



关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二五年十二月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 12 月 3 日出具的《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，昆山鸿仕达智能科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“鸿仕达”、“公司”、“本公司”）、东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请予以审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《昆山鸿仕达智能科技股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及申请文件补充披露或修改的内容

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，均系计算中四舍五入造成。

目录

问题 1.主要客户合作稳定性及期后业绩下滑风险	3
问题 2.收入确认真实准确性	36
问题 3.外销毛利率较高的合理性	78
问题 4.其他问题	92

问题 1.主要客户合作稳定性及期后业绩下滑风险

根据问询回复：（1）公司产品理论使用寿命可达 10 年以上，报告期内的收入主要来源于下游客户的新建产线或固定资产投资。（2）报告期各期，公司前十大客户营业收入占比在 80%左右。其中部分客户（富士康、中信博）为报告期内新增客户且收入增长较快；2022 年-2024 年，公司对鹏鼎控股的销售收入分别 1,618.74 万元、3,803.27 万元、10,102.59 万元，预计其 2025 年收入同比下降，且目前在手订单金额 863.35 万元；2022 年以来，公司对台郡科技收入持续下滑，目前在手订单金额 211.54 万元。（3）2025 年度，公司预计营业收入和净利润分别为 6.50-7.50 亿元和 0.55-0.65 亿元，同比分别增长 0.22%-15.64% 和 2.83%-21.53%。

（1）主要客户合作稳定性。请发行人：①详细说明与新增客户的合作背景及建立合作的具体过程，结合期后销售情况及在手订单等，说明新增客户合作稳定性，是否存在期后交易大幅减少情形及其原因。②列表说明截止目前的在手订单对应的主要客户情况，部分客户（如鹏鼎控股、台郡科技）销售收入下降、在手订单金额较小的具体原因，相关客户自身经营及终端客户需求是否发生不利变化，是否转向其他供应商采购，是否存在客户流失风险。③结合行业准入门槛及产品性能参数优势、适配下游客户的新技术及新产品开发进展、期后合作情况、下游客户采购周期、下游客户自身经营情况及其市场定位、发行人产品对应终端产品出货量等，进一步说明与主要客户的合作稳定性。④结合鹏鼎控股各期业绩变动、鹏鼎控股产能及产量变动、设备增加额测算过程、应用鹏鼎控股产品的终端客户及终端产品情况等，进一步定性定量说明报告期内对鹏鼎控股销售收入大幅增长的具体原因。

（2）期后业绩下滑风险。请发行人：①列表说明截止目前的在手订单执行情况，包括生产及发货进度、回款金额及比例、预计收入确认时点，是否存在期后在手订单延期或取消风险，相关在手订单是否有客户签章、双方权利义务是否明确、主要条款是否具备商业实质。②说明 2025 年业绩预测中下半年客户预计收入的预测过程、依据及其合理性，分类说明预计下半年确认收入项目的构成情况（是否签订合同、是否已发货、是否为潜在订单），2025 年预计对富士康收入金额大幅增长的具体原因。③列表逐一说明下半年预计确认收入项目的执行进度、回款情况、预计收入确认时点及其依据、预计毛利率及其合理性等，结合历史生

产及验收周期、截至目前的实际执行进度，说明前述项目预计在 2025 年确认收入的可行性，综合前述情况说明 2025 年业绩预测是否谨慎。④结合期后业绩及主要客户期后销售情况、2025 年业绩预测的实现进展等，说明发行人是否存在期后业绩大幅下滑风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明对部分客户仅进行视频访谈、未实地走访的具体原因，涉及客户的具体情况，视频访谈的时间、方式、参与人员、访谈确认的主要内容，是否获取签字和盖章的访谈记录，如何核实受访者身份真实性。

【回复】

一、主要客户合作稳定性

（一）详细说明与新增客户的合作背景及建立合作的具体过程，结合期后销售情况及在手订单等，说明新增客户合作稳定性，是否存在期后交易大幅减少情形及其原因

公司报告期内主要新增客户包括中信博、富士康、平煤神马、宁波甬能、绿进新能源和客户 A 等 6 家客户。其中，中信博系公司 2022 年度新增客户，宁波甬能、富士康、平煤神马和绿进新能源系公司 2023 年度新增客户，客户 A 系公司 2024 年度新增客户；宁波甬能、平煤神马、绿进新能源、中信博系新能源领域新增客户，富士康、客户 A 系消费电子领域新增客户。

报告期内，公司与前述主要新增客户的合作情况如下：

（1）中信博

客户名称	中信博（688408.SH）			
背景介绍	中信博系科创板上市公司，该公司成立于 2009 年，是全球领先的光伏支架系统解决方案制造商与服务商，也是全球唯一一家自主建设风洞实验室和数值风洞 CFD 计算中心的光伏企业。截至 2024 年底，其光伏跟踪系统出货量位居全球第二。2024 年中信博实现收入 90.26 亿元，实现净利润 6.45 亿元。			
合作背景及建立合作的过程	中信博计划采购储能模组生产线和追踪式光伏发电控制板，经老客户介绍后，公司与中信博接洽，凭借丰富的项目经验，公司向中信博提交的产品方案在技术水平方面能较好地满足中信博的需求，双方遂于 2022 年开始建立合作关系			
报告期内销售规模	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度

(万元)	1,284.92	3,347.36	2,257.52	8.70
是否存在期后交易大幅减少的情况	否			
期后销售收入(万元)	1,200.86	在手订单金额(万元)		1,103.73

注：期后销售收入统计区间系 2025 年 7 月至 11 月的未经审计数据，在手订单金额统计时点为 2025 年 11 月末，下同。

(2) 富士康

客户名称	富士康			
背景介绍	富士康，即鸿海精密，成立于 1974 年，是全球最大的电子制造服务（EMS）厂商之一，市占率超四成，与苹果、华为、小米、索尼、任天堂等众多国际知名品牌建立了长期稳定的合作关系。2024 年实现收入 6.86 万亿元新台币，实现净利润 1,716.79 亿元新台币，名列《财富杂志》全球 500 大企业排行榜第 32 名。			
合作背景及建立合作的过程	富士康近年来加大消费电子领域自动化生产的投入力度，经老客户介绍后，富士康认可公司在行业内的丰富经验和技术水平，遂于 2023 年开始建立合作关系			
报告期内销售规模(万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	1,899.56	5,581.89	199.09	-
是否存在期后交易大幅减少的情况	否			
期后销售收入(万元)	7,689.84	在手订单金额(万元)		1,118.35

(3) 平煤神马

客户名称	平煤神马			
背景介绍	平煤神马成立于 2008 年，实控人为河南省人民政府国有资产监督管理委员会，资产规模超 2,800 亿元，综合实力位居 2024 中国企业 500 强榜单第 168 位。			
合作背景及建立合作的过程	平煤神马计划建设储能自动化生产线，公司技术经验与方案等得到其认可，双方于 2023 年度通过招投标方式确定合作关系			
报告期内销售规模(万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	-	30.80	3,224.60	-
是否存在期后交易大幅减少的情况	否			
期后销售收入(万元)	17.53	在手订单金额(万元)		-

(4) 宁波甬能

客户名称	宁波甬能			
背景介绍	宁波甬能成立于 2020 年，为工商业用户提供专业的电池能源载体系统解决方案，是上市公司富佳股份（603219.SH）的控股子公司。富佳股份 2024 年实现销售收入 27.02 亿元，实现净利润 1.76 亿元。			

合作背景及建立合作的过程	宁波甬能需要建设储能自动化生产线，在筛选潜在供应商时主动与公司取得联系，邀请公司参与其项目建设招投标，公司于 2023 年度通过招投标方式与之建立合作关系，于 2024 年度正式通过设备验收			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	-	1,524.12	-	-
是否存在期后交易大幅减少的情况	否			
期后销售收入(万元)	88.50	在手订单金额 (万元)		-

(5) 绿进新能源

客户名称	绿进新能源			
背景介绍	绿进新能源成立于 2021 年，注册资本 7,500 万元，实缴资本 7,076.75 万元，致力于提供全球客户的锂电池模组协同设计、专业代工等服务，产品包括户用储能、光储充和动力电池等。			
合作背景及建立合作的过程	绿进新能源计划建设储能自动化生产线，经老客户介绍后，认可公司的技术水平与服务水平，双方遂于 2023 年开始建立合作关系			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	1.46	199.24	1,790.73	-
是否存在期后交易大幅减少的情况	否			
期后销售收入(万元)	-	在手订单金额 (万元)		-

(6) 客户 A

客户名称	客户 A			
背景介绍	客户 A 是电子制造行业的全球知名企业。			
合作背景及建立合作的过程	**			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	969.07	3,279.81	-	-
是否存在期后交易大幅减少的情况	否			
期后销售收入(万元)	3,985.28	在手订单金额 (万元)		2,350.99

报告期内，公司新增客户主要系老客户推荐而来或通过招投标方式进行合作。从新增客户领域来看，主要包括新能源领域客户和消费电子领域客户。

新能源领域新增客户主要包括宁波甬能、平煤神马、绿进新能源、中信博等 4 家客户，前述客户主要因为向公司采购储能模组自动化生产线而开展合作。其中，宁波甬能、平煤神马、绿进新能源等 3 家客户在经过 2023 年和 2024 年的新

建产线投产后，已阶段性满足其生产需求，报告期内已出现采购规模下降的情况，符合光伏储能行业的发展情况，不存在报告期后交易大幅下降的情况。中信博与公司持续保持较大交易规模，主要系其除向公司采购储能模组自动化生产线外，还向公司采购追踪式光伏发电控制板等配件产品所致。

消费电子领域新增客户主要包括富士康、客户 A，因消费电子领域下游市场需求旺盛，公司凭借良好的产品质量和服务，与上述客户持续扩大合作规模，在手订单较为充裕，不存在报告期后交易大幅下降的情形。

（二）列表说明截止目前的在手订单对应的主要客户情况，部分客户（如鹏鼎控股、台郡科技）销售收入下降、在手订单金额较小的具体原因，相关客户自身经营及终端客户需求是否发生不利变化，是否转向其他供应商采购，是否存在客户流失风险

1、列表说明截止目前的在手订单对应的主要客户情况

截至 2025 年 11 月 30 日，公司在手订单金额为 25,705.29 万元，对应的主要客户情况如下：

单位：万元		
序号	客户名称	在手订单金额
1	立讯精密	5,132.81
2	客户 A	2,350.99
3	国力股份	2,332.61
4	珠海冠宇	1,852.67
5	新普集团	1,448.73
6	西艾爱电子	1,247.79
7	纬创资通	1,239.11
8	瑞声科技	1,137.94
9	富士康	1,118.35
10	中信博	1,103.73
合计		18,964.73

注：西艾爱电子是指上海西艾爱电子有限公司，该公司注册资本 7,177.57 万元，是一家大功率直流接触器、电源滤波器、光控器制造企业，其滤波器及光控器产品在国内行业内排名靠前，是行业内龙头企业。

如上表所示，公司 2025 年 11 月 30 日在手订单前十大客户中，除西艾爱电子

为 2025 年新增客户外，均为公司报告期内主要客户，合计在手订单金额为 18,964.73 万元，占在手订单总额的比重为 73.78%。

2、部分客户（如鹏鼎控股、台郡科技）销售收入下降、在手订单金额较小的具体原因，相关客户自身经营及终端客户需求是否发生不利变化，是否转向其他供应商采购，是否存在客户流失风险

（1）鹏鼎控股

报告期各期，公司对鹏鼎控股实现的销售收入分别为 1,618.74 万元、3,803.27 万元、10,102.59 万元和 3,585.09 万元，2025 年 1-6 月销售收入大幅下降且 2025 年 6 月末在手订单金额仅为 863.35 万元，主要是因为 2025 年度鹏鼎控股自身对于柔性自动化设备的采购量较上年度大幅下降，2024 年度公司向鹏鼎控股销售的用于 FPC 生产制程的智能装备已能阶段性满足鹏鼎控股的生产所需，因而新机采购需求量在 2025 年度显著下降，转而侧重于智能装备的改造升级以满足新产品的工艺与技术需求。

根据鹏鼎控股公布的三季度报告，鹏鼎控股 2025 年前三季度实现营业收入 268.55 亿元，同比增长 14.34%，实现归属于上市公司股东的净利润 24.08 亿元，同比增长 21.95%，不存在其自身经营及终端客户需求发生重大不利变化的情况。经与鹏鼎控股访谈，确认其向公司采购规模下降的主要原因系其规划的设备采购量下降，并非转向其他供应商采购。公司与鹏鼎控股持续保持良好合作关系，不存在客户流失的风险。

（2）台郡科技

报告期各期，公司对台郡科技实现的销售收入分别为 8,547.75 万元、5,465.51 万元、3,884.57 万元和 181.24 万元。报告期各期，公司对台郡科技销售收入逐期下降且 2025 年 6 月末在手订单金额仅为 211.54 万元，主要系两方面原因：一方面，台郡科技近年来固定资产投入等资本性开支逐年下降，报告期各期其固定资产中机器设备增加额分别为 39.95 亿元新台币、18.08 亿元新台币、4.01 亿元新台币和 2.71 亿元新台币，呈逐期下降趋势，使得其对于智能装备的需求有所减少；另一方面，为更加聚焦主业，公司于 2025 年初处置了子公司鸿仁微电子，公司与台郡科技在模切材料方面的业务合作终止。

台郡科技正从传统 FPC 向 AI 服务器、边缘计算等新兴领域转型，其资本性开支逐年下降，系其根据市场需求、行业竞争和自身财务状况进行综合判断和战略重心调整的结果。业务转型过程中业绩承压，根据台郡科技公布的三季度报告，台郡科技 2025 年前三季度实现营业收入 167.64 亿元新台币，同比下降 19.29%，实现净利润-16.32 亿元新台币，同比下降 630.69%，其自身经营情况及终端客户需求均呈现出一定的不利变化。虽然台郡科技自身及终端客户需求存在不利因素，但其与公司仍持续保持良好合作关系，客户流失的风险较小。

综上所述，公司对鹏鼎控股的销售收入下降且在手订单金额较小，主要是因为 2024 年度公司向鹏鼎控股销售的用于 FPC 生产制程的智能装备已能阶段性满足鹏鼎控股的生产所需，因而新机采购需求量在 2025 年度显著下降，转而侧重于智能装备的改造升级以满足新产品的工艺与技术需求，而非转向其他供应商采购。公司对台郡科技的销售收入下降且在手订单金额较小，主要系台郡科技业务转型过程中资本性支出下降及公司聚焦主业处置子公司的影响所致，而非转向其他供应商采购。公司与鹏鼎控股、台郡科技均持续保持良好合作关系，客户流失的风险较小。

(三) 结合行业准入门槛及产品性能参数优势、适配下游客户的新技术及新产品开发进展、期后合作情况、下游客户采购周期、下游客户自身经营情况及其市场定位、发行人产品对应终端产品出货量等，进一步说明与主要客户的合作稳定性

1、行业准入门槛

智能制造装备行业属于典型的技术密集型产业，行业准入门槛主要包括技术壁垒、人才壁垒、客户资源壁垒等。

(1) 技术壁垒

智能制造装备行业属于跨学科的技术密集型行业。作为一个优秀的智能制造设备供应商，需要从机械运动控制、机器视觉、软件算法等方面的关键核心技术着手进行不断积累突破，并通过长时间的大量项目经验积累才能熟练掌握核心的设计研发工艺。同时，智能制造装备供应商需随时掌握新兴技术的发展及下游行业的技术变化，以保证可随时响应客户的需求。

公司是高新技术企业和国家级专精特新“小巨人”企业。截至报告期末，公司拥有 173 项专利权，其中发明专利 50 项，并拥有软件著作权 95 项，具有丰富的技术储备。公司自成立以来，专注于智能制造装备的设计与生产，通过自身技术的不断积累和技术升级形成了精密机构设计技术、机器视觉技术、精密运动控制技术、精密传感技术、综合数据处理平台、柔性自动化产线同步技术等核心技术，对潜在的市场进入者构建了较高的技术壁垒。

(2) 人才壁垒

智能制造装备行业的研发、设计、生产、调试及后期维护、产品升级等都需要相关人员具备专业的知识和丰富的经验，拥有专业的人才团队是行业参与者保持竞争优势的关键。从目前来看，行业知名企业对人才的吸引力更强，而新进入竞争者无法在短期内组建专业的人才团队。公司核心管理团队较为稳定，研发、生产、销售等各部门骨干亦具备丰富经验，公司拥有大量多学科、多领域的专业人才，为公司构建了强有力的人才壁垒。

(3) 客户资源壁垒

通常而言，大型制造企业在规模效应与成本压力的驱动下，更倾向于采用智能化生产模式。该类企业由于自身规模大、生产能力强，其在供应商审核过程中，对于供应商自身的经营规模、资金实力、项目经验等均具有较高的要求，进入其合格供应商名录均需要经过长时间的初步评估与资格审查、技术能力验证、样品试制与测试、现场审核与产线验证等一系列程序。在公司产品功能、性能、质量及生产交付能力等各项条件符合客户要求后方可进入其合格供应商名录，整个供应商认证通常需要一年或者更长时间。

公司已与立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、富士康、台郡科技、纬创资通、珠海冠宇、台达集团、国力股份、华天科技等知名厂商建立了良好稳定的业务合作关系。公司主要客户系消费电子领域知名 EMS 厂商、消费电子领域知名材料供应商以及新能源汽车领域、半导体封测领域的知名企业。由于终端品牌商对其产品生产的质量一致性、交付周期要求极高，促使下游客户对设备供应商的研发能力、交付和服务等要求极为严苛。下游客户倾向于维持稳定的供应链体系，非重大问题通常不会更换供应商。新进入者难以在短期内通过下游客户的认证，进入

其合格供应商体系，市场开拓难度较大，进入智能制造装备行业的客户资源壁垒较高。

综上所述，智能制造装备行业具有一定的进入门槛，行业参与者需具备一定的技术、人才积累方能进入客户供应商体系，并通过持续技术创新为客户提供精密、稳定、可靠的智能制造解决方案。公司主要客户对其设备供应商的研发能力、交付和服务等要求极为严苛，倾向于维持稳定的供应链体系，非重大问题通常不会更换供应商，保证了公司与主要客户的业务合作具有稳定性。

2、公司产品性能参数优势

公司掌握的核心技术体系，使得公司可为不同客户提供精密、稳定、可靠的智能制造解决方案。公司核心技术显著提高了产品的性能，在实现产品性能方面的优势体现在公司产品的具体技术参数中。公司智能自动化设备产品如贴装设备、点胶设备、自动保压机、全自动芯片植散热片机的关键技术参数指标具有一定的先进性。公司主要智能自动化设备的关键参数指标与市场上竞品的比较情况如下：

(1) 贴装设备

公司掌握的精密机构设计技术、机器视觉技术、精密运动控制技术以及精密传感技术等核心技术，在设备精度实现过程中发挥了至关重要的作用。通过精密机构设计技术，合理优化产品结构；借助精密传感技术，实现高精度模组与多组力传感器的有效协同；利用机器视觉技术，进行高精度定位引导；在整个贴装过程中，实时监控贴合力；通过精密运动控制技术，精确计算并控制多轴同步运动，从而实现高速高精度的自动化贴装。贴装精度是衡量贴装设备性能的主要技术指标，公司贴装设备主要技术参数与行业内其他企业的比较情况如下：

主要技术参数	鸿仕达	公司 A	公司 B	公司 C
贴装精度	±0.035mm	±0.03mm	±0.05mm	±0.075mm
贴合效率	<0.7s/PCS	-	-	0.6-0.8s/PCS

注：公司 A 产品数据来源于其定期报告，公司 B 产品数据来源其招股说明书，公司 C 产品数据来源其官网。

由上表可见，公司贴装设备的贴装精度达到或超过行业内的一般水平，与同行业公司相比具有一定的竞争优势。

(2) 点胶设备

设备精度及点胶速度是衡量点胶设备的主要技术指标。公司点胶设备主要技术参数与行业内其他企业的比较情况如下：

主要技术参数	鸿仕达	公司 D	公司 E
XY 轴定位精度	$\pm 15\mu\text{m}$	$\pm 30\mu\text{m}$	$\pm 15\mu\text{m}$
XY 轴重复精度	$\pm 7\mu\text{m}$	$\pm 15\mu\text{m}$	$\pm 7.5\mu\text{m}$
最大点胶速度	1,500mm/s	1,000mm/s	1,500mm/s
最大加速度	1g	1g	1.5g

注：公司 D、公司 E 产品数据来源其官网。公司 D 系重点“小巨人”企业，公司 E 系国家级专精特新“小巨人”企业。

由上表可见，公司点胶设备在 XY 轴定位精度、XY 轴重复精度、最大点胶速度、最大加速度等主要技术参数指标方面与行业内其他企业存在一定的技术优势或处于同一技术水平，公司点胶设备具有一定的技术优势。

(3) 自动保压机

对于自动保压机，在满足客户产品需求的情况下，设备的稳定性、生产良率是衡量设备的主要技术指标。公司自动保压机主要技术参数与行业内其他企业的比较情况如下：

主要技术参数	鸿仕达	公司 F
设备故障率	<2%	<5%
良率	>99.9%	$\geq 98\%$
定位精度	$\pm 0.03\text{mm}$	$\leq 0.1\text{mm}$

注：公司 F 产品数据来源其官网。

由上表可见，公司自动保压机设备在定位精度、产品良率、设备故障率等技术参数方面均有一定的技术优势。

(4) 全自动芯片植散热片机

公司生产的全自动芯片植散热片机与市场上竞品的主要技术参数对比如下：

功能		鸿仕达	公司 G
上料区	-	一次入料 4 sets Mag.	一次入料 3 sets Mag.
点胶区	点胶精度	$\leq 40\mu\text{m}$	$\leq 80\mu\text{m}$
	最大产品尺寸	150x150mm	110x110mm
	点胶阀	螺杆阀*4	螺杆阀*2

功能		鸿仕达	公司 G
	点胶轨道	双轨	单轨
植片区	植片精度	$\leq 40\mu\text{m}$	$\leq 80\mu\text{m}$
	植片 CCD	像素 1,800W	像素 400W
	植片轨道	双轨 4 植片	单轨双植片
压合区	压重精度	100g \pm 10%	100g \pm 10%
	压合模组	7	4

注：公司 G，主要从事半导体设备开发设计，专注于半导体封装及检测设备等高科技产业所需的精密设备。上述数据来源于客户使用对比报告。

公司 G 系中国台湾地区知名芯片封测设备供应商，其客户包括台积电、日月光等半导体领域龙头企业。鸿仕达开发的全自动芯片植散热片机入选 2024 年江苏省首台（套）重大装备，在设备精度、设备性能上已可与行业龙头企业产品达到同一技术水平，具备市场竞争力。

公司产品的性能参数优势体现了公司的技术优势，有利于维持公司的行业竞争力，维系并加固与客户合作稳定性。

3、适配下游客户的新技术及新产品开发进展

凭借掌握的多项核心技术以及丰富的成功项目案例积累，公司在客户新产品设计研发阶段即积极介入，确保公司在产品的设计阶段就了解下游客户的具体制程需求，从而提供更符合客户需求的自动化解决方案。公司通过与客户反复技术讨论、不断方案优化和模拟测试，设计出满足客户自动化生产流程需求的具体实现方案。通过成功项目的合作，公司协助客户实现产品的自动化生产，有助于其获取市场订单。这种提前介入的合作模式，让客户在量产阶段更倾向于选择已熟悉自身产品的供应商，形成较高合作粘性。

近年来，随着终端产品的升级换代，客户对精密制造的需求逐步提高，这就要求公司在核心技术基础上不断投入研发资源进一步提高设备的生产精度，满足客户需求，方能持续获取订单。此外，客户对自动化生产覆盖的生产环节逐步增加，公司需在对客户工艺制程深刻理解的基础上，不断开发新产品延伸生产制程，满足客户全面自动化生产的需求。部分客户亦积极拓展新兴业务领域，如纬创资通近年来拓展 AI 服务器领域业务，已成为英伟达 GB 系列 AI 服务器的核心代工伙伴，公司积极研发应用于 AI 服务器高性能芯片散热解决方案的贴装设备，进一

步拓展产品应用。

公司针对主要客户的新需求开展的研发情况因涉及商业秘密已豁免披露。公司与主要客户具有丰富的成功项目案例积累，建立了良好的合作关系。同时，公司针对客户的新需求、新业务不断提供满足其不同生产制程的自动化解决方案，加强与客户合作的范围和深度，从而可持续获得新项目、新订单，保证了公司与客户合作的稳定性。

4、期后合作情况

凭借优质的产品性能和良好的行业口碑，公司已与众多知名厂商建立了良好的合作关系。公司与主要客户的合作稳定，与主要客户期后合作情况详见本题回复之“二、（四）结合期后业绩及主要客户期后销售情况、2025年业绩预测的实现进展等，说明发行人是否存在期后业绩大幅下滑风险”。

5、下游客户采购周期

在消费电子领域，由于市场竞争、消费者需求变化，叠加5G、人工智能、虚拟现实等新兴技术的发展革新，消费电子产品更新迭代速度较快。苹果等消费电子厂商推出智能手机、平板电脑、智能穿戴设备等新产品的周期通常为1至2年，因此消费电子EMS厂商对智能装备的采购周期亦受终端产品新品发布和用户换代周期影响，采购周期通常在一年半至两年，部分服务于消费电子领域的其他智能装备公司亦存在类似的表述：

公司名称	设备更新表述
博众精工（688097）	消费电子产品具有加工工艺精细、技术要求高、更新速度快、需要持续创新等特点，消费者对电子产品“喜新厌旧”的速度较快，一款消费电子产品的生命周期通常不超过12个月，受消费电子快速的更新换代影响，生产线的周期一般在1.5年左右，以智能手机为代表的智能电子产品每隔一年半至两年即进行一次较大规模的性能和功能更新。产品的快速更新换代直接影响到消费电子产品制造业生产设备的更新速度，提高了该行业固定资产投资的更新频率。
荣旗科技（301360）	消费电子行业具有更新换代快、产品周期短的特点，医疗器械、新能源亦会随着应用行业技术进步出现更新迭代的情况。通常而言，消费电子行业的智能装备行业存在“一代产品、一代工艺、一代装备”的情况。 以智能手机为例，每隔一年半至两年进行一次较大规模的产品升级和功能更新，因此消费电子制造业生产线的周期也在1.5年左右。生产设备的快速更新换代使得该行业固定资产投资的更新频率也较高。由于公司产品具有高度定制化的特征，一般在两年左右随着

	终端产品的升级而更新换代；并且公司客户粘性较高，客户一旦选定供应商后，非重大问题不会更换供应商，客户由后续更新产品而产生新的智能装备需求会优先向公司采购相关设备。
--	---

注：上述信息来源于其招股说明书。

此外，随着制造业转型升级进度加快，发行人下游客户对于生产制程自动化的需求日益提升。当客户有更新改造需求时，可通过采购改配升级服务对其原有智能自动化设备或线体的硬件、软件的部分替换或升级，以提升原设备功能满足新的生产需求。由于客户的智能自动化设备（线）系由原生产厂商设计生产，相关设备、产线的核心技术机密由原生产厂商掌握，因此，对现有设备、产线的升级改造主要由原生产厂商完成。随着下游客户不断推出新款产品以及公司已销售智能自动化设备（线）的保有量增加，公司可持续获得老客户的改配升级业务订单，有利于公司业务的持续增长。

报告期各期，公司向主要客户的销售规模存在一定波动，符合公司所处的智能制造装备行业的业务特点。由于下游客户的采购周期较短，公司长期稳定合作的优质客户较多，保证了公司业务的持续稳定增长。

6、下游客户自身经营情况及其市场地位

经公开信息检索，公司主要客户自身经营情况及其市场地位如下：

公司名称	经营情况	市场地位
立讯精密	立讯精密依托在精密制造、材料科学及系统集成领域的深厚积累，协同推进消费电子、通信与数据中心、汽车三大业务板块的均衡健康发展。 2024 年实现收入 2,687.95 亿元，实现净利润 145.79 亿元；2025 年前三季度实现营业收入 2,209.15 亿元，同比增长 24.69%。	立讯精密在全球“精密智造解决方案”行业排名第四、中国大陆第一，且连续三年入选《财富》世界 500 强
鹏鼎控股	鹏鼎控股为全球范围内少数同时具备各类 PCB 产品研发、设计、制造与销售服务的专业大型厂商，产品广泛应用于通讯电子产品、消费电子及计算机类产品以及汽车和 AI 服务器、高速计算机等产品。 鹏鼎控股 2024 年实现收入 351.40 亿元，实现净利润 36.19 亿元；2025 年前三季度实现营业收入 268.55 亿元，同比增长 14.34%。	根据中国电子电路协会（CPCA）中国电子电路排行榜，鹏鼎控股连续多年位列中国第一。同时根据 Prismark 以营收计算的全球 PCB 企业排名，2017 年-2024 年连续八年位列全球最大 PCB 生产企业
富士康	富士康逐步升级为“设计+零组件+智能制造+全球物流”的一体化平台，其消费电子 EMS 保持规模领先，AI 服务器与网络设备成为第二增长曲线，工业互联网稳步增长，形成多极驱动的业务格局。 2024 年实现收入 6.86 万亿元新台币，实现净	富士康系全球 EMS 行业绝对龙头，在 AI 服务器领域全球市占率居第一

公司名称	经营情况	市场地位
	利润 1,716.79 亿元新台币；2025 年第三季度实现收入 2.06 万亿新台币，同比增长 11%。	
新普集团	新普集团主要从事锂电池模组设计与制造，产品应用领域涵盖笔记本、平板、智能手机、企业级服务器、工业电脑电池模组、轻型电动两轮车、无人机、储能系统等。 2024 年实现收入 800.31 亿元新台币，实现净利润 63.23 亿元新台币；2025 年前三季度实现营收 584 亿元新台币。	新普集团为笔电类锂电池模组行业龙头企业
珠海冠宇	珠海冠宇是全球领先的聚合物锂离子电池研发制造企业，主营消费电子类电池，同时积极布局动力及储能电池业务。 2024 年实现销售收入 115.41 亿元，实现净利润 2.87 亿元；2025 年前 3 季度实现营业收入 103.21 亿元，同比增长 21.18%。	珠海冠宇笔记本电脑锂离子电池业务排名全球第一，市场份额超 30%
纬创资通	纬创资通主要从事 ICT（信息与通信技术）产品代工设计与制造，近年积极拓展新兴领域。2024 年实现收入 1.05 万亿元新台币，实现净利润 306.36 亿元新台币。受益于 AI 服务器业务的爆发，2025 年第三季度实现营收 5,678.05 亿元新台币，同比增长 109.93%。	纬创资通系全球前五大 EMS 厂商之一，2025 年纬创资通作为英伟达 GB 系列主要计算板供应商，还承接了戴尔 AI 服务器机箱订单，已成为全球 AI 服务器供应链中的关键角色
台郡科技	台郡科技的核心业务聚焦“软式印刷电路板”的设计、制造与组装，产品涵盖单/双面板、多层板及软硬结合板。2024 年实现收入 264.44 亿元新台币，实现净利润 8.17 亿元新台币。	台郡科技是一家以苹果供应链为核心的全球前十大软板企业
中信博	中信博主业聚焦光伏跟踪支架核心业务，同时布局“绿电+智慧能源”解决方案等战略新兴业务。2024 年中信博实现收入 90.26 亿元，实现净利润 6.45 亿元。	中信博在光伏跟踪支架领域 2024 年度全球市占率 16%，排名第二
台达集团	近年来，台达集团已逐步从关键零组件制造商迈入整体节能解决方案提供者。2024 年实现收入 4,211.48 亿元新台币，实现净利润 403.91 亿元新台币。2025 年前 3 季度实现营业收入 3,932.72 亿元新台币，较上年同期增长 28.1%，主要受益于 AI 数据中心的旺盛需求。	台达电子在新能源汽车三电系统，尤其是车载电源与充电模块处于全球第一梯队

公司主要客户系消费电子领域知名 EMS 厂商、消费电子领域知名材料供应商以及新能源汽车零件领域的知名企业。公司主要客户经营情况稳定，市场地位高，资本性投入规模大且具有持续需求，为公司提供长期、稳定的订单保障，公司与主要客户的合作具有稳定性。

