

**关于南京牧镭激光科技股份有限公司
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
南京证券股份有限公司
二零二六年四月**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司出具的《关于南京牧镭激光科技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”）已收悉，遵照贵司的具体要求，南京牧镭激光科技股份有限公司（以下简称“牧镭激光”或“公司”）、南京证券股份有限公司（以下简称“南京证券”或“主办券商”）、北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“兴华会计师”或“会计师”）、北京国枫律师事务所（以下简称“北京国枫”或“律师”）对贵公司提出的反馈问题进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《南京牧镭激光科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称及释义与《公开转让说明书》具有相同含义。本回复报告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《公开转让说明书》等申报文件的修改或补充披露

现对问询函有关问题进行详细解释和说明如下：

目 录

目 录	2
问题一、关于客户与收入.....	3
问题二、关于应收款项.....	55
问题三、关于采购与存货.....	68
问题四、关于研发费用.....	96
问题五、关于历史沿革.....	110
问题六、关于特殊投资条款.....	154
问题七、其他事项.....	176
(1) 关于子公司和参股企业	176
(2) 关于偿债能力.....	192
(3) 关于固定资产规模较小.....	201
(4) 关于其他.....	206
其他补充说明事项.....	224

问题一、关于客户与收入

根据申请文件及公开信息，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-10 月，公司向前五客户的销售比例分别为 66.76%、64.69%和 71.72%，其中向第一大客户金风科技的收入占比分别为 51.72%、53.61%和 56.30%，金风科技通过全资子公司金风投资控股有限公司持有公司 12.30%的股份；非直销方式收入占比分别为 13.87%、19.06%和 17.14%，前五名客户中四川跟云电力技术服务有限公司注册资本规模较小、北京刚耀科技有限公司参保人数为 2 人；营业收入分别为 41,912.80 万元、42,828.16 万元及 41,728.32 万元，综合毛利率分别为 40.97%、39.16%及 43.19%；部分产品安装或调试完成并经客户验收后确认收入。

请公司：（1）说明是否对金风科技存在重大依赖，与其合作的稳定性与可持续性；结合金风科技与非关联方销售价格、毛利率、毛利率贡献度及信用政策的对比情况说明关联销售的公允性，如存在显著差异，模拟测算按照非关联方销售价格进行关联销售对经营业绩的影响情况。（2）按照细分类别说明非直销方式的收入金额及占比、客户数量及占比、采取非直销方式的原因及合理性，毛利率与直销方式是否存在显著差异及原因，主要非直销客户的基本情况；按照金额、合作年限分层说明各类非直销客户的收入金额及占比、数量及占比；直销客户与非直销客户是否重合，非直销方式的终端销售情况；是否存在首次合作即大额交易、销售金额与其经营规模或行业地位不匹配、销售金额大幅度波动或报告期内新设注销等异常情况的非直销客户，是否与公司及其实际控制人、董事、监事及其他关键人员存在潜在关联关系；说明向四川跟云电力技术服务有限公司、北京刚耀科技有限公司销售的原因及真实性。（3）按照主要产品、客户应用领域分类说明报告期内收入及占比、毛利率及贡献度；说明主营业务中“其他”的具体内容，2024 年毛利率大幅下滑的原因及合理性；与细分领域可比公司华信科创毛利率存在差异的原因，与同行业可比公司主要细分产品的毛利率对比情况；说明期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量等）及同期对比的情况，结合风电行业政策、市场规模、产品渗透率、目前市场竞争格局、产品价格波动趋势、老客户复购情况及新客户开拓情况等，分析经营业绩的稳定性。（4）按季节列示收入金额及占比，季节性特征是否符合经营特点和行业特征；是否存在集中于 12 月份或 1 月

份确认收入的情形、是否存在跨期确认收入的情形。（5）说明验收、签收确认收入金额及占比，验收完成后是否发生安装或调试相关费用。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）对营业收入（包括各类非直销方式）的核查程序、范围、比例及结论，结合签收、验收单据核查情况对营业收入的真实、准确、完整性发表明确意见。（3）说明收入截止性测试程序、范围、比例及结论等，对收入确认时点的准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明是否对金风科技存在重大依赖，与其合作的稳定性与可持续性；结合金风科技与非关联方销售价格、毛利率、毛利率贡献度及信用政策的对比情况说明关联销售的公允性，如存在显著差异，模拟测算按照非关联方销售价格进行关联销售对经营业绩的影响情况

（一）说明是否对金风科技存在重大依赖，与其合作的稳定性与可持续性

1、说明是否对金风科技存在重大依赖

报告期内，公司来自金风科技的收入占比分别为 51.72%、53.61%和 56.30%。该比例超过 50%，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中关于客户集中度的关注情形。该情况系风电行业产业链、行业特性与公司技术竞争优势共同作用的结果，且具有商业合理性，具体依据如下：

（1）产业分工与技术优势的自然契合

风电整机制造行业呈现出高度集中的竞争格局。作为风电领军企业，金风科技 2024 年新增吊装容量占比为 21.5%，截至 2024 年底历史累计装机容量占比 22.6%，位居行业第一，对核心零部件供应商的技术水平设定了较高的准入标准。公司凭借在系统设计、激光器开发等关键环节的自主创新，突破了多项核心技术，产品获得 CE、UL、DNV-GL、WindGuard、DTURisø、ETL、鉴衡以及中国气象局等权威机构认证。公司与金风科技的合作是基于其对公司高性能、低成本测风激光雷达产品的深度认可，为市场化选择的结果，而非单向依赖。

（2）技术与管理具备完全独立性

公司已构建起覆盖全链条核心技术体系，深度掌握从单频激光发射源、光学天线、光电探测器等硬件，到高速数据采集、反演算法及系统设计的全套关键技术。在制造端，公司实现了核心模块的自主设计与生产，并依托完善的研发设施与专业团队，自研自动化测试及整机验收平台。凭借强大的研发能力，公司不仅持续推动机舱式与地基式激光雷达的产品迭代，更成功拓展出净空雷达、光纤载荷测量系统等创新产品，在技术与知识产权上完全独立，不存在对金风科技的依赖或授权限制。

在运营管理方面，公司已构建起独立且完备的采购体系、生产管理体系，并组建了专业化销售团队。针对客户资源的开发与维护工作，公司始终坚持独立运作原则，未受到金风科技的任何干预或控制，确保运营决策的自主性与独立性。

（3）客户规模持续扩大，产品矩阵不断丰富，抗风险能力增强

公司深入推进多元化发展战略，依托在风电领域深厚的产业化积淀，加速将激光测量与传感技术向气象环保、民航及低空经济等非风电赛道拓展。报告期内，公司成功研制出瑞利多普勒激光雷达、颗粒物监测雷达等创新产品，丰富了产品矩阵。市场端表现强劲，2024 年及 2025 年 1-10 月，公司分别新增客户 153 家和 110 家，客户规模持续攀升。这一显著的市场拓展成果，充分验证了公司具备独立面向市场获取业务的核心能力。

综上所述，公司具备独立面向市场获取业务的能力及持续经营能力，客户集中度较高具备合理性。

2、与其合作的稳定性与可持续性

自 2017 年纳入金风科技合格供应商体系以来，公司历年年度审核结果均为“合格”，并多次荣获“优秀供应商”称号。双方已签署长期合作协议，建立了稳固的信任基础。作为金风科技激光测量与传感产品的主要供应商，未来合作前景广阔且稳固，主要依据如下：

（1）通过产品技术优势进入金风科技供应链

公司作为风电产业测风激光雷达系统应用的推动者，深耕核心技术领域，掌握了高精度激光源、高效激光信号收发系统、高速数据采集系统和高精度数据处

理算法等核心技术，并于 2017 年取得 WindGuard 的权威对比实验认证。依靠丰富的技术储备和稳定的产品质量，公司与金风科技建立了长期合作关系，结合金风科技实际应用需求，对测风激光雷达各模块参数进行了快速迭代与优化，在实现成本压缩的同时，打造出性能卓越且极具成本优势的测风激光雷达产品，攻克了国外同类产品单价高昂、技术响应滞后的痛点，帮助金风科技实现测风激光雷达进口替代，最终达成了产业链上下游的互利共赢。

（2）与金风科技合作项目数量不断增加，稳定性不断增强

经过小批量验证后，2018 年公司成为金风科技国家电力投资集团公司青海共和风电项目机舱式激光雷达供应商，数量超 200 台。如今金风科技风机批量使用公司机舱式激光雷达，合作项目数量持续增长，规模化应用验证了产品的可靠性。

供应链对于风电整机制造商尤为重要，供应链水平直接影响了风电机组的产品性能、成本和服务，最终决定了整机制造商的综合竞争力。由于风机整体建造成本较高，风电整机厂对产品关键器件的安全性、质量稳定性和交付周期要求极高，且高度重视供应链的稳定性。公司产品具有高可靠性、高适应性、低成本等特点，随着批量生产能力得到市场的验证，公司与金风科技合作项目数量不断增加，双方合作稳定性不断增强。

（3）随着公司产品类型的不断丰富，金风科技采购公司产品种类增加

为满足客户不同应用需求，公司持续对激光测量与传感产品进行创新开发，除测风激光雷达外，自主开发的产品如净空雷达、光纤载荷测量系统等可满足风机整机的安全监测及降低运行载荷等需求。公司不断丰富产品线，为金风科技开展新产品设计开发提供了多种解决方案，提升了风机智能化水平，拓宽了双方合作的广度和深度，有效增强了公司与金风科技合作的黏性及稳定性。

基于上述分析，公司与金风科技的合作关系具备高度稳定性与可持续性，双方合作不存在重大不确定性风险。伴随风电行业向大型化、智能化、数字化方向加速演进，以金风科技等为主的风电主机厂商对公司产品的需求将持续攀升，未来双方合作领域有望进一步拓展，合作深度与广度将不断深化。

（二）结合金风科技与非关联方销售价格、毛利率、毛利率贡献度及信用政策的对比情况说明关联销售的公允性，如存在显著差异，模拟测算按照非关联方销售价格进行关联销售对经营业绩的影响情况

1、结合金风科技与非关联方销售价格、毛利率、毛利率贡献度及信用政策的对比情况说明关联销售的公允性

报告期内，公司毛利率、毛利率贡献度如下：

项目	2025 年 1 月—10 月			2024 年度			2023 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献度	收入占比	毛利率	毛利率贡献度	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
主营业务：	99.97%	43.20%	43.19%	99.95%	39.20%	39.18%	99.82%	40.98%	40.91%
机舱式激光雷达	61.63%	49.88%	30.74%	47.56%	43.64%	20.76%	58.37%	39.99%	23.34%
地基式激光雷达	15.56%	51.67%	8.04%	21.94%	49.14%	10.78%	18.21%	47.37%	8.63%
净空雷达	9.16%	34.20%	3.13%	5.38%	40.48%	2.18%	7.88%	22.73%	1.79%
光纤载荷测量系统	7.07%	-19.89%	-1.41%	13.65%	6.52%	0.89%	5.58%	3.93%	0.22%
其他	6.54%	40.88%	2.67%	11.43%	40.02%	4.57%	9.78%	70.93%	6.93%
其他业务：	0.03%	8.87%	0.00%	0.05%	-35.38%	-0.02%	0.18%	32.06%	0.06%
合计	100.00%	43.19%	43.19%	100.00%	39.16%	39.16%	100.00%	40.97%	40.97%

如上表，公司毛利率主要受到机舱式激光雷达、地基式激光雷达和净空雷达影响，公司对金风科技、非关联方销售价格、毛利率、毛利率贡献度的对比情况如下：

（1）机舱式激光雷达

2025 年 1-10 月						
公司名称	收入金额（万元）	收入占比	数量（台）	销售价格（万元/台）	毛利率	毛利率贡献度
金风科技	18,438.50	44.19%	3,701	4.98	54.81%	24.22%
其他风电主机厂	4,516.60	10.82%	862	5.24	43.50%	4.71%
非风电主机厂企业	2,762.17	6.62%	719	3.84	27.43%	1.82%
合计	25,717.27	61.63%	5,282	4.87	49.88%	30.74%
2024 年度						
公司名称	收入金额（万元）	收入占比	数量（台）	销售价格（万元/台）	毛利率	毛利率贡献度

金风科技	16,773.93	39.17%	2,988	5.61	48.07%	18.83%
其他风电主机厂	1,278.78	2.99%	167	7.66	41.30%	1.23%
非风电主机厂企业	2,315.63	5.41%	503	4.60	12.91%	0.70%
合计	20,368.34	47.56%	3,658	5.57	43.64%	20.76%
2023 年度						
公司名称	收入金额（万元）	收入占比	数量（台）	销售价格（万元/台）	毛利率	毛利率贡献度
金风科技	18,212.62	43.45%	2,581	7.06	40.40%	17.55%
其他风电主机厂	3,831.67	9.14%	387	9.90	45.75%	4.18%
非风电主机厂企业	2,418.99	5.77%	354	6.83	27.77%	1.60%
合计	24,463.28	58.37%	3,322	7.36	39.99%	23.34%

注 1：其他风电主机厂包含中国中车、上海电气风电集团股份有限公司（以下简称“上海电气”）、三一重能、明阳智能、华锐风电科技（集团）股份有限公司（以下简称“华锐风电”）、东方电气风电股份有限公司（以下简称“东方电气”）、远景能源、运达股份、中国船舶集团有限公司及其控制的公司（以下简称“中国船舶”），下同；

注 2：非风电主机厂企业包含贸易商、经销商及部分测风服务企业等非风电主机厂企业，下同；

注 3：毛利率贡献度=销售收入占比*毛利率，下同。

1) 金风科技机舱式激光雷达销售价格与非关联方价格的差异情况

报告期各期，公司向金风科技销售机舱式激光雷达的平均价格分别为 7.06 万元/台、5.61 万元/台、4.98 万元/台。相较于其他风电主机厂客户，价格差异分别为-2.84 万元/台、-2.04 万元/台、-0.26 万元/台；相较于非风电主机厂企业客户，价格差异则分别为 0.22 万元/台、1.01 万元/台、1.14 万元/台。

报告期内，公司向金风科技销售的机舱式激光雷达平均售价低于其他风电主机厂，主要原因系：

①金风科技作为行业内率先将机舱式激光雷达应用于风力发电机组适配的主机厂商，同时也是公司的早期合作方，双方已建立起长期稳定的合作关系。鉴于金风科技的采购量远超其他风电主机厂，公司基于其采购规模给予了相应的价格优惠；

②金风科技自主安装机舱式激光雷达，无需公司提供配套安装服务，因此在销售价格上给予了一定优惠；

③金风科技较早涉足测风激光雷达技术领域，并曾开展过相关研发工作。针对公司的测风激光雷达产品，金风科技已建立起标准化的采购流程，且需求高度集中于单一型号的机舱式激光雷达，公司得以在采购、生产等流程上高效整合资

源，显著提升了内部协同效率，基于该因素，公司给予金风科技一定价格优惠。报告期内，公司向非风电主机厂企业销售的机舱式激光雷达价格低于金风科技，主要原因系机舱式激光雷达产品整体市场渗透率相对较低，为加速市场培育与业务拓展，公司基于战略考量，针对非风电主机厂客户群体实施适度的价格优惠策略，以增强产品竞争力，进一步提升市场渗透率与品牌影响力。

2) 金风科技机舱式激光雷达销售毛利率与非关联方毛利率的差异情况

报告期各期，公司对金风科技机舱式激光雷达销售毛利率分别为 40.40%、48.07%、54.81%，相较于其他风电主机厂，其毛利率差异分别为-5.35%、6.77%、11.31%；相较于非风电主机厂企业客户，其毛利率差异则分别为 12.63%、35.16%、27.38%。

报告期内，公司对金风科技销售毛利率与其他风电主机厂毛利率存在差异，主要原因系：

①2023 年度公司对金风科技销售毛利率低于其他风电主机厂，主要是公司对金风科技平均销售单价较低所致；

②2024 年及 2025 年 1-10 月，公司对金风科技的机舱式激光雷达销售毛利率高于其他风电主机厂商，主要系产品销售形态及成本构成存在差异所致。具体而言，公司向其他风电主机厂商销售的机舱式激光雷达多为定制化项目，除核心设备外，还需配套支架等专用配件，导致直接材料投入较高；同时，该类销售通常包含安装服务，相应的人工及劳务成本较高。受上述因素影响，公司对其他风电主机厂商销售的机舱式激光雷达单位成本相对较高，从而拉低了整体毛利率水平。

报告期内，公司向非风电主机厂企业销售的机舱式激光雷达毛利率低于金风科技，主要原因系公司基于市场拓展、稳定渠道等因素考虑，给予非风电主机厂企业销售的机舱式激光雷达价格较低所致。

综上，公司向金风科技销售机舱式激光雷达的价格及毛利率与非关联方存在的差异，均源于采购规模、服务模式、产品型号结构及商业拓展策略等合理的因素，相关定价遵循市场化原则，价格相对公允。

(2) 地基式激光雷达

2025 年 1-10 月

公司名称	收入金额 (万元)	占营业收入 比重	数量 (台)	销售价格 (万元/ 台)	毛利率	毛利率 贡献度
金风科技	264.73	0.63%	17	15.57	61.61%	0.39%
其他风电主机厂	507.56	1.22%	40	12.69	53.64%	0.65%
非风电主机厂企业	5,722.60	13.71%	546	10.48	51.04%	7.00%
合计	6,494.89	15.56%	603	10.77	51.67%	8.04%
2024 年度						
公司名称	收入金额 (万元)	占营业收入 比重	数量 (台)	销售价格 (万元/ 台)	毛利率	毛利率 贡献度
金风科技	307.22	0.72%	18	17.07	51.12%	0.37%
其他风电主机厂	285.70	0.67%	16	17.86	55.98%	0.37%
非风电主机厂企业	8,801.81	20.55%	700	12.57	48.85%	10.04%
合计	9,394.73	21.94%	734	12.80	49.14%	10.78%
2023 年度						
公司名称	收入金额 (万元)	占营业收入 比重	数量 (台)	销售价格 (万元/ 台)	毛利率	毛利率 贡献度
金风科技	448.39	1.07%	19	23.60	57.58%	0.62%
其他风电主机厂	564.81	1.35%	26	21.72	53.57%	0.72%
非风电主机厂企业	6,620.95	15.80%	390	16.98	46.14%	7.29%
合计	7,634.16	18.21%	435	17.55	47.37%	8.63%

1) 金风科技地基式激光雷达销售价格与非关联方价格的差异情况

报告期各期内，公司向金风科技及其他风电主机厂销售的地基式激光雷达业务规模相对较小。地基式激光雷达的主要客户群体集中于风资源服务商及风电业主单位等。公司向金风科技销售地基式激光雷达平均价格分别为 23.60 万元/台、17.07 万元/台、15.57 万元/台。相较于其他风电主机厂客户，其价格差异分别为 1.88 万元/台、-0.79 万元/台、2.88 万元/台；相较于非风电主机厂企业客户，价格差异则分别为 6.62 万元/台、4.49 万元/台、5.09 万元/台。

2023 年度及 2024 年度，公司向金风科技销售地基式激光雷达的单价，与对其他风电主机厂的平均销售单价相比，差异率分别为 7.95%和-4.62%，价格水平基本相当。

2025 年 1-10 月，公司向金风科技销售地基式激光雷达的单价超过其他风电主机厂的平均售价，差异率为-18.52%，主要原因系：

公司向金风科技供应的设备中包含了部分特殊型号，而其他客户主要采购标准型号产品。由于特殊型号销量相对较小，基于成本因素考量，其单价维持在较高水平且未随市场整体趋势下调；相比之下，标准型号产品因规模化应用、成本优化及市场竞争影响，平均售价出现了较大幅度的下降。这种产品销售构成的不同，造成 2025 年 1-10 月公司对金风科技的地基式激光雷达降价幅度小于对其他风电主机厂的降幅，进而导致 2025 年 1-10 月公司向金风科技销售地基式激光雷达的单价超过其他风电主机厂的平均售价。

报告期内，公司向非风电主机厂客户销售地基式激光雷达的单价低于金风科技，主要系销量规模差异所致。公司对非风电主机厂客户的出货量显著高于金风科技，基于规模化采购效应，公司给予该类客户相应的价格优惠，从而导致平均售价相对较低。

2) 金风科技地基式激光雷达销售毛利率与非关联方价格的毛利率情况

报告期各期，公司向金风科技销售地基式激光雷达的毛利率分别为 57.58%、51.12%及 61.61%。相较于其他风电主机厂客户，其毛利率差异分别为 4.01%、-4.85%和 7.98%；相较于非风电主机厂企业客户，其毛利率差异则分别为 11.44%、2.27%和 10.58%。上述毛利率差异情况与公司地基式激光雷达产品的定价差异幅度基本吻合。

综上，报告期内公司向金风科技销售地基式激光雷达的价格与毛利率，相较于其他风电主机厂客户，虽有波动但整体水平相当，价格与毛利率的差异均符合公司的商业策略与产品结构调整，具有合理性。

(3) 净空雷达

2025 年 1-10 月						
公司名称	收入金额 (万元)	占营业收入 比重	数量 (台)	销售价格 (万元/ 台)	毛利率	毛利率 贡献度
金风科技	1,547.31	3.71%	3,162	0.49	40.07%	1.49%
其他风电主机厂	1,807.58	4.33%	2,542	0.71	31.15%	1.35%
非风电主机厂企业	466.85	1.12%	1,145	0.41	26.55%	0.30%
合计	3,821.74	9.16%	6,849	0.56	34.20%	3.13%
2024 年度						

公司名称	收入金额 (万元)	占营业收入 比重	数量 (台)	销售价格 (万元/ 台)	毛利率	毛利率 贡献度
金风科技	1,298.38	3.03%	2,550	0.51	40.28%	1.22%
其他风电主机厂	836.46	1.95%	919	0.91	43.53%	0.85%
非风电主机厂企业	169.26	0.40%	387	0.44	27.04%	0.11%
合计	2,304.10	5.38%	3,856	0.60	40.48%	2.18%
2023 年度						
公司名称	收入金额 (万元)	占营业收入 比重	数量 (台)	销售价格 (万元/ 台)	毛利率	毛利率 贡献度
金风科技	1,718.08	4.10%	3,162	0.54	17.41%	0.71%
其他风电主机厂	1,557.30	3.72%	1,708	0.91	28.46%	1.06%
非风电主机厂企业	27.92	0.07%	31	0.90	30.41%	0.02%
合计	3,303.29	7.88%	4,901	0.67	22.73%	1.79%

1) 金风科技净空雷达销售价格与非关联方价格的差异情况

报告期各期，公司向金风科技销售净空雷达的平均价格分别为 0.54 万元/台、0.51 万元/台、0.49 万元/台。相较于其他风电主机厂客户，其价格差异分别为-0.37 万元/台、-0.40 万元/台、-0.22 万元/台；相较于非风电主机厂企业客户，其价格差异则分别为-0.36 万元/台、0.07 万元/台、0.08 万元/台。

报告期内，公司向金风科技销售的净空雷达平均售价低于其他风电主机厂，主要原因系：

①金风科技对净空雷达展现出高度的技术认可，并已将其作为标准配置广泛应用于风力发电机组。报告期内，金风科技的采购规模持续、稳定，且显著高于其他风电主机厂。公司基于战略合作考量，决定向金风科技提供一定的价格优惠；

②金风科技已在净空雷达应用领域构建了成熟的技术体系与作业规范，具备自主完成风机端设备安装能力，无需公司额外提供配套安装服务，因此公司对金风科技的销售及服务综合成本显著低于其他需配套安装服务的风电主机厂商。鉴于此项成本结构差异，公司从精细化成本管控及长期战略合作角度出发，在定价策略上对金风科技给予一定倾斜。

2023 年度，公司向非风电主机厂类企业销售的净空雷达产品定价高于金风科技，主要系当年净空雷达产品市场认知度尚未成熟，非风电主机厂客户多以零散、小批量方式采购，因采购规模有限且未形成稳定需求，公司基于成本分摊及

风险补偿考量，相应采取了较高的定价策略。2024 年度及 2025 年 1-10 月，公司向非风电主机厂企业销售的净空雷达价格低于金风科技，这主要系公司对非风电主机厂客户维持了与机舱式激光雷达一致的优惠定价体系。

2) 金风科技净空雷达销售毛利率与非关联方毛利率的差异情况

报告期各期，公司向金风科技销售净空雷达的毛利率分别为 17.41%、40.28% 及 40.07%。相较于其他风电主机厂客户，其毛利率差异分别为-11.05%、-3.25% 和 8.92%；相较于非风电主机厂企业客户，毛利率差异则分别为-13.00%、13.24% 和 13.52%。

报告期内，公司对金风科技净空雷达的毛利率与其他风电主机厂客户相比存在一定差异，主要分析如下：

①2023 年度及 2024 年度，公司对金风科技净空雷达销售毛利率低于其他风电主机厂，与公司净空激光雷达产品的定价差异趋势相一致；

②报告期内，鉴于金风科技已具备成熟的净空雷达应用及自主安装能力，而其他风电主机厂不仅采购规模较小，且需公司提供配套安装服务，导致后者的单位销售成本相对较高。这一成本结构差异在 2023 至 2024 年度对冲了售价差距，使得 2023-2024 年度公司对金风科技与其他主机厂的毛利率差幅度较小。2025 年 1-10 月公司基于稳固市场地位考虑，对其他风电主机厂客户做出较大幅度的价格下调，导致当期金风科技销售毛利率高于非风电主机厂客户。

报告期内，公司对非风电主机厂企业客户的毛利率差异变化趋势，与公司针对净空雷达产品的差异化定价策略基本吻合。

报告期内，公司对金风科技与其他主要非关联客户信用政策的情况如下：

项目	信用政策	直销/非 直销
金风科技股份有限公司	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-10 月： 到货款：产品到达买方指定交货地点，买方验收合格并收到相关单据，且财务发票入账后 90 个自然日内，支付发票总价的 95.00%，付款方式为电汇、金风云信、商业汇票、融资或其他； 尾款：产品到达买方指定交货地点（或竣工）满 365 自然日，无质量问题，支付发票总价的 5.00%，付款方式为电汇、金风云信、商业汇票、融资或其他。	直销

三一重能股份有限公司	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-10 月： 货到买方验收合格且卖方按合同开具约定税率的增值税专用发票在买方入账后，买方于第 2 个月内按 6 个月票据方式支付 100%货款。	直销
中国中车股份有限公司	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-10 月： （1）验收款：在该批次合同部件全部到达需方仓库且验收合格、同时供方向需方开出该批次交货产品的全额增值税发票（增值税税率 13%）且发票挂账满 60 天后，由需方向供方支付该批次交货产品合同价款的 95%。 （2）质量保函：为该批次验收合格产品合同价款的 5%，供方可选择以银行质量保函替换质保金。如供方以银行质量保函替换质保金的，需方在接到供方开具的 36 个月期批次结算总价 5%、见索即付质量保函正本后 45 天内支付。	直销
明阳智慧能源集团股份有限公司	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-10 月： 乙方与甲方签订采购订单，到货验收合格入库后，按甲方要求开具相应发票给甲方，甲方在财务 SAP 系统中入账，采购订单货款按 5%质保金与 95%到货款向乙方支付，其中 95%的到货款按如下约定支付：从发票在甲方财务 SAP 系统完成过账之日起满三个月的次月起开始计算支付周期，支付周期为 2 个月内。质保金为采购订单金额的 5%，根据本合同第 6 条 6.5.3 界定的质保期满并满足 5.4.2 条款 60 天内由甲方向乙方支付。但质保期内仍有未完成的质保问题，甲方有权延迟至质保问题解决后再支付质保金。	直销
国能日新科技股份有限公司	2023 年度、2024 年度、2025 年 1-10 月： 年底前支付所有订单的 50%，剩余 50%在第二年 5 月 30 日前完成。	直销
北京东荣盛世科技有限公司	2023 年度：雷达收货安装验收完成后三个月内支付所提货总金额的 100%； 2024 年度、2025 年 1-10 月：每批次订单发货前，需方向供方支付该订单金额的 25%预付款；每批次订单发货后 6 个月之内，需方向供方支付该订单金额的 70%验收款；每批次订单发货后 1 年之内，需方向供方支付该订单金额的 5%尾款。 订单发货后 6 个月之内，需方向供方支付该订单金额的 95%验收款；订单发货后 1 年之内，需方向供方支付该订单金额的 5%尾款。	非直销
北京瑞科同创科技股份有限公司	2023 年度：合同或订单中约定的货物送达到买方指定交货地点并经买方验收合格，卖方依照付款单据，经买方审核无误后 30 个自然日内支付合同或订单货物总价的 95%为到货款，以电汇、银行承兑汇票或其他方式支付，具体支付方式以买方实际支付为准；合同或订单总价的 5%为质保金，质保期满买方需确认设备是否运行正常，有无损坏情况，经买方最终验收合格后无任何质量问题或质量纠纷，30 个自然日内买方无息支付剩余款项，因质量问题或纠纷发生的费用，买方可从质保金中优先扣除。 2024 年度、2025 年 1-10 月：①预付款：合同生效且收到卖方开具的相应财务收据经审核无误后 30 日内，预付合同总价款的 50%；	非直销

	②到货款：货物到达至本合同约定的交货地点且经最终用户签收后，买方收到卖方开具的全额增值税专用发票及最终用户签收的收货清单经买方审核无误后 30 日内支付合同总价款的 45%； ③质保金：质保金按总金额的 5%计，质保期满 12 个月后，无任何质量问题或索赔已处理完毕，经买方确认无误后 30 日内无息支付剩余款项。	
北京昱飒科技有限公司	2023 年度：合同签订后，甲方支付合同金额的 100%作为到货款； 2024 年度、2025 年 1-10 月：每批次订单发货前，需方向供方支付该订单金额的 100%预付款。	非直销
北京刚耀科技有限公司	2023 年度：非公司客户 2024 年度：每批次订单发货前，需方向供方支付该订单金额的 20%预付款；每批次订单发货后 4 个月之内，需方向供方支付该订单金额的 80%验收款； 2024 年度、2025 年 1-10 月：每批次订单发货前，需方向供方支付该订单金额的 30%预付款；每批次订单发货后 3 个月之内，需方向供方支付该订单金额的 70%验收款。	非直销
四川跟云电力技术服务有限公司	2023 年度、2024 年度：订单发货后 6 个月之内，需方向供方支付该订单金额的 95%验收款；订单发货后 1 年之内，需方向供方支付该订单金额的 5%尾款。 2025 年 1-10 月：合同签订后，买方向卖方支付 20%预付款，货到验收合格后，卖方向买方提供金额为该批合同设备价格 100%的增值税专用发票、付款收据、交货清单及质量检验合格证书，买方在审核无误后 90 天内支付该批合同设备金额的 75%，剩余合同设备金额的 5%作为质保金，质保期满后合同产品无任何遗留质量问题，卖方向买方提交出保申请和等额收据，经买方审核通过后在 90 天内完成支付。质保期届满，若因卖方未按时办理出保手续等原因造成卖方收款延迟的，买方不承担任何责任。	非直销

如上表所示，公司对金风科技所执行的信用政策与其他主要非关联方客户相比存在一定差异，但不显著优于或劣于其他客户的信用政策条款，相关条款设置处于合理范围。公司信用政策制定主要基于客户的信用及财务状况、合作深度与历史表现、客户性质及行业地位等综合因素审慎评估后确定，不存在通过差异化信用安排调节收入确认进度或粉饰经营成果的情形。

综上，公司主要产品关联销售价格公允，销售价格及毛利率差异具备商业合理性。报告期内，公司对主要客户的信用政策稳定，对关联方及非关联方客户的信用政策之间无明显不合理差异。

（三）模拟测算情况

公司报告期内主要销售产品为机舱式激光雷达、地基式激光雷达、净空雷达以及光纤载荷测量系统。由于公司同一类产品中型号差异对价格影响较大，故选取报告期内各年度各类产品中销售金额最大的型号进行测算，测算比例超过当年金风收入的 80%，具体情况如下：

单位：台、万元

年份	雷达类型	金风			非金风科技主机厂		
		销售数量①	销售收入	销售单价②	销售数量③	销售收入④	销售单价⑤
2025 年 1-10 月	机舱式激光雷达	3,536.00	17,628.33	4.99	820.00	4,301.38	5.25
	地基式激光雷达	17.00	264.73	15.57	40.00	496.56	12.41
	光纤载荷测量系统	1,837.00	2,490.68	1.36	177.00	337.23	1.91
	净空雷达	3,162.00	1,547.31	0.49	2,381.00	1,707.05	0.72
小计		8,552.00	21,931.04		3,418.00	6,842.21	
2024 年度	机舱式激光雷达	2,341.00	13,031.75	5.57	86.00	555.58	6.46
	地基式激光雷达	17.00	307.22	18.07	16.00	285.70	17.86
	光纤载荷测量系统	2,516.00	4,127.01	1.64	649.00	1,260.71	1.94
	净空雷达	2,550.00	1,298.38	0.51	713.00	676.00	0.95
小计		7,424.00	18,764.36		1,464.00	2,777.99	
2023 年度	机舱式激光雷达	1,533.00	12,034.86	7.85	286.00	3,140.65	10.98
	地基式激光雷达	17.00	453.53	26.68	25.00	529.42	21.18
	光纤载荷测量系统	506.00	875.24	1.73	662.00	1,375.38	2.08
	净空雷达	3,162.00	1,718.08	0.54	1,215.00	1,041.22	0.86

年份	雷达类型	金风			非金风科技主机厂		
		销售数量①	销售收入	销售单价②	销售数量③	销售收入④	销售单价⑤
小计		5,218.00	15,081.70		2,188.00	6,086.67	

(续)

年份	雷达类型	其他主机厂定制数量⑥	定制价格⑦	安装费⑧	剔除影响因素后非金风科技主机厂单价 ⑨= (④-⑦) / (③-⑥) -⑧	剔除后对收入的影响 ⑩= (②-⑨) *①
2025 年 1-10 月	机舱式激光雷达	-	-	0.54	4.70	994.36
	地基式激光雷达	-	-	-	12.41	53.69
	光纤载荷测量系统	-	-	-	1.76	-322.02
	净空雷达	-	-	0.24	0.48	26.37
小计		-	-	-	-	752.40
2024 年度	机舱式激光雷达	-	-	0.52	5.94	-862.68
	地基式激光雷达	-	-	-	17.86	3.66
	光纤载荷测量系统	-	-	-	1.82	191.25
	净空雷达	-	-	0.25	0.70	-493.92
小计		-	-	-	-	-1,161.68
2023 年度	机舱式激光雷达	101.00	1,661.76	0.59	7.40	692.06
	地基式激光雷达	-	-	-	21.18	93.52
	光纤载荷测量系统	-	-	-	1.84	36.38
	净空雷达	-	-	0.24	0.62	-246.76
小计		-	-	-	-	575.21

注 1：2024、2025 年度机舱式激光雷达选取 NL6.0，2023 年机舱式激光雷达选取 NL5.0；报告期内地基式激光雷达选取 B300 型号，净空雷达选取三线净空，光纤载荷测量系统分为两部分，叶片传感器与轮毂解调仪，叶片传感器由于每个叶片上部署的传感点位数量差异带来的单价差异较大，故选择每套系统固定数量的轮毂解调仪作为样本进行测算；

注 2：安装费按照各年度各产品型号的平均安装费用支出测算。

如上表所示，报告期内公司对金风科技和非金风科技主机厂销售单价存在差异，主要原因系：

1、报告期内，公司向金风科技销售的机舱式激光雷达平均售价低于其他风电主机厂，主要因金风科技在行业内率先使用机舱式激光雷达并在主流机型进行批量使用，对该产品的采购量远高于其他风电主机厂，因此公司对该产品的销售价格给予一定程度的优惠；同时金风对于公司的机舱式雷达采用自主安装的模式，无需公司提供安装服务，在销售价格上也会给予一定程度的优惠。

2、公司向其他风电主机厂商销售的机舱式激光雷达多为定制化项目，除核心设备外，还需配套支架等专用配件，导致直接材料投入较高；同时，该类销售通常包含安装服务，相应的人工及劳务成本显著增加，故公司在对其他主机厂定价时也会考虑相关因素。

3、报告期内，公司向金风科技销售的净空雷达产品平均售价低于其他风电主机厂，主要原因系：

①金风科技对净空雷达展现出高度的技术认可，并已将其作为标准配置广泛应用于风力发电机组。报告期内，金风科技的采购规模持续、稳定，且显著高于其他风电主机厂。公司基于战略合作考量，决定向金风科技提供一定的价格优惠；

②金风科技已在净空雷达应用领域构建了成熟的技术体系与作业规范，具备自主完成风机端设备安装能力，无需公司额外提供配套安装服务，因此公司对金风科技的销售及服务综合成本显著低于其他需配套安装服务的风电主机厂商。鉴于此项成本结构差异，公司从精细化成本管控及长期战略合作角度出发，在定价策略上对金风科技给予一定倾斜。报告期内，公司向金风科技销售的地基式雷达单价略高于向其他风电主机厂单价，主要原因公司为拓展地基式激光雷达市场，对于其他风电主机厂给予一定价格优惠。

剔除定制因素以及安装费用影响后，报告期内，单价差异对营业收入的影响较小，其中 2023 年度，2025 年 1-10 月对金风销售的单价略高于对其他主机厂，2024 年度略低于其他主机厂，关联销售的价格与非关联方差异对业绩不存在重大影响。

二、按照细分类别说明非直销方式的收入金额及占比、客户数量及占比、采取非直销方式的原因及合理性，毛利率与直销方式是否存在显著差异及原因，

主要非直销客户的基本情况；按照金额、合作年限分层说明各类非直销客户的收入金额及占比、数量及占比；直销客户与非直销客户是否重合，非直销方式的终端销售情况；是否存在首次合作即大额交易、销售金额与其经营规模或行业地位不匹配、销售金额大幅度波动或报告期内新设注销等异常情况的非直销客户，是否与公司及其实际控制人、董事、监事及其他关键人员存在潜在关联关系；说明向四川跟云电力技术服务有限公司、北京刚耀科技有限公司销售的原因及真实性。

（一）按照细分类别说明非直销方式的收入金额及占比、客户数量及占比、采取非直销方式的原因及合理性，毛利率与直销方式是否存在显著差异及原因，主要非直销客户的基本情况

1、非直销收入及客户数量情况

报告期内，公司非直销销售包括贸易商和经销商两种模式，其销售收入、占比及对应客户数量情况如下：

单位：万元

项目		经销	贸易	合计
2025 年 1-10 月	收入	186.81	6,965.71	7,152.52
	占非直销收入比例	2.61%	97.39%	100.00%
	占营业收入比例	0.45%	16.69%	17.14%
	客户数量	5	32	37
	占比	13.51%	86.49%	100.00%
2024 年度	收入	236.21	7,927.66	8,163.87
	占非直销收入比例	2.89%	97.11%	100.00%
	占营业收入比例	0.55%	18.51%	19.06%
	客户数量	3	27	30
	占比	10.00%	90.00%	100.00%
2023 年度	收入	152.32	5,659.29	5,811.61
	占非直销收入比例	2.62%	97.38%	100.00%
	占营业收入比例	0.36%	13.50%	13.87%
	客户数量	2	25	27
	占比	7.41%	92.59%	100.00%

由上表可知，公司非直销方式以贸易商销售为主。报告期内，公司非直销收入及客户数量整体呈增长态势；其中，贸易商销售收入占比始终维持在 97%以上，其客户数量占比保持在 85%以上。

2、非直销方式的原因及合理性

贸易商和经销商在各自专注的区域内深耕多年，积累了广泛且稳定的客户资源。公司借助其成熟的销售网络和渠道资源，能够快速实现产品的市场导入和渗透，有效弥补公司自身销售团队在广度和深度上的局限；

此外，公司通过与具备资源优势的贸易商和经销商合作，一方面可借助其区域影响力高效拓展市场、提升品牌知名度，另一方面则依托多元化的渠道布局分散市场风险，进一步增强经营的稳健性。

经查阅公开披露信息，同行业可比公司同样存在采用贸易商、经销商模式的情形，具体如下：

序号	可比公司	具体描述	信息来源	是否存在贸易商、经销商模式
1	容知日新	公司产品主要面向风电、石化、冶金等行业的客户进行销售，销售模式以直销为主、经销为辅。	招股说明书	是
2	雷科防务	报告期内，公司前五大应收账款情况如下：JINSU STORAGE TRADING CO., LIMITED 系香港贸易商，从事民用电子产品国际贸易，自 2016 年起与公司接洽并向公司采购民用存储产品，信用期一般为 3 个月，合作情况良好，货款未发生逾期情况。	关于江苏雷科防务科技股份有限公司 2020 年度非公开发行股票申请文件-反馈意见的回复（修订稿）	是
3	国睿科技	目前本公司拥有一批较为稳定的长期合作的国外经销商，这批经销商的订单占公司业务收入比重较大。	招股说明书	是
4	四创电子	公司客户为军方、气象、人防等部门以及大型通信产品经销商等。	2013 年年度报告	是
5	华信科创	公司测风激光雷达和在线监测系统主要面向新能源风电行业	公开转让说明书	否

		的风电主机厂商进行销售，销售模式为直销。		
--	--	----------------------	--	--

3、毛利率情况

报告期内，公司非直销客户的毛利率低于直销客户，主要系非直销客户为贸易商和经销商，公司向其销售时需为其预留合理的利润空间以保障渠道积极性，因此定价相对较低，导致毛利率低于直接面向终端客户的直销模式。

销售模式	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
直销	44.39%	41.09%	41.89%
非直销	37.39%	30.97%	35.27%

4、主要非直销客户

报告期内，公司非直销客户集中度较高，前五大非直销客户占非直销收入的比例分别为 72.01%、62.19%和 58.77%，呈现逐年下降趋势，但整体仍保持在较高水平。具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比
2025 年 1-10 月			
1	北京瑞科同创科技股份有限公司	1,162.15	16.25%
2	北京刚耀科技有限公司	1,019.40	14.25%
3	四川跟云电力技术服务有限公司	1,016.98	14.22%
4	北京宏天恒科技有限公司	502.74	7.03%
5	北京东荣盛世科技有限公司	502.01	7.02%
合计		4,203.28	58.77%
2024 年度			
1	北京东荣盛世科技有限公司	1,265.40	15.50%
2	北京瑞科同创科技股份有限公司	1,115.50	13.66%
3	四川跟云电力技术服务有限公司	1,028.20	12.59%
4	珩辉光电测量技术（吉林）有限公司	887.17	10.87%
5	北京昱飒科技有限公司	780.88	9.57%
合计		5,077.15	62.19%
2023 年度			
1	四川跟云电力技术服务有限公司	1,993.15	34.30%
2	北京东荣盛世科技有限公司	1,464.85	25.21%
3	四川广域添成能源科技有限公司	310.18	5.34%
4	北京东润环能科技股份有限公司	230.05	3.96%
5	北京英智科技有限公司	186.94	3.22%
合计		4,185.17	72.01%

注：受同一实际控制人控制的客户已合并披露

上述前五大非直销客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	经营范围	经营业绩
1	北京瑞科同创科技股份有限公司	2011-11-29	1,990.5 万元人民币	一般项目：风力发电技术服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；环境保护监测；数据处理服务；软件开发；机械设备销售；电子产品销售；软件销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理；润滑油销售；石油制品销售（不含危险化学品）。（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：建设工程设计；建设工程勘察；测绘服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	2023 年收入超 2 亿元，2024 年收入约 2 亿元，2025 年收入约 3 亿元。
2	北京刚耀科技有限公司	2021-09-02	100 万元人民币	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；货物进出口；技术进出口；进出口代理；计算机系统服务；工程和技术研究和试验发展；软件开发；机械设备租赁；信息技术咨询服务；合成材料销售；国内贸易代理；互联网设备销售；海上风电相关装备销售；风电场相关装备销售；电子产品销售；软件销售；工业控制计算机及系统制造；环境监测专用仪器仪表制造；光学仪器制造；光电子器件销售；光电子器件制造；新材料技术研发；电子专用材料研发；光学仪器销售；环保咨询服务；能量回收系统研发；资源再生利用技术研发；新材料技术推广服务；工程管理服务；环境保护专用设备制造；互联网数据服务；大数据服务；数据处理和存储支持服务；物联网技术服务；机械电气设备制造；生态环境材料制造；机械设备研发；机械设备销售；金属制品销售；仪器仪表销售；环境应急治理服务；水污染防治服务；大气污染防治服务；	2024 年收入约 610 万元，2025 年收入约 2,000 万元。

				土壤环境污染防治服务；生态资源监测。（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：测绘服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
3	四川跟云电力技术服务有限公司	2018-12-14	500 万元人民币	一般项目：信息系统集成服务；软件开发；人工智能行业应用系统集成服务；工业自动控制系统装置销售；风力发电技术服务；智能机器人的研发；海上风电相关系统研发；风电场相关系统研发；工程和技术研究和试验发展；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；风电场相关装备销售；工业机器人销售；海上风电相关装备销售；电力电子元器件销售；配电开关控制设备销售；机械设备销售；机械电气设备销售；电工仪器仪表销售；机械零件、零部件销售；办公用品销售；家具销售；金属制品销售；金属工具销售；金属结构销售。（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）	报告期各期收入约 5,000 万元。
4	北京宏太天恒科技有限公司	2023-06-12	100 万元人民币	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；风力发电技术服务；发电机及发电机组制造；风力发电机组及零部件销售；风电场相关系统研发；风电场相关装备销售；海上风电相关系统研发；海上风电相关装备销售；数据处理服务；软件开发；专用设备修理；新兴能源技术研发；光通信设备制造；雷达及配套设备制造；智能无人飞行器制造；光学仪器制造；电子专用设备制造；电子专用设备销售；光电子器件制造；新材料技术推广服务；五金产品制造；五金产品批发；智能仪器仪表制造；信息系统集成服务；工业机器人安装、维修；物联网设备制造；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；	报告期各期收入约 800 万元。

				工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；人工智能行业应用系统集成服务。（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）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
5	北京东荣盛世科技有限公司	2006-03-13	1,000 万元人民币	一般项目：风力发电技术服务；太阳能发电技术服务；新能源原动设备制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统运行维护服务；社会经济咨询服务；日用品销售；金属材料销售；机械设备销售；机械设备租赁；电子产品销售；五金产品零售；通讯设备销售；金属制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发；人工智能基础软件开发；软件销售；软件外包服务；货物进出口；技术进出口；进出口代理；对外承包工程；专业设计服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；工程管理服务。（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）许可项目：建设工程勘察；建设工程施工；建设工程设计。（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）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	报告期各期收入约 8,000 万元。
6	珩辉光电测量技术（吉林）有限公司	2022-06-23	1,232.83 万元人民币	一般项目：导航、测绘、气象及海洋专用仪器制造；海洋环境监测与探测装备制造；光电子器件制造；电子测量仪器制造；生态环境监测及检测仪器仪表制造；仪器仪表制造；教学专用仪器制造；新能源原动设备制造；雷达及配套设备制造；电池制造；电池零配件生产；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；碳减排、碳转化、碳捕捉、碳封存技术研发；软件开发；气象观测服务；气象信息服务；海洋气象服	未告知。

				务；水文服务；信息系统集成服务；科技中介服务；环保咨询服务；会议及展览服务；导航、测绘、气象及海洋专用仪器销售；光电子器件销售；电子测量仪器销售；教学专用仪器销售；仪器仪表销售；新能源原动设备销售；生态环境监测及检测仪器仪表销售；电池销售；电池零配件销售；销售代理；技术进出口；货物进出口；工程和技术研究和试验发展；机械设备租赁；蓄电池租赁。（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）	
7	北京昱飒科技有限公司	2020-04-14	1,000 万元人民币	技术推广、技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；计算机系统服务；零售电气设备、机械设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备；工程勘察；工程设计。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；工程勘察、工程设计以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本区产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	2023 年收入约 1,500 万元, 2024 年收入约 2,200 万元, 2025 年 1-10 月收入约 3,300 万元。
8	四川广域添成能源科技有限公司	2020-07-01	500 万元人民币	能源科技的技术开发、推广、转让、咨询、服务；计算机系统服务；标准化服务，应用软件服务（不含医用软件）；计算机、软件及辅助设备、机械设备、日用品、电子产品（不含卫星地面接收设施）、仪器仪表、化工产品（不含危险化学品）的销售；社会经济信息咨询（不含投资咨询）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口）。（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）	2023 年收入约 700 万元、2024 年收入约 1,000 万元, 2025 年 1-10 月约 750 万元。
9	北京东润环能科技股份有限公司	2009-06-24	8,991.7368 万元人民币	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；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；通信设备销售；社会经济咨询服务；机械设备销售；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；工程管理服务；风力发电技术服务；项目策划与公关服务；技术进出口；货物进出口；进出口代理；	未告知。

