



关于江苏澳构矿业科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复

主办券商



中泰证券股份有限公司
ZHONGTAI SECURITIES CO.,LTD.

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：

贵公司于 2025 年 12 月 10 日出具的《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称“问询函”)已收悉。江苏澳构矿业科技股份有限公司(以下简称“澳构科技”或“公司”)、中泰证券股份有限公司(以下简称“主办券商”)、立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)、北京德恒律师事务所(以下简称“律师”)对贵公司提出的反馈问题进行了认真讨论与核查,并逐项落实后进行了书面说明,涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分,已由各中介机构分别出具了核查意见,涉及对《江苏澳构矿业科技股份有限公司公开转让说明书》(以下简称“《公开转让说明书》”)进行修改或补充披露的部分,已按照审核问询函的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充,并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

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

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

在本回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

目录

问题 1.关于商业模式与创新性	3
问题 2.关于实际控制人认定准确性	20
其他.....	27

问题 1. 关于商业模式与创新性

根据公开文件及前次问询回复，（1）公司从澳大利亚市政钢结构业务起步，于 2013 年通过获得力拓项目切入矿业市场，目前主要为矿业企业提供矿物处理与传输定制化工业模块解决方案。（2）公司无自有生产基地、采用代工生产模式，工业模块业务的主要内容为针对下游客户的模块化产品需求，进行定制化设计与制造，产品形态为应用于各类工艺流程中的钢结构工业模块。（3）公司用海建设项目的预计总投资金额约为 10 亿元。

请公司：（1）结合公司业务转型过程、客户资源获取方式、技术来源等情况，说明公司由从钢结构配套转型至矿业工业模块的背景及原因，是否具备开展相关业务的技术、人员等关键资源要素。（2）结合境内外市场竞争格局、同行业境内外公司情况，及主要客户与公司的合作历史，说明公司获取主要客户的方式及具体过程，是否符合行业惯例，公司与主要竞争方相比在产品价格、销售渠道、技术水平、研发能力等方面的竞争优势，境外客户招投标流程履行情况，是否合法合规，客户订单获取是否具备稳定性及可持续性。（3）结合公司重点项目研发设计具体情况，说明公司设计环节的具体内容、设计平均周期、平均投入的资金及人员情况，针对下游客户的需求识别及研发具体环节，定制化研发的具体内容，量化说明对提升工业化模块使用价值的具体体现，公司业务实质是否为贸易业务；结合公司研发人员、研发投入情况，说明公司研发产品和投入规模与下游客户实际需求的匹配性。（4）说明公司拟实施的用海建设项目的背景、原因、合理性及必要性，与公司目前业务之间是否存在协同性。

（5）说明参与项目招投标、前期设计及后续交付过程中项目组成员实地考察的频次，差旅费用归集情况；结合报告期各期差旅费总额，说明是否与公司业务特点相匹配。

请主办券商、律师核查上述事项（1）-（4）并发表明确意见。

请主办券商、会计师核查上述事项（5）并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司业务转型过程、客户资源获取方式、技术来源等情况，说明公司由从钢结构配套转型至矿业工业模块的背景及原因，是否具备开展相关业务的技术、人员等关键资源要素

（一）公司业务转型过程、客户资源获取方式、技术来源等情况

1、公司业务转型过程

公司设立前，孙彬主要从事钢材及钢结构贸易业务，与 LIU YIYANG 结识后二人一致看好澳大利亚钢结构尤其是矿业钢结构未来发展前景，因此共同设立澳构贸易，前期主要向澳大利亚市政类工程供应简单钢结构及配套产品。彼时正值澳大利亚矿业市场快速发展时期，公司在开展当地市政工程业务的同时，亦主动拓展业务边界，积极对接当地矿业企业。凭借此前在澳洲市政项目中积累的良好口碑与扎实履约能力，公司于 2013 年获取力拓旗下项目的简易钢结构产品供应合同，成功敲开矿业合作大门，逐步承接了矿物钢结构、料斗、溜槽皮带机等简易钢结构供应订单，为后续深耕矿业领域奠定了基础。

为进一步拓宽产品种类、承接更大规模订单，公司自 2016 年开始不断扩充相关设计及技术人员，并主动尝试满足客户的定制化产品需求，逐步探索定制化钢结构产品设计，并实现相关产品的成功交付。伴随业务规模的持续扩张及标杆项目的不断积累，公司订单金额与合同工程量实现稳步增长，更顺势构建起矿业钢结构工业模块产品体系，最终发展至当前规模，夯实了行业深耕的坚实基础。

2、公司客户资源获取方式

公司设立初期，孙彬及 LIU YIYANG 在敏锐捕捉到澳大利亚矿业市场的蓝海机遇后，主动上门拜访当地矿业企业，并成功在 2013 年获取力拓旗下项目的简易钢结构产品供应合同，以此为关键切入点正式进入海外矿业赛道，并在此后持续深耕该领域，为后续业务拓展奠定坚实基础。

当前公司已在主要的海外销售区域澳大利亚设立销售子公司，便于与矿业客户进行沟通交流，客户资源获取方式仍以上门拜访、邀请招标、老客户推荐等形式为主。在实际业务拓展中，公司主要通过老客户的维护和新客户的开发两种方式进行项目及客户的拓展，在老客户维护方面，公司通过对已完成的项目进行后续跟踪联系，了解老客户是否有新的建设需求或者改造和拓展工程计划，并定期与客户进行沟通，了解客户近期、中期和远期的发展动态，判断是否存在项目机会，因公司的良好信誉和服务，老客户往往会继续选择公司作为其供应商。新客户开发的方式具体来说包括：①广泛收集行业内相关信息，分析潜在商机，寻找接触业主客户或者 EPC、EPCM 客户的途径；②通过专业的技术服务、优质的产

品质量与 EPC 和 EPCM 建立良好的合作和信任关系，通过其推荐获得参与新客户项目投标的机会。

3、公司技术来源情况

公司技术来源均为自主研发与积累，发展初期虽以市政类钢结构产品为主，但该类产品设计制造也需先依据客户需求完成专业详图设计，待详图方案确认后，再交由合作代工厂进行制作加工，与矿业领域矿用简易钢结构设计制造所使用技术及流程较为相似，矿业类简易项目可借鉴过往市政类项目的设计标准及设计经验等，并且公司初始创业人员中 LIU YIYANG、张小全等均具备专业技术背景，可应对项目设计中技术难题。因此，公司的技术来源来自于前期人员及市政类钢结构业务积累，正是基于这一业务基础，公司切入矿业钢结构领域后才能够快速适配生产需求，为后续在该领域的业务拓展奠定了扎实的基础。

（二）公司由从钢结构配套转型至矿业工业模块的背景及原因，是否具备开展相关业务的技术、人员等关键资源要素

1、公司由从钢结构配套转型至矿业工业模块的背景及原因

2010-2013 年正值全球矿业上升周期，澳大利亚作为全球矿业核心出口国，其矿业投资金额持续攀升，在此背景下，全球矿业巨头的项目扩建计划直接转化为对项目基础设施的刚性需求，矿物钢结构、料斗、输送系统等基础配套产品成为项目落地的关键环节，为钢结构企业创造了较大的市场机遇。此外，彼时海外矿业配套市场尚处蓝海阶段，竞争格局宽松且增量空间广阔，率先进入的企业不仅能依托行业高景气度快速抢占市场份额，更能借助较大的市场需求缺口红利，收获丰厚的经营利润，为后续业务的规模化扩张奠定坚实的资本基础。

