关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函的回复

主办券商

恒泰长财证券有限责任公司

二零二六年三月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2026 年 2 月 6 日出具了《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司（以下简称“铭纳阳”或“公司”）会同恒泰长财证券有限责任公司（以下简称“恒泰长财”或“主办券商”）、北京德恒（杭州）律师事务所（以下简称“德恒律师”或“律师”）以及中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中兴华”或“会计师”）对问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询回复。涉及对《铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求进行了修改和补充。

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

本回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	**问询函所列问题**
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	**对审核问询函所列问题的回复涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容**
楷体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复涉及引用公开转让说明书等申请文件的内容

注：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略有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

目录

问题 1.关于经营业绩 4

问题 2.关于采购与存货 53

问题 3.关于应收款项 79

问题 4.关于固定资产与在建工程 98

问题 5.关于特殊投资条款 109

问题 6.关于其他事项 121

问题 6-1 关于历史沿革 121

问题 6-2 关于业务合规性 138

问题 6-3 关于货币资金与金融资产 147

问题 6-4 关于财务规范性 158

问题 7.其他补充说明事项 160

问题 1. 关于经营业绩

根据申报文件，报告期各期（2023 年、2024 年、2025 年 1-7 月），（1）公司营业收入分别为 24,565.48 万元、33,122.07 万元、17,708.25 万元；（2）公司前五大客户销售占比分别为 94.45%、82.91%、78.69%；（3）公司的综合毛利率分别为 38.15%、41.39%、31.56%；（4）公司合同负债分别为 21,116.06 万元、14,275.12 万元、13,288.12 万元。

请公司：（1）按照主要型号说明公司电机智能生产设备及生产线的主要构造、客户群体、使用寿命及更新周期，说明报告期各期销售数量及平均单价。（2）以列表形式说明报告期各期确认收入的前五大项目情况，包括但不限于具体项目名称、获取方式、客户名称、合同签订时间、合同金额、项目周期、验收时间、收入确认时间、收入确认相关依据、收入确认是否符合准则规定，期末应收账款及回款情况、项目毛利率等，各期末已完工但未验收的项目情况及原因；结合公司项目平均执行周期、验收周期等，说明是否存在部分合同执行周期及验收周期过长或过短的情况、原因及合理性。（3）结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、新老客户收入贡献及占比变动等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业政策及景气度是否匹配；结合下游市场规模、行业最新政策及发展趋势、公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额）等情况，说明公司的业绩是否具有可持续性。（4）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征，列示报告期各期老客户及新增客户各自的数量、销售金额及占比、客户复购率，结合主要客户主营业务、经营规模、所属行业、合作历史、期末在手订单、期后新增订单、公司与其获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明与比亚迪等主要客户合作的稳定性及可持续性，并说明报告期内、期后客户拓展情况。（5）说明报告期各期前五大客户变化较大的原因，是否符合行业惯例；结合公司与比亚迪系合作历史、向其销售的产品类型、订单数量、订单规模以及比亚迪自身的产线产能投资规划等，说明公司报告期内对其销售收入占比变动的主要原因及合理性，公司与其合作是否具备可持续性，公司对其销售金额大幅减少是否会影响经营业绩及可持

续经营能力。（6）说明公司报告期各期第四季度及 12 月份确认收入的金额、比例以及客户平均验收周期，与可比公司是否存在重大差异，是否存在集中于第四季度或 12 月份确认收入的情形，是否存在提前或推迟确认收入的情形。（7）说明报告期内综合毛利率及两类主营业务产品毛利率发生波动的原因，公司为获取新客户调整定价、毛利率是否有持续下行风险，分产品说明公司两类主要产品毛利率与同行业可比公司存在差异的原因。（8）说明合同负债余额较高的原因，是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符，合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形。

请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）详细说明收入核查程序、核查过程、走访及函证的抽样范围及方法、核查比例（包括但不限于走访、发函、回函、回函确认及截止性测试的比例）、核查结论；（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

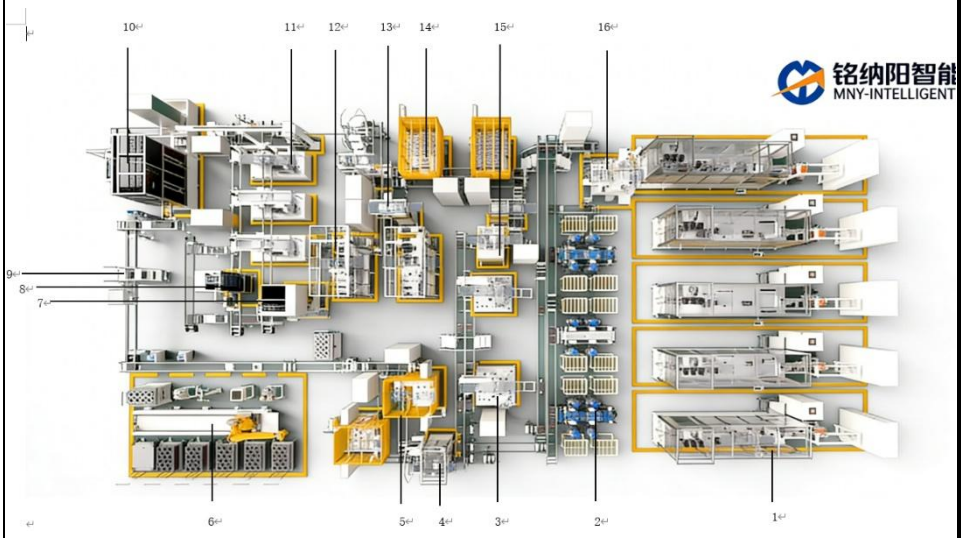
一、按照主要型号说明公司电机智能生产设备及生产线的主要构造、客户群体、使用寿命及更新周期，说明报告期各期销售数量及平均单价。

（一）按照主要型号说明公司电机智能生产设备及生产线的主要构造、客户群体、使用寿命及更新周期

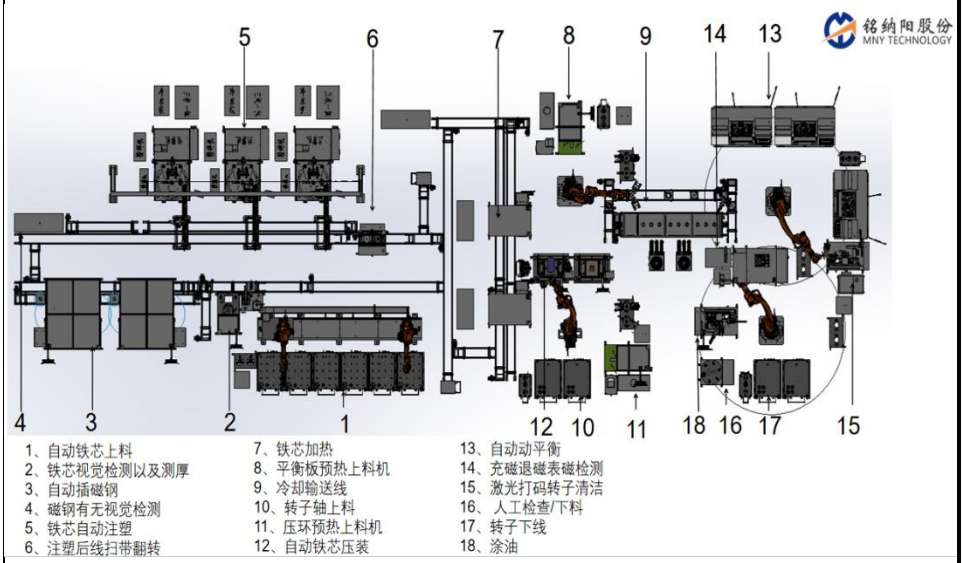
公司电机智能生产线主要类型可以分为电机定子智能生产线和电机转子智能生产线。电机定子智能生产线主要包括绕组成型、自动插线、插槽绝缘、扩口、扭头、切头、焊接及绝缘处理等关键工序设备及线体流水线构成。电机转子智能生产线主要包括铁芯堆叠、磁钢插装、注塑封装、动平衡校正、精准充磁等关键工序设备及线体流水线组成。

各类型产线的主要构造、客户群体、使用寿命及更新周期如下：

1、电机定子智能生产线的主要构造、客户群体、使用寿命及更新周期

产品名称	电机定子智能生产线
图示	 1.成型机 2.插线工位 3.合线机 4.扩纸机 5.插纸机 6.上下料区 7.焊点检测机 8.补焊机 9.综合测试机 10.激光焊接机 11.切头机 12.扭头机 13.翻转机 14.扩口机 15.入槽机 16.插线机
主要构造	成型机、插纸机、合线机、扩纸机、焊接机、焊点检测机、扭头机、切头机等
客户群体	主要适用于各类乘用车、商用车、三轮车整车厂及电驱系统供应商。
使用寿命及更新周期	设备主体使用寿命较长，通常可使用 10 年左右。

2、电机转子智能生产线的主要构造、客户群体、使用寿命及更新周期

产品名称	电机转子智能生产线
图示	
主要构造	铁芯插磁钢机、转子注塑机、铁芯堆叠机、转子动平衡机及转子充磁及检测机

产品名称	电机转子智能生产线
客户群体	主要适用于各类乘用车、商用车、三轮车整车厂及电驱系统供应商。
使用寿命及更新周期	设备主体使用寿命较长，通常可使用 10 年左右。

定子和转子共同构成电机工作的核心，相应的生产设备及产线所面向的客户群体并不存在明显差异。报告期内，公司上述设备及产线的客户群体均主要为国内新能源整车厂及电驱系统供应商。不同的客户对定子生产的规格、绕组方式、线圈层数、生产节拍、产品精度以及自动化程度等要求不同，相应对生产设备及产线的技术要求有所区别。

公司产线主体设备使用寿命通常为 10 年左右，部分部件在使用过程中会磨损，需定期更换，实际使用情况和更换周期受客户使用频率、工况等因素影响。在国家政策大力支持及新能源车技术的不断更新迭代的背景下，新能源行业的固定资产投资及更新改造仍将持续增加。截至报告期末，公司在手订单仍维持在较高水平。

（二）说明报告期各期销售数量及平均单价

报告期内，公司电机智能生产设备及生产线业务中主要核心设备的销售情况如下：

单位：台、万元/台

主要设备类型	2025 年 1-7 月		2024 年度		2023 年度	
	销售数量	平均单价	销售数量	平均单价	销售数量	平均单价
成型机	20	123.25	152	47.61	148	40.22
标准点焊接机	8	113.77	42	45.31	46	48.72
滴漆机	8	98.22	7	173.79	2	194.00
扭头机	11	69.94	29	55.47	21	41.42
涂覆机	4	139.42	8	111.48	2	134.00
星点焊接机	9	44.84	17	62.45	7	55.36
插纸机	9	42.37	35	36.39	28	27.08
切头机	8	25.56	23	27.21	14	24.82
焊点检测设备	3	44.31	11	46.65	12	35.92

由上表可见，成型机、标准点焊接机等机型平均价格整体呈上升趋势，主要

系公司电机智能生产设备及生产线均为定制化产品，根据客户对生产节拍、精度及自动化程度等要求而设计，对不同客户销售的同类设备因其构造不同而导致售价不同。以成型机和标准点焊接机为例，成型机作为定子产线的核心设备，由于客户对设备节拍、自动化程度等方面需求不同，加之定子产品可采用 I-pin、Hair-pin 等不同的绕组形式，相应成型机配置则不相同，设备构造差异较大。不同的成型机销售单价在十几万元至一百多万元之间。标准点焊接机根据客户自动化需求及焊接方式不同，可采取搭配工业机器人等形式，焊接方式可采用激光焊接或氩弧焊接等不同类型，设备价值亦存在较大差异。整体上，报告期内成型机、标准点焊接机等主要设备平均单价有所提高，反映了当前电机生产设备及生产线向更高效率、更自动化方向转变。

二、以列表形式说明报告期各期确认收入的前五大项目情况，包括但不限于具体项目名称、获取方式、客户名称、合同签订时间、合同金额、项目周期、验收时间、收入确认时间、收入确认相关依据、收入确认是否符合准则规定，期末应收账款及回款情况、项目毛利率等，各期末已完工但未验收的项目情况及原因；结合公司项目平均执行周期、验收周期等，说明是否存在部分合同执行周期及验收周期过长或过短的情况、原因及合理性。

（一）以列表形式说明报告期各期确认收入的前五大项目情况，包括但不限于具体项目名称、获取方式、客户名称、合同签订时间、合同金额、项目周期、验收时间、收入确认时间、收入确认相关依据、收入确认是否符合准则规定，期末应收账款及回款情况、项目毛利率等

1、报告期内各期确认收入的前五大项目

报告期内，公司各期确认收入的前五大项目情况如下：

单位：万元

项目名称	获取方式	客户名称	合同签订时间	合同金额（含税）	项目周期	验收时间	收入确认时间	收入确认相关依据	期末应收账款及合同资产余额	期后回款金额	项目毛利率
2025 年 1-7 月前五大项目											
多平台扁线产线	商业谈判	格至达智能科技（江苏）有限公司	2022 年 12 月	4,271.40	25 个月	2025 年 1 月	2025 年 1 月	验收报告	985.49	985.49	豁免披露
定子 L4 线	公开招标	智新科技股份有限公司	2023 年 4 月	4,130.28	21 个月	2025 年 1 月	2025 年 1 月	验收报告	413.03	-	豁免披露
扁线电机定子装配线	商业谈判	安徽实日驱动科技有限公司	2024 年 3 月	2,080.00	15 个月	2025 年 6 月	2025 年 6 月	验收报告	832.00	300.00	豁免披露
定子涂覆 L2 线	公开招标	智新科技股份有限公司	2023 年 3 月	1,071.90	22 个月	2025 年 1 月	2025 年 1 月	验收报告	107.19	-	豁免披露
新能源商用车扁线电机定子	公开招标	湖南中车商用车动力科技有	2023 年 6 月	743.00	23 个月	2025 年 5 月	2025 年 5 月	验收报告	371.50	297.20	豁免披露

项目名称	获取方式	客户名称	合同签订时间	合同金额（含税）	项目周期	验收时间	收入确认时间	收入确认相关依据	期末应收账款及合同资产余额	期后回款金额	项目毛利率
中试线建设		限公司									
2024 年度前五大项目											
合肥定子四线	商业谈判、内部议价	合肥比亚迪汽车有限公司	2021 年 12 月	5,118.61	29 个月	2024 年 5 月	2024 年 5 月	固定资产验收单	552.93	-	豁免披露
合肥定子三线	商业谈判、内部议价	合肥比亚迪汽车有限公司	2021 年 12 月	5,118.61	29 个月	2024 年 5 月	2024 年 5 月	固定资产验收单	552.93	-	豁免披露
合肥定子二线	商业谈判、内部议价	合肥比亚迪汽车有限公司	2021 年 12 月	5,118.61	29 个月	2024 年 5 月	2024 年 5 月	固定资产验收单	552.93	-	豁免披露
DM4.0 长沙六线	商业谈判、内部议价	长沙市比亚迪汽车有限公司	2021 年 12 月	3,239.04	25 个月	2024 年 1 月	2024 年 1 月	固定资产验收单	329.34	329.34	豁免披露
EV180 扁线定子产线（二线）	商业谈判	芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司	2023 年 3 月	1,945.86	21 个月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	验收报告	194.59	-	豁免披露
2023 年度前五大项目											
合肥定子一线	商业谈判、内部	合肥比亚迪汽车有	2021 年 10 月	3,809.46	22 个月	2023 年 8 月	2023 年 8 月	固定资产验收单	1,391.26	1,214.97	豁免披露

项目名称	获取方式	客户名称	合同签订时间	合同金额（含税）	项目周期	验收时间	收入确认时间	收入确认相关依据	期末应收账款及合同资产余额	期后回款金额	项目毛利率
	议价	限公司									
EHS 太原四线	商业谈判、内部议价	太原比亚迪汽车有限公司	2021 年 12 月	3,792.91	23 个月	2023 年 11 月	2023 年 11 月	固定资产验收单	1,238.71	1,238.71	豁免披露
DM4.0 三线	商业谈判、内部议价	长沙市比亚迪汽车有限公司	2021 年 2 月	2,599.33	31 个月	2023 年 9 月	2023 年 9 月	固定资产验收单	259.93	259.93	豁免披露
南京定子一线	商业谈判、内部议价	南京市比亚迪汽车有限公司	2022 年 1 月	2,058.12	23 个月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	固定资产验收单	743.10	523.93	豁免披露
南京定子二线	商业谈判、内部议价	南京市比亚迪汽车有限公司	2022 年 1 月	2,002.77	23 个月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	固定资产验收单	719.68	505.84	豁免披露

注：智新科技股份有限公司“定子 L4 线”及“定子涂覆 L2 线”、湖南中车商用车动力科技有限公司“新能源商用车扁线电机定子中试线建设”项目毛利率相对较低，主要系公司为更好地开拓央企客户市场，参与公开招投标并通过更有竞争力的报价竞得上述项目，因此项目毛利率偏低。

2、收入确认相关依据

（1）收入确认政策

报告期内，公司收入确认政策如下；

国内销售收入：公司根据客户签订的销售合同或订单约定的交货方式，将货物发给客户，无需安装调试的产品类取得客户签收单时确认收入，需要安装调试的设备类取得客户验收单时确认收入。出口销售收入：销售合同或订单约定产品交割地点为装运港口的，以提单日期为控制权转移时点，公司按约定将产品报关、离港，取得提单时确认销售收入；销售合同或订单约定产品交割地点为客户指定目的地的，以办妥清关手续，将货物交于购货方，完成交货时确认销售收入。

（2）收入确认具体相关依据

根据公司收入确认政策，电机智能生产设备及生产线业务在取得客户验收单时确认收入。公司通常以取得合同约定的终验收文件（验收报告）作为具体依据。对比亚迪系客户，由于其内部管理的要求，统一以其内部审批的《固定资产验收单》作为对外提供的设备终验收确认凭证，不再与公司共同签署或另行出具单独的终验收文件。上述模式与比亚迪系的其他设备类供应商奥图股份（833748）、汇成真空（301392）等公司的惯例做法相一致。

3、收入确认是否符合准则规定

（1）《企业会计准则第 14 号——收入》关于取得控制权的相关规定：

第五条当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

（2）合同（协议）约定：根据公司与客户签订的合同和技术协议，公司向客户提供的电机生产设备及生产线发送至客户指定地点后，需负责相应的安装调

试工作，经一定周期的试运行验证设备及生产线满足技术协议对于生产节拍、产品质量及稳定性等方面的要求后，客户向公司出具终验收文件。乙方设备未通过安装调试或试运行要求的，视为验收不合格。

因此，结合企业会计准则及公司的合同协议，公司电机智能设备及生产线业务在将合同约定的货物交付给客户并取得客户终验收后，货物的控制权转移给客户，公司取得相应收款权利并且相关经济利益很可能流入企业，符合收入确认条件。

（3）与同行业收入确认政策的比较

①豪森智能（688529）收入确认政策：

装配生产线收入确认具体政策：公司产品在厂内装配集成调试并通过预验收后发货至客户现场，一般通过终验收时客户取得控制权，公司在项目通过终验收后确认销售收入。

②博众精工（688097）收入确认政策：

公司的业务主要分为自动化设备和治具及其他零部件的销售。自动化设备：产品交付客户指定地点，安装、调试完毕并完成验收时，确认收入。

③尚水智能（已注册）收入确认政策

公司新能源电池极片制造智能装备及新材料制备智能装备销售业务属于在某一时点履行的履约义务。根据合同约定，在客户收到产品，公司安装、调试并经客户验收合格，公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入。

综上，公司电机智能生产装备及生产线业务收入确认政策及依据确认符合企业会计准则规定，并与同行业公司保持一致。

（二）各期末已完工但未验收的项目情况及原因

报告期各期末，公司前五大已完工（项目安装调试基本完成）但尚未终验收的项目情况如下：

序号	客户名称	项目名称	合同金额（万元）	合同签订时间	期后验收
2025 年 1-7 月					
1	安徽泰来动力科技有限公司	产线	6,250.00	2024 年 3 月	期后验收
2	合肥巨一动力系统有限公司	量产线一期	3,223.89	2022 年 7 月	期后验收
3	江麓机电集团有限公司	扁线电机定子装配设备	1,078.00	2023 年 9 月	期后验收
4	苏州朗高电机科技股份有限公司	扁线绕组定子柔性线	690.00	2024 年 2 月	期后验收
5	深圳比亚迪汽车实业有限公司	前鼓风机装配线	658.17	2023 年 12 月	期后验收
2024 年度					
1	格至达智能科技（江苏）有限公司	多平台扁线产线	4,271.40	2022 年 12 月	2025 年 1 月
2	智新科技股份有限公司	定子 L4 线	4,130.28	2023 年 4 月	2025 年 1 月
3	安徽实日驱动科技有限公司	扁线电机定子装配线	2,080.00	2024 年 3 月	2025 年 6 月
4	湖南中车商用车动力科技有限公司	新能源商用车扁线电机定子中试线建设	743.00	2023 年 6 月	2025 年 5 月
5	潍坊佩特来电器有限公司	扁线定子生产线	541.00	2021 年 8 月	2025 年 3 月
2023 年度					
1	合肥比亚迪汽车有限公司	合肥定子四线	5,118.61	2021 年 12 月	2024 年 5 月
2	合肥比亚迪汽车有限公司	合肥定子三线	5,118.61	2021 年 12 月	2024 年 5 月
3	合肥比亚迪汽车有限公司	合肥定子二线	5,118.61	2021 年 12 月	2024 年 5 月
4	长沙市比亚迪汽车有限公司	DM4.0 长沙六线	3,239.04	2021 年 12 月	2024 年 1 月
5	抚州比亚迪实业有限公司	1814B 平台八合一定子	1,774.24	2022 年 9 月	2024 年 9 月

公司电机智能生产设备及生产线项目自合同签订后，经过产品设计、采购入库、生产入库、发货前预验、发货、安装调试及带料稳定生产后，进行终验收流程，项目执行过程中涉及需求变更、问题整改及优化调整等原因，导致项目整体执行周期较长。

公司期末已完工未验收项目产生的原因主要为：设备产线项目在完成安装调试后，根据协议和不同客户要求，需经一定周期的试运行进行验证，在满足技术协议对于生产节拍、产品质量及稳定性等方面的要求后，客户进行终验收。报告期各期末，公司主要已完工未验收项目均于期后完成客户终验收，不存在无法通过终验收的情形。

（三）结合公司项目平均执行周期、验收周期等，说明是否存在部分合同执行周期及验收周期过长或过短的情况、原因及合理性

报告期内，设备及生产线业务主要项目（500 万元以上）执行周期情况如下：

项目名称	客户名称	合同金额（不含税）	签订日期	验收日期	验收周期（月）	执行周期（月）
合肥定子一线	合肥比亚迪汽车有限公司	3,371.20	2021 年 10 月	2023 年 8 月	11	22
EHS 太原四线	太原比亚迪汽车有限公司	3,356.56	2021 年 12 月	2023 年 11 月	16	23
DM4.0 三线	长沙市比亚迪汽车有限公司	2,300.29	2021 年 2 月	2023 年 9 月	26	31
南京定子一线	南京市比亚迪汽车有限公司	1,821.34	2022 年 1 月	2023 年 12 月	13	23
南京定子二线	南京市比亚迪汽车有限公司	1,772.36	2022 年 1 月	2023 年 12 月	13	23
DM4.0 长沙四、五线增补	长沙市比亚迪汽车有限公司	1,678.64	2021 年 12 月	2023 年 2 月	10	14
150KW 一线	长沙市比亚迪汽车有限公司	1,468.28	2021 年 6 月	2023 年 6 月	20	24
DM4.0 长沙三线增补	长沙市比亚迪汽车有限公司	860.46	2021 年 12 月	2023 年 3 月	8	15
DM4.0 长沙一线增补	长沙市比亚迪汽车有限公司	591.03	2021 年 12 月	2023 年 4 月	11	16
DM4.0 长沙二线增补	长沙市比亚迪汽车有限公司	591.03	2021 年 12 月	2023 年 2 月	7	14
合肥定子四线	合肥比亚迪汽车有限公司	4,529.74	2021 年 12 月	2024 年 5 月	18	29
合肥定子三线	合肥比亚迪汽车有限公司	4,529.74	2021 年 12 月	2024 年 5 月	19	29
合肥定子二线	合肥比亚迪汽车有限公司	4,529.74	2021 年 12 月	2024 年 5 月	22	29
DM4.0 长沙六线	长沙市比亚迪汽车有限公司	2,866.41	2021 年 12 月	2024 年 1 月	16	25
EV180 扁线定子产线（二线）	芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司	1,722.00	2023 年 3 月	2024 年 12 月	11	21
1814B 平台八合一定子	抚州比亚迪实业有限公司	1,570.12	2022 年 9 月	2024 年 9 月	11	24
EV180 扁线定子产线（一线）	芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司	1,566.89	2022 年 12 月	2024 年 12 月	11	24
定子产线	一汽模具制造有限公司	1,072.85	2023 年 6 月	2024 年 12 月	13	18
产线设备（一线改造）	芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司	632.32	2023 年 5 月	2024 年 12 月	12	19

项目名称	客户名称	合同金额（不含税）	签订日期	验收日期	验收周期（月）	执行周期（月）
多平台扁线产线	格至达智能科技（江苏）有限公司	3,780.00	2022 年 12 月	2025 年 1 月	12	25
定子 L4 线	智新科技股份有限公司	3,655.11	2023 年 4 月	2025 年 1 月	12	21
扁线电机定子装配线	安徽实日驱动科技有限公司	1,840.71	2024 年 3 月	2025 年 6 月	8	15
定子涂覆 L2 线	智新科技股份有限公司	948.59	2023 年 3 月	2025 年 1 月	15	22
新能源商用车扁线电机定子中试线建设	湖南中车商用车动力科技有限公司	657.52	2023 年 6 月	2025 年 5 月	17	23

报告期内，公司设备及生产线业务的项目执行周期相对较长，主要集中为1~2年，主要原因是公司设备产线业务具有高度的定制化和差异化特征，项目自合同签订后，经过产品设计、采购入库、生产入库、发货前预验、发货、安装调试及带料稳定生产后，进行终验收流程，此外，项目执行过程中受到客户方对项目整体规划、技术变更、问题整改及优化调整等原因等多种因素影响。

报告期内，公司主要项目的平均执行周期为 22~23 个月，不同的项目因整体规模、技术要求及复杂程度、验收难度以及客户场地条件及配合程度等有所不同。报告期内，公司对比亚迪系客户（合肥比亚迪定子二/三/四线、长沙比亚迪 DM4.0 三线）执行周期整体有所偏长，主要系比亚迪客户的产线规模相对较大，对产线的技术要求相对较高，问题整改及优化时间长，同时根据双方技术协议的要求，设备性能通过试运行达到相应技术标准后方可启动最终验收，导致整体周期相对偏长。

公司对增补产线（长沙比亚迪 DM4.0 长沙一/二/三/四/五线增补线执行周期低于公司平均执行周期，主要系上述产线作为原有产线的增补线，产线整体规模及复杂程度偏低、技术调整较少，执行周期相对偏短。安徽实日驱动科技有限公司扁线电机定子装配线执行周期偏短，主要系产线调整较小，合同设备经考核达到技术性能指标后，完成设备终验，因此执行周期偏短。

三、结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、新老客户收入贡献及

占比变动等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业政策及景气度是否匹配；结合下游市场规模、行业最新政策及发展趋势、公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额）等情况，说明公司的业绩是否具有可持续性。

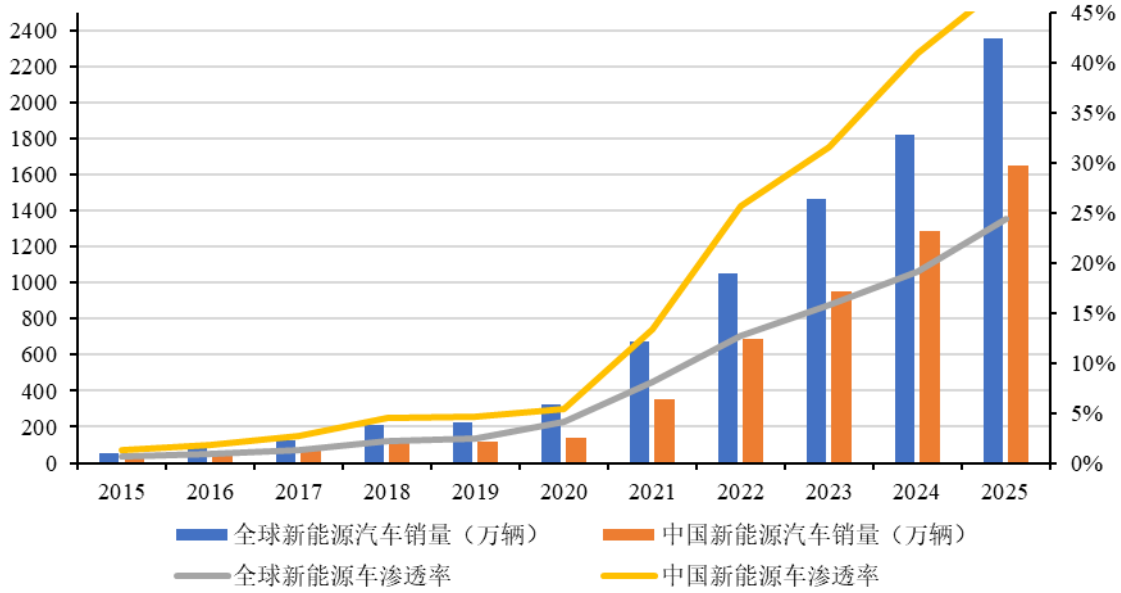
（一）结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、新老客户收入贡献及占比变动等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业政策及景气度是否匹配

公司长期专注于以新能源扁线驱动电机为主的电机生产设备及生产线、电机组件产品的研发、设计、生产及销售，报告期内，新能源汽车行业的高速发展及扁线电机渗透率的快速提升，极大促进了电机智能装备制造业的发展与进步，直接促使电机生产设备不断优化升级，以满足产品提升功率密度、降低成本和快速迭代的需求。此外，为满足下游产品技术迭代和定制化需求，市场对电机生产设备的精度、自动化程度及柔性生产能力要求也不断提高。

近年来，全球新能源汽车市场呈现出爆发式增长态势。在全球碳达峰、碳中和的目标下，各国通过一系列政策推动绿色出行，加大对新能源汽车行业的投资力度。随着补贴政策推动、供给端持续创新以及电动汽车竞争力提升，新能源汽车产销量快速攀升，市场空间进一步扩大。根据国际汽车制造商协会（OICA）等机构统计数据，2015 年至 2022 年，全球新能源汽车销量由 54 万辆增长至 1052 万辆，年均复合增长率为 52.72%。随着新能源汽车基数增大和渗透率提高，市场竞争加剧，销量增速虽然开始放缓，但依然保持高增长；2022 年至 2024 年，全球新能源汽车销量上升至 2,354 万辆，年均复合增长率为 48.68%。

从国内新能源汽车行业销量情况来看，据中国汽车工业协会数据，2020 年至 2025 年，我国新能源汽车销量从 136.70 万辆快速增长至 1,649.00 万辆，复合增长率高达 64.55%，渗透率从 5.40%大幅提升至 47.94%，中国连续多年位居全球新能源汽车产销第一，2025 年全球销量占比超 65%，带动全球新能源汽车渗透率快速提升。新能源汽车产销量大幅增长以及技术创新、市场需求升级等多重因素推动下，作为其核心部件的驱动电机市场规模持续扩张，驱动电机装机量持

续攀升。据产业在线统计，2024 年中国新能源汽车驱动电机总装机量达到 1522.90 万台，较 2023 年的 1084.60 万台增长了约 40.40%，行业发展动力强劲，市场规模进一步扩大。



数据来源：国际汽车制造商协会（OICA）、中国汽车工业协会、EVtank、IEA

根据 NE 时代等机构统计数据，凭借高功率密度、低损耗的技术优势，扁线电机在国内驱动电机领域的渗透率快速提升，2020 年仅为 10%左右，2025 年则已经突破 80%，加之扁线电机对产品的一致性要求高、技术难度大，需要投入精度较高的自动化设备，使得行业内整车制造商以及电驱系统供应商对电机生产设备的需求快速增加。此外，《产业结构调整指导目录（2024 年本）》《绿色低碳转型产业指导目录（2024 年版）》等国家政策的出台对行业智能制造装备与高效电机的发展提供了有力的支持，也为公司业务增长提供了良好的政策环境，公司作为重要供应商直接受益于市场需求以及行业景气度的提升。在此基础上，公司着眼于新兴应用领域需求拓展，业务延伸至工程机械、低空飞行器等领域，多场景需求叠加进一步打开市场空间。

报告期内，公司通过增资资金应用、新建项目落地、技术迭代优化等实现了公司业务产能的同步扩容，产能释放成效显著，有力支撑了公司业绩增长。2023 年，公司两次增资募集资金 7,000.00 万元，为公司产能扩张提供了及时的资金支持。2023 年末，公司位于常州市武进区的生产基地建成并投入使用，优化完善了从零部件加工到整机装配的全链条生产体系，空间利用率及生产效率得到有力提

升，为公司产能释放提供了坚实的保障。2024 年，公司持续通过技术迭代、工艺优化等方式进一步提高生产效率，如线成型设备的生产节拍突破至 1.2 秒/根、Umini-pin 扁线绕组及焊接工艺技术成功量产、定子直径及层数兼容性范围扩大等，契合行业对电机功率密度提升、能耗降低的需求，增强了公司的客户服务能力，在提升产品性能的同时优化生产流程，为公司产能释放提供技术支撑。

报告期内，公司新老客户收入贡献及占主营业务收入的比例变动情况如下表所示：

单位：万元

类别	2025 年 1-7 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
老客户	14,952.45	84.95%	27,891.61	85.15%	23,289.58	94.87%
新客户	2,648.88	15.05%	4,865.65	14.85%	1,260.19	5.13%
合计	**17,601.33**	**100.00%**	**32,757.26**	**100.00%**	**24,549.77**	**100.00%**

注：在当期客户中，若以前年度未有收入则为当期新增客户，反之为老客户；若当期新增客户后续年度持续获取收入，则转化为后续年度的老客户

报告期内，公司与比亚迪系、大洋电机系、东风系、凯博易控、格雷博系等重要客户保持紧密合作，并拓展汇川系、无锡星驱动力科技有限公司、一汽模具制造有限公司、安徽泰来动力科技有限公司、实日机电等新客户，客户结构进一步优化，为公司收入持续增长奠定基础。2024 年度，比亚迪系作为公司主要客户，其贡献收入为 19,070.86 万元，占营业总收入的 57.58%，主要系前期比亚迪新能源汽车产能扩张带来的设备及产线采购需求增加，对应公司相关订单陆续交付所致。同时，芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司以及一汽模具制造有限公司等客户的生产线项目陆续交付，使得公司当年业务收入增长。

综上所述，公司 2024 年收入增长的原因系下游新能源行业高景气以及扁线电机渗透率快速提升所带来的市场需求增加；公司生产基地全面投用后，叠加技术迭代及工艺优化使得产能有效释放；公司持续获取订单，新老客户协同贡献，客户结构逐渐优化并带来收入增量。带动公司收入增长的订单主要来自于包括比亚迪系、大洋电机系、东风系、凯博易控、无锡星驱等重要客户。公司收入增长与新能源行业增速、扁线电机发展趋势同步，契合国家智能制造与高效电机扶持政策，增长具备合理性。

