一致。获取并分析公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性，检查各期末境外销售应收账款期后回款情况。

（3）通过互联网、公开报告检索国际政治经济形势、不同地区需求情况、市场竞争情况、汇率波动情况等，了解宏观环境对公司境外销售的影响，分析公司境外销售未来是否具有稳定性、可持续性，分析公司境外销售收入、利润、毛利率是否会产生较大波动。访谈公司销售负责人，了解公司是否针对该情况采取充分的应对措施。

（4）访谈公司财务总监及销售负责人，了解公司报告期内境外销售情况；了解境内外销售客户群体、产品结构、销售定价、毛利率差异及原因；查阅同行业可比公司公开披露的信息，将公司与同行业可比公司在产品、销售模

式等方面进行比较分析，比较可比公司毛利率水平及变动趋势。

(5) 询问公司管理人员，了解并分析公司采取多种销售模式开展业务的商业合理性，查询同行业可比公司的公开披露信息如招股说明书、定期报告等，分析公司与行业内可比公司销售模式的差异情况；查看公司报告期各期收入、成本明细表，计算并分析贸易商、经销商与终端客户毛利率差异原因。

(6) 获取收入明细表，访谈公司销售负责人，了解报告期内贸易商、经销商客户家数及其变动情况；查询天眼查平台，登录各期主要贸易商、经销商的官方网站，获取中国出口信用保险公司的客户资信报告，了解各期主要贸易商、经销商基本情况，分析是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商、经销商大额合作的情况。获取收入成本大表，对报告期各期对主要贸易商、经销商进行走访或访谈，获取其出具的相关说明，了解报告期各期对主要贸易商、经销商的销售收入及其终端销售情况。

(7) 获取经销协议、收入明细表，访谈公司销售负责人，了解公司经销商销售占比大幅提高、贸易商销售占比大幅降低的原因及合理性，分析是否存在贸易商退出较多或经销商加入变多的情形，了解两者是否存在重合的终端客户。查阅公司与主要贸易商、经销商签订的合同，访谈公司销售负责人，了解公司与贸易商、经销商的合作是否具有稳定性。

(8) 对报告期各期主要贸易商、经销商进行走访或访谈，获取其出具的相关说明，了解报告期各期末公司贸易商、经销商库存情况，分析是否存在压货情形，分析是否存在通过贸易商、经销商调节收入确认时点情形，分析收入确认政策是否符合会计准则相关规定。对报告期各期主要贸易商、经销商进行走访或访谈，获取其出具的相关说明，访谈公司销售负责人，了解产品终端销售的具体情况；对主要贸易商、经销商收入执行细节测试；检查报告期内境外主要贸易商、经销商的销售订单、报关单和提单，核对境外主要贸易商、经销商收入确认金额、期间与上述单据的匹配性，核查公司境外主要贸易商、经销商收入确认的真实性；对主要贸易商、经销商客户进行函证，核实并分析贸易商、经销商销售真实性。

2、核查意见

针对前述事项，主办券商核查意见如下：

(1) 公司变压器、调压器及成套配电设备等收入确认时点为从客户处取得签收单或完成出口报关取得提单时确认收入。公司销售产品的收入确认政策与同行业公司普遍适用的收入确认政策不存在重大差异，符合行业惯例和业务经营特征，具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。公司采购半成品、产成品组装或采购产成品对外销售采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的要求，相关依据充分。

(2) 公司已列表说明报告期内境外主要客户的基本情况、结算模式、信用政策等，客户经营规模和其与公司交易金额匹配；公司境外各项收入确认的具体原则、时点、依据恰当，收入确认时点与合同约定一致；公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入相匹配，各期末境外销售应收账款期后回款情况较好。

(3) 国际政治经济形势日益复杂，全球面临贸易保护主义影响，亚洲、非洲、南美洲等地区输配电及控制设备市场需求情况较好，输配电及控制设备市场竞争充分，公司具有较强的市场竞争力，汇率存在一定波动但影响可控，公司境外销售未来具有稳定性、可持续性，境外销售收入、利润、毛利率不会产生较大波动，公司针对上述情况采取了充分的应对措施。

(4) 公司境外销售毛利率波动较大、与境内销售的毛利率趋势不一致，主要系公司境内外销售产品的客户类型、市场定位等不同所致，公司境内外销售毛利率差异原因具有合理性；受产品成本构成的不同、具体产品销售占比变动等的影响，公司与同行业可比公司毛利率存在差异，但整体波动呈现相同的趋势。

(5) 公司的多种销售模式是基于历史背景、市场开拓、风险分担等因素的综合考量，有助于公司拓宽营销渠道、降低货款回收风险。同行业可比上市公司江苏华辰、三变科技、金盘科技的客户群体中亦有经销商客户，公司的多种销售模式与可比公司一致，输配电设备行业也通常采用多种销售模式用于拓展境内外市场；公司经销商客户的整体销售毛利率略高于终端客户和贸易商为不同模式下销售收入中境外销售部分占比的差异、产品销售结构及产品定价策略不同所致。经销商境外销售占比高于终端客户和贸易商的境外销售占比，同时境外销售毛利率水平整体较高，终端客户的整体定价较贸易商以及经销模式低，由此导致经销商的整体销售毛利率略高于客户和贸易商。

（6）公司已列表说明报告期内贸易商、经销商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商、经销商的基本情况；公司存在实缴资本及参保人数较少的情形，主要系国内出口贸易商；公司不存在与新成立的贸易商、经销商大额合作的情况。报告期各期对主要贸易商、经销商的销售收入以境外贸易商、经销商为主；公司对主要经销商、贸易商等非终端客户销售的产品实现了终端客户销售。

（7）2023及2024年经销商、贸易商销售占比均保持稳定，2025年1-3月公司经销商销售占比大幅提高、贸易商销售占比大幅降低，系当期公司根据合同约定向经销商客户销售较多所致，具有合理性。公司不存在贸易商退出较多或经销商加入变多的情形，两者不存在重合的终端客户，公司与贸易商、经销商的合作具有稳定性。

（8）贸易商、经销商主要根据下游终端客户的需求进行定制化采购，收到货物后即用于电力建设项目，因此报告期各期末不存在库存，不存在压货情形。公司不存在通过贸易商、经销商调节收入确认时点情形，收入确认政策符合会计准则相关规定。经对报告期内主要经销商、贸易商进行走访、函证等核查，公司产品实现了终端销售，贸易商、经销商销售具有真实性。

（二）单独说明境外销售、贸易商终端销售的核查程序、比例及结论

1、针对境外销售、贸易商终端销售的核查程序

（1）针对境外销售的核查程序

1）通过网络查询，分析公司在相关国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

2）查阅公司销售与收款活动相关的内部控制流程，通过执行穿行测试，核查与境外销售与收款活动相关的内部控制设计的合理性、测试内控运行的有效性；

3）通过公开网络查询、访谈等方式核查公司境外客户的主体资格及资信能力；

4）查阅公司与主要境外客户签订的销售合同，分析主要境外客户合同条款如信用政策、结算条款、退换货政策、收入确认条款等，评价收入确认政策是

否符合企业会计准则的规定；

5) 通过执行细节测试，获取公司报告期内主要境外客户的销售订单、出库单、销售发票、银行回单、报关单等资料，核查境外收入的真实性、准确性；

6) 对公司主要境外客户进行访谈，了解双方之间的销售规模、合作背景、定价方式、是否存在第三方回款，以及主要境外客户的结算方式、退换货等情况；

7) 对公司主要境外客户进行函证，核查公司与主要境外客户之间的往来余额、交易金额，确认报告期内公司境外收入的真实性、准确性；

8) 获取报告期内公司的海关报关数据等资料，与公司境外收入进行匹配分析；

9) 取得报告期内公司、子公司、实际控制人个人银行账户流水，检查是否与境外客户存在异常往来；

10) 获取公司关联方清单，核查公司与主要境外客户之间是否存在关联关系；

11) 登录国家外汇管理局网站等网站，对公司是否存在违反国家外汇及税务等法律法规规定的情形进行查询；

12) 对于涉及境外销售的主要经销商、贸易商客户进行穿透核查，获取主要经销商、贸易商客户出具的相关情况说明。

(2) 针对贸易商终端销售的核查程序

对于贸易商终端销售的核查程序如下：

1) 核查贸易商出具的相关情况说明

获取主要贸易商出具的相关情况说明，比对核查公司销售数据和经销商存货数据。核查公司向其销售量占贸易商业规模的比例等。

2) 核查贸易商库存及存货

对公司主要贸易商的办公场所、仓库进行核查，分析贸易商销售能力、了解贸易商库存情况，对仓库进行现场查看或视频查看、核查仓库库存情况、对库存进行拍照留影等。

3) 核查海关单据

获取公司涉及境外销售业务的海关报关单及提单，将海关报关单及提单数据与公司外销数据进行比对核查。

2、核查比例

报告期内，主办券商对公司境外销售、贸易商终端销售的核查比例如下：

类别	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
一、境外销售	访谈比例	74.97%	74.50%	62.00%
	函证+替代测试比例	84.21%	87.84%	92.47%
	核查海关单据比例	78.32%	55.07%	70.60%
二、贸易商终端销售	访谈比例	70.49%	62.64%	69.37%
	函证+替代测试比例	70.55%	68.50%	90.15%
	核查终端销售比例	70.49%	62.64%	78.72%

注：上述核查比例系通过该项核查方式（访谈、函证、核查终端销售、核查海关单据）进行核查的客户当期产生的收入占对应类别客户（境外客户、贸易商客户）收入的比例。

3、核查结论

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司境外销售、贸易商终端销售情况真实、准确、完整。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

3. 关于采购与存货

根据申报文件，（1）报告期各期，公司前五大供应商变动较大，并且存在不同报告期公司采购内容相差较大的情况。（2）公司同行业可比公司三变科技、金三角是公司的主要供应商，2023年公司第二大供应商德运智能为公司关联方，且与公司存在客户和供应商重合的情况。（3）报告期各期末，公司存货账面价值分别为4,829.86万元、4,944.63万元和6,649.45万元，主要由原材料和库存商品构成。（4）报告期各期末，公司应付账款增长较大。

请公司：（1）说明报告期各期前五大供应商变动较大、采购内容变动较大的原因和合理性，是否符合业务特点，是否存在虚构采购、虚构成本的情形；公司是否具有对上游供应商的议价能力，采购是否具有稳定性，是否存在不确定风险，公司的应对措施及有效性。（2）说明报告期各期参保人数较少、实缴资本较少的供应商，公司与该类供应商合作的原因、背景、合理性，供应商与公司是否存在潜在关联关系，是否存在异常资金往来或其他利益安排，说明主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性。（3）说明报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，原材料价格波动对于公司经营业绩是否存在重大影响。（4）关于德运智能。①说明公司报告期各期向德运智能的采购、销售金额占德运智能的收入、成本比例情况，公司是否是德运智能的主要客户，德运智能的人员规模、资产规模与业务规模是否匹配，是否存在关联方代垫成本费用等利益输送情形。②说明公司向德运智能采购的必要性、商业合理性，公司2024年及以后未再向德运智能采购的原因，德运智能2025年6月变更经营范围并停止经营的背景、原因、合理性，合同作价、条款和各项约定是否符合行业惯例。③结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格、毛利率等进一步分析关联销售的公允性。④说明公司与德运智能存在客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例，相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》等相关规定。⑤说明德运智能目前的处置情况、人员安置情况及后续安排，对公司生产经营的影响。（5）关于存货。①列示存货各明细科目的库龄，结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说

明存货余额与公司销售收入、订单金额、业务规模是否匹配，原材料、库存商品账面价值持续增长的原因及合理性；说明报告期各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，报告期后存货的结转情况。②说明公司是否存在寄售模式，若有，说明对寄售商品的盘点情况。（6）结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等，说明公司应付账款金额较大的原因、合理性，是否存在长期未付款，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在流动性风险。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：（1）对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、完整性、准确性，成本核算的准确性发表明确意见。（2）存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

请律师核查事项（4）②⑤并发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期各期前五大供应商变动较大、采购内容变动较大的原因和合理性，是否符合业务特点，是否存在虚构采购、虚构成本的情形；公司是否具有对上游供应商的议价能力，采购是否具有稳定性，是否存在不确定风险，公司的应对措施及有效性。

（一）说明报告期各期前五大供应商变动较大、采购内容变动较大的原因和合理性，是否符合业务特点，是否存在虚构采购、虚构成本的情形

报告期各期公司前五大供应商采购内容、采购占比情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占比
2025 年 1-3 月				
1	无锡毅达电器有限公司	单相铁芯等	704.10	12.66%
2	南通兴安源金属制品有限公司	油箱等	497.29	8.94%
3	江西国丰电气有限公司	电力变压器、高压环网柜、低压电容柜等	479.95	8.63%
4	红旗集团江西铜业有限公司	漆包铜线等	468.73	8.43%

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占比
5	安徽众永物资有限公司	铜箔、铜带等	359.48	6.46%
合计		-	2,509.55	45.12%
2024 年度				
1	浙江常安输配电科技有限公司	三相变压器、三相油浸式变压器、干式变压器等	2,033.28	9.41%
2	三变科技	三相变压器、三相油浸式变压器、电力变压器器身等	1,359.64	6.29%
3	河北比欧特电气有限公司	10kV 柱上变压器台成套设备等	1,276.91	5.91%
4	无锡毅达电器有限公司	单相铁芯等	1,273.85	5.90%
5	南通兴安源金属制品有限公司	油箱等	1,105.48	5.12%
合计		-	7,049.16	32.63%
2023 年度				
1	三变科技	三相油浸式变压器等	2,486.02	13.34%
2	德运智能	综合配电箱等	1,753.69	9.41%
3	金三角	变压器、油浸式变压器等	1,398.50	7.50%
4	浙江常安输配电科技有限公司	三相变压器、三相油浸式变压器、干式变压器等	895.61	4.80%
5	浙江沪光变压器有限公司	单相变压器、三相干式变压器、三相油浸式变压器等	866.66	4.65%
合计		-	7,400.48	39.70%

报告期各期公司前五大供应商变动较大、采购内容变动较大的原因及合理性：①公司采购的原材料种类较多，且同一原材料存在多家供应商，公司前五大供应商增减变动的原因主要是公司各类型原材料、配件等采购种类、型号、数量发生变化，且不同供应商报价存在一定差异，公司在不同供应商中的采购金额也会相应变化；②除原材料采购外，公司还存在采购成品的情形。公司2023年、2024年前五大供应商存在成品采购金额较大的供应商，2025年1-3月暂未进行大额成品采购，也会导致前五大供应商发生一定变动。综上，以上因素共同导致前五大供应商发生增减变动，从而导致前五大供应商的采购内容也

相应发生较大变化。公司与大部分前五大供应商从报告期前或报告期初已经开始合作，且报告期内均保持良好的合作关系，因此报告期各期前五大供应商变动较大、采购内容变动较大具有合理性，符合公司业务特点。

报告期内，公司存在向前五大供应商采购变压器、配电控制成套设备等成品，即主要供应商为同业生产型企业的情形，公司此类交易的背景为：公司报告期内租赁的厂房面积较小，由于公司产品型号规格较多，在订单集中交付的时段或自身产能短期内无法满足订单多样化、定制化的交付需求时，为保障不同订单交付的及时性，公司通过采取采购半成品、产成品进行组装加工或与公司自有产品形成成套设备后交付给客户以及直接外购产成品等方式缓解产能紧张的状态，且通过向同行业生产型企业采购部分变压器、配电控制成套设备等产品，有利于公司提升快速交付能力，提高交货及时性，更好满足客户的需求。变压器行业相关上市公司例如亿能电力、科润智控等均在招股说明书中披露了外购变压器、变电站产成品等类似情形，且同行业可比公司金三角 2024 年年报披露前五大供应商有 2 家为变压器同行业生产企业以及 1 家电力开关柜生产企业，另外 2 家为原材料供应商。综上，报告期各期公司前五大供应商变动较大、采购内容变动较大与同行业公司不存在重大差异，公司此类交易符合行业惯例，且符合公司业务特点。

报告期内，公司向前五大供应商的采购均为真实交易，其中：公司向前五大供应商采购的单相铁芯、油箱、漆包铜线、铜箔、铜带等原材料主要用于公司生产变压器、智能馈线自动调压器等产品，公司向前五大供应商采购变压器、配电控制成套设备等成品，主要用于公司进一步组装加工或与公司自有产品形成成套设备后交付给客户，主要目的是为了缓解公司租赁厂房产能紧张状态，从而满足客户订单多样化、定制化的交付需求，并保障不同订单交付的有序性、及时性。综上，公司不存在虚构采购、虚构成本的情形。

（二）公司是否具有对上游供应商的议价能力，采购是否具有稳定性，是否存在不确定风险，公司的应对措施及有效性

报告期内，公司上游供应商包括原材料供应商、成品供应商。公司采购的主要原材料为铜材（铜排、铜线等）、硅钢片、铁芯、绝缘件、油箱、变压器油、元器件材料等，同时公司还存在采购各类变压器、电力变压器器身、高低

压环网柜、电容柜等产品，以上原材料和产品在市场上供应充足，同类型供应商众多。公司与多家供应商建立了合作关系，采购渠道畅通。公司主要采用备货与订单相结合的方式进行采购，根据客户订单的需求数量、产成品、原材料等库存情况，同时结合长期对客户需求的预估来确定主要原材料的采购数量、品种，并由采购部向供应商下达采购订单。由于铜材（铜排、铜线等）、硅钢片、铁芯等原材料市场竞争较为充分，公司对上游供应商的议价能力较强。针对各类变压器、电力变压器器身、高低压环网柜、电容柜等产品，同行业供应商较多，公司对该类供应商存在一定的议价能力。

报告期内，报告期各期前五大供应商变动较大，但均与公司进行长期合作，公司与上游供应商的采购具有稳定性。

公司采购存在一定的不确定风险，主要来源于原材料市场价格波动风险。公司产品的主要原材料包括铜制品（例如各型号铜箔、铜线等）、取向硅钢、铁芯、变压器油箱、变压器油以及各类负荷开关等，原材料占生产成本的比例较高。报告期内，公司生产成本中直接材料的比例较高，材料价格波动对公司经营业绩的影响较大。受宏观经济及大宗商品价格波动的影响，上述原材料价格波动幅度较大。如果未来原材料价格持续大幅波动，公司不能及时将原材料价格波动风险通过提高产品价格的方式传导至下游客户，公司经营成本和利润水平将面临较大不确定性。针对上述事项，公司已经在《公开转让说明书》之“重大事项提示部分”披露了“原材料价格波动风险”。

由于公司所需的原材料价格受市场供需关系、宏观经济形势等因素影响，若价格大幅波动，可能会增加公司的采购成本，影响公司的盈利能力。公司的应对措施包括：

1、优化供应商管理：公司通过建立供应商评估体系，定期对供应商进行评估，选择优质供应商进行合作，同时拓展供应商渠道，降低对单一供应商的依赖，提高采购的稳定性和议价能力。

2、成本控制措施：公司通过与供应商协商长期合作价格、优化生产流程等方式来控制采购成本，应对原材料价格波动风险。

3、加强市场监测和政策研究：公司通过加强对市场供需关系、价格走势以及政策变化的监测和研究，提前制定应对措施，降低不确定风险对公司采购和经营的影响。

报告期内，公司采取的措施能够有效应对公司采购面临的不确定风险，从而保障了公司业务的稳健发展。

二、说明报告期各期参保人数较少、实缴资本较少的供应商，公司与该类供应商合作的原因、背景、合理性，供应商与公司是否存在潜在关联关系，是否存在异常资金往来或其他利益安排，说明主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性。

（一）说明报告期各期参保人数较少、实缴资本较少的供应商，公司与该类供应商合作的原因、背景、合理性，供应商与公司是否存在潜在关联关系，是否存在异常资金往来或其他利益安排

报告期内前五大供应商基本情况包括成立时间、控股股东或实际控制人、注册资本、经营规模或行业地位、供应商类型（贸易商或生产商）、合作起始时间、获取方式、是否与公司及其实控人、董监高、前员工等存在关联关系的情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	控股股东或实际控制人	注册资本	实缴资本	经营规模或行业地位	参保人数	合作起始时间	是否与公司及其实控人、董监高、前员工等存在关联关系
1	安徽众永物资有限公司	2020-02-26	100%，实控人封全虎	1000万元	1000万元	年营业额 9.6 亿元	9	2016年（开始先与母公司安徽源新材料股份有限公司合作）	否
2	无锡毅达电器有限公司	2021-10-18	杨智达	200万元	200万元	年营业额 5400 万元，	47	2022年	否

序号	供应商名称	成立时间	控股股东或实际控制人	注册资本	实缴资本	经营规模或行业地位	参保人数	合作起始时间	是否与公司及其实际控制人、董监高、前员工等存在关联关系
						员工 63 人			
3	南通兴安源金属制品有限公司	2011-10-08	王锦	1000 万元	1000 万元	年营业额超过 2 亿元	201	2022 年	否
4	江西国丰电气有限公司	2014-04-02	刘黎明	5100 万元	1000 万元	年营业额 6000 万元	31	2024 年	否
5	红旗集团江西铜业有限公司	2008-05-08	王星余	25800 万元	24858 万元	年营业额 20 多亿元	132	2017 年	否
6	浙江常安输配电科技有限公司	2017-08-02	郑宏	5001 万元	1500 万元	年营业额 1.3 亿元	71	2023 年	否
7	三变科技股份有限公司	2001-12-29	三门县国有资产发展中心	26208 万元	26208 万元	上市公司，年营业额超过 37 亿元	763	2020 年	否
8	河北比欧特电气有限公司	2009-03-13	黄建立	5200 万元	5200 万元	经营规模较大	11	2024 年	否
9	金三角电力科技股份有限公司	2009-11-09	刘响荣	5320 万元	5018 万元	新三板公司，年营业额 2.8 亿元	116	2020 年	否
10	浙江德运智能设备有限公司	1999-07-27	郑巨荣	5088 万元	400 万元	3500 万元规模（以前年度）	11	2017 年	是
11	浙江沪光变压器有限公司	2007-07-31	李成豹	5188 万元	1759.42 万元	年营业额 8000 万元左右	24	2020 年	否

注：注册资本、实缴资本、参保人数等数据来源于天眼查平台，其中参保人数为 2024 年度数据。

报告期各期，公司主要供应商（前五名供应商）中参保人数较少的供应商为安徽众永物资有限公司，天眼查平台显示安徽众永物资有限公司 2024 年参保人数为 9 人，该公司系上市公司众源新材（股票代码：603527）的全资子公司，根据众源新材披露的《2024 年年度报告》，安徽众永物资有限公司 2024 年末总资产为 21,693.74 万元，经营规模较大。公司与安徽众永物资有限公司自 2016 年开始建立合作关系，合作原因系安徽众永物资有限公司的母公司众源新材主要从事紫铜带箔材的研发、生产和销售业务，被中国有色金属加工工业协会评为“中国铜板带材十强企业”，各类紫铜带材年产能约 10 万吨，合作背景为公司向安徽众永物资有限公司采购铜带等产品，该公司属于行业内知名企业，产品质量稳定，且铜带产品参考市场价格进行定价，价格透明且公允，公司向安徽众永物资有限公司采购铜带产品用于自身生产，具有商业合理性。

报告期各期，公司主要供应商（前五名供应商）中实缴资本较少的供应商为无锡毅达电器有限公司，实缴资本为 200 万元，经走访确认，该公司年营业额 5400 万元，员工 63 人，天眼查平台显示无锡毅达电器有限公司 2024 年参保人数为 47 人。公司与无锡毅达电器有限公司自 2022 年建立合作关系，合作原因系无锡毅达电器有限公司是长三角地区专业的变压器铁芯制造商，距离公司较近，该公司产品质量稳定，属于长三角地区规模较大的变压器铁芯制造商，能够保障公司铁芯原材料的稳定、及时供应，合作背景为双方通过展会认识，无锡毅达电器有限公司铁芯产品符合公司规格、型号、质量等要求，公司向无锡毅达电器有限公司采购铁芯，且铁芯产品参考市场价格进行定价，价格透明且公允，公司向无锡毅达电器有限公司采购铁芯产品用于自身变压器产品的生产，具有商业合理性。

除浙江德运智能设备有限公司为公司关联方外，其他主要供应商与公司均不存在潜在关联关系，公司与主要供应商不存在异常资金往来或其他利益安排。

（二）说明主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性

报告期内，公司主要成品供应商为江西国丰电气有限公司、三变科技股份有限公司、河北比欧特电气有限公司，公司主要成品供应商及合作年限、采购

金额与供应商经营状况的匹配性情况如下：

序号	供应商名称	合作年限 (合作起始时间)	合作背景	采购金额	供应商经营状况	匹配性
1	江西国丰电气有限公司	2024 年	江西国丰电气有限公司专业从事变压器生产的专精特新中小企业、高新技术企业，生产资质齐全。公司向江西国丰电气有限公司采购成品主要系其距离客户较近，可以缩短接货期和交货成本，从而缓解公司产能紧张状态。	2025 年 1-3 月：479.95 万元； 2024 年：173.74 万元； 2023 年：0.00 万元	年 营 业 额 6,000 万 元 左 右	匹配
2	三变科技股份有限公司	2020 年	三变科技股份有限公司为深交所主板上市公司，系全国变压器十强企业，公司向三变科技股份有限公司采购大容量变压器产品，因公司订单涉及的产品在技术、生产过程上要求较为严格，公司为了保证产品的高品质，遂将生产图纸及技术参数交给三变科技股份有限公司由其负责生产。	2025 年 1-3 月：0.00 万元； 2024 年：1,359.64 万元； 2023 年：2,486.02 万元	上 市 公 司 ， 2024 年 营 业 额 超 过 37 亿 元	匹配
3	河北比欧特电气有限公司	2024 年	河北比欧特电气有限公司是专业从事变压器生产的高新技术企业，生产资质齐全，公司向河北比欧特电气有限公司采购成品主要系其距离客户较近，可以缩短接货期和交货成本，从而缓解公司产能紧张状态。	2025 年 1-3 月：0.00 万元； 2024 年：1,276.91 万元； 2023 年：0.00 万元	年 营 业 额 8,000 万 元 左 右	匹配

注：合作年限按照首次签订合同时间。

报告期内，公司存在向成品供应商进行采购的情形，主要原因和合作背景为：报告期内公司租赁的厂房面积较小，由于公司产品型号规格较多，在订单集中交付的时段或自身产能短期内无法满足订单多样化、定制化的交付需求时，为保障不同订单交付的及时性，公司通过采取采购成品进行组装加工或与公司

自有产品形成成套设备后交付给客户以及直接外购成品等方式缓解产能紧张的状态，且通过向同行业生产型企业采购部分变压器、配电控制成套设备等产品，有利于公司提升快速交付能力，提高交货及时性，更好满足客户的需求。公司与成品供应商的合作模式采取买断式购销模式，公司在合同中提出产品规格型号、技术参数等定制化要求，同行业生产型企业按照相关要求生产。公司所采购产品的用途主要用于组装、加工或形成成套设备后交付给客户，具有商业合理性。变压器行业相关上市公司例如亿能电力、科润智控等均在招股说明书中披露了外购变压器、变电站产成品等类似情形，且同行业可比公司金三角2024年年报披露前五大供应商有2家为变压器同行业生产企业以及1家电力开关柜生产企业，另外2家为原材料供应商。综上，公司采购模式与同行业公司不存在重大差异，公司此类交易符合行业惯例。

报告期内，公司主要成品供应商成立时间较长，注册资本和实缴资本规模较大，经营规模较大，公司采购金额占其经营规模的比例较小，即公司采购金额与供应商经营状况匹配。

三、说明报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，原材料价格波动对于公司经营业绩是否存在重大影响

报告期内主要原材料采购金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
铜制品采购金额	1,085.60	2,553.64	1,681.51
铝制品采购金额	173.99	490.33	141.38
硅钢片采购金额	106.42	239.71	999.85

报告期内公司主要原材料的采购价格及变动情况分析如下：

单位：元/kg

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度
	均价	变动率	均价	变动率	均价
铜制品采购均价	71.32	2.52%	69.57	10.34%	63.05
铝制品采购均价	23.38	8.79%	21.49	7.18%	20.05
硅钢片采购均价	9.37	6.72%	8.78	-19.74%	10.94

经查询上海有色金属网、我的钢铁网、Choice金融终端大宗商品数据库等相关公开网站，报告期内，公司铜制品、铝制品、硅钢片等主要原材料采购均价与对应大宗商品的市场价格走势一致且不存在重大差异，采购价格公允。具体数据如下：

单位：元/kg

期间	铜制品		铝制品		硅钢片	
	公司 采购均价	市场 均价	公司 采购均价	市场 均价	公司 采购均价	市场 均价
2025年 1-3 月	71.32	68.42	23.38	20.72	9.37	8.96
2024 年度	69.57	66.30	21.49	19.92	8.78	8.41
2023 年度	63.05	60.45	20.05	18.71	10.94	10.71

注：上表中铜铝制品的市场均价为电解铜铝的价格，公司采购的铜、铝制品为加工后的线或排材，因此价格相对较高一些。

从上表可以看出，报告期内受大宗商品电解铜涨价的影响，公司原材料铜制品采购价格呈上升趋势，2024年的采购均价较2023年上涨10.34%，2025年1-3月的采购均价较2024年上涨2.52%；公司原材料铝制品采购价格亦呈上升趋势，2024年的采购均价较2023年上涨7.18%，2025年1-3月的采购均价较2024年上涨8.79%；公司原材料硅钢片采购价格亦呈波动趋势，2024年的采购均价较2023年下降19.74%，2025年1-3月的采购均价较2024年上涨6.72%。铜、铝制品及硅钢片作为变压器、调压器及成套设备生产的主要原材料，采购额较大，故其价格的波动对产品生产成本影响较大。

1、铜制品

报告期内公司原材料铜制品采购价格变动情况如下：

单位：元/kg

项目	2025年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
采购均价	71.32	69.57	63.05
采购额占比	19.52%	11.82%	9.02%
均价波动	2.52%	10.34%	不适用

从上表及下图可以看出，报告期内受大宗商品电解铜涨价的影响，公司原材料铜制品采购价格呈上升趋势，2024 年的采购均价较 2023 年上涨 10.34%，2025 年 1-3 月的采购均价较 2024 年上涨 2.52%。铜制品作为变压器、调压器及成套设备生产的主要原材料，采购额较大，故其价格的波动对产品生产成本影响较大，即铜制品采购均价上涨会压缩公司主要产品的毛利率水平。