				专业设计服务；对外承包工程。（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：建设工程施工；施工专业作业；建设工程勘察。（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）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
10	北京英智科技有限公司	2012-05-21	500 万元人民币	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；货物进出口；技术进出口；进出口代理；计算机系统服务；工程和技术研究和试验发展；软件开发；机械设备租赁；信息技术咨询服务；合成材料销售；国内贸易代理；互联网设备销售；海上风电相关装备销售；风电场相关装备销售；电子产品销售；软件销售；工业控制计算机及系统制造；环境监测专用仪器仪表制造；光学仪器制造；光电子器件销售；光电子器件制造；新材料技术研发；电子专用材料研发；光学仪器销售；环保咨询服务；能量回收系统研发；资源再生利用技术研发；新材料技术推广服务；工程管理服务；环境保护专用设备销售；环境保护专用设备制造；互联网数据服务；大数据服务；数据处理和存储支持服务；物联网技术服务；机械电气设备制造；生态环境材料制造；机械设备研发；机械设备销售；金属制品销售；仪器仪表销售；环境应急治理服务；水环境污染防治服务；大气环境污染防治服务；土壤环境污染防治服务；生态资源监测。（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：测绘服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	2024 年收入约 1,200 万元，2025 年 1-10 月收入约 1,500 万元。

上述客户经营范围均与风电、气象环保等领域密切相关，设立时间较早，不存在成立时间不足一年的情形。从注册资本规模来看，除北京刚耀科技有限公司和北京宏大天恒科技有限公司注册资本相对较小外，其余客户注册资本规模均较大。前述两家企业自身不从事生产活动，主要依托客户资源与销售渠道开展业务，属于典型的轻资产运营模式，因此无需大规模的资本投入。

（二）按照金额、合作年限分层说明各类非直销客户的收入金额及占比、数量及占比

报告期内，公司经销模式实现的销售收入金额较小，分别为 152.32 万元、236.21 万元和 186.81 万元，占各期非直销收入的比例极低，且经销客户数量分别为 2 家、5 家和 5 家，较为有限。鉴于经销模式收入金额及客户数量均较小，按照销售金额或合作年限进行分层分析不具有统计意义，因此未对经销客户单独进行分层，而是将全部非直销客户按销售金额和合作年限进行了整体分层分析。

1、按照金额分层

单位：万元

序号	金额	项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
1	100 万元及 100 万元以下	收入金额	756.87	675.58	408.09
		金额占比	10.58%	8.28%	7.02%
		客户数量	22	14	13
		客户占比	59.46%	46.67%	48.15%
2	100 万元-500 万元	收入金额	2,192.36	2,411.14	1,945.52
		金额占比	30.65%	29.53%	33.48%
		客户数量	10	11	12
		客户占比	27.03%	36.67%	44.44%
3	500 万元以上	收入金额	4,203.28	5,077.15	3,458.00
		金额占比	58.77%	62.19%	59.50%
		客户数量	5	5	2
		客户占比	13.51%	16.67%	7.41%

注：区间划分遵循“左开右闭”原则，即区间左侧数据不包含在内，右侧数据包含在内。例如，“100 万元-500 万元”指大于 100 万元且小于等于 500 万元，下同。

由上表可知，公司非直销客户交易金额在 500 万元以上的收入占比在 60% 左右，是公司非直销收入的主要来源，客户数量在 100 万元以下的占比较多，分别为 48.15%、46.67%和 59.46%。

2、按照合作年限分层

单位：万元

序号	合作年限	项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
1	1 年及 1 年以下	收入金额	1,304.53	1,269.51	1,148.75
		金额占比	18.24%	15.55%	19.77%
		客户数量	9	8	15
		客户占比	24.32%	26.67%	55.56%
2	1-2 年	收入金额	2,141.64	2,712.29	2,302.98
		金额占比	29.94%	33.22%	39.63%
		客户数量	9	10	5
		客户占比	24.32%	33.33%	18.52%
3	2-3 年	收入金额	1,632.40	1,280.79	2,309.45
		金额占比	22.82%	15.69%	39.74%
		客户数量	9	5	6
		客户占比	24.32%	16.67%	22.22%
4	3 年以上	收入金额	2,073.95	2,901.28	50.42
		金额占比	29.00%	35.54%	0.87%
		客户数量	10	7	1
		客户占比	27.03%	23.33%	3.70%

报告期内，公司合作期限在 2 年以上的客户收入占比分别为 40.61%、51.32% 和 51.82%，客户数量占比分别为 25.92%、40.00%和 51.35%。从金额和数量来看，合作期限在 2 年以上的非直销客户占比均呈现持续提高趋势，表明公司与非直销老客户的合作黏性不断增强。

（三）直销客户与非直销客户是否重合，非直销方式的终端销售情况

1、直销客户与非直销客户重合情况

报告期内，公司直销客户与非直销客户不存在重合，但存在非直销客户的终端客户与直销客户存在重合情形。主要系：

（1）风电领域市场集中度较高，公司所处行业的终端客户主要为风电主机厂及风电业主，尤以前者为主。根据中国可再生能源学会风能专业委员会《中国风电吊装容量统计简报》数据显示，近年来国内风电市场份额持续向头部企业集中：2024 年，国内排名前五、前十家风电主机厂的市场份额分别达到 75%和 98.6%；2025 年，国内有新增装机的整机制造企业共 10 家，其中前五家新增装机容量市场份额合计为 73.4%，前七家新增装机容量均超过 1,000 万千瓦，合计市场份额达 91.8%。从累计装机容量看，截至 2025 年底，前五家和前十家整机制造企业的市场份额已分别达到 63.5%和 89.7%。由于公司业务覆盖广泛，与上述主流风电主机厂均建立了合作关系，由此导致客户重合的情况不可避免。

(2) 部分贸易商凭借与风电主机厂或风电业主长期稳定的合作关系、灵活的交易条件以及本地化服务能力，能够自主获取测风雷达等相关产品订单。

综上所述，存在直销客户同时通过贸易商向公司采购的情形具有商业合理性。

2、终端销售情况

针对报告期内非直销客户的终端销售情况，公司及中介机构主要履行了以下核查程序：通过函证、实地走访、核查发货地址及获取确认文件等方式，其中，通过核查发货地址确认相关货物是否直接发往项目现场，确认文件系贸易商的进销存记录。

从核查覆盖情况看，报告期内上述程序覆盖的非直销客户销售收入比例分别为 87.57%、88.00%和 83.84%。经核查，报告期内公司向上述贸易商销售的产品已实现终端销售。

(四) 是否存在首次合作即大额交易、销售金额与其经营规模或行业地位不匹配、销售金额大幅度波动或报告期内新设注销等异常情况的非直销客户，是否与公司及其实控人、董事、监事及其他关键人员存在潜在关联关系

1、首次合作大额交易情况

报告期内，公司非直销客户集中度较高，前五大非直销客户收入占非直销总收入的比例超过 58%，前十大非直销客户收入占比超过 77%。针对上述情况，项目组对报告期各期前十大非直销客户执行了重点核查程序，通过走访及获取客户确认文件等方式，了解了其首次与公司合作的时间、首次交易金额区间。首次合作的客户也是经其他客户介绍或者通过展会、推广会议等途径获取订单。经核查，报告期内存在首次合作即产生大额销售（首年交易额≥500 万元）的情形，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度	首次合作时间
北京宏大天恒科技有限公司	502.74	-	-	2025 年

北京宏大天恒科技有限公司于 2025 年开始与公司合作，首次合作即发生大额采购，系通过行业熟人介绍，基于对公司测风激光雷达产品技术成熟度与市场

口碑的高度认可，且该笔采购与其下游承接的风电项目直接相关，属于偶发性交易。

2、销售金额与其经营规模和行业地位匹配性

报告期内，公司非直销客户集中度较高。通过对比报告期各期前五大客户向公司的采购金额与其经营业绩，公司对其销售金额与其经营规模、行业地位相匹配。具体情况参见本问题回复之“二、（一）、4、主要非直销客户”。

3、销售金额大幅度波动情况

报告期内，公司非直销客户集中度较高，因此选取报告期内波动金额超过200万元的非直销客户，具体销售情形如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-10 月		2024 年度		2023 年度
		金额	变动比率	金额	变动比率	金额
1	北京瑞科同创科技股份有限公司	1,162.15	25.02%	1,115.50	507.78%	183.54
2	北京刚耀科技有限公司	1,019.40	181.53%	434.51	-	-
3	四川跟云电力技术服务有限公司	1,016.98	18.69%	1,028.20	-48.41%	1,993.15
4	北京宏天恒科技有限公司	502.74	-	-	-	-
5	北京东荣盛世科技有限公司	502.01	-52.39%	1,265.40	-13.62%	1,464.85
6	珩辉光电测量技术（吉林）有限公司	178.51	-75.85%	887.17	538.54%	138.94
7	北京昱飒科技有限公司	318.58	-51.04%	780.88	4,802.22%	15.93
8	四川广域添成能源科技有限公司	59.56	7.25%	66.64	-78.52%	310.18

注：2025 年 1-10 月的变动比率为年化后的结果。

非直销客户的采购波动主要受其自身项目节奏及业务模式影响，具有商业合理性。由于这类客户通常规模较小，订单获取高度依赖下游项目推进，因此各期采购规模随项目波动，但整体行业需求仍呈上升趋势。

4、报告期内新设注销等异常情况

经核查报告期内非直销客户的工商信息，报告期内，公司不存在新设或注销等异常非直销客户情形。

5、关联关系情况

结合走访主要非直销客户和查询所有非直销客户的工商信息，非直销客户与公司及其实控人、董事、监事及其他关键人员不存在潜在关联关系。

（五）说明向四川跟云电力技术服务有限公司、北京刚耀科技有限公司销售的原因及真实性

1、销售原因

四川跟云电力技术服务有限公司成立于 2018 年，自成立以来持续参与风电项目相关业务，在风电领域积累了丰富的行业经验和客户渠道资源，曾中标多个风电项目。基于其在风电领域的业务布局，四川跟云存在测风激光雷达的采购需求；公司亦希望借助其在风电行业的渠道优势，进一步拓展市场空间。双方基于各自需求达成合作，具有合理的商业背景。

公司与北京刚耀科技有限公司的合作始于 2024 年，主要向其销售机舱式激光雷达、地基式激光雷达、净空雷达等产品。北京刚耀依托自身在风电行业的资源，采购公司等上游厂商的产品后销售给终端客户。在业务拓展阶段，公司充分利用北京刚耀的客户资源来拓宽销售渠道，同时通过多元化的渠道布局分散市场风险，增强经营稳健性。双方基于优势互补达成合作，具有合理的商业背景。

2、销售真实性

公司及中介机构通过走访、获取客户销售确认文件、核查发货地址和安装记录等方式，确认报告期内，四川跟云电力技术服务有限公司和北京刚耀科技有限公司向公司采购的雷达产品均已实现最终销售，相关销售具有真实性。

三、按照主要产品、客户应用领域分类说明报告期内收入及占比、毛利率及贡献度；说明主营业务中“其他”的具体内容，2024 年毛利率大幅下滑的原因及合理性；与细分领域可比公司华信科创毛利率存在差异的原因，与同行业可比公司主要细分产品的毛利率对比情况；说明期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量等）及同期对比的情况，结合风电行业政策、市场规模、产品渗透率、目前市场竞争格局、产品价格波动趋势、老客户复购情况及新客户开拓情况等，分析经营业绩的稳定性

（一）按照主要产品、客户应用领域分类说明报告期内收入及占比、毛利率及贡献度

报告期内，公司按产品划分收入及占比、毛利率及贡献度情况如下：

2025 年 1-10 月				
项目	收入（万元）	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
主营业务：	41,714.49	99.97%	43.20%	43.19%
机舱式激光雷达	25,717.27	61.63%	49.88%	30.74%
地基式激光雷达	6,494.89	15.56%	51.67%	8.04%
净空雷达	3,821.74	9.16%	34.20%	3.13%
光纤载荷测量系统	2,950.33	7.07%	-19.89%	-1.41%
其他	2,730.26	6.54%	40.88%	2.67%
其他业务：	13.83	0.03%	8.87%	0.00%
合计	41,728.32	100.00%	43.19%	43.19%
2024 年度				
项目	收入（万元）	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
主营业务：	42,808.44	99.95%	39.20%	39.18%
机舱式激光雷达	20,368.34	47.56%	43.64%	20.76%
地基式激光雷达	9,394.73	21.94%	49.14%	10.78%
净空雷达	2,304.10	5.38%	40.48%	2.18%
光纤载荷测量系统	5,847.02	13.65%	6.52%	0.89%
其他	4,894.24	11.43%	40.02%	4.57%
其他业务：	19.73	0.05%	-35.38%	-0.02%
合计	42,828.16	100.00%	39.16%	39.16%
2023 年度				
项目	收入（万元）	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
主营业务：	41,838.38	99.82%	40.98%	40.91%
机舱式激光雷达	24,463.28	58.37%	39.99%	23.34%
地基式激光雷达	7,634.16	18.21%	47.37%	8.63%
净空雷达	3,303.29	7.88%	22.73%	1.79%
光纤载荷测量系统	2,339.84	5.58%	3.93%	0.22%
其他	4,097.81	9.78%	70.93%	6.94%
其他业务：	74.42	0.18%	32.06%	0.06%
合计	41,912.80	100.00%	40.97%	40.97%

报告期内，公司按客户应用领域划分收入及占比、毛利率及贡献度情况如下：

2025 年 1-10 月				
项目	收入（万元）	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
风电及其他测风领域	40,439.88	96.91%	43.40%	42.06%
气象环保领域	1,288.44	3.09%	36.61%	1.13%
合计	41,728.32	100.00%	43.19%	43.19%
2024 年度				

项目	收入（万元）	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
风电及其他测风领域	40,484.25	94.53%	40.08%	37.88%
气象环保领域	2,343.91	5.47%	23.35%	1.28%
合计	42,828.16	100.00%	39.16%	39.16%
2023 年度				
项目	收入（万元）	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
风电及其他测风领域	40,257.39	96.05%	40.70%	39.10%
气象环保领域	1,655.42	3.95%	47.39%	1.87%
合计	41,912.80	100.00%	40.97%	40.97%

公司核心产品矩阵涵盖机舱式激光雷达、地基式激光雷达、净空雷达及光纤载荷测量系统等。业务深度布局风电及其他测风领域、气象环保领域两大领域。其中，风电及其他测风领域主要服务于风电主机厂及风电场业主；气象环保板块则广泛覆盖各级生态环境局及相关环保企业。

（二）说明主营业务中“其他”的具体内容，2024 年毛利率大幅下滑的原因及合理性

公司主营业务中“其他”主要由测风服务、气象环保雷达、三维扫描式测风激光雷达等构成。报告期各期，公司主营业务中“其他”中收入、毛利率及毛利率贡献度情况如下：

项目	2025 年 1 月—10 月		
	收入（万元）	毛利率	毛利率贡献度
其他激光测风雷达及雷达组件销售	439.36	51.40%	8.27%
气象环保雷达	796.95	7.20%	2.10%
测风服务	856.92	31.54%	9.90%
气象环保雷达服务	422.88	87.05%	13.48%
运维及安装服务	171.64	95.94%	6.03%
其他	42.52	70.18%	1.09%
主营业务收入-其他合计	2,730.26	40.88%	40.88%
项目	2024 年度		
	收入（万元）	毛利率	毛利率贡献度
其他激光测风雷达及雷达组件销售	1,789.17	44.03%	16.10%
气象环保雷达	1,268.50	15.04%	3.90%
测风服务	944.63	61.22%	11.82%
气象环保雷达服务	716.03	63.48%	9.29%
运维及安装服务	167.21	-36.38%	-1.24%
其他	8.72	93.88%	0.17%
主营业务收入-其他合计	4,894.24	40.02%	40.02%
项目	2023 年度		

	收入（万元）	毛利率	毛利率贡献度
其他激光测风雷达及雷达组件销售	609.04	62.45%	9.28%
气象环保雷达	895.15	35.70%	7.80%
测风服务	1,775.30	91.21%	39.51%
气象环保雷达服务	480.94	63.56%	7.46%
运维及安装服务	315.01	88.13%	6.77%
其他	22.37	18.28%	0.10%
主营业务收入-其他合计	4,097.81	70.93%	70.93%

2024 年度公司“主营业务-其他”毛利率较 2023 年下降 30.91%，该变动主要是测风服务业务的毛利率贡献度下降 27.70%所致，具体原因系：

1、为拓展测风服务市场，公司 2024 年新增多台激光测风雷达设备，导致当期固定资产折旧显著增加，推高了营业成本；

2、受下游市场需求波动影响，测风服务业务收入规模及占比双双回落。在相关折旧支出相对刚性的背景下，收入下滑进一步摊薄了该业务的毛利率水平。

（三）与细分领域可比公司华信科创毛利率存在差异的原因，与同行业可比公司主要细分产品的毛利率对比情况

报告期内，A 股及新三板市场中主营业务为测风激光雷达的公司仅有华信科创，其他同行业可比公司并无类似细分产品。华信科创主要测风激光雷达产品类型有机舱式激光雷达，而公司其他产品如地基式激光雷达、净空雷达、光纤载荷测量系统等未有第三方公开价格信息可查询。根据华信科创公开转让说明书和审核问询函回复，公司与同行业可比公司华信科创在机舱式激光雷达产品上存在价格差异，但公司凭借优异的成本控制能力，保持了相对稳定的毛利率水平。具体数据对比如下：

单价：万元/台

项目	2025 年 1-10 月		
	平均价格	平均成本	毛利率
华信科创	未披露	未披露	53.74%
本公司	4.87	2.44	49.88%
差异	1.36	1.81	-18.07%
项目	2024 年度		
	平均价格	平均成本	毛利率
华信科创	13.00	5.46	58.00%
本公司	5.47	3.14	43.64%

差异	7.53	2.32	14.36%
项目	2023 年度		
	平均价格	平均成本	毛利率
华信科创	15.52	6.53	57.92%
本公司	7.36	4.42	40.16%
差异	8.16	2.11	17.76%

注：注：2023 年度及 2024 年度相关数据，均引自《华信科创（北京）科技股份有限公司公开转让说明书》；华信科创未披露 2025 年全年的测风激光雷达平均价格及平均成本，该部分 2025 年度分析所涉毛利率数据，系引自华信科创 2025 年年度报告。

如上表所示，公司毛利率与华信科创存在差异，主要系成本控制能力及市场定价策略差异所致，具体原因如下：

1、公司深耕激光测量与传感技术领域多年，在研发产业化及供应链管理方面具备深厚的技术积淀。如上表所示，报告期内公司机舱式激光雷达的单位成本显著优于华信科创。这种显著的成本优势，使得公司在定价过程中拥有更大的弹性空间，能够通过“成本领先”策略实现“高性价比”定价；

2、公司的定价机制系基于“成本加成”与“市场渗透”双重考量。报告期内，公司机舱式激光雷达的销售价格虽低于华信科创同类产品，但价差呈现逐步收窄的趋势。公司旨在利用自身在成本端的竞争优势，采取更具竞争力的定价策略，以此快速拓展客户群体，提升测风激光雷达的市场渗透率。

（四）说明期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量等）及同期对比的情况，结合风电行业政策、市场规模、产品渗透率、目前市场竞争格局、产品价格波动趋势、老客户复购情况及新客户开拓情况等，分析经营业绩的稳定性

1、期末在手订单和期后签订合同情况

截至 2025 年 10 月 31 日，公司在手订单金额达 5.39 亿元，订单储备充裕，为未来业绩增长提供了有力支撑。截至 2026 年 3 月 24 日，公司期后新签订合同金额合计 2.66 亿元，与主要客户的合作关系保持稳定，进一步彰显了公司持续的市场拓展能力和客户粘性。

2、期后业绩及同期对比情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动幅度	变动比例
----	---------	---------	------	------

项目	2025 年度	2024 年度	变动幅度	变动比例
收入	51,812.83	42,828.16	8,984.67	20.98%
成本	30,040.44	26,055.92	3,984.52	15.29%
毛利率	42.02%	39.16%	2.86%	
净利润	6,213.86	1,726.08	4,487.78	260.00%
经营活动现金流量	8,181.49	1,905.88	6,275.61	329.28%

注：2025 年度财务数据为未审数据。

2025 年度，公司实现营业收入 51,812.83 万元，同比增长 20.98%；实现归属于母公司股东的净利润 6,213.86 万元，经营活动现金流量净额 8,181.49 万元，公司期后业绩情况良好。

3、风电行业政策

近年来，我国锚定碳达峰碳中和目标，能源转型步入新阶段。国家发展改革委、国家能源局等多部委持续健全能源政策体系，贯彻落实《中华人民共和国能源法》，发布并实施关于推进全国统一电力市场建设、加快构建碳排双控制度体系、拓展能源创新应用等方面的多项政策，推动能源高质量发展不断走深走实。

在宏观政策层面，2025 年 1 月 1 日，《中华人民共和国能源法》正式施行，提出完善能源开发利用政策，优化能源供应结构和消费结构，积极推动能源清洁低碳发展，加快构建碳排放总量和强度双控制度体系，依法规范能源市场秩序，平等保护各类市场主体合法权益，为能源新技术、新产业、新业态发展提供了法律保障。同月，国家发展改革委发布《全国统一大市场建设指引（试行）》，提出建设全国统一的能源市场体系，建立完善适应全国统一电力市场要求的规则制度体系。2 月，国家发展改革委、国家能源局联合印发《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》，推动新能源上网电量全面进入电力市场，上网电价通过市场交易形成，并区分存量增量项目建立可持续发展价格结算机制，稳定项目收益预期。

在绿色低碳转型方面，政策持续加力。2025 年 2 月，国家能源局印发《2025 年能源工作指导意见》，明确提出非化石能源发电装机占比提高到 60%左右，非化石能源占能源消费总量比重提高到 20%左右；积极推进“沙戈荒”大型风电光伏基地和主要流域水风光一体化基地建设，科学谋划“十五五”新能源大基地布局方案，积极推动海上风电项目开发建设；同时统筹新能源与重点产业优化布局，拓

展新能源应用场景，在工业、交通、建筑、数据中心等重点领域大力实施可再生能源替代行动。3月，2025年《政府工作报告》中提出积极稳妥推进碳达峰碳中和，建立一批零碳园区、零碳工厂，加快构建碳排放双控制度体系，建立产品碳足迹管理体系、碳标识认证制度。5月，国务院常务会议审议通过《制造业绿色低碳发展行动方案（2025—2027年）》，强调加快绿色科技创新和先进绿色技术推广应用，推进传统产业深度绿色转型，引领新兴产业绿色发展。

在上述政策导向下，风电行业各细分领域呈现出清晰的发展路径。在陆上风电领域，大基地建设稳步推进，国家能源局全力推进第三批大型风电光伏基地规划建设，尤其以“沙戈荒”地区为重点的大型项目核准与开工节奏显著加快。与此同时，各地分散式风电政策加速落地，国家发展改革委、国家能源局联合多部门深化“千乡万村驭风计划”，农业农村部配套出台专项补贴与金融支持细则，显著激发了县域经济与农村集体参与风电开发的积极性。分散式风电正在成为我国风电发展的重要补充形式，经济性边界不断拓宽，应用场景日益丰富，有效盘活了闲散土地资源，成为助力地方能源结构优化、经济社会绿色转型的重要引擎。在海上风电领域，随着近海资源开发趋近饱和，产业加速向深远海进军。据PrinciplePower统计，全球超过80%的海上风能资源潜力蕴藏在水深超过40米的海域，我国深远海风能可开发量更是近海的3-4倍。党的二十大报告作出“发展海洋经济，保护海洋生态环境，加快建设海洋强国”和“深入推进能源革命，加快规划建设新型能源体系”的战略部署，《“十四五”海洋经济发展规划》明确要求优化海洋经济空间布局、提升海洋科技自主创新能力，2025年2月出台的《关于推动海洋能规模化利用的指导意见》则为海上风电与波浪能等海洋能的协同发展提供了制度保障。

围绕上述发展重点，近期国家各政府部门密集出台了一系列配套政策，从多维度为风电行业营造了稳定向好的政策环境。在行业管理与基础建设方面，国家能源局发布的《2025年能源监管工作要点》明确提出推动新能源并网、消纳及监管机制完善，随后印发的《2025年能源工作指导意见》再次强调稳步推进风电项目建设，优化能源结构，确保行业有序发展。在价格机制与装备高质量发展方面，国家发展改革委、国家能源局联合发布《关于完善价格机制促进新能源发电就近消纳的通知》，明确就近消纳项目公平承担输配电费、系统运行费，支持

源网荷储一体化等新业态发展；同时，国家能源局、工业和信息化部等四部门联合发布《关于推进能源装备高质量发展的指导意见》，明确提出突破高性能长寿命海上风电叶片、高功率齿轮箱、超高混塔塔架、高可靠低成本漂浮式基础等关键装备，提升沙戈荒、深远海等复杂场景下风电机组运行可靠性。在财税政策支持方面，财政部、海关总署、税务总局联合发布《关于调整风力发电等增值税政策的公告》，明确对纳税人销售自产的利用海上风力生产的电力产品实行增值税即征即退 50% 的政策，有效降低了海上风电项目运营成本。在消纳调控与规范管理方面，国家发展改革委、国家能源局联合发布《关于促进新能源消纳和调控的指导意见》，从分类引导新能源开发与消纳、推动消纳新模式新业态创新发展、增强新型电力系统适配能力等方面提出系统性举措，明确提出推动海上风电规范有序开发与消纳，科学布局海上风电，有序推动深远海风电基地建设；此外，工业和信息化部组织编制《风电装备行业规范条件》及配套管理办法，对风电装备制造企业的研发投入、产能利用率等提出引导性要求，推动行业持续健康有序发展。

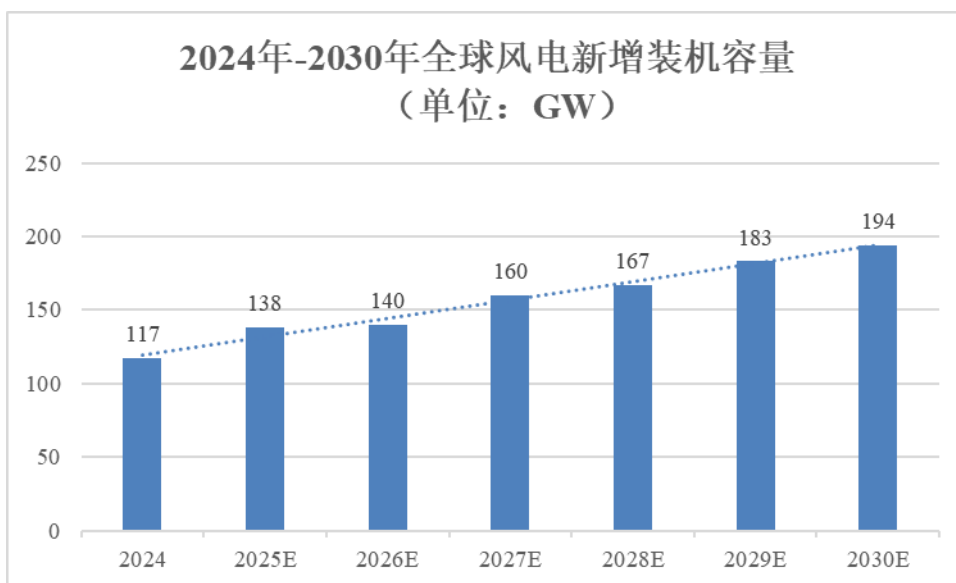
总体来看，近期风电行业政策呈现出“财税支持持续、价格机制完善、消纳保障强化、装备升级引导、规范管理提升”的鲜明特点，从宏观战略引导到细分领域落地、从基础建设到技术装备、从价格机制到财税支持，形成了完整且协同的政策体系，为风电行业实现高质量发展提供了坚实保障，行业政策端未发生重大不利变化。

4、市场规模

（1）风电市场

①全球风电市场

根据全球风能理事会（GWEC）的统计，截至 2024 年末，全球风电累计装机容量为 1,136GW，其中 2024 年全球风电新增装机容量为 117GW。此外，根据 GWEC 预测，2026 年全球陆上风电新增装机容量预计为 140GW，并且未来 5 年在现有政策环境下全球风电累计新增装机容量将达到 844GW，至 2030 年，每年全球风电平均新增装机容量 168.8GW，年复合增长率达到 8.8%。



数据来源: GWEC 《GLOBAL WIND REPORT 2025》

②中国风电市场

2026 年 1 月 28 日, 国家能源局发布 2025 年全国电力统计数据。截至 2025 年底, 全国累计发电装机容量 38.9 亿千瓦, 同比增长 16.1%。风电累计并网装机首次超过 18 亿千瓦, 达到 18.4 亿千瓦, 占比 47.3%。风电装机容量 6.4 亿千瓦, 同比增长 22.9%。2025 年, 风电装机实现历史性超过火电, 截至 12 月底, 已超出 3 亿千瓦。

(2) 测风激光雷达市场

根据 QY Research (恒州博智) 发布的统计数据, 2024 年全球测风激光雷达系统市场销售额实现强劲增长, 规模达到 3.5 亿美元。预计到 2031 年, 这一数字将进一步攀升至 8.12 亿美元, 2025 - 2031 年期间的复合年增长率 (CAGR) 预计为 13.0%。中国作为全球测风激光雷达系统的主要消费国与生产国, 占据了超过 40% 的全球市场份额, 已成为该领域的最大单一市场。2024 年, 中国测风激光雷达市场规模已达 6.37 亿元, 在政策支持与下游需求的双重推动下, 未来几年有望继续保持稳定增长。随着技术不断成熟、成本逐步下降以及应用场景的进一步拓宽, 测风激光雷达行业预计将迎来更加广阔的市场空间和商业化前景。

除了增量市场的持续扩张, 存量市场的更新替代亦为测风激光雷达开辟了广阔的应用空间。自 2008 年我国风电进入规模化发展阶段以来, 已有大量风电场运行超过 10 年, 部分甚至达到 15 年以上。这批早期投运的风电机组普遍存在发

电效率下降、故障频发、安全隐患增多等问题；同时，由于建设时间较早，这些风电场多占据风能资源优越的区域，但其风能利用效率整体偏低，资源潜力未能充分释放，形成了“占而未优”的结构性矛盾。

2023 年 6 月，国家能源局发布《风电场改造升级和退役管理办法》，明确提出鼓励并网运行超过 15 年或单台机组容量小于 1.5MW 的风电场开展改造升级或有序退役。这一政策的落地，为老旧风电场的提质增效提供了明确路径。据中国可再生能源学会风能专业委员会（CWEA）预测，到 2030 年，全国风电退役及更新换代的机组规模将超过 3.4 万台，涉及装机容量约 4500 万千瓦。随着“以大代小”改造升级的持续推进，存量风电场的效能提升需求将直接带动测风激光雷达在风资源评估、微观选址、机组性能优化等环节的广泛应用，成为行业增长的新动力。

5、产品渗透率

目前，市场公开信息尚无测风激光雷达渗透率的直接统计数据，但可通过相关数据间接测算。根据中国可再生能源学会风能专业委员会的统计，2024 年全国新增风电机组约 14,388 台，同期公司机舱式激光雷达销量为 3,658 台，据此测算，公司在国内新增风电装机市场的渗透率约为 25.42%。2025 年全国新增风电机组约 18,272 台，公司同期机舱式激光雷达销量超过 6,000 台，渗透率超过 33%，呈现稳步上升趋势。

6、市场竞争格局

测风激光雷达行业的商业化批量生产在我国起步相对较晚。在国际市场上，以 Vaisala、ZX Lidars 为代表的海外厂商凭借其深厚的技术积淀与先发优势，在行业发展初期规模有限的市场中占据了主导份额。根据 QY Research 的数据，全球前五大测风激光雷达生产商：Vaisala、牧镭激光、ZX Lidars、John Wood Group 和 Lockheed Martin，合计占据全球约 65% 的市场份额，其中 Vaisala 以 20% 的占有率位居全球首位。

近年来，受益于国家战略对风电及相关产业的大力支持，以及国内企业持续的研发投入与技术攻关，我国已涌现出牧镭激光、镭测创芯、青岛华航、华信科创等一批优秀的本土测风激光雷达制造商。上述企业凭借技术突破，有力推动了

测风激光雷达在国内风电领域的规模化应用，市场份额随之稳步提升。在国内市场，本土厂商在成本控制、本地化服务及响应速度等方面具备显著竞争优势，目前国内市场已形成由国内企业主导的竞争格局，国际厂商的市场占有率相对有限。

聚焦国内市场，牧镭激光凭借规模化生产优势与完整的产品线布局，在风电领域的测风激光雷达市场中稳居龙头地位，市场占有率连续多年保持第一。镭测创芯依托高校科研背景，在相干多普勒测风激光雷达技术方面积累了一定的技术基础，在海上风电领域具备竞争优势。青岛华航作为市场主要厂商之一，产品线涵盖地基式、机舱式等多种类型，广泛服务于风电产业、气象环境及航空航天等领域。华信科创作为近年来快速崛起的企业，已于 2025 年 10 月在全国股转系统挂牌，2024 年实现营业收入 9,054.45 万元，2025 年实现营业收入 17,250.03 万元，呈现出良好的成长势头。

综合来看，国内测风激光雷达市场已形成以公司为龙头的稳定竞争格局。镭测创芯、青岛华航、华信科创作市场主要参与者，共同构成国内测风激光雷达市场的多层次供给体系。总体而言，行业竞争格局清晰，牧镭激光的龙头地位稳固，市场结构层次分明。

7、产品价格波动趋势

随着市场发展及行业对降本增效需求的日益提升，报告期内，公司机舱式激光雷达、地基式激光雷达及净空雷达等主要产品平均销售单价呈现下降趋势。价格的下行进一步推动了雷达产品的市场应用，促进行业渗透率提升，从而带动整体市场规模持续扩大。为积极顺应行业趋势，公司在持续保证产品质量的前提下，通过技术优化不断推进产品迭代升级，在降低售价的同时有效控制成本，确保销售价格下降的同时维持合理的利润水平。具体情况如下：

单位：万元、台、万元/台

项目		2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
机舱式激光雷达	销售收入	25,717.27	20,368.34	24,463.28
	销售数量	5,282.00	3,658.00	3,322.00
	单价	4.87	5.57	7.36
地基式激光雷达	销售收入	6,494.89	9,394.73	7,634.16
	销售数量	603.00	734.00	435.00
	单价	10.77	12.80	17.55
净空雷达	销售收入	3,821.74	2,304.10	3,303.29
	销售数量	6,849.00	3,856.00	4,901.00

	单价	0.56	0.60	0.67
--	----	------	------	------

8、老客户复购情况及新客户开拓情况

报告期内，公司老客户复购情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
新客户（A）	4,175.61	6,358.97	-
老客户（B）	37,552.71	36,469.19	-
合计（C=A+B）	41,728.32	42,828.16	-
复购率（D=B/C）	89.99%	85.15%	-

注：此处 2024 年度新客户为 2024 年度相较于 2023 年度的新增客户，2025 年 1-10 月新客户为 2025 年 1-10 月相较于 2023 年度至 2024 年度的新增客户；老客户为当年度除上述新客户外的其他客户，下同。

报告期内，公司老客户复购率分别为 85.15%和 89.99%，呈现持续上升态势，显示出以前年度已购买公司产品老客户在后续年度保持了较高的采购意愿。作为国内测风激光雷达领域的龙头企业，公司产品性能稳定、质量可靠，与国内风电主机厂及风电业主建立了长期稳固的合作关系。较高的老客户复购率，正是对公司产品竞争力和客户合作关系稳定的有力印证。

报告期内，公司新客户开拓取得积极成效，分别实现新客户收入 6,358.97 万元和 4,175.61 万元，新增客户数量达 153 家和 110 家。2025 年 1-10 月新客户收入及数量较 2024 年有所下降，主要系当期统计口径仅为前 10 个月数据，并非完整年度；同时，公司新客户开拓需要一定时间，从接洽到批量采购通常需要一定周期，部分新客户收入将在后续期间逐步释放。整体来看，公司凭借领先的产品性能和行业口碑，新客户开拓能力将持续增强。

综上，公司经营业绩具备良好的稳定性与可持续性，主要体现在以下几个方面：首先，公司在手订单充裕，期后新签合同保持一定规模，为未来业绩增长奠定了坚实基础；其次，风电行业政策持续向好，未发生重大不利变化，下游市场需求稳步扩容，产品渗透率存在较大提升空间，市场规模有望进一步扩大。作为行业龙头，公司市场竞争地位稳固，凭借持续的技术创新有效实现降本增效，在产品价格下行趋势中仍能维持合理利润水平。同时，公司客户基础扎实，老客户复购率持续处于高位，新客户开拓亦取得积极成效，进一步增强了业绩增长的韧性与确定性。

四、按季节列示收入金额及占比，季节性特征是否符合经营特点和行业特征；是否存在集中于 12 月份或 1 月份确认收入的情形、是否存在跨期确认收入的情形。

（一）按季节列示收入金额及占比，季节性特征是否符合经营特点和行业特征

1、按季节列示收入金额及占比

报告期内，公司各季度收入占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-10 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	8,260.22	19.80%	6,663.94	15.56%	6,730.19	16.06%
第二季度	15,205.30	36.44%	8,302.08	19.38%	11,122.27	26.54%
第三季度	14,433.21	34.59%	12,830.40	29.96%	8,873.70	21.17%
第四季度	3,829.59	9.18%	15,031.75	35.10%	15,186.64	36.23%
合计	41,728.32	100.00%	42,828.16	100.00%	41,912.80	100.00%

可比公司的营业收入按季度划分情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
容知日新	8,357.40	17,275.79	13,391.24	/	39,024.44
国睿科技	36,331.22	135,751.15	39,682.12	/	211,764.48
四创电子	29,281.32	38,396.44	36,449.16	/	104,126.92
雷科防务	21,377.78	32,797.38	39,160.95	/	93,336.11
华信科创	/	/	/	/	/
平均值	23,836.93	56,055.19	32,170.87	/	112,062.99
占当期收入平均比重	21.27%	50.02%	28.71%	/	100.00%
项目	2024 年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
容知日新	6,077.55	15,916.50	12,280.42	24,098.64	58,373.12
国睿科技	56,202.84	99,649.19	42,661.44	141,530.03	340,043.50
四创电子	33,916.54	30,165.29	45,113.01	51,119.82	160,314.66
雷科防务	23,835.80	25,516.28	20,301.56	54,584.14	124,237.77
华信科创	1,749.32	630.8	3,090.57	3,583.75	9,054.45
平均值	24,356.41	34,375.61	24,689.40	54,983.28	138,404.70
占当期收入平均比重	17.60%	24.84%	17.84%	39.73%	100.00%

项目	2023 年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
容知日新	5,716.52	14,887.57	9,389.60	19,810.09	49,803.79
国睿科技	57,241.89	98,592.12	56,642.29	115,730.95	328,207.24
四创电子	21,087.44	52,839.69	33,795.10	84,937.92	192,660.15
雷科防务	30,140.88	29,277.84	25,106.12	42,438.26	126,963.10
华信科创	644.18	83.57	245.6	5,521.95	6,495.30
平均值	22,966.18	39,136.16	25,035.74	53,687.83	140,825.92
占当期收入平均比重	16.31%	27.79%	17.78%	38.12%	100.00%

注：华信科创未披露 2025 年度营业收入季度数据。

如上表所示，同行业可比公司的收入分布亦呈现一定的季节性特征，公司收入的季节性波动与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业普遍特点。

2、季节性特征是否符合经营特点和行业特征

报告期内，公司营业收入呈现季节性分布，具体表现下半年，尤其是第四季度占比较高。该特征主要源于下游风电行业的经营周期：

（1）风电行业客户的项目建设通常遵循“年初开工、年中建设、年末吊装并网”的规律。公司作为风电整机的配套产品供应商，其产品的安装交付需与客户的建设及吊装进度相匹配，因此第四季度收入确认金额较高；

（2）下游客户普遍实行严格的年度预算和采购管理制度，通常在上半年完成预算编制及采购计划制定，订单自年中起陆续释放，产品的交付与验收工作也因此集中于下半年进行。

综上所述，公司营业收入的季节性波动是其自身经营特点与下游风电行业周期性特征共同作用的结果，具有合理性，且与同行业可比公司的季节性趋势相匹配。

（二）是否存在集中于 12 月份或 1 月份确认收入的情形、是否存在跨期确认收入的情形

报告期内，公司营业收入在年末确认金额较大，呈现一定的季节性集中特征，该情况与公司所处行业的业务特点相符。

风电行业客户的项目建设通常遵循“年初开工、年中建设、年末吊装并网”的周期规律。公司产品作为风电整机的配套设备，其交付与安装进度需紧密配合客户的整体项目建设节奏，通常在项目建设期或吊装阶段完成。受此影响，公司产品销售及收入确认时点相应集中于下半年，尤其在第四季度达到高峰，导致12月份确认的收入金额较大。而1月份并非行业项目建设或交付的高峰期，因此不存在收入集中确认的情形。

综上所述，公司收入确认的季节性分布是下游风电行业周期性特点的直接体现，符合行业惯例。

为核实公司收入确认的期间准确性，主办券商及申报会计师针对资产负债表日前后月份的销售收入实施了截止性测试。核查人员独立获取并检查了报告期内每年12月及次年1月的主要销售明细，并对相关支持性文件进行了审慎核查，以确认收入是否记录于恰当的会计期间。

经核查，主办券商及申报会计师认为，公司不存在跨期确认收入的情形，收入确认的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

五、说明验收、签收确认收入金额及占比，验收完成后是否发生安装或调试相关费用

报告期内，公司根据销售区域及产品特性，制定了差异化的收入确认会计政策。具体如下：

1、境内销售收入确认

公司境内销售根据产品是否需要安装调试，分为以下两类情形：

需安装/调试产品：在产品交付并经客户验收合格后确认收入。

无需安装/调试产品：在产品交付并经客户签收后确认收入。

2、境外销售收入确认

公司境外销售根据产品是否需要安装调试，分为以下两类情形：

报关出口模式：在产品发货并完成报关出口时确认收入。

送达/签收模式：在产品送达客户指定地点并经客户签收/验收时确认收入。

报告期内，公司各类收入确认方式下的金额构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月		2024 年度		2023 年度		收入确认方式
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
境内销售	34,024.99	81.54%	31,943.68	74.59%	33,345.47	79.56%	需要安装或调试的产品经客户验收后确认收入
	6,494.89	15.56%	9,394.73	21.94%	7,921.00	18.90%	无需安装或调试的产品在交付并经客户签收后确认收入
境外销售	720.88	1.73%	1,197.47	2.80%	608.92	1.45%	在发货并完成报关出口时确认收入
	487.56	1.17%	292.29	0.68%	37.40	0.09%	产品送达客户指定地点并经客户签收/验收时确认收入

报告期内，公司产品在经客户验收确认后，不再发生与安装或调试相关的后续费用。

【主办券商回复】

一、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、会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层及销售负责人，了解公司与金风科技的合作历史、稳定性及可持续性，以及非直销模式的商业背景；访谈公司财务负责人，了解关联销售的定价机制、信用政策制定依据及收入确认政策；

2、获取并检查公司与金风科技及其他主要客户签订的销售合同、框架协议，对比销售价格、毛利率、信用政策等关键条款；

3、查阅风电行业研究报告及公开信息，分析金风科技的市场地位及行业发展趋势，评估合作的可持续性；

4、获取并复核公司报告期内按客户类型（金风科技、其他风电主机厂、非风电主机厂）、销售模式（直销、非直销）分类的收入、成本及毛利率明细表。

5、获取报告期内公司收入成本表，对比分析各类产品的销售价格、成本结构、毛利率和毛利率贡献度；针对主要型号产品，详细拆解价格差异原因，分析包括采购规模效应、服务模式差异、产品型号结构及技术迭代因素；

6、查阅同行业可比公司（如华信科创）的公开披露数据，对比分析毛利率差异的合理性；

7、选取报告期内各年度各类产品中销售金额最大的型号（覆盖金风科技收入 80%以上），以非关联方销售价格为基准，模拟测算若按非关联方价格向金风科技销售对公司经营业绩（收入、毛利）的影响，验证关联交易对经营业绩的影响；

8、查阅公司与金风科技及其他主要客户签订的销售合同、框架协议，逐条比对待款节点、账期、质保金比例等信用政策条款，评估是否存在显著优于或劣于非关联方的情形；

9、获取收入成本大表，统计非直销模式下的收入金额及占比、客户数量及占比；

10、询问公司业务人员，并结合同行业公司销售模式，了解采取非直销销售方式的原因及合理性；

11、获取收入成本大表，计算非直销与直销模式的毛利率，并分析差异原因；

12、查询前五大非直销客户的工商信息，了解其基本情况；

13、获取收入成本大表，按合作年限及交易金额维度，统计非直销客户的收入金额及占比、客户数量及占比；

14、对主要非直销客户实施访谈及函证程序，通过获取其确认销售情况的相关文件、核查发货地址等方式，了解产品是否实现最终销售、客户与公司直销客户是否存在重合，并分析销售金额与其经营规模或行业地位的匹配性；

15、获取收入成本大表，分析报告期内是否存在首次合作即大额交易的情形，核查主要非直销客户销售金额的波动情况，并询问业务人员了解原因；

16、核查主要非直销客户的工商信息，关注其设立时间及报告期内是否存在注销情形，并结合走访情况，判断其是否与公司及其实控人、董事、监事及其他关键人员存在潜在关联关系；

17、询问公司业务人员，了解与四川跟云电力技术服务有限公司、北京刚耀科技有限公司的合作原因，查询其招投标情况以进一步论证业务背景，并结合走访情况、穿行测试及销售确认文件，确认销售真实性；

18、获取公司期末在手订单明细表、期后签订合同台账以及 2025 年利润表、现金流量表，了解公司在手订单、期后合同签订情况及期后业绩情况；

19、查阅行业政策及行业研究报告，分析风电行业的政策环境、市场规模、产品渗透率及竞争格局；

20、获取收入成本大表，计算主要产品价格波动情况、老客户复购率及新客户开拓情况；

21、获取公司报告期内分产品、分应用领域的收入成本明细表，计算各类产品的收入占比、毛利率及毛利贡献度；

22、基于收入成本明细表，深入剖析‘主营业务-其他’类别下主要产品的销售单价、单位成本及毛利贡献率，评估各因素对公司整体毛利率的具体影响；

23、按季度列示报告期内收入金额及占比，并与同行业可比公司（如容知日新、国睿科技等）的季节性分布进行对比，验证是否符合行业“年初开工、年末并网”的经营特点；

24、针对资产负债表日前后的收入记录实施严格的截止性测试；独立抽取大额收入样本，核对销售合同、发货单、客户签收单、验收报告等单据日期，确认收入是否计入恰当的会计期间；

25、查阅公司会计政策及具体销售合同条款，区分需安装调试与无需安装调试产品的收入确认时点；统计报告期内按验收确认和按签收确认的收入金额及占比；

26、查阅公司销售内控制度文件，了解公司对客户的具体管理机制，评价其设计的合理性，测试其运行的有效性；检查公司与客户定价及签订的销售合同，均已经过恰当审批；

27、获取了公司销售明细记录，对报告期内分产品、分客户销售情况进行分析；通过查询同行业可比公司年度报告、招股说明书，对比分析相关指标增减变化的商业合理性，已确认其符合行业惯例；

28、查阅了公司销售合同，检查不同客户的定价，确认其不存在重大偏差，具有商业合理性并且符合行业惯例。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司对金风科技销售收入占比较高，主要是基于双方深厚的技术合作、长期稳定的履约记录及战略绑定关系。金风科技作为行业龙头，其供应链稳定性要求高，公司产品具有技术及成本优势，双方合作具有高度的稳定性与可持续性，不存在重大不确定性风险；

2、公司向金风科技销售产品的价格及毛利率与非关联方存在的差异，主要系采购规模效应、服务模式差异（金风科技多自主安装）、产品型号结构不同（如NL200型集中度高）及市场拓展策略等合理商业因素所致。关联销售价格公允，信用政策无明显不合理差异；

3、综合考虑因素影响，按非关联方价格调整对公司整体经营业绩不构成重大不利影响；

4、从收入金额和客户数量占比来看，公司非直销销售以贸易商为主。公司采取非直销销售方式，主要系借助贸易商和经销商成熟的渠道资源，既能快速实现产品导入与市场渗透、弥补自身销售网络不足，又可依托其区域影响力和多元化布局拓展市场、提升品牌知名度并分散经营风险，具有合理性；

5、非直销与直销模式存在毛利率差异，主要系公司在向非直销客户销售时需为其预留合理的利润空间，以保障渠道积极性；

6、主要非直销客户经营范围均与风电、气象环保等领域密切相关，设立时间较早，不存在成立时间不足一年的情形；

7、非直销客户中，销售金额在 500 万元以上的客户占比较高，客户数量则以 100 万元以下的为主；合作年限在两年以上的客户数量及收入占比持续上升，客户黏性不断增强；

8、直销客户与非直销客户存在重合，非直销方式下已实现最终销售；

9、存在首次合作即发生大额交易的情形，属于偶发性交易；

10、非直销客户销售金额与其经营规模及行业地位相匹配；

11、报告期内，公司存在销售金额大幅波动的非直销客户，主要因其采购与具体项目挂钩、自身规模较小且订单获取高度依赖下游项目推进，导致各期订单规模呈现波动；

12、报告期内不存在新设或注销等异常情况的非直销客户，与公司及其实际控制人、董事、监事及其他关键人员不存在潜在关联关系；

13、四川跟云电力技术服务有限公司与北京刚耀科技有限公司均基于各自在风电领域的资源优势与公司的渠道互补需求达成合作，具有合理的商业背景，相关销售均已实现最终销售；

