



关于合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司  
股票公开转让并挂牌申请文件的  
第二轮审核问询函的回复

主办券商

 国元证券股份有限公司  
GUOYUAN SECURITIES CO.,LTD.

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 11 月 10 日下发的《关于合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称“第二轮审核问询函”)已收悉。合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司(以下简称“科迈捷”或“公司”)会同国元证券股份有限公司(以下简称“国元证券”或“主办券商”)、安徽天禾律师事务所(以下简称“律师”)以及容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)对审核问询函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/补充法律意见书。涉及对《合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司公开转让说明书》(以下简称“《公开转让说明书》”)进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

如无特别说明，本问询回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本问询回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本问询回复中涉及的字体代表以下含义：

<b>审核问询函所列问题</b>	<b>黑体</b>
审核问询函所列问题答复	宋体
对《公开转让说明书》等申报文件的修改与补充	<b>楷体（加粗）</b>

# 目录

<b>问题 1.关于业绩真实性 .....</b>	<b>3</b>
<b>问题 2.关于信息披露豁免 .....</b>	<b>31</b>
<b>其他事项 .....</b>	<b>32</b>

## 问题 1. 关于业绩真实性

根据前次问询及问询回复，报告期内，公司前五大客户销售收入占比合计分别为 7.80%、12.30%、20.97%，客户较为分散；毛利率分别为 63.94%、64.70%、63.88%。

请公司：（1）结合细分产品结构、单位成本构成、销售单价、性能、核心技术优势、持续研发能力等情况量化分析公司毛利率较高的原因及合理性。（2）结合与同行业可比公司在产品内容、产品结构、定价、原材料种类、下游应用领域、客户结构差异等情况，量化分析报告期各期公司各类产品与同行业可比公司同类产品相比毛利率的差异情况及原因。（3）说明期后公司议价能力、市场竞争格局等对公司产品竞争力、原材料采购成本的稳定性、未来毛利率稳定性和可持续性的影响。

请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。（3）说明对豁免披露客户收入真实性的核查方式、核查过程及核查结论。

【回复】

## 一、结合细分产品结构、单位成本构成、销售单价、性能、核心技术优势、持续研发能力等情况量化分析公司毛利率较高的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率分别为 63.94%、64.70% 和 63.88%，整体稳定在较高水平。

公司产品拥有良好的基础性能，具有测量精度高、测量范围宽、灵敏度高、稳定性强等特点，并拥有远程诊断功能。针对流量计实际使用过程中常因振动、水雾、安装位置偏差、瞬态流和脉冲流等因素导致测量结果存在较大偏差的问题，公司自主研发了针对性解决方案并已应用于相应产品，使得公司流量计产品在复杂环境中仍能保持稳定的工作状态。此外，公司深耕于压缩空气行业，参与制定压缩空气行业国家标准 3 项，团体标准 4 项，企业标准 7 项，是参与该行业国家标准制定的唯一流量计企业，在行业内拥有较强的话语权和公信度。因此，公司产品具有较强的议价能力。

公司产品的核心部件均以自行生产为主，核心工序均自行完成，并对生产过程精细化管理，有效降低了产品成本，提升了产品的稳定性和可靠性。此外，公司产品优异的性能、智能化与数字化集成、良好的环境适应能力离不开公司自主开发的嵌入式软件和智能算法的支持，系公司多年以来的研发费用投入形成的技术沉淀，未在当期产品成本体现。因此，公司产品具有一定成本优势。

公司拥有覆盖涡街发生体构型、底层传感器、智能算法、远程诊断服务、传感器校准等多个环节的较为完备的技术体系，在电子元件的程序烧录、传感器封装、电子转换器自动化测试、流量计自动化标校准等每一个核心生产工序上都有自身的技术经验积累。公司已获得国家级专精特新“小巨人”企业、安徽省首台套重大技术装备认定等多项荣誉。此外，公司高度重视技术研发和产品创新，持续研发能力较强，保证了产品持续竞争力和毛利水平。

结合细分产品结构、单位成本构成、销售单价、性能、核心技术优势、持续研发能力等情况，对公司毛利率较高的原因分析如下：

### （一）细分产品结构

报告期内，公司主要细分产品包括涡街流量计、热式流量计、差压流量计三

大类智能流量仪表产品和油气回收在线监测控制系统，各细分产品毛利率情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率
智能流量仪表	77.13%	67.35%	85.85%	67.33%	90.15%	65.77%
其中：涡街流量计	47.36%	63.42%	55.62%	62.46%	57.02%	60.41%
热式流量计	14.02%	79.46%	17.19%	79.95%	19.71%	78.16%
差压流量计	15.75%	68.40%	13.03%	71.47%	13.42%	70.34%
油气回收在线监测控制系统	14.34%	55.32%	5.06%	48.43%	1.23%	44.58%

报告期内，公司各细分产品毛利率水平均保持在较高水平，主要原因系公司产品拥有良好的基础性能，具有测量精度高、测量范围宽、灵敏度高、稳定性强等特点。此外，流量计实际使用过程中常常会遇到振动、水雾、安装位置偏差、瞬态流和脉冲流等因素干扰，导致测量结果存在较大偏差。针对不同应用场景的应用痛点，公司自主研发了针对性解决方案并已应用于相应产品，使得公司流量计产品在复杂环境中仍能保持稳定的工作状态，形成了各产品独特的竞争优势，使得公司产品具有了较强的议价能力。按细分产品类型具体分析如下：

## 1、涡街流量计

公司涡街流量计产品（1）在保证 1% 的读数精度下，量程比达 1:60，测量下限低至 2m/s，产品核心基础性能指标已达到艾默生、横河电机等国际知名的设备提供商同类产品水平；（2）通过双探头涡街拾振传感器的设计和智能算法的运用，可甄别有效流量信号并过滤噪声干扰，实现了良好的抗振动效果；（3）通过涡街流量计抗振动处理方法和脉冲流专用信号处理算法，可实现对脉冲流和瞬态流的精准计量。

报告期内，公司的涡街流量计产品在工业生产、贸易结算和环境保护等领域均有使用，主要客户包括客户 A、宁波虎渡能源科技有限公司、成都拓坤机电设备有限公司、爱景节能科技（上海）有限公司、山东豪迈机械制造有限公司、CS INSTRUMENTS GmbH&Co. KG、SUKEIN S. L. 等。

## **2、热式流量计**

公司热式流量计产品（1）采用了恒功率设计，和美国 FCI 公司产品是市场上极少数具备该技术的热式流量计产品，相对于常见的恒温差设计，该设计有效避免了长期使用过程中剧烈的加热功率冲击导致探头温度阻抗特性的老化，进而造成零点漂移需要重新校准的问题，在提高使用便利性的同时亦减少了客户后续维护成本；（2）通过玻璃烧结被釉工艺和薄壁不锈钢的真空钎焊工艺提高了传感器的稳定性和感知灵敏度；（3）可实现 450℃高温测量，能够稳定工作于高温环境。

报告期内，公司的热式流量计产品由于其插入式安装的特点，主要应用于工业生产和贸易结算等领域中需要带压安装的场景，主要客户包括客户 B、Merapribor LTD 等。

## **3、差压流量计**

公司差压流量计产品（1）通过气体流道结构及自动排水电磁阀设计，结合水干扰自动识别算法，使产品具有良好的抗水雾干扰能力；（2）具有位置自动修正补偿功能，安装位置适应性强，并可实现带压安装。

报告期内，公司的差压流量计产品主要应用于工业生产和贸易结算等领域中需要带压安装且所测气体含水量较高的场景，主要客户包括爱景节能科技（上海）有限公司、RST OLCU KONTROL ENSTRUMANLARI VE 等。

## **4、油气回收在线监测控制系统**

油气回收在线监测控制系统是公司流量测量领域在石油销售领域的系统性解决方案，系统满足客户需求的前提是对油气流量的精准测量。通过自研的涡街流量计抗振动处理方法和脉冲流专用信号处理算法，该系统可实现对油气常见的脉冲流和瞬态流的精准计量，并通过气液比控制模块，依据精确测量的流量数据快速调整比例阀开度和真空泵的转速，从而实现根据加油量的变化对加油机的油气抽取量进行实时控制，以确保在每次有效加油过程中气液比数据达到国家标准。

报告期内，公司的油气回收在线监测控制系统主要应用于环保领域，主要客户包括中国石化销售股份有限公司、山东京博新能源控股发展有限公司等。

## (二) 单位成本构成

公司产品的核心部件如传感器、转换器、表体等均以自行生产为主，电子元件程序烧录、传感器封装、电子转换器自动化测试、流量计自动化标校等核心工序均自行完成，并将其中涡街壳体锻造、PCBA 板贴片、组件焊接等工艺简单、附加值较低的环节进行外协加工，有效降低了成本，也为公司带来了一定的产业链利润内部留存优势，提高了公司的毛利率空间。