报告期内，大宗商品电解铜的市场价格走势如下：



数据来源：上海有色金属网

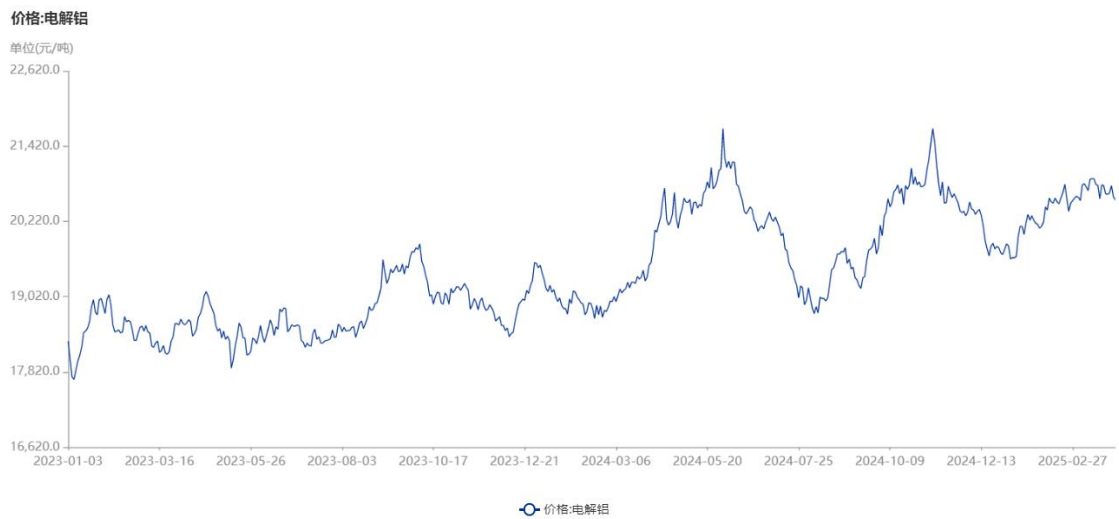
2、铝制品

报告期内，公司与铝相关的原材料主要为铝线，铝箔等，相关金属制品采购价格变动情况如下：

单位：元/kg

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
采购均价	23.38	21.49	20.05
采购额占比	3.13%	2.27%	0.76%
均价波动	8.79%	7.18%	不适用

经查询 Choice 金融终端大宗商品数据库，报告期内大宗商品电解铝市场价格走势如下：



数据来源：Choice 金融终端大宗商品数据库

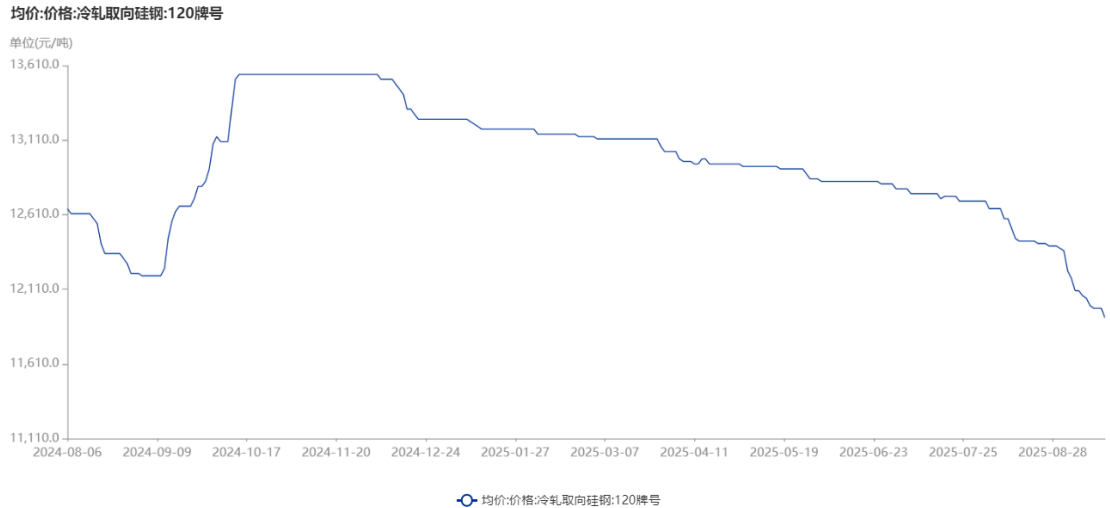
3、铁制品

报告期内，公司与铁相关的主要原材料为硅钢片，硅钢片采购价格变动情况如下：

单位：元/kg

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
采购均价	9.37	8.78	10.94
采购额占比	1.91%	1.11%	5.36%
均价波动	6.72%	-19.74%	不适用

经查询 Choice 金融终端大宗商品数据库，报告期内硅钢片市场价格走势如下（注：Choice 数据库中 120 牌号的冷轧取向硅钢的起始时间从 2024 年 8 月 6 日开始）：



数据来源：Choice 金融终端大宗商品数据库

综上，报告期内公司主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势与公开市场价格变动趋势一致。公司产品成本中直接材料占比较高，原材料的价格波动会对公司经营业绩产生影响，但公司凭借在行业中的经营经验及灵活的价格机制，会及时采取措施将上游原材料的价格风险传导至下游客户。公司已在公开转让说明书-重大事项提示中披露了原材料价格波动风险。

四、关于德运智能

（一）说明公司报告期各期向德运智能的采购、销售金额占德运智能的收入、成本比例情况，公司是否是德运智能的主要客户，德运智能的人员规模、资产规模与业务规模是否匹配，是否存在关联方代垫成本费用等利益输送情形。

1、公司报告期各期向德运智能的采购、销售金额占德运智能的收入、成本比例情况

报告期内公司与德运智能的采购、销售金额及占德运智能收入和成本的比例情况如下：

项目	2025年1月-3月		2024年度		2023年度	
	金额 (万元)	占德运智能比例	金额 (万元)	占德运智能比例	金额 (万元)	占德运智能比例
公司销售情况	6.67	4.51%	120.40	7.38%	138.33	4.85%
公司采购情况	127.76	69.44%	962.41	47.25%	1,753.69	49.98%

2、公司是否是德运智能的主要客户，德运智能的人员规模、资产规模与业务规模是否匹配，是否存在关联方代垫成本费用等利益输送情形

公司是德运智能的主要客户。德运智能报告期内资产分别为：2,069.00万元、1,594.00万元和1,212.00万元。2023年末、2024年末德运智能人员分别为：19人、18人，2025年1-3月分别为17人、1人、1人（以上均为正式员工，未包括年中临时用工人数）。报告期内德运智能营业收入分别为3,509.00万元、2,037.00万元和184.00万元。德运智能由于订单存在较强的季节性特征，在订单较多时采用临时工的形式补充生产人员，以上资产、人员与其交易规模匹配。公司与德运智能机构、人员、财务互相独立，不存在关联方代垫成本费用等利益输送情形。

（二）说明公司向德运智能采购的必要性、商业合理性，公司2024年及以后未再向德运智能采购的原因，德运智能2025年6月变更经营范围并停止经营的背景、原因、合理性，合同作价、条款和各项约定是否符合行业惯例

1、说明公司向德运智能采购的必要性、商业合理性

报告期内，公司向德运智能主要采购综合配电箱（JP柜）、断路器等产品，采购原因主要是由于公司不生产相关产品，采购相关产品主要用于与公司的变压器、调压器等组成整套设备对外销售，公司向德运智能采购价格公允，且交货及时。公司向其采购其他品类产品，如特定型号的环网柜、变压器、调压器，主要是由于部分订单交货较急，所需的型号法拉迪自身不生产，因此向德运智能采购，以节省交货时间，相关采购价格公允。公司向德运智能的采购具备必

要性和商业合理性。

2、公司2024年及以后未再向德运智能采购的原因

报告期，公司向德运智能的采购逐年下滑直至停止，主要系为了解决关联交易、同业竞争的问题，2024年开始德运智能逐步缩减规模，减少资源投入，直至停止经营并修改经营范围。

3、德运智能2025年6月变更经营范围并停止经营的背景、原因、合理性，合同作价、条款和各项约定是否符合行业惯例

德运智能主要从事断路器等电力保护设备产品、配电箱等电力设备配件的生产销售，与公司属于不同的电力设备细分领域，但是报告期内存在销售部分同类产品的情况，构成同业竞争。此外，报告期内公司与德运智能存在关联交易。为实现公司长期发展、规范化运营，并顺利在全国股转系统挂牌，公司实际控制人决定解决公司与德运智能关联交易、同业竞争；因此2025年6月德运智能修改了经营范围，不再与公司存在重合并停止了经营。德运智能变更经营范围并停止经营具备合理性。

报告期内，公司与德运智能签订的合同均采用公司常用模板，相关的合同作价、条款和各项约定均符合行业惯例。

（三）结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格、毛利率等进一步分析关联销售的公允性

1、可比市场公允价格、第三方交易价格对比

报告期内，公司主要向德运智能销售各型号变压器、调压器、充气柜以及其他电力配件，选取主要销售产品进行销售单价与市场价格或其他客户销售价格比较，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月			2024年			2023年		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
变压器(台)	2.00	3.34	6.67	8.00	10.88	87.04	3.00	7.22	21.67
调压器(台)							24.00	0.77	18.54
充气柜(台)				5.00	5.10	25.49	26.00	2.74	71.19
其他(个、kg、米)				176.00	0.04	7.87	48,491.00	0.00	26.94

2023年，公司向德运智能销售的变压器产品均价为7.22万元/台，系当期销售了2台S-250型号变压器，单价2.78万元/台和1台S-1250型号变压器，单价16.10万元/台；同期公司向客户DELTA TRANSFORMERS 2013 LTD销售的S-250型号变压器单价为2.78万元/台；同期公司无其他S-1250型号变压器销售，同期公司向客户INGENIEROS CONSULTORES Y ELECTROMECHANICOS SA DE CV销售的容量稍大S-1500型号，单价为17.30万元/台，考虑到工艺及用料有所差异S-1250型号售价16.10万元/台的定价较为公允。公司销售给德运智能的调压器为低压产品，容量小工艺简单，同期无其他类似产品的销售情况，公司销售该批产品的毛利为5.12%，调压器2023年的综合毛利率为24.26%，按照综合毛利率计算，该笔交易少记毛利约为3.70万元，金额较小。公司销售给德运智能的充气柜均价为2.74万元/台，同期公司销售给客户佛山市浩森电力电器有限公司的类似产品均价为2.55万元/台，两者相差较小。销售其他系配件，较为零碎，毛利率为正。

2024年，公司向德运智能销售的变压器单价10.88万元/台，系当期销售了2台S-3500型号的带控制柜变压器，单价28.56万元/台，1台S-1600型号的变压器，单价10.45万元/台，其余变压器产品的售价在4万元左右；同期公司向客户DELTA TRANSFORMERS 2013 LTD销售的S-3500型号不带控制柜变压器单价21.76万元/台；同期向客户DELTA TRANSFORMERS 2013 LTD销售的S-1600型号变压器单价10.95万元/台；同期向客户SHANTA MINING COMPANY LIMITED销售的S-250型号变压器单价3.70-3.90万元/台，公司销售给德运智能的上述产品售价与其他客户相近。公司销售给德运智能的充气柜均价为5.01万元/台，同期销售给客户ECER SARL的类似产品均价为5.66万元/台，两者相差较小。销售其他系配件，较为零碎，毛利率为正。

2025年，公司向德运智能销售的小型变压器价格与2024年类似产品相近。

2、公司与德运智能、公司与其他交易方销售的价格、毛利率对比

选取部分型号产品，将公司销售给德运智能和第三方的单价、毛利率分别进行对比如下：

（1）变压器

项目	销售对象	2025年1-3月	2024年度	2023年度
单价	德运智能	3.42万元/台 (型号S-250)	3.09万元/台 (型号S-250)	2.78万元/台 (型号S-250)
	第三方	3.25万元/台	3.15万元/台	2.79万元/台
毛利率	德运智能	19.77%	19.76%	20.15%
	第三方	20.93%	21.59%	19.45%

(2) 调压器

公司2023年销售给德运智能的调压器为低压产品，容量小工艺简单，同期无其他类似产品的销售情况，公司销售该批产品的均价为0.77万元/台，毛利为5.12%。

(3) 充气柜

项目	销售对象	2025年1-3月	2024年度	2023年度
单价	德运智能	不适用	3.35万元/台 (型号SF6)	2.89万元/台 (型号SF6)
	第三方	不适用	3.53万元/台	2.83万元/台
毛利率	德运智能	不适用	16.82%	20.15%
	第三方	不适用	16.81%	18.88%

公司销售给德运智能和第三方的变压器、充气柜单价和毛利率相差不大，公司向德运智能的关联销售具备公允性。

(四) 说明公司与德运智能存在客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例，相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》等相关规定

1、公司与德运智能存在客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例

报告期公司与德运智能存在重叠的客户、供应商，具体情况如下：（1）公司与德运智能客户重叠的情况主要系客户对不同电力设备都有需求，同一个客户存在同时需要JP柜、断路器和变压器、调压器的情况，故存在客户重叠的情形；（2）公司与德运智能供应商重叠的情况，主要系部分供应商的产品系基础标准件，如电缆、铜排、螺丝、套管等，既可以用于变压器、调压器产品也可以用JP柜、断路器产品；此外部分供应商的产品品类较多，存在同一供应商向公司和德运智能出售不同产品的情形。

公司与德运智能存在客户、供应商重叠的情况，该情况即公司与关联方存在客户和供应商重合的情况，在公司与关联方处于同行业或者上下游行业的情况下，在非公众公司中较为普遍（在公众公司中为规避同业竞争或为减少关联交易一般都已经解决，不存在此类情形），具备商业合理性，符合行业惯例。

2、相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》等相关规定

公司与德运智能存在客户、供应商重叠的情况，但该部分重叠的客户对法拉迪不存在同时也是供应商的情况，故不涉及净额法核算，公司按照实际销售金额确认相应收入，会计核算符合《企业会计准则》等相关规定。

此外，报告期内公司与德运智能存在双向交易，但相关采购和销售产品不同，也不存在向德运智能采购的原材料专用于生产销售给德运智能的产品的情形，故公司对德运智能的采购和销售分别采用总额法核算，会计核算符合《企业会计准则》等相关规定。

（五）说明德运智能目前的处置情况、人员安置情况及后续安排，对公司生产经营的影响。

德运智能人员2025年1月份春节前已经遣散；目前厂房已经退租；截至9月底德运智能的主要资产情况为：固定资产使用多年成色较差已做报废变卖处理；存货已经处置完毕；应收款项尚余约237万元尚未收回，德运智能目前正在积极催收货款。

报告期内，公司向德运智能采购逐年减少直至不再采购，主要系为了解决关联交易、同业竞争的问题，公司通过替代供应商供货，保证对客户订单的交付。故德运智能的停止经营对公司生产经营没有影响。

五、关于存货

（一）列示存货各明细科目的库龄，结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额与公司销售收入、订单金额、业务规模是否匹配，原材料、库存商品账面价值持续增长的原因及合理性；说明报告期各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，报告期后存货的结转情况。

1、列示存货各明细科目的库龄，结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额与公司销售收入、订单金额、业务规模是否匹配，原材料、库存商品账面价值持续增长的原因及合理性

(1) 报告期各期末不同种类存货的库龄构成及占比情况如下：

1) 原材料

库龄	2025年3月末		2024年末		2023年末	
	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例
1年以内	3,230.56	88.41%	2,591.21	91.94%	2,390.84	96.03%
1-2年	255.84	7.00%	226.98	8.05%	96.74	3.89%
2-3年	167.56	4.59%	0.16	0.01%	2.11	0.08%
合计	3,653.97	100.00%	2,818.35	100.00%	2,489.69	100.00%
跌价准备	160.53		68.17		30.08	
计提比例	4.39%		2.42%		1.21%	

从上表可见，报告期各期末，原材料库龄在1年以内的比例分别为96.03%、91.94%和88.41%，库龄结构较好。公司主要原材料包括铜材（铜线、铜箔、铜排）、硅钢片等金属材料及断路器、互感器、电容器等电器元件，由于铜材、硅钢片等原材料价格存在一定的波动，因而公司会参考市场价格走势情况进行一定的备货。公司原材料中库龄较长的部分主要系备货较多导致，当后续产品订单较少时，消化速度慢时会形成长库龄存货，此外，部分客户下单后，公司组织材料采购，因客户工程项目进度缓慢，通知公司延迟交货，或因客户部分项目终止或变更合同产品型号等原因，导致已采购的原材料无对应订单，且后续消化较慢，故形成长库龄原材料。

2) 库存商品

库龄	2025年3月末		2024年末		2023年末	
	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例
1年以内	2,546.73	91.95%	1,800.69	91.66%	1,711.71	99.42%
1-2年	178.43	6.44%	163.80	8.34%	10.06	0.58%
2-3年	44.59	1.61%	-	0.00%	-	0.00%
合计	2,769.74	100.00%	1,964.49	100.00%	1,721.77	100.00%

从上表可见，报告期各期末，库存商品库龄在1年以内的比例分别为

99.42%、91.66%和 91.95%，库龄结构较好。公司主要库存商品为变压器、调压器、成套设备等，大部分库存商品均有对应的订单支持，根据客户需求发货出库，库龄1年以上的库存商品系为备货生产的通用型产品，公司正在积极寻找潜在客户，2025年4-7月已有37.32万的长库龄商品销售给客户，余下部分公司将尽快完成销售。公司库存商品整体库龄较好，不存在大额呆滞库存商品。

3) 周转材料

库龄	2025年3月末		2024年末		2023年末	
	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例
1年以内	2.91	60.29%	3.80	75.67%	1.85	100.00%
1-2年	0.93	19.24%	1.22	24.33%	0.00	0.00%
2-3年	0.99	20.47%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
合计	4.83	100.00%	5.02	100.00%	1.85	100.00%

从上表可见，报告期各期末，周转材料库龄在1年以内的比例分别为100.00%、75.67%和 60.29%，库龄结构较好。公司主要周转材料包括各类工具、卡尺、木模等可重复使用的器械，总体金额较小。

4) 在产品

库龄	2025年3月末		2024年末		2023年末	
	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例
1年以内	214.73	100.00%	91.98	100.00%	86.81	100.00%
合计	214.73	100.00%	91.98	100.00%	86.81	100.00%

从上表可见，公司报告期内在产品库龄均在一年以内，库龄结构好，相关在产品大多有订单支持，不存在大额呆滞在产品情况。

5) 发出商品

库龄	2025年3月末		2024年末		2023年末	
	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例	余额 (万元)	比例
1年以内	166.71	100.00%	132.97	100.00%	559.82	100.00%
合计	166.71	100.00%	132.97	100.00%	559.82	100.00%

从上表可见，公司报告期内发出商品库龄均都在一年以内，为已发货客户尚未签收或尚未完成出口报关手续获得提单，发出商品均有客户订单支持，且

期后均已签收或完成出口取得提单。

综上，公司存货1年以内库龄的占比总体保持在90%以上，存货周转较快。

(2) 合同签订、备货和发货周期、订单完成周期

公司的产品多为定制化产品，报告期内，公司主要采用“以销定产”的模式组织生产。

公司收到客户订单后，确定材料采购的内容和采购量，安排具体生产计划，并基于现有库存、在手订单、对业绩规模的预期和对主要材料未来市场行情的预期进行材料备货；同时，公司根据客户要求的发货时间及生产停机成本，对部分成品保持适量库存。

发货周期是指公司产品从发货到客户完成签收或完成出口报关的时间，该过程一般为1-2周左右。

生产周期是指产品从原材料投入生产开始，经过加工制作，到产品完工、验收入库的时间，一般为2-3周左右。

订单完成周期是指获取订单到确认收入的平均时间。公司自接到订单开始，组织生产并最终运输至客户指定地点进行签收或完成出口报关，确认收入，该过程一般为3个月左右。

报告期内公司存货周转率情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
存货周转率（次）	0.60	4.44	4.15

注：2025年1-3月的存货周转率低系一季度为淡季，营业收入较低以及一季度末为后续订单备货较多所致。

公司2023及2024年的存货周转天数略低于订单一般完成周期，主要系公司规模较小，采取“以销定产，适量备货”的生产模式，对原材料和成品库存的备货把控较为严格所致。

(3) 公司存货余额与公司销售收入、订单金额的匹配性

项目	2025年1-3月/2025年3月31日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
存货余额（万元）①	6,809.98	5,012.81	4,859.94
营业收入（万元）②	4,405.36	26,906.23	21,174.08
存货余额与收入匹配性③=①/②	154.58%	18.63%	22.95%

项目	2025年1-3月/2025年3月31日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
在手订单金额（万元，不含税）④	5,120.37	2,407.50	2,362.30
在手订单支持率⑤=④/①	75.19%	48.03%	48.61%

报告期各期末，公司存货的在手订单支持率分别为48.61%、48.03%和75.19%，订单覆盖率较低，主要系年末及一季度末为行业淡季，上游客户需求下降，公司获得的订单减少，同时公司采用“以销定产，适量备货”的生产经营模式，会根据市场行情储备存货。2023年末、2024年末的订单覆盖率较低，2025年3月末的订单覆盖率提高至75.19%，系得益于近年来新能源及数据中心需求增长所致。

报告期各期末，公司存货余额占营业收入的比重分别为22.95%、18.63%和154.58%，整体相对匹配。2025年3月末，公司存货余额占比较高，主要系期末在手订单增加，备货需求较大，同时受美国关税政策的潜在影响，3月份很多出口企业抢出口，造成外运运力紧张，公司外销部分难以获得足够的货运出口集装箱，产品不能按时出库，导致2025年3月末的库存商品增加较多。

结合公司产供销的业务流程，公司收到客户下达的订单之后，一般需要在较短的时间内组织生产和交付，因此对原材料和库存商品的备案和库存管理要求较高，公司保持较高的原材料和库存商品主要原因系公司在手订单逐步增多，且客户会有一定的交货及时性要求，需要提前准备充足的原材料和库存商品，因此公司保持较高的原材料和库存商品具有合理性，原材料和库存商品持续增长与公司的业务规模扩张保持一致。

2、说明报告期各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，报告期后存货的结转情况

公司严格按存货盘点管理制度的要求组织每季度不定期抽盘存货以及每年的年度全面盘点。报告期内，公司各期末存货盘点时间、地点、盘点范围和盘点人员等情况如下：

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
盘点计划及方法	公司根据存货盘点制度规定，于季末/年末对存货中原材料、在产品、半成品及库存商品进行全盘；盘点前召开盘点工作会议，仓库保管员登记好仓库台账，整理码放存货，更新材料卡片明细；		

项目	2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末
	盘点日打印盘点表。盘点计划要求由业务相关人员、仓库保管员、财务人员等共同组成盘点小组对存货进行盘点，并要求编制盘点表，所有盘点人员在盘点表上签名，盘点主要通过计数或者计件的盘点方法进行盘点。盘点清查中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，应当查明原因、落实并追究责任，财务部负责监盘、对盘点差异进行审核确认及会计处理。		
盘点范围	除发出商品外的全部存货		
盘点地点	公司各仓库		
盘点方法	单个（卷）计数		
盘点时间	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
公司盘点人员	财务人员、仓库管理人员、生产人员		
盘点结果	公司各期末存货账实相符		

报告期各期末，公司对于原材料、在产品、库存商品进行了全面盘点，存货盘点情况正常，盘点账实相符。公司对于发出商品的日常管理中，销售部、财务部对未结算产品定期与客户进行核对，保证发出商品的完整性，确保发出商品与账面记录一致，公司对于发出商品通常不进行实地盘点，主要通过与客户在日常对账进行确认。

报告期内，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

期间	分类	存货余额	期后结转或销售金额	期后结转比例
2025/3/31	原材料	3,653.97	3,203.35	87.67%
	周转材料	4.83	2.94	60.87%
	在产品	214.73	214.73	100.00%
	库存商品	2,769.74	2,283.49	82.44%
	发出商品	166.71	166.71	100.00%
	合计	6,809.98	5,871.22	86.21%
2024/12/31	原材料	2,818.35	2,702.01	95.87%
	周转材料	5.02	3.10	61.75%
	在产品	91.98	91.98	100.00%
	库存商品	1,964.49	1,597.14	81.30%
	发出商品	132.97	132.97	100.00%
	合计	5,012.81	4,527.20	90.31%
2023/12/31	原材料	2,489.69	2262.55	90.88%
	周转材料	1.85	0.63	34.05%

期间	分类	存货余额	期后结转或销售金额	期后结转比例
	在产品	86.81	86.81	100.00%
	库存商品	1,721.77	1557.97	90.49%
	发出商品	559.82	559.82	100.00%
	合计	4,859.94	4,467.78	91.93%

注：期后截止时间为2025年9月末。

公司报告期各期末存货期后结转或销售的比例分别是91.93%、90.31%和86.21%，整体结转比例较高，存货周转速度较快。

（二）说明公司是否存在寄售模式，若有，说明对寄售商品的盘点情况。

报告期内，公司销售的全部商品均为买断式销售。报告期内，公司未采用寄售模式进行销售。

六、结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等，说明公司应付账款金额较大的原因、合理性，是否存在长期未付款，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在流动性风险

（一）结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等，说明公司应付账款金额较大的原因、合理性

1、与供应商的条款约定和应付账款余额较大的原因、合理性

报告期内累计采购金额前十大供应商合同主要条款如下：

序号	供应商名称	2025年1-3月 信用政策	2024年 信用政策	2023年 信用政策
1	无锡毅达电器有限公司	公司产品生产完成后结清货款（3个月）	公司产品生产完成后结清货款（3个月）	公司产品生产完成后结清货款（3个月）
2	南通兴安源金属制品有限公司	货到票到三个月内结清全部货款	货到票到三个月内结清全部货款	货到票到三个月内结清全部货款
3	浙江豫瑞电工线材有限公司	月结，每月25日前结清上月货款，现汇	月结，每月25日前结清上月货款，现汇	月结，每月25日前结清上月货款，现汇
4	红旗集团江西铜业有限公司	款到发货	货到票到一个月付款	货到票到一个月付款
5	浙江常安输配电科技有限公司	预付30%，余款发货后3个月支付	预付30%，余款发货后3个月支付	预付30%，余款发货后3个月支付
6	三变科技		预付30%合同生效，货到指定地点付款	预付30%合同生效，货到指定地点付款

序号	供应商名称	2025 年 1-3 月 信用政策	2024 年 信用政策	2023 年 信用政策
			65%，余款 6 个月内 付清	65%，余款 6 个月内 付清
7	河北比欧特 电气有限公司		货到票到三个月付款 90%，余款六个月内 付清	
8	德运智能	预付 30%定金，发货 前结清 70%	预付 30%定金，发货 前结清 70%	预付 30%定金，发货 前结清 70%
9	金三角			预付 30%货款，提货 前支付 40%货款，剩 余 30%货款三个月内 结清
10	浙江沪光变 压器有限公司	预付 20%，尾款发货 后 3 个月支付	预付 20%，尾款发货 后 3 个月支付	预付 20%，尾款发货 后 3 个月支付

由上表，公司主要供应商的结算周期未发生变化，个别供应商的账期由1个月改为了款到发货结算。因公司与主要供应商的历史合作关系良好，且公司采购规模逐渐扩大，基于长远利益考虑，具体业务过程中存在未严格履行合同约定的结算周期，实际结算周期有延长的情况。

应付账款金额较大且金额增加，主要原因系公司采购规模较大及金额增加，具体对比如下：

项目	2025 年 1-3 月	2025 年 1-3 月变动额	2024 年度	2024 年度 变动额	2023 年度
采购额（万元）①	5,561.83	641.76	21,605.56	2,965.56	18,640.00
应付账款平均余额（万元）②	6,418.98	1,670.59	4,748.38	1,891.02	2,857.36
应付账款周转次数②/①	0.87		4.55		6.52

注：应付账款平均余额为期初余额与期末余额的平均数；2025年1-3月采购额的变动额为年化后的结果。

由上表，2025年1-3月年化的采购额较2024年有所增加，较2024年增加641.76万元，2024年公司采购额较2023年上涨2,965.56万元，采购额上涨的主要原因系公司销售规模持续扩大，为满足订单生产需求，采购的各类材料增加。报告期内，公司的采购额的变动情况与应付账款平均余额变动情况均呈上升趋势。

2、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力与应付账款金额较大的关系

项目	2025年1-3月 /2025年3月31日	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
货币资金余额	4,077.77	6,178.06	4,212.11
未使用的银行授信余额	1,862.00	2,207.00	1,411.00
资产负债率	63.07%	60.03%	78.03%
流动比率（倍）	1.28	1.29	1.13
速动比率（倍）	0.69	0.81	0.63
应收账款周转率（次/年）	0.97	7.64	7.21
存货周转率（次/年）	0.60	4.44	4.15

2024年末公司货币资金余额较2023年末增长较大，货币资金较为充足，公司按账期支付供应商款项，2025年3月末货币资金减少系季末备货支出所致。公司有较为充足的未使用银行授信余额，资产负债率呈下降趋势，流动比率、速动比率等偿债能力指标稳定，应收账款周转率、存货周转率等资产周转能力指标正常，故不会产生流动性风险。

综上，公司应付账款金额较大且波动较大的原因系公司2024年采购额较2023年有所增加较多所致，2025年3月末应付账款的余额较2024年末保持相对稳定。

（二）是否存在长期未付款，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在流动性风险

报告期各期末，公司应付账款账龄情况如下：

账龄	2025年3月31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
1年以内	6,219.75	96.88%	6,314.24	98.38%	3,040.84	98.77%
1-2年	137.15	2.14%	78.17	1.22%	10.79	0.35%
2-3年	37.38	0.58%	0.04	0.00%	22.10	0.72%
3年以上	25.64	0.40%	25.60	0.40%	5.00	0.16%
合计	6,419.91	100.00%	6,418.04	100.00%	3,078.72	100.00%

由上表，报告期各期末，公司账龄1年以内的应付账款占比分别为98.77%、98.38%和96.88%，占比较高。公司与各供应商均保持良好合作关系，合作时间较长。公司应付账款中长期未付款的情况占比较少，公司应付账款不存在

潜在纠纷或法律风险，不存在流动性风险。

七、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：（1）对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、完整性、准确性，成本核算的准确性发表明确意见。（2）存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见