14、公司在手订单及期后新签合同较为充裕，期后业绩较上年同期保持较高增长率；

15、基于持续向好的行业政策、稳步扩容的市场需求、具备较大上升空间的产品渗透率、稳固的行业龙头地位以及通过技术创新实现的降本增效，结合扎实的客户基础与较高的复购率，公司经营业绩具备良好的稳定性与可持续性；

16、2024 年“主营业务-其他”毛利率较 2023 年大幅下降，系公司增加设备投入与市场需求波动共同作用的结果，具有合理的商业背景；

17、公司呈现在下半年尤其是第四季度收入确认较为集中，符合风电行业“年初开工、年末并网”的经营特点及行业惯例，与同行业可比公司趋势一致；

18、公司不存在集中于 1 月份确认收入的情形。经截止性测试，公司收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形，符合《企业会计准则》规定；

19、公司收入确认政策符合业务实质，需安装调试的产品在验收后确认收入，无需安装调试的产品在验收后确认收入；产品在经客户验收完成后，未再发生安装或调试相关费用。

二、对营业收入（包括各类非直销方式）的核查程序、范围、比例及结论，结合签收、验收单据核查情况对营业收入的真实、准确、完整性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解公司与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、核查公司的销售模式、不同产品的收入确认政策，取得并查阅了报告期内公司主要客户的销售合同，了解主要合同条款或条件，核查收入确认方法是否与标的公司实际经营情况相匹配；是否符合会计准则中收入的相关要求；

3、对公司主要客户进行函证，覆盖所有主机厂客户及绝大部分其他客户，取得回函情况，核查收入金额的真实性、准确性，针对未回函及函证不符事项，检查了公司收入确认单据、销售发票、记账凭证、对账单等支持性文件；报告期内，函证确认的收入金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
收入金额	41,728.32	42,828.16	41,912.80
发函金额	39,767.09	37,945.75	34,871.45
发函比例	95.30%	88.60%	83.20%
回函确认比例	82.10%	82.00%	80.30%
替代测试确认比例	17.90%	18.00%	19.70%
累计确认比例	100.00%	100.00%	100.00%

4、对公司主要客户进行了实地走访，取得主要客户的营业执照，了解主要客户的基本情况、与公司的交易情况、合作评价、是否存在关联关系等，报告期内，走访的客户覆盖收入金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
收入金额	41,728.32	42,828.16	41,912.80
走访覆盖金额	32,801.00	30,723.89	32,128.20
走访覆盖比例	78.61%	71.74%	76.65%

5、采取分层抽样抽取公司销售明细进行核查，核查比例分别为 78.8%，71.4%，75.1%；检查公司与收入确认相关的文件，包括销售合同、订单、发货单据、客户签收单据、客户对账单、报关单、记账凭证、销售发票等，核查收入确认是否充分；

6、查询主要客户基本情况，包括公司规模，股权结构、成立时间、所属地区、经营范围等，核查是否存在关联关系，判断关于公司交易规模的合理性；

7、实施收入截止性测试，抽样核查公司在资产负债表日前后一个月内的销售情况，取得并查阅了销售合同、订单、发货单据、客户签收单据、客户对账单、记账凭证、销售发票等，核查签收单中日期是否与收入确认期间一致；

8、取得公司报告期内的收入成本明细表，分析主要产品收入变动以及分地区、分季度的收入情况，核查其合理性；

9、取得公司报告期内的银行对账单，核查销售收款对应的银行流水，检查销售及回款的真实性；

10、访谈公司销售负责人、财务负责人，了解报告期内主要产品的销售情况、经营业绩以及账务处理过程。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内公司营业收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定。

三、说明收入截止性测试程序、范围、比例及结论等，对收入确认时点的准确性发表明确意见

报告期各期，关于资产负债表日前后 1 个月的收入截止性测试的核查金额及占比情况如下：

单位：万元

年份	截止日前			截止日后		
	测试金额	发生额	占比	测试金额	发生额	占比
2025 年 1-10 月	2,914.31	3,927.99	74.20%	3,340.47	4,006.26	83.40%
2024 年	5,234.94	7,083.82	73.90%	1,667.47	1,856.10	89.80%
2023 年	6,497.22	7,652.32	84.90%	3,291.19	4,145.08	79.40%

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

获取销售出库明细，对资产负债表日发货前后一个月的主营业务收入分层抽样检查，通过检查相关签回单、记账凭证、发票、银行回单等支持性文件，核查收入是否完整、准确计入所属期间。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，报告期内营业收入真实、准确、完整；收入确认的会计期间准确，不存在跨期情况。

【会计师回复】

会计师回复详见北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于南京牧镭激光科技股份有限公司挂牌申请文件审核问询函中有关财务事项的说明》。

问题二、关于应收款项

根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 10 月末，公司应收账款账面价值分别为 23,314.52 万元、28,196.93 万元和 31,006.93 万元；应收票据账面价值分别为 2,497.57 万元、810.69 万元和 4,202.45 万元；应收款项融资账面价值分别为 2,773.91 万元、3,838.23 万元和 3,759.91 万元。

请公司：（1）说明应收账款期后回款情况；应收账款占收入的比重持续增长的原因及合理性，对客户的信用政策是否发生显著变化，是否存在放宽信用政策刺激收入或提前确认收入的情形。（2）说明 2024 年账龄 1 年以内应收账款占比下降、1-2 年的应收账款占比上升的原因及合理性，是否涉及产品交付延

迟或质量问题；应收账款账龄结构与同行业可比公司是否存在显著差异；应收账款逾期金额及占比、对应客户情况、期后回收情况及是否存在回款障碍，对应收账款逾期的后续管理措施、是否违约责任。（3）说明是否存在应收票据转换为应收账款的情形，如有，说明账龄是否连续计算、是否足额计提坏账准备。（4）按照是否附有追索权列示说明应收票据、应收款项融资背书转让、贴现、保理等情况，相关利率是否公允，终止确认的判断依据及会计核算是否准确。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明应收账款期后回款情况；应收账款占收入的比重持续增长的原因及合理性，对客户的信用政策是否发生显著变化，是否存在放宽信用政策刺激收入或提前确认收入的情形

（一）报告期内公司应收账款的回款情况

截至 2026 年 3 月 31 日，报告期各期末，公司应收账款余额期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
应收账款账面余额	33,565.18	30,302.32	24,868.10
截至 2026 年 3 月 31 日的期后回款金额	17,357.62	23,761.80	21,835.52
期后收款比例	51.71%	78.42%	87.81%

由上表可知，公司期后回款情况较好。

（二）应收账款占收入的比重持续增长的原因及合理性，对客户的信用政策是否发生显著变化，是否存在放宽信用政策刺激收入或提前确认收入的情形

1、应收账款占收入的比重

（1）报告期内，公司应收账款账面余额占营业收入情况如下：

项目	2025 年 10 月 31 日 /2025 年 1-10 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
应收账款余额（万元）	33,565.18	30,302.32	24,868.10
营业收入（万元）	41,728.32	42,828.16	41,912.80
应收账款余额/营业收入	80.44%	70.75%	59.33%

报告期内，公司应收账款占收入的比重持续增长的原因主要受到以下的影响：

①公司的直销客户主要为大型风电企业，该类型客户具有规模大、资信等级高的特点。对于此类客户，公司给与 90 天的货款账期，质保期结束后的尾款账期则根据合同约定的质保期的长短确定，质保期一般在一年以上。另外，公司向客户提供测风服务业务，公司按照与客户签订的服务期间，分期确认服务收入和开具发票组织收款。对于部分发票接受和审核流程较长的客户，公司在销售达到收入确认条件时，在账面上确认未开票收入，待客户通知开具发票时，立刻开具发票并开始计算信用期，但是，此类客户具有行业优势地位，部分客户的发票接受和审核流程较长。

②公司基于扩展销路考虑，报告期内持续向贸易商客户销售产品，贸易商客户的回款往往受到终端客户项目实施情况的影响，部分应收账款存在逾期情况。

综上，基于以上因素，报告期内，随着公司业务规模增长，公司应收账款占收入的比重持续增长。

(2)报告期内，公司按照组合计提坏账准备的应收账款账面余额明细如下：

单位：万元

账龄	2025 年 10 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
一年以内	28,308.93	85.05%	25,611.97	85.31%	23,644.87	95.98%
一至两年	3,848.11	11.56%	4,115.12	13.71%	871.59	3.54%
二至三年	868.95	2.61%	182.55	0.61%	42.02	0.17%
三至四年	47.98	0.14%	40.22	0.13%	75.42	0.31%
四至五年	89.45	0.27%	70.27	0.23%	1.68	0.01%
五年以上	121.24	0.36%	1.68	0.01%	-	-
合计	33,284.67	100.00%	30,021.80	100.00%	24,635.58	100.00%

报告期内，公司按照组合计提坏账准备的应收账款账面余额在一年以内的比例均在 85%以上，账龄分布较为合理。

报告期各期末，公司应收账款的账面余额分别为 24,868.10 万元、30,302.32 万元和 33,565.18 万元，呈小幅上升趋势，主要系公司报告期各期业务不断开展并保持一定的增长后，信用期未到期的应收账款随之增加。

报告期内，公司应收账款占收入的比重持续增长具有合理性。

2、客户的信用政策未发生显著变化

报告期内，公司根据产品类型对客户进行初步分类，再考察客户的历史信用情况并针对不同的客户采取不同的信用政策。

公司对包括关联方在内的不同客户实行差异化的信用政策，具体体现在结算周期、质保期限及收入确认时点等方面，但该等差异主要基于客户类型、销售规模等商业因素形成，整体差异不显著。报告期内，公司信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策刺激收入或提前确认收入的情形。

选取主要客户的代表性合同进行对比分析具体情况参见本回复报告之“一、（二）、1、结合金风科技与非关联方销售价格、毛利率、毛利率贡献度及信用政策的对比情况说明关联销售的公允性”。

二、说明 2024 年账龄 1 年以内应收账款占比下降、1-2 年的应收账款占比上升的原因及合理性，是否涉及产品交付延迟或质量问题；应收账款账龄结构与同行业可比公司是否存在显著差异；应收账款逾期金额及占比、对应客户情况、期后回收情况及是否存在回款障碍，对应收账款逾期的后续管理措施、是否违约责任

（一）2024 年账龄 1 年以内应收账款占比下降、1-2 年的应收账款占比上升的原因及合理性，是否涉及产品交付延迟或质量问题

报告期内，公司按照组合计提坏账准备的应收账款账面余额明细如下：

单位：万元

账龄	2025 年 10 月 31 日		2024 年 12 月 31 日应		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
一年以内	28,308.93	85.05%	25,611.97	85.31%	23,644.87	95.98%
一至两年	3,848.11	11.56%	4,115.12	13.71%	871.59	3.54%
二至三年	868.95	2.61%	182.55	0.61%	42.02	0.17%
三至四年	47.98	0.14%	40.22	0.13%	75.42	0.31%
四至五年	89.45	0.27%	70.27	0.23%	1.68	0.01%
五年以上	121.24	0.36%	1.68	0.01%	-	-
合计	33,284.67	100.00%	30,021.80	100.00%	24,635.58	100.00%

报告期内，公司按照组合计提坏账准备的应收账款账面余额在一年以内的比例均在 85%以上，账龄分布较为合理。

2024 年账龄 1 年以内应收账款占比下降、1-2 年的应收账款占比上升的原因主要系：①2024 年公司账龄 1 年以内应收账款主要涉及的客户为金风科技、中国中车、明阳智能、中国船舶等龙头企业，处于强势地位，且接受供应商发票并进行审核的流程较长；②自 2022 年开始公司业务的订单量较前期显著增长，经过 2022 年、2023 年公司业务不断开展并保持一定的增长后，部分货款的信用期未到期的应收账款经过沉积，导致 1-2 年的应收账款占比有一定程度的提高。

综上，公司 2024 年账龄 1 年以内应收账款占比下降、1-2 年的应收账款占比上升具有合理性，不涉及产品交付延迟或质量问题。

（二）应收账款账龄结构与同行业可比公司是否存在显著差异

2025 年 10 月 31 日，公司按照账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄情况与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	容知日新	国睿科技	四创电子	雷科防务	华信科创	平均值	公司
1 年以内	68.49%	55.59%	49.93%	51.78%	92.91%	63.74%	85.05%
1-2 年	14.24%	23.88%	23.99%	26.08%	3.31%	18.30%	11.56%
2-3 年	9.50%	7.65%	13.65%	11.93%	2.86%	9.12%	2.61%
3-4 年	3.32%	7.56%	3.95%	4.13%	0.63%	3.92%	0.14%
4-5 年	0.83%	2.27%	3.24%	2.72%	0.17%	1.85%	0.27%
5 年以上	3.62%	3.05%	5.24%	3.36%	0.11%	3.08%	0.36%

注：可比公司容知日新、国睿科技、四创电子、雷科防务、按照账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄情况均为 2025 年半年报数据计算得出；华信科创按照账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄情况为 2025 年年报数据。

2024 年 12 月 31 日，公司按照账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄情况与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	容知日新	国睿科技	四创电子	雷科防务	华信科创	平均值	公司
1 年以内	68.53%	57.07%	48.45%	52.65%	89.81%	63.30%	85.31%
1-2 年	14.92%	23.47%	25.50%	23.70%	7.98%	19.11%	13.71%
2-3 年	11.21%	8.90%	13.34%	12.85%	1.74%	9.61%	0.61%
3-4 年	1.19%	5.78%	3.84%	4.86%	0.47%	3.23%	0.13%
4-5 年	0.97%	1.42%	3.10%	2.29%	0.00%	1.56%	0.23%
5 年以上	3.19%	3.37%	5.79%	3.65%	0.00%	3.20%	0.01%

2023 年 12 月 31 日，公司按照账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄情况与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	容知日新	国睿科技	四创电子	雷科防务	华信科创	平均值	公司
----	------	------	------	------	------	-----	----

1 年以内	68.97%	53.82%	56.46%	58.89%	94.30%	66.49%	95.98%
1-2 年	22.54%	26.50%	23.39%	22.24%	4.84%	19.90%	3.54%
2-3 年	3.85%	9.96%	9.22%	11.23%	0.86%	7.02%	0.17%
3-4 年	1.58%	2.87%	3.75%	3.36%	0.00%	2.31%	0.31%
4-5 年	0.82%	6.46%	0.83%	2.04%	0.00%	2.03%	0.01%
5 年以上	2.24%	0.38%	6.35%	2.24%	0.00%	2.24%	0.00%

公司按照组合计提坏账准备的应收账款账龄情况与华信科创基本相同，主要系所处的业务细分领域、下游客户的结算方式较为相近。

报告期内，公司按照账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄主要集中在一年以内，平均账期较短，除了华信科创，其他同行业可比公司，一般业务规模较大，经营时间较长，应收账款规模较大，所处细分领域、与下游客户的结算方式与公司相比有所差别。

综上，公司按照账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄情况符合公司的经营状况和行业特征。

（三）应收账款逾期金额及占比、对应客户情况、期后回收情况及是否存在回款障碍，对应收账款逾期的后续管理措施、是否违约责任

1、报告期公司应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

项目	2025 年 10 月 31 日		
	账面余额（万元）	逾期金额（万元）	占比
应收账款	33,284.67	12,005.99	36.07%
	2024 年 12 月 31 日		
	账面余额（万元）	逾期金额（万元）	占比
	30,021.80	9,459.56	31.51%
	2023 年 12 月 31 日		
	账面余额（万元）	逾期金额（万元）	占比
	24,635.58	6,784.02	27.54%

如上表所示，报告期各期末，公司存在应收账款逾期情况，主要原因系：①公司下游客户主要是风电主机厂等行业龙头企业，大多内部付款流程周期较长，应收账款回款较慢；②报告期内公司向贸易商客户销售产品，贸易商客户的回款往往受到终端客户项目实施情况的影响，部分应收账款也存在逾期情况。

2、应收账款逾期金额对应客户情况、期后回收情况及是否存在回款障碍，
对应收账款逾期的后续管理措施、是否违约责任

截至 2026 年 3 月 31 日，应收账款逾期金额对应客户情况、期后回收情况如下：

单位：万元

2025 年 10 月 31 日			
客户名称	应收账款期末余额	逾期金额	期后回款
明阳智慧能源集团股份公司	1,372.45	159.70	654.05
北京瑞科同创科技股份有限公司	1,315.79	1,246.06	130.90
四川跟云电力技术服务有限公司	1,229.76	540.11	712.42
北京刚耀科技有限公司	863.52	340.36	230.28
东方电气风电股份有限公司	786.63	530.63	764.45
北京东荣盛世科技有限公司	663.62	512.03	393.09
乌鲁木齐达坂城金风科技有限公司	656.85	187.96	446.93
珩辉光电测量技术（吉林）有限公司	509.01	493.11	120.00
中船海装风电有限公司	456.59	21.72	456.59
北京东润环能科技股份有限公司	390.82	349.82	84.71
运达能源科技集团股份有限公司	346.01	203.08	147.33
金风科技股份有限公司北京分公司	294.14	9.31	212.55
国能日新科技股份有限公司	279.67	196.47	279.67
四川广域添成能源科技有限公司	203.08	146.08	32.23
锡林郭勒盟金风科技有限公司	198.29	0.63	116.99
成都白鹤泽洲科技有限公司	187.65	141.00	95.96
北京巽镭激光技术有限公司	184.71	154.71	40.30
北京捷塔科技有限公司	178.75	178.75	10.00
北京晨风新能科技有限公司	175.99	117.29	22.03
浙江华东岩土勘察设计研究院有限公司	166.06	112.06	37.00
北京通源天达科技有限公司	157.46	144.46	42.96
四川濠吉精密机械有限公司	147.65	147.65	147.65
北京金风新能贸易有限公司	135.76	92.98	110.13
一重集团（黑龙江）重工有限公司	128.01	128.01	128.01
南京格物智能科技有限公司	113.30	113.30	0.77
北京森昂雅瑞科技有限公司	101.35	61.30	62.80
合计	11,242.92	6,328.58	5,479.80
2025 年 10 月 31 日逾期应收账款总额		12,005.99	-
以上主要客户逾期应收账款占 2025 年 10 月 31 日逾期应收账款总额的比例		52.71%	-
期后回款比例（期后回款/应收账款期末余额）			48.74%

（续）

2024 年 12 月 31 日			
客户名称	应收账款期末余额	逾期金额	期后回款
金风科技股份有限公司	2,254.84	73.24	2,254.84
北京金风科创风电设备有限公司	1,301.18	240.88	1,301.18
明阳智慧能源集团股份公司	1,208.15	571.07	1,208.15
昌吉金风科技有限公司	1,076.10	68.61	1,076.10
四川跟云电力技术服务有限公司	842.77	695.47	842.77
珩辉光电测量技术（吉林）有限公司	672.54	601.42	435.00
上海电气风电设备东台有限公司	626.71	39.88	626.71
乌鲁木齐达坂城金风科技有限公司	593.86	165.53	593.86
浙江运达风电股份有限公司	534.45	331.70	534.45
北京瑞科同创科技股份有限公司	520.52	70.52	520.52
北京东润环能科技股份有限公司	442.67	286.67	236.71
东方电气风电股份有限公司	396.77	51.78	396.77
四川濠吉精密机械有限公司	367.65	367.65	367.65
中车山东风电有限公司	354.36	9.86	354.36
华锐风电科技（集团）股份有限公司	349.75	59.13	32.68
中国电建集团福建省电力勘测设计院有限公司	338.41	338.41	28.50
中车株洲电力机车研究所有限公司风电事业部	326.04	326.04	326.04
北京捷塔科技有限公司	308.60	55.18	115.00
锡林郭勒盟金风科技有限公司	308.05	3.19	273.31
北京瑞科同创科技股份有限公司	306.68	132.95	306.68
北京金风慧能技术有限公司	258.13	138.59	258.13
中广核新能源若羌有限公司	256.00	256.00	230.40
南京新环光电科技有限公司	226.00	226.00	226.00
成都白鹤泽洲科技有限公司	225.82	81.22	225.82
吉林中车风电装备有限公司	202.74	37.12	202.74
北京英智科技有限公司	197.91	129.41	40.00
四川广域添成能源科技有限公司	184.88	184.58	83.70
远景能源有限公司	175.85	175.85	175.85
中国船舶工业物资西南有限责任公司	172.02	172.02	172.02
中广核风电有限公司	172.00	172.00	120.40
武汉金凯鑫电子材料有限公司	142.81	142.81	142.81
北京通源天达科技有限公司	139.70	87.00	139.70
一重集团（黑龙江）重工有限公司	124.81	60.80	124.81
若羌金风科技有限公司	121.47	0.72	121.47
上海电气风电云南有限公司	109.53	105.97	109.53
中船海装风电有限公司	105.42	14.82	105.42
合计	15,945.19	6,474.09	14,310.08
2024 年 12 月 31 日逾期应收账款总额		9,459.56	-
以上主要客户逾期应收账款占 2024 年 12 月 31 日逾期应收账款总额的比例		68.44%	-

2024 年 12 月 31 日			
客户名称	应收账款期末余额	逾期金额	期后回款
期后回款比例（期后回款/应收账款期末余额）			89.75%

（续）

2023 年 12 月 31 日			
客户名称	应收账款期末余额	逾期金额	期后回款
北京金风科创风电设备有限公司	1,452.24	285.03	1,452.24
运达能源科技集团股份有限公司	819.74	705.26	819.74
新疆金风科技股份有限公司	647.17	597.46	647.17
上海电气风电设备东台有限公司	601.77	77.50	601.77
中车株洲电力机车研究所有限公司风电事业部	525.87	41.74	525.87
哈密金风风电设备有限公司	499.32	172.43	499.32
四川跟云电力技术服务有限公司	437.05	385.05	437.05
远景能源有限公司	397.63	96.92	397.63
东方电气风电股份有限公司	388.61	191.55	388.61
沙洋金朔风电设备有限公司	378.55	170.80	378.55
北京金风慧能技术有限公司	342.19	252.76	342.19
阜阳金风科技有限公司	335.54	83.06	335.54
中国电建集团福建省电力勘测设计院有限公司	334.50	334.50	28.50
吉林中车风电装备有限公司	333.21	185.71	333.21
中国船舶工业物资西南有限责任公司	313.22	68.82	313.22
甘肃金风风电设备制造有限公司	308.70	20.73	308.70
中车山东风电有限公司	289.86	113.36	289.86
北京东润环能科技股份有限公司	261.79	154.31	261.79
开封金风风电设备有限公司	237.68	89.54	237.68
国能日新科技股份有限公司	233.33	48.31	233.33
四川广域添成能源科技有限公司	232.08	218.08	214.75
松原市金风科技有限公司	180.22	99.64	180.22
北京英智科技有限公司	168.43	33.43	168.43
江苏然后贸易有限公司	144.88	68.88	9.50
武汉金凯鑫电子材料有限公司	142.81	142.81	142.81
北京瑞科同创能源科技有限公司	132.95	11.95	132.95
山东臻岳电气自动化集团有限公司	105.80	23.80	105.80
北京云盾宏安科技有限公司	105.60	21.60	105.60
四川普瑞思达电气有限公司	103.16	64.76	103.16
合计	10,453.90	4,759.79	9,995.19
2023 年 12 月 31 日逾期应收账款总额		6,784.02	-
以上主要客户逾期应收账款占 2023 年 12 月 31 日逾期应收账款总额的比例		70.16%	-
期后回款比例（期后回款/应收账款期末余额）			95.61%

如上表所示，报告期内应收账款逾期客户主要集中在大型企业和贸易商。

大型企业因内部付款流程较长、客户临时的审批手续等原因造成一些应收账款暂时性的超过公司所给予的信用期，对于此类客户，因多为行业龙头企业，信誉度较高、不存在回款障碍，因此公司仅仅针对此类逾期款项与客户加强沟通等后续管理措施，未追究其违约责任；此外，公司基于扩展销售考虑，报告期内持续向贸易商客户销售产品，贸易商客户的回款往往受到终端客户项目实施情况的影响，部分应收账款存在逾期情况，公司主要采取扩大预付款比例、缩短信用期和加强催收等管理措施。

对于极少数客户的应收账款，公司获取的客观证据表明存在减值或预计难以收回的因素，则确认为单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备，公司必要时会追究其违约责任。

公司通过定期对账、加强回款催收等方式催收货款，应收账款逾期风险相对较小，报告期内，公司不存在违约责任。截至 2026 年 3 月 31 日，公司报告期各期期后回款情况良好。

三、说明是否存在应收票据转换为应收账款的情形，如有，说明账龄是否连续计算、是否足额计提坏账准备。

报告期内，公司不存在应收票据转换为应收账款的情形。

四、按照是否附有追索权列示说明应收票据、应收款项融资背书转让、贴现、保理等情况，相关利率是否公允，终止确认的判断依据及会计核算是否准确

（一）应收票据、应收款项融资背书转让、贴现、保理情况

报告期内，公司应收票据、应收款项融资背书转让、贴现、保理的情况如下：

单位：万元

减少方式	信用等级较高的银行承兑汇票		
	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
背书转让	17,466.71	15,112.86	2,685.17
贴现	19,021.83	11,556.54	12,399.55
到期承兑	2,517.08	3,185.53	7,764.90
合计	39,005.61	29,854.92	22,849.62

（续）

减少方式	信用等级较低的银行承兑汇票		
	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
背书转让	2,192.51	383.79	506.71
贴现	446.21	2.00	-
到期承兑	905.39	340.21	211.50
合计	3,544.12	726.01	718.21

(续)

减少方式	不附追索权的供应链票据		
	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
背书转让	-	-	-
贴现	-	-	-
到期承兑	3,147.06	912.77	631.82
合计	3,147.06	912.77	631.82

(续)

减少方式	商业承兑汇票		
	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
背书转让	1,469.08	1,873.54	-
贴现	-	-	-
到期承兑	382.28	18.01	549.62
合计	1,851.35	1,891.55	549.62

报告期内，公司应收票据列报信用等级较低的银行承兑汇票、商业承兑汇票、接入上海票据交易所的供应链票据，应收款项融资列报信用等级较高的银行承兑汇票及不附追索权的供应链票据。对于银行承兑汇票，公司依据谨慎性原则对银行承兑汇票的承兑人的信用等级进行了划分，信用等级较高的银行包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行 6 家大型商业银行，招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行、渤海银行 10 家上市股份制银行。信用等级一般的银行为上述银行之外的其他商业银行。

对于信用等级较低银行承兑的票据，公司背书转让或贴现时未终止确认，待票据到期后终止确认。对于信用等级较高银行的承兑汇票，由于其到期不获支付的可能性较低，公司将已背书或贴现的信用等级较高银行承兑汇票予以终止确认。至于三一金票，通过查阅分析其背书、保理的具体条款，均不具有追索权，因此采用了与信用等级较高银行的承兑汇票的处理方式。

(二) 贴现利率

报告期内，公司贴现的票据均为银行承兑汇票，贴现机构也均为大型商业银行及股份制银行。公司贴现时，选取多家银行进行报价对比，选择性价比更优的利率方案进行贴现。公司平均贴现利率与其他上市公司对比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
贴现金额	19,468.04	11,558.54	12,399.55
贴现利息	89.87	65.28	107.60
公司平均贴现利率	0.46%	0.56%	0.87%
874617 双英集团	0.50%	0.56%	0.75%
874405 族兴新材	0.59%	0.61%	0.70%
603816 顾家家居	未披露	1.26%	1.34%

注：其他公司 2025 年度为 1-6 月数据。

（三）相关利率是否公允，终止确认的判断依据及会计核算是否准确

公司贴现利率在市场处于中间水平，利率公允。

依据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》之规定，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。公司终止确认的已转让未到期且附有追索权的银行承兑票据及不附追索权的供应链票据，均由信用等级较高的大型商业银行、上市股份制银行和上市公司承诺到期兑付，公司因票据被拒付而遭追索的可能性极低，能够合理确定公司已转让票据所有权上几乎所有风险和报酬，公司终止确认符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、检查公司应收账款期后回款情况，对公司高管进行访谈，了解应收账款占收入的比重持续增长的原因及合理性；
- 2、检查公司报告期内信用政策情况；
- 3、对公司高管进行访谈，了解 2024 年账龄 1 年以内应收账款占比下降、1-2 年的应收账款占比上升的原因及合理性；

4、将公司报告期内的应收账款账龄结构与同行业可比公司进行对比，分析是否存在显著差异；

5、检查公司报告期内应收账款逾期金额及占比并分析对应客户情况，检查期后回收情况及是否存在回款障碍；

6、获取公司应收票据台账，了解公司对应收票据及应收款项融资的分类标准，查看背书转让、贴现的情况，查看票据记载事项是否完整、是否有关于追索权的特殊约定；

7、获取并检查贴现协议，检查贴现利率是否公允，贴现利息是否计入正确的期间。

8、了解公司对银行承兑汇票的分类依据和标准、票据背书、贴现的会计处理方法、应收款项融资的确认依据和计量方法，分析公司应收款项融资的分类及列报是否符合《企业会计准则》。

9、对公司在手票据情况进行盘点，并将盘点结果倒推至资产负债表日。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司期后回款情况较好，应收账款占收入的比重持续增长具有合理性；

2、报告期内，公司对客户的信用政策未发生显著变化，不存在放宽信用政策刺激收入或提前确认收入的情形；

3、2024 年公司账龄 1 年以内应收账款占比下降、1-2 年的应收账款占比上升的原因具有合理性，不涉及产品交付延迟或质量问题；

4、报告期各期末，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司不存在显著差异；

5、报告期各期，公司应收账款期后回收情况良好，公司对应收账款逾期的后续管理措施有效，公司对此不存在违约责任；

6、报告期内，公司不存在应收票据转换为应收账款的情形；

7、报告期内，公司票据贴现利率合理、公允；

8、公司终止确认的判断依据合理，会计核算准确，符合《企业会计准则》的规定。

【会计师回复】

会计师回复详见北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于南京牧镭激光科技股份有限公司挂牌申请文件审核问询函中有关财务事项的说明》。

问题三、关于采购与存货

根据申请文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-10 月，公司前五名供应商采购占成本的比例分别为 19.54%、20.16%和 19.51%；售后服务费占成本的比例分别为 7.55%、10.39%和 10.92%，按照履行售后服务相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计提；报告期各期末，存货账面价值分别为 14,829.01 万元、16,114.15 万元和 21,981.06 万元，占流动资产的比例分别为 28.59%、27.17%和 32.06%，主要由发出商品及合同履约成本、库存商品和原材料构成。

请公司：（1）说明公司采购分散度较低的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；按照采购金额区间列示报告期内供应商数量及占比，说明是否存在首次合作即开展大额交易、采购金额变动较大、业务高度依赖公司、采购规模与供应商生产能力及行业地位不匹配、存在关联或潜在关联关系的异常供应商，如有，说明具体情况、原因及合理性；按照合作年限区间列示报告期内供应商数量及占比，说明供应商选择标准、管理制度及合作稳定性。（2）说明售后服务费占营业成本比重提高的原因及合理性，售后服务费占成本的比例是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明售后服务费计提是否谨慎、合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。

（3）列示说明报告期内发出商品、合同履约成本的金额及占比，合同履约成本与发出商品的配比情况、归集核算的准确性；结合安装调试流程及周期等，说明公司发出商品及合同履约成本规模较高的原因；说明 2025 年 10 月末发出商品及合同履约成本大额增加对应定制化项目的具体情况及真实性；列示发出商品、合同履约成本库龄情况，如存在长库龄的情况，请说明对应客户名称、合

同签订时间、出库时间、存放位置、长库龄形成原因，是否存在无法验收风险、超过约定验收期末结转成本的情形。（4）说明存货周转率与同行业可比公司的对比情况；存货账龄结构、期后结转情况；存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，存货跌价准备实际计提比例是否与同行业可比公司存在差异及原因；公司存货盘点方案及合理性，报告期各期末存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，存货内控管理制度的建立及执行情况，是否存在异地仓库的原因及合理性。

请主办券商：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对采购的核查程序、范围、比例及结论，对采购的真实、准确、完整性发表明确意见。（3）说明对存货的核查程序、范围、比例及结论，对存货的真实性、计量准确性、跌价准备计提充分性发表明确结论。

【公司回复】

一、说明公司采购分散度较低的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；按照采购金额区间列示报告期内供应商数量及占比，说明是否存在首次合作即开展大额交易、采购金额变动较大、业务高度依赖公司、采购规模与供应商生产能力及行业地位不匹配、存在关联或潜在关联关系的异常供应商，如有，说明具体情况、原因及合理性；按照合作年限区间列示报告期内供应商数量及占比，说明供应商选择标准、管理制度及合作稳定性

（一）说明公司采购分散度较低的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

报告期内，公司采购分散度较低系：

1、产品原材料种类较多

报告期内，公司生产产品所需的原材料按大类可分为光学件、电子元器件、机械件和结构件等，但每个大类下又细分很多小零部件。由于不同类别、不同规格型号的原材料通常由不同供应商提供，导致供应商数量较多，采购集中度较低。

2、产品升级与原材料结构调整

随着风电行业对降本增效的需求提升，公司通过不断研发投入，进行产品升级迭代，致使原材料的种类和型号出现调整，进一步分散了供应商集中度。

3、供应商动态化管理机制

公司每年从订单交期、技术水平、质量管控能力、采购价格和付款条件等方面对供应商进行综合评定。根据评审结果，公司会引入优质供应商并淘汰不合格供应商，实施动态化管理，导致供应商数量每年有一定的新增和减少，进一步降低了单一供应商的采购占比。

4、成本管控与供应商选择策略

对于市场竞争充分且供应充足的原材料，公司会在多家厂商中进行比价，综合评估采购价格、交付能力及服务条件，选择最优供应商合作。这种基于成本管控的供应商选择策略，也使得采购集中度较低。

综上所述，公司原材料采购集中度较低，主要受产品所需原材料种类丰富、原材料结构调整、供应商动态化管理机制及成本管控策略等多重因素影响。

报告期内，同行业可比公司供应商集中度情况如下：

名称	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
容知日新	未披露	18.23%	16.79%
雷科防务	未披露	13.86%	19.31%
国睿科技	未披露	24.74%	21.25%
四创电子	未披露	9.17%	10.26%
华信科创	49.53%	65.05%	70.26%
平均值	49.53%	26.21%	27.57%
牧镭激光	19.51%	20.16%	19.54%

注：华信科创数据来源于其 2025 年年度报告。

根据上表，除华信科创外，其余可比公司的供应商集中度普遍较低，各期采购占比均未超过 25%。华信科创的供应商集中度较高，主要系其向黄石旺林商贸有限公司和北京创智科博数字技术有限公司等两家贸易商进行集中采购所致。

（二）按照采购金额区间列示报告期内供应商数量及占比，说明是否存在首次合作即开展大额交易、采购金额变动较大、业务高度依赖公司、采购规模与供应商生产能力及行业地位不匹配、存在关联或潜在关联关系的异常供应商，如有，说明具体情况、原因及合理性

1、按照金额分层

报告期内，公司原材料供应商按采购金额划分如下：

单位：万元

序号	金额	项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
1	100 万元及 100 万元以下	供应商数量	370	342	380
		数量占比	88.31%	89.06%	88.99%
		采购金额	4,375.65	3,906.95	4,582.72
		金额占比	19.62%	18.63%	19.58%
2	100 万元-500 万元	供应商数量	37	28	37
		数量占比	8.83%	7.29%	8.67%
		采购金额	7,866.14	5,972.50	8,282.54
		金额占比	35.28%	28.47%	35.38%
3	500 万元以上	供应商数量	12	14	10
		数量占比	2.86%	3.65%	2.34%
		采购金额	10,054.79	11,095.30	10,542.70
		金额占比	45.10%	52.90%	45.04%

根据上表可知，报告期内，公司采购金额在 100 万元以下的原材料供应商数量占比最高，分别为 88.99%、89.06%和 88.31%；而采购金额在 500 万元以上的供应商数量虽少，但其采购额占原材料采购总额的比例均在 45%以上。

2、首次合作大额交易情况

经核查供应商走访记录并与公司确认相关供应商的开始合作时间，报告期内，公司不存在首次合作即产生大额采购（首年交易额≥500 万元）的情形。

3、采购金额变动较大情况

报告期内，公司向前五大供应商采购金额及其变动情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额大幅变动原因	2025 年 1-10 月		2024 年度		2023 年度
			金额	变动比率	金额	变动比率	金额
1	珠海光库科技股份有限公司	2024 年采购额增加较多，系珠海光库的产品在质量和价格上具有较强竞争力。	2,407.19	21.56%	2,376.37	38.74%	1,712.86
2	中国电子科技集团公司第二十六研究所	报告期内，采购额逐渐减少系供应商的供货价格较高，从其他供应商采购增加所	178.33	-62.13%	565.10	-62.01%	1,487.68

		致。					
3	武汉鑫华勤精密制造有限公司	2025 年 1-10 月采购额下降系部分零部件向其他供应商采购。	752.93	-20.48%	1,136.19	-2.44%	1,164.56
4	苏州涵宝模具有限公司	2024 年采购额下降较多系部分零部件向其他供应商采购。	636.53	-3.76%	793.65	-20.98%	1,004.36
5	上海爱涛信息科技有限公司	报告期内，采购额逐渐减少系供应商的供货价格较高，转而向其他供应商采购。	68.01	-87.08%	631.82	-36.96%	1,002.29
6	北京奥克泰科技有限公司	2024 年采购额增加较多，系公司将原外购零部件改为自行生产，导致对该类材料的需求增加。	757.18	8.77%	835.34	71.30%	487.65
7	广东文轩热能科技股份有限公司	报告期内，采购额逐渐增加系广东文轩的产品在质量和价格上具有较强竞争力。	731.49	72.76%	508.10	6.60%	476.66
8	苏州锐璟科技有限公司	报告期内，采购额逐渐增加系苏州锐璟的产品在质量和价格上具有较强竞争力。	984.66	72.48%	685.05	262.47%	188.99

注：2025 年 1-10 月的变动比率为年化后的结果。

综上，报告期内，公司供应商采购金额的变动主要源于公司始终坚持市场化采购原则，综合考量各供应商的供货价格与产品质量后所做出的择优选择。上述变动情况与供应商的实际经营状况相符，具备合理的商业实质。

4、业务依赖情况

报告期内，公司前五大供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	经营业绩
1	珠海光库科技股份有限公司	2000-11-09	24,918.0545 万元人民币	一般项目：光电子器件制造；光电子器件销售；集成电路芯片设计及服务；集成电路芯片及产品制造；集成电路芯片及产品销售；集成电路设计；光通信设备制造；光通信设备销售；光学仪器制造；光学仪器销售；仪器仪表修理；电子元器件制造；电子元器件批发；信息安全设备制造；信息安全设备销售；太赫兹检测技术研发；工程和技术研究和试验发展（除人体干细胞、基因诊断与治疗技术开发和应用，中国稀有和特有的珍贵优良品种）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；非居住房地产租赁；进出口代理。（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）	2023 年收入 7.10 亿元，2024 年收入 9.99 亿元，25 年 1-9 月收入 9.98 亿元。
2	中国电子科技集团公司第二十六研究所	2002-02-25	7,750 万元人民币	研究压电与声光技术，促进电子科技发展。声表面波技术研究，压电惯性技术研究，声体波微波技术研究，声光技术研究，压电电陶瓷材料研究，压电与声光晶体材料研究，相关产品开发。	每年收入大约 20-30 亿元。
3	武汉鑫华勤精密制造有限公司	2016-03-24	500 万元人民币	电子元器件、机械设备零部件、汽车配件、五金交电、通讯器材、模具制造及销售；精密机械技术研发、转让、推广服务。（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）	2023 年收入约 5500 万元，2024 年收入约 6000 万元，2025 年 1-10 月收入为 6000 多万元。
4	苏州涵宝模具有限公司	2007-09-24	1,000 万元人民币	销售：金属模具及相关产品；钢制、铜制、铝制各式五金零配件和机械配件的加工生产；钢制、铝制、铜制模具的生产加工。（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）许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（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）	2023 年收入约 3800 万元，2024 年收入约 3600 万元，2025 年 1-10 月收入约 3000 万元。
5	上海爱涛信息科技有限公司	2015-07-06	100 万元人民币	从事信息技术、通信、光学、电子激光科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，光学器材、电子产品的销售，从事货物及技术的进出口业务。【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】	未配合走访。
6	北京奥克泰科科技有	2009-10-15	1,000 万元人民	技术开发、技术服务、技术转让；货物进出口；经济信息咨询（不	2023 年和 2024 年收

	限公司		币	含中介服务)；销售通讯器材、电子产品、计算机、软件及辅助设备、建筑材料、机械电气设备、电子元器件。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	入约 1.2 亿元，2025 年 1-10 月收入约 1.5 亿元。
7	广东文轩热能科技股份有限公司	2009-09-16	2,825 万元人民币	研发、设计、产销：新能源汽车热管理系统，轻量化托盘，控制器箱体，电机外壳，电力电子散热器、换热器、加热器、风扇及其配件，五金、塑胶制品、结构件、电子元器件；货物进出口，技术进出口。(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)	2023 年收入约 2.65 亿元，2024 年收入约 3.03 亿元，2025 年 1-10 月收入约 4 亿元。
8	苏州锐璟科技有限公司	2020-12-16	1,500 万元人民币	许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理；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，具体经营项目以审批结果为准）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；电子专用材料研发；机械设备研发；金属制品研发；电子专用材料制造；电子专用设备制造；电子元器件制造；仪器仪表制造；机械零件、零部件加工；通信设备制造；数字视频监控系统制造；安防设备制造；文化、办公用设备制造；电子元器件与机电组件设备制造；发电机及发电机组制造；电子专用材料销售；电子专用设备销售；机械零件、零部件销售；电子元器件批发；电子产品销售；机械设备销售；金属制品销售；仪器仪表销售；办公设备销售；通信设备销售；安防设备销售；电线、电缆经营；包装材料及制品销售；办公用品销售；办公设备耗材销售；电子元器件与机电组件设备销售；发电机及发电机组销售；塑料制品销售；数字视频监控系统销售；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；塑料制品制造（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）	2023 年收入约 1400 万元，2024 年收入约 2900 万元，2025 年 1-10 月收入约 3300 万元。

根据上表，公司主要供应商的整体情况如下：其经营范围与公司采购的原材料种类总体匹配；供应商普遍设立时间较早，经营规模较大。从业务依赖关系看，除上海爱涛信息科技有限公司因不接受访谈而无法确认外，其余供应商对公司的销售收入占比均未超过 30%，不存在业务高度依赖公司的供应商。

5、行业地位匹配性

报告期内，公司供应商的销售金额与其行业地位和经营业绩相匹配，具体情况详见本题“（二）、4、业务依赖情况”相关内容。

6、关联关系情况

报告期内，公司存在向关联方采购情况，但采购金额较小，不存在异常，具体情况参见公开转让说明书之“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“2、偶发性关联交易”之“（1）采购商品/服务”。

（三）按照合作年限区间列示报告期内供应商数量及占比，说明供应商选择标准、管理制度及合作稳定性

报告期内，公司合作年限在 3 年以上的原材料供应商数量及采购金额总体保持小幅上涨趋势。其中，供应商数量由 180 家增至 195 家，占比保持在 40%以上；采购金额由 16,181.69 万元增至 16,360.75 万元，占比约达 70%，反映出公司与供应商的合作关系较为稳定。具体情况如下：

单位：万元

序号	合作	项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
1	1 年以下	供应商数量	116	100	136
		数量占比	27.68%	26.04%	31.85%
		采购金额	1,956.88	850.08	1,351.68
		金额占比	8.78%	4.05%	5.77%
2	1-2 年	供应商数量	52	70	53
		数量占比	12.41%	18.23%	12.41%
		采购金额	863.85	2,837.55	1,171.05
		金额占比	3.87%	13.53%	5.00%
3	2-3 年	供应商数量	56	30	58
		数量占比	13.37%	7.81%	13.58%
		采购金额	3,115.11	1,132.86	4,703.54
		金额占比	13.97%	5.40%	20.09%
4	3 年以上	供应商数量	195	184	180

		数量占比	46.54%	47.92%	42.15%
		采购金额	16,360.75	16,154.26	16,181.69
		金额占比	73.38%	77.02%	69.13%

公司已建立并实施《采购业务基本制度》及《供应商管理办法》等，以规范采购行为，保障采购质量。

在供应商准入环节，公司依据供应商评估与准入制度，筛选并确定合格供应商名录，与选定的供应商签订质量保证协议，并为其建立专项档案，实现源头管理。

在供应商管理环节，公司对供应商提供的物资或劳务的质量、价格、交货及时性、供货条件及其资信状况、经营状况等进行动态管理与综合评价，并据此选择或调整合作供应商。

在采购询价环节，公司严格执行以下规则：当可供货的供应商数量较多时，供应链管理部应向两家及两家以上供应商进行询价，获取采购数量对应的阶梯报价单；当可供货的供应商数量较少时，供应链管理部在取得报价后，应尽可能开展价格谈判，以争取成本优势。

二、说明售后服务费占营业成本比重提高的原因及合理性，售后服务费占成本的比例是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明售后服务费计提是否谨慎、合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

（一）售后服务费占营业成本比重提高的原因及合理性

公司售后服务费支出主要包括产品质保期内的售后维修材料、人工、差旅及运输等支出。报告期内，公司售后服务费计提比例及占营业成本比重有所增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
售后服务费 A	2,587.54	2,706.83	1,868.63
主营业务收入 B	41,714.49	42,808.44	41,838.38
计提比例 A/B	6.20%	6.32%	4.47%
主营业务成本 C	23,693.40	26,029.22	24,691.28
售后服务费占成本比重 A/C	10.92%	10.40%	7.57%

报告期内，公司售后服务费计提比例、占成本比重提高，主要因公司销售规模持续扩张，质保期内需履行售后义务的项目数量增加；2023 年起公司批量销售新产品光纤载荷测量系统，为强化产品性能并提升客户体验，公司主动为客户提供系统性优化服务，并基于历史经验及谨慎性原则计提售后服务费，由此导致该产品的售后服务费用同步上升。综上，售后服务费占比提升与公司业务发展及客户服务策略相匹配，具有合理性。

（二）售后服务费占成本的比例是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

报告期内，公司售后服务费占成本比例高于同行业可比公司，具体数据对比如下：

公司名称	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
容知日新	未披露	1.76%	1.23%
国睿科技	未披露	未披露	0.66%
四创电子	未披露	未披露	1.23%
雷科防务	未披露	0.99%	0.71%
华信科创	未披露	4.58%	5.16%
平均值	--	2.44%	1.80%
公司	10.92%	10.40%	7.57%

报告期内，公司售后服务费占成本比例显著高于同行业可比公司容知日新、国睿科技、四创电子、雷科防务，主要因产品功能、应用领域与公司存在差异，售后服务费支出及成本占比有所不同。相比之下，华信科创与公司产品相似性较高，产品销售及售后服务费占比对比如下：

项目	2025 年 1-10 月			2024 年度			2023 年度		
	平均成本	平均售价	毛利率	平均成本	平均售价	毛利率	平均成本	平均售价	毛利率
华信科创	4.25	6.23	31.81%	5.46	13.00	58.00%	6.53	15.52	57.92%
公司	2.44	4.87	49.88%	3.14	5.47	43.64%	4.42	7.36	40.16%

注：华信科创2023年度及2024年度相关数据引自其公开转让说明书，2025年1-10月数据引用其审核问询回复中2025年1-6月主要型号雷达数据。

公司与华信科创在主营产品应用领域及售后服务定价方面相近，但单位成本存在显著差异。报告期内，华信科创单位成本持续高于公司水平。由于售后服务费通常以成本为计算基数，华信科创较高的成本基数使其售后服务费占成本比低

于公司水平。假设以华信科创的单位成本为基准模拟测算公司的售后服务费占成本比，报告期内计算结果如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
华信科创单位成本 A	4.25	5.46	6.53
公司单位成本 B	2.44	3.14	4.42
公司售后服务费占成本比 C	10.92%	10.40%	7.57%
模拟参照华信科创单位成本计算公司售后服务费占成本比 C/A*B	6.27%	5.98%	5.12%

经模拟测算，若统一以平均成本结构进行对比，双方的售后服务费率水平较为接近。自 2024 年起，受新产品上市带动服务需求增加等因素影响，公司售后服务费率有所上升，公司售后服务费占成本比高于可比公司华信科创具有合理性。

报告期内，公司批量销售新产品光纤载荷测量系统，为强化产品性能并提升客户体验，公司主动为客户提供系统性优化服务，并基于历史经验及谨慎性原则计提售后服务费，由此导致该产品的售后服务费用同步上升。