优异的性能、智能化与数字化集成、良好的环境适应能力保证了公司产品的竞争优势，该等竞争优势亦是公司嵌入式软件和智能算法开发能力的体现，系公司多年以来的研发费用投入形成的技术沉淀，未在当期产品成本体现。公司软件和算法的底层平台技术的研发，适用于公司的各主要产品，不属于为客户定制化开发，因此未计入产品履约成本；同时，公司虽然能够控制相关研发成果，但对未来预期能够带来经济利益流入不能准确估计，同行业公司研发支出亦均费用化处理。因此，公司从谨慎性考虑，将研发支出于发生时全部费用化处理计入当期损益，符合企业会计准则的相关规定，具有合理性。

报告期内，公司主要产品单位成本构成情况如下：

单位：元

智能流量仪表						
项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位直接材料	771.52	47.77%	733.16	47.68%	690.09	45.79%
单位制造费用	562.31	34.82%	516.41	33.58%	508.47	33.74%
单位直接人工	149.25	9.24%	178.52	11.61%	223.57	14.84%
单位其他成本	131.86	8.17%	109.69	7.13%	84.91	5.63%
合计	1,614.94	100.00%	1,537.78	100.00%	1,507.04	100.00%

  

油气回收在线监测控制系统						
项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位直接材料	700.07	41.86%	783.62	43.85%	828.91	45.72%
单位制造费用	187.29	11.20%	184.42	10.32%	278.82	15.38%
单位直接人工	328.09	19.62%	346.30	19.38%	555.93	30.66%

单位其他成本	456.89	27.32%	472.59	26.45%	149.31	8.24%
合计	1,672.34	100.00%	1,786.93	100.00%	1,812.97	100.00%

根据上表，公司产品直接材料占比相对较低，主要原因系公司产品的核心部件自制率较高。由于核心部件自制成本较低，给予了公司一定的成本优势。与可比公司对比分析详见本题回复之“结合与同行业可比公司在产品内容、产品结构、定价、原材料种类、下游应用领域、客户结构差异等情况，量化分析报告期各期公司各类产品与同行业可比公司同类产品相比毛利率的差异情况及原因”之“(二)量化分析报告期各期公司各类产品与同行业可比公司同类产品相比毛利率的差异情况及原因细分产品结构”相关内容。

### (三) 销售单价

得益于公司产品优异的性能、智能化与数字化集成、良好的环境适应能力，公司产品客户认可度较高。此外，公司在压缩空气行业持续深耕，参与制定压缩空气行业国家标准3项，团体标准4项，企业标准7项，是参与该行业国家标准制定的唯一流量计企业，在行业内拥有较强的话语权和公信度。因此，公司产品议价能力较强。

报告期内，公司主要产品的销售单价情况如下：

产品名称	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
智能流量仪表	销售收入(万元)	929.95	4,622.33	3,518.14
	数量(台)	1,880	9,820	7,991
	销售单价(元)	4,946.54	4,707.06	4,402.63
其中：涡街流量计	销售收入(万元)	570.95	2,995.06	2,225.42
	数量(台)	1,279	7,346	5,943
	销售单价(元)	4,464.06	4,077.14	3,744.60
热式流量计	销售收入(万元)	169.08	925.84	769.08
	数量(台)	288	1,434	1,175
	销售单价(元)	5,870.66	6,456.37	6,545.35
差压流量计	销售收入(万元)	189.92	701.43	523.64
	数量(台)	313	1,040	873
	销售单价(元)	6,067.60	6,744.50	5,998.18
	销售收入(万元)	172.93	272.36	48.09

油气回收在线监测 控制系统	数量(套)	462	786	147
	销售单价(元)	3,742.99	3,465.16	3,271.21

报告期内，公司各产品销售单价在报告期内存在一定波动，各主要产品销售单价变动原因如下：

### 1、涡街流量计

报告期内，公司涡街流量计的平均售价呈上升趋势，主要原因系：（1）报告期内，单价较低的VFM52系列微型涡街流量计占比分别为15.88%、8.17%、2.42%，报告期前期该产品较高的销量占比拉低了涡街流量计产品的平均售价；（2）报告期内，单价较高的法兰型产品的销量占比分别为10.43%、13.45%、14.39%，逐年增加，拉高了涡街流量计产品的平均售价；（3）公司的涡街流量计产品根据产品功能和定位的不同可分为多个型号系列，每个型号系列根据测量参数、适用场景、安装方式等不同又可分为多个参数系列，不同型号和参数系列的产品销量结构的波动会导致不同年度间产品的单价波动。

### 2、热式流量计

2023年度至2024年度，热式流量计平均售价总体稳定，2025年1-3月，热式流量计平均售价下降较多，主要原因系：（1）2025年度，单价较低的TGF410系列热式流量计销量占比为21.18%，较2024年度的0.70%增长较多，拉低了2025年1-3月热式流量计的平均售价；（2）由于热式流量计的定制化特征，不同型号和参数系列的产品销量结构的波动导致不同年度间产品的单价波动。

### 3、差压流量计

报告期内，2024年度差压流量计的平均售价高于2023年度和2025年1-3月，主要原因系：（1）2024年度，单价较高的PTF600销量占比为9.52%，高于2023年度的5.15%和2025年1-3月的4.79%，拉高了2024年度差压流量计的平均售价；（2）由于差压流量计的定制化特征，不同型号和参数系列的产品销量结构的波动导致不同年度间产品的单价波动。

### 4、油气回收在线监测控制系统

报告期内，油气回收在线监测控制系统平均售价呈上升趋势，主要原因系：

(1) 公司的油气回收在线监测控制系统主要包含油气回收型涡街流量计、气液比控制器、压力变送器、温度传感器、数据采集器、边缘计算服务器等硬件产品。其中，1台油气回收型涡街流量计对应1把加油枪，是油气回收在线监测控制系统销量的计算依据。由于1台边缘计算服务器、1台压力变送器均服务于1个加油站，而每个加油站拥有加油枪数量各不相同，因此，不同年度间平均一套油气回收在线监测控制系统所包含的硬件产品数量结构会有所波动。此外，部分客户对硬件产品的个性化选择亦会导致硬件产品的数量结构波动。2023年度、2024年度和2025年1-3月，平均每套油气回收在线监测控制系统所包含的边缘计算服务器数量占比分别为0.07台、0.08台和0.14台，所包含的压力变送器数量占比分别为0台、0.09台、0.14台，单套产品的主要硬件占比上升拉高了产品的单价；(2)2024年度开始，油气回收在线监测控制系统向主要客户的销售内容中包含了安装服务，拉高了该系统的整体单价。

综上，报告期内公司主要产品价格变动原因具有合理性主要系产品型号和参数等结构变动所致，不存在因价格下滑而导致毛利率下滑的情形，具有合理性。

#### (四) 产品性能

##### 1、基础性能优势

公司产品采用高灵敏度传感器设计，结合结构设计、自研工艺、自研算法等技术进一步提升了测量精度、量程及稳定性，并通过冗余设计、自诊断功能降低了故障率，保证产品的可靠性。同时，由于流量计实际使用过程中常常会遇到电磁干扰、管道振动、水雾、安装位置偏差、瞬态流和脉冲流等因素干扰，导致测量结果存在较大偏差。针对以上应用痛点，公司自主研发了相应解决方案并应用于量产产品，形成了具有自主知识产权的核心技术。公司产品基础性能优势详见本题回复之“一、结合细分产品结构、单位成本构成、销售单价、性能、核心技术优势、持续研发能力等情况量化分析公司毛利率较高的原因及合理性”之“(一) 细分产品结构”相关内容。

##### 2、远程诊断能力优势

相较于可比公司，公司的全部流量仪表产品及油气回收在线监测控制系统均具有远程诊断能力，该能力构成公司产品另一重要的独特竞争优势。传统的流量计销售往往需要大量的售后服务，售后服务主要来源于客户对流量仪表测量数据使用、分析和确认中的问题，且常常需要进行现场工作，不仅带来额外的成本费用，而且由于缺乏及时性，异常数据难以在客服人员到达测量现场时再现，亦或是客服人员的技术能力和实验手段限制，导致问题无法解决。

基于公司自研的智能算法、嵌入式软件、PHM 软件系统，用户可以通过手机、电脑等终端设备对公司生产的流量仪表等产品进行远程接入，实现数据实时采集与分析、故障诊断、参数修改、程序修改及软件升级等功能，大幅降低了人工作业成本，增加了操作便利性，亦提高了公司产品的议价能力。

