

广州亨龙智能装备股份有限公司  
与  
国联民生证券承销保荐有限公司  
关于  
广州亨龙智能装备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



中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号

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：**

根据贵公司于 2025 年 10 月 20 日下发的《关于广州亨龙智能装备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》，国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“主办券商”或“国联民生承销保荐”）已按要求会同广州亨龙智能装备股份有限公司（以下简称“拟挂牌公司”、“申请人”、“公司”或“亨龙智能”）、广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、广东信达律师事务所（以下简称“律师”），对上述反馈意见进行了认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《关于广州亨龙智能装备股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
宋体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露内容

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

## 目录

1.关于销售和客户 .....	2
2.关于应收款项 .....	59
3.关于采购与存货 .....	72
4.历史沿革 .....	109
5.关于特殊投资条款 .....	133
6.其他事项 .....	141
一、关于二次申报 .....	143
二、关于公司子公司 .....	153
三、关于合作研发、委托研发 .....	158
四、关于订单获取 .....	162
五、关于固定资产 .....	167
六、关于合同负债 .....	177
七、其他问题 .....	181
申请文件其他问题 .....	193

## 1.关于销售和客户

根据申报文件，（1）2023年、2024年、2025年1-3月公司营业收入分别为22,484.83万元、37,284.68万元、5,371.62万元；净利润分别为1,000.21万元、4,539.36万元、159.52万元；毛利率分别为32.15%、31.46%、27.82%。（2）报告期内，公司境外销售占比分别为11.74%、10.47%、3.82%。（3）报告期内，公司向第一大客户比亚迪系公司销售收入占比分别为19.48%、47.32%、29.44%。

请公司：（1）关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。②说明境内外销售毛利率差异的原因，境外毛利率明显高于境内的合理性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；说明公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响。③说明公司最近一期境外销售降低的原因及合理性。（2）结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析报告期内营业收入上涨的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标），说明公司业绩的稳定性及可持续性。（3）说明报告期内公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备毛利率持续下降的原因及合理性，电容储能电阻焊接设备毛利率变动较大的原因及合理性；结合产品成本构成、应用领域、下游客户类型、核心技术优势、持续研发能力等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率高于同行业可比公司毛利率平均水平的原因及合理性；结合现有对主要客户的销售情况，分析毛利率是否存在持续下降的风险及原因。（4）说明公司签收和验收确认收入的金额及占比情况；区分境内、境外销售，按照需要安装和不需要安装的产品销售类型说明公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》的相关规定。（5）说明公司

主要客户结构与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征；结合公司在主要客户比亚迪系公司同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性；结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性。（6）说明报告期各期面向终端生产商、集成商、贸易商销售金额及占比。（7）说明报告期各期公司第四季度和12月份确认收入的具体情况，是否存在季节性特征，如是，请按季度披露公司收入构成情况，说明原因及合理性；2024年第四季度收入较多的原因，是否存在放松信用政策刺激销售的情形，是否存在突击确认比亚迪系公司客户收入的情形。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》说明境外销售的核查情况；说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。

## 【回复】

一、关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。②说明境内外销售毛利率差异的原因，境外毛利率明显高于境内的合理性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；说明公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响。③说明公司最近一期境外销售降低的原因及合理性

(一) 说明境外销售前五大客户的基本情况(包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等)、客户类型、合作稳定性等,经营规模与公司销售规模的匹配性,公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

报告期内,公司境外销售前五大客户的基本情况如下:

客户名称	所属国家/区域	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	2024年经营规模	起始合作时间	客户类型
Schneider Electric USA Inc	美国	1836年	未公开披露	未公开披露	能源管理及工业自动化	总部施耐德集团位于法国,是全球知名电气企业,全球能效管理和自动化领域的专家。施耐德集团2024年全球营收为381.53亿欧元。	2005年	生产厂商
Schneider Electric India Pvt ltd	印度	1995年	4,050,000.00万印度卢比	未公开披露	能源管理及工业自动化		2005年	生产厂商
Schneider Electric Industrie Italia Spa	意大利	1982年	110.50万美元(实付资本)	未公开披露	能源管理及工业自动化		2005年	生产厂商
Albaksan Dis Ticaret ve Pazarlama A.S.	土耳其	1998年	1,700.00万土耳其里拉	Oguz Uzel 和 Karaman ogl	销售焊接、机械设备、产线	900万欧元	2016年	贸易商
Hager Production Poland Sp.z o.o.	波兰	1992年	969.23万美元(实付资本)	Andrzej Nowak	低压电器	23,671.63万美元	2005年	生产厂商
LLC Rutector	俄罗斯	1994年	1.00万卢布	Andrey Sakovets	项目设备、标准化设备及售后服务	700,000万卢布	2020年	贸易商
AUTOMECH MECHANICAL EQUIPMENT AND SOLUTIONS JSC.	越南	2020年	500亿越南盾	Nguyen Ngoc Son	机械设备、自动化解决方案	8,020亿越南盾	2021年	贸易商
Sung Woon Corporation	韩国	2019年	310,262.70万韩元	Moon Hee, Lee	销售铆接成型产品、储能焊机	450万美元	2021年	贸易商

Dynatech Controls Pvt. Ltd	印度	1992年	2,000.00万美金	Manoj Vij	仪器仪表、建筑、半导体机械零部件制造，模具制造、焊接、装配、数控加工	2,000万美金	2019年	生产厂商
----------------------------	----	-------	-------------	-----------	------------------------------------	----------	-------	------

注 1：销售金额指单个客户销售金额，不包含同受同一实际控制人控制的其他客户的销售额。

注 2：上述表格中的信息来源于客户访谈、中信保查询及其他公开披露资料等。

报告期内，公司与境外销售前五大客户的交易情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025年1-3月	2024年	2023年
1	Schneider Electric USA Inc	-	1,194.21	342.61
2	Schneider Electric India Pvt Ltd	14.88	684.14	91.15
3	Albaksan Dis Ticaret ve Pazarlama A.S.	25.44	527.89	512.54
4	Hager Production Poland Sp.z o.o.	36.06	141.78	60.78
5	LLC Rutector	-	112.57	244.90
6	AUTOMECH MECHANICAL EQUIPMENT AND SOLUTIONS JSC.	-	104.34	182.98
7	Sung Woon Corporation	0.15	91.44	441.97
8	Dynatech Controls Pvt. Ltd	23.01	-	-
9	Schneider Electric Industrie Italia Spa	18.06	-	0.32

如上表所示，境外销售前五大客户在报告期期初已与公司建立了多年合作，并在报告期内与公司保持了良好的业务关系，双方合作关系稳定。报告期内，公司与主要境外销售客户的交易规模与其经营规模相符，不存在公司向其的销售金额高于经营规模等异常情形。

报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

(二)说明境内外销售毛利率差异的原因，境外毛利率明显高于境内的合理性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；说明公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响

## 1、说明境内外销售毛利率差异的原因，境外毛利率明显高于境内的合理性

报告期内，公司主营业务境内外毛利率情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境内	25.07%	27.71%	29.43%
境外	70.91%	59.05%	46.66%

注：2025年1-3月外销收入仅205.23万元，占收入总额的比例较低，2025年1-3月境内外毛利率的可比性较弱。

由上表可见，报告期内，公司外销毛利率显著高于内销，主要原因如下：

(1) 公司境外客户主要为相关领域的龙头企业，或在细分市场占据了一定份额的企业，相对规模较大，主要采取询价的方式采购，对价格的敏感度较低，外销议价空间较大；境内市场竞争相对激烈，导致利润空间有所压缩

报告期内，公司境外客户主要包括全球最大的中低压电气解决方案提供商施耐德电气及行业领先的电气及智能化解决方案与服务提供商海格电气等，主要为相关领域的龙头企业，或在细分市场占据了一定份额的企业，相对规模较大，且与公司已合作多年，认可公司的品牌和产品性能，采购时主要采取询价的方式，对价格的敏感度较低，且境外竞争对手通常产品售价较高导致境外焊接设备产品售价普遍较高，公司外销议价空间较大，毛利率相对较高；公司产品境内市场竞争相对激烈，因部分主要客户采取招投标的方式购买，且根据投标供应商的技术水平和商务报价等指标确定中标供应商，公司有所让利，使得公司境内业务的毛利率较低。

(2) 境内外销售的主要产品存在一定差异，境外客户通常定制化需求更高，溢价较高，使得境外毛利率相对较高

报告期内，公司主营业务分产品的境内外收入占比情况如下：

单位：万元

年度	产品类型	内销		外销	
		金额	占内销收入比例	金额	占外销收入比例
2025年1-3月	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	1,606.69	31.81%	-	-
	中频逆变电阻焊接设备	1,313.91	26.02%	36.06	17.57%
	电容储能电阻焊接设备	982.22	19.45%	-	-

	行业专机及自动化焊接生产线	90.32	1.79%	-	-
	铆接设备	43.36	0.86%	-	-
	其他焊接设备及配件	1,013.84	20.07%	169.17	82.43%
	<b>合计</b>	<b>5,050.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>205.23</b>	<b>100.00%</b>
2024年	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	16,193.92	49.20%	-	-
	中频逆变电阻焊接设备	7,461.97	22.67%	517.95	13.27%
	电容储能电阻焊接设备	3,449.14	10.48%	316.28	8.10%
	行业专机及自动化焊接生产线	3,048.15	9.26%	1,962.13	50.26%
	铆接设备	61.27	0.19%	15.86	0.41%
	其他焊接设备及配件	2,699.32	8.20%	1,091.69	27.96%
	<b>合计</b>	<b>32,913.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,903.91</b>	<b>100.00%</b>
2023年	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	3,393.57	17.58%	-	-
	中频逆变电阻焊接设备	5,842.86	30.27%	246.98	9.36%
	电容储能电阻焊接设备	2,624.76	13.60%	380.01	14.40%
	行业专机及自动化焊接生产线	4,987.29	25.84%	827.67	31.36%
	铆接设备	51.26	0.27%	361.54	13.70%
	其他焊接设备及配件	2,402.50	12.45%	822.74	31.18%
	<b>合计</b>	<b>19,302.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,638.94</b>	<b>100.00%</b>

根据上表，公司境内主要是销售机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备、中频逆变电阻焊接设备、电容储能电阻焊接设备、行业专机及自动化焊接生产线及其他焊接设备及配件，境外主要是销售行业专机及自动化焊接生产线及其他焊接设备及配件，主要销售产品存在一定的差异。

报告期内，公司境内销售的机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备、中频逆变电阻焊接设备的客户主要为比亚迪系公司，因比亚迪采购规模较大，焊接设备供应商之间的竞争较激烈，故公司在价格上给予了一定优惠，使得报告期境内销售的这两类设备的毛利率较低在 30%以内，导致公司内销整体毛利率较低。

2023 年和 2024 年公司境外销售的行业专机及自动化焊接生产线主要销售给境外的施耐德系公司，因该产品定制化程度较高，客户对价格的敏感度较低，外销议价空间较大，使得毛利率较高，2023 年和 2024 年境外行业专机及自动化焊接生产线毛利率分别为 47.21%和 55.18%；其他焊接设备及配件因一般客户采购配件的量较少公司具有较强的议价能力，毛利率较高，且 2024 年和 2025 年 1-3 月，因境外销售的配件占该产品收入比例较高，使得境外销售的其他焊接设备及配件的毛利率较高在 70%左右，导致公司外销整体毛利率较高。

## 2、各期末境外销售应收账款的期后回款情况

截至 2025 年 9 月 30 日，报告期各期末境外销售应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
境外销售应收账款余额	475.17	494.51	201.95
期后回款金额	369.35	430.31	164.10
回款比例	77.73%	87.02%	81.26%

公司境外销售以先款后货的销售政策为主，境外销售产生的应收账款规模较小，大部分境外销售应收账款已于期后回收，剩余少量款项待收回。

## 3、境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

报告期各期境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	205.23	3,903.91	2,638.94
报关收入	904.54	3,846.07	2,623.12
免抵退税额	117.59	499.99	341.01
运保费金额	12.21	52.73	34.87
免抵退税额占当期境外销售收入的比例	57.30%	12.81%	12.92%
运保费占当期境外销售收入的比例	5.95%	1.35%	1.32%

2023 年和 2024 年，公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费等总体而言较为匹配；2025 年 1-3 月报关收入较大、免抵退税额及运保费占当期境外销售收入比例较高的原因是当期部分已发货设备未完成安装调试验收未确认收入。

## 4、关于公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响

报告期内，公司积极拓展境外业务，公司产品出口的主要国家或地区分别为美国、土耳其、印度、韩国和俄罗斯等国家，截至本回复出具日，上述主要出口

国家或地区除美国外，尚未有其他地区的限制性贸易政策影响到公司产品。

美国关税政策具有较大不确定性，截至本回复出具日，美国对公司出口美国的焊接设备加征 85%的关税，对焊机零配件加征 45%的关税，若该等关税成本无法完全传导到公司的下游客户，可能导致公司向美国销售的焊接设备及配件的毛利率受到负面影响。报告期内，公司销往美国的产品收入分别为 434.18 万元、1,509.10 万元和 63.61 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.93%、4.05%和 1.18%，公司来自出口美国的收入占比较低，对公司营业收入的影响较小，预计美国的贸易政策限制对公司业绩不构成重大不利影响。

综上，公司产品出口存在被美国采取贸易政策限制的情形，公司来自出口美国的收入占比较低，对公司主营业务收入的的影响较小，预计该等贸易政策限制对公司业绩不构成重大不利影响。

### （三）说明公司最近一期境外销售降低的原因及合理性

报告期内，公司境内外收入情况如下：

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
境内	5,166.39	96.18%	33,380.77	89.53%	19,845.89	88.26%
境外	205.23	3.82%	3,903.91	10.47%	2,638.94	11.74%
合计	<b>5,371.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>37,284.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,484.83</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司境外销售收入分别为 2,638.94 万元、3,903.91 万元和 205.23 万元，2025 年一季度公司境外销售金额较低，主要是：（1）受到春节假期等因素的影响，公司一季度收入通常低于其他季度，2024 年一季度外销收入占 2024 年外销收入的比例为 13.13%；（2）公司境外主要销售行业专机及自动化焊接生产线及其他焊接设备及配件，客户根据产能的新建或设备的更新需求进行采购，使得客户采购的需求存在一定的波动。

公司积极拓展海外市场，2025 年 1-9 月公司确认的境外收入为 2,780.78 万元（未经审计或审阅），与 2024 年 1-9 月公司确认的境外收入 2,905.01 万元基

本一致，截至 2025 年 9 月末公司境外客户在手订单金额为 3,887.28 万元，公司境外业务发展较好，不存在明显下滑的情形。

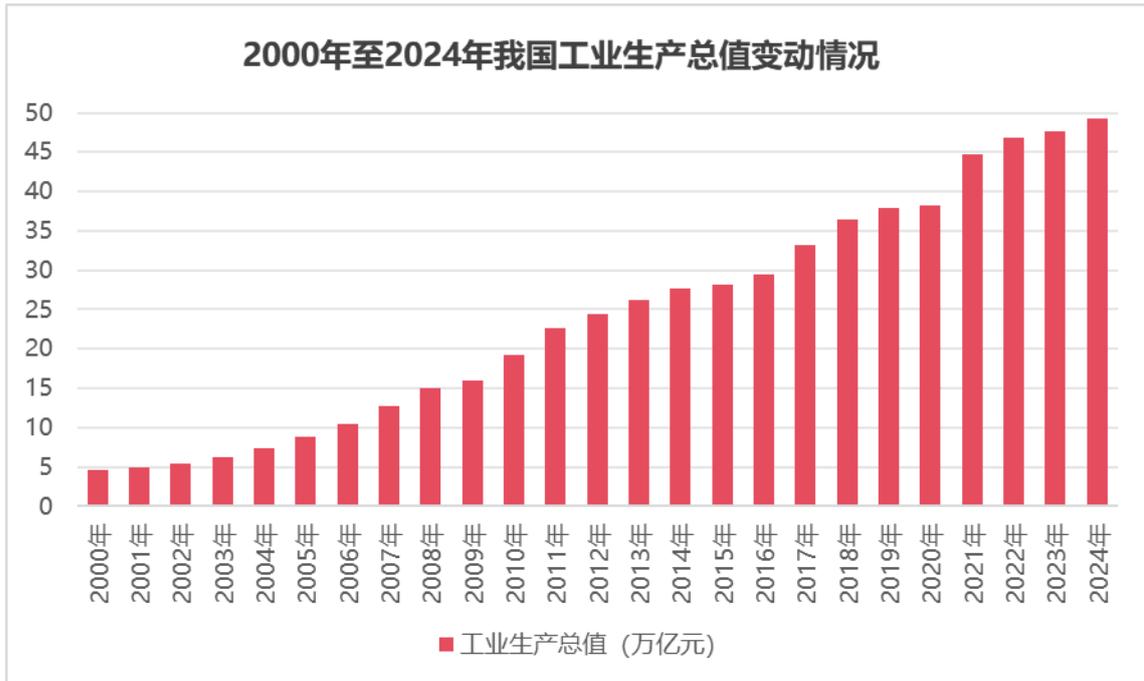
二、结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析报告期内营业收入上涨的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标），说明公司业绩的稳定性及可持续性。

（一）结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析报告期内营业收入上涨的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

### 1、所属行业发展情况

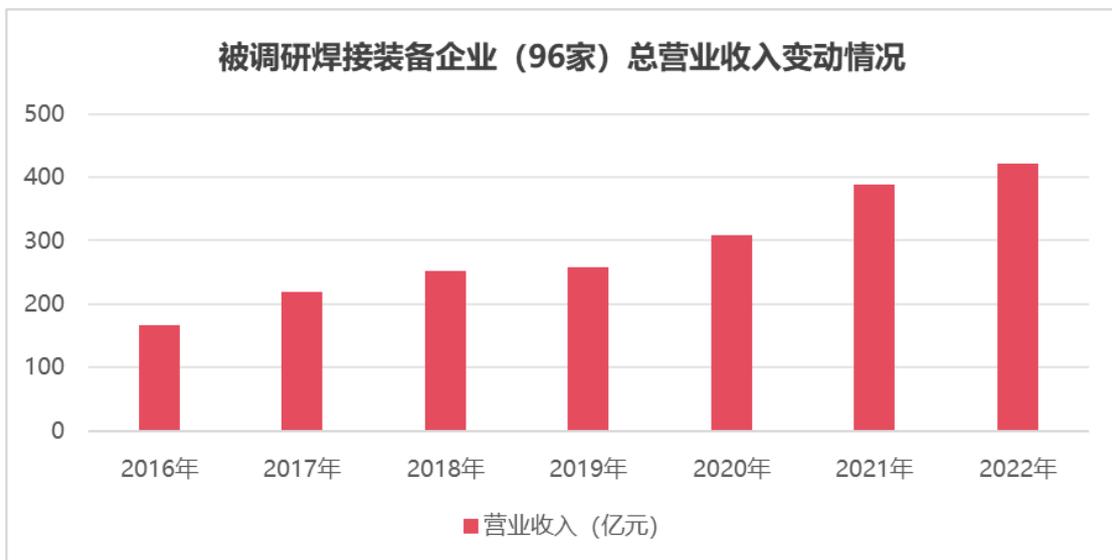
我国电阻焊接装备产业历经半个多世纪的技术积累与产业升级，已从技术引进阶段跃升至自主创新阶段，成为现代制造业基础工艺体系的重要组成部分。自 20 世纪 50 年代我国通过仿制进口设备和引进海外技术起步，我国电阻焊接装备行业先后经历晶闸管技术革新、次级整流焊机引进、逆变式、储能式焊机研发等几次技术跃迁，逐步构建起覆盖汽车、家用电器、航空航天、国防军工、低压电气、新能源、五金制造等领域的完整应用生态。在汽车工业中，电阻焊承担着白车身 90%以上的焊接任务，是整车及汽车零部件制造的核心材料连接工艺；在家电领域，冰箱、洗衣机、烤箱、洗碗机、微波炉、空调等家用电器金属外壳、制冷压缩机壳体的大部分连接工序均须使用电阻焊工艺；航空航天领域的飞船、火箭、导弹部件上使用的铝合金、高温合金、钛合金、高镍合金等均采用电阻焊工艺，电阻焊深度嵌入制造业核心环节，是衡量国家工业竞争力的重要标尺。

改革开放以来，我国逐步奠定“世界工厂”的经济地位，成长为工业大国，全国工业生产总值连续多年稳居全球榜首，建成了门类齐全、独立完整的产业体系。2000 年至 2024 年，我国工业生产总值变动情况如下：



数据来源：国家统计局

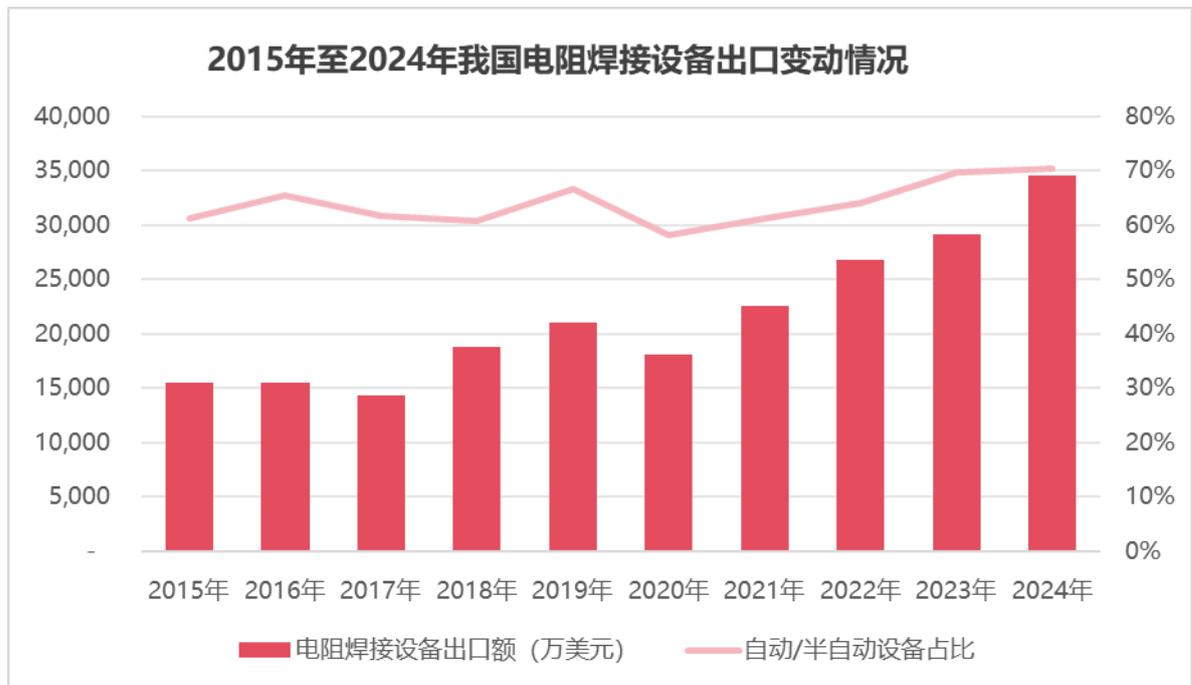
近年，我国持续推动中国从“制造业大国”向“制造业强国”转变发展，“强化工业基础能力”作为制造强国战略的重要实现路径之一，为基础制造工艺领域的有序发展提供了重要的政策支持和战略指导。在此背景下，焊接装备作为“工业母机”迎来发展契机，行业规模持续增长。中国焊接协会于2024年5月发布的《焊接装备行业年度调研报告（2016-2022）》显示，2016年至2022年间，被调研焊接装备企业（96家）总营业收入从167亿元增长至421亿元，年化增长率高达16.66%，电阻焊作为焊接产业的重要组成部分，迎来蓬勃发展。



数据来源：中国焊接协会

国产电阻焊接装备经过几十年的发展，不断自主研发和汲取海外先进经验，从无到有、不断壮大，产生了一批掌握核心焊接技术和制造工艺，能够提供高性能、高品质的电阻焊接装备产品的厂商，近十年来，国产电阻焊接设备远销全球，累计出口额从 2015 年的 1.54 亿美元增长至 2024 年的 3.46 亿美元，复合增长率达 9.37%，随着我国制造的电阻焊接装备性能、口碑的提升，我国逐步成为全球最大的电阻焊接设备出口国之一，2023 年度，我国实现电阻焊接设备出口额 2.91 亿美元，位居世界第二，出口的主要国家包括美国、墨西哥、俄罗斯、印度、越南等。

从出口结构看，随着我国电阻焊接设备技术水平的不断提高，近年来，我国自动化、半自动化电阻焊接设备出口占据主导地位。



数据来源：2015 年至 2023 年数据来自联合国商品贸易数据库，2024 年数据来自海关总署。

由此可见，2023 年至 2024 年，我国工业生产总值再创新高，焊接装备行业营业收入规模持续扩大，电阻焊设备出口额持续增长，行业发展良好。

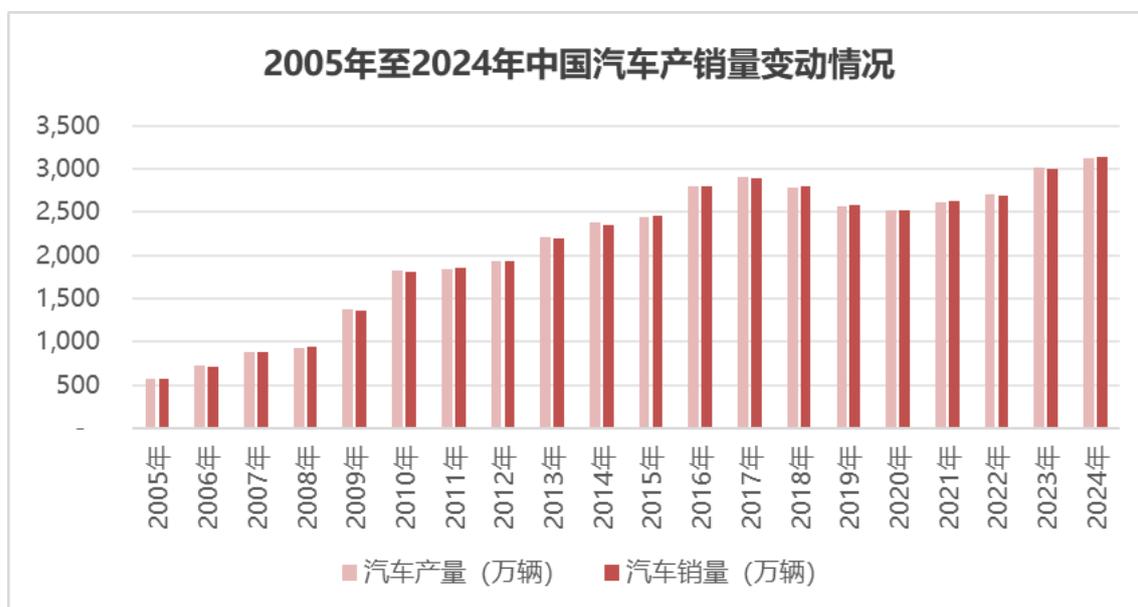
## 2、下游需求变动情况

公司主要产品为中频逆变、电容储能、工频交流等电阻焊接设备及 FSPR 平面自冲铆等铆接设备，产品广泛应用于汽车、低压电气、家用电器等行业的生产制造环节，下游行业发展情况如下：

## (1) 汽车制造领域

### ① 汽车制造业属于我国支柱产业，需求基数规模庞大

我国汽车产业经历了从无到有、从小到大、从落后到领先的发展历程，目前，已成为国民经济支柱产业。改革开放以来，我国通过“市场换技术”的形式，引入大众、通用、丰田、本田等国际车企在国内设立合资企业，通过导入国外先进技术和管理经验，实现中国汽车工业快速发展，2009年，中国超越美国成为全球最大的汽车市场，2024年，中国汽车产销量已连续16年稳居全球榜首。



数据来源：中国汽车工业协会

### ② 新能源化、智能网联化带来高迭代需求

新能源汽车与传统燃油汽车的差异始于驱动能源，但不仅仅局限于驱动能源。基于新能源汽车大电池容量、稳定电能输出为电动化、信息化车辆应用模块提供能源基础，使得车辆网、人车互联、自动驾驶、智能座舱、车路协同等智能网联应用成为可能。时至今日，智能网联汽车为消费者提供截然不同的驾驶体验，对传统燃油汽车市场带来冲击。目前，新能源汽车、智能网联汽车正在持续占据传统汽车的市场份额，据中国汽车工业协会统计，2024年12月，新能源汽车渗透率超过50%。



数据来源：中国汽车工业协会  
 新能源汽车渗透率=新能源汽车销量/汽车销量

中国新能源汽车产业通过新能源化与智能网联化的深度融合，不仅确立了全球领军地位，更催生出持续的技术迭代与市场增量需求。作为全球最大的新能源汽车生产与消费市场，我国新能源车产销量连续 10 年位居世界第一，2023 年全球占比突破 60%。在软件定义汽车成为大趋势的当下，汽车智能化发展速度远高于汽车硬件迭代速度，新能源化、智能网联化汽车技术持续升级有望带来增量汽车迭代需求，进而带动汽车上游产业链的发展。

### ③自主品牌聚势而上，国产化电阻焊接装备迎来发展契机

随着供应链的不断完善、核心技术的逐步消化及我国消费者对国产汽车的接纳程度及信心日渐提高，中国汽车产业正在经历历久弥新、由“大”转“强”、从合资品牌一枝独秀到自主品牌百花齐放的发展过程。

在汽车新能源化、智能网联化的推动下，自主品牌整车厂商加速渗透，据乘联会统计，2024 年，中国乘用车自主品牌渗透率突破 60%，达到历史新高。



数据来源：中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会（乘联会）

我国现有的汽车工业体系整体沿袭于合资车企的造车体系，所使用的生产设备受合资方影响，以进口设备为主，因此虽然我国汽车产业在早年持续保持高速增长，但包括电阻焊接装备在内的国产生产设备始终难以进入整车制造的工艺体系，在很长一段时间内，我国汽车焊接所用设备仍以日本小原、德国 Bosch、德国 NIMAK、加拿大 Centerline 等进口品牌为主。

近年来，我国涌现出一批以比亚迪为代表的优秀国产新能源造车企业，国产车企在选购生产设备时，对品质稳定、技术先进、售后服务良好且更具价格优势的国产电阻焊接装备持有更包容和开放的态度，国产电阻焊接装备由此大规模应用于整车制造领域。

我国自主品牌渗透率持续提高和自主品牌出海战略逐步推进将为国产电阻焊接装备带来广阔的市场需求。

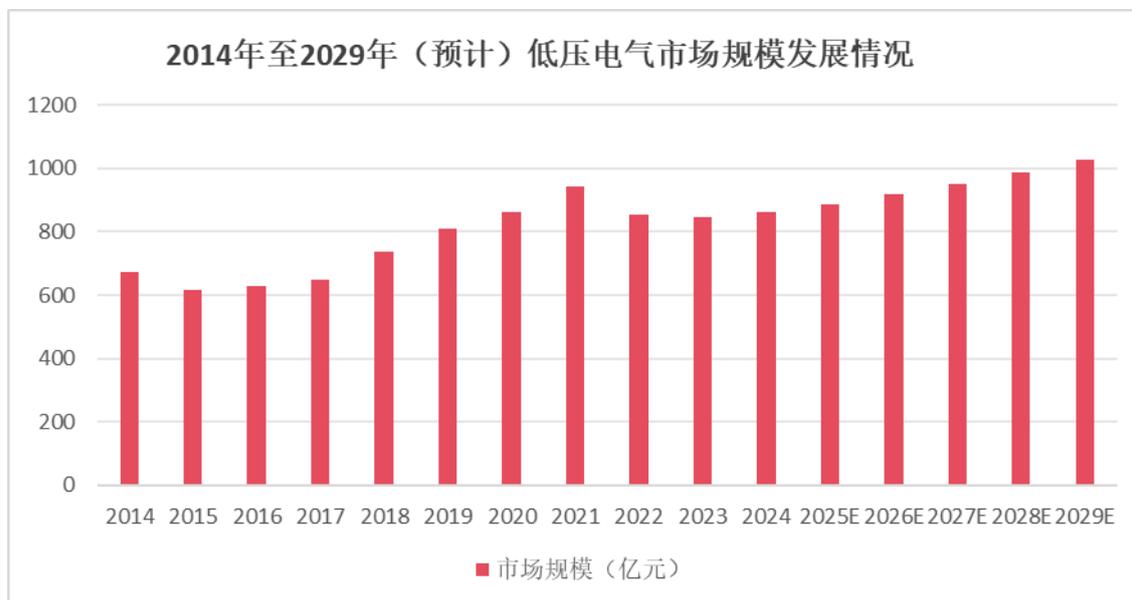
## （2）低压电气制造领域

### ① 全球市场竞争充分，国内市场保持增长

当前全球范围内的低压电气行业市场化程度较高，国际市场上低压电气竞争激烈，产品更新迭代速度快，高端的低压电气产品由国际巨头施耐德电气、德力西电气、ABB、西门子等企业主导，以正泰电器、良信股份、常熟开关、天正电气为代表的国产低压电气设备及元器件企业在技术和市场占有率方面持续追赶，

正在迅速抢占国际市场。

国内市场方面，据咨询机构格物致胜统计，2014年至2029年（预计），我国低压电气市场规模发展情况如下：

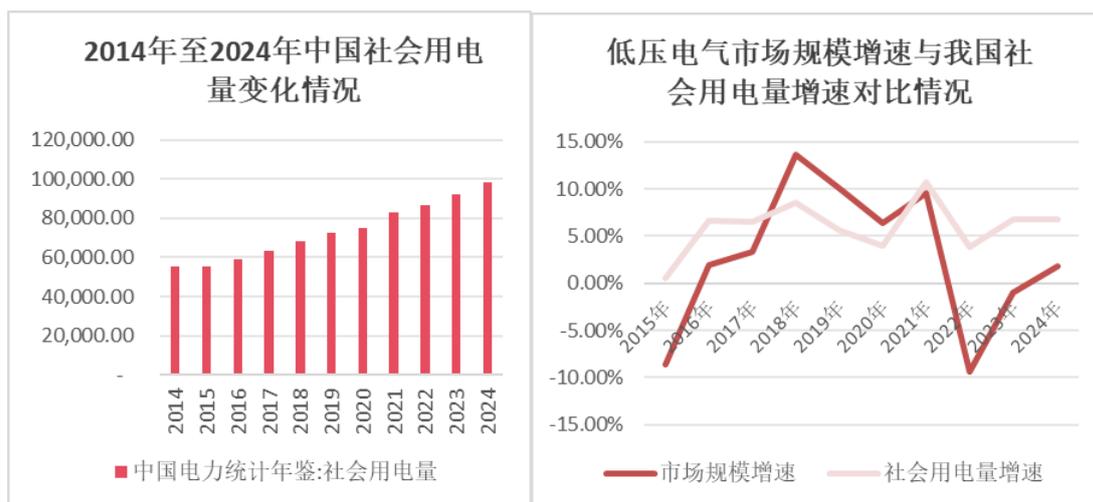


数据来源：格物致胜

通过以上数据可见，2021年以前，在我国庞大的工业投资、基建投资和房地产投资拉动下，我国低压电器行业蓬勃发展，2021年，市场规模达944亿元；2022年至2023年，受宏观经济增速放缓、基建、地产投资下滑、外贸环境震荡等因素影响，低压电气市场规模出现回落，2024年，在宏观经济复苏的带动下，市场规模企稳回升。下游客户结构方面，根据中国电器工业协会发布的《2023年度低压电器行业经济运行统计分析报告》，尽管2023年度行业增长承压，但电力电网、新能源、光伏产业等专业市场的市场占比逐步增长，成为低压电器行业的主要增长点。

## ②宏观经济复苏和产业政策支持，将有力提振低压电气产品需求

在电力资源流转链条中，配电端和用电端均主要通过低压电气进行通断和中继，因此低压电气市场需求与社会用电量高度相关，2014年至2024年，中国社会用电量变化情况和低压电气市场规模和社会用电量增速对比情况如下：



数据来源：中国电力统计年鉴、格物致胜

在积极有效的财政政策和逆周期调控政策作用下，宏观经济进入复苏通道，随着宏观经济回暖，社会用电量有望持续增长，带动低压电气需求增长。

与此同时，新质生产力的持续发展和传统产业改造升级利好为低压电气行业注入发展动能。2025年3月5日，李强总理在《政府工作报告》中将“因地制宜发展新质生产力，加快建设现代化产业体系”作为2025年政府工作重点目标，将“推动传统产业改造提升，进一步扩范围、降门槛，深入实施制造业重大技术改造升级和大规模设备更新工程”作为重要实施路径；2024年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》就推动大规模设备更新提出目标，明确到2027年，工业、农业、建筑、交通、教育、文旅、医疗等领域设备投资规模较2023年增长25%以上；规模以上工业企业数字化研发设计工具普及率、关键工序数控化率分别超过90%、75%。低压电气作为电气设备的基础组成部分，将迎来替换高峰，市场规模有望在政策的支持下实现快速增长。

### (3) 家用电器制造领域

#### ①我国家用电器行业规模持续增长

改革开放以来，随着我国制造业快速发展，家电行业规模快速扩张，直至目前，我国已是全球最大的家用电器生产国和消费国，家电产能占全球产能的比例超过五成，家电行业是我国国民经济重要的支柱行业。以白色家电（空调、冰箱、洗衣机）为例，2000年以来，我国白色家电产量持续增长，从4,887万台增长至44,578万台，家电产业蓬勃发展，为我国带动就业、出口创汇、扩大内需等方面

发挥了重要作用。

2000年至2024年我国白色家电产量变动情况



数据来源：国家统计局

## ②国补政策有望持续扩大内需

2024年3月国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，通过设备更新和消费品以旧换新扩大内需、促进产业升级，推动高质量发展。

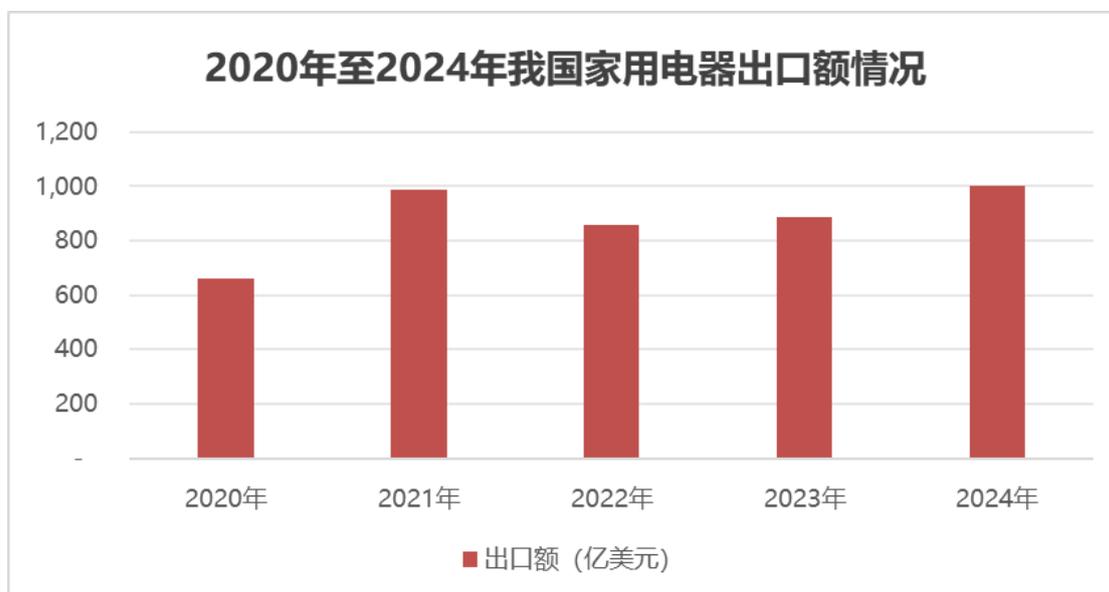
2024年7月国家发改委、财政部联合发布《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》，支持地方提升消费品以旧换新能力。直接安排超长期特别国债资金，用于支持地方自主提升消费品以旧换新能力。

受到国家政策助力和国际市场持续复苏带来的积极影响，内销市场和出口市场都保持了增长。国家统计局数据显示，2024年，限额以上单位家用电器和音像器材类商品零售额突破万亿元大关，较上年增长12.3%，这一数据超过2017年的9,454亿元峰值，创下历史新高，国补政策有望推动我国家电需求进一步提升，带来增量产能需求。

## ③全球经济复苏将提振海外家电需求

我国家电出口具备成本优势、制造产业链优势、创新优势、品质优势，是世界家电出口大国。2020年至2023年，受公共卫生事件、国际地缘政治冲突和全球经济下行的影响，家电出口规模出现一定波动。2024年，国际地缘政治冲突缓和，全球经济出现复苏，伴随我国产品结构持续升级，高品质的传统家电产品受

到海外市场欢迎，国内的家电行业迎来发展机遇；另外干衣机、集成灶、洗碗机、洗地机、扫地机器人等新兴品类快速崛起，推动我国 2024 年我国家用电器出口额创下历史新高，海关数据显示，2024 年中国家电全年首次突破千亿美元大关，达到 1,002 亿美元。



数据来源：海关总署

未来，随着地缘政治、全球经济情况等外部因素逐步向好，同时伴随着我国“一带一路”政策支持及出口家电品牌效应的持续深化，家电出海有望和国内大循环一起，为我国家电产能带来新的增量需求。

### 3、公司核心竞争优势

公司是一家专注于为客户提供金属连接设备及整体解决方案的高新技术企业，长期致力于“节能、环保、高效、智能化”的金属连接设备的研发、生产和销售，经过近三十年的潜心经营和积累，公司形成了中频逆变、电容储能、工/中频交流等全系列电阻焊接设备及 FSPR 平面自冲铆等铆接设备的产品体系，公司的核心竞争优势如下：

#### (1) 核心技术优势

公司自成立以来，始终坚持创新求发展的理念，注重技术的自主创新，积累了丰富的经验，培养了自身的技术团队，形成了完整的研发体系，在电阻焊接和铆接两大材料连接领域形成了一系列具备自主知识产权的先进核心技术，构建了

中频逆变电阻焊接、中压电容储能电阻焊接、FSPR 平面自冲铆接三大技术平台。

在中频逆变焊接领域，公司依托自主研发的逆变焊接电控系列技术，构建了焊接短路电流从 500A 至 250KA 的全规格产品体系，焊接电源采用 DSP+CPLD 架构设计，电路集成度高，可靠性强，具备电流控制精度±1%、电流爬升速度 30KA/3ms 的优异性能，并且可实时自动化监测、调节次级电压、电流参数，形成焊接自适应控制，几乎适用于所有焊接材料的电阻焊接规范要求，产品性能优异。