正是在此背景下，公司管理层敏锐捕捉到澳大利亚矿业市场中钢结构工业模块的巨大需求空间，因此通过前期业务积累的上游资源渠道与下游客户信息优势，凭借前期阶段积累的供应链资源，率先切入矿物钢结构、料斗、皮带机等简单矿业产品领域，为后续公司向矿业工业模块业务转型奠定良好基础。

2、公司具备开展相关业务的技术、人员等关键资源要素

公司在发展过程中随着客户需求的多元化，公司定制化产品的复杂度与技术难度也在持续提升。对此，公司一方面会在行业通用技术的原有基础上，针对特定设计需求进行技术的吸收再创新；另一方面，公司会复盘过往项目中的技术难

点并逐一攻克，将成熟解决方案转化为自有专利技术。同时，公司也将设计与技术类人才视为公司核心竞争力的关键支撑，持续完善技术人才引进机制，不断吸纳行业内优质人才，并建立具有竞争力的薪酬体系和长效激励机制，有效吸引并留存优秀人才。

经过多年业务深耕与经验积累，截至本回复出具日，公司已累计拥有发明专利 26 项、实用新型专利 34 项，主要集中于矿用钢结构工业模块领域及散料传输系统设备领域。在技术团队方面，公司技术部人员 50 余人，具备结构、管道、电气等专业背景与丰富实践经验，能够高效响应客户需求，并根据下游客户的差异化要求及所在区域的标准规范等对每个客户的需求产品进行定制化设计；研发人员 16 人，针对公司内部的发展战略规划及过往项目重难点问题进行研发布局和技术储备。

正是依托深厚的技术积累与充足的人才储备，公司成功为罗伊山铁矿、皮尔甘谷拉锂辉石、荷兰山锂矿、卡莫阿铜矿、凯默顿氢氧化锂、昂斯洛铁矿等多个具有广泛市场影响力的项目，提供了定制化工业模块解决方案。因此公司具备开展相关业务的技术、人员等关键资源要素。

二、结合境内外市场竞争格局、同行业境内外公司情况，及主要客户与公司的合作历史，说明公司获取主要客户的方式及具体过程，是否符合同行业惯例，公司与主要竞争方相比在产品价格、销售渠道、技术水平、研发能力等方面的竞争优势，境外客户招投标流程履行情况，是否合法合规，客户订单获取是否具备稳定性及可持续性

（一）公司所处行业境内外市场竞争格局、同行业境内外公司情况，公司与主要竞争方相比在产品价格、销售渠道、技术水平、研发能力等方面的竞争优势

1、公司所处行业境内外市场竞争格局及公司同行业境内外公司情况

（1）境内所处行业市场竞争情况及相关同行业公司情况

近年来，国内矿山、石油、建筑等行业的产品供应商纷纷加快海外市场拓展步伐。海外矿业、油气等领域旺盛的市场需求与广阔的发展潜力，正持续吸引境内企业加大海外战略布局力度。

就钢结构制造行业而言，国内虽拥有充足的钢结构产能，但大多集中在中低

端领域，市场集中度偏低，多数境内企业在产能规模、产品质量稳定性及跨区域项目交付能力等方面无法满足海外项目的严苛标准。目前，海外高端钢结构市场（尤其是海外矿业市场）仍由具备深厚技术积累与丰富项目经验的企业主导，技术人才储备、项目管理能力及客户资源沉淀构成的行业壁垒，仍是众多中小企业进入海外高端市场的主要障碍。境内行业主要竞争者以本土制造企业为主，涵盖大连重工、玛顿重工等综合型重工企业，以及利柏特、博迈科等专业模块化产品服务商，但各企业聚焦的业务领域存在差异。

（2）境外所处行业市场竞争情况及相关同行业公司情况

报告期内公司所服务主要客户大多位于澳大利亚，工业模块产品主要销售市场集中在澳大利亚，因此公司海外竞争市场主要处于澳大利亚。

根据 IBIS World 2024 年出具的澳大利亚钢结构市场报告显示，澳大利亚大多数钢结构制造厂商规模较小、产值不高，年产值超过 200 万澳元的钢结构生产企业占行业内公司总数比重不超过 20%，澳大利亚矿业、建筑业及工业所需成熟钢结构主要依靠海外进口。

在澳大利亚市场中，以 CIVMEC 为代表的本土企业是钢结构工业模块业务的主要参与者，其核心优势在于对本地政策的精准适配及长期积累的客户资源，能够承接能源、资源领域重型工程及模块化钢结构项目。但相较于国内钢结构企业，该类本土企业在成本控制及生产效率方面存在短板，对注重效率的矿业客户而言，并非最优合作选择。目前澳大利亚钢结构进口国家主要来自于中国及东南亚等国，如越南、泰国等，相较于东南亚各国，国内钢结构产业链条更加完善，且成本优势明显，因此东南亚等国钢结构企业尚未完全切入澳大利亚矿业市场。

2、公司与主要竞争方相比在产品价格、销售渠道、技术水平、研发能力等方面的竞争优势

上述境内外行业内较有代表性的公司均为高端钢结构市场主要参与者，服务定位聚焦于油气、矿业、化工等行业客户的定制化工业模块产品需求，但因行业从业者众多，且多集中于中低端产品市场，主要参与者聚焦的业务领域存在差异，公司聚焦矿业领域钢结构工业模块，在矿业领域具有竞争优势。

在产品价格方面，境内公司相较海外制造企业存在明显成本优势，但境内公司间因工业模块产品的定制化特性，虽定价方式多为“成本+加工费”，但具体产

品定价仍需根据制作难度及工程量进行确定，因此在产品价格方面无法进行统一比较；在销售渠道方面，公司经过多年发展经营已凭借较好的行业口碑与行业内较多知名客户建立深厚的合作关系，并在澳洲当地设立销售子公司，相较境内大多数从业者具有竞争优势；在技术水平方面，工业模块生产所应用的技术覆盖工艺设计、结构、机械、管道、材料分析、控制、电气等多学科领域，且需熟悉大型工业模块搭建、工艺设计、模块集成等知识，对从业者技术要求较高。公司凭借多年项目实操经验积累，已组建一支经验深厚、专业全面的技术团队，能够高效解决客户定制化需求，相较于行业内竞争者在技术能力上具有竞争优势；对于研发设计能力情况，经过公司多年业务深耕与经验积累，公司已累计拥有发明专利 26 项、实用新型专利 34 项，并配备研发人员 16 人、技术部人员 50 人，能够针对客户项目中困难点进行高效响应，并根据下游客户的差异化要求及所在区域的标准规范等对每个客户的需求产品进行定制化设计，相较于同行业竞争者具有竞争优势。

