

关于深达威科技（广东）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



二〇二五年十二月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

根据贵司《关于深达威科技（广东）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的内容要求，广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“主办券商”）作为主办券商，会同深达威科技（广东）股份有限公司（以下简称“公司”或“深达威”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）和广东信达律师事务所（以下简称“律师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对贵司提出的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回复，涉及需要中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构出具了核查意见，涉及对《深达威科技（广东）股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行相应修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与《公开转让说明书》中简称具有相同含义。本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

<b>黑体（加粗）</b>	<b>审核问询函所列问题描述</b>
宋体	对审核问询函所列问题的回复
<b>楷体（加粗）</b>	<b>涉及修改或补充《公开转让说明书》等申报文件的内容</b>

本审核问询函回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 目 录

问题 1.关于公司股东及特殊投资条款.....	4
问题 2.关于业务合规性.....	29
问题 3.关于经营业绩.....	42
问题 4.关于供应商和存货.....	83
问题 5.关于在建工程和长期借款.....	122
问题 6.关于其它事项.....	148
问题 6.1 关于土地房产.....	148
问题 6.2 关于子公司.....	153
问题 6.3 关于研发与技术竞争力.....	159
问题 6.4 其它事项.....	178
其他补充说明事项.....	181

## 问题 1. 关于公司股东及特殊投资条款

根据申报文件，（1）2022年9月至2023年12月，机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民入股公司，与公司实际控制人何刚等签署回购权等特殊投资条款。

（2）力德玛一期为公司设立的员工持股平台。

请公司：（1）结合机构股东的入股背景及公司发展阶段、经营业绩、估值情况（如有）等，说明入股价格、定价依据及公允性，入股价格存在差异的原因及合理性。（2）说明公司股东之间特殊投资条款效力安排情况，是否可能在审核期间或者挂牌期间恢复效力，如是，相关条款是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，公司是否存在其他未披露的特殊投资条款。（3）补充披露股权激励流转及退出机制、授予价格、锁定期限、服务期限、激励份额、出资份额转让限制等具体内容，激励计划实施调整情况；激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（4）说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

### 【回复】

一、结合机构股东的入股背景及公司发展阶段、经营业绩、估值情况（如有）等，说明入股价格、定价依据及公允性，入股价格存在差异的原因及合理性

公司机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民的入股背景、入股时公司所处

发展阶段、入股价格、定价依据、估值情况、经营业绩具体如下：

股东名称	时间	入股背景	公司发展阶段	入股价格	定价依据及公允性	投后估值（亿元）	公司经营业绩
纵联优选	2022年9月	公司有初步上市计划，纵联优选作为市场化投资机构看好企业发展前景	稳定增长阶段	10.55元/注册资本	纵联优选在结合公司业务开展、2022年预计业绩情况后，与公司协商确定，给予投后估值4.20亿元，价格公允	4.20	2022年公司实现净利润4,632.00万元
华拓至盈	2023年5月	公司上市计划有序推进，华拓至盈作为市场化投资机构看好企业发展前景	稳定增长阶段	18.09元/注册资本	双方结合公司业务情况、上市计划、2023年预计业绩情况后协商定价，华拓至盈入股后，公司总估值7.20亿元，价格公允	7.20	2023年公司实现净利润6,333.00万元
科创富民	2023年12月	公司上市计划有序推进，已完成整体股份制改制变更，并已启动上市辅导程序，科创富民作为市场化投资机构看好企业发展前景	稳定增长阶段	19.70元/股	投资双方结合股权融资市场情况、公司业务情况、上市计划、历次融资情况后协商确定，增资后公司总估值10.00亿元，价格公允	10.00	2023年末完成本轮融资，2024年公司实现净利润7,451.18万元

机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民入股时间、入股背景存在一定的差异，在不同时间和背景下，机构股东对公司未来业绩增长及上市确定性的判断亦存在一定的差异，导致各家机构股东入股时与公司协商确定的估值存在一定差异，具备合理性，三家机构股东入股时的定价依据公允，入股价格合理。

二、说明公司股东之间特殊投资条款效力安排情况，是否可能在审核期间或者挂牌期间恢复效力，如是，相关条款是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，公司是否存在其他未披露的特殊投资条款

机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民分别于2022年9月、2023年5月、2023年12月入股公司，公司控股股东深达威实业、实际控制人何刚、创始股东

李勇、黄赞与机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民之间存在如下主要特殊约定：

协议签署方	特殊投资条款
甲方：纵联优选 乙方：何刚	股权回购：若公司出现约定情形，乙方或由其指定的第三方有权以现金形式回购甲方所持公司的全部股权。
甲方：华拓至盈 乙方：何刚、深达威实业	<p>1、股权回购：当公司出现约定情形，甲方有权要求、同时乙方有义务必须按约定的回购价格，全部以现金方式购回甲方所持的公司股权。</p> <p>2、优先权：（1）如进行可能导致公司实际控制人发生变化的股权转让或股权质押等任何其它行为，需要取得甲方书面同意（因实施公司员工股权激励而实施的股权转让情形除外）；（2）乙方经甲方书面同意向第三方转让其股权时，甲方有权按相同条款和条件，购买乙方出售的股权和共同出售股权。</p> <p>3、乙方承诺，公司以任何形式（包括但不限于增资扩股、老股转让等方式）引进新的投资者，公司对应的投后估值均不得低于人民币 9 亿元。若低于人民币 9 亿元，则乙方应向甲方支付估值差价补偿，但公司实施员工股权激励情形除外。</p>
甲方：科创富民 乙方：何刚、深达威实业、李勇、黄赞	<p>1、股权回购：当公司出现约定情形时，甲方有权要求、同时控股股东有义务必须按约定的回购价格，全部以现金方式购回甲方所持有的全部或部分公司股权。</p> <p>2、优先认购权：公司上市前，增加注册资本或发行新股的，或发行任何类别的股票或可执行的或可转换为任何类别股票的证券，则甲方有权在同等条件下按甲方届时的持股比例对该等新增注册资本或股份享有优先认购权。</p> <p>3、优先购买权：公司上市前，若乙方拟向除公司股东以外的第三方转让其在公司的股权，甲方有权：（1）同意该等转让并放弃优先购买权；或（2）选择对拟转股权行使优先购买权；或（3）选择行使跟售权。</p> <p>4、跟售权：公司上市前，乙方拟向公司股东之外的第三方转让拟转股权时，甲方有权以同等条款和条件、按其希望转让的股权比例向该第三方出售其在公司中的股权。若乙方和甲方拟出售的股权超过该第三方拟购买的股权，则乙方和甲方应根据其届时在公司中的相对股权比例按比例出售其股权。在甲方拟行使其跟售权的情况下，若该第三方届时以任何方式拒绝购买甲方有权跟售的全部或部分股权，则乙方一应按转让股东向该第三方转让股权的价格和条件，购买甲方的该等股权。</p> <p>5、转让限制：公司上市前，未经甲方事先书面同意，控股股东和实际控制人不得以直接或间接方式向公司其他股东或公司股东以外的第三方进行可能导致公司控股股东、实际控制人变更的股权转让、股权质押等行为。</p> <p>6、反稀释：公司上市前，公司以低于甲方取得公司股权时的每单位认购价格进行增资扩股，则甲方有权选择：（1）控股股东或实际控制人向甲方补偿相应差价；或（2）控股股东或实际控制人向甲方无偿或以 1 元的名义价格转让股权。公司进行内部股权激励不适用反稀释条款。</p> <p>7、优先清算权：公司如出现清算，在根据适用法律法规规定的依法支付清算费用、职工工资、社会保险费和法定补偿金，缴纳所欠税款和公司债务后，甲方有权优先于控股股东和实际控制人从公司的剩余财产中优先获得该甲方的投资价款；公司按照法律法规规定向各股东按实缴出资比例分配清算后的剩余财产，其中控股股东和实际控制人获得分配部分应当优先用于补偿甲方。</p>

机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民在与何刚等签订的协议中约定：自

公司向中国证监会、深圳、上海或北京证券交易所递交上市申请材料，或者向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料前1日起，补充协议自动失效，且补充协议约定的条款自始无效。但是如果公司上市、挂牌被否，或者撤回/终止上市、挂牌申请，或者上市、挂牌失败，则补充协议自动恢复执行。即自公司向全国股转公司递交股票挂牌申请资料前1日，公司控股股东、实际控制人何刚及创始股东李勇、黄赞与投资方纵联优选、华拓至盈、科创富民之间的股权回购及特殊股东权利自动失效，且条款自始无效。

公司控股股东深达威实业、实际控制人何刚、创始股东李勇、黄赞与机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民签署的上述协议虽有特殊投资条款附条件恢复效力的约定，但截至本审核问询函回复出具日，未触发恢复效力的情形，三名机构股东所享有的特殊条款均处于终止状态并自始无效，不存在于审核期间或者挂牌期间恢复效力的情形。公司股东之间的特殊投资条款效力安排符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定。除上述特殊条款外，公司不存在其他未披露的特殊投资条款。

**三、补充披露股权激励流转及退出机制、授予价格、锁定期限、服务期限、激励份额、出资份额转让限制等具体内容，激励计划实施调整情况；激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划**

**（一）股权激励流转及退出机制、授予价格、锁定期限、服务期限、激励份额、出资份额转让限制等具体内容，激励计划实施调整情况**

下述楷体加粗相关内容公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露，具体如下：

**公司股权激励流转及退出机制、授予价格、锁定期限、服务期限、激励份额、出资份额转让限制等内容及激励计划实施调整情况具体如下：**

约定事项	具体内容
股权激励流转及退出机制	<p>(1) 因特殊情况需要并事先经公司实际控制人书面同意，激励对象可以从持股平台退伙或者转让全部或部分激励股权；</p> <p>(2) 公司上市前出现约定事项，激励对象应将其所持公司的全部股权，定向转让给公司实际控制人或其他激励对象。</p>
历次股权激励授予价格	<p>(1) 第一批股权激励：4 元/注册资本；</p> <p>(2) 第二批股权激励：5.16 元/注册资本；</p> <p>(3) 第三批股权激励：4.29 元/股；</p> <p>(4) 第四批股权激励：5.50 元/股。</p>
激励份额	共计 143.2150 万股股份，占公司股本总额的 2.82%。
股权激励锁定期限、服务期限及出资份额转让限制	<p>(1) 员工持股平台全体合伙人愿意接受公司章程中对股东的股权转让限制的条款约束；</p> <p>(2) 《中华人民共和国公司法》对公司股东股权转让的限制性条款；</p> <p>(3) 如公司成功上市，全体激励对象应当遵守相关法律、法规及交易所对上市公司股东股权转让减持的限制性规定以及持股平台在公司上市时作出的股份锁定承诺。如公司成功上市，持股平台持有的公司股份锁定期届满后，持股平台减持公司股份应以届时的法律法规、证券交易所具体规定为准。持股平台每次减持公司股票的具体比例、时间由持股平台执行事务合伙人决定并经公司实际控制人批准后最终确定，由持股平台统一安排实施；</p> <p>(4) 除另有约定外，激励对象自取得员工持股平台财产份额之日（以财产份额的工商变更登记手续办理完毕之日为准，下同）起不得就其持有的员工持股平台财产份额与第三人进行约定，包括但不限于：①约定转让财产份额；②委托管理财产份额；③将财产份额或者财产份额的收益权利用于担保任何人的债务；④约定财产份额的收益权利由他人享有；⑤其他涉及财产份额处置的约定；</p> <p>(5) 公司未明确约定激励对象的服务期限。</p>
激励计划实施调整情况	2025 年 11 月，因公司战略目标调整上市计划，根据相关法律法规及北京证券交易所的要求对股权激励计划方案涉及的锁定期及减持约定等进行部分调整修订。

注：公司股份改制时增加了注册资本，第三批股权激励于公司股份改制后实施，因力德玛一期持有公司的股份数额增加导致每股单价与第二批股权激励存在较大差异。

(二) 激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

下述楷体加粗相关内容公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露，具体如下：

#### 1、激励对象的选定标准和履行的程序



(1) 公司激励对象的选定标准如下：

公司股权激励方案适用于公司及公司各部门、控股子公司员工；

第一批公司股权激励成员：总监、副总监、部门经理、部门副经理、核心骨干人员，服务公司工作年限在 5 年以上，特殊人才可以减少为半年；

第一批公司股权激励后因职务调整或人才引进，进入公司管理层或核心岗位的人员，经过 1 年以上工作，且表现突出的成员，在公司实施第二批及以后批次股权激励时，可以作为相应批次实施的股权激励方案适用对象。

(2) 公司激励对象选定履行的程序如下：

股权激励批次	审议机构	审议时间
第一批	森威有限股东会	2021 年 12 月 13 日
第二批	森威有限股东会	2023 年 7 月 27 日
第三批	深达威总经理办公会	2024 年 11 月 30 日
第四批	深达威总经理办公会	2025 年 10 月 10 日

注：根据公司《股权激励计划方案》规定，在该方案确定的激励股权比例总额范围和员工持股平台内，第二期及以后期次参与股权激励的公司管理层和核心骨干成员，在参考首期激励人员标准、条件等因素，由公司股东会授权执行董事/董事会或者由总经理办公会会议决定。公司第三批及第四批股权激励未稀释持股平台外公司其他股东股份，未影响公司其他股东权利，经股东会授权，由总经理办公会会议决定。

2、实际参加人员符合前述标准、均为公司员工、出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排

截至本审核问询函回复出具日，公司股权激励计划实际参加人员相关情况具体如下：

序号	姓名	职务	工作年限	授予批次	出资来源	所持份额 (万元)	是否存在 代持或其 他利益安 排
1	何刚	董事长、 总经理	15 年	第一批	自有或自 筹资金	105.82	否
2	赵苗	外贸业务经 理	12 年	第一批	自有或自 筹资金	29.60	否
3	许小建	副总经理、 研发总监	11 年	第一批	自有或自 筹资金	29.60	否

序号	姓名	职务	工作年限	授予批次	出资来源	所持份额 (万元)	是否存在 代持或其 他利益安 排
4	张海龙	副总经理	14 年	第一批	自有或自 筹资金	29.60	否
5	彭伟	财务总监、 董事会秘书	2 年	第二批	自有或自 筹资金	29.60	否
6	徐思明	财务主管	11 年	第一批	自有或自 筹资金	22.20	否
7	肖瑛	副总经理、 人力总监	2 年	第二批	自有或自 筹资金	18.50	否
8	周先爱	职工董事 (原监事)、 营销中心经 理	11 年	第一批	自有或自 筹资金	16.65	否
9	欧阳勇	制造经理	5 年	第一批	自有或自 筹资金	16.65	否
10	梁武	软件工程师	11 年	第一批	自有或自 筹资金	11.84	否
11	孙广友	项目经理	10 年	第一批	自有或自 筹资金	11.10	否
12	黄锐	品质主管	14 年	第一批	自有或自 筹资金	11.10	否
13	欧艳玲	OEM/ODM 销售	11 年	第一批	自有或自 筹资金	11.10	否
14	刘孙平	OEM/ODM 销售	9 年	第一批	自有或自 筹资金	11.10	否
15	黄成安	区域销售	10 年	第一批	自有或自 筹资金	11.10	否
16	曾祥	电商部门负 责人	8 年	第一批	自有或自 筹资金	11.10	否
17	刘新花	总经理助理	4 年	第二批/第 四批	自有或自 筹资金	11.10	否
18	吴丽姣	OEM/ODM 销售	8 年	第一批/第 三批	自有或自 筹资金	9.25	否
19	莫业仪	电子工程师	9 年	第一批	自有或自 筹资金	8.14	否
20	朱兴	原职工监 事、仓储中 心主管	7 年	第一批	自有或自 筹资金	7.40	否
21	丁岳东	电子工程师	3 年	第二批/第 三批	自有或自 筹资金	7.40	否

序号	姓名	职务	工作年限	授予批次	出资来源	所持份额 (万元)	是否存在 代持或其 他利益安 排
22	罗斌	软件工程师	2 年	第二批/第三批	自有或自筹资金	7.40	否
23	刘再伟	信息中心主管	4 年	第二批/第四批	自有或自筹资金	7.40	否
24	朱青东	品质经理	1 年	第三批	自有或自筹资金	5.55	否
25	李秀玉	采购主管	4 年	第二批	自有或自筹资金	5.18	否
26	李华平	结构工程师	8 年	第一批	自有或自筹资金	3.70	否
27	刘秀芳	财务副主管	4 年	第一批	自有或自筹资金	3.70	否
28	李诗怡	OEM/ODM 销售	4 年	第四批	自有或自筹资金	3.70	否
29	隆倡成	电商运营	2 年	第四批	自有或自筹资金	3.70	否
30	杨兰燕	计划中心主管	3 年	第三批	自有或自筹资金	2.59	否
31	刘健	成本会计	3 年	第二批	自有或自筹资金	1.85	否
32	胡泽平	制造中心副主管	8 年	第一批	自有或自筹资金	1.85	否

公司历次股权激励的激励对象均符合前述标准且均为公司员工，出资来源均为激励对象的自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

(三) 公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

下述楷体加粗相关内容公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“(五) 股权激励情况或员工持股计划”补充披露，具体如下：

公司股权激励实施过程中不存在纠纷。截至本审核问询函回复出具日，公司历次股权激励均已实施完毕，不存在预留份额及授予计划。

四、请主办券商、律师：(1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 结合入股

协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（4）说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

### （一）核查上述事项并发表明确意见

#### 1、核查程序

主办券商和律师执行了如下核查程序：

（1）就机构股东入股及特殊投资条款事项：①查阅公司自成立至今的全套工商档案资料、《公司章程》、最新股东名册；②取得并查阅公司历次股权变动相关的增资、股权/股份转让所涉及的相关协议及其补充协议、董事会决议、股东大会决议、验资报告、出资凭证、股权转让款支付凭证、分红款支付凭证、完税凭证/证明、转让双方就股权/股份转让事项出具的书面确认；③取得机构股东纵联优选、华拓至盈及科创富民自设立至报告期末的工商档案资料、入股公司的相关协议、其主要股东的调查表及确认函；④访谈纵联优选、华拓至盈及科创富民基金管理人，了解入股背景及原因、入股价格、定价依据及公允性，了解是否存在其他利益安排的情形；⑤取得并查阅机构股东与公司控股股东、实际控制人、其他持股5%以上股东签署的相关补充协议及其出具的确认，核查特殊条款的具体内容及效力安排情况；

（2）就公司股权激励事项：①取得公司的股权激励方案及历次股权激励的会议决议文件、员工花名册、全体激励对象与公司及境内控股子公司签订的劳动合同、社会保险缴纳记录等，核查激励对象是否为公司员工及是否符合员工股权激励选定标准；②取得并查阅员工持股平台力德玛一期自设立至今的工商档案资料及最新的合伙协议；③取得并查阅力德玛一期全体员工入股公司签署的相关文件、出资凭证及出资时点前后六个月的银行流水记录、确认函，历次变动财产份

额转让协议书、转让款支付凭证、完税凭证/证明；④访谈力德玛一期的现有全体合伙人以及历次入伙、退伙合伙人，了解员工入伙及退伙背景、原因、入伙及退伙价格、资金来源、是否存在利益安排或纠纷等情况。

## 2、核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

（1）机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民入股时的定价依据合理，入股价格公允。三家机构股东因入股时间、入股背景、对公司未来业绩增长及上市确定性的判断存在差异的原因，导致其在通过增资或股权转让入股公司时的价格存在一定差异，具备合理性；

（2）截至本审核问询函回复出具日，公司控股股东深达威实业、实际控制人何刚、创始股东李勇、黄赞与机构股东纵联优选、华拓至盈、科创富民签署的上述协议虽有特殊投资条款附条件恢复效力的约定，但未触发特殊投资条款恢复效力的情形，三名机构股东所享有的特殊条款均处于终止状态并自始无效，不存在于审核期间或者挂牌期间恢复效力的情形。公司股东之间的特殊投资条款效力安排符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定。除前述特殊条款外，公司不存在其他未披露的特殊投资条款；

（3）公司已在《公开转让说明书》中补充披露股权激励流转及退出机制、授予价格、锁定期限、服务期限、激励份额、出资份额转让限制等具体内容；2025年11月公司激励计划实施存在调整的情况；公司历次激励对象均按《股权激励计划方案》的选定标准进行选定，并履行了相关审议程序，实际参加人员均符合激励对象的选定标准且均为公司员工，出资来源均为激励对象的自有或自筹资金，激励对象所持力德玛一期的财产份额不存在代持或其他利益安排；公司股权激励实施过程中不存在纠纷；截至本审核问询函回复出具日，公司股权激励已实施完毕，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，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后

的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

1、对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证及出资前后六个月的资金流水的核查情况

经核查，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、原监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东涉及的持股主体为深达威实业、何刚、黄赞、李勇、许小建、张海龙、彭伟、肖瑛、周先爱、朱兴。根据公司提供的工商档案资料、历次股权变动涉及的股东（大）会决议、股权转让协议、验资报告、股东调查表等文件，并经主办券商和律师对上述股东进行访谈、确认及核查其出资凭证、股权/财产份额转让款支付凭证、分红款支付凭证、完税凭证/证明、出资账户出资时点前后六个月的银行流水记录，上述股东均以货币出资，资金来源均为股东自有或自筹资金，且均已足额缴纳出资款，出资来源合法合规，不存在股权代持。具体核查情况如下：

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
1	深达威实业	控股股东	2021 年 11 月	1,900.00	2021 年 11 月，公司第三次增资（新增股东深达威实业以货币出资方式认缴新增注册资本）	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金	取得股东调查表、确认函	否
			2021 年 12 月	510.00	2021 年 12 月，公司第四次增资（新增股东深达威实业以货币出资方式认缴新增注册资本）	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
2	何刚	实际控制人、董事长、总经理	2010年8月	4.00	2010年8月，有限公司设立	已核查全体投资人签署的章程、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金	取得并查阅何刚的调查表及确认函、访谈何刚并取得其签署的访谈笔录	否
			2010年12月	24.00	2011年1月，公司第一次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否
			2013年12月	6.00	2013年12月，公司第一次股权转让	已核查全体股东签署的股东会决议、转让双方签署的《股东转让出资协议》、刘斌的访谈笔录，本次为平价转让，不涉及个人所得税缴纳，不存在纠纷或潜在纠纷	现金支付	自有资金		否
			2019年7月	306.00	2016年7月，公司第二次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金（含公司的分红款）		否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额(万元)	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
			2021年10月	1,305.60	2021年11月, 公司第三次增资(新增股东深达威实业以货币出资方式认缴新增注册资本, 何刚为深达威实业合伙人)	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、分红款支付凭证、分红款已缴纳个人所得税	已核查, 无异常	自有资金(含公司的分红款)		否
			2021年12月	340.00	2021年12月, 公司第四次增资(新增股东深达威实业以货币出资方式认缴新增注册资本, 何刚为深达威实业合伙人)	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、分红款支付凭证、分红款已缴纳个人所得税	已核查, 无异常	自有资金(含公司及深达威实业的分红款)		否
			2021年12月	84.73	2021年12月, 公司第五次增资(新增股东力德玛一期认缴新增注册资本, 何刚为力德玛一期合伙人)	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、分红款支付凭证、分红款已缴纳个人所得税	已核查, 无异常	自有资金(含公司及深达威实业的分红款)		否
			2022年6月	527.68	2022年5月, 公司第六次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、分红款支付凭证、验资报告、分红款已缴纳个人所得税	已核查, 无异常	自有资金(含公司及深达威实业的分红款)		否



序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
					2022 年 5 月，公司第七次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、分红款支付凭证、验资报告、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常			否
			2023 年 3 月	19.21	何刚向力德玛一期退伙合伙人李鹏转账，以 19.21 万元对价获得对应 18.50 万元合伙份额	已核查双方签署的财产份额转让协议书、全体合伙人签署的变更决定书、合伙协议、财产份额转让款支付凭证、不涉及本人个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否
			2023 年 3 月	3.84	何刚向力德玛一期退伙合伙人李晓林转账，以 3.84 万元对价获得对应 3.70 万元合伙份额	已核查双方签署的财产份额转让协议书、全体合伙人签署的变更决定书、合伙协议、财产份额转让款支付凭证、不涉及本人个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
			2023年10月	1.98	何刚向力德玛一期退伙合伙人汪旭转账，以1.98万元对价获得对应1.85万元合伙份额	已核查双方签署的财产份额转让协议书、全体合伙人签署的变更决定书、合伙协议、财产份额转让款支付凭证、不涉及本人个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否
			2024年9月	2.86	何刚向力德玛一期退伙合伙人汤期期转账，以2.86万元对价获得对应2.59万元合伙份额	已核查双方签署的财产份额转让协议书、全体合伙人签署的变更决定书、合伙协议、财产份额转让款支付凭证、不涉及本人个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否
			2024年12月	2.56	何刚向力德玛一期退伙合伙人汪柳霖转账，以2.56万元对价获得对应1.85万元合伙份额	已核查双方签署的财产份额转让协议书、全体合伙人签署的变更决定书、合伙协议、财产份额转让款支付凭证、不涉及本人个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
			2024年12月	2.56	何刚向力德玛一期退伙合伙人张普光转账，以2.56万元对价获得对应1.85万元合伙份额	已核查双方签署的财产份额转让协议书、全体合伙人签署的变更决定书、合伙协议、财产份额转让款支付凭证、不涉及本人个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否
			2025年11月	6.19	何刚向力德玛一期合伙人孙广友转账，以6.19万元对价获得对应5.55万元合伙份额	已核查双方签署的财产份额转让协议书、全体合伙人签署的变更决定书、合伙协议、财产份额转让款支付凭证、不涉及本人个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否
3	李勇	董事、持股5%以上的自然人股东	2010年8月	3.00	2010年8月，有限公司设立	已核查全体投资人签署的章程、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金	取得并查阅李勇的调查表及确认函、访谈李勇并取得其签署的访谈笔录	否
			2010年12月	2.50	2011年1月，公司第一次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
			2013年12月	2.50	2013年12月，公司第一次股权转让	已核查全体股东签署的股东会决议、转让双方签署的《股东转让出资协议》、刘斌的访谈笔录，本次为平价转让，不涉及个人所得税缴纳，不存在纠纷或潜在纠纷	现金支付	自有资金		否
			2019年7月	72.00	2016年7月，公司第二次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金（含公司的分红款）		否
			2021年10月	307.20	2021年11月，公司第三次增资（新增股东深达威实业以货币出资方式认缴新增注册资本，李勇为深达威实业合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、分红款支付凭证、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常	自有资金（含公司的分红款）		否
			2021年12月	80.00	2021年11月，公司第三次增资（新增股东深达威实业以货币出资方式认缴新增注册资本，李勇为深达威实业合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、分红款支付凭证、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常	自有资金（含公司及深达威实业的分红款）		否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
			2022年6月	124.16	2022年5月，公司第六次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、分红款支付凭证、验资报告、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常	自有资金（含公司及深达威实业的分红款）		否
					2022年5月，公司第七次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、分红款支付凭证、验资报告、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常			否
4	黄赞	原监事会主席、持股5%以上的自然人股东	2010年8月	3.00	2010年8月，有限公司设立	已核查全体投资人签署的章程、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金	取得并查阅黄赞的调查表及确认函、访谈黄赞并取得其签署的访谈笔录	否
			2010年12月	2.50	2011年1月，公司第一次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金		否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
			2013年12月	2.50	2013年12月，公司第一次股权转让	已核查全体股东签署的股东会决议、转让双方签署的《股东转让出资协议》、刘斌的访谈笔录，本次为平价转让，不涉及个人所得税缴纳，不存在纠纷或潜在纠纷	现金支付	自有资金		否
			2019年7月	72.00	2016年7月，公司第二次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、验资报告、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有资金（含公司的分红款）		否
			2021年10月	307.20	2021年11月，公司第三次增资（新增股东深达威实业以货币出资方式认缴新增注册资本，黄赞为深达威实业合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、分红款支付凭证、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常	自有资金（含公司的分红款）		否
			2021年12月	80.00	2021年11月，公司第三次增资（新增股东深达威实业以货币出资方式认缴新增注册资本，黄赞为深达威实业合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、分红款支付凭证、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常	自有资金（含公司及深达威实业的分红款）		否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
			2022年6月	124.16	2022年5月，公司第六次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、分红款支付凭证、验资报告、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常	自有资金（含公司及深达威实业的分红款）		否
					2022年5月，公司第七次增资	已核查全体股东签署的股东会决议、出资凭证、分红款支付凭证、验资报告、分红款已缴纳个人所得税	已核查，无异常			否
5	许小建	副总经理、通过力德玛一期间接持有公司0.18%股份	2021年12月	29.60	2021年12月，公司第五次增资（新增股东力德玛一期认缴新增注册资本，许小建为力德玛一期合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有或自筹资金	取得并查阅许小建的调查表及确认函、访谈许小建并取得其签署的访谈笔录	否
6	张海龙	原董事、副总经理、通过力德玛一期间接持有公司0.18%股份	2021年12月	29.60	2021年12月，公司第五次增资（新增股东力德玛一期认缴新增注册资本，张海龙为力德玛一期合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有或自筹资金	取得并查阅张海龙的调查表及确认函、访谈张海龙并取得其签署的访谈笔录	否

序号	股东名称/姓名	身份	出资时间	出资金额（万元）	出资事项	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证/证明核查情况	出资前后六个月流水核查情况	资金来源	其他核查程序	是否存在股权代持
7	肖瑛	副总经理、通过力德玛一期间接持有公司0.11%股份	2023年8月	24.35	肖瑛为公司第二批股权激励对象	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有或自筹资金	取得并查阅肖瑛的调查表及确认函、访谈肖瑛并取得其签署的访谈笔录	否
8	周先爱	原监事、董事、通过力德玛一期间接持有公司0.10%股份	2021年12月	16.65	2021年12月，公司第五次增资（新增股东力德玛一期认缴新增注册资本，周先爱为力德玛一期合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有或自筹资金	取得并查阅周先爱的调查表及确认函、访谈周先爱并取得其签署的访谈笔录	否
9	朱兴	原职工监事、通过力德玛一期间接持有公司0.04%股份	2021年12月	7.40	2021年12月，公司第五次增资（新增股东力德玛一期认缴新增注册资本，朱兴为力德玛一期合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有或自筹资金	取得并查阅朱兴的调查表及确认函、访谈朱兴并取得其签署的访谈笔录	否
10	彭伟	财务负责人、通过力德玛一期间接持有公司0.18%股份	2025年3月	29.60	2021年12月，公司第五次增资（新增股东力德玛一期认缴新增注册资本，彭伟为力德玛一期合伙人）	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	自有或自筹资金	取得并查阅彭伟的调查表及确认函、访谈彭伟并取得其签署的访谈笔录、确认函	否

## 2、对除上述主体外的其他员工持股平台合伙人资金流水核查情况



根据公司提供的员工持股平台合伙人出资时对应的股东（大）会决议、入股协议、合伙协议文件、并经主办券商和律师对各合伙人进行访谈、确认及核查其出资款支付凭证、出资账户出资时点前后六个月的银行流水记录，公司员工持股平台力德玛一期其他合伙人均以货币出资，并足额缴纳出资款。除上述实际控制人、董事、原监事、高级管理人员等主体外，其他合伙人的具体核查情况如下：

序号	股东姓名	出资时间	出资金额（万元）	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证核查情况	出资前后六个月流水核查情况	其他核查程序
1	赵苗	2021年12月	29.60	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈赵苗并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
2	徐思明	2021年12月	22.20	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈徐思明并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
3	欧阳勇	2021年12月	16.65	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈欧阳勇并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
5	梁武	2021年12月	11.84	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈梁武并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
4	孙广友	2021年12月	11.10	已核查份额转让协议书、全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、涉及的个人所得税已缴纳	已核查，无异常	访谈孙广友并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
6	黄锐	2021年12月	11.10	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈黄锐并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
7	欧艳玲	2021年12月	11.10	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈欧艳玲并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
8	刘孙平	2021年12月	11.10	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈刘孙平并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
9	黄成安	2021年12月	11.10	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈黄成安并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
10	曾祥	2021年12月	11.10	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈曾祥并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
11	刘新花	2023年8月、2025年10月	11.10	已核查份额转让协议书、全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈刘新花并取得其签署的访谈笔录、取得确认函

序号	股东姓名	出资时间	出资金额 (万元)	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证核查情况	出资前后六个月流水核查情况	其他核查程序
12	吴丽姣	2021 年 12 月、2024 年 12 月	9.25	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈吴丽姣并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
13	莫业仪	2021 年 12 月	8.14	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈莫业仪并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
14	丁岳东	2023 年 8 月、2024 年 12 月	7.40	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈丁岳东并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
15	罗斌	2023 年 10 月、2024 年 12 月	7.40	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈罗斌并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
16	刘再伟	2023 年 9 月、2025 年 10 月	7.40	已核查份额转让协议书、全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈刘再伟并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
17	朱青东	2024 年 12 月	5.55	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈朱青东并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
18	李秀玉	2023 年 8 月	5.18	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈李秀玉并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
19	李华平	2021 年 12 月	3.70	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈李华平并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
20	刘秀芳	2021 年 12 月	3.70	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈刘秀芳并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
21	李诗怡	2025 年 10 月	3.70	已核查份额转让协议书、全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈李诗怡并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
22	隆倡成	2025 年 10 月	3.70	已核查份额转让协议书、全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈隆倡成并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
23	杨兰燕	2024 年 12 月	2.59	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈杨兰燕并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
24	刘健	2023 年 8 月	1.85	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈刘健并取得其签署的访谈笔录、取得确认函
25	胡泽平	2021 年 12 月	1.85	已核查全体合伙人签署的合伙协议、出资凭证、不涉及个人所得税缴纳	已核查，无异常	访谈胡泽平并取得其签署的访谈笔录、取得确认函

### 3、股权代持核查程序充分有效

截至本审核问询函回复出具日，各股东均不存在股权代持的情形。就公司股权代持核查事项，主办券商和律师履行了下列核查程序：

（1）取得并查阅公司的工商档案资料、《公司章程》、最新股东名册、历次股权变动涉及的股东（大）会决议、增资协议、股权转让协议、验资报告、股东调查表等文件；

（2）访谈公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、原监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东，并取得其填写的调查表，核查其出资凭证、股权/财产份额转让款支付凭证、分红款支付凭证、完税凭证/证明、出资账户出资时点前后六个月的银行流水记录；

（3）访谈员工持股平台力德玛一期现有全体合伙人及历次退伙合伙人，并取得现有全体合伙人历次出资时点前后六个月的银行流水记录，了解资金流水往来性质、往来背景，并取得相关确认函。

综上所述，主办券商和律师认为，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，并经对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、原监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资账户出资前后六个月的资金流水核查，公司不存在股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效。

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

根据公司提供的自有限公司设立至今的工商档案资料、历次股东入股的相关协议、出资凭证、银行流水及股东调查表，经主办券商和律师核查，公司历次股权变动及股东入股公司涉及的相关背景、价格及资金来源情况如下：

时间	事项	入股/出资背景	入股价格	入股价格是否存在明显异常	资金来源
2010 年 8 月	何刚、黄赞、李勇设立有限公司	设立森威有限	1 元/出资额	否	股东自有资金
2011 年 1 月	刘斌通过增资方式入股公司	公司成立初期，刘斌为支持深达威发展入股	1 元/出资额	否	股东自有资金
2016 年 7 月	公司增资 450 万元	公司发展需要资金，全体股东同比例增资	1 元/注册资本	否	股东自有资金
2021 年 11 月	深达威实业通过增资方式入股公司	深达威实业的合伙人为公司创始股东何刚、黄赞、李勇，本次入股为持股方式调整，由直接持股调整为主要由合伙企业间接持股方式	1 元/注册资本	否	全体合伙人自有资金（含公司的分红款）
2021 年 12 月	深达威实业向公司增资 510 万元	公司计划增加注册资金	1 元/注册资本	否	全体合伙人自有资金（含公司的分红款）
2021 年 12 月	力德玛一期通过增资方式入股公司	员工股权激励	4 元/注册资本，参照公司净资产确定	否	全体合伙人自有或自筹资金
2022/05	何刚、黄赞、李勇、力德玛一期分两次向公司增资合计 800 万元	三名创始股东增加直接持股比例，为保持员工持股平台比例不被稀释，力德玛一期同比例增资	1 元/注册资本	否	三名创始股东自有资金（含公司的分红款）及力德玛一期取得的公司分红款
2022 年 9 月	纵联优选通过增资方式入股公司	公司有初步上市计划，纵联优选作为市场化投资机构看好企业发展前景	10.55 元/注册资本，参照投后估值 4.20 亿元确定	否	募集资金，投资人的自有资金
2023 年 5 月	华拓至盈通过受让深达威实业股权入股公司	公司上市计划有序推进，华拓至盈作为市场化投资机构看好企业发展前景	18.09 元/注册资本，参照投后估值 7.20 亿元确定	否	募集资金，投资人的自有资金

时间	事项	入股/出资背景	入股价格	入股价格是否存在明显异常	资金来源
2023 年 12 月	科创富民通过增资方式入股公司	公司上市计划有序推进，已完成整体股份制改制变更，并已启动上市辅导程序，科创富民作为市场化投资机构看好企业发展前景	19.70 元/股，参照投后估值 10.00 亿元确定	否	投资人在科创富民的出资，投资人的自有资金

根据公司出具的确认，并经主办券商和律师访谈公司上述股东及员工持股平台合伙人，公司上述股权变动涉及的股东入股价格不存在明显异常，入股行为不存在股权代持或股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

综上所述，公司不存在股权代持或股权代持未解除、未披露的情形，不存在股权纠纷或潜在纠纷；公司符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 2.1 条第（四）款关于“股权明晰”的挂牌条件。

## 问题 2. 关于业务合规性

根据申报文件，公司存在部分产品暂未取得CPA证书的情况；公司正在推进相关专业环境检测仪器产品的CCC认证申请工作。

请公司说明：（1）CPA认证和CCC认证所涉具体产品及其营收、利润占比，相关产品如果停止销售对公司生产经营的影响。（2）公司业务资质与业务范围的匹配性，说明公司是否已取得开展业务所需资质，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形，是否存在生产销售无资质产品的情形，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规，公司经营是否合法合规。（3）上述事项是否影响公司与客户或供应商合作，是否存在相关纠纷或赔偿事项，对公司的影响及公司采取的应对措施，公司在产品质量方面是否存在诉讼、投诉纠纷、负面媒体报道，是否对公司生产经营构成重大不利影响，公司对产品质量的控制措施及有效性。（4）报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否构成重大违法违规；公司订单获取方

式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、CPA认证和CCC认证所涉具体产品及其营收、利润占比，相关产品如果停止销售对公司生产经营的影响

（一）CPA认证和CCC认证所涉具体产品及其营收、利润占比

1、CPA认证和CCC认证所涉具体产品

根据《市场监管总局关于发布实施强制管理的计量器具目录的公告》《关于在国内制造专供出口的计量器具有关问题的通知》《市场监管总局关于对商用燃气燃烧器具等产品实施强制性产品认证管理的公告》等相关规定或公告，公司在境内销售的产品涉及CPA认证和CCC认证的情况如下：

项目	产品类型	产品细类
CPA 认证	高精度激光测量仪器	手持激光测距仪（测量范围 100m 以内）
	专业环境检测仪器	四合一气体检测仪、可燃气体检测仪、二氧化碳检测仪、一氧化碳检测仪、硫化氢检测仪
CCC 认证	专业环境检测仪器	四合一气体检测仪、可燃气体检测仪、一氧化碳检测仪