在电容储能焊接领域，公司是全球首个应用中压薄膜电容作为储能媒介的厂商，公司构建了焊接功率从 4500J 至 200KJ 的全规格电容储能焊接产品体系，并依托自主研发的中压电容储能焊接系列技术，降低 45%焊接能耗，实现快速、恒流充电，有效降低了设备对电网的要求、提高设备能效、提高生产效率。此外，公司首创储能焊一充多放技术，有效解决储能焊接装备焊接间隔时间长、电流过大致使爆炸飞溅、无法进行焊后回火等工艺难题，大大提高了储能焊的工艺灵活性和实用性。公司自主开展的“大功率电容储能焊接装备关键技术研发及产业化”项目经院士专家委员会鉴定，项目成果总体达到国际先进水平。

在铆接领域，公司自主开发的 FSPR 平面自冲铆接设备具备冲压力大、回程力大、重复定位精度高、兼容性强的优势，可以为汽车车身一体化压铸铝镁合金和特高强度钢提供可靠、高效的连接工艺，设备可搭载公司自主研发的实时质量监测系统，基于实时压力、工件位移等反馈参数对焊接质量进行监测，同时，设备配置弹匣送钉机构，可以显著加快生产节拍，保障生产效率。

此外，公司自主研发的焊接在线质量监测与评价技术是行业内首个支持同时监控焊接电流、电压，压力、焊接熔陷的技术，该技术通过实时监控焊接参数，并使用大数据分析、机器学习、神经网络等技术对焊接过程进行实时监测、分析、评估和预警，实现了准确率超过 90%的焊点质量评价，有效解决了电阻焊难以进行非破坏性质检的行业难题，大大提升了焊接可靠性，保障下游生产制造品质。

## **(2) 连接工艺优势**

公司积极投身材料连接领域的探索，历经近 30 年潜心钻研的积累和沉淀，

形成了一系列围绕电阻焊接和铆接，掌握自主知识产权且具备先进性的核心连接工艺。

在电阻焊接工艺方面，公司基于多年电阻焊接领域的研发和行业应用经验，围绕中频逆变焊接技术和电容储能焊接技术形成一套全面、高效、可靠的金属电阻焊接工艺方案库，方案既涵盖钢材、铜材、铁材等行业通用材料的高效、可靠、经济的连接工艺，也包括铝、高强度钢、热成型钢、高镍合金、钛合金及铜-铝、银-铜、铜-铁等异种金属可靠连接等现代工艺难题的可靠连接解决方案，基于材料连接工艺方案库，公司为广大客户提供了技术先进、质量可靠且具备价格优势的国产电阻焊接设备和个性化的焊接生产系统解决方案，有效提升了制造业工艺水平。

此外，公司积极拥抱节能环保趋势，实现工艺水平提升。公司自主开发的钢板-铜管电阻凸焊技术、钨铜-紫铜棒爆炸焊技术、空调储液器上下盖-筒体密封凸焊技术等有效替代行业通用的传统钎焊工艺，实现高质量、高效率、低能耗、无耗材焊接；公司自主开发的汽车输入轴毂电阻焊接工艺替代了行业通用的激光焊工艺，在降低工件热变形、保障效率和可靠性的情况下，大大节约了设备成本。

与此同时，公司积极利用自身技术支持我国的国防军工事业发展。公司基于客户要求自主开发的高镍合金储能缝焊机，解决了航天器面张力贮箱的电阻焊接瓶颈技术问题，应用于我国航空航天领域；公司受托研制伺服点滚焊机，解决了我国装备发动机核心部件的焊接技术难题，产品得到客户嘉奖。

在铆接工艺方面，公司独创“FSPR 平面自冲铆接技术”，与行业通用的 SPR 自冲铆工艺相比，该工艺在铝合金、铸铝、铸镁、热成型钢、碳纤维等低延展性、高硬度材料连接领域具备良好的使用效果，传统 SPR 自冲铆工艺的铆钉没有贯穿工件，而是通过挤压使工件形变并对铆钉形成包裹来实现连接，而低延展性、高硬度材料在挤压形变过程中，极易产生裂纹或断裂，进而影响连接性能。“FSPR 平面自冲铆接技术”突破性地实现铝合金-钢、铝合金-碳纤维等异种材料高质量铆接，在汽车轻量化领域拥有极高的应用价值，有效解决铝合金车身焊、铆困难的行业难题，目前，该技术已与广汽研究院、昆明理工大学联合进行技术验证，连接效果得到认可，在新能源汽车、汽车轻量化等趋势下市场空间广阔。

### **(3) 自动化优势**

公司是国内较早布局自动化装备的厂商，公司的机器人专用伺服焊钳应用了公司自主研发的轻量化技术，通过焊钳钳体和变压器等核心部件的工艺改善和结构优化设计，在保障性能稳定性和可靠性的基础上，实现设备轻量化，大大提升了工业机器人举升移动焊钳的速率，实现了效率、能效双重提升，此外，公司的机器人专用焊接设备性能稳定、使用寿命长、产品规格全、通用性强、兼容性强，目前已广泛应用于比亚迪等头部整车制造厂商。

机器人焊接工作站方面，公司自主掌握机器人焊接工作站所需的机器人操作程序编辑、机器人专用焊接控制器生产制造、机器人专用焊钳生产制造的核心技术，并针对化开发模块化、标准化工作站操作程序，降低了产品的操作难度，使得客户操作人员可以快速进行设置和部署，让装备使用更具灵活性，有效降低客户的培训成本；此外，公司根据机器人工作站的工艺和工况需求，灵活开发磁力分张机构、3D 无序抓取技术等多个自动化技术，有效提升机器人焊接工作站的体系化运行能力。目前，公司的焊接机器人工作站已广泛应用于整车制造、家用电器等下游行业，是公司的核心产品之一。

行业专机和自动化焊接生产线方面，公司是行业内较为稀缺的既掌握核心连接工艺，又具备自动化系统设计开发能力的厂商，公司配置了专业背景齐全、实践经验丰富的自动化设计团队，可以根据客户的工艺特点和生产制造需求，定制化开发涵盖上下料、热处理、工件定位、点锡膏、多点位焊接、多工位焊接、防漏焊监控、视觉检测、控干、裁剪、自动输送、装配、覆膜、包装、装箱、生产数据 MES 通讯、参数溯源等功能的自动化产品，通过开发适配自动化生产的专用焊接装备、灵活综合布线、定制化操作运行软件开发，将独立的设备单元、软件、功能和数据等集成至互联、协调和统一的自动化系统之中，使不同设备之间信息充分共享交互，动作相互协同配合，助力客户实现自动化、智能化、柔性化生产。

### **(4) 生产制造优势**

公司长期从事材料连接装备的专业化生产，通过持续的研发投入和经验总结，公司在包括控制器电路板贴片、装配、程序烧录、变压器灌注和装配、机体结构

机械加工、组装、设备总装调试等核心生产工序形成了丰富的技术积累和管理经验,通过构建以 CNC 数控加工中心、SMT 电路板自动化贴片系统、铆钉生产线、控制器生产线、焊钳装配线、龙门铣床、数控车、铣床、精密镗床、环氧真空浇注等先进设备为主的完整高精度加工制造体系和以金相检测仪、万能试验机、三坐标检测仪、大电流检测表、压力测试仪、投影仪为核心的精密质检体系,实现从零件到部件到最终产品的垂直一体化的生产流程自主把控,有效提升了产品生产效率、节约了生产成本并保障产品交付品质。

同时,公司基于装备行业产品高度定制化的特点,构建了模块化产品矩阵体系,并配置专业化设计开发团队,使得公司可以根据客户前端需求快速响应,实现从产品设计、物料筹备、生产制造、总装调试、设备安装、售后服务快速响应,有效保障产品的及时交付。

### **(5) 人才优势**

公司董事长邹春芽 1988 年毕业于哈尔滨工业大学焊接工艺与设备专业,多年从事材料连接装备与工艺的研究,其作为发明人享有发明专利 28 项,并担任中国汽车工程协会焊接学会常务理事、广州市焊接专家库成员、美国焊接学会(RWMA)长期会员,具备材料连接行业专业技术的研发能力和丰富的生产管理经验。以邹春芽董事长为核心管理团队深耕行业多年,对该行业具有深刻的理解,对技术演进、市场需求、行业发展均有着敏锐的判断,具备较强的凝聚力,保持了良好的稳定性,同时还不断引进优秀的管理人才。

公司所处行业的行业人才相对稀缺,大部分人才靠企业在经营实践中培养,培养时间一般需 2-3 年。在这样一个大的行业环境下,公司坚持以人为本,共享发展的原则,一直重视在项目实施过程中发现、培养技术研发人才,培养了一支技术过硬、实践经验丰富、专业背景涵盖材料学、焊接技术、电气工程、计算机信息技术、机器人及自动化工程、半导体技术、汽车、飞行器等下游行业制造应用技术在内的复合专业背景技术研发团队,助力公司技术研发顺利开展,保障公司的核心技术竞争力。同时,公司通过多年的培育,建立了一支成熟精干的营销队伍,销售人员都具有多年材料连接装备销售经验,能深刻理解国内外客户现实与潜在的需求,积极收集市场信息,维护和开拓客户关系,进行优质的售前、售

中及售后服务，为公司产品迅速占领市场，不断提高市场份额起了重要的作用。

### **(6) 客户及服务优势**

凭借领先的焊接工艺、先进的核心技术、优异的产品品质及高素质的管理团队，公司拥有三十多家世界五百强企业的高端客户群体，客户遍布欧美等十多个国家和地区，产品广泛应用于新能源汽车、汽车车身及零部件、低压电气、航空航天、国防军工、压缩机、家电、五金、电机等制造领域，在业内获得了广泛认同，并为多家国内外中高端客户提供了优良的国产电阻焊接设备和个性化的焊接生产系统解决方案，赢得了长期稳定合作的大客户群体，形成了一定的客户优势。

客户满意度是公司立足之本，在保障产品质量之余，公司高度重视售前售后服务的品质，致力于为客户提供专业、及时、高效的服务。材料连接装备作为“工业母机”，其操作运行、与其他设备的配合协同均会对客户的生产制造带来重要影响。售前阶段，公司制定完备的安装调试管理制度，并配置相应客户服务人员和技术支持团队，通过远程指引和现场支持协同的方式全流程介入前期安装调试、试生产等生产筹备阶段流程，保障生产顺利开展；在装备行业，受现场工况、人为操作、零件疲劳磨损等诸多因素影响，设备难免会出现故障，对此，公司坚持以客户为中心的原则，提供 7\*24 小时快速响应的技术支持和售后服务，并根据部分客户需求，提供驻厂服务，实时解决产品售后问题、更新需求，保障客户顺利完成生产任务。

依托前述优势，公司形成了较为领先的行业地位，公司先后被评为国家级专精特新“小巨人”企业、广东省知识产权示范企业、广东省焊接工程技术研究中心和广东省企业技术中心；2024 年 3 月，公司自主开展的“大功率电容储能焊接装备关键技术研发及产业化”项目经院士专家委员会鉴定，项目成果总体达到国际先进水平；公司荣获省级机械工业科学技术奖 1 项、市级科学技术奖 5 项、取得 4 项科学技术成果、K 系列上/下壳体全自动焊接生产线入选广东省首台(套)重大技术装备；公司是中国焊接协会汽车专业委员会副理事长单位、中国焊接协会常务理事，并作为起草单位参编国家标准《GB/T3125.1-2014 电阻焊设备》、作为发起单位参编团体标准《T/EI3424-2023 电容储能点焊机》。

#### 4、市场占有率

公司产品覆盖主要下游行业的龙头客户，2023年，我国电阻焊市场规模约为52.38亿元，根据该市场规模测算，2023年公司产品市场占有率为4.30%。公司主要的汽车行业客户包括比亚迪（002594.SZ）、广汽、东风、海斯坦普、麦格纳(MAGNA)、福迪汽车、凌云股份（600480.SH）、华达科技（603358.SH）等；低压电气行业客户包括施耐德电气、良信股份（002706.SZ）、海格电气、德力西电气、ABB等；家用电器及压缩机行业客户包括钱江制冷集团、海尔智家（600690.SH）、美的、安川机器人、美芝压缩机、万宝电器、松下电器等，公司拥有良好的市场地位，在主要下游领域竞争中具备竞争优势。

#### 5、主要产品及原材料价格变动情况

公司主要从事金属连接设备及整体解决方案的研发、生产和销售，主要产品包括中频逆变焊接设备、电容储能焊接设备、机器人点焊工作站及机器人专用焊接设备、行业专机和自动化焊接生产线和铆接设备。报告期内，公司主要产品价格变动情况如下：

单位：万元/台

单价	2025年1-3月	2024年度	2023年度
中频逆变电阻焊接设备	7.67	8.71	8.08
电容储能电阻焊接设备	23.39	16.02	18.78
机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	3.61	2.52	3.81
行业专机及自动化焊接生产线	45.16	67.71	118.67
铆接设备	43.36	19.28	14.74

通过上表可见，公司主要产品单价存在一定波动，主要系公司产品呈现高度定制化特征，在承接订单时，公司须根据客户工件材质、形态、性能参数要求、效率、节拍、场地、工况、自动化程度、功能等一系列要求进行产品方案制定、报价和设计开发，因此除少量标准化单机产品外，主要产品单价会存在较大波动。

公司把控生产制造全过程，对外采购金属材料（铜、铝、钢等）、电气元件（IGBT、可控硅、电路板、电器设备等）、气动元件（气缸、阀类等）、加工零

部件（钣金、机加工等）、外购成品部件（工业机器人、螺母输送机等）等原材料，自主开展控制器电路板贴片、装配、程序烧录、变压器灌注和装配、机体结构机械加工、组装、设备总装调试等核心生产工序，因此原材料种类繁多。报告期内，主要原材料种类的价格变动情况如下：

原材料品类	单位	2025年1-3月	2024年度	2023年度
铜材	元/千克	73.53	77.22	74.28
钢材	元/千克	4.47	4.88	5.48
铝材	元/千克	29.27	31.84	31.76
IGBT	元/件	383.18	493.87	578.36
电缸	元/件	4,006.49	4,227.85	4,301.91
可控硅	元/件	182.85	166.01	180.43
整流模块	元/件	1,705.63	1,775.11	1,854.94
螺母输送机	元/台	14,736.91	15,122.80	16,642.58
工业机器人	元/台	104,380.95	90,625.47	125,477.41

注：重要原材料指2023年至2025年3月采购额（不含税）合计不低于500万元的原材料品类。

通过上表可见，2024年钢材采购价格出现小幅下滑，主要系钢铁大宗商品价格下行所致；2025年1-3月，IGBT采购价格有所下滑，主要系公司更多地采购技术先进、品质优良且更具价格优势的国产IGBT所致；2023年工业机器人采购单价较高，主要系当年公司购入多台焊接用工业机器人，与普通的搬运用工业机器人相比，焊接用工业机器人的轴数更多、负载更大、配置更高、精度要求更高，因此价格相对较高；报告期内，螺母输送机采购价格呈下降趋势，主要系随着采购量增加，供应商提供了更优惠的报价所致。整体而言，报告期内，公司主要原材料的采购价格较为稳定。

公司产品根据客户的需求进行针对性的定制化设计与生产，在定价时以成本为基础，综合考虑市场竞争、客户关系、采购规模、产品性能等因素进行定价。对汽车制造、低压电气、家电制造等主要下游生产领域而言，焊接质量对产品品质性能较为关键，同时，焊接装备占产线成本比重相对较低，公司具有较强的议价能力，因此公司预计能够将原材料价格波动传导至下游客户。

## 6、美元汇率变动对公司营业收入的影响

报告期各期，公司营业收入中，美元收入情况如下：

项目	单位	2025年1-3月	2024年度	2023年度
以美元计价的收入（原币）	美元万元	11.41	430.67	183.07
以美元计价的收入（本币）	人民币万元	81.84	3,049.93	1,276.68
营业收入	人民币万元	5,371.62	37,284.68	22,484.83
以美元计价的收入（本币）占营业收入比	%	1.52	8.18	5.68
美元平均汇率	人民币/美元	7.18	7.08	6.97
美元汇率变动影响	人民币万元	1.07	46.55	-
美元汇率变动影响占当期利润总额的比例	%	1.11	0.94	-

注：美元汇率变动影响=（本期平均汇率-上期平均汇率）\*本期原币金额

报告期各期，公司收入中以美元计价的收入规模较小，分别为人民币1,276.68万元、3,049.93万元和81.84万元，占当期营业收入的比例分别为5.68%、8.18%和1.52%，占比较低。2024年和2025年1-3月，汇率波动影响金额分别为46.55万元、1.07万元，汇率影响占当期利润总额的比例分别为0.94%和1.11%，占比较低，美元汇率变动对公司营业收入及利润总额的影响较小。

## 7、报告期内同行业可比公司的营业收入变动趋势

报告期内，公司收入变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
商科数控	未披露	未披露	29,784.31	-12.40%	33,998.53
瑞凌股份	22,552.21	-16.16%	101,483.72	-11.73%	114,973.12
佳士科技	27,858.26	4.28%	125,970.73	9.90%	114,617.92
联赢激光	87,027.36	19.54%	314,955.43	-10.33%	351,225.76
凯尔达	16,365.83	2.77%	55,712.52	15.66%	48,170.10
亨龙智能	5,371.62	134.86%	37,284.68	65.82%	22,484.83

注：商科数控未披露2025年一季度报告。

通过上表可见，佳士科技、凯尔达的营业收入呈逐年上升趋势，与公司一致；2024年，瑞凌股份、商科数控和联赢激光收入有所下降，主要是下游行业增速放缓，市场竞争加剧所致。报告期内，公司收入增速相对较高，主要原因为：

(1) 报告期内，公司不断深化与现有客户的合作关系，使得来自比亚迪系公司、施耐德电气、宁波华翔、广东中泰工业科技股份有限公司下属子公司、凌云系公司等主要客户的收入均有着不同幅度的增长。

(2) 除与原有的主要客户加强合作，拓展业务外，报告期内，公司开拓了一批实力雄厚、市场地位较高的客户，已下单或已表达采购意向的新增客户包括汽车零部件厂商博俊科技（300926.SZ）、福然德（605050.SH）、武汉东泰盛机械有限公司、开封武秀汽车配件有限公司、本特勒汽车、麦格纳等、家用电器及压缩机行业客户东贝集团（601956.SH）等。

(3) 公司整体收入规模相比佳士科技、凯尔达较小，在收入增量接近的情况下，公司的收入增长率相对较高。

综上，公司收入变动趋势与部分同行业可比公司存在差异，主要是由于公司规模相对较小，以及公司积极拓展客户，使得收入增速较快，具备合理性。

(二) 结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标），说明公司业绩的稳定性及可持续性

### 1、公司期后经营情况及在手订单情况

2025年1-9月，公司的经营情况具体如下：

项目	2025年9月30日/2025年1-9月
资产总计（万元）	62,673.22
股东权益合计（万元）	23,795.84
营业收入（万元）	20,703.33
毛利率	34.04%
净利润（万元）	2,227.11
经营活动产生的现金流量净额（万元）	8,612.88

注：上述数据未经会计师审计或审阅

2025年1-9月，公司实现营业收入20,703.33万元，公司实现净利润2,227.11万元，截至2025年9月末，公司拥有的在手订单金额（不含税）合计为37,840.40

万元，在手订单较为充足，公司期后的经营状况稳定。

## 2、主要产品的市场竞争力及市场份额

公司是一家专注于为客户提供金属连接设备及整体解决方案的高新技术企业，长期致力于“节能、环保、高效、智能化”的金属连接设备的研发、生产和销售，经过近三十年的经营积累，公司的技术和产品得到了客户的认可，形成了优质的客户资源。公司拥有三十多家世界五百强客户，典型客户包括比亚迪(002594.SZ)、施耐德电气、福迪汽车、良信股份(002706.SZ)、钱江制冷集团、海斯坦普、麦格纳(MAGNA)、华翔股份(603112.SH)、海尔智家(600690.SH)、安川机器人、瑞松科技(688090.SH)、美芝压缩机、海格电气、万宝电器、凌云股份(600480.SH)、松下电器、华达科技(603358.SH)、ABB 国内外知名企业和上市公司，海外市场覆盖欧洲、亚洲、美洲、非洲等地区，拥有良好的市场竞争力，可以保障公司业绩的稳定性及可持续性。

公司主要产品的市场份额和市场竞争力具体情况请参见本问询回复之“问题”之“一”之“(一)”之“3、公司核心竞争优势”和“4、市场占有率”的相关回复。

结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况，预计公司未来经营业绩具备稳定性和可持续性。

三、说明报告期内公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备毛利率持续下降的原因及合理性，电容储能电阻焊接设备毛利率变动较大的原因及合理性；结合产品成本构成、应用领域、下游客户类型、核心技术优势、持续研发能力等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率高于同行业可比公司毛利率平均水平的原因及合理性；结合现有对主要客户的销售情况，分析毛利率是否存在持续下降的风险及原因

(一) 说明报告期内公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备毛利率持续下降的原因及合理性，电容储能电阻焊接设备毛利率变动较大的原因及合理性

1、说明报告期内公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备毛利率持续下降的原因及合理性

报告期内，公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备毛利率分别为30.02%、23.45%和18.48%，毛利率存在下降。报告期内，公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备前五大客户毛利率情况如下：

客户名称	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
比亚迪系公司	37.84%	*	85.05%	*	68.55%	*
福迪系公司	34.76%	*	1.90%	*	-	-
安川首钢机器人有限公司及其控股公司	-	-	1.50%	*	3.44%	*
优尼冲压投资有限公司	-	-	1.31%	*	-	-
华达科技股份有限公司及其控股公司	-	-	0.99%	*	-	-
柯马（上海）工程有限公司	1.52%	*	0.84%	*	-	-
广州瑞松北斗汽车装备有限公司	-	-	0.18%	*	4.47%	*
宁波华翔下属子公司	22.96%	*	-	-	-	-
山东中实智能装备有限公司	1.51%	*	-	-	-	-
精诚工科汽车系统有限公司及其控股公司	-	-	-	-	5.11%	*
南京东威金属制品有限公司	-	-	-	-	4.13%	*

2024年，机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备毛利率较2023年有所下降，主要系比亚迪因扩产需要采购的机器人专用焊接设备规模较大，焊接设备供应商之间的竞争较激烈，故公司在价格上给予了一定优惠，因比亚迪当期验收确认的收入占机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备收入的85%左右，导致公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备的整体毛利率有所下降。

2025年1-3月，机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备毛利率相较2024年有所下降，主要是公司当期完成验收的福迪系公司的机器人焊接工作站外购配件金额较大以及因定制化程度较高安装调试较复杂且交付时间较紧张导致发生的安装调试等费用较高，使得当期验收的福迪系公司产品的毛利率较低，导致公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备的整体毛利率有所下降。

## 2、电容储能电阻焊接设备毛利率变动较大的原因及合理性

报告期内，公司电容储能电阻焊接设备毛利率分别为29.65%、37.29%和

30.47%，因该产品主要客户较分散且定制化程度较高，使得毛利率存在一定的波动。

报告期内，公司电容储能电阻焊接设备各期前五大客户毛利率情况如下：

客户名称	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
豪斯特系公司	26.34%	*	12.36%	*	9.20%	*
比亚迪系公司	-	-	8.62%	*	0.98%	*
凌云系公司	20.27%	*	5.17%	*	6.77%	*
广州华丰智能科技有限公司	-	-	5.08%	*	0.52%	*
广东格兰仕集团	-	-	4.54%	*	1.94%	*
江苏北人智能制造科技股份有限公司	11.58%	*	-	-	-	-
优尼冲压投资有限公司	5.60%	*	3.55%	*	-	-
华达科技股份有限公司及其控股公司	5.41%	*	1.75%	*	0.56%	*
AUTOMECH MECHANICAL EQUIPMENT AND SOLUTIONS JSC.	-	-	2.58%	*	6.09%	*
柯马(上海)工程有限公司	-	-	-	-	3.21%	*
佛吉亚系公司	-	-	-	-	3.00%	*

由上表可见，报告期内，公司电容储能电阻焊接设备的主要客户较为分散，主要系公司产品为生产设备，客户根据产能的新建或设备的更新向公司采购，且单个客户的采购规模相对较小，使得该产品的主要客户存在一定的波动。报告期内，公司电容储能电阻焊接设备的毛利率存在一定波动，主要是由于公司产品的定制化程度较高，受产品功率、工艺等定制化程度影响以及主要客户的波动，使得毛利率存在变动。

2024年，电容储能电阻焊接设备毛利率较上年上升7.64个百分点，主要系当年公司验收确认收入的大功率及双头储能焊机占比较高，该类产品相较低功率和单头储能焊机定制化程度更高，工艺难度更为复杂，故毛利率亦较高。

(二) 结合产品成本构成、应用领域、下游客户类型、核心技术优势、持续研发能力等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率高于同行业可比公司毛利率平均水平的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率情况如下：

可比公司	2025年1-3月	2024年度	2023年度
商科数控	未披露	40.85%	33.83%
瑞凌股份	26.00%	20.78%	22.40%
佳士科技	29.80%	29.70%	28.78%
联赢激光	26.03%	30.51%	31.24%
凯尔达	17.89%	20.43%	18.42%
<b>平均值</b>	<b>24.93%</b>	<b>28.45%</b>	<b>26.93%</b>
<b>亨龙智能</b>	<b>27.82%</b>	<b>31.46%</b>	<b>32.15%</b>

注：商科数控为新三板挂牌公司，未披露2025年一季报，故未列示数据。

由上表可知，报告期内，公司毛利率水平与联赢激光和佳士科技基本一致，略高于同行业可比公司毛利率平均水平，主要是可比公司中瑞凌股份和凯尔达的毛利率相对较低。公司的毛利率高于瑞凌股份和凯尔达，主要是具体产品存在差异，可比公司瑞凌股份生产的逆变焊割设备系列产品与公司毛利率比较接近，除销售该产品外，该公司还销售精密钣金、型材机加类结构件产品、焊接材料及其他电弧焊接设备等产品，此类业务毛利率较低，拉低了综合毛利率；可比公司凯尔达的毛利率较低，主要是凯尔达焊接机器人业务所需的机器人整机主要为外购，毛利率水平较低，且工业机器人收入占比较高，拉低了综合毛利率。

公司毛利率高于同行业可比公司瑞凌股份和凯尔达的具体分析如下：

### 1、产品成本构成情况

同行业可比公司瑞凌股份和凯尔达未披露2025年一季度主营业务成本结构，2023年和2024年公司与瑞凌股份和凯尔达的主营业务成本结构比较如下：

2024年			
项目	亨龙智能	瑞凌股份	凯尔达
直接材料	75.17%	78.11%	90.66%
直接人工	6.55%	6.87%	4.18%

制造费用	18.28%	15.02%	5.16%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>2023 年</b>			
<b>项目</b>	<b>亨龙智能</b>	<b>瑞凌股份</b>	<b>凯尔达</b>
直接材料	74.86%	80.86%	91.44%
直接人工	6.74%	6.44%	4.06%
制造费用	18.40%	12.70%	4.50%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注：为便于可比，上表公司的运输费及安装服务费列示在制造费用中。

公司的成本结构与瑞凌股份基本一致，为 70-80%直接材料，6%左右直接人工，剩余为制造费用。凯尔达 2023 年和 2024 年直接材料占主营业务成本的比例较高，主要是凯尔达焊接机器人业务所需的机器人整机主要为外购。

## 2、应用领域、下游客户类型情况

公司与同行业可比公司瑞凌股份和凯尔达产品下游应用领域及下游客户类型如下：

公司	主要产品	下游主要应用领域	下游主要客户类型
亨龙智能	中频逆变、电容储能、工/中频交流等全系列电阻焊接设备及 FSPR 平面自冲铆等铆接设备	汽车制造、低压电气、家用电器、电机制造、航空航天、五金制造等领域	主要为直销模式，下游主要客户包括比亚迪、施耐德电气、福迪汽车、良信股份、钱江制冷集团、海斯坦普、麦格纳、华翔股份、海尔智家、安川机器人、瑞松科技、美芝压缩机、海格电气、万宝电器、凌云股份等国内外知名企业和上市公司
瑞凌股份	逆变焊割设备、焊接自动化系列产品、焊接材料配件类产品、激光焊、精密钣金型材机加类结构件产品	新能源汽车及零部件制造、海洋工程及船舶、军工、航空航天、电力工程、压力容器、管道工程、石化工程、工程机械、建筑、钢结构、轨道交通、轻工及民用等行业	主要为经销商模式，未披露主要客户
凯尔达	工业机器人、工业焊接设备、机器人专用焊接设备、售后业务	汽车（含新能源汽车）及零配件、电动自行车、医疗器械、重工、船舶制造、电弧增材制造、金属家具等行业	主要为经销商模式，未披露主要客户

资料来源：瑞凌股份和凯尔达公开披露的资料。

公司产品下游应用领域与瑞凌股份和凯尔达存在一定的重合，主要是汽车及零部件制造领域，其他下游主要应用领域存在较明显的差异；公司主要采取直销模式，瑞凌股份和凯尔达主要采取经销模式。

### 3、公司核心技术优势、持续研发能力

公司具备较强的技术研发实力，先后被评为国家级专精特新“小巨人”企业、广东省知识产权示范企业、广东省焊接工程技术研究中心和广东省企业技术中心。2021年12月，公司K系列上/下壳体全自动焊接生产线入选广东省首台（套）重大技术装备；2023年11月，公司“数控中压储能电阻焊接装备”和“数控中频逆变电阻焊接装备”符合先进工业母机标准，被工信部等四部委纳入的“工业母机”清单管理；截至报告期末，公司拥有108项专利，其中发明专利36项，拥有11项软件著作权；截至报告期期末，公司拥有研发人员82人，占公司员工总数的17.86%，研发团队具有丰富的行业经验及持续的创新能力。公司具有较强的行业影响力，是中国焊接协会汽车专业委员会副理事长单位、中国焊接协会常务理事，并作为起草单位参编国家标准《GB/T31251.2-2014 电阻焊设备》，作为发起单位参编团体标准《T/EI3424-2023 电容储能点焊机》。

公司自成立以来，始终坚持创新求发展的理念，注重技术的自主创新，积累了丰富的经验，培养了自身的技术团队，形成了完整的研发体系，在电阻焊接和铆接两大材料连接领域形成了一系列具备自主知识产权的先进核心技术，构建了中频逆变电阻焊接、中压电容储能电阻焊接、FSPR平面自冲铆接三大技术平台，自主研发的主要核心技术包括机器人焊钳轻量化技术、逆变焊接电气控制系列技术、中压电容储能焊接系列技术、电阻焊专用变压器设计技术、机器人专用焊接电控技术等。

### 4、分产品的毛利率对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司瑞凌股份和凯尔达分产品的毛利率情况如下：

公司	项目	2024 年度	2023 年度
----	----	---------	---------

		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
亨龙智能	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	43.43%	23.45%	15.09%	30.02%
	中频逆变电阻焊接设备	21.40%	30.06%	27.08%	27.50%
	电容储能电阻焊接设备	10.10%	37.29%	13.36%	29.65%
	行业专机及自动化焊接生产线	13.44%	38.06%	25.86%	26.68%
	铆接设备	0.21%	36.26%	1.84%	36.87%
	其他焊接设备及配件	10.17%	49.88%	14.34%	50.33%
	其他业务	1.25%	64.61%	2.42%	58.26%
	合计	100.00%	31.46%	100.00%	32.15%
凯尔达	项目	2024 年度		2023 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
	工业机器人	62.57%	15.99%	55.87%	15.16%
	工业焊接设备	23.80%	24.37%	32.99%	21.87%
	机器人专用焊接设备	6.60%	57.41%	4.05%	54.15%
	售后业务	1.87%	32.49%	1.48%	34.77%
	其他业务	5.16%	4.46%	5.60%	5.04%
	合计	100.00%	20.43%	100.00%	18.42%
瑞凌股份	项目	2024 年度		2023 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
	逆变焊割设备系列产品	51.09%	29.69%	53.78%	33.09%
	精密钣金、型材机加类结构件产品	22.14%	7.99%	16.16%	12.05%
	焊接自动化系列产品及焊接配件类产品	13.51%	13.69%	15.51%	9.71%
	焊接材料	11.67%	7.37%	13.29%	3.02%
	其他业务	1.58%	71.48%	1.27%	77.30%
	合计	100.00%	20.78%	100.00%	22.40%

注：同行业可比公司未披露 2025 年 1-3 月分产品毛利率，故而未进行对比。

公司产品主要包括电阻焊接设备及 FSPR 平面自冲铆等铆接设备；凯尔达产品主要包括工业机器人及焊接设备；瑞凌股份产品主要包括逆变焊割设备系列产品和精密钣金、型材机加类结构件产品，其中逆变焊割设备系列产品包括逆变直流手工弧焊机、逆变氩弧焊机、逆变半自动气体保护焊机、逆变等离子切割机等，凯尔达和瑞凌股份与公司主要产品存在较明显的差异。

2023 年和 2024 年凯尔达机器人专用焊接设备的毛利率明显高于公司，凯尔达综合毛利率较低，主要系：①凯尔达焊接机器人业务所需的机器人整机主要为外购，毛利率水平较低，且工业机器人收入占比较高，拉低了综合毛利率；②凯尔达以经销和 ODM 模式为主，且 ODM 模式的销售采用成本加成定价，销售毛利率较低，拉低了综合毛利率。

2023 年和 2024 年瑞凌股份逆变焊割设备系列产品的毛利率与公司的毛利率比较接近，瑞凌股份综合毛利率较低，主要系：①除销售焊接设备外，该公司还销售精密钣金、型材机加类结构件产品、焊接材料等产品，此类业务毛利率较低，拉低了综合毛利率；②该公司销售的焊接自动化系列产品及焊接配件类产品包括焊接小车、数字化焊接设备、高效焊接系统、机器人焊接系统集成及大型自动化焊接生产线等，主要是销售的弧焊设备，与公司销售的电阻焊接设备存在较明显的差异，使得毛利率可比性较弱。

综上所述，公司主要产品及主要应用领域与凯尔达和瑞凌股份不完全可比，公司综合毛利率高于凯尔达和瑞凌股份具有合理性。

### **(三) 结合现有对主要客户的销售情况，分析毛利率是否存在持续下降的风险及原因**

公司主要生产电阻焊接设备，产品广泛应用于汽车制造、低压电气、家用电器、电机制造、航空航天、五金制造等领域，经过近三十年的经营积累，公司的技术和产品得到了客户的认可，形成了优质的客户资源。公司拥有三十多家世界五百强客户，典型客户包括比亚迪（002594.SZ）、施耐德电气、福迪汽车、良信股份（002706.SZ）、钱江制冷集团、海斯坦普、麦格纳（MAGNA）、华翔股份（603112.SH）、海尔智家（600690.SH）、安川机器人、瑞松科技（688090.SH）、美芝压缩机、海格电气、万宝电器、凌云股份（600480.SH）、松下电器、华达科技（603358.SH）、ABB 等国内外知名企业和上市公司。近年来，公司加大海外市场的拓展力度，海外市场覆盖欧洲、亚洲、美洲、非洲等地区。

报告期内，公司的毛利率分别为 32.15%、31.46%和 27.82%，毛利率有所下降，原因主要是：（1）比亚迪为公司报告期的第一大客户，比亚迪采购规模较大，竞争较激烈，发行人为获取比亚迪订单主动让利，使得毛利率有所下降；（2）

公司销售的焊接设备及产线等，因涉及不同的应用领域和客户需求，产品定制化程度较高，受定制化程度及产品结构因素影响，公司的毛利率存在一定波动。

比亚迪主要通过招投标采购电阻焊接设备，由各投标商自行进行报价，最后由比亚迪根据投标供应商的技术水平和商务报价等确定中标供应商，如果比亚迪有新增的较大规模的采购需求，公司在保障合理利润率的前提下可能通过给予更具竞争力的报价来取得比亚迪订单，使得公司综合毛利率存在下滑的风险。

对于毛利率进一步下滑的风险，公司应对措施包括：

(1) 公司持续推进自身生产降本增效，同时通过不断改进产品、开发满足当下市场需求的新产品及开拓新客户，以应对行业的激烈竞争，保证产品竞争力和毛利率水平。除与原有的主要客户加强合作，拓展业务外，报告期内，公司开拓了一批实力雄厚、市场地位较高的客户，已下单或已表达采购意向的新增客户包括汽车零部件厂商博俊科技（300926.SZ）、福然德（605050.SH）、武汉东泰盛机械有限公司、开封武秀汽车配件有限公司、本特勒汽车、麦格纳等和家用电器及压缩机行业客户东贝集团（601956.SH）等，截至 2025 年 9 月末，公司在手订单为 3.78 亿元，在手订单充足。

(2) 在控制成本的前提下，提升产品质量和服务水平，加强研发能力，提高产品附加值，以增加对客户的吸引力和影响力。

(3) 在产能紧张的情况下，为提高资源利用效率，优化产品结构，择优承接业务，选择毛利率较高的订单，主动放弃部分竞争门槛相对较低、盈利能力较弱且不符合公司目标利润水平要求的业务，提高公司综合毛利率水平。

针对公司毛利率波动的风险，公司已在公开转让说明书的重大事项提示进行披露“报告期内，公司综合毛利率分别为 32.15%、31.46%和 27.82%。公司产品毛利率受经营规模、产品结构、客户资源、成本控制、行业竞争等多方面因素影响，如果未来公司的经营规模、产品结构、客户资源、成本控制等方面发生较大变动，或者行业竞争加剧等，导致公司产品销售价格下降、成本费用提高或客户的需求发生较大的变化，公司将面临毛利率无法维持或下降的风险。”

四、说明公司签收和验收确认收入的金额及占比情况；区分境内、境外销售，按照需要安装和不需要安装的产品销售类型说明公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(一) 说明公司签收和验收确认收入的金额及占比情况

报告期各期，公司主营业务收入中签收和验收确认收入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
签收确认收入的金额	726.25	7,771.68	6,216.64
验收确认收入的金额	4,529.32	29,046.00	15,724.54
签收确认收入占当期主营业务收入的比重	13.82%	21.11%	28.33%
验收确认收入占当期主营业务收入的比重	86.18%	78.89%	71.67%

由上表可见，报告期内，公司产品销售以验收确认收入为主。

(二) 区分境内、境外销售，按照需要安装和不需要安装的产品销售类型说明公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内公司主营业务收入区分境内、境外销售，按照需要安装调试和不需要安装调试的产品销售类型销售收入确认情况如下：

单位：万元

境内/境外	是否需安装调试	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境内	需安装调试	4,529.32	27,753.52	15,580.00
	不需安装调试	521.02	5,160.25	3,722.24
	合计	<b>5,050.34</b>	<b>32,913.77</b>	<b>19,302.25</b>
境外	需安装调试	-	1,292.48	144.54
	不需安装调试	205.23	2,611.43	2,494.40
	合计	<b>205.23</b>	<b>3,903.91</b>	<b>2,638.94</b>

对于境内销售而言，公司在产品发出后，对于不需要安装调试的产品，在产品交付给客户并签收时确认收入，所取得凭据为经客户确认的签收确认单或物流

收货单，对于需要安装调试的设备或生产线，公司在安装调试完成并取得客户验收单据后确认收入，所取得凭据为经客户确认的验收单或验收确认文件；对于境外销售而言，公司在产品发出后，对于需要安装调试的设备或生产线，公司在安装调试完成并取得客户验收单据后确认收入，所取得凭据为经客户确认的验收单或验收确认文件；对于不需要安装调试的产品，公司以合同约定的交货方式和国际贸易规则（如 FOB）判定风险报酬转移时点，于商品控制权转移时确认收入，所取得凭据为报关结算单、提货单等。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第二章确认第四条：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入，取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益”，另根据《企业会计准则第 14 号——收入》第二章确认第十一条：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”。公司所销售的设备，不满足按照时段法确认收入的条件，应当按照时点确认收入，在客户取得相关商品控制权时确认对应收入。对于需要安装调试的产品，公司在安装调试完成并取得客户认可后，客户方可主导该产品的使用并且从中获得几乎全部的经济利益；对于不需要安装调试的产品，公司将相关产品交付给客户即可主导该产品的使用并且从中获得几乎全部的经济利益。

综上所述，公司销售收入的确认方法及时点合理，所取得的凭证、依据充分、可靠，符合《企业会计准则》的规定。

**五、说明公司主要客户结构与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征；结合公司在主要客户比亚迪系公司同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性；结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户**

停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性。

(一) 说明公司主要客户结构与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征

公司的主要产品、下游客户、前五大客户占比、销售模式和下游应用领域与同行业可比公司的对比情况如下：

主体名称	主要产品	下游客户	2024年度前五大客户占比	下游应用领域	销售模式
商科数控	电阻焊控制器、变压器	未披露	50.60%	汽车制造、航空航天、金属加工等	主要采取直销和项目合作方式进行销售
瑞凌股份	电弧焊、激光焊等焊割设备	主要为下游经销商	28.33%	主要应用于钢结构焊接及切割，包括汽车制造、海洋工程、船舶、电力、压力容器、管道工程机械、建筑、钢结构、轨道交通等	主要为经销商模式
佳士科技	电弧焊设备、配件、材料、机器人等	主要为下游经销商	30.18%		
联赢激光	激光器、激光焊接头、激光焊接机、机器人焊接工作站、激光焊接自动化成套设备及各种非标自动化解决方案	合作客户包括宁德时代、比亚迪、国轩高科、亿纬锂能、蜂巢能源、富士康、泰科电子、长盈精密、蔚来、松下、三星、广汽、一汽、长城、丰田等行业知名企业 <sup>注1</sup>	51.15%	动力及储能电池、汽车制造、消费电子、五金家电等制造业领域	公司国内销售采用直销的模式
凯尔达	工业弧焊机器人、工业弧焊焊接设备	主要为下游经销商	33.16%	汽车及零配件、电动自行车、医疗器械、重工、船舶制造、电弧增材制造、金属家具等行业	国内主要采取经销和直销相结合的模式，其中，经销模式占比较高；海外主要采取 ODM 及自主品牌销售两种模式。

亨龙智能	中频逆变、电容储能、工/中频交流等全系列电阻焊接设备及 FSPR 平面自冲铆等铆接设备	比亚迪、施耐德电气、福迪汽车、良信股份、钱江制冷集团、海斯坦普、麦格纳 (MAGNA)、华翔股份、海尔智家、安川机器人、瑞松科技、美芝压缩机、海格电气、万宝电器、凌云股份、松下电器、华达科技、ABB 等	57.75%	汽车制造、低压电气、家用电器、电机制造、航空航天、五金制造等领域	主要采用直销模式
------	---	---	--------	----------------------------------	----------

注 1：数据来源于联赢激光官网。

通过上表可见，瑞凌股份、佳士科技、凯尔达以经销模式为主，下游客户主要为经销商，与公司存在差异，主要系前述可比公司的产品以电弧焊接设备、弧焊机器人、焊割设备及部件、耗材为主，产品标准化较高；同行业可比公司中，商科数控、联赢激光的下游客户、前五大客户集中度、销售模式等与公司具备可比性，符合行业特征。

