关于先临三维科技股份有限公司

公开发行股票并在北交所上市

申请文件的审核问询函之回复

保荐机构（主承销商）

（北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 2 座 27 层及 28 层）

二〇二六年四月

北京证券交易所：

贵所于 2026 年 1 月 22 日出具的《关于先临三维科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。先临三维科技股份有限公司（以下简称“先临三维”、“发行人”、“公司”）与中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、浙江天册律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现对问询函问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与《先临三维科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的相同。本回复中的字体代表以下含义：

黑体	**问询函所列问题**
宋体	对问询函所列问题的回复
宋体	对招股说明书等申请文件的引用
楷体（加粗）	**对招股说明书等申请文件的修订和补充**

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

目 录

一、基本情况 3

问题 1.控制权的稳定性 3

二、业务与技术 19

问题 2.公司市场地位及创新特征 19

三、公司治理与独立性 43

问题 3.业务剥离情况及是否存在同业竞争 43

问题 4.境外子公司合规性及经营情况 66

四、财务会计信息与管理层分析 92

问题 5.境外经销收入真实性 92

问题 6.3D 扫描仪软硬件收入确认合规性 157

问题 7.委外加工真实性及稳定性 174

问题 8.研发费用及销售费用核算准确性 210

问题 9.其他财务问题 239

五、募集资金运用及其他事项 292

问题 10.募投项目必要性、合理性 292

问题 11.其他问题 314

一、基本情况

问题 1.控制权的稳定性

根据申请文件：（1）公司无控股股东，实际控制人李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞签有《一致行动协议》并控制公司 24.9977%的股份。（2）李诚通过永盛控股持有公司 12.26%的股份，永盛控股的股东为李诚及其四个子女、一个亲属（李文华）。（3）为保持控股权稳定并开展股权激励，李涛、黄贤清和赵晓波分别向李诚借款 3,850 万元、1,900 万元和 1,420 万元，目前三人对李诚未清偿的借款总额为 7,170 万元。（4）部分机构股东之间具有一致行动关系，比如江苏聿泉与无锡国寿（合计持股 7.25%）、厦门雅恒与太嘉杉（合计持股 7.65%）、厦门源峰与天津源峰（合计持股 5.45%）。

请发行人：（1）列表说明主要股东之间的关联关系、实际控制人及其亲属在公司任职或持股情况、股份限售安排及合规性。（2）说明实际控制人之间借款的原因及合理性，是否存在股权代持或特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在可能对公司或控制权稳定构成重大不利影响的约定或情形。（3）结合公司章程、一致行动协议安排、日常经营管理情况、主要股东之间关联关系、控股股东及实际控制人变动等，说明实际控制人及其一致行动人认定是否准确。（4）结合前述情况，以及实际控制人发行前后持股变化、对董事会及管理层的控制能力，说明公司控制权能否在可预期的时间内保持稳定，发行后持股比例较低对公司控制权稳定性、经营稳定性的影响，公司及实际控制人已采取和拟采取的措施及有效性。（5）结合实际情况充分揭示风险。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、列表说明主要股东之间的关联关系、实际控制人及其亲属在公司任职或持股情况、股份限售安排及合规性

（一）主要股东之间的关联关系

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人主要股东之间的关联关系如下：

序号	股东	持股比例	关联关系
1	永盛控股	12.2641%	永盛控股系李诚控制的企业，李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞系发行人的共同实际控制人
2	李涛	7.3714%	
3	黄贤清	2.3941%	

序号	股东	持股比例	关联关系
4	赵晓波	2.0356%	
5	江腾飞	0.9326%	
6	江苏聿泉	6.3798%	江苏聿泉、无锡国寿系国寿股权投资有限公司管理的私募基金
7	无锡国寿	0.8672%	
8	厦门雅恒	5.5411%	厦门雅恒、太嘉杉为红杉资本股权投资管理（天津）有限公司管理的私募基金，且二者受同一主体控制，为一致行动人
9	太嘉杉	2.1107%	
10	厦门源峰	3.7164%	厦门源峰、天津源峰的执行事务合伙人均为厦门源峰投资有限公司
11	天津源峰	1.7343%	

（二）实际控制人及其亲属在公司任职或持股情况

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人共同实际控制人及其亲属在公司任职或持股情况如下：

序号	姓名	身份	持股情况	在公司任职情况
1	李诚	发行人共同实际控制人	通过永盛控股间接持股 22,275,086 股	无
2	李涛	发行人共同实际控制人	直接持股 29,752,310 股	董事长、总经理（CEO、首席执行官）
3	黄贤清	发行人共同实际控制人	直接持股 9,663,000 股	董事、副总经理（执行总裁）、董事会秘书、财务总监
4	赵晓波	发行人共同实际控制人	直接持股 8,216,000 股	董事、副总经理（副总裁）、技术总监
5	江腾飞	发行人共同实际控制人	直接持股 3,764,067 股	副总经理（副总裁）、软件总监
6	李珊瑚	李诚的女儿	通过永盛控股间接持股 4,950,019 股	董事
7	李健浩	李诚的儿子	通过永盛控股间接持股 9,900,038 股	无
8	李秋霞	李诚的女儿	通过永盛控股间接持股 4,950,019 股	无
9	李春妍	李诚的女儿	通过永盛控股间接持股 4,950,019 股	无
10	李文华	李诚的侄子	通过永盛控股间接持股 2,475,009 股	无

（三）股份限售安排及合规性

1、关于股份锁定及限售的相关规定

根据《上市规则》规定，上市公司控股股东、实际控制人及其亲属，以及上市前直接持有 10%以上股份的股东或虽未直接持有但可实际支配 10%以上股份表决权的相关主体，持有或控制的本公司向不特定合格投资者公开发行前的股份，自公开发行并上市之日起 12 个月内不得转让或委托他人代为管理。上市公司董事、高级管理人员持有的本公司股份，按照《公司法》等法规的规定，自上市之日起 12 个月内不得转让，在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内每年转让的股份不超过其所持本公司股份总数的 25%，离职后 6 个月内不得转让。

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《1 号指引》）规定，发行人的控股股东、实际控制人及其亲属持有或控制的发行人向不特定合格投资者公开发行前的股份，按照《上市规则》规定，自本次公开发行并上市之日起 12 个月内不得转让。

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务办理指南第 1 号—申报与审核》规定，公司控股股东、实际控制人及其亲属，上市前直接持有 10%以上股份的股东或虽未直接持有但可实际支配 10%以上股份表决权的相关主体，以及持有公司股份的董事、高级管理人员应当自股东会股权登记日次日起两个交易日内，通过发行人披露自愿限售公告，承诺自股权登记日次日起至完成股票发行并上市之日不减持发行人股票。

2、公司共同实际控制人及其一致行动人的股份限售安排

共同实际控制人及其一致行动人	股份锁定及限售承诺
李诚	1、自发行人股票在本次公开发行并上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人本次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人本次公开发行股票前已发行的股份。 2、本人自公司召开股东会审议公开发行股票并在北交所上市事项的股东会股权登记日次日起至公司完成公开发行股票并在北交所上市之日期间不减持公司股票。但公司股票公开发行并在北交所上市事项终止的，本人可申请解除限售。 3、发行人本次公开发行并上市后 6 个月内如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有的发行人本次公开发行前的股份的锁定期限将在原有锁定期基础上自动延长 6 个月。（发行价指发行人本次向不特定合格投资者公开发行股票的价格，如果发行人上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，应按照有关规定作

共同实际控制人及其一致行动人	股份锁定及限售承诺
	相应价格调整，下同。） 4、在上述锁定期（包括延长的锁定期限）届满后，本人计划通过集中竞价或大宗交易减持所持有本人股份的，应当及时通知发行人，并按照下列规定履行信息披露义务：（1）在首次卖出股份的 15 个交易日前预先披露减持计划，每次披露的减持时间区间不得超过 3 个月；（2）拟在 3 个月内通过集中竞价交易卖出股份总数超过公司股份总数 1%的，除按照第（1）项规定履行披露义务外，还应当在首次卖出的 30 个交易日前预先披露减持计划；（3）在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后及时公告具体减持情况。本人通过北交所和全国中小企业股份转让系统的竞价或做市交易买入公司股份的，其减持不适用前款规定。 5、本人承诺所持发行人股份在上述锁定期届满后 2 年内减持的，减持价格不低于发行价，如自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市至上述减持公告之日公司发生过派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格和减持数量应相应调整。 6、若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 6 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份；若公司上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 12 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份。 7、如本人在锁定期届满后减持本人持有的发行人本次公开发行前股份的，本人将明确并及时披露未来 12 个月的控制权安排，保证发行人持续稳定经营。 8、如发行人上市后本人发生解除一致行动关系情形的，除因不可抗力外，本承诺不因一致行动协议解除而发生变化。 9、本人将严格遵守法律、行政法规、部门规章、规范性文件、北京证券交易所规则关于公司股东减持股份的有关规定，若相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件、北京证券交易所规则就减持股份出台了更严格的规定或措施，本人承诺将按照届时有效的相关规定执行。 10、若因发行人进行权益分派等导致本人持有的发行人股份发生变化的，本人仍将遵守上述承诺。 11、如本人/本企业违反上述承诺或法律强制性规定减持公司股份的，本人/本企业承诺违规减持公司股票所得收益归发行人所有，并对由此给公司造成的损失依法承担赔偿责任。
永盛控股	1、自发行人股票在本次公开发行并上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的发行人本次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本企业直接或间接持有的发行人本次公开发行股票前已发行的股份。 2、本企业自公司召开股东会审议公开发行股票并在北交所上市事项的股东会股权登记日次日起至公司完成公开发行股票并在北交所上市之日期间不减持公司股票。但公司股票公开发行并在北交所上市事项终止的，本企业可申请解除限售。 3、发行人本次公开发行并上市后 6 个月内如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本企业持有的发行人本次公开发行前的股份的锁定期限将在原有锁定期基础上自动延长 6 个月。（发行价指发行人本次向不特定合格投资者公开发行股票的价格，如果发行人上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，应按照有关规定作相应价格调整，下同。） 4、在上述锁定期（包括延长的锁定期限）届满后，本企业计划通过集中竞价或大宗交易减持所持有本企业股份的，应当及时通知发行人，并按照下列规定履行信息披露义务：（1）在首次卖出股份的 15 个交易日前预先披露减持计划，每次披露的减持时间区间不得超过 3 个月；（2）拟在 3 个月内通过集中竞价交易卖出股份总数超过公司股份总数 1%的，除按照第（1）项规定履行披露义务外，还应当在首次卖出的 30 个交易日前预先披露减持计划；（3）在股份减持计划实施完毕或者披露的减

共同实际控制人及其一致行动人	股份锁定及限售承诺
	持时间区间届满后及时公告具体减持情况。本企业通过北交所和全国中小企业股份转让系统的竞价或做市交易买入公司股份的，其减持不适用前款规定。 5、本企业承诺所持发行人股份在上述锁定期届满后 2 年内减持的，减持价格不低于发行价，如自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市至上述减持公告之日公司发生过派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格和减持数量应相应调整。 6、如本企业在锁定期届满后减持本企业持有的发行人本次公开发行前股份的，本企业将明确并及时披露未来 12 个月的控制权安排，保证发行人持续稳定经营。 7、本企业将严格遵守法律、行政法规、部门规章、规范性文件、北京证券交易所规则关于公司股东减持股份的有关规定，若相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件、北京证券交易所规则就减持股份出台了更严格的规定或措施，本企业承诺将按照届时有效的相关规定执行。 8、若因发行人进行权益分派等导致本企业持有的发行人股份发生变化的，本企业仍将遵守上述承诺。 9、如本企业违反上述承诺或法律强制性规定减持公司股份的，本企业承诺违规减持公司股票所得收益归发行人所有，并对由此给公司造成的损失依法承担赔偿责任。
李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞	1、自发行人股票在本次公开发行并上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人本次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人本次公开发行股票前已发行的股份。 2、本人自公司召开股东会审议公开发行股票并在北交所上市事项的股东会股权登记日次日起至公司完成公开发行股票并在北交所上市之日期间不减持公司股票。但公司股票公开发行并在北交所上市事项终止的，本人可申请解除限售。 3、除前述锁定期外，在本人任职公司董事/高级管理人员期间以及任职期间届满后 6 个月内，本人将向发行人申报所持有的本人的股份及其变动情况；在任职期间，本人每年转让的股份不超过本人所持发行人股份总数的 25%；本人离职后 6 个月内，不转让本人所持有的发行人股份。 4、发行人本次公开发行并上市后 6 个月内如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有的发行人本次公开发行前的股份的锁定期限将在原有锁定期基础上自动延长 6 个月。（发行价指发行人本次向不特定合格投资者公开发行股票的价格，如果发行人上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，应按照有关规定作相应价格调整，下同。） 5、在上述锁定期（包括延长的锁定期限）届满后，本人计划通过集中竞价或大宗交易减持所持有本人股份的，应当及时通知发行人，并按照下列规定履行信息披露义务：（1）在首次卖出股份的 15 个交易日前预先披露减持计划，每次披露的减持时间区间不得超过 3 个月；（2）拟在 3 个月内通过集中竞价交易卖出股份总数超过公司股份总数 1%的，除按照第（1）项规定履行披露义务外，还应当在首次卖出的 30 个交易日前预先披露减持计划；（3）在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后及时公告具体减持情况。本人通过北交所和全国中小企业股份转让系统的竞价或做市交易买入公司股份的，其减持不适用前款规定。 6、本人承诺所持发行人股份在上述锁定期届满后 2 年内减持的，减持价格不低于发行价，如自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市至上述减持公告之日公司发生过派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格和减持数量应相应调整。 7、若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 6 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份；若公司上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 12 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份。

共同实际控制人及其一致行动人	股份锁定及限售承诺
	8、如本人在锁定期届满后减持本人持有的发行人本次公开发行前股份的，本人将明确并及时披露未来 12 个月的控制权安排，保证发行人持续稳定经营。 9、如发行人上市后本人发生解除一致行动关系情形的，除因不可抗力外，本承诺不因一致行动协议解除而发生变化。 10、本人将严格遵守法律、行政法规、部门规章、规范性文件、北京证券交易所规则关于公司股东、董事、高级管理人员减持股份的有关规定，若相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件、北京证券交易所规则就减持股份出台了更严格的规定或措施，本人承诺将按照届时有效的相关规定执行。 11、若因发行人进行权益分派等导致本人持有的发行人股份发生变化的，本人仍将遵守上述承诺。 12、如本人违反上述承诺或法律强制性规定减持公司股份的，本人承诺违规减持公司股票所得收益归发行人所有，并对由此给公司造成的损失依法承担赔偿责任。 13、本承诺不因本人职务变更、离职等原因而放弃履行。

3、合规性

上述股份限售安排符合《上市规则》《1 号指引》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务办理指南第 1 号—申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求。

二、实际控制人之间借款的原因及合理性，是否存在股权代持或特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在可能对公司或控制权稳定构成重大不利影响的约定或情形

（一）实际控制人之间借款的原因及合理性

公司于 2021 年 7 月主动撤回关于股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌的申请文件后，进行了业务发展战略调整，全面聚焦高精度 3D 扫描技术，主要研发生产销售高精度 3D 扫描仪，应用于工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化领域。同时，公司原实际控制人李诚因年龄较大，拟进行公司治理结构的调整，将公司具体经营管理交由李涛、黄贤清、赵晓波等组成的公司核心管理层负责，并且公司实际控制人拟由李诚变更为李诚与李涛、黄贤清、赵晓波等核心管理层作为共同实际控制人。

由于彼时上述管理层成员持股数量较少、持股比例较低（截至 2021 年 9 月 10 日，李涛持有公司 20,752,310 股、持股比例为 6.6450%，黄贤清持有公司 6,663,000 股、持股比例为 2.1335%，赵晓波持有公司 5,216,000 股、持股比例为 1.6702%），为增加共同实际控制人及核心管理层的持股数量和持股比例，以实现核心管理层对公司的更好控

制、保持公司控股权的稳定，并且充分调动核心管理层及其他公司员工的积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，经公司第四届董事会第二十一次会议及 2021 年第四次临时股东大会审议，公司于 2021 年制定并开始实施股权激励计划。

李涛、黄贤清、赵晓波参与了上述股权激励计划，分别认购期权及限制性股票 900 万股、300 万股、300 万股，由于资金有限，李涛、黄贤清、赵晓波需要筹措资金支付股权激励款项及相应的个人所得税款。李诚的资金较为充裕，彼时李涛、黄贤清、赵晓波已入职公司超过十年，李诚与李涛、黄贤清、赵晓波之间具有良好的合作及信任基础，因此，李涛、黄贤清和赵晓波于 2021 年 9 月至 2024 年 2 月期间分别累计向李诚借款 3,850 万元、1,900 万元和 1,420 万元[1]。

为充分调动核心管理层李涛、黄贤清、赵晓波的积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，同时也体现李诚对核心管理层的支持及激励，经自主友好协商，李诚向李涛、黄贤清、赵晓波提供的借款不收取利息，具有商业合理性。根据李涛、黄贤清、赵晓波分别与李诚签订的《借款协议》，借款期限为 10 年（自李诚实际提供的借款支付到李涛、黄贤清、赵晓波的账户之日起算）。具体借款金额及期限如下：

出借方	借款人	借款金额（万元）	借款期限
李诚	李涛	1,300	2021.9.17-2031.9.17
		1,200	2022.12.13-2032.12.13
		1,350	2024.2.4-2034.2.4
	黄贤清	180	2021.9.16-2031.9.16
		1,370	2022.12.13-2032.12.13
		350	2024.2.4-2034.2.4
	赵晓波	220	2021.9.16-2031.9.16
		500	2022.12.13-2032.12.13
		700	2024.2.4-2034.2.4

（二）是否存在股权代持或特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司共同实际控制人之间的上述借款系各方真实意思表示，不存在股份代持情形或特殊利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷，具体如下：

[1]发行人已将该等借款金额与现值部分的差额确认为股份支付费用。

1、李诚提供借款给李涛、黄贤清、赵晓波系为了增加李涛、黄贤清、赵晓波的持股比例，充分调动李涛、黄贤清、赵晓波的积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，借款具有合理性。

2、出借方李诚本身系发行人实际控制人之一，不存在持股限制，不存在资金出借方以代持方式持股发行人的动机。

3、李诚、李涛、黄贤清、赵晓波系一致行动人、均为发行人实际控制人，不存在通过股份代持等方式规避股份锁定的情形及动机，不存在通过借款来规避实际控制人义务的情形。

4、根据李诚、李涛、黄贤清、赵晓波的确认，各方就上述借款不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）是否存在可能对公司或控制权稳定构成重大不利影响的约定或情形

李涛、黄贤清、赵晓波在向李诚借款时未约定担保措施，不存在股份质押、冻结或强制执行的情形，亦未约定上市后以出借方李诚为质押权人进行股份质押的安排。根据李涛、黄贤清、赵晓波分别与李诚签订的《借款协议》，借款期限为 10 年（自李诚实际提供的借款支付到李涛、黄贤清、赵晓波的账户之日起算），无其他还款条件、借款不收取利息。

李涛、黄贤清、赵晓波具备按照借款协议的约定偿还上述借款的能力，上述借款的主要还款来源预计为李涛、黄贤清、赵晓波的薪酬收入、发行人现金分红等，具体如下：

1、预期工资薪酬

参考李涛、黄贤清、赵晓波 2024 年度在公司领薪情况，李涛、黄贤清、赵晓波未来 5 年可以分别从公司领取不少于 1,274.17 万元、1,239.12 万元、1,215.52 万元的薪酬；未来 10 年可以分别从公司领取不少于 2,548.33 万元、2,478.23 万元、2,431.03 万元的薪酬。

2、预期分红收入

李涛、黄贤清、赵晓波 2025 年从公司领取 2024 年度分红 357.03 万元、115.96 万元、98.59 万元，若以该等分红金额进行测算，李涛、黄贤清、赵晓波未来 5 年预计将可从公司取得 1,785.14 万元、579.78 万元、492.96 万元分红收入；未来 10 年预计将可

从公司取得 3,570.28 万元、1,159.56 万元、985.92 万元分红收入。

发行人截至 2024 年 12 月 31 日的未分配利润为 37,783.99 万元，按照李涛、黄贤清、赵晓波合计持股比例 11.8011%计算，归属于李涛、黄贤清、赵晓波的部分为 4,458.93 万元。

3、本次借款周期长，近几年李涛、黄贤清、赵晓波还款压力小。随着发行人业务发展和不断分红回报股东，未来偿还本金时李涛、黄贤清、赵晓波也能积累足够的资金。在发行人上市后，实际控制人融资方式更加多元化。

综上所述，李涛、黄贤清、赵晓波具备相应的还款能力，不存在重大偿债风险，上述借款事宜不存在可能对公司或控制权稳定构成重大不利影响的约定或情形。

三、结合公司章程、一致行动协议安排、日常经营管理情况、主要股东之间关联关系、控股股东及实际控制人变动等，说明实际控制人及其一致行动人认定是否准确

根据公司章程、工商登记资料、《一致行动协议》、报告期内的股东会及董事会会议资料等，发行人的共同实际控制人为李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞，永盛控股系公司共同实际控制人之一李诚的一致行动人，认定准确，具体如下：

1、截至 2025 年 12 月 31 日，发行人总股本为 403,619,700 股，公司第一大股东永盛控股直接持有发行人 49,500,190 股股份、占公司总股本的 12.2641%。李诚、李健浩、李秋霞、李珊瑚、李春妍、李文华分别持有永盛控股 45%、20%、10%、10%、10%、5%的股权，李健浩、李秋霞、李珊瑚、李春妍系李诚的子女，李文华系李诚的亲属，李诚、李健浩、李珊瑚、李春妍、李秋霞于 2022 年 12 月 15 日签订《一致行动协议》，就有关永盛控股经营发展的重大事项决策、行使股东会提案权以及在相关股东会会议上行使表决权时，李健浩、李珊瑚、李春妍、李秋霞均与李诚保持一致；各方意见出现分歧时，以李诚意见为准；协议有效期十年。因此，李诚能够控制永盛控股，永盛控股系李诚的一致行动人。李健浩、李秋霞、李珊瑚、李春妍、李文华未直接持有发行人股份、亦不参与发行人具体经营管理，不构成发行人的共同实际控制人。

2、截至 2025 年 12 月 31 日，李诚通过其控制的永盛控股控制发行人 49,500,190 股股份，占公司总股本的 12.2641%；李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞分别直接持有发行人 29,752,310 股、9,663,000 股、8,216,000 股、3,764,067 股股份，占公司总股本的 7.3714%、2.3941%、2.0356%、0.9326%。李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞签署

《一致行动协议》，约定五方在先临三维股东会会议提案及表决、董事人选的提名及表决以及在公司其他决策的提议和表决过程中均意思表示一致。因此，李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞合计控制公司 100,895,567 股股份、占公司总股本的 24.9977%。

根据发行人《公司章程》，公司股东会决议分为普通决议和特别决议。股东会作出普通决议，应当由出席股东会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过；股东会作出特别决议，应当由出席股东会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。公司股权结构较为分散（截至 2025 年 12 月 31 日，发行人共计 2,882 名股东），李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞控制的股份数量在当前较任一其他股东而言均有较大的数量差异，在发行人股东会依据《公司章程》的规定行使表决权过程中具有较大的优势地位。

除永盛控股及李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞外，本次发行前其他持有公司 5%以上的股东系江苏聿泉与无锡国寿（合计持股占比为 7.2470%）、厦门雅恒与太嘉杉（合计持股占比为 7.6518%）、厦门源峰与天津源峰（合计持股占比为 5.4507%），除上文披露的主要股东之间的关联关系外，本次发行前其他持有公司 5%以上的股东未与发行人其他股东达成一致行动安排。

3、报告期内，发行人召开的股东大会/股东会均由发行人董事会召集，李涛以发行人董事长身份主持了历次会议。李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞控制 24.9977%的股东大会/股东会表决权，对股东大会/股东会表决结果有重大影响，股东大会/股东会审议议案的结果均与李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞的表决结果一致（回避表决除外）。且自《一致行动协议》签署以来，李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞严格遵守及履行《一致行动协议》的约定，在先临三维股东会会议提案及表决均意思表示一致，不存在无法达成一致意见的情形、亦不存在纠纷。

4、李涛、黄贤清、赵晓波担任公司董事及高级管理人员、江腾飞担任公司高级管理人员，李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞全面参与并负责公司日常经营管理。

5、最近两年，李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞控制发行人表决权情况如下：

时间	永盛控股持股比例	李涛持股比例	黄贤清持股比例	赵晓波持股比例	江腾飞持股比例	李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞控制发行人表决权比例
2023.12.31	14.5962%	7.2212%	2.1708%	1.7970%	0.6500%	26.4352%

时间	永盛控股持股比例	李涛持股比例	黄贤清持股比例	赵晓波持股比例	江腾飞持股比例	李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞控制发行人表决权比例
2024.12.31	12.2641%	7.3714%	2.3941%	2.0356%	0.9326%	24.9977%
2025.12.31	12.2641%	7.3714%	2.3941%	2.0356%	0.9326%	24.9977%

最近两年，公司共同实际控制人一直为李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞，公司的控制权未发生变动。

综上所述，将李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞认定为发行人的共同实际控制人，永盛控股认定为公司共同实际控制人之一李诚的一致行动人，认定准确，符合《1号指引》的相关规定。

四、结合前述情况，以及实际控制人发行前后持股变化、对董事会及管理层的控制能力，说明公司控制权能否在可预期的时间内保持稳定，发行后持股比例较低对公司控制权稳定性、经营稳定性的影响，公司及实际控制人已采取和拟采取的措施及有效性

（一）公司控制权能否在可预期的时间内保持稳定，发行后持股比例较低对公司控制权稳定性、经营稳定性的影响

公司本次发行前的总股本为 403,619,700 股，李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞合计控制公司 100,895,567 股股份、占公司总股本的 24.9977%。发行人本次拟向不特定合格投资者公开发行股票数量为不超过 2,000 万股（未考虑超额配售选择权），本次发行后（不考虑公司本次发行的超额配售选择权），李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞合计控制公司的股份比例变更为 23.8175%，持股比例有所降低，但是公司股权较为分散，届时李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞控制的股份比例仍远高于其他股东的持股比例，且其他持有发行人 5%以上股份的股东均出具了《关于不谋求控制权的承诺函》，承诺自其出具承诺之日起至不再持有公司股份期间，该等其他持有发行人 5%以上股份的股东不会单独或共同谋求对公司的控制权。根据《公司章程》以及《一致行动协议》，李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞仍可以对公司的股东会决议施加重大影响。

根据公司章程的规定，公司董事会目前由 9 名董事组成，其中职工代表董事 1 名、

独立董事 3 名。公司共同实际控制人提名且经股东会选举产生的非独立董事数量为 4 名，占非独立董事席位过半数，并提名了 3 名独立董事；公司高级管理人员由董事会过半数聘任或解聘。因此，李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞可以对董事会及管理层施加重大影响。

截至本回复出具之日，目前有效的《一致行动协议》由李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞于 2025 年 11 月 29 日签署，该协议有效期自签署日之日起 5 年或有效期至先临三维公开发行股票并在证券交易所上市之日起满 36 个月（以孰晚为准）。根据李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞及永盛控股出具的《关于股份锁定及减持的承诺函》，发行人共同实际控制人及其一致行动人持股情况在公开发行后可预期期限内不会发生重大变化。

此外，公司报告期内的公司治理结构运行良好，李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞根据《公司章程》及相关制度的规定参与公司重大事项的审议决策和经营管理活动，未因实际控制人持股比例较低对公司控制权稳定及公司治理有效性产生不利影响。

综上，公司控制权能在可预期的时间内保持稳定，发行后持股比例较低对公司控制权稳定性、经营稳定性的影响较小。

（二）公司及实际控制人已采取和拟采取的措施及有效性

为进一步保证公司控制权及经营稳定性，公司、共同实际控制人及其一致行动人、相关股东已采取和拟采取如下措施：

1、公司共同实际控制人及其一致行动人已出具《关于股份锁定及减持的承诺函》，具体内容详见本回复“一、基本情况”之“问题 1.控制权的稳定性”之“一、列表说明主要股东之间的关联关系、实际控制人及其亲属在公司任职或持股情况、股份限售安排及合规性”。

2、李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞签署的《一致行动协议》已明确约定了各方一致行动关系的期限、协议有效期自签署日之日起 5 年或有效期至先临三维公开发行股票并在证券交易所上市之日起满 36 个月（以孰晚为准），且任何一方无权单独解除或撤销，各方的一致行动关系稳定且持续。

3、其他持有发行人 5%以上股份的股东均出具了《关于不谋求控制权的承诺函》，承诺自其出具承诺之日起至不再持有先临三维股份期间，该等其他持有发行人 5%以上

股份的股东不会单独或共同谋求对发行人的控制权。

4、发行人已按照《公司法》《证券法》等法律、法规和规范性文件的要求，制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》、董事会各专门委员会工作细则等公司治理制度，建立了由股东会、董事会和高级管理人员组成的权责明确、运作规范的法人治理结构。发行人报告期内按照上述规章制度履行相关决策和监督程序，发行人具备健全且运行良好、与发行人实际情况相匹配的内部决策和监督机制。

5、发行人已在本次发行并上市后适用的《公司章程（草案）》设置了反恶意收购条款，具体如下：

《公司章程（草案）》条款序号	**具体内容**
第八十三条	在发生本章程规定的恶意收购情形下，收购者及/或其一致行动人提交的下列事项由股东会以出席会议的股东（包括股东代理人）所持表决权的四分之三以上决议通过： 股东会审议收购方及/或其一致行动人为实施恶意收购而提交的关于本章程的修改、董事会成员的改选及购买或出售资产、租入或租出资产、赠与资产、关联交易、对外投资（含委托理财等）、对外担保或抵押、提供财务资助、债权或债务重组、签订管理方面的合同（含委托经营、受托经营等）、研究与开发项目的转移、签订许可协议等提案。
第一百O二条	在发生公司恶意收购的情况下，恶意收购发生时的当届董事会任期届满或提前改选时，继任董事会成员候选人中应至少有三分之二以上为原任董事会成员连任；公司每连续三十六个月内更换的董事不得超过全部董事人数的三分之一。 在公司发生本章程规定的恶意收购情形下，为保证公司及股东的整体利益以及公司经营的稳定性，收购方及其一致行动人提名的董事候选人应当具有至少五年以上与公司主营业务相同的业务管理经验，以及与其履行董事职责相适应的专业能力和知识水平。
第一百一十四条	董事会行使下列职权： （一）召集股东会，并向股东会报告工作； （二）执行股东会的决议； （三）决定公司的经营计划和投资方案； （四）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案； （五）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案； （六）拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案； （七）在股东会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易、对外捐赠等事项； （八）决定公司内部管理机构的设置； （九）决定聘任或者解聘公司总经理及其他高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；根据总经理的提名，决定聘任或者解聘公司副总经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项； （十）制定公司的基本管理制度； （十一）制订本章程的修改方案；

《公司章程（草案）》条款序号	具体内容
	（十二）管理公司信息披露事项； （十三）向股东会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所； （十四）听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作； （十五）在公司发生公司本章程规定的恶意收购情形下，为确保公司经营管理的持续稳定，最大限度维护公司及股东的整体及长远利益，董事会可自主采取以下反收购措施： 1.对公司收购方按照本章程的规定提交的关于未来增持、收购及其他后续安排的资料，进行审核、讨论、分析，提出分析结果和应对措施，并在适当情况下提交股东会审议确认； 2.从公司长远利益考虑，在恶意收购难以避免的情况下，董事会可以为公司选择其他收购者，以阻止恶意收购行为； 3.根据法律、行政法规、部门规章及本章程的规定，采取以阻止恶意收购者实施收购为目标的反收购行动，包括但不限于对抗性反向收购、法律诉讼策略等； 4.根据法律、法规及本章程的规定，采取可能对公司的股权结构进行适当调整以降低恶意收购者的持股比例或增加收购难度的行动，前述股权结构调整涉及事项需由股东会审议的，董事会制订方案后需提交股东会审议； 5.其他能有效阻止恶意收购的方式或措施。 （十六）法律、行政法规、部门规章、本章程或股东会授予的其他职权。超过股东会授权范围的事项，应当提交股东会审议。
第二百 O 八条	（四）恶意收购，是指收购方在未经告知公司董事会并取得董事会讨论通过的情况下，通过收购公司股份或一致行动等方式取得或谋求取得公司控制权的行为。在出现对于一项收购是否属于本章程所述恶意收购情形存在分歧的情况下，董事会有权就此事项进行审议并形成决议。经董事会决议作出的认定为判断一项收购是否构成本章程所述恶意收购的最终依据。董事会就此作出决议前不影响股东或董事会采取反收购行动。如果证券监管部门未来就“恶意收购”作出明确界定的，则本章程下定义的恶意收购的范围按证券监管部门规定调整。

上述措施能有效维护及保障公司控制权及经营稳定性。

五、结合实际情况充分揭示风险

发行人已在招股说明书“第三节风险因素”之“五、法律风险”之“（一）共同实际控制人持股比例较低的风险”披露如下：

“**公司的股权结构较为分散，**截至本招股说明书签署日，公司共同实际控制人李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞合计控制公司 100,895,567 股股份、占公司总股本的 24.9977%，**比例相对较低**。本次发行完成后，公司共同实际控制人的持股比例**为 23.8175%（未考虑超额配售选择权）**、将存在一定程度的下降，**可能在一定程度上影响公司股东会对重大事项的决策效率；此外，**公司的控制权可能存在被第三方收购继而控制公司的情况，如发生恶意收购，可能对公司的业务发展、经营业绩、**公司治理结构**及人员管理稳定产生一定影响。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取及查阅中证登出具的《股东名册》（截至 2025 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日）、发行人主要股东填写的调查表；

2、获取及查阅公司共同实际控制人及其一致行动人出具的《关于股份锁定及减持的承诺函》；

3、获取李涛、黄贤清、赵晓波向李诚借款的流水、借条及借款协议；

4、访谈李涛、黄贤清、赵晓波和李诚及获取其出具的书面确认，了解李涛、黄贤清和赵晓波向李诚借款的金额、用途、相关安排及后续还款计划等，了解各自股权是否存在代持情况；

5、获取李涛、黄贤清、赵晓波的个人信用报告及资产证明；

6、获取及查阅发行人出具的说明及发布的公告、《公司章程》、工商登记资料、《一致行动协议》、报告期内的股东会及董事会会议文件；

7、查阅报告期内董事会成员变更的决议文件及董事会决议文件，了解现任董事提名情况及高级管理人员聘任情况；

8、查阅本次公开发行方案，测算对于实际控制人控制权比例的影响；

9、获取及查阅其他持有发行人 5%以上股份的股东出具的《关于不谋求控制权的承诺函》；

10、获取及查阅发行人制定的《公司章程（草案）》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》、董事会各专门委员会工作细则等公司治理制度。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、公司共同实际控制人及其一致行动人的股份限售安排符合《上市规则》《1 号指引》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务办理指南第 1 号—申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求。

2、李诚提供借款给李涛、黄贤清、赵晓波具有合理性，该等系各方真实意思表示，不存在股份代持情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷；李涛、黄贤清、赵晓波具备相应的还款能力，不存在重大偿债风险，上述借款事宜不存在可能对公司或控制权稳定构成重大不利影响的约定或情形。

3、将李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞认定为发行人的共同实际控制人，永盛控股认定为公司共同实际控制人之一李诚的一致行动人，认定准确，符合《1 号指引》的相关规定。

4、公司控制权能在可预期的时间内保持稳定，发行后持股比例较低对公司控制权稳定性、经营稳定性的影响较小；公司、共同实际控制人及其一致行动人、相关股东已采取和拟采取的措施能有效维护及保障公司控制权及经营稳定性。

5、发行人已在招股说明书中披露公司共同实际控制人持股比例较低的风险。

二、业务与技术

问题 2.公司市场地位及创新特征

根据申请文件：（1）三维视觉行业属新兴行业，未来发展前景与方向不确定性较大，在工业测量检测及专业 3D 建模和齿科数字化领域存在海外行业领先企业。（2）公司主要为装配式生产模式，产品由硬件和软件组成。公司对硬件部分进行整体设计，再自主设计定制零部件并委外加工，同时外购标准零部件，然后完成硬件装配；软件部分由公司自主开发，对软硬件进行联合调试、整机装配及调试。（3）公司主要采用以库存结合市场需求预测的采购模式，将采购对象区分为核心原材料和一般原材料。（4）公司主要产品有工业 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪、配套设备耗材及服务。其中，公司工业 3D 扫描仪产品主要包含计量级 3D 扫描仪和专业级 3D 扫描仪。

请发行人：（1）列表对比说明公司计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪的主要异同，并结合公司产品所处细分行业参与企业数量、主要类型，主要竞争对手的业务开展情况、核心器件及软件算法的自研自产情况等，说明公司市场地位、竞争优劣势及核心竞争力体现。（2）说明公司主要核心技术在行业中的位置、与主流技术相比的优劣势、先进性的具体体现，并结合行业内技术迭代情况及发展趋势、公司研发模式及技术积累等，说明公司是否具备持续研发、创新的能力，是否存在被其他技术替代或淘汰风险。（3）说明核心原材料和一般原材料的划分标准、具体类型，外购标准零部件以及委外加工定制零部件的具体类型、必要性，公司采购及生产模式与国内外同行业公司是否存在差异，并区分产品类型说明发行人核心技术在装配式生产模式下的具体应用、与同行业公司相比产品竞争力如何体现。（4）结合上述情况更新完善“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、列表对比说明公司计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪的主要异同，并结合公司产品所处细分行业参与企业数量、主要类型，主要竞争对手的业务开展情况、核心器件及软件算法的自研自产情况等，说明公司市场地位、竞争优劣势及核心竞争力体现。

（一）列表对比说明公司计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪的主要异同

根据细分领域应用需求的差异，公司为客户提供不同类型的高精度 3D 扫描仪产品，主要产品包括工业 3D 扫描仪（含计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪）和齿科 3D 扫描仪（主要为齿科口内 3D 扫描仪）。

公司的高精度 3D 扫描仪产品在底层技术路线上具有同源性，均采用基于三角测量法的主动结构光三维重建技术。但由于产品定位与典型应用场景不同，各产品在产品用途、性能参数及应用领域等方面存在差异，具体如下：

产品名称	产品用途	性能参数	应用领域
计量级 3D 扫描仪	主要应用于高精度工业三维测量、检测	该系列产品数据精度高、细节丰富，主要产品扫描精度范围为 0.004-0.02mm	汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器等
专业级 3D 扫描仪	主要用于专业三维建模、设计	该系列产品具有快速流畅的 3D 扫描体验，优良的数据品质，使用简便快捷，主要产品扫描精度低于计量级 3D 扫描仪，一般为 0.02mm 以上	设计文博、教育医疗（不含齿科医疗）等
齿科口内 3D 扫描仪	用于在口腔诊所从患者口内直接数字取模，可应用于口腔修复、正畸、种植等领域	该系列产品专用于口腔数据获取，具有数据质量高、流程简便、患者体验较好等优势，主要产品扫描精度范围为 0.0076-0.05mm	齿科数字化医疗

（二）结合公司产品所处细分行业参与企业数量、主要类型，主要竞争对手的业务开展情况、核心器件及软件算法的自研自产情况等，说明公司市场地位、竞争优劣势及核心竞争力体现

1、公司产品所处细分行业参与企业数量、主要类型

公司产品所处的三维视觉行业具有技术门槛高、研发周期长、跨学科集成度高等特征，目前呈现出头部企业市场集中度较高的竞争格局。根据弗若斯特沙利文出具的研究报告，行业内市场份额主要集中于海外部分厂商及少数具备较深技术积累的国内企业。

其中，工业测量检测及专业 3D 建模领域的主要参与者包括阿美特克 AMETEK（含形创 CREAFORM）、卡尔蔡司 ZEISS（含 ZEISS GOM）、海克斯康 HEXAGON、先临三维、思看科技等，齿科数字化领域的主要参与者包括 Align、3Shape、先临三维等。

公司是三维视觉领域全球业务规模领先的科技创新企业，深耕行业二十余年，依托持续的技术创新能力、完善的产品体系及全球化市场布局，已在工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化等细分市场中实现了规模化、持续性的销售。根据中国仪器仪表行业协会出具的证明，公司 2024 年度在 3D 扫描仪领域收入规模国内第一。根据弗若斯特沙利文出具的报告，在全球三维视觉产品市场中，发行人为 2024 年度规模最大的中国品牌。

在工业测量检测及专业 3D 建模领域，公司主要竞争企业为阿美特克 AMETEK（含形创 CREAFORM）、卡尔蔡司 ZEISS（含 ZEISS GOM）、海克斯康 HEXAGON、思看科技等。根据弗若斯特沙利文出具的报告，2024 年以非医疗类三维视觉产品终端零售额计，公司在全球市场份额中排名第四位，是该细分行业最大的中国品牌，具体情况如下：

序号	公司	公司类型	2024 年市场份额
1	AMETEK（含 CREAFORM）	海外企业	26.3%
2	ZEISS（含 ZEISS GOM）	海外企业	24.2%
3	海克斯康 HEXAGON	海外企业	8.5%
4	先临三维	国内企业	5.2%
5	思看科技	国内企业	4.2%

在齿科数字化领域，公司主要竞争企业有 Align、3Shape 等。根据弗若斯特沙利文出具的报告，2024 年以齿科类三维视觉产品设备终端零售额计，公司全球市场份额排名前三，是该细分行业最大的中国品牌，具体情况如下：

序号	公司	公司类型	2024 年市场份额
1	Align	海外企业	47.9%
2	3Shape	海外企业	32.4%
3	先临三维	国内企业	8.0%

综上，公司市场份额在同类企业中处于前列水平，已在所处细分领域内形成较为稳固的市场地位。

2、主要竞争对手的业务开展情况、核心器件及软件算法的自研自产情况

三维视觉产品行业主要企业的业务开展情况、核心器件及软件算法的自研自产情况如下表所示：

公司名称	成立时间	产品类型	业务开展情况	自研自产情况
阿美特克 AMETEK（含形创 CREAFORM）	1930 年	工业 3D 扫描仪	阿美特克 AMETEK 于 2013 年收购了加拿大企业形创 CREAFORM。形创 CREAFORM 专门从事三维手持便携式及自动化测量技术产品的研发、制造和销售及工程服务，如 3D 扫描、逆向工程、质量控制、无损检测、产品开发等。	核心器件及软件算法研发情况、生产模式未公开披露
卡尔蔡司 ZEISS（含 ZEISS GOM）	1846 年	工业 3D 扫描仪	卡尔蔡司 ZEISS 于 2019 年收购了德国企业 GOM，GOM 专门从事工业三维扫描测量技术，工业 CT 扫描和三维测试产品研发，主要产品为固定式拍照 3D 扫描仪。	自主研发核心器件及软件算法，采用装配式生产模式
海克斯康 HEXAGON	1975 年	工业 3D 扫描仪	海克斯康 HEXAGON 于 2021 年收购了中国企业武汉中观，武汉中观主营业务为 3D 数字化测量技术的研发与产品开发，主要产品为三维数据采集设备、自动化三维检测系统和三维数据智能处理与分析系统等。	核心器件及软件算法研发情况、生产模式未公开披露
思看科技	2015 年	工业 3D 扫描仪	主营业务为三维视觉数字化产品及系统的研发、生产和销售，主要产品包括手持式 3D 视觉数字化产品、跟踪式 3D 视觉数字化产品、工业级自动化 3D 视觉检测系统等。	自主研发核心器件及软件算法，采用装配式生产模式
Align	1997 年	齿科 3D 扫描仪	主要产品包括隐适美隐形矫治系统，并通过提供齿科口内 3D 扫描仪和 CAD/CAM 软件推动数字化口腔医疗的发展，实现口腔治疗的现代化转型，帮助口腔专业人员提高诊疗效率，优化患者的治疗效果	自主研发核心器件及软件算法，采用装配式生产模式
3Shape	2000 年	齿科 3D 扫描仪	主要面向齿科行业提供 3D 扫描仪和 CAD/CAM 软件解决方案，致力于为齿科诊所和技工所打造全数字化生态链	自主研发核心器件及软件算法，采用装配式生产模式
先临三维	2004 年	工业 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪	专注于高精度三维视觉软、硬件技术研发及应用，主要产品为高精度 3D 扫描仪，包括工业 3D 扫描仪和齿科 3D 扫描仪，目前分别已在工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化业务领域形成了商业化、规模化销售	自主研发核心器件及软件算法，采用装配式生产模式

注：上表中业务开展情况、自主研发、生产情况的信息来源于上述公司官网、年度报告、问询回复等公开资料整理

如上表所示，行业内主要参与者的相关核心技术主要为自主研发。为客观反映公司在所处细分行业中的技术积累水平，基于技术路线的可比性以及公开信息的可获取性，选取国内上市公司思看科技作为可比公司，对双方在研发投入及自主知识产权等方面的情况进行对比分析。

项目	公司	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发费用（万元）	思看科技	未披露	5,906.33	4,830.08
	先临三维	32,237.22	30,629.77	27,419.16
研发人数	思看科技	206	154	121
	先临三维	533	544	444
授权发明专利	思看科技	截至 2025 年 6 月 30 日，思看科技拥有授权发明专利 94 项		
	先临三维	截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有授权发明专利 336 项		
其中：境外授权发明专利	思看科技	截至 2024 年 12 月 31 日，思看科技拥有境外授权发明专利 13 项		
	先临三维	截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有境外授权发明专利 78 项		
软件著作权	思看科技	截至 2025 年 6 月 30 日，思看科技拥有软件著作权 50 项		
	先临三维	截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有软件著作权 237 项		
申请中发明专利	思看科技	截至 2025 年 6 月 30 日，思看科技申请中发明专利 150 项		
	先临三维	截至 2025 年 12 月 31 日，公司申请中发明专利 607 项		

注 1：上述信息来源于思看科技招股说明书、年度报告、半年度报告等公开资料整理；

注 2：研发人数指各期末研发人员数量，因思看科技尚未披露 2025 年度数据，上表所示为其 2025 年 6 月底研发人数；

注 3：思看科技的申请中发明专利数量系根据其 2025 年半年报中披露的发明专利累计申请数-发明专利累计获得数计算得来。

3、公司竞争优劣势及核心竞争力

（1）公司的竞争优势

1）公司深耕行业 20 余年，具备较强的科技创新能力，技术创新成果丰富

公司作为国内较早布局高精度三维视觉技术领域的企业，于 2004 年成立以来已深耕行业 20 余年。公司是国家级制造业单项冠军企业、国家专精特新重点“小巨人”企业，已获评两项 2025 年度国家教育部工程技术研究成果一等奖、2024 年度浙江省技术发明一等奖、2022 年度浙江省科学技术进步一等奖。公司始终将技术创新视为企业的核心竞争力，持续围绕下游行业应用需求攻关核心技术，丰富产品序列，积极推动研发成果向产业转化，取得了显著的技术突破和应用成果。

公司持续保持较大的研发投入。报告期内，公司研发费用占营业收入比例在 20%以上，研发费用占营业收入比重长期处于行业较高水平。公司形成了丰富的自主知识产权成果，截至 2025 年底，公司拥有授权发明专利 336 项，其中美国、德国、日本等境

外发明专利 78 项，软件著作权 237 项。同时，公司尚有 607 项境内外发明专利处于受理阶段，其中美国、欧洲等境外发明专利申请 182 项，知识产权储备充足。

公司具备高素质的科研人才队伍，截至 2025 年底，公司的研发人员人数为 533 人，占员工总人数的比例为 38.99%，研发人员中博士硕士占比为 48.59%。公司研发人员涵盖机器视觉、图形学、软件、光学、机械、电子、控制及自动化、材料学、口腔医学等专业领域，形成了跨学科、多层次的人才优势，为公司持续创新提供了坚实保障。公司高度注重创新平台体系的搭建，建有国家级博士后工作站、省级重点企业研究院和省级企业技术中心；与浙江省计量科学研究院共建浙江省全省数字精密测量技术研究重点实验室；与浙江大学、北京大学口腔医学院、四川大学华西口腔医院等建立了长期稳定的科研合作关系；公司精度实验室通过 CNAS 认可，为公司高精度产品研发和生产提供了充分的支撑。

公司亦承担了 10 余项国家、省市重要科技项目，并积极参与国家、行业标准及技术规范的制定，牵头起草了 2 项行业标准“白光三维测量系统”“结构光手持式三维扫描仪”，参与起草了 1 项国家计量技术规范“基于结构光扫描的光学三维测量系统校准规范”和“牙颌模型三维扫描仪技术要求”以及“光学三维坐标测量系统”等 4 项国家标准，持续推动行业技术进步和高质量发展。

2）公司技术和产品性能达国际先进水平，具备较强国际竞争力

公司的主要产品为高精度 3D 扫描仪，包括工业 3D 扫描仪和齿科 3D 扫描仪，目前分别已在工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化业务领域形成了商业化、规模化销售，并已具备较强的国际竞争力。

在工业测量检测及专业 3D 建模领域，公司工业 3D 扫描仪作为一种高精度三维测量检测装备，在测量精度、测量速度等方面比肩国际测量设备头部企业相应产品，已在国内外汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器、设计文博、教育医疗等领域实现应用。在齿科数字化领域，公司齿科 3D 扫描仪主要用于解决口腔小空间等齿科领域的高精度测量问题。经过多年技术创新与迭代，公司已将该系列产品的扫描精度、扫描深度等维度提升至国际先进水平，并全球首创了 IPG 口内摄影测量技术解决无牙颌高精度种植技术难题，形成了差异化、创新化的技术和产品优势，该系列产品已在全球口腔诊所医院等实现广泛应用。

3）公司坚持国际化战略布局，全球化竞争优势显著

公司坚持以全球化眼光和国际化思维深化国际化战略，构建了适应国际化经营的组织架构和管控体系，在中国香港、德国斯图加特、美国加利福尼亚和佛罗里达、日本东京等地设立了销售与技术支持子公司及办公室，形成了可高效响应海外市场需求的本地化运营网络。此外，依托海外市场调研体系、国际展会网络及全球合作伙伴生态，公司能够深入挖掘和响应各地市场的差异化需求，并根据不同国家和地区的发展阶段推出差异化产品方案。凭借产品技术优势及优质的本地化服务体系，公司在全球范围内建立了较强的品牌知名度和客户认同度，公司产品已于超过 100 个国家和地区销售，全球覆盖广泛。2023 年度、2024 年度和 2025 年度，公司境外收入分别为 61,564.71 万元、79,200.27 万元和 115,880.35 万元，国际业务收入占比超 60%，并持续保持稳健增长，国际化战略成效显著。

4）公司产品质量与安全管理体系深度接轨国际标准，产品深受全球客户认可

公司构建了完善且系统的产品质量、安全管理体系，确保全球业务的安全合规与高效运营。公司已全面通过 ISO 9001 质量管理体系、ISO 14001 环境管理体系、ISO 45001 职业健康安全体系、ISO 13485 医疗器械质量管理体系以及海关 AEO 高级认证，并在信息安全领域获得国家信息系统安全等级保护三级认证、德国汽车工业联合会 TISAX 信息安全、ISO27001 信息安全管理体系、ISO27701 隐私信息管理体系、ISO27017 云服务信息安全管理体系以及 ISO27018 云隐私保护管理体系等多项国际权威认证。此外，在产品质量与安全标准方面，公司产品已通过欧盟 CE、美国 FCC、美国 FDA、澳洲 RCM、中国 SRRC、韩国 KC、加拿大 IC 和国际 CB 等多项认证，产品质量优异，深受客户认可，在国内外汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器、齿科医疗等领域的知名用户中实现了广泛应用。

（2）公司的竞争劣势

1）相比国际知名企业规模略小

高精度三维扫描设备作为智能检测行业的核心设备，是高端制造行业精密检测和齿科医疗数字化转型的重要保障，长期以来被形创 CREAFORM（阿美特克 AMETEK 旗下）、ZEISS GOM（卡尔蔡司 ZEISS 旗下）、海克斯康 HEXAGON、Align、3Shape 等欧美高科技企业垄断，受国际形势影响风险较大。

报告期内，公司营业收入规模不断增长，是国内高精度三维视觉领域的龙头企业，但是与行业内国际知名企业相比，公司综合实力有待进一步提升，在业务体量、资源网络等方面尚有进步空间。公司需要进一步增强资本实力，以应对行业产品及技术快速迭代、持续创新的需求，抓住时机扩大市场占有率，保持公司增长势头。

（3）公司核心竞争力

公司核心竞争力主要体现在突出的技术创新能力和持续深化的国际化能力方面。

1）突出的技术创新能力

公司深耕行业二十余年，始终将技术创新作为企业发展的核心驱动力，坚持以技术突破夯实增长基础，形成了突出且可持续的技术创新能力。

公司持续保持高比例研发投入，报告期内，公司各期研发费用率始终保持在 20%以上，报告期内研发总投入为 90,286.15 万元，占营业总收入的比例为 23.79%。公司已建成一支专业技术过硬、研发经验丰富、结构合理稳定的研发人才队伍，2025 年底，公司的研发人员人数为 533 人，占员工总人数的比例为 38.99%；研发人员中博士和硕士占比为 48.59%，涵盖计算机视觉、图形图像学、软件算法、光学、机械、电子、自动化、材料学、口腔医学等多个专业学科领域的高素质人才。

通过长期的高强度研发投入和持续的技术攻关创新，公司已在高精度三维视觉智能核心底层技术与核心产品技术领域构建了较为完善的技术体系，形成了丰富的自主知识产权成果，截至 2025 年底，公司拥有授权发明专利 336 项，其中美国、德国、日本等境外发明专利 78 项，软件著作权 237 项，尚有 607 项境内外发明专利处于受理阶段，其中美国、欧洲等境外发明专利申请 182 项。

公司不断将技术成果转化为具备国际竞争力的丰富产品矩阵与多元解决方案，带动了公司业绩的稳步增长。公司产品在扫描精度、扫描速度等关键指标及整体性能表现方面已达到国际先进水平，部分技术指标优于同行业竞争对手。在紧贴下游应用场景开展技术创新的过程中，公司产品亦在特定应用场景下的精度控制能力及复杂结构重建能力等方面形成了差异化、创新化的技术和产品优势，进一步巩固提升了公司竞争力。

近年来，公司实现了如下代表性技术创新成果：

在工业测量检测及专业 3D 建模业务领域，基于工业制造三维测量检测需求，公司

自主开发了智能自定位扫描技术，推出了可实现不贴点扫描的计量级 3D 扫描仪，有效提升了 3D 测量效率。公司持续深化设备的集成化、模块化程度，开发了适应狭小空间工作的小型化计量级 3D 扫描仪，增强了设备面向复杂局部细节与深孔立体数据下的高精度数据采集能力。公司不断攻关大数据量高效传输与计算瓶颈，自主研发了嵌入式边缘计算模块实现稳定无线传输，发布了无线计量级 3D 扫描仪，有效提升了现场 3D 扫描工作的灵活性。通过核心硬件与关键算法的持续迭代与协同优化，公司将计量级 3D 扫描仪产品的最高测量精度提升至 0.004mm，推动了产品在高端精密制造领域精度检测能力的进一步提升。公司开发的大范围跟踪式计量级 3D 扫描仪进一步扩大了产品测量范围，单次最大测量体积突破至 128m^3。公司亦创新推出了集便携式无线跟踪功能和大幅面激光手持扫描功能于一体的双核无线跟踪计量级 3D 扫描仪，通过系统级技术集成持续强化产品大范围测量能力，助力解决工业大场景测不准、测不全、测不快的行业难题。为进一步优化现场作业流程与产品应用效率，公司发布了创新性内置检测模块的无线一体式计量级 3D 扫描仪，实现了从高精度三维数据采集、处理到 3D 测量检测分析全流程操作在单设备端的一体化闭环运行。

此外，基于各行业专业三维建模需求，公司研发了多光源融合、高分辨率彩色纹理处理等技术，推出了双光源彩色专业级 3D 扫描仪，大幅提升了公司专业级 3D 扫描仪的色彩还原、细节捕捉、光环境及材质适应能力。公司亦持续进行无线 3D 扫描技术的升级迭代与应用深化，成功开发了多款高度集成化的无线一体式专业级 3D 扫描仪，助力用户实现更自由便捷的高质量 3D 数据采集和测量，有效推动了高精度三维视觉智能技术的普及应用。

在齿科数字化应用领域，基于齿科临床数字化升级需求，公司于 2021 年下半年推出了 Aoralscan 3 齿科口内 3D 扫描仪，凭借在高精度、快扫描、大景深等方面的优异性能表现，该产品自发布后在市场中获得良好反馈并形成了稳定的产品销售。公司基于此持续升级迭代齿科 3D 扫描软件算法及硬件成像机制，于报告期内进一步开发了多款普适性更广、兼容性更好、便利性更强、具备无线传输功能的齿科口内 3D 扫描仪。同时，公司以临床需求和痛点为导向，不断丰富产品功能，自主研发了搭载人工智能算法的齿科数字化应用软件。2024 年下半年，公司开发了全球首创的 IPG 口内摄影测量技术，有效解决了无牙颌高精度种植技术难题。相应齿科口内 3D 扫描仪产品实现了单牙位扫描精度 0.0076mm，全口种植扫描精密度 0.005mm，扫描深度 22mm，并凭借 IPG 口内

摄影测量技术的创新性与独特应用价值，在全球范围内获得业界和客户的高度认可，对业绩增长形成了积极的带动作用。

此外，基于口腔诊疗对跨学科联合治疗的需求，公司于报告期内自主开发了多模态面部三维重建、下颌运动轨迹动态采集分析等技术，并推出了齿科面部 3D 扫描仪系列产品，进一步丰富了公司齿科 3D 扫描仪产品体系，实现了齿科数字化诊疗过程中更多维度的高精度数据采集与分析。基于义齿加工流程对模型数据获取效率与后续设计、制造精度的提升需求，公司持续对齿科桌面 3D 扫描仪的测头、转台等各模块进行开发升级，实现了该产品系列在扫描精度、扫描效率及自动化程度等方面的持续提升。

2）持续深化的国际化能力

公司秉持国际化发展战略，不断加大全球市场开拓力度，推动业务国际化进程，逐步形成了较为成熟的国际化运营体系。持续深化的国际化能力已成为公司经营业绩持续稳健增长的重要动力。

公司持续构建适应国际化经营的组织架构和管控体系，不断进行更广泛的全球子公司布局，推进全球化战略和本地化运营的深度结合。截至报告期末，公司已在中国香港、德国斯图加特、美国加利福尼亚和佛罗里达、日本东京等地设立了销售与技术支持子公司及办公室，逐步形成了覆盖全球主要市场的国际销售渠道与服务网络，进一步增强了公司对海外重点市场的覆盖能力。

同时，公司通过加大海外团队人员配置、推进海外子公司流程本土闭环等举措，不断深化海外本地化运营能力，截至报告期末，公司境外员工人数已突破 100 人，人员结构涵盖销售、技术支持、管理等多个岗位，形成了可高效响应海外市场需求的本地化运营网络。基于此，公司可为下游客户提供及时的产品技术沟通、产品应用培训、售后质量跟踪等服务，针对客户遇到的反馈问题及时提出解决方案，持续提升客户满意度及品牌认可度。

随着海外业务规模的持续扩大和国际化实践经验的不断积累，公司国际化经营体系愈发成熟，技术、交付、销售、市场、职能等资源在国际化体系下实现了有效的整合共享与高效联动，国际化运营的整体效能不断提升。且相比于国内同行业公司，公司较早实施国际化发展战略，在销售网络覆盖广度与本土化深度方面构建起了一定的先发优势。

此外，公司高度重视国际市场品牌建设与市场拓展，通过常态性开展海外调研、参

加国际性展会、举办全球经销商大会与用户大会等方式，多措并举深化市场培育。公司持续挖掘并响应不同国家和地区在产业发展阶段、应用场景及客户需求等方面的差异化特点，并据此推出更加契合当地市场需求的差异化产品方案。通过加强与全球客户及合作伙伴的深度交流与协同，公司产品的全球市场触达能力与国际品牌知名度不断提升。

依托上述本地化销售与技术支持网络，以及多样化、差异化的产品体系，公司在成熟市场中承接技术升级需求，在成长市场中把握渗透率提升机会，推动产品销售在全球范围内的持续稳定增长。在技术创新与国际化布局的协同推进与持续深化下，公司产品已销售超过 100 个国家和地区，全球覆盖日益广泛，国际影响力和市场渗透率于报告期内不断提升。报告期各期公司国际业务收入分别为 6.16 亿元、7.92 亿元和 11.59 亿元，国际业务收入占比超 60%，报告期内公司国际业务收入复合增长率达 37.20%，整体保持稳健增长态势，国际化战略成效显著。

综上，依托长期的高强度研发投入、持续的技术攻关创新与产品升级迭代、广泛的国际市场布局以及不断深化的全球化销售与服务网络，公司在所处细分行业中已建立起较为稳固的市场地位。根据中国仪器仪表行业协会出具的证明，公司 2024 年度在 3D 扫描仪领域收入规模国内第一。根据弗若斯特沙利文出具的报告，在全球三维视觉产品市场中，公司为 2024 年度规模最大的中国品牌。突出的技术创新能力和持续深化的国际化能力共同构成了公司的核心竞争力，持续推动公司经营业绩的稳健增长。

二、说明公司主要核心技术在行业中的位置、与主流技术相比的优劣势、先进性的具体体现，并结合行业内技术迭代情况及发展趋势、公司研发模式及技术积累等，说明公司是否具备持续研发、创新的能力，是否存在被其他技术替代或淘汰风险。

（一）说明公司主要核心技术在行业中的位置、与主流技术相比的优劣势

目前三维视觉行业技术主要包括三角测量法、光飞行时间法、共焦法等技术方向，公司高精度三维视觉产品的核心技术均采用以三角测量法为技术原理的主动结构光三维重建技术，为行业主流技术方向之一。三维视觉行业主要技术方向对比如下：

技术名称	技术特点概要	优势	劣势
三角测量法（主动结构光三维重建）	利用照明光源中的几何信息帮助提取景物中的三维信息。向物体投射结构光，拍摄结构光在物面调制下的畸变图像，利用几何光学成像原理从图像得到物面的三维信息，结构光的光源可以采用激光、红外或者普通的可见光。从结构光图案上来说，有点状、线状、面状等多种形状	精度高，扫描速度快，适用场景广，设备成本经济	扫描效果会受环境影响，工作距离较小

技术名称	技术特点概要	优势	劣势
光飞行时间法	该技术通过给目标连续发送光脉冲，然后用传感器接收从物体返回的光，通过探测光脉冲的飞行（往返）时间差或相位差来得到目标物距离	处理速度快，可实现实时测量，工作距离远，测量范围大，适用场景广	精度相对较低，一般为厘米级或毫米级，无法满足高精度测量需求
共焦法	采用多点并行共焦测量方法，获得物体表面探测点的共焦点深度距离，从而获取物体不同深度的焦平面形貌数据，以获得三维深度图	精度高，数据分辨率高，被扫描材质对扫描效果影响小	工作距离小，测量范围小，设备成本高

基于三角测量法的主动结构光三维重建技术在测量精度、测量速度及对多元场景的适应能力等方面具备优势，已广泛应用于工业、医疗等对精度等性能要求较高的应用场景，是目前高精度三维视觉智能领域应用较为成熟、产业化程度较高的主流技术路径之一。公司自成立以来长期围绕该技术路线持续投入研发，形成了系统性的技术积累，并在此基础上不断推进技术迭代。经过多年的研发实践与产品化应用，公司已在该主流技术方向上构建起较为完整的技术体系，相关产品性能指标处于行业先进水平，部分指标优于同行公司产品，具备较强的技术竞争力，体现了公司技术的行业先进性。

（二）公司技术先进性的具体体现

高精度 3D 扫描仪的性能通常通过若干核心指标进行衡量，其中扫描精度、扫描速度是最为关键的指标。这些指标既是用户选择产品的重要依据，也是行业内普遍认可的技术评价维度。扫描精度反映扫描结果与实际物体之间的偏差，其衡量方式通常为在特定测试条件下对比扫描数据与标准件的实际尺寸差异；扫描速度体现设备在单位时间内完成数据采集与建模的效率，其衡量方式通常为每秒采集的点数、帧数或完成一次全景扫描所需的时间。

针对齿科 3D 扫描仪而言，由于扫描速度受医生操作、患者配合、口腔环境等临床因素影响巨大，缺乏统一测量标准，数值通常不具备可比性。因此在进行齿科口内 3D 扫描仪技术指标对比时，补充选取了更具有可比性、可复现性的核心指标，如扫描深度等指标以保证对比结论的客观、公允和可验证性。扫描深度体现设备对扫描头难以伸入区域的数据获取能力，是设备在复杂口腔场景中的适用范围的反映。行业内通常将扫描深度作为衡量技术先进性和适用性的重要评估依据之一。

公司产品技术指标处于行业先进水平，部分指标优于同行公司产品。技术研发和产

品创新能力一直是公司的核心竞争力，也是推动公司持续稳健增长的关键动力。技术指标对比具体如下：

公司			同行业可比公司			
产品型号	技术指标	参数	制造商	产品型号	技术指标	参数
计量级3D扫描仪FreeScan Combo+	扫描精度	0.02mm	Creaform	HandySCAN BLACK™ | Elite	扫描精度	0.025mm
					扫描速度	130万点/秒
			Hexagon	CereScan	扫描精度	0.020mm
					扫描速度	700万点/秒
	扫描速度	537万点/秒	思看科技	SIMSCAN-E	扫描精度	0.020mm
					扫描速度	630万点/秒
			ZEISS GOM	T-SCAN hawk 2	扫描精度	未披露
					扫描速度	未披露
专业级3D扫描仪EinScan Rigil	扫描精度	0.04mm	Creaform	HandySCAN 3D PRO	扫描精度	0.03 mm
					扫描速度	120万点/秒
	扫描速度	440万点/秒	思看科技	3DeVOK MT	扫描精度	0.04 mm
					扫描速度	330万点/秒
齿科口内3D扫描仪Aoralscan Elite	扫描精度（单牙位）	0.0076mm	3Shape	Trios 5	扫描精度（单牙位）	未披露
					扫描深度	16.9mm
	扫描深度[2]	22mm			全口种植扫描精密度	0.0378mm
					是否支持口内摄影测量	否
	全口种植扫描精密度[3]	0.005mm	Align	iTero Element 5D	扫描精度（单牙位）	未披露
					扫描深度	16mm
	是否支持口内摄影测量[4]	是			全口种植扫描精密度	0.037mm
					是否支持口内摄影测量	否

注 1：上述型号产品系各公司同类型主要产品，数据来源于各公司官方网站、第三方检测报告及其他公开披露资料整理；

注 2：扫描深度指齿科口内 3D 扫描仪在其扫描视窗内沿光轴方向能够稳定成像并精准三维重建的纵向范围，体现设备对扫描头难以伸入区域的数据获取能力。数值越大，通常意味着更高的数据采集能力与临床易用性；

注 3：全口种植扫描精密度指重复测量牙科种植扫描体间距，测得值之间的一致程度；

注 4：口内摄影测量是公司全球首创的高精度口腔扫描专利技术，可实现无牙颌种植的高精度取模要求。

（三）结合行业内技术迭代情况及发展趋势、公司研发模式及技术积累等，说明公司是否具备持续研发、创新的能力，是否存在被其他技术替代或淘汰风险。

1、行业内技术迭代及发展情况

三维视觉以现代光学成像技术与计算机视觉智能技术为核心，使用摄影机、照相机等光学传感器件代替人眼，用计算机及相应的三维重构算法软件代替人类大脑，通过非接触方式采集物体表面的光学信息并进行分析计算，重建三维物体的位置、形状及完整的三维空间坐标信息，形成物体的三维数字模型。

从行业技术演进看，三维视觉技术的发展大致经历了萌芽期、启动期和高速发展期三个阶段。

（1）萌芽期（1960—2000 年）

该阶段行业以计算机视觉基础研究与应用探索为主要特征，围绕三角测量等基础方法逐步形成理论与工程框架。但受限于计算能力、硬件性能与工程化能力，三维数据获取与处理效率较低，系统精度和稳定性难以满足应用需求，整体仍以科研验证、原型系统和局部场景试用为主，产业化程度相对有限，商业化应用处于早期探索阶段。

（2）启动期（2001—2015 年）

该阶段随着计算机硬件性能显著提升、数字成像器件逐步成熟以及算法研究的持续突破，以三角测量法、光飞行时间法、共焦法等为代表的三维视觉技术路线在各自适用场景内精度、效率、稳定性不断完善，三维视觉技术逐步从科研探索走向产业应用。但在该阶段，三维视觉产品对专业工作流的融入程度有限，应用行业范围和渗透程度仍处于逐步拓展过程中。

（3）高速发展期（2016 年至今）

近年来，受益于高性能计算、传感器技术、人工智能及机器学习算法的快速发展，三维视觉技术在技术成熟度与应用渗透速度方面显著提升，行业进入高速发展阶段。在技术层面，三角测量法、光飞行时间法、共焦法等主流技术路线持续迭代，进一步提升对反光材质、复杂曲面等对象的适应能力，降低对显影、喷粉等预处理环节的依赖，同时围绕标定、三维重建、数据处理等关键环节形成更成熟的技术体系，推动设备性能与复杂场景应用能力持续提升。在产品层面，三维视觉设备逐步呈现出集成化、模块化、

智能化、无线化、云端计算等发展趋势。一方面，通过软硬件深度协同，实现扫描、控制与数据处理等核心功能的一体化集成，减少对外接设备和复杂部署的依赖，显著降低应用门槛并提升现场作业效率；另一方面，围绕不同精度等级、应用场景和作业方式，持续形成覆盖多行业、多场景的差异化产品体系，各类型产品与下游应用需求的匹配度不断提升。

综上，三维视觉行业正围绕精度等产品性能提升、产品形态演进及应用深化等方面持续发展，相关技术演进以持续优化和迭代升级为主，未出现对现有主流技术路径形成实质性替代的新技术趋势。公司始终围绕行业发展趋势与下游应用需求推进产品与技术创新，公司技术路线与产品迭代路径与行业技术发展趋势保持一致。

2、公司研发模式、技术积累、持续创新能力及技术替代风险分析

在研发模式方面，公司运用集成产品开发 IPD 框架，统筹推进产品开发与底层技术研发，实现产品全生命周期管理。公司开发过程涵盖概念、设计与计划、开发与测试、验证与发布、生命周期管理五大阶段，并通过数字化项目管理工具实现全流程进度可视化。在组织架构上，公司研发中心建立了分层协同体系，由硬件研发部和算法部主导底层技术研发，产品与软件研发部负责具体产品开发，研发质量部执行全程研发质量管控，测试部开展功能与性能测试，精度实验室负责全流程精度保障，从机制上提升研发效率与成果交付质量，形成支撑公司持续迭代创新的研发组织体系。

在技术积累方面，公司是国家级制造业单项冠军企业、国家专精特新重点“小巨人”企业，已在高精度三维视觉智能核心底层技术与核心产品技术领域构建了较为完善的技术体系，形成了丰富的自主知识产权成果，截至 2025 年底，公司拥有授权发明专利 336 项，其中美国、德国、日本等境外发明专利 78 项，软件著作权 237 项。同时，公司尚有 607 项境内外发明专利处于受理阶段，其中美国、欧洲等境外发明专利申请 182 项，知识产权储备充足，为后续技术持续升级提供了坚实基础。公司已获评两项 2025 年度国家教育部工程技术研究成果一等奖、2024 年度浙江省技术发明一等奖、2022 年度浙江省科学技术进步一等奖。

在持续创新能力方面，公司坚持以自主创新研发为第一驱动力，研发实力雄厚，具备持续研发创新能力和技术储备。报告期内，公司持续保持较大的研发投入，研发费用占营业收入比例保持在 20%以上。公司已成功开发了多款符合海内外市场用户使用需求、

广受海内外客户好评的创新产品。公司产品技术指标处于行业先进水平，部分指标优于同行公司产品，技术创新能力得到市场反复验证。

公司自成立以来始终高度重视人才队伍的引进和培养，已形成一支结构合理、经验丰富、专业覆盖全面的科研人才队伍，形成了公司持续创新的重要保障。截至 2025 年底，公司的研发人员人数为 533 人，占员工总人数的比例为 38.99%；研发人员中博士硕士占比为 48.59%。公司研发人员涵盖机器视觉、图形学、软件、光学、机械、电子、控制及自动化、材料学、口腔医学等专业领域，具备跨学科、多层次的人才优势。

同时，公司高度注重创新平台体系的搭建，建有国家级博士后工作站、省级重点企业研究院和省级企业技术中心；与浙江省计量科学研究院共建浙江省全省数字精密测量技术研究重点实验室；与浙江大学、北京大学口腔医学院、四川大学华西口腔医院等建立了长期稳定的科研合作关系；公司精度实验室通过 CNAS 认可，为公司技术创新与产品开发提供了充分的支撑。

在技术替代风险方面，目前三维视觉行业技术主要包括三角测量法、光飞行时间法、共焦法等技术方向，公司高精度三维视觉产品的核心技术均采用以三角测量法为技术原理的主动结构光三维重建技术，该技术为行业主流技术方向之一，在测量精度、测量速度及对多元场景的适应能力等方面具备优势，已广泛应用于工业、医疗等对精度等性能要求较高的应用场景，是目前高精度三维视觉智能领域应用较为成熟、产业化程度较高的技术之一。公司深耕行业多年，已形成成熟稳定的研发模式和较为深厚的技术积累，研发团队有丰富的技术开发经验。此外，公司通过将研发成果与行业规范、应用实践相结合，积极参与国家及行业标准制定，并承担多项国家、省市重要科技项目，持续推动技术成熟度与行业认可度提升。加之公司具备运行健全的创新体系且不断加大研发投入，进行前沿研究及产品改型升级，能有效降低技术被替代、淘汰的风险。

综上，公司具备较强的持续创新能力，公司核心技术属于行业主流技术，被其他技术替代、淘汰的风险较低。

三、说明核心原材料和一般原材料的划分标准、具体类型，外购标准零部件以及委外加工定制零部件的具体类型、必要性，公司采购及生产模式与国内外同行业公司是否存在差异，并区分产品类型说明发行人核心技术在装配式生产模式下的具体应用、与同行业公司相比产品竞争力如何体现。

（一）核心原材料和一般原材料的划分标准、具体类型

核心原材料即对产品质量及安全性能影响较大或者采购价格较高的原材料，主要为相机、镜头、光源、口扫光学内核等；一般原材料即对产品质量和安全性能影响较小的物资，除核心原材料外其他均为一般原材料。

相机、镜头和光源是高精度 3D 扫描仪中实现图案投射与图像采集、成像的关键零部件，直接影响高精度 3D 扫描仪的数据采集效率、精度及数据质量，公司掌握 CMOS 成像电路设计、数字信号稳定传输及存储、相机驱动开发、镜头光学结构设计、投影散热模块开发等能力，从硬件方面显著提高了 3D 扫描仪的扫描效率、精度及设备稳定性。口扫光学内核作为齿科口内 3D 扫描仪的核心模块，实现口内结构光图案投射、图像的稳定采集与成像，直接影响扫描精度及成像质量，公司掌握口扫光学内核的光学系统设计、硬件布局、结构设计，成像质量优化及稳定性控制能力。

（二）外购标准零部件以及委外加工定制零部件的具体类型、必要性

1、外购标准零部件以及委外加工定制零部件的具体类型

同类零部件在不同产品及型号中的应用方式可能随产品定位、性能要求及技术方案的不同而存在差异。公司在原材料采购决策中综合考虑自身技术成熟度及成本效益等因素，基于不同型号产品的差异化需求，对于所需的通用性强或市场技术成熟度高的零部件，公司以直接外购为主；对于所需定制化程度较强或对性能要求更高的零部件，则以委托加工方式为主。因此，公司外购与委外加工的选择并非简单依据零部件类别划分，而主要取决于具体产品型号的功能定位、技术复杂度及定制化需求。

在实际业务中，公司结合产品规划与技术方案，对各类零部件采取差异化的供应策略，具体可参见下表所列报告期内主要产品类别及具体型号产品对应的外购标准零部件、委外加工定制零部件的主要内容：

品名及型号	主要外购标准零部件	主要委托加工定制零部件
计量级 3D 扫描仪 FreeScan UE Pro	通用光源、通用镜头、加密狗等	定制相机、主控板、主梁等

品名及型号	主要外购标准零部件	主要委托加工定制零部件
计量级 3D 扫描仪 FreeScan Combo	通用光源、加密狗、通用镜头等	金属外壳、定制相机、主控板、主梁等
专业级 3D 扫描仪 EinScan HX	通用光源、通用镜头、电源适配器等	定制光源、定制相机、主控板等
专业级 3D 扫描仪 EinScan Pro HD	通用光源、通用镜头、电源适配器等	定制相机、主控板等
专业级 3D 扫描仪 Einstar	通用光源、通用镜头、电源适配器等	主控板、定制相机、定制镜头等
齿科口内 3D 扫描仪 Aoralscan 3	标定板、步进电机、电源适配器等	口扫光学内核、主控板、主梁等
齿科口内 3D 扫描仪 Aoralscan L	标定板、步进电机、电源适配器等	口扫光学内核、主控板、主梁等
齿科口内 3D 扫描仪 Aoralscan Elite	步进电机等	口扫光学内核、金属外壳、主控板、主梁等
齿科面部 3D 扫描仪 DS FSCAN+	通用相机、通用镜头、电源适配器等	定制光源、主控板、定制镜头、定制相机等
齿科桌面 3D 扫描仪 AutoScan-DS-MIX	通用镜头、通用相机、步进电机、电源适配器等	定制光源、主控板等
齿科桌面 3D 扫描仪 AutoScan-DS-EX Pro（C）	步进电机、电源适配器等	定制光源、主控板、定制相机、定制镜头等

2、外购标准零部件以及委外加工定制零部件的必要性

公司产品由硬件和软件两部分组成，在生产工艺流程上，公司对硬件部分进行整体设计，再自主设计定制零部件并委外加工，同时外购标准零部件，然后完成硬件装配；公司自主开发软件部分，并进行软硬件联合调试、整机检测等。公司将上述流程概括为“装配式生产”，在该流程中，公司把主要资源投入在硬件整体研发、定制零部件设计、软件开发、设备工艺调试等核心环节上，再以公司整体开发设计方案为基础，采用直接采购及委外加工的方式取得硬件生产所需的器件。该模式使公司在保持相对轻资产运营的同时，能够将资源进一步集中于核心技术与产品研发，有助于持续巩固和提升技术竞争优势。

采用装配式生产，各标准零部件、定制零部件的加工环节彼此独立，可实现地理位置、供应商等的相对分散，各供应商可在同一时间段内进行加工生产，并对所生产的零部件提供一定时间的仓储，以及必要的售后保障。同一产品采用装配式生产通常较连续式生产更快、更灵活，较自行生产所有零部件需要更少的生产设备、更少的仓储空间、更小规模的生产、管理团队，生产过程也更环保。公司选择具有迅捷、灵活等优点的装配式生产模式，通过充分的开发设计和快速的生产交付，确保公司产品能够始终处于行

业前列。

综上，公司作为科技创新企业，重点聚焦于高精度三维视觉软、硬件技术研发及应用，外购标准零部件以及委外加工定制零部件具有必要性。

（三）公司采购及生产模式与国内外同行业公司是否存在差异

1、采购模式

公司主要采用以库存结合市场需求预测的采购模式，将采购对象区分为核心原材料和一般原材料。对于核心原材料，即对产品质量、性能影响较大或者采购价格较高的原材料，公司采用物料需求计划，根据生产计划、设备 BOM 清单和核心原材料库存量制定采购方案并有序安排到货。

公司针对核心原材料价格波动，提前和相关供应商达成合作，并进行原材料行情走势分析、事前管控，根据市场价格预测及时调整采购计划，从而有效地保障供应和控制采购成本。公司对主要供应商采取严格的管理和控制，通过合格供应商目录对供应商进行分类管理。公司对于主要供应商保持长期合作关系，同时培育发展备选供应商，丰富核心原材料供应来源，提升采购议价能力。

对于其他一般原材料，即对产品质量和安全性能影响较小的物资，公司采用合格准入的采购模式，在满足要求的情况下，以简化采购手续为导向，减少采购时间，提高工作效率。

公司上述采购模式与可比公司采用的采购模式不存在显著差异。以思看科技为例，思看科技采用“按需采购+安全库存”的采购模式，依据年度销售预算，结合原材料库存情况，制定年度采购计划。思看科技为保障原材料的供应稳定性和价格稳定性，部分核心原材料如工业相机、光学镜头会与供应商约定年度采购量。具体采购上，思看科技根据原材料短期预计需求数量、物料交期和库存量合理设置安全库存量，部分原材料考虑采购规模经济性，会采用集中批量采购模式。此外，思看科技基于对特定原材料的未来价格走势或供应紧张程度，为保证原材料的价格稳定性和供应稳定性，对特定物料会进行适当提前备货。

2、生产模式

装配式生产模式是三维视觉行业常见的生产模式，公司国内外同行业公司的生产模

式情况请参见“问题 2.公司市场地位及创新特征”之“一”之“（二）结合公司产品所处细分行业参与企业数量、主要类型，主要竞争对手的业务开展情况、核心器件及软件算法的自研自产情况等，说明公司市场地位、竞争优劣势及核心竞争力体现”之“ 2、主要竞争对手的业务开展情况、核心器件及软件算法的自研自产情况”之回复。公司与思看科技、ZEISS GOM（卡尔蔡司 ZEISS 旗下）、Align、3Shape 等国内外同行业公司均采取装配式生产模式，不存在显著差异。

（四）区分产品类型说明发行人核心技术在装配式生产模式下的具体应用、与同行业公司相比产品竞争力如何体现

1、区分产品类型说明发行人核心技术在装配式生产模式下的具体应用

公司的核心技术在装配式生产中主要体现在硬件设计能力、软件开发能力及软硬件系统化协同能力，各产品类型不存在本质差异。

（1）硬件设计能力

公司具备硬件整体设计能力及部分定制零部件设计能力，主要自主设计的零部件包括相机、镜头、光源、口扫光学内核、主控板、主梁等。公司自主设计的零部件已在各类型高精度 3D 扫描仪中得到成功应用，能够有效提升产品性能，具体应用情况如下：

产品类型	主要自主设计零部件
计量级 3D 扫描仪	定制相机、主控板、主梁等
专业级 3D 扫描仪	定制光源、定制相机、主控板等
齿科口内 3D 扫描仪	口扫光学内核、主控板、主梁等
齿科面部 3D 扫描仪	定制光源、主控板、定制镜头、定制相机等
齿科桌面 3D 扫描仪	定制光源、主控板、定制相机、定制镜头等

相机、镜头和光源是高精度 3D 扫描仪中实现图案投射与图像采集、成像的关键零部件，直接影响高精度 3D 扫描仪的数据采集效率、精度及数据质量，公司掌握 CMOS 成像电路设计、数字信号稳定传输及存储、相机驱动开发、镜头光学结构设计、投影散热模块开发等能力，从硬件方面显著提高了 3D 扫描仪的扫描效率、精度及设备稳定性。

口扫光学内核作为齿科口内 3D 扫描仪的核心模块，实现口内结构光图案投射、图像的稳定采集与成像，直接影响扫描精度及成像质量，公司掌握口扫光学内核的光学系统设计、硬件布局、结构设计、成像质量优化及稳定性控制能力。

主控板主要用于控制光源和相机实现二者的同步图案投射和图像采集，保证高精度3D 扫描仪的高速稳定工作，公司掌握光源与相机的高速同步控制系统的开发能力。

主梁等结构件是保证高精度 3D 扫描仪的测量精度稳定性的重要因素，公司掌握了系统化的结构设计与仿真能力，确保了高精度 3D 扫描仪测量精度的长期稳定。

（2）软件开发能力

公司具有软件开发能力，主要软件功能包括标定、三维重建、数据处理及 3D 检测。该等软件功能已在公司开发的产品中成功应用，保证了扫描精度、效率及 3D 数据生成质量。

标定是高精度 3D 扫描技术的核心技术之一，标定结果的准确性决定了高精度 3D 扫描仪的精度水平。公司在标定图案的特征点提取、标定优化算法、标定装置的设计等方面进行了深入研究，实现了高精度 3D 扫描仪的高精度标定，保证了三维重建的准确性。

三维重建算法的优劣决定了获取被测物体三维点云的质量和效率。公司已掌握光栅条纹图案、线激光图案、散斑图案等各类图案的解码及立体匹配技术，实现对各类物体的高速、高质量三维重建。

数据处理是优化被测物体三维模型的关键过程，公司在去噪、拼接、融合、网格化等点云重建算法进行深入开发，形成了点云后处理模块，降低内存消耗、减少数据冗余、提高了设备运行效率、三维模型的准确度和三维数据精度。

3D 检测是将通过公司产品获取的物体三维模型与其对应的 CAD 模型进行比对和误差分析的过程。公司对 3D 检测的相关算法进行深入研究，开发了扫描数据与 CAD 数据之间的精确对准、偏差计算及色谱分析、形位公差的自动计算处理以及测量检测报告自动输出等模块。

（3）软硬件系统化协同能力

公司具备从研发到交付的全流程软硬件系统化协同能力，并已全面融入公司高精度 3D 扫描仪的研发迭代与规模交付流程，成为支撑产品实现性能提升和稳定运作的关键保障。

在研发过程中，一方面，公司能够基于硬件结构及核心零部件特性进行软件算法的

针对性开发，针对不同相机、镜头、光源及口扫光学内核等的成像特性，对图案投射方式、图像采集时序、三维重建参数等进行联合优化，从而提升复杂应用场景下的数据采集质量、降低噪声干扰并提高重建精度。另一方面，公司具备根据软件算法需求反向推动硬件设计优化的能力，围绕标定精度、重建效率、数据吞吐量及实时处理需求，对主控板同步控制能力、光学模组结构、散热设计及整机机械稳定性进行针对性改进，以实现高精度 3D 扫描仪整体性能提升。