此外，公司的流量仪表还可与其他设备和系统的通用数据接口协议进行数据交互和集成。

## （五）核心技术优势

公司致力于流量测量领域相关技术的自主研发和科技创新，目前已拥有覆盖涡街发生体构型、底层传感器、智能算法、远程诊断服务、传感器校准等多个环节的较为完备的技术体系，在电子元件的程序烧录、传感器封装、电子转换器自动化测试、流量计自动化标校准等每一个核心生产工序上都有自身的技术经验积累。经过多年发展，公司积累了丰富的行业经验，在涡街流量计、差压流量计、热式流量计三大领域拥有完整的产品体系和具有自主知识产权的核心技术，并可为客户提供油气回收在线监测控制系统等流量测量领域的系统性解决方案。公司的核心技术优势主要体现在：

### 1、多样化的测量技术

公司的流量仪表产品涵盖了涡街、热式、差压等多样化的测量技术，不同测量技术所对应产品又可根据功能定位、测量参数、安装方式、使用环境的不同分为多个产品型号和参数系列，可应用工业生产、贸易结算、环境保护等多个领域，满足不同客户不同应用场景的流量测量需求。

## **2、产品具有良好的性能**

公司主要产品具有测量精度高、测量范围宽、灵敏度高、稳定性强等特点，并拥有远程诊断和服务功能，可实现故障实时响应。除优异的产品性能外，对于不同测量场景的应用痛点，公司自主研发了针对性解决方案并已应用于相应产品，形成了拥有自主知识产权的核心技术。公司的涡街流量计产品具有出色的抗振动干扰能力，并可准确测量瞬态流和脉冲流；热式流量计产品可实现 450℃ 高温测量，且恒功率设计避免了热式流量计常见的零点漂移问题；差压流量计产品拥有良好的抗水雾干扰能力，安装适应性强并可实现带压安装。

## **3、智能化与数字化集成**

公司在产品的设计上引入了蓝牙和智能诊断模块，通过实时数据传输、远程监控和智能分析，实现了产品从生产、出货到使用的全流程智能化监控，从数据感知、采集到分析均可通过算法模型完成产品状态异常识别与故障诊断，做到计量仪表的全生命周期服务管理，实现在线监测、能效优化、故障预警和预测性维护。当现场有诊断需求时，客户可通过自研 APP 诊断功能，在 PHM 系统中可查看设备运行的历史记录及实时数据，结合智能诊断算法可自动识别出现场的应用故障，如管道发生堵塞、参数人为更改、管道介质状态异常等，为工厂的运营管理提供决策依据，并极大地降低了人工成本，实现效率提升，智能制造。

## **4、荣获多项创新成果或奖项荣誉**

公司是国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、安徽省“专精特新”中小企业、安徽省大数据企业、安徽省企业研发中心、合肥市工业设计中心、合肥市企业技术中心、合肥市高新区瞪羚企业，先后获得中国节能环保专利二等奖及三等奖、安徽省优秀智能硬件产品、安徽省省级优秀信息化解决方案、安徽省数字化车间、安徽省创新攻坚计划、合肥市第一批重大新型产业专项等多项荣誉，并参与了相关国家标准、团体标准的制定工作。截至目前，公司及控股子公司共有专利 27 项（其中发明专利 10 项）、软件著作权 76 项，主要产品获得欧洲 CE 认证、安徽省首台套重大技术装备认定、合肥市工业领域绿色低碳先进

技术产品推荐名录等。

## (六) 持续研发能力

报告期内，公司研发费用分别为 410.78 万元、620.75 万元和 156.90 万元，占营业收入的比例分别为 10.49%、11.50% 和 13.01%。截至 2025 年 3 月 31 日，公司的研发人员共计 21 人，占比 16.41%。研发团队专业比例构成合理，包括自动化、电子通信工程、工业设计、机械等多个学科人才。公司人才团队入选国家“万人计划”、安徽省高层次人才、合肥市高层次人才、科技部“创新创业人才计划”重点支持的人才团队。

截至报告期末，公司尚处于研发阶段的研发项目情况如下：

研发项目	与公司业务相关性	预期取得成果
DP 系列露点测试仪	拟研发产品 DP 系列露点测试仪，满足客户在流量测量领域的配套需求	预计形成产品 DP 系列露点测试仪；预计形成发明专利 1 项，实用新型专利 3 项；预计形成软件著作权 2 项（已取得软件著作权露点测试仪嵌入式软件 V1.0, 2025SR0654936）
科氏流量计技术预研	拟研发产品科氏流量计系公司智能流量仪表系列产品类型之一	预计形成产品科氏流量计系列；预计形成发明专利 1 项，实用新型专利 1 项；预计形成软件著作权 1 项
蒸汽计量与管理系统	该系统应用于流量测量领域，助力客户实现蒸汽系统的智能化管理，提高能源利用率	预计形成产品蒸汽计量与管理系统；预计形成软件著作权 1 项
高精度抗振动油气涡街流量传感器关键技术研发及应用	该项目系油气回收在线监测控制系统升级项目，拟进一步提升油气回收型产品的测量精度和抗震动效果	该项目对应产品为油气回收在线监测控制系统；预计形成发明专利 1 项、实用新型专利 2 项；预计形成软件著作权 1 项
智慧空压站系统	该系统研发成功后将实现远程实时监控、故障预警以及自动诊断等功能，满足客户降低能耗、节约成本的需求，是公司流量测量系列产品的一部分	预计形成产品智慧空压站系统；预计形成软件著作权 1 项
设备智慧监控运维系统	该系统可应用于设备智能化监控，通过开发智慧运维监控中心、设备维护管理、检修工程管理、备件管理等能力的建设及提升，实现设备智能化管理	预计形成设备智慧监控运维系统用于设备智能化管理；预计形成软件著作权 1 项

以上研发项目均与公司的主营业务密切相关。公司始终专注于流量测量领域的技术积累，持续跟进国内外流量测量领域技术发展的趋势和前沿，高度重视技

术研发和产品创新，不断提升生产工艺，注重远程运维服务。公司的研发活动始终坚持以客户需求为导向，持续提升现有产品竞争力，在提升产品性能的同时，深入了解实际应用中的痛点、难点，并对产品进行针对性的升级改进以适用于更多场景。因此，公司持续研发能力较强，为保证产品持续竞争力和毛利水平，开拓新的增长极提供了有力保障。

此外，信用政策亦是产品议价能力的重要印证之一。2023年末和2024年末，迅尔科技应收账款账面余额占营业收入的比例分别为33.57%、32.59%，毕托巴该比例分别为47.89%、40.72%，川仪股份该比例分别为18.95%、24.18%。2023年末和2024年末，公司应收账款账面余额分别为42.37万元、229.69万元，占营业收入的比例分别为1.08%和4.26%，远低于同行业可比公司，2024年末应收账款余额占营业收入的比例有所增加的主要原因系期末中石化应收账款余额较大。可比公司往往给予客户一定的信用期，而公司除了对少数信用良好的大型客户给予一定账期外，均采用款到发货的信用政策，亦反映了公司产品议价能力较强。

综上，公司毛利率较高与细分产品结构、单位成本构成、销售单价、性能、核心技术优势、持续研发能力等因素相关，具有合理性。

## 二、结合与同行业可比公司在产品内容、产品结构、定价、原材料种类、下游应用领域、客户结构差异等情况，量化分析报告期各期公司各类产品与同行业可比公司同类产品相比毛利率的差异情况及原因

### （一）同行业可比公司在产品内容、产品结构、定价、原材料种类、下游应用领域、客户结构等方面与公司的对比情况

同行业可比公司在产品内容、产品结构、定价、原材料种类、下游应用领域、客户结构等方面与公司的对比情况如下：

公司名称	产品内容	产品结构	定价方式	原材料种类	下游应用领域	客户结构
迅尔科技	流量仪表产品等	电磁流量计、涡轮流量计、涡街	各类产品的基础报价一般按照“成本+合理利润”的原则，并综合考虑不同	转换器、导管、表体以及标准件等	燃气、热力、水务、冶金等领域	主要客户包括水务公司、工业企业、石化公司、其他仪表生产商以