注：根据《市场监管总局关于对商用燃气燃烧器具等产品实施强制性产品认证管理的公告》，公司专业环境检测仪器产品于2025年7月1日起正式纳入CCC认证管理范围，未取得认证证书的产品不得出厂、销售或进口。

2、CPA认证所涉具体产品营收、利润占比

（1）报告期内，公司CPA认证所涉具体产品销售情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
需取得 CPA 认证	3,158.84	24.33%	8,342.57	24.45%	10,339.42	31.04%
其中：手持激光测距仪	2,764.69	21.30%	7,346.77	21.54%	9,691.01	29.09%
四合一气体检测仪	234.18	1.80%	548.50	1.61%	223.79	0.67%
可燃气体检测仪	120.65	0.93%	315.91	0.93%	335.34	1.01%
二氧化碳检测仪	39.32	0.30%	81.15	0.24%	81.16	0.24%



项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一氧化碳检测仪	-	-	34.52	0.10%	5.80	0.02%
硫化氢检测仪	-	-	15.73	0.05%	2.32	0.01%
无需取得 CPA 认证	9,822.27	75.67%	25,771.67	75.55%	22,969.96	68.96%
合计	12,981.12	100.00%	34,114.24	100.00%	33,309.38	100.00%

(2) 报告期内，公司CPA认证所涉具体产品毛利情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
需取得 CPA 认证	937.73	19.54%	2,498.64	20.09%	3,030.74	26.11%
其中：手持激光测距仪	822.71	17.14%	2,237.92	18.00%	2,843.89	24.50%
四合一气体检测仪	48.81	1.02%	117.03	0.94%	40.30	0.35%
可燃气体检测仪	44.28	0.92%	94.15	0.76%	101.56	0.87%
二氧化碳检测仪	21.93	0.46%	43.07	0.35%	43.07	0.37%
一氧化碳检测仪	-	-	2.54	0.02%	1.29	0.01%
硫化氢检测仪	-	-	3.94	0.03%	0.62	0.01%
无需取得 CPA 认证	3,861.45	80.46%	9,936.56	79.91%	8,577.07	73.89%
合计	4,799.18	100.00%	12,435.21	100.00%	11,607.80	100.00%

### 3、CCC认证所涉具体产品营收、利润占比

(1) 报告期内，公司CCC认证所涉具体产品销售情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
需取得 CCC 认证	354.83	2.73%	898.93	2.64%	564.93	1.70%
其中：四合一气体检测仪	234.18	1.80%	548.50	1.61%	223.79	0.67%
可燃气体检测仪	120.65	0.93%	315.91	0.93%	335.34	1.01%
一氧化碳检测仪	-	-	34.52	0.10%	5.80	0.02%
无需取得 CCC 认证	12,626.29	97.27%	33,215.31	97.36%	32,744.45	98.30%
合计	12,981.12	100.00%	34,114.24	100.00%	33,309.38	100.00%

(2) 报告期内，公司CCC认证所涉具体产品毛利情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
需取得 CCC 认证	93.10	1.94%	213.72	1.72%	143.15	1.23%
其中：四合一气体检测仪	48.81	1.02%	117.03	0.94%	40.30	0.35%
可燃气体检测仪	44.28	0.92%	94.15	0.76%	101.56	0.87%
一氧化碳检测仪	-	-	2.54	0.02%	1.29	0.01%
无需取得 CCC 认证	4,706.08	98.06%	12,221.49	98.28%	11,464.65	98.77%
合计	4,799.18	100.00%	12,435.21	100.00%	11,607.80	100.00%

## （二）相关产品如果停止销售对公司生产经营的影响

### 1、暂未取得CPA证书相关产品停止销售对公司生产经营的影响

截至本审核问询函回复出具日，公司暂未取得CPA认证的产品在报告期内的收入、毛利情况如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
对收入影响	暂未取得 CPA 证书相关产品收入①	392.51	932.12	957.16
	其中：已停止销售的产品收入	179.70	518.65	449.75
	正申请中的产品收入	212.81	413.47	507.40
	营业收入②	12,981.12	34,114.24	33,309.38
	占营业收入比重①/②	3.02%	2.73%	2.87%
	其中：已停止销售的产品收入占比	1.38%	1.52%	1.35%
	正申请中的产品收入占比	1.64%	1.21%	1.52%
对毛利影响	暂未取得 CPA 证书相关产品毛利①	137.46	287.40	306.92
	其中：已停止销售的产品毛利	75.62	171.02	174.51
	正申请中的产品毛利	61.84	116.38	132.42
	综合毛利②	4,799.18	12,435.21	11,607.80
	占综合毛利比重①/②	2.86%	2.31%	2.64%
	其中：已停止销售的产品毛利占比	1.58%	1.38%	1.50%
	正申请中的产品毛利占比	1.29%	0.94%	1.14%

截至本审核问询函回复出具日，公司暂未取得CPA认证的产品在报告期内的收入分别为957.16万元、932.12万元和392.51万元，占公司营业收入的比重分别为2.87%、2.73%和3.02%，其中已停止销售产品收入占营业收入的比重分别为1.35%、



1.52%和1.38%；暂未取得CPA认证的产品在报告期内的毛利分别为306.92万元、287.40万元和137.46万元，占公司综合毛利的比重分别为2.64%、2.31%和2.86%，相关产品如果停止销售对公司生产经营的影响较小。

2、暂未取得CCC认证相关产品停止销售对公司生产经营的影响

截至本审核问询函回复出具日，公司暂未取得CCC认证的产品在报告期内的收入、毛利情况如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
对收入影响	暂未取得 CCC 证书相关产品收入①	368.12	916.66	577.50
	营业收入②	12,981.12	34,114.24	33,309.38
	占营业收入比重①/②	2.84%	2.69%	1.73%
对毛利影响	暂未取得 CCC 证书相关产品毛利①	98.10	220.86	148.47
	综合毛利②	4,799.18	12,435.21	11,607.80
	占综合毛利比重①/②	2.04%	1.78%	1.28%

根据《市场监管总局关于对商用燃气燃烧器具等产品实施强制性产品认证管理的公告》，2025年7月1日起，列入CCC认证目录的可燃气体探测报警产品，应当经过CCC认证并标注CCC认证标志后，方可出厂、销售、进口或者在其他经营活动中使用。报告期内，公司销售的四合一气体检测仪、可燃气体检测仪和一氧化碳检测仪均无需取得CCC认证，上述相关产品收入不属于违规收入。

公司已于2025年7月1日停止在境内销售暂未取得CCC认证的相关产品，并推进CCC认证申请工作。2023年7-12月、2024年7-12月相关产品在境内销售收入分别为404.19万元、424.37万元，毛利分别为108.46万元、107.85万元，以2023年7-12月、2024年7-12月相关产品平均销售收入及毛利数据测算，预计公司2025年下半年收入减少约415万元，毛利减少110万元，整体影响较小。

综上所述，相关产品如果停止销售对公司生产经营的影响较小。

二、公司业务资质与业务范围的匹配性，说明公司是否已取得开展业务所需资质，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形，是否存在生产销售无资质产品的情形，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规，公司经营是否合

## 法合规

### （一）公司业务资质与业务范围的匹配性，说明公司是否已取得开展业务所需资质，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形

截至本审核问询函回复出具日，公司的主营业务为智能测量和检测仪器仪表的研发、生产和销售。核定的经营范围为：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电子产品销售；光学仪器制造；光学仪器销售；仪器仪表制造；仪器仪表销售；仪器仪表修理；电子测量仪器制造；电子测量仪器销售；智能仪器仪表制造；智能仪器仪表销售；国内贸易代理；互联网销售（除销售需要许可的商品）；非居住房地产租赁；住房租赁；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

公司及其子公司取得与业务相关的必要资质证书的具体情况如下：

序号	资质名称	编号	持有人	发证机关	发证日期	有效期限
1	海关进出口货物收发货人	4419961CT2	深达威	东莞海关	2021/02/20	长期
2	海关进出口货物收发货人	4403961RYC	深圳深达威	福中海关	2021/11/17	长期
3	ISO9001 质量管理体系认证证书	04924Q00041R3M	深达威	广东质检中诚认证有限公司	2015/09/18	2027/01/18
4	高新技术企业证书	GR202344015519	深达威	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局	2023/12/28	三年
5	国家鼓励的软件企业证书	粤 ERQ-2025-0146	鹰克斯软件	中国软件行业协会	2025/08/25	一年

公司已取得开展业务所必要的资质，与公司主营业务范围相匹配，除报告期内部分暂未取得CPA证书的产品正在办理证书外，公司不存在超越资质范围、使用过期资质等情形。

### （二）是否存在生产销售无资质产品的情形，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规，公司经营是否合法合规

## 1、是否存在生产销售无资质产品的情形

公司报告期内主营业务为智能测量和检测仪器仪表的研发、生产和销售。根据《中华人民共和国计量法》《中华人民共和国计量法实施细则》等相关法律法规规定，公司生产并在境内销售的部分计量器具（100 米以下手持式激光测距仪、有毒有害及易燃易爆气体检测仪）属于实施强制管理的计量器具目录内的产品，需要取得相关部门颁发的 CPA 证书（即计量器具型式批准证书）。由于测量测试仪器仪表市场竞争充分，技术创新和产品升级速度较快，公司致力于不断开发新型号产品，但 CPA 证书审批流程较为复杂，办理周期较长，故报告期内存在部分境内销售的产品未及时取得计量器具型式批准证书的情形。除部分应取得 CPA 证书的产品已停止生产销售不再补申请外，公司尚未获取的 CPA 证书产品均已提交申请并陆续取得相关证书，截至本审核问询函回复出具日，公司已经取得 CPA 证书共计 75 项，期限均为长期。

根据《市场监管总局关于对商用燃气燃烧器具等产品实施强制性产品认证管理的公告》（2024 年第 9 号），公司生产并销售的“可燃气体探测报警产品”自 2025 年 7 月 1 日起属于 CCC 认证产品。鉴于相关产品尚未取得 CCC 认证，公司已于 2025 年 7 月起停止相关产品在境内的销售，并委托认证机构对相关产品进行认证，待取得 CCC 认证证书后再生产和销售。

## 2、是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规，公司经营是否合法合规

### （1）关于 CCC 认证

根据《市场监管总局关于对商用燃气燃烧器具等产品实施强制性产品认证管理的公告》（2024 年第 9 号），自 2025 年 7 月 1 日起，列入 CCC 认证目录的“可燃气体探测报警产品”应当经过 CCC 认证并标注 CCC 认证标志后，方可出厂、销售。公司于 2025 年 7 月 1 日起已停止在境内生产销售需要取得 CCC 认证的“可燃气体探测报警产品”相关产品，不存在被处罚风险，不构成重大违法违规。

### （2）关于 CPA 认证

根据《中华人民共和国计量法实施细则》第四十四条“制造、销售未经型式批准或样机试验合格的计量器具新产品的，责令其停止制造、销售，封存该种新

产品，没收全部违法所得，可并处3000元以下的罚款。”因此，公司生产并在境内销售上述未取得型式批准证书的产品，存在被责令停止制造、销售、封存以及没收违法所得并处3000元以下罚款的风险。公司暂未取得CPA认证的产品在报告期内的毛利分别为306.92万元、287.40万元和137.46万元，占公司综合毛利的比重分别为2.64%、2.31%和2.86%。因此，即使被相关部门处以相关行政处罚，对公司生产经营产生的影响较小。

根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十三条第一款规定，“违法行为轻微并及时改正，没有造成危害后果的，不予行政处罚。初次违法且危害后果轻微并及时改正的，可以不予行政处罚。”根据东莞市人民代表大会常务委员会2024年1月发布的《东莞市优化营商环境条例》第五十四条第二款规定，“市人民政府应当依法建立统一的市场管理容错机制，建立市场主体轻微违法违规经营行为免予行政处罚和行政强制清单，对违法行为轻微并及时纠正，没有造成危害后果的，不予行政处罚；对违法行为情节显著轻微或者没有明显社会危害的，可以不采取行政强制措施。”

根据东莞市发展和改革局于2025年7月16日出具的《公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》并经查询国家企业信用信息公示系统、国家市场监督管理总局及公司所在地市场监督管理部门及应急管理局、生态环境局、自然资源局、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，报告期内公司不存在涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

根据东莞市市场监督管理局于2025年9月8日出具的《关于为深达威科技（广东）股份有限公司出具无违规证明的复函》，报告期内公司不存在因违反国家及地方关于计量器具管理方面的法律、法规、规章和规范性文件而被该局处以行政处罚的情形。

报告期内公司就生产并在境内销售部分暂未取得CPA证书的产品的行为采取积极改正措施，已提交CPA认证申请并正在办理证书。

公司生产并在境内销售上述未取得型式批准证书的产品的行为，不构成重大违法违规。

实际控制人和控股股东已就上述事项出具承诺：“若公司及其境内控股子公司因未及时申请/取得计量器具型式批准、强制性产品认证而致使公司及其境内控股子公司被处以没收违法所得、罚款或承担其他损失，则本人/本企业将无条件全额连带承担公司及其境内控股子公司导致、遭受及承担的任何损失、损害、索赔、成本及费用，以确保公司及其境内控股子公司不会因此遭受任何损失。”

综上所述，公司在报告期内不存在因违反关于计量器具管理方面的法律、法规、规章和规范性文件被相关部门处以行政处罚的情形，不存在涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；报告期内公司就生产并在境内销售部分暂未取得CPA证书的产品行为采取积极改正措施，已提交CPA认证申请并正在办理证书，未造成危害后果，被处罚的风险较小，不构成重大违法违规；且公司实际控制人、控股股东就该事项作出了相关承诺，确保公司及其境内控股子公司不会因此遭受任何损失，对公司生产经营影响较小。除此之外，公司已取得其他相关资质，不存在其他被处罚的风险，公司的经营合法合规。

**三、上述事项是否影响公司与客户或供应商合作，是否存在相关纠纷或赔偿事项，对公司的影响及公司采取的应对措施，公司在产品质量方面是否存在诉讼、投诉纠纷、负面媒体报道，是否对公司生产经营构成重大不利影响，公司对产品质量的控制措施及有效性**

**（一）上述事项是否影响公司与客户或供应商合作，是否存在相关纠纷或赔偿事项，对公司的影响及公司采取的应对措施**

自2023年1月1日至本审核问询回复出具日，公司不存在因未取得计量器具或者CCC认证问题影响公司与客户或者供应商的合作的情况，也未因此发生相关纠纷或者赔偿事项。

公司已经按《中华人民共和国计量法》《中华人民共和国计量法实施细则》等相关法律法规规定，就需获取CPA证书的产品全部提交申请，截至本审核问询回复出具日，公司已取得75项CPA证书。

公司已于2025年7月1日起停止在境内生产销售需要取得CCC认证的“可燃气

体探测报警产品”相关产品，并按照《中华人民共和国产品质量法》《强制性产品认证管理规定》等相关法律法规，对需要申请CCC认证的产品提交了认证申请。同时，公司已制定《新产品认证管理制度》，确保设计开发的产品符合国家、行业强制性法规与标准，顺利完成CPA、CCC等业务资质的认证，确保公司生产销售的产品均取得相关资质。

就公司报告期内未取得计量器具或者CCC认证问题，公司实际控制人和控股股东已出具承诺：“若公司及其境内控股子公司因未及时申请/取得计量器具型式批准、强制性产品认证而致使公司及其境内控股子公司被处以没收违法所得、罚款或承担其他损失，则本人/本企业将无条件全额连带承担公司及其境内控股子公司导致、遭受及承担的任何损失、损害、索赔、成本及费用，以确保公司及其境内控股子公司不会因此遭受任何损失。”

综上所述，公司生产并在境内销售上述未取得型式批准证书的产品事项未影响公司与客户或供应商合作，也不存在相关纠纷或赔偿事项；公司已经采取了及时和积极的应对措施且实际控制人及控股股东就该事项出具了相关承诺，上述事项不会对公司生产经营造成重大不利影响。

## **（二）公司在产品质量方面是否存在诉讼、投诉纠纷、负面媒体报道，是否对公司生产经营构成重大不利影响**

自2023年1月1日至本审核问询函出具日期间，公司在产品质量方面不存在诉讼、投诉纠纷情况，不存在媒体针对公司产品质量方面的负面报道，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

## **（三）公司对产品质量的控制措施及有效性**

公司已制定相关制度文件及《管理手册》，设立品控中心负责管理产品生产的各环节。同时，公司就产品质量管控制定了相关品质和程序管控文件，包括品控中心的《进料检验管理制度》《制程检验管理制度》《半成品、成品检验管理制度》、采购中心的《采购内控管理制度》《供应商管理制度》、研发中心的《可靠性试验管理制度》《模具管理制度》《新产品导入制度》、制造中心的《生产工艺管理制度》《安全生产责任管理制度》《生产过程管理制度》等。

报告期内，公司不存在因产品质量问题被处以行政处罚或被要求整改的事项；公司与客户之间未因产品质量问题产生纠纷，公司的产品质量控制措施得到有效执行。

四、报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

（一）报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况

报告期内，公司获取线下客户及订单均通过商务谈判的方式，针对线上销售，除京东商城及锐锢商城代销、阿里巴巴国际站销售通过商务谈判获取客户外，其他均通过直接定价的方式获取。报告期内，公司不存在通过招投标方式获取收入的情形。报告期各期，公司通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商务谈判	12,547.47	96.66%	32,910.40	96.47%	31,718.37	95.22%
直接定价	433.65	3.34%	1,203.84	3.53%	1,591.01	4.78%
合计	12,981.12	100.00%	34,114.24	100.00%	33,309.38	100.00%

（二）公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否构成重大违法违规

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等有关法律、法规规定，依法必须招标的包括大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，使用国有资金或国家融资、以及使用国际组织或外国政府贷款援助的工程项目；政府采购货物和服务以公开招标为主，达到规定数额标准的应当采用公开招标。

公司的主营业务为智能测量和检测仪器仪表的研发、生产和销售，不属于必须进行公开招标的工程建设类项目。公司主要客户包括德力西（DELIXI）、上海器外（小米生态链企业）、鲸诺科技（EENOUR）、得力（deli）、优利德（UNI-

T)、CONDROL集团、VONDER等民营企业、上市公司或者外资企业，不属于政府采购或者必须招标项目。

报告期内，公司不存在通过直接参与招投标获取收入的情况。公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形，不存在重大违法违规行为。

### **（三）公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形**

报告期内，公司遵循市场化的原则，通过商务谈判、直接定价等方式获取客户订单，公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

## **五、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见**

### **（一）核查程序**

主办券商和律师执行了如下核查程序：

1、就公司CPA认证和CCC认证所涉具体产品如停止销售的影响：（1）取得公司CPA认证和CCC认证所涉具体产品种类、销售数量及金额明细，测算其营收、利润占比；（2）取得公司出具的关于暂未取得CPA认证和CCC认证的产品在报告期内的收入、毛利确认情况，测算对公司的生产经营的影响；

2、就公司取得的相关资质问题：（1）取得并核查公司现行有效的《营业执照》《公司章程》，核查其经营范围及主营业务；（2）取得公司开展业务所需的全部资质证书，核查是否与公司的经营范围及主营业务范围匹配、是否存在超越资质范围或使用过期资质的情形；（3）取得并查阅公司现有的全部CPA证书，了解是否存在生产销售无资质产品的情形；（4）访谈公司相关人员，了解报告期内涉及需要办理CPA证书的产品范围及明细以及自2025年7月1日起需要取得CCC认证相关产品的范围及明细，了解CPA证书、CCC认证证书的申请进展情况；（5）登录广东省市场监督管理局质量信息公示平台及综合行政许可服务平台，查询公司取得的及正在办理的CPA证书情况；（6）检索相关法律、法规，取得东莞市发展和改革局对公司出具的《公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》并查询国家企业信用信息公示系统、国家市场监督管理总局及公司所在地市场监督管理



部门及应急管理局、生态环境局、自然资源局、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网网站，核查公司报告期内是否存在被处罚的风险、是否构成重大违法违规、公司经营是否合法合规；（7）取得东莞市市场监督管理局出具的复函，核查公司报告期内是否存在行政处罚信息记录；（8）取得公司控股股东、实际控制人出具的相关承诺及公司关于CPA证书、CCC认证证书等相关情况的确认文件；

3、就是否影响公司与客户或者供应商合作、是否存在相关纠纷等问题：（1）查询国家企业信用信息公示系统、国家市场监督管理总局及公司所在地市场监督管理部门、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，检索公司与客户或者供应商的诉讼、纠纷情况；（2）取得公司控股股东、实际控制人出具的相关承诺；（3）走访报告期内公司主要客户、供应商，取得公司与其签署的合同及订单，了解公司与主要客户或者供应商签订的合同相关内容及合作期间是否产生纠纷等情况；（4）检索百度、企查查等网站，核查公司在产品质量方面的纠纷、诉讼及媒体报道情况，了解对公司生产经营的影响；（5）取得公司出具的相关制度文件及关于产品质量纠纷及控制措施的确认文件；

4、就公司报告期各期获取收入的方式：（1）走访报告期内公司主要客户、供应商，取得公司与其签署的合同及订单，了解公司与主要客户或者供应商的合作开展情况、定价方式及是否存在商业贿赂的情况；（2）取得公司的销售明细表、产品订货价格表及公司出具的确认，了解不同方式获取收入的金额及占比情况；（3）检索相关法律、法规，确认公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形；（4）检索百度、企查查等网站，核查公司是否存在招投标信息、是否存在商业贿赂、不正当竞争等情况。

## （二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、截至本审核问询函回复出具日，公司暂未取得CPA认证的产品在报告期内的收入占公司营业收入的比重及已停止销售产品收入占营业收入的比重较小；公司已停止在境内销售的暂未取得CCC认证的相关产品对公司下半年收入整体影响较小。前述相关产品如果停止销售对公司生产经营的影响较小；

2、公司已取得开展业务所必要的资质，与公司主营业务范围相匹配；公司在报告期内不存在因违反关于计量器具管理方面的法律、法规、规章和规范性文件被相关部门处以行政处罚的情形，不存在涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。报告期内公司就生产并在境内销售部分暂未取得CPA证书的产品的行为采取积极改正措施，已提交CPA认证申请并正在办理证书，未造成危害后果，被处罚的风险较小，不构成重大违法违规；且公司实际控制人、控股股东就该事项作出了相关承诺，确保公司及其境内控股子公司不会因此遭受任何损失，对公司生产经营影响较小。除此之外，公司已取得其他相关资质，不存在其他超越资质范围、使用过期资质等情形，不存在其他被处罚的风险，公司的经营合法合规；

3、公司生产并在境内销售未取得型式批准证书的产品事项未影响公司与客户或供应商合作，也不存在相关纠纷或赔偿事项；公司已经采取了及时和积极的应对措施且实际控制人及控股股东就该事项出具了相关承诺。自2023年1月1日至本审核问询函回复出具日，公司在产品质量方面不存在诉讼、投诉纠纷情况，亦不存在媒体针对公司产品质量方面的负面报道，不会对公司生产经营构成重大不利影响，公司的产品质量控制措施得到有效执行；

4、报告期内，公司不存在通过直接参与招投标方式获取收入的情形，不存在应履行而未履行招投标程序的情形，不存在重大违法违规行为。公司遵循市场化的原则，通过商务谈判、直接定价等方式获取客户订单，公司订单获取方式和途径合法合规，不存在因商业贿赂、不正当竞争受到行政处罚的情形。

### **问题 3. 关于经营业绩**

根据申报文件，报告期各期，（1）公司营业收入分别为33,309.38万元、34,114.24万元和12,918.12万元，净利润分别为6,333.00万元、7,451.18万元和2,851.04万元。（2）公司境外销售占比分别为23.73%、27.14%和26.11%。（3）公司销售模式主要分为ODM模式、经销模式、电商模式，其中ODM模式销售占比分别为62.64%、67.08%和67.58%，经销模式销售占比分别为27.14%、23.38%和20.33%，电商模式销售占比分别为6.28%、6.35%和7.07%；其中，电商模式毛利率较高，2023年及2025年1-5月经销模式毛利率略高于ODM模式。

请公司：（1）说明报告期内主要境外客户的基本情况，包括但不限于成立时间、主要经营国家或地区、客户类型、实缴资本、实际控制人、市场地位及经营规模、合作年限、合作稳定性、是否与公司存在关联关系或潜在关联关系等；结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外销售不同贸易方式下各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，是否存在跨期情形。（2）结合国内外产品需求、行业模式和特点、公司在供应链的地位、成本效益、同行业可比公司数据，按照境内直销、境内经销、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外经销（如有）、境外电商（如有）等不同模式分别说明报告期各期收入、成本、毛利率，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因、必要性、合理性，是否符合行业惯例，是否存在公司对同一客户采用多种销售模式的情形；说明公司外销毛利率高于内销、经销毛利率高于ODM销售、电商模式毛利率较高的原因及合理性。（3）说明公司是否对ODM客户存在依赖，结合期后销售数据和签订合同情况，说明公司与ODM客户合作的稳定性、持续性，是否存在客户流失的情形。（4）说明公司报告期各期经销商是否实现终端销售，公司对经销商是否存在返利及具体政策内容，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，公司是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入或调节收入的情形。（5）说明公司电商销售是否存在通过刷单等方式虚构收入的情形，是否存在不当竞争的风险；说明公司主要合作的电商渠道、各渠道销售金额及占比、合作模式等，各模式下收入确认时点及依据，是否存在客户大额退款风险或提前确认收入的情形；是否存在单个买家多个平台多次购买客户商品或大额采购的情形。（6）说明公司在手订单和新签订单情况、期后业绩（收入、毛利率、净利润和现金流量同期可比数据和变动比例），说明2025年1-5月公司收入及净利润与报告期同期变动情况及合理性、欧洲和美洲外销占比下降的原因及合理性，业绩是否存在季节性特征，海外销售是否会受到贸易政策影响，公司业绩是否稳定。（7）说明报告期后应收账款的回款情况，是否存在无法偿还的应收账款；说明2025年1-5月公司应收账款账面价值增多的原因及合理性，公司应收账款规模、占比、周转率和账龄与同行业可比公司情况是否存在差异。

请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证比

例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等，单独说明境外销售、经销商终端销售的核查程序、比例及结论。（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

### 【回复】

一、说明报告期内主要境外客户的基本情况，包括但不限于成立时间、主要经营国家或地区、客户类型、实缴资本、实际控制人、市场地位及经营规模、合作年限、合作稳定性、是否与公司存在关联关系或潜在关联关系等；结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外销售不同贸易方式下各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，是否存在跨期情形

（一）说明报告期内主要境外客户的基本情况，包括但不限于成立时间、主要经营国家或地区、客户类型、实缴资本、实际控制人、市场地位及经营规模、合作年限、合作稳定性、是否与公司存在关联关系或潜在关联关系等

报告期各期，公司境外前五大客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本/实缴资本	注册地址	主要经营国家或地区	实际控制人	客户类型	市场地位及经营规模	合作年限、合作稳定性	是否存在关联关系或潜在关联关系
SIMWOO(H.K.) LIMITED	2011-08-24	10 万元港币	中国香港	韩国、日本	Jeong Nam Jin	ODM 客户	该公司获授权运营的品牌主要为 R2G、FINECADDIE，其中 R2G 是韩国专注于高尔夫体育用品的品牌，为高尔夫细分领域知名品牌；FINECADDIE 品牌在高尔夫 GPS 测距仪领域具有领先地位，属于高尔夫专用测距仪的主流选择之一	2019 年与公司开始合作，合作年限超过 5 年，报告期内均为公司境外前五大客户，合作关系稳定	否

客户名称		成立时间	注册资本/实缴资本	注册地址	主要经营国家或地区	实际控制人	客户类型	市场地位及经营规模	合作年限、合作稳定性	是否存在关联关系或潜在关联关系
HK LINGHAN TECHNOLOGY CO., LIMITED		2022-06-10	100万港币	中国香港	美国	詹小辉	ODM客户	该公司获授权运营的品牌acer，为全球知名消费电子品牌	2025年与公司开始合作，生活类周边产品的全球拓展是acer近两年的主要战略，可保持持续稳定合作	否
OVD IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA		1968-09-19	5,325万巴西雷亚尔	巴西	巴西	Orlando von der Osten	ODM客户	属于巴西OVD集团，巴西排名前三的五金工具批发商，拥有超过3,000名员工	2018年与公司开始合作，合作年限超过5年，保持持续稳定合作	否
Condtrol集团	Tochniy Laser LLC	2012-04-23	1万卢布	俄罗斯	俄罗斯	Alexey Gulunov	ODM客户	属于俄罗斯Condtrol集团，始建于2003年，在测距仪和激光水平仪领域，俄罗斯排名处于前列	2013年与公司开始合作，合作年限超过5年，保持持续稳定合作	否
	GEO LASER CO.,LTD.	2012-12-03	100美元	英属维尔京群岛						
Smart Logistics LLC（曾用名：Supereyes 有限公司）		2020-10-21	1万卢布	俄罗斯	俄罗斯	Sychev Mikhail	贸易商	行业排名处于中上水平	2020年与公司开始合作，合作年限超过5年，保持持续稳定合作	否
INDUSTRIAL INSTRUMENTS CENTRE, LLC.		2018-04-19	50万卢布	俄罗斯	俄罗斯	MR. NIKOLAI BORISEVICH	ODM客户	俄罗斯排名前五的知名测量仪器批发零售商	2019年与公司开始合作，合作年限超过5年，保持持续稳定合作	否
METRICA SPA		1978	282.90万欧元	意大利	意大利、法国、西班牙、德国	Margherita Doriguzzi Bozzo	ODM客户	意大利测量工具、精密测量工具和建筑工具的领先制造商，产品目录超过2000种	2017-2018年之间与公司开始合作，合作年限超过5年，保持持续稳定合作	否

客户名称		成立时间	注册资本/实缴资本	注册地址	主要经营国家或地区	实际控制人	客户类型	市场地位及经营规模	合作年限、合作稳定性	是否存在关联关系或潜在关联关系
HANMATEK 集团	ATECH INDUSTRIAL LIMITED	2019-01-09	100 万港元	中国香港	欧洲、美国	张超华	ODM 客户	跨境电商企业，主要通过亚马逊电商平台销售，在测距仪市场排名靠前	2021 年与公司开始合作，合作年限在 5 年左右，保持持续稳定合作	否
	KIPRIM INDUSTRIAL CO., LIMITED	2021-02-04	1 万港元	中国香港						
	HANMA TEK TECHNOLOGY CO., LIMITED	2024-01-18	1 万港元	中国香港						

(二) 结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外销售不同贸易方式下各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，是否存在跨期情形

### 1、结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等

报告期内，公司境外销售具体业务模式、销售模式、合同条款约定如下：

项目	具体内容
销售模式	公司境外销售以 ODM 模式为主。
合同条款约定	公司与客户销售合同约定的贸易术语主要包括 FOB、FCA 和 EXW 等。客户与公司签订合同或直接向公司下订单，公司按合同或订单约定的交货方式和《国际贸易术语解释通则》规定交付产品，不同销售模式收入的确认时点依据不同贸易条款下产品控制权转移时确认。
业务模式	ODM 模式下，公司营销人员通过展会、实地拜访、客户推荐、行业交流等方式接洽目标客户，确认合作意向后，公司与客户进行协商、报价和提供样品信息，根据客户提供产品的指标、品牌、外观等要求，进行自主设计、研发及生产，并按照合同或订单的约定交付给客户。

2、说明境外销售不同贸易方式下各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，是否存在跨期情形

### (1) 境外销售不同贸易方式下各项收入确认的具体原则、时点、依据

公司主要采用FOB、FCA、EXW等国际贸易术语与境外客户进行交易，境外销售不同贸易方式下各项收入确认的具体原则、时点、依据如下：

贸易模式	收入确认的具体原则、时点	收入确认依据
FOB	FOB 贸易条款下，公司依据合同或订单规定发货，公司以完成报关手续、装船并取得提单后确认销售收入。	报关单、货运提单
FCA	FCA 贸易条款下，公司依据合同或订单规定发货，公司将货物在指定的地点交给客户指定的承运人，并办理了出口清关手续后确认销售收入。	报关单
EXW	EXW 贸易条款下，公司依据合同或订单将货物交由客户或其指定承运人，并办理了出口清关手续后确认销售收入。	工厂提货单、报关单

### (2) 境外销售不同贸易方式下各项收入确认的恰当性，是否存在跨期情形

根据《国际贸易术语解释通则》（Incoterms 2020），各贸易模式下双方货物移交的时点有所不同，货物控制权和风险报酬的转移时点亦有所不同，具体如下：

国际贸易术语	具体定义	风险转移
FOB	卖方以在指定装运港将货物装上买方指定的船舶或通过取得已交付至船上货物的方式交货。	当货物装入船只且整体越过船舷后完成风险转移，由买方承担与货物运输有关的毁损、灭失风险。
FCA	卖方在其所在地或其他指定地点将货物交给买方指定的承运人或其他人。	货交第一承运人时完成风险转移。
EXW	卖方将货物从工厂（或仓库）交付给买方，除非另有规定，卖方不负责将货物装上买方安排的车或船上，也不办理出口报关手续。	当货物在指定的工厂或仓库（可非卖方场所）交由买方处置后，即完成货物的权属和风险转移。买方负担自卖方工厂交付后至最终目的地的一切费用和风险。

FOB 贸易模式下，当货物在指定的装运港交港装船或指定的机场交货并经海关报关出口时，相关产品的控制权已转移给客户，公司于此时确认收入满足《企业会计准则》关于收入确认的相关要求。

FCA 贸易模式下，当货物在指定地点装运、货物交付给客户指定承运人并经海关报关出口时，相关产品的控制权已转移给客户，公司于此时确认收入满足《企业会计准则》关于收入确认的相关要求。

EXW 贸易模式下，客户指定物流公司到公司工厂自提货物，公司将货物交

付给客户指定物流公司，并经海关报关出口时，相关产品的控制权已转移给客户，公司于此时确认收入满足《企业会计准则》关于收入确认的相关要求。

综上所述，公司境外销售的收入确认方法、确认时点以及相关会计处理符合企业会计准则的相关规定，收入确认恰当，不存在收入跨期情形。

二、结合国内外产品需求、行业模式和特点、公司在供应链的地位、成本效益、同行业可比公司数据，按照境内直销、境内经销、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外经销（如有）、境外电商（如有）等不同模式分别说明报告期各期收入、成本、毛利率，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因、必要性、合理性，是否符合行业惯例，是否存在公司对同一客户采用多种销售模式的情形；说明公司外销毛利率高于内销、经销毛利率高于ODM销售、电商模式毛利率较高的原因及合理性

（一）结合国内外产品需求、行业模式和特点、公司在供应链的地位、成本效益、同行业可比公司数据，按照境内直销、境内经销、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外经销（如有）、境外电商（如有）等不同模式分别说明报告期各期收入、成本、毛利率，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因、必要性、合理性，是否符合行业惯例，是否存在公司对同一客户采用多种销售模式的情形

1、结合国内外产品需求、行业模式和特点、公司在供应链的地位、成本效益、同行业可比公司数据

### （1）国内外产品需求

报告期内，公司主要产品涵盖高精度激光测量仪器、智能工业质量检测仪器、专业环境检测仪器等多个系列产品，其中高精度激光测量仪器中的激光测距类产品为公司收入及毛利的主要来源，根据QYResearch调研数据，2024年全球激光测距仪市场销售额达到了94.01亿元，预计2031年将达到159.64亿元，年复合增长率（CAGR）为8.01%（2025-2031），全球激光测距仪主要市场以北美、欧洲、中国、日本及东南亚为主。中国市场在过去几年变化较快，2024年中国市场规模达到7.48亿元，占全球的7.96%，而到2031年预计将扩大至12.25亿元，占全球的7.67%。



从产品境内外市场规模看，境外市场具备较大的市场空间，市场竞争相对缓和，公司可依靠产品技术、质量等方面积累与优势，在国际市场获得较高的产品溢价。

**（2）行业模式和特点**

仪器仪表行业产品种类繁多、应用领域及场景广泛，采用多种销售模式可以触达不同类型的终端客户，报告期内，同行业可比上市公司销售模式如下：

公司	销售模式
优利德	优利德国内销售以“UNI-T”品牌产品为主，外销业务以 ODM 和“UNI-T”自有品牌销售相结合的方式开展，销售模式包括经销模式、ODM 模式、电商自营和其他模式，2023 年、2024 年优利德 ODM 收入占比分别为 37.20%、34.99%，经销收入占比分别为 50.03%、52.69%。
华盛昌	华盛昌以 ODM 为主，自有品牌为辅的销售模式，2023 年、2024 年华盛昌 ODM 收入占比分别为 74.42%、73.47%，华盛昌未披露 2023 年、2024 年经销收入占比，根据华盛昌公开披露的资料，其存在经销模式，但整体占比较低。
莱赛激光	莱赛激光销售模式分为 ODM 模式、OEM 模式、经销模式和直销模式，其中境内市场以经销模式为主，海外市场以 ODM 模式为主。

采取多种销售模式为仪器仪表制造业通用的行业模式。

**（3）公司在供应链的地位、成本效益**

公司属于仪器仪表产业链中游企业，上游主要包括电子元器件、激光器、五金件、LCD显示屏、传感器等原材料供应商，下游应用非常广泛，终端应用包括工程测量与建造、工业检测与维护、环境检测与安全、户外运动与休闲、科学教育与研究等各个领域。

在与上游供应商合作方面，公司与多家原材料供应商保持长期稳定的合作关系，并保持良好的信用，及时支付供应商款项，使得公司在供应链中处于优先保障位置，有利于保证原材料的稳定、持续供应，同时公司借助批量及持续的采购降低原材料单位成本。公司还会定期或者不定期与主要供应商进行价格协商，确定原材料采购价格，并定期进行供应商评估，储备后备供应商，降低原材料价格波动风险。

在与下游客户合作方面，公司以“深达威”自有品牌销售和ODM模式相结合的方式开展业务，凭借丰富的技术积累、稳定的产品质量及较强的“深达威”品牌影响力，公司持续强化同优质经销商的合作，形成了覆盖全国的线下自有品牌营

销网络，并在京东、天猫、拼多多等主流电商平台开设多个线上品牌店，扩大自有品牌对下游客户的覆盖，针对自有品牌经销客户，公司主要依照营销管理制度制定统一的经销代理价格体系确定；针对自有品牌电商、贸易商或散客等客户，公司主要参照终端销售的电商指导价进行定价，公司在“深达威”自主品牌销售具备较强议价权。在与ODM客户合作方面，公司营销人员通过展会、实地拜访、客户推荐、行业交流等方式接洽目标客户，确认合作意向后，公司与客户进行协商、报价和提供样品信息，并根据客户提供产品的指标、品牌、外观等要求，公司进行自主设计、研发及生产，满足ODM客户的需求，针对ODM客户，公司主要结合产品成本及市场价格，综合考虑客户规模、采购数量等因素与客户协商，采取“一客一议价”确定最终销售价格。

综上所述，公司在上游原材料获取上具备较好的成本控制能力，在下游客户获取上，凭借“深达威”品牌影响力，公司在自有品牌销售上可获得较强的产品溢价，而针对ODM客户，公司主要是综合产品成本、市场价格、客户规模、采购数量等因素后与ODM客户进行协商定价以获取效益。