**(二) 结合公司在主要客户比亚迪系公司同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性**

公司是比亚迪系公司的主要电阻焊接设备供应商之一，通过采购公司产品，比亚迪实现重要生产环节降本增效，双方通过合作实现互利共赢，合作关系良好。经访谈了解，报告期内，公司生产的焊接控制器、机器人专用焊钳、凸焊焊机占比亚迪同类产品采购总额的比例较高，在保障产品性能、服务及价格优势的前提下，双方未来有望保持长期合作。

随着汽车市场竞争的加剧和比亚迪前期铺设产能逐步达产，未来比亚迪国内新建生产基地带来的新增设备需求可能出现下滑，但车型上新、现有车型换代、设备维修和迭代换新均会带来长期、稳定的设备需求，与此同时，比亚迪海外项目仍在持续推进，预计会带来一定的设备采购需求，在此背景下，公司与比亚迪的未来合作具备可持续性。

公司竞争优势参见本问询回复之“问题”之“一”之“(一)”之“3、公司核心竞争优势”和“4、市场占有率”的相关回复。

(三) 结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况,说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性,如主要客户停止或减少对公司的产品采购,是否对公司未来经营业绩产生较大影响,公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

### 1、公司与主要客户合作历史

公司与报告期各期前五大客户的合作历史情况如下:

2025年1-3月			
序号	客户名称	金额(万元)	合作历史
1	比亚迪系公司(注1)	1,581.37	于2019年建立合作关系
2	福迪系公司(注2)	602.81	于2003年建立合作关系
3	宁波华翔及其下属子公司(注3)	517.84	于2020年建立合作关系
4	广东中泰工业科技股份有限公司下属子公司(注4)	269.26	于2015年建立合作关系
5	凌云系公司(注5)	203.39	于2011年建立合作关系
2024年度			
序号	客户名称	金额(万元)	合作历史
1	比亚迪系公司(注1)	17,644.41	于2019年建立合作关系
2	施耐德系公司(注6)	2,136.13	于2005年建立合作关系
3	广东中泰工业科技股份有限公司下属子公司(注4)	694.5	于2015年建立合作关系
4	安徽汉峰科技股份有限公司下属子公司(注7)	530.14	于2018年建立合作关系
5	Albaksan Dis Ticaret ve Pazarlama A.S.(土耳其)	527.89	于2016年建立合作关系
序号	客户名称	金额(万元)	合作历史
1	比亚迪系公司(注1)	4,381.06	于2019年建立合作关系
2	钱江制冷集团(注8)	1,218.44	于2008年建立合作关系
3	施耐德系公司(注6)	970.47	于2005年建立合作关系
4	良信电器(海盐)有限公司	736.42	于2017年建立合作关系
5	宁波华翔及其下属子公司(注3)	545.9	于2020年建立合作关系

注1: 比亚迪系公司包括: 郑州比亚迪汽车有限公司、比亚迪汽车工业有限公司、比亚迪汽车工业有限公司合肥分公司、深圳比亚迪汽车实业有限公司、比亚迪汽车有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司、比亚迪汽车工业有限公司淮安分公司、长沙星朝汽车有限公司、济南比亚迪汽车有限公司、抚州比亚迪实业有限公司、常州比亚迪汽

车有限公司、淮安比亚迪实业有限公司、西安弗迪电池有限公司、无为弗迪电池有限公司、BYDAUTO COMPONENTS(THAILAND) CO.,LTD（泰国）、西安比亚迪汽车零部件有限公司、汕尾比亚迪电子有限公司、比亚迪汽车有限公司常州分公司。

注 2：福迪系公司包括：广东福迪汽车零部件有限公司、武汉福迪汽车零部件有限公司。

注 3：宁波华翔及其下属子公司包括：华翔金属科技股份有限公司、青岛华翔汽车金属部件有限公司、佛山华翔汽车金属零部件有限公司、天津华翔汽车金属零部件有限公司、上海华翔和真汽车零部件有限公司、合肥华翔汽车金属部件有限公司。

注 4：广东中泰工业科技股份有限公司下属子公司包括：浙江豪斯特汽车零部件有限公司、东莞市科泰汽车检夹具有限公司、安徽豪斯特汽车零部件有限公司、江西豪斯特汽车零部件有限公司、东莞市豪斯特热冲压技术有限公司、重庆豪斯特新能源有限公司、广东豪斯特汽车零部件有限公司。

注 5：凌云系公司包括：凌云工业股份有限公司、凌云吉恩斯科技有限公司、凌云中南工业有限公司、江西凌云汽车工业技术有限公司、上海凌云工业科技有限公司、广州凌云汽车零部件有限公司。

注 6：施耐德系公司包括：Schneider Electric USA Inc（美国）、Schneider Electric India Pvt ltd（印度）、施耐德（广州）母线有限公司、施耐德（上海）电器部件制造有限公司、施耐德电气（中国）有限公司上海分公司、施耐德（北京）中压电器有限公司、Schneider Electric Lincoln USA（美国）、Schneider Electric Industries Italia Spa（意大利）。

注 7：安徽汉峰科技股份有限公司下属子公司包括：芜湖卓越空调零部件有限公司、九江汉峰科技有限公司、郑州汉峰机电科技有限公司。

注 8：钱江制冷集团包括：杭州瀚真电器制造有限公司、杭州钱江制冷压缩机集团有限公司。

通过上表可见，公司与主要客户保持良好长期、稳定的合作关系，主要客户主要源于多年的持续市场开拓，不存在依赖单个客户的情形。

## 2、销售产品可替代性

公司是一家专注于提供金属连接解决方案的高新技术企业，长期致力于“节能、环保、高效、智能化”的金属连接设备的研发、生产和销售，经过多年的潜心经营，形成了围绕中频逆变、电容储能、工频交流全系列电阻焊接系统及围绕 FSPR 平面自冲铆、BTM 无铆钉系列铆接系统的产品体系，公司产品属于“工业母机”，产品所处领域属于“工业六基”中的“基础制造工艺”领域，产品的性能、质量、工艺、效率对下游广大生产制造领域具有重要影响，产品呈现高度定制化特征，具备较高的核心技术壁垒、连接工艺壁垒和行业应用经验壁垒。

经过多年的潜心经营，公司形成了包括核心技术、连接工艺、自动化、生产制造、人才等众多核心竞争优势，详情参见本问询回复之“问题 1”之“二”之“（一）”之“3、公司核心竞争优势”，依托源于产品、技术、服务和体系的众多竞争优势，公司形成了较强的客户粘性，世界五百强客户超过三十家，产品广泛应用于下游行业龙头厂商，持续为下游制造领域提供优质、可靠、高效的金属连接解决方案，公司与主要客户建立了长期且良好的合作关系。

在下游汽车制造领域，因行业内存在包括德国博世、日本小原、加拿大 CenterLine、法国 ARO、商科数控、安徽日基、浙南焊钳等在内的较多竞争对手，尽管公司占据了一定的市场份额，但同行业竞争对手也存在相应功能的替代产品，存在一定的可替代性。公司深耕金属连接领域近三十年，经过多年的积累，在整车制造领域形成了良好的行业口碑和优质的客户群体，公司已进入比亚迪、广汽、小鹏、北汽、东风、一汽、长城等整车厂商供应链体系，产品在整车制造领域得到大规模应用，且竞争对手主要从事一种或多种焊接部件销售，如德国博世、商科数控等厂商主要供应焊接控制器、日本小原、加拿大 Centerine 等主要供应焊钳，与之相比，公司针对整车制造领域形成包括单机、机器人工作站、自动化焊接生产线在内的多形态、全品类产品体系，可以为客户提供一站式金属连接解决方案，公司基于以上特点构筑了差异化竞争优势，与行业头部客户深度绑定，体现出较强的客户协同效应和独特性，产品被替代的风险较低。

在下游部分领域，如低压电气、制冷压缩机制造领域等，公司凭借行业应用经验，形成了针对客户需求和工况高度定制化的自动化焊接生产线及行业专机产品体系，并取得了较高的市场份额，产品被替代的风险较低。

针对公司市场竞争加剧风险的风险，公司已在公开转让说明书的重大事项提示进行披露“公司深耕行业多年，虽依托技术实力和客户基础，在国内市场占据较高市场份额，但若出现市场竞争加剧，且公司未能持续在核心技术先进性、质量把控、成本控制等方面保持优势，则可能面临市场竞争力减弱、市场份额下降的风险，从而可能影响公司未来的经营业绩。”

### **3、在手订单及期后新增订单情况**

截至 2025 年 3 月 31 日，公司持有的在手订单（不含税）金额为 41,365.76 万元，2025 年 4 月至 9 月，公司新增订单（不含税）金额为 16,012.72 万元，在手订单及期后新增订单较为充足。

### **4、主要客户的业绩表现或采购需求**

报告期内，公司主要客户业绩表现或采购需求情况如下：

序号	客户名称	业绩表现
1	比亚迪系公司	比亚迪（002594.SZ）2022年至2025年6月分别实现营业收入4,241亿元、6,023亿元、7,771亿元和3,713亿元，营业收入规模持续增长，业绩表现良好。
2	福迪系公司	福迪系公司主营业务为整车和汽车零部件的研发、生产和制造，2022年至2024年，福迪系公司中，广东福迪汽车零部件有限公司实现销售收入11亿元、13亿元和16亿元，产能持续扩张，营业收入规模持续增长，业绩表现良好。
3	宁波华翔及其下属子公司	华翔股份（603112.SH）2022年至2025年6月分别实现营业收入32亿元、33亿元、38亿元和20亿元，营业收入规模持续增长，业绩表现良好。
4	广东中泰工业科技股份有限公司下属子公司	广东中泰工业科技股份有限公司创建于1999年，是中国重点骨干模具企业、中国模具出口重点企业，产品广泛应用于白车身、底盘、座椅、电池包和天窗等车身系统，电阻焊接属于其重要生产工序之一，采购需求较大。
5	凌云系公司	凌云股份（600480.SH）2022年至2025年6月分别实现营业收入167亿元、187亿元、188亿元和93亿元，营业收入规模持续增长，业绩表现良好。
6	施耐德系公司	施耐德电气是全球最大的中低压电气解决方案提供商，世界五百强企业，根据其公开披露的年报，2022财年至2024财年，施耐德电气分别实现收入342亿欧元、359亿欧元和382亿欧元，经营业绩持续增长，公司是施耐德电气主要电阻焊接设备及行业专机供应商之一，设备采购需求较大。
7	安徽汉峰科技股份有限公司下属子公司	汉峰科技（874837.NEEQ）主要从事空调零部件的设计、研发、生产和销售，依托空调零部件技术积累和生产管理经验，逐渐向新能源汽车零部件产品领域进行延伸。2023年和2024年，汉峰科技（874837.NEEQ）实现营业收入8.06亿元和10.41亿元，下游客户包括美的集团、海立股份、格力电器等，业绩持续增长，在细分领域具备一定的行业地位，设备采购需求较大。
8	Albaksan Dis Ticaret ve Pazarlama A.S.	Albaksan Dis Ticaret ve Pazarlama A.S.主营业务为焊接设备、工业设备和自动化焊接生产线的销售，是公司海外贸易商之一，2022年至2024年，该客户实现营业收入1,000万欧元、1,200万欧元和9,00万欧元。
9	钱江制冷集团	钱江制冷集团是我国制冷压缩机行业的龙头企业之一，2024年实现营业收入超30亿元，经营规模较大。
10	良信电器（海盐）有限公司	良信股份（002706.SZ）2022年至2025年6月分别实现营业收入42亿元、46亿元、42亿元和23亿元，良信股份是我国低压电气行业的龙头企业之一。

通过上表可见，公司主要客户经营业绩良好、收入规模较大、市场地位较高，随着下游客户的持续发展，对公司设备的采购需求有望持续增长。

## 5、主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

报告期各期，公司向前五大客户销售额合计占营业收入的比例分别为34.92%、57.75%和59.10%，报告期各期，公司均不存在来自单一客户收入占比超过50%的情形，不存在对主要客户构成依赖的情形。

若在极端情况下，主要客户停止或减少对公司的产品采购，公司可以通过开拓和发掘其他客户需求的方式进行补充，尽管短期内可能会对公司经营业绩产生一定不利影响，但影响程度可控，公司减少对主要客户依赖的具体措施如下：

(1) 公司具备较强的业界口碑、行业知名度和营销能力，近年来前五大客户收入占比较高，主要公司在有限的产能限制下，根据经营战略选择承接批量较大的订单，使得公司不得不放弃部分交期冲突的订单。公司在整车焊接和汽车零部件焊接领域具有较高的行业地位，是为数不多的进入整车制造体系的电阻焊厂商之一，公司高度重视汽车制造厂商客户的开拓，在汽车制造领域，公司产品已经进入了比亚迪、广汽、小鹏、北汽、东风、一汽、长城、吉利等整车厂商供应链体系，并向特斯拉、小米、理想、大众、奔驰、宝马、现代等汽车品牌一级供应商及海斯坦普、麦格纳等头部汽车零部件厂商供应焊接装备，具备独立面向市场开拓客户的能力，将有力保障公司的业绩增长；

(2) 除汽车制造领域外，公司在低压电气、压缩机等制造领域拥有较高行业地位，公司与施耐德电气、德力西电气、海格电气、ABB、良信股份(002706.SZ)、安川、松下电器、格力电器(000651.SZ)、美的集团(000333.XZ)、钱江制冷集团、万宝、东贝集团(601956.SH)等知名客户保持良好的合作关系，在低压电气和压缩机制造焊接领域具备较高的市场份额；

(3) 截至2025年9月30日，公司在手订单金额达3.78亿元，在手订单充足，可以保障公司经营发展。公司已拥有一批优质的客户群体，其中，世界五百强客户超过三十家。国内方面，公司将通过持续优化行业应用技术、打造“行业智能焊接解决方案”标杆案例库、组建行业化专业营销服务团队、完善售前售后快速响应机制的方式继续巩固公司在新能源、汽车零部件、低压电气、家用电器等制造领域的行业优势，公司将持续践行“深耕国内+拓展海外”双轨战略，同

时积极推动先进连接技术在低空经济、机器人、储能、航空航天等新兴行业的应用；海外方面，公司将以中国、美国、德国为全球业务区域中心，辐射亚洲、美洲、欧洲等地区，构筑全球化市场布局，公司海外销售网络正在逐步建成。

(4) 随着公司经营规模的扩大和市场份额的提升，仅从事电阻焊接设备单机或部件的生产销售难以满足公司发展需求，一方面，公司开展纵向多元化，发力行业专机和自动化焊接生产线业务；另一方面，公司实施相关多元化战略，自主研发 FSPR 平面自冲铆接技术，实现与电阻焊接技术的协同互补，介入铆接蓝海市场，以保障业绩发展，若 FSPR 平面自冲铆接工艺得到普及，将带来大量的设备迭代需求，并同时产生长期、稳定的铆钉耗材需求，有望形成公司新的业务增长点。

基于上述措施，可以有效减少对主要客户的依赖，保障公司未来业绩稳定。

## 六、说明报告期各期面向终端生产商、集成商、贸易商销售金额及占比。

报告期各期，面向终端厂商、集成商、贸易商销售金额及比例如下：

单位：万元

客户类别	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端厂商	4,774.71	90.85%	32,639.59	88.65%	17,125.03	78.05%
集成商	292.82	5.57%	1,792.92	4.87%	1,589.87	7.25%
贸易商	188.04	3.58%	2,385.18	6.48%	3,226.28	14.70%
<b>合计</b>	<b>5,255.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,817.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,941.18</b>	<b>100.00%</b>

通过上表可见，公司下游客户以终端生产厂商为主，经过近三十年的经营积累，公司的技术和产品得到了客户的认可，形成了优质的客户资源。

七、说明报告期各期公司第四季度和12月份确认收入的具体情况，是否存在季节性特征，如是，请按季度披露公司收入构成情况，说明原因及合理性；2024年第四季度收入较多的原因，是否存在放松信用政策刺激销售的情形，是否存在突击确认比亚迪系公司客户收入的情形

（一）说明报告期各期公司第四季度和 12 月份确认收入的具体情况，是否存在季节性特征，如是，请按季度披露公司收入构成情况，说明原因及合理性

2023 年和 2024 年公司第四季度及 12 月主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
一季度	2,143.64	5.82%	3,435.64	15.66%
二季度	9,819.59	26.67%	4,133.77	18.84%
三季度	7,877.65	21.40%	6,100.50	27.80%
四季度	16,976.81	46.11%	8,271.27	37.70%
其中：12 月	4,840.33	13.15%	2,484.06	11.32%
<b>合计</b>	<b>36,817.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,941.18</b>	<b>100.00%</b>

公司所生产的焊（铆）接设备应用于汽车制造、家用电器、低压电气、五金制造、航空航天等诸多领域，下游行业生产制造及销售受季节性影响较小，故公司所处行业的业务开展除受法定节假日对安装调试及验收流程的影响外，不存在明显的季节性特征。

报告期内，公司第四季度主营业务收入分别为 8,271.27 万元和 16,976.81 万元。2023 年公司第四季度收入占比较高，主要是公司销售给钱江制冷集团、良信股份（002706.SZ）、比亚迪系公司、万宝电器、华翔股份（603112.SH）等大型客户的产品在当期第四季度完成验收，上述客户合计确认收入 3,319.77 万元，使得第四季度的销售收入较高；2024 年公司第四季度收入占比较高，主要是公司销售给比亚迪系公司的产品在当期第四季度验收，确认收入 9,339.59 万元，使得当期收入增加较多，根据对比亚迪的访谈，比亚迪系公司 2024 年第四季度验收亨龙设备较多，主要是比亚迪内部加强管理考核。

公司 2023 年 12 月、2024 年 12 月确认的主营业务收入分别为 2,484.06 万元和 4,840.33 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 11.32%和 13.15%，2024 年 12 月确认的收入相比 2023 年有所增长，主要是 2024 年 12 月确认的比亚迪的收入相比 2023 年 12 月增加 2,557.37 万元。

**（二）2024 年第四季度收入较多的原因，是否存在放松信用政策刺激销售的情形，是否存在突击确认比亚迪系公司客户收入的情形**

2024 年第四季度，公司确认的收入为 16,976.81 万元，占当年的收入比例较高，主要是公司销售给比亚迪系公司的产品在当期第四季度验收，确认收入 9,339.59 万元，使得当期收入增加较多。2024 年第四季度，公司确认收入的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年第四季度		报告期内主要信用政策	是否存在放宽信用政策的情形
	收入	占第四季度收入比例		
比亚迪系公司	9,339.59	55.01%	预付 30%，货到验收合格后付 70%	否
施耐德系公司	653.37	3.85%	预付 25%，发货前付 25%，到货后付 25%，终验收合格后付 25%	否
美的系公司	471.19	2.78%	预付 30%，发货前付 40%，终验收合格后付 20%，质保期满付 10%	否
汉峰科技及下属子公司	468.59	2.76%	预付 30%，发货前付 30%，终验收合格付 30%，质保期满付 10%	否
绵阳市南亚智能制造科技有限责任公司及下属公司	411.99	2.43%	预付 30%，发货前付 50%，安装调试完成后付 20%	否
<b>合计</b>	<b>11,344.73</b>	<b>66.82%</b>	/	/

报告期内，公司主要客户信用政策整体较为稳定，公司不存在放松信用政策刺激销售的情形。

比亚迪近年产能扩大，公司通过先进的设计理念、过硬的产品品质及高质量的售后服务取得比亚迪的认可，于 2022 年开始向比亚迪批量供应电阻焊接设备，主要设备需经比亚迪验收合格后才能确认收入。比亚迪作为国内领先的整车制造企业，对质量的控制程序和生产设备的验收较为严格，比亚迪通常一次性向公司采购多条产线所需的焊接设备，根据约定，一般需公司将设备安装调试完成，试运行一定期限（一般为 1-3 个月）达到技术要求后验收。根据对比亚迪的访谈，比亚迪系公司 2024 年第四季度验收亨龙设备较多，主要是比亚迪内部加强管理

考核。公司按照比亚迪验收的时间确认收入，不存在突击确认比亚迪系公司收入的情形。

综上，2024 年第四季度收入较多主要是公司销售给比亚迪系公司的产品在当期第四季度验收，不存在放宽信用政策和突击确认比亚迪系公司收入的情形，收入确认符合《企业会计准则》规定。

八、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》说明境外销售的核查情况；说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

(一) 请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

#### 1、核查程序

针对上述问题，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

(1) 通过访谈及公开查询等方式取得公司主要外销客户的基本情况、业务情况等各项信息；查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员的基本情况调查表及主要银行账户，核查主要境外客户与公司及其关联方的关联关系及资金往来情况；

(2) 对公司管理层进行访谈，了解公司境内外产品毛利率差异的原因，是否具有合理性，并了解公司的毛利率是否存在持续下滑的风险及应对的措施，以及公司的收入是否存在季节性特征；获取公司报告期各期收入成本明细表，分析公司境内外客户、分产品的毛利率变动情况；

(3) 统计境外销售应收账款的期后回款情况；

(4) 获取报告期内公司出口免抵退税申报表、海关电子口岸系统出口数据、运费明细，分析与公司境外销售收入的匹配性；

(5) 访谈公司相关人员，了解公司产品的境外销售地区、主要资质取得情况、境外合法合规经营情况以及境外销售结算方式，以及最近一期境外销售额降低的原因及合理性；

(6) 访谈公司管理层，查阅公司所处行业的行业研究报告，查阅可比公司、竞争对手官方网站、信息披露资料等，了解公司所处行业发展、下游行业需求变化、市场占有率、公司核心竞争优势等情况；取得公司的采购明细表，测算报告期各期主要产品和原材料价格变动情况；查看报告期内公司以美元计价的收入情况，测算汇率对公司外币收入的影响；了解公司与主要客户的合作情况、是否存在依赖主要客户情形以及减少客户依赖的具体措施；了解公司的未来发展规划；

(7) 查阅同行业可比公司的年度报告、官方网站等公开披露资料，了解其主要产品、经营模式和主要客户结构；了解其营业收入变动趋势、业绩表现和业绩变化的原因；分析可比公司毛利率与公司毛利率的差异情况；

(8) 查阅公司报告期内财务报表，取得公司期后财务报表、在手订单、期后新增订单等数据，了解公司期后经营情况；

(9) 访谈比亚迪系公司，了解公司产品在比亚迪采购同类产品的占比情况，了解报告期内双方合作情况，了解比亚迪未来设备采购需求情况；访谈主要客户，了解合作历史、未来采购需求、双方合作关系等信息；查阅主要客户年度报告、官方网站等公开披露信息，了解主要客户的行业地位、业绩表现、未来发展情况、采购需求等情况；

(10) 取得公司的销售明细表，查看报告期各期面向终端生产商、集成商、贸易商销售金额及占比；

(11) 对报告期各期资产负债表日前后一个月确认的销售收入随机抽样实施截止性测试，获取记账凭证、销售订单、销售出库单、销售发票、报关单、提单、验收单、回款凭证等文件，判断公司的收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

## 2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司境外销售主要客户与公司合作关系稳定，主要境外销售客户的交易规模与其经营规模相符。报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。公司境内外毛利率存在差异，主要是由于境内外销售的主要产品存在一定差异，境外客户通常定制化需求更高，对价格的敏感度较低，境内市场竞争相对激烈，导致利润空间有所压缩，具有合理性；报告期各期末境外销售应收账款的期后回款情况较好；2023年和2024年公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费等总体而言较为匹配，2025年1-3月报关收入较大、免抵退税额及运保费占当期境外销售收入比例较高的原因是当期部分已发货设备未完成安装调试验收未确认收入；公司产品出口存在被美国采取贸易政策限制的情形，公司来自出口美国的收入占比较低，对公司主营业务收入的的影响较小，预计该等贸易政策限制对公司业绩不构成重大不利影响；公司最近一期境外销售降低，主要是受到春节假期等因素的影响，公司一季度收入通常低于其他季度，且客户采购的需求存在一定的波动，2025年1-9月公司确认的境外收入与去年同期基本持平；

2、公司所处行业持续增长，下游行业发展良好，公司具备核心竞争优势，产品占有一定的市场份额；报告期内，公司上游原材料价格较为稳定，价格传导机制畅通，营业收入增长主要得益于主要客户合作关系的深化及新客户的持续开拓，收入增长具备合理性；公司期后经营业绩良好，在手订单充足，经营业绩具备稳定性和可持续性；

3、报告期内，公司机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备毛利率存在下降，主要系比亚迪采购规模较大，公司给予一定价格优惠等原因；电容储能电阻焊接设备毛利率波动较大，主要系公司产品定制化程度较高且主要客户较分散；报告期内，公司毛利率高于同行业可比公司毛利率平均水平，主要为公司主要产品及主要应用领域与凯尔达和瑞凌股份不完全可比，具有合理性；公司综

合毛利率因市场竞争激烈等原因存在下滑的风险，公司已制定相关应对措施，并已在公开转让说明书的重大事项提示披露毛利率波动的风险；

4、报告期内，公司产品销售以验收确认收入为主，公司销售收入的确认方法及时点合理，所取得的凭证、依据充分、可靠，符合《企业会计准则》的规定；

5、公司主要客户结构与部分可比公司存在差异，主要系产品、销售模式差异所致；公司产品在比亚迪系公司采购同类产品中占比较高，报告期内双方合作良好，未来合作具备可持续性；公司与主要客户保持良好长期、稳定的合作关系，主要客户主要源于多年的持续市场开拓；公司产品具备一定的不可替代性；主要客户业绩表现良好、采购需求稳定；若主要客户停止或减少对公司的产品采购，可能对公司业绩产生一定的不利影响，公司不存在对主要客户构成依赖的情形，公司已制定一系列避免客户依赖的具体措施，可以有效减少对主要客户的依赖，保障公司未来业绩稳定；

6、公司下游客户以终端生产厂商为主，经过近三十年的经营积累，公司的技术和产品得到了客户的认可，形成了优质的客户资源；

7、公司所处行业的业务开展除受法定节假日对安装调试及验收流程的影响外，不存在明显的季节性特征；2024年第四季度收入较多主要是公司销售给比亚迪系公司的产品在当期第四季度验收，不存在放宽信用政策和突击确认比亚迪系公司收入的情形，收入确认符合《企业会计准则》规定。

## **（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论**

### **1、核查程序**

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，主办券商和会计师针对境外销售执行了以下核查程序：

（1）了解公司与收入确认相关的内部控制制度，评价相关内部控制制度设计的合理性，执行控制测试程序，测试相关内部控制制度运行的有效性；

（2）对公司管理人员进行访谈，了解公司业务模式、销售模式、主要境外

客户及其合作历史、收入确认政策及依据、结算模式、信用政策等；

(3) 查阅公司境外销售收入成本明细表，核查主要境外客户的区域分布等情况、境外销售主要产品、收入、成本及毛利情况等；分析境外销售收入对公司经营是否存在重大影响；

(4) 获取报告期内公司出口免抵退税申报表、海关电子口岸系统出口数据、运费明细，分析与公司境外销售收入的匹配性；

(5) 执行销售穿行测试，抽查报告期内公司收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或销售订单、货物签收单或提单、出口报关单、验收单（如有）、会计凭证、银行回单等，确认收入确认时间、收入确认金额的真实性、准确性及会计处理是否正确；

(6) 对报告期各期资产负债表日前后一个月确认的销售收入随机抽样实施截止性测试，获取记账凭证、销售订单、销售出库单、销售发票、报关单、提单、验收单（如有）、回款凭证等文件，判断公司的收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定；

(7) 对境外主要客户往来款余额及销售收入执行函证程序，确认其交易及往来款余额的真实性、准确性。

(8) 访谈主要境外客户，了解其基本情况、与公司的合作历史、经营模式、销售情况及与公司的关联关系等情况。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 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。

(2) 2023 年和 2024 年，公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费等总体而言较为匹配；2025 年 1-3 月报关收入较大、免抵退税额及运保费占当期境外销售收入比例较高的原因是当期部分已发货设备未完成安装调试验收未确

认收入。

(3) 报告期内，公司境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

(三) 说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

### 1、核查方式、核查过程

#### (1) 对公司相关的主要人员进行访谈

了解销售业务的运行情况，包括但不限于主要客户、销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、售后政策等。

#### (2) 检查主要客户的工商信息

包括注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等，了解其与公司之间是否存在关联关系，并通过公开渠道所查询的客户信息对主要客户的业务及产品应用场景进行分析，核查其向公司购买的产品与其业务的匹配性。

#### (3) 对公司主要客户进行访谈

访谈形式主要为实地走访，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。

报告期内对公司客户的访谈比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
主营业务收入	5,255.57	36,817.69	21,941.18
已走访金额	3,359.52	25,520.55	13,352.16
走访比例	63.92%	69.32%	60.85%

#### **(4) 对主要客户执行函证程序**

向公司主要客户函证销售额及往来账款余额，核查公司对其销售及应收账款余额的真实性和准确性，针对未回函客户，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、出库单、物流单、签收/验收单据、销售发票等原始单据。

##### **①发函及回函情况**

为保证对函证全过程的控制，主办券商、会计师严格控制发函及回函程序。执行的函证控制程序如下：

A、获取公司报告期内的收入明细表，独立确定被函证对象，并编制函证；

B、境内客户采用纸质函证形式，境外客户采用电子邮件的形式发出函证，由中介机构通过快递寄发或中介机构邮箱独立寄发，并要求客户分别回函至各中介机构的办公地点或邮箱地址；

C、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开平台，查询被函证单位的工商信息，比对检查发函地址是否与被函证单位注册地址或办公地址一致；

D、通过境外客户公司的官方网站等公开渠道查询客户邮箱地址后缀名称，并结合公司日常业务沟通过程中客户下订单的邮箱，核对境外客户邮箱后缀名是否与函证邮箱后缀名一致；

E、收到客户纸质回函或邮箱回函后，核查回函地址与发函地址、被函证单位注册地址、办公地址是否一致，核查境外客户回函邮箱是否与收函邮箱一致；不一致的部分，核查是否存在异常；

F、对收到的回函比对发函扫描件，确认收到的函证是否为中介机构独立发函寄发的函证原件或原件扫描件；

G、对于客户未回函或无法核实回函地址或邮箱地址的情况，执行第二次发函程序或替代测试程序。

综上，中介机构对函证的发函及回函过程均执行了有效的控制程序。

## ②函证样本的选择方法

获取报告期各期公司收入明细表，根据客户性质及销售金额是否超过重要性水平相结合的原则进行函证样本筛选，函证内容包括各期销售金额以及各期末往来科目余额、收入合同明细和发出商品合同明细，以确认报告期内各期销售收入金额及期末往来余额的真实性、准确性和完整性。

## ③报告期内各期，函证比例及回函比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
营业收入金额	5,371.62	37,284.68	22,484.83
发函金额	4,179.75	30,183.76	17,775.07
发函比例	77.81%	80.95%	79.05%
回函及替代测试确认金额	4,179.75	30,183.76	17,775.07
回函及替代测试确认金额占营业收入金额比例	77.82%	80.96%	79.05%

## (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、出库单、物流单、签收/验收单据、销售发票、回款凭据等原始单据，并与公司收入确认情况进行核对。

## (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

对报告期各期资产负债表日前后一个月确认的销售收入随机抽样实施截止性测试，获取记账凭证、销售订单、销售出库单、销售发票、报关单、提单、验收单、回款凭证等文件，判断公司的收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定。

## 2、核查结论

经核查，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。

### **3、对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见**

主办券商及申报会计师对公司报告期内销售收入的真实性、准确性、完整性履行了充分、全面的核查程序，经核查，公司报告期内收入具备真实性、准确性、完整性。

**九、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。**

**（一）律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况**

**1、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形**

根据《公开转让说明书》《审计报告》以及公司的说明，报告期内，境外销售所涉国家和地区主要为美国、土耳其、印度、韩国和俄罗斯等国家。公司的境外销售模式主要为直销。

根据公司提供的海关报关单位注册登记证书，经查询中国海关企业进出口信用信息公示平台，公司已依法办理了海关进出口货物收发货人备案，具备开展境外销售业务所需要的资质、许可。

根据公司提供的相关认证证书及说明，并经访谈境外主要客户，公司所出口的产品已经依据其产品境外销售所涉国家或地区的有关政策及境外客户的要求，依法取得了欧盟 CE 认证，并办理了其他自愿性产品认证；报告期内，公司不存在被相关国家和地区处罚或立案调查的情形。

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

根据公司提供的相关资料以及公司说明，经访谈公司相关人员，报告期内，公司已在具有经营外汇资质的银行开立了收取外汇的外币账户，并通过指定银行进行收汇及结算。根据公司取得的《无违法违规证明公共信用信息报告》，并经查询国家外汇管理局广东省分局、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家

税务总局广东省税务局等网站，公司报告期内不存在因违反外汇管理及税务等法律法规而受到行政处罚的情形。因此，公司在相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

## （二）核查程序

就上述事项，律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅本次申报的《公开转让说明书》《审计报告》，并取得公司说明；

（2）审阅公司主要境外客户正在履行的合同，抽取报告期内部分境外客户订单，了解双方的权利义务；

（3）访谈公司的主要境外客户，了解公司与境外客户的合同履行情况、资质取得情况、是否受到当地行政处罚等合法合规经营情况；

（4）访谈公司相关人员，了解公司产品的销售地区、主要资质取得情况、境外合法合规经营情况以及境外销售结算方式等；

（5）查阅公司产品的欧盟 CE 认证证书、自愿性认证证书等认证证书；

（6）查阅公司的《无违法违规证明公共信用信息报告》；

（7）登录国家外汇管理局广东省分局、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家税务总局广东省税务局等网站，检索有关外汇、海关和税务行政处罚信息。

## （三）核查意见

经核查，公司的产品已经依法取得或配合客户取得相关认证，报告期内，公司不存在被相关国家和地区处罚或立案调查的情形，公司在相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

## 2.关于应收款项。

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款分别为 **6,435.12 万元、16,004.03**

万元、13,522.86 万元；公司客户存在使用“迪链”债权凭证结算情形。

请公司：（1）结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况是否匹配。（2）结合应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。（3）说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分；公司持有“迪链”债权凭证的金额及占比，坏账准备计提是否充分。

（4）说明 2024 年末应收账款大幅增加的原因及合理性。（5）说明公司应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，如是，分析形成原因。

请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账调节利润的情形。

## 【回复】

一、结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况是否匹配。

### （一）业务模式、销售政策

公司主要通过直销模式进行销售，由于公司销售的产品定制化程度较高，应用领域较广泛，且下游客户的需求具有差异化特点，公司以客户需求为导向，主要通过高效、灵活的直销体系完成销售，从而为客户更好地提供定制化的高质量产品、及时的技术支持以及售后服务。

目前，公司主要通过招投标、主动拜访、存量客户推介、展会推广、线上广告等方式进行客户开拓，与客户取得联系后，由公司销售人员和技术人员与客户进行持续的需求对接、技术方案接洽以及商务谈判，最终签订销售合同。经过近三十年的经营积累，公司的技术和产品得到了客户的认可，与客户建立了长期且良好的合作关系，拥有较优质的客户资源。

## （二）与主要客户结算模式、信用政策以及回款周期等情况

公司报告期各期前五大客户信用政策、结算模式及信用期如下：

客户名称	主要信用政策	主要结算模式
比亚迪系公司	预付 30%，货到验收合格后付 70%；	“迪链”
施耐德系公司	预付 25%，发货前付 25%，到货后付 25%，终验收合格后付 25%	银行转账
钱江制冷集团	预付 50%，预验收合格后付 30%，终验收合格后付 15%，质保金 5%	银行转账
豪斯特系公司	预付 30%，发货前付 30%，终验收合格后付 30%，质保期满付 10%	银行转账
宁波华翔下属子公司	预付 30%，终验收合格后付 60%，质保金 10%	银行转账
福迪系公司	预付 30%，发货前付 30%，终验收合格付 30%，质保期满付 10%	银行转账
Albaksan Dis Ticaret ve Pazarlama A.S	预付 30%，发货后付 70%	银行转账
良信股份及下属子公司	预付 30%，发货前付 35%，验收合格后付 25%，质保期满付 10%	银行转账
汉峰科技及下属子公司	预付 30%，发货前付 30%，终验收合格付 30%，质保期满付 10%	银行转账
凌云系公司	预付 30%，发货前付 30%，终验收合格付 30%，质保期满付 10%	银行转账

由上表可见，公司对主要客户的信用政策较为接近，对于需要安装调试的设备或生产线，均采用了签订合同预收部分款项，发货/验收后支付部分款项，剩余 5%-10%质保金（部分产品无质保金）的方式。在结算模式上，除比亚迪系公司采取了“迪链”这一结算模式以外，其余客户主要采取银行转账方式。在回款周期上，除质保金以为，比亚迪系公司由于采取“迪链”结算的原因，一般在验收后 6-9 个月内收取剩余款项，而其他客户一般在验收后 3-6 个月内收取剩余款项。

## （三）报告期内应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况是否匹配

报告期各期末应收账款余额占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
应收账款期末余额	14,572.73	17,210.96	7,039.31
当期营业收入	5,371.62	37,284.68	22,484.83
应收账款余额占营业收入的比例	67.82%	46.16%	31.31%

注：2025 年 1-3 月应收账款余额占营业收入的比例为营业收入年化后的比例。

2024 年度应收账款余额占营业收入的比例相比 2023 年末有所上升，主要是由于：（1）随着与比亚迪系客户合作的不断深入，公司当年来来自于比亚迪系客户的收入较 2023 年上升 13,263.35 万元，使得比亚迪系客户 2024 年末应收账款余额增长 9,904.26 万元；（2）比亚迪系公司主要通过其指定的供应链信息服务平台出具的供应链票据——“迪链”进行账款结算，在完成验收后公司确认收入并向比亚迪开票，比亚迪在取得发票后向公司开出迪链，迪链属于应收账款债权凭证，承兑期通常为 6 个月，公司根据持有意图计入应收账款，在迪链票据到期承兑时点视为回款，使得比亚迪系客户回款周期较长。

2025 年 3 月末应收账款占营业收入的比例较高主要是由于：（1）2024 年度下半年比亚迪验收确认收入项目的款项尚未到期收回，2025 年 3 月末应收比亚迪系公司的账款为 10,136.43 万元，使得 2025 年 3 月末的应收账款金额较大；（2）2025 年 1-3 月系受春节假期等因素影响，公司一季度收入通常低于其他季度，使得 2025 年按一季度年化后的收入较低。

综上，公司应收账款余额占营业收入比例与业务开展情况相匹配。

二、结合应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。

（一）结合应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例

### 1、应收账款的期后回款情况

截至 2025 年 9 月末，报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
应收账款期末余额	14,572.73	17,210.96	7,039.31
期后回款金额	12,701.69	16,166.67	6,646.20
回款比例	87.16%	93.93%	94.42%

报告期各期末，公司应收账款余额的回款比例良好。

## 2、应收账款逾期金额及比例

报告期各期末，应收账款逾期金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
应收账款逾期未收回金额	1,977.72	1,675.74	2,215.49
应收账款期末余额	14,572.73	17,210.96	7,039.31
逾期比例	13.57%	9.74%	31.47%

公司报告期各期末逾期应收账款占应收账款余额比例分别为 31.47%、9.74% 和 13.57%。逾期主要原因为公司客户以大型企业集团为主，存在一定的付款申请周期，因此付款相对滞后于信用期；2023 年末应收账款逾期比例较高，主要是由于部分客户受资金安排、审批流程等因素的影响，款项回收较慢，结合 2023 年末应收账款整体期后回款比例来看，大部分逾期款项已收回，整体期后回款情况良好。

## 3、公司应收账款占营业收入的比例与同行业比较情况

公司应收账款余额占营业收入的比例与同行业比较如下：

公司名称	2024年度	2023年度
商科数控	16.30%	29.27%
瑞凌股份	23.57%	18.09%
佳士科技	20.66%	18.15%
联赢激光	58.51%	45.95%
凯尔达	15.20%	17.18%
平均值	26.85%	25.73%
亨龙智能	46.16%	31.31%

注：同行业上市公司未披露 2025 年 3 月末应收账款原值。

由上表可见，公司应收账款期末余额占当期营业收入的比例略高于同行业公司平均值，与联赢激光较为接近。公司应收账款规模较大，应收账款占营业收入的比例较高主要是由于：（1）2023 年和 2024 年第一大客户为比亚迪，公司 2024

年来自于比亚迪系客户的收入较 2023 年上升 13,263.35 万元，使得 2024 年的应收账款明显增加，比亚迪通常以迪链票据与公司进行结算，承兑期通常为 6 个月，公司在其到期承兑后视为回款，导致整体回款周期有所延长；（2）公司主要客户为比亚迪、施耐德、良信股份、钱江压缩机等上市公司或大型企业集团，该类客户通常具有较好市场信誉、经营实力和还款能力，由于客户审批流程较长、资金周转等各种原因导致部分款项存在回款周期较长情形；（3）公司以直销模式为主，而同行业上市公司中瑞凌股份、佳士科技、凯尔达则以经销模式为主，由于业务模式的差异，应收账款规模及应收账款占营业收入的比例也会有所差别。

## （二）主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期各期末，公司主要应收账款交易对手方如下：

单位：万元

2025 年 3 月 31 日		
公司名称	应收账款期末余额	占应收账款总额的比例
郑州比亚迪汽车有限公司	4,307.57	29.56%
比亚迪汽车工业有限公司	3,607.09	24.75%
比亚迪汽车有限公司	774.59	5.32%
合肥比亚迪汽车有限公司	469.81	3.22%
广东福迪汽车零部件有限公司	265.96	1.83%
<b>合计</b>	<b>9,425.03</b>	<b>64.68%</b>
2024 年 12 月 31 日		
公司名称	应收账款期末余额	占应收账款总额的比例
郑州比亚迪汽车有限公司	5,121.97	29.76%
比亚迪汽车工业有限公司	4,392.60	25.52%
深圳比亚迪汽车实业有限公司	1,297.78	7.54%
比亚迪汽车有限公司	861.28	5.00%
长沙市比亚迪汽车有限公司	486.76	2.83%
<b>合计</b>	<b>12,160.39</b>	<b>70.65%</b>
2023 年 12 月 31 日		
公司名称	应收账款期末余额	占应收账款总额的比例
比亚迪汽车有限公司	1,076.90	15.30%
比亚迪汽车工业有限公司	1,013.38	14.40%
长沙市比亚迪汽车有限公司	651.06	9.25%

长沙星朝汽车有限公司	463.73	6.59%
杭州钱江制冷压缩机集团有限公司	219.18	3.11%
合计	3,424.25	48.64%

根据上表，报告期内公司应收账款主要欠款对象为比亚迪、钱江制冷集团、福迪汽车等上市公司或大型企业集团，该类客户通常具有较好的市场信誉、经营实力和还款能力。

综上所述，公司应收账款期后回款情况良好，逾期规模较低，公司应收账款规模较大符合行业惯例，主要欠款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

三、说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分；公司持有“迪链”债权凭证的金额及占比，坏账准备计提是否充分