（二）结合下游市场规模、行业最新政策及发展趋势、公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额）等情况，说明公司的业绩是否具有可持续性

1、下游市场规模、行业最新政策及发展趋势、公司所处行业竞争格局

（1）下游市场规模

①电机智能生产设备及生产线

报告期内，公司主要向客户提供新能源扁线驱动电机定子生产设备及生产线。在目前扁线电机替代圆线电机的明显趋势下，各大整车厂以及电驱系统供应商都开始对扁线电机智能生产设备及生产线提出愈来愈多的采购需求。新能源渗透率提高、单车配备电机数量上升以及扁线技术快速覆盖将为整个扁线电机市场带来广阔市场空间，扁线电机市场需求的增加、整车厂自建扁线电机产线的倾向以及扁线电机产线更新升级的趋势有利于扁线电机设备产线市场以及电机产品市场的发展。综合产业在线、NE 时代、盖世汽车等机构数据测算，2024 年新能源汽车领域的扁线电机生产设备市场规模约 21 亿元，在电机产品销量增长率、单条产线价格等因素保持稳定的前提下，2025 年至 2027 年预计累计释放近 100 亿元市场空间，预估变动趋势如下：

项目	2022	2023	2024	2025E	2026E	2027E
国内新能源汽车电机销装机总量（万台）	764.46	1,084.60	1,522.90	1,979.77	2,573.70	3,345.81
扁线电机渗透率	47.80%	60.80%	75.00%	90.00%	95.00%	98.00%
国内新能源汽车扁线电机装机量（万台）	365.41	659.44	1,142.18	1,781.79	2,445.02	3,278.90
国内新能源汽车扁线电机新增装机量（万台）	/	294.03	482.74	639.62	663.22	833.88
单产线（平均产能每 10 万台/条）平均价格（万元/条）	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
国内扁线电机产线市场规模（亿元）	/	13.23	21.72	28.78	29.85	37.52

数据来源：1、国内新能源汽车电机销装机总量来自于产业在线研究院统计数据，2025-2027 年根据前期数

据预估年增长率为30%；2、扁线电机渗透率来自于NE时代、盖世汽车、公开查询等估计数据，2025-2027年为预估数据；3、单产线平均价格以及单产线平均产能来自公司历史数据，假设新增产线年产能为10万台/条

此外，扁线电机凭借高功率密度、高效率优势，正从新能源汽车向多领域快速拓展，核心拓展方向包括商用电动车、工程机械、追求极致轻量可靠的低空飞行器等领域，应用的多元化将逐渐带来增量市场。

②电机组件产品

报告期内，公司向客户提供新能源扁线驱动电机定子组件、驱动电机转子组件。驱动电机的应用覆盖“电动化”需求的全场景，从工业生产到交通出行，从农业机械到特种装备，核心是替代传统燃油动力（如内燃机）或提升设备自动化水平，广泛应用于交通、工业、家电、低空飞行器等领域，其市场发展与下游应用紧密相关。随着全球能源转型和产业升级的加速，驱动电机行业迎来了快速发展的机遇。据产业在线数据统计，2024 年中国新能源汽车驱动电机总装机量达到1522.9万台，较2023年的1084.6万台增长了约40.4%。根据中研普华数据，中国汽车驱动电机市场规模增长至2024年501.7亿元，年均复合增长率达45%，2025年预计突破600亿元。

（2）行业最新政策及发展趋势

从行业政策来看，公司所属行业处于智能装备产业链中游，为下游新能源汽车、工业自动化、航空航天等领域等终端应用领域提供基础性支撑，属于国家重点扶持和发展的战略性新兴产业。近年来，国家各级职能管理部门出台了《工业能效提升行动计划》《国家智能制造标准体系建设指南（2024版）》《产业结构调整指导目录（2024 年本）》《新能源汽车核心部件技术攻关专项行动方案》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》等多项政策鼓励电机相关智能制造装备行业的发展，促进先进设备生产应用，推动先进产能比重持续提升，引导社会资本投向智能生产设备制造领域，优化行业投资结构，支持行业内优质企业提高产业化水平，为产业链上下游协同创新提供政策保障。此外，《关于2026年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》《“人工智能+制造”专项行动实施意见》等新政策的实施，可通过智能工业、节能降碳等支持领域及配套机制，或为电机更新、高效电机推广与产业链拓展提供一定的政策利好。

从具体产品标准来看，多项新国标已于 2025 年正式实施，标志着中国电机行业全面进入“IE5 时代”。《高压三相笼型异步电动机能效限定值及能效等级》（GB 30254-2024）进一步收紧了能效限定值，将最低能效要求提升至国际先进水平；《永磁同步电动机能效限定值及能效等级》（GB 30253-2024）将永磁同步电机的一级能效门槛提升至 IE5（国际电工委员会制定的最高电动机能效等级）。此外，2026 年起实施的《电动汽车能量消耗量限值》（GB 36980.1-2025），要求同等重量车型能耗限值降低约 11%，并与新能源汽车购置税减半政策直接挂钩，将促使整车厂生产或采购更高效率的电机，加速低能效传统电机产能淘汰。

从技术迭代角度来看，扁线电机已成为当前驱动电机技术的重要发展方向，其技术优势不仅限于功率密度提升，由于内部空隙减少，导线间接触面积增大，其散热性能也得到明显改善。扁线结构带来的更佳磁通特性，有效抑制了转矩脉动和高频噪音，提升了车辆的 NVH（噪声、振动与声振粗糙度）性能。当前，扁线电机绕组层数已从 4-6 层向 8-12 层升级，即通过增加层数降低交流损耗，提升功率密度。Umini-pin、X-pin 等先进绕组技术逐步成熟，相较传统 Hair-pin 技术省去切头工艺，减少材料损耗并降低热损耗，逐渐成为下一代技术主流方向。

从行业应用场景来看，新能源汽车仍是核心需求市场，但非车用领域增长迅猛。工程机械、机器人、低空飞行器等新兴领域对高功率密度电机需求迫切，扁线技术快速适配；工业伺服电机、高端变频空调压缩机等领域亦开始渗透，逐步形成多场景协同的发展格局。

（3）公司所处行业竞争格局

扁线电机的制造从扁线原材料、生产设备、生产流程工艺都需要长时间的投入与测试，批量化高效率生产需要依靠精度更高的自动化设备，必须依赖专业的产线设备，因此产线投资额较大。由于扁线电机的生产工序复杂、精度要求高，产线供应商在工艺理解、机械设计、工程实现等各方面均具有较高标准，才能保证产线顺利交付。为了提高电机的效率和功率密度，扁线绕组的层数逐渐增加，线形设计也随着层数升级多样化，客户对定制设备的自动化程度要求随之增加。

在电机生产设备制造领域，国际上智能化生产已具备相当规模，国际头部企业如德国 GROB、意大利 ATOP、德国博世集团等凭借数十年技术积累与全产业

链布局，长期占据全球高端市场，主要供应特斯拉、宝马等国际车企的旗舰车型产线，具有先发优势，其产品在公差控制、长期运行稳定性及多工艺集成能力上处于领先地位。本公司及博众精工、豪森智能、无锡跃科、浙江巨力等国内企业则依托新能源汽车本土市场快速发展机遇，通过技术迭代与产能扩张快速崛起，凭借模块化设计、柔性化生产能力适配多车型需求，在比亚迪、吉利、上汽、一汽等国内车企的设备渗透率快速提升。在电机制造领域，德国博世、西门子、尼得科、ABB 等国际企业在高端精密电机领域占据主导地位，拥有先进的技术和品牌优势，部分企业通过在华合资建厂、技术授权等方式深化本地化布局，强化对高端供应链的掌控。在国内市场，以弗迪动力（比亚迪）为代表的垂直整合型企业在技术协同与规模效应加持下占据市场主导地位，而特斯拉、尼得科等外资品牌与汇川联合动力、大洋电机、卧龙电驱等本土第三方企业则通过差异化技术路线争夺细分市场份额。行业整体集中度仍处于动态优化阶段，头部企业凭借永磁同步电机技术优势及供应链资源加速整合。未来伴随多合一电驱平台普及与碳化硅材料应用深化，具备全域研发能力与生态协同优势的龙头企业将进一步扩大领先优势，中小型供应商则需通过专业化分工或跨界技术融合寻求突围机遇。

作为电机智能生产设备及生产线解决方案供应商，公司全面覆盖电机设计、工艺开发、设备集成等关键环节，充分满足不同客户在高效化、智能化、柔性化等方面的多样化需求。经过多年技术攻关与研发积累，公司已形成一系列具有自主知识产权的专利技术成果。截至本回复出具之日，公司共拥有 120 项已授权专利，其中发明专利 30 项，实用新型专利 88 项，外观设计专利 2 项，技术护城河不断巩固。此外，公司积极投身标准化建设，参与制定多项团体及国家标准，推动行业技术门槛与产品质量水平的整体提升，强化了公司的核心竞争力与市场认可度。目前，公司产品已广泛应用于新能源汽车、工业机械、低空飞行器等多个战略性新兴领域，并持续拓展至更多高端装备制造场景。公司以规模化的生产能力、可靠的产品质量、长期的技术积累等优势在行业内赢得了良好的口碑，与比亚迪、东风汽车、吉利汽车等下游头部整车制造商以及大洋电机、汇川技术等知名电机供应商建立了稳定的合作关系。

2、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单

公司长期扎根于智能装备制造领域，并逐步构建了“智能装备+核心组件”双业务体系，形成了“设备赋能+产品配套”的协同服务模式，增强了客户粘性与合作深度。在市场拓展方面，国内深化核心客户合作，拓展新势力车企以及行业领先电驱系统供应商，同时公司积极推进装备出海战略，拓展辐射海外应用市场，提升品牌价值以及市场应用空间。在产品端，公司依托自身研发技术积累与工艺实践经验，已布局低空飞行器、机器人等新兴应用领域，丰富公司产品体系以及应用场景。此外，公司通过员工持股平台稳定核心团队，技术转化能力保障业务持续迭代，为公司业务发展提供有力的支撑。

截至报告期末，公司在手订单金额超 4.5 亿元（以合同金额统计，下同），其中电机智能生产设备及生产线订单金额超 4 亿元，电机组件产品订单金额超 5,000.00 万元。截至 2026 年 1 月 31 日，公司期后经营状况良好，期后新增订单总金额超过 2.5 亿元，持续增长态势较好。

3、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额）

公司期后业绩情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1 月	2025 年度
营业收入	1,199.84	39,813.41
毛利率	17.37%	32.28%
净利润	-50.49	6,800.15
扣除非经常性损益后的净利润	-305.29	6,837.77
经营活动现金流量净额	-946.60	7,672.79

注：上述数据未经会计师审计或审阅。

4、公司的业绩是否具有可持续性

综上，公司所处行业具有下游广阔的市场空间、积极的行业政策支持，公司具备较好的竞争能力以及业务拓展能力，在手订单、期后新增订单充足，期后业绩良好，公司业绩具备可持续性。

四、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征，列示报告期各期老客户及新增客户各自的数量、销售金额及占比、客户复购率，结合主

要客户主营业务、经营规模、所属行业、合作历史、期末在手订单、期后新增订单、公司与其获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明与比亚迪等主要客户合作的稳定性及可持续性，并说明报告期内、期后客户拓展情况。

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”补充披露内容如下：

“（4）公司客户集中度较高符合行业特征

报告期内，公司产品主要应用领域为新能源汽车，其呈现显著的头部聚集效应，直接决定了上游电机生产装备制造行业的客户集中属性。根据中国汽车工业协会等机构数据，2025 年中国新能源汽车市场前五大车企合计市占率达 63.00%，前十大车企合计市占率达 82.61%，其中比亚迪以 27.91%的份额稳居第一。下游新能源汽车行业高度集中的格局，使得上游装备供应商的订单天然向头部整车厂及核心零部件企业集中，形成“少数核心客户贡献主要收入”的行业共性。

报告期内，同行业可比公司前五大客户集中度情况如下所示：

可比公司	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
豪森智能	未披露	44.67%	44.74%
博众精工	未披露	68.56%	61.15%
尚水智能	93.65%	89.86%	91.76%
方正电机	未披露	59.74%	67.49%
大洋电机	未披露	35.58%	34.80%
铭纳阳	78.69%	82.91%	94.45%

注：尚水智能数据来源于其招股说明书，其中最近一期为 2025 年 1-6 月数据；其他可比公司数据来源于其年度报告

根据上表，行业内智能设备制造企业的客户集中度均处于较高水平。豪森智能的业务覆盖新能源汽车、传统燃油汽车及新能源动力电池等领域，其客户主要包括主流汽车主机厂及知名汽车动力部件供应商，如北京奔驰、华晨宝马、一汽、上汽、采埃孚、特斯拉、长城汽车、吉利汽车等。博众精工专注于工业装备制造

领域，应用在消费类电子、新能源汽车、半导体、关键零部件等场景，其客户包括苹果、宁德时代、特斯拉、上汽、蜂巢能源、吉利汽车等。尚水智能主要面向新能源电池极片制造及新材料制备领域，其客户主要包括比亚迪、亿纬锂能、宁德时代、广汽集团等。大洋电机、方正电机等电机制造企业，因下游客户覆盖整车厂、工业领域等多个场景，因应用场景以及客户结构不同，其集中度存在一定差异。

尚水智能、博众精工等智能装备企业，因下游客户以行业头部企业以及整车厂为主，客户集中度普遍较高，与公司的业务属性和客户结构更为接近，其集中度水平也与公司较为吻合。此外，公司通过客户拓展、业务布局等方式优化客户结构，公司客户集中度呈持续下降态势，进一步增强了业务的稳定性与可持续性。

综上，公司客户集中度较高的情况是下游新能源汽车行业高度集中格局的直接体现，与同行业可比公司情况相符，符合行业特征。

（5）公司与客户的历史合作情况、公司获取订单方式、相关业务的稳定性及可持续性

在行业发展初期，业内能够交付新能源扁线电机智能生产设备以及整线解决方案的供应商较少，由于公司进入电机智能设备制造行业较早，逐步形成了从核心工艺设备研发到产线整体规划布局的服务能力，全面覆盖电机设计、工艺开发、设备集成等关键环节，能够充分满足不同客户在高效化、智能化、柔性化等方面的多样化需求。公司与主要客户通过商务谈判、招投标等方式建立合作，交易定价基于市场公允原则，与主要客户不存在关联关系。

报告期内，公司与主要客户的合作情况如下：

客户名称	历史合作情况	是否报告期内新增客户	获取订单方式	是否仍在合作
比亚迪系	2018 年至今	否	商务谈判、内部议价	是
大洋电机系	2018 年至今	否	商务谈判	是
格雷博系	2022 年至今	否	商务谈判	是
东风系	2021 年至今	否	商务谈判、公开招投标	是
凯博易控	2020 年至今	否	商务谈判	是

中车系	2020 年至今	否	商务谈判、公开招投标	是
无锡星驱动力科技有限公司	2023 年至今	是	商务谈判	是
实日机电	2023 年至今	是	商务谈判	是
一汽模具制造有限公司	2022 年至今	否	商务谈判、公开招投标	是
信质集团股份有限公司	2022 年至今	否	商务谈判	是

公司与主要客户保持长期良好的稳定合作关系，主要通过商务谈判、招投标等方式持续获取客户订单。其中，公司凭借长期的技术积累、丰富的工艺实践、及时的响应能力等优势得到了比亚迪的认可，公司与比亚迪于 2018 年开始建立合作关系，并进入其供应体系；随着新能源汽车行业蓬勃发展，比亚迪业务规模逐渐扩张，双方业务合作规模扩大，已成为其驱动电机定子生产线的主要供应商，双方保持持续而稳定的合作关系。此外，公司持续通过行业展会、商务拓展等渠道以及拓展行业布局、工艺技术迭代等方式积极开发新客户，优化客户结构，为公司业务发展提供有力的保障。因此，公司的相关业务稳定且具有可持续性。

报告期内，公司相对集中的客户结构可能给公司经营带来一定的风险，若公司与主要客户的合作关系在未来出现较大的变动，将对公司的经营业绩产生一定影响。相关风险已在公开转让说明书中“重大事项提示”之“客户集中度较高及主要客户变动风险”中披露。”

（二）列示报告期各期老客户及新增客户各自的数量、销售金额及占比、客户复购率

报告期各期，公司各期老客户及新增客户各自的数量、销售金额及占主营业务收入的比例如下所示：

单位：万元、个

类别	2025 年 1-7 月		2024 年度		2023 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
老客户	14,952.45	84.95%	27,891.61	85.15%	23,289.58	94.87%
新增客户	2,648.88	15.05%	4,865.65	14.85%	1,260.19	5.13%
合计	**17,601.33**	**100.00%**	**32,757.26**	**100.00%**	**24,549.77**	**100.00%**
类别	**2025 年 1-7 月**		**2024 年度**		**2023 年度**	

	数量	占比	数量	占比	数量	占比
老客户	52.00	67.53%	53.00	55.79%	35.00	50.00%
新增客户	25.00	32.47%	42.00	44.21%	35.00	50.00%
合计	**77.00**	**100.00%**	**95.00**	**100.00%**	**70.00**	**100.00%**

注：在当期客户中，若以前年度未有收入则为当期新增客户，反之为老客户；若当期新增客户后续年度持续获取收入，则转化为后续年度的老客户；老客户收入金额及数量占比即为客户复购率

整体来看，公司收入主要由老客户贡献，报告期各期数量占比分别为 50.00%、55.79%、67.53%，收入占比分别为 94.87%、85.15%、84.95%，客户复购率较高，新增客户贡献占比较低的主要原因系：1、下游新能源汽车行业对供应商的认证流程极为严格，新客户从技术评审、小批量试产再到形成规模化订单，通常需要较长的时间。公司与比亚迪等主要客户保持长期稳定的合作关系，经过多轮技术验证与项目磨合，已深度融入其产能扩张与技术迭代规划。因此，报告期内收入主要由老客户贡献，是行业内客户拓展的客观规律所致；2、报告期内公司主要产品为驱动电机生产设备及生产线，具有项目制、定制化的特点，单条产线从方案设计、设备制造到交付验收周期通常时间较长；报告期内新增客户销售金额及占比相对较低，主要系新客户项目尚处于前期阶段，尚未形成规模化收入，而老客户项目则处于持续交付与验收周期，因此在报告期内贡献了主要收入；3、新增客户通常处于项目启动或磨合期，其收入贡献未完全在当期体现，且报告期内部分新增客户后续已转为老客户统计口径，导致当期新增客户收入占比在数据呈现上相对较低

总体上，公司注重客户的开发和维护，凭借丰富项目交付经验以及优质的售后服务，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。经过多年发展，公司积累了一批长期合作客户，持续释放存量客户的发展潜力，此外公司持续开发优质增量客户，可不断转化为以后年度的存量客户，以促进公司长期蓬勃发展。

（三）结合主要客户主营业务、经营规模、所属行业、合作历史、期末在手订单、期后新增订单、公司与其获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明与比亚迪等主要客户合作的稳定性及可持续性，说明报告期内、期后客户拓展情况

1、主要客户主营业务、经营规模、所属行业、合作历史、期末在手订单、期后新增订单、公司与其获取销售订单方式、是否签署框架协议

截至本回复出具日，公司主要客户相关情况如下所示：

客户名称	主营业务	经营规模	所属行业	合作历史	期末在手订单	期后新增订单	获取销售订单方式	是否签署框架协议
比亚迪系	业务布局涵盖汽车、电池、电子、新能源和轨道交通等领域,从能源的获取、存储,再到应用,全方位构建零排放的新能源整体解决方案	全球新能源汽车龙头企业，2024 年营业收入为 7,771.02 亿元，2025 年新能源汽车销量超 400 万辆	汽车制造	由于公司进入行业较早，早期行业中能够交付整线解决方案的供应商较少，公司与比亚迪于 2018 年开始建立合作关系，并进入比亚迪供应体系；随着比亚迪业务规模扩张，双方业务合作较多，逐步交付多条定子生产线，占其同类设备采购的比例超过 90%	总金额超 3,000.00 万元	总金额超 1,000.00 万元	商务谈判、内部议价	是
东风系	业务涵盖商用车、乘用车、新能源汽车、军车、关键汽车总	国内大型汽车集团，2024 年营业收入为 1,061.97 亿元，2025 年	汽车制造	公司与东风系旗下主体最早于 2021 年建立合作关系，主	总金额超 500.00 万元	总金额超 1,000.00 万元	商务谈判、公开招投标	否

客户名称	主营业务	经营规模	所属行业	合作历史	期末在手订单	期后新增订单	获取销售订单方式	是否签署框架协议
	成和零部件、汽车装备以及汽车相关业务	整车销量超 180 万辆，新能源车型占比稳步提升		要合作电机定子组件产品，并交付部分产线				
格雷博系	为新能源车企提供动力总成方案，涵盖纯电动及混合动力汽车应用平台	国内头部电驱企业，为多家主流车企配套，2025 年出货量超 50 万台	动力总成系统制造	公司与格雷博于 2022 年建立合作关系，主要合作电机定子组件产品，并交付部分产线	总金额超 4,500.00 万元	总金额超 2,000.00 万元	商务谈判	否
大洋电机系	为客户电机驱动系统解决方案，包括建筑通风及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统、车辆旋转电器、氢燃料电池系统及其关键零部件等产品	国内电驱行业龙头，2024 年营业收入为 121.13 亿元	电驱动系统制造	公司与上海电驱旗下主体最早于 2018 年建立合作关系，前期主要交付部分定子生产设备，获得客户认可后逐渐交付定子生产线，占其同类设备采购的比例超过 50%，同时也保持少量电机产品合作	总金额约 800.00 万元	总金额约 150.00 万元	商务谈判	否
凯博易控	新能源商用车辆关键零部件的研发、生产与销售，主要产品包括新能源车辆电驱动系统和车辆连接系统	国内商用车电驱领域头部供应商，为多家主流商用车企提供配套	电驱动系统制造	公司与凯博易控于 2020 年建立合作关系，主要合作电机定子组件产品	总金额约 500.00 万元	总金额约 35.00 万元	商务谈判	是
中车系	依托以高速动车组为代表的轨道交通装备核心技术，延伸发展了风电、光伏、储能、氢能等清洁能源发电装备，新能源	大型央企集团，2024 年营业收入为 2,464.57 亿元，全球轨道交通装备龙头	汽车制造、轨道交通装备制造	公司与中车系旗下主体最早于 2020 年建立合作关系，主要合作电机定子组件产品，并交付部分产线	总金额约 250.00 万元	总金额约 200.00 万元	商务谈判、公开招投标	是

客户名称	主营业务	经营规模	所属行业	合作历史	期末在手订单	期后新增订单	获取销售订单方式	是否签署框架协议
	汽车电驱系统、新能源商用车等低碳零碳交通装备							
汇川系	聚焦工业领域的自动化、数字化、智能化，业务包括通用自动化、新能源汽车、智慧电梯、轨道交通等	国内工业自动化与新能源电驱龙头企业，2024年营业收入为370.41亿元，2024年度动力系统产品出货量超450万台	动力总成系统及工业自动化设备制造	公司与汇川系旗下主体最早于2023年建立合作关系，主要合作电机定子组件产品	总金额约500.00万元	总金额约500.00万元	商务谈判	否
无锡星驱动力科技有限公司	全栈式电驱部件及动力系统解决方案供应商,聚焦纯电动汽车和混合动力汽车高性能电驱动系统(EDU)的研发、制造和销售	吉利旗下电驱企业，2025年驱动电机出货量近百万台	电驱动系统制造	公司与无锡星驱于2023年建立合作关系，在电机产品合作的基础上，深入产线项目合作	总金额超6,000.00万元	总金额超10,000.00万元	商务谈判	是
实日机电	汽车电机、新能源电机、汽车发电机、电梯曳引机电机及伺服电机等铁芯研发、生产和销售	国内电机铁芯领域供应商，配套多家头部电驱企业	电机及其核心零部件制造	公司与实日机电于2023年建立合作关系，报告期内交付1条定子生产线	总金额约150.00万元	总金额约200.00万元	商务谈判	否
一汽系	业务涵盖汽车全产业链及多元化服务	国内大型汽车集团，2024年营业收入超过5,000亿元，2024年整车销量超300万辆，新能源车型占比持续提升	汽车制造	公司与一汽系旗下主体最早于2022年建立合作关系，报告期内交付1条定子生产线，并有少量电机产品合作	无	无	商务谈判、公开招投标	是
合肥巨一动力	为汽车提供白车身、动力总成以及动力电池的智能制造解决	巨一科技旗下电驱企业，为多家主流车企配	动力总成系统制造	公司与合肥巨一于2022年建立合作关系，主要提供设备	总金额超3,500.00万元	无	商务谈判	否

客户名称	主营业务	经营规模	所属行业	合作历史	期末在手订单	期后新增订单	获取销售订单方式	是否签署框架协议
系统有限公司	方案，以及电驱动产品的研发、生产与全生命周期服务	套，巨一科技 2024 年营业收入为 35.23 亿元		及产线，并有少量电机产品合作				
坤泰系	混合动力 DHT、电机、电控等核心部件的研发、生产与销售	国内新能源混动领域创新企业，为多家主流车企提供配套	动力总成系统制造	公司与坤泰系于 2023 年建立合作关系，在电机产品合作的基础上，深入产线项目合作	总金额超 6,500.00 万元	总金额约 300.00 万元	商务谈判	否
苏州朗高电机科技股份有限公司	高性能永磁同步电机的研发、生产和销售，产品广泛覆盖新能源商用车、新能源非道路移动机械、风力发电、工业高效节能与自动化控制、轨道交通等应用领域	新能源商用车电机领军企业，产品出口多个国家和地区，2024 年营业收入为 7.48 亿元	电机制造	公司与苏州朗高于 2023 年建立合作关系，主要提供设备及产线，并有少量电机产品合作	总金额超 2,000.00 万元	总金额超 2,000.00 万元	商务谈判	否
浙江奥思伟尔电动科技有限公司	新能源汽车电驱动系统、电机控制器及核心零部件的研发、生产与销售	国内电驱领域新锐企业，为多家主流车企提供配套，2025 年营业收入约为 8 亿元	动力总成系统制造	公司与奥思伟尔于 2023 年建立合作关系，主要提供设备及产线，并有少量电机产品合作	总金额超 5,000.00 万元	总金额超 3,000.00 万元	商务谈判	否
广州汇天飞行汽车制造有限公司	飞行汽车、eVTOL 飞行器及核心动力系统的研发、生产与销售，聚焦低空出行场景	低空经济领域头部企业，飞行汽车产品处于商业化落地阶段	飞行汽车及低空飞行器制造	公司与广州汇天于 2024 年建立合作关系，主要提供产线	总金额约 1,000.00 万元	无	商务谈判	否

客户名称	主营业务	经营规模	所属行业	合作历史	期末在手订单	期后新增订单	获取销售订单方式	是否签署框架协议
江苏微特利电机股份有限公司	新能源汽车电机、IEC、NEMA 高效电机及其他高效节能等电机类产品的设计、研发生产及销售	为国内外主流大型工程机械制造商及大型商用车制造商配套，2024 年营业收入为 5.75 亿元	电机制造	公司与江苏微特利于 2024 年建立合作关系，主要提供产线，并有少量电机产品合作	无	总金额超 1,000.00 万元	商务谈判	否

注：1、比亚迪系包括比亚迪汽车工业有限公司、比亚迪汽车有限公司、抚州比亚迪实业有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司、南京市比亚迪汽车有限公司、深圳比亚迪汽车实业有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、太原比亚迪汽车有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司；

2、东风系包括东风电驱动系统有限公司、东风汽车有限公司东风日产乘用车公司、智新科技股份有限公司；

3、格雷博系包括格雷博智能动力科技有限公司、格至达智能科技（江苏）有限公司、格至控智能动力科技（上海）有限公司；

4、大洋电机系包括芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司、潍坊佩特来电器有限公司、上海汽车电驱动有限公司；

5、凯博易控包括凯博易控车辆科技（苏州）股份有限公司、中崎电机（苏州）有限公司；

6、中车系包括湖南中车商用车动力科技有限公司、襄阳中车电机技术有限公司、中车株洲电机有限公司、湖南中车时代电驱科技有限公司；

7、汇川系包括苏州汇川联合动力系统股份有限公司、汇川新能源汽车技术（常州）有限公司、苏州汇川技术有限公司、岳阳汇川技术有限公司；

8、无锡星驱动力科技有限公司为吉利汽车旗下主体；

9、实日机电包括安徽实日驱动科技有限公司、浙江实日机电科技有限公司；

10、一汽系包括中国第一汽车股份有限公司、一汽模具制造有限公司；

11、合肥巨一动力系统有限公司为上市公司安徽巨一科技股份有限公司全资子公司；

12、坤泰系包括坤泰车辆系统（常州）股份有限公司、安徽泰来动力科技有限公司；

13、主要客户经营规模数据来自于公司定期报告、公开查询资料等。

2、说明与比亚迪等主要客户合作的稳定性及可持续性，说明报告期内、期后客户拓展情况

公司与比亚迪等主要客户合作具备长期稳定性与可持续性，主要原因系：（1）公司主要客户为新能源汽车领域大型整车企业以及电驱动系统领域头部零部件企业，经营规模大、行业地位突出、现金流稳定，为双方长期合作提供坚实基础。公司与主要客户均经过长期业务磨合，已形成稳定互信的合作关系，可以持续获取客户订单；（2）新能源装备行业对供应商的质量、交付、技术认证极为严格，新客户从技术评审到形成规模化订单通常所需时间较长，公司凭借定制化方案、快速交付能力及全流程服务，已成为客户核心供应链的重要组成部分，合作粘性较强；（3）一方面，整车制造商的采购需求将随车型迭代、产能扩张而逐步释放，传统车企新能源转型尚未完成，产线建设与升级需求依然存在，部分车企如吉利系汽车销量稳步上升，进一步投资新建生产基地，正逐渐加大扩产力度。另一方面，大洋电机、汇川技术等领先电机制造商的核心优势在于客户覆盖广、技术迭代快、业务赛道多，其产线以及产品需求既绑定下游整车及工业领域的增长，也受益于自身多场景扩张，采购需求不仅具备持续性，还会随新业务破局呈现增量扩容的特点。

报告期内及期后，公司在巩固核心客户合作的同时，积极拓展新能源汽车电驱、低空经济等领域优质客户，客户结构持续优化，抗风险能力显著增强。在报告期内，公司成功拓展了汇川系、无锡星驱动力科技有限公司、实日机电、坤泰系、苏州朗高电机科技股份有限公司、浙江奥思伟尔电动科技有限公司等多家行业内优质电驱系统供应商及电机制造企业，这些客户均为新能源汽车产业链中的核心参与者，与公司业务高度契合。

在工业工程领域，公司与苏州朗高电机科技股份有限公司（重卡、矿卡、装载机、挖掘机等应用）、江苏微特利电机股份有限公司（商用车、工程机械、轨道交通等应用）、江麓机电集团有限公司（特种工业设备等）、南京恒立智能技术有限公司（工程机械与商用车）、深向科技股份有限公司（新能源重卡）等客户建立良好合作关系，进一步丰富产品应用场景。

在低空经济领域，公司与广州汇天飞行汽车制造有限公司建立良好合作关系，

于 2025 年签署首批产线合作协议，为公司开辟了新的增长空间。

报告期后，公司持续优化客户结构，客户拓展成效显著，与华域汽车、双林股份、弥富科技、广西玉柴机器股份有限公司等优质电驱及零部件企业建立合作关系，公司市场认可度持续提升，为后续持续获取订单奠定了坚实基础。

整体来看，公司通过客户群体从整车厂、电驱企业拓展至低空飞行器、工业特种电机等领域，客户结构更加多元，新领域订单持续落地，有效降低了对单一行业和客户的依赖，为长期可持续发展奠定了坚实基础。

五、说明报告期各期前五大客户变化较大的原因，是否符合行业惯例；结合公司与比亚迪系合作历史、向其销售的产品类型、订单数量、订单规模以及比亚迪自身的产线产能投资规划等，说明公司报告期内对其销售收入占比变动的主要原因及合理性，公司与其合作是否具备可持续性，公司对其销售金额大幅减少是否会影响经营业绩及可持续经营能力。

（一）说明报告期各期前五大客户变化较大的原因，是否符合行业惯例

公司作为上游电机生产智能装备制造商，产品直接服务于下游核心零部件生产及整车装配环节，客户群体天然集中于具备规模化生产能力、技术标准严格的行业龙头企业，比亚迪、吉利汽车、东风汽车等整车厂及汇川技术、大洋电机等核心零部件企业占据主要市场份额。由于下游客户市场份额集中，导致上游装备供应商的客户结构天然呈现客户集中特征，具体详见本问询回复之“问题 1.关于经营业绩”之“四、（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征”中相关描述。

在客户集中度较高的背景下，公司前五大客户存在变动的主要原因系公司单个产线项目的金额较大，不同客户项目在报告期内的验收节奏不一，如比亚迪、东风系、格雷博系、大洋电机系等企业产能投资节奏存在差异，部分客户当期集中上线新平台产线，部分客户进入产能消化期，由此带来收入结构阶段性变化；报告期内公司电机组件业务产能逐渐释放，收入规模逐步扩大，新拓客户（如无锡星驱动力科技有限公司）进入前五大，进一步优化客户结构。

报告期内，公司同行业可比公司前五大客户变动情况如下：

可比公司	前五大客户变动情况
豪森智能	2023 年度第一名、第四名、第五名客户为新进前五大客户
博众精工	2023 年度第五名客户为新进前五大客户
尚水智能	2023 年度亿纬锂能进入前五大客户，2024 年度宁德时代退出前五大客户

注：豪森智能、博众精工数据来源于其年度报告，尚水智能数据来源于其招股说明书

由上表可知，同行业可比公司亦存在前五大客户出现较大变动的情形，公司情况符合行业惯例。

（二）结合公司与比亚迪系合作历史、向其销售的产品类型、订单数量、订单规模以及比亚迪自身的产线产能投资规划等，说明公司报告期内对其销售收入占比变动的主要原因及合理性

1、公司与比亚迪系合作历史、向其销售的产品类型、订单数量、订单规模

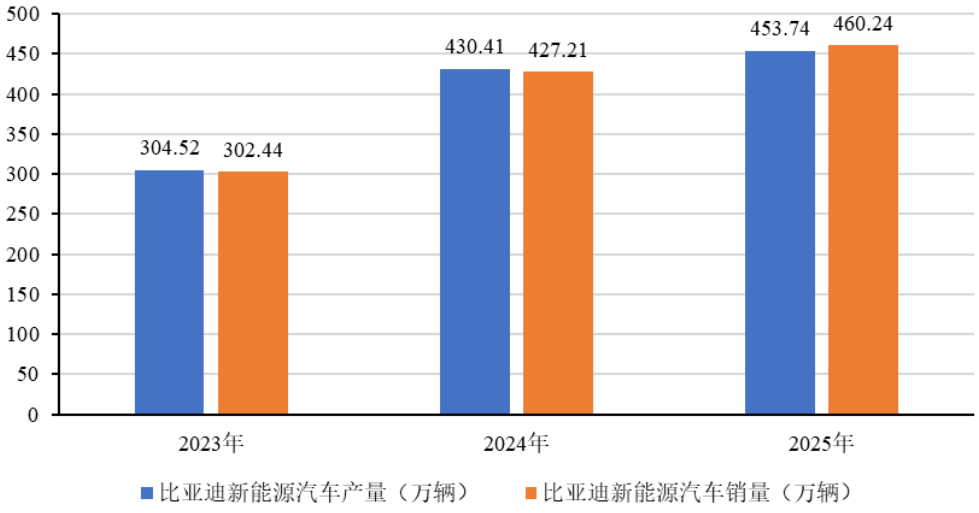
报告期内，比亚迪作为公司客户向公司采购新能源扁线电机定子生产线、电机定子/转子组件产品，主要应用于新能源汽车制造领域。公司与比亚迪于 2018 年开始建立合作关系，根据公司与比亚迪的历史交付记录以及未交付的在手订单情况，截至本回复出具日，公司向其累计销售情况如下所示：