（一）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

针对前述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）获取公司存货进销存，分析报告期各期前五大供应商采购内容、采购金额及占比；访谈公司相关业务人员，了解各期前五大供应商变动较大、采购内容变动较大的原因和合理性，分析是否符合业务特点，是否存在虚构采购、虚构成本的情形；分析报告期各期主要原材料采购价格变动情况、市场价格情况、原材料市场竞争格局、供应商变动情况，分析公司是否具有对上游供应商的议价能力、采购是否具有稳定性、是否存在不确定风险；查阅采购管理制度，并访谈公司相关业务人员，评价公司的应对措施及有效性。

（2）查询公司主要供应商基本情况、供应商走访记录，梳理报告期各期供应商中是否存在参保人数较少、实缴资本较少的情形；访谈公司相关人员，进一步了解公司与前述供应商合作的原因、背景，分析是否具备合理性；通过公开信息查询供应商主要人员与公司及其关联方、客户是否存在潜在关联关系，是否存在异常资金往来或其他利益安排，并获取主要供应商出具的无关联关系说明。获取公司原材料采购明细，访谈公司相关人员，查阅主要成品供应商走访记录，了解主要成品供应商及合作年限、合作背景，分析采购金额与供应商经营状况的匹配性。

（3）获取公司存货进销存，查阅行业研究报告以及公开市场数据，了解报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，分析是否与公开市场价格变动趋势一致；访谈公司管理层，了解公司采购、销售机制，分析公司原材料价格传导机制是否有效，分析原材料价格波动对公司成本的影响，进而分

析原材料价格波动对于公司经营业绩是否存在重大影响。

(4) 查阅德运智能的工商档案，询问德运智能负责人，确认德运智能已经修改经营范围，停止经营的事实，了解德运智能目前处置情况；了解公司向德运智能采购的必要性、商业合理性；统计报告期内公司产品销售价格，取得向德运智能销售定价依据，查询主要产品的公开市场价格以及第三方报价，分析销售价格公允性、变动的合理性等；统计公司与德运智能重合客户和供应商情况，确认重合的原因。

(5) 了解原材料及库存商品规模较高的原因并分析其合理性；了解公司的合同签订情况、备货、发货、订单完成周期，分析存货余额是否与订单、业务规模相匹配；取得公司报告期各期末的存货明细及库龄情况、期后结转情况；获取并查阅公司关于存货的管理制度及相关的盘点文件，了解公司与存货盘点相关的内部控制，评价其内控是否健全并得到有效执行，检查公司存货盘点的有效性；对公司实施存货现场监盘程序，在监盘过程中，观察存货储存方式及是否存在呆滞、变质、报废、损毁等迹象，是否与库存记录一致。

(6) 获取了主要供应商的采购合同，检查了采购合同中的结算条款，分析公司应付账款金额较大的原因；获取了报告期末公司未使用银行授信的额度，分析公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力是否与应付账款的金额较大且波动较大的情况相匹配；获取应付账款的账龄表，检查是否存在大额长期未付款，并分析是否存在潜在纠纷或法律风险、流动性风险。

2、核查意见

针对前述事项，主办券商核查意见如下：

(1) 报告期各期公司前五大供应商变动较大、采购内容变动较大的主要原因是公司各类型原材料、配件等采购种类、型号、数量发生变化，从而导致前五大供应商及采购内容发生变动，具有合理性，且符合公司业务特点。公司与大部分前五大供应商从报告期前或报告期初已经开始合作，不存在虚构采购、虚构成本的情形。公司主要原材料在市场上供应充足，同类型供应商众多，公司具有对上游供应商的议价能力。公司与多家供应商建立了长期稳定的合作关系，采购渠道畅通，报告期各期前五大供应商变动较大，但均与公司进行长期合作，采购具有稳定性。公司采购存在一定的不确定风险，主要来源于原材料

市场价格波动风险，公司采取了优化供应商管理、成本控制、加强市场监测和政策研究等应对措施，公司采取的措施能够有效应对公司采购面临的不确定风险，从而保障了公司业务的稳健发展。

（2）报告期各期，公司参保人数较少的供应商为安徽众永物资有限公司，天眼查平台显示安徽众永物资有限公司参保人数为 9 人，该公司系上市公司众源新材（股票代码：603527）的全资子公司，根据众源新材披露的《2024 年年度报告》，安徽众永物资有限公司 2024 年末总资产为 21,693.74 万元，经营规模较大。实缴资本较少的供应商为无锡毅达电器有限公司，实缴资本为 200 万元，经走访确认，该公司年营业额 5400 万元，员工 63 人，天眼查平台显示无锡毅达电器有限公司参保人数为 47 人。上述供应商产品质量稳定，产品供应及时，参考市场价格进行定价，公司向上述供应商采购铜带、铁芯等原材料用于自身生产，具有商业合理性。除浙江德运智能设备有限公司为公司关联方外，其他主要供应商与公司均不存在潜在关联关系，公司与主要供应商不存在异常资金往来或其他利益安排。公司与主要成品供应商江西国丰电气有限公司、三变科技股份有限公司、河北比欧特电气有限公司分别自 2024 年、2020 年和 2024 年开始合作，主要原因和合作背景为：公司通过采购成品方式可缓解产能紧张的状态，有利于公司提升快速交付能力，提高交货及时性，更好满足客户的需求。报告期内，公司主要成品供应商成立时间较长，注册资本和实缴资本规模较大，经营规模较大，公司采购金额占其经营规模的比例较小，即公司采购金额与供应商经营状况匹配。

（3）公司已列表说明铜制品、铝制品、硅钢片等主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，报告期内公司主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势与公开市场价格变动趋势一致，且不存在重大差异，采购价格公允。原材料价格波动对公司成本存在一定影响，公司在日常经营过程中，基于原材料价格波动走势及时调整产品定价，因此对公司经营业绩不存在重大影响。

（4）公司是德运智能的主要客户，德运智能的人员规模、资产规模与业务规模可以匹配，不存在关联方代垫成本费用等利益输送情形。公司向德运智能采购是必要的，价格是公允的，具有商业合理性，关联交易的合同作价、条款和各项约定符合行业惯例。公司向德运智能关联销售价格公允。公司和德运智能存在客户与供应商重合存在商业合理性，符合行业惯例。公司

会计处理采用总额法，会计核算符合《企业会计准则》等相关规定。目前德运智能已经修改经营范围并停止经营，因公司可以向替代供应商采购，故对公司生产经营没有影响。

（5）报告期各期末，公司原材料、库存商品规模较高具有合理性，公司各项主要存货余额与公司的订单、业务规模相匹配；公司各项存货保存得当，不存在由于管理不善导致毁损情况，公司存货库龄大多在1年以内，不存在明显异常情形，相关内部控制完善有效。

（6）公司应付账款的金额较大且波动较大的原因合理；公司应付账款中长期未付款的情况较少，公司应付账款不存在潜在纠纷或法律风险，不存在流动性风险。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

（二）对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、完整性、准确性，成本核算的准确性发表明确意见。

【主办券商回复】

1、核查程序

主办券商履行了以下核查程序：

（1）核查方法、范围

1）核查范围涵盖公司报告期内主要供应商，对公司主要的供应商执行访谈及函证程序，了解主要供应商经营规模、合作历史、结算方式、信用期和采购规模、公司采购占主要供应商同类产品销售规模的比例、实际经营业务以及所涉生产环节等，并进一步通过天眼查穿透核查了主要供应商的人员及股东，确认是否存在关联关系；查阅公司关于采购的内部控制制度，了解公司采购程序以及选取供应商的流程及标准；访谈公司业务负责人，了解公司与供应商的合作模式；

2）查阅营业成本统计表、访谈公司财务负责人了解并分析主营业务成本构成变动原因；

3) 执行细节测试。核查存货、应付账款确认相关的支持性文件，包括采购合同、采购入库单、付款审批单、银行回单或银行承兑汇票和发票等原始单据，核对信息是否一致，以验证采购的真实性、准确性、完整性；

(2) 获取的证据

- 1) 公司向主要供应商的采购合同；
- 2) 供应商应付账款明细表；
- 3) 获取对供应商余额和采购额的回函文件；
- 4) 主要供应商现场访谈记录；
- 5) 通过天眼查查询主要供应商基本情况并获取企业信用报告；
- 6) 细节测试过程中获取的原始单据；

(3) 函证及走访情况

1) 复核会计师函证工作，采购额函证情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
采购总金额（万元）	5,561.83	21,605.56	18,640.00
发函金额（万元）	4,602.64	18,472.31	14,541.27
发函比例	82.75%	85.50%	78.01%
回函确认金额（万元）	4,602.64	18,472.31	14,541.27
回函确认金额占发函金额的比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函确认金额占采购总额的比例	82.75%	85.50%	78.01%

2) 复核会计师函证工作，应付账款函证情况如下：

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付账款余额（万元）	6,419.91	6,418.04	3,078.72
发函金额（万元）	5,066.56	5,449.18	2,035.34
发函比例	78.92%	84.90%	66.11%
回函确认金额（万元）	5,066.56	5,449.18	2,035.34
回函确认金额占发函金额的比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函确认金额占应付账款余额的比例	78.92%	84.90%	66.11%

3) 对公司主要供应商进行现场走访访谈，了解相关业务的开展情况等，具体走访比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
采购总金额	5,561.83	21,605.56	18,640.00
实地走访供应商当期采购金额	4,058.35	14,686.05	11,251.98
占比	72.97%	67.97%	60.36%

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司向供应商采购原材料真实、准确、完整，存货各项目的发生、计价、分配与成本结转符合《企业会计准则》的规定，分配及结转方法合理，计算准确。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

（三）存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）存货监盘情况

报告期各期，主办券商对公司的存货执行监盘程序，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘时间	2025 年 5 月 30 日- 2025 年 5 月 31 日	未监盘	未监盘
盘点范围	除发出商品外的存货		
盘点地点	原材料仓、生产车间、产成品仓		
监盘人员	主办券商	-	-
监盘金额合计	4,841.90	-	-
存货账面金额	6,809.98	-	-
监盘比例 (%)	71.10%	-	-
监盘结论	无重大差异，账实相符		

由于主办券商进场时间晚于2024年12月31日，对于未能执行存货监盘程序的年度，实施以下程序：

1) 对2025年3月31日存货情况进行盘点，获取2025年1月1日-2025年5月31日存货变动表，并对期间存货变动情况进行核实，并将2025年3月31日存货余额倒推至2024年期末；对发出商品通过取得物流单据、期后签收单据等履行替代程序。

2) 了解公司存货内容、性质，并取得完整的仓库清单及报告期各期末存货明细，查阅报告期内公司盘点计划、盘点记录、盘点报告等相关资料，了解公司存货盘点情况，复核存货存放地点并与盘点表进行核对，确认公司盘点结果是否与存货账面记录一致；

3) 了解与存货确认和管理相关的关键内部控制，评价相关控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、存货函证情况

复核会计师函证工作，报告期各期末发出商品函证的具体情况如下：

项目	2025年 3月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
函证发函金额（万元）	166.59	113.03	422.69
函证回函金额（万元）	115.16	42.27	391.70
替代测试金额（万元）	51.44	70.77	30.98
发出商品期末余额（万元）	166.71	132.97	559.82
函证发函比例	99.93%	85.01%	75.50%
函证回函比例	69.07%	31.79%	69.97%
替代测试比例	30.85%	53.22%	5.53%
回函+替代比例	99.93%	85.01%	75.50%

报告期各期末，发出商品发函比例为75.50%、85.01%和99.93%，发出商品回函及替代测试比例分别为75.50%、85.01%和99.93%。经核查，公司发出商品核算准确。

（3）存货跌价准备计提情况

1) 公司存货跌价准备计提政策，计提情况

公司存货跌价准备的计提政策为：存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

报告期各期末，在计算确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素：

①对于库存商品及发出商品等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

②对于原材料、在产品等需要进一步加工的存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品和在产品等构成。报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日			2024年12月31日			2023年12月31日		
	账面余额	跌价准备	比例	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,653.97	160.53	4.39%	2,818.35	68.17	2,422.18	2,489.69	30.08	1,211.61
在产品	214.73			91.98			86.81		
库存商品	2,769.74			1,964.49			1,721.77		
周转材料	4.83			5.02			1.85		
发出商品	166.71			132.97			559.82		
合计	6,809.98	160.53	2.36%	5,012.80	68.17	1,362.63	4,859.94	30.08	0.62%

2）查阅同行业可比公司年报，了解同行业可比公司存货跌价准备计提情况，与公司进行比较分析

同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下：

公司	2025年1月—3月	2024年度	2023年度
申请挂牌公司	2.36%	1.36%	0.62%
金三角	未披露	未计提	
江苏华辰		2.71%	2.03%
三变科技		2.34%	2.23%

2023及2024年末，公司存货跌价准备计提比例较可比公司江苏华辰和三变科技低，2025年3月末的存货跌价计提比例已与之处于相同水平，公司存货跌价准备计提比例逐期上涨，与公司实际经营情况一致。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司报告期各期末存货真实、准确、完整；

（2）公司存货规模变动与公司经营实际情况相符，公司期末存货余额及变动具备合理性。

（3）公司报告期各期末存货真实且计价准确。公司存货跌价准备计提方法和可变现净值的确定方法符合会计准则要求，存货跌价准备计提充分。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

八、请律师核查事项（4）②⑤并发表明确意见

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

4. 关于固定资产与在建工程

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为350.88万元、531.31万元和1,001.43万元；在建工程账面价值分别为569.52万元、2,638.46万元和3,526.11万元。

请公司：（1）结合公司生产特点及流程、同行可比公司固定资产占总资产比例、主要零部件自产和外采数量金额及占比，说明公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在体外资产，与同行业可比公司是否存在重大差异。（2）结合市场容量、竞争情况、目前产能利用率、产销率、销售增长情况、报告期生产人员变动、未来生产计划和业务发展规划等，说明在建工程投资的合理性、必要性，项目建设完成后相关产能情况，测算对公司经营业绩的影响。（3）说明乐清湾港区工业园项目预计建成和转固时间，预计工期与实际建设周期是否存在较大差异，是否存在进展缓慢的项目、具体情况及原因；说明是否存在完工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的情况，是否存在长期挂账的工程物资及原因。（4）说明在建工程的归集内容，是否存在与在建工程无关的支出；说明公司长短期借款是否与在建工程相关，说明资本化与费用化标准及金额是否符合《企业会计准则》等相关规定，资本化金额与当期使用的借款金额是否匹配。（5）说明工程供应商名称、成立时间、注册资本、实际控制人、采购内容、金额及占比；公司、控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方是否存在隐性关联关系，是否存在资金往来或其他利益安排。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：（1）结合固定资产、在建工程的确认依据及监盘情况，对新增在建工程是否真实存在、计价是否准确、折旧计提是否谨慎等事项发表明确意见。（2）对借款费用资本化的依据是否充分、计算方法是否合理、金额是否准确等事项发表明确意见。

【回复】

一、结合公司生产特点及流程、同行可比公司固定资产占总资产比例、主要零部件自产和外采数量金额及占比，说明公司固定资产规模、生产设备

规模与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在体外资产，与同行业可比公司是否存在重大差异

公司生产环节的核心在于产品的技术设计，生产工艺主要以裁剪、绕线、折弯、装配等工序为主，相关机器设备单价较低，主要生产设备原值处于20万元-75万元区间，因此公司主要生产设备整体金额较小。报告期内，公司自建厂房尚未完工转固，固定资产中无房屋及建筑物，固定资产总体较低。

报告期内，公司及同行可比公司固定资产占总资产比例情况如下：

项目		2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
公司（%）	固定资产占总资产比例	4.24	2.47	2.28
	剔除房屋建筑物后固定资产占总资产比例	4.24	2.47	2.28
金三角（%）	固定资产占总资产比例	未披露	14.73	16.41
	剔除房屋建筑物后固定资产占总资产比例	未披露	7.59	8.38
江苏华辰（%）	固定资产占总资产比例	12.00	12.43	12.84
	剔除房屋建筑物后固定资产占总资产比例	未披露	6.40	7.07
三变科技（%）	固定资产占总资产比例	10.16	9.43	9.18
	剔除房屋建筑物后固定资产占总资产比例	未披露	3.99	3.19
可比公司平均水平（%）	固定资产占总资产比例		12.20	12.81
	剔除房屋建筑物后固定资产占总资产比例		5.99	6.21

报告期各期，公司固定资产占总资产比例较低，低于同行业可比公司及其平均水平，主要系公司无厂房资产，导致固定资产整体水平低，剔除固定资产中房屋建筑物后，公司的固定资产占总资产比例略低于可比公司三变科技，两者较为接近，但仍低于金三角和江苏华辰。公司固定资产占总资产比例较低，除固定资产中无厂房资产外，与公司的生产环节亦相关，公司产品所需的各零部件中，公司着重于生产线圈绕组和部分铁芯制品，整体生产环节较少，故所需的机器设备较少，而可比公司金三角、江苏华辰以及三变科技均自产变压器油箱、铁芯，线圈绕组，江苏华辰和三变科技还具备各类型环网柜的生产，可比公司的产品生产环节远多于公司。

报告期内，公司主要零部件自产和外采数量金额及占比情况如下：

主要零部件	2025 年 1-3 月					
	自制		外购		自制占比	
	金额 (万元)	数量 (万)	金额 (万元)	数量 (万)	金额 占比	数量 占比
变压器油（kg）			252.68	33.75	0.00	0.00
线圈绕组（kg）	1,215.82	21.99			100.00%	100.00%
铁芯（kg）	97.89	10.20	688.66	50.50	12.45%	16.80%
油箱（个）			384.03	0.28	0.00	0.00
电子元器件（个、只、台）			417.00	0.53	0.00	0.00

（续上表）

主要零部件	2024 年					
	自制		外购		自制占比	
	金额 (万元)	数量 (万)	金额 (万元)	数量 (万)	金额 占比	数量 占比
变压器油（kg）			812.62	110.94	0.00	0.00
线圈绕组（kg）	3,011.50	58.25			100.00%	100.00%
铁芯（kg）	260.13	31.70	2,047.28	171.58	11.27%	15.59%
油箱（个）			1,085.31	0.47	0.00	0.00
电子元器件（个、只、台）			898.49	0.56	0.00	0.00

（续上表）

主要零部件	2023 年					
	自制		外购		自制占比	
	金额 (万元)	数量 (万)	金额 (万元)	数量 (万)	金额 占比	数量 占比
变压器油（kg）			782.38	112.58	0.00	0.00
线圈绕组（kg）	1,805.30	33.37			100.00%	100.00%
铁芯（kg）	999.85	91.38	801.30	57.97	55.51%	61.18%
油箱（个）			765.17	0.27	0.00	0.00
电子元器件（个、只、台）			567.02	1.23	0.00	0.00

公司产品生产所需的主要零部件中，公司自产部分铁芯以及全部的线圈绕组，其余零部件如变压器油箱、变压器油、电子元器件等均为外购，公司零部件的自产及外购情况与公司生产工序及生产所需要的各类机器设备较少

的情况相匹配。

公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能情况如下：

项目	2025 年 1 月—3 月	2024 年度	2023 年度
固定资产规模（万元）A	1,001.43	531.31	350.88
生产设备规模（万元）B	798.40	428.47	329.05
营业收入（万元）C	4,405.36	26,906.23	21,174.08
产能（万 KVA）D	37.00	218.00	185.00
单位固定资产产值 $E=C/A$	4.40	50.64	60.35
单位生产设备产值 $F=C/B$	5.52	62.80	64.35
单位固定资产产能 $G=D/A$	0.04	0.41	0.53
单位生产设备产能 $G=D/B$	0.05	0.51	0.56

2024年公司单位固定资产产值及产能较2023年有所下降，系2024年固定资产中购置的运输工具较多，拉低了单位生产设备的产值及产能。2023年及2024年单位生产设备的产值及产能总体保持相对稳定。公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模较为匹配，不存在体外资产。

公司同行业可比公司的固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能情况如下：

金三角	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
固定资产规模（万元）A	未披露	4,625.87	4,818.49
生产设备规模（万元）B	未披露	2,268.25	2,316.55
营业收入（万元）C	未披露	27,767.19	25,988.70
产能（万 KVA）D	未披露	未披露	未披露
单位固定资产产值 $E=C/A$		6.00	5.39
单位生产设备产值 $F=C/B$		12.24	11.22
单位固定资产产能 $G=D/A$			
单位生产设备产能 $G=D/B$			

（续上表）

江苏华辰	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
固定资产规模（万元）A	28,985.48	29,490.57	22,837.79
生产设备规模（万元）B	未披露	13,614.60	10,855.65
营业收入（万元）C	28,907.92	158,092.61	151,014.77
产能（万 KVA）D	未披露	2,020.28	1,762.78

江苏华辰	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
单位固定资产产值 $E=C/A$	1.00	5.36	6.61
单位生产设备产值 $F=C/B$		11.61	13.91
单位固定资产产能 $G=D/A$		0.07	0.08
单位生产设备产能 $G=D/B$		0.15	0.16

（续上表）

三变科技	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
固定资产规模（万元）A	20,422.65	20,305.58	18,784.21
生产设备规模（万元）B	未披露	7,374.36	5,751.96
营业收入（万元）C	26,902.63	217,728.65	172,203.39
产能（万 KVA）D	未披露	3,529.39	3,248.41
单位固定资产产值 $E=C/A$	1.32	10.72	9.17
单位生产设备产值 $F=C/B$		29.53	29.94
单位固定资产产能 $G=D/A$		0.17	0.17
单位生产设备产能 $G=D/B$		0.48	0.56

注：可比公司数据来源其公开披露的年度报告或季度报告。

公司单位固定资产产值、单位生产设备产值、单位固定资产产能均高于同行业可比公司，单位生产设备产能与三变科技较为接近，高于可比公司江苏华辰。出现上述情况的主要原因系，公司厂房系租赁取得，产品生产工序较少，大部分零部件系外购，自产占比不高，从而导致所需的生产设备较少。公司与可比公司的上述差异，因各自的生产特征所导致，具有合理性。

二、结合市场容量、竞争情况、目前产能利用率、产销率、销售增长情况、报告期生产人员变动、未来生产计划和业务发展规划等，说明在建工程投资的合理性、必要性，项目建设完成后相关产能情况，测算对公司经营业绩的影响

（一）结合市场容量、竞争情况、目前产能利用率、产销率、销售增长情况、报告期生产人员变动、未来生产计划和业务发展规划等

1、市场容量

输配电及控制设备是电力系统中重要的组成部分，广泛应用于国民经济的各个领域，在电能传输、分配，电路连接、切换、保护、控制环节扮演不可或

缺的重要角色，是国民经济运行的必需品。输配电及控制设备行业在支持电力系统发展、提高电力系统安全、保障各项电力设备和专用装备正常高效运作、保证国民经济可持续发展及经济安全方面发挥着重要作用。随着全球电力需求的持续增长，以及技术和政策环境的不断优化，下游新能源、数据中心、智能电网助推输配电及控制设备行业快速发展，输配电及控制设备市场的未来发展前景广阔。

（1）输配电及控制设备行业市场容量

电力设备产业作为能源系统的核心基础设施，正迎来前所未有的发展机遇。2025年，全球电力设备市场规模预计将达到1.8万亿美元，在“双碳”目标引领下，能源转型与数字化转型正驱动行业向高端化、智能化、绿色化方向加速发展，特高压、智能电网、储能技术等领域成为增长新引擎。输配电及控制设备行业作为连接电力生产与消费的核心枢纽，在全球能源转型中扮演着不可替代的角色。在碳中和目标与新能源技术革命的双重驱动下，输配电及控制设备行业正从单一的电能传输通道向智能能源网络的战略支柱转型。近年来，全球输配电市场正呈现出蓬勃发展的态势，欧洲、北美等传统输配电市场持续保持增长；同时，亚洲、非洲、南美洲等新兴市场也逐渐崛起，成为全球输配电行业增长的新动力。

近年来，随着国民经济的快速发展，国内居民用电和工业用电量持续增长，国家持续加大电网建设投资，为输配电及控制设备行业提供了良好的发展机遇。随着国家对电力基础设施建设的不断推进，输配电及控制设备行业得到了快速发展。此外，国家对清洁能源和节能减排政策的实施，也推动了输配电设备行业的绿色发展和技术创新。电力建设规模的稳步发展极大的拉动了电线电缆、开关设备、变电设备等电力工程配套设备产业的发展，推动输配电及控制设备市场规模快速扩张。根据中国电力企业联合会的数据，2018年我国输配电设备行业销售收入规模为4.09万亿元，至2023年，我国输配电设备行业销售收入达到5.80万亿元。2018年至2023年间，我国输配电设备行业市场规模年复合增长率为7.24%，整体保持较快增长。“十四五”期间，预计我国输配电设备行业的销售规模仍将保持稳步增长态势。

（2）变压器行业市场容量

变压器行业市场容量受全球经济发展、电网建设、新能源发展等多种因素

影响，呈现出不断增长的趋势。

①全球市场容量：根据普华有策的数据，2020年至2023年全球变压器市场规模分别为446.5亿美元、493.2亿美元、539.6亿美元和578.5亿美元，期间复合增长率约为3.53%。预计2024-2032年，全球变压器市场将以7.2%的年复合增长率持续增长，到2032年预计市场规模约1095亿美元。另外，中国报告大厅的数据显示，2025年全球电力变压器市场规模将达123.1亿美元，预计至2034年将扩张至236.8亿美元，期间复合年增长率为6.76%。

②中国市场容量：中国变压器市场规模受新能源装机扩容、新型电力系统建设等因素影响，呈现出增长趋势。随着我国各地特高压项目的相继落地，电力变压器市场持续增长，产品产量也稳定增长。根据前瞻产业研究院的数据，受下游新能源、新能源汽车、储能等行业需求的增长，2023年中国变压器行业市场规模超850亿元，同比增长31.14%；2024年中国变压器行业市场规模进一步增长至超过900亿元。

2、竞争情况

竞争情况详见第一题回复之“一/（二）/2、行业背景和竞争情况/（2）竞争情况”。

目前我国输配电设备行业仍处于发展阶段，具备一定的行业吸引力，同时行业竞争较充分，存在较高的资质壁垒、技术壁垒、资金壁垒、品牌壁垒，潜在进入者难以在短时间进入市场。公司产品广泛应用于电网配电、电力建设等领域，公司产品已远销国内各省市及全球数十个国家和地区，主要国内客户包括国家电网、南方电网等大型企业，境外客户覆盖“一带一路”沿线主要国家和地区。公司产品在变压器、配电控制成套设备等电力设备领域具有较强的市场竞争力。

3、产能利用率、产销率情况

报告期内，公司主要产品的产能利用率、产销率等情况如下：

产品名称	项目	2025年1-3月	2024年	2023年
变压器	产能利用率	83.24%	98.54%	93.01%
	产销率	77.23%	92.25%	91.65%
	产能利用率	87.25%	97.27%	95.91%

产品名称	项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
智能馈线自动调压器	产销率	50.31%	100.51%	106.51%

由上表可知，公司目前变压器产能利用率整体较高，报告期各期变压器产能利用率分别为93.01%、98.54%和83.24%，智能馈线自动调压器产能利用率分别为95.91%、97.27%和87.25%。从2024年全年来看，公司产能得到充分释放，基本已趋近于饱和。

报告期内，2023年、2024年变压器、智能馈线自动调压器产销率整体较高，2025年1-3月受传统淡季以及外销运力紧张等因素影响，公司智能馈线自动调压器产销率相对较低。从2024年全年来看，公司变压器、智能馈线自动调压器销售规模增长较快，从而导致产销率较高。

综上，公司变压器、智能馈线自动调压器产能利用率、产销率处于较高水平，相关产品生产后能及时对外售出，市场需求较高。

4、销售增长情况

报告期内，公司营业收入分别为 21,174.08 万元、26,906.23 万元和 4,405.36 万元，主要来源于变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备等产品的销售收入。其中，2024 年较 2023 年营业收入增长 27.07%，主要系变压器、智能馈线自动调压器产品收入增长较快，其中：2024 年变压器销售收入较 2023 年增加 4,359.82 万元，增长率为 46.47%；2024 年智能馈线自动调压器产品较 2023 年增加 3,017.05 万元，增长率为 99.98%。变压器、智能馈线自动调压器销售收入增长的主要原因系 2024 年度公司老客户对油浸式电力变压器、单相调压器等细分产品的采购需求增加，且公司 2024 年开发的新客户下达了较多油浸式变压器产品、单相调压器订单，以上因素共同导致 2024 年公司变压器、智能馈线自动调压器收入增长较快。

2025年1-3月较2024年同期营业收入减少1,088.41万元，下降19.81%，公司2025年1-3月收入下降的原因主要系：受美国加征关税政策的潜在影响，2025年3月份国内出口企业抢出口，造成外运运力紧张，公司外销部分难以获得足够的货运出口集装箱，产品不能按时出库，导致2025年3月末的库存商品较2024年12月末增加805.25万元，进而导致外销收入放缓，收入下降。

2025年1-9月，公司销售收入为2.12亿元，相比2024年同期增长7.76%。

5、报告期生产人员变动

报告期内公司生产人员变动情况如下：

单位：人

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
各期末生产人员数量	96	59	43
生产人员变动情况	37	16	/

报告期内，随着公司业务的快速发展和销售规模的增长，公司生产人员数量呈现增长趋势，其中：2024年末生产人员较2023年末增加16人，2025年3月末公司生产人员增加37人，主要原因系公司销售收入2024年较2023年增长27.07%，在手订单2025年3月末较2024年末增长112.68%，公司整体规模处于上升趋势，随着公司规模的不不断扩大，需要与之匹配的生产人员逐步增加。此外，为提升公司的整体实力和丰富产品结构，公司于2022年10月购买了土地，用于建设厂房以及新的生产线，新厂房于2025年7月竣工，故在新厂房投产及产能增加的背景下需提前招聘和储备足够数量的生产人员。2025年3月末较2024年12月末增加的生产人员主要集中在绕线车间（增加15人）、总装车间（增加17人）、铁芯制造车间（增加3人）以及质检中心（增加2人）。

6、未来生产计划和业务发展规划

（1）公司未来的生产计划

2025年公司新厂房投入使用，新厂房聚焦变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备等电力设备的生产，公司将根据市场需求和订单情况，逐步提升主要产品的生产产能。公司将加大营销投入，在稳定老客户的同时，积极开拓新客户，不断提升市场占有率，提高新厂房的产能利用率。