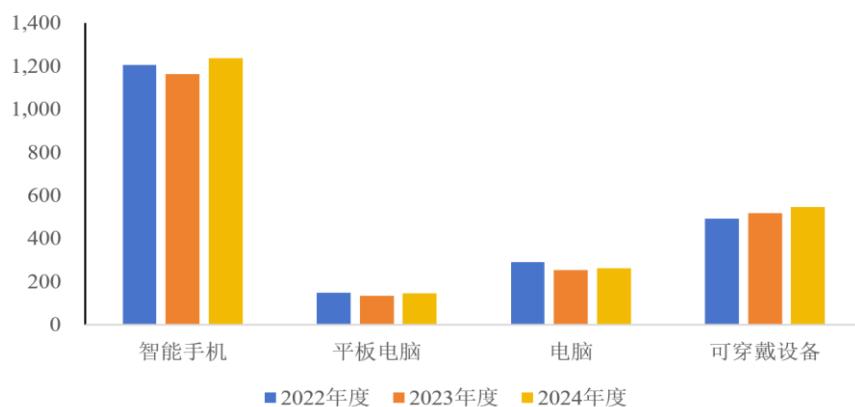
报告期各期，立讯精密均系公司第一大客户，其中 2024 年公司向立讯精密的销售金额为 14,676.45 万元，当年度公司对立讯精密的智能装备产品销售额约占其机器设备类固定资产投资增加额的 2%，占比较低，主要是因为：一方面，立讯

精密作为一家年营收超两千亿的电子制造领域巨头，其年度机器设备增加额均在数十亿元，其中 2024 年度机器设备增加额为 78 亿元，其设备采购规模较大；另一方面，立讯精密作为全球领先精密制造巨头，为全球超过 300 家品牌客户提供服务，并在全球近 30 个国家设有近百个生产基地，广泛的业务覆盖和全球生产布局，使得立讯精密需要庞大、多元且分布广泛的众多设备供应商来支持各项运营。由此可见，鸿仕达的销售规模占立讯精密固定资产投资增加的比重较低具备合理性。

7、发行人产品对应终端产品出货量

近年来，全球消费电子市场整体呈稳步增长的发展态势。其中 2024 年度全球智能手机出货量达 12.39 亿部，同比增长 6.42%；可穿戴设备出货量达 5.48 亿部，同比增长 5.38%。

全球主要消费电子出货量情况（百万台）



数据来源：IDC、Canalys、Statista 等数据平台。

根据公开数据检索，苹果公司主要产品出货量及全球市场份额情况如下：

单位：百万台

产品	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	出货量	市场份额	出货量	市场份额	出货量	市场份额
智能手机	232.10	18.74%	234.30	20.13%	226.40	18.78%
平板电脑	56.97	38.60%	54.08	40.00%	60.84	40.35%
电脑	22.90	8.72%	21.90	8.56%	29.30	10.00%
可穿戴设备	105.00	19.16%	110.00	21.15%	128.00	26.01%

注：数据来源 IDC、Canalys、Statista 等数据平台。

苹果公司是全球消费电子领域绝对的龙头标杆，2024 年其全球智能手机出货

量排名第一名，连续两年登顶。同时其在平板电脑、电脑、可穿戴设备领域也有极强的市场竞争力。据 Trend Force 最新市场预测显示，苹果公司有望在 2026 年下半年正式进军折叠屏手机领域。折叠屏手机有望重构手机制造体系，带动智能制造装备产业全面升级。

在消费电子领域，受市场竞争、消费者需求变化和技术革新等多重因素影响，消费电子产品更新迭代速度迅猛，其配套的智能制造装备亦呈现更新迭代较快的态势。同时，下游应用领域和应用场景的快速更迭，对公司智能制造装备的研发和生产能力提出了更高要求。随着消费电子新一轮创新周期的启动，AI 手机、电脑等产品的增长势头强劲，AI 已然成为新的创新趋势。智能制造装备企业将显著受益于这一创新周期，未来市场前景广阔。根据 IDC 数据预测，预计 2028 年全球 AI 智能手机出货量将达 9.12 亿部，2023-2028 年复合增长率达 78.4%。根据 Canalys 预测数据，预计到 2028 年，全球 AI 电脑出货量将达到 2.05 亿台，2024 年至 2028 年期间的复合年增长率（CAGR）将达到 44%。此外，在通讯技术、芯片制程等技术进步的推动下，加之我国国民可支配收入水平提升和居民消费升级，消费者对消费电子产品的需求日益多样化，智能穿戴、AR/MR/VR 设备等新兴智能终端产品需求旺盛。消费电子市场的迅猛发展，必将带动对上游智能制造装备的强劲需求。

公司产品对应终端产品的出货情况如下：

客户名称	主要终端产品	终端产品出货情况
立讯精密	(苹果)智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能手表、智能耳机	智能手机： 根据 IDC 数据，前三季度全球智能手机出货量总和约为 9.23 亿部，较 2024 年同期增长约 1.72%，整体呈复苏态势；根据 IDC 等机构统计及预测，苹果手机全球市场份额稳步提升，尤其在 iPhone17 系列带动下，10 月全球份额创历史新高达 24.2%，中国市场份额突破 25%；预计 2025 年全年将以 19.4% 的市场份额超越三星，成为全球第一大手机品牌；另据 Trend Force 最新市场预测显示，苹果有望在 2026 年下半年正式进军折叠屏手机领域，预计将激发智能手机新一轮需求爆发。
鹏鼎控股	(苹果)智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能手表	苹果智能手表： 据 Omdia 数据显示，2025 年第三季度，苹果智能手表出货量 900 万台，同比增长 6%，市占率为 16.6%；
富士康	(苹果)智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能手表	苹果智能耳机： 据 Canalys 数据显示，2025 年第一季度，苹果无线耳机出货量达 1,820 万台，市场份额达 23.3%，继续保持全球领先地位；
新普集团	(苹果)手写笔电池、鼠标电池手机电池等	平板电脑： 据 Omdia 数据显示，2025 年第三季度全球平
珠海冠宇	笔电类锂离子电池 (平板电脑、笔记本电脑，联想、Dell、HP 等品牌)、智能手机	

客户名称	主要终端产品	终端产品出货情况
	电池（苹果、小米、OPPO、vivo 等品牌）	平板电脑出货量达 4,004.1 万台，同比增长 5.1%；苹果以 1,427.2 万台出货量、35.6% 的市场份额位居首位，华为和小米分别出货 319.8 万台、262.3 万台，同比增长率为 11.5% 和 2.3%；
纬创资通	(联想) 笔记本电脑、(苹果) 智能手机	笔记本电脑： 据 Omdia 数据显示，2025 年第三季度笔记本电脑出货量达到 5,720 万台，同比增长 4%；其中联想出货量约 1,570 万台，同比增长约 17%，市占率约 27.4%，占比第一；2025 年第三季度苹果 Mac 系列电脑出货量约 655 万台，同比增长 4.3%，连续第五个季度保持全球出货量第四位。
台郡科技	(苹果) 智能手机	
中信博	光伏跟踪支架	中信博 2024 年度光伏跟踪支架系统出货量 17.41GW，全球市占率 16%，跃居全球第二；2025 年上半年光伏跟踪支架出货量为 6.75GW，同比增长 14.6%。
台达集团	新能源汽车电控、马达定转子等	台达集团在新能源汽车领域客户包括特斯拉、大众集团、通用汽车等国际顶尖车企。特斯拉 2025 年前三季度全球累计纯电销量约 121.79 万辆，其中第三季度交付 49.71 万辆，环比增长 29%；2025 年上半年大众新能源汽车销量增长势头强劲，纯电车型全球交付量达 46.55 万辆，同比大增 47%；通用 2025 年新能源车销量实现爆发式增长，尤其美国市场表现突出，前三季度其在美国累计电动汽车销量达 14.47 万辆，同比增长 105%。

由上表可见，在消费电子领域，公司产品对应终端产品包括以苹果为代表的智能手机、智能手表等产品以及其他品牌的平板电脑、笔记本电脑等产品在 2025 年出货量保持了稳定的增长，将带动 EMS 厂商及材料供应商扩充产能，加大产线投入，从而增加对公司产品的采购需求，促进其与公司持续稳定开展业务合作。公司新能源类客户中信博的主要产品、台达集团的主要终端客户产品亦保持了稳步增长。公司主要客户的终端产品销量稳步增长为公司后续与其合作提供了保障。

（四）结合鹏鼎控股各期业绩变动、鹏鼎控股产能及产量变动、设备增加额测算过程、应用鹏鼎控股产品的终端客户及终端产品情况等，进一步定性定量说明报告期内对鹏鼎控股销售收入大幅增长的具体原因。

1、鹏鼎控股各期业绩变动情况

鹏鼎控股（002938.SZ）成立于 1999 年，于 2018 年在深交所主板上市，是全球 PCB（印刷电路板）行业的领导者，根据中国电子电路协会（CPCA）中国电子电路排行榜，鹏鼎控股连续多年位列中国第一。鹏鼎控股同时具备各类 PCB 产品研发、设计、制造与销售服务能力，拥有优质多样的 PCB 产品线，主要产品范围涵盖 FPC（柔性印刷电路板）、SMA（半导体封装基板）、SLP（基板级印刷电

路板)、HDI(高密度互连印刷电路板)、RPCB(刚性印刷电路板)、Rigid Flex(刚柔结合印刷电路板)等多类产品，并广泛应用于通讯电子产品、消费电子及高性能计算机类产品以及EV汽车和AI服务器等产品。近年来，鹏鼎控股的基本财务数据情况如下：

单位：亿元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	163.75	351.40	320.66	362.11
净利润	12.26	36.19	32.87	50.12
总资产	444.35	445.43	422.78	388.03

根据Prismark以营收计算的全球PCB企业排名，鹏鼎控股2017年-2024年连续八年位列全球最大PCB生产企业。作为全球消费电子PCB领域龙头，鹏鼎控股依托消费电子行业中长期积累的产品技术优势、规模化制造能力，积极布局AI产业链和新能源汽车等行业，多年来持续巩固行业领先地位，销售规模和盈利水平均位于行业前列。鹏鼎控股业务规模的持续扩张，使其具有持续的生产设备采购需求，且由于消费电子等行业的快速迭代，对生产设备的精度、功能要求逐步提升，因而报告期内鹏鼎控股对公司的采购额增长具备合理性。

2、鹏鼎控股产能、产量变动情况以及设备增加额测算过程

根据鹏鼎控股定期报告及其他公开披露信息，报告期内鹏鼎控股的产能、产量以及设备增加额的变动情况如下：

年度	向公司采购规模(亿元)	主要产品产量(亿元) [注1]	机器设备增加额(亿元)	产能情况[注2]
2025年1-6月	0.36	未披露	7.10	1、淮安园区建设，当期投入约3.06亿元； 2、续建高雄FPC(柔性电路板)项目，当期投入约4.4亿元；3、建设泰国园区项目，当期投入2.95亿元；4、建设深圳二厂模组项目，当期投入0.16亿元等。

年度	向公司采购规模(亿元)	主要产品产量(亿元) [注 1]	机器设备增加额(亿元)	产能情况[注 2]
2024 年度	1.01	281.47	14.77	1、完成淮安第三园区高端 HDI (高密度互联板) 和先进 SLP (类载板) 智能制造项目一期建设，当年投入约 7 亿元；2、部分建成高雄 FPC (柔性电路板) 项目一期投资计划，当年投入约 4 亿元；3、完成淮安第二园区 2022 年软板扩充投资计划，并升级原有产线，累计投资约 10 亿元；4、完成 2024 年软板扩充投资计划，投资约 7.8 亿元，主要用于消费电子产品及车载产品；5、持续推进智能化改造，深圳工厂智能制造能力达到四级标准等。
2023 年度	0.38	255.43	7.20	1、淮安第三园区高端 HDI 和先进 SLP 智能制造项目一期部分投产，当年投入约 5 亿元；2、部分建成高雄 FPC 项目一期投资计划，当年投入约 13 亿元；3、完成深圳第二园区扩建柔性多层印制电路板精密组件产业化项目，累计投资约 27 亿元等。
2022 年度	0.16	271.41	9.73	1、深圳第二园区扩建柔性多层印制电路板精密组件产业化项目投入约 10 亿元； 2、淮安第三园区高端 HDI 和先进 SLP 智能制造项目一期投入约 9 亿元； 3、2022 年度鹏鼎控股 PCB 全年产能约 7,200 万平方英尺[注 3]。

注 1：主要产品产量为鹏鼎控股定期报告中披露的印制电路板行业生产量，单位为亿元，鹏鼎控股未公开披露过主要产品生产数量；

注 2：鹏鼎控股未公开披露过主要产品产能，此处为鹏鼎控股报告期内主要扩产计划；

注 3：2022 年度鹏鼎控股 PCB 产能系根据其 2022 年度向特定对象发行股票募投项目的新增产能 864.75 万平方英尺，占公司 2022 年全年产能比例约 12% 测算得出。

近三年，鹏鼎控股印制电路板业务的产值分别为 271.41 亿元、255.43 亿元、281.47 亿元，随着鹏鼎控股淮安、高雄等地区智能制造项目分步投产，鹏鼎控股印制电路板产能亦呈现上升趋势。报告期内各期，公司对鹏鼎控股不同厂区的销售金额与鹏鼎控股不同厂区的建设投资规模的情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月		
鹏鼎控股厂区	销售收入	项目投入情况
淮安	2,712.31	淮安第三园区项目当期投入约 3.06 亿元，目前项目部分投产，二期正在建设中
深圳	441.25	建设深圳二厂模组项目，当期投入 0.16 亿元
秦皇岛	37.59	宏启胜工厂建设，当期投入约 0.05 亿元

印度	389.31	当期鹏鼎控股未公开披露该厂区的投资建设，2025年8月，鹏鼎控股拟对其印度子公司增资7,000万美元用于其生产经营
高雄	4.62	高雄FPC项目一期投资计划约4.4亿元
合计	3,585.09	/
2024年度		
鹏鼎控股厂区	销售收入	项目投入情况
淮安	3,078.18	完成淮安第三园区高端HDI（高密度互联板）和先进SLP（类载板）智能制造项目一期建设，当年投入约7亿元；完成淮安第二园区2022年软板扩充投资计划，并升级原有产线，累计投资约10亿元
深圳	5,706.50	持续进行深圳工厂数字化转型升级，当年度投入金额达2.1亿元
秦皇岛	1,293.12	当鹏鼎控股未公开披露该厂区的投资建设
高雄	24.79	部分建成高雄FPC（柔性电路板）项目一期投资计划，当年投入约4亿元
合计	10,102.59	/
2023年度		
鹏鼎控股厂区	销售收入	项目投入情况
淮安	2,256.43	淮安第三园区高端HDI和先进SLP智能制造项目一期部分投产，当年投入约5亿元
深圳	1,113.04	完成深圳第二园区扩建柔性多层印制电路板精密组件产业化项目，当期投入约3.5亿元
秦皇岛	77.85	秦皇岛厂区类载板项目当期投入约0.11亿元
高雄	355.95	部分建成高雄FPC项目一期投资计划，当年投入约13亿元
合计	3,803.27	/
2022年度		
鹏鼎控股厂区	销售收入	项目投入情况
淮安	1,054.47	淮安第三园区高端HDI和先进SLP智能制造项目一期投入约9亿元
深圳	229.47	深圳第二园区扩建柔性多层印制电路板精密组件产业化项目投入约10亿元
秦皇岛	334.79	秦皇岛厂区类载板项目当期投入约0.14亿元
合计	1,618.74	/

注：数据来源于鹏鼎控股年度报告等公开披露信息

经公开信息检索，鹏鼎控股未公开披露各地厂区具体项目的开工、竣工时间，但根据其年度报告等公开资料，报告期各期鹏鼎控股淮安、深圳、秦皇岛等地厂区均有扩建计划，与公司向鹏鼎控股各地厂区的销售情况总体匹配。

报告期各期，公司对鹏鼎控股的收入分别为1,618.74万元、3,803.27万元、

10,102.59 万元和 3,585.09 万元。鹏鼎控股的设备增加额分别为 97,306.54 万元、71,970.23 万元、147,723.20 万元和 70,959.01 万元，设备增加额取自鹏鼎控股报告期内年度报告中的机器设备增加额，包括购置及在建工程转入增加额（不含企业合并增加）。报告期各期，公司对鹏鼎控股的收入占其设备增加额的比重分别为 1.66%、5.28%、6.84% 和 5.05%，2024 年度鹏鼎控股淮安、深圳工厂进一步扩产，作为全球第一大 PCB 厂商，鹏鼎控股扩产计划的实施带动了其生产制程设备采购需求的显著增长，因此公司对于鹏鼎控股的收入增加具备合理性，与其经营业绩及扩产投资情况相匹配。综上所述，公司向鹏鼎控股的销售金额与其机器设备增加额总体相匹配。

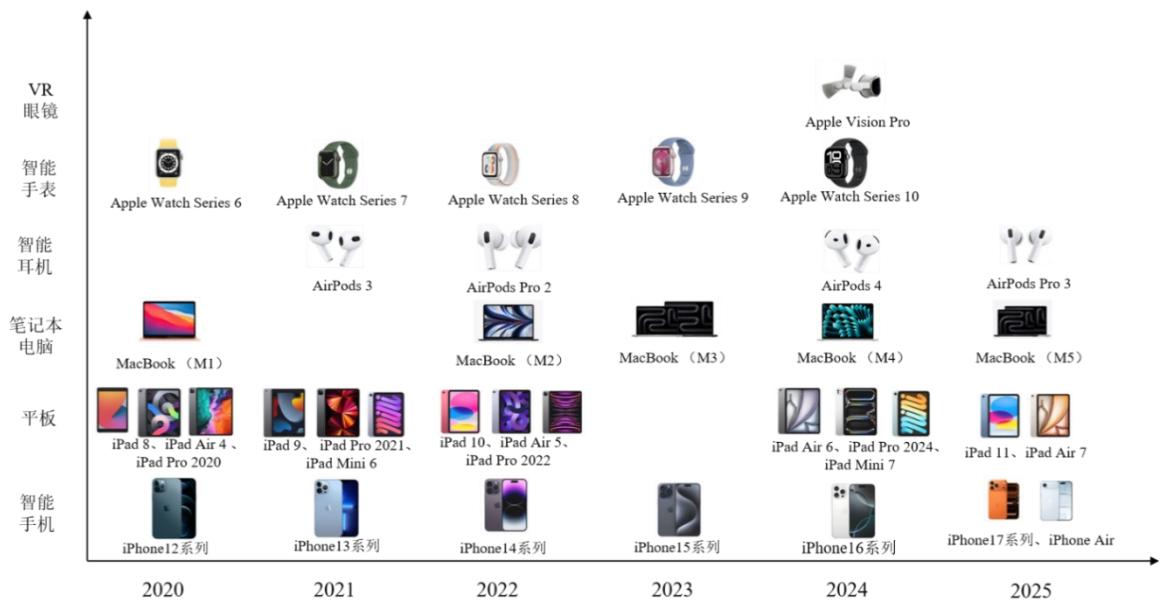
3、应用于鹏鼎控股产品的终端客户及终端产品情况

鹏鼎控股作为全球最大的 PCB 制造商，业务覆盖消费电子、通信设备、汽车电子、工业控制、服务器及物联网等多个核心领域。公司对鹏鼎控股销售的智能装备产品主要应用于其消费电子领域 PCB 产品的生产，经检索鹏鼎控股的招股说明书等公开披露文件，鹏鼎控股的终端客户主要为苹果公司，终端产品包括智能手机、智能耳机、智能手表、平板电脑、笔记本电脑等各种消费电子产品。

基于广泛的业务布局和多样化的产品体系，鹏鼎控股的生产模式呈现出“多品类、多批次、快切换”的显著特征。在实际生产过程中，产线需要根据市场订单需求，切换不同规格、不同用途的 PCB 产品，为避免大规模生产设备闲置以及大批量换线导致的高额成本，鹏鼎控股使用高度柔性的生产设备，以实现其快速、低成本的产线切换，支撑其多品类、广覆盖的业务发展格局。

公司向鹏鼎控股销售的贴装设备和自动保压机等设备均采用模块化设计理念，可通过快速更换载具、工装等适配部件，灵活调整设备的作业参数与适配范围，快速融入不同的产品产线，以满足多样化的生产需求。正是基于这种高度柔性的特性，公司的设备能够深度匹配鹏鼎控股多品类、多批次的生产模式，有效提升产线的切换效率与资源利用率。也正因上述设备可灵活适配各类消费电子终端产品对应的 PCB 产线，因此无法对单台设备的具体终端应用场景进行严格区分，公司对鹏鼎控股销售对应的终端产品主要为智能手机、智能耳机、智能手表、平板电脑、笔记本电脑等各种消费电子产品。

苹果部分消费电子产品更新换代示意图



近年来，苹果公司始终以创新为核心战略驱动力，凭借自研 A 系列、M 系列芯片在性能、功耗与集成度上的持续突破，在消费电子领域构建起覆盖个人计算、移动通讯、智能穿戴及沉浸式体验的全场景产品矩阵，以智能手机作为其核心产品线，平板、电脑以及包括耳机、智能手表、VR 眼镜在内的智能可穿戴设备持续更新迭代。苹果坚持稳健的产品迭代节奏，核心产品线更新周期稳定在 1-2 年，通过硬件升级、功能创新与生态协同，持续巩固其市场领先地位。

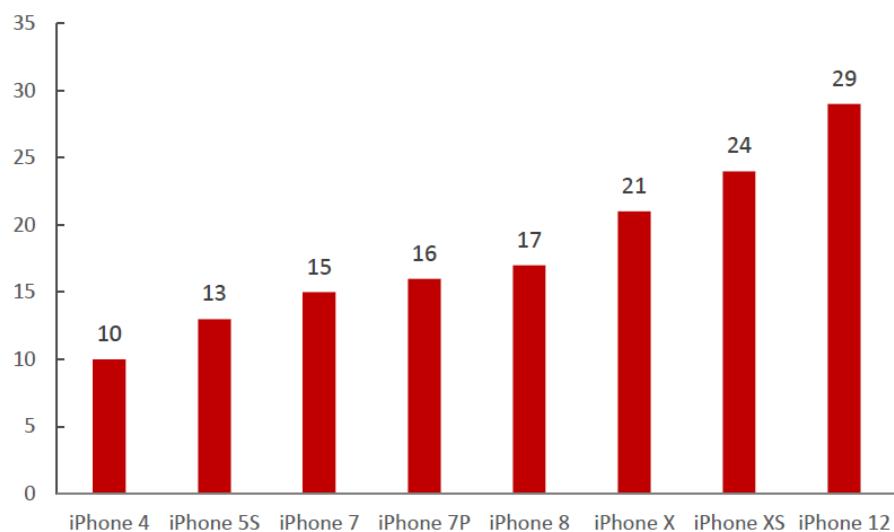
作为消费电子领域 FPC 下游需求的核心增长动力，智能手机行业的技术演进与功能多元化直接推动 FPC 单机搭载量的持续提升。FPC 凭借柔性可弯曲、轻薄、高密度布线等核心优势，能够完美适配智能手机向小型化、折叠化、延展化方向发展的趋势，在摄像头模组、无线充电、面容识别等关键功能模块中发挥不可替代的电路连接作用。随着终端产品对集成化、轻量化、多功能化的需求不断升级，FPC 在信号传输稳定性、空间利用率优化等方面的价值进一步凸显，单机用量呈现稳步增长态势。以苹果 iPhone 系列为为例，2014 年 iPhone 6 将 FPC 应用于指纹识别模块，2016 年 iPhone 7 将 FPC 适配于双摄像头组件，苹果每一次硬件功能的迭代，都为 FPC 开辟了新的需求增长空间。2017 年推出的 iPhone X 更是迎来零组件的全面革新，OLED 全屏、3D 成像、无线充电等核心功能的落地，让其单机 FPC 用量直接突破 20 片。

iPhone XS MAX 电路板使用数量



资料来源：国金证券研究所、iFixit 网站。

2020 年推出的 iPhone 12 系列单机 FPC 使用量已达 28-30 片，较早期 iPhone 4 的单机用量实现约 3 倍增长，直观反映出智能手机技术升级过程中，FPC 作为核心配套零部件的用量增长逻辑与行业发展趋势。如今，FPC 已全面渗透到苹果手机各类核心模块中，覆盖了多摄像头模组、显示与灵动岛组件、无线充电模块、天线系统、线性振动马达、扬声器模组、侧键与交互模块、传感器集群等部件，FPC 已成为设备硬件运转的关键连接载体。



注：上图横轴表示 iPhone 产品序列，纵轴表示单个产品 FPC 耗用量。数据来源：民生证券、ifixit 网站。

综上所述，公司向鹏鼎控股销售的智能装备主要应用于其消费电子领域 FPC

产品的生产，终端客户主要为苹果公司，终端产品包括智能手机、智能耳机、智能手表、平板电脑、笔记本电脑等各种消费电子产品。随着终端产品对集成化、轻量化、多功能化的需求不断升级，FPC 单机用量呈现稳步增长态势，使得鹏鼎控股对生产制程设备的需求亦不断上升，因而公司对鹏鼎控股的收入增长具备合理性。

二、期后业绩下滑风险

(一) 列表说明截止目前的在手订单执行情况，包括生产及发货进度、回款金额及比例、预计收入确认时点，是否存在期后在手订单延期或取消风险，相关在手订单是否有客户签章、双方权利义务是否明确、主要条款是否具备商业实质

截止 2025 年 11 月 30 日，公司在手订单金额为 25,705.29 万元，在手订单回款主要系项目预收款，不含税金额为 6,030.45 万元，占比 23.46%。截至 2025 年 11 月 30 日，公司在手订单按生产及发货进度情况分类如下：

单位：万元		
执行进度情况	金额	占比
尚未排产	209.23	0.81%
已排产尚未发货	2,117.65	8.24%
已发货	23,378.41	90.95%
合计	25,705.29	100.00%

如上表所示，公司 2025 年 11 月末的在手订单已发货部分金额占比为 90.95%，已排产部分金额占比为 8.24%，实际执行情况良好。对于尚未排产及已排产尚未发货的在手订单，可能会出现少量因客户调整局部设计方案、客户现场不满足设备进场条件等情况而延期执行的情况，但通常情况下延期时间较短，且公司 2025 年 11 月末在手订单中尚未排产及已排产尚未发货的部分比重较小，公司在手订单延期或取消的风险较小。

2025 年 11 月末在手订单按预计收入确认时间分类情况如下：

单位：亿元		
预计收入确认时间	金额	占比
2025 年 12 月	1.00-1.30	38.91%-50.58%
2026 年 1 月及以后	1.27-1.57	49.42%-61.09%

预计收入确认时间	金额	占比
合计	2.57	100.00%

公司 2025 年 11 月末在手订单均系与客户已经形成正式约定的订单，主要分以下三种形式：

- 1、公司与客户直接签署销售合同：双方针对具体交易直接签订的正式合同文本，明确交易细节与权利义务，双方签章；
- 2、公司与客户在合作框架协议的约定下签署订单：公司先与客户签订框架性合作协议，包含双方约定合作基础条款，并由双方签章；后续客户通过供应商系统、邮件等渠道发送具体订单作为具体执行依据；
- 3、独立订单：公司未与客户签订正式框架协议或销售合同，而采取直接通过其供应商系统、邮件等渠道发送具体订单作为具体执行依据，作为业务开展的凭证。

公司在手订单均基于客户实际业务需求，且就交易各方的交货方式、信用期与付款条件、安装调试及验收、质保等权利义务进行了明确的约定，主要条款具备商业实质。

截至 2025 年 11 月 30 日，公司在手订单按是否有客户签章的分类情况如下：

单位：万元		
客户签章情况	金额	占比
有客户签章	25,242.93	98.20%
无客户签章	462.36	1.80%
合计	25,705.29	100.00%

如上表所示，公司 2025 年 11 月 30 日的在手订单中，有客户签章的在手订单金额为 25,242.93 万元，占在手订单总额的比例为 98.20%，占比较高。

综上，公司 2025 年 11 月 30 日的在手订单均明确了双方的权利义务，主要条款具备商业实质，整体执行情况良好，期后在手订单延期或取消的风险较小。

(二) 说明 2025 年业绩预测中下半年客户预计收入的预测过程、依据及其合理性，分类说明预计下半年确认收入项目的构成情况（是否签订合同、是否已发货、是否为潜在订单），2025 年预计对富士康收入金额大幅增长的具体原因

1、2025 年业绩预测中下半年客户预计收入的预测过程、依据及其合理性

公司以 2025 年 9 月末在手订单为基础，结合在手订单的生产周期、安装调试周期、已执行进度以及项目预计的验收时间等因素对各个在手订单进行逐一识别，并充分考虑 2025 年 7-9 月已完成验收的订单情况，本着谨慎性原则对 2025 年下半年的收入进行预测，具有合理性。

2、分类说明预计 2025 年下半年确认收入项目的构成情况

公司于 2025 年 10 月预计 2025 年将实现营业收入 6.50-7.50 亿元。根据最新统计，截止 2025 年 11 月末，已实现营业收入 5.59 亿元（未经审计），预计 2025 年 12 月将实现营业收入 1.00-1.30 亿元。根据 2025 年 11 月末在手订单情况，12 月预计确认收入的相关项目均已与客户签订合同或订单，且截止 2025 年 11 月末均已发货。

3、2025 年预计对富士康收入金额大幅增长的具体原因

2025 年度，公司对富士康销售收入预计为 9,609.98 万元，较上年度增长 4,028.09 万元，主要是因为近年来富士康为提升生产效率与产品质量，逐步加大消费电子领域自动化生产的投入力度所致。公司凭借在该领域多年积累的技术沉淀、丰富的项目经验以及稳定可靠的设备交付能力，与富士康保持了稳定持续的合作关系。富士康 2024 年度和 2025 年上半年机器设备增加额分别为 336.57 亿元新台币和 284.64 亿元新台币，自动化设备投资规模持续上升，因而公司 2025 年对富士康的销售收入亦有所上涨。

(三) 列表逐一说明下半年预计确认收入项目的执行进度、回款情况、预计收入确认时点及其依据、预计毛利率及其合理性等，结合历史生产及验收周期、截至目前的实际执行进度，说明前述项目预计在 2025 年确认收入的可行性，综合前述情况说明 2025 年业绩预测是否谨慎

1、2025 年业绩预测中下半年已确认收入项目的情况

2025 年 7-11 月，公司实现营业收入 36,259.62 万元（未经审计）。公司 2025 年业绩预测中 2025 年 7-11 月已完成验收确认收入的前十大项目情况如下：

序号	客户名称	项目	收入金额	回款进度
1	客户 2	智能手机模组生产线	1,730.09	44.25%
2	客户 14	笔记本电池模组生产线	1,686.99	-
3	客户 A	智能手机模组生产线	1,537.25	100.00%
4	客户 14	智能手机电池模组生产线	1,245.00	44.25%
5	客户 6	耳机模组回流线	1,190.00	-
6	客户 A	智能手机模组生产线	981.95	88.50%
7	客户 6	耳机模组回流线	890.20	-
8	客户 14	笔记本电池模组生产线	858.41	44.25%
9	客户 6	耳机模组回流线	810.46	-
10	客户 6	智能手机模组检测线	804.54	-

注：回款进度统计至 2025 年 11 月 30 日，目前尚未回款的均系还未处于信用期内所致。

2025 年 1-11 月，公司销售毛利率约为 30%，较 2024 年度不存在重大不利变化，公司 2025 年业绩预测合理谨慎。

2、业绩预测中预计在 2025 年 12 月确认收入的项目情况

根据 2025 年 11 月末在手订单执行情况，公司预计 2025 年 12 月将实现营业收入 1.00-1.30 亿元。公司 2025 年 12 月预计确认收入的项目因涉及商业秘密已豁免披露。

报告期各期，公司 55%以上的智能自动化设备（线）的验收周期在 6 个月以内，部分体量大、结构复杂的项目验收周期相对较长。公司预计 2025 年 12 月验收的项目系根据 2025 年 11 月末的实际执行进度合理预估，预计确认收入的项目基本于 2025 年 11 月末已处于调试收尾工作阶段或客户已进入验收准备阶段，预计于 12 月可由客户完成验收并确认相关收入。