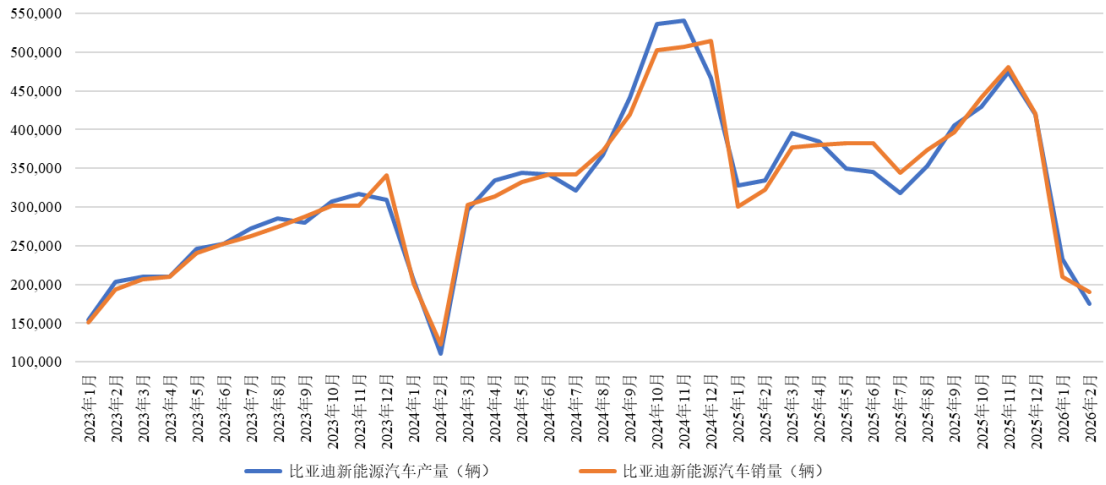
产品类型	订单数量	订单规模
电机智能生产设备及生产线	46	总金额约 72,000.00 万元
电机组件产品	155	总金额约 2,000.00 万元

注：统计数据包括自与比亚迪合作以来已交付的订单以及截至 2026 年 1 月 31 日未交付的订单

2、比亚迪自身的产线产能投资规划

根据比亚迪年报及公开查询资料，基于市场需求变化以及对行业前景的预判，比亚迪对自身经营规划进行了适时调整，2024 年比亚迪汽车总销量为 427.21 万辆，同比增长 41.26%，2025 年比亚迪汽车总销量为 460.24 万辆，同比增长 7.73%，增速显著放缓。





数据来源：比亚迪年报、比亚迪产销快报、Choice

比亚迪对外采购需求系其根据自身业务经营调整规划为基础制定，其对外采购的新能源扁线电机定子产线主要由公司交付，公司产品竞争力获得其认可。比亚迪现阶段产线的产能已基本满足其生产需求，后续若市场需求发生变化，将根据实际情况对产能规划进行调整。

3、说明公司报告期内对其销售收入占比变动的主要原因及合理性

报告期内，公司对比亚迪系客户销售收入占比分别为 74.15%、57.58%以及2.39%，变动的主要原因系：（1）在行业发展早期，公司优先集中资源服务于技术要求高、订单规模大、行业影响力强的比亚迪系客户，以快速确立在高端电机智能装备领域的市场地位；随着公司技术实力提升、产能扩大及市场拓展推进，公司逐步实施客户多元化战略，逐步降低对单一客户的依赖，随着新客户订单逐

步落地并确认收入，比亚迪系收入占比被持续稀释；（2）比亚迪根据自身业务发展需要以及市场预期变化适时调整了经营规划，根据比亚迪年报以及月度产销快报数据，其 2025 年新能源汽车产销量增速显著放缓，由此可预见比亚迪大规模的产线设备新增投资需求也已逐步放缓；（3）由于产线设备交付周期相对较长，在最近一期，公司与比亚迪系客户的新签订单大部分仍处于项目执行阶段，尚未满足收入确认条件，相关收入未在当期体现，进一步降低了当期比亚迪系收入占比。

综上，报告期内对比亚迪系客户销售收入占比变动的主要原因系公司客户发展战略变化、比亚迪自身经营规划变化、新签订单暂未形成收入等因素共同作用的结果，具备合理性。

（三）公司与其合作是否具备可持续性，公司对其销售金额大幅减少是否会影响经营业绩及可持续经营能力

公司与比亚迪的合作具备可持续性。双方自 2018 年建立合作，历经多年严苛认证，已成为其扁线驱动电机定子生产线的主要供应商，累计交付超 30 项生产线及成套设备，深度服务其电驱系统技术发展。报告期内，公司与比亚迪的合同履行未发生过纠纷，在产品质量方面不存在产生诉讼、仲裁或纠纷的情形。此外，双方签署了长期战略合作框架协议，报告期末及报告期后，比亚迪未终止向公司采购，双方保持合作关系并新签部分设备订单。2025 年起，比亚迪向公司验收的产线减少，主要因比亚迪基于自身战略规划以及市场预期而制定经营计划，总体增速有所放缓，非由公司产品质量原因或产品失去竞争力所导致。

结合公司报告期内收入情况、期后经营情况等因素，公司对比亚迪销售金额的减少为对公司经营业绩及可持续经营能力构成重大不利影响。具体而言，该减少是收入结构优化的体现，而非合作终止，公司整体营收随新客户拓展保持稳定增长；同时，公司已构建起“核心客户稳固、多元客户支撑”的格局，前五大客户占比持续下降，对单一客户的依赖度显著降低。此外，公司凭借技术优势与交付能力，在低空飞行器、工业电机等多元应用领域实现突破，独立获单能力持续增强，具备抵御单一客户需求波动的能力。

公司凭借核心技术优势、产品优势、快速响应能力，在行业内建立了良好的

品牌口碑，具备持续获取订单的能力。短期来看，公司在手订单充足，具有坚实的业绩保障。长期来看，扁线电机技术在商用车、工业领域以及机器人、低空飞行器的渗透率将稳步提升，下游扩产与技术迭代的设备需求将长期存在，公司将坚持通过持续的研发投入、工艺实践、定制交付经验以及供应链协同能力，持续性地匹配客户需求，稳固公司技术壁垒的同时，进一步拓展订单来源。此外，公司将依托全球电动化转型的刚需、自身差异化竞争优势及持续的渠道深耕，深入开拓海外市场，为公司业绩增长注入强劲动力。

六、说明公司报告期各期第四季度及 12 月份确认收入的金额、比例以及客户平均验收周期，与可比公司是否存在重大差异，是否存在集中于第四季度或 12 月份确认收入的情形，是否存在提前或推迟确认收入的情形。

（一）说明公司报告期各期第四季度及 12 月份确认收入的金额、比例以及客户平均验收周期

报告期各期，公司设备类业务第四季度及 12 月份确认收入的金额、比例情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
设备类业务收入金额	25,727.66	100.00%	18,145.34	100.00%
第四季度设备收入金额	6,831.87	26.55%	7,229.30	39.84%
12 月设备收入金额	6,267.51	24.36%	3,808.97	20.99%

2023 年 12 月及 2024 年 12 月主要确认收入的项目情况如下：

2024 年 12 月主要确认收入的项目情况		
项目名称	收入确认金额	执行周期（月）
EV180 扁线定子（二线）	1,722.00	21
EV180 扁线定子专机设备产线（一线）	1,566.89	24
定子产线	1,072.85	18
EV1801#产线兼容 AEN220 产品产线设备（一线改造）	632.32	19
合计	**4,994.06**	/
主要项目占 2024 年 12 月收入比例	79.68%	
主要项目平均执行周期（月）	21	

2023 年 12 月主要确认收入的项目情况		
项目名称	收入确认金额	执行周期（月）
南京定子一线	1,821.34	23
南京定子二线	1,772.36	23
合计	**3,593.70**	/
主要项目占 2023 年 12 月收入比例	94.35%	
主要项目平均执行周期（月）	23	

报告期内，公司主要项目的平均执行周期为 22-23 个月，不同的项目因整体规模、技术要求及复杂程度、验收难度以及客户场地条件及配合程度等有所不同。2023 年 12 月及 2024 年 12 月主要确认收入的项目平均执行周期为 21 个月及 23 个月，符合报告期内项目的平均执行周期。

（二）与可比公司是否存在重大差异，是否存在集中于第四季度或 12 月份确认收入的情形

报告期内，公司第四季度与同行业可比公司确认情况对比如下：

单位：万元

单位	2024 年第四季度		2023 年第四季度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
豪森智能（688529）	21,586.14	11.93%	48,260.95	24.06%
博众精工（688097）	167,988.21	33.91%	159,508.26	32.96%
尚水智能（已过会）	19,003.34	29.85%	16,360.17	27.24%
铭纳阳	6,831.87	26.55%	7,229.30	39.84%

注：公司第四季度的收入金额及占比为电机智能生产设备及生产线业务相关收入及占比。

由于行业的生产线通常具有单条产线金额较大，执行周期长等特点，大额产线的验收在不同月份和季度间存在一定波动性。2024 年公司第四季度收入占比介于同行业可比公司的区间内。2023 年第四季度收入占比稍高，主要系与同行业可比公司相比，公司在业务规模及产线交付数量方面相对较小，收入确认受产线验收的波动性影响更大所致。整体上，公司第四季度收入占比与可比公司不存在显著差异。

（三）是否存在提前或推迟确认收入的情形

公司 12 月份确认收入项目的执行周期符合报告期内项目的平均执行周期，

第四季度收入占比与可比公司不存在显著差异，符合行业特点，不存在提前或推迟确认收入的情形。

七、说明报告期内综合毛利率及两类主营业务产品毛利率发生波动的原因，公司为获取新客户调整定价、毛利率是否有持续下行风险，分产品说明公司两类主要产品毛利率与同行业可比公司存在差异的原因

（一）说明报告期内综合毛利率及两类主营业务产品毛利率发生波动的原因

报告期内，公司各主营业务毛利率及综合毛利率波动情况如下：

类型	2025 年 1-7 月		2024 年度		2023 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
营业收入	**100.00%**	**31.56%**	**100.00%**	**41.39%**	**100.00%**	**38.15%**
其中：电机智能生产设备及生产线	72.03%	32.86%	77.68%	45.25%	73.87%	44.00%
电机组件产品	27.37%	28.81%	21.22%	29.42%	26.07%	21.53%

报告期内，公司综合毛利率分别为 38.15%、41.39%及 31.56%。

2024 年度综合毛利率较 2023 年度增加 3.24 个百分点，主要系如下原因综合所致：1、收入结构影响：毛利率水平相对较高的电机智能生产设备及生产线业务在 2024 年实现收入较快增长，占当期营业收入比重由 2023 年度的 73.87%提升至 77.68%，导致综合毛利率上升；2、业务毛利率影响：收入占比较为重要的电机组件产品 2024 年的毛利率较 2023 年增加 7.89 个百分点，导致综合毛利率上升。2025 年 1-7 月综合毛利率较 2024 年度下降 9.83 个百分点，主要系电机智能生产设备及生产线业务毛利率由 45.25%下降至 32.86%，导致公司综合毛利率下降。

报告期内，电机智能生产设备及生产线毛利率分别为 44.00%、45.25%及 32.86%，业务毛利率相对处于高水平。电机智能生产设备及生产线业务主要系定制化产品，不同项目间因项目竞争情况、技术指标要求、项目复杂程度及周期要求等因素影响，合同金额及成本支出均有所不同。2024 年度毛利率较 2023 年度相对稳定，2025 年 1-7 月毛利率较 2024 年度下降 12.39 个百分点，主要系当期验收项目中部分通过公开招投标取得的项目毛利率较低所致。上述项目系公司为

更好地将设备及产线业务打入央企客户市场，参与公开招投标并通过更有竞争力的报价竞得上述项目，因此该类项目毛利率偏低，因此导致 2025 年 1-7 月电机智能生产设备及生产线业务毛利率水平下降。整体上，公司该业务毛利率仍处于行业可比公司毛利率的正常区间。

报告期内，电机组件产品业务毛利率分别为 21.53%、29.42%、28.81%，2023 年度电机组件产品毛利率相对较低，主要系公司将电机组件产品作为重点发展方向之一，并专门设立子公司动力科技作为电机组件产品生产基地，2023 年公司产能利用不足，业务尚未形成规模化效应，2024 年随着子公司动力科技搬迁至新厂房后，公司自建投入自动化量产设备，随着公司产销量进一步提升，产品固定成本被分摊，导致电机组件产品毛利率有所提升。

（二）公司为获取新客户调整定价、毛利率是否有持续下行风险

公司对部分电机智能设备及生产线的调整定价主要基于市场开发需求，综合考虑项目的市场竞争环境及行业影响力等因素而采取的短期策略。报告期内，公司主要对智新科技股份有限公司及湖南中车商用车动力科技有限公司的个别公开招标项目调整定价，主要系考虑到上述公司为央企子公司，并且在行业领域中拥有较高的市场影响力，项目的实施可以为双方合作关系奠定坚实基础，丰富公司项目案例，有助于后续开拓市场。因此，上述短期调整策略不会导致毛利率产生持续下行风险。

（三）分产品说明公司两类主要产品毛利率与同行业可比公司存在差异的原因

报告期内，公司分产品毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2025 年 1-7 月	2024 年度	2023 年度
铭纳阳-智能生产设备及生产线	**32.86%**	**45.25%**	**44.00%**
豪森智能（688529）	23.49%	22.87%	33.36%
博众精工（688097）	32.64%	33.73%	33.23%
尚水智能	54.32%	48.44%	57.17%
铭纳阳-电机组件产品	**28.81%**	**29.42%**	**21.53%**
大洋电机（002249）	19.09%	16.28%	9.38%
方正电机（002196）	12.12%	9.24%	10.79%

注：（1）同行业公司最近一期毛利率取自 2025 年半年度数据。（2）豪森智能、博众精工、尚水智能毛利率分别选取其收入分类中的“驱动电机智能生产线”、“自动化设备”、“新能源电池极片制造智能装备”的毛利率。博众精工 2025 年半年报未披露对应业务细分毛利率，取综合毛利率。（3）方正电机、大洋电机毛利率分别取“驱动电机和汽车电子”、“新能源车辆动力总成系统”的毛利率。

报告期内，公司综合毛利率分别为 38.15%、41.39%、31.56%，具体分产品而言：

电机智能生产设备及生产线毛利率分别为 44.00%、45.25%、32.86%，设备及生产线业务整体的毛利率较高，高于豪森智能、博众精工，低于尚水智能。报告期各期毛利率有所波动，主要是由于公司定制化的生产线受客户需求复杂程度和市场竞争的激烈程度所影响，不同类型的生产线毛利率差异较大；并且公司作为较早进入新能源扁线电机智能装备领域的参与者之一，专注并深耕智能行业装备，在发展初期，公司重点围绕新能源汽车的领军车企进行市场开拓，加之细分领域参与者较少，因此所获得的订单毛利率相对较高。

公司电机组件产品毛利率分别为 21.53%、29.42%、28.81%，高于同行业公司大洋电机、方正电机相应产品的毛利率，主要原因如下：1、生产成本优势：公司采用自主设计并生产的专用设备进行电机组件加工，相较外购设备模式，单个产品分摊的设备折旧费用更低；同时，由于深度掌握设备技术参数及生产节拍，生产效率得以持续保持较高水平；2、产品结构优势：同行业公司主要产品为新能源车辆的动力总成系统，而公司电机组件产品以电机核心部件定子及转子为主，处于电机产业链的价值核心环节，产品附加值高于普通电机组件及整体动力总成系统；3、商业模式优势：公司电机组件业务有效弥补了下游客户产能的周期性缺口，在供需关系基础上形成了较强的议价能力，从而获得较为有利的定价空间，综上所述，基于生产成本的内部优势、高附加值的产品结构以及商业模式，公司电机组件产品毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

八、说明合同负债余额较高的原因，是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符，合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形。

（一）说明合同负债余额较高的原因

报告期各期末，公司合同负债金额分别为21,116.06万元、14,275.12万元和13,288.12万元，占流动负债比例49.15%、44.83%和47.04%。公司合同负债主要为预收客户货款。

各期末，按照主要业务类型区分的合同负债情况如下：

单位：万元

类型	2025年1-7月	2024年度	2023年度
智能生产设备及生产线	13,194.46	14,178.56	21,036.34
电机组件产品	93.66	96.56	79.72
合计	**13,288.12**	**14,275.12**	**21,116.06**

报告期各期末，合同负债余额主要系由智能生产设备及生产线业务产生，合同负债余额及占流动负债比例较大，主要系智能生产设备及生产线业务同通常包含设计、生产、安装、调试及试生产等较多环节，并且受场地限制、需求计划变更等客户因素影响，项目周期相对较长。该类业务通常采取预付款、预验收、终验收及质保款的分阶段结算方式，按照公司收入确认政策，对需要安装调试的设备类业务，在取得客户终验收时方确认收入，因此各期末合同负债余额较高。

（二）合同负债是否均与具体的合同相对应

报告期内，公司合同负债均与具体的合同相对应，各期末合同负债余额前五大项目与合同对应情况如下：

单位：万元

2025年7月31日					
项目名称	客户名称	合同负债余额	收入确认期间	合同金额（含税）	付款进度
产线	安徽泰来动力科技有限公司	2,936.80	期后已验收	6,250.00	53%
量产线一期	合肥巨一动力系统有限公司	1,828.13	期后已验收	3,223.89	64%
定子产业化项目	无锡星驱动力科技有限公司	846.62	尚未验收	3,170.00	30%
扁线产线及增补设备	格至达智能科技（江苏）有限公司	575.58	尚未验收	1,084.00	60%
扁线电机定子装配设备	江麓机电集团有限公司	572.39	期后已验收	1,078.00	60%
合计		**6,759.52**			

2024 年度					
项目名称	**客户名称**	**合同负债余额**	**收入确认期间**	**合同金额（含税）**	**付款进度**
定子 L4 线	智新科技股份有限公司	2,170.40	2025 年 1-7 月	4,130.28	59%
产线	安徽泰来动力科技有限公司	2,080.23	期后已验收	6,250.00	38%
多平台扁线产线	格至达智能科技（江苏）有限公司	1,679.22	2025 年 1-7 月	4,271.40	44%
量产线一期	合肥巨一动力系统有限公司	1,514.87	期后已验收	3,223.89	53%
扁线电机定子装配线	安徽实日驱动科技有限公司	977.37	2025 年 1-7 月	2,080.00	53%
合计		**8,422.09**			
2023 年度					
项目名称	**客户名称**	**合同负债余额**	**收入确认期间**	**合同金额（含税）**	**付款进度**
合肥定子二线	合肥比亚迪汽车有限公司	2,500.04	2024 年	5,118.61	55%
合肥定子三线	合肥比亚迪汽车有限公司	2,424.51	2024 年	5,118.61	54%
合肥定子四线	合肥比亚迪汽车有限公司	2,424.51	2024 年	5,118.61	54%
定子 L4 线	智新科技股份有限公司	2,292.83	2025 年 1-7 月	4,130.28	63%
多平台扁线产线	格至达智能科技（江苏）有限公司	1,679.22	2025 年 1-7 月	4,271.40	44%
合计		11,321.11			

注：付款进度=合同负债余额/合同金额（含税）/（1+增值税税率）

（三）合同负债是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符

付款进度及履约义务：报告期主要项目的付款进度见本问题回复之“八、（二）合同负债是否均与具体的合同相对应”部分所述。公司电机智能生产设备及生产线业务采取分阶段收款的方式，付款节点通常为“合同签约后”“预验收或发货完成后”“终验收完成后”以及“质保期完成后”等履约时点，并结合客户信用情况及议价能力的差异，具体比例有所不同。报告期各期末，公司付款进度均维持在正常水平，不存在付款进度过快或过慢的情形。

公司议价能力及行业惯例：公司客户主要为国内整车厂及头部电驱系统供应

商，在产业链中整体议价能力较强。与此同时，公司凭借深耕电机智能生产设备领域多年所形成的技术实力及可靠的产品质量，在行业中积累了一定的口碑。公司通常参考装备类行业的付款惯例，并考虑客户信用、项目规模及技术难度等因素，与客户协商款项支付节奏，常用的收款节奏为“3-3-3-1”，与装备类行业（如“豪森智能”、“奥图股份”、“大鹏工业”）的主流收款节奏相一致，与行业惯例相符。

（四）合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形

公司与客户约定的付款节点通常为“合同签约后”“预验收或发货完成后”“终验收完成后”以及“质保期完成后”。合同签订后，项目部及时根据项目的实施进度，对满足付款节点的项目，及时通知销售人员提请客户付款。根据公司收入确认政策，对需要安装调试的设备类业务在取得客户验收单时（即终验收完成后）确认收入，结转收入时点与履约义务的履行时点具有一致性。

如本问题回复之“八、（二）合同负债是否均与具体的合同相对应”部分所述，报告期各期末，公司付款进度均维持在正常水平，不存在付款进度过高（90%以上）或过低（低于 30%）的情形，不存在利用合同负债调节利润的情形。

九、请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）详细说明收入核查程序、核查过程、走访及函证的抽样范围及方法、核查比例（包括但不限于走访、发函、回函、回函确认及截止性测试的比例）、核查结论；（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）对上述问题进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了如下核查程序：

（1）访谈公司业务人员，了解公司所在行业情况、产品构成及使用寿命，结合公司重大销售合同及技术协议，判断是否与行业及产品特点相符；

（2）获取报告期各期前五大项目的执行情况，查阅销售合同，分析合同主

要内容及条款，判断收入确认方式，结合收入确认依据，判断是否符合企业会计准则规定；查询同行业可比公司的年报等公开信息，分析收入确认政策及依据与同行业公司是否存在显著差异；获取各期末已完工未验收项目情况表，检查期后项目验收情况；获取报告期内主要项目明细表，获取验收报告等收入确认依据，判断项目周期是否合理，是否符合公司业务及行业特点；

（3）查阅报告期内公司所处行业市场研究报告、行业政策、公司产能释放情况、收入明细表及客户合作时间、在手订单、期后新签订单、期后经营业绩情况，分析公司 2024 年收入增长的原因及合理性，与行业政策及景气度是否匹配，以及公司业绩的可持续性；

（4）查阅报告期内同行业可比公司客户集中度数据，对比分析公司情况是否符合行业特征；查阅公司销售合同登记表及与主要客户的合作情况、客户基本信息、客户拓展情况等，统计报告期各期老客户及新增客户情况，分析与比亚迪等主要客户合作的稳定性及可持续性、报告期内、期后客户拓展情况；

（5）查阅报告期内同行业可比公司主要客户变动情况，对比分析公司情况是否符合行业惯例；查阅公司与比亚迪签署的框架协议、历史合作情况以及比亚迪公开披露信息，分析报告期内公司对比亚迪系收入占比变动的主要原因及合理性，公司与其合作是否具备可持续性；查阅公司在手订单及期后订单、期后经营业绩情况，分析公司对其销售金额大幅减少是否会影响经营业绩及可持续经营能力；

（6）获取报告期各期第四季度及 12 月份收入确认项目情况，与同行业可比公司进行比较，分析占比是否与可比公司存在重大差异，判断执行周期是否合理；

（7）访谈公司管理层了解公司议价及成本管控能力，结合市场竞争、订单获取以及成本管控等情况，分析并复核公司毛利率波动的合理性；查阅同行业可比公司的年报等公开信息，分析并复核公司与同行业可比公司毛利率差异的原因与合理性；

（8）获取报告期各期末合同负债的主要项目情况，访谈业务人员项目情况并检查期后收入确认情况，结合项目合同及收款进度，判断履约义务是否已完成。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司电机智能生产线主要类型可以分为电机定子智能生产线和电机转子智能生产线。电机定子智能生产线主要包括绕组成型、自动插线、插槽绝缘、扩口、扭头、切头、焊接及绝缘处理等关键工序设备及线体流水线构成。电机转子智能生产线主要包括铁芯堆叠、磁钢插装、注塑封装、动平衡校正、精准充磁等关键工序设备及线体流水线组成。电机智能生产设备及生产线使用寿命通常为 10 年左右。公司电机智能生产设备及生产线均为定制化产品，根据客户对生产节拍、精度及自动化程度等要求而设计，对不同客户销售的同类设备因其构造不同而导致售价不同，符合公司定制化业务及产品特点；

（2）公司已说明报告期各期确认收入的前五大项目情况，包括但不限于具体项目名称、获取方式、客户名称、合同签订时间、合同金额、项目周期、验收时间、收入确认时间；报告期内，公司主要项目的收入确认依据为验收报告或固定资产验收单（针对比亚迪系客户），收入确认政策及方法与行业公司相一致，符合会计准则的规定；报告期内项目的执行周期因产线整体规模及复杂程度等原因导致执行周期有所不同，具备合理性；

（3）公司 2024 年收入增长的主要原因包括下游新能源行业高景气叠加扁线电机渗透率快速提升，市场需求旺盛；生产基地全面投用，叠加技术迭代与工艺优化，产能有效释放；新老客户协同贡献，比亚迪系、大洋电机系、无锡星驱等重要客户持续提供订单，客户结构逐步优化，带来收入增量，与行业政策及景气度相匹配，具备合理性；公司所处行业具有下游广阔的市场空间、积极的行业政策支持，公司具备较好的竞争能力以及业务拓展能力，在手订单、期后新增订单充足，期后业绩良好，公司业绩具备可持续性；

（4）公司已在公开转让说明书中补充披露关于客户集中度高有关事项，客户集中度较高符合行业特征；公司核心客户均为行业内重要企业，经营稳定且合作互信；行业认证严格、合作粘性强，公司已成为客户核心供应链成员；下游客户随车型迭代、产能扩张及多场景业务拓展，采购需求持续且增量明确，因此公司与比亚迪等主要客户合作具备长期稳定性与可持续性： 报告期内及期后，公

司在巩固核心客户合作的同时，积极拓展新能源汽车电驱、低空经济等领域优质客户，并取得相关订单，客户结构持续优化；

（5）公司前五大客户变动主要原因系单个产线项目交付验收周期长，比亚迪系等核心客户产能投资节奏差异，导致项目错期交付，同时电机组件业务产能释放、新拓客户进入前五大，共同带来收入结构阶段性调整；行业上游设备供应商，均存在前五大客户出现较大变动的情形，符合行业惯例；报告期内对比亚迪系销售收入占比变动的主要原因系公司业务发展阶段、产线项目自身特点、项目验收节奏、客户产能规划与公司战略布局共同作用的结果，具备合理性；公司与比亚迪的合作具备可持续性，公司在手订单充足，期后经营良好，公司对比亚迪销售金额的减少不会对公司经营业绩及可持续经营能力产生重大不利影响；

（6）由于电机智能生产线通常具有单条生产线金额较大，执行周期长等特点，公司与同行业可比公司相比，在产能及业务规模方面相对较小，年内大额产线（合同金额超过 1,000.00 万元）的验收在不同月份和季度间存在一定波动性。整体上，公司第四季度收入占比与可比公司不存在显著差异。公司 12 月份确认收入项目的执行周期符合报告期内项目的平均执行周期，第四季度收入占比与可比公司不存在显著差异，符合行业特点，不存在提前或推迟确认收入的情形；

（7）报告期内，公司综合毛利率及分产品毛利率的波动具有合理性。针对个别招投标项目采取短期调整策略，有助于公司更好地开拓市场，不会导致毛利率有持续下行风险。公司电机智能生产设备及生产线毛利率处于行业可比公司毛利率的区间，电机组件产品毛利率高于同行业公司，主要系基于生产成本的内部优势、高附加值的产品结构以及商业模式所致，毛利率具有合理性；

（8）公司合同负债余额较高，主要系项目执行周期较长，采取分阶段收款的方式所致。合同负债均与具体合同对应。合同负债与项目的付款进度、履约义务、公司议价能力及行业惯例相符，不存在利用合同负债调节的情形。

（二）详细说明收入核查程序、核查过程、走访及函证的抽样范围及方法、核查比例

1、详细说明收入核查程序、核查过程

主办券商及会计师主要执行资料查阅、实地走访、函证、截止性测试、关联方核查等程序，对公司收入情况进行核查，具体核查过程如下：

（1）了解与销售及收款相关的内部控制制度、销售业务流程，对营业收入执行穿行测试，通过抽查公司与客户的销售合同、收入确认单据等关键业务单据，复核收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，是否与同行业保持一致，相关关键控制点的执行是否有效；

（2）获取公司销售明细表，分析公司产品的主要客户、应用领域、毛利率水平、新老客户情况等要素，对收入及毛利率进行分析性复核，比较波动是否异常；通过公开渠道查询公司主要客户的基本情况，了解其成立时间、注册地址、主营业务及主要人员、业务规模、产能情况（如有）等；查阅同行业可比公司公开披露信息，分析公司情况是否与行业存在明细差异；

（3）获取公司订单明细表，统计报期末在手订单金额、期后新增在手订单金额等，分析公司与主要客户的合作稳定性与业绩可持续性；

（4）查阅报告期内主要客户销售合同、发货单、验收单/签收单、发票及银行回款凭证等资料，核查收入真实性；

（5）对主要客户执行函证和实地走访程序。向客户函证确认与收入相关的事项，对于未回函的情况，执行替代测试程序，并对主要客户进行实地走访，核实报告期内各期收入的真实性、准确性和完整性；

（6）执行收入截止性测试，选取资产负债表日前后收入样本，核实验收日期、入账日期、发货日期是否匹配，核查收入确认期间是否准确，是否存在跨期确认情形；

（7）对应收账款余额、账龄结构及期后回款情况进行核查，分析应收账款坏账准备计提是否充分、合理，是否存在回款异常或信用风险。

（8）通过公开网络渠道查询主要客户工商信息等方式，了解主要客户的成立时间、注册资本、经营范围、所处行业、主要股东、管理人员等背景信息，判断客户向公司采购产品的合理性、是否与公司存在关联关系。

2、走访的抽样范围及方法、核查比例

由于报告期内公司主要客户较为集中，主办券商及会计师主要选择覆盖报告期各期前五大客户、报告期内新增及变动的主要客户进行实地走访，具体走访比例如下：

项目	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
客户总数量（个）	77	95	70
走访家数（个）	38	38	38
数量占比	**49.35%**	**40.00%**	**54.29%**
营业收入（万元）	17,708.25	33,122.07	24,565.48
走访覆盖金额（万元）	16,537.44	30,515.15	22,862.63
金额占比	**93.39%**	**92.13%**	**93.07%**

注：走访数量按单体统计

3、函证的抽样范围及方法、核查比例

主办券商和会计师根据重要性原则选取覆盖报告期各期前五大客户、报告期内新增及变动的主要客户，同时综合考虑客户类型、客户区域、往来余额及账龄等情况选取一定数量的客户进行函证，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
营业收入（①）	17,708.25	33,122.07	24,565.48
发函金额（②）	14,600.23	30,099.75	22,727.82
发函比例（②/①）	82.45%	90.88%	92.52%
回函确认金额（③）	**9,648.58**	**28,758.38**	**20,569.87**
回函确认比例（④=③/①）	**54.49%**	**86.83%**	**83.73%**
替代测试确认金额（⑤）	4,951.65	1,341.37	2,157.95
替代测试确认比例（⑥=⑤/①）	27.96%	4.05%	8.78%
总体核查比例（④+⑥）	**82.45%**	**90.88%**	**92.52%**

4、截止性测试比例

对报告期各期末前后一个月确认的销售收入抽样实施截止测试，核对收入确认凭证、签收单/验收单等资料，检查收入确认期间的准确性。截止性测试核查比例如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-7 月	2024 年度	2023 年度
截止日前一个月	截止测试金额	1,192.29	7,379.60	4,967.15
	收入确认金额	1,244.28	7,382.36	4,974.67
	截止测试比例	95.82%	99.96%	99.85%
截止日后一个月	截止测试金额	1,695.74	8,958.13	3,979.89
	收入确认金额	1,748.13	8,960.84	3,979.89
	截止测试比例	97.00%	99.97%	100.00%

注：计算 2025 年 7 月 31 日后截止测试比例时，使用的截止日后一个月的营业收入为未审数。

（三）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司各类收入确认方法符合各类业务特点，与同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异，符合《企业会计准则》规定；公司期后应收账款回款情况较好；结合走访情况、函证情况、截止测试情况、期后回款情况及细节测试情况，公司的收入真实、准确、完整。

问题 2. 关于采购与存货

根据申报文件，（1）报告期各期，前五名供应商采购占比为 25.65%、22.43%、19.89%；（2）公开信息查询显示，主要供应商中昆山鑫乐源精密工业机械有限公司等存在实缴资本较低或参保人数较少的情形；（3）报告期各期末公司存货分别为 25,298.10 万元、24,525.99 万元、23,534.36 万元，发出商品占比较高。

请公司：（1）说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间以及合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形，是否存在成立之初即与公司展开合作的供应商情况；说明公司供应商集中度较低的原因，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。（2）说明与昆山鑫乐源精密工业机械有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高

及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例。（3）结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖。（4）列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期，说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险。（5）说明报告期内存货跌价准备计提方法、过程，存货跌价准备计提是否充分，公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。（6）说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效。

请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法；（3）说明存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论。

回复：

一、说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间以及合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形，是否存在成立之初即与公司展开合作的供应商情况；说明公司供应商集中度较低的原因，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。

（一）说明公司选择供应商的标准和具体方式

报告期内，公司主要采购生产所需的各类机械结构件、伺服电机、气缸、PLC、激光器电磁阀等，以及空铁芯、磁钢、漆包线等原材料。公司制定了《采购控制程序》《供应商管理规范》《采购与付款管理制度》等相关制度，针对不同类型

的供应商实施差异化的采购流程、供应商准入与评估、付款审核等要求，确保主要供应商资质合规、信誉良好，以保障供应链的稳定、高效与安全。对于涉及公司生产所需关键原材料以及核心设备、采购金额较大的主要供应商，公司建立了合格供应商档案，并实施准入审核、动态评估及淘汰机制；公司在选择时主要从企业基本情况、经营资质、业务规模、交货价格、交付能力、服务质量、商业信用等维度，对供应商的质量保障体系、产品交付和售后服务能力、产品价格及付款周期等进行综合评价，并选择在同类供应商中具备优势的供应商建立正式合作。对于一般供应商（如一次性合作、短期合作、金额较小等），公司在选择时主要关注资质合规性、产品性价比等方面。

对于主要供应商，公司通过商务谈判、行业展会、同业推荐、公开搜寻等方式开发新的供应商，由公司采购部人员提出供应商开发申请，由采购部负责人、分管领导、总经理进行逐级签批，审批通过后由采购人员对供应商信息进行收集了解，取得供应商准入申请表、营业执照、相关资质、产品介绍、报价单等材料，由采购部进行初步审核。初审通过后，由采购部组织项目部、质量部等有关部门对经选择的供应商进行综合评价，必要时相关人员前往供应商现场进行考察。一致评价通过后，经公司相关部门负责人、分管领导、总经理同意，最终纳入公司合格供应商名录，并定期对供应商情况进行动态评估。对于一般供应商，公司主要通过市场调研、线上平台、商务谈判等方式获取供应商资源，由采购部核查其资质与产品适配性，通过多方比价验证价格公允性，审核通过后由采购部组织需求部门进行综合评价，评价通过后签订单次或短期协议，完成交付后即终止合作，不纳入长期合格供方名录。

