



关于江苏澳构矿业科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



二〇二五年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 10 月 22 日出具的《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。江苏澳构矿业科技股份有限公司（以下简称“澳构科技”或“公司”）、中泰证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京德恒律师事务所（以下简称“律师”）对贵公司提出的反馈问题进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《江苏澳构矿业科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与《公开转让说明书》中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。同时，文中各类字体释义如下：

字体	释义
黑体加粗	问询函中的问题
宋体、Times New Roman	对问询函的回复、中介机构核查意见
楷体加粗	对公开转让说明书等申报文件的修改、补充

在本回复中，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

问题 1.关于历史沿革	3
问题 2.关于实际控制人	22
问题 3.关于经营合规性	27
问题 4.关于子公司	40
问题 5.关于收入真实性及稳定性	58
问题 6.关于成本归集	96
问题 7.其他事项	106
其他.....	125

问题 1. 关于历史沿革

根据申报文件, (1) 2011 年 6 月, LIU YIYANG、孙彬共同设立澳构贸易, LIU YIYANG 为澳大利亚国籍, 无中国境内的外国人永久居留证。 (2) 2014 年 8 月, LIU YIYANG 将其持有澳构贸易 5.00 万元出资转让给邝翠华 (LIU YIYANG 岳母), 实际由邝翠华为 LIU YIYANG 代持, 2021 年解除代持。 (3) 2021 年邝翠华将其所持有公司 25.00 万元出资、孙军 (孙彬兄弟) 将其所持有公司 25.00 万元出资转让给张小全。 (4) 2022 年公司增资扩股, 吴汉岐和威望咨询为股权激励的对象, 威望咨询为公司的员工持股平台。

请公司: (1) 结合公司设立背景, 说明 LIU YIYANG、孙彬共同设立公司的原因; 说明公司是否为外商投资企业, 如是, 其设立、变更、历次股权变动等是否履行了法定的审批、备案、信息报送手续, 已履行或无需履行审批程序的具体依据及其充分性, 审批机构是否具备相应权限; 是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施 (负面清单)》关于投资主体、投资行业的禁止性规定; 公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况; 公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资, 历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续, 是否合法合规; 公司是否享受外商投资企业税收优惠, 是否存在补缴税款的潜在风险; LIU YIYANG 对公司的出资是否涉及资金跨境流转, 相关主体是否履行了外汇登记手续。 (2) 说明代持是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形, 结合代持人与被代持人确认意见的取得情况, 说明代持事项是否存在纠纷或潜在纠纷, 是否存在影响股权明晰的问题。 (3) 结合张小全、吴汉岐的简要情况, 在公司任职或持股情况, 说明张小全、吴汉岐入股的原因、转让和增资的定价依据、资金来源, 与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排, 新增股权是否存在争议或潜在纠纷。 (4) ①说明公司实施员工持股计划, 是否按照法律法规、规章及规范性文件的要求履行决策程序, 并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则; ②说明激励对象的具体职务、选取标准及合理性, 授予价格的定价依据及公允性, 是否存在非员工参与情形, 如是, 说明非员工参与背景及入股价格的合理性, 是否存在利益输送情形; ③说明参与持股计划的员工出资来源是否均为自有资金, 是否按照规定或约定及时足额缴纳出资, 所持股份是否存在代持或者其他利益安排; ④补充披露股权激励的行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及

股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；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。

请主办券商、律师核查上述事项后发表明确意见；结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

一、结合公司设立背景，说明 LIU YIYANG、孙彬共同设立公司的原因；说明公司是否为外商投资企业，如是，其设立、变更、历次股权变动等是否履行了法定的审批、备案、信息报送手续，已履行或无需履行审批程序的具体依据及其充分性，审批机构是否具备相应权限；是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定；公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况；公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，是否合法合规；公司是否享受外商投资企业税收优惠，是否存在补缴税款的潜在风险；LIU YIYANG 对公司的出资是否涉及资金跨境流转，相关主体是否履行了外汇登记手续

（一）结合公司设立背景，说明 LIU YIYANG、孙彬共同设立公司的原因

孙彬、LIU YIYANG 成立澳构贸易前系朋友关系，孙彬、LIU YIYANG 两人均多年从事钢结构工业模块相关工作。LIU YIYANG 已在澳大利亚工作多年，并于 2010 年 6 月取得澳大利亚国籍。双方均看好澳大利亚矿业钢结构工业模块业务的市场前景，因此共同出资成立澳构贸易。

（二）说明公司是否为外商投资企业，如是，其设立、变更、历次股权变动等是否履行了法定的审批、备案、信息报送手续，已履行或无需履行审批程序的具体依据及其充分性，审批机构是否具备相应权限

澳构贸易成立于 2011 年 6 月，LIU YIYANG 已于 2010 年 6 月取得澳大利亚国籍，根据当时有效的《中华人民共和国中外合资经营企业法》等有关规定，境外自然人与境内公司、企业或其它经济组织共同投资企业应当属于中外合资企业，因此澳构贸易设立

为外商投资企业中的中外合资企业。

根据公司的工商登记资料，公司的设立、变更、历次股权变动取得外商投资主管部门批准情况如下：

序号	时间	设立/增资/股份转让	是否应当取得外商投资主管部门批准	是否实际取得外商投资主管部门批准
1	2011 年 6 月	澳构贸易设立	是	否
2	2014 年 9 月	澳构贸易增资至 500 万元，第一次股权转让 (LIU YIYANG 转让给邝翠华代持)	是	否
3	2020 年 1 月	澳构贸易名称变更为澳构有限，注册资本增至 1,000 万元	是	否
4	2022 年 1 月	澳构有限第二次股权转让 (邝翠华将其所持有公司 400.00 万元出资额转让给大阳工程，将其所持有公司 25.00 万元出资额转让给张小全；孙军将其所持有公司 25.00 万元出资额转让给孙彬，将其所持有公司 25.00 万元出资额转让给张小全)	是	否
5	2022 年 11 月	股份公司设立	否	否
6	2022 年 12 月	股份公司第一次增资	否	否

2011 年 6 月至 2022 年 1 月，公司在 LIU YIYANG 及 LIU YIYANG 委托邝翠华代持股权期间，进行工商设立、变更登记，其设立、变更、历次股权变动均未取得外商投资主管部门的审批、备案、信息报送手续。

公司设立以来一直从事钢结构工业模块相关业务，不属于《外商投资产业指导目录》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》中规定的外商投资限制或者禁止类项目，2022 年 1 月，邝翠华将代持的股权转让给 LIU YIYANG 间接控制的外商投资企业大阳工程。根据《关于外商投资企业境内投资的暂行规定》“第六条 外商投资企业在鼓励类或允许类领域投资设立公司，应向被投资公司所在地公司登记机关提出申请...；第七条 公司登记机关依《公司法》《中华人民共和国公司登记管理条例》的有关规定，决定准予登记或不予登记。准予登记的，发给《企业法人营业执照》，并在企业类别栏目加注“外商投资企业投资”字样”。

根据国家统计局 国家市场监督管理总局印发《关于市场主体统计分类的划分规定》的通知（国统字〔2023〕14 号），满足《关于外商投资企业境内投资的暂行规定》的外商投资企业投资的企业属于内资企业。2025 年 10 月 27 日靖江市市场监督管理局出具了《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司免于行政处罚的情况说明》，已明确“2022

年 1 月，邝翠华通过股权转让给大阳工程，澳构科技现在泰州市市场监督管理局核准登记为内资企业”。故 2022 年 1 月，邝翠华将代持的股权转让给 LIU YIYANG 间接控制的外商投资企业大阳工程后，澳构科技属于内资企业，无需取得外商投资主管部门批准。

综上，2011 年 6 月至 2022 年 1 月，公司的设立、变更、历次股权变动均未取得外商投资主管部门的审批，未履行法定的审批、备案、信息报送手续，2022 年 1 月邝翠华将代持的股权转让给 LIU YIYANG 间接控制的外商投资企业大阳工程后，公司的变更，历次股权变动无需取得外商投资主管部门的审批。

根据靖江市商务局于 2025 年 10 月 29 日出具的《关于不予追究江苏澳构矿业科技股份有限公司的情况说明》，澳构贸易设立时，LIU YIYANG 已取得澳大利亚国籍，但其未及时办理中国境内户籍注销手续，并继续持有中华人民共和国居民身份证以境内自然人身份对澳构贸易进行投资及持股，且将澳构贸易登记为内资公司，其设立、变更亦未经靖江市商务局审查批准。鉴于澳构科技主动汇报及违法事实超过行政处罚追责时效，靖江市商务局不进行追溯处罚。

根据靖江市市场监督管理局于 2025 年 10 月 27 日出具的《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司免于行政处罚的情况说明》，因澳构科技及 LIU YIYANG 基于对法律、法规的不熟悉，并无主观故意，未享受政策优惠，也未造成实质损害，且主动向靖江市市场监督管理局报告，已通过后续股权转让进行了整改规范，靖江市市场监督管理局对澳构科技及 LIU YIYANG 不给予行政处罚。

（三）是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定

澳构科技自 2011 年 6 月设立至 2022 年 1 月为外商投资企业，外商投资人为 LIU YIYANG，LIU YIYANG 为境外自然人，符合当时有效的《外商投资法》关于投资主体的规定。2022 年 1 月，邝翠华将代持的股权转让给 LIU YIYANG 间接控制的外商投资企业大阳工程，澳构科技已是经登记机关核准的内资企业。

澳构科技的主营业务为专注于为客户提供定制化工业模块解决方案。按照《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），属于矿山机械制造行业（分类代码 C3511）；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“C3511 矿山机械制造”。根据当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》，公司所从事的业务或所属行业不属于外商投资限制类或禁止类项目。

综上，公司的外商投资符合当时有效的外商投资法相关的法律法规的规定，不属于

当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定的情形。

（四）公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况

根据《外商投资安全审查办法》，外商投资安全审查工作机制办公室进行外商投资安全审查工作，两大类型的外商投资需要在投资前向外商投资安全审查工作机制办公室进行申报：一为投资军工、军工配套等关系国防安全的领域，以及在军事设施和军工设施周边地域投资；二为投资关系国家安全的重要农产品、重要能源和资源、重大装备制造、重要基础设施、重要运输服务、重要文化产品与服务、重要信息技术和互联网产品与服务、重要金融服务、关键技术以及其他重要领域，并取得所投资企业的实际控制权。

公司从事的业务并非军工等关系国防安全的领域，不存在在军事设施和军工设施周边地域投资的情形，也不属于外国投资者投资关系国家安全重要领域并由外国投资者取得所投资企业的实际控制权的情形。公司不需要根据《外商投资安全审查办法》的规定在实施投资前向外商投资安全审查工作机制办公室进行申报，无需按照规定履行外商投资安全审查。

（五）公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，是否合法合规

LIU YIYANG 虽为澳大利亚国籍，其投资公司设立及历次增资资金均为境内资金，不涉及境外资金，公司其他股东出资的资金均为境内资金，不涉及资金出入境、返程投资。公司历次股权变动所涉及的外商投资管理履行审批、备案或登记手续的情况详见本审核问询函回复之“问题 1.关于历史沿革/一/（二）说明公司是否为外商投资企业，如是，其设立、变更、历次股权变动等是否履行了法定的审批、备案、信息报送手续，已履行或无需履行审批程序的具体依据及其充分性，审批机构是否具备相应权限”。

公司历次股权变动所涉外汇出入境、税收方面履行的程序如下：

时间	股权变动情况	外汇出入境	税收缴纳
2011.6	公司设立，注册资本 10.00 万元	此次出资均为境内资金，不涉及外汇登记	本次以货币方式出资设立，无需缴纳所得税
2014.9	第一次股权转让（LIU YIYANG 将持有的公司 50.00% 股份转让给邝翠华，由邝翠华代持）及公司第一次增加注册资本，注册资本增至 500 万元	股权转让为代持，不涉及实际出资，各股东增资出资的资金均为境内资金，不涉及外汇登记	此次转让实际为邝翠华代 LIU YIYANG 持股，不涉及缴税，本次以货币方式增资，无需缴纳所得税

2020.1	第二次增加注册资本,注册资本增至 1,000 万元	各股东增资出资的资金均为境内资金,不涉及外汇登记	本次以货币方式增资,无需缴纳所得税
2022.1	第二次股权转让: 邝翠华将其所持有 400.00 万元出资额转让给大阳工程, 25.00 万元出资额转让给张小全; 孙军将其所持有 25.00 万元出资额转让给孙彬, 25.00 万元出资额转让给张小全	邝翠华将股权转让给大阳工程为代持还原, 邝翠华和孙军将股权转让给张小全为无偿转让, 孙军将股权转让给孙彬, 为亲兄弟之间转让, 均无实际资金流转, 不涉及外汇登记	此次转让邝翠华将股权转让给大阳工程, 邝翠华已缴纳个税; 邝翠华和孙军将股权转让给张小全, 张小全代邝翠华和孙军缴纳个税; 孙军将股权转让给孙彬, 无需缴纳个税并获取靖江市税务局出具的不予征税的证明
2022.11	公司股改, 整体变更为股份公司	无实际资金流转, 不涉及外汇登记	已缴纳个人所得税, 公司已履行代扣代缴义务
2022.12	第三次增加注册资本,注册资本增至 7,500 万元	内资股东增资, 不涉及外汇登记	本次以货币方式缴纳注册资本, 无需缴纳所得税

综上所述, 2011 年 6 月至 2022 年 1 月, 公司的设立、变更登记, 历次股权变动均未取得外商投资主管部门的审批, 该情况已取得靖江市商务局出具的《关于不予追究江苏澳构矿业科技股份有限公司的情况说明》和靖江市市场监督管理局出具的《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司免于行政处罚的情况说明》, 不会对公司及 LIU YIYANG 进行追溯处罚。公司历史沿革中不涉及资金出入境、返程投资, 历次股权变动所涉外汇出入境、税收已依法履行审批、备案或登记手续, 合法合规。

(六) 公司是否享受外商投资企业税收优惠, 是否存在补缴税款的潜在风险

公司于 2011 年 6 月成立, 2011 年度至今公司未享受外商投资企业所得税的优惠政策, 不存在外商投资企业补缴税款的潜在风险。

(七) LIU YIYANG 对公司的出资是否涉及资金跨境流转, 相关主体是否履行了外汇登记手续

根据 LIU YIYANG 提供的流水及访谈确认, LIU YIYANG 出资公司的资金均为境内资金, 不涉及资金跨境流转, 因此不需要履行外汇登记手续。

二、说明代持是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形, 结合代持人与被代持人确认意见的取得情况, 说明代持事项是否存在纠纷或潜在纠纷, 是否存在影响股权明晰的问题

邝翠华为 LIU YIYANG 的岳母, LIU YIYANG 2010 年取得澳大利亚国籍, 基于持股便利, LIU YIYANG 将其持有公司股权转让给邝翠华代为持有。

LIU YIYANG 虽为澳大利亚国籍，但其投资澳构科技不属于《外商投资产业指导目录》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》中外商禁止或限制性投资的行业，其作为外籍身份投资澳构科技不存在法律限制。此外，邝翠华亦不存在根据《中华人民共和国公务员法》《中共中央组织部关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》《中共中央办公厅、国务院办公厅关于县级以上党和国家机关退（离）休干部经商办企业问题的若干规定》《中共中央办公厅、国务院办公厅印发<国有企业领导人员廉洁从业若干规定>的通知》《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》《教育部办公厅关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》《中国人民解放军内务条令（试行）》等相关文件规定不得从事或者参与营利性活动、不得投资持股的情形，LIU YIYANG 委托邝翠华代持公司的股权不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

就上述事项，已对 LIU YIYANG、邝翠华执行访谈程序，并取得 LIU YIYANG 和邝翠华双方签署的说明确认。根据 LIU YIYANG 和邝翠华的书面确认意见，上述股权代持情形已完全解除，就股权代持事项双方不存在纠纷或潜在纠纷，不存在影响股权明晰的问题。

综上，LIU YIYANG 委托邝翠华代持公司的股权不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，股权代持事项不存在纠纷或潜在纠纷，不存在影响股权明晰的问题。

三、结合张小全、吴汉岐的简要情况，在公司任职或持股情况，说明张小全、吴汉岐入股的原因、转让和增资的定价依据、资金来源，与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，新增股权是否存在争议或潜在纠纷

1、张小全简要情况

张小全，2003 年 2 月至 2006 年 6 月，任中鼎建筑工程顾问（上海）有限公司技术部详图工程师；2006 年 6 月至 2013 年 6 月，历任上海中远川崎重工钢结构有限公司工艺部工艺员、主事、参事；2013 年 6 月至 2014 年 6 月，任中建钢构江苏有限公司海外项目部焊接工程师；2015 年 1 月至今，兼任上海梭德汽车服务有限公司监事；2014 年 7 月至今，历任公司副总经理、董事。截至报告期末，张小全持有公司 331.875 万股股份，持股比例为 4.425%。

张小全 2014 年加入公司，主要负责公司的项目管理、采购及技术研发等事项。2021 年 12 月，考虑到张小全对公司发展的贡献，同时张小全亦看好公司未来的业务发展，

创始股东孙彬、LIU YIYANG 及孙军协商，同意无偿让渡其 5% 公司的股权（50 万元出资额）给张小全。其中孙军将其持有的公司 25.00 万元出资额无偿转让给张小全，邝翠华代 LIU YIYANG 将其所持有公司 25.00 万元出资额无偿转让给张小全。本次转让系创始股东协商一致无偿转让，转让过程中税务局按照当时净资产核定个人所得税，转让产生的税费由张小全承担，个税资金系张小全个人自有资金。

根据张小全的《调查问卷》以及对张小全的访谈确认，张小全与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，其取得公司股权不存在争议或潜在纠纷。

2、吴汉岐简要情况

吴汉岐，1999 年 12 月至 2007 年 10 月，历任靖江华瑞会计师事务所审计部经理、主任会计师；2007 年 11 月至 2023 年 5 月，任江苏亚星锚链股份有限公司副总经理；2022 年 11 月至今，历任公司董事、副总经理、财务总监。截至报告期末，吴汉岐持有 187.50 万股股份，持股比例为 2.50%。

吴汉岐 2022 年 11 月任公司董事，并于 2023 年 5 月正式入职公司，基于吴汉岐过往丰富的财务、管理等相关经验，公司聘请其辅助公司未来资本市场的规划，同时吴汉岐看好公司未来的业务发展，2022 年 12 月，吴汉岐以 4 元/股的价格，认购公司 187.50 万元出资（入股价格参照股改折股每股对应的净资产的基础上综合协商确定，同时与公司员工持股平台的入股价格一致），其资金来源为自有资金及家庭资金的积累。

根据吴汉岐的《调查问卷》以及对吴汉岐的访谈确认，吴汉岐与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，其取得公司股权不存在争议或潜在纠纷。

四、①说明公司实施员工持股计划，是否按照法律法规、规章及规范性文件的要求履行决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则；②说明激励对象的具体职务、选取标准及合理性，授予价格的定价依据及公允性，是否存在非员工参与情形，如是，说明非员工参与背景及入股价格的合理性，是否存在利益输送情形；③说明参与持股计划的员工出资来源是否均为自有资金，是否按照规定或约定及时足额缴纳出资，所持股份是否存在代持或者其他利益安排；④补充披露股权激励的行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；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。

(一) 说明公司实施员工持股计划，是否按照法律法规、规章及规范性文件的要求履行决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则

就公司实施的股权激励，公司已严格按照《公司法》及当时有效的公司章程等内部治理文件履行了必要的决策程序：

公司于 2022 年 12 月召开 2022 年第二次临时股东大会并作出决议，同意本次增资的认购对象为孙彬、吴汉岐及威望咨询，认购价格为每股 4.00 元，吴汉岐和威望咨询为股权激励的对象，威望咨询为公司的员工持股平台。本次增资完成后，吴汉岐持有公司 2.50% 的股份，威望咨询持有公司 1.00% 的股份，其目的在于充分调动员工的积极性和创造性，增强公司凝聚力，促进公司业务长远发展。因此，公司实施员工持股计划遵循了公司自主决定的原则。

根据吴汉岐与公司签署的《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司增资协议》及《关于江苏澳构矿业股份有限公司增资协议之补充协议》，吴汉岐自愿参与本次增资，不存在任何委托持股、信托持股或类似代持安排；根据威望咨询合伙人签署的《靖江威望咨询管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》及《关于靖江威望咨询管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，公司持股平台内合伙人加入持股平台均为真实意思表示，全体合伙人自愿加入持股平台，不存在摊派、强行分配等强制员工加入持股平台的情形，均遵循了员工自愿参加的原则。

综上，公司实施的股权激励，已经公司股东会审议通过，履行了法律法规、规章及规范性文件要求的决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则。

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

截至本问询回复日，激励对象具体情况如下：

序号	姓名	是否公司员工	在公司担任职务
1	吴汉岐	是	财务总监、副总经理
2	石德凯	是	项目管理部副总监
3	袁俊平	是	董事、董事会秘书
4	吴钧伟	是	技术部经理
5	汤建国	是	成本控制部经理
6	常丽	是	董事、报价工程师

7	杨松	是	项目经理
---	----	---	------

根据吴汉岐及威望咨询合伙人签署的相关协议，激励对象的选取标准明确且一致，激励对象须为“基于劳动合同或者聘请协议而持续服务于澳构科技或其子公司的员工”，该标准将激励资格与在职身份和持续服务直接挂钩，确保了激励对象是正在为公司创造价值的核心人力资源，能够有效将员工利益与公司长期发展深度绑定，且保证了激励的针对性和有效性，有助于稳定核心团队，吸引并保留关键人才，具备合理性。

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”）出具的“信会师报字[2022]第 ZH50117 号”《验资报告》，澳构有限截至 2022 年 7 月 31 日止经审计的所有者权益（净资产）为人民币 2.10 亿元，按 3.1617:1 的比例折合股份总额 6,637.50 万股，股改折股后每股对应的净资产为 3.1617 元，授予价格系在此基础上由各方协商确定，为每股 4.00 元。本次股权激励主要是为了充分调动被激励员工的积极性，提升员工的归属感和忠诚度，各方协商确定价格，进一步激发激励对象的主观能动性和创造性，在关键岗位创造出更大的价值，使激励效果最大化，有效地将股东利益、公司利益和激励对象利益结合在一起，对公司未来发展产生正向作用。同时公司对此次的股权激励进行了股份支付的确认，2023 年、2024 年和 2025 年 1-4 月公司因股权激励确认的股份支付费用分别为 279.01 万元、296.31 万元和 98.77 万元，占利润总额的比重分别为 1.58%、1.32% 和 3.51%，对公司经营状况的影响较小。

综上，公司激励对象均为在公司员工，其选取标准与在职身份及持续服务直接挂钩，具备合理性。授予价格系以经审计的每股净资产为基础协商确定并确认了股份支付，授予价格定价依据充分、价格公允。本次激励不存在非员工参与的情形。

（三）说明参与持股计划的员工出资来源是否均为自有资金，是否按照规定或约定及时足额缴纳出资，所持股份是否存在代持或者其他利益安排

各激励对象的出资来源如下所示：

序号	激励对象	出资来源
1	吴汉岐	自有资金
2	石德凯	银行贷款、自有资金
3	袁俊平	自有资金
4	吴钧伟	自有资金、倪钰（朋友）借款
5	汤建国	自有资金、郁玲（姐姐）借款
6	常丽	自有资金

7	杨松	自有资金
---	----	------

如上表所示，石德凯出资来源部分为银行贷款，吴钧伟出资来源中部分为朋友倪钰的借款，汤建国出资来源中部分为郁玲借款，上述贷款和借款均已偿还，其他激励对象的出资来源均为自有资金或家庭资金的积累。所有激励对象均已按照协议约定，及时、足额地向公司缴纳了其认购股份的全部出资款。此外，经核查相关协议、支付凭证并对相关人员进行了访谈确认，激励对象所持股份权属清晰，不存在代持或者其他利益安排。

（四）补充披露股权激励的行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；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

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露以下内容：

“2、公司股权激励的行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

（1）股权激励的行权条件

公司股权激励已授予激励对象，除约定的股权转让的限制外，公司股权激励未设置业绩考核条件等额外的行权条件。

（2）内部股权转让

吴汉岐：澳构科技上市前，未经孙彬同意，吴汉岐不得转让持有澳构科技的全部或部分股份，同时根据相关法律法规的规定及证券交易所的规则，澳构科技上市后，澳构科技的股份应当根据相关法律、法规及证券交易所的规则进行锁定（以下简称“限售期”），限售期届满前，吴汉岐不转让其持有的澳构科技的股份。

威望咨询合伙人：未经普通合伙人（孙彬）同意，合伙人不得转让其持有合伙企业的全部或部分出资份额，同时根据相关法律法规的规定及证券交易所的规则，澳构科技上市后，威望咨询持有澳构科技的股份应当根据相关法律、法规及证券交易所的规则进行锁定（以下简称“限售期”），限售期届满前，威望咨询及合伙人不得转让其持有的澳构科技的股份。

（3）离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制

1) 吴汉岐

①因辞职或劳动合同（或聘任合同）期满未续约而退出

如吴汉岐经澳构科技或其子公司批准后辞职或与澳构科技或其子公司劳动合同（或聘任合同）期满未续约的。

该情形发生在上市前及上市后限售期届满之前的，则吴汉岐必须在澳构科技及子公司批准辞职之日起或劳动合同期满之日起十个工作日内，将其持有的澳构科技股份转让给孙彬或其指定的第三方。相应股份转让价格按照吴汉岐的原始出资额。

该情形发生在限售期届满之后的，则相应股份按照澳构科技二级市场价格，且吴汉岐应遵循届时上市公司减持相关规定。

②吴汉岐被要求解除或终止劳动合同（或聘任合同），或被调离重要岗位而退出

A 被澳构科技或其子公司要求解除或终止劳动合同（或聘任合同）或被澳构科技或其子公司调离重要岗位的，或合同期满澳构科技或其子公司不再续签劳动合同的；

B 因达到国家规定的退休年龄而退休、因工伤而导致丧失全部或部分劳动能力而无法继续在澳构科技或其子公司工作或被调离重要岗位的；

C 死亡或被依法宣告死亡的，吴汉岐资格不得继承（其股份应该按照下述不同时间节点价格进行转让），自动终止劳动合同的。

该情形发生在上市前及上市后限售期届满之前的，则吴汉岐必须在澳构科技及子公司批准辞职之日起或劳动合同期满之日起十个工作日内，将其持有的澳构科技股份转让给孙彬或其指定的第三方，相应股份的转让价格以澳构科技上一年度经审计的每股净资产值为基础折算确认。

该情形发生在限售期届满之后的，则相应股份按照澳构科技二级市场价格，且吴汉岐应遵循届时上市公司减持相关规定。

2) 威望咨询合伙人

各方同意，合伙人发生《合伙协议》中第十二条、第十三条及《补充协议》约定的情形而退伙，其持有的合伙企业份额按照《合伙协议》相关条款约定的方式进行处理。对几种退伙情形约定如下：

①合伙人因辞职或劳动合同（或聘任合同）期满未续约而退出，如合伙人经澳构科技或其子公司批准后辞职或与澳构科技或其子公司劳动合同（或聘任合同）期满合伙人未续约的。

该情形发生在上市前及上市后限售期届满之前的，则合伙人必须在澳构科技及子公司批准辞职之日起或劳动合同期满之日起十个工作日内，将其持有的威望咨询财产份额全部转让给普通合伙人或其指定的第三方，相应财产份额转让价格按照该合伙

人的原始出资额确认。

该情形发生在限售期届满之后的，则相应财产份额根据中国证券监督管理委员会及证券交易所等相关规则通过二级市场减持澳构科技股份，减持完成后靖江威望合伙人可以从平台退出。

②合伙人被要求解除或终止劳动合同（或聘任合同），或被调离重要岗位而退出

A 合伙人被澳构科技或其子公司要求解除或终止劳动合同（或聘任合同），或被澳构科技或其子公司调离重要岗位的，或合同期满澳构科技或其子公司不再续签劳动合同的；

B 合伙人因达到国家规定的退休年龄而退休、因工伤、疾病而导致丧失全部或部分劳动能力而无法继续在澳构科技或其子公司工作或被调离重要岗位的；

C 合伙人死亡或被依法宣告死亡的，合伙人资格不得继承（其份额应该按照下述不同时点价格进行转让），自动终止劳动合同的。

该情形发生在上市前及上市后限售期届满之前的，则合伙人必须在前述事项触发之日起十个工作日内，将其持有的威望咨询财产份额全部转让给普通合伙人或其指定的第三方，相应财产份额的转让价格以澳构科技上一年度经审计的每股净资产值为基础折算确认。

该情形发生在限售期届满之后的，则相应财产份额根据中国证券监督管理委员会及证券交易所等相关规则通过二级市场减持澳构科技股份，减持完成后靖江威望合伙人可以从平台退出。

（4）员工发生不适合持股权计划情况时所持相关权益的处置办法

1) 各方同意，吴汉岐因违反国家有关法律、行政法规或《公司章程》、公司规章制度的规定给公司造成重大经济损失或者给公司利益造成损害的（包括在公司任职同时与其他用人单位建立劳动关系、未经公司批准，自营、与他人合营或为他人经营与公司及其子公司业务相同或相似的业务、侵犯公司知识产权及侵犯公司商业秘密等损害公司利益的情形）或吴汉岐被相关部门拘留（包括但不限于行政拘留、刑事拘留）以及处以行政处罚或刑事处罚的或存在违法犯罪行为或其他经公司认定对公司造成负面影响的。则吴汉岐应被解除劳动合同并转让全部股份退出公司，该情形无论发生在任何期间，转让价格均为不高于吴汉岐的原始出资额扣除从澳构科技已获得的股息和红利，并扣除吴汉岐应赔偿的全部损失后的金额。

