

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
审核问询函的回复



信会师函字[2025]第 ZF406 号

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 7 月 18 日下发的《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为昆山鸿仕达智能科技股份有限公司（以下简称“发行人”“鸿仕达”“公司”“本公司”）的申报会计师，根据问询函的要求，我们对《问询函》所列申报会计师相关问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《昆山鸿仕达智能科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

三、公司治理与独立性

问题 3.关联方与关联交易

根据申请文件：（1）目前发行人共有 2 家全资子公司，1 家控股子公司。报告期内，发行人注销 2 家全资子公司、转让 2 家控股子公司，多家关联企业先后注销或转让。（2）实际控制人胡海东的姐姐胡华平在发行人任行政专员并持有发行人股份。报告期内，发行人与胡海东姐夫经营的个体工商户昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部、昆山市常意保洁服务部存在关联采购、关联销售，且未按规定履行审议程序、信息披露义务。

请发行人：（1）结合公司业务布局、发展规划，说明母子公司、各子公司之间的业务关系。（2）列表说明各控股子公司（含已注销或已转让）中其他股东的基本情况，说明其他股东是否与发行人及其客户、供应商等存在关联关系或交易，是否为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方，是否存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形，是否存在发行人与同一股东成立多家子公司的情况。（3）说明报告期内注销或转让子公司的原因、合理性、办理进度、对发行人经营业绩及经营稳定性影响，相关子公司资产、人员、债务处置情况，履行程序是否合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在因重大违法违规而注销的情形，是否存在其他纠纷或特殊利益安排。（4）说明所转让子公司的性质、交易真实性及合规性、交易对手方，股权转让的价款、定价公允性、约定的支付方式和实际支付情况，交易对手方与发行人及子公司的董监高、相关股东、客户、供应商是否存在关联关系、亲属关系、共同投资关系、股权代持或特殊利益安排。（5）补充披露发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购或销售的具体内容、定价依据及公允性、合规性。（6）说明发行人、实际控制人及其亲属在上述个体工商户中是否享有利益，是否存在代垫成本费用、资金体外循环的情形，是否存在通过关联方进行利益输送的情形。（7）说明报告期内注销或转让关联企业的原因、合理性，是否存在应披未披的关联方或关联交易。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合公司业务布局、发展规划，说明母子公司、各子公司之间的业务关系

截至报告期末，发行人共有 3 家子公司，各公司的业务定位、发行人母子公司之间、各子公司之间的业务关系如下：

序号	公司名称	业务定位	母子公司之间、各子公司之间的业务关系
1	鸿仕达	专业从事智能化设备、智能柔性生产线、配件及耗材的研发、生产及销售	作为母公司，对子公司进行统一管理、规划和协调
2	鸿仕达机械	精密机械加工件	为公司生产的智能制造装备配套提供加工件
3	深圳鸿仕达	华南地区市场开拓及客户服务	负责华南地区产品、客户及市场开拓等
4	鸿义精微	半导体智能制造装备的研发、生产及制造	主要从事半导体智能化设备的研发、生产及销售业务，是公司主营业务的组成部分

发行人是一家专业从事智能化设备、智能柔性生产线、配件及耗材的研发、生产及销售的高新技术企业，致力于为全球消费电子、新能源、泛半导体等领域提供精密、稳定、可靠的智能制造解决方案。上述各子公司的业务方向、发展定位均与发行人主营业务紧密相关，存在协同效应。

二、列表说明各控股子公司（含已注销或已转让）中其他股东的基本情况，说明其他股东是否与发行人及其客户、供应商等存在关联关系或交易，是否为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方，是否存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形，是否存在发行人与同一股东成立多家子公司的情况

（一）列表说明各控股子公司（含已注销或已转让）中其他股东的基本情况，说明其他股东是否与发行人及其客户、供应商等存在关联关系或交易，是否为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方，是否存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形

截至报告期末，各控股子公司（含已注销或已转让）中其他股东的具体情况如下：

1、鸿智新能源（已注销）

截至鸿智新能源注销日，除鸿仕达持股 85%外，其他股东芜湖富臣企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称：芜湖富臣）持股 15%，其基本情况如下：

公司名称	芜湖富臣企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	夏英
成立日期	2023 年 3 月 27 日
出资额	150 万元人民币
注册地址	芜湖市湾沚区安徽新芜经济开发区科创中心 6 楼
经营范围	一般项目：企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
合伙人信息	夏英持有 90% 出资份额；唐素珍持有 10% 出资份额
业务及投资背景	该企业实际控制人夏英个人从事光伏领域投资，因看好新能源智能化设备行业，与鸿仕达共同投资设立鸿智新能源拟从事光伏储能领域智能化设备。

芜湖富臣执行事务合伙人夏英为公司董事唐福明之配偶且为鸿智新能源前员工，芜湖富臣持有 10% 合伙份额的有限合伙人唐素珍为公司董事唐福明之姐，为公司关联方。除此之外，芜湖富臣与发行人及其客户、供应商等不存在其他关联关系或交易，不存在其他为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方情形，不存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形。

2、鸿义精微

截至报告期末，鸿义精微除鸿仕达持股 68% 外，其他股东芜湖炬乐企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称：芜湖炬乐）持股 19%，王黎威持股 8%，WINSTONE TECHNOLOGY LIMITED 持股 5%，上述三名其他股东基本情况如下：

（1）芜湖炬乐

公司名称	芜湖炬乐企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	郑治伟（中国台湾）
成立日期	2022 年 8 月 26 日
出资额	240 万元人民币
注册地址	安徽省芜湖市湾沚区安徽新芜经济开发区科创中心 6 楼 603 室
经营范围	一般项目：企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
合伙人信息	郑治伟持有 90% 出资份额；彭树超持有 10% 出资份额

（2）王黎威

王黎威，男，1974 年 12 月生，中国国籍，无境外居留权。

(3) WINSTONE TECHNOLOGY LIMITED

公司名称	WINSTONE TECHNOLOGY LIMITED
法定代表人	石文（中国台湾）
成立日期	2002 年 8 月 15 日
注册资本	1,000 美元
注册地址	The offices of Offshore Incorporations Limited,P.O.Box 957,Offshore Incorporations Centre, Road Town,Tortola,British Virgin Islands
经营范围	投资、进出口贸易等
股东持股比例	石文持股 100%

芜湖炬乐合伙人郑治伟、彭树超系鸿义精微员工。除此之外，鸿义精微其他股东芜湖炬乐、王黎威、WINSTONE TECHNOLOGY LIMITED 与发行人及其客户、供应商等不存在其他关联关系或交易，不存在其他为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方情形，不存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形。

3、鸿仁微电子（已转让）

截至鸿仁微电子转让前，除鸿仕达持股 61%外，其他股东昆山中新捷信自动化设备科技有限公司（以下简称：中新捷信）持股 25%，夏远春持股 14%，上述两名其他股东基本情况如下：

(1) 昆山中新捷信自动化设备科技有限公司

公司名称	昆山中新捷信自动化设备科技有限公司
法定代表人	张备
成立日期	2011 年 6 月 23 日
注册资本	1,200 万元人民币
注册地址	玉山镇汉浦路 1000 号 5 号房
经营范围	自动化设备、电子元器件研发、生产、销售；货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东持股比例	栾俊平持股 80%，陈蔚持股 15%，张备持股 5%

(2) 夏远春

夏远春，男，1981 年 12 月生，中国国籍，无境外居留权。

报告期内，鸿仁微电子存在向其小股东中新捷信采购设备及相关配件的情形，具体情况如下：鸿仁微电子于 2021 年 12 月成立，成立不久后为满足公司产品生产需求，2022 年 1 月，鸿仁微电子与中新捷信签订购买资产合同，约定由鸿仁

微电子购买中新捷信的一批生产设备和相关配件，购买价格由双方参考设备及配件的价值并经协商后确定，交易金额为 1,407.45 万元，交易价格具有公允性，本次交易双方已完成设备及配件的交割、转让款支付手续，鸿仁微电子与中新捷信不存在利益输送或特殊利益安排等情形。**2025 年 1 月，公司以 1,201.30 万元的价格向中新捷信转让并交割鸿仁微电子 61%的股权，上述股权转让完成后，公司不再持有鸿仁微电子股权。**

报告期内除上述交易外，鸿仁微电子其他股东中新捷信、夏远春与发行人及其客户、供应商等不存在其他关联关系或交易，不存在为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方情形，不存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形。

（二）是否存在发行人与同一股东成立多家子公司的情况

经公开资料检索，并经访谈发行人实际控制人，截至报告期末，发行人不存在与同一股东成立多家子公司的情况。

三、说明报告期内注销或转让子公司的原因、合理性、办理进度、对发行人经营业绩及经营稳定性影响，相关子公司资产、人员、债务处置情况，履行程序是否合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在因重大违法违规而注销的情形，是否存在其他纠纷或特殊利益安排

（一）说明报告期内注销或转让子公司的原因、合理性、办理进度、对发行人经营业绩及经营稳定性影响，相关子公司资产、人员、债务处置情况

根据报告期内注销或转让子公司的工商资料、财务数据、股东会决议、股权转让协议、注销登记通知书等资料，并查阅公司披露的公告信息、访谈公司财务负责人，报告期内发行人存在鸿礼软件、鸿仕达钣金、鸿智新能源等 3 家子公司注销及鸿仁微电子 1 家子公司转让的情形，具体注销及转让情况如下：

序号	子公司名称	处置方式	注销/转让原因及其合理性	注销/转让原因是否合理	办理进度	对发行人经营业绩及经营稳定性影响	相关子公司资产、人员、债务处置情况
1	鸿礼软件	注销	为优化组织架构，降低管理成本，提高公司运营管理效率，故决定注销鸿礼软件。	是	已于 2024 年 12 月完成注销	2023 年度及 2024 年度，鸿礼软件净利润分别为-22.80 万元和 -0.50 万元，鸿礼软件注销对发行人经营业绩及经营稳定性无重大影响。	相关资产已于注销清算前处理完毕；人员由鸿仕达接收；不涉及债务处置

2	鸿仕达钣金	注销	鸿仕达钣金公司主要为发行人配套提供智能设备所需的机械钣金件，与子公司鸿仕达机械业务范围存在重合。为精简下属公司数量、整合内部业务，减少管理成本，因此决定注销。	是	已于2023年5月完成注销	2022年度，鸿仕达钣金净利润为-123.18万元，同时本次注销系因精简子公司数量、整合内部业务而发生，鸿仕达钣金注销后其原有业务已并入鸿仕达机械，对发行人经营业绩及经营稳定性无重大影响。	相关资产及债务已于注销清算前处理完毕；注销前鸿仕达钣金已无人员，不涉及人员处置
3	鸿智新能源	注销	因一直未开展实质性经营活动，故决定注销。	是	已于2024年12月完成注销	报告期内未开展实际经营，对发行人经营业绩及经营稳定性无重大影响。	不涉及资产、债务处置；人员由鸿仕达接收
4	鸿仁微电子	转让	基于公司未来发展战略需要，为更好聚焦公司主业，故公司决定转让其所持鸿仁微电子股权。	是	已于2025年1月完成转让	近三年，鸿仁微电子的净利润分别为-721.64万元、162.06万元、353.11万元，金额较小，且其主营的耗材产品不影响公司智能装备业务的持续发展，鸿仁微电子转让对公司经营业绩及经营稳定性无重大影响。	根据员工意愿部分进入鸿仕达；不涉及资产、债务处置

（二）履行程序是否合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在因重大违法违规而注销的情形，是否存在其他纠纷或特殊利益安排

根据报告期内注销或转让子公司的工商资料、股东会决议、股权转让协议、清税证明、注销登记通知书等资料，经查阅公司披露的公告信息，报告期内子公司注销或转让程序如下：

序号	子公司名称	注销/转让履行的主要程序
1	鸿礼软件	2024年8月，鸿礼软件股东作出决定：决定注销鸿礼软件，同时成立清算小组； 2024年11月至2024年12月，鸿礼软件就拟注销事宜在国家企业信用信息公示系统发布了简易注销公告；

		2024 年 12 月，国家税务总局昆山市税务局出具《清税证明》，证明鸿礼软件所有税务事项均已结清； 2024 年 12 月，昆山市数据局出具《登记通知书》，决定准予鸿礼软件注销登记。
2	鸿仕达钣金	2023 年 3 月，鸿仕达钣金股东作出决定：决定注销鸿仕达钣金，同时成立清算小组； 2023 年 3 月至 2023 年 5 月，鸿仕达钣金就拟注销事宜在国家企业信用信息公示系统发布了注销公告； 2023 年 3 月，国家税务总局昆山市税务局第一税务分局出具《清税证明》，该局对鸿仕达钣金所有税务事项均已结清； 2023 年 5 月，昆山市行政审批局出具《准予注销登记通知书》，核准鸿仕达钣金注销登记。
3	鸿智新能源	2024 年 8 月，鸿智新能源股东会作出决议：决定注销鸿智新能源，同时成立清算小组； 2024 年 11 月至 2024 年 12 月，鸿智新能源就拟注销事宜在国家企业信用信息公示系统发布了简易注销公告； 2024 年 11 月，国家税务总局昆山市税务局第一税务分局出具《清税证明》，证明鸿智新能源所有税务事项均已结清； 2024 年 12 月，昆山市数据局出具《登记通知书》，该局决定准予鸿智新能源注销登记。
4	鸿仁微电子	2025 年 1 月，鸿仁微电子股东会作出决议：同意鸿仕达将其所持鸿仁微电子 61%股权转让给中新捷信；同月，鸿仕达与昆山中新捷信自动化设备科技有限公司签订《股权转让协议》，就上述股权转让事宜进行约定；同月，鸿仁微电子办理完毕本次股权转让的工商变更手续；2025 年 6 月，鸿仁微电子将注册地址从原鸿仕达厂区内变更至江苏省苏州市昆山市玉山镇汉浦路 1000 号第 6 号（E）栋厂房。

综上，公司报告期内子公司注销事项已履行完毕股东会决议、通知债权人、结清税务事项、办理工商注销手续等程序，子公司注销程序合法合规；公司报告期内子公司转让事项已履行完毕股东会决议、股权转让协议签署、办理工商变更手续等程序，子公司转让程序合法合规。

根据政府主管部门出具的《合规证明》及苏州市公共信用信息中心出具的企业专用信用报告（代替企业无违法证明），并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站的相关信息，发行人报告期内注销/转让的子公司不存在纠纷或潜在纠纷，不存在因重大违法违规而注销的情形，不存在其他纠纷或特殊利益安排。

四、说明所转让子公司的性质、交易真实性及合规性、交易对手方，股权转让的价款、定价公允性、约定的支付方式和实际支付情况，交易对手方与发行人及子公司的董监高、相关股东、客户、供应商是否存在关联关系、亲属关系、共同投资关系、股权代持或特殊利益安排

（一）所转让子公司的性质、交易真实性及合规性、交易对手方，股权转让的价款、定价公允性、约定的支付方式和实际支付情况

根据鸿仁微电子的工商资料、股东会决议、股权转让协议、股权转让款支付凭证等资料，并经访谈中新捷信相关人员，本次股权转让具体情况如下：

鸿仁微电子原系鸿仕达控股子公司，基于公司未来发展战略需要，为更好聚焦公司主业，公司与中新捷信协商一致后，将其所持鸿仁微电子 61%的股权转让给中新捷信。本次股权转让系交易双方真实意思表示，且已履行完毕股东会决议、股权转让协议签署、办理工商变更手续等程序，交易合法合规。

截至 2024 年末，鸿仁微电子净资产为 1,793.53 万元。参考鸿仁微电子净资产并经公司与中新捷信协商一致，公司最终以 1,201.30 万元的价格转让并交割鸿仁微电子 61%的股权，转让价格公允。根据股权转让协议，中新捷信应于 2025 年 4 月 30 日前以银行转账的方式分期支付股权转让价款。中新捷信分别于 2025 年 1 月 26 日、2025 年 2 月 28 日、2025 年 3 月 31 日和 2025 年 4 月 30 日通过银行转账支付 671 万元、183 万元、183 万元和 164.3 万元。截至 2025 年 4 月 30 日，中新捷信已向公司支付全部股权转让款。

（二）交易对手方与发行人及子公司的董监高、相关股东、客户、供应商是否存在关联关系、亲属关系、共同投资关系、股权代持或特殊利益安排

根据发行人股东、董监高填写的调查表，登录企查查、国家企业信用信息公示系统等网站进行公开信息查询并经对中新捷信相关人员进行访谈，确认中新捷信除鸿仁微电子转让前持有其 25%股份外，与发行人及子公司的董监高、相关股东、主要客户、供应商不存在关联关系、亲属关系、共同投资关系、股权代持或特殊利益安排。

五、补充披露发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购或销售的具体内容、定价依据及公允性、合规性

（一）发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购或销售的具体内容

公司主营智能自动化设备、智能柔性生产线、配件及耗材的研发、生产及销售。实际控制人姐夫经营的个体工商户包括昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部、昆山市常意保洁服务部（个体工商户）（下称“常胜常意”），上述两个关联个体

工商户共同为本公司提供餐饮及保洁服务，两项采购均系公司日常实际需要，且与公司主营业务无关。

报告期内，公司向常胜常意采购情况如下：

单位：万元

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

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

报告期内，公司向常胜常意销售情况如下：

单位：万元

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

（二）关联定价依据及公允性

报告期内，公司向常胜常意采购的餐饮服务包括员工工作餐、客餐及宴会用餐等，其中以员工工作餐为主，定价依据参考菜品市价。公司根据员工实际用餐情况与常胜常意定期结算费用。报告期各期，公司与常胜常意结算的员工工作餐平均单价与常胜常意向其他厂商提供员工工作餐的单价基本相当，定价公允。

报告期内，公司向常胜常意采购保洁服务的定价依据系参考同地区保洁员薪酬而定，人均价格与公司所在地招聘保洁平均工资基本相当，定价公允。

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

综上，公司向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购的服务定价具有公允性。

（三）关联交易合规性

报告期内，公司制定了《关联交易决策制度》，根据《公司章程》《关联交

易决策制度》规定，公司董事会及股东会关于关联交易的审批决策权限如下：

“董事会批准的关联交易为：公司与关联自然人发生的成交金额达到 50 万元以上的关联交易事项；与关联法人发生的交易金额占公司最近一期经审计总资产 0.5%以上，且超过 300 万元的关联交易事项；或虽属于总经理、董事长有权决定的关联交易事项，但董事会、独立董事或监事会认为应当提交董事会审议的或总经理、董事长与该关联交易事项有关联关系的。

公司与关联方发生的成交金额（除提供担保外）占公司最近一期经审计总资产 5%以上且超过 3,000 万元的交易，或者占公司最近一期经审计总资产 30%以上的交易，应当提交股东会审议。”

公司与实际控制人胡海东姐夫主要负责经营的个体工商户昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部、昆山市常意保洁服务部（个体工商户）2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月关联交易金额超过 50 万元，占公司最近一期经审计总资产比例约为 0.54%、0.49%、0.63%和 0.31%，符合董事会“公司与关联自然人发生的成交金额达到 50 万元以上的关联交易事项”的审议标准，未达到股东会审议标准，因此该项关联交易提交公司第一届董事会第十六次会议进行审议，符合《公司章程》及《关联交易决策制度》关于关联交易审议程序的相关规定。

综上，上述关联交易虽未按照《公司章程》《关联交易决策制度》等规定及时履行董事会的事前审议程序，但该等关联交易已经董事会追溯确认，关联交易审议程序符合《公司章程》《关联交易决策制度》关于关联交易审议程序的相关规定。

发行人已在招股说明书之“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”中补充披露和昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部、昆山市常意保洁服务部（个体工商户）的关联交易情况，具体内容如下：

“（1）关联采购

单位：万元

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

（2）关联销售

单位：万元

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

上述关联交易为公司正常的交易行为，系公司业务发展及日常经营的正常所需，是合理、必要的。公司向前述关联方采购的餐饮服务系参考菜品市价核算，与其向其他厂商提供员工工作餐的单价基本相当，定价公允；公司向前述关联方采购的保洁服务系参考同地区保洁员薪酬而定，人均价格与公司所在地招聘保洁平均工资基本相当，定价公允。

因此，公司向昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部/昆山市常意保洁服务部（个体工商户）关联交易定价公允。