（二）按照采购金额区间以及合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额

1、按照采购金额区间统计供应商

报告期内，公司按照采购金额区间的供应商数量与采购金额情况如下：

分类	供应商数量			供应商金额（万元）		
	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
500 万元以上	1	2	3	512.12	1,851.70	2,787.47

分类	供应商数量			供应商金额（万元）		
	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
100 万元至 500 万元	22	27	30	3,898.38	5,827.08	6,044.79
50 万元至 100 元万	26	43	32	1,758.95	2,956.20	2,162.66
50 万元以下	642	810	750	2,537.56	3,249.19	3,028.50
合计	**691**	**882**	**815**	**8,707.02**	**13,884.16**	**14,023.41**

由上表可见，报告期内公司采购原材料种类较多，供应商相对分散，报告期各期有交易的供应商数量分别为 815 家、882 家和 691 家，50 万元以下小额采购供应商数量占比较高，主要为公司采购的非关键辅材、临时备件、通用标准件等品类繁多，如紧固件、普通五金件、基础辅料等，单类物料采购金额小但需求分散，无需长期绑定单一供应商，此类采购多为一次性或短期合作，用于满足特定项目临时需求或补充库存，通过多家比价选择成本最优供应商，无需复杂准入流程，能快速响应临时采购需求，有效控制采购成本与时间成本。

2、按照合作年限区间统计供应商

报告期内，公司按照合作年限区间的供应商数量与采购金额情况如下：

分类	供应商数量			供应商金额（万元）		
	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
5 年以上	26	30	16	1,054.17	1,460.73	789.29
3-5 年	82	72	51	1,174.00	2,001.23	805.22
1-3 年	307	278	239	5,213.64	7,144.97	6,846.57
1 年以内	276	502	509	1,265.21	3,277.23	5,582.34
合计	**691**	**882**	**815**	**8,707.02**	**13,884.16**	**14,023.41**

报告期内，公司逐渐优化供应商结构，与 1 年以内短期供应商的合作规模呈现逐渐下降趋势，3 年以上供应商采购额占比提升，公司供应链逐步向优质长期伙伴聚焦，合作粘性逐渐增强，降低了供应链波动风险，为公司持续提升交付稳定性及成本控制能力奠定了基础。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或

持有公司 5%以上股份的股东与公司主要供应商及其董监高不存在关联关系，公司主要供应商经营情况良好。

（三）是否存在异常供应商情形，是否存在成立之初即与公司展开合作的供应商情况

主办券商、会计师重点关注了报告期各期合计采购额不低于各期采购总额80%的供应商，包含各期前十大供应商。基于前述标准，供应商核查范围包括 116 家供应商，报告期各期合计采购额占采购总额比例分别为 80.68%、83.09%、81.30%。

主办券商、会计师重点关注了核查范围内的供应商是否存在以下异常情形：1、重要性水平为采购金额 200 万元人民币以上的报告期各期新增或注销的供应商；2、非法人实体的供应商；3、供应商为公司前员工设立；4、业务高度依赖公司的供应商 5、名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的供应商；6、成立之初即与公司展开合作的供应商；7、采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的供应商；8、不具备相关资质文件或者资质文件过期的供应商；9、其他异常情形等。具体情况如下：

序号	类型	异常供应商核查方式	是否存在异常供应商	核查结论
1	重要性水平为报告期各期采购金额 200 万元人民币以上的新增或注销的供应商	结合采购明细表及供应商回函，执行网络核查、走访、函证等程序，核查是否存在报告期内开始交易并新增为主要供应商，以及报告期内主要供应商注销的情形	是	报告期内，公司共新增 2 家当期采购金额为 200 万元以上的供应商，主要原因系公司基于供应商开拓以及自身生产需求向新增供应商进行采购，交易真实并具有合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允；报告期内，公司不存在主要供应商注销的情况。
2	非法人实体的供应商	通过网络查询等方式核查主要供应商是否为非法人实体	否	报告期内，公司不存在主要供应商为非法人实体的情形
3	供应商为公司前员工设立	将供应商股东、董监高等主要人员与公司员工花名册相匹配，核查是否存在重合的情形；访谈公司，了解其所知晓的主要供应商为前员工设立的情形；对金额占比较大的供应商进行访谈，了解主要人员是否曾在公司任职	否	报告期内，公司不存在主要供应商为公司前员工设立的情形

序号	类型	异常供应商核查方式	是否存在异常供应商	核查结论
4	业务高度依赖公司的供应商	通过网络查询、访谈等方式了解供应商向公司销售金额占自身总销售收入的比例、供应商的其他客户情况，核实是否存在主要供应商业务高度依赖公司的情形	是	报告期内，公司存在少量业务高度依赖公司的供应商，主要为规模较小的机械加工件类中小企业，其产能有限，公司订单较为稳定，通常调配生产资源优先满足公司需求，相关交易真实并具有合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允
5	名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的供应商	通过网络核查、供应商访谈等方式，对比供应商名称、注册地址等工商信息是否存在与公司或其他供应商相似或相同的情形	是	报告期内，公司存在少量注册地址相近的供应商，其同属于同一工业园区，主要系公司工厂附近的机械加工件类供应商，便于及时满足公司需求，相关交易真实并具有合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允
6	成立之初即与公司展开合作的供应商	通过网络核查、供应商访谈等方式，核实供应商成立时间和与公司初次建立合作时间的间隔是否不足半年	是	报告期内，公司存在少量成立时间与初次建立合作时间间隔较短的主要供应商，具体详见本题回复之“是否存在成立之初即与公司展开合作的供应商情况”
7	采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的供应商	通过网络核查、供应商访谈等方式获取其经营规模和经营内容等信息，与向公司的销售内容、销售金额对比，核查是否存在不匹配的情形	否	报告期内，公司不存在主要供应商经营规模、经营范围与公司对其采购金额、采购内容不匹配的情形
8	不具备相关资质文件或者资质文件过期（如所在行业有特殊要求）的供应商	通过网络核查、供应商访谈等方式核查供应商相关资质是否齐备、有效	否	报告期内，公司不存在主要供应商不具备相关资质文件或者资质文件过期的情形
9	其他异常情况	通过网络核查、实地走访了解主要供应商是否存在被列为失信被执行人、无固定经营场所等其他异常情况	否	报告期内，公司不存在主要供应商被列为失信被执行人、无固定经营场所等其他异常情况

报告期各期，公司存在新增重要性水平为采购金额 200 万元人民币以上的供应商，具体如下：

年度	供应商名称	采购内容	当期采购金额（万元）	当期采购金额占比
2023 年	无锡新瑞驰科技有限公司	定子铁芯、转子铁芯	430.17	3.07%

年度	供应商名称	采购内容	当期采购金额（万元）	当期采购金额占比
2024 年	苏州卡门哈斯激光技术有限责任公司	激光器、激光系统等	305.60	2.20%

上述供应商和公司开展合作的原因和背景详见本题回复之“（五）结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性”。

报告期内，公司供应商存在业务高度依赖公司的情况，具体如下：

供应商名称	采购内容	采购规模占其收入规模的比例	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
昆山鑫乐源精密工业机械有限公司	机械机构件	80%-90%	512.12	962.97	503.98
常州宏尔硕机械有限公司	机械机构件	80%-90%	89.46	64.42	-
常州俊双机械有限公司	机械机构件	65%-75%	145.03	203.74	187.68
常州汐云精密机械有限公司	机械机构件	65%-75%	56.29	168.40	123.96

上述供应商多为专注于机械机构件、非标件加工的中小企业，其核心产能与工艺能力能够满足公司的定制化需求。公司作为其核心客户，提供了稳定的订单规模，帮助其实现产能利用率最大化，这一模式在长三角制造业集群中较为普遍，符合行业分工与供应链协作的客观规律。

报告期内，公司主要供应商存在注册地址相近的情况，具体如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年	企业注册地址	采购内容
常州德银精密钣金有限公司	213.42	101.53	185.00	常州市武进区湖塘镇沟南工业集中区	钣金件等
常州市巧博机械科技有限公司	74.80	125.80	-	江苏省常州市武进区湖塘镇沟南工业集中区	机械机构件
常州志弘金属材料有限公司	20.34	43.06	12.39	江苏省常州市武进区湖塘镇沟南工业集中区	机械机构件
常州莱尔特机械科技有限公司	15.58	89.95	87.03	常州市武进区湖塘镇沟南工业集中区	机械机构件

上述供应商注册地址相近，主要系该地址为精密机械加工与钣金制造产业工

业园，集聚了大量专注于钣金件、机械机构件生产的优质中小企业，产业生态成熟。公司采购的钣金件、机械机构件多为定制化非标准件，对交付时效和本地化服务要求较高。选择该区域供应商，可依托产业集群实现快速打样、紧急补货与就近售后，大幅缩短物流与沟通成本，符合公司业务需求。

报告期内，公司主要供应商存在成立之初即与公司展开合作的情况，具体如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	2025 年 1-7 月	2024 年度	2023 年度	采购内容	合作背景
苏州卡门哈斯激光技术有限责任公司	2023-6-25	379.50	305.60	-	激光器、激光清洗系统等	原供应商新成立的主体，承继以往合作，原合作主体为卡门哈斯激光科技（苏州）有限公司，其成立时间为 2016 年 2 月
常州市璟杰机器人科技有限公司	2024-7-9	214.40	0.50	-	工业机器人、机器人地轨等	原供应商新成立的主体，承继以往合作，原合作主体为常州市支点机器人科技有限公司，其成立时间为 2017 年 5 月
常州君朋精密制造有限公司	2024-10-25	143.56	46.08	-	机械机构件	根据公司供应商多源化战略所持续拓展的供应商，由于机械加工件类供应商数量较多，公司主要基于产品性价比、交付及时性等维度进行选择，可替代性较强
常州宏尔硕机械有限公司	2024-3-5	89.46	64.42	-	机械机构件	
常州志弘金属材料有限公司	2023-1-11	20.34	43.06	12.39	机械机构件	
东莞市览越新能源科技有限公司	2023-4-17	-	5.94	54.71	串线铜排	报告期内开拓的铜排物料供应商，为上市企业意华股份（002897.SZ）参股企业

根据上表，基于合作主体承继、公司供应商开拓策略等原因，报告期内公司存在成立之初即与公司展开合作的供应商情况，具备合理性。

综上，报告期内，在公司主要供应商中，存在少量的新增供应商、注册地址

相近的供应商、业务高度依赖公司的供应商、成立之初即与公司展开合作的供应商等情况，公司与相关供应商的交易真实并具有商业合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允。除此之外，公司主要供应商不存在其他异常情况。

（四）说明公司供应商集中度较低的原因，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司供应商集中度较低的原因主要系：1、公司采购覆盖机械加工件、电气件以及空铁芯、磁钢、漆包线等原材料，所需品类繁多，难以形成对单个供应商或某一类供应商的依赖；2、公司主动推行多源化供应策略，对每类核心物料均有丰富的供应商选择空间，例如伺服电机、气缸等关键部件均储备 3 家及以上数量的合格供应商，避免对单一供应商的过度依赖；3、公司以定制化产线项目为主，不同项目对物料规格、精度要求差异大，需匹配不同供应商的技术与产能，客观上形成了分散采购格局。

报告期内，公司与同行业可比公司的前五大供应商集中度对比如下：

公司名称	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
豪森智能	未披露	29.07%	27.11%
博众精工	未披露	19.35%	16.11%
尚水智能	18.69%	21.70%	28.95%
设备类企业平均值	/	**23.37%**	**24.06%**
方正电机	未披露	32.35%	40.43%
大洋电机	未披露	28.67%	26.79%
产品类企业平均值	/	**30.51%**	**33.61%**
铭纳阳	**19.89%**	**22.43%**	**25.65%**

注：尚水智能数据来源于其招股说明书，其中最近一期为 2025 年 1-6 月数据；其他可比公司数据来源于其年度报告

根据上表，由于公司采购品类相对分散，公司供应商集中度略低于方正电机、大洋电机等电机制造企业，与博众精工、尚水智能等设备制造企业相近，符合行业管理，总体与同行业可比公司不存在明显差异。

（五）结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

公司与报告期各期前五大供应商的合作情况如下所示：

供应商名称	成立时间	注册资本	合作背景	采购内容	合作年限	长期或框架协议
昆山鑫乐源精密工业机械有限公司	2017-4-7	50.00 万元	机械机构加工件供应商，其深耕长三角精密加工领域，擅长小批量、多规格非标件定制，能匹配公司需求，且本地化服务能力突出，可快速响应工艺调整与紧急补货需求，成为公司非标机械构件的重要供应商，与公司保持长期稳定合作关系	机械机构件、非标件、机械辅件等	3 年以上	否
苏州卡门哈斯激光技术有限责任公司	2023-6-25	2,777.78 万元	激光设备供应商；原供应商新成立的主体，为保障供应链连续性，基于原合作方多年来在激光器产品质量、交付效率上的优异表现，承继以往合作，持续合作时间超过 3 年	激光器、激光系统	1-2 年	否
西门子（中国）有限公司	1994-10-6	90,000.00 万欧元	核心电气件供应商；报告期前公司主要通过代理商采购西门子电气件，报告期内为保证供应稳定性及产品质量，与西门子直接建立合作关系	西门子模块、伺服驱动器等	1-2 年	否
江苏昊华传动控制股份有限公司	2000-6-6	4,080.00 万元	工业自动化元件集成供应商，其产品在密封性、耐用性上表现较好，自合作以来供货稳定，逐步成为公司气动元件的核心供应商	气缸、电磁阀、调压阀等	5 年以上	否
常州市卓尚自动化设备有限公司	2010-4-14	51.00 万元	伺服系统电气件代理商，其在伺服系统领域的技术选型能力、库存配套优势及本地化售后响应速度较好，能快速匹配公司不同设备及产线对伺服电机、驱动器的差异化需求，因此公司与其建立良好的合作关系	伺服电机、伺服驱动器、编码器线等	3 年以上	否

供应商名称	成立时间	注册资本	合作背景	采购内容	合作年限	长期或框架协议
江苏大通机电有限公司	2003-4-16	16,000.00 万元	漆包线供应商；上市企业冠通新材（600067.SH）控制企业，具备完备的漆包线生产能力，其产品在导电性能、耐温等级等多方面匹配公司生产需求，为公司漆包线重要供应商	漆包线	3 年以上	否
深圳市杰普特光电股份有限公司	2006-4-18	9,504.94 万元	激光系统供应商；科创板上市企业（688025.SH），其在激光剥漆、脉冲激光应用方面具备优势。因公司生产工艺需高精度激光设备支撑，其激光剥漆系统可有效提升公司生产效率，由此双方建立良好的合作关系	激光剥漆系统、脉冲、振镜等	3 年以上	否
苏州市纯品精密机械有限公司	2013-3-29	100.00 万元	专用设备供应商；其生产的设备适配公司中小批量电机绝缘处理工艺，设备性价比较高且具备本地化服务能力。为满足公司生产的临时需求，公司向其一次性采购适配设备，完成交付验收后无后续采购行为，但保持合作关系	滴漆机	2-3 年	否
皓星智能装备（东莞）有限公司	2018-1-19	2,000.00 万元	专用设备供应商；为满足公司生产的临时需求，公司向其一次性采购适配设备，完成交付验收后无后续采购行为，但保持合作关系	滴漆机、涂覆机	3 年以上	否
无锡新瑞驰科技有限公司	2016-2-26	2,000.00 万元	铁芯类供应商；报告期内，公司电机产能阶段性扩张，该供应商凭借灵活的生产调度能力与快速的交付效率，成为公司铁芯采购的重要供应商，有效缓解了产能压力	定子铁芯、转子铁芯	2-3 年	否

根据上表，报告期内公司前五大供应商合作年限多在 3 年以上，均能有效匹配公司业务需求，双方合作具有稳定性与可持续性。

二、说明与昆山鑫乐源精密工业机械有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例。

（一）说明与昆山鑫乐源精密工业机械有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司各期前五大供应商中规模较小供应商情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	主要业务
昆山鑫乐源精密工业机械有限公司	2017-4-7	50.00 万元	精密机械设备及零部件的制造及销售、金属模具及配件的加工及销售等
常州市卓尚自动化设备有限公司	2010-4-14	51.00 万元	工业控制设备、绝缘材料、五金、交电、机械设备及配件、电子产品、金属材料、电工材料的销售等
苏州市纯品精密机械有限公司	2013-3-29	100.00 万元	电机绝缘漆处理设备

注：规模较小供应商指注册资本小于 1,000.00 万元的供应商

公司报告期内的前五大供应商共涉及 10 家供应商。其中，昆山鑫乐源精密工业机械有限公司注册资本为 50.00 万元，公司向其采购各类机械加工件；常州市卓尚自动化设备有限公司注册资本为 51.00 万元，为伺服电机类产品的代理商，公司主要向其采购伺服电机等；苏州市纯品精密机械有限公司注册资本为 100.00 万元，公司向其采购电机绝缘漆处理设备，该次采购为满足临时性生产需要；公司与前述供应商均保持业务合作关系。除此之外，其余供应商注册资本均超 1,000.00 万元。

公司与上述规模较小供应商合作的主要原因系：1、公司所需原材料种类繁多，规模较小供应商聚焦细分领域，能够满足公司设备生产“非标准化、多批次、小批量”的采购需求，而大型供应商更倾向于标准化、大批量生产，难以快速响应此类需求；2、公司在选取供应商时会综合考虑交货及时、运输快捷便利等维度，昆山鑫乐源等规模较小供应商位于公司生产基地周边可提供即时响应服务，若出现零部件适配问题，可及时派技术人员到场解决，而大型供应商服务覆盖范围广、响应周期长，难以满足公司本地化服务需求。

根据公开信息查询，除尚水智能外，报告期内其他可比公司均未披露各期前五大供应商名称；经公开查询设备制造企业相关案例，报告期内，相关企业前五大供应商中规模较小供应商数量情况如下：

公司名称	规模较小供应商数量（家）
尚水智能	2
龙鑫智能	2
格兰达	3
铭纳阳	2

综上，公司综合考虑采购需求、采购灵活度、地域距离、采购价格等因素对供应商进行选择，报告期内存在与小规模供应商进行合作的情况，具备商业合理性，符合行业惯例。

（二）是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例

报告期内，公司与上述规模较小的主要供应商的交易情况如下：

供应商名称	采购规模占其收入规模的比例	是否主要为公司服务	是否存在关联关系或其他利益输送
昆山鑫乐源精密工业机械有限公司	80%-90%	是	否
常州市卓尚自动化设备有限公司	25%-35%	否	否
苏州市纯品精密机械有限公司	15%-25%	否	否

如上表所示，公司向昆山鑫乐源精密工业机械有限公司的采购规模占其收入规模的比例较高，主要原因系其规模相对较小，产能有限，而公司的订单需求和双方合作关系均较为稳定，因此供应商优先将产能分配给公司订单，从而导致其销售收入对公司的依赖度相对较高，但该供应商还同时对其他客户销售产品。主办券商已对上述供应商进行访谈，并取得供应商关于无关联关系的声明，确认上述供应商与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工不存在关联关系或其他利益输送情形。

三、结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额

是否与公司订单、业务规模相匹配，报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖。

（一）结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司存货余额构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 7 月末		2024 年末		2023 年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,973.80	8.39%	1,545.21	6.30%	1,950.56	7.71%
在产品	4,385.76	18.64%	3,338.20	13.61%	3,307.60	13.07%
库存商品	3,202.51	13.61%	2,800.33	11.42%	1,332.46	5.27%
发出商品	13,950.65	59.28%	16,830.54	68.62%	18,702.89	73.93%
低值易耗品	11.50	0.05%	5.85	0.02%	4.59	0.02%
委托加工物资	10.14	0.04%	5.85	0.02%	-	0.00%
合计	**23,534.36**	**100.00%**	**24,525.99**	**100.00%**	**25,298.10**	**100.00%**

公司存货主要项目为原材料、在产品、库存商品及发出商品。报告期各期末，公司存货账面余额分别为 25,298.10 万元、24,525.99 万元和 23,534.36 万元，占流动资产的比例分别为 46.72%、45.84%和 46.03%，报告期各期末，公司存货余额相对较高。其中，在产品、库存商品及发出商品占存货余额的比重分别为 92.27%、93.65%、91.52%，占存货余额的绝大部分。

1、合同签订情况

公司客户主要为国内整车厂及头部电驱系统供应商。对于电机智能生产设备及生产线业务，公司通常与客户签订销售合同及相关技术协议。对于电机组件产品业务，产品具有交付周期短、批次多等特点，客户通常采用订单方式向公司下达。报告期各，公司在手合同（订单）对存货的覆盖率情况详见本问题回复之三、（二）“报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖”部分的回复内容。

2、备货、发货周期

公司主要采用以销定产与适度备货相结合的方式。对于电机智能生产设备及生产线业务，项目定制化程度较高，公司根据项目技术要求，安排采购及生产，

产品在厂区内完成后组织发货，根据项目规模及复杂难易程度不同，对于技术要求不复杂或规模较小的项目，公司生产周期通常为 3-6 个月，对于技术难度复杂及规模较大的项目，公司生产周期通常为 6-12 个月不等。对于电机组件产品，产品生产完成后按照既定时间发往客户，自销售订单至发货时间通常为 1 个月，但对于数量较大的订单，公司会根据客户实际排产需求，采用分批次发货方式。为保证订单交付的及时性和生产的稳定性，对于通用性原材料，公司根据预计生产需求及原材料采购周期，进行适度备货。

3、订单完成周期

电机智能生产设备及生产线业务定制化程度高，订单完成周期相对较长，通常为 1~2 年，单一产线及设备价值高，因此报告期各期末，尚未验收的在执行项目存货（在产品、库存商品及发出商品）余额较大，占总体存货余额比例分别为 92.27%、93.65%及 91.52%。对于电机组件产品类业务，生产周期相对较短，订单完成周期（自销售订单下达至产品交付）通常为 1 个月以内，因此公司电机组件产品业务的存货规模较电机智能生产设备及生产线业务相对偏小。

4、在手订单对存货的覆盖率

报告期各期末，公司在手订单较为充沛，公司在手订单金额及存货订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 7 月末	2024 年末	2023 年末
期末在手订单金额（含税）	45,714.51	40,366.10	49,290.58
存货余额	23,534.36	24,525.99	25,298.10
存货订单覆盖率	194.25%	164.58%	194.84%

报告期各期末，在手订单覆盖率分别为 194.84%、164.58%及 194.25%，在手订单覆盖率良好，在手订单能够对存货形成有效覆盖。

综上，公司各期末存货余额与公司订单及业务规模相匹配。

（二）报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖

详见本问询函回复问题 2 之“三、（一）4、在手订单对存货的覆盖率”部分内容回复。

四、列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期，说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险。

（一）列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期

截至报告期末，公司发出商品主要为电机智能生产设备及生产线已发货尚未验收的项目产生，主要项目的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额（含税）	发出商品余额	签约时点	备货及生产周期（月）	发往客户时点	（预计）验收时点	预计执行周期（月）
安徽泰来动力科技有限公司	产线	6,250.00	2,944.69	2024 年 3 月	7	2024 年 10 月	2025 年 12 月	21
合肥巨一动力系统有限公司	量产线一期	3,223.89	1,855.50	2022 年 7 月	10	2023 年 5 月	2025 年 12 月	41
无锡星驱动力科技有限公司	定子产业化项目	3,170.00	1,770.10	2024 年 10 月	4	2025 年 2 月	2026 年 7 月	21
江麓机电集团有限公司	扁线电机定子装配设备	1,078.00	748.47	2023 年 9 月	8	2024 年 5 月	2025 年 12 月	27
格雷博智能动力科技（宁波）有限公司	产线及增补设备	1,084.00	451.23	2025 年 4 月	3	2025 年 7 月	2026 年 12 月	20
深圳比亚迪汽车实业有限公司	前鼓风机装配线	658.17	358.80	2023 年 12 月	8	2024 年 8 月	2025 年 8 月	27
苏州朗高电机科技股份有限公司	扁线绕组定子中试线	580.00	315.85	2025 年 1 月	4	2025 年 5 月	2026 年 10 月	21
合肥巨一动力系统有限公司	定子产线成型机	644.10	303.00	2024 年 3 月	3	2024 年 6 月	2026 年 3 月	24
无锡星驱动力科技有限公司	定子小环线	1,178.88	300.26	2024 年 9 月	3	2024 年 12 月	2026 年 6 月	21
苏州朗高电机科技股份有限公司	扁线绕组定子柔性线	690.00	284.68	2024 年 2 月	6	2024 年 8 月	2025 年 11 月	21
合计	**-**	**18,557.04**	**9,332.58**	-	**-**	-	-	-

注 1：公司不同产线设备项目差异化较大，对于技术要求简单或规模较小的项目，公司生产周期通常为 3—6 个月，对于技术难度复杂及规模较大的项目，公司生产周期通常为 6～12 个月不等，部分项目根据整体安排需要，会采取分批发货的方式进行。

注 2：“量产线一期”合同项目执行周期相对较长，主要系合肥巨一动力系统有限公司对项目的技术要求发生变更，导致安装调试周期较长，该项目已于期后完成验收。

（二）说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性

报告期内，公司的发出商品主要为按照合同约定，向客户发货但尚未达到收入确认条件的电机智能生产设备及生产线。公司对发出商品通过加强日常管理等内部控制措施保证发出商品的真实性、准确性和完整性。主要包括：

1、生产环节的控制：公司在接受客户订单后，由项目部牵头，立即启动项目化管理机制。项目部负责拟定全局性的项目总体计划，明确资源需求与交付目标，协同相关部门与客户进行多轮深度沟通，精准定义设备参数、工艺流程与性能指标，为生产提供精准的工艺标准。生产部结合项目总体计划、将项目拆解为各细分单元并组织安排生产。生产完成并经厂区内初步调试后，在系统中生成完工报告并做入库处理。

2、产品发货控制：公司按照具体合同或协议的要求，通知客户进行预验收。并根据客户的总体安排，组织发货。仓库人员复核相应设备的种类、数量、规格、客户等相关信息后，在系统中做好货物出库记录，并跟进后续产品发货物流管控。

3、发出商品的管理：设备发送至客户现场后，客户指定收货人与公司驻客户现场项目人员一起对货物进行查验。发往现场的设备放置于客户指定的专门保管及项目现场实施区域。

4、现场安装调试及验收过程管理：发出商品现场完成安装调试并试运行后，公司与客户确认项目的问题情况，并进行改善跟进，项目达到要求后与客户沟通验收流程。公司对项目的实施状态与客户保持沟通，检查发出商品是否满足收入确认条件，确认各期末发出商品的真实性、准确性和完整性。

（三）发出商品的期后结转情况

报告期后，发出商品的结转情况详见本问题回复之“四、（一）列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期”部分。

（四）是否存在长期未结转的发出商品

详见本问题回复之“四、（一）列示发出商品对应的主要合同，包括合同客

户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期”所述，公司发出商品与销售合同（订单）相匹配。由于公司主要的电机智能生产设备及生产线业务的自签订合同至验收的执行周期较长，通常为 1~2 年左右，截至报告期末，主要发出商品项目中除“量产线一期”项目因客户对项目的技术要求变更，导致执行周期延长并于期后完成验收外，不存在其他长期未结转的发出商品。

（五）是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险

公司与客户签订合同前，通常就合同的设备参数、工艺流程、性能指标及验收标准等内容，与客户进行充分协商，并在合同或技术协议中明确写明。项目执行过程中，公司项目部对项目实施情况进行跟踪管理，对实施过程中客户提出的问题，公司及时向客户沟通整改进度。从公司历史合同的履行情况看，公司不存在因项目无法通过验收而被取消订单的情况。公司订单被取消的风险较小。

五、说明报告期内存货跌价准备计提方法、过程，存货跌价准备计提是否充分，公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。

（一）说明报告期内存货跌价准备计提方法、过程，存货跌价准备计提是否充分

公司及可比公司存货跌价准备计提方法、过程如下：

公司	计提方法、过程
豪森智能	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。 可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。 资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。
博众精工	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值熟低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司	计提方法、过程
尚水智能	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定
铭纳阳	存货可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

如上表所示，公司存货跌价准备计提方法与同行业可比公司不存在明显差异。

（二）公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业公司对比情况如下：

公司简称	2025 年 7 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
豪森智能	2.00%	0.39%	0.00%
博众精工	3.44%	4.93%	4.95%
尚水智能	6.06%	4.04%	1.83%
平均值	3.83%	3.23%	2.94%
铭纳阳	6.35%	5.88%	2.07%

注：数据来源于各公司公开披露文件，其中 2025 年 7 月 31 日数据取自 2025 年半年报。

公司存货主要以发出商品为主，报告期各期末发出商品占存货余额比例分别为 59.28%、68.62%和 73.93%。公司采用“以销定产”与原材料适度备货相结合，根据客户下达的订单制定生产计划，存货减值风险小，相应计提减值金额较小；库存商品、在产品、发出商品均为对应项目形成的存货，原材料包括库备采购和项目需求采购。公司存货跌价准备的计提符合公司的业务实际情况，公司存货跌价准备计提充分。

如上表所示，2023 年度，公司的存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平接近，2024 年度及 2025 年 1-7 月，存货跌价准备占比略高于同行业可

比公司，主要原因为公司当期对不满足市场条件及技术变化的产品计提产品跌价所致，与同行业可比公司不存在重大差异。

六、说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效。

（一）说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况，是否存在账实差异

报告期各期末，公司存货盘点范围及时间安排情况如下：

项目	2025 年 7 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2025.07.31-2025.08.01	2024.12.30-2024.12.31	2023.12.30-2023.12.31
盘点地点	公司仓库、生产车间及客户现场仓		
盘点人员	仓库管理人员、生产车间人员及其他相关人员，财务人员监盘		
盘点范围	原材料、在产品、库存商品及发出商品		
盘点方法	实地盘点	实地盘点	实地盘点
盘点比例	原材料 100.00%； 在制品 97.97% 库存商品 100.00% 发出商品 94.89%	原材料 100.00%； 在制品 94.24% 库存商品 100.00% 发出商品 98.38%	原材料 100.00%； 在制品 82.80% 库存商品 100.00% 发出商品 98.64%
账实相符情况	账实不存在重大差异	账实不存在重大差异	账实不存在重大差异

公司各期末发出商品主要系发往客户现场尚未经客户验收的电机生产设备类产品及少部分期末已发出尚未签收的电机组件产品。对客户现场尚未验收的产线及设备，由公司驻客户现场的项目人员负责管理，发往现场的设备放置于客户指定的专门保管及项目现场实施区域。盘点人员对现场设备及配套的线体进行盘点，确认实物与账面数量一致。

报告期各期末，公司根据存货制度对存货实施全面盘点，公司存货账实不存在重大差异。

（二）公司存货管理内部控制是否健全有效

公司建立了较为完善的存货管理制度，公司制定了《采购控制程序》《供应商管理规范》《原材料出入库管理规定》《生产过程控制程序》《成品出入库管理》等内部控制制度规范存货物资的采购、出入库、保管等行为，公司于各期末

依据存货管理制度实施有效盘点，公司通过 ERP 系统跟踪物料的入库、出库、库存状态，确保存货的入库、仓储管理及盘点等实物流转和保管的各个环节规范有序。

综上，公司的存货管理内部控制健全有效。

七、请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法；（3）说明存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论。

（一）对上述问题进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，主办券商、会计师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅公司采购与供应商相关管理制度，访谈采购负责人，核实供应商选择标准及具体方式；查阅公司采购明细表，按采购金额、合作年限区间统计报告期供应商数量及采购金额；执行走访、函证、网络查询等程序，核查是否存在异常供应商情形；检索同行业可比公司供应商集中度数据，对比分析公司供应商集中度较低的原因及合理性；核查主要供应商合作协议、历史交易记录，核查合作稳定性与可持续性；

（2）检索行业相关案例，核查与规模较小供应商合作是否符合行业惯例；实地走访相关供应商，核查合作背景、合作内容、经营资质、生产能力、采购占比等，确认是否主要为公司服务，以及是否存在关联关系及其他利益安排；

（3）访谈采购、生产人员，了解公司备货及生产、订单执行周期等运营情况；获取各期末在手订单情况，评估在手订单与存货余额的匹配性；

（4）获取公司期末发出商品明细表及期后结转情况，查阅发出商品对应主要合同，结合公司业务模式及收入确认条件等，分析发出商品项目周期的合理性，评估是否存在长期未结转的发出商品及可能的纠纷、订单取消情况；

（5）访谈财务人员，了解存货跌价准备的具体计算方法、计提政策及依据；复核存货跌价准备计提过程，验证测算依据的合理性及计提金额的充分性；对比同行业可比公司公开数据，分析公司存货跌价准备计提比例与同行业水平的差异，判断计提的充分性及合理性；

（6）获取公司存货管理制度，了解公司盘点执行情况，获取公司盘点记录及支持性文件。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司制定供应商相关管理制度，主要供应商经多维度综合评价、逐级审批及动态评估后纳入合格名录，一般供应商侧重资质与性价比审核；报告期内，公司主要供应商中存在少量异常情形、成立之初即与公司展开合作的供应商等情况，公司与相关供应商的交易真实并具有商业合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定；公司供应商集中度较低，主要因采购品类多、难以依赖单一供应商；公司实行多源化采购策略，核心物料均备多家合格供方；不同项目需求差异大，客观形成分散采购格局，与同行业可比公司不存在明显差异；报告期内，公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性。

（2）公司综合考虑采购需求、采购灵活度、地域距离、采购价格等因素对供应商进行选择，报告期内存在与小规模供应商进行合作的情况，具备商业合理性，符合行业惯例；公司向昆山鑫乐源采购金额占其收入比例较高，因该供应商规模小、产能有限，且与公司合作稳定、优先适配公司订单，其同时服务其他客户；经访谈及声明确认，公司与相关规模较小供应商无关联关系及利益输送情形。

（3）电机智能生产设备及生产线业务定制化程度高，订单完成周期相对较长，公司各期末存货余额与公司订单及业务规模相匹配。各期末在手订单能够对存货形成有效覆盖；

（4）报告期后公司大额发出商品已验收确认，不存在长期未结转的发出商品，不存在纠纷及订单被取消的风险；

（5）公司已说明存货跌价准备的计提方法、过程，公司存货跌价准备计提

充分，与同行业公司不存在重大差异；

（6）公司各期末对存货执行了有效的盘点，盘点结果不存在重大差异，存货管理内部控制健全有效。

（二）说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法

1、说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论

（1）核查方式

主办券商及会计师主要执行资料查阅、实地走访、函证、细节测试、关联方核查等程序，对公司采购及供应商情况进行核查。

（2）核查过程

主办券商及会计师具体执行了如下核查过程：

1）查阅采购及供应商相关管理制度，了解供应商准入、询比价、合同审批、验收入库、付款审核等流程，核查公司采购管理体系的规范性；

2）查阅主要供应商采购合同、签收单/入库单、发票、付款凭证等流程文件，并执行采购细节测试，核查公司采购交易的真实性；

3）查阅采购明细表，统计供应商数量、采购金额、合作年限等，分析是否存在异常供应商情形；查阅同行业供应商集中度水平，分析公司情况是否符合行业惯例；

4）按照重要性原则选取供应商走访对象，实地核实供应商经营资质、供货能力及合作真实性，访谈其与公司的合作背景、交易定价依据、生产能力及收入占比情况等；

5）向主要供应商进行函证，确认采购金额、应付账款余额等关键信息，对未回函或回函差异供应商执行替代程序，确认交易数据准确性；

6）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等工具，核查供应商股权结构、

实际控制人、董监高信息，与公司股东、实际控制人、董监高及核心人员进行交叉比对；取得主要供应商出具的无关联关系声明，核查关联方非关联化及利益输送情形。

（3）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司供应商选择标准明确、采购流程规范、相关制度健全并有效执行；供应商集中度较低具有合理性，符合行业惯例，与主要供应商合作稳定可持续；报告期内，公司存在新增主要供应商、业务依赖于公司的供应商、部分供应商规模偏小、成立时间较短等情形，相关交易真实发生、定价公允、具备商业合理性，不存在关联关系及利益输送情形。