#### （4）同行业可比公司数据

①同行业可比公司主营业务收入或营业收入按区域分布情况如下：

单位：万元

公司	区域	2024 年			2023 年		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
优利德	境内	50,699.62	28,241.14	44.30%	42,359.40	24,787.50	41.48%
	境外	61,851.48	33,417.88	45.97%	59,327.15	32,827.17	44.67%
	合计	<b>112,551.11</b>	<b>61,659.02</b>	<b>45.22%</b>	<b>101,686.55</b>	<b>57,614.67</b>	<b>43.34%</b>
华盛昌	境内	5,856.45	2,998.29	48.80%	8,621.53	4,674.34	45.78%
	境外	71,664.54	38,709.27	45.99%	55,751.24	31,996.92	42.61%
	合计	<b>77,520.99</b>	<b>41,707.55</b>	<b>46.20%</b>	<b>64,372.77</b>	<b>36,671.26</b>	<b>43.03%</b>
莱赛激光	境内	11,070.21	8,841.38	20.13%	17,947.06	13,187.39	26.52%
	境外	4,405.75	3,031.47	31.19%	6,100.54	3,701.69	39.32%
	合计	<b>15,475.96</b>	<b>11,872.85</b>	<b>23.28%</b>	<b>24,047.60</b>	<b>16,889.08</b>	<b>29.77%</b>

注：同行业可比公司未披露2025年1-5月收入按销售模式分布情况。

同行业可比公司中，优利德及莱赛激光境外销售毛利率均高于境内销售毛利

率，而华盛昌境外销售毛利率低于境内毛利率，主要原因系华盛昌境内外销售模式差异所致，华盛昌境外以ODM模式为主，境内以自主品牌为主，包括线上销售和线下销售，ODM模式下客户采购量较大，采购价格会给予一定的优惠，因而毛利率会较低。

②同行业可比公司主营业务收入或营业收入按销售模式分布情况如下：

单位：万元

公司	模式	2024 年			2023 年		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
优利德	经销	59,307.09	32,720.88	44.83%	50,875.58	29,131.71	42.74%
	ODM	39,384.27	22,252.87	43.50%	37,832.30	21,863.11	42.21%
	电商自营	6,617.58	2,972.95	55.07%	5,705.60	2,599.48	54.44%
	其他客户	7,242.17	3,712.32	48.74%	7,273.07	4,020.37	44.72%
	合计	112,551.11	61,659.02	45.22%	101,686.55	57,614.67	43.34%
华盛昌	ODM	59,324.74	33,317.58	43.84%	49,852.19	29,424.88	40.98%
	自主品牌	18,196.25	8,389.97	53.89%	14,520.59	7,246.39	50.10%
	合计	77,520.99	41,707.55	46.20%	64,372.77	36,671.26	43.03%

注：1、莱赛激光未披露收入按销售模式分布情况；2、优利德、华盛昌未披露2025年1-5月收入按销售模式分布情况；3、华盛昌自主品牌销售包括电商、经销等，但未披露具体明细。

优利德不同销售模式下毛利率有所差异，主要与不同地域、不同客户类型的定价策略有关。整体来看，优利德电商业务毛利率一般高于其他销售模式的毛利率，其他客户，由于其采购频率低、采购金额较小且无返利，因此其毛利率总体而言较经销业务略高。

华盛昌ODM模式下客户采购量较大，采购价格会给予一定的优惠，因而毛利率会较直销和经销毛利率低；自主品牌销售按渠道不同可分为线上销售和线下销售，线上或线下直销方式下，客户批次采购量小，华盛昌定价权较高，毛利率亦较高。

2、按照境内直销、境内经销、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外经销（如有）、境外电商（如有）等不同模式分别说明报告期各期收入、成本、毛利率，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因、必要性、合理性，是否符合行业惯例，是否存在公司对同一客户采用多种销售模式的情形

(1) 按照境内直销、境内经销、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外经销（如有）、境外电商（如有）等不同模式分别说明报告期各期收入、成本、毛利率

报告期各期，公司营业收入按境内外不同模式划分的收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

区域	模式	2025 年 1-5 月			2024 年			2023 年		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
境内	ODM 模式	5,743.78	3,839.42	33.16%	14,252.63	9,603.02	32.62%	13,739.14	9,683.35	29.52%
	经销模式	2,639.17	1,687.66	36.05%	7,976.38	5,227.27	34.47%	9,041.11	5,868.81	35.09%
	电商模式	825.78	406.12	50.82%	1,960.65	924.13	52.87%	1,977.26	1,025.42	48.14%
	其他模式	382.71	217.49	43.17%	667.34	335.99	49.65%	646.13	333.49	48.39%
	小计	9,591.44	6,150.69	35.87%	24,857.00	16,090.41	35.27%	25,403.63	16,911.06	33.43%
境外	ODM 模式	3,028.57	1,818.46	39.96%	8,631.06	5,219.02	39.53%	7,124.61	4,337.33	39.12%
	经销模式	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	电商模式	91.67	40.21	56.14%	206.90	98.38	52.45%	115.09	55.56	51.72%
	其他模式	269.45	172.58	35.95%	419.27	271.22	35.31%	666.05	397.63	40.30%
	小计	3,389.68	2,031.25	40.08%	9,257.24	5,588.62	39.63%	7,905.75	4,790.52	39.40%
合计		12,981.12	8,181.94	36.97%	34,114.24	21,679.03	36.45%	33,309.38	21,701.58	34.85%

报告期内，公司境内市场以 ODM 和“深达威”自有品牌销售（含经销及电商）模式相结合，境外市场以 ODM 模式为主，公司不同销售模式下毛利率存在一定差异，主要与不同客户类型的定价策略有关。整体来看，经销模式下，公司按照统一经销出厂价定价，给予经销商一定的利润空间，并根据经销销售情况给予一定比例的返利，毛利率一般低于电商模式及其他模式下的客户毛利率。ODM 模式下，公司主要采用一单一议价的方式定价，通常 ODM 客户采购量较大，议价能力较强，其采购价格会存在一定的优惠，因而毛利率一般略低于经销毛利率。

公司电商业务毛利率一般高于其他销售模式的毛利率，主要系电商业务主要直接面对终端客户并以终端零售价格进行结算。其他模式客户，主要为贸易商、散客等，由于其采购频率较低且不稳定、采购金额较小且无返利，因此其毛利率总体而言较经销模式高，整体与电商业务毛利率较为接近。

报告期内，境外其他模式毛利率较低，主要系境外贸易商采购的产品主要为低毛利的手持激光测距仪产品，使得整体毛利率较低。

**（2）说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因、必要性、合理性，是否符合行业惯例**

报告期内，公司销售模式主要分为ODM模式、经销模式、电商模式和其他模式，其中境内市场以ODM和“深达威”自有品牌销售（含经销及电商）模式相结合的方式开展，境外市场以ODM模式为主，公司同时在境内外采取多种销售模式主要系受行业特点、公司自身资源限制及业务战略规划等因素影响。

在行业特点方面，仪器仪表行业产品种类繁多，应用领域及场景广泛，采用多种销售模式可以更好地触达不同类型及不同应用领域的终端客户；在公司自身资源限制及业务战略规划方面，公司处于成长期，借助ODM模式、经销模式或电商等模式开拓市场，可使公司以较少销售资源扩大业务规模，更有利于公司把主要精力集中在产品技术研发、产品生产质量等重要领域，提升公司产品的核心竞争力。

从同行业可比上市公司销售模式看，优利德、华盛昌及莱赛激光也同时在境内外采取多种销售模式，公司同时在境内外采取多种销售模式能具有必要性、合理性，符合行业惯例。

**（3）是否存在公司对同一客户采用多种销售模式的情形**

报告期内，公司少部分客户同时存在两种销售模式，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	销售模式	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年		同时存在两种销售模式原因
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	
广州速为	经销模式	14.96	0.12%	132.72	0.39%	262.75	0.79%	该公司在部分销售渠道上做自有品牌建设尝试的需要
	ODM 模式	-	-	27.01	0.08%	30.69	0.09%	
	小计	14.96	0.12%	159.73	0.47%	293.44	0.88%	
工游记工业科技（深圳）有限公司	ODM 模式	75.43	0.58%	189.91	0.56%	-	-	该公司先从贸易深达威品牌产品快速进入市场，再逐步转自主品牌销售
	其他模式	25.01	0.19%	59.78	0.18%	28.65	0.09%	
	小计	100.44	0.77%	249.69	0.73%	28.65	0.09%	
合肥国熔	经销模式	12.32	0.09%	34.90	0.10%	193.30	0.58%	该公司在 2023 年尝

客户名称	销售模式	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年		同时存在两种销售模式原因
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	
贸易有限公司	ODM 模式	-	-	-	-	82.02	0.25%	试推广自有品牌产品的需要
	小计	12.32	0.09%	34.90	0.10%	275.31	0.83%	
武汉中测	经销模式	26.22	0.20%	154.68	0.45%	23.73	0.07%	该公司分店铺销售不同品牌产品，扩大业绩来源需要
	ODM 模式	16.44	0.13%	13.19	0.04%	63.06	0.19%	
	小计	42.66	0.33%	167.87	0.49%	86.79	0.26%	
石家庄徕测	经销模式	12.34	0.10%	65.39	0.19%	138.62	0.42%	该公司部分销售渠道推广自有品牌产品的需要
	ODM 模式	-	-	-	-	27.02	0.08%	
	小计	12.34	0.10%	65.39	0.19%	165.64	0.50%	
合肥瑞取	经销模式	0.88	0.01%	71.14	0.21%	8.30	0.02%	该公司部分销售渠道上做自有品牌建设尝试的需要
	ODM 模式	20.80	0.16%	62.64	0.18%	-	-	
	小计	21.68	0.17%	133.78	0.39%	8.30	0.02%	
上海美培进出口有限公司	ODM 模式	18.12	0.14%	54.38	0.16%	48.85	0.15%	该公司针对不同的销售业务推广需求，同时销售深达威品牌产品及自有品牌产品
	其他模式	0.73	0.01%	5.17	0.02%	15.18	0.05%	
	小计	18.85	0.15%	59.55	0.17%	64.03	0.19%	
北京顺科达	经销模式	-	-	2.63	0.01%	93.30	0.28%	该公司部分销售渠道上做自有品牌建设尝试的需要
	ODM 模式	-	-	-	-	24.34	0.07%	
	小计	-	-	2.63	0.01%	117.64	0.35%	
震坤行工业超市（上海）有限公司	经销模式	1.77	0.01%	9.51	0.03%	16.17	0.05%	该公司应境内外销售渠道分开推广的需求，境内平台销售深达威品牌产品，境外平台销售自有品牌产品
	ODM 模式	-	-	31.32	0.09%	-	-	
	小计	1.77	0.01%	40.83	0.12%	16.17	0.05%	
泰安雷沃	经销模式	1.41	0.01%	21.41	0.06%	14.02	0.04%	该公司部分销售渠道上做自有品牌建设尝试的需要
	ODM 模式	-	-	-	-	16.65	0.05%	
	小计	1.41	0.01%	21.41	0.06%	30.67	0.09%	
深圳市通拓进出口贸易有限公司	ODM 模式	-	-	-	-	16.21	0.05%	该公司先从贸易深达威品牌产品快速进入市场，再做自主品牌销售的尝试
	其他模式	-	-	5.98	0.02%	14.98	0.04%	
	小计	-	-	5.98	0.02%	31.19	0.09%	
深圳市一本书科技有限公司	其他模式	7.90	0.06%	16.02	0.05%	3.99	0.01%	客户需求数量少，达不到定制标准，2025 年转为销售深达威品牌产品为主
	ODM 模式	-	-	8.54	0.03%	-	-	
	小计	7.90	0.06%	24.56	0.07%	3.99	0.01%	



客户名称	销售模式	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年		同时存在两种销售模式原因
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	
合计		234.33	1.81%	966.32	2.83%	1,121.83	3.37%	

注：广州速为包括广州宇测电子科技有限公司、广州市速为电子科技有限公司、广州瑞测电子科技有限公司、广州恩测电子科技有限公司；武汉中测包括武汉中测宏图测量仪器有限公司、武汉睿力沃斯科技有限公司；石家庄徕测包括石家庄徕测商贸有限公司、河北沪昂科技有限公司；合肥瑞取包括合肥瑞取自动化设备有限公司、合肥福盛自动化科技有限公司；北京顺科达包括北京顺科达科技有限公司、东莞市东来达电子有限公司、广州美得美科技有限公司、东莞美得美电子商务有限公司；泰安雷沃包括泰安雷沃仪器设备有限公司、上海雨沃仪器设备有限公司、泰安英思科商贸有限公司。

客户同时通过两种销售模式与公司合作，主要系客户基于自身业务发展考量的主动选择，该等方式能使客户更好的拓展业务规模或快速进入市场，开拓市场及服务下游客户，具有合理性。

## （二）说明公司外销毛利率高于内销、经销毛利率高于ODM销售、电商模式毛利率较高的原因及合理性

### 1、公司外销毛利率高于内销原因及合理性

报告期内，公司主营业务内外销毛利率差异情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
内销	35.87%	35.27%	33.43%
外销	40.08%	39.63%	39.40%

整体来看，公司外销毛利率高于内销毛利率，内外销毛利率差异的主要原因：

（1）境外客户采购公司产品时一般参考国际大厂如徕卡、博世等同类产品价格，客户对公司产品价格接受度较高，公司的整体定价也相对较高；（2）境内相同产品价格竞争较为激烈，毛利空间相对外销较低；（3）公司境内外产品结构存在一定的差异，境外高毛利产品占比较高，也使得外销毛利率高于内销毛利率。

### 2、经销毛利率高于ODM销售、电商模式毛利率较高的原因及合理性

报告期各期，公司不同销售模式的毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
ODM 模式	35.50%	35.23%	32.80%
经销模式	36.05%	34.47%	35.09%

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
电商模式	51.35%	52.83%	48.34%

报告期内，公司不同销售模式下毛利率存在一定差异，主要与不同客户类型的定价策略有关。整体来看，经销模式下，公司按照统一经销出厂价定价，给予经销商一定的利润空间，并根据经销商销售情况给予一定比例的返利，毛利率一般低于电商模式下的客户毛利率。ODM 模式下，公司主要采用一单一议价的方式定价，通常 ODM 客户采购量较大，议价能力较强，其采购价格会存在一定的优惠，因而同类产品毛利率一般略低于经销毛利率，2024 年 ODM 模式毛利率高于经销模式，主要系细分产品结构差异所致。

公司电商业务毛利率一般高于其他销售模式的毛利率，主要系电商业务主要直接面对终端客户并以终端零售价格进行结算。

三、说明公司是否对ODM客户存在依赖，结合期后销售数据和签订合同情况，说明公司与ODM客户合作的稳定性、持续性，是否存在客户流失的情形

#### （一）说明公司是否对ODM客户存在依赖

公司以自有核心技术为依托对产品软硬件、外观结构等方面进行设计、生产，满足不同类型的客户的需求，报告期各期，公司前五大 ODM 客户情况如下：

单位：万元

期间	名称	主要销售内容	销售金额	占收入比重
2025 年 1-5 月	深圳市鲸诺科技有限公司	高精度激光测量仪器	1,400.67	10.79%
	德力西电气有限公司	高精度激光测量仪器、智能工业质量检测仪器、专业环境检测仪器	1,085.12	8.36%
	SIMWOO(H.K.)LIMITED	高精度激光测量仪器	1,055.08	8.13%
	上海器外文化科技有限公司	高精度激光测量仪器	562.63	4.33%
	HK LINGHAN TECHNOLOGY CO., LIMITED	高精度激光测量仪器	498.90	3.84%
	合计	-	4,602.40	35.45%
2024 年	SIMWOO(H.K.)LIMITED	高精度激光测量仪器	3,309.09	9.70%
	深圳市鲸诺科技有限公司	高精度激光测量仪器	2,345.19	6.87%
	德力西电气有限公司	高精度激光测量仪器	2,231.79	6.54%



期间	名称	主要销售内容	销售金额	占收入比重
	华青科技	高精度激光测量仪器	1,406.78	4.12%
	OVD IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA	高精度激光测量仪器	1,331.29	3.90%
	合计	-	10,624.14	31.14%
2023年	德力西电气有限公司	高精度激光测量仪器、智能工业质量检测仪器	2,910.35	8.74%
	深圳市鲸诺科技有限公司	高精度激光测量仪器	1,746.74	5.24%
	CONDROL 集团	高精度激光测量仪器	1,457.50	4.38%
	SIMWOO(H.K.)LIMITED	高精度激光测量仪器	1,338.50	4.02%
	华青科技	高精度激光测量仪器	1,151.29	3.46%
	合计	-	8,604.38	25.83%

注：CONDROL 集团包括 Tochniy Laser LLC、GEO LASER CO.,LTD.；华青科技包括山东华青科技有限公司、深圳市华青易达贸易有限公司。

报告期各期，公司前五大ODM客户合计收入占营业收入的比重分别为25.83%、31.14%和35.45%，均低于50%，公司ODM客户收入相对分散，对ODM客户不存在依赖情形。

（二）结合期后销售数据和签订合同情况，说明公司与ODM客户合作的稳定性、持续性，是否存在客户流失的情形

### 1、结合期后销售数据和签订合同情况

公司ODM模式期后销售数据和签订合同情况如下：

单位：万元

项目	期后销售数据	签订合同情况	
		在手订单金额	新签订单金额
2025年10月31日 /2025年6-10月	12,156.47	5,004.53	11,253.96

注：期后销售数据为未经审计数据。

2025年6-10月公司未经审计的ODM销售收入为12,156.47万元，与该期间新签订单金额基本匹配，截至2025年10月31日，ODM客户在手订单金额为5,004.53万元，在手订单情况较为充足，预计公司ODM销售收入将保持稳定增长。

### 2、说明公司与ODM客户合作的稳定性、持续性，是否存在客户流失的情形

报告期各期，公司前五大 ODM 客户合作情况及收入排名情况如下：

序号	客户名称		开始合作时间	报告期 ODM 模式收入排名情况			未来是否继续合作
				2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年	
1	深圳市鲸诺科技有限公司		2021 年	1	2	2	是
2	德力西电气有限公司		2018 年	2	3	1	是
3	SIMWOO(H.K.)LIMITED		2019 年	3	1	4	是
4	上海器外文化科技有限公司		2021 年	4	7	6	是
5	HK LINGHAN TECHNOLOGY CO., LIMITED		2025 年	5	-	-	是
6	华青科技	深圳市华青易达贸易有限公司	2021 年	66	4	5	是
		山东华青科技有限公司					
7	OVD IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA		2018 年	22	5	9	是
8	Condrol 集团	Tochniy Laser LLC	2013 年	9	6	3	是
		GEO LASER CO.,LTD.					

报告期内，公司主要 ODM 客户不存在重大不利变化，其中 HK LINGHAN TECHNOLOGY CO., LIMITED 系公司 2025 年新增的 ODM 客户，该公司刚与深达威合作便成为前五大客户主要系该公司为 acer 品牌的授权商，acer 为全球知名笔记本电脑品牌，生活类周边产品的全球拓展是 acer 近两年的主要战略，使得其需求量较大，因此该公司的业务也随之快速增长。除 HK LINGHAN TECHNOLOGY CO., LIMITED 外，其他公司均与企业合作时间较长，部分客户收入存在一定的波动，其中华青科技在 2025 年 1-5 月排名下降主要受其采购季节性的影响，该公司户外猎具产品受境外销售政策及消费习惯影响，OVD IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA 在 2025 年 1-5 月排名有所下降主要系该公司 2024 年误判市场行情导致的当年进货较多，2025 年上半年主要在消化 2024 年采购积累的库存，该公司于 2025 年第四季度新增了采购订单。ODM 客户不存在异常情形，公司主要 ODM 客户变化情况稳定，相关业务具备稳定性及可持续性。

综上所述，报告期内，公司与ODM客户合作的稳定、可持续，不存在主要ODM客户流失的情形。

四、说明公司报告期各期经销商是否实现终端销售，公司对经销商是否存在返利及具体政策内容，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，公司是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入或调节收入的情形

**（一）说明公司报告期各期经销商是否实现终端销售**

公司与经销商之间均为买断式经销，经销商根据下游市场的需求情况和未来销售计划向公司采购产品，备货周期一般为1-3个月。

公司报告期各期前十大经销商整体进销存情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
经销商当期向公司采购数量（万台）①	11.07	30.48	28.72
经销商当期实现销售数量（万台）②	11.99	28.12	27.59
经销商期末库存数量（万台）③	4.70	6.75	3.98
库存留存率④=③/①	17.67%	22.15%	13.85%
期末库存周转天数（天）⑤=③/（②/365）	59.57	87.64	52.63

注：1、2025年1-5月计算数据已年化处理；2、上述数据未包含2家因商业秘密等原因无法获取进销存的经销商。

如上表所示，公司主要经销商当期实现销售的数量与当期向公司采购的数量基本相当，经销商终端销售实现情况良好，经销商期末库存周转天数与备货周期一致。除正常备货外，公司报告期各期主要经销商均实现终端销售。

**（二）公司对经销商是否存在返利及具体政策内容，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定**

**1、公司对经销商的返利及具体政策内容**

报告期内，公司针对经销商设置了相应的返利制度，主要系按照公司拟重点发展的产品销售金额的5%进行返利，一般情况下经销商依照合同完成任务后返利，达标后在次年抵扣货款，不直接返还现金。

报告期内，公司对经销商的返利情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
返利计提金额（万元）	102.59	256.62	273.09
经销收入金额（万元）	2,639.17	7,976.38	9,041.11
返利金额占经销收入比例	3.89%	3.22%	3.02%

报告期各期，公司计提返利金额占经销收入金额的比例分别为3.02%、3.22%和3.89%，销售返利金额占比整体较为平稳。

## 2、销售返利相关会计处理

公司对给予的返利按照可变对价原则进行会计处理，按照重点发展产品销售金额的5%确定可变对价的最佳估计数，会计处理如下所示：

项目	会计处理
计提销售返利	借：主营业务收入 贷：其他流动负债-销售返利
实际结算冲回销售返利	借：其他流动负债-销售返利 贷：应收账款

根据《企业会计准则第14号——收入》第十六条规定，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

公司给予客户的销售返利属于影响交易价格的可变对价，满足“极可能不会发生重大转回”的前提，在对客户销售时考虑返利对于当期销售收入的影响，即收入发生当期冲减营业收入的同时预提销售返利，实际结算时冲回预提的销售返利。因此，公司对经销商销售返利的会计处理符合《企业会计准则第14号——收入》有关销售返利会计处理的相关规定。

### （三）说明公司是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入或调节收入的情形

根据主要经销商进销存数据（请参见本问询问题回复之“（四）”之“1”），公司报告期内主要经销商存在一定的备货，占其当年采购的比例分别为13.85%、22.15%、17.67%，期末备货周转天数分别为52.63天、87.64天、59.57天，备货数

量稳定，与经销商备货周期一致，公司不存在通过向经销商压货以提前确认收入或调节收入的情形。

五、说明公司电商销售是否存在通过刷单等方式虚构收入的情形，是否存在不当竞争的风险；说明公司主要合作的电商渠道、各渠道销售金额及占比、合作模式等，各模式下收入确认时点及依据，是否存在客户大额退款风险或提前确认收入的情形；是否存在单个买家多个平台多次购买客户商品或大额采购的情形

（一）说明公司电商销售是否存在通过刷单等方式虚构收入的情形，是否存在不当竞争的风险

公司组建了专业电商运营团队，规范电商业务的日常运营流程，一直杜绝刷单行为。报告期内，公司电商销售不存在通过刷单等方式虚构收入的情形，不存在不当竞争的风险。

（二）说明公司主要合作的电商渠道、各渠道销售金额及占比、合作模式等，各模式下收入确认时点及依据，是否存在客户大额退款风险或提前确认收入的情形

1、说明公司主要合作的电商渠道、各渠道销售金额及占比、合作模式等

报告期内，公司主要合作的电商渠道、各渠道销售金额及占比、合作模式如下：

单位：万元

合作模式及渠道	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
线上 B2C 模式	525.32	4.05%	1,410.74	4.14%	1,706.10	5.12%
其中：天猫（含淘宝）	326.97	2.52%	946.88	2.78%	1,140.60	3.42%
阿里巴巴	91.67	0.71%	206.90	0.61%	115.09	0.35%
拼多多	89.49	0.69%	169.65	0.50%	306.41	0.92%
京东 POP	16.79	0.13%	86.51	0.25%	143.96	0.43%
抖音	0.40	0.00%	0.80	0.00%	0.04	0.00%
电商入仓模式	392.13	3.02%	756.81	2.21%	386.25	1.16%
其中：京东自营	379.88	2.93%	698.39	2.05%	363.18	1.09%
锐镞商城	12.26	0.09%	58.42	0.16%	23.07	0.07%

合作模式及渠道	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	917.45	7.07%	2,167.55	6.35%	2,092.35	6.28%

注：占比指占营业收入的比重。

公司主要合作的电商渠道包括天猫（含淘宝）、阿里巴巴、拼多多及京东，合作模式包括线上B2C模式和电商入仓模式，其中线上B2C模式为公司通过第三方电商平台直接面向消费者销售产品；电商入仓模式为公司与京东自营、锐镞商城等电商平台采用的线上B2B的合作模式。在电商入仓模式下，电商平台作为公司的直接客户，公司主要委托第三方物流公司将产品发往电商平台指定的云仓，由电商平台负责订单管理及后续的物流配送，消费者直接在上述电商平台下单并付款，平台在收到消费者款项后通过其自有物流或第三方物流向消费者直接发货，或在货到付款等形式下先行发货。

报告期内，公司电商销售收入金额分别为2,092.35万元、2,167.55万元和917.45万元，占营业收入的比重分别为6.28%、6.35%和7.07%，整体占比较低。其中：线上B2C模式销售收入分别为1,706.10万元、1,410.74万元和525.32万元，占营业收入的比重分别为5.12%、4.14%和4.05%；电商入仓模式销售收入分别为386.25万元、756.81万元和392.13万元，占营业收入的比重分别为1.16%、2.21%和3.02%。

**2、各模式下收入确认时点及依据，是否存在客户大额退款风险或提前确认收入的情形**

报告期内，公司各电商业务模式下收入确认时点及依据如下：

销售渠道	业务模式		收入确认时点	收入确认主要单据	是否存在客户大额退款风险或提前确认收入的情形
境外销售	阿里巴巴	FCA 模式	FCA 模式下，当货物在指定地点装运、货物交付给客户指定承运人，并经海关报关出口时，公司确认收入。	报关单、签收单	否
		FOB 模式	FOB 模式下，当货物在指定的装运港交港装船或指定的机场交货并经海关报关出口时，公司确认收入。	报关单、货运提单	否

销售渠道	业务模式		收入确认时点	收入确认主要单据	是否存在客户大额退款风险或提前确认收入的情形
境内销售	线上B2C模式	天猫（含淘宝）、拼多多、京东POP、抖音	客户在天猫、京东POP、拼多多、抖音等第三方电商平台下订单，公司发出货物，经客户收到货物并确认付款，并考虑7天无理由退货时间后，公司确认收入。	收款记录	否
	电商入仓模式	京东自营、锐镞商城	客户在京东、锐镞商城平台下订单，相应平台发出货物，公司在收到平台提供的代销清单，并考虑7天无理由退货时间后，确认收入。	代销清单	否

如上表所示，各电商业务模式下，公司的收入确认时点符合收入确认政策，已充分考虑电商销售7天无理由退货的影响，在7天无理由退货时间结束后确认收入，公司电商业务模式收入确认不存在客户大额退款风险或提前确认收入的情形。

### （三）是否存在单个买家多个平台多次购买客户商品或大额采购的情形

#### 1、是否存在单个买家多个平台多次购买客户商品的情形

报告期内，公司主要平台线上用户购买次数的情况如下：

平台	购买次数	2025年1-5月		2024年度		2023年度	
		用户数量	占比	用户数量	占比	用户数量	占比
天猫	1次	12,014	96.43%	37,465	95.60%	68,235	95.74%
	2次	399	3.20%	1,489	3.80%	2,638	3.70%
	3-5次	44	0.35%	219	0.56%	370	0.52%
	5次以上	2	0.02%	15	0.04%	27	0.04%
	合计	12,459	100.00%	39,188	100.00%	71,270	100.00%
拼多多	1次	8,049	99.06%	11,646	98.34%	40,985	97.45%
	2次	47	0.58%	147	1.24%	900	2.14%
	3-5次	7	0.09%	23	0.19%	132	0.31%
	5次以上	22	0.27%	27	0.23%	42	0.10%
	合计	8,125	100.00%	11,843	100.00%	42,059	100.00%
京东POP	1次	493	97.24%	2,412	95.94%	4,085	95.65%
	2次	11	2.17%	91	3.62%	166	3.89%
	3-5次	3	0.59%	11	0.44%	20	0.47%
	5次以上	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%



平台	购买次数	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		用户数量	占比	用户数量	占比	用户数量	占比
	合计	507	100.00%	2,514	100.00%	4,271	100.00%

如上表所示，公司和主要电商平台单个买家购买频次在 1-2 次的客户数量占比均大于 99%，符合消费者的消费习惯，不存在单个买家多次购买客户商品的情形。

报告期内，公司主要平台线上销售订单收货地址与客户数量对应关系如下：

（1）天猫平台

年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量	数量占比
2025 年 1-5 月	地址对应 客户数量	1	9,642	88.80%
		2	920	8.47%
		>2	296	2.73%
		合计	10,858	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比
	客户对应 地址数量	1	12,368	99.27%
		2	83	0.67%
		>2	8	0.06%
		合计	12,459	100.00%
	年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量
2024 年 度	地址对应 客户数量	1	24,081	81.21%
		2	3,484	11.75%
		>2	2,090	7.04%
		合计	29,655	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比
	客户对应 地址数量	1	38,695	98.74%
		2	450	1.15%
		>2	43	0.11%
		合计	39,188	100.00%
	年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量
2023 年 度	地址对应 客户数量	1	34,113	74.63%
		2	6,049	13.23%
		>2	5,546	12.14%



		合计	45,708	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比
	客户对应地址数量	1	70,401	98.78%
		2	796	1.12%
		>2	76	0.10%
		合计	71,273	100.00%

(2) 拼多多平台

年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量	数量占比
2025 年 1-5 月	地址对应客户数量	1	8,034	94.75%
		2	361	4.26%
		>2	84	0.99%
		合计	8,479	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比
	客户对应地址数量	1	8,102	99.72%
		2	1	0.01%
		>2	22	0.27%
		合计	8,125	100.00%
年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量	数量占比
2024 年 度	地址对应客户数量	1	14,053	98.36%
		2	205	1.43%
		>2	29	0.21%
		合计	14,287	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比
	客户对应地址数量	1	11,785	99.51%
		2	24	0.20%
		>2	34	0.29%
		合计	11,843	100.00%
年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量	数量占比
2023 年 度	地址对应客户数量	1	42,599	99.74%
		2	101	0.24%
		>2	8	0.02%
		合计	42,708	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比

	客户对应 地址数量	1	41,761	99.29%
		2	247	0.59%
		>2	51	0.12%
		合计	42,059	100.00%

(3) 京东自销平台

年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量	数量占比
2025 年 1-5 月	地址对应 客户数量	1	515	100.00%
		2	-	-
		>2	-	-
		合计	515	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比
	客户对应 地址数量	1	499	98.42%
		2	8	1.58%
		>2	-	-
		合计	507	100.00%
	年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量
2024 年 度	地址对应 客户数量	1	2,575	99.96%
		2	1	0.04%
		>2	-	-
		合计	2,576	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比
	客户对应 地址数量	1	2,455	97.65%
		2	55	2.19%
		>2	4	0.16%
		合计	2,514	100.00%
	年份	分类	单个地址对应客户数量	地址数量
2023 年 度	地址对应 客户数量	1	4,333	99.88%
		2	5	0.12%
		>2	-	-
		合计	4,338	100.00%
	分类	地址数量	客户数量	数量占比
	客户对应 地址数量	1	4,199	98.31%
		2	72	1.69%

		>2	-	-
		合计	4,271	100.00%

如上表所示，报告期内拼多多和京东平台各年度单个地址对应客户数量和同一客户对应地址数量为1-2个的占比基本在99%以上。天猫平台存在单个地址对应多个客户的情况，主要系因为天猫对后台数据的改造导致导出的地址中存在加密字段，去除加密字段后地址仅能精确到省、市，因此出现重合的情况较多。公司电商客户不存在同一地址集中下单的情况，不存在单个买家多个平台多次购买客户商品的情形。

## 2、是否存在单个买家大额采购的情形

报告期内，公司主要电商平台线上销售按订单消费金额分层情况如下：

### （1）天猫平台

年份	消费金额区间	客户数量	数量占比	订单金额 (万元)	订单金额 占比
2025 年 1-5 月	0-200 元	7399	59.39%	100.38	27.54%
	200-600 元（不含 200 元）	4054	32.54%	126.22	34.63%
	600-1000 元（不含 600 元）	433	3.48%	34.27	9.40%
	1000-2000 元（不含 1000 元）	453	3.64%	59.31	16.27%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	90	0.72%	24.35	6.68%
	4000 元以上（不含 4000 元）	30	0.24%	19.98	5.48%
	合计	12,459	100.00%	364.51	100.00%
2024 年 度	0-200 元	24916	63.58%	338.12	31.29%
	200-600 元（不含 200 元）	11505	29.36%	357.25	33.06%
	600-1000 元（不含 600 元）	1268	3.24%	101.29	9.37%
	1000-2000 元（不含 1000 元）	1211	3.09%	159.71	14.78%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	199	0.51%	53.02	4.91%
	4000 元以上（不含 4000 元）	89	0.23%	71.19	6.59%
	合计	39,188	100.00%	1,080.57	100.00%
2023 年 度	0-200 元	56860	79.78%	588.72	46.15%
	200-600 元（不含 200 元）	12388	17.38%	386.36	30.29%
	600-1000 元（不含 600 元）	852	1.20%	68.03	5.33%
	1000-2000 元（不含 1000 元）	932	1.31%	129.73	10.17%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	156	0.22%	42.57	3.34%

年份	消费金额区间	客户数量	数量占比	订单金额 (万元)	订单金额 占比
	4000 元以上（不含 4000 元）	82	0.12%	60.26	4.72%
	合计	71,270	100.00%	1,275.67	100.00%

(2) 拼多多平台

年份	消费金额区间	客户数量	数量占比	订单金额 (万元)	订单金额 占比
2025 年 1-5 月	0-200 元	7983	87.01%	57.17	56.16%
	200-600 元（不含 200 元）	1122	12.23%	34.20	33.60%
	600-1000 元（不含 600 元）	38	0.41%	3.03	2.98%
	1000-2000 元（不含 1000 元）	27	0.29%	3.52	3.46%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	4	0.04%	0.92	0.91%
	4000 元以上（不含 4000 元）	1	0.01%	2.95	2.90%
	合计	9,175	100.00%	101.80	100.00%
2024 年 度	0-200 元	12202	82.18%	101.97	51.35%
	200-600 元（不含 200 元）	2383	16.05%	70.97	35.74%
	600-1000 元（不含 600 元）	180	1.21%	14.20	7.15%
	1000-2000 元（不含 1000 元）	75	0.51%	9.41	4.74%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	7	0.05%	1.61	0.81%
	4000 元以上（不含 4000 元）	1	0.01%	0.42	0.21%
	合计	14,848	100.00%	198.58	100.00%
2023 年 度	0-200 元	42009	95.63%	284.16	80.90%
	200-600 元（不含 200 元）	1810	4.12%	51.76	14.74%
	600-1000 元（不含 600 元）	56	0.13%	4.15	1.18%
	1000-2000 元（不含 1000 元）	39	0.09%	5.04	1.43%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	6	0.01%	1.78	0.51%
	4000 元以上（不含 4000 元）	7	0.02%	4.35	1.24%
	合计	43,927	100.00%	351.23	100.00%

(3) 京东自销平台

年份	消费金额区间	客户数量	数量占比	订单金额 (万元)	订单金额 占比
2025 年 1-5 月	0-200 元	247	48.72%	2.80	13.31%
	200-600 元（不含 200 元）	183	36.09%	6.43	30.55%
	600-1000 元（不含 600 元）	23	4.54%	1.76	8.38%

年份	消费金额区间	客户数量	数量占比	订单金额 (万元)	订单金额 占比
	1000-2000 元（不含 1000 元）	44	8.68%	6.17	29.35%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	7	1.38%	1.91	9.09%
	4000 元以上（不含 4000 元）	3	0.59%	1.96	9.32%
	合计	507	100.00%	21.03	100.00%
2024 年 度	0-200 元	1062	42.24%	15.92	15.32%
	200-600 元（不含 200 元）	1049	41.73%	35.57	34.21%
	600-1000 元（不含 600 元）	187	7.44%	14.57	14.02%
	1000-2000 元（不含 1000 元）	183	7.28%	25.04	24.08%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	25	0.99%	6.86	6.60%
	4000 元以上（不含 4000 元）	8	0.32%	6.01	5.78%
	合计	2,514	100.00%	103.97	100.00%
2023 年 度	0-200 元	1836	42.99%	28.78	16.45%
	200-600 元（不含 200 元）	1841	43.10%	62.62	35.79%
	600-1000 元（不含 600 元）	256	5.99%	19.86	11.35%
	1000-2000 元（不含 1000 元）	274	6.42%	39.75	22.72%
	2000-4000 元（不含 2000 元）	54	1.26%	15.13	8.64%
	4000 元以上（不含 4000 元）	10	0.23%	8.85	5.06%
	合计	4,271	100.00%	174.98	100.00%

对于电商平台的线上销售，公司将单个买家采购金额超过当期电商平台线上销售金额0.5%的情形认定为单个买家大额采购。报告期内，公司电商平台单个买家采购金额主要集中在2,000.00元以内，各期采购金额低于2,000.00元的买家数量占比分别为98.00%左右，不存在单个买家多个平台大额采购情形。

综上所述，公司不存在单个买家多个平台多次购买客户商品或大额采购的情形。

六、说明公司在手订单和新签订单情况、期后业绩（收入、毛利率、净利润和现金流量同期可比数据和变动比例），说明2025年1-5月公司收入及净利润与报告期同期变动情况及合理性、欧洲和美洲外销占比下降的原因及合理性，业绩是否存在季节性特征，海外销售是否会受到贸易政策影响，公司业绩是否稳定

（一）说明公司在手订单和新签订单情况、期后业绩（收入、毛利率、净利

润和现金流量同期可比数据和变动比例)

1、公司在手订单和新签订单情况

报告期内，公司在手订单和新签订订单情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日 /2025 年 1-5 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年	2023 年 12 月 31 日 /2023 年
在手订单金额	6,333.30	5,583.07	5,988.53
新签订单金额	14,038.50	36,050.41	36,201.59

2024年，公司新签订单金额基本保持平稳，保证了公司稳定的业绩水平。2025年5月末，公司在手订单金额有所增长，主要因为公司望远镜测距仪订单受下游需求增长而有所增加。

2、期后业绩（收入、毛利率、净利润和现金流量同期可比数据和变动比例）

公司2025年1-10月主要业绩指标情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年 1-10 月	变动比例/变动百分点
销售收入	28,889.96	27,985.85	3.23%
毛利率	37.52%	36.62%	0.90%
净利润	7,001.93	6,291.72	11.29%
经营活动产生的现金流量净额	5,079.11	5,294.30	-4.06%

注：上述数据为未经审计数据。

2025年1-10月，公司实现营业收入28,889.96万元，较上年同期增长3.23%，实现净利润7,001.93万元，较上年同期增长11.29%，主要受益于高毛利产品收入占比增加带动的净利润上涨，整体来看，公司期后收入稳定，净利润有所增加。