综上，公司售后服务的形式与内容与自身业务特点匹配，与拥有同类产品的同行业公司相比并无显著差异，具有合理性。

（三）说明售后服务费计提是否谨慎、合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

公司根据质保期内的销售收入并参照最近三年实际发生的售后服务费用和收入的比例关系，估算未来质保期内可能发生的售后服务费用。在产品质量保证期内实际发生售后服务费时，根据实际产生的材料、人工、差旅、运输等费用冲减预计负债，如实际发生的售后服务费超过预提的部分，超过部分直接计入当期损益。报告期内，公司售后服务费计提、实际发生情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
主营业务收入 A	41,714.49	42,808.44	41,838.38
本期计提金额 B	2,587.54	2,706.83	1,868.63
计提比例 A/B	6.20%	6.32%	4.47%
本期实际发生金额	2,815.20	1,798.06	1,072.56
结余金额	1,840.54	2,068.20	1,159.43

综上，报告期内，公司售后服务费占营业成本比重提高系业务规模扩张及新产品优化所致，与同行业可比公司存在差异主要系自身服务模式特点不同，公司售后服务的形式与内容符合公司实际情况，确认售后服务费相关预计负债的计提比例合理、充分，符合《企业会计准则》的规定。

三、列示说明报告期内发出商品、合同履约成本的金额及占比，合同履约成本与发出商品的配比情况、归集核算的准确性；结合安装调试流程及周期等，说明公司发出商品及合同履约成本规模较高的原因；说明 2025 年 10 月末发出商品及合同履约成本大额增加对应定制化项目的具体情况及真实性；列示发出商品、合同履约成本库龄情况，如存在长库龄的情况，请说明对应客户名称、合同签订时间、出库时间、存放位置、长库龄形成原因，是否存在无法验收风险、超过约定验收期未结转成本的情形

（一）列示说明报告期内发出商品、合同履约成本的金额及占比，合同履约成本与发出商品的配比情况、归集核算的准确性

报告期内，公司发出商品、合同履约成本的金额及占比、配比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
存货期末余额 A	23,139.02	16,828.69	14,009.03
发出商品 B	11,371.98	6,453.47	4,785.02
合同履约成本 C	1,777.89	944.43	334.68
发出商品占比 B/A	49.15%	38.35%	34.16%
合同履约成本占比 C/A	7.68%	5.61%	2.39%
合同履约成本占比发出商品 C/B	15.63%	14.63%	6.99%

报告期各期末，公司存货构成保持相对稳定，主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品及合同履约成本构成。其中发出商品占比较高，报告期内占比分别为 34.16%、38.35%和 49.15%，合同履约成本占比分别为 2.39%、5.61%、7.68%，

合同履行成本占发出商品的比重分别为 6.99%、14.63%和 15.63%。自 2024 年起，合同履行成本占比显著提升，主要系定制化项目推进所带来的合同履行成本增加所致。

公司的合同履行成本主要归集发出商品及测风服务相关的安装服务成本、现场人工及相关费用，实施中按订单分类归集，订单验收确认收入时结转至主营业务成本。报告期各期末，公司合同履行成本均与销售订单直接对应，期末余额的变动主要受产品验收进度影响，归集核算准确。

（二）结合安装调试流程及周期等，说明公司发出商品及合同履行成本规模较高的原因

公司发出商品规模较高，主要系已发往客户指定收货地址，但尚未完成签收、安装验收环节，且未满足收入确认与成本结转条件的激光雷达相关产品。合同履行成本则主要归集与发出商品及测风服务直接相关的安装服务成本、现场人工及其他配套费用。

公司部分产品的销售需经过安装、调试及验收环节。其中，安装工作涵盖现场勘探、地基平整、设备固定与布线、调试检查等步骤。受项目规模大小及实施进度差异的影响，安装及验收环节的整体执行周期通常介于半个月至数月不等，期间间隔差异的主要原因如下：

1、由于安装地点的特殊性，项目现场是否具备施工条件，如天气变化、野外安装环境复杂等对项目的安装进度影响较大；

2、公司激光雷达设备作为客户整体项目的一部分，在安装前及安装过程中受整体项目进度影响产生等待时间；

3、部分客户在安装调试后达到规定标准才组织验收流程，且验收环节流程审批多、周期长。尤其针对部分大型国有企业或国家保密单位的客户，相关产品的验收周期相对更长。

综上，公司的部分产品需要经过安装、调试及验收，受实施进度及验收流程的影响整体执行周期较长，导致发出商品及合同履行成本规模较高，具有合理性。

（三）说明 2025 年 10 月末发出商品及合同履约成本大额增加对应定制化项目的具体情况及真实性

截至 2025 年 10 月末，公司发出商品及合同履约成本出现较大幅度增长，主要系多个定制化项目进入生产与交付关键阶段，相关成本在履约过程中归集所致。具体对应项目及情况如下：

单位：万元

项目名称	合同签订时间	合同金额（不含税）
瑞利多普勒激光雷达系统	2021 年	2,648.67
激光雷达系统-I	2024 年	1,683.01
激光雷达系统-II	2025 年	1,005.75
武汉天河机场空管工程激光雷达	2025 年	831.58
合计		6,169.01

上述定制化项目合同总金额 6,169.01 万元，截至 2025 年 10 月末累计发出商品及合同履约成本为 4,867.30 万元。在执行过程中，各项目均具备真实的业务背景，形成了包括合同文件、研发与生产记录、发运记录及客户确认资料，项目具有真实性。

综上，2025 年 10 月末发出商品及合同履约成本出现较大幅度增长，主要系多个在执行定制化项目按履约进度归集的成本，相关成本支出真实可靠，具有真实性。

（四）列示发出商品、合同履约成本库龄情况，如存在长库龄的情况，请说明对应客户名称、合同签订时间、出库时间、存放位置、长库龄形成原因，是否存在无法验收风险、超过约定验收期未结转成本的情形

报告期各期末，公司发出商品、合同履约成本库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2025-10-31		2024-12-31		2023-12-31	
	发出商品	合同履约成本	发出商品	合同履约成本	发出商品	合同履约成本
1 年以内	6,617.81	1,570.41	3,508.08	1,070.89	3,923.93	339.87
1-2 年	1,803.30	379.73	635.90	108.91	4.01	-
3 年以上	-	-	0.25	-	0.25	-
合计	8,421.10	1,950.13	4,144.23	1,179.79	3,928.18	339.87

公司长库龄发出商品及合同履约成本主要为 2021 年公司与北京敏视达雷达有限公司（现更名为“华云敏视达雷达（北京）有限公司”）签订“瑞利多普勒激光雷达系统研制”的合同，公司为其研发并生产 2 套瑞利多普勒激光雷达系统，并于 2023 年 12 月、2024 年 10 月先后交付至甘肃酒泉卫星发射中心、内蒙古自治区额济纳旗实施现场安装。截至报告期末，两套系统均已通过出厂验收与现场验收，因受客户方整体项目进度影响，该项目整体处于待系统终验阶段。

综上，公司发出商品账龄较长，主要系定制化项目履行与验收周期较长所致，具备商业合理性。针对部分长期未验收项目，主要受客户方整体项目进度影响，不存在无法验收风险、超过约定验收期未结转成本的情形。

四、说明存货周转率与同行业可比公司的对比情况；存货账龄结构、期后结转情况；存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，存货跌价准备实际计提比例是否与同行业可比公司存在差异及原因；公司存货盘点方案及合理性，报告期各期末存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，存货内控管理制度的建立及执行情况，是否存在异地仓库的原因及合理性

（一）说明存货周转率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025-10-31	2024-12-31	2023-12-31
容知日新	1.72	1.95	2.05
国睿科技	0.87	1.12	1.05
四创电子	0.64	0.77	0.89
雷科防务	0.77	0.80	0.85
华信科创	2.65	0.96	1.01
平均值	1.33	1.12	1.17
公司	1.39	1.57	1.86

注：上表中存货周转率=营业成本/存货平均余额，因可比公司未披露 2025 年 1-10 月相关数据，本次计算中对可比公司统一采用其 2025 年 1-9 月数据（存货取值为账面价值），并对该期间数据进行了年化处理；华信科创数据取自其 2025 年年报。

报告期内，公司存货周转率分别为 1.86 次、1.57 次、1.39 次，同期同行业可比公司平均值分别为 1.17 次、1.12 次和 1.00 次，整体高于同行业可比公司平均值，与容知日新较为接近。2023 年度公司存货周转率相对较高，主要因 2022 年末存货规模较小所致，自 2023 年起，随着公司销售规模扩大，公司相应提高

了生产库存，同时，发出商品规模增加，导致存货总额增长，存货周转率有所下降。

（二）存货账龄结构、期后结转情况

1、报告期内，公司存货账龄结构

单位：万元

2025 年 10 月 31 日

存货分类	期末余额	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	3,178.56	2,446.54	76.97%	350.26	11.02%	162.70	5.12%	219.07	6.89%
在产品	1,053.33	1,053.33	100.00%	-	-	-	-	-	-
库存商品	6,952.39	4,804.90	69.11%	866.61	12.46%	890.81	12.81%	390.06	5.61%
发出商品及 合同履约成本	10,371.24	8,188.21	78.95%	2,183.02	21.05%	-	-	-	-
委托加工物资	86.35	86.35	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	21,641.86	16,579.33	76.61%	3,399.89	15.71%	1,053.51	4.87%	609.13	2.81%

2024 年 12 月 31 日

存货分类	期末余额	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	3,308.28	2,663.97	80.52%	292.65	8.85%	191.48	5.79%	160.19	4.84%
在产品	1,625.04	1,625.04	100.00%	-	-	-	-	-	0.00%
库存商品	5,922.05	3,888.20	65.66%	1,376.55	23.24%	633.99	10.71%	23.30	0.39%
发出商品及 合同履约成本	5,324.03	4,578.97	86.01%	744.81	13.99%	-	-	0.25	微小
委托加工物资	55.22	55.22	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	16,234.62	12,811.40	78.91%	2,414.01	14.87%	825.47	5.08%	183.73	1.13%

2023 年 12 月 31 日

存货分类	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
------	------	-------	-------	-------	-------

		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	3,574.52	3,111.87	87.06%	280.91	7.86%	71.26	1.99%	110.48	3.09%
在产品	1,645.15	1,544.72	93.90%	100.43	6.10%	-	-	-	-
库存商品	5,863.46	4,958.95	84.57%	877.37	14.96%	27.14	0.46%	-	-
发出商品及 合同履约成本	4,268.05	4,263.79	99.90%	4.01	0.09%	-	-	0.25	0.01%
委托加工物资	122.51	122.51	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	15,473.68	14,001.84	90.49%	1,262.71	8.16%	98.40	0.64%	110.73	0.72%

公司存货账龄以 1 年以内库龄为主，报告期各期末，1 年以内的存货占比分别为 90.49%、78.91%和 77.75%。库龄较长的存货主要集中在原材料、库存商品、发出商品及合同履约成本，具体情况如下：

（1）原材料

2024 年及 2025 年 1-10 月，公司 1 年以上原材料分别增加 181.66 万元和 87.71 万元，主要因公司原材料类别繁多，为应对生产过程中潜在损耗并确保产品正常交货，采购时会考虑余量；但后期由于同类产品订单减少或产品设计变更，公司将该部分材料作为备品备件以备后续研发、售后维修使用，导致 1 年以上原材料库存有所提升。

（2）库存商品

2024 年及 2025 年 1-10 月，公司 1 年以上库存商品分别增加 1,129.34 万元、-133.09 万元，主要为公司于 2023 年主销版本型号激光雷达产品，各型号版本尚有结余库存，公司出于服务老客户设备需求、更换的考虑，将其作为储备库存，随着公司经营规模的扩大，此类储备库存的库龄逐渐延长至 1 年以上。公司严格遵循谨慎性原则，参照市场同类产品销售价格的较低水平足额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

（3）发出商品及合同履约成本

公司发出商品及合同履约成本均有订单支撑，长账龄发出商品及合同履约成本主要为定制化项目执行过程中，受客户方整体项目进度影响，相关产品在验收环节暂未完成成本结转的项目，不存在无法验收的风险。

2、报告期内，公司存货期后结转情况

单位：万元

2025 年 10 月 31 日

存货分类	期末存货余额	期后结转金额	期后结转比例
原材料	3,178.56	1,890.18	59.47%
在产品	1,053.33	1,049.92	99.68%
库存商品	6,952.39	2,898.79	41.69%
发出商品及合同履约成本	10,371.24	4,245.97	40.94%
委托加工物资	86.35	86.27	99.91%
合计	21,641.86	10,171.13	47.00%

2024 年 12 月 31 日

存货分类	期末存货余额	期后结转金额	期后结转比例
------	--------	--------	--------

存货分类	期末存货余额	期后结转金额	期后结转比例
原材料	3,308.28	2,731.43	82.56%
在产品	1,625.04	1,625.04	100.00%
库存商品	5,922.05	3,733.89	63.05%
发出商品及合同履约成本	5,324.03	2,671.86	50.18%
委托加工物资	55.22	55.22	100.00%
合计	16,234.62	10,817.45	66.63%

2023 年 12 月 31 日

存货分类	期末存货余额	期后结转金额	期后结转比例
原材料	3,574.52	3,121.54	87.33%
在产品	1,645.15	1,645.15	100.00%
库存商品	5,863.46	4,744.60	80.92%
发出商品及合同履约成本	4,268.05	3,743.22	87.70%
委托加工物资	122.51	122.51	100.00%
合计	15,473.68	13,377.02	86.45%

注：期后结转金额截至 2026 年 2 月 28 日。

报告期各期末，公司存货截至 2026 年 2 月 28 日的结转比例分别为 86.45%、66.63%、47.00%，期后结转情况良好，各期末期后存货结转比例有所下降，主要系随着公司业务规模的扩大，公司适当提升备货库存；2024 年末及 2025 年 10 月末期后存货结转比例有所下降，主要因统计周期较短所致。

（三）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，存货跌价准备实际计提比例是否与同行业可比公司存在差异及原因

1、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

（1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

(3) 存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

(4) 资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

2、存货跌价准备计提比例与同行业对比分析

公司名称	2025 年 10 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
容知日新	0.33%	0.36%	0.33%
国睿科技	0.85%	0.86%	0.49%
四创电子	29.64%	31.48%	30.13%
雷科防务	10.94%	13.87%	11.08%
华信科创	3.75%	3.70%	1.82%
平均值	9.10%	10.05%	8.77%
公司	6.83%	7.47%	6.23%

注：由于同行业客户 2025 年 10 月 31 日未披露存货跌价准备计提比例，故使用 2025 年度中期报告数据，华信科采用其 2025 年度报告数据进行对比。

同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均值较高，主要受四创电子的影响。四创电子的存货跌价准备计提比例显著高于同行水平，主要体现在库存商品、在产品、发出商品及工程施工，其原因在于公司在低空警戒雷达及机动保障等领域，受客户需求装备更新换代、技术变革以及客户装备采购计划变化等原因影响，导致部分存货出现大额减值。

公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司范围内，具有合理性。若剔除四创电子的影响，报告期内同行业可比公司平均存货跌价准备计提比例分别为 3.43%、4.70%和 3.97%。公司存货跌价准备计提比例高于行业平均水平，存货跌价准备计提充分。

（四）公司存货盘点方案及合理性，报告期各期末存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，存货内控管理制度的建立及执行情况，是否存在异地仓库的原因及合理性

1、报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况

公司对存货实行定期盘存制度，日常盘点由存货管理部门负责执行，各期末公司暂停生产，统一组织全面盘点，并由财务部全程监督盘点过程。具体盘点情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 10 月 31 日
盘点时间	2023 年 12 月 30 日	2024 年 12 月 30 日	2025 年 10 月 31 日
盘点范围及品种	原材料、库存商品、发出商品、半成品		
盘点地点	厂区现场、视频连线区域	厂区现场、视频连线区域	厂区现场、视频连线区域
盘点部门与人员	生产、仓管、财务部相关人员	生产、仓管、财务部相关人员	生产、仓管、财务部相关人员、券商、会计师参与监盘
盘点程序	制定盘点计划→召开盘点前会议→导出库存明细表及仓库清单→生产与仓储人员现场盘点（财务人员跟盘）→财务二次抽盘并整理库位差异清单→盘点总结		
盘点结果	未见差异	未见差异	未见差异
存货余额（万元）	15,813.55	17,414.41	23,592.00
监盘金额（万元）	10,262.90	11,272.42	11,491.23
监盘比例	64.90%	64.73%	48.71%

为确保资产负债表日存货数量真实完整、权属清晰，并识别雷达设备是否存在过时、毁损等异常状况，监盘过程覆盖所有存货存放地点，包括原材料仓库、成品仓库、发出商品客户项目地，重点关注高价值雷达整机及核心零部件，采用“现场观察+抽样盘点”相结合的方式，详细记录监盘结果。

综上，公司制定的存货盘点方案，能够实现全方位覆盖，具有合理性；各期末公司各类存货盘点情况良好，不存在账实不符的情形。

2、存货内控管理制度的建立及执行情况，是否存在异地仓库的原因及合理性

公司建立了完善的存货内控管理制度，覆盖存货入库管理、生产领用、销售出库、日常管理及盘点等实物流转和保管的各个关键环节，相关制度在实际运营中得到持续、有效的执行。目前公司未设置异地仓库；同时，基于现有业务布局与管理模式，亦无设立异地仓库的必要性与合理性。

【主办券商回复】

一、核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

- 1、询问公司业务人员，了解采购分散较低的原因及合理性；
- 2、查询同业可比公司年报及公开信息，了解供应商集中度情况；
- 3、获取采购大表，按照金额分析报告期内供应商数量及占比，分析是否存在首次合作开展大额交易情况；分析主要供应商金额波动情况；
- 4、查询主要供应商工商信息，并结合走访，分析采购规模与供应商生产能力及行业地位是否匹配，是否存在关联关系或潜在关联关系；
- 5、获取采购大表，按照合作年限统计供应商数量及占比，分析合作稳定性；
- 6、查阅公司内部制度，了解供应商选择标准、管理制度；
- 7、访谈公司财务负责人，了解售后服务费占营业成本比重提高的原因；
- 8、获取同行业可比公司公开披露信息，计算并比较售后服务费占营业成本或营业收入的比例，分析差异原因及合理性；
- 9、检查计提售后服务费的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定；
- 10、获取发出商品及合同履约成本明细表，了解发出商品及合同履约成本配比情况及核算准确性；
- 11、抽取主要项目，检查销售合同、出库单、发货单、物流单据等，核实发出商品及合同履约成本的归集依据；

12、访谈公司财务负责人，了解产品安装调试流程及周期，分析发出商品及合同履约成本规模较高的合理性；

13、针对 2025 年 10 月末大额增加的情况，获取对应定制化项目的合同、走访客户，核实交易真实性；

14、获取发出商品及合同履约成本库龄明细表，针对长库龄项目取得对应客户名称、合同签订时间、出库时间、存放位置等信息；

15、访谈财务负责人员了解长库龄原因，是否存在无法验收的风险，是否超过约定验收期未结转成本；

16、对比公司与同行业可比公司存货周转率情况，了解差异原因；

17、获取存货库龄结构表，分析各库龄段存货占比及变动情况；

18、获取资产负债表日后存货结转明细，复核期后结转金额及比例；

19、了解存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备计提方法，分析与同行业可比公司是否存在差异；

20、获取同行业可比公司存货跌价准备计提比例，与公司实际计提比例进行对比，分析差异原因及合理性；

21、实施存货监盘程序，现场抽盘主要存货，核对库存数量与账面数量是否一致，关注存货状态；

22、了解存货采购等内部控制制度，评价其设计有效性，并选取关键控制点测试运行有效性；

23、访谈公司财务负责人，了解是否存在异地仓库。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司原材料采购集中度较低，主要受产品所需原材料种类丰富、原材料结构调整、供应商动态化管理机制及成本管控策略等多重因素影响，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性；

2、公司采购金额在 100 万元以下的原材料供应商占比较高，不存在首次合作即开展大额交易、采购金额变动较大、业务高度依赖公司、采购规模与供应商生产能力及行业地位不匹配、存在关联或潜在关联关系等异常情形；

3、报告期内，公司供应商合作稳定，合作三年以上的供应商数量持续增长；

4、公司已建立并实施涵盖供应商准入、动态管理及询价谈判的全流程制度，通过筛选合格供应商、持续跟踪评价及择优比价等方式，有效保障采购质量与成本优势；

5、公司售后服务费占比提高，主要系销售规模扩张及新产品光纤载荷测量系统主动提供优化服务所致，与公司业务发展及客户服务策略相匹配，具有合理性；

6、公司售后服务的形式与内容与自身业务特点匹配，与拥有同类产品的同行业公司相比并无显著差异，具有合理性；

7、公司售后服务费计提谨慎、合理，相关会计处理符合《企业会计准则》等相关规定；

8、公司合同履行成本均与销售订单直接对应，期末余额的变动主要受产品验收进度影响，归集核算准确；

9、公司部分产品需要经过安装、调试及验收，受实施进度及验收流程的影响，整体执行周期较长，导致发出商品及合同履行成本规模较高，具有合理性；

10、2025 年 10 月末发出商品及合同履行成本出现较大幅度增长，主要系多个在执行定制化项目按履约进度归集的成本，相关成本支出真实可靠，具有真实性；

11、公司发出商品账龄较长，主要系定制化项目履行与验收周期较长所致，具备商业合理性；

12、针对部分长期未验收项目，主要受客户方整体项目进度影响，不存在无法验收风险、超过约定验收期未结转成本的情形；

13、报告期内公司存货周转率整体高于同行业平均水平，与容知日新接近，其中 2023 年较高主要因上年末存货规模较小，后续随销售规模扩大、生产库存及发出商品增加而有所下降；

14、公司存货期后结转情况良好，各期末期后存货结转比例有所下降，主要系随着公司业务规模的扩大，公司适当提升备货库存；

15、公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司范围内且高于行业平均水平，计提充分、具有合理性；

16、公司制定的存货盘点方案，能够实现全方位覆盖，具有合理性；

17、各期末公司各类存货盘点情况良好，不存在账实不符的情形；

18、公司建立了完善的存货内控管理制度，相关制度在实际运营中得到持续、有效的执行；

19、公司未设置异地仓库。

二、说明对采购的核查程序、范围、比例及结论，对采购的真实、准确、完整性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司采购部门负责人，详细了解公司采购模式及与采购相关的关键内部控制；核查公司采购业务相关的内部控制制度，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取并查阅主要供应商报告期内主要合同、订单、发票等资料，结合公司采购与付款业务流程的内部控制制度，了解公司与采购相关的关键内部控制，评价控制设计是否有效，是否得到一贯执行；

3、获取并查阅公司的采购大表，分析材料采购价格波动合理性；

4、通过企查查网站查询供应商的基本情况，包括注册地、注册资本、法定代表人、股权结构、经营范围、成立时间等基本信息，确认其经营范围或所处行业与公司产品所需材料的相关性，并对供应商真实性进行确认；

5、获取报告期内公司及控股股东、实际控制人、董监高流水，核查其与供应商是否存在异常资金往来；

6、对报告期各期主要供应商采购情况执行函证程序，核查报告期各期公司与主要供应商交易的真实性及交易金额的准确性，针对未回函的采购函证，实施了替代程序，包括检查入库单以及已支付货款的银行单据等，报告期内，函证核查比例如下：

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
采购金额（万元）	28,870.97	28,903.32	32,609.34
发函金额（万元）	25,174.07	24,333.16	27,256.25
发函比例	87.20%	84.19%	83.58%
回函确认金额（万元）	21,375.08	20,349.36	23,684.10
回函确认比例	84.91%	83.63%	86.89%
替代测试确认金额	3,798.98	3,983.80	3,572.16
替代测试确认比例	15.09%	16.37%	13.11%
累计确认比例	100.00%	100.00%	100.00%

7、对公司的主要供应商进行实地走访，了解主要供应商与公司的业务往来、经营规模、结算方式及信用政策、与公司的关联关系等情况，确认主要供应商与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高及其他关联方之间不存在关联关系、委托持股或其他利益安排；报告期内，走访核查比例如下：

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
采购金额（万元）	28,870.97	28,903.32	32,609.34
走访覆盖金额	18,448.05	18,069.88	18,879.51
走访覆盖比例	63.90%	62.52%	57.90%

8、对报告期内公司采购业务执行细节测试，检查相应采购业务的采购合同、采购入库单、银行回单、记账凭证、发票等资料，核查采购入库数量、金额、期间等是否正确，以及采购业务的真实性、准确性、完整性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司报告期内的采购交易真实、准确、完整。

三、说明对存货的核查程序、范围、比例及结论，对存货的真实性、计量准确性、跌价准备计提充分性发表明确结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

1、了解生产与仓储相关的关键内部控制，确定其是否得到执行；

2、访谈公司财务负责人，了解公司各产品核算流程与主要环节、各存货明细项目的核算时点情况；

3、获取报告期各期末存货明细表，结合存货结构、库龄、存货期后结转情况分析存货规模与公司实际业务情况是否匹配；

4、核查成本费用的归集过程及收入确认成本费用结转时点，核查收入确认以及成本费用结转是否匹配，公司的成本费用的结转金额及时点是否准确；

5、分析公司存货计价方法是否合理，根据公司的存货计价方法进行计价测试；

6、获取公司报告期各期存货盘点情况，实施监盘程序并获取监盘日至资产负债表日的变动明细，针对监盘日至资产负债表日之间的存货变动实施倒扎程序，判断期末存货是否真实存在，报告期内，发出商品函证核查比例如下：

项目	2025 年 10 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额（万元）	23,592.00	17,414.41	15,813.55
监盘金额（万元）	11,491.23	11,272.42	10,262.90
监盘比例	48.71%	64.73%	64.90%

7、抽取报告期各期末大额的客户发出商品余额，执行函证程序，针对未回函的发出商品函证，实施了替代程序，包括检查合同、订单、出库单、物流记录等相关单据。报告期内，发出商品函证核查比例如下：

项目	2025 年 10 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发出商品期末余额（万元）	10,371.24	5,324.03	4,268.05
发函金额（万元）	6,459.44	4,734.10	3,930.82
发函比例	62.28%	88.92%	92.10%
回函确认比例	28.94%	19.35%	23.25%
替代测试确认比例	71.06%	80.65%	76.75%
累计确认比例	100.00%	100.00%	100.00%

8、了解公司存货跌价准备计提政策，与同行业可比公司存货跌价准备计提政策比较，了解公司各类存货可变现净值的确认方法与具体的减值测试方法，评估公司各类存货减值测试方法的合理性；

9、获取公司各期末存货库龄表，分析各类存货库龄划分的准确性，结合库龄情况分析存货跌价准备计提的充分性；

10、复核公司存货减值测试的计算过程。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

报告期各期末，公司存货期末余额真实存在、计价准确，期末存货跌价准备计提的金额充分。

【会计师回复】

会计师回复详见北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于南京牧镭激光科技股份有限公司挂牌申请文件审核问询函中有关财务事项的说明》。

问题四、关于研发费用

根据申请文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-10 月，公司研发费用分别为 7,138.54 万元、7,333.83 万元及 5,870.73 万元，占营业收入的比例分别为 17.03%、17.12%及 14.07%，主要由职工薪酬与直接投入构成；研发人员 144 人，占比 40.22%。

请公司：（1）说明研发投入对生产经营的贡献情况；研发费用率与同行业公司对比情况；研发费用与加计扣除数是否存在重大差异；研发投入项目是否为通用型研发、是否与定制化产品的合同履约义务相关；合作研发对核心技术的贡献、公司是否对合作研发存在依赖。（2）说明研发人员认定标准，是否存在兼职人员、是否与其他人员混岗；说明研发人员数量变动情况、学历及专业结构，研发团队稳定性、研发能力与研究项目是否匹配；说明研发人员薪酬水平与同行业可比公司、当地人均收入是否存在重大差异及合理性；说明研发人员薪酬的项目分摊方法，是否根据工时统计表归集至具体研发项目；如公司主

要管理人员的薪酬存在同时计入管理费用和研发费用的，说明具体归集分配方法及合理性。（3）说明研发投入的材料是否可回收再利用，是否存在研发样品销售、免费送样的情形，如有，说明会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定、涉税处理的合规性。（4）说明研发费用相关内部控制制度是否建立健全并有效执行。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对研发费用核查的程序、范围、比例及结论，对研发费用归集核算是否真实、准确、完整发表明确意见。

【公司回复】

一、说明研发投入对生产经营的贡献情况；研发费用率与同行业公司对比情况；研发费用与加计扣除数是否存在重大差异；研发投入项目是否为通用型研发、是否与定制化产品的合同履约义务相关；合作研发对核心技术的贡献、公司是否对合作研发存在依赖

（一）说明研发投入对生产经营的贡献情况

报告期内，公司顺应风机大型化及风电降本增效的行业趋势，在“新一代机舱式测风雷达工程项目”“新一代地基雷达工业化项目”“多普勒激光技术产业化研发”“基于光纤光栅的载荷测量监视系统开发”“光子集成技术的测风雷达系统研究”“新一代位移传感的产业化工程化项目”“新一代三维雷达产业化工程化项目”“气象雷达产业化及工程化的研发”“新一代净空激光雷达工程化项目”等研发项目持续投入，通过不断对现有产品迭代升级、优化产品结构，公司有效降低了生产成本，从而带动订单获取与销售规模扩大，推动销售收入稳步增长。

报告期内，公司主营业务收入分别为 41,838.38 万元、42,808.44 万元和 41,714.49 万元，占营业收入的比例分别为 99.82%、99.95%和 99.97%。上述收入均源于公司持续的研发投入，成果转化效果显著，为公司带来了稳定可靠的收益。

公司经过长期研发，在满足产品质量水平及稳定性等要求的前提下，对产品设计不断优化，在轻量化设计方面形成一定技术优势，主要产品与竞争对手同类产品相比质量更轻，使得公司产品具有一定的成本优势。

报告期内，公司研发投入有效地提高了公司的盈利能力，公司利润提高后进一步增大研发投入，形成了良性循环。

（二）研发费用率与同行业公司对比情况

报告期内，公司研发费用分别为 7,138.54 万元、7,333.83 万元及 5,870.73 万元，占当期营业收入的比例分别为 17.03%、17.12%及 14.07%。与同行业竞争对手相比，公司研发费用率高于可比公司平均水平。这主要系公司作为研发驱动型高新技术企业，始终高度重视研发创新，维持较高水平的研发投入所致。从具体对比来看，公司的研发费用率与同行业公司雷科防务较为接近。具体情形如下：

名称	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
容知日新	23.10%	18.36%	21.91%
雷科防务	14.88%	16.37%	15.22%
国睿科技	5.61%	6.28%	6.06%
四创电子	2.49%	3.45%	1.60%
华信科创	3.14%	4.48%	7.92%
平均值	9.84%	9.79%	10.54%
牧镭激光	14.07%	17.12%	17.03%

注：除华信科创外，其他可比公司 2025 年 1-10 月研发费用率以 2025 年 1-9 月数据替代，华信科创数据来源于其 2025 年年度报告。

（三）研发费用与加计扣除数是否存在重大差异

报告期内各期，公司列报的研发费用与税收加计扣除的研发费用之间的差异情况如下：

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
研发费用（万元）	5,870.73	7,333.83	7,138.54
不可加计扣除金额	438.45	903.05	743.14
差异率	7.47%	12.31%	10.41%

公司不可加计扣除费用主要系计入研发费用的股份支付金额、销售的研发样机所对应材料以及按规定不可加计扣除的相关折旧及摊销。研发费用加计扣除金额与账面研发费用不存在重大差异。

（四）研发投入项目是否为通用型研发、是否与定制化产品的合同履约义务相关

报告期内，公司研发投入项目均为通用型研发，主要围绕产品迭代升级、降本增效、技术优化以及新产品开发等方向展开。上述研发项目并非针对单个服务

合同或特定客户需求开展，不存在与具体销售订单绑定的定制化研发情形。公司严格区分研发活动与生产活动，不存在将定制化工作归集至研发费用的情形。

（五）合作研发对核心技术的贡献、公司是否对合作研发存在依赖

公司始终坚持自主创新、自主研发的研发理念及研发模式，报告期内，公司以自主研发为主，存在少量与外部第三方的合作研发，具体情况如下：

序号	主体	合作方	合作内容	研究成果分配	签订时间
1	牧镭激光	深圳光湃技术有限公司	开展光电器件封装工艺平台的建设	因履行合同所产生的成果及其相关知识产权归公司所有，公司享有申请专利的权利，对方承诺放弃其专利申请权；专利取得后，未来改进权利归公司独自享有，改进后，开发的新成果归，其知识产权归公司所有。	2022年6月6日
2	牧镭激光	南京洛可可文化发展有限公司	牧镭激光上盖产品外观设计	公司选定并付清费用的相应设计方案成果归公司所有，公司享有申请专利的权利，对方承诺放弃其专利申请权，专利取得后，未来改进权利的相关利益归公司所有；公司没有选定及未付清费用的相应成果的知识产权归对方所有。	2022年6月2日
3	牧镭激光	南京大学	进行小型化光声光谱仪技术分析与研究	合作各方独立完成的阶段性技术成果及其相关知识产权归合作各方享有申请专利的权利，专利取得后的利益双方协商决定；合作所产生的最终研发成果及相关知识产权双方共享专利申请权，专利取得后的利益双方协商决定。	2022年12月15日
4	牧镭激光	南京洛可可文化发展有限公司	牧镭测量仪产品外观设计	公司选定并付清费用的相应设计方案成果归公司所有，公司没有选定及未付清费用的相应成果的知识产权归对方所有。	2023年4月26日
5	牧镭激光	南京珞达信息有限公司	用于风力发电机组的高精度毫米	履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权归	2025年1月25日

			波测距雷达项目	公司所有，公司有权对取得的开发成果进行改进，改进后的技术成果归公司所有。	
6	牧镭激光	南京信息工程大学	面向低空经济的雷电预警技术研发	履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权归双方所有，双方对取得的研究开发成果进行后续改进，取得的技术成果及其权利归属归双方享有。	2025 年 9 月 8 日

公司与深圳光湃技术有限公司的合作研发主要围绕声光调制器封装工艺展开。声光调制器属于市场供应充足、单价较低的可外部采购器件，合作方主要负责封装环节，封装所用部件均由公司指定。该封装过程不涉及公司核心技术，合作方承担的封装服务不会对公司核心技术产生任何影响。

公司与南京洛可可文化发展有限公司的合作主要围绕产品外观设计展开，不涉及公司主要生产产品的生产制造及关键技术开发，属于辅助性的设计优化环节。

公司与南京大学的合作系委托其协助完成一份关于小型化光声光谱仪技术应用的产业调研报告，旨在系统把握该技术的原理、发展脉络及前沿水平。该合作仅限于前期技术调研，后续具体产品的设计与开发工作仍由公司自主完成，合作方未参与核心技术环节。

公司与南京珞达信息有限公司的合作系双方优势互补的合作。公司在该项目中占据主导地位，负责提供论证计算文档、仿真报告、设计报告、模型与加工图纸、原理图、BOM 表及制版工艺文件等核心方案文档；合作方则依据公司提供的方案，负责原理样机与工程样机的制作。该模式下，核心理论与设计方案均由公司自主完成，合作方仅承担辅助性工作。

公司与南京信息工程大学的合作系公司为布局低空经济领域，委托其开发雷电定位算法及雷暴云团移动趋势预测模型等相关技术成果。该项目仅涉及雷达产品中的部分开发工作中的软件开发，公司负责设定工作要求、验收标准并进行最终考核，合作方按委托要求开展技术开发。截至本回复出具日，该项目尚在履行过程中，未对公司核心技术作出贡献。

综上所述，上述合作研发项目均不涉及公司核心技术的形成过程：或为外观设计等辅助性优化，或为前期技术调研，或为公司主导下的委托开发。公司核心技术均源自自主研发，不存在对合作研发的依赖情形。

二、说明研发人员认定标准，是否存在兼职人员、是否与其他人员混岗；说明研发人员数量变动情况、学历及专业结构，研发团队稳定性、研发能力与研究项目是否匹配；说明研发人员薪酬水平与同行业可比公司、当地人均收入是否存在重大差异及合理性；说明研发人员薪酬的项目分摊方法，是否根据工时统计表归集至具体研发项目；如公司主要管理人员的薪酬存在同时计入管理费用和研发费用的，说明具体归集分配方法及合理性

（一）说明研发人员认定标准，是否存在兼职人员、是否与其他人员混岗

公司依据员工所属部门和承担的工作职能对人员属性进行认定，将直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的人员认定为研发人员。公司不存在兼职研发人员，研发人员均专职从事研发活动。

（二）说明研发人员数量变动情况、学历及专业结构，研发团队稳定性、研发能力与研究项目是否匹配

1、研发人员数量变动情况

报告期各期末，公司研发人员变动较小，人员保持稳定状态，具体情形如下：

项目	2025年10月31日		2024年12月31日		2023年12月31日
	数量（人）	同比	数量（人）	同比	数量（人）
研发人员	144	100%	144	-3.36%	149

2、学历及专业结构情况

报告期各期末，研发人员的学历及专业背景如下：

类别	项目	2025 年 10 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
学历结构	博士	4	2.78%	3	2.08%	2	1.34%
	硕士	72	50.00%	70	48.61%	77	51.68%
	本科	64	44.44%	67	46.53%	67	44.97%
	专科及以下	4	2.78%	4	2.78%	3	2.01%
专业结构	光电类	50	34.72%	54	37.50%	53	35.57%
	机械与动力工程类	32	22.22%	32	22.22%	30	20.13%

	计算机与软件类	23	15.97%	22	15.28%	24	16.11%
	材料类	4	2.78%	3	2.08%	3	2.01%
	大气海洋类	3	2.08%	3	2.08%	5	3.36%
	仪器与控制类	18	12.50%	16	11.11%	20	13.42%
	其他	14	9.72%	14	9.72%	14	9.40%

从学历结构来看，公司研发团队展现出鲜明的高学历特征，本科及以上学历人员占研发员工总数的比例超过 97%，充分体现出团队整体较高的知识层次与学术素养。与此同时，公司持续加强高端人才引进与培养，博士队伍规模稳步扩大，高层次人才不断汇聚，进一步夯实了公司的研发基础与创新能力，为关键技术突破和前沿技术布局提供了坚实的人才支撑。

从专业结构来看，公司研发人员主要集中于光电类、机械与动力工程类以及计算机与软件类三大领域，三类人员合计占比超过 70%。这一专业构成与公司以激光雷达为核心产品的技术路径高度契合。激光雷达作为精密光学系统，其研发涉及光学设计、机械结构、电子电路、算法开发和软件系统等多个技术模块，跨学科融合特征显著。公司在上述关键领域的深度人才积累，不仅有力支撑了现有产品的持续迭代与性能优化，也为新产品的研发与未来技术演进奠定了坚实基础。

3、研发团队稳定性

截至报告期各期末，公司研发人员入职年限情况如下：

入职时间	2025 年 10 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
1 年以内	18	12.50%	17	11.81%	60	40.27%
1-3 年	51	35.42%	88	61.11%	67	44.97%
3-5 年	53	36.81%	21	14.58%	14	9.40%
5 年以上	22	15.28%	18	12.50%	8	5.37%
合计	144	100.00%	144	100.00%	149	100.00%

根据上表，公司研发人员的司龄结构在报告期内发生显著变化。2023 年末，研发人员以入职 1 年以内及 1-3 年的新进员工为主，合计占研发人员总数的 85.24%，而入职 3 年以上的资深研发人员占比仅为 14.77%。至报告期最后一期末，入职 3 年以上研发人员的占比已提升至 52.09%，较期初大幅增长。上述变化表明，公司前期入职的研发人员持续留任，离职人数较少，研发团队保持相对稳定，且随着资深人员占比的提升，团队结构更趋成熟。

4、研发能力与研究项目的匹配性

公司在开展研发项目时，始终坚持以项目需求为导向，科学配置人员结构，确保每个研发项目都配备由项目负责人、研发工程师、测试工程师等人员组成的完整梯队。其中，项目负责人全面负责项目的立项、进度控制与成本管理，协助分解研发任务并制定流程，同时协调内外部资源解决研发过程中的各类问题，保障研发工作高效有序推进。研发工程师队伍涵盖光学、电学、机械、算法及软件等核心方向，所有成员均具备相关学历背景或丰富从业经验，深度参与从立项到交付的全流程，对核心技术的应用、评估与实施负总责。测试工程师则专注于验证阶段的可靠性测试，结合试验数据进行对比分析与反馈，确保产品性能达标；辅助人员通过现场取样、数据登记整理及文秘支持等工作，为研发团队提供有力保障。各岗位职责明确、协同高效，确保研发项目顺利实施。

与此同时，公司研发团队整体保持稳定，人员数量充足、梯队结构合理，研发人员普遍具备较高学历，专业背景与所从事的研发活动高度契合。截至报告期末，公司及子公司累计获得专利 159 项，其中发明专利 71 项，覆盖光电、机械、算法及软件等关键领域；高级工程师人数达到 12 人。此外，公司还荣获“省级企业技术中心”“江苏省企业研究生工作站”等称号，充分彰显了研发团队的创新实力与技术积淀。

综上，公司通过科学的人员配置、稳定的核心团队、合理的专业结构及持续的技术积累，形成了扎实的研发能力，能够有效支撑各类研发项目的开展，研发能力与研究项目之间具备高度匹配性。

（三）说明研发人员薪酬水平与同行业可比公司、当地人均收入是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司及同行业可比公司研发人员平均薪酬如下：

单位：万元/年

名称	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
容知日新	36.86	33.64	30.14
雷科防务	未披露	12.98	11.37
国睿科技	未披露	16.31	16.79
四创电子	未披露	7.34	5.68
华信科创	22.73	23.50	未披露
平均值	29.80	18.75	16.00
牧镭激光	30.45	29.44	32.26

注 1：平均人数=（期初研发人数+期末研发人数）/2；人均薪酬=当期研发费用职工薪酬总额/平均人数；

注 2：除华信科创外，其他同行业可比公司 2025 年 1-10 月平均薪酬以 2025 年 1-6 月数据代替，并且计算结果进行年化处理，华信科创数据来源于其 2025 年年度报告。

根据上述表格，公司 2023 年度研发人员平均薪酬高于其他报告期，系当年研发人员数量激增，从 2022 年的 114 人上涨到 149 人，在计算年度平均薪酬时，因新增人员入职时间分布不均，致使当年加权平均人数低于年末在册人数，从而拉高了当年平均薪酬水平，形成阶段性波动。相较之下，2024 年度及 2025 年 1-10 月人员规模趋于稳定，平均薪酬回归常态水平，整体变动符合企业成长期的人才扩张规律。

与同行业可比公司相比，公司研发人员薪酬略低于容知日新，高于其他可比公司，主要系公司作为以研发为核心驱动力的高新技术企业，始终重视技术人才的引进与保留，研发团队规模持续扩大，专业配置齐全，具备完善的薪酬激励体系。同时，为应对激烈的行业人才竞争，公司持续提供具有竞争力的薪酬待遇，有效保障了核心团队的稳定性。

与南京市整体工资水平相比，公司研发人员薪酬亦处于较高水平。根据南京市统计局发布的数据，2024 年城镇非私营单位在岗职工年平均工资为 16.57 万元，城镇私营单位就业人员年平均工资为 8.34 万元。公司研发人员薪酬显著高于上述平均水平，主要系研发岗位对学历背景、专业能力和技术经验要求较高，本科及以上学历占比超 97%，属于典型的高学历技术人才群体，其薪酬水平自然高于全社会平均标准，符合人才市场的定价规律。

综上，公司研发人员薪酬在各报告期之间存在合理波动，与同行业公司及当地平均水平的差异均具有明确的业务逻辑和市场基础，反映出公司在人才竞争中的理性定位与务实策略。

（四）说明研发人员薪酬的项目分摊方法，是否根据工时统计表归集至具体研发项目；如公司主要管理人员的薪酬存在同时计入管理费用和研发费用的，说明具体归集分配方法及合理性

公司人力资源部门通过考勤系统采集员工出勤数据，整理形成员工工时统计报表。同时研发人员按月将各项目工时提交至研发部门汇总审批；财务部门按实

际工时占比将研发人员薪酬分摊至对应研发项目，并同步登记研发费用辅助核算台账。

公司主要管理人员薪酬均在管理费用中核算，研发人员均专职从事研发工作，不存在研发人员从事非研发活动的情形。

三、说明研发投入的材料是否可回收再利用，是否存在研发样品销售、免费送样的情形，如有，说明会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定、涉税处理的合规性

公司投入的材料均为壳体、线束、PCB 板、光学元器件等材料，不具备回收利用价值，仅能作为废料进行弃置。

报告期内，公司不存在研发样品免费送样情况，报告期内累计销售研发样机 19 台，均为偶然性销售，在研发立项及研发过程中，不存在销售意向，能否实现销售存在重大不确定性，因此，研发样机不符合相关经济利益很可能流入企业的特征，不符合资产确认条件，相关支出在发生时计入研发费用。

依据财政部会计司发布的《无形资产准则实施问答》，判断当期研发支出不满足无形资产、存货等资产的确认条件，将研发支出（包括研发样机的相关支出）全部作费用化处理，并计入了当期研发费用，不应在以后期间签订销售合同或者销售研发样机时，将以前期间已费用化的研发样机支出金额从本期研发费用中冲回后再转入存货或营业成本等。

公司销售研发样机时，依据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定确认了销售收入并开具了增值税发票，及时申报并缴纳了增值税；同时依据根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）第二条之规定，在申报研发费用加计扣除时剔除了研发样机对应的材料费用。

公司对于研发样机销售的会计处理正确，相关涉税事项处理符合国家相关法律之规定，具有合规性。

四、说明研发费用相关内部控制制度是否建立健全并有效执行。

根据《监管规则适用指引——发行类第9号》的规定：“发行人应制定并严格执行研发相关内控制度，包括研发活动和研发人员认定制度、研发业务流程、研发项目管理、研发人员管理等，明确研发支出的开支范围、标准、审批程序。同时，应按照研发项目设立台账归集核算研发支出，准确记录员工工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料和资产摊销等。”

报告期内，公司根据《企业会计准则》《企业会计准则解释第15号》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》规定制定了《研究开发活动管理办法》《研发项目管理制度》等制度，相关制度对研发活动、研发业务流程、研发项目管理、研发人员管理等进行了明确的规定和控制。

报告期内，公司已建立与研发项目相对应的人财物管理机制，具体包括明确研发相关部门组织架构及人员职责，对研发人员进行界定和有效管理；建立了规范的研发费用核算管理办法，对研发活动的人财物管理、财务核算及归集等进行了有效规范。

具体来看，公司研发活动按研发项目开展，每个研发项目均指定了项目负责人。公司对研发项目执行进度的跟踪以专题会议的方式进行，研发部门分阶段不定期组织研发项目会议，对各研发项目的实施进度和存在的问题进行复盘检查；针对存在的技术难题，不定期组织专题讨论会，共同探讨并提出解决方案。对与研发项目相关的人员招聘、研发物料采购等人财物支出，公司严格执行内部审批。

整体来看，公司已制定并有效执行了研发相关内控制度，相关部门按照相关制度的要求进行核算，符合《监管规则适用指引——发行类第9号》的相关规定。

【主办券商回复】

一、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、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人各研发项目的立项、审批、结项等文件，了解研发投入对公司新产品开发及技术迭代的作用，并核算相关研发投入所对应的收入贡献；

2、查阅同行业可比公司年报等公开信息，将公司研发费用率与同行业进行对比分析；

3、对比公司研发费用账面金额与加计扣除申报的研发费用是否存在差异，并分析差异原因；

4、依据研发项目立项等文件，分析相关研发活动是否属于通用性研发，是否与定制化产品的合同履约义务相关；

5、查阅合作研发合同，了解合作研发内容、合同金额及合作模式，分析合作研发是否对公司核心技术作出贡献，是否存在技术依赖；

6、询问研发部门负责人，核查是否存在兼职研发人员、是否与其他岗位人员存在混岗情形；

7、获取公司员工花名册，分析研发人员的数量变动、学历结构及专业背景，评估研发团队的稳定性；

8、询问研发部门负责人，了解研发项目的人员配置及分工情况，核实研发人员的学历背景与所从事研发工作的匹配性，并结合公司所获荣誉、高级工程师名单、研发产出成果，分析研发能力与研发项目的匹配情况；

9、查阅同行业可比公司年报及南京市平均薪酬水平等公开信息，对比公司研发人员薪酬与同行业及当地薪酬水平是否存在差异，并分析差异原因及合理性；

10、获取公司考勤数据以及研发人员工时明细表，复核其分配的合理性及准确性；

11、获取公司员工花名册、工资表，核查各期间费用中职工薪酬、员工结构、人均薪酬变动的合理性；

12、访谈公司研发部门负责人，了解是否存在管理层兼职研发情况；

13、访谈公司研发及财务人员，了解研发材料回收再利用、样品销售及免费送样的情形；

14、获取研发样机销售明细，检查合同、发票、回款，复核会计处理是否符合《企业会计准则》，相关涉税处理是否合格；

15、获取公司研发费用内控制度，评价设计合理性，关注项目立项、领料、工时、样品管理等关键控制点；

16、评价内控制度是否得到有效执行，是否存在重大缺陷。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司主营业务收入主要来源于研发投入，相关收入贡献率超过 99%；