（二）主要客户与公司的合作历史情况，公司获取主要客户的方式及具体过程，是否符合行业惯例

报告期内公司主要客户来自于澳大利亚、巴布亚新几内亚、刚果（金）等，相关客户合作历史情况如下：

国家	客户名称	合作历史
澳大利亚	国际破碎服务	2013 年起陆续与公司合作多个大型项目
	雅保	2019 年公司为凯默顿项目提供产品
	普利梅洛	2021 年起合作荷兰山铁矿等多个项目
	科伯恩	2022 年公司参与奎纳纳升级项目
	皮尔巴拉矿业	2023 年公司参与皮尔甘谷拉扩产项目
	OZ 矿业	2023 年公司参与西马斯格雷夫项目
刚果（金）	卡莫阿	2020 年公司参与卡莫阿铜矿一期项目
巴布亚新几内亚	奥克泰迪	2018 年公司向奥克泰迪铜金矿项目提供产品

公司主要客户的开发方式及过程相近：初期通过行业推荐或公开投标建立初步联系，后续公司销售人员持续维护沟通，在客户有产品需求时主动推介业务，以过往项目履约经验为基础，逐步获取客户的订单，并通过优质服务维系良好合作关系，持续承接客户的项目改扩建及新项目开发业务。在日常业务中，公司主

要通过上门拜访、邀请招标、老客户推荐等方式接洽潜在客户，但最终均通过招投标流程获取相关项目。

经查看同行业公司利柏特、博迈科等公开披露资料，其主要获客方式也通过招投标的形式，在日常业务拓展中也主要通过登门拜访、邀请招标等方式进行客户拓展。因此公司获取主要客户的方式及具体过程符合行业惯例。

（三）境外客户招投标流程履行情况，是否合法合规

报告期内，公司主要通过招投标方式获取订单合同，但因公司主要客户均为境外客户，其项目不适用于《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》所规定的必须履行招投标程序项目，仅为客户企业内部选聘供应商招投标流程。对于客户要求履行招投标流程时，公司会根据客户招标要求准备各项投标资料，履行客户所要求的相关招投标程序，并在中标后与客户签订相应的业务合同。因此，公司均已履行客户所要求的相关招投标流程，项目获取合法合规。

（四）客户订单获取是否具备稳定性及可持续性

公司的主要终端客户旗下矿山规模较大，具有连续建设的需要，因此客户在进行老矿山新项目建设或扩建时，会综合供应商的服务质量、产品情况、对矿山项目的熟悉程度、报价等综合因素以招投标等方式进行选择。公司与主要客户合作时间较长，产品质量及服务口碑较好，并且对其矿山项目熟悉，在承接扩建项目时能够提高施工效率和减少客户的投资成本，因此在客户进行老矿山的新项目建设或扩建项目建设时，公司具有明显竞争优势，从而可确保客户订单获取的可持续性 & 客户关系的稳定性。报告期内，公司主要客户国际破碎服务及普利梅洛均存在不同项目均选择公司供应产品的情况，国际破碎服务报告期内分别采购公司产品的项目为昂斯洛矿山项目、霍普当斯项目、巴林石榴石项目，普利梅洛报告期内分别采购公司产品的项目为荷兰山铁矿项目、卡尔古利扩产项目，预计其余老客户也持续存在矿山布局及开采计划的可能，并具有持续购买工业模块产品的需求。截至 2025 年 10 月 31 日，公司与现有老客户在手已签署尚未执行完毕合同订单金额约为 8,000 万元，其中包括公司老客户奥克泰迪、皮尔巴拉的维护及改扩建项目等。

此外，因公司与过往客户建立了良好的信任和合作关系，而过往客户大多为国际知名矿业公司，也为公司带来了较好的行业口碑和潜在新客户业务接触机会。

除报告期内公司持续开拓新地区市场及相应新客户，不断获取新客户订单外，期后公司仍凭借优秀的市场口碑和出色的产品质量及服务持续获取新客户订单，截至 2025 年 10 月 31 日，公司与新客户已签署在手订单金额约为 7.4 亿元，其中包括新客户杰萨工程磷矿项目及新客户索林多公司供应合同等。

综上所述，公司对新客户开拓能力较强，近年来公司合同签订数量及金额持续增长、新客户的数量和合同签约金额也在不断增加，公司对老客户合作粘性也不断增强，老客户仍存在继续向公司采购的情况，同时公司所处行业及主要业务领域有着较大的发展空间，可充分保证公司对客户订单获取的稳定性及可持续性。

三、结合公司重点项目研发设计具体情况，说明公司设计环节的具体内容、设计平均周期、平均投入的资金及人员情况，针对下游客户的需求识别及研发具体环节，定制化研发的具体内容，量化说明对提升工业化模块使用价值的具体体现，公司业务实质是否为贸易业务；结合公司研发人员、研发投入情况，说明公司研发产品和投入规模与下游客户实际需求的匹配性

公司针对具体订单项目，通过开展定制化设计工作履行订单项目，以满足下游客户的需求，而非通过研发活动。公司研发活动的内容为：一、公司为扩展产品线、规划未来业务发展而做的散料传输系统装备、海工装备的技术储备；二、解决过往工业模块项目执行过程遇到的重难点问题，以在未来项目中持续优化产品，故公司的研发活动并非为满足客户具体的订单需求而开展。

综上，公司的设计工作与研发工作的工作内容与目的不同，公司的研发活动不是为订单项目进行的，不存在定制化研发，不与下游客户的具体需求直接对应。公司在向客户履约过程中，是依靠针对具体项目的实际情况开展设计工作，形成定制化解决方案满足客户的需求。根据开展的工作内容不同，公司为开展设计活动发生的支出计入营业成本，为研发活动发生的费用计入研发费用。

（一）结合公司重点项目研发设计具体情况，说明公司设计环节的具体内容、设计平均周期、平均投入的资金及人员情况

报告期内，公司重点项目的研发设计具体内容、设计周期、设计人员人工成本、参与设计的人员数量情况如下：

单位：万元

项目名称	设计环节的具体内容	设计周期	报告期内设计人员人工成本	参与设计的人员数量
昂斯洛山项目	此项目主要完成详图设计工作，从模型搭建，节点设计、施工图绘制、施工工艺、模块化设计及后期的吊装方案设计等，编制总布置图、模块组件清单、建造方针、详图设计模型	14 个月	60.87	26
皮尔古拉扩项目	此项目从设计初期的 ECI 阶段介入，全面负责了项目的模块化方案设计，管路布置方案等工作；负责整个项目近 50 公里的管路布置；钢结构管廊、皮带机详细设计，模块化施工方案，运输和吊装设计工作，以及项目海运布置方案，绑扎方案以及国外的陆运方案等全流程设计	10 个月	137.99	30
奎纳升级项目	此项目主要完成了整个水泥厂结构部分的模型搭建和详细设计，涉及整个处理工艺的工厂钢结构、皮带机、反应罐及储罐的详细设计、模块化工艺和吊装工艺等	10 个月	32.48	15
卡莫阿冶厂项目	此项目完成了冶炼厂主厂房及附属配套设施的详图设计工作，从模型搭建，节点设计、施工图绘制到施工工艺等，编制总布置图，模块组件清单、建造方针、详图设计模型	16 个月	46.20	13
凯顿建目	此项目主要完成了 48 台结晶器、100 多台不锈钢储罐的设计和详细设计；管道及管廊的详图设计工作，各种不同介质管道的施工工艺和管廊模块详细方案等，编制总布置图、模块组件清单、建造方针、详图设计模型	12 个月	95.67	25
霍普斯项目	此项目主要完成详图设计工作，从模型搭建、节点设计、施工图绘制、施工工艺、模块化设计及后期的吊装方案设计等，编制总布置图、模块组件清单、建造方针、详图设计模型	6 个月	16.69	15