（2）公司业务发展规划

公司未来将专注于变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备等电力设备的研发、生产和销售，坚持“专业化、品牌化、国际化”的发展战略，发扬“务实，创新，高效，责任”的企业精神，打造世界电气行业中华民族品牌，精工制作、锐意进取，力争在智能电网、新能源、智慧运维等领域继续扩大市场份额，打造专业化、差异化、创新型的核心竞争力。

市场开拓方面，公司将积极参加国家电网、内蒙古电力（集团）有限责任

公司等重要电网客户的各类招投标项目，同时公司还将加大营销投入，积极参加境内外各类重要展会，积极开拓新客户，继续挖掘海外市场增长潜力。

在技术研发方面，公司将始终坚持自主研发与创新，以技术研发为驱动力，以新产品开发为导向，创新工艺水平，提升制造技术，保持行业先进地位。公司将依托省级研发平台，攻克多项关键技术，为全球能源转型贡献中国智慧与中国力量，争取进一步向数字化、低碳化、集成化方向迈进。

生产运营方面，公司将提升生产产能，优化工艺布局，提高产品质量。

人力资源方面，公司通过建立基础的人力资源供应机制、筛选机制和完善的人才培养机制（含晋升通道建立和职业生涯落地），全面深化人力资源管理体系，未来将加大技术研发、营销等各类人才的引进和激励力度。

财务方面，公司将建立与现代企业管理制度相适应的财务体系，完善公司项目管控机制和督查机制。未来将通过直接融资、银行贷款等方式筹集发展所需资金。

（二）说明在建工程投资的合理性、必要性，项目建设完成后相关产能情况，测算对公司经营业绩的影响

1、说明在建工程投资的合理性、必要性

公司在建工程投资主要是乐清湾港区土建及相关配套工程，即公司新厂房建设项目。公司于2022年9月购买乐清市人民政府公开出让地块（2022）038号（乐清湾港区海洋经济数字电气小微园）建设厂房，分别与乐清市自然资源和规划局、乐清湾港区开发建设管理委员会签署了《国有建设用地使用权出让合同》《工业用地项目投资合同》，因此按照合同要求法拉迪获得土地使用权后开始进行厂房建设。

公司进行在建工程投资的主要原因包括：

（1）报告期内，公司在租赁厂房进行生产，由于租赁的厂房面积较小，公司主要产品的产能利用率已经接近饱和，其中，报告期各期变压器产能利用率分别为93.01%、98.54%和83.24%，智能馈线自动调压器产能利用率分别为95.91%、97.27%和87.25%。此外，公司在订单集中交付的时段或自身产能短期内无法满足订单多样化、定制化的交付需求时，为保障不同订单交付的及时性，公司需要通过向同行业厂家采购产成品等方式缓解产能紧张的状态。因此，

公司租赁厂房已经无法满足公司生产和及时交货的需要，因此公司亟需通过购置土地自建新厂房的形式扩大厂房面积，提升生产产能。

(2) 报告期内，公司租赁厂房的仓库面积狭小，无法满足原材料、产成品周转、存放需求，且报告期内公司租赁的货场与公司租赁的生产厂房存在一定距离，已经严重制约公司产品生产和交付效率。

(3) 公司租赁厂房整体较为老旧，且处于城乡结合部，整体视觉环境不佳，在境内外客户验厂时严重影响公司的形象，公司通过新建在建工程能够形成整洁有序、现代化的自有厂房，同时通过优化产线布局，能够提升变压器、调压器等产品的生产能力和快速交货能力，为公司未来业务发展提供厂房保障。

综上，公司在建工程为乐清湾港区的新厂房，主要原因是公司原来厂房为租赁取得，为了扩大生产规模和改善办公环境，公司购置土地新建自有厂房，各项在建工程的用途为公司生产厂房，具有合理性、必要性，且与生产经营情况、业务发展规划相匹配。

2、项目建设完成后相关产能情况

公司新厂房建设项目已于2025年7月17日竣工验收合格并于当月转为固定资产，公司新厂房建设项目的设计产能为年产30,000台变压器、5,000台智能馈线调压器及其他控制设备，该产能为公司规划远期实现的产能，由于目前生产设备配置、相关人员配置和人员培训尚未达到理想状态，且拓展客户订单需要一定的周期，目前新厂房建设项目暂未达到年产30,000台变压器、5,000台智能馈线调压器及其他控制设备的设计产能规模，目前公司的实际产能为设计产能的60%，即目前产能为年产18,000台变压器、3,000台智能馈线调压器及其他控制设备。公司新厂房建设项目建设完成后，新厂房的产能较公司原租赁厂房的产能实现大幅增长，保障了公司生产和交货的及时性，能够更好的满足下游客户多元化、定制化和快速交货的需求。

3、测算对公司经营业绩的影响

公司新厂房建设项目已于2025年7月17日竣工验收合格并于当月转为固定资产，该项目由园区管委会统一招标建设并安排监理单位，工程实际支出由监理单位负责核实。根据公司与建设单位浙江中乐建设有限公司签署的施工合同，厂房建设预计投入4,000万元，按照公司固定资产-房屋建筑物的预估使用年限20

年，残值为5%的情况估算厂房每年的折旧金额约为190万元；公司拟新投入的机器设备金额约为2,000万元，按照公司固定资产-机器设备的预估使用年限5-10年，取中间值8年，残值为5%的情况估算新增机器设备每年的折旧金额约为238万元。公司2023及2024年发生的租赁费支出为100万元，故新厂房投产后将每年增加公司成本费用328万，税后影响金额为278.80万元。公司营业收入随在建工程投产后将同步增长，新增的固定折旧费用对公司业绩影响将随着业务规模的扩大被稀释。综上，在建工程建设完成后不会对公司未来的经营业绩产生重大不利影响。

三、说明乐清湾港区工业园项目预计建成和转固时间，预计工期与实际建设周期是否存在较大差异，是否存在进展缓慢的项目、具体情况及原因；说明是否存在完工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的情况，是否存在长期挂账的工程物资及原因

（一）说明乐清湾港区工业园项目预计建成和转固时间，预计工期与实际建设周期是否存在较大差异，是否存在进展缓慢的项目、具体情况及原因

公司乐清湾港区工业园项目已于2025年7月17日竣工验收合格并于当月转为固定资产，计划完工时间为2025年4月，计划完工与实际完工时间相差3个月，预计工期与实际建设周期不存在较大差异，不存在工程进展缓慢的情况。

（二）说明是否存在完工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的情况，是否存在长期挂账的工程物资及原因

按照《企业会计准则》的规定，所购建的固定资产达到预定可使用状态是指资产已经达到购买方或建造方预定的可使用状态。预定可使用状态具体可以从以下几个方面判断：

- 1、固定资产的实体建造工作已经全部完成或者实质上已经完成；
- 2、所购建的固定资产与设计要求或合同要求相符或基本相符，即使有极个别与设计或合同要求不符的地方，也不影响其正常使用；
- 3、继续发生在所建造固定资产上的支出金额很少或几乎不在发生。

公司乐清湾港区工业园项目自2023年正式开始动工，截至2025年3月31日，水电暖及消防工程、部分装修工程、厂区道路及绿化工程均未完工，因此未

达到预定可使用状态，不满足上述第1、2两方面内容；根据与厂房基础建设工程承包方浙江中乐建设有限公司签订的建设工程施工合同中合同价款4000万元计算，2025年3月31日以后继续发生的工程建造支出约为人民币700万元，因此不满足上述第3方面内容。综上所述，截至2025年3月31日，该项目不存在已达到试生产或分阶段完工但未转固的状态，亦不存在长期挂账的工程物资。

四、说明在建工程的归集内容，是否存在与在建工程无关的支出；说明公司长短期借款是否与在建工程相关，说明资本化与费用化标准及金额是否符合《企业会计准则》等相关规定，资本化金额与当期使用的借款金额是否匹配

（一）说明在建工程的归集内容，是否存在与在建工程无关的支出

公司乐清湾港区工业园项目于2023年正式开工建设，期间发生的前期勘察、测绘、设计费用，厂房等主体建筑的建造支出，管道及电缆铺设、厂区道路铺设、电梯、电气等配套设施的建造支出，以及室内装潢、幕墙安装等装修支出、建造支出等款项均计入在建工程。报告期内，公司乐清湾港区工业园项目工程建设增加的具体构成如下：

单位：万元

工程项目	2025年1月-3月	2024年度	2023年度	合计
厂房基础建设工程	796.98	1,952.32	500.73	3,250.04
设计测绘勘测费	5.60	53.80	23.94	83.34
电力工程	56.03	7.04		63.07
附属设施工程	15.48		20.00	35.48
资本化利息	5.75	42.21		47.96
其他支出	7.81	13.56	13.38	34.75
合计	887.65	2,068.94	558.06	3,514.64

公司乐清湾港区工业园项目工程建设以在建工程具体项目为基础将各项目所发生的成本进行归集，公司按照各项目在建期间发生的必要工程支出以及其他相关费用等各项实际工程支出归集在建工程成本，包括厂房基础建设工程、装修工程及其他附属设施工程等相关费用，严禁将与项目不相关的支出计入在建工程各项目的成本，不存在与在建工程无关的支出，公司与在建

工程相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）说明公司长短期借款是否与在建工程相关，说明资本化与费用化标准及金额是否符合《企业会计准则》等相关规定，资本化金额与当期使用的借款金额是否匹配

截止至2025年3月末，公司长短期借款中与在建工程项目相关的借款金额为1,245.00万元。根据《企业会计准则第17号--借款费用》第四条，“企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本”；“符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。”

报告期内，根据公司与浙江乐清农村商业银行股份有限公司电器城支行签订的借款合同相关条款约定，公司向该行借款全部用于乐清湾港区工业园项目工程建设，相关贷款已指定专门用途，故相应借款利息可以全部资本化。具体借款金额及资本利息情况如下：

贷款银行	贷款用途	货款本金（万元）	年利率	计息开始日期	计息结束日期	计息天数	利息金额
浙江乐清农村商业银行股份有限公司电器城支行	在建工程项目建设	800.00	3.68%	2024/01/28	2024/11/19	296.00	24.21
		600.00	3.68%	2024/02/07	2024/11/20	287.00	17.59
		50.00	3.68%	2024/11/20	2024/12/31	41.00	0.21
		50.00	3.68%	2024/11/21	2024/12/31	40.00	0.20
		50.00	3.68%	2025/01/01	2025/03/31	89.00	0.45
		50.00	3.68%	2025/01/01	2025/03/31	89.00	0.45
		395.00	3.00%	2025/01/30	2025/03/31	60.00	1.98
		150.00	3.00%	2025/02/28	2025/03/31	31.00	0.39
		300.00	3.00%	2025/02/23	2025/03/31	36.00	0.90
		300.00	3.00%	2025/01/27	2025/03/31	63.00	1.58
合计		2,745.00					47.96

综上所述，报告期内，公司存在符合条件的资本化利息及用于购建相关资产的借款情形，公司与在建工程、固定资产相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定，资本化金额与当期使用的借款金额相匹配。

五、说明工程供应商名称、成立时间、注册资本、实际控制人、采购内

容、金额及占比；公司、控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方是否存在隐性关联关系，是否存在资金往来或其他利益安排

报告期内，承担公司乐清湾港区工业园项目工程建设的主要供应商及其基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	实际控制人	采购内容	金额 (万元)	占比	是否 为关 联方
浙江中乐建设有限公司	2000/3/28	10000 万人民币	周浩琴、陈成权	厂房建设	3,241.42	91.93%	否
温州优尚设计事务所有限公司	2021/8/24	100 万人民币	蔡德法	厂房设计	59.40	1.68%	否
浙江畅澜电力科技有限公司	2015/4/3	1000 万人民币	施友益	电力系统	27.02	0.77%	否
浙江显峰科技有限公司	2002/1/29	1000 万人民币	郑献峰	智能系统	15.60	0.44%	否
浙江中发装璜有限公司	1995/6/26	600 万人民币	林亦中	花岗岩铺设	17.91	0.51%	否
麦高电梯（苏州）有限公司	2012/6/12	15800 万人民币	周雪泉	电梯	95.58	2.71%	否
资本化利息					47.96	1.36%	否
其他零星采购					21.23	0.60%	否
合计					3,526.11	100.00%	

报告期内，公司在建工程供应商均为持续经营的公司，经营状况正常，具备提供相关工程服务及机器设备的业务能力，公司与相关供应商之间交易真实。公司向工程及设备供应商的交易价格系以市场价格为基础协商、谈判确定，定价公允、交易真实。公司主要通过询价等方式，综合考虑供应商资质、规模、产品质量等方面后确定供应商直接进行采购，不存在通过第三方间接采购设备的情形。公司严格执行采购规范流程，公司、控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方不存在隐性关联关系，不存在除正常的商业往来外的其他资金往来或利益安排。

六、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：（1）结合固定资产、在建工程的确认依据及监盘情况，对新增在建工程是否真实存在、计价是否准确、折旧计提是否谨慎等事项发表明确意见。（2）对借款

费用资本化的依据是否充分、计算方法是否合理、金额是否准确等事项发表明确意见。

（一）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

针对前述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）实地查看公司生产场所、生产设备和生产环节，查阅公司固定资产明细；访谈公司相关负责人，了解公司经营模式、生产特点及流程，了解公司拥有的关键资源及竞争优势；查阅同行业公司年度报告等公开披露信息等资料，了解同行业可比公司经营模式、固定资产规模；获取报告期内公司实际控制人及其他相关人员的资金流水；获取公司银行账户流水；实地走访主要客户及供应商；获取公司实际控制人简历，对实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方进行工商信息背景调查。

（2）查阅行业研究报告，通过公开检索、公司业务访谈和数据分析等形式了解公司主要产品的下游市场容量、竞争情况。获取公司收入、成本明细表，访谈公司管理层，获取公司主要产品的产能利用率、产销率、销售增长情况，分析产能利用率、产销率与在建工程投资的匹配性；获取公司员工花名册，了解报告期生产人员变动情况；访谈公司业务负责人、财务负责人，了解公司未来生产计划和业务发展规划；获取公司在建工程投资项目的相关资料，访谈公司业务负责人，分析在建工程投资的合理性、必要性，了解项目建设完成后相关产能情况；获取公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等，模拟测算在建工程投资项目转固后计提折旧对公司经营业绩的影响。

（3）会同会计师、公司相关人员对期末的在建工程进行监盘，现场勘察在建工程的完工状态；访谈公司管理层，了解相关建设项目计划完工时间，了解在建工程项目的建设和使用状况、项目剩余建设内容及预计转固时间；查阅公司在建工程明细表、在建工程施工合同、设备采购合同、款项支付凭证，复核在建工程余额是否与在建工程进度相符；实地走访在建工程主要建设方，访谈了解在建工程的建设进度；函证在建工程的主要建设方，确认在建工程的建设进度。

(4) 访谈公司财务人员，了解在建工程核算内容与方法，查阅在建工程明细账，查看是否存在异常项目列支；检查在建工程会计凭证，检查对应科目内容和原始凭证类别，分析是否将无关成本费用计入在建工程；访谈公司财务总监，了解公司借款费用资本化的确认原则和依据，结合《企业会计准则》分析借款费用资本化的合理性；获取借款台账、借款合同和借款利息计算表，重新计算借款利息金额，并检查大额借款利息支付的银行回单，核查报告期内费用化利息支出金额和资本化利息支出金额；查看借款合同，判断相关借款是否为专门借款，获取相关借款账户流水，查看相关借款发放、支付情况，结合借款金额、利息资本化起止时间、借款利率，分析资本化金额与当期使用的借款金额是否匹配。

(5) 获取并查阅公司报告期内与主要工程供应商业务合同、业务发票、付款记录、交付记录等原始凭证；检索天眼查网站，了解公司主要工程供应商基本情况、主要人员情况、历史变更信息、信用信息等；访谈公司部分工程供应商，了解供应商经营情况、经营能力、与公司的合作模式、业务开展情况、合同履行情况等；获取并核查公司与供应商的往来款明细，取得供应商对报告期内业务往来函证情况，了解公司与供应商业务结算情况；获取公司及实际控制人的银行流水情况，检查流水内容是否与供应商存在其他资金往来。

2、核查意见

针对前述事项，主办券商核查意见如下：

(1) 公司固定资产占总资产的比例低于同行业可比公司及其平均水平，主要系公司无厂房资产，导致固定资产整体水平低，剔除固定资产中房屋建筑物后，公司的固定资产占总资产比例略低于可比公司三变科技，两者较为接近，但仍低于金三角和江苏华辰，主要是生产环节差异不同导致；公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模匹配，公司不存在体外资产；公司已建立符合自身业务特点并稳定运行的经营模式，在技术、产品、供应链、客户、质量管理以及人才等方面积累了较为丰富的资源，具备一定竞争能力。

(2) 公司所处行业的市场容量较大，行业竞争情况稳定，公司具备较强的市场竞争力，目前公司产能利用率、产销率整体处于较高水平，公司销售

增长情况较好，报告期公司生产人员变动呈现增长趋势。公司制定了未来生产计划和详细的业务发展规划，公司在建工程投资的主要原因是公司原来厂房为租赁取得，产能已接近饱和，已经严重制约公司业务发展，公司通过新建自有厂房的形式扩大生产规模和改善办公环境，满足下游客户产品需求，进而带动公司盈利能力的持续增长，在建工程投资具有合理性、必要性。公司在建工程项目建设完成后产能大幅增长，在建工程项目转固后计提折旧将增加公司折旧费用，但公司营业收入随在建工程投产后同步增长，且租赁费支出同步减少，在建工程建设完成后不会对公司未来的经营业绩产生重大不利影响。

（3）截至报告期末，公司在建工程报告期内尚未达到转固时点，不存在进展缓慢的项目，不存在完工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的情况，不存在长期挂账的工程物资，在建工程核算内容符合《企业会计准则》的规定。

（4）公司内部控制制度健全并有效执行，在建工程归集核算无误，不存在将当期成本、费用计入在建工程的情形；公司借款费用资本化符合《企业会计准则》规定，确认具有合理、充分的依据，计算方法合理，金额确认准确；相关借款是专门借款，借款费用资本化金额与当期使用借款金额匹配；相关借款均由公司银行账户直接支付给施工方，每笔付款与合同相关约定及实际工程进度相匹配。

（5）公司主要工程供应商成立时间较早，在所在领域经营时间较长，具备相应的业务能力；公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、持有公司5%以上股份的股东不在前五名供应商中占有权益，与供应商不存在关联关系，公司披露的与供应商关联关系准确；公司及实际控制人与供应商均不存在银行流水往来的情形，采购业务真实，不存在资金体外循环或其他利益安排。

（二）结合固定资产、在建工程的确认依据及监盘情况，对新增在建工程是否真实存在、计价是否准确、折旧计提是否谨慎等事项发表明确意见

1、核查程序

针对前述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）获取固定资产明细账，检查相关固定资产的购买合同、发票、付款单据、记账凭证等入账依据；

(2) 获取在建工程明细账，检查在建工程的施工合同、设备购置合同、安装合同、发票、工程结算单、记账凭证等入账依据；

(3) 获取固定资产明细账，了解公司固定资产折旧计提政策，复核会计师关于公司固定资产折旧测算的底稿；

(4) 对固定资产和在建工程实施了监盘程序，现场查看固定资产和在建工程的状态，复核会计师的固定资产、在建工程监盘底稿。具体盘点情况如下：

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
监盘时间	2025年5月30日 -2025年5月31日	未监盘	未监盘
盘点范围	机器设备、运输工具及电子设备等		
盘点地点	生产车间、办公室		
监盘人员	主办券商	-	-
固定资产监盘金额合计	1,050.84	-	-
固定资产账面金额	1,421.70	-	-
固定资产监盘比例（%）	73.91%	-	-
固定资产监盘结论	无重大差异，账实相符		
在建工程监盘结论	在建工程账实相符		

2、核查意见

针对前述事项，主办券商核查意见如下：

(1) 报告期末公司固定资产、在建工程真实存在，成本归集准确；

(2) 报告期内，公司折旧计提政策与固定资产相关性能、技术水平、公司实际使用情况和预计使用寿命以及《企业会计准则》规定相符，会计核算合规，公司严格按照固定资产折旧政策计提折旧，折旧计提充分恰当；

(3) 2025年3月末，公司在建工程项目尚在建设过程中，暂未达到结转固定资产的要求。

(三) 对借款费用资本化的依据是否充分、计算方法是否合理、金额是否准确等事项发表明确意见

1、核查程序

针对前述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务总监，了解公司借款费用资本化的确认原则和依据，结合《企业会计准则》分析借款费用资本化的合理性；

（2）获取借款台账、借款合同和借款利息计算表，重新计算借款利息金额，并检查大额借款利息支付的银行回单，核查报告期内费用化利息支出金额和资本化利息支出金额；

（3）查看借款合同，判断相关借款是否为专门借款，获取相关借款账户流水，查看相关借款发放、支付情况，结合借款金额、利息资本化起止时间、借款利率，分析资本化金额与当期使用的借款金额是否匹配。

2、核查意见

针对前述事项，主办券商核查意见如下：

报告期内，公司借款费用资本化符合《企业会计准则》规定，确认具有合理、充分的依据，计算方法合理，金额确认准确；相关借款是专门借款，借款费用资本化金额与当期使用借款金额匹配；相关借款均由公司银行账户直接支付给施工方，每笔付款与合同相关约定及实际工程进度相匹配。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

5. 关于历史沿革

根据申报文件，（1）2006年7月，有限公司由郑巨荣、徐品凡共同设立，徐品凡持股51%；2014年6月，徐品凡将所持全部公司股权转让给王瑾雷（郑巨荣配偶），出让价款为51万元。（2）2014年10月至11月，王瑾雷将所持公司51%股权中20%转让给孟永剑、15%转让给郑贲了，出让价款分别为20万元、15万元。（3）2014年11月至2024年9月，公司经过多轮增资但实缴注册资本比例始终较低；（4）2024年11月，公司注册资本由10,888万元减少至5,000万元。

请公司：（1）结合郑巨荣、徐品凡共同设立公司及后续徐品凡转让全部公司股权的背景，以及两人与王瑾雷的关系、股权转让价格，说明徐品凡退出公司的原因及合理性，是否存在股权代持情形，是否存在相关争议或纠纷。

（2）说明孟永剑、郑贲了入股的原因、转让价格、定价依据、资金来源，与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。（3）结合公司自设立以来注册资本与实缴资本金额、比例的变化情况，以及股东实缴出资的时间及方式，说明公司历经多轮增资但实缴注册资本比例始终较低的原因及合理性，注册资本未实缴期间公司经营活动的开展情况及营运资金的来源，公司业务规模与营运资金的匹配情况，是否存在长期依赖外部资金资助的情形。（4）说明公司减资的背景、原因、履行的程序及其合法合规性，是否涉及损害公司债权人利益情形，是否存在争议或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，并说明以下事项：（1）公司股东长期未实缴出资是否违反法律法规规定和公司章程约定，是否存在纠纷；公司资金及资产的独立性、是否严重依赖外部资金支持、公司财务的规范性；（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；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、结合郑巨荣、徐品凡共同设立公司及后续徐品凡转让全部公司股权的背景，以及两人与王瑾雷的关系、股权转让价格，说明徐品凡退出公司的原因及合理性，是否存在股权代持情形，是否存在相关争议或纠纷。

徐品凡为温州当地具备进出口业务经验的人员，2006年徐品凡与郑巨荣合资设立温州安联进出口有限公司（法拉迪曾用名），其中徐品凡现金出资51万元，占比51%，郑巨荣现金出资49万元，占比49%，公司拟从事进出口贸易业务，后因计划和实际情况发生变化，公司未运作成功。

郑巨荣与王瑾雷为夫妻关系，徐品凡与王瑾雷无关联关系。徐品凡拟放弃经营，故将公司股份全部转让给郑巨荣的妻子王瑾雷。因公司未实质运营，无留存收益，故徐品凡与王瑾雷的股权转让价格按照成本价51万元确定，王瑾雷以现金支付给了徐品凡。

综上，徐品凡退出公司系个人意愿，退出公司具备合理性，不存在股权代持，股权也不存在相关争议和纠纷。

二、说明孟永剑、郑贲了入股的原因、转让价格、定价依据、资金来源，与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

孟永剑和郑贲了在电力设备行业拥有丰富的经验，其中孟永剑擅长技术研发，郑贲了善于开拓海外市场，为吸纳人才优势互补，同时深入进行利益绑定，故郑巨荣邀请孟永剑、郑贲了入股，共同经营公司。

2014年及以前，公司尚未实际经营无留存收益，故2014年王瑾雷向孟永剑、郑贲了转让股权按照原始出资成本作为定价依据，出让价款分别为20万元、15万元，孟永剑、郑贲了购买股权的资金来源均为自有资金。

郑贲了与郑巨荣系堂兄弟关系，郑巨荣与王瑾雷系夫妻关系，除了前述情况，孟永剑、郑贲了与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

三、结合公司自设立以来注册资本与实缴资本金额、比例的变化情况，以及股东实缴出资的时间及方式，说明公司历经多轮增资但实缴注册资本比例始终较低的原因及合理性，注册资本未实缴期间公司经营活动的开展情况

及营运资金的来源，公司业务规模与营运资金的匹配情况，是否存在长期依赖外部资金资助的情形。

（一）公司历经多轮增资但实缴注册资本比例始终较低的原因及合理性

1、公司历次多轮注册资本变化以及实缴情况如下：

序号	时间	注册资本 (万元)	实缴出资 (万元)	实缴比例的变化 情况	股东实缴出资的时间及方式
1	2006年7月	100.00	100.00	实缴比例100%	股东于2006年7月实缴100万元，以货币出资
2	2014年11月	5,000.00	100.00	实缴比例2.00%	
3	2020年9月	10,888.00	100.00	实缴比例0.92%	
4	2023年3月	10,888.00	968.10	实缴比例8.89%	股东于2023年3月累计完成968.10万元实缴，以货币出资
5	2023年12月	10,888.00	1,480.60	实缴比例13.60%	股东于2023年12月累计完成1,480.60万元实缴，以货币出资
6	2024年9月	10,888.00	5,000.00	实缴比例45.92%	股东于2024年9月累计完成5,000万元实缴，以货币出资
7	2024年11月	5,000.00	5,000.00	实缴比例100%	
8	2025年6月	5,350.00	5,350.00	实缴比例100%	股东于2025年6月累计完成5,350万元实缴，以货币出资

2、公司历经多轮增资但实缴注册资本比例始终较低的原因

（1）股东出资期限尚未到期。2014年11月公司增资4,900万元，公司章程约定出资截止期限为2034年10月31日；2020年9月公司增资5,888万元，公司章程约定出资截止期限为2050年12月31日；出资期限均尚未到期。

（2）未实缴期间，公司经营活动开展顺利，公司通过经营积累、股东借款、银行借款等方式，可筹措足够的运营资金，同时兼顾资金使用效率。

3、公司历经多轮增资但实缴注册资本比例始终较低的合理性

（1）实缴注册资本比例较低的情况，符合《公司法》和公司章程的规定。公司历次增资均履行了内部股东会决议、章程修订及工商变更登记等法定程序，出资方式、认缴期限等约定均符合《公司法》及相关监管规定，增资和实缴过程不存在出资程序瑕疵。

（2）公司及股东出于资金使用效率考虑，通过经营积累、股东借款、银行借款等渠道已满足日常运营需求，未因注册资本实缴比例较低导致经营受

限。

（二）注册资本未实缴期间公司经营活动的开展情况及营运资金的来源

公司注册资本未实缴期间从2014年11月至2024年11月，其间公司业务实现稳步增长，经营活动正常有序开展。公司营业收入从2014年的249万元增长至2024年度的2.69亿元。

该期间公司营运资金主要来自：1、公司自身经营积累业务回款及商业信用；2、股东对公司提供流动性支持；3、通过银行贷款方式获得的融资；4、股东实缴的出资。

（三）公司业务规模与营运资金的匹配情况

报告期内，公司业务规模与营运资金情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月/2025年 3月31日	2024年度/2024年12 月31日	2023年度/2023年12 月31日
一、经营情况			
1、营业收入	4,405.36	26,906.23	21,174.08
2、资产总额	23,607.13	21,519.78	15,395.46
二、货币资金	4,077.77	6,178.06	4,212.11
三、资金来源			
1、经营盈余积累	3,718.92	3,601.95	1,901.97
2、银行借款	2,345.88	200.09	589.62
3、股东借款	0.00	0.00	3,264.24

由上表可知，公司报告期内的注册资本未实缴期间经营活动开展情况良好，留存收益不断增加。股东未实际缴纳出资期间，公司营运资金的来源主要为经营盈余积累、股东借款、银行借款等，与公司业务规模相匹配。

（四）是否存在长期依赖外部资金资助的情形

公司曾存在向关联方拆入资金的情况，2024年均已经全部归还。2023年、2024年的经营活动现金流净额分别为4,015.34万元、3,764.97万元，经营性现金流已成为公司资金的主要来源，足以覆盖日常经营、研发投入及短期偿债需求，不存在长期依赖外部资金资助的情形。

综上所述，公司早期历经多轮增资但实缴注册资本比例较低，是在认缴注册资本的情况下，结合业务需求及股东资金规划作出的合理安排，符合《公司法》和章程的规定；注册资本未实缴期间，公司经营活动稳步推进，

营运资金主要来源于经营盈余积累、股东借款、银行借款等，与业务规模匹配度良好；公司不存在长期依赖外部资金资助的情形，资金独立性与可持续性有充分保障。

四、说明公司减资的背景、原因、履行的程序及其合法合规性，是否涉及损害公司债权人利益情形，是否存在争议或潜在纠纷。

（一）公司减资的背景和原因

减资的背景和原因主要是公司拟以2024年11月30日为基准日进行股份制改制，需将注册资本全部实缴，当时公司的注册资本为10,888万元，实缴出资为5,000万元。考虑到缴足注册资本的资金压力较大，因此法拉迪有限全体股东决定将注册资本减少至5,000万元。