公司已于 2025 年 5 月 14 日召开第一届董事会第十六次会议、第一届监事会第十一次会议，对 2022 年度至 2024 年度该项关联交易进行了追认，并且更正了 2024 年年度报告，补充披露了上述关联交易，同时对 2025 年度关联交易进行了预计，关联董事胡海东对该等交易事项进行回避表决，独立董事亦对上述事项发表了独立意见，经追认及补充公告后具有合规性。

综上所述，公司与关联方的关联交易行为遵循市场公允原则，经追认及补充公告后具有合规性，不存在损害公司及公司股东利益的情况，亦不会因上述关联交易对关联方产生依赖。”

六、说明发行人、实际控制人及其亲属在上述个体工商户中是否享有利益，是否存在代垫成本费用、资金体外循环的情形，是否存在通过关联方进行利益输送的情形

经核查发行人、实际控制人、昆山市常意保洁服务部、昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部等银行流水，并经访谈发行人实际控制人胡海东及昆山市常意保洁服务部和昆山市陆家镇常胜餐饮管理服务部的主要运营人刘友谊，除了发行人实际控制人姐夫刘友谊因运营上述个体工商户而在上述个体工商户中享有利益外，发行人、实际控制人及实际控制人的其他亲属在上述个体工商户中不享有任何利益，不存在代垫成本费用、资金体外循环的情形，不存在通过关联方进行利益输送的情形。

七、说明报告期内注销或转让关联企业的原因、合理性，是否存在应披未披的关联方或关联交易

根据公司董监高填写的调查表并经查询企查查、国家企业信用信息公示系统等网站，除前述公司报告期内已注销或转让的下属子公司外，公司报告期内注销或转让的其他关联企业具体情况如下：

序号	关联企业名称	关联关系	注销/转让原因	是否具有合理性
1	昆山市瑞众电子科技有限公司	胡海东配偶徐利曾持有 50%股份且担任监事的公司；已于 2024 年 3 月对外转让股权	徐利因长期未实际参与该企业经营，将其股权转让给另一位原持有 50%股权且实际负责运营的股东。	是
2	合肥经济技术开发区云飞扬服饰广场	董事赵月伦曾作为经营者的个体工商户，已于 2023 年 6 月注销	长期未开展实际经营，因此注销	是
3	江西麒麟电子有限公司	董事、高管郭剑波曾持有 80% 股权并担任法定代表人、执行董事的企业，已于 2024 年 3 月注销	长期未开展实际经营，因此注销	是
4	上海勤灏精密机械有限公司	董事顾晓娟之配偶陈勤彪曾持有 85% 股权并担任法定代表人、执行董事的企业，已于 2024 年 9 月注销	长期未开展实际经营，因此注销	是

综上所述，报告期内注销或转让关联企业均系关联企业长期未开展实际经营或关联自然人长期未参与实际经营等原因，因此上述关联企业转让或注销的原因具有合理性。

发行人已按照《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》及中国证监会、北京证券交易所的有关规定，对关联方及关联交易进行如实披露。此外，根据董事、原监事、高级管理人员填写的调查表，并经查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，确认关联方范围，发行人不存在应披露而未披露的关联方。通过将报告期内交易明细与关联方清单进行比对，发行人不存在应披露而未披露的关联交易。

申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述相关事项，申报会计师实施了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解公司各子公司业务定位，查阅报告期内各控股子公司以及注销或转让子公司的工商资料；

2、查阅报告期内注销或转让子公司的财务数据；

3、查阅发行人董监高填写的调查表及发行人报告期内员工花名册；

4、取得发行人出具的关于子公司注销及转让情况的确认函；

5、访谈控股子公司其他股东，了解其他股东是否与发行人及其主要客户、供应商等存在关联关系或交易，是否为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方；

6、登录企查查等网站进行公开信息查询，了解控股子公司其他股东的基本信息；

7、查阅报告期内子公司注销的股东会决议、股权转让协议、清税证明、注销登记通知书等资料；

8、登录国家企业信用信息公示系统查询报告期内子公司注销的注销公告；

9、查阅报告期内子公司转让的股东会决议、股权转让协议、股权转让款支付凭证、公开披露公告等资料；

10、访谈公司财务负责人，了解报告期内子公司注销/转让过程及其对发行人经营业绩及经营稳定性影响，分析其合理性；

11、查询政府主管部门出具的《合规证明》及苏州市公共信用信息中心出具的企业专用信用报告（代替企业无违法证明）；

12、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站进行查询，了解注销/转让的合规性及其是否存在潜在纠纷；

13、访谈中新捷信相关人员，了解中新捷信与发行人及子公司的董监高、相关股东、主要客户、供应商是否存在关联关系、亲属关系、共同投资关系、股权代持或特殊利益安排；

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

15、查阅发行人与实际控制人姐夫经营的个体工商户签订的服务协议、发行人的询价比价资料及确认本次关联交易事项的董事会决议、信息披露文件，访谈

个体工商户的负责人，了解采购服务的具体内容及定价依据，核实关联交易的合规性；

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

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

18、登录企查查、国家企业信用信息公示系统等网站进行公开信息查询，了解报告期其他注销或转让关联企业的基本情况；

19、访谈与注销或转让关联企业相关的人员，了解该等关联企业注销或转让的原因，分析其合理性。

（二）核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

1、发行人各子公司的业务布局、发展规划均与发行人主营业务紧密相关，存在协同效应；

2、鸿智新能源的少数股东芜湖富臣执行事务合伙人夏英为公司董事唐福明之配偶且为鸿智新能源前员工，芜湖富臣持有 10% 合伙份额的有限合伙人唐素珍为公司董事唐福明之姐，为公司关联方。除此之外，鸿智新能源其他股东芜湖富臣与发行人及其客户、供应商等不存在其他关联关系或交易，不存在其他为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方情形，不存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形；

芜湖炬乐合伙人郑治伟、彭树超系鸿义精微员工。除此之外，鸿义精微其他股东芜湖炬乐、王黎威、WINSTONE TECHNOLOGY LIMITED 与发行人及其客户、供应商等不存在其他关联关系或交易，不存在其他为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方情形，不存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形；

除报告期内鸿仁微电子存在成立之初向其他股东中新捷信采购设备及相关配件以及发行人向中新捷信转让鸿仁微电子 61% 的股权的情形外，鸿仁微电子其他股东中新捷信、夏远春与发行人及其客户、供应商等不存在其他关联关系或交易，不存在为发行人董监高或其他员工（含前员工）及其亲属等关联方情形，不存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形；截至报告期末，发行人不存在与同一股东成立多家子公司的情况；

3、报告期内发行人子公司鸿礼软件系因优化组织架构、降低管理成本、提高公司运营管理效率而注销，子公司鸿仕达钣金系因精简下属公司数量、整合内

部业务、减少管理成本而注销，子公司鸿智新能源系因未开展实质性经营活动而注销，子公司鸿仁微电子系因公司未来发展战略需要、为更好聚焦公司主业而转让，各子公司注销或转让原因具有合理性，各子公司注销或转让事项对发行人经营业绩及经营稳定性无重大影响；各子公司注销或转让过程中，资产、人员、债务处置、注销或转让程序合法合规，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在因重大违法违规而注销的情形，不存在其他纠纷或特殊利益安排；

4、鸿仁微电子原系鸿仕达控股子公司，基于公司未来发展战略需要，为更好聚焦公司主业，公司与交易对手方中新捷信协商一致后，将其所持鸿仁微电子61%的股权受让给中新捷信，参考鸿仁微电子净资产并经公司与中新捷信协商一致，公司最终以1,201.30万元的价格转让并交割鸿仁微电子61%的股权，转让价格公允。根据股权转让协议，中新捷信应于2025年4月30日前以银行转账的方式分期支付股权转让价款。中新捷信分别于2025年1月26日、2025年2月28日、2025年3月31日和2025年4月30日通过银行转账支付671万元、183万元、183万元和164.3万元。截至2025年4月30日，中新捷信已向公司支付全部股权转让款；本次转让具有真实的业务背景，且已履行了必要的程序，交易合法合规；交易对手方中新捷信除鸿仁微电子转让前持有其25%股份外，与发行人及子公司的董监高、相关股东、主要客户、供应商不存在关联关系、亲属关系、共同投资关系、股权代持或特殊利益安排；

5、发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户主要采购餐饮、保洁等服务，公司向前述关联方采购的餐饮服务系参考菜品市价核算，定价公允；公司向前述关联方采购的保洁服务系参考同地区保洁员薪酬而定，定价公允；公司已于2025年5月14日召开第一届董事会第十六次会议、第一届监事会第十一次会议，对**2022年度至2024年度**该项关联交易进行了追认，并且更正了2024年年度报告，补充披露了上述关联交易，**同时对2025年度关联交易进行了预计**，关联董事胡海东对该等交易事项进行回避表决，独立董事亦对上述事项发表了独立意见，经追认及补充公告后具有合规性；发行人已在招股说明书中补充披露了发行人向实际控制人姐夫经营的个体工商户采购或销售的具体内容、定价依据及公允性、合规性等事项；

6、除了发行人实际控制人姐夫刘友谊因运营上述个体工商户而在上述个体工商户中享有利益外，发行人、实际控制人及其其他亲属在上述个体工商户中不享有任何利益，发行人与刘友谊及其经营的个体工商户不存在代垫成本费用、资金体外循环的情形，不存在通过关联方进行利益输送的情形；

7、报告期内注销或转让关联企业均系关联企业长期未开展实际经营或关联自然人长期未参与实际经营等原因，具有合理性；发行人不存在应披未披的关联方或关联交易。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 4.业绩增长的合理性及可持续性

根据申请文件：（1）2022-2024 年，公司主营业务收入分别为 39,380.72 万元、47,273.24 万元和 64,735.83 万元，扣非后归母净利润分别为 3,358.36 万元、3,641.44 万元和 5,043.86 万元。（2）报告期各期，发行人前五大客户集中度分别为 70.35%、50.26%和 62.67%，各期前五大客户变动较大。公司主要产品系智能自动化设备（线），除非有扩产计划，或者有新品采购需求，否则客户短期内不会就相同的需求采购自动化产线。

（1）业绩增长的合理性及可持续性。请发行人：①说明各期前十大客户资信情况、合作背景及建立合作的过程、合作年限、各期销售金额及毛利率、期后销售收入及在手订单，主要客户变动及销售规模波动较大的具体原因，是否与其经营情况匹配，发行人业绩变动是否符合行业及可比公司情况。②区分境内、境外说明报告期内新增客户的合作背景及获客过程，列表说明各期新增客户对应主要项目的销售金额、毛利率、收入确认时点、期后回款情况，产品定价、毛利率、信用政策是否与存量客户存在较大差异。③按照下游应用领域（消费电子、新能源、泛半导体）划分各期收入构成情况，发行人产品是否主要应用于苹果产业链，结合产品使用寿命及客户采购周期、下游客户扩产及更新改造的采购需求占比情况，明确说明发行人收入来源是否主要来自于下游客户的新建产线或固定资产投资，量化列示报告期内下游客户扩产、投资情况及未来的扩产、投资计划，与向发行人的采购规模是否匹配，能否支撑发行人业绩稳定、可持续，是否存在下游需求放缓或萎缩情形，请在招股书中明确揭示相关风险。④结合发行人供货份额、与客户同类供应商相比的竞争优势，产品迭代及新产品认证情况、供应商认证周期、框架协议签订情况、在手订单、期后合作情况等，说明发行人与主要客户的合作是否稳定、是否存在被替代风险。⑤结合各期新签订单情况、各期在手订单及其执行情况、期后经营业绩、2025 年业绩预测等，说明发行人业绩是否稳定、可持续，是否存在期后业绩下滑风险，在招股书中定性定量明确揭示“经营业绩下滑风险”并作重大事项提示。

（2）境外收入真实性。根据申请文件，报告期各期，公司外销收入占主营业务的比重分别为 12.94%、11.49%和 9.40%。请发行人：①说明各期主要境外客户资信情况、合作背景及年限、各期销售金额、毛利率及其波动原因，结合同类产品定价及毛利率对比情况，说明外销业务毛利率显著高于内销业务的合理性。②量化分析关税政策变动对发行人境外业务的具体影响，结合期后贸易及关税政策变动、在手订单、期后境外业务的售价、毛利率、收入变动等，说

明是否存在期后境外收入大幅下滑风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）按照《业务规则适用指引第 2 号》的相关要求对发行人境外收入开展逐项核查，并发表明确意见。（3）区分境内、境外说明对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及其结论；对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要客户。（4）说明针对在手订单真实性及可执行性的核查方式、核查证据、核查比例、核查结论，是否存在期后取消或递延执行等情形。

【发行人回复】

一、业绩增长的合理性及可持续性

（一）说明各期前十大客户资信情况、合作背景及建立合作的过程、合作年限、各期销售金额及毛利率、期后销售收入及在手订单，主要客户变动及销售规模波动较大的具体原因，是否与其经营情况匹配，发行人业绩变动是否符合行业及可比公司情况

1、报告期各期前十大客户的销售金额、毛利率情况以及主要客户变动的原因

报告期各期，公司前十大客户的销售金额、毛利率情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月				
序号	主要客户	销售金额	占营业收入比例	毛利率
1	立讯精密	4,753.36	24.21%	**
2	鹏鼎控股	3,585.09	18.26%	**
3	富士康	1,899.56	9.67%	**
4	新普集团	1,787.85	9.10%	**
5	中信博	1,284.92	6.54%	**
6	瑞声科技	1,197.56	6.10%	**
7	客户 A	969.07	4.93%	**
8	比亚迪	764.11	3.89%	**
9	东山精密	603.77	3.07%	**
10	珠海冠宇	585.86	2.98%	**
	合计	17,431.15	88.76%	**
2024 年度				
序号	主要客户	销售金额	占营业收入比例	毛利率
1	立讯精密	14,676.45	22.63%	**
2	鹏鼎控股	10,102.59	15.58%	**
3	新普集团	6,402.95	9.87%	**
4	富士康	5,581.89	8.61%	**
5	台郡科技	3,884.57	5.99%	**
6	中信博	3,347.36	5.16%	**
7	客户 A	3,279.81	5.06%	**
8	东山精密	2,291.69	3.53%	**
9	珠海冠宇	1,647.62	2.54%	**
10	宁波甬能	1,524.12	2.35%	**
	合计	52,739.05	81.31%	**
2023 年度				
序号	主要客户	销售金额	占营业收入比例	毛利率
1	立讯精密	6,219.66	13.07%	**
2	台郡科技	5,465.51	11.49%	**
3	新普集团	4,993.20	10.49%	**
4	鹏鼎控股	3,803.27	7.99%	**

5	纬创资通	3,428.84	7.21%	**
6	平煤神马	3,224.60	6.78%	**
7	台达集团	3,020.76	6.35%	**
8	中信博	2,257.52	4.74%	**
9	东山精密	1,850.85	3.89%	**
10	绿进新能源	1,790.73	3.76%	**
	合计	36,054.94	75.78%	**
2022 年度				
序号	主要客户	销售金额	占营业收入比例	毛利率
1	立讯精密	12,264.57	30.87%	**
2	台郡科技	8,547.75	21.52%	**
3	台达集团	2,494.88	6.28%	**
4	珠海冠宇	2,430.95	6.12%	**
5	纬创资通	2,208.82	5.56%	**
6	歌尔股份	1,736.54	4.37%	**
7	鹏鼎控股	1,618.74	4.07%	**
8	新普集团	1,394.39	3.51%	**
9	东山精密	1,212.57	3.05%	**
10	环旭电子	926.63	2.33%	**
	合计	34,835.84	87.69%	**

注 1：比亚迪包括比亚迪精密制造有限公司和 BYD ELECTRONIC(VIETNAM)COMPANY LIMITED 等 2 家公司；

注 2：宁波甬能指宁波甬能新能源科技有限公司；

注 3：平煤神马指中国平煤神马控股集团有限公司招标采购中心；

注 4：绿进新能源指绿进新能源科技（常熟）有限公司；

注 5：环旭电子包括环旭电子股份有限公司、环维电子（上海）有限公司和 Universal Scientific Industry (Vietnam) Company Limited 等 3 家公司。

报告期各期，公司前十大客户销售金额占营业收入的比重分别为 87.69%、75.78%、81.31%和 88.76%，主要包括立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、富士康、台郡科技、中信博、客户 A、东山精密、珠海冠宇、宁波甬能、纬创资通、平煤神马、台达集团、绿进新能源、歌尔股份、环旭电子、比亚迪、瑞声科技等 18 家客户。

报告期内，公司产品主要包括高速在线式贴装设备、高速在线式点胶设备、

自动保压机等智能自动化设备，FPC 全制程自动线、消费电子锂电池组装产线、新能源车载继电器装配线、储能自动线电芯段等智能柔性生产线以及智能仓储线等广泛应用于消费电子、新能源、泛半导体等领域的产品。公司智能自动化设备（线）的销售主要来源于下游客户的固定资产投资。

在消费电子领域，由于手机、手表、耳机等产品更新迭代速度快，叠加人工智能、云计算、物联网、虚拟现实等技术发展，对相应的生产设备、生产线的精度、自动化和智能化水平等不断提出新的要求。因此，终端产品更新迭代的节奏和公司下游 EMS 厂商的市场份额变化，都会影响到下游 EMS 厂商的固定资产投资规模，亦影响其向公司采购智能制造装备规模的变动。

在新能源领域，报告期内公司下游新能源汽车及储能行业快速发展，下游行业产能快速扩张，拉动对智能制造装备的需求。公司紧抓新能源领域业务机会，扩宽下游应用领域，加大新能源领域的客户开拓力度，亦对公司报告期内主要客户结构产生了一定影响。

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

2、各期前十大客户资信情况、合作背景及建立合作的过程、合作年限、期后销售收入及在手订单，主要客户变动及销售规模波动较大的具体原因，是否与其经营情况匹配

报告期内，立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、富士康、台郡科技、中信博、客户 A、东山精密、珠海冠宇、宁波甬能、纬创资通、平煤神马、台达集团、绿进新能源、歌尔股份、环旭电子、**比亚迪、瑞声科技**等 18 家公司主要客户的资信情况、合作背景及建立合作的过程、合作年限、期后销售收入、在手订单以及销售规模的变动情况如下：

（1）立讯精密

客户名称	立讯精密
主要介绍及资信情况	立讯精密成立于 2004 年，是全球领先的电子制造服务商，致力于为消费者电子、汽车和通讯产品提供从核心零部件、模组到系统组装的一体化智能制造解决方案。2024 年实现收入 2,687.95 亿元，实现净利润 145.79 亿元。联合资信评估股份有限公司在 2025 年 6 月的跟踪评级中，维持立讯精密主体长期信用等级为 AA+。
合作背景及建立合	经老客户介绍后，公司自 2017 年与之建立合作关系

作的过程				
合作年限	5-10 年			
报告期内销售规模	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
(万元)	4,753.36	14,676.45	6,219.66	12,264.57
销售规模 波动原因	报告期内，立讯精密均系公司第一大客户，但 2023 年度公司对其销售收入处于报告期内较低水平，主要系当年度立讯精密设备类固定资产投入规模较上年度大幅下降，由上年度 95.61 亿元下降至 51.53 亿元，其向公司采购的智能自动化设备（线）等机器设备类固定资产规模亦随之大幅减少。2024 年度，随着立讯精密消费电子领域制造产能的扩大以及配套智能仓储项目的建设，公司当年度对立讯精密的销售规模有所上升。			
期后销售收入（万元）	4,267.76	在手订单金额 (万元)		12,036.34

注：期后销售收入截至 2025 年 9 月 30 日，在手订单为截至 2025 年 6 月 30 日金额，下同。

(2) 鹏鼎控股

客户名称	鹏鼎控股			
主要介绍及资信情况	鹏鼎控股成立于 1999 年，是全球 PCB 行业的领导者，连续多年位列全球最大 PCB 生产企业，2024 年实现收入 351.40 亿元，实现净利润 36.19 亿元。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2017 年与之建立合作关系			
合作年限	5-10 年			
报告期内销售规模	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
(万元)	3,585.09	10,102.59	3,803.27	1,618.74
销售规模 波动原因	报告期各年度，公司对鹏鼎控股的销售规模呈上升趋势。其中，2024 年度公司对鹏鼎控股的收入大幅增长，主要系当年度随着 AI 技术革新带来产业升级机会以及新能源汽车的快速增长，PCB 的市场需求大幅上升，鹏鼎控股作为全球第一大 PCB 厂商，当年度对其淮安、深圳工厂进一步扩产，对 PCB 相关制程设备的需求显著增长所致。			
期后销售收入（万元）	835.21	在手订单金额 (万元)		863.35