3、2025 年业绩预测谨慎性分析

公司预测 2025 年全年营业收入、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润的业绩下限分别不低于 65,000.00 万元和 5,500.00 万元。截至 2025 年 11 月末，公司业绩预测下限的实现情况如下：

单位：万元

项目	预测业绩下限	2025年1-11月实现业绩(未经审计)	实现比例	完成预测尚需实现业绩
营业收入	65,000.00	55,897.40	86.00%	9,102.60
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	5,500.00	4,813.13	87.51%	686.87

截至 2025 年 11 月末，公司实现营业收入、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润分别为 55,897.40 万元和 4,813.13 万元，对应业绩预测下限实现比例分别为 86.00% 和 87.51%，整体业绩预测实现比例较高。

公司预计 2025 年 12 月将实现营业收入 1.00-1.30 亿元，预计 2025 年 12 月份实现扣除非经常性损益后的净利润将不低于 1,200 万元。上述 2025 年 12 月预计实现收入项目于 2025 年 11 月末已处于调试收尾工作阶段或客户已进入验收准备阶段，预计将于 12 月完成验收。

综上所述，结合公司 2025 年 1-11 月的业绩实现情况以及 2025 年 12 月的业绩预计情况，2025 年度业绩预测实现的可能性较高，业绩预测具有谨慎性。

(四) 结合期后业绩及主要客户期后销售情况、2025 年业绩预测的实现进展等，说明发行人是否存在期后业绩大幅下滑风险

如上所述，截至 2025 年 11 月末，公司实现营业收入、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润分别为 55,897.40 万元和 4,813.13 万元，对应业绩预测下限实现比例分别为 86.00% 和 87.51%，整体业绩预测实现比例较高。

公司根据 2025 年 11 月末在手订单实际执行情况，预计 2025 年 12 月将实现营业收入 1.00-1.30 亿元，公司预计 2025 年 12 月份实现净利润将不低于 1,200 万元。整体而言，公司 2025 年业绩预测实现进展良好。

从主要客户来看，公司预计 2025 年度对立讯精密、富士康、客户 A、新普集团、鹏鼎控股等前五大客户将实现销售收入 4.58 亿元，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度		2024 年度	
		预计收入	预计毛利率	收入	毛利率
1	立讯精密	17,502.37	**	14,676.45	**

2	富士康	9,609.98	**	5,581.89	**
3	客户 A	7,303.90	**	3,279.81	**
4	新普集团	6,486.63	**	6,402.95	**
5	鹏鼎控股	4,878.18	**	10,102.59	**
合计		45,781.06	/	40,043.69	/

如上表所示，公司报告期后与主要客户合作保持稳定，为公司 2025 年预测经营业绩的实现提供了坚实保障。

由于公司提供的智能自动化设备（线）均为定制化产品，对于同类产品，不同客户或不同订单对设备的功能、配置、技术参数、批量化采购数量等需求不同，相应产品的原材料采购成本、人工成本、安装调试成本、工艺复杂度等方面也会存在差异，从而导致不同客户之间、同一客户不同报告期之间毛利率会存在一定的差异。

2025 年度，公司预计收入涨幅较大且毛利率变动较高的具体分析因涉及商业秘密已豁免披露。公司报告期后经营业绩及主要客户期后销售情况良好，2025 年业绩预测实现情况良好，公司不存在期后业绩大幅下滑的风险。

三、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明对部分客户仅进行视频访谈、未实地走访的具体原因，涉及客户的具体情况，视频访谈的时间、方式、参与人员、访谈确认的主要内容，是否获取签字和盖章的访谈记录，如何核实受访者身份真实性

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师实施了以下核查程序：

- (1) 对公司报告期主要新增客户实施访谈程序，了解双方合作背景情况等；
- (2) 查阅公司报告期主要新增客户在 2025 年 7-11 月的销售情况；
- (3) 获取公司 2025 年 11 月 30 日在手订单明细，了解报告期主要新增客户在手订单情况、在手订单主要客户构成情况、在手订单执行情况等；
- (4) 访谈发行人副总经理，结合查询同行业公司研究报告，分析行业准入门

槛；获取发行人主要产品的技术参数，通过公开渠道查阅其他公司产品的相关技术参数进行比较，分析公司产品的性能参数优势；访谈发行人副总经理并结合发行人在手订单情况，了解发行人针对下游客户的新技术、新产品开发进展；查看发行人期后收入明细表，了解发行人与主要客户的期后合作情况；经公开资料检索，查询发行人下游客户自身经营情况及其市场地位，检索发行人产品对应终端产品出货情况等信息，分析发行人与主要客户合作是否稳定；

（5）查阅鹏鼎控股、台郡科技 2025 年三季度报告，了解其最新经营情况；

（6）查阅鹏鼎控股定期报告，了解其业绩波动情况，分析其产能、产量以及机器设备增加额的变动情况；

（7）获取发行人在手订单情况，抽查主要客户订单情况，了解公司与主要客户的订单签署形式，查看订单主要商务条款；

（8）访谈发行人销售负责人，了解公司与富士康的合作情况及 2025 年度预计收入增长的主要原因；

（9）获取发行人 2025 年下半年主要项目明细，了解其项目执行进度，预计确认收入时间等情况；获取发行人期后收入明细表，查看报告期后公司收入实现情况，抽取部分项目验收报告，核查收入实现情况；访谈发行人财务负责人，了解业绩预测中收入预测过程、依据及合理性；获取发行人 2025 年 1-11 月财务报表，分析业绩预测实现情况；获取发行人在手订单、预计 2025 年 12 月份验收项目情况，结合发货时间、回款情况、项目执行进展分析项目验收的可能性；结合业绩实现情况、发行人预计收入确认情况以及历史数据，分析发行人业绩预测是否谨慎，分析发行人报告期后是否存在业绩大幅下滑的风险。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）公司报告期内新增主要客户中存在宁波甬能、平煤神马、绿进新能源等 3 家光伏储能行业客户因其采购的智能装备能够阶段性满足其生产需求使得其在报告期内与公司的交易规模已呈现下降趋势，但不存在报告期后大幅下降的情况；富士康、客户 A 等新增消费电子领域客户与公司的合作规模呈现持续增长趋势，不存在报告期后交易大幅下降的情形；

(2) 公司 2025 年 11 月末在手订单主要客户包括立讯精密、客户 A、国力股份、珠海冠宇和新普集团等，均为报告期内主要客户；公司对鹏鼎控股的销售收入下降且在手订单金额较小，主要是因为 2024 年度公司向鹏鼎控股销售的用于 FPC 生产制程的智能装备已能阶段性满足鹏鼎控股的生产所需，因而新机采购需求量在 2025 年度显著下降，转而侧重于智能装备的改造升级以满足新产品的工艺与技术需求所致，而非转向其他供应商采购；公司对台郡科技的销售收入下降且在手订单金额较小，主要是受台郡科技业务转型过程中资本性支出下降及公司聚焦主业处置子公司的影响所致，而非转向其他供应商采购。公司与鹏鼎控股、台郡科技均持续保持良好合作关系，客户流失的风险较小；

(3) 智能制造装备行业具有一定的进入门槛，公司主要产品参数具有一定的优势，公司针对客户的新需求、新业务不断提供满足其不同生产制程的自动化解决方案，加强与客户合作的范围和深度，公司下游客户的采购周期较短，公司长期稳定合作的优质客户较多，保证了公司业务的持续稳定增长，公司主要客户经营情况稳定，市场地位高，为公司提供长期、稳定的订单保障；公司产品对应终端产品的出货量稳步增长；公司与主要客户的合作具有稳定性；

(4) 鹏鼎控股报告期内业务规模的持续扩张，使其具有持续的生产设备采购需求，主要产品产能、产量亦持续上升；设备增加额取自鹏鼎控股年度报告中的机器设备增加额，包括购置及在建工程转入增加额（不含企业合并增加）；公司对鹏鼎控股销售的智能装备产品主要应用于其消费电子领域 FPC 产品的生产，终端客户主要为苹果公司，终端产品包括智能手机、智能耳机、智能手表、平板电脑、笔记本电脑等各种消费电子产品，终端产品的不断更新迭代亦使 FPC 单机用量呈现稳步增长态势，使得鹏鼎控股对生产制程设备的需求亦不断上升，因而公司对鹏鼎控股的收入增长具备合理性；

(5) 公司 2025 年 11 月末在手订单均明确了双方的权利义务，主要条款具备商业实质，整体执行情况良好，期后在手订单延期或取消的风险较小；

(6) 2025 年度公司对富士康的销售收入增长较快，主要是因为富士康近年来逐步加大消费电子领域自动化生产的投入力度，公司凭借在该领域的长期积累，经老客户介绍后，于 2023 年开始与其建立合作关系，随着公司交付的设备性能、质量、稳定性等不断得到验证，双方合作规模也快速增长，符合公司业务发展的

实际情况；

(7) 公司 2025 年全年业绩预测具有谨慎性；

(8) 公司报告期后经营业绩及主要客户期后销售情况良好，2025 年业绩预测实现进展良好，公司不存在期后业绩大幅下滑的风险。

(二) 说明对部分客户仅进行视频访谈、未实地走访的具体原因，涉及客户的具体情况，视频访谈的时间、方式、参与人员、访谈确认的主要内容，是否获取签字和盖章的访谈记录，如何核实受访者身份真实性

报告期内，发行人主要客户视频访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
现场访谈家数①	21	23	18	16
视频访谈家数②	4	5	4	4
合计访谈家数③=①+②	25	28	22	20
访谈收入金额④	16,412.24	53,003.05	36,901.03	27,891.77
营业收入总额⑤	19,637.78	64,857.80	47,577.62	39,726.61
访谈收入占营业收入的比重⑥=④/⑤	83.57%	81.72%	77.56%	70.21%

报告期内，通过视频访谈的客户共 5 家，分别为中达电子（江苏）有限公司（以下简称“中达电子”）、Wistron Infocomm Manufacturing (India)Private Limited（以下简称“Wistron Infocomm”）、立讯精密有限公司（香港）（以下简称“立讯香港”）、立讯精密（云中）有限公司（以下简称“立讯云中”）和 AAC Technologies VINH PHUC CO.LTD（以下简称“AAC”），其中，中达电子为中国台湾省企业台达电子工业股份有限公司在境内的主体，相关采购负责人为常驻境外的中国台湾人，其余 4 家生产经营场所及相关采购负责人均在境外。同时，上述 5 家客户均为行业内全球知名公司，在境外的相关负责人配合现场访谈的意愿较低，因此通过视频的形式进行访谈，具体视频访谈及其记录情况如下：

项目	中达电子	Wistron Infocomm	立讯香港	立讯云中	AAC
视频访谈时间	2024 年 1 月 10 日	2024 年 6 月 25 日	2025 年 4 月 30 日	2025 年 4 月 30 日	2025 年 8 月 1 日
视频访谈方式	腾讯会议等软件	腾讯会议等软件	腾讯会议等软件	腾讯会议等软件	腾讯会议等软件

项目	中达电子	Wistron Infocomm	立讯香港	立讯云中	AAC
参与人员	保荐机构、发行人律师、申报会计师和客户统购资深专员	保荐机构、发行人律师、申报会计师和客户采购主管	保荐机构、发行人律师、申报会计师和客户采购主管	保荐机构、发行人律师、申报会计师和客户采购主管	保荐机构、发行人律师、申报会计师和客户固资采购主管
是否获取签字	是	是	是	是	是
是否获取盖章	否	否	否	否	否

视频访谈确认的主要内容包括：①主要客户的基本信息，包括实际控制人、营业规模和主营业务；②主要客户的合作情况，包括合作时间、合作原因、销售商品种类及用途、合同签订及执行情况、定价依据及方式、结算模式、退换货情况等；③主要客户与发行人等相关主体的关联关系、其他利益往来事项；④对发行人的评价等。

中介机构通过获取受访者提供的名片、工作证等身份证明文件核实受访者身份真实性。保荐机构向视频受访者询问的访谈内容与采用现场访谈的访谈内容一致，不存在因视频访谈形式而简化访谈内容的情况。视频访谈采用互动问答的方式进行，中介机构对视频访谈全程进行录屏，并于视频访谈后将记录完毕的访谈文件直接发送给受访人员，由其对访谈内容进行确认并签字，以确保访谈过程记录的准确性和完整性。

问题 2.收入确认真实准确性

根据问询回复：（1）公司生产的智能制造装备产品可分为智能自动化设备和智能柔性生产线。智能自动化设备指单台或单工序设备，智能柔性生产线系由多台不同功能的智能自动化设备链接而成的自动化线体。（2）报告期各期，公司 12 月主营业务收入分别为 6,167.22 万元、7,422.25 万元和 22,062.07 万元，占当年度收入的比例分别为 15.66%、15.70% 和 34.08%。其中，2024 年 12 月发行人对立讯精密实现销售收入 8,819.55 万元。（3）发行人大部分项目验收时点集中在 12 月，部分项目验收周期偏短或偏长，部分项目安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点，个别项目安装调试人员离场时点与验收时点跨年。（4）验收报告一般由公司制作并交给客户后，最终由客户予以确认。各期仅签字未盖章收入占比在 20% 左右。

请发行人：（1）按照产品形态及实现功能的不同（单机、整线）列表说明各期智能自动化设备（线）收入构成情况，分别说明发行人单机、整线产品的安装调试及验收具体过程及发行人主要履约内容，是否均涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合，是否涉及联合调试验收，发行人收入确认时点是否实际为整体产线安装调试完成时点，是否存在单机、整线单独验收完成即确认收入的项目及其具体情况，是否涉及提前确认收入情形。（2）列表说明各期一季度、四季度主要项目安装调试开始及完成时点、验收报告经客户确认及发行人获取时点、收入确认时点、设备转入质保期时点等（前述时点均精确到天）、安装调试相关成本发生金额、占比及构成，是否存在安装调试完成至收入确认间隔时间较长、收入确认与转入质保期时点跨年情形及其原因、合理性，相关项目收入是否跨期。（3）结合产品发货及签收情况、安装调试具体过程及关键时间节点、安装调试人员差旅记录及具体工作内容、项目回款情况等，说明立讯精密智能手机模组组装线项目未签订合同即提前发货、分次验收的背景及原因、整体验收周期较长的合理性，2024 年 12 月验收完成后是否仍存在纠纷或未完成义务，是否涉及提前确认收入。（4）针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目，逐一说明相关项目安装调试、验收具体情况（安装调试的起止时点、主要履约内容、安装调试成本金额及占比、产线其他设备到位时点、产线整体安装调试验收时点、

验收报告发送客户及经客户确认时点、产品转入质保期时点），如何核实验收单据上验收时点为设备实际验收时点，个别项目安装调试人员离场时点与验收时点跨年的具体原因，是否有客观证据佐证，是否存在人为调节收入确认时点情形。

（5）列表说明各期末盖章仅签字收入确认单据上签字人员的具体身份类型，是否均获取身份证明资料，是否存在非客户员工情形；收入确认单据是否存在无落款时间、无验收意见或验收意见不明确等情形。（6）说明 2023 年、2024 年境外客户自提收入较高的背景及原因，涉及客户及项目具体情况，收入确认关键时间节点（发货、报关、提单、签收、验收）及各环节客观依据。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）详细说明针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目收入确认真实准确性的具体核查方式、核查过程及依据、核查结论。（3）明确说明各期前二十大项目是否存在验收早于签收、验收早于安装调试离场、验收与安装调试离场跨年情形及其原因、合理性。

请保荐机构提供关于前述事项的核查底稿。

【回复】

一、按照产品形态及实现功能的不同（单机、整线）列表说明各期智能自动化设备（线）收入构成情况，分别说明发行人单机、整线产品的安装调试及验收具体过程及发行人主要履约内容，是否均涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合，是否涉及联合调试验收，发行人收入确认时点是否实际为整体产线安装调试完成时点，是否存在单机、整线单独验收完成即确认收入的项目及其具体情况，是否涉及提前确认收入情形

（一）按照产品形态及实现功能的不同（单机、整线）列表说明各期智能自动化设备（线）收入构成情况

报告期内，公司主营业务分产品销售收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
智能自动化设备（线）	17,908.16	91.39%	57,411.32	88.69%	42,622.68	90.16%	36,490.07	92.66%
其中：智能自动化设备	7,970.27	40.67%	24,288.91	37.52%	20,103.82	42.53%	27,663.57	70.25%
智能柔性生产线	7,080.44	36.13%	27,799.27	42.94%	20,447.22	43.25%	5,885.30	14.94%
改配升级	2,857.45	14.58%	5,323.14	8.22%	2,071.64	4.38%	2,941.20	7.47%
配件及耗材	1,688.11	8.61%	7,324.51	11.31%	4,650.56	9.84%	2,890.65	7.34%
合计	19,596.26	100.00%	64,735.83	100.00%	47,273.24	100.00%	39,380.72	100.00%

注：智能自动化设备即单机产品，智能柔性生产线即整线产品，下同。

近三年，公司智能自动化设备和智能柔性生产线的销售收入分别为33,548.87万元、40,551.04万元、52,088.18万元，占公司主营业务收入的比重分别为85.19%、85.78%和80.46%，系公司营业收入重要组成部分，亦是公司业务规模扩张的核心驱动力。

智能自动化设备指单台或单工序设备，如高速贴装设备、点胶设备、保压机等，可分别实现对印制电路板硬板、软板的高精度贴装以及对模组、产品进行贴装、点胶、保压等自动化操作。智能柔性生产线系由多台不同功能的智能自动化设备链接而成的自动化线体，可根据客户特殊的工艺制程需求进行定制化开发，包含多种功能的智能自动化设备以及物流系统、软件系统，可满足客户柔性生产需求。

(二) 分别说明发行人单机、整线产品的安装调试及验收具体过程及发行人主要履约内容，是否均涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合，是否涉及联合调试验收，发行人收入确认时点是否实际为整体产线安装调试完成时点，是否存在单机、整线单独验收完成即确认收入的项目及其具体情况，是否涉及提前确认收入情形

公司智能自动化设备（单机）和智能柔性生产线产品（整线），均需要完成安装调试并取得验收单后确认收入，具体过程如下：

1、智能自动化设备

公司的智能自动化设备运抵客户现场并定位安装后，公司将执行硬件调试与

软件功能验证，以确保设备符合验收规格。通常情况下，客户会在最终验收前收集机器设备的性能参数实际运行数据，以验证公司提供的机器设备符合客户在产能、良率及设备稳定性等方面的指标要求。客户确认公司产品性能无误后，会签署验收报告并交予公司，公司据此作为收入确认的依据。

针对单机台验收，客户产线完成联调运行后，针对单机台分别单独执行最终验收程序，再次验证是否符合技术指标要求，该项验收程序单独进行，与其他设备是否满足验收条件相互独立、互不影响，只要单机设备本身符合约定的技术标准即可启动验收流程。前述在客户现场的安装调试全流程工作完成后，客户签署设备验收报告交予公司，公司根据此验收报告以确认收入。

针对智能自动化设备，公司与客户约定的安装调试及验收的主要履约内容包括：于设备交付或接到甲方通知后派合格工程师至客户指定地点、在客户的协同下进行安装调试、协助客户对合同标的物进行验收测试、经验收测试合格后客户出具验收合格确认书等环节。

综上所述，公司交付的单机产品通常涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合、涉及联合调试；但由于设备功能和验收标准相对独立，因此通常不涉及与其他设备或产线的联合验收；公司收入确认时点是单机台验收完成时点，单机单独验收完成即确认收入，与整体产线安装调试完成时点无关，相关处理符合合同约定及企业会计准则要求，不涉及提前确认收入情形。

2、智能柔性生产线

公司智能柔性生产线将多个智能自动化设备有机集成在一起，以实现整个生产过程的自动化和智能化。因此相较于智能自动化设备，智能柔性生产线的安装调试环节，公司除需确保实现单工作站功能外，还负责整体生产线的联调联试，以确保达到产线整体设计要求，保障生产的顺畅进行。因而智能柔性生产线的调试步骤复杂，难度更大，对公司的整体技术实力要求更高。

公司整线产品的安装调试及验收的具体过程通常包括设备进场、单机安装调试、联机调试与整线试运行、试生产与量产、产线整体验收等关键环节。其中设备进场、单机安装调试环节与单机产品的安装调试过程类似，但整线产品验收流程涉及整线产品内部各工作站之间的联合调试，具体工作包括将各单机模块联动运

行，测试模块间信号传输的及时性与准确性，匹配各模块节拍，优化物料传输轨道的运行速度，解决联机过程中的协同故障工艺参数优化。

其次，如上文所述，公司单机产品验收流程与同产线其他设备的验收流程相互独立，而公司交付的整线产品的验收则需满足的前提条件是各工作站设备正常运行且整线联合调试正常并达到量产要求。当产线通过试生产确保全流程运作满足客户对于整体生产线的生产速率、良率的指标后，客户启动验收流程，签署验收报告。

针对智能柔性生产线，公司与客户约定的安装调试及验收的主要履约内容包括：安装调试后客户按内部流程对公司的设备进行验收、客户内部流程审批完毕且出具的标准格式的验收报告视为客户验收合格。

综上所述，公司交付的整线产品的安装调试及验收通常不涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合、涉及产线内部的联合调试验收，在整条产线安装调试完成、达成技术指标并获取客户签署的验收报告后确认收入。由于通常不涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合，因此公司整线产品单独验收完成即确认收入，相关处理符合合同约定及企业会计准则要求，不涉及提前确认收入情形。

二、列表说明各期一季度、四季度主要项目安装调试开始及完成时点、验收报告经客户确认及发行人获取时点、收入确认时点、设备转入质保期时点等（前述时点均精确到天）、安装调试相关成本发生金额、占比及构成，是否存在安装调试完成至收入确认间隔时间较长、收入确认与转入质保期时点跨年情形及其原因、合理性，相关项目收入是否跨期

报告期各期，公司一季度和四季度主要项目情况如下：

1、2025年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本			
										人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重
1	客户6	智能仓储	2,620.00	30.77%	2024/9/26-2025/1/2	2025/1/6	2025/1/6	2025/1/6	2025/1/7	**	**	**	**
2	客户7	贴装设备	1,148.00	13.48%	2024/10/28-2025/3/13	2025/3/21	2025/3/21	2025/3/21	2025/3/21	**	**	**	**
3	客户14	平板电脑电池组装生产线	845.00	9.92%	2024/11/18-2025/1/10	2025/1/15	2025/1/15	2025/1/15	2025/1/15	**	**	**	**
小计			4,613.00	54.18%									
2025年第一季度验收收入合计			8,514.28										

注 1：以上选取列示的收入确认项目，满足以下 2 条标准之一：（1）列示项目收入合计数占当季度收入的比例在 50%以上；（2）列示项目覆盖季度前十大收入确认项目，下同。

如上表所示，公司 2025 年第一季度主要项目不存在安装调试完成至收入确认间隔时间较长的情形，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，相关收入不存在跨期的情况。

2、2024年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本				备注
										人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重	
1	客户6	智能手机模组组装线	8,912.59	30.77%	/	/	/	/	/	**	**	**	**	
1.1	客户6	智能手机模组组装线	913.07	3.15%	2024/4/30-2024/10/12	2024/10/14	2024/10/14	2024/10/14	2024/10/15	**	**	**	**	
1.2	客户6	智能手机模组组装线	7,208.26	24.89%	2024/1/26-2024/12/3	2024/12/4	2024/12/5	2024/12/5	2024/12/5	**	**	**	**	
1.3	客户6	智能手机模组组装线	791.26	2.73%	2024/1/5-2024/12/6	2024/12/12	2024/12/12	2024/12/12	2024/12/13	**	**	**	**	
2	客户6	智能仓储	2,293.68	7.92%	2024/4/24-2024/11/30	2024/11/30	2024/11/30	2024/11/30	2024/12/1	**	**	**	**	
3	客户A	智能手机模组生产线	1,022.69	3.53%	2024/8/31-2024/12/2	2024/12/5	2024/12/5	2024/12/5	2024/12/5	**	**	**	**	
4	客户10	智能手表模组自动化生产线	925.26	3.19%	2024/4/7-2024/12/24	2024/12/25	2024/12/25	2024/12/25	2024/12/25	**	**	**	**	
5	客户11	平板电脑模组自动线	550.44	1.90%	2024/3/25-2024/12/11	2024/12/12	2024/12/12	2024/12/12	2024/12/12	**	**	**	**	
6	客户12	植板设备等	501.80	1.73%	2024/1/23-2024/11/3	2024/11/14	2024/11/14	2024/11/14	2024/11/14	**	**	**	**	
7	客户13	新能源汽车模组产线	478.72	1.65%	/	/	/	/	/	**	**	**	**	注1
7.1	客户13	新能源汽车模组产线	469.91	1.62%	2024/7/3-2024/12/26	2024/12/27	2024/12/27	2024/12/27	2024/12/27	**	**	**	**	

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本				备注
										人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重	
7.2	客户13	新能源汽车模组产线	8.81	0.03%	2024/11/11-2024/12/29	2024/12/30	2024/12/30	2024/12/30	2024/12/30	**	**	**	**	
小计			14,685.18	50.71%										
2024年第四季度验收收入合计			28,961.45											

注 1：该项目设备均已于 2024 年 7 月交付至客户并进场开展主体安装及调试工作，8 月份交付少量安装配件，后续因客户提出部分功能优化需求，公司增补少量产线配套载具，在完成相关设备功能优化工作后最终于 12 月完成项目验收。

如上表所示，公司 2024 年第四季度主要项目不存在安装调试完成至收入确认间隔时间较长的情形，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，相关收入不存在跨期的情况。

3、2024 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本				备注
										人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重	
1	客户14	手写笔电池自动化产线	2,386.87	35.00%	2023/11/30-2024/1/20	2024/1/22	2024/1/22	2024/1/22	2024/1/22	**	**	**	**	
2	客户14	手写笔电池自动化产线	2,244.12	32.91%	2023/11/30-2024/1/21	2024/1/22	2024/1/22	2024/1/22	2024/1/22	**	**	**	**	
小计			4,630.99	67.91%										
2024 年第一季度验收收入合计			6,819.13											

如上表所示，公司 2024 年第一季度主要项目不存在安装调试完成至收入确认间隔时间较长的情形，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，相关收入不存在跨期的情况。

4、2023 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本			备注
										人工费	差旅费	合计	
1	客户3	储能模组自动化生产线	3,224.60	13.43%	2023/8/24-2023/11/25	2023/11/30	2023/11/30	2023/11/30	2023/11/30	**	**	**	**
2	客户14	手写笔电池自动化产线	2,200.00	9.16%	2023/8/26-2023/10/31	2023/11/22	2023/11/22	2023/11/22	2023/11/22	**	**	**	**
3	客户4	储能电池自动线模组段	1,584.07	6.60%	2023/9/22-2023/11/30	2023/12/15	2023/12/15	2023/12/15	2023/12/15	**	**	**	**
4	客户5	储能模组自动化产线	1,307.96	5.45%	2023/9/10-2023/11/11	2023/11/25	2023/11/25	2023/11/25	2023/11/26	**	**	**	**
5	客户8	智能手机模组产线	1,222.80	5.09%	2023/10/6-2023/10/26	2023/10/27	2023/10/27	2023/10/27	2023/10/27	**	**	**	**
6	客户15	新能源汽车模组生产线	1,165.28	4.85%	2023/4/29-2023/10/31	2023/12/22	2023/12/22	2023/12/22	2023/12/22	**	**	**	**
7	客户16	储能模组线	973.45	4.05%	2023/3/28-2023/9/30	2023/12/27	2023/12/27	2023/12/27	2023/12/27	**	**	**	**
8	客户17	贴装设备等	910.18	3.79%	2023/8/11-2023/10/24	2023/10/31	2023/10/31	2023/10/31	2023/10/31	**	**	**	**
小计			12,588.34	52.42%									
2023 年第四季度验收收入合计			24,014.34										

注 1：该项目安装调试完成至收入确认间隔时间较长，主要系公司在当期交付的新能源汽车模组生产线中，大批量增加了视觉定位与检测等新技术的应用范围，客户需要较长的时间验证新产线的效率与运行稳定性，因此该项目完成现场调试工作至验收时间间隔较长。

注 2：该项目安装调试完成至收入确认间隔时间较长，主要是因为公司在储能模组线通过试运行，验证该产线功能指标后即先行离场，但后续客户仍需要进行长期连续负载测试以验证产线稳定性，由于客户在后续长期连续负载测试过程中，产线运行状况良好，未发生需要公司安排人员进场调试的情况，从而导致安装调试完成至收入确认间隔时间较长。

如上表所示，公司 2023 年第四季度主要项目中存在个别项目安装调试完成至收入确认间隔时间较长，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，相关收入不存在跨期的情况。

5、2023 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本			占项目成本的比重
										人工费	差旅费	合计	
1	客户 14	储能电池模组组装线	659.30	20.01%	2022/12/18-2023/3/27	2023/3/31	2023/3/31	2023/3/31	2023/3/31	**	**	**	**
2	客户 11	平板电脑电池组装线	380.53	11.55%	2022/8/30-2023/2/9	2023/2/26	2023/2/26	2023/2/26	2023/2/26	**	**	**	**
3	客户 7	贴装设备	295.00	8.95%	2022/12/29-2023/3/27	2023/3/31	2023/3/31	2023/3/31	2023/3/31	**	**	**	**
4	客户 7	贴装设备	203.00	6.16%	2023/1/31-2023/3/28	2023/3/31	2023/3/31	2023/3/31	2023/3/31	**	**	**	**
5	客户 7	贴装设备	177.00	5.37%	2023/2/23-2023/3/24	2023/3/31	2023/3/31	2023/3/31	2023/3/31	**	**	**	**
小计			1,714.83	52.04%									
2023 年第一季度验收收入合计			3,294.45										

如上表所示，公司 2023 年第一季度主要项目不存在安装调试完成至收入确认间隔时间较长的情形，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，相关收入不存在跨期的情况。

6、2022 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本			备注
										人工费	差旅费	合计	
1	客户6	贴装设备等	1,532.55	8.17%	2022/8/25-2022/10/31	2022/11/24	2022/11/24	2022/11/24	2022/11/25	**	**	**	**
2	客户9	自动测试机	1,228.00	6.55%	2022/2/15-2022/10/31	2022/11/24	2022/11/24	2022/11/24	2022/11/24	**	**	**	**
3	客户9	自动点胶机	920.00	4.91%	2022/6/7-2022/10/20	2022/10/28	2022/10/28	2022/10/28	2022/10/28	**	**	**	**
4	客户15	新能源汽车模组产线	908.15	4.84%	/	/	/	/	/	**	**	**	**
4.1	客户15	新能源汽车模组产线	886.35	4.73%	2022/9/30-2022/11/19	2022/12/9	2022/12/9	2022/12/9	2022/12/9	**	**	**	**
4.2	客户15	新能源汽车模组产线	21.80	0.11%	2022/11/11-2022/11/19	2022/12/22	2022/12/22	2022/12/22	2022/12/22	**	**	**	**
5	客户8	智能手机模组产线	772.36	4.12%	2022/10/11-2022/10/31	2022/11/17	2022/11/17	2022/11/17	2022/11/17	**	**	**	**
6	客户9	自动点胶机	690.00	3.68%	2022/5/31-2022/10/4	2022/10/11	2022/10/11	2022/10/11	2022/10/11	**	**	**	**
7	客户11	智能手机模组组装线	546.07	2.91%	2020/4/21-2022/11/30	2022/12/24	2022/12/24	2022/12/24	2022/12/24	**	**	**	**
8	客户	智能手机模	489.00	2.61%	2022/6/30-	2022/12/16	2022/12/16	2022/12/16	2022/12/16	**	**	**	**

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本			备注
										人工费	差旅费	合计	
	11	组组装线			2022/10/31								1
9	客户6	模组自动化仓储线	468.00	2.50%	2022/9/19-2022/12/2	2022/12/15	2022/12/15	2022/12/15	2022/12/16	**	**	**	**
10	客户9	自动点胶机	460.00	2.45%	2022/4/30-2022/10/4	2022/10/11	2022/10/11	2022/10/11	2022/10/11	**	**	**	**
小计			8,014.13	42.74%									
2022年第四季度验收收入合计			18,751.04										