注：上述列示重点项目的各期收入合计金额占报告期两年一期公司主营业务收入合计金额的比例为 71.70%

公司重点项目设计环节的具体内容见上表，公司在项目执行的过程中，并非先将该项目的所有图纸设计完毕后，再交付代工厂进行生产，而是根据客户的发货安排，按照交付时间要求对每一批次产品分别完成设计后安排代工生产，故根据项目多批次产品交付和排产计划，设计工作几乎贯穿项目始终，只是项目执行不同阶段，设计工作量和投入的人员数量存在明显差异，因此所呈现的设计周期跨度较长。公司项目执行集中时设计人力紧张，公司对于一些较为基础、重要性程度较低或重复性较高的详图深化设计工作进行外协，因此，结合上述原因及项目体量不同，公司技术部门设计人员参与各项目的人数一般约为 10-30 人不等，各项目的设计人工成本差异较大。

(二) 针对下游客户的需求识别及研发具体环节，定制化研发的具体内容，量化说明对提升工业化模块使用价值的具体体现，结合公司研发人员、研发投入情况，说明公司研发产品和投入规模与下游客户实际需求的匹配性

1、针对下游客户的需求识别及研发具体环节，定制化研发的具体内容，量化说明对提升工业化模块使用价值的具体体现

(1) 公司针对研发课题的识别及具体环节

公司研发课题的主要来源有外部市场需要和公司内部的发展战略规划及过往项目重难点问题两个来源，而非来自于对下游客户具体订单需求的识别，公司确定研发课题的具体方式为：

公司自矿业市场广泛收集信息，从中识别研发需求、定位研发课题。公司持续对国外矿山开发行业的市场动态、新开发矿山情况和行业发展重大事件保持高度关注，主动了解各矿山开发项目的技术特点与特殊需求；了解客户和同行普遍关注的问题，收集分析来自于客户和 EPC 公司的反馈和建议，提炼出高频、高价值的潜在改进点，积极寻找现有产品的提升空间，提升产品竞争力。

根据公司未来业务发展规划，制定相关研发课题。公司针对散料传输系统设备、海工装备进行了布局，计划作为拓展产品线的重点方向，故将其作为研发课题，进行前瞻性的技术储备。同时，公司针对过往项目执行及投标技术方案中遇到的重难点问题，进行技术瓶颈攻关，从过往项目实践中挖掘具有价值的研发课题，评估自身产品的技术升级可行性。

(2) 研发的具体内容

公司不存在定制化研发，公司研发项目根据应用的产品不同，主要分工业模块相关产品、散料传输系统设备产品及海工装备产品三个方向。

工业模块相关产品方向，主要研发内容有：通过模块化设计，优化如矿山运输的平衡梁结构、矿山运输的固定托架安装结构等工业模块结构设计，提高工业模块安装便利性、转运便利性、提升安装效率减少安装成本，提升工业模块结构的可靠性、耐久性和可维护性；针对工业模块的破碎机出料口、皮带机转运点等关键产尘点，设计可随物料流动或设备动作自适应调整的柔性密封罩，在关键位置设计安装风机、喷淋头等设备，实现除尘、降尘、清灰功能，减少因积尘造成的设备故障停工损失。

散料传输设备产品方向，主要研发内容有：开发长距离、大运量的海上散料输送系统及开发配套的粉尘抑制与收集系统。

海工装备产品方向，主要研发内容有：开发大型海工起重装备及相应的结构、电气系统、控制系统设计。

(3) 量化说明对提升工业模块使用价值的具体体现

目前公司现有研发项目对工业模块使用价值提升的具体体现有：通过模块化、一体化的设计可实现大型部件的快速拆装与转运，减少工业模块的安装时间，降低运输过程中的损伤，加快客户矿山开发建设速度，提高工业模块可靠性、耐久性和可维护性；通过在工业模块的重要积尘点设置密封罩和除尘装置，减少设备因积尘发生故障的风险，降低停工损失。上述研发成果对工业模块使用价值的提升并非具体技术参数指标，因此，提升价值无法进行量化。公司散料传输设备产品方向和海工装备产品方向的研发项目技术成果并非应用于工业模块相关产品。

2、结合公司研发人员、研发投入情况，说明公司研发产品和投入规模与下游客户实际需求的匹配性

截至 2025 年 4 月 30 日，公司有研发人员 16 人，报告期内各期间研发费用金额合计 738.53 万元。公司是依靠定制化设计工作履行订单合同、满足下游客户的实际需求，而非依靠研发活动，公司对于解决过往项目重难点方面的研发课题由资深工程师跟进研究，对于未来产品线拓展的技术储备由有专业领域经验的工程师进行开发，研发人员和研发投入可以满足现阶段需要，故公司现有的研发人员和研发投入规模与公司目前的研发需求是匹配的。

(三) 公司业务实质是否为贸易业务

公司在产品设计环节、代工厂管理环节和销售环节等各个核心业务环节，均深度参与并发挥着不可替代的主导作用，同时公司产品的高附加值源自公司的设计环节，业务实质并非简单的贸易。

具体而言，(1) 在产品设计环节，公司根据客户需求、场地条件、矿山工艺流程等自主进行设计，设计环节中最体现技术价值的核心设计环节完全由公司自主完成，如产品设计功能存在缺陷则完全由公司承担风险与责任，公司对产品最终的形态和功能完全控制，代工厂不会进行自主设计，也无权修改公司的设计方案，无法将为公司生产的代工品销售给其他客户；(2) 在代工厂管理环节，公司

自主把控代工厂准入和考核机制，派驻工程师和质检人员驻场，深度介入代工厂的生产计划、原材料采购标准、生产过程、质量管理流程，对生产流程、产品质量和项目进度现场实施监督与管理，生产的核心技术标准、管理流程和质量控制完全由公司主导；公司在代工生产环节需整合供应链上多家代工厂，各代工厂根据自身特长完成项目的一部分内容，单个代工厂生产的产品无法满足客户需求；

（3）在销售环节，公司自主开拓客户获取项目，销售人员协同多个部门协作制作投标材料，公司直接与客户对接项目重难点和解决方案，是产品交付、质保服务的直接责任人，对产品安全、质量缺陷导致的补发、赔偿等负有最终法律责任，并非仅仅负责商品转运赚取差价的贸易商；（4）公司的工业模块产品，核心价值是公司在国外矿山开发行业深耕积累的工程经验与技术沉淀，才使得产品能够满足不同矿种矿山的技术要求、满足国外技术标准与国外矿山开发的施工建设习惯。公司将对外国矿山开发的行业理解和丰富的项目经验形成为综合解决方案体现在产品设计之中，尽管生产环节采用代工模式，但设计、质量控制仍由公司主导把控，若无公司定制化的设计工作，代工厂无法满足客户对工业模块产品复杂性、适配性与可靠性的高层次需求，并且公司在代工生产环节需整合供应链上多家代工厂，单个代工厂生产的产品无法满足客户需求，故公司业务不是从单个供应商进货后销售的贸易业务。