(3) 新普集团

客户名称	新普集团			
主要介绍及资信情况	新普集团成立于 1992 年，致力于锂电池模组的研发与制造，是锂电池模组行业龙头企业。2024 年实现收入 800.31 亿元新台币，实现净利润 63.23 亿元新台币。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2012 年与之建立合作关系			
合作年限	10 年以上			
报告期内销售规模（万元）	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	1,787.85	6,402.95	4,993.20	1,394.39
销售规模波动原因	报告期各年度，公司对新普集团的销售规模呈逐年上升趋势，主要系近年来新普集团增加对于消费电子锂电池相关的产能投放，相应的生产线和检测线需求增长，因而对公司的智能自动化设备（线）产品的采购需求增长。			
期后销售收入（万元）	2,752.83	在手订单金额（万元）		4,583.76

(4) 富士康

客户名称	富士康			
主要介绍及资信情况	富士康，即鸿海精密，成立于 1974 年，是全球最大的电子制造服务（EMS）厂商之一，市占率超四成，与苹果、华为、小米、索尼、任天堂等众多国际知名品牌建立了长期稳定的合作关系。2024 年实现收入 6.86 万亿元新台币，实现净利润 1,716.79 亿元新台币，名列《财富杂志》全球 500 大企业排行榜第 32 名。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2023 年与之建立合作关系			
合作年限	1-5 年			
报告期内销售规模（万元）	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	1,899.56	5,581.89	199.09	-
销售规模波动原因	2023 年度和 2024 年度，公司对富士康的销售额分别为 199.09 万元和 5,581.89 万元，呈现大幅增长趋势，主要系富士康是公司报告期内新增客户，双方于 2023 年开始合作，合作当年合作规模相对较小，随着公司交付的设备性能、质量、稳定性等不断得到验证，双方合作规模也快速增长，推动公司 2024 年对其销售规模大幅增长。			
期后销售收入（万元）	4,757.25	在手订单金额（万元）		8,001.32

(5) 台郡科技

客户名称	台郡科技			
主要介绍及资信情况	台郡科技成立于 1997 年，是中国台湾前三大、全球前十大软板（FPC）厂之一，同时从事模块的组装业务。其产品广泛应用于通讯、计算机及消费电子等领域，如智能手机、平板电脑等。2024 年实现收入 264.44 亿元新台币，实现净利润 8.17 亿元新台币。			
合作背景及建立合作的过程	公司自主拜访该客户进行技术交流，于 2011 年确定合作关系			
合作年限	10 年以上			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	181.24	3,884.57	5,465.51	8,547.75
销售规模波动原因	报告期各年度，公司对台郡科技的销售规模呈逐年下降趋势，主要是因为台郡科技近年来在固定资产投入等资本开支方面较为谨慎，报告期各年度其固定资产中设备增加额分别为 39.95 亿元新台币、18.08 亿元新台币和 4.01 亿元新台币，呈逐年下降趋势所致。			
期后销售收入（万元）	41.00	在手订单金额 (万元)		211.54

（6）中信博

客户名称	中信博			
主要介绍及资信情况	中信博成立于 2009 年，是全球领先的光伏支架系统解决方案制造商与服务商，也是全球唯一一家自主建设风洞实验室和数值风洞 CFD 计算中心的光伏企业。截至 2024 年底，其跟踪系统出货量位居全球第二。2024 年中信博实现收入 90.26 亿元，实现净利润 6.45 亿元。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2022 年与之建立合作关系			
合作年限	1-5 年			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	1,284.92	3,347.36	2,257.52	8.70
销售规模波动原因	中信博系 2022 年度公司新拓展客户，合作之初公司对其销售规模较小。随着双方合作关系的加深，公司陆续向其提供了用于储能电池生产线，以及配套的光伏追踪控制板等产品，因而 2023 年度及 2024 年度公司对其销售规模大幅上升。			
期后销售收入（万元）	663.27	在手订单金额 (万元)		0.86

(7) 客户 A

客户名称	客户 A			
主要介绍及资信情况	客户 A 是电子制造行业的全球知名企业。			
合作背景及建立合作的过程	**			
合作年限	1-5 年			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	969.07	3,279.81	-	-
销售规模 波动原因	**			
期后销售收入 (万元)	2,126.27	在手订单金额 (万元)		5,027.83

(8) 东山精密

客户名称	东山精密			
主要介绍及资信情况	东山精密成立于 1980 年，业务涉足电子电路、光电显示和精密制造三大板块，是全球第二大柔性线路板（FPC）企业，全球第三大印刷电路板（PCB）企业。2024 年实现销售收入 367.70 亿元，实现净利润 10.85 亿元，跻身中国民营企业 500 强。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2016 年与之建立合作关系			
合作年限	5-10 年			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	603.77	2,291.69	1,850.85	1,212.57
销售规模 波动原因	报告期各年度，公司对东山精密的销售额逐年上涨，主要系其报告期内机器设备增加额（包含购置和在建工程转入）分别为 14.37 亿元、25.56 亿元和 31.46 亿元，东山精密的机器设备投资增加额与公司向其销售规模波动一致。			
期后销售收入 (万元)	340.05	在手订单金额 (万元)		725.11

(9) 珠海冠宇

客户名称	珠海冠宇			
主要介绍及资信情况	珠海冠宇成立于 2007 年，是全球消费类聚合物软包锂离子电池主要供应商之一。2024 年实现销售收入 115.41 亿元，实现净利润 2.87 亿元，笔记本电脑锂离子电池			

	出货量排名全球第一，平板电脑锂离子电池出货量排名全球第二。中证鹏元资信评估股份有限公司在 2025 年 6 月发布的跟踪评级报告中，维持珠海冠宇主体信用等级为 AA。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2019 年与之建立合作关系			
合作年限	5-10 年			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	585.86	1,647.62	1,063.36	2,430.95
销售规模波动原因	报告期各年度，公司对珠海冠宇的销售额变动主要系其总体机器设备投资额波动所致，报告期内，珠海冠宇的机器设备增加额分别为 15.31 亿元、11.84 亿元和 14.84 亿元，珠海冠宇的机器设备投资增加额与公司向其销售规模趋势变动基本一致。			
期后销售收入（万元）	170.30	在手订单金额 (万元)		2,540.57

(10) 宁波甬能

客户名称	宁波甬能			
主要介绍及资信情况	宁波甬能成立于 2020 年，为工商业用户提供专业的电池能源载体系统解决方案，是上市公司富佳股份(603219.SH)的控股子公司。富佳股份 2024 年实现销售收入 27.02 亿元，实现净利润 1.76 亿元。			
合作背景及建立合作的过程	公司于 2023 年度通过招投标方式与之建立合作关系，于 2024 年度正式通过设备验收			
合作年限	1-5 年			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	-	1,524.12	-	-
销售规模波动原因	宁波甬能系公司 2024 年度新增客户，公司凭借多年技术经验积累，已在光伏储能领域形成一定技术优势和行业口碑，因此于 2024 年度向其销售储能电池生产线产品。			
期后销售收入 (万元)	88.50	在手订单金额 (万元)		88.50

(11) 纬创资通

客户名称	纬创资通			
主要介绍及资信情况	纬创资通成立于 2001 年，是全球电子产品主要供应商之一，提供信息及通讯科技产品服务，被美国财星杂志评为全球前 500 大企业。2024 年实现收入 1.05 万亿元新台币，实现净利润 306.36 亿元新台币。			

合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2013 年与之建立合作关系			
合作年限	10 年以上			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月 32.57	2024 年度 25.11	2023 年度 3,428.84	2022 年度 2,208.82
销售规模波动原因	纬创资通系公司消费电子领域合作多年的客户，2024 年度以后公司对其销售规模下降主要系其出售印度工厂所致。			
期后销售收入 (万元)	13.58	在手订单金额 (万元)		20.10

(12) 平煤神马

客户名称	平煤神马			
主要介绍及资信情况	平煤神马成立于 2008 年，实控人为河南省人民政府国有资产监督管理委员会，资产规模超 2,800 亿元，综合实力位居 2024 中国企业 500 强榜单第 168 位。			
合作背景及建立合作的过程	公司于 2023 年度通过招投标方式与其确定合作关系			
合作年限	1-5 年			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月 -	2024 年度 30.80	2023 年度 3,224.60	2022 年度 -
销售规模波动原因	平煤神马系公司 2023 年度通过招投标的方式新开发的客户，当年度公司向其销售应用于储能电池的生产线产品。			
期后销售收入 (万元)	-	在手订单金额 (万元)		18.00

(13) 台达集团

客户名称	台达集团			
主要介绍及资信情况	台达集团成立于 1971 年，为全球电源管理与散热解决方案的领导厂商。近年来，该集团已逐步从关键零组件制造商迈入整体节能解决方案提供者。2024 年实现收入 4,211.48 亿元新台币，实现净利润 403.91 亿元新台币。			
合作背景及建立合作的过程	公司于 2011 年度在展会上与其接洽，后续建立合作关系			
合作年限	10 年以上			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月 395.52	2024 年度 612.71	2023 年度 3,020.76	2022 年度 2,494.88

销售规模 波动原因	公司主要向台达集团销售用于生产新能源汽车马达、定转子、新能源汽车电控控制器等产品的智能自动化设备（线）。2022 年、2023 年度公司提供给台达集团自动化产线后，已阶段性满足其需求，因此其 2024 年向公司采购产品的金额有所下降。		
期后销售收入 （万元）	105.41	在手订单金额 （万元）	90.45

（14）绿进新能源

客户名称	绿进新能源			
主要介绍及资信 情况	绿进新能源成立于 2021 年，注册资本 7,500 万元，实缴资本 7,076.75 万元，致力于提供全球客户的锂电池模组协同设计、专业代工等服务，产品包括户用储能、光储充和动力电池等。			
合作背景及建立合 作的过程	经老客户介绍后，公司自 2023 年与之建立合作关系			
合作年限	1-5 年			
报告期内销售规模 （万元）	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	1.46	199.24	1,790.73	-
销售规模 波动原因	绿进新能源系公司 2023 年度公司光伏储能领域新客户，当年度公司主要向其销售储能电池生产线后，已阶段性满足其需求，2024 年度以后公司与之销售规模有所下降。			
期后销售收入 （万元）	-	在手订单金额 （万元）		-

（15）歌尔股份

客户名称	歌尔股份			
主要介绍及资信 情况	歌尔股份成立于 2001 年，主要从事声光电精密零组件及精密结构件、智能整机、高端装备的研发、制造和销售，已与消费电子领域的国际知名客户达成稳定、紧密、长期的战略合作关系。2024 年实现收入 1,009.54 亿元，实现净利润 25.86 亿元。			
合作背景及建立合 作的过程	经老客户介绍后，公司自 2018 年与之建立合作关系			
合作年限	5-10 年			
报告期内销售规模 （万元）	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	37.23	124.09	139.51	1,736.54
销售规模 波动原因	2023 年度公司对歌尔股份销售规模大幅下降，主要系终端品牌商切换 EMS 厂之间的订单分布，使得歌尔股份对于耳机等声学产品相关的设备需求减少所致。			
期后销售收入（万 元）	258.93	在手订单金额 （万元）		258.32

(16) 环旭电子

客户名称	环旭电子			
主要介绍及资信情况	环旭电子（601231.SH）成立于 2003 年，是全球电子设计制造领先厂商，在 SiP (System-in-Package) 模组领域居行业领先地位。2024 年实现收入 606.91 亿元，实现净利润 16.44 亿元。根据中诚信国际信用评级有限责任公司（中诚信国际）的报告，环旭电子的主体信用等级为 AA+。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2015 年与之建立合作关系			
合作年限	10 年以上			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	13.45	20.94	17.29	926.63
销售规模波动原因	2022 年度，公司向其销售的智能装备产品规模较高，主要系当年环旭电子扩建其用于消费电子智能手表相关的生产线所致。			
期后销售收入 (万元)	7.41	在手订单金额 (万元)		72.84

(17) 瑞声科技

客户名称	瑞声科技			
主要介绍及资信情况	瑞声科技成立于 1996 年，在声学、光学、触感、传感器及半导体、精密制造等领域拥有强大的综合竞争力。产品广泛应用于智能手机、智能汽车、虚拟现实、现实增强、智能家居等领域。2024 年实现收入 273.30 亿元。近年连续荣获《福布斯》“亚太区最佳上市公司 50 强”。穆迪在 2024 年 8 月确认瑞声科技的发行人评级为 Baa3。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户推荐，2021 年与其国内公司建立合作，后再通过其集团内部引荐，与其越南等子公司建立合作。			
合作年限	1-5 年			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	1,197.56	1,053.49	1,240.80	348.01
销售规模波动原因	报告期内，公司 2023 年对瑞声科技销售规模处于较高水平，主要系随着瑞声科技自身业务规模扩大，为提升生产效率，加大了自动化产线投入力度，向公司采购了较多的智能装备所致。			
期后销售收入 (万元)	806.91	在手订单金额 (万元)		1,178.22

(18) 比亚迪

客户名称	比亚迪			
主要介绍及资信情况	比亚迪（002594.SZ）成立于 1994 年，是在香港和深圳两地上市的世界 500 强企业，业务横跨汽车、电子、新能源、轨道交通四大产业。2024 年实现收入 7,771.02 亿元，实现净利润 415.88 亿元。			
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2019 年与之建立合作关系，后再通过其集团内部引荐，与其越南公司开展合作。			
合作年限	5-10 年			
报告期内销售规模 (万元)	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	764.11	321.00	-	19.80
销售规模 波动原因	2024 年及 2025 年 1-6 月公司对比亚迪销售增长较快，主要系随着其自身业务规模持续增长，比亚迪持续扩建其消费电子领域产能，以应对下游需求增长。			
期后销售收入（万元）	315.84	在手订单金额 (万元)		861.04

3、发行人业绩变动是否符合行业及可比公司情况

(1) 发行人业绩变动与行业的情况

报告期各期，公司营业收入分别为 39,726.61 万元、47,577.62 万元、64,857.80 万元和 **19,637.78 万元**；净利润分别为 2,969.30 万元、3,852.87 万元、5,348.62 万元和 **570.81 万元**。公司近三年营业收入、净利润均保持较高增长，主要原因系报告期内公司不断加大市场拓展力度，保持自身在消费电子领域的优势基础上，积极拓展下游产品应用，扩大在新能源、泛半导体等领域的产品应用，使得报告期内公司装备销售收入保持增长趋势。**2025 年 1-6 月，公司营业收入和净利润处于较低水平主要系公司经营具有显著的季节性特征，收入主要集中在下半年所致。**

①消费电子领域

近年来，随着人工智能、云计算、物联网和虚拟现实等新兴技术的快速发展，消费电子产品的迭代速度显著加快，不断为整个行业注入新的增长动力。随着国内消费电子产业持续扩张，多元化创新成果层出不穷，产业链、供应链现代化水平稳步提升，我国已成为全球消费电子产品重要的制造基地。根据共研产业研究院的数据显示，2025 年我国消费电子自动化设备市场规模将达到 3,090 亿元人民币。公司深耕消费电子领域多年，消费电子行业的持续发展为公司业绩上升提供了强有力的保障。

②新能源领域

依托在消费电子领域积累的丰富经验与成熟技术，公司开拓了新能源汽车及光伏储能领域的客户。在全球碳中和、绿色发展的大背景下，国家产业政策大力支持新能源汽车行业及光伏储能行业的快速发展。据中汽协数据，我国新能源汽车销量延续高增长趋势，从2015年的33.1万辆增长至2024年1,286.6万辆，年均复合增长率达到50.18%，在全球新能源汽车市场份额占比超过70%。随着我国政策支持力度持续加大、行业技术不断进步以及配套环境日益完善，我国光伏储能市场亦得到迅速发展。据国家能源局数据显示，我国光伏累计装机容量从2013年的15.88GW迅速增长至2024年的886.66GW。新能源汽车的销量增长以及光伏装机规模的迅速扩张，对新能源行业制造的自动化、规模化和智能化提出了更高要求，进而推动新能源智能制造装备行业迅速发展，为公司销售规模的增长注入新的动力。

③泛半导体领域

泛半导体领域是近年来公司业务拓展的重要方向。近年来，公司积极布局泛半导体领域，专注于先进封装环节，成功开发出应用于该领域的芯片植散热片机等产品。据Yole Group及华安证券测算，全球先进封装市场规模将从2022年的443亿美元增长至2028年的786亿美元，年均复合增长率达10%。而中国大陆封装市场规模至2025年预计将达3,551.9亿元，其中先进封装部分为1,136.6亿元，相应先进封装设备市场空间将达172.1亿元。半导体封装领域的迅猛发展，为公司智能制造装备业务带来了新的增长机遇。

综上所述，随着消费电子、新能源、泛半导体等公司产品下游应用领域的持续发展，发行人报告期内的业绩上涨符合行业特征，具备合理性。

（2）发行人业绩变动与同行业可比公司的情况

报告期各期，公司与同行业可比公司营业收入及净利润的变化情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
		金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
博众精工	营业收入	187,649.75	/	495,420.15	2.36%	483,985.00	0.59%	481,150.83
	净利润	15,401.56	/	38,888.42	1.22%	38,418.38	17.00%	32,835.54
赛腾股份	营业收入	137,329.85	/	405,262.01	-8.85%	444,616.04	51.76%	292,977.65
	净利润	14,234.20	/	57,421.14	-17.17%	69,320.09	115.73%	32,132.82
佰奥	营业收入	22,914.12	/	46,585.26	-18.11%	56,884.59	13.88%	49,953.43

智能	净利润	2,144.68	/	2,715.46	290.20%	-1,427.65	70.85%	-4,898.37
强瑞	营业收入	83,950.42	/	112,653.00	67.09%	67,422.00	47.65%	45,662.16
技术	净利润	7,080.27	/	11,928.42	97.88%	6,028.21	56.94%	3,841.01
发行	营业收入	19,637.78	/	64,857.80	36.32%	47,577.62	19.76%	39,726.61
人	净利润	570.81	/	5,348.62	38.82%	3,852.87	29.76%	2,969.30

报告期内，公司经营业绩与行业发展情况相符，且整体位于同行业可比公司业绩波动的区间内。从同业可比公司来看，不同企业在产品终端应用细分领域方面存在差异，导致经营业绩存在差异。可比公司中，佰奥智能受前期投资口罩机业务以及部分终端客户取消订单等特殊不利事项影响，2022 年度和 2023 年度处于亏损状态。博众精工强于系统集成和多元化产业链纵深布局，抗风险能力较强，其经营业绩较为稳健；赛腾股份的竞争优势主要体现在消费电子和半导体高精度检测等细分功能领域，因而其经营业绩受主要核心客户创新周期的影响较大，使得其 2023 年度经营业绩增长远高于发行人及其他可比公司；强瑞技术依托客户资源优势，在核心客户移动智能终端出货量复苏的带动下，消费电子业务实现快速增长，同时在新能源汽车和 AI 服务器等新业务领域实现突破，使得其报告期内经营业绩呈现快速增长趋势。由此可见，除佰奥智能外，博众精工、赛腾股份和强瑞技术经营业绩总体呈现上涨趋势，与发行人经营业绩变动情况一致。

综上所述，报告期内公司经营业绩与行业发展情况相符，且整体位于同行业可比公司业绩波动的区间内，不存在异常情况。

（二）区分境内、境外说明报告期内新增客户的合作背景及获客过程，列表说明各期新增客户对应主要项目的销售金额、毛利率、收入确认时点、期后回款情况，产品定价、毛利率、信用政策是否与存量客户存在较大差异

1、区分境内、境外说明报告期内新增客户的合作背景及获客过程

报告期内，公司境内新增主要客户系宁波甬能、富士康、平煤神马、绿进新能源和中信博，境外新增主要客户系客户 A。公司与前述客户的合作背景及获客过程详见本题回复之“（一）2、各期前十大客户资信情况、合作背景及建立合作的过程、合作年限、期后销售收入及在手订单，主要客户变动及销售规模波动较大的具体原因，是否与其经营情况匹配”。