（二）说明2025年1-5月公司收入及净利润与报告期同期变动情况及合理性、欧洲和美洲外销占比下降的原因及合理性，业绩是否存在季节性特征，海外销售是否会受到贸易政策影响，公司业绩是否稳定

1、说明2025年1-5月公司收入及净利润与报告期同期变动情况及合理性、欧洲和美洲外销占比下降的原因及合理性

### （1）2025年1-5月公司收入及净利润与报告期同期变动情况及合理性

2025年1-5月公司收入及净利润与报告期同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年 1-5 月	变动比例
营业收入	12,981.12	13,094.89	-0.87%
净利润	2,851.04	2,713.02	5.09%

注：2024年1-5月数据为未经审计数据。

2025年1-5月，公司实现营业收入12,981.12万元，较上年同期下降0.87%，实现净利润2,851.04万元，较上年同期增长5.09%，2025年1-5月公司整体收入保持较为稳定，净利润增加主要系高毛利产品占比增加所致，变动具备合理性。

### （2）欧洲和美洲外销占比下降的原因及合理性

报告期各期，公司欧洲收入分别为3,365.03万元、2,815.44万元和1,147.44万元，占外销收入比重分别为42.56%、30.41%和33.85%，2024年占比有所下降，主要原因系主要的俄罗斯客户受国际地缘政治冲突而外汇受限，订单受到影响、市场需求波动，使得整体收入有所下滑。公司美洲收入分别为981.81万元、1,685.31万元和192.19万元，占外销收入比重分别为12.42%、18.21%和5.67%，2025年1-5月占比有所下降，主要系公司巴西客户于2024年误判市场行情导致的当年进货较多，2025年上半年主要在消化2024年采购积累的库存，采购金额下降所致。

综上所述，欧洲和美洲外销占比下降主要系受外部环境、市场需求波动或客户业务策略影响，具备合理性。

## 2、业绩是否存在季节性特征

报告期内，公司营业收入分季度构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	7,064.74	54.42%	6,779.77	19.87%	6,512.18	19.55%
第二季度	5,916.37	45.58%	9,207.23	26.99%	8,599.52	25.82%
第三季度	-	-	8,839.56	25.91%	8,985.65	26.98%

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第四季度	-	-	9,287.68	27.23%	9,212.03	27.66%
合计	12,981.12	100.00%	34,114.24	100.00%	33,309.38	100.00%

报告期内，公司营业收入在不同季度的分布整体较为平均，没有明显的季节性特征。公司核心产品主要应用于建筑测量与建造、工业检测与维护、环境监测与安全、户外运动与休闲、科学教育与研究等众多国计民生领域，产品应用范围广，应用场景多样，能够在一定程度降低下游单一行业波动的影响，因此，整体上公司经营的季节性并不明显。

公司营业收入分季度占比与同行业上市公司对比情况如下：

年度	公司简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2024 年度	优利德	25.11%	24.76%	25.64%	24.49%
	华盛昌	18.89%	22.36%	28.21%	30.55%
	莱赛激光	23.69%	28.48%	19.71%	28.13%
	平均值	22.56%	25.20%	24.52%	27.72%
	深达威	19.87%	26.99%	25.91%	27.23%
2023 年度	优利德	23.30%	30.06%	23.44%	23.20%
	华盛昌	22.58%	26.27%	24.41%	26.75%
	莱赛激光	19.58%	33.71%	22.16%	24.54%
	平均值	21.82%	30.01%	23.34%	24.83%
	深达威	19.55%	25.82%	26.98%	27.66%

综上所述，公司营业收入不存在显著的季节性波动，公司与同行业可比上市公司营业收入季度分布不存在显著差异。

### 3、海外销售是否会受到贸易政策影响

报告期内，公司外销收入主要来自日本、韩国、德国、法国、意大利、俄罗斯、巴西等国家或地区，其中小部分收入直接来源于美国，公司直接来源美国的收入金额分别为188.01万元、261.94万元、83.70万元，占营业收入比例分别为2.38%、2.83%和2.47%，占比较低，除美国外，公司产品主要进口国并未在贸易政策上采取加征关税、配额或其他限制性政策。因此，公司海外销售受到贸易政



策影响较小，公司产品主要进口国家或地区外部环境、政策法规对公司持续经营能力和经营业绩不构成重大不利影响。

4、公司业绩是否稳定

报告期内，公司营业收入分别为33,309.38万元、34,114.24万元和12,981.12万元，净利润分别为6,333.00万元、7,451.18万元和2,851.04万元，2024年净利润有所上升，主要系营业收入的增长及毛利率提升带动利润水平的上升。根据公司2025年1-10月末审业绩情况及在手订单情况，预计公司2025年业绩保持相对平稳。

综上所述，公司业务保持相对稳定。

七、说明报告期后应收账款的回款情况，是否存在无法偿还的应收账款；说明2025年1-5月公司应收账款账面价值增多的原因及合理性，公司应收账款规模、占比、周转率和账龄与同行业可比公司情况是否存在差异。

（一）说明报告期后应收账款的回款情况，是否存在无法偿还的应收账款

截至2025年10月31日，公司报告期各期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款比例
2025 年 1-5 月	3,729.19	3,477.80	93.26%
2024 年度	2,567.10	2,448.95	95.40%
2023 年度	2,693.87	2,677.32	99.39%

截至2025年10月31日，报告期各期末应收账款期后回款金额分别为2,677.32万元、2,448.95万元和3,477.80万元，期后回款比例分别为99.39%、95.40%和93.26%，公司主要应收款项回款情况正常，存在少量无法偿还的应收账款情形，无法偿还的应收账款客户为广州科创云科技股份有限公司，报告期各期末公司应收该客户16.55万元，因该公司涉及多起诉讼，已为失信被执行人，公司对该客户应收款项全额计提了坏账，具体如下：

单位：万元

序号	应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例	计提理由
1	广州科创云科技股份有限公司	16.55	16.55	100.00%	逾期无法收回
合计		16.55	16.55	-	-

## （二）说明2025年1-5月公司应收账款账面价值增多的原因及合理性

报告期内，公司各期末应收账款余额及占各期营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2025.05.31/ 2025 年 1-5 月	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度
应收账款余额	3,729.19	2,567.10	2,693.87
应收账款余额增幅	45.27%	-4.71%	/
营业收入	12,981.12	34,114.24	33,309.38
应收账款余额/营业收入	28.73%	7.53%	8.09%

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 2,693.87 万元、2,567.10 万元和 3,729.19 万元。2025 年 5 月末，公司应收账款账面余额增幅较大，主要系公司主要 ODM 客户为应对线上 618 购物节及境外销售旺季，于 2025 年 4-5 月增加采购规模，使得期末应收账款有所增加，新增的应收账款尚在信用期内。

报告期内，公司应收账款期末余额占营业收入的比重分别为 8.09%、7.53% 和 28.73%，若 2025 年 1-5 月收入按年化处理，2025 年 1-5 月应收账款期末余额占营业收入比重为 11.97%，占比受期末应收账款增加有所上升，但整体处于较低水平。报告期各期末，公司应收账款账龄基本都在 1 年以内，公司客户整体信用较高，回款较为及时。因此，公司应收账款余额处于合理水平，符合公司经营状况，具有合理性。

## （三）公司应收账款规模、占比、周转率和账龄与同行业可比公司情况是否存在差异

### 1、公司应收账款规模、占比、周转率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月			2024 年			2023 年		
	期末应收账款余额	占营业收入比例	应收账款周转率	期末应收账款余额	占营业收入比例	应收账款周转率	期末应收账款余额	占营业收入比例	应收账款周转率
优利德	/	/	/	14,889.00	13.17%	8.99	10,245.15	10.04%	10.10
华盛昌	/	/	/	22,190.52	27.48%	4.43	14,266.26	21.30%	5.27
莱赛激光	/	/	/	7,166.94	46.31%	1.93	8,888.86	36.82%	3.65

项目	2025 年 1-5 月			2024 年			2023 年		
	期末应收账款余额	占营业收入比例	应收账款周转率	期末应收账款余额	占营业收入比例	应收账款周转率	期末应收账款余额	占营业收入比例	应收账款周转率
平均值	/	/	/	14,748.82	28.99%	5.12	11,133.42	22.72%	6.34
深达威	3,729.19	28.73%	9.90	2,567.10	7.53%	12.97	2,693.87	8.09%	12.89

注：同行业可比公司未披露2025年1-5月数据，2025年1-5月应收账款周转率经年化处理。

报告期各期末，公司应收账款规模较小，规模的差异主要系不同公司之间销售规模、销售模式、信用政策及回款管理差异导致。报告期内，公司应收账款期末余额占营业收入比例低于同行业可比公司，应收账款周转率高于同行业可比公司平均值，公司应收账款管理较好，客户回款较为及时，账龄基本在 1 年以内，整体应收账款占比及周转率情况与优利德情况较为相似。莱赛激光应收账款周转率较低，应收账款占营业收入比例较高，主要原因其给予客户的信用账期较为宽松，通常为 30-90 天左右，截至 2024 年末，其应收账款账龄在一年以上占比 23.36%，且存在应收逾期及款项无法收回的情况。华盛昌应收账款周转率处于行业中间水平，主要是华盛昌以 ODM 模式为主，相应合作的客户处于较为强势的地位，另外截至 2024 年末，其应收账款账龄在一年以上占比 9.11%。

## 2、报告期各期末应收账款账龄与同行业可比公司比较情况如下：

### （1）2025 年 5 月 31 日应收账款账龄情况

单位：万元

账龄	深达威		优利德		华盛昌		莱赛激光	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
1 年以内	3,712.64	99.56%	/	/	/	/	/	/
1 至 2 年	-	-	/	/	/	/	/	/
2 至 3 年	-	-	/	/	/	/	/	/
3 年以上	16.55	0.44%	/	/	/	/	/	/
合计	3,729.19	100.00%	/	/	/	/	/	/

注：同行业可比公司未披露 2025 年 1-5 月数据。

### （2）2024 年 12 月 31 日应收账款账龄情况

单位：万元

账龄	深达威		优利德		华盛昌		莱赛激光	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
1 年以内	2,550.55	99.36%	14,670.12	98.53%	20,168.15	90.89%	5,492.89	76.64%
1 至 2 年	-	-	197.15	1.32%	718.86	3.24%	1,355.75	18.92%
2 至 3 年	-	-	21.73	0.15%	148.87	0.67%	309.81	4.32%
3 年以上	16.55	0.64%	-	-	1,154.63	5.20%	8.49	0.12%
合计	2,567.10	100.00%	14,889.00	100.00%	22,190.52	100.00%	7,166.94	100.00%

(3) 2023 年 12 月 31 日应收账款账龄情况

单位：万元

账龄	深达威		优利德		华盛昌		莱赛激光	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
1 年以内	2,677.32	99.39%	10,215.24	99.71%	12,607.99	88.38%	8,513.12	95.77%
1 至 2 年	-	-	29.91	0.29%	188.01	1.32%	367.25	4.13%
2 至 3 年	-	-	-	-	336.03	2.36%	-	-
3 年以上	16.55	0.61%	-	-	1,134.22	7.95%	8.49	0.10%
合计	2,693.87	100.00%	10,245.15	100.00%	14,266.26	100.00%	8,888.86	100.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄基本在1年以内，整体情况与优利德情况较为一致，应收账款账龄情况优于华盛昌、莱赛激光，可见公司应收账款回款及时，整体管理较好。

综上所述，报告期内，公司应收账款期末余额占营业收入比例低于同行业可比公司，相应的应收账款周转率高于同行业可比公司，具备合理性。

八、请主办券商、会计师：(1) 对上述事项进行核查并发表明确意见。(2) 说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等，单独说明境外销售、经销商终端销售的核查程序、比例及结论。(3) 对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

(一) 对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

主办券商和会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司营销中心、财务中心负责人，了解公司境外具体业务模式、销售模式、与主要境外客户的合同条款约定等情况，欧洲和美洲外销占比下降的原因，海外销售受贸易政策影响情况，结合对境外客户销售合同的审核，分析了境外销售不同贸易方式下各项收入确认的具体原则、时点、依据，主要合作的电商各模式下收入确认时点及依据；

(2) 对公司报告期内主要客户进行实地走访和视频访谈，确认客户是否真实经营，了解客户的基本情况、与公司业务合作情况、销售情况、与公司是否存在关联关系等信息，并通过公开渠道查询公司主要客户的市场地位等情况；

(3) 访谈公司实际控制人、营销中心负责人，了解公司同时在境内外采取多种销售模式的必要性和合理性，获取同行业可比上市公司资料，判断采取多种销售模式是否符合行业惯例，并了解公司对同一客户采用多种销售模式的原因，以及公司与ODM客户的合作情况；

(4) 获取公司报告期内销售收入成本明细表，分析不同销售模式、区域、产品等毛利率情况，并访谈公司营销中心负责人，了解公司不同模式下产品定价策略、了解内外销及不同销售模式等毛利率差异的原因及合理性；

(5) 取得主要经销商的进销存情况，了解期后销售情况；访谈主要经销商，了解其备货政策、终端销售情况；查阅经销商合同，核实返利政策及返利情况，访谈公司财务负责人，了解返利相关会计处理情况，并分析是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(6) 访谈公司营销中心负责人，了解公司销售内部控制情况，是否存在“刷单”行为，核查了公司的费用支出明细，对公司是否存在“刷单”、“刷评”等费用支出进行了核查，获取并审阅公司主要线上平台销售明细，会同会计师IT审计团队执行IT专项核查程序，对线上销售数据执行用户行为测试分析，检查报告期内线上客户的平均订单金额、人均销售金额、平均购买次数、购买数量、消费者数量、集中度、地域分布、消费频率、单次消费金额分布等方面是否存在异常状况；

(7) 获取公司2025年1-5月、2025年1-10月财务报表，分析2025年1-5月公司

收入及净利润与报告期同期变动、期后业绩变动情况及业绩的稳定性，获取公司分季度的业绩数据，分析公司业绩季节性变化情况；

（8）获取公司应收账款明细及应收账款期后回款明细，分析公司应收账款期后回款情况，各期末公司应收账款变动情况，并获取同行业可比公司数据及资料，分析公司应收账款规模、占比、周转率和账龄与同行业可比公司的差异情况及合理性。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司境外销售不同贸易方式下各项收入确认的具体原则、时点、依据恰当，不存在跨期情形；

（2）公司同时在境内外采取多种销售模式具备必要性和合理性，符合行业惯例；公司存在对同一客户采用多种销售模式的情形，主要系客户基于自身业务发展考量的主动选择，该等方式使客户能更好的拓展业务规模或快速进入市场，开拓市场及服务下游客户，具有合理性；公司外销毛利率高于内销、经销毛利率高于ODM销售、电商模式毛利率较高具备合理性；

（3）公司对ODM客户不存在依赖，公司与ODM客户合作稳定，具备持续性，不存在主要ODM客户流失的情形；

（4）除正常备货外，公司报告期各期主要经销商均实现终端销售，公司对经销商存在返利情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，公司不存在通过向经销商压货等方式提前确认收入或调节收入的情形；

（5）公司电商销售不存在通过刷单等方式虚构收入的情形，不存在不当竞争的风险；公司主要合作的电商各模式下收入确认时点及依据合理，不存在客户大额退款风险或提前确认收入的情形；不存在单个买家多个平台多次购买客户商品或大额采购的情形；

（6）2025年1-5月公司收入及净利润与报告期同期变动合理；欧洲和美洲外销占比下降具备合理性；公司业绩不存在季节性特征；公司海外销售受到贸易政

策影响较小；公司业绩稳定；

（7）报告期后应收账款的回款正常，存在少量无法偿还的应收账款，为广州科创云科技股份有限公司；2025年1-5月公司应收账款账面价值增多具备合理性，公司应收账款规模、占比、周转率和账龄与同行业可比公司情况存在一定差异，具备合理性。

（二）说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等，单独说明境外销售、经销商终端销售的核查程序、比例及结论。

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

（1）访谈公司营销中心负责人、财务中心负责人，了解公司主要产品及经营模式、定价机制等，了解不同销售模式的业务流程及其内部控制并执行穿行测试，评价内部控制的有效性；

（2）获取公司报告期内销售收入成本明细表，根据销售模式、产品类型、客户和销售区域，对报告期内销售收入情况等执行分析性程序，判断报告期内收入是否存在异常波动的情况，与同行业可比公司是否存在重大差异；

（3）对公司报告期内主要客户实施函证程序，具体函证核查情况如下：

①整体函证情况

单位：万元

收入函证汇总	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
发函金额（a）	10,945.66	28,434.28	27,800.86
收入总额（e）	12,981.12	34,114.24	33,309.38
发函比例	84.32%	83.35%	83.46%
回函相符金额（b）	7,934.78	21,684.72	19,767.70
回函不符但可确认金额（c）	2,481.36	5,427.01	7,110.34
回函可确认金额小计（d=b+c）	10,416.15	27,111.72	26,878.04
可确认回函金额比例（d/a）	95.16%	95.35%	96.68%
可确认回函覆盖收入总额比例（d/e）	80.24%	79.47%	80.69%

收入函证汇总	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
未回函金额 (f)	529.51	1,322.56	922.82
经替代测试可确认金额 (g)	529.51	1,322.56	922.82
可确认金额合计 (h=d+g)	10,945.66	28,434.28	27,800.86
可确认金额覆盖收入总额比例 (h/e)	84.32%	83.35%	83.46%

②经销商函证情况

单位：万元

经销收入函证汇总	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
发函金额 (a)	2,193.74	6,545.58	7,533.07
经销收入总额 (e)	2,639.17	7,976.38	9,041.11
发函比例	83.12%	82.06%	83.32%
回函相符金额 (b)	2,167.06	6,431.81	7,405.24
回函不符但可确认金额 (c)	-	-	-
回函可确认金额小计 (d=b+c)	2,167.06	6,431.81	7,405.24
可确认回函金额比例 (d/a)	98.78%	98.26%	98.30%
可确认回函覆盖经销收入总额比例 (d/e)	82.11%	80.64%	81.91%
未回函金额 (f)	26.67	113.77	127.83
经替代测试可确认金额 (g)	26.67	113.77	127.83
可确认金额合计 (h=d+g)	2,193.74	6,545.58	7,533.07
可确认金额覆盖经销收入总额比例 (h/e)	83.12%	82.06%	83.32%

③境外客户函证情况

单位：万元

境外收入函证汇总	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
发函金额 (a)	2,910.18	8,255.73	7,556.77
境外收入总额 (e)	3,389.68	9,257.24	7,905.75
发函比例	85.85%	89.18%	95.59%
回函相符金额 (b)	2,497.64	6,981.65	5,956.92
回函不符但可确认金额 (c)	289.57	763.68	1,168.05
回函可确认金额小计 (d=b+c)	2,787.22	7,745.33	7,124.97
可确认回函金额比例 (d/a)	95.77%	93.82%	94.29%
可确认回函覆盖境外收入总额比例 (d/e)	82.23%	83.67%	90.12%



境外收入函证汇总	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
未回函金额 (f)	122.96	510.40	431.80
经替代测试可确认金额 (g)	122.96	510.40	431.80
可确认金额合计 (h=d+g)	2,910.18	8,255.73	7,556.77
可确认金额覆盖境外收入总额比例 (h/e)	85.85%	89.18%	95.59%

报告期内，主办券商和会计师对公司整体收入的函证确认金额占营业收入的比例分别为 83.46%、83.35%和 84.32%，对经销客户函证确认金额占经销收入的比例分别为 83.32%、82.06%和 83.12%，对境外客户函证确认金额占境外收入的比例分别为 95.59%、89.18%和 85.85%。对于未回函的客户，主办券商和会计师执行了替代程序，核查该客户的销售订单、销售发票、出库单、报关单（如有）、物流单据、客户签收单（如有）等原始单据，以及期后回款情况，确认相关销售收入的真实性。

（4）对公司报告期内主要客户进行实地走访和视频访谈，确认客户是否真实经营，了解客户的基本情况、与公司业务合作情况、销售情况、与公司是否存在关联关系等信息，具体走访情况如下：

#### ①整体走访情况

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
营业收入金额①	12,981.12	34,114.24	33,309.38
访谈确认的销售金额②	9,390.98	25,360.06	26,709.25
访谈确认比例③=②/①	72.34%	74.34%	80.19%

注：巴西客户 OVD IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA 为视频走访的方式

#### ②经销商走访情况

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
经销收入金额①	2,639.17	7,976.38	9,041.11
访谈确认的销售金额②	2,235.34	6,792.59	7,911.80
访谈确认比例③=②/①	84.70%	85.16%	87.51%

#### ③境外客户走访情况

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
境外收入金额①	3,389.68	9,257.24	7,905.75
访谈确认的销售金额②	2,561.25	7,402.48	6,798.22
访谈确认比例③=②/①	75.56%	79.96%	85.99%

注：巴西客户 OVD IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA 为视频走访的方式。

(5) 针对资产负债表日前后 1 个月记录的交易，按金额大小排序，各期前、期后各抽取 10 笔样本进行测试选取样本进行截止性测试，收入截止性测试比例占当月收入比例均在 40%以上，复核发货记录、客户签收单等原始凭据，并结合应收账款函证、客户实地走访情况，评价收入是否计入恰当的会计期间；

(6) 分析公司所在行业的竞争状况、产品的核心竞争力、查阅行业研究报告或其他相关资料并查询公司所处行业的相关产业政策、了解行业的现状及未来发展趋势、了解主要下游行业的发展情况，对比公司与同行业可比公司商业模式与收入增长、收入构成等的差异，分析公司收入增长及构成的合理性以及可持续性。

## 2、单独说明境外销售、经销商终端销售的核查程序、比例及结论。

除上述程序外，主办券商和会计师对境外销售、经销商终端销售的针对性核查情况及结论如下：

### (1) 针对境外销售的核查情况及结论

①获取公司出口退税申报表和海关电子口岸数据，核查出口退税金额和海关电子口岸数据与公司境外收入规模的匹配性；

②了解境外销售的主要地区与公司出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，对公司业绩是否产生重大不利影响，查阅公司主要结算货币报告期内的汇率情况，测算公司汇兑损益占当期利润总额的比例，了解公司应对汇率波动风险的具体措施。

经核查，主办券商和会计师认为公司境外销售收入真实、完整，境外销售的主要地区与公司出口产品相关的贸易政策未发生重大不利变化。

### (2) 针对经销商最终销售的核查情况及结论

①对于公司主要经销客户，分经销商类型，核查终端销售实现情况：

经销商类型	具体方案
对于批发兼零售型经销商，对经销商下游客户走访	获取其终端销售明细，并在明细中兼顾重要性，抽取 2-3 家终端客户进行走访，若该类经销商同时存在线上销售，同步获取相应平台的销售明细并进行抽样。
对于电商型经销商，核查电商平台销售明细	查看被访谈经销商电商平台，获取其电商平台销售明细，检查其向下游客户的销售情况，抽取 3 笔交易，获取交易相关的订单、物流签收以及收款情况。
对于连锁门店类经销商，对门店进行走访	从其提供的销售明细中抽取 2-3 家零售门店进行走访，实际查看零售门店的经营情况并与零售门店负责人进行访谈确认货物流向、业务规模等经营业务开展情况，实地查验零售门店的货柜、展示柜台确认其销售公司产品的情况等。

报告期内，经销商终端销售的核查比例情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
核查终端销售的经销商经销收入（万元）	2,235.34	6,792.59	7,911.80
当期经销收入（万元）	2,639.17	7,976.38	9,041.11
占当期经销收入的比例	84.70%	85.16%	87.51%

②对主要经销客户进行实地库存盘点，确认其库存规模与其备货策略相匹配，不存在显著异常情形；对不同类型经销客户执行终端核查程序；

③获取主要经销商客户期末库存数据，核查经销商期末库存情况和销售实现情况，并对主要经销商进销存情况进行函证。

经核查，主办券商和会计师认为，报告期内公司经销收入真实，不存在异常情形。

### （三）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

综合上述核查程序，主办券商、会计师认为：公司报告期内收入真实、准确、完整。

## 问题 4. 关于供应商和存货

根据申报文件，（1）公司2023年、2024年前五大供应商之一常州米德克光电科技有限公司（以下简称“常州米德克”）为公司关联方，同时为公司客户；米德克系实际控制人何刚曾持股40.00%的企业，已于2022年12月转让给无关联第三方。（2）报告期各期，公司前五大供应商销售占比分别为28.78%、29.27%和

26.18%。(3) 公司存在少量外协采购。(4) 报告期各期末, 公司存货账面价值分别为8,294.59万元、7,116.86万元和8,335.11万元, 主要为原材料、半成品及库存商品。

请公司:(1) 说明公司除常州米德克外是否还存在其他主要的关联供应商, 如有, 列示其基本信息; 说明公司是否存在同时向关联供应商和其他供应商采购相同内容的情况, 公司向关联供应商采购的必要性、商业合理性, 合同作价、条款和各项约定是否公允、符合行业惯例, 公司水平仪或其他原材料的采购是否对关联供应商存在依赖; 结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等进一步分析关联销售的公允性; 说明2025年1-5月常州米德克不再为公司前五大供应商的原因及合理性, 公司是否仍向常州米德克采购, 如有, 说明采购金额、占比及采购内容。(2) 说明常州米德克股权及业务基本情况, 何刚转让常州米德克股权的背景及合理性, 交易对手方的基本情况, 是否与公司及实际控制人存在关联关系, 报告期内与公司及实际控制人是否存在异常资金往来, 股权转让价格、定价依据及公允性, 是否履行审计或评估程序, 股权转让是否真实、有效, 是否存在关联方非关联化的情形, 公司是否存在未披露的关联方或关联交易。(3) 说明公司供应商集中度较低的原因及合理性, 是否符合行业特征; 按照采购金额区间和合作年限区间, 分别说明报告期各期供应商数量、采购金额, 是否存在异常供应商的情形。(4) 结合公司产品, 说明公司需要采购的主要内容及对应的主要供应商数量、名称, 向不同供应商采购相同或相似产品的价格是否存在显著差异; 说明公司选择供应商的标准和具体方式。(5) 说明公司外协采购的原因、必要性、合理性, 采购价格的公允性, 是否涉及核心业务。(6) 结合产品生产周期、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等, 说明存货余额与公司收入、订单金额、业务规模是否匹配, 存货余额较高的原因和合理性、与订单的匹配情况, 期后结转情况; 说明存货周转率、存货占比是否与可比公司存在差异及原因。(7) 说明存货库龄结构, 存货是否存在较强时效性或技术迭代较快的情形, 结合存货的技术发展情况, 说明存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体依据和计提方法, 存货跌价准备计提较大的原因, 计提是否充分, 与可比公司是否存在明显差异及原因。

请主办券商、会计师:(1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 说明对供应

商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、完整性、准确性，成本核算的准确性发表明确意见。（3）说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

请律师核查上述事项（2），并发表明确意见。

### 【回复】

一、说明公司除常州米德克外是否还存在其他主要的关联供应商，如有，列示其基本信息；说明公司是否存在同时向关联供应商和其他供应商采购相同内容的情况，公司向关联供应商采购的必要性、商业合理性，合同作价、条款和各项约定是否公允、符合行业惯例，公司水平仪或其他原材料的采购是否对关联供应商存在依赖；结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等进一步分析关联销售的公允性；说明2025年1-5月常州米德克不再为公司前五大供应商的原因及合理性，公司是否仍向常州米德克采购，如有，说明采购金额、占比及采购内容

（一）说明公司除常州米德克外是否还存在其他主要的关联供应商，如有，列示其基本信息

报告期内，除常州米德克外，公司不存在其他主要的物料关联供应商。

（二）说明公司是否存在同时向关联供应商和其他供应商采购相同内容的情况，公司向关联供应商采购的必要性、商业合理性，合同作价、条款和各项约定是否公允、符合行业惯例，公司水平仪或其他原材料的采购是否对关联供应商存在依赖

#### 1、说明公司是否存在同时向关联供应商和其他供应商采购相同内容的情况

报告期内，除常州米德克外，公司同时存在向宿迁市山姆精密仪器有限公司（以下简称“山姆精密”）、六安市汉盛光电科技有限公司（以下简称“汉盛光电”）等采购水平仪的情形。

因此，报告期内，公司存在同时向关联供应商和其他供应商采购相同内容的

情况。

**2、公司向关联供应商采购的必要性、商业合理性，合同作价、条款和各项约定是否公允、符合行业惯例**

**(1) 向关联供应商采购的必要性、商业合理性**

报告期内，公司向常州米德克采购的商品主要为深达威自有品牌激光水平仪及深达威的ODM客户品牌水平仪，合作模式均采用ODM模式。

公司持续向常州米德克采购水平仪，主要系：①深达威自有品牌产品多元化拓展及深达威下游ODM客户对水平仪产品均有的现实需求；②常州米德克系水平仪生产、销售的头部企业，其在水平仪领域积累了较为丰富的生产经验，产品性价比较高且品质得到了市场的广泛认可，选择常州米德克作为深达威自有品牌及深达威下游客户品牌的ODM厂商，有利于深达威产品多元化拓展及保障交付下游ODM客户水平仪产品品质。

因此，公司向常州米德克采购水平仪具有必要性和商业合理性。

**(2) 向关联供应商采购的合同作价、条款和各项约定是否公允、符合行业惯例**

报告期内，公司向常州米德克、山姆精密和汉盛光电采购水平仪的价格对比情况如下：

单位：万元、元/台

公司名称	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	采购金额	平均单价	采购金额	平均单价	采购金额	平均单价
常州米德克	81.56	198.92	840.22	110.91	1,208.15	136.49
山姆精密	11.68	128.09	46.86	127.06	21.03	123.99
汉盛光电	10.57	60.04	-	-	88.94	59.29

公司向常州米德克、山姆精密和汉盛光电采购定价均系由交易双方根据市场情况沟通谈判后确定，定价标准不存在重大差异。

报告期内，公司采购汉盛光电的水平仪产品均为功能相对较为基础和单一的2线水平仪，价格相对较低。2023年、2024年，公司向常州米德克、山姆精密采购水平仪的平均单价不存在重大差异。2025年1-5月，公司向常州米德克采购单

价较高，主要系 2025 年 1-5 月公司向常州米德克采购的 12 线、16 线、H360 等高端水平仪产品占比较大，合计 2,100 台，占 2025 年 1-5 月采购数量的 51.22%。2024 年度，该等高端水平仪产品采购量占比仅为 8.72%。

报告期内，公司向常州米德克、山姆精密和汉盛光电采购的合同条款和各项约定的对比情况如下：

公司名称	产品质量	交货方式	结算及付款方式	付款情况	合同签署方式
常州米德克	质量良好，符合公司要求	由卖方负责运送至深达威仓库，并承担相关运输费用及产生的损耗	月结 30 天，一次性付清	按照合同进度执行，不存在逾期	采购协议、技术质量环保协议、廉洁合作协议、保密协议书、采购订单
山姆精密	质量良好，符合公司要求	由卖方负责运送至深达威仓库，并承担相关运输费用及产生的损耗	2025 年结算及付款方式为月结 30 天，一次性付清；2023 年及 2024 年结算及付款方式为预付 30%、到货后 7 天付清	按照合同进度执行，不存在逾期	采购协议、技术质量环保协议、廉洁合作协议、保密协议书、采购订单
汉盛光电	质量良好，符合公司要求	由卖方负责运送至深达威仓库，并承担相关运输费用及产生的损耗	月结 30 天，一次性付清	按照合同进度执行，不存在逾期	采购协议、技术质量环保协议、廉洁合作协议、保密协议书、采购订单

公司与常州米德克、山姆精密和汉盛光电相关合同签订使用的为深达威标准制式合同，合同条款包括价格、交货方式、结算及付款方式等均沟通谈判确定，相关合同条款和各项约定不存在重大差异。

综上所述，公司向常州米德克的采购具有必要性、商业合理性，合同作价、条款和各项约定公允、不存在重大差异及特殊约定，符合行业惯例。

**3、公司水平仪或其他原材料的采购是否对关联供应商存在依赖**

鉴于常州米德克曾经为公司关联方，公司逐渐降低向常州米德克采购水平仪的比重，目前已新增山姆精密、汉盛光电作为水平仪的供应商。报告期内，公司向常州米德克采购水平仪的金额占水平仪总体采购金额的比例分别为97.57%、94.72%和78.57%，预计未来向常州米德克采购水平仪的金额占比将进一步降低。

报告期内，公司针对水平仪的采购不存在单一供应商情形，且水平仪产品属



于成熟产品，公司可以较快找到可供替代的合格供应商。因此，针对水平仪的采购，公司不存在依赖关联供应商的情形。

报告期内，除常州米德克外，公司不存在向关联供应商采购其他原材料的情形，因此，公司其他原材料的采购不存在依赖关联供应商的情形。

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

报告期内，公司向常州米德克销售的测距仪产品大多为定制化的 ODM 产品，产品型号主要为专供常州米德克的产品型号，暂无可比市场公允价格。除专供常州米德克的产品型号外，公司向常州米德克销售的其他产品中 SW-50GT/70GT/100GT 及 SW-G4S 的销量相对较高。

公司向常州米德克销售 SW-50GT/70GT/100GT 产品的价格与公司销售 SW-50GT/70GT/100GT 产品的平均价格及与市场公允价格的对比情况如下：

单位：万元、元/台

SW-50GT/70GT/100GT 测距仪	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	销售金额	平均单价	销售金额	平均单价	销售金额	平均单价
常州米德克	0.05	163.72	46.07	147.08	-	-
公司销售均价	107.45	180.47	257.43	156.30	0.02	264.60
可比市场公允价格	无市场公开资料					

公司 SW-G4S 型号产品的销售客户主要为常州米德克和德力西电气有限公司，公司向常州米德克和德力西销售 SW-G4S 产品的平均价格对比情况如下：

单位：万元、元/台

SW-G4S 测距仪	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	销售金额	平均单价	销售金额	平均单价	销售金额	平均单价
常州米德克	5.80	55.75	5.84	56.16	22.23	55.49
德力西电气有限公司	-	-	64.66	51.88	169.69	53.15
可比市场公允价格	无市场公开资料					

公司向常州米德克销售 SW-50GT/70GT/100GT 产品的平均价格与公司该等型号整体市场销售价格相当，公司向常州米德克销售 SW-G4S 产品的平均价格



与公司向德力西销售 SW-G4S 产品销售价格相当。

综上所述，公司向常州米德克销售测距仪价格与向无关联关系第三方销售价格不存在重大差异，交易价格公允、不存在利益输送等情况。

**（四）说明2025年1-5月常州米德克不再为公司前五大供应商的原因及合理性，公司是否仍向常州米德克采购，如有，说明采购金额、占比及采购内容**

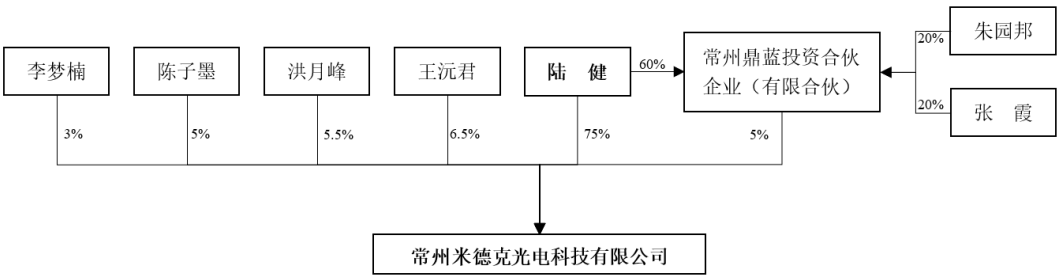
2025年1-5月常州米德克不再为公司前五大供应商，主要系公司2025年1-5月水平仪业务收入同比下降导致当期对其采购金额大幅下降所致。报告期内，公司水平仪产品主要为整机采购，其收入金额分别为1,471.00万元、1,567.82万元和154.20万元，占营业收入的比例分别为4.42%、4.60%和1.19%。因此，2025年1-5月常州米德克不再为公司前五大供应商符合公司业务实际情况，具有合理性。

2025年1-5月，公司向常州米德克采购金额为82.09万元、占总采购金额的比例为1.00%，采购内容主要为水平仪的整机采购。

**二、说明常州米德克股权及业务基本情况，何刚转让常州米德克股权的背景及合理性，交易对手方的基本情况，是否与公司及实际控制人存在关联关系，报告期内与公司及实际控制人是否存在异常资金往来，股权转让价格、定价依据及公允性，是否履行审计或评估程序，股权转让是否真实、有效，是否存在关联方非关联化的情形，公司是否存在未披露的关联方或关联交易**

**（一）常州米德克股权及业务基本情况**

截至本审核问询函回复出具日，常州米德克的股权结构如下：



常州米德克成立于2014年3月17日，专业从事激光产品研发、生产和销售，主要产品包括激光水平仪、激光测距仪、旋转激光器和自动水平仪等。

## （二）何刚转让常州米德克股权的背景及合理性

2022 年 12 月 26 日，何刚与陆健、李梦楠、王沅君、洪月峰签署《关于常州米德克光电科技有限公司之股权转让协议》将其实际持有的常州米德克合计 40.00%股权分别向陆健转让 15.00%、向李梦楠转让 3.00%、向王沅君转让 6.50%以及向洪月峰转让 15.50%后，从常州米德克退股。

何刚转让其实际持有的 40.00%股权背景是公司计划拓展激光水平仪业务，将与常州米德克构成同业竞争。为解决公司与常州米德克的内业竞争问题，经何刚与陆健协商，由何刚从常州米德克退股。

受让方陆健为常州米德克的控股股东、实际控制人；李梦楠、王沅君、洪月峰为常州米德克的员工，他们均看好米德克的发展前景，所以从何刚处受让常州米德克的股权。

综上所述，何刚转让常州米德克股权具有真实的交易背景，股权转让具有合理性。

## （三）交易对手方的基本情况，是否与公司 & 实际控制人存在关联关系，报告期内与公司 & 实际控制人是否存在异常资金往来

交易对手陆健、李梦楠、王沅君、洪月峰的基本情况如下：

交易对手姓名	基本情况	与公司 & 实际控制人是否存在关联关系
陆健	常州米德克创始股东、实际控制人，担任总经理职务	否
李梦楠	2017 年入职常州米德克，担任采购负责人	否
王沅君	2015 年入职常州米德克，担任副总经理	否
洪月峰	2016 年入职常州米德克，担任副总经理职务，分管技术、研发	否

上述交易对手方为常州米德克的控股股东、实际控制人及员工，与公司 & 实际控制人何刚不存在关联关系。报告期内，交易对手方与公司 & 实际控制人何刚不存在异常资金往来。

## （四）股权转让价格、定价依据及公允性，是否履行审计或评估程序，股权转让是否真实、有效，是否存在关联方非关联化的情形

2022 年 11 月，何刚将其实际持有的常州米德克合计 40.00%股权转让给无

关联第三方。其中，何刚将其持有常州米德克 15.00%（对应出资额为 90.30 万元）的股权以 510.00 万元的价格转让给陆健；将其持有常州米德克 3.00%（对应出资额为 18.06 万元）的股权以 102.00 万元的价格转让给李梦楠；将其持有常州米德克 15.50%（对应出资额为 93.31 万元）以 527.00 万元的价格转让给洪月峰；将其持有常州米德克 6.50%（对应出资额为 39.13 万元）以 221.00 万元的价格转让给王沅君。