在装配式生产过程中，公司能够开展软硬件协同调试，对光学部件装配、电子控制模块装配、结构件装配、整机装配、软件配置进行联合校准和一致性验证，及时解决软硬件匹配偏差及系统集成问题，从而保障产品的成像效果、重建精度及运行稳定性。

2、与同行业公司相比产品竞争力如何体现

公司与同行业公司相比产品竞争力的体现详见本问询回复“问题 2. 公司市场地位及创新特征”之“二、说明公司主要核心技术在行业中的位置、与主流技术相比的优劣势、先进性的具体体现，并结合行业内技术迭代情况及发展趋势、公司研发模式及技术积累等，说明公司是否具备持续研发、创新的能力，是否存在被其他技术替代或淘汰风险”之“（二）公司技术先进性的具体体现”之回复。

四、结合上述情况更新完善“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”

根据上述回复，发行人及保荐机构已在“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”中就公司各类型产品区别、市场排名情况、产品指标对比等情况进行相应补充披露。更新完善内容详见“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”中楷体加粗部分。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层及核心技术人员，了解发行人不同子类产品的异同及技术的主要衡量指标，了解三维视觉行业主流技术路线及技术演变历程；

2、查阅发行人出具的产品主要指标与竞争对手的对比说明；

3、通过公开数据查阅并验证了主要竞争对手的产品特性及自研自产情况；

4、查阅行业研究报告，了解三维视觉行业技术演进历程、市场规模及主要参与者的市场份额情况；

5、查阅主要境内对标公司思看科技的招股说明书、年度报告，了解其研发投入、研发人员、知识产权情况，并与发行人进行比较；

6、访谈公司采购部门负责人，了解公司核心原材料和一般原材料的划分标准、具体类型，以及外购标准零部件以及委外加工定制零部件的具体类型、必要性；

7、获取公司主要产品类别及具体型号产品对应的物料清单，了解其外购标准零部件、委外加工定制零部件的主要内容；

8、查阅发行人国内外同行业公司的招股说明书、年度报告、官网披露信息等，了解国内外同行业公司的采购及生产模式；

9、访谈公司研发部门负责人，了解发行人核心技术在装配式生产模式下的具体应用。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司的高精度 3D 扫描仪产品在底层技术路线上具有同源性，均采用基于三角测量法的主动结构光三维重建技术。但由于产品定位与典型应用场景不同，各产品在产品性能与用途、性能参数及应用领域等方面存在差异；

2、公司深耕行业二十余年，依托持续的技术创新能力、完善的产品体系及全球化市场布局，公司市场份额保持在较高水平，已在所处细分领域内形成较为稳固的市场地位和良好的行业口碑。公司核心技术均为自主研发并采用装配式生产模式组织生产活动，符合行业惯例，与行业内主要企业不存在显著差异。依托长期研发投入，公司已形成行业内较丰富的技术积累，能够持续将技术优势转化为具备国际竞争力的产品与解决方案，整体竞争优势具备持续性和可扩展性。

3、公司主要核心技术为行业主流技术方向之一，且产品技术指标处于行业先进水平，部分指标优于同行公司产品，公司具备较强的持续创新能力，公司所采用技术路线被其他技术替代、淘汰的风险较低。

4、公司作为科技创新企业，重点聚焦于高精度三维视觉软、硬件技术研发及应用，外购标准零部件以及委外加工定制零部件具有必要性。

5、公司主要采用以库存结合市场需求预测的采购模式、装配式生产模式，与国内外同行业公司采购及生产模式不存在显著差异。

三、公司治理与独立性

问题 3.业务剥离情况及是否存在同业竞争

根据申请文件：（1）李诚及管理层决定公司进一步聚焦齿科数字化与 3D 扫描业务，并通过转让所持有的北京易加和云打印全部股权的方式出售剥离工业 3D 打印业务。（2）李诚控制的易加增材的主要产品为工业级 3D 打印机，与公司齿科树脂光固化 3D 打印机均属于 3D 打印机类产品。（3）除公司及控股子公司，共同实际控制人控制的其他企业有 60 余家，业务涵盖 3D 打印、金融投资、房地产开发等领域。

请发行人：（1）说明业务剥离的具体情况、定价依据及公允性、合规性，是否存在利益输送或特殊利益安排。（2）结合易加增材在历史沿革、资产、人员、主营业务、主要产品等方面与发行人的关系，充分论证说明其与发行人是否构成同业竞争，是否存在损害发行人利益的情形。（3）结合目前公司业务和关联企业业务的经营情况、未来发展战略等，说明未来对于相关资产、业务的安排，以及避免上市后出现对公司构成重大不利影响的同业竞争的措施。（4）说明发行人与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间是否相互独立，是否存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，是否存在单方或相互代垫成本费用的情形，是否存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时是否存在利益冲突的情形。（5）结合实际控制人对各公司的管理安排、发行人关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况，说明实际控制人是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形，本次募集资金是否存在通过实际控制人控制的企业流入金融或房地产等领域的风险。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、业务剥离的具体情况、定价依据及公允性、合规性，是否存在利益输送或特殊利益安排

（一）业务剥离的具体情况及合规性

发行人在 2019-2021 年期间申请科创板上市和精选层挂牌的过程中，下属子公司亏损以及对其持续盈利能力的负面影响成为重点关注事项。发行人在精选层审核期间公告

需集中资金重点发展3D扫描业务，资金将重点投向3D扫描和齿科数字化两条产品线，而当时工业 3D 打印业务需要大量资金支持并且持续亏损，对先临三维的持续盈利能力产生一定程度的不利影响。基于上述背景，李诚及先临三维管理层决定先临三维进一步聚焦齿科数字化与 3D 扫描业务，并通过转让所持有的北京易加和云打印全部股权的方式出售剥离工业 3D 打印业务。

2021 年 7 月 20 日，先临三维召开第四届董事会第二十次会议，审议通过《关于公司出售剥离工业 3D 打印业务暨关联交易的预案》，拟将先临三维所持北京易加和云打印的股权全部转让给永盛控股和浙江浙里投资管理有限公司（以下简称“浙里投资”），当时的董事长李诚依法回避表决。

2021 年 7 月 20 日，先临三维发布《关于拟出售剥离工业 3D 打印业务和引进战略投资者的提示性公告》，就关于拟出售剥离工业 3D 打印业务基本情况进行了说明，明确将按照评估价格进行定价。

2021 年 8 月 3 日，先临三维召开第四届董事会第二十二次会议，审议通过《关于公司出售剥离工业3D打印业务暨关联交易的议案》，当时的董事长李诚依法回避表决。

2021 年 8 月 3 日，先临三维发布《出售资产暨关联交易的公告》。

2021 年 8 月 20 日，先临三维召开 2021 年第三次临时股东大会，审议通过《关于公司出售剥离工业 3D 打印业务暨关联交易的议案》，永盛控股、李诚依法回避表决。

2021 年 8 月 3 日，先临三维与永盛控股、浙里投资签订《股权转让协议》，约定先临三维转让其持有的北京易加 53.20%股权的价款为 6,785.38 万元，其中先临三维向永盛控股以 5,767.58 万元的价格转让北京易加 45.22%的股权，向浙里投资以 1,017.80 万元的价格转让北京易加 7.98%股权。同日，先临数字与永盛控股、浙里投资签订《股权转让协议》，约定先临数字转让其持有的云打印 100%股权的价款为 2,094.76 万元，其中先临数字向永盛控股以 1,780.55 万元的价格转让云打印 85%的股权，向浙里投资以 314.21 万元的价格转让云打印 15%的股权。

2021 年 8 月 30 日、9 月 6 日，先临三维退出云打印、北京易加持股分别完成工商变更登记，出售剥离后发行人不再持有北京易加和云打印的股权。

就先临三维退出北京易加和云打印持股事项，先临三维已依法履行相关决策程序并已按照全国股转系统信息披露规则要求履行信息披露义务，相关程序符合法律法规及公

司章程的规定，业务剥离合规。

（二）业务剥离的定价依据及公允性

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（天健审〔2021〕8958号），截至 2021 年 3 月 31 日，北京易加所有者权益合计 68,023,455.43 元。根据坤元资产评估有限公司出具的《先临三维科技股份有限公司拟转让股权涉及的北京易加三维科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2021〕524 号），北京易加截至评估基准日 2021 年 3 月 31 日的股东全部权益的评估值为 127,544,800.00 元。

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（天健审〔2021〕8996号），截至 2021 年 3 月 31 日，云打印所有者权益合计 19,202,116.95 元。根据坤元资产评估有限公司出具的《杭州先临三维数字系统工程有限公司拟转让股权涉及的杭州先临三维云打印技术有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2021〕525 号），云打印截至评估基准日 2021 年 3 月 31 日的股东全部权益的评估值为 20,947,562.34 元。

先临三维出售其所持北京易加和云打印的股权的转让价格系按照坤元资产评估有限公司出具的《先临三维科技股份有限公司拟转让股权涉及的北京易加三维科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2021〕524 号）、《杭州先临三维数字系统工程有限公司拟转让股权涉及的杭州先临三维云打印技术有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2021〕525 号）的评估值所确定，定价公允。

（三）是否存在利益输送或特殊利益安排

发行人为进一步聚焦齿科数字化与 3D 扫描业务，同时鉴于工业 3D 打印业务需要继续投入大量资金并持续亏损，因此发行人通过转让所持有的北京易加和云打印全部股权的方式出售剥离了工业 3D 打印业务，业务剥离具有商业合理性。

就业务剥离事项，发行人已依法履行相关决策程序并已按照全国股转系统信息披露规则要求履行信息披露义务，业务剥离程序及过程合规，相关股权转让对价按照评估值确定，定价公允，且受让方已足额支付转让价款。根据发行人及永盛控股、李诚书面确认，上述业务剥离不存在利益输送或特殊利益安排。

二、结合易加增材在历史沿革、资产、人员、主营业务、主要产品等方面与发行人的关系，充分论证说明其与发行人是否构成同业竞争，是否存在损害发行人利益的情形

（一）易加增材历史沿革与发行人的关系

易加增材在发行人剥离北京易加时为北京易加全资子公司，北京易加为发行人控股子公司，发行人取得及剥离北京易加的情况如下：

1、发行人取得北京易加股权的情况

2014 年下半年，发行人有意进一步布局工业级 3D 打印业务，完善和增加工业级 3D 打印产品线。冯涛自 1993 年开始从事工业 3D 打印行业业务，是国内知名的 3D 打印专家，经行业内部引荐，发行人与冯涛进行接触，并逐步协商通过北京易加开展相关合作。

2014 年 11 月，冯涛出资设立北京易加，2015 年 2 月，经冯涛与发行人协商一致，发行人通过增资及受让股权的方式，取得北京易加 55.25%的股权，北京易加成为发行人控股子公司。

2、发行人退出北京易加的情况

发行人退出北京易加的情况详见本题“一、业务剥离的具体情况、定价依据及公允性、合规性，是否存在利益输送或特殊利益安排”的回复。发行人在 2021 年退出北京易加持股后，双方业务独立完整，双方均独立开展股权融资及业务经营。

（二）发行人与易加增材在资产、人员方面的关系

1、发行人剥离北京易加时双方在资产、人员、财务、机构、业务、技术等方面的具体安排

发行人剥离北京易加时双方在资产、人员、财务、机构、业务、技术等方面均有明确安排，具体如下：

项目	先临三维	北京易加（含子公司）
资产	以公允价格向北京易加销售其生产经营所需材料以及原先从北京易加采购但最终未对外实现销售的北京易加产品。 知识产权（包括但不限于专利、技术秘密、商标、软件著作权、商号等）均相互独立，	保留原北京易加账面资产，以公允价格从先临三维买入北京易加生产经营所需材料以及原先由北京易加向先临三维体系内主体销售但最终未对外实现销售的产品。 知识产权（包括但不限于专利、技术秘密、

项目	先临三维	北京易加（含子公司）
	不共同所有或共同使用知识产权。	商标、软件著作权、商号等）均相互独立，不共同所有或共同使用知识产权。
人员	不再向北京易加委派董事、监事或高级管理人员；不参与管理北京易加的人事用工安排。	先临三维委派的董事、监事和高级管理人员不再任职；北京易加人事用工管理层面完全独立管理。
财务	不再安排先临三维财务人员参与北京易加财务事宜。	财务人员保持不变，不再接受先临三维财务的管理。
机构	将北京易加从组织架构中移除，不再管理北京易加的相关机构。	重新设置组织架构，各部门不再接受先临三维相关人员的管理，保持机构独立。
业务	主营高精度 3D 扫描仪及软件相关业务，不再研发和生产工业级 3D 打印设备。	从事工业 3D 打印设备研发、生产、销售及服务业务，重点发展金属 3D 打印技术，不从事齿科数字化与 3D 扫描相关业务。
技术	高精度 3D 扫描相关技术成果由先临三维享有，不存在技术转移。	工业级 3D 打印相关技术成果本身由北京易加享有，不存在技术转移。

2、发行人与易加增材资产、人员相互独立

报告期内，发行人所拥有的与生产经营活动相关的土地、房产、机器设备以及商标、专利等资产均与易加增材保持相互独立，不存在混同情形。报告期内，发行人与易加增材之间存在少量偶发性关联交易，相关交易均具备合理业务背景。

报告期内，发行人设有独立的人事管理部门，建立了独立健全的人员聘用制度。发行人与易加增材双方人员相互独立，不存在互相委派董事、监事、高级管理人员的情形。

（三）发行人与易加增材在主营业务和主要产品等方面存在显著差异

1、发行人与易加增材业务划分清晰

发行人主要从事 3D 扫描业务，主要产品为 3D 扫描仪，报告期各期收入占比接近 90%，除 3D 扫描设备外发行人还有部分齿科数字化配套设备业务，其中包含齿科树脂光固化 3D 打印机的销售（公司在剥离 3D 打印业务时考虑到齿科打印机与齿科 3D 扫描仪高度关联，为了更好地服务客户，因此作为配套设备保留该产品）。公司齿科树脂光固化 3D 打印机产品 2023 年、2024 年和 2025 年收入金额分别为 3,427.07 万元、4,765.73 万元和 5,104.53 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 3.38%、3.97%和 3.24%；毛利金额为 1,067.67 万元、2,019.13 万元和 2,509.92 万元，占主营业务毛利金额的比例分别为 1.57%、2.43%、2.21%。

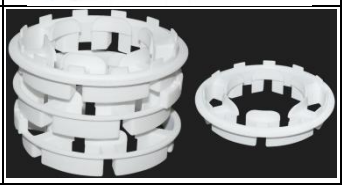
易加增材主要从事金属 3D 打印业务，报告期内主要产品为工业级 3D 打印设备，报告期各期收入占比超过 90%。公司齿科树脂光固化 3D 打印机与易加增材工业级 3D

打印机虽都属于打印机类产品，但差异较大，不具有竞争性和替代性。

2、技术及产品形态等方面存在显著差异

发行人齿科树脂光固化 3D 打印机和易加增材工业级 3D 打印机在所使用的技术及产品形态、规格、所使用耗材、打印的终端产品等方面存在显著差异，具体如下：

项目	先临三维齿科树脂光固化 3D 打印机	易加增材金属工业 3D 打印机	易加增材非金属工业 3D 打印机
工艺分类	DLP 为面曝光光固化技术。	SLM 为选择性激光熔化技术，打印对象的三维数字模型被切割为多个薄层后，利用铺粉器平铺金属粉末，高功率激光束通过点扫描方式逐层扫描熔化每个切片切面，使金属粉末完全熔化融合，熔化后的金属粉末冷却形成固态金属层，成型台下降一层高度，重复上述熔化层叠过程，直至完成整个零件制造。	SLS 为选择性激光烧结技术，打印对象的三维数字模型被切割为多个薄层后，利用铺粉器平铺材料，激光束通过点扫描方式逐层扫描，使粉末表面瞬间升温到接近熔点或烧结温度而非完全熔化，粉末颗粒因热能而熔结在一起并形成固态物质的层，成型台下降一层高度，重复上述熔化层叠过程，直至完成整个零件制造。
技术原理	利用数字微镜元件将产品截面图形投影到液体光敏树脂表面，使照射的树脂逐层进行光固化。 受数字光镜分辨率限制，只能打印尺寸较小的产品。	打印对象的三维数字模型被切割为多个薄层后平铺金属粉末，高功率激光束逐层扫描每个切片轮廓并在金属粉末上投射激光能量使其完全熔化，熔化后的金属粉末冷却形成固态金属层，随着基板下降并重复上述熔化层叠过程。	打印对象的三维数字模型被切割为多个薄层后平铺材料，激光束照射使粉末表面瞬间升温到接近熔点或烧结温度而非完全熔化，粉末颗粒因热能而熔结在一起并形成固态物质的层，随着打印床下降并重复上述激光烧结和层叠过程。
产品尺寸	桌面级 最小：AccuFab-CEL/L4D 0.36m×0.36m×0.53m 最大：AccuFab-C1s/D1s 0.394m×0.406m×0.755m	工业级 最小：EP-M150： 1.75m×0.81m×2.19m 最大：EP-M2050： 12.7m×8.3m×6.5m	工业级 最小：EP-C5050 2m×1.3m×2.3m 最大：EP-P420 2.38m×1.4m×2.505m
主要零部件	树脂托盘、构建平台、投影仪、龙门架	光学热学类：振镜、激光器、场镜 机械类：丝杆、减速机 电子电气类：伺服电机、氧含量分析仪、压力传感器等	光学热学类：振镜、激光器、动态聚焦系统 机械类：丝杆、减速机 电子电气类：伺服电机、氧含量分析仪、压力传感器等
主要耗材	多种树脂	金属粉末	尼龙、砂蜡、树脂等多种聚合物
销售价格	数万元	数十万元至数百万元，少部分大尺寸产品售价超过千万	数万元至百万元
应用领域	用于打印齿科工作模型、蜡型、导板、牙龈、托盘、临时冠、永久牙等	航空航天、工业制造、科研教育等	工业制造、康复医疗、科研教育等
业务定位	齿科数字化闭环流程中的生产配套	工业级规模化生产	工业级规模化生产

项目	先临三维齿科树脂光固化 3D 打印机	易加增材金属工业 3D 打印机	易加增材非金属工业 3D 打印机
主要产品图示			
打印机打印产品图示			

综上所述，发行人在 2021 年退出北京易加持股后，双方业务独立完整，独立开展股权融资及业务经营；发行人与易加增材在资产、人员等方面相互独立；发行人齿科树脂光固化 3D 打印机和易加增材工业级 3D 打印机在工艺分类、技术原理、所使用耗材、应用领域、业务定位、打印的终端产品等方面均存在显著差异，不具有竞争性和替代性；易加增材不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在损害发行人利益的情形。

三、结合目前公司业务和关联企业业务的经营情况、未来发展战略等，说明未来对于相关资产、业务的安排，以及避免上市后出现对公司构成重大不利影响的同业竞争的措施

（一）发行人共同实际控制人控制企业的情况

截至 2025 年 12 月 31 日，除发行人及其控股子公司，发行人共同实际控制人控制企业的主营业务、所属领域、与发行人业务的关系及未来发展战略情况如下：

序号	企业名称	主营业务	所属领域/行业大类	是否属于 3D 扫描、3D 打印领域	未来战略规划
1	杭州永盛控股集团有限公司	主营业务涵盖化纤、染整、纺织、贸易、物业管理等业务板块	纺织化纤	否	继续发展目前业务
2	杭州永盛高纤股份有限公司	差别化、功能性复合纤维长丝的研发、生产和销售		否	继续发展目前业务
3	南通永盛汇维仕纤维新材料有限公司	差别化、功能性复合纤维长丝的研发、生产和销售		否	继续发展目前业务
4	杭州汇维仕永盛染整有限公司	差别化涤纶面料染色及加工		否	继续发展目前业务
5	浙江宏扬纺织科技有限公司	混纺、棉纺纱线类产品的研发、生产、销		否	继续发展目前业务

序号	企业名称	主营业务	所属领域/行业大类	是否属于 3D 扫描、3D 打印领域	未来战略规划
		售、服务			
6	越南永泰有限公司	塑料包装、纸制品衬板、胶制品等服装辅料生产、销售		否	继续发展目前业务
7	杭州永汇科技织染有限公司	纺织面料批发销售		否	继续发展目前业务
8	浙江中维天汇应急科技有限公司	民用/车载/医用应急背囊设计、销售		否	继续发展目前业务
9	杭州永盛玺悦服饰有限公司	服装批发销售		否	继续发展目前业务
10	杭州积美纺织品有限公司	合成纤维销售		否	继续发展目前业务
11	永盛（香港）国际有限公司	纺织品贸易		否	继续发展目前业务
12	杭州永盛集团有限公司	大宗商品贸易	大宗交易	否	继续发展目前业务
13	上海顶鸿国际贸易有限公司	大宗商品贸易		否	继续发展目前业务
14	上海奥欣贸易有限公司	大宗商品贸易		否	继续发展目前业务
15	乐清市永盛科贸有限公司	大宗商品贸易		否	继续发展目前业务
16	杭州萧山永盛对外贸易有限公司	大宗商品贸易		否	继续发展目前业务
17	杭州永盛通达贸易有限公司	大宗商品贸易		否	继续发展目前业务
18	杭州永盛力拓电子商务有限公司	持股平台、无实际业务经营	持股平台及投资	否	继续发展目前业务
19	香港安宁国际贸易有限公司	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
20	杭州拓靖企业管理合伙企业（有限合伙）	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
21	杭州盛励企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
22	恒盛环球有限公司（EverThriveGlobalLimited）	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
23	睿景有限公司（AstuteHorizonLimited）	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
24	和安创投有限公司（HARMONICEASEVENTURESLIMITED）	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
25	永盛新材料有限公司	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
26	永盛新材料（BVI）有限公司	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
27	永盛新材料（香港）有限公司	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
28	昶盛投资控股有限公司	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
29	颖元国际有限公司（FirstIntelligenceInternationalLimited）	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务

序号	企业名称	主营业务	所属领域/行业大类	是否属于 3D 扫描、3D 打印领域	未来战略规划
30	英雅水务集团有限公司（InyaWaterGroupLimited）	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
31	英雅水务有限公司（WZEnvironmentLimited）	持股平台、无实际业务经营		否	继续发展目前业务
32	浙江永浩企业管理咨询有限公司	投资理财		否	继续发展目前业务
33	杭州高鸿私募基金管理有限公司	投资管理		否	继续发展目前业务
34	杭州益帮科技有限公司	项目咨询		否	继续发展目前业务
35	杭州辰瀚物业有限公司	物业管理、租赁	物业管理及相关	否	继续发展目前业务
36	杭州永灿投资管理有限公司	物业管理、租赁		否	继续发展目前业务
37	杭州宏扬物业有限公司	物业服务		否	继续发展目前业务
38	港隆置业有限公司（SUCCESSHARBOURPROPERTIESLIMITED）	物业管理、租赁		否	继续发展目前业务
39	昶盛物业（杭州）有限公司	物业管理		否	继续发展目前业务
40	杭州永浩商业管理有限公司	物业管理、租赁		否	继续发展目前业务
41	杭州温商机电实业有限公司	商业地产经营		否	已向商业租赁转型，主要从事商业地产租赁
42	启智芯联（南京）信息软件开发有限公司	建筑智能化系统开发、工业互联网服务、电气安装	软件	否	继续发展目前业务
43	杭州成芯微电子有限公司	陶瓷芯片封装	半导体	否	继续发展目前业务
44	杭州合盛速芯科技有限公司	模拟芯片设计、验证、研发		否	继续发展目前业务
45	成都市九天睿芯科技有限公司	模拟芯片验证、研发		否	继续发展目前业务
46	英雅水务（马来西亚）有限公司	水务项目建设管理	水务	否	继续发展目前业务
47	Precision Procurement Tech Limited	目前无实际业务经营		否	未来拟从事水务项目供应链业务
48	QUANTUM INYA CO., LTD.	污水处理		否	继续发展目前业务
49	杭州富阳锦尚生态农业开发有限公司	农副产品种植、销售	农业	否	继续发展目前业务
50	杭州易加三维增材技术股份有限公司	工业级增材制造（3D 打印）设备的研发、生产和销售	增材制造	是，3D 打印领域	继续发展目前业务
51	易加三维增材技术（北京）有限公司	增材制造设备的销售		是，3D 打印领域	继续发展目前业务
52	北京易加三维科技有限公司	增材制造设备的研发、生产、销售		是，3D 打印领域	继续发展目前业务
53	涿州易加增材有限公司	增材制造设备的生产		是，3D 打印领域	继续发展目前业务

序号	企业名称	主营业务	所属领域/行业大类	是否属于 3D 扫描、3D 打印领域	未来战略规划
54	德国易加三维科技有限责任公司（Eplus3DTechGmbh）	增材制造设备的海外销售及服务		是，3D 打印领域	继续发展目前业务
55	美国易加三维科技有限责任公司（Eplus3DTech,Inc.）	增材制造设备的海外销售及服务		是，3D 打印领域	继续发展目前业务
56	杭州盛控技术有限公司	无实际业务经营	-	否	暂无经营安排
57	浙江英雅环境集团有限公司	无实际业务经营		否	暂无经营安排
58	安徽英雅新材料科技有限公司	无实际业务经营		否	暂无经营安排
59	英雅水务（柬埔寨）有限公司（WZInyaWaterCompanyLimited）	无实际业务经营		否	暂无经营安排
60	英雅水务（缅甸）有限公司（InyaWater（Myanmar）Limited）	无实际业务经营		否	暂无经营安排
61	城隆国际有限公司	无实际业务经营		否	注销中
62	永盛金融控股有限公司	无实际业务经营		否	注销中
63	杭州先临创新企业管理合伙企业（有限合伙）	无实际经营业务		否	暂无经营安排
64	杭州先临共赢企业管理合伙企业（有限合伙）	无实际经营业务		否	暂无经营安排
65	杭州先临求精企业管理合伙企业（有限合伙）	无实际经营业务		否	暂无经营安排
66	杭州先临务实企业管理合伙企业（有限合伙）	无实际经营业务		否	暂无经营安排
67	杭州先临精度企业管理合伙企业（有限合伙）	无实际经营业务		否	暂无经营安排

注：上表第 1-62 项系李诚控制的企业，第 63-64 为李涛控制的企业，第 65 项系赵晓波控制的企业，第 66 项系黄贤清控制的企业，第 67 项系江腾飞控制的企业

如上表所示，李诚控制的企业目前业务涵盖了纺织化纤、大宗交易、持股平台及投资、物业管理及相关、软件、半导体、水务、农业及增材制造，未来拟继续发展目前企业所经营的业务。李涛、赵晓波、黄贤清、江腾飞控制的企业目前无实际经营业务，未来亦暂无经营安排。

发行人共同实际控制人控制的其他企业中仅李诚控制的易加增材及其子公司存在从事 3D 打印领域相关业务的情况，其他企业目前及未来战略规划的业务不存在与发行人存在同业竞争的情况。

发行人与易加增材均从事 3D 打印领域相关业务的情形不会对公司构成重大不利影响的同业竞争，详见本题“二、结合易加增材在历史沿革、资产、人员、主营业务、主

要产品等方面与发行人的关系，充分论证说明其与发行人是否构成同业竞争，是否存在损害发行人利益的情形”之回复。

（二）避免上市后出现对公司构成重大不利影响的同业竞争的措施

1、发行人与易加增材已签署协议并严格执行，明确双方产品及市场界限

发行人与易加增材已签订《关于避免同业竞争的协议书》，双方明确保证并承诺：

“（1）先临三维与易加增材及其各自附属公司在业务定位、产品与服务、技术路径、应用发展方向等方面存在实质区别，不存在业务替代性或竞争性，不存在利益冲突；

（2）先临三维与易加增材及其各自附属公司在业务、技术、资产、机构、财务、人员、采购、生产、销售等方面均保持相互独立，不存在影响双方独立性的关联交易、业务/资金/人员往来、代垫成本费用或其他任何利益输送情形，不存在共用专利、技术、商标或商号的情况；

（3）先临三维与易加增材各自主营业务应用范围存在实质区别，不存在对对方及其附属公司业务构成重大不利影响的同业竞争情形。

（4）先临三维自 2021 年 8 月剥离北京易加三维科技有限公司时起即不再从事、未来也不从事易加增材主营业务即工业级 3D 打印设备及软件的研发、生产、销售及服务业务；易加增材未从事、未来也不从事先临三维主营业务即高精度 3D 扫描和齿科数字化设备及软件的研发、生产、销售及服务业务，前述承诺有效期至双方关联关系终止之日止；

（5）若因国家法律法规、行业或监管规则发生变化，导致一方从事的业务对对方或其附属公司构成不利影响的同业竞争关系的，该方将尽快采取法律法规允许的方式（包括但不限于停止/转让/剥离相关业务、调整业务结构等合法方式）予以有效解决。”

2、避免同业竞争的承诺

为避免与公司之间可能出现同业竞争，维护公司的利益和保证公司的长期稳定发展，公司实际控制人已出具《关于避免同业竞争的承诺》，具体如下：

（1）公司共同实际控制人之一李诚及其一致行动人永盛控股承诺：

“1、截至本承诺函签署日，本人及本人近亲属（包括配偶、子女、本人及配偶的父母）/本企业控制的其他企业（不含发行人及其下属企业，下同）未从事与发行人及

其下属企业主营业务构成竞争关系的业务。

2、本人/本企业承诺，本人/本企业及本人/本企业现有或将来成立的受本人/本企业控制的企业（发行人及其控制的企业除外）不会以任何方式直接或间接从事对发行人的生产经营构成或可能构成重大不利影响的相竞争业务。

3、如果本人/本企业违反上述承诺，本人/本企业将依据法律法规，采取合理措施消除构成重大不利影响的同业竞争。

4、如违反以上承诺，本人/本企业愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给发行人造成的所有直接和/或间接损失。

5、本承诺函在本人/本企业作为发行人实际控制人/实际控制人之一致行动人期间内持续有效。”

（2）公司共同实际控制人李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞承诺：

“1、截至本承诺函签署日，本人及本人近亲属（包括配偶、子女、本人及配偶的父母）控制的其他企业（不含发行人及其下属企业，下同）未从事与发行人及其下属企业主营业务相同或相似的业务。

2、本人承诺，本人及本人现有或将来成立的受本人控制的企业（发行人及其控制的企业除外）不会以任何方式直接或间接从事对发行人的生产经营构成或可能构成重大不利影响的相竞争业务。

3、如果本人违反上述承诺，本人将依据法律法规，采取合理措施消除构成重大不利影响的同业竞争。

4、本人不会利用实际控制人地位损害发行人以及其他股东的合法权益。如因本人未履行承诺给发行人造成损失的，本人将赔偿发行人的实际损失。

5、本承诺在本人作为发行人实际控制人期间持续有效。”

四、发行人与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间是否相互独立，是否存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，是否存在单方或相互代垫成本费用的情形，是否存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时是否存在利益冲突的情形

（一）发行人与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间相互独立，不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形

1、公司资产完整

报告期内，公司具备完整的与生产经营相关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施；合法拥有、使用与生产经营有关的主要土地、房产、设备；合法拥有专利的所有权或使用权；具备独立的采购系统和销售系统。报告期内，公司资产权属清晰、完整。公司不存在与实际控制人及其亲属控制的其他企业资产混同情况或资产、资金被股东占用而损害公司利益的情况。

2、公司人员独立

报告期内，公司的董事、取消监事会前在任监事和高级管理人员均按照《公司法》和《公司章程》的有关规定产生。公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在实际控制人及其亲属控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在实际控制人及其亲属控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在实际控制人及其亲属控制的其他企业中兼职。

3、公司财务独立

报告期内，公司设立了独立的财务部门，配备了专门的财务人员，并根据现行会计制度及相关法规、条例，结合公司实际情况建立了独立、完整的财务核算体系，制定了符合上市公司要求的、规范的内部控制制度，能够独立作出财务决策。公司独立在银行开户，不存在与实际控制人及其亲属控制的其他企业共用银行账户的情况。公司独立办理纳税登记，依法独立纳税。

4、公司机构独立

公司已依法设立股东会、董事会、审计委员会及总经理负责的管理层，建立了完整、

独立的法人治理结构，并规范运作。公司已建立了适应自身发展需要和市场竞争需要的职能机构，拥有独立的经营和办公场所，各机构、部门在人员、办公场所等方面均完全独立，与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间不存在混合经营、合署办公的情形。

5、公司业务独立

公司拥有从事业务完整、独立的采购、销售体系，具备独立面向市场、独立承担责任和风险的能力，公司的业务独立于实际控制人及其亲属控制的其他企业，与实际控制人及其亲属控制的其他企业不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易。

综上所述，公司与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间相互独立，不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形。

（二）发行人与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形

1、公司业务清晰，与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间不存在竞争的情形

公司主营业务为高精度 3D 扫描仪及软件的研发、生产和销售，在工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化业务领域形成了商业化、规模化销售，并已具备较强的国际竞争力。

实际控制人及其亲属控制的其他企业主营业务涵盖了纺织化纤、大宗交易、持股平台及投资、物业管理及增材制造等领域，与公司主营业务存在较大差异，分别服务于不同客户的需求，不存在竞争的情形，在业务上不具有联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的基础，在客户拓展或订单获取时亦不存在利益冲突的情形。

2、公司与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间相互独立

公司与实际控制人及其亲属控制的其他企业在资产、人员、财务、机构、业务等方面均相互独立，不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，在企业管理架构及组织上不具有联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的基础，在客户拓展或订单获取时亦不存在利益冲突的情形。

3、公司具有完善且有效执行的内控制度

公司在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理办法》《独立董事工作制度》和《对外担保管理制度》中已经明确规定了关联交易的决策权限、程序、关联交易的信息披露等事项，建立了相对完善的决策机制和监督体系。报告期内，公司发生的关联交易均履行了必要的决策程序和相关信息披露义务。公司与关联方的关联交易系遵循公平及自愿原则进行，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时亦不存在利益冲突的情形。

4、公司关键人员已出具承诺

（1）避免同业竞争的承诺

为避免与公司之间可能出现同业竞争，维护公司的利益和保证公司的长期稳定发展，公司实际控制人已出具《关于避免同业竞争的承诺》，具体如下：

①公司共同实际控制人之一李诚及其一致行动人永盛控股承诺：

“1、截至本承诺函签署日，本人及本人近亲属（包括配偶、子女、本人及配偶的父母）/本企业控制的其他企业（不含发行人及其下属企业，下同）未从事与发行人及其下属企业主营业务构成竞争关系的业务。

2、本人/本企业承诺，本人/本企业及本人/本企业现有或将来成立的受本人/本企业控制的企业（发行人及其控制的企业除外）不会以任何方式直接或间接从事对发行人的生产经营构成或可能构成重大不利影响的相竞争业务。

3、如果本人/本企业违反上述承诺，本人/本企业将依据法律法规，采取合理措施消除构成重大不利影响的同业竞争。

4、如违反以上承诺，本人/本企业愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给发行人造成的所有直接和/或间接损失。

5、本承诺函在本人/本企业作为发行人实际控制人/实际控制人之一致行动人期间内持续有效。”

②公司共同实际控制人李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞承诺：

“1、截至本承诺函签署日，本人及本人近亲属（包括配偶、子女、本人及配偶的父母）控制的其他企业（不含发行人及其下属企业，下同）未从事与发行人及其下属企

业主营业务相同或相似的业务。

2、本人承诺，本人及本人现有或将来成立的受本人控制的企业（发行人及其控制的企业除外）不会以任何方式直接或间接从事对发行人的生产经营构成或可能构成重大不利影响的相竞争业务。

3、如果本人违反上述承诺，本人将依据法律法规，采取合理措施消除构成重大不利影响的同业竞争。

4、本人不会利用实际控制人地位损害发行人以及其他股东的合法权益。如因本人未履行承诺给发行人造成损失的，本人将赔偿发行人的实际损失。

5、本承诺在本人作为发行人实际控制人期间持续有效。”

（2）减少及规范关联交易的承诺

①公司共同实际控制人李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞承诺：

“1、本人已按照证券监管法律、法规以及规范性文件的要求对关联方以及关联交易进行了完整、详尽披露。除已经披露的关联交易外，本人以及本人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业与发行人及其控制的企业之间现时不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的关联交易。

2、在作为发行人关联方期间，本人以及本人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业将尽量避免与发行人及其控制的企业之间发生关联交易，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定，并依法签订合同。本人将严格遵守发行人《公司章程》及《关联交易管理办法》等规章制度，合法、合规履行关联交易决策程序，并及时披露关联交易事项。

3、本人承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会利用发行人的实际控制人地位/董事/高级管理人员的地位损害发行人及其他股东的合法权益。

4、如本人违反上述承诺，致使公司和其他股东遭受经济损失的，本人将予以赔偿。”

②公司共同实际控制人之一李诚之一致行动人永盛控股承诺：

“1、本企业已按照证券监管法律、法规以及规范性文件的要求对关联方以及关联交易进行了完整、详尽披露。除已经披露的关联交易外，本企业以及本企业控制的其他

企业与发行人及其控制的企业之间现时不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的关联交易。

2、在作为发行人关联方期间，本企业以及本企业控制的其他企业将尽量避免与发行人及其控制的企业之间发生关联交易，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定，并依法签订合同。本企业将严格遵守发行人《公司章程》及《关联交易管理办法》等规章制度，合法、合规履行关联交易决策程序，并及时披露关联交易事项。

3、本企业承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会利用发行人的第一大股东、实际控制人之一致行动人地位损害发行人及其他股东的合法权益。

4、如本企业违反上述承诺，致使公司和其他股东遭受经济损失的，本企业将予以赔偿。”

③公司其他董事承诺：

“1、本人已按照证券监管法律、法规以及规范性文件的要求对关联方以及关联交易进行了完整、详尽披露。除已经披露的关联交易外，本人以及本人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业与发行人及其控制的企业之间现时不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的关联交易。

2、在作为发行人关联方期间，本人以及本人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业将尽量避免与发行人及其控制的企业之间发生关联交易，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定，并依法签订合同。本人将严格遵守发行人《公司章程》及《关联交易管理办法》等规章制度，合法、合规履行关联交易决策程序，并及时披露关联交易事项。

3、本人承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会利用发行人关联方地位损害发行人及其他股东的合法权益。

4、如本人违反上述承诺，致使公司和其他股东遭受经济损失的，本人将予以赔偿。”

综上所述，发行人与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间不存在联合或相互协

助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

五、结合实际控制人对各公司的管理安排、发行人关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况，说明实际控制人是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形，本次募集资金是否存在通过实际控制人控制的企业流入金融或房地产等领域的风险

（一）结合实际控制人对各公司的管理安排、发行人关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况，说明实际控制人是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形

1、实际控制人对各公司的管理安排

发行人的共同实际控制人为李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞，截至 2025 年 12 月 31 日，除发行人及其控股子公司外，李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞控制的其他企业分别为杭州先临创新企业管理合伙企业（有限合伙）与杭州先临共赢企业管理合伙企业（有限合伙）、杭州先临务实企业管理合伙企业（有限合伙）、杭州先临求精企业管理合伙企业（有限合伙）、杭州先临精度企业管理合伙企业（有限合伙），该等企业无实际经营业务，李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞的时间与精力均主要投入发行人；李诚控制的其他企业的主营业务涵盖化纤、染整、纺织、贸易、物业管理、工业级增材制造（3D 打印）设备等业务板块，李诚的时间与精力主要投入在永盛控股及其控制的化纤、染整、纺织、贸易、物业管理、工业级增材制造（3D 打印）设备等其他业务板块。因李诚的年纪较大、精力有限，发行人的具体生产经营管理工作主要由李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞高管团队负责。

2、发行人关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况

发行人已建立了有效的资金管理内部控制制度，包括但不限于《先临三维资金管理十条》《财务管理制度》等制度，上述制度明确了资金收支经办与记账、审核分离的岗位设置，同时以资金审核、审批、办理、收付等关键节点的控制措施，明确现金、银行存款的管理要求，有效保障资金流动的真实性、合规性与安全性。同时，发行人建立了多层次的内部监督机制，实行日常监督与专项监督相结合。

发行人已制定了适用新三板挂牌公司的《关联交易管理办法》《投资决策管理制度》

《对外担保管理制度》以及北交所上市后适用的《关联交易管理制度（北交所上市后适用）》《对外投资管理制度（北交所上市后适用）》《对外担保管理制度（北交所上市后适用）》等制度，就发行人的关联交易、对外投资、对外担保等决策程序和规则作出了合理、有效的规定，规范关联交易审批、决策程序，有效防止实际控制人资金占用行为。

此外，发行人还制定了《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度（北交所上市后适用）》，明确了公司实际控制人及其他关联方在与发行人发生的资金往来中不得占用发行人资金，并规定了发行人不得直接或者间接地将资金提供给实际控制人及其他关联方使用的具体方式和情形、责任追究机制等内容。为进一步防范实际控制人利用其控制地位直接或间接地占用发行人资金或资源，发行人于《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度（北交所上市后适用）》中设立了防范实际控制人及关联方占用公司资金行为的领导小组，成员由发行人财务部、内部审计部门有关人员组成，对防范实际控制人及关联方占用公司资金行为进行日常监督。发行人财务部门定期对公司及控股子公司的资金往来情况进行检查，内部审计部门定期对公司及其子公司与控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性资金往来情况进行审核，对于存在资金占用情形，应及时完成整改，维护公司和中小股东的利益。

根据天健于 2026 年 4 月 10 日出具的《内部控制审计报告》（天健审〔2026〕4557 号），发行人于 2025 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

3、实际控制人不存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形

根据发行人、实际控制人报告期内银行资金流水，发行人借款明细账及《审计报告》等，报告期内发行人实际控制人不存在占用公司资金的情形。

同时，发行人实际控制人李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞已就杜绝一切非法占用公司资金的行为作出承诺如下：

“（1）截至本承诺函出具之日，本人及本人控制的企业或其他经济组织不存在占用公司及其子公司资金的情况。

（2）本人及本人控制的企业或其他经济组织自本承诺函出具之日将不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用公司及其子公司之资金，且将严格遵守中国证券监

督管理委员会及证券交易所关于上市公司法人治理的有关规定，避免本人、本人控制的企业及其他经济组织与公司及其子公司发生除正常业务外的一切资金往来。

（3）如果公司因历史上存在的与本人及本人控制的企业及其他经济组织的资金往来行为而遭受任何损失的，由本人承担赔偿责任；若本人及本人控制的企业违反上述承诺，与公司及其子公司发生除正常业务外的任何资金往来而使公司或其子公司受到处罚的，本人将承担赔偿责任。

（4）自 2022 年 1 月 1 日至本承诺函出具之日，公司不存在为本人及本人控制的企业或其他经济组织提供担保的情形。”

综上所述，发行人关于资金管理及防范资金占用的内部控制制度健全且得到有效执行，报告期内，实际控制人不存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形。

（二）本次募集资金是否存在通过实际控制人控制的企业流入金融或房地产等领域的风险

1、本次募集资金投资项目

根据发行人 2025 年第三次临时股东会决议，发行人本次发行所募集资金（扣除发行费用后）拟投资于下列项目：

序号	项目名称	投资总额（万元）	拟使用募集资金金额（万元）
1	工业 3D 视觉测量检测技术研发项目	24,211.68	24,000.00
2	高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目	15,426.89	15,000.00
3	齿科高精度数字化种植技术研发项目	16,259.18	16,000.00

本次募集资金投资项目“工业 3D 视觉测量检测技术研发项目”、“高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目”和“齿科高精度数字化种植技术研发项目”的实施地点均位于杭州市萧山区沿山孔路 111 号（发行人现有 D 座大楼），发行人已取得相应土地使用权和房屋所有权（产权证号：“浙（2025）杭州市不动产权第 0351342 号”），本次募投项目不涉及土地购置、土建工程，募集资金投资项目及拟投资内容已有明确的投向安排，不存在募集资金投向金融或房地产等领域的情形。

2、发行人已建立健全有效的募集资金运用相关内部控制制度，可有效防范本次募集资金流向实际控制人控制的企业

发行人已建立完善的公司治理及内部控制制度体系。为了规范公司募集资金的管理，提高公司规范运作水平，保护公司和投资者的合法权益，公司已根据《公司法》《证券法》《上市公司募集资金监管规则》等法律、部门规章和规范性文件的有关规定，并结合公司实际情况，制定了北交所上市后适用的《募集资金管理制度》，对募集资金专户存储、使用、用途变更、监督和责任追究等内容进行明确规定。募集资金到位后，公司将及时办理验资手续，由会计师事务所出具验资报告，将募集资金及时、完整地存放在专户内。会计师事务所对年度募集资金存放和使用情况出具鉴证报告，并在公司披露年度报告时一并披露。公司董事会将持续监督募集资金的专项存储，保障募集资金用于前述项目的建设，配合监管银行和保荐机构对募集资金使用进行检查和监督，确保募集资金合理规范使用。

同时，公司已制定了北交所上市后适用的《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》等相关制度，从关联交易、资金占用、决策机制等方面防范并杜绝募集资金的不当使用风险。

综上所述，公司不存在本次募集资金流向实际控制人及其控制的企业的风险。

3、本次募集资金不存在通过实际控制人控制的企业流入金融或房地产等领域的风险

（1）募投项目的实施主体

公司本次发行募投项目的实施主体为先临三维。先临三维主要从事高精度 3D 扫描仪及软件的研发、生产和销售，未持有房地产开发资质等级证书或金融业务相关资质，不具备从事房地产、金融业务所必备的资质及能力，未开展过任何房地产开发经营或金融业务，经营范围亦未涉及房地产、金融相关业务。

（2）实际控制人控制的企业

根据中国人民银行颁布的《金融机构编码规范》（银发[2009]363 号），金融机构包括货币当局、监管当局、银行业存款类金融机构、银行业非存款类金融机构、证券业金融机构、保险业金融机构、交易及结算类金融机构、金融控股公司及其他。根据《地

方金融监督管理条例（草案征求意见稿）》第九条规定，地方金融组织，是指依法设立的小额贷款公司、融资担保公司、区域性股权市场、典当行、融资租赁公司、商业保理公司、地方资产管理公司以及法律、行政法规和国务院授权省级人民政府监督管理的从事地方金融业务的其他机构。

报告期内，发行人实际控制人控制的企业不存在从事金融业务或房地产开发业务的情形。根据发行人实际控制人之一李诚及其投资企业杭州温商机电实业有限公司（以下简称“温商机电”）出具的书面确认文件，温商机电曾于报告期外开发过 1 个商业写字楼项目，并已于 2019 年 5 月交付完毕，其后未再参与过其他房地产项目，后续暂无开发、参与任何房地产项目的计划。

此外，公司实际控制人李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞已出具书面承诺：“本人保证将严格遵守法律法规及规范性文件关于上市公司规范运作的相关要求，不会违规占用公司上市募集资金，并将严格按照《募集资金管理制度》等相关规定规范使用公司上市募集资金，保证公司上市募集资金不会流向本人及亲属持股、任职的企业，不会流向金融或房地产行业。”

综上所述，本次募集资金不存在通过实际控制人控制的企业流入金融或房地产开发等领域的风险。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行的主要核查程序如下：

1、获取及查阅发行人第四届董事会第二十次会议、《关于拟出售剥离工业 3D 打印业务和引进战略投资者的提示性公告》、第四届董事会第二十二次会议、《出售资产暨关联交易的公告》、2021 年第三次临时股东大会决议公告；

2、获取及查阅关于出售剥离北京易加和云打印股权的股权转让协议、工商变更档案、天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（天健审〔2021〕8958 号、8996 号）、坤元资产评估有限公司出具的《先临三维科技股份有限公司拟转让股权涉及的北京易加三维科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2021〕524 号、525 号）、受让方支付转让价款的银行回单；

3、获取发行人及共同实际控制人出具的书面确认、承诺；

4、获取及查阅北京易加的工商档案，了解公司取得、退出北京易加持股的背景、履行的决策程序、审批程序与信息披露情况；

5、获取及查阅发行人及易加增材出具的关于业务发展过程及双方打印机业务情况的书面确认；

6、获取发行人及易加增材报告期内客户、供应商明细表，对主要重叠客户、供应商交易内容及背景进行了解；

7、取得实际控制人填写的调查问卷，获取实际控制人及其亲属控制的其他企业的主营业务及对其未来发展战略规划的资料，了解发行人与实际控制人及其亲属控制的其他企业在业务定位等方面的异同，分析发行人与实际控制人及其亲属控制的其他企业是否存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，及在客户拓展或订单获取时是否存在利益冲突的情形；获取实际控制人出具的实际控制人及其亲属控制的企业与发行人独立性情况的说明；

8、取得实际控制人、董事、高管、关键岗位人员、重要关联方等相关主体报告期内银行流水，核查是否存在利益输送、体外代垫成本费用等情形；

9、获取实际控制人、永盛控股等出具的《关于避免同业竞争的承诺》《减少及规范关联交易的承诺》；

10、获取及查阅发行人的资金管理内部控制制度及适用新三板挂牌公司的《关联交易管理办法》《投资决策管理制度》《对外担保管理制度》以及北交所上市后适用的《关联交易管理制度（北交所上市后适用）》《对外投资管理制度（北交所上市后适用）》《对外担保管理制度（北交所上市后适用）》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度（北交所上市后适用）》等制度；

11、查阅发行人的银行征信报告、天健出具的《审计报告》《内部控制审计报告》；

12、查阅发行人 2025 年第三次临时股东会决议、本次募集资金投资项目的可研报告、北交所上市后适用的《募集资金管理制度》等内部制度；

13、获取公司实际控制人李诚、李涛、黄贤清、赵晓波、江腾飞出具的关于募集资金流向的承诺；

14、查阅发行人实际控制人填写的情况调查表及其控制企业的相关工商资料，查阅实际控制人之一李诚及温商机电出具的书面确认文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、就业务剥离事项，发行人已依法履行相关决策程序并已按照全国股转系统信息披露规则要求履行信息披露义务，业务剥离程序及过程合规，相关股权转让对价按照评估值确定，定价公允；上述业务剥离不存在利益输送或特殊利益安排。

2、发行人齿科树脂光固化 3D 打印机和易加增材工业级 3D 打印机在工艺分类、技术原理、所使用耗材、应用领域、业务定位、打印的终端产品等方面均存在显著差异，不具有竞争性和替代性；易加增材不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在损害发行人利益的情形。

3、发行人共同实际控制人控制的其他企业中仅李诚控制的易加增材及其子公司存在从事 3D 打印领域相关业务的情况，除此之外的其他企业目前及未来战略规划的业务与发行人不存在同业竞争的情况；发行人与易加增材经营均从事 3D 打印领域相关业务的情形不会对公司构成重大不利影响的同业竞争。发行人、发行人共同实际控制人已采取避免上市后出现对公司构成重大不利影响的同业竞争的措施。

4、发行人与实际控制人及其亲属控制的其他企业之间相互独立，不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

5、发行人关于资金管理及防范资金占用的内部控制制度健全且得到有效执行，报告期内，实际控制人不存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形；本次募集资金不存在通过实际控制人控制的企业流入金融或房地产等领域的风险。

问题 4.境外子公司合规性及经营情况

（1）子公司合规性。根据申请文件，目前发行人有 15 家控股子公司（除重庆先临外，其他均为全资子公司）、6 家参股子公司，报告期内购买 1 家子公司少数股东股

权（天远三维）、成立或注销或退出多家子公司。请发行人说明：①现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划、各公司之间的业务关系，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况。②购买天远三维少数股东股权的原因、定价依据及合理性、合规性，是否存在利益输送或特殊利益安排。③报告期内成立或注销或退出各子公司的原因、合理性、合规性，是否存在因重大违法违规而注销的情形，是否存在其他纠纷或特殊利益安排。

（2）子公司经营情况。根据申请文件，发行人存在境外全资子公司，主要从事销售及技术服务，其中未光三维从事 3D 扫描仪等产品的生产、销售及服务。请发行人：①说明设立境外子公司的商业合理性，实际管理团队、核心业务（生产、销售、研发）的具体安排及运营模式，安排未光三维从事生产活动的原因及合理性；说明境内外控股子公司、参股公司资产构成情况，资产规模是否与其功能定位匹配。②说明发行人境内外控股子公司、参股公司合同流、实物流、资金流的流转过程，发行人跨境集团内部交易的商业合理性，产品定价机制及具体决策过程，结合适用税率、收入及利润变化情况，说明部分境外子公司成立时间较长、净利润为负的原因及合理性，是否存在转移定价情形及合规性，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。③说明发行人对境外主体资金管控的计划安排等情况，说明发行人的外汇管理制度是否合规，货币资金的存放及管理情况，货币资金与利息收入是否匹配，资金管理相关的内控制度是否健全有效。④结合境外子公司、参股公司境外经营的具体情况，说明其是否受到过处罚，并说明如何保证相关公司治理有效性及内控规范性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明报告期内境外子公司与发行人及其实际控制人的账户之间是否发生异常资金往来并说明核查依据。

回复如下：

一、子公司合规性

（一）现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划、各公司之间的业务关系，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况

1、母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划、各公司之间的业务关系，实际主营业务情况

现有组织架构下，发行人及其子公司的业务定位及未来发展规划、截至报告期末的实际主营业务情况及各公司之间的业务关系情况如下：

公司名称	业务定位、未来业务开展规划	实际主营业务情况	各公司之间的业务关系
先临三维	公司总部，作为管理、研发、销售、制造中心	高精度 3D 扫描仪及软件的研发、生产和销售，产品覆盖全系列	母公司先临三维统筹各子公司管理，各子公司根据不同业务定位及发展规划进行研发、生产、销售分工
天远三维	计量级工业扫描仪的研发、销售	高精度工业 3D 扫描产品的研发和销售，主要销售工业 3D 扫描仪	
天津天远	计量级工业扫描仪的生产、研发、销售	高精度工业 3D 扫描产品的研发、生产和销售，主要产品为工业 3D 扫描仪	
杭州天远	计量级工业扫描仪的生产、研发、销售	高精度工业 3D 扫描产品的研发、生产和销售，主要产品为工业 3D 扫描仪	
成都先临	西南地区研发中心	研发	
美国先临	负责北美地区的产品销售和本地化技术服务	负责北美地区的产品销售和本地化技术服务	
德国先临	负责欧洲地区的产品销售和本地化技术服务	负责欧洲地区的产品销售和本地化技术服务	
先临数字	专业级产品的生产、销售	3D 扫描仪的生产、销售	
先临齿科	齿科材料的生产、销售	齿科材料的生产、销售	
重庆先临	3D 扫描仪销售	3D 扫描仪销售	
香港先临	3D 扫描仪销售和本地化技术服务及持股平台	3D 扫描仪销售和本地化技术服务	
日本先临	负责日本地区的 3D 扫描仪销售和本地化技术服务	3D 扫描仪销售和本地化技术服务	
意大利先临	3D 扫描仪销售和本地化技术服务	3D 扫描仪销售和本地化技术服务	
未光三维	3D 扫描仪等产品的生产、销售及服务	尚未开展业务经营	
苏州先临	3D 扫描仪销售	成立时间短，尚未开展业务经营	
新加坡先临	3D 扫描仪销售及持股平台	成立时间短，尚未开展业务经营	

注：巴西先临成立于 2026 年 4 月 8 日，尚未开展业务经营，故未在上表中列出。

2、资产、负债、技术、人员分布情况

截至报告期末，发行人及其子公司的资产、负债、技术、人员分布情况如下：

公司名称	总资产（万元）	总负债（万元）	主要技术情况	员工人数（人）
先临三维	264,274.75	43,227.36	304 项发明专利；99 项实用新型专利；120 项外观设计专利	967
天远三维	7,323.65	463.62	3 项发明专利；5 项实用新型专利；2 项外观设计专利	6
天津天远	3,114.98	432.86	10 项发明专利；7 项实用新型专利；2 项外观设计专利	36
杭州天远	9,621.34	1,614.14	8 项发明专利；2 项实用新型专利	100
成都先临	586.43	3,573.10	3 项发明专利；1 项实用新型专利；1 项外观设计专利	53
美国先临	10,513.68	12,158.58	主要负责销售和本地技术中心服务，未开展技术和产品研发	38
德国先临	16,688.30	17,328.32	主要负责销售、本地技术中心服务及产品研发，相关专利尚在研发阶段	52
先临数字	2,496.92	384.00	主要负责生产、销售，未开展技术和产品研发	31
先临齿科	4,696.39	3,960.00	7 项发明专利，2 项实用新型专利	64
重庆先临	2,369.07	168.94	1 项发明专利，1 项实用新型专利	6
香港先临	2,800.96	1,902.29	主要负责销售和本地技术中心服务，未开展技术和产品研发	4
日本先临	585.19	568.66	主要负责销售和本地技术中心服务，未开展技术和产品研发	2
意大利先临	248.00	225.95	主要负责销售和本地技术中心服务，未开展技术和产品研发	6
未光三维	2,050.07	1,588.93	-	2
苏州先临	10.00	-	-	-
新加坡先临	-	-	-	-

注 1：截至报告期末，未光三维尚未开展业务经营。苏州先临成立于 2025 年 7 月 25 日、新加坡先临成立于 2025 年 12 月 4 日，截至报告期末，两家公司均尚未开展业务经营。

注 2：上表中天远三维、德国先临、先临数字、香港先临系对应单体财务报表数据

（二）购买天远三维少数股东股权的原因、定价依据及合理性、合规性，是否存在利益输送或特殊利益安排

为进一步推进控股子公司天远三维与发行人的融合发展和一体化管理，带来更好的协同效应，并增强对天远三维的控制力，发行人以合计人民币 8,748.68 万元的价格受让天远三维少数股东李仁举、叶成蔚、天津天远共创科技咨询中心（有限合伙）合计持有

的天远三维 48.8480%股权，本次股权转让完成后，发行人持有天远三维的股权比例由51.1520%增至 100%，天远三维成为发行人全资子公司。

2022 年 6 月 29 日，坤元资产评估有限公司出具了《先临三维科技股份有限公司拟收购股权涉及的北京天远三维科技股份有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2022〕518 号），天远三维股东全部权益截至评估基准日 2022 年 4 月 30 日的评估价值为 17,910 万元。本次股权转让价格的定价依据系参考前述评估值并由各方协商确定，定价公允，不存在利益输送或特殊利益安排。

2022 年 7 月 11 日，发行人召开第五届董事会第二次会议审议通过《关于公司购买控股子公司北京天远三维科技有限公司少数股东全部股权的议案》;2022 年 8 月 26 日，天远三维办理完成本次变更相关的工商登记。本次股权转让已履行相应审批及决策程序，本次股权转让合法合规。

综上所述，发行人购买天远三维少数股东股权具有合理性、合规性，定价公允，不存在利益输送或特殊利益安排。

（三）报告期内成立或注销或退出各子公司的原因、合理性、合规性，是否存在因重大违法违规而注销的情形，是否存在其他纠纷或特殊利益安排

报告期内发行人成立、注销、退出各控股子公司、参股公司的原因、合理性、合规性如下：

公司名称	成立/注销/退出时间	原因及合理性	合规性
杭州先临爱打印科技有限公司（“爱打印”）	2023.3.14 注销	公司内部组织架构优化，先临爱打印被先临数字吸收合并后注销，注销具有合理性	经先临三维总经理办公会审议同意吸收合并方案，并完成工商、税务注销登记，注销程序合法合规
苏州先临	2025.7.25 成立	公司拟在苏州设立公司以更好开展 3D 扫描仪销售，成立具有合理性	经先临三维总经理办公会同意设立，并已完成设立登记，设立程序合法合规
日本先临	2024.5.1 成立	为进一步拓展日本市场，公司成立日本先临开展销售并提供本地化技术服务，进一步提高服务质量与客户体验，成立具有合理性	经先临三维总经理办公会同意设立，并已完成境外投资相关的商务、发改主管部门的审批、备案程序，设立程序合法合规
意大利先临	2023.4.3 成立	为进一步拓展欧洲市场，公司成立意大利先临开展销售并提供本地化技术服务，进一步提高服务质量与客户体验，成立具有合理性	经先临三维总经理办公会同意设立，并已完成境外再投资备案程序，设立程序合法合规
未光三维	2025.6.12 成立	为进一步拓展亚太东南亚市场，构建国际化生产、销售、服务网络，公司	经先临三维总经理办公会同意设立，并已完成境外再投资备

公司名称	成立/注销/退出时间	原因及合理性	合规性
		成立未光三维，拟在当地开展生产、销售并提供本地化技术服务，进一步提高服务质量与客户体验，成立具有合理性	案程序，设立程序合法合规
新加坡先临	2025.12.4 成立	公司拟以新加坡先临作为持股平台开展海外拓展并开展部分销售业务，符合公司的国际化布局策略，成立具有合理性	经先临三维总经理办公会同意设立，并已完成境外投资相关的商务、发改主管部门的审批、备案程序，设立程序合法合规
山东华新义齿有限公司（曾用名：青岛华新华义齿技术有限公司）	2023.6.25 退出	公司战略规划调整，双方经协商一致后公司退出，退出具有合理性	经先临三维总经理办公会同意，先临齿科向原股东转让全部股权并已办理完成工商变更登记，退出程序合法合规

基于上述，报告期内发行人成立、注销、退出各子公司、参股公司具有合理性、合规性。

根据发行人确认并经检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、天眼查、百度等网站，报告期内上述已注销子公司不存在行政处罚案件，不存在因重大违法违规而注销的情形，不存在其他纠纷或特殊利益安排。

二、子公司经营情况

（一）说明设立境外子公司的商业合理性，实际管理团队、核心业务（生产、销售、研发）的具体安排及运营模式，安排未光三维从事生产活动的原因及合理性；说明境内外控股子公司、参股公司资产构成情况，资产规模是否与其功能定位匹配。

1、公司设立境外子公司的商业合理性，实际管理团队、核心业务（生产、销售、研发）的具体安排及运营模式

发行人境外子公司包括德国先临、美国先临、香港先临、日本先临、意大利先临、未光三维及新加坡先临，境外子公司是公司国际化战略的关键执行主体，其核心运营模式是“以销售与技术本地化服务为导向，在总部统一战略与财务管控下，实行本地化运营”。

公司将境外市场划分为亚太地区、美洲地区及 EMEA（欧洲、中东、非洲地区）等三个区域，设立境外子公司前，母公司负责全部境外销售、研发及生产职能。德国先临、美国先临设立后逐渐开始处理境外销售和本地化技术服务。目前，母公司主要负责亚太地区的产品销售及技术服务，以及部分境外大客户的销售及技术服务。德国先临、美国

先临分别主要负责欧洲地区、北美地区的产品销售和本地化技术服务。香港先临主要协助亚太地区的 3D 扫描仪销售和本地化技术服务。

随着公司业务的全球化拓展，为了更好地开展本地化销售和服务，公司于 2023 年成立意大利先临，以支持德国先临进一步拓展欧洲地区业务；于 2024 年成立日本先临，负责日本地区的产品销售及技术服务。同时，为进一步拓展海外市场，构建海外生产基地，构建国际化生产、销售、服务网络，公司于 2025 年成立未光三维，拟在当地开展生产、销售并提供本地化技术服务，进一步提高服务质量与客户体验。同时，基于国际化布局策略，公司于 2025 年成立新加坡先临，拟以新加坡先临作为持股平台开展海外拓展并开展部分销售业务。

先临三维对境外子公司采取本土化管理与总部管理相结合的模式。在该模式下，部分管理职能由境外子公司当地团队履行，但其最终汇报层级仍归于总部国际事业部。

2、安排未光三维从事生产活动的原因及合理性

公司坚持以全球化视野和革新思维保障国际化战略落地，构建适应国际化经营的组织架构和管控体系，支撑国际业务的持续稳健增长。报告期内，公司来自亚太地区的主营收入占比稳步提升，该区域展现出较强的经济韧性与增长潜力，亚太地区已成为公司全球化战略的重要市场。为更高效服务海外客户、响应区域需求并把握长期发展机遇，公司前瞻性地在马来西亚设立子公司并安排其从事生产活动，建设集生产、销售与技术服务于一体的区域运营中心。马来西亚地处东南亚中心，可有效辐射东盟、南亚及大洋洲等高增长市场；同时，当地经济稳健、基础设施完善、英语普及率高、政策环境相对友好，具备成熟的制造业生态和国际化营商环境，有利于区域运营中心的顺利建设及目标实现。此外，通过适当轻资产布局海外产能，有助于分散地缘政治与全球供应链风险，增强业务连续性与交付稳定性。

安排未光三维从事生产活动是公司深化亚太市场特别是东南亚市场拓展、优化全球产能配置、提升国际竞争力的战略举措，具有合理性。

3、说明境内外控股子公司、参股公司资产构成情况，资产规模是否与其功能定位匹配

（1）控股子公司

报告期期末，发行人境内外控股子公司的资产构成情况及主要资产项目如下：

单位：万元

项目	天远三维	天津天远	杭州天远	成都先临	美国先临	德国先临	先临数字	先临齿科	重庆先临	香港先临	日本先临	意大利先临	苏州先临	未光三维
流动资产	309.50	2,410.79	8,893.49	103.20	9,589.21	14,877.12	2,355.71	3,493.98	2,326.19	2,096.52	382.72	248.00	10.00	161.37
非流动资产	7,014.15[2]	704.19	727.85	483.23	924.47	1,811.18	141.21	1,202.41	42.88	704.43	202.46	-	-	1,888.71
合计	**7,323.65**	**3,114.98**	**9,621.34**	**586.43**	**10,513.68**	**16,688.30**	**2,496.92**	**4,696.39**	**2,369.07**	**2,800.96**	**585.19**	**248.00**	**10.00**	**2,050.07**
主要资产项目：														
货币资金	36.73	432.09	748.51	4.04	1,535.40	857.68	428.16	216.70	598.12	1,488.17	289.19	125.96	10.00	6.85
交易性金融资产	-	1,500.00	7,200.00	-	-	-	500.00	3,000.00	-	-	-	-	-	-
应收款项[3]	130.88	66.60	436.48	75.79	1,176.15	4,266.29	1,071.33	15.36	1,468.95	97.46	72.56	115.15	-	151.84
存货	27.65	386.93	485.09	-	6,534.41	8,583.07	336.66	174.18	20.92	507.68	9.16	-	-	-
固定资产、在建工程等长期资产	116.52	326.78	435.07	483.23	924.47	1,789.19	118.85	538.29	42.83	77.84	199.68	-	-	1,874.71

注 1：新加坡先临成立于 2025 年 12 月 4 日，因此报告期内无财务数据，后同；

注 2：天远三维的非流动资产中主要包括对于天津天远及杭州天远的长期股权投资 6,822.20 万元；

注 3：应收款项包含应收票据、应收款项融资、应收账款及其他应收款；

注 4：上表中天远三维、德国先临、先临数字、香港先临系对应单体财务报表数据

上述控股子公司的功能定位情况请参见“问题 4.境外子公司合规性及经营情况”之“（一）现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划、各公司之间的业务关系，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况”之回复。公司境内外控股子公司中，德国先临、美国先临、杭州天远、天远三维的资产规模相对较大，其中德国先临、美国先临系因其分别负责欧洲、北美地区的产品销售和本地化技术服务；杭州天远系因其账面存在大额计入交易性金融资产的银行结构性存款导致；天远三维自身经营规模不大，其资产主要由对于天津天远及杭州天远的长期股权投资构成。

总体而言，由于目前公司生产职能仍主要集中于母公司，各子公司主要承担销售、服务职能，除天远三维、成都先临及未光三维外各控股子公司总体资产构成均以流动资产为主，固定资产、在建工程等长期资产相对较少。综上所述，发行人各控股子公司资产构成情况与资产规模与其功能定位相匹配。

（2）参股公司

报告期期末，境内外参股公司的资产构成情况及主要资产项目情况如下：

项目	深蓝口腔	前进齿科	捷诺飞	仙桃智能	杭州乐一	PATHKEEPER
单位	人民币万元	人民币万元	人民币万元	人民币万元	人民币万元	万美元
流动资产	125.07	5,628.16	6,184.99	408.13	1,041.10	246.88
非流动资产	0.86	3,929.50	20,235.34	3.76	134.46	6.37
合计	**125.94**	**9,557.67**	**26,420.33**	**411.89**	**1,175.56**	**253.25**
主要资产项目：						
货币资金	24.55	34.47	1,040.46	5.21	38.59	192.95
交易性金融资产	96.00	-	-	-	-	-

项目	深蓝口腔	前进齿科	捷诺飞	仙桃智能	杭州乐一	PATHKEEPER
单位	人民币万元	人民币万元	人民币万元	人民币万元	人民币万元	万美元
应收款项	4.02	4,143.63	3,409.66	261.74	770.53	-
存货	0.46	709.29	491.84	116.88	231.98	40.86
其他债权投资	-	-	2,036.36	-	-	-
固定资产、在建工程等长期资产	0.86	3,929.50	15,428.75	3.76	134.46	6.37

注：应收款项包含应收票据、应收款项融资、应收账款及其他应收款

深蓝口腔系发行人与杭州深蓝维笑医疗科技有限公司合作设立，由发行人控股子公司先临齿科持股 40%，主要用于先临三维齿科数字化解决方案的展示，以及开展口腔医疗服务，总体资产规模较小。前进齿科主营业务为义齿加工，由发行人控股子公司先临齿科持股 7.81%，发行人参股前进齿科背景系双方希望进一步加深合作关系；前进齿科作为业务规模在陕西省名列前茅的义齿加工厂，其资产规模与其实际功能定位相匹配。捷诺飞主营业务为生物材料和细胞 3D 打印，由发行人持股 17.42%，系早期公司为发展生物 3D 打印业务于 2013 年与徐铭恩共同设立，后因公司发展战略调整逐步转让剥离；经过多年发展，捷诺飞业务规模逐步壮大，资产规模亦逐步增长。仙桃智能由发行人持股 10.00%，该公司目前正在清算中，无实际经营业务，因此总体资产规模较小。杭州乐一主营业务系 3D 打印材料的研发、销售，由发行人持股 4.25%，总体资产规模较小。PATHKEEPER 主营业务系智能医疗的研究与应用，由发行人控股子公司德国先临持股 11.24%，总体资产规模较小，主要资产为货币资金。

发行人参股公司资产规模均与其功能定位相匹配，不存在异常情形。

（二）说明发行人境内外控股子公司、参股公司合同流、实物流、资金流的流转过程，发行人跨境集团内部交易的商业合理性，产品定价机制及具体决策过程，结合适用税率、收入及利润变化情况，说明部分境外子公司成立时间较长、净利润为负的原因及合理性，是否存在转移定价情形及合规性，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

1、发行人境内外控股子公司、参股公司合同流、实物流、资金流的流转过程、产品定价机制及具体决策过程

发行人母子公司之间、各子公司之间形成了满足业务发展需要的职能定位及分工，根据实际业务需要，存在相互之间销售设备、软件、服务的情形。发行人境内外主体根据自身在集团内的业务定位，由业务人员依实际业务需要向母公司发起需求申请，后经公司内部审核流程通过方可开展业务。母子公司之间的产品定价机制、合同流、实物流、资金流的流转过程如下所示：

公司	内部交易方式	定价机制	合同流转	实物流转	资金流转
德国先临/美国先临/日本先临/香港先临	境内公司销售自研设备及软件给境外公司	基于境外公司最终销售价格扣除境外公司需承担的销售费用、管理费用以及相关税费后的价格	境内公司与境外公司签订合同，境外公司与客户签订合同	由母公司发货给境外公司，产品运抵境外公司仓库后由境外公司销售给客户；或由母公司直接发货给客户	境外客户回款至境外公司，境外公司再回款至母公司
境内公司	境内生产公司销售自研设备及软件给境内销售公司	基于境内销售公司最终销售价格扣除境内销售公司需承担的销售费用、管理费用以及相关税费后的价格	境内生产公司与境内销售公司签订合同，境内销售公司与客户签订合同	由境内生产公司直接发货给客户；或由境内生产公司发货给境内销售公司，产品运抵境内销售公司仓库后由境内销售公司销售给客户	客户回款至境内销售公司，境内销售公司再回款至境内生产公司

发行人与参股公司之间仅存在少量交易，与向其他非关联方客户销售的合同流、实物流、资金流一致。由发行人与参股公司签订合同后，将产品发货至参股公司，并从参股公司收取货款。

2、发行人跨境集团内部交易的商业合理性

设立境外子公司可以更好地开展本地化销售和服务。具体详见本回复报告“问题 4 境外子公司合规性及经营情况”之“二、子公司经营情况”之“（一）”之“1、公司设立境外子公司的商业合理性，实际管理团队、核心业务（生产、销售、研发）的具体

安排及运营模式”部分。

综上，发行人存在跨境集团内部交易有利于更好地开展本地化销售和服务，具有商业合理性。

3、结合适用税率、收入及利润变化情况，说明部分境外子公司成立时间较长、净利润为负的原因及合理性

（1）2025 年度，境外子公司经营数据情况如下：

单位：万元

境外子公司	成立时间	2025 年度	
		营业收入	净利润
德国先临	2016 年 9 月 30 日	39,376.46	-75.95
意大利先临	2023 年 4 月 3 日	606.68	-9.06
美国先临	2017 年 5 月 30 日	21,454.64	403.53
日本先临	2024 年 5 月 1 日	488.21	-90.96
香港先临	2012 年 9 月 3 日	4,063.78	669.78
未光三维	2025 年 6 月 12 日	-	-172.42
新加坡先临	2025 年 12 月 4 日	-	-

注：上表中德国先临系单体财务报表数据，香港先临系单体财务报表数据

由上表可知，德国先临成立时间较长、但净利润仍为负数。

（2） 德国先临成立时间较长、净利润为负的原因

1） 德国先临适用税率

德国企业联邦所得税税率 15%，在此基础上还需缴纳团结互助税（联邦所得税的 5.5%），再加上地方政府征收的所得税（如德国先临为 14.70%），即德国先临适用的有效综合税率为 30.525%。

2） 德国先临收入及利润变动情况

报告期内，德国先临收入及利润变化情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	39,376.46	27,901.92	24,246.91
营业成本	30,353.79	23,176.44	20,765.06

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售费用	7,280.72	5,371.36	3,757.22
利润总额	-75.95	-1,972.90	-1,263.25
净利润	-75.95	-1,823.19	-1,263.25
平均员工人数	50	44	32
销售费用占收入的比重	18.49%	19.25%	15.50%

注 1：上表系德国先临单体财务报表数据；

注 2：平均员工人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2，按整数取整

德国先临作为销售平台，主要负责欧洲地区的产品销售及技术服务。报告期内，德国先临营业收入持续增长，但净利润持续为负，主要系公司积极开拓欧洲市场，2022 年公共卫生事件结束后，公司阶段性增加德国先临的投入，积极抢占欧洲市场，德国先临人员增加较多，加之当地人员薪酬成本较高，其销售费用等变动成本高于营业毛利，使得其净利润为负。随着欧洲市场的拓展成果的转化，2025 年下半年德国先临已实现盈利，公司预计 2026 年度德国先临能够实现盈利。

综上，德国先临在公司中的业务定位及职能分工与公司各项业务的发展情况具备匹配性，符合公司的实际情况，德国先临净利润为负具有合理性。

4、是否存在转移定价情形及合规性，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

报告期内，母公司销售给境外子公司价格主要考虑境外子公司相关费用定价，并且母公司直接销售给境外客户和通过境外子公司销售给境外客户的价格基本一致，无明显差异。因此母子公司之间的销售定价公允，不存在利用内部转移定价规避税负的情形。

根据发行人及其境内子公司开具的专项信用报告及完税证明，并经查询国家外汇管理局公示的外汇行政处罚信息，报告期内发行人及各境内子公司依法足额缴纳税款，不存在涉税、外汇相关处罚或违规行为，亦不存在内部交易或转移定价方面的纳税违法违规行为。根据各境外律师出具的境外法律意见书，发行人各境外子公司不存在因内部交易或转移定价受到税务方面的处罚。发行人转移定价机制符合国家外汇及税务等相关法律法规规定。

（三）说明发行人对境外主体资金管控的计划安排等情况，说明发行人的外汇管理制度是否合规，货币资金的存放及管理情况，货币资金与利息收入是否匹配，资金管理相关的内控制度是否健全有效

1、发行人对境外主体资金管控的计划安排

发行人对境外子公司的资金管控进行了一系列计划安排，核心目标是规范资金运作、提高资金效率、防范资金风险、确保资金安全。

首先，公司财务部作为资金管控的核心部门，制定了资金管控的相关制度，规定公司所有银行账户（包括境外银行账户）的开立必须经公司财务负责人同意后由出纳经办方可开立，且建立公司账户管理台账，定期检查、清理银行账户的开立和使用情况。

其次，公司财务部对境外子公司的资金收付、现金盘点、银行对账等实行统一管控。公司对境外子公司的网银收付、费用报销等事项设定了分级审批流程，款项支付需经过有审批权限的领导审批后由出纳人员统一付款。

最后，公司财务部对境外子公司的资金情况进行实时监控，定期取得境外子公司的银行对账单及资金流水明细。对于违反公司规定的行为，将视情节轻重对相关责任人进行追究和处罚。

2、发行人的外汇管理制度是否合规

发行人已制定包含外汇账户、资金管理相关的内部控制制度，目标是规范公司外汇相关业务，防范风险，强化公司内部风险控制，主要规定包括：

（1）外汇账户管理

公司及下属子公司在开立外汇账户前，需按照规定履行审批流程。公司因经营业务需要开立经常项下外汇账户的，需报公司财务部，经审批通过后至银行办理开户手续。对已开立外汇账户的变更、注销，应遵照各公司相关规定执行审批程序。

（2）外汇结算管理

外汇收支应具有真实、合法的交易基础。公司财务部对公司外汇收支的交易单证及其外汇收支的一致性负合理性审查责任，并有权对下属子公司的外汇收支进行监督检查。外汇支出应按照有关主管部门和国家外汇管理局的规定，以自有外汇支付或购汇支付，同时应按照主管税务机关的要求完成税务备案。公司及下属公司财务部对资本项目外汇

收支应建立台账，对外汇及结汇资金使用及时登记，严格按照有关主管部门及外汇管理机关批准的收支范围使用，不得擅自变更资金用途。

（3）外汇风险管理

公司外汇风险管理不以盈利为目的，以防范汇率波动风险及保值为目标，严禁各类投机行为。公司汇率风险管理原则上以自然对冲为主，自然对冲主要以降低生产成本、提高销售价格、选择有利结算货币等方式实现。公司及下属子公司应综合币种、利率、汇率和融资产品等相关因素，密切跟踪市场行情变化。公司及下属子公司应严格遵守国家外汇管理局的相关规定并及时跟进外汇管理政策的调整，确保公司业务的合规性。

综上所述，公司外汇相关管理制度合规、有效。

3、发行人货币资金的存放及管理情况

报告期各期末，公司货币资金的构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库存现金	-	-	8.78	0.03%	0.35	0.00%
银行存款	21,498.11	95.27%	27,372.73	95.05%	54,006.56	98.37%
其他货币资金	1,067.77	4.73%	1,416.87	4.92%	892.04	1.63%
合计	**22,565.89**	**100.00%**	**28,798.38**	**100.00%**	**54,898.95**	**100.00%**

公司货币资金由库存现金、银行存款和其他货币资金构成，其中库存现金由出纳保管，存放于公司保险柜中，并定期盘点。银行存款存放于公司在银行开设的银行账户中，并定期核对银行对账单。其他货币资金主要为银行存款汇票保证金、第三方平台存款及其他小额保证金等。

关于货币资金的存放及管理要求，公司严格执行如下财务制度：

项目	制度内容
现金方面	（1）设置专职出纳人员进行资金管理。 （2）现金业务应在会计事项发生当日编制会计凭证，登记账簿，做到日清月结。 （3）原则上不接受客户现金支付，特殊情况下客户支付现金，必须于收到当日交由公司出纳管理，出纳人员将收到的现金存放至公司保险柜处，妥善保管其密码和钥匙，并尽快存入公司银行账户。 （4）各部门、各员工要严格遵守公司各项财务规定，任何部门、任何员工不得设立“小

项目	制度内容
	金库”，不得账外坐支现金。 （5）财务部负责人定期和不定期对库存现金、银行账户余额进行盘点及核对，确保账实一致。如发现不符，应及时查明原因，并进行相应的处理。
银行存款方面	（1）日常资金收付事项按公司规定的程序和制度办理。根据真实合法手续、完备的凭证办理收付并根据审核后的凭证及时准确地登记日记账。 （2）银行存款收付款业务应在会计事项发生当日编制会计凭证，登记账簿，做到日清月结。月末将银行日记账与银行对账单进行核对，未达款项应查明原因并编制银行存款余额调节表。 （3）公司通过网上银行进行划款、及时查询账户资金信息等业务，必须使用网上银行U盾、密码进行签名，签名是银行判断指令由公司发送的唯一依据。 （4）公司通过网上银行进行划款分为制单、复核两个权限。公司资金岗通过网上银行U盾、密码负责在网上银行系统中负责制单，财务审核、财务复核人员通过网上银行U盾、密码负责复核。 （5）公司所有收款原则上须使用公司银行账户（包括以公司名义开立的第三方支付平台），客户款项须支付给公司账户。 （6）所有付款必须流程审批通过后方可支付，审核人员应重点核查该笔款项的支付条件是否已经满足，不满足支付条件的出纳不得提前付款。 （7）集团公司出纳应实时关注海外子公司的资金收支、结余情况。并要求海外子公司在满足日常经营所需资金的情况下，将多余资金打回总部。 （8）对于小额零星款项，可以使用公司名义支付宝或者微信等第三方支付平台的账户收款，严禁个人支付宝或个人微信收款。 （9）公司第三方支付平台账户（支付宝、京东、PayPal、微信等）应以公司名义办理登记注册，未经批准其他部门或个人不得私自开设、未经授权不得随意支付。出纳应实时关注第三方支付平台账户余额并及时提现到公司银行账户。
支票方面	（1）不准签发空头支票和过期支票。 （2）出纳设立专门的账簿对票据（转账支票和收据）进行登记。对收取的重要票据，应留有复印件并妥善保管，不得跳号开具票据，不得随意开具印章齐全的空白支票，支票存根与作废票据应留存备查。 （3）实行重要印鉴与重要票据分权管理原则。将重要票据（如支票、汇票等）的保管与开具职能，与重要印鉴（如财务专用章、法人章等）的保管与使用职能分配给不同人员，实现相互监督和制约。

4、货币资金与利息收入是否匹配

报告期内，公司存款利息收入与货币资金匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
银行存款利息收入	222.59	988.72	918.20
货币资金平均余额	16,648.69	24,978.16	45,464.38
存款收益率	1.34%	3.96%	2.02%

注：货币资金平均余额=当期各月末余额合计数/当期月数；存款收益率=利息收入/货币资金平均余额

报告期内，公司货币资金以协定存款、定期存款和活期存款的形式存放，银行利息收入包括协定银行存款利息收入、活期银行存款利息收入以及定期存款到期的利息收入。为提高资金收益率，报告期内，公司一般都与主要存款账户开户行签订了协定存款协议。2024 年度存款收益率相对较高，主要系公司购买的定期存款到期，取得的定期存单到期利息较多，定期存款收益率高于协定利率和活期利率；同时，2024 年度公司在定期存款到期后，考虑到商业银行定期存单利率下降，改为购买利率更高的银行理财产品，因此 2024 年货币资金平均余额大幅下降，使得公司 2024 年度存款收益率增加。

综上，公司存款收益率合理，且符合公司货币资金的结构特征，货币资金与利息收入相匹配。

5、资金管理相关的内控制度是否健全有效

在资金管控方面，发行人建立了《财务管理制度》等以规范资金使用及费用报销，境内外子公司严格按照公司内部控制管理制度的要求对货币资金等有关事项进行控制和管理，确保与资金管理相关的内控制度健全有效。为了加强日常监控，保证资金安全，根据不相容岗位职责分离原则，公司对境内外子公司的网银收付、费用报销等事项设定了分级审批流程，所有款项支付均经过有审批权限的领导审批后由出纳人员统一付款。公司财务部门定期取得境内外子公司的银行对账单及资金流水明细，对相应财务事项进行核查和监督，公司管理层结合经营计划对境内外资金的使用和存放进行日常监控。

天健出具了《内部控制审计报告》（天健审〔2026〕4557 号），认为：公司于 2025 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（四）结合境外子公司、参股公司境外经营的具体情况，说明其是否受到过处罚，并说明如何保证相关公司治理有效性及内控规范性。

1、结合境外子公司、参股公司境外经营的具体情况，说明其是否受到过处罚

截至报告期末[2]，发行人境外子公司、参股公司的境外经营具体情况如下：

（1）美国先临

[2] 巴西先临成立于 2026 年 4 月 8 日，故未在正文中列出。

公司名称	先临三维科技（美国）股份有限公司（Shining 3D Technology, Inc.）
成立时间	2017 年 5 月 30 日
注册资本	1,000,000 美元
实收资本	400,000 美元
注册地	2450 Alvarado St., Bldg. 7, San Leandro, CA 94577
主要生产经营地	美国
实际经营业务	北美地区的产品销售和本地化技术服务

截至报告期末，美国先临经审计的财务数据如下：

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
总资产	10,513.68 万元
净资产	-1,644.91 万元
营业收入	21,454.64 万元
净利润	403.53 万元

根据 SOON & ASSOCIATES, APC 出具的关于美国先临相关事项的法律意见书，美国先临依法设立合法存续，业务开展符合所在国法律规定，报告期内未因工业、商业、税务、关税或其他事项受到任何监管处罚。

综上，截至报告期末，美国先临不存在境外经营相关违法违规情形。

（2）德国先临

公司名称	先临三维科技（德国）有限公司（Shining3D Technology GmbH）
成立时间	2016 年 9 月 30 日
注册资本	2,900,000 欧元
实收资本	2,900,000 欧元
注册地	BreitwiesenstraBe 28, 70565 Stuttgart
主要生产经营地	德国
实际经营业务	欧洲地区的产品销售和本地化技术服务