(一) 说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分

对不含重大融资成分的应收款项（含应收账款、应收票据和应收款项融资、应收质保金、应收工程款等）和合同资产、应收租赁款，公司始终按照该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

对含重大融资成分的应收款项（含应收分期收款销售商品款、应收分期收款提供劳务款等）和合同资产、应收融资租赁款，公司自初始确认时起均按照该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

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	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
按单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-	-

按组合计提坏账准备的应收账款	14,572.73	1,049.86	17,210.96	1,206.93	7,039.31	604.19
<b>合计</b>	<b>14,572.73</b>	<b>1,049.86</b>	<b>17,210.96</b>	<b>1,206.93</b>	<b>7,039.31</b>	<b>604.19</b>

报告期各期末，按组合计提坏账准备的应收账款账龄情况如下：

单位：万元

2025年3月31日					
账龄	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
1年以内	13,313.11	91.36%	665.66	5.00%	12,647.46
1-2年	563.06	3.86%	56.31	10.00%	506.76
2-3年	240.08	1.65%	72.02	30.00%	168.05
3-4年	384.48	2.64%	192.24	50.00%	192.24
4-5年	41.80	0.29%	33.44	80.00%	8.36
5年以上	30.20	0.21%	30.20	100.00%	-
<b>合计</b>	<b>14,572.73</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,049.86</b>	<b>7.20%</b>	<b>13,522.86</b>
2024年12月31日					
账龄	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
1年以内	15,904.17	92.41%	795.21	5.00%	15,108.96
1-2年	320.07	1.86%	32.01	10.00%	288.06
2-3年	639.12	3.71%	191.73	30.00%	447.38
3-4年	317.40	1.84%	158.70	50.00%	158.70
4-5年	4.61	0.03%	3.68	80.00%	0.92
5年以上	25.60	0.15%	25.60	100.00%	-
<b>合计</b>	<b>17,210.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,206.93</b>	<b>7.01%</b>	<b>16,004.03</b>
2023年12月31日					
账龄	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
1年以内	5,423.18	77.04%	271.16	5.00%	5,152.02
1-2年	866.66	12.31%	86.67	10.00%	780.00
2-3年	712.70	10.12%	213.81	30.00%	498.89
3-4年	6.40	0.09%	3.20	50.00%	3.20
4-5年	5.12	0.07%	4.09	80.00%	1.02
5年以上	25.27	0.36%	25.27	100.00%	-
<b>合计</b>	<b>7,039.31</b>	<b>100.00%</b>	<b>604.19</b>	<b>8.58%</b>	<b>6,435.12</b>

报告期各期末，公司应收账款账龄分布较为合理，各账龄段占比较为稳定，账龄 1 年以内的应收账款占比分别为 77.04%、92.41%和 91.36%，占比较高。公司对 3 年以上应收账款的坏账准备计提比例均在 50%以上，应收账款坏账准备计提充分。

公司与同行业可比公司坏账计提比例比较如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
凯尔达	5%	20%	50%	100%	100%	100%
联赢激光	5%	10%	20%	40%	80%	100%
佳士科技	5%	10%	20%	50%	80%	100%
瑞凌股份	5%	10%	20%	30%	50%	100%
商科数控	5%	10%	20%	40%	60%	80%
亨龙智能	5%	10%	30%	50%	80%	100%

公司应收款项坏账准备计提比例是根据历史损失的经验、债务单位的实际财务状况、现金流量情况，并参考同行业坏账政策确定。公司的坏账计提比例与可比公司不存在显著差异，坏账准备计提充分。

## （二）公司持有“迪链”债权凭证的金额及占比，坏账准备计提是否充分

报告期各期末，公司持有“迪链”债权凭证的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末
应收账款中持有“迪链”债权凭证金额	10,260.04	13,519.74	4,429.89
应收账款期末余额	14,572.73	17,210.96	7,039.31
占应收账款期末余额的比例	<b>70.41%</b>	<b>78.55%</b>	<b>62.93%</b>

对于公司所持有的“迪链”债权凭证，公司未将其单独划分为组合，而是按照账龄组合对其计提坏账准备，截至 2025 年 9 月末，报告期内公司所持有的“迪链”债权凭证均已完成兑付，公司对“迪链”债权凭证的坏账准备计提充分。

## 四、说明 2024 年末应收账款大幅增加的原因及合理性。

报告期各期末，公司应收账款期末余额分别为 7,039.31 万元，17,210.96 万元以及 14,572.73 万元，2024 年末，公司应收账款期末余额与 2023 年末相比增长 10,171.65 万元，主要原因如下：

（1）随着与比亚迪系客户合作的不断深入，公司当年来自于比亚迪系客户的收入较 2023 年上升 13,263.35 万元，使得比亚迪系客户 2024 年末应收账款余额增长 9,904.26 万元；

（2）比亚迪系公司主要通过其指定的供应链信息服务平台出具的供应链票据——“迪链”进行账款结算，在完成验收后公司确认收入并向比亚迪开票，比亚迪在取得发票后向公司开出迪链，迪链属于应收账款债权凭证，承兑期通常为 6 个月，公司根据持有意图计入应收账款，在迪链票据到期承兑时点视为回款，使得比亚迪系客户回款周期较长。

综上所述，由于 2024 年度营业收入的大幅增长，尤其是来自于比亚迪系客户的营业收入大幅增长，加之比亚迪系客户以“迪链”结算的回款方式，致使公司 2024 年末应收账款大幅增加，具备合理性。

**五、说明公司应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，如是，分析形成原因。**

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
商科数控	4.02	3.28
瑞凌股份	4.54	6.50
佳士科技	5.38	4.60
联赢激光	1.82	2.53
凯尔达	6.65	6.94
<b>平均值</b>	<b>4.48</b>	<b>4.77</b>
<b>亨龙智能</b>	<b>3.07</b>	<b>3.50</b>

注：同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末应收账款余额，故未对 2025 年 1-3 月应收账款周转率进行对比。

2023 年和 2024 年，公司应收账款周转率分别为 3.50 次和 3.07 次，低于同行业可比公司平均值，高于联赢激光，2023 年与商科数控比较接近，公司应收账款周转次数相对较低，主要系：（1）2023 年和 2024 年公司第一大客户为比亚迪，比亚迪通常以迪链票据与公司进行结算，公司在其到期承兑后视为回款，导致整体回款周期有所延长；（2）公司主要客户为比亚迪、施耐德、良信股份、钱江制冷集团等上市公司或大型企业集团，该类客户通常具有较好市场信誉、经营实力和还款能力，由于客户审批流程较长、资金周转等各种原因导致部分款项存在回款周期较长情形；（3）公司以直销模式为主，而同行业上市公司中瑞凌股份、佳士科技、凯尔达则以经销模式为主，由于业务模式的差异，使得应收账款周转率存在差异。

**六、请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账调节利润的情形。**

#### **（一）核查方式、核查过程及核查结论**

##### **1、核查程序**

（1）访谈公司销售业务负责人，了解公司业务模式、销售政策，主要客户的结算模式、信用政策与回款周期，获取公司主要客户信用期，分析报告期内公司对主要客户的信用政策、结算条件等是否变动，是否存在对部分客户放松信用政策刺激销售的情况。

（2）获取应收账款明细表，结合银行流水核查，检查报告期内应收账款期后回款情况，核实回款金额的准确性。

（3）获取公司应收账款账龄分析表，复核应收账款账龄划分是否正确，逾期应收账款划分是否正确，了解逾期应收账款形成的原因及合理性、收回的可能性及期后回款情况。

（4）了解公司应收账款催收流程细则，结合期后回款情况分析其催款措施有效性。

(5) 获取可比公司披露的年报，了解可比公司的应收账款规模并计算应收账款周转率，分析公司应收账款周转率与可比公司是否存在较大差异。

(6) 访谈公司财务负责人，了解公司应收账款的坏账政策，以及公司对应收账款信用风险的评估方法及过程，评价公司应收账款坏账准备计提是否充分。

(7) 获取报告期各期公司收入明细表，根据客户性质及销售金额是否超过重要性水平相结合的原则进行函证样本筛选，函证内容包括各期销售金额以及各期末往来科目余额，以确认报告期内各期销售收入金额及期末往来余额的真实性、准确性和完整性。

(8) 针对报告期各期末应收“迪链”款项，检查“迪链”平台中的变动记录及期末留存记录，以及“迪链”凭据的期后兑付情况，验证报告期各期末应收“迪链”金额的真实性、准确性和完整性。

## 2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期内应收账款余额占营业收入比例与公司业务开展情况相匹配；

(2) 公司应收账款规模较大符合行业惯例，主要欠款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；

(3) 公司应收款项坏账准备计提比例是根据历史损失的经验、债务单位的实际财务状况、现金流量情况，并参考同行业坏账政策确定。公司的坏账计提比例与可比公司不存在显著差异，坏账准备计提充分；

(4) 由于 2024 年度营业收入的大幅增长，尤其是来自于比亚迪系客户的营业收入大幅增长，加之比亚迪系客户以“迪链”结算的回款方式，致使公司 2024 年末应收账款大幅增加，具备合理性；

(5) 公司应收账款周转次数低于同行业可比公司平均值，主要是由于 2023 年和 2024 年公司第一大客户为比亚迪，比亚迪通常以迪链票据与公司进行结算，公司在其到期承兑后视为回款，导致整体回款周期有所延长，且除比亚迪外的部

分主要客户审批流程较长、资金周转等各种原因导致部分款项存在回款周期较长情形，以及公司的销售模式与部分同行业可比公司存在差异。

## （二）函证及回函情况

报告期内应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
应收账款期末余额	14,572.73	17,210.96	7,039.31
发函金额	11,652.07	15,188.09	5,459.91
发函比例	79.96%	88.25%	77.56%
回函确认及通过替代测试确认的金额合计	11,652.07	15,188.09	5,459.91
回函确认及通过替代测试确认的金额比例	79.96%	88.25%	77.56%

## （三）说明坏账准备计提的充分性

公司应收款项坏账准备计提比例是根据历史损失的经验、债务单位的实际财务状况、现金流量情况，并参考同行业坏账政策确定。公司的坏账计提比例与可比公司不存在显著差异，坏账准备计提充分。

## （四）说明对应收账款逾期客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账调节利润的情形

### 1、核查程序

针对应收账款逾期所执行的核查程序如下：

（1）获取公司应收账款账龄分析表，复核应收账款账龄划分是否正确，逾期应收账款划分是否正确，了解逾期应收账款形成的原因及合理性、收回的可能性及期后回款情况。

（2）了解公司应收账款催收流程细则，结合期后回款情况分析其催款措施有效性。

（3）分析报告期内公司对主要客户的信用政策、结算条件等是否变动，是否存在对部分客户放松信用政策刺激销售的情况。

## 2、核查结论

经核查，公司应收账款逾期形成的主要原因是客户审批流程较长、资金周转等各种因素的影响，主要欠款对象不存在经营恶化、资金困难等风险，不存在通过虚增销售并计提坏账调节利润的情形。

## 3.关于采购与存货

根据申报文件及公开信息，（1）报告期各期末，公司存货账面价值分别为29,986.00万元、25,296.00万元、27,497.88万元，以发出商品、原材料、在成品为主，其中，发出商品占比超70%；存货周转率分别为0.58次、0.91次、0.58次。（2）报告期内，公司向主要供应商采购占比分别为24.50%、22.40%、20.43%；主要供应商佛山市南海春虹金属材料有限公司、广州市从化太平愉快金属制品厂、广州市从化区合谐金属制品有限公司、东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司、广州施伯迩传动设备有限公司存在实缴资本较少、参保人数较少等情形。

请公司：（1）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；说明报告期内存货金额较大的原因及合理性。（2）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。（3）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响。（4）说明发出商品形成的原因，期后结转情况，是否存在长期未结转发出商品；列表梳理公司前十大发出商品对应客户的销售金额及占比情况，说明发出商品的验收周期，是否存在超过平均验收周期的情形，是否存在延迟验收的情形。（5）结合产品特点、生产周期、交付或验收周期说明公司存货周转率和同行业可比公司是否存在差异及合理性。（6）说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明发出商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实

差异及处理结果。（7）说明公司供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；按照供应商采购金额分层情况，说明报告期内供应商的数量和采购额变动情况，是否存在异常增减供应商变动情况，进一步论证公司与主要供应商的合作稳定性。（8）列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等，尤其是涉及成立时间较短、注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性。（9）说明报告期内公司是否存在贸易型供应商，如是，说明公司向其采购情况、与公司是否存在关联关系、采购价格是否公允。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；说明报告期内存货金额较大的原因及合理性。

（一）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

#### 1、公司合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期

##### （1）合同签订

公司主要通过招投标、主动拜访、存量客户推介、展会推广、线上广告等方式进行客户开拓，在取得合同后即根据客户订单情况安排生产。

##### （2）备货周期

公司原材料采购均基于生产经营需要，并制定有严格规划，为满足客户对快速交付的要求，公司通常会对通用类原材料进行备货，待库存量低于安全库存时向供应商采购，对于专用类原材料，公司通常在客户订单下达后发起采购。

### (3) 发货周期

公司生产采取以销定产的原则，参照销售预测和订单需求，结合当前库存情况及安全库存策略，同时考虑在产品预计入库量和已排产量因素，按照各产品需求的紧急程度排产。公司主要生产产品的生产周期如下：

主要产品	生产周期
中频逆变电阻焊接设备	小功率：10-30 天 大功率：25-60 天
电容储能电阻焊接设备	小功率：5-15 天 大功率：30-80 天
机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	通常为 50-90 天
自动化焊接生产线	压缩机生产线：90-120 天 低压电器生产线：120-240 天
其他焊接设备	通常为 30-80 天

对于需要安装调试的设备，公司交付流程主要包括物流运输、安装调试、客户验收等，对于不需要安装调试的设备，公司交付时间主要为物流运输时间，具体交付周期如下：

项目	需安装调试		无需安装调试	
	内销	外销	内销	外销
物流运输周期	2-5 天	30-90 天	2-5 天	30-90 天
安装调试周期	通常为 15 天至数月不等	通常为远程指导	/	/
验收周期	出货至验收周期平均约为 9-14 个月，部分设备及产线因定制化较强，且需试运行，使得验收周期较长		/	/

### (4) 订单完成周期

报告期内，公司整机订单金额在 50 万以上的合同整体订单执行周期平均在 12-15 个月左右，其中从合同签订至出货周期平均约为 2-4 个月，出货至验收周期平均约为 9-14 个月，合同执行周期相对保持稳定。

## 2、存货余额与公司订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司存货余额与公司订单、业务规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月 /2025-3-31	2024年度/ 2024-12-31	2023年度/ 2023-12-31
存货余额①	28,025.30	25,813.07	30,451.31
营业收入②	5,371.62	37,284.68	22,484.83
存货余额占营业收入比例③=①/② [注 1]	130.43%	69.23%	135.43%
在手订单金额④[注 2]	41,365.76	38,603.62	46,582.67
订单金额占存货余额⑤=④/①	147.60%	149.55%	152.97%
库存商品及发出商品余额⑥	20,541.62	19,617.75	24,454.56
订单覆盖率⑦=④/⑥	201.38%	196.78%	190.49%

注 1：2025 年 1-3 月存货余额占营业收入比例已年化

注 2：公司期末在手订单指已签订合同且尚未执行完毕的合同；订单金额为不含税金额

报告期各期末，存货余额占当期营业收入的比重分别为 135.43%、69.23%和 130.43%，2024 年存货余额占当期营业收入比重较 2023 年及 2025 年 1-3 月低，主要系受 2024 年比亚迪对部分设备进行验收，2024 年公司确认的比亚迪收入 17,644.41 万元，较 2023 年增长 13,263.35 万元，使得 2024 年的收入明显增长，存货余额有所减少。2025 年 3 月末，存货余额占按 2025 年一季度年化后营业收入的比例较高，主要系：（1）受春节假期等因素影响，2025 年 1-3 月验收确认收入的规模较小，公司一季度收入通常低于其他季度，使得 2025 年按一季度年化后的收入较低；（2）2025 年 3 月末的存货，受新增订单和春节等因素影响，在产品 and 发出商品有所增加，使得 2025 年 3 月末的存货相比 2024 年末有所增长。

报告期各期末，订单金额占存货余额比例分别为 152.97%、149.55%和 147.60%，订单金额占存货余额比例较高；订单覆盖率分别为 190.49%、196.78%和 201.38%，订单金额对库存商品及发出商品余额的覆盖率较高。

综上，公司存货余额符合公司收入规模，存货余额与公司订单和业务规模相匹配，存货余额不存在显著异常，具有合理性。

## （二）存货余额与同行业可比公司相比是否存在较大差异

### 1、存货余额占营业收入的比例

报告期内，公司存货余额占营业收入的比例与同行业可比公司的情况如下：

公司名称	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
凯尔达	38.94%	37.92%
联赢激光	67.62%	71.48%
佳士科技	17.26%	17.31%
瑞凌股份	25.40%	16.92%
商科数控	34.26%	57.29%
<b>行业平均</b>	<b>36.70%</b>	<b>40.18%</b>
<b>亨龙智能</b>	<b>69.23%</b>	<b>135.43%</b>

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告，因一季报未披露存货余额数据故不作对比。

报告期内，公司存货余额占营业收入的比例分别为 135.43%和 69.23%，同行业可比公司存货余额占营业收入的比例分别为 40.18%和 36.70%，高于同行业可比公司平均水平，2024 年公司存货余额占营业收入的比例与联赢激光比较接近，主要系由于公司产品及业务模式与同行业存在差异，公司产品定制化程度较高、产品生产周期及验收周期较长使得公司期末发出商品余额较大，相应存货余额占营业收入的比例也较高。

## 2、发出商品余额占存货余额比例

报告期内，公司与同行业发出商品余额占存货余额比例如下：

公司名称	2024年12月31日	2023年12月31日
凯尔达	无发出商品	无发出商品
联赢激光	63.93%	71.04%
佳士科技	5.01%	2.85%
瑞凌股份	19.03%	2.79%
商科数控	39.54%	60.60%
<b>行业平均</b>	<b>31.88%</b>	<b>34.32%</b>
<b>亨龙智能</b>	<b>72.34%</b>	<b>78.42%</b>

2023 年末和 2024 年末存货余额占营业收入的比例与联赢激光比较接近，高于同行业主要是由于比亚迪等客户采购的公司产品尚未完成验收，使得 2023 年末和 2024 年公司发出商品余额较大，拉高了存货余额占营业收入的比例。

凯尔达产品以工业机器人和工业焊接设备为主，且主要采取经销模式，其中工业焊接设备以签收确认收入、存货周转较快，期末无发出商品；佳士科技销售产品以逆变电焊机与配件为主，瑞凌股份销售产品以逆变焊割设备系列产品及精密钣金、型材机加类结构件产品为主，商科数控以控制器、变压器与配件为主，生产周期及验收周期均短于公司，且瑞凌股份、佳士科技主要采取经销模式，产品及销售模式不同使得前述可比公司报告期末发出商品占存货余额比例较低。公司产品定制化程度较高，主要采取直销模式，且主要设备需安装调试完成且经客户验收合格后确认收入，验收周期相对较长，使得公司发出商品余额占存货余额的比例较高，2023年末和2024年末分别为78.42%和72.34%，因此导致公司存货余额占营业收入的比例也高于同行业。

综上，公司报告期期末存货余额与公司订单、业务规模相匹配，公司存货余额占营业收入的比例高于同行业可比公司，主要是由于产品及销售模式存在差异，具有合理性。

### （三）报告期内存货金额较大的原因及合理性

报告期内公司存货构成如下：

单位：万元

项目	2025.3.31		2024.12.31		2023.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	4,251.36	15.17%	3,721.50	14.42%	3,745.59	12.30%
在产品	3,212.05	11.46%	2,459.68	9.53%	2,179.83	7.16%
库存商品	857.82	3.06%	943.65	3.66%	574.24	1.89%
周转材料	19.72	0.07%	13.59	0.05%	71.34	0.23%
发出商品	19,683.80	70.24%	18,674.10	72.34%	23,880.32	78.42%
委托加工物资	0.55	0.00%	0.55	0.00%	-	0.00%
<b>合计</b>	<b>28,025.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,813.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>30,451.31</b>	<b>100.00%</b>

注：原材料包括原材料及半成品

报告期各期末，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，其中公司原材料品类较为丰富，主要原材料为电气元件、气动元件、金属原料和机加工件等，在产品、库存商品、发出商品主要是在产、已完工或交付的焊接设备及焊接生产线。其中公司在产品和发出商品账面余额合计占报告期各期存货余

额的比重均在 80%以上，主要系公司产品为定制化设备，定制化设备生产周期及验收周期相对较长导致公司期末在产品 and 发出商品较多。

综上，报告期内公司存货金额较大具有合理性。

二、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。

报告期内，公司与同行业可比公司的主要存货构成及变动情况对比如下：

单位：万元

原材料余额占存货余额比例			原材料余额		
公司名称	2024.12.31	2023.12.31	2024.12.31	2023.12.31	增长率
凯尔达	43.33%	50.60%	9,400.14	9,242.83	1.70%
联赢激光	10.89%	12.26%	23,186.58	30,776.72	-24.66%
佳士科技	33.24%	33.48%	7,228.50	6,639.90	8.86%
瑞凌股份	22.61%	28.56%	5,827.86	5,557.17	4.87%
商科数控	42.99%	28.55%	4,386.30	5,561.26	-21.13%
可比公司平均	<b>30.61%</b>	<b>30.69%</b>	<b>10,005.88</b>	<b>11,555.58</b>	<b>-13.41%</b>
亨龙智能	14.42%	12.30%	3,721.50	3,745.59	-0.64%
在产品余额占存货余额比例			在产品余额		
公司名称	2024.12.31	2023.12.31	2024.12.31	2023.12.31	增长率
凯尔达	14.02%	13.89%	3,040.57	2,536.75	19.86%
联赢激光	22.53%	14.41%	47,975.83	36,182.03	32.60%
佳士科技	2.39%	3.07%	519.55	608.73	-14.65%
瑞凌股份	8.10%	10.80%	2,087.21	2,100.94	-0.65%
商科数控	2.07%	1.46%	210.93	284.11	-25.76%
可比公司平均	<b>9.82%</b>	<b>8.73%</b>	<b>10,766.82</b>	<b>8,342.51</b>	<b>29.06%</b>
亨龙智能	9.53%	7.16%	2,459.68	2,179.83	12.84%
发出商品余额占存货余额比例			发出商品余额		
公司名称	2024.12.31	2023.12.31	2024.12.31	2023.12.31	增长率
凯尔达	0.00%	0.00%	-	-	-
联赢激光	63.93%	71.04%	136,161.11	178,355.46	-23.66%
佳士科技	5.01%	2.85%	1,089.95	565.63	92.70%
瑞凌股份	19.03%	2.79%	4,906.34	543.14	803.33%
商科数控	39.54%	60.60%	4,035.03	11,802.18	-65.81%

可比公司平均	31.88%	34.32%	36,548.11	47,816.60	-23.57%
亨龙智能	72.34%	78.42%	18,674.10	23,880.32	-21.80%
库存商品余额占存货余额比例			库存商品余额		
公司名称	2024.12.31	2023.12.31	2024.12.31	2023.12.31	增长率
凯尔达	42.65%	35.51%	9,253.28	6,487.40	42.63%
联赢激光	2.39%	1.79%	5,094.86	4,483.19	13.64%
佳士科技	54.65%	55.90%	11,884.62	11,087.14	7.19%
瑞凌股份	50.27%	57.85%	12,958.70	11,255.10	15.14%
商科数控	15.40%	9.39%	1,571.72	1,828.74	-14.05%
可比公司平均	33.07%	32.09%	8,152.64	7,028.31	16.00%
亨龙智能	3.66%	1.89%	943.65	574.24	64.33%

注：因同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末存货余额，故未对该期末存货变动情况进行对比

如上表所示，公司的存货构成主要以发出商品为主，同行业可比公司以原材料、发出商品和库存商品为主，公司存货构成及变动情况与同行业可比公司有所不同主要系公司销售模式和产品结构与可比公司存在差异。

公司与联赢激光的销售模式相似，都是以直销为主；产品都系以定制化设备为主，生产周期较长，且在设备运达客户处后需要进行安装调试，验收周期较长，导致期末发出商品余额较大、占存货比例较高，因此公司与联赢激光的存货构成均以发出商品为主，且发出商品的变动情况也相近。

佳士科技、瑞凌股份、凯尔达存货构成主要集中库存商品和原材料，主要系佳士科技、瑞凌股份、凯尔达以经销模式为主，产品验收周期较短，存货周转速度相对较快，使得库存商品和原材料余额占存货比例较大，而发出商品占存货余额较低；而公司主要采取直销模式，产品定制化较强，验收周期较长，使得公司发出商品占比较大。佳士科技 2023 年和 2024 年的存货结构与存货金额均较为稳定，变动不大；瑞凌股份库存商品和原材料余额变动不大，发出商品余额增加较多主要系新增自动化生产线项目客户未验收所致；凯尔达 2024 年的收入相比 2023 年增长了 15.66%，销售规模有所增长，相应库存商品和原材料备货量增加。

商科数控的存货构成主要集中在原材料和发出商品，主要系商科数控产品以控制器、变压器与配件为主，产品标准化程度较高，生产周期和验收周期相对较

短。2024年，商科数控发出商品有所下降，主要系2024年项目验收结算确认收入所致。

综上，公司存货构成及变动情况与同行业可比公司存在差异，主要系公司销售模式、产品结构及与可比公司存在差异，具有合理性。

三、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响。

### （一）存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2025.3.31		2024.12.31		2023.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	21,355.39	76.20%	18,236.97	70.65%	23,281.84	76.46%
1-2年	4,478.07	15.98%	5,515.67	21.37%	6,001.10	19.71%
2-3年	737.97	2.63%	1,353.83	5.24%	442.99	1.45%
3-4年	900.66	3.21%	148.78	0.58%	177.73	0.58%
4-5年	52.82	0.19%	54.18	0.21%	77.97	0.26%
5年以上	500.40	1.79%	503.64	1.95%	469.69	1.54%
合计	<b>28,025.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,813.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>30,451.31</b>	<b>100.00%</b>

公司存货库龄主要在1年以内，报告期各期末，公司库龄在1年以内的存货占比分别为76.46%、70.65%和76.20%，公司1年以上存货主要为发出商品。截至2025年3月末，公司1-2年存货中约90%为发出商品，与公司的产品特性相符，公司产品主要为焊接设备，通常在安装调试达到验收条件，并完成试运行后客户才予以验收，部分产品在发货后验收周期较长，导致各期末库龄在1-2年的发出商品占比相对较高。公司2年以上的发出商品主要为自动化焊接生产线及部分需终端客户验收才予以验收的集成商设备，该类合同验收周期较长具备合理性。5年以上存货主要为原材料备库，针对库龄较长的原材料，公司已根据成本与可变现净值孰低原则足额计提跌价准备。

综上，公司存货库龄主要在1年以内，存货库龄结构良好。

## （二）计提存货跌价准备的情况

单位：万元

类型	2025.3.31	2024.12.31	2023.12.31
存货余额	28,025.30	25,813.07	30,451.31
存货跌价准备	527.43	517.07	465.32
计提比例	1.88%	2.00%	1.53%

注：计提比例=存货跌价准备/存货账面余额。

报告期各期末公司存货跌价准备计提金额分别为 465.32 万元、517.07 万元和 527.43 万元，计提比例分别为 1.53%、2.00%和 1.88%。2024 年计提比例较 2023 年有所增加主要是 2024 年针对呆滞存货增提了存货跌价准备所致。

## （三）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法

报告期内，公司存货跌价准备计提方法和可变现净值的确定依据如下：

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备，其中：

①产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

#### （四）同行业可比公司对比

##### 1、公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提方法如下：

同行业可比公司	存货跌价准备的计提政策
商科数控	<p>公司期末存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，期末，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。</p> <p>存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。</p>
瑞凌股份	<p>资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
佳士科技	<p>存货可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p> <p>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
联赢激光	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。</p>

凯尔达	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
亨龙智能	见本题三、（三）

由上表可以看出，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，与同行业可比公司不存在明显差异。

## 2、公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2024.12.31			
	原材料	在产品	库存商品	发出商品
商科数控	6.01%	0.00%	9.27%	4.87%
瑞凌股份	23.44%	0.70%	6.27%	0.51%
佳士科技	1.52%	0.00%	2.68%	19.04%
联赢激光	11.03%	1.66%	2.27%	3.01%
凯尔达	9.14%	4.34%	3.83%	无发出商品
<b>平均值</b>	<b>10.23%</b>	<b>1.34%</b>	<b>4.86%</b>	<b>8.97%</b>
亨龙智能	<b>8.72%</b>	<b>0.00%</b>	<b>5.66%</b>	<b>0.75%</b>
公司名称	2023.12.31			
	原材料	在产品	库存商品	发出商品
商科数控	3.47%	0.00%	14.11%	0.00%
瑞凌股份	22.12%	0.00%	3.60%	3.09%
佳士科技	4.61%	0.00%	4.83%	41.91%
联赢激光	1.47%	0.10%	0.69%	1.05%
凯尔达	4.67%	0.60%	2.99%	无发出商品
<b>平均值</b>	<b>7.27%</b>	<b>0.14%</b>	<b>5.25%</b>	<b>11.51%</b>
亨龙智能	<b>7.94%</b>	<b>0.00%</b>	<b>6.84%</b>	<b>0.54%</b>

针对原材料，公司在 2023 年末和 2024 年末计提的存货跌价比例分别为 7.94% 和 8.72%，2024 年原材料跌价准备计提略低于同行业，主要是由于联赢激光受下

游行业投资和市场环境变化导致订单毛利率下滑，在 2024 年计提了较高的跌价比例，从而拉高了同行平均计提比例。

针对在产品，公司在 2023 年末和 2024 年末均未对其计提跌价，与同行业可比公司基本一致，一方面系各期末在产品的订单覆盖率较高，无订单对应的在产品具备较高的产品适配性，在后续进行定制化加工后可产出多种产品，呆滞风险较小；另一方面，公司在产品成本与预计将要发生的完工成本、销售费用和各类税金之和显著低于对应产成品的预计售价。

针对库存商品，公司在 2023 年末和 2024 年末计提的存货跌价比例分别为 6.84%和 5.66%，相对同行业可比公司较为谨慎，跌价比例变动趋势与可比公司较为接近。

针对发出商品，公司 2023 年末和 2024 年末的跌价计提比例分别为 0.54%和 0.75%，与 2023 年的联赢激光及商科数控和 2024 年瑞凌股份计提的比例比较一致。佳士科技 2023 年末和 2024 年末发出商品账面余额分别为 565.63 万元和 1,089.95 万元，金额较小，其跌价计提比例较高与公司不具备可比性，不考虑佳士科技，2023 年和 2024 年同行业可比公司计提的跌价比例分别为 1.38%和 2.80%，略高于公司，主要是公司产品定制化较强，公司的发出商品均有订单覆盖，因此公司发出商品的跌价风险较低。联赢激光 2023 年发出商品跌价计提比例与公司接近，2024 年受下游行业投资和市场环境变化导致订单毛利率下滑，因此计提比例较公司高。

综上所述，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法和计提比例与同行业可比公司不存在明显差异，公司存货跌价计提充分。

**四、说明发出商品形成的原因，期后结转情况，是否存在长期未结转发出商品；列表梳理公司前十大发出商品对应客户的销售金额及占比情况，说明发出商品的验收周期，是否存在超过平均验收周期的情形，是否存在延迟验收的情形。**

**（一）说明发出商品形成的原因，期后结转情况，是否存在长期未结转发出商品**

#### **1、发出商品形成的原因**

报告期各期末，公司发出商品主要为客户未验收的焊接设备及焊接生产线，由于公司产品主要为定制化设备，在设备运达客户处后一般需要进行安装调试且经客户验收合格后才能确认收入，验收周期相对较长，使得发出商品金额较大。

## 2、发出商品期后结转情况

截至 2025 年 9 月末，公司发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025.3.31	2024.12.31	2023.12.31
发出商品余额	19,683.80	18,674.10	23,880.32
发出商品期后结转金额	6,956.44	9,048.80	20,773.82
发出商品期后结转率	35.34%	48.46%	86.99%

由上表可见，截至 2025 年 9 月末，公司报告期各期末发出商品期后结转比例分别为 86.99%、48.46%和 35.34%，2024 年末和 2025 年 3 月末，公司发出商品期后结转比例较低，一方面系公司产品为定制化设备，且在设备运达客户处后需要进行安装调试，部分客户还需完成试运行（一般需 1-3 个月），使得部分发出商品较长时间仍未验收，报告期内出货至验收周期平均约为 9-14 个月；另一方面系集成商终端客户未投入使用导致验收周期有所延长。

## 3、发出商品长期未结转情况

报告期各期末，公司发出商品库龄如下：

单位：万元

库龄	2025.3.31		2024.12.31		2023.12.31	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
1 年以内	14,279.56	72.54%	12,410.24	66.46%	17,846.60	74.73%
1-2 年	3,993.26	20.29%	4,994.82	26.75%	5,522.45	23.13%
2-3 年	520.19	2.64%	1,133.30	6.07%	288.77	1.21%
3-4 年	781.41	3.97%	27.52	0.15%	129.71	0.54%
4-5 年	18.13	0.09%	16.97	0.09%	1.54	0.01%
5 年以上	91.25	0.46%	91.25	0.49%	91.25	0.38%
合计	<b>19,683.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,674.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,880.32</b>	<b>100.00%</b>

公司发出商品以 1 年以内和 1-2 年为主，报告期各期末，公司 1 年以内和 1-2 年的发出商品占比分别为 97.86%、93.20%和 92.83%。公司库龄 1-2 年的发出

商品占比较高，与公司的产品特性相符，公司产品主要为焊接设备，通常在安装调试达到验收条件，并完成试运行后客户才予以验收，部分产品在发货后验收周期较长，导致各期末库龄在 1-2 年的发出商品占比相对较高。

公司 2 年以上的发出商品主要为自动化焊接生产线及部分需终端客户验收才予以验收的集成商设备，该类合同验收周期较长具备合理性。

**(二) 列表梳理公司前十大发出商品对应客户的销售金额及占比情况，说明发出商品的验收周期，是否存在超过平均验收周期的情形，是否存在延迟验收的情形**

截至 2025 年 9 月末，公司 2025 年 3 月末前十大发出商品对应客户的销售金额及验收情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售产品类型	合同销售金额	对应客户验收周期
杭州钱江制冷压缩机集团有限公司	行业专机及自动化焊接生产线	1,796.03	已验收，20 个月
良信电器（海盐）有限公司	行业专机及自动化焊接生产线	1,151.00	2025 年 10 月验收，44 个月
加西贝拉压缩机有限公司	行业专机及自动化焊接生产线	979.00	已验收，8 个月
比亚迪汽车有限公司常州分公司	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	928.00	安装调试中，暂未验收，出货尚在 1 年内
广东美的厨房电器制造有限公司	行业专机及自动化焊接生产线	919.24	已验收，16 个月
天津福臻工业装备有限公司	中频逆变电阻焊接设备	793.04	安装调试中，暂未验收
抚州比亚迪实业有限公司	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	498.80	安装调试中，暂未验收，出货尚在 1 年内
西安西太实业有限公司	行业专机及自动化焊接生产线	521.60	已验收，12 个月
抚州比亚迪实业有限公司	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	498.80	安装调试中，暂未验收，出货尚在 1 年内
深圳比亚迪汽车实业有限公司	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	580.00	安装调试中，暂未验收，出货尚在 1 年内
<b>合计</b>		<b>8,665.51</b>	

2025年3月末，公司前十大发出商品对应客户的合同销售金额合计为8,665.51万元，对应发出商品余额合计为5,470.11万元，对应发出商品余额占发出商品总额的比例合计为27.79%。

加西贝拉压缩机有限公司和西安西太实业有限公司验收周期在一年左右，未超过平均验收周期；杭州钱江制冷压缩机集团有限公司、良信电器（海盐）有限公司和广东美的厨房电器制造有限公司的验收时间较长，主要系客户涉及的产品为自动化焊接生产线，通常定制化程度较高，且需结合其他配套设施到位情况启动试运行，因此验收周期略长于订单平均验收周期。

天津福臻工业装备有限公司的产品发货时间较长，主要系该客户系汽车行业生产线集成商，终端客户为北汽集团，该客户需待其终端客户对生产线完成验收后再对公司产品进行验收，故验收周期相对较长。

比亚迪系客户一般需要在公司设备安装调试完成，且试运行一定期限后再组织验收，故验收周期相对较长。截至2025年9月末，比亚迪系主要发出商品出货均在1年以内。

综上，部分前十大发出商品存在部分超过平均验收周期的情形，主要是由于公司销售的自动化焊接生产线，通常定制化程度较高，以及部分销售给集成商的设备需终端客户进行验收，使得验收周期较长，具有合理性，不存在延迟验收的情形。

**五、结合产品特点、生产周期、交付或验收周期说明公司存货周转率和同行业可比公司是否存在差异及合理性。**

2023年和2024年，公司与同行业可比公司存货周转率对比情况如下：

项目	2024年度	2023年度
凯尔达	2.22	2.01
联赢激光	0.94	0.94
佳士科技	4.26	3.98
瑞凌股份	3.55	4.35
商科数控	1.19	1.00

行业平均	2.43	2.46
亨龙智能	0.91	0.58

注：因同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末存货余额，故未对该期末存货变动情况进行对比。

报告期内，公司存货周转率分别为 0.58 次和 0.91 次，2024 年，公司存货周转率与联赢激光和商科数控较为接近，低于同行业可比公司平均水平，主要系同行业可比公司产品及业务结构与公司不完全一致，产品的标准化程度存在差异，导致产品周转周期和收入确认时间存在一定的差异。由于公司产品以定制化设备为主，公司产品的生产周期及验收周期相对较长导致公司期末在产品 and 发出商品较多，存货周转率相对较低，2023 年末和 2024 年末，公司发出商品及在产品余额合计占存货余额的比例均在 80%以上。

凯尔达和佳士科技均为以经销模式为主的企业，经销模式通常为买断式销售，不涉及产品验收，故存货周转速度相对较快；瑞凌股份除逆变焊割设备系列产品外，还销售精密钣金、型材机加类结构件、焊接材料等产品，该部分产品不涉及验收，故存货周转率相对公司较高。

**六、说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明发出商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。**

**（一）说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况**

主办券商及会计师对公司报告期各期末的存货盘点过程进行了监盘，包括了解公司的存货盘点制度、盘点计划、盘点流程，观察盘点的具体执行情况，监盘程序如下：

（1）对各期末存货执行实地监盘程序，事先了解公司存货盘点制度、盘点计划、盘点流程，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损、破坏、呆滞等情况；选取一定比例的存货进行抽盘，选取盘点表中存货追查至实物，以验证存货的存在性，选取现场实物与存货盘点表进行核对，以验证存货的完整性；

(2) 存货监盘结束前，再次观察盘点现场，确定所有应纳入盘点范围的存货均已执行盘点程序，并收集完整的纸质盘点表和电子汇总记录；

(3) 监盘完成后，根据资产负债表日至盘点日的存货收发存明细以及监盘结果，将盘点日存货余额倒扎至资产负债表日，并与资产负债表日的存货余额进行核对，确认存货余额的准确性；

(4) 存货监盘结束时，要求仓库管理人员、财务人员和监盘人员在存货盘点表上签字，同时拍摄监盘时照片作为核查证据予以存档。

(二) 存货监盘情况包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

报告期各期末，存货盘点情况如下：

项目	2025年3月末盘点	2024年末盘点	2023年末盘点
盘点范围	原材料仓、成品仓、车间仓、零件仓		
盘点地点	公司各仓库		
盘点人员	仓库管理人员、生产人员、财务人员、中介机构相关人员		
盘点方法及程序	正式盘点日前，由仓库存货责任人员进行初盘，实地清点并记录资产的数量，并与账面结存数核对；盘点当天仓库管理人员、财务人员一同进行复盘，中介机构人员进行监盘。		
盘点结果及差异处理	差异较小，经单据的审核、调整后，账实相符		

各类存货（不含发出商品）盘点比例情况如下：

单位：万元

2025年3月31日			
存货类型	存货金额	盘点金额	盘点比例
库存商品	857.82	745.36	86.89%
原材料	4,251.36	3,245.25	76.33%
周转材料	19.72	5.07	25.72%
在制品	3,212.05	2,818.36	87.74%
委托加工物资	0.55	-	0.00%
<b>合计</b>	<b>8,341.50</b>	<b>6,814.03</b>	<b>81.69%</b>
2024年12月31日			
存货类型	存货金额	盘点金额	盘点比例
库存商品	943.65	762.42	80.79%

原材料	3,721.50	2,831.73	76.09%
周转材料	13.59	0.67	4.92%
在制品	2,459.68	2,134.70	86.79%
委托加工物资	0.55	-	0.00%
<b>合计</b>	<b>7,138.97</b>	<b>5,729.52</b>	<b>80.26%</b>
<b>2023年12月31日</b>			
<b>存货类型</b>	<b>存货金额</b>	<b>盘点金额</b>	<b>盘点比例</b>
库存商品	574.24	521.52	90.82%
原材料	3,745.59	2,558.69	68.31%
周转材料	71.34	0.26	0.36%
在制品	2,179.83	1,998.99	91.70%
<b>合计</b>	<b>6,570.99</b>	<b>5,079.45</b>	<b>77.30%</b>

注：原材料包括原材料及半成品

### （三）单独说明发出商品的盘点情况及期后结转情况

#### 1、发出商品的盘点情况

公司的发出商品均已发货给客户，因设备实际安装地点在全国较为分散，且客户有严格的管理规定及内部管控要求，出于保密性的要求不接受公司进行现场盘点，因此无法对发出商品进行实地盘点，主要通过检查发出商品出货相关单据、期后结转情况、走访及函证确认来核实发出商品的真实性和完整性。

关于发出商品，主办券商和会计师执行程序如下：

（1）选取各期末发出商品的主要客户合同，抽取物流单、送货单、签收单、银行回单、验收单（如有）等单据核查发出商品的真实性，并核查发出商品的期后结转情况，上述程序核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
核查金额	16,766.53	15,746.69	18,227.48
发出商品金额	19,683.80	18,674.10	23,880.32
核查比例	85.18%	84.32%	76.33%

（2）走访主要客户，核实截至2025年3月末，公司对应销售合同金额在50万以上的主要发出商品情况，并检查2025年3月末主要发出商品期后结转

情况，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年3月发出商品核查金额
走访确认金额①	8,769.63
期后结转检查金额（注1）②	4,493.07
发出商品金额③	19,683.80
核查比例=（①+②-重复核查的项目）/③	58.17%

注1：期后指截至2025年9月末。

（3）向主要客户函证销售合同金额在50万以上的发出商品。

经核查，发出商品真实、完整，账实相符。

## 2、期后结转情况

截至2025年9月末，报告期内发出商品期后结转比例分别为86.99%、48.46%和35.34%，2025年3月末发出商品未结转金额为12,727.36万元，按同一控制下的客户列示如下：