本次股权转让的总价格为 1,360.00 万元，该定价系参考了常州米德克 2022 年末的净资产值约 1,700 万元的 2 倍并经各方协商按整体估值 3,400 万元确定，转让价格公允，定价依据合理。鉴于何刚和陆健转让前均为常州米德克的股东，其他交易各方为常州米德克的员工，各方对常州米德克的经营状况较为熟悉，该次股权转让未履行审计或评估程序，由各方协商定价具有合理性，定价公允。

本次股权转让已于 2022 年 11 月办理了工商变更登记，且受让方陆健、李梦楠、王沅君、洪月峰均已向何刚支付了全部股权转让款，何刚已完成本次股权转让个人所得税的缴纳。

综上所述，何刚转让其实际持有的常州米德克 40.00%股权不存在任何代持、委托持股、信托持股安排，本次股权转让均为真实、有效，不存在关联方非关联化的情形。

#### **（五）公司是否存在未披露的关联方或关联交易**

公司已在《公开转让说明书》中完整披露了公司报告期内的关联方及关联交易，报告期内，公司不存在未披露的关联方或关联交易。

**三、说明公司供应商集中度较低的原因及合理性，是否符合行业特征；按照采购金额区间和合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、采购金额，是否存在异常供应商的情形**

#### **（一）公司供应商集中度较低的原因及合理性，是否符合行业特征**

##### **1、公司供应商集中度较低的原因及合理性**

报告期内，公司向前五大供应商采购的内容主要为光学模组、显示屏、塑胶件、贴片服务及整机等，占采购总额的比例分别为28.78%、29.27%和26.18%，整

体集中度较低，主要原因如下：

（1）公司产品涉及的原材料种类较多，主要包括IC、二极管、LCD显示屏和电池等电子类物料，光学模组等光学类物料以及面壳、底壳等塑胶类物料；针对不同大类的原材料，公司需从不同采购来源进行采购，导致供应商数量相对较多；

（2）受客户不同产品需求的影响，公司部分产品存在定制化要求，即使是同一大类原材料，也存在多种细分尺寸及品类，涉及的供应商数量较多，进一步降低了供应商集中度；

（3）在采购执行过程中，公司严格依据所需物料的具体特性，综合评估供应商的产品质量、采购价格、订单响应速度、交付周期及技术服务能力等因素进行采购决策；同时，随着原材料市场供需关系和价格波动，公司会及时调整供应渠道，通过引入新供应商或增加备用渠道来优化成本结构、保障交付安全；这种以需求为导向、持续优化供应商资源的策略，有效维护了供应链的韧性与竞争力，也使得供应商结构呈现动态分散的特征。

综上所述，公司供应商集中度较低具有商业合理性。

2、公司供应商集中度较低是否符合行业特征

公司与同行业可比公司前五大供应商采购金额占年度采购总额比例如下：

公司名称	2025年1-5月	2024年度	2023年度
优利德	未披露	18.40%	20.56%
华盛昌	未披露	18.43%	21.97%
莱赛激光	未披露	33.27%	36.81%
可比公司平均值	-	23.37%	26.45%
深达威	26.18%	29.27%	28.78%

注：同行业可比公司未披露2025年1-5月数据。

报告期内，公司与同行业可比公司供应商集中度均较低，公司供应商集中度较低符合行业特征。

（二）按照采购金额区间和合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、采购金额，是否存在异常供应商的情形

1、按照采购金额区间说明报告期各期供应商数量、采购金额，是否存在异常供应商的情形

报告期内，按照采购金额对供应商进行分层的数量、采购金额及占比情况如下所示：

单位：家、万元、%

采购金额	2025年1-5月			2024年度			2023年度		
	供应商数量	采购金额	占比	供应商数量	采购金额	占比	供应商数量	采购金额	占比
100万元以内	374	3,507.95	42.63	344	4,375.11	24.71	292	4,636.82	24.21
100-500万元	21	3,939.90	47.88	33	7,119.56	40.21	29	6,006.61	31.36
500万元以上	1	781.07	9.49	7	6,213.32	35.09	11	8,510.06	44.43
合计	396	8,228.92	100.00	384	17,707.99	100.00	332	19,153.49	100.00

注：采购总额包含材料等物料采购和外协加工服务采购。

由上表所示，2023年、2024年公司采购金额100万以上的供应商数量均为40家，采购额分别为14,516.67万元、12,605.77万元，采购额占比分别为75.79%、71.19%；2025年1-5月公司采购金额在100万以上的供应商数量为22家，采购金额为4,720.97万元、采购占比为57.37%。报告期内，公司供应商在各采购金额区间内分布呈现出总体保持稳定、头部数量较少且占比相对较高、尾部分布零散的特征，未发生异常变动。

综上所述，公司供应商采购金额区间分布合理，不存在异常供应商的情形。

2、按照合作年限区间，说明报告期各期供应商数量、采购金额，是否存在异常供应商的情形

报告期内，按照合作年限对供应商进行分层的数量、采购金额及占比情况如下所示：

单位：家、万元、%

合作年限	2025年1-5月			2024年度			2023年度		
	供应商数量	采购金额	占比	供应商数量	采购金额	占比	供应商数量	采购金额	占比
3年以内	243	2,757.94	33.52	244	5,529.31	31.22	221	5,702.78	29.77
3-5年	52	944.41	11.48	44	2,131.89	12.04	27	2,060.28	10.76
5年以上	101	4,526.58	55.01	96	10,046.79	56.74	84	11,390.43	59.47

合作年限	2025年1-5月			2024年度			2023年度		
	供应商数量	采购金额	占比	供应商数量	采购金额	占比	供应商数量	采购金额	占比
合计	396	8,228.92	100.00	384	17,707.99	100.00	332	19,153.49	100.00

注：采购总额包含材料等物料采购和外协加工服务采购。

报告期内，公司合作5年以上的供应商采购金额占比较高，主要系公司与采购规模较大的主要原材料供应商合作较为稳定。报告期内，公司不断开发新产品和新客户，所需原材料的性能、型号等各异，同时考虑到原材料市场供需关系和价格波动，公司引入新供应商，导致向合作3年以上及采购额100万元以上的供应商采购金额占比略有下降。

综上所述，公司供应商的合作年限分布合理，不存在异常供应商的情形。

四、结合公司产品，说明公司需要采购的主要内容及对应的主要供应商数量、名称，向不同供应商采购相同或相似产品的价格是否存在显著差异；说明公司选择供应商的标准和具体方式

（一）结合公司产品，说明公司需要采购的主要内容及对应的主要供应商数量、名称，向不同供应商采购相同或相似产品的价格是否存在显著差异

公司现有的主要产品包括高精度激光测量仪器、智能工业质量检测仪器、专业环境检测仪器等，公司需要采购的主要内容包括IC、二极管、LCD显示屏和电池等电子类，光学模组等光学类，面壳、底壳等塑胶类等物料。

### 1、电子类

报告期内，公司电子类物料的主要供应商有5家，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商	主要采购内容	采购金额		
			2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
1	广东盛锋科技有限公司	LCD 显示屏	488.66	997.10	1,160.73
2	深圳市深光科科技有限公司	二极管	213.63	611.53	785.73
3	威雅利电子（深圳）有限公司	IC	129.78	355.61	841.83

序号	供应商	主要采购内容	采购金额		
			2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
4	深圳市康贝特电子有限公司	电池	207.69	408.83	509.59
5	深圳市聚创立电子科技有限公司	PCB 板	203.16	403.03	512.22

报告期内，电子类物料采购内容主要为IC、二极管、LCD显示屏、电池等，该等物料型号种类繁多，且部分为定制化单一供应商供应。

以下按各主要供应商逐一分析同一型号不同供应商采购价格差异是否存在重大差异：

#### （1）广东盛锋科技有限公司

广东盛锋科技有限公司（以下简称“盛锋科技”）主要向公司供应LCD显示屏，报告期内，公司向其采购主要型号LCD显示屏的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	盛锋科技	其他供应商	盛锋科技	其他供应商	盛锋科技	其他供应商
16-11-0000D510-FX-00	4.68	-	4.88	-	5.09	-
16-11-0000M400-FX-01	4.58	-	4.67	-	4.81	-
16-31-IPS02000-FX-00	8.18	-	8.85	-	11.25	-

经对比，报告期内，公司向盛锋科技采购的型号16-11-0000D510-FX-00、16-11-0000M400-FX-01和16-31-IPS02000-FX-00 LCD显示屏均系盛锋科技独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

#### （2）深圳市深光科科技有限公司

深圳市深光科科技有限公司（以下简称“深光科”）主要向公司供应二极管，报告期内，公司向其采购主要型号二极管的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	深光科	其他供应商	深光科	其他供应商	深光科	其他供应商
10-40-S1594302-HM-00	4.18	-	4.90	-	5.22	-
10-40-1464502F-HM-00	7.88	-	8.87	-	10.99	-

经对比，报告期内，公司向深光科采购的型号10-40-S1594302-HM-00、10-40-1464502F-HM-00二极管均系深光科独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

### （3）威雅利电子（深圳）有限公司

威雅利电子（深圳）有限公司（以下简称“威雅利”）主要向公司供应IC，报告期内，公司向其采购主要型号IC的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	威雅利	其他供应商	威雅利	其他供应商	威雅利	其他供应商
02-01-G030C8T6-ST-00	-	-	2.21	-	2.72	2.39
02-01-F030C8T6-ST-00	2.81	3.46	2.25	-	2.44	-
02-01-F303VET6-ST-00	15.70	-	19.46	-	22.53	-

经对比，2023年公司向威雅利及其他供应商采购型号02-01-G030C8T6-ST-00 IC的价格不存在重大差异；2025年1-5月，公司向威雅利采购型号02-01-F030C8T6-ST-00 IC的价格低于向其他供应商采购的价格，主要系2025年1-5月威雅利产品供不应求，公司为满足生产需求临时向备选的其他供应商高价采购少量IC所致；报告期内，公司向威雅利采购型号02-01-F303VET6-ST-00 IC系威雅利独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

### （4）深圳市康贝特电子有限公司

深圳市康贝特电子有限公司（以下简称“康贝特”）主要向公司供应电池，报告期内，公司向其采购主要型号电池的价格对比情况如下：

单位：元/PCS



型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	康贝特	其他供 应商	康贝特	其他供 应商	康贝特	其他供 应商
20-11-WM40A851-KB-00	4.58	-	4.79	-	5.12	-
20-11-1000A751-YJ-00	5.16	-	5.31	-	5.79	-
20-11-SW720202-00-01	4.91	-	5.24	-	5.49	-

经对比，报告期内，公司向康贝特采购的型号20-11-WM40A851-KB-00、20-11-1000A751-YJ-00、20-11-SW720202-00-01电池均系康贝特独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

（5）深圳市聚创立电子科技有限公司

深圳市聚创立电子科技有限公司（以下简称“聚创立”）主要向公司供应PCB板，报告期内，公司向其采购主要型号PCB板的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	聚创立	其他供 应商	聚创立	其他供 应商	聚创立	其他供 应商
01-01-0000KE40-G0-12	0.97	-	0.98	-	0.99	-
01-01-00SWM50A-G0-10	-	-	1.45	-	1.53	-
01-01-0000KE40-00-16	0.98	-	0.97	-	1.06	-

经对比，报告期内，公司向聚创立采购的型号01-01-0000KE40-G0-12、01-01-00SWM50A-G0-10和01-01-0000KE40-00-16PCB板均系聚创立独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

2、光学类

报告期内，公司光学类物料的主要供应商有4家，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商	主要采购 内容	采购金额		
			2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
1	中山市美景光学信息有限公司	光学模组	781.07	1,904.91	1,407.80
2	深圳市激埃特光电有限公司	滤光片	57.92	104.21	106.77

序号	供应商	主要采购内容	采购金额		
			2025年1-5月	2024年	2023年
3	浙江蓝特光学股份有限公司	光学玻璃	43.34	113.67	79.51
4	深圳欣仪电子有限公司	光学模组	100.64	111.53	7.80

报告期内，光学类物料采购内容主要为光学模组、光学玻璃、滤光片和物镜等，该等物料型号种类繁多，且部分为定制化单一供应商供应。

以下按各主要供应商逐一分析同一型号不同供应商采购价格差异是否存在重大差异：

#### （1）中山市美景光学信息有限公司

中山市美景光学信息有限公司（以下简称“美景光学”）主要向公司供应光学模组，报告期内，公司向其采购主要型号光学模组的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025年1-5月		2024年		2023年	
	美景光学	其他供应商	美景光学	其他供应商	美景光学	其他供应商
MZ-S2-23-26-00-01	50.00	-	53.33	-	58.49	-
MZ-S2-25-27-00-00	69.38	-	69.20	-	69.63	-
MZ-S2-01-13-01-00	-	-	41.43	-	52.90	-

经对比，报告期内，公司向美景光学采购型号MZ-S2-23-26-00-01、MZ-S2-25-27-00-00和MZ-S2-01-13-01-00光学模组均系美景光学独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

#### （2）深圳市激埃特光电有限公司

深圳市激埃特光电有限公司（以下简称“激埃特”）主要向公司供应滤光片，报告期内，公司向其采购主要型号滤光片的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025年1-5月		2024年		2023年	
	激埃特	其他供应商	激埃特	其他供应商	激埃特	其他供应商
58-02-000SWM40-00-00	0.32	-	0.32	-	0.32	-

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	激埃特	其他供 应商	激埃特	其他供 应商	激埃特	其他供 应商
58-02-000SW50G-00-01	0.88	-	0.88	-	0.88	-
58-02-0000SW50-00-00	0.32	-	0.32	-	0.32	-

经对比，报告期内，公司向激埃特采购型号58-02-000SWM40-00-00、58-02-000SW50G-00-01和58-02-0000SW50-00-00滤光片均系激埃特独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

### （3）浙江蓝特光学股份有限公司

浙江蓝特光学股份有限公司（以下简称“蓝特光学”）主要向公司供应光学玻璃，报告期内，公司向其采购主要型号光学玻璃的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	蓝特光 学	其他供 应商	蓝特光 学	其他供 应商	蓝特光 学	其他供 应商
58-01-0000SW50-00-00	1.68	1.55	1.68	1.55	1.68	1.84

经对比，报告期内，公司向蓝特光学及其他供应商采购型号58-01-0000SW50-00-00光学玻璃的价格不存在重大差异。

### （4）深圳欣仪电子有限公司

深圳欣仪电子有限公司（以下简称“欣仪电子”）主要向公司供应光学模组，报告期内，公司向其采购主要型号光学模组的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	欣仪电 子	其他供 应商	欣仪电 子	其他供 应商	欣仪电 子	其他供 应商
MZ-S2-01-13-03-00B0	55.29	-	54.00	-	54.46	-
MZ-S2-01-13-01-00B0	53.03	-	61.27	-	-	-

经对比，报告期内，公司向欣仪电子采购型号MZ-S2-01-13-03-00B0、MZ-S2-01-13-01-00B0光学模组均系欣仪电子独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

3、塑胶类

报告期内，公司塑胶类物料的主要供应商有4家，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商	主要采购内容	采购金额		
			2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
1	东莞市运利塑胶五金制品有限公司	底壳、面壳、上壳	351.02	793.24	871.89
2	东莞市粤信塑胶模具制品有限公司	支架、面壳、底壳	73.67	158.77	274.29
3	东莞市亚旭硅橡胶有限公司	按键	63.63	138.89	143.75
4	东莞市奥诺德电器科技有限公司	面壳	71.81	193.00	51.27

报告期内，塑胶类物料采购内容主要为面壳、底壳和按键等，该等物料型号种类繁多，且部分为定制化单一供应商供应。

以下按各主要供应商逐一分析同一型号不同供应商采购价格差异是否存在重大差异：

（1）东莞市运利塑胶五金制品有限公司

东莞市运利塑胶五金制品有限公司（以下简称“运利塑胶”）主要向公司供应底壳、面壳和上壳等，报告期内，公司向其采购主要型号物料的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	运利塑胶	其他供应商	运利塑胶	其他供应商	运利塑胶	其他供应商
52-02-000SWM50-03-01-00 底壳	1.95	-	1.94	-	1.97	-
52-01-000SWM50-03-00-00 面壳	1.95	-	1.94	-	1.97	-
52-07-0000M700-3Q-00-00 下壳	4.62	-	4.62	-	4.63	-

经对比，报告期内，公司向运利塑胶采购的型号52-02-000SWM50-03-01-00底壳、52-01-000SWM50-03-00-00面壳和52-07-0000M700-3Q-00-00下壳均系运利塑胶独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

(2) 东莞市粤信塑胶模具制品有限公司

东莞市粤信塑胶模具制品有限公司（以下简称“粤信塑胶”）主要向公司供应支架、面壳和底壳等，报告期内，公司向其采购主要型号物料的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	粤信塑胶	其他供应商	粤信塑胶	其他供应商	粤信塑胶	其他供应商
52-28-0000C400-01-02-00 支架	0.42	-	0.41	-	0.42	-
52-01-00SWTG60-03-00-00 面壳	1.81	-	1.81	-	1.81	-
52-02-00SWTG60-03-01-00 底壳	1.81	-	1.81	-	1.81	-

经对比，报告期内，公司向粤信塑胶采购型号52-28-0000C400-01-02-00支架、52-01-00SWTG60-03-00-00面壳和52-02-00SWTG60-03-01-00底壳均系粤信塑胶独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

(3) 东莞市亚旭硅橡胶有限公司

东莞市亚旭硅橡胶有限公司（以下简称“东莞亚旭”）主要向公司供应按键，报告期内，公司向其采购主要型号按键的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	东莞亚旭	其他供应商	东莞亚旭	其他供应商	东莞亚旭	其他供应商
52-12-000SWM50-00-00-00	0.46	-	0.46	-	0.46	-
52-12-00SWTG50-00-00-00	0.44	-	0.44	-	0.45	-
52-12-0SWMS100-00-00-00	0.51	-	0.51	-	0.51	-

经对比，报告期内，公司向东莞亚旭采购型号52-12-000SWM50-00-00-00、52-12-00SWTG50-00-00-00和52-12-0SWMS100-00-00-00按键均系东莞亚旭独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

（4）东莞市奥诺德电器科技有限公司

东莞市奥诺德电器科技有限公司（以下简称“奥诺德”）主要向公司供应面壳，报告期内，公司向其采购主要型号面壳的价格对比情况如下：

单位：元/PCS

型号	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	奥诺德	其他供 应商	奥诺德	其他供 应商	奥诺德	其他供 应商
52-01-000MINI7-48-00-00	8.41	-	8.41	-	-	-
52-01-00SWR003-8H-00-00	6.02	-	5.67	-	-	-
52-01-00SWR003-8S-00-00	6.02	-	5.70	-	-	-

经对比，报告期内，公司向奥诺德采购型号52-01-000MINI7-48-00-00、52-01-00SWR003-8H-00-00和52-01-00SWR003-8S-00-00面壳均系奥诺德独家供应，因此无其他供应商的价格对比。

综上所述，报告期内，公司采购的电子类、光学类和塑胶类等物料型号种类繁多，且部分为定制化单一供应商供应，因此主要材料配件无公开市场报价。公司采购部门对于现有供应商从送货质量、交期、价格及配合度方面对其进行考评选择实际合作的供应商，且公司采购相关内控执行有效，能确保采购价格公允、合理。

（二）说明公司选择供应商的标准和具体方式

公司制定了《采购中心内控管理制度》《供应商管理制度》等相关制度，对选择供应商的标准和具体方式作出明确规定。公司由采购中心执行供应商遴选程序，对供应商的技术水平、产能情况、质量保障能力、交货期限、付款条件和信用政策等进行综合考量后，择优选取合格供应商。

公司选择供应商的具体方式如下：

## **1、供应商开发**

公司采购中心根据采购需求部门提交的采购申请与计划，通过公开渠道、市场信息、他人推荐或者供应商自荐等方式获取供应商的信息，并遴选不少于3家同类供应商进行初步比较，比较标准包括但不限于资质合规性、产能匹配度、历史合作记录等。经初步筛选后，公司向供应商发出《供应商自评表》，并要求其依据《采购管理程序》提供相关资料。

## **2、供应商评审**

公司供应商评审包括样品评估、价格评估和实地评估：

（1）样品评估：供应商提交样品至采购中心，由采购中心转交研发中心进行综合评估，判断是否符合公司要求；期间，品控中心协助研发中心进行样品检验；

（2）价格评估：供应商需提供正式报价，其价格应与公司当前采购单价或市场行情基本相符；

（3）实地评估：样品与价格评估均合格后，采购中心联合研发中心、品控中心组成实地评估稽核小组，对供应商进行实地考察；实地评估完毕，品控中心综合各组员意见形成评估报告，并由采购主管/经理、研发中心主管/经理和品控中心主管/经理进行最终核准。

以上评审工作均满足条件后，公司采购中心将与供应商进行商务谈判。

## **3、商务条件谈判**

公司采购中心就产品质量、技术服务、交货期限、付款条件及信用政策等细节与供应商开展商务谈判；待所有条件符合公司要求后，并经采购主管/经理审批通过，相关供应商方可纳入公司的《主合格供应商名录》。

**五、说明公司外协采购的原因、必要性、合理性，采购价格的公允性，是否涉及核心业务**

**（一）公司外协采购的原因、必要性、合理性**

对于大多数智能测量和检测仪器仪表制造商而言，外协采购系一种常见选择。外协厂商经过多年的规范化经营，具有生产规模化、质量稳定、成本低廉的优势，是智能测量和检测仪器仪表制造商有利的补充。同行业可比上市公司的外协工序如下所示：

序号	公司名称	关于外协加工环节的介绍
1	优利德	公司产品生产以自制工序为主，出于经济效益和临时产能不足等因素考虑，公司有少量的贴片、组装工序由外协加工完成。
2	华盛昌	公司对产品核心环节都采取自行生产，部分背光板组件、注塑、丝印、贴片补焊、组装等工序视情况采取外协加工方式进行。
3	莱赛激光	公司生产模式可分为自主生产和外协生产。自主生产模式下，由公司直接根据生产需求向原材料和零部件供应商进行直接或者定制采购；外协生产模式下，公司会将一些非核心的工序委托外协加工企业加工，主要有金属加工件加工、电路板焊接、喷漆等工序。

注：资料来源于上述企业的招股说明书、年度报告等公开披露资料。

贴片、探头线圈、卷尺、水转印及部分组装等不属于公司的关键生产工序，而且市场上外协供应厂商众多、工艺成熟、供给充分。因此，公司为实现综合效益最大化、专注于支架及模组加工、机芯装配、整机组装、软件烧录、整机性能测试等核心生产环节，将上述非关键工序委外加工，具有必要性、合理性。

## （二）公司外协采购价格的公允性

报告期内，公司外协加工工序主要包括贴片、探头线圈、卷尺、水转印及部分组装等非核心工序，其中贴片工序的定价依据主要系单片电路板的焊点数，其他工序的定价依据主要系所耗费的工时；同时，外协厂商会根据订单规模、工艺复杂程度等，与公司协商后确定最终价格。

公司与外协供应商采用基于市场规则和行业惯例的方式进行协商定价，定价模式具备公允性。

## （三）公司外协采购是否涉及核心业务

公司生产以自主生产为主、外协加工为辅，公司自主生产的主要环节包括支架及模组加工、机芯装配、整机组装、软件烧录、整机性能测试等主要生产环节；公司委外加工的主要环节包括贴片、探头线圈、卷尺、水转印及部分组装等非核心工序。



因此，公司外协采购不涉及核心业务。

六、结合产品生产周期、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额与公司收入、订单金额、业务规模是否匹配，存货余额较高的原因和合理性、与订单的匹配情况，期后结转情况；说明存货周转率、存货占比是否与可比公司存在差异及原因

（一）结合产品生产周期、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额与公司收入、订单金额、业务规模是否匹配，存货余额较高的原因和合理性、与订单的匹配情况，期后结转情况

1、结合生产周期、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额与公司收入、订单金额、业务规模是否匹配，存货余额较高的原因和合理性、与订单的匹配情况

（1）公司生产周期、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期情况

从生产周期看，公司采取“以销定产+合理库存”模式，综合市场供需、在手订单和销售预测制定生产计划，受产品种类、订单规模等因素的影响，各类产品的生产周期存在一定的差异。通常情况下，自下原材料采购订单至生产完成入库，整个周期为30-45天。

从合同签订来看，公司通常与客户签订框架协议、订单合同等，结合客户需求、库存情况根据具体销售订单安排发货，单笔订单签订周期较短，一般一月多次签订。

从备货和发货周期来看，公司客户通常会向公司下发当月或下个月采购订单及后续两个月的采购预测，公司会储备一定的安全库存量，以满足客户的及时性交付要求；同时，公司发货周期是指公司产品从发货到客户完成签收或拿到提单的时间，内销客户的发货周期一般在3天左右，外销客户的发货周期一般在一周左右。

从订单完成周期来看，公司订单完成周期是指获取订单到确认收入的平均时间，公司自接到订单开始，组织生产并最终运输至客户指定地点进行签收并确认收入，该过程一般为1-2个月。

报告期内，公司存货周转率情况如下：

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
存货周转率（次/年）	2.38	2.67	2.48
存货周转天数（天）	151.26	134.83	145.16

注：存货周转天数=360/存货周转率，2025年1-5月的存货周转率经年化计算。

公司各报告期存货周转率低于订单一般完成周期，主要系受到公司对原材料的备货和保持适量成品库存的影响。

（2）存货余额与公司收入、业务规模是否匹配

报告期内，公司存货余额与公司收入、业务规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日 /2025年1-5月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
存货余额①	8,938.67	7,557.52	8,689.56
营业收入②	12,981.12	34,114.24	33,309.38
存货余额与收入匹配性③ =①/②	28.69%	22.15%	26.09%
存货周转率（次/年）	2.38	2.67	2.48

注：2025年1-5月存货余额与收入匹配性、存货周转率经年化计算。

报告期内，公司存货余额占当期营业收入比例分别为26.09%、22.15%和28.69%，存货周转率分别为2.48、2.67和2.38，整体较为稳定。

2024年，公司存货周转率有所提升，存货原值占营业收入比重有所下降，主要系公司通过优化长周期周转物料备料方式、加强周转较差的物料管理以及合理控制自有品牌产品的库存备货规模，使得整体存货余额有所下降。2025年1-5月，存货周转率有所下降，存货原值占营业收入比重有所上升，但较2023年基本保持稳定，主要系公司为应对年中业务规模增长，销售订单增加，期末存货备货有所增长所致。

综上所述，公司的存货余额与公司收入、业务规模相匹配。

（3）存货余额较高的原因和合理性、与订单的匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
期末在手订单销售金额①	6,333.30	5,583.07	5,988.53
当期主营业务毛利率②	36.97%	36.45%	34.85%
期末在手订单成本金额③=①*(100%-②)	3,991.88	3,548.04	3,901.53
库存商品、在产品及半成品余额④	5,830.40	4,905.08	5,973.57
期末在手订单覆盖率⑤=③/④	68.47%	72.33%	65.31%

注：期末在手订单销售金额根据仍未交付的订单数据及销售单价计算得出。

报告期各期末，公司的在手订单覆盖率分别为65.31%、72.33%和68.47%，订单覆盖率较高。

基于公司的生产经营模式，除在手订单外，公司还需要结合市场预测情况及客户未来采购需求预测制定生产采购计划，因此公司会对部分产品进行提前备货。同时，为保障生产连续性 & 客户订单交付的及时性，公司对原材料、半成品保有一定金额的库存，从而使得公司的存货余额较高。

综上所述，公司存货余额较高具有合理性、存货余额与订单金额相匹配。

## 2、存货期后结转情况

报告期各期，存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年5月31日			2024年12月31日			2023年12月31日		
	账面余额	期后结转金额	期后结转率	账面余额	期后结转金额	期后结转率	账面余额	期后结转金额	期后结转率
原材料	2,597.69	1,709.54	65.81%	2,146.71	1,538.62	71.67%	2,298.97	2,002.68	87.11%
在产品	551.89	536.96	97.29%	0.02	0.02	100.00%	9.79	9.79	100.00%
半成品	2,609.73	1,922.53	73.67%	2,444.31	1,962.08	80.27%	2,616.88	2,322.23	88.74%
库存商品	2,668.78	1,587.08	59.47%	2,460.75	1,823.04	74.08%	3,346.90	3,058.97	91.40%
发出商品	332.78	313.38	94.17%	355.05	346.47	97.58%	124.24	118.15	95.10%
委托加工物资	168.87	131.77	78.03%	141.02	141.02	100.00%	282.88	282.88	100.00%
合同履约成本	8.92	-	0.00%	9.66	0.74	7.63%	9.90	0.98	9.85%
合计	8,938.67	6,201.26	69.38%	7,557.52	5,811.99	76.90%	8,689.56	7,795.68	89.71%

注：期后结转率=期后已结转存货金额/期末存货账面余额。

截至2025年10月31日，报告期各期末，公司的存货的期后结转比例分别为89.71%、76.90%和69.38%，存货期后结转情况良好，其中2025年5月31日的存货期后结转率相对较低，主要原因系截至日期为2025年10月31日，结转时间较短。

**（二）公司的存货周转率、存货占比是否与可比公司存在差异及原因**

**1、公司的存货周转率是否与可比公司存在差异及原因**

报告期内，公司存货周转率与可比公司的对比情况如下：

单位：次/年

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
优利德	未披露	1.81	2.11
华盛昌	未披露	1.36	1.19
莱赛激光	未披露	1.70	2.14
平均值	未披露	1.62	1.81
深达威	2.38	2.67	2.48

注：同行业可比公司未披露2025年1-5月数据；2025年1月-5月存货周转率经年化计算。

报告期各期，公司的存货周转率优于行业平均水平，主要系业务类别、存货管理模式、业务模式等方面的差异引起存货备货、生产、销售周期不同所致，具体情况如下：（1）华盛昌境外收入占比远高于同行业可比公司，其整体销售周期相对较长，导致其存货周转率低于同行业可比公司；（2）公司整体ODM收入占比高于优利德、莱赛激光，公司ODM业务模式采取“以销定产+合理库存”方式，整体备货、生产及销售周期较短，存货周转率相对较高。

**2、公司存货占比是否与可比公司存在差异及原因**

报告期各期，公司与同行业可比公司存货构成及占比的对比情况如下：

单位：万元、%

项目	公司名称	2025 年 5 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	优利德	-	-	12,634.47	32.93	10,023.51	33.23
	华盛昌	-	-	17,239.89	52.72	19,678.88	63.54
	莱赛激光	-	-	4,340.60	61.82	4,656.90	66.73

项目	公司名称	2025 年 5 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比
	行业平均	-	-	11,404.99	49.16	11,453.10	54.50
	公司	2,597.69	29.06	2,146.71	28.40	2,298.97	26.46
在产品	优利德	-	-	2,911.85	7.59	2,056.17	6.82
	华盛昌	-	-	1,697.66	5.19	1,171.49	3.78
	莱赛激光	-	-	497.30	7.08	622.19	8.92
	行业平均	-	-	1,702.27	6.62	1,283.28	6.51
	公司	551.89	6.17	0.02	0.00	9.79	0.11
半成品	优利德	-	-	1,640.40	4.28	804.69	2.67
	华盛昌	-	-	3,527.44	10.79	2,781.07	8.98
	莱赛激光	-	-	-	-	-	-
	行业平均	-	-	1,722.61	5.02	1,195.25	3.88
	公司	2,609.73	29.20	2,444.31	32.34	2,616.88	30.12
库存商品	优利德	-	-	20,293.89	52.89	16,413.59	54.42
	华盛昌	-	-	9,150.90	27.98	6,990.01	22.57
	莱赛激光	-	-	1,522.37	21.68	1,101.81	15.79
	行业平均	-	-	10,322.39	34.18	8,168.47	30.93
	公司	2,668.78	29.86	2,460.75	32.56	3,346.90	38.52
发出商品	优利德	-	-	889.40	2.32	862.10	2.86
	华盛昌	-	-	114.94	0.35	18.91	0.06
	莱赛激光	-	-	656.73	9.35	598.27	8.57
	行业平均	-	-	553.69	4.01	493.09	3.83
	公司	332.78	3.72	355.05	4.70	124.24	1.43
委托加工物资	优利德	-	-	-	-	-	-
	华盛昌	-	-	972.13	2.97	331.91	1.07
	莱赛激光	-	-	-	-	-	-
	行业平均	-	-	324.04	0.99	110.64	0.36
	公司	168.87	1.89	141.02	1.87	282.88	3.26

项目	公司名称	2025 年 5 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比
合同履约成本	优利德	-	-	-	-	-	-
	华盛昌	-	-	-	-	-	-
	莱赛激光	-	-	4.23	0.06	-	-
	行业平均	-	-	1.41	0.02	-	-
	公司	8.92	0.10	9.66	0.13	9.90	0.11

注：同行业可比公司未披露 2025 年 5 月 31 日相关数据。

公司 2023 年末、2024 年末在产品金额及占存货总额的比例均低于同行业可比公司，主要系年底公司为保证存货盘点效率及时清理在制生产工单所致。

公司 2023 年末、2024 年末半成品金额及占存货总额的比例均高于同行业可比公司，主要系公司半成品核算范围包括委外半成品 PCBA 及包装前阶段所有层级的存货类别所致；同行业可比公司中莱赛激光不存在半成品但原材料金额及占比较高，总体而言公司原材料、半成品合计金额占存货总额的比例与同行业可比公司莱赛激光基本保持一致。

综上所述，同行业可比公司存货结构以原材料、半成品、库存商品为主，三项存货合计金额占比均超过80%，公司与同行业可比公司存货结构不存在重大差异。

七、说明存货库龄结构，存货是否存在较强时效性或技术迭代较快的情形，结合存货的技术发展情况，说明存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体依据和计提方法，存货跌价准备计提较大的原因，计提是否充分，与可比公司是否存在明显差异及原因

（一）存货库龄结构，存货是否存在较强时效性或技术迭代较快的情形

#### 1、存货库龄结构

报告期各期末，公司存货的库龄结构如下：

单位：万元、%

库龄	2025 年 5 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
1 年以内（含 1 年）	7,969.23	89.15	6,701.68	88.68	8,093.23	93.14
1-2 年（含 2 年）	638.71	7.15	624.07	8.26	353.93	4.07
2-3 年（含 3 年）	195.28	2.18	124.06	1.64	174.46	2.01
3 年以上	135.45	1.52	107.71	1.43	67.95	0.78
合计	<b>8,938.67</b>	<b>100.00</b>	<b>7,557.52</b>	<b>100.00</b>	<b>8,689.56</b>	<b>100.00</b>

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在一年以内，整体库龄结构健康、存货周转情况良好。

## 2、存货是否存在较强时效性或技术迭代较快的情形

公司高精度激光测量仪器、智能工业质量检测仪器、专业环境检测仪器等产品所适用的技术不存在短期内频繁迭代的情形，多数产品的迭代周期为2-3年。报告期各期末，公司存货库龄在一年以内的比例分别为93.14%、88.68%和89.15%，截至2025年10月31日，报告期各期末存货的期后结转率分别为89.71%、76.90%和69.38%，由此可见报告期末多数存货在进行产品迭代前结转的可能性较高。

综上所述，公司存货不存在强时效性或技术迭代较快的情形。

## （二）结合存货的技术发展情况，说明存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体依据和计提方法

报告期内，公司存货可变现净值的确定依据如下：

存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。对于库存商品等直接用于出售的商品存货，正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额来确定材料的可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格（具体是指同类产品当期平均售价）

为基础计算。

报告期内，公司按单个存货项目计提存货跌价准备，存货跌价准备的具体依据和计提方法如下：

序号	存货类型	具体依据和计提方法
1	库存商品	按照合同约定价格或同类产品当期平均售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；同时，针对期末没有在手订单且不存在期后销售出库的库存商品，从产品迭代角度出发，公司出于谨慎性考虑对2年以上库龄的库存商品全额计提跌价准备。
2	发出商品	报告期各期末，公司发出商品均有订单覆盖，可变现净值高于账面价值，未出现减值迹象。
3	原材料、半成品、在产品、委托加工物资	公司在估计相关存货跌价准备计提时主要考虑相关存货的可使用性和库龄；对于期后存在正常领用、消耗的存货，公司未计提跌价准备；对于因产品停产、工艺变更、过期等原因预计不再领用的长库龄存货，公司全额计提跌价准备。

（三）存货跌价准备计提较大的原因，计提是否充分，与可比公司是否存在明显差异及原因

报告期各期末，公司与可比公司的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年5月31日			2024年12月31日			2023年12月31日		
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	存货余额	跌价准备	跌价计提比例
优利德	-	-	-	38,370.01	1,341.08	3.50%	30,160.06	1,044.80	3.46%
华盛昌	-	-	-	32,702.95	4,114.98	12.58%	30,972.27	4,095.69	13.22%
莱赛激光	-	-	-	7,021.23	163.56	2.33%	6,979.18	182.51	2.62%
平均值	-	-	-	/	/	6.14%	/	/	6.43%
深达威	8,938.67	603.56	6.75%	7,557.52	440.65	5.83%	8,689.56	394.97	4.55%

注：同行业可比公司未披露2025年5月31日相关数据。

报告期各期末，公司的存货跌价准备金额分别为394.97万元、440.65万元和603.56万元，计提金额较大主要系公司基于谨慎性原则，在测算可变现净值时同步考虑了各类存货的库龄及周转情况，存货跌价准备计提相对谨慎。

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提方法无明显差异，具体对比情况如下：



公司名称	存货跌价准备计提方法
优利德	<p>资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。</p> <p>在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。</p> <p>1、产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。</p> <p>2、需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。</p> <p>3、本公司按单个存货项目计提存货跌价准备。</p> <p>4、资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p> <p>5、公司经过判断停产呆滞产品及专用物料，全额计提跌价。</p>
华盛昌	<p>期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>

公司名称	存货跌价准备计提方法
莱赛激光	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
深达威	存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 4.55%、5.83% 和 6.75%，与同行业可比上市公司计提比例不存在重大差异。同行业可比公司中华盛昌存货跌价准备计提比例相对较高，根据其公开披露信息，主要系 2023 年其抗原检测等产品存在存货跌价迹象新增计提存货跌价 1,955.88 万元所致。

综上所述，公司各期末存货跌价准备计提金额具备合理性、充分性，存货跌价的实际计提结果与同行业公司不存在重大差异。

八、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、完整性、准确性，成本核算的准确性发表明确意见。（3）说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

#### （一）核查上述事项并发表明确意见

##### 1、核查程序

主办券商和会计师执行了如下核查程序：

（1）获取公司提供的主要供应商的基本信息说明清单，包括成立日期、业务范围、与其合作历史及背景、是否存在关联关系；在国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查网站对主要供应商的持股5%以上股东、董事、监事及高级管理人员情况进行核查，并与公司的实际控制人、董事、原监事、高级管理人员、主要员工及前述主体的近亲属进行比对；获取并核查了公司实际控制人、董事、原监事及高级管理人员填写的调查表，确认前述人员与公司的上述主要供应商是否存在关联关系；访谈公司采购中心、营销中心负责人，收集公司报告期内主要关联交易的合同、协议等，分析关联交易对公司业务运行、财务状况的影响，评估其必要性和商业合理性；对比关联采购交易价格与公司向其他非关联第三方采购同类产品交易价格、关联销售交易价格与公司向其他非关联方第三方销售同类产品交易价格，评估定价的公允性；

