
常州奥立思特电气股份有限公司
与
申万宏源证券承销保荐有限责任公司
关于
对《关于常州奥立思特电气股份有限公司股票公开转
让并挂牌申请文件的审核问询函》
的回复

主办券商



二〇二四年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2024年6月20日出具的《关于常州奥立思特电气股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉，感谢贵公司对常州奥立思特电气股份有限公司（以下简称“奥立思特”、“股份公司”、“公司”）申请全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件的审核。

奥立思特、申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”）以及上海市广发律师事务所（以下简称“律师”）、公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的审核问询进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《常州奥立思特电气股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充。

如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与《公开转让说明书》中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

黑体加粗	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体加粗	涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容

在本审核问询函回复中，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。

现就审核问询函中提及的问题逐项说明如下：

1、关于历史沿革。根据申请文件：（1）2004年8月公司设立时，实际出资人李江澎、刘井国、管匀、许春林、周海以各自亲属名义进行了工商登记；（2）2021年6月，公司内部员工及员工持股平台常州瑞喆、常州瑞虹以每股16元的价格认购公司新增股份158.80万股。

请公司：（1）补充说明公司设立时股权代持背景，结合李江澎、刘井国、管匀、许春林、周海在江苏洛克电气有限公司及其关联方的任职经历，说明相关主体开展代持是否系为规避竞业限制约定或其他法律法规规定，是否与江苏洛克电气有限公司及其关联方存在商业秘密、知识产权等侵权纠纷争议；（2）公司股权代持是否已在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，是否存在异常入股事项；（3）按照《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》相关规定穿透计算股东人数，说明公司是否存在股东人数超200人的情形；（4）公司2021年6月增资的背景，是否涉及实施股权激励，如是，请在公开转让说明书“股权激励情况或员工持股计划”中补充披露具体情况，并说明激励方案是否已实施完毕，实施过程中是否存在纠纷争议；参与本次增资人员的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排。

【公司回复】

一、补充说明公司设立时股权代持背景，结合李江澎、刘井国、管匀、许春林、周海在江苏洛克电气有限公司及其关联方的任职经历，说明相关主体开展代持是否系为规避竞业限制约定或其他法律法规规定，是否与江苏洛克电气有限公司及其关联方存在商业秘密、知识产权等侵权纠纷争议；

（一）公司设立时股权代持背景

2004年8月，公司设立时的实际股东为李江澎、刘井国、管匀、许春林、周海。李江澎、管匀、许春林、周海在公司设立之前及设立初期，均有在江苏洛克电气有限公司（现名称为“江苏洛克电气集团有限公司”，以下简称“江苏洛克”）或其关联公司任职的经历，为保持与原单位的友好关系，公司设立时的实际股东选择以各自亲属的名义进行了工商登记（其中：李江澎与吴玉美系叔嫂关系，刘井国与陈蓉、管匀与吴英、许春林与许英、周海与张小燕分别系

配偶关系）。公司设立时实际股东出资和股权比例具体如下：

序号	股东	出资额(万元)	股权比例(%)
1	李江澎（委托吴玉美代持）	65.00	65.00
2	刘井国（委托陈蓉代持）	20.00	20.00
3	管匀（委托吴英代持）	13.00	13.00
4	许春林（委托许英代持）	1.00	1.00
5	周海（委托张小燕代持）	1.00	1.00
合计		100.00	100.00

(二) 相关主体开展代持是否系为规避竞业限制约定或其他法律法规规定上述股东入职公司之前，在江苏洛克及其关联方的任职情况如下：

姓名	期间	前任职单位及职务
李江澎	1992年12月至2002年1月	常州洛克制冷电气有限公司（已吊销，曾与江苏洛克系同一控制人控制），副总经理
	2002年1月至2004年10月	常州中科电气制造有限公司（已注销，曾与江苏洛克系同一控制人控制），总经理
管匀	1997年9月至2005年6月	江苏洛克，总工程师
许春林	1999年7月至2003年3月	江苏洛克，品质副经理
	2003年3月至2004年10月	常州中科电气制造有限公司（已注销，曾与江苏洛克系同一控制人控制），生产经理
周海	1998年9月至2004年9月	江苏洛克，车间主任

注：刘井国曾于2001年4月至2004年10月在腾普（常州）精机有限公司担任销售经理，不属于江苏洛克及其关联方。

上述股东于原单位任职期间及离职时均未签署过竞业限制或类似协议，亦未收到由原单位支付的竞业限制补偿金。其入股公司的行为不存在违反与原单位竞业限制约定的情形。

《中华人民共和国劳动合同法》于2008年1月1日生效。李江澎、管匀、许春林、周海分别于2004年10月、2005年6月、2004年10月、2004年9月从江苏洛克或其关联公司离职后加入公司，刘井国于2004年10月从腾普（常州）精机有限公司离职后加入公司。上述股东于原单位离职时，法律法规尚未对劳动者与用人单位之间的竞业限制作出法律层面的规定。相关股东开展代持不存在违反有关法律法规规定的情形。

(三) 相关股东是否与江苏洛克及其关联方存在商业秘密、知识产权等侵权纠纷争议

上述相关股东在江苏洛克或其关联公司任职期间，均未作为发明人申请并获得专利；公司现有核心技术均来源于公司的自主研发，现有专利均系上述相关股东自江苏洛克或其关联公司离职数年后陆续申请，均系公司及子公司员工在本职工作中，利用公司及子公司提供的物质技术条件完成，相关专利权、专利申请权均为公司及子公司合法拥有，不存在归属于原单位的职务发明的情形，不存在侵犯原单位知识产权的情形。

此外，公司与江苏洛克的主营产品属于不同的细分领域，江苏洛克的主要产品包括交流异步电机、直流变频电机以及永磁同步电机等，主要应用于冰箱、空调压缩机用电机等制冷行业、电动车用电机等运输领域以及电梯、升降机用电机等工程领域；公司的主要产品为微特电机，包括直流有刷电机、直流无刷电机、交流电机（包括同步电机与异步电机）、串激电机、齿轮减速电机等，主要应用于园林机械、泵阀行业、办公设备、纺织机械、食品机械等领域。公司与江苏洛克的主营产品属于不同的细分领域，面向的主要客户亦不同，不存在相关股东利用原单位技术秘密、客户资源等商业秘密的情形。

公司现有的专利及核心技术等业务资源均不涉及上述股东在原单位任职期间的商业秘密、知识产权。

此外，截至本问询回复出具日，公司相关股东不存在侵犯他人商业秘密、知识产权的诉讼或纠纷。

综上所述，相关股东与江苏洛克及其关联方不存在商业秘密、知识产权等侵权纠纷争议。

二、公司股权代持是否已在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，是否存在异常入股事项；

（一）公司股权代持是否已在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

公司上述股权代持情形已在申报前解除还原，具体情况如下：

2006年12月，鉴于公司发展前景已较为明朗，且公司实际股东均已从原任职单位离职，为了公司进一步规范发展，各方一致同意将代持股权还原至实际股东。2006年12月31日，吴玉美与李江澎、陈蓉与刘井国、吴英与管匀、许英与许春林、张小燕与周海分别签订《股权转让协议》，吴玉美、陈蓉、吴英、许英、张小燕将其合计持有100%公司股权分别转让给李江澎、刘井国、管匀、

许春林、周海，本次股权转让的具体情况如下：

转让方	受让方	转让股权比例（%）	转让出资额（万元）	转让价格（万元）
吴玉美	李江澎	65.00	65.00	0.00
陈蓉	刘井国	20.00	20.00	0.00
吴英	管匀	13.00	13.00	0.00
许英	许春林	1.00	1.00	0.00
张小燕	周海	1.00	1.00	0.00

本次股权转让经公司股东会同意并经常州市武进工商行政管理局核准登记。本次股权转让完成后，公司设立时曾经存在的股权代持情形已解除还原。

截至本问询回复出具日，上述全部代持人与被代持人对上述股权代持及解除情况均已进行确认，不存在任何争议或纠纷。

综上所述，公司设立时曾存在的股权代持情形已在申报前解除还原，且已取得全部代持人与被代持人的确认。

（二）公司是否存在影响股权明晰的问题，是否存在异常入股事项
除公司首次在全国股份转让系统挂牌期间（2015年9月10日至2020年11月6日）进行的交易外，公司自设立以来的历次股权（股份）变动的入股背景、入股价格、定价依据、资金来源的具体情况如下：

序号	事项	具体情况	背景和原因	价格（元/股或元/注册资本）	定价依据	资金来源
1	2004年8月设立出资	公司设立时，名义股东吴玉美、陈蓉、吴英、许英、张小燕合计出资100万元	为保持与原单位的友好关系，由实际股东亲属作为工商登记的股东	1.00	设立出资	家庭自有资金

序号	事项	具体情况	背景和原因	价格 (元/股 或元/注 册资 本)	定价依据	资金 来源
2	2006年12月第一次股权转让	吴玉美与李江澎、陈蓉与刘井国、吴英与管匀、许英与许春林、张小燕与周海分别签订《股权转让协议》，吴玉美、陈蓉、吴英、许英、张小燕将其合计持有100%公司股权分别转让给李江澎、刘井国、管匀、许春林、周海	2006年12月，公司发展前景已较为明朗，且公司实际出资人均已从原任职单位离职，为了公司进一步规范发展，各方一致同意将代持股权转让还原至实际出资人	-	代持还原，无偿转让，具有合理性	-
3	2014年12月第一次增资	2014年12月1日，公司股东会作出决议，同意公司注册资本由100万元增加至530万元，新增注册资本中，280万元系由全体股东按持股比例以货币资金出资，150万元系以未分配利润按比例进行转增	公司扩大生产经营需要，原股东同比例增资	1.00	原始股东按1元/股增资	自有资金
4	2014年12月第二次增资	2014年12月23日，公司股东会作出决议，同意公司注册资本由530万元增加至580.63万元，新增注册资本50.63万元由新股东常州瑞安以货币资金出资600万元（每1元出资额11.85元）认缴，其中50.63万元计入注册资本、549.37万元计入资本公积	公司部分员工看好公司发展，通过持股平台常州瑞安入股公司	11.85， 折股后 3.44	根据公司净资产定价	自有资金

序号	事项	具体情况	背景和原因	价格 (元/股 或元/注 册资 本)	定价依据	资金 来源
5	2016年4月第三次增资	2016年4月26日，公司召开2016年第一次临时股东大会，同意公司定向发行数量不超过225万股（含）股票，每股面值1.00元，发行价格为人民币8.50元，募集资金总额不超过人民币1,912.50万元（含）。本次定向发行最终由人才二期、朱友华、国联证券股份有限公司（代表“国联新三板1号集合资产管理计划”）、赵文博、张丹华、夏鹏展、权循清7名投资者认购	增资扩股，扩大产能	8.50	综合考虑了公司所属行业、商业模式、成长周期、每股净资产、市盈率等多种因素后确定	自有资金
6	2018年6月第四增资	公司采用发行股份与支付现金相结合的方式收购宁波诚邦100%股权，其中以发行股份方式支付交易对价中的5,363.50万元，即按8.50元/股的发行价格向宁波诚邦的原股东沈金龙发行股份631.00万股	为拓展公司业务向下游发展，拟通过股票发行及支付现金的方式收购宁波诚邦100%的股权	8.50	综合考虑了公司所属行业、商业模式、成长周期、每股净资产、市盈率，同时考虑到收购宁波诚邦有利于公司向下游延展产品线、整合客户资源、发挥协同效应	不存在现金认购

序号	事项	具体情况	背景和原因	价格 (元/股 或元/注 册资 本)	定价依据	资金 来源
7	2019年5月第五次增资	2019年5月8日，公司召开2018年年度股东大会，同意公司以股份总数28,560,000股为基数，以资本公积向全体股东每10股转增10股，共计转增28,560,000股。本次增资完成后，公司股本总数变更为57,120,000股	扩大规模，同时兼顾对全体股东合理的投资回报	-	资本公积转增股本	-
8	2020年6月第六次增资	2020年6月30日，公司召开2019年年度股东大会，同意公司以股份总数57,120,000股为基数，以资本公积向全体股东每10股转增6股，共计转增34,272,000股。本次增资完成后，公司股本总数变更为91,392,000股	扩大规模，同时兼顾对全体股东合理的投资回报	-	资本公积转增股本	-
9	2020年11月股份转让	2020年11月21日，徐利文与陈希签订《常州奥立思特电气股份有限公司之股份转让协议》，约定徐利文将其持有的公司13,036股股份作价224,219.20元转让给陈希	股东因个人原因转让股份	17.20	参考徐利文入股成本价并经双方协商确定	自有资金
10	2020年12月股份转让	2020年12月29日，袁文钧与张红签订《常州奥立思特电气股份有限公司之股份转让协议》，约定袁文钧将其持有的公司32,000股股份作价490,000.00元转让给张红	股东因个人原因转让股份	15.31	经双方协商确定	冲抵转让双方此前的借款，无需进行支付

序号	事项	具体情况	背景和原因	价格 (元/股 或元/注 册资 本)	定价依据	资金 来源
11	2021年5月股份转让	2021年5月18日，朱友华与晋江致信签订《常州奥立思特电气股份有限公司之股份转让协议》，约定朱友华将其持有的公司800,000股股份作价14,400,000.00元转让给晋江致信	外部投资人晋江致信因看好公司发展前景，通过协商确认由朱友华转让其部分股份给晋江致信	18.00	双方协商确定	私募基金募集资金
12	2021年6月，第七次增资	公司内部员工及员工持股平台常州瑞喆、常州瑞虹以每股16元的价格认购公司新增股份1,588,000股，认购金额合计25,408,000元	公司部分员工看好公司发展，通过持股平台常州瑞喆、常州瑞虹入股公司	16.00	参考公司前次新三板摘牌公告前30个交易日均价（15.96元/股）确定	自有资金
13	2022年8月股份转让	2022年8月19日，陈腾与李江澎签订《常州奥立思特电气股份有限公司之股份转让协议》，约定陈腾将其持有的公司1,000股股份作价18,000.00元转让给李江澎	陈腾因个人原因转让所持股份	18.00	双方协商确定	自有资金
14	2023年4月股份转让	2023年4月27日，周海与李江澎签订《常州奥立思特电气股份有限公司之股份转让协议》，约定周海将其持有的公司138,548股股份作价960,137.64元转让给李江澎	周海拟离职自行创业，需要资金周转	6.93	考虑到周海系创始股东之一且入股价格较低，参考同期净资产双方协商确定	自有资金

综上所述，自设立以来的历次股权（股份）变动均具有合理的商业背景，定价依据充分；公司不存在影响股权明晰的问题，不存在异常入股事项。

三、按照《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》相关规定穿透计算股东人数，说明公司是否存在股东人数超200人的情形；

截至本问询回复出具日，奥立思特股东共120名，其中自然人股东110人，机构股东10个。公司机构股东穿透情况如下：

序号	股东名称	穿透核查情况	穿透核查股东人数
1	常州瑞安	最终出资人26名，去掉已计算过的直接股东李江澎、管匀、刘井国、许春林、张红、周海，记作20名	
2	常州瑞喆	最终出资人31名，去掉已计算过的直接股东管匀和常州瑞安中已计算过的出资人慈国正、陈玉堂、严树华、钱秋香、刘淼、凌华根、肖翠平、朱长刚、蒋业红、黄雪峰、代涛、赵彬文、杨小宝，记作17名	50
3	常州瑞虹	最终出资人22名，去掉已计算过的直接股东管匀和常州瑞安、常州瑞喆中已计算过的出资人慈国正、徐中峰、吴静芬、蔡建民、陈志华、林素敏、陈琼、曾品根，记作13名	
4	成人达己	最终出资人为2名	2
5	华海商贸	最终出资人为2名	2
6	中科招商	中科招商投资管理集团股份有限公司记作1名，最终出资人共为3名	3
7	杭州礼瀚	最终出资人为7名	7
8	人才二期		1
9	晋江致信	均为已备案的私募基金，均按照1名股东计算	1
10	游马地5号		1
合计			67

注：上述机构股东中，成人达己、华海商贸、中科招商、杭州礼瀚、游马地5号均系于公司首次挂牌期间通过竞价交易方式成为公司股东。

其中，成人达己、华海商贸、中科招商及杭州礼瀚的具体穿透情况如下：

一级股东	二级股东	三级股东	四级股东	五级股东	股东穿透计算人数
成人达己	李占国	-	-	-	2
	刘莹	-	-	-	
华海商贸	何国衡	-	-	-	2
	梅桂英	-	-	-	

一级股东	二级股东	三级股东	四级股东	五级股东	股东穿透计算人数
中科招商	中科招商投资管理集团股份有限公司	-	-	-	3
	湾一（深圳）科技投资合伙企业（有限合伙）	西卡科技咨询（深圳）有限公司	应金素	-	
		汤绍军	-	-	
杭州礼瀚	北京华宏鼎鑫集团有限公司	北京恒丰金泰投资有限公司	康盛新起点（北京）科技有限公司	陈程辉	7
		杭州腾睿投资管理有限公司	刘浩	廖朱毅	
	杭州元应企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	韩立	-	-	
		许照云	-	-	
	杭州翠柏聚玉投资合伙企业（有限合伙）	韩立（重复）	-	-	
		葛健斌	-	-	
		罗杭婷	-	-	

注：中科招商的股东中科招商投资管理集团股份有限公司曾系全国股份转让系统挂牌公司，截至本问询回复出具日，其实际控制人为单祥双。

综上所述，经穿透计算，公司股东人数为177人，未超过200人。

四、公司2021年6月增资的背景，是否涉及实施股权激励，如是，请在公开转让说明书“股权激励情况或员工持股计划”中补充披露具体情况，并说明激励方案是否已实施完毕，实施过程中是否存在纠纷争议；参与本次增资人员的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排。

（一）公司2021年6月增资的背景

2021年初，因看好公司发展前景，公司部分管理人员、公司及子公司部分员工拟通过直接持有或持股平台间接持有等方式入股。

2021年4月9日，公司召开2021年第二次临时股东大会，同意由公司内部员工及员工持股平台常州瑞喆、常州瑞虹以每股16元的价格认购公司新增股份1,588,000股，认购金额合计25,408,000元，其中：1,588,000元计入注册资本、23,820,000元计入资本公积。具体情况如下：

单位：元

序号	股东	增资金额	计入注册资本	计入资本公积
1	常州瑞喆	13,280,000.00	830,000.00	12,450,000.00
2	常州瑞虹	8,288,000.00	518,000.00	7,770,000.00
3	刘井国	2,400,000.00	150,000.00	2,250,000.00
4	许春林	640,000.00	40,000.00	600,000.00
5	张红	640,000.00	40,000.00	600,000.00
6	周海	160,000.00	10,000.00	150,000.00
合计		25,408,000.00	1,588,000.00	23,820,000.00

本次增资完成后，公司股份总数变更为92,980,000股。本次增资经苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）于2021年7月28日出具的苏亚常验[2021]11号《验资报告》验证，并经常州市行政审批局核准登记。

（二）公司2021年6月增资是否涉及实施股权激励

公司2021年6月增资不涉及实施股权激励。具体原因如下：

1、公司部分管理人员、公司及子公司部分员工由于看好公司发展，自愿对公司进行投资。本次增资不属于公司为获取职工提供服务而授予股份的情形。

2、公司设立以来历次董事会、监事会、股东（大）会均未通过股权激励、员工持股计划相关议案；公司未制定员工股权激励管理办法或员工持股计划管理办法等，也未约定合伙企业持有公司股份的锁定期等条款；常州瑞喆、常州瑞虹的合伙协议中虽约定了服务期条款，但未约定业绩考核、股份回购等类似限制性条款，且相关人员均未与公司签署任何关于股权激励的协议。

3、公司员工设立相关持股平台，不符合《非上市公众公司监管指引第6号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》中对于员工持股计划的一般要求，如设定员工持股计划草案，内部决策审议、职工代表大会征求员工意见等。公司员工设立持股平台的行为，不满足员工持股计划的必备要件。

4、2021年6月增资价格为16.00元/股，定价依据系综合考虑了公司前次摘牌公告前30个交易日均价（15.96元/股）之后确定。定价合理、公允，不存在激励性质，不涉及股份支付。

综上所述，公司2021年6月增资不涉及股权激励或员工持股计划。

（三）参与本次增资人员的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形

公司2021年6月增资人员资金来源均为家庭自有资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形。

(四) 是否存在代持或其他利益安排

公司本次增资不存在代持及其他利益安排。

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

【主办券商、律师回复】

一、核查上述事项，并发表明确意见；

(一) 核查程序

1、主办券商及律师查阅了李江澎、刘井国、管匀、许春林、周海的简历以及公司设立时有效的法律法规，与上述股东进行了访谈并查阅了其出具的声明与承诺，通过中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）以及国家知识产权局专利网站（<https://www.cnipa.gov.cn/>）等进行了查询；

2、主办券商及律师查阅了公司设立至今的工商登记档案、实收资本相关原始单据、评估报告、验资报告、历次股权变动相关的会议决议、股权（股份）转让协议及价款支付凭证等资料，并与相关股东进行了访谈；

3、主办券商及律师查阅了江苏股权交易中心出具的《股东名册》、公司及常州瑞安、常州瑞虹、常州瑞喆的工商登记档案，并通过国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、天眼查（<https://www.tianyancha.com/>）、全国股份转让系统（<https://www.neeq.com.cn/index.html>）以及中国证券投资基金业协会

(<https://wwwamac.org.cn/>) 等网站进行了查询;

4、主办券商及律师查阅了公司2021年6月增资相关的工商登记档案、股东大会决议、验资报告及出资凭证，常州瑞喆、常州瑞虹的工商登记档案，并与公司实际控制人、本次增资的股东以及常州瑞喆、常州瑞虹的全体合伙人进行了访谈；查阅了常州瑞喆、常州瑞虹设立至今的银行流水，并查阅了上述出资时点前后的银行流水；

5、主办券商及律师通过江苏洛克电气集团有限公司网站(<https://www.czlucky.com/>)、国家知识产权局专利网站查询了公司及子公司的专利、江苏洛克的产品及专利情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、李江澎、刘井国、管匀、许春林、周海开展代持不存在违反与原单位竞业限制约定的情形，不存在违反有关法律法规规定的情形；上述股东与江苏洛克及其关联方不存在商业秘密、知识产权等侵权纠纷争议。

2、公司设立时曾存在的股权代持情形已在申报前解除还原，且已取得全部代持人与被代持人的确认。公司自设立以来的历次股权（股份）变动均具有合理的商业背景，定价依据充分；公司不存在影响股权明晰的问题，不存在异常入股事项。

3、截至本问询回复出具日，按照相关规定穿透计算股东人数，公司股东为177名，未超过200人。

4、2021年初，因看好公司发展前景，公司部分管理人员、公司及子公司部分员工通过直接持有或持股平台间接持有等方式入股。本次增资不涉及股权激励或员工持股计划；公司2021年6月增资人员资金来源均为家庭自有资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形；公司本次增资不存在代持及其他利益安排。

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

（一）核查程序

- 1、查阅了公司及常州瑞安、常州瑞喆、常州瑞虹设立至今的工商登记档案；
- 2、查阅了公司设立以来历次股权（股份）变动相关的会议决议、转让协议及款项支付凭证、完税证明，历次增资（出资）总额变更相关的会议决议、入股协议、出资凭证、验资报告等文件；创始股东收到历次现金分红款时点前后6个月的银行账户流水；
- 3、与公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东进行了访谈，并核查了上述相关人员出资前后的资金流水情况；
- 4、对于因现金出资（支付转让款）或时间久远而无法提供银行资金流水、支付凭证的情形，主办券商及律师采取查阅相关验资报告及注册资本到位情况的复核专项报告、银行存款凭证及电子回单、股权变动前后分红明细，与相关股东进行访谈并取得其出具的承诺、声明文件等方式进行补充核查。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

公司自设立以来，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东历次入股具体情况如下：

序号	姓名/名称	与公司的关系	持股比例	出资时间	取得方式	流水核查情况	其他补充核查手段
1	李江澎	控股股东/实际控制人/董事长/总经理/持股5%以上的自然人股东	40.9913%	2004年8月	设立奥立思特有限公司，委托亲属吴玉美代持，并已于2006年12月解除代持	出资方式为银行柜台现金缴存，系自有资金缴存，未取得流水；通过历次现金分红前后流水进行补充核查，不存在代持等情形	①查阅相关股东会决议、验资报告、银行现金存款凭证；②与相关方就股权代持事项进行专项访谈，并取得李江澎出具的关于股权代持的说明文件
						出资方式部分为银行柜台现金缴存，系自有资金缴存，未取得流水；通过历次现金分红前后流水进行补充核查，不存在代持等情形；部分为未分配利润转增	①查阅增资的股东会决议、注册资本到位情况的复核专项报告、公司实收资本明细以及现金支付的银行电子回单；②与李江澎进行访谈并取得其出具的承诺
				2022年8月	受让陈腾持有的公司股份	已核查出资账户出资前后6个月的银行流水，为自有资金转账	①查阅股份转让协议及支付凭证；②与李江澎进行访谈并取得其出具的承诺；③取得陈腾出具的收款确认文件

序号	姓名/名称	与公司的关系	持股比例	出资时间	取得方式	流水核查情况	其他补充核查手段
				2023年4月	受让周海持有的公司股份	已核查出资账户出资前后6个月的银行流水，为自有资金转账	①查阅股份转让协议及支付凭证；②与李江澎进行访谈并取得其出具的承诺；③与周海进行访谈并取得其出具的收款确认文件及完税凭证
2	沈金龙	董事/副总经理/持股5%以上的自然人股东	21.8989%	2018年6月	公司以发行股份方式向沈金龙支付收购宁波诚邦100%股权部分交易对价	不适用	①查阅本次股份发行相关的股东大会决议、购买资产协议、支付凭证及完税证明等资料；②与沈金龙进行访谈并取得其出具的承诺
3	刘井国	董事/副总经理/持股5%以上的自然人股东	12.7273%	2004年8月	设立奥立思特有限公司，委托配偶陈蓉代持，并已于2006年12月解除代持	出资方式为银行柜台现金缴存，系自有资金缴存，未取得流水；通过历次现金分红前后流水进行补充核查，不存在代持等情形	①查阅设立时股东会决议、验资报告及银行现金存款凭证；②与相关方就股权代持事项进行专项访谈并取得刘井国出具的承诺

序号	姓名/名称	与公司的关系	持股比例	出资时间	取得方式	流水核查情况	其他补充核查手段
				2014年12月	增资	出资方式部分为银行柜台现金缴存，系自有资金缴存，未取得流水；通过历次现金分红前后流水进行补充核查，不存在代持等情形；部分为未分配利润转增	①查阅增资的股东会决议、注册资本到位情况的复核专项报告以及现金支付的银行电子回单；②与刘井国进行访谈并取得其出具的承诺
						已核查出资账户出资前后6个月的银行流水，为自有资金转账	①查阅验资报告及银行电子回单；②与刘井国进行访谈并取得其出具的承诺
4	管匀	董事/副总经理/董事会秘书/财务总监/持股5%以上的自	8.1679%	2004年8月	设立奥立思特有限公司，委托配偶吴英代持，并已于2006年12月解除代持	出资方式为银行柜台现金缴存，系自有资金缴存，未取得流水；通过历次现金分红前后流水进行补充核查，不存在代持等情形	①查阅设立时的股东会决议、验资报告及银行现金存款凭证；②与相关方就股权代持事项进行专项访谈并取得管匀出具的承诺

序号	姓名/名称	与公司的关系	持股比例	出资时间	取得方式	流水核查情况	其他补充核查手段
5	许春林	然人股东	0.6713%	2014年12月	增资	出资方式部分为银行柜台现金缴存，系自有资金缴存，未取得流水；通过历次现金分红前后流水进行补充核查，不存在代持等情形；部分为未分配利润转增	①查阅增资的股东会决议、注册资本到位情况的复核专项报告以及现金支付的银行电子回单；②与管匀进行访谈并取得其出具的承诺
		持有公司股份的监事				出资方式为银行柜台现金缴存，系自有资金缴存，未取得流水；通过历次现金分红前后流水进行补充核查，不存在代持等情形	①查阅设立时的股东会决议、验资报告及银行现金存款凭证；②与相关方就股权代持事项进行专项访谈并取得许春林出具的承诺

序号	姓名/名称	与公司的关系	持股比例	出资时间	取得方式	流水核查情况	其他补充核查手段
				2021年6月	增资	已核查出资账户出资前后6个月的银行流水，为自有资金转账	①查阅验资报告及银行电子回单；②与许春林进行访谈并取得其出具的承诺
6	管匀、李江澎、刘井国、许春林、肖翠平、刘淼、朱长刚及常州瑞安其他19位有限合伙人	员工持股平台合伙人	通过常州瑞安合计持有公司6.7558%的股份	2014年12月	管匀、李江澎、刘井国、许春林、周海向常州瑞安出资，常州瑞安向公司增资；后续其他合伙人陆续受让刘井国、许春林、周海持有的财产份额	出资方式为银行柜台现金缴存，未取得流水；后续合伙人之间转让财产份额支付方式为现金支付，均为自有资金缴存或支付	①查阅增资的股东会决议、常州瑞安成立时的合伙协议、历次入伙协议、合伙人会议决议、财产份额转让协议；②查阅合伙人向常州瑞安缴纳出资款、常州瑞安向公司缴纳增资款的银行业务回单；③与全体合伙人进行访谈并取得其出具的声明；④查阅了常州瑞安历年分红明细

序号	姓名/名称	与公司的关系	持股比例	出资时间	取得方式	流水核查情况	其他补充核查手段
				2018年8月	新增合伙人陈琼、吴静芬、蔡建民、林素敏、曾品根、张红、陈志华向常州瑞安增资，常州瑞安通过全国股份转让系统受让公司股份	已核查新增合伙人出资账户出资前后3个月的银行流水，其资金来源部分为自有资金，部分为公司主要股东李江澎、沈金龙无偿资助	①查阅入伙协议、变更决定书以及增资合伙人向常州瑞安缴纳增资款的银行业务回单；②查阅公司持股5%以上股东每日持股变化明细；③与新增合伙人进行访谈并取得其出具的声明；④查阅了常州瑞安历年分红明细；⑤取得公司、李江澎、沈金龙共同出具的关于常州瑞安增资情况的说明
7	管匀、肖翠平、刘淼、朱长刚及常州瑞喆其他27位有限合伙人	员工持股平台合伙人	通过常州瑞喆合计持有公司0.8927%的股份	2021年6月	向常州瑞喆出资，常州瑞喆向公司增资	已核查全部合伙人出资账户出资前后3个月的银行流水，资金来源均为家庭自有资金	①查阅常州瑞喆的合伙协议、验资报告以及设立至今的银行流水；②查阅增资的股东会决议、常州瑞喆向公司缴纳增资款的银行业务回单；③与全部合伙人进行访谈并取得其出具的声明

序号	姓名/名称	与公司的关系	持股比例	出资时间	取得方式	流水核查情况	其他补充核查手段
8	管匀及常州瑞虹其他21位有限合伙人	员工持股平台合伙人	通过常州瑞虹合计持有公司0.5571%的股份	2021年6月	向常州瑞虹出资，常州瑞虹向公司增资	已核查全部合伙人出资账户出资前后3个月的银行流水，资金来源均系其家庭自有资金	①查阅常州瑞虹的合伙协议、验资报告以及设立至今的银行流水；②查阅增资的股东会决议、常州瑞虹向公司缴纳增资款的银行业务回单；③与全部合伙人进行访谈并取得其出具的声明

注：刘淼系公司原职工代表监事，2024年6月3日，公司已与其解除劳动关系；公司已于2024年6月召开职工代表大会补选朱长刚为职工代表监事。

综上所述，主办券商及律师认为，上述股权代持核查程序充分有效。

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

（一）核查程序

主办券商和律师核查了公司提供的全套工商登记资料、历次增资、转让协议（转增除外）、验资报告、审计报告或评估报告、股权转让价款支付凭证，以及前次新三板挂牌期间披露的与增资有关的公告等文件。

（二）核查结论

经主办券商和律师核查，公司股东历次入股背景、入股价格、资金来源等参见本问题公司回复部分。

截至本问询回复出具日，除公司首次在全国股份转让系统挂牌期间进行的交易外，公司历次股东入股，股权（股份）变动均具有合理的原因及背景，定价公允，不存在股东入股价格明显异常情形。自然人股东历次出资资金均来源于其自有资金，机构股东的资金来源于其上层股东或合伙人出资。

综上所述，公司不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送情形。

四、就公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议发表明确意见

(一) 核查程序

主办券商和律师就历史上股权代持的情形访谈了代持人及被代持人，并收取了相关股权转让协议；查阅了相关股东入股流水及验资报告等。

(二) 核查结论

除本问询回复中披露的股权代持情形外，截至本问询回复出具日，公司不存在其他股权代持情形。公司不存在未解除、未披露的股权代持事项；历史上存在的股权代持已清理完毕，不存在股权纠纷或潜在争议。

2、关于子公司。根据申请文件：（1）公司存在越南奥立思特、越南大唐等境外子公司；（2）子公司鼎唐电机、越南奥立思特系收购取得；（3）子公司奥立思特电子的租赁期限为“长期”，子公司越南奥立思特的房屋建筑物租赁期间已经届满或即将届满；（4）子公司越南奥立思特应于2024年12月底前补办《环境许可证》，公司承诺越南奥立思特位于越南平阳省土龙木市富新坊神浪叁工业区3号街厂房的生产活动将于2024年6月底全面停止，相关产线将逐步搬迁至越南大唐。

请公司补充说明：（1）境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；（2）公司收购鼎唐电机、越南奥立思特的具体情况，包括但不限于收购时间、收购背景、交易对手方、收购价格、定价依据及公允性，是否履行评估或审计程序，是否存在损害公司利益的情形；（3）子公司关于房屋租赁有效期限的约定是否合法有效，结合租赁房产面积及占比、主要用途、租赁期限等，说明

是否存在无法继续使用相关房产的风险，是否对公司生产经营构成重大不利影响；（4）越南奥立思特在补办《环境许可证》前的生产经营活动是否符合当地环保要求，是否存在受到行政处罚风险及是否构成重大违法行为；越南奥立思特生产活动停止及产线转移的进展情况，是否存在实质性障碍，如是，补充说明公司面临的法律风险及对公司生产经营的影响。

【公司回复】

一、境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；

（一）境外投资的原因、必要性以及协同性

公司设有香港奥立思特、越南奥立思特以及越南大唐三家境外子公司，具体如下：

名称	投资形式	取得时间	主要业务
香港奥立思特	全资子公司	2019年5月23日	公司对境外投资的路径公司，并作为电机产品境外销售单位
越南奥立思特	全资孙公司	2019年10月25日	报告期内为公司电机产品主要境外生产主体与销售单位
越南大唐	全资孙公司	2022年11月29日	报告期后拟作为公司电机产品境外生产主体与销售单位

报告期内，公司营业收入中境外收入占比分别为56.11%、59.01%，其中，最主要境外销售国家为越南，越南销售收入分别占报告期内境外销售收入的40.42%、46.73%。近年来，因国际经济形势导致的市场及客户需求变化，公司战略客户如TTI集团、黑猫集团等均开始进行国际产能转移，在越南建立生产基地，同时对供应链提出转移海外建立生产基地的要求。经公司考察，越南在战略位置、招商政策等方面具备投资潜力，且具有人工成本低、税收优惠等发展优势。公司取得、设立越南奥立思特、越南大唐电机，有利于提高运营效率、缩短交货时间，满足战略客户的就近采购和原产地要求，巩固与现有战略客户

的友好合作关系，同时有利于进一步拓展当地业务和境外客户，树立公司在东南亚地区乃至国际上的品牌形象，开拓新的市场渠道。公司通过香港奥立思特持股越南奥立思特、越南大唐电机，有利于实现对越南公司的投资管理，便于境外结算，更好地促进公司电机产品的境外销售。

综上，上述境外子公司的设立与取得均与公司的业务存在一定协同效应，在公司的整体国际发展战略方面存在必要性。

（二）境外投资的金额以及经营现状

主体名称	注册资本	实缴资本	2023年年度数据（万元）			
			营业收入	净利润	总资产	净资产
奥立思特 (合并口径)	9,298.00 万元	9,298.00 万元	53,854.98	5,280.95	89,773.59	70,391.41
香港奥立思特	200.00万 美元	200.00万 美元	4,952.81	239.04	3,660.03	2,042.98
越南奥立思特	461.60亿 越南盾	461.60亿 越南盾	12,669.86	-585.40	11,875.97	3,435.91
越南大唐	237.40亿 越南盾	237.40亿 越南盾	0.00	-248.00	1,801.34	440.78

公司对境外子公司的投资金额系基于境外子公司的业务定位及开展可行性调研而决定的，符合各境外子公司日常运营的需要；投资金额合计占公司2023年末净资产、总资产的比例分别为5.03%、3.94%，占比较小，与公司现有生产经营规模、财务状况相适应。上述境外子公司的人员主要是管理及生产人员，不涉及技术开发工作。公司自设立以来，始终关注公司及子公司内部管理的规范性和有效性，经过多年经验积累，公司已建立起一支稳定、高素质的管理团队和一套较为完备的内部管理制度，能够满足境外投资的管理要求。公司通过委派技术人员到境外子公司指导的方式，保证公司现有核心技术能在境外子公司得到充分利用，为其日常生产活动提供了技术支持。

综上，公司三家境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

（三）境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、公司具有境外子公司分红决策的权利

香港奥立思特为公司的全资子公司，越南奥立思特、越南大唐电机为香港奥立思特的全资子公司，公司享有其全部收益权。香港奥立思特、越南奥立思特、越南大唐电机公司章程中均不存在禁止或者限制其向股东分红的规定，不

存在分红的障碍。

2、境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍

根据商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南（中国香港）》，“香港没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出香港。”因此，香港奥立思特向公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

根据越南律师于2024年7月出具的越南补充法律意见，“通常情况下，允许越南奥立思特、越南大唐电机向其唯一股东香港奥立思特进行分红，但需满足以下条件：1、越南奥立思特、越南大唐电机已向越南政府依法履行财政义务，包括但不限于纳税义务；2、越南奥立思特、越南大唐电机在利润分配年度的财务报表中不再记录累计亏损；3、越南奥立思特、越南大唐电机已向税务管理部门提交了其进行利润分配年度的经审计财务报表和企业所得税决算申报表；4、越南奥立思特、越南大唐电机在利润分配后的剩余财产可全额偿还到期债务和其他到期负债。”

根据国家外汇管理局于2009年7月13日发布《境内机构境外直接投资外汇管理规定》：“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”

因此，我国在政策层面上，相关法规不存在对境外子公司分红的限制政策；同时，公司三家境外子公司所在国家或地区亦不存在因外汇管制或政策层面而导致的分红障碍。但若未来境外子公司所在国家或地区对于现金分红、资金结转、税收、外汇等事项的监管政策发生不利变化，且鉴于公司自设立、取得境外子公司以来，尚未执行过相关子公司向母公司分红的程序，对相关操作程序尚不熟悉，公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”章节中进行了补充披露，具体内容如下：

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
.....
境外子公司向母公司分红可能存在不确定性的风险	公司对境外子公司具有分红决策的权利，同时根据我国及境外子公司所在国家或地区相关法律，公司境外子公司不存在国外

	汇管制或政策层面而导致的分红障碍，但若未来境外子公司所在国家或地区对于现金分红、资金结转、税收、外汇等事项的监管政策发生不利变化，可能对公司境外子公司向境内母公司分配利润构成一定障碍，从而存在降低公司向股东分配盈利能力的风险。且公司自设立、取得境外子公司以来，尚未实际执行过相关子公司向境内母公司分红的程序，对相关操作尚不熟悉，未来在执行境外子公司分红过程中存在一定不确定性，届时可能导致分红工作延迟或取消。
--	--

（四）公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

公司设立香港奥立思特、越南奥立思特及向其增资履行的主管机关备案、审批程序如下：

2019年5月16日，常州市发展和改革委员会向公司核发常发改外资备[2019]25号《境外投资项目备案通知书》，同意公司在越南投资建设小功率电机制造厂项目备案请示；2019年5月27日，江苏省商务厅向公司核发境外投资证第N3200201900318号《企业境外投资证书》，同意公司通过香港奥立思特在越南投资设立越南奥立思特，投资总额不超过800万美元；2020年10月5日，越南奥立思特的注册资本由20亿越南盾增加至461.6亿越南盾，新增注册资本由香港奥立思特认缴。由于增资后的总投资额折合200万美元，未超过境外投资证第N3200201900318号《企业境外投资证书》中设置的投资额度上限，因此无需履行额外的备案、审批程序。

公司设立越南大唐履行的主管机关备案、审批程序如下：

2022年7月26日，江苏省商务厅向公司核发境外投资证第N3200202200546号《企业境外投资证书》，同意公司通过香港奥立思特在越南投资设立越南大唐；根据《境外投资核准备案常见问题解答（2021年）》，“投资主体通过其控制的境外企业开展中方投资额不超过3亿美元的非敏感类项目，境内企业不投入资产、权益，也不提供融资、担保，则境内企业既不需要申请备案也不需要提交大额非敏感类项目情况报告表”，因此，公司通过香港奥立思特投资越南大唐投资总额为500万美元，且香港奥立思特投资越南大唐的资金来源于其境外

的自有资金，不存在境内企业向境外汇出资金的情况，根据上述监管要求，公司通过其控制的境外企业香港奥立思特投资设立越南大唐，不涉及资金出境的，无需履行发改委备案或报告手续。

综上所述，公司对外投资设立子公司及对子公司增资已履行相关主管机关的备案、审批等监管程序，合法合规。

(五) 公司投资设立及增资境外企业符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》的规定

《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》对限制类或禁止类的境外投资作了如下规定：

“限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资；（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资；（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台；（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资；（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。”

“禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资；（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资；（三）赌博业、色情业等境外投资；（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资；（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。”

公司境外投资项目均不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制开展或禁止开展的境外投资，符合相关法律法规的规定。

(六) 关于是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于其设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

公司已取得Jingtian & Gongcheng LLP就香港奥立思特的合法合规情况出具的《香港奥立思特法律意见》，Bizconsult Law Firm就越南奥立思特的合法合规情况出具的《越南奥立思特法律意见》、就越南大唐的合法合规情况出具的《越南大唐法律意见》。

1、关于境外子公司设立、股权变动、业务合规性的合法合规意见

根据《香港奥立思特法律意见》，香港奥立思特依据香港法律合法设立并有效存续；香港奥立思特的唯一股东为公司，自成立之日起未发生任何股份转让或股本变更，股份不存在按揭、抵押情况；香港奥立思特的经营范围为贸易和投资控股，自成立以来未开展上述范围以外的业务，从事上述业务无需取得任何资质、证书、牌照、批准及许可；报告期内香港奥立思特不存在任何涉及税务纠纷、产品质量和经营有关的法律诉讼，亦未受到香港任何政府部门的罚款或处罚。

根据《越南奥立思特法律意见》，越南奥立思特依据越南法律合法成立并有效存续，自成立以来发生的股权变动均符合越南法律法规的规定；越南奥立思特已取得从事经营业务所必需的《投资登记证》及《企业注册证书》，可按照登记的经营范围开展经营活动，除此之外无需取得任何其他资质；报告期内越南奥立思特未发生任何诉讼、仲裁，亦不存在因违反税务、环境保护、安全生产等方面的法律法规而受到政府行政处罚的情况。