2、公司研发费用率高于同行业可比公司平均水平，主要系公司作为研发驱动型高新技术企业，始终高度重视研发创新，保持较高水平的研发投入所致；

3、公司研发费用账面金额与加计扣除申报金额不存在重大差异，差异较小；

4、公司研发项目均为通用型研发，与定制化产品的合同履约义务不相关；

5、合作研发未对公司核心技术作出贡献，公司对合作研发不存在技术依赖；

6、公司将直接从事研发活动以及与研发活动密切相关的人员认定为研发人员；

7、公司不存在兼职研发人员，亦不存在与其他岗位人员混岗的情形；

8、公司研发人员数量整体保持稳定，变动幅度较小；

9、公司研发团队本科及以上学历人员占比超过 97%，博士队伍持续壮大，展现出高学历与高层次人才集聚优势，研发人员主要集中于光电、机械与计算机三大专业领域，占比超过 70%，与激光雷达产品跨学科的技术路径高度契合，为公司研发创新与前沿技术布局提供了坚实的人才支撑；

10、公司研发团队保持相对稳定，且随着资深人员占比的提升，团队结构更趋成熟；

11、公司研发能力能够有效支撑研发项目的开展，二者相互匹配；

12、公司研发人员薪酬高于同行业可比公司及当地平均水平，主要系公司高度重视技术人才的引进与保留，且高学历人才占比较高，符合人才市场的定价规律；

13、报告期内，研发人员工时来源于人事部门根据出勤数据统计且经过研发负责人审批，主要管理人员薪酬全额计入管理费用，研发费用中薪酬分配准确、真实、完整；

14、公司研发投入材料不具备回收利用价值，仅能作为废料进行弃置；

15、公司不存在研发样品免费送样，存在研发样品销售，会计处理符合《企业会计准则》，涉税处理合规；

16、公司建立了有效的研发费用内控制度并已得到有效执行。

(2) 说明对研发费用核查的程序、范围、比例及结论，对研发费用归集核算是否真实、准确、完整发表明确意见。

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层并查阅公司研发相关管理制度，了解公司研发工时填报统计、研发领料等研发费用相关的内控设计并执行控制测试核查其运行有效性；获取公司报告期内各研发项目的立项报告、立项决议、验收报告、结项报告、项目进度表等资料，核查相关文件的审批、项目执行情况是否符合相关内控规定。

2、访谈公司研发负责人，了解公司研发领料的库存管理情况、研发人员的认定标准及划分依据、工时填报及统计的具体形式及实际执行情况等；

3、获取公司各项期间费用明细表，对期间费用变动情况实施分析程序；

4、获取公司研发材料明细表、研发样机入库明细表、废弃物处理管理台账，核查公司研发费用中直接材料的明细内容、金额，各期研发领料的投入产出；

5、获取公司员工花名册、工资表，核查各期间费用中职工薪酬、员工结构、人均薪酬变动的合理性；

6、访谈公司人事行政部负责人，了解公司报告期内人员数量增加和人均薪酬变动的原因；

7、获取报告期内公司经审批的研发人员工时汇总表并与考勤记录进行核对，复核研发人员薪酬分摊情况，核查其薪酬按项目工时分摊的准确性；

8、对研发费用相关凭证、合同、发票、付款单据等进行抽样核查，确保费用归集的准确性；

9、查看同行业可比公司公开披露资料，对比分析各类人员人均薪酬与同行业可比公司的差异及原因、各类人员数量变化情况与经营业绩是否匹配，查询可比公司期间费用相关数据并对相关期间费用率及其变动情况进行比较分析；

10、报告期内对研发费用的核查范围及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
人员薪酬	3,780.27	4,644.84	4,554.73
核查金额	3,780.27	4,644.84	4,554.73
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
材料领用	1,189.52	1,564.45	1,758.73
核查金额	1,189.52	1,564.45	1,758.73
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
折旧与摊销	291.34	363.35	252.83
核查金额	291.34	363.35	252.83
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
技术服务等其他费用	609.59	761.18	572.25
核查金额	504.61	545.43	414.37
核查比例	82.80%	71.70%	72.40%

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司关于研发费用的核算是真实、完整、准确的。

【会计师回复】

会计师回复详见北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于南京牧镭激光科技股份有限公司挂牌申请文件审核问询函中有关财务事项的说明》。

问题五、关于历史沿革

根据申请文件，（1）2016 年 2 月、12 月，公司的增资价格分别为 15.63 元/注册资本、11.72 元/注册资本；2016 年 12 月，金风投资将其持有公司的 48 万

元出资额以名义价格 1 元转让给周军、陈庆锋；2019 年 9 月，金风投资将其持有公司的 34.72 万元出资额以名义价格 1 元转让给南京大风起。（2）2022 年 6 月、8 月，公司的增资价格分别为 47.50 元/注册资本、99.49 元/注册资本；2022 年 8 月，南京英利将其持有公司的 18 万元出资额以 1 元/注册资本转让给冯晓鸣。

（3）陈庆锋于 2015 年入股公司，并于 2017 年退出持股；特殊投资条款内容显示，陈庆锋于 2017 年自公司离职，公司实际控制人由周军、陈庆锋变更为周军。

（4）公司股东中科神光系国有股东，存在未按照《企业国有资产评估管理暂行办法》的规定履行评估等相关程序的情况；公司提交的国有股权设置批复文件为国有股东标识管理批复文件。（5）2025 年 9 月，公司向金风投资、伊犁苏新、南京道丰回购 187.5 万股股份，用于驭风参期的股权激励。（6）公司设立了有贡献人员的持股平台南京英利和激励员工的持股平台南京驭风、南京大风起、驭风参期。

请公司：（1）结合公司机构股东入股公司、转让公司股权的背景、价格、定价依据及公允性，说明金风投资、南京英利以名义价格 1 元、1 元/注册资本转让出资额的原因及合理性，价格是否公允，是否存在财务资助或利益输送情形。（2）结合陈庆锋的基本情况、职业经历，在公司的持股、任职变动情况，说明陈庆锋被认定为公司实际控制人的依据，陈庆锋入股、退出的定价依据及公允性，陈庆锋退出价款与股东会决议时的价款不同的原因及合理性，陈庆锋退出后与公司是否从事相同或相似业务，是否存在纠纷或潜在纠纷。（3）说明国有股权变动未履行评估程序是否取得国有股权审批或确认机构确认，审批或确认机构是否具备相应管理权限及具体文件依据，是否存在国有资产流失情形；请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》提交国有股权设置的批复文件或国有产权登记表。（4）结合 2025 年 9 月公司回购股份的背景，说明公司通过回购股权而非增资进行股权激励的原因及合理性，是否根据特殊投资条款回购股权，回购及激励的定价依据及公允性。（5）说明有贡献人员的持股平台和激励员工的持股平台的具体区别，南京英利未认定为员工持股平台的原因，是否存在非公司员工持股的情况，如有，请说明持股对象是否符合平台的持股要求，有贡献人员的具体贡献情况，入股及退出价格是否公允，是否存在利益输送情形；说明股权激励政策具体内容、实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，

目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划，激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见，同时说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。（2）以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。（3）员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形。请会计师对股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司机构股东入股公司、转让公司股权的背景、价格、定价依据及公允性，说明金风投资、南京英利以名义价格 1 元、1 元/注册资本转让出资额的原因及合理性，价格是否公允，是否存在财务资助或利益输送情形

（一）结合公司机构股东入股公司、转让公司股权的背景、价格、定价依据及公允性

公司机构股东入股公司、转让公司股权的背景、价格、定价依据及公允性具体内容详见本题“三、（一）以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况”相关内容。

（二）说明金风投资、南京英利以名义价格 1 元转让出资额的原因及合理性，价格是否公允，是否存在财务资助或利益输送情形。

1、金风投资以名义价格 1 元转让出资额的原因及合理性

2013 年前后，金风科技开始积极推进风电机组智能化控制技术的研发与应用，以提升机组的前馈控制能力和整体发电效率。在此背景下，金风科技对测风激光雷达技术的发展前景保持高度关注。

公司创始人周军博士长期从事激光测量与传感技术方面的研究，具备较为深厚的技术积累，曾主持开发多普勒激光雷达原理样机，验证了相干探测激光雷达技术复现的可行性，并进一步验证该项技术成果具备广阔的应用前景。2015 年，在国内创新创业政策的驱动下，周军创立牧镭激光，并组建研发团队，探索相干多普勒激光雷达技术在测风领域的产业化应用。公司设立初期以技术研发为主，测风激光雷达产品尚处于研发或初步验证阶段，尚未形成成熟产品或规模化销售。

2015 年底，基于对测风激光雷达技术的前瞻性布局，以及通过产业投资加速技术发展以提前构筑市场竞争优势的战略考量，金风科技通过其全资子公司金风投资与公司建立接触。经过对公司技术路线、研发实力及产品可行性的充分调研后，2016 年 1 月，金风投资通过增资的方式入股公司，并与公司及当时股东周军、南京英利、中科神光、陈庆锋签署《南京牧镭激光科技有限公司增资扩股协议》及《南京牧镭激光科技有限公司增资扩股协议之补充协议》（以下简称“《金风补充协议》”）。

鉴于公司当时处于研发早期阶段，为加速产品样机的开发、验证及后续商业化落地，《金风补充协议》中约定了与研发进展及经营成果挂钩的股权奖励安排，具体内容如下：（1）若公司雷达样机测试合格，金风投资将牧镭有限 15% 股权以人民币 1 元的价格转让给周军、陈庆锋；（2）若公司 2016 年、2017 年及 2018 年的经审计的实际净利润至少有一年不低于人民币 400 万元，金风投资将牧镭有限 5% 股权以人民币 1 元的价格转让给周军、陈庆锋。

2、金风投资第一次以名义价格 1 元转让出资额

由于雷达样机测试合格，2016 年 11 月，金风投资依据《金风补充协议》的约定，将合计 15% 股权转让给周军、陈庆锋，转让价格为名义价格 1 元。

3、金风投资第二次以名义价格 1 元转让出资额

根据安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）南京分所出具的安永华明（2019）审字第 61491261_N01 号《审计报告》，牧镭有限 2018 年度净利润为 557.43669 万元，达到了《金风补充协议》约定的业绩要求。

鉴于牧镭有限 2018 年度净利润达到了《金风补充协议》约定的业绩要求，公司与周军、金风投资经充分协商后一致同意，为实现股权奖励的根本目的，且基于陈庆锋已于 2017 年 11 月自公司离职的事实，股权奖励不再单独转让至周军名下，改为转让至公司经营管理层组建的持股平台名下；同时，考虑到公司经营向好且已吸引其他投资方入股导致金风投资的持股比例稀释，金风投资奖励股权比例按照稀释程度相应由 5%调整至 3.4722%（2016 年 2 月乙方首次增资后公司注册资本 320 万元*5%/2019 年 3 月资本公积转增前的注册资本 460.8 万元=3.4722%）。因此，2019 年 9 月，金风投资将公司 347,222.22 元出资（届时占比 3.4722%）以名义价格 1 元转给公司经营管理层组建的南京大风起。公司、周军及金风投资于 2022 年 3 月签署的《增资扩股协议之补充协议（二）》确认了上述事项。

基于谨慎性原则，公司就金风投资将出资额转让给南京大风起而不是根据《金风补充协议》的约定转让给周军、陈庆锋事项咨询了上海市汇业律师事务所（以下简称“汇业所”），汇业所出具法律意见如下：

“根据《民法典》等相关法律、法规、规范性文件的规定，结合《增资扩股协议》（此处指《金风补充协议》，下同）及其补充协议的文本解释、交易背景及履行事实，《增资扩股协议补充协议》业绩奖励条款明确限定奖励对象为“实际控制人”，陈庆锋于 2017 年离职并转让全部股权后，已丧失实际控制人身份，奖励权利的前提条件理应灭失；业绩奖励的本质是对实际经营管理贡献的对价性补偿，陈庆锋于 2017 年离职，2018 年业绩达标时其已未参与公司经营管理逾一年，未对 2018 年业绩达成作出任何实质贡献，金风投资在陈庆锋离职后，将业绩奖励转让给大风起而不是根据《增资扩股协议补充协议》转让给周军、陈庆锋，正是考虑到管理层的实际贡献与所得奖励应当相匹配，权利与义务应当相平衡，符合《民法典》第六条规定的公平原则；《股权转让协议补充协议》约定陈庆锋已转让其“原享有的权利”，未单独保留股权奖励权利，且陈庆锋退出后持续多年未提出明确权利异议，已使得各方产生其放弃

股权奖励的合理信赖，各方基于该等合理信赖，完成后续业绩奖励的重新分配及股权交割，具有相应合理性。综上，本所认为，金风投资在陈庆锋离职后，将业绩奖励转让给大风起而不是根据《增资扩股协议补充协议》转让给周军、陈庆锋，具备相应的合同依据及法律依据。”

综上，除股权投资以及业务往来外，公司与金风科技、金风投资之间不存在其他利益安排。

4、南京英利以 1 元/注册资本转让出资额的原因及合理性，价格是否公允，是否存在财务资助或利益输送情形

2022 年 7 月 7 日，公司召开临时股东会，全体股东一致同意南京英利将其持有的 18 万元出资额转让给冯晓鸣。同日，南京英利与冯晓鸣签署了股权转让协议，约定南京英利以 1 元/注册资本的价格将其持有的公司 18 万元出资额转让给冯晓鸣。

本次股权转让的实质系冯晓鸣调整其个人持股架构，将其通过南京英利间接持有的部分公司股权转变为直接持股。

本次股权转让前，冯晓鸣未直接持有公司股份，通过南京英利间接持有公司 3.476%股份。本次股权转让后，冯晓鸣直接持有公司 1.4924%股份，通过南京英利间接持有公司 1.9836%股份，直接和间接合计持有公司 3.476%股份。本次股权转让前后，冯晓鸣直接和间接合计持有公司股份的比例未发生变化，不存在财务资助或利益输送情形。

综上，南京英利以 1 元/注册资本转让出资额系冯晓鸣调整其个人股权架构，具有合理性，价格公允，不存在财务资助或利益输送情形。

二、结合陈庆锋的基本情况、职业经历，在公司的持股、任职变动情况，说明陈庆锋被认定为公司实际控制人的依据，陈庆锋入股、退出的定价依据及公允性，陈庆锋退出价款与股东会决议时的价款不同的原因及合理性，陈庆锋退出后与公司是否从事相同或相似业务，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（一）结合陈庆锋的基本情况、职业经历，在公司的持股、任职变动情况，说明陈庆锋被认定为公司实际控制人的依据

1、陈庆锋的基本情况、职业经历、在公司的持股、任职变动情况

陈庆锋，男，中国国籍，1971 年出生，身份证号码为 2308041971****，法学本科。2011 年 12 月至 2013 年 3 月在纽敦光电科技（上海）有限公司担任营销总监；2014 年 2 月至 2015 年 7 月在深圳市前海德融（集团）资本管理有限公司担任总裁办主任。

陈庆锋入股公司期间一直担任公司董事，负责公司的市场及投融资相关业务。

陈庆锋在公司持股情况如下：

时间	陈庆锋股权变动原因	公司注册资本（万元）	陈庆锋出资额（万元）	陈庆锋持股比例
2015 年 8 月	通过增资方式入股	240.00	36.60	15.25%
2016 年 2 月	金风投资对公司增资，持股比例减少，出资额不变	320.00	36.60	11.44%
2016 年 12 月	金风奖励股权，持股比例、出资额增加	320.00	49.92	15.60%
2016 年 12 月	金风投资增资，持股比例减少，出资额不变	384.00	49.92	13.00%
2017 年 10 月	转让全部股权退出	384.00	—	—

2、陈庆锋被认定为公司实际控制人的依据

2015 年 8 月 26 日，周军、陈庆锋、南京英利签署了《一致行动协议》，约定：各方在公司股东会及公司重大事项中采取“一致行动”，以共同控制公司；一致行动人内部先对相关议案或表决事项进行协调，直至达成一致意见，若各方内部无法达成一致意见，各方应按照周军的意向进行表决；“一致行动”期限自 2015 年 8 月 20 日至 2018 年 8 月 20 日止。《一致行动协议》签订时，周军、陈庆锋、南京英利分别持有公司 41.75%、15.25%、23.00%的股权，合计持股 80.00%，《一致行动协议》签署后，陈庆锋为公司实际控制人之一。

3、陈庆锋入股、退出的定价依据及公允性，陈庆锋退出价款与股东会决议时的价款不同的原因及合理性

公司 2015 年 5 月设立，陈庆锋于 2015 年 8 月入股公司，因公司尚处初创阶段，经协商以注册资本定价，入股价格为 1 元/注册资本，价格公允。

2017 年 9 月，陈庆锋转让公司股权时，与公司实际控制人周军分别签署《股权转让协议》及《股权转让协议之补充协议》，其中《股权转让协议》约定了

股权转让价款为 49.92 万元，《股权转让协议之补充协议》约定了基于陈庆锋的贡献，给予其补偿款 450.08 万元，股权转让实际总价款为 500 万元。陈庆锋退出价格系参照 2016 年公司外部融资价格，并经双方协商确定，价格公允。

周军已依据《股权转让协议》及《股权转让协议之补充协议》的约定，就股权转让实际总价款 500 万元依法履行税务申报及缴纳义务，相关税款已按规定缴纳完毕，并取得税务机关出具的完税凭证。

公司相关人员在制作股东会决议时仅列明《股权转让协议》中的价款，未完整列示《股权转让协议之补充协议》中约定的补偿款，故而股东会决议时的价款与陈庆锋退出价款存在差异。

根据公司其时其他股东金风投资、中科神光、南京英利的访谈记录，就公司股东及其持股演变事宜，金风投资、中科神光、南京英利与公司及其他股东之间均不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）陈庆锋退出后与公司是否从事相同或相似业务，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、陈庆锋退出后与公司是否从事相同或相似业务

经查询企业公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查网站（<https://pro.qcc.com>）等公开网站（查询日期：2026 年 4 月 9 日），陈庆锋退出公司后，其主要投资和任董监高的情况如下：

公司名称	投资或任职情况	基本情况	经营范围	是否从事与公司相同或相似业务
元朗生命科技（南京）有限公司	持有 45% 股权，并担任法定代表人、董事、总经理	（1）统一社会信用代码：91320102MA27752D8F； （2）注册日期：2021 年 10 月 12 日； （3）营业期限：2021 年 10 月 12 日至无固定期限； （4）注册地址：南京市玄武区徐庄路 6 号 3 幢 3 层； （5）股权结构：陈庆锋 45%，高宇 19%，翁丽星 18%，朱丹 12%，宇文力辉 6%。	许可项目：第三类医疗器械经营；第三类医疗器械租赁；检验检测服务（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：医学研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人体基因诊断与治疗技术开发；细胞技术研发和应用；新材料技术研发；第一	否

公司名称	投资或任职情况	基本情况	经营范围	是否从事与公司相同或相似业务
			类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第二类医疗器械租赁（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）	
深圳罗斯贝海洋科技有限公司	持有 100% 股权，并担任法定代表人、执行董事、总经理	（1）统一社会信用代码：91440300MA5EX57J2R； （2）注册日期：2017 年 12 月 19 日； （3）营业期限：2021 年 12 月 19 日至无固定期限； （4）注册地址：深圳市龙岗区龙城街道尚景社区龙城大道 85 号万科时代广场 3 栋 A 座 1706； （5）股权结构：陈庆锋 100%。	一般经营项目是：海洋与气象信息系统开发及应用服务；海洋工程环境调查、咨询与评估；海洋新能源工程咨询；海洋数值模拟；海洋开发利用与保护咨询；海洋监测与调查服务；海洋仪器研发与集成；车船租赁；机械设备、仪器仪表、计量器具、通讯设备、电子设备的批发和零售；计算机软硬件开发、技术咨询、技术转让、技术服务；超级计算系统开发、服务与租赁；高性能计算服务；货物及技术进出口。（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）。	否

综上，陈庆锋退出公司后，其主要投资或任职的公司均未与公司从事相同或相似业务。

2、是否存在纠纷或潜在纠纷

经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公开网站（查询日期：2026 年 4 月 9 日），结合公司相关说明及访谈记录，截至查询日，陈庆锋与公司之间不存在纠纷或潜在纠纷。

三、说明国有股权变动未履行评估程序是否取得国有股权审批或确认机构确认，审批或确认机构是否具备相应管理权限及具体文件依据，是否存在国有

资产流失情形；请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》提交国有股权设置的批复文件或国有产权登记表

（一）说明国有股权变动未履行评估程序是否取得国有股权审批或确认机构确认，审批或确认机构是否具备相应管理权限及具体文件依据，是否存在国有资产流失情形

根据《企业国有资产评估管理暂行办法》（国务院国有资产监督管理委员会第 12 号令）及《南京市企业国有资产评估项目核准、备案审核指引》（试行）的相关规定，非上市公司国有股东股权比例变动，应当对相关资产进行评估，经市国资委或各出资企业及其子企业批准经济行为的事项涉及的资产评估项目，由市国资委负责备案。

公司国有股东中科神光系南京市人民政府国有资产监督管理委员会管理的企业。经核查，牧镭激光历史沿革中存在国有股东中科神光增资入股、股权比例被动稀释未履行国有资产评估及备案程序的情形。

针对上述瑕疵，公司及中科神光已根据国资主管部门的要求补充完善了相关手续，南京市人民政府国有资产监督管理委员会于 2023 年 7 月确认：“牧镭激光历史沿革中国有股东入股及历次股权变动均履行了必要的法律程序或补充完善了相关手续，基本符合国有资产管理相关法律法规，不存在产权纠纷或潜在争议”。

根据江苏华信资产评估有限公司出具的追溯评估报告（编号：苏华评报字[2023]第 070 号、苏华评报字[2023]第 071 号、苏华评报字[2023]第 072 号、苏华评报字[2023]第 073 号、苏华评报字[2023]第 074 号、苏华评报字[2023]第 075 号、苏华评报字[2023]第 076 号、苏华评报字[2023]第 077 号），中科神光的入股价格为按照评估价值计算的每股公允价值，中科神光入股后牧镭激光的历次股权变动价格均高于按照评估计算的每股公允价值，不存在国有资产流失的情况。

综上，中科神光入股、因公司其他股东增资入股导致国有股东股权被动稀释时存在未予以评估及备案的程序瑕疵已取得南京市人民政府国有资产监督管理委员会的确认，该确认机构具备相应管理权限，不存在国有资产流失情形。

（二）请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》提交国有股权设置的批复文件或国有产权登记表

公司已提交了《江苏省国资委关于南京牧镭激光科技股份有限公司国有股东标识管理事项的批复》（苏国资复[2023]56 号），符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定。

四、结合 2025 年 9 月公司回购股份的背景，说明公司通过回购股权而非增资进行股权激励的原因及合理性，是否根据特殊投资条款回购股权，回购及激励的定价依据及公允性

（一）公司通过回购股权而非增资进行股权激励的原因及合理性，是否根据特殊投资条款回购股权

2025 年 9 月公司回购股份（以下简称“本次股份回购”）系公司拟开展员工股权激励，鉴于公司注册资本已达 9,000 万元，注册资本总额与公司经营规模相适应，不宜再行增加，故考虑采用回购股份的方式实施次激励计划。公司就本次股份回购进行股权激励事项征询了全体股东意见，股东金风投资、伊犁苏新、南京道丰对公司的投资期较长，有退出部分股份取得一定投资回报需求，因此同意公司回购其持有的部分股份用于股权激励。

公司实施本次股份回购时，届时有效的特殊投资条款中不存在任何仍具效力的股权回购约定，本次股份回购并非依据特殊条款回购。关于特殊投资条款内容详见本回复报告“问题六、一、（一）1、公司签署的特殊投资条款情况”相关内容。

综上，公司通过回购股份而非增资进行股权激励，具有合理性；本次股份回购不存在根据与股东签署的特殊投资条款回购股权情形。

（二）回购及激励的定价依据及公允性

公司于 2025 年 6 月 23 日、2025 年 8 月 13 日分别召开 2024 年度股东大会、2025 年第一次临时股东大会，审议《关于回购公司股份用于员工股权激励计划的议案》《关于员工持股计划议案暨南京牧镭激光科技股份有限公司股权激励计划》《关于变更公司回购股份方案的议案》等议案，全体股东一致通过上述议案。

本次股份回购价格系以公司 2024 年度净资产账面价值为基础，综合考虑长期股权投资等主要资产的价值重估因素后，并经各方协商确定为 8 元/股，价格公允。

本次股权激励价格系参照公司 2024 年度净资产账面价值确定为 4.35 元/股。本次股权激励价格与本次公司股份回购价格的差价已做股份支付处理，具有合理性。

综上，本次股份回购系公司通过回购股权的方式进行员工股权激励具有合理性，本次股份回购不存在根据特殊条款回购股权的情况；本次股份回购及股权激励的定价具有公允性。

五、说明有贡献人员的持股平台和激励员工的持股平台的具体区别，南京英利未认定为员工持股平台的原因，是否存在非公司员工持股的情况，如有，请说明持股对象是否符合平台的持股要求，有贡献人员的具体贡献情况，入股及退出价格是否公允，是否存在利益输送情形；说明股权激励政策具体内容、实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划，激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准

（一）说明有贡献人员的持股平台和激励员工的持股平台的具体区别，南京英利未认定为员工持股平台的原因，是否存在非公司员工持股的情况，如有，请说明持股对象是否符合平台的持股要求，有贡献人员的具体贡献情况，入股及退出价格是否公允，是否存在利益输送情形

南京英利作为公司有贡献人员的持股平台，存在非员工持股的情况，因而未被认定为员工持股平台。根据公司实际控制人的访谈，南京英利于 2015 年 8 月 17 日设立，时值公司初创阶段，设立该平台的主要目的在于对核心员工及对公司发展有贡献的人员实施股权激励。

除南京大行外，南京英利自设立以来，其所有合伙人具体贡献情况、入股及退出价格的具体情况如下：

序号	合伙人姓名	是否符合平台的持股要求	具体贡献情况	入股价格[注 1]	退股价格	退股价格是否公允
1	周军	符合	核心员工	1 元/合伙份额	/	/
2	邓晨	符合	核心员工	1 元/合伙份额	/	/
3	宋维尔	符合	核心员工	1 元/合伙份额	/	/
4	张其龙	符合	核心员工	1 元/合伙份额	/	/
5	王建平	符合	核心员工	1 元/合伙份额	/	/
6	朱海龙	符合	核心员工	1 元/合伙份额	/	/
7	陈武	符合	核心员工	1 元/合伙份额	1 元/合伙份额，加上年化 5%利率计算的利息	根据南京英利合伙协议之补充协议约定，如乙方（指员工，下同）与牧镭激光终止或解除所订立的《劳动合同》或《聘用合同》，若在限售期（服务期）内，则甲方（指周军，下同）有权要求乙方将标的权益转让给甲方或甲方指定的第三方，转让价格为乙方取得标的权益的成本+年化 5%收益。 相关员工从牧镭激光离职并从南京英利退伙时，均依据协议约定，退伙价格为 1 元/合伙份额，加上年化 5%利率计算的利息，具有公允性。
8	钱勇	符合	核心员工	1 元/合伙份额	1 元/合伙份额，加上年化 5%利率计算的利息	
9	何玉清	符合	核心员工	1 元/合伙份额	1 元/合伙份额，加上年化 5%利率计算的利息	
10	张恩惠	符合	核心员工	1 元/合伙份额	1 元/合伙份额，加上年化 5%利率计算的利息	
11	杨洋	符合	核心员工	0 元[注 2]	0 元[注 2]	
12	黄晨	符合	核心员工	0 元[注 2]	0 元[注 2]	入股时未实际支付价款，因此退出时亦未实际支付。
13	刘湘倩	符合	曾任公司外部顾	1 元/合伙份额	1 元/合伙份额	根据南京英利合伙协议之补充协议约定，经

序号	合伙人姓名	是否符合平台的持股要求	具体贡献情况	入股价格[注 1]	退股价格	退股价格是否公允
			问，为公司提供管理咨询			与周军协商一致，可将持有的份额转让给周军或周军指定的第三方，转让价格与周军或周军指定的第三方协商确定。 在公司初创时期，刘湘倩为公司提供项目运营、行政事务方面的管理咨询，并打算入职牧镭激光，因此入伙南京英利，后因其个人职业规划变化，最终未入职牧镭激光，考虑其入伙时间、服务内容等因素，经协商，刘湘倩以 1 元/合伙份额的价格退伙，具有公允性。
14	冯晓鸣	符合	曾任公司外部顾问，为公司提供行业资源	1 元/合伙份额	2022 年 8 月，冯晓鸣从南京英利减资 8.41 万元合伙份额，系其调整个人股权架构，将部分间接持股变更为直接持股[详见本题“一/（二）/4”相关内容]。	
15	刘继桥	符合	曾任公司技术顾问	1 元/合伙份额	68.52 元/合伙份额	根据南京英利合伙协议之补充协议约定，经与周军协商一致，可将持有的份额转让给周军或周军指定的第三方，转让价格与周军或周军指定的第三方协商确定。 刘继桥将其持有的南京英利 6.72 万元合伙份额（对应间接持有牧镭激光 6.624 万元股权）转让给伊犁苏新、南京道丰，转让价款共计人民币 460.42632 万元。
16	竹孝鹏	符合	曾任公司技术顾问	1 元/合伙份额	68.52 元/合伙份额	根据南京英利合伙协议之补充协议约定，经与周军协商一致，可将持有的份额转让给周

序号	合伙人姓名	是否符合平台的持股要求	具体贡献情况	入股价格[注 1]	退股价格	退股价格是否公允
						军或周军指定的第三方，转让价格与周军或周军指定的第三方协商确定。 竹孝鹏将其持有的南京英利 3.36 万元合伙份额（对应间接持有牧镭激光 3.312 万元股权）转让给伊犁苏新、南京道丰，转让价款共计人民币 230.213161 万元。

注 1：南京英利于 2015 年 8 月增资入股牧镭激光，入股价格为 1 元/注册资本。

注 2：杨洋、黄晨入伙南京英利时均为公司员工，根据其签署的《股权转让协议》《南京英利投资管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，杨洋、黄晨入伙价格均应为 1 元/合伙份额，退出价格应为其取得标的权益的成本+年化 5%收益，但因杨洋、黄晨入伙时未实际支付相关价款，因此退出时亦未向其支付相关价款。

南京大行自设立以来，除周军外，其他所有合伙人具体贡献情况、入股及退出价格的具体情况如下：

序号	出资人姓名	是否符合平台的持股要求	具体贡献情况	入股价格[注]	实际退股价格	退股价格是否公允
1	于广礼	符合	南京大行合伙人入伙时均系南京先激院员工，在公司初创时期于相关技术产业孵化、科技成果转化等方面对公司发展有贡献	1 元/合伙份额	/	/
2	丁建永	符合		1 元/合伙份额	/	/
3	姚红权	符合		1 元/合伙份额	/	/
4	尤敦喜	符合		1 元/合伙份额	/	/
5	张雷	符合		1 元/合伙份额	/	/
6	肖湖福	符合		1 元/合伙份额	/	/
7	杨彬	符合		1 元/合伙份额	/	/

序号	出资人姓名	是否符合平台的持股要求	具体贡献情况	入股价格[注]	实际退股价格	退股价格是否公允
8	李彬彬	符合		1 元/合伙份额	/	/
9	韩文超	符合		1 元/合伙份额	/	/
10	李思	符合		1 元/合伙份额	/	/
11	邹自明	符合		1 元/合伙份额	1 元/合伙份额	根据南京大行合伙协议之补充协议约定，经与周军协商一致，可将持有的份额转让给周军或周军指定的第三方，转让价格与周军或周军指定的第三方协商确定。
11	吴佳滨	符合		1 元/合伙份额	1 元/合伙份额	
12	邓晨	符合		1 元/合伙份额	1 元/合伙份额	

注：南京英利于 2015 年 8 月增资入股牧镭激光，入股价格为 1 元/注册资本。南京大行出资额为 10 万元，于 2016 年 9 月入伙南京英利，认缴 5.6 万元财产份额。

综上，南京英利作为有贡献人员的持股平台，和激励员工的持股平台的具体区别在于南京英利存在非公司员工持股的情况，未被认定为员工持股平台；南京英利合伙人符合平台的持股要求，为核心员工及对公司发展有贡献的人员，其入股及退出价格公允，不存在利益输送情形。

（二）说明股权激励政策具体内容、实施情况，实施过程中是否存在争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划，激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准

公司存在通过员工持股平台南京驭风、驭风贰期、驭风叁期、南京大风起实施股权激励的具体情况如下：

1、南京驭风、驭风贰期

（1）股权激励政策具体内容

根据公司 2020 年 12 月编制的《南京牧镭激光科技有限公司股权激励计划》（以下简称“《2020 年激励计划》”），南京驭风、驭风贰期股权激励政策的具体内容如下：

主要条款	具体内容
激励计划	（一）激励对象的持股方式 在符合政策法规的前提下，被激励对象通过认购合伙企业权益的方式间接持有公司股权，股权激励计划待股东会审议通过后实施。 （二）标的股票来源 本计划的股票来源为公司向员工激励平台（合伙企业）增发增资后 5% 的股权。 （三）激励股权数量和价格 1、激励股权的数量 截至目前公司注册资本 1000 万，本次拟增发 52.6316 万股，即 526,316 元股权。激励对象通过合伙企业间接持有公司 526,316 元出资，占公司增资后股本总额 10,526,316 万元的 5%； 2、激励股权的价格 综合考虑公司 2019 年末净资产值、所处行业、公司成长性等多种因素，本计划项下激励对象通过员工激励平台（合伙企业）认购公司股份的认购价格为人民币 8.83 元/股。 （四）激励规划 本次激励股权总比例为 5%（总份额为 52.6316 万股），计划分两年期等额释放，每年可释放比例为 2.5%。 （五）激励计划触发条件 本次股权激励是以公司未来 2 年（2020 年、2021 年）经营目标的完成和净利润作为触发条件。...
激励对象	（一）激励对象确定的依据和范围

主要条款	具体内容
的 确 定 依 据 和 要 求	激励对象原则上限于在职的公司董事、高级管理人员和中层管理人员、核心技术（业务）人员（不包括外部董事及外部监事）、销售人员以及公司认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有重要影响的其他员工。 （二）激励对象的确定 在公司业绩目标达成的前提下，满足公司基本服务年限要求，同时激励对象的绩效考核符合激励要求时，方可认定为当期的激励对象；具体的激励比例与对应的职务、绩效结果等因素有关；每年结合公司的实际情况及时进行调整和完善。 有下列情形之一的，不能成为本激励计划的参与对象： 1、最近 12 个月内被中国证监会及其派出机构认定为不适当人选的； 2、最近 12 个月内因重大违法违规行为被中国证监会及其派出机构行政处罚或者采取市场禁入措施； 3、具有《公司法》规定不得担任董事、监事、高级管理人员的情形的； 4、董事会认定不能成为本期股权激励计划参与对象的其他情形。 （三）每期具体激励对象名单及分配比例由公司董事长拟定，公司董事会批准后方可生效。
激 励 计 划 的 有 效 期、 限 售 期	（一）有效期 本次的股权激励计划从 2021 年到 2022 年，共分 2 期，每年 1 期。 （二）授予激励股权 公司将在 2021 年度至 2022 年度，依据本激励计划对满足条件的激励对象，授予相应的股权。前述两期授予完成后，公司可根据业务发展、后续人才引进等情形决定新增激励对象或增加原有激励对象在员工激励平台（合伙企业）的权益，并负责协调办理激励对象缴纳出资款、合伙企业的相关工商变更登记手续。 （三）限售期（服务期） 激励对象持有合伙企业权益的限售期（暨激励对象在牧镭激光及其下属子公司的服务期）为 5 年，自激励对象取得激励股权之日起计算。激励对象于牧镭激光上市后仍应遵守法律法规及证券主管部门关于限售期限的相关规定。
激 励 股 权 的 退 出 机 制	（一）除经普通合伙人书面同意外，激励对象不得在合伙权益上设置他项权利（如质押等）。 激励对象若违反上述规定，则无论牧镭激光的股票是否在证券交易所挂牌上市或激励对象是否离职，激励对象或其合伙企业权益继受人必须在 5 日内按照普通合伙人的指示将合伙权益转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格为激励对象取得标的股权时的成本并扣除已取得的分红；若激励对象所持合伙权益已于牧镭激光上市后通过二级市场减持或于牧镭激光上市前激励对象离职时已转让，则激励对象应向普通合伙人补偿，补偿金额为激励对象减持或转让所得一入股合伙企业时的成本+已取得的分红。（二）于牧镭激光完成 IPO 上市前，除普通合伙人与激励对象另有约定外，激励对象出现以下任一情形： 1、激励对象发生死亡（含被宣告死亡）或丧失民事行为能力的情况下，激励对象的合法继承人应于激励对象死亡（含被宣告死亡）后 90 日内将其继受取得的全部标的权益转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格为激励对象取得合伙权益的成本+年化 5%收益。 2、激励对象达到退休年龄的，若激励对象愿意继续与牧镭激光签署《聘用合

主要条款	具体内容
	同》（聘用时间需覆盖至牧镭激光成功上市之日，下同），且牧镭激光同意续签的，激励对象应于其退休事实发生之日起5日内与牧镭激光签署《聘用合同》，《聘用合同》签订后激励对象仍应继续遵守并履行本计划相关约定：若激励对象不愿意继续与牧镭激光签署《聘用合同》，应向牧镭激光出具不愿意签署《聘用合同》的书面声明，且激励对象应于其退休事实发生之日起10日内，将其所持全部合伙权益转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格为激励对象取得合伙权益的成本+年化5%收益。 （三）非惩罚性退出机制 无论限售期（服务期）是否届满，除激励对象与合伙企业普通合伙人另有约定外，激励对象出现下列情形时： 1、激励对象劳动合同或聘用合同到期后，公司非因激励对象个人原因不再与其续签合同； 2、公司主动提出解除劳动关系的要求后和激励对象协商一致解除劳动合同或聘用合同； 3、公司非因激励对象个人原因与激励对象解除劳动合同的其他情形。 若公司在限售期（服务期）内，则执行事务合伙人有权要求激励对象将合伙权益转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格为激励对象取得合伙权益的成本+年化5%收益。 若公司未上市且限售期（服务期）已届满，经执行事务合伙人同意，激励对象可将合伙权益转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格由激励员工与普通合伙人或普通合伙人指定的第三方协商参考公允价值确定。若公司已上市且限售期（服务期）届满，则激励对象可取得扣除代扣代缴税费后的合伙权益间接市值收益。 （四）惩罚性退出机制 除激励对象与合伙企业普通合伙人另有约定外，激励对象出现下列情形时： 1、激励对象未取得公司书面同意擅自从公司离职，包括但不限于： a、激励对象单方面提出终止或解除与公司所订立的劳动合同或聘用合同； b、激励对象与公司所订的劳动合同或聘用合同期满，尽管公司要求继续签订，而激励对象提出不再续订。 2、激励对象主动提出解除劳动关系的要求后和公司协商一致解除劳动合同或聘用合同的； 3、激励对象因触犯法律、法规被予以行政处罚或刑事处罚而被公司开除或除名的； 4、激励对象因个人原因被公司解除或终止劳动合同其他情形。 若公司在限售期（服务期）内，则执行事务合伙人有权要求激励对象应将合伙权益转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格为激励对象取得合伙权益的成本+年化5%收益； 若公司未上市限售期（服务期）已届满，经执行事务合伙人同意，激励对象可将合伙权益转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格由激励员工与普通合伙人或普通合伙人指定的第三方协商确定。若公司已上市且限售期（服务期）届满，则激励对象可取得扣除代扣代缴税费后的合伙权益间接市值收益。

(2) 股权激励政策实施情况、实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

南京驭风、驭风贰期股权激励实施情况如下：

2020 年 12 月 10 日，公司召开股东会，审议通过《2020 年激励计划》。

2021 年 11 月 15 日，牧镭有限召开董事会，审议通过《关于公司向激励对象授予股权的议案》，拟向 20 名激励对象授予 19.73685 万股。

2022 年 6 月 22 日，牧镭有限召开董事会，审议通过《关于公司向激励对象授予股权的议案》，拟向 58 名激励对象授予 32.89475 万股。

经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公开网站（查询日期：2026 年 4 月 9 日），截止本回复出具日，公司《2020 年激励计划》已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划，激励计划实施过程中不存在纠纷争议。

(3) 激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准

根据公司《2020 年激励计划》，激励对象的选定标准为：激励对象原则上限于在职的公司董事、高级管理人员和中级管理人员、核心技术（业务）人员（不包括外部董事及外部监事）、销售人员以及公司认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有重要影响的其他员工。激励对象的选定程序为：由公司股东会根据公司的经营情况确定实施激励计划后，对拟激励对象的适格性以及绩效考核等综合表现进行评价，并和拟激励对象进行充分沟通，确认其充分理解并愿意参与激励计划后，由公司董事长拟定具体激励对象名单及分配比例，公司董事会批准后方可生效。

综上，公司实际参加员工激励计划人员均符合上述标准。

2、驭风叁期

(1) 股权激励政策具体内容

公司 2025 年 9 月编制的《南京牧镭激光科技股份有限公司股权激励计划》（以下简称“《2025 年激励计划》”），驭风叁期股权激励政策的具体内容如下：

主要条款	具体内容
激励计划	（一）激励对象的持股方式 在符合政策法规的前提下，被激励对象通过认购合伙企业权益的方式间接持有公司股权，股权激励计划待股东会审议通过后实施。 （二）激励股权的来源 本计划的股票来源为公司根据股东会审议通过的回购公司股份用于员工股权激励计划议案及其附件中所载明的回购股份。 （三）激励股权数量和价格 1、激励股权的数量 本激励计划拟向激励对象授予激励股权合计不超过 187.5 万股，占当前公司总股本 9000 万股的 2.08%，实际回购数量应以最终股东会审议通过回购股份决议为准。 2、激励股权的授予价格 综合考虑公司所处行业近年来的市场环境、竞争状态，以及本计划的激励规模、激励目的和未来公司成长性等多种因素，本计划项下激励对象通过员工激励平台（合伙企业）认购公司股份的认购价格为人民币 4.35 元/股。 （四）激励规划 本次激励股权总比例为 2.08%（总份额为 187.5 万股），计划在 2025 年度内全部授予。
激励对象的确定依据和要求	（一）激励对象确定的依据和范围 激励对象原则上限于本公司及其子公司员工，主要包括在职的公司董事、高级管理人员、核心技术（业务）人员以及董事会认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有重要影响的其他员工。 每期具体激励对象名单及分配比例由公司董事长提议，经公司董事会批准后方可生效。 （二）激励对象的确定 在公司业绩目标达成的前提下，满足公司基本服务年限要求，同时激励对象的绩效考核符合激励要求时，方可认定为当期的激励对象；具体的激励比例与对应的职务、绩效结果等因素有关；每年结合公司的实际情况及时进行调整和完善。 有下列情形之一的，不能成为本激励计划的参与对象： 1、最近 12 个月内被中国证监会及其派出机构认定为不适当人选的； 2、最近 12 个月内因重大违法违规行为被中国证监会及其派出机构行政处罚或者采取市场禁入措施； 3、具有《公司章程》规定不得担任董事、监事、高级管理人员的情形的； 4、董事会认定不能成为本期股权激励计划参与对象的其他情形； 5、法律法规规定不得参与公司股权激励的。
激励计划的有效期、限售期	（一）有效期 本次的股权激励计划在 2025 年度内实施完成，有效期自经股东会审议批准实施之日起至实施完成之日。 （二）授予激励股权 公司将在 2025 年度内，依据本激励计划对满足条件的激励对象，授予相应的股权。前述授予完成后，公司可根据业务发展、后续人才引进等情形决定新增激励对象或增加原有激励对象在员工激励平台（合伙企业）的权益，并负责协

主要条款	具体内容
	调办理激励对象缴纳出资款、合伙企业的相关工商变更登记手续。 （三）服务期 激励对象持有合伙企业权益的服务期（暨激励对象在牧镭激励及其子公司的服务期）应自激励对象取得激励股权之日起至公司合格上市之日止。 服务期届满之前，激励对象不得转让其持有的合伙企业的全部或者部分出资，或者通过各种安排由其他主体享有该等出资或者相关权利或者在出资上设置任何质押等权利限制，也不得委托他人代为持有或管理其对合伙企业的出资。在公司上市过程中，激励对象应按照相关法律法规以及中国证监会的有关要求，作出对其所持公司股权进行锁定的承诺。激励对象于牧镭激光合格上市后仍应遵守法律法规及证券主管部门关于限售期限的相关规定。
激励股权的退出机制	（一）一般原则 除经执行事务合伙人书面同意外，激励对象不得在合伙权益上设置他项权利（如质押等）等。激励对象若违反上述规定，则无论牧镭激光的股票是否在证券交易所挂牌上市或激励对象是否离职，激励对象或其合伙企业权益继受人必须在5日内按照执行事务合伙人的指示将合伙权益转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方，转让价格为激励对象取得标的股权时的成本并扣除已取得的分红；若激励对象所持合伙权益已于牧镭激光上市后通过二级市场减持或于牧镭激光上市前激励对象离职时已转让，则激励对象应向执行事务合伙人补偿，补偿金额为激励对象减持或转让所得一入股合伙企业时的成本+已取得的分红。无论本计划中的激励对象因何种原因退出，因此产生的个人所得税负将由其自行承担。 （二）退出机制 除激励对象与合伙企业执行事务合伙人另有约定外，激励对象出现下列情形时： 1、激励对象主动提出离职、劳动合同/聘用合同到期不再续签、经与公司协商一致或因公司原因提出提前与激励对象解除劳动/聘用关系。 2、激励对象因触犯法律、法规被予以行政处罚或刑事处罚而被公司开除的，包括但不限于： a、任职期间，由于受贿、索贿、贪污、侵占、盗窃、泄露公司重要经营和技术秘密或其他谋取不正当利益行为，给公司造成损失的； b、因重大违法、违规行为被刑罚或予以行政处罚的。 3、公司董事会认定的其他严重违反公司有关规定事项而不得享受激励的，包括但不限于： a、激励对象因违反公司相关制度规定被公司处罚或解除、终止劳动合同的； b、公司经营业绩目标考核严重不达标，或个人述职评议不能胜任及以下和涉及违规降职降级的。 4、出现按照相关法律、法规、规章、规范性文件或监管部门规定的其他不能作为激励对象的情形。 （三）退出时合伙权益的处置 1、激励对象出现前述（一）、（二）条约定外的其他情形时，不得自行转让合伙权益，应与执行事务合伙人协商确定合伙权益的处置。 2、激励对象出现前述第（二）条第1点约定情形时： a、若在服务期内，则执行事务合伙人有权要求激励对象应将合伙权益转让给

主要条款	具体内容
	执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方，转让价格为激励对象取得合伙权益的成本+年化 5%收益。 b、若公司已合格上市即服务期届满，则激励对象可取得扣除代扣代缴税费后的合伙权益间接市值收益。 3、激励对象出现前述第二条第 2、3 点约定情形时： a、若在服务期内，则执行事务合伙人有权要求激励对象应将合伙权益转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方，转让价格为激励对象取得合伙权益的成本。 b、若公司已合格上市即服务期届满，则激励对象可取得扣除代扣代缴税费后的合伙权益间接市值收益。

（2）股权激励政策实施情况、实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

驭风叁期股权激励计划的变更及实施情况如下：

2025 年 6 月 23 日，公司召开 2024 年度股东大会，审议通过《关于员工持股计划议案暨南京牧镭激光科技股份有限公司股权激励计划》。

2025 年 8 月 19 日，公司召开第一届董事会第十四次会议，审议通过《关于南京牧镭激光科技股份有限公司股权激励计划第一期授予名单的议案》，拟向 10 名激励对象授予 56.25 万股。

2025 年 10 月 9 日，公司召开 2025 年第三次临时股东大会，审议通过《关于变更公司股权激励计划的议案》，因公司发展计划调整，拟变更股权激励计划，取消 2026 年度-2027 年可授予股权的授权比例和授权条件，将剩余共计 1,312,500 股提前授予员工，拟向 35 名激励对象授予 131.25 万股。

经股东会审议通过，基于准备启动申请挂牌的考虑，公司取消 2026 年度-2027 年可授予股权的授权比例和授权条件，将剩余共计 131.25 万股提前授予员工。经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公开网站（查询日期：2026 年 4 月 9 日），截至本回复出具日，上述激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划，激励计划实施过程中不存在纠纷争议。

（3）激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准

根据公司员工激励计划，激励对象的选定标准为：激励对象原则上限于公司及其子公司员工，主要包括在职的公司董事、高级管理人员、核心技术（业务）人员以及董事会认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有重要影响的其员工在职的公司董事、高级管理人员和中级管理人员、核心技术（业务）人员（不包括外部董事及外部监事）、销售人员以及公司认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有重要影响的其他员工。激励对象的选定程序为：由公司股东会根据公司的经营情况确定实施本计划后，对拟激励对象的适格性以及绩效考核等综合表现进行评价，并和拟激励对象进行充分沟通，确认其充分理解并愿意参与激励计划后，由公司董事长拟定具体激励对象名单及分配比例，公司董事会批准后方可生效。