（2）获取并查阅常州米德克的自成立至何刚转让常州米德克股权后的工商档案资料；获取何刚转让常州米德克的股权转让协议及相关会议文件、何刚股权转让款相关银行流水、完税证明；对转让各方进行访谈，了解何刚转让常州米德克的股权的背景、原因、定价依据、纠纷、真实、有效情况，转让各方的关联关系；取得公司关于报告期内关联交易情况的说明及确认文件；

（3）查阅行业内公开资料，了解行业采购惯例，并与公司采购情况进行对比；查阅同行业可比公司公告，了解供应商集中度情况，并与公司采购情况进行对比；获取公司采购明细表，分析报告期各期供应商数量、采购金额及占比情况，是否存在购买行为异常的供应商，以及采购价格的稳定性；

（4）获取公司采购明细表，通过对比公司分别向主要供应商、其他供应商采购的相同或相似产品的价格，确认是否存在重大差异；查阅公司采购管理相关制度，了解公司采购模式、选择供应商的标准和具体方式；

（5）获取公司采购明细表，核查公司与主要外协采购供应商的采购合同，了解外协采购主要内容、采购定价方式等，论证外协采购的合理性、必要性及价格的公允性；

(6) 访谈公司财务负责人、生产负责人，了解公司产品生产周期、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等情况；获取并查阅公司销售签收单，了解公司订单完成周期等；根据同行业可比公司的定期报告等公开资料，将公司存货规模与同行业可比公司情况进行对比，分析公司存货规模的合理性，存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

(7) 查阅公司报告期各期末存货构成和库龄分布情况，了解存货跌价准备计提方法并复核公司计提存货跌价准备情况，查阅同行业可比公司定期报告，结合公司存货的技术发展情况、业务模式等，对比可比公司情况，分析公司存货余额较高的合理性及存货跌价计提的充分性。

## 2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司除常州米德克外不存在其他主要的关联物料供应商，公司向常州米德克采购水平仪具有必要性和商业合理性，合同作价、条款和各项约定与其他同类供应商不存在重大差异，具有公允性且符合行业惯例；公司水平仪的采购对关联供应商不存在依赖；公司对常州米德克的关联销售具有公允性；2025年1-5月常州米德克不再为公司前五大供应商符合公司业务实际情况，具有合理性；

(2) 何刚转让常州米德克股权具有真实的交易背景，股权转让具有合理性。交易对手方为常州米德克的控股股东、实际控制人及员工，与公司及实际控制人何刚不存在关联关系，报告期内交易对手方与公司及实际控制人何刚不存在异常资金往来。股权转让未履行审计或评估程序，参考常州米德克2022年末净资产由各方协商定价，转让价格公允，定价依据合理。股权不存在任何代持、委托持股、信托持股安排，股权转让均为真实、有效，不存在关联方非关联化的情形，公司不存在未披露的关联方或关联交易；

(3) 公司供应商集中度较低具有合理性、符合行业特征；报告期内，公司供应商在各采购金额区间内分布呈现出总体保持稳定、头部数量较少且占比相对较高、尾部分布零散的特征，未发生异常变动，不存在异常供应商的情形；报告期内，公司对长期合作供应商的采购总额较大，主要供应商整体保持稳定，未发

生异常变动，不存在异常供应商的情形；

（4）公司向不同供应商采购相同或相似产品的价格不存在显著差异；

（5）通过采用外协采购，公司能够提高生产和管理效率、合理配置资源，达到提产增效的效果，公司外协采购具有必要性、合理性；公司与外协供应商采用基于市场规则和行业惯例的方式进行协商定价，定价具有公允性；公司外协采购不涉及核心业务；

（6）公司报告期各期末存货余额较高具有合理性，与公司收入、订单金额和业务规模相匹配；报告期各期末，存货期后结转比分别为89.71%、76.90%和69.38%，结转比例较高，期后结转情况良好；公司的存货周转率优于行业平均水平，主要系业务类别、存货管理模式、业务模式等方面的差异引起存货备货、生产、销售周期不同所致；公司存货占比与同行业可比公司不存在重大差异；

（7）报告期各期末，公司存货库龄情况良好，不存在大量积压的情况；公司存货不存在较强时效性或技术迭代较快的情形；公司可变现净值的确定依据合理，存货跌价准备计提充分，与同行业公司不存在明显差异，具有合理性。

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

### **1、核查程序**

主办券商和会计师执行了如下核查程序：

（1）了解公司采购与付款循环的内部控制设计，评价内部控制设计的有效性，对采购与付款循环执行穿行测试，确定其是否得到执行，测试相关内部控制的运行有效性；

（2）通过实地走访的方式了解主要供应商的生产经营情况，确认其经营规模和公司采购规模的匹配性、与公司是否存在关联关系，并了解公司与供应商的合作情况、交易金额、交易条款等内容，核查采购的交易实质与真实性；

报告期各期，对供应商的走访情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
走访供应商对应的采购额（A）	5,568.23	12,810.48	14,215.07
采购总额（B）	8,228.92	17,707.99	19,153.49
访谈金额占采购总额的比例（A/B）	67.67%	72.34%	74.22%

（3）对公司采购额执行函证程序，向主要供应商发函并获取回函，对回函存在差异的进行差异原因分析，对未回函的执行替代测试程序；

报告期各期，对采购额执行函证程序的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
发函金额（A）	6,780.91	14,718.34	15,872.43
采购总额（B）	8,228.92	17,707.99	19,153.49
发函占采购总额比例（A/B）	82.40%	83.12%	82.87%
回函确认金额（C）	6,780.91	14,718.34	15,872.43
回函确认比例（C/A）	100.00%	100.00%	100.00%

（4）通过企查查等公开渠道查询主要供应商工商信息，判断是否与公司存在关联关系，对公司银行流水进行核查，检查是否与供应商存在其他异常资金往来；

（5）对原材料采购执行细节测试，获取并核查了公司采购相关的支持性文件，包括但不限于采购合同/订单、采购入库单、发票、对账单、银行回单、凭证等单据，核对信息是否一致，核查采购是否具备真实的业务背景，采购金额是否准确；

（6）了解公司成本核算流程和成本计算方法，查阅同行业可比公司成本结构，分析是否与同行业可比公司成本结构是否存在显著差异，并复核成本核算的准确性和完整性。

## 2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期内，公司采购均根据实际业务需求发生，公司与主要供应商合作稳定，与主要供应商不存在关联或潜在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，不存

在供应商为公司代垫成本费用的情况，公司采购真实、成本核算方法合理，核算结果准确。

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

1、核查程序

主办券商和会计师履行了以下核查程序：

(1) 实地监盘及函证的情况

主办券商和会计师取得公司管理层制定的存货盘点计划，并针对性的制定了监盘计划，对公司原材料、在产品、半成品和库存商品等存货盘点实施监盘，核实公司存货的数量是否真实完整，存货有无毁损、陈旧、过时、残次和短缺等状况，具体监盘情况如下：

单位：万元

项目	日期		
	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘范围	原材料、在产品、半成品、库存商品、委托加工物资	原材料、在产品、半成品、库存商品、委托加工物资	原材料、在产品、半成品、库存商品、委托加工物资
监盘时间	2025 年 7 月 6 日、2025 年 7 月 15 日	2025 年 1 月 2 日	2023 年 12 月 31 日、2024 年 1 月 1 日
监盘地点	公司仓库及生产车间、子公司仓库、外协供应商仓库	公司仓库及生产车间、子公司仓库、外协供应商仓库	公司仓库及生产车间、子公司仓库、外协供应商仓库
盘点部门及人员	仓库人员、生产人员等相关人员	仓库人员、生产人员等相关人员	仓库人员、生产人员等相关人员
监盘人员	财务人员、主办券商、会计师	财务人员、主办券商、会计师	财务人员、主办券商、会计师
监盘方式	实地盘点	实地盘点	实地盘点
存货账面余额	8,596.97	7,192.80	8,555.42
监盘金额	5,568.71	6,751.11	7,891.67
监盘比例	64.78%	93.86%	92.24%

除实地盘点外，主办券商和会计师还对报告期各期末的委托加工物资进行函证，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	日期		
	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 5 月 31 日
账面余额	168.87	141.02	282.88
发函金额	140.37	117.07	248.52
发函比例	83.12%	83.02%	87.85%
回函金额	140.37	117.07	248.52
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：发函比例=发函金额/账面金额，回函比例=回函金额/发函金额。

## （2）发出商品核查情况

对于发出商品，报告期各期末占存货账面余额分别为1.43%、4.70%、3.72%，占比较小，主办券商和会计师执行核查程序如下：

①检查发出商品相关的销售合同或订单以及相关物流单据，查看确认收入需满足的条件；

②检查发出商品相关的出库记录等原始单据，检查是否均已发往客户；

③对发出商品实施期后结转测试，对货物签收等收入确认单据进行核查；

④获取发出商品库龄表，检查是否存在发出时间较长的发出商品，询问了解具体原因，并对发出商品实施存货跌价测试。

## （3）其他核查程序

①获取公司报告期各期的收发存相关表格，对主要存货进行计价测试，检查存货结存金额的准确性；

②了解公司存货的构成、库龄分布等情况，获取分类别存货明细表、存货库龄表并抽样复核分类及库龄的准确性，获取并复核公司存货跌价准备政策及减值测试表，了解存货跌价计提原则，了解存货可变现净值计算过程，复核其减值测试的准确性，分析存货跌价准备计提情况、计提是否充分；

③查阅同行业可比公司公开披露资料，获取其存货跌价准备计提比例，并与公司进行对比分析，核查公司存货跌价准备计提的充分性。



## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期各期末公司存货真实存在、计价准确；公司已按照成本与可变现净值孰低的原则对存货计提跌价准备，存货跌价准备的计提充分。

## 九、请律师核查上述事项（2），并发表明确意见

### （一）核查程序

律师履行了以下核查程序：

1、就常州米德克股权及业务问题：（1）取得并查阅常州米德克自成立至何刚转让常州米德克股权的工商档案资料；（2）通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，核查常州米德克现有股权结构情况；（3）访谈常州米德克实际控制人陆健，了解常州米德克的主营业务情况；（4）登录并查询常州米德克公司网站（midekelaser.com），了解该公司的主营业务、主要产品情况；

2、何刚转让常州米德克股权背景、真实性及代持相关事项：（1）取得何刚转让常州米德克的股权转让协议及相关会议文件；（2）取得何刚股权转让款相关银行流水、完税证明；（3）访谈交易对方陆健、李梦楠、王沅君、洪月峰，了解交易对方的基本情况、交易背景、定价依据、转让价格、与转让方何刚的关联关系等事项；（4）访谈何刚，了解本次股权转让的背景、原因、定价依据、是否存在争议、纠纷等事项；

3、就关联方、关联交易事项：（1）取得并核查公司持股 5%以上股东、董事、原监事及高级管理人员填写的调查表，了解前述人员的对外投资情况、对外任职情况等；（2）通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，检索前述人员的对外投资情况、对外任职情况等；（3）根据前述人员披露的信息及检索信息并取得前述人员关于公司关联方的确认；（4）就确认的关联方清单核查其与公司报告期内关联交易情况，并取得相关方出具的关联交易确认文件及会计师出具的《审计报告》。

### （二）核查结论

经核查，律师认为：

1、何刚转让常州米德克股权具有真实的转让背景，股权转让具有合理性；

2、何刚转让常州米德克股权的交易对手方陆健为常州米德克创始股东、实际控制人及员工，与公司及实际控制人不存在关联关系。报告期内，除常州米德克向公司采购测距仪和销售水平仪外，交易对手与公司及实际控制人不存在异常资金往来；

3、本次股权转让未履行审计或评估程序，参考常州米德克 2022 年末净资产由各方协商定价，转让价格公允，定价依据合理；

4、何刚转让常州米德克股权不存在任何代持、委托持股、信托持股安排，本次股权转让均为真实、有效，不存在关联方非关联化的情形；

5、公司报告期内存在的关联方情况及与关联方之间发生的关联交易情况均已在《法律意见书》披露，报告期内不存在未披露的关联方，亦不存在未披露的关联交易。

#### **问题 5. 关于在建工程和长期借款**

根据申报文件，报告期各期末，（1）公司在建工程账面价值分别为24.20万元、8,779.63万元和10,190.53万元，增速较快。（2）公司长期借款分别为0万元、1,808.82万元和4,094.34万元，主要系深达威科技智能制造总部项目建设相关借款。

请公司：（1）结合公司生产特点及流程、同行业可比公司固定资产占总资产比例、主要零部件自产和外采数量金额及占比，说明公司固定资产规模、生产设备规模较小的原因，与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在体外资产，与同行业可比公司是否存在重大差异。（2）结合市场容量、竞争情况、目前产能利用率、产销率、销售增长情况、报告期生产人员变动、未来生产计划和业务发展规划等，说明在建工程投资的合理性、必要性，项目建设完成后相关产能情况，测算对公司经营业绩的影响。（3）说明深达威科技智能制造总部预计建成和转固时间，预计工期与实际建设周期是否存在较大差异，是否存在进展缓慢的情况及具体原因；说明是否存在完工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的情况，是否存在长期挂账的工程物资及原因。（4）说明在建工程的归集内

容,是否存在与在建工程无关的支出,说明公司长期借款资本化与费用化标准及金额是否符合《企业会计准则》等相关规定,资本化金额与当期使用的借款金额是否匹配。(5)说明工程供应商名称、成立时间、注册资本、实际控制人、采购内容、金额及占比;公司、控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方是否存在潜在关联关系,是否存在资金往来或其他利益安排,采购价格是否公允。(6)说明公司存在较大规模货币资金、交易性金融资产及大额存单同时选择通过长期借款建设项目的原因及合理性,说明货币资金的具体用途,是否存在大额异常资金转账情况,是否符合行业经营特征;说明公司交易性金融资产的具体内容、类型、购买时间、金额及收益、购买及处置情况、购买目的及用途。

请主办券商、会计师:(1)核查上述事项并发表明确意见。(2)结合固定资产、在建工程的确认依据及监盘情况,对新增在建工程是否真实存在、计价是否准确、折旧计提是否谨慎等事项发表明确意见。(3)对借款费用资本化的依据是否充分、计算方法是否合理、金额是否准确等事项发表明确意见。(4)对货币资金、交易性金融资产及大额存单的真实性发表明确意见。

### 【回复】

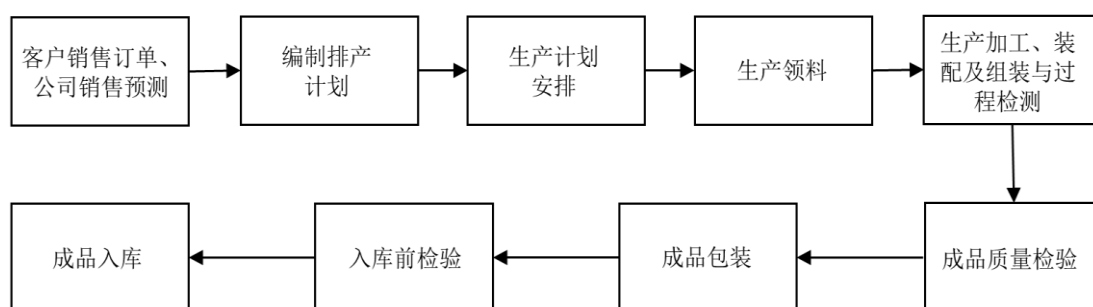
一、结合公司生产特点及流程、同行业可比公司固定资产占总资产比例、主要零部件自产和外采数量金额及占比,说明公司固定资产规模、生产设备规模较小的原因,与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配,是否存在体外资产,与同行业可比公司是否存在重大差异

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

#### 1、公司生产特点及流程

公司生产以自主生产为主、外协加工为辅,公司自主生产的主要环节包括支架及模组加工、机芯装配、整机组装、软件烧录、整机性能测试等主要生产环节,公司委外加工的主要环节包括贴片、探头线圈、卷尺、水转印及部分组装等非核心工序。报告期内,公司将部分非核心工序通过外协厂商进行生产加工,有效地减少了设备投入、降低了生产成本。

公司产品生产流程如下：



## 2、同行业可比公司固定资产占总资产比例

公司与同行业可比公司在固定资产占总资产比例等指标的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 5 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
优利德	未披露	未披露	7,597.00	4.46%	7,058.78	4.90%
华盛昌	未披露	未披露	4,439.27	2.92%	3,673.82	2.72%
莱赛激光	未披露	未披露	1,416.37	3.37%	1,303.63	2.94%
同行业可比公司平均值	-	-	4,484.21	3.69%	4,012.08	3.72%
深达威	888.91	1.86%	838.01	1.99%	810.42	2.68%

注：为增强可比性，上述固定资产均不包含房屋及建筑物；同行业可比公司未披露 2025 年 1-5 月数据。

由上表数据可知，同行业可比公司固定资产（剔除房屋及建筑物）占总资产的比例均维持在较低水平，可见行业产品核心竞争力集中于技术研发与工艺设计，而非大规模固定资产投入。

2023 年末，公司固定资产（剔除房屋及建筑物）占总资产的比例与同行业可比公司华盛昌、莱赛激光相近；2024 年末，公司固定资产（剔除房屋及建筑物）占总资产的比例低于同行业可比公司平均水平，主要系公司 2024 年深达威科技智能制造总部项目建设新增 8,755.43 万元在建工程使得公司总资产增长所致。

## 3、主要零部件自产和外采数量金额及占比

公司主要零部件均为外采，需要采购的主要内容包括 IC、二极管、LCD 显示屏和电池等电子类，光学模组等光学类，面壳、底壳等塑胶类等物料。报告期内，公司主要物料的采购情况如下：

单位：万元

采购类别	物料名称	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子类	IC	980.12	12.50%	1,933.00	11.44%	2,467.55	13.44%
	二极管	854.50	10.90%	1,883.90	11.15%	2,036.61	11.10%
	LCD 显示屏	848.82	10.83%	1,690.28	10.01%	1,884.95	10.27%
	电池	314.54	4.01%	628.59	3.72%	920.54	5.02%
	传感器	350.74	4.47%	731.34	4.33%	599.82	3.27%
	其他电子类	1,099.35	14.02%	2,199.81	13.02%	2,723.74	14.84%
光学类	光学模组	881.71	11.25%	2,016.43	11.94%	1,499.36	8.17%
	光学玻璃	63.17	0.81%	137.34	0.81%	105.50	0.57%
	其他光学类	129.72	1.65%	206.39	1.22%	250.79	1.37%
塑胶类	面壳	163.12	2.08%	409.96	2.43%	356.42	1.94%
	底壳	142.43	1.82%	315.49	1.87%	354.75	1.93%
	其他塑胶类	371.90	4.74%	768.14	4.55%	908.27	4.95%
包装类	仪器便携包	178.41	2.28%	472.60	2.80%	490.04	2.67%
	彩盒	129.44	1.65%	303.52	1.80%	351.93	1.92%
	其他包装类	346.44	4.42%	745.66	4.41%	793.55	4.32%
整机类	水平仪	103.81	1.32%	887.07	5.25%	1,238.18	6.75%
	水准仪	137.38	1.75%	229.95	1.36%	185.01	1.01%
	其他整体采购	172.60	2.20%	183.06	1.08%	213.91	1.17%
其他类	五金类、辅料类等	572.21	7.30%	1,148.19	6.80%	972.34	5.30%
合计		7,840.41	100.00%	16,890.74	100.00%	18,353.27	100.00%

注：以上物料统计不含委外服务、费用类及资产类采购金额。

#### 4、说明公司固定资产规模、生产设备规模较小的原因

综上所述，公司固定资产规模、生产设备规模较小，主要系：（1）公司固定资产中暂无自有房屋及建筑物，主要为模具设备、机器设备、运输设备和电子及办公设备等；（2）公司生产环节中所需固定资产投资较高的 PCB 贴片等生产环节通过委外厂商完成；（3）公司自主生产环节主要包括机身支架及模组加工、

机芯装配、整机组装、软件烧录、整机性能测试等，上述环节所需固定资产投入相对较低。

（二）公司固定资产规模与营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在体外资产，与同行业可比公司是否存在重大差异

报告期内，公司与同行业可比公司固定资产规模与公司营业收入情况对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度/年末			2023 年度/年末		
	固定资产原值	营业收入	固定资产原值/营业收入	固定资产原值	营业收入	固定资产原值/营业收入
优利德	56,475.10	113,040.16	49.96%	51,402.50	102,015.51	50.39%
华盛昌	13,843.78	80,749.78	17.14%	12,613.11	66,984.73	18.83%
莱赛激光	10,058.73	15,475.96	65.00%	9,916.85	24,144.44	41.07%
深达威	1,898.74	34,114.24	5.57%	1,609.37	33,309.38	4.83%

注：固定资产原值为期初、期末平均值；同行业可比公司未披露 2025 年 1-5 月数据。

如上表所示，报告期内随着公司营业收入的增长，固定资产规模保持了相应增长，公司固定资产规模与公司营业收入相匹配。

报告期内，深达威固定资产原值/营业收入低于同行业可比公司，主要系同行业可比公司房屋及建筑物金额较大且占固定资产比重较高，而深达威暂无自有房屋及建筑物。若仅考虑机器设备及模具设备原值与营业收入的匹配性，深达威与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/年末			2023 年度/年末		
	机器设备及模具设备原值	营业收入	机器设备及模具设备原值/营业收入	机器设备及模具设备原值	营业收入	机器设备及模具设备原值/营业收入
优利德	10,416.42	113,040.16	9.21%	9,848.09	102,015.51	9.65%
华盛昌	3,441.05	80,749.78	4.26%	2,679.03	66,984.73	4.00%
莱赛激光	2,648.24	15,475.96	17.11%	2,284.40	24,144.44	9.46%
深达威	1,449.19	34,114.24	4.25%	1,192.20	33,309.38	3.58%

注：机器设备及模具设备原值为期初、期末平均值；同行业可比公司未披露 2025 年 1-5 月数据。

由上表可知，公司机器设备及模具设备原值/营业收入与华盛昌较为接近，具有合理性。同行业可比公司中优利德机器设备及模具设备原值/营业收入较高，主要系优利德产品生产以自制工序为主，并拥有自有的贴片机器，其整体设备投入较高；莱赛激光设备及模具设备原值/营业收入较高，主要系其 2023 年、2024 年营业收入持续下降所致。

目前，固定资产规模可以满足公司日常各项业务经营开展需求，不存在体外资产。此外，公司现有生产能力很大程度上受限于生产场所大小、生产布局的合理性、生产人工工时等因素，与机器设备等固定资产相关性较低，固定资产规模并非公司生产能力的主要限制因素。

综上所述，公司固定资产规模与公司营业收入、经营规模相匹配，与产能相关性较低，公司不存在体外资产，公司机器设备及模具设备原值/营业收入与同行业可比公司华盛昌不存在重大差异，与优利德、莱赛激光机器设备及模具设备原值/营业收入的差异具有合理性。

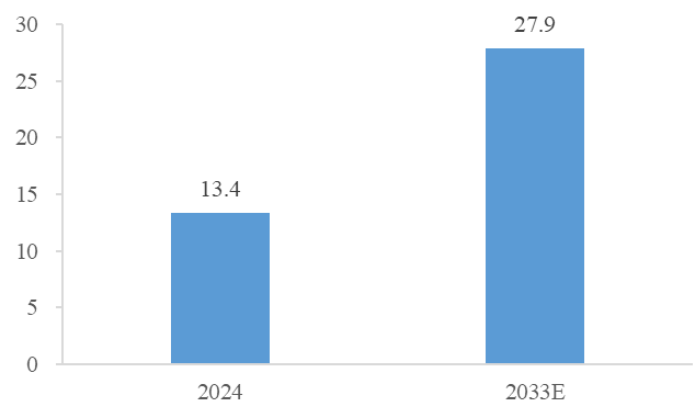
**二、结合市场容量、竞争情况、目前产能利用率、产销率、销售增长情况、报告期生产人员变动、未来生产计划和业务发展规划等，说明在建工程投资的合理性、必要性，项目建设完成后相关产能情况，测算对公司经营业绩的影响**

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

### **1、全球激光测距市场容量**

公司在建工程投资主要用于高精度激光测量仪器相关产品产能的扩充，据 Business Research Insights 发布的数据显示，全球激光测距市场呈稳健增长趋势，2024 年全球激光测距仪市场规模为 13.4 亿美元。未来随着全球激光技术和终端测量测绘应用的发展更加成熟，全球激光测量测绘市场需求将呈现持续增长的发展态势，预计 2025 年将增长到 14.5 亿美元，从 2025 年至 2033 年，全球激光测距仪的市场规模将实现 8.5% 的年均复合增长率，并于 2033 年达到 27.9 亿美元，为公司的产能扩充提供充足的市场空间。

2024-2033 年全球激光测距仪市场规模（亿美元）



数据来源：Business Research Insights

2、行业竞争情况

高精度激光测距仪市场呈现“外资主导技术、内资加速追赶”的竞争格局。境外企业凭借深厚的技术积淀与全球化的品牌渠道，在高端市场占据主导地位。境内上市公司中，优利德、华盛昌等企业依托产品多元化和资本实力持续扩张；莱赛激光则在建筑激光定位等细分领域保持一定的市场地位。在当前竞争环境下，生产工艺优化、产能规模扩张与生产效率提升已成为企业提升核心竞争力的关键要素，头部企业普遍通过自动化产线升级以降低单位成本、提升产品一致性和市场响应速度。

深达威现有设计年产能约 260 万台。报告期内，公司产能利用率持续处于高位，现有产线在应对高端产品（如长距离测距仪）与新兴产品（如水平仪）的柔性化和并行生产需求方面能力不足，制约了产品结构的快速优化与订单的及时响应。与优利德、华盛昌等已实现多品类协同生产的同行业企业相比，公司现有产能结构及生产效率存在提升空间。

3、产能利用率、产销率、销售增长及生产人员变动情况

报告期内，公司产能利用率、产销率、销售增长及生产人员变动情况如下：

项目	2025 年 1-5 月/2025 年 5 月 31 日		2024 年度/2024 年 12 月 31 日		2023 年度 /2023 年 12 月 31 日
	金额/数量	变化率	金额/数量	变化率	金额/数量
年产能（万台）	265.00	0.00%	265.00	0.00%	265.00
当期产量（万台）	98.50	-	225.19	-0.76%	256.58



项目	2025 年 1-5 月/2025 年 5 月 31 日		2024 年度/2024 年 12 月 31 日		2023 年度/2023 年 12 月 31 日
	金额/数量	变化率	金额/数量	变化率	金额/数量
产能利用率	89.21%	-	84.98%	-	96.82%
产销率	97.22%	-	101.90%		98.78%
营业收入（万元）	12,981.12	-	34,114.24	2.42%	33,309.38
生产人员（人）	311	29.05%	245	2.08%	240

报告期内，公司产能利用率分别为 96.82%、84.98%和 89.21%，呈小幅下降后回升的趋势，整体处于较高水平。目前，公司现有产能已接近饱和，整体产销衔接顺畅，产品市场需求稳定。

报告期内，生产人员数量从 2023 年末的 240 人增至 2025 年 5 月末的 311 人，增幅达到 29.58%，公司持续强化生产队伍建设，为产能扩张储备人力基础。

综上所述，公司现有产能难以满足未来订单增长需求，产能扩容存在必要性和合理性。

#### 4、未来生产计划和业务发展规划

公司后续业务发展规划包括：（1）产品研发方面：重点开发高精度激光测距传感器、工业质量检测及环境检测类新品，需新增产线支持；（2）产线自动化升级方面：通过物镜装配、点胶、检测等环节自动化改造提升生产效率和产品质量，新基地将集成智能化产线；（3）市场拓展方面：深耕境内电商及线下渠道，并加速开拓东南亚、欧美市场，需保障充足的产能供应；（4）产学研合作方面：与哈尔滨工业大学等高校联合研发新产品，强化技术转化能力。

在建工程投资与上述业务发展规划匹配，确保产能建设与技术、市场、管理升级同步推进。

#### （二）说明在建工程投资的合理性、必要性

公司智能制造基地在建工程投资符合激光测距仪行业发展趋势、竞争需求及自身战略规划，现有产能利用率高、销售增长稳健，生产人员储备充足，项目建设具备合理性与必要性。新产能落地后，将有效支撑公司市场份额提升、技术创新转化及长期业绩的增长。

#### （三）项目建设完成后相关产能情况

在建工程项目占地面积 11,409.98 平方米，建筑面积 39,934.93 平方米，主要用于建设智能激光测量仪器生产基地和研发实验中心。建成后，年产能规模预计达 300-400 万台，较现有约 260 万台产能，提升约 13%-51%。

**（四）测算对公司经营业绩的影响**

深达威科技智能制造总部为整体搬迁暨产能升级项目，新场地启用后，原有租赁场地停止使用。公司项目投入使用对经营业绩的影响测算结果如下：

预计公司智能制造总部项目将于 2026 年底转固，并按照土地折旧年限 50 年、厂房及研发大楼折旧年限 30 年、先行投入的研发、生产等机器设备折旧年限 5 年进行折旧摊销。公司将现有生产办公地点搬迁至深达威科技智能制造总部后，原租赁的生产场地停止使用。因此测算项目投入使用后，除考虑新增固定资产折旧费用外，同步考虑原租入场地租金减少对公司净利润的综合影响。综上所述，项目投入使用后对净利润的影响测算情况如下：

项目	影响金额（万元）
项目投入使用后新增年折旧额①	977.93
原租入场地租金费用减少②	510.49
模拟测算对利润总额影响③=②-①	-467.44
模拟测算对净利润影响④=③*（1-15.00%）	-397.32

如上表所示，项目投入使用后，新增年折旧金额和租金减少金额，合计对净利润的综合影响金额为-397.32 万元。

三、说明深达威科技智能制造总部预计建成和转固时间，预计工期与实际建设周期是否存在较大差异，是否存在进展缓慢的情况及具体原因；说明是否存在完工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的情况，是否存在长期挂账的工程物资及原因

（一）说明深达威科技智能制造总部预计建成和转固时间，预计工期与实际建设周期是否存在较大差异，是否存在进展缓慢的情况及具体原因

**1、深达威科技智能制造总部预计建成和转固时间**

根据公司计划，“深达威科技智能制造总部项目”建筑主体包括 1 号厂房、2 号地下室和 3 号研发办公楼等。项目已于 2024 年初动工，预计在 2026 年底建成并投入使用，届时公司将按照《企业会计准则》相关规定转入固定资产。

**2、预计工期与实际建设周期是否存在较大差异，是否存在进展缓慢的情况及具体原因**

截至 2025 年 5 月 31 日，公司的主要在建工程项目未完工，预计工期、实际建设周期和完工进度情况如下：

单位：万元

项目	预算	期末余额	开工日期	预计工期/月	完工进度	是否与原计划存在较大差异
深达威科技智能制造总部项目	20,000.00	10,190.53	2024 年 1 月	24	50.95%	是，预计工期延长至 36 个月

公司“深达威科技智能制造总部项目”自 2024 年 1 月开工建设，预计工期由 24 个月延期至 36 个月，主要原因是：

（1）公司在建工程包括了生产、研发及办公等综合功能，涉及工业建筑、民用建筑、地下停车场、玻璃幕墙工程等，图纸设计、工程手续等较为复杂，难度和工期都超出了一般厂房标准；

（2）东莞市自然资源局于 2020 年 4 月 10 日正式印发《东莞市控制性详细规划调整管理办法》，鼓励提高土地利用效率，放宽工业、仓储用地容积率，公司根据该政策对项目的容积率进行了修改，并相应进行了地下室建设面积、新增研发实验中心的变更设计。因此，公司修改容积率增加了方案设计和办理手续的时间，进一步影响了项目施工进度；

（3）建设过程中的其他预期外因素的影响，主要包括：公司在建工程包含地下室，工程开工后实际地质情况（土层过硬）与勘察报告不符，原有管桩打桩计划无法正常开展，改用旋挖桩重新打桩，支护工程的工作量远超过原来预计时间。

综上所述，公司“深达威科技智能制造总部项目”建设周期延长，主要受外部因素的影响，具有合理性，不存在进展缓慢的情况。

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

截至 2025 年 5 月 31 日，“深达威科技智能制造总部建造项目”1 号厂房主体建设工程基本完成但尚未装修、2 号地下室建设工程基本完成但尚未完成竣工验收、3 号研发办公楼尚未动工，整体项目尚未达到预定可使用状态，不存在完

工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的情况。报告期各期，公司新增在建工程投入分别为 24.20 万元、8,755.43 万元和 1,410.90 万元，项目按照工程实施计划逐步加大投入，不存在长期挂账的工程物资。

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

**（一）说明在建工程的归集内容，是否存在与在建工程无关的支出**

报告期各期末，公司在建工程的具体构成情况如下：

单位：万元

工程类型	项目内容	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
建筑及装修工程	基础工程、主体工程、装饰装修工程、屋面工程、节能工程、安装工程	9,805.26	8,547.53	-
安装附属设备	电梯及其安装服务费	77.75	-	-
勘察设计费	工程施工图设计及工程勘察费	73.28	72.95	24.20
工程建设监理费	支付给施工监理单位的费用	63.40	63.40	-
贷款利息	在建项目建设期间发生的借款利息	51.31	10.42	-
摊销与折旧	土地使用权摊销费	47.02	32.33	-
工程建设其他费用	工程质量检测费、电费等	72.51	53.00	-
合计		10,190.53	8,779.63	24.20

如上表所述，公司在建工程归集的均为与深达威科技智能制造总部建设项目相关的成本，不存在与在建工程无关的支出。

**（二）说明公司长期借款资本化与费用化标准及金额是否符合《企业会计准则》等相关规定，资本化金额与当期使用的借款金额是否匹配**

报告期各期末，公司深达威科技智能制造总部建设项目利息资本化的情况具体如下：

单位：万元

贷款银行	借款日	到期日	借款利率	2025年 5月31 日借款 余额	2025年 1-5月 资本化 利息	2024年 12月31 日借款 余额	2024 年资 本化 利息	2023年 12月31 日借款 余额	2023 年资 本化 利息
中国工商银行股份有限公司东莞虎门支行	2024-9-5	2029-9-21	2.80%	50.00	0.59	50.00	0.46	-	-
	2024-9-27	2029-9-21	2.75%	1,000.00	11.53	1,000.00	7.26	-	-
	2024-11-22	2029-9-21	2.50%	1,000.00	10.49	1,000.00	2.71	-	-
	2025-1-3	2029-9-21	2.50%	1,221.86	12.56	-	-	-	-
	2025-1-22	2029-9-21	2.51%	300.00	2.70	-	-	-	-
	2025-4-3	2029-9-21	2.51%	409.84	1.66	-	-	-	-
	2025-4-29	2029-9-21	2.51%	490.00	1.09	-	-	-	-
	2025-5-23	2029-9-21	2.51%	500.00	0.28	-	-	-	-
合计				4,971.70	40.89	2,050.00	10.42	-	-

注：资本化利息=借款本金\*借款利率\*借款天数/360。

报告期内，公司利息资本化金额分别为 0 万元、10.42 万元、51.31 万元，上述资本化利息对应的长期借款均为公司为建设深达威科技智能制造总部项目而专门借入的款项，属于专门借款。

公司用于深达威科技智能制造总部项目专项贷款利息资本化符合《企业会计准则第 17 号——借款费用（2006）》之规定，具体情况如下：

企业会计准则具体规定	公司借款情况	公司会计处理	是否符合会计准则
第四条，企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本；……符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。	公司深达威科技智能制造总部项目于 2024 年 1 月 1 日开始建设。建设期间，公司与中国工商银行签署借款合同，根据借款合同，银行借款给公司专门用于“深达威科技智能制造总部项目”开发建设。	公司将相关借款利息资本化	是

企业会计准则具体规定	公司借款情况	公司会计处理	是否符合会计准则
第五条，借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。	公司自 2024 年 9 月 5 日至 2025 年 5 月 31 日期间陆续向银行提款用于支付建设所需款项，借款费用已经发生，深达威科技智能制造总部项目已开工建设。	公司自取得借款时将借款利息资本化	是
第十二条，购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用应当停止资本化。	截止 2025 年 5 月 31 日，深达威科技智能制造总部项目尚未达到预定可使用状态。	不适用	不适用

综上所述，公司长期借款的利息资本化标准符合《企业会计准则》等相关规定，资本化金额与当期使用的借款金额能够匹配。

五、说明工程供应商名称、成立时间、注册资本、实际控制人、采购内容、金额及占比；公司、控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方是否存在潜在关联关系，是否存在资金往来或其他利益安排，采购价格是否公允

（一）说明工程供应商名称、成立时间、注册资本、实际控制人、采购内容、金额及占比

报告期内，公司工程供应商的具体情况如下：

单位：万元、%

工程供应商名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主要采购内容	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
					采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
东莞市泰山建设工程有限公司	2001-06-06	10,868.00	宋国光	建筑安装工程	1,257.73	100.00	8,547.53	100.00	-	-

（二）公司、控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方是否存在潜在关联关系，是否存在资金往来或其他利益安排

经公开信息查询，与公司、控股股东及实际控制人、董监高、员工及关联方清单等信息进行比对，并查阅公司与关联方资金往来明细表和关联交易明细表，公司、控股股东、实际控制人与上述工程供应商及其关联方不存在潜在关联关系，

也不存在除正常支付采购款项以外的其他资金往来或其他利益安排。

（三）采购价格是否公允

报告期内，公司建筑安装工程供应商选择流程为：（1）根据《固定资产管理制度》《供应商管理制度》，包括价格优势；虎门当地企业，服务响应快；东莞市建筑行业品质服务优秀单位，筛选合格的供应商名单；（2）相关部门复核相关单位工艺工程师、设备工程师、电气工程师、仪表工程师和其他服务的技术水平；（3）询价，获取合格供应商的工程结算造价方案；（4）编制《供应商筛选表》，进行资料调查后，由相关部门负责人及项目负责人分别审核签字。

建筑安装工程供应商比价情况如下：

单位：万元

项目	东莞市泰山建设工程有限公司	广东中伟建设集团有限公司	赤东建设集团有限公司
土建工程	以建设项目投标报价汇总表的价格下浮13%作为工程结算造价	以建设项目投标报价汇总表的价格下浮11%作为工程结算造价	以建设项目投标报价汇总表的价格下浮12%作为工程结算造价
电气工程			
给排水工程			
消防工程			
暖通工程			
室外安装工程			
合计金额/万元	10,856.00	11,596.00	11,233.00
总建筑面积/平方米	39,907.64		
单位建筑成本/（元/平方米）	约 2,700-2,800	约 2,900-3,000	约 2,800-2,900

注：建筑面积使用 2025 年 6 月 10 日更新的广东省企业投资项目备案证版本（面积变更前）。

参考东莞市住房和城乡建设局《东莞市 2023 年建设工程造价指标和造价指数》，2023 年产业园类别（厂房、办公楼、宿舍、公建配套用房、地下室（含人防工程）建筑与装饰工程、机电安装工程以及室外工程等，不包括室内装饰装修、园林绿化）综合造价指标为 2,676.27 元/平方米，具体构成如下表。上述供应商报价与公开信息报价基本一致，公司建筑安装工程供应商报价具备合理性。



项目分类	经济指标（元/平方米）			备注	
	合计	单项工程			室外工程
		建筑与装饰工程	机电安装工程		
产业园	2,676.27	2, 125.49	462.83	87.95	包括：厂房、办公楼、宿舍、公建配套用房、地下室（含人防工程）建筑与装饰工程、机电安装工程以及室外工程等。不包括：室内装饰装修、园林绿化。