根据《越南大唐法律意见》，越南大唐依据越南法律合法成立并有效存续，自成立以来股权结构未发生任何变化；越南大唐已取得从事经营业务所必需的《投资登记证》及《企业注册证书》，可按照登记的经营范围开展经营活动，除此之外无需取得任何其他资质；报告期内越南大唐未发生任何诉讼、仲裁，亦不存在因违反税务、环境保护、安全生产等方面的法律法规而受到政府行政处罚的情况。

2、关于境外子公司的关联交易、同业竞争

《香港奥立思特法律意见》《越南奥立思特法律意见》以及《越南大唐法律意见》未就境外子公司的关联交易、同业竞争情况发表意见。根据《审计报告》，报告期内，上述境外子公司均未与公司合并范围外的关联方发生关联交易；香港奥立思特系公司的全资子公司，越南奥立思特、越南大唐系香港奥立思特的全资子公司，上述境外子公司均属于公司合并报表范围内的子公司，与公司之间不存在同业竞争。此外，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东、全体董事、监事和高级管理人员已出具《关于规范关联交易的承诺函》，公司控股股东、实际控制人李江澎已出具《关于避免同业竞争的承诺》，公司已采取了规范关联交易和避免现实或潜在同业竞争的必要措施。

综上所述，截至本问询回复出具日，公司境外子公司的设立、股本变动均已履行了必要程序，合法合规，不存在其他纠纷或潜在纠纷；境外子公司在中国大陆以外的地区或国家从事经营活动合法、合规、真实、有效。

二、公司收购鼎唐电机、越南奥立思特的具体情况，包括但不限于收购时间、收购背景、交易对手方、收购价格、定价依据及公允性，是否履行评估或审计程序，是否存在损害公司利益的情形

(一) 公司收购鼎唐电机的具体情况

鼎唐电机设立时名称为常州市大唐印刷有限公司（以下简称“大唐印刷”），设立于2003年8月4日，系由自然人钟作恩、钱丽敏共同以货币资金出资设立，设立时的注册资本为180万元，其中：钟作恩出资162万元、占注册资本的90%，钱丽敏出资18万元、占注册资本的10%。

2010年，基于公司日益扩大的生产经营需要，公司计划在常州市钟楼区购买合适的自有生产场地。经了解，当时大唐印刷因经营状况不善，其股东有意出让土地及厂房。2010年6月28日，经公司与大唐印刷原股东钟作恩、钱丽敏协商一致，双方签订转让协议，约定钟作恩、钱丽敏将其持有大唐印刷100%的股权以180万元的价格转让给公司；同时由公司接收大唐印刷位于钟楼经济开发区银杏路60号，土地使用权面积为15,104平方米的国有建设用地及主体厂房建筑面积为3,081.83平方米房屋，以及一台变压器；并承担大唐印刷850万元的银行债务。本次交易价格合计为1,030万元。截至本问询回复出具日，公司已将股权转让价款180万元支付给大唐印刷原股东，850万元已支付给大唐印刷用于偿还银行债务，上述合同已履行完毕。

2010年7月9日，大唐印刷作出股东会决议，同意公司名称变更为常州鼎唐电机有限公司。2010年8月5日，钟作恩、钱丽敏分别与公司签订用于办理工商变更登记的《股权转让协议》，约定钟作恩将其持有鼎唐电机90%的股权（对应出资额162万元）以162万元的价格转让给公司，钱丽敏将其持有鼎唐电机10%的股权（对应出资额18万元）以18万元的价格转让给公司。同日，鼎唐电机作出股东会决议，同意上述股权转让。

2010年8月9日，本次股权转让经常州工商行政管理局钟楼分局核准登记。本次股权转让完成后，鼎唐电机变更为公司的全资子公司。

公司上述收购未履行评估或审计程序，上述交易价格主要以鼎唐电机拥有的房地产价值作为主要定价依据，经交易双方参考当时周边土地价格、房屋所处位置、面积及使用状态、设备使用年限、成新率等因素进行协商后，确定整体交易价格为1,030万元，定价依据合理、公允，交易过程不存在纠纷或潜在纠纷。本次交易的交易对手方钟作恩、钱丽敏与公司及其股东、董事、监事、高级管理人员之间均不存在关联关系。

综上所述，公司收购鼎唐电机具备合理性，虽未履行评估或审计程序，但定价依据公允，不存在损害公司利益的情形。

（二）公司收购越南奥立思特的具体情况

2019年5月，公司已就设立越南奥立思特事宜办理了境外投资的备案手续。由于公司工作人员对越南当地注册公司流程不熟悉，公司委托越南籍自然人黄文原作为名义投资人先行办理越南奥立思特的注册手续。双方于2019年5月20日签订了《注册越南有限公司协议书》，约定越南奥立思特注册成立后，黄文原应根据公司的要求将全部越南奥立思特股权转让给公司或其指定的第三人。

2019年5月24日，越南奥立思特在越南注册成立并取得注册号为3702773817的注册登记证书。2019年7月9日，黄文原与香港奥立思特签订了《股权转让协议》，按照约定黄文原将其持有的越南奥立思特100%股权（对应注册资本20亿越南盾）转让给香港奥立思特，转让价格为20亿越南盾。2019年10月25日，越南奥立思特正式完成变更手续并取得更新后的注册登记证书。本次股权转让完成后，越南奥立思特变更为香港奥立思特的全资子公司。

考虑到越南奥立思特为委托新设企业，尚未正式投入生产运营，本次收购未履行评估或审计程序，收购价格以原出资额20亿越南盾为依据具有合理性，定价公允。本次交易的对手方黄文原与公司及其股东、董事、监事、高级管理人员之间均不存在关联关系。

综上所述，公司收购越南奥立思特具备合理性，虽未履行评估或审计程序，但定价依据公允，不存在损害公司利益的情形。

三、子公司关于房屋租赁有效期限的约定是否合法有效，结合租赁房产面积及占比、主要用途、租赁期限等，说明是否存在无法继续使用相关房产的风险，是否对公司生产经营构成重大不利影响

(一) 子公司关于房屋租赁有效期限的约定是否合法有效

2006年12月6日，奥立思特电子与江苏省常州市钟楼经济开发区管委会（以下简称“经开管委会”）签署了《协议书》，约定奥立思特电子自2007年2月1日起租赁经开管委会位于常州市钟楼开发区星港路65-21号面积为3,113平方米的标准厂房；2015年12月28日，经开管委会、常州钟楼经济开发区投资建设有限公司与奥立思特电子签署了《协议书》，协议中双方未约定租赁期限，奥立思特电子承诺不主动退房，经开管委会、常州钟楼经济开发区投资建设有限公司承诺在奥立思特电子合法经营未出现重大违法、违规经营等情况下，出租方不提出收回房产。公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务/二、内部组织结构及业务流程/(三)与业务相关的关键资源要素/5、主要固定资产”中修改如下：

“4、租赁

适用 不适用

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平米)	租赁期限	租赁用途
奥立思特电子	江苏省常州市钟楼经济开发区管委会/常州钟楼经济开发区投资建设有限公司/常州大数据产业园运营有限公司	常州市钟楼开发区星港路65-21号	3,113	2007年2月1日起租，双方未约定期限	厂房
.....					

”

根据当时有效的《中华人民共和国合同法》以及现行有效的《中华人民共和国民法典》的规定，当事人对租赁期限没有约定或者约定不明确，视为不定期租赁。

综上所述，上述协议中各方未明确约定租赁到期日，不影响房屋租赁合同

的有效性，上述房屋租赁合同合法有效。

（二）结合租赁房产面积及占比、主要用途、租赁期限等，说明是否存在无法继续使用相关房产的风险，是否对公司生产经营构成重大不利影响

奥立思特电子上述租赁房屋面积为3,113平方米，占公司总使用厂房面积的比例为2.17%，占比较小。奥立思特电子目前将上述房屋中530平方米租赁给新金宇用于生产电机组件及办公，172平方米租赁给常州市祥瑞塑料制品厂（以下简称“常州祥瑞”）用于生产及办公，剩余闲置部分暂时用于存放货物。该等用途对租赁房屋不涉及特殊要求。

根据出租方出具的情况说明，房屋租赁合同期限内出租方承诺不会主动提出收回房产，不影响承租人的正常生产经营使用。因此，上述租赁房屋不存在无法继续使用的风险。

公司控股股东、实际控制人李江澎已出具《关于土地房产事项的承诺》，承诺如公司或子公司无法继续使用该等房屋，实际控制人将及时为公司及子公司落实其他可供使用的房屋，以保证公司生产经营的持续稳定，并愿意承担公司及子公司因此所遭受的经济损失。

综上所述，奥立思特电子的租赁房屋不存在无法继续使用的风险；鉴于该处租赁房屋具有较强的可替代性，即使无法继续租赁，由于奥立思特电子已无实际生产，且公司可使用自有房产，因此不会对公司的生产经营构成重大不利影响。

（三）关于越南奥立思特房屋租赁相关情况的核查

鉴于越南奥立思特的全部产线搬迁至越南大唐电机尚未完成，越南奥立思特与房屋出租方日心木业股份公司、FORTUNA贸易&投资责任有限公司续签了租赁合同，将位于越南平阳省土龙木市富新坊神浪叁工业区3号街CN1房屋的租赁合同到期时间由2024年6月30日延长至2024年9月30日，将位于越南平阳省土龙木市富新坊神浪叁工业区3号街CN2房屋的租赁合同到期时间由2024年6月6日延长至2024年8月6日，主要用于存放尚未完成搬迁的设备及存货等。截至本问询回复出具之日，越南奥立思特正在履行的房屋租赁合同具体情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁地址	租赁面积 (m ²)	租赁期限
1	越南奥立思特	日心木业股份公司	越南平阳省土龙木市富新坊神浪叁工业区3号街CN1	5,996	2019年7月1日至2024年9月30日
2	越南奥立思特	FORTUNA贸易&投资责任有限公司	越南平阳省土龙木市富新坊神浪叁工业区3号街CN2	4,400	2021年6月6日至2024年8月6日

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（三）与业务相关的关键资源要素”之“5、主要固定资产”中修改如下：

“4、租赁

适用 不适用

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平米)	租赁期限	租赁用途
越南奥立思特	CÔNG TY CO PHAN GO NHAT TAM (日心 木业股份公 司)	越南社会主 义共和国平 阳省土龙木 市富新坊神 浪叁工业区3 号街CN1	5,996	2019年7月1 日至2024年 9月30日	厂房
越南奥立思特	CÔNG TY TNHH THUONG MAI VA DAU TU FORTUNA (FORTUNA 贸易投资责 任有限公 司)	越南社会主 义共和国平 阳省土龙木 市富新坊神 浪叁工业区3 号街CN2	4,400	2021年6月6 日至2024年 8月6日	厂房
.....					

”

综上所述，越南奥立思特已根据实际需要与出租方续签了租赁合同，不存在无法继续使用相关房产的风险，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

四、越南奥立思特在补办《环境许可证》前的生产经营活动是否符合当地环保要求，是否存在受到行政处罚风险及是否构成重大违法行为；越南奥立思特生产活动停止及产线转移的进展情况，是否存在实质性障碍，如是，补充说明公司面临的法律风险及对公司生产经营的影响

(一) 越南奥立思特在补办《环境许可证》前的生产经营活动是否符合当地环保要求，是否存在受到行政处罚风险及是否构成重大违法行为

根据越南现行有效的No.72/2020/QH14《环境保护法》第39条的规定，“需取得环境许可证的对象如下：1、第I类、第II类和第III类产生废水，粉尘或废气的投资项目；2、在本法生效之日前运营的位于密集生产区、商业服务区、产业聚集区的投资项目，其环境标准与第一条规定的环境标准相同。”根据No.72/2020/QH14《环境保护法》第42条的规定，“本法第39.2条规定的位于密集生产区、商业服务区、产业聚集区的在本法生效之日前已正式运行的项目，从本法生效之日起36个月内必须完成相关的环境许可手续。”

根据越南律师出具的《越南奥立思特法律意见》，越南奥立思特的生产项目属于No.72/2020/QH14《环境保护法》第39条规定的第II类生产项目，且于《环境保护法》生效之日（即2022年1月1日）前已正式运行，需要于《环境保护法》生效之日起36个月内完成上述环境许可证的补办，即应于2024年12月31日前取得《环境许可证》。越南奥立思特已经并正在遵守所有适用的环境法律，政府部门未对公司施加任何处罚，不会因在停止生产活动前未获得环境许可证而受到处罚。

在2022年1月1日之前，越南境内没有关于环境许可证的规定。因此，越南奥立思特在补办《环境许可证》前，截至2024年12月31日的生产经营活动符合当地环保要求，不构成重大违法行为。

根据《越南奥立思特法律意见》，若未能在2024年12月31日前取得《环境许可证》且生产活动尚未停止，越南奥立思特可能会被处以3亿-3.4亿越南盾的罚款（约合人民币8.58万元-9.73万元），并暂停生产活动最长为6个月的行政处罚。即便越南奥立思特将来因未办理环境许可证受到行政处罚，不构成重大违法行为，以上行政处罚不构成重大行政处罚。

综上所述，越南奥立思特在补办《环境许可证》前，截至2024年12月31日

的生产经营活动符合越南当地环保要求；越南奥立思特计划最迟将于2024年9月停止生产活动。即使将来越南奥立思特在无生产状况下仍因未办理环境许可证存在处罚风险，可能涉及的处罚金额较小，不构成重大违法违规情形。

（二）越南奥立思特生产活动停止及产线转移的进展情况，是否存在实质性障碍

截至本问询回复出具日，越南奥立思特已完成了大多数主要产线相关设备的转移，剩余部分产线由于客户产品认证进度原因暂未搬迁完成，主要为组装生产线。根据公司出具的说明，根据公司的主要客户TTI集团要求，公司共有34款产品需完成客户SER (SAMPLE EVALUATION REPORT, 零件样板评估报告) 认证后才能转移至越南大唐电机生产发货，截至2024年7月16日，TTI集团已完成其中22款产品的认证，待全部产品完成认证后，预计越南奥立思特最迟将于2024年9月完成搬迁及停产，不存在实质性障碍。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商、律师回复】

（一）核查程序

1、取得公司出具的说明，了解设置相关境外子公司的背景、原因和必要性，并了解相关境外主体的经营管理情况；查阅国家外汇管理局发布的关于境外子公司向境内分红的有关规定，分析境外子公司所在地向中国境内分红的政策以及限制；并查看了香港律师出具的《香港奥立思特法律意见》、越南律师出具的《越南大唐法律意见》《越南奥立思特法律意见》以及针对越南子公司分红事项的《补充法律意见》；取得并查阅了境外投资主管机构等相关备案文件；

2、查阅了鼎唐电机设立至今的工商登记档案、出资凭证、各方签署的转让协议及价款支付凭证，与公司的高级管理人员、鼎唐电机的原股东进行了访谈；取得并查阅了越南奥立思特的注册、审批文件、出资凭证、《注册越南有限公司协议书》、各方签署的转让协议及价款支付凭证；并与越南奥立思特的原股东进行了访谈；

3、查阅了奥立思特电子租赁房屋相关的《协议书》以及与租赁相关的法律法规，取得了房屋出租方出具的情况说明以及公司实际控制人李江澎出具的承诺文件；

4、检索了越南政府颁发的No.72/2020/QH14《环境保护法》（自2022年1月1日起生效）的相关规定；通过视频方式确认了越南奥立思特生产活动是否停止及产线转移的进展情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司相关境外子公司设立的主要原因系公司战略客户均开始进行国际产能转移，在越南建立生产基地，同时对供应链提出转移海外建立生产基地的要求，设置具有商业合理性以及必要性，境外子公司与公司业务之间存在协同效应；境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；母公司与三家境外子公司所在地的法律法规未禁止相关境外主体向中国境内分红，三家境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

公司对外投资设立子公司及对子公司增资已履行相关主管机关的备案、审批等监管程序，合法合规。公司境外投资项目均不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制开展或禁止开展的境外投资，符合相关法律法规的规定。

公司已取得Jingtian & Gongcheng LLP就香港奥立思特的合法合规情况出具的《香港奥立思特法律意见》，Bizconsult Law Firm就越南奥立思特的合法合规情况出具的《越南奥立思特法律意见》、就越南大唐的合法合规情况出具的《越南大唐法律意见》，就公司境外子公司设立、股权变动、业务合规性等方面发表了明确意见。境外子公司的关联交易、同业竞争，主办券商及律师已通过查阅《审计报告》等补充手段进行了核查。

2、公司收购鼎唐电机、越南奥立思特的具体情况、收购时间、收购背景、交易对手方、收购价格和定价依据详见本问询回复“问题2 关于子公司”之“二、公司收购鼎唐电机……”。公司收购鼎唐电机、越南奥立思特具备合理性；虽未履行评估或审计程序，但定价依据公允，不存在损害公司利益的情形。

3、子公司奥立思特电子的厂房租赁协议未约定租赁期限，同时各方承诺不主动退租或收回房产，不影响房屋租赁合同的有效性。奥立思特电子的租赁房屋不存在无法继续使用的风险；鉴于该处租赁房屋具有较强的可替代性，即使无法继续租赁，由于奥立思特电子已无实际生产，且公司可使用自有房产，因

此不会对公司生产经营构成重大不利影响。

越南奥立思特已根据实际需要与出租方续签了租赁合同，不存在无法继续使用相关房产的风险，不会对公司生产经营构成重大不利影响。

4、越南奥立思特在补办《环境许可证》前，截至2024年12月31日的生产经营活动符合越南当地环保要求；越南奥立思特计划最迟将于2024年9月停止生产活动。即使将来越南奥立思特在无生产状况下仍因未办理环境许可证存在处罚风险，可能涉及的处罚金额较小，不构成重大违法违规情形。

5、截至本问询回复出具日，越南奥立思特已完成了大多数主要产线相关设备的转移，剩余部分产线由于客户产品认证进度原因暂未搬迁完成，主要为组装生产线。越南奥立思特预计最迟将于2024年9月完成搬迁及停产，不存在实质性障碍。

3、关于收入及经营业绩。根据申报文件报告期内，公司收入分别为62,419.68万元和53,854.98万元，净利润分别为9,170.00万元和5,280.95万元；公司境外销售占比分别为56.11%和59.01%；公司微特电机业务主要经营自有品牌，办公设备业务采用ODM/OEM直销模式进行销售。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，补充披露境外收入有关情况。

请公司补充说明：（1）列表说明报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；（2）ODM/OEM与自有品牌业务模式的收入及占比情况，ODM/OEM模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别、毛利率差异；其他业务收入确认方法（总额法、净额法）是否符合《企业会计准则》规定；（3）结合具体业务模式、合同条款约定等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异；（4）结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期营业收入下降的原因及合理性、报告期内净利润大幅下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差

异；（5）报告期各期客户供应商重合的具体交易内容、金额及占收入、采购的比例，是否符合行业惯例，说明向客户采购原材料再销售业务是否属于委托加工，是否采用净额法核算；（6）是否存在通过第三方回款的情况，如有，说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系；（7）公司关于退换货的相关机制，预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；（8）结合报告期各期主要产品价格、主要原材料价格波动、人工、制造费用等变化情况，分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性；（9）原材料价格波动是否存在周期性，结合公司历史上的毛利率水平，说明公司毛利率是否可持续，当原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力；（10）结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况等，说明公司毛利率低于同行业公司的原因及合理性；（11）结合公司所处行业的景气度、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司经营业绩持续下滑的原因及合理性，经营业绩的可持续性。

【公司回复】

一、请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，补充披露境外收入有关情况

公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，在“第四节 公司财务”之“六 经营成果分析”之“（二）营业收入分析”部分补充披露了公司境外销售收入相关情况如下：

“I.境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等：

1、主要进口国和地区情况

主要进口国和地区情况如下表所示：

单位：人民币万元

国别	2023年审定收入	占比	2022审定收入	占比
越南	14,848.91	46.73%	14,157.52	40.42%
日本	10,786.53	33.94%	11,576.01	33.05%

国别	2023年审定收入	占比	2022审定收入	占比
美国	2,617.02	8.23%	7,006.31	20.00%
德国	2,366.80	7.45%	1,171.83	3.35%
丹麦	445.00	1.40%	239.05	0.68%
英国	276.43	0.87%	128.02	0.37%
韩国	206.02	0.65%	252.37	0.72%
其他	232.58	0.73%	493.65	1.41%
合计	31,779.29	100.00%	35,024.75	100.00%

公司主要进口国包括越南、日本、美国、欧洲等国家和地区，报告期内，越南、日本、美国、德国四地销售金额占比在95%以上。

2、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

序号	客户名称	所属国家	基本情况	是否签定框架协议	主要条款内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
1	HIKEYTEC HNOLOGY COMPANY LIMITED	越南	该公司系苏州黑猫（集团）有限公司在越南设立的生产基地，该公司主营清洗机，产品主要分为清洗设备和高压泵两种，包含了家用、商业冷水清洗机械、热水清洗机械的全部范围。产品主要用于汽车4S店、大型洗车厂、养殖场和家庭、建筑、机械等民用、工业领域的清洁保养。	是，框架+订单	品质要求、包装要求、 质量保证 、付款方式、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	直销	商务洽谈	市场定价	越南盾转账	开具增值税发票后120天内
2	OHYAMAC O.,LTD (爱丽思集团)	日本	主要生产LED照明、家用电器、家居生活用品、园艺及宠物用品，以家居仓储连锁店为主进行销售，集设计、制造、销售于一体。	是，框架+订单	品质要求、包装要求、 质量保证 、付款方式、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	直销	商务洽谈	市场定价，FOB	美金电汇	收到提单副本后的14个工作日
3	CÔNG TY TNHH RONG BAO YU VIỆT NAM	越南	该公司系苏州奔腾塑业有限公司在越南设立的生产基地。该公司为客户提供注塑成型、印刷、整机装配等服务，广泛服务于电动工具及家电等多个行业。	是，框架+订单	品质要求、包装要求、 质量保证 、 运输条款 、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	直销	商务洽谈，展会	市场定价	越南盾转账	增值税正规发票后120天付款

序号	客户名称	所属国家	基本情况	是否签定框架协议	主要条款内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
4	亨沃机械设备（无锡）有限公司	美国	该公司主营设计生产装配泵、过滤器、阀门、温泉及游泳场馆设施、器件和用品。	是，框架+订单	品质要求、质量保证、运输、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	直销	商务洽谈，展会	市场定价	美金电汇	收到提单60天内向供方付费
5	NAKABAY ASHICO., LTD (仲林集团)	日本	该公司旗下有相册、相簿、文具、办公用品的产品线。	是，框架+订单	品质要求、包装要求、质量保证、付款方式、运输条款、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	直销	商务洽谈，展会	市场定价，FOB	美金电汇	获得提单后10天
6	创科实业（TTI集团）	总部位于中国香港的跨国公司	主营业务为电动工具、配件、手动工具、户外园艺工具及地板护理及清洁产品；为专业人士及工业用户提供家居装修、维修、保养、建造业及基建设产品。	是，框架+订单	品质要求、包装要求、质量保证、付款方式、运输条款、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	直销	商务洽谈，展会	市场定价，FOB	美金电汇	90天
7	ACCOBrands Corporation	总部位于美国的跨国公司	该公司是一家全球性公司，产品包括装订、塑封、碎纸、可视通讯设备、桌面式工具，办公用品以及电脑周边产品。	是，框架+订单	品质要求、包装要求、运输条款、付款方式、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	直销	商务洽谈，展会	市场定价，FOB	美金电汇	收到提单60天内向供方付费

序号	客户名称	所属国家	基本情况	是否签定框架协议	主要条款内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
8	OHM ELECTRIC INC.	日本	主营通信产品、电器产品的开发、制造、进口及销售	是，框架+订单	品质要求、包装要求、检验条款、付款方式、售后条款；产品型号、数量、价格、交货时间	直销	商务洽谈，展会	市场定价，FOB	美金电汇	获得提单后30天

注：部分框架协议中约定的检验条款是对相关货物的外观、规格型号、数量进行检查，与订单信息核对是否相符，不涉及调试运行等实质性验收工作。

公司与主要境外客户均签订框架协议，框架协议约定交货时间、品质要求、包装要求、质量保证、付款方式、售后条款等，之后客户会通过其采购系统或邮件等方式下达订单约定具体的产品型号、数量、价格、交货时间等。公司销售均为直接销售模式，不存在经销商和代理商。获客方式系通过展会、商务洽谈等方式。信用政策为开具增值税发票或取得提单的2周至4个月之间。

3、境外销售毛利率与内销毛利率的差异

分产品类型境内外销售收入及其占比和毛利率如下表所示：

单位：万元

电机类	2023年度		
	销售收入	收入占比	毛利率
境内主营收入	18,777.78	51.45%	19.61%
境外主营收入	17,719.85	48.55%	21.28%
电机类	2022年度		
	销售收入	收入占比	毛利率
境内主营收入	22,719.93	50.66%	20.70%
境外主营收入	22,130.66	49.34%	22.65%

单位：万元

办公设备类	2023年度		
	销售收入	收入占比	毛利率
境内主营收入	2,955.03	18.03%	17.05%
境外主营收入	13,435.01	81.97%	27.58%
办公设备类	2022年度		
	销售收入	收入占比	毛利率
境内主营收入	4,318.49	26.06%	17.37%
境外主营收入	12,255.67	73.94%	26.72%

报告期内，公司主营业务收入境内销售毛利率分别为20.17%和19.26%，境外销售毛利率分别为24.10%和23.99%，均有小幅下降。2022年度和2023年度境外销售毛利率分别高于境内销售收入3.93个百分点和4.73个百分点。

报告期内，电机产品和办公设备产品的境外产品毛利率均高于境内产品。主要原因系公司电机产品基本为根据客户要求而定制的产品，而境外产品的需求相对复杂，定制要求较高，因此其毛利率也相应会略高一些。办公设备类产品由于其境内客户主要为得力集团，其销售占办公设备境内主营业务收入的比例达到95%以上，因此其议价能力较强，且整体国内市场对产品价格较为敏感，因此相似型号的产品在成本较为接近的情况下，境内产品定价较境外产品低约5-20%，导致境内产品毛利率较低。

4、汇率波动对公司业绩的影响

2022年度和2023年度公司汇兑收益分别为2,375.53万元和42.52万元，占营业

利润比重分别为23.37%和0.71%。2022年由于美元兑人民币汇率中间价由最低6.3014上涨至最高7.2555，导致公司产生较大金额的汇兑收益。

II.出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响：

1、出口退税等税收优惠的具体情况

报告期各期，公司根据财政部、国家税务总局联合颁布的《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》等相关法律法规享受出口退税的优惠政策，主要产品执行13%的退税率。

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为4,610.17万元和4,037.12万元，占各期境外销售收入比例分别为13.16%和12.70%。

2、进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

公司产品主要进口国家/地区包括越南、日本、美国、欧洲等。公司对美国的出口受到中美贸易摩擦的影响，相关产品出口美国需加征25%的关税。其他相关国家和地区的进口政策、外汇政策、贸易环境未发生重大不利变化，对公司产品不存在特殊的限制政策，对公司出口没有影响。如未来进口国和地区的进口外汇等政策以及国际经贸关系发生变化，将对公司经营造成一定影响。针对中美贸易摩擦对公司在美国地区销售产生的影响，公司在2019年5月设立越南生产基地，以降低美国对原产地为中国的商品加征关税的影响。

III.主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来：

报告期各期主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，不存在除购销交易以外的资金往来。”

二、列表说明报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

公司报告期各期前五名客户包括TTI Partners SPC acting for the account of MPCNY SP及其关联方（以下简称“TTI集团”）、OHYAMA CO.,LTD.及其关联方（以下简称“爱丽思集团”）、苏州黑猫（集团）有限公司及其关联方（以下简称“黑猫集团”）、宁波如鸿科技有限公司及其关联方（以下简称“得力集团”）、Nakabayashi Co.,Ltd.及其关联方（以下简称“仲林集团”）、深圳拓邦

股份有限公司（以下简称“拓邦股份”），情况具体如下：

名称	成立时间	实际控制人	经营规模（注）	合作背景及合作模式	产品类别	定价政策	未来合作计划	合同签订周期	续签约定	持续履约情况
TTI集团	1985年	Horst Julius Pudwill	1,373,141.10万美元	公司通过参加展会与客户建立联系，在经历过一系列的审核、商谈之后，公司于2010年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	微特电机	双方协商定价	持续合作	无固定签订周期	初始合约有效期3年，后续若任何一方未提前60日提出书面终止要求，则自动续约1年	正常履约
爱丽思集团	1971年	大山健太郎	7,540亿日元	2004年客户主动与公司接洽，并与公司微特电机业务短暂发生过交易，后续宁波诚邦在业务开展过程中独立开发了向爱丽思集团供应办公设备的业务关系，并合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	办公设备	双方协商定价	持续合作	无固定签订周期	初始合约有效期2年，后续若任何一方未提前6个月提出书面终止要求，则自动续约1年	正常履约
黑猫集团	1958年	张秀鹤	未披露	经他人介绍与客户建立联系，公司于2012年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	微特电机	双方协商定价	持续合作	4年	视双方合作情况续签	正常履约
得力集团	1981年	娄甫君	未披露	公司通过合作伙伴推荐与该客户进行接洽及打样，公司于2012年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	办公设备	双方协商定价	持续合作	2年	视双方合作情况续签	正常履约
仲林集团	1923年	无	610.43亿日元	公司通过参加展会与客户建立联系，在经历过一系列的审核、商谈之后，公司于2008年与客户开始合作至今；合作模式为框架合同+单笔订单	办公设备	双方协商定价	持续合作	无固定签订周期	初始合约有效期3年，后续若任何一方未提前6个月提出书面终止要求，则自动续约3年	正常履约
拓邦股份	1996年	武永强	899,234.22万元	公司通过销售业务开拓与客户进行接洽，在通过谈判、送样后，	微特电机	双方协商	持续合作	无固定签	视双方合作情况续签	正常履约

				于2020年进入客户供应商名录； 合作模式为框架合同+单笔订单		定价		订周期		
--	--	--	--	------------------------------------	--	----	--	-----	--	--

注：财务数据为客户披露的最近一期年度数据，部分客户为非公众公司，经营规模从公开渠道无法获取。

三、ODM/OEM与自有品牌业务模式的收入及占比情况，ODM/OEM模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别、毛利率差异；其他业务收入确认方法（总额法、净额法）是否符合《企业会计准则》规定

1、ODM/OEM与自有品牌业务模式的收入及占比情况，ODM/OEM模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别、毛利率差异

公司微特电机业务经营自有品牌，办公设备业务采用ODM/OEM直销模式进行销售。ODM/OEM与自有品牌业务模式的收入及占比、毛利率如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度		
	收入	占比	毛利率
自有品牌	37,262.85	69.19%	20.95%
ODM/OEM	16,592.13	30.81%	25.74%
合计	53,854.98	100.00%	22.43%
项目	2022年度		
	收入	占比	毛利率
自有品牌	45,737.59	73.27%	22.17%
ODM/OEM	16,682.09	26.73%	24.38%
合计	62,419.68	100.00%	22.76%

ODM/OEM模式下公司为国际知名品牌进行代加工生产，产品包括碎纸机、塑封机和真空包装机等。根据品牌商提供的结构、功能、配置、外观等具体要求，组织生产后向其供货，以品牌商自有品牌对产品进行标注。公司办公设备的客户为国内外各大知名办公用品品牌商，主要包括得力集团、日本爱丽思（IRIS OHYAMA）、仲林（Nakabayashi）、爱可（ACCO）等。公司ODM/OEM模式与自有品牌模式在业务模式方面没有重大区别，两者均为采取自主研发为主的研发模式，以销定产的生产模式、直接对外销售的销售模式。

公司ODM/OEM模式产品毛利率高于自有品牌毛利率，主要原因在于产品品类不同，ODM/OEM生产的是办公设备类产品，自有品牌生产的产品是电机，办公设备类产品毛利率高于电机产品毛利率，主要原因系办公设备类境外销售占比在70%以上，远高于电机产品境外销售占比50%，而境外销售毛利率相对境内销售毛利率较高所致。

2、其他业务收入确认方法（总额法、净额法）是否符合《企业会计准则》

规定

公司其他业务收入主要为原材料销售收入、废料收入、模具销售等，占销售收入比重分别为1.59%和1.80%。

其他业务收入的具体构成如下表所示：

单位：万元

项目	2022年度		2023年度	
	金额	比重	金额	比重
原材料销售（购入零部件直接对外销售）	598.42	0.96%	556.84	1.03%
废料	148.39	0.24%	126.31	0.23%
模具	180.42	0.29%	227.84	0.42%
其他	67.70	0.11%	56.31	0.10%
合计	994.92	1.59%	967.31	1.80%

原材料销售是向客户销售的配套易损零部件，如电容、转子铸件、风叶、齿轮等。废料销售收入分别为148.39万元和126.31万元。废料主要为生产电机过程中产生的废铜和废铝，以及生产碎纸机过程中产生的废铁，金额较小。

公司其他业务收入采用总额法确认收入。根据《企业会计准则第14号—收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人……

其中针对原材料销售采用总额法的原因具体分析如下：

《收入准则》相关要求	具体情况分析
企业承担向客户转让商品的主要责任	企业从原材料供应商处购买原材料后，已取得原材料的控制权，承担向客户销售原材料的主要责任，对原材料的性能和质量负责，因此公司承担向客户转让商品的主要责任。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司在原材料实现销售之前，需要承担该原材料的存货风险，包括原材料的毁损、灭失、积压、滞销、减值、退换货等风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司在原材料交易过程中自主定价，有权对原材料进行自主定价，自主承担价格变动的风险。

综上所述，公司在向客户销售原材料前能够控制该原材料，公司为主要负责人，按照已收或应收对价总额确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

公司的废料和模具在转让之前也拥有对该产品的控制权，承担相关的存货风险，且可以自主定价，为主要责任人，因此采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

四、结合具体业务模式、合同条款约定等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司与客户的销售业务模式均为直接销售，收入确认的具体情况如下：

销售模式	合同条款约定	收入确认原则	收入确认时点	收入确认依据
境内	公司将产品运输至客户指定地点。客户对交付的产品验收合格，在签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入	客户对交付的产品验收合格，在签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入	取得客户签收单为确认时点	经客户签字或盖章的签收单
境外	FOB/CIF	出口货物完成海关报关程序，公司取得报关单、货运提单后确认产品销售收入。	出口货物完成海关报关程序，公司取得报关单、货运提单为确认时点	出口报关单、提单
	EXW	在客户指定承运人上门提货，公司完成产品交付义务后确认产品销售收入	以客户指定承运人上门提货、出口货物完成海关报关程序，取得报关单为产品销售收入确认时点	出口报关单
	DAP	以货物送达目的地并获取对方的签收单后确认收入	取得客户签收单为确认时点	经客户签字或盖章的签收单
	公司将产品运输至客户指定地点（境外子公司在当地的销售）	客户对交付的产品验收合格，在签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入	取得客户签收单为确认时点	经客户签字或盖章的签收单

EXW方式下，公司在工厂交货给客户指定的货运公司，从发货到产品完成报关手续时间较短（一般在一周以内），出于谨慎性考虑，公司以出口货物完成海关报关程序为收入确认时点，以报关单为确认收入凭据。综上所述收入确认时点与合同约定一致。

同行业可比公司收入确认具体原则如下：

公司简称	境内收入的具体政策	境外收入确认的具体政策
江苏雷利	根据公司与其客户的销售合同约定，发出货物后产品被客户领用并取得领用结算单据或经客户签收，且产品销售收入金额已确定，已经取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入	公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单或签收单，且产品销售收入金额已确定，已经取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
祥明智能	(1) 公司与客户签署VMI协议，公司按照客户要求，在指定时间内，将约定的货物数量送到至客户要求设立的VMI库。客户根据实际需要提取公司产品，产品领用出库后控制权转移，公司根据产品领用记录或对账记录确认收入 (2) 公司与客户签订销售合同，根据销售合同约定的交货方式将货物发给客户，客户收到货物后签收，公司取得客户的收货凭据时确认收入。	(1) 采用FOB或CIF结算，在签订销售合同、货物越过船舷后获得货运提单时确认收入 (2) 将货物运输至公司境外仓库，待货物移交给客户指定的运输公司时确认收入
科力尓	(1) VMI模式：公司产品销售出库后，运输发货至客户指定VMI仓库，自销售出库后，公司将库存商品转为发出商品处理。当月客户根据生产情况领用产品后，公司在月末与客户对账，确认客户当月领用数量、金额及VMI仓库库存，公司将客户领用金额确认当月收入 (2) 非VMI模式：本公司产品销售出库后，运输发货至客户，客户对货物进行验货并签收，公司根据客户签收的送货单，确认为当月的销售收入。	(1) VMI模式：公司产品销售出库后，运输发货至客户指定VMI仓库，自销售出库后，公司将库存商品转为发出商品处理。当月客户根据生产情况领用产品后，公司在月末与客户对账，确认客户当月领用数量、金额及VMI仓库库存，公司将客户领用金额确认当月收入 (2) 非VMI模式：本公司已根据合同约定将产品报关，取得提单后确认收入
三协电机	根据公司与其客户的销售合同约定，发出货物后产品被客户领用并取得领用结算单据或经客户签收，且产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入时确认收入。	无
邦泽创科	(1) 自主品牌：①国内电商：收到终端客户订单后发货，客户确认收货或系统自动默认确认收货后确认收入。②公司通过京东自营等电商平台向终端消费者销售商品，根据合同约定的对账时间，收到电商平台的对账单核对无误后确认收入。③公司在货物已经发出并经客户签收后确认收入。④线下直销：公司在货物已经发出并经客户签收后确认收入。⑤线下经销：经销商销售采用买断方式，已经发货且签收后确认收入。(2) 国内贴牌业务：公司在货物已经发出并经客户签收后确认收入。	(1) 自主品牌：跨境电商：客户通过电商平台下单付款，电商平台或公司安排物流公司负责将货物配送，公司收到结算单核对无误后确认收入。(2) 国外贴牌业务：主要采用FOB（离岸价格）贸易模式，在完成报关、取得提单之后，确认收入。

由上表可看出，公司和同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异。

五、结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期营业收入下降的原因及合理性、报告期内净利润大幅下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异

公司产品分为电机及其组件以及办公设备及其组件两大类。报告期内公司营业收入具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	52,887.67	98.20%	61,424.76	98.41%
其中：电机及其组件	36,497.63	67.77%	44,850.59	71.85%
办公设备及其组件	16,390.04	30.43%	16,574.16	26.55%
其他业务收入	967.31	1.80%	994.92	1.59%
合计	53,854.98	100.00%	62,419.68	100.00%

2023年度公司主营电机及其组件收入下降18.62%，下降幅度较大。主营办公设备及其组件销售收入小幅下降1.11%，基本保持稳定。

（一）行业周期性、市场需求变化

公司产品分为电机及其组件以及办公设备及其组件两大类。其中电机产品的下游应用领域广泛，公司产品主要应用于包括园林机械、泵阀行业、办公设备、纺织机械、食品机械等下游行业。办公设备产品主要包括碎纸机、塑封机和真空包装机等。2023年度公司电机及其组件收入下降18.53%，主要原因系公司电机产品的最终应用产品大部分在境外市场，因此受到境外消费刺激叠加海运航线紧张、出口周期延长迫使海外客户大量囤货等因素影响，2021年公司电机类产品的下游市场需求爆发式增长，订单爆满，海外客户囤积了大量库存，因此从2022年下半年以来一直处于持续的消化去库存的阶段，海外客户放缓了对供应商的采购节奏，导致报告期内公司销售收入的下滑。

办公设备行业市场需求情况根据Research and Markets数据显示，到2027年预计全球办公设备和产品市场规模将达到545亿美元，年复合增长率预计为5.13%，其中，中国办公设备和产品市场规模预计将达到116亿美元，年复合增长率预计为8.30%，增速高于全球水平。办公设备类市场需求基本保持稳定。

随着下游终端产品迭代更新，同时下游客商库存趋于合理水平，下游市场将

迎来新一轮的补库存周期，并逐渐增加对包括公司在内供应商的采购，公司电机类产品的销售收入届时将恢复增长。

（二）汇率波动

报告期内公司境外收入分别为35,024.75万元和31,779.29万元，境外销售占比分别为56.11%和59.01%，公司收入超过半数系外销，主要交易货币为美元。2022年度和2023年度公司汇兑收益分别为2,375.53万元和42.52万元，占营业利润比重分别为23.37%和0.71%。2022年度汇兑收益金额高达2,375.53万元，主要来源于外币货币资金结汇及折算、应收账款回款及折算、应付账款付款及折算汇兑损益，具体如下：

单位：万元

项目	2022年度
外币资金结汇及折算汇兑损益	-1,912.51
应收账款回款及折算汇兑损益	-986.20
应付账款付款及折算汇兑损益	523.18
汇兑损益合计（“-”为收益）	-2,375.53

经比较同行业可比公司中外销收入占比高达48.41%的江苏雷利（主要以美元和欧元结算），2022年度汇兑收益占外销收入的情况如下：

单位：万元

内容	汇兑损益 （“-”为收益）	外销收入	汇兑收益占收入比例
拟挂牌公司	-2,375.53	35,024.75	-6.78%
江苏雷利	-10,540.31	140,393.92	-7.51%

2022年度公司汇兑收益占境外收入的比例与同行业可比公司江苏雷利较为接近。

公司在对境外收入进行初始确认时，按照交易发生月第一个工作日的中国人民银行外汇牌价外币中间价折算为记账本位币，计价确认收入并相应确认应收账款。每月月末，当月尚未收回的外币货款或已收外币货款但未结汇的外币金融资产或月末外币金融负债，根据月末中国人民银行外汇牌价外币中间价为基准折算为记账本位币，并确认汇兑损益。当月收到外币货款并结汇时，按结汇当天汇率折算的记账本位币金额与账面金额的差额确认汇兑损益。

因此，发行人因境外销售所产生的汇兑损益受到境外销售收入金额、收入发生时点、结汇时点、汇率变动、各时点外币性货币资产或负债金额等多种因素的

影响。发行人汇兑损益与上述影响因素相关，汇兑损益符合业务开展实际情况，符合财务核算要求。

报告期内美元对人民币中间价走势如下图所示：



数据来源：Choice

2022年由于美元兑人民币汇率中间价由最低6.3014上涨至最高7.2555，大幅上涨导致公司产生较大金额的汇兑收益。

综上，公司报告期2022年度汇兑收益高达2,375.53万元，主要是公司收入超过半数系外销，且交易货币绝大部分为美元，2022年公司美元兑人民币汇率中间价由最低6.3014上涨至最高7.2555大幅增长，导致汇兑收益较大。发行人境外销售所产生的汇兑损益受到境外销售收入金额、收入发生时点、结汇时点、汇率变动、各时点外币性货币资产或负债金额等多种因素影响；另外，经比较同行业可比公司中外销收入占比高达48.41%的江苏雷利，其2022年度汇兑收益占境外收入的比例-7.51%与公司较为接近。因此，公司2022年度汇兑收益金额较大具有合理性，与公司业务实际情况相符。