		流量计、罗茨流量计等	产品的市场报价、产品特性、产品品质、技术含量、交付周期等因素			及系统集成企业；2023年度和2024年度前5大客户销售收入占比分别为10.42%和9.06%
毕托巴	流量计及其配套产品	差压流量计、物理除垢装置、液位计等	公司主要生产的为差异化产品，不同型号规格的产品定价不同。其产品定价主要是，结合同类型或类似型号产品的市场价格，并在公司一系列各规格型号的标准指导价格基础上，与客户进行议价确定	差压变送器、流量积算仪、阀门、法兰、不锈钢管	能源、工业生产、环境保护、市政等领域	主要客户包括石化公司、钢铁企业等；2023年度和2024年度前5大客户销售收入占比分别为36.24%和19.94%
川仪股份	工业自动控制系统装置及工程成套	智能执行机构、智能变送器、智能调节阀、智能流量仪表、温度仪表、物位仪表、控制设备及装置、分析仪器等	未披露	电子元器件、有色稀贵金属材料	石油化工、冶金、电力、轻工建材、市政环保、新材料、核工业等领域	未披露主要客户情况；2023年度和2024年度前5大客户销售收入占比分别为12.98%和16.05%
科迈捷	智能流量仪表系列产品及包括油气回收在线监测控制系统在内的流量测量领域整体解决方案	涡街流量计、热式流量计、差压流量计、油气回收在线监测控制系统等	公司根据“成本+合理利润”的原则确定基础定价体系，并综合考虑各类型产品的型号及参数、销售区域、市场价格和货期等与客户协商确定价格	支撑杆、管段、表头、法兰等结构件及微控制器、差压变送器、承压件等电子器件等	工业生产、贸易结算、环境保护等领域，压缩空气行业是公司深耕重点深耕行业	主要客户包括工业企业、能源公司、石化公司等；2023年度、2024年度和2025年1-3月前5大客户销售收入占比分别为7.80%、12.30%和20.97%

注：同行业公司信息来源于各公司公开披露文件；  
可比公司未披露2025年1-3月主要客户销售情况。

根据上表，公司与同行业可比公司在产品定价方式上无明显差异，而在产品内容、产品结构、原材料种类、下游应用领域、客户结构差异等方面存在一定差异，该等差异导致了公司毛利率与可比公司同类产品存在差异。

## （二）量化分析报告期各期公司各类产品与同行业可比公司同类产品相比毛利率的差异情况及原因

报告期内，公司与可比公司同类产品的毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	同类产品	2024年度	2023年度
------	------	--------	--------

		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
迅尔科技	流量仪表产品	12,136.86	7,617.27	37.24%	12,312.29	7,525.24	38.88%
毕托巴	流量计	5,806.61	1,549.86	73.31%	5,352.57	1,185.95	77.84%
川仪股份	工业自动化仪表及装置	674,965.50	445,745.72	33.96%	659,783.66	427,007.56	35.28%
科迈捷	智能流量仪表	4,622.34	1,510.11	67.33%	3,518.14	1,204.28	65.77%

注：可比公司未披露 2025 年 1-3 月相关数据

根据上表，公司智能流量仪表产品毛利率高于迅尔科技流量仪表产品和川仪股份工业自动化仪表及装置，低于毕托巴的流量计。根据公司与同行业可比公司在产品内容及产品结构、原材料种类、下游应用领域、客户结构差异等方面原因分析如下：

## 1、迅尔科技

公司智能流量仪表产品毛利率与迅尔科技流量仪表产品毛利率对比如下：

单位：万元

公司名称	产品类型	2024年度			2023年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
迅尔科技	流量仪表产品	12,136.86	7,617.27	37.24%	12,312.29	7,525.24	38.88%
	其中：电磁流量计	4,653.82	3,481.78	25.18%	4,834.33	3,480.35	28.01%
	涡轮流量计	4,130.86	2,311.81	44.04%	4,427.06	2,420.10	45.33%
	涡街流量计	1,109.23	581.59	47.57%	1,114.48	517.34	53.58%
	罗茨流量计	284.53	165.54	41.82%	186.77	104.68	43.95%
	其他仪表	1,958.42	1,076.54	45.03%	1,749.66	1,002.78	42.69%
科迈捷	智能流量仪表	4,622.34	1,510.11	67.33%	3,518.14	1,204.28	65.77%
	其中：涡街流量计	2,995.06	1,124.36	62.46%	2,225.42	881.00	60.41%
	热式流量计	925.84	185.61	79.95%	769.08	167.99	78.16%
	差压流量计	701.43	200.15	71.47%	523.64	155.29	70.34%

根据上表，公司智能流量仪表产品毛利率高于迅尔科技流量仪表产品。产品内容和产品结构方面，迅尔科技流量仪表产品主要包括涡轮流量计、电磁流量计、涡街流量计、罗茨流量计等，其中销售收入占比较大的电磁流量计毛利率较低，拉低了其流量仪表产品的毛利率水平；公司智能流量仪表产品主要包括涡街流量

计、热式流量计、差压流量计等，其中热式流量计和差压流量计毛利率较高，拉高了公司智能流量仪表产品的毛利率水平。

根据迅尔科技公开转让说明书及新三板挂牌问询回复，其申报报告期内，直接材料占营业成本的比例均为 70%以上；2023 年度和 2024 年度，公司直接材料占营业成本的比例分别为 45.80% 和 45.47%。原材料种类方面，迅尔科技主要采购内容包括转换器、导管、表体以及标准件等。相较于直接购买转换器和表体等核心部件成品，公司的转换器、表体均以自行生产为主，并将其中涡街壳体锻造、PCBA 板贴片、组件焊接等工艺简单、附加值较低的环节进行外协加工，有效降低了相关部件的成本，也为公司带来了一定的产业链利润内部留存优势，提高了公司的毛利率水平。

下游应用领域方面，迅尔科技产品主要应用场景包括燃气、热力、水务、冶金等领域，该等领域主要为国民经济基础性行业，行业相对传统，毛利率相对较低。公司产品主要应用于工业生产、贸易结算、环境保护等领域。其中，在工业生产领域，公司产品多作为工业自动化系统中的检测仪表，进行压缩空气等动力用气的能效管理，该场景除了要求高精度外，由于空压机出口处振动、电磁干扰较强，对流量计抗干扰能力要求较高；在贸易结算领域，公司产品多用于压缩空气、蒸汽等能源或流体介质的交易结算计量，对流量计的稳定性和量程比要求较高；在环境保护领域，公司产品多用于加油站油气测量与过程控制，要求产品能够准确测量瞬态流和脉冲流。以上领域均对公司产品提出了更高的技术性能要求。此外，公司在压缩空气行业持续深耕，是参与该行业国家标准制定的唯一流量计企业，在该行业客户中享有较高的认可度和美誉度。因此，公司产品具有较强的议价能力。

客户结构方面，迅尔科技客户主要包括水务公司、工业企业、石化公司、其他仪表生产商以及系统集成企业，客户主要测量介质包括液体、气体和蒸汽等；公司客户主要包括工业企业、能源公司、石化公司等，客户主要测量介质包括气体（压缩空气、原料气、油气）和蒸汽等。相较于液体测量，由于气体和蒸汽具有可压缩性和不稳定性，对流量仪表的技术水平要求相对较高，亦导致了产品毛利率相对较高。

公司涡街流量计产品和迅尔科技毛利率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
迅尔科技	1,109.23	581.59	47.57%	1,114.48	517.34	53.58%
科迈捷	2,995.06	1,124.36	62.46%	2,225.42	881.00	60.41%

根据上表，公司涡街流量计的毛利率亦高于迅尔科技。除以上原材料种类、下游应用领域、客户结构差异等原因外，公司涡街流量计产品性能较好，环境适应性较强，且具备远程诊断功能，亦是公司产品毛利率较高的重要原因。公司 VFM80 系列涡街流量计产品和迅尔 LUGB-U3 系列涡街流量计产品主要性能指标对比如下：

项目	科迈捷 VFM80 系列	迅尔 LUGB-U3 系列
量程比@精度	在 1.0%RD 精度下，量程比 1: 60	在 1.0%RD 精度下，量程比 1:18
气体测量灵敏度	2m/s	5m/s
抗震动干扰	双探头抗震算法	无
远程诊断能力	PHM 系统及时响应	无

注：(1) 性能指标来源于产品手册；

(2) 量程比越高，流量计测量范围越宽；

(3) RD：指的是读数精度，读数精度=（测量数据-实测标准值）/实测标准值\*100%。

综上，公司毛利率高于迅尔科技主要系产品内容、产品结构、原材料种类、下游应用领域、客户结构差异、产品性能等方面原因导致，具有合理性。

## 2、毕托巴

公司智能流量仪表产品毛利率与毕托巴流量计产品毛利对比如下：

单位：万元

公司名称	产品类型	2024 年度			2023 年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
毕托巴	流量计	5,806.61	1,549.86	73.31%	5,352.57	1,185.95	77.84%
科迈捷	智能流量仪表	4,622.34	1,510.11	67.33%	3,518.14	1,204.28	65.77%
	其中：涡街流量计	2,995.06	1,124.36	62.46%	2,225.42	881.00	60.41%
	热式流量计	925.84	185.61	79.95%	769.08	167.99	78.16%
	差压流量计	701.43	200.15	71.47%	523.64	155.29	70.34%