注 1：该项目安装调试完成至收入确认间隔时间较长，主要是因为客户在产线安装调试结束后，未能及时获取充足运行数据以验证其工艺参数的稳定性，导致验收时间有所延后。

如上表所示，公司 2022 年第四季度主要项目中存在个别项目安装调试完成至收入确认间隔时间较长，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，相关收入不存在跨期的情况。

7、2022 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本			占项目成本的比重
										人工费	差旅费	合计	
1	客户 6	在线检测装备	638.00	17.78%	2021/8/13-2021/12/31	2022/1/10	2022/1/10	2022/1/10	2022/1/11	**	**	**	**
2	客户 18	贴装设备	412.00	11.48%	2021/7/5-2022/1/3	2022/1/6	2022/1/6	2022/1/6	2022/1/6	**	**	**	**

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入占比	安装调试起止时点	验收报告经客户确认时点	获取验收报告时点	收入确认时点	转入质保期时点	安装调试成本			
										人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重
3	客户 18	贴装设备	206.00	5.74%	2021/6/21-2022/1/4	2022/1/6	2022/1/6	2022/1/6	2022/1/6	**	**	**	**
4	客户 9	通用自动电测上料平台	198.00	5.52%	2021/6/27-2022/1/31	2022/2/16	2022/2/16	2022/2/16	2022/2/16	**	**	**	**
5	客户 18	贴装设备等	185.00	5.16%	2020/7/2-2022/1/11	2022/1/14	2022/1/14	2022/1/14	2022/1/14	**	**	**	**
6	客户 19	自动螺丝机	184.79	5.15%	2021/11/8-2022/1/6	2022/1/14	2022/1/14	2022/1/14	2022/1/14	**	**	**	**
小计			1,823.79	50.83%									
2022 年第一季度验收收入合计			3,588.18										

如上表所示，公司 2022 年第一季度主要项目不存在安装调试完成至收入确认间隔时间较长的情形，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，相关收入不存在跨期的情况。

综上，公司报告期各期第一季度和第四季度主要项目中存在个别项目因客户验收流程较长或未能及时完成稳定性验证，导致安装调试完成至收入确认间隔时间较长的情形，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，相关收入不存在跨期的情况。

三、结合产品发货及签收情况、安装调试具体过程及关键时间节点、安装调试人员差旅记录及具体工作内容、项目回款情况等，说明立讯精密智能手机模组组装线项目未签订合同即提前发货、分次验收的背景及原因、整体验收周期较长的合理性，2024年12月验收完成后是否仍存在纠纷或未完成义务，是否涉及提前确认收入

（一）智能手机模组组装线项目关键时间节点、具体工作内容、项目回款情况等

2023年，立讯精密计划扩大消费电子制造产能，增加相关产线投入，与公司就数条智能手机模组组装线达成合作意向，该项目的关键时间节点如下：

关键环节	关键时间节点	具体工作内容
达成意向合作	2023年10月	**
设计、排产、发货、签收	2023年12月至2024年1月	**
	2024年3-6月	**
	2024年7月	**
	2024年9月	**
落实签订正式订单	2024年3-6月	**
	2024年8月	**
安装调试[注]	公司安排人员自2024年1月起进行安装调试； 2024年10月完成1条线的安装调试； 2024年12月完成其余产线的安装调试	**
生产线验收	2024年10月	**
	2024年12月	**
项目回款	自2024年12月起至今	**

注：安装调试工时记录即为安装调试差旅记录。

（二）未签订合同即提前发货的背景及原因

公司作为智能自动化设备生产企业，主要产品中存在较多的非标定制化产品，以满足客户多样化的柔性生产需求。因此，公司项目的起始时点通常是公司业务及项目人员与客户负责生产及产线设计的技术部人员洽谈沟通。针对部分订单，客户需求较紧急，为了及时上线设备，客户技术部人员与公司业务及项目人员敲定基本的技术方案后，即要求公司开始组织设备的设计、生产并安排部分发货以供前期验证。此后，客户技术部人员发起设备采购需求申请，由设备采购部门负

责设备采购，并与公司业务部门洽谈具体的商务条款。由于公司客户规模较大，单个订单金额相对较大，客户审批流程相对较长，因此存在与公司签署正式订单的日期晚于项目开始实际执行日期的情况。

经检索公开案例，部分设备类或系统集成类公司亦公开披露过存在订单签署日期晚于项目执行日期的情形。

公司	主营业务	具体情况
瑞松科技 (688090)	提供柔性自动化、智能化系统解决方案	因项目周期、合同签署流程、行业惯例等原因，存在项目开始实施时间早于合同签署时间的情况
荣旗科技 (301360)	主要面向消费电子制造企业提供定制化的智能装备	存在先行按照客户通知进行生产备货，项目已按客户需求执行，但尚未签署正式合同的情况
奥图股份 (833748)	提供汽车冲压自动化、智能化解决方案	存在受客户内部合同审批流程耗时较长等因素影响，但为保障客户需求，在与客户确定合同内容之后组织生产及发货，客户合同审批流程履行完毕后签订合同的情形
锐翔智能 (874580)	从事 FPC 产业链智能制造装备的设计、生产和销售	受客户内部审批流程完成时间相对滞后等因素影响，导致存在销售订单日期晚于销售出库单日期的情形

综上所述，公司智能手机模组组装线项目未签订合同即提前发货具有合理的商业理由，符合行业特征具备合理性。

（三）分次验收的背景及原因，验收周期较长的合理性

由于各条手机模组组装线的搭建均需经历“单机调试-联机调试与整线试运行-小批量生产及量产”等安装调试环节，立讯精密在初期产能爬坡阶段时无法及时同步完成规划的全部新线的搭建和产能释放，优先选择将其中 1 条验证产线首先投入规模化量产，该产线完成整线试运行并投入规模化量产的时间早于其他产线，由于受到终端客户订单量与上游物料供应量变化等多种因素的影响，即使后续搭建的产线均完成小批量生产阶段，但仍无法同步进入规模量产阶段，从而导致不同产线获得工艺参数稳定性验证的时间节点存在差异。立讯精密则会对先行进入规模量产并通过工艺参数的稳定性验证的产线进行验收，因此于 2024 年 10 月针对该条已完成量产验证的产线执行验收程序。待充分收集了其他产线的运行数据，完成量产验证后，进行其余产线的验收。因此，立讯精密 2024 年 10 月验收 1 条产线、12 月验收其余产线，符合其实际生产经营情况，具有合理性。

公司安排员工于 2024 年 1-12 月开展安装调试工作。该项目自 2023 年 12 月

开始发货至 2024 年 12 月完成项目所有验收工作，历时 13 个月，整体验收周期较长，主要原因包括：一是该项目体量大，涉及数条产线，设备数量多，导致整体的安装调试工作量大。该项目每条产线均需完成“单机调试-联机调试与整线试运行-小批量生产及量产”全部环节，充分收集产线设备运行数据后，方可执行验收工作；二是该项目定制化程度较高，本项目系公司为配合客户立讯精密而定制生产，导致该项目在大规模产线搭建完成前较长时间均处于新产品生产验证阶段，拉长了产线验收周期。因此，本项目验收周期较长，具备合理性。

（四）验收完成后是否仍存在纠纷或未完成义务，是否涉及提前确认收入

截至 2025 年 11 月 30 日，回款比例达 85.94%，目前均处于正常回款过程中，回款情况良好。截至本回复出具日，双方不存在纠纷；同时项目质保期届满，公司已履行完毕质保义务，公司不存在其他未完成义务。

该项目以客户验收作为收入确认时点。在验收前，该项目涉及产品虽已交付立讯精密，但调试过程中如贴合压力、检测精度等核心参数仍由鸿仕达主导调整，立讯精密无法独立自主使用产线开展生产活动；验收通过后，立讯精密可根据自身需求安排生产计划，正式取得控制权。对于验收后公司产生的尚未到期的质保责任，目的是保证产线符合既定标准，不具备单独的服务价值，不属于单项履约义务。因此，公司在该项目完成客户验收后确认收入符合会计准则的规定，不涉及提前确认收入。

综上所述，立讯精密向公司采购的数条智能手机模组组装线存在部分未签订合同即提前发货、分次验收、整体验收周期较长的情况符合实际生产经营情况，具备合理性。该项目在 2024 年 12 月完成全部验收后，截至本回复出具日，双方不存在纠纷；项目质保期届满，公司已履行完毕质保义务，不存在其他未完成的义务；公司会计处理符合企业会计准则规定，不涉及提前确认收入。

四、针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目，逐一说明相关项目安装调试、验收具体情况（安装调试的起止时点、主要履约内容、安装调试成本金额及占比、产线其他设备到位时点、产线整体安装调试验收时点、验收报告发送客户及经客户确认时点、产品转入质保期时点），如何核实验收单据上验收时点为设备实际验收时点，个别项目安装调试人员离场时点与验收时点跨年的具体原因，是否有客观证据佐证，是否存在人为调节收入确认时点情形

1、验收时点集中在 12 月的项目情况

公司 2024 年 12 月主营业务收入为 22,062.07 万元，占当年度收入的比例为 34.08%，占比较高。主要项目详情如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	安装调试起止时点	安装调试成本				验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注
							人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重			
1	客户 6	智能手机模组组装线	8,912.59	/	乙方应依国家法律、行业规范、商业惯例、甲方要求及其它可适用的标准，保存、包装、运输及安装标的物；乙方在标的物交付、安装以后，通知甲方进行验收。	/	**	**	**	**	/	/	注 1
1.1	客户 6	智能手机模组组装线	913.07	2024/10/14		2024/4/30-2024/10/12	**	**	**	**	2024/10/14	2024/10/15	
1.2	客户 6	智能手机模组组装线	7,208.26	2024/12/5		2024/1/26-2024/12/3	**	**	**	**	2024/12/4	2024/12/5	
1.3	客户 6	智能手机模组组装线	791.26	2024/12/12		2024/1/5-2024/12/6	**	**	**	**	2024/12/12	2024/12/13	
2	客户 A	智能手机模组生产线	1,022.69	2024/12/5	乙方应于 10 日内或约定之日进行装机及试车事宜，无误后通知甲方进行验收作业。验收完成后，甲方签署验收通过证明文件予乙方。	2024/8/31-2024/12/2	**	**	**	**	2024/12/5	2024/12/5	
3	客户 10	智能手表模组自动化生产线	925.26	2024/12/25	安装调试并经试运行后，买方按内部流程对卖方的设备进行验收，验收合格以买方内部流程审批完毕且出具验收报告为准。	2024/4/7-2024/12/24	**	**	**	**	2024/12/25	2024/12/25	

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	安装调试起止时点	安装调试成本				验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注
							人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重			
4	客户11	平板电脑模组自动线	550.44	2024/12/12	卖方需按双方确认的时间进行设备的安装调试验收工作，安装调试完成后，买方进行试运行，试运行期间设备满足要求，则启动设备验收程序，并签署验收报告。	2024/3/25-2024/12/11	**	**	**	**	2024/12/12	2024/12/12	
5	客户13	新能源汽车模组产线	478.72	/	乙方应按甲方需求时间进行安装调试，并依合同前线完成性能验收，保证在正常操作下，性能符合约定的指标，由甲方出具盖公章的验收合格证明。	/	**	**	**	**	/	/	
5.1	客户13	新能源汽车模组产线	469.91	2024/12/27		2024/7/3-2024/12/26	**	**	**	**	2024/12/27	2024/12/27	
5.2	客户13	新能源汽车模组产线	8.81	2024/12/30		2024/11/11-2024/12/29	**	**	**	**	2024/12/30	2024/12/30	

注 1：公司 2024 年度客户 6 智能手机模组组装线项目共计数条智能手机模组组装线，2024 年 10 月，客户 6 为保障项目量产，对其中 1 条生产线进行了验收工作，并在充分收集了其他产线的运行数据的基础上，确认公司所供生产线均达到相关技术要求，于 12 月完成其余 8 条产线的验收工作，使得该项目集中在 2024 年 12 月份验收。

2、报告期各期验收周期偏短或偏长的项目情况

报告期各期验收周期偏短或偏长的项目情况如下：

(1) 2024 年度

单位：万元

序号	编号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	安装调试起止时点	安装调试成本			验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注	
								人工费	差旅费	合计				
1	1	客户 6	智能手机模组组装线	8,912.59	/	乙方应依国家法律、行业规范、商业惯例、甲方要求及其它可适用的标准，保存、包装、运输及安装标的物；乙方在标的物交付、安装以后，通知甲方进行验收。	/	**	**	**	**	/	/	注 1
1.1		客户 6	智能手机模组组装线	913.07	2024/10/14		2024/4/30-2024/10/12	**	**	**	**	2024/10/14	2024/10/15	
1.2		客户 6	智能手机模组组装线	7,208.26	2024/12/5		2024/1/26-2024/12/3	**	**	**	**	2024/12/4	2024/12/5	
1.3		客户 6	智能手机模组组装线	791.26	2024/12/12		2024/1/5-2024/12/6	**	**	**	**	2024/12/12	2024/12/13	
2	2	客户 12	植板设备等	501.80	2024/11/14	卖方负责产品的安装、调试和培训；验收合格证书在设备安装完成、试运行正常无误后由买方签发。	2024/1/23-2024/11/3	**	**	**	**	2024/11/14	2024/11/14	注 2

序号	编号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	安装调试起止时点	安装调试成本			验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注
								人工费	差旅费	合计			
3	3	客户14	手写笔电池自动化产线	2,386.87	2024/1/22	乙方同意于收到甲方订单后依照双方协定的交期内将货品送达甲方所指定的地点交货，并安装至可使用之状态，且负责训练甲方人员使用操作，确保甲方能正常使用。	2023/11/30-2024/1/20	**	**	**	**	2024/1/22	2024/1/22
4	4	客户14	手写笔电池自动化产线	2,244.12	2024/1/22		2023/11/30-2024/1/21	**	**	**	**	2024/1/22	2024/1/22

注 1：该项目自 2023 年 12 月开始发货至 2024 年 12 月完成项目所有验收工作，历时 13 个月，整体验收周期较长，主要原因包括：一是该项目体量大，涉及数条产线，设备数量多，每条产线均需要完成上述各个环节后，导致整体的安装调试工作量大；二是客户 6 深度参与终端客户验证阶段，导致该项目建设前长期处于新产品生产验证阶段；

注 2：该项目验收周期较长，主要系客户 12 采购该批设备计划用于新款智能手机配套的 FPC 的生产，新款智能手机量产前，该批设备涉及到新技术应用，客户需要充分收集数据后才启动验收流程，使得相关设备的验收周期较长；

注 3：该两项目均系其向公司采购的智能手写笔电池自动化生产线，整体验收周期较短，主要是因为该两条线属于公司成熟产品的复制线，具备相关项目丰富的安装调试经验，并且公司此前已与客户 14 完成了相同手写笔自动化生产线的验收工作，为后续复制线的安装调试及验收工作提供了丰富的经验，缩短了后续的项目安装调试及验收时间。

(2) 2023 年度

单位：万元

序号	编号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	安装调试起止时点	安装调试成本				验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注
								人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重			
1	5	客户8	智能手机模组产线	1,222.80	2023/10/27	乙方应于 10 日内或约定之日进行装机及试车事宜，无误后通知甲方进行验收作业。验收完成后，甲方签署验收通过证明文件予乙方。	2023/10/6-2023/10/26	**	**	**	**	2023/10/27	2023/10/27	注 1
2	6	客户17	贴装设备等	910.18	2023/10/31	在乙方完成安装调试后 90 个工作日内，甲方应组织质量验收，经验收合格的，应出具质量验收报告。	2023/8/11-2023/10/24	**	**	**	**	2023/10/31	2023/10/31	注 2
3	7	客户7	贴装设备	203.00	2023/3/31	乙方应于设备交付或接到甲方通知后前往甲方指定地点完成标的物的安装调试。安装调试完毕后，甲方试运行后进行验收测试，经测试符合条件的，甲方应出具验	2023/1/31-2023/3/28	**	**	**	**	2023/3/31	2023/3/31	注 3
4	8	客户7	贴装设备	177.00	2023/3/31		2023/2/23-2023/3/24	**	**	**	**	2023/3/31	2023/3/31	

序号	编号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容 收合格确认书予乙方。	安装调试起止时点	安装调试成本			验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注
								人工费	差旅费	合计			

注 1：该项目验收周期较短，主要是因为该智能手机主板生产线为复制线，客户 8 此前已与公司完成了两条相同产线的验收工作，公司积累了丰富的安装调试经验，从而加快了验收进度，缩短了验收周期；

注 2：该项目验收周期较短，主要是因为该产线属于公司成熟设备，相关设备的技术方案、参数均已稳定，现场安装调试进度快，缩短了项目验收周期；

注 3：该两项目验收周期较短，主要系客户购买的系公司成熟产品，双方在贴装设备方面的长期合作，积累了丰富的安装调试经验，推动该项目快速进入并完成量产验证阶段，缩短了项目验收周期。

(3) 2022 年度

单位：万元

序号	编号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	安装调试起止时点	安装调试成本			验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注	
								人工费	差旅费	合计				
1	9	客户 8	智能手机模组产线	772.36	2022/11/17	乙方应于 10 日内或约定之日进行装机及试车事宜，无误后通知甲方进行验收作业。验收完成后，甲方签署验收通过证明文件予乙方。	2022/10/11-2022/10/31	**	**	**	**	2022/11/17	2022/11/17	注 1
2	10	客户 15	新能源汽车	908.15	/	产品应在甲方指定之	/	**	**	**	**	/	/	注 2

序号	编号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	安装调试起止时点	安装调试成本			验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注	
								人工费	差旅费	合计				
	2.1		模组产线			地点按约定验收标准进行验收。								
2.1		客户15	新能源汽车模组产线	886.35	2022/12/9		2022/9/30-2022/11/19	**	**	**	**	2022/12/9	2022/12/9	
2.2		客户15	新能源汽车模组产线	21.80	2022/12/22		2022/11/11-2022/11/19	**	**	**	**	2022/12/22	2022/12/22	
3	11	客户11	智能手机模组组装线	546.07	2022/12/24	卖方需按双方确认的时间进行设备的安装调试验收工作，安装调试完成后，买方进行试运行，试运行期间设备满足要求，则启动设备验收程序，并签署验收报告。	2020/4/21-2022/11/30	**	**	**	**	2022/12/24	2022/12/24	注 3
4	12	客户19	自动螺丝机	184.79	2022/1/14	卖方负责在规定的交货期内，完成合同设备发运任务和安装、调试。合同设备安装完毕后，进行单机和联动试车，如设备运转稳定且达到规定的技术指标，由买方出具验收证书。	2021/11/8-2022/1/6	**	**	**	**	2022/1/14	2022/1/14	注 4

注 1：该项目验收周期较短，主要是因为该产线属于公司成熟线体，系公司老项目的复制线，该项目技术方案、参数均已稳定，现场安装调试进度快，缩短了项目验收周期；

注 2：该项目验收周期较短，主要是因为客户 15 已有产线无法满足其产能需求，急需在 2022 年四季度扩充产能以满足其下游客户的产能要求，公司在 2022 年 9 月完成了首批订单的交付，2022 年 11 月完成增加采购设备的交付，增加采购设备系公司成熟产品，公司具备丰富的安装调试经验，有效缩短了交付后的现场安装调试时间，提升验收效率；

注 3：该项目验收周期较长，主要系客户产能规划调整及外部不可抗力影响所致。该两条产线原计划由客户海外子公司采购以扩充海外产能，双方约定在客户国内公司完成测试后发往海外安装调试并验收。但受全球公共卫生事件影响，跨境物流、安装调试人员境内流动及出入境均受到较大影响，经公司与客户双方友好协商，最终由客户的国内公司购买相关产线，并在国内厂区完成安装调试及验收。该项目的验收周期较长具备合理性；

注 4：该项目验收周期较短，主要是因为该批自动螺丝机系公司成熟机型，且公司曾于 2021 年 9 月向客户交付过相同设备，具备相关机型丰富的安装调试经验，为后续复制机的生产、安装调试积累了丰富经验，从而缩短了整体验收时间。

综上所述，报告期各期验收周期偏短的项目主要系项目为复制线（项目编号 3、4、5、9）或公司成熟机型（项目编号 6、7、8、10、12），公司具备丰富的安装调试经验，从而缩短了整体验收时间所致。报告期内，公司验收周期偏长的项目主要系项目体量大（项目编号 1）、数据收集时间长（项目编号 2）及客户产能规划调整及外部不可抗力（项目编号 11）等因素导致。

3、报告期各期安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点的项目情况

报告期内，公司安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点的项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	合同签订时点	发货时点	安装调试起止时点	安装调试成本			验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注	
									人工费	差旅费	合计				
1	客户6	智能手机模组组装线	8,912.59	/	乙方应依国家法律、行业规范、商业惯例、甲方要求及其它可适用的标准，保存、包装、运输及安装标的物；乙方在标的物交付、安装以后，通知甲方进行验收。	/	/	/	**	**	**	**	/	/	注 1
1.1	客户6	智能手机模组组装线	913.07	2024/10/14		2024/4/16-2024/8/2	2024/4/29-2024/9/4	2024/4/30-2024/10/12	**	**	**	**	2024/10/14	2024/10/15	
1.2	客户6	智能手机模组组装线	7,208.26	2024/12/5		2024/3/18-2024/8/2	2023/12/21-2024/9/4	2024/1/26-2024/12/3	**	**	**	**	2024/12/4	2024/12/5	
1.3	客户6	智能手机模组组装线	791.26	2024/12/12		2024/4/13-2024/5/14	2023/12/21-2024/6/11	2024/1/5-2024/12/6	**	**	**	**	2024/12/12	2024/12/13	
2	客户6	智能仓储	2,293.68	2024/11/30		2024/3/7-2024/9/13	2024/4/23-2024/6/18	2024/4/24-2024/11/30	**	**	**	**	2024/11/30	2024/12/1	注 2
3	客户3	储能模组自动化生产线	3,224.60	2023/11/30	出卖人负责免费安装调试；安装调试完成 3 日内，由买受人组织人员验收。	2023/9/5	2023/8/21-2023/9/26	2023/8/24-2023/11/25	**	**	**	**	2023/11/30	2023/11/30	注 3

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	合同签订时点	发货时点	安装调试起止时点	安装调试成本			验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	备注	
									人工费	差旅费	合计	占项目成本的比重			
4	客户9	自动测试机	1,228.00	2022/11/24	由乙方负责设置安装及相关附属管线装置；设备设置完成并由甲方确认及接受后，由甲方通知办理验收事宜。	2022/10/11	2022/2/15-2022/7/7	2022/2/15-2022/10/31	**	**	**	**	2022/11/24	2022/11/24	注 4
5	客户9	通用自动电测上料平台	198.00	2022/2/16		2021/10/18	2021/6/26-2021/11/5	2021/6/27-2022/1/31	**	**	**	**	2022/2/16	2022/2/16	注 5
6	客户18	贴装设备等	185.00	2022/1/14	乙方应于接到甲方通知后3天内至甲方指定的安装地点，进行设备的安装与调试，设备调试正常，人员培训完毕后签署设备验收报告。	2020/7/24	2020/6/29-2020/11/4	2020/7/2-2022/1/11	**	**	**	**	2022/1/14	2022/1/14	注 6

注 1：客户 6 从终端新产品设计阶段即深度参与。由于其需要配合终端客户的新产品开发进度，导致项目紧急。在客户 6 正式订单内部流程完成前，公司基于双方长期以来的良好合作和签订的长期有效的框架协议，为更好地服务客户，配合其及时参与终端客户新产品开发，先行生产了部分设备发往客户现场供其前期验证，从而导致该项目存在少量设备未签订合同即提前发货的情况。

注 2：该智能仓储项目亦属于客户 6 扩产配套的仓储自动化项目，客户分批下单，公司分批生产、发货，由于项目时间紧、体量大、综合性强，涉及原材料仓、线边仓、半成品仓之间的物料自动化流转。鉴于双方长期的稳定合作关系，公司为配合客户项目建设序时进度，存在部分设备在尚未完成签署正式订单前即安排生产并发货的情况，使得该项目部分设备发货日期早于订单签订日期。

注 3：该项目存在发货时间早于合同签订时间的情况，主要系客户 3 于 2023 年 8 月向公司发送了中标通知，并要求公司先行安排生产与发货，双方于 2023 年 9 月走完合同签订流程。该项目在实际执行过程中，主体设备部分均已于 2023 年 8 月交付并开始进场安装调试，2023 年 9 月交付部分主要为产线配套工具等，对项目的整体验收进度影响较小。

注 4: 该项目发货时间早于合同签订时间，主要是因为公司基于与客户 9 的长期稳定合作，为配合其产线建设，经双方协商后由公司先行安排生产与发货，待客户内部相关流程完成后再签订正式合同。

注 5: 该项目主体设备均在 2021 年 6-9 月完成发货，发货时间早于合同签订时间，主要是因为公司基于与客户 9 的长期稳定合作，为配合其产线建设，经双方协商后由公司先行安排生产与发货，待客户内部相关流程完成后再签订正式合同。

注 6: 该项目存在发货时间早于合同签订时间的情况，主要是因为公司基于与客户 18 的长期合作，为配合其产线建设，经双方协商后先行安排生产与发货，待客户内部相关流程完成后再签订正式合同。

4、报告期各期安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目情况

报告期各期安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	收入确认时点	安装调试及验收的主要履约内容	安装调试起止时点	安装调试成本			验收报告发送客户及客户确认时点	转入质保期时点	
							人工费	差旅费	合计			
1	客户6	在线检测装备	638.00	2022/1/10	乙方指派工程师至安装场所，协同甲方人员，进行安装及测试；安装以后，由乙方通知甲方进行验收。	2021/8/13-2021/12/31	**	**	**	**	2022/1/10	2022/1/11

该项目于 2021 年 12 月完成现场安装调试，客户在 2022 年 1 月完成数据收集和验证工作，走完内部验收流程。该项目的具体情况如下：2021 年 6 月，客户 6 与公司签订合同，约定采购在线检测装备 20 台，金额合计 1,160 万元。公司分别于 2021 年 8 月、9 月和 10 月向客户交付 11 台、4 台和 5 台在线检测装备，并于 2021 年 8 月安排组装调试人员在现场开展相关安装调试工作，所有交付的 20 台设备的调试工作均于 2021 年 12 月完成。由于客户在采购上述 20 台设备后，将其分别应用于不同的产线，而不同产线收集最终数据的时间存在差异，使得相关设备的验收完成时间亦存在差异。2021 年末，客户仅完成其中部分产线使用的 9 台设备的验收流程，并出具验收报告，公司于 2021 年 12 月确认相关收入 522 万元；2022 年 1 月，客户完成剩余的 11 台设备的验收流程，并出具验收报告，公司于当月确认收入 638 万元。保荐机构已于 2025 年 12 月 20 日以邮件形式向客户 6 相关员工进行求证，客户 6 相关员工以邮件形式对上述事项予以确认并回复。

公司交付的单机产品所在的产线其他设备到位时点通常在产线开始安装前一周内，整线产品则通常不涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合，详见本题回复之“一、（二）分别说明发行人单机、整线产品的安装调试及验收具体过程及发行人主要履约内容，是否均涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合，是否涉及联合调试验收，发行人收入确认时点是否实际为整体产线安装调试完成时点，是否存在单机、整线单独验收完成即确认收入的项目及其具体情况，是否涉及提前确认收入情形”。

公司交付的智能自动化设备（线）的安装调试验收过程由客户主导，公司客户主要系消费电子领域知名 EMS 厂商及消费电子领域知名材料供应商以及新能源汽车领域、半导体封测领域的知名企业，内部流程规范程度很高，公司不能控制客户签署验收报告的时间。

公司交付设备的安装调试并正常运行对客户生产能否正常进行及生产效率具有重要影响，客户签署验收报告的前置条件为完成大量的数据收集，确保设备各项运行性能指标均达到合同约定要求，签署验收报告通常较为谨慎，签署验收报告即通常意味着起算验收款信用期及设备质保期，若客户在不满足验收条件的情况下签署验收报告，会对客户后续的验收款付款义务及质保安排等产生不利影响，因此客户会按照合同约定审慎签署设备验收报告。

公司制定了《收入确认管理办法》，对公司收入确认的条件及工作流程进行了规范，通过合理设计并有效运行与收入确认相关的内部控制制度，公司完整收集收入确认的内外部单据，确保收入确认相关单据的及时获取，财务部门予以复核并及时进行会计核算，严格按照公司会计政策的要求进行收入确认，不存在人为调节收入确认时点的情形。

综上所述，公司报告期上述验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目，相关情况符合公司实际生产经营情况，不存在异常。相关项目验收报告中记录的验收时点均为实际验收时点，不存在人为调节收入确认时点的情形。

五、列表说明各期末盖章仅签字收入确认单据上签字人员的具体身份类型，是否均获取身份证明资料，是否存在非客户员工情形；收入确认单据是否存在无落款时间、无验收意见或验收意见不明确等情形

报告期各期，公司收入确认凭据均取得客户相关业务人员签字，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
签字盖章	13,919.91	71.03%	48,220.42	74.49%	37,019.70	78.31%	29,977.86	76.12%
仅有签字	5,676.35	28.97%	16,515.41	25.51%	10,253.53	21.69%	9,402.86	23.88%
合计	19,596.26	100.00%	64,735.83	100.00%	47,273.24	100.00%	39,380.72	100.00%

报告期各期，公司收入确认凭据以有签字盖章的为主，报告期各期金额分别为 29,977.86 万元、37,019.70 万元、48,220.42 万元和 13,919.91 万元，占报告期主营业务收入的比重分别为 76.12%、78.31%、74.49% 和 71.03%，系公司主营业务收入确认依据的主要呈现形式。

报告期各期，公司有少量仅有签字的收入确认凭据，上述收入确认单据上的签字人员主要包括客户采购经理、设备部门经理和供应链经理等岗位人员，具体签字人员信息因涉及商业秘密已豁免披露。

报告期内，公司收入确认单据基本采用发行人提供的格式模板，验收单均要求列示验收月份、验收意见等关键信息，签收确认单亦明确列示签收确认日期，因而收入确认单据上均不存在无落款时间、无验收意见或验收意见不明确的情况。对于获取到的收入确认单据，公司检查其是否带有客户印章，对于无印章部分，获取收入确认单据签字人员的工作牌、名片或电子邮件签名档等身份证明信息，并判断其是否具有代表客户验收的能力与职权，报告期内，不存在收入确认单据上签字人员非客户员工的情形。

六、说明 2023 年、2024 年境外客户自提收入较高的背景及原因，涉及客户及项目具体情况，收入确认关键时间节点（发货、报关、提单、签收、验收）及各环节客观依据

2023 年度和 2024 年度，境外客户自提方式下销售收入分别为 3,418.04 万元

和 3,389.76 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户	2024 年度		2023 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比
1	客户 A	3,277.96	96.70%	-	-
2	纬创资通	16.98	0.50%	3,390.01	99.18%
3	美科泰	74.04	2.18%	22.03	0.64%
4	和硕集团	17.82	0.53%	0.44	0.01%
5	FUJIKURA	2.73	0.08%	4.32	0.13%
6	环旭电子	0.24	0.01%	1.24	0.04%
合计		3,389.76	100.00%	3,418.04	100.00%

如上表所示，公司 2023 年度和 2024 年度自提外销收入主要来自于纬创资通和客户 A，占比分别为 99.18% 和 97.20%。报告期内，公司客户 A 和纬创资通自提产品主要为智能自动化设备（线），根据公司收入确认政策，公司根据合同约定将产品交付给客户，经现场安装调试、客户验收合格并出具验收报告后确认收入。

对于境外客户自提的项目，具体流程如下：①由客户指定进出口货运代理商（以下简称：货代），公司协助货代确认出口货物报关所需的相关资料后，由货代到公司上门提货。根据国际贸易术语，EXW（工厂交货/自提）贸易条款下，卖方在将货物交付买方承运人时，完成货物风险报酬转移，视同买方完成签收，并由买方承担此后所有的运输、保险、进出口清关等事宜。②货代将货物运输至海关后，向海关办理报关手续并取得相关货物的报关单，在货物装船/飞机后货代亦会向客户出具提单；③货物到达客户抵运国后，由客户及货代理进口清关手续；④完成清关后，货物到达客户指定工厂，公司安排人员到现场完成安装调试，安装调试完成后，由客户出具验收报告。