综上，公司业务的实质是具有技术输出和一体化项目管理的定制化工业模块综合解决方案，并非简单的贸易业务。

四、说明公司拟实施的用海建设项目的背景、原因、合理性及必要性，与公司目前业务之间是否存在协同性

（一）说明公司拟实施的用海建设项目的背景、原因、合理性及必要性

1、公司拟实施的用海建设项目背景、原因及必要性

公司针对当前市场需求和行业发展趋势，结合自身的业务布局及中长期发展规划，计划由子公司澳构装备实施澳构装备高端装备制造基地项目（以下简称“用海建设项目”、“本项目”）。本项目实施背景及原因如下：

（1）基于产品结构拓展的需求，计划构建利润第二增长曲线

公司主要销售的产品为钢结构工业模块，服务客户主要为矿业客户，公司拟在原有产品应用场景基础上，开发散料传输系统装备产品，丰富公司产品结构，

公司拟采取自主生产为主的方式研发生产散料传输系统装备，项目建成后，将有力提升公司竞争优势，为持续增强公司盈利能力奠定坚实基础。

(2) 布局高端工业模块自主生产，进一步巩固市场竞争优势

公司的钢结构工业模块产品通过代工模式进行生产，公司计划通过本项目的实施购置先进的自动化生产设备，并组建相关生产与管理团队，逐步实现高端工业模块产品的自主生产，从而有助于公司全面掌握该类产品的上游供应链，在提升产品质量的同时优化生产成本，增强公司整体盈利能力，进一步巩固市场竞争优势。

综上，公司基于自身产品结构拓展及高端工业模块产品自主生产需求的实际背景，计划通过本项目实施构建散料传输系统装备的利润第二增长曲线，并强化高端工业模块产品的成本管控与品质升级，因此公司拟实施的用海建设项目具有必要性。

2、用海建设项目的合理性

本项目作为公司储备建设项目，预计总投资金额约为 10 亿元（含铺底流动资金 3 亿）。截至本回复签署日，公司已缴纳用海费用为 3,724.26 万元。除已缴纳的用海费用外，公司拟分批次开展本项目建设，计划未来 1-2 年投入 1-2 亿元用于本项目部分建设工作。除此以外，公司不存在其他大额投资支出计划。

截至 2025 年 4 月 30 日，公司账面现金及现金等价物账面价值 3.53 亿元，公司账面资金充沛，本项目未来 1-2 年预计持续投资金额不会对公司正常生产经营活动产生不利影响。

综上，公司未来 1-2 年项目预计投入 1-2 亿元用于本项目建设，不存在其他大额投资支出计划，本项目未对公司正常生产经营活动产生不利影响，因此公司拟实施的用海建设项目具有合理性。

(二) 说明公司拟实施的用海建设项目与公司目前业务之间是否存在协同性

本项目是以公司现有工业模块主营业务为核心，丰富公司产品结构，积极拓展产品应用场景。本项目产品包括散料传输系统装备、高端工业模块产品等，均与公司现有业务具有协同性，具体情况如下：

1、散料传输系统装备产品

本项目中新增的散料传输系统装备产品主要包括堆取料机、过驳系统装卸设备等，系公司现有业务的延伸及拓展，可形成协同互补的业务结构。在下游市场方面，本项目散料传输系统装备产品与原有工业模块产品应用领域具有一定重合度，可继续利用公司现有的销售网络，共享市场资源、品牌资源、客户资源、渠道资源，并在原有客户基础上进一步拓展。

2、高端工业模块产品

本项目中的高端工业模块产品属于公司现有主营业务范畴，与公司现有业务体系高度协同。通过本项目的实施，公司能够充分发挥现有技术储备与客户资源优势，并重点针对高端工业模块构建自主生产能力，从而有效增强供应链稳定性，进一步巩固和提升主营业务的核心竞争力。

综上，本项目主要产品是对公司主营业务的巩固与加强，也是基于自身业务对产品应用场景的积极拓展，因此本项目与公司目前业务之间具有协同性。

五、说明参与项目招投标、前期设计及后续交付过程中项目组成员实地考察的频次，差旅费用归集情况；结合报告期各期差旅费总额，说明是否与公司业务特点相匹配

（一）参与项目招投标、前期设计及后续交付过程中项目组成员实地考察的频次，差旅费用归集情况

公司开展工业模块业务，在参与项目招投标、前期设计及后续交付过程中项目组成员无需进行实地考察，上述业务环节开展方式为：公司参与投标环节主要通过电子邮件或客户线上平台传递资料和沟通信息；公司参与设计环节建立在客户或 EPC 公司已完成的初始勘察方案基础之上，客户或 EPC 公司将现场勘察报告和项目总体布置图以及其他所需要的关键参数发给公司，公司可直接利用方案中已完成的现场勘察、测量等工作成果，故前期设计环节无需安排人员前往项目现场；公司主要产品交付后，无需负责现场安装工作，货物通过货运公司交付客户，且客户矿区现场安全管控严格，非必要不允许第三方进入。综上，公司参与招投标、前期设计及后续交付过程中主要通过线上方式与客户沟通，一般无需派遣人员前往项目现场。

公司开展装备及配件类产品业务过程中，存在少量项目需要现场安装调试的情况，公司会派驻项目工程师前往项目现场，报告期内在 2025 年 1-4 月发生一

次。

公司项目组成员虽然无需前往项目所在地进行实地考察，但在参与项目招投标及项目执行阶段，澳洲子公司员工或公司领导通常会前往客户办公室或陪同客户前往国内进行商务沟通，由于大多数客户办公室与澳洲子公司商务人员的办公室在同一区域，故通常会自驾汽车前往；对于跨区域客户或前往国内进行商务沟通，通常会乘坐飞机前往。

报告期内，公司商务沟通前往客户办公室、少量装备及配件类产品安装调试差旅费用归集情况按年度统计如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
商务沟通差旅费用	14.27	108.72	42.66
安装调试差旅费用	11.47	-	-
差旅费用合计	25.74	108.72	42.66
营业收入	8,804.10	57,528.31	54,709.24
相关差旅费用占营业收入比重	0.29%	0.19%	0.08%

公司将参与招投标环节和交付阶段的差旅费归集为期间费用。如上表所示，公司报告期内与商务沟通环节和安装调试环节相关的差旅费总额分别为42.66万元、108.72万元和25.74万元，占各期营业收入比重分别为0.08%、0.19%和0.29%，报告期各期间，相关差旅费占营业收入的比重均较低，公司2023、2024年无需要前往现场进行安装调试的项目，故无安装调试差旅费用。