根据上表，公司智能流量仪表毛利率低于毕托巴流量计产品。产品内容和产品结构方面，毕托巴流量计产品以差压流量计为主；公司智能流量仪表产品主要包括涡街流量计、热式流量计、差压流量计等，其中涡街流量计毛利率较低，拉低了公司智能流量仪表产品的毛利率水平。

原材料种类方面，毕托巴主要采购内容包括差压变送器、流量积算仪、阀门、法兰、不锈钢管等；公司主要采购内容包括支撑杆、管段、表头、法兰等结构件和微控制器、差压变送器、承压件等电子器件等，与毕托巴存在一定差异，主要系细分产品结构差异所致。

应用领域方面，毕托巴产品主要应用于能源、工业生产、环境保护、市政等领域。其中，毕托巴产品在工业生产领域应用主要包括化工、电力、冶金、建材、轻工等行业原料气的计量，在环境保护领域的应用主要包括污水、废液、烟气的测量。报告期内，公司产品主要应用于工业生产、贸易结算、环境保护等领域。其中，公司的差压流量计产品主要应用于工业生产和贸易结算等领域中需要带压安装且所测气体含水量较高的场景，其中又以压缩空气行业为主，和毕托巴产品应用领域存在一定差异。

客户结构方面，毕托巴客户主要包括石化公司、钢铁企业等，客户主要测量介质包括气体（纯净气体、烟气、火炬气、瓦斯气）和蒸汽等；公司客户主要包括工业企业、能源公司、石化公司等，客户主要测量介质包括气体（压缩空气、原料气、油气）和蒸汽等。因此，客户结构方面，公司和毕托巴亦存在一定差异。

由于毕托巴流量计产品以差压流量计为主，但其公开披露资料未对流量计产品具体信息进行进一步拆分，公司差压流量计产品和毕托巴流量计产品毛利率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
毕托巴	5,806.61	1,549.86	73.31%	5,352.57	1,185.95	77.84%
科迈捷	701.43	200.15	71.47%	523.64	155.29	70.34%

根据上表，公司差压流量计的毛利率略低于毕托巴，主要系上述以上原材料

种类、下游应用领域、客户结构差异等原因所致。此外，根据毕托巴公开披露资料，毕托巴产品毛利率较高的原因还包括其所在地辽宁铁岭生产人员工资较低、生产线自动化程度较高等方面原因。

### 3、川仪股份

公司智能流量仪表产品毛利率与川仪股份工业自动化仪表及装置产品毛利率对比如下：

单位：万元

公司名称	产品类型	2024 年度			2023 年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
川仪股份	工业自动化仪表及装置	674,965.50	445,745.72	33.96%	659,783.66	427,007.56	35.28%
科迈捷	智能流量仪表	4,622.34	1,510.11	67.33%	3,518.14	1,204.28	65.77%
	其中：涡街流量计	2,995.06	1,124.36	62.46%	2,225.42	881.00	60.41%
	热式流量计	925.84	185.61	79.95%	769.08	167.99	78.16%
	差压流量计	701.43	200.15	71.47%	523.64	155.29	70.34%

根据上表，公司智能流量仪表毛利率高于川仪股份工业自动化仪表及装置。

产品内容和产品结构方面，川仪股份工业自动化仪表及装置中包含了流量仪表产品，根据其年度报告披露的产销量数据，智能流量仪表销量仅占其主要产品销量的 10%左右，且未单独披露流量仪表产品种类、收入成本构成等信息，因此其工业自动化仪表及装置与公司智能流量仪表产品毛利率可比度不高。

原材料种类方面，川仪股份主要采购内容包括电子元器件、有色稀贵金属材料等；公司主要采购内容包括支撑杆、管段、表头、法兰等结构件和微控制器、差压变送器、承压件等电子器件等，与川仪股份存在一定差异，主要系产品结构不同所致。

下游应用领域及客户结构方面，川仪股份产品主要应用于石油化工、冶金、电力、轻工建材、市政环保、新材料、核工业等领域，但未披露客户结构；公司产品主要应用于工业生产、贸易结算、环境保护等领域，客户结构主要包括工业企业、能源公司、石化公司等，和川仪股份亦存在一定差异。

综上，公司智能流量仪表产品毛利率高于迅尔科技流量仪表产品和川仪股份工业自动化仪表及装置，低于毕托巴的流量计，主要原因系公司与同行业可比公司在产品内容、产品结构、原材料种类、下游应用领域、客户结构等方面存在差异所致。

### 三、说明期后公司议价能力、市场竞争格局等对公司产品竞争力、原材料采购成本的稳定性、未来毛利率稳定性和可持续性的影响

#### (一) 公司对供应商的议价能力较强，保证了原材料采购成本的稳定性

公司对供应商议价能力较强。一方面，公司所采购原材料主要是外购的非标准化产品，包括结构件、电子器件等，具有种类多、规格杂、非标准化等特点，市场供应充足且竞争较为充分，供应商数量较多且相对分散，不存在对重要供应商产生依赖的情形；另一方面，公司部分主要供应商规模较小，公司作为重要客户与其建立了长久稳定的合作关系，在采购价格谈判时能获得更优惠的条件，使得公司对供应商具有较强的议价能力。

报告期内及期后，公司各类别主要原材料采购价格波动情况如下(特别说明，期后财务数据未经会计师事务所审计或审阅)：

单位：元/个、元/片

类别	原材料名称	规格型号	2025年 1-9月	2024年度	2023年度
结构件	支撑杆（单孔）	M24*1.5*169H 半螺纹，PN16, 304, $\Phi 15$	57.40	58.41	58.41
结构件	N602-V2 表头	天蓝色，M24*1.5 半螺纹，CC:M20*1.5	68.32	69.53	70.80
结构件	夹持型涡街三角柱体	DN150, 304	141.59	141.59	141.59
结构件	夹持型管段（压力孔）	DN150, $\Phi 190$ , L=65, 304, PN40, $\Phi 8$	223.86	232.98	260.53
结构件	夹持型管段（压力孔）	DN100, $\Phi 140$ , L=90, 304, PN40, $\Phi 8$	187.85	193.92	219.29
结构件	夹持型法兰（国标管道）	DN100, 8- $\Phi 18$ , $\Phi 109$ - $\Phi 140$ , 孔距190, 碳钢, PN10-PN40	60.18	60.18	60.18
结构件	夹持型管段（压力孔）	DN125, $\Phi 165$ , L=65, 304, PN40, $\Phi 8$	183.73	186.12	210.62
结构件	支撑杆（单孔+散热片）	M24*1.5*210H 半螺纹，九片式，PN16, 304, $\Phi 15$	119.47	119.47	119.47
结构件	抗振型涡街探头振动管下部	中尾, 304, 4.0MPa	16.27	16.81	16.81
结构件	BP154 表头	天蓝色, M10*1 螺纹，CC:M20*1.5, 玻璃厚 3mm	—	88.52	90.27

电子器件	微控制器	EFR32BG21A020F512IM32-B	14.16	14.27	14.98
电子器件	承压件	32*23.2	349.54	—	—
电子器件	变压器	TRANS-SMD	11.06	11.06	11.06
电子器件	铂电阻	A, M310	21.90	21.90	21.90
电子器件	微控制器	EFR32BG22C222F352GM32-C	8.14	8.25	—
电子器件	差压变送器	3051DP	4,366.37	4,354.93	4,341.20
电子器件	承压件	MA4wI1C, 2.5A	39.82	40.31	41.59
电子器件	压电陶瓷	HTYJ01-150-02 (150 度, 银)	4.89	5.04	5.04
电子器件	板机接口差压传感器	ABPDRRV060MGST3	—	—	63.01
电子器件	板机接口压力传感器	ABPDRNV150PGSA3	—	—	63.01
电子器件	模拟开关	MAX4610EUD+	—	—	7.48

注：期后财务数据未经会计师事务所审计或审阅

报告期内及期后，公司主要原材料的采购价格较为稳定，部分型号单价略有下降，主要系公司产销规模增长，原材料订货量增大，公司与供应商协商降低了采购价格，不存在采购价格异常波动的情形。

## （二）公司产品具有竞争优势，对客户具有议价能力，为毛利率的稳定性和可持续性提供了保障

流量仪表属于基础工业产品，应用领域十分广泛，其中每个领域又可细分为多个应用场景，国内流量仪表厂商往往仅深耕于部分应用场景。公司在压缩空气领域持续深耕，参与制定压缩空气领域国家标准3项，团体标准4项，企业标准7项，是参与压缩空气领域国家标准制定的唯一流量计企业，在该细分行业内话语权和公信力较强，竞争优势明显。此外，压缩空气领域对流量仪表性能要求较高，公司凭借丰富的行业经验和优秀的产品性能，在该行业客户中享有较高的认可度和美誉度，产品议价能力较强。