报告期内美元兑人民币平均汇率整体呈现上涨趋势，因此美元转换为人民币计价的收入有所上升，汇率波动对公司报告期内营业收入下滑的影响较小。

（三）公司主要产品价格变动、公司主要产品产销量变化

单位：万元；元/台

项目	销售收入			产品价格		
	2023年度	2022年度	变动比例	2023年度	2022年度	变动比例
交流电机	21,019.87	25,522.47	-17.64%	133.86	161.07	-16.89%
直流电机	10,690.46	14,615.17	-26.85%	82.43	103.01	-19.98%
串激电机	4,308.83	4,016.79	7.27%	68.28	76.03	-10.19%
碎纸机	13,735.15	14,444.47	-4.91%	159.15	153.01	4.01%
塑封机	1,433.36	1,572.13	-8.83%	254.03	236.12	7.59%
真空包装机	1,026.62	269.28	281.25%	115.77	123.36	-6.15%

由上表所示，报告期公司电机部分销售收入大幅下降，主要系交流电机、直流电机销售收入大幅下降，其中交流电机由2022年度的25,522.47万元下降至2023年度的21,019.87万元，下降17.64%。直流电机销售收入由14,615.17下降至10,690.46万元，下降幅度达26.85%。串激电机销售收入则小幅上升7.27%。

交流电机和直流电机销售单价均下降超过15%以上，是导致收入下降的主要因素之一。价格下降的主要原因系高价格电机型号销售占比下降所致，其中交流电机高价格型号销售金额占比由53.16%下降至42.43%，直流电机高价格型号销售金额占比由34.48%下降至19.81%。串激电机价格下降主要原因系串激电机系公司抢占市场订单而配合客户需求提供的低毛利产品，为配合取得客户其他型号电机订单，公司串激电机部分采取以价换量策略，主动下调价格所致。

公司办公设备类销售收入得益于与客户的深度合作和新产品的推出，仅小幅下降1.11%。其中碎纸机和塑封机销售收入分别小幅下降4.91%和8.83%。真空包装机系公司推出的新产品，2023年销售收入由2022年度269.28万元增加至1,026.62万元，较去年同期增长超280%。

碎纸机和塑封机价格小幅上升4.01%和7.59%，主要系办公设备类产品外销比例超过70%，2023年美元兑人民币汇率持续走高并维持高位运行，受益于汇率波动导致产品按人民币计价有小幅上升。真空包装机价格小幅下降6.15%，主要系为促进销售，小幅下调售价所致。

报告期各期，主要产品的产销率情况具体如下：

单位：万台

项目	2023年度			2022年度		
	生产数量	销售数量	产销率	生产数量	销售数量	产销率
交流电机	172.61	157.03	90.97%	191.92	158.46	82.57%

项目	2023年度			2022年度		
	生产数量	销售数量	产销率	生产数量	销售数量	产销率
直流电机	135.40	129.70	95.79%	153.03	141.88	92.72%
串激电机	55.59	63.11	113.52%	64.39	52.83	82.05%
碎纸机	87.38	86.30	98.76%	95.95	94.40	98.39%
塑封机	5.64	5.64	100.11%	6.79	6.66	98.10%
真空包装机	8.88	8.87	99.83%	2.18	2.18	100.00%

公司采取“以销定产”的生产模式。2022年度交流电机和串激电机产销率相对较低，主要原因系公司根据客户提供的需求预测单进行了生产，但由于客户变更了生产计划要求公司延期交付所致。除此以外公司其他主要产品的产量与销量基本吻合，产销率较高。2023年度主要产品销量直流电机由2023年度141.88万台下降至2022年度的129.70万台、碎纸机销量由2023年度94.40万台下降至2022年度的86.30万台,分别较2022年度下降8.59%和8.58%，是导致销售收入下降的主要因素。

(四) 产能利用率

报告期公司电机产线及办公设备产线产能利用率情况如下：

单位：万台

项目	2023年	2022年度
电机生产量	363.67	410.20
设计产能	651.00	651.00
电机产线产能利用率	55.86%	63.01%
办公设备生产量	102.59	107.32
设计产能	120.00	120.00
办公设备产线产能利用率	85.49%	89.43%

注：公司电机产能包括奥立思特年产能250万台和鼎唐电机年产能401万台。

报告期内，公司电机产线产能利用率分别为63.01%和55.86%，办公设备产线产能利用率分别为89.43%和85.49%，2023年度随着客户需求减少，公司生产量相应减少，产能利用率也有所下降。

(五) 主要客户情况

报告期内公司主要客户情况详见本问询函回复之“问题3、关于收入及经营业绩”之“二、公司补充说明”之“（一）列表说明报告期各期前五名客户的成

立时间..”。

其中电机部分前五大客户收入情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2023年	
		营业收入	占全部营业收入的比例（%）
-	TTI集团	7,280.29	13.52
2	黑猫集团	6,259.97	11.62
3	欧瑞康	2,140.65	3.97
4	南通荣威集团	1,616.24	3.00
5	亨沃机械	1,249.57	2.32
合计		18,546.72	34.44

单位：万元

序号	客户名称	2022年	
		营业收入	占全部营业收入的比例（%）
1	黑猫集团	8,841.12	14.16
2	TTI集团	7,603.04	12.18
3	深圳拓邦股份有限公司	3,113.24	4.99
4	欧瑞康	2,444.20	3.92
5	南通荣威集团	2,198.45	3.52
合计		24,200.04	38.77

2023年度海外下游市场仍存在去库存压力，并传导至较多国内供应商，导致公司对大客户如黑猫集团、拓邦股份、南通荣威集团、亨沃机械的销售收入均有超过25%以上的下滑。其中拓邦股份系2021年开始合作的新客户，与公司合作开发产品开拓日本市场，并于2022年大面积铺货，2023年铺货结束后未持续产生新的订单，因此销售量大幅下滑，排名跌出前五。TTI集团销售金额小幅下降4.24%，相对稳定。

办公设备部分前五大客户收入情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2023年	
		营业收入	占全部营业收入的比例（%）
1	爱丽思集团	7,098.72	13.18

序号	客户名称	2023年	
		营业收入	占全部营业收入的比例 (%)
2	得力集团	2,933.61	5.45
3	仲林集团	2,246.11	4.17
4	ACCO BRANDS集团	2,182.90	4.05
5	OHM ELECTRIC INC.	656.47	1.22
合计		15,117.82	28.07

单位：万元

序号	客户名称	2022年	
		营业收入	占全部营业收入的比例 (%)
1	爱丽思集团	7,595.58	12.17
2	得力集团	4,354.46	6.98
3	仲林集团	2,183.28	3.50
4	OHM ELECTRIC INC.	876.15	1.40
5	ACCO BRANDS集团	869.80	1.39
合计		15,879.26	25.44

报告期内前五大客户未发生变动，其中因客户需求下降对得力集团和OHM ELECTRIC INC.销售收入大幅下降超25%以上，爱丽思集团销售收入小幅下降6.54%，仲林集团销售金额小幅上升2.88%，基本保持稳定。而得益于与客户的深度合作，继Acco Brands日本公司后，公司将产品推介给Acco Brands德国公司并取得客户认可，2023年度向ACCO Brands集团销售收入由2022年度869.80万元增长至2,182.90万元，增长超过150%。

（六）公司在手订单情况

2022年末和2023年末公司在手订单金额折合为人民币分别为4,889.23万元、6,903.04万元。报告期末公司在手订单大幅增加，主要原因海外客户需求自2022年上半年见顶后一直处于持续的消化去库存的阶段。报告期内，公司经历了2022年上半年订单量维持高位到下半年订单大幅减少，并持续至2023年上半年，随着去库存周期的结束，2023年下半年开始公司订单逐步恢复正常水平，因此2023年末在手订单较2022年末在手订单大幅增加41.19%。从整体来看，由于2022年上半年公司订单量维持高位，尽管2023年下半年订单数量有所回升，但2023全年收入仍较2022年有所下降。

截至2024年5月31日，公司在手订单及报告期后新增订单折合人民币32,939.67万元（不含税），公司订单量充足。公司主要客户多为大型跨国企业、上市公司、外资企业，其准入门槛较高，一旦进入其供应商名录，便可维持较为稳定的合作关系。公司与主要客户常年保持良好合作关系。

（七）收入变动趋势与同行业可比公司差异分析

公司主要产品收入变动如下表所示：

单位：万元

项目	业务收入		
	2023年度	2022年度	变动比例
交流电机	21,019.87	25,522.47	-17.64%
直流电机	10,690.46	14,615.17	-26.85%
串激电机	4,308.83	4,016.79	7.27%
碎纸机	13,735.15	14,444.47	-4.91%
塑封机	1,433.36	1,572.13	-8.83%
真空包装机	1,026.62	269.28	281.25%

单位：万元

可比公司	业务收入		变动比例
	2023年	2022年	
祥明智能	20,991.84	24,098.03	-12.89%
交流电机	8,384.46	9,711.25	-13.66%
可比公司	业务收入		变动比例
三协电机	2023年	变动比例	
直流电机	9,120.92	9,939.18	-8.23%
步进电机	18,363.80	12,664.14	45.01%
伺服电机	6,204.35	4,896.64	26.71%
可比公司	业务收入		变动比例
江苏雷利	2023年	2022年	
交流电机	8,628.23	8,898.06	-3.03%
直流电机	36,872.31	25,801.47	42.91%
步进电机	115,409.87	118,626.11	-2.71%
伺服电机	53,298.34	42,153.64	26.44%

可比公司	业务收入		变动比例
	2023年	2022年	
祥明智能	业务收入		变动比例
科力尔	2023年	2022年	
电机	129,528.52	118,343.30	9.45%
可比公司	业务收入		变动比例
邦泽创科	2023年	2022年	
碎纸机	68,451.58	58,592.71	16.83%
塑封机	4,765.80	6,832.52	-30.25%
真空包装机	17,602.89	19,014.65	-7.42%

数据来源：Choice

根据同行业公司披露的年报，公司交流电机销售变动趋势与祥明智能、江苏雷利一致，但下降幅度大于同行业公司，主要系下游应用领域不同所致，公司电机收入的40%—50%左右应用于园林机械，该领域受到境外需求影响较大，2023年公司应用于园林机械的电机销售收入下降幅度超过30%。而祥明智能的交流电机主要应用于暖通空调、空气净化等；江苏雷利未披露其交流电机应用领域。

直流电机销售收入变动趋势与祥明智能、三协电机一致，2023年较2022年均有一定幅度下降。江苏雷利的直流电机销量大幅增长原因系得益于新能源汽车微特电机的增长。

科力尔未披露各类电机收入明细，其销售收入增长得益于其高性能伺服电机的增长。

办公设备方面，公司碎纸机销售收入小幅下降，而邦泽创科2023年碎纸机销售收入增长16.83%，变动趋势相反主要原因系销售区域不同，邦泽创科碎纸机销售增加的原因系其在北美市场销售大幅增加，而公司碎纸机的主要销售市场位于日本。公司塑封机变动趋势与其一致，均呈下降趋势，公司下降幅度较低。而真空包装机由于系公司新推出产品，2022年比较基数较低，因此2023年销售收入大幅增加。而邦泽创科的真空包装机系其成熟产品，销售金额小幅下降。

（八）报告期内净利润大幅下滑的原因及合理性

公司净利润分别为9,170.00万元和5,280.95万元，净利润下降42.41%。报告期内公司的盈利情况下滑，主要是因为：第一，营业收入较2022年度下降13.72%，使得毛利额下降2,130.52万元；第二，2022年财务费用受到美元兑人民币汇率大幅

上升影响产生大额汇兑收益，汇兑收益较2022年度下降2,333.01万元；第三，2021年度因下游市场需求爆发式增长，导致订单爆满，收入大幅冲高，使得2021年末应收账款余额较大，2022年末应收账款余额降低，导致2022年度产生998.86万元应收账款坏账准备转回。第四，2023年度管理费用由于新设子公司折旧增加、股权激励费用以及中介机构费用增加等原因较2022年度增加536.19万元。

综上报告期内净利润大幅下滑具有合理性。

六、报告期各期客户供应商重合的具体交易内容、金额及占收入、采购的比例，是否符合行业惯例，说明向客户采购原材料再销售业务是否属于委托加工，是否采用净额法核算

(一) 报告期各期客户供应商重合的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度					
	销售	占比	销售内容	采购	占比	采购内容
江苏彩象	1,071.83	1.72%	电机	8.97	0.02%	泵头
得力集团	2,933.61	4.70%	碎纸机、电机	5.54	0.01%	粘胶、A4纸等文具用品

单位：万元

项目	2022年度					
	销售	占比	销售内容	采购	占比	采购内容
江苏彩象	196.71	0.37%	电机	1,401.18	3.37%	泵头
得力集团	4,354.46	8.09%	碎纸机、电机	9.11	0.02%	粘胶、A4纸等文具用品

(二) 客户供应商重合交易具有商业合理性

1、江苏彩象

江苏彩象是一家生产销售各类清洗机及其零部件的企业，其与公司发生业务往来的同一实际控制人控制下的关联公司包括：江苏彩象工具股份有限公司、江苏赛益欧工具有限公司和 CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ CAIXIANG VIỆT NAM。公司自 2018 年进入其供应商体系，向其供应微特电机。江苏彩象的实际控制人同时控制多个实体，报告期内在中国境内与公司进行交易的实体为江苏彩象工具股份有限公司，成立于 2021 年；公司历史上曾与其关联方江苏赛益欧工具有限公司（曾用名“宜兴市新通恒电动工具有限公司/江苏新通恒工具有限公司”，成立于 2015 年）进行业务往来。

报告期内公司存在向其销售电机，同时向其采购泵头的业务。主要原因系江

苏彩象存在出口清洗机及泵电机等零部件的业务。自中美贸易摩擦产生后，相关业务受加征关税影响较大。而公司 2019 年在越南成立了子公司越南奥立思特，并自 2020 年在越南当地形成生产能力后，公司在越南生产的产品因生产地因素未受到美国对相关产品加征关税的影响。江苏彩象截至目前未在越南形成生产能力，在此期间对其外销泵电机业务受到较大影响。出于成本考虑，江苏彩象原泵电机外销客户 CÔNG TY TNHH RONGBAOYU VN（以下简称“RONGBAOYU”）2020 年 8 月与越南奥立思特签订了购销合同，由奥立思特越南向其销售泵电机；因江苏彩象是 RONGBAOYU 的合格供应商之一，且其产品质量、规格、价格等因素符合公司生产要求，因此越南奥立思特向江苏彩象采购泵头，加装自己生产的电机后将成品泵电机销售给 RONGBAOYU。2022 年下半年开始江苏彩象在越南生产基地投入使用，其逐步恢复了对 RONGBAOYU 的直接供货，因此公司对其泵头采购大幅减少，转而向其销售电机。2023 年，公司对江苏彩象的电机销售金额大幅增加，对其泵头的采购金额大幅减少。因此上述客户供应商重合的情形系根据实际业务需求产生和意愿按市场价格进行相应采购销售，具有商业合理性。

2、得力集团

得力集团是一家全球化文创科技产业集团，产品线覆盖办公与学生文具、办公设备、办公耗材、办公纸品等二十四大门类。报告期内，公司向得力集团销售电机、电机组件、碎纸机产品；同时，公司因自身办公需要向得力集团采购粘胶、A4 纸等工具材料。上述客户供应商重合情形系双方根据各自需求和意愿按市场价格进行相应采购，具有商业合理性。

（三）向客户采购原材料再销售业务不属于委托加工，采用净额法核算

委托加工，是指由委托方提供主要材料，受托方只代垫部分辅助材料，按照委托方的要求加工货物并收取加工费的经营活动。双方一般签订委托加工合同，合同价款一般为加工费。公司向江苏彩象采购泵头，加装自产电机再销售给 RONGBAOYU 的业务中，分别与江苏彩象签订采购合同，与 RONGBAOYU 签订销售合同，销售合同中确定的价格包括材料费、人工费用、制造费用以及合理利润。且公司系加装自产电机后再对外销售，而不是对泵头进行简单加工，因此不属于委托加工。

根据收入准则第三十四条：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人……

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格。

《收入准则》相关要求	具体情况分析
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与江苏彩象、RONGBAOYU签订的协议，尽管未发现明确的客户或供应商指定条款，但实际公司向江苏彩象采购的泵头，在加装电机后，仅销售给RONGBAOYU，公司没有其他泵电机的客户。因此公司未承担向RONGBAOYU转让商品的主要责任。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司在与江苏彩象签订的泵头采购协议中，未有明确商品退回约定。但实际操作中，公司向江苏彩象采购的泵头未实现销售的，已退回给江苏彩象。因此公司并未承担该商品的存货风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司向RONGBAOYU销售产品的价格部分，公司有权对自产的电机部分进行定价，而泵头部分的价格则由江苏彩象确定。因此公司没有对泵电机价格的完全自主决定权。

综上，本着审慎性原则，公司对向江苏彩象采购泵头，加装自产电机再销售给 RONGBAOYU 的业务采用净额法核算，符合收入准则的规定。

而公司向江苏彩象销售电机业务系公司正常主营业务，因此采用总额法核算，符合收入准则的规定。

七、是否存在通过第三方回款的情况，如有，说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系

公司不存在通过第三方回款的情况。

八、公司关于退换货的相关机制，预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定

公司关于退换货的相关机制主要按照合同或订单约定，合同一般约定当公司提供的产品存在质量缺陷/质量问题的情况下，可以提供退换货服务。若客户有特殊情况存在合理正当理由需要退货的，为维护良好的客户关系，双方之间进行协商后，决定是否给予退货处理；由于公司良好的客户合作关系及成熟的质量管理体系和产品质量，销售退回很少发生。

根据《企业会计准则第14号-收入》第三十二条规定：“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时

的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。”同时，第十六条规定：“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

根据《企业会计准则第13号—或有事项》的规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1、该义务是企业承担的现时义务；2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3、该义务的金额能够可靠地计量。

根据企业会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。鉴于公司实际操作中实际退货率较低（报告期的销售未发生退货，2021年度销售发生一笔退货，退货金额127.54万元，占当期收入比例0.15%），公司生产工艺成熟，是否退货取决于不确定的未来事项，且无最佳估计数，不能够可靠地计量，对于履行该义务很可能导致经济利益流出公司的金额无法合理估计，故未计提预计负债，符合企业会计准则的规定。

综合考虑发生退换货的可能性和比重之后，公司根据重要性原则认为，该可变对价无需确认，故未计提预计负债，在实际发生退货时冲减当期收入和成本。公司退换货的会计处理如下：退货当期直接冲减退回产品确认收入的金额，同时一并冲减营业成本。换货当期冲减退回产品确认收入的金额，同时一并冲减营业成本，重新发货后按原金额确认营业收入并相应结转营业成本。

因此，公司销售退回的会计处理方法，符合《企业会计准则》规定。

九、结合报告期各期主要产品价格、主要原材料价格波动、人工、制造费用等变化情况，分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性

(一) 主要产品价格、毛利率等情况如下表所示：

单位：元

项目	2023年度			
	单价	单位成本	毛利率	收入比重
交流电机	133.86	100.17	25.17%	39.03%
直流电机	82.43	68.54	16.85%	19.85%

项目	2023年度			
	单价	单位成本	毛利率	收入比重
串激电机	68.28	64.3	5.82%	8.00%
碎纸机	159.15	121.00	23.97%	25.50%
塑封机	254.03	153.86	39.43%	2.66%
真空包装机	115.77	87.49	24.43%	1.91%

单位：元

项目	2022年度			
	单价	单位成本	毛利率	收入比重
交流电机	161.07	120.91	24.93%	40.89%
直流电机	103.01	84.92	17.56%	23.41%
串激电机	76.03	65.5	13.86%	6.44%
碎纸机	153.01	118.54	22.53%	23.14%
塑封机	236.12	150.09	36.44%	2.52%
真空包装机	123.36	92.14	25.31%	0.43%

(1) 电机类

由上表所示，报告期公司交流电机毛利率分别为 24.93% 和 25.17%，小幅上升 0.24 个百分点。直流电机毛利率分别为 17.56% 和 16.85%，小幅下降 0.71 个百分点。交流电机和直流电机销售单价分别下降 16.89% 和 19.98%，主要原因系高价格电机型号销售收入占比下降所致，其中高价格型号交流电机销售收入占比由 53.16% 下降至 42.43%，高价格型号直流电机销售收入占比由 34.48% 下降至 19.81%。而交流电机和直流电机的单位成本也分别相应下降 17.15% 和 19.29%，原因系报告期内主要原材料硅钢成本下降超过 10% 以上，另外型号差异导致单位成本下降。但由于直流电机的单位成本下降幅度小于销售价格的下降幅度，因此导致毛利率小幅下降。总体来看直流电机和交流电机的毛利率波动不大，较为平稳。

而串激电机毛利率由 13.86% 大幅下降至 5.82%，主要原因系串激电机系公司抢占市场订单而配合客户需求提供的低毛利产品。为配合取得客户其他型号电机订单，公司串激电机部分采取以价换量策略，主动下调价格所致。因此串激电机单价下降 10.19% 的情况下，成本仅下降 1.83%，导致串激电机毛利率大幅下滑。

(2) 办公设备类

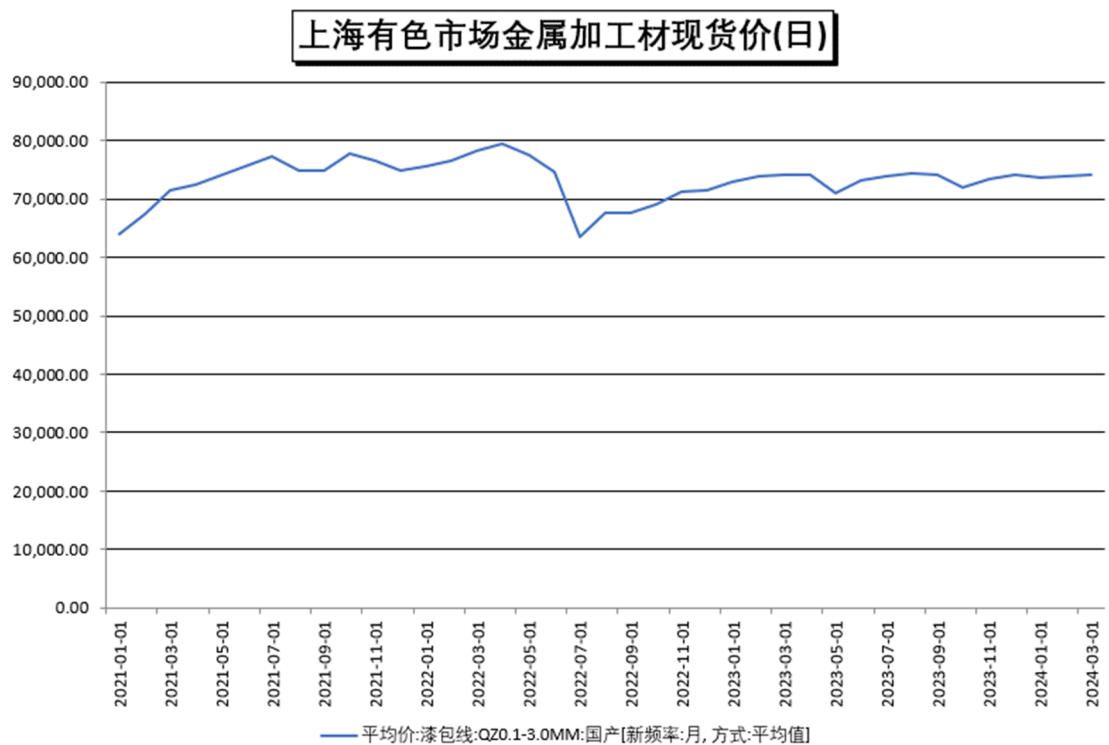
报告期碎纸机毛利率分别为 22.53% 和 23.97%，塑封机毛利率分别为 36.44% 和 39.43%，碎纸机和塑封机毛利率分别上升 1.44 个百分点和 2.99 个百分点。碎纸机和塑封机的销售单价分别上升 4.01% 和 7.59%。其中主要原因系办公设备类产品外销比例由 2022 年的 73.94% 上升至 2023 年的 81.97%，而 2023 年美元兑人民币汇率持续走高并维持高位运行，受益于汇率波动导致产品按人民币计价的销售价格有小幅上升。另一部分导致单价上升的原因系不同产品的销售占比发生变动，其中碎纸机低价格型号销售收入占比由 18.71% 下降至 13.73%，而塑封机高价格型号销售收入占比由 0.43% 上升至 4.5%。碎纸机和塑封机报告期内单位成本分别上升 2.08% 和 2.51%，一方面不同型号产品销售占比发生的变动导致单位成本上升，另一方面系主要原材料 ABS 塑料粒子价格大幅下降超 10% 抵消了部分单位成本的上涨，使得成本上升幅度低于单价上升的幅度，最终导致毛利率的上升。

而真空包装机毛利率则小幅下降 0.88 个百分点，主要系为促进销售，销售单价下降 6.15%，而单位成本随着原材料价格下降 5.05% 所致。

（二）主要原材料价格波动、人工、制造费用等变化情况

报告期内主要原材料包括生产电机使用的漆包线、硅钢片、生产办公设备使用的 ABS 塑料粒子。选取上述几项原材料中部分型号，查询了过去三年价格走势图如下：

1、漆包线



数据来源：Choice

2、硅钢



数据来源：我的钢铁网

3、ABS 塑料粒子



数据来源：中塑在线

报告期内，公司主要原材料中漆包线价格在 2022 年年中大幅下降达 20%，后小幅回升，2023 年保持小幅回升状态。而硅钢和 ABS 塑料粒子的价格在报告期内则保持持续下降的趋势，下降幅度均超过 10%以上。

报告期内公司成本构成情况如下表所示：

单位：万元

主营业务成本	2023年度		2022年度	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
直接材料	34,207.47	82.97%	40,767.14	85.49%
直接人工	3,921.36	9.51%	4,082.39	8.56%
制造费用	2,384.94	5.78%	2,005.69	4.21%
运输费	712.75	1.73%	829.56	1.74%
合计	41,226.52	100.00%	47,684.77	100.00%

报告期内公司分产品成本构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	电机及其组件			
	2023年度	占比	2022年度	占比
直接材料	25,105.74	86.68%	30,899.41	87.94%
直接人工	2,259.77	7.80%	2,502.67	7.12%
制造费用	1,121.75	3.87%	1,109.07	3.16%
运输费	474.96	1.64%	625.01	1.78%
合计	28,962.22	100.00%	35,136.16	100.00%

单位：万元

项目	办公设备及其组件			
	2023年度	占比	2022年度	占比
直接材料	9,101.73	74.21%	9,867.72	78.64%
直接人工	1,661.59	13.55%	1,579.72	12.59%
制造费用	1,263.20	10.30%	896.62	7.15%
运输费	237.78	1.94%	204.55	1.63%
合计	12,264.31	100.00%	12,548.61	100.00%

公司主营业务成本分别为为 47,684.77 万元和 41,226.52 万元，报告期内直接材料占比分别为 85.42% 和 82.97%，其中电机产品直接材料占比分别为 87.94% 和 86.68%；办公设备直接材料占比分别为 78.64% 和 74.21%，直接材料占比均小幅下降，主要原因系报告期内公司电机产品主要原材料硅钢片年平均价格下降约 11%，办公设备主要原材料 ABS 价格年平均价格下降约 17%，此外直接材料系变动成本，随着销售量的减少，直接材料总金额下降；直接人工占比分别为 8.56% 和 9.51%，其中电机产品直接人工占比分别为 7.12% 和 7.80%，办公设备直接人工占比分别为 12.59% 和 13.55%，占比均持续上升，主要原因系人工成本相对固定所致；制造费用占比分别为 4.21% 和 5.78%，其中电机制造费用占比分别为 3.16% 和 3.87%；办公设备制造费用占比分别为 7.15%、10.30%，占比持续上升，主要原因系制造费用总金额相对固定所致。2023 年办公设备制造费用增幅较高，主要原因系子公司宁波诚邦新厂房折旧增加，模具老化修理以及辅料领料增加所致。运输费占比基本在 1%-2% 之间，占比较低且较为稳定。

综上所述，报告期内公司毛利率波动具有合理性。

十、原材料价格波动是否存在周期性，结合公司历史上的毛利率水平，说明公司毛利率是否可持续，当原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力

（一）原材料价格波动不存在周期性

根据近三年主要原材料波动情况来看（详见本问询函回复之“问题 3、关于收入及经营业绩”之“二、公司补充说明”之“（九）结合报告期各期主要产品价格、主要原材料价格波动...”。）漆包线、硅钢、ABS 塑料粒子与铜价、钢价、石油等大宗商品价格关联密切，但并不存在明显的周期性。

（二）公司毛利率具有可持续性

公司过去 5 年毛利率水平如下表所示：

年份	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
毛利率	31.83%	31.60%	21.20%	22.76%	22.43%

注：2020 年度和 2021 年度数据未经审计

2019 年、2020 年度公司毛利率分别为 31.83% 和 31.60%。处于较高水平，而从 2021 年开始毛利率大幅下降至 21.20%，2022 年度和 2023 年度毛利率较为稳定，变动不大。

过去 5 年美元中间价平均汇率如下表所示：

年份	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
美元中间价平均汇率	6.8985	6.8976	6.4515	6.7261	7.0467

数据来源：Choice

2021 年开始毛利率大幅下降的原因系原材料价格自 2020 年年末开始大幅上涨，硅钢片价格由 2020 年年初 4,500 元/吨上涨至 2021 年 5 月的 8,950 元/吨，涨幅接近 100%，铜价由 42,000 元/吨上涨至 2021 年 5 月 77,000 元/吨，涨幅约 83%。同时叠加汇率下跌并维持低位运行的因素，尽管公司会和客户协商调整价格，但会存在一定滞后性，因此导致公司的毛利率水平大幅下降。

2022 年二季度开始，汇率有所回升，而部分原材料价格也从三季度开始回落，但 2022 年度和 2023 年度毛利率仅小幅上升，主要原因包括：

公司 2022 年度上半年销售金额占全年比例约 67%，占比比较大，而上半年汇率仍处于低位，原材料价格也还在高位，因此汇率和原材料的对毛利率影响相对较小，且 2022 年销售金额较 2021 年下降超过 20% 以上，因此导致单位固定成本上升，综上因素导致 2022 年毛利率仅小幅上升。

2023 年度，公司产品结构发生变动，部分高毛利率型号产品因需求变动导致订单量减少，销售金额明显下降。同时公司为抢占市场订单，部分产品采取以价换量策略，主动下调价格，抵消了汇率上涨和原材料价格下降的正面影响，导致 2023 年毛利率小幅下降。

此外为减少国际贸易摩擦的影响，公司 2019 年在越南设立工厂，由于越南供应链尚不完善，因此当地生产大部分原材料系从国内进口，剩下的原材料在越南当地采购的成本也高于国内，因此产生了相应的原材料运输、进口成本，厂房租赁设备折旧等费用，当地生产人员费用等。越南工厂与成本相关的人工、生产制造成本和出口运输等相关费用由 2019 年的 137.38 万元增加至 2021 年最高 1,428

万元，2022 年和 2023 年费用稳定在 1,100-1,200 万元之间。尽管越南人工成本相较国内低 1/3 左右，但由于原材料占总成本比例在 80%以上，而人工成本占产品总成本比重仅在 10%以内，因此无法完全抵消其他成本的增加。

综上所述，2021 年以来公司的综合成本上升，导致毛利率较 2019 年和 2020 年相比有明显下降。但从 2021 年开始公司毛利率基本保持稳定，具有可持续性。

（三）公司具备一定的向下游客户传导原材料价格上涨的能力

报告期内，公司产品定价参考产品成本加合理利润率，同时根据客户订单规模、议价能力、信用期和结算方式、市场竞争度等因素与客户进行谈判，最终确定产品的价格。公司与主要客户均签署框架协议，协议中约定了根据市场情况调整价格的调价机制。公司与主要客户均保持长期良好合作关系，当原材料价格出现波动时，双方可协商调整价格，以保证供货质量和时效。此外若原材料价格出现明显上涨趋势，公司也可通过与供应商协商长期供货价格来减少原材料价格波动的影响。2020 年 12 月、2021 年 5 月公司因原材料价格上涨，与客户协商一致上调了公司产品价格。2024 年以来受到铜价上涨影响，漆包线价格出现明显上涨，公司已就上调产品价格与主要客户达成一致。公司具备一定的向下游客户传导原材料价格上涨的能力。

十一、结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况等，说明公司毛利率低于同行业公司的原因及合理性

公司与同行业公司毛利率如下表所示：

项目	2023年度	2022年度
申请挂牌公司	22.43%	22.76%
其中：电机及其组件部分	20.42%	21.66%
三协电机（NEEQ873669）	28.04%	22.27%
江苏雷利（SZ.300660）	29.81%	28.50%
祥明智能（SZ.301226）	20.00%	20.83%
科力尔（SZ.002892）	18.57%	17.55%
可比电机公司平均值	24.11%	22.29%
其中：办公设备及其组件部分	25.68%	24.29%
邦泽创科（NEEQ874249）	39.58%	28.84%
其中：ODM部分	28.85%	23.20%

（一）可比公司产能、产量

单位：万台

公司简称	产能		产量		产能利用率	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022
三协电机 (NEEQ873669)	358.32 (2023年1-6月)	651.7	339.61 (2023年1-6月)	544.54	94.78%	83.56%
江苏雷利 (SZ.300660)	未披露	未披露	24,519.70	23,703.95	/	/
祥明智能 (SZ.301226)	未披露	未披露	393.67	454.47	/	/
科力尔 (SZ.002892)	未披露	未披露	5,881.34	4,971.19	/	/
奥立思特电机部分	651	651	363.67	410.20	55.86%	63.01%
邦泽创科(碎纸机、塑封机、真空包装机) (NEEQ874249)	209.66 (2023年1-3月)	768.27	175.60 (2023年1-3月)	666.60	83.75%	86.77%
奥立思特办公设备部分	120	120	102.59	107.32	85.49%	89.43%

数据来源：Choice

注：江苏雷利数据不含汽车零部件、其他。

可比公司除三协电机、邦泽创科披露了产能以外，其他可比公司均未披露产能，公司电机部分产能与三协电机较为接近，邦泽创科产能系公司办公设备产能的 6-7 倍。

从产量来看，公司电机部分产量与三协电机、祥明智能较为接近，江苏雷利、科力尔规模大幅高于公司。邦泽创科相关产品产量系公司办公设备产量的约 6-7 倍左右。

从产能利用率来看，奥立思特电机部分产能利用率分别为 63.01% 和 55.86%，低于三协电机的产能利用率 83.56% 和 94.78%，因此相应的毛利率低于三协电机。报告期内公司电机部分的产能利用率下降，因此相应的毛利率有所下降，而三协电机产能利用率上升，因此其毛利率也相应提高。毛利率波动趋势符合产能利用率变化情况。奥立思特办公设备部分产能利用率略微高于邦泽创科，但毛利率低于邦泽创科整体毛利率，主要原因系销售模式不同，因此定价不同所致。邦泽创科 40% 以上的产品系自有和授权品牌，而子公司宁波诚邦产品全部为 ODM/OEM 产品。自有和授权品牌由于定价自由度相对 ODM/OEM 高且需要公司投入品牌建设、营销管理等相应费用，因此其毛利率高于 ODM/OEM 产品毛利率。公司办公设备毛利率与邦泽创科 ODM 部分产品毛利率较为接近。

(二) 客户构成、主营产品类型及设备情况

公司简称	客户构成	主营产品类型	设备情况
三协电机 (NEEQ873669)	运动控制生产厂商、自动化设备生产厂商、贸易商，主要客户包括雷赛智能、大华股份、合肥波林新材料股份有限公司等	步进电机、无刷电机和伺服电机及与其配套的产品，应用于 3D 打印机、安防、纺织、自动化等领域	未披露
江苏雷利 (SZ.300660)	国内客户主要为格力、美的、海尔等知名企业，2023 年度营业收入占比 54.81%；国外客户主要包括伊莱克斯、惠而浦、LG、三星、松下、夏普、富士通、GE 等知名企业，2023 年度营业收入占比 45.19%。子公司鼎智科技主要客户包括迈瑞医疗、东菱电器等	空调电机及组件、洗衣机电机及组件、冰箱电机及组件、小家电电机及组件、汽车电机及零部件、医疗及运动健康电机及组件及工控电机及组件等七大类产品	部分进口
祥明智能 (SZ.301226)	HVACR（采暖、通风、空调、净化与冷冻）、交通车辆、通信系统、医疗健康等行业客户	第一类是微特电机，包括交流异步电机、直流有刷电机、直流无刷电机三大系列；第二类是风机，包括离心风机、横流风机、轴流风机、特种定制风机四大系列	未披露
科力尔 (SZ.002892)	海康威视、大华股份、石头科技、创想三维、松下（Panasonic）、美的、海信、宇视科技、广电运通、比依股份、新宝股份、伊莱克斯（Electrolux）等国内外知名企业	智能家居类产品、健康与护理类产品和运动控制类产品。	未披露
邦泽创科 (NEEQ.874249)	ODM 模式下的大型商超及办公用品公司，主要客户包括 Kompernass、Walmart、Sam's Club、Staples、Office Depot、Amazonbasics、Go Europe、BestBuy、Monolith；以及自有/授权品牌模式下的线上客户，包括亚马逊、Shopify 自建站、Walmart.com、日本乐天	办公电器产品、家用电器产品。	未披露

数据来源：同行业公司年度报告、公开转让说明书、招股说明书

根据公司主营业务，电机部分选取了三协电机(NEEQ. 873669)、江苏雷利(SZ. 300660)、祥明智能(SZ. 301226)和科力尔 (SZ. 002892)四家同为电机行业的挂牌或上市公司，而办公设备部分选取了邦泽创科（NEEQ. 874249）进行比较。

报告期内公司电机及其组件部分毛利率均低于同行业公司平均值，高于祥明智能和科力尔的毛利率，与祥明智能毛利率较为接近。可比公司中江苏雷利毛利

率较高，三协电机毛利率上升幅度较大，因此拉高了平均毛利率。江苏雷利毛利率较高的主营原因系其子公司鼎智科技的微特电机应用于医疗器械和工业自动化领域，客户包括深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司、佛山市顺德区东菱智慧电器科技有限公司等，其毛利率达到 50%以上，因此拉高了江苏雷利的整体毛利率。2023 年度三协电机毛利率大幅上升，原因系其步进电机和伺服电机销售量大幅增加超过 25%以上，导致单位固定成本下降，叠加原材料价格持续下降但销售价格调整滞后所致。科力尔毛利率较低，原因系其销售收入 70%以上应用于智能家居类产品，主要客户包括石头科技、松下（Panasonic）、美的、海信、新宝股份、伊莱克斯（Electrolux）等，而家居类电机毛利率相对较低仅在 17%左右所致。

公司办公设备部分毛利率 2022 年度和 2023 年度均低于邦泽创科。原因系邦泽创科 40%以上的产品系自有和授权品牌，而子公司宁波诚邦产品全部为 ODM/OEM 产品。自有和授权品牌由于定价自由度相对 ODM/OEM 高且需要公司投入品牌建设、营销管理等相应费用，因此其毛利率高于 ODM/OEM 产品毛利率。邦泽创科 2023 年自有和授权品牌销售收入占比由 48%大幅上升至 60%，导致其毛利率大幅上升。报告期内邦泽创科 ODM 产品毛利率分别为 23.20%和 28.85%，与公司较为接近，2023 年公司办公设备毛利率低于邦泽创科 2023 年 ODM 产品毛利率的原因系 2023 年 4 月子公司宁波诚邦的新厂房建成，新增了办公设备产品的折旧等制造费用，增加了单位制造成本所致。

除三协电机和邦泽创科外，其他可比公司报告期内毛利率波动不大。

十二、结合公司所处行业的景气度、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司经营业绩持续下滑的原因及合理性，经营业绩的可持续性

（一）公司所处行业景气度

公司主要从事微特电机及其下游办公设备的研发、生产与销售，所处行业为“C38电气机械和器材制造业”。根据千际投行研究所发布的《2024年中国电机行业研究报告》，2023年中国电机行业面临着量降额涨的复杂局面，国内电机总产量约为103.2万兆瓦，同比下降3.2%；尽管产量出现下降，但总销售额却实现了小幅增长，全年总销售额约为2,102亿元，同比增长1.9%。这一现象显示出市场整体需求未大幅波动，产量下降可能受到多种因素的影响，包括市场饱和、原材料成本上涨和国际市场竞争加剧等。在外销领域中，公司电机业务主要出口市场在

2022年至2023年期间存在两大影响，一是高通胀阶段性抑制终端消费者对高单价耐用消费品的需求；二是美联储持续加息，增加了下游渠道商的资金和流动性压力。这两大影响，导致了大型零售商开始转变经营策略，由2020-2022年期间的持续增加库存改为去库存，开始减少对供应商的采购，以改善资金流动性，以北美领先的零售渠道The Home Depot为例，其最新公布的2023年报显示，当年实现销售收入1,527亿美元，同比下降3%；存货210亿美元，同比下降16%。在经历了2023年下游零售商去库存之后，进入2024年零售商主动补库的需求开始逐渐显现，截至本问询函回复日，公司外销市场已经回暖。

根据Research and Markets数据显示，到2027年预计全球办公设备和产品市场规模将达到545亿美元，年复合增长率预计为5.13%，其中，中国办公设备和产品市场规模预计将达到116亿美元，年复合增长率预计为8.30%，增速高于全球水平。

综上，公司所处行业中，存在国内有效增量需求不足、部分行业产能过剩的情况，在普遍预期经济回暖复苏的同时，风险隐患仍然较多；海外市场随着去库存的完成，下游客户订单需求回升，将带动公司业务收入水平的上升。

（二）同行业可比公司经营情况、期末在手订单、公司经营业绩持续下滑的原因及合理性

详见本问询函回复之“问题3、关于收入及经营业绩”之“五、结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素...”。

（三）期后经营业绩，经营业绩的可持续性

根据公司2024年1-5月未经审计的财务报表，公司营业收入30,059.24万元，净利润4,613.75万元，毛利率24.04%，经营活动现金流量净流入1,434.01万元。公司经营情况有明显向好趋势。截至2024年5月31日，公司在手订单及报告期后新增订单折合人民币32,939.67万元（不含税），公司订单量充足。

随着终端市场产品的迭代更新，同时下游客户供应商库存趋于合理水平，下游市场迎来新一轮的补库存周期，并逐渐增加对包括公司在内供应商的采购，公司报告期后的销售收入已恢复增长，公司经营业绩具有可持续性。

请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外收入真实性并发表明确意见，列表说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；补充说明对境内外客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商、会计师回复】

一、请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外收入真实性并发表明确意见，列表说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；