2) 各方同意，合伙人发生《合伙协议》中第十四条约定的情形、合伙人因违反国

家有关法律、行政法规或《公司章程》、公司规章制度的规定给公司造成重大经济损失或者给公司利益造成损害的（包括在公司任职同时与其他用人单位建立劳动关系、未经公司批准，自营、与他人合营或为他人经营与公司及其子公司业务相同或相似的业务、侵犯公司知识产权及侵犯公司商业秘密等损害公司利益的情形）或合伙人被相关部门拘留（包括但不限于行政拘留、刑事拘留）以及处以行政处罚或刑事处罚的或存在违法犯罪行为或其他经公司认定对公司造成负面影响的。则合伙人应被解除劳动合同并在合伙企业中除名，该情形无论发生在任何期间，转让价格均为不高于该合伙人的原始出资额扣除从本合伙企业已获得的股息和红利，并扣除该合伙人应赔偿的全部损失后的金额。”

截至本问询函回复出具日，本次股权激励已实施完毕，各方均已根据协议履行完毕出资及份额授予义务，所有激励对象均书面确认其出资来源合法、权属清晰，各方不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划。

【中介机构回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行以下核查程序：

1、访谈孙彬、LIU YIYANG，了解 2011 年合作设立公司的背景，了解 LIU YIYANG 当时已经获得外籍身份但公司未履行外资主管部门审批、备案的原因；

2、取得公司设立以来至今的工商档案，核实公司设立、变更、历次股权变动是否履行了法定的审批、备案、信息报送手续；查阅《关于外商投资企业境内投资的暂行规定》《中华人民共和国外资企业法》《中华人民共和国外合资经营企业法实施条例》《关于市场主体统计分类的划分规定》等外商投资相关法律、法规，分析公司设立时的企业性质，分析公司设立、变更、历次股权变更是否符合外商投资相关法律、法规的规定；取得靖江市商务局出具的《关于不予追究江苏澳构矿业科技股份有限公司的情况说明》和靖江市市场监督管理局出具的《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司免于行政处罚的情况说明》；

3、查阅《中华人民共和国外资企业法》《中华人民共和国外商投资法》《外商投资产业指导目录》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》《中华人民共和国外合资经营企业法实施条例》《中华人民共和国外商投资法实施条例》等法律法规，分析公司是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面

清单)》关于投资主体、投资行业的禁止性规定;

- 4、查阅《外商投资安全审查办法》，分析公司是否需要履行安全审查程序；
- 5、查阅公司设立以来及历次股权变动涉及的缴税凭证；
- 6、查阅公司自设立以来的所得税纳税申报文件；
- 7、获取 LIU YIYANG (邝翠华) 出资流水，访谈 LIU YIYANG 了解设立对公司的出资来源及对公司出资是否涉及资金跨境流转；
- 8、访谈 LIU YIYANG 和邝翠华，并取得 LIU YIYANG、邝翠华书面确认，了解其股权代持的原因，代持是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持是否存在纠纷或潜在纠纷；
- 9、取得张小全、吴汉岐的调查问卷并对其进行访谈，确认其入股公司的原因、转让和增资的定价依据、资金来源，与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，其股权是否存在争议或潜在纠纷；
- 10、获取并查阅了实施股权激励的股东会决议，吴汉岐签署的增资协议及补充协议，威望咨询的工商登记档案、合伙协议及补充协议，了解股权激励的相关规定，取得了吴汉岐及现有威望咨询合伙人与公司签署的《劳动合同》；
- 11、访谈威望咨询合伙人，确认是否均为公司员工并了解其入股原因、入股价格、出资来源，并获取出资日前后三个月的银行流水，核查是否存在代持或是否存在利益输送、是否存在纠纷或潜在纠纷；
- 12、访谈公司实际控制人孙彬，了解股权激励实施情况，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。

(二) 核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司的设立符合当时的真实背景，公司设立时属于外商投资企业，因 LIU YIYANG 使用境内身份证件及委托邝翠华代持股权，工商登记的为内资企业。2011 年 6 月至 2022 年 1 月，公司在 LIU YIYANG 及 LIU YIYANG 委托邝翠华代持股权期间，其设立、变更、历次股权变动均未取得外商投资主管部门的审批，但公司就设立、变动未取得外商投资主管部门审批的违规行为已取得靖江市商务局出具的《关于不予追究江苏澳构矿业科技股份有限公司的情况说明》和靖江市市场监督管理局出具的《关于江苏澳

构矿业科技股份有限公司免于行政处罚的情况说明》，确认公司前述行为已经完成规范，主管部门不会因前述事项对公司及 LIU YIYANG 进行追溯处罚。

LIU YIYANG 投资公司不违反当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定，公司不需要根据《外商投资安全审查办法》规定履行外商投资安全审查程序。LIU YIYANG 投资澳构科技设立及历次增资资金均为境内资金，不涉及境外资金，公司其他股东出资的资金均为境内资金，不涉及资金出入境、返程投资。公司历次股权变动所涉税收已依法缴纳，合法合规。

澳构科技设立以来均未享受外商投资企业的税收优惠政策，不存在外商投资企业税收优惠补缴税款的风险。

2、LIU YIYANG 委托邝翠华代持公司的股权不涉及规避持股限制等法律、法规规定的情形，代持事项不存在纠纷或潜在纠纷，不影响股权明晰。

3、张小全、吴汉岐入股公司具有合理性，资金均为自有资金或家庭资金的积累，其与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，其取得公司股权不存在争议或潜在纠纷。

4、公司股权激励对象均为公司员工，并已经履行公司股东会决策程序，股权激励的价格参考公司 2022 年 7 月 31 日每股净资产后协商确定，定价依据充分，价格公允。员工出资来源为自有、自筹资金或家庭资金的积累，已经按照协议约定及时足额缴纳出资，所持股份不存在代持或者其他利益安排。公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露股权激励的行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法。公司实施的股权激励不存在纠纷或潜在纠纷，目前已经实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

二、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

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，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

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如下：

序号	被核查主体	与公司的关系	时间	事项	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据情况	是否存在代持
1	孙彬	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	2011年6月	公司设立,孙彬出资5.00万元	出资设立	已核查决议文件、支付凭证、验资报告、现金解款单,现金出资,不涉及银行流水核查	否
			2014年9月	公司注册资本增至500.00万元,孙彬出资207.50万元	增资	已核查决议文件、支付凭证、工商变更档案,已核查孙彬出资前后三个月流水情况	否
			2020年1月	公司注册资本增至1000.00万元,孙彬出资212.50万元	增资	已核查决议文件、支付凭证、工商变更档案,已核查孙彬出资前后三个月流水情况	否
			2022年1月	孙军将其所持有公司25.00万元出资额转让给孙彬	股权转让	已核查决议文件、股权转让协议、无需缴税证明、工商变更档案,本次转让系兄弟之间无偿转让,属于家庭成员之间财产调整,未支付对价,不涉及银行流水	否
			2022年11月	整体变更为股份公司	净资产折股	已核查决议文件、验资报告、完税凭证、工商变更档案,不涉及银行流水核查	否
			2022年12月	公司注册资本增至7,500.00万元,孙彬出资2,400.00万元	增资	已核查决议文件、增资协议、支付凭证、工商变更档案,已核查孙彬出资前后三个月流水情况	否
2	LIU YIYANG	董事、副总经理	2011年6月	公司设立,LIU YIYANG出资5.00万元	出资设立	已核查决议文件、支付凭证、验资报告、现金解款单,现金出资,不涉及银行流水核查	否
	邝翠华	无	2014年9月	LIU YIYANG将5.00万元出资额转让给邝翠华	股权转让	已核查决议文件、股权转让协议、工商变更档案,此次转让为股权代持,不涉及银行流水	是
			2014年9月	公司注册资本增至500.00万元,LIU YIYANG(邝翠华代出资207.50万元)	增资	已核查决议文件、增资支付凭证、工商变更档案,已核查邝翠华出资银行卡出资前后三个月流水	是
			2020年1月	公司注册资本增至1000.00万元,LIU YIYANG(邝翠华代出资212.50万元)	增资	已核查决议文件、支付凭证、工商变更档案,已核查邝翠华出资银行卡出资前后三个月流水	是
	大阳工程	法人股东	2022年1月	邝翠华将其所持有公司400.00万元出资额转让给大阳工程	股权转让	已核查决议文件、股权转让协议、工商变更档案,此次转让为股权代持还原,不涉及银行流水	否
			2022年11月	整体变更为股份公司	净资产折股	已核查决议文件、验资报告、工商变更档案,不涉及银行流水核查	否
3	孙军	董事	2014年9月	公司注册资本增至500.00万元,孙军出资75.00万元	增资	已核查决议文件、支付凭证、工商变更档案,已核查孙军出资银行卡出资前后三个月流水情况	否

序号	被核查主体	与公司的关系	时间	事项	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据情况	是否存在代持
			2020年1月	公司注册资本增至1000.00万元,孙军出资75.00万元	增资	已核查决议文件、支付凭证、工商变更档案,已核查孙军出资银行卡出资前后三个月流水情况	否
			2022年11月	整体变更为股份公司	净资产折股	已核查决议文件、验资报告、完税凭证、工商变更档案,不涉及银行流水核查	否
4	张小全	董事、副总经理	2022年1月	邝翠华将其所持有公司25.00万元出资额转让给张小全;孙军将其所持有公司25.00万元出资额转让给张小全	股权转让	已核查决议文件、股权转让协议、完税凭证、工商变更档案,已核查张小全缴税前后三个月流水情况,此次股权转让为无偿授予,不涉及实际出资	否
5	吴汉岐	副总经理、财务总监	2022年12月	公司注册资本增至7,500.00万元,吴汉岐出资750.00万元	增资	已核查决议文件、增资协议、支付凭证、工商变更档案,已核查吴汉岐出资银行卡出资前后三个月流水情况	否
6	威望咨询	持股平台	2022年12月	公司注册资本增至7,500.00万元,威望咨询出资300.00万元	增资	已核查决议文件、增资协议、支付凭证、工商变更档案,已核查威望咨询出资澳构科技以及威望咨询各合伙人出资威望咨询出资前后三个月流水情况	否

综上,关于公司股权代持核查程序充分、有效,除 LIU YUIYANG 和邝翠华之间的股权代持及股权代持解除的事项外,公司不存在其他的股权代持事项,不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 2. 关于实际控制人

根据申报材料, LIU YIYANG 是公司创始股东, 且担任公司董事、高管, 其实际持股比例自公司成立以来一直较高。

请公司: 补充披露公司议事表决规则, 包括对特别决议事项的表决规则; 结合孙彬、LIU YIYANG 及孙军在创业过程中持股比例、职务、分工的变动情况, 说明公司形成当前控制权架构的主要背景; 结合公司股东 LIU YIYANG 参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务、相关协议安排等情况, 说明 LIU YIYANG 是否在公司经营决策中发挥重要作用, 说明公司未认定 LIU YIYANG 为公司共同实际控制人的依据及合理性, 是否存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险; 若公司需要调整实际控制人的认定, 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露。

请主办券商、律师核查上述事项后发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露公司议事表决规则, 包括对特别决议事项的表决规则

公司现行有效的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》以及自公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌之后适用的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》对股东会、董事会议事表决规则进行了规定, 并已在公开转让说明书“第三节 公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”处对公司股东会、董事会议事表决规则进行了补充披露, 具体情况如下:

“股东会的议事表决规则: 普通决议事项由出席股东会的股东所持表决权过半数通过, 或关联股东回避表决的情况下须经出席股东会的非关联股东所持表决权的过半数通过; 特别决议事项由出席股东会的股东所持表决权的 2/3 以上通过, 或关联股东回避表决的情况下须由出席会议的非关联股东所持有表决权的 2/3 以上通过。”

“董事会的议事表决规则: 相关决议事项由全体董事过半数审议通过, 或在关联董事回避表决的情况下须经无关联关系董事过半数通过, 出席会议的无关联关系董事人数不足 3 人的, 不得对有关提案进行表决, 而应当将该事项提交股东会审议。”

二、结合孙彬、LIU YIYANG 及孙军在创业过程中持股比例、职务、分工的变动情况, 说明公司形成当前控制权架构的主要背景

自公司成立以来, 孙彬、LIU YIYANG 及孙军在创业过程中持股比例、职务、分工的变动情况如下:

时间	事项	孙彬		LIU YIYANG (大阳工程)		邝翠华		孙军	
		持股比例	职务及分工	持股比例	职务及分工	持股比例	职务及分工	持股比例	职务及分工
2011.6	公司设立,注册资本10.00万元	50.00%		50.00%	监事,主要负责公司的商务销售	-	无	-	无
2014.9	LIU YIYANG将持有的公司50.00%股份转让给邝翠华,由邝翠华代持,公司注册资本增至500.00万元,并引入新股东孙军	42.50%	执行董事兼总经理,全面负责公司日常经营与管理	-	副总经理,主要负责公司的商务销售	42.50%		15.00%	
2020.1	公司注册资本增至1000.00万元	42.50%		-		42.50%	监事,不参与公司日常经营	15.00%	
2021.12	邝翠华将其所持有400.00万元出资额转让给大阳工程,25.00万元出资额转让给张小全;孙军将其所持有25.00万元出资额转让给孙彬,25.00万元出资额转让给张小全	45.00%		40.00%		-		10.00%	
2022.11	公司股改,股改后注册资本为6,637.50万元	45.00%	董事长、总经理,全面负责公司日常经营与管理	40.00%	董事、副总经理,主要负责公司的商务销售	-	无职务,不参与公司日常经营	10.00%	董事,不参与公司日常经营
2022.12	公司注册资本增至7500.00万元,引入股东吴汉岐和威望咨询	47.83%		35.40%		-		8.85%	

注: 大阳工程为 LIU YIYANG 100.00% 控股的企业

如上表所示,股权变动:公司设立时,孙彬与 LIU YIYANG 各持股 50.00%,至 2022 年 12 月增资完成后,孙彬直接持股比例达 47.83%,并通过一致行动人威望咨询和孙军合计控制 57.68% 的表决权比例;同期,LIU YIYANG 通过其控制的大阳工程持股 35.40%,其控制的表决权比例有所下降,孙彬控制的表决权比例比 LIU YIYANG 控制的表决权比例高 22% 以上。职务分工:自公司设立起,孙彬一直作为公司经营决策的决定者,全面负责公司日常经营与管理,即使在股权结构调整过程中,其职务始终与公司核心决策和运营管理紧密关联,长期主导公司战略发展与日常运作;LIU YIYANG 早期担任监事,后转任副总经理,主要负责公司的商务销售;孙军虽持有公司股权并在股改后担任董事,但始终未参与公司的日常经营管理活动,由此形成了当前以孙彬为公司控股股东和实际控制人的控制权架构。

三、结合公司股东 **LIU YIYANG** 参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务、相关协议安排等情况，说明 **LIU YIYANG** 是否在公司经营决策中发挥重要作用，说明公司未认定 **LIU YIYANG** 为公司共同实际控制人的依据及合理性，是否存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险

(一) 结合公司股东 **LIU YIYANG** 参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务、相关协议安排等情况，说明 **LIU YIYANG** 是否在公司经营决策中发挥重要作用

1、公司日常经营参与情况

根据孙彬、**LIU YIYANG** 的访谈，孙彬任公司董事长、总经理，负责公司的整体战略规划，并长期主导公司的经营管理，对公司的日常经营活动、重大投资、人事任免、企业发展方向等具有决定性的影响力，系公司的领导核心。**LIU YIYANG** 目前的主要工作和生活地在澳大利亚，现任公司董事、副总经理，主要负责公司的商务销售。

2、做出决议前的内部协商沟通情况

公司不存在相关制度或协议约定孙彬和 **LIU YIYANG** 需事前沟通协商的情形，根据孙彬、**LIU YIYANG** 的访谈，在公司股东会、董事会召开前，**LIU YIYANG** 与孙彬不存在提前进行内部协商并按照协商结果进行表决的情况，会议正式表决时，各方均独立表达意见并行使表决权。

3、参与公司关联方业务情况、相关协议安排

LIU YIYANG 作为公司关联自然人，其本人、近亲属及所控制或担任董事、高级管理人员的主体（包括大阳控股、大阳工程、盛科集团、以及已于 2024 年 6 月 26 日注销的科顿有限公司）均构成公司的关联方。经核查，上述关联方均未实际开展业务，与公司之间亦无重大业务往来。**LIU YIYANG** 除按其职责分工负责公司的商务销售外，未参与公司其他关联方业务。公司其他股东也未参与上述 **LIU YIYANG** 控制的关联方业务。

LIU YIYANG 与公司其他股东以及其他股东的关联方不存在任何相关的协议安排。

4、**LIU YIYANG** 是否在公司经营决策中发挥重要作用

LIU YIYANG 通过大阳工程间接持有公司 35.40% 股份，属于公司的重要股

东，同时 LIU YIYANG 作为公司的董事、副总经理，负责公司商务销售事务，实际参与公司经营，由于其董事和分管销售副总经理的身份，其对公司的日常经营较为重要，但对公司经营方针、经营决策等均无最终决策权。

（二）说明公司未认定 LIU YIYANG 为公司共同实际控制人的依据及合理性，是否存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险

《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》规定：“申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。”

公司以实事求是的原则，未认定 LIU YIYANG 为共同实际控制人符合公司的实际情况，主要依据为：

1、孙彬从表决权比例及公司实际经营管理上已拥有控制权

孙彬控制公司股份 57.68% 的表决权，其可以实际支配公司股份表决权超过 50%，足以对公司股东会的决议产生重大影响；公司的董事会成员中的六名非独立董事，孙彬共提名四名，提名委员会提名一人，LIU YIYANG 仅通过大阳工程提名自身，孙彬能够对董事会的决策产生重大影响；公司在历史发展过程中的经营战略、经营方针和重大投资等重大经营决策事项，均以孙彬为主导，孙彬对公司的经营决策具有决定性影响力，孙彬作为公司的董事长、总经理，一直负责公司的日常经营、管理，而 LIU YIYANG 主要负责公司的商务销售。孙彬从表决权比例以及公司实际经营管理上拥有控制权。

2、LIU YIYANG 与孙彬之间不存在一致行动人关系

自公司成立以来，公司章程、协议或其他任何正式文件中从未涉及孙彬和 LIU YIYANG 的一致行动关系等安排，在历次股东（大）会、董事会的表决中，LIU YIYANG 均按其自身意愿独立行使表决权，不存在与孙彬表决意见绑定的情形，双方缺乏构成共同控制所必需的协议基础与共同行权的事实，LIU YIYANG 与孙彬之间不存在一致行动人关系。

3、LIU YIYANG 自愿遵守股份锁定要求且不谋求公司控制权

大阳工程作为 LIU YIYANG 的持股平台，就持有的澳构科技股份承诺在 LIU YIYANG 担任公司董事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过所持有公司股份总数的百分之二十五；LIU YIYANG 离职后半年内，不转让所持有的公司股份。LIU YIYANG 对持有的公司股份自愿锁定，未规避其作为公司董事、副总经

理对股份锁定的义务。同时 LIU YIYANG 已承诺不谋求公司控制权，并出具《关于不谋求公司控制权的承诺函》。

综上，公司未认定 LIU YIYANG 为公司共同实际控制人的依据充分、具有合理性，符合公司实际情况，不存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险。

四、若公司需要调整实际控制人的认定，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露

如前文所述，公司未将 LIU YIYANG 认定为共同实际控制人依据充分、具有合理性，符合公司实际情况，公司无需调整实际控制人的认定，故无需按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露。

【中介机构回复】

一、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行以下核查程序：

1、获取现行有效的及自公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌之后适用的公司《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》，查阅了公司股东会、董事会决议事项及议事表决规则；

2、获取截至报告期期末公司的工商档案及三会文件，查阅公司历史沿革中的股权变动情况，访谈孙彬、LIU YIYANG 和孙军，了解公司经营层的职务分工，获取孙彬和孙军的一致行动人协议；

3、访谈 LIU YIYANG 了解其在公司参与经营活动的情况、对外投资、任职情况、及其参与公司关联方业务、相关协议安排等情况；查阅公司股东会、董事会资料，了解 LIU YIYANG 在股东会、董事会决议前内部协调沟通情况；获取 LIU YIYANG 签署的明确不谋求控制权的承诺函；

4、查阅了《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于实际控制人的认定的相关内容。

(二) 核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已在公开转让说明书“第三节 公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”处补充披露了议事表决规则；

2、公司当前以孙彬为实际控制人的控制权架构，是在其长期作为公司经营决策的核心主导者、全面负责公司日常经营管理，且其控制的表决权比例通过历次股权调整不断巩固的背景下形成的；与此同时，LIU YIYANG 一直负责公司的商务销售，孙军不参与公司日常经营活动，公司以孙彬为控股股东和实际控制人的控制权结构系经公司长期发展演变而形成的；

3、孙彬从表决权比例及公司实际经营管理上已拥有控制权，负责公司的日常经营管理，LIU YIYANG 则主要负责公司的商务销售，与孙彬之间不存在一致行动人关系，LIU YIYANG 自愿遵守股份锁定要求且已签署了《关于不谋求公司控制权的承诺函》，公司未认定 LIU YIYANG 为公司共同实际控制人的依据充分、具有合理性，符合公司实际情况，不存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险。

4、公司无需调整实际控制人的认定，无需按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露。

问题 3. 关于经营合规性

根据申报材料，（1）公司主要为矿业企业提供矿物处理与传输定制化工业模块解决方案，销售的产品为工业模块解决方案，采用加工厂代工方式进行生产；（2）公司主要通过招投标方式获取订单，并在主要的海外销售区域澳大利亚设立销售子公司；（3）公司产品出厂检测及产品图纸设计采用外协，报告期内内外协金额分别为 495.96 万元、956.75 万元；（4）2025 年 8 月公司取得用海批复，应缴未缴用海费用较高。

请公司：（1）说明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；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；公司采用代工模式的原因，代工模式与公司技术、品牌优势是否冲突，具体的质量管控制度、流程，产品追溯体系建立与运行情况。（2）说明公司通过招投标获取的订单金额和占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施；是否存在串通投标、围标、陪

标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规。（3）说明外协厂商的数量和名称，外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质；外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况，是否专门或主要为公司提供服务；与外协厂商的定价机制及其公允性，外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况；外协产品的质量控制措施；外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作；公司对外协服务商是否存在有重大依赖。（4）说明公司对于该用海建设项目的预计持续投资金额及资金来源，大额投资支出是否对公司正常生产经营活动产生不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

【公司回复】

一、说明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；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；公司采用代工模式的原因，代工模式与公司技术、品牌优势是否冲突，具体的质量管控制度、流程，产品追溯体系建立与运行情况。

（一）说明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

报告期内，公司境外销售的主要产品为工业模块，公司产品的主要出口销售地区及国家包括大洋洲（澳大利亚、巴布亚新几内亚）、非洲（刚果民主共和国）。子公司澳构工业注册地为澳大利亚，根据《澳构工业法律意见》，澳构工业在澳大利亚开展业务，无特别资质的要求，澳构工业已取得符合澳大利亚联邦政府法律法规规定的公司设立和经营商业登记证明及公司注册证书证明。

此外，公司境外销售已按我国出口的相关法律法规办理了中华人民共和国海关报关单位备案等必要资质、许可，可依法开展外销业务。经查询中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站及取得相关主管部门出具的《专用信用报告》、合规证明，报告期内，除 2025 年 4 月公司因海关申报数量（单价）及税号申报与实际不符违反海关监管规定被中华人民共和国常熟海关行政处罚罚款 1.55 万元外，不存在海关、外汇等领域的违法违规情形。

根据网络核查结果及《澳构工业法律意见》，报告期内，公司向境外出口销

售的产品均正常清关，不存在因未取得相关资质、许可而被境外国家或地区海关禁止入境的情况。公司的产品在销售所涉国家和地区不存在需要依法取得其他从事相关业务所必需的资质、许可的情形，报告期内不存在被境外相关国家或地区处罚或立案调查的情形。

（二）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

报告期内，公司与主要外销客户采用银行转账方式进行结算，公司跨境资金流动主要为出口产品销售货款，结算货币以美元、澳元为主，并通过具备经营外汇业务资格的金融机构进行外币结换汇，符合国家外汇及税务等法律法规的规定。根据公司主管部门出具《专用信用报告》、合规证明并登录国家外汇管理局、国家税务总局、中国海关企业进出口信用信息公示平台、信用中国等网站进行公开信息检索，报告期内，公司不存在因违反国家外汇、税务等法律法规的规定而受到行政处罚的情形。

综上，报告期内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。

（三）公司采用代工模式的原因，代工模式与公司技术、品牌优势是否冲突，具体的质量管控制度、流程，产品追溯体系建立与运行情况

1、公司采用代工模式的原因

报告期内，公司主要以客户项目需求为导向，将公司主要资源和人力投入到项目的设计、研发、销售和服务环节，重点解决客户在不同矿山应用下对于工艺流程的优化以及模块化搭建各流程的解决方案，相较于同行业固有的钢结构组件生产及搭建方式，公司的定制化模块产品更加适应下游的矿山应用场景，可快速准确进行安装并有效提升流程效率。因此针对行业特点和自身实际情况，公司将工业模块不同组件生产环节分别交由具有合格资质的专业加工厂代工。公司自成立以来，即采用该代工生产模式，经过多年项目实操经验，公司的代工生产模式已被下游行业客户广为接受。采用此种模式的市场基础和生产条件情况如下：

（1）公司工业模块产品主要由钢制组件（钢结构）组成，目前钢结构产品的生产制造端在中国境内供应充足、技术成熟，且钢结构业务是资本密集和资产密集行业，资源占用大，加之钢结构制造一般处于产业链较下游位置，市场议价

能力弱，原材料价格波动频繁，成本费用管控难度高，因此公司将生产环节交由专业的加工厂进行代工。当前公司合作较为密切的钢结构供应商约 20 家，有充足的后备合格供应商名单，可高效完成公司下发的生产任务。因此钢结构行业内产能供给充沛，公司所处地域周围产业链配套完善，使得公司具备了生产环节采用代工的基本条件。

(2) 公司的工业模块产品设计和制造属于定制化的生产方式，标准化程度较低，具有多样的场景化需求，其中各个模块产品结构及制造工艺均不尽相同，不同客户间交付的模块产品亦存在差异化需求，且大型工业模块产品占地面积较大，生产所需人员与生产场地等均存在限制。因此公司使用代工生产模式，可同时承接和开展多个大型工业模块生产订单，能够大幅度提升公司大型工业模块生产能力，同时提高生产效率。

(3) 公司经过多年发展，形成了较强的供应链管理能力及项目管理能力，因公司主要面对国际市场客户，主要为海外高端矿业客户，其对项目整体要求标准较高，公司通过与国内优质厂商进行合作，实现将上游代工厂的成熟制造能力与公司定制化产品设计能力、销售渠道、服务运营等优势进行互补。在产品生产环节，公司通过统筹管理、分工明确、衔接紧密的流程合理组织代工厂完成定制化模块组件的生产，确保了产品的高质高效供应。

综上所述，公司选用代工生产模式具有合理性。

2、代工模式与公司技术、品牌优势是否冲突

公司技术优势主要体现在工业模块整体解决方案设计中，由于工业模块设计涉及工艺设计、结构、机械、管道、材料分析、控制、电气等多方面学科，需要设计者具备对大型装置工艺流程的深度理解，并拥有大型模块结构及工艺设计经验、模块集成设计经验、高精度的模块构建技术等方面的能力，且需考虑应用场景、材料特征、建设要求、工况环境等各项因素，因此产品方案设计存在多学科综合、工艺复杂、技术要求高等特点，从而形成了公司的技术优势。而公司采用代工模式主要系生产环节在整个流程中价值较低，公司仅是将方案设计图纸产出后分割为不同部分分别交由专业代工厂进行生产，代工厂所承担的任务仅为参照图纸所标注的生产参数及要求等生产对应组件，并不涉及整体方案核心设计环节，因此代工模式与公司技术优势不存在冲突。

对于公司的品牌优势而言，因公司客户主要为国际知名矿业公司、EPC/EPCM 等，其对于整体方案设计及产品整体交付情况更为看重，因此公司将大多数资源倾注于产品设计及项目管理等方面，选择采用代工生产的模式。公司通过供应商资源精准配置、严格把控生产环节来确保产品质量及进度，并通过与国内优质厂商进行合作，实现将上游代工厂的成熟制造能力与公司优势进行互补，持续完善自身产品供应链，来保障品质高、成本低、交付快速的市场竞争力。此外，对于公司采用代工生产的情况，公司已向下游客户进行说明并普遍得到认可，客户工作人员在现场考察过程中也会到公司的代加工厂进行检查等，并且公司多年来为较多市场影响力较大的矿业项目及时交付高质量的工业模块产品，在矿业行业内已取得较好的口碑和品牌名气，因此公司采用代工模式与公司的品牌优势不存在冲突。

3、具体的质量管控制度、流程，产品追溯体系建立与运行情况

公司已建立完善的质量管控制度和流程，在代工厂生产前，公司会配备专门的驻场质量检验人员和生产催交人员对加工厂进行生产全过程管理和控制，以便保证产品质量及项目进度按照要求顺利实施。此外，公司技术部会提供含构件编号的详细图纸及图纸清单并随时提供技术指导，确保生产过程严格按照图纸要求进行。在生产过程中，公司会按照制定的三级检验制度管理办法执行，即加工厂生产完成的产品经加工厂班组自检、加工厂质量部检验员复检后，最后由公司质量部检验员终检，确认加工厂产品符合图纸及相应的标准要求，资料齐全、准确，必要时委托第三方进行产品检测。在生产中，公司质量部员工也会进行日常巡检，如发现产品有任何质量、工艺问题，质检人员会及时通知供应商，并要求供应商采取一切措施在澳构科技要求的合理时间内纠正不符项。若涉及重大质量问题可能被澳构科技开具罚单，并在年度供应商考核评价中进行说明。