单位：万元

客户名称	未结转发出商品余额
比亚迪系公司	6,457.38
良信股份及下属子公司	739.14
天津福臻工业装备有限公司	642.27
宁波华翔及下属子公司	600.31
福迪系公司	305.91
<b>合计</b>	<b>8,745.01</b>
占2025年3月末结转发出商品比例	68.71%

由上表可见，截至2025年9月末，未结转的发出商品前五大客户占比68.71%，主要为发出给比亚迪系公司的产品。比亚迪系公司、宁波华翔及下属子公司一般需要在公司设备安装调试且试运行合格后验收，故验收周期相对较长；良信股份及下属子公司主要是自动化焊接生产线，验收周期较长，已于2025年10月验收；天津福臻工业装备有限公司需经下游终端客户验收，故验收周期较长；福迪系公司未结转的项目主要为截至2025年9月末出货时间不足1年的焊接工

作站，焊接工作站在工艺复杂性和验收要求上均高于单机产品，故验收周期相对较长。

经核查，发出商品的期后结转情况良好，验收周期较长具有合理性，发出商品真实存在，账实相符。

#### （四）说明报告期内各期末各存货项目期后结转情况

截至 2025 年 9 月 30 日，报告期各期末的存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		
	账面余额	期后结转金额	期后结转率
原材料	4,251.36	3,296.31	77.54%
在产品	3,212.05	2,826.31	87.99%
库存商品	857.82	641.23	74.75%
周转材料	19.72	14.44	73.22%
发出商品	19,683.80	6,956.44	35.34%
委托加工物资	0.55	0.55	100.00%
<b>合计</b>	<b>28,025.30</b>	<b>13,735.27</b>	<b>49.01%</b>
项目	2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	期后结转金额	期后结转率
原材料	3,721.50	2,797.11	75.16%
在产品	2,459.68	2,265.22	92.09%
库存商品	943.65	719.26	76.22%
周转材料	13.59	8.90	65.52%
发出商品	18,674.10	9,048.80	48.46%
委托加工物资	0.55	0.55	100.00%
<b>合计</b>	<b>25,813.07</b>	<b>14,839.85</b>	<b>57.49%</b>
项目	2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	期后结转金额	期后结转率
原材料	3,745.59	2,934.52	78.35%
在产品	2,179.83	2,084.96	95.65%
库存商品	574.24	454.44	79.14%
周转材料	71.34	64.27	90.09%
发出商品	23,880.32	20,773.82	86.99%

委托加工物资	-	-	-
<b>合计</b>	<b>30,451.31</b>	<b>26,312.01</b>	<b>86.41%</b>

注：原材料包括原材料及半成品。

截至2025年9月30日，报告期各期末的存货期后结转率分别为86.41%、57.49%和49.01%。2023年末的存货期后结转率较高，2024年末及2025年3月末存货期后结转率较低主要系公司发出商品验收周期较长未结转所致。

报告期内原材料的期后结转率分别为78.35%、75.16%和77.54%，期后未结转的原材料主要系公司为满足客户对交付周期的更高要求，对部分原材料进行了备货以及增加了日常维修所需物料的备货。

报告期内在产品的期后结转率分别为95.65%、92.09%和87.99%，期后未结转金额分别为94.87万元、194.46万元和385.74万元，金额较小。期后未结转在产品主要是通用型新产品备库以及部分工单定制化较强，公司对其进行持续的调试和升级改造，导致生产周期较长，公司对未完工的在产品会进行日常维修保养，减值风险较低。

报告期内库存商品的期后结转率分别为79.14%、76.22%和74.75%，期后未结转的金额分别为119.80万元、224.39万元和216.59万元，期后未结转金额较小。库存商品期后未结转主要系由于客户已下订单尚未发货所致。

报告期内周转材料的期后结转率分别为90.09%、65.52%和73.22%，未结转金额分别为7.07万元、4.69万元和5.28万元，未结转金额较小。未结转的周转材料主要为生产耗材、低值易耗品及低价值的配件等，周转材料通用性强，减值风险较低。

报告期内发出商品的期后结转率分别为86.99%、48.46%和35.34%，主要是受产品定制化较强及验收周期较长导致期后结转率较低，具体详见本题四、（一）。

**七、说明公司供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；按照供应商采购金额分层情况，说明报告期内供应商的数量和采购额变动情况，是否存在异常增减供应商变动情况，进一步论证公司与主要供应商的合作稳定性。**

(一) 说明公司供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性

报告期内，公司及同行业可比公司前五大供应商占采购额比例情况如下：

主体名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
凯尔达	未披露	59.85%	42.91%
联赢激光	未披露	16.03%	19.63%
佳士科技	未披露	21.60%	18.98%
瑞凌股份	未披露	23.05%	22.38%
商科数控	未披露	28.48%	49.31%
行业平均水平	未披露	29.80%	30.64%
亨龙智能	20.43%	22.40%	24.50%

通过上表可见，公司的前五大供应商集中度与联赢激光、佳士科技、瑞凌股份具有可比性，低于凯尔达和商科数控，与行业平均水平基本一致。公司供应商集中度低于凯尔达主要系由于凯尔达焊接机器人业务所需的机器人整机主要为向第一大供应商安川电机及其子公司大批量集中采购，使得其第一大供应商采购额占比较大；公司供应商集中度低于商科数控，主要系商科数控产品为电阻焊控制器和变压器，可控硅、IGBT、电容等精密电子元器件占比较高，此类产品的上游供应较为集中，主要为生产厂商或指定代理商，因此采购较为集中，而公司所生产的焊接设备整机、工作站或自动化生产线的原材料涵盖金属材料、电子元器件、电器元件、气动元件、外购成品部件及机加工件等，原材料品类较多，因此采购较为分散。

综上，公司供应商集中度与同行业可比公司平均水平不存在明显差异，具有合理性。

(二) 按照供应商采购金额分层情况，说明报告期内供应商的数量和采购额变动情况，是否存在异常增减供应商变动情况，进一步论证公司与主要供应商的合作稳定性。

2025年1-3月，公司按照采购金额区间的供应商数量与采购金额情况如下：

单位：万元

采购金额区间	供应商数量 (家)	数量占比 (%)	采购金额	采购金额占比 (%)
50 万元以上	85	16.60	17,072.88	83.70
10 万元至 50 万元	105	20.51	2,615.84	12.82
10 万元以下	322	62.89	710.57	3.48
<b>合计</b>	<b>512</b>	<b>100.00</b>	<b>20,399.29</b>	<b>100.00</b>

注：上表 2025 年 1-3 月采购金额已年化处理。

2024 年度，公司按照采购金额区间的供应商数量与采购金额情况如下：

单位：万元

采购金额区间	供应商数量 (家)	数量占比 (%)	采购金额	采购金额占比 (%)
50 万元以上	69	9.37	12,275.28	77.10
10 万元至 50 万元	115	15.63	2,725.85	17.12
10 万元以下	552	75.00	920.73	5.78
<b>合计</b>	<b>736</b>	<b>100.00</b>	<b>15,921.86</b>	<b>100.00</b>

2023 年度，公司按照采购金额区间的供应商数量与采购金额情况如下：

单位：万元

采购金额区间	供应商数量 (家)	数量占比 (%)	采购金额	采购金额占比 (%)
50 万元以上	84	11.43	15,665.11	82.77
10 万元至 50 万元	102	13.88	2,371.26	12.53
10 万元以下	549	74.69	890.71	4.70
<b>合计</b>	<b>735</b>	<b>100.00</b>	<b>18,927.08</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司采购金额区间在 50 万元以上的供应商数量分别为 84 家、69 家和 85 家，采购金额分别为 15,665.11 万元、12,275.28 万元和 17,072.88 万元（已年化）；采购金额区间在 10 万元至 50 万元的供应商数量分别为 102 家、115 家和 105 家，采购金额分为 2,371.26 万元、2,725.85 万元和 2,615.84 万元（已年化）；采购金额区间在 10 万元以下的供应商数量为 549 家、552 家和 322 家，采购金额分别为 890.71 万元、920.73 万元和 710.57 万元（已年化）。各采购金额区间的供应商数量结构及采购金额均未发生显著变化。

公司采购金额区间在 50 万元以上得供应商采购金额占比分别为 82.77%、77.10%和 83.70%，采购金额区间在 10 万元至 50 万元的供应商采购金额占比分

别为 12.53%、17.12%和 12.82%，采购金额区间在 10 万元以下的供应商采购金额占比分别为 4.70%、5.78%和 3.48%。各采购金额区间的供应商采购金额占比未发生显著变化，大额采购的供应商具有较高的采购金额占比。

综上，公司各金额采购区间的供应商数量及采购金额占比均较为稳定，不存在异常增减供应商变动，公司与主要供应商的合作稳定性良好。

八、列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等，尤其是涉及成立时间较短、注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性。

（一）列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等

公司主要供应商成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等的具体情况如下：

同一控制下的供应商	供应商名称	主营业务	注册资本	实缴资本	成立时间	实际控制人	合作历史	业务规模	市场地位	参保人数
江苏威斯特整流器有限公司	江苏威斯特整流器有限公司	整流器、电力晶闸管等研发、生产与销售	2020 万元	2020 万元	2003 年 11 月 2 日	陈建平	2007 年开始合作	年收入规模 8,000-9,000 万元	全国电力电子行业首批产品质量认证企业, 获评江苏省高新技术科技企业, 丹阳市科技先进企业, 主要产品在全国率先通过产品安全认证 (CCC), 中国电器工业协会电力电子分会理事单位。长期以来, 生产的产品以质量稳定在全国各行业用户中享有极高的声誉。	66
佛山市南海春虹金属材料有限公司	佛山市南海春虹金属材料有限公司	铜合金制品贸易	100 万元	100 万元	2007 年 3 月 26 日	杨建炜	2015 年开始合作	年收入规模 3 亿元左右	世界五百强企业江西铜业集团的贸易商, 江西铜业集团系我国最大的综合性铜生产厂商之一。	10
广州市从化太平快金属制品厂、广州市从化区合谐金属制品有限公司	广州市从化太平快金属制品厂	金属制品加工	3 万元	/	2016 年 7 月 12 日	梁友如	2017 年开始合作	年收入规模 1,500 万元左右	公司周边规模较大的机加工厂商, 拥有 CNC 加工中心、数控折弯机、激光切割机、喷涂产线等专业化、自动化加工设备及机械加工、焊接、喷涂等加工能力, 可以快速响应公司的加工需求。	1
	广州市从化区合谐金属制品有限公司	金属制品加工	100 万元	100 万元	2021 年 1 月 18 日	钟细连	2021 年开始合作			1

深圳市山墨电子有限公司	深圳市山墨电子有限公司	功率半导体贸易	500 万元	/	2006 年 3 月 14 日	刘文辉	已合作 10 余年	年收入规模 8,000 万元	亚成微、明微等半导体品牌的一级代理商，JJW 捷捷微、UTC 友顺等半导体品牌的二级代理商。	29
赛晶亚太半导体科技(浙江)有限公司	赛晶亚太半导体科技(浙江)有限公司	功率半导体研发、生产与销售	4673.4843 万美元	4242.6004 万美元	2019 年 9 月 25 日	赛晶亚太有限公司	2022 年开始合作	年收入规模 16 亿元	赛晶科技是业内技术领先并深具影响力的电力电子器件供应商和系统集成商，赛晶亚太半导体科技(浙江)有限公司是专注于 IGBT 模块生产制造的高科技企业。	173
东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司	深圳市华泽兴金属有限公司	销售铜排和铜棒，铝棒和铝板加工分切	100 万元	/	2022 年 12 月 16 日	陈泽华、吴艳春	2023 年开始合作	年收入规模 3,000-4,000 万元	铜、铝等大宗商品贸易商和加工商。	2
	东莞市法沙恩金属有限公司	销售铜排和铜棒，铝棒和铝板加工分切	200 万元	200 万元	2015 年 6 月 10 日		2016 年开始合作			1
费斯托(中国)有限公司	费斯托(中国)有限公司	自动化配件研发、生产与销售	620 万美元	620 万美元	1993 年 12 月 23 日	Festo International Holding GmbH	已合作 20 余年	年收入规模 35 亿元	全球最大的气动和电驱动技术解决方案提供商之一。	382
广州施伯迩传动设备有限公司	广州施伯迩传动设备有限公司	伺服控制机构的研发、生产与销售	2000 万元	10.5 万元	2016 年 7 月 6 日	洪广安	2017 年开始合作	年收入规模 3,500-3,800 万元	专业的电动执行器厂商，专注于直线电动执行器产品的制造及销售，创新电动执行器的全球知名品牌厂商。	43

**(二) 涉及成立时间较短、注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性。**

主要供应商中佛山市南海春虹金属材料有限公司、广州市从化太平愉快金属制品厂、广州市从化区合谐金属制品有限公司、东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司、广州施伯迩传动设备有限公司、深圳市山墨电子有限公司存在成立时间较短、实缴资本较少、未缴足，参保人数较少等情形。

**1、公司与佛山市南海春虹金属材料有限公司、东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司等铜、铝贸易商开展合作的商业合理性**

公司自 2015 年与佛山市南海春虹金属材料有限公司开展合作，主要向该供应商采购紫铜等铜材，该供应商系铜材贸易商，主要向世界五百强企业江西铜业集团采购紫铜料并进行简单加工生产紫铜排、紫铜棒、紫铜板等金属材料用于出售。东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司是铜、铝等大宗商品代理商和加工商，在采购铜、铝等大宗商品后进行分切加工后销售给下游客户，满足达不到铜、铝原厂最低起订量客户的采购需求，符合行业惯例。

由于上述供应商价格相对优惠且产品品质良好，由于公司采购规模较小，因此通过贸易商采购，具备合理性。

**2、公司与广州市从化太平愉快金属制品厂、广州市从化区合谐金属制品有限公司开展合作的商业合理性**

广州市从化太平愉快金属制品厂、广州市从化区合谐金属制品有限公司主要从事金属制品的制造或机械加工，是公司所处地区广州市从化区太平镇规模较大的机加工供应商，各年收入规模约为 1500 万元左右，以上公司参保人数为 2 人，主要系由于机加工行业业务波动性大，用工需求具备临时性，因此该公司多采取临时招募劳务工的形式进行用工。2016 年，该供应商经营者在从化区太平镇太平开发区投资设立广州市从化太平愉快金属制品厂，并斥资购置 CNC 加工中心、数控折弯机等一系列高精度机加工及钣金设备，公司与该供应商取得接洽，经过供应商对接、验厂、打样、试生产等一系列供应商准入流程，将该供应商纳入公司供应商体系并开始业务合作，公司向该供应商采购控制箱、主机箱、围栏和其

他钣金件及少量委托加工服务。由于该供应商生产场地位于公司周边，其生产交付能力、快速响应能力、售后服务能力得到公司认可，公司与该供应商建立了长期合作关系，具有合理性。

### 3、公司与贸易商深圳市山墨电子有限公司开展合作的商业合理性

公司主要向深圳市山墨电子有限公司采购电阻、模拟器件、二极管等电气元件，公司向该公司采购的电子元器件主要由海外厂商生产并通过国内代理商和贸易商分销，由于公司采购规模较小，因此通过贸易商采购，具备合理性。

### 4、公司与广州施伯迩传动设备有限公司开展合作的商业合理性

公司主要广州施伯迩传动设备有限公司采购电缸等电气元件，广州施伯迩传动设备有限公司专业的电动气缸生产厂商，生产工艺成熟、产品质量好、响应速度较快，能够较好满足公司定制化的采购需求。

综上，公司报告期内的主要供应商存在个别成立时间较短、实缴资本较少、未缴足，参保人数较少等情形，经核查，公司与该部分应商开展合作均具有商业合理性。

九、说明报告期内公司是否存在贸易型供应商，如是，说明公司向其采购情况、与公司是否存在关联关系、采购价格是否公允。

(一)说明报告期内公司是否存在贸易型供应商，如是，说明公司向其采购情况、与公司是否存在关联关系

报告期内公司向主要贸易型供应商采购情况如下：

单位：万元、%

2025年1月—3月					
序号	供应商名称	采购内容	是否关联方	金额	占采购总额比例
1	佛山市南海春虹金属材料有限公司	主要为紫铜、黄铜等原材料	否	235.38	4.62
2	深圳市山墨电子有限公司	主要为电阻、模拟器件、二极管等电气元件	否	180.35	3.54
3	广州市新越液压气动器材有限公司	阀类、气缸、气路管道接头等	否	118.27	2.32
4	佛山市国容铜材有限公司	紫铜、黄铜等铜材	否	84.92	1.67

5	深圳市恩智科技有限公司	模拟器件、微处理器件、可编程器件	否	80.52	1.58
合计				699.44	13.72
<b>2024 年度</b>					
序号	供应商名称	采购内容	是否关联方	金额	占采购总额比例
1	东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司	主要为铜、铝等原材料	否	714.81	4.49
2	佛山市南海春虹金属材料有限公司	主要为紫铜、黄铜等原材料	否	593.01	3.72
3	广州市新越液压气动器材有限公司	阀类、气缸、气路管道接头等	否	422.06	2.65
4	北京富世佳兴电子器材技术有限公司	IGBT	否	393.99	2.47
5	广东创焊机器人科技有限公司	工业机器人、变位器、焊枪等	否	268.05	1.68
合计				2,391.92	15.02
<b>2023 年度</b>					
序号	供应商名称	采购内容	是否关联方	金额	占采购总额比例
1	东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司	主要为铜、铝等原材料	否	830.30	4.39
2	佛山市南海春虹金属材料有限公司	主要为紫铜、黄铜等原材料	否	634.89	3.35
3	广州市新越液压气动器材有限公司	阀类、气缸、气路管道接头等	否	457.41	2.42
4	深圳市山墨电子有限公司	主要为电阻、模拟器件、二极管等电气元件	否	358.04	1.89
5	深圳市永丰源科技发展有限公司	铍镍铜、铍钴铜等铜材	否	241.05	1.27
合计				2,521.69	13.32

由上表可见，报告期内前五大贸易类供应商采购额占比分别 13.32%、15.02% 和 13.72%，采购占比较低。

### (1) 铜、铝等大宗商品采购

公司主要贸易型供应商中，佛山市南海春虹金属材料有限公司、佛山市国容铜材有限公司、东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司、深圳市永丰源科技发展有限公司主要销售铜材、铝材等金属材料，此类金属材料属于

大宗商品，生产厂商规模庞大，且市场交易价格透明，由于公司采购规模较小，因此通过贸易商采购，具备合理性。

## **(2) 电气元件采购**

公司主要向深圳市山墨电子有限公司采购电阻、模拟器件、二极管等电气元件，公司向该公司采购的电子元器件主要由海外厂商生产并通过国内代理商和贸易商分销。

公司向深圳市恩智科技有限公司采购模拟器件、微处理器件、可编程器件等电气元件，深圳市恩智科技有限公司是国内外集成电路生产原厂的代理商,其向原厂采购后直接销售给公司。

公司主要向北京富世佳兴电子器材技术有限公司采购 IGBT，北京富世佳兴电子器材技术有限公司是富士电机的代理商，富士电机对境内客户基本是通过代理模式，代理商能较快响应客户的采购需求。

## **(3) 气动元件采购**

公司主要向广州市新越液压气动器材有限公司采购阀类、气缸、气路管道接头等气动元件，广州市新越液压气动器材有限公司是海外知名品牌 SMC 自动控制元件的代理商，SMC 直销主要针对规模比较大的客户，规模较小的客户主要通过区域代理采购 SMC 零部件，能缩短交货周期和提高交付效率，是行业内较为常见的作法，符合行业惯例。

## **(4) 工业机器人采购**

公司主要向广东创焊机器人科技有限公司采购工业机器人、变位器、焊枪等，广东创焊机器人科技有限公司是安川机器人的贸易商，由于公司的采购规模较小，且通过代理商采购能取得较为优惠的价格，故公司通过该供应商进行采购。

综上，公司向上述贸易商采购主要系公司采购规模较小，贸易商具有较强的资源整合能力和专业供应链服务能力，能够快速响应公司的采购需求，缩短原材料交付周期和降低公司采购成本，公司向上述贸易商采购具有合理性。

## **(二) 说明报告期内贸易型供应商采购价格是否公允**

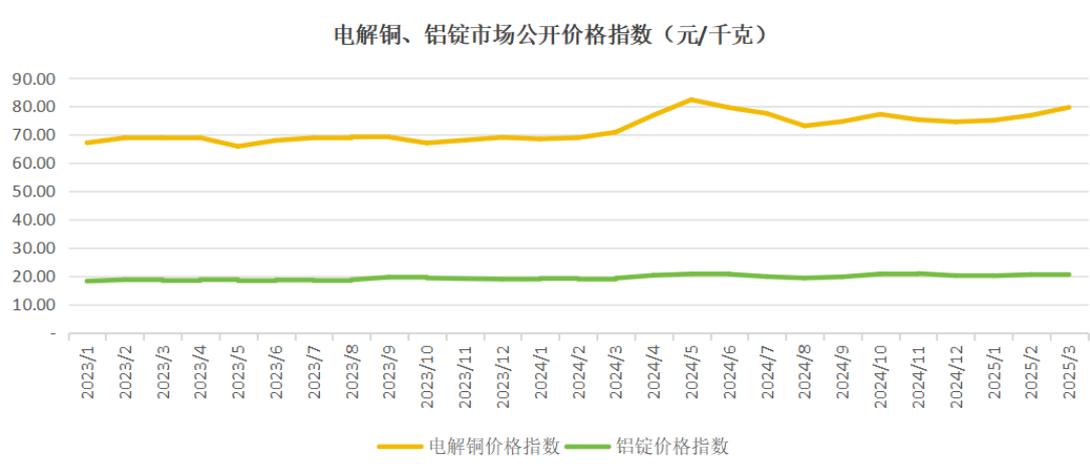
## 1、铜、铝等大宗商品采购

(1) 选取主要物料对比前五大贸易型供应商中铜材、铝材类贸易商的采购单价如下：

单位：元/千克

供应商名称	采购物料	型号	不含税单价		
			2025年1-3月	2024年度	2023年度
佛山市南海春虹金属材料有限公司	紫铜板/紫铜棒/紫铜排	25*200/φ31等	71.52	71.21	64.37
东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司		25*200/φ31等	/	71.34	70.62
东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司	黄铜棒/黄铜板	60mm/Φ72	54.42	57.63	51.03
佛山市国容铜材有限公司	黄铜棒/黄铜板	60mm/Φ72	48.79	47.62	/
深圳市永丰源科技发展有限公司	软态镀镍铜/硬态镀镍铜	φ46/δ=50	138.80	136.47	129.62
东莞市法沙恩金属有限公司、深圳市华泽兴金属有限公司	铝板	T651 铝板(T=65)	29.97	31.43	31.55

(2) 报告期各月，国家统计局每日颁布的电解铜、铝锭生产资料价格如下图所示：



通过上表可见，公司向贸易商采购紫铜的单价与电解铜价基本一致；铜材中的黄铜由于熔炼后需要掺入锌，因此价格通常低于铜价；铜材中的铍铜、铍镍铜需要添加稀有金属，一般价格远高于普通铜材，达 130-250 元/kg。

铝材方面，公司铝材采购价格高于铝锭均价，主要原因是公司铝材耗用以铝合金为主，铝合金经进一步熔炼、延压，整体价格较高，具备合理性。

## 2、电气元件采购

### ①存储器件

选取主要物料对比公司向贸易商深圳市山墨电子有限公司采购单价与市场公开报价如下：

单位：元/件

供应商名称	采购物料	型号	不含税单价		
			2025年 1-3月	2024年度	2023年度
深圳市山墨电子有限公司	存储器件	FM24V10-GSOIC8	19.47	/	21.42
深圳市福田区亿泰芯片商行（注1）	存储器件	FM24V10-GSOIC8	近期单价 16.81		
睿智天成电子(深圳)有限公司（注1）	存储器件	FM24V10-GSOIC8	近期单价 17.70		
深圳市山墨电子有限公司	模拟器件	LTC2057IS8#PBFS OIC8	/	22.12	22.12
深圳市福田区兴金来电子商行（注1）	模拟器件	LTC2057IS8#PBFS OIC8	近期单价 22.12		

注1：深圳市福田区亿泰芯片商行、睿智天成电子(深圳)有限公司和深圳市福田区兴金来电子商行单价系从电商平台 1688 获取的报价。

由上表可见，公司向贸易商深圳市山墨电子有限公司采购的价格与市场公开价格基本一致，采购价格公允。

### ②微处理器件

选取主要物料对比公司向贸易商深圳市恩智科技有限公司采购的单价与向其他供应商采购的单价如下：

单位：元/件

供应商名称	采购物料	型号	不含税单价		
			2025年1-3月	2024年度	2023年度
深圳市恩智科技有限公司	微处理器件	TMS320F28335P GF	34.55 (2025年1-3月单价)	34.78 (2024/9/5单价)	98.38(2023年3-5月单价)
深圳市立创电子商务有限公司 (注1)			近期单价 36.43		/
深圳市山墨电子有限公司 (注2)			/	52.21 (2024/2/23单价)	102.65(2022/9/20单价)
深圳市中芯巨能电子有限公司 (注3)			/	57.52(2023/11/14单价)	/

注1：深圳市立创电子商务有限公司的单价选自立创商城报价

注2：深圳市恩智科技有限公司2023年采购期间主要是在2023年3-5月，取临近期间2022/9/20向深圳市山墨电子有限公司采购的同款物料作为对比

注3：深圳市山墨电子有限公司2024年采购日期是2024/2/23，取临近期间2023/11/14向深圳市中芯巨能电子有限公司采购的同款物料作为对比

受市场行情波动的影响，公司向深圳市恩智科技有限公司采购微处理器件的单价2023-2024年存在较大差异，因此选取相近期间向其他供应商采购的单价或立创商城等公开平台的单价作对比。经比较，2023年公司向深圳市恩智科技有限公司采购的微处理器件与深圳市山墨电子有限公司采购的单价相差不大；2024-2025年1-3月公司向深圳市恩智科技有限公司采购的单价与深圳市立创电子商务有限公司立创商城近期报价相差不大。

### ③IGBT

选取主要物料对比公司向贸易商北京富世佳兴电子器材技术有限公司采购的单价与市场公开报价如下：

单位：元/件

供应商名称	采购物料	型号	不含税单价		
			2025年1-3月	2024年度	2023年度
北京富世佳兴电子器材技术有限公司	IGBT	2MBI600VN-120-50/ 2MBI600XNG120-50	491.15	512.61	566.37
上海正杭实业有限公司 (注1)	IGBT	2MBI600VN-120-50	近期单价 442.48-601.77		
苏州新电元半导体有限公司 (注1)	IGBT	2MBI600VN-120-50	近期单价 424.78-557.52		

注1：其中上海正杭实业有限公司和苏州新电元半导体有限公司单价系从电商平台1688获取的报价。

由上表可见，公司向贸易商北京富世佳兴电子器材技术有限公司采购的价格与市场公开价格基本一致，采购价格公允。

综上，公司向贸易型供应商与向第三方供应商采购的价格不存在显著差异，采购价格公允，与市场价格一致。

### 3、气动元件采购

选取主要物料对比公司向贸易商广州市新越液压气动器材有限公司采购的单价与市场公开报价如下：

单位：元/件

供应商名称	采购物料	型号	不含税单价		
			2025年1-3月	2024年度	2023年度
广州市新越液压气动器材有限公司	电气比例阀	ITV3050-314N	1,012.39	971.84	1,106.06
无锡安力森流体控制设备有限公司（注1）	电气比例阀	ITV3050-314N	近期单价 1,106.19		
上海鑫裕晟自动化设备有限公司（注1）	电气比例阀	ITV3050-314N	近期单价 1,381.42		

注1：无锡安力森流体控制设备有限公司、上海鑫裕晟自动化设备有限公司单价系从电商平台1688获取的报价。

由上表可见，公司向贸易商广州市新越液压气动器材有限公司采购的电气比例阀的价格与市场公开价格基本一致，采购价格公允。

### 4、工业机器人采购

选取主要物料对比公司向贸易商广东创焊机器人科技有限公司采购的单价与向其他供应商采购的相似型号的单价及市场公开报价如下：

单位：元/套

供应商名称	采购物料	型号	不含税单价		
			2025年1-3月	2024年度	2023年度
广东创焊机器人科技有限公司	安川机器人	MOTOMAN-AR2010-20240316	119,987.00	119,987.00	/
广州发那科机器人有限公司	法那科25KG机器人	M-20ID-25-20210620	113,274.34	/	112,123.89
宏盛五金机械厂（注1）	弧焊机器人	自动焊接系统AR2010工业机器人	近期单价 119,469.03		

苏州正四方机器人科技有限公司 (注2)	弧焊机 机器人	安川 AR2010 焊接 机器人 AR2010	近期单价 139,823.01
------------------------	------------	----------------------------	-----------------

注1：宏盛五金机械厂单价系从电商平台淘宝获取的报价。

注2：苏州正四方机器人科技有限公司单价系从百度旗下 B2B 平台爱采购获取的报价

由上表可见，公司向贸易商广东创焊机器人科技有限公司采购的工业机器人的价格与市场公开价格基本一致，采购价格公允。

综上，公司向贸易商采购的价格与市场公开价格具备可比性，采购价格公允。

## 十、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

### (一) 核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、查看公司主要客户合同执行情况，了解主要客户合同的签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期情况；查看主要供应商合同执行情况，了解公司主要原材料的采购周期；

2、访谈公司主要人员，了解公司的采购周期、生产周期、验收周期及发出商品的管控措施等；

3、结合销售细节测试及发出商品库龄表，分析主要客户验收周期是否存在重大差异，分析存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，结合公司产品验收周期分析公司发出商品规模的合理性；

4、获取公司存货明细表、销售台账、发出商品明细及对应的订单，核查在手订单、销售规模和期末存货余额的匹配关系，分析公司存货余额的变动情况；结合同行业可比上市公司和公司实际情况，比较公司存货构成及变动情况与同行业可比公司相比是否存在重大差异；

5、了解公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的具体计提方法，复核是否符合企业会计准则的相关规定，获取公司存货库龄表，核查公司是否存在大额长库龄存货，查询同行业可比公司的跌价计提情况，分析公司的存货跌价是否计提充分，是否与同行业公司存在重大差异，复核公司存货跌价准备的具体计提过程；

6、获取期末发出商品明细表，了解发出商品的形成原因，抽查存货出入库凭证、运输单据、验收单等资料，检查发出商品验收时点是否合理以及期后结转情况，分析是否存在长期未结转的情形；了解主要发出商品的验收周期是否与平均验收周期存在较大差异；

7、结合公司产品特点、生产周期、交付或验收周期分析公司存货周转率；获取同行业可比公司公开数据，对比分析存货周转及变动趋势与同行业可比公司的一致性；

8、取得公司报告期各期年度盘点相关盘点资料，了解公司盘点相关制度的执行情况、盘点情况及盘点差异处理结果；

9、通过公开信息获取同行业可比公司的前五大供应商采购金额，对比分析公司供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；

10、通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，获取公司主要供应商的基本工商信息；对主要供应商进行实地访谈，了解供应商成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等，分析公司与时间较短、注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司开展合作的原因及商业合理性；

11、了解公司向贸易型供应商采购的原因及商业合理性；对比分析向贸易型供应商的采购价格与市场公开价格或采购同类型或相似型号物料的其他供应商的价格是否存在较大差异；

12、获取公司关联方清单、董监高调查表，并与主要供应商进行交叉核对；查询国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息，核查公司等资金流水，落实大额往来的背景及原因，核查供应商与公司及其关联方是否存在关联或潜在关联关系；获取主要供应商出具的无关联关系声明书。

## **（二）核查结论**

1、公司存货余额符合公司收入规模，存货余额与公司订单和业务规模相匹配，并与同行业可比公司相比不存在显著异常，具有合理性。

2、公司存货构成及变动情况与同行业可比公司存在差异，主要系公司销售模式、产品结构与可比公司存在差异，具有合理性。

3、公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法和计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，公司存货跌价计提充分。

4、公司部分发出商品存在超过平均验收周期的情形，主要是由于公司销售的自动化焊接生产线，通常定制化程度较高，以及部分销售给集成商的设备需终端客户进行验收，使得验收周期较长，具有合理性，不存在延迟验收的情形。

5、公司存货周转率与同行业可比公司存在一定差异，主要系同行业可比公司与公司的产品标准化程度和销售模式存在差异，具有合理性。

6、报告期内公司存货真实完整，主办券商和会计师对报告期各期末除发出商品外的存货执行了监盘程序，且经核查，发出商品的期后结转情况良好，验收周期较长具有合理性，发出商品真实存在，账实相符。

7、公司供应商集中度与同行业可比公司平均水平不存在明显差异，具有合理性；公司各金额采购区间的供应商数量及采购金额占比均较为稳定，不存在异常增减供应商变动，公司与主要供应商的合作稳定性良好。

8、公司报告期内的主要供应商存在个别成立时间较短、实缴资本较少、未缴足，参保人数较少等情形，经核查，公司与该部分应商开展合作均具有商业合理性。

9、报告期内公司存在贸易型供应商，公司与贸易型供应商不存在关联关系，公司向贸易商采购的价格与市场公开价格具备可比性，采购价格公允。

#### 4.历史沿革

根据申报文件，（1）1997年4月至2006年1月，曾惠英、邹春保代邹春芽持股，2021年12月至2025年7月，谢荣斌代姜鑫持股；持股平台英聚美胜、荷风美辰存在代持。（2）公司通过员工持股平台英聚美胜、荷风美辰实施股权激励。（3）艾细英通过艾俊获得的股份价格低于公允价值（2021年11月价格为8.23元/股），且未计算股份支付。

请公司：（1）说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；说明公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人。（2）①说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人。②披露股权激励的具体日期、锁定期、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；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。③股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定。（3）说明艾细英所获得股份未确认股份支付的合理性。

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

请主办券商、会计师核查第（3）事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见。

### 【回复】

一、说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存

在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；说明公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人。

**（一）说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况**

截至本回复出具之日，公司历史存在的股权代持行为在本次申报前均已解除还原，具体情况如下：

### **1、邹春芽与曾惠英、邹春保代持关系的解除**

根据公司的工商档案资料、邹春芽、邹春保和曾惠英出具的书面确认，并经访谈邹春芽和邹春保，亨龙有限于 1997 年 4 月设立时，为满足当时适用的《公司法》（1994 年）要求有限责任公司的股东需为两名以上的规定，邹春芽委托其岳母曾惠英代持亨龙有限 10 万元出资额；1998 年，邹春芽当时因个人家庭原因，无法监管运营亨龙有限，将所持亨龙有限 490 万元出资额转让给邹春保，委托邹春保代持，并代为处理亨龙有限日常事宜。

2006 年 1 月 3 日，邹春保、曾惠英与邹春芽、邹春华签署《股东转让出资合同书》，约定邹春保将其持有的有限公司 70.00%的股权（对应 350 万元出资额）转让给邹春芽、将其持有的有限公司 18.00%的股权（对应 90 万元出资额）转让给邹春华，曾惠英将其持有的有限公司 2.00%的股权（对应 10 万元出资额）转让给邹春华。

根据邹春芽、邹春华、邹春保和曾惠英出具的书面确认，并经邹春芽、邹春华和邹春保访谈确认，本次股权转让后，原曾惠英、邹春保代邹春芽持有的股权全部解除代持，自此之后，邹春芽持有的亨龙有限 70%股权、邹春华持有的亨龙有限 20%股权、邹春保持有的亨龙有限 10%股权均系邹春芽、邹春华、邹春保本人真实持有。

### **2、姜鑫与谢荣斌代持关系的解除**

根据谢荣斌和姜鑫提供的出资银行流水，并经谢荣斌和姜鑫访谈确认，谢荣斌于 2021 年 12 月受让温州海汇所持公司 5.98%的股权（对应 290.2932 万股）实际均为代其朋友姜鑫持有，亨龙智能为谢荣斌推荐给姜鑫的投资项目，因谢荣斌

具有专业的投资背景，便于后续跟进亨龙智能投资事宜，故姜鑫委托谢荣斌代持亨龙智能的股权。

2025年7月，谢荣斌与姜鑫签订《股权转让协议》及《股权转让协议之补充协议》，本次股权转让系谢荣斌将代持的亨龙智能5.98%的股权还原给姜鑫，且在股权代持还原后，姜鑫转让2.30%的股权给谢荣斌。

根据姜鑫和谢荣斌出具的书面确认，并经姜鑫和谢荣斌访谈确认，本次股权转让后，原谢荣斌代姜鑫持有的公司股权全部解除代持，自此之后，姜鑫持有亨龙智能3.68%股权，谢荣斌持有亨龙智能2.30%的股权系本人真实持有。

### 3、持股平台英聚美胜、荷风美辰代持关系的解除

#### (1) 英聚美胜合伙人代持关系的解除情况

单位：万元

代持人	被代持人	关系	代持形成	代持出资额	代持出资款项	代持解除方式
邹亮	胡梦雅	亲戚	2015年7月，认缴出资	6.64	6.64	2016年4月，代持方变更为邹春仔
邹春仔		亲戚	2016年4月，邹春仔受让邹亮代持出资额			2025年8月，代持还原
刘春平	汤国雄	同事	2015年7月，认缴出资	8.964	8.964	2017年7月，汤国雄将其实际持有的代持出资额转让给胡菊菊和艾水根，汤国雄收取全部转让对价（即投资成本）后退出，被代持方变更为胡菊菊和艾水根
刘春平	胡菊菊	朋友	2017年7月，胡菊菊受让汤国雄实际持有的代持出资额4.98万元	4.98	4.98	2025年8月，刘春平将代持出资额转让给第三方，胡菊菊收取全部转让对价（即投资成本）后退出
刘春平	艾水根	朋友	2017年7月，艾水根受让汤国雄实际持有的代持出资额3.984万元	3.984	3.984	2025年8月，代持还原
邹春芽	黄相玉	朋友	2015年7月，认缴出资	26.56	26.56	2022年1月，代持还原
黄新华	郑素芬	朋友		5.644	5.644	
何锦元	郑素芬	朋友		3.32	3.32	

罗宝喜	兰江龙	朋友		13.28	13.28	2022年1月，罗宝喜将代持出资额转让给第三方，兰江龙收取全部转让对价（即投资成本）后退出
邹春芽	王小良	朋友	2015年7月，认缴出资	16.60	16.60	2025年8月，代持还原
邹春保	王小良	朋友		16.60	16.60	
邹春华	黄辉	朋友		33.20	33.20	
孔祥玉	杨东	同事		13.28	13.28	
艾俊	艾水根	亲戚		3.32	3.32	
艾俊	胡梦雅	亲戚		3.32	3.32	
邹春芽	高永洪	朋友		3.32	3.32	2025年8月，高永洪收到邹春芽支付的全部出资成本后退出
邹春保	陈小花	朋友		6.64	6.64	2025年8月，邹春保将代持出资额转让给第三方，陈小花收到全部转让对价（即投资成本）后退出
艾俊	宋根妹	亲戚		3.32	3.32	2025年8月，宋根妹收到艾俊支付的全部出资成本后退出
艾俊	胡菊菊	亲戚		3.32	3.32	2025年8月，胡菊菊收到艾俊支付的全部出资成本后退出

## (2) 荷风美辰合伙人代持关系的解除情况

单位：万元

代持人	被代持人	关系	代持形成	代持出资额	代持出资款项	代持解除方式
邹军敏	胡梦雅	亲戚	2015年7月，认缴出资	3.32	3.32	2020年9月，代持方变更为邹春仔
邹军敏	汤国雄	朋友		3.32	3.32	2017年7月，汤国雄将其实际持有的代持出资额转让给胡梦雅，汤国雄收取全部转让对价（即投资成本）后退出，被代持方变更为胡梦雅
邹军敏	胡梦雅	亲戚	2017年7月，胡梦雅受让汤国雄实际持有的代持出资额3.32万元	3.32	3.32	2020年9月，代持方变更为邹春仔
邹春仔	胡梦雅	亲戚	2020年9月，邹春仔受让邹军敏	6.64	6.64	2025年8月，代持还原

			代胡梦雅持有的 出资额			
邹春芽	邹秀梅	亲戚	2015年7月，认 缴出资	9.96	9.96	2025年8月，代持 还原
邹春芽	刘冬保	亲戚		9.96	9.96	
邹春芽	熊县平	亲戚		13.28	13.28	
叶炎林	张正平	朋友		3.32	3.32	
蒋春华	胡梦雅	亲戚		3.32	3.32	
胡菊华	胡梦雅	亲戚		3.32	3.32	
蒋超	胡梦雅	亲戚		3.32	3.32	
邹耐根	胡梦雅	亲戚		2.324	2.324	
邹春林	蒋丽霞	亲戚		3.32	3.32	
邹春林	邹春仔	亲戚		1.66	1.66	
邹春林	熊县平	亲戚		1.66	1.66	
艾俊	艾细英	亲戚	2021年3月，艾 俊代艾细英受让 汤国雄 6.64 万 元、黄彩玉 3.32 万元出资额	9.96	9.96	2025年8月，代持 还原

持股平台历史合伙人汤国雄已经从公司离职多年，无法取得联系，根据汤国雄的财产份额转让协议及对应的价款支付凭证，并经访谈其代持人及代持份额的受让方，汤国雄已经退出持股平台投资、所涉代持关系已经解除，不存在尚未了结的债权债务，不存在财产份额争议纠纷或潜在纠纷，此外，公司已经取得上述其他持股平台代持人和被代持人出具的书面确认，并经持股平台现有全部合伙人访谈确认，持股平台英聚美胜和荷风美辰合伙人的代持关系均已解除，各合伙人所持财产份额均为本人真实持有。

综上所述，公司历史存在的股权代持行为在申报前均已解除还原，除持股平台历史合伙人汤国雄无法取得联系外，已取得了其余全部代持人与被代持人的确认。

## **（二）说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形**

根据公司设立至今的全套工商底档、验资报告、入股协议或转让协议、公司股东历次实缴出资的出资凭证、股权转让价款支付凭证、公司股东填写的调查表及出具的书面确认，截至本回复出具之日，公司的股份由各股东真实持有，股权

权属清晰，不存在委托持股、信托持股或其他类似的安排，不存在被冻结、质押或其他权利限制，也不存在股权争议或纠纷，不存在影响股权明晰的问题，公司现有相关股东不存在异常入股的情形，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

### （三）说明公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人

根据《非上市公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的相关规定，按照将股东穿透至自然人、国有主体、上市公司及已备案私募基金的标准，截至本回复出具之日，公司股东穿透后股东人数情况如下：