（二）结合报告期各期差旅费总额，说明是否与公司业务特点相匹配

报告期内，公司的差旅费主要包括商务沟通、经营管理、项目执行、安装调试等业务活动中发生的差旅支出，各期差旅费总额如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
商务沟通差旅费用	14.27	108.72	42.66
经营管理差旅费用	15.66	27.59	63.42
项目执行差旅费用	6.42	27.98	28.21
安装调试差旅费用	11.47	-	-
差旅费用合计	47.82	164.29	134.29

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入	8,804.10	57,528.31	54,709.24
差旅费总额占营业收入比重	0.54%	0.29%	0.25%

报告期内，公司差旅事由以商务沟通和经营管理活动为主，各期差旅费总额分别为 134.29 万元、164.29 万元和 47.82 万元，占营业收入比重分别为 0.25%、0.29% 和 0.54%，报告期内差旅费总额波动较小，占营业收入比重较稳定。

结合公司在商务沟通活动、经营管理活动、项目执行活动与安装调试活动的业务模式，公司差旅费情况与业务特点的匹配性分析如下：

关于商务沟通活动，根据客户的工作习惯，公司与客户一般通过电子邮件或客户线上平台进行招投标，通过电话、电子邮件等方式进行远程沟通，如需线下沟通，澳洲子公司员工或公司领导通常会前往客户办公室或陪同客户前往国内进行商务沟通，从而产生差旅费用。

关于经营管理活动，公司管理层、行政人员等为开展日常经营管理活动所需的公务出差，主要集中于邻近区域城市。

关于项目执行活动，公司工业模块设计工作通常在客户完成初始勘察方案之后，客户在执行初始勘察方案设计时，已协同其他机构执行现场勘察、测量等工作，公司根据客户提供的初始勘察方案进行后续设计，不需要重复执行现场测量勘测工作，报告期内公司与客户关于设计阶段的沟通均为线上进行。与客户沟通方面，公司项目组成员定期与客户通过远程会议的形式沟通项目情况，材料采购、代工管理、质量检测等业务环节，相关负责员工会根据工作需要前往供应商、代工厂开展工作，产生差旅费用。

关于安装调试活动，公司工业模块产品不涉及安装工作，交货地点大多在港口，客户通过提单直接提取货物，当 DDP 贸易模式（项目现场交货）时，由货运公司运送货物至客户现场。此外，公司少量装备及配件类产品业务涉及现场安装调试，会产生少量差旅费用。

综上所述，公司的差旅费发生额较少，报告期内公司的差旅费多数为商务沟通和经营管理活动需要产生，归集为期间费用，与公司业务模式相匹配。

【中介机构回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项一至四，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、访谈实际控制人，了解公司业务转型过程和背景，以及客户资源获取流程，查看公司现有专利技术及技术人员配置情况；

2、查看行业公开资料，了解境内外市场竞争情况及行业内企业对比情况；访谈销售负责人，了解主要客户与公司的合作历史，以及公司获取主要客户的过程；了解公司订单获取渠道，并查阅相关法律法规规定，明确必须招投标项目适用的范围，确认公司项目获取是否合法合规；获取并查看公司截至 2025 年 10 月 31 日的在手订单情况，了解期后客户订单新增情况；

3、对公司管理层进行访谈，了解公司研发活动和设计活动的区别，了解公司是否存在定制化研发的情况，了解公司为满足下游客户需求而开展的工作内容；获取公司重点订单项目的设计具体内容、设计周期、设计人员人工成本及主要参与设计的人员数量情况；了解公司识别研发课题的方式、开展研发活动的具体环节、研发项目的具体内容；分析公司目前研发人员和研发投入规模与公司开展研发的目的及研发需求是否匹配；从公司在各核心业务环节的具体工作和价值创造的角度，分析公司的业务实质；

4、查阅公司拟实施的用海建设项目可行性研究报告及《江苏省自然资源厅关于澳构海工设备生产项目用海的批复》，了解本项目的具体内容以及必要性，了解本项目与公司目前业务的区别与联系；访谈公司管理层，了解本项目实施的原因、必要性及合理性，了解本项目与公司目前业务之间的协同性；

针对上述事项五，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

5、对公司管理层进行访谈，了解公司全环节业务流程的开展方式，了解在参与招投标、设计与生产交付各阶段的具体工作方式以及差旅需求产生的业务场景；选取样本获取公司在参与招投标和设计环节公司与客户进行线上沟通的邮件或平台记录；对报告期内差旅费进行查验，关注差旅费的内容及性质，抽取大额差旅费报销凭证，核查其报销单、交通票据、住宿水单、发票等支持性单据，核验费用发生的真实性，并确认其报销事由与公司业务的相关性；进行实质性分析程序，对比报告期各期差旅费总额与占营业收入比例，分析其变动趋势是否与公司业务特点相匹配。

（二）核查意见

经核查上述事项一至四，主办券商、律师认为：

1、公司具备开展相关业务的技术、人员等关键资源要素；

2、公司与同行业公司项目具有竞争优势，获取客户的方式符合行业惯例，公司均已履行客户所要求的相关招投标流程，项目获取合法合规，客户订单获取具有稳定性和可持续性；

3、公司不是为订单项目而开展研发活动，不存在定制化研发，不与下游客户的具体需求直接对应，公司依靠针对具体项目的实际情况配备设计人员开展设计工作，形成定制化解决方案以满足客户的需求；公司的研发课题来自于为未来产品线规划做的技术储备和过往完成项目执行过程中遇到的重难点问题，对工业模块产品使用价值的提升体现在安装运输便利性和降低因积尘发生设备故障可能性，无法进行量化；公司目前的研发人员和研发投入规模与公司目前的研发需求相匹配；公司业务的实质是具有技术输出和一体化项目管理的定制化工业模块综合解决方案，并非是简单的贸易业务；

4、公司拟实施的用海建设项目具有必要性和合理性，与公司业务具有协同性；

经核查上述事项五，主办券商、会计师认为：

5、报告期内，公司参加招投标、前期设计及后续交付过程中主要通过线上方式与客户沟通，一般无需派遣人员前往项目所在地现场考察；在项目招投标及项目执行阶段，公司商务部人员或公司领导会前往客户办公室或陪同客户前往国内进行商务沟通，期间发生的差旅费归集为期间费用，各期差旅费总额与公司业务特点相匹配。

问题 2. 关于实际控制人认定准确性

根据申报文件及前次回复，孙彬在表决权比例及公司实际经营管理上拥有控制权，LIU YIYANG 担任公司重要子公司澳构工业唯一一名执行董事，主要负责公司的商务销售，与孙彬之间不存在一致行动人关系。

请公司：（1）结合 LIU YIYANG 的任职经历、持股或持有权益的企业情况，说明 LIU YIYANG 及其亲属对公司及子公司历史出资的资金来源，LIU YIYANG 及其亲属参股或控制的企业与公司供应商、客户是否存在业务、资金往来；（2）

结合 LIU YIYANG 负责公司商务销售等情况，说明公司未认定 LIU YIYANG 为公司实际控制人的依据及合理性，是否通过实际控制人认定规避股份限售、同业竞争、关联交易、合法合规、资金占用等挂牌相关要求；（3）若公司需要调整实际控制人的认定，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露。