2、说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例

由于公司供应商较为分散，主办券商及会计师根据重要性原则主要选择覆盖报告期各期前十大的供应商、应付账款余额相对较大的供应商、不同原材料品类的供应商、报告期内新增及变动的主要供应商等，具体发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
材料采购金额（①）	8,707.02	13,884.16	14,023.41
发函金额（②）	6,698.85	10,032.39	9,867.68
发函比例（②/①）	76.94%	72.26%	70.37%
回函确认金额（③）	**6,688.55**	**9,151.22**	**8,752.71**
回函确认比例（④=③/①）	**76.82%**	**65.91%**	**62.42%**
替代测试确认金额（⑤）	10.30	881.16	1,114.97
替代测试确认比例（⑥=⑤/①）	0.12%	6.35%	7.95%
总体核查比例（④+⑥）	**76.94%**	**72.26%**	**70.37%**

3、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法

主办券商及会计师主要选择覆盖报告期各期前五大供应商、应付金额相对较大的供应商、主要物料供应商以及报告期内新增及变动供应商进行实地走访，具体走访比例如下：

项目	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年
供应商数量（个）	691	882	815
走访家数（个）	44	44	44
数量占比	**6.37%**	**4.99%**	**5.40%**
材料采购金额（万元）	8,707.02	13,884.16	14,023.41
走访覆盖金额（万元）	5,011.75	7,444.91	6,601.90
金额占比	**57.56%**	**53.62%**	**47.08%**

注：走访数量按单体统计

（三）说明存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论

1、核查程序、比例

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

（1）访谈并了解公司的业务模式，结合产品合同签订、产品备货政策，分析存货变动是否与业务发展相匹配；

（2）执行走访、函证、网络查询等程序，核查是否存在异常供应商情形，核查主要供应商合作协议、历史交易记录，核查合作稳定性与可持续性；

（3）公司查询同行业可比公司的存货规模情况，并与公司的存货规模情况进行对比，分析差异的原因及合理性；获取报告期各期末存货明细表，结合合同签订、备货生产周期和在手订单情况，分析存货规模与公司实际业务情况是否匹配；

（4）公司访谈公司财务人员，了解公司产品核算流程、核算方法，核查成本费用的归集过程及收入确认和成本结转时点，公司的成本结转金额及时点是否准确；

（5）对主要供应商执行走访及函证程序；

（6）获取公司的存货盘点计划，了解公司存货存放情况，编制存货监盘计划，对存放于公司的各类存货进行监盘；结合客户函证，对期末发出商品项目情况进行函证，对期末重要发出商品项目现场实地盘点，判断期末存货是否真实存在。核查情况及比例如下：

单位：万元

存货项目	2025 年 7 月末余额	监盘金额	监盘比例	备注
原材料	1,973.80	946.62	47.96%	
在产品	4,385.76	384.79	8.77%	
库存商品	3,202.51	2,798.57	87.39%	
发出商品	13,950.65	8,569.53	61.43%	
低值易耗品	11.50	2.39	20.77%	
委托加工物资	10.14	-	-	金额较小
合计	**23,534.36**	**12,701.89**	**53.97%**	

对期末主要发出商品项目函证及比例情况：

项目	金额
发出商品审定金额（万元）	13,950.65
发出商品发函金额（万元）	9,567.17
比例	68.58%
回函金额（万元）	9,254.40
回函比例	96.73%

（7）查阅同行业可比公司的存货跌价准备计提比例，分析公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况是否存在重大差异，分析存货跌价计提充分性。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期各期末，公司存货账实不存在重大差异，期末存货（含发出商品）余额真实，计价准确。

问题 3. 关于应收款项

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 15,512.97 万元、10,980.10 万元、11,374.71 万元；应收款项融资分别为 5,476.32 万元、11,961.80 万元、3,278.89 万元。

请公司：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配。（2）说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率、账龄结构是否存在较大差异及原因，

报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及可回收性；说明账龄 1 年以上应收账款占比相对较高的原因。（3）列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及可回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎。（4）说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将迪链及部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由，公司终止确认部分应收款项融资是否符合新金融工具准则相关要求。（5）结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分，公司对于应收款项内控制度的有效性。（6）说明公司是否按照相关风险特征分别确定合同资产和应收款项的信用减值损失计提方法、合同资产减值准备计提的充分性。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例等。

回复：

一、结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配。

（一）公司信用政策、结算方式

针对电机智能生产设备及生产线客户，公司根据客户类型、客户信誉以及合作情况等因素综合考虑，给予不同客户不同信用政策。公司对主要客户的信用政策通常包括预付款、发货款、验收款、质保金四个阶段，预付款通常占合同总额 20%-30%，发货款通常占合同总额 30%-40%，验收款通常占合同总额 30%-40%，质保金通常占合同总额 10%。公司给予客户的信用期一般为 90-180 天。

针对产品客户，公司根据客户类型、客户信誉以及合作情况等因素综合考虑，给予不同客户不同信用政策。公司对主要客户信用期通常为月结 90-180 天。

公司与客户结算方式包括银行转账、承兑汇票、迪链等。

报告期内，公司对主要客户的信用政策及结算方式稳定。

（二）收入变动情况及应收账款余额分析

报告期内，公司应收款项余额与营业收入变动情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年 7 月 31 日/2025 年 1-7 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2024 年较 2023 年变动
应收账款余额	11,374.71	10,980.10	15,512.97	-29.22%
营业收入	17,708.25	33,122.07	24,565.48	34.83%

如上表所示，2024 年公司收入增长，应收款项余额下降，主要原因为 2023、2024 年比亚迪系为公司第一大客户，2023 年公司应收款项余额较大主要为应收比亚迪系的货款 9,733.69 万元，2024 年公司加强应收账款的收回工作，随着公司陆续收到比亚迪系销售回款或迪链，公司应收款项中比亚迪系的应收金额下降至 3,559.97 万元。剔除比亚迪系后公司应收款余额和营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
应收款项余额（剔除比亚迪系）	7,420.13	5,779.28
营业收入（剔除比亚迪系）	14,051.21	6,349.35

如上表所示，剔除比亚迪系后，2024 年公司应收账款随营业收入增长同步增长，变动趋势相匹配。

二、说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率、账龄结构是否存在较大差异及原因，报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及可回收性；说明账龄 1 年以上应收账款占比相对较高的原因。

（一）说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率、账龄结构是否存在较大差异及原因

1、公司与同行业可比公司应收账款规模及其占收入比重情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款规模及其占收入比重情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 7 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
豪森智能	应收账款	86,874.70	74,627.55	68,696.68
	收入	84,290.47	180,866.74	200,618.42
	应收账款占营业收入的比例	103.07%	41.26%	34.24%
博众精工	应收账款	275,959.53	344,699.13	250,173.33
	收入	187,649.75	495,420.15	483,985.00
	应收账款占营业收入的比例	147.06%	69.58%	51.69%
尚水智能	应收账款	12,321.85	11,347.41	17,255.19
	收入	39,770.73	63,659.48	60,059.66
	应收账款占营业收入的比例	30.98%	17.83%	28.73%
铭纳阳	应收账款	10,514.76	9,839.07	14,235.30
	收入	17,708.25	33,122.07	24,565.48
	应收账款占营业收入的比例	59.38%	29.71%	57.95%

注：数据来源于同行业可比公司定期报告及招股说明书；同行业可比公司 2025 年 7 月 31 日数据选自其 2025 年半年度数据。

由上表可知，规模上，公司应收账款账面价值与尚水智能较为接近，远小于其他同行业可比公司水平，主要系公司与尚水智能的收入规模较为接近，公司与同行业其他可比公司相比，公司整体规模较小所致。

2023 年公司应收账款占对应期间营业收入比重高于同行业可比公司水平，与博众精工较为接近，主要系公司整体规模较同行业可比公司偏小，受单个项目结算节奏影响，2023 年年末应收账款规模较大。2024 年及 2025 年 1-7 月公司应收账款占对应营业收入的比例介于可比公司区间内，公司应收账款占营业收入的比例与同行业可比公司相比不存在较大差异。

2、公司与同行业可比公司应收账款周转率情况

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比如下：

单位：次

公司名称	2025 年 1-7 月	2024 年度	2023 年度
豪森智能	1.76	2.19	3.15

公司名称	2025 年 1-7 月	2024 年度	2023 年度
博众精工	1.13	1.56	2.02
尚水智能	4.76	3.37	3.45
平均	**2.55**	**2.37**	**2.87**
铭纳阳	**2.71**	**2.50**	**2.13**

注：数据来源于同行业可比公司定期报告及招股说明书；同行业可比公司 2025 年 1-7 月数据选自其 2025 年半年度数据并经简单年化处理；公司 2025 年 1-7 月数据已经简单年化处理。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.13 次/年、2.50 次/年和 1.58 次/年（年化 2.71 次/年）。报告期内，应收账款周转率整体较为稳定，2023 年应收账款周转率略低于同行业可比公司的平均水平，主要系公司整体规模较同行业可比公司偏小，受单个项目结算节奏影响，导致回款速度低于同行业可比公司。随着公司 2024 年客户群体及收入规模的增加，公司应收账款周转率有所提升。2024 年及 2025 年 1-7 月，公司应收账款周转率略高于同行业可比公司，与公司实际业务情况相符。

3、公司与同行业可比公司账龄结构情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄结构对比如下：

报告期	公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
2025 年 7 月 31 日	豪森智能	42.05%	36.16%	14.59%	4.46%	0.41%	2.33%
	博众精工	79.82%	15.51%	4.17%	0.32%	0.10%	0.08%
	尚水智能	31.33%	42.57%	13.45%			12.66%
	平均	**51.07%**	**31.41%**	**10.73%**	**5.81%**	**0.17%**	**0.80%**
	铭纳阳	**62.18%**	**35.49%**	**1.58%**	**0.60%**	**0.12%**	**0.03%**
2024 年 12 月 31 日	豪森智能	41.75%	42.68%	9.74%	3.11%	0.08%	2.64%
	博众精工	81.28%	17.15%	1.34%	0.15%	0.04%	0.03%
	尚水智能	32.95%	45.64%	7.11%			14.30%
	平均	**51.99%**	**35.16%**	**6.07%**	**5.85%**	**33.37%**	**0.89%**
	铭纳阳	**65.76%**	**19.64%**	**11.08%**	**3.37%**	**0.13%**	**0.03%**
2023 年 12 月 31 日	豪森智能	65.71%	22.24%	6.96%	0.10%	3.69%	1.29%
	博众精工	79.82%	15.51%	4.17%	0.32%	0.10%	0.08%
	尚水智能	60.33%	23.84%	5.24%			10.59%-

报告期	公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
	平均	**68.62%**	**20.53%**	**5.45%**	**3.67%**	**1.26%**	**0.46%**
	铭纳阳	**66.67%**	**25.74%**	**7.39%**	**0.18%**	**-**	**0.02%**

注：尚水智能未单独披露 3-4 年、4-5 年及 5 年以上账龄情况，仅披露 3 年以上账龄。

由上表可知，2023 年年末，公司 1 年以内应收账款账龄占比与同行业可比公司接近，2024 年年末及 2025 年 7 月末 1 年以内应收账款账龄占比高于同行业可比公司情况，因此公司账龄结构良好。

（二）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及可回收性

报告期各期末，客户逾期应收账款金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025/7/31	2024/12/31	2023/12/31
应收账款余额	11,374.71	10,980.10	15,512.97
逾期应收账款余额	4,038.23	6,778.19	7,802.91
占比	35.50%	61.73%	50.30%

如上表所示，报告期各期末，公司逾期应收账款余额占应收账款余额的比例分别为 50.30%、61.73%和 35.50%，主要受客户资金安排和结算流程等影响，导致公司逾期应收账款占比金额较高。

报告期各期末，逾期应收账款金额较大客户及期后回款情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	逾期金额	逾期应收账款期后回款金额（截至 2026 年 2 月末）	期后回款比例
2025 年 7 月 31 日	1	凯博易控车辆科技（苏州）股份有限公司	893.94	399.82	44.73%
	2	舜驱动力科技（南通）有限公司	715.46	119.79	16.74%
	3	南京市比亚迪汽车有限公司	433.02	-	0.00%
	4	智新科技股份有限公司	305.87	305.87	100.00%
	5	东风电驱动系统有限公司	181.69	94.00	51.74%
	合计		**2,529.98**	**919.48**	**36.34%**

年份	序号	客户名称	逾期金额	逾期应收账款期后回款金额（截至 2026 年 2 月末）	期后回款比例
2024 年 12 月 31 日	1	太原比亚迪汽车有限公司	1,498.31	1,498.31	100.00%
	2	智新科技股份有限公司	1,010.39	1,010.39	100.00%
	3	长沙市比亚迪汽车有限公司	750.93	684.17	91.11%
	4	凯博易控车辆科技（苏州）股份有限公司	635.51	635.51	100.00%
	5	南京市比亚迪汽车有限公司	433.02	-	0.00%
	合计		**4,328.15**	**3,828.38**	**88.45%**
2023 年 12 月 31 日	1	长沙市比亚迪汽车有限公司	3,021.33	2,982.89	98.73%
	2	太原比亚迪汽车有限公司	2,905.83	2,861.59	98.48%
	3	凯博易控车辆科技（苏州）股份有限公司	771.62	771.62	100.00%
	4	重庆宗申电动力科技有限公司	219.75	219.75	100.00%
	5	舜驱动力科技（南通）有限公司	131.19	131.19	100.00%
	合计		**7,049.72**	**6,967.04**	**98.83%**

如上表所示，2023 年末、2024 年末主要逾期客户款项已基本收回，南京市比亚迪汽车有限公司尚未收回主要受对方资金安排的影响。2025 年 7 月末，舜驱动力科技（南通）有限公司回款比例较低主要系其下游客户回款较慢。通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，公司主要逾期客户资信状况正常，剩余款项不能收回的风险较低。

（三）说明账龄 1 年以上应收账款占比相对较高的原因

报告期各期末，公司 1 年以上应收账款占比分别为 33.33%、34.24%和 37.82%，占比较高，公司下游客户主要为比亚迪、智新科技、凯博易控等新能源整车厂或新能源车主要零部件企业，具有良好的信用资质，受客户资金安排和结算流程影响，部分应收账款账龄超过 1 年。

公司与同行业可比公司账龄 1 年以上应收账款占比情况比较如下：

公司名称	2025 年 7 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
豪森智能	57.95%	58.25%	34.29%

公司名称	2025 年 7 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
博众精工	20.18%	18.72%	20.18%
尚水智能	68.67%	67.05%	39.67%
平均	**48.93%**	**48.01%**	**31.38%**
铭纳阳	**37.82%**	**34.24%**	**33.33%**

如上表所示，2023 年年末，公司账龄为 1 年以上的应收账款占比与同行业水平接近，2024 年末和 2025 年 7 月末，公司账龄为 1 年以上的应收账款占比优于行业平均水平，账龄 1 年以上应收账款占比较高为行业共性情况，具有合理性。

三、列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及可回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎。

（一）列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况

报告期各期末，公司应收账款总体及逾期应收账款回款情况如下：

项目	2025/7/31	2024/12/31	2023/12/31
应收账款期后回款比例（截至 2026 年 2 月末）	52.16%	78.21%	98.80%
逾期应收账款期后回款比例（截至 2026 年 2 月末）	36.16%	82.22%	97.35%

报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为 98.80%、78.21%和 52.16%，逾期应收账款回款比率分别为 97.35%、82.22%和 36.16%，公司 2023 年末、2024 年末应收账款及逾期应收账款期后回款情况较好，2025 年 7 月末应收账款及逾期应收账款期后回款比例较低主要系期后回款统计期间较短，部分客户资金计划安排所致。

（二）期后未回款金额较大客户的具体情况及可回收性

报告期各期末，期后未回款金额较大（超过 100 万元）客户的具体情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	逾期后尚未回款金额	客户背景
2025 年 7 月 31 日	1	舜驱动力科技（南通）有限公司	595.66	舜驱动力科技（南通）有限公司主营业务为研发、生产和销售应用于中高端新能源汽车动力总成的驱动电机及相关产品，与联合汽车电子、长安、奇瑞、吉利、上汽通用五菱等汽车厂商建立了长期合作关系。公司获得了国家级高新技术企业、省级专精特新中小企业和市级工业设计中心等荣誉。年收入规模约 6 亿元。
	2	凯博易控车辆科技（苏州）股份有限公司	494.12	凯博易控车辆科技（苏州）股份有限公司专注于新能源重型车辆与装备高端驱动系统及整体解决方案的研发与制造，获得了国家级高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”、国家级潜在独角兽企业、2026 年市级创新领军企业先进技术研究院等荣誉。年收入规模约 6 亿元。
	3	南京市比亚迪汽车有限公司	433.02	南京市比亚迪汽车有限公司是比亚迪汽车工业有限公司的全资子公司，比亚迪汽车工业有限公司是深交所主板上市公司比亚迪股份有限公司（002594）持股 96.79%的控股子公司，比亚迪股份有限公司 2024 年营业收入为 7,771.02 亿元。
	合计		1,522.80	-
2024 年 12 月 31 日	1	南京市比亚迪汽车有限公司	433.02	南京市比亚迪汽车有限公司是比亚迪汽车工业有限公司的全资子公司，比亚迪汽车工业有限公司是深交所主板上市公司比亚迪股份有限公司（002594）持股 96.79%的控股子公司，比亚迪股份有限公司 2024 年营业收入为 7,771.02 亿元。
	2	合肥比亚迪汽车有限公司	176.29	合肥比亚迪汽车有限公司是比亚迪汽车工业有限公司的全资子公司，比亚迪汽车工业有限公司是深交所主板上市公司比亚迪股份有限公司（002594）持股 96.79%的控股子公司，比亚迪股份有限公司 2024 年营业收入为 7,771.02 亿元。
	3	舜驱动力科技（南通）有限公司	114.06	舜驱动力科技（南通）有限公司主营业务为研发、生产和销售应用于中高端新能源汽车动力总成的驱动电机及相关产品，与联合汽车电子、长安、奇瑞、吉利、上汽通用五菱等汽车厂商建立了长期合作关系。公司获得了国家级高新技术企业、省级专精特新中小企业和市级工业设计中心等荣誉，年收入规模约 6 亿元。
	合计		723.37	

如上表所示，期后未回款金额较大（超过 100 万元）客户主要为整车厂控股子公司或新能源车零部件企业，具有良好的技术实力。通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，公司上述客户资信状况正常，剩余款项不能收回的风险较低。

（三）坏账准备计提是否充分、谨慎

1、公司应收账款账龄结构和期后回款情况较好

公司以账龄为 1 年以内的应收账款为主，与同行业公司的账龄结构不存在重大差异，公司应收账款账龄结构与同行业公司比较详见本题回复“二/（一）/2、公司与同行业可比公司账龄结构情况”。2023 年、2024 年末应收账款的期后回款比例分别为 98.80%和 78.21%，期后回款情况较好。

2、公司应收账款坏账计提政策

公司与同行业可比公司按组合计提坏账准备的比例对比如下：

单位：%

账龄	铭纳阳	豪森智能	博众精工	尚水智能	方正电机	大洋电机
6 个月以内	5.00	7.10	5.00	5.00	1.00	5.00
7-12 个月					5.00	
1-2 年	10.00	11.68	10.00	20.00	10.00	10.00
2-3 年	30.00	25.49	30.00	50.00	20.00	30.00
3-4 年	50.00	60.56	50.00	100.00	50.00	50.00
4-5 年	80.00	95.61	70.00			80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00		100.00	100.00

注：同行业可比公司数据取自定期报告及招股说明书。

公司根据自身经营情况、历史回款及坏账情况，并严格按照企业会计准则的要求制定符合公司实际情况的坏账准备计提政策。报告期各期末，公司应收账款账龄以 1 年以内为主，公司的预期信用损失率与同行业可比公司相比基本一致，应收账款坏账准备计提政策较为谨慎，坏账计提充分。

四、说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将迪链及部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由，公司终止确认部分应收款项融资是否符合新金融工具准则相关要求。

（一）说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将迪链及部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由

公司应收款项融资主要为信用级别较高的“6+9”银行承兑汇票、应收迪链等供应链金融产品。其中，迪链是比亚迪股份有限公司及其成员企业指定的供应链金融信息服务平台开具的供应链融资信用凭证。

对于承兑人为信用级别较高的“6+9”银行承兑汇票，此类票据信用风险低，公司对其的管理模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目核算。

对于迪链等供应链金融产品，根据财政部、国务院国资委、银保监会、证监会《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）：企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示；企业管理“云信”、“融信”等的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

（二）公司终止确认部分应收款项融资是否符合新金融工具准则相关要求

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定，“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产”。

根据迪链供应商信息平台应收账款转让协议中约定：双方同意，应收账款的转让为无追索权转让，如应收账款到期未能得到偿付，或出现应收账款项下基础交易所对应的基础合同有关的任何纠纷，受让人对转单人或转单人的前手（如有）不具有追索权，转单人亦无义务对应收账款项下债权的实现提供任何保证。转让之日起，受让人成为新迪链的持单人，获得应收账款下的全部权利；转单人不再享有应收账款项下的任何权利，但仍应继续履行该应收账款取得时所对应基础合

同项下的义务和责任。迪链流转后，受让人成为新迪链凭证的持单人，获得应收账款下的全部权利，因此流转表明已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，符合终止确认条件。

对于承兑人为信用级别较高的“6+9”银行承兑汇票，其在背书、贴现时公司合理判断该金融资产上所有的风险和报酬已经发生转移，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定的终止确认条件，故终止确认该类应收票据。

公司报告期各期末已终止确认但尚未到期的应收款项融资均为已背书未到期“6+9”银行承兑汇票及迪链，金额分别为 197.84 万元、1,067.56 万元、1,939.33 万元。具体原因为：公司各期“6+9”银行开具的银行承兑汇票背书金额较大，年末尚未到期金额相应较大，使得各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大。

综上，公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大具有合理性，不存在风险，相关会计处理符合新金融工具准则相关要求。

五、结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分，公司对于应收款项内控制度的有效性。

（一）结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分

报告期各期前五名客户的经营情况如下：

序号	客户名称	经营情况
1	比亚迪系	全球新能源汽车龙头企业，业务布局涵盖汽车、电池、电子、新能源和轨道交通等领域,从能源的获取、存储,再到应用,全方位构建零排放的新能源整体解决方案。2024 年营业收入为 7,771.02 亿元。2025 年新能源汽车销量超 400 万辆。
2	凯博易控	国内商用车电驱领域头部供应商，为多家主流商用车企提供配套。主要产品包括新能源车辆电驱动系统和车辆连接系统。国家级高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”、国家级潜在独角兽企业。
3	格雷博系	国内头部电驱企业，为多家主流车企配套，为新能源车企提供动力总成方案，涵盖纯电动及混合动力汽车应用平台，2025 年出货量超 50 万台。
4	东风系	国内大型汽车集团，业务涵盖商用车、乘用车、新能源汽车、军车、关键汽车总成和零部件、汽车装备以及汽车相关业务，2024 年营

序号	客户名称	经营情况
		业收入为 1,061.97 亿元，2025 年整车销量超 180 万辆，新能源车型占比稳步提升。
5	大洋电机系	国内电驱行业龙头，为客户电机驱动系统解决方案，包括建筑通风及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统、车辆旋转电器、氢燃料电池系统及其关键零部件等产品。2024 年营业收入为 121.13 亿元。
6	中车系	大型央企集团，全球轨道交通装备龙头，依托以高速动车组为代表的轨道交通装备核心技术，延伸发展了风电、光伏、储能、氢能等清洁能源发电装备，新能源汽车电驱系统、新能源商用车等低碳零碳交通装备。2024 年营业收入为 2,464.57 亿元。
7	一汽系	国内大型汽车集团，2024 年营业收入超过 5,000.00 亿元，2024 年整车销量超 300 万辆，新能源车型占比持续提升。
8	信质集团	国内电机及其核心零部件供应的制造服务 A 股上市公司。专注于电机定转子相关产品制造，致力于为汽车领域产品、电动自行车领域产品、家电领域产品、低空经济领域产品及人形机器人关节电机等提供核心零部件，2024 年实现营业收入 59.18 亿元。
9	实日机电	国内电机铁芯领域供应商，主要从事汽车电机、新能源电机、汽车发电机、电梯曳引机电机及伺服电机等铁芯研发、生产和销售，配套多家头部电驱企业。
10	无锡星驱动力科技有限公司	吉利旗下电驱企业，全栈式电驱部件及动力系统解决方案供应商，聚焦纯电动汽车和混合动力汽车高性能电驱动系统(EDU)的研发、制造和销售。2025 年驱动电机出货量近百万台。

报告期内，公司的主要客户均为国内整车厂及头部电驱系统供应商，公司主要客户信用及经营情况良好，在行业中均有较高的影响力。公司参照同行业公司的坏账准备计提政策进行计提，坏账准备计提充分。

（二）公司对于应收款项内控制度的有效性

公司制定了《销售与收款管理制度》《销售部工作流程与管理制度》，对应收款项管理的岗位及职责、核算方法、催收管理等方面作出了明确规定，落实应收账款的管理责任。公司销售人员通过 ERP 系统发起销售订单，财务部根据验收单（设备）、客户签收单（产品）等记录当月应收账款。财务部收到款项后及时、准确录入 ERP 系统。每月财务人员编制应收账款明细表，经部门确认后报送分管领导；每月末销售部编制对账明细表，经财务部确认后，与客户进行对账，保障了财务数据的真实性，及时识别与解决应收账款问题，严格控制信用风险。对于出现坏账迹象的应收账款，由销售人员提交坏账申请说明，经销售、财务及公司相关负责人复核确认后计提坏账。对已到账期的款项，销售部定期或不定期

向客户发出催收需求，必要时通过法律程序予以解决。

报告期内，公司应收款项内控制度健全并得到有效执行。

六、说明公司是否按照相关风险特征分别确定合同资产和应收款项的信用减值损失计提方法、合同资产减值准备计提的充分性。

（一）公司以预期信用损失为基础，对应收账款及合同资产进行减值处理并确认损失准备

对于不含重大融资成分的应收账款及合同资产，公司严格遵循《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的相关规定，对应收账款及合同资产按照其账龄和预期信用损失率计提坏账准备。公司在评估预期信用损失时，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的前瞻性预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算减值损失准备金额，预期信用损失率如下：

账龄	应收账款（%）	合同资产（%）
1 年以内（含 1 年）	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	30.00	30.00
3-4 年	50.00	50.00
4-5 年	80.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00

（二）公司减值准备计提与可比公司对比情况

报告期内公司与同行业可比公司坏账准备计提政策对比情况如下：

可比公司	坏账准备计提政策
豪森智能	对于应收账款和合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。
博众精工	对于应收账款和合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，并基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对应收账款和合同资产以账龄组合为基础评估预期信用损失。

可比公司	坏账准备计提政策
方正电机	公司以预期信用损失为基础，对应收账款及合同资产进行减值处理并确认损失准备，对于存在客观证据表明已发生减值，以及其他适用于单项评估的应收账款及合同资产，公司单独进行减值测试，并据此确认预期信用损失，单项计提减值准备。对于不含重大融资成分的应收账款及合同资产，公司采用简化计量方法，始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司在评估预期信用损失时，考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，编制账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算减值损失准备金额。
大洋电机	本公司不含重大融资成分的应收账款及合同资产，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于包含重大融资成分的应收账款，本集团选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。
铭纳阳	本公司以预期信用损失为基础，对应收账款及合同资产进行减值处理并确认损失准备；对于不含重大融资成分的应收款项和合同资产，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备，对于包含重大融资成分的应收款项、合同资产，本公司依据其信用风险自初始确认后是否已经显著增加，而采用未来 12 个月内或者整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

由上表可知，公司应收账款及合同资产减值准备计提方法与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

（三）公司应收账款及合同资产预期信用损失率与同行业可比公司对比情况

公司应收账款及合同资产预期信用损失率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

账龄	铭纳阳	豪森智能	博众精工	尚水智能	方正电机	大洋电机
6 个月以内	5.00	7.10	5.00	5.00	1.00	5.00
7-12 个月					5.00	
1-2 年	10.00	11.68	10.00	20.00	10.00	10.00
2-3 年	30.00	25.49	30.00	50.00	20.00	30.00
3-4 年	50.00	60.56	50.00	100.00	50.00	50.00
4-5 年	80.00	95.61	70.00			80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00		100.00	100.00

公司根据自身经营情况、历史回款及坏账情况，并严格按照企业会计准则的要求制定符合公司实际情况的坏账准备计提政策。报告期各期末，公司应收账款

及合同资产账龄以 1 年以内为主，公司的预期信用损失率与同行业可比公司相比基本一致，应收账款坏账准备计提充分。

（四）公司应收账款及合同资产迁徙率与坏账计提比例比较情况

公司应收账款及合同资产迁徙率模型与坏账计提比例的对比情况如下：

账龄	迁徙率模型计算的预期信用损失率	账龄计提比例
1 年以内	4.04%	5.00%
1-2 年	9.22%	10.00%
2-3 年	18.19%	30.00%
3-4 年	27.50%	50.00%
4-5 年	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

注：迁徙率模型计算的预期信用损失率系通过对2022年12月31日至2024年12月31日期间的应收账款账龄迁徙数据进行回溯分析，计算各账龄区间迁徙率的加权平均值，并据此推导出反映历史信用风险水平的基准损失率。

如上表所示，公司按账龄计提减值准备的比例显著高于迁徙率模型计算的预期信用损失率，减值计提谨慎、充分。运用迁徙法计算预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，考虑到公司主要客户及其信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。

综上所述，公司应收账款及合同资产减值准备计提政策、计提比例与同行业公司不存在重大差异，计提比例高于迁徙率模型计算的预期信用损失率，公司应收账款及合同资产计提政策合理，减值准备计提充分。

七、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例等。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

（1）获取公司对主要客户的信用政策，分析公司应收账款金额较高且持续增加的原因及合理性；

（2）查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等披露文件，分析公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率、账龄结构的差异原因及合理性；

（3）获取公司各期客户应收账款逾期明细表，分析公司应收账款逾期原因；

（4）获取公司报告期后应收账款回收明细表，分析公司期后回款情况；

（5）对应收账款涉及主要客户执行函证程序；

（6）获取报告期各期末应收票据、应收款项融资明细表及台账，复核票据种类、出票人、出票日、背书人、被背书人、金额等是否正确；检查票据的取得、背书转让的对手方是否伴随真实的交易背景；分析期末应收票据的分类及列报是否准确；

（7）分析主要客户的经营状况，对比迁徙率模型计算的预期信用损失率和公司坏账计提比例，分析公司与同行业可比公司的应收账款坏账计提比例。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，公司信用政策、结算方式稳定，应收账款余额变动受收入变动、主要客户回款等因素影响，具有合理性，与公司收入变动、业务开展情况相匹配；

（2）公司应收账款规模占营业收入的比例、应收账款周转率处于同行业可比公司中间水平，主要由于公司经营规模等与可比公司存在差异所导致，相关差异具备合理性；公司应收账款账龄结构与同行业可比公司相比不存在较大差异；公司逾期应收账款余额较高，主要受客户资金安排和结算流程等影响，公司应收账款主要集中于一年以内，期后回款整体情况良好，主要客户资信情况良好，可收回性较好；账龄 1 年以上的应收账款占比较高主要受客户资金安排和结算流程影响，公司账龄 1 年以上的应收账款占比情况与同行业可比公司相比不存在较大差异，具有合理性；

（3）2023 年末、2024 年末期后应收账款总体及逾期应收账款回款较好，

2025 年 7 月末回款较少主要系期后回款统计期间较短，部分客户资金计划安排所致。公司账龄结构、坏账计提政策与同行业公司之间不存在较大差异，坏账准备计提较为谨慎、充分；

（4）公司终止确认部分应收款项融资符合新金融工具准则相关要求；

（5）结合主要客户经营情况及资信情况良好，公司坏账计提政策谨慎，坏账准备计提充分，应收账款相关内控制度得到有效执行；

（6）公司已按照相关风险特征分别确定合同资产和应收款项的信用减值损失计提方法，合同资产减值准备计提具有充分性。

（二）说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例等

1、函证样本的选择方法

报告期各期，主办券商及会计师结合应收账款余额并考虑各期交易主体的销售额进行函证样本的选择。根据《中国注册会计师审计准则 1314 号—— 审计抽样》及应用指南的相关规定，主办券商及会计师按各期交易主体的销售额从大到小进行排序抽取报告期各期收入金额 80%以上的样本作为函证对象，并结合应收账款余额、合同负债余额较大的客户选择样本进行函证。

2、发函函证比例、回函比例、回函确认比例、替代测试比例

主办券商及会计师关于应收账款函证及替代测试比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 7 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款（A）	11,374.71	10,980.10	15,512.97
发函金额（B）	9,986.67	9,025.29	14,024.07
发函比例（C=B/A）	87.80%	82.20%	90.40%
回函相符金额（D）	3,362.63	1,389.74	215.02
回函调节相符金额（E）	5,729.17	5,873.05	11,569.08
回函相符和调节确认金额（F=D+E）	9,091.80	7,262.79	11,784.10
回函比例（G=F/A）	79.93%	66.15%	75.96%

项目	2025 年 7 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
替代金额（H）	894.87	1,762.50	2,214.17
替代比例（H/A）	7.87%	16.05%	14.27%
可确认金额合计（F+H）	9,986.67	9,025.29	13,998.27
可确认金额占应收账款比例（F/A）	87.80%	82.20%	90.24%

3、应收账款的核查方式、核查过程及核查结论

（1）核查程序

针对相关事项，主办券商、会计师主要履行了如下核查程序：

1）了解公司与应收账款管理相关的内部控制机制，评价其设计的合理性，并测试相关内部控制运行的有效性。；

2）获取公司期末应收账款明细，选取重要应收账款余额进行函证和实地走访，核查应收账款真实性。报告期各期末，主办券商、会计师选取重要的客户进行函证，期末应收账款函证比例分别为 90.40%、82.20%和 87.80%，可确认金额占应收账款比例分别为 90.24%、82.20%及 87.80%；

3）报告期内，主办券商、会计师对公司主要的客户进行实地走访，走访客户对应的期末应收账款余额占各期期末应收账款余额的比例分别为 88.86%、76.19%及 82.62%；

4）获取主要逾期客户的公开信息、企查查等资料，评估其资信情况；

5）获取公司各期末应收账款前十大客户明细，对报告期各期末应收账款前十大客户应收账款的期后回款情况进行核查，抽取大额回款相关的银行回单等资料，核实应收账款的真实性；

6）获取公司各期末应收账款明细，核查各期末应收账款的期后回款情况；

7）对报告期内公司主要客户与各期末应收账款主要客户进行匹配，对应收账款主要客户对应的各期末应收账款金额与其当期收入金额进行匹配，分析应收账款的真实性。

（2）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：报告期各期末公司应收账款余额真实、准确、完整。

问题 4.关于固定资产与在建工程

根据申报文件，公司报告期各期末固定资产分别为 10,711.93 万元、10,619.67 万元、11,708.93 万元，在建工程分别为 366.51 万元、1,085.02 万元、1,337.64 万元。