公司报告期内主要新增客户均基于客户实际需求而展开合作，经过多年的沉淀，公司积累了丰富的技术和项目经验，能够深入理解下游客户的定制化需求，已在智能装备制造行业内积累了良好的口碑，树立了较好的品牌形象，技术、服务优势明显，为公司报告期内开拓新客户提供了基础。

2、列表说明各期新增客户对应主要项目的销售金额、毛利率、收入确认时点、期后回款情况，产品定价、毛利率、信用政策是否与存量客户存在较大差异

报告期内，公司上述新增客户对应的 500 万元以上已履行完毕的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	客户	项目	销售金额(不含税)	毛利率	收入确认时点	主要信用政策	期后回款情况
1	客户 1	储能自动化生产线	1,522.12	**	验收（2024 年 6 月）	**	回款 90.00%
2	客户 2	贴装设备	693.00	**	验收（2024 年 9 月）	**	回款 100.00%
3	客户 3	储能模组自动化生产线	3,224.60	**	验收（2023 年 11 月）	**	回款 100.00%
4	客户 4	储能自动线模组段	1,584.07	**	验收（2023 年 12 月）	**	回款 66.80%
5	客户 5	储能模组生产线	1,307.96	**	验收（2023 年 11 月）	**	回款 100.00%
		追踪式光伏发电控制板	743.37	**	签收（2024 年 7-9 月）	**	回款 100.00%
		追踪式光伏发电控制板	510.01	**	签收（2024 年 9-11 月）	**	回款 100.00%
6	客户 A	智能手机模组产线	1,319.48	**	验收（2024 年 8 月）	**	回款 100.00%
		智能手机模组产线	1,022.69	**	验收（2024 年 12 月）	**	回款 100.00%

注：期后回款情况统计截止日为 2025 年 9 月 30 日。

报告期内，公司产品采用成本加成的方式进行定价，并经与客户协商后确定最终价格。但由于公司提供的设备均为定制化产品，不同客户或不同订单对公司产品的功能、配置、技术参数需求不同，相应产品的原材料采购成本、人工成本、安装调试成本、工艺复杂度等方面也会存在差异，从而导致售价和毛利率会存在一定的差异。

上述报告期新增主要客户信用期与存量客户不存在重大差异，公司报告期内

主要新增客户对应的主要项目整体回款良好。

综上所述，公司报告期主要新增客户产品定价方式、信用政策与存量客户不存在重大差异，但由于不同客户需求不同，导致具体产品售价和毛利率会存在一定的差异，具有合理性。

（三）按照下游应用领域（消费电子、新能源、泛半导体）划分各期收入构成情况，发行人产品是否主要应用于苹果产业链，结合产品使用寿命及客户采购周期、下游客户扩产及更新改造的采购需求占比情况，明确说明发行人收入来源是否主要来自于下游客户的新建产线或固定资产投资，量化列示报告期内下游客户扩产、投资情况及未来的扩产、投资计划，与向发行人的采购规模是否匹配，能否支撑发行人业绩稳定、可持续，是否存在下游需求放缓或萎缩情形，请在招股书中明确揭示相关风险

1、按照下游应用领域（消费电子、新能源、泛半导体）划分各期收入构成情况，发行人产品是否主要应用于苹果产业链

公司是一家专业从事智能自动化设备、智能柔性生产线、配件及耗材的研发、生产及销售的高新技术企业，致力于为全球消费电子、新能源、泛半导体等领域提供精密、稳定、可靠的智能制造解决方案。

报告期各期，公司主营业务收入按下游应用领域划分的构成情况如下：

单位：万元

下游应用 领域	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费电子	16,757.89	85.52%	54,276.49	83.84%	31,921.91	67.53%	35,217.44	89.43%
新能源	1,834.13	9.36%	8,276.72	12.79%	13,916.97	29.44%	2,819.45	7.16%
泛半导体	993.16	5.07%	2,064.42	3.19%	1,325.90	2.80%	1,055.38	2.68%
其他	11.09	0.06%	118.20	0.18%	108.46	0.23%	288.44	0.73%
合计	19,596.26	100.00%	64,735.83	100.00%	47,273.24	100.00%	39,380.72	100.00%

如上表所示，公司产品主要应用于消费电子领域，报告期各期，公司消费电子领域销售占比分别为 89.43%、67.53%、83.84%和 **85.52%**。报告期内，公司消费电子领域主要客户包括立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、富士康、客户 A、纬创资通和东山精密等。报告期各期，公司来源于苹果产业链的收入分别为 30,458.97 万元、29,485.24 万元、49,611.26 万元和 **16,028.62 万元**，占主营业务收入的比重分别为 77.34%、62.37%和 76.64%和 **81.79%**。

凭借公司在消费电子智能制造装备行业的先发优势及多年积累的产品设计、

研发、生产及技术服务经验，公司已逐步向智能化设备的其他应用行业领域拓展业务，如新能源、泛半导体等领域，以扩大公司业务规模并分散经营风险。依托公司可靠的产品品质及对服务流程的持续优化，公司在新能源、泛半导体等业务领域，已开拓了包括台达集团、国力股份、华天科技等优质客户群体，为公司持续发展奠定了良好的基础。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（三）对苹果产业链依赖的风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（五）对苹果产业链依赖的风险”中补充披露如下：

“苹果公司是全球领先的移动智能终端设备品牌商，在全球消费电子领域占据重要地位。苹果公司在全球范围内聚集了众多优秀厂商为其服务，构建了强大的产业链体系。报告期内，公司主要客户如立讯精密、鹏鼎控股、富士康、台郡科技、珠海冠宇等均为苹果产业链的核心供应商，深度参与苹果产品的生产、组装与关键零部件供应。报告期各期，公司来源于苹果产业链的收入占比均超过 60%，公司对苹果产业链存在依赖风险。若未来公司研发能力无法满足苹果产业链的技术要求，未能及时跟进其技术迭代路径，或发展策略出现偏差，将导致无法持续推出满足客户需求的高品质产品，公司经营业绩将受到重大不利影响。”

2、结合产品使用寿命及客户采购周期、下游客户扩产及更新改造的采购需求占比情况，明确说明发行人收入来源是否主要来自于下游客户的新建产线或固定资产投资

公司生产的智能制造装备主要应用于消费电子、新能源、泛半导体等领域。一般而言，公司产品本身使用寿命较长，理论使用寿命可达 10 年以上，但由于公司产品下游应用领域相关技术快速迭代的特征，客户实际使用周期远短于理论寿命。特别是在消费电子领域，由于市场竞争、消费者需求变化，叠加 5G、人工智能、虚拟现实等新兴技术的发展革新，消费电子产品更新迭代速度较快。苹果等消费电子厂商推出智能手机、平板电脑、智能穿戴设备等新产品的周期通常为 1 至 2 年，因此消费电子 EMS 厂商对智能装备的采购周期亦受终端产品新品发布和用户换代周期影响，采购周期通常在一年半至两年。此外，受到不同客户自身订单获取、扩产预算等影响，不同客户的设备采购周期均会有所不同。报告期各期，公司向主要客户的销售规模存在一定波动，亦符合公司所处的智能装备行业的业务特点。

近年来，随着制造业转型升级进度加快，发行人下游客户对于生产制程自动化的需求日益提升。通常来说，当下游客户有扩产需求时，会向上游设备供应商

采购智能自动化设备或智能柔性生产线等智能装备，而当客户有更新改造需求时，则通过采购改配升级服务对其原有智能自动化设备或线体的硬件、软件的部分替换或升级，以提升原设备功能满足新的生产需求。

报告期各期，公司智能自动化设备（线）产品的收入分别为 3.65 亿元、4.26 亿元、5.74 亿元和 **1.79 亿元**，公司收入按装备销售和改配升级分类如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
装备销售	15,050.71	84.04%	52,088.18	90.73%	40,551.04	95.14%	33,548.87	91.94%
改配升级	2,857.45	15.96%	5,323.14	9.27%	2,071.64	4.86%	2,941.20	8.06%
合计	17,908.16	100.00%	57,411.32	100.00%	42,622.68	100.00%	36,490.07	100.00%

如上表所示，报告期各期下游客户因扩产需求而向公司采购智能自动化设备（线）的金额分别为 33,548.87 万元、40,551.04 万元、52,088.18 万元和 **15,050.71 万元**，占智能自动化设备（线）收入的比重分别为 91.94%、95.14%、90.73%和 **84.04%**，系公司收入的主要来源。

由于客户的智能自动化设备（线）系由原生产厂商设计生产，相关设备、产线的核心技术机密由原生产厂商掌握，因此，对现有设备、产线的升级改造主要由原生产厂商完成。改配升级服务在满足客户新的生产和功能需求的前提下，能够帮助客户节省成本。随着下游客户不断推出新款产品以及公司已销售智能自动化设备（线）的保有量增加，公司可持续获得老客户的改配升级业务订单，有利于公司业务的持续增长。近三年，公司改配升级业务分别实现收入 2,941.20 万元、2,071.64 万元和 5,323.14 万元，总体呈现增长趋势。未来，随着公司已售产品的保有量增加，公司改配升级业务收入有望稳步增长。

综上所述，公司报告期内的收入主要来源于下游客户的新建产线或固定资产投资。

3、量化列示报告期内下游客户扩产、投资情况及未来的扩产、投资计划，与向发行人的采购规模是否匹配，能否支撑发行人业绩稳定、可持续，是否存在下游需求放缓或萎缩情形，请在招股书中明确揭示相关风险

（1）报告期各期下游客户扩产、投资情况与其向公司采购规模情况

报告期各期前五大客户扩产投资情况与其向公司采购规模情况如下：

单位：万元

年度	主要客户	向公司 采购规模	机器设备 增加额	扩产投资情况
2025 年 1-6 月	立讯精密	4,753.36	309,148.39	1、扩建常熟立讯产能，当期完成设备投入 3.43 亿元； 2、昆山立讯科学园声学产业基地，一期项目建设 8 万平方米厂房，3 条自动化生产线，于 2025 年 5 月投产，聚焦高端无线蓝牙耳机的生产； 3、越南义安智能终端生产基地二期，投资 1.5 亿美元，2024 年第四季度进入小批量试产阶段，2025 年 3 月全面投产； 4、建设墨西哥工厂，当期完成投资 0.57 亿元等。
	鹏鼎控股	3,585.09	70,959.01	1、淮安园区建设，当期投入约 3.06 亿元； 2、续建高雄 FPC（柔性电路板）项目，当期投入约 4.4 亿元； 3、建设泰国园区项目，当期投入 2.95 亿元； 4、建设深圳二厂模组项目，当期投入 0.16 亿元等。
	富士康	1,899.56	284.64（亿元新台币）	1、续建越南北江 PC 电池模组工厂，总投资约 6 亿元新台币； 2、续建子公司 AES-KY 建设越南新工厂等。
	新普集团	1,787.85	7.70（亿元新台币）	1、续建高雄桥头新厂，研发生产电动巴士； 2、太原富驰柔性电路板项目，年产约 9.3 亿件柔性电路板，涉及 C2、C7、C8 与 A8、A9、D9 等厂房，总投资约 12 亿元； 3、在半导体领域，与印度 HCL 集团合资投资 4.35 亿美元建设先进封测厂，并预计于 2027 年投入生产；投资 8 千万美元在越南北江建设芯片和电子元件生产加工项目，计划于 2026 年投产等。
2024 年 度	立讯精密	14,676.45	780,031.94	1、立臻电子年产 1.6 亿件智能手机主板项目，投资 22 亿元； 2、积极推进智慧工厂 2.0 升级，苏州昆山厂率先打造出“黑灯工厂”示范样板，实现全流程无人化高效生产； 3、昆山立讯科学园声学产业基地，一期项目建设 8 万平方米厂房，3 条自动化生产线，于 2025 年 5 月投产，聚焦高端无线蓝牙耳机的生产； 4、越南义安智能终端生产基地二期，投资 1.5 亿美元，2024 年第四季度进入小批量试产阶段，2025 年 3 月全面投产； 5、建设墨西哥工厂，当年完成投资 3.5 亿元等。

年度	主要客户	向公司 采购规模	机器设备 增加额	扩产投资情况
	鹏鼎控股	10,102.59	147,723.20	1、完成淮安第三园区高端 HDI（高密度互联板）和先进 SLP（类载板）智能制造项目一期建设，当年投入约 7 亿元； 2、部分建成高雄 FPC（柔性电路板）项目一期投资计划，当年投入约 4 亿元； 3、完成淮安第二园区 2022 年软板扩充投资计划，并升级原有产线，累计投资约 10 亿元； 4、完成 2024 年软板扩充投资计划，投资约 7.8 亿元，主要用于消费电子产品及车载产品； 5、持续推进智能化改造，深圳工厂智能制造能力达到四级标准等。
	新普集团	6,402.95	12.12（亿元 新台币）	1、续建越南北江 PC 电池模组工厂，总投资约 6 亿元新台币； 2、子公司 AES-KY 建设越南新工厂，主要用于生产伺服器备援电池（BBU）； 3、常熟新世新建 4.08MW 储能电站项目等。
	富士康	5,581.89	336.57（亿元 新台币）	1、太原富驰柔性印刷电路组装生产线项目，年产约 1.5 亿件，总投资约 2 亿元； 2、印度金奈工厂扩产，续建班加罗尔工厂，用于负责 iPhone 组装，续建海得拉巴工厂，用于生产 AirPods； 3、建设越南广宁 FECV 工厂，投资约 2 亿美元，生产与组装电子零部件、充电器和电动车充电控制器；建设广宁 FMMV 工厂，投资约 0.46 亿美元，用于生产通讯产品的零部件与模组； 4、持续提升智能化水平，新增越南北江厂和深圳观澜厂两座世界级灯塔工厂。
	台郡科技	3,884.57	4.01（亿元 新台币）	1、续建柔性多层印制电路板技改项目，年产柔性线路板 350 万平方米、高端触控屏模组 30 万平方米、控制模组 40,000 万件，投资 1.5 亿元； 2、郡昆高频智能通讯模组生产项目等。
2023 年度	立讯精密	6,219.66	515,287.85	1、盐城立铠精密电子结构件及智能制造项目，2023 年建成投产； 2、续建越南义安工厂，当年新增自动化设备和生产线投资约 13 亿元。

年度	主要客户	向公司 采购规模	机器设备 增加额	扩产投资情况
	台郡科技	5,465.51	18.08(亿元 新台币)	1、开建柔性多层印制电路板技改项目，年产柔性线路板 350 万平方米、高端触控屏模组 30 万平方米、控制模组 40,000 万件，投资 1.5 亿元； 2、郡昆年产超高频智能通讯模组 100 亿件项目(第一阶段)建设项目，投资 2,650 万美元等。
	新普集团	4,993.20	18.08(亿元 新台币)	1、开建越南北江 PC 电池模组工厂，总投资约 6 亿元新台币； 2、常熟新世扩建锂离子电池生产项目； 3、常熟新世加工冲压件及锂离子电池组技改项目。
	鹏鼎控股	3,803.27	71,970.23	1、淮安第三园区高端 HDI 和先进 SLP 智能制造项目一期部分投产，当年投入约 5 亿元； 2、部分建成高雄 FPC 项目一期投资计划，当年投入约 13 亿元； 3、完成深圳第二园区扩建柔性多层印制电路板精密组件产业化项目，累计投资约 27 亿元等。
	纬创资通	3,428.84	51.27(亿元 新台币)	1、为满足苹果新机型的需求，持续优化现有生产线，进行设备升级和产能提升； 2、开建晶杰达高雄 B3 厂，生产车载、工控、医疗使用的液晶显示面板模组，预计 2025 年完工； 3、开建越南厂房二期项目等。
2022 年 度	立讯精密	12,264.57	956,097.89	1、昆山科学园一期，投资 35 亿元，建设精密镜像模组工厂，产品应用于智能穿戴、智慧医疗、网联汽车等，2022 年 11 月投产； 2、丰顺立讯智造项目一期，用于生产汽车线束、汽车摄像模组、消费电子等，2022 年建成并投产； 3、麻城汽车电子产业园一期，投资 10 亿元，生产汽车电子电气架构和线束，2022 年 6 月建成投产； 4、续建盐城立铠精密电子结构件及智能制造项目，当年完成设备投资约 15 亿元等。
	台郡科技	8,547.75	39.95(亿元 新台币)	1、完成年产超高频智能通讯模组 100 亿件项目(第一阶段)建设，项目总投资 0.53 亿美元； 2、柔性多层印刷电路板技改项目等。

年度	主要客户	向公司 采购规模	机器设备 增加额	扩产投资情况
	台达集团	2,494.88	75.26 (亿元 新台币)	1、中达年产汽车电子电源类产品 15 万件、电动汽车马达 100 万件项目，总投资 1.24 亿元； 2、完成印度克里希纳吉里工厂一期建设； 3、投资约 27 亿元新台币建设泰国第八工厂及新研发中心等。
	珠海冠宇	2,430.95	153,109.93	1、浙江冠宇投资 9 亿元，年产 2.5GWh 的动力锂离子电池项目投产； 2、锂离子电池生产线自动化升级改造项目； 3、聚合物锂离子电池叠片生产线建设项目； 4、完成锂电芯生产线升级，投资约 2 亿元等。
	纬创资通	2,208.82	57.10 (亿元 新台币)	1、投资约 160 亿元新台币，主要用于在中国台湾及墨西哥扩产； 2、为满足苹果新机型的需求，持续优化现有生产线，进行设备升级和产能提升； 3、积极进行数字化升级改造等。

注 1：由于公司经营具有显著的季节性特征，收入集中于下半年实现，使得 2025 年上半年收入规模较小。2025 年上半年，公司当期第五大客户中信博向公司采购额为 1,284.92 万元，主要系控制板等配件，故上表未列示其机器设备增加额及扩产投资情况。

注 2：上述客户机器设备增加额取自各自年度财务报告，包括购置及在建工程转入增加额，其中瑞声科技 2025 年半年报未单独披露设备增加额，所列数据包含物业、厂房及设备增加额；

注 3：立讯精密、珠海冠宇、富士康、新普集团、台郡科技、台达集团、纬创资通扩充投资情况来源于网络公开信息检索，鹏鼎控股扩产投资情况来源于其年度报告。

如上表所示，报告期各期，公司主要客户均存在大额资本支出，机器设备增加额较大，其向公司的采购规模与其扩产投资情况相匹配。

（2）下游客户未来的扩产、投资情况

主要客户	未来扩产投资计划
立讯精密	1、在苏州昆山预计投资 60 亿元用于新一代智能终端及穿戴产品生产，进一步垂直整合智能手机、智能头显等业务的产能布局； 2、在苏州昆山建设智能精密声学耳机产品项目，预计投资超 60 亿元，规划建设研发中心、实验室和系列产品智能制造生产基地；

主要客户	未来扩产投资计划
	3、在苏州相城投资建设声学电子产品及汽车零部件项目，预计投资 120 亿元，项目分两期建设，一期部分厂房已于 2025 年 6 月投产； 4、在苏州常熟投资 50 亿元建设立讯机器人总部基地，计划 2025 年年底竣工投产； 5、在深圳投资 22.5 亿元，建设 100 亩高速互联精密模组智造基地，计划于 2026 年投产； 6、扩建越南北江生产基地，投资 3.3 亿美元，预计将于 2026 年投产； 7、完善全球化产能矩阵搭建，计划在印尼新建产能等。
鹏鼎控股	2025 年，预计资本支出额为 50 亿元，主要投资项目为： 1、淮安第三园区高端 HDI 和先进 SLP 智能制造项目二期，整体计划 2027 年完成； 2、完成泰国生产基地项目一期建设，总投资 2.5 亿美元，聚焦汽车电子（如雷达运算板、域控制器）及 AI 服务器硬板； 3、2025 年软板产能扩充项目； 4、公司数字化转型升级项目，进行智能工厂系统设计及智能化改造等。
新普集团	1、续建越南北江 PC 电池模组工厂，总投资约 6 亿元新台币，计划 2025 年完工投产； 2、投资 3.6 亿元新台币在越南设立子公司，扩大电池备援电力模组（BBU）投资； 3、续建子公司 AES-KY 建设越南新工厂，计划 2025 年投入量产； 4、常熟基地生产锂离子电池加工技术改造项目，总投资约 2 亿元，2025 年完工投产。
富士康	1、计划在郑州投资建设新事业总部，项目一期总投资约 10 亿元；并计划在郑州航空港经济综合实验区布局新能源汽车试制中心和固态电池项目； 2、续建高雄桥头新厂，研发生产电动巴士，预计 2025 年完工； 3、太原富驰柔性电路板项目，年产约 9.3 亿件柔性电路板，涉及 C2、C7、C8 与 A8、A9、D9 等厂房，总投资约 12 亿元，预计 2025 年完工； 4、在半导体领域，未来将跟法国 Thales 及 Radiall 合资建设扇出型晶圆级封装（FOWLP）的先进封装与测试工厂；与印度 HCL 集团合资投资 4.35 亿美元建设先进封测厂，并预计于 2027 年投入生产；投资 8 千万美元在越南北江建设芯片和电子元件生产加工项目，计划于 2026 年投产； 4、在消费电子领域，计划在印度投资 14.9 亿美元新建一家工厂，用于生产 iPhone 及其组件；投资约 7 亿元，在深圳裕展新一代智能手机精密机构件研发中心项目，预计 2026 年完工； 5、计划投资 7.35 亿美元在美国成立一家名为 Project ETA（DE）LLC 的新公司，专注于制造数据中心设备和组装服务器等。
台郡科技	2025 年初台郡科技董事会审议通过新增资本支出预算达 8.18 亿元新台币。预计 2025 年的资本支出将比 2024 年增加 1 至 2 亿元新台币。
台达集团	1、计划投资 2.09 亿美元在美国德州新建 F2 工厂，专注于数据中心与电信应用的资通讯