请主办券商及律师：（1）核查公司上述说明事项并发表明确意见；（2）核查 LIU YIYANG 的诚信及合法合规情况，是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排，与公司是否存在同业竞争、关联交易、资金占用等事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合 LIU YIYANG 的任职经历、持股或持有权益的企业情况，说明 LIU YIYANG 及其亲属对公司及子公司历史出资的资金来源，LIU YIYANG 及其亲属参股或控制的企业与公司供应商、客户是否存在业务、资金往来

（一）LIU YIYANG 的任职经历、持股或持有权益的企业情况

LIU YIYANG 的职业经历如下：2006 年 12 月至 2008 年 8 月，任澳大利亚 Tilt Lift Equipment 公司设计部结构工程师；2008 年 9 月至 2011 年 10 月，任澳大利亚 Georgiou Group 公司项目管理部项目工程师；2011 年 11 月至 2013 年 12 月，任澳大利亚 Mineral Resources Ltd 公司项目管理部项目工程师；2014 年 1 月至 7 月，任澳大利亚 Fortescue Metals Group 公司项目管理部加工经理；2014 年 7 月至今，历任公司监事、董事、副总经理。

截至本问询回复出具日，LIU YIYANG 通过太阳工程间接持有澳构科技 2,655.00 万股股份，持股比例为 35.40%，除公司外，LIU YIYANG 及其亲属持股或持有权益的企业情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册地	持股关系	主要业务
1	大阳工程	2021 年 12 月	江苏省泰州市靖江市	大阳控股持股 100.00%	LIU YIYANG 持有公司股份的持股平台
2	大阳控股	2021 年 10 月	香港	LIU YIYANG 持股 100.00%	大阳工程的控股股东，无实际业务
3	盛科集团	2017 年 11 月	澳大利亚	LIU YIYANG 持股 100.00%	无实际业务
4	科顿有限公司	2018 年 4 月	澳大利亚	LIU YIYANG 持股 100.00%	无实际业务，2024 年 6 月 26 日注销

(二) LIU YIYANG 及其亲属对公司及子公司历史出资的资金来源

截至本问询回复出具日，LIU YIYANG 及亲属（岳母邝翠华）在公司中历史出资的资金总额为 425.00 万元，资金来源如下：

2011 年 6 月，公司成立，LIU YIYANG 现金出资 5.00 万元，为其自有资金。

2014 年 9 月和 2020 年 1 月，公司共进行两次增资，其中邝翠华(LIU YIYANG) 出资 420.00 万元。2021 年 12 月，邝翠华（LIU YIYANG）完成 420.00 万元增资款的实缴。420.00 万元增资款中 223.00 万元来自于 LIU YIYANG 的自有资金，197.00 万元为 LIU YIYANG 向沙志萍（孙彬的配偶）的借款，该借款已于 2024 年以自有资金进行偿还。LIU YIYANG 自有资金主要来自于澳构科技的薪资及分红款。

截至本问询回复出具日，LIU YIYANG 亲属对公司子公司不存在历史出资的情形，LIU YIYANG 存在对澳构工业历史出资的情形。澳构工业成立初期，LIU YIYANG 向澳构工业出资 5,000.00 澳元；2021 年，LIU YIYANG 以 5,000.00 澳元获得孙彬持有的 5,000 股澳构工业股份。经访谈确认，LIU YUYANG 对澳构工业上述历史出资的出资资金均为其自有资金。

(三) LIU YIYANG 及其亲属参股或控制的企业与公司供应商、客户是否存在业务、资金往来

经核查，LIU YIYANG 亲属不存在参股或控制的企业。报告期内，LIU YIYANG 及其亲属参股或控制的企业与公司供应商、客户不存在业务、资金往来。

二、结合 LIU YIYANG 负责公司商务销售等情况，说明公司未认定 LIU YIYANG 为公司实际控制人的依据及合理性，是否通过实际控制人认定规避股份限售、同业竞争、关联交易、合法合规、资金占用等挂牌相关要求

(一) 结合 LIU YIYANG 负责公司商务销售等情况，说明公司未认定 LIU YIYANG 为公司实际控制人的依据及合理性

LIU YIYANG 目前任公司董事、副总经理，主要负责公司商务销售工作。公司未认定 LIU YIYANG 为实际控制人符合公司实际情况，相关依据具有合理性，具体理由如下：

1、LIU YIYANG 从表决权比例及公司实际经营管理上未对公司形成控制权

截至本问询回复出具日，LIU YIYANG 通过大阳工程间接持有公司 2,655.00 万股股份，持股比例为 35.40%，而孙彬控制公司 57.68% 的表决权股份，孙彬可以实际支配公司股份表决权超过 50%，足以对公司股东会的决议产生重大影响；公司的董事会成员中的六名非独立董事，孙彬共提名四名，而 LIU YIYANG 仅由其控制的大阳工程提名自身，孙彬能够对董事会的决策产生重大影响；公司在历史发展过程中的经营战略、经营方针和重大投资等重大经营决策事项，均以孙彬为主导，孙彬对公司的经营决策具有决定性影响力，孙彬作为公司的董事长、总经理，一直负责公司的日常经营、管理，而 LIU YIYANG 主要负责公司的商务销售。孙彬从表决权比例以及公司实际经营管理上拥有控制权。

2、LIU YIYANG 仅分管商务销售，无法对公司构成实际控制

组织架构上，除董事会下设证券事务部与内审部外，公司共有项目管理部、技术部、采购部、研发中心、市场商务部、成本控制部、质量部、行政部以及财务部 9 大部门。总经理孙彬统筹管理公司整体经营，除直接分管成本控制部、质量部及行政部外，同步负责管理副总经理、财务总监吴汉岐、副总经理张小全与副总经理 LIU YIYANG；吴汉岐分管财务部；张小全分管项目管理部、技术部、采购部以及研发中心；LIU YIYANG 分管市场商务部。

职能分工上，孙彬统筹公司整体经营管理及产品质量和成本控制，吴汉岐负责公司的财务管理，张小全负责公司的技术支撑、供应链保障及项目管理，LIU YIYANG 则负责公司的商务销售。

LIU YIYANG 的职责仅限于其分管的市场商务部，负责公司的商务销售，并无公司全局经营决策权及核心资源控制权，无法构成对公司的实际控制。

3、LIU YIYANG 不构成共同实际控制且不谋求公司控制权

自公司成立以来，LIU YIYANG 不存在通过公司章程、协议或其他任何正式文件与其他股东存在一致行动关系或者共同控制公司的安排，LIU YIYANG 不构成对公司的共同控制。同时 LIU YIYANG 已承诺不谋求公司控制权，并出具《关于不谋求公司控制权的承诺函》。