（二）公司减资履行的程序及其合法合规性

1、召开股东会

2024年9月27日，法拉迪有限召开股东会，同意公司注册资本由10,888万元减少至5,000万元；同意制定并通过新公司章程。

2、编制了资产负债表及财产清单，发布减资公告，通知债权人

法拉迪有限编制了2024年8月31日的资产负债表和财产清单。

2024年9月28日，法拉迪有限在国家企业信用信息公示系统上发布了减资公告，公告期为2024年9月28日至2024年11月11日。

3、办理工商变更登记手续

2024年11月14日，法拉迪有限就本次减资事宜办理完工商登记手续，并取得了乐清市市场监督管理局换发的《营业执照》。

（三）是否涉及损害公司债权人利益情形，是否存在争议或潜在纠纷

公司本次减资已经按照法律规定的减资程序进行，并履行了通知义务，自减资公告之日起45日内，无任何单位或个人向公司提出清偿债务的请求。公司股东做出承诺，若有未清偿的债务，全体股东按减资前的出资额及出资比例承担相应的债务。

综上所述，公司本次减资程序合法合规，不存在损害公司债权人利益情形，不存在争议或潜在纠纷。

五、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，并说明以下事项：

（1）公司股东长期未实缴出资是否违反法律法规规定和公司章程约定，是否存在纠纷；公司资金及资产的独立性、是否严重依赖外部资金支持、公司财务的规范性；（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；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。

（一）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

主办券商履行了以下核查程序：

（1）主办券商查阅了公司设立的工商资料，对徐品凡、王瑾雷进行了访谈，了解公司设立背景以及徐品凡转让公司的原因，了解郑巨荣、徐品凡与王瑾雷的关系、股权转让价格，核查徐品凡退出公司的原因，是否存在股权代持情形，或者存在相关争议或纠纷；

（2）主办券商对孟永剑、郑贲了、公司董监高、主要客户供应商进行了问卷访谈，了解孟永剑、郑贲了入股原因、股权受让价格、定价依据以及资金来源情况，核查孟永剑、郑贲了与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商是否存在利益关系；

（3）主办券商查阅了公司设立以来的工商资料，查阅了公司验资报告，对公司的实际控制人进行访谈，了解公司多轮增资的情况，核查注册资本未实缴期间公司经营活动的开展情况及营运资金的来源；

（4）主办券商查阅了公司减资的工商资料，询问公司股东，确认公司减资的背景、原因、履行的程序，核查减资合法合规性。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）徐品凡退出公司具有合理性，其不存在股权代持情形，也不存在

相关争议或纠纷。

（2）孟永剑、郑贲了入股的原因合理，转让价格、定价依据、资金来源无异常；郑贲了与郑巨荣系堂兄弟关系，郑巨荣与王瑾雷系夫妻关系，除了前述情况，孟永剑、郑贲了与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

（3）公司历经多轮增资但实缴注册资本比例始终较低具有商业合理性，注册资本未实缴期间公司经营活动的开展情况正常，营运资金的来源合理，公司业务规模与营运资金相匹配，不存在长期依赖外部资金资助的情形。

（4）公司减资的背景、原因合理，减资履行的程序合法合规，不涉及损害公司债权人利益情形，不存在争议或潜在纠纷。

【律师回复】

律师回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

（二）公司股东长期未实缴出资是否违反法律法规规定和公司章程约定，是否存在纠纷；公司资金及资产的独立性、是否严重依赖外部资金支持、公司财务的规范性；

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）查阅《公司法》《注册资本登记制度改革方案》等法律法规关于注册资本认缴制的规定；

（2）核查公司历次增资的股东会/董事会决议、公司章程（及修订案），确认各股东认缴出资额、出资期限、出资方式等约定；

（3）核查验资报告，确认公司股东的实缴情况；

（4）与公司控股股东、实际控制人及核心股东访谈，了解股东未实缴原因；

（5）核查公司与股东之间是否存在关于出资的诉讼、仲裁或争议文件；

（6）核查公司与股东、关联方的资金往来记录，确认是否存在非经营

性占用或依赖；

（7）查阅报告期内的公司财务报表、审计报告，分析资金来源及使用情况；

（8）访谈公司财务负责人，了解资金管理、财务制度建立及执行情况；

（9）核查公司核心资产（如固定资产、无形资产）的权属证明，确认是否独立于股东；

（10）分析报告期内公司经营性现金流、融资渠道及偿债能力指标。

（11）获取了公司开户清单以及报告期内全部银行流水、企业征信报告以及经银行确认的函证等，确认公司的账户独立性。

2、核查意见

（1）公司于2014年至2024年之间存在未实缴注册资本的情况，当时的有效的公司法允许公司注册资本在约定的期限内认缴，不需要即刻完成实缴。

2014年公司注册资本由100万增资4,900万元至5,000万元，章程约定股东于2034年10月31日前完成实缴。

2020年公司注册资本由5,000万元增资5,888万元至10,888万元，章程约定股东于2050年12月31日前完成实缴。

经核查，公司股东长期未实缴出资未违反法律法规规定和公司章程约定，不存在纠纷；

（2）经核查，公司独立在银行开设账户，未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账号，独立支配公司资金和其他资产。公司依法进行纳税申报并履行纳税义务，不存在与股东及其控制的其他企业混合纳税的情形。

公司合法拥有完整的独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行生产经营所需要的经营场所、设备、专利技术资产，公司拥有的各项资产产权明晰，均由公司实际控制和使用，公司资金、资产独立。

公司注册资本未实缴期间，公司营运资金主要来自：1、公司自身经营积累业务回款及商业信用；2、股东对公司提供流动性支持；3、通过银行贷款方式获得的融资；4、股东实缴的出资。公司曾存在向关联方拆入资金的情况，2024年均已经全部归还。2023年、2024年的经营活动现金流净额分别为

4,015.34万元、3,764.97万元，经营性现金流已成为公司资金的主要来源，足以覆盖日常经营、研发投入及短期偿债需求，不存在长期依赖外部资金资助的情形。公司股东已于2024年9月全部实缴注册资本，公司主要以自有资金、银行贷款和日常经营现金流来运营。

公司建立了规范的财务会计核算体系、财务管理制度，设有规范的财务部门，配备了相应的财务会计人员，能够独立地作出财务决策。公司财务人员及财务总监未在控股股东、实际控制人控制的其他企业兼职。公司独立在银行开设账户，未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账号，独立支配公司资金和其他资产。公司报告期财务报表经会计师审计，取得了标准无保留意见的审计报告。

综上所述，公司资金及资产的独立，不存在严重依赖外部资金支持，报告期内，公司财务具备规范性。

【律师回复】

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

（三）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；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。

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）取得并查阅公司的全套工商档案资料。

（2）取得并查阅公司历次股权变动所涉及的会议决策文件及增资或股权转让协议。

（3）取得并查阅公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及直接持股5%以上的自然人股东缴付出资的支付凭证，并对相关主体进行访谈。

（4）取得并查阅公司实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股5%以上的自然人股东转让股权所涉完税凭证。

（5）取得并查阅持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股平台的合伙人以及持股5%以上的自然人股东出资时点前后三个月的银行流水单据。

（6）取得并查阅了公司现有股东出具的说明，持股平台现有合伙人出具的声明、承诺。

2、核查意见

主办券商对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，持股平台的合伙人以及持股5%以上的自然人股东等出资情况进行核查，具体如下：

（1）徐品凡

序号	出资时间	出资金额 (万元)	出资形式	资金来源	核查手段
1	2006-7-26	51.00	现金出资	自有资金	访谈、查看验资报告

（2）郑巨荣

序号	出资时间	出资金额（万元）	出资形式	资金来源	核查手段
1	2006-7-26	49.00	现金出资	自有资金	获取并查看银行流水、访谈、查看验资报告
2	2023-3-17	100.00	银行转账	自有资金	
3	2023-3-20	520.50	银行转账	自有资金	
4	2023-3-21	50.00	银行转账	自有资金	
5	2023-12-13	82.50	银行转账	自有资金	
6	2023-12-16	40.00	银行转账	自有资金	
7	2023-12-18	195.00	银行转账	自有资金	
8	2023-12-22	100.00	银行转账	自有资金	
9	2023-12-22	95.00	银行转账	自有资金	
10	2024-9-24	500.00	银行转账	自有资金	
11	2024-9-25	600.00	银行转账	自有资金和自筹资金 （父亲郑元飞赠予100万元、配偶王瑾雷赠予70万）	
12	2024-9-26	500.00	银行转账		
13	2024-9-27	354.40	银行转账		
合计		3,186.40			

(3) 王瑾雷

序号	出资时间	出资金额 (万元)	出资形式	资金来源	核查手段
1	2023-3-17	197.60	银行转账	自有资金	获取并查看银行流水、访谈、查看验资报告

(4) 孟永剑

序号	出资时间	出资金额 (万元)	出资形式	资金来源	核查手段
1	2024-9-24	380.00	银行转账	自有资金	获取并查看银行流水、访谈、查看验资报告
2	2024-9-25	500.00	银行转账	自有资金	
合计		880.00			

(5) 郑贲了

序号	出资时间	出资金额 (万元)	出资形式	资金来源	核查手段
1	2024-9-26	400.00	银行转账	自有资金	获取并查看银行流水、访谈、查看验资报告
2	2024-9-27	285.00	银行转账	自有资金和自筹资金（配偶叶冬央赠予10万）	
合计		685.00			

(6) 持股平台（乐清市常荣企业管理合伙企业（有限合伙））

序号	合伙人姓名	出资时间	出资金额 (万元)	出资形式	资金来源	核查手段
1	郑巨荣	2025-6-2	35.75	银行转账	自有资金	获取并查看银行流水、访谈
2	郑旭培	2025-6-4	77.66	银行转账	自筹资金（配偶汪荣镇赠予77.66万）	
3	孙少也	2025-6-6	75.46	银行转账	自有资金和自筹资金（配偶王忠赠予15万）	
4	南招弟	2025-6-4	66.00	银行转账	自筹资金（父亲南建中赠予66万）	
5	刘学龙	2025-6-4	66.00	银行转账	自有资金和自筹资金（配偶刘超群赠予22.50万）	
6	童海琴	2025-6-3	63.80	银行转账	自有资金和自筹资金（配偶李巨峰赠予57.50万）	
7	黄豪策	2025.6.5~6.7	50.60	银行转账	自有资金和自筹资金（父亲黄建东赠予50万）	
8	陈毛习	2025-6-6	50.60	银行转账	自有资金和自筹资金（配偶李艳秋赠予27.99万）	
9	赵慰	2025-6-6	47.74	银行转账	自有资金和自筹资金（配偶陈文武赠予47.60万）	
10	厉莉	2025-6-9	44.22	银行转账	自有资金	

序号	合伙人姓名	出资时间	出资金额 (万元)	出资形式	资金来源	核查手段
11	陈昶翔	2025.6.5~6.14	40.70	银行转账	自有资金和自筹资金（母亲郑元琴赠予40万）	
12	王婷	2025-6-6	39.38	银行转账	自筹资金（父亲王长平赠予39.38万）	
13	周沛	2025-6-11	22.11	银行转账	自有资金和自筹资金（父亲周立俊赠予20万）	
14	陈茹楠	2025-6-6	22.00	银行转账	自有资金和自筹资金（母亲孙信蕊赠予10万）	
15	陈含雪	2025-6-11	22.00	银行转账	自有资金和自筹资金（妹妹陈佳雪借款10万）	
16	巨文杰	2025.6.6、6.18	22.00	银行转账	自筹资金（父亲巨成赠予12万，母亲徐海定赠予10万）	
17	郑元琴	2025-6-5	12.98	银行转账	自有资金	
18	陈雪静	2025-6-4	11.00	银行转账	自有资金	
合计			770.00			

综上，主办券商已获取公司历次增资和股权转让的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，并经相关主体确认，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台的合伙人以及持股5%以上的自然人股东出资均属于自有资金，不存在股权代持的情况，主办券商对公司的股权代持核查程序充分有效。

【律师回复】

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

6. 关于其他事项

(1) 关于实际控制人认定

根据申报文件，郑贲了持有公司13.09%股份、担任公司董事，和实际控制人郑巨荣系堂兄弟关系。请公司：结合郑贲了持股情况、与实际控制人的关系、在公司任职、参与公司经营决策情况等方面，说明未将郑贲了认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于实际控制人认定的相关要求，是否存在规避股份锁定、关联交易、同业竞争等相关监管核查要求的情形。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

(一) 结合郑贲了持股情况、与实际控制人的关系、在公司任职、参与公司经营决策情况等方面，说明未将郑贲了认定为共同实际控制人的原因及合理性。

1、郑贲了的基本情况

(1) 持股情况：截至本回复出具日，郑贲了持有公司13.09%股份，为公司第三大股东（第一大股东为实际控制人郑巨荣，持股比例63.55%）。

(2) 与实际控制人的关系：郑贲了与实际控制人郑巨荣系堂兄弟关系，不属于直系亲属，二人未签订一致行动协议亦不存在其他关联控制安排。

(3) 任职、参与公司经营决策情况：郑贲了担任公司董事，未担任董事长、总经理等核心管理职务，不参与公司核心经营管理。

2、未认定为共同实际控制人的原因

(1) 不属于实际控制人的配偶和直系亲属

郑贲了持股比例为13.09%，远低于实际控制人郑巨荣的63.55%，郑贲了与实际控制人郑巨荣系堂兄弟关系，不属于直系亲属，二人未签订一致行动协议亦不存在其他关联控制安排。

(2) 参与经营决策的范围有限

郑贲了作为董事，仅在董事会层面行使表决权，而公司董事会共有5名成员，郑贲了无法通过董事会决议主导公司重大决策。在实际经营中，郑贲了

主要负责公司外贸业务，不涉及战略规划、财务审批、核心人事任免等关键事项。

（3）无法定或约定的一致行动关系

郑贲了和郑巨荣二人未签署任何一致行动协议，亦无口头约定共同控制公司；历次股东会、董事会决议中，郑贲了与郑巨荣的表决意见虽有一致，但均系基于公司利益独立判断，不存在郑贲了受郑巨荣支配或二人协同控制的情形。

（二）是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于实际控制人认定的相关要求

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》约定：“申请挂牌公司股东之间存在法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况。公司认定多人共同拥有公司控制权的，应当充分说明所依据的事实和证据。共同控制权一般通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确。

申请挂牌公司股东之间存在法定或约定的一致行动关系的，应当予以披露。共同控制人签署一致行动协议的，公司应当披露一致行动的实施方式、发生意见分歧时的解决机制、协议期限等。通过一致行动协议主张共同控制，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人；公司未将一致行动协议全体签署人认定为共同实际控制人的，主办券商及律师应当说明是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。实际控制人的配偶和直系亲属，如其持有公司股份达到5%以上或者虽未达到5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，主办券商及律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”

郑贲了既不是郑巨荣的配偶和直系亲属，也无参与核心决策的实际权力，更无与郑巨荣存在法定或约定的一致行动关系，不符合共同实际控制人的认定标准，未认定为共同实际控制人具有合理性。

（三）是否存在规避股份锁定、关联交易、同业竞争等相关监管核查要求的情形

1、股份锁定

郑贲了作为公司董事，股份锁定按照法律规定“公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在就任时确定的任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五”执行，与实际控制人的股份锁定要求存在差异，但该差异系基于其实际持股及任职情况，并非刻意规避。

2、关联交易

公司已完整披露郑贲了作为关联方的情况，报告期内，其与公司之间的关联交易均履行了补充审议程序及信息披露义务，不存在因未认定为共同实际控制人而隐瞒关联交易的情形。

3、同业竞争

郑贲了未控制与公司从事相同或相似业务的企业，不存在同业竞争，亦无通过不认定共同实际控制人规避同业竞争核查的动机。

综上，不存在因未认定为共同实际控制人规避股份锁定期、关联交易、同业竞争等监管要求的情形。

（四）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）查阅公司股权结构、股东会及董事会决议、《公司章程》，分析郑贲了的持股比例及对公司的表决权影响；

（2）访谈郑贲了、郑巨荣及公司其他董事、高管，了解二人在公司决策中的具体作用及是否存在一致行动安排；

（3）核查郑贲了与公司的关联交易记录、对外投资情况，确认是否存在同业竞争或利益输送；

（4）对照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于实际控制人认定的标准，逐项分析是否符合共同实际控制人认定条件。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）郑贲了持股比例较低，未担任核心管理职务，不参与公司核心经

营决策，与实际控制人郑巨荣无共同控制的合意及安排，未将其认定为共同实际控制人具有充分原因及合理性；

（2）未将郑贲了认定为共同实际控制人符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于实际控制人认定的相关要求；

（3）公司不存在通过不认定共同实际控制人规避股份锁定、关联交易、同业竞争等监管核查要求的情形。

【律师回复】

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

（2）关于土地购置

根据申报文件，公司与当地人民政府签署合同，购买政府出让土地建设厂房，就固定资产投资、产值、税收、研发经费等方面承诺达标，并在约定时间前向当地经信部门申请达产验收。若公司在约定期限内无法完成约定指标，存在被没收全部履约保证金、支付违约金和被收回上述地块土地使用权的风险。请公司：说明目前公司承诺的各指标完成情况及预计达标情况，是否存在被收回土地并对生产经营产生重大不利影响的风险。请主办券商、律师核查上述事项后发表明确意见。

【回复】

（一）说明目前公司承诺的各指标完成情况及预计达标情况，是否存在被收回土地并对生产经营产生重大不利影响的风险。

1、合同核心承诺指标及约定内容

公司分别与乐清市自然资源和规划局、乐清湾港区开发建设管理委员会签署了《国有建设用地使用权出让合同》和《工业用地项目投资合同》，同时就以下核心指标作出承诺：

指标类别	具体承诺内容	履约期限
投资强度	1.固定资产总投资额不低于6,400万元； 2.投资强度不低于600万元/亩（宗地面积7,092.49m ² ，折合10.64亩）	达产验收前（合同约定达产验收为2027年5月8日之前）
产出与税收	1.亩均年产值不低于660万元/亩（年均产值不低于7,022.40万元）；	达产验收及验收后连续5年

指标类别	具体承诺内容	履约期限
	2.达产验收时及验收后连续5年，亩均税收不低于36.10万元/亩（年均税收不低于384.10万元）； 3.税收核算：含增值税（含出口“免抵”税额）、企业所得税等13个税种，按“竞得土地前三年平均税收调整法”计算	
研发经费	研发经费支出占主营业务收入比例不低于2.50%；	持续履行（达产验收及后续）

2、截至目前各指标完成情况

公司各项指标推进情况如下，未出现实质性违约：

（1）投资强度完成情况

截至2025年9月30日，已累计完成固定资产投资7,098万元（含增值税、明细见下表），占总承诺额6,400万元的110.91%，已经完成固定资产投资要求。

投资类别	已完成金额（万元）	主要用途
土地出让款	663	购买土地
建筑物、构筑物及其附属设施	4,362	建设厂房
设备采购	2,073	用于生产机器设备
合计	7,098	-

（2）产出、税收

报告期内，公司的经营收入分别为21,174.08万元、26,906.23万元和4,405.36万元，2023年和2024年的产值远超合同约定的7,022.40万元。2025年预计全年收入2.90亿元，也超过了合同约定的产值。

报告期内，公司的纳税额（含增值税出口“免抵”税额）分别为1,347.65万元，2,077.09万元和312.54万元。2023年度和2024年度已经远超合同约定的384.10万元；2025年预计纳税额将超2,000万元，可以完成合同约定的年纳税额要求。

（3）研发经费

报告期内，公司研发费用占营业收入占比分别为3.69%，4.46%和5.19%，均高于合同要求的2.50%。公司预计2025年全年可以完成研发经费的指标。

3、是否存在被收回土地及重大不利影响的风险

公司认为因未达标被收回土地使用权对生产经营产生重大不利影响风险较小，具体依据如下：

（1）当前无违约情形：截至核查日，投资强度、产值、税收、研发投入等已到期指标均能达标，未触发“没收保证金”“终止合同”等违约条款；

（2）达标基础稳固：目前，公司的投资标准已经达成。报告期内，公司的产值、税收、研发经费占比均达到合同约定标准，且未来公司有持续订单支撑，公司业务处于增长期，达标具备客观条件；

（3）合同条款缓冲空间充足：合同约定“未达标先整改”（1年整改期），仅在“产值不足50%或税收不足30%”时才回收土地，而公司预计达产年指标远超该阈值，极端风险发生概率极低。

综上所述，公司被收回土地并对生产经营产生重大不利影响的风险较小。

（二）请主办券商、律师核查上述事项后发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）查阅《国有建设用地使用权出让合同》和《工业用地项目投资合同》，确认合同约定核心的达标要求；

（2）查阅报告期审计报告，确认公司各项财务指标情况；

（3）查阅公司新厂房固定资产投资明细，确认公司的固定资产金额；

（4）查阅公司纳税明细，确认公司的纳税金额。

2、核查意见

主办券商认为，公司对于新拍土地的固定资产投资已经达成了合同约定指标；报告期内，公司在产值、税收、研发经费均能符合合同约定，公司预计可以完成产值、税收、研发经费等指标。公司被收回土地并对生产经营产生重大不利影响的风险较小。

【律师回复】

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

（3）关于出售子公司

根据申报文件，公司、王恒于2025年6月24日签署《股权转让协议》，将

其持有的智优能股权全部转让给屈管荣。请公司：说明智优能的设立背景、出售原因、定价依据及结果的合理性，屈管荣与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排，是否存在损害公司利益的情况。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

（一）说明智优能的设立背景、出售原因、定价依据及结果的合理性，

1、智优能设立的背景

智优能设立于2019年3月5日，西安作为西北区域电力设备需求核心城市，市场潜力较大。公司为了在西安及西北地区拓展市场，于是和在当地拥有行业技术资源的王恒一起投资智优能。

2、出售智优能的原因

公司于2025年6月出售智优能全部股权并于同年7月完成工商变更，主要系经营业绩未达预期及战略重心调整，同时为了降低异地管理成本与风险。

3、股权转让的定价依据及结果合理性

本次股权转让以智优能净资产溢价10万元为定价依据。因为智优能成立时间较长，资信记录良好，有利于进行业务拓展，且智优能名下有3项专利，故经交易双方协商确认了转让价格，不存在明显不公平的情形。

（二）说明屈管荣与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排，是否存在损害公司利益的情况。

根据主办券商对屈管荣的访谈，其与公司董监高、股东、员工不存在关联关系。屈管荣不存在股权代持或者其他利益安排，不存在损害公司利益的情况。

（三）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）查阅《股权转让协议》和智优能财务报表，确认股权转让价款和公允性；

（2）对屈管荣进行问卷访谈，了解股权转让的价格，确认屈管荣与公

司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，且不存在股权代持；

(3) 向公司了解智优能的设立背景、出售原因、定价依据。

2、核查意见

主办券商认为，智优能的设立背景、出售原因、定价依据及结果具备合理性；屈管荣与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排，不存在损害公司利益的情况。

【律师回复】

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

(4) 关于业务合规性

根据申报文件，公司国内业务主要通过招投标方式获取国家电网等客户订单。请公司：说明公司通过招投标获取的订单金额和占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施；是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

(一) 说明公司通过招投标获取的订单金额和占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施；是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规。

1、公司报告期内通过招投标获取的订单金额和占比

报告期内，公司通过招投标获取的订单金额和占比，具体如下：

单位：万元

业务获取方式	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
招投标	1,446.63	32.84%	7,421.06	27.58%	6,589.02	31.12%
非招投标	2,958.73	67.16%	19,485.17	72.42%	14,585.06	68.88%
合计	4,405.36	100.00%	26,906.23	100.00%	21,174.08	100.00%

报告期内，公司通过招投标获取的订单金额分别为6,589.02万元、7,421.06万元和1,446.63万元，占比分别为31.12%、27.58%和32.84%。

2、订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施

报告期内，公司获取订单的方式包括招投标、商务谈判等方式，公司不存在应采取招投标但未招投标的情况。公司国内业务主要通过招投标方式获取国家电网等客户订单，通过公开招投标获取的订单与公开渠道披露的项目信息一致，公司均严格按照国家电网等客户相关招投标要求履行招投标程序，公司不存在应履行而未履行招投标程序的情况。

经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以及公司及其子公司所在地相关主管部门网站的公示信息，报告期内，公司不存在涉及订单获取、项目合同履行的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

综上，报告期内，公司报告期内的订单获取渠道、项目合同合法合规，不存在其他应履行未履行招投标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同。

3、是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规

经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以及公司及其子公司所在地相关主管部门网站的公示信息。报告期内，公司业务获取过程中不存在涉及串通投标、围标、陪标等违规行为或者商业贿赂、不正当竞争情形的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

公司已经完善内部控制制度，对公司及员工的生产经营行为进行规范，防范业务获取和业务开展过程中发生的商业贿赂、不正当竞争等情形。此外，公

司与部分客户签署了廉洁购销协议或者廉洁条款，约定公司不得以任何名义发放商业回扣，且客户不得接受任何名义、任何形式的回扣。

（二）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）查阅了《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》，梳理了法律规定需要采取招投标的规定；

（2）取得公司及其子公司专用信用报告，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员开具的个人信用报告、无犯罪记录证明，确认公司及其子公司、相关人员是否存在违规或者处罚情形；

（3）走访公司报告期内重要供应商、客户，确认公司与报告期内重要供应商、客户的交易情况、合作细节，以及是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形；

（4）查阅《公开转让说明书》《审计报告》等相关文件关于公司报告期内的主营业务收入和销售费用构成情况，确认公司及其子公司报告期内所开展业务的具体情况；

（5）查阅了主要客户、供应商的合同，确认合同廉洁条款的约定；

（6）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以及公司及其子公司所在地相关主管部门网站的公示信息，确认公司及其子公司报告期内是否存在相关诉讼纠纷、投诉或处罚情形。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司不存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同的情形；

（2）公司不存在串通投标、围标、陪标等违规行为，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形，未受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取合法合规。

【律师回复】

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

(5) 关于股权激励

根据申报文件，2025年6月公司设立乐清常荣对员工进行股权激励。请公司：说明激励对象是否均为公司或子公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持股份是否存在代持或者其他利益安排；补充披露股权激励的行权条件、内部股权转让、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；说明股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

（一）说明激励对象是否均为公司或子公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持股份是否存在代持或者其他利益安排

乐清常荣共有18名合伙人，均为公司或子公司员工，出资来源均为自有资金和自筹资金（亲友赠予或借款），所有合伙人不存在代持或者其他利益安排。

（二）补充披露股权激励的行权条件、内部股权转让、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

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露以下内容：

“6、公司股权激励的行权条件、内部股权转让、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

根据公司《股权激励管理办法》和乐清常荣合伙人签订的《有限合伙协议书》，公司股权激励的行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定、股权管理机制、员工发生不适合股权激励情况时所持相关权益的处置办法具体如下：

（1）股权激励的行权条件

乐清常荣系员工持股平台，除锁定期外，公司股权激励计划未设置业绩考核条件等额外的行权条件。

(2) 内部股权转让

有限合伙人的合伙份额转让，需按照本协议中“6.2 合伙人退出与权益转让”之“(1) 自愿退出”及“(2) 强制退出”规定的情况，转让给普通合伙人，或者转让给普通合伙人指定的符合本合伙企业合伙人资格的第三方。除上述情况外，未经普通合伙人同意，有限合伙人不得将其合伙份额转让给第三方。

(3) 离职或退休后股权处理

离职相应情况	处理方式
与公司协商一致，终止或解除与公司订立的劳动合同或聘用合同（自愿离职）	由普通合伙人回购，回购金额为原始出资款及利息（利息以原始出资款为基数，从缴纳出资款之日起按退伙当期一年期贷款 LPR 计算至退出之日止），上述金额在退伙后1个月内完成支付。
已经不适合继续在公司任职，公司单方面提出解除或终止劳动合同	
未经公司同意，个人单方面终止或解除合同、个人不再续签等恶意离职情形的	其出资份额由普通合伙人回购，回购金额为原始出资款的50%扣除持有期间取得的分红（扣除后以零元为限），上述金额在退伙完成后1个月内支付。如给公司造成损失的，须向公司进行赔偿。

注：公司未单独约定退休的情形，合伙人达到退休条件后，参照上述不同的离职相应情况处理。

(4) 股权管理机制

股东会作为公司的最高权力机构，负责审议、批准本股权激励计划的实施、变更和终止。

执行事务合伙人直接决定是否吸收新的合伙人，无需召开合伙人会议。合伙期限内，新入伙的人员，需根据相关法律法规、公司章程、制度和本协议的要求，签订合伙人协议。合伙人退出机制详见本节3、6中所述。

(5) 员工发生不适合股权激励情况时的权益处置办法

相应情况	处理方式
个人或团队绩效不佳的（详见绩效管理办法）	由普通合伙人回购，回购金额为原始出资款及利息（利息以原始出资款为基数，从缴纳出资款之日起按退伙当期一年期贷款 LPR 计算至退出之日止），上述金额在退伙后1个月内完成支付。
与公司协商一致，终止或解除与公司订立的劳动合同或聘用合同	
已经不适合继续在公司任职，公司单方面提出解除或终止劳动合同	
死亡或宣告死亡的（因工身故的情况，可	

相应情况	处理方式
按照劳动关系解除的时点，比照自愿退出相关条款的规定孰高执行)	其出资份额由普通合伙人回购，回购金额为原始出资款的50%扣除持有期间取得的分红(扣除后以零元为限)，上述金额在退伙完成后1个月内支付。如给公司造成损失的，须向公司进行赔偿。
有限合伙人未按照合伙协议约定按期足额缴纳出资的	
向社会或在公司内部传播与公司相关的负面消息，并给公司造成重大经济损失或恶劣影响的	
以各种方法诱导公司员工主动离职的	
未经公司同意，个人单方面终止或解除合同、个人不再续签等恶意离职情形的	
违反竞业禁止原则，损害公司利益；违反公司保密制度，擅自泄公司商业秘密和保密信息；侵占、挪用、贪污、抢夺、受贿、盗窃公司财产或严重渎职；侵害公司知识产权或商誉；违反国家有关法律、法规、地方性法规或公司规章制度、劳动合同的规定；因上述情况，给公司造成重大经济损失或恶劣影响的	
公司董事会办公室确定的其他情形	

”

（三）说明股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。

截至2025年6月18日，乐清常荣全体合伙人已足额缴付出资。2025年6月19日，法拉迪以每股2.20元的价格向乐清常荣发行350万股。2025年6月23日，法拉迪完成了本次增资的工商变更。

乐清常荣全体合伙人均接受主办券商访谈并对股权激励情况进行了确认，不存在纠纷争议。

（四）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）查阅了乐清常荣的工商资料及《有限合伙协议书》；查阅公司《股权激励管理办法》及乐清常荣增资相关的工商资料、会议资料、增资协议；