经过多年发展，公司已形成涡街流量计、热式流量计、差压流量计三大产品体系，并能够为客户提供包括油气回收在线监测控制系统在内的流量测量领域整体解决方案。公司主要产品具有测量精度高、测量范围宽、灵敏度高、稳定性强等特点。除优异的产品性能外，对于不同测量场景的应用痛点，公司自主研发了针对性解决方案并已应用于相应产品，形成了拥有自主知识产权的核心技术。公

司的涡街流量计产品具有出色的抗振动干扰能力，并可准确测量瞬态流和脉冲流；热式流量计产品可实现 450℃ 高温测量，且恒功率设计避免了热式流量计常见的零点漂移问题；差压流量计产品拥有良好的抗水雾干扰能力，安装适应性强并可实现带压安装。

此外，由于流量仪表与大多数工业仪表类似，往往工作于复杂的现场环境，且流量测量领域涉及多种学科交叉，提供上述服务的企业须具备丰富的实践经验及专有技术。公司独立发展的远程诊断维护技术能够及时响应工业现场各种突发场景及工况，通过对智能维护诊断积累的数据进行梳理和分析，整理各类被监测设备正常和异常情况下的数据特性，为公司产品迭代更新及新产品开发提供了有力的数据支撑，使得公司产品能够在适应不同行业发展需求时，形成持续性竞争优势。

报告期内及期后，公司主要产品类型的收入、毛利率情况如下：

单位：万元

产品	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
智能流量仪表	3,566.24	66.20%	4,622.34	67.33%	3,518.14	65.77%
其中：涡街流量计	2,212.00	61.41%	2,995.06	62.46%	2,225.42	60.41%
热式流量计	612.88	80.52%	925.84	79.95%	769.08	78.16%
差压流量计	741.37	68.66%	701.43	71.47%	523.64	70.34%
油气回收在线监测控制系统	221.54	54.04%	272.36	48.43%	48.09	44.58%

注：期后财务数据未经会计师事务所审计或审阅

根据上表，公司产品毛利率具有稳定性和可持续性。截至 2025 年 9 月 30 日，公司在手订单金额为 455.47 万元，期后经营情况良好。

综上，报告期内及期后，公司主要原材料的采购价格较为稳定，对供应商具有较强的议价能力，不存在采购价格异常波动的情形，保证了原材料采购成本的稳定性；公司产品具有竞争优势，对客户具有一定的议价能力。以上因素均有利于公司产品毛利率保持稳定性和可持续性。

**四、请主办券商、会计师：**(1) 对上述事项进行核查并发表明确意见。(2) 说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。(3) 说明对豁免披露客户收入真实性的核查方式、核查过程及核查结论。

#### (一) 对上述事项进行核查并发表明确意见

##### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 取得公司收入成本表，了解公司产品结构、成本构成、销售单价等情况。

(2) 访谈公司研发总监，进一步了解公司产品性能、核心技术优势、持续研发能力。

(3) 查阅同行业可比公司的年度报告等公开资料，了解其主要产品内容、产品结构、定价、原材料种类、下游应用领域、客户结构等情况，并结合以上内容分析其同类产品毛利率与公司存在差异的原因。

(4) 获取公司 2025 年 1-9 月未经审计的财务报表、收入成本明细表、采购明细表，以及截至 2025 年 9 月末的在手订单，了解公司期后的经营情况，分析公司业绩的稳定性及可持续性。

##### 2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司毛利率较高与细分产品结构、单位成本构成、销售单价、性能、核心技术优势、持续研发能力等因素相关，具有合理性。

(2) 公司智能流量仪表产品毛利率高于迅尔科技流量仪表产品和川仪股份

工业自动化仪表及装置，低于毕托巴的流量计主要原因系公司与同行业可比公司在产品内容、产品结构、原材料种类、下游应用领域与客户结构等方面存在差异所致。

(3) 报告期内及期后，公司主要原材料的采购价格较为稳定，对供应商具有较强的议价能力，不存在采购价格异常波动的情形，保证了原材料采购成本的稳定性；公司产品具有竞争优势，对客户具有一定的议价能力，以上因素均有利于公司产品毛利率保持稳定性和可持续性。

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

### 1、核查方式及核查过程

主办券商及会计师针对收入执行了以下核查程序：

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

(2) 访谈公司管理层，了解公司所属行业、产品类型及主要应用领域、销售模式、销售政策、主要业务流程等。

(3) 查阅行业资料及研究报告、同行业可比公司公开披露的公告信息等，了解市场情况及可比公司的经营情况，分析公司收入变动趋势与行业发展情况的匹配性。

(4) 获取报告期内公司与主要客户签订的销售订单等相关协议，了解双方合作的主要约定条款等内容。

(5) 执行收入截止性测试，抽取报告期各期末前后 10 天的营业收入，检查签收单、验收单、报关单等收入确认原始单据，核实单据日期与收入确认期间是否匹配，公司是否存在收入跨期的情形，是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期各期，收入截止性测试比如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
截止日前10天截止性测试金额(a)	155.16	152.64	102.18
截止日前10天收入总额(b)	174.47	173.65	118.95
截止日前10天测试比例(a/b)	88.93%	87.90%	85.91%
截止日后10天截止性测试金额(c)	137.76	106.03	75.50
截止日后10天收入总额(d)	151.85	121.77	85.77
截止日后10天测试比例(c/d)	90.72%	87.07%	88.02%

(6) 执行收入细节测试，取得并核对销售合同、签收单、验收单、报关单等收入确认原始单据，核实收入的真实性和准确性。

报告期各期，收入细节测试比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
细节测试金额(a)	614.89	2,799.11	1,990.27
收入总额(b)	1,206.34	5,395.56	3,914.81
细节测试比例(a/b)	50.97%	51.88%	50.84%

(7)通过企查查、中国信保资信有限公司等网站查询主要客户的基本情况，包括成立时间、注册地、注册资本、股权结构、经营范围等基本信息，了解客户经营业务与采购产品的匹配性，核实公司与主要客户的关联关系，确认主要客户的真实性。

(8) 对公司报告期内主要客户执行函证程序，核查收入金额及应收账款余额的真实性、准确性和完整性。针对不符的函证，了解不符的原因并编制了回函不符调节表。针对未回函的客户执行替代测试，获取并检查销售发票、签收单、报关单等原始单据。

### 1) 函证样本的选择方法

考虑到公司收入客户较为零散且交易金额较小，主办券商和会计师采用以下方法对公司境内、境外客户进行函证：

①总量控制并考虑单笔金额是否超过重要性水平的原则相结合，对于收入金

额高于实际执行重要性水平（实际执行重要性水平=重要性水平的 75%）的客户全部进行函证，收入金额低于实际执行重要性水平的客户随机选取样本进行函证，确保境内、境外回函可确认的收入金额占境内、境外收入总额的比例均达到 50%以上；

②若预计回函金额达到 50%以上难以实现，则考虑对客户进行分层处理，对高于实际执行重要性水平的客户认定为大型客户并进行全部发函，对收入金额低于实际执行重要性水平但高于明显微小错报临界值的客户认定为中型客户并进行抽样发函，低于明显微小错报临界值的客户认定为小型客户并不进行发函。

报告期内，公司实际执行重要性水平和明显微小错报临界值如下：

单位：万元

年度	实际执行重要性水平	明显微小错报临界值
2023 年	39.00	2.60
2024 年	39.00	2.60
2025 年 1-3 月	6.00	0.40

### 2) 发函和回函情况、函证比例、回函比例

报告期内，发函和回函情况、函证比例、回函比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
发函金额 (a)	672.20	2,618.57	1,790.18
回函相符金额 (b)	640.26	2,498.84	1,699.21
差异调节及替代测试确认金额 (c)	31.94	119.73	90.97
营业收入 (d)	1,206.34	5,395.56	3,914.81
发函比例 (a/d)	55.72%	48.53%	45.73%
回函相符比例 (b/d)	53.07%	46.31%	43.40%
差异调节及替代测试确认金额比例 (c/d)	2.65%	2.22%	2.32%

### 3) 对不同层级客户覆盖情况

①报告期内，对公司境内不同层级客户的函证具体情况如下：

单位：万元

2025 年 1-3 月

金额分层	客户数量	收入金额	发函数量	发函金额	发函数量比例	发函金额比例	回函数量	回函可确认金额	回函数量比例	回函可确认比例
大型客户	19	356.63	19	356.63	100.00%	100.00%	19	356.63	100.00%	100.00%
中型客户	450	643.13	89	176.22	19.78%	27.40%	79	160.70	17.56%	24.99%
小型客户	165	33.28	11	1.85	6.67%	5.55%	10	1.52	6.06%	4.56%
合计金额	634	1,033.04	119	534.71	18.77%	51.76%	108	518.85	17.03%	50.23%