序号	股东名称	股东类型	是否需穿透	穿透后计算股东人数
1	邹春芽	自然人	否	1
2	邹春华	自然人	否	1
3	黄明寒	自然人	否	1
4	邹春保	自然人	否	1
5	英聚美胜	合伙企业	是	47 <sup>注</sup>
6	张婧	自然人	否	1
7	姜鑫	自然人	否	1
8	谢荣斌	自然人	否	1
9	荷风美辰	合伙企业	是	30 <sup>注</sup>
10	卓越润都	已备案的私募基金	否	1
11	孙祥恕	自然人	否	1
12	王秀静	自然人	否	1
13	盛世润都	有限责任公司	是	2
14	史育瑛	自然人	否	1
15	张明	自然人	否	1
16	周颖舟	自然人	否	1
17	刘丹红	自然人	否	1
18	颜华林	自然人	否	1
19	焦淑娟	自然人	否	1
20	陈勇	自然人	否	1
<b>合计</b>				<b>96</b>

注：已剔除重复的股东。

由上表可知，穿透计算后，公司股东人数未超过 200 人。

二、①说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人。②披露股权激励的具体日期、锁定期、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；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。③股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

(一)说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人。

1、说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排

截至本回复出具之日，公司两个持股平台的合伙人及其在公司任职情况如下：

(1) 英聚美胜

序号	合伙人名称	合伙人类型	出资方式	出资额 (万元)	出资比例 (%)	是否为公司员工
1	邹春芽	普通合伙人	货币	39.8400	4.5749	是
2	郭勇	有限合伙人	货币	49.8000	5.7186	是
3	邹春保	有限合伙人	货币	46.4800	5.3374	是
4	邹春华	有限合伙人	货币	33.2000	3.8124	是
5	王小良	有限合伙人	货币	33.2000	3.8124	否
6	黄辉	有限合伙人	货币	33.2000	3.8124	否
7	孔祥玉	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是
8	罗忠茂	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是
9	邹春仔	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是
10	巫玉娟	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是
11	艾军	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是
12	刘小根	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是

13	傅凯	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是
14	郭逸龙	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是
15	黄相玉	有限合伙人	货币	26.5600	3.0499	是
16	艾俊	有限合伙人	货币	24.9000	2.8593	是
17	喻燕燕	有限合伙人	货币	23.2400	2.6687	是
18	郑素芬	有限合伙人	货币	23.2400	2.6687	是
19	邹凌燕	有限合伙人	货币	16.6000	1.9062	是
20	陈紫琴	有限合伙人	货币	14.2760	1.6393	是
21	毛平芳	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
22	薛云	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
23	黄煜荣	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
24	罗青龙	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
25	王贵春	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
26	张正平	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
27	邹冬宝	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
28	邹柳根	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
29	李志勇	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
30	罗宝喜	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
31	林伟强	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
32	杨东	有限合伙人	货币	13.2800	1.5250	是
33	郑文彬	有限合伙人	货币	9.9600	1.1437	否
34	曾柳洪	有限合伙人	货币	9.9600	1.1437	是
35	何锦元	有限合伙人	货币	9.9600	1.1437	是
36	江洪旗	有限合伙人	货币	9.9600	1.1437	是
37	胡梦雅	有限合伙人	货币	9.9600	1.1437	否
38	王琨	有限合伙人	货币	8.9640	1.0294	是
39	幸仁桦	有限合伙人	货币	8.3000	0.9531	是
40	张士滨	有限合伙人	货币	8.3000	0.9531	是
41	黄新华	有限合伙人	货币	7.6360	0.8769	是
42	艾水根	有限合伙人	货币	7.3040	0.8387	否
43	罗守文	有限合伙人	货币	6.6400	0.7625	是
44	朱秋荣	有限合伙人	货币	6.6400	0.7625	是
45	曾华	有限合伙人	货币	6.6400	0.7625	是
46	艾青青	有限合伙人	货币	6.6400	0.7625	是

47	宋德钊	有限合伙人	货币	6.6400	0.7625	是
48	刘春平	有限合伙人	货币	4.3160	0.4956	是
49	钟焕明	有限合伙人	货币	3.3200	0.3812	是
50	蒋丽霞	有限合伙人	货币	3.3200	0.3812	是

## (2) 荷风美辰

序号	合伙人名称	合伙人类型	出资方式	出资额 (万元)	出资比例 (%)	是否为公司员工
1	邹春芽	普通合伙人	货币	21.5800	6.8170	是
2	邹春仔	有限合伙人	货币	22.2440	7.0267	是
3	胡梦雅	有限合伙人	货币	18.9240	5.9780	否
4	李军华	有限合伙人	货币	16.6000	5.2438	是
5	熊县平	有限合伙人	货币	14.9400	4.7195	否
6	郑素芬	有限合伙人	货币	13.2800	4.1951	是
7	邹小燕	有限合伙人	货币	11.6200	3.6707	是
8	周小保	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	是
9	李冬方	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	是
10	陈雪平	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	是
11	蒋友生	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	是
12	龚宗波	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	是
13	杨东	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	是
14	何喜凤	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	是
15	邹秀梅	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	否
16	刘冬保	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	否
17	艾细英	有限合伙人	货币	9.9600	3.1463	否
18	王强	有限合伙人	货币	6.9720	2.2024	是
19	叶炎林	有限合伙人	货币	6.6400	2.0975	是
20	胡菊华	有限合伙人	货币	6.6400	2.0975	是
21	蒋春华	有限合伙人	货币	6.6400	2.0975	是
22	艾俊	有限合伙人	货币	6.6400	2.0975	是
23	陈伟强	有限合伙人	货币	6.6400	2.0975	是
24	邹青霞	有限合伙人	货币	6.6400	2.0975	是
25	陈芙蓉	有限合伙人	货币	6.6400	2.0975	是
26	伍维香	有限合伙人	货币	4.9800	1.5732	是

27	何立华	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
28	车瑞涛	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
29	欧阳琦	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
30	郭群	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
31	李毅成	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
32	邹小勇	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
33	熊华锦	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
34	宋德钊	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
35	张正平	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
36	蒋丽霞	有限合伙人	货币	3.3200	1.0488	是
37	梁翠云	有限合伙人	货币	2.6560	0.8390	是
38	朱春云	有限合伙人	货币	2.4900	0.7866	是
39	许罗彬	有限合伙人	货币	0.9960	0.3146	是

截至本回复出具之日，王小良、黄辉、郑文彬、胡梦雅、艾水根、熊县平、邹秀梅、刘冬保、艾细英合计 9 人为非公司员工，其中郑文彬于 2015 年取得英聚美胜财产份额时为公司在职员工，已于 2023 年从公司离职；其余 8 名合伙人为公司员工的亲戚或朋友，因公司股权激励对象要求为公司在职员工，部分员工亲戚或朋友因看好公司发展但不具备员工身份，因此通过委托他人代持入伙，根据英聚美胜和荷风美辰当前有效的合伙协议有关规定，公司持股平台不再对合伙人的身份进行限制，上述 8 名合伙人已经进行代持还原，成为公司持股平台的合伙人。

截至本回复出具之日，公司持股平台英聚美胜和荷风美辰的代持情形均已全部还原至最终自然人或予以清理，不再存在代持情形，公司持股平台合伙人出资来源均为自有或自筹资金，所持财产份额不存在代持或者其他利益安排。

## 2、公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人

公司股东人数经穿透计算为 96 人，未超过 200 人，具体参见本题之“一、（三）公司股东人数经穿透计算未超过 200 人”。

（二）披露股权激励的具体日期、锁定期、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；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

公司已于公开转让说明书之“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”部分补充披露了股权激励的相关情况，具体如下：

“公司持股平台为英聚美胜和荷风美辰，根据英聚美胜和荷风美辰现行有效的《合伙协议》、《员工持股协议》及其他相关资料，公司实施股权激励的具体日期、锁定期、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等相关情况如下

项目	具体约定
持股平台	英聚美胜、荷风美辰
股权激励具体日期	2015年6月18日，亨龙智能股东大会作出决议，同意公司股本由4,500.00万股增资至4,857.65万股，由新设立的持股平台英聚美胜以货币方式认缴出资262.30万股、荷风美辰以货币方式认缴出资95.35万股，增资价格均为3.32元/股； 2015年7月21日，英聚美胜、荷风美辰核准设立；2015年8月4日，公司已收到英聚美胜、荷风美辰认缴的出资款； 2015年8月6日，广州市工商行政管理局核准了本次增资变更。
锁定期	根据《员工持股协议》，持股员工自成为合伙企业合伙人之日起须在公司继续工作满五年。同时，在公司上市挂牌之后，合伙人持有的财产份额需按照证监会、交易所、股转系统的有关要求锁定。
行权条件	除服务期和法定限售期外，公司未对持股员工设置额外行权条件限制。
内部股权转让	1、除受限于法律、法规的相关规定外，普通合伙人可向目标公司在岗员工转让其名下的财产份额。其他合伙人不可撤销地放弃对该等财产份额转让的优先受让权。 2、除另有约定以外，持股员工持有的财产份额不得出质、赠与、转让或以其他方式处置。在目标公司上市挂牌之后，合伙人持有的财产份额按照证监会、交易所的有关要求锁定。上述锁定期满后且自成为合伙人之日起已满5年，在合伙企业解散前，合伙人持有的合伙企业财产份额可以向亨龙员工转让。
离职或退休后股权处理的相关约定	根据《员工持股协议》，有限合伙人自成为持股平台合伙人之日起不足五年，如因任何原因自亨龙离职，退伙人应在该

	等情形发生之日起三十日内将其财产份额按照原始出资成本减去该合伙人已自持股平台取得的分红收益（税前金额）的价格全部转让给普通合伙人或普通合伙人指定的人员。
股权管理机制	在公司上市挂牌之后，合伙人持有的财产份额按照中国证监会、证券交易所的有关要求锁定。上述锁定期满后，经合伙人会议通过，合伙企业可以一次性出售所持全部亨龙股份；若目标公司在新三板挂牌，合伙人持有的财产份额按照股转系统的有关要求锁定，锁定期满后，经合伙人会议通过，合伙企业可以出售持有的已解除锁定的亨龙股份，合伙企业出售所持全部亨龙股份后本合伙企业解散。在合伙企业解散前，拟减持的合伙人应通知普通合伙人出售其间接持有的标的公司股份，并遵守有关限售比例以及减持程序等规定和承诺（如有）。
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《合伙协议》，有限合伙人发生本协议第二十九条所述当然退伙情形，该退伙人应在该等情形发生之日起三十日内将其财产份额全部转让给普通合伙人或普通合伙人指定的人，转让价格应为原始出资成本减去该合伙人已自本企业取得的分红收益（扣税前的金额）。当然退伙情形包括： （1）未履行或未完全履行本协议第六章规定之缴纳出资的义务； （2）未能清偿超过一百万元人民币以上的到期债务； （3）死亡或者被依法宣告死亡； （4）在本企业的财产份额已全部转让或被强制转让给其他人。

截至本回复出具之日，公司股权激励已经实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划。”

（三）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

### 1、股份支付费用的确认情况

2015年6月18日，亨龙智能股东大会作出决议，同意公司股本由4,500.00万股增资至4,857.65万股，由新设立的持股平台英聚美胜以货币方式认缴出资262.30万股、荷风美辰以货币方式认缴出资95.35万股，增资价格均为3.32元/股。

公司2015年员工持股平台增资的价格参考2014年末公司的每股净资产和预计的2015年的净利润定价，对应的市盈率约为15倍，略高于2011年公司外

部股东转让及增资的市盈率，因此 2015 年员工持股平台增资的价格具有公允性，无需确认股份支付。

首次股权激励实施之后，因持股平台合伙人离职、服务期满转让、退伙等原因，持股平台存在原合伙人之间份额转让以及新合伙人受让入伙的情形，公司根据每次份额转让的转让价格，对比份额转让时公司最近一次外部投资者入股的价格，逐一确定是否确认为股份支付。对于确认为股份支付的转让，公司按照 5 年的服务期限进行分摊，计入当期管理费用。

## 2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

公司计算股份支付时公允价值主要参考股份激励时最近一次外部投资者入股价格，公司近期历次外部投资者增资/受让入股的相关情况如下：

入股时间	受让人	转让人	转让价格（元/股）
2021 年 11 月	黄明寒	北京中慧	8.2344
2021 年 12 月	谢荣斌	温州海汇	8.2344
2022 年 1 月	黄明寒	邹春芽	8.2344
2022 年 12 月	黄明寒	温州海汇	8.6460
2025 年 3 月	张婧	黄明寒	8.6460
2025 年 7 月	谢荣斌	姜鑫	8.2344

公司近年历次转让价格均较为接近，公司基于谨慎性原则，参照激励后外部投资者交易价格等方式合理确定公司股权的公允价值为 8.646 元/股，将外部融资价格 8.646 元与股份支付受激励员工入股价格之差确认股份支付费用，具有公允性和合理性。

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

根据当时有效的合伙协议约定“新合伙人入伙条件应为基于劳动合同而持续服务于目标公司的在岗员工，并经目标公司董事会薪酬与考核委员会认定符合持股条件的员工以及经执行事务合伙人同意”，说明公司股份支付主要是基于管理需要，保持公司核心员工团队稳定性的长期激励计划，公司将相应的股份支付费用全部计入管理费用，具有合理性。

此外，为了便于精细化管理和财务核算，公司将股份支付费用全部计入管理费用有利于更真实、有效地反映公司的实际经营成果，方便不同期间财务数据的可比，符合会计信息质量的谨慎性及可比性要求。

同时，公司将股份支付费用全部计入管理费用符合行业惯例，经公开查询，挂牌/上市公司中存在股权激励计划的激励对象包含管理人员外的生产、销售、研发等部门的人员，但是将股份支付费用全部计入管理费用的情形，如永超新材（873808）、拓普泰克（874475）、精创电气（874096）、捷瑞数字（873696）等。

### 三、说明艾细英所获得股份未确认股份支付的合理性。

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”。公司激励对象要求为公司在职员工，艾细英等部分员工亲属或朋友因看好公司发展但不具备员工身份，因此通过委托他人代持入股。因艾细英非公司员工，其并未向公司提供服务，因此不构成企业会计准则规定的股份支付。经查询公开信息，上市公司心脉医疗（688016.SH）对于非员工低于公允价值入股亦未确认股份支付。

对于代持还原非公司员工的股东，在认定其构成股份支付的情形下模拟测算股份支付金额的具体情况如下：

持股平台	被代持人	委托代持入股时间	间接代持公司股份数量（万股）	入股价格（元/股）	公允价值（元/股）	股份支付金额（万元）	报告期内分摊金额（万元）		
							2025年1-3月	2024年度	2023年度
荷风美辰	艾细英	2021年3月	3.00	3.32	8.646	15.98	0.79	3.20	3.20

报告期内，艾细英模拟测算的股份支付金额分别为 3.20 万元、3.20 万元和 0.79 万元，对公司报告期内的业绩影响较小。

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

（一）请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

#### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师进行了如下核查：

（1）查阅公司的全套工商档案资料、历次入股协议/股权转让协议、验资报告、付款凭证、出资凭证等文件；

（2）取得邹春芽、邹春华、邹春保和曾惠英的书面确认，并访谈邹春芽、邹春华和邹春保，了解有关出资、代持形成及解除情况；

（3）访谈卓越润都、盛世润都、温州海汇以及北京中慧（已清算，访谈其原执行事务合伙人委派代表）；

（4）查阅黄明寒、张婧、姜鑫、谢荣斌的出资银行流水，并对其进行访谈；

（5）查阅持股平台的全套工商档案资料、合伙协议、员工持股协议、历次财产份额转让协议、付款凭证等文件；

（6）核查持股平台出资10万元以上的合伙人的出资流水；

（7）查阅持股平台现有全体合伙人的身份证明文件、填写的调查表，并进行访谈确认；

(8) 查阅汤国雄的财产份额转让协议及对应的价款支付凭证，访谈持股平台涉及代持的相关人员，并取得相关人员的书面确认；

(9) 查阅国家企业信用信息公示系统、企查查、中国证券投资基金业协会官网等网站，了解公司和公司非自然人股东的企业性质、股东等工商登记信息、以及公司股权及持股平台财产份额的权利限制情况；

(10) 查阅公司现有主要股东填写的调查表、出具的书面确认；

(11) 检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等网站，查询是否存在因公司股权产生的争议、纠纷；

(12) 查阅持股平台现有合伙人与公司签订的劳动合同，取得持股平台的书面确认。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司历史存在的股权代持行为在申报前均已解除还原，除持股平台历史合伙人汤国雄无法取得联系外，已取得了其余全部代持人与被代持人的确认。截至本回复出具之日，公司的股份由各股东真实持有，股权权属清晰，不存在委托持股、信托持股或其他类似的安排，不存在被冻结、质押或其他权利限制，也不存在股权争议或纠纷，不存在影响股权明晰的问题，公司现有相关股东不存在异常入股的情形，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数经穿透计算未超过 200 人。

(2) 截至本回复出具之日，公司持股平台合伙人，有 9 名合伙人为非公司员工，其中 1 人系公司离职员工，其余 8 人为股份代持还原持股的合伙人。合伙人出资来源均为自有或自筹资金，所持财产份额不存在代持或者其他利益安排。公司股东人数经穿透未超过 200 人。

(3) 截至本回复出具之日，公司股权激励已经实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划。

(4) 股权代持核查程序充分有效，公司股权清晰，公司符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条第（一）项关于“股权清晰”的挂牌条件。

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

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

#### (1) 直接股东的核查情况

主办券商及律师取得并查阅了公司的工商档案资料、股东会决议、验资报告、相关增资或股权转让协议、相关增资或股权转让价款支付凭证、完税凭证、公司股东调查表和确认函等文件，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上的自然人股东出资账户出资时点及前后 3 个月的银行流水，具体核查情况如下所示：

股东名称	与公司的关系	出资情况	出资前后流水核查	其他核查程序
邹春芽	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员	1997 年 4 月，邹春芽和曾惠英设立亨龙有限，曾惠英出资款实际由邹春芽提供	邹春芽现金出资实缴到公司，不涉及	查阅工商档案、验资报告；访谈确认
		1998 年 8 月，邹春芽对亨龙有限增资，注册资本由 50 元增加至 500 万元	邹春芽以土地使用权、厂房、设备等实物资产认缴新增注册资本 450 万，不涉及	查阅工商档案、验资报告、本次增资相关会计凭证；访谈确认
邹春芽、邹	控股股东、实际	1999 年 8 月，邹春芽将所持亨龙有限 98% 股权	邹春芽委托邹春保代持，未实际支付，	查阅工商档案、访谈确认

春保	控制人、董事、高级管理人员	转给邹春保	不涉及	
邹春芽、邹春保、邹春华	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员	2006年1月，邹春保将其所持亨龙有限70%的股权转让给邹春芽、将其所持亨龙有限18%的股权转让给邹春华，曾惠英将其所持亨龙有限2%的股权转让给邹春华	邹春保、曾惠英和邹春芽之间的代持解除，邹春芽、邹春华和邹春保三兄弟之间股权分配，未实际支付，不涉及	查阅工商档案、访谈确认
黄明寒	持股5%以上的自然人股东	2021年11月，黄明寒以2,235.76万元的价格受让北京中慧所持公司5.5894%的股权	已取得实际支付时点前后3个月的银行流水	查阅工商档案、股权转让协议、支付凭证；访谈确认
姜鑫	曾实际持股5%以上的自然人股东	2021年12月，谢荣斌以2,390.40万元的价格受让温州海汇所持公司5.9760%的股权，本次股权转让价款实际由姜鑫提供	已取得实际支付时点前后3个月的银行流水	查阅工商档案、股权转让协议、支付凭证；访谈确认
黄明寒	持股5%以上的自然人股东	2022年1月，黄明寒以800万元的价格受让邹春芽所持公司2%的股权	已取得实际支付时点前后3个月的银行流水	查阅工商档案、股权转让协议、支付凭证、完税证明；访谈确认
黄明寒	持股5%以上的自然人股东	2022年12月，黄明寒以1,680万元的价格受让温州海汇所持公司4%的股权	已取得实际支付时点前后3个月的银行流水	查阅工商档案、股权转让协议、支付凭证；访谈确认

经核查，截至本回复出具之日，上述股东出资来源为自有资金或自筹资金，除已披露的代持及解除情形外，上述股东不存在其他股权代持情形。

## (2) 持股平台合伙人的核查情况

主办券商及律师取得并查阅了持股平台的工商档案资料、相关财产份额转让协议、财产份额转让价款支付凭证等文件，因持股平台涉及人数较多，且单个合伙人持股比例相对较低，主办券商和律师参考沪深交易所发布的《关于进一步规范股东穿透核查的通知》“原则上，直接或间接持有发行人股份数量少于10万股或持股比例低于0.01%的，可认定为持股较少”，按照重要性水平，对于持股平台合计出资额10万元以上的（穿透后对应公司股份约3万股，对应公司股权比例约0.06%），要求提供出资账户前后3个月的流水，并对其访谈确认；对于持股平台出资额10万元以下的现有合伙人，项目组逐一对其进行了访谈，获取了其签署的关于持有的持股平台份额不存在代持或委托他人代持的书面确认。

经核查，截至本回复出具之日，公司持股平台合伙人的出资来源为自有资金或自筹资金，除已披露的代持及解除情形外，公司持股平台合伙人不存在其他股权代持情形。

综上，截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资来源为自有资金或自筹资金，除已披露的代持及解除情形外，不存在其他股权代持情形，上述股权代持核查程序充分有效。

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

经查阅公司的工商档案资料、入股相关协议、出资凭证、现有主要股东的调查表和出资流水等，并经股东访谈，公司设立至今，历次股权变动的股东入股背景、入股价格、定价公允性如下：

序号	股权变动时间	股权变动情况	股权变动原因	价格（元/注册资本，元/股）	定价依据	资金来源及价款支付情况
1	1997年4月	有限公司设立	有限公司设立，注册资本为50.00万元	1.00	公司内部各股东协商一致确定，公司初始成立，价格具有公允性	自有资金，已支付
2	1998年8月	有限公司第一次增资	根据公司经营发展需要，亨龙有限注册资本由50.00万元增加至500.00万元	1.00	本次新增部分由现有股东邹春芽以土地使用权、厂房、设备和原材料等形式出资，价格具有公允性	土地使用权、厂房、设备和原材料等实物，已支付
3	1999年8月	有限公司第一次股权转让，邹春芽转让98.00%的股权给邹春保	本次转让系邹春芽将其所持有有限公司98.00%的股权交由邹春保代持	1.00	协商定价	不涉及出资
4	2006年1月	有限公司第二次股权转让，邹春保将其持有的有限公司70.00%的股权转让给邹春芽、将其持有的有限公司18.00%的股权转让给邹春华，曾惠英将其持有的有限公司2.00%的股权转让给邹春华	本次股权转让实际上是基于邹春保与邹春芽之间的股权代持还原、曾惠英与邹春芽之间的股权代持还原以及邹春保与邹春芽、邹春华之间关于亨龙有限股权重新分配的整体安排	1.00	协商定价	股份代持还原，不涉及出资
5	2011年11月	有限公司第三次股权转让及第二次增资，温州海汇、北京中慧通过股权受让及增资取得公司股权，盛世润都通过增资取得公司股权	温州海汇、北京中慧、盛世润都看好公司发展前景，原股东有资金需求，希望减持变现	54.48（复权后价格为6.69）	本次股权转让及增资系一揽子交易，综合计算北京中慧、盛世润都、温州海汇三位新股东认缴或受让的出资额及其支付的对价，其价格均为54.48元/注册资本，本次交易价格为双方协商一致确定，具有公允性	自有资金，已支付
6	2012年5月	有限公司第四次股权转让，盛世润都将其持有的公司2.00%的股权（对应出资额11.9315万元）	卓越润都是盛世润都管理的私募基金，卓越润都当时正在寻找好的投资标的，盛世润都也有资	54.48（复权后价格为6.69）	盛世润都为卓越润都的基金管理人，双方协商平价转让，具有公允性	自有资金，已支付

		转让给卓越润都	金需求，双方协商转让			
7	2012年10月	有限公司整体变更为股份公司	有限公司整体变更为股份公司，大华会计师事务所有限公司出具了“大华验字[2012]095号”《验资报告》，有限公司以截至2012年5月31日的净资产整体折股为股份公司，注册资本变更为4,500万股	不适用	不适用	不适用
8	2015年8月	股份公司第一次增资，增资至4,857.65万元	由新设立的持股平台英聚美胜以货币方式认缴出资262.30万股、荷风美辰以货币方式认缴出资95.35万股	3.32	此次增资系参考2014年末公司的每股净资产和预计的2015年的净利润定价	自有及自筹资金，已支付
9	2021年11月	股份公司第一次股权转让，北京中慧将所持有的亨龙智能5.59%股份计271.51万股转让给黄明寒	黄明寒看好公司发展前景，北京中慧因已投资较长时间，拟进行清算，希望减持变现	8.23	参考北京中慧的投资成本加利息收益，协商定价	自有及自筹资金，已支付
10	2021年11月	股份公司第二次股权转让，北京中慧将所持有的亨龙智能3.00%股份计145.73万股转让给其有限合伙人直接持有	北京中慧拟进行解散清算，将北京中慧持有的亨龙智能的股份分配给有限合伙人直接持有	5.00	按照北京中慧清算时的财产扣除管理费用等成本后的定价	本次转让为北京中慧清算时进行的实物分配，无需支付
11	2021年12月	股份公司第三次股权转让，温州海汇将所持有的亨龙智能5.98%股份计290.29万股转让给谢荣斌	谢荣斌看好公司发展前景，温州海汇因已投资较长时间，希望减持变现	8.23	参考温州海汇的投资成本加利息收益，协商定价	已支付，支付的股权款实际来自于被代持人姜鑫，已进行代持还原
12	2022年1月	股份公司第四次股权转让，邹春芽将所持有的亨龙智能2.00%股份计97.15万股转让给黄明寒	黄明寒看好公司发展前景，邹春芽有资金需求，转让公司股份以变现	8.23	参考市场价格，协商定价	自有及自筹资金，已支付
13	2022年12月	股份公司第五次股权转让，温州海汇将所持有的亨龙智能4.00%	黄明寒看好公司发展前景，温州海汇合伙人有资金需求，希望退	8.65	参考温州海汇的投资成本加利息收益，协商定价	自有及自筹资金，已支付

		股份计 194.31 万股转让给黄明寒	出变现			
14	2025 年 3 月	股份公司第六次股权转让, 黄明寒将所持有的亨龙智能 4.00% 股份计 194.31 万股转让给张婧	张婧看好公司发展前景, 黄明寒有资金需求, 希望退出变现	8.65	协商定价	自有及自筹资金, 已支付
15	2025 年 7 月	股份公司第七次股权转让, 谢荣斌将代持的亨龙智能 5.98% 的股权还原给姜鑫, 且在股权代持还原后, 姜鑫转让 2.30% 的股权给谢荣斌	本次股权转让后, 原谢荣斌代姜鑫持有的股权全部解除代持; 本次代持还原后, 谢荣斌看好公司发展前景, 经双方协商, 从姜鑫受让 2.30% 的股权	8.23	本次进行股份代持还原, 不涉及定价; 针对谢荣斌受让 2.30% 的股权, 考虑公司为谢荣斌介绍给姜鑫的投资项目, 且谢荣斌已经代姜鑫持有亨龙股份多年, 代持期间也将分红款全部转让给姜鑫, 经双方协商, 按照姜鑫的投资成本价进行定价	股份代持还原, 不涉及出资; 谢荣斌受让 2.30% 的股权, 支付价款来源于自有及自筹资金, 已支付

综上，公司历次股权变动具备合理的商业背景，股权变动价格公允，股东入股价格不存在明显异常的情形，股东出资来源为自有资金或自筹资金，不存在股东代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

### **3、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议**

根据公司的工商登记资料、入股相关协议、出资凭证、现有主要股东的调查表及历史股东访谈等，经查询国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等网站，截至本回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

### **五、请主办券商、会计师核查第（3）事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见。**

#### **（一）核查程序**

针对上述事项，主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、查阅英聚美胜合伙协议、荷风美辰合伙协议、公司股东会决议等文件，了解股权激励相关各项具体约定、激励对象选定标准及履行程序、股权激励实施的进展以及股份代持等情况；

2、获取股权激励对象名单，了解其在公司的任职情况；

3、核查激励对象职业经历、出资凭证及出资流水；

4、就股权激励情况访谈激励对象，了解非公司员工参与股权激励的原因；

5、查询相关上市公司股份支付会计处理案例，结合《企业会计准则第 11 号-股份支付》分析股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商及会计师认为：

艾细英等非公司员工因未向公司提供服务，不构成《企业会计准则》规定的股份支付，不确认股份支付符合《企业会计准则》的相关规定。

## 5.关于特殊投资条款。

根据申报文件，公司实际控制人与股东黄明寒、姜鑫、谢荣斌之间存在现行有效的回购条款，约定若公司于 2026 年 11 月底无法完成合格上市，实际控制人需要履行回购义务。

请公司：（1）全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在公开转让说明书之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露。（2）说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查公司签订对赌协议时是否应确认金融负债，会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并发表明确意见。

### 【回复】

一、全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在公开转让说明书之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露。

截至本回复出具之日，公司现行有效的全部特殊投资条款为公司实际控制人邹春芽向公司股东黄明寒、姜鑫、谢荣斌出具的相关承诺，不存在公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体的情形，具体如下：

序号	投资人	承诺方	承诺函签订情况	承诺内容
1	黄明寒	邹春芽	2021年11月，邹春芽向黄明寒出具《不可撤销承诺函》；2025年7月，邹春芽向黄明寒出具《不可撤销承诺函之补充承诺》，补充北交所作为合格上市场所之一。	<p>“1、本人将积极推动亨龙智能在上海证券交易所或深圳证券交易所首次公开发行股票并上市、在北京证券交易所向不特定合格投资者发行股票并上市、或被已在上海、深圳或北京证券交易所上市的上市公司并购（以下简称“合格上市”），推动公司于2021年11月3日起5年内完成合格上市工作。</p> <p>2、如公司未在本承诺出具之日的5年内完成合格上市，本人将对股东黄明寒先生持有公司的共计271.5135万股股份（占公司本承诺出具日时总股本的5.5894%）回购，以回购时回购股份对应初始投资成本加计持股时间年化6%的利息并扣除持有期间分红（税前）后予以全部回购，具体回购价款为：  回购价款=回购股份对应的初始投资成本*（1+6%*持有期间/365）-持有期间股东累计分红（税前）  持有期间的计算：持有期间首日为黄明寒先生投资款2235.76万元分期划转给相关股东之日，持有期间末日为回购价款支付之日。</p> <p>3、本人承诺，在黄明寒先生持有亨龙智能的股权比例不低于2%之前，如提名黄明寒先生担任亨龙智能董事，本人将对此投赞成票。</p> <p>4、本承诺在任何条件下均不可撤销。”</p>
2	姜鑫	邹春芽	2021年12月，邹春芽向谢荣斌出具《不可撤销承诺函》；鉴于谢荣斌于2021年12月所持公司5.98%股份系代姜鑫持有，于2025年7月全部还原给姜鑫后，谢荣斌以自有资金受让姜鑫所持公司2.30%股份；2025年7月，经协商一致，邹	<p>“1、本人将积极推动亨龙智能在上海证券交易所或深圳证券交易所首次公开发行股票并上市、在北京证券交易所向不特定合格投资者发行股票并上市、或被已在上海、深圳或北京证券交易所上市的上市公司并购（以下简称“合格上市”），推动公司于2026年12月11日前完成合格上市工作；</p> <p>2、如公司未在2026年12月11日前完成合格上市，本人将对股东姜鑫持有公司的共计178.5668万股股份（占公司总股本的3.6760%）予以全部回购，回购价格包括两部分：  （1）代持期间的回购价格  以代持股份对应初始投资成本代持期间年化6%的利息并扣除代持期间分红（税前），具体如下：  代持期间的回购价格=2390.4万元*6%*代持期间/365-代持股份对应的代持期间股东累计分红（税前）  代持期间的计算：谢荣斌投资款2390.4万元分期划转给相关股东之日起，至谢荣斌将920.00万元投资款划转给姜鑫之日止。  （2）代持还原后的回购价格  以回购股份对应初始投资成本加计持有时间年化6%的利息并扣除持有期间分红（税前），具体如下：  代持还原后的回购价款=1470.40万元*（1+6%*持有期间/365）-回购股份对应的持有期间股东累计分红（税前）  持有期间的计算：谢荣斌投资款920.00万元分期划转给姜鑫之日起，至回购价款支付之日止。</p> <p>3、本承诺自作出之日起生效，在任何条件下均不可撤销。”</p>

3	谢荣斌	邹春芽	春芽分别向姜鑫和谢荣斌出具《不可撤销承诺函》，原承诺函终止。	<p>“1、本人将积极推动亨龙智能在上海证券交易所或深圳证券交易所首次公开发行股票并上市、在北京证券交易所向不特定合格投资者发行股票并上市、或被已在上海、深圳或北京证券交易所上市的上市公司并购（以下简称“合格上市”），推动公司于2026年12月11日前完成合格上市工作；</p> <p>2、如公司未在2026年12月11日前完成合格上市，本人将对股东谢荣斌持有公司的共计111.7264万股股份（占公司总股本的2.3000%），以回购时回购股份对应初始投资成本加计持股时间年化6%的利息并扣除持有期间分红（税前）后予以全部回购，具体回购价款为：  回购价款=回购股份对应的初始投资成本*（1+6%*持有期间/365）-回购股份对应的持有期间股东累计分红（税前）  持有期间的计算：谢荣斌投资款920.00万元划转给姜鑫之日起，至回购价款支付之日止。</p> <p>3、本承诺自作出之日起生效，在任何条件下均不可撤销。”</p>
---	-----	-----	--------------------------------	---

公司符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，具体情况如下：

项目	具体要求内容	公司是否符合
对赌等特殊投资条款的规范性要求	<p>投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；</li> <li>2、限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；</li> <li>3、强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；</li> <li>4、公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；</li> <li>5、相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；</li> <li>6、不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；</li> <li>7、触发条件与公司市值挂钩；</li> <li>8、其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。</li> </ol>	符合，现行有效的全部特殊投资条款不存在应当清理的情形。
对赌等特殊投资条款的披露	对于尚未履行完毕的对赌等特殊投资条款，申请挂牌公司应当在公开转让说明书中充分披露特殊投资条款的具体内容、内部审议程序、相关条款的修改情况（如有）、对公司控制权及其他方面可能产生的影响，并作重大事项提示。	符合，公司已在《公开转让说明书》中披露尚未履行完毕的特殊投资条款的具体内容、相关条款的修改情况、对公司控制权及其他方面可能产生的影响，并作重大事项提示。
对赌等特殊投资条款的核查	对于尚未履行完毕的对赌等特殊投资条款，主办券商及律师应当对特殊投资条款的合法性、是否存在应当予以清理的情形、是否已履行公司内部审议程序、相关义务主体的履约能力、挂牌后的可执行性，对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响进行核查并发表明确意见。	符合，主办券商和律师已查阅特殊投资条款相关协议、回购主体的回购能力证明文件，并访谈公司实控人及相关投资方确认特殊投资条款的签订、履行及解除情况等。经核查，尚未履行完毕的对赌等特殊投资条款属于邹春芽与相关投资人的真实意思表示，合法有效，不存在应当予以清理的情形，无需履行公司内部审议程序，邹春芽具有相应的履约能力和具有可执行性，预计对公司的控制权稳定、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项不会产生重大不利影响。
	对于报告期内已履行完毕或终止的对赌等特殊投资条款，主办券商及律师应当对特殊投资条款的履行或解除情况、履行或解除过程	符合，公司不存在报告期内已履行完毕或终止的对赌等特殊条款。

	中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响等事项进行核查并发表明确意见。	
--	---	--

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（四）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”中进行集中披露。

二、说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响。

（一）说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务

根据公司实际控制人邹春芽向公司股东黄明寒出具的承诺函，邹春芽需推动公司于2026年11月3日前完成合格上市工作；根据邹春芽向公司股东姜鑫和谢荣斌出具的承诺函，邹春芽需推动公司于2026年12月11日前完成合格上市工作。亨龙智能目前正在筹备新三板挂牌，将根据2025年业绩情况及资本市场情况决定是否在2026年启动上市，若未在邹春芽承诺的时间前完成合格上市，且黄明寒、姜鑫和谢荣斌未同意推迟合格上市时间，则存在触发邹春芽对黄明寒、姜鑫和谢荣斌持有的亨龙智能的股份进行回购的可能。

回购价款按照回购时回购股份对应初始投资成本加计持股时间年化6%的利息并扣除持有期间分红（税前）计算，邹春芽需承担回购的金额（含利息）测算如下：

回购权利人	回购股份数量（万股）	回购股份比例	初始投资成本（万元）	假设回购测算时点（注）	回购金额（含利息，万元）
黄明寒	271.5136	5.5894%	2,235.76	2026年11月4日	2,720.73
姜鑫	178.5668	3.6760%	1,470.40	2026年12月12日	1,918.86
谢荣斌	111.7264	2.300%	920.00	2026年12月12日	996.98
<b>合计</b>	<b>561.8068</b>	<b>11.5654%</b>	<b>4626.16</b>	/	<b>5,636.57</b>

注：仅供示意性测算使用，不代表实际回购权行使时点

经测算邹春芽向公司股东黄明寒、姜鑫和谢荣斌回购的金额含利息合计约为5,636.57万元。

(二) 结合回购方各类资产情况, 详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力, 是否可能因回购行为影响公司财务状况, 触发回购条款时对公司的影响

**1、结合回购方各类资产情况, 详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力**

截至本回复书出具日, 公司实际控制人邹春芽不存在对亨龙智能以外的对外担保, 亦不存在重大到期未偿还的债务, 不属于失信被执行人, 如未来触发上述回购条款, 邹春芽可以通过变现自有房产、获取享有的公司分红、通过第三方受让回购股份及对外借款等方式筹集资金, 其支付能力分析如下:

**(1) 变现自有房产等资产**

截至本回复出具日, 邹春芽及其家人名下持有的房产等资产变现价值合计约为 4,400 万人民币。

**(2) 获取享有的公司分红**

截至 2025 年 3 月末, 公司归属于母公司股东的净资产为 21,690.68 万元, 未分配利润为 7,999.70 万元, 公司 2024 年净利润为 4,539.36 万元, 并且公司经营情况良好, 预计未来触发回购义务之日, 公司未分配利润将会进一步增加。邹春芽直接持有公司 48.23% 的股份, 所对应享有的未分配利润金额将不低于 3,858.26 万元。

**(3) 通过第三方受让回购股份**

如按照公司最近一次融资的投后估值 4.2 亿元计算, 邹春芽直接持有公司股权对应的估值为 2.03 亿元。如全部以股份处置变现所得进行回购, 考虑到股权处置时间及股权流动性的问题, 则按前述估值的八五折计算, 邹春芽合计需转让约 15.79% 的股份。

**(4) 其他方式**

根据邹春芽开具的个人信用报告, 以及中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的公示信息, 邹春芽的信用状况良好, 不属于失信被执行人, 具备向银

行或第三方借款等筹措资金的能力,此外还可以通过其名下理财及存款等其他资产,补足回购资金不足时的差额。

综上,若投资方行使股份回购权利,实际控制人邹春芽将可以使用自有房产变现、公司分红款项、处置公司部分股权以及向银行或其他方借款等方式筹集资金,具备较为充分的履约能力。

## **2、是否可能因回购行为影响公司财务状况,触发回购条款时对公司的影响**

如上所述,触发回购条款时,回购方邹春芽具备独立支付能力,公司并非股权回购义务主体,亦不对回购义务承担连带责任,回购方回购股份预计不会对公司财务状况造成不利影响。

如前所述,如全部以股份处置变现所得进行回购,邹春芽需转让约 15.79%的股份,同时回购将导致邹春芽增加的持股比例约为 11.57%,回购完成后,邹春芽仍直接持有公司约 44.01%,降低股权比例为 4.22%,且邹春芽及其一致行动人邹春华、邹春保通过直接和间接持股,实际控制公司 72.90%的表决权,并担任董事、高级管理人员等核心管理职位,不会影响公司控制权的稳定性,不会对邹春芽实控人资格、公司治理、经营等产生重大不利影响。

综上,如触发回购,邹春芽的回购行为预计不会对公司财务状况、控制权的稳定性、邹春芽任职资格以及其他公司治理、经营事项等产生重大不利影响。

## **三、请主办券商、律师核查上述事项,并发表明确意见。**

### **(一) 核查程序**

针对上述事项,主办券商及律师主要执行了以下核查程序:

- 1、查阅公司的全套工商档案、入股相关协议以及对应的价款支付凭证、股东名册等文件;
- 2、查阅公司涉及特殊投资条款的协议、承诺等文件;
- 3、访谈公司实际控制人邹春芽、邹春华和邹春保以及相关投资人,了解有关特殊投资条款的签订、履行及解除情况;
- 4、查阅公司实际控制人以及现有主要股东填写的调查表、出具的确认函;

5、查阅邹春芽提供的《个人信用报告》并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网查询邹春芽的信用情况；

6、查阅邹春芽及其家人提供的不动产权证书等资产证明文件及说明。

## （二）核查意见

1、公司现行有效的全部特殊投资条款为当事人的真实意思表示、合法有效，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求。公司已在《公开转让说明书》之“第一节基本情况”之“三、公司股权结构”之“（四）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”中进行集中披露。

2、亨龙智能目前正在筹备新三板挂牌，将根据2025年业绩情况及资本市场情况决定是否在2026年启动上市，若未在邹春芽承诺的时间前完成合格上市，且黄明寒、姜鑫和谢荣斌未同意推迟合格上市时间，则存在触发邹春芽对黄明寒、姜鑫和谢荣斌持有的亨龙智能的股份进行回购的可能，回购价款按照回购时回购股份对应初始投资成本加计持股时间年化6%的利息并扣除持有期间分红（税前）计算。若投资方行使股份回购权利，实际控制人邹春芽将可以使用自有房产变现、公司分红款项、处置公司部分股权以及向银行或其他方借款等方式筹集资金，具备较为充分的履约能力，预计不会对公司财务状况、控制权的稳定性、邹春芽任职资格以及其他公司治理、经营事项等产生重大不利影响。

**四、请主办券商、会计师核查公司签订对赌协议时是否应确认金融负债，会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并发表明确意见。**

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》的规定，金融负债和权益工具的区分原则为：如果企业在特定条件下，需要以交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务，即企业存在无法避免的向投资方交付现金的合同义务的，则该合同义务符合金融负债的定义，应分类为金融负债进行会计处理，否则为权益工具。

公司实际控制人邹春芽出具的尚在履行的对赌等特殊投资条款为向股东黄明寒、姜鑫、谢荣斌出具的相关承诺，主要条款为公司需在承诺出具之日一定期限内完成合格上市，若未在约定的期限完成合格上市，则公司实际控制人邹春芽

需按照前述股东的初始投资成本加计持股时间年化 6%的利息并扣除持有期间分红(税前)后予以全部回购。

经核查,主办券商、申报会计师认为公司现行有效的股权回购条款义务人系公司实际控制人邹春芽,不涉及公司作为特殊投资条款的义务或责任主体的情形。因此,公司无需就签订的对赌协议确认金融负债,会计处理准确,符合企业会计准则规定。