主要客户	未来扩产投资计划
	解决方案、电动车充电解决方案及电力电子元件的开发，预计建设工期 3 年； 2、建设泰国 D13、D14、D15 三座新工厂，预计总投资 41.25 亿元泰铢，聚焦电源供应器、资通讯基础设施相关产品，预计 2026 年投产； 3、建设泰国 D16、D17、D18 三座新工厂，预计总投资 34.24 亿元泰铢，主要用于生产电源供应、被动元件和散热系统等，预计建设期 2-3 年。
珠海冠宇	1、续建浙江聚合物锂离子电池建设项目、珠海聚合物锂电池生产基地建设项目、聚合物锂离子电池叠片生产线建设项目等； 2、重庆消费类电池项目，总投资 40 亿元，计划 2028 年内投产； 3、马来西亚冠宇电池新能源项目，总投资预计不超过人民币 20 亿元，预计建设周期为启动建设后 2-3 年等。

注：上述客户未来扩产投资计划来源于其 2024 年年度报告及网络公开信息等。

如上表所示，公司报告期内主要客户在报告期后均存在大额资本开支，新增产能投资的情况，不存在下游需求明显放缓或萎缩的情况，能够支撑公司未来业绩的稳定、可持续。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（四）经营业绩下滑风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（六）经营业绩下滑风险”中补充披露如下：

“报告期各期，公司营业收入分别为 39,726.61 万元、47,577.62 万元、64,857.80 万元和 19,637.78 万元，净利润分别为 2,969.30 万元、3,852.87 万元、5,348.62 万元和 570.81 万元。2025 年度，公司预计营业收入和净利润分别为 6.50-7.50 亿元和 0.55-0.65 亿元，较上年同期分别增长 0.22%-15.64% 和 2.83%-21.53%，公司经营业绩总体呈现上升趋势。但若未来公司下游行业出现不利变化，或公司市场开拓及经营管理不及预期，公司可能出现经营业绩下滑的风险。”

（四）结合发行人供货份额、与客户同类供应商相比的竞争优势，产品迭代及新产品认证情况、供应商认证周期、框架协议签订情况、在手订单、期后合作情况等，说明发行人与主要客户的合作是否稳定、是否存在被替代风险

公司深耕行业多年，主要从事智能自动化设备、智能自动化生产线、配件及耗材等产品的研发、生产与销售，重点面向智能制造中的电子装联及模组、产品装配环节，提供从单功能工作站到成套生产线的智能自动化整体解决方案，已经与下游客户达成了良好的合作。一般而言，因客户采购智能自动化设备涉及的固定资产投资金额较大，客户对于智能自动化设备供应厂商的筛选均有严格的认证

体系，从获得供应商认证到批量化采购亦需要较长时间，并且客户针对同类型的设备产品一旦选定供应商后，非重大问题不会出现更换供应商的情形，因此公司与主要客户的业务合作具备稳定性和可持续性。具体情况如下：

1、供货份额

中介机构对发行人报告期内主要客户实施了访谈程序，通过访谈并结合邮件确认，公司在主要客户立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、富士康、台郡科技、纬创资通、珠海冠宇等客户的供货份额因涉及商业秘密，相关数据已申请豁免信息披露，但公司产品在客户同类产品采购中已占据一定份额，公司产品与主要客户的生产流程、技术标准、供应链体系绑定程度较高。若更换供应商，客户需承担重新认证测试、生产线调整、员工培训、质量风险等成本，甚至可能导致生产中断。这种“高转换成本”会显著降低客户更换供应商的意愿，从而巩固双方合作的稳定性。

2、竞争优势

公司自成立以来一直深耕智能制造装备行业。公司坚持以科技创新为核心的发展理念，高度重视技术储备及研发投入。经过多年的沉淀，公司已在行业内积累了一定的口碑，树立了较好的品牌形象，形成了一定的竞争优势，是公司未来持续发展的重要依托。具体情况如下：

（1）技术研发优势

公司是高新技术企业和国家级专精特新“小巨人”企业。截至报告期末，公司拥有专利 **173** 项，其中发明专利 **50** 项，软件著作权 **95** 项，具有丰富的技术储备。公司自成立以来一直专注于智能制造装备相关技术的自主研发，经过多年的技术创新和研发积累，公司拥有智能制造装备产品从设计到算法、软件的自主研发能力。公司掌握了精密机构设计技术、机器视觉技术、精密运动控制技术、精密传感技术、综合数据处理平台、柔性自动化产线同步技术等多项核心技术，且相关核心技术在产品开发、生产和售后升级维护等过程中得以充分运用。公司在核心技术基础上开发了一系列软硬件功能模块。针对不同制造环节的个性化需求，公司通过工艺制程拆解、产线规划设计，在自主研发的软、硬件模块化技术平台的基础上进行灵活组合，设计满足不同客户个性化需求的智能制造设备及柔性生产线，大幅缩短新产品开发周期、提高生产效率。

近年来，凭借出色的研发能力，公司在消费电子领域以外，积极开发新产品，成功开拓新能源和泛半导体等业务领域。公司开发了应用于新能源汽车车载电机、继电器等产线，应用于光伏储能电池 **Pack** 段产品及产线，以及应用于半导体封

装制程的全自动芯片植散热片机等，极大拓宽了公司持续发展的赛道。

（2）客户服务优势

公司为客户提供定制化的智能自动化设备及智能柔性生产线。与海外竞争对手相比，公司具有明显的本土服务优势，能够快速响应客户需求，为客户提供更为及时的服务。与标准化产品相比，定制化产品要求供应商更加贴近客户的工艺制程，更加深入理解客户的设备需求，对供应商的服务能力提出了较高要求。公司建立了一支专业能力强、服务意识高的客户服务团队，能够及时响应客户新增定制设备及现有设备升级改造的需求，并提供持续的贴身跟踪服务和售后支持。公司在提升客户满意度的同时极大提高了客户粘性，有助于公司对客户实现再次销售，亦有助于公司跟踪下游应用领域对智能制造装备的最新需求，为公司技术、产品预研提供指引方向，有助于公司把握行业发展趋势，研发设计更契合下游行业发展和市场需求的新产品。

通过多年不断客户开拓和持续的优质服务，公司凭借优质的产品性能和较好的行业口碑成为立讯精密、台郡科技、鹏鼎控股、瑞声科技、新普集团、纬创资通、东山精密、台达集团、国力股份、新普集团、珠海冠宇、采日能源、华天科技等知名公司的供应商。随着工业生产不断向机械化、自动化、智能化方向转型，智能自动化设备在产品制造过程中不断普及，客户对于新增智能自动化设备及已有自动化生产线的改造升级需求较大，下游客户更倾向于选择优质的长期合作伙伴以及及时响应公司的需求。目前，公司已建立与优质客户的长期合作关系，能够实时提供满足客户需求的高品质产品及服务，具备与客户长期保持合作的能力。

综上，经过多年的沉淀，公司已在行业内积累了一定的口碑，树立了较好的品牌形象，技术、服务优势明显，产品可替代性较低。

3、产品迭代及新产品认证情况

公司生产的智能自动化设备及智能柔性生产线等智能制造装备主要应用于消费电子、新能源、泛半导体等领域。智能制造装备是这些下游行业企业生产经营的基础设备，考虑到智能制造装备的“定制化”特征，下游行业的产品需求对智能制造装备行业有着直接的影响。特别是在消费电子领域，由于市场竞争、消费者需求变化，叠加人工智能、云计算、物联网、虚拟现实等技术发展革新，产品更新迭代速度快，直接影响到消费电子产品制造业生产设备的更新速度。以智能手机为代表的消费电子产品更新换代较快，相应的产线亦随着产品的更新迭代而需要不断更新。在此背景下，公司凭借扎实的研发能力，结合下游客户所处行业的发展趋势及时进行技术储备和更新，紧密跟进服务客户，跟踪客户新品规划，利用持续的技术创新满足客户新品生产对智能自动化设备在功能、性能、精度、

速度等多方面的多样化需求，在持续配合客户新品迭代的同时，完成自身智能自动化设备的持续迭代更新。

以公司贴装设备为例，公司于 2019 年度推出一款用于印制电路板高精度贴装环节的贴装设备，随着终端智能电子产品小型化和高性能化发展趋势，消费电子制造商对零部件、模组、终端产品的加工精度要求越来越高，贴装设备需要具备更高的智能化水平，以适应生产过程中对精度和效率的双重需求，至 2022 年度，公司的贴装设备贴装精度高达 $\pm 0.05\text{mm}$ 、UPH 达 5,000，已能实现 FPC、智能电子产品各种辅料的贴装需求。2023 年度，为满足客户对于胶体识别和产品复检的需求，公司在原先的贴装设备中通过软件升级和相机等硬件结构改进，提升了运动控制模块精度。2024 年度，公司通过精密机构设计技术，并结合优化视觉模块和力控贴合工艺，实现了设备运行过程中的精度标定、自动补偿以及贴合过程中压力和速度的精确控制。至 2025 年，公司最新一代贴装设备已贴合精度提高到 $\pm 0.035\text{mm}$ ，UPH 大于 5,000，可满足下游客户 FPC、手机摄像头焦距调整微型马达高精贴装需求，大幅提高下游客户的产品良率，该设备已获得客户批量订单。公司通过紧跟客户生产需求，持续为客户的生产制程规划进行智能设备的更新迭代，以提升客户粘性，使得公司与客户的合作具备稳定性和可持续性。

由于公司的智能装备具备高度定制化的特征，新产品认证需要经过多道流程。公司在客户新产品设计研发阶段即积极介入，确保公司在产品的设计阶段就了解下游客户的具体制程需求，并明确客户关于设备运行速率、产品良率、稳定性等要求，从而提供更符合客户需求的自动化解决方案。公司通过与客户反复技术讨论、不断方案优化和模拟测试，设计出满足客户生产自动化流程需求的具体解决方案。

综上，公司能够紧跟行业发展趋势，通过产品的更新迭代与新产品开发，及时满足下游客户的需求，增强了公司主要客户粘性，从而巩固了公司与主要客户的稳定合作，降低了被替代风险。

4、供应商认证周期

发行人主要客户多为立讯精密、富士康、鹏鼎控股、新普集团等全球知名企业，该类客户由于自身技术及生产能力较强，经营规模较大，其在供应商审核过程中，对于供应商自身的经营规模、资金实力、项目经验等均具有较高的要求，进入其合格供应商名录均需要经过长时间的初步评估与资格审查、技术能力验证、样品试制与测试、现场审核与产线验证等一系列程序。在公司产品功能、性能、质量及生产交付能力等各项条件符合客户要求后方可进入其合格供应商名录，整个供应商认证通常需要一年或者更长时间。此外，因客户采购智能自动化设备涉

及的固定资产投入金额较大，客户对于智能自动化设备供应厂商的筛选均有严格的认证体系，通常来说，客户针对同类型的设备产品一旦选定供应商后，非重大问题不会出现更换供应商的情形，因此公司与主要客户的业务合作具备稳定性和可持续性。

5、框架协议签订情况

报告期内，公司与部分客户确定合作后会签署框架协议，亦存在部分客户未签署框架协议或长期合作协议，直接向公司下达采购订单或购销合同的方式。截至本回复出具日，公司与主要客户签订的框架协议情况如下：

客户	合作方式	框架协议有效期截止日
立讯精密	双方签署框架协议，结合订单形式合作	2022 年 8 月 22 日-长期有效
鹏鼎控股	双方不签署框架协议，根据每次业务下达订单或签署合同	每次按订单或合同约定
新普集团	双方签署框架协议，结合订单形式合作	2022 年 6 月 2 日-2027 年 6 月 1 日
富士康	双方不签署框架协议，根据每次业务下达订单或签署合同	每次按订单或合同约定
台郡科技	双方签署框架协议，结合订单形式合作	2020 年 12 月 7 日-长期有效
纬创资通	双方签署框架协议，结合订单形式合作	2023 年 5 月 1 日-长期有效
珠海冠宇	双方不签署框架协议，根据每次业务下达订单或签署合同	每次按订单或合同约定
中信博	双方不签署框架协议，根据每次业务下达订单或签署合同	每次按订单或合同约定

如上表所示，公司与立讯精密、新普集团、台郡科技和纬创资通等客户签订了长期的合作框架协议，为双方长期稳定合作提供了保障。此外，公司虽与鹏鼎控股、富士康、珠海冠宇等客户采用每次单独签订购销合同或订单的协议签订形式，但公司已与其保持多年的稳定合作，并且在合作中逐步增强合作关系。由于公司的产品具备高度定制化的属性，需要根据客户具体需求进行产品设计，因此客户通常不进行大批量标准化采购，而是会针对特定生产要求进行定制化的装备下达采购订单，且通常来说每份订单或合同都附有明确的技术参数，因此框架协议仅作为双方的合作意向，而非确认未来明确的采购计划。基于智能装备以及生

产线高度定制化的特征，客户高度重视设备供应商的稳定性，一旦选择了合格供应商，无特殊情况不会轻易更换，因此客户和主要客户的合作具备稳定性。

6、在手订单及期后合作情况

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单金额达 4.03 亿元，公司在手订单充裕。**报告期末**，公司在手订单的主要客户均为立讯精密、富士康、新普集团、珠海冠宇、客户 A 等稳定合作客户。报告期后，公司持续加强客户服务，紧跟客户需求，与报告期主要客户保持了良好的稳定合作关系。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司与具体主要客户的在手订单金额，以及 2025 年 7-9 月公司对前述主要客户实现收入情况详见本题回复之“（一）2、各期前十大客户资信情况、合作背景及建立合作的过程、合作年限、期后销售收入及在手订单，主要客户变动及销售规模波动较大的具体原因，是否与其经营情况匹配”之回复。公司报告期后与主要客户仍保持稳定合作关系，公司与主要客户的期后合作情况较好。

综上所述，公司在主要客户同类产品中的供货份额稳定，与部分主要客户签订了长期合作框架协议、主要客户的供应商认证周期较长，大幅降低了主要客户更换供应商的意愿。同时，公司凭借显著的技术、服务优势，及时响应客户需求，进行产品迭代更新，对主要客户的期后收入及在手订单情况良好，因此公司与客户保持了持续稳定的良好合作关系，被替代的风险较小。

（五）结合各期新签订单情况、各期在手订单及其执行情况、期后经营业绩、2025 年业绩预测等，说明发行人业绩是否稳定、可持续，是否存在期后业绩下滑风险，在招股书中定性定量明确揭示“经营业绩下滑风险”并作重大事项提示

1、结合各期新签订单情况、各期在手订单及其执行情况、期后经营业绩、2025 年业绩预测等，说明发行人业绩是否稳定、可持续，是否存在期后业绩下滑风险

报告期内，公司深耕智能制造装备领域，产品专注于智能制造中电子元器件、电路板、系统模组以及产品总装等不同等级的装联环节，在与立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、台郡科技、纬创资通等优质存量客户持续保持良好合作的同时，积极加大市场开拓力度，开发了富士康、中信博、平煤神马等新客户。在下游应用领域方面，公司充分发挥在消费电子行业积累的良好口碑和技术优势，逐步拓展在新能源、泛半导体等领域的市场。截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单达 4.03 亿元，公司在手订单充裕。整体而言，公司经营业绩大幅下滑风险较小，具

体情况分析如下：

（1）各期新签订单情况

报告期内，公司持续加大市场开拓力度，销售规模逐年提升。报告期各期，公司新签订单金额分别为 4.27 亿元、5.82 亿元、6.06 亿元和 **4.03 亿元**，整体呈现增长趋势。

（2）各期末在手订单及其执行情况

报告期各期末，公司可执行在手订单金额分别为 13,287.30 万元、23,897.32 万元、19,660.17 万元和 **40,269.61 万元**，截至 2025 年 9 月 30 日，上述可执行在手订单实际已实现收入分别为 **13,063.78 万元、23,634.88 万元、19,573.30 万元和 16,695.23 万元**，收入转化率分别为 **98.32%、98.90%、99.56%和 41.46%**。由此可见，公司报告期各期末在手订单充裕，且期后收入转化率高。

（3）期后经营业绩情况

公司 2025 年 1-9 月预计营业收入 **3.50-4.27 亿元**，较上年同期增长 **3.75%-26.81%**，预计净利润约 **0.26-0.32 亿元**，较上年同期增长约 **24.80%-52.53%**，2025 年 1-9 月预计业绩情况良好，营业收入和净利润均较上年同期均有所增长，公司经营业绩稳定可持续，公司经营业绩大幅下滑风险较小。

（4）2025 年业绩预测情况

公司基于 2025 年已实现经营业绩情况、在手订单及其执行进度情况，对 2025 年度业绩初步预测计算，公司 2025 年度预计营业收入 6.50-7.50 亿元，较上年同期增长 0.22%-15.64%，预计净利润约 0.55-0.65 亿元，较上年同期增长约 2.83%-21.53%，2025 年度预计业绩情况良好，营业收入和净利润均较 2024 年度有所增长，公司经营业绩稳定可持续，公司经营业绩大幅下滑风险较小。

2、在招股书中定性定量明确揭示“经营业绩下滑风险”并作重大事项提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（四）经营业绩下滑风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（六）经营业绩下滑风险”中修改披露如下：

“报告期各期，公司营业收入分别为 **39,726.61 万元、47,577.62 万元、64,857.80 万元和 19,637.78 万元**，净利润分别为 **2,969.30 万元、3,852.87 万元、5,348.62 万元和 570.81 万元**。2025 年度，公司预计营业收入和净利润分别为 **6.50-7.50 亿元和 0.55-0.65 亿元**，较上年同期分别增长 **0.22%-15.64%和 2.83%-21.53%**，公司经营业绩总体呈现上升趋势。但若未来公司下游行业出现

不利变化，或公司市场开拓及经营管理不及预期，公司可能出现经营业绩下滑的风险。”

二、境外收入真实性

（一）说明各期主要境外客户资信情况、合作背景及年限、各期销售金额、毛利率及其波动原因，结合同类产品定价及毛利率对比情况，说明外销业务毛利率显著高于内销业务的合理性

1、说明各期主要境外客户资信情况、合作背景及年限、各期销售金额、毛利率及其波动原因

报告期各期，公司外销收入分别为 5,097.35 万元、5,432.36 万元、6,084.01 万元和 **3,438.36 万元**，占主营业务收入的比重分别为 12.94%、11.49%、9.40%和 **17.55%**。近三年，公司外销规模总体呈现增长趋势，但外销业务的涨幅仍低于内销业务，使得公司外销收入的比重呈现逐年下降的趋势。