对于产品质量追溯情况，因公司与代工厂主要为包工包料模式，因此若发生生产产品质量问题，公司将根据构件号进行追溯，追溯对象为该模块组件代工生产厂商。公司在与代工厂签署加工合同时也会在合同中对产品质量问题进行约定，并要求代工厂支付相应质量保证金，一旦出现产品生产质量问题，公司将按照合同约定要求代工厂进行相应的补发及赔偿等。

综上，公司已建立完善的产品质量管控制度和流程及产品追溯体系，相关制

度、流程、体系均已按照要求执行。

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

(一) 说明公司通过招投标获取的订单金额和占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施

1、公司通过招投标获取的订单金额和占比

报告期内，公司主要通过招投标方式获取订单合同，对于部分金额较小、客户时间要求较短的项目会采用商务谈判的方式获取相关订单，但该情形在公司整体主营业务收入中占比极小，具体收入类型情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通过招投标获取的收入	8,557.20	97.93%	56,747.06	99.08%	53,620.55	98.62%
通过商务谈判获取的收入	180.52	2.07%	527.63	0.92%	751.24	1.38%
合计	8,737.72	100.00%	57,274.69	100.00%	54,371.79	100.00%

注：因公司主要客户均为境外客户，其项目招标流程仅为客户企业内部选聘供应商流程。

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

(1) 订单获取渠道、项目合同是否合法合规

公司主要客户均为境外客户，其项目不适用于《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》所规定的必须履行招投标程序项目，仅为客户企业内部选聘供应商招投标流程。公司主要通过与老客户持续保持联系以及主动拜访

行业内新客户或老客户推荐新客户、新客户通过业内口碑主动联系公司等方式获取下游客户的采购需求信息，并通过参与客户招投标或与客户进行商务洽谈等方式来获取订单。上述订单获取渠道属于行业惯例，合法合规。报告期内，公司项目合同签署均按照客户提供的格式合同范本签订，项目合同合法合规。

(2) 是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同

对于通过招投标获取的客户，公司根据客户招标要求准备各项投标资料，均已履行客户所要求的相关招投标程序，并在中标后与客户签订相应的业务合同。招投标渠道所获得项目的所有合同均合法合规，不存在未履行招标手续或不满足竞标资质违规获取项目合同的情况。

此外，经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网等网站，报告期内，公司及其子公司不存在因订单获取渠道或应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取项目而受到行政处罚的情形，不存在因订单获取渠道不合规或应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规取得项目而与客户产生重大纠纷的情形。

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

公司主要通过招投标方式获取客户订单，在独立履行完客户所要求的投标业务程序后，客户需对参与投标的企业在技术、资质、报价等方面进行评判，并与投标企业进行需求沟通及条款磋商后，从中选择综合实力最优的供应商，公司不存在串通投标、围标、陪标等违规行为。

公司不存在商业贿赂、不正当竞争的情形，同时为防范商业贿赂行为，公司已建立反商业贿赂内控制度及大额费用审批流程，能够确保大额销售费用支出的真实、合规，不存在商业贿赂等费用支出违规的风险。

经查询中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站，并根据《澳构工业法律意见》，报告期内，公司不存在因串通投标、围标、陪标等违法违规行为以及商业贿赂、不正当竞争而受到行政处罚的情形，公司亦不存在

被行政处罚的风险。

综上所述，公司不存在通过串通投标、围标、陪标等违法违规行为，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形，亦不存在受到处罚或存在被处罚风险的情形，公司业务获取合法合规。

三、说明外协厂商的数量和名称，外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质；外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况，是否专门或主要为公司提供服务；与外协厂商的定价机制及其公允性，外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况；外协产品的质量控制措施；外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作；公司对外协服务商是否存有重大依赖。

（一）外协厂商的数量和名称，外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质，外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况，是否专门或主要为公司提供服务

报告期内，公司涉及的外协设计及检测厂商较多，共计 50 余家，其中报告期公司主要合作的外协商共 10 家，其各期外协金额占总外协金额比例均超过 70%。公司报告期内前十大外协厂商的基本情况如下：

序号	外协厂商名称	外协内容	成立时间	股权结构	主要人员	与公司股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系	是否需要取得特殊资质	是否已取得开展业务所必须资质	是否专为公司提供服务
1	江阴赛福咨询服务有限公司	产品检测	2005.05	任华持股 90%，丁蓉持股 10%	执行董事、总经理任华，监事丁蓉	否	无损检测资质、辐射安全许可	是	否
2	南通迈利信息咨询服务有限公司	图纸设计	2021.07	孙丽持股 100%	执行董事、总经理孙丽，监事汪音乐	否	否	是	否
3	江苏江阴-靖江工业园区亚泰检测有限公司	产品检测	2015.12	李洪刚持股 37.5%，孙红梅持股 31.25%，袁雅持股 31.25%	执行董事、总经理李洪刚，监事袁雅	否	省级检验检测资质	是	否
4	南通特尔浦检测服务有限公司	产品检测	2016.12	孙思晓持股 100%	执行董事、总经理孙思晓，监事杭佳玉	否	否	是	否
5	中兴海陆工程有限公司上海分公司	产品检测	2015.11	中远船务工程集团有限公司持股 51%，中远海运（香港）工贸有限公司持股 49%	负责人潘永利	否	特种设备检验机构资质	是	否
6	山东友和建筑设计咨询有限公司	图纸设计	2021.08	张兴龙持股 60%，邱晨持股 20%，靳立晓持股 20%	执行董事、总经理张兴龙，监事邱晨	否	否	是	否
7	青岛创洋工业设计有限公司	图纸设计	2023.07	赵伯松持股 50%，薛清香持股 50%	执行董事、总经理薛清香，监事赵伯松	否	否	是	否
8	上海愿达检测技术中心	产品检测	2020.11	蔡梁持股 100%	蔡梁	否	否	是	否
9	郑州天晟工程技术服务有限公司	图纸设计	2020.09	刘爱兰持股 100%	执行董事、总经理闫稼坡，监事时鸿运	否	否	是	否
10	青岛创洋钢构工程有限公司	图纸设计	2020.12	袁宗锦持股 100%	执行董事、总经理薛清香，监事袁宗锦	否	否	是	否

除上述列表中部分外协检测厂商须取得特殊检测资质外，公司其余外协工作主要为图纸设计及普通产品检测，经查询国家企业信用信息公示系统，公司的外协厂商向公司提供的外协服务均在其登记的经营范围内。综上，公司的外协厂商均已取得相应的业务资质。

截至本问询回复出具之日，经查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员调查表，查询企查查关于外协厂商的基本信息，公司报告期内所涉及的外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

报告期内，公司业务所涉及的外协厂商数量较多，且市场上可供选择的外协厂商数量众多，公司严格按照外协供应商管理制度进行选取，在综合考评外协商的市场口碑、资质、质量、价格、服务等因素后，与报告期内所涉及外协商进行合作，合作外协供应商均为独立面向市场的企业，不存在专门或主要为公司提供服务的情况。

（二）与外协厂商的定价机制及其公允性，外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况；外协产品的质量控制措施

1、与外协厂商的定价机制及其公允性

报告期内公司向外协厂商采购的服务内容不涉及公司业务核心，且可供公司选择的外协厂商数量较多，可替代性较强。公司与外协厂商主要是部分设计及检测环节的外协，公司对其定价均基于内部目标价格，综合考虑数量、难度、交期等因素，与外协供应商协商确定价格。相关定价机制符合市场定价原则，价格公允。

2、外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况

报告期各期外协采购的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
外协采购金额	84.96	873.27	1,291.16
主营业务成本	5,478.56	32,891.48	34,116.13
外协采购金额占主营业务成本比例	1.55%	2.66%	3.78%

如上表所示，报告期各期公司外协采购金额占公司主营业务成本比例均不超

过 5%，外协采购金额及占比报告期内呈逐年下降趋势，主要系公司扩招人员，部分外协内容由公司人员自行完成，减少了外协业务量。

因外协工作主要涉及部分技术含量较低或重复度较高的图纸设计和部分产品检测工作，该部分外协内容在公司整个产品设计及制造环节中占比较小，因此无法形成对应其对公司收入和毛利的贡献情况。

3、外协产品的质量控制措施

公司对于相关外协工作开展具有详细规范要求，并且外协成果由业务对接部门最终负责详细检查，在双方均确认内容无误后才可对外协成果进行交付。

对于外协设计部分，其最终交付成果为对应的详图图纸，公司技术部人员将对图纸内容的完成情况及相关参数情况进行审核，并在相关详图图纸形成工厂生产图纸，待工厂生产完毕后才可确认外协工作完成，因此公司可对外协商交付图纸质量进行有效的质量控制。

对于外协检测部分，其主要工作为产品出厂时进行的全方面检测等，并最终根据检测情况及实验情况形成检测报告，交付予公司。因产品检测涉及专业人员或专业资质，公司会在检测前要求检测外协商出具检测资质认定书及人员资质等进行审核，在检查中会核验现场检查人员资质，公司质量部员工也会全程跟随检测。待检测完成后，检测外协商交付检测报告时公司会对报告中 CMA 标志、公章及检测所依据国标等报告要素进行确认，并再次复核其原始数据与报告结论的一致性，前述步骤均确认无误后才可完成全部检测外协工作。因此公司可对检测外协商交付的报告质量进行有效的质量控制。

（三）外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作；公司对外协服务商是否存有重大依赖

公司报告期内涉及的外协服务主要为产品检测与详图深化设计。

产品检测处于产品生产环节，公司对产品检测进行外协的主要情况有：1、项目集中时公司检测人力紧张，故公司将部分较基础的检测内容外协，该部分检测内容主要是日常巡检；2、对于部分检测内容，公司无专业检测资质和设备，需要将部分产品检测内容委托给专业第三方检测机构，该部分检测内容主要包括无损检测、理化检测等专项测验；以上检测外包的内容不涉及公司业务核心或关

键环节。

外协设计一般处于公司按照客户要求完成项目主体工程的整体设计后，在具体产品详图设计阶段，对于一些较为基础、重要性程度较低或重复性较高的详图深化设计工作进行外协。该部分设计外协工作内容不涉及公司核心的总体方案设计和整体工程设计环节。

除上述部分内容及生产环节外，公司其他业务环节均由公司自主完成，公司不涉及将核心业务部分进行外协制作的情形。

综上所述，公司报告期各期向外协厂商采购金额占公司主营业务成本比例较小，公司向外协厂商采购的服务内容技术含量较低，不涉及公司业务核心，且公司外协厂商的可选择范围较广，外协商的可替代性较高，因此公司对外协服务商不存在重大依赖。

四、说明公司对于该用海建设项目的预计持续投资金额及资金来源，大额投资支出是否对公司正常生产经营活动产生不利影响。

公司用海建设项目的预计总投资金额约为 10 亿元(含铺底流动资金 3 亿)，该项目作为公司储备建设项目，目前仍处于项目建设审批阶段。公司本次应缴纳用海费用为 3,724.26 万元，除本次应缴纳的用海费用外，公司计划未来 1-2 年投入 1-2 亿元用于该场地建设，除此之外，公司不存在其他大额投资支出计划。

本次缴纳用海费用的资金来源为公司自有资金，截至 2025 年 4 月 30 日，公司账面现金及现金等价物账面价值 3.53 亿元，公司账面资金充沛，支付该用海费用不会对公司正常生产经营活动产生不利影响。后续如发生大额投资支出，公司计划通过自有资金、银行借款和股权融资的方式筹集，不会对公司正常生产经营活动产生不利影响。

【中介机构回复】

一、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

1、访谈公司总经理，确认公司境外销售是否已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期公司开展境外销售业务是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，公司开展境外销售业务相关结算方式、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；查阅《澳构工业法律意见》，取得有关部门证明，并登录中国海关企业进出口信用信息公示平台、信用中国、国家外汇管理局、国家税务总局等官方网站进行检索，核查公司及子公司境外销售的经营合规情况；

2、访谈公司总经理，了解公司选择当前业务模式的原因，以及该模式与公司现有技术、品牌优势是否冲突；获取并查看公司产品生产质量管控制度，并抽查部分项目的质量控制节点资料；

3、访谈公司销售负责人，了解公司订单获取渠道、相关金额占比，并查阅《中华人民共和国招投标法》《必须招标的工程项目规定》的规定，明确必须招投标项目适用的范围，确认公司项目获取是否合法合规，是否存在违规获取项目或是用不正当手段获取项目订单的情形；

4、查阅《澳构工业法律意见》并通过网络核查确认公司是否存在因串通投标、围标、陪标等违规行为或商业贿赂、不正当竞争而受到处罚的情形；获取并查看公司关于反商业贿赂内控制度；

5、查看公司报告期内主要外协厂商相关经营范围，并获取特殊检测资质厂商的资质文件，确认外协厂商向公司提供的外协服务均在其登记的经营范围内，是否需要并已经取得相应的业务资质。查阅公司及董监高调查表，确认与公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况。同时向公司了解与外协厂商的定价机制、公允性及质量控制措施，公司与外协厂商之间的工作分工等，判断公司对外协服务商是否存在有重大依赖；

6、访谈公司总经理，了解该建设项目进展情况，并结合公司现金及现金等价物的账面价值，评估公司用海建设项目对公司生产经营活动产生的影响。

（二）核查意见

1、公司及其子公司已依法取得从事境外销售业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，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。公司采用代工生产模式是基于市场基础和生产条件的选择，具有合理性；公司采用代工模式与公司技术优势与品牌优势并不冲突。此外，公司已建立完善的产品质量

管控制度、流程及产品追溯体系，相关制度流程及体系均已按照要求执行；

2、报告期内，公司主要通过招投标方式获取订单合同，对于部分金额较小、客户时间要求较短的项目会采用商务谈判的方式获取相关订单，但该情形在公司整体收入中占比极小；公司业务获取渠道及项目合同合法合规，不存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同的情形，不存在通过串通投标、围标、陪标等违法违规行为，或通过商业贿赂、不正当竞争等手段违规获取业务的情况，亦不存在因上述行为而受到处罚或存在被处罚风险的情形，公司业务获取合法合规；

3、报告期内所涉及的外协厂商已取得相应的业务资质。外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系，与公司合作的外协供应商不存在专门或主要为公司提供服务的情况。公司与外协厂商定价按照行业惯例定价，价格公允，报告期各期向外协厂商采购金额占公司主营业务成本比例较小，公司向外协厂商采购的服务内容技术含量较低，不涉及公司业务核心，且公司外协厂商的可选择范围较广，外协的可替代性较高，因此公司对外协服务商不存在重大依赖；

4、本次缴纳用海费用的资金来源为公司自有资金，公司账面资金充沛，支付该用海费用不会对公司正常生产经营活动产生不利影响，除本次应缴纳的用海费用外，目前暂无明确的其他资本性支出方案。后续如有发生其他资本性支出，公司计划通过自有资金、银行借款和股权融资的方式筹集，不会对公司正常生产经营活动产生不利影响。

问题 4. 关于子公司

根据申报材料，公司有 3 家子公司。（1）2 家子公司营收规模较大，喜得工程 2024 年营业收入为 28,632.62 万元，澳构工业 2024 年营业收入为 53,007.49 万元。（2）澳构工业为收购取得。（3）澳构工业为公司工业模块的海外销售平台，住所地在境外；子公司澳构装备注册资本为 5,000.00 万美元。

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

监事、高级管理人员、核心员工简历、是否符合任职资格或选定标准，比照公司披露子公司关联方及关联交易相关情况，明确说明子公司历史沿革、业务合规、公司治理方面是否存在重大违法违规情形，比照公司出具相关承诺，并明确说明子公司是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。②补充说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力；③说明没有以子公司作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求，公司下一步资本运作计划。（2）结合澳构工业被收购前的基本情况，收购后与公司的整合情况，说明收购的原因及必要性，决策过程及合法合规性，定价依据及公允性，出资资产与公司经营的关联性，收购后对公司生产经营的具体影响。（3）说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务是否与公司业务具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、①按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》相关规定，在公开转让说明书、申请人设立以来股本演变情况等文件中，比照申请挂牌公司补充披露子公司的历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、业务合法合规性、资产权属明晰性等；子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工简历、是否符合任职资格或选定标准，比照公司披露子

公司关联方及关联交易相关情况，明确说明子公司历史沿革、业务合规、公司治理方面是否存在重大违法违规情形，比照公司出具相关承诺，并明确说明子公司是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。②补充说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力；③说明没有以子公司作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求，公司下一步资本运作计划。

（一）按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》相关规定，在公开转让说明书、申请人设立以来股本演变情况等文件中，比照申请挂牌公司补充披露子公司的历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、业务合法合规性、资产权属明晰性等；子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工简历、是否符合任职资格或选定标准，比照公司披露子公司关联方及关联交易相关情况，明确说明子公司历史沿革、业务合规、公司治理方面是否存在重大违法违规情形，比照公司出具相关承诺，并明确说明子公司是否存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，是否存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。

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

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

“1、子公司的历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、业务合法合规性、资产权属明晰性情况

(1) 喜得工程

1) 喜得工程主要历史沿革

2015年6月10日，公司成立全资子公司靖江市澳构工程技术有限公司，注册资本200.00万元，同日取得营业执照。

2021年10月18日，靖江市澳构工程技术有限公司股东决定变更名称为靖江市喜得工程技术有限公司，2021年10月20日，喜得工程取得更名后的营业执照。

2021年11月1日，喜得工程做出股东决定，同意公司注册资本增加至1,000万元，新增注册资本800万元由原股东澳构有限认缴。2021年11月3日，喜得工程取得增资后的营业执照。本次增资完成后喜得工程注册资本未发生变化。

2) 公司治理

喜得工程系澳构科技的全资子公司，喜得工程不设董事会，设执行董事一人，由股东委派产生，公司设经理，由执行董事兼任，设监事一人，由股东委派产生。

3) 重大资产重组

报告期内，喜得工程不存在重大资产重组情况。

4) 财务简表

喜得工程的财务简表情况如下：

科目名称	2025年4月30日 /2025年4月末	2024年12月31 日/2024年度	2023年12月31 日/2023年度
资产总额	3,766.15	5,671.01	4,212.26
负债总额	2,707.46	5,125.03	4,179.29
净资产	1,058.69	545.97	32.97
营业收入	4,303.55	28,632.62	31,536.01
利润总额	685.05	688.66	75.06
净利润	512.72	513.01	54.19
经营活动产生的现金流量净额	-14.41	25.22	-16.13

5) 业务合法合规性

喜得工程为澳构科技的采购平台，其经营范围和主营业务均在其《营业执照》规定的范围之内，报告期内业务合法合规，未发生违法违规行为而受到行政处罚的情况。

6) 资产权属明晰

报告期内，喜得工程的资产主要包括银行存款、应收账款、预付账款。喜得工程资产权属明晰、完整，不存在资产权属相关的纠纷或潜在纠纷。

(2) 澳构工业

1) 历史沿革

澳构工业于2011年2月14日在澳大利亚成立，注册号码(ACN)为149317635，商业经营登记号码(ABN)为93149317635。公司成立时有10,000股，每股1澳元，总注册资本为\$10,000澳元，由两位股东 LIU YIYANG 和孙彬各持5,000股。

2014年4月15日，LIU YIYANG 向 Helin Sun (LIU YIYANG 母亲) 转让5,000股，本次变更后孙彬、Helin Sun 各持5,000股。

2020年9月12日，Helin Sun 向 LIU YIYANG 转让5,000股，本次变更后孙彬、LIU YIYANG 各持5,000股。

2021年1月11日，孙彬向 LIU YIYANG 转让5,000股，变动后 LIU YIYANG 总计持有10,000股。

2021年5月4日，LIU YIYANG 向澳构有限转让10,000股，本次变更后澳构工业公司的股份未再发生变动。

2) 公司治理

澳构工业系澳构科技的全资子公司，不设董事会，LIU YIYANG 为澳构工业唯一董事，由股东委派产生，不存在其他监事、高级管理人员。

3) 重大资产重组

报告期内，澳构工业不存在重大资产重组情况。

4) 财务简表

澳构工业的财务简表情况如下：

单位：万元

科目名称	2025年4月30日 /2025年4月末	2024年12月31 日/2024年度	2023年12月31 日/2023年度
资产总额	31,986.65	26,663.67	12,160.80
负债总额	27,728.75	22,797.30	10,073.74
净资产	4,257.90	3,866.36	2,087.06
营业收入	7,539.53	53,007.49	26,189.46
利润总额	417.13	2,863.83	488.07

科目名称	2025年4月30日 /2025年4月末	2024年12月31 日/2024年度	2023年12月31 日/2023年度
净利润	291.99	2,004.68	341.65
经营活动产生的现金流量净额	4,400.61	16,410.09	5,526.30

5) 业务合法合规性

澳构工业为澳构科技的海外销售平台子公司，根据《澳构工业法律意见》，澳构工业在澳大利亚开展业务，已取得符合澳大利亚联邦政府法律法规规定的公司设立和经营商业登记证明及公司注册证书证明，其经营符合澳大利亚联邦政府法律法规的规定，不存在依据澳大利亚联邦政府及西澳洲法律、法令或其他规定对其业务或运营禁止、限制、管制等情形，报告期内，不存在因经营违规被当地主管部门处罚的情形，澳构工业业务合法合规。

6) 资产权属明晰

澳构工业的主要资产包括银行存款、应收账款及长期股权投资等，澳构工业享有前述主要资产的合法权益，不存在权益、权属纠纷，资产权属明晰。

(3) 澳构装备

1) 澳构装备主要历史沿革

2022年3月16日，澳构装备设立取得营业执照。设立时澳构装备的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资金额(万元)	出资比例(%)	出资方式
1	葛正亚	200.00	20.00	货币
2	澳构有限	800.00	80.00	货币
合计		1,000.00	100.00	-

2023年6月26日，澳构装备做出股东会决议，同意葛正亚将持有澳构装备的20%的认缴出资（认缴出资200万元，实缴出资为0元）无偿转让给澳构科技。变更完成后，澳构装备为澳构科技的全资子公司。

2024年4月11日，澳构装备股东做出股东决定，决定将公司注册资本由1,000.00万元增加到5,000.00万元，新增注册资本4,000万元由原股东澳构科技认缴出资。

2024年5月16日，澳构装备股东做出股东决定，同意吸收新股东澳构工业，公司注册资本由5,000.00万元人民币增加到5,000.00万美元，其中澳构科技原5,000.00万元人民币按当日汇率折合成690.04万美元，新增的1309.96万

美元由澳构科技以货币方式出资；另外新增的 3,000.00 万美元由澳构工业以货币进行出资。增资后，澳构装备的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资金额（万美元）	出资比例（%）	出资方式
1	澳构科技	2,000.00	40.00	货币
2	澳构工业	3,000.00	60.00	货币
	合计	5,000.00	100.00	-

2) 公司治理

澳构工业系澳构科技全资子公司，因此澳构装备系澳构科技的全资子公司，澳构装备设董事会，董事会由五名董事组成，董事会由股东选举产生。公司设监事会，监事会由三名监事组成，职工监事一名，股东代表监事由股东会选举，职工代表监事由公司职工大会或职工代表大会选举产生。公司设总经理一名，由董事会聘任或者解聘。

3) 重大资产重组

报告期内，澳构装备不存在重大资产重组情况。

4) 财务简表

澳构装备的财务简表情况如下：

单位：万元

科目名称	2025年4月30日/2025年4月末	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
资产总额	7,919.05	6,641.31	385.36
负债总额	3,881.19	3,192.34	267.92
净资产	4,037.86	3,448.97	117.43
营业收入	133.55	459.11	632.46
利润总额	-166.51	-555.18	-132.62
净利润	-128.56	-419.65	-100.08
经营活动产生的现金流量净额	-322.43	128.83	-224.65

5) 业务合法合规性

澳构装备主营业务为散料传输系统装备产品的设计、研发与销售，其经营范围和主营业务均在其营业执照规定的范围之内，报告期内澳构装备业务合法合规，未发生违法违规行为而受到行政处罚的情况。

6) 资产权属明晰

报告期内，澳构装备的资产主要包括银行存款、应收账款、存货等。澳构

装备资产权属明晰、完整，不存在资产权属相关的纠纷或潜在纠纷。”

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

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

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

“2、子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工基本情况

公司各子公司董事、监事、高级管理人员情况如下：

子公司名称	(执行)董事	监事	总经理
喜得工程	孙彬	常丽	孙彬
澳构工业	LIU YIYANG	无	无
澳构装备	孙彬、张小全、袁俊平、石德凯、汤建国	吴钧伟、常丽、杨松	张小全

澳构科技已认定的核心技术人员为吴钧伟、金飞、汤建国和翟旭，其中翟旭为澳构装备的员工，剩余三人为澳构科技的员工，各全资子公司不存在单独认定核心员工的情形。

孙彬、LIU YIYANG、张小全、袁俊平、常丽个人简历情况详见公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“七、公司董事、审计委员会委员、高级管理人员”。

吴钧伟、汤建国、翟旭个人简历情况详见公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”。

石德凯和杨松的个人简历如下：

石德凯先生，1977 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历，建筑工程技术专业。2002 年 3 月至 2005 年 1 月，任无锡威孚钢结构工程有限公司生产管理员；2005 年 6 月至 2009 年 3 月，任上海日山国际贸易有限公司质量课长；2009 年 3 月至 2015 年 3 月，任上海日山国际贸易有限公司生产管理部部长；2015 年 7 月至今，历任公司质量经理、项目管理部经理、项目管理部副总监。

杨松先生，1986 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历，船舶

与海洋工程专业。2007年8月至2012年3月，任吉宝（南通）船厂有限公司检验员；2012年4月至2013年8月，任南通润邦海洋工程装备有限公司检验员；2013年9月至2015年8月，任荷兰达门造船集团检验员；2015年9月至2016年6月，任挪威船级社（中国）有限公司现场验船师；2016年7月至今，任公司项目部经理。

在子公司任职的董事、监事、高级管理人员及核心员工均具有完全民事行为能力；不存在《公司法》规定的不得担任公司董监高的情形。综上，上述子公司董事、监事、高级管理人员及核心员工具备相应的任职资格或选定标准。”

3、比照公司披露子公司关联方及关联交易相关情况

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

“4、子公司关联方

澳构工业、喜得工程、澳构装备均为澳构科技全资子公司，子公司董事、监事、高级管理人员中除同时担任澳构科技的董事、高级管理人员已按相关法律法规的要求认定关联方外，石德凯、汤建国、吴钧伟、杨松及关系密切的家庭成员均为子公司的关联方，石德凯、汤建国、吴钧伟、杨松及关系密切的家庭成员不存在控制或者担任董事、高级管理人员的企业。”

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

“子公司关联交易

报告期内，除与母公司及其合并报表范围内的子公司之间发生的交易及部分子公司董事、监事及高级管理人员在公司领取薪酬外，子公司不存在其他关联交易。”

4、明确说明子公司历史沿革、业务合规、公司治理方面是否存在重大违法违规情形

子公司在历史沿革、业务合规、公司治理方面不存在重大违法违规情形。

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

公司下属子公司均已出具《承诺函》，承诺：“1、截至本承诺出具日，本

公司股东不存在股权代持、委托持股、信托持股等情形，不存在涉及股权权属的争议、纠纷或潜在争议、纠纷，不存在特殊投资条款；2、报告期内，本公司不存在资金被控股股东、实际控制人以及董事、监事和高级管理人员占用的情形；3、本公司报告期内的关联交易均已披露，不存在未披露的关联交易；4、本公司不存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。”

公司下属子公司的董事、监事、高级管理人员均已出具《关于避免同业竞争的承诺函》《关于规范和减少关联交易的承诺函》《关于不发生资金占用及非经常性资金往来的承诺函》及《关于未能履行承诺的约束措施的承诺函》。

综上，各子公司均为公司的全资子公司，不存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，不存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形。

（二）补充说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

1、说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务

澳构科技及子公司的业务分工及合作模式及未来规划情况如下：

主体	业务分工及合作模式	未来发展规划
澳构科技	制定公司整体业务发展规划，在业务、人员、资金、财务等方面实施有效统筹和协调，为客户提供矿物处理与传输定制化工业模块解决方案	公司总部行使管理职能，同时为客户提供矿物处理与传输定制化工业模块解决方案
喜得工程	公司的采购平台	维持现有定位，继续从事原材料以及代工品的采购业务
澳构工业	公司的海外销售平台	维持现有定位，协助公司开发和维护澳大利亚及其他市场
澳构装备	散料传输系统装备产品的设计、研发与销售	维持现有定位，继续从事散料传输系统装备产品的设计、研发与销售

如上表所示，母公司澳构科技负责制定公司整体业务发展规划，包括子公司的定位、职能及发展方向，同时为客户提供矿物处理与传输定制化工业模块解决

方案，各子公司则按照各自的职能定位协助澳构科技拓展公司业务。

其中喜得工程定位于公司的采购平台，主要负责公司原材料及代工品的采购业务，澳构工业则定位于公司的海外销售平台，主要负责协助公司开发和维护澳大利亚及其他海外市场，澳构装备则承担公司散料传输系统装备产品的设计、研发与销售，澳构科技的主营业务是向客户提供定制化工业模块解决方案，该业务核心环节均由母公司负责，各子公司的业务发展均在澳构科技的规划下协助母公司进行整体业务的拓展，不存在主要依靠子公司拓展业务的情况。