## 6.其他事项。

(1) 关于二次申报。根据申报文件,2015年12月至2018年6月,公司股票在全国股转系统挂牌。

请公司:①说明本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性;存在差异的,公司应说明差异情况;如存在重大差异,公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因,并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性。②说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款,如存在,请说明相关情况,公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况,相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况。③说明前次终止挂牌异议股东权益保护措施的内容、后续执行情况、是否存在侵害异议股东权益的情形或纠纷。④说明摘牌期间的股权管理情况,是否委托托管机构登记托管,如否,摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议。⑤说明公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因。

请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见:①公司与前次申报挂牌及挂牌期间披露一致性及差异情况;②公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议,并说明确权核查方式的有效性。

(2) 关于公司子公司。根据申报文件,广州亨龙为公司与东莞市金瑞五金股份有限公司共同投资设立,公司持股 51.00%。公司设立有 2 家境外子公司。

请公司:①说明公司与东莞市金瑞五金股份有限公司共同投资的背景原因及合理性,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;公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况,是否符合《公司

法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，以及所采取的防范利益输送相关措施。②说明境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(3) 关于合作研发、委托研发。根据申报文件，公司与华南师范大学、深圳和为电气技术有限公司、柳州赫阔科技有限公司存在合作研发和委外研发项目。

请公司：说明合作研发情况，包括不限于合作各方的权利义务及完成的主要工作、相关研发项目取得的研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各合作方支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(4) 关于订单获取。根据申报文件，公司部分业务通过招投标获取。

请公司：①说明报告期内公司获取客户订单的具体方式（如公开招标、商务谈判等）、通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因。②说明是否存在利用前述人员原任职关系违规获取订单的情形，订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为。③说明报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(5) 关于固定资产。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产分别为10,974.24万元、10,259.01万元、10,119.01万元，主要为房屋建筑物和机器设备。

请公司：①说明机器设备规模与公司产能、产销量、收入规模变动的匹配性，机器设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异。②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。③说明固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。④结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期判断固定资产减值的依据及减值计提的充分性。

请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见。

(6) 关于合同负债。根据申报文件，报告期各期末，公司合同负债余额分别为 13,550.05 万元、13,292.15 万元和 15,040.08 万元。

请公司：①说明合同负债归集及核算的具体内容，采用预收款的方式是否符合行业惯例。②说明合同负债余额与合同条款、业务规模是否相匹配；合同履行进展，是否存在进度异常或纠纷的情况，期后是否确认收入。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(7) 其他问题。请公司：①说明报告期内长短期借款的主要用途，偿还计划及还款来源、期后偿还情况，结合现金流获取情况、公司融资能力及主要融资渠道等分析公司是否存在偿债风险；说明资产负债率较高的原因，拟采取的应对措施及有效性。②补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

### 【回复】

一、关于二次申报。根据申报文件，2015 年 12 月至 2018 年 6 月，公司股票在全国股转系统挂牌。请公司：①说明本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制

度及信息披露管理机制运行的有效性。②说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况。③说明前次终止挂牌异议股东权益保护措施的内容、后续执行情况、是否存在侵害异议股东权益的情形或纠纷。④说明摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议。⑤说明公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因。请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见：①公司与前次申报挂牌及挂牌期间披露一致性及其差异情况；②公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性。

（一）说明本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及其出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

1、说明本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况

2015年12月2日，股转公司出具《关于同意广州亨龙智能装备股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2015]8474号），同意公司股票在股转系统挂牌。2015年12月22日，公司股票正式在股转系统挂牌并公开转让。2018年6月18日，股转公司出具了《关于同意广州亨龙智能装备股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2018]2107号），同意公司股票自2018年6月21日起终止在全国股转系统挂牌。

公司前次申报所涵盖的报告期为2013年度、2014年度、2015年1-5月，公司本次申报的《公开转让说明书》所涵盖的报告期为2023年度、2024年度、2025年1-3月，公司本次申报与前次申报及挂牌期间的财务信息所涉期间不存在重合，因此财务数据相关信息披露不存在可比性。

非财务信息方面，本次申请挂牌披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的非财务信息存在部分差异，主要系报告期变化、信息披露具体规则变化以及公司对自身情况重新梳理更新，相关差异的具体情况如下：

序号	差异项目	前次申报披露信息	本次申报披露信息	差异具体情况说明	是否为重大差异
1	持股平台代持情形	未披露存在代持情形	持股平台英聚美胜、荷风美辰部分合伙人存在为他人代持股份情形。经整改，代持均已清理或还原。	持股平台英聚美胜、荷风美辰部分合伙人存在为亲戚或朋友代持股份情形，不存在代实际控制人、证监会系统相关人员代持的情形、不存在规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在进行不当利益输送的情形。经整改，代持均已清理或还原，详情参见《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“（六）其他情况”。	是
2	重大事项提示	实际控制人不当控制的风险、核心技术人才流失及技术失密的风险、市场竞争风险、税收优惠政策变动风险、存货规模较大的风险、应收账款收回风险、销售季节性波动风险、毛利率波动的风险	宏观经济波动的风险、市场竞争加剧风险、技术迭代及产品创新风险、技术人才流失及技术泄密风险、原材料价格波动的风险、实际控制人不当控制风险、公司股权结构变化的风险、税收优惠政策变化的风险、资产负债率较高的风险、毛利率波动的风险、应收账款回收的风险、存货跌价的风险	结合公司近年来的经营管理及业务发展情况，对可能存在的风险因素进行细化调整	否
3	股权结构、股本及股东情况	前次申报挂牌公开转让书中对当时公司股权结构、	本次申报挂牌公开转让书中对目前公司股权结构、股本及股东情况进行了披露	根据公司当前股权结构、股本及股东情况进行了更新披露	否

		股本及股东情况进行了披露			
4	实际控制人认定	实际控制人为邹春芽。	实际控制人为邹春芽、邹春华、邹春保。	邹春芽、邹春华、邹春保三人系兄弟关系，通过直接和间接持股，实际控制公司 77.12%的表决权。邹春芽、邹春华和邹春保已签署《一致行动协议》，在公司经营决策及管理层的任免等重大事项上均保持一致行动，因此，实际控制人认定为邹春芽、邹春华、邹春保三人。	否
5	董事、监事及高级管理人员	前次申报挂牌公开转让书中对当时公司的董事、监事及高级管理人员进行了披露	本次申报挂牌，公司取消了监事会架构，在公开转让书中对目前公司董事、高级管理人员进行了披露	公司根据相关法规要求取消了监事会架构，并根据公司董事、高级管理人员的变动及任职情况进行了更新披露	否
6	主要产品	工频交流系列、中频逆变系列、电容储能系列、其他类	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备、中频逆变焊接设备、电容储能电阻焊接设备、行业专机及自动化焊接生产线、铆接设备、其他焊接设备及配件	根据公司业务发展状况对公司产品重新进行了分类	否
7	核心技术人员	邹春芽、邹春华、孔祥玉、汤荣华、郭逸龙、艾俊、黄新华、江洪旗、罗宝喜、王贵春、郑文彬、朱秋荣	邹春芽、邹春华、孔祥玉、艾俊	根据公司业务发展的实际情况对核心技术人员进行了更为严格的认定	否
8	公司治理架构	公司建立了股东大会、董事会和监事会的公司治理机制	公司取消了监事会架构，原监事会职权由董事会审计委员会承接	根据相关法规规定，公司实施了内部监督机构的调整，取消了监事会架构，原监事会职权由董事会审计委员会承接	否

9	同行业可比公司	瑞凌股份、佳士科技	高科数控、瑞凌股份、佳士科技、联赢激光、凯尔达	依据公司以及同行业上市公司的发展状况，新增高科数控、联赢激光和凯尔达作为同行业可比公司	否
10	关联方和关联交易	前次申报挂牌公开转让书中对当时的关联方和关联交易进行了披露	本次申报挂牌公开转让书中对目前的关联方及关联交易进行了披露	根据全国股转系统的相关规则和公司最新情况对关联方及关联交易进行了更新披露	否

除上述信息披露差异外，本次挂牌申请文件还根据适用的法律法规和信息披露要求、报告期内公司经营发展的实际情况变化，对公司的基本情况、股东情况、业务与行业情况、重大合同、相关主体作出的重要承诺等相关事项进行了更新。

综上，本次申报挂牌与前次申报挂牌及挂牌期间的财务数据所涉期间不存在重合，因此，公司财务数据相关信息披露不具有可比性；除在前次申报挂牌及挂牌期间未披露持股平台存在代持情形外，本次申请挂牌披露信息与前次申请挂牌及挂牌期间披露信息不存在实质或重大差异。

**2、如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性**

公司前次申报挂牌及挂牌期间与本次申报文件披露信息存在的重大差异为未披露持股平台存在代持情况，主要是公司时任的部分知悉代持事项的董事、监事及高级管理人员因持股平台代持仅存在于间接股东层面，代持人员主要帮其朋友或亲戚代持，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在进行不当利益输送的情形，未充分认识到相关情况需要披露。目前，公司管理层已充分认识到内部控制及信息披露的重要性，积极进行规范，纠正存在的问题或缺陷，并在本次申报文件中严格按照中国证监会、全国股转公司及相关法律法规的要求进行信息披露，保证本次申请文件中披露的信息真实、准确、完整。

报告期内，公司内部控制制度及信息披露管理机制运行有效。公司已依法建立健全了股东会、董事会和管理层组成的公司治理架构，并按照《公司法》《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》及其他相关法律法规的规定，制定或完善了《公司章程》《股东会议

事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》等一系列内部控制制度。公司股东会、董事会依法独立有效运作，内部控制制度健全且已得到有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报表的可靠性。

未来，公司会进一步加强内部控制及信息披露事务管理，严格遵守《公司法》《证券法》等相关法律法规，按照中国证监会、全国股转公司的有关规定履行信息披露义务，使投资者依法享有获得公司信息权利，保障投资者知情权，确保公司内部控制制度及信息披露管理机制运行有效。

**(二) 说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况。**

前次申请挂牌的报告期为 2013 年、2014 年、2015 年 1 月-5 月，前次挂牌期间为 2015 年 12 月至 2018 年 6 月，根据本题第（一）部分所述，公司前次申报及挂牌期间存在未披露的代持情形，不存在未披露的关联交易和特殊投资条款的情形，具体情况如下：

**1、存在未披露的代持情形**

公司在前次申报及挂牌期间未披露公司股东在持股平台存在股权代持事项的情况，持股平台股权代持的形成及解除详见本回复“4.关于历史沿革”之回复。在 2015 年 7 月持股平台设立至 2018 年 6 月前次终止挂牌，公司持股平台存在股权代持关系，公司时任董事、监事及高级管理人员的知悉情况如下：

序号	时任董事、监事及高级管理人员	在前次申报及挂牌期间的任职情况	相关董事、监事、高级管理人员是否知悉持股平台股权代持情况
1	邹春芽	董事长、总经理	知悉
2	邹春华	董事、副总经理	知悉
3	邹春保	董事、副总经理	知悉
4	崔松鹤	董事	否
5	黄辉	董事	知悉
6	陈佳雯	独立董事	否
7	张大童	独立董事	否
8	金春林	独立董事	否
9	王小良	监事会主席	知悉

10	黄煜荣	监事	否
11	罗青龙	监事	否
12	郭勇	财务总监、董事会秘书	否
13	孔祥玉	总工程师	知悉

公司时任董事、监事及高级管理人员中邹春芽、邹春华、邹春保、黄辉、王小良和孔祥玉知悉持股平台代持情形，因持股平台代持仅存在于间接股东层面，代持人员主要帮其朋友或亲戚代持，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在进行不当利益输送的情形，相关人员未及时认识到相关情况需要披露，故未告知时任主办券商相关情况。

## 2、不存在未披露的关联交易

根据公司前次申报时的《公开转让说明书》《审计报告》等相关文件以及公司在前次挂牌期间于全国股转公司指定的信息披露网站披露的《2015 年年度报告》《2016 年年度报告》《2017 年年度报告》《偶发性关联交易公告》等公告文件，公司据实披露了前次申报报告期内以及前次挂牌期间的关联交易情况。

与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息相比，除了因董监高换届、持股 5% 以上股东变化产生的关联方变化外，本次申报根据实质重于形式将常州诺高焊接设备有限公司（以下简称“常州诺高”）认定为公司关联方。常州诺高于 2013 年 4 月设立，其实际控制人、执行董事兼总经理为邹昱焜，系公司实际控制人邹春华的配偶的兄弟的儿子。常州诺高于 2016 年开始向公司采购少量焊机及零配件，2016 年、2017 年和 2018 年与公司发生的交易金额分别为 15.02 万元、79.56 万元和 17.10 万元，交易金额较小。根据公司前次申报及挂牌期间有效的《公司法》

《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《公司章程》以及公司的《关联交易管理办法》等相关规定，常州诺高不是公司关联方。在本次申报报告期内，常州诺高与公司存在持续交易，2023 年、2024 年和 2025 年 1-3 月的交易金额分别是 189.15 万元、154.77 万元和 3.54 万元，本次申报从谨慎角度出发，将其认定为公司关联方，并对其在本次申报的报告期内与公司的关联交易情况进行披露，详见本次申报《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”。

基于上述，公司前次申报及挂牌期间按照全国股转系统相关业务规则以及《企业会计准则》的相关规定并且结合公司实际情况，真实准确的披露了关联交易情况，不存在未披露的关联交易。

### **3、不存在未披露的特殊投资条款**

根据前次申报文件，经主办券商、律师查阅有关投资文件，并访谈公司三位实际控制人以及相关投资方，公司在前次申报及挂牌期间的外部股东温州海汇、北京中慧、盛世润都和卓越润都涉及特殊投资条款，相关情况已经在前次申报文件《公开转让说明书》《补充法律意见书》等相关文件中充分披露，公司前次挂牌已于2015年12月取得全国股份转让系统同意公司挂牌的批复，未触发相关回购义务，相关特殊投资条款失效。因此，公司前次申报及挂牌期间不存在未披露的特殊投资条款。

**(三) 说明前次终止挂牌异议股东权益保护措施的内容、后续执行情况、是否存在侵害异议股东权益的情形或纠纷。**

公司于2018年5月28日召开2017年年度股东大会审议通过了《关于<申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌>的议案》《关于<授权公司董事会全权办理申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌有关事宜>的议案》。出席和授权出席本次股东大会的股东（包括股东授权委托代表）共7人，持有表决权的股份48,576,500股，占公司股份总数的100.00%。本次股东大会以同意48,576,500股、反对0股、弃权0股的表决结果审议通过了上述议案。

综上，公司前次终止挂牌议案获在册股东全票审议通过，不存在异议股东，不存在侵害异议股东权益的情形或纠纷。

**(四) 说明摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议。**

全国股转系统于2018年6月18日出具《关于广州亨龙智能装备股份有限公司股票终止挂牌的公告》（股转系统公告（2018）719号），同意公司股票自2018年6月21日起在全国股转系统终止挂牌。

公司在全国股转系统终止挂牌时，公司股东人数未超过 200 人，摘牌后未在中国证券登记结算有限责任公司或区域股权市场办理股份托管，公司股权由公司根据《公司法》等相关规定自行管理。

经核查公司历次股份变更相关股份转让协议、相关价款支付凭证，获取公司现有主要股东填写的调查表，并访谈公司主要股东，公司摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

综上，公司摘牌期间未委托托管机构登记托管公司股权，摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

#### （五）说明公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因

公司前次申报挂牌时间为 2015 年，于 2018 年终止挂牌，鉴于前次申报挂牌距本次申报时间间隔较长，公司基于中介机构的业务资质以及执行团队的项目经验、人员配备等因素，重新选聘了部分中介机构。公司前次及本次挂牌申请聘请中介机构变化情况如下：

中介机构	前次申报挂牌	本次申报挂牌	变更原因
主办券商	广发证券股份有限公司	国联民生证券承销保荐有限公司	公司经评估主办券商业务资质及执行团队项目经验、人员配备等因素选聘
会计师事务所	大华会计师事务所(特殊普通合伙)	广东司农会计师事务所(特殊普通合伙)	公司经评估会计师事务所业务资质及执行团队项目经验、人员配备等因素选聘
律师事务所	广东信达律师事务所	广东信达律师事务所	无变化
资产评估机构	北京卓信大华资产评估有限公司	北京卓信大华资产评估有限公司	无变化

（六）请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见：①公司与前次申报挂牌及挂牌期间披露一致性及其差异情况；②公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性。

#### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

(1) 查阅前次申报时的《公开转让说明书》等挂牌申请材料、查阅前次挂牌期间公司在股转系统披露的公告文件，查阅本次申报挂牌《公开转让说明书》等挂牌申请材料，核对本次申报材料与前次申报材料的差异；

(2) 查阅公司报告期内的三会文件以及公司治理相关制度文件，了解公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；

(3) 查阅公司前次申报及挂牌期间有效的《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《公司章程》和公司《关联交易管理办法》等制度；

(4) 访谈公司财务总监，了解公司关于关联方的认定和关联交易披露情况；

(5) 访谈公司实际控制人邹春芽、邹春华和邹春保以及公司外部机构股东温州海汇、北京中慧、盛世润都和卓越润都，了解前次申报及挂牌期间有关特殊投资协议的签订及履行情况；

(6) 查阅公司 2018 年审议摘牌相关议案的股东大会决议文件、表决票、公告文件，了解股东表决情况；

(7) 查阅全国股转系统于 2018 年 6 月出具的《关于广州亨龙智能装备股份有限公司股票终止挂牌的公告》；

(8) 查阅公司工商档案、中国结算北京分公司于前次终止挂牌时移交的《全体证券持有人名册》、前次终止挂牌后历次股份变更相关股份转让协议、相关价款支付凭证，获取公司现有主要股东填写的调查表/书面确认，并访谈公司主要股东；

(9) 检索中国证监会、全国股转系统、企查查、国家企业信用信息公示系统、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台、裁判文书网等等网站，检索公司前次摘牌期间是否存在股权争议、纠纷。

## 2、核查意见

(1) 本次申报挂牌与前次申报挂牌及挂牌期间的财务数据所涉期间不存在重合，因此，公司财务数据相关信息披露不具有可比性；除在前次申报挂牌及挂牌期间未披露持股平台存在代持情形外，本次申请挂牌披露信息与前次申请挂牌及挂牌期间披露信息不存在实质或重大差异。

(2) 截至本回复出具日，公司摘牌后的股权变动已履行必要的法律程序，符合相关法律法规的规定，股权管理及股权变动合法、合规，不存在纠纷或争议；主办券商和律师针对摘牌期间股权变动的确权核查方式有效。

二、关于公司子公司。根据申报文件，广州亨龙为公司与东莞市金瑞五金股份有限公司共同投资设立，公司持股 51.00%。公司设立有 2 家境外子公司。请公司：①说明公司与东莞市金瑞五金股份有限公司共同投资的背景原因及合理性，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；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，以及所采取的防范利益输送相关措施。②说明境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(一) 说明公司与东莞市金瑞五金股份有限公司共同投资的背景原因及合理性，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；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，以及所采取的防范利益输送相关措施。

1、说明公司与东莞市金瑞五金股份有限公司共同投资的背景原因及合理性，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

东莞市金瑞五金股份有限公司（以下简称“金瑞股份”）是新三板挂牌公司，证券代码 871338，截至本回复出具日，其基本信息如下：

公司名称	法定代表人	成立日期	注册资本	主要股东	主营业务
东莞市金瑞五金股份有限公司	陈金龙	2005-6-28	4,615.38 万元	陈金龙，持股 74.22%； 刘海慧，持股 18.56%； 东莞市金慧投资管理企业（有限合伙）持股 7.22%	主要从事铜管件、钢管镀铜件、冲压件、储液器等产品的研发、生产以及销售，产品主要应用于空调压缩机产品

公司作为专业的电阻焊设备厂家，对大功率的电阻焊设备研发有丰富经验，金瑞股份有专业的电阻焊储液器研发团队，熟悉空调压缩机主壳体及储液器的品质要求，双方均看好空调压缩机主壳体及压缩机储液器上下盖产品的电阻焊自动化生产设备及生产线的未来市场前景，因此双方共同投资设立广州亨龙制冷设备有限公司（以下简称“亨龙制冷”），主要目的是为了实现在双方资源共享，更好地服务和开拓压缩机行业的客户，具有合理性。后续，由于市场环境发生变化，公司调整了经营战略，亨龙制冷暂未开展业务。

金瑞股份与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

## **2、公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定**

根据公司当时有效的《公司章程》的相关规定，公司的对外投资须经董事会审议，公司的对外投资达到相关标准时，公司董事会审议后还应提交股东大会审议。公司于2019年3月15日召开第三届董事会第二次会议，审议通过了《关于<长期股权投资>的议案》，同意公司与金瑞股份合资设立亨龙制冷。该次对外投资所涉及的投资金额在董事会审议权限内，无需经股东大会审议批准。

基于上述，公司与金瑞股份共同投资设立亨龙制冷已经履行董事会审议程序，符合《公司法》《公司章程》等规定。

## **3、相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，以及所采取的防范利益输送相关措施**

公司与金瑞股份于2019年5月签订《广州亨龙制冷设备有限公司章程》，约定双方共同出资设立亨龙制冷，注册资本为100万元，其中公司认缴出资51万元、金瑞股份认缴出资49万元，双方均已通过货币资金完成实缴，入股价格均为1元/注册资本，系按照注册资本定价，定价具有公允性，不存在利益输送的情形。

为防范利益输送，公司已经制定了《关联交易管理办法》《对外担保管理办法》《对外投资管理制度》等内部管理制度，明确了关联交易的审批程序，同时对关联方资金占用等方面作出了明确规定，切实保护股东利益。

基于上述，公司和金瑞股份的入股价格具备公允性，不存在利益输送，公司已经采取了防范利益输送的相关措施。

**(二) 说明境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见。**

### **1、境外子公司设立及股权变动的合法合规性**

截至本回复出具之日，公司在境外设有全资子公司新加坡亨龙，新加坡亨龙设有全资子公司美国亨龙，其中新加坡亨龙尚未开展实际经营活动。

根据新加坡亨龙工商登记相关资料，并经主办券商、律师登录新加坡会计与企业管理局（ACRA）网站（<https://www.acra.gov.sg/>）查询，新加坡亨龙目前有效存续，新加坡亨龙自设立至今未发生股权变动。

根据美国律师出具的《美国亨龙备忘录》，美国亨龙是依据当地法律法规设立并有效存续的主体，美国亨龙自设立至今未发生股权变动。

因此，截至本回复出具之日，公司境外子公司设立合法合规，不涉及股权变动。

### **2、所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续**

公司为境外投资所履行的境外投资管理、外汇出入境相关审批、备案或登记手续情况具体如下：

#### **(1) 新加坡亨龙**

公司已就投资设立新加坡亨龙相关事宜取得广东省发展和改革委员会核发的《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函[2024]663号），以及广东省商务厅核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4400202400154 号）。

公司已就前述境外投资办理了“ODI 中方股东对外义务出资”外汇登记并取得《业务登记凭证》（业务编号：35440184202403059762）。

#### **(2) 美国亨龙**

公司已就通过新加坡亨龙投资设立美国亨龙事宜取得广东省发展和改革委员会核发的《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函[2024]663号），以及广东省商务厅核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4400202400155 号）。

根据国家外汇管理局发布的《关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》等相关规定，公司境外再投资子公司，无需办理外汇相关手续。

基于上述，公司已就其境外投资依法履行了境外投资管理、外汇出入境相关审批、备案及登记手续。

### **3、是否取得所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见**

截至本回复出具之日，新加坡亨龙尚未开展实际经营活动，不涉及股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项。

美国亨龙的设立、股权变动、业务合规性等事项已经取得美国律师出具的明确意见，美国亨龙已按照印第安纳州的法律正式成立且合法存续，自设立至今未发生股权变动，其在美国开展业务经营活动已经取得注册零售商证书，不存在违法、违规情形。

美国律师未针对关联交易、同业竞争问题发表意见。美国亨龙为公司的全资孙公司，主要业务为焊接设备的销售，与公司实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争，与公司合并报表范围外的关联方在报告期内不存在关联交易。

### **（三）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。**

#### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

- （1）取得并查阅了公司与金瑞股份签订的《投资合作协议》及其补充协议；
- （2）登录国家企业信用信息公示系统、企查查和全国股转系统等网站，查询金瑞股份、亨龙制冷的工商登记情况，查阅金瑞股份披露的公告，了解其主营业务；
- （3）查阅亨龙制冷的全套工商登记资料、股东实缴出资凭证等文件；

(4) 查阅了公司当时有效的《公司章程》《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等公司内部治理制度；

(5) 查阅了公司第三届董事会第二次会议的会议记录、会议决议等文件；

(6) 取得并查阅了公司董监高及主要股东填写的调查表；

(7) 访谈公司相关负责人，了解有关广州亨龙制冷共同投资、境外子公司设立的情况；

(8) 取得新加坡亨龙的工商注册相关资料；

(9) 登录新加坡会计与企业管理局(ACRA)网站(<https://www.acra.gov.sg/>)并查询新加坡亨龙有关工商登记信息；

(10) 查阅了美国律师出具的《美国亨龙备忘录》；

(11) 查阅了公司就境外投资事宜办理的境外投资管理、外汇出入境相关审批、备案及登记文件；

(12) 取得并查阅了公司实际控制人填写的调查问卷、出具的承诺函文件。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司和金瑞股份共同投资亨龙制冷具有合理性，金瑞股份与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排；公司已就该项投资履行董事会审议程序，符合《公司法》《公司章程》等规定；双方入股价格均为 1 元/注册资本，系按照注册资本定价，定价具有公允性，不存在利益输送的情形，公司已制定防范利益输送的措施并有效执行。

(2) 截至本回复出具之日，公司境外子公司均有效存续，不涉及股权变动，公司已就其境外投资依法履行了境外投资管理、外汇出入境相关审批、备案及登记手续。美国亨龙所在地区律师已经对美国亨龙设立、股权变动、业务合规性等发表明确意见，未对关联交易、同业竞争问题发表意见，经主办券商和律师核查，美国亨龙与公司实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争，与公司合并报表范围外的关联方在报告期内不存在关联交易；新加坡亨龙尚未开展实际经营活动，不涉及股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项。

三、关于合作研发、委托研发。根据申报文件，公司与华南师范大学、深圳和为电气技术有限公司、柳州赫阔科技有限公司存在合作研发和委外研发项目。请公司：说明合作研发情况，包括不限于合作各方的权利义务及完成的主要工作、相关研发项目取得的研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各合作方支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

报告期内，公司与华南师范大学、深圳和为电气技术有限公司、柳州赫阔科技有限公司存在合作研发，具体情况如下：

#### （一）公司委托华南师范大学研发项目

2022年，公司委托华南师范大学进行软件开发合作，开发适配亨龙 HRC-650 集成的电阻点焊焊点质量评估软件，具体协议安排如下：

条款	具体内容
甲方	广州亨龙智能装备股份有限公司
乙方	华南师范大学
完成的主要工作	基于机器学习、神经网络等前沿技术，根据焊接工件材料参数局焊接过程实时产生的参数，包括材质、厚度、电流、电压、电阻、压力、位移的数值和曲线，形成多目标焊点质量评估模型算法，开发适配亨龙 HRC-650 集成的电阻点焊焊点质量评估软件
双方的权利义务	<p>1、甲方</p> <p>（1）甲方应向乙方提供必要的技术资料；</p> <p>（2）甲方应按合同约定支付研究开发经费和报酬；</p> <p>（3）甲方享有本合同全部的知识产权（包括但不限于专利、软件著作权、商业秘密权、源代码等）；</p> <p>（4）甲乙双方均有权在完成本合同约定的研究开发工作后，利用该项研究开发成果进行后续改进，但由此产生的具有实质性或创造性进步特征的新的技术成果归甲方所有，甲方享有改进后技术的全部收益权。</p> <p>2、乙方</p> <p>（1）乙方要积极、及时协助甲方申请至少一项发明专利，一项软件著作权，参与项目的乙方人员有署名权；</p> <p>（2）乙方应按约定进度完成研究开发工作，并以书面和电子文档的形式交付全部技术文件；</p> <p>（3）乙方利用研究开发经费所购置与研究开发工作有关的设备、器材、资料等财产，归乙方所有；</p> <p>（4）乙方应遵守保密义务；</p> <p>（5）乙方应在向甲方交付研究开发成果后，根据甲方请求为甲方提供相关技术指导和技术服务。</p>

研究成果	乙方已交付了软件、算法等研发成果，并办理了研发项目结案，由于相关成果目前尚未达到产业化标准，因此尚未形成知识产权。
相关成果在公司业务中的应用情况	该委托研发项目系公司对基于人工智能技术对实时电阻焊接质量监测的赋能和提升的尝试，目前尚未达到产业化标准，未来，可以通过向该实时焊接质量监测模型提供大量的焊接过程参数记录用以训练模型，实现实时焊接质量监测。
项目费用	20 万元，已结清。
研发成果知识产权归属	双方确定，因履行本项目合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权权利全部归属于甲方，利用该项研究开发成果进行后续改进产生的具有实质性或创造性进步特征的新的技术成果归甲方所有。

本项目研发的软件涉及参数较少，不涉及多模态算法，因此该算法模型属于通用技术。此外，该实时焊接质量监测模型的主要研发瓶颈在于需要向模型提供大量的焊接过程参数记录用以训练模型，而相关的试验样本和参数只能由公司提供，因此不存在核心技术依赖合作单位的情形。

截至本回复出具之日，本项目已结项，合作双方不存在纠纷或潜在纠纷。

## （二）公司委托深圳和为电气技术有限公司研发项目

2022 年，公司委托深圳和为电气技术有限公司（现更名为：和为盛泰技术有限公司）开发 2 万/3 万中频电源项目，具体协议安排如下：

条款	具体内容
甲方	广州亨龙智能装备股份有限公司
乙方	深圳和为电气技术有限公司（现更名为：和为盛泰技术有限公司）
完成的主要工作	研发交付符合一定参数要求的 2 万、3 万中频电源驱动器样机及其设计方案、图纸等。
双方的主要权利义务	<p>1、甲方</p> <p>（1）甲方应提供研发方案或设备样机给乙方进行研发参考，且甲方应保证其提供的研发方案或设备不侵犯第三方权利，如存在侵犯第三方权利的情形，乙方不承担责任。</p> <p>（2）甲方应当按照本合同的约定支付相应费用。甲方有权利监督乙方研发费用支出的具体情况。</p> <p>（3）甲方自行安装和调试设备，乙方应尽最大努力提供技术支持和配合。</p> <p>（4）此次产品或设备研发所形成的相关成果归属于甲方，甲方是该等成果的著作权、专利申请权、专利权、技术秘密及其他相关知识产权的所有人。</p> <p>2、乙方</p> <p>（1）因甲方原因要求中途停止研发工作的，甲方支付的研发费用乙方有权不予退还。</p> <p>（2）乙方在研发期间，无论报废几台设备，超支的一切费用均由乙方自行承担。</p> <p>（3）乙方应按照约定向甲方交付完整的 PCBA BOM、整机 BOM、工艺流程表。</p>

	(4) 乙方应当安排中试人员在甲方生产现场指导工艺流程(为期 7-15 天): 进行试用期间现场故障分析指导。 (5) 乙方对甲方所提供资料以及因本项目合同的签订和履行而得知的甲方 保密资料负有保密义务。
研究成果	乙方已根据合同规定向公司交付电源驱动器样机及相关设计方案图纸, 公 司正在对样机系统运行稳定性、可靠性、故障率等参数进行测试验证。
相关成果 在公司业 务中的应 用情况	若本项目研发的中频电源驱动器研制成功, 将成为公司逆变焊接电气控制 系列技术的有效补充。
项目费用	69 万元, 截至 2025 年 9 月末已支付 34.50 万元
研发成果 知识产权 归属	双方同意, 此次产品或设备研发所形成的相关成果归属于甲方, 甲方是该等 成果的著作权、专利申请权、专利权、技术秘密及其他相关知识产权的所有 人。

公司现有逆变焊接电源性能优异、质量稳定、规格齐全, 具备良好的市场竞  
争力, 公司委托研发的主要原因系深圳和为电气技术有限公司主要从事中低压驱  
动器及光伏/储能领域逆变器的研发、生产与销售, 在中低压电气控制领域具备一  
定的技术储备, 公司期望通过借鉴其他行业领域先进技术对现有产品和技术取长  
补短并进行优化改进, 因此, 本项目不涉及核心技术的委外研发, 公司不存在对  
合作方存在研发依赖的情形。

截至本回复出具之日, 双方合作正常, 不存在纠纷或潜在纠纷。

### (三) 公司委托柳州赫阔科技有限公司合作研发项目

2023 年, 公司委托柳州赫阔科技有限公司进行合作研发, 开发一款符合一  
定性能要求和规范的中空电缸, 具体协议安排如下:

条款	具体内容
甲方	广州亨龙智能装备股份有限公司
乙方	柳州赫阔科技有限公司
完成的主 要工作	发挥双方优势, 协助甲方逐步完成或解决中空电缸(包括行星滚柱丝杠结构 和工艺)设计、加工和寿命验证中的各种技术问题, 以实现在同等测试条件 下合作开发的中空电缸寿命不低于对标电缸寿命的 90%为目标开展合作。
双方的主 要权利义 务	1、甲方 (1) 甲方负责电缸的装配、调试、测试等其他工作; (2) 如本项目通过前期测试, 甲方必须大力进行市场化推广; (3) 合作期间, 甲方按合同约定支付乙方项目设计开发费、乙方配合甲方 的工作人员的差旅费和人工费等费用; (4) 甲方对在合作过程中获悉的乙方相关商业秘密承担保密义务。 2、乙方

	<p>(1) 乙方负责电缸结构设计和详细图纸、提供详细技术要求和电机及编码器的外部供应商渠道资源，积极协助甲方与供应商洽谈测试必须的物料的材料、加工工艺和费用；</p> <p>(2) 甲方制造和测试过程中出现与电缸结构有关的问题时，乙方应当及时提供技术支持，包括远程、设计变更、丝杠结构更改等，直到测试完全达到要求。</p> <p>(3) 乙方负责协助甲方与主流机器人公司沟通落实电缸与机器人第七轴伺服放大器对接的程序开发。乙方负责提供电缸的详细的 3D 及 2D 的总装及 BOM 结构，详细加工图纸；</p> <p>(4) 三次测试不合格，乙方签字确认甲方的测试结果，双方合作结束；</p> <p>(5) 乙方对在合作过程中获悉的甲方相关商业秘密承担保密义务。</p>
研究成果	乙方已向公司交付中空电缸样机和相应的图纸方案，公司已对样机进行测试，但由于使用寿命未达预期，因此拟终止该研发项目。
相关成果在公司业务中的应用情况	电缸是将伺服电机与丝杠一体化的模块化产品，在电阻焊接设备中，电缸属于为焊臂提供驱动力和下压力的动力机构，电缸的设计、加工将直接影响电阻焊接装备的使用寿命和焊接效果。本项目研发试制的样机性能参数未达预期，未进一步应用。
项目费用	5 万元，截至 2025 年 9 月末已支付 2.5 万元。
研发成果知识产权归属	双方经协商同意，由甲方结合或利用乙方资源所形成的新的产品（成果）的知识产权，完全归属于甲方，乙方不享有任何权利。

电缸属于电阻焊接设备中驱动焊臂的模块化部件，公司通常向合格供应商直接采购，因此电缸的研发和设计不属于公司的研发专精领域，公司期望通过委托合作研发，借鉴其他行业领域的先进技术，对公司机器人焊钳轻量化技术进行优化改进。因此，本项目不涉及核心技术的委外研发，公司不存在对合作方存在研发依赖的情形。

截至本回复出具之日，双方合作正常，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，公司与上述第三方开展的合作研发和委托研发，系公司基于自有技术框架，对其他领域先进技术的学习和借鉴，相关研究成果的知识产权均归属于公司，截至本回复出具之日，公司与合作方不存在纠纷或潜在纠纷，公司对合作方不存在研发依赖，具有独立研发能力。

#### **(四) 请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。**

##### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

(1) 查阅了公司与合作研发方签订的技术开发委托协议，梳理、核实双方就合作研发的有关具体约定；

(2) 获取了公司向合作研发方支付合作研发费用相关的会计凭证、发票和银行回单；

(3) 访谈了公司相关的研发负责人，了解项目合作进展、研发成果归属和相关成果在公司业务中的应用情况；

(4) 查阅了公司的《高新技术企业证书》及专利资质证书，了解公司的技术资质情况，核查公司是否对合作方存在研发依赖、是否具有独立研发能力；

(5) 查询了国家企业信用信息公示系统、企查查、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等网站，检索公司与合作方是否存在争议纠纷等情况。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

截至本回复出具之日，公司合作研发项目的研究成果归属不存在纠纷或潜在纠纷，公司对合作方不存在研发依赖，公司具有独立的研发能力。

四、关于订单获取。根据申报文件，公司部分业务通过招投标获取。请公司：

①说明报告期内公司获取客户订单的具体方式（如公开招标、商务谈判等）、通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因。②说明是否存在利用前述人员原任职关系违规获取订单的情形，订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为。③说明报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）说明报告期内公司获取客户订单的具体方式（如公开招标、商务谈判等）、通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因

## 1、报告期内公司获取客户订单的具体方式，通过招投标获取的订单金额和占比

报告期内，公司主营业务收入按订单获取方式分类情况如下：

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
招投标	2,140.71	40.73%	19,194.14	52.13%	5,108.35	23.28%
商务谈判	3,114.86	59.27%	17,623.55	47.87%	16,832.83	76.72%
合计	<b>5,255.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,817.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,941.18</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，报告期各期，公司通过招投标取得订单的收入占当期主营业务收入之比分别为23.28%、52.13%和40.73%，公司主要根据客户采购规则和习惯，本着平等自愿、互利互惠的原则，采用招投标、商务谈判的方式获取客户订单。2024年公司通过招投标取得订单的收入占当期主营业务收入的比例有所上升，主要是公司主要客户比亚迪采取招投标的方式进行采购，2024年公司来自比亚迪的收入及占比明显上升。

## 2、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因

报告期各期，公司参与招投标的中标率分别为29.41%、22.83%和35.29%，因公开渠道无法获取同行业可比公司中标率，故未进行比较分析。

(二)说明是否存在利用前述人员原任职关系违规获取订单的情形，订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为。

《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等相关法律法规中强制要求履行招标程序的项目类型及规定如下：

法律法规	相关条款
《中华人民共和国招标投标法》	第三条 在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标： (一)大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；

	<p>(二) 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；  (三) 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。  前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。  法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。</p>
<p>《中华人民共和国招标投标法实施条例》</p>	<p>第二条 招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。  前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。  第八条 国有资金占控股或者主导地位的依法必须进行招标的项目，应当公开招标；但有下列情形之一的，可以邀请招标：  (一) 技术复杂、有特殊要求或者受自然环境限制，只有少量潜在投标人可供选择；  (二) 采用公开招标方式的费用占项目合同金额的比例过大。</p>
<p>《必须招标的工程项目规定》</p>	<p>第二条 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：  (一) 使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10% 以上的项目；  (二) 使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。  第三条 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：  (一) 使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；  (二) 使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。  第四条 不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。  第五条 本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：  (一) 施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；  (二) 重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；  (三) 勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。  同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。</p>
<p>《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》</p>	<p>第二条 不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：  (一) 煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；  (二) 铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和 A1 级通用机场等交通运输基础设施项目；  (三) 电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；  (四) 防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；  (五) 城市轨道交通等城建项目。</p>

<p>《中华人民共和国政府采购法》</p>	<p>第二条 在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。 本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。</p> <p>第二十六条 政府采购采用以下方式： （一）公开招标； （二）邀请招标； （三）竞争性谈判； （四）单一来源采购； （五）询价； （六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。 公开招标应作为政府采购的主要采购方式。</p>
-----------------------	--

报告期内，公司主要向客户销售电阻焊接设备及产线，不涉及工程建设项目以及与工程建设有关的货物、服务，不存在属于法律规定应当履行招投标程序的情况，公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形。

报告期内，公司主要通过商务谈判、招投标等方式获取客户订单。公司通过商务谈判等方式获得订单时，双方本着平等自愿、协商一致的原则签署合同，属于市场行为，不存在违反《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国反不正当竞争法》等相关法律法规规定的情形；在公司业务获取过程中，存在部分客户基于其内部要求和采购规范，要求通过招投标程序向公司采购，公司均根据客户要求履行招投标程序，不存在违法违规的情形。

综上，报告期内，公司主要通过商务谈判、招投标等方式获取客户订单，不存在利用员工原任职关系违规获取订单的情形，不存在法律规定应履行招投标而未履行招投标手续的情形，订单获取渠道合法合规，公司根据客户要求通过招投标渠道获得项目的合同合法合规。

**（三）说明报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。**

报告期内，公司遵循市场化原则，主要通过商务谈判、招投标等方式获取客户订单，不存在法律规定应履行招投标而未履行招投标手续的情形，获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，不存在因此受到行政处罚的情形。

为规范员工个人行为，防止商业贿赂行为发生，公司已经制定了《反商业贿赂控制程序》专项管理制度，同时针对客户开拓、客户管理、产品价格、合同管理等订单获取过程制定了一系列相应的内部管理制度，包括《业务过程管理控制程序》《财务管理制度》《费用报销管理办法及实施细则》等，从业务销售、资金使用、费用报销等方面建立有效制度体系，在《员工手册》中明确相关日常管理制度，并开展相关培训，严控员工商业贿赂或其他违规行为。

#### **（四）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。**

##### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

- （1）查阅公司报告期内的销售明细；
- （2）取得报告期内中标项目的中标通知书等文件；
- （3）查阅公司报告期内与主要客户签订的框架合同、订单等文件；
- （4）访谈公司主要客户；
- （5）访谈公司销售负责人，了解有关合同订单获取、招投标程序、商业贿赂相关内部治理制度等情况；
- （6）取得并查阅公司的《无违法违规证明公共信用信息报告》；
- （7）登录公司所在地市场监督管理部门网站、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、12309 中国检察网、企查查等，检索公司是否存在招投标违规、商业贿赂、不正当竞争等违法违规情形；
- （8）查阅公司《反商业贿赂控制程序》《业务过程管理控制程序》《财务管理制度》《费用报销管理办法及实施细则》《日常管理制度》等内部管理制度，抽查报告期内员工培训相关记录。

##### **2、核查意见**

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内公司主要根据客户采购规则和习惯，本着平等自愿、互利互惠的原则，采用招投标、商务谈判的方式获取客户订单；由于通过公开渠道未查得同行业可比公司的中标率数据，故未比较公司与同行业可比公司差异及原因；

2、报告期内，公司主要通过商务谈判、招投标等方式获取客户订单，不存在利用员工原任职关系违规获取订单的情形，不存在法律规定应履行招投标而未履行招投标手续的情形，订单获取渠道合法合规，公司根据客户要求通过招投标渠道获得项目的合同合法合规。