（一）对境外销售执行的尽调程序

1、取得并查阅公司销售明细表，境外销售业务合同、订单，了解境外销售业务的具体内容、销售模式、结算方式等；

2、查阅中信保报告、对照中信保报告中境外客户的工商信息与公司关联方清单核查是否存在关联关系，了解境外主要客户基本情况；

3、对主要境外客户进行实地走访，会计师对主要境外客户实施了函证程序，主办券商复核了函证文件；

4、对报告期内主要境外客户进行细节测试，检查相关记账凭证、出口报关单、提单、签收单、银行回单、发票等原始单据，检查公司外销收入确认的真实性、准确性；对于境外子公司的对外销售进行细节测试，检查相关记账凭证、签收单、银行回单、发票等原始单据，检查公司境外子公司外销收入确认的真实性、准确性；

5、执行截止性测试，查阅公司记账凭证、出口报关单、提单、签收单等资料，检查收入确认时点是否准确，是否存在跨期情况；

6、对公司相关人员进行访谈，了解与主要境外客户的合作背景、合作年限，合同签定、交易回款情况，分析主要境外客户的合作的稳定性和持续性；

7、取得公司海关出口数据、出口退税、运费及保险费相关文件数据，与公司境外销售收入进行比较分析。

（二）境外销售收入与海关报关数据比较如下表所示：

单位：万元

项目	2022年	2023年
海关出口数据a（注1、2）	33,745.55	29,800.29
外销收入b（注2、3）	33,584.35	29,830.03
审定境外销售收入(注3)	31,779.29	35,024.75
其中：境外子公司销售收入	13,057.28	14,487.44
差异c=a-b	161.19	-29.74
差异率d=c/b	0.48%	-0.10%

注 1：海关报关出口数据来自于中国电子口岸数据，海关出口数据主要以美元列示，因此折算为人民币进行分析；

注 2：由于公司需要出口报关的境内主体是母公司、子公司鼎唐电机、奥立思特电子、宁波诚邦和罗亚帝，香港奥立思特及越南奥立思特不需要在境内海关出口报关，以上数据为母公司、子公司鼎唐电机、奥立思特电子、宁波诚邦和罗亚帝五家公司的海关出口数据的合计数以及五家公司外销收入的合计数；

注 3：境内公司外销收入系按境内主体的出口收入统计，未包含境外子公司的销售收入，但包括了境内主体出口至境外子公司的部分，因此与公司合并范围内的审定境外销售收入金额存在一定差异。

境外销售收入与海关报关数据差异主要包括：

I.销售返利和少量质量扣款：2022 年和 2023 年的金额分别为 274.23 万元和 145.76 万元；

II.未申报出口的模具、样品：2022 年和 2023 年金额分别为 109.14 万元和 178.35 万元。

综上导致报告期公司海关数据与外销收入存在差异，但差异率均较低。

（三）境外销售收入与运费及保险费比较

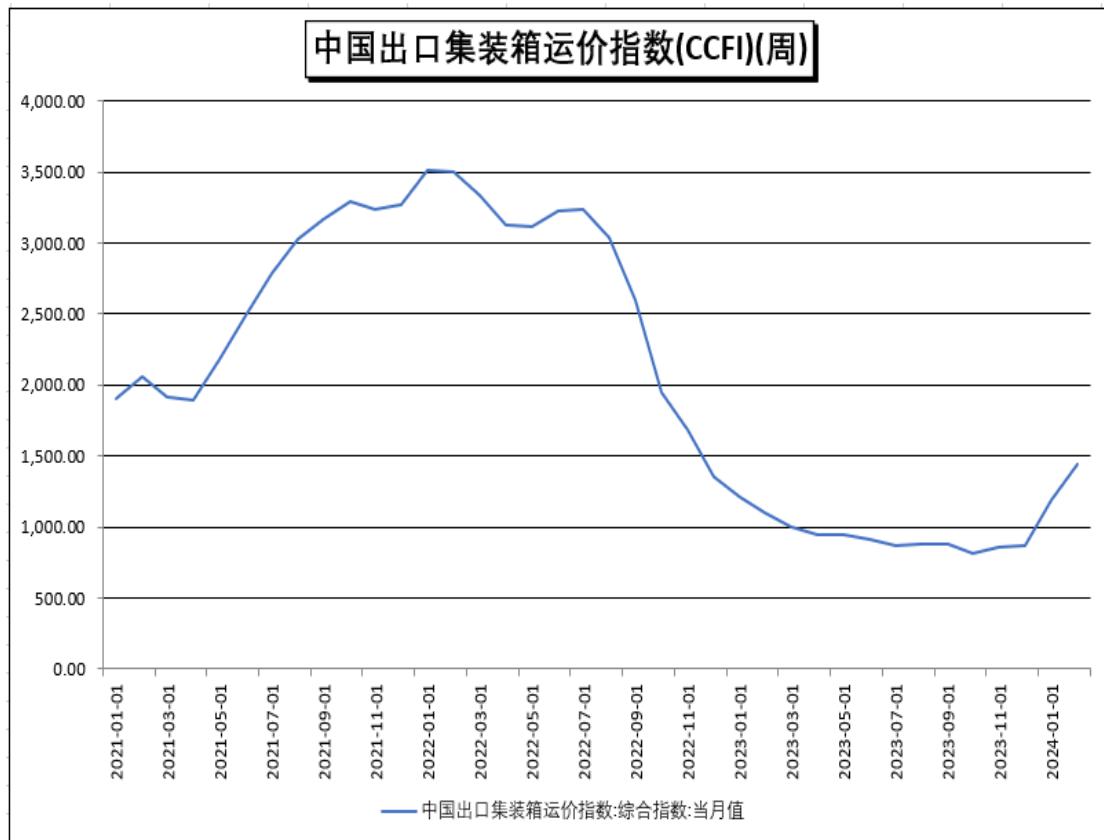
公司与客户之间贸易方式多采用 FOB、EXW 的方式，不会产生运保费。公司销售给境外子公司的产品部分使用 CIF 的方式，由此产生少量运费与保险费，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2022年	2023年
CIF方式出口销售收入 a	13,121.68	11,120.63
运保费 b	221.50	54.19
占比 c=b/a	1.69%	0.49%

2023 年公司整体收入下降，因此采用 CIF 模式的销售金额也有所减少，相应

的运保费由于受到运费大幅下降影响而大幅减少，占比也相应大幅降低。海运费2022年上半年维持高位，2022年下半年开始海运价大幅下降。中国出口集装箱运价指数由最高3500点下降至1000点以下，下跌幅度超过70%。具体走势如下图所示：



数据来源：Choice

(四) 境外销售收入与出口退税数据比较

根据出口企业的不同，生产型企业适用增值税“免抵退税”政策，外贸企业适用增值税“免退税”政策。外贸企业，按货物采购的进项税额进行退税，因此其出口退税计税额会小于其外销收入。

生产型企业奥立思特电气、奥立思特电子、宁波诚邦、鼎唐电机出口退税分析比较如下表所示：

单位：万元

项目	2022年	2023年
免抵退税额 a	3,201.98	3,135.73
出口退税销售额 b	24,630.63	24,121.87
税率 c=a/b	13.00%	13.00%

项目	2022年	2023年
时间性差异 d	-2,568.58	-1,714.64
其他 e	281.04	237.82
调整后出口退税收入 f=b+d+e	22,343.08	22,645.06
外销收入 g	22,343.08	22,645.06
差异 h=f-g	0.00	0.00

注：此表仅包括奥立思特电气、奥立思特电子、宁波诚邦、鼎唐电机生产型出口企业外销销售收入数据，且未剔除内部关联交易。因此表中列示外销收入金额与报告期内外销收入金额存在一定差异。

时间性差异系申报出口退税时间与收入确认时间不同产生的差异，其他主要包括出口的无法申报退税的电容零部件、模具样品、销售返利和少量质量扣款等，存在合理性。

外贸出口企业罗亚帝系公司专门设立的用于对集团内境外子公司开展出口贸易的外贸公司，公司设立越南子公司以来，由于越南供应链尚不完善，因此当地生产大部分原材料系从国内进口，因此专门设立了罗亚帝，负责国内向越南子公司的货物出口业务。其出口退税分析如下表所示：

单位：万元

项目	2022年	2023年
出口退税额 a	1,408.18	901.39
出口退税对应采购额 b	10,832.18	6,933.77
税率 c=a/b	13.00%	13.00%

注：此表为罗亚帝外贸出口企业数据，外贸企业退税额对应其采购金额。

综上，公司境外销售收入与出口退税数据可以匹配。

二、补充说明对境内外客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；

(一) 境内外客户走访比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
营业收入	53,854.98	62,419.68
其中：境内收入	22,075.70	27,394.93
境外收入	31,779.28	35,024.75
走访客户数量		8

项目	2023年度	2022年度
访谈对应销售金额	27,024.70	35,598.92
其中：境内客户走访金额	3,113.43	7,407.58
境外客户走访金额	23,911.27	28,191.34
访谈比例	50.18%	57.03%
其中：境内访谈比例	14.10%	27.04%
境外访谈比例	75.24%	80.49%

其中境外子公司客户走访比例如下表示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
营业收入	13,057.28	14,487.44
走访客户数量		4
访谈对应销售金额	12,802.72	14,444.98
访谈比例	98.05%	99.71%

(二) 函证程序如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
营业收入金额	53,854.98	62,419.68
发函金额	47,860.48	58,642.54
发函比例	88.87%	93.95%
回函确认金额	35,111.87	45,909.62
回函确认比例	73.36%	78.29%
执行替代测试金额	12,748.61	12,732.92
替代程序确认收入占比	26.64%	21.71%
其中：境外收入金额	31,779.29	35,024.75
境外发函金额	28,468.88	31,204.80
境外发函比例	89.58%	89.09%
境外回函确认金额	20,365.78	23,207.88
境外回函确认比例	71.54%	74.37%
境外执行替代测试金额	8,103.09	7,996.92
境外替代程序确认收入占比	28.46%	25.63%

注：发函比例=发函金额/收入金额，回函确认比例=回函金额/发函金额，替代程序确认收入占比=执行替代程的金额/发函金额

针对未回函履行的相关替代程序包括核查收入确认凭证及其相关后附单据，

检查期后回款情况。

其中境外子公司函证程序如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
营业收入金额	13,057.28	14,487.44
发函金额	12,888.60	14,444.98
发函比例	98.71%	99.71%
回函确认金额	7,935.80	10,895.86
回函确认比例	61.57%	75.43%
执行替代测试金额	4,952.81	3,549.12
替代程序确认收入占比	38.43%	24.57%

注：发函比例=发函金额/收入金额，回函确认比例=回函金额/发函金额，替代程序确认收入占比=执行替代程的金额/发函金额

针对未回函情况，已履行相关替代程序，具体包括核查收入确认凭证及其相关后附单据以及期后回款情况。

此外针对境外子公司执行的细节性测试情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年	2022年
执行细节测试收入金额	11,240.29	10,206.13
境外子公司销售收入	13,057.28	14,487.44
比例	86.08%	70.45%

（三）期后回款比例

详见本问询函回复之“问题 4、关于应收账款”之“二、期后应收账款回款情况.....”

（四）收入截止性测试比例

报告期内，对公司收入执行截止测试情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
截止日前一个月测试金额	3,616.47	2,515.12
核查比例	65.30%	50.50%
截止日后一个月测试金额	4,466.66	1,754.34
核查比例	60.22%	61.37%

注：核查比例=截止日前测试金额或截止日后测试金额/测试当月主营业务收入，2024 年 1

月主营业务收入为未经审计数据。

针对公司收入确认的截止性测试，主办券商、会计师主要实施以下核查程序：根据具体金额结合重要性水平选取资产负债表日前后一个月内确认收入的样本，检查收入是否被计入恰当的会计期间，具体包括：1、从选取样本的账簿记录追查至原始凭证，包括检查相应的合同、销售发票、出口报关单、提单、签收单、对账单；2、从出口报关单、提单、签收单等追查至账簿记录，检查相应的凭证金额是否与原始单据相符，是否准确计入明细账和总账。

经测试，相关记账凭证入账时间与签收单、报关单等单据处于同一会计期间，收入计入了恰当的会计期间，不存在提前或延迟确认收入的情形。

三、对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）核查程序

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，对境外销售执行尽调程序；

2、获取同行业可比公司定期报告、招股说明书、定向发行说明书等公开信息，分析公司经营业绩、毛利率、经营模式等与同行业可比公司是否存在差异；

3、访谈公司管理层，了解行业信息，市场需求，公司经营业绩、毛利率波动原因及合理性；

4、取得公司出具的说明，了解公司境外前五大客户的基本情况、合作历史、销售状况等，查阅公司与主要客户的合同条款；走访确认公司主要客户的基本情况、交易内容、交易金额、未来长期合作意向等信息；

5、对报告期内主要客户进行细节测试，检查相关记账凭证、出口报关单、提单、银行回单、发票、签收单等原始单据，检查公司销售收入确认的真实性、准确性；

6、执行截止性测试，查阅公司记账凭证、出口报关单、提单、签收单等资料，检查收入确认时点是否准确，是否存在跨期情况；

7、获取公司在手订单及期后订单签署情况；查阅公司期后财务报表；

8、获取公司已开立银行账户清单，获取银行对账单，对大额流水进行查询，比对付款单位与账面记录单位的一致性；

9、抽查大额应收账款回款凭证，查看记账凭证、银行回单，比对回单付款方与账面记录单位的一致性；

10、查看与主要客户签署的相关合同中关于退换货的约定，访谈公司高级管理人员、财务总监了解公司退换货机制，销售退回的会计处理方法；查询会计准则关于退换货的相关规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、主要客户资质情况较好，公司与其业务合作年限较长，整体合作较为稳定；

2、其他业务收入确认方法符合《企业会计准则》规定；

3、境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据恰当，收入确认时点与合同约定一致，与同行业可比公司不存在明显差异；

4、报告期内公司营业收入、净利润大幅下滑存在合理性，与同行业可比公司存在一定差异；

5、报告期各期客户供应商重合具有商业合理性，向客户采购原材料再销售业务不属于委托加工，采用净额法核算；

6、公司不存在通过第三方回款的情况；

7、公司销售退回的会计处理方法，符合《企业会计准则》规定；

8、报告期内毛利率波动具有合理性；

9、原材料价格波动不存在明显周期性，公司毛利率具有可持续性，当原材料价格上涨时，公司具有一定向下游传导的能力；

10、毛利率低于同行业公司存在合理性；

11、公司经营业绩持续下滑具有合理性，经营业绩具有可持续性；

12、报告期内，公司依照相关法律法规的要求办理报关出口、跨境资金收付、出口退税手续、结汇等业务，外汇结算符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。境外销售收入真实、准确、完整。

综上，经核查主办券商、会计师认为：公司报告期内收入真实、准确、完整。

4、关于应收账款。根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款余额分别为10,823.31万元和14,161.68万元。

请公司补充说明：（1）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、

回款周期等，应收账款余额大幅增长的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；（2）期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；（3）公司未采用自然账龄法计提坏账准备的原因，公司坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分，测算按照同行业平均水平（自然账龄法）计提坏账对公司经营业绩的影响。

【公司回复】

一、结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，应收账款余额大幅增长的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况

- 1、业务模式：公司采取直销的销售模式。
- 2、与主要客户结算模式：主要采用银行转账、银行承兑汇票等方式进行结算。
- 3、信用政策：公司根据客户的业务规模、资信情况及既往合作情况等确定客户的信用期。

报告期内，公司对前五大客户的信用期如下：

客户名称	信用政策		报告期内信用期变化情况
	2022 年	2023 年	
黑猫集团	开具增值税发票 后月结 120 天	开具增值税发票 后月结 120 天	无变化
TTI 集团	90 天	90 天	无变化
OHYAMACO.,LTD	within 14 operating days after shipping documents received	within 14 operating days after shipping documents received	无变化
得力集团	开具发票后月结 45 天	开具发票后月结 45 天	无变化
深圳拓邦股份有限公司	月结 60 天	月结 60 天	无变化
NAKABAYASHICO.,LTD	around 10 days after import permission	around 10 days after import permission	无变化

报告期内，公司与主要客户的信用政策未发生重大变化。

4、回款周期：公司报告期各期平均回款周期为115天、92天，报告期公司的回款周期缩短。

5、应收账款余额大幅增长的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况

报告期内，公司的业务模式，与主要客户的结算模式、信用政策未发生重大变化，回款周期缩短，公司2023年末应收账款余额大幅增长主要是因为：2021年受到境外消费刺激叠加海运航线紧张、出口周期延长等因素影响，下游市场需求爆发式增长，海外客户囤积了大量库存，从2022年下半年开始处于持续的去库存阶段，放缓了对公司的采购节奏，导致公司2022年末应收账款余额较低；2023年度第四季度开始客户逐步恢复向公司的采购力度，2023年第四季度公司整体销售收入较2022年度同期增长27.22%，其中，公司向HIKEY TECHNOLOGY COMPANY LIMITED（归属黑猫集团）销售的电机于2023年度第四季度确认收入1,600多万元，上年同期仅为200多万元；公司向TTI集团销售的电机于2023年度第四季度确认收入2,300多万元，上年同期为1,200多万元；黑猫集团、TTI集团2023年末应收账款余额较2022年末分别增加971.04万元及647.11万元，相关客户应收账款尚在信用期内，使得2023年末应收账款余额较上年增加30.06%。公司应收账款主要是因客户自身业务需求变化导致的采购力度变化进而影响公司各期末应收账款余额，应收账款余额与业务开展情况匹配。

综上，公司报告期业务模式，与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等未发生重大变化，应收账款余额大幅增长具有合理性，应收账款余额与业务开展情况匹配，公司报告期内不存在通过放宽信用政策增加收入的情况。

二、期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

1、期后应收账款回款情况

截至2024年5月31日，公司各期末应收账款的期后回款具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	14,974.59	11,514.04
期后回款金额	14,471.84	11,388.07
期后回款比例	96.64%	98.91%

截至2024年5月31日，公司各期末应收账款的期后回款比例分别为98.91%、96.64%，公司2022年末及2023年末的应收账款大部分已经收回。

2、应收账款逾期金额及比例

公司报告期各期末应收账款逾期金额及比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	14,974.59	11,514.04
逾期应收账款余额	1,270.60	2,292.34
逾期金额占比	8.49%	19.91%
逾期应收账款期后回款金额	1,098.73	2,288.42
逾期应收账款期后回款率	86.47%	99.83%

注：逾期应收账款期后回款金额为各期末截止2024年5月31日的回款金额。

公司报告期各期末逾期应收账款的逾期期间具体如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	1,267.34	99.74%	2,290.33	99.91%
1-2年	3.27	0.26%	2.01	0.09%
合计	1,270.60	100.00%	2,292.34	100.00%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为2,292.34万元及1,270.60万元，逾期应收账款占比分别为19.91%及8.49%，逾期期间集中在1年以内，报告期各期末1年以内的逾期应收账款占比均在99%以上。

截至2024年5月31日，公司逾期应收账款期后回款率为99.83%及86.47%，2022年末及2023年末的逾期应收账款大部分已经收回。

3、应收账款占收入的比例

报告期内，公司应收账款账面价值占当期营业收入的比例以及可比公司情况对比如下：

项目	2023年度/2023年末	2022年度/2022年末
三协电机（NEEQ873669）	33.27%	35.60%
江苏雷利（SZ.300660）	37.42%	34.02%
祥明智能（SZ.301226）	20.92%	22.21%
科力尔（SZ.002892）	25.84%	27.73%
邦泽创科（NEEQ 874249）	11.11%	4.59%
可比公司平均占比	25.71%	24.21%
剔除邦泽创科后可比公司平均占比	29.36%	29.12%
奥立思特	26.30%	17.34%

注:因邦泽创科采取电商平台销售模式应收账款回款周期短,故予以剔除。

报告期内,公司应收账款账面价值占当期营业收入的比例分别为17.34%及26.30%,2023年度占比与同行业可比公司平均较为接近;2022年度占比低于同行业公司主要是因为2021年受到境外消费刺激叠加海运航线紧张、出口周期延长等因素影响,下游市场需求爆发式增长,海外客户囤积了大量库存,2022年下半年开始公司客户处于持续的去库存阶段,放缓了采购节奏,2022年度第四季度收入低于当年平均每季度收入25.34%,应收账款回款周期基本在120天内,导致2022年末应收账款余额较低,但是全年收入总额因上半年收入较高拉高,使得应收账款余额占当期收入比例较低。

4、是否符合行业惯例

应收账款回款周期方面:邦泽创科采取电商平台销售模式周转率较高,除邦泽创科外报告期内其他同行业可比公司回款周期基本在89天至135天之间,拟挂牌公司报告期的应收账款回款周期分别为115天、92天。

应收账款占收入的比例方面:(1)三协电机:雷赛智能于2022年9月成为其间接持股5%以上的股东,2022年雷赛智能及其关联方与三协电机合作无刷电机项目,成为其2022年度前五大客户,使得其2022年度收入较2021年度有所增长。

(2)江苏雷利:其电机业务涉及家用电器、汽车微特电机、医疗仪器用智能化组件等多领域,2022年度其通过加快方案、组件化新产品推广、新产品量产等措施克服各种不利因素,开创了新能源板块的收入增长点,同时汽车零部件、医疗运动健康板块等收入增长,弱化了不利因素对其收入影响,收入仅下降0.65%,基本与上年持平。(3)祥明智能:2022年度市场对制氧机电机、净化风机需求增长,其快速决策,积极整合资源抢占市场,风机产品收入较上年同期增加10.17%,抵消了部分电机产品收入的下降,使得2022年度整体收入降幅小于拟挂牌公司,且其第四季度收入基本与当年平均季度收入持平。(4)科力尓:2022年度其多款新产品推向市场,2022年度工业自动化、机器人、打印领域收入较上年同期增加40.61%,抵消了部分电子及电机产品收入下降的影响,2022年度整体收入降幅小于拟挂牌公司,且其第四季度收入基本与当年平均季度收入持平。

(5)邦泽创科:因其存在电商平台销售模式,回款速度较快,其应收账款占营业收入比重较低。

综上,公司应收账款回款周期与同行业可比公司(邦泽创科除外)相近;

2022年度三协电机因获得大客户收入增长，江苏雷利、祥明智能、科力尔系上市公司，公司规模大涉足产品领域多，对市场变化调节迅速，2022年度收入较上年同期下滑幅度小于拟挂牌公司，尤其是2022年第四季度收入基本与当年平均季度收入持平，未出现大幅下滑，2022年末应收账款余额处于较为稳定水平。而拟挂牌公司2022年度第四季度收入下滑较大，2022年末应收账款余额较低，但是收入水平因上半年收入较高拉高，使得应收账款占收入比例较低。因此，2022年度公司应收账款收入占比低于同行业可比公司（邦泽创科除外）具有合理性。

5、主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

截至2024年5月31日，主要收款对象应收账款回款情况如下：

2023年12月31日				
单位名称	应收账款期末余额（万元）	占应收账款余额的比例（%）	期后回款金额（万元）	回款比例
黑猫集团	2,698.01	18.02%	2,698.01	100.00%
TTI集团	2,321.87	15.51%	2,321.87	100.00%
欧瑞康（中国）科技有限公司	1,002.44	6.69%	1,002.44	100.00%
得力集团	796.86	5.32%	796.86	100.00%
荣威集团	701.74	4.69%	701.74	100.00%

如上表所示，公司主要应收账款金额均已经于期后收回。

综上，主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

三、公司未采用自然账龄法计提坏账准备的原因，公司坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分，测算按照同行业平均水平（自然账龄法）计提坏账对公司经营业绩的影响

1、公司未采用自然账龄法计提坏账准备的原因

公司自2020年起开始执行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（以下简称“新金融工具准则”），新金融工具准则第五十三条规定：企业通常应当在金融工具逾期前确认该工具整个存续期预期信用损失。企业在确定信用风险自初始确认后是否显著增加时，企业无须付出不必要的额外成本或努力即可获得合理且有依据的前瞻性信息的，不得仅依赖逾期信息来确定信用风险自初始确认后是否显著增加；企业必须付出不必要的额外成本或努力才可获得合理且有依据的逾期信息以外的单独或汇总的前瞻性信息的，可以采用逾期信息来确定信用风险自初始确认后是否显著增加。公司按规定采用了逾期账龄法对应收账款计提

坏账准备。

对于应收账款，账龄时间越长，即客户拖欠货款的时间越长，所对应的应收款项坏账损失发生的概率越大。自然账龄法系基于收入确认的时点公司已取得了向客户收取款项的权利，并按账龄计提坏账准备。随着时间的推移，向客户收取相应款项的风险随之增加。

公司采用逾期账龄法对应收账款计提坏账准备，主要系在信用期内客户的应收账款性质及信用状况一般不随账龄的变化而变化，在合同约定的收款日前账龄不是应收账款的风险特征。在合同约定的收款日后，随着应收账款逾期账龄的增加，客户对应的信用风险逐步增加，故公司按合同约定的信用期到期后计算逾期账龄，并以此为风险特征计提坏账准备，能够有效反映公司应收账款的风险特征。

因此，公司采用逾期账龄法、不采用自然账龄法计提坏账准备能够有效反映公司坏账损失的风险，具有合理性。

2、公司坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分，测算按照同行业平均水平（自然账龄法）计提坏账对公司经营业绩的影响

公司同行业可比公司中，三协电机、邦泽创科同样使用逾期账龄组合方式计提坏账，其他同行业可比公司采用账龄组合方式计提坏账，公司与同行业可比公司坏账计提比例情况对照如下：

单位：%

项目	组合名称	账龄 1年 以内	账龄 1-2 年	账龄 2-3 年	账龄 3- 4 年	账 龄 4-5 年	账 龄 5 年 以上	-
江苏雷利 (SZ.300660)	账龄组合	5	10	20	30	50	100	-
科力尔 (SZ.002892)	账龄组合	5	10	30	50	80	100	-
祥明智能 (SZ.301226)	账龄组合	5	10	20	50	80	100	-
项目	组合名称	未逾 期	逾期 30 天 以内	逾期 30 至 90 天	逾期 90 天至 365 天	逾期 1-2 年	逾期 2 年 以上	-
邦泽创科 (NEEQ.874249)	逾期账龄 组合	0.45	7.44	44.35	87.18	100	100	-
项目	组合名称	未逾 期	逾期 1 年以 内	逾期 1-2 年	逾期 2- 3 年	逾期 3-4 年	逾期 4-5 年	逾期 5 年 以上

项目	组合名称	账龄 1年 以内	账龄 1-2年	账龄 2-3年	账龄3- 4年	账 龄 4-5 年	账 龄 5年 以上	-
三协电机 (NEEQ.873669)	逾期账龄 组合	3.06	10.39	20	50	100	100	100
拟挂牌公司	逾期账龄 组合	5	10	30	50	100	100	100

注：数据根据同行业可比公司2023年度报告中2023年度最新情况填写。

邦泽创科因其销售模式差异与公司不具有可比性；三协电机的坏账计提政策及计提比例与拟挂牌公司较为接近。

报告期各期应收账款按照自然账龄法（可比公司坏账计提比例）测算应计提的坏账准备金额及对公司业绩影响如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
挂牌公司实际计提的坏账损失（1）	812.91	690.72
挂牌公司实际计提的坏账计提率	5.43%	6.00%
按照自然账龄法测算计提的坏账损失（2）	748.89	575.85
按照自然账龄法计提率	5.00%	5.00%
对公司营业利润影响（3）=（1）-（2）	64.02	114.87

注：采用自然账龄法的同行业可比公司（江苏雷利、科力尓、祥明智能）平均坏账计提比例为：账龄1年以内5%、1-2年10%、2-3年23.33%、3-4年43.33%、4-5年70%、5年以上100%。

经测算，报告期各期，挂牌公司实际计提的坏账损失数相较于按照同行业平均计提水平及计提方式计提的坏账损失数更高，实际计提的坏账计提率略高于自然账龄法坏账计提比例，挂牌公司对于坏账损失的计提更为谨慎，公司报告期内应收账款的坏账准备计提充分。若按照自然账龄法计提坏账，报告期各期将增加营业利润114.87万元及64.02万元。

综上，公司未采用自然账龄法计提坏账准备具有合理性，公司坏账计提政策合理、坏账计提金额充分，按照同行业平均水平（自然账龄法）计提坏账将增加公司营业利润。

请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见。

【主办券商、会计师回复】

一、核查程序

- 1、访谈公司高级管理人员了解公司业务模式；
- 2、查看公司与主要客户签署的合同、订单，了解结算模式、信用政策、回款周期；
- 3、查看审计报告，访谈高级管理人员了解公司应收账款大幅增长的原因以及合理性；
- 4、了解公司与主要客户的信用政策变化，对信用政策放宽的客户统计报告期各期收入变化情况，应收账款余额情况；
- 5、获取公司报告期后应收账款回款明细，抽查大额回款单据，测算应收账款期后回款比例；
- 6、获取应收账款逾期情况，期后回款明细；
- 7、测算应收账款占收入比重，查询同行业可比公司应收账款占收入比例，并比较分析差异原因；
- 8、获取主要收款对象期后应收账款回款明细，通过国家企业信用信息公示系统查询主要收款对象是否存在经营异常情况；
- 9、查询相关会计准则，访谈公司财务总监了解公司未采用自然账龄法计提坏账准备的原因；
- 10、查询同行业可比公司的坏账计提政策，进行比较分析；
- 11、测算按照同行业平均水平（自然账龄法）计提坏账对公司经营业绩的影响。

二、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、公司报告期业务模式，与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等未发生重大变化，应收账款余额大幅增长具有合理性，应收账款余额与业务开展情况匹配，公司报告期内不存在通过放宽信用政策增加收入的情况；
- 2、截至2024年5月31日，公司期后应收账款回款14,471.84万元，占2023年末应收账款余额的比例为96.64%；公司逾期应收账款期后回款率为99.83%及86.47%，2022年末及2023年末的逾期应收账款大部分已经收回。2022年度公司应收账款收入占比较低，且低于同行业可比公司（邦泽创科除外）具有合理性；2023年度公司应收账款收入占比与同行业可比公司平均较为接近，符合行业惯例；公司主要

收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；

3、公司未采用自然账龄法计提坏账准备具有合理性，公司坏账计提政策合理、坏账计提金额充分，按照同行业平均水平（自然账龄法）计提坏账将增加公司营业利润。

5、关于存货及供应商。根据申报文件，报告期各期末存货账面价值分别为12,423.70万元和11,852.56万元；公司向前五大供应商采购占比分别为25.26%、22.13%。

请公司补充说明：（1）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况；（2）存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性；（4）公司存货管理的具体措施，发出商品核算的具体内容，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况；（5）公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性。

【公司回复】

一、结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况

（一）合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期

公司与主要客户均签署框架协议，并根据客户提供的订单进行生产。公司微特电机的生产周期（含原材料采购和生产时间）一般为25-35天，碎纸机等办公用品的生产周期（含原材料采购和生产时间）一般为30-45天。如仅考虑原材料

领料至生产完成入库时间约为 3-5 天。生产完毕后公司根据客户指定交货时间发货，一般在生产完成后发货。发货至验收的周期，省内客户 1-2 天，省外客户 5-7 天，境外客户根据报关运输时间长短一般在 7-30 天左右。整体订单完成周期在一到三个月之间。

（二）公司存货余额与订单情况和业务规模相匹配

公司 2022 年末及 2023 年末的存货账面价值分别为 12,423.70 万元和 11,852.56 万元。受到全球贸易摩擦、境外市场需求见顶后持续去库存的影响，报告期内公司销售订单减少，存货余额也有所下降。公司存货主要为原材料、库存商品和自制半成品，合计占存货比重 80%以上。

报告期内公司存货余额与订单情况、业务规模相匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年末	2022年末
存货	11,852.56	12,423.70
其中：库存商品a	3,570.03	4,967.20
年末在手订单金额b	6,903.04	4,889.23
订单支持率c=b*(1-毛利率)/a	149.99%	76.03%

公司采取“以销定产”的生产模式。公司会根据客户的采购订单或者部分重要客户提供的采购预测单进行生产。2022 年末和 2023 年末公司的订单支持率分别为 76.03% 和 149.99%，2022 年末订单支持率较低，主要原因包括一方面，受到去库存影响，2022 年末在手订单金额较少，仅为 4,889.23 万元。另一方面 2022 年末越南奥立思特库存商品金额较高，达 3,247.33 万元，2022 年末越南奥立思特根据某客户提供的需求预测单进行了生产，但由于客户临时变更了生产计划要求越南奥立思特延期交付，导致期末库存商品大幅增加所致。需求预测单未统计在年末在手订单金额中，因此导致订单支持率相对较低。此外随着去库存周期的结束，2023 年下半年开始公司订单逐步恢复正常水平，2023 年年末在手订单 6,903.04 万元，较 2022 年年末在手订单大幅增加 41.19%，相应的订单支持率大幅上升。

综上所述，公司存货余额与公司订单和业务规模匹配。

（三）存货规模与同行业可比公司不存在较大差异

单位：万元

公司简称	存货规模		总资产		存货规模占总资产比重	
	2023年末	2022年末	2023年末	2022年末	2023年末	2022年末
三协电机	3,379.04	3,107.71	39,509.54	26,917.53	8.55%	11.55%
江苏雷利	60,596.91	54,503.03	575,719.05	494,583.46	10.53%	11.02%
祥明智能	11,460.21	14,250.35	104,609.28	107,224.80	10.96%	13.29%
科力尔	22,689.46	22,617.23	190,407.01	179,287.21	11.92%	12.62%
邦泽创科	18,087.67	14,640.38	61,990.22	49,501.35	29.18%	29.58%
可比公司平均值	23,242.66	21,823.74	194,447.02	171,502.87	14.23%	15.61%
奥立思特	11,852.56	12,423.70	89,773.59	81,741.61	13.20%	15.20%

由上表可看出，公司存货规模与祥明智能较为接近，存货规模占总资产比重与可比公司平均值较为接近，略高于除邦泽创科外其他四家可比公司，但不存在较大差异。

(四) 存货的期后结转情况

截至2024年5月31日，报告期各期末存货期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	结存金额	结转金额	比例
2023年12月31日			
原材料	4,767.77	3,934.92	82.53%
在产品	518.64	510.20	98.37%
自制半成品	2,202.57	1,871.08	84.95%
库存商品	3,701.49	2,738.52	73.98%
发出商品	584.57	584.57	100.00%
委外加工物资	176.46	171.14	96.98%
在途物资	258.16	258.16	100.00%
合计	12,209.67	10,068.59	82.46%
2022年12月31日			
原材料	4,372.31	4,135.44	94.58%
在产品	330.73	330.73	100.00%
自制半成品	1,665.88	1,657.59	99.50%
库存商品	5,132.90	4,830.29	94.10%
发出商品	602.40	602.40	100.00%
委外加工物资	119.76	119.76	100.00%
在途物资	461.47	461.47	100.00%

存货类别	结存金额	结转金额	比例
合计	12,685.44	12,137.67	95.68%

注：在途物资系国内主体发往越南子公司但尚未抵达验收入库的物料。

截至2024年5月31日，公司报告期各期末的存货期后结转比例分别为95.68%和82.46%，存货期后结转情况良好。

二、存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

(一) 存货库龄结构

报告期各期末，公司存货的库龄及其分布情况如下：

单位：万元

项目	库龄分布	2023年末		2022年末	
		金额	占比	金额	占比
原材料	1年以内	4,206.56	34.45%	3,898.67	30.73%
	1-2年	242.50	1.99%	344.98	2.72%
	2-3年	214.86	1.76%	108.32	0.85%
	3年以上	103.85	0.85%	20.34	0.16%
	合计	4,767.77	39.05%	4,372.31	34.47%
在产品	1年以内	518.64	4.25%	330.73	2.61%
自制半成品	1年以内	2,113.67	17.31%	1,499.04	11.82%
	1-2年	62.00	0.51%	160.13	1.26%
	2-3年	25.87	0.21%	1.01	0.01%
	3年以上	1.03	0.01%	5.69	0.04%
	合计	2,202.57	18.04%	1,665.87	13.13%
库存商品	1年以内	3,320.84	27.20%	5,009.91	39.49%
	1-2年	319.43	2.62%	108.91	0.86%
	2-3年	55.57	0.46%	14.08	0.11%
	3年以上	5.65	0.05%		0.00%
	合计	3,701.49	30.32%	5,132.90	40.46%
发出商品	1年以内	584.57	4.79%	602.40	4.75%
委托加工物资	1年以内	176.46	1.45%	119.76	0.94%
在途物资	1年以内	258.16	2.11%	461.47	3.64%
合计	1年以内	11,178.90	91.56%	11,921.98	93.98%
	1-2年	623.93	5.11%	614.02	4.84%

项目	库龄分布	2023年末		2022年末	
		金额	占比	金额	占比
2-3年	296.30	2.43%	123.41	0.97%	
3年以上	110.53	0.91%	26.03	0.21%	
合计	12,209.66	100.00%	12,685.44	100.00%	

报告期各期末，公司的存货库龄总体情况良好，库龄在1年以内金额占存货余额比重分别为93.98%和91.56%，存货库龄较短。

（二）存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	期末余额	存货跌价准备	计提比率
2023年12月31日			
原材料	4,767.77	211.76	4.44%
在产品	518.64		
自制半成品	2,202.57	13.49	0.61%
库存商品	3,701.49	131.46	3.55%
发出商品	584.57	0.40	0.07%
委托加工物资	176.46		
在途物资	258.16		
合计	12,209.66	357.11	2.92%
2022年12月31日			
原材料	4,372.31	74.5	1.70%
在产品	330.73		
自制半成品	1,665.87	6.19	0.37%
库存商品	5,132.90	165.7	3.23%
发出商品	602.40	15.35	2.55%
委托加工物资	119.76		
在途物资	461.47		
合计	12,685.44	261.74	2.06%

报告期各期末，公司存货计提的存货跌价准备分别为261.74万元和357.11万元，计提比率分别为2.06%和2.92%。报告期内，公司在产品、委托加工物资和在途物资均不存在减值迹象，未计提存货跌价准备。

（三）存货可变现净值的确定依据

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存

货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

库存商品（发出商品）和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。

（四）存货跌价准备的具体计提方法和跌价准备计提的充分性，与可比公司是否存在明显差异

1、公司存货跌价准备的具体计提方法如下表所示：

项目	未来变现方式	存货跌价计提具体方法
库存商品、发出商品、部分原材料	直接出售	按预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的可变现净值与成本孰低计提；
原材料、自制半成品、在产品、在途物资、委托加工物资	加工后出售	按产成品预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及税金后的可变现净值与存货成本孰低计提；

报告期内，同行业可比上市公司存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
江苏雷利	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
祥明智能	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司名称	存货跌价准备计提政策
科力尔	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。
三协电机	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。（1）库存商品(产成品)和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。（3）为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。（4）为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。公司通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取存货跌价准备。
邦泽创科	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

公司和同行业可比公司的存货跌价准备计提政策不存在明显差异。

2、报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

同行业公司	2023年度	2022年度
三协电机	2.93%	3.79%
江苏雷利	5.53%	5.12%
祥明智能	4.98%	3.34%
科力尔	4.84%	4.50%
邦泽创科	3.62%	4.14%

同行业公司	2023年度	2022年度
可比公司平均值	4.38%	4.18%
奥立思特	2.92%	2.06%

公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均值，主要原因系公司与可比公司存货结构不同。江苏雷利、科力尓两家存货计提比例较高的公司其原材料和库存商品（包括科力尓VMI模式（供应商存货管理模式）下的发出商品）合计占存货比例在90%左右，邦泽创科的原材料和库存商品占比在80%以上，而公司原材料和库存商品占存货比例在69-75%左右；由于江苏雷利部分家电客户存在明显的季节性，因此公司会在淡季进行备货生产；科力尓存在VMI销售模式，客户一般要求其在VMI仓库中存放 15-30 天领用量的安全库存，同时科力尓对硅钢片、漆包线等大宗常用原材料设置常备库存；邦泽创科因存在自有/授权品牌业务，因此其采用订单与备货结合的模式，而备货产品存在积压减值风险相对较大，以上原因导致江苏雷利、科力尓、邦泽创科的原材料和库存商品占比较高，导致存货跌价准备计提比例较高。祥明智能存货跌价计提比例2023年度上升因未披露详细信息无法分析具体原因。

公司是以销定产的生产模式，且与主要客户保持长期良好稳定的合作关系，公司的库存商品、自制半成品、在产品都有订单或客户的需求预测单对应，发生减值情况较少，导致存货跌价准备计提比例相对较低。公司存货跌价计提比例与三协电机较为接近。

若按可比公司存货跌价准备平均值计提存货跌价准备，对公司业绩影响如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
公司实际计提的存货跌价准备（1）	357.11	261.75
可比公司存货跌价准备平均计提率	4.38%	4.18%
按照可比公司平均计提率测算的存货跌价损失（2）	534.78	530.25
对公司营业利润影响（3）=（1）-（2）	-177.67	-268.50
占公司营业利润比例	2.97%	2.64%

经测算，若按照可比公司平均存货跌价计提率计提存货跌价准备，报告期各期分别减少营业利润268.50万元和177.67万元，占当期营业利润比例为2.64%和2.97%，占比较小，对营业利润无重大影响。

综上，报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司具有

合理性，但与同行业公司计提比例不存在明显差异，公司存货跌价准备计提充分。

三、公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性

(一) 公司的各产品核算流程与主要环节，存货明细项目的核算时点

公司的主要产品核算流程分为原材料采购入库、生产领料、成本归集与分配、产成品入库和销售出库。具体核算流程如下：

1、原材料采购入库

公司完成所采购材料验收入库后，财务部门对于生产所用原材料，计入“原材料”科目核算。

2、生产领料、成本归集与分配

生产部门负责根据销售订单制定产品生产计划、组织管理生产，通过ERP系统生成工单；财务部门负责通过ERP系统核算产品生产成本的归集、分摊。公司产品生产成本包括：直接材料成本、直接人工和制造费用。公司电机产品、办公设备产品工艺的主要环节如下：

电机产品：

工艺名称	工艺简介
转子组件	交流电机是将转子冲片压铸成转子铸件，在转子铸件中压入转轴，完成加工后，形成转子组件。直流和串激电机是在转子铁芯压入转轴，装上换向器，再绕制漆包线形成转子组件。无刷电机是在转子铁芯压入转轴，再将磁瓦装入铁芯内固定，形成转子组件
定子组件	交流、串激和无刷电机是将定子冲片焊接成定子铁芯，在定子铁芯上绕制漆包线，无刷电机必要时还需安装换向控制板组件，再经过浸漆固化后，形成定子组件。直流电机是将磁瓦粘入机壳，形成定子组件。
前端盖组件、后盖电刷组件	将铸铝压铸成端盖、机壳铸件，按照图纸完成加工工艺后，形成前端盖部件。直流电机还需将电刷焊上电感、电容，装上温控保护器与后盖相连接，形成后盖电刷组件
电机装配	将轴承压入转子组件，再将转子组件、定子组件与前端盖、机壳等进行组装。组装好后，直流电机需使用电容充磁机对整机进行充磁
性能测试	对组装好的电机进行空载、负载、转向、噪音、耐压测试
打包装箱	将测试好的电机贴上铭牌，标明电机额定运行参数，生产日期，套上轴套装入纸箱、封口、打包

办公设备：

工艺名称	工艺简介
注塑成型	将塑料粒子经配色后加到注塑机料斗中，经料筒加热将塑料颗粒融化后由螺杆施加压力经射嘴注入模具内，冷却成型脱模完成整个成型过程
喷银	注塑成型后委外加工此工序