2、结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

(1) 结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

公司三家子公司均为全资子公司，公司具有绝对控制权，对子公司的重大经营决策、人事任免、利润分配等重大事项均具有决定权。

各子公司的公司章程不存在限制股东权利的特殊约定，澳构科技依法参与子公司治理，对子公司的经营、财务、重大投资、人力资源等方面进行指导、监督及管理。公司能够有效控制、管理子公司的规范运作及经营决策。

为确保对合并范围内子公司进行有效管理与控制，公司制定了完整的内部控制制度。该制度体系能够规范子公司的经营管理行为，维护公司整体利益和稳定发展，包括《控股子公司管理制度》《发展战略管理制度》《采购供应管理制度》《财务管理制度》等管理制度。报告期内，子公司均未进行利润分配，由于子公司为澳构科技的全资子公司，利润分配均由澳构科技决策和控制。

综上所述，澳构科技对子公司及其资产、人员、业务、收益能进行有效控制。

(2) 子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

报告期各期，澳构工业、喜得工程、澳构装备利润、资产、收入占公司合并报表比例情况如下：

单位：万元

2025年1-4月/2025年4月30日								
公司名称	总资产	占比	净资产	占比	营业收入	占比	净利润	占比
澳构工业	31,986.65	44.45%	4,257.90	7.99%	7,539.53	85.64%	291.99	14.53%

喜得工程	3,766.15	5.23%	1,058.69	1.99%	4,303.55	48.88%	512.72	25.52%
澳构装备	7,919.05	11.01%	4,037.86	7.58%	133.55	1.52%	-128.56	-6.40%
2024 年度/2024 年 12 月 31 日								
公司名称	总资产	占比	净资产	占比	营业收入	占比	净利润	占比
澳构工业	26,663.67	37.18%	3,866.36	7.14%	53,007.49	92.14%	2,004.68	12.04%
喜得工程	5,671.01	7.91%	545.97	1.01%	28,632.62	49.77%	513.01	3.08%
澳构装备	6,641.31	9.26%	3,448.97	6.37%	459.11	0.80%	-419.65	-2.52%
2023 年度/2023 年 12 月 31 日								
公司名称	总资产	占比	净资产	占比	营业收入	占比	净利润	占比
澳构工业	12,160.80	24.05%	2,087.06	5.18%	26,189.46	47.87%	341.65	2.61%
喜得工程	4,212.26	8.33%	32.97	0.08%	31,536.01	57.64%	54.19	0.41%
澳构装备	385.36	0.76%	117.43	0.29%	632.46	1.16%	-100.08	-0.76%

由上表可见，澳构工业、喜得工程营业收入占公司合并报表较高，澳构装备营业收入占公司合并报表较低。

喜得工程定位于公司的采购平台，主要负责公司原材料及代工品的采购业务，其采购的代工品全部销售给澳构科技，因此喜得工程的收入全部来自于向澳构科技的销售，在合并层面，其收入全部内部抵消；澳构工业则定位于公司的海外销售平台，主要负责协助公司开发和维护澳大利亚及其他海外市场，其对外销售的产品全部来自于澳构科技；澳构装备则承担公司散料传输系统装备产品的设计、研发与销售，收入和净利润金额较小。各子公司按照澳构科技的规划分工明确，为公司的主营业务提供支持，对公司的持续经营能力具有较为有利的促进作用。

3、说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

报告期内，子公司未进行分红。子公司未额外设置财务管理制度，均执行澳构科技财务管理制度。

各个子公司的现行有效的公司章程中，关于利润分配方案的规定如下：

序号	公司名称	分红条款
1	澳构工业	未就利润分配明确约定，但公司作为澳构工业唯一股东，能够控制其董事的任命及利润分配
2	喜得工程	第九条 本公司不设股东会，由股东行使下列职权：...（六）审议批准

		公司的利润分配方案和弥补亏损的方案
3	澳构装备	第六十六条 外资公司从缴纳所得税后的利润中提取储备基金、企业发展基金和职工奖励及福利基金，提取比例由股东会确定。合作公司依法缴纳所得税和提取各项公积金基金后的利润，由股东自行协商进行分配

结合公司财务管理制度、各子公司关于利润分配条款的规定及相关法律法规，澳构科技通过对子公司全资控股，能够全权决定子公司的利润分配方案，并通过委派董事、执行董事对子公司利润分配方案的制定及执行进行有效控制，能够保证公司在未来具备现金分红能力。

（三）说明没有以子公司作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求，公司下一步资本运作计划

由本题回复之“一、（二）、1、说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务”可知，澳构科技的主营业务是向客户提供定制化工业模块解决方案，该业务核心环节均由母公司负责，同时子公司在业务、人员、研发、资金等方面均由澳构科技进行统筹，喜得工程主要承担公司采购这一单一功能，澳构工业主要承担公司海外销售这一单一功能，澳构装备则承担公司散料传输系统装备产品的设计、研发与销售，各子公司的业务的拓展实质上依靠母公司实现。子公司董事、监事、高级管理人员均在公司担任董事、高管或者在澳构科技担任重要职务，该等人员满足《公司法》及《公司章程》规定的董事、监事、高级管理人员任职资格条件。

综上，选择澳构科技作为申报主体具有合理性，符合公司实际，不存在规避同业竞争、董监高任职资格等监管要求。

公司目前申请在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，未来公司将根据公司自身发展情况及资本市场运行情况适时确定下一步资本运作计划，未来的资本运作仍以澳构科技作为主体。

二、结合澳构工业被收购前的基本情况，收购后与公司的整合情况，说明收购的原因及必要性，决策过程及合法合规性，定价依据及公允性，出资资产与公司经营的关联性，收购后对公司生产经营的具体影响。

（一）收购的原因与必要性

被收购前，澳构工业的财务状况如下：

单位：万澳元

项目	2020年12月31日/2020下半年度
----	----------------------

资产总额	20.01
净资产	20.01
营业收入	-
所得税前的一般业务利润	-0.20

截至 2020 年 12 月 31 日，澳构工业资产主要为车辆一部，不存在自有土地、房产等，同时未实际开展任何业务，澳构科技收购澳构工业不涉及业务的整合。由于澳构科技的主要客户集中在澳大利亚，考虑到维系客户的便利性和业务拓展的高效性，澳构科技收购澳构工业作为海外销售平台，主要负责协助澳构科技开发和维护澳大利亚及其他海外市场，对公司业务拓展及客户维护具有必要性。

（二）收购的决策过程及合法合规性

2021 年 1 月 18 日，澳构有限召开股东会并作出决议，同意收购澳构工业 100% 股权，收购资金为自有资金，收购金额为 15.395077 万美元。

2021 年 3 月 23 日，江苏省商务厅就澳构有限收购澳构工业 100% 股权核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200202100211 号），境外投资企业名称为澳构工业有限公司，投资国家为澳大利亚，投资金额为 15.395077 万美元，核准或备案文号为苏境外投资[2021]N00211 号。

2021 年 4 月 6 日，泰州市发展和改革委员会对澳构有限收购澳构工业出具《境外投资项目备案通知书》（泰发改发[2021]72 号），同意对澳构有限收购澳构工业 100% 股权项目予以备案。

综上，澳构有限当时收购澳构工业履行必要内部及外部决策、审批程序，收购程序合法、合规。

（三）收购的定价依据及公允性

本次收购系依据 TIARA TAXATION AND ACCOUNTING SERVICES 于 2021 年 1 月 26 日出具的财务报表，截至 2020 年 12 月 31 日净值估算，澳构工业的总资产价值 200,136 澳元，所有者权益 200,136 澳元。收购价格交易对价为 200,000 澳元，折合美元为 15.395077 万美元。本次收购价格是参照 TIARA TAXATION AND ACCOUNTING SERVICES 于 2021 年 1 月 26 日出具的财务报表，截至 2020 年 12 月 31 日澳构工业的净值并由双方最终协商确认，具有公允性。

（四）出资资产与公司经营的关联性，收购后对公司生产经营的具体影响。

本次收购系以现金方式进行收购，不涉及实物资产、无形资产等方式出资，公

司收购澳构工业后，作为公司海外销售平台，为公司在澳大利亚及其他地区业务的拓展、开发与公司业务形成较好的协同效应，提高整体运营效率，进而强化公司的核心竞争力及市场开拓能力，为公司长远发展奠定基础。

三、说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务是否与公司业务具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

（一）说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

（1）公司的主营业务为客户提供定制化工业模块解决方案。公司产品主要应用于矿业行业，目前公司的主要销售市场在澳大利亚，并且在澳大利亚积累了良好的品牌口碑和优质客户资源，投资澳构工业对公司业务拓展及维护具有必要性，投资前澳构工业未实际开展业务，投资后作为公司的海外销售平台与公司业务具有协同关系。

公司对澳构工业的投资金额为 15.40 万美元，系收购澳构工业股权所支付资金，已于 2021 年 4 月完成支付。澳构工业未来仍主要作为公司在海外的销售平台，生产、采购、研发等环节主要仍由母公司澳构科技及其他子公司提供支持，澳构工业整体维持轻资产运营，较低的投资金额符合其日常运营的资金需求，与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平、管理能力等相适应。

综上，境外子公司业务与公司业务具有协同关系，公司对境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

（2）公司持有澳构工业 100% 的股权，能够完全控制澳构工业并享有澳构工业的收益权，能够自主决定澳构工业的分红方案。澳构工业的公司章程亦不存在特殊的禁止或限制分红的规定，在符合相关分红条件的前提下，澳构工业可向其股东进行利润分配。根据澳大利亚律师事务所澳大利亚 Lin Tang & Co Lawyers 对澳大利亚

相关政策出具的备忘录，公司可将在澳大利亚投资经营过程中的合法收入在符合当地公司法分红的条件下，依法缴纳税费后的利润分红给澳大利亚国外的股东澳构科技不存在外汇限制或分红障碍。

综上，公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

(二) 结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

1、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

公司收购澳构工业履行了发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序如下：

发改部门	商务部门	外汇管理部门	境外主管机构
《境外投资项目备案通知书》（泰发改发[2021]72号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200202100211号）	业务登记凭证（业务编号35321282202104091655）	澳大利亚证券和投资委员变更备案文件（DocumentNo.7EBH 10173）

综上，公司投资设立的境外子公司已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序。

2、是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

公司境外投资的地区为澳大利亚，不属于敏感国家和地区。公司在澳大利亚设立子公司进行投资的行为不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见的通知》（国办发〔2017〕74号）中“限制开展的境外投资”与“禁止开展的境外投资”的范围，具体如下：

境外投资类别	投资方向	公司境外投资是否涉及
限制开展的境外投资	(一) 赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。 (二) 房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。 (三) 在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。 (四) 使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。 (五) 不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。	不涉及
禁止开展的境外投资	(一) 涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。 (二) 运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。	不涉及

	境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。	
--	---	--

综上，公司境外投资事项符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的有关规定。

（三）是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

公司已聘请澳大利亚律师事务所澳大利亚 Lin Tang & Co Lawyers 作为专项法律顾问，并于 2025 年 9 月 15 日出具《澳构工业法律意见》对澳构工业设立、变更及存续的合法性；经营合法合规情况；主要资产的所有权或使用权情况；重大债权、债务纠纷情况；环保、用工及税务合法、合规情况；诉讼、仲裁及处罚情况等方面发表明确的意见，根据《澳构工业法律意见》澳构工业设立、股权变动、业务合规性符合注册地澳大利亚联邦政府法律法规的规定，不存在因前述事项被所在地主管部门处罚的情况，前述事项合法、合规。

【中介机构回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行以下核查程序：

1、获取子公司的工商档案、财务报表、《澳构工业法律意见》，了解其历史沿革情况、财务信息、公司治理、重大资产重组、业务经营范围、主要资产情况等；

2、获取公司子公司的董事、监事、高级管理人员及核心人员的调查问卷，了解其任职经历，确认其是否符合任职资格；

3、依据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》《企业会计准则 36 号——关联方披露》等法律法规、规章及规范性文件，界定公司子公司报告期内主要关联方及关联关系，对子公司关联交易进行梳理核查；

4、获取公司子公司出具的《信用报告》、主管部门出具的合规证明，查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台等网站信息，了解公司子公司业务经营、董事、监事、高级管理人员任职的合法合规情况；

5、比照公司出具的承诺，获取公司子公司及其董事、监事、高级管理人员

出具的相关承诺；

6、访谈了公司总经理，了解母子公司业务分工、合作模式、未来发展规划和分工情况；了解各子公司董事、监事、高级管理人员选任资格、选定标准；了解公司收购后的规划情况以及公司下一步的资本运作规划；

7、查阅公司及子公司的《公司章程》及公司《控股子公司管理制度》《发展战略管理制度》《采购供应管理制度》《财务管理制度》等内控制度，了解公司对子公司的管控情况及子公司分红的规定；

8、查阅了澳构工业收购前的财务报表，澳构科技收购澳构工业的股东决议、主管部门审批文件及境外变更登记文件、《股权收购协议》、付款凭证等资料，核查收购履行的程序，收购定价依据及合理性；

9、访谈了公司总经理，了解公司收购澳构工业的原因、必要性，境外子公司业务与公司业务的协同关系，投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力是否相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；

10、获取澳构工业出具的说明及澳大利亚律师事务所澳大利亚 Lin Tang & Co Lawyers 对澳大利亚相关政策出具的备忘录；

11、获取公司收购澳构工业履行的主管机关的备案、审批等文件，查阅《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的规定及《澳构工业法律意见》，分析澳构工业是否符合相关规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已按照相关规定，在公开转让说明书中补充披露子公司的历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表、业务合法合规性、资产权属明晰性，同时在申报文件《申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见》对子公司历史沿革情况进行补充列示；公司已在公开转让说明书中补充披露公司子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工个人简历情况和子公司关联方及关联交易相关情况；公司子公司董事、监事、高级管理人员、核心员工符合任职资格，子公司历史沿革、业务合规、公司治理方面不存在重大违法违规情形；子公司已比照公司出具相关承诺，子公司不存在未披露的代持、特殊投资条款、同业竞争、资金占用、关联交易等事项，不存在规避挂牌条件及持续监管安排的情形；公司及其子公司各有分工，公司负责制定公司及子公司整体业务发展规划，

不存在主要依靠子公司拓展业务的情况，综合考虑股权情况、决策机制、公司制度和利润分配，澳构科技能够对子公司及其资产、人员、业务、收益实现有效控制；报告期内公司子公司均未进行分红，公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力。选择母公司实现澳构科技整体挂牌，基于公司各公司定位及整体安排，具有合理性。公司目前申请在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，未来公司将根据公司自身发展情况及资本市场运行情况适时确定下一步资本运作计划，资本运作的主体为澳构科技；

2、公司收购澳构工业作为海外销售平台，与公司后续业务主要市场拓展方向相符，对公司业务拓展及客户维护具有必要性。公司收购澳构工业履行了必要内部及外部决策、审批程序，收购程序合法合规，收购价格参照澳构工业当时净资产协商确认具有公允性，收购澳构工业后，与公司业务形成较好的协同效应；

3、公司收购澳构工业对公司业务拓展及维护具有必要性，与公司业务具有协同关系，与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；澳构工业收购已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；澳构工业已取得澳大利亚律师事务所 Lin Tang & Co Lawyers 出具的《澳构工业法律意见》，确认澳构工业设立、股权变动、业务合规性符合注册地澳大利亚法律法规的规定，不存在因前述事项被所在地主管部门处罚的情况，前述事项合法、合规。

问题 5. 关于收入真实性及稳定性

根据申请文件，（1）报告期内，公司无自有生产基地、采用代工生产模式；商品销售合同在客户取得相关商品控制权时点确认收入；服务合同存在某一时点和某一时间段内完成履约义务两种确认收入模式；其他业务中包括余料销售收入。（2）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月，公司境外销售收入金额占营业收入的比例分别为 98.39%、99.31% 和 98.83%。（3）公司前五大客户集中度较高且变动较大。

请公司：（1）结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作

模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等。（2）说明商品实物流转是否经过公司，实物流、现金流与账务流是否匹配；说明对同一项目是否存在多种确认收入模式，如有，说明收入确认依据、时点及确认的准确性；说明服务合同两种确认收入模式销售金额及占比，收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定、是否符合业务特点及行业惯例。（3）说明公司是否独立负责方案设计、整体服务交付，客户是否指定供应商及服务商，第三方提供的商品或服务是否构成单项履约义务；结合业务性质、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照《企业会计准则》相关规定，详细说明对收入确认采用总额法还是净额法核算、相关依据是否充分；参照同业可比公司或相近商业模式公众公司，说明相关会计处理是否一致，如不一致说明原因及合理性。（4）说明公司定制化工业模块产品通常不需要安装调试的商业合理性；说明不能按时交货的违约风险、未达到客户质量要求的赔偿风险的承担主体，是否已与客户签署相关合同条款；说明质保金比例，报告期各期退货金额及占比、产品销毁金额及占比、再次销售金额及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；说明是否涉及质量纠纷、延期交付等情况，如有，说明对客户关系、公司经营、收入稳定性的影响。（5）说明余料销售业务的具体流程，列示相关原材料、数量及金额，采用总额法或净额法进行会计处理的具体依据，是否符合《企业会计准则》相关规定。（6）说明前五大客户基本情况，包括但不限于公司名称、所在地区、成立时间、与公司起始合作时间、业务规模等；说明报告期各期境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配。（7）说明前五大客户集中度较高且变动较大的原因，是否符合行业特点，说明公司主要获客方式，结合公司主要销售地区矿产开采投资政策、市场占有率情况及公司产品在不同销售地区的竞争优势、销售渠道优势等，说明如何持续开发原有客户需求份额、开拓新客户，进一步说明收入的持续性；结合在手订单、期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩可持续性。（8）说明报告期各期前五大项目情况，合同签署时间、建设时间、完成时间、验收时间，是否存在提前确认或跨期确认收入的情形；是否存在季节性特征，集中于12月确认收入的情形。

请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行核查并发表明确意见。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）应查阅业务合同、物流、资金流、订单流等，对公司是否承担主要责任人身份、采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》等相关规定、是否具有供应商及服务商自主选择权、是否与客户具有独立于第三方的交易权、是否承担价格波动风险、是否获取固定利润、是否承担存货毁损灭失风险、是否拥有商品转让前控制权、是否承担进度延迟或服务质量赔偿风险、第三方提供商品或服务是否构成单项履约义务等事项发表明确意见。（3）说明营业收入核查程序、核查比例、核查结论等，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等

1、公司业务分类与产品、服务分类的对应关系

公司主要为矿业行业客户提供矿物处理与传输定制化工业模块解决方案，公司主营业务包括工业模块业务和其他业务。工业模块业务的主要内容为针对下游客户的模块化产品需求，进行定制化设计与制造，产品形态为应用于各类工艺流程中的钢结构工业模块。公司其他主营业务主要为海工装备类零配件销售，产品为钢制水密门、海工类轨道等，报告期内形成的业务收入占比较少，且均属于商品销售收入。

报告期内公司工业模块业务按收入确认方式分类如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
商品销售	8,584.92	56,655.73	53,131.40
设计服务-时点法	-	119.58	579.75
设计服务-时段法	19.57	40.27	28.18
工业模块收入合计	8,604.49	56,815.58	53,739.33

2、产业链中的位置以及上下游供应商和客户

公司工业模块业务在整个业务链条中处于中游位置，业务链上游主要为钢结构生产供应商及各类外协服务供应商等，如上海建工（江苏）钢结构有限公司、江苏星瑞机械设备有限公司、宏华海洋油气装备（江苏）有限公司等。业务链下游则对应各类矿业行业客户、工业客户等，如国际破碎服务、皮尔巴拉矿业、卡莫阿、维西工业等。

3、公司承担的主要责任和风险以及物流情况

公司承担的主要责任是按照客户需求，按期提供符合客户要求、当地标准规范及质量标准的各类工业模块产品等；承担的主要风险是公司无法按期交付或提供不符合客户标准或业主需求的工作成果，从而引发违约或赔偿风险。

公司主要采用代工生产的模式进行工业模块制造，物流与业务开展情况匹配。在业务开展过程中，对于公司向代工商采购的工业模块组件，代工厂按照公司的要求制作完成后，在合同约定的地点向公司交付。公司根据与客户约定的交付方式，将商品运往货运港口、客户项目所在地等指定地点或在工厂交付客户。

4、收入构成

报告期内，公司不同类别业务收入情况如下：

单位：万元

产品或业务	2025年1月-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业模块	8,604.49	97.73%	56,815.58	98.76%	53,739.33	98.23%
其他	133.23	1.51%	459.11	0.80%	632.46	1.16%
其他业务收入	66.39	0.75%	253.62	0.44%	337.45	0.62%
合计	8,804.10	100.00%	57,528.31	100.00%	54,709.24	100.00%

5、补充披露情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中补充披露如下内容：

4、公司不同类型业务、产品的基本情况

（1）公司各项业务的业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景

业务类型	业务实质	直接和终端客户群体	合作模式及具体应用场景
工业模块	根据客户项目现场的工艺流程、工况环境，并结合客户自身建设需求，设计可用于客户项目场地的定制化钢结构工业模块方案，并由代工厂生产制造	主要针对下游有模块化产品需求的客户，直接客户及终端客户有矿业行业内的矿业主或矿业开采公司，如皮尔巴拉矿业、普利梅洛、卡莫阿等	合作模式为向客户直接销售工业模块产品或工业模块设计服务。工业模块的应用场景主要为矿山开发运营的矿物处理与传输环节
其他	海工装备类零配件的设计与制造，如船用水密门、海工装备轨道、齿轮等	主要针对海工类业务需求客户，如瑞尔集团、韦立集团等	合作模式为向客户销售海工装备类零配件产品。该类产品因主要为零配件，因此使用场景较为零散

(2) 公司各项业务的业务周期、业务目标客户及业务开展方式

业务类型	业务周期	业务目标客户	业务开展方式
工业模块	根据项目复杂程度、项目规模等情况，项目周期1个月到2年不等	矿业主、矿业开发公司或其他行业具有模块化产品需求的客户	通过市场信息收集或客户邀请参与投标，中标后公司组建项目组，针对客户需求和现场工况等设计工业模块方案。方案确定后生成生产图纸下发表予代工厂，代工厂生产完成后交付给公司，再由公司发往客户处
其他	根据项目复杂程度、项目规模等情况，项目周期1个月到18个月不等	国内外矿业主、海洋工程、船舶制造及重型装备制造等领域的相关企业	经前期技术洽谈达成合作或经客户邀标参与投标获取业务后，公司将组建项目组，按照合同要求设计客户需要的海工类产品，并交由代工厂生产。代工厂生产完成后交付给公司，再由公司发往客户处

二、说明商品实物流转是否经过公司，实物流、现金流与账务流是否匹配；

说明对同一项目是否存在多种确认收入模式，如有，说明收入确认依据、时点及确认的准确性；说明服务合同两种确认收入模式销售金额及占比，收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定、是否符合业务特点及行业惯例。

(一) 说明商品实物流转是否经过公司，实物流、现金流与账务流是否匹配

1、说明商品实物流转是否经过公司

报告期内，公司采用代工的方式生产商品，根据客户要求对商品进行定制化设计后，由代工厂进行生产制造，主要以代工厂包工包料模式为主。

(1) 代工厂向公司交付产品的环节

代工厂完成产品生产经公司检验后，公司在代工厂组织代工厂人员对产品进

行打包或发运至下一代工厂完成模块化组装，产品最终生产完成后，代工厂根据与公司的约定向公司交付产品，根据公司与代工厂约定的交付方式不同，代工厂向公司交付产品的流转过程分类列示如下：

1) 在代工厂向公司交货：代工厂完成产品生产后，经公司检验在代工厂现场向公司交付产品，公司联系物流公司产品运送至码头，此段物流费用由公司承担。

2) 在货运港口向公司交货：代工厂完成产品生产并经公司检验后，代工厂自行联系物流公司产品运送至货运港口，在码头向公司交付产品，此段物流费用由代工厂承担。

(2) 公司向客户交付商品的环节

对于公司向客户交付商品的环节，公司根据与客户约定的交付方式，将商品运往货运港口、客户项目所在地等指定地点或在工厂交付客户。根据公司与客户约定的交付方式不同，公司向客户交付商品的流转过程分类列示如下：

1) 客户指定地点交货：公司向客户交付商品时，根据销售合同约定的贸易模式，将商品装船出口或运输至客户项目所在地，公司办理完出口报关、取得提单或取得签收单时，将商品交付客户。

2) 客户至代工厂提货：报告期内，存在少量项目是客户直接至代工厂提货的情况。商品生产完成并质检合格后，根据客户提货计划，公司组织代工厂将商品打包至发货状态，公司获取客户货运代理提供的装箱单时，将商品交与客户。

综上所述，商品的实物流转由公司控制，代工厂将产品交付公司后无需经过公司办公场所，主要由公司委托物流公司产品运输至码头，公司承担产品的相关风险、拥有产品所有权，由公司负责将商品交与客户，承担按时向客户交付商品的主要责任。

2、实物流、现金流与账务流是否匹配

商品销售环节，公司的实物流、现金流与账务流的流转方式如下：

业务环节	实物流	现金流	账务流	是否匹配
定制化采购	公司根据客户要求对商品进行定制化设计后，由代工厂进行产品生产；代工厂完成产品生产后，根据货运包装及发出计划，公司组织代工厂对产品进行打包或发运下一工厂完成模块化组装；产品最终生产完成后代工厂在工厂现场或港口向公司交付产品	公司按照采购合同约定与代工厂结算并付款	代工厂将产品交付公司后，公司录入ERP系统并生成存货入库记账凭证，并同时增加应付账款；公司付款后，确认应付账款的减少	匹配
商品销售	代工厂向公司交付产品后，公司根据销售合同约定，按照不同的贸易方式，将商品运输至约定地点交货	公司根据销售合同的约定与客户结算并收取货款	商品交付客户后，公司根据不同贸易模式，在商品交付客户后、达到收入确定时点时确认收入，并同步结转成本	匹配

综上，商品的实物流转由公司控制但无需经过公司办公场所，商品实物流、现金流与账务流相匹配。

（二）说明对同一项目是否存在多种确认收入模式，如有，说明收入确认依据、时点及确认的准确性

公司产品主要应用场景为矿山开发运营，公司将同一客户下的同一矿山项目界定为同一项目进行管理，根据客户对矿山开发建设不同阶段的业务需求，同一项目下，公司与客户签订的合同类型可以分为：前期方案设计 ECI (Early Contractor Involvement, 即项目早期承包商参与设计) 合同、详图深化设计合同、商品供应合同。

前期方案设计 ECI 是在项目前期深度参与矿山工艺流程总体方案的设计，主要职责是将产品的主要需求和方案转化为具有概念性和概括性的设计，设计结果包括根据客户要求定制化的技术方案、工艺流程以及相关支撑文件。公司技术人员参与 ECI 前期方案的设计与讨论，按照设计期间内参与项目人员的工时和合同约定的小时工资率定期与客户结算，按照时段法，在取得客户经确认的结算单及

发票时确认对应期间收入。

详图深化设计是以总体方案设计为基础，通过计算和三维建模，产出正式的设计模型图纸。公司技术部的详图制作人员参与详图深化设计，按照交付的设计图纸所涉及的工程量和合同约定的单价结算，按照时点法，在取得客户验收回执或交付记录时确认收入。

公司与客户的合同类型以商品供应合同类型为主，但根据客户的不同业务需求，存在与部分客户在同一项目下同时签订设计服务合同和商品供应合同的情况。

公司同一项目下存在多种业务类型合同的情况如下：

1、前期方案设计合同和商品供应合同

前期方案设计（ECI）处于项目建设初期，公司取得 ECI 合同时，相关项目的商品供应合同尚未进入招标环节，当 ECI 方案交付后，客户才会启动商品供应商的选取，故 ECI 合同通常与商品供应合同相互独立取得，并先后独立履约。

2、详图深化设计合同和商品供应合同

根据客户项目规划情况，对于详图深化设计较为复杂的项目，会存在独立于商品供应合同，先行签订详图深化设计合同并执行的情况，此时，设计合同与商品供应合同相互独立取得、独立履约。

当同一项目，先后不同时点独立取得并分别签订设计合同和商品供应合同时，公司对设计合同采用设计服务收入确认模式，对商品供应合同采用销售商品收入确认模式。报告期内，在同一项目中，存在上述两种确认收入模式的情况如下：

项目名称	设计服务合同收入				商品供应合同收入	
	设计类型	确认方法	确认依据	确认时点	确认方法	确认依据及时间点
米德斯特里姆项目	前期方案设计（ECI）	时段法	结算单及发票	随履约进度持续确认	时点法	取得签收单日
皮尔甘古拉扩产项目	前期方案设计（ECI）	时段法	结算单及发票	随履约进度持续确认	时点法	取得签收单日
霍普当斯项目	详图深化设计	时点法	交付记录	图纸交付日	时点法	取得提单日

项目名称	设计服务合同收入				商品供应合同收入	
	设计类型	确认方法	确认依据	确认时点	确认方法	确认依据及时点
昂斯洛矿山项目	详图深化设计	时点法	交付记录	图纸交付日	时点法	取得提单日

如上表所述，报告期内，公司存在四个项目分阶段签订了设计服务合同和商品供应合同，因而采用多种确认收入模式。公司按相关合同约定的交付方式，分别选用恰当的收入确认政策，收入确认准确。

（三）说明服务合同两种确认收入模式销售金额及占比，收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定、是否符合业务特点及行业惯例