2023 年度和 2024 年度，客户 A 和纬创资通自提模式下的主要项目情况如下：

单位：万元

2024 年度								
序号	客户	项目	收入金额	发货及签收	报关	提单	验收	回款比例
1	客户 A	**	1,319.48	2024/6/5-2024/6/9	2024/6/9-2024/6/27	2024/6/9-2024/6/27	2024/8/27	100%

2	客户A	**	1,022.69	2024/8/13-2024/9/24	2024/8/23-2024/9/26	2024/8/23-2024/9/26	2024/12/5	100%
3	客户A	**	663.43	2024/5/9-2024/6/1	2024/5/14-2024/7/4	2024/5/13-2024/7/4	2024/7/2-2024/8/27	100%
合计			3,005.60					
2023 年度								
序号	客户	项目	收入金额	发货及签收	报关	提单	验收	回款比例
1	纬创资通	**	1,222.80	2023/9/25	2023/10/1	2023/10/1	2023/10/27	100%
2	纬创资通	**	1,221.51	2023/5/11-2023/7/21	2023/5/16-2023/8/7	2023/5/15-2023/8/7	2023/8/30	100%
3	纬创资通	**	854.78	2023/7/15-2023/7/31	2023/7/22-2023/8/12	2023/7/20-2023/8/12	2023/8/30	100%
合计			3,299.09					

注: 上述发货及签收时间来源于公司发货单发货时间; 报关时间来源于报关单出口时间; 提单时间来源于提单日期; 验收时间来源于验收通知单客户验收日期。

如上表所示, 2023 年度和 2024 年度, 客户 A 和纬创资通自提的主要项目均为智能手机模组生产线, 客户在与公司进行交易时选择采用自提模式, 主要是基于其内部管理流程和交易习惯所致。

七、请保荐机构、申报会计师: (1) 核查上述问题并发表明确意见。 (2) 详细说明针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目收入确认真实准确性的具体核查方式、核查过程及依据、核查结论。 (3) 明确说明各期前二十大项目是否存在验收早于签收、验收早于安装调试离场、验收与安装调试离场跨年情形及其原因、合理性

(一) 核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师实施了以下核查程序:

(1) 了解发行人单机、整线产品的安装调试及验收的具体过程, 判断主要履约内容; 了解单机、整线产品安装调试是否涉及与客户其他设备或产线的衔接配合; 了解安装调试和验收是否涉及联合调试验收以及单机、整线产品的收入确认时点, 评估相关会计处理是否符合企业会计准则要求;

(2) 了解发行人报告期各期第一季度和第四季度主要项目情况, 了解主要项

目的安装调试开始及完成时点、验收报告经客户确认及发行人获取时点、收入确认时点、设备转入质保期时点、安装调试相关成本发生金额及占比等，核查是否存在安装调试完成至收入确认间隔时间较长、收入确认与转入质保期时点跨年的情形，并就相关情况，对发行人销售负责人实施访谈；核对验收报告月份和项目验收通知单填写所属月份，核查是否存在验收报告月份与项目验收通知单填写所属月份跨月或跨年的情况；

(3) 访谈发行人销售负责人，了解立讯精密 2024 年智能手机模组组装线项目的情况，包括该项目发货及签收情况、安装调试过程、安装调试记录、项目回款等情况，了解该项目未签订合同即提前发货、分次验收、整体验收周期较长的合理性以及 2024 年 12 月验收完成后是否存在纠纷或未完成义务等；

(4) 对公司报告期主要客户的项目验收时间实施函证程序；针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目，对发行人销售负责人实施访谈，了解存在相关情况的原因；

(5) 获取 2023 年、2024 年境外客户自提收入相关的发货单、报关单、提单、验收报告等。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 公司交付的单机产品通常涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合、涉及联合调试、不涉及与其他设备或产线的联合验收；公司收入确认时点是单机台验收完成时点，单机单独验收完成即确认收入，与整体产线安装调试完成时点无关，相关处理符合合同约定及企业会计准则要求，不涉及提前确认收入情形；公司交付的整线产品的安装调试及验收通常不涉及与客户其他设备或产线的衔接与配合、涉及产线内部的联合调试验收，在整条产线安装调试完成、达成技术指标并获取客户签署的验收报告后确认收入。公司整线产品单独验收完成即确认收入，相关处理符合合同约定及企业会计准则要求，不涉及提前确认收入情形；

(2) 公司报告期各期第一季度和第四季度主要项目中存在个别项目因客户验收流程较长或未能及时完成稳定性验证，导致安装调试完成至收入确认间隔时间

较长的情形，不存在收入确认与转入质保期时间跨年的情形，不存在验收报告月份与项目验收通知单填写所属月份跨月或跨年的情况，相关收入不存在跨期的情况；

(3)立讯精密向公司采购的数条智能手机模组组装线存在部分未签订合同即提前发货、分次验收、整体验收周期较长的情况符合实际生产经营情况，具备合理性。该项目在 2024 年 12 月完成全部验收后，截至本回复出具日，双方不存在纠纷；项目质保期届满，公司已履行完毕质保义务，不存在其他未完成的义务；公司会计处理符合企业会计准则规定，不涉及提前确认收入；

(4) 公司报告期上述验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目，不存在异常，相关情况符合公司实际生产经营情况。保荐机构及申报会计师通过函证的方式对验收报告中记录的验收时点进行了验证，不存在人为调节收入确认时点的情形；

(5) 2023 年度和 2024 年度，客户 A 和纬创资通自提的主要项目均为智能手机模组生产线，主要是基于其内部管理流程和交易习惯所致。

(二) 详细说明针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目收入确认真实准确性的具体核查方式、核查过程及依据、核查结论

1、核查程序

保荐机构、申报会计师实施了以下核查程序：

(1) 针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的主要项目，对发行人销售负责人实施访谈，了解存在相关情况的原因；

(2) 穿行测试。针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的主要项目，获取相关项目的订单、收入确认凭证、发票、发货单、验收报告、销售回款等单据，执行穿行测试；

(3) 细节测试。针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的主要项目，获取相关项目的订单、收入确认凭证、发票、验收报告等单据，核查验收报告客户盖章情况及其签字人员身份信息，核查安装调试人员工时记录等，核查相关项目收入确认真实性及准确性；

(4) 截止性测试。针对上述项目中验收时点在报告期各期 1 月和 12 月的项目，获取相关项目的订单、收入确认凭证、发票、验收报告等单据，执行截止性测试，核查相关项目收入是否确认在恰当的期间；

(5) 函证。针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的主要项目，对相关客户收入实施函证程序，并对各期验收的订单明细、验收时间等信息一并实施了函证；

(6) 访谈。针对验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的主要项目，了解相关项目的客户情况，对主要客户实施访谈程序，了解双方报告期内合作情况。

公司报告期验收时点集中在 12 月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的主要项目核查情况如下：

序号	客户名称	项目名称	收入金额(万元)	收入确认期间	穿行测试	细节测试	截止性测试	函证	访谈
1	客户 6	智能手机模组组装线	8,912.59	2024 年 10-12 月	是	是	是	是	是
2	客户 A	智能手机模组生产线	1,022.69	2024 年 12 月	是	是	是	是	是
3	客户 10	智能手表模组自动化生产	925.26	2024 年 12 月	是	是	是	是	是
4	客户 11	平板电脑模组自动线	550.44	2024 年 12 月	是	是	是	是	是
5	客户 13	新能源汽车模组产线	478.72	2024 年 12 月	是	是	是	是	是
6	客户 12	植板设备等	501.80	2024 年 11 月	是	是	否	是	是

7	客户14	手写笔电池自动化产线	2,386.87	2024年1月	是	是	是	是	是
8	客户14	手写笔电池自动化产线	2,244.12	2024年1月	是	是	是	是	是
9	客户8	智能手机模组产线	1,222.80	2023年10月	是	是	否	是	是
10	客户17	贴装设备等	910.18	2023年10月	是	是	否	是	否
11	客户7	贴装设备	203.00	2023年3月	是	是	否	是	是
12	客户7	贴装设备	177.00	2023年3月	是	是	否	是	是
13	客户15	新能源汽车模组产线	908.15	2022年12月	是	是	是	是	是
14	客户8	智能手机模组产线	772.36	2022年11月	是	是	否	是	是
15	客户11	智能手机模组组装线	546.07	2022年12月	是	是	是	是	是
16	客户19	自动螺丝机	184.79	2022年1月	是	是	是	是	否
17	客户6	智能仓储	2,293.68	2024年11月	是	是	否	是	是
18	客户3	储能模组自动化生产线	3,224.60	2023年11月	是	是	否	是	是
19	客户9	自动测试机	1,228.00	2022年11月	是	是	否	是	是
20	客户9	通用自动电测上料平台	198.00	2022年2月	是	是	否	是	是
21	客户18	贴装设备等	185.00	2022年1月	是	是	是	是	否
22	客户6	在线检测装备	638.00	2022年1月	是	是	是	是	否

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

公司报告期验收时点集中在12月、验收周期偏短或偏长、安装调试开始时点或发货时点早于合同签订时点、安装调试人员离场时点与验收时点跨年的项目收入确认真实、准确，符合会计准则的规定。

(三) 明确说明各期前二十大项目是否存在验收早于签收、验收早于安装调试离场、验收与安装调试离场跨年情形及其原因、合理性

报告期各期，发行人按验收确认收入的前二十大项目的签收、验收、安装调试等具体情况如下：

1、2025年1-6月

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	安装调试时间	签收时间	验收时间	验收是否早于签收	验收是否早于离场	验收与离场是否跨年
1	客户 6	智能仓储	2,620.00	2024/9/26-2025/1/2	2024/9/25	2025/1/6	否	否	否
2	客户 7	贴装设备	1,148.00	2024/10/28-2025/3/13	2024/10/28-2024/12/6	2025/3/21	否	否	否
3	客户 10	智能手表模组生产线	854.16	2025/1/15-2025/6/20	2025/1/9	2025/6/25	否	否	否
4	客户 14	平板电脑电池组装生产线	845.00	2024/11/18-2025/1/10	2024/11/16	2025/1/15	否	否	否
5	客户 14	平板电脑电池组装生产线	775.00	2024/11/16-2025/1/14	2024/11/16	2025/1/15	否	否	否
6	客户 2	贴装设备	587.39	2024/6/30-2025/6/20	2024/6/30-2024/7/8	2025/1/7-2025/6/25	否	否	否
7	客户 7	贴装设备	504.00	2024/12/8-2025/6/25	2024/12/6-2024/12/30	2025/3/21-2025/6/30	否	否	否
8	客户 6	贴装设备、上下料机等	330.43	2024/1/2-2025/6/28	2023/12/25-2024/6/18	2025/6/30	否	否	否
9	客户 A	智能手机模组生产线	313.52	2024/12/31-2025/5/31	2024/12/23	2025/6/5	否	否	否
10	客户 7	贴装设备	309.76	2024/12/29-2025/6/18	2024/12/14-2024/12/19	2025/6/25	否	否	否
11	客户 11	笔记本电脑电池组装线	307.08	2024/11/10-2025/6/25	2024/10/31-2024/11/9	2025/6/30	否	否	否
12	客户 10	智能手表模组自动化生产线	303.00	2025/1/18-2025/6/17	2025/1/9	2025/6/25	否	否	否
13	客户 A	压盖卸载旋钮一体机	270.34	2025/4/24-2025/6/8	2025/4/15	2025/6/10	否	否	否
14	客户 6	保压设备	268.62	2025/1/2-2025/4/2	2024/12/30	2025/4/8	否	否	否
15	客户 2	贴装设备	248.00	2024/7/9-2025/2/28	2024/7/8	2025/3/31	否	否	否
16	客户 30	全自动芯片植散热片机	240.00	2024/10/23-2025/6/10	2024/10/23	2025/6/18	否	否	否
17	客户 2	保压设备	225.00	2024/7/10-2025/2/28	2024/7/8	2025/3/31	否	否	否
18	客户 6	上下料设备及摆盘机	212.44	2025/1/20-2025/3/31	2025/1/20	2025/4/10	否	否	否
19	客户 12	植板设备等	201.00	2025/1/3-2025/6/22	2024/12/30	2025/6/24	否	否	否
20	客户 6	自动包装线	182.00	2024/12/28-2025/6/20	2024/12/28	2025/6/30	否	否	否
合计			10,744.74						
占比			60.00%						

2、2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	安装调试时间	签收时间	验收时间	验收是否早于签收	验收是否早于离场	验收与离场是否跨年
1	客户 6	智能手机模组组装线	10,025.79	2024/1/5-2024/12/6	2023/12/18-2024/9/4	2024/7/9-2024/12/12	否	否	否
2	客户 14	手写笔电池自动化产线	2,386.87	2023/11/30-2024/1/20	2023/11/30-2024/1/2	2024/1/22	否	否	否
3	客户 6	智能仓储	2,293.68	2024/4/24-2024/11/30	2024/4/23-2024/6/18	2024/11/30	否	否	否
4	客户 14	手写笔电池自动化产线	2,244.12	2023/11/30-2024/1/21	2023/11/30-2023/12/30	2024/1/22	否	否	否
5	客户 1	储能自动化生产线	1,522.12	2023/10/29-2024/6/26	2023/10/29	2024/6/28	否	否	否
6	客户 A	智能手机模组生产线	1,319.48	2024/6/20-2024/8/25	2024/6/5-2024/6/9	2024/8/27	否	否	否
7	客户 A	智能手机模组生产线	1,022.69	2024/8/31-2024/12/2	2024/8/13-2024/9/24	2024/12/5	否	否	否
8	客户 10	智能手表模组自动化生产线	925.26	2024/4/7-2024/12/24	2024/3/31-2024/7/5	2024/12/25	否	否	否
9	客户 7	贴装设备	885.00	2024/1/23-2024/4/24	2024/1/22	2024/4/25	否	否	否
10	客户 17	贴装设备等	846.02	2023/10/15-2024/2/20	2023/10/13-2023/11/18	2024/2/25	否	否	否
11	客户 7	贴装设备	798.20	2024/1/22-2024/9/25	2024/1/22-2024/4/23	2024/4/25-2024/9/29	否	否	否
12	客户 7	贴装设备	796.50	2024/4/8-2024/9/28	2024/4/8-2024/5/4	2024/6/28-2024/9/29	否	否	否
13	客户 7	自动保压机	731.00	2024/1/3-2024/9/24	2023/12/31	2024/9/26	否	否	否
14	客户 2	贴装设备	693.00	2024/1/2-2024/9/25	2023/12/31-2024/1/26	2024/9/29	否	否	否
15	客户 A	智能手机模组生产线	663.43	2024/5/17-2024/8/20	2024/5/9-2024/6/1	2024/7/2-2024/8/27	否	否	否
16	客户 11	平板电脑模组自动线	550.44	2024/3/25-2024/12/11	2024/3/23-2024/3/30	2024/12/12	否	否	否
17	客户 12	植板设备等	501.80	2024/1/23-2024/11/3	2024/1/22-2024/2/1	2024/11/14	否	否	否
18	客户 13	新能源汽车模组产线	478.72	2024/7/3-2024/12/29	2024/7/3-2024/11/11	2024/12/27-2024/12/30	否	否	否
19	客户 7	贴装设备	472.00	2024/4/6-2024/7/12	2024/4/5-2024/4/29	2024/6/28-2024/7/16	否	否	否
20	客户 2	贴装设备	441.00	2024/6/8-2024/12/23	2024/6/7	2024/12/25	否	否	否
合计			29,597.12						
占比			51.55%						

3、2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	安装调试时间	签收时间	验收时间	验收是否早于签收	验收是否早于离场	验收与离场是否跨年
1	客户 3	储能模组自动化生产线	3,224.60	2023/8/24-2023/11/25	2023/8/24-2023/9/28	2023/11/30	否	否	否
2	客户 14	手写笔电池自动化产线	2,200.00	2023/8/26-2023/10/31	2023/8/24-2023/10/25	2023/11/22	否	否	否
3	客户 4	储能电池自动线模组段	1,584.07	2023/9/22-2023/11/30	2023/9/19-2023/10/30	2023/12/15	否	否	否
4	客户 5	储能模组自动化产线	1,307.96	2023/9/10-2023/11/11	2023/9/7	2023/11/25	否	否	否
5	客户 8	智能手机模组产线	1,222.80	2023/10/6-2023/10/26	2023/9/25	2023/10/27	否	否	否
6	客户 8	智能手机模组产线	1,221.51	2023/5/25-2023/8/26	2023/5/11-2023/7/21	2023/8/30	否	否	否
7	客户 15	新能源汽车模组生产线	1,165.28	2023/4/29-2023/10/31	2023/4/28-2023/6/30	2023/12/22	否	否	否
8	客户 16	储能模组线	973.45	2023/3/28-2023/9/30	2023/3/27	2023/12/27	否	否	否
9	客户 17	贴装设备等	910.18	2023/8/11-2023/10/24	2023/8/7-2023/9/30	2023/10/31	否	否	否
10	客户 13	新能源汽车模组自动化生产线	883.19	2022/11/8-2023/11/5	2022/11/8-2022/11/9	2023/11/10	否	否	否
11	客户 8	智能手机模组生产线	854.78	2023/7/26-2023/8/26	2023/7/15-2023/7/31	2023/8/30	否	否	否
12	客户 9	上下料设备	854.00	2022/11/1-2023/7/15	2022/11/1-2022/11/10	2023/7/20	否	否	否
13	客户 14	电池模组组装线	739.91	2023/2/17-2023/9/26	2023/2/17-2023/3/6	2023/9/28	否	否	否
14	客户 6	在线检测装备	673.36	2023/3/20-2023/5/20	2023/3/20	2023/5/26	否	否	否
15	客户 15	新能源汽车模组包装线	660.00	2023/7/20-2023/12/10	2023/7/18-2023/8/15	2023/12/22	否	否	否
16	客户 14	储能电池模组组装线	659.30	2022/12/18-2023/3/27	2022/12/14-2022/12/29	2023/3/31	否	否	否
17	客户 6	智能仓储	569.79	2023/5/29-2023/10/22	2023/5/29-2023/6/30	2023/10/25	否	否	否
18	客户 25	LED 固晶机及固晶机自动联机分料系统	544.80	2022/8/25-2023/4/30	2022/8/20-2023/2/4	2023/4/28-2023/5/20	否	否	否
19	客户 15	新能源汽车模组组装线	506.00	2023/2/28-2023/5/31	2023/2/28	2023/6/29	否	否	否
20	客户 7	自动保压机	430.00	2023/10/28-2023/11/25	2023/10/27	2023/11/28	否	否	否
合计			21,184.98						
占比			49.70%						

4、2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	安装调试时间	签收时间	验收时间	验收是否早于签收	验收是否早于离场	验收与离场是否跨年
1	客户 6	贴装设备等	1,532.55	2022/8/25-2022/10/31	2022/8/18-2022/8/20	2022/11/24	否	否	否
2	客户 9	自动测试机	1,228.00	2022/2/15-2022/10/31	2022/2/15-2022/7/7	2022/11/24	否	否	否
3	客户 9	自动点胶机	920.00	2022/6/7-2022/10/20	2022/6/7-2022/6/13	2022/10/28	否	否	否
4	客户 15	新能源汽车模组产线	908.15	2022/9/30-2022/11/19	2022/9/30-2022/11/9	2022/12/9-2022/12/22	否	否	否
5	客户 8	智能手机模组产线	772.36	2022/10/11-2022/10/31	2022/9/30-2022/10/10	2022/11/17	否	否	否
6	客户 7	贴装设备	708.00	2022/1/11-2022/4/11	2022/1/10-2022/1/11	2022/4/13	否	否	否
7	客户 9	自动点胶机	690.00	2022/5/31-2022/10/4	2022/5/30-2022/5/31	2022/10/11	否	否	否
8	客户 6	印刷检测装备	649.80	2022/7/5-2022/9/20	2022/7/5-2022/8/31	2022/9/27	否	否	否
9	客户 6	在线检测装备	638.00	2022/3/4-2022/6/2	2022/3/4-2022/3/10	2022/6/7-2022/6/10	否	否	否
10	客户 6	在线检测装备	638.00	2021/8/13-2021/12/31	2021/8/13-2021/10/13	2022/1/10	否	否	是
11	客户 6	在线检测装备	638.00	2021/12/28-2022/3/31	2021/12/28	2022/4/19	否	否	否
12	客户 6	在线检测装备	617.20	2022/8/10-2022/9/21	2022/8/10-2022/9/15	2022/9/27	否	否	否
13	客户 11	智能手机模组组装线	546.07	2020/4/21-2022/11/30	2020/4/20	2022/12/24	否	否	否
14	客户 11	智能手机模组组装线	489.00	2022/6/30-2022/10/31	2022/6/30	2022/12/16	否	否	否
15	客户 6	模组自动化仓储线	468.00	2022/9/19-2022/12/2	2022/9/15	2022/12/15	否	否	否
16	客户 9	点胶机	460.00	2022/4/30-2022/10/4	2022/4/30-2022/5/18	2022/10/11	否	否	否
17	客户 8	除尘机等	454.11	2022/9/2-2022/11/10	2022/8/30-2022/9/8	2022/11/17	否	否	否
18	客户 18	贴装设备及自动保压机	429.25	2021/6/21-2022/4/11	2021/6/16-2021/6/18	2022/1/6-2022/4/13	否	否	否
19	客户 9	检测设备	413.50	2022/1/25-2022/10/31	2021/11/26-2022/6/30	2022/11/25-2022/12/16	否	否	否
20	客户 18	贴装设备	412.00	2021/7/5-2022/1/3	2021/7/4	2022/1/6	否	否	否
合计			13,611.99						
占比			37.30%						

2022 年度，公司第十大项目客户 6 采购的在线检测装备金额为 638 万元，该项目于 2021 年 12 月完成现场安装调试，客户在 2022 年 1 月完成数据收集和验

证工作，走完内部验收流程。该项目的具体情况如下：2021年6月，客户6与公司签订合同，约定采购在线检测装备20台，金额合计1,160万元。公司分别于2021年8月、9月和10月向客户交付11台、4台和5台在线检测装备，并于2021年8月安排组装调试人员在现场开展相关安装调试工作，所有交付的20台设备的调试工作均于2021年12月完成。由于客户在采购上述20台设备后，将其分别应用于不同的产线，而不同产线收集最终数据的时间存在差异，使得相关设备的验收完成时间亦存在差异。2021年末，客户仅完成其中部分产线使用的9台设备的验收流程，并出具验收报告，公司于2021年12月确认相关收入522万元；2022年1月，客户完成剩余的11台设备的验收流程，并出具验收报告，公司于当月确认收入638万元。保荐机构已于2025年12月20日以邮件形式向客户6相关人员进行求证，客户6相关人员以邮件形式对上述事项予以确认并回复。

综上所述，发行人安装调试相关员工时记录与主要项目的安装调试、验收时点相匹配，不存在验收时间早于签收时间、验收时间早于安装调试人员离场时间的情况。因客户内部流程原因，使得个别项目存在验收时间与安装调试人员离场时间跨年的情形，符合公司实际生产经营情况，具备合理性。发行人在取得验收报告后确认收入，符合公司的收入确认政策，不存在收入跨期的情形。

八、请保荐机构提供关于前述事项的核查底稿

保荐机构已提供收入确认相关的核查工作底稿。

问题 3.外销毛利率较高的合理性

根据回复文件：（1）报告期内，公司外销业务毛利率均高于内销业务，主要系价格差异所致。部分境外客户为发行人境内客户的境外分、子公司。（2）2022年-2024 年，公司对鹏鼎控股销售的贴装设备单价保持平稳而毛利率上升；2022年-2024 年，公司对鹏鼎控股销售的保压机单价上升，毛利率随之提升。2025年上半年，公司对鹏鼎控股销售产品的成本上升、售价下降。

请发行人：（1）结合类似型号产品内销、外销的售价、成本及毛利率对比情况，说明外销毛利率高于内销毛利率的具体原因，是否主要系价格差异导致，是否符合行业惯例。（2）结合内外销产品差异、市场竞争环境不同的具体体现、可比公司情况等，说明内销、外销产品售价存在差异的原因，同一客户境内、境外销售毛利率是否存在较大差异及其合理性。（3）结合销售数量、产品设计、设备部件批量化采购等因素对贴装设备成本的量化影响，定性定量说明对鹏鼎控股销售的贴装设备单价保持平稳而毛利率上升的原因，2025年上半年贴装设备成本上升但售价反而下降的合理性。（4）结合生产工艺及产品配置差异、成本变动、定价依据等，定性定量说明 2023 年对鹏鼎控股销售保压机单价上升的原因，2025年上半年保压机成本上升但售价下降的合理性。（5）结合期后产品售价、成本及毛利率变动、在手订单预计毛利率等，说明对鹏鼎控股销售毛利率是否存在持续下滑风险，2025 年成本上升但售价未同步增加的合理性。（6）结合发行人向其他客户销售贴装设备及保压机的平均售价、成本及毛利率、鹏鼎控股向其他供应商采购的同类产品价格区间、可比公司（锐翔智能等）类似产品售价、成本及毛利率等，进一步说明对鹏鼎控股销售毛利率较高的原因及商业合理性，是否符合行业正常水平。（7）说明未选取锐翔智能作为同行业可比公司的原因，在招股书中按照可比公司的标准补充披露发行人与锐翔智能的对比情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

【回复】

一、结合类似型号产品内销、外销的售价、成本及毛利率对比情况，说明外销毛利率高于内销毛利率的具体原因，是否主要系价格差异导致，是否符合行业惯例

(一) 结合类似型号产品内销、外销的售价、成本及毛利率对比情况，说明外销毛利率高于内销毛利率的具体原因，是否主要系价格差异导致

近三年，公司外销收入分别为 5,097.35 万元、5,432.36 万元和 6,084.01 万元，占主营业务收入的比重分别为 12.94%、11.49% 和 9.40%，公司呈现以内销为主外销为辅的业务格局。

报告期各期，公司主营业务内销毛利率分别为 24.99%、26.56%、26.24% 和 23.87%，外销毛利率分别为 52.56%、51.57%、40.50% 和 36.11%，报告期内公司的外销业务毛利率均高于内销业务，主要系境内外智能制造装备行业竞争环境不同，导致公司外销产品议价能力较强，产品定价较高所致。

报告期内，公司内外销产品定价原则一致，均采用成本加成的方式进行定价，并经与客户协商后确定最终销售价格。报告期内公司向境内和境外客户销售的毛利率的差异主要系价格差异所致，类似型号产品的具体毛利率分析因涉及商业秘密已豁免披露。尽管公司对境内外客户均采用成本加成的方式报价，但由于境内外自动化行业竞争环境不同，客户对于价格的敏感程度以及公司的议价空间亦存在差异性，导致最终公司与客户协商确定的产品价格不同，因此公司境内、境外业务毛利率存在差异具备合理性，亦符合企业的实际经营情况。

(二) 外销毛利率高于内销毛利率是否符合行业惯例

由于境内外市场竞争差异系智能装备行业共性，亦使得该行业内的公司大多存在外销毛利率高于内销毛利率的情形，具体情况如下：

公司名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
博众精工 (688097)	内销	未披露	33.56%	33.05%	30.96%
	外销	未披露	35.46%	35.32%	33.69%
赛腾股份 (603283)	内销	44.57%	43.03%	50.49%	39.41%
	外销	44.35%	42.66%	44.10%	41.50%

公司名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
佰奥智能 (300836)	内销	25.77%	25.77%	15.52%	18.07%
	外销	26.15%	26.15%	24.66%	24.28%
荣旗科技 (301360)	内销	未披露	37.75%	38.55%	40.71%
	外销	未披露	42.77%	47.15%	47.89%
天准科技 (688003)	内销	33.20%	39.49%	41.12%	38.60%
	外销	46.77%	51.02%	43.97%	45.44%
邦正精机 (874544)	内销	45.48%	40.18%	53.56%	53.60%
	外销	68.29%	67.69%	66.30%	69.84%
锐翔智能 (874580)	内销	43.83%	47.63%	49.19%	47.84%
	外销	50.94%	55.84%	52.52%	50.91%
燕麦科技 (688312)	内销	46.54%	46.73%	53.29%	55.89%
	外销	58.59%	62.54%	72.48%	65.55%
鸿仕达	内销	23.87%	26.24%	26.56%	24.99%
	外销	36.11%	40.50%	51.57%	52.56%

注：相关内容来源于相关公司定期报告、公开转让说明书、招股说明书等公开披露文件，若未披露主营业务收入内外销毛利率，则以营业收入内外销毛利率替代；强瑞技术未公开披露内外销毛利率

上述公司中，邦正精机、锐翔智能和燕麦科技等公司在招股说明书等公开披露文件中关于内外销毛利率差异的表述具体如下：

公司名称	主营业务	外销毛利率高于内销的相关表述
邦正精机 (874544)	主要从事智能自动化贴合设备的研发、制造、销售和租赁，终端应用领域涵盖消费电子、新能源汽车等行业。	公司外销产品毛利率高于内销，主要系境内外市场竞争环境差异所致。相比于国外市场竞争，国内市场竞争对手更多、竞争更为激烈，公司的产品定价策略主要根据产品生产成本、销售区域的市场竞争环境及竞争对手同类产品的价格区间等因素综合确定。受产品竞争环境和竞争对手的情况的影响，境外销售的平均价格整体高于境内，导致境外销售毛利率高于境内。
锐翔智能 (874580)	公司是一家专业从事智能制造装备的研发设计、生产、销售的高新技术企业，主要产品及服务包括智能制造装备、设备配件及技术服务，主要应用于消费电子、新能源汽车等行业的智能制造领域	公司外销业务毛利率相对高于内销业务毛利率，主要系：（1）外销客户对价格敏感度相对更低且境外市场竞争环境更为宽松，故境外销售同类产品平均价格整体高于境内产品；（2）境外销售以毛利率水平相对较高的贴装组装类设备为主，故综合而言，境外销售业务的毛利率水平相对较高。

公司名称	主营业务	外销毛利率高于内销的相关表述
燕麦科技 (688312)	主要从事智能化测试设备与配件的研发、设计、生产、销售，产品主要应用于消费电子、半导体、新能源等领域。	公司境外的毛利率平均高于境内，主要是因为境外客户产品定价高导致的。

注：相关内容来源于可比公司定期报告、公开转让说明书、招股说明书等公开披露文件

由上表可见，同行业可比公司亦存在外销毛利率高于内销的情形，主要系境内外市场的竞争程度不同导致境外客户定价较高，发行人与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上所述，公司外销业务毛利率高于内销业务主要系境内外智能制造装备行业竞争环境不同，境外客户对价格敏感性相对较低，因而公司与境外客户的销售定价相对较高，符合行业惯例。

二、结合内外销产品差异、市场竞争环境不同的具体体现、可比公司情况等，说明内销、外销产品售价存在差异的原因，同一客户境内、境外销售毛利率是否存在较大差异及其合理性

(一) 结合内外销产品差异、市场竞争环境不同的具体体现、可比公司情况等，说明内销、外销产品售价存在差异的原因

1、发行人内外销产品差异

公司主要产品智能自动化设备（线）具有定制化特性，需根据不同客户实际生产需要进行设计，因此受到境内外不同客户对公司产品的功能、配置、技术参数需求不同的影响，公司境内外客户的产品结构存在差异，因此毛利率亦存在差异性。

2、市场竞争环境不同的具体体现

近年来我国智能制造装备行业正处于快速发展阶段，但整体起步晚于海外发达国家，因此境外客户对产品稳定性、装备性能、设备精度、公司服务、响应速度等各项要求更高，具备资格为 EMS 海外厂区配套的自动化设备厂商数量有限，从而智能制造的境外市场竞争程度略小于国内市场。

发行人主要外销客户富士康、瑞声科技、立讯精密、客户 A 等均系全球消费电子领域的知名 EMS 厂商，其海外工厂在选择设备供应商时通常会要求供应商

具备海外供货经验和持续、快速响应客户需求的能力。受制于消费电子生产线的定制化特征，智能装备厂商通常需要在产品开发设计、生产、现场调试、售后维保等全流程与客户保持紧密联系，而国内具备上述海外供货、全球响应能力以及全流程配合能力的自动化装备厂商并不多，从而导致智能装备海外市场的竞争程度低于国内市场。