（2）对乐清常荣合伙人进行访谈，查阅了乐清常荣合伙人出资前后3个月流水。

2、核查意见

主办券商认为，激励对象均为公司或子公司员工，出资来源均为自有资金和自筹资金（亲友赠予或借款），所持股份不存在代持或者其他利益安排。股权激励员工持股平台已经完成设立并入股，不存在纠纷或潜在纠纷。

【律师回复】

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

（6）关于应收账款

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为2,862.99万元、3,480.40万元和4,762.63万元。请公司：①说明公司应收账款增速较快的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异；说明公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况，相关销售刺激政策是否可持续。②说明主要境内外客户的结算方式、信用政策、回款比例，境内外客户是否存在显著差异及合理性。③说明公司账龄1年以上应收账款占比较大的原因，账龄较大的各客户期后销售、回款情况，是否存在逾期情况，是否存在预计无法收回的应收账款未单独计提坏账准备、未计提足额减值准备的情形。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司应收账款增速较快的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异；说明公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况，相关销售刺激政策是否可持续

（一）说明公司应收账款增速较快的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异

报告期内，公司应收账款余额及营业收入增长速度情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年		2023年
	金额	增速	金额	增速	金额
应收账款余额（万元）	5,181.65	不适用	3,906.58	19.72%	3,136.10
营业收入（万元）	4,405.36	不适用	26,906.23	21.30%	21,174.08
应收账款余额占营业收入的比例	117.62%		14.52%	-2.01%	14.81%

从上表可以看出，2024年公司应收账款余额与营业收入金额的增长速度一致；2023及2024年应收账款余额占营业收入的比例维持在14.50%左右，占比保持相对稳定；2025年3月末应收账款余额占营业收入的比例较高，系一季度通常为输配电行业的淡季，收入较低且部分客户的货款尚在信用期内，未有回款，故导致占比高。

报告期内，公司境外客户的信用期中大部分客户为先款后货，小部分客户给予一定的信用期；公司境内客户的信用期中，国家电网和内蒙古电网的客户为通过招投标方式取得订单，结算周期以根据其发送的具体供货单约定，其他客户则主要采取先款后货的方式，小部分电力工程建设客户存在信用周期。

报告期内，公司应收账款余额的变动与营业收入相匹配，与客户信用政策保持一致。

报告期各期，公司同行业可比公司的应收账款规模、营业收入及变动情况如下：

金三角	2025年1-3月		2024年		2023年
	金额	增速	金额	增速	金额
应收账款余额（万元）	未披露	不适用	12,135.10	21.98%	9,948.67
营业收入（万元）	未披露	不适用	27,767.19	6.84%	25,988.70
应收账款余额占营业收入的比例	未披露		43.70%	14.16%	38.28%

（续上表）

江苏华辰	2025年1-3月		2024年		2023年
	金额	增速	金额	增速	金额
应收账款余额（万元）	90,361.42	不适用	99,153.80	12.51%	88,130.49
营业收入（万元）	28,907.92	不适用	158,092.61	4.69%	151,014.77
应收账款余额占营业收入的比例	312.58%		62.72%	7.47%	58.36%

（续上表）

三变科技	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年
	金额	增速	金额	增速	金额
应收账款余额（万元）	71,216.11	不适用	87,657.36	7.10%	81,848.48
营业收入（万元）	26,902.63	不适用	217,728.65	26.44%	172,203.39
应收账款余额占营业收入的比例	264.72%		40.26%	-15.30%	47.53%

从上表可知，金三角和江苏华辰2024年的营业收入较2023年小幅增长，而其应收账款余额的增速则较快，高于营业收入的增长，三变科技则反之。同行业可比公司的应收账款余额占营业收入的比例2023及2024年均超过了38%，远高于公司的14%。公司的应收账款、营业收入的变动及应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司均存在差异，主要系各公司客户结构、信用政策及经营历史不同所致。

报告期各期，公司同行业可比公司的应收账款周转率情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
公司	0.97	7.64	7.21
金三角	未披露	2.52	3.55
江苏华辰	0.34	1.86	2.29
三变科技	0.37	2.82	2.62
可比公司平均水平	不适用	2.40	2.82

报告期内，公司应收账款周转率较好，高于同行业可比公司，主要系公司收入中约60%为境外销售，外销部分中较大比例为收取预收款或款到发货的形式交易，故应收账款较少，应收账款的周转率较高。

公司应收账款增速较快，与营业收入增长保持一致；应收账款规模、变动及周转率等情况与销售情况、客户信用政策相匹配。公司的应收账款和营业收入的变动、应收账款余额占营业收入的比例及应收账款周转率与同行业可比公司均存在差异，主要系各公司客户结构、信用政策及经营历史不同所致。

（二）说明公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况，相关销售刺激政策是否可持续

报告期内，公司境外客户的信用期中大部分客户为先款后货，小部分客户给予一定的信用期；公司境内客户的信用期中国家电网和内蒙古电网的客户系通过招投标方式获取，结算周期以具体签订的供货合同约定，其他客户则主要

采取先款后货的方式，小部分电力工程建设客户存在信用周期。具体如下：

1、主要国内客户

公司客户中国网系列客户主要是通过招投标获得，合同条款基本一致，其他客户因情况而异，部分重要客户具体如下：

境内客户名称	信用政策	结算方式
国网系列客户	合同价格分预付款、交货款、验收款和结清款四次支付，支付比例为 0:9.5:0:0.5	银行转账或银行承兑汇票支付（需要银行开具保函）
	合同货物价款分预付款、交货款、验收款和结清款支付，预付款、交货款、验收款和结清款的支付比例如下：0:10:0:0。	
中国机械设备工程股份有限公司	合同货物价款分预付款、交货款、到货款和尾款支付，预付款、交货款、到货款和尾款的支付比例如下：10%:30%:50%:10%。	银行转账或银行承兑汇票支付
中国电建集团湖北工程有限公司	合同签订后付货款10%，货物运输至出口港口完成交付前付货款30%，货物到达目的港口后付货款50%，项目验收完成后付货款10%。	银行转账或银行承兑汇票支付
江山市思科特电气有限公司	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或银行承兑汇票支付
浙江鸣川电气有限公司	预付款30%，尾款发货前结算	银行转账或银行承兑汇票支付
镇江易亚进出口有限公司	合同签订后，支付50%。生产完成验货合格后，出卖人寄送增值税专用发票与买受人，买受人收到后即支付剩余货款。	银行转账或银行承兑汇票支付
北京大林绿源环保科技有限公司	预付款30%，剩余货款发货前付清。	银行转账或银行承兑汇票支付
	预付款15%，确认图纸后支付15%，剩余货款发货前付清。	
重庆正派贸易有限公司	合同签订后，支付20%，余款发货后 2个月内付清	银行转账或银行承兑汇票支付
江苏佰涛贸易有限公司	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或银行承兑汇票支付
浙江嘉宏电力科技有限公司	背靠背付款或货到票到四个月，先到为准	银行转账或银行承兑汇票支付
湖南胜诺电力设备有限公司	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或银行承兑汇票支付

2、主要境外客户

境外客户名称	信用政策	结算方式
ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES,S.A.	10%货款在合同签订后支付，90%货款在货物到港后90天内结清	银行转账或信用证支付
RING RING & ENERGY CORPORATION	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付

境外客户名称	信用政策	结算方式
RZ-ENERGY	30%货款在合同签订后支付，70%货款在货物到港后90天内结清	银行转账或信用证支付
ELECTRICAL PROJECTS SAC	30%的预付款，60%在装船后三个月内支付，10%为客户项目结束后支付	银行转账或信用证支付
N.BALGOBIN & SONS CONTRACTING SERVICE & ELECTRICAL SUPPLIES	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付
TS TRANSFORMERS LIMITED	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付
TECNEL SERVICE LDA	30%货款在合同签订后支付，70%货款在货物到港后90天内结清	银行转账或信用证支付
SELLER HELLAS S.A	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付
Bulox Power Pte Ltd	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付

公司给予客户的结算政策、信用期限以及信用额度主要系基于双方合作的历史、客户的订单量、客户在行业中的实力情况以及信誉等，通常信用周期在120天以内，大部分境内外客户要求款到发货，国网客户请款流程较长时间不固定，结算方式主要以现汇、银行承兑汇票及信用证为主。公司对境内客户和境外客户的结算政策和信用期限等未有明显差别，不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。

二、说明主要境内外客户的结算方式、信用政策、回款比例，境内外客户是否存在显著差异及合理性

（一）主要国内客户

公司客户中国网系列客户主要是通过招投标获得，合同条款基本一致，其他客户因情况而异，部分重要客户具体如下：

境内客户名称	信用政策	结算方式	2025年3月末应收账款余额	回款比例
国网系列客户	合同价格分预付款、交货款、验收款和结清款四次支付，支付比例为 0:9.5:0:0.5	银行转账或银行承兑汇票支付（需要银行开具保函）	2,097.22	84.06%
	合同货物价款分预付款、交货款、验收款和结清款支付，预付款、交货款、验收款和结清款的支付比例如下：0:10:0:0。			
中国机械设备工程股份有限公司	合同货物价款分预付款、交货款、到货款和尾款支付，预付款、交货款、到货款和尾款的支付比例如下：10%:30%:50%:10%。	银行转账或银行承兑汇票支付	190.27	13.66%

境内客户名称	信用政策	结算方式	2025年3月末应收账款余额	回款比例
中国电建集团湖北工程有限公司	合同签订后付货款 10%，货物运输至出口港口完成交付前付货款 30%，货物到达目的港口后付货款 50%，项目验收完成后付货款 10%。	银行转账或银行承兑汇票支付	172.55	90.00%
江山市思科特电气有限公司	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或银行承兑汇票支付	-	-
浙江鸣川电气有限公司	预付款 30%，尾款发货前结算	银行转账或银行承兑汇票支付	-	-
镇江易亚进出口有限公司	合同签订后，支付 50%。生产完成验货合格后，出卖人寄送增值税专用发票与买受人，买受人收到后即支付剩余货款。	银行转账或银行承兑汇票支付	-	-
北京大林绿源环保科技有限公司	预付款 30%，剩余货款发货前付清。 预付款 15%，确认图纸后支付 15%，剩余货款发货前付清。	银行转账或银行承兑汇票支付	106.25	85.99%
重庆正派贸易有限公司	合同签订后，支付 20%，余款发货后 2 个月内付清	银行转账或银行承兑汇票支付	-	-
江苏佰涛贸易有限公司	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或银行承兑汇票支付	-	-
浙江嘉宏电力科技有限公司	背靠背付款或货到票到四个月，先到为准	银行转账或银行承兑汇票支付	25.11	0.00%
湖南胜诺电力设备有限公司	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或银行承兑汇票支付	27.03	18.96%

（二）主要境外客户

境外客户名称	信用政策	结算方式	2025年3月末应收账款余额	截止至2025年10月末回款比例
ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES, S.A.	10%货款在合同签订后支付，90%货款在货物到港后 90 天内结清	银行转账或信用证支付	894.68	93.14%
RING RING & ENERGY CORPORATION	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付	26.44	100.00%
RZ-ENERGY	30%货款在合同签订后支付，70%货款在货物到港后 90 天内结清	银行转账或信用证支付	226.18	51.30%
ELECTRICAL PROJECTS SAC	30%的预付款，60%在装船后三个月内支付，10%为客户项目结束后支付	银行转账或信用证支付	108.16	64.47%
N.BALGOBIN & SONS CONTRACTING SERVICE & ELECTRICAL SUPPLIES	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付	-	-
TS TRANSFORMERS LIMITED	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付	1.65	0.00%

境外客户名称	信用政策	结算方式	2025年3月末应收账款余额	截止至2025年10月末回款比例
TECNEL SERVICE LDA	30%货款在合同签订后支付，70%货款在货物到港后 90 天内结清	银行转账或信用证支付	148.77	56.42%
SELLER HELLAS S.A	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付	-	-
Bulox Power Pte Ltd	30%货款在合同签订后支付，70%货款在发货前结清	银行转账或信用证支付	-	-

从上表可知，公司主要境内外客户的结算方式、信用政策、回款比例等不存在较大差异。

三、说明公司账龄1年以上应收账款占比较大的原因，账龄较大的各客户期后销售、回款情况，是否存在逾期情况，是否存在预计无法收回的应收账款未单独计提坏账准备、未计提足额减值准备的情形

受客户下游用户工程施工进度、自身资金周转、产品质保期限以及所在地区外汇申请时间等因素影响，部分客户的应收账款账龄较长。公司2025年3月末应收账款1年以上账龄的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	账龄	期后销售	回款情况	是否逾期	企业情况
新疆电力建设有限公司	115.20	2-3 年 73.00 万元； 3-4 年 42.19 万元	0.00	0.00	是	央企子公司，客户自身项目变化、实施缓慢等原因延期，回款时间相应延长
ELECTRICAL PROJECTS SAC	108.16	1 年以内 1.12 万元； 2-3 年 13.85 万元； 3-4 年 93.18 万元	0.00	69.73	是	已回款 69.73 万元，余款将积极沟通
北京大林绿源环保科技有限公司	106.25	1 年以内 13.34 万元； 1-2 年 92.91 万元	0.00	85.80	是	已回款 85.80 万元，余款将积极沟通
湖南网建工程股份有限公司	81.00	3-4 年 81.00 万元	0.00	0.00	是	客户自身项目变化、实施缓慢等原因延期，回款时间相应延长
中冶华天南京工程技术有限公司	65.90	3-4 年 65.90 万元	0.00	0.00	是	国企，尚在经营中

客户名称	期末 余额	账龄	期后 销售	回款 情况	是否 逾期	企业情况
湖南沪变电力技术有限公司	24.50	2-3 年 24.50 万元	0.00	0.00	是	客户尚在经营中
BARKA DATA BARKADAT SAS	21.49	1-2 年 21.49 万元	0.00	0.00	否	尾款因产品尚在质保期限，未支付
盛隆电气集团 电力工程有限 公司	17.35	1-2 年 17.35 万元	0.00	0.00	否	尾款因产品尚在质保期限，未支付
PASS SA PROYECTOS AUTOMATZA CION Y SISTEMAS	17.16	1-2 年 17.16 万元	0.00	0.00	否	尾款因产品尚在质保期限，未支付
河北箱变电器 有限公司	16.05	3-4 年 16.05 万元	0.00	0.00	是	客户尚在经营中
杭州得诚电力 科技股份有限 公司	15.00	1-2 年 15.00 万元	0.00	0.00	否	尾款因产品尚在质保期限，未支付
合计	588.06			155.53		
坏账计提金额	199.69					
应收账款净额	388.37					

公司2025年3月末应收账款1年以上账龄的主要客户中新疆电力建设有限公司和中冶华天南京工程技术有限公司为央国企，北京大林绿源环保科技有限公司和ELECTRICAL PROJECTS SAC的应收账款已分别回款85.80万元和69.73万元，其余客户均在持续经营中，未有客户发生注销、破产等资信不利的情况。公司拟对应收账款账龄2年以上的客户提起诉讼或者发送律师函的方式进行催款，1-2年的客户由业务员联系进行催款，公司将不断强化货款的催收力度，确保款项尽快收回。公司已对上述客户的应收账款计提了199.69万元的坏账准备，计提比例为33.96%。

公司虽未对逾期款项账龄在一年以上且尚未回款的应收账款单独计提坏账准备，但已通过账龄分析组合计提了足够的坏账准备，相关坏账准备计提充分、谨慎。公司不存在预计无法收回的应收账款未单独计提坏账准备的情况。

四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈公司财务负责人，了解报告期内公司应收账款大幅增长的原因；获取报告期各期末应收账款明细表及销售收入清单，量化分析公司应收账款大幅增长的原因、与收入变动的匹配性；了解主要客户的信用政策、实际回款周期，分析主要客户应收账款的回款情况；复核计算并分析公司应收账款规模及应收账款周转率，获取同行业可比公司相关指标并分析差异，分析差异原因及合理性；访谈公司销售部门负责人，了解公司信用政策相关规定，检查报告期内主要客户的销售合同，分析主要客户回款情况，比较分析报告期内信用政策是否发生重大变化、是否存在放宽信用政策刺激销售的情形。

2、访谈公司销售部门负责人，了解公司信用政策相关规定，检查报告期内主要客户的销售合同，分析境内外主要客户的结算方式、信用周期等，比较分析报告期内境内外主要客户的信用政策是否存在明显差异；统计分析境内外主要客户的期后回款情况。

3、获取报告期各期公司应收账款明细，了解应收账款账龄在1年以上的客户、期后销售情况；访谈公司销售部门和财务部门负责人，了解应收账款账龄较长的客户未及时回款的原因及合理性；获取截至2025年10月31日各报告期末应收账款的回款情况；了解公司的坏账计提政策、坏账计提比例等，判断公司坏账计提政策的合理性。

（二）核查意见

1、公司应收账款余额变动与收入增长趋势相一致；报告期内，公司应收账款规模及应收账款周转率与同行业可比公司存在一定差异，公司应收账款规模较小，应收账款周转率较快，主要系收入规模、下游客户结构、结算方式、经营历史等不同导致的差异，具有合理性；公司对客户的信用政策主要取决于与该客户的合作历史，客户实力、订单规模等，对于部分客户，一般给予不超过3-4个月的信用期，报告期内对客户整体信用期间范围未发生变化，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况。

2、公司主要境内外客户的结算方式、信用政策、回款比例等不存在较大差异。

3、公司应收账款1年以上账龄的主要客户均在持续经营中，未有客户发生

注销、破产等资信不利的情况，部分客户未及时回款系客户与下游用户的结算进度较慢影响了回款情况或产品尚在质保期内，公司已积极沟通客户持续进行催收回款的工作；公司虽未对逾期款项账龄在一年以上且尚未回款的应收账款单独计提坏账准备，但已通过账龄分析组合计提了足够的坏账准备，相关坏账准备计提充分、谨慎。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

(7) 关于期间费用

根据申报文件，报告期各期，公司销售费用分别为1,426.32万元、1,128.84万元和312.65万元；公司研发费用分别为781.43万元、1,201.15万元和228.70万元；公司营业成本中材料成本占比90%以上；公司存在部分委托研发和合作研发项目。请公司：①说明公司各项期间费用变动趋势、占比是否与同行业可比公司存在较大差异；说明各期管理人员、销售人员数量及占比、人均薪资水平等情况，如有大幅波动，分析原因及合理性。②说明公司销售费用变动趋势与公司收入不一致的原因及合理性，结合报告期内销售人员数量、客户数量、开发客户的方式、客户变动等说明销售费用占比较低的合理性。③说明公司业务咨询费支付对象、金额及服务内容，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，是否仅为公司提供相关服务，报告期内获取客户的方式是否合法合规，是否存在商业贿赂，相关内部控制制度是否健全并得到有效执行。④结合行业特征、可比公司 and 市场其他竞争对手产品的技术水平、研发费用率、研发人员数量、专利数量，说明公司发明专利数量是否符合行业特征，研发费用率与同行业可比公司是否存在差异。⑤说明公司直接材料占生产成本比例较高的原因及合理性，是否符合行业特征；说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转。⑥说明公司研发产品的实际应用情况，是否形成收入；说明公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况，公司的研发和专利取得是否与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配；说明合作研发、委托研发情况，是否会导致公司存在潜在纠纷。请主办

券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，请律师对公司销售服务费是否涉及商业贿赂核查并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司各项期间费用变动趋势、占比是否与同行业可比公司存在较大差异；说明各期管理人员、销售人员数量及占比、人均薪资水平等情况，如有大幅波动，分析原因及合理性

（一）说明公司各项期间费用变动趋势、占比是否与同行业可比公司存在较大差异

1、销售费用

公司销售费用率与同行业可比公司的情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
公司（%）	7.10	4.20	6.74
金三角（%）	未披露	6.32	3.89
江苏华辰（%）	6.13	5.93	5.05
三变科技（%）	7.39	5.41	5.11
可比公司平均水平（%）		5.89	4.68

公司2024年度销售费用率较2023年度有所下滑，主要系公司在前期大额支出开拓市场后产生了积极影响，使得在无需再扩大销售费用投入后，收入获得增长，营业收入增长之后销售费用占收入比例出现较大幅度的下降。2025年1-3月，受输配电行业一季度为淡季的影响，销售收入较低，但固定的销售费用开支未有改变，从而导致销售费用占收入比均较高。

公司销售费用率2023年高于同行可比公司平均水平，2024年则低于同行可比公司平均水平。公司2023年销售费用占比较高主要系：（1）2023年通过招投标获取的国网订单较多，2023年国网客户收入金额为5,865.82万元，较2024年的4,777.35万元增长18.56%，由此发生的投标费较高；（2）2023年，部分外部服务方介绍的客户订单已于当期完成了交易或确认了咨询服务费，2024年未有对应的业务再发生，如客户E & G Investments、Wise Choice Holdings 以及Sando Trading，上述三家客户2023年的业务产生的业务咨询费为211.13万元，由此，导致2023年业务咨询费较多；（3）2023年，公司为了提升销售队伍的专业水平

及整体营销能力，聘请了外部机构为公司销售市场部门做市场分析、业务培训及完善销售业务信息化支持流程，支付费用43.89万元。上述费用的支出叠加2023年较低的收入水平，导致当期的销售费用率较高。2025年1-3月，受输配电行业一季度为淡季的影响，整个行业的销售费用占收入比均较高。

公司销售费用率波动较为合理，整体趋势上与同行业可比公司未有明显差异。

2、管理费用

公司管理费用率与同行业可比公司的情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
公司（%）	3.69	2.04	2.16
金三角（%）	未披露	4.54	4.57
江苏华辰（%）	3.58	2.57	2.36
三变科技（%）	3.35	2.45	2.49
可比公司平均水平	-	3.19	3.14

公司管理费用率2023及2024年整体保持较为平稳的水平，2025年1-3月管理费用率较高，系一季度为行业淡季，销售收入水平较低，但固定的管理费用开支未有变动且公司规模在逐渐扩大，各项开支增加，从而导致2025年1-3月管理费用率较高。

2023及2024年，公司管理费用率低于同行业可比公司，主要系公司规模较小，结构较为扁平，管理人员相对较少，因此管理费用发生较少。2023及2024年公司管理费用率与可比公司江苏华辰及三变科技相近，低于金三角，金三角的管理费用占收入比例较高，系其管理人员薪酬水平较高，人均约40万元，远高于公司、江苏华辰及三变科技，此外其管理费用中较高的折旧金额亦拉升了其管理费用率。

整体上公司管理费用率处于较低水平，与同行业可比公司江苏华辰及三变科技未有明显差异，公司管理费用率变动情况与实际业务相符。

3、研发费用

公司研发费用率与同行业可比公司的情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
公司（%）	5.19	4.46	3.69
金三角（%）	未披露	4.08	4.41
江苏华辰（%）	4.68	3.71	3.83
三变科技（%）	6.63	3.45	3.70
可比公司平均水平（%）		3.75	3.98

报告期内，随着公司业务规模的扩大以及市场需求的变化，公司研发投入持续增加，研发费用率占比逐步提升。报告期内，公司平均研发人员数量从2023年的11人增加到2025年3月末的30人，研发项目从2023年的6个增加到2024年的12个，2025年1-3月立项的研发项目为6个。研发人员及研发项目的增加，不断提高公司的研发费用率。

同行业可比公司中，江苏华辰和三变科技的研发费用率占比相对较少，低于公司及金三角的水平，主要系江苏华辰和三变科技在行业中处于较强的实力水平，收入规模大，而公司和金三角规模均较少，处于爬坡阶段，故在一定金额的研发投入上产生的收入边际效应相对较高。公司研发费用投入及研发费用率与公司实际情况相符，与同行业可比公司未有明显差异。

4、财务费用

公司财务费用率与同行业可比公司的情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
公司（%）	-0.50	-0.63	0.57
金三角（%）	未披露	1.93	2.31
江苏华辰（%）	0.61	0.62	0.29
三变科技（%）	1.68	1.41	1.81
可比公司平均水平（%）		1.32	1.47

公司财务费用波动主要受银行借款发生额的大小以及外币汇兑损益影响，2024年较2023年大幅减少，主要系2024年向银行借款的发生金额较小，降低了借款利息的支出以及人民币波动贬值的幅度加大，给公司带来了较大的汇兑收益，两者共同影响，导致2024年财务费用较2023年下降，且为负数；2025年1-3月财务费用率为负，系当期贷款利息发生额较小，公司账面货币资金尤其是美元外币资金较多，产生了较大金额的利息收入和汇兑收益。

整体来看，公司财务费用率低于可比公司。可比公司金三角、江苏华辰以及三变科技和公司资本结构有所差异，借款金额较多，因此各年度财务费用较高，财务费用率为正。此外，可比公司金三角、江苏华辰以及三变科技外销业务占比较低，外币货币资金较少，外币产生的汇兑收益远低于公司。因此，公司和可比公司财务费用率差异主要系资本结构和外币汇兑收益差异所致，具有合理性。

（二）说明各期管理人员、销售人员数量及占比、人均薪资水平等情况，如有大幅波动，分析原因及合理性

报告期各期，公司管理人员、销售人员数量及占比、人均薪资水平等情况如下：

人员类别	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
管理人员	数量（人）	24	17	16
	占比	13.95%	15.18%	18.60%
	人均薪资（万元）	3.70	15.60	16.69
销售人员	数量（人）	26	19	16
	占比	15.12%	16.96%	18.82%
	人均薪资（万元）	4.48	26.59	26.54

注：人均薪资=当期该类人员职工薪酬/期末平均人数数量；期末平均人数数量=（期初人数+期末人数）/2

报告期内，公司管理、销售人员数量逐期增长但占比逐期下降，主要是由于随着公司业务规模扩大，公司相应增加配置了管理和销售人员；由于报告期内生产人员数量增速较快，故管理、销售人员占比相应有所下降。

公司销售人员人均薪资2023、2024年度基本稳定，管理人员人均薪资2024年度略有下降，主要是由于管理人员结构变动，部分后勤辅助人员平均工资较低所致。

二、说明公司销售费用变动趋势与公司收入不一致的原因及合理性，结合报告期内销售人员数量、客户数量、开发客户的方式、客户变动等说明销售费用占比较低的合理性

报告期内，公司销售费用与营业收入之比分别为6.74%、4.20%及7.10%，公司销售费用、营业收入及变动情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	金额（万元）	年化增长率（%）	金额（万元）	增长率（%）	金额（万元）
销售费用	312.65	10.79	1,128.84	-20.86	1,426.32
营业收入	4,405.36	-34.51	26,906.23	27.07	21,174.08

公司2024年度销售费用率及销售费用支出较2023年度有所下滑，主要系公司2023年发生了较多的业务咨询费、投标费以及中介机构的咨询服务费，具体分析详见第六题回复之“一/（一）/1、销售费用”的说明。2025年1-3月，受输配电行业一季度为淡季的影响，销售收入较低，但固定的销售费用开支未有改变，从而导致销售费用占收入比均较高。

报告期内，公司销售人员数量、客户数量情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
销售人员数量（个）	26	19	16
客户数量（个）	48	137	140

注：因国网客户通常由省级单位统一招投标，因此在统计客户数量时，每一个省级国网视为一个客户。

报告期内，随着公司业务规模的扩张，销售人员数量不断增加，2024年销售人员职工薪酬支出505.30万元，较2023年的424.68万元，增长18.98%。2023年及2024年公司客户数量整体保持相对稳定，新增及退出客户数量相当，但通过外部服务人员获取的客户数量从2023年的16个下降为2024年的13个，且新发生的通过外部服务人员获取的客户订单产生的服务费率下降，从而导致2024年业务咨询费支出由381.28万下降至176.12万元，下降比例为53.81%。

公司获取客户的途径主要通过参与招投标、展览展销活动以及线上招商平台等方式，公司参与招投标的主要客户为国网，2024年国网收入为4,777.35万元，较2023年的5,865.82万元，下降了18.56%，导致2024年的招投标服务费由2023年的139.76万元下降为86.42万元，下降比例为38.17%。

综上所述，公司销售费用变动趋势与公司收入不一致具有合理性，2024年公司的销售费用占比较低为销售费用结构变动影响，具有合理性。

三、说明公司业务咨询费支付对象、金额及服务内容，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，是否仅为公司提供相关服务，报告期内获取客户的方式是否合法合规，是否存在商业贿赂，相关内部控制制度是否健全并得

到有效执行

公司主营业务为输配电设备研发、生产及销售，境外销售收入保持在60%左右的占比，境外客户类型多元且分布广泛，销售区域涵盖东南亚、非洲、欧洲、美洲等数十个国家和地区。公司发展过程中，相较于国家电网、南方电网以及内蒙古电力公司为主要客户的电力设备企业，公司依靠自身销售力量获得的订单“小而散”，且公司销售人员销售信息的渠道来源更为分散，需要维系的客户类型和数量也更多。考虑到公司销售团队规模相对较小，销售服务覆盖面相对有限，尤其是在境外区域未设立办事机构，获取客户单凭依靠展览展示等短期活动以及国际销售平台的广告推广具有一定的难度，因此，通过当地的服务人员或专业机构开拓业务并持续维系客户，有助于公司及时获取有效的商业信息，从而拓宽销售渠道，提升市场竞争力，符合行业惯例。

此外，根据同行业其他可比上市或挂牌公司公开信息，科润智控（NQ:834026）、江苏华辰（SH:603097）、三变科技（SZ:002112）、白云电器（SH:603861）、北京科锐（SZ:002350）和金三角（NQ:837424）的销售费用中包含“业务费”和“代理费”二级科目，推测与公司的业务咨询费性质类似。

报告期内，公司外部服务人员均为境外人士或机构，其与公司建立合作关系主要系通过展览展示活动及线上平台的方式，外部服务人员主要工作内容为替公司收集当地的商业信息（电力建设项目、政府电力投资情况）、争取客户，尽力促进产品的销售、协助回款及后期可能的售后服务。公司与之合作的过程中未有明确约定其仅为公司服务，公司通过外部服务人员与客户建立联系后，具体订单由公司与客户谈判协商确定，公司获取客户的过程未有违规情况。