综上，公司未认定 LIU YIYANG 为公司实际控制人的依据充分、具有合理性，符合公司实际情况。

(二) 是否通过实际控制人认定规避股份限售、同业竞争、关联交易、合

法合规、资金占用等挂牌相关要求

公司不存在为规避股份限售、同业竞争、关联交易、合法合规、资金占用等挂牌相关要求而不将 LIU YIYANG 认定为实际控制人的情形，具体如下：

事项	申请挂牌对于实际控制人的要求	具体情况
股份限售	申请挂牌公司应当在公开转让说明书中披露控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票的锁定期安排	LIU YIYANG 及大阳工程已出具《关于股份锁定及减持的承诺函》
同业竞争	申请挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与公司存在同业竞争的，主办券商及律师应当结合竞争方与公司的经营地域、产品或服务的定位，竞争方同类收入或毛利占公司该类业务收入或毛利的比例，同业竞争是否会导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等方面，核查该同业竞争是否对公司生产经营构成重大不利影响并发表明确意见	LIU YIYANG 控制的企业未经营与公司相同、相似业务，与公司不存在同业竞争；且 LIU YIYANG、大阳工程已比照实际控制人出具了《关于避免同业竞争的承诺》
关联交易	申请挂牌公司应当严格按照《公司法》、《企业会计准则》及相关解释、《非上市公众公司信息披露管理办法》和全国股转系统业务规则的有关规定，完整、准确地披露关联方关系及关联交易； 申请挂牌公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等应当协助公司完整、准确地披露关联方关系及关联交易	报告期内，除在公司领薪、报销等外，LIU YIYANG 与公司不存在其他关联交易，且为规范与公司关联交易，LIU YIYANG 出具了《关于规范和减少关联交易的承诺》
合法合规	1、最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕； 2、最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健	LIU YIYANG 均不存在上述不合法合规的情形

事项	申请挂牌对于实际控制人的要求	具体情况
	<p>康安全等领域的重大违法行为；</p> <p>3、最近 12 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取行政处罚；</p> <p>4、申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见；</p> <p>5、申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被列为失信联合惩戒对象且尚未消除；</p> <p>6、申请挂牌公司董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取证券市场禁入措施，或被全国股转公司认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员，且市场禁入措施或不合格情形尚未消除；</p>	
资金占用	<p>申请挂牌公司不得存在资金、资产或其他资源被其控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的情形，并应当采取有效措施防范占用情形的发生</p>	<p>报告期内，LIU YIYANG 不存在占用公司资金、资产或其他资源的情形，且出具了《关于不发生资金占用及非经营性资金往来的承诺函》</p>

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

由本题回复之“二、结合 LIU YIYANG 负责公司商务销售等情况，说明公司未认定 LIU YIYANG 为公司实际控制人的依据及合理性，是否通过实际控制人认定规避股份限售、同业竞争、关联交易、合法合规、资金占用等挂牌相关要求”可知，公司认定孙彬为实际控制人是真实、准确的，不需要调整实际控制人的认定，故无需按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露。

【中介机构回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅公司截至报告期末的工商档案、三会文件，确认 LIU YIYANG 在公司的任职、持股情况、公司董事会提名情况，并获取 LIU YIYANG 及邝翠华历次出资账户在出资前后 3 个月的资金流水；获取澳构工业截至 2011 年 6 月 30 日财务报表及查阅《澳构工业法律意见》，与 LIU YIYANG 访谈确认对澳构工业历史出资的情况；查阅与公司主要客户与供应商的访谈纪要，同时访谈 LIU YIYANG 并查阅其出具的调查问卷，确认 LIU YIYANG 及其亲属参股或控制的企业具体情况，确认是否与公司供应商、客户存在业务、资金往来；

2、获取公司组织架构图，了解公司的组织架构及职能分工；查阅 LIU YIYANG 出具的《关于不谋求公司控制权的承诺函》《关于股份锁定及减持的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺》《关于规范和减少关联交易的承诺》《关于不发生资金占用及非经营性资金往来的承诺函》以及大阳工程出具的《关于股份锁定及减持的承诺函》；通过证券期货市场失信记录查询平台、证监会和交易所网站、信用中国、中国裁判文书网等网站公开检索，核查 LIU YIYANG 诚信及合法合规情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至报告期末，LIU YIYANG 通过大阳工程间接持有公司 2,655.00 万股股份，持股比例为 35.40%。LIU YIYANG 及其岳母邝翠华出资来源为 LIU YIYANG 自有资金以及向沙志萍（孙彬的配偶）的借款，该借款已于 2024 年以自有资金进行偿还。LIU YIYANG 对澳构工业存在历史出资，出资资金均来自于自有资金。LIU YIYANG 及其亲属参股或控制的企业与公司供应商、客户不存在业务、资金往来；

2、公司未认定 LIU YIYANG 为公司实际控制人的依据充分、具有合理性，符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避股份限售、同业竞争、关联交易、合法合规、资金占用等挂牌相关要求；

3、公司认定孙彬为实际控制人是真实、准确的，不需要调整实际控制人的

认定，故无需按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求补充披露。

二、核查 LIU YIYANG 的诚信及合法合规情况，是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排，与公司是否存在同业竞争、关联交易、资金占用等事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅 LIU YIYANG 签署的调查问卷、无犯罪证明及《澳构工业法律意见》，通过证券期货市场失信记录查询平台、中国证监会和交易所网站、信用中国、中国裁判文书网等网站公开检索，核查 LIU YIYANG 诚信及合法合规情况；

2、查阅 LIU YIYANG 调查问卷以及和 LIU YIYANG 访谈确认，确认 LIU YIYANG 是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排；

3、获取公司报告期内关联交易情况，查阅 LIU YIYANG 出具的《关于避免同业竞争的承诺》《关于规范和减少关联交易的承诺》《关于不发生资金占用及非经营性资金往来的承诺函》，同时就同业竞争、关联交易、资金占用等事项与 LIU YIYANG 访谈确认。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、根据 LIU YIYANG 签署的调查问卷、无犯罪证明，并经证券期货市场失信记录查询平台、中国证监会和交易所网站、信用中国、中国裁判文书网等网站检索，截至报告期末，LIU YIYANG 不存在失信记录和违法违规情形；

2、除《公开转让说明书》已经披露的 LIU YIYANG 曾委托邝翠华代持股权外，LIU YIYANG 不存在其他股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排；

3、报告期内，LIU YIYANG 除在公司领取薪金报酬、报销等外，与公司不存在同业竞争、关联交易、资金占用等情形。

其他

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《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。

【回复】

经公司、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，截至本回复出具日，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2025 年 4 月 30 日，截至本次《公开转让说明书》签署日已超过 7 个月。公司及主办券商已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“(一) 提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露了财务报告审计截止日后的主要经营情况及重要财务信息，并更新推荐报告。

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

【回复】

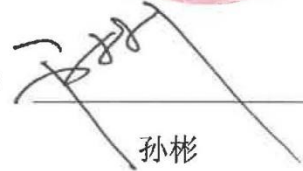
截至本问询回复出具日，公司已向当地证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为主板，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。

（本页无正文，为江苏澳构矿业科技股份有限公司《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

江苏澳构矿业科技股份有限公司



法定代表人：


孙彬

2025年12月24日

(本页无正文,为中泰证券股份有限公司《关于江苏澳构矿业科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人: 尹广杰
尹广杰

项目小组成员: 仰天
仰天

王楠
王楠

张天保
张天保

徐鹏程
徐鹏程

林宏金
林宏金

王小杰
王小杰

董毓雯
董毓雯