国内与国外市场在设备定价上存在显著分化，这种差异并非单一成本驱动，而是由市场结构、客户议价能力及商业模式共同塑造。海外设备单价普遍更高，这主要源于当地客户对产品质量、性能稳定性以及包装标准的更高要求。据国金证券《工控板块 2026 年度策略报告：周期向上，向“新”而行，出海破局》，面对国内需求周期性波动、全球供应链重构的行业背景，自动化企业正加速战略重心外移。东南亚、中东、南美洲等区域自动化渗透率低，当地客户对于自动化产品及配套解决方案有更高的需求和更强的支付意愿，海外业务毛利率普遍高于国内 5-20 个百分点，盈利能力跃升显著。

国产设备出海时采取“性价比+服务响应”双轮驱动策略。经公开资料检索，设备类供应商杭可科技（688006）的后道设备在海外单条产线价值达 3500 - 4000 万元，比国内高出约 30%，其中定制化项目毛利率可达 30%-40%，远超国内 20%-30% 水平¹。这说明国外客户不仅接受溢价，还愿意为技术适配和服务保障支付额外成本。由此可见，海外客户早已超越“买设备”的阶段，进入“买能力、买确定性”的新周期，更看重设备能否无缝融入现有产线、是否具备长期迭代潜力、是否有本地化技术支持团队支撑。

公司多年来深耕智能制造装备领域，凭借过硬的产品质量、技术创新能力和高效优质的配套服务，积累了丰富的优质客户资源，树立了良好的品牌形象，现已成为消费电子领域的重要设备供应商，设备性能参数能够契合境外客户的要求，具备为境外 EMS 厂商配套的能力。公司外销产品报价的竞争程度低于内销，公司外销产品的议价能力亦高于内销，因此公司内、外销产品售价存在差异。

3、可比公司情况

由于境内外市场竞争差异系智能装备行业共性，与公司业务类型、应用领域

¹ <https://xueqiu.com/7226418113/339684355>

相似的公司亦存在外销毛利率高于内销毛利率的情形，可比公司内外销毛利率的具体情况详见本题回复之“一、（二）外销毛利率高于内销毛利率是否符合行业惯例”。

综上所述，公司外销毛利率高于内销主要系境内外市场的竞争程度不同，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（二）同一客户境内、境外销售毛利率是否存在较大差异及其合理性

报告期内，公司同一客户境内、境外销售毛利率存在较大差异，主要系客户境内外销售产品的类型、销售规模、竞争环境差异所致。

报告期各期，公司前五大外销客户对应的境内、境外销售情况如下：

单位：万元

2025年1-6月					
序号	客户名称	外销		内销	
		销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
1	瑞声科技	1,181.47	**	16.09	**
2	客户 A	969.07	**	-	/
3	比亚迪	444.51	**	319.60	**
4	鹏鼎控股	393.94	**	3,191.15	**
5	立讯精密	176.21	**	4,577.15	**
2024年度					
序号	客户名称	外销		内销	
		销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
1	客户 A	3,279.81	**	-	/
2	瑞声科技	925.26	**	128.23	**
3	立讯精密	499.54	**	14,176.91	**
4	中铠国际科技有限公司	296.21	**	-	/
5	华泰电子	216.62	**	-	/
2023年度					
序号	客户名称	外销		内销	
		销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
1	纬创资通	3,405.05	**	23.78	**
2	新普集团	659.30	**	4,333.90	**

3	华泰电子	501.93	**	-	/
4	鹏鼎控股	355.95	**	3,447.32	**
5	富士康	199.09	**	-	/
2022 年度					
序号	客户名称	外销		内销	
		销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
1	纬创资通	2,009.42	**	199.40	**
2	立讯精密	1,766.36	**	10,498.20	**
3	诚美材料科技股份有限公司	340.46	**	-	/
4	华泰电子	287.75	**	-	/
5	环旭电子	227.37	**	699.26	**

报告期内，公司部分客户境内、境外毛利率存在较大差异，具体原因分析因涉及商业秘密已豁免披露。

三、结合销售数量、产品设计、设备部件批量化采购等因素对贴装设备成本的量化影响，定性定量说明对鹏鼎控股销售的贴装设备单价保持平稳而毛利率上升的原因，2025年上半年贴装设备成本上升但售价反而下降的合理性

报告期各期，公司对鹏鼎控股销售的贴装设备的销售收入分别为 1,091.50 万元、1,959.10 万元、6,063.40 万元和 2,500.76 万元，占公司各期对鹏鼎控股销售收入的比重分别为 67.43%、51.51%、60.02% 和 69.75%，系公司各期对鹏鼎控股销售的主力机型。

2022 年度至 2024 年度公司对鹏鼎控股销售的贴装设备单价保持平稳而毛利率上升主要系销售数量上涨、产品设计优化、设备部件批量化采购等因素导致单位成本下降所致，2025 年上半年贴装设备成本上升但售价下降，一方面系当期贴装设备属于技术更新迭代后的重大更新产品，材料成本高于设计预期，另一方面系通过维持稳定售价以增强客户粘性提升产品市场竞争力所致，具体定性定量分析因涉及商业秘密已豁免披露。

**四、结合生产工艺及产品配置差异、成本变动、定价依据等，定性定量说明
2023 年对鹏鼎控股销售保压机单价上升的原因，2025 年上半年保压机成本上升
但售价下降的合理性**

2023 年公司对鹏鼎控股销售保压机单价上升主要系当期公司向鹏鼎控股销售的部分自动保压机硬件配置的提升与软件定制化升级所致，2025 年上半年保压机成本上升但售价下降，主要系公司自动保压机产品已初步满足客户基础需求，因而当期自动保压机供货量有限、且为进一步深化与客户的合作粘性所致，具体定性定量分析因涉及商业秘密已豁免披露。

**五、结合期后产品售价、成本及毛利率变动、在手订单预计毛利率等，说明
对鹏鼎控股销售毛利率是否存在持续下滑风险，2025 年成本上升但售价未同步增
加的合理性**

(一) 2025 年上半年公司对鹏鼎控股成本上升但售价未同步增加的合理性

2025 年 1-6 月，公司对鹏鼎控股的销售毛利率较上年度有所下降，主要系公司当期向鹏鼎控股销售的贴装设备和自动保压机等主要产品因模块部件升级和技术迭代导致单位成本升高，而产品售价未同步上涨所致。产品的成本上升但售价下降的原因具体分析如下：

一方面，2025 年公司向鹏鼎控股销售的设备属于技术迭代后的新款产品，公司持续进行市场验证与方案优化，部分零部件需根据实际应用场景进行适配调整与替换，导致材料成本高于初始设计预期，这是公司产品从小批量供货至批量化供货过程中的阶段性战略举措；另一方面，基于市场竞争考虑，客户在选择供应商时会综合考量行业报价水平，作为面向市场的新品种机型，其市场认可度与推广规模需通过前期合作逐步积累，公司通过维持稳定售价推动客户深度体验产品升级价值，既是为了进一步增强长期合作粘性、夯实客户基础，也是提升产品市场竞争力、为后续规模化拓展抢占先机的战略选择。

综上所述，公司 2025 年对鹏鼎控股销售的设备成本上升但售价下降具备商业合理性，不存在利益输送等情形。

(二) 结合期后产品售价、成本及毛利率变动、在手订单预计毛利率等，说明对鹏鼎控股销售毛利率是否存在持续下滑风险

报告期各期，公司向鹏鼎控股的销售收入分别为 1,618.74 万元、3,803.27 万元、10,102.59 万元和 3,585.09 万元。截至 2025 年 11 月末，公司 2025 年 1-11 月累计对鹏鼎控股实现销售收入 4,709.36 万元，其中 2025 年 7-11 月向鹏鼎控股的销售收入为 1,124.27 万元，主要包括智能自动化设备和改配升级业务。截至 2025 年 11 月末，公司对鹏鼎控股的在手订单为 782.92 万元，报告期后，公司向鹏鼎控股销售的设备售价和在手订单预计毛利率因涉及商业秘密已豁免披露。最近一期，公司向鹏鼎控股的销售毛利率较 2024 年度毛利率已有所下降，但预计未来对鹏鼎控股的销售毛利率不会在最近一期毛利率的基础上出现进一步下滑的情况。

六、结合发行人向其他客户销售贴装设备及保压机的平均售价、成本及毛利率、鹏鼎控股向其他供应商采购的同类产品价格区间、可比公司（锐翔智能等）类似产品售价、成本及毛利率等，进一步说明对鹏鼎控股销售毛利率较高的原因及商业合理性，是否符合行业正常水平

(一) 发行人向其他客户销售贴装设备及保压机的平均售价、成本及毛利率

贴装设备和自动保压机是公司智能自动化设备的主力产品之一，报告期内发行人向其他客户销售的贴装设备和自动保压机的平均售价、平均成本及毛利率情况因涉及商业秘密已豁免披露。

(二) 鹏鼎控股向其他供应商采购的同类产品价格区间

鹏鼎控股向其他供应商采购的同类设备价格区间因涉及商业秘密已豁免披露，报告期各期，公司对鹏鼎控股销售设备平均单价总体位于鹏鼎控股向其他供应商采购的同类价格区间内。

(三) 可比公司（锐翔智能等）类似产品售价、成本及毛利率等

由于发行人向客户销售的智能自动化设备需配合客户具体需求进行定制化的设计和生产，不同客户对于产品的尺寸大小、结构设计、可实现功能等要求差异较大，具备较强的定制化属性，亦使得产品售价有所区别。

锐翔智能的贴装组装、精密压合产品与公司贴装设备、自动保压机产品存在

一定重合。其中，公司贴装设备主要应用于贴合贴装工序，可实现一维码、二维码、聚酯薄膜、压敏胶、热敏胶、钢补强等多种材料的精准贴装。锐翔智能则专注于 FPC 制造领域，其产品在涵盖前述功能的同时，额外覆盖电路板制程中将大张铜箔和基材进行贴合的工序。自动保压机主要系压合过程中控制压力以确保精准贴合的设备，公司生产的自动保压设备适用于精密组装、半导体封装、电池模组加压等需精准压力控制的制程，应用场景更为广泛。锐翔智能的产品侧重于 FPC 压合制程，同时其产品涵盖大面积材料压合，可满足大尺寸 PCB 的制程需求。

鸿仕达与锐翔智能类似产品主要为贴装设备和自动保压机。报告期内，锐翔智能销售中贴装组装和精密压合类的产品销售金额分别为 9,932.81 万元、15,485.15 万元、25,179.05 万元和 14,977.13 万元，占其各期主营业务收入的比例分别为 32.66%、37.88%、46.25% 和 56.58%，占比较高，最近一期已超过 50%，系锐翔智能的主力产品系列。鸿仕达类似产品占公司主营业务的比例报告期各期占比分别为 13.88%、9.20%、21.30% 和 24.32%，相对锐翔智能而言，该两种产品占鸿仕达主营业务收入的比重较低。总体而言，鸿仕达的贴装设备和自动保压机与锐翔智能的贴装组装、精密压合产品在下游客户、功能模块、应用领域等方面存在一定差异性。

公司具体产品的售价、成本、毛利率以及鹏鼎控股的同类产品供应商因涉及商业秘密已豁免披露。公司对鹏鼎控股销售的毛利率较高符合行业正常水平，与可比公司不存在重大差异。

（四）关于公司与鹏鼎控股的合作历史及报告期各期毛利率变动的情况

1、公司与鹏鼎控股的合作历史

鹏鼎控股（002938.SZ）是全球第一大 PCB/FPC 生产厂商，产品广泛应用于手机、网络设备、平板电脑、可穿戴设备、笔记本电脑、服务器/储存器、汽车电子等下游领域。公司凭借良好的业界口碑，在公司老客户的介绍下，鹏鼎控股对鸿仕达进行供应商资质审核并现场验厂，鸿仕达通过鹏鼎控股的综合评审后进入其合格供应商体系，并于 2017 年度正式开始向鹏鼎控股供应智能自动化设备及相关配件，多年来双方保持良好的合作关系。公司与鹏鼎控股合作以来的各期销售收入、产品单价和毛利率均呈现一定的波动性，具体毛利率和单价因涉及商业

秘密已豁免披露。销售收入的波动主要是由于公司向客户销售的智能自动化设备系根据该客户的生产需求定制而成，客户每年的设备采购需求受其自身订单获取、扩产计划、不同品类产品的固定资产投资安排等因素影响，因此各年度设备采购需求不同。鹏鼎控股是全球领先的 PCB/FPC 制造商，产品下游涉及消费电子、新能源汽车、通信设备等多个行业，不同领域的产品生产制程设备具有较大差异性，且消费电子、新能源汽车等领域均呈现产品种类多、更新换代速度快等特点，对生产设备在结构设计、产品精度、生产节拍等方面的需求各不相同，导致公司各年度向鹏鼎控股销售的产品种类不同，因而价格和毛利率均呈现波动性。

公司自 2017 年与鹏鼎控股开展业务合作，自合作以来未曾中断。基于公司良好的产品性能和多年持续的优质服务，合作过程中鹏鼎控股看好公司发展，于 2023 年 1 月投资入股公司，投资价格参考前次增资价格 26.67 元/股，与 2022 年 11 月前海誉韬、科升创投等投资机构及 2023 年 1 月君尚合臻的投资价格一致，具备公允性，不存在因业务合作而对投资价格进行特殊调整的情形，亦不存在利益输送的情形。

2022 年以来，双方报告期内的合作始终以鹏鼎控股的生产经营需求为核导向，完全基于市场化的商业谈判、产品匹配度及服务质量达成合作，销售规模及产品价格波动属于正常的商业往来范畴，合作定价遵循公允的市场原则，与鹏鼎控股投资入股无关，亦不存在利益输送的情形。

2、报告期内公司与鹏鼎控股合作的毛利率变动情况

报告期各期，公司向鹏鼎控股的销售收入分别为 1,618.74 万元、3,803.27 万元、10,102.59 万元和 3,585.09 万元，报告期内的毛利率变动分析因涉及商业秘密已豁免披露，各期毛利率变动主要系双方交易的产品结构变动和交易规模差异所致，系正常的商业行为，与鹏鼎控股入股鸿仕达无关，不存在利益输送的情形。

七、说明未选取锐翔智能作为同行业可比公司的原因，在招股书中按照可比公司的标准补充披露发行人与锐翔智能的对比情况

(一) 说明未选取锐翔智能作为同行业可比公司的原因

鸿仕达未选择锐翔智能作为同行业可比公司主要系根据锐翔智能的公开资料，锐翔智能与鸿仕达在产品应用环节、产品形态、下游客户分布、客户集中度等方

面存在较大差异所致：

从产品应用环节来看，根据公开资料，锐翔智能专注于印制电路板领域，其产品主要应用于 FPC 制程相关环节，锐翔智能亦系该领域的优质公司。鸿仕达除 FPC 制程相关环节外，还包括应用于系统模组以及产品总装等不同等级的装联环节。

从产品形态来看，根据公开资料，锐翔智能的产品主要集中于智能自动化设备。鸿仕达的产品主要集中于智能自动化设备及由多台智能自动化设备链接而成的智能柔性生产线，能够为客户提供从单功能工作站到成套生产线的智能自动化整体解决方案，并且能够持续为客户提供智能制造装备改配升级服务。

从下游客户分布来看，根据公开资料，锐翔智能 2024 年度前五大客户为东山精密、Mektec 集团、立讯精密、住友电工、华通电脑，锐翔智能主要为客户提供 FPC 制程相关的设备。鸿仕达 2024 年度前五大客户分别为立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、富士康、台郡科技。公司除给鹏鼎控股和客户 2 主要提供 FPC 制程相关产品外，其余客户主要采购的为非 FPC 制程相关产品。此外，就同一客户而言，鸿仕达亦会提供不同的产品：以客户 6 为例，公司为其提供的产品涵盖在线检测装备、智能手机模组组装线、智能仓储、贴装设备等，通过多方位、多层次的服务提升客户粘性。

从客户集中度来看，根据公开资料，锐翔智能近三年前五大客户收入占比分别为 90.84%、92.62%、87.92%，第一大客户为东山精密，收入占比分别为 47.24%、54.41%、45.42%，因其主力产品系应用于 FPC 制程相关，其客户集中度相对较高。鸿仕达近三年前五大客户收入占比分别为 70.35%、50.26% 和 62.67%，第一大客户为立讯精密，收入占比分别为 30.87%、13.07% 和 22.63%，因其产品类别分布较广，其客户集中度和锐翔智能呈现较大差异。

综上所述，公司未选取锐翔智能作为同行业可比公司主要系该两家公司在产品应用环节、产品形态、下游客户分布、客户集中度等方面存在较大差异所致，亦符合企业实际经营情况，具备合理性。

(二) 在招股书中按照可比公司的标准补充披露发行人与锐翔智能的对比情况

发行人已在招股说明书中按照可比公司的标准补充披露发行人与锐翔智能的对比情况。

八、请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见

(一) 核查程序

1、访谈公司销售业务负责人，了解报告期内公司外销毛利率高于内销毛利率的具体原因；

2、查阅同行业上市公司年报或招股说明书，分析外销毛利率高于内销是否符合行业惯例；

3、对鹏鼎控股的销售收入进行收入细节测试，查阅公司对鹏鼎控股的销售合同、发票、签收单、验收单、银行回单等单据，确认收入的真实性；

4、对发行人向鹏鼎控股销售的贴装设备和自动保压机的毛利率波动进行定性定量分析，分析其波动的合理性；

5、对鹏鼎控股进行访谈，了解公司向鹏鼎控股销售的产品 2025 年上半年产品成本上升但售价未同步增加的合理性；

6、查阅公司在手订单，并访谈发行人财务负责人，了解发行人对鹏鼎控股的在手订单预计毛利率、期后产品售价、成本及毛利率变动情况，分析对鹏鼎控股销售毛利率是否存在持续下滑风险；

7、查阅锐翔智能招股说明书、审核问询函回复、定期报告等公开资料，获取其类似产品售价、成本毛利率等资料。

(二) 核查意见

1、公司类似型号产品的外销毛利率高于内销毛利率主要系境内外市场竞争环境差异导致产品价格差异所致，符合企业实际经营情况，亦符合行业惯例；

2、公司内销、外销产品售价存在差异主要系内外销产品结构差异和境内外市场竞争环境不同所致，发行人存在同一客户境内、境外销售毛利率差异较大的情

况，符合企业实际经营情况亦具备合理性；

3、2022 年度至 2024 年度公司对鹏鼎控股销售的贴装设备单价保持平稳而毛利率上升主要系销售数量上涨、产品设计优化、设备部件批量化采购等因素导致单位成本下降所致，2025 年上半年贴装设备成本上升但售价下降，一方面系当期贴装设备属于技术更新迭代后的重大更新产品，材料成本高于设计预期，另一方面系通过维持稳定售价以增强客户粘性提升产品市场竞争力所致，经定性定量分析，该设备售价波动符合企业实际经营情况亦具备合理性；

4、2023 年公司对鹏鼎控股销售保压机单价上升主要系当期公司向鹏鼎控股销售的部分自动保压机硬件配置的提升与软件定制化升级所致，2025 年上半年保压机成本上升但售价下降，主要系公司自动保压机产品已初步满足客户基础需求，因而当期自动保压机供货量有限、且为进一步深化与客户的合作粘性所致，经定性定量分析，该设备售价波动符合企业实际经营情况亦具备合理性；

5、根据期后产品售价、成本及毛利率变动、在手订单预计毛利率等，公司对鹏鼎控股销售毛利率不存在持续下滑风险，2025 年成本上升但售价未同步增加符合企业实际经营情况亦具备合理性；

6、2023 年度及 2024 年度公司对鹏鼎控股销售毛利率高于向其他客户销售毛利率主要系当年度对鹏鼎控股销售规模上升带来的规模效益所致；发行人向鹏鼎控股销售的设备售价位于鹏鼎控股向其他供应商采购的同类产品价格区间内；由于智能装备的定制化属性较高，发行人与锐翔智能在下游客户、功能模块、应用领域等方面有所差别，使得类似产品的售价、成本及毛利率亦存在差异性；发行人 2024 年度对鹏鼎控股毛利率较高与可比公司不存在重大差异；发行人对鹏鼎控股销售毛利率较高具备商业合理性，亦符合行业正常水平；

7、公司未选取锐翔智能作为同行业可比公司主要系根据锐翔智能的公开资料，锐翔智能与鸿仕达在产品应用环节、产品形态、下游客户分布、客户集中度等方面存在较大差异所致。发行人已在招股说明书中按照可比公司的标准补充披露与锐翔智能的对比情况。

问题 4.其他问题

(1) 应收款项回款风险。请发行人：①说明针对立讯精密长期应收款的后续收回计划及预计时点、金额，是否存在较大的收回风险。②列表说明截止目前发行人对立讯精密、富士康、绿进新能源的应收账款、长期应收款金额、期后回款金额及占比，相关客户资信情况、信用风险是否发生重大不利变化，是否存在应当单项计提坏账但未计提情形。

(2) 关于资金流水核查。请发行人：①说明泓石投资在 2024 年部分退出且由实控人胡海东承接其转让股权的原因。②说明胡海东承接泓石投资退出股份的资金主要来自个人借款的原因，是否涉及股权代持或其他利益安排。③列表说明唐福明、单兴洲购买赎回理财的具体情况，资金最终流向是否涉及发行人客户或供应商，相关理财产品是否存在担保、质押等权利受限情形。④说明单兴洲“投资款”“与个人投资公司往来款”的具体情况，是否形成闭环；单兴洲与孙洁晓资金往来的背景及原因，目前是否已偿还及后续偿还计划。⑤说明赵月伦“个人信贷”“亲戚朋友往来”的具体情况，是否有客观证据佐证，是否形成闭环。⑥说明唐福明 2023 年存现资金的具体来源及客观证据佐证，赵月伦 2023 年取现资金的最终用途及客观证据佐证。

(3) 其他财务问题。请发行人：①结合高价格功能模组采购占比变动、不同类型功能模组价格差异的原因，说明 2024 年功能模组整体采购单价同比大幅下降的合理性。②结合低单价电子元器件采购占比变动、不同类型电气元器件价格差异的原因，说明各期电子元器件采购价格持续下降的合理性。③说明 2024 年劳务外包采购金额大幅增长的具体原因，是否与劳务外包人员工时、产品产量相匹配。④说明向台郡科技租赁厂房的背景及原因，各期租赁金额、价格及其公允性，租赁厂房与台郡科技是否物理隔离，是否存在生产经营场所混同情形。

(4) 信息披露准确性、充分性。请发行人：①结合资金流水核查情况，补充说明各员工持股平台的合伙人是否存在股权代持或其他利益安排。②结合机构股东入股时间、背景等，补充说明机构股东入股价格差异原因及定价公允性。③补充说明鸿仁微电子向其小股东中新捷信采购设备及相关配件的背景、定价依据及公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排；发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购或销售的具体内容、定价依据及公允性，是否存在通过关联方、关

关联交易进行利益输送或特殊利益安排的情形；劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。④进一步说明募投项目的必要性、合理性，是否存在新增产能消化风险、资金闲置风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项（1）-（3）并发表明确意见。（2）结合销售人员职级分布、薪资水平分层等，说明针对销售人员资金流水的补充核查情况及结论，现有核查范围及核查依据能否支撑核查结论。

请保荐机构核查上述事项（4）并发表明确意见。

请保荐机构提供关于资金流水核查的相关工作底稿，并提交关于资金流水核查的专项说明。

【回复】

一、应收款项回款风险

（一）说明针对立讯精密长期应收款的后续收回计划及预计时点、金额，是否存在较大的收回风险

报告期末，公司对立讯精密长期应收款（包含一年内到期的长期应收款项）的余额为 4,300.45 万元，截至 2025 年 11 月末，立讯精密上述长期应收款期后已回款 1,665.38 万元，剩余 2,635.07 万元尚未收回。

发行人对立讯精密长期应收款项将主要依据双方签订的商务合同约定，采取分期按约定比例支付的方式收回，其后续回款计划如下表所示：

单位：万元

预计回款时点	预计回款金额	剩余金额
2025 年 12 月	633.95	2,001.12
2026 年 1 月	171.52	1,829.60
2026 年 2 月	162.55	1,667.04
2026 年 3 月	162.55	1,504.49
2026 年 4 月	160.95	1,343.54
2026 年 5 月	160.95	1,182.58
2026 年 6 月	160.95	1,021.63
2026 年 7 月	160.95	860.67
2026 年 8 月	160.95	699.72

2026 年 9 月	160.95	538.77
2026 年 10 月	160.95	377.81
2026 年 11 月	159.41	218.40
2026 年 12 月	146.87	71.53
2027 年 1 月	71.53	-
合计	2,635.07	

立讯精密是全球领先的电子制造服务商，致力于为消费电子、汽车和通讯产品提供从核心零部件、模组到系统组装的一体化智能制造解决方案。立讯精密在全球“精密智造解决方案”行业排名第四、中国大陆第一，且连续三年入选《财富》世界 500 强。2024 年度，立讯精密实现收入 2,687.95 亿元，实现净利润 145.79 亿元。联合资信评估股份有限公司在 2025 年 6 月的跟踪评级中，维持立讯精密主体长期信用等级为 AA+，立讯精密具备良好的资信情况和履约能力。

综上所述，立讯精密长期应收款分期偿付的方案由双方合同条款约定确认，且双方自 2017 年以来始终保持紧密的合作关系，立讯精密资信与履约记录良好，发行人对立讯精密长期应收款不存在较大的收回风险。

(二) 列表说明截止目前发行人对立讯精密、富士康、绿进新能源的应收账款、长期应收款金额、期后回款金额及占比，相关客户资信情况、信用风险是否发生重大不利变化，是否存在应当单项计提坏账但未计提情形

报告期末公司对立讯精密长期应收款（包含一年内到期的长期应收款项）的余额为 4,300.45 万元，截止 2025 年 11 月末，立讯精密上述长期应收款期后已回款 1,665.38 万元，期后回款比例为 38.73%。报告期内，立讯精密上述长期应收款均按合同约定的回款方式支付，信用风险未发生重大不利变化，不存在重大回款风险。

截至 2025 年 11 月末，公司对立讯精密、富士康、绿进新能源的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	报告期末应收账款余额	期后回款金额	回款比例
1	立讯精密	9,970.84	8,234.82	82.59%
2	富士康	2,185.92	2,058.58	94.17%
3	绿进新能源	821.11	2.44	0.30%

序号	客户名称	报告期末应收账款余额	期后回款金额	回款比例
	合计	12,977.87	10,295.84	79.34%

如上表所示，立讯精密和富士康期后回款比例为 82.59% 和 94.17%，回款情况良好，立讯精密、富士康资信情况良好，信用风险较低，不存在应当单项计提坏账的情况。

报告期后，绿进新能源对公司的应收账款回款金额较少，由于其下游客户主要系光伏储能领域客户，下游客户回款拖延使得其对公司的回款较慢。该公司目前仍在经营，但其资金周转面临暂时性困难，存在信用风险，公司基于谨慎性原则，已于 2025 年 10 月末按照应收账款余额 50% 计提坏账准备，坏账准备金额为 409.33 万元。

截至本回复出具日，公司应收绿进新能源应收账款的形成及回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	小计
各期含税销售额	2,023.52	225.14	1.65	2,250.31
2023 年 9 月回款	667.71	-	-	667.71
2023 年 12 月回款	0.72	-	-	0.72
2024 年 2 月回款	2.77	-	-	2.77
2025 年 2 月回款	8.00	-	-	8.00
2025 年 4 月回款	750.00	-	-	750.00
2025 年 10 月回款	-	2.44	-	2.44
截至本回复出具日 应收账款余额	594.33	222.69	1.65	818.67
截至 2025 年 12 月 31 日账龄情 况	1 年以内	-	1.65	1.65
	1-2 年	222.69	-	222.69
	2-3 年	594.33	-	594.33
	合计	594.33	222.69	818.67

报告期后，绿进新能源对公司的应收账款回款金额较少，由于其下游客户主要系光伏储能领域客户，下游客户回款拖延使得其对公司的回款较慢。该公司目前仍在经营，但其资金周转面临暂时性困难，存在信用风险，公司基于谨慎性原则，已于 2025 年 10 月末按照应收账款余额 50% 计提坏账准备，坏账准备金额为 409.33 万元。根据公开资料检索，绿进新能源因未及时偿还 16.70 万元债务，被债权人申请强制执行，相关执行案件已于 2025 年 12 月 8 日由江苏省苏州市常熟

市人民法院立案，案号为（2025）苏 0581 执 13816 号。但公开资料显示绿进新能源注册资本 7,500 万元，实缴注册资本 7,076.75 万元，未被列入失信被执行人名单，未被限制高消费。且根据现场走访情况，目前该公司仍在正常生产经营，其客户仍然处于持续回款状态，目前光伏储能行业呈现筑底复苏趋势，使得绿进新能源自身经营情况也有所好转。因此，公司基于绿进新能源存在信用风险提升迹象但仍处于正常生产经营状态的事实，按 50%计提坏账准备具有合理性。截至本回复出具日，公司应收绿进新能源应收账款账面价值为 409.34 万元。公司对 2025 年度归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润进行预测时已充分考虑该单项计提的坏账准备。

公司持续跟踪绿进新能源生产经营状况，加大应收账款催收力度。2025 年 12 月 4 日，绿进新能源向公司出具了如下还款计划：“2026 年 1 月底前还款 6 万元；2026 年 2 月到 2026 年 6 月，每月还款 8 万元；为尽早还清欠款，2026 年下半年计划将月还款金额提升至 20-30 万元，具体金额将结合 2026 年第一季度各客户的需求预测综合确定，详细实施方案将于 2026 年 4 月份另行出具。同时，规划 2027 年还清 80%的货款。”

报告期内，公司受益于储能行业扩产，与中信博、绿进新能源、平煤神马、宁波甬能和采日能源等客户在光伏及储能领域合作规模较大。截至 2025 年 11 月末，公司对中信博、绿进新能源、平煤神马、宁波甬能和采日能源报告期末的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元				
序号	客户名称	报告期末应收账款余额	期后回款金额	回款比例
1	中信博	1,074.74	456.94	42.52%
2	绿进新能源	821.11	2.44	0.30%
3	平煤神马	214.38	214.38	100.00%
4	宁波甬能	172.00	-	-
5	采日能源	88.00	88.00	100.00%
合计		2,370.23	761.76	32.14%

如上表所示，前述客户报告期末应收账款中，除绿进新能源回款比较较低外，宁波甬能及中信博亦尚未全部回款。其中，中信博的应收款项主要为 2025 年 1-6 月因销售光伏追踪控制板等配件产品而形成的应收货款，账龄较短。中信博系科

创业板上市公司，该公司成立于 2009 年，是全球领先的光伏支架系统解决方案制造商与服务商，也是全球唯一一家自主建设风洞实验室和数值风洞 CFD 计算中心的光伏企业。截至 2024 年底，其光伏跟踪系统出货量位居全球第二。2024 年中信博实现收入 90.26 亿元，实现净利润 6.45 亿元。中信博资信情况较好，公司应收账款预计发生坏账的风险较低。

宁波甬能存在金额为 172.00 万元的应收质保金款项尚未回款，账龄在 1-2 年。根据公开资料检索，宁波甬能系上市公司富佳股份（603219.SH）控股子公司，注册资本及实缴资本均为 3,000 万元。富佳股份 2025 年 1-9 月实现归属于上市公司股东的净利润为 4,170.27 万元，较上年同期增长 10.80%。由此可见，宁波甬能资信状况良好，上述应收账款发生坏账的风险较低。

综上所述，除绿进新能源外，截至本回复出具日，公司报告期末不存在其他大额应收储能领域客户款项可能发生大额坏账风险的情形。

公司已在招股说明书之“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（六）应收账款发生坏账的风险”及“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（二）应收账款发生坏账的风险”中披露上述应收账款坏账风险，具体如下：