请公司：（1）说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等。（2）说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。（3）说明综合楼及厂区等主要转固项目的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；报告期公司在建工程主要供应商的名称、成立时间、与公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、是否存在主要为公司服务的情况、公司对其采购定价依据及公允性、主要建筑物及房产的建造单价与当地同类型在建工程的价格是否存在明显差异，公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。（4）说明报告期内在建工程转为固定资产的具体情况，转固依据、转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形。（5）说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对公司实际控制人与前述供应商资金流水往来的核查情况，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

回复：

一、说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等。

（一）说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异

报告期内，公司营业收入主要为电机智能生产设备及生产线收入，相关业务的可比公司为豪森智能、博众精工、尚水智能，固定资产的构成及规模对比如下：

单位：万元、%

公司名称	房屋及建筑物		机器设备		运输设备		办公及电子设备		其他		固定资产合计	营业收入
	账面原值	占比	账面原值	占比	账面原值	占比	账面原值	占比	账面原值	占比		
2025 年 7 月 31 日/2025 年 1-7 月												
豪森智能	98,070.54	72.94	27,389.85	20.37	1,024.74	0.76	7,001.28	5.21	960.38	0.71	134,446.79	84,290.47
博众精工	99,846.53	73.29	24,448.52	17.95	1,797.42	1.32	8,468.98	6.22	1,671.07	1.23	136,232.52	187,649.75
尚水智能	-	-	887.33	38.05	563.98	24.18	880.97	37.77	-	-	2,332.28	39,770.73
铭纳阳	8,502.16	60.88	4,050.31	29.00	460.17	3.30	953.05	6.82	-	-	13,965.68	17,708.25
2024 年 12 月 31 日/2024 年度												
豪森智能	97,178.75	73.08	27,009.16	20.31	964.00	0.72	6,868.64	5.17	960.38	0.72	132,980.95	180,866.74
博众精工	97,066.83	74.68	21,427.55	16.49	1,418.98	1.09	8,506.78	6.55	1,551.02	1.19	129,971.16	495,420.15
尚水智能	-	-	785.99	36.92	548.55	25.76	794.56	37.32	-	-	2,129.10	63,659.48
铭纳阳	8,502.16	69.12	2,642.74	21.49	439.90	3.58	715.12	5.81	-	-	12,299.92	33,122.07
2023 年 12 月 31 日/2023 年度												
豪森智能	38,364.59	61.73	17,228.15	27.72	798.14	1.28	4,800.69	7.72	960.40	1.55	62,151.98	200,618.42
博众精工	96,794.38	79.47	14,908.51	12.24	1,513.69	1.24	7,658.50	6.29	920.04	0.76	121,795.11	483,985.00
尚水智能	-	-	413.37	25.53	533.62	32.95	672.49	41.52	-	-	1,619.48	60,059.66
铭纳阳	8,463.48	73.06	2,366.19	20.43	415.13	3.58	339.14	2.93	-	-	11,583.94	24,565.48

注：1、可比公司的固定资产分类口径略有差异，办公及电子设备类别下列示的为豪森智能的“电子及其他设备”、博众精工的“电子设备”、尚水智能的“电子及其他设备”及“办公设备及其他”汇总。

2、可比公司最近一期的数据为 2025 年 1-6 月、2025 年 6 月 30 日数据。

报告期内，公司固定资产的规模远低于豪森智能、博众精工，主要系公司经营规模远低于前述公司；公司固定资产的规模高于尚水智能，主要系尚水智能无自有房屋建筑物，租赁房屋用于生产办公。公司固定资产的构成与豪森智能、博众精工相似，均主要由房屋及建筑物、机器设备构成，合计占比在90%左右。其中2024年以来，公司的房屋及建筑物变动较少而机器设备增加相对较多，导致公司的房屋及建筑物占比逐年低于豪森智能、博众精工，机器设备占比逐年高于后者，但整体差异不大。

综上，公司固定资产的规模低于可比公司豪森智能、博众精工，高于尚水智能，具有合理性；固定资产的构成与豪森智能、博众精工相似，不存在重大差异。

（二）结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等

1、固定资产收入比、设备收入比

报告期内，公司营业收入主要为电机智能生产设备及生产线收入，与豪森智能、博众精工、尚水智能的对比如下：

公司名称	2025年1-7月		2024年度		2023年度	
	固定资产收入比	设备收入比	固定资产收入比	设备收入比	固定资产收入比	设备收入比
豪森智能	1.26	6.20	1.85	8.18	3.26	11.72
博众精工	2.82	16.36	3.94	27.27	4.06	38.26
尚水智能	35.66	95.07	33.96	106.16	42.94	175.26
铭纳阳	2.31	9.07	2.77	13.23	3.48	13.47

注：1、固定资产收入比=营业收入/期初期末固定资产平均账面原值；设备收入比=营业收入/期初期末机器设备平均账面原值。
2、可比公司最近一期数据为2025年1-6月/2025年6月30日数据，铭纳阳与可比公司最近一期的营业收入均作年化处理。

2023年，公司固定资产收入比、设备收入比与豪森智能差异较小，2024年和2025年1-7月相关指标高于豪森智能，主要系豪森智能在建工程转固较多，且营业收入有所下滑。公司固定资产收入比、设备收入比低于博众精工和尚水智能，主要系营收规模、固定资产规模等差异较大所致。

综上，公司固定资产收入比、设备收入比与可比公司的差异具有合理性。

2、产能利用率

（1）电机智能生产设备及生产线业务

公司电机智能生产设备及生产线业务的可比公司为豪森智能、博众精工和尚水智能。豪森智能、博众精工未披露报告期内的产能利用率情况。根据尚水智能的招股说明书和反馈意见回复，其产品从初始设计到最终交付的每个环节均需根据客户订单的具体技术要求进行深度定制开发，鉴于不同客户在技术参数要求、系统复杂度、投资规模以及工时需求等方面存在巨大差异性，其不同订单项目生产亦相差较大，因此产品不存在传统意义上的“产能”“产能利用率”概念，从实际生产经营角度来看，尚水智能产能的主要决定因素为场地面积、设计、安装和调试人员的数量等。因此，均以生产人员的实际工时占理论工时的比例作为产能利用率对比如下，可见不存在重大差异：

公司名称	2025 年 1-7 月	2024 年度	2023 年度
尚水智能	未披露	135.90%	142.10%
铭纳阳	113.44%	110.42%	120.32%

注：数据来源于尚水智能反馈意见回复，理论工时系按照 8 小时/每员工每月、员工每月应出勤天数及员工人数汇总统计

（2）电机组件业务

公司电机组件产品的可比公司为大洋电机、方正电机，产能利用率对比如下：

公司名称	2025 年 1-7 月	2024 年度	2023 年度
大洋电机	未披露	42.10%	45.70%
方正电机	未披露	未披露	未披露
铭纳阳	59.96%	48.00%	32.75%

数据来源：相关上市公司年报

报告期内，公司电机组件产品产能逐渐释放，产能利用率呈现上升趋势，与大洋电机不存在重大差异。

二、说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。

报告期内，公司各类固定资产的折旧方法与可比公司豪森智能、博众精工、尚水智能一致，均为年限平均法。折旧期、残值率等的对比情况如下：

资产类别	公司名称	折旧年限（年）	残值率（%）
房屋及建筑物	豪森智能	30	5
	博众精工	20	5
	尚水智能	-	-
	铭纳阳	20	5
机器设备	豪森智能	5-10	5
	博众精工	10	5
	尚水智能	3-10	5
	铭纳阳	10	5
运输设备	豪森智能	4	5
	博众精工	4	5
	尚水智能	5	5
	铭纳阳	4	5
办公及电子设备	豪森智能	3-10	5
	博众精工	3	5
	尚水智能	3-5	5
	铭纳阳	3-5	5

注：1、尚水智能无自有房屋建筑物；2、同行业可比公司的固定资产分类口径略有差异，其中铭纳阳“办公及电子设备”类别对比的为豪森智能的“电子及其他设备”、博众精工的“电子设备”、尚水智能的“电子及其他设备”及“办公设备及其他”。

综上，公司各类固定资产的折旧期、残值率、折旧方法等与同行业可比公司不存在显著差异，符合《企业会计准则》的规定。

三、说明综合楼及厂区等主要转固项目的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；报告期公司在建工程主要供应商的名称、成立时间、与公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、是否存在主要为公司服务的情况、公司对其采购定价依据及公允性、主要建筑物及房产的建造单价与当地同类型在建工程的价格是否存在明显差异，公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

（一）说明综合楼及厂区等主要转固项目的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等

公司主要转固项目为综合楼及厂区建设项目，占报告期内累计转固金额的比例为 88.83%，具体如下：

单位：万元

项目名称	预算金额	实际金额	2023 年初余额	2023 年增加	2023 年转固金额	2023 年末余额	资金来源
综合楼及厂区	8,810.00	7,792.42	1,001.77	6,790.65	7,792.42	0.00	自有

综合楼及厂区建设项目在 2023 年 12 月完成施工，达到预定可使用状态，转为固定资产。预算金额和实际金额的差异主要系：实际金额为综合楼及厂区主体工程成本，预算金额中除包括主体工程外，还包括装修工程等。

公司主要产品为电机智能生产设备及生产线、电机组件产品，相关产能与生产线的数量和生产人员的数量、工时等直接相关，与房屋建筑物的转固情况不存在直接关系。

（二）报告期公司在建工程主要供应商的名称、成立时间、与公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、是否存在主要为公司服务的情况、公司对其采购定价依据及公允性、主要建筑物及房产的建造单价与当地同类型在建工程的价格是否存在明显差异

公司在建工程主要供应商为江苏天启建设有限公司（以下简称“天启建设”），占报告期内在建工程累计发生额的比例为 72.30%，其基本情况如下：

公司名称	成立时间	开始合作时间	经营规模	报告期内采购金额（万元）	公司采购占其营收比例	是否存在主要为公司服务的情况
天启建设	1990 年 5 月	2022 年 10 月	年营业收入约 15 亿元	6,605.50	约 4.40%	否

公司通过招投标方式确定主要在建工程供应商，定价公允。公司综合楼及厂区等平均建造单价与常州市相近时间建筑工程的价格对比如下，可见不存在明显差异。

序号	具体建设内容	平均建造单价报价（万元/平方米）
1	常州武智前研荟建设发展有限公司-前黄工研荟工业厂房及配套设施建设项目	0.20
2	常州武南标准厂房投资发展有限公司-海湖科技园 A 区新建厂房及配套设施建设项目	0.19

序号	具体建设内容	平均建造单价报价（万元/平方米）
3	溧阳市创智园南区标准厂房工程（注：溧阳市隶属于常州市）	0.20
4	铭纳阳-综合楼及厂区建设项目	0.17

数据来源：江苏省公共资源交易平台

（三）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

根据全国建筑市场监管公共服务平台、国家企业信用信息公示系统等公开信息检索结果和访谈确认等，前述供应商的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	具备的资质情况	股东构成
1	天启建设	1990 年 5 月	1.6 亿元	建筑工程施工总承包一级、市政公用工程施工总承包二级、地基基础工程专业承包二级等	江苏天启控股集团有限公司、方沛琪。江苏天启控股集团有限公司的股东为方沛琪、李华、方沛涵

根据公开信息检索、访谈确认、银行流水核查等，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系，公司与前述供应商的资金往来系正常工程款结算，不存在异常情形，公司实际控制人与前述供应商无资金往来。公司及实际控制人与前述供应商不存在其他利益安排。

四、说明报告期内在建工程转为固定资产的具体情况，转固依据、转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形。

报告期内，公司主要转固项目为综合楼及厂区项目，占报告期内累计转固金额的比例为 88.83%，其他转固项目较为零散。综合楼及厂区项目具体情况如下：

项目名称	转固金额（万元）	转固时点	转固依据
综合楼及厂区	7,792.42	2023 年 12 月	竣工验收报告

公司综合楼及厂区建设项目在 2023 年 12 月完成施工及竣工验收，达到预定可使用状态，转固依据和时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固定资产的情形。

五、说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会

计准则》规定，是否谨慎、合理。

报告期内，公司每年对固定资产执行盘点程序，公司固定资产为生产经营必需资产，使用状况良好，不存在闲置、废弃、损毁情况。2023 年因厂区搬迁出售了原金坛厂区的房屋建筑物，剔除该项因素外，报告期内公司存在少量正常处置或报废固定资产的情形，相关固定资产原值占当期末全部固定资产原值的比例分别为 0.03%、0.43%、0.02%，占比较低。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定判断固定资产和在建工程是否存在减值迹象，如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试，减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。具体方法及结果如下：

序号	会计准则相关规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	资产市价未发生大幅下跌的情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司所属行业处于智能装备产业链中游，为下游新能源汽车、工业自动化、航空航天等领域等终端应用领域提供基础性支撑，对我国智能制造产业链的供应链安全具备重要意义，属于国家重点扶持和发展的战略性新兴产业。公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	根据盘点结果，固定资产和在建工程不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	资产不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司营业收入和净利润整体呈增长趋势，盈利能力较强，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

综上，报告期内，公司固定资产和在建工程不存在闲置、废弃、损毁，不存在减值迹象，无需计提减值准备，符合《企业会计准则》的相关规定，谨慎、合理。

六、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对公司实际控制人与前述供应商资金流水往来的核查情况，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅可比公司的年报、招股说明书、审计报告、反馈意见回复等公开信披资料及铭纳阳的审计报告、固定资产明细等，对比分析铭纳阳与可比公司的固定资产构成及规模、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、固定资产折旧方法、折旧年限和残值率等是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的规定；

2、查阅主要在建工程的招投标文件、合同、发票、付款凭证、竣工验收报告、公司银行流水，核查铭纳阳综合楼及厂区等主要转固项目的具体情况；

3、登录全国建筑市场监管公共服务平台、国家企业信用信息公示系统对主要在建工程供应商进行公开检索并进行实地走访，查阅主要在建工程的招投标文件、合同，查阅公司及实际控制人的银行流水，查阅公司出具的说明文件，登录江苏省公共资源交易平台等网站公开检索常州市周边区域的建筑工程造价信息，核查主要在建工程供应商的基本信息、与铭纳阳合作情况、是否存在关联关系、是否存在异常资金往来和其他利益安排，核查铭纳阳主要在建工程的定价依据和公允性、与当地同类型在建工程的价格是否存在明显价格差异；

4、查阅公司的主要在建工程合同、竣工验收报告、固定资产管理制度、审计报告，对在建工程进行监盘，核查在建工程转固的具体情况、转固依据、转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形；

5、查阅公司固定资产盘点记录、固定资产明细、主要固定资产的处置合同

及发票、收款凭证，对固定资产和在建工程实施监盘程序，核查报告期内固定资产和在建工程是否存在闲置、废弃、损毁及减值情况；

6、主办券商对固定资产和在建工程实施监盘程序，固定资产监盘比例为86.13%，在建工程监盘比例为73.53%。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司固定资产的规模低于可比公司豪森智能、博众精工，高于尚水智能，具有合理性；固定资产的构成与豪森智能、博众精工相似，不存在重大差异；

2、公司固定资产收入比、设备收入比低于博众精工和尚水智能，主要系营收规模、固定资产规模等差异较大所致。2023 年固定资产收入比、设备收入比与豪森智能差异较小，2024 年和 2025 年 1-7 月相关指标高于豪森智能，主要系豪森智能在建工程转固较多，且营业收入有所下滑。综上，公司固定资产收入比、设备收入比与可比公司的差异具有合理性；

3、公司与可比公司尚水智能、大洋电机的产能利用率不存在重大差异；

4、公司各类固定资产的折旧期、残值率、折旧方法等与同行业可比公司不存在显著差异，符合《企业会计准则》的规定；

5、公司综合楼及厂区等主要转固项目的具体情况披露准确，在建工程主要供应商的具体情况披露准确，主要在建工程采购定价公允，主要建筑物及房产综合楼及厂区的建造单价与当地同类型在建工程的价格不存在明显差异；

6、公司及其实际控制人与主要在建工程供应商天启建设不存在关联关系，公司与前述供应商的资金往来系正常工程款结算，不存在异常情形，公司实际控制人与前述供应商无资金往来。公司及实际控制人与前述供应商不存在其他利益安排；

7、公司主要在建工程综合楼及厂区项目的转固依据和时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固定资产的情形；

8、报告期内，公司固定资产和在建工程不存在闲置、废弃、损毁，不存在

减值迹象，无需计提减值准备，符合《企业会计准则》的相关规定，谨慎、合理；

9、公司固定资产和在建工程真实存在。

问题 5. 关于特殊投资条款

根据申报文件，公司实际控制人对无锡点石共赢咨询服务合伙企业（有限合伙）、无锡联德投资合伙企业（有限合伙）、南京铜元素创业投资合伙企业（有限合伙）等投资方负有回购义务，涉及金额 10,655.69 万元。

请公司：（1）以列表形式说明公司现存有效的特殊投资条款内容，是否存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形，是否存在已触发、待履行的回购条款；（2）说明公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款，已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响；（3）结合股份回购条款触发条件及触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响；（4）对现存有效特殊投资条款作重大事项提示。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、以列表形式说明公司现存有效的特殊投资条款内容，是否存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形，是否存在已触发、待履行的回购条款；

（一）以列表形式说明公司现存有效的特殊投资条款内容

截至本回复出具之日，公司现存有效的特殊投资条款如下：

协议名称	权利主体	义务主体	特殊投资条款主要内容	效力状态
《江苏铭纳阳智能装备有限公司之股东协议》《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司	太湖湾基金、无锡联德、常州鑫创汇、汇智启源、点石	姚伟、陈小凤	约定太湖湾基金、无锡联德、常州鑫创汇、汇智启源、点石共赢、招赢科创享有对姚伟、陈小凤的回购权	现行有效

协议名称	权利主体	义务主体	特殊投资条款主要内容	效力状态
股东特殊权利之补充协议》	共赢、招赢科创			
《江苏铭纳阳智能装备有限公司股权转让协议》《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司股东特殊权利之补充协议》	南京铜元素	姚伟、陈小凤	约定南京铜元素享有对姚伟、陈小凤的回购权	现行有效
《江苏铭纳阳智能装备有限公司股权转让协议之补充协议》	江苏信保	姚伟、陈小凤	约定江苏信保享有对姚伟、陈小凤的回购权	现行有效
《<江苏铭纳阳智能装备有限公司股权转让协议>、<江苏铭纳阳智能装备有限公司之投资协议>之补充协议》	财通创投	姚伟、陈小凤	约定财通创投享有对姚伟、陈小凤的回购权	现行有效
《铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司之股份转让协议之补充协议》	余国铮	姚伟、陈小凤	约定招银共赢在《江苏铭纳阳智能装备有限公司之股东协议》《江苏铭纳阳智能装备有限公司之投资协议》《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司股东特殊权利之补充协议》《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司特殊权利条款相关事宜的协议》中的全部权利义务概括转让给余国铮，余国铮享有对姚伟、陈小凤的回购权	现行有效

（二）是否存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-8 对赌等特殊投资条款”，挂牌公司应当清理的特殊投资条款以及公司清理情况如下：

序号	规定	公司清理情况	是否符合规定
1	公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体	公司作为回购义务主体的特殊投资条款已清理完毕，现行有效的回购条款的回购义务主体为公司实际控制人，相关条款不属于应当清理的情况	是
2	限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象	现行有效的特殊投资条款不涉及相关内容	是
3	强制要求公司进行权益分派，或	现行有效的特殊投资条款不涉及	是

序号	规定	公司清理情况	是否符合规定
	者不能进行权益分派	相关内容	
4	公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方	现行有效的特殊投资条款不涉及相关内容	是
5	相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权	现行有效的特殊投资条款不涉及相关内容	是
6	不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款	现行有效的特殊投资条款不涉及相关内容	是
7	触发条件与公司市值挂钩	现行有效的特殊投资条款不涉及相关内容	是
8	其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形	现行有效的特殊投资条款不涉及相关内容	是

如上表所示，截至本回复出具之日，公司现存有效的特殊投资条款，系由实际控制人姚伟、陈小凤承担回购义务之条款，不存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

（三）是否存在已触发、待履行的回购条款

公司现行有效的回购条款触发情形为：（1）合格上市：就太湖湾基金、无锡联德、常州鑫创汇、汇智启源、点石共赢、招赢科创、南京铜元素、余国铮而言，指：1）铭纳阳未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成上市申请受理；2）铭纳阳未能在 2027 年 12 月 31 日之前完成合格上市；3）铭纳阳申报被受理之后，主动撤回材料、或上市申请因未能通过证券交易所、发审委审核等任何原因导致未能最终完成合格上市。就财通创投而言，指：1）公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成合格上市。各方一致同意，若发生以下情形之一，即使公司未能按照前述时间完成合格上市，亦视为尚未触发回购事件，财通创投无权主张要求回购，各方应重新确定触发回购的公司上市时间：①公司于 2026 年 12 月 31 日处于证券交易所、监管机构在审期间（为免疑义，若公司该等首次公开发行并上市申请

后续被撤回、失效或被否决、保荐机构撤回对公司的上市保荐、公司在 IPO 申请获得中国证监会发行批文之日起十二（12）个月内没有完成在证券交易所的上市交易，则应视同公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成合格上市）；②其他经财通创投认可的非因公司原因造成的上市时间推迟。就江苏信保而言，指：1）公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成合格上市。各方一致同意若发生以下情形之一，即使公司未能按照前述时间完成合格上市，亦视为尚未触发回购事件，江苏信保无权主张要求回购，各方应重新确定触发回购的公司上市时间；①公司于 2026 年 12 月 31 日已提交申报或处于监管机构在审期间；②其他经江苏信保认可的非因公司原因造成的上市时间推迟；（2）公司出现投资人不知情的大额账外现金销售收入；实际控制人或管理层出现重大个人诚信问题，包括但不限于个人存在不良行为或者丑闻给公司造成损失、公司出现投资人不知情的账外现金销售收入、由于实际控制人或管理层的故意而造成的重大的内部控制漏洞等；（3）公司委任的经投资人认可的会计师事务所未能出具标准无保留意见的审计报告；（4）公司未能于任一会计年度结束后 6 个月内提供经投资人认可的会计师事务所出具的标准无保留意见审计报告（对于江苏信保、财通创投而言，基于公司上市进程暂未提供的情况除外）；（5）因可归责于实际控制人或公司的原因以致公司合格上市目的无法实现；（6）实际控制人或公司为本次投资提供之相关资料、信息与实际发生重大偏差或实际控制人或公司在信息披露过程中存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈；（7）实际控制人或公司严重违反投资人相关协议中约定的如股东协议、投资协议、补充协议、公司章程中作出的任何陈述、保证、承诺或其他合同义务的，或实际控制人或公司严重违反适用法律法规的规定，导致投资人的投资目的无法实现，且该等严重违约或违法行为无法被纠正或弥补或未能在投资人发出通知后的三十个工作日内得到补救；（8）公司违法经营被相关政府部门处罚，导致无法继续正常经营；（9）姚伟从公司离职的；（10）实际控制人失去对公司的实际控制权；（11）实际控制人对公司实施欺诈行为，或公司对股东实施欺诈行为，造成公司重大损失的；（12）实际控制人、公司高级管理人员存在挪用、侵吞、私自占有公司资金或资产的违法行为，且被司法机关立案调查的；（13）仅就财通创投而言，若公司其他股东向实际控制人书面主张行使回购权，且主张回购权的本息合计金额（累计值）大于公司 2023 年度经审

计的净资产的 20%的。

截至本回复出具之日，上述回购情形尚未触发，公司不存在已触发、待履行的回购条款。

二、说明公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款，已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响；

（一）说明公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款

根据公司与相关股东签订的协议，截至本回复出具之日，公司不存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款。

（二）已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响

根据公司与相关股东签订的相关协议，公司已解除特殊投资条款自铭纳阳挂牌申请受理之日或上市申请受理之日（以孰早为准）自动终止且自始无效，不因任何原因、条件重新恢复，条款解除合法有效。

该解除过程系各方平等协商、真实意思表示，不存在任何争议或潜在纠纷，相关股东不会因前述特殊条款之终止向公司提起诉讼、仲裁或主张任何权利，不存在损害公司或其他股东利益情形，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

三、结合股份回购条款触发条件及触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响；

（一）股份回购条款触发条件及触发可能性

根据公司与相关股东签订的《股东协议》《股权转让协议》《股权转让协议之补充协议》《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司特殊权利条款相关事宜的协议》等协议，现行有效的回购条款的义务主体为公司实际控制人姚伟、陈小凤，该特殊条款触发条件及触发可能性具体如下：

序号	回购条款触发条件	回购条款触发可能性
1	除财通创投、江苏信保外，铭纳阳未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成上市申请受理	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项，考虑到审核政策、公司业绩情况、经营情况及上市计划等因素，左述触发条件未来存在触发可能性。若公司后续触发该等回购条件，公司实际控制人将与投资人就该回购条件延期或变更进行进一步沟通，尽力妥善解决左述事项。
2	除财通创投、江苏信保外，铭纳阳未能在 2027 年 12 月 31 日之前完成合格上市	
3	除财通创投、江苏信保外，铭纳阳申报被受理之后，主动撤回材料、或上市申请因未能通过证券交易所、发审委审核等任何原因导致未能最终完成合格上市	
4	仅就财通创投而言，公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成合格上市。各方一致同意，若发生以下情形之一，即使公司未能按照前述时间完成合格上市，亦视为尚未触发回购事件，财通创投无权主张要求回购，各方应重新确定触发回购的公司上市时间：1）公司于 2026 年 12 月 31 日处于证券交易所、监管机构在审期间（为免疑义，若公司该等首次公开发行并上市申请后续被撤回、失效或被否决、保荐机构撤回对公司的上市保荐、公司在 IPO 申请获得中国证监会发行批文之日起十二（12）个月内没有完成在证券交易所的上市交易，则应视同公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成合格上市）；2）其他经财通创投认可的非因公司原因造成的上市时间推迟	
5	仅就江苏信保而言，公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成合格上市。各方一致同意若发生以下情形之一，即使公司未能按照前述时间完成合格上市，亦视为尚未触发回购事件，江苏信保无权主张要求回购，各方应重新确定触发回购的公司上市时间；1）公司于 2026 年 12 月 31 日已提交申报或处于监管机构在审期间；2）其他经江苏信保认可的非因公司原因造成的上市时间推迟	
6	公司出现投资人不知情的大额账外现金销售收入；实际控制人或管理层出现重大个人诚信问题，包括但不限于个人存在不良行为或者丑闻给公司造成损失、公司出现投资人不知情的账外现金销售收入、由于实际控制人或管理层的故意而造成的重大的内部控制漏洞等	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
7	公司委任的经投资人认可的会计师事务所未能出具标准无保留意见的审计报告	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
8	公司未能于任一会计年度结束后 6 个月内提供经投资人认可的会计师事务所出具的标准无保留意见审计报告（对于江苏信保、财通创投而言，基于公司上市进程暂未提供的情况除外）	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
9	因可归责于实际控制人或公司的原因以致公司合格上市目的无法实现	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
10	实际控制人或公司为本次投资提供之相关资料、信息与实际发生重大偏差或实际控制人或	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项

序号	回购条款触发条件	回购条款触发可能性
	公司在信息披露过程中存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈	
11	实际控制人或公司严重违反股东协议、投资协议、公司章程中作出的任何陈述、保证、承诺或其他合同义务的，或实际控制人或公司严重违反适用法律法规的规定，导致投资人的投资目的无法实现，且该等严重违约或违法行为无法被纠正或弥补或未能在投资人发出通知后的三十个工作日内得到补救	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
12	公司违法经营被相关政府部门处罚，导致无法继续正常经营	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
13	姚伟从公司离职的	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
14	实际控制人失去对公司的实际控制权	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
15	实际控制人对公司实施欺诈行为，或公司对股东实施欺诈行为，造成公司重大损失的	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
16	实际控制人、公司高级管理人员存在挪用、侵吞、私自占有公司资金或资产的违法行为，且被司法机关立案调查的	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项
17	仅就财通创投而言，若公司其他股东向目标公司或实际控制人书面主张行使回购权，且主张回购权的本息合计金额（累计值）大于公司 2023 年度经审计的净资产的 20%的	截至本回复出具之日，未发生左述触发条件事项

（二）回购价款

根据《股东协议》《股权转让协议》《股权转让协议之补充协议》《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司特殊权利条款相关事宜的协议》等协议，发生回购事件，且投资人向实际控制人书面主张行使回购权的（“回购通知”），则实际控制人（“回购义务人”）应当于收到回购通知之日起 180 日内完成回购，否则回购义务人应按照投资人的投资总额的每日万分之三的利率向投资人支付违约金。

回购价格应按如下方式计算：

投资总额（该投资总额包括增资认购对价及后续投资中投资人的投资额（如有）的总和）的年利率（以单利计算）计算增长的投资收益（即该投资收益=投资总额×（1+年利率×n/360），“投资总额”是指，对每一轮投资人而言，该投资人根据当轮投资协议向公司/股权转让方实际支付的投资总额，其中 n 为自每一投资人对当轮投资协议实际缴付投资总额之日起算至投资人收到全部回购价款

时止的总天数）减去投资人持股期间因作为公司股东所取得的任何股息、红利等任何形式的收益。

若公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成上市申请受理，则回购日预计为 2026 年 12 月 31 日，如实际控制人按该时点回购投资人的全部股份，需要的回购价款测算如下表所示：

序号	投资人	回购本金（万元）	股息、红利等投资收益（万元）	交割日	回购日	回购年化利率	回购价款（万元）
1	余国铮	100.0000	/	2026/1/21	2026/12/31	8%	107.6444
2	无锡联德投资合伙企业（有限合伙）	1,000.0000	22.7076	2022/12/30	2026/12/31	8%	1,294.8038
3	常州鑫创汇创业投资合伙企业（有限合伙）	520.0000	11.8008	2022/12/27	2026/12/31	8%	673.6463
4	常州汇智启源创业投资合伙企业（有限合伙）	480.0000	10.9068	2023/1/19	2026/12/31	8%	619.4115
5	无锡太湖湾知识产权股权投资基金（有限合伙）	1,480.0000	33.4356	2023/1/13	2026/12/31	8%	1,912.0367
6	招赢（湖北）科创股权投资合伙企业（有限合伙）	900.0000	20.3832	2023/2/17	2026/12/31	8%	1,155.8165
7	无锡点石共赢咨询服务合伙企业（有限合伙）	20.0000	0.3576	2023/1/12	2026/12/31	8%	25.9673

序号	投资人	回购本金（万元）	股息、红利等投资收益（万元）	交割日	回购日	回购年化利率	回购价款（万元）
8	江苏信保投保联动创业投资合伙企业（有限合伙）	620.0000[1]	/	2024/10/25	2026/12/31	4%	674.9044
9	财通创新投资有限公司	2,455.6947	/	2024/11/26	2026/12/31	4%	2,664.4287
10	南京铜元素创业投资合伙企业（有限合伙）	3,000.0000	/	2023/7/26	2026/12/31	4%	3,418.0000
合计		**10,575.6947**	**99.5916**	**-**	**-**	**-**	**12,546.6597**

若公司在 2026 年 12 月 31 日之前完成上市申请受理，但未能在 2027 年 12 月 31 日之前完成合格上市，则回购日预计为 2027 年 12 月 31 日[2]，如实际控制人按该时点回购投资人的全部股份，需要的回购价款测算如下表所示：

序号	投资人	回购本金（万元）	股息、红利等投资收益（万元）	交割日	回购日	回购年化利率	回购价款（万元）
1	余国铮	100.0000	/	2026/1/21	2027/12/31	8%	115.7556
2	无锡联德投资合伙企业（有限合伙）	1,000.0000	22.7076	2022/12/30	2027/12/31	8%	1,374.0731
3	常州鑫创汇创业投资合伙企业（有限合伙）	520.0000	11.8008	2022/12/27	2027/12/31	8%	714.8669
4	常州汇智启源创业投资合伙企业（有限合伙）	480.0000	10.9068	2023/1/19	2027/12/31	8%	657.4602
5	无锡太湖湾知识产权股	1,480.0000	33.4356	2023/1/13	2027/12/31	8%	2,029.3691

[1] 江苏信保投资金额为 700 万元，该回购本金系公司与江苏信保协商确定。

[2] 为谨慎起见，按照江苏信保、财通创投当时已触发回购进行测算。

序号	投资人	回购本金（万元）	股息、红利等投资收益（万元）	交割日	回购日	回购年化利率	回购价款（万元）
	权投资基金（有限合伙）						
6	招赢（湖北）科创股权投资合伙企业（有限合伙）	900.0000	20.3832	2023/2/17	2027/12/31	8%	1,227.1632
7	无锡点石共赢咨询服务合伙企业（有限合伙）	20.0000	0.3576	2023/1/12	2027/12/31	8%	27.5605
8	江苏信保投保联动创业投资合伙企业（有限合伙）	620.0000	/	2024/10/25	2027/12/31	4%	700.0489
9	财通创新投资有限公司	2,455.6947	/	2024/11/26	2027/12/31	4%	2,764.0208
10	南京铜元素创业投资合伙企业（有限合伙）	3,000.0000	/	2023/7/26	2027/12/31	4%	3,539.6667
合计		**10,575.6947**	**99.5916**	**-**	**-**	**-**	**13,149.9849**

（三）回购方各类资产情况

1、股权资产价值

根据公司股东名册，截至本回复出具之日，回购义务人姚伟直接持有公司 983.4187 万股股份，回购义务人陈小凤直接持有公司 800.4188 万股股份。假设按照公司 2024 年 12 月无锡龙铭向江苏信保、广发乾和向财通创投股权转让均价计算[3]，公司每股价格为 47.07 元，公司估值为 10.38 亿元，由此测算姚伟、陈小凤目前直接持有公司股份价值合计约为 8.40 亿元。

[3] 无锡龙铭向信保投资转让的价格为 50.15 元/股，广发乾和向财通创新转让的价格为 43.98 元/股，转让均价取二者算数平均值。

2、预期利润分配收益

根据中兴华出具的《审计报告》，截至 2025 年 7 月 31 日，公司未分配利润约为 5,779.87 万元，姚伟、陈小凤直接持有公司股份对应享有的可分配利润收益约为 4,675.01 万元。

3、资信情况

根据姚伟、陈小凤的个人征信报告及其出具的承诺函，并通过中国裁判文书网、执行信息公开网、信用中国等公开信息网站查询，姚伟、陈小凤报告期内不存在逾期未偿还的大额负债，资信状况良好。

（四）说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响。

根据上述回购义务主体持有的股权资产价值、预期利润分配收益、个人资信情况判断，回购义务主体履约能力良好，如回购条款触发，回购义务主体有能力回购投资人所持公司全部股份，回购义务的履行不会对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

四、对现存有效特殊投资条款作重大事项提示。

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”章节对现存有效特殊投资条款作出如下重大事项提示：

“现存有效特殊投资条款风险：截至本公开转让说明书签署日，公司实际控制人姚伟、陈小凤与部分投资者签署的相关协议中涉及特殊投资条款，约定了特殊的回购条款。公司目前按照自身规划稳步推进相关工作，如能按期完成相关工作，则触发回购条款的可能性较小，但因受到政策、行业、审核时间等一系列因素的影响，回购条款依然存在触发的可能性。如触发回购条件，回购义务人履行回购义务，将导致公司的股权结构发生变化，但不会对公司控制权稳定性、董事高管任职资格以及公司持续经营能力产生重大不利影响。”

五、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅公司与投资方签署的投资协议、股东协议、特殊权利条款解除协议等有关协议，梳理了相关特殊投资条款及其清理情况；

2、查阅《公司法》《证券法》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等相关法律法规，对照核查特殊投资条款是否存在需要清理的情形；