截至报告期末，德国先临经审计的财务数据如下：

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
总资产	16,688.30 万元
净资产	-640.02 万元
营业收入	39,376.46 万元
净利润	-75.95 万元

注：上表系德国先临单体财务报表数据

根据 Hoffmann Liebs Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB 于 2026 年 3 月 18 日出具的关于德国先临相关事项的法律意见书，德国先临设立程序符合德国法律规定，业务开展符合注册地法律规定，截至该法律意见书出具日，德国先临未受到任何监管处罚。

综上，截至报告期末，德国先临不存在境外经营相关违法违规情形。

（3）香港先临

公司名称	先临三维（香港）有限公司（SHINING 3D （HK）COMPANY LIMITED）
成立时间	2012 年 9 月 3 日
注册资本	5,020,000 美元
实收资本	1,520,000 美元
注册地	FLAT/RM 303A BLK 2 3/F, ENTERPRISE SQUARE PHASE 1,9 SHEUNG YUET ROAD, KOWLOON BAY, Hong Kong
主要生产经营地	中国香港
实际经营业务	3D 扫描仪销售和本地化技术服务

截至报告期末，香港先临经审计的财务数据如下：

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
总资产	2,800.96 万元
净资产	898.67 万元
营业收入	4,063.78 万元
净利润	669.78 万元

根据龙炳坤、杨永安律师行出具的关于香港先临相关事项的法律意见书，香港先临系在香港法律下成立及在香港法律下有效存续的公司，香港先临的业务经营符合香港法律的要求，截至 2026 年 2 月 25 日，香港先临不存在诉讼、仲裁或受到行政处罚或调查

的情形。

综上，截至报告期末，香港先临不存在境外经营相关违法违规情形。

（4）日本先临

公司名称	先临三维科技（日本）株式会社（Shining3D Technology Japan）
成立时间	2024 年 5 月 1 日
注册资本	30,000,000 日元
实收资本	30,000,000 日元
注册地	東京都港区台場二丁目 3 番 1 号トレ-ドピアお台場 10 階
主要生产经营地	日本
实际经营业务	3D 扫描仪销售和本地化技术服务

截至报告期末，日本先临经审计的财务数据如下：

项目	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
总资产	585.19 万元
净资产	16.52 万元
营业收入	488.21 万元
净利润	-90.96 万元

根据日本森本智弥律师于 2026 年 4 月 7 日出具的关于日本先临相关事项的法律意见书，日本先临设立至今符合法律要求且有效存续，截至该法律意见书出具日，未受到行政处罚，未发生诉讼、仲裁或其他法律程序及相关争议。

综上，截至报告期末，日本先临不存在境外经营相关违法违规情形。

（5）意大利先临

公司名称	先临三维科技（意大利）有限公司（Shining 3D Technology Italy S.R.L.）
成立时间	2023 年 4 月 3 日
注册资本	30,000 欧元
实收资本	30,000 欧元
注册地	VIALE DELLA STAZIONE 5, cap 39100 - BOLZANO (BZ)
主要生产经营地	意大利
实际经营业务	3D 扫描仪销售和本地化技术服务

截至报告期末，意大利先临经审计的财务数据如下：

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
总资产	248.00 万元
净资产	22.05 万元
营业收入	606.68 万元
净利润	-9.06 万元

根据 Studio Legale Tributario 于 2026 年 4 月 10 日出具的《意大利法律意见书》，意大利先临依法成立并有效存续，设立程序符合所在地法律法规，业务开展符合注册地相关法律要求，截至该法律意见书出具日，未受到重大监管处罚。

综上，截至报告期末，意大利先临不存在境外经营相关违法违规情形。

（6）未光三维

公司名称	未光三维私人有限公司（3DRAYNEX SDN. BHD.）
成立时间	2025 年 6 月 12 日
注册资本	950.868 万林吉特
实收资本	950.868 万林吉特
注册地	UNIT1205, 12TH FLOOR, LOBBY2, BLOCK A, DAMANSARA INTAN, NO. 1, JALAN SS20/27, 47400 PETALING JAYA SELANGOR MALAYSIA
主要生产经营地	马来西亚
实际经营业务	截至报告期末尚未开展业务经营

截至报告期末，未光三维审计的财务数据如下：

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
总资产	2,050.07 万元
净资产	461.14 万元
营业收入	0 万元
净利润	-172.42 万元

根据 HAN & PARTNERS 于 2026 年 4 月 3 日出具的关于未光三维相关事项的法律

意见书，未光三维已根据注册地法律依法设立并有效存续，截至该法律意见书出具日，未受到任何监管处罚。

综上，截至报告期末，未光三维不存在境外经营相关违法违规情形。

（7）新加坡先临

公司名称	先临三维（新加坡）有限公司（SHINING 3D PTE. LTD.）
成立时间	2025 年 12 月 4 日
注册资本	1,000,000 美元
实收资本	-
注册地	144 ROBINSON ROAD, #12-01, ROBINSON SQUARE, SINGAPORE 068908
主要生产经营地	新加坡
实际经营业务	尚未开展业务经营

根据 TANG THOMAS LLC 于 2026 年 2 月 10 日出具的关于新加坡先临相关事项的法律意见书，截至该法律意见书出具日，新加坡先临未受到任何监管处罚。

综上，截至报告期末，新加坡先临不存在境外经营相关违法违规情形。

（8）PATHKEEPER

公司名称	Pathkeeper Surgical LTD
成立时间	2018 年 1 月 22 日
注册资本	11,000 以色列谢克尔
注册地	Carmel 16 St., Rehovot, Israel
主要生产经营地	以色列
实际经营业务	用于脊柱手术的 3D 光学导航系统及相关技术

截至报告期末，PATHKEEPER 未经审计的财务数据如下：

项目	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
总资产	2,532,544.00 美元
净资产	2,240,169.00 美元
营业收入	175,000.00 美元
净利润	-1,133,797.00 美元

根据 HERZOG FOX & NEEMAN 于 2026 年 4 月 1 日出具的 PATHKEEPER 相关事项的法律意见书，PATHKEEPER 依据以色列国家法律设立并合法存续。

综上，截至报告期末，PATHKEEPER 不存在境外经营相关违法违规情形。

2、说明如何保证相关公司治理有效性及内控规范性

截至本回复出具日，除参股公司外，发行人直接或间接持有上述各境外子公司 100%股权，拥有绝对控制地位，境外子公司的重大经营决策、业务发展方向、财务管理和重要人事任命均由发行人管理和控制。

公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《投资决策管理制度》《关联交易管理办法》《利润分配管理制度》等，上述制度同样适用于各境外子公司；同时，公司已制定《控股子公司管理制度》，针对境外子公司制定了明确的管理和监督要求，规定境外子公司的财务审批由母公司财务部统一负责，明确境外子公司的业务范围及审批权限，超权限范围的交易或事项应由母公司审批批准，建立境外子公司负责人述职制度及母公司对境外子公司的定期巡查制度，加强母公司对境外子公司的监督管理。因此，公司已通过规范化管理制度实现对子公司的有效管理，保证治理有效性及内控规范性。

根据境外律师出具的法律意见书，报告期内发行人境外控股子公司均不存在因业务经营违法违规而受到行政处罚的情形。

综上所述，发行人已通过规范化管理制度实现对境外子公司的有效管理，在股权、业务、财务、人员等方面均能对境外子公司实施有效控制，公司治理有效、内控规范。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、查阅发行人及其子公司的财务报表，获取发行人关于现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划、各公司之间的业务关系，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况的说明；

2、获取公司关于购买天远三维少数股东股权的原因的书面说明；查阅发行人关于购买天远三维少数股东股权的相关协议、付款凭证、评估报告及公告文件，核查了发行

人审议上述事项的董事会决议文件，判断定价依据及合理性、合规性，了解是否存在利益输送或特殊利益安排；

3、核查发行人报告期内成立子公司的工商登记资料、企业境外投资证书及再投资备案文件、发改部门出具的境外投资项目备案通知书，核查注销子公司的清税证明及工商注销证明，查阅股权退出相关的股权转让协议等文件，获取及查阅发行人报告期内成立、注销、退出各子公司或参股公司的总经理办公会议文件；了解报告期内成立或注销或退出各子公司的原因、合理性、合规性，了解是否存在因重大违法违规而注销的情形，是否存在其他纠纷或特殊利益安排；

4、获取发行人出具的关于设立境外子公司的商业合理性，实际管理团队、核心业务（生产、销售、研发）的具体安排及运营模式，安排未光三维从事生产活动的原因及合理性的说明；复核境内外控股子公司、参股公司资产构成情况，判断资产规模是否与其功能定位匹配；

5、访谈公司管理层及业务负责人，查阅销售合同，了解并检查货物物流情况和资金流水情况，分析发行人跨境集团内部交易的商业合理性，了解产品定价机制及具体决策过程，了解德国先临公司成立时间较长、净利润为负的原因及合理性；

6、获取发行人资金管理相关制度，了解发行人对境外主体资金管控的计划安排等情况，判断发行人的外汇管理制度是否合规，了解货币资金的存放及管理情况，获取报告期各期货币资金及利息收入明细表，分析报告期各期货币资金与利息收入是否匹配，评价发行人资金管理相关的内控制度是否健全有效；

7、了解境外子公司、参股公司境外经营的具体情况，了解其是否受到过处罚，了解公司保证相关公司治理有效性及内控规范性的措施；

8、网络检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、天眼查、百度等网站；

9、获取及查阅发行人及子公司取得的专项信用报告及境外律师出具的法律意见书。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、现有组织架构下，发行人母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划清晰，各公司之间根据不同业务定位及发展规划进行研发、生产、销售分工，发行人及其子公

司的资产、负债、技术、人员分布合理；

2、发行人购买天远三维少数股东股权具有合理性、合规性，定价公允，不存在利益输送或特殊利益安排；

3、报告期内发行人成立、注销、退出各子公司、参股公司具有合理性、合规性；报告期内上述已注销子公司不存在行政处罚案件，不存在因重大违法违规而注销的情形，不存在其他纠纷或特殊利益安排；

4、发行人设立境外子公司具备商业合理性，实际管理团队、核心业务（生产、销售、研发）的具体安排及运营模式合理，安排未光三维从事生产活动的原因合理；

5、发行人各境内外控股子公司、参股公司资产规模与其功能定位相匹配；

6、发行人基于境外子公司或境内公司最终销售价格扣除境外子公司或境内公司需承担的销售费用、管理费用以及相关税费后的价格进行产品定价；发行人母子公司之间、各子公司之间形成了满足业务发展需要的职能定位及分工，根据实际业务需要，存在相互之间销售设备、软件、服务的情形，发行人跨境集团内部交易具有商业合理性；转移定价机制符合国家外汇及税务等相关法律法规规定；

7、德国先临公司成立时间较长、净利润为负与德国先临阶段性增加投入有关，德国先临在公司中的业务定位及职能分工与公司各项业务的发展情况具备匹配性，符合公司的实际情况，净利润为负具有合理性；

8、母公司销售给境外子公司价格主要考虑境外子公司相关费用定价且母公司直接销售给境外客户和通过境外子公司销售给境外客户的价格基本一致，无明显差异。因此母子公司之间的销售定价公允，不存在利用内部转移定价规避税负的情形；

9、发行人对境外子公司的资金管控进行了一系列计划安排；发行人制定的外汇管理制度合规；发行人对境外主体资金管控统筹进行计划安排，货币资金统筹进行存放及管理，外汇管理制度合规，货币资金与利息收入相匹配，资金管理相关的内控制度健全有效；

10、报告期内，发行人各境外子公司经营合法合规，不存在因业务经营违法违规而受到行政处罚的情形；发行人已通过规范化管理制度实现对境外子公司的有效管理，在股权、业务、财务、人员等方面均能对境外子公司实施有效控制，发行人于 2025 年 12

月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（三）说明报告期内境外子公司与发行人及其实际控制人的账户之间是否发生异常资金往来并说明核查依据

保荐机构、申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、获取发行人及其子公司的银行账户流水，核查发行人及境外子公司银行流水的流入、流出情况，对单笔交易金额达到 50 万元人民币以上的大额资金往来进行核查，关注往来款项的交易对手方、交易金额、交易背景等信息，是否与发行人的经营活动、投资活动、筹资活动相匹配；

2、抽取发行人报告期内部分大额资金流水对应的记账凭证、银行回单等原始凭证，检查交易对手方账面记录名称与银行流水记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常；

3、获取发行人实际控制人报告期内的银行流水比对确认是否存在交易对手为境外子公司的异常资金往来。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、境外子公司与发行人之间存在资金往来，主要系发行人及境外子公司、境外子公司之间形成了满足业务发展需要的职能定位及分工，根据实际业务需要，存在相互之间销售设备、软件、服务的情形，具有商业合理性，不存在异常资金往来的情形；

2、境外子公司与发行人实际控制人之间无资金往来情形。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 5.境外经销收入真实性

（1）经销客户及收入情况。根据申请文件：①报告期各期，发行人经销收入分别为 49,729.36 万元、67,719.82 万元、84,921.80 万元、52,706.46 万元，2023 年、2024 年同比增长 36.18%、25.40%，各期占比分别为 64.92%、66.84%、70.73%、76.65%。②公司前五大客户销售收入占比分别为 14.37%、12.98%、11.58%和 15.70%，客户集中度较低。③报告期各期，公司向经销客户销售毛利率分别为 65.52%、67.46%、70.38%和 72.65%，高于直销客户毛利率，主要系境外定价较高。请发行人：①说明经销、直销、ODM 销售模式的划分标准及合理性，是否存在将经销商划入直销模式的情形，如存在，请修改相关金额及比例。②说明经销商的选取标准及流程，经销商管理机制、信用政策、物流管理模式、费用承担原则及补贴返利情况，是否与经销商签订经销协议及主要权利义务约定情况。③区分境内外，按照销售金额分层列示经销商数量、销售数量及价格、销售金额及占比、毛利率情况等，并说明报告期内变动原因；列示前十大经销商采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区及终端客户情况，说明是否存在明显偏离平均销售价格或毛利率水平的经销商及原因。④区分工业 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪等细分产品及不同区域，说明经销模式与直销模式下的收入金额、销售价格、数量及毛利率情况，并结合销售区域及定价机制等说明经销模式与直销模式销售价格及毛利率是否存在较大差异及差异原因、合理性。⑤区分不同区域，说明经销商之间销售价格、毛利率是否存在显著差异及差异原因、合理性。⑥结合经销商进销存情况、退换货情况及采购频次、采购量、销售流向是否异常、终端客户情况等，说明相关产品是否实现最终销售，是否存在经销商为发行人囤货情形。

（2）直销、ODM 客户及收入情况。根据申请文件，报告期各期，发行人直销收入分别为 19,688.02 万元、26,569.90 万元、30,574.19 万元、14,804.57 万元；ODM 收入分别为 7,185.91 万元、7,031.77 万元、4,569.81 万元、1,253.07 万元。请发行人：①区分境内外，说明直销模式及 ODM 模式下主要客户、采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区等，说明直销模式下收入金额持续上升的原因。②说明 ODM 模式收入持续下降的原因，结合与 ODM 客户合作模式，说明是否涉及知识产权纠纷风险。

（3）境外收入真实性及第三方回款。根据申请文件：①报告期各期，发行人境外

收入分别为 48,387.68 万元、61,564.71 万元、79,200.27 万元、49,942.96 万元，各期占比分别为 63.17%、60.76%、65.96%、72.63%，以欧洲、中东、非洲地区（EMEA）、美洲地区为主。②报告期各期，发行人第三方回款金额分别为 5,592.97 万元、6,919.01 万元、6,946.44 万元、5,399.17 万元，主要系境外客户受外汇管制影响或通过关联公司支付货款。请发行人：①结合境内、EMEA、美洲地区等公司产品主要应用领域的市场竞争情况、市场培育情况、市场容量及销量、终端客户使用习惯等，说明发行人 3D 扫描仪产品在境内外市场保持销售稳定增长的原因及合理性。②说明发行人主要外销区域集中 EMEA、美洲地区等的原因，公司开拓境外客户的主要途径，结合国际贸易形势、期后境外业务开展情况等，说明境外销售是否稳定、可持续。③说明报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性，报关单、提单及运输地址是否一致及匹配比例，并量化分析汇率波动对发行人经营业绩的影响。④列表说明通过第三方回款的主要客户、是否为经销商、实际回款方及其主营业务、实际回款方与客户之间是否存在关联关系或业务往来、合同金额、付款金额、付款时点。⑤说明通过第三方回款的客户及第三方回款方具体区域及金额，是否符合行业及当地支付惯例，结合前述因素及客户与第三方回款方是否签订代付协议，发行人关于第三方回款的内控设计及执行有效性，说明第三方回款收入是否真实。

（4）业绩增长合理性及持续性。请发行人：①说明报告期各期工业 3D 扫描仪等细分产品对应终端领域及占比情况、相关终端领域的市场需求变化趋势，客均销售金额及变动原因；报告期内业绩增长的主要来源，业绩及毛利率变动趋势及幅度是否与可比公司存在显著差异及差异原因、合理性。②结合发行人主要产品与竞争对手产品的核心性能参数、价格、服务等方面的比较情况，说明发行人产品的竞争优劣势和市场地位。③结合各期新老客户的收入构成比例、客户复购率、产品使用寿命、在手订单、期后销售实现情况及竞争优势，说明与主要客户合作是否稳定，客户较为分散是否符合行业惯例，是否面临新客户拓展风险及业绩下滑风险，并视情况作风险提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）区分境内外及经销、直销客户等说明函证情况、样本选取方式及合理性，并说明回函相符、回函不符、未回函金额、比例、原因及执行替代程序的具体情况，是否针对回函差异或未回函情形均执行替代程序，调节依据的可靠性及结论。（2）区分境内外及经销、直销客户等说明走访情况，包括但不限于

样本选取方式及合理性、走访形式、比例、访谈内容、获取的关键性证据等，对境外客户穿透核查情况，是否走访终端客户及核查比例。（3）说明针对第三方回款执行的核查程序、比例及结论；说明细节测试/穿行测试、截止性测试的核查范围、比例及结论。（4）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-13 境外销售、2-15 经销模式及 2-18 资金流水核查的要求出具专项核查报告。

回复：

一、经销客户及收入情况

（一）说明经销、直销、ODM 销售模式的划分标准及合理性，是否存在将经销商划入直销模式的情形，如存在，请修改相关金额及比例

发行人主要系根据与客户签订的合同类型、销售金额、实际管理要求等因素综合考虑对销售模式进行划分。

经销模式下，公司在全球范围内向经销商销售自主品牌产品，由经销商将产品转销售至终端用户并提供基础售后服务，客户采购的目的为赚取进销差价。公司已制定《经销商管理制度》对经销商进行系统管理。公司与经销商签订经销协议，对各方权利义务、采购与收货、售后与技术支持等维度进行约定，并根据经销协议的约定，以客户采购订单作为销售行为的具体执行依据，产品规格、单价、数量、结算方式、交付方式等均以采购订单为准。公司将认定的经销商销售收入划分为经销收入。

直销模式下，公司通过自建的销售团队，直接向客户提供方案咨询、销售自主品牌产品和提供服务。在该模式下，双方签订产品销售合同或订单，约定产品规格、单价、数量、结算方式、交付方式、质保及售后等，公司根据订单进行交付、结算，并将相应收入归集为直销收入。公司直销客户存在转售等非自用情形，对于此类客户公司无法逐一准确识别，但仍属于买断式销售，与直销客户不存在本质区别，因此统一归类至直销客户。公司不存在将认定的经销商相应收入归集为直销收入的情形。

ODM 模式下，公司与客户签订合作协议，并将自主研发的产品，结合客户的外观、功能模块、品牌信息等配置需求进行生产交付，交付的产品使用客户品牌，并且由客户承担向下游用户的售后责任。ODM 模式的收入根据客户具体订单进行归集。

（二）说明经销商的选取标准及流程，经销商管理机制、信用政策、物流管理模式、费用承担原则及补贴返利情况，是否与经销商签订经销协议及主要权利义务约定情况

1、说明经销商的选取标准及流程，经销商管理机制、信用政策、物流管理模式、费用承担原则及补贴返利情况

（1）经销商的选取标准及流程

公司在选择经销商时，综合考虑其商业信誉、经营规模、销售资质、销售经验、客户基础、人员配备，以及合作态度、是否认可公司的企业文化和经营理念等因素。公司通过与潜在经销商洽谈，以及前述因素的筛选评价并进行销售能力的考察后确定为经销商。销售人员在开发初期须通告事业部市场及渠道部，经实地考察、填写《经销商评估表》后提交渠道部备案及审核，经公司渠道部审核通过后方可签订《经销协议》。

（2）经销商管理机制

公司制定了《经销商管理制度》，对于经销商管理要求、考核标准等进行了规范。具体包括：

1）定期回顾：至少季度性回顾，与经销商回顾销售完成情况，按照经销商评估步骤客观分析经销商的绩效；

2）避免经销商窜货：公司采取预防措施以最大限度避免经销商间的窜货现象，保护各经销商利益；

3）定期培训：公司为经销商提供定期培训，保证经销商专业能力，提高服务质量；

4）经销商关系维护：公司召开经销商大会或用户大会，积极与经销商联合开展各类线上和线下活动。

（3）信用政策

公司整体实施较为谨慎的经销商信用政策，不同经销商对应的信用政策存在一定差异，主要信用期为预付款、发货后 30 天到 90 天不等，差异原因主要系公司根据客户所处国家或地区的营商环境、双方的合作期限、客户历年销售情况、履约情况、信用状况、企业规模、商业惯例、投保情况等因素，并结合双方商业谈判结果综合确定。报告期内，公司对报告期内前十大经销商的信用政策如下：

公司名称	信用政策
客户 A	发货前支付 60%，发货后 60 天支付 40%
GeoMedi Co., Ltd	预付全款
UFP Deutschland GmbH	发货后 30 天内支付
Henry Schein, Inc	视交易主体不同，预付全款、发货后 30 天、发货后 45 天内支付均有
FENIQX SRL	发货后 30 天内支付
Unicorn Denmart Limited	预付全款
CALAMANTE HORACIO RAMON Y CALAMANTE NORBERTO GERMAN S.H.	发货后 90 天内支付
OPTIDENT SP. Z O.O.	发货后 30 天内支付
OLYMPIC DENTAL S.A.	发货后 90 天内支付
Dentium Co.,Ltd.	2024 年及 2025 年：视交易主体不同，预付全款或发货前支付 70%，发货后 30 天支付 30% 2023 年：预付全款

注：上述前十大客户中客户 A、GeoMedi Co., Ltd、Henry Schein, Inc 及 Dentium Co.,Ltd.包含其同一控制下合并的企业

（4）物流管理模式及费用承担原则

公司在经销模式下的物流方式主要是发货给经销商，少部分订单为直接发货给终端客户，内销产品的运费由公司承担，外销产品公司主要采取 FOB、CIF 或 C&F 形式结算，境外子公司销售以客户承担为主，部分由公司承担，具体由双方协商确定。

（5）经销商补贴返利情况

对于部分经销商，公司从规模、经营情况、行业知名度、价值贡献度等方面对其进行评估，存在较大发展潜力的，公司根据不同的产品系列、销售额等予以经销商季度、年度返利，经销商在采购金额达到一定标准后可获得返利并用于抵扣货款。除销售返利外，在境外宣传推广时，公司考虑自身开支及推广效果，部分地区由当地经销商进行宣传推广活动，公司在补贴上限内按经销商实际支出给予其市场推广费用补贴。

报告期内，公司向经销商发放的补贴款主要系销售返利以及经销商市场推广费用补贴，但金额及占比均较小。

报告期内，公司向经销商补贴和返利情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售返利和经销商市场推广费用	2,284.68	956.01	1,176.19
经销商收入	125,863.07	84,921.80	67,719.82
销售返利和经销商市场推广费用补贴占经销商收入比重	1.82%	1.13%	1.74%

由上表可见，公司予以经销商各期销售返利和市场推广补贴的金额较小，报告期各期的返利及补贴金额分别为 1,176.19 万元、956.01 万元和 2,284.68 万元，占各期经销收入比例分别为 1.74%、1.13%和 1.82%，占比较小。

2、是否与经销商签订经销协议及主要权利义务约定情况

公司与经销商均签订了经销协议。根据经销协议，公司与经销商主要权利义务约定如下：

事项	主要权利和义务的约定情况
价格确定	公司享有授权产品的价格制定权、修改权、发布权和解释权。经销商应按照公司要求如实告知公司其销售经销产品的价格或优惠措施等。经销商应通过售前宣传、售后服务等合法公平手段与其他经销商公平竞争
订单签订	经销商每次向公司采购产品需签订订单或通过指定邮箱以电子邮件发送订单（订单中需注明产品型号和数量、收货人等内容），公司在收到订单后回复经销商进行确认
交付及验收	内销：经销商应在收到产品之日起 3 个工作日内（含收货之日）完成产品验收，如经销商未在前述期间内提出合理书面异议的，视为验收合格。交付方式为经销商自提产品的，经销商自提时应对产品进行验收，提走产品视为验收合格，产品毁损灭失风险自经销商提走产品时转移给经销商；经销商未在约定的时间内提走产品的，公司可按照订单中的经销商相关信息发出产品，产生额外费用的，经销商应于公司发货之日起 3 日内向公司支付。公司发货的，产品毁损灭失风险自产品运送至订单约定的收货地址时转移给经销商。经销商未按约定收货所产生的费用（如保管费用）由经销商承担。如产品运送需要卸货搬运的，卸货搬运由经销商负责。经销商须在产品送达收货地点之日签署《收货确认书》并于 2 个工作日内扫描回传公司。经销商应于每月 5 号前向公司寄出上月已签署的《收货确认书》原件。若经销商未按约定向公司提交《收货确认书》，亦视为收到产品且验收合格 外销：经销商应在收到产品后通过邮件或其他方式向公司确认收货，如经销商在 15 天内未提出合理书面异议的，视为确认收货。原则上产品毁损灭失风险自产品运送至托运方或订单约定的收货地址时转移给经销商，具体视双方订单约定的国际贸易方式执行。交付方式为经销商自提或由指定第三方提货的，经销商自提时应对产品进行验收，提走产品视为验收合格，产品毁损灭失风险自经销商提走产品时转移给经销商；经销商或指定第三方未在约定的时间内提走产品的，公司可按照订单中的经销商相关信息发出产品，产生额外费用的，经销商应于公司发货之日起 3 日内向公司支付。
宣传推广	经销商应充分利用公司提供的市场资源配以适当投入，积极开展授权范围内的市场推广活动

事项	主要权利和义务的约定情况
购货渠道	经销商承诺不进口、购买以及销售与公司产品相关的假货或水货、不恶意窜货
销售支持	经销商在市场拓展与经营推广过程中如需要公司在数据处理、样品制作、宣传设计、技术培训等方面给予支持，应提前进行申请，公司将对其同意支持的内容给予协助，因此产生的费用，原则上经销商按照实际发生额支付给公司或按照双方协商的结果确定
信息安全	经销商应建立、实施和维护信息安全政策及措施，满足所有适用的信息安全的法律法规、标准和指南。经销商应确保其提供给乙方的任何信息及资料（包括但不限于终端用户信息、交易记录等），均不侵犯第三方的合法权益，并确保其信息收集、使用、传输及处理行为合法合规。经销商应保证其收集、访问使用、存储、处置、传输和披露的个人信息（如有）遵守并在将来继续遵守所有适用的隐私和数据保护法律法规
优先续约	内销：经销商完成采购任务且无任何违约情形的，经销协议到期后，同等条件下享有优先签约的权利 外销：无类似约定
协议终止	内销：公司有权提前 30 日书面通知经销商单方面终止经销协议而无需任何理由，且公司无需为该等终止承担任何赔偿责任 外销：任何一方在履行协议过程中出现重大违约行为或违反协议的任何条款或条件，另一方可向违约方发出书面通知。若违约方在收到该通知后三十（30）天内未予纠正，非违约方可单方面终止协议

（三）区分境内外，按照销售金额分层列示经销商数量、销售数量及价格、销售金额及占比、毛利率情况等，并说明报告期内变动原因；列示前十大经销商采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区及终端客户情况，说明是否存在明显偏离平均销售价格或毛利率水平的经销商及原因

1、区分境内外，按照销售金额分层列示经销商数量、销售数量及价格、销售金额及占比、毛利率情况等，并说明报告期内变动原因

报告期内，随着公司业务规模的扩大，公司经销商数量呈现逐年增长趋势，按照销售金额分层列示的经销商数量及占比情况如下：

分层情况（年销售金额）	经销商数量（家）			经销商数量占比		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
总体						
100万元以下	214	204	166	44.68%	49.28%	48.40%
100万元-500万元	209	176	152	43.63%	42.51%	44.31%
500万元-1000万元	37	26	19	7.72%	6.28%	5.54%
1000万以上	19	8	6	3.97%	1.93%	1.75%
合计	**479**	**414**	**343**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

分层情况（年销售金额）	经销商数量（家）			经销商数量占比		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
境外						
100万元以下	132	142	111	39.05%	48.14%	48.26%
100万元-500万元	157	124	97	46.45%	42.03%	42.17%
500万元-1000万元	31	21	17	9.17%	7.12%	7.39%
1000万元以上	18	8	5	5.33%	2.71%	2.17%
合计	**338**	**295**	**230**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
境内						
100万元以下	82	62	55	58.16%	52.10%	48.67%
100万元-500万元	52	52	55	36.88%	43.70%	48.67%
500万元-1000万元	6	5	2	4.26%	4.20%	1.77%
1000万元以上	1	-	1	0.71%	-	0.88%
合计	**141**	**119**	**113**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：同一控制下经销商按 1 家合并计算；报告期内部分经销商同时存在境内外经销收入，对于其中报告期内主要经销收入来自于境外的经销商，报告期各期均将该经销商划分为境外经销商；对于其中报告期内主要经销收入来自于境内的经销商，报告期各期均将该经销商划分为境内经销商。

公司大多数经销商的年销售金额在 500 万元以下，年销售额 500 万元以上的经销商以境外经销商为主。

报告期内，按照销售金额分层列示的销售金额及占比情况如下：

分层情况（年销售金额）	经销收入（万元）			经销金额占比		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
总体						
100万元以下	10,842.73	11,252.06	8,654.83	8.61%	13.25%	12.78%
100万元-500万元	46,363.95	37,724.56	34,140.22	36.84%	44.42%	50.41%
500万元-1000万元	24,017.55	18,254.58	13,134.50	19.08%	21.50%	19.40%
1000万元以上	44,638.85	17,690.60	11,790.28	35.47%	20.83%	17.41%
合计	**125,863.07**	**84,921.80**	**67,719.82**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
境外						
100万元以下	6,963.39	8,309.08	6,086.46	6.57%	12.17%	11.95%
100万元-500万元	35,658.66	27,286.60	22,454.98	33.64%	39.96%	44.09%
500万元-1000万元	20,670.60	14,991.17	11,852.03	19.50%	21.96%	23.27%

分层情况（年销售金额）	经销收入（万元）			经销金额占比		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
1000万元以上	42,697.26	17,690.60	10,539.29	40.28%	25.91%	20.69%
合计	**105,989.91**	**68,277.44**	**50,932.76**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
境内						
100万元以下	3,879.34	2,942.98	2,568.37	19.52%	17.68%	15.30%
100万元-500万元	10,705.29	10,437.97	11,685.24	53.87%	62.71%	69.61%
500万元-1000万元	3,346.95	3,263.41	1,282.47	16.84%	19.61%	7.64%
1000万元以上	1,941.59	-	1,250.98	9.77%	-	7.45%
合计	**19,873.16**	**16,644.36**	**16,787.06**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：同一控制下经销商按 1 家合并计算；由于销售金额分层需从经销商维度划分，因此上表中境内外经销收入的划分也以合并口径下的单个经销商为最小归集单位，对于报告期内主要经销收入来自于境外的经销商，其经销收入均归集于境外；对于报告期内主要经销收入来自于境内的经销商，其经销收入均归集于境内。

报告期内，随着公司产品竞争力、市场认可度不断提升，2025 年年销售金额在 1000 万元以上的经销商数量及收入占比均出现显著提升；公司境内外经销商按照销售金额分层的经销商数量、销售数量及销售金额分布构成不存在显著异常变动。

报告期内，按照销售金额分层列示的 3D 扫描仪销售数量及占比情况如下：

分层情况（年销售金额）	经销销售数量（台）			经销销售数量占比		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
总体						
100万元以下	2,587	3,008	2,563	7.54%	11.17%	9.56%
100万元-500万元	12,096	10,451	12,485	35.25%	38.81%	46.55%
500万元-1000万元	7,520	7,567	6,831	21.91%	28.10%	25.47%
1000万元以上	12,115	5,903	4,944	35.30%	21.92%	18.43%
合计	**34,318**	**26,929**	**26,823**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
境外						
100万元以下	1,708	2,263	1,923	6.28%	10.42%	8.94%
100万元-500万元	8,574	7,248	9,016	31.54%	33.38%	41.90%
500万元-1000万元	6,389	6,298	6,336	23.51%	29.01%	29.45%
1000万元以上	10,510	5,903	4,243	38.67%	27.19%	19.72%
合计	**27,181**	**21,712**	**21,518**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
境内						

分层情况（年销售金额）	经销销售数量（台）			经销销售数量占比		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
100万元以下	879	745	640	12.32%	14.28%	12.06%
100万元-500万元	3,522	3,203	3,469	49.35%	61.40%	65.39%
500万元-1000万元	1,131	1,269	495	15.85%	24.32%	9.33%
1000万元以上	1,605	-	701	22.49%	-	13.21%
合计	**7,137**	**5,217**	**5,305**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：同一控制下经销商按 1 家合并计算；由于销售金额分层需从经销商维度划分，因此上表中境内外销售数量的划分也以合并口径下的单个经销商为最小归集单位，对于报告期内主要经销收入来自于境外的经销商，其销售数量均归集于境外；对于报告期内主要经销收入来自于境内的经销商，其销售数量均归集于境内。

报告期内，按照销售金额分层列示的 3D 扫描仪销售价格及毛利率情况如下：

分层情况（年销售金额）	经销单价（万元/台）			毛利率		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
总体						
100万元以下	3.57	3.15	2.92	71.13%	73.65%	71.54%
100万元-500万元	3.17	3.00	2.44	75.26%	72.14%	68.98%
500万元-1000万元	2.76	2.18	1.81	74.57%	71.54%	68.41%
1000万元以上	3.30	2.82	2.29	79.31%	77.78%	74.68%
合计	**3.16**	**2.75**	**2.30**	**76.27%**	**73.47%**	**70.23%**
境外						
100万元以下	3.33	2.98	2.71	75.90%	76.49%	73.22%
100万元-500万元	3.31	2.99	2.17	78.57%	76.81%	72.70%
500万元-1000万元	2.76	2.12	1.76	75.48%	72.89%	69.04%
1000万元以上	3.62	2.82	2.38	80.42%	77.78%	75.89%
合计	**3.30**	**2.69**	**2.14**	**78.58%**	**76.16%**	**72.57%**
境内						
100万元以下	4.03	3.65	3.57	63.46%	66.62%	67.71%
100万元-500万元	2.82	3.02	3.15	65.78%	61.67%	62.31%
500万元-1000万元	2.79	2.46	2.45	69.49%	65.74%	62.66%
1000万元以上	1.21	-	1.77	57.56%	-	64.86%
合计	**2.60**	**2.97**	**2.95**	**65.11%**	**63.35%**	**63.33%**

注：同一控制下经销商按 1 家合并计算；由于销售金额分层需从经销商维度划分，因此上表中境内外经销收入的划分也以合并口径下的单个经销商为最小归集单位，对于报告期内主要经销收入来自

于境外的经销商，其经销收入及对应经销成本均归集于境外；对于报告期内主要经销收入来自于境内的经销商，其经销收入及对应经销成本均归集于境内。

公司产品种类及型号较多，不同产品的价格、毛利率情况存在较大差异，因此销售价格及毛利率情况需要结合具体经销商情况进行分析，请参见本题“2、列示前十大经销商采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区及终端客户情况，说明是否存在明显偏离平均销售价格或毛利率水平的经销商及原因”回复中毛利率、销售数量、平均销售单价相关分析内容。

2、列示前十大经销商采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区及终端客户情况，说明是否存在明显偏离平均销售价格或毛利率水平的经销商及原因

报告期前十大经销商采购细分产品类型、所在区域、终端客户情况、销售收入及毛利率情况具体如下：

序号	经销商名称	主要采购的细分产品类型	所在区域	终端客户情况	销售收入（万元）			毛利率		
					2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
1	客户 A [1]	齿科3D 扫描仪	EMEA 区	以齿科领域客户为主	7,428.20	4,540.72	3,213.96	-	-	-
2	GeoMedi Co., Ltd[1]	齿科3D 扫描仪	亚太区	齿科领域客户	5,121.14	2,932.02	1,624.50	-	-	-
3	UFP Deutschland GmbH	工业、齿科3D 扫描仪	EMEA 区	终端客户下游应用领域较广，同时涉及齿科、汽车工业等多行业领域客户	2,975.22	2,848.86	2,393.68	-	-	-
4	Henry Schein, Inc[1]	齿科3D 扫描仪	美洲区	齿科领域客户	6,826.15	1,646.49	215.41	-	-	-
5	FENIQX SRL	齿科3D 扫描仪	EMEA 区	齿科领域客户	2,658.88	1,820.08	2,082.87	-	-	-
6	Unicorn Denmart Limited	齿科3D 扫描仪	亚太区	齿科领域客户	2,166.61	831.40	698.21	-	-	-
7	CALAMANTE HORACIO RAMON Y CALAMANTE NORBERTO GERMAN S.H.	齿科3D 扫描仪	美洲区	齿科领域客户	898.02	1,405.18	1,224.28	-	-	-
8	OPTIDENT SP. Z O.O.	齿科3D 扫描仪	EMEA 区	齿科领域客户	1,568.29	994.14	710.89	-	-	-
9	OLYMPIC DENTAL S.A.	齿科3D 扫描仪	美洲区	齿科领域客户	1,225.24	1,316.11	599.66	-	-	-
10	Dentium Co.,Ltd. [1]	齿科3D 扫描仪	亚太区	齿科领域客户	1,047.77	1,785.14	148.05	-	-	-

注 1：上述经销商中客户 A、GeoMedi Co., Ltd、Henry Schein, Inc、Dentium Co.,Ltd.包含其同一控制下合并的企业，后同。

公司对于具体客户毛利率已申请豁免披露。

报告期前十大经销商中，公司对 Henry Schein, Inc 的销售收入在 2024 年及 2025 年实现了大规模增长，主要系公司 2024 年与其签订了全球合作协议，随着合作进一步加深销售规模显著提升。

报告期前十大经销商 3D 扫描仪的销售数量及平均销售单价情况如下：

序号	经销商名称	3D 扫描仪销售数量（台）			3D 扫描仪平均销售单价（万元/台）		
		2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
1	客户 A	-	-	-	-	-	-
2	GeoMedi Co., Ltd	-	-	-	-	-	-
3	UFP Deutschland GmbH	-	-	-	-	-	-
4	Henry Schein, Inc	-	-	-	-	-	-
5	FENIQX SRL	-	-	-	-	-	-
6	Unicorn Denmart Limited	-	-	-	-	-	-
7	CALAMANTE HORACIO RAMON Y CALAMANTE NORBERTO GERMAN S.H.	-	-	-	-	-	-
8	OPTIDENT SP. Z O.O.	-	-	-	-	-	-
9	OLYMPIC DENTAL S.A.	-	-	-	-	-	-
10	Dentium Co.,Ltd.	-	-	-	-	-	-

公司对于具体客户销售数量及销售单价已申请豁免披露。

（1）说明是否存在明显偏离平均销售价格的经销商及原因

公司向报告期前十大经销商销售的 3D 扫描仪平均价格波动主要系产品型号及销售收入结构变动导致，不存在异常波动情形，具

体分析如下：

公司不同类别 3D 扫描仪单价差异较大，公司主要产品类型中，工业 3D 扫描仪中的计量级 3D 扫描仪单价相对较高，专业级 3D 扫描仪单价相对较低；而齿科 3D 扫描仪的平均价位则居于计量级 3D 扫描仪与专业级 3D 扫描仪之间。报告期内，公司计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪平均销售单价分别为 9.60 万元/台、1.19 万元/台、3.08 万元/台。公司不同类型产品价格差异较大，平均销售价格波动主要系产品结构变动导致。

报告期前十大经销商中，3D 扫描仪明显偏离平均销售价格或平均销售单价存在较大波动的有 GeoMedi Co., Ltd、UFP Deutschland GmbH、Unicorn Denmart Limited、OPTIDENT SP. Z O.O.。

1）GeoMedi Co., Ltd

2023 年、2024 年及 2025 年，公司分别向 GeoMedi Co., Ltd 销售了-台、-台及-台 3D 扫描仪，平均销售单价分别为-万元/台、-万元/台及-万元/台。报告期内，公司对 GeoMedi Co., Ltd 的 3D 扫描仪销售收入均来自于齿科 3D 扫描仪；由于公司推出的齿科口内 3D 扫描仪新品受到客户认可，2025 年 GeoMedi Co., Ltd 采购的高单价新产品占其 3D 扫描仪采购金额的比例显著提升，使得 2025 年公司对 GeoMedi Co., Ltd 的平均销售单价显著提高；经对比公司向 GeoMedi Co., Ltd 及其他经销商销售同一型号产品的单价，未发现显著差异，具有合理性。

2）UFP Deutschland GmbH

2023 年、2024 年及 2025 年，公司分别向 UFP Deutschland GmbH 销售了-台、-台及-台 3D 扫描仪，平均销售单价分别为-万元/台、-万元/台及-万元/台。2023 年及 2024 年，公司向 UFP Deutschland GmbH 销售 3D 扫描仪的平均单价偏低，主要系该期间内 UFP Deutschland GmbH 向公司采购的 3D 扫描仪以专业级 3D 扫描仪为主，该期间专业级 3D 扫描仪采购数量占 3D 扫描仪总采购数量的比例超过 85%，金额占比超过 50%；2025 年，由于公司推出的齿科口内 3D 扫描仪新品受到客户认可，UFP Deutschland GmbH 向公司采购的相对高价

的齿科 3D 扫描仪采购金额占比显著增加至 65.26%，导致公司向 UFP Deutschland GmbH 销售的 3D 扫描仪平均单价提高，系产品结构变动导致，具有合理性。

3）Unicorn Denmart Limited

2023 年、2024 年及 2025 年，公司分别向 Unicorn Denmart Limited 销售了-台、-台及-台 3D 扫描仪，平均销售单价分别为-万元/台、-万元/台及-万元/台。报告期内，公司对 Unicorn Denmart Limited 的 3D 扫描仪销售收入均来自于齿科 3D 扫描仪，但报告期内公司对 Unicorn Denmart Limited 的 3D 扫描仪平均销售单价低于齿科 3D 扫描仪平均销售单价，主要系该经销商所处的印度市场客户价格敏感度较高，因此整体销售价格相对偏低。

4）OPTIDENT SP. Z O.O.

2023 年、2024 年及 2025 年，公司分别向 OPTIDENT SP. Z O.O.销售了-台、-台及-台 3D 扫描仪，平均销售单价分别为-万元/台、-万元/台及-万元/台。报告期内，公司对 OPTIDENT SP. Z O.O.的 3D 扫描仪销售收入均来自于齿科 3D 扫描仪；由于公司推出的齿科口内 3D 扫描仪新品受到客户认可，2025 年 OPTIDENT SP. Z O.O.采购的高单价新产品占其 3D 扫描仪采购金额的比例显著提升，使得 2025 年公司对 OPTIDENT SP. Z O.O.的平均销售单价显著提高，系采购的产品型号结构变动导致；经对比公司向 OPTIDENT SP. Z O.O.及其他经销商销售同一型号产品的单价，未发现显著差异，具有合理性。

（2）说明是否存在明显偏离平均毛利率水平的经销商及原因

报告期内，公司计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪及齿科 3D 扫描仪的平均毛利率分别为 75.05%、63.69%及 75.19%，专业级 3D 扫描仪的整体毛利率相对较低。

报告期内公司对 GeoMedi Co., Ltd 的整体毛利率相对报告期内齿科 3D 扫描仪毛利率水平偏高，主要系报告期内公司对 GeoMedi Co.,

Ltd 的 3D 扫描仪销售收入主要来自于毛利率相对较高的齿科 3D 扫描仪，且其中高毛利率的产品型号进一步拉高了毛利率水平，使得 GeoMedi Co., Ltd 报告期内的毛利率水平高于公司齿科 3D 扫描仪的平均毛利率；经对比报告期内公司向 GeoMedi Co., Ltd 及其他经销商销售同一型号产品的毛利率，未发现显著差异，具有合理性。

报告期内公司对 Unicorn Denmart Limited 的整体毛利率相对报告期内齿科 3D 扫描仪毛利率水平偏低，主要系该经销商所处的印度市场客户价格敏感度较高，整体销售价格相对偏低；同时，报告期内公司对 Unicorn Denmart Limited 的 3D 扫描仪销售收入部分来自毛利率相对较低的齿科桌面 3D 扫描仪，进一步拉低了整体毛利率，系产品结构差异，不存在异常情形。

（四）区分工业 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪等细分产品及不同区域，说明经销模式与直销模式下的收入金额、销售价格、数量及毛利率情况，并结合销售区域及定价机制等说明经销模式与直销模式销售价格及毛利率是否存在较大差异及差异原因、合理性

1、经销模式与直销模式下，工业 3D 扫描仪、齿科 3D 扫描仪等细分产品及不同区域的收入金额、销售价格、数量及毛利率情况

报告期内，公司主营业务收入中按照销售模式分类的收入占比及毛利率情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
经销	79.94%	73.58%	70.73%	70.38%	66.84%	67.46%
直销	18.85%	66.38%	25.46%	65.54%	26.22%	64.47%
ODM	1.21%	65.99%	3.81%	70.70%	6.94%	72.82%
主营业务收入合计	100.00%	72.13%	100.00%	69.16%	100.00%	67.05%

由上表可知，公司销售模式以经销为主，直销为辅，并存在少量的 ODM 模式。

（1）经销模式

1）经销模式下境内外细分产品收入金额情况如下：

单位：万元

区域	产品类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内	3D 扫描仪	19,551.00	15,791.46	15,944.58
	其中：齿科 3D 扫描仪	13,247.06	11,491.25	11,691.74
	工业 3D 扫描仪	6,303.94	4,300.21	4,252.84
	配套设备耗材及服务	1,474.33	1,181.20	1,142.20
	小计	**21,025.33**	**16,972.66**	**17,086.77**
境外	3D 扫描仪	88,755.45	58,192.20	45,754.75
	其中：齿科 3D 扫描仪	69,206.23	40,297.23	27,919.75
	工业 3D 扫描仪	19,549.21	17,894.97	17,835.01
	配套设备耗材及服务	16,082.30	9,756.94	4,878.29
	小计	**104,837.74**	**67,949.14**	**50,633.05**
合计	3D 扫描仪	108,306.45	73,983.66	61,699.33
	其中：齿科 3D 扫描仪	82,453.30	51,788.48	39,611.49

区域	产品类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	工业 3D 扫描仪	25,853.15	22,195.18	22,087.84
	配套设备耗材及服务	17,556.62	10,938.14	6,020.49
	小计	**125,863.07**	**84,921.80**	**67,719.82**

2）经销模式下境内外细分产品收入占比及毛利率情况如下：

区域	产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入占比（%）	毛利率（%）	收入占比（%）	毛利率（%）	收入占比（%）	毛利率（%）
境内	3D 扫描仪	15.53	66.01	18.60	63.25	23.54	63.29
	其中：齿科 3D 扫描仪	10.52	64.31	13.53	60.00	17.26	60.99
	工业 3D 扫描仪	5.01	69.58	5.06	71.92	6.28	69.62
	配套设备耗材及服务	1.17	45.80	1.39	38.15	1.69	30.98
	小计	**16.70**	**64.59**	**19.99**	**61.50**	**25.23**	**61.13**
境外	3D 扫描仪	70.52	78.53	68.52	76.25	67.56	72.64
	其中：齿科 3D 扫描仪	54.99	81.40	47.45	79.06	41.23	76.66
	工业 3D 扫描仪	15.53	68.38	21.07	69.93	26.34	66.35
	配套设备耗材及服务	12.78	58.00	11.49	50.79	7.20	41.06
	小计	**83.30**	**75.38**	**80.01**	**72.59**	**74.77**	**69.60**
合计	3D 扫描仪	86.05	76.27	87.12	73.47	91.11	70.23
	其中：齿科 3D 扫描仪	65.51	78.65	60.98	74.83	58.49	72.04
	工业 3D 扫描仪	20.54	68.67	26.14	70.31	32.62	66.98
	配套设备耗材及服务	13.95	56.97	12.88	49.43	8.89	39.15
	小计	**100.00**	**73.58**	**100.00**	**70.38**	**100.00**	**67.46**

由上表可知，经销模式下，公司境内外销售均以 3D 扫描仪为主，3D 扫描仪产品销售中又均以齿科 3D 扫描仪为主。境内外毛利率差异主要系境外齿科 3D 扫描仪以销往发达国家为主，产品定价较高，导致境外毛利率高于境内。2023 年至 2025 年，境内工业 3D 扫描仪毛利率均高于境外毛利率，主要系境外毛利率相对低的专业级 3D 扫描仪销售占比高所致。

3）经销模式下境内外 3D 扫描仪销售数量及销售价格情况如下：

单位：台、万元/台

区域	产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销量	单位售价	销量	单位售价	销量	单位售价
境内	齿科 3D 扫描仪	5,768	2.30	4,040	2.84	4,074	2.87
	工业 3D 扫描仪	1,633	3.86	1,270	3.39	1,318	3.23
	其中：计量级 3D 扫描仪	622	7.33	447	6.77	325	7.53
	专业级 3D 扫描仪	1,011	1.73	823	1.55	993	1.82
	小计	**7,401**	**2.64**	**5,310**	**2.97**	**5,392**	**2.96**
境外	齿科 3D 扫描仪	18,157	3.81	11,184	3.60	7,937	3.52
	工业 3D 扫描仪	8,760	2.23	10,435	1.71	13,494	1.32
	其中：计量级 3D 扫描仪	728	11.26	776	9.31	486	8.67
	专业级 3D 扫描仪	8,032	1.41	9,659	1.10	13,008	1.05
	小计	**26,917**	**3.30**	**21,619**	**2.69**	**21,431**	**2.13**
合计	齿科 3D 扫描仪	23,925	3.45	15,224	3.40	12,011	3.30
	工业 3D 扫描仪	10,393	2.49	11,705	1.90	14,812	1.49
	其中：计量级 3D 扫描仪	1,350	9.45	1,223	8.38	811	8.21
	专业级 3D 扫描仪	9,043	1.45	10,482	1.14	14,001	1.10
	小计	**34,318**	**3.16**	**26,929**	**2.75**	**26,823**	**2.30**

由上表可知，经销模式下，公司齿科 3D 扫描仪和工业 3D 扫描仪中的计量级 3D 扫描仪境外单位售价均高于境内，系由于公司产品主要销往境外发达国家，境外定价高于境内；工业 3D 扫描仪中的专业级 3D 扫描仪境外单位售价低于境内，主要系产品结构差异，专业级 3D 扫描仪境外销售中单价较低的普及型产品销售占比高于境内，使得境外销售单价低于境内。

（2）直销模式

1）直销模式下境内外细分产品收入金额情况如下：

单位：万元

区域	产品类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内	3D 扫描仪	16,762.53	18,107.65	14,807.43
	其中：齿科 3D 扫描仪	8,167.77	10,889.00	8,609.83
	工业 3D 扫描仪	8,594.76	7,218.65	6,197.60
	配套设备耗材及服务	3,120.82	3,833.14	3,125.44

区域	产品类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	小计	**19,883.35**	**21,940.79**	**17,932.88**
境外	3D 扫描仪	8,637.05	7,497.88	7,447.83
	其中：齿科 3D 扫描仪	1,891.16	2,082.42	2,358.78
	工业 3D 扫描仪	6,745.89	5,415.46	5,089.04
	配套设备耗材及服务	1,162.17	1,135.52	1,189.20
	小计	**9,799.22**	**8,633.40**	**8,637.02**
合计	3D 扫描仪	25,399.58	25,605.53	22,255.26
	其中：齿科 3D 扫描仪	10,058.93	12,971.41	10,968.61
	工业 3D 扫描仪	15,340.64	12,634.12	11,286.65
	配套设备耗材及服务	4,283.00	4,968.66	4,314.64
	小计	**29,682.57**	**30,574.19**	**26,569.90**

2）直销模式下境内外细分产品收入占比及毛利率情况如下：

区域	产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入占比（%）	毛利率（%）	收入占比（%）	毛利率（%）	收入占比（%）	毛利率（%）
境内	3D 扫描仪	56.47	70.93	59.23	70.78	55.73	70.78
	其中：齿科 3D 扫描仪	27.52	70.14	35.61	70.33	32.40	68.96
	工业 3D 扫描仪	28.96	71.68	23.61	71.46	23.33	73.31
	配套设备耗材及服务	10.51	43.57	12.54	32.67	11.76	34.83
	小计	**66.99**	**66.64**	**71.76**	**64.12**	**67.49**	**64.52**
境外	3D 扫描仪	29.10	67.41	24.52	71.80	28.03	69.56
	其中：齿科 3D 扫描仪	6.37	78.75	6.81	79.24	8.88	73.36
	工业 3D 扫描仪	22.73	64.23	17.71	68.93	19.15	67.80
	配套设备耗材及服务	3.92	54.43	3.71	51.53	4.48	31.83
	小计	**33.01**	**65.87**	**28.24**	**69.13**	**32.51**	**64.37**
合计	3D 扫描仪	85.57	69.73	83.75	71.08	83.76	70.37
	其中：齿科 3D 扫描仪	33.89	71.76	42.43	71.76	41.28	69.91
	工业 3D 扫描仪	51.68	68.41	41.32	70.38	42.48	70.83
	配套设备耗材及服务	14.43	46.52	16.25	36.98	16.24	34.00
	小计	**100.00**	**66.38**	**100.00**	**65.54**	**100.00**	**64.47**

由上表可知，直销模式下，公司境内外销售均以 3D 扫描仪为主，2023 年度及 2024 年度境内 3D 扫描仪产品直销销售中以齿科 3D 扫描仪为主；2025 年度境内 3D 扫描仪产品直销销售中工业 3D 扫描仪比重略高于齿科 3D 扫描仪；境外 3D 扫描仪产品直销销售以工业 3D 扫描仪为主。齿科 3D 扫描仪境外毛利率高于境内，系境外定价高于境内，而工业 3D 扫描仪境外毛利率略低于境内，主要系专业级 3D 扫描仪境外销售中毛利率较低的普及型产品销售占比高于境内，使得境外销售毛利率低于境内。

3）直销模式下境内外 3D 扫描仪销售数量及销售价格情况如下：

单位：台、万元/台

区域	产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销量	单位售价	销量	单位售价	销量	单位售价
境内	齿科 3D 扫描仪	5,507	1.48	5,331	2.04	3,572	2.41
	工业 3D 扫描仪	1,361	6.32	1,290	5.60	1,258	4.93
	其中：计量级 3D 扫描仪	585	12.04	553	10.32	413	10.79
	专业级 3D 扫描仪	776	2.00	737	2.05	845	2.06
	小计	**6,868**	**2.44**	**6,621**	**2.73**	**4,830**	**3.07**
境外	齿科 3D 扫描仪	578	3.27	574	3.63	631	3.74
	工业 3D 扫描仪	4,987	1.35	4,409	1.23	3,989	1.28
	其中：计量级 3D 扫描仪	105	12.98	152	10.34	147	9.52
	专业级 3D 扫描仪	4,882	1.10	4,257	0.90	3,842	0.96
	小计	**5,565**	**1.55**	**4,983**	**1.50**	**4,620**	**1.61**
合计	齿科 3D 扫描仪	6,085	1.65	5,905	2.20	4,203	2.61
	工业 3D 扫描仪	6,348	2.42	5,699	2.22	5,247	2.15
	其中：计量级 3D 扫描仪	690	12.18	705	10.32	560	10.45
	专业级 3D 扫描仪	5,658	1.23	4,994	1.07	4,687	1.16
	小计	**12,433**	**2.04**	**11,604**	**2.21**	**9,450**	**2.36**

由上表可知，直销模式下，公司境外齿科 3D 扫描仪境外单位售价高于境内，系由于境外主要销往发达国家，境外定价高于境内。工业 3D 扫描仪中专业级 3D 扫描仪销售单价低于计量级 3D 扫描仪，而工业 3D 扫描仪境外销售中单价和毛利率较低的专业级 3D 扫描仪销售占比高于境内，使得境外销售单价低于境内，从而使得公司工业 3D 扫描仪境外毛利率也低于境内。

2、结合销售区域及定价机制等说明经销模式与直销模式销售价格及毛利率是否存在较大差异及差异原因、合理性

公司经销模式以外销为主，直销模式以内销为主。报告期内，公司经销模式与直销模式下境内外销售收入占比及毛利率情况如下：

销售模式	区域	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入占比（%）	毛利率（%）	收入占比（%）	毛利率（%）	收入占比（%）	毛利率（%）
经销	境内	16.70	64.59	19.99	61.50	25.23	61.13
	境外	83.30	75.38	80.01	72.59	74.77	69.60
	小计	**100.00**	**73.58**	**100.00**	**70.38**	**100.00**	**67.46**
直销	境内	66.99	66.64	71.76	64.12	67.49	64.52
	境外	33.01	65.87	28.24	69.13	32.51	64.37
	小计	**100.00**	**66.38**	**100.00**	**65.54**	**100.00**	**64.47**

公司产品主要根据生产成本及同类型产品市场价格，综合考虑客户采购规模、双方合作关系、工艺难度、客户所在地市场竞争状况、客户价格承受能力、支付条件、交货时间等因素，加成部分合理利润进而确定销售价格。公司境外销售主要销往欧美、日本等发达国家或地区，购买力较强，价格水平较高，同水平竞争产品定价相对较高，通常公司境外销售产品定价高于境内，导致境外毛利率一般高于境内毛利率。经销模式以毛利率较高的外销为主，而直销模式中毛利率受产品结构影响境内外毛利率差异不大，使得公司整体经销毛利率高于直销。公司境内直销毛利率普遍高于经销，以便于经销商进行产品推广和销售，具有商业合理性；而境外直销毛利率低于经销是由于产品销售结构的影响，公司境外直销产品主要为毛利率较低的专业级 3D 扫描仪，而经销产品主要为毛利率较高的齿科 3D 扫描仪，导致境外直销毛利率低于经销。报告期内，公司经销模式与直销模式下境内外主要产品销售单价及毛利率如下：

单位：万元/台

销售模式	产品类别	区域	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			销售单价	毛利率（%）	销售单价	毛利率（%）	销售单价	毛利率（%）
经销	齿科 3D 扫描仪	境内	2.30	64.31	2.84	60.00	2.87	60.99
		境外	3.81	81.40	3.60	79.06	3.52	76.66
	工业 3D 扫描仪	境内	3.86	69.58	3.39	71.92	3.23	69.62

销售模式	产品类别	区域	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			销售单价	毛利率（%）	销售单价	毛利率（%）	销售单价	毛利率（%）
		境外	2.23	68.38	1.71	69.93	1.32	66.35
	其中：计量级 3D 扫描仪	境内	7.33	71.13	6.77	73.19	7.53	72.87
		境外	11.26	79.02	9.31	80.64	8.67	78.25
	专业级 3D 扫描仪	境内	1.73	65.54	1.55	68.91	1.82	65.20
		境外	1.41	60.69	1.10	62.67	1.05	62.66
直销	齿科 3D 扫描仪	境内	1.48	70.14	2.04	70.33	2.41	68.96
		境外	3.27	78.75	3.63	79.24	3.74	73.36
	工业 3D 扫描仪	境内	6.32	71.68	5.60	71.46	4.93	73.31
		境外	1.35	64.23	1.23	68.93	1.28	67.80
	其中：计量级 3D 扫描仪	境内	12.04	69.54	10.32	70.45	10.79	71.54
		境外	12.98	82.01	10.34	84.19	9.52	78.75
	专业级 3D 扫描仪	境内	2.00	81.42	2.05	75.28	2.06	77.85
		境外	1.10	59.73	0.90	62.70	0.96	63.65

报告期内，公司齿科 3D 扫描仪经销和直销模式下均是境外销售单价高于境内、境外毛利率高于境内；工业 3D 扫描仪中的专业级 3D 扫描仪境外单价低于境内单价，主要系境外专业级 3D 扫描仪中单价较低的普及型产品的销售占比高于境内。经销模式下，工业 3D 扫描仪中的计量级 3D 扫描仪境外销售单价高于境内、境外毛利率高于境内；而直销模式下， 2023 年计量级 3D 扫描仪的境内销售单价高于境外，主要系 2023 年部分高单价产品仅在境内销售所致。综上所述，公司经销毛利率高于直销毛利率，主要系产品销售结构差异及各种模式下境内外销售区域差异所致，具有合理性。

（五）区分不同区域，说明经销商之间销售价格、毛利率是否存在显著差异及差异原因、合理性。

1、不同区域经销商的销售价格及毛利率比较情况

报告期内，公司境外销售主要销往欧美、日本等发达国家或地区，购买力较强，价格水平较高，同水平竞争产品定价相对较高，通常公司境外销售产品定价高于境内。

报告期内，公司在经销模式下各销售区域的毛利率情况如下：

区域	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国境内	64.59%	61.50%	61.13%
EMEA 区	75.94%	72.41%	70.01%
美洲区	72.73%	72.26%	69.43%
亚太区	77.25%	73.48%	68.64%

报告期内，公司 EMEA 区、美洲区、亚太区经销毛利率均高于境内经销毛利率，主要系境外销售产品定价高于境内所致。

不同区域经销主要产品销售单价、销量、销售金额及毛利率情况如下：

销售区域	产品类别	2025 年度				2024 年度			
		销售单价（万元/台）	销量（台）	销售金额（万元）	毛利率（%）	销售单价（万元/台）	销量（台）	销售金额（万元）	毛利率（%）
中国境内	齿科 3D 扫描仪	2.30	5,768	13,247.06	64.31	2.84	4,040	11,491.25	60.00
	工业 3D 扫描仪	3.86	1,633	6,303.94	69.58	3.39	1,270	4,300.21	71.92
	其中：计量级 3D 扫描仪	7.33	622	4,556.71	71.13	6.77	447	3,024.51	73.19
	专业级 3D 扫描仪	1.73	1,011	1,747.23	65.54	1.55	823	1,275.71	68.91
EMEA 区	齿科 3D 扫描仪	4.04	9,253	37,368.88	82.16	3.65	5,544	20,210.11	79.54
	工业 3D 扫描仪	2.11	5,150	10,841.02	68.87	1.56	6,412	10,015.23	68.88
	其中：计量级 3D 扫描仪	11.97	407	4,873.35	79.24	10.14	408	4,137.69	80.69
	专业级 3D 扫描仪	1.26	4,743	5,967.67	60.41	0.98	6,004	5,877.54	60.56
美洲区	齿科 3D 扫描仪	3.71	4,780	17,747.06	79.00	3.77	2,898	10,931.04	79.04
	工业 3D 扫描仪	2.03	2,298	4,665.67	64.01	1.72	2,672	4,602.70	69.95
	其中：计量级 3D 扫描仪	9.44	151	1,425.32	79.07	8.59	178	1,529.18	81.25
	专业级 3D 扫描仪	1.51	2,147	3,240.35	57.38	1.23	2,494	3,073.51	64.32
亚太区	齿科 3D 扫描仪	3.42	4,124	14,090.29	82.38	3.34	2,742	9,156.08	78.00
	工业 3D 扫描仪	3.08	1,312	4,042.53	72.09	2.43	1,351	3,277.04	73.09
	其中：计量级 3D 扫描仪	11.17	170	1,899.52	78.42	8.22	190	1,561.40	79.89
	专业级 3D 扫描仪	1.88	1,142	2,143.00	66.48	1.48	1,161	1,715.65	66.91

（续上表）

销售区域	产品类别	2023 年度			
		销售单价（万元/台）	销量（台）	销售金额（万元）	毛利率（%）
中国境内	齿科 3D 扫描仪	2.87	4,074	11,691.74	60.99
	工业 3D 扫描仪	3.23	1,318	4,252.84	69.62
	其中：计量级 3D 扫描仪	7.53	325	2,448.61	72.87
	专业级 3D 扫描仪	1.82	993	1,804.22	65.20
EMEA 区	齿科 3D 扫描仪	3.65	4,201	15,349.25	77.20
	工业 3D 扫描仪	1.34	7,254	9,713.71	67.62
	其中：计量级 3D 扫描仪	9.25	281	2,600.63	77.88
	专业级 3D 扫描仪	1.02	6,973	7,113.08	63.87
美洲区	齿科 3D 扫描仪	3.44	2,053	7,063.23	76.59
	工业 3D 扫描仪	1.28	3,643	4,650.58	63.39
	其中：计量级 3D 扫描仪	8.41	78	655.61	78.95
	专业级 3D 扫描仪	1.12	3,565	3,994.97	60.83
亚太区	齿科 3D 扫描仪	3.27	1,683	5,507.27	75.25
	工业 3D 扫描仪	1.34	2,597	3,470.72	66.75
	其中：计量级 3D 扫描仪	7.53	127	956.84	78.80
	专业级 3D 扫描仪	1.02	2,470	2,513.88	62.17

由上表可知，经销模式下，在销售单价方面，公司齿科 3D 扫描仪和工业 3D 扫描仪中的计量级 3D 扫描仪亚太区、美洲区、EMEA 区单位售价相近，但均高于境内，主要系产品销售的欧美、日本等境外发达国家或地区，购买力较强，价格水平较高。工业 3D 扫描仪中的专业级 3D 扫描仪均价通常境内高于境外，主要系境外各区域单价较低的普及型产品销售占比较高。总体上，各区域销售价格差异是由于产品定价与产品结构差异，具有合理性。

在毛利率方面，齿科 3D 扫描仪和工业 3D 扫描仪中的计量级 3D 扫描仪经销模式下 EMEA 区、美洲区、亚太区毛利率高于境内，主要系境外区域主要产品销售平均单价高于境内，且境外区域经销产品以毛利率较高的齿科 3D 扫描仪为主。工业 3D 扫描仪中的专业级 3D 扫描仪经销模式下 EMEA 区、美洲区、亚太区的专业级 3D 扫描仪毛利率通常低于境内，主要系因前述产品销售结构差异导致专业级 3D 扫描仪经销模式下均价通常境内高于境外，从而使得公司经销模式下境外区域的专业级 3D 扫描仪毛利率

一般略低于境内。总体上，各区域毛利率差异是由于产品定价与产品销售结构差异，具有合理性。

2、同行业可比公司境内外毛利率情况

同行业公司思看科技境内外毛利率情况如下：

单位	区域	2025 年度	2024 年度	2023 年度
思看科技	境内	未披露	72.77%	75.92%
	境外	未披露	79.47%	81.70%
先临三维计量级 3D 扫描仪	境内	70.18%	71.40%	71.15%
	境外	79.44%	81.27%	78.38%

由上表可知，公司与同行业公司思看科技均是境外毛利率高于境内毛利率，境内外毛利率不存在重大差异。

综上，公司境外经销销售价格高于境内经销销售价格，境外经销毛利率高于境内经销毛利率，主要系公司境外销售主要销往欧美、日本等发达国家或地区，购买力较强，价格水平较高，同水平竞争产品定价相对较高。公司通常境外销售产品定价高于境内，导致境外毛利率一般高于境内毛利率，具有合理性。

（六）结合经销商进销存情况、退换货情况及采购频次、采购量、销售流向是否异常、终端客户情况等，说明相关产品是否实现最终销售，是否存在经销商为发行人囤货情形

1、经销商进销存情况

公司的经销模式为买断式销售，公司并不完全掌握终端销售信息，亦不对经销商库存情况进行管理，且经销商以境外客户为主，受制于境外隐私保护的要求，公司和保荐机构较难全面获取终端客户及经销商库存信息，公司对经销商实施较严格的信用政策，促使经销商的库存水平保持在合理水平。保荐机构和申报会计师向报告期内主要经销商发送了专项函证，要求经销商提供期末库存情况。根据已获取的经销商所提供的期末库存情况，报告期内，公司向其销售数量及其期末库存数量具体如下：

类别	销售数量（台/套）			截至 2025 年 12 月 31 日库存数量（台）	截至 2025 年 12 月 31 日库存数量占报告期累计数量的比例
	2025 年度	2024 年度	2023 年度		
工业 3D 扫描仪					
计量级 3D 扫描仪	250	197	99	20	3.66%
专业级 3D 扫描仪	1,713	1,309	1,496	215	4.76%
齿科 3D 扫描仪					
齿科口内 3D 扫描仪	6,859	4,510	2,847	533	3.75%
齿科面部 3D 扫描仪	351	316	239	39	4.30%
齿科桌面 3D 扫描仪	645	631	606	68	3.61%
合计	**9,818**	**6,963**	**5,287**	**875**	**3.97%**

从上表可以看出，截至 2025 年 12 月 31 日，公司主要经销商期末库存数量占报告期销售数量的比例为 3.97%，主要经销商库存设备数量占报告期累计设备销售数量的比例较低，主要经销商的最终设备销售情况良好，公司不存在通过经销商囤货以确认收入的情况。

2、退换货情况

报告期内，公司与经销商建立了良好的互信合作机制，出于长期合作关系，双方在发货、收货、验收环节会严格按照协商确定的程序进行，发生退换货的情形较少，经销模式下的具体退换货情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
退货	136.78	104.12	47.37
换货	797.32	495.86	245.43
合计	**934.10**	**599.98**	**292.80**
退货占经销模式主营业务成本的比例	0.41%	0.41%	0.21%
换货占经销模式主营业务成本的比例	2.40%	1.97%	1.11%
退换货合计占经销模式主营业务成本的比例	**2.81%**	**2.38%**	**1.33%**

注：退货及换货金额以产品退回的入库金额计算。

从上表可见，报告期内，公司经销模式下的退换货成本金额较小，占各期主营业务成本的比例较低。

3、采购量及采购频次

报告期内，公司经销模式下客户的平均单次采购数量、平均采购频次如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售数量（台）	36,212	28,863	28,367
订单数量（次）	8,078	6,187	5,594
单次采购数量（台/次）	4.48	4.67	5.07
当期经销商数量（家）	479	414	343
采购频次（次/年）	16.86	14.94	16.31

注：单次采购数量=销售数量/订单数量；采购频次=订单数量/当期经销商数量。订单数量仅统计设备销售，不包含配件、服务销售等。

由于公司主要产品为工业及齿科 3D 扫描仪，产品细分品类及规格型号较多，经销商大多在获取下游客户订单后再向公司采购，因此经销商下单采购呈现小额、多频的特点，符合公司实际业务特征，符合行业惯例，具有商业合理性。

从上表可见，报告期内，公司经销商平均单次采购数量保持在 4-5 台/次，采购频次保持在 14-17 次/年，报告期内均较为平稳，不存在异常波动的情形。

4、销售流向是否异常、终端客户情况

报告期内，由于公司采取买断式经销，公司日常经销商管理中并不直接掌握经销商库存及终端流向明细信息。保荐机构及申报会计师已走访 221 家经销商并现场查看经营场所、库存情况，走访经销商的销售收入占报告期内经销收入的比例分别为 76.64%、76.88%及 70.62%。在访谈过程当中，保荐机构及会计师向受访经销商询问下游应用领域、客户信息，并要求经销商提供向终端客户销售的单据。

结合发行人境内外经销情况，保荐机构及申报会计师向经销商发送了专项询证函，要求经销商确认其各年度所采购发行人产品数量及报告期末的库存数量，以及各期具体销售的下游客户，从而获取主要经销商进销存及下游销售去向。为进一步验证经销商下游销售情况，保荐机构及申报会计师对经销商的下游客户进行了访谈。

通过上述核查，公司主要经销商销售流向不存在异常情况。公司的经销商终端客户分散，其中工业 3D 扫描仪终端客户主要为汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器、设计文博及教育医疗行业企业，齿科 3D 扫描仪终端用户主要为口腔医院、牙科

诊所等，与公司业务情况相匹配。

5、说明相关产品是否实现最终销售，是否存在经销商为发行人囤货情形

根据已获取的经销商专项函，截至 2025 年 12 月 31 日，已回复库存的经销商期末库存数量占报告期内公司对其销售数量的比例为 3.97%，占比较低，库存数量较少；报告期内经销商退换货比例较低，采购量、采购频次不存在异常波动的情形；同时保荐机构和申报会计师通过走访经销商、盘点经销商库存、走访经销商的下游客户等方式对经销商销售情况进行了核查，经销商所采购的绝大部分产品已实现销售。

综上所述，报告期内，公司经销商不存在集中囤货等异常情形，主要经销商的终端销售流向不存在异常情形，相关经销销售收入真实。

二、直销、ODM 客户及收入情况

（一）区分境内外，说明直销模式及 ODM 模式下主要客户、采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区等，说明直销模式下收入金额持续上升的原因

1、直销模式下主要客户、采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区情况

（1）境内主要客户

客户名称	所在地区	产品类型	数量（台）	报告期内销售金额（万元）	毛利率
深圳康泰健医疗科技股份有限公司	境内	齿科 3D 扫描仪	-	500.71	-
		配套设备耗材及服务	-	1,121.50	-
	小 计		-	**1,622.21**	-
国耀融汇融资租赁有限公司	境内	齿科 3D 扫描仪	-	1,129.44	-
		配套设备耗材及服务	-	23.28	-
	小 计		-	**1,152.71**	-
杭州德凯利医疗器材有限公司	境内	齿科 3D 扫描仪	-	765.13	-
		配套设备耗材及服务	-	2.51	-
	小 计		-	**767.64**	-
帝绨埃斯医疗科技（深圳）有限公司（曾用名：康泰健美医疗科技（深圳）有限公司）	境内	齿科 3D 扫描仪	-	31.59	-
		配套设备耗材及服务	-	701.60	-
	小 计		-	**733.19**	-

客户名称	所在地区	产品类型	数量（台）	报告期内销售金额（万元）	毛利率
比亚迪汽车工业有限公司	境内	工业 3D 扫描仪	-	565.88	-
		配套设备耗材及服务	-	148.16	-
	小 计		-	**714.05**	-
合 计			-	**4,989.80**	-

注：上述主要客户中深圳康泰健医疗科技股份有限公司、国耀融汇融资租赁有限公司、杭州德凯利医疗器材有限公司、比亚迪汽车工业有限公司包含其同一控制下合并的企业

公司对于具体客户销售数量及毛利率已申请豁免披露。

深圳康泰健医疗科技股份有限公司的配套设备耗材及服务的毛利率较低主要系公司向其销售毛利率较低的自主 3D 打印材料占比较高所致；比亚迪汽车工业有限公司的配套设备耗材及服务的毛利率较低主要系公司向其销售的 3D 扫描仪配套外购软件和设备毛利率较低所致。

（2）境外主要客户

客户名称	所在地区	产品类型	数量（台）	报告期内销售金额（万元）	毛利率
KSB Service GmbH	EMEA 区、亚太区、美洲区	工业 3D 扫描仪	-	221.58	-
		配套设备耗材及服务	-	23.44	-
	小 计		-	**245.01**	-
客户 E	EMEA 区	工业 3D 扫描仪	-	152.91	-
		配套设备耗材及服务	-	11.86	-
	小 计		-	**164.77**	-
JOMINI DOO BEOGRAD	EMEA 区	齿科 3D 扫描仪	-	117.86	-
		配套设备耗材及服务	-	42.11	-
	小 计		-	**159.97**	-
深圳康泰健医疗科技股份有限公司	EMEA 区	齿科 3D 扫描仪	-	140.45	-
	小 计		-	**140.45**	-
Digital Dental Academy Ltd.	**EMEA 区**	齿科 3D 扫描仪	-	100.13	-
		配套设备耗材及服务	-	28.76	-
	小 计		-	**128.89**	-
合 计			-	**839.10**	-

注：上述主要客户中 KSB Service GmbH、深圳康泰健医疗科技股份有限公司包含其同一控制下合并的企业

公司对于具体客户销售数量及毛利率已申请豁免披露。

客户 E 的配套设备耗材及服务的毛利率较低系公司向其销售的配套设备耗材及服务主要为外购软件，故毛利率较低。

2、ODM 模式下主要客户、采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区情况

（1）境内主要客户

客户名称	所在地区	产品类型	数量（台）	报告期内销售金额（万元）	毛利率
爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	境内	齿科 3D 扫描仪	-	6,026.43	-
		配套设备耗材及服务	-	27.90	-
	小 计		-	**6,054.34**	-
上海博恩登特科技有限公司	境内	齿科 3D 扫描仪	-	764.60	-
		配套设备耗材及服务	-	16.87	-
	小 计		-	**781.47**	-
武汉必盈生物科技股份有限公司	境内	工业 3D 扫描仪	-	272.57	-
		配套设备耗材及服务	-	0.54	-
	小 计		-	**273.11**	-
南京威布三维科技有限公司	境内	工业 3D 扫描仪	-	163.56	-
	小 计		-	**163.56**	-
深圳市中图仪器股份有限公司	境内	工业 3D 扫描仪	-	39.82	-
	小 计		-	**39.82**	-
合 计			-	**7,312.30**	-

注：上述主要客户中爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司、上海博恩登特科技有限公司、南京威布三维科技有限公司包含其同一控制下合并的企业

公司对于具体客户销售数量及毛利率已申请豁免披露。

（2）境外主要客户

客户名称	所在地区	产品类型	数量（台）	报告期内销售金额（万元）	毛利率
Marathon Italia	EMEA 区	齿科 3D 扫描仪	-	1,721.10	-

客户名称	所在地区	产品类型	数量（台）	报告期内销售金额（万元）	毛利率
srl		配套设备耗材及服务	-	6.56	-
	小 计		-	**1,727.66**	-
Henry Schein, Inc	美洲区、EMEA 区	齿科 3D 扫描仪	-	1,243.91	-
		配套设备耗材及服务	-	119.10	-
	小 计		-	**1,363.01**	-
Alias Medical	EMEA 区	齿科 3D 扫描仪	-	1,338.78	-
		配套设备耗材及服务	-	1.37	-
	小 计		-	**1,340.15**	-
Roland DGA Corp.	美洲区	配套设备耗材及服务	-	733.73	-
	小 计		-	**733.73**	-
Zirkonzahn srl	EMEA 区	齿科 3D 扫描仪	-	682.18	-
		配套设备耗材及服务	-	4.85	-
	小 计		-	**687.03**	-
合 计			-	**5,851.58**	-

注：上述主要客户中 Henry Schein, Inc、Zirkonzahn srl 包含其同一控制下合并的企业

公司对于具体客户销售数量及毛利率已申请豁免披露。

Roland DGA Corp.的配套设备耗材及服务毛利率较低系公司向其销售齿科 3D 打印机毛利率较低。

3、直销模式下收入金额持续上升的原因

报告期内，直销收入占当期主营业务收入比重情况如下：

单位：万元

区域	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内	境内收入	41,568.88	40,865.53	39,756.79
	其中：直销收入	19,883.35	21,940.79	17,932.88
	直销收入占比	47.83%	53.69%	45.11%
境外	境外收入	115,880.35	79,200.27	61,564.71
	其中：直销收入	9,799.22	8,633.40	8,637.02
	直销收入占比	8.46%	10.90%	14.03%
小计	**主营业务收入**	**157,449.23**	**120,065.80**	**101,321.50**

	其中：直销收入	**29,682.57**	**30,574.19**	**26,569.90**
	直销收入占比	**18.85%**	**25.46%**	**26.22%**

由上表可知，公司直销收入 2023 年度及 2024 年度占比基本稳定，2025 年度占比有所下降。境内直销收入报告期内略有波动，2024 年境内直销收入增长主要系公司加强了境内市场的开拓力度；境外直销收入 2023 年度及 2024 年度保持稳定，2025 年度境外直销收入增长系公司推出的专业级 3D 扫描仪新品获市场认可导致相关产品境外直销收入增加。公司 2025 年度境外销售规模整体增长较快，且境外销售以经销模式为主，导致直销收入 2025 年度占比有所下降。

（二）说明 ODM 模式收入持续下降的原因，结合与 ODM 客户合作模式，说明是否涉及知识产权纠纷风险

报告期内，公司 ODM 模式收入下降，一方面，随着公司销售区域不断拓展，产品销售数量增加、销售区域不断拓展，公司在境内外已积累了一定的知名度，公司自有品牌产品对客户的吸引力逐步增强，因此合作伙伴更愿意销售公司品牌的产品，同时公司对 ODM 销售模式的开发力度也减小，ODM 模式收入持续下降。另一方面，报告期内，公司向 ODM 主要客户爱迪特 ODM 模式下的销售金额分别为 3,814.07 万元、1,660.78 万元和 579.49 万元，2024 年及 2025 年销售金额减少系因爱迪特自身产品销售结构变化对公司产品的需求量下降。

ODM 模式下，公司将自主研发的产品，结合客户的外观、功能模块、品牌信息等配置需求进行生产交付，在此过程中，由公司完成除少量客户要求的外观设计外的全部工作，ODM 客户并未参与相关产品的核心研发过程。

根据发行人与报告期内主要 ODM 客户签署的相关合作协议，不存在产品知识产权归属于 ODM 客户或对公司产品知识产权作出限制的条款；结合《中华人民共和国专利法》《中华人民共和国反不正当竞争法》等相关法律法规的规定，发行人与 ODM 彼此间的合作不影响各方原持有知识产权及技术秘密的归属。

报告期内，公司不存在因 ODM 合作模式而产生的知识产权纠纷。

综上，在现有 ODM 模式下，相关产品涉及的知识产权明确，不涉及知识产权纠纷及潜在纠纷，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

三、境外收入真实性及第三方回款

（一）结合境内、EMEA、美洲地区等公司产品主要应用领域的市场竞争情况、市场培育情况、市场容量及销量、终端客户使用习惯等，说明发行人 3D 扫描仪产品在境内外市场保持销售稳定增长的原因及合理性

1、市场竞争情况

公司产品所处的三维视觉行业具有技术门槛高、研发周期长、跨学科集成度高等特征，目前呈现出头部企业市场集中度较高的竞争格局。根据弗若斯特沙利文出具的研究报告，行业内市场份额主要集中于海外部分厂商及少数具备较深技术积累的国内企业。其中，工业测量检测及专业 3D 建模领域的主要参与者包括阿美特克 AMETEK（含形创 CREAFORM）、卡尔蔡司 ZEISS（含 ZEISS GOM）、海克斯康 HEXAGON、先临三维、思看科技等，齿科数字化领域的主要参与者包括 Align、3Shape、先临三维等。

全球三维视觉产品领域过去长期由海外品牌主导，境外厂商凭借先发技术优势和品牌影响力占据较高的市场份额。近年来，随着以公司为代表的境内企业持续加大研发投入，在高精度三维视觉智能核心技术上不断突破，产品性能逐步接近并达到国际先进水平，市场参与主体逐步增多，全球市场竞争格局由以外资品牌为主导逐步向多元化竞争格局演变。

公司是三维视觉领域全球业务规模领先的科技创新企业，根据中国仪器仪表行业协会出具的证明，公司 2024 年度在 3D 扫描仪领域收入规模国内第一。根据弗若斯特沙利文出具的报告，在全球三维视觉产品市场中，发行人为 2024 年度规模最大的中国品牌。凭借突出的技术创新能力、丰富的研发设计经验、优越的产品性能以及出色的国际化能力，公司产品得到市场和客户的广泛认可，已销往 100 多个国家和地区，在美洲、EMEA、亚太等全球各地区市场的销售规模和覆盖范围持续扩大，市场份额稳步提升，已形成较为稳固的市场地位和良好的行业口碑。

2、市场培育情况、市场容量及销量、终端客户使用习惯等

（1）美洲市场

根据弗若斯特沙利文出具的报告，2024 年全球三维视觉产品在美洲地区的终端销售额为 81.8 亿元，约占 2024 年全球三维视觉产品市场规模的 35.0%。

以美国为代表的北美市场产业基础雄厚，经济发展水平较高，对高精度三维视觉产品的应用已较为成熟，工业领域各行业对高精度测量检测设备具有长期稳定需求，同时在齿科领域，齿科数字化应用渗透率较高，市场已形成较成熟的数字化诊疗流程体系。此外，北美同时拥有较为活跃的消费级与创客群体，在民用领域对便携、易操作的三维视觉产品存在快速增长的需求。北美客户通常更加重视产品性能、应用生态完整性及品牌信誉，对三维视觉产品厂商的技术服务能力和解决方案整合能力要求较高，市场需求以技术升级与产品迭代驱动为主，对高端产品偏好较为明显。

相较之下，拉美市场整体仍处于发展阶段，制造业发展与医疗数字化水平相对北美略低，但近年来随着产业升级与医疗基础设施改善，三维视觉产品的应用需求逐步释放，市场具备较大增长潜力。拉美客户在采购决策中对产品性价比与本地渠道支持更为关注，市场呈现以渗透率提升和应用普及为驱动的增长特征。

（2）EMEA 市场（欧洲、中东、非洲）

根据弗若斯特沙利文出具的报告，2024 年全球三维视觉产品在 EMEA 地区的终端销售额为 70.1 亿元，约占 2024 年全球三维视觉产品市场规模的 30.0%。