工艺名称	工艺简介
丝印	将注塑成型的产品放置到网板架上，把调制好的油墨倒到网板上用刮刀均匀的刮涂，后经烘道加热烘烤使油墨完全干燥
冲压成型加工	将模具安装在冲床上，钢材放置到送料机上，经调试冲压出产品
穿刀片	将隔套、刀片按工艺要求穿到刀轴上，两端卡好E型卡簧防止刀片脱落
机芯组装	将穿好的刀片组件及导致包、电机、侧板等按顺序逐一用螺丝固定，经测试完成机芯组件组装
自制半成品加工	将外购回来的电子零件，全部按工艺要求焊接，测试加工成线路板组件、电器接线组件、开关板组件、按键板组件、光控组件等自制半成品
装配	将开关板、光控组件、电源线固定在上盖上，组装好的机芯放入下盖中，连接好各线路板上的排线，将上盖合到下盖上用螺丝将其锁牢
电性能测试	将组装好的产品把电源线插到高压测试仪插孔上，检测是否有漏电现象，之后将调整相应产品的电压进行相关通电、断电、安全开关灵敏度及各项功能测试
检验包装	将功能检测好的机器进行脏污、灰尘清理后按客户要求贴好相应贴纸及标签，外观检查合格后用PE袋将产品装好入纸箱、封口、打包

自生产工单投产后，将其自生产投料开始至检验合格入库前确认为“在产品”；检验合格入库的尚未形成最终产成品的中间产品，如：定子组件、转子组件、线路板组件、电器接线组件等确认为“自制半成品”。

公司部分原材料需要委托外协单位进行加工处理，公司从仓库发出给外协单位时从“原材料”转入“委托加工物资”，待加工完成运回仓库后，核销“委托加工物资”，连同加工费确认为“原材料”或“自制半成品”继续进行后续生产环节。

在途物资系核算国内主体发往越南子公司但尚未抵达验收入库的物料。从仓库发出给越南子公司时从“原材料”“自制半成品”转入“在途物资”，待运送至越南子公司仓库验收入库后再转回“原材料”“自制半成品”。

3、产成品入库和销售出库

电机、碎纸机、塑封机、真空封口机在检验合格完成包装入库后确认为“库存商品”。

公司根据销售订单约定，将库存商品发送至客户指定交付地点，等待客户签收，或运送到海关，等待报关出口。相关产品发货出库后，由“库存商品”结转入“发出商品”进行核算。

待发出商品完成客户签收或报关出口后，取得收入确认凭证，实现相关产品所有权上的主要风险和报酬转移后，在该项发出商品中核算的所有直接成本一次性结转入当期营业成本。

综上所述，公司主要产品成本的核算流程和主要环节涉及的存货明细项目的核算时点，符合《企业会计准则》的相关规定，存货明细项目的核算时点可以准确区分。

（二）公司存货分类、结构及变动情况

报告期各期末，公司存货结构情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
原材料	4,556.02	38.44	4,297.81	34.59
在产品	518.64	4.38	330.73	2.66
自制半成品	2,189.08	18.47	1,659.68	13.36
库存商品	3,570.03	30.12	4,967.20	39.98
发出商品	584.17	4.93	587.05	4.73
委托加工物资	176.46	1.49	119.76	0.96
在途物资	258.16	2.18	461.47	3.71
合计	11,852.56	100.00	12,423.70	100.00

存货结构变动情况分析如下：

公司2022年末和2023年末的存货账面价值分别为12,423.70万元和11,852.56万元，占各期流动资产比例分别为20.36%和19.32%。报告期内公司销售订单有所减少，存货余额也相应下降。公司存货主要为原材料、库存商品和自制半成品，合计占存货比重80%以上。

公司采取以销定产的生产模式。公司会根据客户的采购订单或者部分重要客户提供采购预测单进行生产。

1、原材料：公司的原材料主要有漆包线、转轴、铁芯、ABS材料（丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物）等。采购部门根据生产计划、原材料采购周期、原材料价格波动等情况确定原材料采购计划。各报告期原材料占存货比重在35-40%左右。2023年末公司原材料净额为4,556.02万元，较2022年末增加6.01%，主要原因系2022年末公司在手订单量大幅下滑，导致2022年末原材料较少所致。2023年下半年开始公司订单恢复正常水平，因此2023年末原材料相应增加。

2、库存商品：生产部门根据客户的订单和部分重要客户提供的需求预测单制定生产计划组织生产。2023年末公司库存商品较2022年末减少28.13%，主要原

因系2022年末越南奥立思特库存商品金额较高，达3,247.33万元，2022年末越南奥立思特根据客户提供的需求预测单进行了生产，但由于客户临时变更了生产计划要求越南奥立思特延期交付，导致期末库存商品大幅增加。截至2023年12月31日，2022年末越南奥立思特库存商品符合收入确认条件已结转成本的金额为3,011.07万元，结转金额占比92.72%。库存商品期后销售情况良好。

3、自制半成品和在产品：公司微特电机的生产周期（含原材料采购加工时间）一般为25-35天，碎纸机等办公设备的生产周期（含原材料采购加工时间）一般为30-45天，报告期期末自制半成品存货的比重约20%以内。如仅考虑原材料领料至生产完成入库时间约为3-5天，因此在产品占比较低。

4、发出商品：发出商品系公司已发货但客户尚未签收或尚未完成报关装船的商品。2022年末和2023年末的发出商品账面价值分别为587.05万元及584.17万元，发出商品占比分别为4.73%及4.93%。

5、在途物资：在途物资系国内主体发往越南子公司但尚未抵达验收入库的原材料及自制半成品。公司2022年末及2023年末的在途物资账面价值分别为461.47万元和258.16万元，在途物资占比分别为3.71%和2.18%。

（三）公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性

1、公司存货分类、结构与可比公司不存在明显差异

项目	结构占比						
	江苏雷利	祥明智能	科力尔	三协电机	邦泽创科	平均值	本公司
2023年12月31日							
原材料	31.15%	43.85%	35.36%	55.01%	10.96%	35.26%	38.44%
在产品	9.89%	3.50%	10.99%	3.07%	5.07%	6.50%	4.38%
自制半成品		14.98%		9.11%		4.82%	18.47%
库存商品	57.34%	32.43%	27.27%	26.24%	72.35%	43.12%	30.12%
发出商品		3.00%	25.59%	5.29%	9.46%	8.67%	4.93%
周转材料					0.10%	0.02%	
委托加工物资	1.63%	2.24%	0.79%	1.28%	2.07%	1.60%	1.49%
在途物资							2.18%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2022年12月31日							

项目	结构占比						
	江苏雷利	祥明智能	科力尔	三协电机	邦泽创科	平均值	本公司
原材料	35.93%	39.44%	37.40%	50.09%	14.29%	35.43%	34.59%
在产品	7.58%	4.56%	8.52%	1.53%	5.28%	5.49%	2.66%
自制半成品		14.37%		11.79%		5.23%	13.36%
库存商品	53.99%	32.68%	25.81%	25.39%	66.12%	40.80%	39.98%
发出商品		3.47%	27.89%	10.50%	10.63%	10.50%	4.73%
周转材料					0.04%	0.01%	
委托加工物资	2.50%	5.48%	0.38%	0.71%	3.65%	2.54%	0.96%
在途物资							3.71%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

数据来源：Choice

由上表看出，公司存货主要类别原材料、库存商品占比与可比公司平均值较为接近或比例处于在可比公司中间位置，不存在明显差异。江苏雷利、科力尔、邦泽创科均未采用自制半成品科目核算。将自制半成品和在产品合并来看，公司2023年末比例较高的原因系2023年末订单较多，但根据生产计划尚处于自制半成品和在产品阶段所致。

2、公司存货变动情况与可比公司存在差异，具有合理性

2023年末较2022年末，公司存货余额变动与同行业可比公司存货变动幅度情况如下：

单位：万元

可比公司	2023年末		2022年末	
	账面价值	增幅	账面价值	增幅
江苏雷利	60,596.91	11.18%	54,503.03	-10.88%
祥明智能	11,460.21	-19.58%	14,250.35	10.13%
科力尔	22,689.46	0.32%	22,617.23	-23.46%
三协电机	3,379.04	8.73%	3,107.71	-11.17%
邦泽创科	18,087.67	23.55%	14,640.38	-46.60%
同行业平均值	23,242.66	6.50%	21,823.74	-18.91%
本公司	11,852.56	-4.60%	12,423.70	-17.82%

报告期内，公司存货2022年末大幅减少17.82%，变动情况与行业平均变动情况基本一致。公司存货2023年末较2022年末小幅下降4.60%，公司存货的变动情

况与祥明智能变动一致，但与行业平均变动情况相反，行业平均小幅上升6.50%。

存货规模主要受到销售收入的影响，报告期内公司营业收入与同行业可比公司变动情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	2023年度		2022年度	
	收入金额	增幅	收入金额	增幅
江苏雷利	307,670.75	6.10%	289,994.37	-0.65%
祥明智能	58,177.20	-9.48%	64,268.06	-12.54%
科力尔	129,528.52	9.45%	118,343.30	-17.50%
三协电机	36,195.94	26.05%	28,714.76	1.89%
邦泽创科	116,813.86	9.08%	107,092.73	-9.23%
同行业平均值	129,677.25	6.57%	121,682.64	-7.11%
本公司	53,854.98	-13.72%	62,419.68	-24.85%

2023年度除祥明智能外，其他可比公司收入均有不同程度上升，因此导致了可比公司收入平均值的增加，也导致存货规模的相应增加。

综上，尽管公司存货变动情况与可比公司存在差异，但存货变动情况与销售收入变动情况一致，具有合理性。

四、公司存货管理的具体措施，发出商品核算的具体内容，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况

公司已针对存货管理各关键环节制定了相应的内部管理制度包括：《采购业务管理制度》、《仓库管理制度》、《存货和成本管理制度》等，涵盖了从采购、原材料出入库、仓储保管、存货盘点等各个业务环节。公司配置了相应的采购、仓库管理、财务等人员具体落实各项管理制度，公司日常管理严格按照相关制度执行。公司存货管理具体措施如下：

1、采购环节的内部控制

公司的采购由采购部负责，采购人员根据销售订单、生产部门生产任务计划、或者物控部门提供的物料需求计划，结合实际库存，编制采购计划，采购订单，并录入ERP系统，生成采购申请单，经部门主管审核后实施采购。

2、仓储环节的内部控制

仓库管理员根据送货单和清单上所列的名称、数量包装规格进行核对、清点无误后办理收料签收手续，及时录入ERP系统，并根据物料类别和公司质量管

理相关规定提交检验。依据质量部门出具的检验合格确认信息完成ERP系统入库手续。

所有货物均必须按仓位、库位分类别、品种、规格型号摆放整齐，小件物料上架定置摆放，堆码规范、整齐。收发作业后按上述要求及时整理。

仓库需进行库存物料的日盘点、发料后盘点，确保准确。

3、领用、出库环节的内部控制

货物出仓，必须有符合规定的批准凭证、信息、指令等（含ERP或OA系统的电子确认），否则仓库有权拒绝发料。严格按“先进先出、先零后整”原则发出货品。

4、存货盘点制度

财务部门定期组织存货资产的清查和核实。负责组织年度、半年度和季度盘点，复核确认盘点报告，并对各部门的月度自盘进行监督及抽盘。对盘点过程出现的差异要分析原因，提出改进措施。

生产部门按照财务部门发出的盘点要求，负责制定盘点计划并组织相关部门予以实施。按照盘点计划要求，对原材料、自制半成品、在制品、产成品、发出商品及委外加工结余存货进行清查和核实，编制盘点报告。对盘点过程出现的差异分析原因，提出改进措施，报财务部门复核确认和归档。

财务部根据盘点表、抽盘报告等盘点结果，复核相关部门的差异原因分析，并将盘点情况上报财务总监审核，并报审计部和总经理办公室备案，由财务总监对差异调整报告及差异调整申请进行审批。

综上所述，公司针对存货管理建立了规范的内部控制措施，存货管理等相关内控制度健全有效，执行有效。

（二）发出商品核算的具体内容，第三方仓库管理、存货盘点等情况；

1、发出商品核算公司已发出但客户尚未签收或境外销售中已发出但尚未完成报关装船的产品；

2、公司无第三方管理仓库的情况；

3、2022年末和2023年末，公司对存货进行盘点，盘点比例分别为91.61%、93.10%；各期盘点差异金额分别为63.86万元和0.56万元，盘点差异率较低，分别为0.50%和0.00%，处于合理范围，公司已根据盘点结果对账面存货进行调整，不存在账实不符的情形。

五、公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

1、公司主要供应商基本情况

公司报告期内各期前五大供应商主要包括：浙江长城电工科技股份有限公司及其关联方（以下简称“长城电工”）、常州佳阜电气有限公司（以下简称“佳阜电气”）、铜陵精达特种电磁线股份有限公司及其关联方（以下简称“铜陵精达”）、常州市永骞电机配件厂（以下简称“永骞电机”）、宁波豪翼化工有限公司（以下简称“豪翼化工”）、江苏彩象工具股份有限公司及其关联方（以下简称“江苏彩象”），公司主要供应商各期的情况如下：

名称	成立时间	开始合作时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	参保人数（注1）	主营业务	经营规模（注2）	合作模式
长城电工	2007年	2010年	20,643.57	20,643.57	42	销售特种电磁线	81.95亿元	框架+订单
佳阜电气	2012年	2015年	1,500.00	1,100.50	28	销售电机配件	未披露	框架+订单
铜陵精达	2000年	2016年	192,144.94	192,144.94	68	销售特种电磁线	179.06亿元	框架+订单
永骞电机	2006年	2006年	5.00	-	未公示	销售电机配件	未披露	框架+订单
豪翼化工	2020年	2020年	500.00	30.00	未公示	代理销售塑料品	未披露	框架+订单
江苏彩象	2021年	2021年	1000.00	1000.00	41	销售泵电机	未披露	框架+订单

注1：上述参保人数来源为其披露的企业工商年报披露数据

注2：部分供应商为非公众公司，经营规模从公开渠道无法获取

公司主要供应商中，除豪翼化工、永骞电机外，经营规模、实缴资本、参保人数情况均与公司采购规模较为匹配。其中，豪翼化工系中国石化、中国石油塑料原料经销商，日常经营以塑料原料贸易为主，无生产加工主体，其实际控制人与宁波诚邦合作历史较长，合作情况良好，供应稳定且质量可靠；永骞电机为小规模纳税主体，体量较小，主要业务是为周边电机厂做配套，其业务范围及客户

群体稳定，商业信用良好；豪翼化工、永骞电机注册资本与实缴资本金额较少与其商业模式有关，上述供应商与公司有较长的合作时间，能够满足公司对原材料的供应需求，合作过程中未出现质量、品控问题。综上，公司与豪翼化工、永骞电机之间的交易具备合理性。

2、公司与主要供应商的合作情况

公司报告期内各期前五大供应商的交易情况如下：

单位：万元

2023年度					
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例（%）
1	长城电工	否	漆包线	2,985.94	8.18%
2	佳阜电气	否	铁芯/冲片	1,867.97	5.12%
3	铜陵精达	否	漆包线	1,839.91	5.04%
4	永骞电机	否	铁芯/冲片	964.08	2.64%
5	豪翼化工	否	ABS塑料原料	852.82	2.34%
合计				8,510.71	23.31%
2022年度					
1	长城电工	否	漆包线	3,389.58	8.15%
2	佳阜电气	否	铁芯/冲片	2,878.08	6.92%
3	铜陵精达	否	漆包线	1,746.31	4.20%
4	江苏彩象	否	泵头/泵体	1,401.18	3.37%
5	豪翼化工	否	ABS塑料原料	1,088.73	2.62%
合计				10,503.88	25.26%

公司主要供应商中，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商，报告期内公司采购来源较为分散，公司对任意单一供应商的采购金额占当期总采购金额的占比均不超过10%，供应商集中度较低，公司不存在对供应商的重大依赖。

公司原材料主要是硅钢、漆包线、塑料粒子等，属于成熟且竞争充分的市场，行业中供应渠道整体均较为分散，公司供应商集中度情况与行业整体情况相符，公司部分同行业可比公司最近一期年度报告中，关于主要供应商的披露情况如下：

前五大供应商	三协电机	江苏雷利	祥明智能	科力尔	邦泽创科
第一名	14.06%	5.60%	7.99%	8.57%	5.99%
第二名	9.23%	4.91%	6.47%	4.98%	5.08%
第三名	8.53%	4.29%	5.05%	4.34%	4.17%
第四名	8.05%	4.18%	3.74%	3.81%	4.13%

第五名	6. 86%	3. 19%	2. 98%	3. 34%	3. 38%
合计	46. 73%	22. 16%	26. 23%	25. 04%	22. 75%

公司与主要供应商均签署了合作框架协议，采取框架协议与单笔订单相结合的采购模式，合作框架协议签署周期从一年至长期有效不等。公司主要供应商与公司建立了稳定的合作关系，合作历史较长，能够满足公司对原材料的供应需求，合作过程中未出现大规模的质量、品控问题，整体合作情况良好。综上，公司采购来源具备稳定性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见；（3）说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，对具有异常特征的供应商核查情况。

【主办券商、会计师回复】

一、核查上述问题并发表明确意见；

（一）核查程序

1、获取公司报告期各期末的在手订单和存货明细表，分析在手订单对库存商品的支持率以及在手订单与公司业务规模的匹配度等情况；

2、访谈公司管理层，了解合同签订、备货、原材料采购周期、主要产品的生产工艺、订单完成周期、发货和验收周期等，分析与存货规模的匹配性；

3、查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解可比公司的存货结构，与同行业可比公司的存货规模、存货变动情况进行对比，分析是否存在较大差异并解释差异原因及合理性；

4、结合公司产品生产工艺流程，了解公司产品生产情况，结合公司各产品的核算流程与主要环节，复核存货明细项目的核算依据及时点，核查是否符合公司生产实际情况；

5、获取公司报告期各期末存货明细以及存货的库龄，检查是否存在长库龄物料；访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备的政策，复核并重新计算公司存货跌价准备；并核查报告期各期末公司存货期后结转情况；

6、查阅同行业可比公司的定期报告，获取同行业可比公司关于存货跌价准备的计提政策和比例，与公司进行比较分析；

7、查阅公司销售、采购、生产和存货管理等相关制度，并向公司管理层了解公司存货管理具体操作与执行情况，以此了解公司对存货管理的具体措施；

8、查看公司的存货盘点制度、盘点计划，评估存货盘点制度及盘点计划是否合理并具有可操作性；检查公司的盘点表、盘点报告以及盘点差异的会计处理；

9、对委托加工物资、发出商品进行函证；

10、对公司的存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时的、毁损和陈旧的存货。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配；存货规模与同行业可比公司相比不存在较大差异；期后存货结转比例较高，期后销售情况良好；

2、存货库龄相对较短，库龄在1年以内的占比较高，存货跌价准备计提充分；存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司不存在明显差异；

3、存货明细项目的核算时点可以准确区分；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司不存在明显差异，相关差异具有合理性；

4、公司与存货相关的相关内控健全有效；公司每年末对存货进行盘点，盘点比例较高；各期盘点差异金额较小，盘点差异率较低，公司已根据盘点结果对账面存货进行调整，不存在账实不符的情形；

5、公司存在供应商实缴资本较低、参保人数较少的情况，但存在合理性；供应商集中度较低，公司不存在对供应商的重大依赖；公司采购具有稳定性。

二、说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见；

主办券商、会计师就上述事项履行的监盘程序如下：

根据公司的存货管理制度，主办券商和会计师结合存货内容、性质、各存货

项目的重要程度及存放场所，制定了存货监盘计划，具体监盘情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
监盘地点	公司仓库及厂房	
监盘范围	原材料、自制半成品、库存商品、在产品	原材料、自制半成品、库存商品、在产品、委托加工物资
监盘参与人员	主办券商、会计师、公司财务	会计师、公司财务
监盘方法	主要通过计数、称重方法进行盘点。	
监盘过程	监盘开始前，监盘人员对盘点现场进行观察，确认存货是否存放得当、标识是否清晰，公司是否按照盘点计划执行盘点，观察存货状态；获取公司截至盘点日的存货盘点表，抽取样本进行监盘，同时，从存货实物抽取样本核对至公司存货盘点表；检查公司存货盘点表与公司存货明细账的核对记录。	
账面金额	12,209.67	12,685.44
监盘金额	8,042.73	9,055.47
监盘比例	65.87%	71.38%

监盘结论：主办券商、会计师将监盘结果与盘点日的存货结存明细表进行了交叉核验，未发现重大异常。

会计师针对发出商品、委托加工物资实施了函证程序，主办券商对函证文件进行了复核。

其中发出商品函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品余额	584.57	602.40
发函金额	125.43	96.47
发函比例	21.46%	16.01%
回函确认金额	110.62	96.47
回函占发出商品余额比例	18.92%	16.01%
执行替代程序金额	473.94	505.93
执行替代程序占发出商品余额比例	81.08%	83.99%

针对大额发出商品执行的替代核查程序包括检查对应的销售合同、出库单、期后签收单、报关单、提单等支持性单据。

委托加工物资函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
委托加工物资余额	176.46	119.76
发函金额	147.02	81.61
发函比例	83.31%	68.15%
回函确认金额	147.02	81.61
回函占发函比例	100.00%	100.00%

经核查，主办券商、会计师认为：公司存货期末余额真实存在、计价准确、成本费用的结转金额时点准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并有效执行。

三、说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，对具有异常特征的供应商核查情况。

1、对供应商核查的范围、核查程序及核查比例

(1) 核查范围

主办券商及会计师对报告期内各期前五大供应商进行了实地走访，并对报告期内采购发生额较大或期末应付账款余额较大的供应商实施函证。

(2) 核查程序：

①查阅公司相关采购制度，了解公司采购控制流程及采购付款管理，对采购部、财务部相关负责人进行访谈；

②通过公开信息查询主要供应商公开工商登记情况，重点核对供应商之股东信息、主要人员信息，并与奥立思特之关联方、员工信息核对，以确定是否有关联关系；

③实地走访了报告期内各期前五大供应商，了解主要供应商的基本情况、与公司的业务合作背景、合作时间、采购主要产品、交易定价、采购金额以及与公司合作关系是否稳定等；

④对报告期内采购情况进行了穿行测试，获取相关资料、项目合同、入库单、记账凭证、采购发票、付款凭证；

⑤选取供应商对采购进行函证，并针对未回函的供应商实施替代程序，取得当年采购的支持性文件，包括采购订单、交付和验收记录、发票、银行付款凭证等，并核对查验当年记录的采购金额是否与上述支持性文件相符。针对回函差异，了解差异产生的原因，填写差异调节表并取得和核实相关原始单据，并进行必要

的调整。

(3) 核查比例

报告期内，主办券商及会计师对公司供应商核查比例情况如下：

单位：万元

项目	供应商核查	
	2023年度	2022年度
当期采购总额	36,516.52	41,586.86
供应商访谈对应采购金额	8,519.68	11,541.09
现场走访占比	23.33%	27.75%
采购函证回函确认金额	22,373.25	34,575.54
采购函证确认占比	61.27%	83.14%

2、对具有异常特征的供应商核查情况

经主办券商及申报会计师核查，公司主要供应商中，除豪翼化工、永骞电机外，经营规模、实缴资本、参保人数情况均与公司采购规模较为匹配。其中，豪翼化工系中国石化、中国石油塑料原料经销商，日常经营以塑料原料贸易为主，无生产加工主体，其实际控制人与宁波诚邦合作历史较长，合作情况良好，供应稳定且质量可靠；永骞电机为小规模纳税主体，体量较小，主要业务是为周边电机厂做配套，其业务范围及客户群体稳定，商业信用良好；豪翼化工、永骞电机注册资本与实缴资本金额较少与其商业模式有关，上述供应商与公司有较长的合作时间，能够满足公司对原材料的供应需求，合作过程中未出现质量、品控问题。

综上，主办券商及申报会计师认为，报告期内，可以合理确认公司采购的真实性，公司供应商情况及变化具有合理性。

6、关于固定资产及在建工程。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产余额分别为5,272.05万元和9,001.20万元，在建工程余额分别为9,533.66万元和13,723.32万元，占资产比重较高，转固比例较低。

请公司补充说明：（1）结合报告期内公司产能利用率、固定资产改扩建情况、报告期新增产能、在建项目情况（新建生产基地、研发中心、180万台碎纸机扩建项目）等，说明公司在建工程大幅增长的原因及合理性，是否具备产能消化能力；（2）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响；

测算现有在建工程转固后，固定资产折旧对公司经营业绩的影响；（3）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备是否谨慎合理；（4）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；（5）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；（6）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

【公司回复】

一、结合报告期内公司产能利用率、固定资产改扩建情况、报告期新增产能、在建项目情况（新建生产基地、研发中心、180万台碎纸机扩建项目）等，说明公司在建工程大幅增长的原因及合理性，是否具备产能消化能力

1、报告期内公司产能利用率

报告期公司电机产线及办公设备产线产能利用率情况如下：

单位：万台

产品	2023年	2022年度
电机	363.67	410.20
设计产能	651.00	651.00
产能利用率	55.86%	63.01%
办公设备	102.59	107.32
设计产能	120.00	120.00
产能利用率	85.49%	89.43%

2、固定资产改扩建情况、报告期新增产能、在建项目情况（新建生产基地、研发中心、180万台碎纸机扩建项目）

报告期公司未发生固定资产大型改扩建情况。报告期内在建项目情况如下：

核算主体	项目名称	项目预算 (含税)	截止 2023 年 12 月 31 日累计投入	开工日期	资金来源
奥立思特电气	新建微特电机智能制造生产基地项目	17,771.13	9,833.47	2022 年 4 月	自有资金
奥立思特电气	新建研发中心项目		3,023.76	2022 年 4 月	自有资金
宁波诚邦	年产 180 万台/碎纸机技术改造项目新建厂房	4,311.93	3,750.78	2022 年 2 月	自有资金

宁波诚邦	年产 180 万台/碎纸机技术改造项目 (扩建车间)		711.21	2023 年 1 月	自有资金
------	-------------------------------	--	--------	------------	------

注：年产180万台/碎纸机技术改造项目新建厂房已经于2023年4月转固。

截至2023年12月31日尚在建的项目“新建微特电机智能制造生产基地项目”完成后将形成年产400万台套微特电机及其组件的生产能力，研发中心项目主要系用于研发的研发大楼不会新增产能；“年产180万台/碎纸机技术改造项目新建厂房”建成转固后，已陆续配置产能至100万台，新增碎纸机年产能100万台；“年产180万台/碎纸机技术改造项目（扩建车间）”将与已经转固的“年产180万台/碎纸机技术改造项目新建厂房”共同形成年产180万台碎纸机的产能。

3、说明公司在建工程大幅增长的原因及合理性，是否具备产能消化能力

（1）“新建微特电机智能制造生产基地项目”、研发中心项目建设原因

2021年受到境外消费刺激政策影响，电机下游市场需求爆发式增长，导致订单爆满，收入大幅冲高，整体收入情况较好，公司当时因受限于产能，部分订单未接，丧失了部分业务机会，拟挂牌公司新建厂房以支持公司生产，相关工程于2022年4月开工。而公司的客户因前期囤积了大量库存，2022年下半年开始处于持续的消化去库存阶段，放缓了对公司的采购节奏，使得公司报告期产能出现剩余，此时前述工程均已与相关建设方签署合同且已经开工数月，工程预付款已经支付，因此报告期工程建设持续进行。

（2）年产180万台/碎纸机技术改造项目新建厂房、年产180万台/碎纸机技术改造项目（扩建车间）建设原因

公司碎纸机业务产线产能利用率较高，另外公司自有仓库及厂房不足，公司报告期内在外部租赁了3,000.00平方米的厂房用于碎纸机生产，同时租赁了两处仓库合计1,810.00平方米用于存放存货。因此，公司购置土地新建厂房。

综上，“新建微特电机智能制造生产基地项目”、研发中心项目的建设系公司基于前期的市场情况作出的建设决策，年产180万台/碎纸机技术改造项目新建厂房、年产180万台/碎纸机技术改造项目（扩建车间）建设系宁波诚邦自有厂房及仓库不足做出的建设决策，报告期在建工程大幅增长具有一定原因及合理性。

“新建微特电机智能制造生产基地项目”后续建设完成后拟将整体厂房及设备迁移至新厂区，产线及设备不再重新购置，均从老厂区搬迁至新厂区，因此搬迁后老厂区将不具备651万台的产能，旧厂区的厂房公司后续拟视市场及订单情

况全部/部分对外出租或自用。“年产180万台/碎纸机技术改造项目”系公司申报项目审批时按照180万台产能申报，后续视订单情况逐渐配置释放产能，当前设备配置实际新增产能为100万台。2024年上半年碎纸机整体（含原有产线）产能利用率54%，电机整体产能利用率77%。

公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”披露，具体如下：

“新增产能无法消化的风险

本次“新建微特电机智能制造生产基地项目”建成之后，公司拟将整体厂房及设备迁移至新厂区，产线及设备不再重新购置，均从老厂区搬迁至新厂区，因此搬迁后新厂区将拥有年产400万台套微特电机及其组件的生产能力；“年产180万台/套碎纸机扩建项目”新建厂房建成之后，宁波诚邦将陆续配置产能新增年产能至180万台碎纸机。若出现未能预计的市场环境变化，宏观经济形势或行业环境的不确定发展、下游市场需求出现下滑，公司将可能出现销售不及预期导致新增产能无法消化的情形。”

二、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响；测算现有在建工程转固后，固定资产折旧对公司经营业绩的影响

1、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况如下：

可比公司名称	资产类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
三协电机 (NEEQ873669)	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.5-19
	运输设备	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
	电子设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
	其他设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
江苏雷利 (SZ.300660)	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输工具	年限平均法	4	5	23.75
	电子设备	年限平均法	3	5	31.67
	其他设备	年限平均法	5	5	19.00
祥明智能 (SZ.301226)	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50

可比公司名称	资产类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
	运输设备	年限平均法	5	5	19.00
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
科力尔 (SZ.002892)	房屋及建筑物	年限平均法	20-40	5	2.375-4.75
	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	运输设备	年限平均法	10	5	9.50
	模具	年限平均法	5	5	19.00
	其他设备	年限平均法	5	5	19.00
邦泽创科 (NEEQ874249)	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.5
	运输设备	年限平均法	5	5	19.00
	办公设备	年限平均法	3	5	31.67
	模具及其他设备	年限平均法	5	5	19.00
拟挂牌公司	房屋建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.5
	运输设备	年限平均法	4-10	5	9.5-23.75
	电子设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
	办公设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

从上表可知，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异。

2、测算现有在建工程转固后，固定资产折旧对公司经营业绩的影响

单位：万元

项目名称	项目预算(不含税)	截至2023年12月31日累计投入	折旧年限(年)	残值率	根据项目预算测算年折旧额
新建微特电机智能制造生产基地项目	17,771.13	9,833.47	20	5	844.13
		3,023.76			
年产180万台/碎纸机技术改造项目新建厂房	4,311.93	3,750.78	20	5	204.82

项目名称	项目预算(不含税)	截至2023年12月31日累计投入	折旧年限(年)	残值率	根据项目预算测算年折旧额
年产180万台/碎纸机技术改造项目(扩建车间)		711.21			
合计	22,083.06	17,319.22			1,048.95

按项目预算测算，前述厂房转固后，每年对折旧的影响金额1,048.95万元，因厂房建设完成后诚邦办公在外租赁仓库退租每年可减少使用权资产折旧费333.20万元，对后续每年度折旧的影响金额为715.74万元。

三、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备是否谨慎合理

1、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值

报告期内公司固定资产不存在闲置、毁损、减值情况，报告期内公司发生非流动资产报废损失39.62万元及18.36万元，主要是宁波厂房搬迁部分固定资产处置、鼎唐转子后道生产线、全自动五工位平衡机等报废所致。相关报废固定资产均已经处置。

2、固定资产未计提减值准备是否谨慎合理

公司建立了固定资产相关的内部控制管理制度，报告期各期对报废或使用较久的固定资产及时进行清理和处置，并于各期末，对账面主要固定资产进行盘点，查看固定资产状况，观察固定资产的使用情况；同时，公司结合外部信息对固定资产的预计经济效益等情况进行综合判断，以确定固定资产是否存在减值迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，资产的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定与公司实际情况逐项进行对比，对固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体情况如下：

序号	《企业会计准则》规定的情形	公司情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	主要机器设备目前市场价格未发生大幅下降情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司经营所处的电机、办公设备行业仍有广阔的市场前景，企业所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司采用定期盘点方式对固定资产进行后续管理，对于出现损坏等导致涉及使用的情形，公司及时进行维修更换等处理，期末固定资产余额中无陈旧过时、损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	经公司自行盘点及主办券商、申报会计师监盘，报告期内，公司固定资产未发生陈旧过时、闲置或者实体损坏的情况	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司收入规模较大，净利润较高，报告期各期经营活动现金流为正，不存在前述情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期各期末公司相关生产设备不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

截至2023年12月31日，公司固定资产成新率情况如下表：

固定资产类别	账面原值 (万元)	累计折旧 (万元)	账面净值 (万元)	成新率
房屋建筑物	7,077.54	2,140.16	4,937.38	69.76%
机器设备	6,347.19	3,024.10	3,323.10	52.36%
运输设备	880.32	616.71	263.61	29.94%
电子设备	231.66	183.12	48.53	20.95%
办公设备及其他设备	838.44	409.85	428.59	51.12%
合计	15,375.14	6,373.94	9,001.20	58.54%

公司固定资产中机器设备和房屋建筑物成新率尚可，主要是电子设备和运输设备成新率较低，但是均能正常使用，不涉及减值。

综上，固定资产未计提减值准备合理。

四、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

报告期内，公司建立了完善的固定资产盘点制度，公司相关人员每年年末对固定资产进行盘点，核对资产数量、规格型号、存放地点、使用状况等，并形成相应的盘点报告。

报告期内，公司盘点固定资产情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
盘点时间	2023.12.29-2023.12.30 2024.1.4、2024.4.28	2022.12.31、2023.2.28
盘点地点	公司各厂区	内
盘点人员	公司设备管理人员、财务人员和会 计师、主办券商	公司设备管理人员、财务人员和会计 师
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备、其他设备等	
盘点方法	实地盘点法	
盘点程序	公司制定盘点计划，编制固定资产盘点明细表，并在盘点表上备注资产名称、规格、数量、存放地点等。会计师制定监盘计划，编制固定资产监盘明细表，确定固定资产放置地点、监盘范围、监盘比例等。公司设备管理人员、财务人员对固定资产进行盘点，会计师进行监盘，对盘点表上的固定资产名称、规格、数量和存放地点等逐项核对，并检查固定资产的使用状况，关注其是否存在闲置、毁损、废弃等情况。盘点时实施从实物到账面、从账面到实物的双向检查，以测试盘点清单的完整性和准确性。盘点过程中，相关人员对盘点情况进行记录。盘点完成后，盘点人和监盘人在盘点表格上签字，并编制相应的盘点报告，对盘点过程中发现的问题进一步追查原因，并进行后续处理。	
盘点金额	11,331.74	8,101.89
账面原值	15,375.14	11,105.46
盘点比例	73.70%	72.95%
账实相符情况	账实相符	账实相符
盘点结果	盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形。	盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形。

五、报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

1、企业会计准则关于在建工程转固的相关规定

公司根据《企业会计准则第4号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固

定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。

公司判断设备是否达到预定可使用状态时，主要考虑的因素为：

(1) 符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；

(2) 继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

2、报告期内公司在建工程转固依据及时点，相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

公司参照《企业会计准则》相关规定，结合自身生产经营特点，制定了在建工程的转固标准，并在报告期内严格履行相关规定及流程，对在建工程是否达到预定可使用状态及时进行判断，并及时转入固定资产。

报告期内，公司在建工程主要核算建筑工程项目及需要安装调试的设备，建筑工程项目转固依据为在建工程达到预定可使用状态时，结转至固定资产，相应的单据依据为验收报告。设备类在建工程转固依据是对于外购后需安装调试的设备，按合同规定安装调试验收，验收合格后，从在建工程转入固定资产，相应的单据依据为验收单。

报告期内，公司严格按照在建工程完成且已达到预定可使用状态时点并依据验收报告/验收单据结转固定资产，符合《企业会计准则第4号——固定资产》的相关规定，不存在提前或延迟转固的情形。

六、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

1、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商名称

报告期内在建工程增加额及具体内容如下表：

单位：万元

项目	2023年度增加额	2022年度增加额	增加主要内容
新建微特电机智能制造生产基地项目	5,206.00	4,308.65	工程施工费、设计费、电缆工程款等
新建研发中心项目	1,401.84	1,560.09	工程施工费、设计费、电缆工程款等

项目	2023年度增加额	2022年度增加额	增加主要内容
年产180万台/套碎纸机扩建项目	673.43	3,106.43	工程款
年产180万台/套碎纸机扩建项目（扩建车间）	735.73	2.91	工程款
待安装设备等零星项目	123.43	155.31	生产设备购置、仓库管理软件等
合计	8,140.42	9,133.39	

在建工程中“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”、“年产180万台/套碎纸机扩建项目”、“年产180万台/套碎纸机扩建项目（扩建车间）”的主要建造方为苏华建设集团有限公司、苏文电能科技股份有限公司、中亿建业集团有限公司。

在建工程中增加额中主要设备供应商的名称及采购内容如下：

2023年度

供应商名称	采购内容	归属科目
莫尔特（常州）测控技术有限公司	转子压小齿轴承一体机	在建工程—待安装设备
陕西威尔机电科技有限公司	圆度仪、测量分析系统等	在建工程—待安装设备
常州司密达电气科技有限公司	交直流电机测试系统等	在建工程—待安装设备
常州市才诺机械有限公司	全自动喷漆设备	在建工程—待安装设备
常州市英乐唯电子科技有限公司	负载快速测试系统、测功机等	在建工程—待安装设备

2022年度

供应商名称	采购内容	归属科目
常州智强信息科技有限公司	WMS仓库管理系统	在建工程—待安装设备
常州瑞多奥机电自动化设备有限公司	嵌线机、初整机等	在建工程—待安装设备
如皋锦辰精密工业有限公司	整机ITR9540EC4P	在建工程—待安装设备
苏州宏创高频加热设备有限公司	转子热装专机	在建工程—待安装设备
无锡市佳倍德电子机械设备有限公司	链板式生产线及动力	在建工程—待安装设备

注：列示的为报告期各期在建工程——待安装设备本期增加额前五大供应商

2、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

公司不存在通过第三方间接采购设备的情况，机器设备的定价、由供应商综合考虑采购期间的供需关系状况、产品成本等综合因素，通过商业谈判确定；建

设工程的定价由建设方综合考虑施工成本，合同期内材料价格、人工价格等相关费用因素，通过商业谈判，最后工程完成后审价确定最终结算价款。报告期内外购机器设备均是市场价格，定价公允；工程价款均系根据市场情况，实际施工情况，最后工程完成后审价确定，定价公允。公司及其实际控制人与前述设备供应商及工程建设方不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商、会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【主办券商、会计师回复】

一、请主办券商、会计师核查并发表明确意见

(一) 核查程序

1、获取公司报告期内产能利用率情况，了解报告期内固定资产改扩建情况、报告期新增产能、在建项目情况（新建生产基地、研发中心、180万台碎纸机扩建项目）等；

2、访谈公司管理层了解公司报告期在建工程增加的原因，后续的规划，新增产能预计消化情况；

3、获取公司报告期固定资产、在建工程增加明细，分析具体增加资产的内容、用途及原因；

4、获取公司固定资产折旧政策、折旧年限和残值率，查阅同行业可比公司的折旧计提政策，测算现有在建工程转固后的折旧金额；

5、结合《企业会计准则》规定的减值迹象以及固定资产盘点状况对公司固定资产是否存在减值迹象进行分析，确认是否需要计提减值准备；

6、了解公司有关在建工程转固的政策，获取在建工程结转固定资产时点，抽查验收单复核转固时点确认的准确性；

7、获取报告期内大额在建工程—设备采购的供应商名单、设备名称及金额；

8、对部分工程建设供应商进行走访了解定价公允性，确认公司及其实际控制人与其是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

9、查阅实际控制人及公司流水，了解公司及其实际控制人与其是否存在异常资金往来；

- 10、查看相关在建工程的监理报告、工程造价报告；
- 11、对固定资产、在建工程进行监盘，2022年末固定资产监盘比例为72.95%，2023年末固定资产监盘比例为73.70%，2022年末、2023年末在建工程监盘比例分别为97.86%及98.87%。查看固定资产的使用状况、在建工程的状态，观察是否存在闲置、毁损、废弃的情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内公司在建工程大幅增长，其中“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“研发中心项目”的建设系公司基于前期市场情况作出的建设决策，年产180万台/碎纸机技术改造项目新建厂房、年产180万台/碎纸机技术改造项目（扩建车间）建设系公司自有厂房及仓库不足做出的建设决策，报告期内在建工程大幅增长具有一定原因及合理性。“新建微特电机智能制造生产基地项目”公司后续建设完成后拟将整体厂房及设备迁移至新厂区，产线及设备不再重新购置，均从老厂区搬迁至新厂区，因此搬迁后老厂区将不具备651万的产能，旧厂区的厂房公司后续拟视市场及订单情况全部/部分对外出租或自用。“年产180万台/碎纸机技术改造项目”，系公司申报项目审批时按照180万台产能申报，后续视订单情况逐渐配置释放产能，2024年上半年近期碎纸机整体（含原有产线）产能利用率54%，电机整体产能利用率77%，公司存在产能无法消化的风险；

2、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；按项目预算测算，前述厂房转固后，每年对折旧的影响金额1,048.95万元，因厂房建设完成后诚邦办公在外租赁仓库退租每年可减少使用权资产折旧费333.20万元，对后续每年度折旧的影响金额为715.74万元；

3、公司报告期内固定资产不存在闲置、损毁和减值，仅少量固定资产报废，相关报废固定资产均已经处置。固定资产未计提减值准备谨慎合理；

4、2022年末及2023年末固定资产的监盘比例分别为72.95%及73.70%，盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形；

5、报告期内，公司严格按照在建工程完成且已达到预定可使用状态时点并依据验收单据结转固定资产，符合《企业会计准则第4号——固定资产》的相关规定，不存在提前或延迟转固的情形；

6、公司在建工程的采购主要为土建工程，设备采购金额较小，公司不存在通过第三方间接采购设备的情况，机器设备、工程价款的定价公允；公司及其实际控制人与前述设备、工程供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

二、补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、了解、评价和测试与固定资产、在建工程相关的关键内部控制的设计及运行的有效性；

2、获取公司报告期内固定资产和在建工程明细表，报告期内大额新增或处置的固定资产和在建工程进行测试，查验其采购/施工合同、竣工/验收报告、结算方式、发票、付款申请及付款资金流水、记账凭证及原始凭证的准确性等；

3、对公司固定资产实施实地监盘程序，2022年末、2023年末固定资产监盘比例分别为72.95%及73.70%，观察其使用状况，是否存在闲置、毁损、废弃的情况；

4、对公司在建工程实施实地监盘程序，2022年末、2023年末在建工程监盘比例分别为97.86%及98.87%，观察在建工程状态、在建工程进度以及是否符合结转固定资产的条件等；