1、服务合同两种确认收入模式销售金额及占比

单位：万元

服务合同类别	前期方案设计	详图深化设计	合计
收入模式	时段法；总额法	时点法；总额法	-
2025年1-4月收入金额	19.57	-	19.57
2025年1-4月占设计收入比重	100.00%	-	100.00%
2024年度收入金额	40.27	119.58	159.85
2024年度占设计收入比重	25.19%	74.81%	100.00%
2023年度收入金额	28.18	579.75	607.93
2023年度占设计收入比重	4.64%	95.36%	100.00%

报告期内，公司设计服务收入以详图深化设计为主，采用时点法确认收入，报告期内，公司存在少量前期方案设计，采用时段法确认收入。

2、收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定

《企业会计准则第14号——收入》第十一条规定，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限内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

结合《企业会计准则》的上述规定，公司对不同类型服务合同的收入确认政策分析如下：

（1）时段法确认收入的情况

公司在前期方案设计合同中约定工程师的工时价格，并定期按已执行的设计工时结算价款，满足上述条件（三），设计服务具有不可替代用途，且在整个合同期限内有权就累计至今已完成的履约部分（累计工时数）收取款项，适用时段法确认收入。

公司对于时段法确认收入的设计合同，在取得经客户确认的结算单并开立发票时确认对应期间收入。

（2）时点法确认收入的情况

公司取得的详图深化设计合同，约定按工程量交付设计图纸，在图纸交付验收后结算价款，不满足上述时段法确认收入的条件，适用时点法确认收入，在取得客户验收回执或交付记录时确认收入。

3、收入确认政策是否符合业务特点及行业惯例

公司不同设计服务合同的收入确认政策，与业务特点相匹配，按照时段法确认收入的方案设计合同，履约行为具有在一定期间持续履约并交付的特点；按照时点法确认收入的详图深化设计合同，履约行为以某一时点交付标的物为目的。

经查询并了解相近行业企业的设计服务合同收入确认政策，中国瑞林（603257.SH），是一家专业工程技术公司，主要为境内外有色金属采矿、选矿、冶炼、加工产业链客户提供包括工程设计咨询、工程总承包、装备集成等在内的工程技术服务。其工程设计及咨询业务中属于在某一时段内履行的履约义务的，采用产出法确定履约进度，根据实际向客户交付并经客户确认或经第三方审核通过后的工作成果作为产出，在相关的经济利益很可能流入时确认收入；属于某一时点履行的履约义务的，在交付服务成果并经客户确认或经第三方审核通过，相关的经济利益很可能流入时确认收入。该公司对不同履约特点的设计服务合同，分别适用时段法和时点法确认收入。

综上，公司设计服务合同收入确认政策符合业务特点及行业惯例。

三、说明公司是否独立负责方案设计、整体服务交付，客户是否指定供应商及服务商，第三方提供的商品或服务是否构成单项履约义务；结合业务性质、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照《企业会

计准则》相关规定，详细说明对收入确认采用总额法还是净额法核算、相关依据是否充分；参照同业可比公司或相近商业模式公众公司，说明相关会计处理是否一致，如不一致说明原因及合理性。

（一）公司是否独立负责方案设计、整体服务交付，客户是否指定供应商及服务商，第三方提供的商品或服务是否构成单项履约义务

1、公司是否独立负责方案设计、整体服务交付

公司技术部负责公司的整体设计相关工作，主要包括前期方案设计和工业模块产品相关的设计，主要设计工作的开展方式如下：

（1）前期方案设计

对于需要参与早期方案设计的项目，公司会提供 ECI 方案设计论证服务，在项目早期阶段即深入参与客户整体项目的策划及设计优化。ECI 设计服务专业程度高且较复杂，均由公司整体负责方案设计工作，且设计工作的具体执行人均是公司的项目工程师，不存在利用外协设计的情况。

ECI 设计服务与工业模块产品供应通常为两个独立的项目阶段，在 ECI 设计及论证完成后，客户会选取工业模块产品供应商，因公司参与了 ECI 设计，在项目争取阶段相较于其他竞争者拥有更高成功率。

（2）工业模块产品相关的设计

公司在获取工业模块产品供应订单后交由代工厂生产前，需要对订单产品进行定制化设计，设计阶段通常包括整体工程设计、详图深化设计和制造工艺设计，相关设计工作的执行、质量管控和交期控制由技术部整体负责。

整体工程设计、制造工艺设计均由公司内部技术人员完成，不存在利用外协的情况。项目时间要求紧张时，为确保交期，公司会对一些设计阶段较为基础、重要性程度较低的详图深化设计工作内容采用外协，该设计阶段主要处于公司技术部工程师将项目整体工程设计按照客户要求完成后的阶段，且外协公司完成详图深化设计任务后，需将设计图纸提交公司技术部，由技术部进行图纸审核。

技术部按照生产计划排期情况，对设计图纸进行整合、审核后，提交客户审核，客户审核通过后，由公司项目管理部组织代工厂进行生产。

综上，前期方案设计均由公司独立负责实施及交付；定制化工业模块产品相关的设计主要由公司完成并负责整体质量及交期控制，公司仅在项目时间要求紧张时，会对一些设计阶段较为基础、重要性程度较低的详图深化设计工作内容采

用外协。公司的设计方案和图纸并经客户确认后，提交代工厂进行生产，代工厂生产完成后向公司交付产品，由公司完成向客户的整体服务交付。

2、客户是否指定供应商及服务商

报告期内公司的供应商及服务商均由公司自主指定，公司根据拟取得的销售合同情况，自主筛选满足生产或服务要求的供应商。报告期内，部分客户会要求对公司选取的供应商进行审核，以保证公司提供的商品或服务的质量，不同客户采用的审核形式不尽相同，主要形式包括客户到供应商现场进行走访了解、客户审核供应商的相关资质文件等。

3、第三方提供的商品或服务是否构成单项履约义务

公司履行合同过程中存在第三方参与提供商品或服务的情况，主要分为两种：一种为代工厂代工生产工业模块产品，一种为设计外协公司提供部分详图深化设计或质检外协公司提供部分检测服务。

（1）第三方提供的商品

公司根据客户的差异化需求，对工业模块产品进行定制化设计及生产制造，并按照客户计划的发运批次将商品整合发出，每一船运批次发出的商品构成单项履约义务。每批次商品的生产环节及公司与第三方的参与情况如下：

1) 拆分商品生产计划

因各项目需求不同，商品生产所需的设备区别较大，公司在定制化设计阶段将各类模块化产品按照不同的功能拆分为不同的部分，对产品的不同部分，分别交由有对应生产能力的代工厂进行代工生产。结合项目交期情况，当工期紧张时，公司会将同一模块产品的同一部分划分工程量后，分别交由不同的代工厂进行生产。

2) 生产期间的管理

公司负责统筹项目整体进度，包括外协计划、外协指令等，定期与代工厂沟通项目进展要求，包括关键节点的完成情况。代工厂需遵循公司的交期计划，并严格按照公司的设计图纸及指定标准的材料进行生产制造。公司在生产过程中对代工厂进行技术指导，并对代工厂的生产过程、产品质量进行管控。

3) 商品发运管理

商品制造完工后，代工厂向公司交付，公司将不同代工厂的产品进行组装发运，并将组装技术指导文件一并发给客户。

综上，代工厂生产制造商品仅是上述其他业务流程环节的一部分，代工厂提供的单一商品无法单独构成具有独立商业价值的交付物，不构成单项履约义务。

（2）第三方提供的服务

公司在详图深化设计环节存在委托第三方设计的情况。对于公司与客户签订了详图深化设计服务合同的业务，根据合同约定，分批次交付设计成果是详图深化设计合同的单项履约义务。公司根据设计图纸交期情况，会在时间紧张的情况下，在完成项目整体工程设计后，将一部分重要性程度较低或重复性较高的详图深化设计工作外协给第三方。外协执行设计的过程中，公司会提供持续的技术指导，并分别在模型设计和图纸设计完成时，由技术部进行审核，技术部对设计交付成果的质量审核通过并整合后提交至客户。第三方提供的设计服务与其他设计服务不能明确区分，无法独立满足履约需求，不构成单项履约义务。对于商品供应合同，向客户交付最终产品是单项履约义务，详图深化设计环节是公司商品生产环节中的一部分，公司因上述原因将一部分重要性程度较低或重复性较高详图深化设计工作外协给第三方，第三方的工作成果无法独立满足客户合同的履约需求，不构成单项履约义务。

公司在产品质检环节存在委托第三方检测的情况，主要由于公司人力紧张、无专业检测资质等因素，公司会将部分产品检测内容委托给专业第三方检测机构进行检测。该外包检测内容主要是针对日常巡检及无损检测、理化检测等专项测验，不涉及业务核心或关键环节，公司在产品代工生产过程中会按照三级检验制度对产品进行质量检测，确保产品在生产过程中满足公司要求。产品质检是公司商品生产环节的一部分，并非单项履约义务，故第三方提供的检测服务，无法独立满足履约需求，不构成单项履约义务。

综上，公司承担主要核心设计工作，定制化工业模块产品的整体交付由公司负责，公司按照与客户签订的合同总额，承担对客户的履约风险；报告期内公司的供应商及服务商均由公司自主指定；第三方提供的商品或服务无法构成单项履约义务。

（二）结合业务性质、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照《企业会计准则》相关规定，详细说明对收入确认采用总额法还是净额法核算、相关依据是否充分

1、业务性质、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况

公司采用总额法进行收入确认，公司的业务性质、价格风险承担情况、产品定价权和存货风险责任归属情况分析如下：

（1）业务性质

公司专注于为客户提供定制化的工业模块解决方案，通过定制化设计及生产制造，为客户提供工业模块产品，主要业务流程包括：通过招投标获取销售订单、开展定制化设计、自主选取代工厂生产商品、商品整合后报关发运，并进行全流项目管理。公司独立享有和承担与履约相关的全部合同权利和义务，包括商品交付责任、收取合同对价的权利、应收账款回收的信用风险、商品质量保证责任等。

（2）价格风险承担情况

公司与客户签订固定单价的销售合同或服务合同，销售单价或服务价格遵循市场定价原则。公司与代工厂、材料等供应商签订固定单价的采购合同，采购单价未与销售单价挂钩。销售订单签订后，履约过程中的商品加工价格、材料价格及人工成本等波动风险均由公司承担。

（3）产品定价权

公司结合市场环境、同业竞争、成本及利润预期等因素选择定价策略，自主确定最终报价，通过招投标或商务谈判的形式获取销售合同。由于订单均为定制化产品或服务供应，故通常是销售合同签订完成后，公司再根据订单需求签订采购及代工等合同。公司自主选择供应商，签订采购合同前，须履行采购比价等程序，最终与选定的供应商通过商务谈判的形式确定采购价格。

因此，公司与客户之间的交易定价和公司与供应商之间的交易定价相互独立，且均遵循市场定价原则，公司对销售和采购的产品具有自主定价权。

（4）存货风险责任归属

根据公司与客户、代工厂分别签订的合同，公司自代工厂取得商品控制权后，再将商品转让给客户。

公司负责对代工厂生产的商品质量、是否达到发货条件进行检验，商品交付公司后，公司即具有与代工厂的结算义务，自此，商品控制权转移至公司，公司承担商品毁损、灭失的风险。

公司主导商品报关出口，根据贸易方式的不同，在获取报关单、提单或客户签收单后，商品控制权转移至客户，公司享有与客户结算货款的权利，承担履约过程中的价格波动、滞期发运等存货风险。

质量保证期间内，公司独立面向客户承担商品质量保证责任和赔偿风险，包括质量赔偿、维修、退换货等风险。

综上，代工厂将货物交付公司后，公司在转让商品之前承担该商品的存货风险。

2、对照《企业会计准则》相关规定，详细说明对收入确认采用总额法还是净额法核算、相关依据是否充分

公司对收入确认采用总额法，对照《企业会计准则》进行如下分析：

《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。

公司向客户转让商品前，能够取得相关商品的控制权，对商品供应合同和设计服务合同的收入确认采用总额法，对照《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定进行分析如下：

（1）公司承担向客户转让商品的主要责任

1) 公司的履约责任

公司独立面向客户承担商品交付责任。公司获取订单后进行设计，之后按商品类别和交付要求，将合同约定的不同商品分别交由不同代工厂进行生产制造，制造期间公司承担全流程的技术指导、项目管理和质量管理职责，验收合格的商品由公司负责报关出口。合同履行过程中，设计方案变更、产品质量验收、工期进展等事项，均由公司直接与客户进行沟通。

公司独立承担客户的信用风险。公司履约完成后，享有向客户收取货款的权利，公司承担客户不能按时付款的信用风险。无论客户是否能按时付款，公司均需要按采购合同对供应商进行付款。

公司独立承担质量保证责任。根据销售合同的约定，公司应向客户开立产品质量保证保函，在产品质保期内，若商品出现质量问题，客户将要求公司承担相应赔偿责任，该责任不以供应商向公司承担产品质量责任为前提。

2) 第三方参与情况

公司履约过程中存在第三方参与的情况，主要为代工厂生产制造代工品，代工生产环节处于公司业务流程的中部，代工厂承担向公司交付代工品的责任，代工厂交付的代工品不能独立构成公司应向客户交付的商品。

综上，公司承担向客户交付商品的责任，为合同履约义务的主要责任人。

(2) 公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

公司在转让商品之前承担该商品的存货风险，相关内容详见本题回复之“三”之“（二）结合业务性质、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照《企业会计准则》相关规定，详细说明对收入确认采用总额法还是净额法核算、相关依据是否充分。”之“1、业务性质、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况”之“（4）存货风险责任归属”。

(3) 公司有权自主决定所交易商品的价格

公司与客户之间的交易定价和公司与供应商之间的交易定价相互独立，且均遵循市场定价原则，公司对销售和采购的产品具有自主定价权。相关内容详见本题回复之“三”之“（二）结合业务性质、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照《企业会计准则》相关规定，详细说明对收入确认采用总额法还是净额法核算、相关依据是否充分。”之“1、业务性质、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况”之“（3）产品定价权”。

综上，公司与供应商之间的交易实质上独立于公司与客户之间的交易；公司独立承担价格波动风险；公司对销售和采购的产品具有自主定价权；公司在转让商品之前承担该商品的存货风险，公司有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益；公司对收入确认采用总额法，符合《企业会计准则》的规定。

（三）参照同业可比公司或相近商业模式公众公司，说明相关会计处理是否一致，如不一致说明原因及合理性

选取与公司商业模式相近的可比公司或公众公司，将收入确认方式进行如下对比：

单位名称	与公司关系	商业模式	收入确认方式	收入确认方式是否与公司一致
耐普矿机 300818.SZ	同业可比公司	耐普矿机是一家重型矿山选矿装备及其新材料耐磨备件专业制造企业，为客户提供重型选矿装备优化，选矿工艺流程设计、咨询和优化等增值服务，耐普矿机生产模式分为自主生产和外协生产。	总额法确认收入	一致
利柏特 605167.SH	同业可比公司	利柏特业务范围涵盖工业模块设计和制造、工程服务，自主生产工业模块。	总额法确认收入	一致
南矿集团 001360.SZ	同业可比公司	南矿集团主营业务为砂石骨料和金属矿山相关的破碎、筛分设备的研发、设计、生产、销售及后市场服务。产品以自主生产为主。	总额法确认收入	一致
申传电气 873594.NQ	相近商业模式公众公司	申传电气主要采用“以销定产”的生产模式，申传电气产品主要为矿用专用设备。申传电气自主负责图纸设计以及后端的组装、调试和检测环节，生产环节主要通过向供应商提供技术图纸的方式进行定制化采购。	总额法确认收入	一致
泰凯英 874194.BJ	相近商业模式上市公司	泰凯英从事矿山及建筑轮胎的设计、研发、销售与服务，产品范畴属于工程子午线轮胎和全钢卡车轮胎，通过代工方式实现产品生产。	总额法确认收入	一致

根据相关公司公开披露的收入确认政策和收入成本金额情况，上述可比公司或相近商业模式公众公司收入确认方式均为总额法。

综上，经比较，公司与同业可比公司或相近商业模式公众公司的会计处理方式一致，均采用总额法确认商品销售收入。

四、说明公司定制化工业模块产品通常不需要安装调试的商业合理性；说明不能按时交货的违约风险、未达到客户质量要求的赔偿风险的承担主体，是否已与客户签署相关合同条款；说明质保金比例，报告期各期退货金额及占比、产品销毁金额及占比、再次销售金额及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；说明是否涉及质量纠纷、延期交付等情况，如有，说明对客户关系、公司经营、收入稳定性的影响。

(一) 公司定制化工业模块产品通常不需要安装调试的商业合理性

工业模块产品是根据下游应用场景的建设目标或工艺需求，将工艺流程拆分为多个功能模块，然后将具备标准接口的功能模块按照工艺流程串联起来的基础部件。

公司定制化工业模块产品通常不需要由公司进行安装调试，主要原因有：

1、定制化设计和生产制造时，已充分考虑现场工艺需求

公司的模块化产品作为整体工艺流程中各部分工艺之间的连接平台，在设计之初就已充分理解客户现场的工艺需求、设备接口细节、载荷工况、空间限制等，因此在设计伊始，公司均已考虑各工艺模块之间的紧密衔接，并在制造过程中，严格按照设计参数进行生产，可使项目现场安装环节简单化，客户收到工业模块后可自主或聘请工人进行简单安装。

2、将产品模块化预组装后发出

采用模块化制造方式，可以把大型开采、输送、存储等工艺相关的工业模块设计拆解成具有不同功能的各种中小型模块组件，工厂制造完成并完成模块化组装后，商品运输至现场进行简单安装即可投入运行。

3、提供精细化的安装图纸，并与商品编号标识逐一对应

公司在定制化商品上详细标注货物所属的图包号、构件号，并随商品发送精细的一体化安装图纸，以降低商品安装门槛，客户只需在当地请普通安装工人即可根据图纸进行安装。

综上所述，公司定制化工业模块产品通常不需要公司执行现场安装调试，是由模块化产品的特点、公司定制化设计、预安装组件等因素共同决定的，也符合同行业的实践经验，具有充分的商业合理性。

（二）不能按时交货的违约风险、未达到客户质量要求的赔偿风险的承担主体，是否已与客户签署相关合同条款；

不能按时交货的违约风险、商品未达到客户质量要求的赔偿风险由公司承担，公司与客户在销售合同中明确了交货延期和质量违约的赔偿责任，并根据合同约定，向客户开立履约保函与质量保函。

（三）说明质保金比例，报告期各期退货金额及占比、产品销毁金额及占比、再次销售金额及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

1、质保金比例，报告期各期退货金额及占比、产品销毁金额及占比、再次销售金额及占比

根据公司与客户签署的销售合同，通常约定质保金为合同价款的 5%，质保期通常为 12 个月-24 个月不等，公司主要通过向客户开立质量保函的形式提供质量保证，以此替换需要扣留的质保金应收款。

报告期内，公司销售的商品不存在退货、产品销毁以及再次销售的情况。公司业务以外销为主，且产品体积与重量较大，当商品存在质量问题时，退回国内

再销毁的物流成本较高，不具备经济可行性。公司遇到个别产品质量问题时，经与客户协商后，通常进行补发货或现金赔偿，报告期内因质量保证问题产生的支出如下表：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
赔偿金额	-	323.98	69.51
占当期主营业务收入比例	-	0.57%	0.13%

2、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

公司基于历史质量赔偿经验数据，对有质保约定条款的项目，按照其当期销售收入的一定比例计提产品质量保证预计负债。在质保期内，如实际发生因质量问题导致的维修、补货或现金赔偿等支出，则直接冲减已计提的“预计负债”。

对于具体项目，当商品质保期满后，前期为该项目计提的、尚未使用完毕的预计负债余额将予以冲回。

公司充分考虑了质量保证相关事项的风险和不确定性，按照历史经验以最佳估计数来计提预计负债，符合《企业会计准则第13号——或有事项》的规定。

(四) 说明是否涉及质量纠纷、延期交付等情况，如有，说明对客户关系、公司经营、收入稳定性的影响。

报告期内，公司不涉及质量纠纷、延期交付等情况，出现的商品质量相关的问题，经与客户的积极沟通均已经得到妥善解决，未产生任何诉讼或争议。

五、说明余料销售业务的具体流程，列示相关原材料、数量及金额，采用总额法或净额法进行会计处理的具体依据是否符合《企业会计准则》相关规定。

(一) 余料销售业务的具体流程

生产过程中，公司存在自行采购部分材料发至代工厂的情况，项目结束后，项目管理部清点确认余料数量，项目经理与代工厂或第三方协商确定购买价格与结算方式，采购部、成本控制部共同确认出售方案。余料以实际结余重量进行结算，形成余料出售清单。清单经双方盖章签字后，移交项目管理部做余料销售相关的ERP及发货处理，并交财务部进行账务处理。

(二) 余料销售相关原材料、数量及金额

报告期内各期余料销售相关原材料、数量及金额如下表所示：

余料类型	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	数量(吨)	金额(万元)	数量(吨)	金额(万元)	数量(吨)	金额(万元)
钢质板材	8.65	3.52	0.02	0.01	-	-
钢质管材	5.34	2.17	36.77	10.81	-	-
钢质型材	13.10	5.33	103.82	33.31	-	-
总计	27.09	11.03	140.61	44.12	-	-

报告期内，2024年度销售余料 140.61 吨，销售金额 44.12 万元，2025 年 1-4 月销售余料 27.09 吨，销售金额 11.03 万元，公司 2023 年度的余料在 2024 年内，同 2024 年度的余料一同销售。公司与代工厂以包工包料合作模式为主，在代工厂包工包料模式下，生产产品所需的原材料由代工厂自行采购，原材料所有权属于代工厂，不会产生所有权属于公司的余料。对于由公司提供部分材料的项目，公司的材料采购数量以项目理论预估消耗量为基础确定，故项目余料吨位通常较小，主要来源于公司自行采购材料的数量与实际用料的差异。

（三）采用总额法或净额法进行会计处理的具体依据是否符合《企业会计准则》相关规定

公司对余料销售按总额法进行会计处理，会计处理方式的选择系基于公司在交易过程中是主要责任人并在转让前对余料拥有控制权这一事实。具体依据如下：

- 1、余料来源于公司自行采购的原材料，公司对其拥有完整的所有权；
- 2、公司有权自主决定余料的销售定价；
- 3、在余料出售之前，余料的价格波动风险、毁损灭失风险均由本公司承担。

综上所述，公司在该交易中的身份为“主要责任人”而非“代理人”，按照应收对价总额确认收入符合《企业会计准则》的规定。

六、说明前五大客户基本情况，包括但不限于公司名称、所在地区、成立时间、与公司起始合作时间、业务规模等；说明报告期各期境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配。

（一）前五大客户基本情况

报告期内各期前五大客户情况如下表所示：

2025 年 1-4 月					
序号	公司名称	所在地区	成立时间	起始合作时间	业务规模
1	普利梅洛	澳大利亚	2011/3/21	2021 年 8 月	年销售额 4.35 亿澳元
2	皮尔巴拉矿业	澳大利亚	2005/1/10	2023 年 6 月	年销售额 7.69 亿澳元
3	卡莫阿	刚果共和国	2001/3/27	2020 年 4 月	年销售额 31.07 亿美元
4	维西工业	澳大利亚	1955/6/28	2024 年 5 月	年销售额 2.09 亿澳元
5	瑞尔公司	德国	2000/6/15	2022 年 7 月	年销售额 0.65 亿欧元
2024 年度					
序号	公司名称	所在地区	成立时间	起始合作时间	业务规模
1	国际破碎服务	澳大利亚	1994/1/1	2013 年 10 月	年销售额 44.72 亿澳元
2	皮尔巴拉矿业	澳大利亚	2005/1/10	2023 年 6 月	年销售额 7.69 亿澳元
3	OZ 矿业	澳大利亚	2020/4/8	2023 年 10 月	母公司必和必拓年销售额 556.58 亿美元
4	普利梅洛	澳大利亚	2011/3/21	2021 年 8 月	年销售额 4.35 亿澳元
5	奥克泰迪	巴布亚新几内亚	1981/1/1	2018 年 12 月	年销售额 57.44 亿基那
2023 年度					
序号	公司名称	所在地区	成立时间	起始合作时间	业务规模
1	科伯恩	澳大利亚	1952/7/21	2022 年 8 月	年销售额 169.62 亿美元
2	卡莫阿	刚果共和国	2001/3/27	2020 年 4 月	年销售额 31.07 亿美元
3	国际破碎服务	澳大利亚	1994/1/1	2013 年 10 月	年销售额 44.72 亿澳元
4	雅保	澳大利亚	2017/3/21	2019 年 1 月	年销售额 1.50 亿美元
5	奥克泰迪	巴布亚新几内亚	1981/1/1	2018 年 12 月	年销售额 57.44 亿基那

注 1：业务规模数据来源于中信保，年销售额参考可查询到的最新一期财务数据，成立时间数据来自于中信保、企查查；

注 2：皮尔巴拉及皮尔甘谷拉均为同一控制下企业，因此合并披露为皮尔巴拉矿业；

注 3：OZ 矿业为必和必拓的子公司，未披露业务规模，列示母公司必和必拓数据，数据来源于必和必拓 2024 年度报告。

（二）报告期各期境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配

1、境外销售收入与海关报关数据的匹配分析

报告期内，公司报关数据与境外主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
境内公司外销货物收入（a）（注1）	7,706.36	47,435.32	51,401.27
净额法还原（b）（注2）	79.46	152.89	421.49
合计（c=a+b）	7,785.82	47,588.20	51,822.76
海关报关数据（d）	7,898.56	47,123.10	51,289.83
差异金额（e=c-d）	-112.74	465.10	532.93
差异率（f=e/c）	-1.45%	0.98%	1.03%

注1：因公司存在境外子公司，为与海关数据可比，上表以境内公司的外销商品收入与海关报关数据匹配；

注2：公司部分项目为CIF模式，此类海运模式下海运费收入以净额法确认，而报关时使用到岸价总额填列报关单，为保持数据可比，将相关收入数据还原为总额后与海关报关数据匹配。

报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据整体可匹配。其差异主要归因于实际结算金额与报关金额的偏差以及汇兑损益的影响，实际结算金额与报关金额的偏差是因报关单申报金额存在部分非物量直接相关的暂估金额，与经实际结算审批的结算金额存在少量差异。

2、境外销售收入与出口退税数据的匹配分析

报告期内，公司境外商品销售收入与申报出口退税销售金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
出口退税申报境外销售金额(a)	5,539.14	46,460.31	51,187.96
减：本期申报上期出口退税销售额(b)	-	-	-
加：下期申报本期出口退税销售额(c)	2,360.02	-	-
合计(d=a-b+c)	7,899.16	46,460.31	51,187.96
境内公司外销商品收入金额(e)	7,785.82	47,588.20	51,822.76
无法退税境内公司外销商品收入（f）	-	584.89	90.67
可退税外销收入（g=e-f）	7,785.82	47,003.32	51,732.09
差异额（h=g-d）	-113.33	543.01	544.13
差异率（i=h/d）	-1.43%	1.17%	1.06%

报告期内，公司境外商品销售收入与申报出口退税销售金额基本匹配，差异主要系公司客户实际结算金额与报关金额之间的差异及汇兑损益的影响。

3、境外销售收入与境外销售运费及保险费数据的匹配分析

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入（注 1）	8,690.43	57,077.54	53,621.75
运费（注 2）	714.21	4,143.15	66.68
运费占比	8.22%	7.26%	0.12%
保费	-	2.88	57.38
保费占比	-	0.01%	0.11%

注 1：境外主营业务收入为公司合并口径外销收入；

注 2：表内运费为因销售产生的海运费与陆运费之和。

报告期内，公司运费占外销收入的比例存在波动，具体表现为 2025 年 1-4 月及 2024 年度占比较高，而 2023 年度占比较低，此波动是外销项目贸易模式存在差异引起的。在 2023 年度，公司外销以 FOB 或 CIF 等条款为主，相关运费由客户承担，故在此期间，公司列支的运费较少。而在 2024 年度及 2025 年 1-4 月，公司执行的 DDP 项目占比显著提升，在此贸易模式下，公司需承担将货物运至客户指定目的地的全部运费，澳大利亚人工及陆运成本昂贵，导致相应期间运费支出金额及占比上升。

公司的保险费主要为产品责任保险、职业责任险、存货保险与商品出口保险。在产品责任险、职业责任险及存货保险方面，公司根据实际经营需要配置相应保障，其保险费主要与保险金额及公司实际运营情况等因素相关，与短期外销收入数据之间不存在直接匹配关系。在商品出口保险方面，公司仅在 CIF 及部分 DDP 贸易模式下承担相关保险费。由于报告期内公司采用的贸易模式较为多样，并非所有外销业务均涉及出口保险费用的发生，因此该项保险费支出与外销收入之间亦未呈现明显的匹配关系。

七、说明前五大客户集中度较高且变动较大的原因，是否符合行业特点，说明公司主要获客方式，结合公司主要销售地区矿产开采投资政策、市场占有率情况及公司产品在不同销售地区的竞争优势、销售渠道优势等，说明如何持续开发原有客户需求份额、开拓新客户，进一步说明收入的持续性；结合在手

订单、期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩可持续性。

（一）说明前五大客户集中度较高且变动较大的原因，是否符合行业特点

1、报告期内公司前五大客户集中度较高符合行业特点

报告期内公司对前五大客户销售金额占各期营业收入比例分别为 93.26%、92.89%及 96.78%，具有客户集中度较高的情况，主要系公司下游客户行业特征所致。报告期内公司客户主要集中于矿业行业，因矿石、煤炭、石油等资源行业均具有头部集中效应，行业内大多数资源集中在大型企业手中，从而使得上游供应商的客户结构呈现出主要客户集中度较高的情况。此外，资源类项目单笔投资金额较大，分散到上游主要供应商，也会在一定程度上导致供应商的客户集中度较高。