欧洲市场整体较为成熟，三维视觉技术应用历史较长，行业教育程度较高，在产业数字化升级持续推进的背景下，市场呈现稳健增长态势。欧洲市场对工业制造与医疗应用中设备精度和可靠性要求严格，同时高度注重技术指标、合规认证及本地化服务支持能力，产品一旦通过验证并进入客户体系，通常具有较强的客户粘性。欧洲客户对三维视觉产品应用场景及实施流程认知度普遍较高，在采购决策过程中以技术性能与品牌信誉为主要考量因素。

中东及非洲国家大多处于产业升级与经济转型阶段，需求更多由大型制造、基础设施及医疗体系升级带动，行业需求释放节奏与宏观经济发展相关性较高。随着技术推广、行业培训及示范应用案例的增加，市场培育效果逐步显现，部分发展情况较好的国家对于三维视觉产品的常态化需求正在逐步形成，大部分客户通常对价格较为敏感。

（3）亚太市场（不含中国大陆）

根据弗若斯特沙利文出具的报告，2024 年全球三维视觉产品在亚太地区（不含中国大陆）的终端销售额为 52.4 亿元，约占 2024 年全球三维视觉产品市场规模的 22.4%。

亚太市场整体处于快速成长阶段，部分发达经济体（如日本、韩国）制造业基础较

好，在精密加工领域对高精度检测设备依赖程度较高，市场需求以提升生产效率与质量控制水平为主要驱动因素。同时该等国家居民收入水平较高，口腔医疗体系较为成熟，齿科数字化应用较为广泛，设备更新升级及功能优化需求较强。终端客户对产品精度、稳定性与操作便捷性要求严格，亦较为看重厂商的品牌知名度。

东南亚等新兴经济体近年来受益于全球制造业转移及本地产业升级，经济发展增速较高，对三维视觉测量检测设备需求持续增长，市场处于应用导入和教育推广阶段，整体具备较好的增长潜力。同时，该地区人口体量较大，近年来牙科诊所数量持续增长，居民消费能力提升带动口腔医疗需求稳步释放，对齿科数字化三维视觉设备认知度逐步提升。东南亚大多数客户除关注产品性能外，对设备投资回报率、培训支持及售后服务保障同样较为重视。

（4）境内市场

根据弗若斯特沙利文出具的报告，2024 年全球三维视觉产品在境内市场的终端销售额为 29.5 亿元，约占 2024 年全球三维视觉产品市场规模的 12.6%。

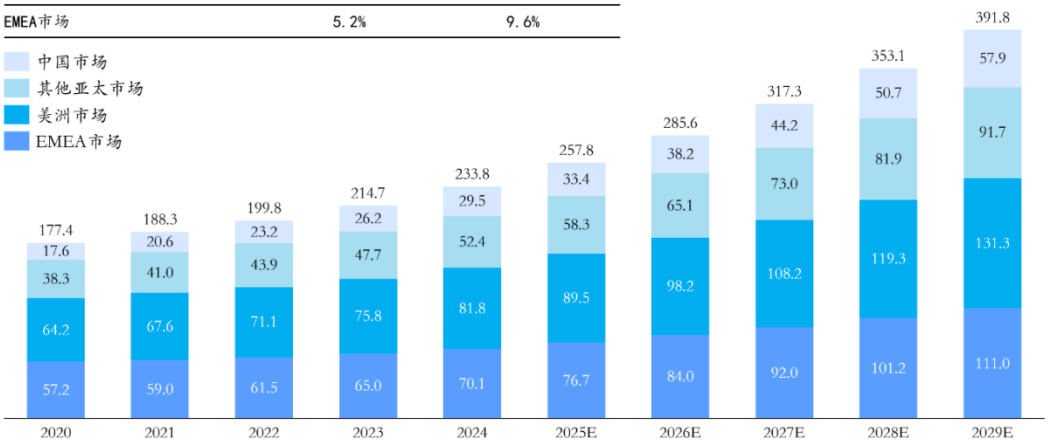
中国作为全球制造业重要基地与齿科医疗数字化转型的重要市场，三维视觉产品应用持续增加，市场需求结构多元，是全球三维视觉技术普及较快、增长潜力较大的市场之一。在工业领域，中国制造业门类齐全，随着智能制造深入推进，国家产业政策大力支持发展智能检测装备，对三维视觉产品的智能检测装备需求日益增多。在齿科领域，随着居民消费水平提升及口腔健康意识增强，齿科数字化流程加速普及，市场处于快速渗透阶段。境内客户对国产品牌接受度较高，使用时既关注产品性能参数，也强调整体解决方案能力及服务支持体系。

全球三维视觉产品市场规模，以终端销售额计（2020-2029E），按地区切分的情况如下：

全球三维视觉市场规模

单位：亿元，2020-2029E

CAGR	2020-2024	2024-2029E
全球	7.2%	10.9%
中国市场	13.8%	14.4%
其他亚太市场	8.1%	11.8%
美洲市场	6.3%	9.9%
EMEA市场	5.2%	9.6%



数据来源：弗若斯特沙利文

综上所述，当下三维视觉产品整体行业仍处于持续扩容阶段，为公司境内外业务增长提供了充足的市场空间。全球市场既包含以欧美日韩为代表的较成熟市场，也包含以拉美、东南亚等为代表的成长型市场，两类市场在需求结构与增长逻辑上形成互补，为公司产品在不同价格层级与应用场景下的布局提供了空间。公司依托多样化产品体系及本地化销售与技术支持网络，在成熟市场中承接技术升级需求，在成长市场中把握渗透率提升机会，推动产品销售在全球范围内的持续稳定发展。同时，全球市场虽以外资品牌为主导，但客户对产品性能、软件生态、本地化服务及综合解决方案能力的要求不断提高，为像公司一样具备持续研发能力和国际化布局能力的企业提供了差异化竞争机会。公司 3D 扫描仪产品在境内外市场保持销售稳定增长具备合理性。

（二）说明发行人主要外销区域集中 EMEA、美洲地区等的原因，公司开拓境外客户的主要途径，结合国际贸易形势、期后境外业务开展情况等，说明境外销售是否稳定、可持续

1、发行人主要外销区域集中 EMEA、美洲地区等的原因

EMEA、美洲地区中，欧洲及北美市场总体经济发展水平较高，三维视觉技术应用历史较长，在工业、医疗领域形成了较为成熟的应用体系，同时在民用领域也存在快速增长的需求。

根据弗若斯特沙利文出具的报告，2024 年全球三维视觉产品在美洲地区的终端销售额占比最大，销售额为 81.8 亿元，占比约为整体市场的 35.0%；其次为 EMEA 地区，终端销售额为 70.1 亿元，占比约为整体市场的 30.0%。公司主要外销集中于 EMEA、美洲地区等与行业整体市场规模情况相符，具有合理性。

2、公司开拓境外客户的主要途径

报告期内，依托全球子公司布局与本地化团队，公司开拓境外客户的主要途径包括通过线下业务拜访、参加国际展会、行业峰会及学术论坛等活动接触潜在客户并拓展业务机会；通过举办全球合作伙伴大会、用户大会等活动加强与客户的交流合作；同时结合线上推广等方式持续提升品牌知名度与市场影响力，从而不断扩大境外客户覆盖范围。

3、结合国际贸易形势、期后境外业务开展情况等，说明境外销售是否稳定、可持续

在当前国际贸易环境存在一定不确定性的背景下，公司持续关注主要销售区域的政策变化及贸易形势。截至目前，公司境外业务未受到实质性不利影响，公司境外销售具备稳定性与可持续性。

（1）公司境外市场布局多元，业务结构具备较强抗风险能力

公司境外收入地域结构多元，广泛覆盖亚太地区、美洲地区及欧洲、中东、非洲地区（EMEA）等国家和地区，不存在对单一国家或地区的重大依赖，有助于分散区域性贸易形势变动带来的影响。同时，公司境外客户数量较多，以经销为主要销售模式，客户结构相对分散，不存在对单一客户构成重大依赖的情形，整体业务结构具备较强的抗风险能力，是境外销售稳定性及可持续性的坚实基础。

（2）在复杂的国际贸易环境下，公司境外收入连年稳步增长

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 61,564.71 万元、79,200.27 万元及 115,880.35 万元，收入占比从 2023 年的 60.76%持续提升至 2025 年的 73.60%。期后，公司境外销售收入仍然保持稳定增长态势，2026 年 1-3 月境外销售收入同比增长超过 65%。

在复杂国际贸易环境下，公司境外销售收入仍然实现了连续、快速增长，是公司境外销售稳定性及可持续性的直接体现。

（三）说明报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性，报关单、提单及运输地址是否一致及匹配比例，并量化分析汇率波动对发行人经营业绩的影响

1、海关报关数据

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
海关出口金额（①）	92,155.29	67,973.31	53,843.69
国内出口销售收入（②）	99,072.53	69,025.20	55,530.95
差异金额（③=①-②）	-6,917.24	-1,051.90	-1,687.26
差异原因一：维修、延保服务、软件出口销售等收入（④）	5,657.09	1,134.78	388.72
差异原因二：出口保运费收入（⑤）	1,430.53	949.01	660.87
差异原因三：海关结关日期与报关出口、提单日期时间性差异（⑥）	272.10	-688.03	747.62
调整后差异金额（⑦=③+④+⑤+⑥）	442.46	343.86	109.96
调整后差异率（⑧=⑦/②）	0.45%	0.50%	0.20%

报告期内，公司海关数据与国内出口销售收入存在差异，主要系产品报关时间差、服务收入、软件出口销售及运保费、海关统计汇率与入账汇率差异等所致，经调整后差异较小。

2、出口退税数据

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出口退税申报金额（①）	86,041.69	65,401.89	58,860.94
国内出口销售收入（②）	99,072.53	69,025.20	55,530.95
差异金额（③=①-②）	-13,030.84	-3,623.31	3,329.99
差异原因一：退税申报时间性差异（④）	10,576.04	1,727.71	-4,442.57
差异原因二：维修、延保服务等收入（⑤）	860.83	1,134.78	388.72
差异原因三：出口保运费收入（⑥）	1,430.53	949.01	660.87
差异原因四：报关出口免税销售额（⑦）	335.82	285.80	265.32
调整后差异金额（⑧=③+④+⑤+⑥+⑦）	172.38	473.99	202.33
调整后差异率（⑨=⑧/②）	0.17%	0.69%	0.36%

报告期内，公司出口退税数据与国内出口收入存在差异，主要系公司申报出口退税时点与收入确认时点差异、服务收入及运保费等所致，经调整后差异较小。

3、信用保险公司数据

报告期内，公司外销销售金额与中信保投保数据如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当年投保出口信用保险的保费（万美元）（①）	7.20	8.51	1.34
投保金额（万美元）（②）	599.52	520.32	84.96
换算为人民币的投保金额（万元）[注]（③）	4,213.90	3,740.29	601.75
境外销售收入（万元）（④）	115,880.35	79,200.27	61,564.71
保险金额覆盖率（⑤=③/④）	3.64%	4.72%	0.98%

[注]当年度换算为人民币的投保金额，按照当年度最后一个工作日的汇率进行折算

2023 年起，公司考虑到国际贸易局势变动、部分境外客户所在国家为实行内部外汇管制的国家以及国际销售增速较快等多方面因素，开始针对部分境外客户购买出口信用保险以降低收款风险。2023 年度至 2025 年度，公司投保金额分别为 84.96 万美元、520.32 万美元和 599.52 万美元，保险金额覆盖率分别为 0.98%、4.72%和 3.64 %。

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种。公司主要境外客户为合作多年的商业伙伴，客户回款良好，应收账款回款总体风险可控，故发行人只对部分合作时间不长、规模有限的或存在政治风险的客户购买信用保险。

4、结汇及汇兑损益波动数据

（1） 结汇收入数据

报告期各期，公司结汇收入与外销收入的比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
结汇收入（①）	87,422.72	41,663.60	39,543.24
外币外销收入（注）（②）	90,417.27	58,692.60	46,035.13
国内公司应收外币货款净增加额（③）	3,104.76	9,443.89	4,445.40

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
国内公司货币资金外币净增加额（④）	-5,436.78	7,625.17	689.71
比例（⑤=①/（②-③-④））	94.26%	100.10%	96.68%

注：国内公司外币结算的外销收入才需要结汇，故此外币外销收入为外币结算的国内出口销售收入

公司结汇收入与外销收入的差异主要受到外销收入确认时点、结汇时点、不同时间段汇率变动幅度等多种因素影响。报告期各期，公司结汇收入与外销收入整体相匹配。

（2） 汇兑损益数据

报告期各期，人民币汇率变动趋势、公司外销收入与汇兑损益的情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	美元	欧元	美元	欧元	美元	欧元
期初汇率	7.1884	7.5257	7.0827	7.8592	6.9646	7.4229
期末汇率	7.0288	8.2355	7.1884	7.5257	7.0827	7.8592
汇率波动率（期末汇率/期初汇率-1）	-2.22%	9.43%	1.49%	-4.24%	1.70%	5.88%
外销收入（万元）	115,880.35		79,200.27		61,564.71	
财务费用-汇兑损益（万元）	-1,589.01		148.45		-600.69	
汇兑损益占外销收入的比例	-1.37%		0.19%		-0.98%	

注：公司出口业务主要交易外币为美元、欧元，故分析美元、欧元对人民币汇率的变动趋势，美元、欧元对人民币汇率取自国家外汇管理局

公司进出口交易所产生的汇兑损益具体金额受到外销收入、汇率等因素影响，报告期内美元汇率与欧元汇率均波动明显，美元汇率从报告期初的 6.9646 升至报告期末的 7.0288，欧元汇率从报告期初的 7.4229 升至报告期末的 8.2355，同时随着公司外销收入的增长，报告期内，公司累计产生-2,041.25 万元的汇兑损益。

5、物流运输记录、发货验收单据

公司外销部分收入的物流运输记录、发货验收单据主要为提单、报关单和快递签收单，其中境内公司主要通过 FOB、CIF、C&F 等模式进行销售，发行人将相关货物运输至指定仓库或由货代公司上门提货，自行报关或由货代公司安排报关并运送至客户指定港口或机场，验收单据为报关单、提单，公司按照报关单日期或提单日期确认收入；境外子公司销售的验收单据为快递签收单，公司发货并取得物流签收单据后确认收入。公

司外销收入能够与对应的物流运输记录及发货验收单据匹配。

6、境外销售费用

报告期内，境外销售费用与境外销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售费用	22,888.35	17,302.67	11,216.93
外销收入	115,880.35	79,200.27	61,564.71
境外销售费用/外销收入	19.75%	21.85%	18.22%

报告期内，公司销售费用占外销收入的比重分别为 18.22%、21.85%和 19.75%，公司积极进行市场开拓，销售费用持续增加。

7、报关单、提单及运输地址是否一致

境外销售下，发行人境内公司主要通过 FOB、CIF、C&F 等模式进行销售，发行人将相关货物运输至指定仓库或由货代公司上门提货，自行报关或由货代公司安排报关并运送至客户指定港口或机场。报告期内，发行人报关单、提单及运输地址均系客户指定港口或机场，不存在与实际销售不一致的情形。

8、量化分析汇率波动对公司经营业绩的影响

（1） 汇率波动对营业收入的影响

报告期各期，公司境外销售收入金额分别为 61,564.71 万元、79,200.27 万元和 115,880.35 万元，主要以美元和欧元结算。

当外币兑人民币汇率升高时，外币销售会对公司业绩产生正向影响，当外币兑人民币汇率降低时，外币销售会对公司业绩产生负面影响。

1) 营业收入对汇率波动的敏感性分析

报告期内，营业收入对汇率波动的敏感性分析如下：

单位：万元

期间	外汇汇率波动比例	-10.00%	-5.00%	-1.00%	1.00%	5.00%	10.00%
2025 年度	外销收入影响金额	-11,588.04	-5,794.02	-1,158.80	1,158.80	5,794.02	11,588.04
	营业收入	157,524.62					

	汇率调整收入变动占营业收入的比例	-7.36%	-3.68%	-0.74%	0.74%	3.68%	7.36%
2024年度	外销收入影响金额	-7,920.03	-3,960.01	-792.00	792.00	3,960.01	7,920.03
	营业收入	120,216.78					
	汇率调整收入变动占营业收入的比例	-6.59%	-3.29%	-0.66%	0.66%	3.29%	6.59%
2023年度	外销收入影响金额	-6,156.47	-3,078.24	-615.65	615.65	3,078.24	6,156.47
	营业收入	101,817.67					
	汇率调整收入变动占营业收入的比例	-6.05%	-3.02%	-0.60%	0.60%	3.02%	6.05%

注：“-10%”表示当期期末外币贬值 10%、人民币升值 10%，反之亦然，下同

如上表所示，当报告期各期末外币兑人民币汇率波动达到 10%时，公司外销收入影响金额分别为 6,156.47 万元、7,920.03 万元和 11,588.04 万元，占各期营业收入的比例分别为 6.05%、6.59%和 7.36%，具有一定的影响。

2) 各期汇率实际波动对营业收入的影响

报告期内，假设按照上一期的平均汇率测算，汇率波动对于公司营业收入的影响测算情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（①）	115,880.35	79,200.27	61,564.71
当期美元平均汇率（②）	7.1429	7.1217	7.0467
上期美元平均汇率（③）	7.1217	7.0467	6.7261
按照上一期美元平均汇率调整后的境外销售收入（④=①/②*③）	115,536.42	78,366.20	58,763.73
当期欧元平均汇率（⑤）	8.0965	7.7248	7.6425
上期欧元平均汇率（⑥）	7.7248	7.6425	7.0721
按照上一期欧元平均汇率调整后的境外销售收入（⑦=①/⑤*⑥）	110,560.43	78,356.47	56,969.81
按照上一期平均汇率调整后的境外销售收入（⑧=（④+⑦）/2）	113,048.43	78,361.34	57,866.77
汇率调整收入变动（⑨=①-⑧）	2,831.93	838.93	3,697.94
营业收入（⑩）	157,524.62	120,216.78	101,817.67
汇率调整收入变动占营业收入的比例（⑪=⑨/⑩）	1.80%	0.70%	3.63%

注：公司外销收入主要以美元和欧元结算，故“按照上一期平均汇率调整后的境外销售收入”项目分别按照美元和欧元平均汇率测算后再取平均值；美元、欧元平均汇率为当期工作日汇率的算术平均值，相关数据来源于国家外汇管理局

如上表所示，假设按照上一期平均汇率测算，报告期各期，公司因汇率变化而调整的收入占各期营业收入的比例分别为 3.63%、0.70%和 1.80%，整体影响比例较小。

（2）汇率波动对利润总额的影响

结合报告期各期外销收入、海外费用及各期末外币汇率波动和外币货币性资产、外币货币性负债余额，汇率波动对利润总额的影响情况如下：

单位：万元

外汇汇率波动比例	**2025 年度**							
	—	**-39.90%（盈亏平衡点）**	**-10%**	**-5%**	**-1%**	**1%**	**5%**	**10%**
外销收入影响金额	—	-46,232.13	-11,588.04	-5,794.02	-1,158.80	1,158.80	5,794.02	11,588.04
海外费用影响金额	—	6,140.68	1,539.15	769.58	153.92	-153.92	-769.58	-1,539.15
外币货币性资产影响金额	—	-6,396.43	-1,603.26	-801.63	-160.33	160.33	801.63	1,603.26
外币货币性负债影响金额	—	663.02	166.19	83.09	16.62	-16.62	-83.09	-166.19
对利润总额影响	—	-45,824.86	-11,485.95	-5,742.98	-1,148.60	1,148.60	5,742.98	11,485.95
当期利润总额	—	45,824.86						
汇率变动影响额占利润总额比例	—	-100.00%	-25.06%	-12.53%	-2.51%	2.51%	12.53%	25.06%
外汇汇率波动比例	**2024 年度**							
	-29.26%（加回股份支付的盈亏平衡点）	**-24.08%（盈亏平衡点）**	**-10%**	**-5%**	**-1%**	**1%**	**5%**	**10%**
外销收入影响金额	-23,177.77	-19,069.40	-7,920.03	-3,960.01	-792.00	792.00	3,960.01	7,920.03
海外费用影响金额	3,481.43	2,864.33	1,189.63	594.82	118.96	-118.96	-594.82	-1,189.63
外币货币性资产影响金额	-5,007.75	-4,120.10	-1,711.19	-855.59	-171.12	171.12	855.59	1,711.19
外币货币性负债影响金额	254.61	209.48	87.00	43.50	8.70	-8.70	-43.50	-87.00
对利润总额影响	-24,449.47	-20,115.69	-8,354.58	-4,177.29	-835.46	835.46	4,177.29	8,354.58
当期利润总额	—	20,115.69						
汇率变动影响额占利润总额比例	—	-100.00%	-41.53%	-20.77%	-4.15%	4.15%	20.77%	41.53%
加回股份支付后利润总额	24,449.47							
汇率变动影响额占加回股份支付后利润总额比例	-100.00%	—	-34.17%	-17.09%	-3.42%	3.42%	17.09%	34.17%

外汇汇率波动比例	2023 年度							
	-41.57%（加回股份支付的盈亏平衡点）	**-23.86%（盈亏平衡点）**	**-10.00%**	**-5.00%**	**-1.00%**	**1.00%**	**5.00%**	**10.00%**
外销收入影响金额	-25,595.02	-14,689.61	-6,156.47	-3,078.24	-615.65	615.65	3,078.24	6,156.47
海外费用影响金额	3,377.83	1,938.62	812.48	406.24	81.25	-81.25	-406.24	-812.48
外币货币性资产影响金额	-2,191.83	-1,257.94	-527.21	-263.60	-52.72	52.72	263.60	527.21
外币货币性负债影响金额	248.62	142.69	59.80	29.90	5.98	-5.98	-29.90	-59.80
对利润总额影响	-24,160.40	-13,866.25	-5,811.40	-2,905.70	-581.14	581.14	2,905.70	5,811.40
当期利润总额	—	13,866.25						
汇率变动影响额占利润总额比例	—	-100.00%	-41.91%	-20.96%	-4.19%	4.19%	20.96%	41.91%
加回股份支付后利润总额	24,160.40							
汇率变动影响额占加回股份支付后利润总额比例	-100.00%	—	-24.05%	-12.03%	-2.41%	2.41%	12.03%	24.05%

如上表所示，当报告期各期末外币兑人民币汇率波动达到 10%时，公司汇率波动对利润总额的影响分别为 5,811.40 万元、8,354.58 万元和 11,485.95 万元，占利润总额的比例分别为 41.91%、41.53%和 25.06%。当报告期各期末外币兑人民币波动分别达到-23.86%、-24.08%和-39.90%时，公司达到盈亏平衡点。

报告期内，2023 年至 2024 年的股份支付为 10,294.16 万元和 4,333.78 万元。加回股份支付后，当 2023 年至 2024 年外币兑人民币汇率波动达到 10%时，公司汇兑损益变动占加回股份支付后利润总额的比例分别为 24.05%和 34.17%；当 2023 年至 2024 年各年末外币兑人民币波动分别达到-41.57%和-29.26%时，公司加回股份支付后利润总额达到盈亏平衡点。

总体来看，公司外销收入占比较高，受全球经济形势影响，人民币兑外币的汇率波动对公司经营业绩存在一定的影响，公司已在招股说明书中进行风险提示。

（四）列表说明通过第三方回款的主要客户、是否为经销商、实际回款方及其主营业务、实际回款方与客户之间是否存在关联关系或业务往来、合同金额、付款金额、付款时点

报告期内，公司涉及第三方回款的客户数量、汇款次数均相对较多，主要系公司产

品销往世界各地，其中包括对外汇实施管制的地区，受制于客户所在国的管控，客户需通过专业代付机构、货运代理等支付货款；此外，出于支付便利的考虑，客户也存在通过同一集团内企业、实际控制人/法定代表人等关联方付款的情况。报告期各期，公司第三方回款各类型所涉及金额及占比情况如下：

单位：万元

第三方回款类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
专业代付机构及货运代理等指定付款	7,710.26	4.89%	3,668.07	3.05%	3,358.58	3.30%
关联方付款	3,922.06	2.49%	3,278.37	2.73%	3,560.43	3.50%
合计	**11,632.32**	**7.38%**	**6,946.44**	**5.78%**	**6,919.01**	**6.80%**

由上表可见，报告期内因关联方付款而形成的第三方回款金额较为稳定，2025 年通过专业代付机构及货运代理等指定付款的第三方回款金额、占比均增长较快，主要系受到地缘政治紧张局势加剧的影响，客户所在国家对于外汇的管制更为严格，使得客户需通过第三方向公司付款。

报告期内，公司前五大第三方回款客户、销售模式、实际回款方情况、第三方回款对应的合同金额、付款金额及付款时点已申请豁免披露。

公司报告期内通过第三方回款的前五大客户主要位于外汇管制地区，受制于其所在国家或地区外汇管制影响，多通过专业代付机构、货运代理、指定无关联第三方等进行支付。部分客户根据自身付款习惯，由集团内其他企业、实际控制人等进行汇款，具有商业合理性。

（五）说明通过第三方回款的客户及第三方回款方具体区域及金额，是否符合行业及当地支付惯例，结合前述因素及客户与第三方回款方是否签订代付协议，发行人关于第三方回款的内控设计及执行有效性，说明第三方回款收入是否真实

报告期内，按境内境外区分，公司第三方回款支付方、第三方回款客户具体区域及金额如下：

单位：万元

支付方所在地区	客户所在地区	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内	境内	77.31	220.64	522.03
	境外	11.13	0.35	17.48
	其中：EMEA 区	9.80	-	-
	美洲区	-	-	-
	亚太区	1.33	0.35	17.48
	小计	**88.44**	**220.99**	**539.52**
境外	境内	-	-	-
	境外	11,543.88	6,725.45	6,379.49
	其中：EMEA 区	8,505.10	3,959.00	3,348.42
	美洲区	1,256.45	2,019.76	2,250.74
	亚太区	1,782.33	746.69	780.34
	小计	**11,543.88**	**6,725.45**	**6,379.49**
合计	境内	77.31	220.64	522.03
	境外	11,555.01	6,725.80	6,396.98
	其中：EMEA 区	8,514.90	3,959.00	3,348.42
	美洲区	1,256.45	2,019.76	2,250.74
	亚太区	1,783.66	747.04	797.82
	合计	**11,632.32**	**6,946.44**	**6,919.01**

由上表可见，第三方回款方为境内主体或个人所对应的客户主要为境内客户，主要原因系境内客户为支付便利，存在由实际控制人、法定代表人及员工付款的情况。随着公司对境内客户第三方回款的规范要求不断加强，报告期内公司境内客户的第三方回款呈下降趋势。境内代境外客户付款主要系货运代理人等接受客户委托，替客户支付货款。

第三方回款方为境外主体所对应的客户主要为 EMEA 区域下、美洲区域下以及亚

太区域下受外汇管制影响的国家或地区，还包括美国、澳大利亚等因规模较大而由集团内其他主体支付货款而形成第三方回款的客户。公司存在第三方回款的情况主要系因客户所在国外汇管制及客户付款安排所致，具有商业合理性。

同行业可比公司中，思看科技存在客户委托第三方专业付款机构付款、客户控股股东/实际控制人/法定代表人付款、客户控制的其他主体付款和与客户属于同一控制下的其他主体付款的情况，奥比中光存在同一控制下主体回款及其他零星回款，与公司情况类似。

客户就其第三方回款的情况需向公司提供代付说明，写明代付订单、代付款方以及代付原因，公司根据代付说明整理并统计客户付款情况。由于公司仅与客户沟通订单及付款事宜，与第三方回款方往来仅限于收取货款，无法直接获取客户与第三方回款方之间协议安排的具体情况。针对第三方回款的情况，公司已制定了内部控制措施，具体包括：

（1）公司制定了《销售管理十条》文件，明确非必要不通过第三方主体回款，合理控制第三方回款的金额及占比，同时针对境外客户第三方回款的情形，严格按照相关规则要求合法合规开展业务；

（2）对于因客户特殊情况确需通过第三方回款的，销售人员需评估其合理性和必要性，获取相关客户代付款确认依据，以核实委托付款的真实性、代付金额的准确性，及付款方和委托方之间的关系；

（3）公司财务部门与销售部门定期核对第三方回款情况，核实回款准确性并控制第三方回款比例，并确保第三方回款已签署相关协议或确认文件等可明确各方权利义务的必要文件。

公司第三方回款均系客户的原因而被动形成，各笔付款不属于因主观意愿形成财务不规范性情形，具有真实的交易背景、必要性和商业合理性，公司亦不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

四、业绩增长合理性及持续性

（一）说明报告期各期工业 3D 扫描仪等细分产品对应终端领域及占比情况、相关终端领域的市场需求变化趋势，客均销售金额及变动原因；报告期内业绩增长的主要来源，业绩及毛利率变动趋势及幅度是否与可比公司存在显著差异及差异原因、合理性

公司工业 3D 扫描仪包括计量级 3D 扫描仪与专业级 3D 扫描仪。主要用于工业测量检测及专业 3D 建模，主要应用涵盖汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器、设计文博、教育医疗等下游场景。公司计量级 3D 扫描仪数据精度高、细节丰富，主要用于工业测量检测，应用于汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器等行业助力提升精度检测能力，随着全球智能制造升级及产业高端化发展，市场需求日益提升。专业级 3D 扫描仪拥有快速流畅的 3D 扫描体验，优良的数据品质，使用简便快捷，主要用于专业 3D 建模，应用于设计文博、教育医疗等行业满足用户对实物三维信息采集和数字化的需求，随着高精度三维视觉技术的不断普及，市场需求持续扩大。

在工业测量检测及专业 3D 建模业务领域，基于工业制造三维测量检测需求，公司自主开发了智能自定位扫描技术，推出了可实现不贴点扫描的计量级 3D 扫描仪，有效提升了 3D 测量效率。公司持续深化设备的集成化、模块化程度，开发了适应狭小空间工作的小型化计量级 3D 扫描仪，增强了设备面向复杂局部细节与深孔立体数据下的高精度数据采集能力。公司不断攻关大数据量高效传输与计算瓶颈，自主研发了嵌入式边缘计算模块实现稳定无线传输，发布了无线计量级 3D 扫描仪，有效提升了现场 3D 扫描工作的灵活性。通过核心硬件与关键算法的持续迭代与协同优化，公司将计量级 3D 扫描仪产品的最高测量精度提升至 0.004mm，推动了产品在高端精密制造领域精度检测能力的进一步提升。公司开发的大范围跟踪式计量级 3D 扫描仪进一步扩大了产品测量范围，单次最大测量体积突破至 128m^3。公司亦创新推出了集便携式无线跟踪功能和大幅面激光手持扫描功能于一体的双核无线跟踪计量级 3D 扫描仪，通过系统级技术集成持续强化产品大范围测量能力，助力解决工业大场景测不准、测不全、测不快的行业难题。为进一步优化现场作业流程与产品应用效率，公司发布了创新性内置检测模块的无线一体式计量级 3D 扫描仪，实现了从高精度三维数据采集、处理到 3D 测量检测分析全流程操作在单设备端的一体化闭环运行。

此外，基于各行业专业三维建模需求，公司研发了多光源融合、高分辨率彩色纹理

处理等技术，推出了双光源彩色专业级 3D 扫描仪，大幅提升了公司专业级 3D 扫描仪的色彩还原、细节捕捉、光环境及材质适应能力。公司亦持续进行无线 3D 扫描技术的升级迭代与应用深化，成功开发了多款高度集成化的无线一体式专业级 3D 扫描仪，助力用户实现更自由便捷的高质量 3D 数据采集和测量，有效推动了高精度三维视觉智能技术的普及应用。

报告期内，公司工业 3D 扫描仪细分产品收入、客均销售额情况如下：

产品类别	收入（万元）			客均销售金额（万元/客户）		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
工业 3D 扫描仪	**41,258.40**	**34,928.24**	**33,686.90**	**12.51**	**12.26**	**9.63**
其中：计量级 3D 扫描仪	21,146.23	17,530.11	12,641.93	31.98	27.69	25.96
专业级 3D 扫描仪	20,112.16	17,398.12	21,044.97	7.62	7.85	6.99

注：同一客户存在同时购买计量级 3D 扫描仪和专业级 3D 扫描仪的情况，在计算工业 3D 扫描仪客均销售金额时重复计算。

报告期内，计量级 3D 扫描仪收入占工业 3D 扫描仪收入的比例分别为 37.53%、50.19%和 51.25%，已成为工业 3D 扫描仪收入的重要来源。由上表可见，公司工业 3D 扫描仪在报告期内收入呈上升趋势，其中专业级 3D 扫描仪客均销售金额较为稳定，计量级 3D 扫描仪客均销售金额持续上升，系因公司新推出的产品系列单价较高。

报告期内，公司工业 3D 扫描仪、同行业可比公司收入有所增长，具体变动情况如下：

单位：万元

公司	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
思看科技	37,057.22	11.42%	33,258.39	22.41%	27,170.77	31.88%
易思维	44,434.54	13.23%	39,242.06	10.58%	35,486.50	58.98%
奥比中光	未披露	未披露	2,607.42	-11.73%	2,953.86	14.04%
先临三维（工业 3D 扫描仪）	41,258.40	18.12%	34,928.24	3.68%	33,686.90	26.44%

注：同行业可比公司中思看科技、易思维取营业收入，奥比中光取工业级应用设备收入。思看科技、易思维 2025 年收入金额系业绩预告披露数据。

由上表可见，报告期内，同行业可比公司思看科技、易思维收入均呈上升趋势，奥比中光 2024 年度工业级应用设备收入较 2023 年度下降，系其业务主要为消费级应用设

备及 3D 视觉传感器，在工业领域的开发力度相对有限。公司工业 3D 扫描仪收入增长趋势与同行业可比公司思看科技、易思维一致，其中 2024 年增长率略低，主要是由于 2024 年工业 3D 扫描仪中的专业级 3D 扫描仪收入有所下降。

报告期内，公司工业 3D 扫描仪与同行业可比公司毛利率对比如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
思看科技	74.52%	75.64%	77.87%
易思维	61.22%	65.54%	64.68%
奥比中光	65.26%	60.50%	72.18%
平均数	67.00%	67.23%	71.58%
先临三维（工业 3D 扫描仪）	68.57%	70.35%	68.11%

注：同行业可比公司中思看科技、易思维为综合毛利率，奥比中光毛利率为工业级应用设备毛利率。思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据，以 2025 年 1-6 月数据进行比较。

由上表可见，公司工业 3D 扫描仪与同行业可比公司的毛利率平均值接近，且报告期内均保持较为稳定的趋势，公司不存在与可比公司毛利率存在显著差异的情形。

（二）结合发行人主要产品与竞争对手产品的核心性能参数、价格、服务等方面的比较情况，说明发行人产品的竞争优劣势和市场地位

1、产品性能达国际先进水平，且相比海外品牌性价比优势较为突出

技术研发与产品创新能力是公司产品竞争优势的重要体现。三维视觉产品的性能通常通过若干核心指标进行衡量，其中扫描精度、扫描速度等是最为关键的指标。这些指标既是用户选择产品的重要依据，也是行业内普遍认可的技术评价维度。公司通过长期高比例研发投入与持续的技术攻关，产品在该等关键指标与整体性能方面已达到国际先进水平，具备与境外品牌直接竞争的技术基础，具体性能参数对比情况请参见“问题 2.公司市场地位及创新特征”之“（二）说明公司主要核心技术在行业中的位置、与主流技术相比的优劣势、先进性的具体体现，并结合行业内技术迭代情况及发展趋势、公司研发模式及技术积累等，说明公司是否具备持续研发、创新的能力，是否存在被其他技术替代或淘汰风险”之回复。公司紧密围绕下游应用需求进行技术创新，部分型号产品在特定应用场景下的精度控制能力或复杂结构重建能力等方面具备技术创新性与差异化竞争优势。

在核心性能处于相近技术水平区间的同时，公司产品整体价格区间相较于海外品牌

具有一定优势。依托自主核心技术研发能力及供应链整合能力，公司能够在保障性能优异稳定的前提下实现成本结构优化，形成较为突出的性价比优势，具体价格比较情况请见下表：

公司主要产品类型及具体代表型号	终端销售价格区间	可比公司	竞品型号	终端销售价格区间
计量级 3D 扫描仪 FreeScan Combo+	2-3 万美金	Creaform	HandySCAN BLACK™ | Elite	4-6 万美金
		Hexagon	CereScan	2-3 万美金
		思看科技	SIMSCAN-E	2-3 万美金
		ZEISS	T-SCAN hawk 2	4-6 万美金
专业级 3D 扫描仪 EinScan Rigil	0.4-0.6 万美金	Creaform	HandySCAN 3D PRO	2-3 万美金
		思看科技	3DeVOK MT	0.3-0.6 万美金
齿科口内 3D 扫描仪 Aoralscan Elite	1.8-2.5 万美金	3Shape	Trios 5	2-2.5 万美金
		Align	iTero Element 5D	3-5 万美金

2、产品体系较为丰富，能够覆盖客户多层级应用需求

公司围绕不同精度等级、不同应用场景及不同客户需求构建了较为完整的产品体系，能够针对市场差异化需求提供更具针对性的产品方案。公司的主要产品为高精度 3D 扫描仪，包括工业 3D 扫描仪和齿科 3D 扫描仪。公司工业 3D 扫描仪产品主要包含计量级 3D 扫描仪和专业级 3D 扫描仪。公司一方面结合工业三维测量检测等专业细分领域应用需求，为用户提供计量级 3D 扫描仪；另一方面，为各行业用户提供便捷易用的专业级 3D 扫描设备，推动高精度 3D 视觉技术的普及应用，使得公司工业 3D 扫描仪产品应用能够广泛覆盖汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器、设计文博、教育医疗等行业领域，满足下游客户从中小尺寸精密测量到大场景复杂结构检测等多样化需求。公司齿科 3D 扫描仪包含齿科口内 3D 扫描仪、齿科面部 3D 扫描仪、齿科桌面 3D 扫描仪等产品，能够快速重建患者口腔与颌面、牙模的高精度 3D 模型，从而为齿科相关治疗提供更丰富的多维度数据支撑。同时，通过与公司齿科配套制造设备的结合运用，可为客户提供全流程系统化闭环解决方案，具备一定的产品生态体系优势。

相较于部分竞争对手产品线相对集中于单一细分领域，公司产品矩阵更为完整，提升了产品在各细分市场中的适配度与竞争成功率，在客户选型过程中能够提供更多差异化选择，提升客户使用效率及整体应用体验。

3、国际化布局及服务体系完善，客户支持能力较强

三维视觉产品专业性较强，持续的技术支持、应用指导以及售后服务能够增强客户对产品的使用粘性，并促进设备在更多业务场景中的拓展应用。公司坚持以全球化眼光和国际化思维深化国际化战略，持续推进更广泛的全球子公司布局和国际销售渠道与服务网络建设。公司已在中国香港、德国斯图加特、美国加利福尼亚和佛罗里达、日本东京等地设立了销售与技术支持子公司及办公室，进一步增强了公司对海外重点市场的覆盖能力，形成了可高效响应海外市场需求的本地化运营网络。公司该等本地化服务网络可为下游客户提供及时的产品技术沟通、产品应用培训、售后质量跟踪等服务，针对客户遇到的反馈问题及时提出解决方案，持续提升客户满意度及品牌认可度，提升了公司产品在国际市场持续提升市场份额的能力。

发行人产品与竞争对手产品的国际化布局与客户服务比较情况如下表所示：

公司	国际化布局与客户服务情况
发行人	公司已在中国香港、德国斯图加特、美国加利福尼亚和佛罗里达、日本东京等地设立了销售与技术支持子公司及办公室，进一步增强了公司对海外重点市场的覆盖能力，形成了可高效响应海外市场需求的本地化运营网络。
思看科技	公司已设立德国、美国子公司，能够高效覆盖欧美成熟、发达的市场，并进一步优化东南亚、东亚、南美等重点市场的本地化服务中心布局，组建了专业的销售、技术支持和售后服务团队，以更精准地把握当地用户需求，提供及时、高效的服务。
Creaform	公司总部位于加拿大，在美洲、EMEA、APAC 等全球主要地区设有办事处，以确保全球客户能够获得及时的服务支持。
3Shape	公司总部位于丹麦，在全球二十余个国家和地区设有分支机构，通过全球经销商和本地团队提供销售、技术支持及培训服务。

相比于国内同行公司，公司全球化战略布局时间较早，在销售网络覆盖广度与本土化深度方面具备一定优势。而国际头部企业经过较长发展周期，在全球范围内建立了较为成熟的销售渠道、服务网络及品牌体系，在客户覆盖广度、市场渗透深度及品牌认知度方面具有一定先发优势。与之相比，公司在部分海外市场的品牌认知度及本地化资源布局方面仍有进一步提升空间。随着公司持续推进国际化战略布局，该等差距正在逐步缩小。

综上，综合产品技术水平、价格竞争力、产品结构完整性及服务体系建设等因素，公司已在业内形成较强的国际竞争力，具备与全球主流品牌开展直接竞争的综合实力。公司已成为三维视觉领域全球业务规模领先的科技创新企业，根据中国仪器仪表行业协会出具的证明，公司 2024 年度在 3D 扫描仪领域收入规模国内第一。根据弗若斯特沙

利文出具的报告，在全球三维视觉产品市场中，先临三维为 2024 年度规模最大的中国品牌。

（三）结合各期新老客户的收入构成比例、客户复购率、产品使用寿命、在手订单、期后销售实现情况及竞争优势，说明与主要客户合作是否稳定，客户较为分散是否符合行业惯例，是否面临新客户拓展风险及业绩下滑风险，并视情况作风险提示

报告期内，公司各期新老客户收入构成情况如下：

单位：万元

客户类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
新客户	18,780.51	19,442.49	18,577.58
占比	11.93%	16.19%	18.34%
老客户	138,668.72	100,623.32	82,743.91
占比	88.07%	83.81%	81.66%
总计	**157,449.23**	**120,065.80**	**101,321.50**

注：新客户指报告期当期首次购买公司产品或服务的客户

报告期内，公司收入构成以老客户复购为主，主要系公司以经销销售模式为主，在各地区与主要经销商建立了长期、稳定的合作关系，经销商深耕当地市场，不断提升公司产品在当地的推广深度，使得公司各年收入构成均以老客户为主。

报告期内，公司向老客户销售的收入占比分别为 81.66%、83.81%及 88.07%，公司产品的复购率较高。

产品使用寿命方面，公司 3D 扫描仪产品型号及应用领域均较为广泛，考虑到不同下游应用领域复杂多变的现场使用环境以及不同用户的操作使用习惯，工业 3D 扫描仪的使用寿命一般为 5-10 年，齿科 3D 扫描仪的使用寿命一般为 5-8 年。在使用寿命内，公司产品可正常使用，但公司产品不断迭代升级，新型号产品较老型号产品在各类核心参数、使用功能上有较大的提升，因此公司原有老型号产品的用户具有更新需求，对于用户而言，常规更新周期是在 3-5 年。此外，公司也会根据市场反馈情况灵活调整产品更新周期，对于销售情况较好的产品会延长更新周期，而对于销售不及预期的会及时推出新品进行替代，因此公司产品较长的使用寿命对公司业绩影响较小。

在手订单方面，截至报告期各期末，公司在手订单金额分别为 2,964.76 万元、

6,362.76 万元和 10,241.58 万元，公司报告期各期末在手订单金额整体呈增长趋势。由于公司客户分散，数量众多，且公司产品主要为标准产品，以装配式生产为主，生产周期较短，通常客户无需提前预定产品，客户下单后公司即可较快交货，报告期各期末公司在手订单较分散且总金额较小。

期后销售方面，报告期后，公司与主要客户均保持良好合作关系，2026 年 1-3 月，公司营业收入规模及净利润较上年同期均有所提升，期后销售情况良好：公司预计 2026 年 1-3 月实现营业收入 43,000.00 万元至 46,000.00 万元，同比增长 42.50%至 52.44%，主要原因系公司技术实力的增长及新产品在全球范围内竞争力和认可度的提升，以及公司在市场渗透率、国际化战略布局等方面优势的逐步显现，综合带动了公司营业收入的增长；预计 2026 年 1-3 月归属于母公司股东的净利润为 12,000.00 万元至 14,000.00 万元，同比增长 101.45%至 135.02%；预计 2026 年 1-3 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 11,500.00 万元至 13,500.00 万元，同比增长 110.03%至 146.56%。

竞争优势方面，随着公司技术实力的增长及新产品在全球范围内竞争力和认可度的提升，以及公司在市场渗透率、国际化战略布局等方面优势的逐步显现，带动了公司营业收入的增长。公司作为国内较早布局高精度三维视觉技术领域的企业，于 2004 年成立以来已深耕行业 20 余年。公司始终将技术创新视为企业的核心竞争力，持续围绕下游行业应用需求攻关核心技术，持续保持较大的研发投入，研发费用占营业收入比例在 20%以上，研发费用占营业收入比重长期处于行业较高水平。公司具备高素质的科研人才队伍，承担了 10 余项国家、省市重要科技项目，并积极参与国家、行业标准及技术规范的制定，不断丰富产品序列，积极推动研发成果向产业转化，已在工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化业务领域形成了商业化、规模化销售，并已具备较强的国际竞争力。

报告期各期，公司前五大客户如下：

单位：万元

2025 年度			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	客户 A	7,428.20	4.72%
2	Henry Schein, Inc	6,826.15	4.33%
3	GeoMedi Co., Ltd	5,121.14	3.25%
4	UFP Deutschland GmbH	2,975.22	1.89%

5	FENIQX SRL	2,658.88	1.69%
合计		**25,009.59**	**15.88%**
2024 年度			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	客户 A	4,540.72	3.78%
2	GeoMedi Co., Ltd	2,932.02	2.44%
3	UFP Deutschland GmbH	2,848.86	2.37%
4	FENIQX SRL	1,820.08	1.51%
5	Dentium Co.,Ltd.	1,785.14	1.48%
合计		**13,926.84**	**11.58%**
2023 年度			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占营业收入比例**
1	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	3,904.12	3.83%
2	客户 A	3,213.96	3.16%
3	UFP Deutschland GmbH	2,393.68	2.35%
4	FENIQX SRL	2,082.87	2.05%
5	GeoMedi Co., Ltd	1,624.50	1.60%
合计		**13,219.14**	**12.98%**

注：上述前五大客户中客户 A、GeoMedi Co., Ltd、Henry Schein, Inc、Dentium Co.,Ltd.、爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司包含其同一控制下合并的企业

公司报告期内各期前五大客户共计 7 家，报告期内不存在主要客户频繁变动的情况。公司与以上客户均建立了良好的合作关系，具体如下：

客户名称	合作历史	客户主要经营区域	主要销售产品
客户 A	客户原购买公司产品自用，因产品质量较好，客户与公司进一步合作并成为经销商，与公司业务往来时间超过 10 年，合作关系稳定，报告期内均为前五大客户	EMEA 区	齿科 3D 扫描仪
GeoMedi Co., Ltd	2019 年公司推出的齿科口内 3D 扫描仪新产品受到市场广泛认可，客户与公司展开合作，成为公司齿科 3D 扫描仪的经销商	亚太区	齿科 3D 扫描仪
Henry Schein, Inc	Henry Schein, Inc（以下简称 Henry Schein）为纳斯达克上市公司，是全球最大的医疗保健产品和服务提供商。2024 年之前，公司与 Henry Schein 的国内主体合作，2023 年下半年，公司销售团队通过公司拜访及展会活动与 Henry Schein 建立联系，2024 年 Henry Schein 的多家境外主体与公司正式合作，销	全球	齿科 3D 扫描仪

客户名称	合作历史	客户主要经营区域	主要销售产品
	售增长较快		
UFP Deutschland GmbH	2016 年成为公司 3D 扫描仪产品在欧洲的经销商，客户自有线上线下分销渠道，销售情况较好，合作以来双方一直保持良好关系，报告期内均为前五大客户	EMEA 区	齿科 3D 扫描仪、工业 3D 扫描仪
FENIQX SRL	2017 年成为公司 3D 扫描仪产品在意大利的经销商，客户销售情况较好，合作以来双方一直保持良好关系，报告期内均为前五大客户	EMEA 区	齿科 3D 扫描仪
Dentium Co.,Ltd.	Dentium Co.,Ltd.（以下简称 Dentium）是韩国上市公司，为韩国领先的口腔种植体企业。2023 年之前，公司与 Dentium 的国内主体合作。2023 年，公司与 Dentium 在展会期间会面并开始合作，2024 年初公司产品顺利通过认证，客户开始进行正式的大规模采购	亚太区	齿科 3D 扫描仪
爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司为创业板上市公司，客户于 2016 年成为公司齿科 3D 扫描仪客户，并持续向公司采购齿科产品，2024 年因自身产品销售结构变化对公司产品的需求量下降，双方合作仍在持续进行	全球	齿科 3D 扫描仪

由上表可见，除 Henry Schein, Inc、Dentium Co.,Ltd.为报告期内开始广泛合作的客户，其余客户均已和公司合作多年，建立了长期、稳定的合作关系。Henry Schein, Inc 是全球性的医疗保健产品和服务提供商，Dentium Co.,Ltd.是韩国领先的口腔种植体企业，均在行业内有较高的知名度和认可度，公司与其合作体现出公司较强的客户开发和维护能力。

综上所述，公司产品复购率较高，产品使用寿命虽较长，但公司能够通过推出新品、调整销售期间等方式促进客户产品更新换代；公司在手订单呈上升趋势，报告期后，公司产品销售保持增长，竞争优势带动公司业绩提升。报告期内，公司与主要客户保持着稳定的合作关系，前五大客户变动较少，且销售额逐步上升。

公司工业 3D 扫描仪主要应用于汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器、设计文博及教育医疗领域，应用广泛，所涉行业众多；齿科 3D 扫描仪主要应用于牙科医院及诊所，终端客户集中度低；此外，公司产品销往全世界 100 余个国家和地区，所涉区域较多。因此，公司产品应用领域的行业、客户、国家均存在分散的情况，导致公司的客户集中度较低。可比公司中，思看科技亦存在客户分散的情况，其 2023 年 1-6 月销售的客户数量达 511 家，2023 年度及 2024 年度前五大客户收入占比分别为 10.78%

及 14.92%，与公司情况类似，客户分散的情况符合行业惯例。

公司已就前述相关可能存在的不确定性，在招股说明书中“第三节 风险因素”之“一、经营风险 ”对有关事项进行风险补充披露：

“（四）公司客户拓展的风险

公司产品下游终端客户相对分散，公司及经销商需不断拓展新客户，以扩大市场份额。报告期内，公司设备销售数量逐渐上升，若公司未能及时适应行业发展趋势和市场环境，提高自身竞争实力，推出契合市场需求的新产品，促进产品结构和销售渠道的优化升级，则可能出现客户拓展受阻以及市场地位、市场份额和经营业绩下降的风险。”

五、核查程序及核查意见

（一）区分境内外及经销、直销客户等说明函证情况、样本选取方式及合理性，并说明回函相符、回函不符、未回函金额、比例、原因及执行替代程序的具体情况，是否针对回函差异或未回函情形均执行替代程序，调节依据的可靠性及结论

保荐机构、申报会计师对报告期内公司销售情况进行了函证，由于公司以经销为主，直销为辅，经销与直销客户均是买断式销售，故经销与直销客户采用一样的标准进行抽样。函证标准为分层抽样，对销售额或应收余额≥100 万元及合并外关联方的全部抽取，剩余部分随机抽取。

1、报告期内，销售函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（①）	157,524.62	120,216.78	101,817.67
发函金额（②）	123,546.41	89,694.05	74,655.55
回函金额（③）	104,895.76	75,228.78	66,071.02
发函比例（④=②/①）	78.43%	74.61%	73.32%
回函金额占比（⑤=③/①）	66.59%	62.58%	64.89%
回函发函比（⑥=③/②）	84.90%	83.87%	88.50%
回函相符金额（⑦）	96,684.96	70,153.50	59,261.48
回函不符经调节可以确认金额（⑧）	8,210.80	5,075.28	6,809.54
回函相符+经调节可确认金额（⑨=⑦+⑧）	104,895.76	75,228.78	66,071.02

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
未回函替代测试金额（⑩）	18,650.65	14,465.27	8,584.53
收入确认比例（⑪=（⑨+⑩）/①）	78.43%	74.61%	73.32%

2、境内外客户函证情况

（1）境外客户函证情况

单位：万元

项目	境外客户		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（①）	115,880.35	79,200.27	61,564.71
发函金额（②）	98,092.64	65,009.36	49,360.17
已回函金额（③）	80,519.81	52,766.54	42,695.50
发函比例（④=②/①）	84.65%	82.08%	80.18%
回函金额占比（⑤=③/①）	69.49%	66.62%	69.35%
回函发函比（⑥=③/②）	82.09%	81.17%	86.50%
回函相符金额（⑦）	73,852.49	51,657.10	42,241.04
回函不符经调节可以确认金额（⑧）	6,667.32	1,109.43	454.46
回函相符+经调节可确认金额（⑨=⑦+⑧）	80,519.81	52,766.54	42,695.50
未回函替代测试金额（⑩）	17,572.84	12,242.82	6,664.68
收入确认比例（⑪=（⑨+⑩）/①）	84.65%	82.08%	80.18%

（2）境内客户函证情况

单位：万元

项目	境内客户		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（①）	41,644.27	41,016.51	40,252.96
发函金额（②）	25,453.77	24,684.69	25,295.37
已回函金额（③）	24,375.96	22,462.24	23,375.52
发函比例（④=②/①）	61.12%	60.18%	62.84%
回函金额占比（⑤=③/①）	58.53%	54.76%	58.07%
回函发函比（⑥=③/②）	95.77%	91.00%	92.41%
回函相符金额（⑦）	22,832.47	18,496.40	17,020.44

项目	境内客户		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
回函不符经调节可以确认金额（⑧）	1,543.48	3,965.84	6,355.08
回函相符+经调节可确认金额（⑨=⑦+⑧）	24,375.96	22,462.24	23,375.52
未回函替代测试金额（⑩）	1,077.81	2,222.45	1,919.85
收入确认比例（⑪=（⑨+⑩）/①）	61.12%	60.18%	62.84%

报告期内，发行人以境外销售为主，境内外通过函证确认的收入比例均较高。

3、经销、直销客户函证情况

（1）经销客户函证情况

单位：万元

项目	经销客户		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（①）	125,863.07	84,921.80	67,719.82
发函金额（②）	114,466.03	76,908.43	61,511.58
已回函金额（③）	97,203.69	65,330.22	54,010.49
发函比例（④=②/①）	90.94%	90.56%	90.83%
回函金额占比（⑤=③/①）	77.23%	76.93%	79.76%
回函发函比（⑥=③/②）	84.92%	84.95%	87.81%
回函相符金额（⑦）	90,041.82	62,564.38	51,619.99
回函不符经调节可以确认金额（⑧）	7,161.87	2,765.84	2,390.50
回函相符+经调节可确认金额（⑨=⑦+⑧）	97,203.69	65,330.22	54,010.49
未回函替代测试金额（⑩）	17,262.34	11,578.22	7,501.09
收入确认比例（⑪=（⑨+⑩）/①）	90.94%	90.56%	90.83%

（2）直销客户函证情况

单位：万元

项目	直销客户		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（①）	29,682.57	30,574.19	26,569.90
发函金额（②）	7,257.83	8,314.16	6,262.71

项目	直销客户		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
已回函金额（③）	6,276.98	6,322.21	5,179.28
发函比例（④=②/①）	24.45%	27.19%	23.57%
回函金额占比（⑤=③/①）	21.15%	20.68%	19.49%
回函发函比（⑥=③/②）	86.49%	76.04%	82.70%
回函相符金额（⑦）	5,879.57	5,685.05	4,579.46
回函不符经调节可以确认金额（⑧）	397.41	637.16	599.82
回函相符+经调节可确认金额（⑨=⑦+⑧）	6,276.98	6,322.21	5,179.28
未回函替代测试金额（⑩）	980.85	1,991.95	1,083.43
收入确认比例（⑪=（⑨+⑩）/①）	24.45%	27.19%	23.57%

报告期内，发行人销售以经销为主，直销为辅，直销收入占比较低，且直销客户十分分散，多为长尾客户，因此发函比例较低。

关于采取分层抽样的方法，对某一金额以上的样本全部抽取，剩余部分随机抽取。发行人客户较多且较为分散，最终发函交易额占申报期各期收入 70%以上，通过函证程序核查，保证主要客户交易额真实、准确，样本选取方式合理。

4、上述回函不符主要原因为入账时间性差异导致，针对不符函证情况，保荐机构、申报会计师实施了以下程序：

（1）获取回函不符客户经客户确认的差异调节表，或获取公司编制的回函差异调节表，与客户、公司财务人员、业务人员核实差异原因；

（2）获取形成差异对应的销售订单、销售发票、发货单、报关单、提单、签收单、物流单据、银行回单等，证实差异部分公司已按照收入确认政策确认，各年的收入金额正确，无需调整。

5、针对未回函的客户，保荐机构、申报会计师对其实施了替代程序，检查对应的销售合同、销售订单、销售发票、发货单、报关单、提单、签收单、物流单据、银行回单等进行确认。经执行替代程序，保荐机构、申报会计师认为未回函对应的营业收入真实、准确、完整。

（二）区分境内外及经销、直销客户等说明走访情况，包括但不限于样本选取方式及合理性、走访形式、比例、访谈内容、获取的关键性证据等，对境外客户穿透核查情况，是否走访终端客户及核查比例。

1、样本的选取方式及合理性

（1）抽样覆盖报告期各期经销收入的 70%以上，同时包含报告期各期前十大经销客户；

（2）将直销客户按照收入规模分为三个层次并按照“大额+随机”原则进行分层抽样：

第一层：对于报告期合计直销收入 100 万及以上客户，抽样覆盖报告期各期该层次客户直销收入的 50%及以上；

第二层：对于报告期合计直销收入 50 万至 100 万客户，抽样覆盖报告期各期该层次客户直销收入的 20%及以上；

第三层：对于报告期合计直销收入 50 万以下客户，抽样覆盖报告期合计该层次客户直销收入的 5%及以上。

（3）抽样覆盖报告期各期 ODM 收入的 70%以上，同时包含各期前五大 ODM 客户；

（4）覆盖报告期各期销售收入合计超过 1,000 万元的客户。

2、走访形式

以实地访谈为主，并对于确有实际困难无法前往实地访谈的少量境外客户进行了视频访谈。

3、走访比例

实际走访核查覆盖比例具体情况如下：

实地走访覆盖比例	2025年	2024年	2023年	报告期合计
总体核查覆盖比例	61.53%	65.98%	64.63%	63.77%
境外核查覆盖比例	65.25%	67.16%	65.60%	65.92%
境内核查覆盖比例	51.25%	63.93%	63.94%	59.62%
经销核查覆盖比例	70.62%	76.88%	76.64%	73.99%

实地走访覆盖比例	2025年	2024年	2023年	报告期合计
直销核查覆盖比例	21.86%	34.10%	30.44%	28.80%
ODM 核查覆盖比例	81.51%	78.80%	82.73%	81.23%

4、访谈内容、获取的关键性证据

访谈内容主要为客户基本情况、客户与先临三维的合作往来情况、客户与先临三维的业务签约方式、具体交易内容及金额等情况、经销商合作模式、终端销售情况、结算及付款情况、产品质量检验与质量评价情况、退换货情况、纠纷及诉讼情况、关联关系等。

获取的关键性证据：在走访过程中，向受访人获取：（1）身份证/名片/工牌等身份证明材料；（2）受访客户的营业执照、公司章程、重要业务资质材料；（3）报告期内受访客户与先临三维之间的业务合同或订单[3]。同时，对于经销商客户，亦会向其询问终端客户信息、向终端客户销售的单据（如销售合同/清单/出库单/签收单/销售发票/流水等）。

5、对境外客户穿透核查情况

对于境外经销客户，在走访过程中询问了其终端销售情况，同时亦选取了其中的主要客户向其发送了经销商专项函。

走访共覆盖报告期内 132 家境外经销商客户，分别对应 2023 年、2024 年及 2025 年境外经销收入的 75.25%、75.28%及 71.17%，走访覆盖报告期内境外经销收入的整体比例达 70%以上。

据统计，在走访过程中共获取了 50 家境外经销商的终端客户信息或其向终端客户销售的单据（如销售合同/清单/出库单/签收单/销售发票/流水等），分别对应 2023 年、2024 年及 2025 年境外经销收入的 26.10%、23.18%及 18.41%。

6、终端客户走访情况及核查比例

走访覆盖报告期内 221 家经销商，分别对应 2023 年、2024 年及 2025 年经销收入的 76.64%、76.88%及 70.62%，报告期各期走访覆盖的经销收入比例均达到 70%以上。

[3] 系随机抽样，并非全量获取

在走访过程中，向受访经销商询问终端客户信息、向终端客户销售的单据（如销售合同/清单/出库单/签收单/销售发票/流水等）。通过走访获取到终端客户信息的经销商数量为125家，分别对应2023年、2024年及2025年经销收入的35.38%、31.96%及25.44%。同时，对37家经销商的47家终端客户进行了访谈，分别对应2023年、2024年及2025年经销收入的28.74%、30.50%及28.74%。

（三）说明针对第三方回款执行的核查程序、比例及结论；说明细节测试/穿行测试、截止性测试的核查范围、比例及结论

针对第三方回款，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅报告期内第三方回款明细表，分析不同类别的第三方回款的金额及占比；取得发行人关联方清单，与回款方清单进行比对；

2、访谈发行人业务人员及主要第三方回款客户，了解第三方回款的原因、必要性及商业合理性，以及代付行为的合法合规性；

3、抽取发行人第三方回款客户涉及收入的代付证明，对第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄等情形进行核查，核实委托付款的真实性、代付金额的准确性，以及付款方和委托方之间的关系，抽样及核查所涉客户第三方回款金额占第三方回款总金额的比例分别为59.48%、60.75%及67.28%。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人针对第三方回款已建立内控制度并有效执行，报告期内不存在发行人关联方作为第三方回款方的情况，发行人第三方回款的主要原因系受客户所在国外汇管制等因素影响，客户通过专业代付机构、货运代理等指定方付款，或出于支付便利，由客户关联方付款，第三方回款具有商业合理性。

针对细节测试及截止性测试，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、对报告期各期收入进行细节测试，获取销售合同、物流单、报关单、提单、签收单、销售发票、银行回单等材料，核查发行人收入的真实性和入账的及时性，报告期内核查比例为56.83%、57.05%及58.18%。

2、随机抽取报告期初以及报告期各期资产负债表日前后一个月各10笔大额收入记录，比对确认收入的记账凭证与验收单或报关单（如为外销）日期，确认是否存在收入

跨期的情形，如有异常情况将进一步扩大抽取的样本量。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人收入真实，入账及时，收入确认时点与收入确认政策相匹配，不存在调节收入的情形。

（四）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-13 境外销售、2-15 经销模式及 2-18 资金流水核查的要求出具专项核查报告

保荐机构及申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售、2-15 经销模式及 2-18 资金流水核查的要求出具专项核查报告。

（五）直销、ODM 客户及收入情况、业绩增长合理性及持续性

针对直销、ODM 客户及收入情况、业绩增长合理性及持续性，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期收入成本明细表，了解发行人直销模式及 ODM 模式下主要客户、产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区等情况，了解工业 3D 扫描仪细分产品收入、客均销售额等情况，分析发行人报告期各期新老客户收入构成情况；

2、访谈发行人销售负责人，了解直销模式下收入金额持续上升、ODM 模式收入持续下降原因，了解工业 3D 扫描仪客均销售额变动原因；

3、了解 ODM 客户合作模式，获取发行人与报告期内主要 ODM 客户签署的相关合作协议，检查是否涉及知识产权纠纷风险；

4、获取同行业上市公司年报和研究报告，比较分析报告期内发行人工业 3D 扫描仪与同行业可比公司毛利率变动情况；比较发行人主要产品与竞争对手产品的核心性能参数、价格、服务等，分析发行人产品的竞争优劣势和市场地位；

5、获取发行人在手订单、期后销售明细，了解发行人与主要客户的合作历史，分析客户较为分散的合理性并与同行业上市公司进行比较，分析发行人是否面临新客户拓展风险及业绩下滑风险。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，公司直销收入占比基本稳定，公司直销模式下境内收入持续增加，系随着公司市场推广，整体销售规模增加，直销规模也相应增加，公司直销模式下收入金额持续上升具有合理性。

报告期内，公司 ODM 模式收入下降，一方面系公司自有品牌产品对客户的吸引力逐步增强，公司对 ODM 销售模式的开发力度也减小，另一方面系报告期内公司 ODM 主要客户爱迪特因自身产品销售结构变化对公司产品的需求量下降。根据发行人与报告期内主要 ODM 客户签署的相关合作协议，不存在产品知识产权归属于 ODM 客户或对公司产品知识产权作出限制的条款。

发行人工业 3D 扫描仪与同行业可比公司的毛利率平均值接近，不存在与可比公司毛利率存在显著差异的情形。综合产品技术水平、价格竞争力、产品结构完整性及服务体系建设等因素，发行人已在业内形成较强的国际竞争力，具备与全球主流品牌开展直接竞争的综合实力。报告期内，公司与主要客户保持着稳定的合作关系。客户较为分散符合行业惯例，发行人已针对新客户拓展风险及业绩下滑可能存在的不确定性，在招股说明书中补充披露相应风险。

问题 6.3D 扫描仪软硬件收入确认合规性

（1）工业及齿科 3D 扫描仪收入确认合规性。根据申请文件：①发行人工业 3D 扫描仪分为计量级和专业级扫描仪，齿科 3D 扫描仪分为齿科桌面、口内、面部扫描仪。②发行人产品属于在某一时点履行的履约义务。内销收入根据是否需要安装调试、验收，在产品交付或完成安装调试、验收并由客户确认接受等时点确认收入；外销收入在产品报关或将产品交付至客户指定地点并由客户确认接受时确认收入。③发行人经销、直销、ODM 销售模式均为买断式销售。请发行人：①区分计量级、专业级 3D 扫描仪、齿科桌面、口内、面部 3D 扫描仪，说明各类产品是否需要安装调试及验收，向直销及经销客户销售的产品安装调试及验收具体流程；向经销商销售产品安装调试后续人员及费用安排，退换货的权利义务约定及具体执行情况。②说明发行人国外销售采用的主要贸易方式、对应金额及比例；结合验收/签收、不同贸易模式等收入确认依据及关键性单据，说明发行人收入确认时点是否准确，是否存在跨期确认收入或发货后长时间未确认收入的情况及原因。③补充披露报告期内经销等不同模式下收入确认方法并说明是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）3D 扫描仪软硬件配套销售情况及齿科 3D 扫描仪、打印机、相关材料销售情况。根据申请文件：①发行人配套设备耗材及服务收入主要包括齿科 3D 打印机及材料、配套设备耗材、应用软件、技术服务等。各期销售金额分别为 7,482.41 万元、10,365.52 万元、16,423.09 万元、10,224.96 万元，占比分别为 9.77%、10.23%、13.68%、14.87%。②发行人对外采购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件，各期采购金额为 1,627.80 万元、1,224.76 万元、2,097.96 万元、1,007.57 万元。请发行人：①拆分配套设备耗材及服务收入具体内容、金额及比例。②说明 3D 扫描仪配套应用软件自研、外采等的销售数量、金额及比例，外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件配套的 3D 扫描仪的主要客户情况，发行人是否通过软件授权文件实现对产品设备使用功能权限的控制；自研应用软件是否单独定价、销售及相关会计处理，外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件后对外销售的会计处理，上述会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。③说明发行人是否享受软件产品增值税即征即退政策，如是，请说明涉及的产品、退税金额的计税依据以及与相应收入的匹配情况。④说明齿科 3D 打印机及材料是否外购，相应供应商是否与发行人存在关联关系，3D 打印机及材料与 3D 扫描仪是否打包销售及相关会计处理，详细说明 3D 打印机及材料的主要客户、销售方式、定价方式，发行人未来是否会进一步扩大 3D 打印机及材料的销售规模。

（3）关于合同负债。根据申请文件，报告期各期末，发行人合同负债余额分别为 2,870.00 万元、2,662.68 万元、4,063.35 万元和 4,458.14 万元，主要系预收货款增加导致。请发行人：说明预收货款的主要客户、采购产品、金额及比例，预收货款的形成原因，是否均有合同或订单支持，是否存在期后取消、退回情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，预收货款是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、工业及齿科 3D 扫描仪收入确认合规性

（一）区分计量级、专业级 3D 扫描仪、齿科桌面、口内、面部 3D 扫描仪，说明各类产品是否需要安装调试及验收，向直销及经销客户销售的产品安装调试及验收具体流程；向经销商销售产品安装调试后续人员及费用安排，退换货的权利义务约定及具体执行情况

1、各类产品是否需要安装调试及验收

发行人的产品主要为标准化产品，其中仅部分计量级 3D 扫描仪需要安装调试及验收，是否需要安装调试及验收取决于合同约定。附安装调试与验收义务的设备销售，在产品完成安装调试、验收并由客户确认接受时确认收入。

2、向直销及经销客户销售的产品安装调试及验收具体流程

发行人向直销及经销客户销售的产品若涉及安装调试及验收，具体流程没有差异，具体如下：

公司设备到达客户指定场地后，公司派技术人员到场进行安装调试，根据项目的复杂程度，一般现场安装调试 1-3 天，安装调试内容主要系设备校准、设备调试等程序。安装调试完成后，客户依据双方约定的验收方案等进行现场核验，通过后完成验收。

3、向经销商销售产品安装调试后续人员及费用安排，退换货的权利义务约定及具体执行情况

（1）向经销商销售产品安装调试后续人员及费用安排

公司向经销商销售产品是否承担安装调试义务取决于合同约定。通常公司向经销商销售产品由经销商安排人员负责安装调试，相关费用由经销商承担。若合同约定由公司为客户提供安装调试服务的，安装调试后续人员由公司安排，相关费用由公司承担。

（2）退换货的权利义务约定及具体执行

公司销售合同未设置单独的退换货条款。根据公司售后退换货政策约定，非重大质量问题，公司原则上不允许退换货。对于发货日起 3 个月内销售的产品，如出现重大质量问题，经相关负责人审批后可进行换货；如有特殊情况需退货，经相关部门审批通过后方可执行。对于超出此范围的产品，原则上仅提供维修服务。

（二）说明发行人国外销售采用的主要贸易方式、对应金额及比例；结合验收/签收、不同贸易模式等收入确认依据及关键性单据，说明发行人收入确认时点是否准确，是否存在跨期确认收入或发货后长时间未确认收入的情况及原因

1、发行人国外销售采用的主要贸易方式

发行人境内公司销往国外采用的主要贸易方式为 CIF、FOB 和 C&F，对应金额及比例如下：

单位：万元

贸易模式	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
CIF	48,671.31	49.13	37,904.35	54.91	30,890.48	55.63
FOB	27,601.65	27.86	18,591.55	26.93	15,513.30	27.94
C&F	17,329.65	17.49	11,559.50	16.75	8,850.59	15.94

发行人海外子公司国外销售以物流签收为主，不涉及贸易模式。

2、发行人具体贸易模式及收入确认依据如下：

主体	签收/验收	主要贸易模式	收入确认时点	收入确认依据及关键性单据
境内主体出口销售	—	CIF/FOB/C&F	按照报关单日期或提单日期确认收入	报关单或货运提单
境外子公司销售	签收	—	发货并取得物流签收单据后确认收入	物流签收单

3、说明发行人收入确认时点是否准确，是否存在跨期确认收入或发货后长时间未确认收入的情况及原因

公司产品在客户签收或完成出口报关手续并取得报关单、提单后，相关商品的主要风险与报酬、控制权即已转移至客户，且与该交易相关的经济利益预计能够可靠地流入企业。报告期内，发行人收入确认时点准确，不存在跨期确认收入或发货后较长时间未确认收入的情况。

（三）补充披露报告期内经销等不同模式下收入确认方法并说明是否符合《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）

会计政策和会计估计”之“7.收入”补充披露如下：

“3. 收入确认的具体方法

公司主要销售 3D 扫描仪等产品，属于在某一时点履行的履约义务。**报告期内，发行人采用经销、直销、ODM 相结合的销售模式，均为买断式销售。发行人对经销等不同模式下的收入确认方法没有显著区别，具体如下：**

内销收入在公司已根据合同约定将产品交付并由客户确认接受，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；需安装调试、验收的产品销售，在完成安装调试、验收并由客户确认接受，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

外销收入在公司已根据合同约定将产品报关，取得报关单和提单，或根据合同约定将产品交付至客户指定地点并由客户确认接受，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

境外子公司的销售收入在境外子公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。”

二、3D 扫描仪软硬件配套销售情况及齿科 3D 扫描仪、打印机、相关材料销售情况

（一）拆分配套设备耗材及服务收入具体内容、金额及比例

报告期内，公司配套设备耗材及服务收入具体情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比（%）	收入	占比（%）	收入	占比（%）
齿科 3D 打印机	5,104.53	22.95	4,765.73	29.02	3,427.07	33.06
自主 3D 打印材料	3,888.89	17.48	3,949.90	24.05	3,014.63	29.08
配套设备耗材	9,483.40	42.63	4,060.69	24.72	1,718.16	16.58
其中：种植扫描体	5,184.86	23.31	982.10	5.98	-	-
外购应用软件	2,674.25	12.02	2,591.50	15.78	1,622.05	15.65
技术服务	1,093.08	4.91	1,055.26	6.43	583.61	5.63

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比（%）	收入	占比（%）	收入	占比（%）
小计	**22,244.17**	**100.00**	**16,423.09**	**100.00**	**10,365.52**	**100.00**

（二）说明 3D 扫描仪配套应用软件自研、外采等的销售数量、金额及比例，外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件配套的 3D 扫描仪的主要客户情况，发行人是否通过软件授权文件实现对产品设备使用功能权限的控制；自研应用软件是否单独定价、销售及相关会计处理，外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件后对外销售的会计处理，上述会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、3D 扫描仪配套应用软件自研、外采等的销售数量、金额及比例

报告期内，公司的软件以自研软件为主，自研软件一般通过设备进行一体化配套使用，自研硬件不能独立于自研软件单独使用，公司自研软件是公司产品的重要组成部分。外采软件主要是下游应用软件，与公司自研设备是上下游关系。报告期内，公司仅有少量的外采 3D 软件。

报告期各期，3D 扫描仪配套应用软件自研、外采等的销售数量、金额及比例具体如下：

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	数量（台/套）	金额（万元）	占比	数量（台/套）	金额（万元）	占比	数量（台/套）	金额（万元）	占比
自研 3D 扫描仪硬件及软件销售情况	47,266	135,205.06	85.83%	39,868	103,642.72	86.21%	38,624	90,955.98	89.33%
其中：配套的外采 3D 软件销售情况	64	18.67	0.01%	1,089	275.33	0.23%	6,110	1,138.13	1.12%
单独销售的外采 3D 软件销售情况	800	2,674.25	1.70%	866	2,591.50	2.16%	434	1,622.05	1.59%
营业收入总额		157,524.62	100.00%		120,216.78	100.00%		101,817.67	100.00%

2、外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件配套的 3D 扫描仪的主要客户情况

客户在实际使用公司产品的过程中，因对运算性能要求较高，可选择向公司加配计

算机工作站以提升 3D 扫描数据的处理效率；公司 3D 扫描仪产品除与自研软件可配套使用外，也可适用于通用 3D 分析软件，客户因使用偏好等因素考虑，可选择向公司加配通用 3D 分析对比软件。报告期各期，外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件配套的 3D 扫描仪的前五大客户收入及占比情况如下：

单位：万元

期 间	客户名称	销售方式	收入金额	占相应客户当期收入比重
2025 年度	TriMech Manufacturing Solutions	经销	132.33	12.64%
	ADMASYS CZ s.r.o.	经销	114.74	19.90%
	Japan Quality Co., Ltd.	经销	98.93	20.04%
	比亚迪汽车工业有限公司	直销	96.78	16.60%
	TO B Digital DWC LLC.	经销	86.75	23.01%
	小 计		**529.52**	**17.21%**
2024 年度	SOLUCIONES SICNOVA SL	经销	143.92	20.34%
	VISION MINER LLC	经销	104.07	11.34%
	ADMASYS CZ s.r.o.	经销	100.65	13.03%
	V-GER SRL	经销	98.59	15.33%
	Japan Quality Co., Ltd.	经销	91.60	24.95%
	小 计		**538.84**	**15.81%**
2023 年度	VISION MINER LLC	经销	105.85	13.30%
	V-GER SRL	经销	89.63	14.35%
	UFP Deutschland GmbH	经销	77.05	3.22%
	SOLUCIONES SICNOVA SL	经销	62.60	13.11%
	VPI POLSKA SP. Z O.O.	经销	62.18	9.48%
	小 计		**397.32**	**8.03%**

注：上述客户中 TriMech Manufacturing Solutions、ADMASYS CZ s.r.o.、比亚迪汽车工业有限公司、TO B Digital DWC LLC.包含其同一控制下合并的企业

3、发行人是否通过软件授权文件实现对产品设备使用功能权限的控制

报告期内，发行人通过软件授权文件实现对产品设备使用功能权限的控制，具体情况如下：

项目	自研软件	第三方外采软件
主要授权形式	（1）设备：公司针对每台出厂设备通过设置唯一的序列号，可对相关产品进行	（1）应用软件通过第三方软件供应商官网下载或实物光盘交付；

项目	自研软件	第三方外采软件
	有效追溯。在该序列号中，包含了相关产品设备型号信息及设备出厂序列信息，并唯一对应设备的系统配置文件和软件授权文件； （2）硬件加密狗：公司产品出厂前采用系统配置文件和软件授权文件进行激活，激活时间设定一定期间或永久，并采用硬件加密狗对程序进行绑定加密，客户只有在插入加密狗时方可使用设备； （3）硬件 U 盘：硬件 U 盘内置软件授权文件（RGF 文件）用于设备使用的时间进行授权。授权条件可以是付款进度、设备类型（比如是销售演示用机或者正式机等）等不同情形，可进行永久授权和一定期间授权	（2）具体授权形式如下： 1）网络激活码授权：公司向客户交付第三方软件后，同时通过网络通讯向客户发送网络激活码，公司销售技术支持人员协助客户或客户自行通过激活码激活软件即可使用； 2）硬件加密狗授权：公司向客户交付第三方软件后，同时将与第三方软件供应商提供的配套硬件加密狗交付给客户，公司销售技术支持人员协助客户或客户自行通过硬件加密狗激活软件即可使用
交付形式	设备+硬件加密狗+硬件 U 盘同时交付	第三方软件+网络激活码或硬件加密狗同时交付
除设备使用的时间授权外是否存在使用限制	否	否
交付后客户是否可立即使用	是	是
产品控制权是否转移	是	是

4、自研应用软件是否单独定价、销售及相关会计处理，外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件后对外销售的会计处理，上述会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（1）公司自研应用软件是否单独定价、销售及相关会计处理

公司自研软件主要为一体化配套设备使用，是公司产品的重要组成部分，不能独立于自研硬件单独使用，因此这类自研软件不单独定价，随设备销售时点一同确认收入。另有部分可由客户单独选配的自研软件，主要用于拓展设备使用功能，公司实行单独定价销售，这部分自研软件在软件产品相关的风险报酬或控制权已经发生实质性转移时确认收入。公司自研软件是否单独定价、销售的具体情况如下：

类别	是否单独定价	交付和激活流程	收入确认时点
自研软件	自研软件和设备为一体化配套使用，随产品销售，不单独定价	公司在云平台添加相应软件信息，发送客户激活码，客户激活后可使用软件	跟设备一同确认
	少量单独销售的自研软件单独定价	公司在自有云平台添加相应软件信息，发送客户激活码	在自有云平台添加软件信息后确认

公司不同类型收入确认方式与公司实际经营情况相适应，符合企业会计准则的相关规定，公司对各类模式的收入确认时点准确，符合企业会计准则的相关要求。

（2）外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件后对外销售的会计处理

公司外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件后，根据客户订单需求进行装配，在完成整体设备的签收或验收后确认收入。同时，公司承担向客户转让商品的主要责任，公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险，公司有权自主决定所交易商品的价格，因此公司为主要责任人。

公司销售的搭配外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件的产品自交付给客户或经客户验收后已将法定所有权转移给客户，即客户已经占有商品实物，已拥有该商品的法定所有权，公司已就该商品享有法定的现时收款权利，按照《企业会计准则》《企业会计准则应用指南》的规定，商品的控制权已转移至客户，符合收入确认的条件。

综上，公司自研应用软件相关会计处理、外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件后对外销售的会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）说明发行人是否享受软件产品增值税即征即退政策，如是，请说明涉及的产品、退税金额的计税依据以及与相应收入的匹配情况

发行人享受软件产品增值税即征即退政策。

1、软件产品增值税即征即退政策涉及的产品

软件产品增值税即征即退涉及的产品收入包括公司销售 3D 扫描仪产品及齿科 3D 打印机产品收入中的软件收入。报告期内，收入金额如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
齿科 3D 扫描仪软件收入	13,708.89	15,029.22	15,197.27
工业 3D 扫描仪软件收入	10,225.47	8,644.95	7,526.26
齿科 3D 打印机软件收入	296.46	199.46	37.11
软件收入小计	**24,230.82**	**23,873.63**	**22,760.63**

公司涉及软件产品增值税即征即退的产品为 3D 扫描仪和齿科 3D 打印机。报告期

各期，上述产品对应的软件收入金额分别为 22,760.63 万元、23,873.63 万元和 24,230.82 万元。

2、退税金额的计税依据

根据《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号），公司销售自行开发生产的软件产品，对增值税实际税负率超过 3%的部分实行即征即退政策。

3、与相关收入的匹配情况

报告期内，公司增值税退税金额与享受增值税退税的软件产品销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期增值税即征即退软件总收入（①）	23,968.91	24,151.38	22,805.10
实际申请退税收入金额（②）	23,968.91	24,151.38	22,805.10
增值税即征即退软件收入与申报收入的差异（③=①-②）	-	-	-
当期增值税即征即退软件收入销项税额（④）	3,115.96	3,139.68	2,964.66
当期增值税即征即退软件收入可抵扣进项税额（⑤）	187.82	102.21	65.73
当期应纳税额（⑥=④-⑤）	2,928.14	3,037.47	2,898.93
计算当期即征即退金额（⑦=⑥-②*3%）	2,209.07	2,312.93	2,214.78
当期计入其他收益的增值税即征即退金额（⑧）	2,198.22	2,310.39	2,230.52
增值税即征即退金额/实际申请退税收入金额（⑨=⑧/②）	9.17%	9.57%	9.78%

由上表可知，报告期各期，公司涉及软件产品增值税即征即退的产品对应的增值税退税金额分别为 2,230.52 万元、2,310.39 万元和 2,198.22 万元。当期计入其他收益的增值税即征即退金额与当期计算即征即退金额的差异主要系子公司部分月份进项留抵税额大于销项税额无需退税以及退税时间性差异。公司各类产品的退税金额占相应软件收入的 10%以内，主要产品对应的退税金额与其相应收入情况相匹配。

（四）说明齿科 3D 打印机及材料是否外购，相应供应商是否与发行人存在关联关系，3D 打印机及材料与 3D 扫描仪是否打包销售及相关会计处理，详细说明 3D 打印机及材料的主要客户、销售方式、定价方式，发行人未来是否会进一步扩大 3D 打印机及材料的销售规模

1、齿科 3D 打印机及材料是否外购，相应供应商是否与发行人存在关联关系

公司除极少量 3D 打印材料外购外，齿科 3D 打印机及材料均由公司自行研发生产。报告期各期，公司向供应商采购的外购 3D 打印材料金额分别为 70.30 万元、19.18 万元及 24.85 万元，金额较小。

公司外购 3D 打印材料的主要供应商为东莞爱的合成材料科技有限公司，报告期内向其采购金额占 50%以上。公司外购 3D 打印材料的供应商中，杭州乐一新材料科技有限公司是公司持股 4.25%的参股公司，报告期内向其采购的外购打印材料的金额分别为 2.50 万元、1.02 万元和 0 万元，其他外购供应商与公司均不存在关联关系。公司向杭州乐一新材料科技有限公司采购系正常采购需要，通过商务谈判协商定价，与其他第三方供应商交易价格不存在重大差异，关联交易定价公允、合理。

2、3D 打印机及材料与 3D 扫描仪是否打包销售及相关会计处理

报告期内，公司不存在 3D 打印机及材料与 3D 扫描仪打包销售的情形，3D 打印机及材料销售收入单独确认，并归集至主营业务收入中的配套设备耗材及服务收入。

3、3D 打印机及材料的主要客户、销售方式、定价方式

报告期内，公司 3D 打印机及材料前五大客户销售收入、销售方式、定价方式如下：

单位：万元

期间	客户名称	收入金额	销售方式	定价方式
2025 年度	FENIQX SRL	300.84	经销	协商定价
	深圳康泰健医疗科技股份有限公司	293.90	直销	协商定价
	Henry Schein, Inc	241.65	经销、ODM	协商定价
	客户 B	221.97	经销	协商定价
	Japan Quality Co., Ltd.	179.49	经销	协商定价
	小 计	**1,237.85**		
2024 年度	深圳康泰健医疗科技股份有限公司	470.82	直销	协商定价
	帝绨埃斯医疗科技（深圳）有限公司（曾用名：康泰健美医疗科技（深圳）有限公	260.29	直销	协商定价

期间	客户名称	收入金额	销售方式	定价方式
	司）			
	Roland DGA Corp.	177.44	ODM	协商定价
	FENIQX SRL	172.13	经销	协商定价
	客户 B	165.02	经销	协商定价
	小 计	**1,245.70**		
2023 年度	深圳康泰健医疗科技股份有限公司	237.09	直销	协商定价
	帝绨埃斯医疗科技（深圳）有限公司（曾用名：康泰健美医疗科技（深圳）有限公司）	217.93	直销	协商定价
	MACHINES 3D SPRL	154.26	经销	协商定价
	Alias Medical	141.90	经销	协商定价
	FENIQX SRL	125.22	经销	协商定价
	小 计	**876.40**		