3、报告期内，公司不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，不存在因此受到行政处罚的情形。为防范商业贿赂，公司已经制定了《反商业贿赂控制程序》以及相关的内部管理制度，开展员工培训，严控员工商业贿赂或其他违规行为。

五、关于固定资产。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产分别为10,974.24万元、10,259.01万元、10,119.01万元，主要为房屋建筑物和机器设备。请公司：①说明机器设备规模与公司产能、产销量、收入规模变动的匹配性，机器设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异。②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。③说明固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。④结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期判断固定资产减值的依据及减值计提的充分性。请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见。

（一）说明机器设备规模与公司产能、产销量、收入规模变动的匹配性，机器设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

## 1、说明机器设备规模与公司产能、产销量、收入规模变动的匹配性，机器设备规模、成新率与产能是否匹配

### (1) 公司机器设备规模、成新率、产能的匹配情况

报告期各期末，公司机器设备规模、成新率分别如下：

单位：万元

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
机器设备原值	3,390.23	3,362.14	3,336.39
机器设备账面价值	1,059.54	1,089.01	1,293.27
成新率	31.25%	32.39%	38.76%

公司开展生产主要使用的机器设备包括 CNC 加工中心、机加工设备、焊割设备、检测设备、电路板生产设备、表面处理设备和控制器、变压器生产线等，主要承担公司产品零部件的生产加工任务。报告期各期末，公司机器设备规模分别为 3,336.39 万元、3,362.14 万元和 3,390.23 万元，基本保持稳定。报告期各期末，公司机器设备成新率有所下滑，主要系机器设备逐期计提折旧所致。公司在日常使用过程中定期进行机器设备的维护保养，后续公司会结合设备使用情况进行补充更换，不会对生产经营产生重大不利影响。

从生产环节上看，由于场地、设备、人员等方面的限制，影响公司生产能力的生产环节主要是装配环节，由于公司产品呈现高度定制化特征，装配工序耗时根据产品复杂程度及定制化程度存在较大差异，因此难以直接计算产能，公司根据物料齐备情况、场地、设备的实际生产能力配备装配人员，与之相匹配的装配人员全年所能够提供的标准生产工时可作为公司产能的衡量指标，实际工时除以标准工时即代表公司的产能利用率。

报告期内，公司产能利用率情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
产能利用率	113.67%	110.07%	110.73%

报告期各期，公司产能利用率分别为 110.73%、110.07%和 113.67%，均高于 100%，主要系公司业绩持续向好，公司通过适当加班、增加装配人员数量等方式提高产量，以保障按时生产和交付。报告期各期，公司产能利用率波动较小，与机器设备规模匹配。

## (2) 公司机器设备规模与产销量、收入规模的匹配情况

报告期各期末，公司机器设备规模与产量、销量、收入规模对比情况如下：

项目	产品类别	单位	2025年3月末	2024年末	2023年末
机器设备原值	/	万元	3,390.23	3,362.14	3,336.39
产量	单机设备 <sup>注</sup>	个	350	1,301	1,178
	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	个	881	3,639	5,971
	行业专机及自动化焊接生产线	个	4	40	46
销量	单机设备	个	219	1,155	942
	机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备	个	445	6,431	891
	行业专机及自动化焊接生产线	个	2	74	49
营业收入	/	万元	5,371.62	37,284.68	22,484.83

注：单机设备包括中频逆变电弧电阻焊接设备、电容储能电阻焊接设备、铆接设备，因设备形态相近，因此合并计算。

报告期各期末，公司机器设备规模分别为 3,336.39 万元、3,362.14 万元和 3,390.23 万元，基本保持稳定。

产量方面，由于公司产品呈现高度定制化特征，生产公司产品占用的人工及设备产能因产品的功能、形态、客户要求、复杂程度及定制化程度的不同存在较大差异，同时，公司的机器设备主要用于主板、变压器的生产及零部件的机械加工，在订单集中交付时，公司可以通过外协加工或外购的形式弥补机器设备产能的不足，因此机器设备规模与产品产量、销量、规模不存在明确的匹配关系。2024年，公司单机设备产量较 2023 年有所增长，机器人焊接工作站及机器人专用焊接设备产量较 2023 年有所下降，主要系根据客户的采购需求，2023 年须公司集中交付比亚迪系公司的机器人专用焊钳及控制器生产订单，使得 2023 年生产的机器人专用焊接设备数量规模较大。

销量和收入规模方面，由于公司产品主要为需安装调试的产品，在产品运抵客户场地后，需安装调试完成经客户验收合格后才能确认收入，且部分定制化产品需要结合客户厂房水电设施、生产线其他部分设备到位情况以及产品量产情况

进行测试，整体流程较为复杂，验收周期较长，因此销量和收入规模与产量、产能存在一定的期限不匹配。2024年，公司主要产品销量持续增长，主营业务收入规模持续扩大，主要系公司前期发货的产品取得客户验收所致。

## 2、结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司经营业绩持续向好，销售订单充足，公司通过高效协调场地、机器设备、人员等生产要素，实现产能的充分利用，报告期各期，公司产能利用率分别为110.73%、110.07%和113.67%，均高于100%。报告期内，公司机器设备原值、营业收入与可比上市公司比较如下：

单位：万元

主体名称	项目	2024年末/2024年度	2023年末/2023年度
商科数控	机器设备原值	544.47	533.42
	营业收入	29,784.31	33,998.53
	占比	1.83%	1.57%
瑞凌股份	机器设备原值	9,586.94	7,961.60
	营业收入	101,483.72	114,973.12
	占比	9.45%	6.92%
佳士科技	机器设备原值	5,318.74	5,520.28
	营业收入	125,970.73	114,617.92
	占比	4.22%	4.82%
联赢激光	机器设备原值	3,095.80	2,907.58
	营业收入	314,955.43	351,225.76
	占比	0.98%	0.83%
凯尔达	机器设备原值	9,025.45	7,616.35
	营业收入	55,712.52	48,170.10
	占比	16.20%	15.81%

占比均值		6.54%	5.99%
亨龙智能	机器设备原值	3,362.14	3,336.39
	营业收入	37,284.68	22,484.83
	占比	9.02%	14.84%

注：由于可比公司均未披露 2025 年 3 月末的机器设备规模数据，因此仅比对 2023 年和 2024 年机器设备占营业收入比例情况。

2023 年和 2024 年，公司机器设备原值占营业收入比例分别为 14.84%及 9.02%，2024 年占比有所下滑，主要系当期确认收入金额较高所致。公司机器设备原值占营业收入的比例与瑞凌股份、凯尔达具备可比性。

公司机器设备原值占营业收入比例高于商科数控、佳士科技和联赢激光，主要系产品差异所致。公司机器设备中，CNC 加工中心和机加工设备用于金属机械加的设备占比较高，此类设备主要用于箱体、钳体、焊接机构、水路组件等零部件的生产，由于公司产品呈现高度定制化特征，机加工零部件尺寸、品类、工序繁多，因此须配置较多的机加工设备；而商科数控主要产品为电阻焊控制器、变压器，生产此类产品涉及的机加工工序较少，因此生产设备较公司而言较为简单；佳士科技和联赢激光产品较公司而言标准化程度更高，且佳士科技生产的电弧焊设备、联赢激光生产的激光焊设备与公司生产的电阻焊设备相比，对焊接结构的刚度强度要求较低，因此涉及金属机加工工序较少，差异具备合理性。

(二) 按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。

1、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；

报告期内，挂牌公司及同行可比上市公司的固定资产折旧政策如下：

固定资产类别	项目	凯达尔	联赢激光	佳士科技	瑞凌股份	商科数控	亨龙智能
房屋及建筑物	折旧政策	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限(年)	10-30	20、30	20、40	40	20	15-25

	残值率 (%)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	年折旧率 (%)	3.17-9.50	4.75、3.17	4.75、2.375	2.375	4.75	3.80-6.33
机器设备	折旧政策	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限 (年)	3-15	5	5、8	5-10	10	10
	残值率 (%)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	年折旧率 (%)	6.33-31.67	19.00	19.00、11.875	19.00-9.50	9.50	9.50
运输设备	折旧政策	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限 (年)	5-8	5	5	5	5-10	5
	残值率 (%)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	年折旧率 (%)	11.88-19.00	19.00	19.00	19.00	9.50-19.00	19.00
电子及其他设备	折旧政策	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限 (年)	3-10	5	5	5-20	3-10	3-5
	残值率 (%)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
	年折旧率 (%)	9.50-31.67	19.00	19.00	19.00-4.75	9.50-31.67	19.00-31.67

由上表可知，公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等与同行业公司基本一致，与可比公司不存在显著差异。

## 2、相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

公司固定资产按照取得时的实际成本进行初始计量。与固定资产有关的后续支出，在与其有关的经济利益很可能流入公司且其成本能够可靠计量时，计入固定资产成本；不符合固定资产资本化后续支出条件的固定资产日常修理费用，在发生时按照受益对象计入当期损益或计入相关资产的成本。对于被替换的部分，终止确认其账面价值。公司折旧采用年限平均法计提折旧。固定资产自达到预定可使用状态次月开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。对计提了减值准备的固定资产，在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及依据尚可使用年限确定折旧额。公司固定资产相关会计核算符合《企业会计准则第4号—固定资产》及其相关规定，会计核算合规，固定资产折旧计提充分。

(三) 说明固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点时间	2025年4月1日	2025年1月1日	2024年1月1日
盘点人员	资产管理人員、財務部人員		
盘点范围	公司自有办公楼内以及厂区内的固定资产		
盘点地点	公司办公区域及车间		
盘点方法	实地盘点法		
盘点程序	<p>1.制定盘点计划。财务部以及相关部门协商制定固定资产盘点计划，确定盘点时间、盘点地点、盘点范围、盘点人员、盘点方法等。</p> <p>2.实地盘点。盘点日各部门按照盘点计划对资产进行盘点，财务部门进行监盘，如实记录盘点情况，包括资产的存在、数量、和状态（如正常使用、闲置、待报废等），财务人员和资产管理部门人员独立记录，经核对双方记录数一致后，才能确认为盘点数，盘点之后各方在盘点表上进行签字确认。</p> <p>3.记录盘点差异及异常情况。盘点过程中，若存在盘点差异，能够现场查明原因的现场及时解决确认；若无法现场解决的，在盘点结束后查明原因并进行相应处理。</p> <p>4.确定盘点结果。盘点结束时，财务人员收集所有盘点表，进行汇总，形成盘点报告，确定盘点差异及异常情况的处理方案，经批准后由财务部进行相应账务处理，保证账实相符。</p>		
账面净值（万元）	10,119.01	10,259.01	10,974.24
盘点金额（万元）	8,988.96	9,100.02	9,701.91
盘点比例	88.84%	88.70%	88.41%
盘点结果	固定资产账面数量与实物数量相符，未发现差异	固定资产账面数量与实物数量相符，未发现差异	固定资产账面数量与实物数量相符，未发现差异

(四) 结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期判断固定资产减值的依据及减值计提的充分性。

#### 1、资产闲置、处置、更换、报废等情况

报告期内，公司固定资产未发生闲置或更换情形，固定资产的处置和报废总体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
固定资产原值	4.65	122.00	54.32

累计折旧	4.42	54.12	51.60
账面价值	0.23	67.88	2.72

如上表，2023 年处置和报废的固定资产主要为部分使用年限长、性能落后的运输设备，金额较小，同时公司及时补充购置了部分固定资产。2024 年处置的固定资产主要为房屋及建筑物，因省外驻点撤销，处置省外驻点的办公用房，产生房屋处置。2025 年 1-3 月处置的固定资产主要为使用年限较长的部分办公设备。

## 2、各期判断固定资产减值的依据及减值计提的充分性

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》相关规定，公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体判断方法如下：

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	报告期内，公司固定资产均处于正常使用状态，不存在资产市价大幅度下跌且其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌的情形	否
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期无重大变化	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率保持在正常水平，未发生明显波动，未导致资产可收回金额大幅度降低	否
4	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	报告期内，公司期末固定资产未出现陈旧过时或者实体损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主营业务无变化，对主要固定资产的需求一致，固定资产期末不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置情形	否
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等情况	报告期内，公司经营均处于盈利状态，不存在证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情况	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期内，公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上,根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》和公司会计政策的有关规定,公司于资产负债日结合固定资产盘点情况,对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生不利变化,各项固定资产使用状态良好,满足公司生产经营的需要,不存在闲置、损毁或者不可使用的情况,报告期内公司未发现固定资产存在可回收金额低于账面价值的情形,不存在减值迹象,固定资产减值准备的计提依据具备合理性。

**(五) 请主办券商、会计师:①核查上述事项并发表明确意见;②说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论,针对固定资产的真实性发表明确意见。**

### **1、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见**

#### **(1) 核查程序**

针对上述事项,主办券商及会计师主要履行了以下核查程序:

① 获取公司固定资产明细表,了解报告期内新增主要固定资产的明细情况。复核公司产能、产销量等数据的计算方式,分析机器设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性。查阅同行业可比公司固定资产、营业收入变动情况,与公司相比较,分析是否存在较大差异;

② 了解和评价公司与固定资产管理有关的内部控制制度,并测试其执行有效性;

③ 检查固定资产折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定,并与同行业相比较,分析是否存在重大异常;

④ 实施固定资产监盘程序,实地查看房屋建筑物的状态,机器设备、运输设备等固定资产的运行情况,并查阅与固定资产相关的产权证明以确认资产权属情况;

⑤ 与管理层讨论固定资产在资产负债表日是否存在减值迹象,并复核减值测试过程。

#### **(2) 核查意见**

经核查,主办券商、会计师认为:

① 报告期内，公司固定资产规模与产能、产销量具有匹配性，公司机器设备原值占主营业务收入比例与部分同行业可比公司存在差异，主要系产品差异所致，具备合理性；

② 公司固定资产折旧政策和方法与自身经营特点相符合，相关会计核算符合企业会计准则的规定，折旧计提充分，与同行业上市公司相比不存在显著差异；

③ 公司固定资产账实相符，公司固定资产状况良好，不存在盘盈、盘亏、闲置或不具备使用价值的情况；

④ 报告期各期末，公司对固定资产不存在减值迹象的判断依据充分，未计提减值准备具备合理性。

## 2、请主办券商、会计师说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见

### (1) 核查程序

针对固定资产，主办券商及会计师执行的主要核查程序如下：

① 了解和评价公司与固定资产管理有关的内部控制制度，并测试其执行有效性；

② 检查固定产权属文件，确定权属是否为公司所有，是否存在设定抵押担保等权利限制；

③对报告期各期末的固定资产实施监盘程序，监盘比例如下：

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
账面净值（万元）	10,119.01	10,259.01	10,974.24
盘点金额（万元）	8,988.96	9,100.02	9,701.91
盘点比例	88.84%	88.70%	88.41%
盘点结果	固定资产账面数量与实物数量相符，未发现差异		

④ 检查报告期内新增固定资产的入账依据，包括合同、发票、付款单据、验收单据等；

⑤ 检查固定资产折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，对比同行

业公司固定资产折旧政策和方法，评价管理层对固定资产经济可使用年限及残值率的会计估计的合理性；

⑥ 对固定资产折旧进行重新计算，以验证折旧计提的准确性；

⑦ 实地查看固定资产状况，观察固定资产的使用状态，并结合《企业会计准则》的规定分析判断固定资产是否存在减值迹象。

## (2) 核查意见

经核查，主办券商及会计师认为公司固定资产具有真实性。

六、关于合同负债。根据申报文件，报告期各期末，公司合同负债余额分别为 13,550.05 万元、13,292.15 万元和 15,040.08 万元。请公司：①说明合同负债归集及核算的具体内容，采用预收款的方式是否符合行业惯例。②说明合同负债余额与合同条款、业务规模是否相匹配；合同履行进展，是否存在进度异常或纠纷的情况，期后是否确认收入。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(一) 说明合同负债归集及核算的具体内容，采用预收款的方式是否符合行业惯例。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的规定，合同负债，是指企业已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。如企业在转让承诺的商品之前已收取的款项。报告各期末，公司合同负债余额为 13,550.05 万元、13,292.15 万元和 15,040.08 万元，核算的主要内容为报告期各期末根据设备销售合同而预收的合同款项，公司已承担未来向客户转让商品的义务。公司合同负债的归集及核算的具体内容符合《企业会计准则》的相关规定。

公司合同负债占营业收入的比例与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
商科数控	未披露	15.47%	22.98%
瑞凌股份	1.51%	1.44%	1.26%
佳士科技	1.26%	1.22%	1.57%

联赢激光	37.34%	42.07%	47.34%
凯尔达	0.59%	0.85%	1.19%
平均值	10.18%	12.21%	14.87%
亨龙智能	70.00%	35.65%	60.26%

注：2025年1-3月应收账款余额占营业收入的比例为营业收入年化后的比例。

由上表可见，公司合同负债期末余额占当期营业收入的比例高于同行业公司平均值，与联赢激光较为接近，主要是由于：①、产品结构差异，公司所销售的产品多为定制化设备或生产线，验收周期较长导致预收款规模较大，而同行业公司如瑞凌股份、佳士科技、凯尔达主要销售产品为安装周期较短的批量化产品，验收周期较短，因此预收款规模较小；②、销售模式差异，公司以直销模式为主，而同行业公司如瑞凌股份、佳士科技、凯尔达则以经销模式为主，经销模式下的产品交付周期较短，因此预收款规模较小。总体而言，公司采用预收款的方式符合行业惯例。公司2025年1-3月合同负债占营业收入的比例较高，主要是由于受春节假期等因素的影响，一季度验收项目较少，导致上年收取的合同负债未能相应结转，且公司一季度的收入较低，使得年化后的收入较低。

**(二)说明合同负债余额与合同条款、业务规模是否相匹配；合同履行进展，是否存在进度异常或纠纷的情况，期后是否确认收入。**

**1、说明合同负债余额与合同条款、业务规模是否相匹配。**

公司主要销售电阻焊接设备及产线，一般需安装调试完成经客户验收合格后公司确认收入，在信用政策上，对于需要进行安装调试完成经客户验收的产品，一般在签订合同后向客户预收25%-30%货款，在发货前收取至合同金额的50%-60%，验收合格后收取至合同金额的90%-95%，剩余5%-10%款项作为质保金，待质保期满后收取（部分产品不存在质保金，验收合格即支付全部剩余款项）；对于不需要进行安装调试的产品，一般在发货前或客户签收后收取全部货款。

报告期各期末合同负债占发出商品的比例如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
合同负债期末余额	15,040.08	13,292.15	13,550.05
发出商品期末余额	19,683.80	18,674.10	23,880.32

合同负债余额占发出商品的比例	76.41%	71.18%	56.74%
----------------	--------	--------	--------

根据公司与主要客户的信用政策，对于需要安装调试完成经客户验收的产品，在发货前一般收取至合同金额的 50%-60%，对于不需要进行安装调试的产品，一般在发货前或客户签收后收取全部货款。报告期内，公司合同负债余额占发出商品的比例略高，主要是公司除预收发出商品款项外，还预收了部分客户已下单但尚未发货的款项。2023 年末合同负债余额占发出商品的比例相对较低，主要是 2023 年末发出商品的主要客户为比亚迪，比亚迪主要按照预付 30%，货到验收合格后付 70%的信用政策付款，使得发出商品的收款比例相对较低。

总体而言，公司合同负债余额与合同条款、业务规模相匹配。

## 2、合同履行进展，是否存在进度异常或纠纷的情况，期后是否确认收入。

截至 2025 年 9 月 30 日，报告期各期末合同负债前五名（按单个合同统计）期后履约进度及收入确认情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 3 月 31 日余额	占期末合同负债的比例	合同履行进度	进度是否异常	期后结转金额
杭州钱江制冷压缩机集团有限公司	1,442.53	9.59%	已完成	否	1,442.53
良信电器（海盐）有限公司	916.73	6.10%	已发货，安装调试中	否	-
天津福臻工业装备有限公司	631.63	4.20%	已发货，安装调试中	否	-
加西贝拉压缩机有限公司	519.82	3.46%	已完成	否	519.82
广东美的厨房电器制造有限公司	488.09	3.25%	已完成	否	488.09
<b>合计</b>	<b>3,998.80</b>	<b>26.59%</b>	/	/	<b>2,450.44</b>
客户名称	2024 年 12 月 31 日余额	占期末合同负债的比例	合同履行进度	进度是否异常	期后结转金额
杭州钱江制冷压缩机集团有限公司	1,442.53	10.85%	已完成	否	1,442.53
良信电器（海盐）有限公司	916.73	6.90%	已发货，安装调试中	否	-
天津福臻工业装备有限公司	631.63	4.75%	已发货，安装调试中	否	-
加西贝拉压缩机有限公司	519.82	3.91%	已完成	否	519.82

广东美的厨房电器制造有限公司	488.09	3.67%	已完成	否	488.09
<b>合计</b>	<b>3,998.80</b>	<b>30.08%</b>	/	/	<b>2,450.44</b>
<b>客户名称</b>	<b>2023年12月31日余额</b>	<b>占期末合同负债的比例</b>	<b>合同履行进度</b>	<b>进度是否异常</b>	<b>期后结转金额</b>
杭州钱江制冷压缩机集团有限公司	1,224.78	9.04%	已完成	否	1,224.78
良信电器（海盐）有限公司	662.08	4.89%	已发货，安装调试中	否	-
天津福臻工业装备有限公司	607.89	4.49%	已发货，安装调试中	否	-
比亚迪汽车工业有限公司	353.75	2.61%	已完成	否	353.75
比亚迪汽车工业有限公司	353.00	2.61%	已完成	否	353.00
<b>合计</b>	<b>3,201.50</b>	<b>23.63%</b>	/	/	<b>1,931.53</b>

良信电器（海盐）有限公司相关合同未结转收入的原因主要是对方所购买的产品为成套焊接生产线，产品定制化程度较高，且需结合其他配套设备到位情况才能开展验收导致验收周期较长，2025年10月该合同已完成验收；天津福臻工业装备有限公司相关合同未结转收入的原因主要客户为汽车行业生产线集成商，终端客户为北汽集团，该客户需待其终端客户对生产线完成验收后再对公司产品进行验收，故验收周期相对较长。截至本回复出具日，公司与前述交易对手方不存在合同纠纷，履约进度亦不存在异常情形。

### （三）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

#### 1、核查程序

（1）检查公司合同负债归集和核算的具体内容，分析是否符合《企业会计准则》相关规定。

（2）整理同行业可比公司合同负债情况，分析预收款的方式是否符合行业惯例。

（3）分析合同负债余额变动的原因，抽查相关的银行单据、销售合同等，分析合同负债是否与合同条款、业务规模相匹配。

（4）检查合同负债期后合同履行进度及期后收入确认情况。

#### 2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司合同负债归集及核算的内容为报告期各期末根据商品买卖合同而预收的合同款项，公司已承担未来向客户转让商品的义务，符合《企业会计准则》的相关规定且符合行业惯例。

(2) 合同负债余额与合同条款、业务规模相匹配。

(3) 截至本回复出具日，合同负债期后履约进度正常，不存在合同纠纷，履约进度亦不存在异常情形。

七、其他问题。请公司：①说明报告期内长短期借款的主要用途，偿还计划及还款来源、期后偿还情况，结合现金流获取情况、公司融资能力及主要融资渠道等分析公司是否存在偿债风险；说明资产负债率较高的原因，拟采取的应对措施及有效性。②补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

(一) 说明报告期内长短期借款的主要用途，偿还计划及还款来源、期后偿还情况，结合现金流获取情况、公司融资能力及主要融资渠道等分析公司是否存在偿债风险；说明资产负债率较高的原因，拟采取的应对措施及有效性

1、说明报告期内长短期借款的主要用途，偿还计划及还款来源、期后偿还情况

报告期各期末，公司长短期借款的具体情况如下：

单位：万元

2025年3月末							
项目	银行名称	借款余额	借款期限	主要用途	偿还计划	还款来源	期后偿还情况 <sup>注</sup>
短期借款	中国工商银行广州从化支行	990.00	2024-4-24至2025-4-23	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	990.00	2024-5-24至2025-5-23	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清

	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-9-14至 2025-9-13	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-9-18至 2025-9-17	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-9-24至 2025-9-23	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-9-24至 2025-9-23	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	990.00	2024-11-19至 2025-11-18	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-11-26至 2025-11-25	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-11-26至 2025-11-25	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	中国工商银行广州从化支行	750.00	2025-3-12至 2026-3-11	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	中国工商银行广州从化支行	990.00	2025-3-26至 2026-3-25	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	广州农村商业银行从化支行	480.00	2024-12-24至 2025-12-23	日常经营周转需要	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	广州农村商业银行从化支行	420.00	2024-11-22至 2025-11-05	日常经营周转需要	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	招商银行广州分行	500.00	2024-4-18至 2025-4-18	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国建设银行广州从化支行	1,250.00	2024-6-21至 2025-6-20	日常经营周转需要	2024年9月起每半年还本10万元,到期一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
长期借款(含一年以内的长期借款)	中国工商银行广州从化支行	412.50	2023-4-11至 2026-4-10	支付供应商采购款	每季度等额还本	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额247.50万元
	中国工商银行广州从化支行	821.25	2023-6-2至 2026-4-20	支付供应商采购款	前两年,每季度还本1.25%,第三年,每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额607.50万元

	中国工商银行广州从化支行	903.38	2023-6-29至2026-6-27	支付供应商采购款	前两年,每季度还本1.25%,第三年,每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额668.25万元
	中国工商银行广州从化支行	915.75	2023-7-27至2026-7-26	支付供应商采购款	前两年,每季度还本1.25%,第三年,每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额891.00万元
	中国工商银行广州从化支行	915.75	2023-9-4至2026-8-28	支付供应商采购款	前两年,每季度还本1.25%,第三年,每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额891.00万元
	中国建设银行广州从化支行	1,530.00	2024-6-28至2026-6-27	日常经营周转需要	每半年还本10万元,到期一次性还清	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额1,520.00万元
	中国建设银行广州从化支行	1,490.00	2024-11-18至2026-11-17	日常经营周转需要	每半年还本10万元,到期一次性还清	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额1,480.00万元
	<b>小计</b>	<b>17,348.63</b>	/	/	/	/	/
<b>2024年末</b>							
<b>项目</b>	<b>银行名称</b>	<b>借款余额</b>	<b>借款期限</b>	<b>主要用途</b>	<b>偿还计划</b>	<b>还款来源</b>	<b>期后偿还情况</b>
短期借款	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-9-24至2025-9-23	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-9-24至2025-9-23	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	990.00	2024-3-28至2025-3-25	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	990.00	2024-4-24至2025-4-23	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	990.00	2024-5-24至2025-5-23	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-9-14至2025-9-13	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清

	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-9-18至 2025-9-17	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	990.00	2024-11-19至 2025-11-18	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-11-26至 2025-11-25	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2024-11-26至 2025-11-25	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	中国建设银行广州从化支行	1,260.00	2024-6-21至 2025-6-20	日常经营周转需要	2024年9月起每半年还本10万元,到期一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	广州农村商业银行从化支行	420.00	2024-11-22至 2025-11-05	日常经营周转需要	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	广州农村商业银行从化支行	480.00	2024-12-24至 2025-12-23	日常经营周转需要	到期日一次性还清	自有及自筹资金	尚未到期
	招商银行广州分行	500.00	2024-3-13至 2025-2-13	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	招商银行广州分行	500.00	2024-4-18至 2025-4-17	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
长期借款(含一年内的长期借款)	中国工商银行广州从化支行	495.00	2023-4-11至 2026-4-10	支付供应商采购款	每季度等额还本	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额247.50万元
	中国工商银行广州从化支行	832.50	2023-6-2至 2026-4-20	支付供应商采购款	前两年,每季度还本1.25%,第三年,每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额607.50万元
	中国工商银行广州从化支行	915.75	2023-6-29至 2026-6-27	支付供应商采购款	前两年,每季度还本1.25%,第三年,每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额668.25万元
	中国工商银行广州从化支行	928.13	2023-7-27至 2026-7-26	支付供应商采购款	前两年,每季度还本1.25%,第三年,每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款,2025年9月末余额891.00万元
	中国工商银行广州从化支行	928.13	2023-9-4至 2026-8-28	支付供应商采购款	前两年,每季度还本1.25%,第三	自有及自筹资金	按约定还款,2025年

					年,每季度还本 22.5%		9 月末余额 891.00 万元
	中国建设银行广州从化支行	1,540.00	2024-6-28 至 2026-6-27	日常经营周转需要	每半年还本 10 万元,到期一次性还清	自有及自筹资金	按约定还款, 2025 年 9 月末余额 1,520.00 万元
	中国建设银行广州从化支行	1,500.00	2024-11-18 至 2026-11-17	日常经营周转需要	每半年还本 10 万元,到期一次性还清	自有及自筹资金	按约定还款, 2025 年 9 月末余额 1,480.00 万元
小计		17,259.50	/	/	/	/	/

**2023 年末**

借款分类	银行名称	借款余额	借款期限	主要用途	偿还计划	还款来源	期后偿还情况
短期借款	中国工商银行广州从化支行	500.00	2023-8-22 至 2024-8-21	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2023-8-22 至 2024-8-21	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2023-11-22 至 2024-11-21	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2023-11-22 至 2024-11-21	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	210.00	2023-3-16 至 2024-3-15	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	790.00	2023-3-16 至 2024-3-15	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	950.00	2023-4-19 至 2024-4-18	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	850.00	2023-5-17 至 2024-4-18	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2023-9-27 至 2024-9-24	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	500.00	2023-9-27 至 2024-9-24	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	990.00	2023-11-23 至 2024-11-15	支付供应商采购款	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清

	广州农村商业银行从化支行	480.00	2023-12-28至2024-12-25	日常经营周转需要	到期日一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清
长期借款(含一年期内的长期借款)	中国工商银行广州从化支行	166.67	2016-6-7至2024-3-15	电阻焊接设备扩产及技术改造项目建设	前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	66.67	2016-10-27至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	25.00	2016-11-23至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	50.00	2017-1-9至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	31.55	2017-4-6至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	37.50	2017-4-18至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	7.70	2017-5-17至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	33.33	2017-7-3至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	33.33	2018-2-12至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	22.43	2018-4-8至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	50.85	2018-5-2至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年起每季度等额还本	自有及自筹资金	到期已结清
	中国工商银行广州从化支行	25.00	2018-6-5至2024-3-15		前两年为宽限期,第三年	自有及自筹资金	到期已结清

					起每季度等额还本		
中国工商银行广州从化支行	825.00	2023-4-11至2026-4-10	支付供应商采购款	每季度等额还本	自有及自筹资金	按约定还款, 2025年9月末余额247.50万元	
中国工商银行广州从化支行	877.50	2023-6-2至2026-4-20	支付供应商采购款	前两年, 每季度还本1.25%, 第三年, 每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款, 2025年9月末余额607.50万元	
中国工商银行广州从化支行	965.25	2023-6-29至2026-6-27	支付供应商采购款	前两年, 每季度还本1.25%, 第三年, 每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款, 2025年9月末余额668.25万元	
中国工商银行广州从化支行	977.63	2023-7-27至2026-7-26	支付供应商采购款	前两年, 每季度还本1.25%, 第三年, 每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款, 2025年9月末余额891.00万元	
中国工商银行广州从化支行	977.63	2023-9-4至2026-8-28	支付供应商采购款	前两年, 每季度还本1.25%, 第三年, 每季度还本22.5%	自有及自筹资金	按约定还款, 2025年9月末余额891.00万元	
中国建设银行广州从化支行	1,275.00	2022-5-31至2024-5-31	日常经营周转需要	每半年还本5%, 到期一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清	
中国建设银行广州从化支行	1,700.00	2022-6-10至2024-6-10	日常经营周转需要	每半年还本5%, 到期一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清	
中国建设银行广州从化支行	1,400.00	2022-10-30至2024-10-30	日常经营周转需要	每半年还本50万元, 到期一次性还清	自有及自筹资金	到期已结清	
<b>小计</b>	<b>16,818.03</b>	/	/	/	/	/	

注：期后偿还情况统计截至2025年9月末，上表借款余额为本金不含利息。

## 2、结合现金流获取情况、公司融资能力及主要融资渠道等分析公司是否存在偿债风险

### (1) 现金流获取情况

报告期内，公司现金流获取情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
经营活动现金流入	9,165.03	23,496.32	21,687.60

经营活动现金流出	6,574.85	22,907.93	22,982.28
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>2,590.18</b>	<b>588.38</b>	<b>-1,294.68</b>
投资活动现金流入	0.65	83.37	4.00
投资活动现金流出	63.01	253.11	500.47
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-62.36</b>	<b>-169.74</b>	<b>-496.47</b>
筹资活动现金流入	1,740.00	13,180.00	13,130.00
筹资活动现金流出	1,788.05	13,282.84	9,766.10
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-48.05</b>	<b>-102.84</b>	<b>3,363.90</b>
<b>现金及现金等价物净增加额</b>	<b>2,480.03</b>	<b>369.23</b>	<b>1,591.69</b>
<b>期末现金及现金等价物余额</b>	<b>6,370.70</b>	<b>3,890.67</b>	<b>3,521.44</b>

由上表可知，报告期内，公司现金及现金等价物净增加额分别为 1,591.69 万元、369.23 万元和 2,480.03 万元，均保持为正。截至报告期末，公司现金及现金等价物余额为 6,370.70 万元，现金储备较为充足，公司现金流管理较好，现金流压力较小。

此外，自 2024 年起，公司现金流量净增长主要依靠经营活动的净现金流入，对银行的融资依赖逐渐减小，公司的资金循环健康稳健，经营周转可持续。

## (2) 公司融资能力及主要融资渠道

公司目前主要通过银行贷款进行融资。公司与当地的主要银行存在长期的良好合作关系，获得了银行一定额度的银行授信。截至报告期末，各银行批予的授信额度及授信使用情况如下：

单位：万元

序号	银行	已获批授信额度	已用额度	剩余额度
1	中国工商银行广州从化支行	12,000.00	11,678.63	321.38
2	中国建设银行广州从化支行	6,000.00	4,270.00	1,730.00
3	广州农村商业银行从化支行	2,000.00	900.00	1,100.00
4	招商银行广州分行	1,000.00	500.00	500.00
<b>合计</b>		<b>21,000.00</b>	<b>17,348.63</b>	<b>3,651.38</b>

截至报告期末，公司已获批的授信额度为 21,000 万元，其中，已使用授信额度 17,348.63 万元，剩余额度 3,651.38 万元，授信额度内银行贷款可循环续贷，公司可用授信额度较为充足。

### (3) 公司是否存在偿债风险

截至报告期末，公司有息借款余额为 17,348.63 万元，其中，未来一年内到期需支付的借款（包括短期借款和一年内到期的长期借款）本金及利息余额为 12,996.76 万元，公司后续将根据贷款合同约定如期还款。

公司还款的资金来源主要来源于公司的现金储备及客户应收款项的回款，截至报告期末，公司现金储备及客户应收款项对应借款还款的覆盖率情况如下所示：

单位：万元

项目	2025年3月31日
①短期借款及利息	10,368.44
②一年内到期的长期借款及利息	2,628.32
③=①+② 一年内到期的借款合计	12,996.76
④期末现金及现金等价物余额	6,370.70
⑤应收票据	1,337.25
⑥应收账款	14,572.73
⑦应收款项融资	395.79
⑧=⑤+⑥+⑦ 应收款项合计	16,305.77
⑨=(④+⑧)/③ 现金及应收款项还款覆盖率	174.48%

由上表可知，公司目前保有一定规模的现金储备以及较为充足的应收款项，未来可通过持续的经营周转回款，较好地满足公司归还借款及日常经营的资金流动性需求。

此外，公司银行可用授信额度充足，公司可根据公司资金需求和客户回款情况向银行新增贷款补足资金需求。

综上，公司现金流压力较小，偿债风险较低。

### 3、说明资产负债率较高的原因，拟采取的应对措施及有效性

报告期各期末，公司资产负债结构如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占总负债比例	金额	占总负债比例	金额	占总负债比例
合同负债	15,040.08	34.16%	13,292.15	31.40%	13,550.05	31.61%
短期借款	10,368.44	23.55%	10,128.10	23.93%	7,276.46	16.98%

应付账款	6,551.23	14.88%	6,042.20	14.28%	6,836.37	15.95%
一年内到期的非流动负债	2,670.09	6.07%	1,848.06	4.37%	5,458.76	12.73%
长期借款	4,378.75	9.95%	5,352.00	12.64%	4,099.50	9.56%
其他负债小计	5,015.77	11.39%	5,663.43	13.38%	5,643.16	13.17%
<b>负债合计</b>	<b>44,024.36</b>	<b>100.00%</b>	<b>42,325.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>42,864.29</b>	<b>100.00%</b>
<b>资产总计</b>	<b>65,764.56</b>	/	<b>63,886.36</b>	/	<b>59,810.92</b>	/
<b>资产负债率</b>	<b>66.94%</b>	/	<b>66.25%</b>	/	<b>71.67%</b>	/
<b>剔除合同负债后的负债合计</b>	<b>28,984.28</b>	/	<b>29,033.79</b>	/	<b>29,314.24</b>	/
<b>剔除合同负债后的资产负债率</b>	<b>57.14%</b>	/	<b>57.39%</b>	/	<b>63.37%</b>	/

由上表可知，报告期末，公司资产负债率分别为 71.67%、66.25%和 66.94%，资产负债率较高，主要是：（1）合同负债占比较高，公司的合同负债主要是公司产品在客户验收前预收取的款项，公司主要产品需安装调试完成经客户验收完毕后才能确认收入，受产品定制化及试运行周期较长等因素的影响，报告期各期末未验收的合同订单较多，因此合同负债金额较高；（2）银行借款占比较高。近年来公司业务规模不断扩大，公司采购、生产以及日常经营所需的营运资本增加，而公司目前融资渠道较为单一，主要通过银行借款满足资金需求，因此银行借款负债占比较高。

报告期内，公司产品未出现大额退换货情形，合同负债在产品通过客户验收后即可结转，无偿债现金流出，因此，在剔除合同负债的影响后，公司报告期内的资产负债率分别为 63.37%、57.39%和 57.14%，呈逐期下降的趋势。

为了保证公司现金流稳定，管控流动性风险，提升自身偿债能力，公司拟采取的措施如下：

（1）积极开拓市场，拓展优质客户，进一步提升营收规模和盈利能力。加强采购与应付账款管理，合理安排供应商付款时间；

（2）加强应收账款管理，及时催收欠款，加快应收款回收；

（3）及时了解现金收支情况，加强资金预测和监控，制定合理的资金预算计划，合理统筹安排资金，避免可能出现的未及时归还银行贷款及相应利息的风险；

(4) 与金融机构保持良好合作，合理利用银行授信额度，积极推进新三板挂牌及后续资本市场的发行上市，积极获取外部股权融资机会，优化资本结构。

综上所述，公司通过上述措施，预计将有效提高公司的偿债能力，管控流动性风险，保障公司持续经营。

(二) 补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

### 1、补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准。

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

#### 1、重大事项判断标准

公司结合自身所处的行业、发展阶段和经营状况，从事项的性质和金额两方面判断财务会计信息的重要性水平。在判断事项性质的重要性时，公司主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断事项金额的重要性时，公司主要考虑该事项金额占资产总额、净资产、营业收入、利润总额等直接相关项目金额的比重，具体如下：

项目	重要性标准
重要的单项计提坏账准备的应收账款	单项金额超过资产总额 0.5%
重要的核销应收账款	单项金额超过资产总额 0.5%
重要的单项计提坏账准备的其他应收款	单项金额超过资产总额 0.1%
账龄超过 1 年且金额重要的预付款项	单项金额超过资产总额 0.5%
账龄超过 1 年或逾期的重要应付账款	单项金额超过资产总额 0.5%
账龄超过 1 年的重要合同负债	单项金额超过资产总额 0.5%
账龄超过 1 年或逾期的重要其他应付款	单项金额超过资产总额 0.1%
重要的在建工程	单项工程投资总额超过资产总额 0.5%
重要的子公司	资产总额/收入总额/利润总额超过公司总资产/总收入/利润总额的 15%

#### 2、审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

报告期内，公司财务报表审计重要性水平及相关考虑如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
利润总额	96.66	4,943.23	816.62
比例	5.00%	5.00%	5.00%
财务报表整体的重要性水平	5.00	247.00	41.00

公司系以盈利为目的经营实体，故取利润总额作为财务报表整体的重要性水平的基准。

(三) 请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅了公司与银行签订的借款合同、授信协议，梳理了各项银行贷款的借款期限、利率和还款约定；

(2) 获取了公司银行借还款记录台账，抽样核查了部分还本付息的相关会计凭证及银行回单，梳理了各项银行贷款的期后还款情况；

(3) 访谈了公司财务总监，了解公司各项银行贷款的主要用途和还款来源，了解公司获批的银行授信情况以及公司为提升偿债能力采取的相关措施；

(4) 获取了公司的资产负债表和现金流量表，分析了公司报告期内的负债结构以及各项现金流的周转情况；

(5) 获取并核查了公司与资金管理、融资管理相关的内部控制制度；

(6) 对关键内部控制制度的运行情况执行了控制测试。

### 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司报告期内长短期借款的主要用途为支付供应商货款及日常经营周转，公司按照合同约定按期还款，还款来源为自有或自筹资金，期后还款情况正常。

(2) 公司现金流周转良好，主要通过银行贷款融资，银行授信额度充足，融资能力较好，偿债能力较好，不存在重大偿债风险。

(3) 公司资产负债率较高，主要是因为合同负债及银行借款金额较高，符合公司的经营发展实际，具有合理性，在剔除合同负债影响后，公司的资产负债率逐期下降。公司已制定了详细有效的措施提高公司的偿债能力。

### 3、就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为，公司已经依照相关法律、法规建立健全了法人治理结构，完善了《财务管理制度》等相关内部控制制度，以进一步加强公司在资金管理、融资管理等方面的内部控制力度与规范运作程度。公司在资金管理、融资管理等方面的内部控制制度健全有效，财务核算规范。

#### 申请文件其他问题：

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。

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】

一、请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。如财务报告

审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

公司、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》等规定进行了审慎核查。经核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件中财务报告截止日为 2025 年 3 月 31 日，至公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司根据《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”的相关规定，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”处，对财务报告审计截止日 6 个月的主要经营情况及重要财务信息进行了披露。主办券商已经按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

**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。**

截至本回复出具日，公司尚未申报北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（以下无正文）

(本页无正文,为广州亨龙智能装备股份有限公司《关于广州亨龙智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

广州亨龙智能装备股份有限公司

法定代表人(签字):



邹春芽

2025年11月14日

(本页无正文，为国联民生证券承销保荐有限公司《关于广州亨龙智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字): 叶静思

叶静思

项目小组成员(签字):

欧阳霏丰

欧阳霏丰

罗瑞

罗瑞

国联民生证券承销保荐有限公司