在同行业及相近行业公司利柏特、铜冠矿建、艾领创的公开披露资料中，其最近三年或在审期间均存在前五大客户集中度较高情况，而前述公司下游主要客户大多数处于资源开发类行业。因此公司客户集中度与同行业公司较为接近，符合行业特点。

因此，基于下游矿业客户的行业特征及业务规模等因素，公司报告期内主要客户具有较高集中度符合行业特点。

2、报告期内公司前五大客户变动较大符合行业特点

针对报告期内主要客户变动较大的情况，主要系矿山建设及开采均具有一定的周期性，矿山项目投资规模一般较大，建设及开采周期较长且跨越不同年度，导致各年度前五大客户重合度较低。此外，矿山建成后其更新迭代周期较长，除客户拟新开发矿山或对已有矿山改扩建之外，公司对同一客户进行大额订单合作间隔较长时间。公司报告期各期客户变化较大符合行业特点。

综上所述，公司报告期内前五大客户集中度较高符合行业特征，主要客户变动较大符合下游行业建设周期特点。

（二）说明公司主要获客方式，结合公司主要销售地区矿产开采投资政策、市场占有率情况及公司产品在不同销售地区的竞争优势、销售渠道优势等，说明如何持续开发原有客户需求份额、开拓新客户，进一步说明收入的持续性

1、公司主要获客方式

报告期内，公司主要采用直销的销售模式。公司在主要的海外销售区域澳大利亚设立销售子公司，并通过老客户的维护和新客户的开发两种方式进行客户和项目的拓展。在老客户维护方面，公司通过对已完成的项目进行后续跟踪联系，了解老客户是否有新的建设需求或者改造和拓展工程计划，并定期与客户进行沟通，了解客户近期、中期和远期的发展动态，判断是否存在项目机会。因公司的良好信誉和服务，老客户往往会继续选择公司作为其供应商；新客户开发的主要方式具体来说包括：①广泛收集行业内相关信息，分析潜在商机，寻找接触业主客户或者 EPC、EPCM 客户的途径；②通过专业的技术服务、优质的产品质量与 EPC 和 EPCM 建立良好的合作和信任关系，通过其推荐获得参与新客户项目投标和签约的机会。

2、公司主要销售地区矿产开采投资政策、市场占有率情况

（1）主要销售地区矿产开采投资政策

报告期内，公司主要销售区域为澳大利亚，澳大利亚相关矿产开采投资政策较为积极，澳大利亚政府近年来发布《2023-2030 年关键矿产战略》，宣布优先支持关键矿产项目，并不断增加矿业投资和拨款，以及不断提高关键矿产基金规模等，使得澳大利亚核心矿产产量持续提升，在全球关键矿产供应链中的地位逐渐稳固。因此，近年来澳大利亚的矿产支持政策也为公司业务在当地的发展带来较为积极的作用。

此外，近年来非洲地区为吸引矿业开采投资，出台了一系列积极政策，涵盖矿权审批、关键矿产管控、权益分配、税制改革等多个方面，旨在平衡主权诉求与投资吸引力，推动矿业产业升级，为矿产开发企业提供良好的投资与开发环境。

（2）公司主要销售地区市场占有率情况

根据 IBIS World 出具的钢制产品在澳大利亚采矿业领域的应用市场报告显示，2024 年至 2025 年市场预测规模为约合人民币 115.70 亿元，其中公司模块产品涉及的钢制品类规模绝对值为 71.62 亿元。以公司 2024 年收入规模计算，其在澳大利亚矿用钢制产品中市场占有率为 8%，具备较高市场份额。对于非洲等地区市场，因公司目前正在积极开发中，因此对该地区的市场占有率尚无明确统计。

综上所述，得益于澳大利亚积极矿产政策支持，工业模块产品在澳大利亚矿业产品中的市场占有率也较高。除澳大利亚市场外，因近年来非洲等地矿产政策也较为积极，公司在非洲及南美等矿产资源丰富地区均积极布局，相关市场拓展情况较好。

3、公司产品在不同销售地区的竞争优势、销售渠道优势

报告期内，公司主要海外销售地区为澳大利亚、巴布亚新几内亚及刚果（金）等，公司能够在海外不同地区相继取得大型矿业项目订单，主要得益于公司针对不同项目工况的定制化设计、对行业客户需求的深刻理解及过往较为优秀的项目业绩等。

（1）公司在澳大利亚的相关优势

公司多年来深耕当地市场，并在澳大利亚设有销售子公司，对当地矿业标准、行业公司、市场及项目地理环境等较为熟悉，面对下游客户因项目建设场景及工艺处理流程的不同而提出的多样化、差异化需求，公司经与客户深入沟通需求，为客户提供定制化的工业模块解决方案。此外，澳大利亚矿业项目更加注重产品的防腐防锈、环保及建设高标准，面对复杂的标准要求和工况环境，依托公司较强的技术设计与严格的产品质量控制体系，最终为客户提供质量可靠、表现稳定、经久耐用、符合标准，可满足不同矿业客户终端应用场景的工业模块产品。公司正是凭借更加贴合项目工况环境的定制化设计和对行业的深度理解，从而在澳大利亚矿业行业内积累良好的口碑，并且在不同销售地区成功开拓大型矿业类客户。

在项目经验及客户资源优势方面，公司凭借多年来积淀的定制化工业模块解决方案经验，尤其在矿业市场的项目经验积累及对矿业市场的拓展发掘能力，成功为澳大利亚的罗伊山铁矿项目、皮尔甘谷拉锂辉石项目、荷兰山锂矿项目、凯默顿氢氧化锂项目、昂斯洛铁矿项目等多个具备市场影响力项目提供了定制化工业模块解决方案，公司的产品及服务也得到了当地大型矿业公司的认可，为公司的澳大利亚市场拓展奠定了良好的基础。

（2）公司在其他销售地区的相关优势

在其他海外销售地区，公司的定制化产品设计及行业需求理解同样展现出较强的竞争力，如针对非洲国家的项目设计需求，公司在设计阶段会更注重当地极

端气候的适配性，如耐高温形变或防水密封性等，使得工业模块更加贴合终端使用场景，增强产品使用寿命。公司正是凭借优秀的产品质量与技术获得了海外各地大型矿业客户的认可，取得了良好的口碑。

同时，公司过往所服务客户主要为国际知名矿业公司、EPC/EPCM 等，其在行业内拥有较高的声望，在全球各地亦有不同类型项目开展，与优质客户的合作也为公司提供了跻身矿山开发活动的良好机遇和业绩声望，为公司在各海外不同销售区域提供了较多合作机会，也为公司提供了充足的订单。

4、如何持续开发原有客户需求份额、开拓新客户，进一步说明收入的持续性

当前全球矿业市场政策较为积极，且大多数金属类矿石如金、铜、锂等市场需求量较高，因此矿业客户对于市场需求量较大的矿石都存在相应的开采计划。公司主要客户大多为世界知名矿业集团，预计持续存在矿山布局及开采计划，其具有持续购买工业模块产品的需求。

针对公司现有客户需求份额，因公司与主要客户合作时间较长，产品质量及服务口碑较好，并且项目经验丰富，对矿山相关规则标准熟悉，在承接项目时能够提高施工效率和减少客户的投资成本，因此在老客户进行老矿山的新项目建设或扩建项目建设时，公司具有明显竞争优势，从而可确保业务获取的可持续性及客户关系的稳定性。根据公司合同台账，截至 2025 年 9 月 30 日，公司与现有老客户在手已签署尚未执行完毕合同订单金额约为 8,000 万元，其中包括公司老客户奥克泰迪、皮尔巴拉的维护及改扩建项目，因此公司对于老客户市场份额可进行持续开发。

同时，因公司与过往客户建立了良好的信任和合作关系，而过往客户大多为国际知名矿业公司，也为公司带来了较好的行业口碑和潜在新客户业务接触机会。报告期内公司持续开拓新地区市场及相应新客户，目前已在非洲形成收入，并与非洲新客户杰萨工程咨询有限公司（以下简称“杰萨工程”）新签署矿业项目订单，订单总金额约 5,600 万美金。除此之外，公司新开拓客户在手订单还包括菲茨杰拉德及索林多公司供应合同等，公司也同步计划继续开拓其他海外地区矿业市场等。因此，公司整体老客户市场份额开发及新客户市场开拓情况较好。

综上，公司主要销售区域矿产政策均较为积极，为公司提供较多潜在业务机会。同时，公司依靠自身竞争优势等在海外主要销售地区取得较高的市场份额，且公司与老客户粘性较强，老客户可为公司持续带来相关需求订单。公司也在积极开拓新海外地区市场，并已取得较为稳定成绩。因此，公司可凭借相关优势持续开发原有客户需求份额，并不断开拓新海外市场客户，公司收入增长具有可持续性。

(三) 结合在手订单、期后经营情况(收入、净利润、毛利率、现金流等)说明公司业绩可持续性

公司期后在手订单增加较多，在手订单量充足。截至 2025 年 9 月末，公司在手尚未完成订单共计约 6.4 亿元，公司储备项目充足。

2025 年 1-9 月公司经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月(未经审计)
营业收入	17,336.37
净利润	3,123.36
毛利率	33.00%
经营活动现金流净额	-5,174.26

公司 2025 年 1-9 月营业收入有所下降，主要系公司目前在执行项目大多处于设计及生产阶段，可达交付条件的项目产品较少。公司 2025 年 1-9 月毛利率较 2025 年 1-4 月有所下降，主要系澳构装备新交付的 CHS 过驳系统产品为新开拓业务，为开拓市场因此毛利率较低，导致公司期后毛利率有所下降。此外，2025 年 1-9 月公司经营活动现金流净额为负，主要系公司正在为部分项目和在手订单产品生产进行前期准备投入，支付代工厂的预付款等现金支出大幅增加，同时因公司 1-9 月交付产品较少使得公司销售商品、提供劳务收到的现金较少，结合 2025 年 1-9 月公司支付各项税费的现金流较多，导致公司 2025 年 1-9 月经营性活动现金流净额为负。

得益于公司在海外地区良好的客户开拓情况，公司期后新增客户订单金额较多，截至 2025 年 9 月底约为 6.4 亿元，部分在手订单预计可于 2025 年四季度转

化为营业收入。除此之外，公司正在与多家客户进行项目接洽，预计可凭借自身优势取得相关项目订单，因此公司期后经营业绩不存在重大不利影响因素。

综上所述，公司部分期后经营数据虽较 2024 年度有所下降，但公司期后订单签订及客户拓展情况良好，在手订单充足，公司将继续推进项目订单进度，预计公司未来业绩具有可持续性。

八、说明报告期各期前五大项目情况，合同签署时间、建设时间、完成时间、验收时间，是否存在提前确认或跨期确认收入的情形；是否存在季节性特征，集中于 12 月确认收入的情形。

(一) 报告期各期前五大项目情况

报告期内，各期前五大项目情况如下表所示：

2025 年 1-4 月				
项目名称	合同签署时间	建设时间	完成时间	收入确认依据
KCGM 扩建项目	2024 年 4 月	2024 年 4 月	截至报告期末，项目进行中	提单
米德斯特里姆项目	2023 年 11 月	2023 年 12 月	截至报告期末，项目进行中	签收单
卡莫阿 K95 项目	2024 年 11 月	2024 年 11 月	截至报告期末，项目进行中	提单
维西阿波罗项目	2024 年 5 月	2024 年 5 月	截至报告期末，项目进行中	提单
瑞尔 TT 项目	2024 年 7 月	2024 年 9 月	2025 年 2 月	提单
2024 年度				
项目名称	合同签署时间	建设时间	完成时间	收入确认依据
皮尔甘古拉扩产项目	2023 年 6 月	2023 年 10 月	2024 年 8 月	签收单
昂斯洛矿山项目	2022 年 12 月	2023 年 4 月	2024 年 7 月	提单

霍普当斯项目	2023年8月	2024年3月	2024年10月	提单
西马斯格雷夫项目	2023年9月	2023年10月	2024年6月	提单
米德斯特里姆项目	2023年11月	2023年12月	截至报告期末，项目进行中	签收单
2023年度				
项目名称	合同签署时间	建设时间	完成时间	收入确认依据
奎纳纳升级项目	2022年8月	2022年9月	2023年7月	提单
卡莫阿冶炼厂项目	2022年9月	2022年9月	2024年4月	提单
昂斯洛矿山项目	2022年12月	2023年4月	2024年7月	提单
凯默顿扩建项目	2023年3月	2023年3月	2024年4月	提单
奥克泰迪扩产项目	2022年3月	2022年6月	2024年4月	提单

注：建设时间为公司内部启动该项目，开始进行相关工作的时点；完成时间为该项目公司所有产品交付完毕的时点；公司的工业模块产品无需安装，向客户交付完成后即完成验收，后续客户如有问题，反馈后公司进行处理。

（二）是否存在提前确认或跨期确认收入的情形

公司根据客户的差异化需求，对工业模块产品进行定制化设计及代工生产制造，并按照客户计划的发运批次将商品报关出口，每一批次船运发出的商品构成单项履约义务，根据不同项目合同约定的贸易模式，在对应船运批次的商品控制权转移的时点确认收入。

公司已建立并有效执行完善的收入成本核算制度与内部控制流程，依据收入确认单据，在正确的时点及时、完整的进行会计处理，确保收入确认的时点准确。报告期内商品收入确认均遵循了上述原则，不存在提前确认收入或跨期确认收入的情形。

（三）是否存在季节性特征，集中于12月确认收入的情形

报告期内公司各期主营业务收入按季度分布如下表：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2025年1-4月主营业务收入	6,421.72	2,316.00	不适用	不适用	8,737.72
2025年1-4月收入占比	73.49%	26.51%	不适用	不适用	100.00%
2024年度主营业务收入	8,695.76	21,792.67	14,368.91	12,417.35	57,274.69
2024年收入占比	15.18%	38.05%	25.09%	21.68%	100.00%
2023年度主营业务收入	13,264.93	17,346.93	11,199.42	12,560.51	54,371.79
2023年收入占比	24.40%	31.90%	20.60%	23.10%	100.00%

注：报告期2025年1-4月中，第二季度只有一个月，故波动较大。

公司的业务通常具有单个合同金额大、执行周期长的特点，收入的确认时点遵循《企业会计准则》中关于商品控制权转移的约定，其时间分布主要取决于与客户商定的项目工期和实际的交付情况。由上表所示，公司主营业务收入未呈现明显的季节性特征，亦不存在集中于12月份确认收入的情形。

【中介机构回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、了解公司业务分类、收入构成和上下游供应商、客户情况，以及与公司销售负责人访谈了解公司在业务链条所处位置、相关项目承担的主要责任和风险情况、业务实质、合作模式及应用场景、业务周期等；抽查公司物流单据，了解是否有与业务匹配的物流；

2、访谈公司总经理，了解生产及销售流程，了解公司实物流、现金流与账务流的流转方式；了解同一项目是否存在多种确认收入模式的情况；了解公司业务各设计环节的具体工作及开展方式、公司与代工厂及外协公司的合作方式等；查阅相近行业企业的服务合同收入确认政策并进行对比；

3、查阅主要客户和供应商的交易合同的主要内容；查阅公司关于项目承接、采购供应管理等内控制度及流程，选取样本检查销售合同、采购合同签订流程文件，关注商品定价流程、供应商选取流程的执行情况；查阅公司相关制度，了解收入确认相关内部控制并执行测试，对比可比公司或相近商业模式公司情况，评价公司收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；

4、了解公司产品模块化的技术特征及产品安装方式；查阅与客户的合同，了解商品交付、存货损毁灭失风险、价款支付、项目管理控制、产品验收及控制

权转移、产品质量等条款；了解公司质保金计提情况及报告期内产品质量问题的处理情况；

- 5、了解余料销售的相关业务流程、内控制度及报告期内的余料销售情况；
- 6、获取报告期内公司收入明细表，了解公司的主要项目情况、主要客户、销售金额、不同贸易模式下的销售收入及占比情况；通过中信保查询前五大客户基本情况；独立获取公司报告期内报关数据，与公司账面确认的销售收入进行比对，分析差异原因；获取公司报告期内出口退税明细，检查公司外销收入与出口退税申报数据的匹配情况；分析报告期内公司的销售情况与运费、保险费用的匹配性；
- 7、获取报告期各期前五大客户销售情况，查看同行业及相近行业公司公开披露资料，并与公司销售负责人了解报告期客户变动较大的原因；访谈公司销售负责人，了解公司主要获客方式、主要销售地区市场占有率情况及公司竞争优势等，查看澳大利亚及非洲矿业相关政策，并获取公司截至 2025 年 9 月 30 日的在手订单情况；获取并查看 2025 年 1-9 月未经审计的主要经营数据；
- 8、获取报告期各期前五大项目情况及公司按季度的收入确认数据，分析是否存在季节性特征及集中于 12 月确认收入的情形；对报告期内资产负债表日前后一个月的销售收入执行截止性测试，通过抽取样本并检查支持性单据，以核查收入是否记录在恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中补充披露公司具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等信息；
- 2、公司业务模式下，主要由公司委托物流公司将商品运输至码头，商品的实物流转由公司控制但无需经过公司办公场所，符合公司的商业模式，实物流、现金流与账务流能够在各个环节匹配；存在同一项目下含有两种收入确认模式的情况，相关收入确认政策符合《企业会计准则》规定；服务合同存在两种确认收入模式，相关收入确认政策符合《企业会计准则》规定、符合业务特点及行业惯例；

3、公司承担主要核心设计工作，定制化工业模块产品的整体交付由公司负责质量及交期，报告期内公司的供应商及服务商均由公司自主指定，第三方提供的商品或服务无法构成单项履约义务。公司承担向客户转让商品的主要责任，独立承担价格波动风险，对销售和采购的产品具有自主定价权；公司在转让商品之前承担该商品的存货风险，公司有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益；公司对收入确认采用总额法，在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。经比较，公司与同业可比公司或上述相近商业模式的公众公司的会计处理方式一致，均采用总额法确认商品销售收入；

4、公司会在发货前对产品进行预安装，形成模块化产品后发货，并随货附详尽的安装图纸，并提供技术指导，因此定制化工业模块产品不需要安装调试具有商业合理性。与客户签订的合同中明确约定，公司承担不能按时交货的违约风险、未达到客户质量要求的赔偿风险。公司按历史经验，对报告期内有质保约定的收入按固定比例计提预计负债，公司对质保责任赔偿相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。报告期内未出现重大产品质量纠纷、延期交付的情况；

5、公司在余料销售流程中，为主要责任人，余料来源于公司自行采购的原材料，公司为余料的实际控制人，有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，余料销售采用总额法确认收入，在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定；

6、报告期内各期外销收入与海关报关数据及出口退税数据整体可匹配，主要差异为公司与客户实际结算金额和报关金额之间的差异以及汇兑损益的影响。运费及保险费波动情况与实际贸易变动情况具有一致性、合理性；

7、公司主要客户所处行业为资源性行业，且区域较为集中，因此报告期内公司主要客户集中度较高属于行业特性。此外，因矿山建设及开采均具有一定的周期性，建设及开采周期较长且跨越不同年度，导致各年度前五大客户变化较大，具有合理性；公司通过直销的模式，依靠竞争优势在海外主要销售地区取得较高的市场份额，且公司与老客户粘性较强，老客户可为公司持续带来相关需求订单。同时公司也在积极开拓新海外地区市场，并已取得较为稳定成绩。因此，公司可凭借产品及设计优势等持续开发原有客户需求份额，并不断开拓新客户维持收入增长。目前公司在手订单充足，期后订单签订情况良好，公司将持续推进项目订

单进度，未来业绩增长具有可持续性；

8、报告期内各项目不存在提前确认或跨期确认收入的情形；公司业务不存在明显季节性特征或集中于12月确认收入的情形。

二、请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售的要求进行核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对境外销售，主办券商、会计师及律师主要执行了如下核查程序：

1、访谈公司总经理，确认公司境外销售是否已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可；

2、获取公司及其子公司开具的无违法违规证明、信用报告、公司报告期内的营业外支出明细、境外律师出具的《澳构工业法律意见》；

3、获取公司的银行账户清单，检查公司是否在具有经营外汇资质的银行开立了外币账户，通过指定银行进行收汇并结汇；

4、获取并检查主要境外客户的销售合同，了解主要境外客户合同条款如信用政策、结算条款、收入确认条款等，评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；查阅公司相关制度，了解收入确认相关内部控制，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

5、实施细节测试，获取公司报告期内主要境外客户的销售合同、发票、报关单、提单、签收单等资料，核查境外收入的真实性、准确性，并确认收入已在恰当期间确认；

6、通过对主要境外客户执行访谈程序，了解公司与主要境外客户之间的销售规模、合作背景、定价方式、是否存在第三方回款、是否需要安装调试、交付方式、结算方式、违约及赔偿条款、退换货等情况；

7、通过函证程序，核查公司与主要境外客户的合同执行情况、结算情况、回款情况、商品交付情况等相关信息；

8、对报告期内资产负债表日前后一个月的销售收入执行截止性测试，通过抽取样本并检查支持性单据，以核查收入是否记录在恰当的会计期间；

9、获取报告期内公司的海关报关数据、出口退税数据、运费数据、保险费数据等，并与公司境外收入进行匹配分析，核查是否存在差异、原因及合理性；

10、获取公司关联方清单，核查公司与主要境外客户之间是否存在关联关系；

11、获取并查看公司在手订单情况、2025年1-9月未经审计主要经营数据情况，了解公司期后经营情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师、律师认为：

1、报告期内，公司及其子公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可；

2、根据公司及其子公司开具的无违法违规证明、信用报告、公司报告期内的营业外支出明细、境外律师出具的《澳构工业法律意见》，公司报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

3、报告期内，公司境外销售项下的跨境资金流动主要为境外销售回款流入主要结算方式为电汇，公司在具有经营外汇资质的银行开立了外币账户，通过指定银行进行收汇并结汇；

4、境外销售模式下，公司根据客户合同约定的不同贸易模式进行交付，公司在商品控制权转移时确认收入；境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》规定；

5、报告期内，公司境内主体的境外销售收入整体与海关数据可匹配；公司境内主体的境外销售收入整体与出口退税金额可匹配；公司运费规模与各期间项目采用的贸易模式相匹配；公司的保费主要为产品责任保险、职业责任险、存货保险和商品出口保险产生的保险费，产品责任险、职业责任险和存货保险按公司实际经营需求购买，保险费金额与保额、公司运营情况相关，与外销收入无直接匹配关系，对于商品出口保险，公司仅在CIF及部分DDP贸易模式下承担相关保费。由于报告期内公司采用的贸易模式较为多样，并非所有外销业务均涉及出口保险费用的发生，因此该项保费支出与外销收入之间亦未呈现明显的匹配关系；

6、公司在手订单充足，期后订单签订及客户拓展情况良好，公司境外销售业务发展趋势较好，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

三、应查阅业务合同、物流、资金流、订单流等，对公司是否承担主要责任人身份、采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》等相关规定、是否具有供应商及服务商自主选择权、是否与客户具有独立于第三方的交易权、是否承担价格波动风险、是否获取固定利润、是否承担存货毁损灭失风险、是否拥有商品转让前控制权、是否承担进度延迟或服务质量赔偿风险、第三方提供

商品或服务是否构成单项履约义务等事项发表明确意见。

（一）核查程序

查验公司的业务合同、物流、资金流、订单流等业务资料。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为在报告期内：

- 1、公司在商品控制权转让给客户之前，拥有商品的控制权，承担主要责任人身份，采用总额法确认设计和商品供应收入在所有重大方面符合《企业会计准则》规定；
- 2、公司结合市场环境、商品定制需求、定价等因素，进行采购比价等程序，自主选择供应商，遵循市场定价原则，具有供应商及服务商的自主选择权；
- 3、公司与客户签订的销售合同均为双方独立协商的结果，合同条款由客户与公司直接商议决定，采购单价与销售单价未挂钩，公司在交易过程中与客户具有独立于第三方的直接交易权；
- 4、在销售合同中，商品或服务的销售价格在合同签订时即已固定。在合同履行期间，若主要原材料的市场价格发生波动，由此产生的成本超支风险均由公司承担，公司承担了市场价格波动风险；
- 5、公司的销售与采购单价不挂钩，利润并非固定金额或固定比例，随原材料成本波动和项目运营成本等因素波动。因此，公司并非获取固定利润，而是承担了项目的整体经营风险并享受相应的经营收益；
- 6、代工厂向公司交付代工产品后，公司即拥有对商品的控制权，承担商品毁损、灭失的风险；
- 7、根据销售合同条款约定，公司承担进度延迟或服务质量赔偿风险；
- 8、公司主导产品全流程的设计整合与质量管理，将第三方提供的部件或设计服务深度融入整体解决方案，经专业技术整合后形成最终交付成果。这些中间环节的产出无法单独构成具有独立商业价值的交付物。同时，公司承担最终产品的全部质量责任与履约责任。因此，第三方提供的商品或服务不构成单项履约义务。

四、说明营业收入核查程序、核查比例、核查结论等，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）核查程序

中介机构对公司报告期内的营业收入执行的核查程序，主要包括了解并测试营业收入相关的内部控制、函证程序、走访客户、细节测试、截止性测试、分析性复核等程序。

（二）核查意见

1、核查比例及核查结论

对公司报告期内营业收入执行的函证程序、走访客户、细节测试、截止性测试的核查比例及核查结论如下：

（1）函证程序

中介机构独立对报告期内客户发送销售函证，函证报告期内公司与客户的合同执行情况、结算情况、回款情况、商品交付情况等相关信息，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入（A）	8,804.10	57,528.31	54,709.24
发函金额（B）	8,730.45	57,185.75	53,452.77
发函比例（B/A）	99.16%	99.40%	97.70%
回函确认金额（C）	8,257.86	56,875.49	38,650.19
回函确认比例（D=C/A）	93.80%	98.87%	70.65%
替代程序确认金额（E）	472.59	310.26	14,802.59
替代程序确认比例（F=E/A）	5.37%	0.54%	27.06%
回函及替代程序确认比例（D+F）	99.16%	99.40%	97.70%

中介机构执行函证程序的覆盖金额比例较高，主要客户回函确认金额与公司账面记录无重大差异。

（2）客户走访

中介机构对报告期内公司的主要客户进行了走访或访谈，了解公司客户的基本情况、与公司的合作过程、合同执行、有无退换货等情况，了解公司在行业中的声誉，至项目实际所在地察看项目运营情况等。客户走访程序覆盖的报告期内收入如下表：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
现场走访	7,189.57	48,731.35	37,855.87

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
视频访谈	1,028.26	77.03	13,640.17
合计	8,217.83	48,808.38	51,496.03
营业收入	8,804.10	57,528.31	54,709.24
现场走访及视频访谈覆盖率	93.34%	84.84%	94.13%

受访客户均确认与公司的交易真实有效，未发现异常交易情形。

(3) 收入细节测试

中介机构对报告期内收入执行细节测试，检查销售合同、发票、报关单、提单、签收单等支持性文件，确认公司收入记录的准确性，具体核查比如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入	8,804.10	57,528.31	54,709.24
细节测试金额	8,577.97	56,609.15	52,423.13
覆盖率	97.43%	98.40%	95.82%

经查验报告期内销售业务相关的销售合同、发票、报关单、提单、签收单等支持性文件，收入确认时点恰当，收入金额确认准确。

(4) 收入截止性测试

中介机构对各报告期资产负债表日前后一个月的主营业务收入进行截止性测试。具体核查比如下：

单位：万元

项目	2025/4/30	2024/12/31	2023/12/31
截止日前一个月销售收入截止测试金额	2,193.19	653.98	5,170.57
截止日前一个月收入总额	2,316.00	728.34	5,485.69
截止性测试比例	94.70%	89.79%	94.26%
截止日后一个月销售收入截止测试金额	2,341.48	3,574.98	3,422.57
截止日后一个月收入总额	2,445.03	3,653.76	3,462.38
截止性测试比例	95.76%	97.84%	98.85%

经查验，公司收入已记录在正确的会计期间，收入确认合规、准确，不存在跨期确认收入的情况。

2、对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

公司报告期内的营业收入真实反映了实际经营成果，金额计量准确无误，交易记录完整无遗漏，符合《企业会计准则》和相关监管要求，营业收入真实、准确、完整。

问题 6. 关于成本归集

根据申请文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月，公司采购成本占营业成本的比例分别为 89.12%、77.19% 和 74.44%，占比较高，公司无自有仓库、机器设备余额小；未确认收入对应人工成本先分摊至存货-合同履约成本；期末业务人员 106 人、占比 59.55%，研发人员 16 人、占比 8.99%。

请公司：（1）说明采购成本中向代工厂采购产品、向原材料供应商采购原材料成本的金额及占比，各类原材料名称及主要用途、对应生产性机器设备情况；说明期末存货盘点情况，存放地及管理措施、是否存在第三方仓库管理的情形，相关内控措施是否健全且有效执行。（2）说明报告期各期存货-合同履约成本对应项目情况，是否具有真实业务背景。（3）说明业务人员是否同时负责多个项目，如有，说明如何确保成本的准确计量。（4）说明研发费用归集情况，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；研发投入与产品设计如何划分，成本、研发费用分摊是否准确。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）对公司成本归集、分配、结转的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明采购成本中向代工厂采购产品、向原材料供应商采购原材料成本的金额及占比，各类原材料名称及主要用途、对应生产性机器设备情况；说明期末存货盘点情况，存放地及管理措施、是否存在第三方仓库管理的情形，相关内控措施是否健全且有效执行