注：上述客户中深圳康泰健医疗科技股份有限公司、客户 B、Henry Schein, Inc 包含其同一控制下合并的企业

4、发行人未来是否会进一步扩大 3D 打印机及材料的销售规模

报告期各期，公司齿科 3D 打印机及材料的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
齿科 3D 打印机及材料	9,045.45	8,769.50	6,544.95
营业收入	157,524.62	120,216.78	101,817.67
占比	5.74%	7.29%	6.43%

公司齿科 3D 打印机及材料主要是作为 3D 扫描仪的衍生配套产品进行销售，为客户提供全套方案。由上表可知，公司齿科 3D 打印机及材料的销售规模随着公司整体收入规模的增加而逐年增加，占营业收入的比例整体保持平稳。公司预计随着齿科数字化的普及，未来齿科 3D 打印机及材料的销售规模将会进一步扩大。

三、关于合同负债

（一）说明预收货款的主要客户、采购产品、金额及比例，预收货款的形成原因，是否均有合同或订单支持，是否存在期后取消、退回情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，预收货款是否符合行业惯例

1、报告期各期末，公司预收货款的主要客户、采购产品、金额及比例、是否均有合同或订单支持，是否存在期后取消、退回情形等情况如下：

时间	客户名称	采购产品	金额（万元）	占当期合同负债比例	是否有合同或订单支持	期后是否取消、退回
2025 年 12 月 31 日	GeoMedi Co., Ltd	3D 扫描仪、配套设备耗材及服务	787.60	12.26%	是	否
	客户 A	3D 扫描仪	749.52	11.67%	是	否
	客户 B	3D 扫描仪	255.43	3.98%	是	否
	CAD-Ray Distribution LLC	3D 扫描仪、配套设备耗材及服务	239.34	3.72%	是	否
	Elbadr dental co.	3D 扫描仪	173.91	2.71%	是	否
	小 计		**2,205.80**	**34.33%**		
2024 年 12 月 31 日	GeoMedi Co., Ltd	3D 扫描仪	333.40	8.21%	是	否
	JAPAN 3D PRINTER CO., LTD.	3D 扫描仪	130.06	3.20%	是	否
	苏州电加工机床研究所有限公司	3D 扫描仪	129.03	3.18%	是	否
	客户 C	3D 扫描仪	77.18	1.90%	是	否
	客户 D	3D 扫描仪	68.35	1.68%	是	否
	小 计		**738.02**	**18.16%**		
2023 年 12 月 31 日	FENIQX SRL	配套设备耗材及服务	89.53	3.36%	是	否
	贵州优特数联科技有限公司	3D 扫描仪	79.29	2.98%	是	否
	济南静雅嘉业商贸有限公司	3D 扫描仪	76.52	2.87%	是	否
	JS Dent shop s.r.o.	配套设备耗材及服务	72.29	2.72%	是	否
	阿里云计算有限公司	3D 扫描仪	58.68	2.20%	是	是，由于对方业务板块战略调整而取

时间	客户名称	采购产品	金额（万元）	占当期合同负债比例	是否有合同或订单支持	期后是否取消、退回
						消
	小 计		**376.32**	**14.13%**		

注：上述客户中客户 A、客户 B、GeoMedi Co., Ltd 包含其同一控制下合并的企业

报告期各期合同负债期初账面价值转入当期营业收入情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
合同负债期初账面价值	4,063.35	2,662.68	2,870.00
当期确认营业收入	3,679.39	2,226.65	2,265.84
合同负债期初账面价值转入当期营业收入比例	90.55%	83.62%	78.95%
至报告期末合同负债期初账面价值转入营业收入比例	90.55%	94.46%	96.31%

由上表可知，公司报告期各期期初预收货款在当期确认收入的比例较高，截至报告期末，合同负债期初账面价值结转至营业收入的比例分别为 96.31 %、94.46%和 90.55%。

公司预收货款的形成原因系根据合同约定向客户收取一定比例的货款。由上可知，报告期内公司预收货款的主要客户预收货款均有合同或订单支持，除 2023 年末预收阿里云计算有限公司货款由于对方业务板块战略调整而取消订单外，其余主要客户均不存在期后取消、退回情形。

2、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司合同负债主要由预收货款构成，发行人将各期末已收到且根据合同仍需履行向客户交付商品或提供服务的责任的款项计入合同负债科目核算，后续在合同期限内安排生产交货或提供服务，并根据货物控制权转移相应确认销售收入，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

3、预收货款是否符合行业惯例

同行业可比公司预收货款及占当期营业收入比重情况如下：

单位：万元

单位	项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度[注]	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度

单位	项目	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度[注]	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
思看科技	合同负债期末余额	1,420.40	1,531.99	1,536.58
	占当期营业收入比重	4.02%	4.61%	5.66%
易思维	合同负债期末余额	16,495.86	12,401.30	15,142.83
	占当期营业收入比重	65.85%	31.60%	42.67%
奥比中光	合同负债期末余额	1,346.79	1,587.82	2,485.79
	占当期营业收入比重	1.55%	2.81%	6.90%
先临三维	合同负债期末余额	6,425.24	4,063.35	2,662.68
	占当期营业收入比重	4.08%	3.38%	2.62%

注：思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据，以 2025 年 1-6 月数据进行比较，同行业可比公司 2025 年 6 月末合同负债期末余额占 2025 年 1-6 月营业收入比重已将营业收入年化

由上可知，同行业公司思看科技、易思维、奥比中光各期末也存在较大金额的预收货款。由于同行业各家公司与客户约定的预收款项比例存在差异，因此合同负债占营业收入的比重存在一定差异。公司各期末预收货款占当期营业收入的比重与思看科技较为接近，符合行业惯例。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司销售部门负责人及财务负责人，结合销售合同具体条款，了解公司各类产品是否需要安装调试及验收，向直销及经销客户销售的产品安装调试及验收具体流程，了解向经销商销售产品安装调试后续人员及费用安排，退换货的权利义务约定及具体执行情况，分析其合理性；

2、获取公司出口报关的明细清单，结合合同条款，复核公司国外销售采用的主要贸易方式、对应金额及比例，分析其合理性；

3、获取并检查公司报告期内境外销售的收入明细表，选取项目检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、收货确认书、销售发票、出库单、发货单、出口报关单、货运提单、物流签收单、银行收款单据等，检查公司收入确认时点是否准确，是否存在跨期确认收入或发货后长时间未确认收入的情况及原因，并复核报告期内经销

等不同模式下收入确认方法并说明是否符合企业会计准则的规定；

4、获取并检查公司报告期内配套设备耗材及服务的收入明细表，复核配套设备耗材及服务收入具体内容、金额及比例；复核 3D 扫描仪配套应用软件自研、外采等的销售数量、金额及比例，复核外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件配套的 3D 扫描仪的主要客户情况；

5、访谈公司业务人员，了解公司是否通过软件授权文件实现对产品设备使用功能权限的控制；

6、了解公司自研应用软件是否单独定价、销售及相关会计处理，了解公司外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件后对外销售的会计处理，复核上述会计处理是否符合企业会计准则的规定；

7、获取公司报告期各期增值税申报表，复核软件产品增值税即征即退涉及的产品、退税金额的计税依据，分析软件产品增值税即征即退涉及的产品与相应收入的匹配情况；

8、获取并检查公司报告期内齿科 3D 打印机及材料的收入明细表，检查齿科 3D 打印机及材料是否外购，通过企查查、天眼查等公开网站，检查相应供应商工商资料以及与发行人是否存在关联关系；

9、通过访谈及检查销售合同，了解公司 3D 打印机及材料与 3D 扫描仪是否打包销售；

10、获取并检查公司报告期内齿科 3D 打印机及材料的收入明细表，检查主要客户销售合同，复核 3D 打印机及材料的主要客户、销售方式、定价方式；

11、通过访谈公司销售部门负责人，了解公司对未来 3D 打印机及材料的销售规模的预测情况；

12、获取并检查公司报告期各期末合同负债明细表及明细账，复核预收货款的主要客户、采购产品、金额及比例，预收货款的形成原因，检查主要客户期末预收货款是否均有合同或订单支持，结合期后明细账检查是否存在期后取消、退回情形，复核相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

13、查阅同行业可比公司公开信息，并与公司对比各期末预收货款情况，分析是否符合行业惯例。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人的产品主要为标准化产品，其中仅部分计量级 3D 扫描仪需要安装调试及验收，发行人根据合同约定进行安装调试，在产品完成安装调试、验收并由客户确认接受时确认收入；

2、报告期内，发行人收入确认时点准确；不存在跨期确认收入或发货后较长时间未确认收入的情况；

3、发行人不同模式下收入确认方法符合企业会计准则的规定；

4、发行人已拆分配套设备耗材及服务收入具体内容、金额及比例并补充说明；

5、发行人通过软件授权文件实现对产品设备使用功能权限的控制；

6、发行人自研软件和设备主要为一体化配套使用，自研硬件不能独立于自研软件单独使用，公司自研软件是公司产品的重要组成部分，因此这类自研软件不单独定价，随设备销售时点一同确认收入；另有少量自研软件单独定价销售，这部分自研软件在软件产品相关的风险报酬或控制权已经发生实质性转移时确认收入；外购计算机工作站及通用 3D 分析对比软件后，根据客户订单需求进行装配，在完成整体设备的签收或验收后确认收入；上述会计处理符合企业会计准则的规定；

7、发行人享受软件产品增值税即征即退政策，退税金额的计税依据充分，退税金额与相应收入具有匹配性；

8、公司除极少量 3D 打印材料外购外，齿科 3D 打印机及材料均为公司自行研发生产的；供应商除杭州乐一新材料科技有限公司之外其他均为非关联方，3D 打印机及材料与 3D 扫描仪不存在打包销售；发行人预计未来会进一步扩大 3D 打印机及材料的销售规模；

9、报告期内，发行人预收货款均有合同或订单支持，除 2023 年末预收阿里云计算有限公司货款由于对方业务板块战略调整而取消订单外，不存在期后取消、退回情形；相关会计处理符合企业会计准则的规定，预收货款符合行业惯例。

问题 7.委外加工真实性及稳定性

（1）3D 扫描仪软硬件委外加工真实性及稳定性。根据申请文件：①发行人采用“装配式生产”模式，产品由硬件和软件两部分组成。②发行人各期主营业务成本分别为 26,616.06 万元、33,386.14 万元、37,033.40 万元、20,012.61 万元，其中直接材料占比分别为 79.88%、78.96%、80.98%、80.39%。③报告期各期，发行人前五大供应商采购占比分别为 25.31%、15.36%、18.98%、18.74%，较为分散。请发行人：①补充披露发行人与外协加工厂商具体合作模式，包括但不限于供料方式、定价方式、产品质量责任分摊安排、控制产品质量的具体措施、保密措施等。②区分委托加工及直接外购，说明前十大供应商的具体情况，包括但不限于名称、注册资本、实缴资本、股权结构、合作历史、加工费用（如有）、受托加工产品类型（如有）、是否属于发行人核心零部件，对应的终端产品类型及主要型号，是否与发行人存在关联关系；说明发行人外协加工厂商是否存在频繁变动情形，是否存在依赖外协加工厂的情形，外协加工是否稳定，是否存在断供风险；说明是否存在与注册资本较小、成立时间较短的供应商合作的情形及原因、合理性，发行人采购规模是否与其经营规模匹配，发行人是否实际控制相应供应商。③结合定价依据、市场公开价格或同类供应商报价等，说明与主要供应商采购价格是否公允，采购价格是否与相应原材料价格变动趋势一致，是否存在供应商替发行人代垫成本费用或利益输送等情形。④说明各期光学件、结构件、电子件中外购数量与委托加工数量、外购金额与委托加工金额；结合主要产品具体型号说明产品中外购材料与委托加工材料各自功能、占产品成本比重。

（2）存货变动合理性。根据申请文件，报告期各期末存货账面余额分别为 21,243.67 万元、18,620.98 万元、23,919.61 万元、28,644.74 万元，其中原材料、库存产品账面余额先降后升，发出产品账面余额持续上升。请发行人：①说明光学件、结构件、电子件等主要原材料的采购量、耗用量、库存量与发行人产品产量、销量之间的勾稽关系。②按照库龄列示存货金额及比例，说明是否存在库龄 1 年以上的存货及原因；结合在手订单情况、产品生产周期等，说明报告期内各类存货金额整体呈上升趋势的原因及合理性，发出商品核算内容，是否有相应在手订单支持，各类存货期后结转或销售情况。③结合存货构成、产品迭代周期、存货期后消化情况、下游市场波动情况等说明存货跌价准备计提的充分性。

（3）毛利率变动合理性。根据申请文件，报告期内，发行人毛利率分别为 65.25%、

67.05%、69.16%、70.90%，变动趋势与可比公司均值存在差异；工业 3D 扫描仪毛利率低于齿科 3D 扫描仪。请发行人：①列示报告期内细分产品销售金额、占比、平均售价、毛利率情况；结合产品结构变动、原材料采购价格变动情况等，说明发行人毛利率持续上升的原因及合理性，毛利率变动趋势与可比公司均值不一致的原因及合理性。②结合主要客户类型及终端客户情况等，说明工业 3D 扫描仪毛利率低于齿科 3D 扫描仪的原因及合理性，说明发行人产品是否与可比公司同类产品毛利率及变动趋势存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性。③说明是否存在毛利率明显偏离平均水平的直销客户或经销客户，如存在，请说明原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明存货监盘情况，包括但不限于监盘范围、地点、金额、比例及结论等。（3）说明对供应商函证情况，样本选取方法及合理性，回函不一致及未回函的金额、原因，采取的替代核查程序及有效性。

一、3D 扫描仪软硬件委外加工真实性及稳定性

（一）补充披露发行人与外协加工厂商具体合作模式，包括但不限于供料方式、定价方式、产品质量责任分摊安排、控制产品质量的具体措施、保密措施等。

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”补充披露如下：

“2、采购模式

公司主要采用以库存结合市场需求预测的采购模式，将采购对象区分为核心原材料和一般原材料。对于核心原材料，即对产品质量、性能影响较大或者采购价格较高的原材料，公司采用物料需求计划，根据生产计划、设备 BOM 清单和核心原材料库存量制定采购方案并有序安排到货。

公司针对核心原材料价格波动，提前和相关供应商达成合作，并进行原材料行情走势分析、事前管控，根据市场价格预测及时调整采购计划，从而有效地保障供应和控制采购成本。公司对主要供应商采取严格的管理和控制，通过合格供应商目录对供应商进行分类管理。公司对于主要供应商保持长期合作关系，同时培育发展备选供应商，丰富核心原材料供应来源，提升采购议价能力。

对于其他一般原材料，即对产品质量和安全性能影响较小的物资，公司采用合格准

入的采购模式，在满足要求的情况下，以简化采购手续为导向，减少采购时间，提高工作效率。

公司采购的原材料包括标准零部件和定制零部件，其中标准零部件通过直接外购采购，定制零部件由公司提供设计图纸方案或技术需求资料，交由外协厂商根据公司要求进行生产。公司原材料以定制化零部件为主，与外协厂商的具体合作模式如下：

（1）公司与外协加工厂商具体合作模式及供料方式、定价方式

报告期内，公司外协加工包括厂商包工包料、厂商包工不包料两种方式，其中以厂商包工包料模式为主。在包工包料模式下，公司提供设计图纸方案或技术需求资料，外协加工厂商向第三方采购或自身生产原材料，并将加工完成的整体部件出售给公司。在包工不包料的模式下，公司提供设计图纸方案或技术需求资料及主要原材料，交由外协加工厂商进行加工，外协加工厂商向公司交付经加工的原材料。

定价方式方面，公司根据加工数量、交期、工序工艺等进行询价，和外协加工商确定单件价格。其中，包工包料模式下，以外协加工厂商交付的成品整体定价；包工不包料模式下，外协加工厂商仅收取加工费。

（2）产品质量责任分摊安排

产品质量责任分摊方面，根据公司与主要外协供应商签订的采购协议，外协加工商需保证产品质量符合国家标准和行业标准，如果没有国家标准或行业标准则按照通常标准或者特定标准；外协加工商提供产品为原厂家生产制造的全新、原装产品，其规格、主要技术性能、指标符合出厂标准；如为进口产品，外协加工商保证在进口、运输过程中不违反相关法律规定。外协加工商需保证提供的产品符合国家关于质量、健康、技术和安全标准，不符合上述标准、要求而造成的相关损失，公司有权向外协加工商索赔。公司验收不合格的，公司有权要求外协加工商在指定的时间更换或退货，因此产生的费用由外协加工商承担。质量保证期内，如产品的质量、规格与合同不符或证实产品是有缺陷的，包括潜在的缺陷或使用了不符合要求的原材料等，外协加工商应根据公司要求采取补救措施，由此产生的费用及造成的损失由外协加工商承担。

（3）控制产品质量的具体措施

控制产品质量的具体措施方面，公司已制定了《外包过程管理规定》等制度，通过对外协加工商的选择、评价、外包加工过程控制、外包件验证放行的管理等，实施

有效的管理和控制，以确保能及时获得满足公司要求的产品，具体措施如下：

1）职能分工明确

公司已形成职能分明的外协加工流程，其中研发中心负责对产品实现外包过程的确定及审批；采购部门负责组织对外协加工商的选择、评价和再评价，负责加工定做协议的签订，负责对外协加工商产品加工过程进行控制；工艺部门负责提供产品技术验收标准和外协加工技术要求等；品质部门协助外协加工单位交付产品的验证接收的控制。

2）严格把控外协加工商的选择标准

公司已制定《合格供方名录（AVL）》，严格控制外协加工商的选择，对于外协加工商采取书面审查及实地调查的方式，审查其资质及生产或作业条件是否符合规定，是否具备相适应的生产作业能力，并将符合要求的外协加工商纳入《合格供方名录（AVL）》。

3）外协加工的过程控制

采购部门组织相关部门确定外包过程，依据其对公司提供满足要求产品能力的潜在影响，确定控制的类型和程度，分为对公司潜在影响重大类（A类）、对公司潜在影响一般类（B类）、对公司潜在影响轻微类（C类）。对于A类外协加工商，采购部门从严选择和评价，品质部门对交付产品进行首次到货全数检验验收，后续依据供方到货质量实施抽样方案；工艺部门应选派较强业务能力的人员督导首次生产；对于B类外协加工商，采购部门标准选择和评价，品质部门对交付产品进行抽样检验验收，工艺部门不定期现场督导；对于C类外协加工商，采购部门标准选择和评价，品质部门对交付产品进行抽样检验验收。

（4）保密措施

根据公司与主要外协供应商签订的采购合同，外协供应商对公司提供的技术资料或图纸等应严格保密并只能用于合同目的，合同履行完毕后，未经公司允许，不得留存技术资料、图纸或其复制品。

综上，公司与外协加工厂商的产品质量责任分摊安排约定明确，公司严格控制外协加工的选择、评价及过程管理，严格把控外协加工产品质量以符合技术规范、行业

标准和国家标准。”

（二）区分委托加工及直接外购，说明前十大供应商的具体情况，包括但不限于名称、注册资本、实缴资本、股权结构、合作历史、加工费用（如有）、受托加工产品类型（如有）、是否属于发行人核心零部件，对应的终端产品类型及主要型号，是否与发行人存在关联关系；说明发行人外协加工厂商是否存在频繁变动情形，是否存在依赖外协加工厂的情形，外协加工是否稳定，是否存在断供风险；说明是否存在与注册资本较小、成立时间较短的供应商合作的情形及原因、合理性，发行人采购规模是否与其经营规模匹配，发行人是否实际控制相应供应商

1、区分委托加工及直接外购，说明前十大供应商的具体情况，包括但不限于名称、注册资本、实缴资本、股权结构、合作历史、加工费用（如有）、受托加工产品类型（如有）、是否属于发行人核心零部件，对应的终端产品类型及主要型号，是否与发行人存在关联关系

委托加工前十大供应商的具体情况如下表所示：

序号	供应商名称	报告期内合计委托加工金额（万元）	注册资本	实缴资本	经营规模	股权结构	成立年份	开始合作年份	报告期内合计产生的加工费用（万元）	受托加工主要产品类型	是否属于发行人核心零部件	对应的终端产品类型
1	青岛海泰新光科技股份有限公司	6,238.52	11,987.7 万元	11,987.7 万元	2023 年、2024 年及 2025 年营业收入分别为 4.71 亿元、4.43 亿元及 6.03 亿元 [1]	A 股科创板上市公司，持股 5%以上股东 [2]：青岛普奥达企业管理服务有限公司持股 12.75%，FOREAL SPECTRUM,INC.持股 11.68%，ZHENG ANMIN 持股 9.56%	2003	2020	5,209.63	口扫光学内核等	是	齿科口内 3D 扫描仪等
2	深圳市鸿兴丰精密五金有限	4,044.89	100 万元	100 万元	2023 年、2024 年及 2025 年收入规	邓杵军持股 95%、邓友林持股 5%	2018	2019	-	机加工件等	否	齿科口内 3D 扫描仪、计量

序号	供应商名称	报告期内合计委托加工金额（万元）	注册资本	实缴资本	经营规模	股权结构	成立年份	开始合作年份	报告期内合计产生的加工费用（万元）	受托加工主要产品类型	是否属于发行人核心零部件	对应的终端产品类型
	公司				模分别约 2,300 万元、3,000 万元及 4,370 万元							级 3D 扫描仪等、专业级 3D 扫描仪等
3	苏州吉众自动化设备有限公司	3,150.46	200 万元	200 万元	年产值约为 2,000 万元	李诗剑持股 35%、张玲玲持股 35%、尤衡量持股 25%、孟灿灿持股 5%	2015	2018	6.16	机加工件等	否	计量级 3D 扫描仪、齿科口内 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪等
4	云尖信息技术股份有限公司	2,912.32	24,305.8543 万元	22,222.222223 万元	2023 年、2024 年收入规模分别约为 13 亿元、50 亿元	朱升宏持股 43.1473%、杭州九河企业管理合伙企业（有限合伙）作为员工持股平台持股 12.6952%、杭州雾尖企业管理合伙企业（有限合伙）持股 11.7%	2020	2022	2,749.30	主控板等	否	齿科口内 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、计量级 3D 扫描仪等
5	茂莱（南京）仪器有限公司	2,749.92	250 万美元	250 万美元	母公司系 A 股科创板上市公司茂莱光学，2023 年、2024 年及 2025 年茂莱光学分别实现营业收入 4.58 亿元、5.03 亿元及 6.91 亿元	A 股科创板上市公司茂莱光学持股 75%、MLOPTIC International Limited 持股 25%	2004	2019	2,734.71	口扫光学内核等	是	齿科口内 3D 扫描仪等
6	绍兴创盈塑料模具有限公司	1,916.62	50 万元	50 万元	2023 年、2024 年及 2025 年收入规	周华清持股 80%、龙盈盈持股 20%	2017	2017	-	注塑件等	否	齿科口内 3D 扫描仪、齿科

序号	供应商名称	报告期内合计委托加工金额（万元）	注册资本	实缴资本	经营规模	股权结构	成立年份	开始合作年份	报告期内合计产生的加工费用（万元）	受托加工主要产品类型	是否属于发行人核心零部件	对应的终端产品类型
					模分别约为650万元、970万元及960万元							桌面3D扫描仪、专业级3D扫描仪等
7	吴江市信宇精密模具有限公司	1,794.93	1,000万元	500万元	年产值约5,000万元	干相泉持股80%，干祺辉持股20%	2005	2021	-	注塑件等	否	齿科口内3D扫描仪、专业级3D扫描仪等
8	福建浩蓝光电有限公司	1,648.87	14,800万元	14,800万元	2023年及2024年收入规模分别约为2.28亿元、2.37亿元	致遠光電有限公司持股91.2184%，杨敏持股8.7245%，杨芳全持股0.0571%	2002	2015	1,614.82	镜头、口扫光学内核等	是	专业级3D扫描仪、齿科口内3D扫描仪等
9	汇聚科技（惠州）有限公司	1,469.38	4,460.286万美元	2,860.286万美元	2023年、2024年收入规模分别约为16.3亿元、16.4亿元	汇聚工业（香港）有限公司持股100%	2002	2019	906.39	多功能数据线等	否	齿科口内3D扫描仪、专业级3D扫描仪等
10	宁波堇立机械科技有限公司	1,111.37	100万元	100万元	2023年、2024年及2025年收入规模分别约1,198万元、1,290万元及2,036万元	叶勤茂持股60%，朱丽霞持股40%	2017	2017	-	机加工件等	否	齿科口内3D扫描仪、专业级3D扫描仪、齿科桌面3D扫描仪等

注1：青岛海泰新光科技股份有限公司尚未披露2025年年度报告,上表中2025年营业收入数据取自其2025年度业绩快报；

注2：系截至2026年3月31日青岛海泰新光科技股份有限公司最新公告数据。

直接外购前十大供应商的具体情况如下表所示：

序号	供应商名称	报告期内合计直接外购金额（万元）	注册资本	实缴资本	经营规模	股权结构	成立年份	开始合作年份	直接外购主要产品类型	是否属于发行人核心零部件	对应的终端产品类型
1	东莞市蓝宇激光有限公司	2,398.09	1,000 万元	483 万元	2023 年、2024 年收入规模分别约为 2.1 亿元、1.9 亿元	吴勇兵 60%、吴昊 40%	2015	2018	光源	是	齿科口内 3D 扫描仪等
2	3D SYSTEMS, INC. [1]	2,169.57	N/A	N/A	母公司系纽约证券交易所上市公司 3D Systems Corporation，2023 年、2024 年及 2025 年 3D Systems Corporation 分别实现营业收入 4.88 亿美元、4.40 亿美元及 3.87 亿美元	纽约证券交易所上市公司 3D Systems Corporation 子公司	1986	2011	软件	否	外购软件
3	常熟市德晟光电有限公司	2,137.91	300 万元	200 万元	2023 年、2024 年及 2025 年收入规模分别约为 2,760 万元、3,300 万元及 3,500 万元	苏州市七熙企业管理有限公司持股 100%	2010	2023	光源	是	计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪等
4	Focuslight Switzerland SA	1,786.34	9,500,000 瑞士法郎	-	母公司系 A 股科创板上市公司炬光科技，2023 年、2024 年及 2025 年炬光科技分别实现营业收入 5.61 亿元、6.20 亿元及 8.80 亿元 [2]	A 股科创板上市公司炬光科技全资子公司	2002	2019	光学元件	否	齿科口内 3D 扫描仪
5	戴尔（中国）有限公司	1,752.15	2,680 万美元	2,680 万美元	2023 年、2024 年收入规模分别约为、287 亿元、122 亿元	DELL ASIA HOLDINGS PTE.LTD 持股 100%	1997	2022	计算机工作站	否	齿科口内 3D 扫描仪等
6	美题隆精密光学（上海）有限公司	1,695.41	1,200 万美元	1,200 万美元	未透露	MATERION UK LIMITED 持股 100%	2001	2020	光学元件	否	齿科口内 3D 扫描仪

序号	供应商名称	报告期内合计直接外购金额（万元）	注册资本	实缴资本	经营规模	股权结构	成立年份	开始合作年份	直接外购主要产品类型	是否属于发行人核心零部件	对应的终端产品类型
7	供应商 C	1,369.31	12,000,000 瑞士法郎	N/A	年收入规模约 1,000 万至 2,000 万瑞士法郎	供应商 C 上层股东持股 100%	1990	2019	光学元件	否	齿科口内 3D 扫描仪
8	联想（北京）有限公司	1,334.14	565,000 万港元	557,201.87 万港元	母公司系港股上市公司联想集团， 2023 财年、2024 财年及 2025 财年联想集团分别实现营业收入 619.47 亿美元、568.64 亿美元及 690.77 亿美元	联想集团有限公司（港股上市公司）持股 100%	1992	2023	计算机工作站	否	齿科口内扫描仪
9	深微光电科技（深圳）有限公司	1,303.49	1,680 万元	90.5 万元	2023 年、2024 年收入规模分别约为 3,000 万元、4,000 万元	黄万周持股 36%、王志平持股 20.25%、汪崇持股 20.25%、深圳深微创业管理合伙企业（有限合伙）持股 10%、黄国豹持股 9%、张军持股 4.50%	2019	2021	光源	是	齿科桌面 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、计量级 3D 扫描仪等
10	大联大商贸有限公司 [1]	1,235.09	5,828 万美元	5,828 万美元	实际控制人系上市公司 WPG Holdings Limited(大联大控股股份有限公司)，2023 年、2024 年及 2025 年分别实现营业收入 1,448.36 亿元、1,898.17 亿元、2,153.74 亿元	大联大国际香港有限公司持股 100%	1995	2020	电子件	否	专业级 3D 扫描仪、计量级 3D 扫描仪、齿科口内 3D 扫描仪等

注 1：上述直接外购前十大供应商中 3D SYSTEMS, INC.、大联大商贸有限公司包含其同一控制下合并的企业；

注 2：西安炬光科技股份有限公司尚未披露 2025 年年度报告，上表中 2025 年营业收入数据取自其 2025 年年度业绩预告。

上述供应商与发行人均不存在关联关系。

2、说明发行人外协加工厂商是否存在频繁变动情形，是否存在依赖外协加工厂的情形，外协加工是否稳定，是否存在断供风险

报告期内，发行人报告期各期前五大外协供应商共 6 家，公司向主要外协供应商的采购内容、外协采购金额具体如下：

序号	外协供应商名称	主要采购内容	外协排名（仅列示前五名名次）			外协采购金额（万元）		
			2025 年	2024 年	2023 年	2025 年	2024 年	2023 年
1	青岛海泰新光科技股份有限公司	口扫光学内核	1	1	1	2,698.10	1,917.22	1,623.20
2	深圳市鸿兴丰精密五金有限公司	机加工件	2	2	2	1,818.83	1,378.74	847.32
3	苏州吉众自动化设备有限公司	机加工件	3	4	3	1,265.83	1,045.19	839.44
4	茂莱（南京）仪器有限公司	口扫光学内核	/	3	5	906.92	1,206.23	636.77
5	云尖信息技术股份有限公司	主控板	4	5	4	1,161.67	957.18	793.47
6	福建浩蓝光电有限公司	镜头、口扫光学内核	5	/	/	1,010.49	299.51	338.86

报告期内，随着公司外协采购需求的结构变化，福建浩蓝光电有限公司于 2025 年新增进入前五大外协供应商序列。除前述变动外，报告期内公司其他主要外协供应商构成均保持稳定，不存在频繁变动情形。

为保证口扫光学内核这一核心原材料的供货稳定性，报告期内公司同时与青岛海泰新光科技股份有限公司、茂莱（南京）仪器有限公司保持了长期合作关系，同时自 2024 年起亦引入了福建浩蓝光电有限公司作为供应商之一，因此不存在依赖单一外协加工厂的情形，整体判断断供风险较小；对于机加工件、主控板及多功能数据线等，由于市场上存在较多可作为替代的备选供应商，因此亦不存在对外协加工厂的依赖情形或断供风险。

综上所述，公司不存在依赖单一外协加工厂的情形，且外协加工较为稳定，不存在断供风险。

3、说明是否存在与注册资本较小、成立时间较短的供应商合作的情形及原因、合理性，发行人采购规模是否与其经营规模匹配，发行人是否实际控制相应供应商

前述报告期委托加工及直接外购前十大供应商中，注册资本较小、成立时间较短的供应商为：1）绍兴创盈塑料模具有限公司：注册资本 50 万元，2017 年成立当年即开始合作；2）深圳市鸿兴丰精密五金有限公司：注册资本 100 万元，2018 年成立，2019 年即开始合作；3）宁波堇立机械科技有限公司：注册资本 100 万元，2017 年成立当年即开始合作。

公司与上述注册资本较小、成立时间较短的供应商合作存在商业合理性，具体情形及原因如下：

（1）绍兴创盈塑料模具有限公司

绍兴创盈塑料模具有限公司 2023 年、2024 年及 2025 年收入规模分别约为 650 万元、970 万元及 960 万元。2023 年、2024 年及 2025 年公司向绍兴创盈塑料模具有限公司的采购金额分别为 482.85 万元、643.90 万元及 789.87 万元。虽然该供应商的注册资本相对较低，但总体交易规模与其公司收入规模相匹配，且该供应商亦服务于苏泊尔等知名客户，公司与其交易往来具有商业合理性。

绍兴创盈塑料模具有限公司成立于 2017 年，但双方自 2017 年即开始合作，系因该供应商更换过合作主体，原合作主体系 2014 年成立的绍兴市智顺模具有限公司，双方合作多年，且该供应商在服务、产品质量及供货及时性等方面均能够较好地满足公司要求，因此随着合作的逐渐深入双方交易金额总体呈现增长趋势，具有合理性。

（2）深圳市鸿兴丰精密五金有限公司

深圳市鸿兴丰精密五金有限公司 2023 年、2024 年及 2025 年收入规模分别约为 2,300 万元、3,000 万元及 4,370 万元。2023 年、2024 年及 2025 年公司向深圳市鸿兴丰精密五金有限公司的采购金额分别为 847.32 万元、1,378.74 万元及 1,818.83 万元。虽然该供应商的注册资本相对较低，但总体交易规模与其公司收入规模相匹配，且该供应商亦服务于大族数控等知名客户，公司与其交易往来具有商业合理性。

（3）宁波堇立机械科技有限公司

宁波堇立机械科技有限公司 2023 年、2024 年及 2025 年年收入规模分别约为 1,198

万元、1,290 万元及 2,036 万元。2023 年、2024 年及 2025 年公司向宁波堇立机械科技有限公司的采购金额分别为 286.30 万元、368.05 万元及 457.02 万元。虽然该供应商的注册资本相对较低，但总体交易规模与其公司收入规模相匹配，公司与其合作主要系该供应商产品价格优势明显，且该供应商亦服务于中国一汽等知名客户，双方交易往来具有商业合理性。

除前述已说明具体合作背景及合理性的绍兴创盈塑料模具有限公司、深圳市鸿兴丰精密五金有限公司、宁波堇立机械科技有限公司外，发行人报告期前十大供应商采购规模均与其经营规模相匹配。发行人与上述供应商均无关联关系，不存在发行人实际控制相应供应商的情形。

（三）结合定价依据、市场公开价格或同类供应商报价等，说明与主要供应商采购价格是否公允，采购价格是否与相应原材料价格变动趋势一致，是否存在供应商替发行人代垫成本费用或利益输送等情形

1、结合定价依据、市场公开价格或同类供应商报价等，说明与主要供应商采购价格是否公允

公司采购的原材料包括定制零部件和标准零部件，以定制零部件为主。其中针对定制零部件，公司会选取一些具备制作工艺能力的供应商进行比价，但在选择供应商时采购价格往往并非唯一关键考虑因素；为了快速抢占市场推出新品、保证及时供货，质量、交期、产能及供货稳定性等因素也会成为主要考虑因素。而针对标准零部件，市场上供应充足且充分竞争，公司采用询价的方式，重点以价格为主要考虑因素。

鉴于发行人采购的原材料品种众多，因此公司选取了向报告期前五大供应商采购的主要原材料进行公允性分析，具体如下：

序号	主要供应商	主要采购内容	类别
1	青岛海泰新光科技股份有限公司	口扫光学内核	定制零部件
2	深圳市鸿兴丰精密五金有限公司	机加工件	定制零部件
3	苏州吉众自动化设备有限公司	机加工件	定制零部件
4	云尖信息技术股份有限公司	主控板	定制零部件
5	茂莱（南京）仪器有限公司	口扫光学内核	定制零部件

（1）口扫光学内核

口扫光学内核是公司齿科口内 3D 扫描仪的核心原材料之一，属于委托加工定制零部件，由于其定制化属性导致并无市场公开价格可供对比，公司主要通过招投标方式进行询价以获取同类供应商报价进行比较选择。为保证口扫光学内核这一核心原材料的供货稳定性，报告期内公司同时与青岛海泰新光科技股份有限公司、茂莱（南京）仪器有限公司保持了长期合作关系。公司向上述两家供应商采购的口扫光学内核具有互相可替代性，因此应用于同一产品型号的口扫光学内核亦具有价格可比性。

报告期内，口扫光学内核主要应用于齿科口内 3D 扫描仪 Aoralscan 3，报告期各期公司向以上两家主要供应商采购应用于 Aoralscan 3 的某款主要型号口扫光学内核的数量及平均单价对比情况如下表所示：

供应商	项目	2025 年	2024 年	2023 年
青岛海泰新光科技股份有限公司	采购数量（颗）	1,698	7,508	6,773
	平均采购单价（元/颗）	-	-	-
茂莱（南京）仪器有限公司	采购数量（颗）	1,344	7,477	4,569
	平均采购单价（元/颗）	-	-	-
价格差异 [1]		5.58%	3.37%	-8.24%

注 1：（公司向茂莱（南京）仪器有限公司的平均采购单价-公司向青岛海泰新光科技股份有限公司的平均采购单价）/公司向青岛海泰新光科技股份有限公司的平均采购单价。

公司对于具体供应商采购单价已申请豁免披露。

报告期各期，公司向青岛海泰新光科技股份有限公司采购该型号口扫光学内核的平均单价分别为-元/颗、-元/颗及-元/颗，向茂莱（南京）仪器有限公司采购的平均单价分别为-元/颗、-元/颗及-元/颗。报告期内该型号口扫光学内核的采购价格逐年下降，主要系随着公司采购量的增加及供应商在实现量产后成本亦显著下降导致，具有合理性。同期向两家供应商采购价格差异始终保持在 10.00%以内，两者价格差异主要系协商议价、产品交付品质、工艺成熟度等因素综合影响导致，处于合理差异区间，采购价格具有公允性。

（2）机加工件

机加工件属于结构件中的一类，指通过机械加工这种制造工艺生产出来的单个零件或部件，属于委托加工定制零部件。

1）深圳市鸿兴丰精密五金有限公司

深圳市鸿兴丰精密五金有限公司（以下简称“鸿兴丰”）系报告期内公司机加工件的主要供应商之一。机加工件细分种类及型号繁多，且其定制化属性导致并无市场公开价格可供对比，公司主要通过招投标方式进行询价以获取同类供应商报价进行比较选择。

不同于口扫光学内核，对于机加工件这类原材料，由于市场上存在较多可作为替代的备选供应商供选择，因此对于同类型号的机加工件，公司往往会综合考虑价格、交期、工艺等因素在同一时期仅选取一家供应商进行合作。报告期内公司向鸿兴丰采购的机加工件种类及型号繁多，下表列示了公司向其采购金额最高的一款机加工件报告期各期的采购数量及平均单价情况：

供应商	项目	2025 年	2024 年	2023 年
深圳市鸿兴丰精密五金有限公司	采购数量（件）	6,472	7,680	7,723
	平均采购单价（元/件）	149.76	164.09	170.80

报告期各期，公司向鸿兴丰采购该款机加工件的平均单价分别为 170.80 元/件、164.09 元/件及 149.76 元/件。报告期内，随着供应商实现量产后生产成本的显著下降，平均采购单价呈现出合理的逐年下降趋势，价格变动具有合理性。

对于该款机加工件，同类供应商提供的报价显著高于鸿兴丰报价及报告期内公司向鸿兴丰的平均采购价格，在价格差异显著的情况下，公司选择鸿兴丰作为该款机加工件供应商具有合理性，最终采购价格系基于供应商报价及双方协商议价决定，具有公允性。

2）苏州吉众自动化设备有限公司

主梁是公司 3D 扫描仪的主要原材料之一，系机加工件的一种细分类别，亦属于委托加工定制零部件，由于其定制化属性导致并无市场公开价格可供对比，公司主要通过招投标方式进行询价以获取同类供应商报价进行比较选择。苏州吉众自动化设备有限公司（以下简称“苏州吉众”）系报告期内公司主梁的主要供应商之一。

与其他机加工件类似，由于市场上存在较多可作为替代的主梁备选供应商供选择，因此对于同类型号的主梁，公司往往会综合考虑价格、交期、工艺等因素在同一时期仅选取一家供应商进行合作。报告期内公司向苏州吉众采购的主梁型号繁多，下表列示了公司向其采购金额较高的一款主梁报告期各期的采购数量及平均单价情况：

供应商	项目	2025 年	2024 年	2023 年

供应商	项目	2025 年	2024 年	2023 年
苏州吉众自动化设备有限公司	采购数量（件）	525	1,067	658
	平均采购单价（元/件）	173.74	185.87	206.19

报告期各期，公司向苏州吉众采购该款主梁的平均单价分别为 206.19 元/件、185.87 元/件及 173.74 元/件。报告期内，随着采购量的整体增长及供应商在实现量产后成本的显著下降，平均采购单价呈现出合理的逐年下降趋势，价格变动具有合理性。对于该型号主梁，其他三家同类供应商的报价均高于苏州吉众报价及报告期内公司向苏州吉众的平均采购价格；在价格差异显著的情况下，公司选择苏州吉众自动化设备有限公司作为该款主梁供应商具有合理性，最终采购价格系基于供应商报价及双方协商议价决定，具有公允性。

（3）主控板

主控板亦属于公司 3D 扫描仪的主要原材料之一，属于委托加工定制零部件，由于其定制化属性导致并无市场公开价格可供对比；对于此类多品种小批量的原材料，公司制定了详细的核价规则，结合产品工艺复杂度、物料构成及加工环节等因素对各类型费用进行清晰的结构化划分并形成核价标准，同时结合历史采购价格进行对比复核，以保证其采购价格的公允性及合理性。

综上所述，报告期内公司与主要供应商的采购价格均具有合理性及公允性。

2、采购价格是否与相应原材料价格变动趋势一致，是否存在供应商替发行人代垫成本费用或利益输送等情形

公司采购的原材料以定制化零部件为主，同时均为小型复杂零部件，其价格与原材料重量没有直接对应关系，而主要受到原材料结构复杂程度、加工工艺等相关因素的影响，所以与外部原材料价格变动趋势不存在明显相关性。

公司与报告期内主要供应商不存在关联关系，不存在供应商替发行人代垫成本费用或利益输送等情形。

（四）说明各期光学件、结构件、电子件中外购数量与委托加工数量、外购金额与委托加工金额；结合主要产品具体型号说明产品中外购材料与委托加工材料各自功能、占产品成本比重

1、报告期光学件、结构件、电子件中外购与委托加工情况

报告期内，光学件、结构件、电子件中外购与委托加工情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	外购金额	委托加工金额	外购金额	委托加工金额	外购金额	委托加工金额
光学件	6,301.84	5,493.22	6,629.75	3,926.99	6,079.38	3,302.24
结构件	1,704.73	8,944.68	1,007.23	7,153.82	659.38	4,441.95
电子件	10,667.82	3,581.55	9,258.62	2,875.43	3,457.19	2,294.95

报告期内，公司主要型号产品的核心件的外购数量与委托加工数量如下：

单位：件

核心件项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	外购数量	委托加工数量	外购数量	委托加工数量	外购数量	委托加工数量
相机	17,206	79,305	16,806	43,713	2,920	67,529
镜头	15,365	52,538	21,435	24,878	31,492	40,210
光源	80,439	3,536	57,636	3,729	54,884	8,247
口扫光学内核	-	33,439	-	20,695	-	13,702

2、结合主要产品具体型号说明产品中外购材料与委托加工材料各自功能、占产品成本比重

公司主要产品材料成本占产品成本比重及主要内容情况如下：

品名	型号	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		外购材料占比	委托加工材料占比	外购材料占比	委托加工材料占比	外购材料占比	委托加工材料占比
计量级 3D 扫描仪	FreeScan UE Pro	44.40%	39.37%	46.74%	35.26%	45.64%	35.86%
	FreeScan Combo	40.85%	42.52%	43.60%	40.25%	41.84%	41.84%
专业级 3D 扫描仪	EinScan HX	42.95%	32.40%	44.14%	31.97%	47.03%	34.06%
	EinScan Pro HD	46.43%	42.86%	45.35%	41.86%	32.55%	50.91%

品名	型号	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		外购材料占比	委托加工材料占比	外购材料占比	委托加工材料占比	外购材料占比	委托加工材料占比
	Einstar	21.35%	60.76%	20.71%	58.95%	20.16%	57.38%
齿科口内 3D 扫描仪	Aoralscan 3	12.51%	76.87%	12.55%	77.06%	12.30%	75.55%
	Aoralscan L	12.56%	77.14%	12.60%	77.40%	11.44%	76.57%
	Aoralscan Elite	8.36%	74.59%	9.13%	74.47%	-	-
齿科面部 3D 扫描仪	DS FSCAN+	47.17%	43.54%	46.02%	39.20%	43.72%	40.36%
齿科桌面 3D 扫描仪	AutoScan-DS-MIX	39.75%	50.59%	40.65%	49.68%	40.10%	47.08%
	AutoScan-DS-EX Pro（C）	10.74%	78.76%	10.01%	73.41%	9.80%	71.87%

（续上表）

品名及型号	主要外购标准零部件	主要委托加工定制零部件
计量级 3D 扫描仪 FreeScan UE Pro	通用光源、通用镜头、加密狗等	定制相机、主控板、主梁等
计量级 3D 扫描仪 FreeScan Combo	通用光源、加密狗、通用镜头等	金属外壳、定制相机、主控板、主梁等
专业级 3D 扫描仪 EinScan HX	通用光源、通用镜头、电源适配器等	定制光源、定制相机、主控板等
专业级 3D 扫描仪 EinScan Pro HD	通用光源、通用镜头、电源适配器等	定制相机、主控板等
专业级 3D 扫描仪 Einstar	通用光源、通用镜头、电源适配器等	主控板、定制相机、定制镜头等
齿科口内 3D 扫描仪 Aoralscan 3	标定板、步进电机、电源适配器等	口扫光学内核、主控板、主梁等
齿科口内 3D 扫描仪 Aoralscan L	标定板、步进电机、电源适配器等	口扫光学内核、主控板、主梁等
齿科口内 3D 扫描仪 Aoralscan Elite	步进电机等	口扫光学内核、金属外壳、主控板、主梁等
齿科面部 3D 扫描仪 DS FSCAN+	通用相机、通用镜头、电源适配器等	定制光源、主控板、定制镜头、定制相机等
齿科桌面 3D 扫描仪 AutoScan-DS-MIX	通用镜头、通用相机、步进电机、电源适配器等	定制光源、主控板等
齿科桌面 3D 扫描仪 AutoScan-DS-EX Pro（C）	步进电机、电源适配器等	定制光源、主控板、定制相机、定制镜头等

注：由于产品型号较多，选取产品大类中主要型号产品进行统计

报告期内，公司部分原材料种类存在外购通用件与委托加工定制件两种方式并存的情形，主要原因详见本回复报告“问题 2 公司市场地位及创新特征”之“（三）”之

“2、外购标准零部件以及委外加工定制零部件的具体类型、必要性”部分。

上述主要材料的相关功能主要如下表所述：

类别	材料名称	材料功能
外购材料	通用光源	用于产生特定结构光
外购材料	通用镜头	用于成像
外购材料	加密狗	用于软件加密
外购材料	电源适配器	提供设备电源
外购材料	标定板	用于设备标定
外购材料	步进电机	作为动力源，用于驱动带轮
外购材料	通用相机	用于获取图像
委托加工材料	定制相机	用于获取图像
委托加工材料	主控板	用于执行图像算法、传动算法，并进行信号传输的电子器件
委托加工材料	主梁	结构固定
委托加工材料	金属外壳	结构固定
委托加工材料	定制光源	用于产生特定结构光
委托加工材料	定制镜头	用于成像
委托加工材料	口扫光学内核	实现口内 3D 扫描图像采集

二、存货变动合理性

（一）说明光学件、结构件、电子件等主要原材料的采购量、耗用量、库存量与发行人产品产量、销量之间的勾稽关系

公司主要产品主要原材料匹配勾稽关系如下：

单位：台、个、个/台

产品类别	所需主要原材料	标准用量	2025 年					
			产品产量	产品销量	采购量	生产耗用量	期末库存量	生产耗用量/产量
计量级 3D 扫描仪	镜头	1-6	1,960	2,006	5,759	5,525	767	2.82
	相机	1-4	2,085	2,039	6,835	5,656	1,765	2.71
	光源	1-8	2,085	2,039	10,782	10,423	1,075	5.00
	主梁	1-2	2,085	2,039	2,879	2,728	530	1.31
专业级 3D 扫描仪	主控板	1	17,313	14,750	19,399	19,071	1,882	1.10
	镜头	1-5	13,603	11,802	50,374	44,022	7,484	3.24

产品类别	所需主要原材料	标准用量	2025 年					
			产品产量	产品销量	采购量	生产耗用量	期末库存量	生产耗用量/产量
	相机	2-5	17,313	14,750	77,716	67,327	16,185	3.89
	光源	1-6	17,313	14,750	68,854	71,531	7,936	4.13
齿科口内 3D 扫描仪	口扫光学内核	1	29,211	26,690	33,439	29,929	3,836	1.02
齿科面部 3D 扫描仪	镜头	4	1,592	1,270	6,500	6,460	691	4.06
	相机	4	1,592	1,270	7,195	6,460	1,135	4.06
	光源	1	1,592	1,270	1,620	1,615	131	1.01
齿科桌面 3D 扫描仪	主控板	1	2,538	2,517	2,550	2,574	572	1.01
	镜头	2-3	2,538	2,517	5,270	4,968	677	1.96
	相机	2	2,538	2,517	4,765	4,968	1,044	1.96
	光源	1	2,538	2,517	2,719	2,479	355	0.98

（续上表）

产品类别	所需主要原材料	标准用量	2024 年					
			产品产量	产品销量	采购量	生产耗用量	期末库存量	生产耗用量/产量
计量级 3D 扫描仪	镜头	1-6	2,638	1,928	7,149	6,583	929	2.50
	相机	1-4	2,639	1,928	6,451	6,333	1,026	2.40
	光源	1-8	2,639	1,928	11,141	10,552	878	4.00
	主梁	1-2	2,639	1,928	3,245	2,951	545	1.12
专业级 3D 扫描仪	主控板	1	14,950	15,533	15,303	15,007	2,137	1.00
	镜头	1-5	12,153	13,734	29,204	32,035	3,662	2.64
	相机	2-5	14,950	15,533	45,308	43,460	9,131	2.91
	光源	1-6	14,950	15,533	46,226	37,401	11,453	2.50
齿科口内 3D 扫描仪	口扫光学内核	1	19,582	18,287	20,695	19,938	1,022	1.02
齿科面部 3D 扫描仪	镜头	4	1,120	1,234	4,310	3,716	656	3.32
	相机	4	1,120	1,234	4,030	3,716	403	3.32
	光源	1	1,120	1,234	1,040	929	126	0.83
齿科桌面 3D 扫描仪	主控板	1	2,992	2,886	2,967	3,004	639	1.00
	镜头	2-3	2,992	2,886	5,650	6,025	375	2.01
	相机	2	2,992	2,886	5,390	6,006	1,313	2.01
	光源	1	2,992	2,886	2,958	3,003	152	1.00

（续上表）

产品类别	所需主要原材料	标准用量	2023 年					
			产品产量	产品销量	采购量	生产耗用量	期末库存量	生产耗用量/产量
计量级 3D 扫描仪	镜头	1-6	1,736	1,377	4,537	4,233	741	2.44
	相机	1-4	1,736	1,377	4,411	4,052	1,319	2.33
	光源	1-8	1,736	1,377	5,186	6,299	696	3.63
	主梁	1-2	1,736	1,377	2,191	1,959	531	1.13
专业级 3D 扫描仪	主控板	1	19,522	18,830	17,980	19,724	2,078	1.01
	镜头	1-5	19,522	18,830	55,211	56,256	6,922	2.88
	相机	2-5	19,522	18,830	53,793	56,077	7,810	2.87
	光源	1-6	19,522	18,830	53,555	53,187	2,974	2.72
齿科口内 3D 扫描仪	口扫光学内核	1	15,467	14,134	13,702	15,772	645	1.02
齿科面部 3D 扫描仪	镜头	4	1,428	846	5,931	6,472	70	4.53
	相机	4	1,428	846	6,472	6,472	115	4.53
	光源	1	1,428	846	1,510	1,618	20	1.13
齿科桌面 3D 扫描仪	主控板	1	3,012	3,437	2,990	3,035	717	1.01
	镜头	2-3	3,012	3,437	6,023	6,266	753	2.08
	相机	2	3,012	3,437	5,773	6,066	1,946	2.01
	光源	1	3,012	3,437	2,880	3,034	232	1.01

注：上述统计的产品产量和销量为产品大类中涉及对应原材料的型号产品的产量和销量，上述统计的生产耗用量不包含研发领用、售后维修领用等其他耗用量

由上表可知，主要原材料耗用量与产量、销量之间基本匹配，不存在显著异常情况。

（二）按照库龄列示存货金额及比例，说明是否存在库龄 1 年以上的存货及原因；结合在手订单情况、产品生产周期等，说明报告期内各类存货金额整体呈上升趋势的原因及合理性，发出商品核算内容，是否有相应在手订单支持，各类存货期后结转或销售情况

1. 按照库龄列示存货金额及比例，说明是否存在库龄 1 年以上的存货及原因

报告期各期末，公司存货项目的库龄情况列示如下：

单位：万元

日期	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2025 年 12 月 31 日	存货余额	27,885.96	2,005.32	485.48	573.83	30,950.59
	占比	90.10%	6.48%	1.57%	1.85%	100.00%
2024 年 12 月 31 日	存货余额	21,496.84	1,341.38	639.52	441.87	23,919.61
	占比	89.87%	5.61%	2.67%	1.85%	100.00%
2023 年 12 月 31 日	存货余额	16,078.62	1,876.50	474.32	191.53	18,620.98
	占比	86.35%	10.08%	2.55%	1.03%	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，存在一定数量库龄在 1 年以上的存货，主要为原材料和库存商品。公司所需原材料规格型号众多，大部分原材料不存在保质期；1 年以上库存商品主要系产品销售速度低于预期或产品结构调整所致。

2.结合在手订单情况、产品生产周期等，说明报告期内各类存货金额整体呈上升趋势的原因及合理性，发出商品核算内容，是否有相应在手订单支持，各类存货期后结转或销售情况

（1）结合在手订单情况、产品生产周期等，说明报告期内各类存货金额整体呈上升趋势的原因及合理性

报告期各期末，公司存货结构变动如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	余额	变动比例	余额	变动比例	余额
原材料	7,707.11	35.46%	5,689.73	39.98%	4,064.80
在产品	3,002.52	21.77%	2,465.72	31.80%	1,870.75
库存商品	16,702.03	35.44%	12,251.68	35.02%	9,474.53
发出商品	1,539.22		1,216.22		500.07
合同履约成本	2.47	-97.43%	96.25	-83.46%	581.87
委托加工物资	1,997.24	-9.22%	2,200.00	3.34%	2,128.96
合 计	**30,950.59**	**29.39%**	**23,919.61**	**28.46%**	**18,620.98**

1） 原材料

报告期各期末，原材料账面余额分别为 4,064.80 万元、5,689.73 万元和 7,707.11 万元，呈增长趋势，主要系公司生产经营规模扩大，基于订单以及对市场需求的预测而提前合理备货。

2） 库存商品和发出商品

报告期各期末，库存商品和发出商品合计账面余额分别为 9,974.60 万元、13,467.90 万元和 18,241.25 万元，呈增长趋势，2023 年度、2024 年度和 2025 年度营业收入分别为 101,817.67 万元、120,216.78 万元和 157,524.62 万元，与营业收入趋势一致。

结合在手订单、产品生产周期分析如下：

① 库存商品、发出商品与在手订单波动分析

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
库存商品及发出商品账面余额	18,241.25	35.44%	13,467.90	35.02%	9,974.60
在手订单销售金额	10,241.58	60.96%	6,362.76	114.61%	2,964.76

由上表可知，公司存货与在手订单存在同向变动趋势。

公司产品为装配式生产，一般生产环节的周期不长，原材料备货及产品运输到海外仓库的时间较长，整个过程约 3-6 个月，具体受产品工艺成熟度、原材料到料齐备性、生产计划下达、运输方式选择等影响，通常公司参照销售部门制定的年度预算，分季度实施备货，并根据市场实际需求不断调整生产计划，以便保持相对合理的产品库存，以保证能快速满足客户需求。同时公司产品主要为标准产品，公司采用的模式为主要先备货后销售，通常订单下达时即安排交付，因此，公司正在执行的在手订单情况能反映未来短期的预计销售规模，同时对未来的销售趋势形成判断，但不能直接反映未来的销售额。

② 库存商品与产品生产周期的匹配情况

报告期各期末，公司库存商品余额与产品生产周期的匹配情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
库存商品期末余额（万元）	16,702.03	12,251.68	9,474.53

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务成本（万元）	43,881.94	37,033.40	33,386.14
库存商品周转次数（次）	3.03	3.41	3.43
折算全环节月数	3.96 个月	3.52 个月	3.50 个月
产品全环节交付周期	3-6 个月		

如上表所示，随着公司销售规模的持续增加，对库存商品的周转库存量要求相应增加。报告期各期库存商品余额与销售规模、产品生产周期匹配。

（2） 发出商品核算内容，是否有相应在手订单支持

公司发出商品为期末已发出但尚未达到收入确认条件的产成品，主要为尚在发出途中、客户尚未签收、以及少量需要客户验收但尚未验收的产成品；公司发出商品均有相应在手订单支持。

（3） 各类存货期后结转或销售情况

报告期各期末，各类存货期后结转情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	存货余额	期后结转或销售情况	
			期后结转/销售金额	占存货账面余额比例
2025 年末	原材料	7,707.11	4,740.27	61.51%
	在产品	3,002.52	2,869.34	95.56%
	库存商品	16,702.03	8,406.74	50.33%
	发出商品	1,539.22	1,027.93	66.78%
	合同履约成本	2.47	2.02	81.84%
	委托加工物资	1,997.24	1,523.39	76.27%
	合计	**30,950.59**	**18,569.69**	**60.00%**
2024 年末	原材料	5,689.73	4,878.65	85.74%
	在产品	2,465.72	2,465.72	100.00%
	库存商品	12,251.68	10,673.46	87.12%
	发出商品	1,216.22	1,160.19	95.39%
	合同履约成本	96.25	95.80	99.53%
	委托加工物资	2,200.00	2,182.73	99.22%
	合计	**23,919.61**	**21,456.56**	**89.70%**

日期	存货类别	存货余额	期后结转或销售情况	
			期后结转/销售金额	占存货账面余额比例
2023 年末	原材料	4,064.80	3,712.13	91.32%
	在产品	1,870.75	1,870.75	100.00%
	库存商品	9,474.53	8,951.37	94.48%
	发出商品	500.07	500.07	100.00%
	合同履约成本	581.87	581.87	100.00%
	委托加工物资	2,128.96	2,127.34	99.92%
	合计	**18,620.98**	**17,743.53**	**95.29%**

注：期后结转/销售情况系报告期各期末存货截至 2026 年 3 月 31 日的结转/销售情况；2023 年末尚未结转的存货余额为 877.44 万元，这部分存货已计提减值 836.16 万元，考虑这部分减值后 2023 年末存货期后结转比例为 99.78%；2024 年末尚未结转的存货余额为 2,463.05 万元，这部分存货已计提减值 1,353.99 万元，考虑这部分减值后 2024 年末存货期后结转比例为 95.36%

根据上表，公司各类存货期后结转情况符合公司经营情况，结转比例较高，不存在明显库存积压迹象。

（三）结合存货构成、产品迭代周期、存货期后消化情况、下游市场波动情况等说明存货跌价准备计提的充分性。

1、存货构成情况及存货跌价计提情况

报告期各期末，公司存货构成及存货跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	7,707.11	616.76	8.00%	5,689.73	723.17	12.71%	4,064.80	389.47	9.58%
在产品	3,002.52	150.35	5.01%	2,465.72	103.44	4.20%	1,870.75	-	-
库存商品	16,702.03	1,416.73	8.48%	12,251.68	703.57	5.74%	9,474.53	465.90	4.92%
发出商品	1,539.22	-	-	1,216.22	-	-	500.07	-	-
合同履约成本	2.47	-	-	96.25	-	-	581.87	-	-
委托加工物资	1,997.24	-	-	2,200.00	-	-	2,128.96	-	-
合计	**30,950.59**	**2,183.85**	**7.06%**	**23,919.61**	**1,530.18**	**6.40%**	**18,620.98**	**855.36**	**4.59%**

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 18,620.98 万元、23,919.61 万元和 30,950.59

万元，相应存货跌价准备金额分别为 855.36 万元、1,530.18 万元和 2,183.85 万元，存货跌价比例分别为 4.59%、6.40%和 7.06%。存货跌价准备金额和计提比例稳中有升，主要系随着公司销售规模的扩大，主要原材料和库存商品备货增加，因产品更新换代、产品线调整等原因导致部分存货消化较慢，呆滞料有所增加，公司根据可变现净值测算而计提的存货跌价准备也相应增加。

2、产品迭代周期

公司产品系列、类别众多，单一产品的库存量有限。由于同系列内部各型号产品在结构、功能、使用场景等方面具有相似性，因此具有一定迭代关系，但部分新老产品的功能、价格区间存在错位，该迭代关系并非完全取代关系，旧型号产品仍有其特定市场需求。

因此，针对新产品推出后的老产品，公司结合老产品未来可能给予的降价或折扣计算未来可变现净值，判断是否计提跌价准备。

公司核心产品的迭代周期通常在 3-5 年左右。产品迭代后，原有产品仍存在 2-3 年的销售生命周期，存货不存在较大的减值风险。

3、存货期后消化情况

存货期后消化情况详见本回复报告“问题 7 委外加工真实性及稳定性”之“（二）”之“2、结合在手订单情况、产品生产周期等，说明报告期内各类存货金额整体呈上升趋势的原因及合理性，发出商品核算内容，是否有相应在手订单支持，各类存货期后结转或销售情况”部分。报告期内公司存货期后结转比例为 95.29%、89.70%、60.00%，存货期后消化情况符合公司经营情况，结转比例较高，不存在明显库存积压迹象。

4、下游市场波动情况

根据弗若斯特沙利文出具的报告，从终端销售额的角度来看，全球三维视觉产品市场规模从 2020 年的 177.4 亿元增长至 2024 年的 233.8 亿元。未来，随着三维视觉产品精度与分辨率持续提升、多种感知技术不断融合、大模型与深度学习技术愈发成熟，以及在各国政府对智能装备制造行业、人工智能技术发展的大力支持下，预计全球三维视觉产品市场规模将持续增长。预计到 2029 年，全球三维视觉产品终端销售额将达到 391.8 亿元，2024 至 2029 年的复合年增长率约为 10.9%。

2023至2025年，公司营业收入分别为101,817.67万元、120,216.78万元和157,524.62万元，年均复合增长率为 24.38%，公司营业收入保持稳步增长。公司产品具有良好的前景和广阔的市场，存货滞销风险较低，存货跌价准备计提符合公司实际经营情况。

综上所述，公司存货跌价准备计提充分、合理。

三、毛利率变动合理性

（一）列示报告期内细分产品销售金额、占比、平均售价、毛利率情况；结合产品结构变动、原材料采购价格变动情况等，说明发行人毛利率持续上升的原因及合理性，毛利率变动趋势与可比公司均值不一致的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分别为101,321.50万元、120,065.80万元及157,449.23万元，综合毛利率分别为66.86%、69.10%和72.11%。报告期内，公司主营业务持续增长，同时综合毛利率自 66.86%增长至 72.11%，主要系毛利率较高的齿科 3D 扫描仪在报告期内收入快速增长，收入占比提升，同时齿科 3D 扫描仪毛利率不断提升。

具体而言，报告期内，齿科 3D 扫描仪收入分别为 57,269.08 万元、68,714.48 万元及 93,946.66 万元，收入占比分别为 56.52%、57.23%及 59.67%，收入占比提升了 3.15 个百分点。齿科 3D 扫描仪收入快速增长，主要系公司齿科 3D 扫描仪产品具有较强的竞争力，得到了海内外客户的广泛认同，报告期内销量分别为 18,417 台、22,407 台及30,477台，销售数量增长。同时，报告期内，齿科3D扫描仪毛利率分别为71.85%、74.29%和 77.88%，毛利率提升了 6.03 个百分点。齿科 3D 扫描仪毛利率稳步提升，主要系报告期内齿科3D扫描仪销售价格保持稳定，由于公司生产规模化、技术进步及成本管控，以及随着公司采购量的增加及供应商在实现量产后成本亦显著下降导致采购价格降低，产品每台平均成本分别为 0.88 万元/台、0.79 万元/台及 0.68 万元/台，报告期内平均成本下降 0.20 万元/台，以致毛利率提升。

在齿科数字化应用领域，基于齿科临床数字化升级需求，公司于 2021 年下半年推出了 Aoralscan 3 齿科口内 3D 扫描仪，凭借在高精度、快扫描、大景深等方面的优异性能表现，该产品自发布后在市场中获得良好反馈并形成了稳定的产品销售。公司基于此持续升级迭代齿科 3D 扫描软件算法及硬件成像机制，于报告期内进一步开发了多款普适性更广、兼容性更好、便利性更强、具备无线传输功能的齿科口内 3D 扫描仪。同时，公司以临床需求和痛点为导向，不断丰富产品功能，自主研发了搭载人工智能算法的齿

科数字化应用软件。2024 年下半年，公司开发了全球首创的 IPG 口内摄影测量技术，有效解决了无牙颌高精度种植技术难题。相应齿科口内 3D 扫描仪产品实现了单牙位扫描精度 0.0076mm，全口种植扫描精密度 0.005mm，扫描深度 22mm，并凭借 IPG 口内摄影测量技术的创新性与独特应用价值，在全球范围内获得业界和客户的高度认可，对业绩增长形成了积极的带动作用。

此外，基于口腔诊疗对跨学科联合治疗的需求，公司于报告期内自主开发了多模态面部三维重建、下颌运动轨迹动态采集分析等技术，并推出了齿科面部 3D 扫描仪系列产品，进一步丰富了公司齿科 3D 扫描仪产品体系，实现了齿科数字化诊疗过程中更多维度的高精度数据采集与分析。基于义齿加工流程对模型数据获取效率与后续设计、制造精度的提升需求，公司持续对齿科桌面 3D 扫描仪的测头、转台等各模块进行开发升级，实现了该产品系列在扫描精度、扫描效率及自动化程度等方面的持续提升。

报告期内，公司细分主要产品销售金额、占比、平均售价、毛利率等情况如下：

产品类别	收入（万元）			占主营业务收入的比例		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
工业 3D 扫描仪	**41,258.40**	**34,928.24**	**33,686.90**	**26.20%**	**29.09%**	**33.25%**
计量级 3D 扫描仪	21,146.23	17,530.11	12,641.93	13.43%	14.60%	12.48%
专业级 3D 扫描仪	20,112.16	17,398.12	21,044.97	12.77%	14.49%	20.77%
齿科 3D 扫描仪	**93,946.66**	**68,714.48**	**57,269.08**	**59.67%**	**57.23%**	**56.52%**
齿科口内 3D 扫描仪	83,751.79	58,517.31	46,639.21	53.19%	48.74%	46.03%
齿科面部 3D 扫描仪	4,173.71	2,926.25	1,998.99	2.65%	2.44%	1.97%
齿科桌面 3D 扫描仪	6,021.16	7,270.91	8,630.88	3.82%	6.06%	8.52%

（续上表）

产品类别	平均售价（万元/台）			平均成本（万元/台）			毛利率		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
工业 3D 扫描仪	**2.46**	**2.00**	**1.67**	**0.77**	**0.59**	**0.53**	**68.57%**	**70.35%**	**68.11%**
计量级 3D 扫描仪	10.37	9.09	9.18	2.66	2.15	2.35	74.37%	76.35%	74.36%
专业级 3D 扫描仪	1.36	1.12	1.12	0.51	0.40	0.40	62.47%	64.30%	64.36%
齿科 3D 扫描仪	**3.08**	**3.07**	**3.11**	**0.68**	**0.79**	**0.88**	**77.88%**	**74.29%**	**71.85%**
齿科口内 3D 扫描仪	3.14	3.20	3.30	0.69	0.80	0.90	78.08%	74.91%	72.68%

产品类别	平均售价（万元/台）			平均成本（万元/台）			毛利率		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
齿科面部 3D 扫描仪	3.29	2.37	2.36	0.64	0.66	0.74	80.60%	72.09%	68.76%
齿科桌面 3D 扫描仪	2.39	2.52	2.51	0.64	0.75	0.80	73.26%	70.21%	68.08%

报告期内，可比公司思看科技、易思维、奥比中光均涉及工业 3D 扫描仪的生产、销售，公司工业 3D 扫描仪与同行业可比公司毛利率对比如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
思看科技	74.52%	75.64%	77.87%
易思维	61.22%	65.54%	64.68%
奥比中光	65.26%	60.50%	72.18%
平均数	**67.00%**	**67.23%**	**71.58%**
先临三维（工业 3D 扫描仪）	**68.57%**	**70.35%**	**68.11%**
先临三维（综合）	**72.11%**	**69.10%**	**66.86%**

注：奥比中光毛利率为工业级应用设备毛利率。思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据，以 2025 年 1-6 月数据进行比较。

由上表可见，公司工业 3D 扫描仪的毛利率与同行业可比公司平均毛利率不存在较大差异。报告期内，可比公司思看科技、易思维、奥比中光的平均毛利率分别为 71.58%、67.23%和 67.00%，公司工业 3D 扫描仪的毛利率分别为 68.11%、70.35%和 68.57%，与同行业可比公司毛利率平均值变化趋势不存在较大差异。

报告期内，公司综合毛利率分别为 66.86%、69.10%及 72.11%，呈持续上升趋势，毛利率变动趋势与可比公司均值不一致，主要系公司和同行业可比公司产品结构存在一定差异。公司产品同时覆盖了工业及齿科领域，产品线较同行业可比公司更为丰富，报告期各期公司齿科 3D 扫描仪的毛利率均高于工业 3D 扫描仪，且齿科 3D 扫描仪收入占比持续提升，使得公司毛利率有所提升。

综上所述，报告期内公司毛利率持续上升、毛利率变动趋势与可比公司均值不一致主要是由于产品结构差异，具备合理性。

（二）结合主要客户类型及终端客户情况等，说明工业 3D 扫描仪毛利率低于齿科 3D 扫描仪的原因及合理性，说明发行人产品是否与可比公司同类产品毛利率及变动趋势存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性。

报告期内，公司工业 3D 扫描仪和齿科 3D 扫描仪的平均价格、毛利率如下：

产品类别	平均售价（万元/台）			毛利率		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
工业 3D 扫描仪	**2.46**	**2.00**	**1.67**	**68.57%**	**70.35%**	**68.11%**
其中：计量级 3D 扫描仪	10.37	9.09	9.18	74.37%	76.35%	74.36%
专业级 3D 扫描仪	1.36	1.12	1.12	62.47%	64.30%	64.36%
齿科 3D 扫描仪	**3.08**	**3.07**	**3.11**	**77.88%**	**74.29%**	**71.85%**

由上表可见，公司工业 3D 扫描仪中，计量级 3D 扫描仪报告期内的毛利率分别为 74.36%、76.35%和 74.37%，毛利率与齿科 3D 扫描仪接近。工业 3D 扫描仪毛利率低于齿科 3D 扫描仪的主要原因是工业 3D 扫描仪中的专业级 3D 扫描仪毛利率较低。报告期内，公司工业 3D 扫描仪中计量级 3D 扫描仪的收入占比为 46.71%，专业级 3D 扫描仪的收入占比为 53.29%，毛利率较低的专业级 3D 扫描仪占比较高使得工业 3D 扫描仪整体毛利率偏低。

公司工业 3D 扫描仪产品应用领域广泛，其中计量级 3D 扫描仪客户所处行业包括汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器等，终端客户以工业企业为主，客户更注重产品质量，对价格的敏感性较低，故产品平均售价及毛利率较高。而专业级 3D 扫描仪主要客户为中小企业、教育医疗机构、设计爱好者、创客、工程师等，对价格的敏感性更高，故平均售价保持在较低水平，毛利率低于计量级 3D 扫描仪。

报告期内，公司工业 3D 扫描仪与同行业可比公司的毛利率对比如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
思看科技	74.52%	75.64%	77.87%
易思维	61.22%	65.54%	64.68%
奥比中光	65.26%	60.50%	72.18%
平均数	**67.00%**	**67.23%**	**71.58%**
发行人（工业 3D 扫描仪）	**68.57%**	**70.35%**	**68.11%**

注：奥比中光毛利率为工业级应用设备毛利率。思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据，以 2025 年 1-6 月数据进行比较。

由上表可见，公司工业 3D 扫描仪的毛利率与同行业可比公司毛利率平均值接近，报告期内波动幅度较小，毛利率保持稳定。

公司齿科 3D 扫描仪的终端用户均为口腔医院、牙科诊所、义齿工厂等，客户分散程度高，同时产品销往欧美、日韩等发达国家，当地价格承受能力较强，使得整体齿科 3D 扫描仪的毛利率保持在较高水平。目前国内可比公司主要生产、销售工业领域产品，尚未涉足齿科领域，国内其他企业如进入齿科领域需经历研发、测试、认证等整套流程，所需时间较长，行业壁垒较高。

（三）说明是否存在毛利率明显偏离平均水平的直销客户或经销客户，如存在，请说明原因及合理性。

报告期内，直销客户中，公司存在向深圳康泰健医疗科技股份有限公司销售毛利率相对偏低的情况，主要系销售毛利率较低的自主 3D 打印材料占比较高所致；存在向比亚迪汽车工业有限公司销售毛利率相对偏低的情况，主要系公司向其销售的 3D 扫描仪配套外购软件和设备毛利率较低所致；存在向客户 E 的销售配套设备耗材及服务的毛利率相对较低的情况，系公司向其销售的配套设备耗材及服务主要为外购软件，具体原因参见本问询函回复之“问题 5. 境外经销收入真实性”之“二、直销、ODM 客户及收入情况”之“（一）区分境内外，说明直销模式及 ODM 模式下主要客户、采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区等，说明直销模式下收入金额持续上升的原因”之“1、直销模式下主要客户、采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区情况”。

报告期内，经销客户中，公司对 GeoMedi Co., Ltd 的整体毛利率相对偏高，主要系报告期内公司对 GeoMedi Co., Ltd 的销售收入主要来自于毛利率相对较高的齿科 3D 扫描仪；公司对 Unicorn Denmart Limited 的整体毛利率相对报告期内齿科 3D 扫描仪毛利率水平偏低，主要系该经销商所处的印度市场客户价格敏感度较高，整体销售价格相对偏低，同时产品结构差异进一步拉低了整体毛利率，具体原因参见本问询函回复之“问题 5. 境外经销收入真实性”之“一、经销客户及收入情况”之“（三）区分境内外，按照销售金额分层列示经销商数量、销售数量及价格、销售金额及占比、毛利率情况等，并说明报告期内变动原因；列示前十大经销商采购细分产品类型、数量、金额、毛利率、所在地区及终端客户情况，说明是否存在明显偏离平均销售价格或毛利率水平的经销商

及原因”。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序及核查意见

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、走访报告期内公司委托加工及直接外购主要供应商，获取供应商的注册资本、实缴资本、股权结构、经营规模等基本信息，了解相关供应商与发行人之间的合作背景及具体合作情况，以及是否与发行人存在关联关系、是否存在替发行人代垫成本费用或利益输送等情形；

2、了解报告期内公司委托加工主要供应商对应的加工费用、受托加工产品类型、是否属于发行人核心零部件、对应的终端产品类型及主要型号，以及报告期内公司向直接外购主要供应商采购的主要产品类型、是否属于发行人核心零部件，对应的终端产品类型及主要型号；

3、了解报告期内公司主要外协加工厂商变动情况、主要采购内容及外协采购金额，走访报告期各期公司主要外协加工厂商，了解报告期内公司主要外协加工厂商与公司合作情况、相关供应商供应是否稳定，是否存在断供风险；

4、了解发行人采购产品的定价依据，获取发行人向报告期主要供应商采购的主要原材料的市场公开价格或同类供应商报价资料，获取发行人制定的《多品种小批量报价规则》文件，判断报告期内公司与主要供应商采购价格的公允性；

5、获取报告期内公司主要原材料采购量、耗用量、库存量与发行人产品产量、销量明细，核查数量是否匹配；

6、了解报告期光学件、结构件、电子件中的外购和外协入库情况，了解主要产品类型外购材料与外协材料各自的功能以及结构占比；

7、了解发行人的备货政策、产品生产周期及在手订单情况；取得报告期各期末存货明细表和存货库龄表，了解存在库龄 1 年以上的存货的原因；了解并分析发行人存货余额增长较快的原因及合理性，了解发出商品核算的内容，并核实是否有在手订单支持，获取期后存货结转情况明细表，结合公司的销售模式，判断是否存在滞销风险；

8、了解公司存货跌价准备的计提政策、产品迭代周期、存货期后消化情况、下游

市场波动情况，分析对跌价准备计提的影响，复核发行人存货跌价准备计提测算过程，结合存货的库龄分析存货跌价准备计提的充分性；

9、获取公司按产品分类的收入、成本、销量明细表，对公司产品的毛利、毛利率、平均售价等进行分析，了解报告期内公司毛利率变动的原因；

10、查询同行业公司公开披露的信息，了解同行业公司毛利率变动情况，分析公司与同行业公司是否存在重大差异；

11、获取公司主要客户的收入、成本明细，了解主要客户中毛利率显著偏高或偏低的具体原因。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司报告期外协供应商构成稳定，不存在频繁变动情形。公司不存在依赖单一外协加工厂的情形，且外协加工较为稳定，不存在断供风险；

2、公司报告期内存在与注册资本较小、成立时间较短的供应商合作的情形，但相关交易往来均具备商业合理性；发行人主要供应商采购规模与其经营规模相匹配，且不存在发行人实际控制相应供应商的情形；

3、报告期内公司与主要供应商的采购价格具有合理性及公允性；

4、报告期内公司主要原材料耗用量与产量、销量之间基本匹配，不存在异常情况；

5、公司产品中外购材料与委托加工材料各自功能、占产品成本比重具有合理性；

6、公司存在库龄 1 年以上的存货主要为原材料和库存商品。公司所需原材料规格型号众多，大部分原材料不存在保质期。1 年以上库存商品主要系产品销售速度低于预期或产品结构调整所致；报告期内各类存货金额整体呈上升趋势与公司在手订单、产品生产周期相匹配，具有合理性；发出商品期末已发出但尚未达到收入确认条件的产成品，有相应在手订单支持；各类存货期后结转或销售情况良好；

7、公司存货跌价准备计提充分；

8、公司毛利率持续上升的原因主要系毛利率较高的齿科 3D 扫描仪收入占比、毛利率提升，公司工业 3D 扫描仪的毛利率变动趋势与可比公司不存在显著差异；

9、公司工业 3D 扫描仪毛利率低于齿科 3D 扫描仪的原因系专业级 3D 扫描仪的毛

利率偏低，专业级 3D 扫描仪主要面向中小企业、教育医疗机构、设计爱好者、创客、工程师等，客户对其价格敏感性较高，因此平均售价、毛利率均较低；发行人与可比公司同类产品毛利率及变动趋势不存在显著差异；

10、公司存在部分毛利率明显偏高或偏低的直销客户和经销客户，主要系客户所购买细分产品结构存在差异，具有合理性。

（二）存货监盘情况

报告期内，保荐机构、申报会计师对存货实施了监盘程序，包括现场监盘与视频监盘，以现场监盘为主。

1. 各期监盘情况

（1） 2025 年 12 月 31 日，存货监盘情况列示如下：

监盘范围及品种	监盘地点	监盘时间
先临三维：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区湘滨路 1398 号车间及仓库、杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2025 年 12 月 27 日、2025 年 12 月 29 日
先临三维子公司天津天远：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	天津海河工业区聚兴道 9 号 7 号楼 2100 号	2025 年 12 月 25 日至 26 日
先临三维子公司杭州天远：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区湘滨路 1398 号车间及仓库、杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2025 年 12 月 26 日、2025 年 12 月 29 日
先临三维子公司先临数字：原材料仓以及成品仓	杭州市萧山区湘滨路 1398 号车间及仓库、杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2025 年 12 月 27 日
先临三维子公司德国先临：产成品仓、样机仓以及配件仓	子公司德国先临斯图加特成品仓	2026 年 1 月 5 日
先临三维子公司美国先临：成品仓	子公司美国先临加利福尼亚和佛罗里达成品仓	2025 年 12 月 30 日
先临三维子公司先临齿科：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2025 年 12 月 27 日
先临三维子公司香港先临：原材料仓及成品仓	子公司香港先临成品仓	2025 年 12 月 29 日

（2） 2024 年末，存货监盘情况列示如下：

盘点范围及品种	盘点地点	盘点时间
先临三维：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区湘滨路 1398 号车间及仓库、杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2024 年 12 月 27 日至 28 日
先临三维子公司天津天远：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	天津海河工业区聚兴道 9 号 7 号楼 2100 号	2024 年 12 月 26 日至 12 月 27 日

盘点范围及品种	盘点地点	盘点时间
先临三维子公司杭州天远：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区湘滨路 1398 号车间及仓库、杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2024 年 12 月 28 日
先临三维子公司先临数字：原材料仓以及成品仓	杭州市萧山区湘滨路 1398 号车间及仓库、杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2024 年 12 月 28 日
先临三维子公司德国先临：产成品仓、样机仓以及配件仓	子公司德国先临斯图加特成品仓	2025 年 1 月 3 日
先临三维子公司美国先临：成品仓	子公司美国先临加利福尼亚和佛罗里达成品仓	2024 年 12 月 17 日、2024 年 12 月 20 日
先临三维子公司先临齿科：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2024 年 12 月 28 日
先临三维子公司香港先临：原材料仓及成品仓	子公司香港先临成品仓	2024 年 12 月 20 日

（3） 2023 年末，存货监盘情况列示如下：

监盘范围及品种	监盘地点	监盘时间
先临三维：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区湘滨路 1398 号车间及仓库、杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2023 年 12 月 23 日、2023 年 12 月 25 日
先临三维子公司天津天远：原材料仓以及车间的在产品	天津海河工业区聚兴道 9 号 7 号楼 2100 号	2023 年 12 月 25 日
先临三维子公司杭州天远：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区湘滨路 1398 号车间及仓库、杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2023 年 12 月 25 日
先临三维子公司先临数字：原材料仓以及成品仓	杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2023 年 12 月 25 日
先临三维子公司德国先临：产成品仓、样机仓以及配件仓	子公司德国先临斯图加特成品仓	2024 年 1 月 5 日
先临三维子公司美国先临：成品仓	子公司美国先临加利福尼亚和佛罗里达成品仓	2023 年 12 月 20 日、2023 年 12 月 29 日
先临三维子公司先临齿科：原材料仓、成品仓以及车间的在产品	杭州市萧山区闻堰镇五金路 53 号黄山外仓库	2023 年 12 月 25 日
先临三维子公司香港先临：原材料仓及成品仓	子公司香港先临成品仓	2023 年 12 月 18 日

2. 监盘结果

报告期内，保荐机构、申报会计师对存货执行了监盘程序，并取得盘点日至各期财务资产负债表日的存货收发情况，结合盘点日情况进行倒推，倒推结果不存在异常。报告期各期末监盘金额及比例情况列示如下：

单位：万元

资产负债表日	账面余额	监盘金额	监盘比例
2025 年 12 月 31 日	30,950.59	24,306.68	78.53%

资产负债表日	账面余额	监盘金额	监盘比例
2024 年 12 月 31 日	23,919.61	18,919.25	79.10%
2023 年 12 月 31 日	18,620.98	12,219.40	65.62%

经过存货监盘，剔除出入库时间性差异后，不存在账实不符的情形。

（三）供应商函证情况，样本选取方法及合理性，回函不一致及未回函的金额、原因，采取的替代核查程序及有效性。

报告期内，保荐机构、申报会计师根据重要性原则，对报告期各期采购发生额较大或者余额较大的供应商予以函证，以验证采购额及往来余额的真实性、准确性。

报告期内，采购函证情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购额（①）	42,765.10	36,880.65	24,747.03
发函金额（②）	35,876.27	28,966.98	19,654.03
已回函金额总计（③）	34,119.13	26,520.60	17,185.24
发函比例（④=②/①）	83.89%	78.54%	79.42%
回函金额占比（⑤=③/①）	79.78%	71.91%	69.44%
回函发函比（⑥=③/②）	95.10%	91.55%	87.44%
回函相符金额（⑦）	31,661.62	18,884.00	12,379.64
回函不符经调节可以确认金额（⑧）	2,457.51	7,636.60	4,805.60
回函相符+经调节可确认金额（⑨=⑦+⑧）	34,119.13	26,520.60	17,185.24
未回函替代测试金额（⑩）	1,757.14	2,446.38	2,468.79
采购额确认比例（⑪=（⑨+⑩）/①）	83.89%	78.54%	79.42%

报告期内，应付账款函证情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应付账款合计余额（①）	21,713.74	21,331.88	14,455.67
发函金额（②）	18,094.36	17,670.80	11,920.17
回函金额（③）	16,537.56	14,974.69	11,081.09

项 目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
发函比例（④=②/①）	83.33%	82.84%	82.46%
回函金额占比（⑤=③/①）	76.16%	70.20%	76.66%
回函发函比（⑥=③/②）	91.40%	84.74%	92.96%
回函相符金额（⑦）	16,222.96	13,133.73	10,284.66
回函不符经调节可以确认金额（⑧）	314.59	1,840.96	796.42
回函相符+经调节可确认金额（⑨=⑦+⑧）	16,537.56	14,974.69	11,081.09
未回函替代测试金额（⑩）	1,556.81	2,696.11	839.08
应付账款确认比例（⑪=（⑨+⑩）/①）	83.33%	82.84%	82.46%

由上表可知，报告期内，通过函证及替代测试可确认的采购额比例为 79.42%、78.54%和 83.89%，可确认的应付账款比例为 82.46%、82.84%和 83.33%，可以确认采购额和应付账款的真实性。