公司实际参加员工激励计划人员均符合前述标准。

3、南京大风起

南京大风起设立目的系出于公司对管理层奖励，其合伙人苏伟、叶峰、朱海龙入伙时均为公司管理层，主要负责公司生产、研发、销售、投融资等经营事务，符合前述标准。

南京大风起持有的公司股权来源具体内容详见本题“一、（二）、3、金风投资第二次以1元/注册资本转让出资额”相关内容。

截至本回复出具日，南京大风起股权激励已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划，南京大风起股权激励计划的实施过程中不存在纠纷及潜在纠纷。

【主办券商回复】

一、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、律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司全套工商档案、历次股东入股公司签署的投资协议以及相关补充协议、出资证明和验资报告、股东访谈记录等，核查公司机构股东入股公司、转让公司股权的背景、价格、定价依据及公允性；

2、查看金风投资与股东周军、南京英利、中科神光、陈庆锋于 2016 年 1 月签署的《南京牧镭激光科技有限公司增资扩股协议》、《南京牧镭激光科技有限公司增资扩股协议之补充协议》、2022 年 3 月签署的《南京牧镭激光科技有限公司增资扩股协议之补充协议（二）》，了解金风投资以 1 元/注册资本转让的背景及合理性原因；

3、查看金风科技 2016 年增资及股权转让的三会文件、支付凭证；

4、取得并查阅上海市汇业律师事务所出具的《关于<增资扩股协议>之股权激励事宜的分析意见》，了解金风投资将出资额转让给南京大风起是否存在 j 纠纷风险；

5、查阅南京英利与冯晓明签署的股权转让协议、股权转让支付凭证、纳税证明以及南京英利的工商资料，了解南京英利以 1 元/注册资本转让出资额的原因及合理性；

6、查阅南京英利与冯晓明股权转让的三会文件；

7、访谈金风投资、金风科技、公司实际控制人周军和冯晓鸣，获取访谈问卷，对其出资情况、股权转让情况、股权转让的原因及合理性等进行核查；

8、查阅陈庆锋在公司任职期间的劳动合同、学历证书、简历等资料，了解陈庆锋的基本情况、职业经历；

9、查看陈庆锋与周军签署的股权转让协议、补充协议、股权价款支付凭证、纳税证明以及与本次股权转让相关的三会文件；

10、查阅周军、陈庆锋、南京英利 2015 年 8 月 26 日签署的《一致行动协议》；

11、获取上海市汇业律师事务所出具的法律意见书；

12、查询国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，公开信息途径了解陈庆锋退出后从事的业务情况；

13、查阅公司取得的国有股权设置批复文件、国有股东标识管理批复文件；

14、查阅公司员工股权激励计划、激励人员名单、内部决策流程及文件及相关的三会文件、签署的合伙协议及补充协议等，了解股权激励政策具体内容、实施情况以及激励对象的选定标准和履行的程序；

15、查阅持股平台增资进入的增资协议、支付凭证、验资报告；

16、查阅公司 2024 年度股东大会、2025 年第一次临时股东大会会议资料、财务报表等，了解公司回购股份的情况；

17、取得并查阅公司提供的员工花名册及所有持股平台合伙人的身份证明文件、与公司的劳动合同、支付凭证、出资前后 3 个月银行流水，取得其出具的声明及调查表等，了解持股平台合伙人基本信息及其出资情况；

18、取得公司出具的有关说明文件；

19、通过中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公开网站查询公司激励计划实施过程中是否存在纠纷情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司历次增资、股权转让价格定价具有公允性、资金来源合法合规，款项均已实际支付，股东不存在异常入股情况，不存在不正当利益输送问题，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

2、金风投资两次以名义价格 1 元转让出资额系公司完成《金风补充协议》约定的业绩要求，金风投资转让奖励股权，具有合理性，且公司已基于公允价格确认股份支付，不存在财务资助或利益输送情形；

3、南京英利以 1 元/注册资本转让出资额系冯晓鸣调整其个人股权架构，具有合理性，价格公允，不存在财务资助或利益输送情形；

4、陈庆锋被认定为公司实际控制人系依据其与周军、南京英利于 2015 年 8 月 26 日签署的《一致行动协议》；

5、陈庆锋入股价格为 1 元/注册资本，因公司仍处于初创阶段，因此按照注册资本定价，价格公允；退出价格系参照 2016 年公司外部融资价格，并经双方协商确定，价格公允；陈庆锋退出价款与股东会决议时的价款不同的原因系公司相关人员在制作股东会决议时仅列明《股权转让协议》中的价款，未完整列示《股权转让协议之补充协议》中约定的补偿款，故而股东会决议时的价款与陈庆锋退出价款存在差异；陈庆锋退出公司后，其主要投资或任职的公司均未与公司从事相同或相似业务，与公司不存在纠纷或潜在纠纷；

6、国有股权变动未履行评估程序已取得南京市人民政府国有资产监督管理委员会的确认，该确认机构具备相应管理权限，不存在国有资产流失情形；公司已提交了《江苏省国资委关于南京牧镭激光科技股份有限公司国有股东标识管理事项的批复》（苏国资复[2023]56 号），符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定；

7、公司本次股份回购系公司拟开展员工股权激励，鉴于公司注册资本已达 9,000 万元，注册资本总额与公司经营规模相适应，不宜再行增加，故考虑采用回购股份的方式实施本次激励计划，具有合理性，本次股份回购不存在根据与股东签署的特殊投资条款回购股权情形，本次股份回购及股权激励的定价具有公允性；

8、南京英利作为公司有贡献人员的持股平台，存在非员工持股的情况，因而未被认定为员工持股平台；南京英利合伙人符合平台的持股要求，均为核心员工及对公司发展有贡献的人员，其入股及退出价格公允，不存在利益输送情形；公司历次股权激励实施过程中不存在纠纷争议，目前均已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划，实际参加人员均符合前述标准。

二、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

（一）核查程序

针对股权代持事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司全套工商档案、三会文件、增资扩股协议、股权转让协议、支付凭证、完税凭证等资料；

2、访谈公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等，获取问卷调查和出具的承诺函、征信报告等资料；

3、访谈公司股东，获取访谈问卷，对其出资情况、股东适格性、所持公司股份权利受限情况等进行检查；

4、获取公司持股的董事、高级管理人员相关银行账户报告期内的银行流水；

5、查阅持股平台南京驭风、驭风贰期、驭风叁期、南京大风起的全套工商内档、合伙协议等资料；

6、获取各持股平台员工出资等情况的员工持股调查表以及不存在股权代持的承诺函；

7、获取控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员、员工、各持股平台合伙人、持股 5%以上的自然人股东出资银行账户出资时点前后 3 个月的银行流水。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、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，持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

2、截至本审核问询函回复出具日，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，符合“股权明晰”的挂牌条件。

三、以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是

否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

经核查，公司成立以来历次股权演变的具体情况如下：

序号	时间	股权变动	股权转让/增资背景	资金来源是否为自筹/自有	支付情况	价格	公司估值情况	定价依据及公允性
1	2015 年 8 月	第一次增资	公司初创时期，南京英利、中科神光、陈庆锋看好牧镭激光发展前景	是	已实缴	1 元/注册资本	参考注册资本	公司成立初期，参考注册资本，股东间协商确定价格，定价公允
2	2016 年 2 月	第二次增资	金风投资看好牧镭激光发展前景，对公司所处行业、技术及其团队认可	是	已实缴	15.63 元/注册资本	投后估值 5,000 万元	根据公司所处行业、盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性
3	2016 年 12 月	第一次股权转让	因公司完成《金风补充协议》中约定的雷达样机测试合格的业绩要求，金风投资奖励周军、陈庆锋合计 15% 股权（对应 48 万元注册资本）。	是	已支付对价	总对价 1 元	协议约定	金风投资依据《金风补充协议》约定给予的股权奖励，已基于公允价格确认股份支付
4	2016 年 12 月	第三次增资	本次增资系因《金风补充协议》中约定金风投资转让奖励股权后，有权再增加投资 750 万元（其中 64 万元计入注册资本，剩余 686 万元计入资本公积），确保增资完成后金风投资的持股比例为 25%	是	已实缴	11.72 元/注册资本	协议约定	《金风补充协议》中约定的价格，具有公允性

序号	时间	股权变动	股权转让/增资背景	资金来源是否为自筹/自有	支付情况	价格	公司估值情况	定价依据及公允性
5	2017 年 10 月	第二次股权转让	陈庆锋因个人原因退出牧镭激光，为保证公司控制权的稳定性，将其持有的公司股权转让给周军	是	已实缴	10.02 元/注册资本	协议约定	参考外部融资价格，由其与周军自愿协商确定转让价格，具有公允性
6	2018 年 6 月	第四次增资	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，中科红塔看好公司发展前景，对公司所处行业、技术及其团队认可	是	已实缴	78.13 元/注册资本	投后估值 3.2 亿元	根据公司所处行业、盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性
7	2018 年 10 月	第五次增资	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，伊犁苏新看好公司发展前景，对公司所处行业、技术及其团队认可	是	已实缴	78.13 元/注册资本	投后估值为 3.6 亿元	根据公司所处行业、盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性
8		第三次股权转让	周军及南京英利合伙人有资金需求，拟转让部分股份	是	已支付对价	69.51 元/注册资本	投后估值为 3.6 亿元	伊犁苏新和南京道丰受让周军、南京英利股份，经协商，受让价格较增资价格存在优惠，具有公允性
9	2019 年 3 月	第六次增资	扩大公司注册资本规模	—	—	—	—	全体股东同比例转增，具有公允性

序号	时间	股权变动	股权转让/增资背景	资金来源是否为自筹/自有	支付情况	价格	公司估值情况	定价依据及公允性
10	2019 年 9 月	第四次股权转让	公司完成《金风补充协议》约定的业绩要求，金风投资将奖励股权转让给南京大风起	是	已支付对价	1 元对价转让	协议约定	金风投资依据《金风补充协议》约定给予的股权奖励，已基于公允价格确认股份支付
11	2021 年 6 月	第七次增资	股权激励	是	已实缴	8.83 元/注册资本	—	参照公司每股净资产值确定，已基于公允价格确认股份支付
12	2021 年 9 月	第八次增资	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，嘉兴穗银看好公司发展前景，对公司所处行业、技术及其团队认可	是	已实缴	47.50 元/注册资本[注 1]	投后公司估值为 5.3 亿元	根据公司所处行业、盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性
13	2022 年 6 月	第九次增资	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，南京炬创、工大无疆、赣州俱荣看好公司发展前景，对公司所处行业、技术及其团队认可	是	已实缴	47.50 元/注册资本[注 1]	投后公司估值为 5.729 亿元	根据公司所处行业、盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性
14	2022 年 8 月	第五次股权转让	股东冯晓鸣调整其个人股权架构，将部分股份由间接持股转为直接持股	是	已实缴	1 元/注册资本	—	基于股东个人的股权结构调整需求，平价转让，其股份已在

序号	时间	股权变动	股权转让/增资背景	资金来源是否为自筹/自有	支付情况	价格	公司估值情况	定价依据及公允性
								南京英利中基于公允价格确认股份支付
15	2022 年 8 月	第十次增资	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，领益基石、苏州汇创、厦门顺之纹、董红看好公司发展前景，对公司所处行业、技术及其团队认可	是	已实缴	99.49 元/注册资本[注 2]	投后公司估值为 12.9 亿元	根据公司所处行业、盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性
16	2022 年 11 月	股改，资本公积转增股本	扩大公司注册资本规模	—	—	—	—	全体股东同比例转增，具有公允性
17	2025 年 9 月	回购股份	公司拟开展员工股权激励，鉴于公司注册资本已达 9,000 万元，故考虑采用回购股份的方式实施本次激励计划，股东金风投资、伊犁苏新、南京道丰对公司的投资期较长，有退出和投资回报需求	是	已支付对价	8 元/股	—	参照公司 2024 年度净资产账面价值为基础，综合考虑长期股权投资等主要资产的价值重估因素后，并经各方协商确定，具有公允性
18	2025 年 10 月	将回购的股份转让给驭风叁	股权激励	是	已支付对价	4.3 元/股	—	参照公司 2024 年度净资产账面价值确定，已基于公允价格

序号	时间	股权变动	股权转让/增资背景	资金来源是否为自筹/自有	支付情况	价格	公司估值情况	定价依据及公允性
		期						确认股份支付

注 1：因 2019 年 3 月牧镭激光以资本公积转增注册资本，本次股东入股后复权价格为 103.08 元/注册资本。

注 2：因 2019 年 3 月牧镭激光以资本公积转增注册资本以及 2022 年 7 月现金分红，本次股东入股后复权价格为 219.15 元/注册资本。

综上，公司股东入股资金来源均系自有或自筹，合法合规，公司历次增资、股权转让具有合理的背景，历次增资、股权转让价格定价具有公允性、资金来源合法合规，款项均已实际支付，股东不存在异常入股情况，不存在不正当利益输送问题，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司设立以来的全套工商档案、相关董事会、监事会、股东（大）会会议文件，了解公司历史沿革及股东变化情况；
- 2、查阅历次股东入股公司签署的增资协议、股权转让协议以及相关补充协议、取得股权转让价款或出资支付凭证、验资报告、合伙企业出资前后三个月流水等；
- 3、查阅公司股东填写的调查表，并取得股东访谈记录，确认出资来源合法合规，不存在出资异常情况；
- 4、查阅股东转让公司股权后，向主管税局提交的纳税申报表、主管税局出具的税收完税证明、清税证明
- 5、查阅公司股权激励中的员工持股平台工商档案、员工名册、员工出资银行流水、公司制定的员工股权激励管理办法、员工与公司签订的劳动/劳务合同、激励协议、报告期内员工社保缴纳记录、员工签署的确认函，以及员工退出股权激励补充协议及转账凭证；
- 6、查阅机构股东提供的营业执照、股东工商资料、合伙协议、投资内部审议文件、审计报告或财务报表、自然人股东提供的身份证明，网络查询私募基金备案情况；
- 7、查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公开网站，核查相关主体是否存在纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司历次增资、股权转让具有合理的背景，历次增资、股权转让价格定价具有公允性、资金来源合法合规，款项均已实际支付，股东不存在异常入股情况，不存在不正当利益输送问题，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

四、员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形。请会计师对股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定进行核查并发表明确意见。

根据《证券法》第九条第二款规定，有下列情形之一的，为公开发行：（一）向不特定对象发行证券；（二）向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内；（三）法律、行政法规规定的其他发行行为。

根据《非上市公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的规定，以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

此外，参考《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书>第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》的规定，依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内；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；《关于股东信息核查中“最终持有人”的理解与适用》规定，除自然人外，“最终持有人”还包括以下类型：上市公司（含境外上市公司）、新三板挂牌公司等公众公司，或者穿透核查至国有控股或管理主体（含事业单位、国有主体控制的产业基金）

等集体所有制企业、境外政府投资基金、大学捐赠基金养老基金、公益基金以及公募资产管理产品。

根据上述法律法规及相关规定，公司按照如下标准对股东进行穿透并计算实际股东人数：（1）自然人股东，按 1 名股东计算；（2）依法设立并在中国证券投资基金业协会备案的私募基金，按 1 名股东计算；（3）依法实施员工持股计划的持股平台，按 1 名股东计算；（4）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或者协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，不视为外部人员，不另行计算人数；（5）机构股东中：穿透至自然人、境内外上市公司、新三板挂牌公司、国有控股或管理主体等最终持股主体计算股东人数；（6）剔除重复计算的人数。

根据公司的《公司章程》、股东名册、工商档案、现有股东的身份证件/营业执照、企业登记资料等资料并查询国家企业信用信息公示系统网站，公司自设立至今穿透计算权益持有人数后公司实际股东人数具体如下：

股权变动	股东姓名/名称	穿透情况说明	穿透计算后股东人数	合计
2015 年 5 月，有限公司设立	周军	自然人股东	1	1
2015 年 8 月，第一次增资	周军	自然人股东	1	4
	陈庆锋	自然人股东	1	
	南京英利	穿透至自然人	1	
	中科神光	国有控股主体	1	
2016 年 2 月，第二次增资	周军	自然人股东	1	5
	陈庆锋	自然人股东	1	
	南京英利	穿透至自然人	1	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
2016 年 12 月，第一次股权转让	周军	自然人股东	1	26
	陈庆锋	自然人股东	1	
	南京英利	穿透至自然人	22	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
2016 年 12 月，第	周军	自然人股东	1	26

股权变动	股东姓名/名称	穿透情况说明	穿透计算后股东人数	合计
三次增资	陈庆锋	自然人股东	1	
	南京英利	穿透至自然人	22	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
2017 年 10 月，第二次股权转让	周军	自然人股东	1	28
	南京英利	穿透至自然人	25	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
2018 年 6 月，第四次增资	周军	自然人股东	1	28
	南京英利	穿透至自然人	24	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
2018 年 10 月，第五次增资、第三次股权转让	周军	自然人股东	1	41
	南京英利	穿透至自然人	21	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	15	
2019 年 3 月，第六次增资	周军	自然人股东	1	40
	南京英利	穿透至自然人	20	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	15	
2019 年 9 月，第四次股权转让	周军	自然人股东	1	39
	南京英利	穿透至自然人	18	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	

股权变动	股东姓名/名称	穿透情况说明	穿透计算后股东人数	合计
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	15	
	南京大风起	员工持股平台	1	
2021 年 6 月，第七次增资	周军	自然人股东	1	42
	南京英利	穿透至自然人	18	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	17	
	南京大风起	员工持股平台	1	
	南京驭风	员工持股平台	1	
2021 年 9 月，第八次增资	周军	自然人股东	1	43
	南京英利	穿透至自然人	18	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	17	
	南京大风起	员工持股平台	1	
	南京驭风	员工持股平台	1	
	嘉兴穗银	已备案的私募基金	1	
2022 年 6 月，第九次增资	周军	自然人股东	1	54
	南京英利	穿透至自然人	16	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	17	
	南京大风起	员工持股平台	1	
	南京驭风	员工持股平台	1	
	嘉兴穗银	已备案的私募基金	1	

股权变动	股东姓名/名称	穿透情况说明	穿透计算后股东人数	合计
	南京炬创	穿透至自然人	10	
	工大无疆	已备案的私募基金	1	
	赣州俱荣	穿透至自然人	2	
2022 年 8 月，第五次股权转让	周军	自然人股东	1	55
	南京英利	穿透至自然人	16	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	17	
	南京大风起	员工持股平台	1	
	南京驭风	员工持股平台	1	
	嘉兴穗银	已备案的私募基金	1	
	南京炬创	穿透至自然人	10	
	工大无疆	已备案的私募基金	1	
	赣州俱荣	穿透至自然人	2	
	冯晓鸣	自然人股东	0	
2022 年 8 月，第十次增资	周军	自然人股东	1	59
	南京英利	穿透至自然人	16	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	17	
	南京大风起	员工持股平台	1	
	南京驭风	员工持股平台	1	
	嘉兴穗银	已备案的私募基金	1	
	南京炬创	穿透至自然人	11	
	工大无疆	已备案的私募基金	1	
	赣州俱荣	穿透至自然人	2	
	冯晓鸣	自然人股东	0	
	领益基石	穿透至自然人	1	

股权变动	股东姓名/名称	穿透情况说明	穿透计算后股东人数	合计
	苏州汇创	已备案的私募基金	1	
	厦门顺之纹	已备案的私募基金	1	
	董红	自然人股东	1	
2025年9月，第六次股权转让	周军	自然人股东	1	60
	南京英利	穿透至自然人	16	
	中科神光	国有控股主体	1	
	金风投资	穿透至上市公司	1	
	中科红塔	已备案的私募基金	1	
	伊犁苏新	已备案的私募基金	1	
	南京道丰	穿透至自然人	17	
	南京大风起	员工持股平台	1	
	南京驭风	员工持股平台	1	
	嘉兴穗银	已备案的私募基金	1	
	南京炬创	穿透至自然人	11	
	工大无疆	已备案的私募基金	1	
	赣州俱荣	穿透至自然人	2	
	冯晓鸣	自然人股东	0	
	领益基石	穿透至自然人	1	
	苏州汇创	已备案的私募基金	1	
	厦门顺之纹	已备案的私募基金	1	
	董红	自然人股东	1	
	驭风叁期	员工持股平台	1	

综上，员工持股平台等机构股东已按规定穿透计算股东人数，公司设立至今不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司设立以来的全套工商档案、相关董事会、监事会、股东（大）会会议文件，了解公司历史沿革及股东变化情况；
- 2、查阅机构股东提供的营业执照、合伙协议、投资内部审议文件、审计报告或财务报表、自然人股东提供的身份证明，网络查询私募基金备案情况；

3、查阅相关股东合伙协议及入股公司时签署的增资协议及股份转让协议及访谈问卷及股权穿透情况；

4、通过企查查、企业信用信息公示平台等网站检索相关公司股东的工商登记信息；

5、取得并查阅公司员工持股平台的工商资料及合伙协议文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司员工持股平台等机构股东已按规定穿透计算股东人数，公司设立至今不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

请会计师对股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定进行核查并发表明确意见。

【会计师回复】

一、对股权激励的具体会计处理方式及计算过程

(一) 公司历次股权激励股份支付计算过程

序号	授予时间	股权激励平台	股权激励方式	股权激励会计处理	股份支付总额（万元）	股权激励数量（万股）	入股价格（元/股）*注	入股时每股估值（元/股）
1	2016年9月至2021年12月	南京英利	持股平台内部转让	分期摊销	590.88	56.00	1.00	11.55
2	2016年12月	公司层面	股权转让	一次性计入	562.50	48.00	-	11.72
3	2019年9月	南京大风起	股权转让	一次性计入	1,250.48	34.72	-	36.02
4	2021年6月	南京驭风	增资	分期摊销	763.22	19.74	8.83	47.50
5	2022年6月	南京驭风	增资	分期摊销	2,982.36	32.89	8.83	99.49
6	2025年10月	驭风叁期	增资	分期摊销	684.38	187.50	4.35	8.00

注：入股价格为持股平台份额价格。

为更好发挥员工的主观能动性，增强团队凝聚力，保障公司持续发展，公司设立了南京英利、南京驭风、南京大风起、驭风叁期4个持股平台，分别持有公司6.19%、4.06%、2.68%和2.08%的股权。公司按照各激励对象工作岗位及具体职务，将股份支付费用分别计入主营业务成本、销售费用、管理费用和研发费用，报告期各期分摊至各项成本费用的金额如下：

授予对象类别	以权益结算的股份支付费用		
	2025年1-10月	2024年度	2023年度
销售人员	97.54	112.84	112.84
管理人员	213.73	290.08	278.43
研发人员	126.19	332.06	311.98
生产人员	19.91	20.18	24.86
合计	457.37	755.16	728.11

(二) 股份支付的会计处理

根据《企业会计准则第11号-股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业

绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

报告期内，公司为获取职工提供服务而授予权益工具的交易，根据最近一次外部融资价格确定授予日权益工具公允价值，公允价值与授予价格的差额作为股份支付费用，结合合伙协议约定服务期限归属情况对股份支付费用进行一次性或分期归属，并计入相关成本或费用和资本公积，离职员工对应的股份支付原确认金额于离职当期冲回，其他员工新受让和授予份额确认新的股份支付，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》的相关规定。

综上，公司股份支付的会计处理准确、合理，符合《企业会计准则》的规定。

二、是否符合《企业会计准则》相关规定进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取并检查股权激励相关的股份转让协议、激励对象签署的确认函、工商变更记录等相关文件，了解历次股权激励的背景及具体情况；

2、获取并检查员工持股平台设立至今的工商档案、实际控制人向员工持股平台转让股权的方案、股权转让协议、股权款支付银行回单等相关文件，了解员工持股平台设立与股权激励情形清理规范的具体情况；

3、检查股份支付的激励对象在授予股权时是否属于公司员工，判断公司股份支付的类型，核实股份支付的授予日、授予价格，复核权益工具公允价值的确定方法；

4、根据股权公允价值、授予价格、服务期限和可行权数量估计，复核股份支付费用的准确性；

5、复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则》及其他相关规定。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

公司股权激励的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

【律师回复】

律师回复详见《北京国枫律师事务所关于南京牧镭激光科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书之一》。

【会计师回复】

会计师回复详见北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于南京牧镭激光科技股份有限公司挂牌申请文件审核问询函中有关财务事项的说明》。

问题六、关于特殊投资条款

根据申请文件，公司存在优先认购权、反稀释条款、知情权、信息获取权、优先清算权、投资人转让便利、平等对待条款等特殊投资条款；若公司未能于2027年12月31日前向上海/深圳/北京证券交易所提交上市申请材料，特殊投资条款自该情形发生之次日起自动恢复效力。

请公司：（1）分别以列表形式说明现行有效和附条件恢复的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态、恢复条件等，说明优先认购权、反稀释条款、知情权、信息获取权、优先清算权、投资人转让便利、平等对待条款等特殊投资条款是否符合《公司法》、公司章程的规定，董事委派是否履行公司审议程序，员工股权转让限制是否取得员工确认，相关条款在执行中是否导致公司承担义务，是否导致股东不公平获取信息，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，是否应当予以清理。（2）说明特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形；说明已触发的回购事项是否仍需履行，公司是否存在已触发未履行的特殊投资条款。（3）如存在回购条款，请结合回购触发的可能性、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额、回购方各类资产情况，具体测算触发回购条款时回购方是否具备独立

支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权的稳定性，是否对公司产生重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、分别以列表形式说明现行有效和附条件恢复的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态、恢复条件等，说明优先认购权、反稀释条款、知情权、信息获取权、优先清算权、投资人转让便利、平等对待条款等特殊投资条款是否符合《公司法》、公司章程的规定，董事委派是否履行公司审议程序，员工股权转让限制是否取得员工确认，相关条款在执行中是否导致公司承担义务，是否导致股东不公平获取信息，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，是否应当予以清理

（一）分别以列表形式说明现行有效和附条件恢复的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态、恢复条件等，说明优先认购权、反稀释条款、知情权、信息获取权、优先清算权、投资人转让便利、平等对待条款等特殊投资条款

1、公司签署的特殊投资条款情况

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
1	2016年1月	甲方（一）：周军；甲方（二）：陈庆锋；甲方（三）：中科神光；甲方（四）：南京英利；乙方：金风投资；丙方：牧镭激光	周军	2.1 反摊薄保护权 2.1.1 在乙方增资之后，如果丙方增加任何注册资本（以下简称“增资”）或丙方发行任何有权认购股权的任何期权、权证或其他购股权或可转换或兑换为股权的任何证券（以下统称“其他证券”），认购每一元新增注册资本所对应的价格不应低于本次乙方投资取得每一元注册资本的平均价格（以下称“投资方价格”）；若低于乙方价格，则乙方有权按照 2.1.2 规定从甲方（一）、（二）得到充分补偿，但向丙方的关键管理人员和核心员工发行股票、股权或实施期权或期股计划（以下简称“管理层激励”）除外。 2.1.2 经乙方同意，丙方增资和/或发行其他证券、认购每一元注册资本的价格低于乙方价格（但管理层激励除外）时，在不影响乙方行使其在 2.2 款项下权利，即按照低价增发价格行使同比例认购权的情况下，乙方还有权要求调整其在丙方的持股比例，以保证其在丙方的权益价值不被摊薄，该种持股比例的调整应通过甲方（一）、（二）向乙方无偿转让一定比例或数量的没有设定任何担保或其他权利负担的股权（以下简称“补偿股权”）的方式进行，以使得在调整完成后乙方所持有的全部丙方股权权益中每一元注册资本对应的加权平均取得对价不高于低价增发价格。甲方（一）、（二）应向乙方补偿的股权数量=乙方所持股权×（乙方投资每元注册资本对应价格÷低价增资每股注册资本对应价格-1）前述股权调整应与低价增发同时进行，丙方尽最大努力促使前述股权调整与低价增发同时完成。	终止（附条件恢复），但公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间均不可恢复效力	1. 公司发生撤回全国股转系统挂牌申请材料、挂牌申请被否决或申请材料被退回、失效等挂牌失败情形或公司挂牌成功后非因上市原因主动终止挂牌；或 2. 公司未能于2027年12月31日前向上海/深圳/北京证券交易所提交上市申请材料，或递交申请材料后，发生撤回、申请被否决或申请材料被退回、失
			公司	2.2 优先认购权 在本次乙方投资之后，如果出现丙方实施增资或类似的股权稀释安排，乙方在同等条件下有优先认购的权利。		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
			周军	2.3 同比例转让权 如果甲方希望向拟受让方出售其部分或全部股权或通过换股等方式使丙方与其他公司合并或被收购（以下统称“出售”），乙方应享有以同样的条款和条件转让股权给该受让方的权利：（1）如果该等出售导致丙方控制权（通过拥有表决权证券、合同约定或以其他方式而直接或间接拥有支配该实体的管理和经营政策的能力）发生变化时，乙方有权享有以同样条款和条件转让全部其当时所持有的丙方股权；（2）如果出售不构成前述（1）项规定的情况，则乙方有权按照甲方拟出售的股权占其届时所持有的丙方股权的合计比例转让其届时拥有的丙方股权。		效等情形。
			公司、周军	清算财产分配 丙方如果实施清算，则在分别支付清算费用、职工的工资、社会保险费用和法定补偿金，缴纳所欠税款，清偿公司债务后，对丙方的剩余财产，乙方享有选择依照各方股权比例进行分配和乙方优先分配的权利；如果乙方选择优先分配则乙方从丙方的剩余财产中优先分配至其投资款加每年单利 20% 回报之和为止；丙方仍有剩余财产的，归甲方所有；如果丙方剩余财产不足乙方优先受偿的数额，则丙方剩余财产全归乙方，甲方不再分配。若有关政策对丙方风险投资者的损失可给予补助，丙方和甲方将为乙方积极争取。		
			公司、周军	6.1 董事及监事 丙方董事会将设置董事三名，其中乙方委派一名董事。 6.2 委派董事权利 甲方及丙方承诺，乙方投资后，下列事项应召开股东会、董事会审议，须经公司章程规定的表决程序，并经过乙方委派的董事同意，方可形成决议： 1、公司章程的修改； 2、增资，减资，合并，分立，重组，破产，清算或解散；		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				3、主营业务之外重大资产（金额超过 500 万元人民币）的抵押、担保、租赁、转让或者处置； 4、公司新发行任何股票或股票性质的证券； 5、年度股东会授权范围外超过人民币 1000 万以上的借贷或为借贷提供的担保或向任何第三方提供贷款、担保或同等性质的行为； 6、任何将严重改变或影响任何目前股东和/或投资人的权利，义务或将摊薄其对公司的权益的行为； 7、战略方向或经营业务发生重大改变而与现行商业计划不符； 8、年度预算、决算； 9、宣布分派股利或其它分配行为，以及公司股利政策的变化；对于涉及上述条款的事项，丙方应依照公司章程的规定在股东会、董事会召开前，以电话、电子邮件和/或传真等方式告知乙方委派的董事。		
			周军	3.1 退出安排 3.1.1 除非乙方另以书面形式同意延长，本补充协议约定的投资事项完成后，如果：丙方 2020 年 12 月 31 日前未提交发行上市申报材料并获受理，乙方有权要求甲方（一）、（二）受让乙方持有的全部或部分丙方股权。 3.1.2 如果丙方在上市申报前出现以下任何一种情况： （1）丙方实际控制人（以下统称实际控制人）实际控制的其他投资、经营任何与丙方主营业务相同或者相关的其他业务或企业； （2）丙方实际控制人发生变化，或者实际控制人不履行或不能履行其管理控制公司的义务，或者丙方及/或实际控制人发生重大违法违规情形，乙方事先知道未提出异议的或同意的除外； （3）丙方和实际控制人出现重大诚信问题，乙方事先知道未提出异议的或同意的除	放弃执行 （2022 年 3 月，周军（作为甲方）、金风投资（作为乙方）以及公司签署《增资扩股协议之	无

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				外； （4）丙方控股股东、实际控制人及关联公司未依照公司章程和公司法规定，进行有损于丙方或者乙方的重大交易或重大担保行为； （5）丙方未依照公司章程和公司法规定，对核心业务发生重大变化； （6）若丙方满足乙方认可的中国证监会及证券交易所的发行上市条件，且乙方同意上市的情况下，而丙方的控股股东、实际控制人不同意进行首次公开发行； （7）丙方在经营过程中严重违反丙方章程、股权转让协议及本补充协议的有关规定，违规经营致使乙方受到严重损失的，且该行为未经乙方同意的； （8）丙方或其控股股东、实际控制人存在违反《首次公开发行股票并上市管理办法》和《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》等与上市相关的法律法规规定的行为或情况的；或者 （9）丙方产生对上市造成严重障碍的其他变化；乙方有权选择在上述 3.1.1 和 3.1.2 中任何一种情况出现后，要求甲方（一）、（二）按照乙方实际投资款金额加每年 20% 单利受让乙方持有的全部或部分丙方股权。	补充协议（二）》，约定乙方同意放弃执行《增资扩股协议之补充协议》 3.1.1 和 3.1.2 条约定的股权回购事项）	
2	2018 年 5 月	甲方（一）：周军；甲方（二）：中科神光；甲方（三）：南京英利；甲方（四）：金风投资；乙方：中科	公司、周军	反摊薄保护权 在乙方向丙方增资之后，如果丙方再增加任何注册资本（以下简称“再增资”）或丙方发行任何有权认购股权的任何期权、权证或其他购股权或可转换或兑换为股权的任何证券（以下统称“其他证券”），认购每一元新增注册资本所对应的价格（以下简称“投资方价格”）不应低于本次乙方增资取得每一元注册资本的平均价格（以下称“乙方价格”）；若低于乙方价格，则乙方有权按照如下计算标准要求甲方（一）足额补偿相应股权，但向丙方的关键管理人员和核心员工发行股票、股权或实施期权或期股计划（以下简称“管理层激励”）除外；甲方（一）应向乙方补偿的股权数量=乙方所持股权×（乙方投资每元注册资本对应价格÷低价增资每股注册资本对应价格-1）	终止（附条件恢复），但公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间均不可恢复	1. 公司发生撤回全国股转系统挂牌申请材料、挂牌申请被否决或申请材料被退回、失效等挂牌失败情形或公司挂牌成功后非因上

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
		红塔；丙方： 牧镭激光	公司	反稀释条款 在本次增资完成后，如果出现目标公司实施增资或类似的股权稀释安排，在同等的条件下乙方和甲方（四）对增资享有优先认购权。	效力	市原因主动终止挂牌；或 2. 公司未能于2027年12月31日前向上海/深圳/北京证券交易所提交上市申请材料，或递交申请材料后，发生撤回、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形。
			公司	董事及监事 乙方有权委派1名监事。		
			周军	优先受让和共同出售权 目标公司首次公开募集股份并上市前，控股股东/实际控制人转让目标公司股权，乙方和甲方（四）有权选择：（i）同等条件优先购买全部或部分该等股权，或（ii）同等条件等比例地出售持有的目标公司股权。		
			公司	清算优先权 丙方如果实施清算，则在分别支付清算费用、职工的工资、社会保险费用、法定的补偿金，缴纳所欠税款、清偿公司债务后对丙方的剩余财产，甲方（四）享有选择依照各方股权比例进行分配和甲方（四）优先分配的权利；如果甲方（四）选择优先分配，则甲方（四）从丙方的剩余财产中优先分配至其投资款加每年单利20%回报之和为止；丙方仍有剩余财产的，归其他甲方和乙方所有；如果丙方剩余财产不足甲方（四）优先受偿的数额，则丙方剩余财产全归甲方（四），其余各方不再进行分配。若有关政策对丙方风险投资者的损失可给与补助，其他各方将为甲方（四）积极争取。		
			公司	知情权 本次增资完成后，乙方享有其作为股东应享有的关于目标公司日常经营运作、财务状况、业务状况等在内的知情权。乙方为目标公司股东期间，目标公司应向乙方交付下列文件： （1）在每个会计年度结束后的120日内，提交审计后的年度财务报表； （2）每个季度结束后的60日内，提交运营数据及未经审计的根据中国公认会计准则		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				编制的季度财务报表；		
3	2018年8月	甲方：周军； 乙方 1：伊犁苏新； 乙方 2：南京道丰	公司、周军	公司治理 本次增资暨股权转让完成后，公司董事会由 5 名董事组成，其中 1 名董事由乙方 1 提名。公司及甲方应当在乙方 1 发出书面通知之日起 30 个工作日内配合乙方 1 完成提名、选举董事的法定手续。在公司首次公开发行股票并上市前，以下主要事项应当按照修订后的公司章程所规定的决策机制由公司董事会或者股东（大）会审议通过；如系股东（大）会决议事项，则须经出席会议的股东或股东代表所持表决权的三分之二（2/3）以上方可形成决议，若与公司章程冲突则以章程规定为准： 1、对公司章程条款的增补、修改或删除； 2、重大资产重组、中断公司主营业务的行为或业务性质的任何重大改变； 3、公司合并、分立、被收购、解散、清算或者变更公司形式； 4、商标、专利、专有技术等知识产权的出售、对外租赁及其它处置； 5、在公司主营业务范围外，对外担保金额超过人民币 1,000 万元； 6、在公司主营业务范围外，对外提供贷款金额超过人民币 1,000 万元； 7、将改变或变更任何股东的所有权比例、权利、义务或责任的情形； 8、提起或和解金额超过人民币 500 万元的任何重大法律诉讼、仲裁； 9、聘请或更换公司审计机构； 10、在正常经营范围外，公司设立投资额超过 500 万元的参、控股子公司、合资企业、合伙企业或对外投资，或以转让、增资或其它形式处置上述单位的投资； 11、与公司首次公开发行股票上市相关的计划及方案； 12、制定或修订任何雇员期权计划、高管期权激励计划或方案； 13、利润分配方案。	终止（附条件恢复），但公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间均不可恢复效力	1. 公司发生撤回全国股转系统挂牌申请材料、挂牌申请被否决或申请材料被退回、失效等挂牌失败情形或公司挂牌成功后非因上市原因主动终止挂牌；或 2. 公司未能于 2027 年 12 月 31 日前向上海/深圳/北京证券交易所提交上市申请材料，或递交申请材料后，发生撤回、申请被否决或申请材料被退回、失

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
			周军	优先出售权 (1) 甲方承诺, 自本次增资暨股权转让完成后至公司上市前, 如甲方或公司员工向除甲方或公司员工以外的第三人通过任何方式转让其所直接或间接持有的公司股权, 乙方有权要求按照同等条件等比例地向拟受让股权的第三人转让股权。如该等转让导致公司控制权发生变化, 则该等转让须事先征得乙方书面同意, 且届时乙方有权要求按照同等条件优先于甲方或公司员工向拟受让股权的第三人转让其持有的全部公司股权。 (2) 甲方或公司员工向除甲方或公司员工以外的第三人转让股权之前, 应当至少提前 15 个工作日将拟转让的股权数量、价格、其他条件及拟受让人等信息以书面形式告知乙方, 乙方应当在收到上述通知之日起 10 个工作日内决定是否要求行使权利。 (3) 如乙方要求行使权力, 甲方或公司员工未获得乙方书面同意而擅自将股权转让至第三人的, 乙方有权要求甲方按转让的同等条件收购乙方所持有的同等数量的公司股权。		效等情形。
			公司、周军	优先认购权 (1) 如果公司在上市前再融资, 公司和甲方承诺乙方享有按照届时持股比例认购公司新增注册资本的优先认购权, 其认购的价格、条款和条件应与其他潜在认购人相同, 经公司股东(大)会同意的股权激励增发计划除外。 (2) 如果甲方在上市前转让其持有公司股权的, 甲方承诺乙方在同等条件下享有按照届时持股比例的优先受让权, 其受让的价格、条款和条件应与其他潜在受让人相同, 经公司股东(大)会同意的股权激励转让计划除外。		
			公司、周军	信息获取权 甲方应督促公司及时向乙方提供以下信息: (1) 每个会计年度结束后 4 个月内提供公司经审计的合并损益表、资产负债表和现		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				金流量表； (2) 每季度结束后 60 日内提供合并的季度管理报表； (3) 及时提交经年度股东（大）会审核同意的年度预算和财务预测； (4) 及时提供公司与上市相关的任何进展的情况； (5) 接到乙方提交的信息需求书面通知后，在工作时间内且不影响公司正常经营的情况下，积极配合乙方获取相关信息，包括但不限于向乙方提供其合理要求的相关资料、准许其接触账簿和记录、设施、房产、员工； (6) 及时就以下事宜通知乙方：银行给予公司的授信额度发生 20% 以上的变化、重大诉讼进展情况、发生可能导致重大诉讼的情形、子公司股权结构的变化。		
			公司、周军	防稀释条款 在公司上市前，如果公司增加注册资本的，公司和甲方应保证公司新增注册资本的价格（以下简称“新增资价格”）不低于乙方本次增资的价格。否则，甲方将对乙方进行补偿，具体的补偿方式另行约定。经公司股东（大）会同意的股权激励计划或公司的现有主要乙方出于更换持股实体目的向关联方转让的情况除外。		
			公司、周军	优先清算权 (1) 如果公司因为任何原因进入清算程序的（包括但不限于破产清算、解散清算），乙方和现有主要投资方享有比公司其他股东优先获得清偿的权利，即公司在履行法定支付义务之后的清算财产应优先于其他股东向乙方和现有主要投资方支付按照以下两种计算方式得出清算金额的孰高者（以下称“投资方清算金额”）： A、乙方和现有主要投资方截止进入清算程序发生时的持股成本（包含乙方和本次增资暨股权转让发生前的现有主要投资方通过增资和转让方式获得股权的成本）加上按照 10% 年单利利率计算资金占用成本的总和； B、乙方和现有主要投资方按照届时股权比例可获得清算财产。在乙方和现有主要投		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				资方收到上述清算金额之后，公司其余的清算财产再按股权比例分配给其他股东。如果清算财产不足以支付全部乙方和现有主要投资方清算金额的，乙方和现有主要投资方各方应当按照其持有公司的股权比例分配清算财产。 (2) 各方一致同意并在此确认：任何致使现有股东和投资方不能在存续的法律主体中持有百分之五十一以上股权的兼并、收购、或公司出售全部或绝大部分资产等情形均应被视为公司进入清算程序而适用本条相关约定，公司及其所有股东因此所获得的全部对价均应纳入公司的清算财产之内，并由各方按照本条的约定进行分配。如上述方案未能执行，则乙方和现有主要投资方有权在依法获得法定清算金额之外，就乙方和现有主要投资方清算金额与法定清算金额之间的差额要求甲方进行现金补偿，但以甲方在清算中分配到剩余财产为限。为免歧义，各方一致同意并确认：乙方和现有主要投资方有权获得的清算金额所需支付的各项税费由乙方和现有主要投资方自行承担。		
			公司、周军	投资人转让便利 如果乙方拟转让公司的股权且公司现有股东放弃其优先受让权的，公司和甲方保证受让股权的第三方享有乙方按照增资协议、股权转让协议和本补充协议所享有的所有权利和利益，同时协助乙方办理相应的股权转让手续。		
			公司、周军	平等对待条款 本次增资暨股权转让完成后，若公司以任何方式授予现有股东或未来的新投资者任何比乙方的本次增资暨股权转让更加优惠的权利或者利益，公司和甲方保证乙方有权要求在同等条件下享受该优惠权利或者利益。		
4	2021年8月	甲方：牧镭激光；乙方：嘉兴穗银；	公司	公司治理 本轮增资完成后，由乙方提名1人为董事会观察员，可列席定期和不定期召开的董事会会议。	终止（附条件恢复），但	1. 公司发生撤回全国股转系统挂牌申请材料