（一）采购成本中向代工厂采购产品、向原材料供应商采购原材料成本的金额及占比，各类原材料名称及主要用途、对应生产性机器设备情况

报告期内，公司营业成本的采购成本中向代工厂采购代工产品成本、向原材料供应商采购原材料成本的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
向代工厂采购代工产品的成本	3,421.39	82.84%	20,124.58	78.73%	25,802.36	84.41%
向原材料供应商采购原材料的成本	708.93	17.16%	5,436.59	21.27%	4,765.31	15.59%
采购成本合计	4,130.32	100.00%	25,561.17	100.00%	30,567.67	100.00%

公司采用代工的生产模式，主要由代工厂包工包料进行生产，仅对于部分采购能力不强和采购周期较长的代工厂，或客户指定原材料标准及品牌的情形，公司会采取甲供材模式提供部分原材料。故报告期内，采购成本主要由向代工厂采购代工产品的成本构成。

公司采购的原材料主要由衬里、钢材、辅件、紧固件、管配件构成，2025年1-4月、2024年度、2023年度公司采购上述原材料总额占公司营业成本中向原材料供应商采购原材料成本的比例分别为84.17%、88.21%和94.14%。公司采用代工的生产模式，本身不进行自产，所采购的原材料由原材料供应商直接发货至代工厂生产加工，原材料对应的生产性机器设备的权属属于代工厂，公司固定资产中不含原材料加工的主要生产性机器设备。

各类原材料的主要用途及对应生产性机器设备情况如下：

1、衬里。衬里的主要用途是用于工业模块内容器、料斗表面的专项防护，形成高性能防护层，有效抵抗物料冲刷磨损，显著延长主结构使用寿命；在工业模块生产环节中加工衬里所使用的主要生产性机器设备包括：切割机、钻孔机、铣床、涂胶机、压力贴合机等复合材料加工设备。

2、钢材。钢材的主要用途是作为核心结构材料，用于构建工业模块的主要框架和承重结构体系以及制作各种介质的输送通道；在工业模块生产环节中加工钢材所使用的主要生产性机器设备包括：切割机、锯床、数控钻床、焊接设备、矫直机、缩扩口机、抛光机、轧制设备、热处理炉等加工设备和热处理设备。

3、辅件。辅件种类繁多，主要用于辅助主结构的安装、定位及功能延伸，填补主构件间的连接空白，确保主结构安装精度，帮助主结构完成特定的功能扩展；在工业模块生产环节中加工辅件所使用的主要生产性机器设备包括：数控钻床、抛光机、车床、铣床、磨床、冲压设备、热处理设备等，根据辅件具体类型

选用相应的精密加工设备。

4、紧固件。紧固件的主要用途是将工业模块的各个部件牢固连接为一个整体，提供可靠的连接力以抵抗设备运行时的振动和冲击荷载；在工业模块生产环节中加工紧固件所使用的主要生产性机器设备包括：螺丝机、冲压设备、热处理炉、搓丝机等。

5、管配件。紧固件的主要用途是用于连接、改变方向或分支的管道系统，实现流体输送的转向、分支或控制；在工业模块生产环节中加工管配件所使用的主要生产性机器设备包括：管道切割机、坡口机、弯管机、冲压设备，铸造炉焊接设备、热处理炉、无损检测设备、压力测试装置等管道专用加工设备。

（二）期末存货盘点情况，公司存货的存放地及管理措施、是否存在第三方仓库管理的情形，相关内控措施是否健全且有效执行

1、期末存货盘点情况

公司建立了较为完善的存货管理制度，覆盖各类存货入库、领用保管及盘点等各个环节，严格按照存货管理制度中有关存货盘点的规定对存货进行定期盘点，每年年末，公司对所有的存货进行盘点。报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

项目	2025年4月末	2024年末	2023年末
盘点时间	2025年5月6日至8日	2025年1月2日至4日	2024年1月5日至6日
盘点地点	各代工厂存货存放地，公司及子公司澳构装备的办公储物间		
盘点人员	项目管理部人员、财务部人员等		
监盘人员	主办券商、会计师		
盘点范围	原材料、委托加工物资、发出商品、库存商品等		

报告期各期末存货盘点金额及比例情况如下：

单位：万元

2025年4月30日				
存货类别	账面余额	盘点金额	替代测试金额	盘点及替代测试比例
仓库内存货余额	170.72	170.72	-	100.00%
发出商品	2,695.76	2,039.15	655.83	99.97%
合同履约成本	667.07	-	-	不适用盘点程序
合计	3,533.55		2,865.70	81.10%
剔除合同履约成本	2,866.48		2,865.70	99.97%

2024 年 12 月 31 日				
存货类别	账面余额	盘点金额	替代测试金额	盘点及替代测试比例
仓库内存货余额	2,105.01	2,104.27	-	99.96%
在途物资	1.82	-	-	金额较小，不作盘点
发出商品	1,229.86	-	1,229.86	100.00%
合同履约成本	676.39	-	-	不适用盘点程序
合计	4,013.09		3,334.13	83.08%
剔除合同履约成本	3,336.70		3,334.13	99.92%

2023 年 12 月 31 日				
存货类别	账面余额	盘点金额	替代测试金额	盘点及替代测试比例
仓库内存货余额	1,578.23	1,419.11	-	89.92%
发出商品	65.46	-	-	金额较小，不作盘点
合同履约成本	198.91	-	-	不适用盘点程序
合计	1,842.61		1,419.11	77.02%
剔除合同履约成本	1,643.70		1,419.11	86.34%

注：仓库内存货余额包括原材料、委托加工物资、库存商品。

部分发出商品无法进行实地盘点，盘点人员对 2025 年 4 月末位于几内亚海域的发出商品进行了视频盘点，除此之外还执行了函证程序、检查了期后确认收入的情况，涉及发出商品金额为 2,039.15 万元。对于其他无法进行盘点的发出商品，检查了货品的报关单和提单，除此之外还对部分发出商品执行了函证程序、检查了期后确认收入的情况。

报告期内，公司针对原材料、委托加工物资、库存商品及部分可供视频盘点的发出商品进行了盘点，对部分发出商品及合同履约成本执行替代程序以确认期末结存存货的完整性。报告期各期末，公司盘点情况总体良好，部分原材料存在减值迹象公司已计提存货跌价准备，盘点结果无异常。

2、公司存货的存放地及管理措施、是否存在第三方仓库管理的情形，相关内控措施是否健全且有效执行

(1) 公司存货的存放地，是否存在第三方仓库管理的情形

1) 公司各类别存货的状态及存放地情况

存货类别	状态	存放地点	存放地的权属
原材料	无项目生产计划的材料	代工厂、公司办公储物间	代工厂、公司（公司办公储物间）
委托加工物资	存放于代工厂，有生产安排的材料	代工厂	代工厂
库存商品	可发货销售状态	代工厂	代工厂
在途物资	在途	不适用	不适用
发出商品	已发货，但处于发运过程、客户未签收/未验收等未达收入确认条件的情形	海运过程中或客户验收场地	不适用
合同履约成本	未达收入确认条件前发生的人工成本、设计服务费、检测服务费等费用	不适用	不适用

公司采用代工的生产模式，无自有仓库，除少数无项目生产计划的原材料存放于公司办公储物间外，大多数存货存放于各个代工厂。公司自原材料供应商采买的材料直接运往代工厂现场签收，存放在代工厂仓库中作为委托加工物资，经由代工厂生产加工为产成品后，公司根据与客户约定的交付方式，将商品运往货运港口、客户项目所在地等指定地点或在工厂交付客户，故绝大多数的存货存放地是各个代工厂。

2) 是否存在第三方仓库管理的情形

除发出商品外，公司存货大多存放于代工厂，公司不存在租赁第三方仓库的情形。公司将材料存放于代工厂是出于代工生产的需要，而非将材料储藏于代工厂仓库中，公司不对上述代工厂仓库进行管理，只是对存放于仓库中所有权属于公司的材料进行管理。

（2）存货管理相关的内控措施，及相关内控措施是否健全且有效执行

公司主要采取以销定产，以产定采的存货管理模式，根据客户的订单情况制定采购计划。公司已建立《采购供应管理制度》《外协管理内控制度》对存货管理相关的各项内部控制进行规范并有效执行。公司关于存货管理的具体情况如下：

1) 材料出入库管理

公司采购的材料到达代工厂后由代工厂人员进行现场验收，公司质检人员进行巡检和抽检。代工厂人员在原材料供应商的送货单上进行签收确认并发送给公司，由公司采购人员及时收集送货签收单据，并与 ERP 系统采购订单进行核对，核对无误后在 ERP 系统中进行到货单录入，财务部人员进行审核，生成入库单及凭证。代工厂生产完成后，公司项目管理部人员根据技术部出具的材料耗用清

单在 ERP 系统中做出库处理, 形成出库单, 由财务部人员审核确认出库单生成凭证。

2) 生产现场管控

项目生产过程中由公司项目管理部负责对存放于代工厂现场的材料进行整体管控, 由公司质量部检验员对材料切割下料、装配、焊接等工序环节进行日常巡查, 由公司技术部对代工厂生产过程中的投料、材料消耗情况根据技术理论耗用量进行评定管控, 公司多个部门共同承担材料保管安全、投料准确的保障工作。

3) 物料盘点

每年年末, 公司对所有的存货进行盘点, 年度盘点时项目管理部、财务部组织相关人员对公司存放在工厂的货物进行盘点, 出具签字版盘点表, 进行账实核对, 对账实不一致情况, 项目管理部会同相关部门查明原因, 及时拟定处理方案。

二、说明报告期各期存货-合同履约成本对应项目情况, 是否具有真实业务背景

公司归集与合同履约直接相关的劳务成本及服务成本至存货-合同履约成本, 在相关商品符合收入确认条件、确认收入的同时将该商品归集的合同履约成本结转至营业成本, 公司存货中的合同履约成本由未达收入确认条件前发生的职工薪酬、设计服务费、检测服务费等费用构成, 合同履约成本具有真实业务背景。

报告期各期末公司存货中合同履约成本对应的项目明细如下:

单位: 万元

2025 年 4 月 30 日						
项目名称	客户名称	职工薪酬	设计服务费	检测服务费	其他	小计
CHS 过驳系统	南通通茂船舶制造有限公司	179.70	321.78	-	19.19	520.67
阿尔法模块化项目	索林多公司	43.41	4.87	-	-	48.28
菲茨拉尔德构架项目	菲茨杰拉德	26.60	-	10.62	-	37.22
卡莫阿 K95 项目	卡莫阿	17.00	-	9.35	3.03	29.37
维西阿波罗项目	维西工业	-	-	15.59	-	15.59
米德斯特里姆项目	皮尔巴拉	7.47	-	-	-	7.47
维西料斗项目	维西工业	1.58	3.03	0.86	-	5.48
KCGM 扩建项目	普利梅洛	-	-	2.35	-	2.35
其他	其他	0.58	-	-	0.06	0.63

合计		276.34	329.69	38.77	22.27	667.07
2024 年 12 月 31 日						
项目名称	客户名称	职工薪酬	设计服务费	检测服务费	其他	小计
CHS 过驳系统	南通通茂船舶制造有限公司	94.21	321.78	-	18.83	434.82
米德斯特里姆项目	皮尔巴拉	109.66	-	29.31	13.86	152.83
维西阿波罗项目	维西工业	37.94	3.96	4.14	-	46.04
卡莫阿 K95 项目	卡莫阿	18.30	-	-	0.28	18.58
菲茨拉尔德构架项目	菲茨杰拉德	15.16	-	-	-	15.16
诺顿 CV301 项目	诺顿金矿有限公司	4.46	-	-	-	4.46
其他	其他	2.24	-	2.28	-	4.51
合计		281.97	325.74	35.72	32.96	676.39
2023 年 12 月 31 日						
项目名称	客户名称	职工薪酬	设计服务费	检测服务费	其他	小计
皮尔甘古拉扩产项目	皮尔甘谷拉	58.14	43.95	5.78	-	107.87
西马斯格雷夫项目	OZ 矿业	29.99	18.50	0.38	-	48.88
矿用直升机库	国际破碎服务	4.56	-	0.27	10.20	15.04
海工装备配件	瑞尔公司	27.14	-	-	-	27.14
合计		119.83	62.45	6.43	10.20	198.91

三、说明业务人员是否同时负责多个项目，如有，说明如何确保成本的准确计量

公司业务人员存在一段时期内同时参与多个项目的情况。公司在每个项目立项时建立项目编号，项目执行过程中按归属的项目编号进行费用归集，并在确认收入时结转成本；对于参与了具体项目产品设计和质量检测的业务人员，公司要求参与项目人员每日按照所参与项目在系统中进行工时申报，由资料员每月对申报的工时情况进行汇总，汇总表经业务部门领导审批后，向财务部提交该月部门人员所参与项目的工时汇总表，财务部按照其申报的各项目工时在多个项目分摊，公司人工成本可以准确核算。

四、说明研发费用归集情况，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；研发投入与产品设计如何划分，成本、研发费用分摊是否准确

（一）说明研发费用归集情况，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异

及合理性

公司根据《企业会计准则》《江苏澳构矿业科技股份有限公司研发管理制度》的相关规定归集研发费用，报告期内公司研发费用归集的内容包括与研发活动直接相关的职工薪酬及其他费用等。公司目前的研发活动主要为电子化的信息计算、设计及建模，大多需要专业电子软件才可实现，因此公司目前研发活动的开展主要依靠电子化的理论研究，使用计算机软件进行结构模拟，暂未开展试制，因此研发费用中主要为人员职工薪酬，暂无其他研发物料费用。

报告期内，公司的研发费用归集方法如下：

项目	归集方法
职工薪酬	归集参与研发项目的人员成本（包括工资薪金、社保、公积金、福利费等），按照人员具体从事的研发项目归集。参与研发活动的人员每日在系统中填报参与各研发项目的工时，资料员每月根据各研发人员的填报情况编制研发工时汇总表，经研发中心负责人审核批准后，将工时汇总表流转至行政部人力资源岗审核，审核无误后工时汇总表流转至财务部，财务人员对工时汇总表进行复核，根据工时汇总表将参与研发活动人员的研发人工成本分摊至相应研发项目
其他费用	归集其他研发活动所必须的、在实际发生时能直接归属于研发项目的费用，项目参与人员将相关合同与报销单据提交至相关部门审批，财务人员据此将费用支出计入对应的研发项目

综上，公司研发费用的支出范围和归集方法合理，研发费用的归集真实、准确，符合相关《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司未申请所得税加计扣除，因此不涉及研发费用与加计扣除数存在差异的情况。

（二）研发投入与产品设计如何划分，成本、研发费用分摊是否准确

1、研发投入与产品设计的区别

（1）公司内部的职责分工不同

公司的研发活动归属于研发中心，由研发中心人员主导参与，研发课题由研发中心人员根据公司的技术储备需要进行立项，在研发课题的执行过程中主要由公司研发中心人员参与，仅部分工图绘制工作或人员紧张时会借调技术部人员协助。而公司产品设计活动来自于具体订单，由公司技术部根据已获取订单的具体要求进行产品设计，主要由技术部的工程师和详图绘制员完成。

（2）工作内容不同

公司的研发活动不以具体订单内容为研究方向，而是以市场需求为导向，针对公司业务的发展情况、计划进入的领域，开展产品设计，工艺技术重点、难点的技术攻关以及新产品、新领域开展研发工作；同时，对于过往已完成项目中的一些痛、难点问题也会在订单项目完成后进行研发专题的立项研发，达到在今后订单遇到类似情况时能更高效解决问题的目的。

公司的产品设计是为客户的具体订单项目而开展，公司技术人员为确定的订单项目进行定制化工业模块设计，包括总体方案设计、整体工程设计和详图深化设计等设计内容，与项目订单内容高度关联。

（3）工作成果不同

公司研发活动的目的是取得创新性技术突破或解决行业中的重难点问题，若研究课题成功，其课题成果往往可以转化为专利，作为公司的知识产权。公司产品设计活动的目的是输出能满足具体项目需求的全套产品设计图纸，交给代工厂按照工图生产后的成品可以满足客户需求。

综上，公司的研发活动和产品设计活动从内部职责分工、工作内容、工作成果上可以清晰划分，公司在财务核算上按研发活动和订单设计活动的具体项目分别归集研发费用与成本。

2、研发活动及设计成本的归集分摊准确

公司会对各个研发活动与经营订单活动区分立项，报告期内对于参与到研发活动和订单项目中的人员，公司都会要求相关人员使用系统打卡的方式记录每日参与各具体研发活动和订单项目的工时，通过打卡记录的方式将研发活动和经营订单活动按具体项目进行明确区分，每月统一将人员工资薪金根据汇总的打卡记录，在各研发项目和经营订单项目之间进行工时分配，公司经营项目与研发项目之间的成本与研发费用归集分摊准确。

【中介机构回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取报告期公司采购成本明细及公司向代工厂采购代工产品、向原材料供应商采购原材料的金额及占比情况，分析公司采购成本的构成与生产模式的匹配性；获取报告期公司采用成本中各类原材料的明细，了解其主要用途及对应生

产性机器设备情况；获取《采购供应管理制度》《外协管理内控制度》等存货管理制度，了解公司的存货内容、存放地点、管理措施、是否存在第三方仓库等事项，获取公司盘点表、采购合同、签收单、结算单、入库单、材料耗用清单等单据，测试关键内部控制执行的有效性；获取公司编制的盘点计划，评估盘点计划的合理性、盘点内容的完整性；对公司的盘点过程执行监盘程序，监督公司的盘点过程是否存在异常；获取公司的盘点表，核对盘点结果与监盘过程有无差异；对不可进行现场盘点的发出商品执行函证或替代程序；

2、获取公司报告期内各期末存货-合同履约成本明细，了解公司合同履约成本的归集方法，选取样本检查了工时工资分摊记录，主要服务的采购合同、结算单据、发票等单据，检查大额合同履约成本的真实性；

3、了解业务人员是否存在同时负责多个项目的情况；了解公司业务人员人工成本的归集分摊方式及对应的内部控制措施；抽样检查人工成本的分摊过程；

4、获取公司《研发管理制度》，了解公司研发费用的归集内容、分摊方式及对应内控制度情况；了解公司是否申请过研发费用的所得税加计扣除；与公司管理层访谈，了解公司研发活动与产品设计活动的区别；抽样检查研发活动与产品设计活动人工成本的分摊过程。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司采用代工生产模式，以代工厂包工包料为主，生产产品所用的材料主要由代工厂采购，故公司采购成本中以向代工厂采购代工产品成本为主。公司原材料主要有衬里、钢材、辅件、紧固件、管配件等，公司本身不进行制造，原材料采购后由供应商直接发往代工厂由代工厂进行生产加工，原材料对应的生产设备为代工厂所有；公司存货因公司采用代工生产模式，不存在第三方仓库管理的情况；公司存货相关内控制度健全并得到有效执行；公司按照制度要求对存货进行了盘点，以保障报告期各期末存货数量的准确性与完整性；

2、报告期内公司存货-合同履约成本是公司为履行合同而发生的职工薪酬、设计服务费、检测服务费等费用，在相关产品达到收入确认条件之前，归集为存货的合同履约成本。合同履约成本相关产品在期后交付完成，具有真实业务背景；

3、公司存在业务人员同时负责多个项目的情况。公司通过相关人员参与项目的工时填报结果进行职工薪酬分摊，相关成本可以准确计量；

4、公司建立有完善的研发费用归集制度并有效执行，研发费用能够准确归集，报告期内公司未进行关于研发费用的所得税加计扣除申请，公司研发投入与产品设计在内部职责分工、工作内容和工作成果方面具有明显区别，可以清晰划分，相关成本、研发费用通过公司人员在对应项目的工时填报可以进行准确分摊。

二、对公司成本归集、分配、结转的真实性、准确性、完整性发表明确意见

针对公司成本归集、分配、结转的真实性、准确性、完整性，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（一）核查程序

1、获取成本归集、分配、结转相关的制度文件，结合与管理层、财务部的访谈，了解公司成本归集、分摊、结转的具体方法，分析是否符合企业会计准则的要求；

2、了解并评价公司各成本项目归集、分配、结转相关的内部控制程序，包括原材料、代制品的采购、入库、耗用出库、成本结转过程；人员成本的归集、分摊过程；各项目服务费用的核算、分摊过程等；

3、针对公司的材料及代制品采购，选取样本进行细节测试，检查合同、结算单、签收单等原始凭证，验证采购金额的真实性、准确性；针对公司人工成本分摊明细，选取样本检查工时工资分摊过程，验证人工成本分摊的准确性；针对公司采购服务成本，选取样本检查采购合同、结算单据、发票等单据，验证采购金额的真实性、准确性；

4、对主要供应商执行函证和走访程序，验证采购金额的真实性、准确性和完整性；

5、获取公司营业成本结转表，检查已销售商品成本结转过程，验证成本结转的准确性、完整性；

6、监盘公司的存货盘点过程，验证期末存货数量的真实性、准确性、完整性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为，公司的成本归集、分配、结转过程，真实、准确、完整。

问题 7. 其他事项

一、关于毛利率

根据申请文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月，公司毛利率分别为 37.31%、42.44% 和 36.98%，与同业可比公司境外业务毛利率平均值可比。请公司：说明同业可比公司商业模式，如存在显著差异，说明公司毛利率与同业可比公司境外业务毛利率平均值可比的原因及合理性。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 公司与同行业可比公司商业模式的具体情况

经与可比公司采购模式、生产模式、销售模式等商业模式进行对比，公司的采购模式与同行业可比公司相同，均为根据订单情况，按需采购；公司的销售模式与同行业可比公司相同，均以直销为主，主要通过招投标方式获取订单；公司的生产模式与同行业可比公司存在差异，公司采用代工的生产模式，而同行业可比公司主要采用自产的生产模式、同时也对部分生产环节进行外协。综上，公司的生产模式与同行业可比公司存在差异，但公司整体商业模式与可比公司不存在显著差异。

公司和可比公司的商业模式对比的具体情况如下：

1、采购模式

公司简称	主要内容
利柏特 605167.SH	对于工业模块设计和制造业务，利柏特根据项目具体需求进行采购。采用招标采购和询比价采购相结合的模式，采购部根据项目具体采购需求，向备选合格供应商发送材料清单并询价，综合考虑价格、供货速度等其他因素来确定供应商；对于金额较大的采购，由采购部组织招标及评标工作，确定中标单位。利柏特建立了完善的评价体系，对供应商资质、质量管理体系、生产能力、技术水平、供货周期、价格竞争力等进行综合评审，评审通过后纳入合格供应商名单。
南矿集团 001360.SZ	按需采购，适当备货。南矿集团根据在手订单、客户开拓计划和销售预测，结合产品生产周期、物料采购周期等设定适当的安全库存，适当备货。对于整机业务，南矿集团主要通过自主生产的方式组织生产采购的主要原材料，钢材类原材料的采购定价主要根据钢材市场价格随行就市，铸件、轴承、电机等原材料的采购定价则由南矿集团与供应商约定供货价格。对于配件销售业务，自制配件由南矿集团自主生产，外购配件由供应商根据南矿集团提供的技术图纸及技术参数进行生产后入库，通用标准件由南矿集团对外采购后统一入库。
耐普矿机 300818.SZ	主要采取按需采购的模式。耐普矿机根据客户订单，采购部在生产部门排出生产计划后执行原材料采购，主要采取市场询价采购、招议标采购、客户指定采购的采购方式。

公司简称	主要内容
澳构科技	公司采取以销定采的方式。公司采用代工的方式进行生产，主要由代工厂包工包料，对于部分采购能力不强和采购周期较长的代工厂，或客户指定原材料标准及品牌的情形，公司会采取甲供材模式提供部分原材料，甲供材模式下公司主要负责部分原材料采购，然后直接由原材料厂商发货至代工厂进行生产加工。甲供材下原材料的采购主要为境内采购，小部分会根据业主或总承包商要求在境外采购。

2、生产模式

公司简称	主要内容
利柏特 605167.SH	对于工业模块设计和制造业务，利柏特根据具体订单安排生产。项目经理与生产部结合订单签订及设计出图情况、技术部的技术准备反馈、采购部及物资部的采购计划执行进展和库存情况编制制造计划，并组织各生产部门实施产品制造。对于部分非核心生产工序，利柏特委托外协厂商进行加工，从而提高生产效率。
南矿集团 001360.SZ	南矿集团主要采取“订单驱动、适度备货”的生产模式。对于大型集成设备，除破碎设备、筛分设备等核心设备由南矿集团自主生产外，其他辅助设施设备由南矿集团对外采购之后再进行组装和安装。南矿集团针对部分机加工时间较长的标准化产品适当提前备货，以满足生产管理的及时性要求。南矿集团将少量工艺简单、技术附加值较低或需要使用专用设备的零部件加工业务委托给外协单位进行。
耐普矿机 300818.SZ	耐普矿机主要实行“以销定产”的生产模式。耐普矿机的产品针对性、专用性强，产品多为非标准产品，需按照客户订单及要求进行设计和生产。耐普矿机在生产工艺或短期产能不足时，会结合经济性考虑，对部分非关键性流程的生产环节合金零部件或骨架半成品采取外协生产。
澳构科技	公司采用“以销定产”的生产模式，以代工的方式进行生产，公司根据客户的差异化需求，对工业模块产品进行定制化设计及生产制造。因项目需求不同，产品生产所需的设备、零部件区别较大，公司在设计阶段将产品拆分为不同的部分，分别交由有对应生产能力的代工厂进行代工生产，并在生产过程中对代工厂给予技术指导，并对代工厂的生产过程、产品质量进行管控，最终完工时将不同代工厂的产品和组装技术指导文件发给客户，客户根据技术指导文件自行在境外完成组装。

3、销售模式

公司简称	主要内容
利柏特 605167.SH	采取直销模式。对于工业模块设计和制造业务，利柏特主要通过邀标及议标等方式获取客户。利柏特主要通过既有客户的维护和新客户的开发两种方式进行项目的拓展，对于既有客户，利柏特对已完成项目进行后续跟踪联系，了解客户近期、中期和远期的发展动态，判断是否存在项目机会，此外，客户基于跟利柏特以往项目成功合作经验，主动寻求利柏特为其提供进一步的服务；对于新客户开发，利柏特通过利用声誉吸引新客户主动联系、并通过招标方式建立合作关系，收集业内信息，利用业内人脉资源，通过海外咨询机构等方式为利柏特接触新客户拓展业务。

公司简称	主要内容
南矿集团 001360.SZ	直销模式为主、经销模式为辅。对于整机业务，南矿集团一方面通过收集行业公开信息寻找潜在客户，进行针对性的洽谈或投标，南矿集团另一方面通过协会或参加行业展会提升品牌知名度，获取目标客户，南矿集团也有部分订单是通过老客户的重复购买和转介绍获取。对于配件销售业务，南矿集团通过对整机业务老客户提供技术咨询、设备检测及评估、设备操作培训等服务来产生配件订单。
耐普矿机 300818.SZ	耐普矿机主要采取直销的销售模式，通过直接的市场推广和参与招投标的方式取得订单。耐普矿机国内客户多为国有控股矿企，耐普矿机基本以参与招标的方式取得订单。海外订单获取方式主要三种：1、与客户进行合作洽谈，商定定价原则向公司询价形成订单；2、根据客户需求，向客户进行产品推荐，通过报价和商务洽谈形成订单；3、与客户通过电商平台邮件交流产品和技术参数，客户现场对公司考察，形成订单。
澳构科技	公司采用直销的销售模式，主要通过招投标方式获取订单。公司的直销客户包括国际知名矿业公司，以及为矿业公司服务的 EPC 及 EPCM 公司等。公司主要通过老客户维护和新客户开发两种方式获取订单，对于老客户维护，公司持续与老客户保持沟通，了解老客户是否有新的建设需求或者改造和拓展工程计划，判断是否存在业务机会；对于新客户开发，公司通过收集行业信息寻找业务机会，或因公司口碑较好，通过过往客户推荐获取参与新客户的投标和签约机会。

注：可比公司商业模式内容来源于同行业可比公司年报或招股说明书等公开披露文件。

（二）公司与同行业可比公司境外业务毛利率平均值可比的原因及合理性

1、收入端影响

公司与可比公司产品的主要应用领域均为矿业，客户群体是公司与同行业可比公司毛利率的主要驱动因素之一。在矿业领域，因矿山开发具有前端资本性投入大、重资产的特点，项目持续开采能力对于矿业主而言至关重要，所以矿业主更关注项目的长期价值和可靠性，矿业主具有较强的付费能力，在进行供应商选择时更重视质量、效率、稳定性而非仅仅是较低的价格，会愿意为保障长期高效运营的可靠产品和服务支付较高溢价，所以公司与同行业可比公司具有较高的毛利率。

公司境外收入占比 90%以上，公司与可比公司境外业务的客户群体相同，因此公司与同行业可比公司境外业务在销售收入环节的客户群体、市场竞争环境、定价逻辑、客户合作模式等方面相似，公司在收入端与可比公司的影响因素无较大差异，与同行业可比公司的境外业务对比具有合理性。

2、成本端影响

公司采用代工模式生产，代工厂在供应链中获取了一定利润，但公司通过代工生产模式优势也降低了部分营业成本，因此，两者综合来看达成一定程度的平

衡，使得公司毛利率与同行业可比公司的境外业务毛利率可比。公司采用的代工生产模式，具有以下优势：

(1) 避免重资产投入，减少固定成本压力。工业模块生产对固定资产投入要求高，公司采用代工生产模式可以节省厂房与设备投资，利用代工厂成熟的生产场地和设备，无需承担场地与设备折旧、维护更新等固定生产成本。公司采用轻资产运营模式，可以减少固定资产对公司资金的占用，使得公司资产流动性较好、流动资金充沛，报告期内没有银行借款，规避了贷款利息等财务成本。