针对回函不符的情况，申报会计师核实了差异形成的原因及合理性，查验采购业务的真实性。回函不符的主要原因系双方入账时间性差异所致，公司遵循会计准则，在采购入库时点确认存货及应付账款，在采购退货时点冲减存货和应付账款，但部分供应商根据开票时点以及收货时点确认回函金额，导致双方入账时间存在差异。申报会计师经检查相关合同、发票、验收单据、银行回单等进行核实，调整后确认往来款余额或发生额。

保荐机构、申报会计师对未回函供应商执行替代程序，具体程序包括但不限于核对采购合同、订单、采购到货单、采购入库单、发票、验收单据及对账单、期后付款记录等支持性文件。

综上所述，供应商函证样本选取方法合理，回函不一致及未回函的采取的替代核查程序有效。

问题 8.研发费用及销售费用核算准确性

（1）关于研发费用。根据申请文件：①发行人各期研发费用率始终保持在 20%以上，报告期内研发总投入为 97,003.52 万元，占营业总收入的比例为 26.39%，以员工

薪酬为主。②2025 年 6 月末，发行人的研发人员人数为 524 人，占员工总人数的比例为 39.58%；研发人员中博士和硕士占比为 48.85%。③发行人目前已与浙江大学、北京大学口腔医学院、四川大学华西口腔医院等知名院校建立产学研合作关系。请发行人：①说明研发人员的认定标准、具体工作职责、工时记录情况及依据；报告期内研发人员数量、人均薪酬是否显著上升及原因，原有及新增研发人员的工作背景、学历水平及薪酬水平，是否与可比公司存在显著差异；按照报告期内的各研发项目说明各研发阶段的团队人员情况（包括职责分工、薪资水平、教育背景及从业经历等）、物料投入、阶段性成果、商业化情况等，说明研发人员与研发部门、研发项目的对应关系，与研发成果的匹配性，相关人员是否具备研发能力，是否存在不当认定研发人员的情形。②说明研发领料的具体情况，2023 年研发直接投入减少的原因，与研发人员数量及研发项目是否匹配。③说明报告期内共建实验室等合作研发项目的具体情况，包括但不限于立项和预算情况、权利归属、责任分配、经费和资源投入情况、收益分配、保密措施、研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，是否属于发行人的核心技术，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；说明委托开发的具体情况。④说明研发费用构成及研发费用率是否与可比公司存在显著差异及差异原因、合理性。⑤说明报告期内研发费用投入真实性及计量准确性，是否建立相关有效内控机制并充分执行，是否能够保证研发费用核算准确，是否存在利用研发项目进行资金体外循环或利益输送情形。

（2）关于销售费用。根据申请文件，报告期内，发行人销售费用分别为 20,833.05 万元、25,140.41 万元和 31,152.51 万元和 16,907.04 万元，占营业收入的比例分别为 27.12%、24.69%、25.91%和 24.58%，主要系职工薪酬、广告宣传费、交通差旅费。请发行人：①结合发行人获客方式、新客户拓展情况及销售人员工作背景等说明销售人员数量增多的必要性及合理性，人员结构、人均薪酬是否与可比公司存在显著差异，销售费用率高于可比公司均值的原因及合理性；②说明广告宣传费发生的主要渠道、投放区域、广告形式以及广告效果，广告宣传费的支付对象、收费标准及公允性，说明广告宣传费大幅提升的原因及合理性，各地区广告宣传费是否与相应区域营业收入匹配。③说明广告宣传费及交通差旅费报销的内部控制设计及执行有效性，报销单据是否合规、真实，是否存在体外资金循环或利益输送情形。④说明报告期各期各子公司销售人员数量及变动情况，销售人员与子公司业绩的匹配性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、关于研发费用

（一）说明研发人员的认定标准、具体工作职责、工时记录情况及依据；报告期内研发人员数量、人均薪酬是否显著上升及原因，原有及新增研发人员的工作背景、学历水平及薪酬水平，是否与可比公司存在显著差异；按照报告期内的各研发项目说明各研发阶段的团队人员情况（包括职责分工、薪资水平、教育背景及从业经历等）、物料投入、阶段性成果、商业化情况等，说明研发人员与研发部门、研发项目的对应关系，与研发成果的匹配性，相关人员是否具备研发能力，是否存在不当认定研发人员的情形

1、说明研发人员的认定标准、具体工作职责、工时记录情况及依据

根据《高新技术企业认定管理工作指引》等相关规定，公司研发人员的认定标准为，公司研发人员为直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的直接服务人员，主要包括在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员，对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比达到 50%的，认定为研发人员。

公司研发人员的具体工作职责分为产品与技术研发、测试、研发项目支持三大类，具体情况如下：

职责分工	具体内容	主要对应部门
产品与技术研发	包括器件研发、算法及软件研发、硬件研发	硬件研发部、算法部、产品与软件研发部、精度实验室
测试	包括产品研发过程中的性能参数、工艺参数、可靠性方面的试验、测试分析等	测试部
研发项目支持	包括产品研发过程中的产品工程、研发质量保证等	产品工程部、研发质量部

报告期内，公司制定了《研发费用管理制度》，要求研发人员填写项目工时，经由研发部门或者项目负责人审核确认无误后，财务部按照研发人员的职工薪酬总额，根据受益项目的工时比例在各项目进行分摊。公司研发工时记录过程经研发相关负责人复核，相应内部审批及流转机制完善，研发薪酬核算相关内控健全有效。内部审核机制完善，计入研发费用的职工薪酬均为研发活动开支，划分准确，研发费用核算准确、完整，均

有相应证据支撑。

2、报告期内研发人员数量、人均薪酬是否显著上升及原因，原有及新增研发人员的工作背景、学历水平及薪酬水平，是否与可比公司存在显著差异

报告期内公司研发人员薪酬、数量、人均薪酬情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发职工薪酬（万元）	25,304.97	22,308.52	17,241.41
研发人员期末数量	533	544	444
人均薪酬（万元/人）	47.82	43.24	42.99

注：人均薪酬使用月末平均研发人员数量计算

根据上表，报告期内公司研发人员数量总体呈上升趋势，主要系研发人员随着公司业务规模增长和员工人数上升而上升，报告期各期末公司研发人员数量占比分别为38.34%、40.60%和 38.99%，研发人员数量占员工人数的比例总体保持稳定。

报告期内公司研发人员人均薪酬整体呈上升趋势，主要系：1）报告期各期末公司研发人员硕士及博士学历的比例分别为 43.02%、48.53%和 48.59%，高学历研发人员比例呈持续上升趋势，研发人员素质升高导致人均薪酬有所上涨；2）公司为科技创新企业，高度重视研发投入，公司结合市场变化对研发人员加薪。

报告期内，公司研发人员人均薪酬与同行业可比公司的对比如下：

单位：万元/年

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司研发人员人均薪酬	**47.82**	**43.24**	**42.99**
思看科技	未披露	33.11	31.55
易思维	未披露	37.71	36.45
奥比中光	未披露	42.56	53.77
可比公司均值	未披露	**37.79**	**40.59**

注：公司人均薪酬使用月末平均研发人员数量计算，可比公司人均薪酬数据来源为年度报告、招股说明书等公开信息。截至本回复出具日，思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据。

根据上表，报告期内公司研发人员人均薪酬均值略高于可比公司均值，不存在显著差异，具有合理性。

报告期内，公司研发人员原有及新增研发人员的工作背景、学历水平及薪酬水平如下：

时间		2025 年		2024 年		2023 年
项目		原有	新增	原有	新增	原有
期末研发人员数量		480	53	414	130	444
人均薪酬（万元）		48.48	38.32	44.50	37.07	42.99
学历水平	博士	4.17%	3.77%	3.38%	7.69%	3.83%
	硕士	43.75%	50.94%	39.61%	58.46%	39.19%
	本科	48.96%	41.51%	52.42%	30.77%	52.48%
	本科以下	3.13%	3.77%	4.59%	3.08%	4.50%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
工作背景	社招	62.29%	69.81%	68.60%	51.54%	67.34%
	校招	37.71%	26.42%	31.40%	48.46%	30.86%
	内部调岗	-	3.77%	-	-	1.80%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

根据上表，报告期内公司原有研发人员和 2024 年以来公司新增研发人员的人均薪酬均保持相对稳定，原有研发人员人均薪酬高于新增研发人员人均薪酬，主要系新增研发人员在公司的工作年限相对较短。报告期内，公司高度重视研发人员的招聘与培养，因此新增研发人员中硕士及博士的比例相对原有研发人员较高。

3、按照报告期内的各研发项目说明各研发阶段的团队人员情况（包括职责分工、薪资水平、教育背景及从业经历等）、物料投入、阶段性成果、商业化情况等，说明研发人员与研发部门、研发项目的对应关系，与研发成果的匹配性，相关人员是否具备研发能力，是否存在不当认定研发人员的情形

（1）报告期内的各研发项目团队人员情况（包括职责分工、薪资水平、教育背景及从业经历等）、物料投入

报告期内公司研发人员的职责分工主要分为产品与技术研发、测试和研发项目支持，报告期各期末上述三类职责分工的数量占比如下：

项目	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比

项目	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
产品与技术研发	414	77.67%	424	77.94%	342	77.03%
测试	81	15.20%	81	14.89%	69	15.54%
研发项目支持	38	7.13%	39	7.17%	33	7.43%
合计	**533**	**100.00%**	**544**	**100.00%**	**444**	**100.00%**

根据上表，报告期内公司研发人员职责分工占比稳定、合理。

报告期各期末公司研发人员的教育背景情况如下：

项目	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
博士	22	4.13%	24	4.41%	17	3.83%
硕士	237	44.47%	240	44.12%	174	39.19%
本科	257	48.22%	257	47.24%	233	52.48%
本科以下	17	3.19%	23	4.23%	20	4.50%
合计	**533**	**100.00%**	**544**	**100.00%**	**444**	**100.00%**

根据上表，报告期各期末公司研发人员硕士及博士学历的比例分别为 43.02%、48.53%和 48.59%，高学历研发人员比例呈持续上升趋势。

报告期各期末公司研发人员的从业经历情况如下：

项目	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
社招	337	63.23%	351	64.52%	299	67.34%
校招	195	36.59%	193	35.48%	137	30.86%
内部调岗	1	0.19%	-	-	8	1.80%
合计	**533**	**100.00%**	**544**	**100.00%**	**444**	**100.00%**

根据上表，公司研发人员的从业经历分为社招、校招和内部转岗，主要为社招与校招，其中社招员工具备相关行业的工作经历，占比最高，校招员工具有计算机、软件电子类、机械工程类、理学、材料学、光学、口腔医学、设计类等相关专业背景。

报告期内的公司各研发项目的人员投入、薪酬水平和物料投入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
高精度关键算法核心器件 3D 扫描底层技术开发			
直接投入	184.24	190.70	90.20
职工薪酬	3,674.06	2,810.86	1,957.00
按工时分摊的研发人员数量	56	51	37
研发人员薪资水平	65.77	54.67	52.40
高精度计量级 3D 扫描检测技术开发			
直接投入	681.11	711.24	412.34
职工薪酬	7,849.99	5,815.74	4,466.45
按工时分摊的研发人员数量	170	136	103
研发人员薪资水平	46.17	42.63	43.37
高精度专业级 3D 扫描技术开发			
直接投入	315.10	248.38	71.19
职工薪酬	3,527.26	3,898.36	1,844.86
按工时分摊的研发人员数量	73	87	43
研发人员薪资水平	48.12	44.62	42.78
齿科口内 3D 扫描技术开发			
直接投入	312.76	277.49	354.59
职工薪酬	6,270.66	6,332.98	5,871.06
按工时分摊的研发人员数量	141	156	139
研发人员薪资水平	44.50	40.67	42.34
齿科桌面牙模 3D 扫描技术开发			
直接投入	14.68	23.63	22.04
职工薪酬	572.97	648.49	729.61
按工时分摊的研发人员数量	12	15	16
研发人员薪资水平	47.58	44.53	44.82
齿科颌面 3D 扫描技术开发			
直接投入	39.69	39.51	33.33
职工薪酬	1,242.10	1,039.37	734.3
按工时分摊的研发人员数量	27	24	17
研发人员薪资水平	46.50	43.27	42.38
齿科数字化配套设备及耗材开发			

项目	2025 年	2024 年	2023 年
直接投入	456.16	366.58	253.33
职工薪酬	2,167.92	1,762.73	1,638.12
按工时分摊的研发人员数量	54	49	46
研发人员薪资水平	40.48	36.29	35.58

注：按工时分摊的研发人员数量的计算方法为根据员工填写的工时，计算分摊至各研发项目的研发人员数量

根据上表，报告期内公司各研发项目的物料投入在各期有所波动，主要系各研发项目在不同期间的研发周期不同，如多款新产品在研项目处于开发验证阶段，当年研发试制过程中领料就会增多，如大部分项目进入交付转产、测试优化阶段，当年的研发领料则会有所下降。

报告期内公司各研发项目研发人员数量总体随着研发人员总人数的增加而增加。薪资水平方面，报告期内公司各研发项目的人均薪酬的变化趋势与研发人员整体的人均薪酬变化趋势一致，其中高精度关键算法核心器件 3D 扫描底层技术开发项目的人均薪酬相对较高，齿科数字化配套设备及耗材开发项目的人均薪酬相对较低，主要系两个项目对研发人员的需求有差异。高精度关键算法核心器件 3D 扫描底层技术开发项目主要研究前沿技术，底层核心算法技术，关键模组器件方案等，依赖算法硬件等高精尖工程师的投入，因此该项目整体对高端人才的需求更高，人均薪酬相对较高；齿科数字化配套设备及耗材开发项目中机械工艺研发和材料测试研发人员相对占比更高，上述两个岗位的人均薪酬相对较低。

（2）报告期内的各研发项目阶段性成果、商业化情况

研发项目名称	对应产品	阶段性成果	商业化情况
高精度关键算法核心器件 3D 扫描底层技术开发	全部产品	本项目升级了公司的无线 3D 扫描技术，进一步提升了器件模组的高度集成化与轻量化水平，助力多款新品实现了无线一体化等	全部产品均已实现商业化量产销售，并进行持续的升级迭代
高精度计量级 3D 扫描检测技术开发	计量级 3D 扫描仪	本项目针对工业大场景测量检测场景，开发了集便携式无线跟踪功能和大幅面激光手持扫描功能于一体的计量级 3D 扫描仪新品等	报告期内，计量级 3D 扫描仪收入分别为 12,641.93 万元、17,530.11 万元和 21,146.23 万元
高精度专业级 3D 扫描技术开发	专业级 3D 扫描仪	本项目围绕客户应用需求开发了多款具备创新产品形态与复合功能模式的无线一体式专业级 3D	报告期内，专业级 3D 扫描仪收入分别为 21,044.97 万元、17,398.12 万元和 20,112.16 万

研发项目名称	对应产品	阶段性成果	商业化情况
		扫描仪新品等	元
齿科口内 3D 扫描技术开发	齿科口内 3D 扫描仪	本项目成功开发了全球首创的 IPG 口内摄影测量技术，推出了可有效解决无牙颌高精度种植技术难题的齿科口内 3D 扫描仪新品等	报告期内，齿科口内 3D 扫描仪收入分别为 46,639.21 万元、58,517.31 万元和 83,751.79 万元
齿科桌面牙模 3D 扫描技术开发	齿科桌面 3D 扫描仪	本项目完成了齿科桌面 3D 扫描仪测头、转台等各模块开发与升级，实现了该产品系列更高精度、更快速度的全自动扫描	报告期内，齿科桌面 3D 扫描仪收入分别为 8,630.88 万元 7,270.91 万元和 6,021.16 万元
齿科颌面 3D 扫描技术开发	齿科面部 3D 扫描仪	本项目成功提升了齿科面部 3D 扫描仪的产品性能与功能丰富度，实现了口腔颌面真彩三维数据和下颌运动动态三维数据的高效采集与分析	报告期内，收入分别为 1,998.99 万元、2,926.25 万元和 4,173.71 万元
齿科数字化配套设备及耗材开发	齿科 3D 打印机及自主 3D 打印材料	本项目成功开发了性能更强的光固化齿科 3D 打印机，进一步丰富了公司齿科自主 3D 打印材料的品类	报告期内，齿科 3D 打印机及自主 3D 打印材料收入分别为 6,441.70 万元、8,715.64 万元和 8,993.43 万元

根据上表，报告期内公司各研发项目均为持续研发状态，并已取得阶段性成果，各研发项目均实现商业化，多款产品已量产销售，并在持续更新迭代。

综上所述，报告期内，公司研发人员与研发部门、研发项目的对应关系明确，与研发成果匹配，相关人员具备研发能力，不存在不当认定研发人员的情形。

（二）说明研发领料的具体情况，2023 年研发直接投入减少的原因，与研发人员数量及研发项目是否匹配

报告期内，公司通过《公司基本财务制度》《固定资产管理》《信息设备管理制度》《资产盘点制度》等制度对研发设备、仪器、软件采购、领用及使用制定规范流程以及管控；通过《资金审批制度》《供应商管理办法(职能类采购)》《物资借用管理制度》等制度对研发项目物料采购、物料出入库、物料报废等进行规范管理和控制。公司制定了相应的内控规范和风险防范措施，需由领料人员明确实际领料用途，并按研发项目进行核算归集。

根据上文分析，2023 年公司研发直接投入同比减少，主要为高精度关键算法核心器件 3D 扫描底层技术开发和齿科数字化配套设备及耗材开发项目的研发领料下降，主要系上述项目受研发周期影响，部分领料需求较大的研发任务于 2023 年进入交付转产、

测试优化阶段，导致对研发材料的领用需求减少，因此研发领料同比有所下降。

报告期内，公司研发直接投入与研发人员数量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/2025 年末	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末
直接投入	2,003.73	1,857.53	1,237.03
期末研发人员数量	533	544	444

根据上表及上文分析，报告期内，研发直接投入与研发人员数量整体均呈上升趋势，研发领料与研发人员数量基本匹配。

（三）说明报告期内共建实验室等合作研发项目的具体情况，包括但不限于立项和预算情况、权利归属、责任分配、经费和资源投入情况、收益分配、保密措施、研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，是否属于发行人的核心技术，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；说明委托开发的具体情况

1、报告期内共建实验室等合作研发项目的具体情况

报告期内，发行人与浙江省质量科学研究院[4]共建浙江省全省数字精密测量技术研究重点实验室，并与浙江大学、北京大学口腔医学院、四川大学华西口腔医院等知名院校建立产学研合作关系，该等共建实验室及主要合作研发项目情况如下：

[4]浙江省质量科学研究院由浙江省轻工业品质量检验研究院、浙江省标准化研究院、浙江省计量科学研究院、浙江省产品质量安全科学研究院改革重组而成。

单位：万元

合作方	合作项目名称	合作内容	期限	预算金额	权利归属	责任分配	经费和资源投入		收益分配	保密措施	研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷
							拟进一步投入金额	报告期内投入金额			
浙江省质量科学研究院	联合共建全省数字精密测量技术研究重点实验室	以数字精密测量技术研究为工作重点	在全省重点实验室存续期内有效	1,020	独自完成的科技成果及获得的知识产权归各方独自所有，相关成果被授予的奖励归各方独自所有。各方共同完成的科技成果及其形成的知识产权归各方共有，共同享有知识产权使用权，相关成果获得的荣誉、奖励等归完成各方共有	合作方牵头建设、公司参与联合共建	392.13	627.87	独自完成的科技成果及获得的知识产权归各方独自所有，相关成果被授予的奖励归各方独自所有。各方共同完成的科技成果及其形成的知识产权归各方共有，共同享有知识产权使用权，相关成果获得的荣誉、奖励等归完成各方共有	双方按照协议约定遵守保密义务	否
北京大学口腔	北大口腔医学-先临三维口腔数字化与智能	合作开发口腔静动态三维数	2022.8.3-2025.8.3	1,000	双方各自独立完成的开发成果由各方独立	公司提供经费，双方针对共同提出的研究课题开	0	1,000	公司对联合实验室研发的成	双方按照协议	否

合作方	合作项目名称	合作内容	期限	预算金额	权利归属	责任分配	经费和资源投入		收益分配	保密措施	研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷
							拟进一步投入金额	报告期内投入金额			
医学院	诊断联合实验室	字化技术、口腔疾病智能诊断技术			享有。通过联合实验室开发取得的成果及其知识产权与其他一切相关权利归双方共同拥有	展合作开发			果有优先使用权，公司可给予合作方一定回报，回报形式由双方根据具体项目情况协商。如联合实验室合作开发的技术成果向第三方提供技术许可或技术转让，需双方一致书面同意，所得许可费或转让费收入双方根据具体项目情况协商分成比例	约定遵守保密义务	
浙江大学	浙江大学机械工程学院-先临	合作开发自动化测	2023.12-2026.12	500	对于任何一方为完成本协议	公司主要负责提出研发需求、提	215	285	对于任何一方为完	双方按照	否

合作方	合作项目名称	合作内容	期限	预算金额	权利归属	责任分配	经费和资源投入		收益分配	保密措施	研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷
							拟进一步投入金额	报告期内投入金额			
机械工程学院	三维精密测量联合实验室	量系统和模块等			约定的各项研究任务而产生的新知识产权：（1）各方独立基于自身预先存在的知识产权产生的新知识产权归属于该方所有；（2）除（1）之外的其他新知识产权，归属于双方共有，权益分配比例可另行约定	供经费及研发场所等；合作方主要负责提供研发人力、技术咨询及培训等。双方共同开展科学研究与人才培养			成本协议约定的各项研究任务而产生的新知识产权：（1）各方独立基于自身预先存在的知识产权产生的新知识产权归属于该方所有；（2）除（1）之外的其他新知识产权，归属于双方共有，权益分配比例可另行约定	协议约定遵守保密义务	
四川大学华西口腔医院	齿科数字化应用解决方案	合作开发齿科数字化应用解决方案	2024.2.26-2026.2.26	150	因履行本合同所产生、并由合作各方分别独立完成的阶段性技术成果、最终研究开发技	公司提供经费，双方共同进行需求评估及开发，对方对开发成果进行验证	75（注）	75	任何一方有权利用本合同项目研究开发所完成的技术成	双方按照协议约定遵守保密	否

合作方	合作项目名称	合作内容	期限	预算金额	权利归属	责任分配	经费和资源投入		收益分配	保密措施	研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷
							拟进一步投入金额	报告期内投入金额			
					术成果及其相关知识产权权利归属完成方。因履行本合同所产生、并由合作方共同完成的研究开发成果及其相关知识产权权利，除非合作完成各方另有书面约定，由合作完成方共同所有				果，进行后续改进。后续改进方案由合作各方共同参与，可单独立项并另行就项目实施、权利归属、收益分配等事项签订书面协议。若合作方放弃参与后续改进方案，由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归实施改进一方单独所有	义务	
合作单位A	视觉主机优化项目	优化主机原型	2025.9-2027.2	300	在不同开发阶段形成的成果，	公司提供经费，对方提供技术服	200	100	在不同开发阶段形	双方按照	否

合作方	合作项目名称	合作内容	期限	预算金额	权利归属	责任分配	经费和资源投入		收益分配	保密措施	研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷
							拟进一步投入金额	报告期内投入金额			
					其知识产权分别归双方共有或归北京天远单独所有	务支持			成的成果，其知识产权分别归双方共有或归北京天远单独所有	协议约定遵守保密义务	

注：公司已于 2026 年 3 月投入该等经费 75 万元。

报告期内，公司与北京大学口腔医学院合作的“北大口腔医学-先临三维口腔数字化与智能诊断联合实验室”形成了 6 项已授权共有专利（ZL202110766275.6 辅助装置、辅助装置组件及口内三维图形的获取方法、ZL202011611182.8 一种用于多牙位口内三维扫描的无中断扫描方法、ZL202210073728.1 一种扫描装置及扫描方法、ZL202310153271.X 一种颌位关系的数字测定方法与系统、ZL202310149257.2 一种口内三维扫描机器人及其控制方法、ZL202211315284.一种基于口内三维扫描的虚拟咬合检测与设计方法及系统）。

公司与上述高等院校开展的共建实验室/合作研发项目主要聚焦于前瞻性、探索性的基础理论与技术原理研究，目前尚未进入产业化应用阶段，其价值更多体现在对研发能力的潜在支撑，因此对发行人核心技术的形成亦无重大直接影响。

发行人根据企业会计准则相关规定，将投入合作研发项目的款项计入研发支出，由于不满足资本化条件，均费用化处理计入研发费用，符合企业会计准则的规定。

2、委托开发的具体情况

公司以自主研发为主，报告期内委托开发费占研发费用比例较低。2023 年、2024 年及 2025 年，公司分别产生委托开发费 542.15 万元、761.71 万元及 479.88 万元，占研发费用比例分别为 1.98%、2.49%及 1.49%。

报告期内公司前五大合作开发单位分别为北京大学口腔医院、浙江大学、上海熵熵微电子科技有限公司、四川大学及杭州电子科技大学，报告期内分别产生委托开发费 847.17 万元、465.00 万元、210.00 万元、149.56 万元及 26.40 万元。

（四）说明研发费用构成及研发费用率是否与可比公司存在显著差异及差异原因、合理性

报告期内，公司及可比公司研发费用率对比如下：

公司	2025 年度	2024 年度	2023 年度
思看科技（%）	20.06	16.16	15.40
易思维（%）	45.54	28.91	30.25
奥比中光（%）	19.82	32.96	72.16
平均数（%）	**28.47**	**26.01**	**39.27**
发行人（%）	**20.46**	**23.98**	**22.27**

注：以上研发投入占营业收入比例均已剔除股份支付金额。截至本回复出具日，思看科技、易思维、

奥比中光均尚未披露 2025 年度数据，以 2025 年 1-6 月数据进行比较。

根据上表，报告期各期，公司研发费用率整体处于同行业公司合理范围内。同行业公司中，思看科技研发费用率低于公司，主要系思看科技产品型号较公司相对集中，开发产品数量相对少，且公司研发人员数量更多；与易思维相比，易思维研发费用率较高，系因其布局轨交运维领域并形成较大研发投入，但尚未形成规模化营业收入；与奥比中光相比，奥比中光各年研发费用率不断下降，主要系营业收入增长同时费用管控等降本增效等措施导致的研发费用减少所致。

报告期内，公司及可比公司研发费用中各明细项目的比重如下：

单位：%

项目	2025 年度				2024 年度			
	发行人	思看科技	易思维	奥比中光	发行人	思看科技	易思维	奥比中光
职工薪酬	78.50	79.24	86.38	73.53	72.83	74.04	85.81	67.06
直接投入	6.22	4.17	2.25	5.01	6.06	8.95	4.42	5.56
专利认证服务费	6.16	0.54	-	1.47	5.24	1.54	-	3.03
股份支付	-	6.78	6.16	5.33	5.87	8.99	3.81	8.96
折旧摊销	4.86	4.14	4.02	12.13	4.67	4.72	4.76	11.87
委托开发费	1.49	-	-	-	2.49	-	0.17	-
办公通讯费	1.59	-	-	1.23	1.53	-	-	2.55
交通差旅费	1.17	-	-	1.31	1.27	-	-	0.97
其他	0.02	5.13	1.18	-	0.03	1.76	1.03	-
合计	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**

注：截至本回复出具日，思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据，以 2025 年 1-6 月数据进行比较，下同。

（续上表）

项目	2023 年度			
	发行人	思看科技	易思维	奥比中光
职工薪酬	62.88	71.75	76.32	65.07
直接投入	4.51	5.35	10.49	4.26
专利认证服务费	4.28	1.13	-	3.33
股份支付	17.30	13.38	5.87	13.64

项目	2023 年度			
	发行人	思看科技	易思维	奥比中光
折旧摊销	6.80	6.22	6.34	11.07
委托开发费	1.98	-	0.18	-
办公通讯费	1.53	-	-	1.93
交通差旅费	0.69	-	-	0.71
其他	0.03	2.16	0.80	-
合计	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**

从研发费用构成的比重看，报告期各期，公司研发费用构成占比与可比公司总体比较接近，不存在显著差异。

（五）说明报告期内研发费用投入真实性及计量准确性，是否建立相关有效内控机制并充分执行，是否能够保证研发费用核算准确，是否存在利用研发项目进行资金体外循环或利益输送情形

报告期内，发行人根据内部控制基本规范及相关指引的规定制定了明确的研发内控管理制度并在报告期内有效执行，涵盖了研发立项及预算、过程管理、结项管理、研发成果保护、研发物料领料、研发人员工时填报、日常研发费用会计处理、研发样品废品管理等与研发活动全流程相关的内部控制环节，严格按照研发项目内部控制要求执行相关的审批程序，包括研发立项审批程序、研发支出审批程序、研发领料审批程序、研发工时审批程序等，严格按照各个流程的既定表单记录各个环节的活动内容，包括项目立项、项目实施及项目验收与成果管理等关键控制点形成的项目材料及评审、验收文件等，上述文件按照要求进行整理并归档管理，确保研发相关内部控制活动的有效执行。

综上所述，报告期内公司研发费用投入具有真实性及计量准确性，公司已建立相关有效内控机制并充分执行，能够保证研发费用核算准确，不存在利用研发项目进行资金体外循环或利益输送情形。

二、关于销售费用

（一）结合发行人获客方式、新客户拓展情况及销售人员工作背景等说明销售人员数量增多的必要性及合理性，人员结构、人均薪酬是否与可比公司存在显著差异，销售费用率高于可比公司均值的原因及合理性

1、结合发行人获客方式、新客户拓展情况及销售人员工作背景等说明销售人员数量增多的必要性及合理性

直销模式下，发行人一般通过业务拜访、行业展会、论坛等途径接触目标客户，向目标客户提供方案咨询后，实现向客户销售产品和提供技术服务。

经销模式下，发行人销售团队开发、管理和支持对应区域内的经销商，通过市场活动合作和支持、技术指导、产品培训等方式维护客户的稳定性，持续跟进与该类客户的合作。

报告期内公司积极开拓新客户，尤其在增加境外合作的经销商、提高境外市场区域覆盖方面取得了显著成果。报告期内公司拓展的主要新客户如下：

序号	新客户名称	新客户简介	新客户拓展过程	报告期内销售情况[1]
1	Henry Schein, Inc	Henry Schein, Inc（纳斯达克股票代码：HSIC，以下简称 Henry Schein）是全球最大的医疗保健产品和服务提供商，主要面向牙科和医疗从业者等。	2024 年之前，公司与 Henry Schein 的国内主体合作，2023 年下半年，公司销售团队通过公司拜访及展会活动与 Henry Schein 建立联系，2024 年 Henry Schein 的多家境外主体与公司正式合作，借助 Henry Schein 在全球广泛的销售网络，公司产品取得了良好的销售成果。	报告期内，销售收入分别为 215.41 万元、1,646.49 万元和 6,826.15 万元
2	Dentium Co.,Ltd.	Dentium Co.,Ltd（以下简称 Dentium）是韩国领先的口腔种植体企业。公司专注种植体系统、数字化牙科设备及骨再生材料。	2023 年之前，公司与 Dentium 的国内主体合作。2023 年 5 月，公司与 Dentium 在韩国 SIDEX 展会期间会面并达成初步合作意向。2023 年起双方正式确认合作，2024 年初，产品顺利通过认证，Dentium 开始进行正式的大规模采购。	报告期内，销售收入分别为 148.05 万元、1,785.14 万元和 1,047.77 万元
3	Patterson Dental Supply, Inc.	Patterson Dental Supply, Inc.（以下简称 Patterson）是北美最大的牙科产品与解决方案提供商之一，为美国和加拿大各类牙科诊所及实验室提供牙科耗材、设备、软件、数字化技术与专业服	2024 年上半年，公司销售团队通过公司拜访与 Patterson 建立联系，2024 年起 Patterson 与公司正式合作。2025 年在 Patterson 遍布全美的销售网络推广下，公司产	2024 年及 2025 年，销售收入分别为 33.59 万元和 1,384.02 万元

序号	新客户名称	新客户简介	新客户拓展过程	报告期内销售情况[1]
		务。	品迅速导入其服务的牙科诊所体系，带动北美地区销售额稳步增长。	
4	Nueva Galimplant S.L.U	Nueva Galimplant S.L.U（以下简称 Nueva）是一家西班牙牙科领域企业，主要从事牙科植入物、牙科产品及牙科手术器械的研发、生产、销售与出口。	Nueva 是公司销售团队通过主动接洽、拓展开发的客户，双方于 2023 年开始正式合作。	2023 年、2024 年及 2025 年，销售收入分别为 377.67 万元、969.91 万元和 728.52 万元
5	R2Gate America Inc	R2Gate America Inc(以下简称 R2Gate)是韩国 MegaGen 集团在美国的独立子公司，专注于牙科植入物与数字牙科解决方案。	2024 年，公司北美销售团队通过客户拜访与 R2Gate 建立联系，提供样机测试并洽谈经销细节，并于同年正式开始合作。	2024 年及 2025 年，销售收入分别为 237.62 万元和 899.89 万元
6	TriMech Manufacturing Solutions	TriMech Manufacturing Solutions (以下简称 TriMech)是北美及欧洲领先的一站式工程与制造解决方案服务商，提供从 3D 设计、SOLIDWORKS 软件、3D 打印/增材制造到原型与量产的全链路技术服务。	2023 年，公司销售团队通过 Formnext 展会与 TriMech 会面，并经后续拜访达成初步合作意向，并于同年正式开始合作。	2023 年、2024 年及 2025 年，销售收入分别为 100.23 万元、497.22 万元和 1,046.88 万元
7	Prima Printer Nordic AB	Prima Printer Nordic AB (以下简称 Prima)是瑞典一家专注于 3D 打印机、耗材及配件的北欧领先电商与分销商。	2023 年，公司与 Prima 通过此前的经销商介绍，首次建立联系，随后，双方于 2023 年正式确立合作关系。	2023 年、2024 年及 2025 年，销售收入分别为 453.31 万元、545.77 万元和 355.06 万元
8	上海医药进出口有限公司	上海医药进出口有限公司(以下简称上海医药进出口)是上海医药集团全资控股的国有医药外贸平台，主营药品、医疗器械等医药产品的进出口、批发与国际业务拓展。	2023 年，在上海齿科展上，公司与上海医药进出口建立联系。2024 年，公司口内扫描仪产品在泰国当地通过医疗器械认证，双方开始开展业务合作。	2023 年、2024 年及 2025 年，销售收入分别为 6.92 万元、247.32 万元和 977.06 万元

注：上述报告期内销售收入为同控合并口径下实现的收入

报告期各期末公司销售人员的工作背景情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
社招	351	74.68%	358	78.00%	304	77.35%
校招	109	23.19%	99	21.57%	83	21.12%
内部调岗	10	2.13%	2	0.44%	6	1.53%
合计	**470**	**100.00%**	**459**	**100.00%**	**393**	**100.00%**
营业收入（万元）	**157,524.62**		**120,216.78**		**101,817.67**	
人均创收（万元/人）	**335.16**		**261.91**		**259.08**	

公司销售人员包含直接销售人员、技术支持、市场品牌、商务支持人员等，销售人员的工作背景分为社招、校招和内部转岗，主要为社招与校招，其中社招员工具备相关专业背景或具有销售相关的工作经历，占比最高，校招员工具有口腔医学、外语类、机械工程类等销售岗位所需的专业背景，或由公司作为校招管培生长期培养。

综上，公司的销售团队规模与业绩相关性较高，报告期内公司销售人员数量与收入规模呈同步增长趋势，人均创收稳中有升，且新客户也得到了不断拓展，报告期内销售人员数量增长具有必要性及合理性。

2、人员结构、人均薪酬是否与可比公司存在显著差异，销售费用率高于可比公司均值的原因及合理性

报告期内，公司与可比公司的销售人员结构、人均薪酬对比如下：

单位：人、万元、万元/年

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售人员平均人数			
先临三维	465	450	348
思看科技	未披露	153	139
易思维	未披露	40	33
奥比中光	未披露	102	108
期末销售人员占比			
先临三维	34.38%	34.25%	33.94%
思看科技	未披露	40.13%	40.87%
易思维	未披露	7.12%	6.64%
奥比中光	未披露	14.13%	12.34%
可比公司均值	未披露	**20.46%**	**19.95%**
销售人员薪酬			
先临三维	20,647.09	17,665.02	13,167.00
思看科技	未披露	4,297.39	3,656.02
易思维	未披露	2,146.72	1,632.33
奥比中光	未披露	4,973.94	4,060.47
公司销售人员人均薪酬			
先临三维	44.44	39.25	37.84
思看科技	未披露	28.18	26.29

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
易思维	未披露	44.73	45.88
奥比中光	未披露	49.00	37.77
可比公司均值	未披露	**40.64**	**37.52**

注：公司人均薪酬使用月末平均销售人员数量计算，可比公司销售人员数量、人均薪酬数据来源为年度报告、招股说明书等公开信息。截至本回复出具日，思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据。

报告期内公司的销售人员占比与同行业公司思看科技接近，高于可比公司均值，主要系公司与思看科技下游客户集中度低，相较之下，易思维和奥比中光的下游客户相对集中，因此在销售人员规模和渠道拓展方面投入相对较低。

报告期内公司的销售人员人均薪酬与可比公司均值接近。

报告期内公司与可比公司的销售费用率对比如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
思看科技（%）	23.64	20.29	19.61
易思维（%）	13.74	8.22	7.69
奥比中光（%）	7.12	11.73	17.00
平均数（%）	**14.83**	**13.41**	**14.77**
发行人（%）	**22.67**	**24.48**	**21.10**

注：以上销售费用率均已剔除股份支付金额，截至本回复出具日，思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据，以 2025 年 1-6 月数据进行比较。

报告期内，公司销售费用率与同行业公司思看科技接近，高于同行业公司平均值，主要原因为：①公司近年来大力拓展海外市场，销售人员数量增加较多，职工薪酬提升，且境外销售市场以欧美、日本等发达国家为主，相应销售人员的职工薪酬、差旅费较高；②公司下游客户集中度低，相较之下，易思维下游客户主要为汽车行业的线体集成商、整车企业等，已与行业中大部分客户建立了长期稳定的合作关系，在销售人员规模和渠道拓展方面投入相对较低。易思维 2025 年 1-6 月销售费用率较以往提升，系因其收入受季节性影响，上半年收入规模相对较小。奥比中光 2024 年以来销售费用率下降，主要系收入增长较快，2024 年度营业收入较 2023 年度同比增长 56.79%，而销售费用涨幅较小。

（二）说明广告宣传费发生的主要渠道、投放区域、广告形式以及广告效果，广告宣传费的支付对象、收费标准及公允性，说明广告宣传费大幅提升的原因及合理性，各地区广告宣传费是否与相应区域营业收入匹配

1、广告宣传费发生的主要渠道、投放区域、广告形式以及广告效果

报告期内，公司实施了具有针对性的“品牌+产品”宣传策略，公司的主要广告渠道包括线上推广、展会等线下宣传等。报告期内，公司广告宣传费的构成明细如下：

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
线上推广		1,536.64	1,200.33	865.88
线下宣传	展会	2,467.54	2,167.43	1,445.22
	经销商大会、用户大会等	2,065.25	1,429.50	736.30
合计		**6,069.43**	**4,797.27**	**3,047.41**

（1）线上推广

报告期内，公司通过在百度、谷歌等平台投放广告进行推广，或采购相关平台的营销解决方案服务，引导网络用户了解公司产品。此外，公司在亚马逊等电商平台线上推广、销售公司产品。公司对重要活动进行宣传报道，发布媒体文章及进行社交平台推送，同时在国外知名视频网站和行业创意领袖网站上发布评测视频及文章，让更多潜在客户了解公司产品优势。

（2）线下宣传

1）展会

报告期内，公司通过参加各类展会接触意向客户、结识潜在客户，并借助媒体报道提升品牌知名度扩大品牌影响力，尤对国际性的大型展会更为重视，如参加 IDS、ControlShow、Formnext 等国际大型展会等，因此相关展会费用的投入增加明显。通过参加展会，公司产品在向公众宣传展示的同时，获得了与国内外同类型产品进行比较和竞争的机会，一方面促使公司不断加大核心产品研发、品牌建设和市场推广力度，另一方面也使公司产品逐步得到市场认可，其中海外客户拓展成果尤为显著。

2）经销商大会、用户大会等

报告期内，公司举办、承办、赞助或参加各类线下宣传推广活动，如举办经销商大会、用户大会，展示产品性能升级及场景应用成果，组织技术答疑及实操演示，组织圆桌讨论及行业交流，提升下游客户对公司产品的了解，强化品牌影响力。

同时，公司也举办或参加行业峰会、学术论坛讲座等，分享公司技术成果，加强产业链协同和技术交流，培育潜在客户群体，吸引行业人才，并通过赞助各类职业技能赛事或行业研讨活动等，提高品牌社会知名度，推动三维视觉智能技术普及。

此外，报告期内，公司拍摄各类产品视频，设计、制作产品宣传册及其他各类宣传品，用于产品宣传、品牌展示等。

受益于公司在上述渠道的广告宣传投入，公司的品牌知名度与美誉度持续提升，客户询价次数持续增长，有效促进了公司主营业务的发展。

2、广告宣传费的支付对象、收费标准及公允性

（1）线上推广

报告期内，公司线上推广主要通过搜索引擎广告平台、电商平台及数字化营销服务商开展。相关平台均为行业内公开运营的主流商业平台，收费规则透明，定价市场化程度较高。

报告期内，公司线上推广的主要支付对象、收费标准及公允性如下：

平台名称	主要服务内容	收费标准及公允性
谷歌	网络广告	根据关键词竞价收费、按照展示曝光数据收费
百度	网络广告	按点击量、投放时长或展示曝光次数收费
亚马逊	电商平台	按照销售收入收取一定比例佣金
Viva Learning LLC	KOL 推广教育	按课程服务时长收费
Linkedin	社媒广告	按点击量、展示曝光次数或转化效果等方式收费

注：上表以平台为单位列示线上推广的服务商，上述平台中，谷歌、百度和 Linkedin 的合作和支付对象还包括其广告代理商，其中谷歌的支付对象为 Google 和易海创腾信息科技（杭州）有限公司，百度的前三大支付对象为杭州首屏讯智信息技术有限公司、杭州凌赋科技有限公司和杭州国技互联信息技术有限公司，Linkedin 的支付对象为北京领音信息技术有限公司、易海创腾信息科技（杭州）有限公司、LinkedIn Ireland Unlimited Company。

（2）展会

报告期内，公司参与的展会均为全球知名的行业内大型展会，服务价格、展会费用

公开透明或以市场价格为基础，双方协商确定，具有公允性。

报告期内，公司参与的主要展会、收费标准及公允性如下：

展会名称	展会简介	收费标准及公允性
IDS	IDS 科隆国际牙科展是全球规模最大、最具影响力的牙科行业标杆展会	展会费用主要包括展位费、展台搭建费，其中 1、展位费由主办方根据不同的展位规格确定，不同展会受所在地区及展会影响力不同而有所差异；2、展台搭建费为具体设计和装修工程细项的费用加总，根据公司与当地策展公司商业谈判确定
ControlShow	ControlShow 是德国斯图加特的全球顶级质量控制与精密检测专业展	
Formnext	Formnext 是德国法兰克福的国际精密成型、增材制造与 3D 打印展	
华南口腔展	华南口腔展是在广州举办的中国口腔标杆展，聚焦数字化诊疗与正畸种植，提供一站式采购与学术交流平台	
GNYDM	GNYDM 纽约牙科展是由纽约牙科协会主办的全球顶级牙科专业展会与学术会议，是全球规模最大、历史最悠久的专业牙科展览会之一	

注：上表以展会为单位列示展会的服务商，上述每个展会包含多个支付对象，其中 IDS 的前三大支付对象为 Grupa AMAKO Sp. z o.o.、Koelnmesse GmbH、Essential by Dorint Köln-Junkersdorf，ControlShow 的前三大支付对象为 EF Group GmbH、P. E. Schall GmbH & Co. KG、HENOTO s.p.a.，Formnext 的前三大支付对象为 Mesago Messe Frankfurt GmbH、Firma Negus Messe Service GmbH、HENOTO s.p.a.，华南口腔展的前三大支付对象为广东科展国际展览有限公司、沈阳艺彤特展览有限公司、上海丹拓展览制作有限公司，GNYDM 的前三大支付对象为 Greater New York Dental Meeting、Hangzhou CYH Exhibition Technology Co.,Ltd、Freeman Expositions LLC

（3）经销商大会、用户大会等

报告期内，公司举办了较多规模及影响力较大的经销商大会、用户大会，大会的费用项目较多、金额较为分散，主要为搭建费、餐饮费、外部场地费等，相关供应商主要为酒店及活动策划公司，收费标准均参考市场价，双方协商确定，具有公允性。

报告期内，公司参与的主要活动、收费标准及公允性如下：

活动名称	活动简介	收费标准及公允性
全球性经销商大会	面向全球经销商的大型会议	会议费用主要包括搭建费、餐饮费、外部场地费等，上述供应商主要为酒店及活动策划公司，公司结合场地等级及服务内容等因素，通常通过市场询价比价选定供应商，经双方谈判协商价格，并按照合同约定执行。
区域性经销商大会	针对特定国家或区域经销商召开的会议	
用户大会	面向终端用户举办的交流会议	

此外，报告期内公司参与的赞助活动多为职业技能赛事、行业研讨活动等，赞助金额系参考主办方公开报价及同类活动市场价格，并结合活动影响力及可获得的展位资源、媒体曝光及推广权益综合评估，定价具有市场公允性。

公司各类宣传视频、图文物料等的供应商主要为广告图文公司，公司通过市场询价、比价后，综合考虑报价水平、创意方案质量、过往项目经验等因素择优确定合作方。相关收费标准参照市场行情并经充分比选后协商确定，定价具有市场公允性。

3、说明广告宣传费大幅提升的原因及合理性，各地区广告宣传费是否与相应区域营业收入匹配

报告期内，公司广告宣传费呈上升趋势，主要系为了拓展客户群体、提高企业知名度，公司加大了线上广告的宣传力度；另外，随着公司产品的不断更新迭代，公司积极参加国内外各大行业内展会、举办经销商大会等，从而向下游客户全面推介公司的产品，相应展会费用有所增加。

报告期内，公司境内外广告宣传费与相应区域营业收入匹配如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内广告宣传费	1,466.17	1,318.62	993.75
境内主营业务收入	41,568.88	40,865.53	39,756.79
境内广告宣传费占境内营业收入的比例	**3.53%**	**3.23%**	**2.50%**
境外广告宣传费	4,603.27	3,478.65	2,053.66
境外主营业务收入	115,880.35	79,200.27	61,564.71
境外广告宣传费占境外营业收入的比例	**3.97%**	**4.39%**	**3.34%**

根据上表，公司境内外广告宣传费与境内外收入的增长趋势一致，公司的广告宣传和参加展会具有正向的宣传效果。报告期内公司境外广告宣传费占比略高于境内广告宣传费占比，主要系一方面 2022 年公司受公共卫生事件影响，境内宣传活动有所减少，随着公共卫生事件影响逐渐消除，2023 年以来公司持续加强广告宣传投入；另一方面公司高度重视境外市场的拓展，且境外的展会等线下宣传成本相对更高。总体来看，报告期内公司境内外广告宣传费与境内外营业收入基本匹配。

（三）说明广告宣传费及交通差旅费报销的内部控制设计及执行有效性，报销单据是否合规、真实，是否存在体外资金循环或利益输送情形

1、广告宣传费

公司的广告宣传费根据年度预算清单进行整体管理，并根据发布的审批权限制度进

行费用的审批和支付。在每次费用发生之前根据公司制度走事前请示流程和合同盖章流程，相关流程审批通过后方可执行。在资金支付环节，需要上传合同/协议、发票等资料通过审批流程后由出纳进行支付，再由费用会计根据相关资料入账。公司根据支付类型和金额大小设置不同节点的审批流程，对费用支付进行审批。

2、交通差旅费

公司在《员工手册》中制定了员工差旅和报销的相关规则和流程。出差人员在发生差旅前，在公司系统中填写《出差申请单》进行出差审批。《出差申请单》需填写注明出差事由、地点、差期、出发/返回时间、交通工具、参与人、预估费用金额等信息，出差申请单提交之后方可使用公司系统中的第三方订票平台。公司对国内、国外的住宿费、交通费等费用设置了对应的差旅报销标准。

员工提交报销申请后，报销人的直接上级及部门负责人、模块负责人对差旅的必要性、行程和费用的真实性及必要性进行严格、逐级审核，财务部根据出差费用标准进行票据审核并支付报销款。

公司设立审计部不定期对于费用报销进行抽查，有效执行内部控制制度。

综上所述，报告期内公司设置了广告宣传费及交通差旅费报销的相关内部控制制度，并在报告期内有效执行，报销单据合规、真实，不存在体外资金循环或利益输送情形。

（四）说明报告期各期各子公司销售人员数量及变动情况，销售人员与子公司业绩的匹配性

报告期各期期末主要子公司销售人员数量及各期营业收入情况如下：

单位：万元

子公司	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
母公司（包含先临齿科）	销售人员数量	272	295	296
	营业收入	139,422.48	108,012.75	92,781.21
德国先临、美国先临等海外子公司	销售人员数量	90	80	67
	营业收入	61,925.99	43,063.58	34,274.03
天远三维及子公司	销售人员数量	79	61	22
	营业收入	9,792.46	9,397.45	8,733.49
先临数字及其他	销售人员数量	29	23	8
	营业收入	13,022.88	7,948.28	6,520.82

注：公司子公司较多，表中按业务类型、境内外选取主要子公司进行分类分析；上述子公司营业收入合计数未进行内部合并抵消

根据上表，报告期内，公司主要子公司销售人员数量波动趋势与子公司业绩波动趋势基本一致。其中，2024 年，德国、美国等海外子公司销售人员数量显著增加，主要系德国、美国等海外子公司承担欧洲、北美等地区的产品销售及技术服务工作，报告期内公司加大海外市场开拓力度，相应增加销售人员配置。报告期内，天远三维及子公司、先临数字及其他的销售人员数量同比显著增加，主要系公司积极拓展工业领域业务，为支撑业务发展相应增加销售人员投入，上述子公司同期营业收入也呈现快速增长趋势。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、关于研发费用

（1）查阅研发人员认定的相关法规，访谈公司管理层及研发负责人，了解报告期内公司研发人员的认定标准、具体工作职责、工时记录情况及依据；

（2）获取报告期内公司研发人员花名册及研发费用明细，测算研发人员人均薪酬并与可比公司进行比较；

（3）获取报告期内公司研发项目清单，了解各研发项目的团队人员情况、阶段性成果、商业化情况；

（4）核查报告期内公司研发领料的具体情况，2023 年研发直接投入减少的原因，判断与研发人员数量及研发项目是否匹配；

（5）获取及查阅发行人与浙江省质量科学研究院、浙江大学、北京大学口腔医学院、四川大学华西口腔医院的共建实验室/合作研发协议，了解合作研发的会计处理，判断是否符合企业会计准则的规定；

（6）获取及查阅发行人的专利清单、发行人出具的书面确认；

（7）查阅可比公司研发费用构成及研发费用率并与公司进行比较；

（8）核查公司报告期内研发费用投入真实性及计量准确性，了解公司建立的内控

机制及执行情况。

2、关于销售费用

（1）取得公司报告期内收入明细，访谈销售负责人，了解发行人获客方式、新客户拓展情况，取得报告期内销售人员花名册、工作背景、薪酬等信息；

（2）查阅报告期内可比公司销售费用率，了解公司与可比公司销售费用率差异的合理性；

（3）了解报告期内公司广告宣传费发生的主要渠道、投放区域、广告形式以及广告效果，取得广告宣传费明细，核查支付对象的收费公允性；

（4）取得公司报告期内境内外广告宣传费及对应营业收入并进行比较，核查两者的匹配性；

（5）获取公司广告宣传费及交通差旅费报销的内部制度，核查内部控制设计及执行有效性；

（6）取得公司报告期各期各子公司销售人员数量及子公司业绩并进行比较，核查两者的匹配性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、关于研发费用

（1）公司根据《高新技术企业认定管理工作指引》等相关规定，准确、合理认定研发人员。报告期内公司研发人员工时记录及时、准确、完整；

（2）报告期内公司研发人员人均薪酬均值略高于可比公司均值，不存在重大差异，具有合理性；

（3）报告期内，公司研发人员与研发部门、研发项目的对应关系明确，与研发成果匹配，相关人员具备研发能力，不存在不当认定研发人员的情形；

（4）报告期内公司对研发领料制定了相应的内控规范和风险防范措施，并有效执行，研发领料波动具有合理性，研发领料与研发人员数量基本匹配；

（5）发行人与浙江省质量科学研究院、浙江大学、北京大学口腔医学院、四川大

学华西口腔医院的共建实验室/合作研发项目主要聚焦于前瞻性、探索性的基础理论与技术原理研究，对发行人核心技术的形成亦无重大直接影响，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

（6）报告期各期，公司研发费用率整体处于同行业公司合理范围内，公司研发费用构成占比与可比公司总体比较接近，不存在显著差异；

（7）报告期内公司研发费用投入具有真实性及计量准确性，公司已建立相关有效内控机制并充分执行，能够保证研发费用核算准确，不存在利用研发项目进行资金体外循环或利益输送情形。

2、关于销售费用

（1）报告期内公司销售人员数量增多具有必要性及合理性，销售人员结构与可比公司存在一定差异具有合理性，公司与可比公司的销售人员人均薪酬处于同一水平，不存在显著差异。公司销售费用率与同行业公司思看科技接近，高于同行业公司平均值，具有合理性；

（2）报告期内公司广告宣传费支付对象的收费标准具有公允性，广告宣传费大幅提升具有合理性，境内外广告宣传费与相应区域营业收入匹配；

（3）报告期内公司设置了广告宣传费及交通差旅费报销的相关内部控制制度，并在报告期内有效执行，报销单据合规、真实，不存在体外资金循环或利益输送情形；

（4）报告期内，公司各子公司销售人员数量波动趋势与子公司业绩波动趋势基本一致。

问题 9.其他财务问题

（1）股权激励会计处理合规性。根据申请文件：①2021 年股权激励计划采取的激励形式为限制性股票和股票期权，拟向激励对象授予权益总计不超过 4,680 万股；2022 年、2023 年和 2024 年，公司股份支付金额分别为 17,644.99 万元、10,294.16 万元和 4,333.78 万元。②公司实际控制人之一李诚向部分高管提供 10 年期无息借款用于参与公司股权激励计划，借款金额合计 7,170 万元。因上述事项等进行会计差错更正对 2022 年至 2024 年净利润影响的比例分别为-9.78%、-5.66%、-5.93%。请发行人：①说明股

权激励参与对象确定的标准、份额比例分配依据，是否涵盖公司核心管理人员与技术人员，是否存在非员工持股情况。②结合股份支付涉及的人员、所属部门、岗位职责、条款约定等，说明各期股份支付费用计入销售、管理、研发费用的金额及依据；结合公允价值、摊销期限的确定依据等，说明股份支付费用处理的合规性、合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。③说明参与对象的资金来源，公司实际控制人李诚向部分高管提供资金支持的情况及原因，是否存在代持或其他安排。④剔除股份支付费用后，说明净利润变动是否与营业收入匹配。⑤说明发行人会计差错更正是否反映发行人会计基础薄弱或财务内控不规范，发行人整改措施及有效性。

（2）新增房屋建筑物的必要性及真实性。根据申请文件：①报告期各期，发行人新增固定资产金额分别为 10,622.49 万元、5,441.03 万元、42,034.11 万元、2,373.64 万元，主要系新增房屋及建筑物。②报告期各期末，公司在建工程余额分别为 120.09 万元、19,515.80 万元、3,260.68 万元和 6,153.31 万元。③报告期内公司转入固定资产的在建工程主要为三维数字化技术研发及产业化二期工程、高精度三维视觉技术研发及产业化项目。④报告期各期末，公司其他非流动资产余额分别为 3,943.70 万元、266.83 万元、448.65 万元和 231.64 万元，主要为预付设备款及 2022 年预付 3,253.71 万元成都研发中心购房款。请发行人：①说明房屋及建筑物、设备主要供应商情况，包括但不限于成立时间、合作历史、注册资本、实缴资本、参保人数、采购内容、金额及比例等，采购规模与供应商经营规模是否匹配，是否与发行人存在关联关系。②说明房屋及建筑物地点、用途、人员配备情况，结合公开市场价格或第三方采购价格，说明采购价格是否公允。

③说明三维数字化技术研发及产业化二期工程、高精度三维视觉技术研发及产业化等项目转固时点及依据，关键单据是否齐全；测算新增固定资产折旧金额，说明是否会对业绩造成重大不利影响。④说明固定资产或在建工程付款进度是否与合同约定一致，预付设备款及预付购房款的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关款项是否实际流向上述供应商，是否存在资金体外循环或特殊利益安排。

（3）关于天远三维商誉减值。根据申请文件及公开信息：①发行人 2015 年收购天远三维形成商誉，2019 年公司对天远三维的商誉计提减值准备 2,247.12 万元。②2016 年至 2019 年天远三维存在财务管理不规范情形。请发行人：①说明天远三维资产组的评估方法及过程、关键参数确认依据、商誉的形成过程；说明商誉减值准备计提依据、

减值测试方法、过程，测试过程中的参数选取依据及测试结果，结合评估审计情况说明商誉减值计提是否充分。②说明前次财务管理不规范情形具体原因、金额及影响程度，相关人员是否仍在发行人处任职，结合整改情况及现行内部控制制度设计及执行有效性，说明发行人公司治理及内部控制是否存在重大缺陷。

（4）关于应收账款。根据申请文件，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 3,373.43 万元、5,432.42 万元、9,408.58 万元和 7,519.63 万元；各期信用期外应收账款占比均在 20%以上，且呈波动增长趋势。请发行人：①区分直销客户及经销客户，说明主要客户的信用政策、是否发生变化及实际执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售情形，说明截至问询回复日的期后回款情况。②说明信用期内外的划分标准，逾期主要客户情况及逾期原因，信用期外账款占比较高且金额呈波动增长趋势的原因及合理性，前五大欠款方是否与主要客户存在差异及差异原因。

（5）关于可抵扣亏损。根据申请文件，报告期各期因可抵扣亏损形成的递延所得税资产金额分别为 1,902.55 万元、1,490.88 万元、2,341.00 万元、1,325.10 万元。请发行人：说明可抵扣亏损形成主体、过程背景、时间、抵扣期限到期情况，并结合相关主体未来盈利能力说明递延所得税资产的确认是否谨慎。

（6）关于货币资金管理情况。根据申请文件，报告期内发行人存在购买理财产品等财务性投资行为。请发行人：①列示报告期末主要理财产品的具体情况，包括产品名称、风险等级、购买金额、持有期限、利率、底层资产，对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。②说明发行人交易性金融资产、投资支付的现金与投资收益的匹配性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明应收账款函证情况，包括但不限于函证范围、金额、比例及结论。（3）说明固定资产监盘情况，并对采购价格是否公允发表明确意见。（4）对照《2 号指引》2-23 政府补助的要求出具专项核查报告。

请申报会计师说明对发行人及其子公司内部控制测试的方法、过程及结论。

回复：

一、股权激励会计处理合规性

（一）股权激励参与对象确定的标准、份额比例分配依据，是否涵盖公司核心管理人员与技术人员，是否存在非员工持股情况

根据《2021 年股权激励计划（草案）》、公司与参与对象签署的《授予协议书》，参与公司股权激励计划的人员标准为：①公司董事和高级管理人员；②公司及其子公司的研发、销售、管理、生产等部门中的管理、业务、技术骨干。

公司根据合法合规、自愿参与和风险自担等原则，综合考虑员工岗位价值、工作职级和任职年限等因素，评估员工是否能够胜任本职工作并具备优异表现、是否能持续服务并创造较高价值等事项，从而在征询员工自主意愿的前提下让员工参与 2021 年股权激励计划、确定员工的份额比例。

根据《2021 年股权激励计划（草案）》，激励对象因触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、失职或渎职、严重违反公司制度等行为损害公司利益或声誉而导致的职务变更，或因前列原因导致公司解除与激励对象劳动合同关系的：对激励对象已行权或已解除限售的权益继续有效，已获授但尚未行权的股票期权由公司注销，已获授但尚未解除限售的限制性股票不得解除限售，由公司按授予价格回购并注销。

公司股权激励参与对象已涵盖公司核心管理人员与技术人员，激励对象参与股权激励时均为公司员工、不存在非员工持股情况。

（二）结合股份支付涉及的人员、所属部门、岗位职责、条款约定等，说明各期股份支付费用计入销售、管理、研发费用的金额及依据；结合公允价值、摊销期限的确定依据等，说明股份支付费用处理的合规性、合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

1、结合股份支付涉及的人员、所属部门、岗位职责、条款约定等，说明各期股份支付费用计入销售、管理、研发费用的金额及依据

（1）股份支付涉及的人员、所属部门、岗位职责

公司 2021 年首次授予和 2022 年预留授予的激励对象具体情况如下：

序号	姓名	授予时所属部门及岗位职责
1	李涛	董事、总经理（CEO）

序号	姓名	授予时所属部门及岗位职责
2	黄贤清	副总经理（执行总裁）、财务总监、董事会秘书
3	赵晓波	董事、副总经理（副总裁）、技术总监
4	江腾飞	副总经理（副总裁）、软件总监
5	研发部门技术骨干 209 人	研发部门，承担研发职责
6	其他技术骨干 77 人	管理、销售、生产等部门，承担相应管理、销售、生产职责
7	业务及管理骨干 161 人	管理、销售、生产等部门，承担相应管理、销售、生产职责

（2）股份支付条款约定

1）授予价格

首次授予及预留授予的限制性股票为每股 3 元，股票期权为每份 5 元。

2）解除限售期/可行权期安排

首次授予的限制性股票和股票期权自授予登记完成之日起 12 个月、24 个月、36 个月后可分别解除限售比例和可行权比例为 40%、30%和 30%；预留授予的限制性股票和股票期权自授予登记完成之日起 12 个月、24 个月后可分别解除限售比例和可行权比例为 50%和 50%。

3）考核指标

① 公司业绩指标

激励计划的考核年度为 2021 年-2023 年三个会计年度，分三个考核期，每个会计年度考核一次，以达到业绩考核目标作为激励对象当年度的行权/解除限售条件之一。

对应考核年度	营业收入目标值（Am）	营业收入触发值（An）
2021 年度	2021 年营业收入 4.8 亿元	2021 年营业收入 4.5 亿元
2022 年度	2022 年营业收入 6.24 亿元	2022 年营业收入 5.18 亿元
2023 年度	2023 年营业收入 8.11 亿元	2023 年营业收入 6.22 亿元
考核指标	考核指标完成比例	公司层面行权/解除限售比例
年度营业收入（A）	A≥Am	X=100%
	An≤A<Am	X=A/Am
	A<An	X=0

② 激励对象个人绩效考核要求

在满足公司层面考核要求后，公司针对股权激励，按年度对激励对象进行个人层面考核。个人层面考核结果分为 A、B+、B、B-、C 五个等级，绩效考核结果共分为三档，各档对应的归属结果如下：

绩效考核结果（X）	个人层面行权/解除限售比例（N）
A、B+、B	100%
B-	60%
C	0

如果公司满足当年公司层面业绩考核要求，激励对象当年实际行权/解除限售的股权激励=个人当年计划行权/解除限售的数量*公司层面行权/解除限售比例*个人层面行权/解除限售比例。激励对象考核当年不能行权的股票期权，由公司注销；激励对象考核当年不能解除限售的限制性股票由公司回购并注销，回购价格为授予价格；不可递延至以后年度。

4）限制性股票/股票期权的数量、价格调整有资本公积转增股本、派送股票红利、股份拆细或缩股、配股、增发等事项的，已公告未授予的限制性股票和未行权的股票期权数量和价格相应调整。

（3）各期股份支付费用计入销售、管理、研发费用的金额及依据

根据《会计监管规则适用指引——会计类第 1 号》，股份支付费用的确认应按照“谁受益，谁确认费用”的原则进行确认，因此，公司根据股权激励对象的部门归属及岗位职责将上述股份支付分别计入销售费用、管理费用、研发费用及营业成本。报告期内，公司 2021 年股权激励计划的股份支付费用计入销售费用、管理费用、研发费用及营业成本的金额具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
销售费用	1,723.39	3,652.76
管理费用	696.66	1,472.21
研发费用	1,799.09	4,744.19
营业成本	114.64	425.00

项目	2024 年度	2023 年度
合计	**4,333.78**	**10,294.16**

2、结合公允价值、摊销期限的确定依据等，说明股份支付费用处理的合规性、合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

（1）公允价值确定依据

1）限制性股票的公允价值

发行人分别于2021年9月16日和2022年8月26日两次授予激励对象限制性股票，授予价格分别为 3 元/股和 2.9 元/股，限制性股票的公允价值分别按照授予日股票收盘价 12.16 元/股和 11.37 元/股确定。

2）股票期权的公允价值

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，对于授予职工的股票期权，如果不存在条款和条件相似的交易期权，应通过期权定价模型估计所授予期权的公允价值。所有适用于估计授予职工期权的定价模型至少应考虑以下因素：①期权的行权价格；②期权期限；③基础股份的现行价格；④股价的预计波动率；⑤股份的预计股利；⑥期权期限内的无风险利率。

鉴于公司授予的期权不存在活跃市场，公司选择布莱克—斯科尔期权定价模型（Black-ScholesModel）来计算股票期权的公允价值，并于授予日使用该模型对授予的股票期权进行测算。

① 首次授予股票期权模型中各主要参数的取值金额及依据如下：

参数	参数值			取值/计算依据
	第一期	第二期	第三期	
基础股票现行价格	12.16	12.16	12.16	根据授予日的股票收盘价
期权的行权价格	5.00	5.00	5.00	按照与职工签订的股票期权授予协议，行权价格为 5.00 元/股
预期期权期限	1	2	3	授权日至每期首个行权日的期限
预期波动率	14.66%	17.51%	18.71%	以期权授予日为测算基准日，分别采用上证综指最近一年、两年、三年的年化波动率
无风险收益率	1.50%	2.10%	2.75%	根据中国人民银行制定的金融机构 1 年期、2 年期、3 年期存款基准利率

注：由于公司 2018 年至 2020 年未发放现金股利，故计算首次授予期权公允价值时未考虑预期股息率

通过上述参数计算得出，首次授予日公司等待期为 12 个月、24 个月、36 个月股票期权的公允价值分别为 7.2344 元/份、7.3657 元/份、7.5565 元/份。

② 预留授予股票期权模型中各主要参数的取值金额及依据如下：

参数	参数值		取值/计算依据
	第一期	第二期	
基础股票现行价格	11.37	11.37	根据授予日的股票收盘价
期权的行权价格	4.90	4.90	按照与职工签订的股票期权授予协议，行权价格为 4.90 元/股
预期期权期限	1	2	授权日至每期首个行权日的期限
预期波动率	16.57%	15.71%	以期权授予日为测算基准日，分别采用上证综指最近一年、两年的年化波动率
无风险收益率	1.50%	2.10%	根据中国人民银行制定的金融机构 1 年期、2 年期存款基准利率
预期股息率	1.11%	1.11%	2021 年发放的每股现金股利/权益分派权益登记日的股票收盘价

通过上述参数计算得出，预留授予日公司等待期为 12 个月、24 个月股票期权的公允价值分别为 6.4174 元/份、6.4219 元/份。

（2）摊销期限的确定依据

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南的规定，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，企业应当根据最新取得可行权职工人数变动等后续信息做出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量，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。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量与实际可行权数量一致。

根据股权激励计划规定，公司考核年度为 2021 年度至 2023 年度三个会计年度，分三个考核期，每个会计年度考核一次，以是否达到业绩考核目标作为激励对象当年度的行权/解除限售条件。即公司激励计划设置了不同的行权期/解除限售期及相应的行权/解除限售条件，包括了授予日至行权日/解除限售日之间的等待期的服务年限条件以及

业绩条件，对个人绩效考核也设置了考核要求。由于业绩条件属于非市场条件，因此公司将授予日至预估行权日/解除限售日间作为分摊期限，即每个行权期/解除限售期对应的分摊期限分为从授予日开始的 12 个月、24 个月和 36 个月，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

（3）股份支付费用处理的合规性、合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

1）确认股份支付金额的会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，等待期内每个资产负债表日，企业应当根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息作出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。根据上述权益工具的公允价值和预计可行权的权益工具数量，计算截至当期累计应确认的成本费用金额，再减去前期累计已确认金额，作为当期应确认的成本费用金额。

公司于每个资产负债表日结合员工离职及绩效考核情况和激励计划约定的业绩指标完成情况，合理预计可行权数量（按照实际离职员工计算确定，未来假设无新增离职人员），按照授予日的公允价值计算权益工具的公允价值，按照职工属性将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

具体会计处理如下：

借：营业成本/销售费用/管理费用/研发费用

贷：资本公积—其他资本公积

2）注销股票期权/回购限制性股票的会计处理

根据公司激励计划规定，股票期权等待期满后，未满足行权条件的激励对象已获授但尚未行权的股票期权由公司注销，股票期权行权条件未成就时，相关权益不得递延至下期。若符合行权条件，但未在上述行权期全部行权的该部分股票期权由公司注销。

限制性股票约定期间内未申请解除限售的限制性股票或因未达到解除限售条件而不能解除限售的当期限制性股票，公司将按激励计划规定的原则回购并予注销。具体会计处理如下：

借：其他应付款

贷：银行存款

借：股本

资本公积

贷：库存股

3）限制性股票解除限售的会计处理

限制性股票达到解除限售条件，在解除限售日，结转解除限售日前每个资产负债日确认的资本公积—其他资本公积。具体会计处理如下：

借：资本公积—其他资本公积

贷：资本公积—股本溢价

借：其他应付款

贷：库存股

4）股票期权行权的会计处理

对于权益结算的股份支付，在可行权日之后不再对已确认的成本费用和所有者权益总额进行调整。企业应在行权日根据行权情况，确认股本和股本溢价，同时结转等待期内确认的资本公积—其他资本公积。

达到行权条件可以行权的股票期权，在实际行权完毕时，结转行权日前每个资产负债表日确认的资本公积—其他资本公积。具体会计处理如下：

借：银行存款

贷：股本

资本公积—股本溢价

借：资本公积—其他资本公积

贷：资本公积—股本溢价

综上所述，公司对于股份支付的各项会计处理均符合企业会计准则的规定，股份支付费用处理合规、合理。

（三）参与对象的资金来源，公司实际控制人李诚向部分高管提供资金支持的情况及原因，是否存在代持或其他安排

根据参与对象（出资金额 30 万元及以上的在职员工）出资银行卡出资前后的银行流水、申报会计师就参与对象缴纳出资款出具的验资报告、对参与对象进行的访谈或其出具的书面确认及参与对象签署的《授予协议书》，各参与对象对发行人的出资款均已按约定足额支付完毕。

公司共同实际控制人之一李诚向公司高级管理人员李涛、黄贤清和赵晓波提供借款 3,850 万元、1,900 万元和 1,420 万元，关于该等资金支持的具体情况及原因详见本回复“一、基本情况”之“问题 1. 控制权的稳定性”之“二、实际控制人之间借款的原因及合理性”。

参与对象的出资来源为个人及家庭自有资金或自筹资金，所持发行人股份不存在代持或其他利益安排的情形。

（四）剔除股份支付费用后，说明净利润变动是否与营业收入匹配。

剔除股份支付费用后，报告期净利润变动与营业收入匹配性情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
剔除股份支付后的归属于母公司所有者净利润	42,485.16	25,571.85	23,679.79
营业收入	157,524.62	120,216.78	101,817.67
剔除股份支付后的归属于母公司所有者净利润占营业收入比重	26.97%	21.27%	23.26%

由上可知，剔除股份支付费用后，报告期各期净利润占营业收入的比重分别为 23.26%、21.27%和 26.97%，净利润变动与营业收入匹配。

（五）说明发行人会计差错更正是否反映发行人会计基础薄弱或财务内控不规范，发行人整改措施及有效性。

报告期内，公司会计差错更正事项仅涉及因实际控制人提供无息借款而导致的股份支付费用调整，不存在大量的会计差错更正事项，具体情况如下：

由于公司实际控制人之一李诚向部分高管（后成为共同实际控制人）提供借款时未

明确约定借款利率及借款期限，为了确保关联交易的公允性，本次申报前，上述人员明确了借款利率、期限，签订了协议，通过了相关审议程序，并相应调整了股份支付费用。公司已对上述内控瑕疵及时进行了整改。

报告期前后，发行人对内部控制制度的建设、修订与完善是持续的，本次通过会计差错更正及时整改、纠正，以提高发行人经营管理的规范性、合法合规性，提升内部控制的有效性。报告期内，公司已建立涵盖公司治理及运营各层面各环节全面、规范、系统的内控制度并形成汇编，公司董事会对公司内部控制制度的制定和有效执行负责进行监督。

根据天健会计师出具的《内部控制审计报告》（天健审〔2026〕4557 号），公司于 2025 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

二、新增房屋建筑物的必要性及真实性

（一）说明房屋及建筑物、设备主要供应商情况，包括但不限于成立时间、合作历史、注册资本、实缴资本、参保人数、采购内容、金额及比例等，采购规模与供应商经营规模是否匹配，是否与发行人存在关联关系

1、房屋及建筑物、设备主要供应商采购情况

（1） 房屋及建筑物

报告期内公司房屋及建筑物前五大采购额供应商各期采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额			合计采购金额	合计采购占比	内容
	2025 年度	2024 年度	2023 年度			
大立建设集团有限公司	8,139.78	10,047.40	18,786.71	36,973.89	65.46%	基建工程
苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司	266.98	3,234.34	-	3,501.32	6.20%	改造装修工程
四川海洋置地发展有限公司	-	-	2,985.05	2,985.05	5.28%	研发办公楼购买
杭州创安消防科技有限公司	-	1,491.02	-	1,491.02	2.64%	消防安全工程
宁波聚福装饰工程有限公司	-	1,102.46	-	1,102.46	1.95%	改造装修工程
小计	**8,406.76**	**15,875.22**	**21,771.76**	**46,053.74**	**81.53%**	

注：占比=报告期该单位长期资产采购金额/（报告期房屋建筑物外购+基建项目增加额）

（2） 设备

报告期内公司设备前五大采购额供应商各期采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额			合计采购金额	合计采购占比	内容
	2025 年度	2024 年度	2023 年度			
供应商 B	1,368.02	-	-	1,368.02	8.87%	智算系统
杭州萧山颐高数码广场日丽数码产品有限公司	222.43	217.06	251.83	691.32	4.48%	电脑
浙江沃芯信息系统有限公司	211.18	122.53	131.23	464.94	3.01%	电脑
供应商 A	336.13	-	-	336.13	2.18%	精度系统
圣奥科技股份有限公司	28.66	148.12	44.11	220.89	1.43%	办公家具
小计	**2,166.43**	**487.71**	**427.17**	**3,081.31**	**19.98%**	

注：占比=报告期该单位长期资产采购金额/（报告期长期资产采购额-报告期房屋建筑物外购-基建项目增加额-土地增加额）

2、上述主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、合作历史、注册资本、实缴资本、参保人数

上述主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	合作起始时间	注册资本（人民币万元）	实缴资本（人民币万元）	参保人数
1	大立建设集团有限公司	2000	2022	306,678.00	35,378.00	478
2	苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司	1993	2024	265,532.37	265,532.37	5,554
3	四川海洋置地发展有限公司	2007	2022	21,250.00	21,250.00	24
4	杭州创安消防科技有限公司	2016	2019	1,080.00	1,080.00	51
5	宁波聚福装饰工程有限公司	2017	2021	500.00	57.50	4
6	供应商 B	2021	2025	104.65	33.15	25
7	杭州萧山颐高数码广场日丽数码产品有限公司	2013	2016	200.00	199.30	5
8	浙江沃芯信息系统有限公司	2018	2018	1,100.00	649.00	10
9	供应商 A	1961	2017	未披露	未披露	未披露
10	圣奥科技股份有限公司	2000	2016	22,260.00	22,260.00	923

3、采购规模与供应商经营规模是否匹配

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额			经营规模
		2025 年度	2024 年度	2023 年度	
1	大立建设集团有限公司	8,139.78	10,047.40	18,786.71	2023 年营业收入约 40-60 亿元，2024 年营业收入约 40-60 亿元
2	苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司	266.98	3,234.34	-	2024 年营业收入约 180 亿元，2025 年 1 至 3 季度营业收入约 375 亿元
3	四川海洋置地发展有限公司	-	-	2,985.05	未披露
4	杭州创安消防科技有限公司	-	1,491.02	-	2024 年营业收入约 1.5 亿元
5	宁波聚福装饰工程有限公司	-	1,102.46	-	2022 年、2023 年、2024 年年均营业收入约 1,000 万元
6	供应商 B	1,368.02	-	-	2025 年营业收入约 1,700 万元
7	杭州萧山颐高数码广场日丽数码产品有限公司	222.43	217.06	251.83	2023 年、2024 年年均营业收入约 1,000 万元，2025 年营业收入约 1,700 万元
8	浙江沃芯信息系统有限公司	211.18	122.53	131.23	2023 年营业收入约 3,900 万元，2024 年营业收入约 3,000 万元，2025 年营业收入约 2,900 万元
9	供应商 A	336.13	-	-	未披露
10	圣奥科技股份有限公司	28.66	148.12	44.11	2024 年营业收入约 37 亿元，2025 年营业收入约 37 亿元

由上表可知，根据获取的信息，报告期内公司向主要供应商采购的金额小于或远小于主要供应商的销售规模，采购规模与主要供应商经营规模具有匹配性。

4、是否与发行人存在关联关系

报告期内，上述房屋及建筑物、设备主要供应商均与发行人不存在关联关系。

（二）说明房屋及建筑物地点、用途、人员配备情况，结合公开市场价格或第三方采购价格，说明采购价格是否公允

报告期内，公司新增房屋及建筑物的地点、用途、人员配备情况如下：

序号	项目名称	地点	建设规模（m^2）	总价（万元）	单位造价/购买价（万元/m^2）	用途	人员配备情况
1	高精度三维视觉技术研发及产业化项目（D 座）	杭州市萧山区沿山孔路 111 号	96,337.99	40,396.26	0.42	研发中心、国际销售办公、工业 3D 扫描仪生产、仓库	研发人员约 400 人，生产交付人员约 125 人，销售

序号	项目名称	地点	建设规模（m^2）	总价（万元）	单位造价/购买价（万元/m^2）	用途	人员配备情况
							人员约 90 人
2	成都办公楼	成都市高新区吉泰路 566 号	1,758.76	3,399.64	1.93	成都研发中心	研发人员约 60 人

注 1：D 座建设规模中含地下室面积 33,053.99 平方米；

注 2：公司另有 A 座位于杭州市萧山区湘滨路 1398 号，主要用于展厅、职能部门、国内齿科销售部门办公等。此外，报告期内公司租赁了部分厂房用于配套设备生产；

注 3：成都办公楼总价包含契税、装修费等，剔除上述费用后的商品房买卖合同单价为 1.85 万元/平米。

1、在建工程转固的房屋及建筑物

根据上表，报告期内上述新增的房屋及建筑物中，杭州市萧山区湘湖地块先临三维 D 座系公司在建工程转固而来，单位造价为 0.42 万元/平米。根据公开数据检索，近几年杭州市上市公司/拟上市公司的募投项目建筑工程造价情况如下：

公司	年份	项目名称	融资类型	建设地点	建筑物类型	建设总价（万元）	建筑面积（平米）	建筑单价（万元/平米）
易思维（杭州）科技股份有限公司	2025	机器视觉产品产业化基地项目	首发	杭州市	生产厂房及配套设施	46,963.42	67,750.00	0.69
思看科技（杭州）股份有限公司	2025	3D 视觉数字化产品及自动化检测系统产能扩充项目及研发中心基地建设项目	首发	杭州市	生产车间、研发中心等	29,615.81	60,763.56	0.49
杭州立方控股股份有限公司	2023	智慧物联产业基地建设项目	首发	杭州市	制造车间与仓库	23,131.70	59,819.00	0.39
杭州萤石网络股份有限公司	2022	萤石智能家居产品产业化基地项目	首发	杭州市	厂房、办公及实验室等	75,257.00	122,560.37	0.61

根据上表，综合比较近几年杭州市的募投项目建筑工程造价情况，其建筑单价在 0.39 万元/平米至 0.69 万元/平米之间，项目建筑工程造价受不同类型建筑功能需求影响，不同类型建筑单位造价存在一定差异，同时也受钢筋、混凝土等建筑材料价格变动的影响，总体来看，公司上述房屋及建筑物的整体平均建造单价与周边地区募投项目建筑工程差异较小，处于合理范围区间。

此外，对于报告期内新增的房屋及建筑物，公司严格执行采购规范流程，公司与工

程建设类供应商的交易价格主要通过招投标或以市场价格为基础的商业谈判确定，定价公允。公司主要通过多方报价等方式，综合考虑供应商资质、经营规模、产品质量和历史合作情况等确定供应商进行采购。

2、外购的房屋及建筑物

根据上表，上述新增的房屋及建筑物中，成都办公楼系公司 2022 年末外购取得，根据商品房购买合同，上述房产位于成都市高新区莱普顿中心写字楼 24 层，购买价格为 1.85 万元/平米。根据房产交易平台的公开信息，2026 年 2 月同一写字楼的低楼层出售挂牌价格约为 1.5~1.6 万元/平米。考虑到写字楼售价受所在楼层、宏观经济和房价整体走势等因素影响，上述购买价格处于合理区间。

综上所述，报告期内公司新增的房屋及建筑物建设价格、购买价格具有公允性。

（三）说明三维数字化技术研发及产业化二期工程、高精度三维视觉技术研发及产业化等项目转固时点及依据，关键单据是否齐全；测算新增固定资产折旧金额，说明是否会对业绩造成重大不利影响

1、说明三维数字化技术研发及产业化二期工程、高精度三维视觉技术研发及产业化等项目转固时点及依据，关键单据是否齐全

公司房屋及建筑物从在建工程转入固定资产的时点是达到预定可使用状态。

三维数字化技术研发及产业化二期工程、高精度三维视觉技术研发及产业化项目具体转固情况如下：

项目名称	转固时点	转固依据	相应单据
三维数字化技术研发及产业化二期工程	2022 年 2 月	达到可使用状态，公司员工开始陆续搬迁至该场地进行办公	转固单、搬家通知、搬家费用结算单
高精度三维视觉技术研发及产业化项目	2024 年 11 月	达到可使用状态，公司员工开始陆续搬迁至该场地进行办公	转固单、搬家通知、搬家费用结算单、工程竣工验收报告

2、测算新增固定资产折旧金额，说明是否会对业绩造成重大不利影响

报告期内，新增固定资产折旧金额占公司的利润总额比例情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
三维数字化技术研发及产业化二期工程项目折旧	220.09	222.01	222.64
高精度三维视觉技术研发及产业化项目折旧	1,082.54	89.67	-
折旧小计	1,302.62	311.68	222.64
利润总额	45,824.86	20,115.69	13,866.25
占比	2.84%	1.55%	1.61%
加回股份支付后利润总额	45,824.86	24,449.47	24,160.40
占比	2.84%	1.27%	0.92%

由上表可知，报告期内，新增固定资产折旧金额占加回股份支付后利润总额的比例为 0.92%、1.27%和 2.84%，对利润总额影响有限，不会对公司业绩造成重大不利影响。

（四）说明固定资产或在建工程付款进度是否与合同约定一致，预付设备款及预付购房款的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关款项是否实际流向上述供应商，是否存在资金体外循环或特殊利益安排

1、说明固定资产或在建工程付款进度是否与合同约定一致

报告期内公司新增的固定资产主要为房屋建筑物，由在建工程转为固定资产的房屋建筑物，其主要供应商的付款进度及合同付款约定如下：

项目	序号	供应商	采购内容	合同/结算或结算预计金额（含税，万元）	截至报告期末已付款金额（万元）	付款约定
高精度三维视觉技术研发及产业化项目（D 座）	1	大立建设集团有限公司	建筑工程	24,828.66	20,995.00	①桩基、维护桩及土方工程完成，并经双方确认的工程量后支付已完合格工程量的 70%；②地下室顶板完成且基础验收合格土方回填完成，并经双方确认的工程量后支付已完合格工程量的 70%；③主体完成且中间结构验收合格，并经双方确认的工程量后支付已完合格工程量的 70%；④装饰装修完成，并经双方确认的工程量后支付该已完合格工程量的 70%；⑤全部工程竣工验收合格，并经双方确认的工程量后支付到工程总价的 85%；⑥竣工验收合格后，收到所有工程竣工资料(须在二个月内完成竣工验收备案)及结算书六个月内完成决算审计，双方确认审计结果后一月内承包人提供余下全额 9%增值税专用发票后支付到 95%；竣工结算不晚于工程竣工验收后 18 个月。⑦余款 5%作为质量保证金。工程竣工验收合格之日起满 3 年，无重大质量问题付 3%；质保期满后无重大质量问题付 2%。发包人扣除承包人应承担部分的费用后按上述付款约定支付质量保证金。
	2	大立建设集团有限公司	室外幕墙	3,254.21	2,765.00	主楼及宿舍五层以下幕墙龙骨安装完成支付对应产值的 75%；主楼及宿舍五层以上龙骨完成支付对应产值的 75%；幕墙玻璃安装完成支付对应产值的 75%；铝板石材安装完成支付对应产值的 75%；幕墙工程全部完成并验收后支付至合同总价的 85%；工程竣工验收且资料交期后支付至结算总价的 95%；竣工两年后支付 3%，三年后支付 1%，五年后支付 1%。
	3	苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司	装修工程	3,816.43	3,625.61	按月支付已审完成工程量的 75%；总共工程验收后，支付到已完工程量的 85%；结算审计 10 日内支付到结算总价的 95%；竣工验收 2 年后 30 日内支付 5%。
	4	杭州创安消防科技有限公司	消防工程	1,625.21	1,300.08	主体封顶验收合格后 15 内支付已完工程量的 70%；工程正式安装后每两个月支付一次已完工程量的 70%；消防工程验收后审核 15 日内支付已完成工程量的 80%；双方对账确认且完成工程资料备案后支付至结算总价的 95%；保修期 2 年后 20 日内支付 5%。