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
		丙方 1: 周军; 丙方 2: 金风投资; 丙方 3: 南京英利; 丙方 4: 中科神光; 丙方 5: 中科红塔; 丙方 6: 伊犁苏新; 丙方 7: 南京道丰; 丙方 8: 南京驭风; 丙方 9: 南京大风起	周军	优先出售权 (1) 甲方承诺, 自本轮增资暨股权转让完成后至公司上市前, 如丙方 1 向除乙方外的第三人通过任何方式转让其所直接或间接持有的公司股权, 乙方有权要求按照同等条件等比例地向拟受让股权的第三人转让股权。如该等转让导致公司控制权发生变化, 则该等转让须事先征得乙方书面同意, 且届时乙方有权要求按照同等条件优先于丙方 1 向拟受让股权的第三人转让其持有的全部公司股权。 (2) 丙方 1 或甲方员工向丙方以外的第三人转让股权之前, 应当至少提前 15 个工作日将拟转让的股权数量、价格、其他条件及拟受让人等信息以书面形式告知乙方, 乙方应当在收到上述通知之日起 10 个工作日内决定是否要求行使权利。 (3) 如乙方要求行使权力, 丙方 1 或甲方员工未获得乙方书面同意而擅自将股权转让至第三人的, 乙方有权要求转让股权的丙方 1 按转让的同等条件收购乙方所持有的同等数量的公司股权。	公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间均不可恢复效力	料、挂牌申请被否决或申请材料被退回、失效等挂牌失败情形或公司挂牌成功后非因上市原因主动终止挂牌; 或 2. 公司未能于 2027 年 12 月 31 日前向上海/深圳/北京证券交易所提交上市申请材料, 或递交申请材料后, 发生撤回、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形。
			公司、周军	优先认购权 (1) 如果公司在上市前再融资, 乙方享有不低于其届时持股比例认购公司新增注册资本的优先认购权, 其认购的价格、条款和条件应与其他潜在认购人相同, 经公司股东(大)会同意的股权激励增发计划除外。 (2) 如果丙方 1 在上市前转让其持有公司股权的, 乙方在同等条件下享有不低于其届时持股比例的优先受让权, 其受让价格、条款和条件应与其他潜在受让人相同, 经公司股东(大)会同意的股权激励转让计划除外。(3) 乙方优先认购权的行使, 以乙方提交书面认购意向书为必要条件。		
			公司	信息获取权 本轮增资完成后, 甲方应及时向乙方提供以下信息: (1) 每个会计年度结束后 4 个月内提供公司经审计的合并损益表、资产负债表和现		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				金流量表； (2) 每季度结束后 60 日内提供合并的季度管理报表； (3) 及时提交经年度股东（大）会审核同意的年度预算和财务预测； (4) 及时提供公司与上市相关的任何进展的情况； (5) 接到乙方提交的信息需求书面通知后，积极配合乙方获取相关信息包括但不限于向乙方提供其合理要求的相关资料、准许其接触账簿和记录、设施、房产、员工； (6) 及时就以下事宜通知乙方，至迟自相关事宜发生之日起 2 个工作日内：重大诉讼进展情况、发生可能导致重大诉讼的情形、子公司控制权发生变化。		
			公司、周军	防稀释条款 在公司上市前，如果甲方增加注册资本的，甲方和丙方 1 应保证公司新增注册资本的价格（以下简称“新增资价格”）不低于乙方本轮增资的价格。否则，丙方 1 需对乙方进行补偿，具体的补偿方式另行约定。经公司股东（大）会同意的股权激励计划或公司的现有主要投资方出于更换持股实体目的向关联方转让的情况除外。		
			公司、周军	优先清算权 (1) 如果公司因为任何原因进入清算程序的（包括但不限于破产清算、解散清算），乙方享有比丙方 1 优先获得清偿的权利，即公司在履行法定支付义务之后的清算财产应优先于丙方 1 向乙方支付按照以下两种计算方式得出清算金额的孰高者（以下称“投资方清算金额”）： A、乙方截止进入清算程序发生时的持股成本加上按照 10% 年单利利率计算资金占用成本的总和； B、乙方按照届时股权比例可获得清算财产。 (2) 在乙方收到上述清算金额之后，公司其余的清算资产再按股权比例分配给丙方 1。如果清算财产不足以支付全部乙方清算金额的，乙方应当按照其持有公司的股权比例		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				分配清算财产。 (3) 各方一致同意并在此确认：任何致使现有股东和投资方不能在存续的法律主体中共同持有百分之五十一以上股权的兼并、收购、或公司出售全部或绝大部分资产等情形均应被视为公司进入清算程序而适用本条相关约定，公司及其所有股东因此所获得的全部对价均应纳入公司的清算财产之内，并由各方按照本条的约定进行分配。如上述方案未能执行，则乙方有权在依法获得法定清算金额之外，就乙方清算金额与法定清算金额之间的差额要求丙方 1 进行现金补偿，但以丙方 1 在清算中分配到剩余财产为限。为免歧义，各方一致同意并确认：乙方有权获得的清算金额所需支付的各项税费由乙方自行承担。		
			公司、周军	投资人转让便利 如果乙方拟转让甲方的股权且丙方放弃其优先受让权的，受让股权的第三方享有乙方按照增资协议和本补充协议所享有的所有权利和利益，甲方及丙方 1 应协助乙方办理相应的股权转让手续；但该第三方不得为甲方的竞争对手。		
			公司、周军	平等对待条款 本轮增资完成后，若甲方以任何方式授予现有股东或未来的新投资者任何比乙方的本轮增资更加优惠的权利或者利益，甲方和丙方 1 保证乙方有权要求在同等条件下享受该优惠权利或者利益。		
5	2022 年 5 月	甲方 1：南京炬创；甲方 2：工大无疆；甲方 3：赣州俱荣；乙方：	周军	实际控制人的稳定 在本次增资之后至公司上市（“上市”是指公司股票在国内外证券交易所挂牌上市）前，除非本协议另有约定或各方一致书面同意，实际控制人承诺，公司上市前，不得做出任何可能导致实际控制人变更的行为。	终止（附条件恢复），但公司在中国中小企业股份转	1. 公司发生撤回全国股转系统挂牌申请材料、挂牌申请被否决或申请材料被退回、失效
			周军	控股公司的股权转让 在本次增资之后至公司上市前，除非甲方事先书面同意，实际控制人不得向其控股公		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
		牧镭激光； 丙方 1：周军；丙方 2：南京英利； 丙方 3：中科神光；丙方 4：金风投资；丙方 5：中科红塔；丙方 6：伊犁苏新； 丙方 7：南京道丰；丙方 8：大风起；丙方 9：南京驭风； 丙方 10：嘉兴穗银		司以外的第三方转让目前所持有控股公司的股权。	让系统挂牌期间均不可恢复效力	等挂牌失败情形或公司挂牌成功后非因上市原因主动终止挂牌；或 2. 公司未能于 2027 年 12 月 31 日前向上海/深圳/北京证券交易所提交上市申请材料，或递交申请材料后，发生撤回、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形。
			周军	同比例转让权 在本次增资之后至公司上市前，若实际控制人将所持公司股权转让给第三方的，应提前 10 日告知甲方，则甲方有权在收到上述通知后 10 日内向实际控制人发出书面通知，要求按照同样的条款和条件优先将其所持部分或全部公司股权转让给第三方： （1）若实际控制人该等股权转让导致公司实际控制人发生变更，则甲方有权享有以同样条款和条件优先转让其当时所持全部公司股权；若实际控制人此次转让不构成前述（1）项规定的情形，则甲方有权按照实际控制人拟转让的股权占实际控制人届时所持有的公司股权的合计比例同比例转让甲方届时持有的公司股权。甲方行使同比例转让权的，不得影响除实际控制人外其他现有股东的相关权利的实现（如有）。		
			公司	信息披露 1、公司应于每一个季度后 30 日内、半年度后 60 日内及年度后 90 日内向甲方提供对应报告期的财务报表； 2、为公司自身审计目的所需或者为完成或符合政府部门要求，公司需要甲方提供的公司其他相关运营及财务方面的信息的，甲方应予以及时配合、提供。为公司自身上市目的所需或者为完成或符合政府部门的的其他要求，公司需要甲方提供的相关信息的，甲方应予以及时配合、提供。 3、若公司没有履行本协议约定之信息披露义务的，视为重大违约，给甲方造成损失的由公司承担。		
			公司、周军	反稀释条款 公司及实际控制人承诺，本次增资完成后，后续融资的价格不低于本次融资的价格（即 47.50 元/每注册资本，如因公司整体变更为股份公司、注册资本转增、送红股等导致		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				公司股本变化的，本次投资的价格应相应调整）。若后续融资价格低于甲方投资的价格，给甲方造成的稀释，则甲方有权以法律允许的最低对价进一步获得公司新发行的注册资本，或要求实际控制人以合理方式补偿给甲方，以使得甲方在获得股权及/或补偿之后，本次投资价格不高于根据下述公式调整后的投资价格：按照广义加权平均法调整后的本次投资价格=（甲方）投资方本次投资价格*（A+B）/（A+C）：A=公司在后次投资之前的注册资本总额 B=假设后次投资以本次投资价格投资而应增加的注册资本数额 C=后次投资增加的注册资本数额各方确认，为实施经股东会批准的员工股权激励计划而发行权益证券不受本条限制。		
6	2022年8月	甲方：牧镭激光；乙方1：领益基石；乙方2：苏州汇创；乙方3：厦门顺之纹；乙方4：董红；丙方1：周军；丙方2：南京英利；丙方3：中科神光；丙方4：金风投资；丙	公司	公司治理 本轮增资完成后，由乙方提名1人为董事会观察员，可列席定期和不定期召开的董事会会议。	终止（附条件恢复），但公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间均不可恢复效力	1. 公司发生撤回全国股转系统挂牌申请材料、挂牌申请材料被退回、失效等挂牌失败情形或公司挂牌成功后非因上市原因主动终止挂牌；或 2. 公司未能于2027年12月31日前向上海/深圳/北京证券交
			周军	优先出售权 （1）甲方承诺，自本轮增资完成后至公司上市前，如丙方1向除乙方外的第三人通过任何方式转让其所直接或间接持有的公司股权，乙方有权要求按照同等条件等比例地向拟受让股权的第三人转让股权。如该等转让导致公司控制权发生变化，则该等转让须事先征得乙方书面同意，且届时乙方有权要求按照同等条件优先于丙方1向拟受让股权的第三人转让其持有的全部公司股权。 （2）丙方1或甲方员工向丙方以外的第三人转让股权之前，应当至少提前15个工作日将拟转让的股权数量、价格、其他条件及拟受让人等信息以书面形式告知乙方，乙方应当在收到上述通知之日起10个工作日内决定是否要求行使权利。 （3）如乙方要求行使权力，丙方1或甲方员工未获得乙方书面同意而擅自将股权转让至第三人的，乙方有权要求转让股权的丙方1或甲方员工按转让的同等条件收购乙方所持有的同等数量的公司股权。		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
		方 5: 中科红塔; 丙方 6: 伊犁苏新; 丙方 7: 南京道丰; 丙方 8: 大风起; 丙方 9: 南京驭风; 丙方 10: 嘉兴穗银; 丙方 11: 南京炬创; 丙方 12: 工大无疆; 丙方 13: 赣州俱荣; 丙方 14: 冯晓鸣	公司、周军	优先认购权及优先受让权 (1) 如果公司在上市前再融资, 乙方享有不低于其届时持股比例认购公司新增注册资本的优先认购权, 其认购的价格、条款和条件应与其他潜在认购人相同, 经公司股东(大)会同意的股权激励增发计划除外。 (2) 如果丙方 1 在上市前转让其持有公司股权的, 乙方在同等条件下享有不低于其届时持股比例的优先受让权, 其受让价格、条款和条件应与其他潜在受让人相同, 经公司股东(大)会同意的股权激励转让计划除外。 (3) 乙方优先认购权及优先受让权的行使, 以乙方提交书面认购/受让意向书为必要条件。		易所提交上市申请材料, 或递交申请材料后, 发生撤回、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形。
			公司	信息获取权 本轮增资完成后, 甲方上市前, 甲方应及时向乙方提供以下信息: (1) 每个会计年度结束后 4 个月内提供公司经审计的合并损益表、资产负债表和现金流量表; (2) 每季度结束后 60 日内提供合并的季度管理报表; (3) 及时提交经年度股东(大)会审核同意的年度预算和财务预测; (4) 及时提供公司与上市相关的任何进展的情况; (5) 接到乙方提交的信息需求书面通知后, 积极配合乙方获取相关信息包括但不限于向乙方提供其合理要求的相关资料、准许其接触账簿和记录、设施、房产、员工; (6) 及时就以下事宜通知乙方, 至迟自相关事宜发生之日起 2 个工作日内: 重大诉讼进展情况、发生可能导致重大诉讼的情形、子公司控制权发生变化。甲方上市后, 乙方同意上述权利的实现应符合相关信息披露法律法规及规章制度要求。		
			公司、周军	防稀释条款 在公司上市前, 如果甲方通过引入外部投资人增加注册资本的, 甲方和丙方 1 应保证		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				公司新增注册资本的价格（简称“新增资价格”）不低于乙方本轮增资价格。否则，丙方 1 应给予等值补偿，直至乙方在本次增资中认缴公司新增注册资本的每一元注册资本价格或每股价格（成本）与新增资价格相同。在上述防稀释调整完成前，公司不得实施前述增资。经公司股东（大）会同意的股权激励计划或公司的现有投资方出于更换持股实体目的向关联方转让的情况除外。		
			公司、周军	优先清算权 （1）如果公司因为任何原因进入清算程序的（包括但不限于破产清算、解散清算），乙方享有比丙方 1 优先获得清偿的权利，即公司在履行法定支付义务之后的清算财产应优先于丙方 1 向乙方支付按照以下两种计算方式得出清算金额的孰高者（简称“投资方清算金额”）： A、乙方截止进入清算程序发生时的持股成本加上按照 10%年单利利率计算资金占用成本的总和； B、乙方按照届时股权比例可获得清算财产。 （2）在乙方收到上述清算金额之后，公司其余的清算资产再按股权比例（此处丙方 1 的股权比例包括其已经支付清算金额的受偿方的股权比例）分配给丙方 1。（3）公司及丙方确认在公司享有优先清算权的股东（含乙方，下同）在进行优先清算分配时均属于同一顺位，如果本条（1）中清算财产不足以支付享有优先清算权的股东的全部清算金额的，则应由全部享有优先清算权的股东按照各自相对持股比例（即单一股东持股比例/全部享有优先清算权的股东合计持有的股权比例）优先分配清算财产。 （4）各方一致同意并在此确认：任何非经各方同意致使现有股东即丙方和投资方不能在存续的法律主体中共同持有百分之五十一以上股权的兼并、收购、或公司出售全部或绝大部分资产等情形均应被视为公司进入清算程序而适用本条相关约定，公司及其所有股东因此所获得的全部对价均应纳入公司的清算财产之内，并由各方按照本条		

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态	恢复条件
				的约定进行分配。如上述方案未能执行，则乙方有权在依法获得法定清算金额之外，就乙方清算金额与法定清算金额之间的差额要求丙方 1 进行现金补偿，但以丙方 1 在清算中分配到剩余财产为限。为免歧义，各方一致同意并确认：乙方有权获得的清算金额所需支付的各项税费由乙方自行承担。		
			公司、周军	投资人转让便利 如果乙方拟转让甲方的股权且丙方放弃其优先受让权的，受让股权的第三方享有乙方按照增资协议和本补充协议所享有的所有权利和利益，甲方及丙方 1 应协助乙方办理相应的股权转让手续；但该第三方不得为甲方的竞争对手及上下游供应商/客户且不得对甲方 IPO 造成障碍。		
			公司、周军	平等对待条款 本轮增资完成后，若甲方以任何方式授予现有股东即丙方或未来的新投资者任何比乙方的本轮增资更加优惠的权利或者利益，甲方和丙方 1 保证乙方有权要求在同等条件下享受该优惠权利或者利益。		

（二）是否符合《公司法》、公司章程的规定，董事委派是否履行公司审议程序，员工股权转让限制是否取得员工确认，相关条款在执行中是否导致公司承担义务是否导致股东不公平获取信息，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，是否应当予以清理

2026年4月，公司及全体股东签署《补充协议》，约定：

“本补充协议各方共同确认，《解除协议》中终止的特殊权利于牧镭激光在全国中小企业股份转让系统挂牌期间均不可自动恢复效力。”

综上所述，公司相关特殊投资条款均已终止，且公司在全国股转系统挂牌期间均不可恢复效力，符合《公司法》、公司章程的规定，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定。

二、说明特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形；说明已触发的回购事项是否仍需履行，公司是否存在已触发未履行的特殊投资条款。

（一）说明特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形

1、特殊投资条款的履行或终止情况

公司特殊投资条款的履行或终止情况具体内容详见本题“一、分别以列表形式说明现行有效和附条件恢复的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态、恢复条件等，说明优先认购权、反稀释条款、知情权、信息获取权、优先清算权、投资人转让便利、平等对待条款等特殊投资条款是否符合《公司法》、公司章程的规定，董事委派是否履行公司审议程序，员工股权转让限制是否取得员工确认，相关条款在执行中是否导致公司承担义务，是否导致股东不公平获取信息，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，是否应当予以清理”相关内容。

公司相关特殊投资条款履行或终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

综上所述，公司相关特殊投资条款均已终止，且公司在全国股转系统挂牌期间均不可恢复效力，履行或终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

2、说明已触发的回购事项是否仍需履行，公司是否存在已触发未履行的特殊投资条款

根据公司与金风科技签署《金风补充协议》第 3.1 条约定的回购条款，具体内容详见本题“一、（一）1、公司签署的特殊投资条款情况”相关内容，公司存在触发回购条款的情形，但相关股东已通过协议方式放弃执行该条款，具体情况如下：

公司 2020 年 12 月 31 日前未能提交发行上市申报材料并获受理，实际控制人周军对外投资的部分公司与公司存在相关业务，且其公司实际控制人之一陈庆锋退出公司致使公司实际控制人发生变化，均触发了《金风补充协议》第 3.1 条约定的回购条款。

2022 年 3 月，周军（作为甲方）、金风投资（作为乙方）以及公司（作为丙方）签署了《增资扩股协议之补充协议（二）》，约定：“（1）截至本协议签署日，公司尚未提交发行上市申报材料，乙方同意放弃执行《增资扩股协议之补充协议》3.1.1 和 3.1.2 条约定的股权回购事项，不会要求本协议甲方受让乙方持有的全部或部分丙方股权；（2）截至本协议签署日，本协议甲方正在对其投资的江苏南燧科技有限公司、南京罗默激光科技有限公司、南京光牧科技有限公司、南京牧镭致远传感技术有限公司进行规范调整，乙方认可并同意甲方的上述对外投资不视为《增资扩股协议之补充协议》3.1.2 条之(1)约定的股权回购事项；（3）乙方知悉《增资扩股协议之补充协议》之甲方（二）陈庆锋于 2017 年 11 月自公司离职，公司实际控制人由周军、陈庆锋变更为周军，乙方同意因陈庆锋离职导致的实际控制人变更不视为原《增资扩股协议之补充协议》3.1.2 条之（2）约定的股权回购事项。”

综上，截至本回复出具日，公司不存在已触发未履行的特殊投资条款。

截至本回复出具日，公司及实际控制人周军已触发的回购事项无需履行，公司不存在已触发未履行的特殊投资条款

三、如存在回购条款，请结合回购触发的可能性、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额、回购方各类资产情况，具体测算触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权的稳定性，是否对公司产生重大不利影响。

除本题“二、（一）2、说明已触发的回购事项是否仍需履行，公司是否存在已触发未履行的特殊投资条款”中说明的回购条款外，截至本回复出具日，公司及实际控制人周军不存在其他回购条款。

【主办券商回复】

请主办券商核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司全套工商档案、股东访谈记录，梳理公司机构股东入股情况；
- 2、查阅历次股东入股公司、转让公司股权签署的增资协议、补充协议、转让协议、终止协议等，梳理相关特殊条款；
- 3、访谈公司实际控制人周军及公司机构股东；
- 4、查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公开网站，核查特殊投资条款履行或终止过程中是否存在纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司相关特殊投资条款均已终止，且公司在全国股转系统挂牌期间均不可恢复效力，符合《公司法》、公司章程的规定，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定；

2、公司相关特殊投资条款履行或终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形；截至本补充法律意见书出具日，公司及实际控制人周军已触发的回购事项无需履行，公司不存在其他已触发未履行的特殊投资条款

3、除本回复“二、（一）2、说明已触发的回购事项是否仍需履行，公司是否存在已触发未履行的特殊投资条款”中说明的回购条款外，截至本回复出具日，公司不存在其他回购条款。

【律师回复】

律师回复详见《北京国枫律师事务所关于南京牧镭激光科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书之一》。

问题七、其他事项

（1）关于子公司和参股企业

请公司：①结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背景，与公司董事、高级管理人员、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②说明境外投资的原因及必要性，是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见；③说明参股企业上光通信报告期内的主营业务、主要财务数据，公司入股与持续增资的商业合理性、价格公允性；长期股权投资初始确认与后续计量的准确性，减值准备计提的充分性，是否符合企业会计准则等相关规定；说明穗银驭光的股权结构及经营计划，公司期后的出资安排及对公司经营业绩的影响；参股公司及其关联方与公司及其客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送等其他安排。请主办券商、律师核查上述事项①-②并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项③并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背景，与公司董事、高级管理人员、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；

截至本回复出具日，公司拥有 2 家非全资控股子公司分别为模方气象和牧矽科技，具体情况如下：

（一）模方气象

1、公司子公司的少数股东的基本情况

截至本回复出具日，模方气象的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	牧矽激光	60.00	60.00
2	南京模幻天空航空科技有限公司	40.00	40.00
合计		100.00	100.00

模方气象的少数股东南京模幻天空航空科技有限公司（以下简称“模幻天空”）系公司股东中科神光参股的公司，截至本回复出具日，模幻天空的基本情况如下：

企业名称	南京模幻天空航空科技有限公司		
统一社会信用代码	91320192558870822J		
注册资本	1,155.912151 万元		
法定代表人	陈尧		
成立日期	2010 年 8 月 16 日		
注册地址	南京经济技术开发区恒园路 1 号龙港科技园 B2 栋 701 室		
经营范围	许可项目：通用航空服务；民用航空器驾驶员培训（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：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询；计算机软硬件及辅助设备零售；人工智能通用应用系统；人工智能应用软件开发；人工智能基础软件开发；软件销售；智能无人飞行器销售；智能无人飞行器制造；通信设备销售；新能源汽车整车销售；汽车销售；汽车零部件及配件制造（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）		
出资结构	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	陈尧	724.320489	62.6622

	南京模幻天空企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	278.679511	24.1091
	于韶光	51.948052	4.4941
	中科神光	46.236486	4.0000
	邹文	25.974026	2.2471
	付志斌	12.987013	1.1235
	郑雷	12.987013	1.1235
	王国峰	2.779561	0.2405

除公司股东中科神光参股模幻天空外，模幻天空与公司其他股东、董事、高管、员工不存在其他关联关系。不存在代持或其他利益安排。

2、与公司共同投资的背景、投资价格及公允性，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

模幻天空是国内领先的低空数智化解决方案提供商，其自主研发的智能飞行平台与地面控制系统，已形成无人机融合监视系统、低空航图数据库、政务飞行共享机场等数字化基础设施产品矩阵；公司基于对低空经济行业发展前景的积极研判，拟深度融合激光测风雷达技术与智能飞行平台优势，构建“空-地-云”协同的低空气象数据服务体系，因此与模幻天空开展合作，共同出资设立模方气象，投资价格参照注册资本，均为1元/注册资本，具有公允性。

根据公司当时有效的《公司章程》以及审批程序文件，本次投资已经公司董事长审批通过，符合《公司法》《公司章程》等规定。

3、是否存在代持或其他利益安排，与公司董事、高级管理人员、股东、员工是否存在关联关系

除公司股东中科神光参股模幻天空外，模幻天空与公司其他股东、董事、高级管理人员、员工不存在其他关联关系，不存在代持或其他利益安排。

（二）牧矽科技

1、公司子公司的少数股东的基本情况

截至本回复出具日，牧矽科技的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	牧镭激光	301.00	60.00

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
2	高翔	199.00	40.00
合计		500.00	100.00

高翔，2021 年 4 月在德国卡尔斯鲁厄理工学院取得博士学位，2021 年 6 月至 2023 年 12 月，在北京大学长三角光电科学研究院任副研究员，2024 年 1 月入职公司，现任公司研发中心光学组负责人。

牧矽科技原少数股东为南京昀域科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“南京昀域”），截至 2026 年 4 月 9 日，南京昀域的基本情况如下：

企业名称	南京昀域科技合伙企业（有限合伙）		
统一社会信用代码	91320192MAK3PT386P		
出资额	199 万元		
执行事务合伙人	高翔		
成立日期	2025 年 12 月 17 日		
注册地址	南京经济技术开发区智芯路 4 号红枫科技园 B2 栋 1 楼		
经营范围	一般项目：信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理（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）		
出资结构	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
	邱满清	189.00	94.9749
	高翔	10.00	5.0251

高翔现任公司研发中心光学组负责人，在光电子芯片领域具有一定的研发经验和技術积累，因此公司与其共同投资设立牧矽科技，主要从事光电子芯片研发生产；考虑到牧矽科技后续将组建专注于光电子芯片领域的专业团队，并计划通过持股平台给予相关核心员工激励，因此，在设置牧矽科技股权架构时，高翔未直接持股，而是通过设立南京昀域间接持有牧矽科技股权；因设立合伙企业需 2 名以上合伙人，高翔找到其熟人邱满清共同设立南京昀域，由邱满清为其代持部分份额。现因技术前沿性，相关专业人才稀缺，团队组建工作进展较为缓慢，牧矽科技暂无实际经营，股权激励安排短期内难以实施，南京昀域在现阶段已无实际必要性，且为进一步规范牧矽科技股权结构，截至本回复出具日，南京昀域将其所持全部股权转让给高翔，高翔与邱满清之间解除代持，且南京昀域已于 2026 年 4 月 7 日启动注销程序。

截至本回复出具日，邱满清与高翔、公司、牧矽科技之间就上述事项不存在任何纠纷及潜在纠纷。

2、与公司共同投资的背景、投资价格及公允性，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

高翔现任公司研发中心光学组负责人，在光电子芯片领域具有一定的研发经验和技術积累，公司拟布局光电子芯片领域的技术积累并进行业务拓展，因此与高翔共同出资设立牧矽科技，投资价格参照注册资本，均为 1 元/注册资本，具有公允性。

根据公司现行有效的《公司章程》以及审批文件，本次投资已经公司总经理办公会审批通过，符合《公司法》《公司章程》等规定。

3、是否存在代持或其他利益安排，与公司董事、高级管理人员、股东、员工是否存在关联关系

截至本回复出具日，高翔与邱满清之间的代持关系已解除，高翔与公司董事、高级管理人员、股东、其他员工之间不存在其他关联关系，不存在代持或其他利益安排。

二、说明境外投资的原因及必要性，是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见

（一）境外投资的原因及必要性

截至本回复出具日，公司共有 2 家境外投资企业，分别为 Movelaser Europe Holding B.V、Movelaser B.V。

为更好地拓展公司境外销售，提升当地市场服务能力，与公司主营业务形成有效协同，公司在荷兰设立子公司 Movelaser Europe Holding B.V 及 Movelaser B.V。

（二）是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

公司已就投资设立 Movelaser Europe Holding B.V.取得了江苏省商务厅核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200202300324 号）以及南京市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（宁发改外资字[2023]189 号），并就出资事宜取得了外汇管理部门的《业务登记凭证》（编号：35320000202309088409）。

2025 年 8 月，因公司调整境外投资架构，拟将 Movelaser Europe Holding B.V. 变更为公司在欧洲的投资平台公司，Movelaser B.V.为公司在荷兰从事销售活动的最终目的地公司，业务定位为境外销售服务子公司。截至本回复出具日，公司已就通过 Movelaser Europe Holding B.V.投资 Movelaser B.V.事宜取得江苏省商务厅核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200202501232 号），尚未取得发改及外汇备案文件。Movelaser B.V.为 Movelaser Europe Holding B.V.持股 100%的公司，截至本回复出具日，Movelaser Europe Holding B.V.尚未对 Movelaser B.V.实际投资。

目前公司因业务战略规划调整，拟注销上述境外子公司，截至本回复出具日，公司已启动注销流程。

（三）是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见

公司在荷兰设立子/孙公司，主要从事测风激光雷达的境外销售业务，不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》（以下简称“《指导意见》”）规定的限制或禁止开展的境外投资，具体情况如下：

境外投资方向分类	《指导意见》相关规定	公司境外投资是否属于前述投资方向
限制开展的境外投资	第四条第（一）项，赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。	不属于
	第四条第（二）项，房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。	不属于
	第四条第（三）项，在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。	不属于
	第四条第（四）项，使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。	不属于

境外投资方向分类	《指导意见》相关规定	公司境外投资是否属于前述投资方向
	第四条第（五）项，不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。	不属于
禁止开展的境外投资	第五条第（一）项，涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。	不属于
	第五条第（二）项，运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。	不属于
	第五条第（三）项，赌博业、色情业等境外投资。	不属于
	第五条第（四）项，我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。	不属于
	第五条第（五）项，其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。	不属于

综上，公司境外投资不存在《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》中规定的限制类、禁止类境外投资的情形，符合相关规定。

（四）是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见

根据荷兰景舜律师事务所于 2025 年 12 月 3 日出具的《关于 Movelaser Europe Holding B.V.的法律意见书》、《关于 Movelaser B.V.的法律意见书》，Movelaser Europe Holding B.V、Movelaser B.V.于荷兰依法成立并有效存续，不存在任何未解决或可预见的诉讼、仲裁或行政处罚。

三、说明参股企业上光通信报告期内的主营业务、主要财务数据，公司入股与持续增资的商业合理性、价格公允性；长期股权投资初始确认与后续计量的准确性，减值准备计提的充分性，是否符合企业会计准则等相关规定；说明穗银驭光的股权结构及经营计划，公司期后的出资安排及对公司经营业绩的影响；参股公司及其关联方与公司及其客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送等其他安排。

（一）参股企业上光通信报告期内的主营业务、主要财务数据，公司入股与持续增资的商业合理性、价格公允性

1、参股企业上光通信报告期内的主营业务、主要财务数据

报告期内，公司参股企业上光通信的主营业务聚焦于卫星激光通信终端的研发、生产与销售，围绕卫星互联网的发展需求，为客户提供高速、高可靠性、高性价比的激光通信终端产品。

作为实现激光星间链路的核心设备，上光通信的卫星激光通信终端可支撑天基承载网节点间的高速率数据传输、完成星间距离及钟差的高精度测量、实现全网高速信息互联、高精度测距与时间同步。截至 2026 年 3 月，上光通信已有 130 余台激光通信终端成功在轨运行。

报告期内，上光通信主要财务数据如下：

项目	2025 年 10 月 31 日余额/2025 年 1-10 月发生额	2024 年 12 月 31 日余额/2024 年度发生额	2023 年 12 月 31 日余额/2023 年度发生额
资产合计（万元）	44,536.45	28,486.96	10,023.38
营业收入（万元）	14,441.08	668.72	-
净利润（万元）	-5,793.11	-10,974.35	-4,132.34

报告期内，上光通信业务仍处于拓展阶段，主要精力集中在产品研发与迭代。自 2024 年起开始实现营业收入，经营业绩逐渐显现，2025 年 1-10 月亏损较 2024 年全年收窄，整体经营状况良好。

2、公司入股与持续增资的商业合理性、价格公允性

2022 年，公司风电业务初成规模，开始探索新业务增长点。基于对商业航天业务的价值认同，公司对上光通信所处行业及基本情况进行了充分调研，认为其符合公司的投资方向与标准。鉴于上光通信尚处于研发及商业化起步阶段，尚未有业绩体现，经股东充分协商，公司于 2022 年 11 月以 2,400 万元认缴了其新增注册资本 631.579 万元，增资价格公允。

公司持续跟踪上光通信的经营进展与行业环境变化，重点评估其技术研发突破、市场拓展及盈利能力改善趋势，并结合整体战略与资金规划，分别于 2023 年 5 月及 2025 年 4 月协同杭州辉光日新股权投资合伙企业（有限合伙）、嘉兴穗银精技六期股权投资合伙企业（有限合伙）、南京熠柏汇光创业投资合伙企业（有限合伙）、苏州沃赋睿鑫二期创业投资合伙企业（有限合伙）、重庆华泰渝富并购私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）等外部投资者对其增资，增资价格与其他投资者一致，价格公允。

综上，公司入股并持续增资上光通信系基于战略布局，开拓激光通信应用产业链，培育长期增长动力，投资方向具备商业合理性，初始投资价格经股东充分协商，持续增资价格与其他投资者保持一致，入股价格公允。

（二）长期股权投资初始确认与后续计量的准确性，减值准备计提的充分性，是否符合企业会计准则等相关规定

2022 年 11 月，公司以 2,400 万元认缴上光通信新增注册资本 631.579 万元，持有其 16.81%的股权。根据协议约定，公司向上光通信派驻 1 名董事参与财务与经营决策，对其具有重大影响，根据《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》的相关规定，公司对上光通信的投资采用权益法核算，初始确认长期股权投资成本 2,400 万元。2023 年 5 月及 2025 年 4 月公司分别追加投资 1,500.00 万元、500.00 万元，累计投资成本增至 4,400.00 万元。

报告期内，公司根据《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》的相关规定，以上光通信各期净利润按照公司持股比例确认的投资收益分别为-710.04 万元、-1,312.64 万元和-691.89 万元；根据上光通信所有者权益变动按照公司持股比例调整的资本公积分别为 408.49 万元、1,167.36 万元、1,104.01 万元。截至 2025 年 10 月末，公司对上光通信的持股比例为 10.84%，长期股权投资账面价值为 4,331.08 万元。

报告期内，上光通信业务尚处于初期阶段，主要精力集中在产品研发与迭代。自 2024 年起开始实现营业收入，经营业绩逐渐显现，2025 年 1-10 月亏损较 2024 年全年收窄，整体经营状况良好，未出现当期或近期将发生重大不利变化的情形，不属于长期股权投资减值迹象中的“企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处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”的情形。

自公司投资上光通信以来，其估值持续提升。2025 年 7 月，上海厚雪私募基金合伙企业（有限合伙）、广东睿资六脉星宸创业投资合伙企业（有限合伙）等 8 名投资者以 1,3000.00 万元认缴上光通信新增注册资本 788.755 万元。基于此最新入股价格测算，公司持有的上光通信投资股权可收回金额为 14,960.51 万元，显著高于其账面价值，且不存在《企业会计准则第 8 号-资产减值》所列举的其他减值迹象，无需计提减值准备。

综上，公司对上光通信的投资根据《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》的规定采用权益法核算。鉴于上光通信自成立以来的经营状况正常，发展前景良

好，公司对其的长期股权投资不存在减值迹象，无需计提减值准备，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）参股公司穗银驭光的股权结构及经营计划，公司期后的出资安排及对公司经营业绩的影响

1、海宁穗银驭光创业投资合伙企业（有限合伙）的股权结构

海宁穗银驭光创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“穗银驭光”）成立于 2025 年 10 月 20 日，是一家在海宁成立的私募股权投资基金，由深圳穗银安信资产管理有限公司作为普通合伙人，截至本回复出具日，其股权结构情况如下：

序号	出资人名称	出资人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例
1	深圳穗银安信资产管理有限公司	普通合伙人	200	1.14%
2	海宁鹃湖梦想科技投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	5,200	29.71%
3	浙江春晖集团有限公司	有限合伙人	4,000	22.86%
4	杨广宇	有限合伙人	2,500	14.29%
5	牧镭激光	有限合伙人	2,000	11.43%
6	上光通信技术（上海）有限公司	有限合伙人	1,000	5.71%
7	芜湖中能汽车零部件制造有限公司	有限合伙人	600	3.43%
8	邹华	有限合伙人	500	2.86%
9	陶虹强	有限合伙人	500	2.86%
10	杨旭春	有限合伙人	500	2.86%
11	浙江文肃投资有限公司	有限合伙人	500	2.86%
合计			17,500	100.00%

2、穗银驭光经营计划

根据海宁穗银驭光创业投资合伙企业（有限合伙）合伙协议（以下简称“穗银驭光合伙协议”），穗银驭光基金的存续期限为 10 年，自合伙人首期出资全部到位之日（即基金成立日）起计算；该基金投资期为 5 年，自合伙人首期出资全部到位之日（即基金成立日）起计算。穗银驭光基金的投资领域主要为激光通信产业链中具备核心技术能力及商业价值的科技创新企业、激光测量与智能传感领域中具备核心技术能力及商业价值的科技创新企业、其他创新性新兴产业中与产业出资方有协同效应的科技创新企业，投资地域主要以北京、上海、浙江及江苏等地为主。

穗银驭光目前处于投资初期，基金将合理控制投资节奏，优先推动已储备项目的尽职调查与决策流程，确保投资质量。积极关注战略性新兴产业中，能够与基金产业出资方在技术研发、市场开拓、产业链整合等方面产生协同效应的项目。

3、公司期后的出资安排

根据穗银驭光合伙协议约定，穗银驭光基金实缴出资拟分为三期，各期实缴出资比例分别为认缴出资金额的 25%、40%、35%，具体出资安排如下：

（1）首期出资：合伙企业完成工商登记后 5 个工作日内，由普通合伙人发送出资缴付通知书，各合伙人应当在收到通知后 10 个工作日内完成首期实缴出资，首期出资金额为认缴出资总额的 25%；

（2）第二期出资：在基金可用于对外投资的账面资金不足 1,000 万元时，由普通合伙人发送出资缴付通知书，各合伙人应当在收到通知后 10 个工作日内完成第二期实缴出资，第二期出资金额为认缴出资总额的 40%；

（3）第三期出资：在基金可用于对外投资的账面资金不足 2,000 万元时，由普通合伙人发送出资缴付通知书，各合伙人应当在收到通知后 10 个工作日内完成第三期实缴出资，第三期出资金额为认缴出资总额的 35%。

截至本回复出具日，公司已于 2025 年 11 月 4 日完成首期出资 500 万元的缴付；公司后续将按照穗银驭光合伙协议约定完成第二期和第三期出资。

4、对公司经营业绩的影响

按照上述出资计划，公司期后将对穗银驭光分期出资 1,500 万元。结合公司报告期的现金流、净利润和总资产情况，公司有能力支付该项出资，且对公司经营业绩不会产生不利影响。

（四）参股公司及其关联方与公司及其客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送等其他安排

1、上光通信

上光通信出具确认函：报告期内，上光通信与牧镭激光及其子公司之间存在以下业务和资金往来，具体情况如下：

类别	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
向上光通信投资金额（万元）	500.00	0	1500.00
向上光通信销售金额（万元）	49.57	37.03	0
上光通信向公司采购金额（万元）	17.85	0	0

报告期内，上光通信与牧镭激光的供应商之间存在一定的供应商重叠情形。针对重叠供应商的交易，上光通信的采购行为均与牧镭激光保持独立，具有真实的业务背景，采购定价公允，不涉及利益输送的情形。

除上述情形外，报告期内，上光通信及关联方与牧镭激光及其子公司的客户、供应商之间不存在其他业务或资金往来，也不存在利益输送等其他安排。

2、津镭光电

津镭光电出具确认函：报告期内，津镭光电与牧镭激光及其子公司之间存在以下业务和资金往来，具体情况如下：

类别	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
向津镭光电投资金额（万元）	500.00	0	0

报告期内，津镭光电与牧镭激光存在客户（南京大学）和少量供应商重叠情形。针对重叠客户、供应商的交易，津镭光电的经营行为均与牧镭激光保持独立，具有真实的业务背景，采购定价公允，不涉及利益输送的情形。

除上述情形外，报告期内，津镭光电及关联方与牧镭激光及其子公司的客户、供应商之间不存在其他业务或资金往来，也不存在利益输送等其他安排。

3、光衡工业

光衡工业出具确认函：报告期内，光衡工业与牧镭激光及其子公司之间存在以下业务和资金往来，具体情况如下：

类别	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
向光衡工业投资金额（万元）	200.00	0	0
向光衡工业子公司出售长期资产及回款 （万元）	3.50	0	0

报告期内，光衡工业与牧镭激光的供应商之间存在少量重叠情形。针对重叠供应商的交易，光衡工业的采购行为均与牧镭激光保持独立，具有真实的业务背景，采购定价公允，不涉及利益输送的情形。

除上述情形外，报告期内，光衡工业及关联方与牧镭激光及其子公司的客户、供应商之间不存在其他业务或资金往来，也不存在利益输送等其他安排。

4、穗银驭光

经与参股公司穗银驭光确认，报告期内，穗银驭光及其关联方与公司及其客户、供应商不存在业务或资金往来，不存在利益输送等其他安排。

【主办券商回复】

请主办券商核查上述事项并发表明确意见。

一、结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背景，与公司董事、高级管理人员、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、取得公司出具的说明并访谈子公司模方气象、牧矽科技主要负责人，了解具体业务内容、日常运营管理以及公司对其进行投资的背景等情况；

2、查阅模方气象、牧矽科技工商档案及其股东填写的股东调查表，了解模方气象、牧矽科技其他股东基本情况，与公司股东、董监高、主要客户和供应商的关联关系情况，以及代持或其他利益安排情况；

3、查阅公司花名册，确认公司子公司的少数股东与公司员工是否存在关联关系；

4、访谈南京昀域的合伙人，就代持事项进行访谈和确认，取得高翔的出资凭证；

5、查阅公司投资模方气象、牧矽科技时实缴出资的付款凭证，了解公司投资模方气象、牧矽科技的投资价格；

6、查阅公司投资模方气象、牧矽科技时履行的内部决策文件及公司章程，了解公司投资模方气象、牧矽科技时是否已经履行了必要的审批手续；

7、经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公开网站（查询日期：2026年4月9日），核查邱满清与高翔、公司、牧矽科技之间就代持事项是否存在纠纷情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司基于对低空经济行业发展前景的积极研判，与模幻天空开展合作，共同出资设立模方气象，投资价格参照注册资本，均为1元/注册资本，具有公允性；本次投资已经公司董事长审批通过，符合《公司法》《公司章程》等规定；除公司股东中科神光参股模幻天空外，模幻天空与公司其他股东、董事、高级管理人员、员工不存在其他关联关系，不存在代持或其他利益安排。

2、公司拟布局光电子芯片领域的技术积累并进行业务拓展，高翔现任公司研发中心光学组负责人，在光电子芯片领域具有一定的研发经验和技術积累，因此与高翔共同出资设立上海牧矽，投资价格参照注册资本，均为1元/注册资本，具有公允性，本次投资已经公司总经理办公会审批通过，符合《公司法》《公司章程》等规定；截至2026年4月1日高翔与邱满清之间的代持关系已解除，高翔与公司董事、高级管理人员、股东、其他员工之间不存在其他关联关系，不存在代持或其他利益安排。

二、说明境外投资的原因及必要性，是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、取得公司出具的说明，了解公司境外投资并设立境外子公司的原因及必要性；

2、查阅《企业境外投资管理办法》《国家发展改革委关于发布境外投资敏感行业目录（2018年版）的通知》《境外投资管理办法》《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》，了解公司境外投资需要履行的审批手续，以及是否存在限制或禁止开展境外投资的情况；

3、查阅公司就境外投资所取得的《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知书》《业务登记凭证》，了解公司就境外投资实际履行的审批手续；

4、查阅《Movelasar Europe Holding B.V.法律意见书》和《Movelasar B.V.法律意见书》，了解境外子公司设立等合规性等情况；

5、取得公司正在办理注销境外子公司的相关资料。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、2. 公司在荷兰设立子公司系为更好地拓展公司境外销售，提升当地市场服务能力，与公司主营业务形成有效协同，具有合理性；

2、公司已就通过 Movelasar Europe Holding B.V.投资 Movelasar B.V.事宜取得江苏省商务厅核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200202501232号），尚未取得发改及外汇备案文件；

3、目前公司因业务战略规划调整，拟注销上述境外子公司，截至本回复出具日，公司已启动注销流程；

4、公司境外投资符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》的规定；

5、公司取得荷兰景舜律师事务所于 2025 年 12 月 3 日出具的《关于 Movelasar Europe Holding B.V.的法律意见书》《关于 Movelasar B.V.的法律意见书》，

Movelaser Europe Holding B.V、Movelaser B.V.于荷兰依法成立并有效存续，不存在任何未解决或可预见的诉讼、仲裁或行政处罚。

三、说明参股企业上光通信报告期内的主营业务、主要财务数据，公司入股与持续增资的商业合理性、价格公允性；长期股权投资初始确认与后续计量的准确性，减值准备计提的充分性，是否符合企业会计准则等相关规定；说明穗银驭光的股权结构及经营计划，公司期后的出资安排及对公司经营业绩的影响；参股公司及其关联方与公司及其客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送等其他安排。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅四家参股公司工商资料及章程或合伙协议，了解参股公司的基本情况及主营业务；

2、访谈公司高级管理人员，了解公司对外投资的背景、原因、持续增资的合理性；

3、查看公司对外投资签署的增资协议、合伙协议，取得对外投资的实缴出资付款凭证，了解公司对外投资的入股价格及是否存在利益输送等情况；

4、获取上光通信财务数据；

5、取得四家参股公司的确认函，确认报告期内，参股公司与牧镭激光及其子公司之间存在业务和资金往来，相关交易均存在真实商业背景、定价公允，不存在向公司关联方、客户输送利益的情形；

6、比对四家参股公司与公司供应商、客户名单，核查是否存在重叠并分析其原因；

7、复核长期股权投资会计处理的准确性，获取报告期内长期股权投资明细台账，查阅被投资单位审计报告、财务报表等，复核会计处理是否正确，分析被投资单位营收规模、利润水平、现金流状况等核心指标变动趋势，分析相关长期股权投资是否存在减值迹象，判断减值准备计提的充分性与准确性；

8、核查被投资单位采用的会计政策与公司是否一致，不一致的情形是否已将被投资单位的会计政策根据公司政策进行调整。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司入股与持续增资上光通信具有合理的业务背景和商业合理性，入股价格公允；

2、公司长期股权投资初始确认与后续计量准确，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；

3、公司期后穗银驭光的出资安排对公司经营业绩无重大不利影响；

4、部分参股公司与公司存在正常业务及资金往来，相关交易均存在真实商业背景、定价公允，不存在向公司关联方、客户输送利益的情形。

5、因同属于光电行业，部分原材料零部件具有通用性，公司与参股公司均采购行业内优质供应商，存在部分供应商重叠情况具有商业合理性，其采购和销售行为均与牧镭激光保持独立，具有真实的业务背景，采购和销售定价公允，不涉及利益输送的情形。

【律师回复】

律师回复详见《北京国枫律师事务所关于南京牧镭激光科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书之一》。

【会计师回复】

会计师回复详见北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于南京牧镭激光科技股份有限公司挂牌申请文件审核问询函中有关财务事项的说明》。

（2）关于偿债能力

根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 10 月末，公司短期借款余额分别为 6,906.12 万元、7,104.76 万元和 10,307.37 万元，一年内到期的非流动负债余额分别为 113.56 万元、3,184.06 万元和 1,429.21 万元。请公司：

①说明主要借款的具体情况、用途、到期时点及还款资金来源，银行授信使用情况，是否逾期、是否存在到期无法偿还的风险；②说明是否存在非金融或非银行企业借款，保证借款的具体情况、是否对生产经营稳定性或控制权稳定性存在潜在不利影响，买方付息信用证议付是否具有真实的业务背景。请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②结合资金流水核查情况、借款用途及流向对公司是否存在资金体外循环的情形发表明确意见。

【公司回复】

一、说明主要借款的具体情况、用途、到期时点及还款资金来源，银行授信使用情况，是否逾期、是否存在到期无法偿还的风险；

报告期内，公司根据经营发展需要，合理利用银行授信进行债务融资。截至报告期各期末，公司主要借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 10 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
短期借款-信用借款	4,700.00	1,747.97	2,350.00
短期借款-保证借款	1,860.00	2,530.00	3,950.00
短期借款-未终止确认的贴现票据	446.21	-	-
短期借款-买方付息信用证议付	3,296.90	2,823.65	600.00
短期借款-未到期应付利息	4.25	3.13	6.12
一年内到期的非流动负债-一年内到期的长期借款	1,350.00	3,160.00	-
一年内到期的非流动负债-一年内到期的长期借款利息	0.96	2.36	-
长期借款	-	-	1,000.00
合计	11,658.32	10,267.11	7,906.12

报告期各期末，公司主要借款的具体情况、用途、到期时点及还款资金来源情况如下表所示：

1、2025 年 10 月 31 日

公司名称	贷款银行	借款金额 (万元)	借款日	到期日	还款资金来源	主要用途
牧镭激光	华夏银行股份有限公司	1,000.00	2025-3-28	2026-3-28	自有资金	日常经营
牧镭激光	招商银行股份有限公司	800.00	2025-6-17	2025-12-26	自有资金	日常经营
牧镭激光	招商银行股份有限公司	500.00	2025-7-23	2025-12-30	自有资金	日常经营
牧镭激光	中国民生银行股份有限公司	300.00	2025-6-13	2025-12-13	自有资金	日常经营
牧镭激光	中国民生银行股份有限公司	200.00	2025-3-27	2026-3-27	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	1,900.00	2025-3-28	2026-2-17	自有资金	日常经营
牧镭激光	南京银行股份有限公司	1,000.00	2025-4-10	2026-2-6	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	450.00	2024-7-22	2025-11-17	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	900.00	2024-9-25	2025-11-17	自有资金	日常经营
新环光电	南京银行股份有限公司	80.00	2024-11-13	2025-11-13	自有资金	日常经营
新环光电	南京银行股份有限公司	200.00	2025-3-28	2026-3-19	自有资金	日常经营
新环光电	南京银行股份有限公司	200.00	2025-5-26	2026-5-19	自有资金	日常经营
新环光电	南京银行股份有限公司	200.00	2025-6-18	2026-6-17	自有资金	日常经营
新环光电	南京银行股份有限公司	100.00	2025-10-22	2026-10-19	自有资金	日常经营
新环光电	南京银行股份有限公司	80.00	2025-8-13	2026-8-12	自有资金	日常经营

2、2024 年 12 月 31 日

公司名称	贷款银行	借款金额 (万元)	借款日	到期日	还款资金来源	主要用途
牧镭激光	招商银行股份有限公司	800.00	2024-7-26	2025-7-26	自有资金	日常经营
牧镭激光	宁波银行股份有限公司	172.98	2024-9-14	2025-9-14	自有资金	日常经营
牧镭激光	宁波银行股份有限公司	172.66	2024-9-24	2025-9-24	自有资金	日常经营
牧镭激光	宁波银行股份有限公司	428.56	2024-10-25	2025-10-25	自有资金	日常

	限公司					经营
牧镭激光	宁波银行股份有限公司	173.77	2024-11-29	2025-11-29	自有资金	日常经营
牧镭激光	南京银行股份有限公司	1,000.00	2024-6-14	2025-4-14	自有资金	日常经营
牧镭激光	杭州银行股份有限公司	500.00	2024-6-26	2025-6-17	自有资金	日常经营
牧镭激光	杭州银行股份有限公司	950.00	2024-8-19	2025-8-14	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	900.00	2023-12-25	2025-12-17	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	190.00	2024-4-22	2025-11-17	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	570.00	2024-4-30	2025-11-17	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	500.00	2024-7-22	2025-11-17	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	1,000.00	2024-9-25	2025-11-17	自有资金	日常经营
新环光电	南京银行股份有限公司	80.00	2024-11-13	2025-11-13	自有资金	日常经营

3、2023 年 12 月 31 日

公司名称	贷款银行	借款金额 (万元)	借款日	到期日	还款资金来源	主要用途
牧镭激光	南京银行股份有限公司	950.00	2023-6-20	2024-6-19	自有资金	日常经营
牧镭激光	招商银行股份有限公司	800.00	2023-6-30	2024-6-30	自有资金	日常经营
牧镭激光	招商银行股份有限公司	600.00	2023-7-21	2024-7-21	自有资金	日常经营
牧镭激光	杭州银行股份有限公司	500.00	2023-5-9	2024-5-7	自有资金	日常经营
牧镭激光	杭州银行股份有限公司	950.00	2023-8-25	2024-8-22	自有资金	日常经营
牧镭激光	南京银行股份有限公司	2,000.00	2023-8-16	2024-6-16	自有资金	日常经营
牧镭激光	交通银行股份有限公司	1,000.00	2023-12-25	2025-12-17	自有资金	日常经营
新环光电	招商银行股份有限公司	100.00	2023-10-31	2024-10-31	自有资金	日常经营
新环光电	招商银行股份有限公司	400.00	2023-9-15	2024-9-15	自有资金	日常经营

报告期内，公司短期借款资金主要为支付供应商货款等公司日常经营资金周转。公司主要依靠经营积累的自有资金进行偿还。

截至 2026 年 3 月 31 日，公司银行授信额度接近 7.4 亿元，其中已使用授信额度 1.509 亿元，剩余 5.891 亿元授信额度尚未使用，公司银行授信额度较为充裕。截至本回复出具日，公司依据自身资金安排及合同约定有序推进借款偿还，公司资金状况良好，未出现逾期情形，不存在到期无法偿还的风险。

二、说明是否存在非金融或非银行企业借款，保证借款的具体情况、是否对生产经营稳定性或控制权稳定性存在潜在不利影响，买方付息信用证议付是否具有真实的业务背景。

（一）说明是否存在非金融或非银行企业借款，保证借款的具体情况、是否对生产经营稳定性或控制权稳定性存在潜在不利影响

报告期内，公司不存在向非金融企业或非银行机构进行借款的情形。所有有息负债均源于商业银行，融资渠道合规。报告期各期末，公司保证借款金额分别为 3,950.00 万元、2,530.00 万元和 1,860.00 万元，具体情况如下：

1、2025 年 10 月 31 日

公司名称	贷款银行	借款金额 (万元)	借款日	到期日	借款性质	还款资金来源	主要用途	保证人
牧镭激光	南京银行股份有限公司新港支行	1,000.00	2025-4-10	2026-2-6	保证	自有资金	经营周转	周军
新环光电	南京银行股份有限公司南京燕子矶支行	80.00	2024-11-13	2025-11-13	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光
新环光电	南京银行股份有限公司南京燕子矶支行	200.00	2025-3-28	2026-3-19	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光
新环光电	南京银行股份有限公司南京燕子矶支行	200.00	2025-5-26	2026-5-19	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光
新环光电	南京银行股份有限公司南京燕子矶支行	200.00	2025-6-18	2026-6-17	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光
新环光电	南京银行股份有限公司南京燕子矶支行	100.00	2025-10-22	2026-10-19	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光
新环光电	南京银行股份有限公司南京燕子矶支行	80.00	2025-8-13	2026-8-12	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光