5、对公司在建工程主要供应商进行函证并取得回函，核实工程进度、往来结算情况等；

6、访谈公司主要在建工程供应商，关注工程造价、工期、付款额等是否与合同存在重大不一致情形，了解工程进度与付款进度是否相匹配，关注是否与公司及其关联方存在关联关系，是否与公司关联方存在其他资金往来等情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内，通过执行监盘程序，2022年末固定资产监盘比例为72.95%，2023年末固定资产监盘比例为73.70%，2022年末、2023年末在建工程监盘比例分别为97.86%及98.87%。监盘不存在差异，固定资产运行情况良好，不存在闲置或减值迹象，在建工程亦正常建设中，公司固定资产和在建工程真实。

7、其他事项。

(1) 关于前次挂牌。根据申请文件，公司于2015年9月在全国股转系统挂牌，于2020年11月终止挂牌。请公司补充说明：①本次申报披露的信息与前次申报及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，说明差异情况；如存在重大差异，详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；②公司摘牌时的异议股东情况，关于异议股东权益保护措施的内容及后续执行情况，异议股东股权转让价格的定价依据及合理性，是否存在违反承诺、侵害异议股东权益的情形或纠纷；③摘牌期间的股权托管或登记场所、股权变动情况；④前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，如存在，请说明相关情况。

【公司回复】

一、本次申报披露的信息与前次申报及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，说明差异情况；如存在重大差异，详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

2015年8月11日，全国股份转让系统公司出具《关于同意常州奥立思特电气股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2015]5287号），同意公司股票在全国股份转让系统挂牌。2015年9月10日，公司股票在全国股份转让系统挂牌并公开转让，证券简称为“奥立思特”，证券代码为“833450”。2020年11月2日，全国股份转让系统公司出具《关于同意常州奥立思特电气股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2020]3427号），公司股票自2020年11月6日起终止在全国股份转让系统挂牌。

公司前次申报的报告期为2013年度、2014年度、2015年1-2月，挂牌期间为2015年9月至2020年11月，本次申报的报告期为2022年度、2023年度，公司本次申报的报告期与前次申报及挂牌期间不存在重合的情况。本次申报披露的信息与前次申报及挂牌期间披露的信息主要差异情况如下：

内容	前次申报及挂牌期间披露信息	本次申报披露信息	差异情况说明
财务报表期间	2013年度、2014年度、2015年1-2月	2022年度、2023年度	根据公司最新报告期调整
发行中介机构	主办券商：申万宏源证券有限公司 律师事务所：江苏瑞鸿律师事务所 会计师事务所：众华会计师事务所（特殊普通合伙）	主办券商：申万宏源证券承销保荐有限责任公司 律师事务所：上海市广发律师事务所 会计师事务所：公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）	根据公司本次申报挂牌中介机构调整
重大事项提示/风险因素	公司治理的风险、实际控制人不当控制的风险、税收政策的风险、原材料价格波动的风险、人民币汇率波动的风险、子公司所使用的厂房未取得相关权属证书的风险、因公司股权架构与业务划分导致的投资风险	公司收入、净利润下滑的风险、汇率波动风险、原材料价格波动的风险、海外业务经营稳定性风险、产品更新换代的风险、在建工程转固新增折旧的风险、人才队伍建设的风险、实际控制人不当控制的风险、现有办公场所未取得产权证书的风险、办公设备业务对部分客户存在依赖性的风险、新增产能无法消化的风险、境外子公司向母公司分红可能存在不确定性的风险	根据前次挂牌至本次申报期间公司所处的宏观市场环境变化及公司生产经营环境变化，对公司面临的风险进行重新梳理和分析，新增、细化或删减部分风险因素
挂牌时承诺的事项	根据前次挂牌申报时的承诺情况进行披露	根据本次申报挂牌时的承诺情况进行披露	根据公司最新经营情况进行披露
行业分类	根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司所属行业为“C38电气机械和器材制造业”；根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2011）》，公司所属行业为“C3819微电机及其他电机制造业”	根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司所属行业为“C38电气机械和器材制造业”，具体为“C3813微特电机及组件制造”	根据目前行业分类进行披露
基本情况	根据前次挂牌时及挂牌期间公司的工商信息和实际情况进行披露	根据最新的工商信息和实际情况填写	根据公司最新工商信息和实际情况披露
股权结构及股东持股情况	截至前次申报时公司股本为2,000万股，股东共6名，分别系李江澎、刘井国、管匀、常州瑞安、许春林、周海	截至本次申报时公司股本为9,298万股，股东共120名	根据最新的股权结构及股东持股情况进行披露

内容	前次申报及挂牌期间披露信息	本次申报披露信息	差异情况说明
公司设立以来股本形成及变化情况	截至前次申报的公开转让说明书签署之日公司股本形成及其变化情况	截至本次申报的公开转让说明书签署之日公司股本形成及其变化情况	根据最新股权结构变化情况等进行补充披露
董事、监事、高级管理人员	截至前次申报的公开转让说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员的情况如下： 董事：李江澎、刘井国、管匀、许春林、周海； 监事：徐中峰、肖翠平、刘淼； 高级管理人员：李江澎兼任总经理，刘井国兼任副总经理，管匀兼任副总经理、董事会秘书，严树华任财务负责人	截至本次申报的公开转让说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员的情况如下： 董事：李江澎、沈金龙、刘井国、管匀、樊利平、葛鸿（独立董事）、邵家旭（独立董事）、蔡志军（独立董事）； 监事：肖翠平、朱长刚、许春林； 高级管理人员：李江澎兼任总经理，沈金龙兼任副总经理，刘井国兼任副总经理，管匀兼任副总经理、董事会秘书、财务总监	根据董监高最新变动情况进行披露
主营业务	各类微特电机及其零部件和自动化控制系统的研发、制造和销售	微特电机与办公设备的生产、研发与销售	随公司业务板块有所拓展，主营业务的描述发生变化
组织结构	公司内设财务部、采购部、销售部、行政部、技术部、生产部、品质部	公司内设财务部、采购部、销售部、行政部、技术部、生产部、品质部、审计部、仓库、董事会秘书办公室、建设工程办公室	随着公司业务发展，公司调整部门架构以满足公司业务需求
知识产权	截至前次申报的公开转让说明书签署之日，公司共拥有2项注册商标、42项已获授权专利权和2项正在申请的专利权	截至2024年4月1日，公司共拥有11项注册商标、155项已获授权专利权和6项正在申请的专利、5项已备案域名	根据最新情况进行更新披露
关联方及关联交易	根据《公司法》《企业会计准则》的要求对关联方和关联交易进行了披露	根据《公司法》《企业会计准则》的要求对关联方和关联交易进行了更新披露	根据最新核查情况进行更新披露
控股子公司、分公司	截至前次申报的公开转让说明书签署之日，公司拥有奥立思特电子、鼎唐电机、新金宇、宁波诚邦、罗亚帝、香港奥立思特等6家一级全资子公司，越南奥立思特和越南大唐2家二级全资子公司	截至本次申报的公开转让说明书签署之日，公司拥有奥立思特电子、鼎唐电机、新金宇、宁波诚邦、罗亚帝、香港奥立思特等6家一级全资子公司，越南奥立思特和越南大唐2家二级全资子公司	根据最新情况进行披露

综上，公司本次申报的报告期与前次申报及挂牌期间不存在重合的情况，因此公司财务数据相关信息披露不具有可比性；本次申报披露的信息与前次申报及

挂牌期间披露的信息差异主要是由于所涉及期间不同，公司经营及业务不断发展，导致需要披露的信息随之发生变化，不存在重大差异。

二、公司摘牌时的异议股东情况，关于异议股东权益保护措施的内容及后续执行情况，异议股东股权转让价格的定价依据及合理性，是否存在违反承诺、侵害异议股东权益的情形或纠纷

（一）公司摘牌时的异议股东情况

2020年7月29日，公司召开2020年第三次临时股东大会，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》《关于申请公司股票终止挂牌对异议股东权益保护措施的议案》等相关议案。出席该次会议的股东（包括代理人）共54人，代表有表决权的股份为91,109,327股，占公司有表决权股份总数的99.6907%，未出席会议的股东为63人，合计持有公司股份282,673股，占公司有表决权股份总数的0.3093%；出席会议股东以同意91,108,327股、反对0股、弃权1,000股的表决结果审议通过了上述议案。

本次终止挂牌存在异议股东，为未出席本次股东大会的股东及出席本次股东大会未投赞成票的股东，异议股东共计64名，合计持有公司283,673股股份，合计持股比例为0.3104%，具体情况如下：

序号	股东名称	持股数量 (股)	持股比例 (%)	异议股东类型
1	汤晓臻	1,000	0.0011	出席股东大会未投赞成票
2	孙新博	50,000	0.0547	未出席股东大会
3	孙晟镔	32,000	0.0350	未出席股东大会
4	陈斌	31,780	0.0348	未出席股东大会
5	冯卫成	21,631	0.0237	未出席股东大会
6	徐利文	13,036	0.0143	未出席股东大会
7	陈志雄	12,800	0.0140	未出席股东大会
8	古碧华	10,000	0.0109	未出席股东大会
9	顾旭东	10,000	0.0109	未出席股东大会
10	杨建明	8,800	0.0096	未出席股东大会
11	钱祥丰	6,400	0.0070	未出席股东大会
12	苏芳	6,240	0.0068	未出席股东大会
13	曹义海	6,000	0.0066	未出席股东大会

序号	股东名称	持股数量 (股)	持股比例 (%)	异议股东类型
14	杨凯	5,000	0.0055	未出席股东大会
15	苏愫	5,000	0.0055	未出席股东大会
16	王立莉	4,000	0.0044	未出席股东大会
17	耿启林	3,800	0.0042	未出席股东大会
18	朱海音	3,200	0.0035	未出席股东大会
19	高羽丹	3,100	0.0034	未出席股东大会
20	李柯诺	3,000	0.0033	未出席股东大会
21	曹文娟	3,000	0.0033	未出席股东大会
22	秦松涛	2,040	0.0022	未出席股东大会
23	洪瑞月	2,000	0.0022	未出席股东大会
24	赵菲	2,000	0.0022	未出席股东大会
25	伍凤平	2,000	0.0022	未出席股东大会
26	张隆	2,000	0.0022	未出席股东大会
27	严铭	2,000	0.0022	未出席股东大会
28	吴杰	2,000	0.0022	未出席股东大会
29	吴如清	1,818	0.0020	未出席股东大会
30	庞剑锋	1,642	0.0018	未出席股东大会
31	吴仲兵	1,600	0.0018	未出席股东大会
32	尹奕强	1,600	0.0018	未出席股东大会
33	徐浩	1,600	0.0018	未出席股东大会
34	李磊	1,600	0.0018	未出席股东大会
35	张燕	1,600	0.0018	未出席股东大会
36	颜奕	1,600	0.0018	未出席股东大会
37	熊道仪	1,500	0.0016	未出席股东大会
38	陆成功	1,500	0.0016	未出席股东大会
39	井华	1,300	0.0014	未出席股东大会
40	王忠文	1,200	0.0013	未出席股东大会
41	刘海量	1,100	0.0012	未出席股东大会
42	李少安	1,000	0.0011	未出席股东大会
43	柴文磊	1,000	0.0011	未出席股东大会
44	赵杏弟	1,000	0.0011	未出席股东大会
45	梁军强	800	0.0009	未出席股东大会

序号	股东名称	持股数量 (股)	持股比例 (%)	异议股东类型
46	钱江涛	800	0.0009	未出席股东大会
47	徐兆良	700	0.0008	未出席股东大会
48	贾华英	640	0.0007	未出席股东大会
49	刘玲	500	0.0005	未出席股东大会
50	上海游马地投资中心（有限合伙）—游马地5号新三板股期混合私募投资基金	480	0.0005	未出席股东大会
51	韩梦飞	470	0.0005	未出席股东大会
52	赵一鸣	400	0.0004	未出席股东大会
53	中科招商航空科技有限公司	320	0.0004	未出席股东大会
54	孙磊	300	0.0003	未出席股东大会
55	路二维	300	0.0003	未出席股东大会
56	瞿荣	300	0.0003	未出席股东大会
57	骆海斌	200	0.0002	未出席股东大会
58	张廷	200	0.0002	未出席股东大会
59	陈志丹	200	0.0002	未出席股东大会
60	翁国锋	176	0.0002	未出席股东大会
61	熊建平	100	0.0001	未出席股东大会
62	李雪兵	100	0.0001	未出席股东大会
63	王荣凯	100	0.0001	未出席股东大会
64	杭州礼瀚投资管理有限公司	100	0.0001	未出席股东大会
合计		283,673	0.3104	-

（二）关于异议股东权益保护措施的内容及后续执行情况

1、关于异议股东权益保护措施的内容

为充分保护公司异议股东（异议股东包括未参加本次审议终止挂牌事项股东大会的股东和虽参加本次股东大会但未投赞成票的股东）的合法权益，公司核心股东（持股5%以上股东）承诺：

“公司核心股东（持股5%以上股东）于公司取得全国中小企业股份转让系统公司出具的同意摘牌函之日起两个月内，对回购相对人提出的回购请求，按以下约定对其所持股份实施回购：

1、回购相对人：符合条件的异议股东

回购对象（异议股东）需同时满足如下条件：

- (1) 回购对象为公司2020年第三次临时股东大会的股权登记日登记在册，但未参加审议终止挂牌事项股东大会或已参加该次股东大会但未投赞成票的股东；
- (2) 在回购有效期限内，向公司送达有效的书面申请材料，要求核心股东（持股5%以上股东）回购股份；
- (3) 未损害公司及其他股东利益；
- (4) 异议股东所持有公司股票不存在质押、法律冻结等限制自由交易的情形；
- (5) 不存在因公司终止挂牌或本次股份回购事宜与公司、其他股东发生诉讼、仲裁、执行等情形或该情形尚未终结。

2、回购承诺期限：自公司取得全国中小企业股份转让系统出具的同意摘牌函之日起两个月内。

3、回购请求方式：异议股东应当在公司召开2020年第三次临时股东大会作出终止挂牌决议之日后，自公司取得全国中小企业股份转让系统出具的同意摘牌函之日起两个月内，将书面回购申请材料亲自交付或通过快递寄送至公司下述联系地址（以公司签收时间为准），并同时将回购申请材料的扫描件发送至下述电子邮箱。回购申请材料包括：经股东盖章或签字的异议股东回购申请书原件、异议股东取得该部分股份的交易流水单（加盖证券营业部公章）。

若公司在上述期限内未收到异议股东书面申请材料的，则视为同意继续持有公司股份，公司核心股东（持股5%以上股东）将不再对其承担回购义务。

4、回购价格和回购数量上限：

回购价格参考异议股东取得该部分公司股票的成本价格，具体如下：

(1) 对于满足条件的异议股东在公司《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的提示性公告》（公告编号：2020-037）（以下简称“《拟申请终止挂牌公告》”）公告之日前（含当日）取得的公司股份，回购价格以公司2019年度每股净资产与异议股东取得该部分公司股票的成本价格（成本价格不含交易手续费、资金成本等，并需进行除权除息处理）孰高为准。

(2) 对于满足条件的异议股东在《拟申请终止挂牌公告》公告之日后取得的公司股份，即在知悉公司存在终止挂牌可能性的情况下，仍然买入公司股票的行为，公司核心股东（持股5%以上股东）不承担担保本义务，该等股份回购价格以公司2019年度每股净资产与《拟申请终止挂牌公告》公告之日前（含当日）三十

个交易日收盘价的算数平均值（即15.96元/股）孰高为准。

满足上述所有条件的股东可要求回购股份的数量上限为其在公司2020年第三次临时股东大会的股权登记日持有的股份数量，具体以中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的《证券持有人名册》记载的信息为准。

5、回购相对人与承诺主体之间就承诺事项的履行存在争议的，可以向公司当地人民法院提起诉讼。”

2、关于异议股东权益保护措施后续执行情况以及是否存在侵害异议股东权益的情形或纠纷

公司2020年第三次临时股东大会审议通过了终止挂牌相关事项的议案后，公司就异议股东保护事宜成立了工作组，并通过电话、微信、快递等方式联系异议股东，说明公司终止挂牌事由及异议股东保护措施。根据当时主办券商、律师及公司工作人员与64位异议股东的电话联系结果，其中45位异议股东表示愿意继续持有公司股份，10位异议股东表示正在考虑是否要求回购，3位异议股东表示需要沟通回购事宜，6位异议股东由于所留联系方式不符无法取得联系（均系于公司首次挂牌期间通过竞价交易方式成为公司股东）。截至回购承诺期限届满时，仅有1位异议股东徐利文向公司提出了书面回购申请，其他异议股东均未向公司提交书面回购申请。

公司收到徐利文提出的书面回购申请后，积极与徐利文沟通了股份转让事宜。鉴于当时外部投资者陈希看好公司未来发展，希望受让部分公司股份，经与徐利文协商一致后，2020年11月21日，徐利文与陈希签订了《常州奥立思特电气股份有限公司之股份转让协议》，约定徐利文将其持有的公司13,036股股份作价224,219.20元转让给陈希，转让价格为17.2元/股。截至本问询回复出具日，上述股份转让款已支付完毕。

徐利文于2020年6月10日至6月18日期间在二级市场买入公司股份，成本价为25.06元/股-26.50元/股。公司于2020年7月实施权益分派，每10股转增6股，每10股派4.85元人民币现金。考虑历次除权除息影响，徐利文持有公司股份的综合成本约为16.02元/股。本次股份转让价格系双方参考前述价格协商确定。2019年末，公司每股净资产为5.82元/股，本次股份转让价格高于公司2019年末每股净资产及异议股东取得该部分公司股票的成本价格，具有合理性，不存在侵害异议股东权益的情形。

截至本问询回复出具日，公司不存在侵害异议股东权益的纠纷或诉讼。

除此之外，为进一步保护股东权益，公司摘牌后，自2021年8月31日起，公司全部股份在江苏股权交易中心登记托管，全体股东均可以通过江苏股权交易中心网站查询其股权信息。

综上所述，公司前次终止挂牌已按照全国股份转让系统的要求履行了相关异议股东权益保护措施，不存在违反承诺、侵害异议股东权益的情形或纠纷。

三、摘牌期间的股权托管或登记场所、股权变动情况

(一) 摘牌期间的股权托管情况

公司股票于2020年11月6日起终止在全国股份转让系统挂牌。前次终止挂牌后，公司为进一步方便对股份进行管理，确保股权清晰，自2021年8月31日起，公司全部股份在江苏股权交易中心登记托管。公司摘牌后、托管前的历次股份转让，公司均委托律师进行了见证，并由公司根据《公司法》等相关规定以制定股东名册的方式进行管理。

(二) 摘牌期间的股权变动情况、是否存在纠纷或争议

公司自前次终止挂牌起至本问询回复出具日，共发生五次股份转让、一次增资，历次股份转让及增资均履行了必要的审议程序、签署了相关的协议文件，公司亦根据历次股份变动情况制定了股东名册，符合《公司法》《公司章程》的相关规定，不存在纠纷或争议。

综上所述，公司摘牌期间股权托管及股权变动合法、合规，不存在纠纷或争议。

四、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，如存在，请说明相关情况

公司前次申报及挂牌期间均不存在未披露的股权代持；公司前次申报及挂牌期间均按照全国股份转让系统相关业务规则以及《企业会计准则第36号——关联方披露》的相关规定披露了关联方及关联交易，不存在未披露的关联交易；公司设立至今未与股东签署特殊投资条款。

综上所述，公司前次申报及挂牌期间不存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等情况。

请主办券商及律师补充核查以下事项并发表明确意见：①公司与前次申报挂牌及挂牌期间信息披露一致性及差异情况；②摘牌时关于异议股东权益保护措施的内容及后续执行情况，是否存在违反承诺、侵害异议股东权益的情形或纠纷；③公司股东适格性、股权清晰性等情况，新增重要股东的相关信息是否完整披露，摘牌期间股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；④摘牌期间信访举报及受处罚情况；⑤前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，如存在，请说明相关情况。

【主办券商、律师回复】

(一) 核查程序

1、查阅了公司前次申报挂牌的《公开转让说明书》《法律意见书》《审计报告》、全国股份转让系统同意挂牌及摘牌的核准文件、公司前次挂牌期间的公告文件及本次申报披露的相关文件；

2、查阅了公司审议终止挂牌相关事项的股东大会会议文件、中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的《证券持有人名册》，并通过全国股份转让系统网站进行了查询；查阅了公司核心股东（持股5%以上股东）出具的《关于申请公司股票终止挂牌对异议股东权益保护措施的承诺》，通过全国股份转让系统网站进行了查询，并与公司的董事会秘书进行了访谈；

3、查阅了公司前次终止挂牌时的《证券持有人名册》、现有《股东名册》等资料，通过国家企业信用信息公示系统网站进行了查询，与公司的前十大股东（或其授权代表）及其他直接股东常州瑞虹、周海、袁文钧、张红进行了访谈，取得了27位持有公司1万股以上股份的股东出具的关于持有公司股权不存在权利限制及股权纠纷等事宜的声明（承诺），以及3位机构股东华海商贸、成人达己、中科招商出具的关于股权事宜的承诺；

4、查阅了公司摘牌后的工商登记档案，历次股份变动的会议决议、股份转让协议及转让价款支付凭证、增资款缴纳凭证及《验资报告》，江苏股权交易中心发布的股权登记公告及其出具的《股东名册》，与摘牌期间新增股东进行了访谈，并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行了查询；查阅了公司摘牌期间的营业外支出明细账、相关政府主管部门出具的合规证明；

5、取得了公司出具的关于前次申报及挂牌期间不存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等情况的承诺。

(二) 核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司本次申报的报告期与前次申报及挂牌期间不存在重合的情况，因此公司财务数据相关信息披露不具有可比性；本次申报披露的信息与前次申报及挂牌期间披露的信息差异主要是由于所涉及期间不同，公司经营及业务不断发展，导致需要披露的信息随之发生变化，不存在重大差异。

2、2020年7月29日，公司召开2020年第三次临时股东大会，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》《关于申请公司股票终止挂牌对异议股东权益保护措施的议案》等相关议案。出席该次会议的股东（包括代理人）共54人，代表有表决权的股份为91,109,327股，占公司有表决权股份总数的99.6907%，未出席会议的股东为63人，合计持有公司股份282,673股，占公司有表决权股份总数的0.3093%；出席会议股东以同意91,108,327股、反对0股、弃权1,000股的表决结果审议通过了上述议案。

本次终止挂牌存在异议股东，为未出席本次股东大会的股东及出席本次股东大会未投赞成票的股东，异议股东共计64名，合计持有公司283,673股股份，合计持股比例为0.3104%，具体情况详见上文列示。摘牌时关于异议股东权益保护措施的内容及后续执行情况见上文列示；经核查，公司及相关承诺主体不存在违反承诺、侵害异议股东权益的情形或纠纷。

3、截至本问询回复出具日，公司现有120名股东，其中109名股东均系于公司首次挂牌期间通过全国股份转让系统交易或定向发行成为公司的股东，均为开立全国股份转让系统交易权限的合格投资者；其他自然人股东系中华人民共和国公民，具有完全的民事权利能力及行为能力，住址均在中华人民共和国境内；其他企业股东均系依照《合伙企业法》设立并有效存续的合伙企业。公司股东具备法律、法规规定的股东资格，不属于法律法规规定禁止持股的主体；不存在委托持股、信托持股或其他利益安排；其所持公司股份不存在被质押、冻结或其他权利受到限制的情形，不存在权属争议或纠纷。公司股东适格性、股权清晰性均符合全国股份转让系统的相关规定。

公司自前次终止挂牌起至本问询回复出具日，新增股东为常州瑞喆、常州瑞虹、晋江致信、张红、陈希。新增重要股东的相关信息已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“1、机

构股东情况”中完整披露。

公司股票于2020年11月6日起终止在全国股份转让系统挂牌。摘牌后，公司为进一步方便对股份进行管理，确保股权清晰，自2021年8月31日起，公司全部股份在江苏股权交易中心登记托管。公司摘牌后、托管前的历次股份转让，公司均委托律师进行了见证，并由公司根据《公司法》等有关规定以制定股东名册的方式进行管理。相关股权变动情况见上文列示；公司摘牌期间股权托管及股权变动合法合规，不存在纠纷或争议。

鉴于主办券商及律师已访谈公司相关股东、取得其出具的声明或承诺文件；接受访谈及出具声明（承诺）的股东共30名，合计持有公司股份数为92,740,613股，占公司股份总数的比例为99.74%；且通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等方式均未查询到与公司相关的股东诉讼或纠纷，因此主办券商及律师认为，通过上述确权核查方式，可以有效确认公司现有股东持有公司股份的权属情况。

4、公司2020年11月以来不存在涉及股权纠纷方面的信访举报情况；除《公开转让说明书》中已披露的报告期内的行政处罚情况外，摘牌期间（2020年11月6日起至2024年6月30日）公司及子公司受到其他行政处罚的具体情况如下：

（1）宁波诚邦

2021年12月，宁波市镇海区卫生健康局作出浙甬镇卫职罚[2021]020号《行政处罚决定书》，因宁波诚邦安排未经职业健康检查的8名劳动者从事接触职业病危害的作业，违反了《中华人民共和国职业病防治法》第三十五条第二款的规定；未组织接触职业病危害的17名劳动者进行在岗期间的职业健康检查，违反了《中华人民共和国职业病防治法》第三十五条第一款的规定；未组织需要复查的劳动者7名按照职业健康检查机构要求的时间进行复查，违反了《用人单位职业健康监护监督管理办法》第十七条第（三）项的规定。宁波市镇海区卫生健康局对上述违法行为分别裁量，合并处罚，对宁波诚邦作出警告和罚款121,000元的行政处罚。

根据宁波市镇海区卫生健康局出具的《证明》，宁波诚邦上述违法违规行为未对劳动者健康造成严重损害，未产生社会重大影响，不属于重大职业卫生违法案件。

（2）越南奥立思特

2021年10月至11月，越南奥立思特因“申报货物数量、名称、种类、质量、

完税价格、编码、税率、税额、产地等不正确，造成少报应纳税额或多报可退税税额”被越南海关处以合计353,958,000越南盾的罚款（折合人民币约98,545.26元）。

根据越南律师出具的《越南奥立思特法律意见》， “越南奥立思特已缴纳上述罚款，我们认为，上述违法行为不属于重大违法行为”。

综上所述，摘牌期间公司及子公司受到其他行政处罚情况均不属于重大违法情形。

5、公司前次申报及挂牌期间均不存在未披露的股权代持；公司前次申报及挂牌期间均按照全国股份转让系统相关业务规则以及《企业会计准则第36号——关联方披露》的相关规定披露了关联方及关联交易，不存在未披露的关联交易；公司设立至今未与股东签署特殊投资条款。

综上所述，公司前次申报及挂牌期间不存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等情况。

(2) 关于合法规范经营。根据申请文件：①子公司宁波诚邦存在自建房产未取得产权证书的情况；②公司及子公司奥立思特电子、鼎唐电机取得产品认证证书（II型自愿认证）；③公司“新建微特电机智能制造生产基地项目”尚未完成环保验收。请公司：①补充说明宁波诚邦未取得产权证书的原因及合理性，相关房产所涉土地性质及其实际用途是否符合土地规划用途，是否存在受到行政处罚风险及是否构成重大违法行为；②结合公司及子公司具体产品情况，说明是否涉及需履行强制性认证，公司及子公司产品是否已按规定履行检验或认证程序；报告期内及期后是否存在产品质量纠纷、投诉或行政处罚，公司及子公司是否已经建立健全的质量控制机制；③“新建微特电机智能制造生产基地项目”未完成环保验收的原因及合理性，是否存在未完成验收即投入使用的情形，如是，是否存在可能受到行政处罚风险、是否构成重大违法行为；④补充说明公司是否已按照《挂牌规则》第23条规定就股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等事项履行股东大会决议程序。

【公司回复】

一、补充说明宁波诚邦未取得产权证书的原因及合理性，相关房产所涉土地性质及其实际用途是否符合土地规划用途，是否存在受到行政处罚风险及是否构成重大违法行为

(一) 宁波诚邦自建房产未取得产权证书的原因及合理性

宁波诚邦在位于镇海区蛟川街道临俞北路16号的国有建设用地上通过自建的方式拥有共计约1,706平方米的房屋未取得产证，具体情况如下：

序号	位置及用途	面积(平方米)
1	4号楼后侧纸箱仓库，目前空置	345.00
2	3号楼、4号楼三楼中间连廊，目前空置	626.00
	小计	971.00
3	原材料仓库	340.00
4	电动车棚	325.00
5	休息室	70.00
	小计	735.00
	合计	1,706.00

上述房屋未取得产证的主要原因系建造时生产急需，未及时办理相关规划、建设手续，导致建设完成后无法办理产权证书。宁波诚邦已根据宁波市镇海区人民政府办公室《关于印发镇海区存量违法建筑补办操作办法的通知》（镇政办发[2017]156号）的规定，向宁波市镇海区人民政府蛟川街道办事处、宁波市镇海区经济和信息化局、宁波市镇海区“三改一拆”办公室、宁波市镇海区发展和改革局、宁波市镇海区综合行政执法局、宁波市镇海区住房和建设交通局、宁波市自然资源和规划局镇海分局提出申请，申请针对上述面积合计为971平方米的建筑物补办不动产权证书，申请针对上述面积合计为735平方米的建筑物、构筑物作为临时保留建筑使用。截至本问询回复出具日，上述申请尚在盖章流转过程中，目前已取得了宁波市镇海区人民政府蛟川街道办事处、宁波市镇海区经济和信息化局、宁波市镇海区发展和改革局的盖章同意，宁波诚邦目前正在办理消防验收手续，后续流程尚需经宁波市镇海区“三改一拆”办公室、宁波市镇海区综合行政执法局、宁波市镇海区住房和建设交通局、宁波市自然资源和规划局镇海分局审核。

(二) 关于相关房产所涉土地性质及其实际用途

上述未取得产权证书的房产均在宁波诚邦已经取得合法使用权的土地上自建，

所涉土地的性质为国有建设用地，规划用途为工业；上述房产的实际用途为仓库、车棚、休息区等，属于生产经营的配套用房。

（三）关于是否存在受到行政处罚风险及是否构成重大违法行为

根据浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》，宁波诚邦自2022年1月1日至2024年6月30日期间不存在自然资源领域、建筑市场监督领域等的违法违规情况。

针对上述未取得产权证书的房产，公司控股股东、实际控制人李江澎、主要股东沈金龙出具了《关于土地房产事项的承诺》，承诺“截至本承诺出具之日，宁波诚邦未发生任何政府部门要求搬迁或禁止使用相关建筑物、构筑物的情形，亦未受到任何行政处罚。如因上述情形而被拆除房屋或导致公司或子公司受到任何处罚，承诺人承诺将承担全部应缴的罚款等费用。如发生因前述情形而被拆迁、强制搬迁或其他导致宁波诚邦无法继续使用该等房屋的情况，承诺人将及时为宁波诚邦落实其他可供使用的房屋，以保证公司生产经营的持续稳定，并愿意承担公司及子公司因此所遭受的经济损失”。

上述未取得产权证书的房产面积合计约为1,706平方米，占公司所有已取得房屋产权证的厂房面积的比例为1.41%，截至2023年12月31日账面价值为353,804.64元，占公司截至2023年12月31日总资产的0.04%，均占比较低；且上述无证房产主要用途为仓库、车棚、休息区等，属于生产经营的配套用房，不属于核心生产经营用房，可替代性较强，即使上述房产被要求拆除无法继续使用，对宁波诚邦及公司的生产经营亦不构成重大不利影响。

根据《中华人民共和国城乡规划法》第六十四条的规定，“未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定进行建设的，由县级以上地方人民政府城乡规划主管部门责令停止建设；尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款；无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款”，宁波诚邦部分房产未取得产权证书存在受到行政处罚的风险，最高可被处以建设工程造价百分之十的罚款。宁波诚邦上述无证房产的原值约为55.30万元，即使存在处罚风险，可能涉及的处罚金额较小，不属于重大违法行为。

综上所述，宁波诚邦部分未取得产权证书的房产不符合《中华人民共和国城

乡规划法》等相关法律法规规定，存在受到行政处罚的风险，公司的实际控制人和主要股东已出具承诺承担可能导致的损失；上述房产不属于核心生产经营用房，占公司房产总面积比例较低，不会对公司的生产经营构成重大不利影响，宁波诚邦已就补办不动产权证书及临时保留建筑事宜和相关主管部门进行了积极的沟通和协商，相关申请正在盖章流转过程中；上述房产均在宁波诚邦已经取得合法使用权的土地上自建，未侵害他人利益和公共利益，不属于重大违法行为；报告期内，宁波诚邦未因上述无证房产而受到相关主管部门的处罚，即使存在处罚风险，可能涉及的处罚金额较小，不属于重大违法行为。

二、结合公司及子公司具体产品情况，说明是否涉及需履行强制性认证，公司及子公司产品是否已按规定履行检验或认证程序；报告期内及期后是否存在产品质量纠纷、投诉或行政处罚，公司及子公司是否已经建立健全的质量控制机制

1、根据《市场监管总局关于发布强制性产品认证目录描述与界定表的公告（2023年第36号）》、《强制性产品认证目录描述与界定表（2023年修订）》、《强制性产品认证实施规则 自我声明（CNCA-00C-008:2019）》，公司报告期内生产销售的主要产品中，部分符合国家标准GB/T12350和GB/T14711的小功率电动机属于强制性产品认证目录内产品，但适用自我声明评价方式，生产者（制造商）应依据规则要求完成自我评价和产品符合性信息报送。公司及子公司符合上述要求的产品已按规定履行自我评价和产品符合性信息报送程序。公司基于业务需求就部分产品向中国质量认证中心办理产品认证证书（II型自愿认证），主要目的系确认公司产品满足测试要求并符合认证标准，为客户提供产品符合规定要求的信任证明；上述自愿认证遵循GB/T12350-2009标准，该标准目前已被GB/T12350-2022标准替代，公司因营销策略变动原因，未继续对新标准进行自愿认证，截至本问询函回复日，公司相关自愿认证证书已撤销。

公司已在《公开转让说明书》中“第二节公司业务/二、内部组织结构及业务流程/（三）与业务相关的关键资源要素”中修订如下：

“.....

3、公司及其子公司取得的业务许可资格或资质

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期

1	海关报关单位 注册登记证书	320496203L	奥立思 特	常州海关	2016年6 月14日	-
2	海关报关单位 注册登记证书	3204932049	奥立思 特电子	常州海关	2007年5 月14日	-
3	海关报关单位 注册登记证书	3204962645	鼎唐电 机	常州海关	2012年2 月21日	-
4	海关报关单位 注册登记证书	3302961059	宁波诚 邦	镇海海关	2014年2 月8日	-
5	海关进出口货 物收发货人备 案回执	32049629CL	罗亚帝	常州海关	2019年12 月31日	-
6	ISO9001质量体 系认证	00121Q311219R2M /3200	奥立思 特	中国质量 认证中心	2021年11 月24日	2024年12 月23日
7	ISO9001质量体 系认证	00121Q311219R2M -1/3200	奥立思 特电子	中国质量 认证中心	2021年11 月24日	2024年12 月23日
8	ISO9001质量体 系认证	00121Q311219R2M -2/3200	鼎唐电 机	中国质量 认证中心	2021年11 月24日	2024年12 月23日
9	ISO9001质量体 系认证	00121Q311219R2S- 3/3200	新金宇	中国质量 认证中心	2021年11 月24日	2024年12 月23日
10	ISO9001质量体 系认证	00121Q310343R0M /4403	宁波诚 邦	中国质量 认证中心	2021年10 月29日	2024年10 月28日
11	强制性认证产 品符合性自我 声明	2021000401000310	奥立思 特	-	2021年5 月27日	2031年5 月26日
12	强制性认证产 品符合性自我 声明	2024000401000549	奥立思 特	-	2024年5 月16日	2034年5 月15日
13	强制性认证产 品符合性自我 声明	2022000401001055	奥立思 特	-	2023年1 月6日	2033年1 月5日
14	强制性认证产 品符合性自我 声明	2023960401000205	奥立思 特	-	2023年6 月27日	2033年6 月26日

15	强制性认证产品符合性自我声明	2020000401001045	奥立思特电子	-	2021年1月15日	2031年1月14
16	强制性认证产品符合性自我声明	2020970401000119	鼎唐电机	-	2020年4月21日	2030年4月20日
17	强制性认证产品符合性自我声明	2020970401000121	鼎唐电机	-	2020年4月21日	2030年4月20日
18	强制性认证产品符合性自我声明	2020970401001517	鼎唐电机	-	2020年4月28日	2030年4月27日
19	强制性认证产品符合性自我声明	2020970401000118	鼎唐电机	-	2020年2月16日	2030年2月15日
20	强制性认证产品符合性自我声明	2021000401000139	鼎唐电机	-	2021年3月31日	2031年3月30日
21	强制性认证产品符合性自我声明	2023960401000011	鼎唐电机	-	2023年2月8日	2033年2月7日
22	CE认证	N8A0037070001 Rev.00	奥立思特电子	TUV SUD Product Service GmbH	2018年9月3日	-
23	UL认证	20150416-E312864	奥立思特电子	UL LLC	2015年4月16日	-
24	UL认证	20141008-E312864	奥立思特电子	UL LLC	2014年10月8日	-
25	UL认证	20170706-E312864	奥立思特电子	UL LLC	2017年7月6日	-
26	UL认证	20190228-E470956	奥立思特电子	UL LLC	2019年2月28日	-

27	UL认证	20140529-E357366	鼎唐电机	UL LLC	2014年5月29日	-	
28	UL认证	20121113-E357366	鼎唐电机	UL LLC	2012年11月13日	-	
29	职业健康安全管理体系认证证书	00122S32752R0M/4 403	宁波诚邦	中国质量认证中心	2022年10月17日	2025年10月16日	
30	两化融合管理体系评定证书	AIITRE-00822IIIMS014470 1	宁波诚邦	上海质量管理科学研究院	2022年12月17日	2025年12月16日	
31	环境管理体系认证证书	00122E33492R0M/ 4403	宁波诚邦	中国质量认证中心	2022年10月17日	2025年10月16日	
32	安全生产标准化证书	AQBIIIJX甬 K2022012	宁波诚邦	宁波市应急管理局	2022年4月2日	2025年4月1日	
33	知识产权管理体系认证证书	18123IP0209R0M	宁波诚邦	中规(北京)认证有限公司	2023年5月31日	2026年5月30日	
是否具备经营业务所需的全部资质		是	-				
是否存在超越资质、经营范围的情况		否	-				

”

2、公司及子公司奥立思特电子、鼎唐电机、新金宇、宁波诚邦均已获得中国质量管理体系认证证书，并严格按照相关法规及认证要求建立健全的质量控制机制，相关质量认证情况如下：

名称	认证标准	编号	有效期至
奥立思特	GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015	00121Q311219R2M/3200	2024年12月23日
奥立思特电子	GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015	00121Q311219R2M- 1/3200	2024年12月23日
鼎唐电机	GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015	00121Q311219R2M- 2/3200	2024年12月23日

新金宇	GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015	00121Q311219R2S- 3/3200	2024年12月23日
宁波诚邦	GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015	00121Q310343R0M/4403	2024年10月28日

报告期内及期后公司及子公司不存在产品质量纠纷、投诉或行政处罚，亦不存在潜在的产品质量纠纷、投诉或行政处罚。

三、“新建微特电机智能制造生产基地项目”未完成环保验收的原因及合理性，是否存在未完成验收即投入使用的情形，如是，是否可能存在受到行政处罚风险、是否构成重大违法行为

根据《建设项目环境保护管理条例》第十七条规定，“编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目竣工后，建设单位应当按照国务院环境保护行政主管部门规定的标准和程序，对配套建设的环境保护设施进行验收，编制验收报告。”第十九条规定，“编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，其配套建设的环境保护设施经验收合格，方可投入生产或者使用；未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。”

上述项目未完成环保验收系由于上述项目尚未建设完成。公司将在上述项目建设完成后按照法律法规的要求及时办理环保验收。截至本问询回复出具日，上述项目未投入生产或者使用，不存在未完成验收即投入使用的情形。

四、补充说明公司是否已按照《挂牌规则》第23条规定就股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等事项履行股东大会决议程序

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条的规定，“申请挂牌公司股东大会应当就股票公开转让并挂牌作出决议，并至少包括下列事项，且须经出席会议的股东所持表决权的2/3以上通过：

- (一) 申请股票公开转让并挂牌及有关安排；
- (二) 股票挂牌后的交易方式；
- (三) 股票挂牌的市场层级；
- (四) 授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜；
- (五) 决议的有效期；
- (六) 挂牌前滚存利润的分配方案；
- (七) 其他必须明确的事项。”

公司于2023年9月14日召开了2023年第二次临时股东大会，以特别决议的方

式审议通过了公司本次挂牌申请的相关议案。

根据《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让的议案》，公司就本次股票公开转让并挂牌的具体方案及有关安排如下：

- 1、股票挂牌的市场层级：挂牌同时进入创新层。
- 2、股票挂牌后的交易方式：集合竞价交易方式。
- 3、证券登记结算机构：中国证券登记结算有限责任公司北京分公司。
- 4、挂牌前滚存利润的分配方案：若本次挂牌申请经全国中小企业股份转让系统有限责任公司同意并得以实施，本次挂牌前的滚存未分配利润由挂牌后的新老股东按持股比例共同享有。
- 5、决议有效期：自股东大会审议通过之日起一年内有效。
- 6、其他事项：公司承诺将按照法律、行政法规和《公司章程》的规定建立健全公司治理机制。公司将依据法律、法规、全国中小企业股份转让系统有限责任公司相关业务规定，履行信息披露义务，挂牌后按照相关规定披露公开转让说明书、法律意见书等，挂牌后公司每年披露年度报告、半年度报告及其他信息披露内容。

根据《关于提请股东大会授权董事会办理申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让相关事宜的议案》，股东大会同意授权董事会办理公司本次挂牌申请的具体事宜，本项授权的有效期为：自股东大会批准本项授权决议之日起一年内有效。

综上所述，公司已按照《挂牌规则》第23条规定就股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等事项履行股东大会决议程序。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商、律师回复】

一、核查程序

1、查阅了宁波诚邦未取得产权证书的自建房产所在土地的不动产权证书及国有土地使用权出让合同、浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》、宁波诚邦出具的《情况说明》，实地走访了宁波诚邦的生产经营场所，并与宁波诚邦的高级管理人员进行了访谈；并获取了公司向有关部门提交的《镇海区存量违法建筑补办申请审批表》。

2、查阅《市场监管总局关于发布强制性产品认证目录描述与界定表的公告

（2023年第36号）》、《强制性产品认证目录描述与界定表（2023年修订）》、《强制性产品认证实施规则 自我声明（CNCA-00C-008:2019）》等法规；核查公司相关强制性认证产品符合性自我声明；核查公司《质量管理体系认证证书》，取得公司出具的说明，分析判断公司报告期内是否存在产品质量纠纷、投诉或行政处罚，公司是否已经建立健全的质量控制机制；