上述人员及机构与公司、实际控制人、及其股东、董监高、关键人员之间不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他资金、业务往来等利益输送情形。报告期内，公司和外部业务员均不存在因商业贿赂等行为被提起诉讼的情形。公司已建立了如《销售管理制度》、《财务管理制度》等相关内部控制制度，对聘请的外部服务人员及机构为公司服务执行一事一议的政策，包括费用金额、支付条款等，各服务合同或协议由对接业务的销售人员发起，最终由总经理审批，销售部每月对相关费用的发生和结算进行审核，财务部对相关结果进行复

核，并报经总经理审批后生效，上述措施已得到有效执行。

公司业务咨询费根据每笔订单获取的难易程度及外部业务员工作职责的范围确定，计提金额依据合同或协议约定合理，金额准确，具体情况如下：

2023年度:

服务方名称	服务方性质	服务方从业背景	客户名称	收入(万元)	服务费(万元)	服务费比例
Procurement Consultants and General Supplies LLC (John Edison Marulanda Zuleta)	企业	美国，从事供应链管理 及采购咨询服务	ENERGIA ELECTRICA IMPORT S.A.	22.95	0.43	1.87%
			CORPORACION IADIEEXPORT C.A.	73.19	1.38	1.89%
			S.Jagmohan Hardware Supplies & Construction Services	59.57	11.36	19.07%
GERMAN FABRO BALLESTEROS	个人	乌干达，从事商业服务及商务咨询活动	CAPITAL SHOPPERS LIMITED	249.52	11.49	4.60%
HIDAI INTERNATIONAL LIMITED	企业	中国香港，国际货物贸易及商务服务	E & G Investments	299.20	65.70	21.96%
			Wise Choice Holdings	424.00	42.96	10.13%
			Bulox Power Pte Ltd	227.75	17.50	7.68%
John Jerome Garcela Dizon.	个人	菲律宾，从事商业服务及商务咨询活动	COULOMB ENERGY TECHNIK INC.	17.99	1.76	9.78%
John Paul Onyango Otieno	个人	肯尼亚，AfyaPoa总经理	TANELEC LIMITED	82.40	2.49	3.02%
John Paul Onyango Otieno (Victor omino owaka)	个人	肯尼亚，AfyaPoa商业主管	TANELEC LIMITED	353.21	20.85	5.90%
Rakhshan Ali Khan	个人	巴基斯坦，Advance Engineering Associates经理	JUBILEE CORPORATION	330.61	92.48	27.97%
Lukesh Dudnath	个人	圭亚那，就职于BM Property Investment Inc.,从事电力投资	N.BALGOBIN& SONS CONTRACTING SERVICE& ELECTRICAL SUPPLIES	139.96	1.84	1.31%
			Twins Enterprises	119.53	4.56	3.81%
Richard Kashitigu Ndoro	个人	马拉维，chinsendenji trading运营总监	Sando Trading	958.30	102.47	10.69%
Salem Amar	个人	阿尔及利亚，chez REEL Services经理	EURL MT ELECTRIQUE	98.78	3.14	3.18%

服务方名称	服务方性质	服务方从业背景	客户名称	收入(万元)	服务费(万元)	服务费比例
WU TZU HSUAN	个人	中国台湾, GYMYANG INT'L ENTERPRIS E CO.,LTD项目经理	ACEYCO REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONE S,S.A.	43.37	0.88	2.03%
总计				3,500.33	381.28	10.89%

2024年度:

服务方名称	服务方性质	服务方从业背景	客户名称	收入(万元)	服务费(万元)	服务费比例
Mr Mihir	个人	孟加拉, 从事商业服务及商务咨询活动	BKS STANGL BANGLADES H LIMITED	24.52	3.05	12.44%
Procurement Consultants and General Supplies LLC (John Edison Marulanda Zuleta)	企业	美国, 从事供应链管理 & 采购咨询服务	CORPORACION IADIEEXPORT C.A.	799.76	15.57	1.95%
			S.Jagmohan Hardware Supplies & Construction Services	14.65	2.79	19.04%
			Transformadores cdm ltda	123.26	2.55	2.07%
HIDAI INTERNATIONAL LIMITED	企业	中国香港, 国际货物贸易及商务服务	Bulox Power Pte Ltd	1,107.96	85.12	7.68%
John Jerome Garcela Dizon.	个人	菲律宾, 从事商业服务及商务咨询活动	COULOMB ENERGY TECHNIK INC.	77.30	7.57	9.79%
John Paul Onyango Otieno	个人	肯尼亚, AfyaPoa总经理	TANELEC LIMITED	111.52	4.27	3.83%
Rakhshan Ali Khan	个人	巴基斯坦, Advance Engineering Associates经理	JUBILEE CORPORATION	57.70	16.14	27.97%
Le Cong Gom	个人	越南, 电气工程咨询服务	SAIGON ELECTRICAL EQUIPMENT CORPORATION	30.08	0.61	2.03%
Salem Amar	个人	阿尔及利亚, chez REEL Services经理,	EURL MT ELECTRIQUE	328.86	10.44	3.17%
Sekani Ndovi	个人	赞比亚, Securance Farms Limited经理	DIL	32.06	0.85	2.65%
WU TZU HSUAN	个人	中国台湾, GYMYANG	ACEYCO REPRESENTA	815.17	16.50	2.02%

服务方名称	服务方性质	服务方从业背景	客户名称	收入(万元)	服务费(万元)	服务费比例
		INTL ENTERPRIS E CO.,LTD项目经理	CIONES Y DISTRIBUCIO NES,S.A.			
ZIMBA CHARLES	个人	阿联酋, Cargil ltd company资深员工	Lilypeck International Fzco	701.78	10.65	1.52%
总计				4,224.62	176.12	4.17%

2025年1-3月:

服务方名称	服务方性质	服务方从业背景	客户名称	收入(万元)	服务费(万元)	服务费比例
Abinadab atuhaire	个人	乌干达, Valuemark Partners Ltd 管理合伙人	TETRA TECHNICAL SERVICES (U)LTD.	158.05	38.64	24.45%
Procurement Consultants and General Supplies LLC (John Edison Marulanda Zuleta)	企业	美国, 从事供应链管理 及采购咨询服务	S.Jagmohan Hardware Supplies & Construction Services	8.59	1.78	20.72%
WU TZU HSUAN	个人	中国台湾, GYMYANG INTL ENTERPRIS E CO.,LTD 项目经理	ACEYCO REPRESENTA CIONES Y DISTRIBUCIO NES,S.A.	891.68	13.38	1.50%
总计				1,058.32	53.80	5.08%

公司向客户S.Jagmohan Hardware Supplies & Construction Services的服务方 Procurement Consultants and General Supplies LLC支付较高比例的服务费主要是为了开拓圭亚那及其他中、南美洲市场, 支付的费用中还包含市场推广及客户维护性质的费用, 其已向公司推荐了客户巴拿马ENERGIA ELECTRICA IMPORT S.A. 和委内瑞拉CORPORACION IADIEXPORT C.A., 公司与其约定的业务咨询费中有关市场推广和客户维护性质的费用在客户S.Jagmohan Hardware Supplies & Construction Services的服务协议中约定, 但由于该客户销售收入较低, 从而导致业务咨询费比例较高, 公司与其对新推荐客户的服务费率约定为2%; 客户马拉维E & G Investments 2024年未发生服务费, 为该客户2023年销售合同签订时即根据业务咨询协议全额计提了服务费, 销售金额合计400.58万元, 实际服务费率为16.40%; 公司向客户JUBILEE CORPORATION的服务方Rakhshan Ali Khan支付较高比例的服务费主要是为了开拓巴基斯坦市场, 支付的费用中还包含市场推广及客户维护性质的费用, 其已向公司推荐客户巴基斯坦-ZGL

PRIVATE LIMITED和巴基斯坦-SOORTY ENTERPRISES (PVT.) LTD；客户马拉维Sando Trading在2024年未发生服务费，为该客户2023年销售合同签订时即根据业务咨询协议全额计提了服务费，销售金额合计1,422.85万元，实际服务费率为7.20%；公司与客户TETRA TECHNICAL SERVICES (U)LTD.的服务方Abinadab atuhair为首次合作，该服务方在市场营销、商业咨询方面经验丰富，公司向其支付较高比例的服务费主要是为了开拓非洲中西部市场，支付的费用中还包含市场推广及客户维护性质的费用。

四、结合行业特征、可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平、研发费用率、研发人员数量、专利数量，说明公司发明专利数量是否符合行业特征，研发费用率与同行业可比公司是否存在差异

（一）行业特征、可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平、研发费用率、研发人员数量、专利数量

1、行业特征

公司主营业务为变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备等电力设备的研发、生产和销售，所属行业为输配电及控制设备制造业。电力系统主要分为发电、输配电和用电三个环节，输配电环节又包含输电、变电和配电三个部分。输配电环节将发电企业生产的电能按照合理的电压等级升压输送并分级降压到用户使用，能够将远距离的发电企业和负荷中心联系起来，使电能的运用跨越地域的限制。输配电及控制设备是指从发电到用电环节中，经过电压水平变换，电能状态调节、电网保护、计量、控制措施，实现电网平衡运行涉及的电能输送与分配的所有设备，主要包括变压器、开关器、电容器、电感器、电力电缆和其他控制设备等。

输配电及控制设备行业综合应用了新材料技术、计算机技术、通信技术、网络技术、控制技术等技术，上述技术与电力系统专业知识相结合，具有跨学科特点，是一个多学科交叉融合的专业领域。近年来，随着行业技术的不断创新以及新材料、新工艺的不断应用，输配电及控制设备企业不断研制和开发出满足下游产业发展新要求的产品。根据下游行业对产品特性要求的不同，输配电及控制设备企业不断提高产品的适用性、稳定性、可靠性、环境适应性、安全性，同时降低产品损耗、噪声，并向小型化、紧凑型、少（免）维护型、智

能型、节能环保等方向发展，以实现高效满足项目运行需要、提高设备运行质量、节省运行成本、提高经济效益的目的。

此外，由于供电可靠性关系到国计民生，电力系统对输配电及控制设备的安全运行要求十分苛刻，对设备的安全性、可靠性、稳定性有着极为严格的要求，新技术或新产品在开发完成后需要在通过电力行业权威检测机构的严格认证之后才可向市场推广。

2、可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平、研发费用率、研发人员数量、专利数量

公司同行业可比公司为三变科技、江苏华辰、金三角，市场其他竞争对手主要包括科润智控等公司，可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平、研发费用率、研发人员数量、专利数量等情况如下：

公司名称	产品的技术水平	研发费用率			研发人员数量 (2024年末)	专利数量 (2024年末)
		2025年1-3月	2024年度	2023年度		
三 变 科 技	三变科技是我国变压器行业的知名企业，具备500kV级及以下电力变压器的研发、生产能力，顺利进入国内超高压变压器竞争行列。公司不断围绕节能化、环保型、高性能方向开展项目研究，在消化吸收引进技术的基础上通过自主研发形成专有技术诀窍和专利技术，依托核心技术优势形成了产品“低损耗、低噪声、低局放、高抗短路能力”的技术特点。	6.63%	3.45%	3.70%	120人	60项专利，其中发明专利18项
江 苏 华 辰	江苏华辰以可靠的产品性能、丰富的产品序列和专业的客户服务，满足了广大客户差异化的产品需求，树立了行业领先的综合竞争力。经过十余年的不断研发积累与改进，在变电领域、智能配电领域，公司已形成了涵盖整个生产过程的自主知识产权体系。	4.68%	3.71%	3.83%	172人	158项专利，其中发明专利16项
金三角	金三角专注于工业和民用电能表及三维三角变压器、非晶合	未披露	4.08%	4.41%	22人	39项专利，其

公司名称	产品的技术水平	研发费用率			研发人员数量 (2024年末)	专利数量 (2024年末)
		2025年1-3月	2024年度	2023年度		
	金变压器、光伏变电站智能变电站等产品的研发、生产和销售。公司依靠科技创新，加强研发、生产和质量控制体系，建立规范的现代企业管理模式，为高品质产品提供坚实的保障，产品在国内电网、南方电网以及各类工程建设招标活动中得到广泛认可。					中发明专利9项
科润智控	科润智控已形成由变压器、高低压成套开关设备、户外成套设备、电气元件及铜材所组成的主营业务产品体系。公司在变压器“做优、做强、做精”的基础上，结合行业技术发展动态，不断将高低压成套开关设备和户外成套设备朝着“智能化、小型化、高可靠性”方向改良，并开发适用于新能源领域的新型箱式变电站、预制舱式移动变电站、智能储能集装箱等产品。公司通过技术创新、改善工艺流程、提高产品质量、缩短交货周期等方式，在上述产品领域上实现了良好的销售规模。	2.81%	2.62%	3.52%	93人	105项专利，其中发明专利13项
法拉迪	法拉迪的主营业务为变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备等电力设备的研发、生产和销售，公司研发的“三相低压线路有载调压器LSVR-S90C”“单相低压线路有载调压器LSVR-D40C”等新产品被浙江省科学技术厅列为省级新产品试制计划立项项目，公司研发的“S13节能型立体卷铁芯变压器”“节能型非晶合金油浸式变压器”等多项新产品被登记为浙江省科学	5.19%	4.46%	3.69%	21人	32项专利，其中发明专利12项

公司名称	产品的技术水平	研发费用率			研发人员数量 (2024年末)	专利数量 (2024年末)
		2025年1-3月	2024年度	2023年度		
	技术成果。公司通过全新的产品设计和创新的技术解决方案，成功研发出多款新产品。例如，新能源变压器（S13、S20、S22等型号）是一种高效、低耗、环保的电力变压器，主要用于新能源发电领域（例如太阳能、风能）。					

注：可比公司 and 市场其他竞争对手的研发人员数量、发明专利数量均为2024年末数据，主要原因系上述公司2025年第一季度报告未披露上述内容。

公司与同行业可比公司 and 市场其他竞争对手三变科技、江苏华辰、金三角、科润智控等公司在产品的技术水平、研发费用率等方面不存在重大差异；三变科技、江苏华辰、科润智控系上市公司，研发人员数量、专利相对较多；公司与新三板挂牌公司金三角营业收入规模较为接近，研发人员数量、专利数量也较为接近。

（二）说明公司发明专利数量是否符合行业特征，研发费用率与同行业可比公司是否存在差异

1、说明公司发明专利数量是否符合行业特征

公司与同行业公司发明专利数量情况如下：

公司名称	发明专利数量（2024年末）
三变科技	18项
江苏华辰	16项
金三角	9项
科润智控	13项
行业平均	14项
法拉迪	12项

注：可比公司 and 市场其他竞争对手的发明专利数量均为2024年末数据，主要原因系上述公司2025年第一季度报告未披露上述内容。

公司与同行业可比公司 and 市场其他竞争对手三变科技、江苏华辰、金三

角、科润智控等公司在产品的技术水平、研发费用率等方面不存在重大差异；三变科技、江苏华辰、科润智控研发人员数量、专利相对较多，主要原因系上述三家公司为上市公司，成立时间较长，经营规模较大，研发人员人数较多，专利技术积累较为雄厚。公司与新三板挂牌公司金三角营业收入规模较为接近，研发人员数量、专利数量也较为接近。

公司发明专利数量低于上市公司三变科技、江苏华辰、科润智控，略高于新三板挂牌公司金三角，且公司发明专利数量与同行业平均水平差异较小。

综上，公司发明专利数量符合行业特征。

2、研发费用率与同行业可比公司是否存在差异

公司研发费用率与同行业可比公司的情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
公司（%）	5.19	4.46	3.69
金三角（%）	未披露	4.08	4.41
江苏华辰（%）	4.68	3.71	3.83
三变科技（%）	6.63	3.45	3.70
可比公司平均水平（%）		3.75	3.98

报告期内，随着公司业务规模的扩大以及市场需求的变化，公司研发投入持续增加，研发费用率占比逐步提升。报告期内，公司平均研发人员数量从2023年的11人增加到2025年3月末的30人，研发项目从2023年的6个增加到2024年的12个，2025年1-3月立项的研发项目为6个。研发人员及研发项目的增加，不断提高公司的研发费用率。

同行业可比公司中，江苏华辰和三变科技的研发费用率占比相对较少，低于公司及金三角的水平，主要系江苏华辰和三变科技在行业中处于较强的实力水平，收入规模大，而公司和金三角规模均较少，处于爬坡阶段，故在一定金额的研发投入上产生的收入边际效应相对较高。公司研发费用投入及研发费用率与公司实际情况相符，与同行业可比公司未有明显差异。

综上，公司研发费用率与同行业可比公司不存在差异。

五、说明公司直接材料占生产成本比例较高的原因及合理性，是否符合行业特征；说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混

同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转

（一）说明公司直接材料占生产成本比例较高的原因及合理性，是否符合行业特征

报告期内，公司产品成本中直接材料占比分别为94.50%、94.45%和91.45%，占比较高。2023及2024年，产品成本中直接材料占比保持在94.50%左右，相对较为稳定；2025年1-3月份，产品成本中直接材料占比略有下降，主要系一季度属于行业淡季，生产订单较少，在固定的制造费用和人工成本不变的情况下较少的订单需要分摊的制造费用和人工成本增加，即非材料成本占比上升，由此导致材料成本占比下降。

公司产品主要为变压器、调压器以及成套配电设备，产品生产过程中广泛使用铜材、铝材、硅钢、绝缘油、负荷开关等材料，属于“材料密集型”的产品，且材料价值高。其次，公司产品生产主要环节为产品设计、线圈绕组及组装，生产工序相对较短，所需的人工及生产设备较少；再次，报告期内，公司生产所需的厂房为租赁，且地理位置相对较为偏僻，发生的租赁成本较低，由此使得产品生产成本中直接材料占比较高。

报告期内，公司同行业可比公司产品成本中直接材料占比情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年	2023年
江苏华辰	未披露	90.87%	91.75%
三变科技	未披露	92.73%	91.83%
金三角	未披露	未披露	未披露
公司	91.45%	94.45%	94.50%

从上表可知，公司及同行业可比公司产品成本中直接材料占比均超过了90%，公司产品成本中直接材料占比略高于江苏华辰及三变科技，主要系公司生产环节较小，零部件主要为外购，此外，公司生产厂房系租赁，且地理位置较偏僻，发生的支出较少。综上所述，公司产品成本中直接材料占比较高具有合理性。

（二）说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转

公司为加强研发及生产过程管理，规范各项成本费用核算，专门制定了

《财务管理制度》《研发部管理制度》《仓储管理制度》等相关制度，对不同领料方式下的领料审批流程进行了明确规范，具体如下：

公司按照研发项目建立起研发台账，用于归集研发项目所发生主要支出。其中研发领料用于归集研发活动耗用的各项原材料等，研发人员根据研发项目需求申请领料，研发领料时研发人员填写研发领料单并经研发负责人审批，审批通过后领用材料，财务部门月末根据各研发项目实际领料情况核算研发费用直接材料成本；研发领料需进行内部测试时，研发人员发起测试申请，经研发负责人审批后进行测试，财务部门月末根据测试工时及车间机器工时进行分摊归集测试所发生研发费用及制造费用。

对于生产领料，由生产人员根据生产计划填制生产领料单，经生产主管审批后方可领取，财务部门根据审批后领料单据进行核算生产领料。

公司建立了严格的内部控制制度并有效执行，研发部门设有独立的台账，对研发物料的领用和来源详细记录，研发物料和生产物料能够严格区分。

综上，公司研发领料和生产领料的相关内控制度完善，均需经过严格的审批流程，领料过程中相关单据记录的材料用途、领料部门及人员、审批流程等方面均存在明显差异，同时公司内部严格按照要求执行，有效保证成本、研发费用的划分及归集的合理性、准确性，不存在混用或代领情况，亦不存在研发费用与其他成本费用的调整或划转。

六、说明公司研发产品的实际应用情况，是否形成收入；说明公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况，公司的研发和专利取得是否与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配；说明合作研发、委托研发情况，是否会导致公司存在潜在纠纷

（一）说明公司研发产品的实际应用情况，是否形成收入

报告期内，公司研发产品的实际应用情况、形成收入情况如下：

序号	研发项目名称	研发进展	应用情况	是否形成收入
1	潮流调节移相装置（调压器）研发	正在研发	不适用	不适用
2	RTC型单相32档调压器研发	正在研发	不适用	不适用
3	单相小容量柱上变压器	正在研发	不适用	不适用

序号	研发项目名称	研发进展	应用情况	是否形成收入
4	640A中压单相电抗开关研发	正在研发	不适用	不适用
5	单相调压器组合型多相控制器	正在研发	不适用	不适用
6	变压器电磁优化设计软件开发	正在研发	不适用	不适用
7	DFW-15型户外SF6充气柜研发	结题	已实现运用	已形成收入
8	新能源并网智能调压系统研发	结题	已实现运用	已形成收入
9	光伏并网无功优化装置研发	结题	已实现运用	已形成收入
10	10kV馈线自动调压器	结题	已实现运用	已形成收入
11	馈线调压器控制器VOLTLOGIC-240研发	结题	已实现运用	已形成收入
12	美式箱式变电站研发	结题	已实现运用	已形成收入
13	6.35kV中压单相调压器研发	结题	已实现运用	已形成收入
14	7.62kV重合断路器电源变压器研发	结题	已实现运用	已形成收入
15	DSP50断路器研发	结题	已实现运用	已形成收入
16	300A中压单相电抗开关研发	结题	已实现运用	已形成收入
17	光伏新能源变压器研发	结题	已实现运用	已形成收入
18	基于数据驱动的新能源循环智能调控方法研发	结题	已实现运用	已形成收入

报告期内，公司已经研发完成的产品均已经实现实际应用，且均已经形成收入。

（二）说明公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况，公司的研发和专利取得是否与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配

公司是一家从事变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备等电力设备的研发、生产和销售的高新技术企业。公司注重技术研发，法拉迪输配电及控制设备研发中心被浙江省经济和信息化厅认定为“浙江省高新技术企业研究开发中心”。在技术创新方面，公司通过持续的研发投入，获得了丰富的研发成果，形成了多项核心技术及专利；在产品创新方面，公司开发出了符合市场需求的各类产品，能有效解决客户需求，形成了公司的核心竞争力。

公司现有的专利、核心技术主要系公司在项目研发过程中自主研发取得，少量专利为继受取得。公司现有的专利、核心技术已实际或未来将要（专利提前布局）应用于公司主营业务中，具体情况如下：

1、公司专利的来源、取得方式和应用情况

序号	专利号	专利名称	类型	授权日	取得方式	专利应用情况
1	ZL202010490969.7	一种可快速更换电容的高压柱上无功补偿成套装置	发明	2025 年 3 月 18 日	原始取得	已实际应用于公司配电控制成套设备
2	ZL202410962954.4	一种用于新能源充电系统中的调压装置	发明	2024 年 9 月 13 日	原始取得	已实际应用于公司调压器产品
3	ZL202410756689.4	一种新能源并网的无功补偿优化控制方法、设备及介质	发明	2024 年 8 月 13 日	原始取得	已实际应用于公司产品
4	ZL202111347043.3	一种单相断路器传动机构及具有其的操作机构	发明	2024 年 4 月 12 日	继受取得	已实际应用于公司产品
5	ZL202311196929.1	一种用于新能源并网调压的精准数据计量方法	发明	2024 年 11 月 24 日	原始取得	已实际应用于公司产品
6	ZL202310722281.0	基于数据驱动的新能源合环智能调控方法	发明	2023 年 9 月 8 日	原始取得	已实际应用于公司产品
7	ZL201810660835.8	一种油浸式变压器压力释放装置	发明	2023 年 8 月 11 日	原始取得	已实际应用于公司变压器产品
8	ZL201910625240.3	单相馈线调压器线圈拉线装置	发明	2023 年 7 月 14 日	原始取得	已实际应用于公司调压器产品
9	ZL202011492353.X	一种户外高压真空断路器	发明	2021 年 10 月 15 日	继受取得	已实际应用于公司产品
10	ZL201810697650.4	农网灌溉用变压器真空调压系统	发明	2021 年 6 月 22 日	原始取得	已实际应用于公司变压器产品
11	ZL202110010700.9	一种干式变压器散热系统	发明	2022 年 5 月 18 日	继受取得	已实际应用于公司变压器产品
12	ZL201510393643.1	高精度配电线路调节器	发明	2018 年 10 月 19 日	原始取得	已实际应用于公司调压器产品
13	ZL201511017920.5	变电站电力设备自动测温预警系统	发明	2017 年 11 月 14 日	原始取得	已实际应用于公司变压器产品

序号	专利号	专利名称	类型	授权日	取得方式	专利应用情况
14	ZL202222784404.7	一种光伏双分裂变压器	实用新型	2023 年 1 月 24 日	原始取得	已实际应用于公司变压器产品
15	ZL202220964626.4	一种干式电力变压器	实用新型	2022 年 7 月 22 日	原始取得	已实际应用于公司变压器产品
16	ZL202220964627.9	一种单相美变结构变压器	实用新型	2022 年 10 月 21 日	原始取得	已实际应用于公司变压器产品
17	ZL202220927971.0	一种单相变压器	实用新型	2022 年 7 月 19 日	原始取得	已实际应用于公司变压器产品
18	ZL202123374661.5	一二次融合真空断路器触头检测结构	实用新型	2022 年 8 月 12 日	继受取得	已实际应用于公司产品
19	ZL202122087483.1	一种 35kV 户外柱上高压开关的双机构自动重合器	实用新型	2022 年 1 月 25 日	继受取得	已实际应用于公司配电控制成套设备
20	ZL202021751003.6	一种调压器智能控制器	实用新型	2021 年 11 月 2 日	原始取得	已实际应用于公司调压器产品
21	ZL202021697246.6	一种避雷器与熔断器的组合装置	实用新型	2021 年 3 月 19 日	原始取得	已实际应用于公司产品
22	ZL202020987327.3	一种可快速更换电容的高压柱上无功补偿成套装置	实用新型	2021 年 1 月 29 日	原始取得	已实际应用于公司产品
23	ZL202020607701.2	一种自供电一二次深度融合断路器用极柱	实用新型	2020 年 9 月 11 日	继受取得	已实际应用于公司产品
24	ZL202020607491.7	一二次融合模块化开关机构	实用新型	2020 年 10 月 30 日	继受取得	已实际应用于公司产品
25	ZL201921067639.6	一种非晶合金变压器层间绝缘结构	实用新型	2019 年 12 月 6 日	继受取得	已实际应用于公司产品
26	ZL201920280697.0	一种真空断路器	实用新型	2019 年 8 月 23 日	继受取得	已实际应用于公司产品
27	ZL201920214099.3	一种一二次融合成套柱上断路器支柱式极柱	实用新型	2019 年 8 月 23 日	继受取得	已实际应用于公司产品
28	ZL202030480266.7	控制器	外观设计	2021 年 1 月 22 日	原始取得	已实际应用于公司产品

序号	专利号	专利名称	类型	授权日	取得方式	专利应用情况
29	ZL201930483372.8	单相馈线调压器（32档方形）	外观设计	2020年3月24日	原始取得	已实际应用于公司调压器产品
30	ZL201930483374.7	单相馈线调压器（32档圆形）	外观设计	2020年5月29日	原始取得	已实际应用于公司调压器产品
31	20ZL2220510513.7	一种三相低压调压器	实用新型	2022年6月21日	原始取得	已实际应用于公司调压器产品
32	ZL202220097761.3	低压线路自动调压器	实用新型	2022年8月16日	原始取得	已实际应用于公司调压器产品
33	ZL202122880622.6	一种电力系统合环相位校正装置	实用新型	2022年4月5日	原始取得	已实际应用于公司产品