报告期内，公司外销收入主要来源于向客户销售智能自动化设备（线）、配件及耗材等，报告期各期，公司主要外销客户的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月					
序号	客户名称	销售金额	占外销收入比例	毛利率	是否关联方
1	瑞声科技	1,181.47	34.36%	**	否
2	客户 A	969.07	28.18%	**	否
3	比亚迪	444.51	12.93%	**	否
4	鹏鼎控股	393.94	11.46%	**	否
5	立讯精密	176.21	5.12%	**	否
合计		3,165.20	92.06%		
2024 年度					
序号	客户名称	销售金额	占外销收入比例	毛利率	是否关联方
1	客户 A	3,279.81	53.91%	**	否
2	瑞声科技	925.26	15.21%	**	否
3	立讯精密	499.54	8.21%	**	否
4	中铠国际科技有限 公司	296.21	4.87%	**	否
5	华泰电子	216.62	3.56%	**	否
合计		5,217.44	85.76%		

2023 年度					
序号	客户名称	销售金额	占外销收入比例	毛利率	是否关联方
1	纬创资通	3,405.05	62.68%	**	否
2	新普集团	659.30	12.14%	**	否
3	华泰电子	501.93	9.24%	**	否
4	鹏鼎控股	355.95	6.55%	**	否
5	富士康	199.09	3.66%	**	否
合计		5,121.32	94.27%		
2022 年度					
序号	客户名称	销售金额	占外销收入比例	毛利率	是否关联方
1	纬创资通	2,009.42	39.42%	**	否
2	立讯精密	1,766.36	34.65%	**	否
3	诚美材料科技股份有限公司	340.46	6.68%	**	否
4	华泰电子	287.75	5.65%	**	否
5	环旭电子	227.37	4.46%	**	否
合计		4,631.36	90.86%		

注：外销业务客户特指客户的境外关联公司，下同。具体情况如下：

- ①客户 A 以合并口径列示；
- ②瑞声科技指 AAC TECHNOLOGIES VINH PHUC CO.LTD；
- ③立讯精密包含 LUXSHARE ICT (VANTRUNG) COMPANY LIMITED 和 LUXSHARE PRECISION LIMITED 等 2 家公司；
- ④华泰电子指华泰电子股份有限公司；
- ⑤纬创资通包含 Wistron Infocomm Manufacturing (India) Private Limited、WISTRON INFOCOMM TECHNOLOGY (TEXAS) CORPORATION 、 WISTRON INFOCOMM (VIETNAM) CO.LTD 和 Wistron Technology(Malaysia) Sdn.Bhd 等 4 家公司；
- ⑥新普集团指新普科技股份有限公司；
- ⑦鹏鼎控股**包括**鹏鼎科技股份有限公司南科分公司**和** AVARY TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED 等 2 家公司；
- ⑧富士康指 NEW WING INTERCONNECT TECHNOLOGY (BAC GIANG)CO.LTD；
- ⑨环旭电子指 Universal Scientific Industry (Vietnam) Company Limited；
- ⑩比亚迪指 **BYD ELECTRONIC (VIETNAM) COMPANY LIMITED**。

报告期内，公司外销业务毛利率的变动主要系销售产品结构的变动所致。具体而言，公司外销业务主要系向客户提供智能自动化设备（线）等产品，由于公

司提供的设备均为定制化产品，不同客户或不同订单对设备的功能、配置、技术参数需求不同，相应产品的设计方案、工艺难度、材料成本、人工成本、安装调试成本等方面亦存在差异，从而导致不同客户之间、同一客户不同报告期之间毛利率会存在一定的差异。

报告期各期，公司前五大外销客户占外销收入的比重分别为 90.86%、94.27%、85.76%和 **92.06%**，主要包括客户 A、瑞声科技、**比亚迪**、立讯精密、中铠国际科技有限公司、华泰电子、纬创资通、新普集团、鹏鼎控股、富士康、诚美材料科技股份有限公司、环旭电子等 **12** 家客户，上述外销客户资信情况、合作背景及年限情况如下：

(1) 客户 A

客户名称	客户 A
主要介绍及资信情况	客户 A 是电子制造行业的全球知名企业。
合作背景及建立合作的过程	**
合作年限	1-5 年

(2) 瑞声科技

客户名称	瑞声科技
主要介绍及资信情况	瑞声科技成立于 1996 年，在声学、光学、触感、传感器及半导体、精密制造等领域拥有强大的综合竞争力。产品广泛应用于智能手机、智能汽车、虚拟现实、现实增强、智能家居等领域。2024 实现收入 273.30 亿元。近年连续荣获《福布斯》“亚太区最佳上市公司 50 强”。穆迪在 2024 年 8 月确认瑞声科技的发行人评级为 Baa3。
合作背景及建立合作的过程	经老客户推荐，2021 年与其国内公司建立合作，后再通过其集团内部引荐，与其越南等子公司建立合作。
合作年限	1-5 年

(3) 立讯精密

客户名称	立讯精密
主要介绍及资信情况	立讯精密成立于 2004 年，是全球领先的电子制造服务商，致力于为消费者电子、汽车和通讯产品提供从核心零部件、模组到系统组装的一体化智能制造解决方案。2024 年实现收入 2,687.95 亿元。联合资信评估股份有限公司在 2025 年 6 月的跟踪评级中，维持立讯精密主体长期信用等级为 AA+。
合作背景及建立合作的过程	经老客户推荐，2017 年与其国内公司建立合作关系，后再通过其集团内部引荐，与其越南、中国香港等子公司建立合作。
合作年限	5-10 年

(4) 中铠国际科技有限公司

客户名称	中铠国际科技有限公司
主要介绍及资信情况	中铠国际科技有限公司成立于 2022 年，注册地位于中国香港，资信情况良好。
合作背景及建立合作的过程	经老客户推荐，公司于 2024 年度与其开展合作，当年度向其销售一台用于半导体领域的全自动植散热片机。
合作年限	1-5 年

(5) 华泰电子

客户名称	华泰电子
主要介绍及资信情况	华泰电子（2329.TW）成立于 1971 年，主要从事积体电路封装与测试制造服务与专业电子代工制造服务，华泰电子已是名列全球性的电子代工制造服务厂商，2024 年实现收入 162.77 亿元新台币。
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2022 年与其建立合作关系。
合作年限	1-5 年

(6) 纬创资通

客户名称	纬创资通
主要介绍及资信情况	纬创资通成立于 2001 年，是全球电子产品主要供应商之一，提供信息及通讯科技产品服务，被美国财星杂志评为全球前 500 大企业。2024 年实现收入 1.05 万亿元新台币，实现净利润 306.36 亿元新台币。
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2013 年与之建立合作关系，后再通过其集团内部引荐，与其印度、越南、马来西亚等海外公司开展合作。
合作年限	10 年以上

(7) 新普集团

客户名称	新普集团
主要介绍及资信情况	新普集团成立于 1992 年，致力于锂电池模组的研发与制造，是锂电池模组行业龙头企业。2024 年实现收入 800.31 亿元新台币，实现净利润 63.23 亿元新台币。
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2012 年与其国内公司建立合作关系，后再通过其集团内部引荐，与其中国台湾公司开展合作。
合作年限	10 年以上

（8）鹏鼎控股

客户名称	鹏鼎控股
主要介绍及资信情况	鹏鼎控股成立于 1999 年，是全球 PCB/FPC 行业的领导者，连续多年位列全球最大 PCB 生产企业，2024 年实现收入 351.40 亿元，实现净利润 36.19 亿元。
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2017 年与其国内公司建立合作关系，后再通过其集团内部引荐，与其中国台湾公司开展合作。
合作年限	5-10 年

（9）富士康

客户名称	富士康
主要介绍及资信情况	富士康，即鸿海精密，成立于 1974 年，是全球最大的电子制造服务（EMS）厂商之一，市占率超四成，与苹果、华为、小米、索尼、任天堂等众多国际知名品牌建立了长期稳定的合作关系。2024 年实现收入 6.86 万亿元新台币，实现净利润 1,716.79 亿元新台币，名列《财富杂志》全球 500 大企业排行榜第 32 名。
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2023 年与之建立合作关系。
合作年限	1-5 年

（10）诚美材料科技股份有限公司

客户名称	诚美材料科技股份有限公司
主要介绍及资信情况	诚美材料科技股份有限公司（4960.TW）成立于 2005 年，并于 2011 年上市，主要从事偏光板产品业务，并通过运用光学膜及胶材生产经验和技术积累，加速发展半导体领域事业，2024 年度实现收入 89.27 亿元新台币。
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2020 年与之建立合作关系。
合作年限	5-10 年

（11）环旭电子

客户名称	环旭电子
主要介绍及资信情况	环旭电子（601231.SH）成立于 2003 年，是全球电子设计制造领先厂商，在 SiP (System-in-Package) 模组领域居行业领先地位。2024 年实现收入 606.91 亿元，实现净利润 16.44 亿元。根据中诚信国际信用评级有限责任公司（中诚信国际）的报告，环旭电子的主体信用等级为 AA+。
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2015 年与之建立合作关系，后再通过其集团内部引荐，与其越南公司开展合作。
合作年限	10 年以上

（12）比亚迪

客户名称	比亚迪
主要介绍及资信情况	比亚迪（002594.SZ）成立于 1994 年，是在香港和深圳两地上市的世界 500 强企业，业务横跨汽车、电子、新能源、轨道交通四大产业。2024 年实现收入 7,771.02 亿元，实现净利润 415.88 亿元。
合作背景及建立合作的过程	经老客户介绍后，公司自 2019 年与之建立合作关系，后再通过其集团内部引荐，与其越南公司开展合作。
合作年限	5-10 年

报告期内，公司前述外销客户主要系境内外全球知名企业，行业地位高，资信状况较好，双方围绕各自经营业务范围保持长期友好合作。

2、结合同类产品定价及毛利率对比情况，说明外销业务毛利率显著高于内销业务的合理性

报告期各期，公司主营业务内销毛利率分别为 25.04%、26.54%、26.31%和 **23.87%**，外销毛利率分别为 52.56%、51.57%、40.50%和 **36.11%**，报告期内公司的外销业务毛利率均高于内销业务，主要系境内外智能制造装备行业竞争环境不同所致。

近年来我国智能制造装备行业正处于快速发展阶段，但整体起步晚于海外发达国家，境外智能装备市场成熟度较高，因此境外客户对产品稳定性、装备性能、设备精度、公司服务、响应速度等各项要求更高，具备资格为 EMS 海外厂区配套的自动化设备厂商数量有限，从而智能制造的境外市场竞争程度略小于境内市场。公司多年来深耕智能制造装备领域，凭借过硬的产品质量、技术创新能力和高效优质的配套服务，积累了丰富的优质客户资源，树立了良好的品牌形象，现已成为消费电子领域的重要设备供应商，设备性能参数能够契合境外客户的要求，具备为境外 EMS 厂商配套的能力。公司外销产品报价的竞争程度低于内销，公司外销产品的议价能力亦高于内销，因此外销毛利率水平相对境内业务而言较高。

报告期内，公司内外销产品定价原则一致，均采用成本加成的方式进行定价，并经与客户协商后确定最终销售价格。同类产品的销售单价和境内外毛利率因涉及商业秘密，已豁免披露。尽管公司对境内外客户均采用成本加成的方式报价，但由于境内外自动化行业竞争环境不同，客户对于价格的敏感程度以及公司的议价空间亦存在差异性，导致最终公司与客户协商确定的产品价格不同，因此公司境内、境外业务毛利率存在差异具备合理性，亦符合企业的实际经营情况。

综上所述，公司外销业务毛利率显著高于内销业务具有合理性。

（二）量化分析关税政策变动对发行人境外业务的具体影响，结合期后贸易及关税政策变动、在手订单、期后境外业务的售价、毛利率、收入变动等，说明是否存在期后境外收入大幅下滑风险

1、量化分析关税政策变动对发行人境外业务的具体影响

报告期各期，公司外销收入分别为 5,097.35 万元、5,432.36 万元、6,084.01 万元和 **3,438.36 万元**。其中，公司境外销售区域主要集中在印度、越南、中国台湾、中国香港等国家和地区。**报告期各期**，公司上述区域收入占外销收入比重分别为 96.15%、99.71%、99.68%和 **95.90%**。报告期及期后，上述国家和地区未对进口公司相关产品实施加征关税措施。

报告期及期后，在公司外销国家和地区中，仅美国对公司相关产品调整了关税政策。公司 2022 年度、2023 年度、2024 年度和 **2025 年 1-6 月**对美出口收入分别为 178.96 万元、7.14 万元、0.00 万元和 **0.00 万元**，占各期外销收入的比重分别为 3.51%、0.13%、0.00%和 **0.00%**，金额和占比均较小，对公司境外业务发展的影响较小。

综上所述，关税政策变动对公司境外业务的影响较小。

2、结合期后贸易及关税政策变动、在手订单、期后境外业务的售价、毛利率、收入变动等，说明是否存在期后境外收入大幅下滑风险

（1）期后贸易及关税政策变动

2025 年 2 月 1 日，美国对进口自中国的商品加征 10%关税。3 月 3 日，美国以“芬太尼问题”为由，将中国输美商品的加征关税从 10%上调至 20%。4 月 2 日，美国对中国实施 34%的对等关税。4 月 8 日，美国政府宣布对中国输美商品征收“对等关税”的税率由 34%提高至 84%。4 月 9 日又进一步提高到 125%，使得美国对中国商品实际加征的总关税税率达到 145%。5 月 12 日，根据中美双方发布的《中美日内瓦经贸会谈联合声明》，美国对中国加征的关税由 145%降至 30%（即 10%对等关税+20%芬太尼关税）。

报告期各期对美出口收入分别为 178.96 万元、7.14 万元、0.00 万元和 **0.00 万元**，金额较小且逐步收缩。同时，印度、越南、中国台湾、中国香港等公司主要境外销售国家和区域在报告期后均未对公司相关产品实施加征关税的政策。

报告期后，公司外销贸易及关税政策未发生重大变化，未对公司期后境外收入造成重大影响。

（2）在手订单、期后境外业务的售价、毛利率、收入变动情况

公司 2025 年 6 月末和 2025 年 9 月末,公司外销在手订单金额分别为 8,893.03 万元和 11,407.93 万元,保持了较好的增长态势。因此,从在手订单来看,公司期后境外收入大幅下滑的风险较小。

从产品定价来看,报告期后,公司境外业务的定价方式未发生重大变化,仍采用成本加成的方式进行定价,并经与客户协商后确定最终价格,境外业务不存在售价大幅下降的情况。

从产品定价来看,报告期后,公司境外业务的定价方式未发生重大变化,仍采用成本加成的方式进行定价,并经与客户协商后确定最终价格,境外业务不存在售价或毛利率大幅下降的情况。

综上所述,公司期后境外收入大幅下滑的风险较小。

申报会计师核查情况

(一) 核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述相关事项,申报会计师实施了以下核查程序:

(1) 查阅公司销售台账,了解公司报告期各期前十大客户以及主要外销客户情况,获取公司报告期各期对前十大客户的销售收入、毛利率、收入确认时点等情况;

(2) 通过网络查询各期前十大客户资信情况,包括成立时间、业务范围、最近一年营收情况等;

(3) 对公司报告期主要客户实施访谈程序,了解双方合作历史、公司在其同类采购的份额、公司竞争优势等情况;

(4) 对公司主要客户进行穿行测试,获取并检查了相关的订单、出库单、验收单、销售回款等原始单据,以验证收入的真实性;

(5) 了解公司报告期新增主要客户情况,核查主要新增客户 500 万元以上已履行完毕的主要项目情况,包括项目内容、销售金额、收入确认时点、信用政策、销售回款等;

(6) 查阅报告期各期主要客户年度报告,结合网络查询,了解主要下游客户扩产、投资情况及未来的扩产、投资计划;

(7) 查阅公司同行业可比公司报告期各期年度报告,了解其经营业绩及其变动较大的原因;

（8）查阅报告期内和主要客户签署的框架协议，并访谈公司销售负责人，了解客户的供应商认证周期，以及公司和主要客户的协议签署及长期合作情况；

（9）访谈公司销售负责人，了解公司产品定价方式，询问公司境外业务的定价方式是否与境内业务存在差异；

（10）结合同类产品定价及毛利率对比情况，分析公司外销业务毛利率高于内销业务的合理性；

（11）访谈公司研发负责人，询问公司产品使用寿命和更新迭代情况，分析公司与主要客户合作的持续性和稳定性；

（12）获取公司 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日和 2025 年 6 月 30 日在手订单明细，了解 2025 年 6 月末报告期各期前十大客户在手订单情况；

（13）通过访谈公司财务负责人，了解了公司报告期后的经营业绩情况；

（14）通过访谈公司财务负责人，并查阅公司 2025 年度获取的订单，获取公司 2025 年度的经营业绩预测情况。

2、核查结论

基于上述核查程序，申报会计师认为：

（1）公司报告期各期主要客户以全球知名企业、上市公司、大型国有企业为主，资信状况良好；公司与主要客户建立合作，均基于客户自身业务发展需求；除富士康、中信博、平煤神马等个别新增客户外，其他主要客户均与公司保持了较长时间的合作；公司报告期内主要客户的变动以及公司对主要客户销售规模的波动与主要客户自身经营情况相匹配，具有合理性；公司报告期经营业绩符合行业情况，与可比公司不存在异常差异；

（2）公司报告期主要新增客户产品定价方式、信用政策与存量客户不存在重大差异，但由于不同客户需求不同，导致具体产品售价和毛利率会存在一定的差异，具有合理性；

（3）报告期内，公司产品主要应用于消费电子、新能源、泛半导体等领域；在消费电子领域公司产品主要应用于苹果产业链；公司收入主要来源于下游客户的新建产线或固定资产投资；报告期各期，公司主要客户均存在大额资本支出，机器设备增加额较大，其向公司的采购规模与其扩产投资情况相匹配；且主要客户在报告期后均存在大额资本开支计划，新增产能投资的情况，不存在下游需求明显放缓或萎缩的情况，能够支撑公司未来业绩的稳定、可持续；

(4) 公司与主要客户的合作稳定，被替代的风险较小；

(5) 公司期后经营业绩具有稳定性和可持续性，公司经营业绩大幅下滑风险较小，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（四）经营业绩下滑风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（六）经营业绩下滑风险”中补充披露相关风险；

(6) 公司报告期主要外销客户均为境内外全球知名企业，行业地位高，资信状况较好，双方围绕各自经营业务范围保持长期友好合作，公司外销毛利率高于内销业务具有合理性；报告期各期主要外销客户毛利率波动符合公司实际生产经营情况，具有合理性；

(7) 报告期后公司外销业务经营业绩较好，在手订单充足，公司期后境外收入大幅下滑的风险较小。

（二）按照《业务规则适用指引第 2 号》的相关要求对发行人境外收入开展逐项核查，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述相关事项，申报会计师实施了以下核查程序：

(1) 获取发行人销售收入明细表，按照销售区域和销售规模统计发行人报告期各期境外销售情况，了解发行人主要境外销售区域及主要境外客户，了解发行人报告期内境外业务变动情况等；

(2) 对主要境外客户进行访谈，了解客户与发行人交易背景和交易情况、双方合作稳定性、发行人的产品是否符合销售地的法律法规规定、行业监管要求等；检查主要境外客户与发行人是否存在关联关系以及与发行人及其关联方是否存在异常往来；对主要境外客户收入进行函证；

(3) 查阅发行人银行流水，检查发行人与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

(4) 登录中国电子口岸客户端查询公司出口报关数据，获取发行人报告期内出口退税汇总申报表及出口退税明细账，测算并核查发行人销售收入与出口退税的匹配性。查询发行人适用的出口退税政策，了解发行人出口退税等税收优惠的具体情况；

(5) 查询进口国和地区有关进口政策、报告期内汇率变动情况等相关信息，分析进口国和地区有关进口政策汇率波动对发行人的影响；

(6) 获取发行人及子公司、董事、**原**监事、高级管理人员及重要人员流水，

核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况；

(7) 对境外销售收入进行穿行测试，获取并检查了相关的订单、出库单、报关单、验收单、销售回款等原始单据，以验证收入的真实性。

2、核查过程

(1) 境外业务发展背景

报告期各期，公司外销收入分别为 5,097.35 万元、5,432.36 万元、6,084.01 万元和 **3,438.36 万元**，占主营业务收入的比重分别为 12.94%、11.49%、9.40%和 **17.55%**。报告期内公司销售收入以内销为主，公司外销客户主要系纬创资通、瑞声科技、立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、**比亚迪**等知名公司的境外子公司和客户 A 等，公司与上述客户均建立了稳定合作关系。