项目	序号	供应商	采购内容	合同/结算或结算预计金额（含税，万元）	截至报告期末已付款金额（万元）	付款约定
	5	宁波聚福装饰工程有限公司	装修	1,201.68	1,007.63	按月支付已完成工程量的 75%；总体工程验收合格后支付已完工程量的 85%；结算 10 日内支付至结算总价的 95%；质保期 2 年后 30 日内支付 5%。

报告期内公司新增的在建工程主要为存量工业用地有机更新项目和智能工厂项目，其主要供应商的付款进度及合同付款约定如下：

项目	序号	供应商	采购内容	合同/结算或结算预计金额（含税，万元）	截至报告期末已付款金额（万元）	付款约定
存量工业用地有机更新（C座）	1	大立建设集团有限公司	建筑工程	10,950.00	6,041.00	(1)通道施工完成支付对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (2)桩基完成支付桩基工程对应已完合格工程量的 70%的工程款。 (3)围护及土方完成支付围护及土方对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (4)地下室顶板完成且基础验收合格土方回填完成，支付对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (5)主体结构完成至 7 层，支付对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (6)全部主体结构完成，支付对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (7)全部主体结构验收完成且装饰装修完成，支付装饰装修对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (8)全部工程竣工验收合格，并经双方确认工程量后支付到工程总价的 85%。 (9)竣工验收合格后，收到所有工程竣工资料(须在二个月内完成竣工验收备案)及结算书六个月内完成结算审计，双方确认审计结果后一个月内承包人提供剩余全额 9%增值税专用发票后支付到 95%(增值税税率按照国家税率变动同步调整)；竣工结算不晚于工程竣工验收后 18 个月。 (10)余款 5%作为质量保证金。工程竣工验收合格之日起满 3 年，无重大质量问题付 3%;工程竣工验收合格之日起满 5 年无重大质量问题付 2%。发包人扣除承包人应承担的费用后按上述付款约定支付质量保证金。
	2	浙江中南建设集团有限	室外幕墙	2,547.76	0.00	(1)六层以下(不含六层)幕墙龙骨安装完成，支付已完成合格工程量对应产值的 75%的工程款;

项目	序号	供应商	采购内容	合同/结算或结算预计金额（含税，万元）	截至报告期末已付款金额（万元）	付款约定
		公司				(2)六层及以上龙骨完成支付对应产值的 75%的工程款; (3)幕墙玻璃铝板面层合计完成 12000m，支付完成合格工程量对应产值的 75%的工程款; (4)玻璃铝板面层全部安装完成，支付完成合格工程量对应产值的 75%的工程款; (5)幕墙工程全部安装完成验收合格后，付至合同总价的 85%工程款; (6)本工程竣工验收通过且竣工资料交齐后，双方书面确认不再增加其它资料，结算完成后支付至结算总价的 95%工程款同时需提交结算总额的增值税专用发票，结算总价的 5%留存作为质量保修金，满二年退还 3%质保金，满三年退还 1%质保金，剩余 1%保修金满五年后退还，质保金不计利息。

项目	序号	供应商	采购内容	合同/结算或结算预计金额（含税，万元）	截至报告期末已付款金额（万元）	付款约定
智能工厂项目	1	大立建设集团有限公司	建筑工程	12,988.00	0.00	(1)桩基完成、围护及土方完成支付桩基、围护及土方对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (2)地下室顶板完成，支付对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (3)主体结构完成至 3 层，支付对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (4)全部主体结构完成且基础验收合格，支付对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (5)全部主体结构验收完成且装饰装修完成，支付装饰装修对应已完合格工程量产值 70%的工程款。 (6)全部工程竣工验收合格，并经双方确认工程量后支付到工程总价的 85%。 (7)竣工验收合格后，收到所有工程竣工资料(须在二个月内完成竣工验收备案)及结算书六个月内完成结算审计，双方确认审计结果后一个月内承包人提供剩余全额 9%增值税专用发票后支付到 95%(增值税税率按照国家税率变动同步调整);竣工结算不晚于工程竣工验收后 18 个月。 (8)余款 5%作为质量保证金。工程竣工验收合格之日起满 3 年，无重大质量问题付 3%:工程竣工验收合格之日起满 5 年无重大质量问题付 2%。发包人扣除承包人应

项目	序号	供应商	采购内容	合同/结算或结算预计金额（含税，万元）	截至报告期末已付款金额（万元）	付款约定
						承担的费用后按上述付款约定支付质量保证金。

根据上表，上述在建工程款项根据工程进度分期付款，截至报告期末，高精度三维视觉技术研发及产业化项目已完成转固，公司已基本完成款项的支付，部分项目剩余少量款项未支付，主要系部分结算款和质保金。

2、预付设备款及预付购房款的原因及合理性，是否符合行业惯例

（1）预付设备工程款

报告期内，其他非流动资产中预付设备工程款根据合同约定的付款时点支付款项，各期主要项目的具体情况如下：

时间	支付对象	预付余额（万元）	采购内容	预付的原因及合理性
2023 年末	杭州市城建设计研究院有限公司	128.69	总部大楼工程设计	工程类款项，按进度分期支付
	浙江经纬工程设计有限公司	28.30	智能工厂总体方案及扩初设计、一期建筑施工图	工程类款项，按进度分期支付
	苏州伍迪威尔机械有限公司	20.00	自动灌装，称重，封口，贴标设备	采购内容为高价值生产设备，供应商要求预付
2024 年末	供应商 A	218.22	精度系统	采购内容为高价值研发设备，供应商要求预付
	浙江经纬工程设计有限公司	28.30	智能工厂总体方案及扩初设计、一期建筑施工图	工程类款项，按进度分期支付
	江苏金旺智能科技有限公司	27.84	自动灌装一体线	采购内容为高价值生产设备，供应商要求预付
2025 年末	宁波堇立机械科技有限公司	42.51	模具	采购内容为高价值模具，供应商要求预付
	江苏金旺智能科技有限公司	27.84	自动灌装一体线	采购内容为高价值生产设备，供应商要求预付

根据上表，报告期末预付设备工程款余额 20 万元以上前三大款项预付的原因主要包括 1）工程类款项，按进度分期支付；2）采购内容为高价值生产、研发设备，供应商要求预付。因此，报告期内其他非流动资产中的预付设备工程款具有商业合理性，符合行业惯例。

（2）预付购房款

2022 年末，公司其他非流动资产包括预付成都研发中心购房款 3,253.71 万元。根据商品房买卖合同，公司需在 2022 年 12 月 31 日前支付该商品房全部价款。因此，公司于 2022 年 12 月完成购房款支付，当年末形成预付购房款；2023 年 1 月，公司完成相关税费缴纳并取得发票，上述房产转入固定资产。因此，该笔预付购房款符合商品房购买的行业惯例。

3、相关款项是否实际流向上述供应商，是否存在资金体外循环或特殊利益安排

综上所述，上述转入固定资产的在建工程、预付设备款及预付购房款具有真实性和

商业合理性，相关款项实际流向均为上述供应商的收款账户，不存在资金体外循环或特殊利益安排。

三、关于天远三维商誉减值

（一）说明天远三维资产组的评估方法及过程、关键参数确认依据、商誉的形成过程；说明商誉减值准备计提依据、减值测试方法、过程，测试过程中的参数选取依据及测试结果，结合评估审计情况说明商誉减值计提是否充分

1、天远三维资产组的评估方法及过程、关键参数确认依据、商誉的形成过程

（1）天远三维资产组的评估方法及过程、关键参数确认依据

2015 年 12 月，公司以支付现金及增资方式取得天远三维 55.00%股权。本次交易的定价依据为以北京天远截至 2015 年 6 月 30 日经审计的净资产为基础，并参考评估公司出具的价值分析报告，双方协商确定。

2015 年 7 月，根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》（天健审[2015]6553 号），北京天远截至 2015 年 6 月 30 日的净资产为 6,543,043.02 元。

根据天源资产评估有限公司出具的《北京天远三维科技有限公司股东全部权益价值分析报告》（天源咨报字[2015]第 0254 号），采用收益法对天远三维的股东全部权益在基准日 2015 年 6 月 30 日的市场价值进行了分析测算，天远三维在基准日的市场价值为 9,384.06 万元。上述测算关键参数如下：

评估方法	预测期年限	预测期内的收入增长率、利润率等参数及其确定依据	稳定期增长率、利润率等参数及其确定依据	折现率及其确定依据
收益法	5	根据公司以前年度的经营业绩、增长率、行业水平以及管理层对市场发展的预期确定	公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势确定稳定期增长率 0%，毛利率 52.27%	折现率 12.89%，反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率

综合上述经审计的净资产和收益法下测算的市场价值，经双方协商一致，北京天远整体作价为 9,227 万元。

（2）商誉的形成过程

2015 年 12 月，公司以支付现金及增资方式取得天远三维 55.00%股权，合并成本

6,900.00 万元，取得的可辨认净资产公允价值份额为 1,915.50 万元，形成商誉 4,984.50 万元。

2、说明商誉减值准备计提依据、减值测试方法、过程，测试过程中的参数选取依据及测试结果，结合评估审计情况说明商誉减值计提是否充分

公司收购天远三维后，公司每年以及报告期末对天远三维资产组进行商誉减值测试，根据测试结果及相关评估报告，2019 年末公司对天远三维的商誉计提减值准备 2,247.12 万元，其余各年末及报告期末的资产组可回收价值均大于资产组按收购日公允价值持续计量的账面价值，故均不涉及商誉减值。

公司于 2019 年末对收购天远三维时产生的商誉进行减值测试，商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算。关键参数如下：

评估方法	预测期年限	预测期内的收入增长率、利润率等参数及其确定依据	稳定期增长率、利润率等参数及其确定依据	折现率及其确定依据
收益法	5	根据公司以前年度的经营业绩、增长率、行业水平以及管理层对市场发展的预期确定	公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势确定稳定期增长率 0%，利润率 22.81%	税前折现率 13.80%，反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率

根据上述关键参数，对商誉的可收回金额测算结果如下：

单位：万元

项　目	包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	可收回金额	本期计提减值金额
天远三维	12,191.43	8,106.00	2,247.12

2019 年，根据天源资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（天源评报字（2020）第 0181 号），资产组可回收价值取整后为 8,106.00 万元，小于资产组按收购日公允价值持续计量的账面价值 12,191.43 万元，公司对天远三维的商誉计提减值准备 2,247.12 万元。

综上所述，公司对天远三维资产组的商誉减值测试方法及参数选取符合实际情况，相关预测数据具有合理性，相关商誉减值经评估公司出具了《资产评估报告》，公司对天远三维资产组的商誉减值计提充分。

（二）说明前次财务管理不规范情形具体原因、金额及影响程度，相关人员是否仍在发行人处任职，结合整改情况及现行内部控制制度设计及执行有效性，说明发行人公司治理及内部控制是否存在重大缺陷

1、发行人前次财务管理不规范情形具体原因、金额及影响程度

发行人子公司天远三维曾存在虚增营业收入以获取发行人奖励及资金体外循环的情形，具体情况如下：

（1）2015 年 12 月，发行人收购天远三维时与时任天远三维董事长李仁举、总经理叶成蔚进行业绩对赌，若 2015-2017 年天远三维净利润分别达到 320 万元、640 万元和 1,200 万元，则发行人同意在达标年份支付其 500 万元奖励。出于上述业绩考核压力，天远三维董事长李仁举、总经理兼财务总监叶成蔚于 2015 年和 2017 年分别虚增天远三维营业收入 79.15 万元和 87.95 万元，以获取发行人 2015 年对赌奖励 500 万元（排除虚增收入因素外，2017 年天远三维的业绩仍满足对赌条款约定的业绩要求）；

（2）时任天远三维董事长李仁举、总经理兼财务总监叶成蔚存在利用出纳个人账户，于 2016 年至 2019 年内通过坐支现金，体外收款用于支付佣金和不能开具发票的成本费用的情况。

上述情况累计虚增 2016 年至 2019 年归属发行人母公司股东净利润 70.27 万元。发行人已调整相应年度的财务数据。上述财务管理不规范情形涉及的虚增净利润金额较小，未对发行人持续经营造成重大不利影响。

2、相关人员是否仍在发行人处任职

2019 年 12 月，发行人免去李仁举天远三维董事长职务，作为技术总监继续在天远三维处负责技术研发工作，之后李仁举调离天远三维，于发行人处任精度实验室总监；免去叶成蔚天远三维总经理和财务负责人的职务，调任为发行人国内销售总监，之后叶成蔚于 2021 年 2 月辞职，不再于发行人处任职。

3、结合整改情况及现行内部控制制度设计及执行有效性，说明发行人公司治理及内部控制是否存在重大缺陷

针对上述财务管理不规范情况，发行人已积极进行整改，采取措施主要如下：

（1）完成天远三维整合统一管理

2019 年 12 月，发行人将天远三维的业务、人员、财务、资产等收归发行人直接管理，并按照实际发生的业务情况以及企业会计准则的相关要求进行了账务处理并按规定缴纳了相关税费。2022 年 8 月，发行人收购剩余少数股东所持天远三维的股权，完成了对天远三维的全资控股。

（2）对相关人员进行职务调整

发行人对天远三维原管理层及财务人员进行了撤换。2019 年 12 月 20 日，发行人总经理办公会通过《关于控股子公司北京天远三维科技股份有限公司法人及董监高变更的议案》等议案，同意李仁举、叶成蔚辞去天远三维董事及相关管理职务。

（3）追回相关奖励资金

鉴于追溯调整前天远三维 2015 年、2016 年、2017 年的净利润达到约定的净利润目标，发行人已向李仁举、叶成蔚合计支付业绩对赌奖励 1,500 万元（含税）。

发行人追溯调整后，天远三维 2016 年、2017 年的净利润仍满足业绩对赌约定的净利润目标，仅 2015 年的净利润未达到约定的净利润目标，故仅需追回 2015 年度的奖励金 500 万元。发行人已于 2020 年 4 月以现金方式向李仁举、叶成蔚追回奖励资金合计 500 万元。

（4）完善发行人子公司管理制度

发行人已严格要求控股子公司执行和遵守《控股子公司管理制度》，要求控股子公司及时、完整、准确地向母公司提供有关经营业绩、财务状况和经营前景等信息，相关重大事项需按照公司章程及母公司有关制度规定的程序和权限进行，控股子公司应及时报送会计报表和提供会计资料，母公司定期或不定期实施对控股子公司的审计监督，控股子公司应及时提供所有对母公司形象及公司利益可能产生重大影响的信息，并确保所提供信息的内容真实、准确、完整。同时发行人已制定专项的财务管理制度。

综上所述，报告期初，发行人对天远三维的管理问题已完成整改，已不存在资金体外循环及虚增营业收入的情形，发行人现行内部控制制度设计及执行有效，发行人公司治理及内部控制不存在重大缺陷。

四、关于应收账款

（一）区分直销客户及经销客户，说明主要客户的信用政策、是否发生变化及实际执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售情形，说明截至问询回复日的期后回款情况

1、区分直销客户及经销客户，说明主要客户的信用政策、是否发生变化及实际执行情况，是否存在放宽信用期刺激销售情形

（1）报告期各期前五大直销客户主要信用政策如下：

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
烟台顺圣医疗科技有限公司	预付全款	预付全款	预付全款
深圳康泰健医疗科技股份有限公司	视交易主体不同：预付全款； 发货后 60 天内支付； 发货后 90 天内支付	视交易主体不同：预付全款； 发货后 30 天内支付； 发货后 60 天内支付； 发货后 90 天内支付； 发货后 6 个月内支付	视交易主体不同：预付全款； 发货后 30 天内支付； 发货后 6 个月内支付
深圳市上源祥齿科商贸有限公司	预付全款	预付全款	预付全款
比亚迪汽车工业有限公司	视交易主体不同：到货后支付 60%，验收后支付 40%； 预付 30%，到货后支付 30%，验收后支付 30%，质保到期后支付 10%； 预付 30%，验收后支付 60%，质保到期后支付 10%； 货到验收后支付 100%	视交易主体不同：到货后支付 60%，验收后支付 40%； 预付 30%，到货后支付 30%，验收后支付 30%，质保到期后支付 10%； 货到验收后支付 100%	/
杭州德凯利医疗器材有限公司	预付全款	预付全款	预付全款
国耀融汇融资租赁有限公司	预付全款	预付全款	预付全款
贵州优特数联科技有限公司	/	预付款 40%，到货款 40%，验收款 15%，质保期满后支付 5%	/
帝绨埃斯医疗科技（深圳）有限公司（曾用名：康泰健美医疗科技（深圳）有限公司）	发货后 30 天内支付	发货后 30 天内支付	发货后 30 天内支付
杭州德凯利医疗器材有限公司	预付全款	预付全款	预付全款
重庆艺美义齿制作有限公司	预付全款	预付全款	预付全款

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
广州市工贸技师学院	/	/	合同签订 15 日内支付 50%，验收后 15 日内支付 50%
北京高杰嘉商贸有限公司	/	预付全款	预付全款

注：上述客户中比亚迪汽车工业有限公司、杭州德凯利医疗器材有限公司、国耀融汇融资租赁有限公司、深圳康泰健医疗科技股份有限公司、烟台顺圣医疗科技有限公司包含其同一控制下合并的企业

由上表可知，报告期内公司前五大直销客户的信用政策未发生重大变化。深圳康泰健医疗科技股份有限公司 2023 年度及 2024 年度部分合同约定信用政策为“发货 6 个月内支付”，系公司参与其设备采购招标，在招标要求中已明确结算条款所致；2025 年，深圳康泰健医疗科技股份有限公司由使用银行承兑汇票支付货款改为银行转账支付货款，故“发货后 30 天内支付”的信用政策变更为“发货后 60 天内支付”，具有合理性。

公司实际执行信用政策与合同约定一致，不存在放宽信用期刺激销售情形。

（2）报告期各期前五大经销客户信用政策如下：

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户 A	发货前支付 60%，发货后 60 天支付 40%	发货前支付 60%，发货后 60 天支付 40%	发货前支付 60%，发货后 60 天支付 40%
Henry Schein, Inc	视交易主体不同：预付全款；发货后 30 天、45 天内支付	视交易主体不同：预付全款；发货后 30 天、45 天内支付	预付全款
GeoMedi Co., Ltd	预付全款	预付全款	预付全款
UFP Deutschland GmbH	发货后 30 天内支付	发货后 30 天内支付	发货后 30 天内支付
FENIQX SRL	发货后 30 天内支付	发货后 30 天内支付	发货后 30 天内支付
Dentium Co.,Ltd.	视交易主体不同：预付全款或发货前支付 70%，发货后 30 天支付 30%	视交易主体不同：预付全款或发货前支付 70%，发货后 30 天支付 30%	预付全款
康健苗苗（杭州）医药有限公司	视交易主体不同：预付全款或发货后 60 天内支付	视交易主体不同：预付全款或发货后 60 天内支付	预付全款

注：上述客户中客户 A、GeoMedi Co., Ltd、Henry Schein, Inc、Dentium Co.,Ltd.、康健苗苗（杭州）医药有限公司包含其同一控制下合并的企业

由上表可知，报告期内公司前五大经销客户的信用政策未发生重大变化。部分客户如 Henry Schein, Inc、Dentium Co.,Ltd.、康健苗苗（杭州）医药有限公司等初始合作时约定预付全款，长期合作后给予账期。公司实际执行信用政策与合同约定一致，不存在

放宽信用期刺激销售情形。

公司根据客户历年销售情况、履约情况、信用状况及企业规模，对客户的信用等级分类，根据不同信用等级提供不同的信用期限。公司根据客户信用情况给予其一定账期，进行长期合作。

综上，报告期内公司对于直销与经销主要客户的信用政策未发生重大变化，实际执行信用政策与合同约定基本匹配，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

2、说明截至问询回复日的期后回款情况

期后回款情况统计如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
期末应收账款余额	9,769.81	-	9,408.58	-	5,432.42	-
期后回款	7,633.02	78.13	9,103.77	96.76	5,414.18	99.66

注：期后回款统计时点截至 2026 年 3 月 31 日

由上表可知，报告期内，发行人应收账款期后回款情况良好。

（二）说明信用期内外的划分标准，逾期主要客户情况及逾期原因，信用期外账款占比较高且金额呈波动增长趋势的原因及合理性，前五大欠款方是否与主要客户存在差异及差异原因

1、说明信用期内外的划分标准，逾期主要客户情况及逾期原因

公司信用期内外的划分标准系按照公司与客户合同约定结算政策与客户实际结算情况是否一致进行划分。报告期各期末逾期主要客户情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	逾期金额	至 2026 年 3 月 31 日收回情况	信用状况
2025 年 12 月 31 日	Henry Schein, Inc	375.20	351.88	正常经营，信用良好
	比亚迪汽车工业有限公司	282.83	28.12	正常经营，信用良好
	贵州优特数联科技有限公司	168.79	-	正常经营，信用良好
	Societe Digital Dental Distribution	164.90	2.71	正常经营，信用良好
	Vital Alliance Co., Ltd.	159.99	159.96	正常经营，信用良好

时间	客户名称	逾期金额	至 2026 年 3 月 31 日收回情况	信用状况
	小 计	**1,151.71**	**542.67**	
2024 年 12 月 31 日	Dentstore SRL	377.22	377.22	正常经营，信用良好
	UFP Deutschland GmbH	223.25	223.25	正常经营，信用良好
	FENIQX SRL	197.19	197.19	正常经营，信用良好
	贵州优特数联科技有限公司	168.79	-	正常经营，信用良好
	NHAT PHAT PRODUCTION AND TRADING CO., LTD	146.70	146.70	正常经营，信用良好
	小 计	**1,113.14**	**944.35**	
2023 年 12 月 31 日	PRINTLAB INTERNATIONAL LIMITED	154.05	154.05	正常经营，信用良好
	Alias Medical	138.46	138.46	正常经营，信用良好
	FENIQX SRL	137.35	137.35	正常经营，信用良好
	深圳康泰健医疗科技股份有限公司	121.80	121.80	正常经营，信用良好
	ALBAWABA ALELMEYA GENERAL TRADING L.L.C	99.21	99.21	正常经营，信用良好
	小 计	**650.88**	**650.88**	

注：上述客户中 Henry Schein, Inc、比亚迪汽车工业有限公司、深圳康泰健医疗科技股份有限公司、爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司包含其同一控制下合并的企业

上述客户应收账款逾期原因主要系受客户结算审批流程、资金预算安排、项目进度变化等因素影响。报告期各期，公司逾期应收账款主要客户信用状况良好，公司主要应收对象不存在财务资信恶化的情况。

2、信用期外账款占比较高且金额呈波动增长趋势的原因及合理性

报告期各期应收账款、信用期外账款、营业收入变动趋势如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
信用期外应收账款	3,049.54	3,387.26	1,447.64
应收账款账面余额	9,769.81	9,408.58	5,432.42
营业收入	157,524.62	120,216.78	101,817.67
信用期外应收账款占营业收入比重	1.94%	2.82%	1.42%
应收账款余额占营业收入比重	6.20%	7.83%	5.34%

公司应收账款占营业收入的比重不高，信用期外应收账款增加是随着收入规模增加产生的，信用期外应收账款占营业收入的比重不高。报告期内公司营业收入持续增加，公司各期末应收账款余额及信用期外应收账款随着公司整体收入规模的增加而增加，具有合理性。

同行业可比公司信用期外应收账款占应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
易思维	未披露	未披露	7,893.16	50.35	7,145.01	55.29
思看科技	未披露	未披露	未披露	未披露	1,275.86	62.92
奥比中光	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
先临三维	3,049.54	31.21	3,387.26	36.00	1,447.64	26.65

由上表可知，公司同行业可比公司信用期外应收账款占应收账款余额的比重均在20%以上，公司存在信用期外应收账款符合行业惯例，公司信用期外应收账款占应收账款余额的比重显著小于同行业可比公司。

由上可知，信用期外账款占比较高且金额呈波动增长趋势具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异。

3、前五大欠款方是否与主要客户存在差异及差异原因

各期应收账款前五大欠款方在收入客户排名情况如下：

项目	客户名称	应收款项余额排名	收入排名
2025 年 12 月 31 日/2025 年度	Henry Schein, Inc	1	2
	UFP Deutschland GmbH	2	4
	OLYMPIC DENTAL S.A.	3	15
	比亚迪汽车工业有限公司	4	45
	Benco Dental Supply Co.	5	64
2024 年 12 月 31 日/2024 年度	Henry Schein, Inc	1	7
	客户 A	2	1
	UFP Deutschland GmbH	3	3
	FENIQX SRL	4	4

项目	客户名称	应收款项余额排名	收入排名
	Dentstore SRL	5	10
2023 年 12 月 31 日/2023 年度	爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司	1	1
	客户 A	2	2
	FENIQX SRL	3	4
	UFP Deutschland GmbH	4	3
	CALAMANTE HORACIO RAMON Y CALAMANTE NORBERTO GERMAN S.H.	5	7

注：上述客户中 Henry Schein, Inc、客户 A、爱迪特（秦皇岛）科技股份有限公司、深圳康泰健医疗科技股份有限公司包含其同一控制下合并的企业

通过上表可知，应收账款前五大客户波动较小，应收账款前五大客户大部分为各期营业收入排名靠前的客户。个别应收账款前五大在当期收入排名较为靠后，原因如下：

2025 年应收账款第三名 OLYMPIC DENTAL S.A.，在当年收入排名第 15，主要系该客户在 2025 年 11 月及 12 月形成的收入较多；2025 年应收账款第四名比亚迪汽车工业有限公司，在当年收入排名第 45，主要系 2025 年末其应收账款余额 397.86 万元中有 282.83 万元为逾期的应收账款，收款受比亚迪汽车工业有限公司结算审批流程、资金预算安排等因素影响；2025 年应收账款第五名 Benco Dental Supply Co.，在当年收入排名第 64，主要系该客户为 2025 年下半年新拓展的客户，该客户在 2025 年 11 月及 12 月形成的收入较多。2024 年应收账款第五名 Dentstore SRL，在当年收入排名 10，主要系该客户在当年 11 月及 12 月形成的收入较多，故应收账款余额相对较高。

综上，总体来说，前五大欠款方与主要客户不存在重大差异，存在差异的部分均存在合理原因。

五、关于可抵扣亏损

（一）说明可抵扣亏损形成主体、过程背景、时间、抵扣期限到期情况，并结合相关主体未来盈利能力说明递延所得税资产的确认是否谨慎

报告期内，公司可抵扣亏损分为确认递延所得税资产和未确认递延所得税资产两种，具体金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
确认递延所得税资产的可抵扣亏损	4,430.39	15,348.69	9,683.95
未确认递延所得税资产的可抵扣亏损	13,456.36	8,835.93	5,683.97
小计	**17,886.75**	**24,184.62**	**15,367.92**

其中，确认递延所得税资产的可抵扣亏损主要来自母公司先临三维、子公司天远三维及其下属子公司天津天远、杭州天远以及子公司重庆先临；未确认递延所得税资产的可抵扣亏损主要来自子公司先临数字、先临齿科及成都先临。

1、确认递延所得税资产的可抵扣亏损

（1）报告期内，可抵扣亏损形成过程如下：

1）2025 年度/2025 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	先临三维	天远三维	天津天远	杭州天远	小计
利润总额（①）	46,900.00	1,106.09	214.35	277.15	48,497.59
纳税调整金额（②）	1,919.40	-998.50	41.17	128.39	1,090.47
免税、减计收入及加计扣除（③）	25,428.57	-	894.63	919.34	27,242.53
纳税调整后所得（④=①+②-③）	23,390.83	107.60	-639.11	-513.80	22,345.53
以前年度亏损（⑤）	-11,963.61	-386.98	-1,792.23	-1,205.87	-15,348.69
期末可抵扣亏损（⑥=④+⑤）	—	-279.39	-2,431.34	-1,719.67	-4,430.39

注：上表中天远三维系单体财务报表数据，下同

先临三维的未弥补亏损已于 2025 年度弥补完毕。

2）2024 年度/2024 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	先临三维	天远三维	天津天远	杭州天远	小计
利润总额（①）	23,794.23	-8.37	430.99	653.69	24,870.54
纳税调整金额（②）	-1,971.89	4.25	75.63	162.89	-1,729.12
免税、减计收入及加计扣除（③）	26,687.96	-	986.54	1,131.67	28,806.17
纳税调整后所得（④=①+②-③）	-4,865.62	-4.12	-479.93	-315.09	-5,664.75

项 目	先临三维	天远三维	天津天远	杭州天远	小计
以前年度亏损（⑤）	-7,097.99	-382.87	-1,312.31	-890.79	-9,683.95
期末可抵扣亏损（⑥=④+⑤）	-11,963.61	-386.98	-1,792.23	-1,205.87	-15,348.69

3）2023 年度/2023 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	先临三维	天远三维	天津天远	杭州天远	重庆先临	小计
利润总额（①）	16,643.21	72.99	1,367.75	847.61	322.30	19,253.87
纳税调整金额（②）	5,636.46	7.05	134.83	176.08	2.38	5,956.80
免税、减计收入及加计扣除（③）	20,901.00	-	759.17	962.23	-	22,622.41
纳税调整后所得（④=①+②-③）	1,378.67	80.04	743.41	61.46	324.68	2,588.26
以前年度亏损（⑤）	-8,476.65	-462.91	-2,055.72	-952.24	-303.95	-12,251.47
期末可抵扣亏损（⑥=④+⑤）	-7,097.99	-382.87	-1,312.31	-890.79	—	-9,683.95

重庆先临的未弥补亏损已于 2023 年度弥补完毕。

（2）报告期各期末，可抵扣亏损的形成时间、可抵扣期限情况如下：

单位：万元

可抵扣亏损的形成时间	先临三维	天远三维	天津天远	杭州天远	小计
2025 年 12 月 31 日					
可抵扣期限	**—**	**5 年**	**10 年**	**10 年**	**—**
2018 年	—	-	-	60.37	60.37
2019 年	—	-	144.93	476.18	621.11
2020 年	—		971.40	180.13	1,151.53
2021 年	—	266.42	43.96		310.38
2022 年	—	-	170.36	170.78	341.14
2023 年	—	-	-	-	-
2024 年	—	12.97	411.74	318.41	743.12
2025 年	—	-	688.95	513.80	1,202.75
小计	**—**	**279.39**	**2,431.34**	**1,719.67**	**4,430.40**
2024 年 12 月 31 日					

可抵扣亏损的形成时间	先临三维	天远三维	天津天远	杭州天远	小计
可抵扣期限	**10 年**	**5 年**	**10 年**	**10 年**	**—**
2018 年	-	-	-	60.37	60.37
2019 年	-	-	126.64	476.18	602.82
2020 年	-	116.41	971.40	180.13	1,267.95
2021 年	6,747.96	266.42	43.96		7,058.34
2022 年	-	-	170.36	170.78	341.14
2023 年	-	-	-	-	0.00
2024 年	5,215.65	4.15	479.87	318.41	6,018.08
小计	**11,963.61**	**386.98**	**1,792.23**	**1,205.87**	**15,348.69**
2023 年 12 月 31 日					
可抵扣期限	**10 年**	**5 年**	**10 年**	**10 年**	**—**
2018 年	-	-	-	63.69	63.69
2019 年	-	-	126.58	476.18	602.76
2020 年	7,097.99	116.45	971.40	180.13	8,365.97
2021 年	-	266.42	43.96		310.38
2022 年	-	-	170.36	170.78	341.14
2023 年	-	-	-	-	0.00
小计	**7,097.99**	**382.87**	**1,312.31**	**890.79**	**9,683.95**

由上表可知，确认递延所得税资产的可抵扣亏损均未超出可抵扣期限。

（3）结合相关主体未来盈利能力说明递延所得税资产的确认是否谨慎

1）母公司先临三维

先临三维的可抵扣亏损主要为 2020 年转让原子公司股权产生大量损失，以及报告期内保持高研发投入所致。报告期内，先临三维业绩持续保持较高的盈利，逐步消化未弥补亏损，截至 2025 年末已不存在未弥补亏损。

2）天远三维及其子公司

报告期内，天远三维及其子公司天津天远、杭州天远专注于高精度工业 3D 扫描产品的研发、生产和销售，已陆续产生利润，报告期内产生的可抵扣亏损主要是研发加计扣除调整所致。

根据坤元资产评估有限公司出具的《先临三维科技股份有限公司拟对收购北京天远三维科技有限公司股权形成的商誉进行减值测试涉及的相关资产组组合价值评估项目资产评估说明》（坤元评报〔2026〕169 号），天远三维资产组在未来 5 年可产生足够的税前利润，公司管理层认为天远三维及其子公司未来分别可产生足够的应纳税所得额，因此公司对其可抵扣暂时性差异和可抵扣亏损确认了递延所得税资产。

3）重庆先临

重庆先临主要负责公司在西南地区的销售，报告期内持续盈利，2023 年已弥补完亏损。

由上可知，上述相关主体的可弥补亏损发生时，公司评估相关主体在其可抵扣亏损弥补期限到期前，已充分考虑了其未来盈利能力，在未来很可能获得足够的应纳税所得额来抵扣已产生的可抵扣亏损，故在当年确认了递延所得税资产。综上，相关主体的递延所得税资产确认是谨慎的。

2、未确认递延所得税资产的可抵扣亏损

（1）报告期内，可抵扣亏损形成过程如下：

1）2025 年度/2025 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	先临数字	先临齿科	成都先临	小计
利润总额（①）	657.64	-126.79	-2,050.74	-1,519.89
纳税调整金额（②）	-1.28	-28.36	7.53	-22.12
免税、减计收入及加计扣除（③）	-	970.24	2,108.18	3,078.42
纳税调整后所得（④=①+②-③）	656.36	-1,125.40	-4,151.40	-4,620.43
以前年度亏损（⑤）	-2,802.10	-2,356.10	-3,677.73	-8,835.93
期末可抵扣亏损（⑥=④+⑤）	-2,145.74	-3,481.50	-7,829.12	-13,456.36

注：上表中先临数字系单体财务报表数据，下同

2）2024 年度/2024 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	先临数字	先临齿科	成都先临	小计
利润总额（①）	428.13	-327.75	-1,328.66	-1,228.28
纳税调整金额（②）	-7.47	39.54	40.77	72.84
免税、减计收入及加计扣除（③）	-	705.20	1,291.32	1,996.52
纳税调整后所得（④=①+②-③）	420.67	-993.41	-2,579.21	-3,151.95
以前年度亏损（⑤）	-3,222.76	-1,362.69	-1,098.52	-5,683.97
期末可抵扣亏损（⑥=④+⑤）	-2,802.10	-2,356.10	-3,677.73	-8,835.93

3）2023 年度/2023 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	先临数字	先临齿科	成都先临	小计
利润总额（①）	272.59	-681.82	-605.31	-1,014.54
纳税调整金额（②）	-36.20	154.95	54.74	173.49
免税、减计收入及加计扣除（③）	-	442.62	465.31	907.93
纳税调整后所得（④=①+②-③）	236.39	-969.49	-1,015.87	-1,748.98
以前年度亏损（⑤）	-3,459.15	-393.20	-82.64	-3,934.99
期末可抵扣亏损（⑥=④+⑤）	-3,222.76	-1,362.69	-1,098.52	-5,683.97

（2）报告期各期末，可抵扣亏损的形成时间、可抵扣期限情况如下：

单位：万元

可抵扣亏损的形成时间	先临数字	先临齿科	成都先临	小计
2025 年 12 月 31 日				
可抵扣期限	**5 年**	**10 年**	**10 年**	**—**
2021 年	1,630.79	25.23	25.56	1,681.59
2022 年	498.60	367.36	58.04	924.00
2023 年	16.34	969.17	1,010.92	1,996.43
2024 年	-	1,003.05	2,583.21	3,586.26
2025 年	-	1,116.68	4,151.40	5,268.07
小计	**2,145.74**	**3,481.50**	**7,829.12**	**13,456.36**

可抵扣亏损的形成时间	先临数字	先临齿科	成都先临	小计
2024 年 12 月 31 日				
可抵扣期限	**5 年**	**10 年**	**5 年**	**—**
2021 年	2,303.49	25.23	25.56	2,354.29
2022 年	498.60	367.36	58.04	924.00
2023 年	-	969.17	1,010.92	1,980.09
2024 年	-	994.33	2,583.21	3,577.54
小计	**2,802.10**	**2,356.10**	**3,677.73**	**8,835.93**
2023 年 12 月 31 日				
可抵扣期限	**5 年**	**5 年**	**5 年**	**—**
2020 年	135.73	-	-	135.73
2021 年	2,588.43	25.23	25.56	2,639.23
2022 年	498.60	367.36	58.04	924.00
2023 年	-	970.09	1,014.92	1,985.01
小计	**3,222.76**	**1,362.69**	**1,098.52**	**5,683.97**

由上表可知，未确认递延所得税资产的可抵扣亏损均未超出可抵扣期限。先临齿科公司在 2024 年取得高新企业证书，故自 2024 年起可抵扣期限变更为 10 年；成都先临 2025 年起按照科技型中小企业申报企业所得税，故可抵扣期限从 5 年变更为 10 年；先临数字可抵扣期限均为 5 年。

（3）未确认递延所得税资产的原因

先临数字公司报告期前经营业绩较差，形成较大的未弥补亏损，报告期内虽然有所盈利，但是在可预见的合理期限内难以产生足够的应纳税所得额；先临齿科报告期内经营亏损，因研发费用加计扣除等原因对应纳税所得额进行调整，导致可抵扣亏损金额较多；成都先临作为研发中心，亏损较多，因研发费用加计扣除等原因对应纳税所得额进行调整，导致可抵扣亏损金额进一步增加。上述公司可预见的合理期限内难以产生足够的应纳税所得额，故公司未确认递延所得税资产，具有合理性。

六、关于货币资金管理情况

（一）列示报告期末主要理财产品的具体情况，包括产品名称、风险等级、购买金额、持有期限、利率、底层资产，对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。

公司为提高资金使用效率，将闲置资金购买结构性存款、可转让大额存单和低风险、稳健型理财产品等。报告期末，公司持有的理财产品具体情况如下：

受托机构/银行名称	产品名称	持有主体	产品类型	类别	风险等级	购买金额（万元）	持有期限	年化收益率	底层资产
杭州银行股份有限公司	杭州银行"添利宝"结构性存款产品(TLBB202513367)	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	2,000.00	2025/7/4-2026/1/8	2.10%	在普通存款基础上嵌入某种金融衍生工具，通过与某种外汇汇率走势挂钩，收益根据观察期间挂钩的外汇汇率的表现来确定。
杭州银行股份有限公司	杭州银行"添利宝"结构性存款产品(TLBB202513368)	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	3,000.00	2025/7/4-2026/1/8	2.10%	
杭州银行股份有限公司	杭州银行"添利宝"结构性存款产品(TLBB202515496)	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	3,000.00	2025/8/1-2026/4/7	2.10%	
杭州银行股份有限公司	杭州银行"添利宝"结构性存款产品(TLBB202519338)	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	1,000.00	2025/9/24-2026/3/24	1.95%	
杭州银行股份有限公司	杭州银行"添利宝"结构性存款产品(TLBB202521912)	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	6,000.00	2025/10/29-2026/4/29	1.00%/1.95%/2.15%	
杭州银行股份有限公司	杭州银行"添利宝"结构性存款产品(TLBB202524560)	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	8,500.00	2025/11/21-2026/5/21	1.00%/1.95%/2.15%	
杭州银行股份有限公司	杭州银行"添利宝"结构性存款产品(TLBB202523826)	天津天远	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	1,500.00	2025/11/12-2026/5/12	1.00%/1.95%/2.15%	
杭州银行股份有限公司	杭州银行"添利宝"结构性存款产品(TLBB202522248)	先临数字	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	500.00	2025/10/31-2026/4/30	1.00%/1.95%/2.15%	
江苏银行股份有限公司	对公人民币结构性存款 2025 年第 37 期 6 个月 H 款	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	2,000.00	2025/9/12-2026/3/12	2.17%	本产品募集资金由江苏银行统一运作，募集的全部本金按照存款管理，纳入存款准备金和存款保险费的缴纳范围。产品内嵌衍生品部分投资于汇率、利率、信用、商品、贵金属等衍生产品市场，产品最终表现与衍生产品挂钩。
江苏银行股份有限公司	对公人民币结构性存款 2025 年第 41 期 6 个月 K 款	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	5,000.00	2025/10/17-2026/4/17	1.20%-2.11%	

受托机构/银行名称	产品名称	持有主体	产品类型	类别	风险等级	购买金额（万元）	持有期限	年化收益率	底层资产
江苏银行股份有限公司	对公人民币结构性存款 2025 年第 42 期 6 个月 L 款	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	5,000.00	2025/10/28-2026/4/28	1.20%-2.15%	
江苏银行股份有限公司	对公人民币结构性存款 2025 年第 50 期 6 个月 J 款	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	2,000.00	2025/12/19-2026/6/19	1.20%-2.15%	
江苏银行股份有限公司	对公人民币结构性存款 2025 年第 28 期 6 个月 N 款	杭州天远	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	3,000.00	2025/7/14-2026/1/14	2.06%	
江苏银行股份有限公司	对公人民币结构性存款 2025 年第 30 期 6 个月 H 款	杭州天远	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	1,200.00	2025/7/30-2026/1/30	2.17%	
江苏银行股份有限公司	对公人民币结构性存款 2025 年第 45 期 6 个月 J 款	杭州天远	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	3,000.00	2025/11/13-2026/5/13	1.20%-2.15%	
宁波银行股份有限公司	单位结构性存款 7202503295 产品说明书	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	1,300.00	2025/7/23-2026/1/23	2.30%	结构性存款是指商业银行吸收的嵌入金融衍生产品的存款，通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩，使存款人在承担一定风险的基础上获得相应的收益。最终实现的收益由保底收益和期权浮动收益构成，期权费来源于存款本金及其运作收益。如果投资方向正确，客户将获得高/中收益；如果方向失误，客户将获得低收益，对于本金不造成影响。
宁波银行股份有限公司	单位结构性存款 7202504418 产品说明书	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	5,000.00	2025/11/7-2026/5/7	1.20%-2.05%	
宁波银行股份有限公司	单位结构性存款 7202504747 产品说明书	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	2,000.00	2025/12/8-2026/6/8	1.20%-2.05%	
宁波银行股份有限公司	单位结构性存款 7202505032 产品说明书	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	2,200.00	2025/12/29-2026/6/29	1.20%-2.05%	
宁波银行股份有限公司	单位结构性存款 7202508524 产品说明书	先临齿科	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	3,000.00	2025/12/31-2026/6/29	1.20%/2.05%/2.25%	

受托机构/银行名称	产品名称	持有主体	产品类型	类别	风险等级	购买金额（万元）	持有期限	年化收益率	底层资产
中国光大银行股份有限公司	2025 年挂钩汇率对公结构性存款定制第十二期产品 316	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	3,000.00	2025/12/17-2026/3/17	1.85%	本产品为内嵌金融衍生工具的人民币结构性存款产品，银行将募集的结构性存款资金投资于银行定期存款，同时以该笔定期存款的收益上限为限在国内或国际金融市场进行金融衍生交易（包括但不限于期权和互换等衍生交易形式）投资，所产生的金融衍生交易投资损益与银行存款利息之和共同构成结构性存款产品收益。
中国民生银行股份有限公司	聚赢黄金-挂钩黄金 AU9999 看涨二元结构性存款(SDGA253767V)	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	4,500.00	2025/12/22-2026/1/15	1.95%	银行吸收的嵌入金融衍生产品的存款，通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩，使客户在承担一定风险的基础上获得相应的收益。
中国民生银行股份有限公司	聚赢汇率-挂钩欧元对美元汇率看涨二元结构性存款(SDGA253862V)	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	2,000.00	2025/12/31-2026/1/29	2.15%	
中国农业银行股份有限公司	“汇利丰”2025 年第 6641 期对公定制人民币结构性存款产品	先临三维	结构性存款	保本浮动收益型	低风险	3,000.00	2025/12/29-2026/3/31	2.08%	本结构性存款按照存款管理，纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，收益部分与外汇期权挂钩获得浮动收益。
结构性存款小计						**72,700.00**			
光大理财有限责任公司	阳光金增利乐享日开 2 号（30 天最低持有）A	先临三维	理财产品	非保本浮动收益型	较低风险	3,000.00	2025/11/28-2026/1/6	2.32%	本产品主要投资于固定收益类资产，并根据组合中固定收益类资产积累的安全垫情况，动态调整权益类资产的投资比例，在控制产品净值回撤的基础上，追求产品的持续稳健增值。固定收益类投资通过对国内外宏观经济形势、市场利率走势以及债券市场资金供求情况的综合分析预测债券市场利率走势，并对各投资品种收益率、流动性、信用风险、利率敏感性进行综合分析，评定各品种的投资价值，在严格控制风险和组合久期的前提下，构建及调整投资组合。权益类投资着重配置优先股、低估值红利策略类股票，严格控

受托机构/银行名称	产品名称	持有主体	产品类型	类别	风险等级	购买金额（万元）	持有期限	年化收益率	底层资产
									制股票仓位净风险敞口。衍生品类投资仅限于以套期保值为目的。
理财产品小计						**3,000.00**			
杭州银行股份有限公司	单位大额存单奖励 G01 期 3 年	先临三维	大额可转让存单	固定利率型	低风险	1,400.00	2023/2/9-2026/2/9	3.20%	定期存款（大额存单是定期存款的一种）主要投资于银行的流动资产和固定资产，包括现金、短期国库券、商业票据等。这些资产具有较高的流动性和较低的风险，能够确保银行在面对储户提现需求时能够及时支付。
杭州银行股份有限公司	单位大额存单新资金 G15 期 2 年	先临三维	大额可转让存单	固定利率型	低风险	10,000.00	2024/4/25-2026/4/25	2.80%	
大额可转让存单小计						**11,400.00**			
合计						**87,100.00**			

注：公司将可转让大额存单分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，其公允价值按面值与根据存单票面利率按期计算的利息之和确定。2025 年 12 月 31 日可转让大额存单计提利息余额 2.67 万元

如上表所示，公司购买理财产品均为结构性存款、大额可转让存单和低风险、稳健型的理财产品，均属于安全性高、流动性好、风险可控的金融产品，不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。截至本回复出具之日，公司已到期的理财产品已全部赎回，且均未出现亏损或无法收回本金的情形。

公司制定了《投资决策管理制度》《资金管理十条》等规定，对理财产品投资进行了内部控制规范。

公司进行理财产品投资事项，按照有关规定制定严格的决策程序、报告制度和监控措施，并根据公司的风险承受能力确定投资规模及期限。结合公司生产经营所需资金使用情况，对收益及风险评估后，由公司财务部资金组发起审批，经财务负责人、审计部、董事会办公室审核后，在董事会或股东会审议通过的额度范围内购买理财产品，公司董事会及董事会审计委员会有权对资金使用情况进行检查和监督。财务部及时登记、更新理财台账并及时获取理财协议，定期跟踪已购买理财产品的收益率波动情况，如遇突发重大事件及时考虑是否提前赎回或其他减少损失的措施；理财产品到期后及时跟进利息到账情况。

公司购买的理财产品均为银行发行的中低风险产品。截至报告期期末，公司购买的理财产品均已通过相应决策程序，投资行为产生一定收益，符合公司对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关规定，理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内部控制有效执行。

（二）说明发行人交易性金融资产、投资支付的现金与投资收益的匹配性。

1、交易性金融资产与投资收益的匹配性

报告期内，与交易性金融资产相关的损益明细如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
投资收益-理财产品收入	1,193.48	1,071.40	710.64
公允价值变动损益-可转让大额存单	299.88	186.49	40.01
投资收益-可转让大额存单转让收益	24.92	50.98	-
小 计	**1,518.28**	**1,308.87**	**750.66**

（1）银行理财产品投资收益

报告期内，银行理财产品与投资收益的匹配性如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
投资收益-理财产品收入（①）	1,193.48	1,071.40	710.64
交易性金融资产日均余额（②）	59,808.04	42,798.86	22,175.31
收益率（③=①/②）	2.00%	2.50%	3.20%

注：交易性金融资产日均余额已剔除可转让大额存单余额

报告期内，结构性存款、理财产品等银行理财在实际赎回时取得的投资收益计入投资收益-理财产品收入。报告期内银行理财收益率持续下降，主要系整体市场利率下行所致，银行理财与其投资收益相匹配。

（2）可转让大额存单收益

报告期内，公司可转让大额存单的公允价值按面值与根据存单票面利率按期计算的利息之和确定。公司购入可转让大额存单之后，按照票面利率计算的公允价值变动金额与相关收益的匹配性如下：

单位：万元

项目	本金	购买日	年化收益率	2025 年度	2024 年度	2023 年度
可转让大额存单 1	1,400.00	2023/2/9	3.20%	44.80	44.92	40.01
可转让大额存单 2	10,000.00	2024/4/25	2.80%	280.00	192.55	-
可转让大额存单的公允价值变动额（①）	-	-	-	324.80	237.47	40.01
公允价值变动损益-可转让大额存单（②）	-	-	-	299.88	186.49	40.01
投资收益-大额可转让存单转让收入（③）	-	-	-	24.92	50.98	-
相关收益小计（④=②+③）	-	-	-	324.80	237.47	40.01
差异额（⑤=①-④）	-	-	-	-	-	-

2、相关金融资产与投资活动现金流量的匹配性

报告期各期，公司相关金融资产投资与投资活动现金流量相匹配，具体如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1.资产负债表项目			
交易性金融资产期初余额（①）	55,635.80	24,945.01	46,400.00
交易性金融资产期末余额（②）	87,102.67	55,635.80	24,945.01
交易性金融资产的变动（③=①-②）	-31,466.87	-30,690.78	21,454.99
2.利润表科目			
投资收益-处置交易性金融资产取得的投资收益（④）	1,218.40	1,122.38	710.64
公允价值变动损益（⑤）	299.88	186.49	40.01
3.现金流量表科目			
收到其他与投资活动有关的现金-赎回理财产品（⑥）	44,100.00	23,505.00	46,400.00
取得投资收益收到的现金（⑦）	1,651.41	1,213.08	710.65
支付其他与投资活动有关的现金-购买理财产品（⑧）	75,700.00	44,100.00	23,505.00
支付其他与投资活动有关的现金-购买可转让大额存单（⑨）	-	10,000.00	1,400.00
4.报表间勾稽			
⑩=③+④+⑤-⑥-⑦+⑧+⑨	-	-	-

综上可知，报告期内，公司交易性金融资产、投资支付的现金与投资收益相匹配。

七、核查程序及核查意见

（一）核查上述事项并发表明确意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、关于股权激励会计处理合规性：

（1）查阅《2021 年股权激励计划（草案）》、公司与参与对象签署的《授予协议书》、股权激励参与对象名单；就股权激励参与对象确定的标准、份额比例分配依据取得发行人出具的书面确认；了解股权激励参与对象确定的标准、份额比例分配依据，判断是否涵盖公司核心管理人员与技术人员，并与员工花名册进行核对；

（2）了解股权激励的各个要素，包括解锁条件等，复核各期股份支付费用计入销售、管理、研发费用的金额及依据；结合公允价值、摊销期限的确定依据等，判断股份支付费用处理的合规性、合理性，判断是否符合企业会计准则的规定；

（3）获取及核查参与对象（出资金额 30 万元及以上的在职员工）出资银行卡出资前后的银行流水；获取参与对象缴纳出资款出具的验资报告、对参与对象进行访谈或取得其出具的书面确认；对公司实际控制人李诚进行访谈并查阅借款协议，了解其向部分高管提供资金支持的情况及原因，以及是否存在代持或其他安排；

（4）分析剔除股份支付费用后，净利润变动是否与营业收入匹配；

（5）查询发行人前期会计差错更正公告，访谈相关财务人员，了解发行人会计差错更正的原因及整改情况。

2、关于新增房屋建筑物的必要性和真实性：

（1）通过第三方公开信息平台，查询公司房屋及建筑物、设备主要供应商的成立时间、注册资本、实缴资本、参保人数等，确认和公司是否存在关联关系；了解公司与房屋及建筑物、设备主要供应商合作历史、公司房屋及建筑物、设备主要供应商的采购内容、采购金额及占比，分析公司采购规模与供应商经营规模是否匹配；

（2）取得报告期内公司新增房屋及建筑物清单，了解新增房屋及建筑物的地点、用途、人员配备情况；查阅公开市场价格或第三方采购价格，判断建设、采购价格是否公允；

（3）查阅公司在建工程、固定资产明细账及对应的有关工程项目的项目相关各项施工合同、付款回单、工程结算单、工程转固资料等，检查合同约定工程类别及工程量与结算单工程量内容是否相符，检查付款进度是否符合合同约定，检查相关交易是否真实发生、转固时点及依据是否准确；

（4）获取并查阅了固定资产明细表、固定资产折旧明细表，测算新增固定资产折旧金额及对发行人未来经营业绩的影响；

（5）对在建工程、固定资产执行监盘程序，并查看工程进度、固定资产使用状态；

（6）获取报告期内公司转入固定资产的在建工程相关合同，查阅合同付款约定条款，核查付款进度是否与合同约定一致；

（7）获取预付设备款及预付购房款的相关合同，了解设备用途、购房背景及预付设备款及预付购房款的原因及合理性，判断是否符合行业惯例，获取相关款项的支付凭证、发票、银行流水等单据。

3、关于天远三维商誉减值及前次财务管理不规范情形：

（1）取得天远三维资产组的相关审计报告、价值分析报告，查阅评估方法及过程、关键参数确认依据，了解商誉的形成过程；

（2）取得天远三维商誉减值的相关评估报告及测算过程，了解商誉减值准备计提依据、减值测试方法、过程，测试过程中的参数选取依据及测试结果，结合评估审计情况判断商誉减值计提是否充分；

（3）通过访谈发行人管理层、查阅与该事项相关的董事会议案、总经理办公会议案等方式，了解发行人前次财务管理不规范情形具体原因及后续整改情况；

（4）核查发行人员工花名册，了解相关人员截至目前在发行人处的任职情况；

（5）查阅发行人现行有效的《控股子公司管理制度》《财务管理制度》等文件，核查发行人现行内部控制制度设计及执行的有效性。

4、关于应收账款：

（1）获取并查阅发行人销售与收款循环的内部控制制度，并进行控制测试，测试销售与收款循环内控制度的有效性；询问发行人管理层和销售人员，检查销售合同，了解报告期内发行人的信用政策、客户情况、销售回款和逾期情况；抽查期后回款相关的银行回单，复核发行人报告期各期末应收账款期后回款情况；

（2）了解公司信用期内外的划分标准，获取公司报告期各期应收账款信用期内外明细表，复核逾期主要客户情况、了解逾期原因，分析信用期外账款占比较高且金额呈波动增长趋势的原因及合理性，与同行业可比公司进行比较；

（3）获取报告期收入明细表，分析前五大欠款方是否与主要客户存在差异及差异原因。

5、关于可抵扣亏损：

取得并查阅公司及下属子公司企业所得税申报、汇算清缴报告等相关资料，复核管理层的纳税调整事项及产生的可抵扣亏损金额计算的合理性，复核企业确认可抵扣暂时性差异和税务亏损产生的递延所得税资产的合理性；核查可抵扣亏损结转以后年度弥补的结转年限；结合各主体盈利能力分析递延所得税资产的确认是否谨慎。

6、关于货币资金管理情况：

（1）查阅报告期内公司购买理财产品合同，核查相关理财产品的产品名称、风险等级、购买金额、持有期限、利率、底层资产，查阅相关的会计凭证、收款单据、付款单据等原始凭证；

（2）访谈发行人管理层和财务人员，了解与理财产品投资规模、收益及风控管理等相关的内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

（3）分析报告期各期交易性金融资产、投资支付的现金与投资收益的匹配性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、关于股权激励会计处理合规性：

（1）股权激励参与对象已涵盖公司核心管理人员与技术人员，激励对象参与股权激励时均为公司员工、不存在非员工持股情况；

（2）公司根据股权激励对象的部门归属及岗位职责将上述股份支付分别计入销售费用、管理费用、研发费用及营业成本。公司对于股份支付的各项会计处理均符合企业会计准则的规定，股份支付费用处理合规、合理。

（3）参与对象的出资来源为个人及家庭自有资金或自筹资金，所持发行人股份不存在代持或其他利益安排的情形；

（4）剔除股份支付费用后，公司净利润变动与营业收入相匹配；

（5）发行人会计差错更正整改有效。公司于 2025 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

2、关于新增房屋建筑物的必要性和真实性：

（1）公司房屋及建筑物、设备主要供应商采购规模与经营规模匹配，与发行人不存在关联关系；

（2）报告期内公司新增的房屋及建筑物建设价格、购买价格具有公允性；

（3）公司房屋及建筑物从在建工程转入固定资产的时点是达到预定可使用状态，转固时点合理，关键单据齐全；

（4）公司新增固定资产折旧金额占加回股份支付后利润总额的比例为 0.92%、1.27%和 2.84%，对利润总额影响有限，不会对公司业绩造成重大不利影响；

（5）报告期内公司转入固定资产的在建工程、预付设备款及预付购房款具有真实性和商业合理性，相关款项实际流向均为上述供应商的收款账户，不存在资金体外循环或特殊利益安排。

3、关于天远三维商誉减值及前次财务管理不规范情形：

（1）公司对天远三维资产组的商誉减值测试方法及参数选取符合实际情况，相关预测数据具有合理性，相关商誉减值经评估公司出具了《资产评估报告》，公司对天远三维资产组的商誉减值计提充分；

（2）截至本问询回复出具日，发行人对天远三维的管理问题已完成整改，已不存在资金体外循环及虚增营业收入的情形，发行人现行内部控制制度设计及执行有效，发行人公司治理及内部控制不存在重大缺陷。

4、关于应收账款：

（1）报告期各期直销及经销主要客户的信用政策未发生重大变化，实际执行信用政策与合同约定基本匹配，不存在放宽信用政策刺激销售的情形；

（2）截至本问询回复出具日，报告期各期末应收账款回款比例分别为 99.66%、96.76%及 78.13%，期后回款情况良好；

（3）公司信用期内外的划分标准系按照公司与客户合同约定结算政策与客户实际结算情况是否一致进行划分；应收账款逾期原因主要系受客户结算审批流程、资金预算安排、项目进度变化等因素影响；信用期外账款占比较高且金额呈波动增长趋势具有合理性，与同行业不存在重大差异；前五大欠款方与主要客户不存在重大差异，存在差异的部分均有合理原因。

5、关于可抵扣亏损：

报告期内，公司可抵扣亏损分为确认递延所得税资产和未确认递延所得税资产两种，其中，确认递延所得税资产的可抵扣亏损主要来自母公司先临三维、子公司天远三维及其下属子公司天津天远、杭州天远以及子公司重庆先临；未确认递延所得税资产的可抵扣亏损主要来自子公司先临数字、先临齿科及成都先临；各主体可抵扣亏损结转以后年度弥补的结转年限为 10 年或 5 年；根据母公司先临三维、子公司天远三维及其下属子公司天津天远、杭州天远以及子公司重庆先临的可抵扣亏损均未到期，基本都已实现盈

利且未来预计持续盈利，故确认递延所得税资产谨慎。

6、关于货币资金管理情况：

（1）发行人对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施完善并有效执行；

（2）报告期内，公司交易性金融资产、投资支付的现金与投资收益相匹配。

（二）说明应收账款函证情况，包括但不限于函证范围、金额、比例及结论

保荐机构、申报会计师对申报期各期末应收账款及合同资产余额≥100 万元、任意一期销售额≥100 万元的客户以及合并外关联方客户进行函证。根据重要性原则对公司各期收入占比、应收账款余额占比至少前 70%的主要客户进行函证。

报告期内，应收账款函证情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收账款和合同资产合计余额（①）	9,950.06	9,557.01	5,506.97
发函金额（②）	8,553.99	9,169.50	4,731.81
已回函金额总计（③）	6,896.13	6,654.70	4,010.98
发函比例（④=②/①）	85.97%	95.95%	85.92%
回函金额占比（⑤=③/①）	69.31%	69.63%	72.83%
回函发函比（⑥=③/②）	80.62%	72.57%	84.77%
回函相符金额（⑦）	5,960.12	6,185.66	3,219.62
回函不符经调节可以确认金额（⑧）	936.01	469.04	791.36
回函相符+经调节可确认金额（⑨=⑦+⑧）	6,896.13	6,654.70	4,010.98
未回函替代测试金额（⑩）	1,657.86	2,514.80	720.83
应收账款和合同资产确认比例（⑪=（⑨+⑩）/①）	85.97%	95.95%	85.92%

保荐机构、申报会计师对未回函的营业收入及应收账款实施了替代测试程序，具体程序包括但不限于期后回款测试、报告期内的发生额及银行回款检查、营业收入细节测试等。

由上表可知，报告期内，通过函证及替代测试可确认的应收账款和合同资产比例为 85.92%、95.95%和 85.97%，可以确认应收账款的真实性。

（三）说明固定资产监盘情况，并对采购价格是否公允发表明确意见

报告期各期末，保荐机构、申报会计师对发行人固定资产的监盘情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
监盘时间	2025 年 12 月 24 日-2026 年 1 月 22 日	2024 年 12 月 10 日-2025 年 1 月 3 日	2023 年 12 月 18 日-12 月 25 日
监盘地点	合并范围内各主体所在地		
盘点人员	财务部人员、设备管理人员等		
监盘范围	固定资产		
监盘方法	实地盘点、视频盘点		
监盘程序	（1）盘点前，公司制定盘点计划并确定盘点基准日，导出固定资产台账确定固定资产放置地点及盘点范围；（2）盘点过程中，监盘人员进行全程监盘，由公司盘点人员及监盘人员实地从固定资产台账到实物、实物到固定资产台账进行双向盘点核对，检查是否账实相符，并关注资产使用状况，关注是否存在毁损、故障、报废、闲置不用等情形；（3）盘点结束后，由盘点人员及监盘人员在盘点表上签字确认。		
监盘金额	66,096.99	61,919.40	19,014.44
报表日账面金额	74,835.72	69,495.78	27,772.62
监盘比例	88.32%	89.10%	68.46%
监盘结果	账实相符	账实相符	账实相符

根据上表，2023 年末、2024 年末及 2025 年末，保荐机构、申报会计师对发行人固定资产进行了监盘，监盘比例分别为 68.46%、89.10%、88.32%，监盘比例较高。经监盘、复核，报告期各期末，发行人固定资产均账实相符。

发行人对设备供应商的选择建立了严格的准入标准及管理制度，约定了合格供应商准入流程及固定资产采购流程，固定资产采购总体遵循联合招标、多方比价原则。公司的主要设备供应商均与公司不存在关联关系，在采购过程中，公司针对同类型设备向不同供应商进行询价和比价，选择合适的供应商进行采购，采购价格公允。

（四）对照《2 号指引》2-23 政府补助的要求出具专项核查报告

保荐机构、申报会计师已对照《2 号指引》2-23 政府补助的要求出具专项核查报告。

八、请申报会计师说明对发行人及其子公司内部控制测试的方法、过程及结论。

（一）内控控制测试的方法

针对发行人及其子公司内部控制测试，申报会计师主要采取以下方法：

1、了解并检查发行人货币资金、生产与仓储、采购与付款、销售与收款、工薪与人事、筹资与投资、固定资产相关内控制度，评价相关内部控制设计是否合理；

2、访谈公司财务人员及相关业务人员，了解货币资金管理、成本核算、合同签订、销售发货、薪酬核算、人事管理、筹资与投资的具体方法和步骤；

3、针对货币资金、生产与仓储、采购与付款、销售与收款、工薪与人事、筹资与投资、固定资产相关内控执行了控制测试和穿行测试，检查相关单据，分析发行人内控执行的有效性。

（二）测试过程

按照内部控制审计准则要求，对于穿行测试，申报会计师随机选取一个或多个样本，检查上述各个业务循环的全流程相关单据；对于控制测试，申报会计师对上述各个业务循环的业务流程程序中记录的重要子流程进行测试，包括但不限于合同签订、原材料出入库、成品出入库、结算及付款、销售收款、筹资投资等关键控制环节，报告期各期分别随机选取 25 个及以上样本进行检查。

（三）核查结论

经测试，申报会计师认为：

发行人及其子公司内部控制有效。

五、募集资金运用及其他事项

问题 10.募投项目必要性、合理性

根据申请文件，公司本次拟募集资金 5.5 亿元，均投向研发项目，80%以上用于人员经费。其中，2.1 亿元拟用于工业 3D 视觉测量检测技术研发项目，1.5 亿元拟用于高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目，1.6 亿元拟用于齿科高精度数字化种植技术研发项目。

请发行人：（1）以简明清晰、通俗易懂的语言分别说明三个项目的具体内容、相互之间的联系与区别，以及与发行人主营业务、主要产品、核心技术的关系。（2）说明本次募集资金均投入研发项目是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发项目顺利开展。（3）说明拟将 80%以上投资总额用于人员经费的原因及合理性、必要性、是否与同行业可比公司存在较大差异，并结合各募投项目细项投资金额的测算依据，进一步说明募集资金规模的合理性。（4）结合公司战略规划、项目实施计划、行业发展趋势及下游客户需求等，进一步说明各项目合理性、必要性、可行性。（5）简要说明募集资金置换安排，前期投入金额如何有效确定，置换相关安排是否合理。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、以简明清晰、通俗易懂的语言分别说明三个项目的具体内容、相互之间的联系与区别，以及与发行人主营业务、主要产品、核心技术的关系。

（一）公司募投项目的具体内容、相互之间的联系与区别

公司本次募集资金（扣除发行费用后）计划投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金拟投资金额
1	工业 3D 视觉测量检测技术研发项目	24,211.68	24,000.00
2	高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目	15,426.89	15,000.00
3	齿科高精度数字化种植技术研发项目	16,259.18	16,000.00
合计		**55,897.75**	**55,000.00**

本次各募投项目均为技术研发项目，其中，工业 3D 视觉测量检测技术研发项目与齿科高精度数字化种植技术研发项目分别为面向工业测量检测与专业 3D 建模、齿科数字化业务领域的核心产品技术研发，高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目为核心底层技术研发。各募投项目在目的实现、技术研发、开发产品类型、产品应用领域等方面存在区别，在避免重复建设的同时，可进一步丰富公司核心技术储备，推动产品性能与技术创新性的持续升级，进一步提高公司市场地位和全球竞争力。

各项目具体内容如下：

1、工业 3D 视觉测量检测技术研发项目

本项目实施主体为先临三维，投资总额为 24,211.68 万元，其中募集资金拟投资金额为 24,000 万元。本项目面向汽车工业、航空轨交船舶、机械重工等高端制造领域，围绕高精度扫描、大场景扫描、自动化测量检测系统、特定领域智能检测解决方案、智能检测软件等方向开展工业 3D 视觉测量检测技术攻关，升级迭代高精度 3D 视觉测量检测产品。

本项目较现有产品与在研项目具有更先进的产品技术指标开发目标，将进一步开发多光源系统的高精度联合标定技术、大场景跟踪技术、点云数据的高精度拟合以及与 CAD 模型的对齐与对比算法、智能全尺寸三维检测软件、自动化扫描运动路径规划算法等核心产品技术，以有效提升公司计量级 3D 扫描仪产品的测量精度、测量速度、测量范围与自动化水平。本项目有助于全面提升公司该产品系列于制造各环节的精度检测能力，解决技术瓶颈以满足高端制造领域更高要求的应用需求。

2、高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目

本项目实施主体为先临三维，投资总额为 15,426.89 万元，其中募集资金拟投资金额为 15,000 万元。本项目聚焦高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计及精度控制等核心底层技术的联合开发与协同提升，通过系统性提升公司核心底层技术水平与平台化开发能力，推动研发效率与创新能力的持续提升。

本项目拟开发实施决策与模型生成算法、小体积高光效光学模组、芯片化边缘计算模块、微秒级协同感知通信模块、全周期流程精度控制技术等核心底层技术，突破复杂场景下高精度三维重建与点云处理的算法瓶颈，推进核心模组的小型化、轻量化、无线

化、高性能、稳定性升级，为公司针对新需求、新应用、新场景高效开发产品和技术提供更强大的可复用体系支撑，并进一步提升设备功能的调度效率与系统运行的稳定性，确保各类核心技术成果能够在产品中实现高效集成与完整发挥。本项目亦将开展前瞻性的技术研究，提前布局未来技术赛道，探索三维视觉智能技术与其他测量检测技术的融合应用以进一步完善公司技术路径布局。

3、齿科高精度数字化种植技术研发项目

本项目实施主体为先临三维，投资总额为 16,259.18 万元，其中募集资金拟投资金额为 16,000 万元。本项目技术研发面向齿科种植应用场景，将聚焦齿科口内 3D 扫描仪在全口无牙颌、多牙缺失、骨量不足、牙槽嵴畸形等复杂种植场景下存在的拼接累积误差、数据获取缺失等问题，通过开发齿科种植高精度三维重建技术、齿科种植应用算法及软件等核心产品技术，突破现有产品在齿科种植细分应用场景的精度瓶颈，为种植病例的个性化治疗提供更全面的数据支持。同时，本项目将进一步强化公司齿科数字化产品生态体系，通过开发形成完整的高精度数字化种植解决方案，实现复杂种植病例的个性化精准治疗与椅旁高效交付，推动齿科种植全流程的数字化与智能化升级，助力公司持续巩固并提升在全球齿科数字化领域的技术领先性与品牌竞争力。

同时，公司对本次募投项目定位进行了明确划分，各募投项目在目的实现、技术研发、开发产品类型、产品应用领域等方面存在区别，具体如下：

项目	工业 3D 视觉测量检测技术研发项目	高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目	齿科高精度数字化种植技术研发项目
目的实现	进一步提升工业测量检测场景的数字化、智能化和自动化水平	突破复杂场景下高精度三维重建与点云处理的算法瓶颈，推进核心模组的小型化、轻量化、无线化、高性能、稳定性升级，系统性提升公司核心底层技术水平与平台化开发能力	面向齿科高精度种植应用场景，重点开发复杂齿科种植病例的口内高精度三维重建技术及齿科数字化种植综合应用解决方案
技术研发	本项目为产品技术开发，拟开发多光源系统的高精度联合标定技术、大场景跟踪技术、点云数据的高精度拟合以及与 CAD 模型的对齐与对比算法、智能全尺寸三维检测软件、自动化扫描运动路径规划算法等技术	本项目为底层技术开发，拟开发实施决策与模型生成算法、小体积高光效光学模组、芯片化边缘计算模块、微秒级协同感知通信模块、全周期流程精度控制技术等技术	本项目为产品技术开发，拟开发齿科种植高精度三维重建技术、齿科种植应用算法及软件等技术
产品类型	大场景跟踪三维扫描系统、自动化三维检测系统、高精度扫描检测系统、三维智能	不涉及具体产品开发	高精度种植齿科口内 3D 扫描仪、齿科高精度种植全流程数字化解决方案

项目	工业 3D 视觉测量检测技术研发项目	高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目	齿科高精度数字化种植技术研发项目
	检测软件		
产品功能	工业场景的高精度三维测量检测		复杂齿科种植病例的口内高精度三维重建
下游应用领域	汽车工业、航空轨交船舶、机械重工、电子电器等		齿科医疗

综上，公司本次各募投项目均围绕公司主营业务开展，三者在研发侧重点和应用方向上各有分工、相互区分，同时在技术体系上前后衔接、协同推进，共同服务于公司核心技术能力的进一步深化和产品竞争力的持续发展。

（二）公司募投项目与公司主营业务、主要产品、核心技术的关系

公司本次募投项目均围绕主营业务展开，紧密衔接公司现有产品体系与核心技术体系，对公司现有主要产品和核心技术进行系统性升级与持续迭代，是在现有业务基础和技术发展方向进行的合理布局。

公司主营业务为专注于高精度三维视觉软、硬件技术研发及应用，主要从事高精度 3D 扫描仪及软件的研发、生产和销售。公司的主要产品为高精度 3D 扫描仪，包括工业 3D 扫描仪和齿科 3D 扫描仪，目前分别已在工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化业务领域形成了商业化、规模化销售，并已具备较强的国际竞争力。公司已在高精度三维视觉技术上具备了深厚积累，构建了底层技术与产品技术相结合的核心技术体系。核心底层技术作为支撑公司产品的基础技术，可广泛应用于公司的工业 3D 扫描仪产品及齿科 3D 扫描仪产品。核心产品技术则聚焦于特定产品类型，围绕具体应用场景与下游行业发展趋势形成满足不同客户需求的产品级技术与解决方案。

公司本次募投项目中，工业 3D 视觉测量检测技术研发项目与齿科高精度数字化种植技术研发项目均以具体下游应用场景为导向，聚焦公司核心产品技术的研发升级，直接应用于公司计量级 3D 扫描仪及齿科口内 3D 扫描仪等产品的升级迭代。高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发为公司核心底层技术的研发和升级，可为公司高精度 3D 扫描仪产品提供通用性强、可复用的技术支撑，有利于提升公司整体研发效率、降低重复开发成本，并为后续新产品、新应用的快速开发奠定坚实基础。因此，公司各募集资金投资项目之间与现有主营业务、主要产品及核心技术密切

相关，互相支持，符合公司的战略目标及规划，将有助于提升公司的技术领先性与市场竞争力，进一步巩固并提高公司的核心竞争力。

二、说明本次募集资金均投入研发项目是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发项目顺利开展。

（一）本次募集资金全部投入研发项目符合公司未来战略规划

公司作为国内较早布局高精度三维视觉技术领域的企业，自 2004 年成立以来已深耕行业二十余年，始终以高精度三维视觉软、硬件技术研发及应用作为发展主线，致力于成为具有全球影响力的三维视觉智能技术企业。围绕上述战略定位，公司将持续研发投入作为实现长期竞争优势和规模化增长的关键路径，未来发展规划将持续聚焦于夯实核心技术能力、推动产品迭代升级及深化重点应用领域布局，并在此基础上不断探索高精度三维视觉核心技术在更多应用场景中的应用价值。

高精度三维视觉软、硬件技术属于典型的多学科交叉技术领域，融合了计算机视觉智能、光学传感、机械电子及算法软件等多项前沿技术，研发过程中对软硬件能力、系统集成能力及工程化经验均提出较高要求，开发性能稳定、精度可靠的产品需要持续、系统的研发投入。基于上述技术特点，公司将坚持技术创新作为驱动业务发展的核心要素，持续保持较高研发投入强度，推进自主研发技术成果转化实现产业化应用，以技术突破推动增长。

同时，三维视觉产品应用场景高度多元，涵盖工业、医疗、民用等多个行业领域，不同领域在性能要求、产品形态及使用方式等方面存在差异，客观上要求公司持续面向不同应用场景开展针对性技术研发与攻关，方能开发出契合各类用户需求的三维视觉产品。公司将紧密结合终端客户及下游应用场景需求变化，在现有基础上实现软、硬件技术的持续优化和突破，持续开发相关联的新产品、探索创新产品形态、丰富产品功能配置，完善产品线布局。

因此，本次募集资金集中投向研发项目，均是公司围绕主营业务和核心技术体系的持续深化，有助于推动产品向集成化、模块化、智能化、无线化、云端计算以及面向特定垂直应用深度融合方向持续发展，开发出更高精度、更广尺度、更优效能的产品，确保公司高精度三维视觉技术继续处于行业先进地位，并持续提升公司技术创新性与全球竞争力，符合公司上述发展战略规划。

（二）公司具备实施募投研发项目的技术储备

技术研发和产品创新能力一直是公司的核心竞争力，公司深厚的技术储备及长期技术开发能力积累为本次募投研发项目在既有技术体系和成熟产品基础上的持续深化与迭代升级奠定了坚实基础。

公司报告期内研发费用占营业收入比例在 20%以上，研发费用占营业收入比重长期处于行业较高水平，形成了丰富的自主知识产权成果。截至 2025 年底，公司拥有授权发明专利 336 项，其中美国、德国、日本等境外发明专利 78 项，软件著作权 237 项。同时，公司尚有 607 项境内外发明专利处于受理阶段，其中美国、欧洲等境外发明专利申请 182 项，知识产权储备充足。

公司已在高精度三维视觉技术上具备了深厚积累，构建了底层技术与产品技术相结合的核心技术体系。公司自主开发了三维视觉实时立体重建算法、三维视觉测量高精度标定技术、自主架构的三维几何建模及数据处理与测量检测软件、相机与投影及无线硬件计算模组等核心器件设计技术、光机电算集成控制系统平台五大核心底层技术，并依托此底层技术平台围绕下游应用领域需求成功开发了针对计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科口内 3D 扫描仪、齿科面部 3D 扫描仪、齿科桌面 3D 扫描仪五类产品的核心产品技术。上述核心底层技术及核心产品技术与本次募投项目在技术路线和应用方向上具有高度一致性与延续性。

公司已将现有核心技术均成熟运用于高精度 3D 扫描仪产品的批量生产，已成功开发了多款符合海内外市场用户使用需求、广受海内外客户好评的创新产品。公司产品技术指标处于行业先进水平，部分指标优于同行公司产品，技术创新能力得到市场反复验证。

公司凭借自身技术攻关能力持续推动行业技术进步和高质量发展，承担了 10 余项国家、省市重要科技项目，并积极参与国家、行业标准及技术规范的制定，牵头起草了 2 项行业标准“白光三维测量系统”“结构光手持式三维扫描仪”，参与起草了 1 项国家计量技术规范“基于结构光扫描的光学三维测量系统校准规范”和“牙颌模型三维扫描仪技术要求”以及“光学三维坐标测量系统”等 4 项国家标准。

综上，公司已具备丰富的技术储备支撑本次募投研发项目开展。

（三）公司具备实施募投研发项目的人才储备

围绕高精度三维视觉技术的持续研发与应用拓展，公司已形成结构合理、专业覆盖全面、研发经验丰富的人才队伍，为本次募投研发项目的顺利实施奠定了坚实的人才储备。

公司具备高素质的科研人才队伍，截至 2025 年底，公司的研发人员人数为 533 人，占员工总人数的比例为 38.99%；研发人员中博士硕士占比为 48.59%。公司研发人员涵盖机器视觉、图形学、软件、光学、机械、电子、控制及自动化、材料学、口腔医学等专业领域，形成了跨学科、多层次的人才优势，为公司持续创新提供了坚实保障。

公司高度注重创新平台体系的搭建，建有国家级博士后工作站、省级重点企业研究院和省级企业技术中心；与浙江省计量科学研究院共建浙江省全省数字精密测量技术研究重点实验室；与浙江大学、北京大学口腔医学院、四川大学华西口腔医院等建立了长期稳定的科研合作关系；公司精度实验室通过 CNAS 认可，为公司高精度产品研发和生产提供了充分的支撑。

综上所述，本次募投项目具备相应的技术、人才储备，公司具备持续开展研发并实现成果转化的能力支撑研发项目顺利开展，项目实施不存在较大风险或不确定性。

三、说明拟将 80%以上投资总额用于人员经费的原因及合理性、必要性、是否与同行业可比公司存在较大差异，并结合各募投项目细项投资金额的测算依据，进一步说明募集资金规模的合理性。

（一）拟将 80%以上投资总额用于人员经费的原因及合理性、必要性、是否与同行业可比公司存在较大差异

公司各个募投项目有关人员经费的投入情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	人员经费投资金额	人员经费占比
1	工业 3D 视觉测量检测技术研发项目	19,799.08	81.77%
2	高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目	12,620.99	81.81%
3	齿科高精度数字化种植技术研发项目	13,143.88	80.84%
人员经费投入小计		**45,563.95**	**81.51%**

公司上述募投项目均为技术项目，由于研发活动依托于研发人员的专业技术能力、项目实践经验及长期持续性投入，相关研发成果难以通过外部采购或一次性资本性投入替代，需由内部研发团队开展持续研究、开发测试与迭代优化方可落地，因此人员经费的投资金额构成公司各募投项目的主要投资构成。

公司各募投项目人员经费均由职工薪酬构成，各募投项目人员经费测算情况如下：

项目	T+1	T+2	T+3	T+4
工业 3D 视觉测量检测技术研发项目				
人数（人）	92	98	100	105
人均薪酬（万元）	45.00	48.15	51.52	55.13
人员经费（万元）	4,140.00	4,718.70	5,152.05	5,788.33
高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目				
人数（人）	60	62	64	66
人均薪酬（万元）	45.00	48.15	51.52	55.13
人员经费（万元）	2,700.00	2,985.30	3,297.31	3,638.38
齿科高精度数字化种植技术研发项目				
人数（人）	60	64	68	70
人均薪酬（万元）	45.00	48.15	51.52	55.13
人员经费（万元）	2,700.00	3,081.60	3,503.39	3,858.89

截至 2025 年底，公司的研发人员人数为 533 人。公司现有研发人员基本满足项目初期研发需要，后续公司将根据研发需要招聘人员进行补充以保障项目的顺利实施。各募投项目于 T+1 年度研发人员年度平均薪酬参考公司研发人员 2025 年上半年度平均薪酬测算所得，此后每年薪酬涨幅按照平均薪酬涨幅约 7.00%测算。公司为保持技术团队的稳定并吸引高素质人才的加入，为研发人员提供具有竞争力的薪酬待遇和职业发展空间，各项目预测人员经费投入随着项目推进逐步增长，具备合理性。

公司坚持以技术创新为核心发展驱动力，人才作为公司核心战略资源，是支撑技术研发与持续发展的关键基础。研发活动高度依赖专业人才的智力投入与持续攻坚，人员薪酬及相关费用相应构成公司研发费用的主要组成部分，符合行业特征与研发投入规律。报告期内，行业内可比公司研发费用中职工薪酬占比情况如下：

单位：万元

公司	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	职工薪酬	占研发费用比	职工薪酬	占研发费用比	职工薪酬	占研发费用比
思看科技	3,015.71	85.01%	4,373.12	81.36%	3,465.68	82.84%
易思维	5,250.16	92.05%	10,120.41	89.20%	8,703.78	81.08%
奥比中光	6,704.80	77.67%	13,702.88	73.66%	19,573.97	75.35%
发行人	**25,304.97**	**78.50%**	**22,308.52**	**77.38%**	**17,241.41**	**76.04%**

注 1：以上职工薪酬占研发费用比例均已剔除股份支付金额；

注 2：思看科技、易思维、奥比中光均尚未披露 2025 年度数据，故上表中采用其 2025 年 1-6 月职工薪酬数据及职工薪酬占比数据进行对比分析。

公司坚持创新驱动发展的业务模式，为研发人员提供有竞争力的薪酬待遇，公司职工薪酬占研发费用比逐年提升。报告期内，可比公司职工薪酬占研发费用的比例基本在80%以上或接近 80%，与公司各募投项目中人员经费占比接近。

可比公司技术研发类募投项目人员薪酬占比情况如下：

可比公司名称	技术研发类募投项目人员薪酬投入情况
思看科技	IPO 募投项目分别为 3D 视觉数字化产品及自动化检测系统产能扩充项目、研发中心基地建设项目和补充流动资金，前两个项目均涉及土建投入，与公司募投项目费用构成不具可比性
易思维	IPO 募投项目分别为机器视觉产品产业化基地项目、机器视觉研发中心项目和补充流动资金，其中“机器视觉研发中心项目”使用公司现有场地及募投项目一产业化基地所选地址，该项目的研发人员工资及检测认证费占比为 90.28%
奥比中光	IPO 募投项目分别为 3D 视觉感知技术研发项目和补充流动资金，募投项目涉及土建及装修工程，费用构成不具备可比性；2025 年向特定对象发行股票涉及募投项目分别为机器人 AI 视觉与空间感知技术研发平台项目、AI 视觉传感器与智能硬件制造基地建设项目和补充流动资金，其中“机器人 AI 视觉与空间感知技术研发平台项目”中研发人员薪酬费用占比为 66.69%

通过上表可知，可比公司技术研发类募投项目中人员薪酬投入占比均较高。其中，易思维 IPO 募投项目“机器视觉研发中心项目”为技术研发类募投项目，该项目研发人员工资及检测认证费投入金额为 3.69 亿元，占该募投项目投资总额的 90.28%；奥比中光2025年向特定对象发行股票涉及的“机器人AI视觉与空间感知技术研发平台项目”亦为技术研发类募投项目，其研发人员薪酬费用投入金额为 11.98 亿元，占该募投项目投资总额的 66.69%。公司本次各募投项目人员经费投入占比分别为 81.77%、81.81%和80.84%，介于上述两个技术研发类募投项目人员经费占比区间内，属于行业正常水平。

综合上述，公司拟将 80%以上投资总额用于人员经费具备合理性、必要性，与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）结合各募投项目细项投资金额的测算依据，进一步说明募集资金规模的合理性

1、工业 3D 视觉测量检测技术研发项目

本项目预计投入资金总额为 24,211.68 万元，其中募集资金投入总额为 24,000.00 万元，具体投资构成及投资计划如下：

单位：万元

序号	投资项目	T+1	T+2	T+3	T+4	合计	占项目总投资比例
1	设备费	156.10	219.00	94.90	30.90	500.90	**2.07%**
2	人员经费	4,140.00	4,718.70	5,152.05	5,788.33	19,799.08	**81.77%**
3	材料费	316.00	547.20	792.80	627.00	2,283.00	**9.43%**
4	检测认证注册费	94.20	134.00	142.00	141.20	511.40	**2.11%**
5	燃料动力费	40.00	45.00	55.00	60.00	200.00	**0.83%**
6	知识产权费	128.20	131.20	178.30	181.60	619.30	**2.56%**
7	其他费用	65.00	65.00	84.00	84.00	298.00	**1.23%**
项目总投资		**4,939.50**	**5,860.10**	**6,499.05**	**6,913.03**	**24,211.68**	**100.00%**