“报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 20,808.24 万元、22,471.47 万元、26,753.77 万元和 19,897.68 万元，占流动资产的比例分别为 42.89%、39.07%、41.12% 和 28.33%，公司应收账款账面价值相对较大，主要系公司营业收入的实现主要集中于下半年，导致年末应收账款账面价值较大。未来随着公司经营规模的扩大，公司的应收账款余额可能持续增长。此外，由于公司光伏储能领域客户绿进新能源科技（常熟）有限公司资金周转面临暂时性困难，存在信用风险提升的迹象，公司基于谨慎性原则，已于 2025 年 10 月末按照应收账款余额 50%计提坏账准备，坏账准备金额为 409.33 万元。公司对 2025 年度归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润进行预测时已充分考虑该单项计提的坏账准备。虽然绿进新能源科技（常熟）有限公司已向公司出具了明确的还款计划，但若其未来现金流无法得到改善，公司仍将面临进一步的坏账风险，如全额发生坏账，公司将进一步增加坏账损失 409.34 万元，占 2025 年度预计可实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润的比例为 6.30%-7.44%。若未来公司应收账款管理不当或客户经营财务状况恶化，公司存在不能按期收款，甚至部分应收账款无法

收回的风险，将对公司的资产流动性及经营业绩产生不利影响。”

截至本回复出具日，发行人对立讯精密、富士康的应收款项期后回款正常，客户资信情况正常，信用风险未发生重大不利变化，不存在应当单项计提坏账但未计提情形。绿进新能源因报告期后回款情况较差，资信情况出现不利变化，公司已基于谨慎性原则于 2025 年 10 月末按照应收账款余额 50%计提坏账准备，坏账准备金额为 409.33 万元。除此外，公司不存在其他客户资信情况恶化、信用风险发生重大不利变化，或应当单项计提坏账但未计提的情形。

二、关于资金流水核查

（一）说明泓石投资在 2024 年部分退出且由实控人胡海东承接其股权转让的原因

2021 年 7 月 30 日，经股东会决议，同意泓石投资因看好发行人发展前景，以货币资金 1,000 万元投资于鸿仕达，其中以增资方式取得鸿仕达 7.6104 万股股份，增资价格为 65.70 元/股，对应投资款 500 万元；通过向胡海东受让股权方式取得鸿仕达 8.9533 万股股份，股权转让价格为 55.85 元/股，对应投资款 500 万元。后经鸿仕达股份制改造及资本公积转增股本等事项影响，截至 2023 年 12 月底，泓石投资合计持有鸿仕达 55.4112 万股股份，对应原始出资额为 1,000 万元，对应每股的平均投资成本为 18.05 元/股。

2024 年 3 月，由于泓石投资的投资重点领域发生转变，基于自身发展需要和资金需求，欲通过转让所持鸿仕达部分股权填补相应资金缺口。同时，胡海东作为公司的实际控制人，其在本次股权转让前，直接持有公司的股份比重仅为 43.62%，因看好公司发展，胡海东拟进一步增持公司股份。经双方协商一致，泓石投资将其所持鸿仕达 25.4593 万股股权作价 600 万元转让给胡海东，转让价格为 23.57 元/股。本次股权转让完成后，泓石投资仍持有鸿仕达 29.9519 万股股份。

泓石投资本次股权转让实际取得价款 600 万元，对应初始投资成本 459.46 万元，以投资期间 2021 年 8 月至 2024 年 3 月为期限进行测算，投资期为 32 个月，实际获利 140.54 万元，折合年化投资收益率为 10.64%，处于合理获利水平。

(二) 说明胡海东承接泓石投资退出股份的资金主要来自个人借款的原因，是否涉及股权代持或其他利益安排

胡海东承接泓石投资的资金来源主要为个人借款，主要系泓石投资退出时资金需求较为急迫，而根据中国人民银行发布的《贷款通则》第二十条规定“对借款人的限制：……三、不得用贷款从事股本权益性投资，国家另有规定的除外”等相关规定对个人银行贷款用途的限制性要求并考虑个人借款便捷性高等因素，胡海东未通过向银行进行贷款的方式筹集资金，而是通过向亲朋好友借款的方式筹集资金以承接股权。

胡海东承接泓石投资时，使用家庭自有资金 135 万，另通过向亲朋好友借款 465 万的方式筹集承接股权转让资金，相关的个人借款具体情况如下：

姓名	借款金额	关系	资金来源	是否计息	还款期限	已归还金额	预计还款资金来源
唐福明	100.00	同事	自有资金	不计息	2027/3/20	-	工资及分红
孙环艳	30.00	同事	自有资金	不计息	2027/3/25	-	工资及分红
顾*	55.00	同事	自有资金	不计息	2027/3/25	-	工资及分红
胡华平	120.00	姐姐	自有资金	不计息	2027/3/25	-	工资及分红
任*	30.00	朋友	自有资金	2.00%	2027/3/25	-	工资及分红
徐*	70.00	配偶姐姐	自有资金	不计息	2027/3/25	20.00	工资及分红
王*	60.00	外甥女	自有资金	不计息	2027/3/25	-	工资及分红
合计	465.00	/	/	/	/	/	/

前述出借资金人员中，除任*明确拒绝提供相关的银行流水，其余出借资金人员均已提供与出借资金的资金来源相关的资金流水，确认上述出借资金均系出借人自有资金。

基于借款人与出借人为多年同事、朋友及亲属关系，相互较为信任，未就借款事项签署正式的借款协议，出于帮助胡海东解决资金周转问题的需要，出借人同意借款时间长且不计息。此外，借款人及出借人已就前述借款事项出具书面确认函：确认借款行为的有效性和真实性，出借人资金均系自有资金，各方不存在股权代持、委托持股或其他利益安排的情形，不存在争议或潜在纠纷。

胡海东的个人资信状况良好，无不良征信记录，亦无大额银行贷款。截至本回复出具日，胡海东直接持有鸿仕达 44.22% 的股权，且截至 2025 年 9 月 30 日，

鸿仕达经审阅的未分配利润达 1.95 亿元，胡海东作为公司的实际控制人，未来可通过工资薪金及分红等方式筹集资金，具备充足的偿债能力。此外，胡海东及其配偶徐利名下具有多处全款购买的房产，亦为其偿债能力提供有力支撑。由此可见，未来胡海东具备充足的偿债能力，以归还前述因承接股权产生的 465 万元借款。

(三) 列表说明唐福明、单兴洲购买赎回理财的具体情况，资金最终流向是否涉及发行人客户或供应商，相关理财产品是否存在担保、质押等权利受限情形

报告期内，唐福明、单兴洲购买和赎回理财主要系公开发售的理财产品，资金最终流向不涉及发行人客户或供应商，相关理财产品不存在担保、质押等权利受限情形，具体核查情况详见《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司资金流水核查情况及报告》。

(四) 说明单兴洲投资款和与个人投资公司往来款的具体情况，是否形成闭环；单兴洲与孙洁晓资金往来的背景及原因，目前是否已偿还及后续偿还计划

1、单兴洲投资款与个人投资公司往来

单兴洲个人流水中的投资款包括与苏州小马私募基金管理有限公司的往来款、与该公司成立的私募证券投资基金小马精选托管户的资金往来以及宁波梅山保税港区海聚台泰投资合伙企业（有限合伙）的投资退出款。其中，小马精选私募证券投资基金已经完全退出，该笔投资已闭环；苏州小马私募基金管理有限公司和宁波梅山保税港区海聚台泰投资合伙企业（有限合伙）的投资款尚未完全退出，具体情况详见《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司资金流水核查情况及报告》。

2、单兴洲与孙洁晓资金往来的背景及原因，目前是否已偿还及后续偿还计划

截至本回复出具日，孙洁晓已归还该部分款项，该笔借款资金已闭环。单兴洲与孙洁晓资金往来的背景及原因详见《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司资金流水核查情况及报告》。

(五) 说明赵月伦个人信贷和亲戚朋友往来的具体情况，是否有客观证据佐证，是否形成闭环

赵月伦的个人信贷和亲戚朋友往来主要系银行借款、银行借款相关的个人借贷和其他个人借贷。截至本回复出具日，上述各项借贷均已闭环，具体情况详见《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司资金流水核查情况及报告》。

(六) 说明唐福明 2023 年存现资金的具体来源及客观证据佐证，赵月伦 2023 年取现资金的最终用途及客观证据佐证

唐福明 2023 年存现资金具体来源及客观证据佐证、赵月伦 2023 年取现资金的最终用途及客观证据佐证详见《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司资金流水核查情况及报告》。

三、其他财务问题

(一) 结合高价格功能模组采购占比变动、不同类型功能模组价格差异的原因，说明 2024 年功能模组整体采购单价同比大幅下降的合理性

报告期内，公司业务规模增长较快，而公司产能较为紧张，为保证客户订单的及时交付，公司外购部分成熟的功能模组应用于公司智能制造装备的生产以提升生产效率保障交付。不同类型功能模组由于具体功能、尺寸规格、结构复杂度等方面存在差异，因而采购价格存在显著差异。

功能模组包括轨道模组、升降模组、上下料模组、净化装置、温控装置等能够实现特定功能的模块化部件。公司产品具有模块化设计的特点，公司通过将核心技术提炼为可复用的软硬件模块，通过快速组合和调用已有的功能模块快速完成产品的开发、设计。外购功能模组为公司产品的子系统，需与公司自制模块有机结合成一套设备或者自动化整线。

报告期各期，公司功能模组的平均采购价格分别为 3,302.21 元/件、4,360.33 元/件、2,132.82 元/件和 2,509.52 元/件，2024 年度功能模组整体采购单价同比大幅下降，下降幅度为 51.09%，主要系高价格功能模组采购数量的减少拉低了当年度功能模组的平均单价。

2023-2024 年度，公司功能模组按照采购单价分层情况如下：

单价分层	2024 年度				
	金额(万元)	金额占比	数量(件)	数量占比	单价(元/件)
≥1 万元	6,167.74	79.55%	527	1.45%	117,034.95
3000 元-1 万元	742.25	9.57%	1,308	3.60%	5,674.68
<3000 元	842.83	10.87%	34,515	94.95%	244.19
合计	7,752.82	100.00%	36,350	100.00%	2,132.82
单价分层	2023 年度				
	金额(万元)	金额占比	数量(件)	数量占比	单价(元/件)
≥1 万元	10,730.08	87.70%	1,631	5.81%	65,788.38
3000 元-1 万元	678.48	5.55%	1,391	4.96%	4,877.68
<3000 元	826.52	6.76%	25,038	89.23%	330.10
合计	12,235.08	100.00%	28,060	100.00%	4,360.33

报告期内，公司采购单价 1 万元以上的高单价功能模组主要包括磁悬浮电机系统、控温模组、传送模组等。报告期内，公司采购单价小于 1 万元的低价功能模组主要包括导轨、线轨等运动模组，普遍应用于公司生产的各类智能装备以实现电机驱动下的精密运动与定位功能，其中，公司使用的运动模组以尺寸小、价格低于 3,000 元/件的模组为主，该单价区间的模组的用量占功能模组的 90%左右。

从功能模组的平均单价来看，2023 年度的单价处于较高水平，主要系当年度公司加大业务拓展力度，在光伏及储能业务领域新增平煤神马、采日能源等重要客户，在消费电子领域拓宽产品细分应用领域，新增手写笔电池生产线、智能仓储等项目。光伏及储能柔性产线所需模组具有尺寸大、结构复杂、负载要求高的特征，相关控温及传送等功能模组的采购价格普遍较高；手写笔电池自动化产线需要同步实现对近百个微型载具的高精度多点驱动控制，为满足其性能要求，公司选用了磁悬浮电机系统，该系统所需的磁悬浮直线模块价格远大于普通伺服电机系统使用的型材模组；智能仓储系统体量庞大、结构复杂，由数量众多的物料存储与输送模组构成，其配套的传送模组的采购价格较高。

2024 年度，公司功能模组平均采购单价同比大幅下降主要是因为三方面原因：一方面，当年度公司加大在消费电子领域的业务发展力度，新能源领域，特别是光伏及储能领域的业务规模减少，使得公司当年度采购的单价 1 万元以上的功能模组数量占比大幅降低，由上年度的 5.81%降低至当年度的 1.45%；另一方面，当

年度公司经营规模较上年度大幅提升，特别是整线的销售规模大幅上升，其构造复杂度高于单机，使得公司当年度采购的运动模组等低单价功能模组的数量及占比明显增加；此外，随着公司自有产能的提升，为降低生产成本，公司部分外购功能模组改为自制，减少了该类功能模组的采购量，高价格功能模组采购数量的减少拉低了当年度功能模组的平均单价。

由此可见，公司 2024 年度功能模组整体采购单价同比大幅下降主要系公司的高价模组的采购量减少所致。

（二）结合低单价电子元器件采购占比变动、不同类型电气元器件价格差异的原因，说明各期电子元器件采购价格持续下降的合理性

报告期内，公司电子元器件的单价分别为 6.31 元/件、1.37 元/件、0.84 元/件和 0.72 元/件，呈现下滑趋势，主要系随着公司光伏追踪控制板业务的开展，对单价较低的贴片电阻、贴片电容等元器件的采购需求量大幅提高，低单价电子元器件采购占比的提高拉低了电子元器件的平均采购单价。

报告期内，公司采购的电子元器件按照平均单价分层情况如下：

单价分层	2025 年 1-6 月				
	金额（万元）	金额占比	数量（万件）	数量占比	单价（元/件）
<0.1 元	32.18	2.30%	1,355.26	70.08%	0.02
0.1-10 元	550.17	39.41%	557.92	28.85%	0.99
≥10 元	813.74	58.29%	20.79	1.08%	39.14
合计	1,396.09	100.00%	1,933.97	100.00%	0.72
单价分层	2024 年度				
	金额（万元）	金额占比	数量（万件）	数量占比	单价（元/件）
<0.1 元	59.26	1.96%	2,558.17	71.36%	0.02
0.1-10 元	1,016.76	33.65%	984.18	27.45%	1.03
≥10 元	1,945.79	64.39%	42.53	1.19%	45.75
合计	3,021.81	100.00%	3,584.88	100.00%	0.84
单价分层	2023 年度				
	金额（万元）	金额占比	数量（万件）	数量占比	单价（元/件）
<0.1 元	23.89	1.25%	990.60	71.14%	0.02
0.1-10 元	383.61	20.06%	381.77	27.42%	1.00

≥ 10 元	1,504.62	78.69%	20.03	1.44%	75.10
合计	1,912.12	100.00%	1,392.40	100.00%	1.37
单价分层	2022 年度				
	金额(万元)	金额占比	数量(万件)	数量占比	单价(元/件)
<0.1 元	1.10	0.18%	40.64	42.97%	0.03
0.1-10 元	74.95	12.55%	46.65	49.33%	1.61
≥ 10 元	521.09	87.27%	7.29	7.70%	71.53
合计	597.13	100.00%	94.58	100.00%	6.31

公司采购的电子元器件主要包括电源管理芯片、电源、电容、电阻、电感、开关管等，承担着电源管理、信号管理、能量转换和逻辑控制等功能。受元件生产成本、功能、规格、技术附加值、市场竞争程度等多方面因素的影响，不同电子元器件采购单价差异较大。如贴片电阻、电容、二极管、端子等用于生产电路板的小型元件，得益于国内市场高度成熟的供应链体系，市场竞争充分、规模效应显著、生产成本极低，因而采购单价较低，一般小于 0.1 元/件；而继电器、温控器、开关电源、芯片、光栅等元件，生产成本及技术附加值均较高，因而采购单价较高，一般高于 10 元/件；单价位于 0.1-10 元区间的电子元器件则主要包括插针、接插头等连接器件，以及开关管、晶体振荡器等元件。

2023 年度和 2024 年度，公司光伏追踪控制板业务规模快速上升，使得贴片电阻、电容、端子、二极管等单价低于 0.1 元/件的电子元器件采购数量及占比明显增加，亦导致电子元器件的平均采购价格持续下降。最近一期，公司对于单价在 10 元以下的电子元器件的需求上升，使得该单价区间的采购金额占比由 2024 年度的 35.61% 上升至 41.71%，亦导致当期公司电子元器件的平均采购单价进一步降低。

综上所述，公司电子元器件采购价格持续下降主要系公司对于低单价的电子元器件需求持续上升所致，具备合理性亦符合企业实际经营情况。

(三) 说明 2024 年劳务外包采购金额大幅增长的具体原因，是否与劳务外包人员工时、产品产量相匹配

公司劳务外包主要涉及模组装配、现场应用调试、售后维保服务等环节以及生产辅助工作。由于公司经营具有一定的季节性，会出现阶段性用工需求急剧增

加的情况，为了提高企业的管理效率，公司在生产过程中对于部分流程简单的工作会采用劳务外包的方式完成，以在公司出现阶段性生产资源不足时确保项目及时交付。2024年度劳务外包采购金额增幅较大，主要原因系当年订单增加，营业收入增速较快，部分项目体量大、安装调试周期紧迫，短期内新增大量的安装、调试人员需求，公司通过安排生产人员加班、并大幅增加劳务外包用工方式保障订单交付，保证客户产线的及时投产。

公司劳务外包采购金额变动与工时、产品产量变动对比情况如下：

单位：万元，万小时，台（套）

会计期间	2024 年度	2023 年度	变动比例
劳务外包金额	2,761.89	1,106.76	149.55%
外包工时	63.36	26.21	141.76%
产品产量	863.00	926.00	-6.80%

2024年度，公司劳务外包采购金额的变动比例与劳务外包工时的变动比例相匹配。公司劳务外包采购金额与产品产量的变动不相匹配，主要原因系公司产品存在应用场景丰富、多样性、定制化等特点，单台设备与成套生产线在工站数量、产品结构、尺寸大小、装配复杂程度等各方面均不相同，因此单台设备或生产线需要的生产人员（含劳务外包人员）投入并非固定，生产人员（含劳务外包人员）投入与最终产品的产量（台/套）之间不存在直接的线性关联。2024年度，公司实现营业收入64,857.80万元，较2023年度增长36.32%。公司劳务外包采购金额与营业收入变动趋势相一致。由于公司优先采用自有员工完成产品的组装、调试等工作，劳务用工作为应对用工需求波动的补充用工方式，劳务外包采购金额增幅大于收入增幅具有合理性。

（四）说明向台郡科技租赁厂房的背景及原因，各期租赁金额、价格及其公允性，租赁厂房与台郡科技是否物理隔离，是否存在生产经营场所混同情形

报告期内，公司向主要客户台郡科技租赁房产主要系鸿仁微电子为满足客户模切产品及时交付需求，向台郡科技租赁厂房用作模切材料生产车间，具备商业合理性。

报告期内，公司向台郡科技租赁厂房的租金定价公允，与网络查询的市场价格比较情况具体如下：

单位：平方米、元/月、元/平米/月

承租方/挂牌信息	地理位置	建筑面积	租赁价格	单价
鸿仁微电子	江苏省昆山市玉山镇汉浦路1399号B栋3F/4F部分区域	419.00	12,570.00	30.00
	江苏省昆山市玉山镇汉浦路1399号N栋3F部分区域	251.00	7,530.00	30.00
	江苏省昆山市玉山镇汉浦路1889号C栋1F/4F部分区域	188.91	5,667.30	30.00
	江苏省昆山市玉山镇汉浦路1399号N栋1F部分区域	100.00	3,000.00	30.00
	江苏省昆山市高新区台虹路1号淳华城南厂K栋部分区域	2,042.00	61,260.00	30.00
安居客网 (anjuke.com)挂牌出租价格	江苏省昆山市玉山镇汉浦路	1,000.00	30,000.00	30.00
	江苏省昆山市玉山镇汉浦路	1,100.00	34,100.00	31.00
	江苏省昆山市玉山镇汉浦路开贵路	950.00	24,700.00	26.00

由上表可见，报告期内公司租赁台郡科技厂房的价格与市场挂牌出租价格差异较小，公司向台郡科技租赁房屋的租金定价公允。

2022年度至2024年度，公司向台郡科技租赁房屋的支出分别为101.26万元、112.22万元和84.15万元，公司自2025年度起不再向台郡科技租赁房屋，主要系公司于2025年1月出售子公司鸿仁微电子股权所致。2022年度至2024年度，为保障生产效率及协同性，台郡科技为鸿仁微电子划分了独立的、专属的生产区域，通过工作服识别区分人员和楼层门禁权限管理，以在物理空间上及人员权限上均与台郡科技进行了有效隔离，不存在生产经营场所混同情形。

四、信息披露准确性、充分性

(一) 结合资金流水核查情况，补充说明各员工持股平台的合伙人是否存在股权代持或其他利益安排

截至本回复出具日，经核查发行人现有四个员工持股平台芜湖鸿振、芜湖鸿邦、芜湖鸿中、芜湖鸿华的合伙协议、出资份额转让协议、工商登记资料，公司员工花名册、各合伙人出具的调查表及关于出资来源及权属清晰的确认函等相关材料，同时对四个员工持股平台自设立日至报告期末的银行流水、持股平台现有各合伙人的出资凭证及其出资账户前后3个月的资金流水进行了核查，发行人现有各员工持股平台的合伙人出资的资金来源均系自有资金，其所持出资份额不存在代持或其他利益安排。

(二) 结合机构股东入股时间、背景等，补充说明机构股东入股价格差异原因及定价公允性

发行人前身鸿仕达有限公司于 2011 年 4 月设立，2022 年 5 月整体变更为股份有限公司，截至本回复出具日，发行人共有机构股东 10 名。发行人历次机构股东入股具体情况如下：

序号	入股时间	新增机构股东名称	入股方式	入股背景	资金来源	支付方式	定价依据及公允性	入股交易价格
1	2018 年 2 月	芜湖鸿振、芜湖鸿华	股权转让	引入员工持股平台	自有资金	货币出资	参考有限公司 2017 年 11 月末账面净资产及分红因素后协商定价，价格公允	1.08 元/注册资本
2	2021 年 8 月	鑫德睿、泓石投资、谦宜投资	增资	入股股东看好发行人发展前景	自有资金	货币出资	发行人发展上升期，投资人在结合发行人业务开展、业绩承诺情况后给予投后估值 7.07 亿元，价格公允	65.70 元/注册资本
			股权转让		自有资金	货币出资	胡海东有转让股份的需求，双方以增资价格为基础协商确定，价格公允	55.85 元/注册资本
3	2022 年 11 月	前海誉韬、科升创投	增资	入股股东看好发行人发展前景	自有资金	货币出资	各方结合股权融资市场情况、发行人业务情况协商确定，增资后发行人总估值 8.89 亿元，价格公允	26.67 元/股
4	2023 年 1 月	鹏鼎投资、东山投资、君尚合臻	增资	入股股东看好发行人发展前景	自有资金	货币出资	参考前次增资价格，增资后发行人总估值 9.48 亿元，价格公允	26.67 元/股

1、2018 年 2 月员工持股平台芜湖鸿振、芜湖鸿华入股

2018 年 2 月，胡海东将其持有公司 240 万元出资额、50 万元出资额分别转给芜湖鸿振、芜湖鸿华，股权转让价格为 1.08 元/单位注册资本。本次股权转让系因公司实施股权激励，股权转让价格在参考有限公司 2017 年 11 月末账面净资产及分红因素后协商确定，入股价格公允。

2、2021 年 8 月机构股东鑫德睿、泓石投资、谦宜投资入股

2021 年 8 月，鸿仕达有限公司的注册资本由 1,000 万元增加至 1,076.1036 万元，鑫德睿、泓石投资、姜绪荣、谦宜投资分别现金出资 2,500 万元、500 万元、1,000 万元和 1,000 万元，合计 5,000 万元，其中 76.1036 万元计入注册资本，剩余部分计入资本公积，本次增资的价格为 65.70 元/注册资本。2021 年 8 月增资股东入股价格与 2018 年 2 月员工股权激励的入股价格存在差异，主要系两方面原因：一方面，前次入股背景为公司实施股权激励引进员工持股平台，本次增资系引进外部

投资者，股东身份及股权变动性质存在本质区别，价格差异具备合理性；另一方面，自前次员工持股平台入股至本次外部投资者股东入股期间，发行人处于发展上升期，经营业绩向好，投资人看好发行人发展前景。在结合发行人业务开展、业绩承诺情况后给予公司投后估值 7.07 亿元，各方于此估值基础上协商确定本次入股价格。因此，该等入股价格差异具备合理性，本次增资定价公允。

同月，胡海东与泓石投资、姜绪荣、谦宜投资签订股权转让协议，胡海东分别向泓石投资、姜绪荣、谦宜投资转让 8.9533 万元出资额、22.3834 万元出资额、22.3834 万元出资额，上述股东以增资价格为基础协商确定转让价格，转让价格为 55.85 元/单位注册资本。本次股权转让股东入股价格与 2021 年 8 月增资股东入股价格存在差异，主要系本次股权转让系实际控制人胡海东有转让股份获取资金的需求，双方以增资价格为基础予以一定折扣，协商确定股权转让价格。因此，该等入股价格差异具备合理性，本次股权转让定价公允。

3、2022 年 11 月机构股东前海誉韬、科升创投入股

2022 年 11 月，公司注册资本由 3,000 万元增加至 3,334.35 万元，徐晶晶、陈耀民、姜绪荣、毛宗远、前海誉韬和科升创投分别现金出资 2,700 万元、1,400 万元、308 万元、308 万元、2,500 万元和 1,700 万元，合计 8,916 万元，其中 334.35 万元计入注册资本，剩余部分计入资本公积，本次增资的价格均为 26.67 元/股。本次增资股东入股价格与前次增资股东入股价格存在差异原因系本次增资价格系各方结合股权融资市场情况、发行人业务情况协商确定，增资前发行人估值为 8 亿，增资后发行人总估值 8.89 亿元，高于前次入股估值；每股价低于前次入股价格系因公司于 2022 年 5 月股改时，净资产转增股本导致公司注册资本增加，摊薄每股价所致。该等入股价格差异具备合理性，本次增资定价公允。

4、2023 年 1 月机构股东鹏鼎投资、东山投资、君尚合臻入股

2023 年 1 月，公司注册资本由 3,334.35 万元增加至 3,555.00 万元，鹏鼎投资、东山投资和君尚合臻分别现金出资 2,000 万元、2,880 万元和 1,004 万元，合计 5,884 万元，其中 220.65 万元计入注册资本，剩余部分计入资本公积，本次增资的价格均为 26.67 元/股。本次增资价格和前次增资价格相同主要系两方面原因：一方面，本次增资与上次增资为同一轮融资，为提高交易效率，采取分步实施方

式，分两次进行增资，使得本次投资价格与前次投资价格一致；另一方面，2023年1月和2022年11月时间间隔较短，企业经营、市场环境等均未发生重大变化，亦使得本次投资价格与前次投资价格一致具备合理性。由此可见，本次增资价格与上次增资价格不存在差异，本次增资定价公允。

综上所述，各机构股东入股发行人过程中，入股价格差异主要系机构股东入股时间、公司经营情况等差异导致公司估值差异所致，机构股东入股价格差异具备合理性，入股价格公允。

（三）补充说明鸿仁微电子向其小股东中新捷信采购设备及相关配件的背景、定价依据及公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排；发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购或销售的具体内容、定价依据及公允性，是否存在通过关联方、关联交易进行利益输送或特殊利益安排的情形；劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

1、补充说明鸿仁微电子向其小股东中新捷信采购设备及相关配件的背景、定价依据及公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排

报告期内，鸿仁微电子存在向其小股东中新捷信采购设备及相关配件的情形，具体情况如下：

鸿仁微电子于2021年12月由鸿仕达和中新捷信共同成立，由于中新捷信具备模切材料的生产经验和相关产线的设备、模具和治具，因此成立不久后为满足模切材料快速规模化生产并交付客户的需求，鸿仁微电子于2022年1月与中新捷信签订购买资产合同，约定由鸿仁微电子购买中新捷信的一批生产设备和相关配件，购买价格由双方参考设备及配件的账面价值并经协商后确定，交易金额为1,407.45万元，具体的交易内容如下：

单位：万元

项目	中新捷信 采购时间	中新捷信账面 原值	鸿仕达采购价 格	折价率
生产设备	2021年1月至 2021年9月	1,460.85	1,315.11	90.02%
相关配件（模具、 治具、原材料等）	2021年1月至 2021年9月	136.09	92.35	67.86%
合计	/	1,596.95	1,407.45	88.13%

由上表所示，由于中新捷信的生产设备的采购日期均为2021年度，成新率较

高，鸿仁微电子向其采购的折价率约 90%，而相关配件由于使用寿命短、单价较低，折价率为 67.86%，由此可见，鸿仁微电子向中新捷信采购上述生产设备及相关配件的交易价格具备公允性。

综上所述，鸿仁微电子向中新捷信采购设备及相关配件系鸿仁微电子成立之初为满足公司产品生产需求向其采购，交易价格由双方参考设备及配件的账面价值并经协商后确定，交易价格具有公允性，鸿仁微电子与中新捷信不存在利益输送或特殊利益安排等情形。

2、发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购或销售的具体内容、定价依据及公允性，是否存在通过关联方、关联交易进行利益输送或特殊利益安排的情形

(1) 发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购或销售的具体内容

公司主营智能自动化设备、智能柔性生产线、配件及耗材的研发、生产及销售。实际控制人姐夫经营的个体工商户包括昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部、昆山市常意保洁服务部（个体工商户）（下称“常胜常意”），上述两个关联个体工商户共同为本公司提供餐饮及保洁服务，两项采购均系公司日常实际需要，且与公司主营业务无关。

报告期内，公司向常胜常意采购情况如下：

单位：万元

项目	采购内容	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部/昆山市常意保洁服务部（个体工商户）	餐饮、保洁服务	272.39	540.26	385.81	323.27
合计		272.39	540.26	385.81	323.27

报告期内，公司除向常胜常意采购上述餐饮、保洁服务外，公司另向其提供房屋租赁服务，该服务与公司主营业务无关。

报告期内，公司向常胜常意销售情况如下：

单位：万元

项目	销售内 容	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部/昆 山市常意保洁服务部（个体工商户）	房屋租 赁服务	-	-	0.48	5.72
合计		-	-	0.48	5.72

(2) 关联定价依据及公允性，是否存在通过关联方、关联交易进行利益输送或特殊利益安排的情形

报告期内，公司向常胜常意采购的餐饮服务包括员工工作餐、客餐及宴会用餐等，其中以员工工作餐为主，定价依据参考菜品市价，以午餐工作餐为例，午餐一般包含两荤两素、米饭、面条、汤品、水果、酸奶等，工作餐定价为 19 元/人，定价具备公允性。公司根据员工实际用餐情况与常胜常意定期结算费用。报告期各期，公司与常胜常意结算的员工工作餐平均单价与常胜常意向其他厂商提供员工工作餐的单价基本相当，定价公允。

报告期内，公司向常胜常意采购保洁服务的定价依据系参考同地区保洁员薪酬而定，报告期内，常胜常意向公司派送的常驻保洁人员平均为 10 人，公司向其采购保洁服务，每月保洁费 4.05 万元，人均约 4,050 元/月。根据公开招聘平台鱼泡直聘（<https://www.yupao.com>）查询苏州地区保洁平均工资为 4,000-5,000 元/人/月，与常胜常意保洁服务人均工资基本相当，定价具备公允性。

房屋租赁销售方面，报告期内发生金额较小，不会对公司关联定价公允性产生重大影响。

综上，公司向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购的服务定价具有公允性，不存在通过关联方、关联交易进行利益输送或特殊利益安排的情形。

3、劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

报告期内，由于公司经营具有一定的季节性，会出现阶段性用工需求急剧增加的情况，为了提高企业的管理效率，公司在生产过程中对于部分流程简单的工作会采用劳务外包的方式完成，以在公司出现阶段性生产资源不足时确保项目及时交付。报告期内，公司劳务供应商向公司提供劳务外包人员主要从事包括生产经营中的模组装配、现场应用调试、售后维保服务等环节以及生产辅助工作。

根据实际控制人、董事、原监事及高级管理人员填写的调查表、发行人及报告期内主要劳务供应商出具的确认函，并经检索企查查网站进行公开信息查询发行人劳务供应商的工商信息，发行人报告期内的劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。

(四) 进一步说明募投项目的必要性、合理性，是否存在新增产能消化风险、资金闲置风险

1、公司募投项目具备必要性和合理性

(1) 智能制造装备扩产项目

本项目拟通过装修现有厂房、构建无尘车间、购置行业内先进的生产制造设备和相关配套设施扩建智能制造装备生产线，进一步完善和改善现有生产场所，提高公司的生产能力。本项目建成之后，可有效解决当前公司场地限制、产能紧张的局面，进一步提高公司的产品规模，提高公司生产效率。