(2) 开展模式及合规性

公司境外销售区域主要集中在印度、越南、中国台湾、中国香港等国家和地区，出口的产品为智能装备产品，公司已取得对外贸易相关资质，具体情况如下：

序号	名称	证书编号	发证机关	持有人	发证日期	有效日期
1	海关报关单位注册登记证书	3223963469	中华人民共和国昆山海关	鸿仕达	2012.1.10	2068.7.31
2	海关报关单位注册登记证书	32239419B6	中华人民共和国昆山海关	鸿义精微	2022.7.4	2068.7.31
3	对外贸易经营者备案登记表	04208473	对外贸易经营者备案登记机关（江苏昆山）	鸿仕达	2022.5.23	长期
4	对外贸易经营者备案登记表	04106172	对外贸易经营者备案登记机关（江苏昆山）	鸿义精微	2022.7.4	长期

境外国家或地区尚未对公司产品销售设置强制性准入门槛，无需履行强制性许可、备案、认证等程序。主要客户系通过进口的方式从发行人购置产品，截至报告期末，公司未在境外当地设立销售公司，公司通过相关客户的供应商资质认证后，即可对境外客户进行销售。公司在报告期内不存在因行政处罚原因而产生的需要向境外地区支付的款项，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

报告期内，公司外销的销售模式均为直销，取得的境外订单主要来自于公司主要客户纬创资通、瑞声科技、立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、**比亚迪**等知名公司的境外子公司和客户 A 等，公司根据客户需求提供智能自动化设备（线）

等产品，公司销售定价均采用成本加成的方式进行定价，并经与客户协商后确定最终价格，公司对国外客户信用期限与对国内客户的期限不存在重大差异。

报告期内，公司在具有经营外汇资质的银行开立了外币账户，主要以美元与境外客户结算，支付方式主要为电汇，跨境资金流动及结换汇主要为境外销售回款流入，不存在违反国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

（3）业绩变动趋势

报告期各期，公司外销收入分别为 5,097.35 万元、5,432.36 万元、6,084.01 万元和 **3,438.36 万元**，外销成本分别为 2,418.27 万元、2,631.09 万元、3,619.83 万元和 **2,196.75 万元**，公司外销的收入和成本均随着公司海外市场销售规模增长而呈现增长趋势。**近三年**，发行人境外业务占公司收入的比重呈现下降趋势，主要系近年来公司内销收入增速高于外销所致，具有合理性。

公司境外销售区域主要集中在印度、越南、中国台湾、中国香港等地区。报告期各年度，公司上述区域收入占外销收入比重分别为 96.15%、99.71%、99.68% 和 **95.90%**。

报告期各期，公司前五大外销客户占外销收入的比重分别为 90.86%、94.27%、85.76% 和 **92.06%**，主要包括客户 A、瑞声科技、**比亚迪**、立讯精密、中钨国际科技有限公司、华泰电子、纬创资通、新普集团、鹏鼎控股、富士康、诚美材料科技股份有限公司、环旭电子等 **12** 家客户，上述外销客户资信情况、合作背景等情况详见本题回复之“二、（一）1、说明各期主要境外客户资信情况、合作背景及年限、各期销售金额、毛利率及其波动原因”之回复。

报告期内，发行人主要外销客户在其主营业务领域行业地位较高，与发行人及其关联方不存在关联关系及非经营性资金往来。发行人与主要外销客户均签订合同，合同中约定了产品名称、数量、金额、贸易方式、付款条件等主要条款，主要境外客户均按需向发行人询价下单。

报告期内，公司内外销毛利率的差异原因详见本题回复之“二、（一）2、结合同类产品定价及毛利率对比情况，说明外销业务毛利率显著高于内销业务的合理性”之回复。

（4）主要经营风险

通过在商务部官网（<http://www.mofcom.gov.cn/>）、商务部“走出去”公共服务平台（<http://fec.mofcom.gov.cn/>）等公开渠道检索，报告期内，发行人主要境外销售客户所涉国家和地区不存在对发行人销售产品的反倾销、反补贴、加征关税等限制性贸易措施。公司主要出口国家和地区未对公司产品设置关税等贸易

壁垒。

发行人出口主要结算货币为美元，报告期内美元兑人民币汇率存在一定波动，公司汇兑损益分别为 133.53 万元、31.00 万元、6.91 万元和-0.52 万元，占发行人营业收入比例较低，对发行人业绩不存在重大影响。公司将密切关注汇率波动，采取合理的结算方式，降低汇率波动对公司造成的影响。

公司外销客户主要系纬创资通、瑞声科技、**比亚迪**、立讯精密、鹏鼎控股、新普集团等知名公司的境外子公司和客户 A 等。发行人主要向客户提供智能自动化设备（线）等，并主要用于客户智能化生产过程中，根据行业惯例，一般而言，公司下游客户选择供应商后往往不会轻易更换供应商，发行人与境外主要客户的合作具备较高稳定性和可持续性。

发行人向境外客户销售智能自动化设备（线）时，根据合同约定将产品交付给客户并经客户验收合格，客户取得相关商品控制权后确认收入。境外销售配件及耗材时，在 CIF 贸易模式下，以完成报关手续时确认收入；在 EXW 贸易模式下，公司在将货物于工厂交付给承运人时确认收入；在 DDU/DAP 模式下，公司在向客户交付货物后确认收入。上述境外销售收入确认方法符合企业会计准则的规定。

（5）境外销售真实性核查

①海关报关数据与境外销售收入匹配情况

报告期内，公司各期境外销售收入与海关报关金额对比如下：

单位：万美元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
申报免抵退税收入金额①	436.31	845.93	674.15	733.69
加：CIF 运保费②	8.96	12.99	4.27	16.25
加：报关时点与申报退税时点差异③	790.95	104.24	22.14	14.42
海关报关收入④=①+②+③	1,236.22	963.16	700.56	764.36
加：确认收入时点与报关时点差异⑤	-820.80	-123.69	59.88	-58.24
加：未申报退税销售额⑥	63.26	12.34	3.26	9.09
调节后金额⑦=④+⑤+⑥	478.67	851.81	763.69	715.21
外销收入⑧	478.67	851.81	763.69	715.21
差异金额⑨=⑦-⑧	-	-	-	-

公司境外销售收入与海关报关数据存在一定差异，主要因确认收入的时点与出口报关时点、报关时点与申报退税时点存在差异所致。

综上,报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异,与出口退税、运费及保险费相匹配。

②申报会计师各类核查方式

A、通过查阅主要客户年度报告、公开资料等方式确认主要客户的境外子公司均为其合并范围内主体,并且对主要外销客户进行了访谈,具体访谈情况如下:

单位: 万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
走访家数①	5	7	4	4
走访客户覆盖收入金额②	2,318.54	4,722.43	3,430.39	3,531.63
收入总额③	3,438.36	6,084.01	5,432.36	5,097.35
占比④=②/③	67.43%	77.62%	63.15%	69.28%

B、对境外销售收入进行穿行测试,获取并检查了相关的订单、出库单、报关单、验收单、销售回款等原始单据,以验证收入的真实性,具体核查情况如下:

单位: 万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
穿行测试金额①	2,423.16	4,625.95	3,873.20	3,639.33
外销营业收入金额②	3,438.36	6,084.01	5,432.36	5,097.35
核查比例③=①/②	70.47%	76.03%	71.30%	71.40%

C、对主要境外客户进行函证,具体情况如下:

单位: 万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
外销收入总额①	3,438.36	6,084.01	5,432.36	5,097.35
发函金额②	3,201.80	5,923.44	5,335.18	4,663.67
发函占外销收入的比例③=②/①	93.12%	97.36%	98.21%	91.49%
回函可确认金额④	3,201.80	5,923.44	5,326.43	4,409.94
回函可确认金额占外销收入的比例⑤=④/①	93.12%	97.36%	98.05%	86.51%

(6) 在境外设立子公司开展经营业务

报告期内,发行人未在境外设立子公司开展经营业务。

3、核查结论

基于上述核查程序，申报会计师认为：

（1）发行人境外业务发展历程及商业背景具有合理性，发行人境外业务总体呈现增长趋势，与主要境外客户合作关系稳定；公司境外业务的涨幅低于境内业务，主要系公司业务呈现以内销业务为主的态势，公司产品主要应用于境内市场；

（2）发行人境外业务开展情况正常，已取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可；报告期内，发行人不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；发行人境外相关业务真实、准确，具有商业合理性；报告期内，发行人境外销售的结算方式主要以美元进行结算，公司结算方式、跨境资金流动及结换汇行为符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，不存在外汇、税务方面的重大违法违规行为；

（3）发行人境外业务业绩变动趋势合理，报告期内同类产品的境外与境内毛利率差异具有合理性；境外客户与发行人及其关联方不存在关联关系及异常资金往来；

（4）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策未发生重大不利变化，不存在对发行人未来业绩造成重大不利影响的情况；报告期内，汇兑损益对发行人业绩不会产生重大不利影响；发行人与主要客户合作时间较长，合作情况较为稳定；外销收入确认方法符合企业会计准则的规定；

（5）报告期各期发行人海关报关数据、出口退税数据等与境外销售收入不存在异常差异；报告期内，发行人不存在境外设立子公司开展经营业务的情况，亦不存在境外主要供应商；申报会计师已对主要境外客户进行了访谈，申报会计师各类核查方式的覆盖范围足以支持核查结论。

（三）区分境内、境外说明对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要客户

1、区分境内、境外说明对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论

申报会计师对发行人报告期内境内外主要客户收入实施了函证程序，并对各期验收的订单明细、验收时间等信息一并实施了函证。

(1) 境内销售函证情况

申报会计师对发行人报告期各期境内销售收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内收入金额①	16,199.41	58,773.79	42,145.27	34,629.26
发函金额②	15,574.24	57,379.54	40,997.28	32,346.55
发函金额占境内收入比例③=②/①	96.14%	97.63%	97.28%	93.41%
回函可确认金额④	15,574.24	57,379.54	40,997.28	32,346.55
回函可确认占境内收入比例⑤=④/①	96.14%	97.63%	97.28%	93.41%

如上表所示，报告期各期，申报会计师对境内销售收入发函比例分别为 93.41%、97.28%、97.63%和 96.14%，回函确认境内收入比例为 93.41%、97.28%、97.63%和 96.14%，不存在未回函的情况。

经函证，申报会计师未发现发行人境内收入确认存在异常的情况。

(2) 境外销售函证情况

申报会计师对发行人报告期各期境外销售收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入金额①	3,438.36	6,084.01	5,432.36	5,097.35
发函金额②	3,201.80	5,923.44	5,335.18	4,663.67
发函金额占境外收入比例③=②/①	93.12%	97.36%	98.21%	91.49%
回函可确认金额④	3,201.80	5,923.44	5,326.43	4,409.94
回函可确认金额占境外收入比例⑤=④/①	93.12%	97.36%	98.05%	86.51%
未回函执行替代程序金额⑥	-	-	8.76	253.74
未回函执行替代程序金额占境外收入比例⑦=⑥/①	-	-	0.16%	4.98%

如上表所示，报告期各期，申报会计师对境外客户销售收入发函比例分别为 91.49%、98.21%、97.36%和 93.12%，境外收入比例为 86.51%、98.05%、97.36%和 93.12%。

针对未回函的客户，保荐机构、申报会计师执行了替代核查程序：获取未回函客户销售订单明细，检查收入确认单据、银行收款记录等支持性文件。

经函证，申报会计师未发现发行人境外收入确认存在异常的情况。

2、说明对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要客户

（1）对主要客户访谈的核查方法

申报会计师综合考虑营业收入规模、客户性质、是否为主要新增客户等情况，对发行人报告期内的主要客户进行访谈，了解发行人与客户的业务合作情况、合同履行、货款支付、关联关系等情况，具体过程如下：

①对客户关键经办人员进行访谈，了解发行人与客户之间业务合作情况，要求被访谈人员签字、客户盖章确认访谈记录；

②获取被访谈人的名片、工牌或身份证等身份证明材料，与被访谈人在客户明显标识处合影，视频访谈取得录屏文件。

（2）访谈客户数量、对应收入金额及占比情况

申报会计师对发行人主要客户的访谈数量、对应收入金额及占比情况具体如下：

单位：万元

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

（3）访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要客户

2023 年 1 月、2024 年 6 月以及 2025 年 1-4 月，申报会计师集中对发行人主要客户的采购负责人、工程负责人等经办人员进行了访谈。访谈的内容主要包括：①主要客户的基本信息，包括实际控制人、营业规模和主营业务；②主要客户的合作情况，包括合作时间、合作原因、销售商品种类及用途、合同签订及执行情况、定价依据及方式、结算模式、退换货情况等；③主要客户与发行人等相关主

体的关联关系、其他利益往来事项；④对发行人的评价等。

发行人客户主要为立讯精密、鹏鼎控股、新普集团、富士康、客户 A 等知名全球化公司，印章管控严格、盖章流程繁琐、用印周期长，因此客户配合盖章的意愿低，但受访对象均已对访谈文件进行了完整签字确认。申报会计师通过获取受访者提供名片、身份证或在受访单位的工作证等身份证明，确认了受访者的真实身份。

申报会计师对主要客户的访谈以现场实地走访的形式为主，但对于在境内没有生产经营场所或客户相关负责人常驻境外的情况，则通过视频的形式进行访谈。为保证访谈过程的真实性，申报会计师对视频访谈全程进行录屏，并将视频访谈后记录完毕的访谈文件直接发送给受访人员，由其对访谈内容进行确认并签字，确保访谈过程记录及结果的真实性及可靠性。

（四）说明针对在手订单真实性及可执行性的核查方式、核查证据、核查比例、核查结论，是否存在期后取消或递延执行等情形

1、核查程序

针对上述相关事项，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）获取发行人 **2025 年 6 月 30 日** 在手订单明细表，了解发行人 **2025 年 6 月末** 在手订单主要客户情况，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售产品	金额
立讯精密	智能自动化设备（线）等	12,036.34
富士康	智能自动化设备（线）等	8,001.32
客户 A	智能自动化设备（线）等	5,027.83
新普集团	智能自动化设备（线）等	4,583.76
珠海冠宇	智能自动化设备（线）等	2,540.57
合计		32,189.83
2025 年 6 月 30 日在手订单金额		40,269.61
2025 年 6 月 30 日主要客户在手订单占比		79.94%

如上表所示，发行人 **2025 年 6 月末** 在手订单前五大客户均为发行人报告期内主要客户，其在手订单金额占期末在手订单总额比重达 **79.94%**，为发行人订单执行提供了良好的客户基础。上述主要客户 2022 年末和 2023 年末在手订单均已转化为销售，历史在手订单转化率高。

(2) **2025 年 6 月末**公司在手订单金额合计为 **4.03 亿元**，选取 **2025 年 6 月末 100 万元以上**的在手订单进行核查，核查订单金额为 **2.89 亿元**，核查比例为 **71.71%**。核查的具体内容包括对应订单、生产情况、发货情况、验收情况等，通过在手订单的实际执行情况核实了在手订单的真实性，可执行性。**发行人 2025 年 6 月末 100 万元以上**的在手订单均与客户约定了交货日期，但在订单实际执行过程中，存在少量由于存在客户调整设计方案、客户现场不满足设备进场条件等情况而延期执行的情况，但通常情况下延期时间较短。经与主要客户访谈，发行人报告期内与主要客户不存在相关潜在纠纷的情况。

2、核查结论

基于上述核查程序，申报会计师认为：

发行人**报告期末**在手订单真实，具有可执行性，且不存在大额订单期后取消的情况。发行**报告期末**主要在手订单在实际执行过程中，存在少量由于存在客户调整设计方案、客户现场不满足设备进场条件等情况而延期执行的情况，但通常情况下延期时间较短，且不存在潜在纠纷的情况。

问题 5.鹏鼎控股入股背景及交易真实性

根据申请文件，2023 年 1 月鹏鼎控股、东山精密参股发行人。鹏鼎控股参股发行人后，发行人对其销售收入增幅较大、毛利率上升且高于发行人平均毛利率。

请发行人：（1）说明鹏鼎控股、东山精密入股背景及原因，入股方式及资金来源，入股价格是否公允，是否涉及股权代持或其他利益安排，未按照实质重于形式原则认定其为关联方的合理性、合规性，比照关联方披露与前述企业在报告期内的交易情况，是否存在其他客户、供应商及其关联方入股发行人情形，是否存在发行人股东及董监高、（前）员工在客户或供应商处投资任职情形。（2）说明与鹏鼎控股、东山精密建立合作的背景、过程、关键时点，具体合作模式，包括定价、信用政策、物流运输、折扣返利、回款方式等，与其他客户相比是否存在显著差异。（3）说明建立合作以来发行人与鹏鼎控股、东山精密的各期交易金额、售价、毛利率及其变动原因，入股前后主要产品销售金额、单价、毛利率是否发生明显变化，报告期内对鹏鼎控股的销售收入大幅增长的具体原因，是否与其经营业绩及扩产投资情况匹配。（4）结合发行人同类产品定价及毛利率、鹏鼎控股及东山精密向其他供应商采购同类产品价格等，说明各期销售定价是否公允，鹏鼎控股入股后毛利率上升且明显高于发行人平均毛利率的原因，是否存在利益输送情形。（5）结合发行人供货份额、相比于其他供应商或原有供应商的竞争优势、长期协议签订情况、期后合作情况等，说明与鹏鼎控股、东山精密的合作是否稳定、可持续。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明鹏鼎控股、东山精密入股背景及原因，入股方式及资金来源，入股价格是否公允，是否涉及股权代持或其他利益安排，未按照实质重于形式原则认定其为关联方的合理性、合规性，比照关联方披露与前述企业在报告期内的交易情况，是否存在其他客户、供应商及其关联方入股发行人情形，是否存在发行人股东及董监高、（前）员工在客户或供应商处投资任职情形。

（一）说明鹏鼎控股、东山精密入股背景及原因，入股方式及资金来源，入股价格是否公允，是否涉及股权代持或其他利益安排

2023 年 1 月 20 日，经公司 2023 年第一次临时股东大会审议通过，同意公司注册资本由 3,334.35 万元增加至 3,555.00 万元。其中鹏鼎投资（鹏鼎控股 002938.SZ 子公司）、东山投资（东山精密 002384.SZ 子公司）分别以自有资金

现金出资 2,000 万元和 2,880 万元，本次增资的价格均为 26.67 元/股。本次增资完成后，鹏鼎投资、东山投资持有公司股份比例分别为 2.11%和 3.04%。

公司自 2017 年与鹏鼎控股开展业务合作，自 2016 年与东山精密开展业务合作，合作过程中鹏鼎控股和东山精密看好公司发展，于 2023 年 1 月投资入股公司，投资价格参考前次增资价格 26.67 元/股，投后总估值 9.48 亿元，投资价格与 2022 年 11 月前海誉韬、科升创投等投资机构及 2023 年 1 月君尚合臻的投资价格一致，具备公允性。东山精密和鹏鼎控股对公司的投资不存在股权代持或其他利益安排。

（二）未按照实质重于形式原则认定其为关联方的合理性、合规性，比照关联方披露与前述企业在报告期内的交易情况

截至报告期末，鹏鼎投资、东山投资分别持有公司 2.11%和 3.04%的股份，不属于《北京证券交易所股票上市规则》第 12.1 条第（十三）款第 1 至第 5 项关联法人的相关认定。

根据《北京证券交易所股票上市规则》第 12.1 条第（十三）款第 6 项规定，“中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人或其他组织”为公司关联法人。公司未将鹏鼎控股和东山精密认定为关联方的原因具体如下：

1、鹏鼎投资及东山投资持有发行人比例均不足 5%，对发行人的生产经营无法施加重大影响；

2、根据鹏鼎控股和东山精密的定期报告等公开资料，鹏鼎控股和东山精密均未将鸿仕达认定为关联方；

3、鹏鼎投资与东山投资入股价格为 26.67 元/股，投资价格与 2022 年 11 月前海誉韬、科升创投等投资机构及 2023 年 1 月君尚合臻的投资价格一致，具备公允性，不存在利益让渡的情形；

4、报告期各期，公司对鹏鼎控股的销售收入占营业收入的比重分别为 4.07%、7.99%、15.58%和 18.26%，对东山精密的销售收入占营业收入的比重分别为 3.05%、3.89%、3.53%和 3.07%，不存在对其业务上的重大依赖；