#### 2024 年度

金额分层	客户数量	收入金额	发函数量	发函金额	发函数量比例	发函金额比例	回函数量	回函可确认金额	回函数量比例	回函可确认比例
大型客户	10	754.58	10	754.58	100.00%	100.00%	10	754.58	100.00%	100.00%
中型客户	404	2,702.29	108	1,301.13	26.73%	48.15%	99	1,206.25	24.50%	44.64%
小型客户	1,259	1,148.48	41	51.46	3.26%	4.48%	32	39.85	2.54%	3.47%
合计金额	1,673	4,605.36	159	2,107.18	9.50%	45.75%	141	2,000.69	8.43%	43.44%

#### 2023 年度

金额分层	客户数量	收入金额	发函数量	发函金额	发函数量比例	发函金额比例	回函数量	回函可确认金额	回函数量比例	回函可确认比例
大型客户	3	179.29	3	179.29	100.00%	100.00%	3	179.29	100.00%	100.00%
中型客户	312	2,163.49	95	1,146.69	30.45%	53.00%	85	1,067.37	27.24%	49.34%
小型客户	1,035	887.58	35	44.11	3.38%	4.97%	30	39.17	2.90%	4.41%
合计金额	1,350	3,230.37	133	1,370.10	9.85%	42.41%	118	1,285.83	8.74%	39.80%

②报告期内，对公司境外不同层级客户的函证具体情况如下：

单位：万元

2025 年 1-3 月										
金额分层	客户数量	收入金额	发函数量	发函金额	发函数量比例	发函金额比例	回函数量	回函可确认金额	回函数量比例	回函可确认比例
大型客户	9	127.51	9	127.51	100.00%	100.00%	9	127.51	100.00%	100.00%
中型客户	23	44.99	6	9.99	26.09%	22.20%	4	8.18	17.39%	18.18%
小型客户	3	0.80	-	-	-	-	-	-	-	-
合计金额	35	173.30	15	137.50	42.86%	79.34%	13	135.69	37.14%	78.30%

#### 2024 年度

金额分层	客户数量	收入金额	发函数量	发函金额	发函数量比例	发函金额比例	回函数量	回函可确认金额	回函数量比例	回函可确认比例
大型客户	5	297.88	5	294.20	100.00%	98.77%	5	294.20	100.00%	98.77%
中型客户	42	440.09	14	214.17	33.33%	48.67%	12	201.71	28.57%	45.83%
小型客户	43	52.23	2	3.02	4.65%	5.78%	1	2.23	2.33%	4.28%
合计金额	90	790.20	21	511.39	23.33%	64.72%	18	498.15	20.00%	63.04%

2023 年度										
金额分层	客户数量	收入金额	发函数量	发函金额	发函数量比例	发函金额比例	回函数量	回函可确认金额	回函数量比例	回函可确认比例
大型客户	4	203.41	4	203.41	100.00%	100.00%	4	203.41	100.00%	100.00%
中型客户	41	424.61	13	216.67	31.71%	51.03%	12	209.97	29.27%	49.45%
小型客户	46	56.43	-	-	-	-	-	-	-	-
合计金额	91	684.45	17	420.08	18.68%	61.37%	16	413.37	17.58%	60.40%

(9) 对报告期内公司主要客户进行访谈（实地走访为主，结合部分视频访谈，以下简称“访谈”），了解访谈对象基本工商信息、访谈对象业务情况、与拟挂牌公司交易情况、合同关键条款、实际结算情况、与受访对象的关联方关系、双方业务及合同的特点或特殊条款、双方是否存在纠纷或诉讼情况等，验证公司客户及收入的真实性。

报告期内，访谈客户数量、访谈金额、占比情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
访谈客户数量	76	110	99
其中：访谈境内客户数量	67	93	86
访谈境外客户数量	9	17	13
访谈金额 (a)	560.58	2,287.35	1,528.13
其中：境内访谈金额 (b)	438.36	1,824.15	1,167.34
境外访谈金额 (c)	122.22	463.20	360.79
收入总额 (d)	1,206.34	5,395.56	3,914.81
其中：境内收入 (e)	1,033.04	4,605.36	3,230.37
境外收入 (f)	173.30	790.20	684.45
总访谈比例 (a/d)	46.47%	42.39%	39.03%
境内访谈比例 (b/e)	42.43%	39.61%	36.14%
境外访谈比例 (c/f)	70.53%	58.62%	52.71%

(10) 获取公司报关收入数据、出口免抵退税数据、运保费数据，核查境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性。

(11) 对公司及公司董监高、关键业务人员等进行资金流水核查，核查上述主体是否与客户或其关联方存在异常资金往来情形。

## 2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内，公司营业收入真实、准确、完整。

### （三）说明对豁免披露客户收入真实性的核查方式、核查过程及核查结论

#### 1、核查方式及过程

主办券商及会计师针对收入执行了以下核查程序：

（1）对豁免披露客户收入执行细节测试，取得并核对销售合同、签收单等收入确认原始单据，核实收入的真实性和准确性。

报告期内，豁免披露的 2 家客户收入细节测试比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
豁免披露客户细节测试金额 (a)	29.66	134.80	131.21
豁免披露客户销售金额 (b)	29.66	134.80	131.21
豁免披露客户细节测试比例 (a/b)	100.00%	100.00%	100.00%

（2）对豁免披露客户执行实地走访程序，通过访谈了解豁免披露客户基本工商信息、访谈对象业务情况、与拟挂牌公司交易情况、合同关键条款、实际结算情况、与受访对象的关联方关系、双方业务及合同的特点或特殊条款、双方是否存在纠纷或诉讼情况等，验证相关销售真实性、准确性。

报告期内，豁免披露的 2 家客户访谈金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
豁免披露客户访谈金额 (a)	29.66	134.80	131.21
豁免披露客户销售金额 (b)	29.66	134.80	131.21
豁免披露客户访谈比例 (a/b)	100.00%	100.00%	100.00%

（3）对豁免披露客户执行函证程序，核查收入金额及应收账款余额的真实性、准确性和完整性。

报告期内，豁免披露的 2 家客户发函和回函情况比如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
豁免披露客户发函金额（a）	29.66	134.80	131.21
豁免披露客户回函相符金额（b）	29.66	134.80	131.21
豁免披露客户销售金额（c）	29.66	134.80	131.21
豁免披露客户发函比例（a/c）	100.00%	100.00%	100.00%
豁免披露客户回函相符比例（b/c）	100.00%	100.00%	100.00%

(4) 通过企查查等公开渠道查询豁免披露客户信息，了解客户成立日期、经营范围、注册资本、股东及实际控制人等信息，关注是否与公司存在关联关系。

## 2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：报告期内，公司对豁免披露客户的收入真实、准确、完整。

## 问题 2. 关于信息披露豁免

**根据前次问询及问询回复，公司对部分产品认证机构名称申请豁免披露。**

**请公司：**(1) 说明产品认证机构的具体情况、在产品销售环节的作用及必要性；豁免披露认证机构是否属于应客户指定需要，与公司及其实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系，公司与豁免客户交易定价是否公允，是否涉及利益输送。(2) 说明豁免披露产品认证机构名称的原因及必要性，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关要求，相关豁免披露信息是否已通过其他途径泄露，审慎论证信息披露豁免的具体依据及其充分性。

**请主办券商、律师、会计师核查上述事项并发表明确意见。**

**【回复】**

**一、说明产品认证机构的具体情况、在产品销售环节的作用及必要性；豁免披露认证机构是否属于应客户指定需要，与公司及其实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系，公司与豁免客户交易定价是否公允，是否涉及利益输送**

**(一) 说明产品认证机构的具体情况、在产品销售环节的作用及必要性**

报告期各期，与公司交易额在 5 万元以上的的产品认证机构共有广东加华美认证有限公司上海分公司、上海欧测信息科技有限公司、南阳防爆电气研究所有限公司以及上海仪器仪表自控系统检验测试所有限公司等 4 家认证机构，采购内容均为防爆产品认证相关服务，具体合作情况如下：