3、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网及企查查网站的公开信息，了解公司与投资人之间是否存在争议或纠纷；

4、查阅公司股东的实缴出资凭证、股权转让凭证，了解相关股东增资款、股权转让款的交割时间；

5、查阅公司的股东名册、审计报告、实际控制人的个人征信报告、承诺函，并查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开信息网站，了解公司实际控制人的各类资产情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至本回复出具之日，公司现存有效的特殊投资条款，系由实际控制人姚伟、陈小凤承担回购义务之条款，不存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形，不存在已触发、待履行的回购条款；

2.、除《公开转让说明书》及本回复已披露的情形外，公司不存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款，已解除特殊投资条款自始无效，解除过程不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，不会对公司生产经营产生重大不利影响；

3、截至本回复出具之日，股份回购条款触发的可能性较低。根据回购义务主体持有的股权资产价值、预期利润分配收益、个人资信情况判断，回购义务主体履约能力良好，如回购条款触发，回购义务人有能力回购投资人所持公司全部股份，回购义务的履行不会对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司

治理、经营事项产生重大不利影响；

4、公司已在《公开转让说明书》中对现存有效特殊投资条款作出重大事项提示。

问题 6.关于其他事项

问题 6-1 关于历史沿革

根据申报文件，①公司通过员工持股平台常州瑞志鸿、常州嘉宏翼实施股权激励；②公司股东财通创投（CS）属于国资股东。

请公司：①说明员工持股平台的参与人员、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排；②说明财通创投入股时履行的国资审批及国有资产评估备案程序，如未履行，请说明法律依据及合法合规性；结合财通创投入股情况，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定在 4-1-4 文件处提交国有股权设置批复文件或替代性文件；③结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》相关规定，说明公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

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

回复：

一、说明员工持股平台的参与人员、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况

时所持相关权益的处置办法；股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排；

（一）说明员工持股平台的参与人员、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法

1、说明员工持股平台的参与人员、资金来源及出资缴纳情况

截至本回复出具之日，公司共设有 2 个员工持股平台，分别为常州瑞志鸿、常州嘉宏翼，占公司总股本比例为 7.2548%，员工持股平台参与人员、资金来源及出资缴纳情况如下：

（1）常州瑞志鸿

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	资金来源	出资缴纳情况
1	姚伟	257.6000	46.0000	自有或自筹资金	已全额实缴
2	陈放	58.8000	10.5000	自有或自筹资金	已全额实缴
3	严洪	47.0400	8.4000	自有或自筹资金	已全额实缴
4	石玉磊	33.8240	6.0400	自有或自筹资金	已全额实缴
5	韩延宁	30.0160	5.3600	自有或自筹资金	已全额实缴
6	戴均	15.6800	2.8000	自有或自筹资金	已全额实缴
7	王彬	15.6800	2.8000	自有或自筹资金	已全额实缴
8	时明祥	12.0960	2.1600	自有或自筹资金	已全额实缴
9	周光玉	11.7600	2.1000	自有或自筹资金	已全额实缴
10	刘建	11.7600	2.1000	自有或自筹资金	已全额实缴
11	文玉良	11.7600	2.1000	自有或自筹资金	已全额实缴
12	胡劼	9.4080	1.6800	自有或自筹资金	已全额实缴
13	唐和荣	8.6240	1.5400	自有或自筹资金	已全额实缴
14	刘来君	8.6240	1.5400	自有或自筹资金	已全额实缴
15	章立	7.0560	1.2600	自有或自筹资金	已全额实缴
16	王定一	5.9360	1.0600	自有或自筹资金	已全额实缴
17	卢鑫	5.9360	1.0600	自有或自筹资金	已全额实缴

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	资金来源	出资缴纳情况
18	周凯	3.5840	0.6400	自有或自筹资金	已全额实缴
19	陆秀华	2.8000	0.5000	自有或自筹资金	已全额实缴
20	闫红旗	2.0160	0.3600	自有或自筹资金	已全额实缴
合计		**560.0000**	**100.0000**	-	-

（2）常州嘉宏翼

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	资金来源	出资实缴情况
1	姚伟	158.72857	31.6701	自有或自筹资金	已全额实缴
2	陈小凤	130.13143	25.9643	自有或自筹资金	已全额实缴
3	吴波	82.9006	16.5406	自有或自筹资金	已全额实缴
4	周道高	15.6623	3.1250	自有或自筹资金	已全额实缴
5	李晓亮	14.0961	2.8125	自有或自筹资金	已全额实缴
6	张小军	7.8938	1.5750	自有或自筹资金	已全额实缴
7	曾凡梦	7.8312	1.5625	自有或自筹资金	已全额实缴
8	陈放	6.2649	1.2500	自有或自筹资金	已全额实缴
9	杨文武	6.2649	1.2500	自有或自筹资金	已全额实缴
10	姚敏	6.2649	1.2500	自有或自筹资金	已全额实缴
11	陈正春	6.2649	1.2500	自有或自筹资金	已全额实缴
12	伍勇	5.0119	1.0000	自有或自筹资金	已全额实缴
13	蒋庆华	5.0119	1.0000	自有或自筹资金	已全额实缴
14	陈立祥	5.0119	1.0000	自有或自筹资金	已全额实缴
15	吴倩楠	3.9156	0.7813	自有或自筹资金	已全额实缴
16	罗洋	3.759	0.7500	自有或自筹资金	已全额实缴
17	吕俊杰	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
18	方绪涛	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
19	尚永军	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
20	屈成成	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
21	史殊青	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
22	王威成	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
23	薛强	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
24	谢超	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
25	甄酌	3.1325	0.6250	自有或自筹资金	已全额实缴
26	褚国华	2.3493	0.4687	自有或自筹资金	已全额实缴

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	资金来源	出资实缴情况
27	韩凌飞	1.5662	0.3125	自有或自筹资金	已全额实缴
28	顾元凯	1.5662	0.3125	自有或自筹资金	已全额实缴
29	张宇	1.5662	0.3125	自有或自筹资金	已全额实缴
30	费益峰	0.9397	0.1875	自有或自筹资金	已全额实缴
合计		**501.1940**	**100.0000**	-	-

2、员工持股平台的管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法

根据常州瑞志鸿、常州嘉宏翼的合伙协议及补充协议，公司与员工持股平台合伙人签订的劳动合同，员工持股平台的管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法如下：

具体事项	相关约定
管理模式	公司员工通过认缴合伙企业出资额，成为合伙企业的有限合伙人，并间接拥有公司股份权益；有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。
存续期间	无固定期限
锁定期限	公司员工在锁定期（指工商登记成为瑞志鸿、嘉宏翼之合伙人之日起 5 年）内不得通过任何方式（包括但不限于份额转让、回购、委托管理等）转让其持有的瑞志鸿、嘉宏翼之财产份额，经普通合伙人同意的除外。锁定期届满后，根据有限合伙人的意愿，其有权选择继续持有或通过合伙企业转让其间接持有的公司股权，转让时需通过瑞志鸿、嘉宏翼由普通合伙人主导进行相应操作，同时有限合伙人需完成合伙企业的变更工商登记等相关手续。
权益流转及退出机制	1、锁定期内退出且公司未上市 锁定期内合伙人欲从合伙企业退伙，应提前 15 日向普通合伙人提出退伙书面申请，按照退出程序合伙人将其持有的合伙企业财产份额转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人。财产份额转让价款根据如下方式计算并支付： （1）若该合伙人为非负面退出，则其财产份额的转让价款为激励对象入股时的原始出资额加上持有出资额期间每年 2%的收益，财产份额转让价款的计算公式如下： 财产份额转让价款=激励对象入股时的原始出资额*2%*锁定期起算日至该合伙人申请退伙之日的实际服务月数/12+激励对象入股时的原始出资额 （2）若该合伙人为负面退出，则其财产份额的转让价款为激励对象入股时的原始出资额减去激励对象已分得的现金红利。 财产份额转让价款=激励对象入股时的原始出资额－激励对象已分得的现金红利 （3）退出程序

具体事项	相关约定
	合伙人退出程序如下： 1）拟退伙合伙人提前 15 天向普通合伙人提出退出合伙企业的书面申请； 2）普通合伙人于收到书面申请后 15 日内决定是否同意退伙申请，若同意，则与拟退伙合伙人确认其持有的合伙企业财产份额的转让方式及转让价款金额； 3）普通合伙人或普通合伙人指定的第三人与拟退伙合伙人签订合伙企业财产份额转让协议并办理相应的工商变更登记手续； 4）普通合伙人或普通合伙人指定的第三人于工商变更登记手续完成后 30 日内根据协议约定的财产份额转让价款向该合伙人支付财产份额转让价款。 2、锁定期内退出且公司已上市 锁定期内合伙人欲从合伙企业退伙，应提前 15 日向普通合伙人提出退伙书面申请，按照退伙程序合伙人将其持有的合伙企业财产份额转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人。财产份额转让价款根据如下方式计算并支付： （1）若合伙人为非负面退出，则其财产份额的转让价款为该合伙人申请退出当日公司前 20、60、120 日收盘价/收盘价均值的孰低值乘以该合伙人实缴出资并持有的合伙企业财产份额对应公司股票数量并按该合伙人从锁定期起算日至该合伙人提出申请退伙之日在公司的实际服务月数进行一定折价后的金额。具体计算公式如下： 财产份额转让价款=公司前 20、60、120 日收盘价/收盘价均值的孰低值*该合伙人持有合伙企业的财产份额对应公司股票数量*锁定期起算日至该合伙人申请退伙之日的实际服务月数（含退出当月，下同）/（12*5）。 （2）若该合伙人为负面退出，则其财产份额的转让价款为激励对象入股时的原始出资额减去激励对象已分得的现金红利。财产转让价款自该合伙人正式退出之日（指该合伙人退伙事宜办理完毕工商登记之日）起 1 个月内由普通合伙人或其指定的第三方支付。 （3）退出程序 合伙人退出程序如下： 1）拟退伙合伙人提前 15 日向普通合伙人提出退出合伙企业的书面申请： 2）普通合伙人于收到书面申请后 15 日内决定是否同意退伙申请，若同意，则与拟退伙合伙人确认其持有的合伙企业财产份额的转让方式及转让价款金额； 3）普通合伙人或其指定的第三人与拟退伙合伙人签订合伙企业财产份额转让协议并办理相应的工商变更登记手续； 4）普通合伙人或其指定的第三人于工商变更登记手续完成后 30 日内根据协议约定的财产份额转让价款向该合伙人支付财产份额转让价款。 合伙企业原则上每季度开放一次退伙窗口期，窗口期为公司每季度第 1 个交易日。 3、锁定期届满，公司已上市但仍处于限售期 锁定期届满但合伙企业仍处于限售期内，合伙人拟从合伙企业退伙，应提前 15 日向普通合伙人提出退伙书面申请，按照退伙程序合伙人将其持有的全部合伙企业财产份额转让给普通合伙人或者普通合伙人指定的第三人。财产份额转让款根据如下方式计算并支付： （1）若该合伙人为非负面退出，则转让价款为该合伙人申请退出当日公司前 20、60、120 日收盘价/收盘价均值的孰低值乘以该合伙人实缴出资并持有的合伙企业财产份额对应公司股票数量。具体计算公式如下： 财产份额转让价款=公司前 20、60、120 日收盘价/收盘价均值的孰低值*该合伙人持有合伙企业的财产份额对应公司股票数量

具体事项	相关约定
	（2）若该合伙人为负面退出，则转让价款为该合伙人实际出资额。财产转让价款自该合伙人正式退出之日起 1 个月内由普通合伙人或其指定的第三方支付。 （3）退出程序 合伙人退出程序如下： 1）拟退伙合伙人提前 15 天向普通合伙人提出退出合伙企业的书面申请； 2）普通合伙人于收到书面申请后 15 日内同意退伙申请，并与拟退伙合伙人确认其持有的合伙企业财产份额的转让方式及转让价款金额； 3）普通合伙人或普通合伙人指定的第三人与拟退伙合伙人签订合伙企业财产份额转让协议并办理相应的工商变更登记手续； 4）普通合伙人或其指定的第三人于工商变更登记手续完成后 30 日内根据协议约定的财产份额转让价款向该合伙人支付财产份额转让价款。 （4）合伙企业原则上每季度开放一次退伙窗口期，窗口期为公司每季度第 1 个交易日。 4、锁定期和限售期均届满 锁定期和限售期均满后，合伙人可选择继续持有合伙企业的财产份额，或在普通合伙人依监管要求并视实际情况确定的减持窗口期向普通合伙人提出减持申请后由普通合伙人通过本合伙企业抛售公司股票，最终按照实际抛售价格扣除相关税费后的金额兑现收益。 合伙企业原则上每季度开放一次退伙窗口期，窗口期为公司每季度第 1 个交易日。 5、锁定期期满但公司未上市 锁定期满后，若公司届时未上市，合伙人可选择继续持有合伙企业的财产份额，或在退伙窗口期向普通合伙人提出退伙申请后由普通合伙人或其指定的第三方按照退伙转让价格受让有限合伙人持有的有限合伙财产份额。 退伙转让价格=入伙实缴出资金额+入伙实缴出资金额*出资日到转让款支付日的天数/365*（银行同期存款利率+0.03）。 合伙企业原则上每季度开放一次退伙窗口期。
员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法	（1）非负面退出情形 合伙人作为公司职工，当出现如下情形时，视为从合伙企业非负面退出：1）达到法定退休年龄而退休（包括退休返聘员工返聘结束）的；2）死亡，或者被人民法院宣告死亡或者宣告失踪的；3）丧失或者部分丧失劳动能力而与公司解除劳动合同或聘用合同的；4）因公司裁员或被无过失性辞退而与公司解除劳动合同或聘用合同的；5）与公司协商一致解除劳动合同或聘用合同的；6）劳动合同或聘用合同期满终止的；7）公司董事会认定不会对公司造成负面影响的其他退出情形。 （2）负面退出情形 合伙人作为公司职工，当出现如下情形时，视为从合伙企业负面退出：1）违反国家有关法律、行政法规或《公司章程》的规定，给公司造成重大经济损失的；2）严重违反公司的规章制度的；3）严重失职，营私舞弊，给公司造成重大损害的；4）同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成公司的工作任务造成严重影响，或者经公司提出，拒不改正的；5）以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立或者变更劳动合同的；6）被依法追究刑事责任的；7）提前三十日以书面形式通知公司解除劳动合同且未就解除劳动合同事项与公司达成一致，或未经公司同意擅自离职的；8）公司董事会认定会对公司造成负面影响的其他退出情形。 对于负面退出情形以及非负面退出情形，公司与各员工约定了相应的退出价格及程序。

具体事项	相关约定
	若合伙人因触犯法律、违反职业道德、泄露公司的商业秘密、失职或渎职等行为严重损害公司利益或声誉而被公司解聘的，未满服务期限主动要求与公司解除劳动合同等涉及负面退出情况的，则执行事务合伙人单方面决定由其指定的第三人无条件收购该合伙人所拥有的合伙企业出资额，收购价格按照相关协议约定的价格确定。

（二）股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排

根据公司及员工持股平台工商档案，报告期内历次股东会以及实施股权激励的相关协议文件，公司共通过常州瑞志鸿、常州嘉宏翼两个员工持股平台实施两次股权激励，具体情况如下：

序号	授予程序	授予对象	激励平台	授予价格	是否实施完毕
1	2023 年 5 月 8 日，公司召开股东会，审议通过《江苏铭纳阳智能装备有限公司 2023 年限制性股权激励计划》，公司拟授予激励对象共计 21 人，激励计划的股权来源为常州瑞志鸿所持有公司股份。2023 年 5 月 9 日，公司与相关人员签订授予协议的，实际授予对应铭纳阳的股份为 470,720 股。 2023 年 5 月 15 日，出于调整原股权激励计划相关条款设置的目的，公司召开股东会，同意终止 2023 年股权激励计划的执行，并审议通过《关于公司实施股权激励的议案》，本次股权激励的授予对象、授予价格以及授予总数量保持不变，并约定退出机制、转让限制等，后续公司股权激励的实施按照此次审议通过的议案执行。 2023 年 8 月 31 日，常州瑞志鸿工商变更登记完成。	严洪等 21 人	瑞志鸿	7 元/铭纳阳注册资本	是
2	2025 年 11 月 17 日，公司召开股东会，审议通过《关于公司实施股权激励的议案》，公司拟授予激励对象共计 28 人，股权来源为嘉宏翼所持有的公司股份。2025 年 12 月 10 日，公司与相关人员签订授予协议及合伙协议，实际授予对应铭纳阳的股份为 338,925 股。 2025 年 12 月 29 日，常州嘉宏翼工商变更登记完成。	吴波等 28 人	嘉宏翼	8 元/铭纳阳注册资本	是

综上，截至本回复出具之日，公司现行有效的股权激励计划均已实施完毕，且不存在预留份额、股权代持及其他特殊利益安排。

二、说明财通创投入股时履行的国资审批及国有资产评估备案程序，如未履行，请说明法律依据及合法合规性；结合财通创投入股情况，按照《挂牌审核业

务规则适用指引第 1 号》规定在 4-1-4 文件处提交国有股权设置批复文件或替代性文件；

（一）说明财通创投入股时履行的国资审批及国有资产评估备案程序，如未履行，请说明法律依据及合法合规性

2024 年 11 月 8 日，财通创新投资有限公司（以下简称“财通创投”）与广发乾和投资有限公司签署《股权转让协议》，约定财通创投以 2,455.6947 万元的对价受让广发乾和投资有限公司持有的铭纳阳 55.8333 万元注册资本。2024 年 12 月 9 日，铭纳阳办理完毕前述股权转让的工商变更登记。自财通创投成为铭纳阳股东至本回复出具之日，财通创投持有铭纳阳股份数量及持股比例未发生变化。

财通创投作为公司的国有股东，入股铭纳阳已经履行必要的内部审批程序，未聘请专业机构进行资产评估，无需办理国有资产产权登记，具体情况如下：

1、财通创投系财通证券股份有限公司的全资子公司，属于证券公司另类投资子公司，实际控制人为浙江省财政厅。《财政部关于进一步明确国有金融企业直接股权投资有关资产管理问题的通知》（以下简称“财金〔2014〕31 号”）对国有金融企业直接开展股权投资业务的规定如下：

“三、国有金融企业开展直接股权投资业务，可以按照监管规定组建内部投资管理团队实施，也可以通过委托外部投资机构管理运作。内部投资管理团队和受托外部投资机构应当符合监管部门要求的资质条件，建立完善的管理制度、决策流程和内控体系，设立资产托管和风险隔离机制。

四、国有金融企业通过内部投资管理团队开展直接股权投资业务的，应当按照风险控制的要求，规范完善决策程序和授权机制，确定股东（大）会、董事会和经营管理层的决策及批准权限，并根据投资方式、目标和规模等因素，做好相关制度安排。”

根据财通创投提供的《公司章程》《财通创新投资有限公司投资业务管理办法》，财通创投设投资决策委员会，财通创投投资决策委员会的主要职责包括“负责对单项目累计投资金额 8,500 万元以下非股东决策项目的投资进行审核并做出

最终决策”。根据财通创投投资公司的实际情况，财通创投投资决策委员会有权对财通创投受让公司注册资本事项作出最终决策，无需经过财通创投董事会或股东的进一步决策。

根据财通创投提供的铭纳阳项目投决会会议纪要，财通创投已于 2024 年 8 月 2 日召开“关于铭纳阳智能项目的投资决策委员会会议”，财通创投投资铭纳阳事项已获财通创投投资决策委员会表决通过。财通创投入股公司已按照其内部管理规定履行必要的内部审批程序。

2、根据财金〔2014〕31 号第六条规定，国有金融企业可以按照成本效益和效率原则，自主确定是否聘请专业机构对拟投资企业进行资产评估，资产评估结果由企业履行内部备案程序。《财通创新投资有限公司投资业务管理办法》第十九条第一款规定，“项目立项后，由项目组和合规风控人员对目标企业进行全面尽职调查。经公司首席风控官或合规总监批准，财务、法律尽职调查或资产评估等工作可聘请会计师事务所、律师事务所或其他相关机构协助进行”。

根据上述规定，是否聘请专业机构对拟投资企业进行资产评估由项目组根据拟投资企业具体情况自主决定。财通创投铭纳阳项目组和合规风控人员在对公司进行全面尽职调查时，未聘请专业机构对公司进行资产评估，符合财通创投内部管理规定，不存在规避相关程序导致国有资产流失的情形。

3、根据财金〔2014〕31 号第八条规定，国有金融企业进行直接股权投资所形成的不享有控股权的股权类资产，不属于金融类企业国有资产产权登记的范围。因此，财通创投投资铭纳阳所形成的不享有控股权的股权类资产，无需办理国有资产产权登记。

综上，财通创投投资铭纳阳事项已获财通创投投资决策委员会表决通过，财通创投入股公司已按照其内部管理规定履行必要的内部审批程序；财通创投有权自主确定是否聘请专业机构对拟投资企业进行资产评估，财通创投投资铭纳阳未聘请专业机构进行资产评估，符合财通创投内部管理规定，不涉及国有资产评估备案程序；财通创投投资铭纳阳所形成的不享有控股权的股权类资产，无需办理国有资产产权登记。

（二）结合财通创投入股情况，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定在 4-1-4 文件处提交国有股权设置批复文件或替代性文件。

根据财通创投于 2025 年 1 月 6 日出具的《关于国有股东问题的说明函》及中国证券登记结算有限公司深圳分公司 2023 年 3 月 6 日出具的《证券账户资料变更办理确认单》，财通创投属于《上市公司国有股权监督管理办法》第七十四条规定的“政府部门、机构、事业单位和国有独资或全资企业通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配其行为的境内外企业”，证券账户已经在中国证券登记结算有限责任公司标注为“CS”。

财通创投对铭纳阳投资系直接股权投资，已履行必要的内部审批程序，符合国有资产监督管理相关规定及财通创投公司章程、内部管理制度的要求。

综上，根据财金〔2014〕31 号的有关规定及财通创投的书面确认，财通创投入股铭纳阳并持有铭纳阳股份无需取得国有股权设置批复文件，公司已取得财通创投内部有效投资决策文件作为国有股权设置批复文件的替代性文件，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定。

三、结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》相关规定，说明公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号》《证券期货法律适用意见第 17 号》等相关规定，公司本次穿透计算股东人数的总体原则如下：

1、原则上穿透至自然人、上市公司、国有控股或管理主体等最终持有人；

2、依法实施员工持股计划的员工持股平台按 1 名股东计算，参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照员工持股计划章程或者协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，可不视为外部人员；

3、按照《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金登记备案办法》等规定办理了私募投资基金备案的私募投资基金穿透计算股东人数时按 1 名股东计算；

4、剔除上述股东穿透后重复计算的股东。

截至本回复出具之日，公司共有 14 名股东，各股东穿透后的股东人数不超过 200 人，具体如下：

序号	股东姓名/名称	穿透后人数（人）	备注
1	姚伟	1	自然人股东
2	陈小凤	1	自然人股东
3	常州瑞志鸿创业投资合伙企业（有限合伙）	1	员工持股平台，成员均为公司员工。
4	常州市金坛区嘉宏翼创业投资合伙企业（有限合伙）	1	员工持股平台，成员均为公司员工。
5	南京铜元素创业投资合伙企业（有限合伙）	11	于 2023 年 7 月 5 日完成私募投资基金备案手续（基金编号 SB3030），专项基金，穿透计算，计为 11 人。
6	财通创新投资有限公司	1	财通证券股份有限公司（601108.SH）持股 100%。
7	无锡太湖湾知识产权股权投资基金（有限合伙）	1	于 2022 年 2 月 20 日完成私募投资基金备案手续（基金编号 STS473），无需穿透，计为 1 人。
8	无锡联德投资合伙企业（有限合伙）	1	于 2021 年 12 月 29 日完成私募投资基金备案手续（基金编号 STH279），无需穿透，计为 1 人。
9	招赢（湖北）科创股权投资合伙企业（有限合伙）	1	于 2020 年 10 月 12 日完成私募投资基金备案手续（基金编号 SNA214），无需穿透，计为 1 人。
10	常州鑫创汇创业投资合伙企业（有限合伙）	1	于 2022 年 2 月 11 日完成私募投资基金备案手续（基金编号 SVA076），无需穿透，计为 1 人。
11	江苏信保投保联动创业投资合伙企业（有限合伙）	1	于 2022 年 7 月 13 日完成私募投资基金备案手续（基金编号 SVX461），无需穿透，计为 1 人。
12	常州汇智启源创业投资合伙企业（有限合伙）	1	于 2022 年 1 月 30 日完成私募投资基金备案手续（基金编号 STV529），无需穿透，计为 1 人。
13	余国铮	1	自然人股东
14	无锡点石共赢咨询服务合伙企业（有限合伙）	2	纪文勇出资 80%，沈广平出资 20%。

综上，公司穿透后计算的股东人数为 25 名，不存在超过 200 人的情形。

四、请主办券商及律师：①核查上述事项并发表明确意见；②结合入股协议、

决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；③结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；④说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅了瑞志鸿、嘉宏翼的工商内档、合伙协议、调查表、实施股权激励相关股东会会议文件、股权激励协议、激励员工实缴出资凭证，了解公司的股权激励情况；

（2）查阅了公司股东的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、公司分红决议，分红款支付凭证；

（3）查阅了公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东的入股前后 3 个月的资金流水情况；

（4）查阅《非上市公众公司监管指引第 4 号》《证券期货法律适用意见第 17 号》，查阅公司机构股东的私募基金备案信息，确认公司穿透计算的股东人数情况；

（5）查阅了《财政部关于进一步明确国有金融企业直接股权投资有关资产管理问题的通知》（财金〔2014〕31 号）、财通创投出具的《关于国有股东问题的说明函》《关于投资铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司相关事项的说明》《国有金融资本产权登记表》《公司章程》《财通创新投资有限公司投资业务管理办法》中国证券登记结算有限公司深圳分公司出具的《证券账户资料变更办理

确认单》，以及财通创投投资铭纳阳的内部会议文件；

（6）查阅了公司股东出具的调查表、实缴出资凭证。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司已说明员工持股平台的参与人员、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法；截至本回复之日，公司现行有效的股权激励计划均已实施完毕，且不存在预留份额、股权代持及其他特殊利益安排；

（2）财通创投入股公司已按照其内部管理规定履行必要的内部审批程序；财通创投有权自主确定是否聘请专业机构对拟投资企业进行资产评估，财通创投投资铭纳阳未聘请专业机构进行资产评估，符合财通创投内部管理规定，不涉及国有资产评估备案程序；财通创投投资铭纳阳所形成的不享有控股权的股权类资产，无需办理国有资产产权登记；财通创投入股铭纳阳并持有铭纳阳股份无需取得国有股权设置批复文件，公司已取得财通创投内部有效投资决策文件作为国有股权设置批复文件的替代性文件，并按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定在 4-1-4 文件处提交国有股权设置批复文件或替代性文件；

（3）公司穿透后计算的股东人数为 25 名，不存在超过 200 人的情形；

（4）公司不存在股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效，公司符合“股权明晰”的挂牌条件；

（5）公司股东入股背景、定价依据合理，入股价格公允，不存在明显异常，价款支付资金来源均为自有或自筹资金；公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题；

（6）公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、

监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

1、对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及持股 5%以上的自然人股东的核查

公司控股股东、实际控制人取得公司股权及出资来源情况详见《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（二）报告期内的股本和股东变化情况”及本题回复之“四、（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题”。

除控股股东、实际控制人外，公司不存在其他持股 5%以上的自然人股东，亦不存在直接持股的董事、监事、高级管理人员。其他董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员均通过员工持股平台间接持有公司股份。

2、对员工持股平台合伙人的核查

常州瑞志鸿、常州嘉宏翼作为员工持股平台，其合伙人、出资来源及缴纳情况详见本题回复之“一、（一）说明员工持股平台的参与人员、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法”。

经核查员工持股平台的全套工商档案、合伙协议、全体合伙人出资时对应的入股协议/股权激励协议、支付凭证及出资前后 3 个月的资金流水情况，并取得员工持股平台合伙人出具的确认函，公司员工持股平台的全体合伙人均以货币出资，出资来源均为合伙人自有或自筹资金，并按约定及时足额缴纳出资款或支付份额转让款，出资来源合法合规，不存在股权代持情形。

3、说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

综上，结合入股相关协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，并经对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、取消监

事会前在任监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资账户出资前后 3 个月的资金流水核查，公司不存在股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

公司自设立以来历次股权变动相关的入股背景、入股价格、资金来源等情况具体如下：

序号	时间	事项	注册资本（万元）	入股背景	增资/受让方	转让方	入股价格	定价依据	资金来源
1	2013.2	常州铭纳阳设立[4]	50.00	公司设立	姚伟、陈小凤	/	1 元/注册资本	公司新设	自有资金
2	2016.1	常州铭纳阳第一次增资	220.00	支持公司业务发展	姚伟、陈小凤	/	1 元/注册资本	原股东平价增资	自有资金
3	2018.3	铭纳阳有限[5]第二次增资	1,850.00	支持公司业务发展	姚伟、陈小凤	/	1 元/注册资本	原股东平价增资	自有资金
4	2022.11	铭纳阳有限第三次增资	2,010.00	持股平台入股	常州瑞志鸿、常州嘉宏翼	/	7 元/注册资本	参考公司经营情况确定入股价格	自有资金
5	2023.2	铭纳阳有限第四次增资	2,177.50	机构股东看好公司发展前景	广发乾和、太湖湾基金、无锡联德、点石共赢、常州鑫创汇、汇智启源、无锡龙铭	/	35.82 元/注册资本	基于公司经营情况，参考市场通常定价规则，与公司协商一致确定入股价格	自有资金
6	2023.3	铭纳阳有限第五次增资	2,205.4167	机构股东看好公司发展前景	招赢科创、招银共赢	/	35.82 元/注册资本	基于公司经营情况，参考市场通常定价规	自有资金

[4] 常州市铭纳阳自动化设备有限公司简称为常州铭纳阳，江苏铭纳阳智能装备有限公司简称为铭纳阳有限

[5] 本次增资中，常州铭纳阳更名为铭纳阳有限

序号	时间	事项	注册资本（万元）	入股背景	增资/受让方	转让方	入股价格	定价依据	资金来源
								则，与公司协商一致确定入股价格	
7	2023.8	铭纳阳有限第一次股权转让	2,205.4167	机构股东看好公司发展前景	南京铜元素	/	45.34 元/注册资本	基于公司经营情况，参考市场通常定价规则，与公司协商一致确定转让价格	自有资金
8	2024.12	铭纳阳有限第二次股权转让	2,205.4167	转让方无锡龙铭有资金需求选择退出，受让方江苏信保看好铭纳阳发展前景决定投资	江苏信保	无锡龙铭	50.15 元/注册资本	基于公司经营情况，参考市场通常定价规则，与无锡龙铭协商一致确定转让价格	自有资金
9	2024.12		2,205.4167	转让方广发乾和有资金需求选择退出，同时受让方财通创投看好铭纳阳发展前景决定投资	财通创投	广发乾和	43.98 元/注册资本	基于公司经营情况，参考市场通常定价规则，与广发乾和协商一致确定转让价格	自有资金
10	2026.1	铭纳阳第一次股份转让	2,205.4167	转让方基于监管机构要求进行跟投还原	余国铮	招银共赢	35.82 元/注册资本	基于转让方内部管理规定，以投资成本价转让	自有资金

根据上表所示，公司股东入股背景、定价依据合理，入股价格公允，不存在明显异常，价款支付资金来源均为自有资金，经查阅公司股东填写的调查问卷，并对部分股东进行访谈确认，公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

经核查公司工商档案、股东提供的调查表，并通过查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网及企查查网站的公开信息，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 6-2 关于业务合规性

请公司：①说明公司采购劳务外包服务的具体情况，包括但不限于采购金额、具体内容、所涉金额、定价依据及公允性，劳务外包商是否具备相应资质，是否仅为公司提供服务或主要为公司提供服务，是否与公司、控股股东、实际控制人存在关联关系或潜在关联关系；②说明公司报告期内通过招投标方式获取项目订单的金额及占主营业务的比重，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形，业务获取是否合法合规。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、说明公司采购劳务外包服务的具体情况，包括但不限于采购金额、具体内容、所涉金额、定价依据及公允性，劳务外包商是否具备相应资质，是否仅为公司提供服务或主要为公司提供服务，是否与公司、控股股东、实际控制人存在关联关系或潜在关联关系

（一）说明公司采购劳务外包服务的具体情况，包括但不限于采购金额、具体内容、所涉金额、定价依据及公允性

报告期各期，公司采购劳务外包服务的前五大劳务供应商的具体情况如下：

期间	序号	当期采购金额（万元）	具体内容	名称	所涉金额（万元）	占当期劳务采购金额的比例
2025 年 1-7 月	1	903.85	辅助工序的生产	常州中皓企业管理有限公司	229.92	25.44%
	2			常州生恒企业管理有限公司	153.04	16.93%
	3			常州市纳隆智能设备有限公司	100.87	11.16%

期间	序号	当期采购金额（万元）	具体内容	名称	所涉金额（万元）	占当期劳务采购金额的比例
	4			苏州君益合自动化设备有限公司	91.56	10.13%
	5			江苏睿科特企业管理有限公司连云港分公司	70.55	7.81%
	合计				**645.95**	**71.47%**
2024年度	1	1,077.12	辅助工序的生产	苏州君益安智能装备有限公司	290.68	26.99%
	2			常州市纳隆智能设备有限公司	151.48	14.06%
	3			东莞市科信自动化科技有限公司	150.69	13.99%
	4			常州生恒企业管理有限公司	126.8	11.77%
	5			江苏秀智智能科技有限责任公司	74.83	6.95%
	合计				**794.47**	**73.76%**
2023年度	1	1,338.95	辅助工序的生产	苏州君益安智能装备有限公司	215.27	16.08%
	2			常州市纳隆智能设备有限公司	192.57	14.38%
	3			东莞市科信自动化科技有限公司[6]	157.85	11.79%
	4			常州市奕涵人力资源有限公司	98.63	7.37%
	5			江苏秀智智能科技有限责任公司	96.39	7.20%
	合计				**760.71**	**56.81%**

公司劳务外包服务的定价方式为：公司设定岗位单价，依据岗位单价乘以劳务外包商完成的工作量，与劳务外包商进行结算。具体而言，劳务外包商需按照公司或子公司的要求完成生产任务，并根据当月订单的实际完成情况进行结算。当月订单的实际完成情况，以公司或子公司的结算单为准。

经访谈公司主要劳务外包供应商确认，劳务外包的采购价格根据市场价格确定，其向公司提供劳务外包服务价格与该劳务外包公司向第三方提供劳务外包服务的价格不存在明显差异；报告期内公司向劳务外包商采购劳务外包服务，同一

[6] 东莞市科信自动化科技有限公司现更名为科智信（佛山）自动化科技有限公司

时段、同一工种的不同劳务外包商的采购价格不存在重大差异，公司采购劳务外包的定价具备公允性。

（二）劳务外包商是否具备相应资质，是否仅为公司提供服务或主要为公司提供服务

1、劳务外包商是否具备相应资质

报告期内，公司主要向劳务外包商采购组装、操作等生产辅助服务等，相关生产工序不涉及行业特殊资质认证要求。报告期内，公司主要劳务外包商具体情况如下：

（1）常州市纳隆智能设备有限公司

企业名称	常州市纳隆智能设备有限公司
统一社会信用代码	91320411MA25UR2B5T
成立日期	2021 年 4 月 27 日
注册资本	100 万元
法定代表人	王小俊
注册地址	常州市钟楼区邹区镇灯城路 22 号
经营范围	许可项目：电气安装服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：智能基础制造装备制造；智能基础制造装备销售；金属切割及焊接设备制造；金属切割及焊接设备销售；智能机器人的研发；智能机器人销售；物料搬运装备制造；物料搬运装备销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；水资源专用机械设备制造；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备研发；机械设备销售；通用设备修理；普通机械设备安装服务；工业机器人制造；工业机器人安装、维修；工业机器人销售；广告发布；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告制作；广告设计、代理；装卸搬运；电气设备修理；机械电气设备制造；电子元器件批发；劳务服务（不含劳务派遣）；软件外包服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	王小俊持股 100%