3、查阅了公司在建项目“新建微特电机智能制造生产基地项目”的环境影响报告表、环境主管部门出具的审批意见等资料，与公司的高级管理人员进行了访谈，并赴上述项目建设现场进行了查看；

4、查阅了公司审议与本次挂牌申请有关议案而召开的股东大会过程中形成的会议通知、议案、出席会议人员签到簿、各项议案的表决票和统计表、会议记录、会议决议等资料。

二、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、宁波诚邦相关房屋未取得产证的主要原因系建造时生产急需，未及时办理相关规划、建设手续，导致建设完成后无法办理产权证书，具有合理性。

上述未取得产权证书的房产均在宁波诚邦已经取得合法使用权的土地上自建，所涉土地的性质为国有建设用地，规划用途为工业；上述房产的实际用途为仓库、车棚、休息区等，属于生产经营的配套用房，符合土地规划用途。

宁波诚邦部分未取得产权证书的房产不符合《中华人民共和国城乡规划法》等相关法律法规规定，存在受到行政处罚的风险，公司的实际控制人和主要股东已出具承诺承担可能导致的损失；上述房产不属于核心生产经营用房，占公司房产总面积比例较低，不会对公司的生产经营构成重大不利影响，宁波诚邦已就补办不动产权证书及临时保留建筑事宜和相关主管部门进行了积极的沟通和协商，相关申请正在盖章流转过程中；上述房产均在宁波诚邦已经取得合法使用权的土地上自建，未侵害他人利益和公共利益，不属于重大违法行为；报告期内，宁波诚邦未因上述无证房产而受到相关主管部门的处罚，即使存在处罚风险，可能涉及的处罚金额较小，不属于重大违法行为。

2、公司报告期内生产销售的主要产品中，部分符合国家标准GB/T12350和GB/T14711的小功率电动机属于强制性产品认证目录内产品，适用自我声明评价方式。公司及子公司产品已按规定履行检验或认证程序；公司报告期内及期后不

存在产品质量纠纷、投诉或行政处罚，公司及子公司已经建立健全的质量控制机制。

3、“新建微特电机智能制造生产基地项目”未完成环保验收的原因系上述项目尚未建设完成。公司将在上述项目建设完成后按照法律法规的要求及时办理环保验收。截至本问询回复出具日，上述项目未投入生产或者使用，不存在未完成验收即投入使用的情形。

4、公司已按照《挂牌规则》第23条规定就股票挂牌的市场层级、挂牌前滚存利润的分配方案等事项履行股东大会决议程序。

(3) 关于交易性金融资产。根据申报文件，报告期各期末，公司交易性金融资产分别为8,686.37万元和9,508.94万元。

请公司补充说明：①报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等；②公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来投资计划。

【公司回复】

一、报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等

(一) 报告期内理财产品具体情况

报告期各期末公司理财产品余额分别为8,149.90万元和9,508.94万元。具体情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	产品名称	风险等级	所属期间	当期购买本金	当期赎回本金	2022年末账面价值	2023年末账面价值
奥立思特母公司	工银理财—结构性存款	R1	2022年度	3,000.00	3,000.00	-	
	工银理财—法人添利宝2号净值型理财产品XTL1901	R1		17,090.00	11,390.00	5,726.48	
	上海银行理财—赢家易精灵GKF12001	R1		1,970.00	1,970.00	-	

公司名称	产品名称	风险等级	所属期间	当期购买本金	当期赎回本金	2022年末账面价值	2023年末账面价值
奥立思特电子	工银理财—法人添利宝净值型理财产品 TLB1801	R1	2023年度	3,000.00	3,000.00	-	
	法人添利宝 2 号净值型理财产品 XTL1901	R1			5,700.00	-	
	工商银行结构性存款	R1		19,300.00	19,300.00	-	
	上银理财赢家易精灵	R1		479.90	-	-	
	招商银行结构性存款	R1		1,500.00	1,500.00	-	
	工商银行结构性存款	R1		59,500.00	51,500.00		8,001.99
	上海银行结构性存款	R1		1,480.00	980.00		500.93
	招商银行结构性存款	R1		1,000.00	1,000.00		
	上银理财赢家易精灵	R1			479.90		
	招商银行-阳光碧机构盈-T+1	R1		606.00	606.00		
	招商银行-阳光金天天盈-T+1	R1		200.68	200.68		
	中信证券收益凭证	R1		1,000.00	1,000.00		
	中信证券-安泰回报系列 1167 期(收益凭证)	R1		1,003.00			1,006.01
鼎唐电机	工银理财—法人添利宝 2 号净值型理财产品 XTL1901	R1	2022年度	980.00	650.00	330.75	
	工商银行-结构性存款	R1		2,000.00	2,000.00	-	
	工银理财—法人添利宝 2 号净值型理财产品 XTL1901	R1	2023年度		330.00	-	
	工商银行-结构性存款	R1		4,800.00	4,800.00	-	

公司名称	产品名称	风险等级	所属期间	当期购买本金	当期赎回本金	2022年末账面价值	2023年末账面价值
	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	R1	2023年度	2,000.00	3,000.00	-	
	工商银行-结构性存款	R1		12,300.00	12,300.00	-	
宁波诚邦	中银理财-美元乐享天天（进阶版）-汇	R2	2022年度	2,243.26	5,686.14	-	
	杭银理财-半年添益第2014期(TYG6M2014)	R2		-	1,000.00	-	
	中银理财-（3个月）最短持有期固收增强理财产品A	R2			1,000.00	-	
	宁银理财宁欣固定收益类3个月定期开放式理财33号-A份额	R2			1,000.00	-	
	(机构专属)中银理财-乐享天天	R2		5,200.00	5,200.00	-	
	中银日积月累-日计划	R2		1,600.00	2,200.00	-	
	宁银理财宁欣固定收益类1个月定期开放式理财12号	R2		1,500.00	1,500.00	-	
	宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品1号	R2		800.00	800.00	-	
	杭州银行“添利宝”结构性存款产品(TLBB20230014)	R1	2023年度	15,500.00	15,500.00	-	
	中银日积月累-日计划	R2		5,200.00	5,200.00	-	
	中银乐享天天	R2		5,400.00	5,400.00	-	
	宁银理财宁欣固定收益类3个月定期开放式理财25号	R2		800.00	800.00	-	
	杭州银行幸福99臻钱包开放式理财计划B款	R2		3,000.00	3,000.00		
	宁波银行结构性存款	R1		2,300.00	2,300.00		

公司名称	产品名称	风险等级	所属期间	当期购买本金	当期赎回本金	2022年末账面价值	2023年末账面价值
	宁银理财宁欣日薪固定收益类日开理财 7 号 (最短持有 7 天)	R2		2,300.00	2,300.00		
	宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品 1 号	R2		800.00	800.00		
新金字	工银理财·法人“添利宝”净值型理财 (TLB1801)	R1	2022 年度	150.00	350.00	-	
	工银理财·法人“添利宝 2 号”净值型理财产品 (XTL1901)	R1		300.00		301.19	
	工银理财·鑫添益 90 天持盈固定收益类开放式法人理财产品	R1		300.00		286.23	
	工银理财·法人“添利宝 2 号”净值型理财产品 (XTL1901)	R1	2023 年度	200.00	500.00	-	
	工银理财·鑫添益 90 天持盈固定收益类开放式法人理财产品	R1			300.00	-	
罗亚帝	中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品-TLB1801	R1	2022 年度	4,500.00	4,500.00	-	
	工银理财·法人“添利宝 2 号”净值型理财产品 (XTL1901)	R1		1,000.00	500.00	500.99	
	上海银行理财易精灵 GKF12001	R1		800.00	800.00	-	
	工银理财·法人“添利宝 2 号”净值型理财产品 (XTL1901)	R1	2023 年度		500.00	-	
	合计					8,149.90	9,508.94

公司购买的上述低风险流动性较好的银行理财产品以及结构性存款均已履行

董事会、股东大会审议程序。报告期投资理财对利润表产生的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度
投资收益	238.19	395.76
公允价值变动损益	19.90	5.94
小计	258.09	401.90
利润总额	10,335.46	5,793.65
占比	2.50%	6.94%

投资理财产生投资收益和公允价值变动损益合计分别为 258.09 万元和 401.90 万元，占公司利润总额比例分别为 2.50% 和 6.94%，占比较小。

(二) 报告期后 2024 年 1-5 月公司投资理财情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	产品名称	风险等级	当期购买本金	当期赎回本金	2024年5月末账面价值
奥立思特母公司	工商银行结构性存款	R1		8,000.00	
	上海银行结构性存款	R1		500.00	
	中信证券-安泰回报系列1167期(收益凭证)	R1		1,003.00	
	工商银行结构性存款	R1	5,500.00	5,500.00	
	申万宏源-龙鼎国債嘉盈新客专享	R1	2,000.00	2,000.00	
	浙商证券-金惠周周优享1号	R2	2,000.00		2,007.08
	中信证券-国债逆回购	R2	1,007.80	1,007.80	
	中信证券-国债逆回购	R2	1,508.20	1,508.20	
	中信证券-资管财富安享312号	R2	1,500.00		1,517.85
奥立思特电子	中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品-TLB1801	R1	870.00		875.25
宁波诚邦	杭州银行“添利宝”结构性存款产品(TLBB202400139)	R1	3,000.00		3,027.18
	宁欣日日薪固定收益类日开理财3号(最短持有14天)-E	R2	500.00		502.18

公司名称	产品名称	风险等级	当期购买本金	当期赎回本金	2024年5月末账面价值
新金宇	宁银理财宁欣固定收益类半年定期开放式理财10号	R2	2,000.00		2,027.26
	宁银理财宁欣固定收益类半年定期开放式理财27号	R2	1,000.00		1,005.11
	(机构专属)中银理财-乐享天天2号	R1	400.00	400.00	-
	中银理财-稳富(日申季赎)0120	R2	1,000.00		1,012.02
	(机构专属)中银理财-乐享天天	R1	1,000.00	400.00	604.26
	(机构专属)中银理财-乐享天天	R1	500.00		503.10
	(机构专属)中银理财-乐享天天2号	R1	300.00		301.03
新金宇	工银理财-法人“添利宝”净值型理财(TLB1801)	R1	100.00	20.00	80.59
	工银理财-法人“添利宝”净值型理财(TLB1802)	R1	350.00		351.99
	工银理财-法人“添利宝”净值型理财(TLB1803)	R1	50.00		50.18
	工银理财-法人“添利宝”净值型理财(TLB1804)	R1	50.00		50.08

投资理财于 2024 年 5 月末账面价值合计 13,915.18 万元，2024 年 1-5 月产生投资收益和公允价值变动损益（未经审计）分别为 35.69 万元和 115.18 万元，占公司利润总额比例分别为 0.73% 和 2.36%，占比较小。

二、公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来投资计划

公司已经制定了《对外投资管理制度》，公司严格按照制度要求的审批权限、决策程序对短期投资进行审议决策，同时遵循规模适度、效益优先、不影响公司

主营业务发展的原则。公司投资上述理财产品的目的是在控制投资风险的前提下最大程度的提高资金使用效率。公司购买的理财产品均属于中低风险、流动性好、稳健型的理财产品，期限通常较短、可即时赎回，保证了资金的安全性和较高的流动性。

报告期内，投资理财产生投资收益和公允价值变动损益合计分别为 258.09 万元和 401.90 万元，占公司利润总额比例分别为 2.50% 和 6.94%，占比较小，对公司日常生产经营和财务状况没有重大影响。

在不影响公司正常生产经营活动前提下，为提高资金使用效率，在确保资金流动性与安全性的基础上，公司未来仍会将闲置的资金用于购买中低风险理财产品。

请主办券商、会计师补充核查公司对外短期投资的风险管理情况，结合购买理财产品具体情况，核查说明公司执行金融工具准则时对理财产品的判断依据及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求发表专业意见。

【主办券商、会计师回复】

一、对外短期投资的风险管理情况

详见本问询函回复之“问题7、其他事项”之“（3）关于交易性金融资产...”之“二、公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况...”

二、公司执行金融工具准则时对理财产品的判断依据以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

根据公司购买的银行理财产品、结构性存款、券商收益凭证等投资合同，其现金流量代表的不是仅为对本金和以未偿本金为基础的固定利息的支付，其合同现金流量特征不足以摊余成本计量的金融资产或以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的分类条件，应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，在财务报表中列报为交易性金融资产，赎回取得的理财收益确认投资收益。

在资产负债表日，公司根据持有份额和单位份额净值计算交易性金融资产的公允价值，将公允价值变动计入当期损益。

综上，主办券商和会计师认为公司对购买的银行理财产品、结构性存款、券商收益凭证会计处理正确，依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

三、核查程序

- 1、访谈公司管理层，了解公司对外投资的决策程序、投资会计核算情况；查阅相关董事会、股东大会决议文件；
- 2、通过查阅会计账簿，了解公司相关理财产品的会计处理，确认是否符合《企业会计准则》的要求；
- 3、查阅合同，检查理财产品的类型、发行方、投资标的、风险等级、投资期限等内容，核查资金收付凭证，是否符合公司《对外投资管理制度》的规定；
- 4、对理财产品实施函证并复核函证结果。

四、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、报告期内及期后公司投资理财产品均履行了决策程序，对公司利润表影响较小；
- 2、公司已经制定了《对外投资管理制度》，公司严格按照制度要求的审批权限、决策程序对短期投资进行审议决策，公司对外投资风险可控，理财产品对公司日常生产经营财务状况影响不大，未来仍会将闲置的资金用于购买中低风险理财产品。

(4) 关于其他财务事项。请公司补充说明：①对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析（文字表述以“万元”为单位），更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流量与净利润的差异。②报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；销售费用率与收入是否匹配；公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；说明研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异；③股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；④2022年外汇期权大幅亏损的原因，公司使用外汇管理工具相关的内控制度是否健全，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，应对外汇波动的措施及有效性；⑤按照各关联方说明经常性关联交易的具体内容，关联销售和关联采购的必要性与定价公允性；关联租赁的必要性和定价公允性。

【公司回复】

一、对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析（文字表述以“万元”为单位），更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流量与净利润的差异

1、盈利（收入、毛利率、净利润）分析

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”补充披露，具体如下：

“公司主营业务为电机及其组件、办公设备及其组件的销售。2022年和2023年主营业务收入占比分别为98.41%和98.20%，主营业务收入占比较高。报告期内，

公司主营业务收入分别为61,424.76万元和52,887.67万元，下降13.90%，其中电机及其组件2023年度较2022年度下降18.62%；办公设备及其组件2023年度较2022年度下降1.11%，基本保持稳定。

2023年度电机及其组件收入下降幅度较大，主要原因系受到境外消费刺激叠加海运航线紧张、出口周期延长迫使海外客户大量囤货等因素影响，2021年下游市场需求爆发式增长，订单爆满，**直到2022年上半年境外需求见顶**，海外客户囤积了大量库存，从2022年下半年以来一直处于持续的消化去库存的阶段，海外客户放缓了对供应商的采购节奏，导致报告期内公司**电机及其组件**销售收入的下滑。从销售区域来看，电机部分境内销售2023年较2022年减少3,965.06万元，下降幅度17.23%；境外销售较去年同期减少4,509.67万元，下降幅度19.84%。境内外销售收入均有较大幅度的减少，主要原因系2023年度海外下游市场仍存在去库存压力，并传导至较多国内供应商，导致公司对部分境内外大客户如黑猫集团、拓邦股份、荣威集团、亨沃机械的销售收入均有超过25%以上的下滑。

得益于与客户的深度合作和新产品的推出，公司办公设备类销售收入仅小幅下降1.11%。其中碎纸机和塑封机销售收入分别小幅下降4.91%和8.83%。真空包装机系公司推出的新产品，2023年销售收入由2022年度269.28万元增加至1,026.62万元，较去年同期增长超280%。

截至2024年5月31日，公司在手订单及期后新增订单折合人民币32,939.67万元（不含税），公司订单量充足。公司主要客户多为大型跨国企业、上市公司、外资企业，其准入门槛较高，一旦进入其供应商名录，便可维持较为稳定的合作关系。公司与主要客户常年保持良好合作关系。公司产品分为电机及其组件以及办公设备及其组件两大类。其中电机产品的下游应用领域广泛，公司产品主要应用于包括园林机械、泵阀行业、办公设备、纺织机械、食品机械等下游行业。办公设备产品主要包括碎纸机、塑封机和真空包装机等。随着下游终端产品迭代更新，同时下游客商库存趋于合理水平，下游市场将迎来新一轮的补库存周期，并逐渐增加对包括公司在内供应商的采购，公司的销售收入届时将恢复增长。

公司电机及其组件占比分别为71.85%和67.77%，由于销量下降，因此其占比也相应下降；办公设备及其组件占比分别为26.55%和30.43%，由于其销售下降幅度较小，因此占比逐年上升。

公司其他业务收入主要为原材料销售收入、废料收入、模具销售等，占比分别为1.59%和1.80%。”

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”补充披露，具体如下：

“公司2022年和2023年销售毛利率分别为22.76%和22.43%，**小幅下降0.33个百分点**。其中主营业务毛利率分别为22.37%和22.05%。

主要产品电机毛利率分别21.48%和20.38%，2023年毛利率下降1.10个百分点。**其中主要产品交流电机毛利率分别为24.93%和25.17%，小幅上升0.24个百分点。**直流电机毛利率分别为17.56%和16.85%，**小幅下降0.71个百分点**。毛利率波动不大。**电机部分毛利率下降主要原因系2023年电机产品中串激电机毛利率由13.86%下降至5.82%**。串激电机系公司抢占市场订单而配合客户需求提供的低毛利产品，产品占比在10%以内。为配合取得客户其他型号电机订单，公司串激电机部分采取以价换量策略，**主动下调价格所致**。

主要产品办公设备毛利率分别为24.08%和25.43%，毛利率小幅度上升1.35个百分点，主要原因系办公设备以外销为主，**办公设备类产品外销比例由2022年的73.94%上升至2023年的81.97%**，而2023年美元兑人民币汇率持续走高并维持高位运行，**受益于汇率波动导致产品按人民币计价的销售价格有小幅上升**。

公司与同行业可比公司毛利率比较分析如下：

项目	2023年度	2022年度
申请挂牌公司	22.43%	22.76%
其中：电机及其组件部分	20.95%	22.17%
三协电机（NEEQ873669）	28.04%	22.27%
江苏雷利（SZ.300660）	29.81%	28.50%
祥明智能（SZ.301226）	20.00%	20.83%
科力尔（SZ.002892）	18.57%	17.55%
可比电机公司平均值	24.11%	22.29%
其中：办公设备及其组件部分	25.74%	24.38%
邦泽创科（NEEQ874249）	39.58%	28.84%
其中：ODM部分	28.85%	23.20%

数据来源：年度报告、公开转让说明书、招股说明书

根据公司主营业务，电机部分选取了三协电机(NEEQ 873669)、江苏雷利 (SZ.

300660)、祥明智能(SZ. 301226)和科力尔 (SZ. 002892)四家同为电机行业的挂牌或上市公司，而办公设备部分选取了邦泽创科 (NEEQ 874249) 进行比较。

报告期内公司电机及其组件部分毛利率均低于同行业公司平均值，**高于祥明智能和科力尔的毛利率，与祥明智能毛利率较为接近**。可比公司中江苏雷利毛利率较高，三协电机毛利率上升幅度较大，因此拉高了平均毛利率。江苏雷利毛利率较高的主营原因系其子公司鼎智科技的微特电机应用于医疗器械和工业自动化领域，客户包括深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司、佛山市顺德区东菱智慧电器科技有限公司等，其毛利率达到50%以上，因此拉高了江苏雷利的整体毛利率。2023年度三协电机毛利率大幅上升，原因系其步进电机和伺服电机销售量大幅增加超过25%以上，导致单位固定成本下降，叠加原材料价格持续下降但销售价格调整滞后所致。

公司办公设备部分毛利率2022年度和2023年度均低于邦泽创科。原因系邦泽创科40%以上的产品系自有和授权品牌，而子公司宁波诚邦产品全部为ODM/OEM产品。自有和授权品牌由于定价自由度相对ODM/OEM高且需要公司投入品牌建设、营销管理等相应费用，因此其毛利率高于ODM/OEM产品毛利率。邦泽创科2023年自有和授权品牌销售收入占比由48%大幅上升至60%，导致其毛利率大幅上升。**报告期内邦泽创科ODM产品毛利率分别为23.20%和28.85%，与公司较为接近，2023年公司办公设备毛利率低于邦泽创科2023年ODM产品毛利率的原因系2023年4月公司子公司宁波诚邦新厂房建成，新增了办公设备的折旧等制造费用，增加了单位制造成本所致。**

除三协电机和邦泽创科外，其他可比公司报告期内毛利率波动不大。”

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”补充披露，具体如下：

“公司净利润分别为9,170.00万元和5,280.95万元，净利润下降42.41%。报告期公司的盈利情况下滑，主要是因为：第一，营业收入较2022年度下降13.72%，使得毛利额下降2,130.52万元；第二，2022年财务费用受到美元兑人民币汇率大幅上升影响产生大额汇兑收益，汇兑收益较2022年度下降2,333.01万元；第三，2021年度因下游市场需求爆发式增长，导致订单爆满，收入大幅冲高，使得2021年末应收账款余额较大，2022年末应收账款余额降低，导致2022年度产生998.86

万元应收账款坏账准备转回；第四，2023年度管理费用由于新设子公司折旧增加、股权激励费用以及中介机构费用增加等原因较2022年度增加536.19万元。

公司关于经营成果的具体分析，详见本节（二）至（六）关于收入、成本、毛利率、期间费用等分析。”

2、偿债分析

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”补充披露，具体如下：

“（1）资产负债率分析

2022年12月31日及2023年12月31日公司资产负债率分别为20.75%及21.60%，两年基本持平。公司一直执行稳健的财务政策，保持较为安全的财务结构。报告期各期末，公司资产负债率较低，资产负债结构合理，长期偿债能力较强。

（2）流动比率、速动比率分析

2022年12月31日及2023年12月31日公司流动比率分别为3.88及3.32，速动比率分别为2.99及2.63。2023年末流动比率及速动比率均较2022年末有所下降，主要是因为：2022年下半年公司客户处于消化去库存的阶段，放缓了对公司的采购节奏，2022年第四季度订单较少；2023年度第四季度开始客户逐步恢复采购力度，订单较上年同期增加，公司发生原材料等与生产相关的采购增加，使得期末与生产成本相关的应付账款较上年末增加2,838.95万元；另外公司2023年度在建工程“新建微特电机智能制造生产基地项目”、“新建研发中心项目”发生较多建设支出，部分款项于2023年末尚未支付，使得与长期资产相关的应付账款余额较2022年末增加1,756.12万元。该两项指标均高于一般认为安全的比率，公司短期偿债能力较强。

（3）利息支出及利息保障倍数分析

报告期内，公司几乎未发生银行借款，利息费用主要为租赁负债利息费用，利息保障倍数分别为309.70及77.37，2023年度利息保障倍数下降主要是因为子公司越南大唐自2023年1月1日起租入用于生产经营用途的厂房使得租赁负债利息费用较2022年度增加42.39万元，同时2023年利润总额较2022年度减少4,541.81万元。公司利息保障倍数较高，不存在无法支付银行利息的风险。

综上，公司资产、负债结构合理，长期、短期偿债能力均较好，不存在重大

债务风险。”

3、营运分析

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”补充披露，具体如下：

“（1）应收账款周转率分析

2022年度及2023年度公司应收账款周转率分别为3.17及3.96，2023年度较2022年度有所上升，主要是2021年下游市场需求爆发式增长，导致订单爆满，收入大幅冲高，使得2021年末的应收账款余额为2022年末的2倍多，拉高了应收账款平均余额水平，而2022年下半年开始公司客户处于消化去库存的阶段，放缓了对公司的采购节奏，收入下降，因此2022年度应收账款周转率较低。公司主要客户为黑猫集团、TTI集团、得力集团、日本爱丽思（IRIS OHYAMA）、仲林（Nakabayashi）等大型知名企业，客户信用较好。报告期内，公司一年以内应收账款的比例均为99.98%，公司应收账款周转情况较好。

（2）存货周转率分析

2022年度及2023年度公司存货周转率分别为3.45及3.36，报告期内公司存货周转率较为平稳。公司采取以销定产的生产模式，即根据客户订单要求或客户提供的需求预测单制定生产计划并组织生产。在保障客户需要和正常生产的前提下，尽量调节和控制存货库存水平，减少资金占用。

（3）总资产周转率分析

2022年度及2023年度公司总资产周转率分别为0.80及0.63，2023年度较2022年度略有下降，主要是因为公司2023年度电机及组件产品的收入下滑使得整体收入较2022年度下降13.72%，而公司报告期各期均盈利所有者权益不断增加，使得总资产逐年增加，进而导致总资产周转率有所下降。”

4、现金流量分析

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”补充披露，具体如下：

“2022年度和2023年度公司经营活动产生的现金流量净额分别为23,318.43万元和5,461.97万元。2023年经营活动产生的现金净流入大幅下降，主要原因是2023年销售商品收到的现金因销售收入下降而大幅减少30,769.41万元，而购买原材料支付的现金仅减少12,764.05万元，支付给职工以及为职工支付的款项基本没

有变动。2023年度销售收入较2022年度仅减少8,564.70万元，但2023年销售商品收到的现金大幅减少30,769.41万元，远超收入减少金额，系由于2022年度包含了2021年度销售的回款，而2021年度为公司收入高峰，**销售收入达到85,163.10万元**，因此2022年度销售收现率超过130%，而2022年度收入较2021年下降20%以上，导致2023年收到的2022年度的回款相比2022年收到的2021年度回款减少，叠加**2023年度销售收入持续减少**的影响，最终导致2023年销售商品收到的现金大幅减少30,769.41万元。

2022年度和2023年度公司投资活动产生的现金流量净额均为现金净流出，分别为4,131.14万元和7,599.06万元，主要原因系报告期内公司常州、宁波两地均在建设新厂房，导致构建固定资产支付的现金较高，分别为8,002.08万元和7,061.66万元。收回投资收到的现金流入分别为57,646.14万元和137,566.71万元，投资支付的现金流出分别为57,963.08万元和138,445.75万元，现金流较大主要系公司滚动购买理财产品所致。

2022年度和2023年度公司筹资活动产生的现金流量净流出分别为289.48万元和350.43万元，**金额较小**。2022年度和2023年度公司基本未对外融资。支付其他与筹资活动有关的现金系公司越南、宁波子公司租赁厂房支付的租金等费用。

综上，报告期内经营活动产生的现金净流入有所下降，主要是因为销售收入下降所致。为提高公司收益，公司滚动购买了理财产品；此外公司报告期内在建新厂房，导致投资现金流净流出。报告期内公司货币资金充足，基本未进行对外融资。公司现金流能够支撑相关的经营活动。”

5、量化分析经营活动现金流量与净利润的差异

报告期各期间，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，主要是因为发生非付现成本费用（资产减值准备、固定资产折旧、无形资产和长期待摊费用摊销）、存货的变动、经营性应收项目和经营性应付项目的变动所引起。各期具体调整项目如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
1.将净利润调节为经营活动现金流量		
净利润	5,280.95	9,170.00
加：信用减值损失	-175.00	-976.25

项目	2023年	2022年
加：资产减值损失	129.03	160.49
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、使用权资产折旧	1,261.71	1,013.47
无形资产摊销	49.43	60.43
长期待摊费用摊销	20.99	6.11
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-3.59	-10.28
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	18.36	39.62
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	202.93	6.66
财务费用(收益以“-”号填列)	8.85	-779.17
投资损失(收益以“-”号填列)	-503.54	1,161.91
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-188.41	-33.05
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-89.12	106.67
存货的减少(增加以“-”号填列)	475.78	2,599.12
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-2,642.86	16,384.42
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	1,650.79	-5,523.76
其他（注）	-34.31	-67.97
经营活动产生的现金流量净额	5,461.97	23,318.43

2022 年度公司经营活动现金流量净额较净利润多 14,148.43 万元，主要原因包括以下几项：

- (1) 折旧与摊销相关的非付现成本 1,080.02 万元；
- (2) 存货减少 2,599.12 万元,主要系公司 2022 年度收入规模较上年大幅下降，导致采购原材料库存减少；
- (3) 经营性应收项目减少 16,384.42 万元，主要系 2022 年度收入规模较上年大幅下降，导致 2022 年期末应收账款及应收票据较上年减少。
- (4) 经营性应付项目减少 5,523.76 万元，主要系 2022 年存货规模减少导致期末应付账款及应付票据较上年减少。

2023 年度公司经营活动现金流量净额较净利润多 181.02 万元，主要原因：

- (1) 折旧与摊销相关的非付现成本 1,332.12 万元；
- (2) 存货减少 475.78 万元，主要系越南子公司根据 2022 年客户预测订单生产的库存商品在 2023 年逐步销售，导致 2023 年年末存货较上年有所减少；
- (3) 经营性应收项目增加 2,642.86 万元，主要系 2023 年下半年销售有所回

升导致 2023 年期末应收账款及应收票据较上年末有所增加。

(4) 经营性应付项目增加 1,650.79 万元，主要系 2023 年下半年销售有所回升导致 2023 年期末应付账款及应付票据较上年末有所增加。

二、报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；销售费用率与收入是否匹配；公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；说明研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

(一) 报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

1、销售费用率

公司报告期各期销售费用率与可比公司情况如下：

销售费用率	2023年度 (%)	2022年度 (%)
申请挂牌公司	1.03	0.68
三协电机（NEEQ873669）	1.87	1.52
江苏雷利（SZ.300660）	2.79	2.69
祥明智能（SZ.301226）	2.13	1.63
科力尔（SZ.002892）	3.03	2.39
邦泽创科（NEEQ874249）	19.14	17.18
同行业可比公司平均值	5.79	5.08

同行业可比公司邦泽创科销售费用率最高，主要是其通过Amazon（亚马逊）、Walmart.com（沃尔玛）、Rakuten（日本乐天）、Shopify自建站、京东自营等第三方电子商务平台开展B2C零售业务。其在通过亚马逊、Shopify自建站等第三方电商平台销售时，此类电商平台对卖家销售商品会按比例收取一定的平台佣金、订阅费、年费等服务费用，还需要支付亚马逊FBA仓库的仓储费用；同时，报告

期支付亚马逊平台站内广告费、谷歌搜索引擎广告费等线上广告服务费较多；邦泽创科2022年度、2023年度发生的平台佣金及服务费、广告费及业务宣传费、仓储费占销售收入的比例分别为14.08%、16.37%。

同行业可比公司江苏雷利、科力尔的销售费用率较高，主要系江苏雷利公司有部分产品通过经销模式进行销售，销售费用中存在部分代理服务费；且其配备的销售人员人数2023年高达123人远高于公司。科力尔以外销为主，客户主要系海外客户，而科力尔主要生产基地位于中部地区，导致差旅费、出口保险费等较高。且其配备的销售人员人数2023年高达117人远高于公司，并对销售人员给予了股权激励。

公司销售费用率低于同行业可比公司平均，主要是因为：公司的主要客户为大型集团及国外公司，建立合作进入供应商名录后，有采购延续性，后续维护成本较低，无需大量销售人员进行新客户的开拓，销售人员人数相较于同行业可比公司较少；另外可比公司存在较高比例平台佣金及服务费、广告费及业务宣传费、仓储费、代理服务费、出口保险费，销售人员股权激励费等相关销售费用。

2、管理费用率

管理费用率	2023年度 (%)	2022年度 (%)
申请挂牌公司	5.16	3.59
三协电机（NEEQ873669）	7.29	6.29
江苏雷利（SZ.300660）	8.83	8.59
祥明智能（SZ.301226）	6.13	5.14
科力尔（SZ.002892）	5.38	5.29
邦泽创科（NEEQ874249）	5.24	6.29
同行业可比公司平均值	6.57	6.32

三协电机管理费用率显著高于公司主要是因为其管理人员人均薪酬较高，详见本问题（二）员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性之回复。另外其2022年度新三板挂牌、2023年度北交所申报发生较多中介机构服务费。

江苏雷利管理费用率显著高于公司主要是因为其公司规模较大，配备的管理人员、财务行政人员等计入管理费用的人数众多，2023年度高达460多人。另外其2022年度及2023年度发生了高额的股份支付费用分别为3,185.38万元及1,214.29万元。

祥明智能管理费用率略高于公司主要系其2023年度可转债项目发生的中介费

用较高；2022年度办公费及中介服务费支出较多。

科力尔、邦泽创科2023年度管理费用率与公司接近；2022年度邦泽创科管理费用率较高主要是因为其2022年度管理人员人均职工薪酬较高，折旧摊销费用较高。

公司管理费用率低于同行业可比公司平均，主要是因为公司承担核心管理职能的人员均为公司股东，公司拟通过分红的形式向其进行回馈，管理人员人均薪酬低于同行业可比公司。

3、研发费用率

研发费用率	2023年度 (%)	2022年度 (%)
申请挂牌公司	4.97	4.92
三协电机（NEEQ873669）	3.46	3.71
江苏雷利（SZ.300660）	4.77	4.58
祥明智能（SZ.301226）	4.20	4.20
科力尔（SZ.002892）	4.99	5.40
邦泽创科（NEEQ874249）	2.32	2.15
同行业可比公司平均值	3.95	4.01

公司研发费用率介于同行业可比公司之间，与同行业可比公司无明显差异。

4、财务费用率

财务费用率	2023年度 (%)	2022年度 (%)
申请挂牌公司	-0.29	-3.83
三协电机（NEEQ873669）	0.07	-0.03
江苏雷利（SZ.300660）	-1.94	-4.22
祥明智能（SZ.301226）	-0.76	-0.86
科力尔（SZ.002892）	-0.27	-1.33
邦泽创科（NEEQ874249）	1.41	1.85
同行业可比公司平均值	-0.30	-1.40

三协电机报告期财务费用率与公司差异较大，主要是因为其收入均来自于境内销售，几乎没有汇兑损益。

祥明智能财务费用率与公司有所差异，主要是因为其报告期外销比例分别为33.61%、26.04%，而公司的外销比例高达55%以上，其报告期各期汇兑损益金额变动小于公司。

邦泽创科财务费用率与公司差异较大，主要是因为其存在大额的短期借款产

生高额利息费用，而公司报告期内几乎无银行借款；另外因其电商销售模式会产生较多银行及第三方支付平台手续费，其还存在大额的应收账款贴现息及现金折扣。

公司财务费用率介于同行业可比公司之间，与同行业可比公司无明显差异。

5、量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

(1) 销售费用

公司2023年度销售费用较2022年度增加30.40%，主要是因为：第一，公司增加数名销售人员，使得销售人员薪酬增加51.87万元；第二，2023年度子公司宁波诚邦前往日本拜访客户，参加广交会、欧美家电展等差旅费较2022年度增加15.91万元；第三，2023年度子公司宁波诚邦参加广交会发生展会展览宣传费用，使得广告费用增加27.84万元。

(2) 管理费用

公司2023年度管理费用较2022年度增长23.91%，主要是因为：第一，2023年度公司因后续资本市场规划新增总经理助理及新设越南大唐子公司新增行政后勤人员共10名，支付员工解除劳动合同补偿款50万元，使得职工薪酬增加，管理人员薪酬较2022年度增加106.65万元；第二，报告期内新设子公司越南大唐自2023年1月1日起租入用于生产经营用途的厂房，并自当月起对该使用权资产计提折旧，累计折旧增加150多万元；第三，公司申请挂牌发生较多中介费用，中介机构费用较2022年度增加110多万元；第四，2023年4月周海与李江澎签订《股份转让协议》，将其持有的公司138,548股股份转让给实际控制人李江澎。每股作价6.93元，股权转让金额96.01万元，以2021年增资价格16元为参考价，公司需要确认股权激励费用总金额为125.66万元。

(3) 研发费用

公司2023年度研发费用较2022年度减少12.81%，主要是因为：第一，公司电机产品主要原材料硅钢片和办公设备主要原材料ABS价格持续波动下降，材料成本下降，公司研发投入的直接材料费用下降，2023年度直接投入较2022年度下降381.36万元；第二，2022年度公司发生“应用于水泵领域的高效智能磁阻电机系统”与“微型伺服电机在自动化装配系统中的应用”等项目的委外研发81万元。

综上，报告期各期销售费用率、管理费用率低于可比公司具有合理性，研发费用率、财务费用率与可比公司不存在明显差异，报告期销售费用、管理费用、

研发费用波动具有合理性。

(二) 列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

1、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

单位：元

项目	2023年度			2022年度		
	金额	人数	人均月薪	金额	人数	人均月薪
销售人员	2,723,513.90	20	11,347.97	2,204,847.25	16	11,483.58
管理人员	14,979,199.77	94	13,279.43	13,912,725.59	84	13,802.31
研发人员	14,658,539.49	95.3	12,817.89	14,013,218.95	98.54	11,850.70

注：各月研发人员数量=Σ（各研发人员本月研发工时/各研发人员本月总工时），研发人员数量=各月研发人员数量总和/12个月

公司2023年度因业务需要增加4名销售人员，因后续资本市场规划新增总经理助理及新设越南大唐子公司新增行政后勤等人员共10名。研发人员数量基本与上年度持平。公司销售人员、管理人员平均薪酬两年基本持平，研发人员人均薪酬略有增长。

2、员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

(1) 销售人员薪酬

同行业可比公司销售人员人均薪酬水平如下：

单位：元

销售人员月平均薪酬	2023年度	2022年度
申请挂牌公司	11,347.97	11,483.58
三协电机（NEEQ873669）	17,366.23	12,461.80
江苏雷利（SZ.300660）	24,847.48	21,397.57
科力尔（SZ.002892）	13,065.01	10,921.76
祥明智能（SZ.301226）	16,486.67	17,762.65
邦泽创科（NEEQ 874249）	14,921.61	13,920.97
同行业可比公司平均值	17,337.40	15,292.95

公司销售人员人均薪酬与同行业可比公司科力尔较为接近，低于同行业可比公司平均水平。主要是因为公司的主要客户为境外客户或者大型集团，进入合作名录后持续合作，维系成本较低。另外公司主要客户均为原有客户，系公司主要核心管理人员前期开拓获得，销售人员主要负责业务对接和基本的维护。

(2) 管理人员薪酬

同行业可比公司管理人员人均薪酬水平如下：

单位：元

管理人员月平均薪酬	2023年度	2022年度
申请挂牌公司	13,279.43	13,802.31
三协电机（NEEQ873669）	33,018.36	35,163.36
江苏雷利（SZ.300660）	22,299.97	23,170.13
科力尔（SZ.002892）	9,424.54	9,473.40
祥明智能（SZ.301226）	23,123.92	27,901.97
邦泽创科（NEEQ 874249）	17,213.19	20,772.91
同行业可比公司平均值	21,016.00	23,296.35

公司报告期管理人员人均薪酬略高于同行业可比公司科力尔，低于同行业可比公司平均水平。主要是因为公司承担核心管理职能的人员均为公司股东，公司拟通过分红的形式向其进行回馈。另外，子公司新金宇业绩亏损，管理人员薪酬较低，子公司越南大唐、越南奥立思特用人成本低，越南的财务、行政、管理人员等薪酬较低拉低了整体薪酬水平。

(3) 研发人员薪酬

单位：元

研发人员月平均薪酬	2023年度	2022年度
申请挂牌公司	12,817.89	11,850.70
三协电机	13,906.72	14,262.55
江苏雷利	13,039.28	12,494.54
科力尔	10,301.81	9,929.22
祥明智能	9,715.73	9,667.33
邦泽创科	14,011.22	12,917.02
同行业可比公司平均值	12,194.95	11,854.13

公司报告期研发人员人均薪酬介于同行业可比公司之间，与同行业可比公司平均薪酬较为接近。

综上，销售人员、管理人员员工薪酬与同行业可比公司存在差异具有合理性，研发人员薪酬与同行业可比公司不存在明显差异。

(三) 销售费用率与收入是否匹配

报告期各期，公司销售费用率具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
销售费用	555.00	425.63
营业收入	53,854.98	62,419.68
销售费用率	1.03%	0.68%

报告期内，公司销售费用率分别为0.68%及1.03%。2023年度销售费用占营业收入的比重较2022年度上升了0.35个百分点，主要是因为：第一，公司增加数名销售人员，使得销售人员薪酬增加，销售人员薪酬占营业收入的比重较2022年度增加0.15个百分点；第二，2023年度子公司宁波诚邦前往日本拜访客户、参加广交会、欧美家电展等差旅费较2022年度增加，差旅费占营业收入比重较2022年度增加0.04个百分点；第三，2023年度子公司诚邦参加广交会发生展会展览宣传费用，使得广告费用增加，广告费占营业收入比重较2022年度增加0.05个百分点。

公司销售费用率与收入匹配。

（四）公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

1、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况

报告期各期，公司研发投入分别为3,072.33万元及2,678.70万元，占营业收入比例分别为4.92%及4.97%。报告期内研发费用对应的研发项目、技术创新、产品储备情况如下：

单位：万元

研发项目	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
交流自动减速静音碎纸机		138.24	线路板中增加了调速功能，实现了电机在空载荷状态下的低速运转，以达到降噪的效果。	碎纸机8001、8009
全自动多功能真空包装机		3.02	一种真空包装机的活塞式驱动机构，结构简单，能自动驱动机器动作，且驱动贴合力度大，并能有效提高真空包装机的抽真空和封口质量。	真空包装机CB-V7001
直流自动减速静音碎纸机		33.62	线路板中增加了调速功能，实现了电机在空载荷状态下的低速运转，以达到降噪的效果。	碎纸机8098、8099
带清纸机构自动碎纸机		160.13	自动进纸机构的清纸翻板组件，该组件在自动进纸机构出现卡纸现象时能以铰链点为旋转轴手动向上翻转腾出清理空间。	碎纸机CB618X、CB630M

研发项目	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
大型超静音碎纸机		173.49	齿轮的特殊设计和加工方式，以及齿轮箱的防护结构和内部润滑设计，有效降低产品噪音，可以做到约45dB，远优于市面同类型产品。	碎纸机CB1501X
中型超静音细密型碎纸机		99.34	齿轮的特殊设计和加工方式，以及齿轮箱的防护结构和内部润滑设计，有效降低产品噪音，可以做到约45dB，远优于市面同类型产品。	碎纸机CB804M
多功能大型防卡胶自动塑封机		7.16	一种塑封机的塑封膜防卡机构，热塑封胶辊组和出口整形胶辊组之间设有用于防止塑封物品上的塑封膜上翘或下翻的防卡胶导向机构，能防止塑封膜出现缠绕卡死现象。	自动塑封机LM13104
超静音桌面型碎纸机器		83.13	齿轮传动机构罩套有用于降低传动噪音的消音装置，该消音装置采用十字螺钉固定安装在机芯安装架的左侧板上。解决了传统碎纸机工作噪音大的问题。	碎纸机CB301M
手动简易版真空包装机		43.88	用最简单的两个按键控制机器的使用功能，同时运用了热敏电阻控制加热丝的热平衡，能达到安全状态下长时间使用的效果。	真空包装机CB-V5001、CB-V5002
便宜版超静音落地式电动碎纸机		75.59	齿轮的特殊设计和加工方式，以及用于降低传动噪音的消音装置，有效降低产品噪音，可以做到约45dB，远优于市面同类型产品。	碎纸机CB806X
带可拆卸清纸机构的自动进纸碎纸机	130.08		当自动送纸机构出现卡纸现象时，通过抠手凹槽还可以将清纸防护板整体从清纸窗口中取出，使自动送纸机构完全暴露出来，从而方便卡纸的清理，最大程度的满足用户清理被卡纸张的需求。	碎纸机CB619X、CB625M
充电款便携式真空包装机	84.47		将充电锂电池作为供能来源的方式用于该产品，方便携带，特别适用于户外使用。	真空包装机CB-V5003
简易板多档位塑封机	22.70		结构简单，易操作，同时解决了市面上同类型产品不能封50mic薄膜的问题。	塑封机LM9102、LM13102
长时间细密型电动碎纸机	69.67		电机的选型已经机器做功与热平衡的综合计算与设计，实现机器长时间安全使用。	碎纸机CB1007M
带扫纸功能的自动进纸碎纸机	188.77		机芯碎纸出口下方带有自动扫纸结构，此技术的运用，可以使在原有基础上碎纸桶所装纸屑量增加20%-60%左右，从而有效增加碎纸桶使用率。	碎纸机CB805MP