(2) 精简生产环节，压缩运营与人力成本。公司采用代工生产模式，无需承担大量生产线工人、焊工、设备维修工等操作人员的人工成本，可间接享受代工厂通过成熟的规模化管理模式取得的较低单位人力成本优势，仅需配备一定的现场管理和质量检测人员即可完成生产；公司采用代工生产模式，减少了生产环节中必要的仓储、水电、耗材损耗、机器磨损、设备更新、安全生产、环保合规等方面支出，减少了运营成本。

(3) 依托代工厂的成熟经验，实现规模效应。代工厂在行业中深耕多年，拥有成熟的生产流程、熟练的技术工人与标准化管理体系。代工厂不止服务于公司，相比公司直接向供应商采购原材料，代工厂包工包料可以通过规模效应获得更低的采购成本，代工厂成熟的生产经验，相比公司自建产线可以减少原材料浪费、缩短生产周期，降低单位成本。

(4) 灵活安排生产，提高生产效率，缩短生产周期。通过代工模式，公司可以在订单量上升时，通过设计工图将项目分配给多个代工厂同时生产，大幅提高生产效率、达到较高的产能，快速完成项目可能获取客户赶工奖励同时减少较长工期带来的隐性成本；当订单量下降时，公司可直接减少代工订单，无需承担自建工厂的设备闲置、工人冗余成本。

综上，公司与同行业可比公司境外业务的客户群体相同，因而毛利率在销售环节的影响因素具有相似性；公司通过代工的生产模式，实现资源整合优化配置，相比于公司自建产线降低了营业成本，与代工厂从产业链中获取的利润达成一定平衡作用，公司与可比公司外销业务的毛利率可比具有合理性。

3、其他代工模式企业毛利率可比的案例

聚焦于全球矿业及建筑业轮胎市场，专业从事矿山及建筑轮胎的设计、研发、销售与服务的北交所企业泰凯英（874194.BJ），采用代工生产模式，其毛利率

与其进行自主生产的轮胎制造可比公司毛利率如下，泰凯英的毛利率与其同行业可比公司相近，证明同行业内采用代工模式企业与进行自主生产企业的毛利率可比具有合理性。

公司名称	2025年1月—6月	2024年度	2023年度
三角轮胎（%）	16.03	17.95	21.37
赛轮轮胎（%）	24.53	27.58	27.45
风神股份（%）	14.90	17.07	18.82
贵州轮胎（%）	15.84	17.94	22.02
通用股份（%）	11.98	16.38	15.52
玲珑轮胎（%）	15.50	22.06	20.28
泰凯英可比公司平均数（%）	16.46	19.83	20.91
泰凯英（%）	18.12	18.79	19.20

注：数据来自于《青岛泰凯英专用轮胎股份有限公司招股说明书》。

【中介机构回复】

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

- (1) 查询同行业可比公司公开披露的商业模式信息，包括采购模式、生产模式、销售模式等，分析同行业可比公司与公司在商业模式上是否存在差异；
- (2) 查询同行业可比公司的毛利率数据，结合同行业可比公司的业务模式、行业、主要产品分析可比公司毛利率的主要驱动因素；
- (3) 访谈公司管理层，了解公司的业务模式特点，包括设计、采购、生产、销售、质量检测等业务流程，分析影响公司毛利率的主要因素，与同行业可比公司的情况进行对比；
- (4) 查阅《青岛泰凯英专用轮胎股份有限公司招股说明书》，验证采用代工模式的企业青岛泰凯英专用轮胎股份有限公司与其行业内进行自主生产的可比公司的毛利率可比性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- (1) 公司因采用代工的生产模式，所以在生产模式上与同行业可比公司存在差异，此外，公司商业模式的其他内容与可比公司不存在显著差异；

(2) 同行业可比公司与公司的主要产品均应用于矿业市场，具有相同的客户群体，因此销售环节对于毛利率的影响因素相似。公司采用代工的生产模式，代工厂虽在代工生产环节获取了一定利润，但公司因代工模式也从生产效率、固定成本折旧、规模效益等方面降低了成本，故综合来看，同行业可比公司与公司的毛利率可比具有合理性。

二、关于货币资金

根据申请文件，2023年末、2024年末和2025年1-4月末，公司货币资金余额分别为13,557.19万元、20,593.67万元和18,174.16万元，占流动资产的比例分别为38.90%、40.76%和36.05%，主要为银行存款和保函保证金，部分银行存款被冻结。请公司：①说明报告期各期银行存款与利息收入的匹配性，保函保证金缴付比例；②银行存款被冻结的原因、是否存在潜在风险。请主办券商及会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明对公司资金流水的核查范围、程序、比例，对货币资金真实性、相关管理制度是否建立健全并有效执行发表明确意见。

【公司回复】

(一) 说明报告期各期银行存款与利息收入的匹配性，保函保证金缴付比例

1、报告期各期银行存款与利息收入的匹配性

报告期内，公司银行存款及利息收入情况如下：

单位：万元

年度	财务费用中的利息收入	银行存款平均积数	测算平均利率
2023年度	272.34	18,847.17	1.45%
2024年度	244.17	13,717.06	1.78%
2025年1-4月	76.43	16,423.02	1.40%

注：1、2025年1-4月的测算平均利率经过年化处理。

2、银行存款平均积数为公司各月末银行存款余额的平均值。

公司财务费用中的利息收入来自于银行利息收入，包括银行活期、通知存款和保证金存款等。根据公司报告期内各月末的银行存款结存数，对公司报告期内银行存款的平均积数进行了测算，2023年度、2024年度和2025年1-4月，公司

银行存款平均积数分别为 18,847.17 万元、13,717.06 万元和 16,423.02 万元，根据财务费用中利息收入测算的各期平均利率分别为 1.45%、1.78% 和 1.40%，与银行活期、通知存款和保证金存款的综合利率不存在重大差异，其中 2024 年度平均利率高于其他年度，主要系当年度外币账户日均积数较高、外币存款利率较高的原因所致。综上，财务费用中的利息收入与银行存款的规模匹配。

2、说明保函保证金缴付比例

公司开立保函是为了在出口贸易中获取银行征信支持，以保障交易履约，保函形式包括履约保函、质量保证保函和预付款保函。公司开立保函的担保方式主要包括特定化现金质押、特定化现金质押和抵押房产组合担保、抵押房产、存单质押和抵押房产组合担保、存单质押。保函保证金缴付比例如下：

担保方式	保证金缴付比例
特定化现金质押	100%
特定化现金质押和抵押房产组合担保	20%
抵押房产	10%
存单质押和抵押房产组合担保	无需缴纳
存单质押	无需缴纳

（二）银行存款被冻结的原因、是否存在潜在风险

1、银行存款被冻结的原因

报告期末，公司的江苏银行账户被冻结 312 万元，主要原因系公司与江阴华尔立成套设备有限公司（以下简称华尔立）诉讼所致，华尔立于 2024 年 2 月 26 日向法院提出财产保全申请，要求冻结公司银行存款 312 万元。华尔立系公司的供应商，因华尔立供应的商品存在质量问题，公司与华尔立存在供应货款支付诉讼纠纷。

2、银行存款被冻结是否存在潜在风险

关于上述诉讼纠纷事项，2025 年 7 月 18 日，公司与华尔立签订协议书，由华尔立承担 115 万元质量赔偿责任，公司扣减质量赔偿金额后支付剩余货款。2025 年 8 月 14 日，泰州市姜堰区人民法院作出（2025）苏 1204 民初 6513 号民事裁定书，诉讼各方达成庭外和解，准许华尔立撤诉。公司相关诉讼冻结账户已于 2025 年 8 月解冻。故造成银行存款被冻结的相关诉讼已妥善解决，银行存款

被冻结不存在潜在风险。

【中介机构回复】

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

- (1) 测算并分析报告期各期财务费用中利息收入与银行存款是否匹配；
- (2) 获取开立保函保证金协议，抽查保函保证金缴付比例，并根据保函保保证金台账测算保函保证金缴付比例；
- (3) 针对与华尔立的诉讼事项，获取财产保全裁定书、网银冻结金额截图、民事裁定书，与公司访谈、查阅裁定书了解案件起因，关注诉讼案件进展，了解并评估银行存款被冻结是否存在潜在风险。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- (1) 报告期内利息收入与银行存款金额匹配；
- (2) 银行存款被冻结主要原因系公司与华尔立诉讼所致，现诉讼案件已完结，故银行存款被冻结不存在潜在风险。

（二）说明对公司资金流水的核查范围、程序、比例，对货币资金真实性、相关管理制度是否建立健全并有效执行发表明确意见

1、说明对公司资金流水的核查范围、程序、比例

（1）对公司资金流水的核查范围

中介机构对公司的银行账户完整性进行了核查并获取报告期内所有银行账户流水，包括报告期内注销账户、零余额账户。

（2）公司资金流水的核查程序

在公司财务人员的陪同下前往银行打印开户清单、所有银行账户对账单；导出银行存款分账户明细账，根据资金流动规模大小，确保资金流入、流出核查占比不低于 80%；执行双向核对程序，确保账簿记录的每一笔大额收支都能在银行对账单上找到真实对应的记录，确保银行对账单上的每一笔大额收支都及时、完整地记录在公司财务账簿中，关注是否存在大额异常存取现及大额异常收支的情形，是否存在关联方及其相关方为公司代垫成本费用、代为承担成本等情况；针对上述大额收支，进一步抽查相关会计凭证，核验其后方所附的付款申请单、审批单及银行回单等支持性文件，确保收款人、金额及交易日期等关键要素一致。

(3) 公司资金流水的核查比例

主办券商、会计师对公司及子公司执行资金流水核查，流入、流出核查金额占比不低于 80%，报告期内大额资金流水核查比例列示如下：

单位：万元

项目	发生额	核查金额	核查比例
2023 年资金流入	401,367.52	321,877.72	80.20%
2023 年资金流出	407,780.65	340,805.39	83.58%
2024 年资金流入	435,014.52	375,558.63	86.33%
2024 年资金流出	427,394.92	381,487.15	89.26%
2025 年 1-4 月资金流入	70,435.20	64,528.02	91.61%
2025 年 1-4 月资金流出	73,465.64	66,753.82	90.86%
报告期内资金流入合计	906,817.24	761,964.38	84.03%
报告期内资金流出合计	908,641.21	789,046.36	86.84%

2、对货币资金真实性、相关管理制度是否建立健全并有效执行发表明确意见

(1) 对货币资金真实性发表明确意见

对于境内银行账户，主办券商和会计师在公司财务人员陪同下前往银行打印所有账户银行对账单，对于境外银行账户，公司在中介机构人员的监督下，使用网银获取了银行对账单，将各期末银行存款账户余额与对账单进行核对，核对无误；对所有账户执行函证程序，回函比例百分百，根据回函信息与各期末货币资金余额进行核对，并核对无误；执行资金流水核查程序，关注账实记录的一致性、是否存在大额异常存取现及大额异常收支情形。经查验，公司各期末货币资金余额与回函一致，各期末银行存款账户余额与对账单核对一致，资金流水不存在大额异常存取现及大额异常收支情形，公司货币资金具有真实性。

(2) 对货币资金相关管理制度是否建立健全并有效执行发表明确意见

主办券商和会计师获取公司货币资金相关管理制度，对现金管理与盘点、资金支付管理等关键控制点执行控制测试。经查验，公司建立的《资金管理内控制度》，覆盖资产账户及存款管理、票据及保函管理、资金支付管理、现金管理与盘点等关键控制点，制度建立健全；货币资金相关管理制度公司有效执行。

三、关于金融资产

根据申请文件，报告期内公司交易性金融资产、一年内到期的非流动资产、其他主要流动资产、投资性房地产及债权投资等科目余额较高。请公司：①说明各类金融资产明细情况，其基础资产是否存在投资于具有违约风险或预期无法收回资产的情形；购买前述金融资产是否履行了内部审批程序；②说明投资性房地产减值测算的过程和计算方法、是否存在减值迹象、折旧政策；③金融资产分类、列报及当期损益处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。请主办券商及会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②对各类金融资产的真实性、会计核算准确性、相关内控制度是否建立健全并有效执行发表明确意见。

【公司回复】

(一) 说明各类金融资产明细情况，其基础资产是否存在投资于具有违约风险或预期无法收回资产的情形；购买前述金融资产是否履行了内部审批程序

1、说明各类金融资产明细情况，其基础资产是否存在投资于具有违约风险或预期无法收回资产的情形

报告期各期末，公司各类金融资产明细如下：

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年末	2023年末
交易性金融资产	-	2,216.60	3,000.01
一年内到期的非流动资产	1,075.50	1,065.31	-
其他流动资产中的债权投资	24,279.00	20,505.87	7,526.99
债权投资	12,377.25	12,276.65	7,044.97

(1) 报告期各期末，公司交易性金融资产余额明细情况如下：

单位：万元

2024年末						
序号	产品名称	资产管理机构	投资组合构成	产品类型	产品风险评级	期末余额
1	信银理财安盈象固收稳利七天持有期10号M	产品管理人：信银理财有限责任公司，托管人：中信银行股份有限公司	本理财产品募集的资金主要投资于以下金融工具：债权类资产	非保本浮动收益型	中低风险产品	216.60

2	招商银行聚益生金系列公司(35天)	产品管理人：招商银行股份有限公司	本理财产品募集的资金主要投资于以下金融工具：银行间和交易所市场信用级别较高、流动性较好的金融资产和金融工具，包括但不限于债券、资产支持证券、资金拆借、逆回购、银行存款，并可投资信托计划、资产管理计划等其他金融资产	非保本浮动收益型	中低风险产品	1,500.00
3	招银理财招睿和鼎生金封闭52号(QDII)	产品管理人：招银理财有限责任公司，托管人：招商银行股份有限公司	本理财产品募集的资金主要投资于以下金融工具：固定收益类资产、金融衍生品类资产	非保本浮动收益型	低风险产品	500.00
合计						2,216.60
2023年末						
序号	产品名称	资产管理机构	投资组合构成	产品类型	产品风险评级	期末余额
1	嘉实超短债证券投资基金A	产品管理人：嘉实基金管理有限公司，托管人：中国银行股份有限公司	本理财产品募集的资金主要投资于以下金融工具：央行票据、银行存款以及法律、法规或中国证监会允许基金投资的其它金融工具、固定收益类金融工具	债券型-中短债	中低风险产品	3,000.00
2	农银时时付	产品管理人：农银理财有限责任公司	本理财产品募集的资金主要投资于以下金融工具：现金、银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单、债券、资产支持证券、以及其他监管认可的具有良好流动性的货币市场工具	非保本浮动收益型	低风险产品	0.01
合计						3,000.01

结合上表，公司购买的理财产品及基金产品均为大型股份制商业银行及知名基金公司公开发售并托管的金融资产，金融资产相关底层资产均以投资固定收益类产品为主，产品等级为中低风险，具有良好的流动性和安全性，其基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形。

(2) 报告期各期末，公司债权投资余额明细情况如下：

报告期末，公司的债权投资为银行大额存单，根据投资期限和到期时间不同，分别列示在一年内到期的非流动资产、其他流动资产、债权投资科目中，具体的列示规则为：对于投资期间一年以上的定期存单列示为债权投资项目，对其中剩余期限一年以内的列示为一年内到期的非流动资产项目；对于投资期限一年以内的定期存单，列示为其他流动资产项目。

1) 报告期各期末，公司一年内到期的非流动资产余额明细情况如下：

单位：万元

2025 年 4 月末						
开户机构	款项性质	起始日期	终止日期	利率	存期	期末余额
中国农业银行	大额存单	2022/11/24	2025/11/24	3.10%	3 年期	1,000.00
应计利息						75.50
合计						1,075.50
2024 年末						
开户机构	款项性质	起始日期	终止日期	利率	存期	期末余额
中国农业银行	大额存单	2022/11/24	2025/11/24	3.10%	3 年期	1,000.00
应计利息						65.31
合计						1,065.31

2) 报告期各期末，公司其他流动资产中的债权投资余额明细情况如下：

单位：万元

2025 年 4 月末						
开户机构	款项性质	起始日期	终止日期	利率	存期	期末余额
Bank of China	大额存单	2024/11/5	2025/5/5	4.92%		1,477.68
Bank of China	大额存单	2025/2/18	2025/5/19	4.58%		948.89
Bank of China	大额存单	2025/2/24	2025/5/26	4.52%		3,325.55
Bank of China	大额存单	2025/3/17	2025/6/17	4.50%		3,270.43
Bank of China	大额存单	2025/3/24	2025/6/24	4.50%		700.79
Bank of China	大额存单	2025/3/31	2025/6/30	4.50%		2,152.43
Bank of China	大额存单	2025/4/14	2025/7/14	4.50%		1,395.65
Bank of China	大额存单	2025/4/28	2025/7/28	4.48%		4,818.02
Bank of China	大额存单	2025/2/27	2025/5/27	4.51%		758.98
Bank of China	大额存单	2025/3/27	2025/6/27	4.46%		724.08
Bank of China	大额存单	2025/3/31	2025/5/30	4.48%		1,752.43
Bank of China	大额存单	2025/4/1	2025/6/3	4.48%		938.13
Bank of China	大额存单	2025/4/14	2025/7/14	4.43%		1,890.24
应计利息						125.70
合计						24,279.00
2024 年末						
开户机构	款项性质	起始日期	终止日期	利率	存期	期末余额

Bank of China	大额存单	2024/10/28	2025/4/28	4.91%	450.70
Bank of China	大额存单	2024/11/5	2025/5/5	4.92%	1,442.25
Bank of China	大额存单	2024/11/18	2025/2/18	4.72%	915.25
Bank of China	大额存单	2024/11/22	2025/2/24	4.72%	3,206.84
Bank of China	大额存单	2024/11/25	2025/2/25	4.72%	4,601.54
Bank of China	大额存单	2024/12/16	2025/3/17	4.72%	3,154.90
Bank of China	大额存单	2024/12/23	2025/3/24	4.71%	676.05
Bank of China	大额存单	2024/12/30	2025/3/31	4.71%	2,076.45
Bank of China	大额存单	2024/11/8	2025/2/10	4.86%	1,467.51
Bank of China	大额存单	2024/12/23	2025/2/24	4.72%	957.91
Bank of China	大额存单	2024/12/27	2025/2/27	4.72%	1,479.65
应计利息					76.82
合计					20,505.87
2023 年末					
开户机构	款项性质	起始日期	终止日期	利率	期末余额
中国农业银行	大额存单	2023/3/21	2024/4/12	1.70%	42.00
中国农业银行	大额存单	2023/3/21	2024/4/12	1.70%	30.00
Westpac Banking Corporation	大额存单	2023/10/19	2024/1/19	4.71%	969.68
Westpac Banking Corporation	大额存单	2023/12/19	2024/1/9	4.84%	2,876.42
Westpac Banking Corporation	大额存单	2023/12/19	2024/1/9	4.84%	3,588.35
应计利息					20.54
合计					7,526.99

3) 报告期各期末，公司债权投资余额明细情况如下：

单位：万元

2025 年 4 月末						
开户机构	款项性质	起始日期	终止日期	利率	存期	期末余额
招商银行	大额存单	2023/12/6	2026/12/6	2.90%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2023/12/6	2026/12/6	2.90%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/11/24	2026/11/24	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/11/21	2026/11/21	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/12/8	2026/12/8	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/12/8	2026/12/8	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2024/1/3	2027/1/3	2.35%	3 年期	1,000.00

中国农业银行	大额存单	2024/1/3	2027/1/3	2.35%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2024/1/3	2027/1/3	2.60%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2024/1/3	2027/1/3	2.60%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2024/12/31	2027/12/31	2.15%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2024/12/31	2027/12/31	2.15%	3 年期	1,000.00
应计利息						377.25
合计						12,377.25
2024 年末						
开户机构	款项性质	起始日期	终止日期	利率	存期	期末余额
招商银行	大额存单	2023/12/6	2026/12/6	2.90%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2023/12/6	2026/12/6	2.90%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/11/24	2026/11/24	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/11/21	2026/11/21	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/12/8	2026/12/8	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/12/8	2026/12/8	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2024/1/3	2027/1/3	2.35%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2024/1/3	2027/1/3	2.35%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2024/1/3	2027/1/3	2.60%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2024/1/3	2027/1/3	2.60%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2024/12/31	2027/12/31	2.15%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2024/12/31	2027/12/31	2.15%	3 年期	1,000.00
应计利息						276.65
合计						12,276.65
2023 年末						
开户机构	款项性质	起始日期	终止日期	利率	存期	期末余额
招商银行	大额存单	2023/12/6	2026/12/6	2.90%	3 年期	1,000.00
招商银行	大额存单	2023/12/6	2026/12/6	2.90%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2022/11/24	2025/11/24	3.10%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/11/24	2026/11/24	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/11/21	2026/11/21	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/12/8	2026/12/8	2.65%	3 年期	1,000.00
中国农业银行	大额存单	2023/12/8	2026/12/8	2.65%	3 年期	1,000.00
应计利息						44.97
合计						7044.97

报告期各期末，公司一年内到期的非流动资产、其他流动资产中的债权投资、债权投资余额均为银行大额存单，大额存单为保本保收益产品，期限和利率均为固定值，发行机构为中国农业银行、招商银行、中国银行（Perth 支行）、Westpac（西太平洋银行），均为大型银行。以上银行大额存单作为银行向社会吸收的存款由银行统一管理和使用，其基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形。

2、购买前述金融资产是否履行了内部审批程序

对于公司购买的非银行存单类产品，其购买限额经公司股东大会授权，对于银行大额存单公司根据资金使用需求合理存取。公司建立了《资金管理内控制度》，其中包括理财管理流程及风险控制，制度要求购买理财产品前由财务经理提出申请并填写《理财产品购买清单》，明确金额、理财产品名称等信息，经总经理审批后出纳在系统中操作购买；对于母公司及境外子公司的银行大额存单，分别经公司总经理审批或境外子公司负责人邮件审批后办理存入；公司购买前述金融资产履行了内部审批程序。

（二）说明投资性房地产减值测算的过程和计算方法、是否存在减值迹象、折旧政策

1、投资性房地产减值测算的过程和计算方法、是否存在减值迹象

公司拥有的办公大楼共计六层，为提高办公用房的使用效率，公司将第二、三、四层的主要区域划分为出租区域，其余楼层自用。公司出租办公楼以赚取租金为目的，公司将相关办公楼划分为投资性房地产，并采用成本模式进行后续计量。各报告期末，投资性房地产账面价值如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月末	2024 年末	2023 年末
账面原值	3,867.69	3,867.69	3,867.69
累计折旧	502.96	441.72	258.01
账面价值	3,364.73	3,425.97	3,609.68

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。公司在资产负债表日判断投资性房地产是否存在减值迹象的具体情况

如下：

准则规定	公司情况	是否存在减值迹象
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司的投资性房地产市场价格不存在大幅下跌的情况。	否
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者近期均未发生重大变化，未对企业产生不利影响。	否
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	报告期内，国债到期收益率总体呈现震荡下降趋势，不存在公司计算资产预计未来现金流量现值的折现率提高从而导致资产可收回金额大幅度降低的情况。	否
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期末，公司对投资性房地产进行盘点，不存在投资性房地产已经陈旧过时或者已经损坏的情况。	否
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司的投资性房地产不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况。	否
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司无内部报告表明投资性房地产的经济绩效已经低于或者将低于预期。	否
其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明投资性房地产可能已经发生减值的迹象。	否

公司投资性房地产为办公用房，竣工投用年限较短，出租率良好，经综合判断，报告期内公司的投资性房地产不存在减值迹象，无需估计其可收回金额，无需计提减值准备。

2、投资性房地产的折旧政策

公司对现有投资性房地产采用成本模式计量。对按照成本模式计量的投资性房地产—出租用建筑物采用与公司固定资产相同的折旧政策。根据投资性房地产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。对计提了减值准备的投资性房地产，则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。如投资性房地产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

公司结合产权证使用期限和实际情况，确定投资性房地产—出租用建筑物的折旧方法为年限平均法、折旧年限为 20 年、残值率为 5%、年折旧率为 4.75%。

综上，公司的投资性房地产报告期内不存在减值迹象，公司对投资性房地产

预计使用寿命、折旧方法、残值率、折旧期限，与资产特性以及实际经营情况相符，该折旧政策具备合理性、谨慎性。

（三）金融资产分类、列报及当期损益处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

1、金融资产分类、列报是否符合《企业会计准则》等相关规定

公司持有的基金投资及理财产品以出售为目的。根据管理该金融资产的业务模式及其合同现金流量特征，公司明确将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定。

一年内到期的非流动资产、其他流动资产的债权投资及债权投资中的产品均为银行大额存单，存单为保本保收益产品，期限和利率均为固定值，且管理层对该大额存单的持有意图和交易惯例为持有至到期获取存单利息收入，故根据公司管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，公司将该类产品划分为以摊余成本计量的金融资产，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定。

对于投资期间一年以上的定期存单列示为债权投资项目，对其中剩余期限一年以内的列示为一年内到期的非流动资产项目；对于投资期限一年以内（含一年）的定期存单，列示为其他流动资产项目，列示规则符合企业会计准则和《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》财会[2019]6 号的规定：“债权投资”项目，反映资产负债表日公司以摊余成本计量的长期债权投资的期末账面价值。自资产负债表日起一年内到期的长期债权投资的期末账面价值，在“一年内到期的非流动资产”项目反映。公司购入的以摊余成本计量的一年内到期的债权投资的期末账面价值，在“其他流动资产”项目反映。

2、金融资产当期损益处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

公司将交易性金融资产处置价款与账面价值的差额，全部计入当期“投资收益”；对债权投资类产品，于报表日按权责发生制计提应计利息，应计利息借方列示在各本金对应科目，贷方计入利息收入科目，公司对金融资产的当期损益处理符合《企业会计准则》和《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》财会[2019]6 号的规定。

【中介机构回复】

(一) 核查程序及核查意见

1、核查程序

(1) 对交易性金融资产、大额存单报告期各期末余额执行函证程序；获取公司理财产品说明书等相关资料，查阅相关交易性金融资产期限、收益及基础资产、金融机构等信息，并查验公司相关审批流程是否合规，核实相关交易性金融资产是否存在无法收回的重大风险等；获取期末银行余额存款对账单；对于境内账户，对未被质押的大额存单使用网银进行余额查询并保留查询情况截图，已被质押的大额存单获取存单质押合同，并检查理财产品的期后流水；对于境外账户，获取并检查存单；根据银行回函中的产品性质，判断投资产品的风险情况；

(2) 访谈公司管理层，查阅公司投资性房地产出租台账，了解投资性房地产出租情况及折旧计提情况；对投资性房地产执行盘点，关注是否存在闲置、毁损等瑕疵情况；查询公开信息，了解投资性房地产相关的市场价格、市场利率情况，关注是否存在重大变化，对投资性房地产是否存在减值迹象进行测试；

(3) 访谈公司管理层，了解对金融投资的持有目的和管理模式，关注资产现金流量特征，判断金融资产的会计处理、列报是否符合准则的要求；对应计利息、利息收入进行利息测算，查验大额投资收益和利息收入的原始凭证，判断金融资产的当期损益处理是否符合准则的要求。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内公司理财产品均为大型股份制商业银行或知名基金公司公开发售并托管的产品，风险低，其基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形；公司购买的银行大额存单不属于风险投资，不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形；公司购买金融资产履行了内部审批程序；

(2) 报告期各期末，公司的投资性房地产不存在减值迹象，无需计提减值准备；公司对投资性房地产采用的折旧政策适当；

(3) 公司金融资产分类、列报及当期损益符合《企业会计准则》的要求。

(二) 对各类金融资产的真实性、会计核算准确性、相关内控制度是否建立健全并有效执行发表明确意见

1、对各类金融资产的真实性发表明确意见

中介机构已对上述各类金融资产执行函证程序且均已收到回函，金融资产余

额可通过回函得到验证；已获取银行对账单、使用网银查询金融资产余额并保留查询截图，债权类资产余额核对无误。综上，可以确认公司金融资产具有真实性。

2、对各类金融资产的会计核算准确性发表明确意见

公司将持有的基金投资及理财产品计入交易性金融资产，将银行大额存单计入债权投资类科目；交易性金融资产当期损益计入投资收益，债权投资类产品于报表日按权责发生制计提应计利息，应计利息借方列示在各本金对应科目。中介机构将金融资产明细账的购入与卖出交易金额与银行流水记录进行比对，比对结果未见差异，账面记录与实际情况相符。综上，公司对各类金融资产的会计处理符合《企业会计准则》的规定，公司的会计核算具有准确性。

3、对各类金融资产的相关内控制度是否建立健全并有效执行发表明确意见

公司建立了《资金管理内控制度》，其中包括理财管理流程及风险控制，制度主要对理财预算管理流程、理财申购流程等理财关键流程进行风险控制，中介机构对金融资产关键节点进行控制测试，经查验公司按照内控制度执行，公司各类金融资产的相关内控制度建立健全并有效执行。

其他

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

除上述问题外，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》等规定确认，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项；公司本次财务报告审计截止日为2025年4月30日，至本次公开转让说明书签署日未超过7个月，不存在需要按照要求补充披露、核查、并更新推荐报告的情形。

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

【回复】

截至本问询回复出具日，公司已向当地证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为主板，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。

（以下无正文）

(本页无正文, 为江苏澳构矿业科技股份有限公司《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)



江苏澳构矿业科技股份有限公司

法定代表人:

孙彬

2025年11月19日

(本页无正文, 为中泰证券股份有限公司《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人:

尹广杰

尹广杰

项目小组成员:

仰天

仰天

王楠

王楠

张天保

张天保

徐鹏程

徐鹏程

林宏金

林宏金

王小杰

王小杰

董毓雯

董毓雯