（2）东莞市科信自动化科技有限公司（现名为科智信（佛山）自动化科技有限公司）

企业名称	科智信（佛山）自动化科技有限公司

统一社会信用代码	91441900MA54MQCE1U
成立日期	2020 年 5 月 13 日
注册资本	220 万元
法定代表人	杨松林
注册地址	广东省佛山市顺德区伦教街道熹涌村羊大路 2 号之 41
经营范围	一般项目：软件开发；工程和技术研究和试验发展；智能机器人的研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业机器人安装、维修；工业自动控制系统装置销售；机械设备销售；电气设备销售；电子专用设备制造；金属成形机床销售；金属成形机床制造；电子元器件与机电组件设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；新能源原动设备制造；新能源原动设备销售；电线、电缆经营；电工器材制造；电工器材销售；电子专用材料制造；电子专用材料销售；通讯设备销售；通信设备制造；五金产品零售；计算机软硬件及辅助设备零售；电子产品销售；移动终端设备制造；电工仪器仪表制造；电工仪器仪表销售；智能仪器仪表销售；金属材料制造；金属材料销售；国内贸易代理；货物进出口；技术进出口；劳务服务（不含劳务派遣）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：电线、电缆制造。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
股权结构	杨松林持股 100%

（3）苏州君益安智能装备有限公司

企业名称	苏州君益安智能装备有限公司
统一社会信用代码	91320506MACH94XUXN
成立日期	2023 年 5 月 12 日
注册资本	100 万元
法定代表人	苗卫昌
注册地址	中国（江苏）自由贸易试验区苏州片区苏州工业园区东平街 282 号 5010 单元 579 室
经营范围	一般项目：可穿戴智能设备销售；智能机器人销售；机械设备销售；机械设备研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电力电子元器件销售；新能源原动设备销售；模具销售；金属材料销售；新兴能源技术研发；配电开关控制设备研发；配电开关控制设备销售；智能输配电及控制设备销售；工业自动控制系统装置销售；光伏设备及元器件销售；太阳能发电技术服务；半导体器件专用设备销售；电子元器件批发；电气设备销售；电气设备修理；电子产品销售；电子专用材料销售；电力设施器材销售；电池销售；五金产品批发；智能控制系统集成；工程和技术研究和试验发展；光伏发电设备租赁；科技推广和应用服务；信息系统运行维护服务；普通机械设备安装服务；通用设备修理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	苗卫昌持股 100%

（4）常州生恒企业管理有限公司

企业名称	常州生恒企业管理有限公司
统一社会信用代码	91320404MA21QK390X
成立日期	2020 年 6 月 16 日
注册资本	200 万元
法定代表人	李洋
注册地址	常州市武进区湖塘镇鸣新中路 17-410 号
经营范围	许可项目：职业中介活动；建筑劳务分包；劳务派遣服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：企业管理；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；家政服务；装卸搬运；会议及展览服务；住房租赁；土地使用权租赁；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	李洋持股 100%

（5）常州中皓企业管理有限公司

企业名称	常州中皓企业管理有限公司
统一社会信用代码	91320412MA26479P98
成立日期	2021 年 5 月 25 日
注册资本	200 万元
法定代表人	徐荣霞
注册地址	武进国家高新技术产业开发区星湖商务广场 7 幢 738 号
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；网络技术服务；物联网技术服务；广告发布；劳务服务（不含劳务派遣）；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	徐荣霞持股 100%

（6）常州市奕涵人力资源有限公司

企业名称	常州市奕涵人力资源有限公司
统一社会信用代码	91320402MA21P62072
成立日期	2020 年 6 月 10 日
注册资本	1000 万元

法定代表人	韩姣
注册地址	常州市天宁区和平北路 280 号
经营范围	许可项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；职业中介活动；劳务派遣服务；建筑劳务分包；住宅室内装饰装修（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：劳务服务（不含劳务派遣）；生产线管理服务；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；物业管理；会议及展览服务；包装服务；装卸搬运；工程管理服务；对外承包工程；园林绿化工程施工；建筑信息模型技术开发、技术咨询、技术服务；组织文化艺术交流活动；文化娱乐经纪人服务；家政服务；票务代理服务；法律咨询（不包括律师事务所业务）；建筑材料销售；家用电器销售；五金产品批发；五金产品零售；塑料制品销售；橡胶制品销售；专业保洁、清洗、消毒服务；国内货物运输代理；商务代理代办服务；单用途商业预付卡代理销售；销售代理；不动产登记代理服务；办公用品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	韩姣持股 100%

（7）江苏秀智智能科技有限责任公司

企业名称	江苏秀智智能科技有限责任公司
统一社会信用代码	91320891MA7HLU4FXB
成立日期	2022 年 3 月 8 日
注册资本	1000 万元
法定代表人	耿立忠
注册地址	淮安市淮阴区丁集镇五里街曙光小区 B3-6 号
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业机器人安装、维修；普通机械设备安装服务；工程管理服务；智能基础制造装备销售；智能港口装卸设备销售；智能输配电及控制设备销售；智能仪器仪表销售；人工智能双创服务平台；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；智能控制系统集成；人工智能通用应用系统；人工智能行业应用系统集成服务；工业机器人销售；集成电路芯片及产品销售；集成电路销售；电力电子元器件销售；物联网设备销售；电子产品销售；机械设备销售；机械零件、零部件销售；计算器设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统销售；计算机系统服务；计算机及通讯设备租赁；计算机及办公设备维修；互联网设备销售；智能无人飞行器销售；办公用品销售；模具销售；网络与信息安全软件开发；信息技术咨询服务；大数据服务；人工智能公共数据平台；软件开发；企业管理；企业管理咨询；物业管理；专业保洁、清洗、消毒服务；橡胶制品制造；橡胶制品销售；塑料制品制造；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	耿立忠持股 100%

（8）苏州君益合自动化设备有限公司

企业名称	苏州君益合自动化设备有限公司
统一社会信用代码	91320508MABU04YCXP
成立日期	2022 年 7 月 18 日
注册资本	200 万元
法定代表人	苗石磊
注册地址	江苏省苏州市姑苏区新庄新村 25 幢西北侧 1287 室
经营范围	许可项目：劳务派遣服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：机械设备销售；机械设备研发；电力电子元器件销售；新能源原动设备销售；模具销售；金属材料销售；新兴能源技术研发；配电开关控制设备研发；配电开关控制设备销售；智能输配电及控制设备销售；工业自动控制系统装置销售；光伏设备及元器件销售；太阳能发电技术服务；半导体器件专用设备销售；电子元器件批发；电气设备销售；电气设备修理；电子产品销售；电子专用材料销售；电力设施器材销售；电池销售；智能机器人销售；五金产品批发；智能控制系统集成；工程和技术研究和试验发展；光伏发电设备租赁；科技推广和应用服务；信息系统运行维护服务；普通机械设备安装服务；通用设备修理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	苗石磊持股 100%

（9）江苏睿科特企业管理有限公司连云港分公司

企业名称	江苏睿科特企业管理有限公司连云港分公司
统一社会信用代码	91320724MACHANCQ0F
成立日期	2023 年 5 月 5 日
负责人	蔡雨杰
地址	江苏省连云港市灌南县张店镇居委会一组 232 室
经营范围	许可项目：职业中介活动；建筑劳务分包；劳务派遣服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：企业管理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；港口货物装卸搬运活动；装卸搬运；国内货物运输代理；广告设计、代理；广告发布；广告制作；数字广告设计、代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

综上，公司所采购的劳务外包服务不涉及特别资质要求，无需取得相关资质，上述劳务外包服务商营业执照载明的经营范围均包含了人力资源服务、劳务服务

或技术服务，不存在超越营业执照载明的经营范围向公司提供劳务外包服务的情形。

2、报告期内主要劳务外包商不存在仅为公司提供服务或主要为公司提供服务的情形

根据对主要劳务外包供应商的访谈，上述劳务外包供应商除了向公司提供服务外，还为其他客户提供相关服务，具体情况如下：

供应商名称	其他主要客户	2025 年 1-7 月	2024 年	2023 年	是否主要为公司提供服务
常州市纳隆智能设备有限公司	瑞声科技（常州）有限公司、江苏兴爵企业管理咨询有限公司等	30%左右	30%左右	30%左右	否
科智信（佛山）自动化科技有限公司	海目星激光科技集团股份有限公司、深圳市联赢激光股份有限公司等	20%左右	20%左右	20%左右	否
苏州君益安智能装备有限公司	海尔生物医疗科技（南通）有限公司、昆山新东桥设备科技有限公司等	10%以下	10%以下	10%以下	否
常州生恒企业管理有限公司	燕龙世润汽车零部件（常州）有限公司、江苏圣创半导体科技有限公司、常州市金宝电机有限公司等	20%左右	20%左右	20%左右	否
常州中皓企业管理有限公司	安费诺（常州）连接系统有限公司、常州安澜智能科技有限公司等	20%左右	/		否
常州市奕涵人力资源有限公司	广东喜百年供应链科技有限公司等	/	/	10%以下	否
江苏秀智智能科技有限责任公司	常州东杰自动化设备有限公司、常州市大成真空技术有限公司等	30%左右	30%左右	30%左右	否
苏州君益合自动化设备有限公司	昆山集晨智能装备有限公司、常州一业智能科技有限公司等	10%以下	/	10%以下	否
江苏睿科特企业管理有限公司连云港分公司	常州禹泰汽车内饰科技有限公司、常州光阳摩托车有限公司等	10%以下	10%以下	/	否

注：上述比例为该供应商向公司提供服务收入占其总收入的比例

综上，报告期内，公司主要劳务供应商不存在仅为公司提供服务或主要为公司提供服务的情形。

（三）公司主要劳务外包商与公司、控股股东、实际控制人不存在关联关系或潜在关联关系

根据公司关联方清单及对主要劳务外包商的访谈，并将主要劳务外包商股东、董事、监事、高级管理人员等主要人员与公司、控股股东、实际控制人进行交叉核对，主要劳务外包商与公司、控股股东、实际控制人不存在关联关系或潜在关联关系。

二、说明公司报告期内通过招投标方式获取项目订单的金额及占主营业务的比重，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形，业务获取是否合法合规

（一）说明公司报告期内通过招投标方式获取项目订单的金额及占主营业务的比重

报告期内，除部分国央企及其子公司客户需要公开招投标外，其他客户一般不需要进行公开招投标，主要通过商务谈判、内部议价方式进行。报告期各期，公司通过公开招投标方式获取项目订单的金额（不含税）及占主营业务的比重情况如下：

项目	2025 年 1-7 月	2024 年度	2023 年度
项目订单金额（万元）	5,261.22	1,072.85	-
主营业务收入（万元）	17,601.33	32,757.26	24,549.77
占比	**29.89%**	**3.28%**	**0.00%**

注：项目订单金额为公司通过公开招投标方式获取的订单在当年确认收入的金额。

（二）公司报告期内不存在商业贿赂、不正当竞争等情形，业务获取合法合规

根据《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》《湖南省公共信用合法合规证明报告上市专版》《无违法违规证明公共信用信息报告》，并经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网

等公开网站，报告期内，公司不存在因商业贿赂、不正当竞争等情形受到处罚或被立案调查或涉诉涉裁的情形。

报告期内，公司主要通过当地政府公共资源平台、中国招标投标公共服务平台等招标网站线上渠道获得项目信息后，通过上门拜访、技术交流、商务谈判、采供大会或参与招投标等方式与客户接洽并建立业务合作关系。

公司在日常生产经营中落实反商业贿赂、反不正当竞争等要求，对公司及员工的生产经营行为进行规范，防范业务获取和开展过程中发生的商业贿赂、不正当竞争等情形。公司已与部分客户签订廉洁协议，在日常业务开展过程中，公司不存在商业贿赂、不正当竞争的情况。

综上，报告期内，公司不存在商业贿赂、不正当竞争等情形，业务获取合法合规。

三、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅公司报告期内与部分劳务单位的劳务外包用工名单、公司与部分劳务外包单位签订的协议、费用支付凭证，对主要劳务外包商进行访谈；

2、访谈公司销售人员，了解报告期内公司销售订单获取的方式；查阅公司报告期内销售合同台账，查阅通过招投标形式获取订单的合同文件；

3、查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn/）、中国裁判文书网（https://wenshu.court.gov.cn/）、中国证券监督管理委员会证券期货市场失信记录查询平台（https://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun/）等公开网站，核查公司是否存在因商业贿赂、不正当竞争而受到处罚或被立案调查或涉诉涉裁的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、劳务外包的采购价格根据市场价格确定，劳务外包商向公司提供劳务外包服务价格与该劳务外包公司向第三方提供劳务外包服务的价格不存在明显差异，报告期内公司向劳务外包商采购劳务外包服务，同一时段、同一工种不同劳务外包商的采购价格不存在重大差异，公司采购劳务外包的定价具备公允性；公司所采购的劳务外包服务不涉及特别资质要求，无需取得相关资质；报告期内主要劳务外包商不存在仅为公司提供服务或主要为公司提供服务的情形；公司主要劳务外包商与公司、控股股东、实际控制人不存在关联关系或潜在关联关系；

2、 报告期各期，公司通过公开招投标方式获取项目订单确认收入金额（不含税）分别为 0.00 万元、1,072.85 万元、5,261.22 万元，占主营业务收入比重分别为 0.00%、3.28%、29.89%；报告期内，公司不存在商业贿赂、不正当竞争等情形，业务获取合法合规。

问题 6-3 关于货币资金与金融资产

请公司：①说明货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况；②说明货币资金管理制度及相关内部控制审计和执行的有效性，是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况；③说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响，公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。

请主办券商及会计师核查上述事项，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及有效执行、投资决策制度、风险控制制度是否健全并有效执行发表明确意见。

回复：

一、说明货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况

单位：万元

项目	2025年7月末		2024年末		2023年末
	金额	变动率	金额	变动率	金额
库存现金	-	0.00%	-	-100.00%	1.45
银行存款	6,054.90	97.66%	3,063.31	109.54%	1,461.93
其他货币资金	654.31	-58.00%	1,557.77	-12.11%	1,772.38
合计	**6,709.21**	**45.19%**	**4,621.09**	**42.81%**	**3,235.76**

如上表所示，公司货币资金变动主要系银行存款大幅上升所致，其他货币资金主要系银行承兑保证金及履约保证金的受限货币资金，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年7月末金额	2024年末金额	2023年末金额
银行承兑汇票保证金	-	983.89	1,772.38
履约保函保证金	654.31	573.89	-
合计	**654.31**	**1,557.77**	**1,772.38**

报告各期，公司货币资金与经营活动、投资活动、筹资活动现金流量的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-7月	2024年度	2023年度
期初现金及现金等价物余额A	**3,063.31**	**1,463.38**	**3,745.96**
经营活动产生的现金流量净额B	10,024.34	-346.60	-442.11
投资活动产生的现金流量净额C	-6,377.33	-1,328.84	-2,530.51
筹资活动产生的现金流量净额D	-655.20	3,274.90	689.66
汇率变动对现金及现金等价物的影响E	-0.23	0.48	0.38
现金及现金等价物净增加额F=B+C+D+E	**2,991.59**	**1,599.93**	**-2,282.58**
期末现金及现金等价物余额G=A+F	**6,054.90**	**3,063.31**	**1,463.38**

如上表所示，2023 年末货币资金减少的主要原因是投资活动产生的现金流量净额较少所致；2024 年末货币资金增加的主要原因是筹资活动产生的净额增加以及投资活动现金流出减少所致；2025 年 7 月末公司货币资金增加的主要原因是公司应收款项融资中迪链到期收款所致，导致经营活动产生的现金流量净额大幅增加。

报告各期，公司的经营活动现金流量与营业收入增长、应收款项与应收票据

的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-7月	2024年度	2023年度
营业收入（A）	17,708.25	33,122.07	24,565.48
应收票据余额减少额（减少为正数）（B）	-73.18	430.30	-994.74
应收款项融资余额减少额（减少为正数）（C）	9,137.94	-6,922.46	5,559.72
应收账款余额减少额（减少为正数）（D）	-394.61	4,532.87	-7,915.86
合同资产余额减少额（减少为正数）（E）	600.90	-900.00	-1,565.29
合同负债的增加额（增加为正数）（F）	-1,115.32	-7,730.26	434.13
合计（G=A+B+C+D+E+F）	**25,863.98**	**22,532.52**	**20,083.44**
销售商品、提供劳务收到的现金（H）	**20,975.31**	**19,697.67**	**20,695.93**
占比（H/G）	**81.10%**	**87.42%**	**103.05%**

注：合同负债增长额=合同负债增长额+其他流动负债中的待转销项税额增长额。

从上表可知，在考虑了合同资产及合同负债的影响后，报告各期销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比率分别为 103.05%、87.42%、81.10%，差异主要系销项税额、票据背书等，公司的经营活动现金流量与营业收入增长、应收款项与应收票据的变动具有匹配性。

报告各期，公司的投资及筹资情况与货币资金变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	具体项目	2025年1-7月	2024年度	2023年度
收回投资收到的现金	赎回理财产品		2,002.15	20,982.00
取得投资收益收到的现金	理财收益		31.88	43.09
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	金坛厂区的处置收到的资金		578.00	420.00
	其他固定资产处置		5.15	0.65
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	购置固定资产、无形资产	2,377.33	2,946.02	2,989.11
投资支付的现金	购买理财产品	4,000.00	1,000.00	20,987.15
投资活动产生的现金流量净额	/	**-6,377.33**	**-1,328.84**	**-2,530.51**
吸收投资收到的现金	股东注资			4,100.00
取得借款收到的现金	银行借款		7,198.00	5,494.10

项目	具体项目	2025年1-7月	2024年度	2023年度
偿还债务支付的现金	归还贷款			8,500.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	借款利息	142.23	227.62	178.34
	支付股利	311.22	1,476.78	
支付其他与筹资活动有关的现金	偿还租赁负债	17.05	34.00	118.00
	归还长期应付款			108.11
筹资活动产生的现金流量净额	/	**-655.20**	**3,274.90**	**689.66**

如上表所示，报告期内，公司投资活动主要为理财、购买固定资产及无形资产；筹资活动主要为股东注资、支付租赁负债及收支贷款；投资及筹资情况与货币资金变动情况相匹配。

综上，公司货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间具有匹配性，不存在大额异常资金转账情况。

二、说明货币资金管理制度及相关内部控制审计和执行的有效性，是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况

公司就货币资金管理使用及防范关联方资金占用方面建立了《货币资金管理制度》《关联交易管理制度》等多项制度；在制度落实过程中，公司形成了以董事长为第一责任人，董事会为决策机构，监事会/董事会审计委员会全面监督的执行模式，有效确保公司相关制度落到实处；在决策层面，公司按照《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作细则》《董事会审计委员会工作细则》《关联交易管理制度》等规定，严格落实各级审议程序，确保财务决策程序的合规性。

公司设立了独立的财务部门，配备了专职的财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了《财务管理制度》《财务内部控制制度》，独立进行会计核算和财务决策。公司财务管理制度对资金管理及账户管理进行了规定，禁止无业务背景转移资金或出借银行账户，公司拥有独立银行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用账号或混合纳税的情况。除制度机制约束外，公司组织董事、高级管理人员及财务人员等学习《企业内部控制基本规范》《公司法》《证券法》及全国中小企业股份转让系统相关法律法规。

报告期内，公司虽然存在与其关联方之间的资金拆借行为，但相关资金拆借行为均具有真实合理的业务背景，且金额较小，涉及金额 1 万元，其关联方已于 2026 年 1 月前全部归还所拆借款项；

综上所述，公司已对报告期内财务内控不规范事项进行了有效整改，同时建立并完善了上述财务内控管理相关制度并得到有效执行，不存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况。

三、说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响，公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

（一）说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响

1、说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况

报告期内及期后投资理财产品的具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况如下所示：

（1）2025 年 8 月-2026 年 2 月投资交易性金融资产的具体情况

单位：万元

理财产品名称	产品类型	首次购买日	最后交易日	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	持有收益	处置收益
恒利·鸿运日开 1 号 A	非保本浮动收益型	2025-5-8	2025-12-25	1,000.00		1,000.00			4.94
民生理财贵竹固收增利天天盈 1 号机构款理财产品	非保本浮动收益型	2025-5-7	2025-9-30	3,000.00		3,000.00			8.01
嘉鑫(稳利)法人版固收类按日第 17 期(代销建信理财)	非保本浮动收益型	2025-10-9	2026-1-20		300.00	300.00			1.15
民生理财贵竹固收增利双周盈 14 天持有期 3 号理财产品 G	非保本浮动收益型	2025-11-14	2026-1-20		300.00	300.00			0.73
民生理财贵竹固收增利周周盈 7 天持有期 1 号机构款理财产品	非保本浮动收益型	2025-11-14	2026-1-20		300.00	300.00			1.29
合计				**4,000.00**	**900.00**	**4,900.00**			**16.12**

（2）2025 年 1-7 月投资交易性金融资产的具体情况

单位：万元

理财产品名称	产品类型	首次购买日	最后交易日	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	持有收益	处置收益
民生理财贵竹固收增利天天盈 1 号机构款理财产品	非保本浮动收益型	2025-5-7	2025-9-30		3,000.00		3,000.00	13.02	
恒利·鸿运日开 1 号 A	非保本浮动	2025-5-8	2025-12-25		1,000.00		1,000.00	4.29	

理财产品名称	产品类型	首次购买日	最后交易日	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	持有收益	处置收益
	收益型								
合计					**4,000.00**		**4,000.00**	**17.31**	

（3）2024 年度投资交易性金融资产的具体情况

单位：万元

理财产品名称	产品类型	首次购买日	最后交易日	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	持有收益	处置收益
中国农业银行 1M00KH 大额存单	固定利率型	2024-3-28	2024-5-29		1,000.00	1,000.00			3.98
中国农业银行 1MOkPH 大额存单	固定利率型	2023-4-17	2024-3-11	1,002.15		1,002.15			27.90
合计				**1,002.15**	**1,000.00**	**2,002.15**			**31.88**

（4）2023 年度投资交易性金融资产的具体情况

单位：万元

理财产品名称	产品类型	首次购买日	最后交易日	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	持有收益	处置收益
中国农业银行 1MOkPH 大额存单	固定利率型	2023-4-17	2024-3-11		1,002.15		1,002.15		
苏银理财启源现金 1 号	非保本浮动收益型	2023-9-11	2023-10-17		1,000.00	1,000.00			2.38
单位结构性存款 2023 年第 11 期 66 号 35 天	保本浮动收益型	2023-3-13	2023-4-17		1,000.00	1,000.00			3.11
结构性存款 2023 年第 8 期 1 个月 B 款	保本浮动收益型	2023-2-22	2023-3-22		1,000.00	1,000.00			2.57
结构性存款 2023 年第 4 期 1 个月 C 款	保本浮动收益型	2023-1-18	2023-2-18		1,000.00	1,000.00			2.57
结构性存款 2023 年第 1 期 41 号 62 天	保本浮动收益型	2023-1-3	2023-3-6		3,000.00	3,000.00			16.02
人民币企业七天双利丰通知存款(2021)	保本浮动收益型	2022-12-30	2023-7-14	997.00	12,985.00	13,982.00			16.44
合计				**997.00**	**20,987.15**	**20,982.00**	**1,002.15**		**43.09**

2、履行的决策程序

公司自 2024 年 12 月整体改制为股份公司后，依法设立了董事会、股东会等议事机构，完善公司治理机制。公司于 2025 年 11 月 17 日召开 2024 年年度股东会审议通过《关于公司 2024 年度、2025 年度使用闲置资金进行现金管理的议案》。为充分利用自有闲置资金，提高资金使用效率，在不影响公司正常经营的情况下，2024 年度及 2025 年度，公司及子公司以自有闲置资金购买安全性高、流动性强的投资理财产品，委托理财投资金额合计不超过人民币 5,000.00 万元，在此额度内资金可以滚动使用。

3、对公司利润表的影响

报告期内，公司购买的理财产品金额分别为 20,987.15 万元、1,000.00 万元、4,000.00 万元，持有及处置实现的收益分别为 43.09 万元、31.88 万元、17.31 万元。公司购买的理财产品以低风险的结构性存款、大额定期存款为主。公司严格按照《对外投资管理制度》相关的内控制度对理财产品进行申购、办理，约定条款均为制式通用条款，不存在定向理财产品，并使用对公账户向发行方银行支付。

（二）公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况

为规范公司对外投资行为，防范和控制投资风险，保证投资的安全性和收益性，提高资金使用效益，促进公司规范运作，公司制定了《对外投资管理制度》，详细规定公司股东会、董事会和总经理对对外投资的审批权限、审批程序等事项。

报告期内，公司严格按照《对外投资管理制度》等相关规定对购买银行理财产品事项进行决策、管理、检查和监督，严控风险，保障资金安全。报告期内，公司的短期投资主要为使用闲置资金购买安全性高、流动性好、风险性低的银行理财产品，不存在购买风险较高产品的情形，购买事项由董事长审批，由财务部门专人负责交易，相关内控制度执行良好。

（三）投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响

报告期内，公司购买理财均为风险等级较低的理财产品，且理财产品持有时间较短，报告期各期末，交易性金融资产余额占资产总额比例分别为 1.46%、0.00%和 5.86%，占比较低，同时公司因购买理财确认的投资收益金额占利润总额的比

例较低，故公司购买理财产品对公司日常经营财务状况影响较小。

（四）上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

在理财产品初始确认时，因报告期内公司管理层购买理财产品、大额定期存单的持有意图为提高资金使用效率、获取一定投资收益，在持有过程中会根据账面流动性情况随时出售，并非为了获取合同现金流量。因此，报告期内购买的理财产品、大额定期存单不满足以摊余成本计量的金融资产确认条件，公司将理财产品、大额定期存单计入以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（交易性金融资产）。

在持有期间后续计量上，报告期末，公司将理财产品公允价值与账面价值差额计入公允价值变动损益；理财产品处置时，将取得的处置收益扣除已确认的公允价值变动损益差额计入投资收益，因此，会计处理符合企业会计准则的相关规定。

四、请主办券商及会计师核查上述事项，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及有效执行、投资决策制度、风险控制制度是否健全并有效执行发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取公司报告期财务报表，分析各期货币资金金额变动与现金流量表相关科目变动的匹配性，并与公司经营业务进行匹配分析，核查是否存在大额异常资金变动；

2、查阅公司货币资金相关的内部控制制度，了解、测试和评价公司与货币资金相关的关键内部控制的设计和执行有效性；

3、获取投资理财产品台账、协议或产品说明书等资料并对公司报告期各期末理财产品进行函证，了解公司交易性金融主要理财产品内容，分析公司投资理财产品对日常生产经营财务状况的影响；取得投资收益明细表，结合货币资金、交易性金融资产余额，分析、测算投资收益与相关资产的匹配性；

4、实地走访公司开立银行账户的银行，并取得了公司及子公司的银行账户清单、银行流水；函证公司各期末银行存款、理财产品的余额情况，是否存在担保、质押等使用受限信息，检查银行回函所列信息是否与公司记录相符，确认银行存款余额的真实性、准确性，银行存款函证比例占货币资金（除库存现金）余额比例为 100%；获取并查阅对外投资内控制度及风险控制制度的建立和执行情况、未来投资计划等投资决策文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间相匹配，不存在大额异常资金转账情况，报告期内公司货币资金余额真实，存在大额异常资金转账情况；

2、报告期内，虽然公司曾存在与其关联方之间的资金拆借行为，但相关资金拆借行为均具有真实合理的业务背景，且金额较小，控股股东及其关联方已于 2026 年 1 月前全部归还所拆借款项；公司已制定了与货币资金管理相关的内控制度，建立了资金审核、审批、办理、支付等控制措施，明确了现金管理、银行存款账户管理、银行存款管理等相关管理要求，对公司相关部门的职责做出明确分离，相关人员和机构存在相互制约关系，相关内控制度得到了有效执行；公司不存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况；

3、公司已建立健全了短期投资的决策制度及风险控制制度并有效执行；交易性金融资产购买及处置会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

综上，公司货币资金余额的真实；货币资金相关内部控制制度、投资决策制度及风险控制制度健全并有效执行。

问题 6-4 关于财务规范性

请公司说明：针对各类财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施，公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明针对现金付款的核查情况。

回复：

一、针对各类财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施，公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行

报告期内，公司存在以下财务不规范行为：

1、关联方通过资金拆借形成资金占用

报告期内，员工持股平台常州市金坛区嘉宏翼创业投资合伙企业（有限合伙）、常州瑞志鸿创业投资合伙企业（有限合伙）因临时借用代付费用分别借用公司资金 0.50 万元，合计 1.00 万元，涉及金额较小。关联方占用款项分别于 2025 年 4 月、2026 年 1 月全部归还，且涉及金额较小，未影响公司内部控制有效性。

2、现金收付款情形

报告期内，公司 2023 年通过现金收取零星废料销售款 3.89 万元，现金报销涉及金额较小，且公司均已进行规范入账，未影响公司内部控制的有效性，通过规范，2024 年及 2025 年 1-7 月不存在现金收付款的情形。

公司制定了《货币资金管理制度》等内部控制制度，严格控制现金交易的发生，公司与现金交易相关的内部控制制度具有完备性、合理性与执行有效性。

二、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明针对现金付款的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅报告期内公司现金明细账，并分类汇总现金交易情况；

2、访谈公司销售及财务相关人员，了解公司现金交易的情况及原因、现金使用是否符合公司相关规定，核查现金交易的必要性和商业逻辑的合理性；

3、通过公司报告期内现金的流入与流出分析公司报告期内现金来源；

4、获取公司资金管理相关制度，并对报告期内公司现金交易进行抽查，获取现金交易相关的原始交易凭证，复核凭证单据彼此之间是否具有可验证性，以及确认公司资金管理相关制度是否得到有效执行，

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司关联方常州嘉宏翼、常州瑞志鸿因临时借用代付费用借用公司资金而形成关联方资金占用，其所涉金额较小，且已全部归还，未影响公司内部控制有效性；

2、公司报告期后除销售废品及零星工资支付、费用报销外，已不存在其他现金交易，现金交易金额较小，且公司均已进行规范入账，未影响公司内部控制的有效性；

3、公司已按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后未新增财务不规范情形，内部控制可以有效运行。

问题 7. 其他补充说明事项

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

回复：

除上述问题外，公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系

统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定确认，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日 2025 年 7 月 31 日至公开转让说明书签署日，已超过 7 个月，公司已在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露主要经营情况及重要财务信息，具体内容如下：

“公司财务报告审计截止日为 2025 年 7 月 31 日，至公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司在 2025 年 8 月至 2026 年 1 月的主要经营情况及重要财务信息（以下数据未经会计师事务所审计或审阅）如下：

1、订单获取情况

报告期后 6 个月，客户新签的订单金额为 30,334.13 万元，公司期后在手订单充足，经营状况稳定。

2、主要原材料（或服务）的采购规模

报告期后 6 个月，公司原材料采购金额为 16,245.38 万元，报告期期后主要供应商相对稳定，公司采购具有持续性。

3、主要产品（或服务）的销售规模

2025 年度，公司营业收入为 39,813.41 万元；2026 年 1 月，公司营业收入为 1,199.84 万元，报告期后销售情况保持稳定。

4、关联交易情况

报告期后 6 个月,除了支付关键管理人员薪酬及已披露的拆借资金偿还外，公司不存在新增关联销售或关联采购情况。

5、重要研发项目进展

报告期后 6 个月，公司研发项目按研发计划正常推进，未发生研发项目暂停、终止等情形。

6、重要资产及董事、高级管理人员变动情况

报告期后 6 个月，公司重要资产不存在重大变动，公司董事、监事发生变化，具体情况如下：

姓名	变动前职务	变动类型	变动后职务	变动原因
韩延宁	董事	新任	职工代表董事	2026 年 2 月 25 日，公司召开 2026 年第一次临时股东会，审议通过了《关于提名第二届董事会独立董事候选人的议案》《关于取消监事会的议案》《关于修订公司章程的议案》等议案，决定取消监事会、聘请独立董事并以审计委员会承接监事会职权，并相应修订《公司章程》及相关制度，并新增吴波为公司第二届董事会董事；同日，公司职工代表大会审议通过选举韩延宁为公司职工代表董事。
李启平	无	新任	独立董事	
刘永宝	无	新任	独立董事	
蒋炜	无	新任	独立董事	
吴波	董事会秘书、财务总监	新任	董事、董事会秘书、财务总监	
王彬	监事会主席	离任	无	
章立	监事	离任	无	
薛强	职工代表监事	离任	无	

本次监事会调整系公司根据《公司法》及相关监管规定的要求依法依规实施。该调整不涉及公司现有日常生产经营方式的变化，也未导致公司经营管理团队人员发生变更。在取消监事会并由董事会下设审计委员会履行监事会职责后，公司高级管理人员未发生变更，公司治理结构平稳过渡。

7、对外担保

报告期后 6 个月内，公司无新增对外担保情况。

8、债权融资及对外投资情况

公司债权融资主要是银行借款，报告期后 6 个月内，公司新增银行借款 2,000.00 万元，归还借款 4,832.69 万元。

报告期后 6 个月内，公司新设立控股子公司铭纳阳机器人科技（常州）有限公司，持股比例为 70%。

9、主要财务信息

报告期后，公司主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 1 月	2025 年度
营业收入	1,199.84	39,813.41
净利润	-50.49	6,800.15
扣除非经常性损益后的净利润	-305.29	6,837.77
经营活动现金流量净额	-946.60	7,672.79
研发投入	199.98	2,544.85
研发投入占营业收入比例	16.67%	6.39%
股东权益合计	38,688.81	38,656.69

注：上述数据未经会计师审计或审阅。

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1 月	2025 年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-	4.58
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	294.84	72.58
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	47.57
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	5.04	-22.33
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-148.49
小计	299.88	-46.10
减：所得税的影响数	-45.07	-8.47
少数股东损益的影响数（税后）	-	-
非经常性损益净额	254.80	-37.63

注：上述数据未经会计师审计或审阅。

除上述事项外，截至本公开转让说明书签署日，公司无其他资产负债表日后事项。

综上所述，公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项，公司符合挂牌条件。”

主办券商已根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指

引第 1 号》等相关规定在《恒泰长财证券有限责任公司关于推荐铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让的推荐报告》中更新相关内容，公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化、公司符合挂牌条件。

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

回复：

2026 年 3 月 6 日，恒泰长财向江苏证监局提交辅导备案登记材料。2026 年 3 月 11 日，江苏证监局受理了公司提交的向不特定合格投资者公开发行股票并上市辅导备案登记相关资料；中介机构已根据《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

（本页无正文，为铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》的签字盖章页）

法定代表人：

姚　伟

铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司

2026年 3月 23日

（本页无正文，为恒泰长财证券有限责任公司《关于铭纳阳智能科技（江苏）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》的签字盖章页）

项目负责人（签字）：

鲁　坤

项目组成员（签字）：

刘垟瑞　　吴咏辉　　冉　鑫

田文博　　郝　英　　李鲍萍

恒泰长财证券有限责任公司

2024年3月27日