细项投资金额的测算依据如下：

1）设备费

公司设备采购金额占项目总资金的比例约 2.07%，占比相对较低。公司主要采购的设备内容主要为检测器具、校准器具、机械臂设备、计算机设备，相应采购金额情况如下：

单位：万元

设备类型	具体内容	主要用途	T+1	T+2	T+3	T+4	投入金额
检测器具	相机、镜头、三坐标测量仪、激光干涉仪等	3D 扫描性能对比测试	3.30	125.20	33.10	30.90	192.50
校准器具	不规则球板、标准球棒、姿态可调节工装	3D 扫描精度校准	92.80	33.80	5.80	-	132.40

设备类型	具体内容	主要用途	T+1	T+2	T+3	T+4	投入金额
	等						
机械臂设备	各类机械臂	三维测量检测自动化系统的研发及扫描性能自动化测试	40.00	40.00	40.00	-	120.00
计算机设备	高性能电脑	三维测量检测算法、软件的研发及测试	20.00	20.00	16.00	-	56.00
合计			**156.10**	**219.00**	**94.90**	**30.90**	**500.90**

公司核心设备供应来源丰富，通过市场化方式进行上述设备的遴选、谈判及采购，相应采购价格测算参考公司历史设备采购价格、国内外设备市场最新价格动态测算，设备数量方面，公司根据历史项目经验、研发流程等拟定各环节所需的设备明细，设备费用测算具备合理性。

2）人员经费

参见本问询回复“问题 10”之“三”之“（一）”中有关募投项目人员经费的测算明细。

3）材料费

本项目材料费主要系测试认证验证用物料、样机制作及其他研发材料消耗，用于技术原理分析、产品性能参数测试及可靠性验证，具体情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	投入金额
测试认证验证用物料	108.00	215.20	342.80	267.00	933.00
样机制作	148.00	252.00	350.00	280.00	1030.00
研发消耗	60.00	80.00	100.00	80.00	320.00
合计	**316.00**	**547.20**	**792.80**	**627.00**	**2,283.00**

随着研发进度的推进，本项目预计材料投入将有所增长，并在项目收尾期有所回落，具备合理性。

4）检测认证注册费、知识产权费、燃料动力费及其他费用

单位：万元

投资项目	T+1	T+2	T+3	T+4	合计	占项目总投资比例
检测认证注册费	94.20	134.00	142.00	141.20	511.40	**2.11%**
燃料动力费	40.00	45.00	55.00	60.00	200.00	**0.83%**
知识产权费	128.20	131.20	178.30	181.60	619.30	**2.56%**
其他费用	65.00	65.00	84.00	84.00	298.00	**1.23%**

上述费用占该募投项目总投资金额的比例较低，其中检测认证注册费主要用于研发阶段验证产品性能是否达到设计要求，是否满足相关法律法规等所发生的费用；知识产权费主要为研发项目推进过程中所需的知识产权申请及维护费用；燃料动力费主要为设备运转损耗费用；检测认证注册费、知识产权费及燃料动力费用根据研发进度及项目安排逐步发生；其他费用为研发人员办公、差旅费用等，按照投入人员情况及历史期间公司其他研发项目办公、差旅支出情况确定。各期测算金额具备合理性。

2、高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目

本项目预计投入资金总额为 15,426.89 万元，其中募集资金投入总额为 15,000 万元，具体投资构成及投资计划如下：

单位：万元

序号	投资项目	T+1	T+2	T+3	T+4	合计	占项目总投资比例
1	设备费	547.00	261.00	190.00	95.00	1,093.00	**7.09%**
2	人员经费	2700.00	2985.30	3297.31	3638.38	12,620.99	**81.81%**
3	材料费	145.70	177.20	220.00	139.40	682.30	**4.42%**
4	检测认证注册费	5.00	13.00	17.00	8.00	43.00	**0.28%**
5	燃料动力费	35.00	40.00	45.00	50.00	170.00	**1.10%**
6	知识产权费	105.10	111.10	158.70	177.70	552.60	**3.58%**
7	其他费用	50.00	50.00	75.00	90.00	265.00	**1.72%**
项目总投资		**3,587.80**	**3,637.60**	**4,003.01**	**4,198.48**	**15,426.89**	**100.00%**

细项投资金额的测算依据如下：

1）设备费

公司设备采购金额占项目总资金的比例约 7.09%，占比相对较低。公司主要采购的设备内容主要为计算机设备及服务器、检测器具、开发工具，相应采购金额情况如下：

单位：万元

设备类型	具体内容	主要用途	T+1	T+2	T+3	T+4	投入金额
计算机设备及服务器	高性能电脑、高性能计算服务器、数据存储服务器等	底层算法、软件的研发及测试	296.00	141.00	145.00	15.00	597.00
检测器具	测量显微镜、中心偏差测量仪、影像测量仪、数字示波器等	3D 扫描性能对比测试	220.00	120.00	45.00	80.00	465.00
开发工具	软件开发工具、设计仿真工具、光学平台等	软件开发、光学结构设计与仿真验证	31.00	-	-	-	31.00
合计			**547.00**	**261.00**	**190.00**	**95.00**	**1,093.00**

公司核心设备供应来源丰富，通过市场化方式进行上述设备的遴选、谈判及采购，相应采购价格测算参考公司历史设备采购价格、国内外设备市场最新价格动态测算；设备数量方面，公司根据历史项目经验、研发流程等拟定各环节所需的设备明细。设备费用测算具备合理性。

2）人员经费

参见本问询回复“问题 10”之“三”之“（一）”中有关募投项目人员经费的测算明细。

3）材料费

本项目材料费主要系测试认证验证用物料、样机制作及其他研发材料消耗，用于技术原理分析、产品性能参数测试及可靠性验证，具体情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	投入金额
测试认证验证用物料	51.70	65.20	82.00	77.40	276.30
样机制作	74.00	72.00	98.00	42.00	286.00
研发消耗	20.00	40.00	40.00	20.00	120.00
合计	**145.70**	**177.20**	**220.00**	**139.40**	**682.30**

随着研发进度的推进，本项目预计材料投入将有所增长，并在项目收尾期有所回落，具备合理性。

4）检测认证注册费、知识产权费、燃料动力费及其他费用

单位：万元

投资项目	T+1	T+2	T+3	T+4	合计	占项目总投资比例
检测认证注册费	5.00	13.00	17.00	8.00	43.00	**0.28%**
燃料动力费	35.00	40.00	45.00	50.00	170.00	**1.10%**
知识产权费	105.10	111.10	158.70	177.70	552.60	**3.58%**
其他费用	50.00	50.00	75.00	90.00	265.00	**1.72%**

上述费用占该募投项目总投资金额的比例较低，其中检测认证注册费主要用于研发阶段验证产品性能是否达到设计要求，是否满足相关法律法规等所发生的费用；知识产权费主要为研发项目推进过程中所需的知识产权申请及维护费用；燃料动力费主要为设备运转损耗费用；检测认证注册费、知识产权及燃料动力费用根据研发进度及项目安排逐步发生；其他费用为研发人员办公、差旅费用等，按照投入人员情况及历史期间公司其他研发项目办公、差旅支出情况确定。各期测算金额具备合理性。

3、齿科高精度数字化种植技术研发项目

本项目预计投入资金总额为 16,259.18 万元，其中募集资金投入总额为 16,000 万元，具体投资构成及投资计划如下：

单位：万元

序号	投资项目	T+1	T+2	T+3	T+4	合计	占项目总投资比例
1	设备费	154.00	165.00	141.00	15.00	475.00	2.92%
2	人员经费	2,700.00	3,081.60	3,503.39	3,858.89	13,143.88	80.84%
3	材料费	166.00	218.00	182.40	138.50	704.90	4.34%
4	检测认证注册费	269.05	237.05	210.15	210.70	926.95	5.70%
5	燃料动力费	40.00	45.00	50.00	55.00	190.00	1.17%
6	知识产权费	94.35	130.50	164.80	208.80	598.45	3.68%
7	其他费用	50.00	50.00	60.00	60.00	220.00	1.35%
项目总投资		**3,473.40**	**3,927.15**	**4,311.74**	**4,546.89**	**16,259.18**	**100.00%**

细项投资金额的测算依据如下：

1）设备费

公司设备采购金额占项目总资金的比例约 2.92%，占比相对较低。公司主要采购的设备内容主要为计算机设备及服务器、检测器具、校准器具等，相应采购金额情况如下：

单位：万元

设备类型	具体内容	主要用途	T+1	T+2	T+3	T+4	投入金额
计算机设备及服务器	高性能电脑、高性能计算服务器等	齿科 3D 扫描算法、软件的研发及测试	20.00	145.00	141.00	-	306.00
检测器具	种植动态导航系统、比色仪、口腔内窥镜等	3D 扫描仪性能对比测试	34.00	20.00	-	15.00	69.00
校准器具	校准工装等	3D 扫描精度校准	100.00	-	-	-	100.00
合计			**154.00**	**165.00**	**141.00**	**15.00**	**475.00**

公司核心设备供应来源丰富，通过市场化方式进行上述设备的遴选、谈判及采购，相应采购价格测算参考公司历史设备采购价格、国内外设备市场最新价格动态测算；设备数量方面，公司根据历史项目经验、研发流程等拟定各环节所需的设备明细。设备费用测算具备合理性。

2）人员经费

参见本问询回复“问题 10”之“三”之“（一）”中有关募投项目人员经费的测算明细。

3）材料费

本项目材料费主要系测试认证验证用物料、样机制作及其他研发材料消耗，用于技术原理分析、产品性能参数测试及可靠性验证，具体情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	投入金额
测试认证验证用物料	50.00	58.00	62.40	46.50	216.90
样机制作	96.00	120.00	80.00	72.00	368.00

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	投入金额
研发消耗	20.00	40.00	40.00	20.00	120.00
合计	**166.00**	**218.00**	**182.40**	**138.50**	**704.90**

随着研发进度的推进，本项目预计材料投入将有所增长，并在项目收尾期有所回落，具备合理性。

4）检测认证注册费、知识产权费、燃料动力费及其他费用

单位：万元

投资项目	T+1	T+2	T+3	T+4	合计	占项目总投资比例
检测认证注册费	269.05	237.05	210.15	210.70	926.95	5.70%
燃料动力费	40.00	45.00	50.00	55.00	190.00	1.17%
知识产权费	94.35	130.50	164.80	208.80	598.45	3.68%
其他费用	50.00	50.00	60.00	60.00	220.00	1.35%

上述费用占该募投项目总投资金额的比例较低，其中检测认证注册费主要用于研发阶段验证产品性能是否达到设计要求，是否满足相关法律法规等所发生的费用；知识产权费主要为研发项目推进过程中所需的知识产权申请及维护费用；燃料动力费主要为设备运转损耗费用；检测认证注册费、知识产权及燃料动力费用根据研发进度及项目安排逐步发生；其他费用为研发人员办公、差旅费用等，按照投入人员情况及历史期间公司其他研发项目办公、差旅支出情况确定。各期测算金额具备合理性。

四、结合公司战略规划、项目实施计划、行业发展趋势及下游客户需求等，进一步说明各项目合理性、必要性、可行性。

（一）各项目与公司战略规划高度契合

公司战略规划详见本问询回复“问题 10 募投项目必要性、合理性”之“二”之“（一）本次募集资金全部投入研发项目符合公司未来战略规划”。

本次各募集资金投资项目与公司发展战略高度契合，均是在公司既有技术积累、产品体系及业务布局基础上的深化与延展。

（二）各项目实施计划合理清晰

本次募投项目实施计划合理清晰，充分参考了公司过往研发项目和产品迭代的实施经验，具备较强的可操作性。

从阶段安排看，项目初期以可行性研究为重点，围绕技术路线选择、应用场景论证及研发目标细化等内容开展前期论证工作；随后同步推进设备购置与人员招聘，引入与研发内容相匹配的软硬件资源及专业技术人才，以确保研发工作具备稳定、持续的资源保障。在此基础上，项目研发工作贯穿多个实施年度，围绕既定技术目标分阶段推进关键技术攻关与验证优化，实现研发成果的逐步积累与迭代提升。公司将根据阶段性成果对后续研发重点进行动态优化调整，提升整体研发效率和资金使用效率。项目实施过程中将同步推进必要的产品认证、检测及医疗器械注册相关工作，对产品性能、安全性及符合性进行系统评估，为后续产品产业化、市场准入及规模化推广奠定基础，符合公司长期研发实践中形成的成熟研发组织与管理模式。

各募投项目实施计划及投资进度详见本问询回复之“问题 10 募投项目必要性、合理性”之“三”之“（二）结合各募投项目细项投资金额的测算依据，进一步说明募集资金规模的合理性”。

（三）各项目紧密贴合行业发展趋势及下游客户需求

随着三维视觉产品在高端制造、精准医疗等领域的持续应用，下游客户对三维视觉产品的使用需求正由“可用”向“更高精度、更快速度、更强应用性”方向持续发展。在工业领域，客户对测量检测结果的准确性、一致性及在复杂结构、大尺度对象、精密细节结构、自动化制造环境下的适应能力提出了更高要求；在医疗领域，尤其是齿科临床应用中，用户更加关注数字化工具在复杂病例中的精度表现、操作效率以及与诊疗流程的协同效率。同时，随着应用场景逐步向现场化、移动化和多样化延伸，下游客户对三维视觉产品在轻量化、无线化程度及使用便捷性方面的需求日益突出。上述需求变化客观上推动三维视觉产品在整体性能、产品形态及应用深度等方面持续升级，对相关核心技术与系统化解决方案提出了更高要求。

本次募投项目中，工业 3D 视觉测量检测技术研发项目重点响应高端制造领域对更高测量精度、更大测量尺度及自动化检测能力等的需求；高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目聚焦关键底层技术，支撑产品向高精度、无

线化、智能化方向持续演进；齿科高精度数字化种植技术研发项目则紧密贴合口腔医疗数字化、精准化发展的行业趋势，满足临床复杂种植病例对高精度、高效率、高可靠性数字化诊疗工具的应用需求。各项目在技术方向和应用场景上相互协同、各有侧重，符合行业发展趋势及下游客户的核心需求。

（四）各募投项目合理性、必要性、可行性

1、工业 3D 视觉测量检测技术研发项目

高精密零部件作为高端制造产业链的上游基础，其尺寸精度和形位控制直接关系到后续装配质量、整机性能及使用可靠性，任何微小偏差均可能在后续生产和使用环节被放大，进而对生产效率和产品良率控制产生不利影响。

因此，持续提升制造各环节的精度检测能力已成为高端制造行业发展的必然趋势。现有传统检测方式（如卡尺、三坐标测量仪）在应对大场景、高复杂度及自动化检测应用时，逐步显现出测量覆盖范围有限、检测效率偏低、操作依赖性较强等不足，难以满足高端制造对柔性化、自动化和高效率检测的现实需求，为高精度三维视觉智能测量检测技术的进一步应用和升级提供了发展空间。

为积极适应高端制造发展趋势，公司致力于推进我国工业测量检测场景的数字化、智能化和自动化水平的提升，形成了具备国际先进水平的产品方案。但随着高端制造应用场景不断复杂化、测量检测精度与效率要求持续提升，公司需要进一步进行技术攻关提升产品测量精度、测量速度、测量范围与自动化水平，确保相关产品与解决方案能更好地服务智能制造发展，并在激烈的国际竞争环境及行业快速迭代的需求中脱颖而出。

本项目将面向汽车工业、航空轨交船舶、机械重工等高端制造领域，围绕高精度扫描、大场景扫描、自动化测量检测系统、特定领域智能检测解决方案、智能检测软件等方向开展技术攻关，是对公司针对核心产品技术“计量级 3D 扫描技术”与主要产品“计量级 3D 扫描仪”所进行的持续升级迭代。该项目紧密围绕公司在工业测量检测及专业 3D 建模业务领域的既有布局，旨在解决相关技术瓶颈进一步提升公司计量级 3D 扫描仪在复杂工况和高端制造场景下的测量精度、测量速度、测量范围与自动化程度等综合性能水平，全面提升公司产品在制造业各环节的精度检测能力，符合公司发展战略，具备实施的合理性与必要性。

2、高精度三维视觉关键算法、核心模组、系统设计与精度控制技术研发项目

随着三维视觉产品在工业、医疗及民用等领域的不断普及，下游用户对产品性能的关注重点正由单一参数指标向系统级性能与综合使用体验转变。用户在持续关注测量精度和稳定性的同时，对产品在无线化、便携化、易操作性、多场景适应能力以及长期运行可靠性等方面提出了更高、更系统化的要求，推动三维视觉产品技术演进由局部性能提升向整体架构与系统能力优化升级。

在上述背景下，仅依靠对单一算法或局部硬件性能的改进，已难以全面满足市场需求，有必要围绕三维视觉智能关键算法、核心模组、系统设计及精度控制体系开展系统性研发，通过软硬件协同优化，实现产品性能、可靠性与使用体验的整体提升。

鉴于不同应用场景的三维视觉设备在底层技术上具备较强的通用性，公司在核心技术的发展战略上高度注重底层核心算法、模组及硬件设计等底层技术。作为支撑公司产品的基础技术，核心底层技术水平的持续提升亦是推动公司产品性能优化与形态演进的重要支撑。同时，通过提升底层技术可复用、可拓展性，增强平台化开发能力，可有效提升公司整体研发效率、降低重复开发成本，为后续新产品、新应用的快速开发奠定坚实基础。

本项目将对复杂场景下高精度三维重建与点云处理的算法瓶颈开展攻关，并推进核心模组在小型化、轻量化、无线化等方面的优化升级，同时通过强化软硬件之间的系统级协同，提升产品功能调度效率、系统运行稳定性以及全流程的精度控制水平，紧密顺应行业技术发展趋势。通过本项目的实施加强对高精度三维视觉核心底层技术的持续投入，有助于公司提升底层技术体系的完整性与先进性，为不同应用领域的产品开发提供可复用的技术支撑，实现关键技术能力在不同产品上快速迁移，从而有利于更高效响应下游客户对产品性能和形态持续升级的需求，助力公司在积极布局多行业市场的同时，能以更高效高质的研发能力快速响应市场需求，把握先发优势。本项目契合公司发展战略，具备实施的合理性与必要性。

3、齿科高精度数字化种植技术研发项目

近年来，数字化技术的应用已成为口腔医学领域的重要发展趋势，全球齿科数字化行业正处于快速增长阶段。作为齿科数字化的重要应用场景之一，齿科种植临床端对高精度 3D 数据获取、个性化设计以及高效椅旁制造交付的一体化解决方案的需求不断增

强，市场关注重点呈现向整体数字化种植全流程解决方案转变的趋势。尤其是在全口无牙颌、多牙缺失等复杂种植场景下，现有齿科口内 3D 扫描仍面临扫描精度、数据覆盖和应用效率有待提升等问题，易在设计及手术执行环节形成误差累积，影响种植手术的确定性与成功率。

在齿科数字化业务领域，公司坚持以临床需求和痛点为导向开展技术创新，持续推进高精度三维视觉智能技术在齿科垂直领域的融合应用，不断优化齿科 3D 扫描产品的精度、稳定性和算法智能化水平以满足临床复杂病例对数字化测量、设计、制造的高标准要求。在上述行业发展趋势和临床需求背景下，公司现有产品亟需面向细分应用需求，在三维重建精度与效率以及软件应用的多元化、智能化水平持续提升，以突破现有产品在齿科种植细分应用场景的精度瓶颈，为种植病例的个性化治疗提供更全面的数据支持，并通过形成全流程的数字化种植闭环解决方案满足临床复杂种植病例的治疗需求，进一步提升治疗质量与效率。

本项目聚焦齿科种植应用场景，重点围绕复杂种植病例的口内高精度三维重建及打造综合应用解决方案等方向开展核心技术攻关，进一步提升齿科口内 3D 扫描仪及配套软件在面向复杂病例时的性能表现与应用价值，是对公司齿科数字化核心产品技术的在齿科种植这一垂直细分场景应用深度和广度的进一步深化。在此基础上，本项目将进一步强化公司齿科数字化产品生态体系，通过开发形成完整的高精度数字化种植解决方案，强化公司齿科数字化产品之间的协同与生态联动，符合行业发展方向及下游客户对高质量数字化种植解决方案的现实需求，有助于在进一步提升齿科种植的临床效率与交付确定性的同时有效提升客户黏性，巩固公司在全球齿科数字化领域的产品竞争力，符合公司发展战略，具备实施的合理性与必要性。

公司具备实施募投研发项目的技术储备、人才储备，可有效保证各募投项目实施的速度与质量，相关内容详细参见本问询回复之“问题 10”之“二”之“（二）公司具备实施募投研发项目的技术储备”。同时，本次募投项目在建设周期、实施内容及投入安排等方面规划明确、节奏合理，实施计划与公司现有研发体系和项目管理经验高度匹配，整体安排清晰有序，为项目的稳步推进和研发目标的实现提供了有力保障，具备较强的可行性。

综上，公司本次募集资金投资项目系在公司既有发展战略、业务基础、核心技术体系内作出的规划安排，充分结合了行业发展趋势及下游应用需求，项目目标明确、实施

方案清晰、技术人才储备充分，具备合理性、必要性及可行性。

五、简要说明募集资金置换安排，前期投入金额如何有效确定，置换相关安排是否合理。

（一）募集资金置换安排的详细情况及前期投入金额的确定方法

对于公司本次发行董事会决议日后、募集资金到账前，若因经营需要或市场竞争等因素导致募集资金投资项目必须进行先期投入的，公司将根据项目进度的实际需要以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后以募集资金置换先行投入的自筹资金。

公司募投项目前期投入金额将通过以下方式有效确定：

（1）本次募投项目前期投入金额为董事会审议通过后，公司以自有或自筹资金先行投入本次募投项目的资金。

（2）公司在使用募集资金时，应当严格履行申请和审批手续。募集资金的使用实行分级审批制度。涉及每一笔募集资金的支出均需由使用部门提出募集资金的使用申请，由使用部门负责人报批财务部，经财务部审核后，逐级签批后执行。

（3）募集资金置换事项应当经公司董事会审议通过，保荐机构或者独立财务顾问应当发表明确意见，公司应当在董事会审议通过后 2 个交易日内披露置换事项。

（4）保荐机构将对公司使用自筹资金先行投入募投项目的情况采用定期或不定期现场检查、书面问询等方式进行持续监督。

（二）置换相关安排具有合理性

根据《北京证券交易所股票上市规则》第 2.3.6 条规定：“发行人以自筹资金预先投入公开披露的募集资金用途后，以募集资金置换自筹资金的，应当经公司董事会审议通过并披露，保荐机构应当发表明确意见并披露。发行人应当及时披露募集资金置换公告以及保荐机构关于发行人前期资金投入具体情况或安排的专项意见。”

公司《募集资金管理制度（北交所上市后适用）》第二十三条规定如下：“公司以自筹资金预先投入公开披露的募投项目，募集资金到位后以募集资金置换自筹资金的，应当在募集资金转入专户后六个月内实施。

募集资金置换事项应当经公司董事会审议通过，保荐机构或者独立财务顾问应当发表明确意见。公司应当在董事会审议通过后 2 个交易日内披露置换事项。”

公司的募集资金置换安排符合《北京证券交易所股票上市规则》及《募集资金管理制度（北交所上市后适用）》的相关规定。募集资金置换相关事项需经公司董事会审议通过，并由独立董事、审计委员会和保荐机构发表明确同意意见后方可实施，需履行必要的审批程序，具备合理性。

综上，公司将按照《北京证券交易所股票上市规则》及《募集资金管理制度（北交所上市后适用）》履行募集资金置换的相关审批程序，保荐机构将对公司使用自有资金支付募投项目的情况进行持续监督。公司募集资金置换事项需履行必要的审批程序，相关安排具备合理性。

六、核查程序及核查意见

保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、查阅募投项目可行性研究报告及测算底稿，了解本次募投项目具体投资明细构成、对应投入金额及所需资金测算依据；

2、访谈公司管理层及核心技术人员，了解公司的发展战略及公司募投项目与发行人业务、产品及核心技术之间的关系；

3、查阅公开市场资料、同行业公司公开披露信息，了解同行业公司的研发投入情况、募投项目投资构成，结合募投项目测算底稿分析公司募投项目人员经费构成的合理性；

4、查阅发行人《募集资金管理制度（北交所上市后适用）》、《公司章程（草案）（北交所上市后适用）》等一系列制度，了解募集资金置换安排的详细情况、募投项目前期投入金额确定方式；

5、查阅《北京证券交易所股票上市规则》有关募集资金置换的相关规定，分析公司后续募集资金置换相关安排是否具有合理性。

经核查，保荐机构认为：

1、公司本次各募投项目均围绕公司主营业务开展，三者在研发侧重点和应用方向上各有分工、相互区分，同时在技术体系上前后衔接、协同推进，共同服务于公司核心技术能力的进一步深化和产品竞争力的持续发展；

2、公司各募集资金投资项目之间与现有主营业务、主要产品及核心技术密切相关，

互相支持，符合公司的战略目标及规划，将有助于提升公司的技术领先性与市场竞争力，进一步巩固并提高公司的核心竞争力；

3、本次募集资金均投入研发项目符合公司未来战略规划，本次募投项目具备相应的技术、人才储备，公司具备持续开展研发并实现成果转化的能力支撑研发项目顺利开展，项目实施不存在较大风险或不确定性；

4、公司拟将 80%以上投资总额用于人员经费具备合理性、必要性，与同行业可比公司不存在显著差异，公司各募投项目细项投资金额的测算明细及实施计划合理，募集资金规模具有合理性；

5、公司本次募集资金投资项目系在公司既有发展战略、业务基础、核心技术体系内作出的规划安排，充分结合了行业发展趋势及下游应用需求，项目目标明确、实施方案清晰、技术人才储备充分，具备合理性、必要性及可行性；

6、公司将按照《北京证券交易所股票上市规则》及《募集资金管理制度（北交所上市后适用）》履行募集资金置换的相关审批程序，保荐机构将对公司使用自有资金支付募投项目的情况进行持续监督。公司募集资金置换事项需履行必要的审批程序，相关安排具备合理性。

问题 11.其他问题

（1）合作协议性质及合规性。请发行人：①说明公司与重庆市渝北区政府签订相关协议的背景、原因。②结合协议内容说明协议性质、合规性、后续安排及对公司的影响。③说明是否存在其他未披露的对赌协议或特殊利益安排。

（2）生产经营合规性。请发行人：①说明是否具备生产经营所需的全部资质、许可、认证，部分已经或即将到期的资质是否存在续期障碍。②说明各出口产品是否符合出口国家或地区规定，是否存在被境外监管机构立案调查情形或在境外涉及重大诉讼纠纷情形。③说明公司产品是否符合相关标准或质量规范要求，公司与主要客户或供应商之间关于产品质量责任分摊的安排，及产品质量的内部控制制度有效性，是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷，是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚或客户退货的情形。④说明公司委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金的具体情况、合理性、合规性，第三方机构与公司及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资

金业务往来或特殊利益安排，是否存在劳务派遣、劳务外包、劳动用工纠纷或潜在纠纷。

（3）信息披露准确性、充分性。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”，强化风险导向，删除针对性不强的表述与涉及风险对策、发行人竞争优势或可能减轻风险因素的表述。②简要说明前期申报发行上市终止原因、相关问题的整改或解决情况、发行人相比前期申报时的主要变化等。③对照规则逐一核对并列表简要说明各承诺事项是否齐备、可执行；进一步明确选择的具体上市标准；结合双方历史合作情况、协议约定等，说明未决诉讼的背景、纠纷事项、争议焦点、具体进展、所涉厂区的功能作用及该诉讼事项对公司生产经营的影响。④说明将一处办公室无偿租赁给承租方深蓝口腔使用的原因、合理性、合规性。⑤认真校对申请及回复文件，避免错漏。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见，同时就发行人与各相关主体签署合作协议或补充协议的情况提交专项核查报告。

回复：

一、合作协议性质及合规性。请发行人：①说明公司与重庆市渝北区政府签订相关协议的背景、原因。②结合协议内容说明协议性质、合规性、后续安排及对公司的影响。③说明是否存在其他未披露的对赌协议或特殊利益安排

（一）说明公司与重庆市渝北区政府签订相关协议的背景、原因

2016 年 4 月，公司因发展 3D 打印服务业务需要，与重庆市渝北区人民政府进行合作，在重庆市建立 3D 打印创新服务中心，由重庆市渝北区人民政府指定平台企业出资购买 3D 打印设备，并提供给公司与政府平台企业共同出资设立的项目公司（即重庆先临）使用和运营。为明确双方的合作条件、权利和义务，公司与重庆市渝北区人民政府签订了合作协议。

（二）结合协议内容说明协议性质、合规性、后续安排及对公司的影响

2016 年 4 月及 9 月，发行人与重庆市渝北区人民政府（以下简称“渝北区政府”）分别签订《合作协议》及《补充协议》，主要约定内容为：由公司为主出资设立重庆先临，负责 3D 打印服务中心运营，渝北区政府指定国有平台企业向公司采购 3D 打印设备并提供给重庆先临使用，并对 2016 年 10 月至 2021 年 9 月期间重庆先临的运营指标

等进行了约定。2016 年 9 月，重庆先临成立，先临三维持有其 60%股权，国有平台企业重庆仙桃数据谷投资管理有限公司（以下简称“仙桃数据谷”）持有其 40%股权。

2022 年 6 月，发行人与国有平台企业仙桃数据谷签订《补充协议 2》，主要对重庆先临 2022 年至 2026 年期间的营业收入、净利润、税收等运营指标进行约定，如未完成运营指标，按约定支付净利润补差及考核费，同时约定如公司在续合作期内（2021 年 10 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日）出现退出运营、未完成运营指标且未按约定支付利润补偿的情形，仙桃数据谷有权要求公司按照 2,276 万元估值乘以仙桃数据谷持股比例收购其持有的重庆先临股权；在续授权合作期满的 2026 年 12 月 31 日后，仙桃数据谷有权要求公司按照 2,276 万元估值或以 2026 年 12 月 31 日为基准日的评估价格（孰高）乘以仙桃数据谷持股比例收购其持有的重庆先临股权。

2022 年至 2025 年，重庆先临已完成运营指标。

上述《合作协议》《补充协议》及《补充协议 2》系发行人与渝北区政府或其指定的国有平台企业之间就 3D 打印创新服务中心建设与合资成立项目公司经营等合作事项所作出的商业承诺条款与安排，相关条款涉及特定情况下的利润补偿、项目公司股权收购等安排，该等条款所涉标的为发行人控股子公司、不属于投资入股发行人的情形，不属于《1 号指引》规定的估值调整协议，且不会发生《1 号指引》所述导致发行人控制权变更或对发行人业绩有重大不利影响的情形。截至本回复出具日，重庆先临经营情况正常，2022 年至 2025 年期间，不存在发行人需要依照约定支付利润补偿及考核费的情况，如后续发行人收购仙桃数据谷所持有的重庆先临股权，结合重庆先临的资产状况，该事项对发行人的财务状况及经营不会构成重大影响。具体内容详见专项核查报告。

（三）说明是否存在其他未披露的对赌协议或特殊利益安排

截至本回复出具之日，发行人不存在未披露的对赌协议或特殊利益安排。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）查阅了发行人与渝北区政府及国有平台企业仙桃数据谷之间签订的《合作协议》《补充协议》及《补充协议 2》，以及重庆先临相关财务报表、纳税证明文件；

（2）查阅了发行人子公司设立相关的工商登记资料、章程等文件；

（3）获取发行人出具的书面确认。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人与重庆市渝北区人民政府或其指定的国有平台企业之间签订相关协议具有合理性，相关协议系双方就合作事项所作出的商业承诺条款与安排，所涉标的为发行人控股子公司、不属于投资入股发行人的情形，不属于《1 号指引》规定的估值调整协议，且不会发生《1 号指引》所述导致发行人控制权变更或对发行人业绩有重大不利影响的情形。

（2）截至本回复出具日，重庆先临经营情况正常，如后续发行人收购仙桃数据谷所持有的重庆先临股权，对发行人的财务状况及经营不会构成重大影响。

（3）截至本回复出具之日，发行人不存在未披露的对赌协议或特殊利益安排。

二、生产经营合规性。请发行人：①说明是否具备生产经营所需的全部资质、许可、认证，部分已经或即将到期的资质是否存在续期障碍。②说明各出口产品是否符合出口国家或地区规定，是否存在被境外监管机构立案调查情形或在境外涉及重大诉讼纠纷情形。③说明公司产品是否符合相关标准或质量规范要求，公司与主要客户或供应商之间关于产品质量责任分摊的安排，及产品质量的内部控制制度有效性，是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷，是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚或客户退货的情形。④说明公司委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金的具体情况、合理性、合规性，第三方机构与公司及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排，是否存在劳务派遣、劳务外包、劳动用工纠纷或潜在纠纷。

（一）说明是否具备生产经营所需的全部资质、许可、认证，部分已经或即将到期的资质是否存在续期障碍

发行人主营业务为高精度 3D 扫描仪及软件的研发、生产和销售，主要产品为高精度 3D 扫描仪，包括工业 3D 扫描仪和齿科 3D 扫描仪。

截至报告期末，发行人及其子公司为开展生产经营所取得的资质、许可、认证情况

如下：

1、生产经营资质、许可、备案

（1）医疗器械生产许可证、医疗器械经营许可证

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	发证机关	有效期限
1	先临三维	医疗器械生产许可证	浙药监械生产许 20170043 号	浙江省药品监督管理局	2022.01.25-2027.01.24
2	先临齿科	医疗器械生产许可证	浙药监械生产许 20250080 号	浙江省药品监督管理局	2025.06.06-2030.06.05
3	先临三维	医疗器械经营许可证	浙杭药监械经营许 20241830 号	杭州市市场监督管理局	2024.12.23-2029.12.22

（2）医疗器械生产备案凭证、医疗器械经营备案凭证及医疗器械网络销售信息表

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	发证机关	备案日期
1	先临三维	第一类医疗器械生产备案凭证	浙杭药监械生产备 20180041 号	杭州市市场监督管理局	2024.10.24
2	先临齿科	第一类医疗器械生产备案凭证	浙杭药监械生产备 20220031 号	杭州市市场监督管理局	2023.09.01
3	先临齿科	医疗器械网络销售信息表	（浙杭）网械企备字[2024]第 02197 号	杭州市市场监督管理局	2024.08.28
4	先临数字	医疗器械网络销售信息表	（浙杭）网械企备字[2023]第 01374 号	杭州市市场监督管理局	2023.07.31
5	先临三维	第二类医疗器械经营备案凭证	浙杭食药监械经营备 20180882 号	杭州市市场监督管理局	2022.01.11
6	先临齿科	第二类医疗器械经营备案凭证	浙杭药监械经营备 20222955 号	杭州市市场监督管理局	2023.09.01
7	先临数字	第二类医疗器械经营备案凭证	浙杭药监械经营备 20232009 号	杭州市市场监督管理局	2023.07.21

（3）增值电信业务经营许可证、互联网药品信息服务资格证书/互联网药品信息服务备案凭证

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	发证机关	有效期限
1	先临三维	增值电信业务经营许可证	浙 B2-20150299	浙江省通信管理局	2025.06.23-2030.06.22
2	先临三维	互联网药品信息服务备案凭证	浙网药信备字〔2025〕00395 号	浙江省药品监督管理局	2025.12.09
3	先临三维	互联网药品信息服务资格证书	（浙）-非经营性-2021-0035	浙江省药品监督管理局	至 2026.03.11（注 1）

注 1：根据国家药品监督管理局于 2025 年 1 月 15 日发布的《国家药监局综合司关于做好有关改革试点经验推广落实工作的通知》（药监综法函〔2025〕37 号）规定，自 2025 年 1 月 20 日起，将“药品、医疗器械互联网信息服务审批”改为备案管理，药品监督管理部门对上述行政许可事项不再实施审批管理，已受理申请的依法终止审批程序。取消审批前已取得《互联网药品信息服务资格证书》

的，证书有效期满后继续开展药品、医疗器械互联网信息服务，按程序备案。

截至本回复出具日，先临三维持有的“（浙）-非经营性-2021-0035”《互联网药品信息服务资格证书》有效期已届满，先临三维已按上述规定办理取得了《互联网药品信息服务备案凭证》，备案编号为“浙网药信备字〔2026〕00043 号”，服务性质为非经营性。

2、医疗器械注册/备案证书

（1）境内医疗器械注册/备案证书

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	内容	发证机关	备案日期/有效期限
1	先临三维	中华人民共和国医疗器械注册证	浙械注准20172170197	口腔数字印模仪	浙江省药品监督管理局	至 2026.08.01
2	先临三维	中华人民共和国医疗器械注册证	浙械注准20242172054	口腔数字印模仪	浙江省药品监督管理局	至 2029.12.12
3	先临三维	中华人民共和国医疗器械注册证	浙械注准20212170333	定制式固定义齿	浙江省药品监督管理局	至 2026.07.28
4	先临三维	中华人民共和国医疗器械注册证	浙械注准20232171088	口腔数字印模仪	浙江省药品监督管理局	至 2028.02.23
5	先临三维	中华人民共和国医疗器械注册证	浙械注准20232171520	口腔数字印模仪	浙江省药品监督管理局	至 2028.08.01
6	先临三维	中华人民共和国医疗器械注册证	浙械注准20242171911	口腔数字印模仪	浙江省药品监督管理局	至 2029.10.24
7	先临三维	中华人民共和国医疗器械注册证	浙械注准20252171327	下颌运动测量仪	浙江省药品监督管理局	至 2030.04.29
8	先临齿科	中华人民共和国医疗器械注册证	国械注准20253170975	增材制造用光固化临时冠桥树脂	国家药品监督管理局	至 2030.05.26
9	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20180266 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.05
10	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20180422 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
11	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20180568 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
12	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20190408 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
13	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20190833 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
14	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20200540 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
15	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20200541 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
16	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20201078 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
17	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20201142 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
18	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20201443 号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	内容	发证机关	备案日期/有效期限
19	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20210390号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
20	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20210874号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.04
21	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20211051号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2021.11.08
22	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20211200号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2022.03.17
23	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20240408	牙科种植扫描体	杭州市市场监督管理局	2024.10.08
24	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20240808	牙科种植扫描体	杭州市市场监督管理局	2024.09.03
25	先临三维	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20250156	牙科种植扫描体	杭州市市场监督管理局	2025.03.25
26	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220257号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2022.04.13
27	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220258号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2025.05.29
28	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220259号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2025.02.13
29	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220261号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2022.04.13
30	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220318号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2022.04.25
31	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220319号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2022.04.25
32	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220320号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2024.05.24
33	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220321号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2022.04.25
34	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220322号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2022.04.25
35	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220393号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2022.05.10
36	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220585号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2023.09.28
37	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20220627号	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2023.01.12
38	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20230332	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2024.04.23
39	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20230616	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2025.06.09
40	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20240778	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2024.08.20
41	先临齿科	第一类医疗器械备案凭证	浙杭械备20250288	模型树脂	杭州市市场监督管理局	2025.05.29

（2）在美国、欧盟地区取得的主要资质认证、注册证书

发行人境外销售在进口国（地区）的注册、备案登记等事宜中，在欧盟、美国、加拿大、英国等由发行人完成，其他海外区域主要由境外客户根据当地法律要求自行办理，公司根据客户需求提供所需的产品认证证书，包括欧盟 CIBG、美国 FDA 认证等，其中公司在美国、欧盟地区取得的主要资质认证、注册证书如下：

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	内容	发证机关	备案日期
1	先临三维	CIBG 证书	CIBG-20217591	Intraoral Scanner	CIBG（欧盟主管当局荷兰卫生、福利与体育部）	2022.02.11
2	先临三维	CIBG 证书	CIBG-20215622	Surgical Guide Resin 树脂材料（SG01）	CIBG（欧盟主管当局荷兰卫生、福利与体育部）	2021.09.02
3	先临三维	CIBG 证书	CIBG-20217592	Tray Resin （树脂材料 TR01）	CIBG（欧盟主管当局荷兰卫生、福利与体育部）	2022.02.15
4	先临三维	CIBG 证书	CIBG-20230702	3D Face Scanner	CIBG（欧盟主管当局荷兰卫生、福利与体育部）	2023.03.10
5	先临三维	CIBG 证书	CIBG-20241210	Scanbody	CIBG（欧盟主管当局荷兰卫生、福利与体育部）	2024.05.02
6	先临三维	FDA 注册	3010173003	（1）System, Optical Impression, Computer Assisted Design And Manufacturing （Cad/Cam）Of Dental Restorations；（2）Dental Implant Surgical Tray；（3）Material, Impression Tray, Resin（4）Device, Jaw Tracking, For Monitoring Jaw Positions（5）Accessories, Implant, Dental, Endosseous	FDA（美国食品药品监督管理局）	—
7	先临齿科	CIBG 证书	CIBG-20227043	Surgical Guide Resin Tray Resin Try-in Resin	CIBG（欧盟主管当局荷兰卫生、福利与体育部）	2023.01.06
8	先临齿科	CIBG 证书	CIBG-20240709	Denture Base Resin Splint Soft Resin Splint Hard Resin Indirect Bonding Tray Resin	CIBG（欧盟主管当局荷兰卫生、福利与体育部）	2024.04.05
9	先临齿科	FDA 注册	3026312357	（1）Material, Impression Tray, Resin；（2）Accessories, Implant, Dental, Endosseous；（3）Additively	FDA（美国食品药品监督管理局）	—

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	内容	发证机关	备案日期
				Manufactured, Preformed, Resin Denture Tooth；（4）Positioner, Tooth, Preformed；（5）Resin, Denture, Relining, Repairing, Rebasing		
10	先临齿科	FDA 注册	K250946	Denture Base Resin DT20	FDA（美国食品药品监督管理局）	2025.03.31
11	先临齿科	FDA 注册	K253053	Dura-Crown(CB21-A1/CB21-A2/CB21-A3/CB21-B1)	FDA（美国食品药品监督管理局）	2025.09.23

3、医疗器械出口销售证明

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	内容	发证机关	期限
1	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出 20251001 号	口腔数字印模仪等产品	浙江省药品监督管理局	2025.11.17 -2026.08.01
2	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出 20240427 号	口腔数字印模仪、牙科种植扫描体	浙江省药品监督管理局	2024.06.14-2026.06.13
3	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出 20240739 号	口腔数字印模仪、牙科种植扫描体	浙江省药品监督管理局	2024.11.03-2026.08.01
4	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出 20240536 号	口腔数字印模仪、牙科种植扫描体	浙江省药品监督管理局	2024.08.04-2026.08.03
5	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出 20250192 号	口腔数字印模仪、牙科种植扫描体	浙江省药品监督管理局	2025.02.27-2026.08.01
6	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出 20250066 号	口腔数字印模仪、牙科种植扫描体	浙江省药品监督管理局	2025.01.10-2026.08.01
7	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出 20250400 号	口腔数字印模仪、牙科种植扫描体、下颌运动测量仪	浙江省药品监督管理局	2025.05.18-2026.08.01
8	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出 20250767 号	口腔数字印模仪等产品	浙江省药品监督管理局	2025.08.30-2026.08.01

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	内容	发证机关	期限
9	先临三维	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出20250855号	口腔数字印模仪等产品	浙江省药品监督管理局	2025.10.12-2026.08.01
10	先临齿科	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出20250558号	模型树脂等产品	浙江省药品监督管理局	2025.06.27-2027.06.26
11	先临齿科	中华人民共和国医疗器械产品出口销售证明	浙杭食药监械出20240425号	模型树脂	浙江省药品监督管理局	2024.06.14-2026.06.13

4、医疗器械广告审查

序号	持有人	产品名称	批文号	发证机关	有效期至
1	先临三维	口内扫描仪	浙械广审（视）第270124-00046号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
2	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第260801-09605号	浙江省市场监督管理局	2026.08.01
3	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第260801-10060号	浙江省市场监督管理局	2026.08.01
4	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第270124-10061号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
5	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第270124-01880号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
6	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第260801-01881号	浙江省市场监督管理局	2026.08.01
7	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（视）第270124-00069号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
8	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第260801-03842号	浙江省市场监督管理局	2026.08.01
9	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第270124-06180号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
10	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第270124-06494号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
11	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第270124-06702号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
12	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（视）第270124-00010号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
13	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（视）第270124-00011号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
14	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（视）第270124-00013号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
15	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第270124-00315号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
16	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第270124-00475号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24

序号	持有人	产品名称	批文号	发证机关	有效期至
17	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（视）第 270124-00029 号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
18	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第 270124-01693 号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
19	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第 260801-03940 号	浙江省市场监督管理局	2026.08.01
20	先临三维	口腔数字印模仪	浙械广审（文）第 260801-04170 号	浙江省市场监督管理局	2026.08.01
21	先临三维	下颌运动测量仪	浙械广审（文）第 270124-05732 号	浙江省市场监督管理局	2027.01.24
22	先临齿科	增材制造用光固化临时冠桥树脂	浙械广审（文）第 300526-05475 号	浙江省市场监督管理局	2030.05.26

5、海关及进出口业务相关登记证书

序号	持有人	资质证书名称	资质证书编号	内容	发证机关	期限
1	先临三维	海关进出口货物收发货人备案	3316960632	进出口货物收发货人	中华人民共和国钱江海关	长期
2	先临三维	高级认证企业证书	AEOCN3316960632	—	中华人民共和国杭州海关	2022.12.28（五年内有效）
3	先临数字	海关进出口货物收发货人备案	3316963220	进出口货物收发货人	中华人民共和国钱江海关	长期
4	先临齿科	报关单位备案证明	3316960BF6	进出口货物收发货人	中华人民共和国钱江海关	长期
5	重庆先临	海关进出口货物收发货人备案	50122605UF	进出口货物收发货人	中华人民共和国重庆海关	长期

发行人已具备生产经营所需的全部资质、许可、认证，截至报告期末已到期的资质已完成备案续期，即将到期的资质不存在续期障碍。

（二）说明各出口产品是否符合出口国家或地区规定，是否存在被境外监管机构立案调查情形或在境外涉及重大诉讼纠纷情形。

发行人在境外销售的主要产品包括计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科桌面 3D 扫描仪、齿科口内 3D 扫描仪、齿科面部 3D 扫描仪等。报告期内，发行人境外销售主要集中在美国、欧盟等国家或地区，并已取得了前述国家和地区的相关注册和认证，具体如下：

序号	认证/注册证书	国家	持证主体	认证产品/范围
1	CE	欧盟	先临三维	计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科

序号	认证/注册证书	国家	持证主体	认证产品/范围
				桌面 3D 扫描仪等
2	CE-MDR	欧盟	先临三维	齿科口内 3D 扫描仪、齿科面部 3D 扫描仪等
3	WEEE	欧盟	先临三维	计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科口内 3D 扫描仪、齿科面部 3D 扫描仪、齿科桌面 3D 扫描仪等
4	FCC	美国	先临三维	计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科桌面 3D 扫描仪等
5	FDA	美国	先临三维	计量级 3D 扫描仪、专业级 3D 扫描仪、齿科口内 3D 扫描仪、齿科面部 3D 扫描仪等

根据发行人境外主要销售国家或地区所在地（美国、德国）律师出具的法律意见书及发行人书面确认，截至报告期末，发行人及其境外子公司不存在因产品质量、资质、认证等被当地监管机构立案调查或因此涉及重大诉讼纠纷的情形。

综上所述，发行人主要出口产品已符合主要出口国家或地区的规定，截至报告期末，不存在被境外监管机构立案调查或在境外涉及重大诉讼纠纷的情形。

（三）说明公司产品是否符合相关标准或质量规范要求，公司与主要客户或供应商之间关于产品质量责任分摊的安排，及产品质量的内部控制制度有效性，是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷，是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚或客户退货的情形。

1、发行人的产品符合相关标准或质量规范要求

发行人主要从事高精度 3D 扫描仪及软件的研发、生产和销售，主要产品为高精度 3D 扫描仪，包括工业 3D 扫描仪和齿科 3D 扫描仪。

截至报告期末，发行人已全面通过 ISO 9001 质量管理体系、ISO 14001 环境管理体系、ISO 45001 职业健康安全体系、ISO 13485 医疗器械质量管理体系，并通过了 CB 认证、欧盟 CE 认证、MDR 认证、WEEE 认证、美国 FCC 认证等在内的多项国际市场认证。

综上，发行人及子公司已针对主要产品获得质量管理体系认证证书，符合相关标准和客户质量要求。

2、发行人与主要客户或供应商之间关于产品质量责任分摊的安排

报告期内，发行人与主要客户或供应商签订的重大合同中，有关产品质量责任分摊的具体安排概括如下表所示：

合同相对方	主要条款概括
客户	1.产品质量按照合同约定的标准执行。 2.按照公司标准售后政策为客户提供售后服务。质量保证期内质保范围内的问题，由供方承担责任，质保范围外的问题，供方提供有偿维修服务。
供应商	与主要供应商之间关于产品质量责任分摊的具体安排系通过发行人与供应商签署的采购协议及供应商签署的质量承诺书进行约定，质量责任分摊安排概括如下： 1.约定产品质量标准，比如要求符合相关标准、工艺等。 2.约定验收与质保。需方验收不合格的，进行换货、退货等，费用均由供应商承担。供应商按照合同约定提供质保。 3.约定质量问题处理。产品不符合约定时，需方有权要求限期更换、退货或采取补救措施等。供应商须在约定时间内响应并有效解决质量问题，承担筛选、返工、退货等责任，并赔偿需方所有损失。

如上所述，发行人与主要客户或供应商之间关于产品质量责任约定明确。

3、产品质量的内部控制制度及有效性

发行人已根据生产经营实际情况，制定了产品开发质量、供应商准入规范、原材料来料质量、生产过程质量、成品入库质量、成品出货质量、产品售后质量等一系列产品质量内部控制制度和产品质量管控措施，并得到有效执行。具体执行措施如下：

（1）明确质量管理责任主体与职责：

环节	部门	与产品质量相关的职责
研发	研发中心	负责新产品开发过程质量管理
采购	采购部门	负责新供应商寻源，供应商准入管理，质量协议签订
来料质量	品质部门	负责新供应商准入审核，新物料评审、测试，量产物料来料质量保证
生产	品质部门	负责产品生产过程质量，产品入库质量以及产品出货质量的保证
售后	品质部门	负责产品售后质量问题的处理，质量数据统计，重点问题识别，组织各部门改善

（2）重视产品全生命周期管理，严格把控各环节品控标准：从产品市场调研，到 QFD 质量功能展开、开发项目立项、设计开发、试产、量产、市场投放、客户反馈等多个节点实施产品品质标准化管控，各环节严格把控，定期召开质量会议，持续改善质

量。

（3）构建控制、评价与考核体系：建立客户故障反馈沟通及处理机制，通过统计故障率、召开月质量会议、实施质量召回等措施，控制质量问题，对责任主体进行考核。

（4）推进供应链改善及内部产品信息化管理：对核心供应商实施严格的多维度评价及现场监督管理，把控供方产品质量；同时完善公司内部产品信息化系统管理，提高自动化检测能力、增加检测维度，加强产品质量异常管理。

（5）制定考核标准与条例：对客诉、退换货、研发制造体系等质量问题责任主体进行考核，依据不同情况设定相应处罚金额，对改善情况进行考核奖惩。

综上，发行人严格执行上述产品质量内部控制相关制度及措施。报告期内，发行人生产产品不存在因重大质量和安全隐患问题导致纠纷或受到行政处罚的情形，未因产品质量问题与客户发生纠纷或潜在纠纷，未因产品质量问题受到质量监督主管部门的行政处罚。因此，发行人已建立产品质量内部控制制度并得到有效执行。

4、是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷，是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚或客户退货的情形

发行人报告期内存在客户退货的情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
退货金额	408.92	245.88	150.20
其中：产品质量导致退货金额	153.08	94.42	40.11
主营业务成本	43,881.94	37,033.40	33,386.14
退货金额占主营业务成本比例	0.93%	0.66%	0.45%
其中：产品质量导致退货金额占主营业务成本比例	0.35%	0.25%	0.12%

根据上表，报告期各期，因产品质量原因导致的退货金额占当期主营业务成本的比例分别为 0.12%、0.25%及 0.35%，占比均较低。发行人不存在产品质量纠纷或潜在纠纷，不存在因产品质量问题而受到行政处罚的情形。

综上所述，发行人报告期内存在少量因产品质量原因退货的情形，但是因产品质量问题导致的退货金额占发行人当期主营业务成本的比例较低。报告期内，发行人不存在

产品质量纠纷或潜在纠纷，不存在因产品质量问题而受到行政处罚的情形。

（四）说明公司委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金的具体情况、合理性、合规性，第三方机构与公司及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排，是否存在劳务派遣、劳务外包、劳动用工纠纷或潜在纠纷。

1、公司委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金的具体情况、合理性、合规性，第三方机构与公司及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

（1）公司委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金的具体情况、合理性、合规性

报告期内，公司委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金的具体情况如下：

报告期各期末	项目	员工总人数	代缴人数	代缴比例
2025 年 12 月 31 日	社会保险	1,367	60	4.39%
	住房公积金		60	4.39%
2024 年 12 月 31 日	社会保险	1,340	69	5.15%
	住房公积金		69	5.15%
2023 年 12 月 31 日	社会保险	1,158	89	7.69%
	住房公积金		89	7.69%

报告期内，发行人委托第三方机构为部分员工代缴社会保险、住房公积金的主要原因系发行人业务发展需要，存在部分外地员工，由于目前社会保险和住房公积金尚未实现全国统筹管理，不同省市之间的政策存在差异，部分外地员工因个人原因，希望在其户口所在地或经常居住地缴纳社会保险、住房公积金。由于发行人尚未在相关地区设立子公司或分支机构，无法为该等员工直接缴纳社会保险、住房公积金，为满足该等员工的需求，发行人选择委托第三方机构代为缴纳员工社会保险、住房公积金。

发行人通过第三方机构为上述员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，未完全遵守《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》关于应由用人单位自行申报、缴纳社会保险及住房公积金的相关规定，但发行人通过第三方机构代缴的方式实质履行了为其员工缴纳社会保险和住房公积金的法律义务，符合法律法规保障员工合法权益的目的。同时，根据发行人及其子公司取得的专项信用报告（替代有无违法记录证明专用

版），报告期内，发行人及其子公司未在人力资源社会保障领域及公积金管理方面受到过行政处罚。

（2）第三方机构与公司及其实际控制人、董监高等不存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

报告期内，发行人曾委托浙江省对外服务有限公司杭州分公司、前锦网络信息技术（上海）有限公司、上海前锦众程人力资源有限公司为员工缴纳社会保险和住房公积金，前述企业基本情况如下：

1）浙江省对外服务有限公司杭州分公司

公司名称	浙江省对外服务有限公司杭州分公司
统一社会信用代码	91330110MA7FDKCD1G
成立时间	2022 年 1 月 26 日
企业类型	有限责任公司分公司（国有独资）
负责人	叶航奇
住所	浙江省杭州市余杭区五常街道文一西路 998 号 1 号楼 806 室
经营范围	一般项目：因私出入境中介服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；食品销售（仅销售预包装食品）；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；自费出国留学中介服务；劳务服务（不含劳务派遣）；翻译服务；服装服饰批发；服装服饰零售；建筑材料销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；家用电器销售；通信设备销售；日用百货销售；金属材料销售；电子元器件与机电组件设备销售；针纺织品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；进出口代理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；单位后勤管理服务；物业管理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；通讯设备修理；接受金融机构委托从事信息技术和流程外包服务（不含金融信息服务）；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；非居住房地产租赁；软件开发；数据处理和存储支持服务；数据处理服务；项目策划与公关服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；旅游开发项目策划咨询；商务代理代办服务；小微型客车租赁经营服务；代驾服务；凭总公司授权开展经营活动（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：劳务派遣服务；职业中介活动；保险兼业代理业务；第三类医疗器械经营；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；基础电信业务（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，具体经营项目以审批结果为准）。（在总公司经营范围内从事经营活动）
营业期限	至长期

2）前锦网络信息技术（上海）有限公司

公司名称	前锦网络信息技术（上海）有限公司
统一社会信用代码	91310000703005043F
成立时间	2000 年 1 月 25 日
企业类型	有限责任公司（中外合资）
注册资本	500 万美元
负责人	赵晓慧
住所	中国（上海）自由贸易试验区商城路 660 号乐凯大厦 2307 单元
股东	51net. com Inc.持股 50%；武汉美好前程广告有限公司持股 49%；北京前程似锦广告有限公司持股 1%
主要人员	董事：赵晓慧（董事长）、甄荣辉（副董事长）、王韬（总经理） 监事：杨慧
经营范围	计算机软件、多媒体、网络系统的开发、应用及与上述相关的第二类增值电信业务中的相关信息服务（不含固定网电话信息服务），设计和制作网络广告，利用无忧工作网站（WWW．51job．COM）发布网络广告、人力资源供求信息的收集和发布，就业和创业指导，人力资源管理咨询，人力资源测评，人力资源培训，人力资源推荐，人力资源招聘，人力资源信息网络服务，劳务派遣，以服务外包方式从事职能管理服务和项目管理服务以及人力资源服务和管理（含金融企业），接受金融机构委托从事金融信息技术外包、营运流程外包，企业营销策划、管理及咨询，市场调查，保险兼业代理（代理险种：保险公司授权代理范围），会务服务（主办、承办除外），商务信息咨询，自有房屋租赁。（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。（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）
营业期限	至 2040 年 1 月 24 日

3）上海前锦众程人力资源有限公司

公司名称	上海前锦众程人力资源有限公司
统一社会信用代码	913101065665073456
成立时间	2010 年 12 月 1 日
企业类型	有限责任公司（外商投资企业法人独资）
注册资本	1000 万元
负责人	赵晓慧
住所	梅园路 77 号 1802 室
股东	前锦网络信息技术（上海）有限公司持股 100%
主要人员	执行董事：赵晓慧 监事：甄荣辉
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务；第二类增值电信业务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务

	（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；非居住房地产租赁；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；接受金融机构委托从事信息技术和流程外包服务（不含金融信息服务）；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人工智能应用软件开发；网络技术服务；计算机系统服务；软件外包服务；承接档案服务外包；移动终端设备销售；电子产品销售；通讯设备销售；汽车装饰用品销售；汽车零配件零售；日用品销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；外卖递送服务；企业管理；企业管理咨询；因私出入境中介服务；法律咨询（不含依法须律师事务所执业许可的业务）；市场营销策划；会议及展览服务；市场调查（不含涉外调查）；企业形象策划。（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）
营业期限	至 2030 年 11 月 30 日

上述企业均系专业从事人力资源服务的机构，与发行人及其实际控制人、董事、原监事及高级管理人员等不存在关联关系，除上述代缴事宜外，不存在其他资金业务往来或特殊利益安排。

综上所述，发行人通过第三方机构为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，未完全遵守相关规定，但发行人实质履行了为其员工缴纳社会保险和住房公积金的法律义务，符合法律法规保障员工合法权益的目的。报告期内，发行人及其子公司未在人力资源社会保障领域及公积金管理方面受到过行政处罚。发行人委托的第三方机构与发行人及其实际控制人、董事、原监事及高级管理人员等不存在关联关系；除上述代缴事宜外，不存在其他资金业务往来或特殊利益安排。

2、是否存在劳务派遣、劳务外包、劳动用工纠纷或潜在纠纷

（1）劳务派遣、劳务外包

报告期内，发行人及其子公司不存在劳务派遣、劳务外包的情况。

（2）劳动用工纠纷或潜在纠纷

经核查，报告期内，发行人及其子公司共存在 8 起与员工工资、劳动关系解除等事项相关的劳动仲裁或诉讼案件，截至本回复出具日，上述劳动用工纠纷案件均已结案。该等劳动纠纷不涉及发行人核心人员、董事、原监事和高级管理人员，相关劳动纠纷涉及支付经济补偿金等款项金额较小，未对发行人生产经营产生重大不利影响。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人及控股子公司取得的相关资质及认证证书，与发行人相关部门负责人进行访谈，并查询主管部门网站；

（2）查阅发行人生产经营适用的《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产监督管理办法》《医疗器械经营监督管理办法》《医疗器械注册与备案管理办法》《医疗器械网络销售监督管理办法》《互联网药品信息服务管理办法》《医疗器械产品出口销售证明管理规定》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等相关法律、法规和规范性文件；

（3）查阅发行人境外主要销售国家或地区所在地（美国、德国）律师出具的法律意见书及发行人书面确认，核查发行人及其境外子公司是否存在被当地监管机构立案调查或涉及重大诉讼纠纷的情形；

（4）查阅发行人与主要客户、供应商签订的重大合同，并对发行人主要客户、供应商进行访谈；

（5）查阅发行人关于质量管理的相关制度及措施，核查发行人提供的退换货统计表、说明并对发行人管理层进行访谈；

（6）核查发行人及其子、分公司所在地主管部门出具的专项信用报告，并查询国家市场监督管理总局缺陷产品管理中心网站、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网等网站；

（7）核查发行人员工花名册、社会保险及住房公积金缴纳清单、第三方代缴人员名单及代缴原因说明文件；查阅发行人与第三方代缴机构签署的协议；

（8）核查第三方代缴机构的营业执照、资质证书并通过企查查等网站查询第三方代缴机构的基本情况；

（9）查阅发行人及其子公司的诉讼/仲裁明细表、相关案件的诉讼/仲裁/裁判文书、和解协议及相应的付款凭证。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人已具备生产经营所需的全部资质、许可、认证，截至报告期末已到期的资质已完成备案续期，即将到期的资质不存在续期障碍；

（2）发行人主要出口产品已符合主要出口国家或地区的规定，截至报告期末，不存在被境外监管机构立案调查或在境外涉及重大诉讼纠纷的情形；

（3）发行人的产品符合相关标准和客户质量要求；发行人与主要客户或供应商之间关于产品质量责任约定明确；发行人已建立产品质量内部控制制度并得到有效执行；发行人报告期内存在少量因产品质量原因退货的情形，但是因产品质量问题导致的退货金额占发行人当期主营业务成本的比例较低；报告期内，发行人不存在产品质量纠纷或潜在纠纷，不存在因产品质量问题而受到行政处罚的情形；

（4）公司委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金具有合理性，虽未完全遵守相关规定，但发行人实质履行了为其员工缴纳社会保险和住房公积金的法律义务，符合法律法规保障员工合法权益的目的；报告期内，发行人及其子公司未在人力资源社会保障领域及公积金管理方面受到过行政处罚；发行人委托的第三方机构与发行人及其实际控制人、董事、原监事和高级管理人员等不存在关联关系；除上述代缴事宜外，不存在其他资金业务往来或特殊利益安排；报告期内，发行人及其子公司不存在劳务派遣、劳务外包的情况；报告期内，发行人劳动纠纷不涉及发行人核心人员、董事、原监事和高级管理人员，相关劳动纠纷涉及支付经济补偿金等款项金额较小，未对发行人生产经营产生重大不利影响。

三、信息披露准确性、充分性。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”，强化风险导向，删除针对性不强的表述与涉及风险对策、发行人竞争优势或可能减轻风险因素的表述。②简要说明前期申报发行上市终止原因、相关问题的整改或解决情况、发行人相比前期申报时的主要变化等。③对照规则逐一核对并列表简要说明各承诺事项是否齐备、可执行；进一步明确选择的具体上市标准；结合双方历史合作情况、协议约定等，说明未决诉讼的背景、纠纷事项、争议焦点、具体进展、所涉厂区的功能作用及该诉讼事项对公司生产经营的影响。④说明将一处办公室无偿租赁给承租方深蓝口腔使用的原因、合理性、合规性。⑤认真校对申请及回复文件，避免错漏。

（一）全面梳理“重大事项提示”“风险因素”，强化风险导向，删除针对性不强的表述与涉及风险对策、发行人竞争优势或可能减轻风险因素的表述

公司已全面梳理“重大事项提示”“风险因素” 各项内容，并结合本轮问询函回复情况，本着突出重大性，增强针对性，强化风险导向等原则，删除了针对性不强的表述，删除了风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的相关表述；对风险揭示内容按重要性进行了排序；具体如下：

章节	标题	修改情况说明
重大事项提示	四、重大风险提示	修改了（四）共同实际控制人持股比例较低的风险，补充定量分析
第三节风险因素	一、经营风险	补充了（四）公司客户拓展的风险
	三、技术风险	修改了（二）核心技术泄密的风险，删除了可能减轻风险因素的相关表述
		修改了（四）核心技术人员和技术人才流失的风险，删除了可能减轻风险因素的相关表述
	五、法律风险	修改了（一）共同实际控制人持股比例较低的风险，补充定量分析
		修改了（二）共同实际控制人负有大额负债的风险，删除了可能减轻风险因素的相关表述

（二）简要说明前期申报发行上市终止原因、相关问题的整改或解决情况、发行人相比前期申报时的主要变化等

1、2019 年申报科创板

公司曾于 2019 年 5 月申请科创板上市，2019 年 11 月撤回申请材料，撤回原因主要系公司当时部分业务未来持续盈利能力存在较大不确定性，且公司当时拟对经营业务

进行战略调整，进一步聚焦高精度工业 3D 扫描、齿科数字化等优势业务领域，缩减 3D 打印服务、政府 3D 打印服务平台、教育 3D 打印等亏损较大业务，并优化人员结构。公司当时的主营业务为 3D 扫描与 3D 打印设备及相关智能软件的研发、生产和销售。

科创板审核期间，上交所启动了对公司保荐业务的现场督导工作，发现公司在信息披露方面存在不规范情形，向公司予以监管警示，具体为：1、未能有效识别重要子公司财务管理不规范等情形；2、研发投入资金归集不规范；3、问询回复关于第三方回款情况的披露不全面。公司信息披露方面不规范情形的具体情况及整改情况如下。

1）子公司财务管理不规范问题

公司于 2015 年收购天远三维 51.15%股权，在收购过程中，公司与天远三维少数股东进行业绩对赌。天远三维少数股东为完成业绩承诺，2015 年、2017 年分别虚增营业收入约 80 万元、88 万元。此外，2016 年至 2019 年 10 月期间，天远三维存在账外收支的情况。

公司近年来加强对子公司的管理力度，就内控事项已整改到位。天远三维已于 2019 年 12 月更换管理层，天远三维的财务、研发、生产、销售均收归总部统一管理。公司和中介机构全面梳理、复核天远三维被收购以来的相关账务，就其虚增收入、账外收支的情况对其报表进行调整，并建立健全各项财务规章制度，建立资金统一管理及重大事项审批报备制度。监事会和内审部进一步加大内部审计力度，加强对子公司的财务收支、财会管理、缴纳税款等管理并进行全面审计。

2021 年，公司业务经过进一步调整和聚焦，母公司已与天远三维实现一体化管理。2022 年，为进一步推进天远三维和公司的融合发展和一体化管理，带来更好的协同效应，同时加强对子公司的管控力度，公司购买了天远三维的剩余全部少数股东股权。目前，天远三维系公司全资子公司，公司对天远三维具有较强的管控能力。天远三维财务管理不规范的问题已消除。

2）研发投入资金归集不规范问题

科创板 IPO 报告期内，公司存在研发投入资金归集不规范的情况，主要表现在：（1）研发与生产、管理、销售人员存在相互调动情况，存在非研发部门人员工资等费用计入研发费用的情况；（2）公司及子公司部分董事长、总经理和中层管理者薪酬全部计入研发费用；（3）研发领料控制存在瑕疵。

公司已对研发投入资金归集进行了规范，具体包括：

i）针对研发投入资金归集不规范的情况进行了会计差错调整；

ii）制定了《研发费用管理制度》，严格按照内控相关制度进行研发投入的归集。人员方面，报告期内，公司存在兼职的研发人员的薪酬均已根据经填报、审批后的工时比例分别计入相应费用；

iii）材料费按照在研受益项目直接归集，未经审批、领料单没有注明受益项目，或者注明项目明显不对的领料单，仓库有权拒绝领料，财务部不得计入研发直接投入；

iv）折旧、摊销等费用方面，财务部以单项固定资产或无形资产为基础，按实际使用的研发项目组和研发部门进行归集，后续各期的折旧摊销额计入对应的研发部门及研发项目组。公司不存在研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线等资产的情况，公司研发部门单独使用的固定资产和无形资产由研发部门实施单独管理和控制，且公司设立了设备管理内控机制，研发专用设备与其他生产经营活动设备能有效区分；

v）目前公司已实行谨慎的研发投入归集政策，报告期内无研发投入资本化的情况，并严格区分研发费用和其他费用，公司研发投入核算已进一步规范。

3）问询回复关于第三方回款情况的披露不全面问题

审核问询要求公司对经销商销售中第三方回款情况进行说明，公司问询回复披露了经销商销售中存在的第三方回款情况，后续现场督导后认为公司未披露非经销模式下的第三方回款情况，相关信息披露不全面。

公司已经针对第三方回款进行了系统的梳理并了解第三方回款发生的原因及合理性，制定了规范第三方回款的内控措施，具体措施包括：

i）公司制定了《销售管理十条》文件，明确非必要不通过第三方主体回款，合理控制第三方回款的金额及占比，同时针对境外客户第三方回款的情形，严格按照相关规则要求合法合规开展业务；

ii）对于因客户特殊情况确需通过第三方回款的，销售人员需评估其合理性和必要性，获取相关客户代付款确认依据，以核实委托付款的真实性、代付金额的准确性，及付款方和委托方之间的关系；

iii）公司财务部门与销售部门定期核对第三方回款情况，核实回款准确性并控制第

三方回款比例，并确保第三方回款已签署相关协议或确认文件等可明确各方权利义务的必要文件。

公司第三方回款均系客户的原因而被动形成，不属于因主观意愿形成财务不规范性情形，具有真实的交易背景、必要性和商业合理性，公司亦不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。公司通过以上措施的执行，杜绝无商业合理性的第三方回款。公司后续将在相关申报文件中完整、全面地披露第三方回款的情况。

综上，公司已充分认识并整改落实了上述问题，并在后续经营发展中，积极加强公司治理，严格按照法律法规和相关业务规则等相关规定，规范运作，持续提高信息披露质量。

2、2020 年申报精选层

公司曾于 2020 年 11 月申请精选层挂牌，2021 年 7 月撤回申请材料。精选层审核期间重点关注以下事项：一是公司的主营业务方向是 3D 扫描还是 3D 打印，二是公司的 3D 扫描业务是否具备持续成长性，三是已剥离的 3D 打印服务等业务是否存在潜在纠纷。鉴于以上情况，公司主动撤回申请，并进一步调整业务发展战略，全面聚焦高精度 3D 扫描技术，主要研发生产销售高精度 3D 扫描仪，应用于工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化领域，同时公司拟出售剥离工业 3D 打印业务，因此撤回发行申请。

2021 年撤回后，公司出售转让北京易加和先临云打印的股权给原控股股东杭州永盛控股集团有限公司，放弃工业 3D 打印设备和服务业务。业务调整和聚焦后，公司专注于高精度 3D 视觉技术的研发，聚焦于工业测量检测及专业 3D 建模、齿科数字化两大应用领域。

（三）对照规则逐一核对并列表简要说明各承诺事项是否齐备、可执行；进一步明确选择的具体上市标准；结合双方历史合作情况、协议约定等，说明未决诉讼的背景、纠纷事项、争议焦点、具体进展、所涉厂区的功能作用及该诉讼事项对公司生产经营的影响

1、对照规则逐一核对并列表简要说明各承诺事项是否齐备、可执行

发行人、实际控制人及其一致行动人、相关股东、董事及高级管理人员等本次发行涉及的相关责任主体已就本次发行上市的相关事宜作出承诺，经对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《指引

1 号》）逐一核对，各承诺事项齐备、可执行，具体如下：

《指引 1 号》“1-26 发行上市相关承诺”要求		本次发行上市已出具的承诺	是否齐备、可执行
关于延长股份锁定期的承诺	发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事、高级管理人员应当参照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（以下简称《意见》）的相关规定，承诺锁定期满后 24 个月内减持价不低于发行价和特定情形下锁定期限自动延长 6 个月，并可根据具体情形提出更严格的锁定要求。作出承诺的董事、高级管理人员应明确不因其职务变更、离职等原因而免于履行承诺。	实际控制人及其一致行动人、持有股份的董事、高级管理人员已按照规定作出《关于股份锁定及减持的承诺函》，且已在《招股说明书》中详细披露	是
	发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事长及总经理应当对以下事项作出承诺：若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 6 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份；若公司上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 12 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份。		
	发行人控股股东、实际控制人等主体可以结合发行人实际情况，承诺如上市后三年内公司业绩大幅下滑，将采取延长股份锁定期等措施，并明确具体执行安排。	实际控制人及其一致行动人已按照规定作出《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》，且已在《招股说明书》中详细披露	是
	发行人控股股东、实际控制人所持股份应当与其一致行动人所持股份合并计算；如上市后发生解除一致行动关系情形的，除因不可抗力外，上市时作出的股份锁定安排不因协议解除而发生变化。	实际控制人及其一致行动人已按照规定作出上述承诺	是
关于稳定股价预案	发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员应当参照《意见》的相关规定，披露上市后 36 个月内公司股价低于每股净资产时承诺稳定公司股价的预案，并可以根据自身实际情况设置上市后一定期间公司股价低于发行价格时承诺稳定公司股价的预案并予以披露。	（1）发行人已制定《先临三维科技股份有限公司关于公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市后三年内稳定股价预案》。（2）发行人、实际控制人及其一致行动人、董事（独立董事除外）、高级管理人员已按照规定出具《关于先临三维科技股份有限公司股票上市后三年内公司股价稳定预案相关的承诺函》，且已在《招股说明书》中详细披露。	是
	发行人披露的启动预案的触发条件应当明确。发行人及其控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）及高级管理人员应当提出相应的股价稳定措施，明确措施的启动情形和具体内容，出现相关情形时股价稳定措施的启动时间安排，将履行的程序等。前述主体可根据具体情况自主决定稳定股价的措施，并		

《指引 1 号》“1-26 发行上市相关承诺”要求		本次发行上市已出具的承诺	是否齐备、可执行
	明确可执行的具体安排，如明确拟增持公司股票的比例或数量范围、资金金额范围等。		
	对于前述期间内新任的董事（独立董事除外）、高级管理人员，发行人也应要求其履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺要求。		
关于股份回购的承诺	发行人及其控股股东应当参照《意见》的相关规定，披露存在对判断发行人是否符合发行上市条件构成重大、实质影响的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏情形下采取回购措施的承诺，招股说明书及有关申请文件应明确股份回购措施的启动程序、回购价格等。发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事（如有）、高级管理人员及相关中介机构应当承诺，招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者遭受损失的，将依法赔偿，承诺应当具体、明确，确保投资者合法权益得到有效保护。	（1）发行人、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员已按照规定作出《欺诈发行回购承诺》，且已在《招股说明书》中详细披露。 （2）发行人、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员及相关中介机构已按照规定在《招股说明书》中作出相关声明。	是
其他承诺	发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺最近 36 个月内不存在以下情形：担任因规范类和重大违法类强制退市情形被终止上市企业的董事、高级管理人员，且对触及相关退市情形负有个人责任；作为前述企业的控股股东、实际控制人且对触及相关退市情形负有个人责任。	实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员已按照规定作出《关于不存在相关情形的承诺》，承诺不存在退市责任情形及挂牌期间不存在组织、参与内幕交易、操纵市场等违法违规行为，且已在《招股说明书》中详细披露。	是
	发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺，在全国股转系统挂牌期间不存在组织、参与内幕交易、操纵市场等违法违规行为或者为违法违规交易本公司股票提供便利的情形。		
关于发行人及相关主体、中介机构的职责	发行人及其控股股东等责任主体所作出的承诺及相关约束措施，是招股说明书等申请文件的必备内容，应按要求进行充分披露。除上述承诺外，包括发行人、控股股东等主体作出的其他承诺，如控股股东、实际控制人关于规范关联交易等的承诺等，也应同时提出未能履行承诺时的约束和责任追究措施。	（1）发行人、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员已按照规定作出《关于向不特定合格投资者公开发行股票相关承诺的约束措施》，且已在《招股说明书》中详细披露。 （2）实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员已作出《关于减少及规范关联交易的承诺函》，且已在《招股说明	是

《指引 1 号》“1-26 发行上市相关承诺”要求		本次发行上市已出具的承诺	是否齐备、可执行
		书》中详细披露。	

综上，上述相关承诺内容真实有效、齐备且具有可执行性，对承诺人具有法律约束力。

2、进一步明确选择的具体上市标准

发行人是在全国股转系统连续挂牌满 12 个月的创新层挂牌公司，根据北京证券交易所发布的《北京证券交易所股票上市规则》第 2.1.3 条第一款规定，公司选择的具体上市标准为“预计市值不低于 2 亿元，最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%”。

根据天健会计师出具的《审计报告》，发行人 2025 年度归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）为 34,558.96 万元，2025 年加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）为 19.11%，最近一年加权平均净资产收益率不低于 8%。发行人的预计市值不低于 2 亿元。因此，发行人符合上述上市标准。

3、结合双方历史合作情况、协议约定等，说明未决诉讼的背景、纠纷事项、争议焦点、具体进展、所涉厂区的功能作用及该诉讼事项对公司生产经营的影响

2018 年 10 月，发行人与长春市绿园区人民政府（以下简称“绿园区政府”）签订《长春东北亚 3D 打印智能制造产业园项目合作框架协议书》（以下简称《合作协议》），就合作共建 3D 打印公共服务中心等事项作出约定。

2018 年 11 月，长春先临三维云打印技术有限公司（已更名为长春钊铭科技有限公司，以下简称“钊铭公司”）成立，杭州盛控技术有限公司（原名为杭州先临三维云打印技术有限公司，原系发行人子公司，已于 2021 年转出）持有其 100%股权。2019 年 12 月，杭州盛控技术有限公司（原名为杭州先临三维云打印技术有限公司）将持有的钊铭公司 90%股权转让给张雁东、10%股权转让给赵莹。

2020 年 6 月 2 日，绿园区政府、发行人、钊铭公司签订《<长春东北亚 3D 打印智能制造产业园项目合作框架协议>修订协议》（以下简称《修订协议》），主要约定内

容如下：鉴于发行人已将《合作协议》项下项目公司全部股权、权利、权益、义务及其合作项目转让给钊铭公司，约定由绿园区政府与钊铭公司合作建立长春 3D 打印创新与服务中心，绿园区政府与发行人签订的《长春市东北亚 3D 打印智能制造产业园合作框架协议》同时废止。

绿园区政府因钊铭公司未履行协议约定的责任和义务，向长春市绿园区人民法院起诉被告钊铭公司及发行人，请求判令：1、解除原、被告三方签订的《长春市东北亚 3D 打印智能制造产业园合作框架协议》修订协议并返还 2 号厂房；2、判令被告长春钊铭科技有限公司返还原告补助金 800 万元及利息；3、判令被告长春钊铭科技有限公司支付租金 5,520,059.81 元（暂计至 2025 年 5 月 31 日）及利息；4、诉讼费用由被告承担。

经开庭审理，2025 年 12 月 25 日，长春市绿园区人民法院作出“（2025）吉 0106 民初 7715 号”《民事判决书》，判决如下：

一、解除原告长春市绿园区人民政府与被告长春钊铭科技有限公司、先临三维科技股份有限公司三方于 2020 年 6 月 2 日签订的《<长春市东北亚 3D 打印智能制造产业园项目合作框架协议>修订协议》；

二、被告长春钊铭科技有限公司于本判决生效后三日内向原告长春市绿园区人民政府返还长春市绿园经济开发区工业孵化器建设项目 2 号厂房；

三、被告长春钊铭科技有限公司于 2026 年 1 月 15 日前向原告长春市绿园区人民政府返还财政补助资金 800 万元及逾期利息（自 2026 年 1 月 16 日起至实际给付之日止，按照全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率计算）；

四、被告长春钊铭科技有限公司于本判决生效后三日内向原告长春市绿园区人民政府支付 2021 年 1 月 1 日至 2025 年 5 月 31 日期间的租金 5,520,059.81 元，2025 年 6 月 1 日以后的租金，按照 3,373.41 元/天的标准计算至本判决生效之日止；

五、驳回原告长春市绿园区人民政府的其他诉讼请求。

案件受理费 102,920 元（原告已预交），由被告长春钊铭科技有限公司负担，与前款一并执行。

截至本回复出具日，上述判决已生效。根据该判决，发行人无需承担责任。

综上所述，根据相关协议约定以及长春市绿园区人民法院“（2025）吉 0106 民初

7715 号”《民事判决书》，发行人在上述案件中不需要承担责任，该诉讼事项对发行人生产经营不会产生重大不利影响。案件相关具体情况详见《专项核查报告》。

（四）说明将一处办公室无偿租赁给承租方深蓝口腔使用的原因、合理性、合规性

报告期内，发行人将位于杭州市萧山区闻堰街道湘滨路 1398 号 2 幢 101 室的房屋无偿租赁给深蓝口腔，用作齿科诊所与先临三维齿科数字化解决方案的展示，租赁面积 447.38 平方米，租赁期限自 2022 年 8 月 23 日至 2025 年 7 月 14 日，双方已续签租赁合同续租至 2028 年 7 月 14 日。

深蓝口腔系发行人参股公司，发行人与杭州深蓝维笑医疗科技有限公司（以下简称“深蓝维笑”）于 2022 年 7 月 15 日签署合作协议，约定双方合资设立深蓝口腔，在口腔健康门诊领域开展合作经营，双方约定以先临三维现有产地、设备设施并结合深蓝维笑的品牌和运营作为合作基础，合作开设口腔门诊部，因此先临三维根据前述合作协议约定，无偿提供注册地址和经营地址给深蓝口腔使用，且该处租赁地址主要用于先临三维齿科数字化解决方案的展示，因此无偿租赁给深蓝口腔具有商业合理性。

针对上述事项，发行人已于 2023 年度、2024 年度及 2025 年度分别审议通过了前一年度报告及当年度预计日常性关联交易事项等的相关议案，并于 2025 年 12 月 16 日召开 2025 年第三次临时股东会，审议通过《关于确认公司 2022 年-2024 年及 2025 年 1-6 月期间关联交易事项的议案》。发行人已就上述关联交易事项履行了相应决策程序，符合《公司章程》及《关联交易管理办法》的规定，不存在损害公司及股东利益的情形，具有合规性。

（五）认真校对申请及回复文件，避免错漏。

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已经认真校对申请及回复文件，相关文件不存在错漏。

（六）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）查阅《招股说明书》，协助发行人全面梳理《招股说明书》中的“重大事项

提示”“风险因素” 各项内容；

（2）查阅发行人前期申报发行上市相关文件，访谈发行人管理层，了解发行人对历次申报过程中的重点问题的规范整改情况，获取发行人内部控制制度，查看制度中对相关问题的规定和要求，并核查发行人实际执行情况；

（3）查阅了发行人、实际控制人及其一致行动人、相关股东、董事及高级管理人员等本次发行涉及的相关责任主体就本次发行上市的相关事宜出具的承诺函；

（4）查阅了天健会计师出具的《审计报告》及《重要前期差错更正情况的鉴证报告》；

（5）查阅了《长春东北亚 3D 打印智能制造产业园项目合作框架协议书》及《<长春东北亚 3D 打印智能制造产业园项目合作框架协议>修订协议》；查阅了该案件的起诉状、答辩状及《民事判决书》、法院出具的判决生效证明；

（6）查阅了发行人与杭州深蓝维笑医疗科技有限公司签署的合作协议及发行人与深蓝口腔签署的租赁协议；查阅了发行人审议关联租赁事项的董事会及股东会决议文件；

（7）获取发行人出具的书面确认；

（8）校对申请及回复文件。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人、保荐机构已全面梳理《招股说明书》中的“重大事项提示”“风险因素” 各项内容，删除了针对性不强的表述及涉及风险对策、发行人竞争优势或可能减轻风险因素的表述，有效完善了风险揭示与重大事项提示。

（2）发行人已充分认识并整改落实了前期申报发行上市的相关问题，并在后续经营发展中，积极加强公司治理，严格按照法律法规和相关业务规则等相关规定，规范运作，持续提高信息披露质量。

（3）发行人、实际控制人及其一致行动人、相关股东、董事及高级管理人员等本次发行涉及的相关责任主体已就本次发行上市的相关事宜作出承诺，上述相关承诺内容真实有效、齐备且具有可执行性，对承诺人具有法律约束力。发行人选择的具体上市标准为“预计市值不低于 2 亿元，最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收

益率不低于 8%”。发行人已收到相关诉讼的判决书，发行人在上述案件中不需要承担责任，该诉讼事项对发行人生产经营不会产生重大不利影响。

（4）发行人将一处办公室无偿租赁给深蓝口腔使用具有商业合理性，并已履行相关决策程序，具有合规性。

（5）申请及回复文件不存在错漏。

四、就发行人与各相关主体签署合作协议或补充协议的情况提交专项核查报告

保荐机构、发行人律师已就发行人与各相关主体签署合作协议或补充协议的情况提交了《中国国际金融股份有限公司关于先临三维科技股份有限公司与相关主体签订合作协议或补充协议情况的专项核查报告》《浙江天册律师事务所关于先临三维科技股份有限公司与相关主体签订合作协议或补充协议情况的专项核查报告》。

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

回复：

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

经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为先临三维科技股份有限公司《关于先临三维科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函之回复》之签章页）

先临三维科技股份有限公司

2026年 4月 16日

发行人法定代表人声明

本人已认真阅读先临三维科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：

李 涛

先临三维科技股份有限公司

2026年 4月 16日

（本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于先临三维科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函之回复》之签章页）

保荐代表人：

刘　新　　张文召

中国国际金融股份有限公司

2026 年 4 月 16 日

保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读先临三维科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：

陈 亮

中国国际金融股份有限公司

2026 年 4 月 16 日