研发项目	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
家用小型全自动制冰机	166.26	42.41	一种将水通过蒸发器由制冷系统制冷剂冷却后生成冰的制冷机械设备，采用制冷系统，以水载体，在通电状态下通过某一设备后制造出冰。	制冰机CB16Y
家用小型自动加水制冰机	168.49	37.39	在普通制冰机的基础上，加入了自动供水装置，实用方便。	制冰机CB20F
大型落地式细密型碎纸机	102.74		刀具结构创新设计和刀轴特殊材料的选型，在成本控制、产品体积大小以及客户参数要求之间达到一个很好的平衡，突出性价比。	碎纸机CB1502M
超静音小型细密型落地式碎纸机	9.70		齿轮的特殊设计和加工方式，以及用于降低传动噪音的消音装置。	碎纸机CB401M
插电与充电结合款真空包装机	9.20		将充电锂电池和插市电作为两种供能来源的方式用于该产品，方便携带，室内和户外均适合使用。	真空包装机CB-V5005、CB-V5006
高效型清洗机用单相交流异步电机关键技术		179.07	定转子冲片采用退火处理、转子铸件采用脱壳处理、使用数控系统控制转子冲片之间的压力等技术方案大幅减少涡流损耗,定子铁芯四旋转焊接以提高同心度，从而减小电机气隙以提高电机效率、优化电机设计；采用双值电容，使电机效率达到国家1级能效标准。	高压清洗机用电机
工业自动化控制执行器电机关键技术		153.26	阀门电机自带阻尼装置具有高精度的位置控制能力，能够精确控制阀门的开度、位置和流量；阀门电机结构简单、使用灵活；阀门电机电机轴采用斜齿轮传动噪音低，对周围环境的影响小，可以在噪音要求高的场合使用。	阀门执行器电机
智慧家用电气用电机关键技术		220.33	配备智能化变频调速驱动装置，能根据需要输出对应的转速，能实现自动控制，具有输出转矩大、噪音小、结构紧凑等特点，能在家用咖啡磨豆机上广泛使用。	咖啡磨豆机电机
高效屏蔽泵电机关键技术		181.89	通过一种特殊的电磁设计和结构设计，改善电磁场的空间分布，削弱直流电机的电磁噪音，实现降噪效果；同时采用隐藏于转子铁芯内部的结构来固定陶瓷转轴和转子铁芯，既能提高转子的稳定性，又能避免转子铁芯受到输送介质的腐蚀，延长转子的寿命。	循环泵用电机

研发项目	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
高效水泵电机关键技术	135.94	204.35	采用先进的有限元分析工具，探索高性能的软磁材料，对电机的电磁方案进行优化，从而达到极佳的电机效率。采用特殊的交流电机转子制造技术，有效解决铜条与转子槽的配合及端环与导条的焊接问题，既提升了运行可靠性，又能保证交流电机的高起动转矩，极大提高了电机的运行效率。	水泵用电机
高效风扇电机关键技术	127.59	107.03	采用特殊的电机电磁设计方案，可以达到效率比传统电机高1倍，温升低。优化电机结构，使得电机便于加工，电机运转时更平稳、低噪音、低振动。采用优化的通风结构使得电机在较为恶劣的高温环境条件下能长期使用，故障风险低。	燃油、燃气加热器用电机
驱控一体无刷电机关键技术	128.83	82.59	经过电机和驱动器的联合设计，使得驱动、控制板、电机一体化，结构紧凑，使用方便。 采用特殊的无刷电机防水结构，构造简单，便于安装、操作及拆卸，可在特殊的防水要求下实现效果更佳的防水功能，在户外较为恶劣的情况下长期使用故障风险低。有效提高电机安全系数和使用寿命。	游泳池水泵用电机
应用于水泵领域的高效智能磁阻电机系统		40.00	一种永磁同步电动机与磁阻电动机的混合体，结合了这两种电机的优点而形成的一种新类型的电动机；同时采用无稀土的设计，既可以达到IE5的高效率，又降低了电机成本。 实时解耦运算的控制算法，让电机根据工况实时调速。	水泵用电机
微型伺服电机在自动化装配系统中的应用		40.00	伺服型精密络筒机电机具有内置位置传感器，当收到控制信号后，电机能够实现精确的角度移和转矩输出。特点在于能够实现从静止到高速以及精细角度的平滑过渡，并且在负载变化时能够保持稳定的速度和位置变化。	精密络筒机
大功率高效清洗机用单相交流异步电机关键技术	120.50		采购开放式端盖结构和转子两端配置散热风叶，轴尾端进一步自带离心式风叶等特殊的结构，提高了电机的整体散热效果，解决大功率电机温升高的瓶颈。通过电机电磁仿真技术，优化电机电磁设计，提高电机的效率，降低电机本身发热。	高压清洗机用电机

研发项目	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
高效开关磁阻电机关键技术	117.11		<p>通过电磁设计的仿真，开发出一种新型的永磁同步电动机与磁阻电动机的混合体电机，吸收了这两种电机的优点，采用无稀土的电磁设计方案，既降低了电机成本，同时可以达到IE5的高效率。</p> <p>对电机结构进行三维仿真设计，电机无轴流风扇，降低风噪，增加了机械可靠性，使得电机高速运转时更平稳、低噪音、低振动。采用实时解耦运算的控制算法，使电机根据工况进行实时调速，更加节能。</p>	高压水泵用电机
高效智能化风扇系统关键技术	133.94		<p>采用铁氧体辅助的同步磁阻转子设计，同时吸收了同步电动机与磁阻电动机的优点，采用无稀土的电磁设计方案，既可以达到IE5的高效率，又降低了电机成本。</p> <p>无传感器的矢量控制算法，脉动转矩低，电机根据工况进行实时调速，更加节能。</p> <p>将电机、驱动器、风扇进行联合设计，使得驱动、风扇、电机一体化，结构紧凑，使用方便。去除了三者之间的外部连接线，在户外较为恶劣的情况下长期使用故障风险低。</p>	高效冷却风扇用电机
智能化变频拌馅电机关键技术	108.72		拌馅电机具有对不同馅料，不同负载的适应能力，本电机采用单相输入，三相输出变频控制装置，采用矢量控制模式，对应不同的负载电机输出不同的转矩，电机具有无极调速功能；可以在不同场合广泛使用。	变频拌馅电机
高强度矿用机械电机转轴研发与优化设计		60.27	结合有限元分析与基于FKM标准的强度评估，将花键过渡圆弧处倒角数值化及轴颈表面粗糙度降低，对其进行优化设计，解决了转轴断裂失效。	高强度矿用机械电机
新型高精度转轴的设计与研发		36.09	对电机转轴多沟槽、D型和键槽结构特征处进行研究，建立含有这些结构特征的电机转轴轴承段、轴伸段和铁心段的初始跳动量-矫直行程理论模型，并通过有限元仿真和实验验证模型的正确性。	工业机器人中枢传动电机

研发项目	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
一种电机用绝缘转轴	33.53		绝缘转轴具有结构简易、易于实现、牢固可靠、成本低的优点，采用该绝缘转轴可以很好的阻断轴电流回路，对装配到转轴上的轴承、编码器等部件进行保护。通过在转轴本体表面设置绝缘层可以有效拓宽轴承的使用范围。	物流运输电机
一种可变齿数外齿斜齿轮	37.56		在齿轮箱设计过程中，当齿轮箱的速比发生变化时，需快速改变齿轮的齿数，并且之前已加工完成的齿轮也成为废品，本研究的目的在于针对上述问题，提出了一种可变齿数外齿斜齿轮，以解决现有齿轮箱设计研发阶段因速比变化的需要，从而解决资源浪费的问题。	高性能、低噪音齿轮箱
具有同时保持高减速比和力矩的直角减速电机		257.86	1. 减速箱采用三级减速设计，大大节省了传统行星减速机构的结构体积，实现设备减小化，在保持大减速比的同时提高输出力矩，有效降低减速电机运行噪音； 2. 采用安全防护技术，设计护线圈结构，保护电机电线，防止电机电线受到磨损产生漏电现象，实现整机密封，防止漏水；同时利用护线圈多孔过盈设计，保持电线整洁，防止电机电线相互缠绕损伤。	电机 WON3425DC012、 WON3425DC012B等

研发项目	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
高速无刷直流电机的控制方法及控制系统		286.98	<p>1. 通过单个霍尔位置传感器的位置信号获取三相绕组中任一项的反电动势过零点的位置，克服了传统无刷直流电机控制方法中三个霍尔位置传感器安装位置差和磁滞效应导致的换相区间在周期上的差异，避免霍尔信号正负半周不对称造成的影响，实现电机输出电流平衡，输出扭矩平稳无波动，提高电机控制效率，降低电机运行噪音；同时无需通过软件对各个换相区间进行离线矫正，控制系统简单，具有较高的鲁棒性；</p> <p>2. 当电机的控制器接收到换相信号后，确定所需导通相的开关管的同时开启一个PWM斩波信号周期，从而通过PWM斩波信号控制高速无刷直流电机的开关管的导通状态，实现对高速无刷直流电机运转状态的控制；</p> <p>3. 根据电机的实际应用需要及霍尔位置传感器的安装角度调节预设角度，确保电机控制效果更符合实际应用的需要。</p>	电机VM5260DC012系列产品等
微小型伺服电机在自动化装配系统中的应用	156.43	37.48	<p>1. 通过优化槽型以及转子结构，提高电机功率密度；</p> <p>2. 通过优化长径比，降低转子转动惯量，提高伺服响应能力；</p> <p>3. 开发定子真空灌封工艺，解决电机绝缘及散热问题以及充分合理空间利用。</p>	电机 LX2846ZW115、 LX3674ZW115、 LX3694ZW115B、 60PA79Z40等
机械手用静音防尘长寿命的电机	224.63	236.16	<p>1. 通过滚珠套与大滚珠紧密接触以及耐磨板、小滚珠、储油仓等结构的高效配合，实现减少电机内各部件之间的摩擦阻力以及磨损，降低电机运行的噪音，有效提升了电机使用寿命；</p> <p>2. 通过将电机设计外框、中框和左压架等多个主要模块，方便电机制造组装与拆解，有利于方便后期对电机内部的零件或易损件进行独立更换与维修，保证电机整体使用寿命；</p> <p>3. 采用控制和电机一体化设计，有效减小电机体积，适配范围更广。</p>	电机JS7630ZW024系列产品等

研发项目	2023年度	2022年度	技术创新性	对应产品储备
集电机和控制器一体及具磁钢防脱功能的园林工具电机	202.99	51.57	1. 通过转子组件的外壳内壁采用限位卡槽结构，实现磁钢直接嵌插入外壳内，达到磁钢防脱效果； 2. 转子组件的外壳采用硅钢片材质并经冲压制备而成，实现零件具有精度高、强度高、成本低等特点； 3. 采用电机和控制器一体化设计，实现控制器、铝前支架、定子端板集成固定于一体，节省电机与控制器连接部分等结构，有效减小整机空间，降低生产成本，适配范围更广。	电机TT7660系列产品等
电动工具用自散热轻型化无刷外转子电机	162.52		1. 无刷外转子电机结构设计技术：设计较多极对数磁钢的结构，并将磁瓦做成矩形的形式，定子组件与转子组件采用滑动配合连接，实现装配过程简单高效，降低成本； 2. 定子铁芯和定子支架之间设计采用过盈配合连接，定子铁芯装入定子支架后，在定子支架前后两端各安装一个轴承，用于轴的支撑和旋转； 3. 设计转子组件中风叶、转子机壳和磁瓦等关键结构，风叶和转子机壳之间采用过盈配合连接，保证轴向的位移，实现自动散热。	电机TT4916ZWW018、TT4925ZWW018系列产品等
低压大电流便携式车载充气泵无刷电机	36.33		1. 设计分块式定子结构，槽满率较高，电机性能较好； 2. 设计线路布线采用线路板内部布线，所有线头用锡焊接，使电机内部整体结构紧密，无复杂的线头布局，减少工人布线的错误操作，降低工人操作难度； 3. 漆包线采用自粘线，省略了浸漆的时间，提高生产效率，出线端采用镀金的端子且采用了内部驱动器方式，实现电机系统具有低压大电流特性。	电机ARB5276ZW012无刷系列产品等
合计	2,678.70	3,072.33		

公司研发活动是公司综合考虑未来核心技术的发展方向、市场需求及主营业务战略，为保持公司技术先进性、提升公司核心竞争力而进行的创新性研究和开

发活动，以及为了提升公司产品性能、进行产品升级换代而进行的迭代性研究和开发活动。公司的研发活动具体分为三大类:新产品开发、工艺流程的优化和开发以及原有核心产品迭代升级。总体而言，公司报告期内的研发费用与研发项目、技术创新和产品储备相匹配，与公司实际情况相符。

2、公司研发费用投入与人员学历构成匹配情况

截至2023年12月31日，公司研发人员学历构成情况如下：

学历	2023 年 12 月 31 日	
	人数	占比
本科	19	22.09%
大专	28	32.56%
大专以下	39	45.35%
总计	86	100.00%

公司的研发活动具体分为三大类：新产品开发、工艺流程的优化和开发以及原有核心产品迭代升级。公司研发人员大专及以上学历的人员占比50%以上，满足公司对于研发人员专业能力的要求。

3、形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

2024年4月1日，公司共获得各类专利155项，其中发明专利11项，实用新型专利140项，外观设计专利4项。公司主营业务收入均得益于历年的研发活动形成的研究成果，报告期研发成果带来的收入占总收入的比例分别为98.41%、98.20%。

（五）说明研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

1、说明研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配

依据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）对研发人员定义为“本意见所称企业研发人员，指从事研究开发活动的企业在职和外聘的专业技术人员以及为其提供直接服务的管理人员”。

公司研发人员界定标准如下：从事研究开发项目的专业人员、为其提供直接服务的管理人员和辅助人员。从事研究开发项目的专业人员是指所属研发部门人员；辅助人员是指参与研究开发活动的生产、管理人员等。

公司2022年12月31日研发人员总数89人，占2022年末公司总人数的比例为10.02%；截至2023年12月31日研发人员总数86人，占公司总人数的比例为10.98%，大专及以上人员占比54.65%，研发人员年龄集中在20-50岁之间，占比87.21%。

在多年经营发展中，研发部门逐渐形成了拥有丰富经验核心研发人员，专业、年龄结构合理的研发团队，满足公司开展经营的研发能力。报告期内公司研发项目40余项，均由经验丰富的研发人员领头，项目团队人员、结构合理，与公司

研发项目相匹配。

2、是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

报告期内，基于项目需要，存在混岗的研发人员，即公司根据业务发展的需要，部分员工在同一月份里既可能承担研发项目工作，又可能参与具体业务项目的实施，月末根据员工填报的项目工时和研发工时，将员工的薪酬在研发费用和项目成本中分配，具有合理性。

公司根据每月汇总的工时分配大表区分研发费用和项目成本。公司研发项目和销售项目均具有唯一代码，财务部根据工时分配大表将相关人员成本计入不同的项目，不存在应计入项目成本而计入研发费用的情形。报告期内，公司将专职研发人员的薪酬费用全部计入研发费用，非专职研发人员的薪酬费用根据工时比例分别计入研发费用、其他费用及成本。

研发部门每月向人力资源部提交参与研发项目的所有员工工时表，人力资源部根据工时表与混岗研发人员考勤进行核对，并核算混岗研发人员工资，经审核无误后提交财务部，财务部按混岗研发人员参与研发项目的工时占比分摊其工资计入研发费用，剩余部分计入生产成本或管理费用，不存在研发人员与管理、业务人员工资混同的情形。

(六) 研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

1、研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况

报告期公司研发费用中主要直接材料的数量及金额情况如下：

单位：千克/PCS/米

项目	2023年度		2022年度	
	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量
漆包线	232.42	34,321.15	189.20	29,140.89
转轴	16.78	32,481.00	40.84	62,939.00
定子铁芯	9.72	3,437.00	30.44	12,922.00
引出线	11.86	132,561.20	24.02	185,427.33
端盖铸件	9.55	22,779.00	31.20	71,024.00

2、形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

报告期，公司总共形成测试品及报废品31,690台，研发产生的具有出售价值的铜线、铝屑、废钢等废料7,782.33千克，废料对外销售金额4.97万元。

根据《企业会计准则解释第15号》（2021年12月31日颁布）：“企业将研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第14号——收入》、《企业会计准则第1号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第1号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产”。

研发测试品系公司在产品研发过程中的产物，因能否研发成功及试制成功后能否实现销售均存在一定不确定性，基于谨慎性和一贯性原则，公司将研发活动所发生的支出全部于发生当期费用化处理。研发实验过程中及结束后，对研发试制产品进行检测，根据产品技术指标、市场需求判断，按用途区分研发产出类别，可对外出售的研发测试品按照预计可变现净值确认库存商品冲减领料当期的研发费用，对外销售时，确认主营业务收入，同时结转主营业务成本。公司测试品出售相关的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

《企业会计准则》《企业会计准则解释第15号》未对研发废料的会计处理作出明确规定；根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2015年第97号）：企业取得研发过程中形成的下脚料、残次品、中间试制品等特殊收入，在计算确认收入当年的加计扣除研发费用时，应从已归集研发费用中扣减该特殊收入，不足扣减的，加计扣除研发费用按零计算。公司研发废料出售后的冲减各期研发费用，公司废料出售的相关会计处理符合相关政策的规定。

根据同行业可比公司各期年报、招股说明书，同行业关于测试品、废料出售的会计处理如下：

公司	研发测试品的会计处理	研发废料的会计处理
三协电机 (NEEQ873669)	按照《企业会计准则解释第15号》(财会[2021]35号),规定“关于企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售的会计处理”执行。	研发废料销售收入冲减研发费用。
江苏雷利 (SZ.300660)	公司自2022年1月1日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第15号》“关于企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售的会计处理”规定。	未披露
祥明智能 (SZ.301226)	自2022年1月1日起执行《企业会计准则解释第15号》关于试运行销售的会计处理。	说明书中仅披露生产废料的收入会计处理,未披露研发废料的会计处理。
科力尔 (SZ.002892)	执行《企业会计准则解释第15号》中“关于企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售的会计处理”。	未披露
邦泽创科 (NEEQ874249)	自2022年1月1日起执行《企业会计准则解释第15号》关于试运行销售的会计处理。	未披露

综上,测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定,与同行业可比公司不存在重大差异。

三、股份支付费用的确认情况,计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性,股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

2023年4月,周海急需100万元左右资金周转,作为创业启动资金,在与公司实际控制人李江澎协商股权转让事宜前,周海曾经尝试自行外部出让,最终未能达成交易。后与公司实际控制人李江澎沟通协商,参考公司2022年每股净资产6.99元/股,双方确定了转让价格为6.93元/股。由于周海持股综合成本低于6.93元/股,最终双方就股权转让事宜达成一致,进行了股权转让。

公司实际控制人李江澎以6.93元/股的价格受让周海持有的公司138,548股份,该转让价格低于2022年度经审计的每股净资产,显著低于公允价值,构成股份支付。

2022年末经审计的每股净资产为6.97元,公司前次终止挂牌时,披露终止挂牌公告前30个交易日均价为15.96元/股;公司2021年前次增资时价格为16.00元/股。因此,公司选择16.00元/股作为公允价值,据此计算股份支付金额为(16-

$6.93)*138,548=1,256,630.36$ 元。

根据《企业会计准则第11号——股份支付》“第五条 授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付发行人的顾问或实际控制人/老股东亲友（以下简称当事人）以低于股份公允价值的价格取得股份,应综合考虑发行人是否获取当事人及其关联方的服务。发行人获取当事人及其关联方服务的，应构成股份支付。实际控制人/老股东亲友未向发行人提供服务,但通过增资取得发行人股份的,应考虑是否实际构成发行人或其他股东向实际控制人/老股东亲友让予利益,从而构成对实际控制人/老股东的股权激励。”

本次转让系实际控制人以低于股份公允价值的价格取得股份，本次受让股份未设置额外限售条件，亦未设置具体服务期限，因此一次性计入管理费用，相应增加资本公积。

综上，前述转让构成股份支付，计算股份支付费用时公允价值确定具有合理性，股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定。

四、2022年外汇期权大幅亏损的原因，公司使用外汇管理工具相关的内控制度是否健全，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，应对外汇波动的措施及有效性

(一) 2022年外汇期权大幅亏损的原因

由于公司收入超过半数系外销，主要交易货币为美元。为规避汇率波动对经营业绩的影响，公司进行了外汇期权、外汇远期结售汇等操作。

外汇期权业务，指在未来某一交易日以约定汇率买卖一定数量外汇资产的权利。期权买方以支付期权费的方式拥有权利，期权买方最大的损失即为权利金，收益可无限大；期权卖方收取期权费，并在买方选择行权时履行义务（普通欧式期权），期权卖方最大收益为权利金，损失可能无限大。期权交易币种、金额、期限、定价参数（波动率、执行价格、即期价格/远期汇率、本外币利率等）、成交价格（期权费）和结算安排等由银行与公司协商议定。

远期结售汇业务是指公司与银行签订远期结售汇协议，约定未来结汇或售汇的外汇币种、金额、期限及汇率，到期时按照约定办理结售汇的业务。

具体交易规模如下表所示：

外汇期权：

项目	名义本金（美元万元）		
	2022年度	2023年度	未到期
买入看跌期权	5,945.00	-	-
卖出看涨期权	2,920.00	800.00	730.00
合计	8,865.00	800.00	730.00

外汇远期：

单位：美元万元、日元万元

币种	远期卖出外币名义本金	
	2022年	2023年
美元	2,778.00	415.00
日元		90,219.35

公司报告期内通过购买外汇远期、外汇期权等方式规避汇率波动的影响，相应操作产生的投资收益情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年度	2023年度
远期结售汇收益（亏损“-”）	-99.06	34.20
外汇期权收益（亏损“-”）	-1,312.50	71.99
掉期外汇（亏损“-”）	16.18	0.64
合计	-1,395.38	106.84

相应操作产生的公允价值变动损益如下表所示：

单位：万元

项目	2022年度	2023年度
远期结售汇	20.62	-
外汇期权	-69.92	-208.87
合计	-49.30	-208.87

2022年度公司外汇期权产生投资亏损1,312.50万元，金额较大，主要原因系2021年以来美元汇率持续贬值，公司为避免汇率进一步下跌产生的风险，于2022年3月进行了“买入美元看跌期权（执行价6.00元）同时卖出美元看涨期权（执行价6.40元/6.45元）”的组合期权操作，该组合操作的目的是将未来一段时间的汇率锁定在6.00元-6.45元之间，从而锁定公司以美元计价的产品销售收入，确保公司产品利润。

其中买入美元看跌期权约定在到期日，如美元升值超过6.00元，公司可放弃按照6.00元卖出美金兑换人民币的权利；当美元贬值跌破6.00元，则公司有权利按照6.00元卖出美金。截至到期日美元价格并未跌破6.00元，因此公司放弃行权，公司产生的最大损失即公司支付的权利金0.585万元，金额较小。

而卖出美元看涨期权约定在到期日，如果美元升值超过6.40元/6.45元，则公司作为期权卖方获取期权权利金但有义务以6.40元/6.45元的价格卖出美元兑换人民币，如果美元贬值至低于6.40元/6.45元，则公司即获取期权权利金，无需履行相应义务。公司卖出看涨美元期权的名义本金规模为2,640万美金，从2022年4月开始美元持续大幅度升值，截至2022年9、10月的约定到期日，美元兑人民币汇率已大幅上涨至6.9160元/7.0992元，公司作为期权卖方有义务按照当初约定的6.40元/6.45元的价格卖出美金兑换人民币，因此导致产生亏损1,318.04万元（包含收取的期权费），亏损金额较大。

（二）公司使用外汇管理工具相关的内控制度健全，应对外汇波动的措施及有效性

公司已制定《金融衍生品交易管理制度》，对于外汇衍生品的操作，公司禁止开展单纯以盈利为目的的投机性金融衍生品交易，所有金融衍生品交易行为均以生产经营为基础，以具体经营业务为依托，以套期保值为手段，以规避和防范风险为目的。上述远期结售汇、外汇期权等投资活动均根据公司制度规定经过董事会、股东大会审议通过，均系满足境外销售业务产生的外汇收款需求而购入，外汇衍生品的敞口以公司外销收入为限。购入时根据具体市场情况确定品种、金额等要素，到期后按照约定进行交割。公司开展外汇衍生品交易业务其主要交易对手为中国银行、工商银行、宁波银行、农业银行、上海银行等资信情况优良的银行类金融机构，绝大多数衍生品外币币种为卖出美元兑换人民币，与公司实际业务的收款币种一致，交易外汇衍生品实际产生的投资收益或亏损由约定的交割汇率和交割时的记账汇率决定。公司所开展外汇衍生品交易严格遵循锁定汇率原则，公司选定的衍生金融工具包括远期卖出外币，买入美元看跌期权、卖出美元看涨期权，以降低汇率波动对公司经营产生的影响。公司开展的外汇衍生品交易严格杜绝投机性、套利性衍生品交易操作。

报告期内，公司外汇衍生产品相关影响与美元兑人民币产生汇兑损益的方向相反，公司利用衍生品锁定外汇汇率操作减少了汇率正向波动给公司带来的收益，一定程度上平滑了汇率波动对经营的影响。

已在公开转让说明书中披露风险如下：

“汇率波动风险

报告期内，公司产品收入超过50%销往海外市场，销售收入主要以美元结算。近年来，人民币汇率双向波动已成常态，汇率弹性不断增强。汇率波动将直接影响公司产品的定价及市场竞争力，进而影响公司的经营业绩。报告期内公司汇兑收益分别为2,375.53万元和42.52万元。如人民币长期持续升值，则将削弱公司产品的价格竞争力，对公司经营业绩产生负面影响。公司通过购买外汇远期、外汇期权等产品规避汇率波动的影响，报告期内相关操作产生的投资收益和公允价值变动损益合计分别为-1,444.68万元和-102.03万元。公司已制定了金融衍生品交易管理制度并严格执行，但利用衍生品锁定外汇汇率操作仍有可能减少汇率正向波动给公司带来的收益。”

（三）相关会计处理符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》规定，“企业成为金融工具合同的一方时，应当确认一项金融资产或金融负债”，“企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”。

报告期内，公司的远期外汇结汇合约和外汇期权合约等衍生工具不满足以摊余成本计量的金融资产以及以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的确认条件，因此公司将其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，财务报表列示为交易性金融资产/负债。相应会计处理如下所示：

项目	会计处理
初始确认	远期/期权/利率掉期合约开仓时不做会计处理；
后续计量	根据每月末评估的合约公允价值调整交易性金融资产/负债余额，并确认公允价值变动损益。 会计分录为： 借：交易性金融资产/负债 贷：公允价值变动损益

项目	会计处理
终止确认	交割时终止确认交易性金融资产/负债，并确认投资收益。 会计分录为： 借：银行存款公允价值变动损益 贷：投资收益交易性金融资产/负债

由于公司尚未指定套期工具和被套期项目，且未准备关于套期关系和企业从事套期的风险管理策略和风险管理目标的书面文件，因此上述交易不满足执行套期会计准则的要求，非公司正常经营业务相关的有效套期保值业务，因此产生的相关投资损益和公允价值变动损益计入非经常性损益。

综上所述，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

五、按照各关联方说明经常性关联交易的具体内容，关联销售和关联采购的必要性与定价公允性；关联租赁的必要性和定价公允性

1、按照各关联方说明经常性关联交易的具体内容

报告期各期与各关联方发生的经常性关联交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易类型	关联交易内容	2023年	2022年度
常州市祥瑞塑料制品厂	关联采购	采购绝缘卷料、电信费	150.15	185.87
	关联销售	电费及物业费分摊	0.55	0.53
	关联出租	向关联方出租厂房	1.77	1.59
宁波市三伊智能科技有限公司、宁波市诚邦创意汽车用品有限公司、宁波三伊房车制造股份有限公司	关联采购	电费分摊	52.61	63.41
	关联租赁	向关联方承租厂房	48.44	52.84
肖翠平（陈娴）	关联租赁	向关联方租入车辆	1.00	1.00
刘淼	关联租赁	向关联方租入车辆	1.00	1.00
黄雪峰	关联租赁	向关联方租入车辆		0.96
严树华（曹建庆）	关联租赁	向关联方租入车辆		1.00

注：1、2023年11月宁波市诚邦创意汽车用品有限公司（以下简称“诚邦创意”）更名为宁波三伊房车制造股份有限公司（以下简称“三伊房车”）；2、2023年下半年，宁波市三伊智能科技有限公司（以下简称“三伊智能”）将原出租给宁波诚邦的厂房转让给三伊房车（原诚邦创意）；3、黄雪峰自2021年1月至2021年9月期间担任公司监事，严树华自2021年1月至2021年9月期间担任公司财务负责人，2022年度比照关联交易披露；4、陈娴系肖翠平配

偶、曹建庆系严树华配偶，相关车辆行驶证上所有人系上述员工配偶，租用协议系由公司与上述员工配偶签署。

报告期内，公司向关联方常州市祥瑞塑料制品厂（以下简称“常州祥瑞”）采购的内容为槽楔、绝缘卷料等原材料以及电信费形成关联采购。公司将其位于常州市钟楼开发区星港路65-21号的房屋建筑物，用于常州祥瑞日常生产经营使用，形成关联出租；同时根据其租赁期间实际使用的电费及按面积分摊的物业费向其收取电费、物业费，形成关联销售。

子公司宁波诚邦向宁波市三伊智能科技有限公司、宁波市诚邦创意汽车用品有限公司、宁波三伊房车制造股份有限公司租入位于镇海区蛟川街道石柱路28号的房屋建筑物及土地，形成关联租赁；同时根据其租赁期间实际用电量向其支付电费，形成关联采购。

公司向部分主要人员租用车辆用于员工通勤及外出办事，形成关联租赁。

2、关联销售和关联采购的必要性与定价公允性，关联租赁的必要性和定价公允性

（1）公司与常州市祥瑞塑料制品厂关联采购、关联销售、关联租赁的必要性及定价公允性

①关联采购

报告期内，公司向关联方常州市祥瑞塑料制品厂（以下简称“常州祥瑞”）采购的内容为槽楔、绝缘卷料等原材料以及电信费。公司与常州祥瑞合作多年，其交付的产品质量稳定，对于公司的需求响应及时，能较好满足公司需求，双方合作良好。基于产品质量、交付周期、响应速度考虑，公司选择向常州祥瑞采购具有合理性、必要性。公司向其采购的槽楔、绝缘卷料等原材料价格系在原材料成本和加工费用基础上加上合理的利润确定。

公司向常州祥瑞采购的及常州祥瑞向其他非关联客户销售的类似规格厚度为0.188mm及0.25mm的绝缘卷料产品价格如下：

单位：元/kg（不含税）

项目	0.188 槽绝缘卷料	0.25 槽绝缘卷料
奥立思特向常州祥瑞采购价格	18.58	20.35
常州祥瑞向其他非关联客户销售价格	18.58-19.03	19.83-22.12

经比较常州祥瑞向公司销售的原材料价格与其向其他客户销售的同型号产品

的价格基本一致，无重大差异，关联交易价格公允。

公司向常州祥瑞支付电信费系由常州祥瑞以其名义在电信公司办理电信宽带业务，公司实际使用电信宽带并按年度与常州祥瑞进行结算，因仅15,000元/年，金额较小，公司出于便利考虑，未重新以自己名义在电信办理宽带业务，具有合理性。双方结算费用与电信公司向常州祥瑞收取的费用一致，定价公允。

②关联销售及关联租赁

常州祥瑞租赁公司位于常州市钟楼开发区星港路65-21号的厂房，常州祥瑞成立之初即租赁于此，若公司不再向其出租一则其搬迁期间会影响正常生产进而影响其向公司的供货，二则搬迁成本可能会转嫁至公司向其采购的商品，三则目前生产地址运输便利，因此公司基于运输便利、采购成本、双方的良好合作等考虑持续租赁给常州祥瑞，该关联租赁具有合理性、必要性。经查询公开房屋租赁网站，公司出租厂房的租金价格与同地段厂房的公开市场租赁价格基本一致，关联租赁定价公允。

因其租赁期间会涉及用电、物业管理，公司向其收取电费、物业费，具有合理性。电费系根据电表计价，根据实际发生额及当地电力部门的市场定价确定，物业费系根据租赁面积分摊，定价公允。

(2) 公司与宁波市三伊智能科技有限公司、宁波市诚邦创意汽车用品有限公司、宁波三伊房车制造股份有限公司关联采购、关联租赁的必要性及定价公允性

2021年10月，子公司宁波诚邦向三伊智能出售位于镇海区蛟川街道石柱路28号的房屋建筑物及土地使用权，因宁波诚邦新建厂房尚未建设完成，为避免影响正常经营，同时减少反复搬迁的支出，与三伊智能协商租赁其部分厂房用于日常生产经营使用。2023年下半年三伊智能将房屋转让给三伊房车，因此2023年10-11月子公司宁波诚邦与三伊房车签署租赁合同，向其租赁。因此，该关联租赁具有必要性。

经查询公开房屋租赁网站，公司承租厂房的租金价格与同地段厂房的公开市场租赁价格对比如下：

租赁地址	租赁面积 (平方米)	月租金 (元)	租赁单价 (元/平方米/ 天)	附近地段厂房租赁 单价(元/平方米/ 天)
镇海区三零区临俞 工业区陈家村石柱 路28号1幢	3000	48,000.00	0.53	0.47-0.67

公司承租厂房的租金价格与同地段厂房的公开市场租赁价格基本一致，关联租赁定价公允。

因其租赁期间会涉及用电，子公司宁波诚邦向其支付电费。报告期子公司宁波诚邦支付的电费单价与同地段其他使用方电费价格的比较如下：

单位：元/千瓦时

年度	宁波诚邦电费价格	石柱路28号其他使用方电费价格
2022年度	0.88、1.06	0.91-1.13
2023年度	1.06	1.05-1.67

注：1、石柱路电费价格系根据石柱路28号其他使用方各月电费总价及使用总电量计算。

电费价格与石柱路28号其他使用方电费价格无重大差异，电费总价系按照实际用电量及当地电力部门的市场定价确定，定价公允。

另外，宁波诚邦自有房屋已经建设完成，2023年12月开始，宁波诚邦已不再向其租赁厂房。后续该关联租赁及关联采购将不再持续发生。

（3）其他关联租赁（肖翠平、刘淼、黄雪峰、严树华）

报告期内，公司出于员工通勤及外出办事便利的考虑，计划为部分主要人员配备车辆，但公司自有车辆无法满足员工的使用需求，各方协商一致后，由公司向部分主要人员租用车辆。车辆租赁费用定价基于车辆使用频率及车辆价值，定价公允。其实质为前述人员私车公用的补偿，租赁费用金额较小，对公司的经营业绩影响较小。

综上，报告期内发生关联销售、关联采购、关联租赁具有一定合理性及必要性，定价基本公允。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商、会计师回复】

一、核查程序

1、对报告期内主要财务指标分析进行计算，访谈公司管理层，了解公司业务及相关指标变动的原因；

2、查看审计报告，获取公司各项期间费用明细，测算报告期各期间费用率，查询同行业可比公司年报、说明书，比较分析差异原因；

3、访谈公司高级管理人员，了解公司报告期销售费用、管理费用、研发费用波动的原因；

4、获取公司的工资表、员工名单等，测算销售、管理、研发人员人数及薪酬情况，访谈公司高级管理人员了解薪酬及人数变化原因，查询同行业可比公司年报、说明书，比较分析差异原因；

5、测算销售费用率，访谈公司高级管理人员了解变动原因，分析与收入的匹配性；

6、获取公司报告期研发投入项目明细，了解各项目技术创新性及产品储备情况；

7、获取研发人员名单、学历、年龄等信息，分析人员学历构成，人员数量、结构等与研发项目匹配性；

8、访谈公司管理人员、财务负责人，了解公司研发人员与其他岗位人员是否混同，薪酬的具体核算情况；

9、获取公司报告期各期研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额；访谈财务负责人了解公司对于测试品、废料出售的相关会计处理，查询同行业可比公司年报、说明书，分析是否与同行业可比公司存在差异；

10、访谈公司管理层了解股份支付费用的具体情况，查询公司的每股净资产及前次增资价格，计算股份支付费用，查看企业会计准则，分析股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

11、取得公司外汇期权交易单据，查看期权交易方向、类型、币种、执行价格、名义本金、到期日、相对对手方等信息，检查相关会计处理、决策文件、内部管理制度、访谈管理层，了解交易背景，分析大幅亏损的原因及合理性，应对外汇波动措施的有效性；

12、查看审计报告，获取报告期内公司与关联方发生的关联交易具体内容及金额；

13、访谈公司管理层，了解公司与关联方发生的关联交易的具体内容以及发生的必要性、合理性；

14、比较关联方常州祥瑞向公司销售的原材料价格与其向其他客户销售的同型号产品的价格；

15、查询公开房屋租赁网站，比较公司承租/出租厂房的租金价格与同地段厂房的公开市场的租赁价格；

16、查询国家电网报告期各月电价公告；

17、获取关联交易的相关协议、租赁合同等，抽查关联交易的记账凭证、采购订单、入库单、发票等。

二、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、对盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动，经营活动现金流量与净利润的差异公司已于公开转让说明书补充披露；

2、报告期各期销售费用率、管理费用率低于可比公司具有合理性，研发费用率、财务费用率与可比公司不存在明显差异，报告期销售费用、管理费用、研发费用波动具有合理性；销售人员、管理人员员工薪酬与同行业可比公司存在差异具有合理性，研发人员薪酬与同行业可比公司不存在明显差异；销售费用率与收入匹配；公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成相匹配，报告期研发成果带来的收入占总收入的比例分别为98.41%、98.20%；研发人员认定标准、数量及结构与研发项目匹配，存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司不存在重大差异；

3、股份支付费用的公允价值确定具有合理性，股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定；

4、公司2022年度外汇期权发生大幅亏损具有合理性，使用外汇管理工具相关的内控制度健全，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，应对外汇波动的措施减少了汇率正向波动给公司带来的收益；

5、报告期内发生关联销售、关联采购、关联租赁具有一定合理性及必要性，定价基本公允。

(5) 关于信息披露。根据申请文件，公司购买车辆过程中，因出售方提出个人办理分期贷款可以优惠车价，实际控制人李江澎办理了个人信用卡贷款；2023年12月22日，银行发放贷款至李江澎账户，并从该账户直接支付了车辆款项63.2万元；2023年12月25日，公司将李江澎通过个人贷款支付的63.2万元归还李江澎。请公司核实相关资金往来行为是否涉及个人卡付款事项，如是，补充说明公开转让说明书关于个人卡付款的信息披露是否准确，相关个人卡是否已经完成注销及公司内控管理措施。

【公司回复】

个人卡是指公司经营中使用的个人名义账户。《中华人民共和国公司法》第一百七十一规定“公司除法定的会计账簿外，不得另立会计账簿。对公司资产，不得以任何个人名义开立账户存储。”《中华人民共和国商业银行法》第四十八条规定“企业事业单位可以自主选择一家商业银行的营业场所开立一个办理日常转账结算和现金收付的基本账户，不得开立两个以上基本账户。任何单位和个人不得将单位的资金以个人名义开立账户存储。”

2023年12月22日，李江澎与中国农业银行股份有限公司常州武进支行签署了编号为“32270120230096978”的《金穗信用卡专项商户分期业务担保借款合同》，李江澎作为借款人向银行借款用于在常州之星汽车有限公司购买品牌型号为“奔驰S400L”的车辆一台。该合同项下借款分期本金金额为63.2万元人民币。

上述车辆本应由公司直接支付款项，而在办理相关购车手续时，常州之星汽车有限公司以个人办理分期贷款可以优惠车价为由，引导李江澎办理了个人信用卡贷款，2023年12月22日，银行发放贷款至李江澎账户，并从该账户直接支付了车辆款项63.2万元；2023年12月25日公司将李江澎通过个人贷款支付的63.2万元归还李江澎。

本次支付行为的发生系实际控制人在车辆销售方引导下出于优惠考虑办理了新的信用卡，并用车辆销售方指定的该张信用卡先行为公司垫付了车辆款，后公司亦将该笔款项及时归还李江彭。该信用卡系实际控制人以个人名义办理，后续亦由李江澎自行保管，并未将信用卡交付公司保管、存放公司资金或者后续用于公司的经营，该卡自开卡至今仅发生与车贷相关的流入流出，未发生其他任何与公司相关的收入支出。

同时，公司于2024年3月8日召开的第三届董事会第九次会议，于2024年3月

29日召开的2023年度股东大会，均审议通过了《关于对公司2022年度及2023年度关联交易予以确认的议案》《关于2024年度公司与关联方日常性关联交易预计的议案》，对前述关联资金拆借进行了确认。

该事项实质为李江澎将自己卡中的资金借予公司支付车辆款项，构成关联资金拆借，关联资金拆借事项亦经过公司董事会、股东大会审议，该信用卡并非实质意义上的个人卡，因此并不涉及个人卡付款事项。

综上，相关资金往来行为不涉及个人卡付款事项。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商、会计师回复】

一、核查程序

- 1、访谈实际控制人了解本次车辆购买的具体情况，了解事项发生的原因；
- 2、获取实际控制人办理车贷的信用卡流水，核查信用卡的具体使用情况；
- 3、查看公司2023年度股东大会的相关决议。

二、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：相关资金往来行为不涉及个人卡付款事项。

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

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

【公司、主办券商、会计师、律师回复】

公司、主办券商、会计师、律师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国

中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商、会计师、律师认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项；截至本回复日，财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过7个月，无需补充披露、核查。

截至本问询函回复日，公司尚未开展北交所辅导备案工作。

(以下无正文)

(本页无正文，为常州奥立思特电气股份有限公司对《关于常州奥立思特电气股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之盖章页)



(本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司对《关于常州奥立思特电气股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人:

戴丽

戴丽

项目小组成员:

范盈岑

范盈岑

姜羽辉

姜羽辉

王艺璇

王艺璇

郭鸿源

郭鸿源

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2024年7月25日