① 公司业务快速发展，现有生产经营场地制约公司进一步发展

2022 年至 2024 年度，公司营业收入分别为 39,726.61 万元、47,577.62 万元和 64,857.80 万元，年复合增长率为 27.77%，公司处于快速发展阶段。报告期内，公司产能利用率分别为 112.73%、124.60%、135.95% 和 129.93%，公司产能利用率持续处于饱和状态，现有生产场地及产能不足制约了公司的进一步发展。公司亟需扩大生产规模，满足下游客户及时交付的需求，保持市场竞争力。

截至报告期末，公司建有两栋生产车间，具体情况如下：

产权证号	车间	建筑面积 (m ²)	使用期限
苏(2024)昆山市不动产权第 3001655 号	一号厂房	15,385.29	2051 年 4 月 22 日止
	二号厂房	15,968.05	

目前，公司一号厂房的五层车间已全部投入使用，产能利用率接近饱和。二号厂房尚未进行符合智能制造装备生产条件的高标准装修，二号厂房是本次募投项目的主要实施地点。公司智能自动化设备（线）的生产环境需满足特定条件，例如部分设备的生产车间需配备恒温恒湿系统，而部分对生产环境洁净度要求较高的设备则需在无尘车间进行生产。因此，二号厂房将作为本次募投项目的主要实施场地，在完成装修并配置相应设备后，方能满足生产需求。

本项目拟通过装修现有厂房、构建无尘车间、购置行业内先进的生产制造设备和相关配套设施扩建智能制造装备生产线，进一步完善和改善现有生产场所，提高公司的生产能力。本项目建成之后，公司将新增年产智能制造装备 400 台(套)的生产制造能力，可有效解决当前公司场地限制、产能紧张的局面，进一步提高公司的产品规模，提高公司生产效率，提升公司交货能力。

② 下游行业快速发展，市场空间广阔

智能制造装备可广泛应用于工业生产领域，实现人工的有效替代，在提升工业产品品质的同时降低生产成本。经过多年发展，公司已逐步形成以消费电子领域为基础，以新能源、泛半导体为重点拓展对象的业务格局。

在消费电子领域，受市场竞争、消费者需求变化和技术革新等多重因素影响，消费电子产品更新迭代速度迅猛，其配套的智能制造装备亦呈现更新迭代较快的态势。同时，下游应用领域和应用场景的快速更迭，对公司智能制造装备的研发和生产能力提出了更高要求。随着消费电子新一轮创新周期的启动，AI 手机、电脑及服务器等产品的增长势头强劲，AI 已然成为新的创新趋势。AI 手机已从概念验证期进入规模化普及阶段。AI 手机的快速发展，将缩短换机周期，引发新一轮硬件升级潮，手机厂商为满足 AI 手机智能生产需求，将大规模扩建产线、增加设备投资。此外，手机形态的革新也将显著带动上游智能制造装备产业的发展。

据 Trend Force 最新市场预测显示，苹果公司有望在 2026 年下半年正式进军折叠屏手机领域。折叠屏手机将重构手机制造体系，带动智能制造装备产业全面升级。此外，在通讯技术、芯片制程等技术进步的推动下，加之我国国民可支配收入水平提升和居民消费升级，消费者对消费电子产品的需求日益多样化，智能穿戴、AR/MR/VR 设备等新兴智能终端产品需求旺盛。消费电子市场的迅猛发展，必将带动对上游智能制造装备的强劲需求。

新能源汽车产业作为我国的战略新兴产业，已提升至国家发展战略的重要地位。近年来，我国新能源汽车行业实现了迅猛发展。根据中国汽车工业协会的数据显示，我国新能源汽车销量持续保持高速增长态势，从 2015 年的 33.1 万辆增至 2024 年的 1,286.6 万辆，年均复合增长率高达 50.18%，在全球新能源汽车市场份额中占比超过 70%。新能源汽车产业的快速崛起，将显著带动上游智能制造装备产业的蓬勃发展。

近年来，公司开拓了新能源领域的客户，产品进入新能源汽车电机智能制造装配、车载 BDU 自动装配线、新能源汽车转子自动装配线、汽车动力电池继电器智能制造装配等领域。

泛半导体领域是公司重点拓展的战略新兴板块。得益于 5G、物联网、AI 等新兴技术的强劲需求，中国先进封装市场规模呈现出显著增长态势。据中商产业研究院的统计及预测数据，中国先进封装市场规模已从 2020 年的 351 亿元跃升至 2024 年的 698 亿元，年复合增长率高达 18.7%。预计到 2025 年，该市场规模将进一步扩大至 852 亿元。半导体先进封装市场的迅猛发展势必将大幅提升对上游设备的采购需求。

公司研发的应用于半导体先进封装环节中芯片植盖工艺的自动化设备，包括芯片植散热片机、散热片等离子清洗机以及植盖工艺相关的工装治具。公司研发的芯片植盖工艺设备已成功与下游第一梯队的封测厂商建立合作关系，公司客户主要包括华天科技、矽品科技（苏州）有限公司、渠梁电子有限公司等。

AI 服务器（人工智能服务器）是支撑人工智能技术的核心基础设施，是推动 AI 模型训练和推理的关键设备。与传统服务器相比，AI 服务器大幅提升了对 AI 工作负载中大规模并行计算任务的处理效率。近年来，随着人工智能技术的快速发展，AI 服务器的需求不断攀升，成为全球科技竞争的焦点之一。据 IDC 预测，全球 AI 服务器市场规模至 2028 年将达 2,227 亿美元，年均复合增长率达 17.3%。

公司研发的 TIM 贴装设备，适用于 CPU、GPU 等高性能部件的散热解决方案，确保服务器在高负载下的稳定运行，在 AI 服务器主板制造中发挥重要作用。公司 TIM 贴装设备产品已成功实现向客户供货。随着 AI 服务器市场的快速发展，公司产品具有广阔的市场前景。

③ 进一步丰富公司产品结构，提高盈利能力

经过多年发展，公司已逐步形成以消费电子领域为基础，以新能源、泛半导体为重点拓展对象的业务格局。在消费电子领域，针对下游 FPC 客户对贴装设备更高的精度要求，公司通过优化结构设计、改进软件算法开发出精度达到±0.035mm 的贴装设备，更好地满足客户需求。同时，公司进一步开发适用于下游客户新产品或新制程的产品，进一步拓展公司技术在消费电子领域的应用空间。

在新能源领域，公司成功开发了应用于新能源汽车电机、控制器、充电桩及继电器的柔性生产线，并推出了适用于储能电池模组段产品的产线。近年来，公司在泛半导体领域的研究亦取得进展。公司开发的“全自动芯片植散热片机”入选 2024 年江苏省首台（套）重大装备，该产品已成功实现向华天科技等知名芯片封测厂商供货；公司开发的 TIM 贴装设备，可实现微米级对位精度，适用于 CPU、GPU 等高性能芯片的散热解决方案，在 AI 服务器主板制造中发挥重要作用，已成功向纬创资通供货。

随着公司在消费电子、新能源、泛半导体等领域的持续拓展，需要配备更为先进的生产、检测设备及环境洁净度要求较高的生产场所，方能满足生产需求。本项目的实施有利于进一步完善和改善现有生产场所，提高公司的生产能力，进一步丰富公司产品结构，提升盈利能力。

（2）研发中心建设项目

公司研发中心建设项目，通过装修研发场地，建设研发算力中心，引进先进的研发、实验及测试设备等，创造一流的研发环境，引进行业优秀人才，进一步提升公司研发及创新能力，增强公司的核心竞争力，为公司未来业务持续发展奠定坚实的基础。本项目一方面基于目前公司现有产品，对其中关键技术点进行创新性研究开发，另一方面针对泛半导体等其他应用领域根据市场发展趋势进行前瞻性研究和开发，从而增强公司的综合技术研发实力和市场竞争力。

① 整合升级公司研发资源，进一步提升公司研发能力

智能制造装备行业融合了多项学科，技术密集程度高，跨领域应用综合性强。近年来，随着 5G、物联网与云计算、人工智能、机器人等新兴前沿技术的突破，下游行业对制造业智能化水平的要求持续提升，进一步促进智能制造装备向自动化、智能化、柔性化不断发展。在行业技术快速变革发展的背景下，增强研发与创新实力，推动智能制造装备与新技术的不断融合，提高核心技术竞争力是保障公司可持续发展的必要举措。

本次研发中心建设项目通过购置先进研发设备，定制化开发研发管理、设计软件，创造更为优越的研发条件，进一步提高公司整体研发能力；通过建设研发算力中心为研发活动提供高性能计算、复杂数据处理、资源存储和共享服务，降

低研发成本，提升研发效率，缩短新产品开发周期。同时，公司将通过内部培养以及外部引进方式壮大自身核心研发团队，为新产品、前沿技术的研发进一步提供动力。

② 顺应行业技术发展趋势，开展前沿技术的研发和开拓，增强技术储备

公司下游客户涉及消费电子、新能源、泛半导体等多种高科技领域，相关领域终端产品种类丰富、产品更迭速度快、客户需求丰富多样，对公司的智能制造装备生产工艺、精密度、稳定性提出多样化的需求。智能制造装备行业融合了多项学科，技术密集程度高，跨领域应用综合性强。公司将围绕消费电子、新能源、泛半导体三大研发方向系列研发课题进行针对性研究，增强技术储备，为提升公司产品性能、丰富产品结构奠定基础。公司致力于为全球消费电子、新能源、泛半导体等领域提供精密、稳定、可靠的智能制造解决方案。本项目的研究方向侧重对现有产品和技术在更多应用场景的拓展和延伸进行研究开发，为公司深化现有客户合作、开拓新客户提供充足的技术储备，保持公司的市场竞争力。

(3) 偿还银行贷款、补充流动资金

公司拟将本次募集资金中的 4,000.00 万元用于偿还银行贷款，拟将本次募集资金中的 6,000.00 万元用于补充流动资金，以满足经营规模持续增长带来的流动资金需求，优化资产负债结构，改善公司财务状况，降低财务风险。

① 满足公司经营规模快速增长带来的流动资金需求

报告期内，公司营业收入分别为 39,726.61 万元、47,577.62 万元、64,857.80 万元和 19,637.78 万元，近三年营业收入复合增长率为 27.77%。公司应收款项、存货占资产总额的比重较大。随着公司业务快速发展和本次募投项目的投产，日常营运资金的需求将不断增加。公司通过本次发行募集资金偿还银行贷款、补充流动资金，能够缓解公司流动资金压力，更好地满足公司正常经营和业务快速增长产生的资金需求。

② 优化财务结构，防范经营风险

报告期各期末，公司资产负债率分别为 56.65%、53.46%、50.68% 和 52.55%，公司的资产负债率与同行业公司相比处于较高水平。目前，公司融资渠道相对单一，使得银行借款金额较高。截至 2025 年 6 月末，公司长、短期贷款金额分别为

4,075.60 万元、7,600.00 万元（不含计提利息）。较高的资产负债率将会限制公司未来向银行借款的能力，减弱公司进一步举债的空间。

为进一步优化财务结构，降低资产负债率，公司拟将本次募集资金中的 4,000.00 万元用于偿还银行贷款，将本次募集资金中的 6,000.00 万元用于补充流动资金。截至 2025 年 6 月末，公司长、短期贷款金额分别为 4,075.60 万元、7,600.00 万元，募集资金拟偿还长期贷款 4,000.00 万元。公司通过股权融资补充流动资金，可以进一步优化财务结构，防范经营风险，为公司未来可持续发展创造宽松的资金环境和良好的融资条件。

2、新增产能消化风险较小

（1）下游市场需求稳步增长，为产能消化提供保障

公司生产的智能自动化设备及智能柔性生产线可广泛应用于消费电子、新能源、泛半导体等领域的智能制造制程。近年来，受 AI、云计算、物联网、虚拟现实等新兴技术发展，消费电子产品快速迭代，带动 AI 手机、平板电脑、TWS 耳机、可穿戴电子设备等消费电子产品市场需求快速增长。AI 技术的快速发展，将缩短消费电子产品的换机周期，引发硬件升级潮，同时厂商为满足 AI 电子产品智能生产需求，将大规模扩建产线、增加设备投资。新能源汽车产业作为我国的战略新兴产业，近年来快速发展。根据中国汽车工业协会的数据，2025 年上半年我国新能源汽车销量为 693.7 万辆，同比增长 40.3%。新能源汽车行业的蓬勃发展带动电机、电控、电池等核心零部件以及汽车电子市场规模的持续扩张，有效带动配套智能制造装备的市场需求。近年来，中国先进封装市场规模呈现出显著增长态势，半导体先进封装市场的迅猛发展势必将大幅提升对上游设备的采购需求。AI 服务器是支撑人工智能技术的核心基础设施。随着人工智能技术的快速发展，AI 服务器的需求不断攀升，成为全球科技竞争的焦点之一。

综上所述，公司下游消费电子、新能源、泛半导体领域均处于快速发展阶段，为公司本次募投项目产能消化提供了良好的市场保障。

（2）与主要客户合作稳定，在手订单充足

凭借优质的产品性能和良好的行业口碑，公司已与立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、富士康、台郡科技、纬创资通、珠海冠宇、台达集团、国力股份、华天

科技等知名厂商建立了良好稳定的业务合作关系。公司主要客户系消费电子领域知名 EMS 厂商及消费电子领域知名材料供应商以及新能源汽车领域、半导体封测领域的知名企业。由于终端品牌商对其产品生产的质量一致性、交付周期要求极高，促使下游客户对设备供应商的研发能力、交付和服务等要求极为严苛。下游客户倾向于维持稳定的供应链体系，非重大问题通常不会更换供应商。

凭借与众多知名客户保持良好的合作关系，公司下游市场需求稳定。截至 2025 年 11 月末，公司在手订单金额为 2.57 亿元，在手订单充足，在手订单的主要客户涵盖了立讯精密、富士康、新普集团、珠海冠宇、纬创资通等稳定合作的知名客户。优质稳定的客户资源为募投项目的实施提供了有利条件，为项目产能消化提供保障。

(3) 持续提高研发技术能力，为产能消化提供技术支持

公司是高新技术企业和国家级专精特新“小巨人”企业。截至报告期末，公司拥有 173 项专利权，其中发明专利 50 项，并拥有软件著作权 95 项，具有丰富的技术储备。公司研发中心被认定为江苏省企业技术中心、江苏省 3C 及半导体智能制造成套装备工程技术研究中心，具有良好的创新基础。公司已建立一支从业经验丰富、专业结构合理的研发团队。截至报告期末，公司共有研发人员 190 人，占员工总数的 21.25%。公司研发团队专业覆盖了电气自动化、机械工程及自动化、机械设计与制造、计算机科学与技术、电子信息工程等，能够承担产品结构设计、软件算法设计、产品试验检测等多种研发工作。此外，本次募投项目“研发中心建设项目”将通过装修研发场地，建设研发算力中心，引进先进的研发、实验及测试设备等，创造一流的研发环境，引进行业优秀人才，进一步提升公司研发及创新能力。同时，本项目将对消费电子、新能源、泛半导体领域的的新技术进行持续研发，提高公司的技术能力，提升公司产品性能、丰富产品结构，为产能消化提供技术基础。

(4) 产能规划合理，并逐步释放

公司智能制造装备扩产项目完成后，公司将新增智能自动化设备（线）年产 400 台（套）的生产制造能力，项目达产后，预计每年新增营业收入 20,550.00 万元。由于募投项目的建设需要一定周期，且产能存在逐步爬坡的过程，产能消化

压力并不会在短期内集中体现，公司未来拥有较长时间用于新增产能的消化准备。报告期内，公司营业收入分别为 39,726.61 万元、47,577.62 万元、64,857.80 万元和 19,637.78 万元，近三年营业收入复合增长率为 27.77%。假设公司未来仍保持较高的营业收入增长率，本项目的产能增加幅度符合公司经营业绩增长情况。

综上所述，公司下游市场消费电子、新能源、泛半导体领域需求稳步增长，为产能消化提供良好的市场保障；公司与主要客户合作稳定，在手订单充足，为本次募投项目产能消化提供了客户基础；公司技术储备丰富，具备研发及创新能力，为产能消化提供坚实的技术基础；本次募投项目产能规划合理，产能增幅符合公司的经营业绩增长情况，本次募投项目新增产能可稳步消化，本次募投项目新增产能消化风险较小。

公司已在招股说明书之“第三节风险因素”之“四、（一）募投项目的实施风险”中披露了募集资金投资项目产能消化风险，具体如下：

“（一）募投项目的实施风险

本次发行募集资金在扣除发行费用后将用于投资建设“智能制造装备扩产项目”、“研发中心建设项目”、偿还银行贷款和补充流动资金，均体现了公司经营战略的发展方向。若整体宏观经济、国家产业政策、国内外市场环境在募投项目实施过程中发生不利变化，可能导致项目延期、投资超支等情况，进而对公司经营业绩产生不利影响。此外，智能制造装备扩产项目达产后，智能装备产能将进一步增长，如果下游客户需求发生较大变化或者出现其他对公司产品销售不利的因素，公司可能面临募集资金投资项目投产后新增产能不能及时消化的风险。”

3、公司具备有效使用募集资金的能力，募集资金闲置的风险较低

（1）公司具备使用募集资金的能力

公司已根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件和中国证监会、全国股转系统、北交所的相关要求，建立健全了由股东会、董事会和高级管理人员组成的公司治理结构，并设置了独立董事、董事会秘书等人员和机构。公司股东会、董事会、高级管理人员、独立董事等人员和机构之间权责明确、相互协调和相互制衡，并能按照相关的治理文件及内控制度规范运行。

根据相关法律、法规及《公司章程》，公司制定了《股东会议事规则》《董

事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作细则》等一系列制度。随着各相关制度的建立，明确了公司股东会、董事会、独立董事及董事会秘书的职责与权限，规范了公司治理结构的工作流程，使公司能够在科学合理的制度框架中有效运营。

公司建立了稳定的经营管理体系，管理层定期对企业战略及战略要素进行系统分析，积极应对市场变化和机遇，为募投项目的顺利实施和公司的持续发展提供了有力保证。

(2) 公司建立了合理的募集资金管理制度

公司根据相关法律法规并结合公司实际情况，制定了北交所上市后适用的《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、募集资金的使用、募集资金用途变更、募集资金使用管理与监督等内容进行了明确规定。公司应当将募集资金存放于经董事会批准设立的专项账户集中管理和使用，该专户不得存放非募集资金或用作其他用途，并在规定时间内与募集资金存储银行、保荐机构签署募集资金三方监管协议，从而确保募集资金管理制度能够得到有效执行。

(3) 公司募集资金闲置风险较低

公司募集资金将用于智能制造装备扩产项目、研发中心建设项目、偿还银行贷款以及补充流动资金，具体投向包括装修现有厂房、购置软硬件设备、引进研发人才等。公司募集资金具体投向合理，与公司战略规划以及经营需求相匹配，且投资周期短，预计不存在突发影响项目进度的不利情况。同时，公司将根据募集资金使用管理的相关规定，在确保募集资金合法合规使用的前提下，尽可能提高资金使用效率，避免资金闲置。

五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项（1）-（3）并发表明确意见。

（一）应收账款回款风险

1、核查程序

（1）取得发行人关于对立讯精密长期应收款的后续收回计划及预计时点、金额，分析是否存在较大的收回风险；

（2）查阅发行人对立讯精密、富士康、绿进新能源报告期末应收款项的期后

回款情况；

(3) 通过企查查等公开渠道查询立讯精密、富士康、绿进新能源，了解其资信情况信用风险是否发生重大不利变化。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 立讯精密长期应收款后续将依据双方签订的商务合同约定，采取分 24 期按约定比例支付的方式收回，回款节奏清晰且具有合约保障，不存在较大的收回风险；

(2) 截止 2025 年 11 月 30 日，发行人对立讯精密、富士康的应收账款、长期应收款金额回款情况良好，相关客户资信情况、信用风险未发生重大不利变化，不存在应当单项计提坏账但未计提情形；绿进新能源期后回款金额较少，考虑到其目前资金周转出现困难，存在信用风险，公司基于谨慎性原则已单项计提相应的坏账准备。

(二) 关于资金流水核查

1、核查程序

针对上述资金流水事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 获取 2021 年泓石投资增资与受让方式取得鸿仕达股权涉及的相关股东会决议和协议；

(2) 获取 2024 年泓石投资转让部分鸿仕达股权给胡海东涉及的股权转让协议与访谈记录，了解其转让原因；

(3) 取得胡海东承接泓石投资相关借款主体方出具的书面确认函，确认是否涉及股权代持或其他利益安排；

(4) 取得唐福明、单兴洲报告期购买的主要理财产品说明书，了解相关理财产品投资范围；

(5) 取得单兴洲对外投资相关公司或合伙企业的企查查报告；

(6) 取得小马精选私募证券投资基金管理人清算公告，了解其设立及清算情况以及

该基金具体投资和退出情况；

(7)取得苏州小马投资有限公司所投公司上海芯圣电子股份有限公司的企查查报告和股东名册；

(8)取得宁波梅山保税港区海聚台泰投资合伙企业（有限合伙）合伙协议；

(9)访谈单兴洲，了解卡卡公司的业务模式及与其资金往来的原因；

(10)取得卡卡公司企查查报告，了解其股权结构；

(11)访谈单兴洲，了解其对外投资情况，包括被投资企业的主营业务和经营情况及主要财务数据，核查是否与鸿仕达存在关系或其他业务往来；

(12)取得赵月伦因偿还银行贷款而产生的个人借贷涉及相关主体的访谈记录，以及其他个人借贷涉及的情况说明或微信聊天记录，核查相关往来款是否已经闭环；

(13)访谈唐福明和赵月伦，了解其存取现资金来源及最终用途，并取得相关单据佐证。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1)泓石投资在2024年转让所持鸿仕达部分股权主要系其投资重点领域发生变化，是其基于自身发展需要和资金需求做出的决定，胡海东受让相关股权主要系看好公司发展，拟进一步增持公司股份；

(2)胡海东承接泓石投资的资金来源主要为个人借款，主要系泓石投资退出时资金需求较为急迫，出于个人银行贷款用途的限制性要求并考虑个人借款便捷性高等因素考虑，胡海东通过向亲朋好友借款的方式筹集资金以承接股权，不涉及股权代持或其他利益安排；

(3)报告期内，唐福明和单兴洲购买和赎回理财主要系公开发售的理财产品，资金最终流向不涉及发行人客户或供应商，相关理财产品不存在担保、质押等权利受限情形；

(4)单兴洲个人流水中的投资款包括与苏州小马私募基金管理有限公司的往

来款、与该公司成立的私募证券投资基金小马精选托管户的资金往来以及宁波梅山保税港区海聚台泰投资合伙企业（有限合伙）的投资退出款，除小马精选私募证券投资基金已完全退出外，其余投资尚未退出或完全退出；单兴洲与个人投资公司的往来款主要系为结清其与卡卡公司前期的代收款项和垫资款，目前资金已经闭环；单兴洲与孙洁晓资金往来款主要系前同事资金周转需求而产生的借款，截至本回复出具日，孙洁晓已归还该部分款项，该笔借款资金已闭环；目前单兴洲对外投资主要包括苏州小马投资有限公司、宁波梅山保税港区海聚台泰投资合伙企业（有限合伙）和新余新鼎啃哥贰号投资管理合伙企业（有限合伙），上述公司或合伙企业主要从事对外投资活动，与鸿仕达不存在关系或其他业务往来；

(5) 赵月伦的个人信贷和亲戚朋友往来主要系银行借款、银行借款相关的人借贷和其他个人借贷，截至本回复出具日，上述各项借贷均已闭环；

(6) 唐福明 2023 年存现资金来源为家庭多年积累的闲置资金，赵月伦 2023 年取现资金主要用于数年的家庭日常开支和人情往来。

(三) 其他财务问题

1、核查程序

针对其他财务问题事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 查阅公司采购明细表，分析高价格功能模组、低单价电子元器件采购占比变动情况；

(2) 访谈公司采购部门负责人，了解公司采购的功能模组的类型构成、不同类型功能模组价格差异的原因以及 2024 年度功能模组整体采购单价同比大幅下降的原因；了解公司采购的电子元器件的类型构成、不同类型电子元器件价格差异的原因以及各年度电子元器件平均采购单价变动的原因；结合公司业务发展情况，评估采购单价变动的合理性；

(3) 访谈公司副总经理，了解 2024 年度劳务外包采购金额变动的主要原因，计算分析劳务外包工时变动、产量变动情况，分析其是否与劳务外包采购金额变动相匹配；

(4) 了解向台郡科技租赁厂房的背景及原因，评估商业合理性，获取各期租

赁金额数据，查看报告期内公司与台郡科技的房屋租赁合同，并公开检索相关租赁房屋的市场租赁价格，比对租赁价格与公开市场租赁价格，评估其公允性；实地走访查看鸿仁微电子租赁厂房是否与台郡科技物理隔离，是否存在生产经营场所混同情形。

2、核查意见

(1) 2024 年功能模组整体采购单价同比大幅下降主要系公司的高价模组的采购量减少所致；

(2) 各期电子元器件采购价格持续下降主要系公司对于低单价的电子元器件需求持续上升所致，具备合理性亦符合企业实际经营情况；

(3) 2024 年劳务外包金额大幅增长主要系当年订单增加、营业收入增速较快，公司为保证项目及时交付、投产所致，劳务外包采购金额与劳务外包人员工时变动相匹配，与产品产量的变动不相匹配具备合理性；

(4) 公司向台郡科技租赁厂房主要系鸿仁微电子为满足客户模切产品及时交付需求，向台郡科技租赁厂房用作模切材料生产车间，具备商业合理性。2022 年度至 2024 年度，公司向台郡科技租赁房屋的支出分别为 101.26 万元、112.22 万元和 84.15 万元，公司自 2025 年度起不再向台郡科技租赁房屋，主要系公司于 2025 年 1 月出售子公司鸿仁微电子股权所致。2022 年度至 2024 年度，为保障生产效率及协同性，台郡科技为鸿仁微电子划分了独立的、专属的生产区域，并建立了人员区分制度，通过工作服识别和楼层门禁权限管理，以在物理空间上及人员权限上均与台郡科技进行了有效隔离，不存在生产经营场所混同情形。

六、请保荐机构、申报会计师：结合销售人员职级分布、薪资水平分层等，说明针对销售人员资金流水的补充核查情况及结论，现有核查范围及核查依据能否支撑核查结论

截至 2025 年 6 月末，公司销售人员共有 40 名。公司销售人员按职级分为高级管理人员、中层管理人员及基层员工，薪资水平与职级基本挂钩。针对销售人员的资金流水情况，中介机构对各职级的销售人员均进行了抽查，确保核查范围覆盖各个职级。职级越高，则抽查比例越高，其中高级管理岗位选取 5 名（含董事、原监事和高管流水已核查的人员）销售人员进行核查，核查比例为 50%；中

层管理岗位选取 3 名人员补充核查。由于基层员工主要负责行政事务性工作，包括订单管理、发货、办理报关、跟踪项目进展、项目档案整理归档等，中介机构出于重要性原则考虑，选取 3 名人员补充核查其资金流水情况。

岗位类别	人数	核查数量
高级管理	10	5
中层管理	8	3
基层员工	22	3
合计	40	11

销售人员的具体流水情况详见《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司资金流水核查情况及报告》。

经结合销售人员职级分布、薪资水平分层等进行核查，销售人员资金流水不存在与发行人关联方、客户、供应商等异常大额资金往来情况，现有核查范围及核查依据可以支撑核查结论。

（一）核查程序

1、获取发行人销售人员名册及工资表，了解发行人销售人员职级分布及薪资水平情况；

2、根据销售人员职级分布、薪资水平情况，补充抽取各职级销售人员，比照董事、原监事、高级管理人员的资金流水核查标准核查其资金流水情况。

（二）核查意见

发行人主要销售人员大额资金收支主要为与日常往来相关的流水，银行账户流水与日常往来业务相匹配；发行人主要销售人员的大额资金流水均基于真实业务或交易背景而产生，资金往来均具有合理性，不涉及发行人的生产经营活动。发行人不存在体外资金循环的情形。

七、请保荐机构核查上述事项（4）并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查验各员工持股平台的合伙协议、出资份额转让协议及工商登记资料；

2、查验公司员工花名册、合伙人的调查表及确认函、现有持股平台合伙人出

资凭证及其出资账户前后 3 个月的银行流水、员工持股平台自设立日至报告期末银行流水；

3、查阅公司的工商登记资料、历次增资和股权转让的相关协议、相关会议文件、相关支付凭证、历次增资的验资报告；

4、查验各机构股东营业执照或合伙协议、出具的股东调查表；

5、访谈中新捷信相关人员，了解鸿仁微电子向中新捷信采购设备及相关配件的背景及原因，确认中新捷信与发行人及子公司的董监高、相关股东、主要客户、供应商是否存在关联关系、亲属关系、共同投资关系、股权代持或特殊利益安排；

6、登录企查查等网站进行公开信息查询，了解中新捷信与发行人及子公司的董监高、相关股东、主要客户、供应商是否存在关联关系、共同投资关系等；

7、查阅发行人与实际控制人姐夫经营的个体工商户签订的服务协议、发行人的询价比价资料及确认本次关联交易事项的董事会决议、信息披露文件，访谈个体工商户的负责人，了解采购服务的具体内容及定价依据，核实关联交易的合规性；

8、查阅发行人、实际控制人、昆山市常意保洁服务部（个体工商户）、昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部等银行流水；

9、访谈发行人实际控制人及其姐夫刘友谊，了解是否存在代垫成本费用、资金体外循环的情形，是否存在通过关联方进行利益输送的情形；

10、查阅实际控制人、董事、原监事及高级管理人员填写的调查表，并登录企查查网站进行公开信息查询，确认发行人与劳务供应商不存在关联关系、资金往来或特殊利益安排；

11、获取发行人募投项目可行性分析报告，查阅发行人募投项目的具体内容；获取产能利用率、销售收入变动情况、在手订单等情况，查阅行业研报分析下游市场变动趋势，结合发行人募投项目可行性分析报告，分析公司募投项目的可行性、必要性、资金用途及测算依据；结合募投项目的建设内容、生产的产品，分析与发行人主营业务的关系，分析发行人产能消化措施，分析是否存在产能消化风险；获取发行人相关内部管理制度，查阅发行人北交所上市后适用的《募集资金

金管理制度》，分析发行人是否存在募集资金闲置风险。

（二）核查意见

1、公司各员工持股平台现有合伙人出资资金来源系自有资金，不存在股权代持或其他利益安排；

2、公司各机构股东入股发行人过程中，入股价格差异主要系机构股东入股时间、公司经营情况等差异导致公司估值差异所致，机构股东入股价格差异具备合理性，入股价格公允；

3、鸿仁微电子向中新捷信采购设备及相关配件系鸿仁微电子成立之初为满足公司产品生产需求而向其采购，交易价格由双方参考设备及配件的账面价值并经协商后确定，交易价格具有公允性，鸿仁微电子与中新捷信不存在利益输送或特殊利益安排等情形；发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户主要采购餐饮、保洁等服务，公司向前述关联方采购的餐饮服务系参考菜品市价核算，采购的保洁服务系参考同地区保洁员薪酬而定，定价具备公允性，不存在通过关联方、关联交易进行利益输送或特殊利益安排的情形；劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排；

4、发行人本次募投项目具备必要性和合理性；公司下游市场消费电子、新能源、泛半导体领域需求稳步增长，公司与主要客户合作稳定，在手订单充足，公司技术储备丰富，具备研发及创新能力，本次募投项目产能规划合理，产能增幅符合公司的经营业绩增长情况，本次募投项目新增产能消化风险较小；公司具备有效使用募集资金的能力，募集资金闲置的风险较低。

八、请保荐机构提供关于资金流水核查的相关工作底稿，并提交关于资金流水核查的专项说明。

保荐机构已提供关于资金流水核查的相关工作底稿，并提交关于资金流水核查的专项说明。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求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。

【回复】

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查。经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(以下无正文，为签字盖章页)

(本页无正文，为《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人:



胡海东

昆山鸿仕达智能科技股份有限公司



2025年12月26日

(本页无正文，为《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：

徐麟麟

徐麟麟

周蕾蕾

周蕾蕾



保荐机构（主承销商）法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长： 范力

范 力