2、公司核心技术的来源、取得方式和应用情况

公司现有核心技术的来源及应用情况如下：

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
1	新能源变压器	<p>新能源变压器（S13、S20、S22等型号）是一种高效、低耗、环保的电力变压器，主要用于新能源发电领域（例如太阳能、风能），具有以下技术特色：</p> <p>1、高效节能：采用优质的硅钢片和先进的制造工艺，降低了空载损耗和负载损耗，提高了变压器的效率；</p> <p>2、低噪音：采用了低噪音的铁心结构和绕组设计，降低了变压器的噪音水平；</p> <p>3、抗短路能力强：采用了加强型的绕组结构和支撑系统，提高了变压器的抗短路能力；</p> <p>4、环保性能好：采用了环</p>	自主研发	<p>新能源变压器服务于新能源发电领域，其额定容量315kVA-2500kVA，电压等级10kV-35kV，空载与负载损耗较传统降10%-20%，短路阻抗4.0%-6.0%。技术上，它高效节能，靠优质硅钢片与先进工艺降低损耗；低噪音，借特殊铁心与绕组设计实现；抗短路能力强，源于加强型绕组及支撑系统；环保佳，使用环保绝缘材料与冷却介质；且具备智能化，可远程监</p>	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		保型的绝缘材料和冷却介质，减少了对环境的污染； 5、智能化：配备了智能监测和保护装置，实现了对变压器的远程监控和故障诊断。		控与故障诊断。该变压器适用于太阳能、风能及其他新能源发电场景。	
2	单相馈线调压器	<p>VR-8 单相馈线调压器是 32 级高精度大电流线路调压器，对负载较重的线路，负荷较大引起线路压降大，在线路中加装自动调压器可以最大程度改善整条线路的电压质量。自主研发的控制器采用完善的保护功能和国际通用通讯方式，该产品集造价低、精度高、灵活、寿命长、功能强、损耗低、免维护等优点于一身，可最大化提升客户的经济效益。技术特点包括：</p> <p>1、高精度调节：拥有 32 级高精度调节能力，可精确控制输出电压，能将电压稳定在所需范围内，满足对电压精度要求较高的设备用电需求；</p> <p>2、大电流承载：具备大电流承载能力，可适应负载较重的线路，能在大电流工作条件下保持稳定运行，有效解决因负荷大引起的线路压降大问题；</p> <p>3、完善的保护功能：自主研发的控制器配备完善的保护功能，如过压保护、欠压保护、过流保护、过热保护等，可有效防止调压器及线路因异常情况而损坏，保障设备和电网的安全运行；</p>	自主研发	<p>VR-8 单相馈线调压器在技术上优势显著。其拥有 32 级高精度调节，能精准适配电压精度严苛的负载，有效规避设备故障。大电流承载能力出色，可在重负载线路稳定运行，化解线路压降难题，契合工业车间等大电流场景。完善的过压、欠压、过流及过热保护功能，全方位保障设备与线路安全，大幅降低电气故障风险。国际通用通讯方式便于接入监控系统，实现远程运维，提升运维效率、降低成本。造价低、寿命长、损耗低的特性，兼顾初期投资与长期使用成本，为用户创造可观经济效益。安装与调节灵活，能依据不同用电环境定制调压方案。免维护设计减轻运维负担，提升设备可用性，适用于偏远地区等人力、资源有限场景。</p>	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		<p>4、国际通用通讯方式：采用国际通用通讯方式，支持与外部监控系统进行通信，方便运维人员远程监控调压器的运行状态、设置参数以及接收故障报警信息，实现智能化管理；</p> <p>5、高性价比：产品集造价低、寿命长、损耗低等优点于一身，在保证良好调压性能的同时，可降低用户的采购成本和长期使用成本，最大化提升客户的经济效益；</p> <p>6、灵活性强：具有较强的灵活性，可根据实际线路情况和负载需求，方便地安装在线路中，且能灵活调整调节策略，以适应不同的工作环境；</p> <p>7、免维护设计：采用免维护设计，减少了运维人员的工作量和维护成本，降低了因维护不当带来的安全隐患，提高了设备运行的可靠性和稳定性。</p>			
3	三相馈线调压器	<p>三相馈线调压器（SVR 馈线自动调压器）可以在 6~35kV 线路较大的范围内对输入电压进行自动调节，适用于电压波动大或压降大的线路。结合公司生产的无功自动补偿装置配合使用可有效地解决电压与无功补偿问题，其效果相当于一个简易变电站，并在一定范围内对线路电压进行调整，最大程度减少线路的线损特点。技术特点包括：</p> <p>1、自动电压调节：能根据</p>	自主研发	<p>三相馈线调压器（SVR 馈线自动调压器）技术优势显著，涵盖电能质量、损耗、设备寿命、电网稳定、工况适应及运维管理等多方面：</p> <p>1、优化电能质量：精准调控电压，将波动范围缩至极小，有效抑制电压闪变，为如电子芯片制造车间等对电压敏感的场景，提供稳定电力供应，</p>	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		<p>馈线电压的变化自动进行调节，可实时监测线路电压，并与设定的电压范围进行比较，当电压偏离设定值时，自动调整输出电压，使馈线电压保持在规定的范围内，确保供电电压的稳定性；</p> <p>2、高精度电压控制：具备较高的电压控制精度，一般可达到$\pm 1\%$甚至更高的精度，能够为对电压质量要求较高的用户提供稳定的电力供应，减少因电压波动导致的设备损坏和生产故障；</p> <p>3、快速响应：SVR 馈线自动调压器的响应速度快，能在短时间内（通常为几个周波到几秒）对电压变化做出反应并完成调节动作，可有效应对电力系统中因负载突变、短路故障等引起的电压快速波动，保障电力系统的稳定运行；</p> <p>4、宽范围电压调节：可适应较宽的输入电压范围，通常能在额定电压的$\pm 20\%$或更宽的范围内进行调节，能满足不同供电环境下的电压调节需求，尤其是在电网末端或电压波动较大的地区，可有效提升供电质量；</p> <p>5、多种调节方式：具有多种电压调节方式，如恒压调节、恒流调节、按功率因数调节等，可根据实际需求选择合适的调节方式，以满足不同负载特性和供电要求，提高电力系统的运行效率和电能质量；</p>		<p>提升用电舒适度；</p> <p>2、降低线路损耗：合理调节电压，优化线路电流，在电压波动大的线路中，可使线路损耗降低 10%-15%，极大提高电力传输效率；</p> <p>3、延长设备寿命：稳定电压减少电气设备承受的应力，降低故障概率，以电动机为例，减缓绝缘老化，延长维修周期，节约维护与更换成本；</p> <p>4、增强电网稳定性：凭借快速响应，在电网电压波动或故障时迅速调节，遏制电压恶化，防止连锁故障，保障电网安全稳定运行；</p> <p>5、适应复杂工况：拥有宽范围电压调节能力与多种调节方式，无论是重工业高感性负载，还是商业区冲击性负载，都能精准适配，满足多元用电需求；</p> <p>6、便捷运维管理：智能控制与通信功能支持远程监控，运维人员可实时掌握设备状态，及时处理问题，依据历史数据还能为设备优化与检修提供科学依据，提升运维效率、降低成本。</p>	

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		<p>6、智能控制与通信功能：配备智能控制系统，可实现自动化运行和管理，同时具有通信接口，支持多种通信协议，如 Modbus、IEC61850 等，能与电力系统的自动化监控系统进行通信，实现远程监控、参数设置、故障报警等功能，方便运维人员对设备进行管理和维护；</p> <p>7、高可靠性：采用高品质的元器件和先进的制造工艺，具有良好的电气性能和机械性能，同时具备完善的保护功能，如过流保护、过压保护、欠压保护、过热保护等，能有效防止设备因故障而损坏，提高设备的可靠性和使用寿命，保障电力系统的安全稳定运行；</p> <p>8、低损耗：SVR 馈线自动调压器在设计上注重降低损耗，采用高效的电磁元件和先进的控制策略，可有效减少能量在转换和调节过程中的损耗，提高电力系统的能源利用效率，降低运行成本。</p>			
4	干式变压器散热系统	<p>在干式变压器的外侧表面，通过冷却流道、散热流道、导风机构和矩形风槽的设置，在干式变压器外表面形成多道流动空气流，通过空气流动形成空气流动风帘，利用风帘的流动带走变压器热量的同时，利用风帘流动产生的振动声波对于变压器工作产生的低频噪音等声波</p>	自主研发	主要应用于干式变压器散热管理。	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		进行抵消，对干式变压器的使用起到良好的降噪作用。通过优化散热结构设计，提升了变压器的效率与寿命。			
5	油浸式变压器压力释放装置	油浸式变压器压力释放装置能够有效避免压力释放阀的漏油问题，同时具有结构简单、使用寿命长、可自动复位的优点，实现智能压力监测与快速释放，保障变压器安全运行。	自主研发	主要应用于油浸式变压器安全防护。	是
6	非晶合金变压器层间绝缘结构	采用特殊绝缘材料，降低变压器损耗，提升耐电压性能。结构设计方面，点胶纸的使用保证了线圈油的浸入和绝缘材料中气体的排出，有效的避免电晕和局放，从而保证了绝缘结构的安全、可靠，全胶纸的使用能够加强端部和中间的层间绝缘强度，加强整体的机械强度，对整个变压器有着很好的抗短路能力。	自主研发	主要应用于非晶合金变压器制造。非晶合金变压器层间绝缘结构，通过层间绝缘优化，使变压器空载损耗降低 30%以上，适用于高效节能变压器。	是
7	调压器智能控制器	集成电压监测、自动调压与故障诊断功能，支持远程通信。通过在电源中加入单相双级 PLC 电源滤波器 EMI 给控制器制造稳定的电源，避免电压忽高忽低对元器件造成伤害；通过设置光耦对信号进行光电隔离，提高信号传输的抗干扰能，并且通过在电压源处添加接地电容实现滤波，提高信号质量。	自主研发	主要应用于配电线路智能调压设备。实现调压设备“零人工干预”，故障响应时间<50ms，运维成本降低40%。	是
8	干式电力变压器	干式电力变压器采用无油化设计，环保安全，适用于防火要求高的场所。具有操作的便利性高、作业效率高等特点。	自主研发	针对城市配电需求推出紧凑型干式变压器，主要应用于城市配电站、商业综合体。	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
9	光伏分裂变压器	光伏分裂变压器是针对光伏等新能源场景开发专用变压器，采用多绕组设计，适配光伏阵列分布式接入，降低系统损耗。具有减小清理设备体积，可便于对油布进行更换的特点。	自主研发	主要应用于光伏发电系统升压。光伏分裂变压器支持光伏多支路接入，已应用于分布式光伏电站，系统效率提升 15%。	是

3、公司的研发和专利取得是否与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配

公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新相匹配。报告期内，公司主要从事变压器、智能馈线自动调压器、配电控制成套设备等电力设备的研发、生产和销售，公司通过全新的产品设计和创新的技术解决方案，成功研发出多款新产品。例如，新能源变压器（S13、S20、S22 等型号）是一种高效、低耗、环保的电力变压器，主要用于新能源发电领域（例如太阳能、风能）。VR-8 单相馈线调压器是 32 级高精度大电流线路调压器，对负载较重的线路，负荷较大引起线路压降大，在线路中加装自动调压器可以最大程度改善整条线路的电压质量，公司自主研发的控制器采用完善的保护功能和国际通用通讯方式，该产品集造价低、精度高、灵活、寿命长、功能强、损耗低、免维护等优点于一身，可最大化提升客户的经济效益。三相馈线调压器（SVR 馈线自动调压器）可以在 6~35kV 线路较大的范围内对输入电压进行自动调节，适用于电压波动大或压降大的线路，结合公司生产的无功自动补偿装置配合使用可有效地解决电压与无功补偿问题，其效果相当于一个简易变电站，并在一定范围内对线路电压进行调整，最大程度减少线路的线损特点。公司研发的“三相低压线路有载调压器 LSVR-S90C”“单相低压线路有载调压器 LSVR-D40C”等新产品被浙江省科学技术厅列为省级新产品试制计划立项项目，公司研发的“S13 节能型立体卷铁芯变压器”“节能型非晶合金油浸式变压器”等多项新产品被登记为浙江省科学技术成果，公司“SCR18 干式变压器”等新产品被浙江省发展和改革委员会认定为浙江省节能新技术新产品。

公司的研发和专利取得与行业发展趋势相匹配。输配电及控制设备行业综合应用了新材料技术、计算机技术、通信技术、网络技术、控制技术等技术，这些技术与电力系统专业知识相结合，具有跨学科特点，是一个多学科交叉融合的专业领域。近年来，随着行业技术的不断创新以及新材料、新工艺的不断应用，输配电及控制设备企业不断研制和开发出满足下游产业发展新要求的产品。根据下游行业对产品特性要求的不同，输配电及控制设备企业不断提高产品的适用性、稳定性、可靠性、环境适应性、安全性，同时降低产品损耗、噪声，并向小型化、紧凑型、少（免）维护型、智能型、节能环保等方向发展，以实现高效满足项目运行需要、提高设备运行质量、节省运行成本、提高经济效益的目的。

综上，公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配。

（三）说明合作研发、委托研发情况，是否会导致公司存在潜在纠纷

报告期内，公司合作研发项目、委托研发情况如下：

序号	项目名称	合作方	合作背景	主要合作内容	合作时间
1	CSP 断路器设计开发项目	研究开发方：杭州电子科技大学（乙方） 协助方：杭州电子科技大学技术转移有限公司（丙方）	合同双方就 CSP 断路器设计开发项目的技术开发进行合作。	开关的开发，包括零件的图纸绘制，零件的材料性能分析及推荐国内牌号，双金属片受热性能的研究；开关的设计图纸达到生产要求，零部件公差进行设计。	2025 年 3 月 6 日至 2025 年 8 月 5 日
2	电气开关设计开发项目	研究开发方：杭州电子科技大学（乙方） 协助方：杭州电子科技大学技术转移有限公司（丙方）	基于国外单相变压器内置断路器同系列 3 款断路器，进行开发，设计出相应的零件图和总装图，并对材料进行分析。	开关的开发，包括零件的图纸绘制，零件的材料性能分析及推荐国内牌号，双金属片受热性能的研究。	2025 年 3 月 5 日至 2025 年 8 月 4 日
3	变压器优化设计软件开发项目	杭州轨物科技有限公司	针对变压器设计生产中存在因技术人员水平层次	甲方（指法拉迪有限）委托乙方（指杭州轨物科技有限	2024 年 12 月 18 日至 2025 年 12 月 18 日

序号	项目名称	合作方	合作背景	主要合作内容	合作时间
	目		不齐或者是设计工作中存在疏忽，导致产品设计出来后技术参数不达标或者是设计余量过多引起生产成本上升的问题。	公司）开发一套适合于单相柱上变压器优化设计软件，在软件中输入性能指标、工艺指标、优化范围等参数后，利用算法自动生成对应设计方案。	
4	户外低压断路器DSP脱扣器控制线路板开发项目	浙江胜肯自动化有限公司	双方就户外低压断路器（DSP）脱扣器控制线路板开发进行合作，开发一款能够通过旋钮或者拨码调节到对应容量的包含以上3款脱扣器采样与保护输出，电机输出功能的线路板。	开发一套适合于户外低压断路器使用的脱扣器控制线路板。甲方（指法拉迪有限）委托乙方（指浙江胜肯自动化有限公司）开发一套适合于户外低压断路器使用的脱扣器控制线路板。脱扣器外部机械部分（电流互感器、脱扣装置、电机等）设计由甲方负责，内部控制线路板部分由乙方负责。系统测试环境在甲方场地进行搭建。	2024年11月15日至2025年11月15日
5	快速切换电抗型单相自动调压器开发项目	研究开发方：杭州电子科技大学（乙方） 中介机构方：杭州电子科技大学技术转移有限公司（丙方）	甲方（指法拉迪有限）委托乙方（指杭州电子科技大学）开发整套快速切换电抗型单相自动调压器，包含控制器控制程序及调试软件、快速切换电抗型分接开关。	快速切换电抗型分接开关传动结构设计由甲方负责，乙方协助。控制器内核版本及其涉及的软件由乙方进行设计，甲方协助测试，乙方需根据测试反馈修正控制程序。系统测试环境在甲方场地进行搭建。	2024年10月8日至2025年10月8日
6	馈线自动调压器控	杭州电子科技大学	针对甲方（指法拉迪有限）现有	甲方委托杭州电子科技大学开发一套	2024年1月25日至2025

序号	项目名称	合作方	合作背景	主要合作内容	合作时间
	制 器 voltlogic-240 开发项目		的单相或三相馈线自动调压器技术及生产特点，开发一款能够同时满足单相与三相馈线自动调压器控制与保护功能的控制器。	适合于馈线自动调压器的控制器，包含控制器本体硬件部分，控制器程序软件，控制器外围电路，控制器外壳。	年 1 月 25 日
7	多相控制器应用软件开发项目	陕西慧久电力科技有限公司	按照技术规范要求进行多相控制器应用软件开发，实现三相电压的独立、协同控制。	陕西慧久电力科技有限公司根据甲方（指法拉迪有限）提供的功能需求，进行多相控制器嵌入式软件开发和测试，最终实现技术规范约定的全部功能。	2024 年 7 月 10 日至 2025 年 7 月 10 日
8	变压器电磁优化设计软件开发项目	杭州电子科技大学	针对变压器设计生产中存在因技术人员水平层次不齐或者是设计工作中存在疏忽导致产品设计出来后技术参数不达标或者是设计余量过多引起生产成本上升的问题，开发一套适合于变压器的电磁优化设计软件开发。	甲方（法拉迪有限）委托乙方（杭州电子科技大学）开发一套适合于变压器电磁优化设计软件开发，通过软件内置的电磁计算数据库与变压器结构数据库，在输入对应参数后，利用算法自动生成对应设计方案与图纸。	2024 年 11 月 25 日至 2026 年 11 月 25 日

公司合作研发项目包括上表第 1-7 项，即 CSP 断路器设计开发项目、电气开关设计开发项目、变压器优化设计软件开发项目、户外低压断路器 DSP 脱扣器控制线路板开发项目、快速切换电抗型单行自动调压器开发项目、馈线自动调压器控制器 voltlogic-240 开发项目、多相控制器应用软件开发项目。

公司委托研发项目为上表第8项，即变压器电磁优化设计软件开发，该项目为公司委托杭州电子科技大学进行开发一套适合于变压器的电磁优化设计软件，公司并未直接参与该项目的研发活动。

公司合作研发、委托研发均签订《技术开发合同书》或《技术开发（委托）合同书》，在《技术开发合同书》或《技术开发（委托）合同书》中明确约定了双方主要权利、双方主要义务、保密措施、合作时间、知识产权的归属、权益分配情况、纠纷解决情况等条款，双方权责关系清晰，知识产权归属明确，同时《技术开发合同书》或《技术开发（委托）合同书》均在全国技术合同网上登记系统或全国技术合同管理与服务系统进行了登记。因此，合作研发、委托研发不会导致公司存在潜在纠纷。经查询天眼查等公开平台，报告期内公司未发生合作研发、委托研发方面的纠纷、争议、诉讼、仲裁等情形。

综上，公司合作研发、委托研发不会导致公司存在潜在纠纷。

七、请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，请律师对公司销售服务费是否涉及商业贿赂核查并发表明确意见

（一）请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）了解和评价公司与费用相关的关键内部控制，评估费用相关的内部控制设计是否合理、执行是否有效；获取期间费用明细表，对期间费用变动趋势及结构分析，分析明细项目变动原因及合理性，并与同行业可比公司进行比较，分析公司期间费用率与同行业可比公司的差异情况及合理性；抽样对各类期间费用执行测试，包括但不限于检查合同、发票、银行回单、报销审批表等各项支持性文件，检查各类期间费用是否完整地确认于恰当的会计期间；获取员工花名册，统计公司销售及管理人员人数，分析销售及管理人员薪酬波动的原因及合理性。

（2）获取公司销售费用明细，了解销售费用结构，结合销售人员数量、获客方式、客户数量变化等分析公司销售费用与营业收入变化的关系、销售费用变动的原因、与同行业可比公司的差异等；访谈公司财务总监、销售部门负责人，了解公司销售人员数量、主要获客方式、客户数量变化情况，分析报告期各期销售费用率变动情况的原因和合理性。

（3）询问公司销售部门关于外部服务人员基本情况及业务合作情况，了解外部服务人员名单、主要拓展客户名称、主要服务区域等；获取报告期内

外部服务人员合作协议、销售合同及付款凭据等履约资料，核查其业务履行情况；询问公司财务部门关于外部服务人员业务咨询费结算与支付情况，结合外部服务人员合作协议中约定的条款，判断公司计提业务费的时点是否企业会计准则的规定；根据业务咨询费对应的销售合同，检查业务咨询费计提的金额及账务处理是否准确，并对业务咨询费进行截止测试，检查是否存在跨期情形；查阅同行业可比公司资料，检查公司通过外部服务人员获取订单的情况是否与同行业可比公司相似；视频访谈报告期内部分外部服务人员，了解业务基本情况，确认外部业务员是否与公司存在关联关系、是否仅为公司提供相关服务、公司与之建立的合作关系是否合规以及是否存在商业贿赂等。

（4）获取行业研究报告等资料，了解公司所处的输配电及控制设备行业特征情况；登录可比公司 and 市场其他竞争对手官方网站查询产品的技术水平情况，获取可比公司 and 市场其他竞争对手定期报告等资料，查询研发费用率、研发人员数量、专利数量等数据，获取公司发明专利证书、财务报告等资料，了解公司发明专利数量、研发费用率，分析公司发明专利数量是否符合行业特征，研发费用率与同行业可比公司是否存在差异。

（5）了解、评价和测算公司成本核算相关的内部控制，确定公司与成本核算相关的内部控制设计是否有效及执行情况；询问相关人员以了解公司生产工艺流程和成本费用的会计核算方法；获取报告期内公司生产成本、制造费用的明细，检查核算准确性，是否与公司制定的核算方法一致；获取公司报告期各类产品的成本构成情况，分析说明成本构成及其变动的合理性；复核成本倒轧表，评价成本构成真实性和合理性；获取公司报告期存货进销存明细账，复核公司材料采购与耗用情况，结合生产情况，分析原材料耗用情况；结合可比公司等公开信息，分析公司直接材料占生产成本的比例是否与之相近；获取公司报告期内研发项目清单及研发费用明细，分析各项研发费用的划分与归集的标准，核查是否存在研发费用与其他业务成本混同的情况，以及研发费用与其他业务成本费用之间是否存在调整或划转现象。

（6）获取公司收入、成本明细表，访谈公司管理层，了解报告期内公司研发产品的实际应用情况和形成收入情况；获取行业研究报告、公司专利、核心技术、产品手册等资料，登录国家专利局网站进行查询，访谈公司管理层，

了解公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况，分析公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新、行业发展趋势的匹配性。获取报告期内公司签订的《技术开发合同书》或《技术开发（委托）合同书》及相关登记资料，访谈公司管理层，了解合作研发、委托研发情况，分析是否会导致公司存在潜在纠纷。

2、核查意见

针对前述事项，主办券商核查意见如下：

（1）公司各项期间费用率与可比公司存在一定差异，主要系因各个公司所处的发展阶段、经营策略、运营管理水平等因素影响；公司各类期间费用报告期内波动情况与公司实际经营情况相适应，具有合理性；报告期各期，销售人员与管理人员平均薪酬未出现较大波动，总体较为平稳。

（2）报告期内，公司销售费用变动与收入规模变动不一致，主要受外部服务人员推荐客户变动、招投标获客订单以及宣传推广费用支出波动等的影响，各期销售费用率存在一定波动，但不存在重大异常。

（3）公司参与业务开拓的外部服务人员人数、客户性质、收入确认金额、业务咨询费及费率具有匹配关系；公司业务咨询费的计提及支付符合企业会计准则相关规定，不存在费用跨期；公司委托外部服务人员开拓业务具有合理性，符合行业惯例，不存在将部分费用转至客户的情形，不存在商业贿赂情形；公司外部服务人员与公司、实际控制人、客户及其股东、董监高、关键人员之间不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他资金、业务往来等利益输送情形；公司不存在对同一外部服务人员的支付依据及费率、结算方式发生变化的情形。

（4）公司所处的输配电及控制设备行业是一个多学科交叉融合的专业领域，且行业技术不断创新，新材料、新工艺的不断应用。公司与同行业可比公司和其他竞争对手三变科技、江苏华辰、金三角、科润智控等公司在产品的技术水平、研发费用率等方面不存在重大差异；三变科技、江苏华辰、科润智控研发人员数量、专利相对较多，主要原因系上述三家公司为上市公司，成立时间较长，经营规模较大，研发人员人数较多，专利技术积累较为雄厚；公司与新三板挂牌公司金三角营业收入规模较为接近，研发人员数量、专利数量也较为接近。公司发明专利数量低于上市公司三变科技、江苏华辰、

科润智控，略高于新三板挂牌公司金三角，且公司发明专利数量与同行业平均水平差异较小。公司研发费用率与同行业可比公司不存在差异。

（5）公司成本核算方法符合企业会计准则的规定，报告期各期主要产品变压器、调压器和成套配电设备的直接材料构成及变动情况合理；研发费用的归集准确，严格按照研发支出开支范围和标准据实列支，公司按照研发制度准确记录研发人员工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料等，不存在研发费用与业务成本混同以及研发费用与其他成本费用调整或划转的情形。

（6）公司研发产品已经投入实际应用，并已经形成收入；报告期内，公司专利主要来源于自主研发，取得方式主要为原始取得，少量专利为继受取得，公司核心技术全部来源于自主研发，取得方式为原始取得，公司专利、核心技术均在公司生产和产品中得到应用；公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配；报告期内，公司存在7项合作研发、1项委托研发，公司合作研发、委托研发均签订《技术开发合同书》或《技术开发（委托）合同书》，在《技术开发合同书》或《技术开发（委托）合同书》中明确约定了双方主要权利、双方主要义务、保密措施、合作时间、知识产权的归属、权益分配情况、纠纷解决情况等条款，双方权责关系清晰，知识产权归属明确，同时《技术开发合同书》或《技术开发（委托）合同书》均在全国技术合同网上登记系统或全国技术合同管理与服务系统进行了登记，公司合作研发、委托研发不会导致公司存在潜在纠纷。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

（二）请律师对公司销售服务费是否涉及商业贿赂核查并发表明确意见

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

（8）关于公司治理

请公司：①说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂

牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件。②说明申报文件2-2及2-7是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。请主办券商、律师核查上述事项后发表明确意见。

【回复】

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

公司于2025年8月29日召开了第一届董事会第四次会议，于2025年9月15日召开了2025年第四次股东会，审议通过了《关于制定公司在全国中小企业股份转让系统挂牌后适用的<公司章程（草案）>的议案》，该《公司章程（草案）》及内部制度系根据《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》等现行有效的法律法规、规范性文件以及全国股转系统的相关规定制定，待公司挂牌后生效。

公司制定的挂牌后适用的《公司章程（草案）》及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，公司已按相关法律法规和《公司章程》规定履行董事会和股东会审议程序，制定程序、制定内容合法合规，无需进一步修订。

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

公司申报文件“2-2主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”

及“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

三、请主办券商、律师核查上述事项后发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅公司制定的挂牌后适用的《公司章程》及各项内部制度，并与《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》等规定进行比对；

2、查阅《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求等文件，将申报文件2-2及2-7与附件、官网模板进行对比，确认是否需要更新。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司制定的挂牌后适用的《公司章程》及各项内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，无需要进行修订；

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

【律师回复】

律师核查回复详见京师律师出具的《关于浙江法拉迪电气股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书》。

（9）关于财务规范性

请公司：说明公司对现金坐支行为的具体规范措施，相关内部控制制度

是否健全且得到有效执行。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司对现金坐支行为的具体规范措施，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

2023年，公司存在现金坐支的情形，金额为35.40万元。现金收款主要源于废品销售收入、个别境外客户使用现金支付货款定金以及收到员工归还借支款等，现金付款主要用于支付员工备用金及报销款、部分工资福利费以及零星采购等。公司在收到上述现金后未缴存银行，直接用于支付报销费用、备用金、工资福利费以及零星采购等零星开支，相关金额较小，不存在体外资金循环、账外成本费用等情况。

针对现金坐支行为，公司已在《财务管理制度》等相关制度中明确规定了货币资金使用等规范事项，并组织财务人员集中培训加强员工内控合规管理意识。此外，公司已出具承诺：“承诺公司严格遵守公司货币资金使用相关的内控制度，保证未来不会进行现金坐支。”2024年以来，公司未出现现金坐支情形，相关内控制度健全有效。

二、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

获取并查阅报告期内公司库存现金明细账及相关原始资料凭证，核查公司现金坐支的金额及占比情况；访谈公司财务负责人，了解公司现金坐支的背景及原因，了解公司针对现金坐支行为的具体规范措施，核查相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。

（二）核查意见

经核查，2023年，公司发生现金坐支金额为35.40万元。现金收款主要源于废品销售收入、个别境外客户使用现金支付货款定金以及收到员工归还借支款等，现金付款主要用于支付员工备用金及报销款、部分工资福利费以及

零星采购等。2024年始，公司未再发生现金坐支情形。公司已建立并完善相关内控制度，同时公司加强财务人员培训，相关内控制度健全且得到有效执行。

【会计师回复】

会计师回复详见兴华会计师出具的《关于浙江法拉迪电气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专项核查意见》。

7. 其他说明事项

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为：除公司期后增资，实施员工持股计划以及期后处置控股子公司外，不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日已超过7个月，公司已将期后6个月的主要经营情况及重要财务信息在公开转让说明书及相关申报材料中予以披露。

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露如下：

“3、根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月的，应补充披露期后6个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为2025年3月31日，至本次公开转让说明书签署日超过7个月。截止日后6个月，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策或税收政策未发生重大调整，进出口业务未受到重大限制，公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，主要销售及采购情况、主要客户和供应商

以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。具体情况如下列示（特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺）：

(1) 公司财务报告审计截止日后 6 个月财务数据

1) 主要报表科目数据

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日/2025 年 4-9 月
股东权益合计	10,725.57
归属于挂牌公司的股东权益合计	10,701.31
营业收入	16,801.97
研发费用	774.27
净利润	1,233.76
经营活动产生的现金流量净额	2,764.15

2025年4-9月，公司营业收入为1.68亿元，净利润为1,233.76万元，经营活动产生的现金流量净额为2,764.15万元，期后业绩实现情况良好。

2) 2025年4-9月，公司纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 4-9 月
非流动性资产处置损益	
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-2.01
减：所得税影响数	-0.40
少数股东权益影响额(税后)	
非经常性损益净额	-1.61

(2) 订单获取情况

截至2025年9月30日，公司累计未交付在手订单不含税金额为1.58亿元，公司期后订单充裕，公司业绩具有可持续性。

(3) 主要产品的销售规模及主要原材料及服务的采购规模

2025年4-9月，公司销售收入为1.68亿元，主要原材料的采购金额为1.10亿元。公司采购规模随公司的销售规模而变化，未发生重大异常情况。

(4) 关联交易情况

2025年4-9月，公司发生的主要关联交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	2025 年 4-9 月	
	金额	交易性质
浙江胜肯	13.18	关联采购
温州广盈	22.76	关联租赁

2025年4-9月，公司新增银行借款1,300万元，其中浙江乐清农村商业银行800万元银行借款由公司股东提供关联担保，具体情况如下：

担保方	担保对象	担保金额 (元)	担保期间	担保类型	责任类型	是否履行 必要决策 程序	担保事项对 公司持续经 营能力的影 响分析
郑巨荣、 孟永剑、 郑贵了	法拉迪电 气	5,000,000.00	2025/5/16- 2026/5/15	保证	连带责任	是	对公司持续 经营能力有 积极影响
郑巨荣、 孟永剑、 郑贵了	法拉迪电 气	3,000,000.00	2025/8/6- 2026/8/4	保证	连带责任	是	对公司持续 经营能力有 积极影响

(5) 重要研发项目进展情况

报告期后6个月内，公司研发项目正常推进，不存在需要披露的重大研发项目进展异常情况。

(6) 重要资产及董监高变动情况

报告期后6个月内，公司重要资产及董监高未发生变动。

(7) 对外担保情况

报告期后6个月内，公司无对外提供担保情况。

(8) 债权融资情况

报告期后6个月内，公司新增银行借款1,300.00万元，归还银行借款1,095.00万元。除此之外，公司无其他新增债权融资。

(9) 对外投资情况

报告期后6个月内，公司投资设立了全资子公司温州法拉迪供应链有限公司，除此外，无其他对外投资。

综上所述，财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日，公司主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大变化，

公司董事、监事、高级管理人员未发生重大变动，亦未发生其他重大事项。”

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

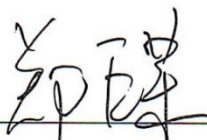
【回复】

截至本问询函回复出具日，公司未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求出具专项核查报告的情形。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于浙江法拉迪电气股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：



郑巨荣

浙江法拉迪电气股份有限公司

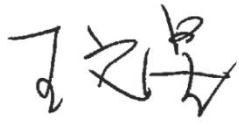


（本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于浙江法拉迪电气股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目组成员（签字）：


戴澄


詹珀



王文星


傅胜


宫智新


刘达

项目负责人（签字）：


王超

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2025 年 11 月 10 日