序号	认证机构名称	认证机构简介	认证内容	认证目的	认证所处阶段
1	广东加华美认证有限公司上海分公司	作为加拿大 CSA 集团检验认证公司在华和中国检验认证集团广东有限公司的合资企业，在防爆领域拥有丰富的经验，可为美国、加拿大、欧洲、亚洲等全球各个市场的客户提供防爆检测、认证、培训服务	北美 CSA 认证，在北美电气设备和工业产品等防爆领域被广泛认可	用于开拓北美防爆市场	此项目为北美认证项目，流程包括图纸审核、样品准备、测试、整改、再测试、审核、发证等流程，周期较长。目前处于样本再测试阶段。认证服务正常执行中
2	上海欧测信息科技有限公司	作为欧盟众多知名授权公告机构、英国 UKCA 认证机构在中国的官方授权合作伙伴，具备 20 年认证行业经验	欧盟 ATEX 认证，是欧盟针对爆炸性环境下使用的防爆设备和保护系统的强制性认证 国际 IECEx 认证，是国际电工委员会推出的全球性防爆认证体系，目前国际上有 30 多个 IECEx 成员国，直接或者间接认可	用于开拓欧盟防爆市场 用于开拓国际防爆市场	认证周期根据测试周期和防爆体系建立周期确定，具有较大不确定性。科迈捷产品目前尚在测试整改中，防爆体系尚在建立中，周期较长。认

			IECEx 认证证书		证服务正常执行中
3	南阳防爆电气研究有限公司	是我国专业从事防爆技术科研、标准化、产品检测认证、行业归口管理的科研机构	防爆电气设备安装、维护、修理能力认定证书	满足公司安装、维护、修理油气回收在线监测控制系统的资质要求	已完成
4	上海仪器仪表自控系统检验测试有限公司	专注于仪器仪表、电工电子、电气设备、工控系统等领域，为客户提供防爆电气、电磁兼容、电气安全、仪表检测、老化与可靠性、综合计量、安全测评等各类解决方案	防爆合格证	因产品系列更新而导致的防爆合格证的更新换证	已完成

根据上表，公司委托广东加华美认证有限公司上海分公司、上海欧测信息科技有限公司进行北美 CSA 认证、欧盟 ATEX 认证、国际 IECEx 认证等防爆认证，该等认证适用于海外市场具有防爆要求的场合，有助于公司产品进一步拓展海外市场的应用领域。目前，公司尚未取得以上证书，亦未在北美和欧盟等地区需要以上防爆认证的场合销售产品。

公司委托南阳防爆电气研究有限公司进行的防爆电气设备安装、维护、修理能力认证，属于施工安装服务类资质，旨在满足公司安装、维护、修理油气回收在线监测控制系统的资质要求；公司委托上海仪器仪表自控系统检验测试有限公司进行境内因产品系列更新而导致的防爆合格证的更新换证工作。

在防爆产品领域，相关设备必须严格依据国际及国家标准进行设计与生产，以确保在潜在爆炸性环境中的安全可靠运行。在国内市场方面，防爆产品通常需取得 CCC 强制性认证，以满足国家安全与质量管理要求；同时，根据行业特点或客户特定需求，还需提供防爆合格证以进一步证明产品的防爆性能。在国际市场方面，欧盟 ATEX 认证、北美 CSA 认证和国际 IECEx 认证分别适用于欧洲、北美及全球市场，是防爆电气产品进入各区域市场的关键准入标准，体现了产品在安全性能、设计规范及质量体系方面的国际认可度。

随着全球城市化及工业化的推进，特别是在石油、化工、煤炭等爆炸危险领域，对防爆产品安全性能的要求持续提升。与此同时，防爆产品的应用范围不断

扩大，已从传统工业领域延伸至军工、生物医药、氢能、新能源汽车等多个行业，多元化的市场需求为防爆产品行业的持续增长注入了新的动能。

同时，防爆产品认证通常流程复杂、周期较长，且测试标准严格。对于新进入者而言，在不同国家和地区同时通过多项防爆认证具有较高的技术与管理门槛。取得相关国际防爆认证，不仅有助于公司树立专业品牌形象、增强客户信任度，还能够有效提升公司产品在全球市场的认可度与竞争力，为公司的国际化发展和市场拓展奠定坚实基础，具有商业合理性和必要性。

**(二)豁免披露认证机构是否属于应客户指定需要，与公司及其实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系，公司与豁免客户交易定价是否公允，是否涉及利益输送**

经综合评估技术能力、国际认可度、项目经验、周期安排及后续服务等多维度指标，公司自主决定选择具备相应资质的认证机构开展相关认证工作。相关认证证书为行业内普遍认可的防爆资质，旨在确保公司产品符合防爆市场的准入要求，不存在客户直接或间接指定认证机构的情形。

公司申请豁免披露的认证机构均为独立运营的第三方专业认证机构，其与公司及公司实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系。报告期内，公司与豁免披露认证机构和豁免客户之间的交易均系公司根据自身需求正常开展，具备真实的商业背景。上述两个业务属于不同的业务流程，分别基于市场化原则独立履行相应的定价程序，交易定价公允，不存在利益输送等情形。

**二、说明豁免披露产品认证机构名称的原因及必要性，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关要求，相关豁免披露信息是否已通过其他途径泄露，审慎论证信息披露豁免的具体依据及其充分性**

公司原申请豁免披露产品认证机构名称，以代码替代产品认证机构名称，并已提交《合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司在全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌申请文件部分信息豁免披露申请》。

考虑充分信息披露的要求，公司经审慎考虑，不再申请豁免披露产品认证机构名称，并在本轮问询回复及公开转让说明书进行恢复披露，具体如下：

原豁免披露方式	现恢复披露内容	原豁免原因及必要性	现恢复披露情况
认证机构 A	广东加华美认证有限公司上海分公司	公司由于产品认证需要，会向该等认证机构提供产品的设计图纸、生产工艺等核心技术相关的文件。若披露认证机构名称，可能导致竞争对手通过非正当手段获取公司的技术秘密，进而影响公司产品技术竞争力	不再申请豁免披露，相关认证机构名称已在本轮问询回复及公开转让说明书进行恢复披露
认证机构 B	上海欧测信息科技有限公司		

公司恢复披露后的申请挂牌文件均按照《挂牌规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《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》等相关规定进行文件制作和信息披露，符合全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件内容与格式指引及相关规定要求。

### 三、请主办券商、律师、会计师核查上述事项并发表明确意见

#### (一) 核查程序

针对上述事项，主办券商、律师、会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取并审阅公司与委托认证机构签订的大额合同，检查与认证费用相关的原始凭证、发票、银行回单等资料，核实认证费用的真实性、完整性。

(2) 访谈豁免披露认证机构，了解访谈对象基本工商信息、与公司交易情况、定价公允性、双方的关联方关系、认证周期长的具体原因等，验证认证费用的真实性。

(3) 访谈豁免披露客户，了解访谈对象基本工商信息、与公司交易情况、定价公允性、双方的关联方关系、双方是否存在纠纷或诉讼情况等，验证公司客户及收入的真实性。

(4) 通过企查查网站查询豁免披露认证机构和客户的基本情况，了解其经营业务与公司交易的匹配性，核实其与公司的关联关系，确认豁免披露认证机构和客户的交易真实性。

(5) 访谈公司总经理，了解具体认证情况、在产品销售环节的作用及必要性、豁免披露认证机构的具体原因、是否属于应客户指定需要等内容。

(6) 查阅《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》中对信息披露豁免申请的核查要求，分析公司豁免披露产品认证机构名称是否符合相关规定。

## （二）核查结论

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

(1) 报告期内各期，与公司交易额在5万元以上的产品认证机构共有4家，采购内容均为防爆产品认证相关的服务，上述交易不仅有助于公司树立专业品牌形象、增强客户信任度，还能够有效提升公司产品在全球市场的认可度与竞争力，为公司的国际化发展和市场拓展奠定坚实基础，具有商业合理性和必要性；豁免披露认证机构系公司自主决定合作，不存在客户直接或间接指定认证机构的情形；豁免披露认证机构与公司及公司实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系，公司与豁免披露的认证机构和客户之间的交易定价公允，不涉及利益输送的情形。

(2) 公司经审慎考虑，不再申请豁免披露产品认证机构名称，并在本轮问询回复及公开转让说明书进行恢复披露，恢复披露后的申请挂牌文件符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》等法规的相关要求。

## 其他事项

**除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存**

**在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。**

**【回复】**

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，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需要补充说明的情形。

公司本次财务报告审计截止日为 2025 年 3 月 31 日，截至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“(一) 提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。同时，主办券商已在《国元证券股份有限公司关于推荐合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的推荐报告》之“六、公司符合中国证监会、全国股转公司规定的公开转让条件、挂牌条件和信息披露相关要求”之“(六) 全国股转公司要求的其他条件”中补充披露审计报告截止日后的主要经营情况及财务信息。

**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，公司尚未申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求出具专项核查报告的情形。

(以下无正文)

(本页无正文，为《关于合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人:

顾宇

顾 宇

合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司



(本页无正文，为国元证券股份有限公司《关于合肥科迈捷智能传感技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人（签字）: 姚阳  
姚 阳

项目小组成员（签字）:

陈松松 陈丽君 刘振  
陈松松 陈丽君 刘 振