注：建筑与装饰工程包括：土石方、地基与桩基础工程、结构工程、屋面工程、防水工程、保温工程、门窗工程和外立面工程、室内装饰工程、栏杆工程及其他、户内精装修；机电安装工程包括：电气工程、停车场充电桩系统、电梯工程、建筑智能及通信工程、给排水工程、消防工程、通风空调工程；室外工程包括：室外电力工程、室外智能化工程、室外给排水工程、室外消防工程、室外道路工程、园林绿化工程和室外附属工程。

综上所述，公司严格按照相关制度执行建筑安装工程采购流程，主要基于市场化原则定价询价，采购价格具有公允性。

六、说明公司存在较大规模货币资金、交易性金融资产及大额存单同时选择通过长期借款建设项目的原因及合理性，说明货币资金的具体用途，是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征；说明公司交易性金融资产的具体内容、类型、购买时间、金额及收益、购买及处置情况、购买目的及用途

（一）公司存在较大规模货币资金、交易性金融资产及大额存单同时选择通过长期借款建设项目的原因及合理性，说明货币资金的具体用途，是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征

1、公司存在较大规模货币资金、交易性金融资产及大额存单同时选择通过长期借款建设项目的原因及合理性

报告期各期末，公司货币资金、理财产品（包含在交易性金融资产核算的理财产品、结构性存款，下同）、大额存单和长短期借款余额以及资产负债率情况如下：

单位：万元

项目	2025.05.31	2024.12.31	2023.12.31
货币资金	14,493.29	16,346.26	11,045.42
交易性金融资产本金	1,800.00	1,700.00	2,000.00
大额存单本金	3,506.09	-	-
短期借款	-	-	-



项目	2025.05.31	2024.12.31	2023.12.31
长期借款(含 1 年内到期)	4,975.16	2,051.50	-
借款占货币资金、交易性金融资产本金和大额存单本金的比例	25.13%	11.37%	-
资产负债率（合并口径）	35.60%	33.79%	29.13%

报告期各期末，公司存在大额货币资金、理财产品和大额存单的情况下，公司进行大额长期借款且借款余额大幅增长，主要系基于在建项目投资需求、银行借款成本较低、加强银企战略合作与信用积累等考虑，存在合理性，具体分析如下：

### （1）在建项目投资需求

报告期内，公司持续推动制造体系的智能化和自动化，丰富及优化产品结构，增强公司响应客户需求的能力，进一步扩大公司业务规模，多维度提升公司的研发能力、销售能力和盈利能力，增强公司的核心竞争力和市场地位，需要较大规模的资金用于智能测量和检测仪器仪表生产基地项目和研发中心项目的建设。报告期各期，公司深达威科技智能制造总部项目建设新增在建工程金额为 24.20 万元、8,755.43 万元和 1,410.90 万元。

### （2）公司银行借款成本较低，有利于空闲资金有效管理

公司资信情况较好，能以略低于基准利率获得银行长期借款，减少投入大量自有资金进行项目建设，对公司资金流动性产生影响，而报告期内大额存单和结构性存款的利率在 1.30%-2.50%，可偿还部分借款的利息并保持资金流动性；公司资金管理趋于稳健谨慎，购买的交易性金融资产为理财产品和结构性存款，灵活性较强，以周期 3 个月左右的产品为主；此外，周期较长的大额存单则可随时转让，应对生产经营突发支付且优先保证原材料备货、人工薪酬、税费等运营支出，填补未来订单周期性波动带来的现金流缺口。

### （3）加强银企战略合作与信用积累

公司在报告期内的长期借款主要为国有商业银行贷款，有利于保持与金融机构良好、可持续的合作关系，控制未来行业波动时可能出现的资金风险。此外，公司保留正常还本付息记录，可在人行征信系统积累良好信用，为未来低成本置换、中长期流贷、并购贷款提供定价谈判空间。

## 2、公司货币资金的具体用途，是否存在大额异常资金转账情况

报告期内，公司不存在大额异常资金转账情况，货币资金用途为维持正常生产经营支出、投资性支出及筹资性支出，具体用途包括：（1）维持正常生产经营支出：支付供应商货款、支付员工薪酬及支付各项税费等；（2）投资性支出：购买固定资产、无形资产和其他长期资产等；（3）筹资性支出：偿还债务支出以及支付债务利息等。

## 3、公司货币资金基本情况是否符合行业经营特征

报告期各期末，公司与同行业可比公司的货币资金、借款金额和存贷比情况对比如下：

单位：万元

项目	科目名称	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
优利德	货币资金	未披露	22,288.95	34,092.54
	借款金额	未披露	8,504.06	3,792.66
	存贷比	未披露	38.15%	11.12%
华盛昌	货币资金	未披露	23,739.56	27,638.08
	借款金额	未披露	5,127.78	900.00
	存贷比	未披露	21.60%	3.26%
莱赛激光	货币资金	未披露	18,959.25	18,680.76
	借款金额	未披露	-	-
	存贷比	未披露	-	-
平均值	货币资金	-	21,662.59	26,803.79
	借款金额	-	4,543.95	1,564.22
	存贷比	-	19.92%	4.79%
深达威	货币资金	14,493.29	16,346.26	11,045.42
	借款金额	4,975.16	2,051.50	-
	存贷比	34.33%	12.55%	-

注：1、同行业可比公司未披露 2025 年 1-5 月数据；2、借款金额包含短期借款、长期借款、一年内到期的长期借款；3、存贷比=借款金额/货币资金。

由上表所示，同行业可比公司中优利德、华盛昌的存贷比处于较高水平。报告期各期末，本公司的存贷比处于行业中间水平，符合行业经营特征。

综上所述，公司存在较大规模货币资金、交易性金融资产及大额存单同时选择通过长期借款建设项目具有合理性，公司货币资金不存在大额异常资金转账情

况，符合行业经营特征。

(二) 说明公司交易性金融资产的具体内容、类型、购买时间、金额及收益、购买及处置情况、购买目的及用途

报告期各期末，公司交易性金融资产的基本情况如下：

单位：万元

产品名称	管理方	类型	购买时间	到期/赎回时间	购买及处置情况	购买目的及用途	金额	2025 年 1-5 月收益	2024 年度收益	2023 年度收益
招商银行点金系列看跌两层区间 92 天结构性存款（产品代码：NDG01321）	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	2023-10-12	2024-1-12	网银购买，到期赎回	短期出售，获取价差，保持流动性	1,000.00	-	0.82	5.48
招商银行点金系列看跌两层区间 64 天结构性存款（产品代码：NDG01339）	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	2023-10-30	2024-1-2	网银购买，到期赎回	短期出售，获取价差，保持流动性	1,000.00	-	0.13	4.16
建信理财嘉鑫固收类最低持有 36 天产品	中国建设银行股份有限公司	固定收益类，非保本浮动收益型	2024-11-22	2025-1-10	网银购买，到期赎回	短期出售，获取价差，保持流动性	200.00	0.10	0.56	-

产品名称	管理方	类型	购买时间	到期/赎回时间	购买及处置情况	购买目的及用途	金额	2025 年 1-5 月收益	2024 年度收益	2023 年度收益
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 19396 期 (产品代码: C24MR0131)	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	2024-12-28	2025-3-31	网银购买, 到期赎回	短期出售, 获取价差, 保持流动性	500.00	2.62	0.06	-
建信理财嘉鑫固收类最低持有 36 天产品	中国建设银行股份有限公司	固定收益类, 非保本浮动收益型	2024-12-31	2025-3-24	网银购买, 到期赎回	短期出售, 获取价差, 保持流动性	500.00	2.00	-	-
建信理财嘉鑫固收类最低持有 36 天产品	中国建设银行股份有限公司	固定收益类, 非保本浮动收益型	2024-12-31	2025-4-21	网银购买, 到期赎回	短期出售, 获取价差, 保持流动性	500.00	2.68	-	-
招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款 (产品代码: FDG00297)	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	2025-5-20	2025-6-20	网银购买, 到期赎回	短期出售, 获取价差, 保持流动性	400.00	0.22	-	-
中邮理财邮银财富·零钱宝 2 号人民币理财产品 (产品代码: 2301LR0001)	中国邮政储蓄银行股份有限公司	固定收益类, 非保本浮动收益型	2025-1-6	可随时赎回, 暂未赎回	网银购买, 到期赎回	短期出售, 获取价差, 保持流动性	400.00	2.75	-	-

产品名称	管理方	类型	购买时间	到期/赎回时间	购买及处置情况	购买目的及用途	金额	2025 年 1-5 月收益	2024 年度收益	2023 年度收益
招银理财招赢日日金 85 号现金管理类理财计划 (产品代码: 8885)	招银理财有限责任公司	固定收益类, 非保本浮动收益型	2025-5-26	2025-7-23	网银购买, 到期赎回	短期出售, 获取价差, 保持流动性	1,000.00	0.21	-	-

七、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合固定资产、在建工程的确认依据及监盘情况，对新增在建工程是否真实存在、计价是否准确、折旧计提是否谨慎等事项发表明确意见。（3）对借款费用资本化的依据是否充分、计算方法是否合理、金额是否准确等事项发表明确意见。（4）对货币资金、交易性金融资产及大额存单的真实性发表明确意见。

#### （一）核查上述事项并发表明确意见

##### 1、核查程序

主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司采购、生产等部门负责人，了解公司生产特点及流程、固定资产情况、主要零部件自产和外采的情况，实地查看公司生产场所、生产设备和生产环节，执行固定资产盘点程序；查阅同行业公司年度报告等公开披露信息等资料，了解同行业可比公司固定资产规模及行业特征；获取公司财务报表及产能、产量统计明细表，根据同行业可比公司的定期报告等公开资料，分析固定资产规模、生产设备规模是否与同行业可比公司存在重大差异；获取报告期内公司控股股东、实际控制人及其配偶、董事、原监事、高级管理人员及关键岗位人员的资金流水、公司银行账户流水、同时对控股股东、实际控制人、董事、原监事、高级管理人员及其关联方进行工商信息背景调查，交叉核对确认是否存在体外资产；

（2）访谈公司管理层，了解公司下游行业市场需求和业内竞争情况，结合目前产能利用率与产销率数据、销售增长情况和未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性；获取在建项目的项目备案证明，统计在建工程建设完成后相关产能情况，考虑新增固定资产折旧费用、原租入场地租金减少租金成本对公司净利润的综合影响，模拟测算在建工程转固后计提折旧对公司经营业绩的影响；

（3）获取并核查公司工程合同、发票、工程监理方报告、付款凭证等支持性证据，对公司的在建工程及固定资产内部控制进行了解并执行细节测试，并实地查看在建工程的具体情况，了解项目的预算金额、建设周期、进度情况，与账面记录进行核对，确认是否存在完工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的情况，是否存在长期挂账的工程物资及原因；

(4) 获取公司在建工程台账，复核归集内容的合理性；访谈财务人员，获取银行借款明细表及银行借款合同等资料，复核公司长期借款资本化与费用化标准及金额是否符合《企业会计准则》等相关规定，资本化金额与当期使用的借款金额是否匹配；

(5) 通过工商信息查询网站对主要工程供应商的工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况；将主要工程供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、关联方资金往来明细表、关联交易明细表和员工花名册进行匹配，同时执行函证及走访程序书面确认公司、控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方是否存在潜在关联关系，是否存在资金往来或其他利益安排；获取公司在建工程相关的《供应商筛选表》和权威机构或政府机构的同类工程统计数据，复核供应商筛选流程的合理性、在建工程采购额的公允性；

(6) 获取公司银行开立户清单及银行账户清单，对银行账户实施函证程序，核查账户信息的完整性、期末余额的准确性、账户受限情况及长期借款、大额存单等情况，报告期各期银行函证覆盖比例均为100%；获取公司各期末货币资金、交易性金融资产及大额存单的明细清单，与银行函证交叉复核对应的具体内容、购买时间、金额、收益、用途等的准确性和合理性，与公户流水双向核查对比确认是否存在大额异常资金转账情形；通过公开资料获取同行业可比公司报告期各期末的货币资金、借款金额数据，测算存贷比，分析公司货币资金基本情况是否符合行业经营特征。

## 2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司固定资产规模、生产设备规模较小，主要系公司固定资产暂无自有房屋及建筑物、部分所需固定资产投入较高的生产环节通过委外厂商完成、公司自主生产环节所需固定资产投入相对较低所致，具有合理性；报告期内，公司固定资产、主要生产设备的规模与公司营业收入、产能及经营规模具有匹配性，不存在体外资产，与同行业可比公司不存在重大差异；



(2) 公司在建工程的投资对应“深达威科技智能制造总部项目”的建设，符合激光测距仪行业发展趋势、竞争需求及自身战略规划；公司报告期内产能利用率相对饱和，营业收入稳中有升，上述项目建设有助于提升公司的产能及综合实力，预计对公司长期经营业绩产生积极影响，存在合理性和必要性；

(3) 深达威科技智能制造总部项目已于2024年初动工，预计在2026年底建成并投入使用，届时公司将按照《企业会计准则》相关规定转入固定资产；截至2025年5月31日，深达威科技智能制造总部项目完工进度为50.95%，项目预计建设周期由24个月延长至36个月，主要系项目难度和工期超一般厂房标准、项目容积率修改的设计和办理手续时间较长及支护工程量超预期等外部原因的影响，不存在进展缓慢的情况；不存在完工进度高、已达到试生产或分阶段完工但未转固的异常情况，不存在长期挂账的工程物资；

(4) 公司在建工程的归集内容均为与在建工程相关的支出，长期借款资本化和费用标准化标准符合《企业会计准则》等相关规定，资本化金额与当期使用的借款金额匹配；

(5) 公司工程供应商为东莞市泰山建设工程有限公司，该工程供应商及关联方和公司、控股股东、实际控制人不存在潜在关联关系，也不存在除正常支付采购款项以外的其他资金往来或其他利益安排，供应商的选择具备合理性且采购价格公允；

(6) 报告期各期末，存在大额货币资金、理财产品的情况下，公司进行大额长期借款且借款余额大幅增长，主要系基于在建项目投资需求、银行借款成本较低、加强银企战略合作与信用积累等考虑，具备合理性；货币资金用途为维持正常生产经营支出、投资性支出及筹资性支出，不存在异常转账情况，符合行业经营特征，各期交易性金融资产的配置灵活性较强，应对生产经营突发支付且优先保证原材料备货、人工薪酬、税费等运营支出，可用于填补未来订单周期性波动带来的现金流缺口。

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

### **1、核查程序**

针对固定资产及在建工程，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）获取报告期各期末公司固定资产、在建工程明细，核对资产名称、规格、数量、原值等关键信息与财务账面记录的一致性；

（2）根据取得的固定资产明细表，检查其残值率、折旧年限，与同行业可比公司进行比对；

（3）执行细节测试，针对固定资产、在建工程增加情况，获取主要项目的采购合同或订单、转固单据、账务处理记录，并结合流水判断交易的真实性、准确性，判断财务记账的准确性；

（4）对报告期内公司主要工程和设备供应商采购金额进行函证，确认公司采购交易的真实性、准确性；

（5）实地走访了报告期内主要工程供应商，并就公司与其合作情况向供应商相关负责人进行了访谈，确认公司与其交易的真实性；

（6）获取公司资产盘点计划、盘点表，并对固定资产和在建工程实施监盘及抽盘程序，盘点过程中对工程进度、安装进度、现场状况向工程及盘点人员进行核实，具体监盘及复盘情况如下：

①固定资产具体监盘及复盘情况如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点时间	2025年7月15日	2024年12月28日	2023年12月27日
盘点地点	公司厂区内、部分模具供应商处		
盘点人员	资产使用部门负责人、模具供应商协助人员		
复盘人员	财务部人员		
监盘人员	主办券商、会计师		
固定资产原值	2,271.83	2,073.07	1,724.41
盘点金额	2,038.45	1,621.06	1,398.77
盘点比例	89.73%	78.20%	81.12%

②在建工程具体监盘及复盘情况如下：

项目	2025年5月31日	2024年12月31日
盘点时间	2025年7月15日	2024年12月28日
盘点地点	工程施工所在地	
盘点人员	财务部人员	

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
复盘人员	财务部人员	
监盘人员	主办券商、会计师	
在建工程原值	10,190.53	8,779.63
盘点金额	10,190.53	8,779.63
盘点比例	100.00%	100.00%

报告期各期末公司固定资产、在建工程账实相符，不存在差异。

## 2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：公司新增在建工程真实存在、计价准确、折旧计提谨慎。

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

### 1、核查程序

主办券商和会计师执行了以下核查程序：

了解公司是否涉及在建工程相关的借款，取得相应的借款合同，查阅深达威科技智能制造总部项目专项借款台账，确定利息资本化时点是否准确，资本化金额是否准确、合规。

### 2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

公司涉及在建工程相关借款并对借款利息进行资本化处理，会计处理符合《企业会计准则》的规定，不涉及借款利息费用化情况，不包含与在建工程无关的其他开支，借款费用资本化的依据充分、计算方法合理、金额准确。

**（四）对货币资金、交易性金融资产及大额存单的真实性发表明确意见**

### 1、核查程序

主办券商和会计师执行了以下核查程序：

- （1）查阅公司货币资金相关的内部制度，确认相关制度的有效性；
- （2）对公司库存现金进行监盘，并与账面数进行核对，分析是否存在差异；
- （3）陪同企业人员到银行现场打印已开立银行账户清单和报告期内银行流

水并拍照留证；

（4）将公司及其子公司账载银行账户与从银行独立取得的《已开立银行结算账户清单》的信息进行核对，核查账户信息的完整性；

（5）通过将银行对账单和日记账核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性；

（6）对公司及其子公司报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、理财产品、注销账户等信息进行函证；

（7）对大额银行流水进行核查，将银行流水中的日期、摘要、金额、汇入/汇出方等重点要素与公司的银行日记账进行双向核对；

（8）获取公司报告期内客户和供应商清单，查询报告期内主要客户和主要供应商的基本信息，获取其实际控制人、主要股东、董事、高管等主要相关人员名单，并与公司及其子公司的银行流水进行比对，查看是否与客户、供应商及主要相关人员存在异常的大额资金往来；

（9）获取企业信用报告，公司银行借款、担保等合同，检查期末货币资金的质押、冻结等受限情况；

（10）获取公司银行理财产品投资明细，查阅相关理财产品的合同、产品说明书。

## **2、核查结论**

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期各期末，公司货币资金、交易性金融资产及大额存单均真实、准确、完整。

## **问题 6. 关于其它事项**

### **问题6.1 关于土地房产**

根据申报文件，报告期内，公司主要经营场所均通过租赁取得；公司于2023年12月21日与东莞市虎门怀德大禾股份经济合作社签订《集体经营性建设用地土地使用权出让合同》。请公司：①结合关联租赁等情况说明公司无自有经营场所是否构成对公司资产独立性的重大不利影响，未来经营发展规划。②结合国家及地方法律法规关于集体土地流转方面的规定说明公司取得集体土地方面的手

续是否完备、出让方是否履行法定的决策程序、是否履行集体组织内部审议程序，公司在取得、使用集体土地过程中是否存在违法违规情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

## 【回复】

一、结合关联租赁等情况说明公司无自有经营场所是否构成对公司资产独立性的重大不利影响，未来经营发展规划

（一）结合关联租赁等情况说明公司无自有经营场所是否构成对公司资产独立性的重大不利影响

公司报告期内承租关联方联茂物业位于东莞市虎门镇大宁社区团结路58号厂房及宿舍（以下简称“租赁物”）。租赁物为联茂物业从无关联第三方购得并办理了相关产权登记。公司因生产经营规模及扩展的需求向关联方租赁厂房及宿舍具有必要性。

联茂物业的经营范围为：物业投资、物业租赁、房地产中介服务、代办企业登记及年检服务、代理记账服务。公司向联茂物业租赁厂房、办公楼，主要供公司日常生产经营使用。联茂物业的主营业务为物业租赁，与公司不存在共用生产经营场所的情形。

公司生产环节主要包括支架及模组加工、机芯装配、整机组装、软件烧录、整机性能测试等，生产线搬迁难度与成本均较低，并且公司的生产工艺流程仅涉及焊接与组装环节，无需办理环评手续，对生产场所没有特殊要求，公司目前经营所处东莞市虎门镇有相对充裕的厂房租赁市场。公司已经通过出让方式购得生产经营用地，正在建设公司独立的智能制造总部，项目建成后公司将整体搬迁至新办公场所。因此，不会对租赁的联茂物业资产有重大依赖的情形。

综上所述，公司上述租赁行为不会对公司资产独立性产生重大不利影响，满足《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》中对公司独立性的要求。

（二）未来经营发展规划

为进一步增强公司独立性及避免关联交易，公司已于2023年12月购得粤

（2024）东莞不动产权第0027128号集体工业用地用于建设智能制造总部项目。

2023年12月，公司与东莞市泰山建设工程有限公司签订《广东省建设工程施工合同》。截至本审核问询函回复出具日，公司已按照土地出让合同约定动工建设深达威科技智能制造总部项目。公司将在深达威科技智能制造总部项目建设完成后，对公司现有的生产经营场所进行整体搬迁。

二、结合国家及地方法律法规关于集体土地流转方面的规定说明公司取得集体土地方面的手续是否完备、出让方是否履行法定的决策程序、是否履行集体组织内部审议程序，公司在取得、使用集体土地过程中是否存在违法违规情形

（一）结合国家及地方法律法规关于集体土地流转方面的规定说明公司取得集体土地方面的手续是否完备

截至本审核问询函回复出具日，公司取得1项集体土地使用权，该集体土地系从东莞市虎门镇怀德大禾股份经济合作社受让取得。公司取得的集体土地的具体情况如下：

权利人	证书编号	坐落	用途	面积（m <sup>2</sup> ）	使用期限	权利性质
公司	粤（2024）东莞不动产权第0027128号	东莞市虎门镇怀德社区	工业用地	11,409.98	土地终止日期：2074年1月10日	集体土地

根据《中华人民共和国土地管理法》（以下简称“《土地管理法》”）第四十四条规定，涉及农用地转为建设用地的，应当办理农用地转用审批手续。2023年6月20日，东莞市自然资源局出具的《关于东莞市虎门镇2023年度第五批次城镇建设用地的批复》（东莞建用字[2023]40号），同意该宗集体建设用地农用地转用方案。

根据《东莞市集体建设用地使用权流转管理实施办法》（东府令〔2005〕80号，以下简称“《东莞集体土地流转办法》”）第十七条规定，集体建设用地使用权出让用于商业、旅游、娱乐等经营性项目的，应当参照国有土地使用权公开交易的程序和办法，通过土地交易市场招标、拍卖、挂牌等方式进行。2023年12月14日，公司通过竞拍取得上述集体土地建设用地。

根据《土地管理法》第六十三条、《东莞集体土地流转办法》第十四条规定，土地所有权人可以通过出让方式交由单位或者个人使用，并应当签订书面合同。2023 年 12 月 21 日，出让方东莞市虎门镇怀德大禾股份经济合作社与公司签订《集体经营性建设用地使用权出让合同》，并经东莞市自然资源局审核备案。

根据《东莞集体土地流转办法》第十八条规定，集体建设用地使用权出让的，集体土地所有者和土地使用者应当按规定向市国土资源部门申请办理土地登记和领取相关权属证明。2024 年 2 月 6 日，东莞市自然资源局向公司核发编号为粤（2024）东莞不动产权第 0027128 号不动产权证书。

综上所述，公司取得集体土地方面的手续完备。

**（二）出让方是否履行法定的决策程序、是否履行集体组织内部审议程序，公司在取得、使用集体土地过程中是否存在违法违规情形**

就公司集体建设用地使用权，出让方已履行了必要的法定决策程序及集体组织内部程序如下：

序号	法定要件或程序	出让方履行的法定的决策程序、集体组织内部审议程序等	法律、法规依据
1	符合土地利用总体规划和城市、村镇规划	2023 年 8 月 9 日，东莞市自然资源局对集体用地颁发了《建设用地规划条件》（规字第 2023-03-1006 号），确认建设用地使用性质和开发条件。	《土地管理法》第六十三条、《东莞集体土地流转办法》第四条
2	县级以上国土资源管理部门审批	2023 年 6 月 20 日，东莞市自然资源局出具的《关于东莞市虎门镇 2023 年度第五批次城镇建设用地的批复》（东莞建用字[2023]40 号），同意农用地转让方案。	《土地管理法》第四十四条、《东莞集体土地流转办法》第四条
3	集体土地所有者同意	2023 年 8 月 25 日，东莞市虎门镇怀德大禾股份经济合作社会议（由户代表参会签字）经三分之二以上代表同意。	《土地管理法》第六十三条、《东莞集体土地流转办法》第六条
4	通过土地交易市场招标、拍卖、挂牌等方式出让	2023 年 12 月 1 日至 2023 年 12 月 12 日，对集体建设用地进行挂牌；公司于 2023 年 12 月 14 日竞拍取得 2023WT124 编号集体土地建设用地。	《东莞集体土地流转办法》第十七条
5	出让者与使用者签订出让合同	2023 年 12 月 21 日，公司与出让人东莞市虎门镇怀德大禾股份经济合作社签订《集体经营性建设用地使	《土地管理法》第六十三条、《东莞集体土地流转办法》第十

序号	法定要件或程序	出让方履行的法定的决策程序、集体组织内部审议程序等	法律、法规依据
		用权出让合同》，并经东莞市自然资源局审核备案。	四条
6	集体建设用地使用权属登记	2024年2月6日，东莞市自然资源局向公司核发编号为粤（2024）东莞不动产权第0027128号不动产权证书。	《东莞集体土地流转办法》第十八条

综上所述，出让方东莞市虎门镇怀德大禾股份经济合作社已经履行法定的决策程序和集体组织内部审议程序。

截至本审核问询函回复出具日，公司不存在因违反土地管理法律、法规而受到行政处罚的情况。公司在取得、使用集体土地过程中不存在违法违规情形。

### 三、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

#### （一）核查程序

1、就公司与关联方租赁事项：（1）取得并查阅公司与关联方联茂物业签订的租赁合同；（2）登录国家企业信用信息公示系统网站等，查询出租方联茂物业的经营范围、主营业务等，取得与其他承租方租赁合同，了解公司是否为联茂物业的唯一承租人；（3）实地走访公司租赁办公、生产场所及宿舍等，核查是否存在与关联方共同使用生产经营场所的情形；（4）网络检索公司附近厂房的租赁价格等方式了解公司租赁经营场所的情况；（5）取得并查阅公司与东莞市泰山建设工程有限公司签订《广东省建设工程施工合同》；（6）走访公司正在建设的智能制造总部项目，了解公司主要生产经营场所的建设进度；

2、就公司取得的集体土地事项：（1）取得并查阅公司与东莞市虎门怀德大禾股份经济合作社签订《集体经营性建设用地土地使用权出让合同》、集体土地不动产权证；（2）取得并核查出让方提供的集体土地出让的相关审批、内部决策文件；（3）网络检索土地出让方关于土地出让的招拍挂信息及公司中标信息；（4）查阅并检索国家及集体土地所在地相关法律、法规关于集体土地流转的有关规定；（5）登录东莞市自然资源局、信用中国等网站检索关于公司集体土地取得及使用相关的违法违规信息，了解公司集体土地使用的合法合规情况并取得公司出具的相关确认；（6）走访并取得了东莞市自然资源局关于公司名下集体土地登记



信息结果。

## **（二）核查结论**

经核查，主办券商和律师认为：

1、截至本审核问询函回复出具日，公司已按照土地出让合同约定开工建设深达威科技智能制造总部项目。公司将在深达威科技智能制造总部项目建设完成后，对公司现有的生产经营场所进行整体搬迁。公司不会对租赁的联茂物业资产有重大依赖的情形，公司上述租赁以及公司暂无自有经营场所不会构成对公司资产独立性的重大不利影响；

2、公司取得集体土地方面的手续完备；出让方东莞市虎门镇怀德大禾股份经济合作社已经履行法定的决策程序和集体组织内部审议程序；公司在取得、使用集体土地过程中不存在违法违规情形。

## **问题6.2 关于子公司**

根据申报文件，2025年7月25日，公司子公司深圳深达威于中国香港成立其全资子公司香港深达威；深达威科技（上海）有限公司系公司通过同一控制收购方式取得。请公司说明：①境外投资的原因及必要性，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《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司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。②收购深达威科技（上海）有限公司的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

## **【回复】**

一、境外投资的原因及必要性，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《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司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）境外投资的原因及必要性，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**

**1、境外投资的原因及必要性**

截至本审核问询函回复出具日，公司通过子公司深圳深达威设有香港深达威一家境外二级全资子公司。公司设立香港深达威主要系作为境外产品销售主体，开拓海外业务市场。因此，公司设立香港深达威具备合理性及必要性。

**2、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**

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第六条，除“涉及敏感国家和地区、敏感行业的”境外投资，实行备案管理。深圳深达威投资香港深达威不属于《企业境外投资管理办法》第十三条规定的“敏感国家和地区、敏感行业”，因此，属于备案管理的境外投资项目。2025 年 6 月 11 日，深圳深达威取得深圳市商务局出具的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4403202500550 号），核准公司以新设方式投资设立香港深达威，投资总额为 100 万元人民币（折合 13.8 万美元）。

根据《企业境外投资管理办法》第十四条第一款“实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目”并核对第十三条关于“敏感项目”范围，公司及深圳深达威投资设立香港深达威项目属于非敏感类项目，故属于备案管理范围。2025 年 7 月 17 日，深圳深达威取得深圳市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备[2025]548 号），对深圳深达威在中国香港新建香港深达威项目予以备案。

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号），取消境内直接投资项下外汇登记核准与境外直接投资外汇

登记核准两项行政审批事项，改由银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。2025 年 11 月 4 日，深圳深达威已通过招商银行股份有限公司深圳分行办理 ODI 中方股东对外义务出资业务登记，经办外汇局为国家外汇管理局深圳市分局（经办外汇局代码：440300），取得了《业务登记凭证》（业务编号：35440300202511046603），外汇登记手续完备且符合相关要求。

综上所述，公司子公司深圳深达威投资设立香港深达威已经履行发改部门、商务部门及外汇部门的备案监管程序。

**（二）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**

根据国务院办公厅转发国家发展改革委、商务部、人民银行、外交部《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），《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（以下简称“《指导意见》”）为引导和规范企业境外投资方向，提出将企业境外投资分为“鼓励开展的境外投资”“限制开展的境外投资”以及“禁止开展的境外投资”三大类。

经逐条比对，公司子公司深圳深达威投资设立香港深达威不属于《指导意见》中限制或禁止类对外投资项目，具体分析如下：

投资项目	《指导意见》规定情形	公司境外投资情形
限制开展的境外投资	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	香港深达威位于香港，不属于与我国未建交、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
	房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资	香港深达威经营范围为电子产品和仪器仪表进出口贸易、技术服务、商务服务，不属于房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资；
	在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台	不属于在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台
	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	香港深达威未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
	不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资	香港深达威目前尚未开始经营，且经营范围不存在违反香港环保、能耗、安全标准的境外投资
禁止开	涉及未经国家批准的军事工业	香港深达威经营范围为电子产品和仪器仪表

投资项目	《指导意见》规定情形	公司境外投资情形
展 的 境 外 投 资	核心技术和产品输出的境外投资	进出口贸易、技术服务、商务服务，不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
	运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资	深圳深达威投资设立香港深达威已经取得深圳市商务局的核准以及深圳市发展和改革委员会的备案，不存在运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资
	赌博业、色情业等境外投资	香港深达威经营范围为电子产品和仪器仪表进出口贸易、技术服务、商务服务，不涉及赌博业、色情业等境外投资
	我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资	深圳深达威投资设立香港深达威已经取得深圳市商务局的核准以及深圳市发展和改革委员会的备案，不属于我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资或者其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资
	其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资	

综上所述，公司子公司深圳深达威投资设立境外子公司香港深达威符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》相关规定。

### （三）公司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

根据香港杨麟振律师行出具的《关于深达威科技（香港）有限公司的法律意见书》，境外律师就香港深达威的设立、股权变动、业务合规性等事项的意见如下：

就香港深达威设立事项，该公司是根据《公司条例》在香港成立并有效存续的私人股份有限公司；至公司查册日（2025 年 11 月 26 日）及清盘查册日（2025 年 11 月 20 日），该公司仍有效存续，没有发现该公司有撤销注册、剔除注册或清盘的情况。

就香港深达威股权变动事项，该公司现时登记的股东为：深达威光电科技（深圳）有限公司，自该公司成立日至本法律意见书出具日为止，该公司没有任何股东变更。

就香港深达威业务合规性事项，该公司的业务性质为电子产品和仪器仪表进出口贸易、技术服务、投资控股与商务服务。该公司已在《商业登记证》说明业务性质；就该等业务无需取得香港政府发出的其他牌照；该公司成立以来至董事

确认函之日，没有曾经出现任何违规或者违反使用的香港法律、法规和规则的情况。

综上所述，公司已取得香港深达威所在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，前述事项合法合规。

**二、收购深达威科技（上海）有限公司的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响**

**（一）收购深达威科技（上海）有限公司的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序**

**1、收购深达威科技（上海）有限公司的背景及原因、取得的价格**

2018年6月，公司实际控制人何刚看好线上电商销售的发展前景，收购了上海浮秦贸易有限公司（深达威科技（上海）有限公司的前身，以下统称为“上海深达威”），委托公司员工黄成安代为持有90.00%股权，并交由当时的另一股东曾祥（持股10.00%）负责运营。

为解决同业竞争问题，2021年12月，深达威分别以1元名义价格向黄成安、曾祥收购其持有的上海深达威90.00%、10.00%股权，并更名为深达威科技（上海）有限公司，同时，曾祥作为公司电商部门负责人入职上海深达威，由公司重新组建电商团队，以公司资源对其孵化、培养，发展公司电商业务。

**2、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序**

2021年10月28日，森威有限召开股东会并作出决议，同意公司分别以1元的价格受让黄成安、曾祥各自所持有的上海深达威90.00%、10.00%股权。

2021年10月29日，上海深达威召开股东会并作出决议，同意股东黄成安、曾祥将其各自持有的上海深达威90.00%、10.00%的股权转让给森威有限；股权转让完成后，森威有限持有上海深达威100.00%股权。同日，出让方黄成安、曾祥与受让方森威有限签署《股权转让协议》。

截至2021年9月30日，上海深达威实收资本为0元，净资产为负。公司分别以

1元名义价格向黄成安、曾祥收购其持有的上海深达威90.00%、10.00%股权具有合理性，价格公允。上述收购未经评估或审计程序。

上海沪汇会计师事务所(普通合伙)于2022年3月1日出具了沪汇会验(2022)第001号《验资报告》，经审验，截至2022年2月14日止，上海深达威已收到公司缴纳的实收资本人民币100.00万元，均以货币方式出资。

综上所述，公司收购上海深达威的定价具有合理性，价格公允，上述收购未经评估或审计程序，已履行相应审议程序，公司对上海深达威的实缴出资已经上海沪汇会计师事务所（普通合伙）审验并出具了《验资报告》。

**（二）合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响**

**1、对公司生产经营情况的影响**

公司合并上海深达威有利于消除同业竞争及公司销售渠道的拓展，有利于公司生产经营的良性发展。

**2、对公司业绩情况的影响**

报告期内，上海深达威营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	325.29	2.51%	1,803.49	5.29%	1,071.21	3.22%
净利润	14.34	0.50%	192.06	2.58%	-129.57	-2.05%

注：占比指占合并报表营业收入、净利润的比重。

由上表可知，公司合并上海深达威后对报告期内公司业绩影响较小。

**三、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见**

**（一）核查程序**

1、就公司子公司深圳深达威投资设立香港深达威的事项：（1）取得公司关于投资设立香港子公司的说明文件，了解香港子公司设立背景及原因；（2）取得并查阅深圳深达威于中国香港成立香港深达威涉及境内相关部门（发改、商务、外汇）的审批及备案资料；（3）取得并查阅由香港律师出具的关于香港深达威的

法律意见书；

2、就收购上海深达威事项：（1）取得并查阅上海深达威自设立至今的全套工商档案资料，了解上海深达威历次股权转让情况；（2）取得公司实际控制人何刚就其及公司受让上海深达威股权相关事项的确认，了解公司收购上海深达威的背景及原因；（3）取得公司就受让上海深达威股权的相关会议文件、上海深达威就其本次股权转让的股东会决议文件及《股权转让协议》，了解本次股权转让的审议程序、标的股权取得的价格；（4）取得上海深达威被收购时的财务报表，了解公司收购上海深达威价格的定价依据及公允性；（5）取得上海沪汇会计师事务所（普通合伙）出具的沪汇会验（2022）第001号《验资报告》，了解公司对上海深达威的实缴出资情况；（6）取得公司就前述事项出具的确认，了解本次股权转让是否经评估或审计以及合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响。

## （二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司设立香港深达威主要系作为境外产品销售主体，开拓海外业务市场，具备合理性及必要性；已履行发改部门、商务部门及外汇管理部门等主管机关的备案、审批等监管程序并取得相关备案登记文件；符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》相关规定。公司已取得香港深达威所在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，前述事项合法合规；

2、公司收购上海深达威的价格具有合理性，价格公允；上述收购未履行评估或审计程序，但已履行了相应的审议程序；公司合并上海深达威有利于公司生产经营，对报告期内公司业绩影响较小。

## 问题6.3 关于研发与技术竞争力

根据申报文件，①报告期各期，公司研发费用率分别为3.88%、4.07%和4.11%。②公司18项主要技术中，6项技术为受让取得。③公司研发人员占比11.48%；公司共取得专利183项，其中发明专利19项。④公司存在与哈尔滨工业大学（深圳）的合作研发项目。请公司：①结合可比公司和其他竞争对手产品与服务的提供模式、技术水平指标、发明专利数量和占比、核心技术取得情况、研发人员占

比、研发费用率，说明公司主要产品与服务的核心竞争力和技术优势，公司研发费用率、研发人员占比、发明专利数量与占比是否与同行业公司存在较大差异，公司研发人员是否可以持续支持公司的研发工作；说明公司专利、核心技术的具体来源和应用情况。②说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转。③说明公司的合作研发项目是否涉及公司核心技术机密，是否存在潜在的法律纠纷风险，公司对合作研发项目是否构成依赖。④说明何刚等公司董监高、许小建等核心技术人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、会计师核查上述事项①至③并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项④并发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合可比公司 and 市场其他竞争对手产品与服务的提供模式、技术水平指标、发明专利数量和占比、核心技术取得情况、研发人员占比、研发费用率，说明公司主要产品与服务的核心竞争力和技术优势，公司研发费用率、研发人员占比、发明专利数量与占比是否与同行业公司存在较大差异，公司研发人员是否可以持续支持公司的研发工作；说明公司专利、核心技术的具体来源和应用情况

（一）结合可比公司 and 市场其他竞争对手产品与服务的提供模式、技术水平指标、发明专利数量和占比、核心技术取得情况、研发人员占比、研发费用率，说明公司主要产品与服务的核心竞争力和技术优势