2、2024 年 12 月 31 日

公司名称	贷款银行	借款金额 (万元)	借款日	到期日	借款性质	还款资金来源	主要用途	保证人
牧镭激光	南京银行股份有限公司新港支行	1,000.00	2024-6-14	2025-4-14	保证	自有资金	经营周转	周军
牧镭激光	杭州银行股份有限公司南京鼓楼支行	500.00	2024-6-26	2025-6-17	保证	自有资金	经营周转	周军
牧镭激光	杭州银行股份有限公司南京鼓楼支行	950.00	2024-8-19	2025-8-14	保证	自有资金	经营周转	周军
新环光电	南京银行股份有限公司南京燕子矶支行	80.00	2024-11-13	2025-11-13	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光

3、2023 年 12 月 31 日

公司名称	贷款银行	借款金额 (万元)	借款日	到期日	借款性质	还款资金来源	主要用途	保证人
牧镭激光	杭州银行股份有限公司南京鼓楼支行	500.00	2023-5-9	2024-5-7	保证	自有资金	经营周转	周军、刘洁
牧镭激光	杭州银行股份有限公司南京鼓楼支行	950.00	2023-8-25	2024-8-22	保证	自有资金	经营周转	周军、刘洁
牧镭激光	南京银行股份有限公司新港支行	2,000.00	2023-8-16	2024-6-16	保证	自有资金	经营周转	周军

新环光电	招商银行股份有限公司南京栖霞支行	100.00	2023-10-31	2024-10-31	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光
新环光电	招商银行股份有限公司南京栖霞支行	400.00	2023-9-15	2024-9-15	保证	自有资金	经营周转	牧镭激光

公司保证借款主要用于经营周转等日常经营需求。报告期各期末，公司保证借款余额分别为 3,950.00 万元、2,530.00 万元和 1,860.00 万元，呈逐年下降趋势。公司现金流状况良好，借款规模与公司经营规模相匹配，公司借款不会对生产经营稳定性或控制权稳定性产生潜在不利影响。

（二）买方付息信用证议付是否具有真实的业务背景

报告期内，公司开展的买方付息信用证议付业务，均基于与供应商之间真实的采购交易。相关业务均有对应的合同、签收单及发票作为支撑。公司不存在利用信用证进行无真实贸易背景的融资性贸易行为，所有业务均符合商业实质及会计准则要求。

【主办券商回复】

①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、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司报告期内所有银行借款合同、担保合同，核对借款金额、期限、利率、担保方式、保证人、还款方式等关键条款；获取借款台账，了解资金主要用途，界定借款主体性质；

2、对报告期各期末的所有借款银行实施了独立函证程序，函证内容涵盖借款余额、利率、到期日、担保情况、受限资金情况等；

3、获取并查阅公司及其所有子公司的《企业信用报告》，核对报告中记载的借款余额、担保信息，检查存在未入账的隐性债务、对外担保或不良信用记录；

4、计算并分析报告期内的流动比率、速动比率、资产负债率、利息保障倍数等关键偿债能力指标；

5、抽查了大额“买方付息信用证议付”对应的采购合同、订单、入库单/签收单、结算单、发票等，验证贸易背景的真实性及融资用途的合规性。

二、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司主要借款均为银行借款，用途明确为日常经营周转，到期时点分布合理，还款资金来源主要为自有资金及经营积累，银行授信额度充裕。截至本回复出具日，公司借款均未逾期，不存在到期无法偿还的重大风险，偿债能力良好；

2、公司不存在向非金融或非银行企业借款的情形。保证借款余额呈下降趋势，担保措施主要为控股股东向公司、公司向子公司提供连带责任保证，属于正常的商业融资行为，不会对公司的生产经营稳定性或控制权稳定性产生潜在不利影响；

3、公司买方付息信用证议付业务均基于真实的采购业务背景，符合商业逻辑及会计准则规定。

②结合资金流水核查情况、借款用途及流向对公司是否存在资金体外循环的情形发表明确意见。

一、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、陪同公司财务人员前往主要开户银行，打印报告期内所有主要银行账户的完整交易流水明细及《已开立银行结算账户清单》。对打印全过程实施现场见证，确保流水数据的真实性和完整性；

2、获取并审阅公司《已开立银行结算账户清单》，将其与公司财务账面记录的银行账户进行逐项比对，核实所有银行账户均已纳入财务核算体系，排查是否存在账外账户或隐匿账户的情形；对报告期内的大额资金收支进行逐笔核查，关注是否存在无商业实质的大额资金划转等异常交易特征；

3、查阅全部借款合同，核实借款金额、期限及约定用途；分析资金实际支出，确认借款主要用于日常经营周转，不存在挪用于非主营业务等违规情形；向贷款银行函证借款余额及担保情况等信息，核实融资真实性；

4、获取控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切家庭成员在报告期内的个人银行流水；排查上述人员与公司、公司供应商、客户

之间是否存在异常的大额资金往来；检查是否存在通过个人账户代收公司货款、代付公司成本费用，或与公司发生非经营性资金占用的情形；

5、获取报告期内公司客户和供应商清单，对主要客户、供应商进行实地走访或视频访谈，询问其与公司的交易模式、结算方式及资金往来情况，确认不存在配合公司进行资金空转或虚假交易的情形，确认是否存在通过第三方银行账户进行结算等异常资金行为。

二、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司大额资金收支主要系日常经营活动产生，公司借款主要用于补充流动资金及满足日常经营周转需求。公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切家庭成员的大额资金往来均与公司生产经营活动无关。综上，公司不存在体外资金循环的情形。

（3）关于固定资产规模较小

根据申请文件，2023年末、2024年末和2025年10月末，公司固定资产账面价值分别为3,142.70万元、3,238.97万元和3,160.80万元，公司无自有房屋建筑物。请公司：①结合产能利用率、设备收入比与同行业可比公司的对比情况，说明固定资产规模与公司生产特点、经营规模是否匹配；②说明租赁房屋及建筑对公司持续经营能力是否存在潜在不利影响，是否存在体外资产。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合产能利用率、设备收入比与同行业可比公司的对比情况，说明固定资产规模与公司生产特点、经营规模是否匹配

（一）产能利用率情况

报告期内，公司主要产品涵盖机舱式激光雷达、地基式激光雷达及净空雷达等。在生产环节，公司主要依据在手订单情况制定生产计划，具体流程为：从材料供应商处采购基础原材料，自主设计核心部件并委托外协供应商加工，最后由公司完成组装与试验检测。同时，公司生产过程中所需的人力资源可通过向第三

方机构购买服务的方式进行灵活调节，以应对订单波动。综上，公司产能难以通过传统指标进行精确量化。为便于对产能进行大致估算，公司以主要生产设备的理论运行工时作为替代性统计指标。

单位：台

项目	机舱式激光雷达			地基式激光雷达			净空雷达		
	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
2025 年 1-10 月	6,875	6,288	91.46%	1,041	879	84.44%	10,416	8,043	77.22%
2024 年度	8,250	5,305	64.30%	1,250	909	72.72%	12,500	5,299	42.39%
2023 年度	8,250	4,466	54.13%	1,250	761	60.88%	12,500	5,359	42.87%

注 1：产能=生产设备理论运行小时数/单台标准化产品加工时长；

根据上表，公司主要产品机舱式激光雷达、地基式激光雷达和净空雷达的产能利用率在报告期内保持上涨趋势。这一变化反映出公司生产组织效率不断提升，产能释放能力持续增强，同时也表明下游市场需求旺盛，公司在手订单充足。

（二）设备收入比

报告期内，公司及同行业可比公司设备收入比如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
容知日新	机器设备原值	2,456.45	2,322.26	1,612.06
	营业收入	25,633.20	58,373.12	49,803.79
	设备收入比	4.79%	3.98%	3.24%
雷科防务	机器设备原值	50,680.94	49,998.29	44,102.61
	营业收入	54,175.16	124,237.77	126,963.10
	设备收入比	46.78%	40.24%	34.74%
国睿科技	机器设备原值	15,913.38	15,825.84	15,405.84
	营业收入	172,082.36	340,043.50	328,207.24
	设备收入比	4.62%	4.65%	4.69%
四创电子	机器设备原值	41,463.21	42,035.75	42,728.14
	营业收入	67,677.76	160,314.66	192,660.15
	设备收入比	30.63%	26.22%	22.18%
华信科创	机器设备原值	632.04	793.18	360.41
	营业收入	17,250.03	9,054.45	6,495.30
	设备收入比	3.66%	8.76%	5.55%
可比公司平均设备收入比		18.10%	16.77%	14.08%
牧镭激光	机器设备原值	3,762.39	3,476.79	2,759.98
	营业收入	41,728.32	42,828.16	41,912.80
	设备收入比	7.51%	8.12%	6.59%

注 1：除华信科创外，其他可比公司 2025 年 1-10 月数据用半年报数据代替，华信科创数据来源于其 2025 年年度报告；

注 2：最后一期设备收入比是年化后的结果。

由上表可知，公司设备收入占营业收入的比例低于同行业可比公司平均水平，主要系公司采用“核心部件自主设计+外协加工+自主组装检测”的轻资产运营模式所致。该模式下，公司聚焦于技术研发与系统集成环节，部分生产制造职能通过外协完成，因此设备收入占比相对较低。与华信科创相比，公司的设备收入占比与其较为接近；而雷科防务的设备收入占比最高，主要系其除雷达业务外，还涉及卫星配套设备、卫星遥感及存储业务等，相关领域资产投入较大，业务模式具有重资产特征。

综上，公司固定资产规模与生产特点、经营规模相匹配。公司采用“核心部件自主设计+外协加工+自主组装检测”的轻资产运营模式，固定资产投入相对较低，设备收入占比低于同行业平均水平，符合公司聚焦研发与系统集成的业务特点。同时，报告期内公司主要产品产能利用率持续提升，反映出现有固定资产配置能够有效支撑经营规模的增长，资产使用效率较高，整体匹配性良好。

二、说明租赁房屋及建筑对公司持续经营能力是否存在潜在不利影响，是否存在体外资产

（一）租赁房屋及建筑物对公司持续经营的影响

公司采用轻资产运营模式，对生产经营场地的功能设计无特殊要求，且对单一经营场地的依赖度较低，具备灵活调整和搬迁的便利性。

具体而言，公司在南京经开区的主要经营场所已与南京兴智科技产业发展有限公司续签为期 5 年的长期租赁协议，合作关系稳定，短期内搬迁的风险极低。子公司模方气象在南京租赁的办公场所面积仅 100 平方米，租赁期为一年，即便到期后未能续签，亦可在周边快速找到替代性办公场地，不会影响日常运营。此外，公司在北京租赁的两处场所面积均较小，仅用于办公支持，不涉及生产活动，后续如有需要可便捷搬迁。

海外子公司的用房模式更为灵活，采用按月度实际使用面积结算的灵活办公空间模式，可根据业务需求动态调整用房规模，进一步降低了长期租赁的潜在风险。

针对公司承租的南京兴智科技产业发展有限公司 B2 东及 D4 栋房产，南京经开区智谷管理办公室已出具书面证明：“智谷管理办公室已知悉并同意牧镭激光使用其目前承租的房屋从事业务经营，就牧镭激光承租未取得房产证的房产以及将目前承租的该等房产用于研发、生产、销售及办公等用途事宜，不会给予牧镭激光任何行政处罚”。

同时，实际控制人周军已出具承诺函：“若因公司及其控股子公司租赁房屋存在出租方权属瑕疵等原因，导致公司被主管政府部门处罚，或无法继续租赁而必须搬迁，或无法在相关区域内及时找到合适的替代性合法经营场所，由此给公司及其控股子公司造成的经济损失，本人承诺代为承担相应责任并全额补偿所遭致的一切损失；且承诺在承担补偿责任后不向公司或其控股子公司追偿，确保公司不会因此遭受任何损失。”

综上，公司各类租赁房产均具备稳定性或可替代性，租赁安排不会对公司的持续经营能力构成潜在不利影响。

（二）体外资产情况

公司采用轻资产运营模式，固定资产规模与自身生产特点及经营规模相匹配，具有商业合理性，具体参见本题回复之“一、结合产能利用率、设备收入比与同行业可比公司的对比情况，说明固定资产规模与公司生产特点、经营规模是否匹配”。

为进一步论证不存在体外资产情形，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

公司资金流水核查：对公司及其子公司报告期内所有银行账户（含已注销账户）进行了全面核查，获取了各银行账户的完整交易流水，并对大额资金往来进行逐笔检查，追踪资金流向与交易背景的匹配性。经核查，所有大额资金收付均基于真实商业交易或正常经营活动，不存在异常的大额资金进出、频繁与个人账户交易或其他无法合理解释的资金流转情形。

关键人员流水核查：获取并核查了公司实际控制人、董事和高级管理人员全部个人银行流水。重点核查上述人员与公司主要客户、供应商及其实际控制人、

股东、董事和高管是否存在异常大额资金往来，是否存在大额现金存取且无法合理解释用途的情形，是否存在代公司支付成本、费用或收取货款的情形。

综上，公司资产完整，不存在由实际控制人、董事和高级管理人员代持资产的情形。公司所有资产均已完整纳入财务报表核算，不存在账外资产的情形。

【主办券商回复】

一、请主办券商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、会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈生产负责人，了解公司生产模式及产能情况，并据此计算产能利用率；
- 2、查阅同行业可比公司年报等公开信息，对比公司与可比公司的设备收入比，分析固定资产规模与公司生产特点及经营规模的匹配性；
- 3、获取租赁合同、相关主管部门出具的合规证明和实控人出具的承诺函，分析租赁事项是否对公司持续经营能力构成潜在不利影响；
- 4、结合公司生产经营特点，核查公司及其实控人、董监高的资金流水，排查是否存在体外资产的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司采用轻资产运营模式，设备收入比低于同行业，产能利用率持续提升，资产使用效率较高，固定资产规模与经营规模整体匹配良好；
- 2、公司各类租赁房产均具备稳定性或可替代性，租赁安排不会对公司的持续经营能力构成潜在不利影响；
- 3、公司资产完整，不存在由实际控制人、董事和高级管理人员代持资产的情形。公司所有资产均已完整纳入财务报表核算，不存在账外资产的情形。

（4）关于其他

请公司：①说明 2024 职工薪酬费用大幅下降的原因，是否对企业经营管理存在潜在不利影响；②说明现金收付款账务处理是否恰当、是否具有可验证性，是否存在现金坐支的情形，报告期后是否发生现金收付款等财务不规范情形；③量化说明报告期各期经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因；④说明公司实际控制人周军同时任职于中国科学院上海光学精密机械研究所、纽敦光电科技（上海）有限公司、南京先进激光技术研究院、公司是否合法合规，周军在公司持股、任职是否适格，公司及实际控制人与上述单位是否存在竞业禁止、知识产权等纠纷或潜在纠纷；⑤结合公司继受取得南京先进激光技术研究院发明专利的基本情况，说明继受的原因及合理性，继受技术与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，是否属于公司核心专利，是否存在权属瑕疵，是否存在纠纷或潜在纠纷；⑥结合项目合作背景、合作方的基本情况、合作方的相关研发经验、合作方是否为关联方、合作研发对核心技术的贡献，说明合作研发的必要性、公允性，公司对合作研发是否具有重大依赖；⑦结合同行业可比公司人员结构情况，说明公司销售人员、管理人员数量多于生产人员的原因及合理性。请主办券商、会计师核查上述事项①-③并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项④-⑦并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明 2024 职工薪酬费用大幅下降的原因，是否对企业经营管理存在潜在不利影响；

报告期内，公司各期职工薪酬费用情况如下：

单位：万元

部门	2025 年 1-10 月			同比		
	薪酬金额	累计人次	人均薪酬（年化）	薪酬金额	人次	人均薪酬（年化）
销售部门	1,136.11	929	14.68	-4.3%	-7.4%	3.4%
管理部门	1,507.98	435	41.60	-14.9%	-9.4%	-6.1%
研发部门	3,654.08	1,445	30.35	-15.3%	-14.2%	-1.3%
生产部门	1,711.72	658	31.22	3.5%	-11.1%	16.4%
合计	8,009.89	3,467	27.72	-10.3%	-11.3%	1.1%

（续）

部门	2024 年			同比		
	薪酬金额	累计人次	人均薪酬（年化）	薪酬金额	人次	人均薪酬（年化）
销售部门	1,186.66	1,003	14.20	3.7%	-7.6%	12.1%
管理部门	1,771.52	480	44.29	-19.4%	-18.4%	-1.3%
研发部门	4,312.78	1,684	30.73	1.7%	-8.8%	11.4%
生产部门	1,654.37	740	26.83	-9.3%	-15.2%	7.1%
合计	8,925.33	3,907	27.41	-5.1%	-11.0%	6.6%

（续）

部门	2023 年		
	薪酬金额	累计人次	人均薪酬（年化）
销售部门	1,144.62	1,085	12.66
管理部门	2,198.03	588	44.86
研发部门	4,242.75	1,846	27.58
生产部门	1,823.16	873	25.06
合计	9,408.56	4,392	25.71

2023 年下半年起，公司优化组织效率，精简部分人员，同时人均薪酬逐年增长，在行业及地区仍保持着一定的薪酬竞争力；公司业绩稳步提升，收入连年增长。故公司薪酬总额下降对公司经营业绩不存在潜在不利影响。

二、说明现金收付款账务处理是否恰当、是否具有可验证性，是否存在现金坐支的情形，报告期后是否发生现金收付款等财务不规范情形；

报告期内，公司存在少量现金交易的情况，具体情况如下：

单位：元

项目	类别	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
现金收款	银行取现	200,000.00	299,700.00	209,000.00
	零星废品销售	11,040.00	4,650.00	10,208.00
	员工归还备用金	54,353.00	1,000.00	141.00
现金付款	银行存现	-	-	33,073.90
	员工领备用金	68,000.00	22,000.00	97,100.00
	员工奖励、慰问金等	218,350.00	242,800.00	66,800.00

报告期内，公司存在少量现金收付款情形，相关交易具有合理的商业背景。在现金收款方面，少量废品销售采取现金收款方式，主要系废品收购人员长期习惯采用现金交易，且现金交易具备便捷性。在现金付款方面，主要用于员工出差备用金借支，以及发放专利奖金、优秀团队/个人奖、生育补贴、慰问金等零星支出。

公司现金收付款交易均已进行恰当的账务处理，相关交易均有费用报销单、发票、领款单、废料处置单、现金收款收据等客观凭证佐证，交易真实且具备可验证性。

报告期内，公司存在少量现金坐支情况，主要系公司出于工作便捷性，直接使用部分收取的现金支付员工奖励、慰问金等，未及时存入银行。该现金坐支金额较小，未对公司正常经营构成重大不利影响。

报告期后，公司已加强现金收付管理，严格规范现金支取流程。目前，公司每月末将现金及时存入银行，已杜绝现金坐支行为，确保不再发生此类财务不规范情形。

三、量化说明报告期各期经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因；

报告期内，公司经营活动现金净流量与净利润的差异如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
净利润	5,926.19	1,726.08	2,217.33
经营活动产生的现金流量净额	495.31	1,918.84	-2,220.75
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额	-5,430.88	192.76	-4,438.08

报告期各期,引起经营活动现金流净额与净利润产生差异的原因主要包括非付现项目、投资活动项目、筹资活动项目、营运资金项目变动，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	5,926.19	1,726.08	2,217.33
加：信用减值损失	672.61	571.66	667.26
资产减值损失	524.61	522.61	566.50
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	704.19	827.05	640.66
使用权资产折旧	72.37	110.63	214.91
无形资产摊销	57.42	72.06	66.75
长期待摊费用摊销	508.88	681.06	394.30
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-2.10	-22.98	-9.46
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	29.85	40.81	20.54

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	184.22	201.14	164.65
投资损失（收益以“－”号填列）	687.06	1,306.15	710.00
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-361.22	-392.38	-333.04
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	3.99	-30.52	27.68
存货的减少（增加以“－”号填列）	-6,710.56	-1,981.01	-5,503.48
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-5,350.59	-5,746.64	-11,252.89
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	3,091.02	3,277.96	8,459.42
其他	457.37	755.16	728.11
经营活动产生的现金流量净额	495.31	1,918.84	-2,220.75

根据上表所述，报告期各期，公司信用减值损失、资产减值损失、递延所得税资产和负债、股份支付等非付现项目分别为 1,656.51 万元、1,426.53 万元、1,297.36 万元；折旧与摊销、资产处置损益、投资损失等投资活动项目分别为 2,037.70 万元、3,014.78 万元、2,057.67 万元；财务费用等筹资活动项目分别为 164.65 万元、201.14 万元、184.22 万元；存货、经营性应收项目、经营性应付项目等与利润无关但与经营活动现金流有关的项目分别为-8,296.95 万元、-4,449.69 万元、-8,970.13 万元。导致经营活动现金流量与净利润的差异，主要与经营活动中与利润无关但与经营活动现金流有关的项目存货、经营性应收项目和经营性应付项目的变动相关，具体分析如下：

1、存货增加

报告期内，公司业务规模持续增长，备货量相应提升，库存商品分别增加 2,341.27 万元、58.59 万元、1,030.34 万元；发出商品及合同履约成本分别增加 2,083.32 万元、1,895.91 万元、5,817.55 万元，致使报告期各期末存货规模不断增长。

2、经营性应收项目增加

报告期内，公司经营性应收项目主要包括应收票据、应收款项融资、应收账款、合同资产等。随着公司销售收入增长，公司与主要客户应收款项暂未到回款期限以及收到的票据规模显著增加，导致经营性应收项目增幅较大。

3、经营性应付项目增加

报告期内，公司经营性应付项目主要包括应付票据、应付账款、合同负债、应付职工薪酬、应交税费、其他流动负债、递延收益等。报告期内，公司销售规模持续增长，合同负债分别增加 1,320.49 万元、1,633.30 万元、1,199.44 万元；应付票据、应付账款分别增加 6,357.96 万元、75.66 万元、171.54 万元，薪酬、税费等其他经营性应付也相应增加。

综上所述，公司报告期各期经营活动现金流净额与净利润存在差异主要系公司业务规模扩大，存货规模、经营性应收项目、经营性应付项目相应增加所致，与公司自身经营情况相匹配，具有合理性。

四、说明公司实际控制人周军同时任职于中国科学院上海光学精密机械研究所、纽敦光电科技（上海）有限公司、南京先进激光技术研究院、公司是否合法合规，周军在公司持股、任职是否适格，公司及实际控制人与上述单位是否存在竞业禁止、知识产权等纠纷或潜在纠纷；

周军于 2007 年 7 月至 2022 年 7 月在中国科学院上海光学精密机械研究所（以下简称“上海光机所”）历任助理研究员、副研究员；2012 年 2 月至 2013 年 3 月在纽敦光电（上海）有限公司（以下简称“纽敦光电”）担任技术总监；2013 年 4 月至 2018 年 8 月在南京先激院担任全固态激光技术研发中心主任；2015 年 5 月离岗创业，设立牧镭激光，至今系牧镭激光实际控制人、董事长、总经理。

纽敦光电系上海光机所进行科技成果转化的企业，2012 年 2 月至 2013 年 3 月期间，上海光机所将周军外派至纽敦光电工作，担任技术总监，负责研发工作；2013 年 4 月，因上海光机所与南京经济技术开发区管理委员会共建南京先激院，周军由上海光机所外派至南京先激院工作，担任全固态激光技术研发中心主任。

上海光机所于 2023 年 2 月 8 日出具《确认函》：具体内容如下：

“1、周军自 2018 年 9 月至 2022 年 7 月，仅保留在本单位的事业编制，不再参与本单位及南京激光院的具体工作；

2、本单位系央属事业单位，不属于参照《公务员法》管理的事业单位，周军在本单位任职期间不属于公务员；

3、周军在本单位任职期间，未曾担任本单位领导职务（含领导班子成员及其助理、内设党政部门领导人员等中层领导人员）；

4、本单位知悉并同意周军创办牧镭激光并在牧镭激光及其持股平台持股，周军离岗创业符合《国务院关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》（国发(2015)32号）、《中国科学院关于印发<中国科学院科技人员离岗创业管理暂行办法>的通知》（科发人字(2016)111号）等相关规定的要求；本单位同意周军在牧镭激光任职，确认其在牧镭激光任职未违反本单位相关制度规定，未侵害本单位权益；

5、本单位与周军之间未曾签署过保密协议、竞业限制协议，周军在本单位任职期间未违反本单位相关制度规定；本单位与周军之间未发生过保密纠纷、竞业限制纠纷或劳动纠纷；

6、周军在牧镭激光的发明均不属于本单位及南京激光院的职务发明，未侵害本单位及南京激光院的权益；本单位、南京激光院与周军、牧镭激光及其子公司和员工在专利、专有技术等方面无争议、纠纷或潜在纠纷。”

公司及实际控制人周军与上海光机所、南京先激院不存在竞业禁止、知识产权等纠纷或潜在纠纷。

综上，公司实际控制人周军同时任职于上海光机所、南京先激院合法合规，其在公司持股、任职适格，公司及实际控制人周军与上述单位不存在竞业禁止、知识产权等纠纷或潜在纠纷。

五、结合公司继受取得南京先进激光技术研究院发明专利的基本情况，说明继受的原因及合理性，继受技术与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，是否属于公司核心专利，是否存在权属瑕疵，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（一）结合公司继受取得南京先进激光技术研究院发明专利的基本情况，说明继受的原因及合理性

2015年11月23日，南京先激院与公司签署《技术转让合同书》，约定南京先激院向公司转让多普勒测风雷达相关技术，包括五项专利所有权和五项专利

申请权，技术转让价款依据江苏华信资产评估有限公司出具的“苏华评报字[2015]第 327 号”《资产评估报告》的评估结果确定为 550 万元。相关专利明细如下：

序号	受让时类别	专利名称	专利类型	专利（申请）号
1	专利所有权	单频窄线宽保偏全光纤脉冲激光器	发明专利	201110148475.1
2	专利所有权	全光纤相干测风多普勒激光雷达信号处理装置	发明专利	201010517620.4
3	专利所有权	相干测风激光雷达信号检测解调装置	发明专利	200910050592.7
4	专利所有权	一种测量单频脉冲激光频率稳定性的装置	实用新型	201420548436.X
5	专利所有权	全光纤激光雷达气溶胶探测装置	实用新型	201420304128.2
6	专利申请权	多普勒激光雷达单镜光学扫描器	发明专利	201410427264.5
7	专利申请权	全光纤多普勒相干激光雷达风速测量装置	发明专利	201310422495.2
8	专利申请权	单模全光纤相干多普勒风速测量激光雷达发射源	发明专利	201410038884.X
9	专利申请权	全光纤激光雷达气溶胶探测装置	发明专利	201410253958.1
10	专利申请权	一种测量单频脉冲激光频率稳定性的装置及方法	发明专利	201410491630.3

公司成立于 2015 年 5 月，设立初期已具备一定的技术积累，但为快速构建完整的技术体系、增强核心竞争力，公司通过受让南京先进激光技术研究院的相关专利，并在此基础上进行持续的技术升级与改造，实现了关键光学器件设计、光纤激光器集成及信号处理算法等领域的快速突破，提升了技术先进性和市场竞争力。

从技术来源方看，南京先进激光技术研究院是江苏省产业技术研究院下属的核心专业研究所，主要从事激光与光电领域的产业技术研究、技术服务和成果转化与转化，同时致力于衍生孵化科技企业，以市场化机制推动科技成果转化及产业化。为深入贯彻《省政府办公厅关于支持江苏省产业技术研究院改革发展若干政策措施的通知》（苏政办发[2015]49 号）关于“提升产业创新能力，推动创新驱动发展战略深入实施”的政策精神，南京先激院积极推动科技成果向产业端转移转化。本次专利转让正是其落实改革要求、打破科技成果转化壁垒的具体实践，旨在通过知识产权市场化运作，将沉淀的科研存量转化为产业增量，从而在服务企业技术需求的同时，实现自身“从研发导向向创新服务导向”的功能升级。

综上，公司继受上述专利是基于设立初期快速构建完整技术体系的战略需求，主动进行的技术补充与整合，技术来源具有合法合规，继受行为具备充分的商业合理性、符合当地政策要求。

（二）继受技术与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，是否属于公司核心专利

上述继受取得的专利技术在受让时均与公司主营业务高度相关。上述专利技术涵盖光学扫描结构设计、全光纤激光器制备、雷达信号处理算法及检测解调机制等技术环节，构成公司激光雷达产品从核心光源、扫描器件到信号处理模块的重要技术基础。公司在此类受让专利的基础上，持续开展了深入的技术升级与改造，形成了一系列新的专利成果，进一步提升了相关技术在主营业务中的应用效能。其中“多普勒激光雷达单镜光学扫描器”“全光纤多普勒相干激光雷达风速测量装置”“单频窄线宽保偏全光纤脉冲激光器”“全光纤相干测风多普勒激光雷达信号处理”及“相干测风激光雷达信号检测解调装置”等专利属于公司核心专利，与公司主营业务息息相关。

然而，公司的核心技术体系是由多项专利技术及未公开的商业秘密共同构成的综合性技术集群，难以将某一项或某几项专利的贡献度从整体中剥离，进而量化计算其对具体产品收入或利润的贡献比例。

（三）是否存在权属瑕疵，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司在继受取得相关专利的过程中，与南京先进激光技术研究院签订了技术转让合同。根据合同约定，所有涉及专利的资料均已转让给公司，相关专利的所有权及申请权均归公司所有，后续改进成果亦归属公司。

为保障交易价格的公允性，南京先进激光技术研究院委托江苏华信资产评估有限公司对上述专利进行价值评估，并依据评估结果确定交易价格，确保定价合理。南京先进激光技术研究院理事会就该转让事项召开会议进行审议，经表决同意并批准将上述专利转让给牧镭激光，转让价格即为评估价格。

2023年3月28日，南京先激院举办单位南京经济技术开发区管理委员会出具证明，确认以下事项：“南京激光院向牧镭激光转让上述专利权、专利申请权

及专有技术属于正常的经营活动，未超出其经营范围，相关行为合法合规；本次转让已履行资产评估程序，《资产评估报告》的评估原则和评估方法符合相关准则及评估规范要求，评估结果合理，南京激光院依据评估结果进行转让，未造成国有资产流失；虽国有资产评估项目未履行备案程序，但不影响上述专利权、专利申请权及专有技术转让的合法性与有效性，本单位对本次转让的有效性无异议；上述专利权、专利申请权及专有技术不属于涉及国防、国家安全、国家利益或重大社会公共利益的科技成果”。

综上，公司通过继受取得的上述专利权不存在权属纠纷，亦不存在相关纠纷或潜在纠纷。

六、结合项目合作背景、合作方的基本情况、合作方的相关研发经验、合作方是否为关联方、合作研发对核心技术的贡献，说明合作研发的必要性、公允性，公司对合作研发是否具有重大依赖

（一）项目合作背景、合作方的基本情况、合作方的相关研发经验、合作方是否为关联方

报告期内，公司与深圳光湃技术有限公司、南京洛可可文化发展有限公司、南京大学、南京信息工程大学和南京珞达信息有限公司合作情况如下：

1、深圳光湃技术有限公司

项目名称	光电器件封装工艺平台
合同签订时间	2022 年 6 月 6 日
合同金额（万元）	60.40
项目合作背景	为进一步降低雷达的生产成本，依托合作方在封装环节积累的成熟经验，公司委托深圳光湃技术有限公司对声光调制器的封装工艺进行开发。该合作旨在实现未来由公司自行采购零件完成封装，从而优化成本结构
合作内容	开展光电器件封装工艺平台的建设
研究成果分配	因履行合同所产生的成果及其相关知识产权归公司所有，公司享有申请专利的权利，对方承诺放弃其专利申请权；专利取得后，未来改进权利归公司独自享有，改进后，开发的新成果及知识产权归公司所有
基本情况	成立于 2017 年，注册资本 100 万元，主要从事光电器件、通信产品、电子传感产品、自动化设备仪器的设计开发
相关研发经验	合作方在封装工艺方面具备成熟经验，负责人曾就职于业内知名企业，积累了丰富的研发实践，具备承担相关研发工作的能力
是否为关联方	否

2、南京洛可可文化发展有限公司

项目名称	牧镭激光上盖产品外观设计、牧镭测量仪产品外观设计
合同签订时间	2022 年 6 月 2 日、2023 年 4 月 26 日
合同金额（万元）	4.50、6.00
项目合作背景	为满足产品外观设计需求，公司经他人介绍，委托具备相应资质的设计厂商进行合作
合作内容	开展产品外观设计
研究成果分配	公司选定并付清费用的相应设计方案成果归公司所有，公司享有申请专利的权利，对方承诺放弃其专利申请权，专利取得后，未来改进权利的相关利益归公司所有；公司没有选定及未付清费用的相应成果的知识产权归对方所有
基本情况	成立于 2013 年，注册资本 600 万元，主要从事文化交流、广告设计与制作、产品设计与工业设计服务。
相关研发经验	外观设计对合作方的研发能力不构成较高技术要求，重点在于能够按照要求完成交付即可
是否为关联方	否

3、南京大学

项目名称	小型化光声光谱仪技术分析研究
合同签订时间	2022 年 12 月 15 日
合同金额（万元）	30.00
项目合作背景	充分发挥双方优势，通过校企资源互补，共同推进相关技术的研发
合作内容	小型化光声光谱仪技术及应用场景研究，技术方面包括：整体技术路线、光源、探测体制、算法等
研究成果分配	合作各方独立完成的阶段性技术成果及其相关知识产权归合作各方享有申请专利的权利，专利取得后的利益双方协商决定；合作所产生的最终研发成果及相关知识产权双方共享专利申请权，专利取得后的利益双方协商决定
基本情况	国内顶尖高校
相关研发经验	南京大学系国内顶尖高校，师资力量雄厚，科研实力突出
是否为关联方	否

4、南京珞达信息技术有限公司

项目名称	用于风力发电机组的高精度毫米波测距雷达
合同签订时间	2025 年 1 月 25 日
合同金额（万元）	59.00
项目合作背景	牧镭激光在毫米波测距与测风领域开展探索性研究，经多方寻访与比较，最终选定该合作方
合作内容	公司提供技术路线，合作方则依据公司提供的方案，负责实现原理样机与工程样机的制作
研究成果分配	履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权归公司所有，公司有权对取得的开发成果进行改进，改进后的技术成果归公司所有
基本情况	成立于 2021 年，注册资本 160 万元，主要从事技术服务、技术推广以及网络信息安全相关业务。
相关研发经验	公司实控人为东南大学老师，在毫米波射频链路和天线设计方面有更多的经验
是否为关联方	否

5、南京信息工程大学

项目名称	面向低空经济的雷电预警技术研发
合同签订时间	2025 年 9 月 8 日
合同金额（万元）	20.00
项目合作背景	充分发挥双方优势，通过校企资源互补，共同推进相关技术的研发
合作内容	共同推进雷电监测预警技术在低空经济领域的研发、系统测试和应用。
研究成果分配	履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权归双方所有，双方对取得的研究开发成果进行后续改进，取得的技术成果及其权利归属归双方享有
基本情况	国内一流高校
相关研发经验	南京信息工程大学系国内一流高校，师资力量雄厚，科研实力突出
是否为关联方	否

（二）合作研发的必要性、公允性

公司开展上述合作研发主要基于以下考量：一是出于成本优化考虑，借助外部成熟经验降低生产成本；二是聚焦核心研发资源，将外观设计等非核心辅助性工作委托给具备资质的外部厂商，提升整体研发效率；三是充分发挥校企双方优势，通过资源互补共同推进相关技术研发；四是借助外部专业力量，在毫米波测距与测风等前沿领域开展探索性研究，降低前期技术调研成本与风险。上述合作均为公司主导下的辅助性或探索性工作，有利于优化资源配置，提升研发效率，但均不涉及公司核心技术的形成过程。

此外，上述合作项目的研发费用由双方在平等协商的基础上确定。在定价过程中，双方综合考量了多项因素：合作成果的最终归属安排、项目执行所需的具体工作量，以及研发过程中涉及的场地设备使用费等实际成本支出。上述定价机制能够客观反映合作项目的真实价值，确保交易价格具有公允性。

（三）合作研发对核心技术的贡献，公司对合作研发是否具有重大依赖

公司核心技术均系自主研发成果。上述合作研发项目均未涉及公司核心技术的形成，相关项目主要包括外观设计等辅助性优化工作、前期技术的探索性调研以及样机开发及工艺验证类等辅助性研发工作，具体情况如下：

公司与深圳光湃技术有限公司的合作研发主要围绕声光调制器封装工艺展开。声光调制器属于市场供应充足、单价较低的可外部采购器件，合作方主要负

责封装环节，封装所用部件均由公司指定。该封装过程不涉及公司核心技术，合作方承担的封装服务不会对公司核心技术产生任何影响。

公司与南京洛可可文化发展有限公司的合作主要围绕产品外观设计展开，不涉及公司主要生产产品的生产制造及关键技术开发，属于辅助性的设计优化环节。

公司与南京大学的合作系委托其协助完成一份关于小型化光声光谱仪技术应用的产业调研报告，旨在系统把握该技术的原理、发展脉络及前沿水平。该合作仅限于前期技术调研，后续具体产品的设计与开发工作仍由公司自主完成，合作方未参与核心技术环节。

公司与南京珞达信息有限公司的合作系双方优势互补的合作。公司在该项目中占据主导地位，负责提供论证计算文档、仿真报告、设计报告、模型与加工图纸、原理图、BOM 表及制版工艺文件等核心方案文档；合作方则依据公司提供的方案，负责原理样机与工程样机的制作。该模式下，核心理论与设计方案均由公司自主完成，合作方仅承担辅助性工作。

公司与南京信息工程大学的合作系公司为布局低空经济领域，委托其开发雷电定位算法及雷暴云团移动趋势预测模型等相关技术成果。该项目仅涉及雷达产品中的部分开发工作中的软件开发，公司负责设定工作要求、验收标准并进行最终考核，合作方按委托要求开展技术开发。截至本回复出具日，该项目尚在履行过程中，未对公司核心技术作出贡献。

报告期内，公司合作研发合同金额累计为 179.90 万元，占公司研发投入总额的比例不足 1%，占比极低。因此，公司对合作研发不存在重大依赖。

综上，公司合作研发主要基于成本优化、聚焦核心资源、校企优势互补及前沿技术探索等考量，相关合作均为辅助性或前期探索性工作，不涉及核心技术；合作研发费用经双方平等协商，综合考量成果归属、工作量及实际成本等因素确定，定价公允；报告期内，合作研发金额占公司研发投入总额的比例不足 1%，公司对合作研发不存在重大的依赖。

七、结合同行业可比公司人员结构情况，说明公司销售人员、管理人员数量多于生产人员的原因及合理性。

报告期内，公司及可比公司人员结构情况如下：

项目		2025 年 10 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
容知日新	销售人员	未披露	未披露	274	39.42%	269	37.83%
	管理人员	未披露	未披露	57	8.20%	57	8.02%
	生产人员	未披露	未披露	87	12.52%	86	12.10%
	研发人员	未披露	未披露	277	39.86%	299	42.05%
国睿科技	销售人员	未披露	未披露	116	8.64%	100	7.15%
	管理人员	未披露	未披露	189	14.07%	199	14.23%
	生产人员	未披露	未披露	142	10.57%	143	10.23%
	技术人员	未披露	未披露	896	66.72%	956	68.38%
雷科防务	销售人员	未披露	未披露	77	4.65%	93	5.32%
	管理人员	未披露	未披露	300	18.13%	299	17.11%
	生产人员	未披露	未披露	368	22.24%	383	21.91%
	技术人员	未披露	未披露	910	54.98%	973	55.66%
四创电子	销售人员	未披露	未披露	191	7.64%	228	8.23%
	管理人员	未披露	未披露	550	21.99%	541	19.52%
	生产人员	未披露	未披露	783	31.31%	928	33.48%
	研发人员	未披露	未披露	977	39.06%	1075	38.78%
华信科创	销售人员	10	14.93%	8	12.70%	9	13.85%
	管理人员	16	23.88%	14	22.22%	14	21.54%
	生产人员	31	46.27%	32	50.79%	35	53.85%
	研发人员	10	14.93%	9	14.29%	7	10.77%
牧镭激光	销售人员	90	25.14%	91	26.61%	83	23.85%
	管理人员	67	18.72%	63	18.42%	74	21.26%
	生产人员	57	15.92%	44	12.87%	42	12.07%
	研发人员	144	40.22%	144	42.11%	149	42.82%
同行业可比公司销售人员平均占比		14.93%		14.61%		14.48%	
同行业可比公司管理人员平均占比		23.88%		16.92%		16.08%	
同行业可比公司生产人员平均占比		46.27%		25.49%		26.31%	

注 1：国睿科技和雷科防务中技术人员除包含研发人员外，还包含其他人员；

注 2：华信科创数据来源于其 2025 年年度报告。

2023 年末及 2024 年末，公司销售人员和管理人员占员工总数的比例均高于同行业可比公司平均水平，而生产人员占比则低于同行业可比公司平均水平。从具体可比公司来看，容知日新销售人员数量高于生产人员，但管理人员数量低于生产人员；国睿科技销售人员数量低于生产人员，管理人员数量高于生产人员；雷科防务、四创电子和华信科创的销售人员和管理人员数量均低于生产人员。

公司人员结构呈现上述特征，主要系公司的发展战略与业务模式与同行业可比公司存在差异所致。首先，公司高度重视研发创新，研发人员占比在各类人员中最高，体现了技术驱动的发展理念；其次，在生产环节，公司灵活采用外包和

外协生产方式,有效控制直接生产人员规模,以提升运营效率和成本优势;再次,为适应市场竞争和客户需求,公司持续加强销售队伍建设以拓展市场、提升客户服务能力;同时,公司整体规模较上市公司偏小,而财务、人事、行政、供应链管理等基础管理岗位具有刚性配置需求,为保障公司规范运作和高效运营,需配备一定数量的管理人员。因此,公司销售人员和管理人员占比较高,而生产人员占比较低,符合公司以研发为核心、轻资产运营的战略定位。

【主办券商回复】

请主办券商、会计师核查上述事项①-③并发表明确意见。

一、说明 2024 职工薪酬费用大幅下降的原因,是否对企业经营管理存在潜在不利影响;

(一) 核查程序

针对上述事项,主办券商、会计师主要执行了以下核查程序:

- 1、了解、评价及测试与职工薪酬相关的关键内部控制的设计合理性和运行有效性;
- 2、了解公司入离职流程、工资结构、薪酬发放以及离职补偿相关政策;
- 3、获取公司员工花名册、工资表,核实工资表与账务处理是否一致;
- 4、核查薪酬本期支付情况及期后支付情况;
- 5、对比分析本期薪酬费用与以前期间的数据,检查薪酬费用的变动是否合理;
- 6、对比当地薪酬水平,分析公司薪酬费用的合理性;
- 7、检查公司与员工的离职补偿协议、离职补偿金计提明细表、补偿金支付银行凭证。

(二) 核查意见

经核查,主办券商、会计师认为:

公司 2024 职工薪酬费用下降主要系公司优化组织效率，精简部分人员所致，薪酬下降对公司经营业绩不存在潜在不利影响。

二、说明现金收付款账务处理是否恰当、是否具有可验证性，是否存在现金坐支的情形，报告期后是否发生现金收付款等财务不规范情形；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内和期后的有关现金收付款的科目的明细账，结合有关凭证的抽查，复核发行人存在少量现金交易的账务处理的正确性，检查是否存在现金坐支等不规范的情况；

2、获取公司财务报销制度等有关现金管理的制度，评价并测试相关制度设计是否合理并有效执行。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内及期后，公司现金收付款业务均严格遵循会计准则进行账务处理，确保账实相符，相关交易具备完整的原始凭证链条，具有充分的可验证性。针对报告期内存在的少量现金坐支情形，公司已在报告期后实施专项整改，通过优化资金收付流程与强化内控执行，彻底杜绝此类财务不规范行为。

三、量化说明报告期各期经营活动现金流净额与净利润存在差异的原因；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

了解公司经营活动现金流量变动的原因和合理性，以及为应对经营活动现金流量变动所采取的措施；

2、获取公司编制的现金流量表，复核现金流量表编制过程，将现金流量的主要项目与财务报表进行比对，核对相关数据是否准确、与相关会计科目的勾稽关系是否相符；

3、结合资产负债表和损益表相关数据勾稽关系，对经营活动现金流量净额与当期净利润进行匹配，对公司经营活动产生的现金流量进行分析。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司经营活动现金流波动原因合理，经营活动现金流净额与净利润匹配关系符合公司实际经营情况，具备合理性。

【会计师回复】

会计师回复详见北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于南京牧镭激光科技股份有限公司挂牌申请文件审核问询函中有关财务事项的说明》。

请主办券商、律师核查上述事项④-⑦并发表明确意见。

四、说明公司实际控制人周军同时任职于中国科学院上海光学精密机械研究所、纽敦光电科技（上海）有限公司、南京先进激光技术研究院、公司是否合法合规，周军在公司持股、任职是否适格，公司及实际控制人与上述单位是否存在竞业禁止、知识产权等纠纷或潜在纠纷；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

- 1、根据公司实际控制人周军填写的调查表及其访谈记录；
- 2、根据公司实际控制人周军访谈记录及其与上海光机所签署的聘用合同，
- 3、网络查询中国科学院上海光学精密机械研究所和纽敦光电（上海）有限公司基本情况，了解其相关的行政隶属关系；
- 4、取得上海光机所出具的《确认函》
- 5、经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公开网站（查询日期：2026年4月9日），

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司实际控制人周军同时任职于上海光机所、南京先激院合法合规，其
在公司持股、任职适格；
- 2、公司及实际控制人周军与上述单位不存在竞业禁止、知识产权等纠纷或
潜在纠纷。

五、结合公司继受取得南京先进激光技术研究院发明专利的基本情况，说明继受的原因及合理性，继受技术与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，是否属于公司核心专利，是否存在权属瑕疵，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取公司与南京先激院签订的技术转让合同及评估机构出具的评估报告，
了解技术继受转让的背景及基本情况；
- 2、访谈公司研发部门负责人，了解技术继受转让的原因、与公司业务的关
联性、对收入的贡献情况，并确认相关技术是否属于公司核心专利；
- 3、获取公司与南京先激院签订的技术转让合同、评估机构出具的评估报告、
先激院内部会议材料及主管部门出具的合规证明等文件，分析相关技术是否存在
权属瑕疵，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司从南京先进激光技术研究院继受专利，基于设立初期快速构建完整
技术体系的战略需求，主动进行的技术补充与整合，技术来源合法合规，继受行
为具有商业合理性、符合当地政策要求；
- 2、公司核心技术系多项专利与商业秘密的集成，单一专利对收入及利润的
贡献难以量化；
- 3、公司相关继受专利不存在权属瑕疵，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

六、结合项目合作背景、合作方的基本情况、合作方的相关研发经验、合作方是否为关联方、合作研发对核心技术的贡献，说明合作研发的必要性、公允性，公司对合作研发是否具有重大依赖；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

- 1、查阅合作研发合同，了解合作研发内容、合同金额及合作模式；
- 2、查询合作方的工商信息，并访谈研发部门负责人，了解合作方基本情况、是否属于关联方，合作研发对公司核心技术的贡献情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司开展合作研发主要基于成本优化、聚焦核心资源、校企优势互补及前沿技术探索等考量，相关合作均为公司主导下的辅助性或探索性工作，不涉及核心技术形成；
- 2、合作研发费用经双方平等协商，综合考量成果归属、工作量及实际成本等因素确定，定价公允；
- 3、报告期内，合作研发金额占公司研发投入总额的比例不足 1%，公司核心技术均系自主研发，不存在对合作研发的依赖。

七、结合同行业可比公司人员结构情况，说明公司销售人员、管理人员数量多于生产人员的原因及合理性。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

- 1、查询可比公司年报等公开信息，了解员工结构情况；
- 2、询问人力部门负责人，了解公司生产人员少于销售和管理人员原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司销售人员和管理人员占员工总数的比例均高于同行业可比公司平均水平，而生产人员占比则低于同行业可比公司平均水平，主要系公司采用轻资产运营模式，将非核心生产环节外协，且公司整体规模较上市公司偏小，而维持公司正常运转需配备一定数量的管理人员，符合公司以研发为核心的战略定位。

【律师回复】

律师回复详见《北京国枫律师事务所关于南京牧镭激光科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书之一》。

其他补充说明事项

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公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】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行了核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为2025年10月31日，截至本次公开转让说明书签署日尚未超过7个月，无需按相关要求补充披露、核查，并更新相关申请文件。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要

求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

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

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于南京牧镭激光科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人（签字）：

周军

周军

南京牧镭激光科技股份有限公司



2026 年 4 月 17 日

（本页无正文，为《关于南京牧镭激光科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之主办券商签字盖章页）

项目组全体人员签字：

项目负责人： 陶莎
陶莎

项目组成员： 陆冰燕
陆冰燕

李正峰
李正峰

项目组成员： 曹金荣
曹金荣