#### 1、公司与同行业可比公司产品与服务的提供模式的对比情况

深达威与同行业可比公司主要产品种类及提供模式的对比情况如下：



公司	产品提供模式	主要产品	主要产品示例
优利德	优利德国内销售以“UNI-T”品牌产品为主,外销业务以 ODM 和“UNI-T”自有品牌销售相结合的方式开展,销售模式包括经销模式、ODM 模式、电商自营和其他模式。	优利德主营测试测量仪器仪表,主要产品包括电子电工测试仪表、温度及环境测试仪表、电力及高压测试仪表、测绘测量仪表和测试仪器等,产品复杂程度相对较高。	
华盛昌	华盛昌以 ODM 为主,自有品牌为辅的销售模式。	华盛昌主营测试测量仪器仪表,主要产品包括电工电力类、红外测温与环境检测、测试仪器及设备、医疗检测、新能源及相关检测、互联网智能检测及其他,产品与优利德较为相似,产品复杂程度相对较高。	
莱赛激光	莱赛激光销售模式分为 ODM 模式、OEM 模式、经销模式和直销模式,其中境内市场以经销模式为主,海外市场以 ODM 模式为主。	莱赛激光主营测量与定位仪器仪表,主要产品包括建筑激光定位、工程激光智能定位、激光测量与传感三大系列产品,核心产品集中度相对较高。	
深达威	深达威销售模式主要分为 ODM 模式、经销模式、电商和其他模式,其中境内市场以 ODM 与经销模式相结合为主,境外市场以 ODM 模式为主。	深达威主营测量和检测仪器仪表,主要产品包括高精度激光测量仪器、智能工业质量检测仪器和专业环境检测仪器,核心产品集中度相对较高。	

如上表所示,仪器仪表行业产品种类繁多、应用领域及场景广泛、终端客户分散,经销模式为行业通用的销售模式,公司经销模式收入占比低于优利德和莱赛激光,而高于华盛昌,主要系产品结构、经营策略、销售区域差异所致。就产品种类而言,优利德和华盛昌产品种类较多、涉及领域较广,深达威和莱赛激光的主营产品结构相对较为集中。

## 2、公司与同行业可比公司技术水平指标、发明专利数量和占比、核心技术

取得情况的对比情况

(1) 公司与同行业可比公司技术水平指标、发明专利数量和占比的对比情况

由于不同厂家所生产的高精度激光测距仪产品具有型号众多、功能设计不同、下游应用场景各异、信号处理算法非公开等特征，相关产品的可测量距离、测量精度等技术参数无法进行直接对标，因此，技术指标不具备可比性。

深达威与同行业可比公司发明专利数量及占比的对比情况如下：

公司	发明专利数量及占比情况
优利德	截至 2025 年 6 月 30 日，优利德已累计获得专利 529 项，其中发明专利 101 项、实用新型专利 203 项、外观设计专利 225 项，发明专利数量占专利总数量的比例为 19.09%。
华盛昌	截至 2023 年 11 月 30 日，华盛昌已获得国内外专利 326 项，其中发明专利 17 项、实用新型 73 项、外观设计专利 236 项，发明专利数量占专利总数量的比例为 5.21%；截至 2025 年 11 月 14 日，华盛昌已累计获得 300 余项国内外专利技术，涵盖通用仪表、专业仪表、科学分析仪器、生命科学仪器、新能源等领域的多元化产品矩阵。
莱赛激光	截至 2024 年 12 月 31 日，莱赛激光已累积获得专利 88 项，其中发明专利数量为 10 项、占比为 11.36%。
深达威	截至 2025 年 5 月 31 日，公司已累计获得专利 183 项，其中发明专利 19 项（其中境外已授权发明专利 4 项）、实用新型专利 34 项、外观设计专利 130 项，发明专利数量占专利总数量的比例为 10.38%。

注：华盛昌公告了截至 2023 年 11 月末专利情况，投资者关系活动记录表披露了 2025 年 11 月累计获得的专利情况；莱赛激光仅公告 2024 年末专利具体数量情况。

如上表所示，公司发明专利数量及占比处于同行业居中水平。

(2) 公司与同行业可比公司核心技术取得情况的对比情况

深达威与同行业可比公司核心技术取得情况的对比情况如下：

公司	核心技术	技术取得方式
优利德	多维度的安全保护技术	自主研发
	高效的采样及数字信号处理技术	自主研发
	全自动校准技术	自主研发
	应用创新技术	自主研发
	稳定升压技术	自主研发
	可设步进电压技术	自主研发

公司	核心技术	技术取得方式
	线性化信号处理技术	自主研发
	红外热像图像处理技术	自主研发
	高速宽带信号的波形重构技术	合作研发
	三维波形实时显示技术	自主研发、合作研发
	双时基独立可调技术	合作研发
	宽频率连续可调的脉宽波数字产生技术	自主研发
	波形图像文件转换技术	自主研发
华盛昌	<b>电子电力测量技术：</b> 带微处理器的模数变换器技术、高精度高速模数转换器及其软件校准技术、高精度数字滤波算法技术等 15 项	自主研发
	<b>环境检测技术：</b> 激光散射传感器及其算法技术、风扇型便携式 PM2.5 激光散射传感器技术、感应式木材/建筑物湿度探测技术等 23 项	自主研发
	<b>红外成像技术：</b> 非制冷焦平面传感器信号调理技术、热成像与可见光成像双波段自动融合技术、非制冷焦平面传感器非均匀性校正等 9 项	自主研发
	<b>红外测温技术：</b> 红外快速测量技术、红外高精度技术、红外宽温度范围技术等 11 项	自主研发
	<b>激光测距技术：</b> 激光强光抗干扰滤波技术、多镜头组光学补偿设计技术、高精度相位算法技术等 3 项	自主研发
	<b>视频处理技术：</b> 视频处理与仪表结合技术、工业内窥镜技术、Wi-Fi 工业内窥镜技术等 4 项	自主研发
	<b>应用软件与云服务技术：</b> 遥控测距自动生成工程蓝图技术、乐鱼智能健康云平台技术、空气质量智能监测云平台技术等 8 项	自主研发
莱赛激光	<b>产品工业设计技术：</b> 精密双色模具注塑成型工艺技术、IP 67 防水防尘设计技术、抗冲击跌落设计技术等 5 项	自主研发
	高精度重力悬挂和阻尼机构	自主研发
	新型正反双向安平智能传感技术	自主研发
	集成放样技术	自主研发
	最小激光线窗口位移容差设计技术	自主研发
	激光基准面绕机身外交点旋转技术	自主研发
	垂线窗框可旋转结构	自主研发
	激光探测和定位技术	自主研发
	远程脉冲激光测距技术	自主研发
	高精度传感技术	自主研发
深达	单波长双激光相位测量技术	受让取得

公司	核心技术	技术取得方式
威	脉冲式激光望远镜测距技术	受让取得
	基于 ADC 的信号处理技术	自主研发
	方位角辅助测量及定位技术	自主研发
	摄像辅助激光测量技术	受让取得
	三激光相位测距技术	自主研发
	多功能激光测距集成技术	自主研发
	单接口多模式通信技术	自主研发
	高效率精准对位的半导体激光器测试技术	受让取得
	扩大激光测距传感器量程的测量技术	受让取得
	非回弹式开关应用技术	自主研发
	一种激光测距方法、计算机存储介质和电子技术	自主研发
	磁性涂层测厚技术、电涡流涂层测厚技术	受让取得
	高精度高效率超声波测厚技术	自主研发
	抗电磁干扰定位技术	自主研发
	多功能气体检测技术	自主研发
	双光学融合激光测距技术	自主研发
	基于液晶光阀的内外光路切换测量技术	自主研发

注：资料来源于上述企业的招股说明书等公开披露资料。

如上表所示，公司与同行业可比公司核心技术主要通过自主研发方式取得，公司核心技术数量处于同行业居中水平。

### 3、公司与同行业可比公司研发人员占比、研发费用率的对比情况

#### （1）公司与同行业可比公司研发人员占比的对比情况

报告期各期末，公司研发人员占比与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：人

公司名称	2025 年 5 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
优利德	未披露	未披露	334	24.69%	289	29.25%
华盛昌	未披露	未披露	262	16.14%	194	14.39%
莱赛激光	未披露	未披露	72	19.25%	73	19.06%
平均值	-	-	223	20.03%	185	20.90%
深达威	52	11.48%	52	13.47%	41	11.39%

注：同行业可比公司未披露2025年1-5月数据。

报告期各期末，公司研发人员人数及占比低于同行业可比公司主要系同行业可比公司成立时间更早，为深耕行业多年的成熟上市公司，整体员工数量较高。

**（2）公司与同行业可比公司研发费用率的对比情况**

报告期各期，公司研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
优利德	未披露	未披露	11,710.64	10.36%	10,370.49	10.17%
华盛昌	未披露	未披露	9,045.07	11.20%	8,094.55	12.08%
莱赛激光	未披露	未披露	1,532.69	9.90%	1,479.89	6.13%
平均值	-	-	7,429.47	10.49%	6,648.31	9.46%
深达威	534.04	4.11%	1,388.56	4.07%	1,293.75	3.88%

注：同行业可比公司未披露2025年1-5月数据。

报告期内，公司研发费用率分别为 3.88%、4.07%和 4.11%，低于同行业可比公司平均值，主要是由于：（1）公司专注于智能测量和检测仪器仪表产品的研发、生产和销售，同行业可比公司中优利德、华盛昌产品线更为丰富，且发展时间较长，具备较强的研发投入积累；（2）公司的主要产品定位、产品类型与同行业可比公司存在一定差异，对研发投入、技术工艺要求也有所不同；（3）公司研发团队人员稳定，研发团队人员数量低于同行业可比公司，且同行业可比公司研发费用中的职工薪酬金额及占比均较高。

此外，公司研发费用率在报告期内呈现增长的趋势，主要系逐步完善研发相关制度并加大研发投入。未来随着研发投入的增加，公司的研发费用率将逐步提升。

**4、公司主要产品与服务的核心竞争力和技术优势**

综上所述，结合公司与同行业可比公司在产品与服务的提供模式、技术水平指标、发明专利数量和占比、核心技术取得情况、研发人员占比、研发费用率等方面的对比情况来看，公司主要产品与服务的核心竞争力和技术优势如下：

**（1）品牌和渠道优势**



公司通过多渠道、多模式的合作方式持续强化品牌建设，已组建专业销售团队并制定清晰的销售策略，积极布局线上渠道，在京东、天猫、拼多多、阿里巴巴国际站等主流平台开设自有品牌店铺，结合平台流量工具与自主内容推广，不断提升品牌影响力。经过多年行业深耕，“深达威”品牌已形成良好的市场口碑和行业认可度。同时，凭借扎实的研发能力与产品竞争力，公司通过ODM模式与德力西、上海器外（小米生态链企业）、鲸诺科技、得力、优利德、CONDROL集团、VONDER等知名客户建立长期合作关系，进一步验证公司的综合实力。

## **（2）产品质量优势**

公司高度重视产品质量管理，拥有恒温、恒湿、无尘车间等专业化生产环境及先进配套设备，并已通过ISO9001、ISO14001、ISO45001等体系认证。同时公司积极拓展国际市场，产品先后取得欧盟CE、RoHS、REACH，美国FCC、FDA及韩国KC等多国认证。通过持续优化工艺与严格质量控制，公司产品赢得了客户的广泛认可。

## **（3）研发创新优势**

公司坚持以市场需求为导向的研发创新机制，紧密跟踪行业动态与客户需求变化，持续加大研发投入。目前已组建一支涵盖光声学技术、硬件/软件设计、微电子集成、信号处理、算法开发等多学科背景的研发团队，具备较强的跨领域技术整合与协同开发能力。报告期内，公司研发费用率持续提升，反映出对技术创新的重视与投入。

## **（4）技术和产品优势**

公司在智能测量和检测仪器仪表领域积累了多项核心技术，包括单波长双激光相位测量技术、脉冲式激光望远镜测距技术、基于ADC信号处理技术、单接口多模式通信技术、磁性和电涡流涂层测厚技术等。通过构建从前沿研究、外观设计、软硬件开发到产品检测的全流程技术体系，公司尤其在高精度激光测量仪器领域形成较强的技术竞争力，为核心产品的性能提升与品类拓展提供了有力支撑。

综上所述，公司在品牌渠道、产品质量、研发创新及技术产品等方面已形成差异化竞争优势，为业务持续发展奠定了坚实基础。

## **（二）公司研发费用率、研发人员占比、发明专利数量与占比是否与同行业公司存在较大差异**

报告期内，公司研发费用率、研发人员占比低于同行业可比公司，公司发明专利数量及占比处于同行业居中水平。具体对比情况详见本回复“问题 6.3”之“一、（一）、2、公司与同行业可比公司技术水平指标、发明专利数量和占比、核心技术取得情况的对比情况/3、公司与同行业可比公司研发人员占比、研发费用率的对比情况”。

## **（三）公司研发人员是否可以持续支持公司的研发工作**

截至2025年5月31日，公司研发人员人数为52人，较2023年末的41人而言显著增加，主要系公司为进一步增强研发实力、丰富公司产品结构扩招研发人员所致。

公司研发团队具有良好的技术积累和经验传承，且多年来主要专注于测量与检测仪器仪表领域，在该领域已形成一定竞争优势，相关技术储备、研发模式成熟。同时，公司研发人员具有相关专业学历背景或相关从业经验，研发人员结构与公司目前研发所处阶段相适应，研发人员能力足以胜任现有项目的研发，研发产能可以满足公司现阶段产品研发需求。

截至2025年5月31日，公司研发人员拥有10年以上行业相关经验的占研发人员总数的19.23%。公司在研项目的项目负责人均由从业年限5年以上的人员担任，具有丰富的研发经验，1位负责人同时指导2-3个项目进展；另外，公司结合研发项目特点和需要匹配具备专业能力可胜任的研发人员，每个研发项目共配备5-6人，公司研发人员能够匹配在研项目的研究开发需要。

综上所述，公司现有研发人员足以支持公司现阶段的研发工作，后续根据公司新产品规划及实际经营情况，公司还将继续进行对应研发投入及相关人才招聘，不断提升公司核心竞争力。

## **（四）说明公司专利、核心技术的具体来源和应用情况**

公司专利、核心技术的具体来源和应用情况如下：

核心技术	对应专利/ 软件著作权情况	技术来源	应用情况
单波长双激光相位测量技术	ZL201680001371.9	受让取得	应用于手持式激光测距仪、激光测距传感器
脉冲式激光望远镜测距技术	ZL201821931365.6	受让取得	应用于激光望远镜测距仪
基于ADC的信号处理技术	ZL202410697655.2	自主研发	应用于激光测距传感器、手持式激光测距仪、激光望远镜测距仪
方位角辅助测量及定位技术	2023SR1652708	自主研发	应用于手持式激光测距仪、激光望远镜测距仪
摄像辅助激光测量技术	ZL202410669311.0	受让取得	应用于手持式激光测距仪
三激光相位测距技术	ZL202321308174.5	自主研发	应用于手持式激光测距仪
多功能激光测距集成技术	ZL202421909481.3	自主研发	应用于手持式激光测距仪
单接口多模式通信技术	ZL202311116583.X	自主研发	应用于激光测距传感器、手持式激光测距仪、激光望远镜测距仪、涂层测厚仪、气体探测仪等
高效率精准对位的半导体激光器测试技术	ZL202010792677.9	受让取得	应用于手持式激光测距仪、激光测距望远镜
扩大激光测距传感器量程的测量技术	ZL201310213440.0	受让取得	应用于激光测距传感器
非回弹式开关应用技术	ZL202211298865.1	自主研发	应用于手持式激光测距仪、激光望远镜测距仪等
一种激光测距方法、计算机存储介质和电子技术	ZL202311400440.1	自主研发	应用于手持式激光测距仪、激光测距望远镜
磁性涂层测厚技术、电涡流涂层测厚技术	ZL201821955987.2	受让取得	应用于测厚仪
高精度高效率超声波测厚技术	ZL202211296407.4	自主研发	应用于超声波测厚仪、涂层测厚仪
抗电磁干扰定位技术	ZL202211289192.3	自主研发	应用于智能管道测堵仪
多功能气体检测技术	ZL202322605610.1	自主研发	应用于气体探测仪
双光学融合激光测距技术	ZL202311758910.1	自主研发	应用于手持式激光测距仪、激光测距传感器



核心技术	对应专利/ 软件著作权情况	技术来源	应用情况
基于液晶光阀的内 外光路切换测量技 术	ZL202211299827.8	自主研发	应用于手持式激光测距仪、激光测距传感器

## 二、说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转

### （一）公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准

公司业务成本与研发费用划分、归集具有明确标准，主要项目划分及归集标准如下：

项目	业务成本	研发费用
职工薪酬	公司生产人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金、福利费等薪酬于业务成本中归集、核算。	研发人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金、福利费等薪酬于研发费用中归集、核算，财务部每月按研发部门提供的各研发项目参与人员工时记录表，结合人力资源部门提供的考勤工时，计算各研发人员参与研发的工时占比，进行各项目研发薪酬归集与分配。
物料消耗	业务活动直接消耗的材料，生产领料由生产人员提出需求，经相关人员审批通过后，生产人员到仓库领取物料，财务部门依据领料清单在生产成本中归集、核算。	研发活动直接消耗的材料，研发部门根据研发需求发起领料申请，申请单经研发部门负责人审批后，领料申请人凭单到仓库领取物料，仓库人员填制研发领料出库单，在研发费用中归集核算，与生产领料明确区分。
测试及设计费、合作开发费	业务活动中发生的产品检测、产品认证等费用，在销售费用进行归集核算。	研发活动中发生的设计、测试、合作开发等费用，研发部门根据研发项目需求提出申请，经审批后，寻找外部供应商提供设计服务或者对成品、半成品进行性能方面的测试以及与其他第三方合作开发发生的费用，在研发费用中归集核算。
折旧摊销费用	生产专用设备的折旧直接归集至业务成本，使用权资产的折旧按照生产使用的场地面积分摊计入业务成本。	研发部使用的固定资产、无形资产计提的折旧摊销；使用权资产的折旧按照研发使用的场地面积分摊计入研发费用。

项目	业务成本	研发费用
其他	股份支付当期应摊销金额按激励对象的归属部门进行归集核算，分别计入业务成本、期间费用；生产过程中发生的办公费、差旅费等在业务成本归集核算。	研发人员当期应摊销股份支付金额计入研发费用；研发部门发生的差旅费、服务费等费用直接计入对应研发项目。

## （二）公司业务成本与研发费用是否存在混同、报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转

公司研发项目采用项目管理制，公司研发项目和生产任务采用独立的业务审批及实施流程，研发活动与业务活动可以准确区分，研发与业务相关的成本费用可以准确划分，具体说明如下：

### 1、公司对研发活动采用项目管理制，研发活动和生产活动能够明确区分并采取独立的业务审批及实施流程

公司的研发活动、生产活动分别由公司研发部、生产部进行管理。公司研发项目均采用项目管理制，公司研发项目和生产任务采用独立的业务审批及实施流程。研发活动主要包括研发项目评审、项目立项、产品设计、研发样机试制、小批量试产、产品测试与认证等环节。公司依据研发管理制度对研发项目进行跟踪管理，记录项目的进展情况；公司建立了研发项目对应的人财物管理机制。

### 2、研发用原材料领用按研发项目归集，可与生产用原材料严格区分

研发用原材料领用由研发人员填写材料申领单并从原材料仓库申请领出，研发领料可以对应到具体的研发项目。研发用料领出后，相关研发材料由研发人员专门保管使用。有研发样机产生的，公司研发人员完成研发制作后，对相关研发样机进行备查登记。公司研发活动与生产活动的材料领用、使用、产出成果亦不存在混同。

### 3、研发薪酬按研发项目归集，与生产直接人工可区分

公司研发部员工均专职直接从事研发活动，相关人员工作职能定位明确。每个参与研发项目的人员均按照实际出勤及研发工作情况登记在工时统计表，并由项目负责人、研发部经理或研发总监审核。研发薪酬包括研发部专职研发人员的

工资、奖金、社保、住房公积金、福利费等，研发薪酬以其参与研发项目的工时占其总工时的比例计入各研发项目，不存在研发薪酬与生产直接人工混淆的情况。

#### **4、研发及生产用设备可明确区分**

公司研发使用的机器设备和生产使用的机器设备分属不同部门管理，且公司建立了设备管理内控机制，能有效区分研发和生产使用。机器设备按照实际使用情况分摊折旧。

#### **5、其他研发费用**

研发项目实际发生的差旅费、技术服务费等其他研发费用，按各个项目归集与分摊，不存在与生产成本混同的情况。

综上所述，报告期内，公司业务活动与研发活动的原材料、人员、设备、其他研发费用等均可明确区分，研发活动和业务活动可以明确划分，研发支出均与研发活动相关，公司不存在研发费用与业务成本混同的情形，亦不存在研发费用与其他成本费用之间相互调整或划转的情形。

**三、说明公司的合作研发项目是否涉及公司核心技术机密，是否存在潜在的法律纠纷风险，公司对合作研发项目是否构成依赖**

##### **（一）说明公司的合作研发项目是否涉及公司核心技术机密**

报告期内，公司仅与哈尔滨工业大学（深圳）就“哈工大（深圳）-森威电子智能化激光测距联合实验室项目”存在合作研发关系。在合作研发过程中，涉及公司部分核心技术机密，公司始终秉持最小化披露原则，严格控制技术和信息的分享范围与接触人员，确保不存在无限制泄露技术秘密或非专利技术的情形。基于核心技术所具有的体系化特性，公司在合作过程中仅向合作方提供具体研发环节所必需的局部技术内容，而非完整的技术架构。通过采取碎片化信息输出与系统性管控相结合的方式，有效防止合作方获取整体技术能力，从而在源头上维护核心技术的安全性，不涉及公司核心技术机密的泄露。

同时，公司与合作方签订了具有法律约束力的保密协议，明确约定了技术信息的使用限制、保密期限以及违约赔偿责任，未经对方事先书面批准不得向任何

第三方披露技术数据等条款，为研发成果提供了法律层面的保障。此外，由于技术落地实施高度依赖于特定的软硬件匹配、生产工艺与团队经验积累，合作方即便获知部分技术细节，也因缺乏完整的技术体系支撑和实践共识，难以全面理解技术逻辑或掌握实际应用。

**（二）是否存在潜在的法律纠纷风险**

公司与哈尔滨工业大学（深圳）签署的合作协议已对研发内容与范围、各方权利义务、研发成果的归属，以及相应的保密安排等关键事项作出了清晰约定，具体情况如下：

合作单位	合作期限	合作协议主要内容	知识产权归属约定	保密条款
哈尔滨工业大学（深圳）	2023 年 5 月 1 日至 2026 年 4 月 30 日	由深达威提供产品、技术人员、实验场地，哈尔滨工业大学（深圳）提供项目技术支持，双方共同研发“高速高精度大量程激光测距传感器”。联合实验室周期为三年，深达威将为哈尔滨工业大学（深圳）提供研发经费 360 万元。	有关合作双方在联合研发过程中产生的科技成果及其形成的知识产权，归深达威所有；项目执行过程中，在各方的工作范围内独立完成的科技成果及其形成的知识产权归该独立开发方独自所有；在项目执行过程中，由双方共同完成的科技成果及其形成的知识产权归深达威所有。独立完成的科技成果及其形成的知识产权，合作方享有优先受让权，但须与知识产权拥有方商讨，签订有偿授权合同。	双方共同申请或者联合设计开发的项目成果与知识产权，未经双方同意不得向第三方提供或者披露。

基于上述协议中各项条款的明确界定，公司在相关合作中不存在知识产权许可方面的争议，亦无潜在法律纠纷风险。

**（三）公司对合作研发项目是否构成依赖**

在研发模式方面，公司确立了以自主研发为主导、合作研发为补充的机制。自主研发由公司内部技术团队主导，全面负责新技术、新工艺及新产品的开发工作；合作研发则聚焦于与外部机构就特定项目开展协作，旨在加速相关技术或产品的研发进程。

公司已建立完善的研发体系，拥有扎实的技术储备和专业的研发团队，具备独立的研发能力。截至本审核问询函回复出具日，公司共掌握18项核心技术，其

中仅“高速高精度大量程激光测距传感器”1项涉及合作研发。

报告期内，公司累计研发投入为3,216.35万元，合作研发费用为233.48万元，占比7.26%，所占比例较低。公司凭借在智能测量与检测仪器仪表领域的技术积累和资源配套，深度参与了合作项目的核心研发环节，对相关技术的原理、应用及迭代方向具备充分掌控能力，并能够独立进行技术维护、升级与拓展。

因此，公司与哈工大的合作研发仅是对公司现有技术体系的有效补充和协同提升，并未构成公司核心竞争力的主要来源，公司对其不存在重大依赖。

综上所述，合作研发涉及的核心技术数量有限，相关成果的运用与开发不存在潜在法律纠纷，公司对合作研发不形成重大依赖。

**四、说明何刚等公司董监高、许小建等核心技术人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷**

**（一）说明何刚等公司董监高、许小建等核心技术人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况**

何刚、李勇、黄赞、张海龙、许小建（以下简称“何刚等核心人员”）在入职公司前，均曾在东莞宝群电子有限公司和东莞万创电子制品有限公司（以下合称“万创公司”）任职，根据万创公司出具的确认文件，何刚等核心人员与万创公司未签署任何关于保密、竞业限制的协议。

公司全体董监高、核心技术人员均未与原任职单位签署任何关于保密、竞业限制的协议。

**（二）结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷**

经过多年的技术研发和经验积累，公司掌握了相位法激光测距技术、单波长双激光相位测量技术等系列核心技术。

截至本审核问询函回复出具日，公司核心技术及其对应的相关专利情况如下：

序号	核心技术名称	技术来源	对应的专利		
			专利名称	专利号	发明人
1	单波长双激光相位测量技术	何刚于公司任职期间的职务发明，无偿转让予公司	基于单波长双激光管相位测量的校准方法及其装置	ZL201680001371.9	何刚
2	脉冲式激光望远镜测距技术	公司自主研发委托注册地位于北京的公司经销商北京顺科达科技有限公司代为申请，后续再无偿转让予公司	一种脉冲式激光望远镜测距系统	ZL201821931365.6	许小建
3	磁性涂层测厚技术、电涡流涂层测厚技术		一种磁性和电涡流涂层测厚系统及便携式涂层测厚装置	ZL201821955987.2	许小建
4	基于 ADC 信号处理技术	公司自主研发	基于 ADC 芯片的用于雨雾天使用的激光测距方法和装置	ZL202410697655.2	罗斌、何刚
5	磁偏角辅助测量及定位技术	公司自主研发	一种基于激光测距望远镜的旗杆定位方法、系统及设备	ZL202510061993.1	罗斌、何刚
6	三激光相位测距技术	公司自主研发	一种三激光相位测距装置	ZL202321308174.5	黄赞、何刚
7	多功能激光测距集成技术	公司自主研发	一种多功能激光测距仪	ZL202421909481.3	潘受策、何刚
8	激光测距望远镜高度测量技术	公司自主研发	一种激光测距望远镜远近距离快速切换系统	ZL202510322494.3	丁岳东、何刚
9	单接口多模式通信技术	公司自主研发	RS232 与 RS485 的共用端口电路及共用端口设备	ZL202311116583.X	黄赞
10	高效率精准对位的半导体激光器测试技术	从自然人罗金燕购买所得	一种高效率精准对位的半导体激光器测试夹具及测试方法	ZL202010792677.9	罗金燕
11	扩大激光测距传感器量程的测量技术	从朗溪品旭科技发展有限公司购买所得	一种扩大激光位移传感器量程的测量方法	ZL201310213440.0	叶必卿、单晓杭、孙建辉
12	非回弹式开关应用技术	公司自主研发	一种非回弹式开关的自动关机电路	ZL202211298865.1	莫业仪、何刚

序号	核心技术名称	技术来源	对应的专利		
			专利名称	专利号	发明人
13	一种激光测距方法、计算机存储介质和电子技术	公司自主研发	一种激光测距方法、计算机存储介质和电子设备	ZL202311400440.1	罗斌、何刚
14	高精度高效率超声波测厚技术	公司自主研发	一种超声波测厚仪	ZL202211296407.4	庄志森、何刚
15	抗电磁干扰定位技术	公司自主研发	一种管道测堵仪	ZL202211289192.3	莫业仪、何刚
16	多功能气体检测技术	公司自主研发	一种可燃气体检测仪	ZL202322605610.1	吴日东、何刚
17	双光学融合激光测距技术	公司自主研发	一种双光学融合的激光测距仪	ZL202311758910.1	许小建、何刚
18	基于液晶光阀的内外光路切换测量技术	公司自主研发	基于单个液晶光阀的户外激光测距系统及测距方法	ZL202211299827.8	黄赞、何刚

公司上述自主研发的核心技术及其对应的相关专利的专利发明人包括何刚、许小建、黄赞、李勇等核心人员，涉及何刚等核心人员作为发明人的专利均为其于公司任职的职务发明；不属于何刚等核心人员在原任职单位的职务发明，公司及上述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

**五、请主办券商、会计师核查上述事项①至③并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项④并发表明确意见。**

**（一）请主办券商、会计师核查上述事项①至③并发表明确意见**

#### **1、核查程序**

主办券商和会计师执行了如下核查程序：

（1）了解与研发有关的内部控制制度并进行了有效性分析和检查，将同行业可比公司研发费用率与公司进行对比分析，分析公司研发费用率低于同行业可比公司的原因；

（2）将公司研发人员人数、占比与同行业可比公司进行对比分析，分析公司研发人员、占比低于同行业可比公司的原因；将公司发明专利数量与占比与同行业可比公司进行对比分析，分析是否存在重大差异；

（3）获取公司员工花名册、研发部门组织结构图、岗位职责、研发人员合

同及简历等资料，了解公司研发人员构成，是否能够胜任公司研发工作等；

（4）获取公司报告期内研发项目清单及研发费用明细，分析各项研发费用的划分与归集的标准，核查是否存在研发费用与其他业务成本混同的情况，以及研发费用与其他业务成本费用之间是否存在调整或划转现象；

（5）获取公司合作研发相关的所有合同，核查合作研发项目具体内容、主要权利义务、知识产权的归属等相关约定，了解合作研发的背景、必要性及合理性，分析公司的合作研发项目是否涉及公司核心技术机密、是否存在潜在的法律纠纷风险、是否对合作方存在研发依赖等。

## 2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）公司研发费用率低于同行业可比公司具有合理性，主要系：①同行业可比公司中优利德、华盛昌产品线更为丰富，具备较强的研发投入积累；②公司主要产品定位、产品类型与同行业可比公司存在一定差异；③公司研发人员人数低于同行业可比公司，且同行业可比公司研发费用中的职工薪酬金额及占比均较高；报告期内，公司研发费用率呈现增长的趋势，未来随着研发投入的增加，公司的研发费用率将逐步提升；

（2）公司研发人员人数及占比低于同行业可比公司具有合理性，主要系同行业可比公司为深耕行业多年的成熟上市公司，整体员工数量较高；公司发明专利数量、占比与同行业可比公司不存在重大差异；

（3）公司现有研发人员足以支持公司现阶段的研发工作，后续根据公司新产品规划及实际经营情况，公司还将继续进行对应研发投入及相关人才招聘，不断提升公司核心竞争力；

（4）公司研发费用的归集准确；严格按照研发支出开支范围和标准据实列支；公司按照研发制度准确记录研发人员工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料等，不存在研发费用与业务成本混同以及研发费用与其他成本费用调整或划转的情形；



(5) 公司的合作研发项目不涉及公司核心技术机密、不存在潜在的法律纠纷风险，公司对合作研发项目不构成依赖。

**(二) 请主办券商、律师核查上述事项④并发表明确意见。**

**1、核查程序**

主办券商和律师执行了如下核查程序：

(1) 就何刚等公司董监高、许小建等核心技术人员任职问题：①取得由何刚等公司董监高、许小建等核心技术人员填写的调查表及确认文件；②对何刚等公司董监高、许小建等核心技术人员进行访谈，了解前述人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；③访谈东莞宝群电子有限公司和东莞万创电子制品有限公司的实际控制人并取得其出具的确认文件；④核查公司其他董监高的简历及调查表，了解关于其与原任职单位是否签订关于保密、竞业限制的约定和履约情况；

(2) 就公司现有核心技术来源事项：①走访东莞万创电子制品有限公司，了解该公司的业务及产品情况；②访谈该公司实际控制人，了解公司现有的技术是否属于何刚等公司董监高、许小建等核心技术人员在该公司任职的职务发明，了解公司是否存在侵犯该公司知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；③取得公司关于现有核心技术及对应的专利情况的说明，核查相关专利的取得来源，发明人等情况；④访谈并网络检索公司董监高、许小建等核心技术人员，了解上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷，取得公司出具的关于不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷的确认文件；⑤对受让方式取得的专利，取得相关专利证书、转让协议、专利代理协议、专利受让代理支付凭证、公司及出让方关于专利来源及是否存在纠纷或潜在纠纷的确认文件。

**2、核查结论**

经核查，主办券商和律师认为：

(1) 何刚等公司董监高、许小建等核心技术人员均未与原任职单位签署任何关于保密、竞业限制的协议；

(2) 公司自主研发的核心技术及其对应的相关专利中，涉及何刚等核心人员作为发明人的专利均为其于公司任职的职务发明，公司及上述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

**问题6.4 其它事项**

请公司：①补充披露其他业务收入具体核算内容。②说明公司使用权资产的初始计量依据、折旧年限确认方式及合理性；说明公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确；说明公司在建工程转固后是否会终止确认使用权资产和租赁负债。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

**【回复】**

**一、补充披露其他业务收入具体核算内容**

报告期内，公司其他业务收入的明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
租金收入	2.77	0.02%	10.24	0.03%	15.10	0.05%
售后维修收入	1.51	0.01%	5.39	0.02%	5.82	0.02%
废品收入	0.89	0.01%	1.89	0.01%	3.36	0.01%
其他	0.27	0.00%	3.00	0.01%	-	-
合计	5.44	0.04%	20.52	0.06%	24.28	0.07%

注：占比指占营业收入比重。

以上相关内容已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”中补充披露。

二、说明公司使用权资产的初始计量依据、折旧年限确认方式及合理性；说明公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确；说明公司在建工程转固后是否会终止确认使用权资产和租赁负债

**(一) 使用权资产初始计量金额的依据**

公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，根据《企业会计准则第 21 号——租赁》第十六条规定，使用权资产应当按照成本进行初始计量。该成本包括：

- 1、租赁负债的初始计量金额；
- 2、在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；
- 3、承租人发生的初始直接费用；
- 4、承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。

报告期内，公司的使用权资产全部为租赁房屋及建筑物，租赁合同约定了租赁期限以及各期间租赁费，无租赁激励、初始直接费用以及拆卸、移除、复原租赁资产等，因此使用权资产初始计量的依据为合同约定的全部租赁款。

## **（二）计提折旧的年限及年限确定方式及合理性**

根据《企业会计准则第 21 号——租赁》第二十一条规定，承租人应当参照《企业会计准则第 4 号——固定资产》有关折旧规定，自租赁期开始日起对使用权资产计提折旧。使用权资产通常应自租赁期开始的当月计提折旧。承租人在确定使用权资产的折旧年限时，应遵循以下原则：承租人能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，应当在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；承租人无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

报告期，公司使用权资产全部为租赁的房屋及建筑物，公司合理确定租赁期届满时不能够取得租赁资产所有权，公司按照租赁合同的期限计提使用权资产的折旧，符合租赁准则的规定，具备合理性。

## **（三）确认的使用权资产及租赁负债准确、完整**

截至 2025 年 5 月 31 日，公司使用权资产及租赁负债的明细如下：

单位：万元

使用权资产名称	资产性质	资产来源	租赁开始日	租赁期截止日	使用权资产开始折旧时点	折旧期限(月)	原值	累计折旧	账面价值	对应租赁负债
东莞市虎门镇大宁康宁路2号	房屋及建筑物	租赁	2021-2-1	2026-6-30	2021年2月	65	797.22	661.15	136.07	361.61
东莞市虎门镇大宁社区团结路58号			2020-7-1	2029-12-31	2020年7月	114	2,478.79	1,216.44	1,262.35	1,432.39
上海市松江区九亭镇九泾路701号10幢(7号楼)403-405-406室			2020-11-1	2025-12-31	2020年11月	62	94.60	80.80	13.80	12.83
深圳市宝安区宝城28区大宝路49号荣成达科创慧谷产业园			2024-1-1	2026-12-31	2024年1月	36	9.52	4.50	5.03	5.32
合计	-	-	-	-	-	-	3,380.13	1,962.89	1,417.24	1,812.15

公司按照各租赁合同的期限、各期租金确认使用权资产及租赁负债，确认的使用权资产及租赁负债准确、完整。

#### (四) 在建工程转固后终止确认使用权资产和租赁负债的情况

在建工程转固后，由于新的厂房面积能满足生产经营需求，公司预计终止确认东莞市虎门镇大宁康宁路2号、东莞市虎门镇大宁社区团结路58号的使用权资产和租赁负债。

根据深达威科技（上海）有限公司、深达威光电科技（深圳）有限公司生产经营需求，继续确认上海市松江区九亭镇九泾路701号10幢（7号楼）403-405-406室、深圳市宝安区宝城28区大宝路49号荣成达科创慧谷产业园的使用权资产和租赁负债。

### 三、主办券商、会计师的核查程序和核查结论

#### (一) 核查程序

主办券商和会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司报告期内销售收入成本明细表，并访谈公司财务负责人，了解其他业务收入具体核算内容；

2、获取公司使用权资产、租赁负债明细表，检查相关租赁合同，并对使用权资产计算过程进行复核，判断使用权资产的初始计量依据、折旧年限及年限确定方式的合理性、使用权资产及租赁负债的准确性、完整性；

3、对公司管理人员进行访谈，确认在建工程转固后是否会终止确认使用权资产和租赁负债。

## **（二）核查意见**

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司其他业务收入主要由租金收入、售后维修收入和废品收入构成，已在《公开转让说明书》中补充披露其他业务收入具体核算内容；

2、公司使用权资产初始计量的依据为合同约定的全部租赁款，公司按照租赁合同的期限计提使用权资产的折旧，符合租赁准则的规定，具备合理性；公司按照各租赁合同的期限、各期租金确认使用权资产及租赁负债，确认的使用权资产及租赁负债准确、完整；在建工程转固后，公司根据生产经营的需求，预计终止确认东莞市虎门镇大宁康宁路2号、东莞市虎门镇大宁社区团结路58号的使用权资产和租赁负债，继续确认上海市松江区九亭镇九泾路701号10幢（7号楼）403-405-406室、深圳市宝安区宝城28区大宝路49号荣成达科创慧谷产业园的使用权资产和租赁负债。

## **其他补充说明事项**

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

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，

**中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。**

**【回复】**

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5月31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。

经核查，公司已于2023年11月14日在广东证监局完成辅导备案登记，辅导备案信息中公司拟申报板块为深交所创业板，暂不涉及在北交所辅导备案的情况，故公司不适用《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。

（此页无正文，为《关于深达威科技（广东）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》之签字盖章页）

法定代表人签名：

  
何 刚

深达威科技（广东）股份有限公司



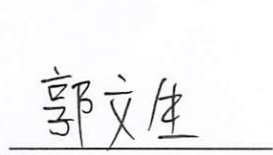
2025年12月2日


（此页无正文，为《关于深达威科技（广东）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》之签字盖章页）

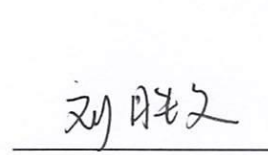
项目负责人：

  
鲁学远

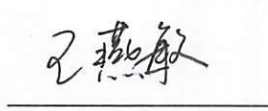
项目小组成员：


  
郭文生


  
冯 博

  
刘胜文

  
章 亮

  
王燕敏

  
王珊珊

  
陈昊田



广发证券股份有限公司

2025 年 12 月 2 日