5、发行人自 2017 年与鹏鼎控股开展业务合作，自 2016 年与东山精密开展业务合作，鹏鼎控股和东山精密向发行人的采购智能自动化设备（线）系基于对发行人的产品质量、技术水平、供货能力等的认可，而非因投资入股而发生的采购行为。

6、发行人与鹏鼎控股及东山精密的交易价格公允，与其向其他客户销售的同类产品价格相比不存在明显差异。综上，发行人未将鹏鼎控股及东山精密认定为关联方的依据充分。

发行人已在招股说明书之“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易”中比照关联方披露各期公司与鹏鼎控股、东山精密的交易情况。具体情况如下：

“5、比照关联方披露各期公司与鹏鼎控股、东山精密的交易情况

截至报告期末，鹏鼎投资、东山投资分别持有公司 2.11%和 3.04%的股份，鹏鼎控股、东山精密系发行人客户。公司将其对鹏鼎控股、东山精密的交易比照关联交易披露的具体情况如下：

（1）销售情况

单位：万元

项目	销售内容	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
鹏鼎控股	智能自动化设备（线）、配件及耗材	3,585.09	10,102.59	3,803.27	1,618.74
东山精密	智能自动化设备（线）、配件及耗材	603.77	2,291.69	1,850.85	1,212.57

报告期内，公司主要向鹏鼎控股和东山精密销售智能自动化设备（线）产品和少量配件。鹏鼎控股和东山精密系公司消费电子领域合作多年的重要客户，公司对其销售的智能制造装备因客户不同需求具备定制化属性，销售价格系根据产品成本加成定价后双方协商确定，售价具备公允性。

（2）租赁情况

单位：万元

出租方名称	承租方名称	租赁资产种类	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
鹏鼎控股	鸿仕达	房屋建筑物	49.46	98.91	99.12	6.91

报告期内，公司为更好、更及时地向鹏鼎控股及其他珠三角地区客户提供服务，公司于深圳设立了子公司深圳鸿仕达。同时，在综合考虑品牌效应、交通便利、响应速度等因素后，公司选择租赁鹏鼎控股所处的鹏鼎时代大厦作为公司深圳办公地点，为客户提供更好的服务。公司向鹏鼎控股租赁房屋系为公司日常经营所需，且租金定价公允。”

（三）是否存在其他客户、供应商及其关联方入股发行人情形，是否存在发行人股东及董监高、（前）员工在客户或供应商处投资任职情形

通过对报告期内发行人的主要客户和供应商进行走访，对主要客户和供应商是否与发行人存在股权方面、任职方面的关联关系进行访谈确认，并在企查查等网站查询公司主要客户、供应商持股 5%以上自然人股东、董事、监事、高级管理人员与公司各期员工花名册进行交叉比对，确认除鹏鼎控股、东山精密外，不存在其他客户、供应商及其关联方入股发行人情形，亦不存在发行人股东及董监高、（前）员工在客户或供应商处投资任职情形。

二、说明与鹏鼎控股、东山精密建立合作的背景、过程、关键时点，具体合作模式，包括定价、信用政策、物流运输、折扣返利、回款方式等，与其他客户相比是否存在显著差异

报告期内，公司与鹏鼎控股、东山精密及其他主要客户建立合作的背景、过程、关键时点，具体合作模式，包括定价、信用政策、物流运输、折扣返利、回款方式等情况如下：

1、鹏鼎控股

鹏鼎控股（002938.SZ）是全球第一大 PCB/FPC 生产厂商，产品广泛应用于手机、网络设备、平板电脑、可穿戴设备、笔记本电脑、服务器/储存器、汽车电子等下游领域。公司凭借良好的业界口碑，在公司老客户的介绍下，鹏鼎控股对鸿仕达进行供应商资质审核并现场验厂，鸿仕达通过鹏鼎控股的综合评审后进入其合格供应商体系，并于 2017 年度正式开始向鹏鼎控股供应智能自动化设备及相关配件，多年来双方保持良好的合作关系。

报告期内，公司产品采用成本加成的方式向鹏鼎控股报价，并经与鹏鼎控股协商后确定最终价格。鹏鼎控股的信用政策涉及商业秘密已豁免披露，付款方式主要为银行转账。物流运输按合同约定的交付条款进行，通常为鸿仕达将设备交付至鹏鼎控股指定厂区，双方不存在折扣返利等约定。

2、东山精密

东山精密（002384.SZ）主要从事电子电路产品、精密组件、触控显示模组、LED 显示器件等的研发、生产和销售。东山精密是全球领先的 PCB/FPC 制造商之一，与全球知名消费电子和新能源汽车企业建立了长期稳定的合作关系。公司经消费电子行业客户介绍，于 2016 年开始与东山精密进行业务合作，主要向其供应智能自动化设备及相关配件，多年来双方合作良好。

报告期内，公司产品采用成本加成的方式向东山精密报价，并经与东山精密

协商后确定最终价格。东山精密的信用政策涉及商业秘密已豁免披露，付款方式主要为银行转账和银行承兑汇票相结合。物流运输按合同约定的交付条款进行，通常为鸿仕达将设备交付至东山精密指定厂区，双方不存在折扣返利等约定。

综上，公司与鹏鼎控股、东山精密多年来紧密合作，系客户在消费电子领域设备需求所致，公司与其合作模式与其他客户相比不存在显著差异。

三、说明建立合作以来发行人与鹏鼎控股、东山精密的各期交易金额、售价、毛利率及其变动原因，入股前后主要产品销售金额、单价、毛利率是否发生明显变化，报告期内对鹏鼎控股的销售收入大幅增长的具体原因，是否与其经营业绩及扩产投资情况匹配

（一）建立合作以来发行人与鹏鼎控股、东山精密的各期销售情况

发行人分别于 2017 年、2016 年起与鹏鼎控股、东山精密合作，各期销售情况如下：

单位：万元

鹏鼎控股				
年度	销售内容	销售金额	毛利率	主要设备销售单价
2025 年 1-6 月	智能自动化设备及配件	3,585.09	**	**
2024 年度	智能自动化设备及配件	10,102.59	**	**
2023 年度	智能自动化设备及配件	3,803.27	**	**
2022 年度	智能自动化设备及配件	1,618.74	**	**
2021 年度	智能自动化设备及配件	1,106.40	**	**
2020 年度	智能自动化设备及配件	6,298.62	**	**
2019 年度	智能自动化设备及配件	2,302.25	**	**
2018 年度	智能自动化设备及配件	355.75	**	**
2017 年度	智能自动化设备及配件	502.50	**	**
东山精密				
年度	销售内容	销售金额	毛利率	主要设备销售单价
2025 年 1-6 月	智能自动化设备及配件	603.77	**	**
2024 年度	智能自动化设备及配件	2,291.69	**	**
2023 年度	智能自动化设备及配件	1,850.85	**	**
2022 年度	智能自动化设备及配件	1,212.57	**	**
2021 年度	智能自动化设备及配件	3,419.03	**	**
2020 年度	智能自动化设备及配件	1,160.24	**	**

2019 年度	智能自动化设备及配件	1,211.37	**	**
2018 年度	智能自动化设备及配件	1,089.52	**	**
2017 年度	智能自动化设备及配件	365.97	**	**
2016 年度	智能自动化设备及配件	335.83	**	**

由上表可见，发行人与鹏鼎控股、东山精密合作以来的各期销售收入、产品单价和毛利率均呈现一定的波动性。销售收入的波动主要是由于公司向客户销售的智能自动化设备系根据该客户的生产需求定制而成，客户每年的设备采购需求受其自身订单获取、扩产计划、不同品类产品的固定资产投资安排等因素影响，因此各年度需求不同。鹏鼎控股和东山精密均是全球领先的 PCB/FPC 制造商，产品下游涉及消费电子、新能源汽车、通信设备等多个行业，不同领域的产品生产制程设备具有较大差异性，且消费电子、新能源汽车等领域均呈现产品种类多、更新换代速度快等特点，对生产设备在结构设计、产品精度、生产节拍等方面的需求各不相同，导致公司各年度向鹏鼎控股、东山精密销售的产品种类不同，因而价格和毛利率均呈现波动性。

（二）东山精密入股前后公司对其销售的主要产品销售金额、单价、毛利率变动情况

报告期内，公司对东山精密的销售收入分别为 1,212.57 万元、1,850.85 万元、2,291.69 万元和 **603.77 万元**。报告期各期，公司对东山精密的销售毛利率呈现一定的波动，主要系各年度销售产品的结构差异所致。

东山精密于 2023 年 1 月入股，报告期内主要产品销售金额、单价、毛利率变动情况如下：

主要产品类型	2025 年 1-6 月		
	收入（万元）	平均单价（万元/台）	毛利率
设备 1	171.00	**	**
设备 2	243.00	**	**
设备 3	93.00	**	**
设备 4	-	-	-
合计	507.00	**	**
主要产品类型	2024 年度		
	收入（万元）	平均单价（万元/台）	毛利率
设备 1	964.50	**	**
设备 2	761.20	**	**

设备 3	250.00	**	**
设备 4	-	-	-
合计	1,975.70	**	**
主要产品类型	2023 年度		
	收入（万元）	平均单价（万元/台）	毛利率
设备 1	441.20	**	**
设备 2	393.25	**	**
设备 3	597.00	**	**
设备 4	-	-	-
合计	1,431.45	**	**
主要产品类型	2022 年度		
	收入（万元）	平均单价（万元/台）	毛利率
设备 1	-	-	-
设备 2	165.60	**	**
设备 3	77.66	**	**
设备 4	358.00	**	**
合计	601.26	**	**

报告期内，公司对东山精密销售的主要为消费电子 FPC 制程相关的智能自动化设备，设备种类、设备的具体配置参数、销售价格、销售数量均根据东山精密自身需求确定，受不同型号产品配置不同的影响，生产设备的原材料投入、设备装配及调试难度等均存在一定差异，因此发行人各期对东山精密销售的产品价格、毛利率呈现波动性，产品价格和毛利率的波动分析因涉及商业秘密已豁免披露。

（三）鹏鼎控股入股前后的主要产品销售金额、单价、毛利率情况，报告期内对鹏鼎控股的销售收入大幅增长的具体原因，是否与其经营业绩及扩产投资情况匹配

鹏鼎控股于 2023 年 1 月入股，报告期内主要产品销售金额、单价、毛利率变动情况如下：

主要产品类型	2025 年 1-6 月		
	收入（万元）	平均单价（万元/台）	毛利率
设备 5	2,500.76	**	**
设备 6	152.71	**	**

合计	2,653.46	**	**
主要产品类型	2024 年度		
	收入（万元）	平均单价（万元/台）	毛利率
设备 5	6,063.40	**	**
设备 6	2,745.12	**	**
合计	8,808.52	**	**
主要产品类型	2023 年度		
	收入（万元）	平均单价（万元/台）	毛利率
设备 5	1,959.10	**	**
设备 6	986.17	**	**
合计	2,945.27	**	**
主要产品类型	2022 年度		
	收入（万元）	平均单价（万元/台）	毛利率
设备 5	1,091.50	**	**
设备 6	114.00	**	**
合计	1,205.50	**	**

报告期内，发行人主要向鹏鼎控股销售应用于消费电子领域 FPC 制程相关的智能自动化设备，该两种设备同一型号报告期内的售价基本保持一致，平均单价的差异系不同型号设备的收入占比不同所致，产品价格和毛利率的波动分析因涉及商业秘密已豁免披露。

报告期各期，公司对鹏鼎控股的收入分别为 1,618.74 万元、3,803.27 万元、10,102.59 万元和 **3,585.09 万元**。鹏鼎控股的设备增加额分别为 97,306.54 万元、71,970.23 万元、147,723.20 万元和 **70,959.01 万元**，公司对鹏鼎控股的收入占其设备增加额的比重分别为 1.66%、5.28%、6.84%和 **5.05%**。报告期内，公司对于鹏鼎控股销售收入的增长主要系下游客户的需求增长所致。其中，2024 年度，公司对鹏鼎控股的收入大幅增长，主要系当年度随着 AI 技术革新带来产业升级机会，以及新能源汽车的快速增长，PCB/FPC 的需求大幅上升，带动了鹏鼎控股对于 PCB/FPC 制程相应设备的需求。2024 年度鹏鼎控股淮安、深圳工厂进一步扩产，作为全球第一大 PCB/FPC 厂商，鹏鼎控股扩产计划的实施带动了其生产制程设备采购需求的显著增长，因此公司对于鹏鼎控股的收入增加具备合理性，与其经营业绩及扩产投资情况相匹配。

四、结合发行人同类产品定价及毛利率、鹏鼎控股及东山精密向其他供应商采购同类产品价格等，说明各期销售定价是否公允，鹏鼎控股入股后毛利率上升且明显高于发行人平均毛利率的原因，是否存在利益输送情形

（一）结合发行人同类产品定价及毛利率、东山精密向其他供应商采购同类产品价格等，说明各期销售定价是否公允

报告期各期，公司向东山精密主要销售消费电子领域 FPC 制程相关的智能自动化设备。由于公司所生产和销售的智能自动化设备均系根据其生产支撑需求定制而成，因此产品的销售定价以及各个客户毛利率也因不同客户对设备结构性性能等需求不同而存在差异性，具体产品定价及毛利率情况因涉及商业机密已豁免披露。

经查阅公开披露文件，东山精密未公开披露其采购的用于生产的机器设备价格，由于东山精密向与发行人同类设备供应商的采购价格信息涉及行业商业机密，故无法取得东山精密向其他供应商采购的同类产品价格。

综上所述，由于发行人智能自动化设备具备高度定制化的属性，同类设备的销售单价及毛利率情况视不同客户存在差异性，发行人向东山精密销售的主要设备的售价和毛利率总体位于发行人向其他客户销售的同类设备的区间内，不存在明显差异，因此发行人对东山精密的各期销售价格公允。

（二）结合发行人同类产品定价及毛利率、鹏鼎控股向其他供应商采购同类产品价格等，说明各期销售定价是否公允，鹏鼎控股入股后毛利率上升且明显高于发行人平均毛利率的原因，是否存在利益输送情形

1、结合发行人同类产品定价及毛利率、鹏鼎控股向其他供应商采购同类产品价格等，说明各期销售定价是否公允

报告期内，公司向鹏鼎控股主要销售应用于消费电子领域 FPC 制程相关的智能自动化设备。本公司智能自动化设备均按客户需求定制化生产，鉴于不同客户对设备结构、性能等要求各异，产品销售定价及相应客户的毛利率也随之不同，具体产品定价及毛利率情况因涉及商业机密已豁免披露。

经查阅公开披露文件，鹏鼎控股未公开披露其采购的用于生产的机器设备价格，由于鹏鼎控股向与发行人同类设备供应商的采购价格信息涉及行业商业机密，故无法取得鹏鼎控股向其他供应商采购的同类产品价格。

综上所述，发行人对鹏鼎控股的各期销售价格公允，发行人向鹏鼎控股销售的主要设备的售价和毛利率总体位于发行人向其他客户销售的同类设备的区间内，不存在重大差异。

2、鹏鼎控股入股后毛利率上升且明显高于发行人平均毛利率的原因，是否存在利益输送情形

（1）鹏鼎控股入股后毛利率上升的原因

报告期各期，公司对鹏鼎控股主要销售的智能自动化设备为贴装设备和自动保压机，同型号产品报告期内价格基本维持平稳，而毛利率则因销售数量、产品设计、设备部件批量化采购等因素，不同年度呈现出差异性。**2022 年度至 2024 年度**，公司对鹏鼎控股销售的毛利率上升，主要系销售数量、产品设计、设备部件批量化采购等因素所致。**2025 年 1-6 月**，公司对鹏鼎控股的毛利率明显下滑，主要系两方面原因：一方面，公司经营具有显著的季节性特征，收入集中于下半年实现，公司上半年收入规模较小，规模效应较差，使得毛利率有所下降；另一方面，公司向其销售的 FPC 制程相关的智能自动化设备因产品性能参数提升、相机模组、载具等设备部件更新换代导致材料成本大幅上升，而产品售价未同步增加，导致毛利率有所下降。鹏鼎控股毛利率报告期内变动原因的具体分析见本题回复之“三、（三）鹏鼎控股入股前后的主要产品销售金额、单价、毛利率情况，报告期内对鹏鼎控股的销售收入大幅增长的具体原因，是否与其经营业绩及扩产投资情况匹配”。

（2）发行人对鹏鼎控股的毛利率高于发行人平均毛利率的原因

公司主要客户包括立讯精密、台郡科技、新普集团、鹏鼎控股、纬创资通、台达集团、珠海冠宇等消费电子产业链中的 EMS 厂商及材料供应商，新能源汽车电机、电控配套企业以及光伏储能电池模块制造商。公司向客户销售的智能自动化设备需配合客户整条产线的生产制程安排、生产节拍需求进行定制化的设计和生产，不同客户对于产品的尺寸大小、结构设计、可实现功能等要求差异较大，具备较强的定制化属性，不存在功能型号完全可比的产品。另一方面，不同客户对于自动化设备的价格敏感程度、成本控制要求不同，导致公司对不同客户的毛利率水平差异较大，**具体产品定价及毛利率情况分析因涉及商业机密已豁免披露。**

（3）鹏鼎控股同类自动化设备供应商的毛利率水平与公司不存在重大差异

据与鹏鼎控股访谈，鹏鼎控股的主要自动化设备供应商除鸿仕达外，还包括其他智能自动化行业的知名公司，鹏鼎控股同类设备的其他供应商因涉及商业机密此处已豁免披露。

综上所述，公司智能装备产品具备较强的定制化属性，不同客户对于产品的尺寸大小、结构设计、可实现功能等要求差异较大，且不同客户对于自动化设备的价格敏感程度、成本控制要求也不同，因此不同客户间的产品毛利率存在差异，

鹏鼎控股入股发行人后，2023 及 2024 年度公司对鹏鼎控股的毛利率高于公司平均毛利率水平具备合理性，不存在利益输送情形。2025 年 1-6 月，发行人对鹏鼎控股的毛利率下降且低于当期公司平均毛利率，毛利率下滑一方面系公司经营具有显著的季节性特征，收入集中于下半年实现，公司上半年收入规模较小，规模效应较差；另一方面系当期公司为提升产品竞争力，改进产品参数性能指标，向鹏鼎控股销售的智能自动化设备的材料成本因设备部件升级而大幅上升所致。

五、结合发行人供货份额、相比于其他供应商或原有供应商的竞争优势、长期协议签订情况、期后合作情况等，说明与鹏鼎控股、东山精密的合作是否稳定、可持续

公司产品主要系根据客户需求定制化开发的智能自动化装备及智能柔性生产线，鹏鼎控股和东山精密是公司消费电子行业的服务多年的客户，公司建立了完善的销售管理内控体系，保证了与上述客户合作的连续性、稳定性和有效性，为经营目标的实现提供了坚实保障。

发行人与鹏鼎控股及东山精密均采用单独签订购销合同或订单的合作形式，尽管没有签署长期的框架协议，但由于智能装备行业设备供应商验证周期长、更新换代快的共性特征，客户一旦选择了装备供应商，若非出现重大质量问题，一般不会轻易更换。

鹏鼎控股和东山精密均为 PCB/FPC 制造行业的龙头企业，采购智能自动化设备涉及的固定资产投入较大，对于自动化设备供应厂商的筛选均有严格的认证体系。公司凭借良好的业界口碑，经老客户介绍后与鹏鼎控股和东山精密接洽，后续经鹏鼎控股和东山精密供应商资质审核并现场审验后，进入其合格供应商体系，向其供应智能制造装备。除最初的认证环节外，鹏鼎控股和东山精密还会进行供应商后续年度稽核，以确保供应商的持续供货能力，保障设备品质。由于供应商的准入审核严格，客户针对同类型的设备产品一旦选定供应商后，非重大问题不会出现更换供应商的情形。公司高度重视与客户的日常沟通，持续跟进其生产需求。尤其在消费电子产品快速迭代的背景下，为满足客户新产品的工艺要求，公司迅速响应，深度参与从研发设计到最终投产的全流程，积极配合客户进行产线升级。这种全方位、高效率的服务模式有效提升了客户粘性，从而使公司与鹏鼎控股、东山精密等核心客户建立了长期、稳定且良好的合作关系。公司向鹏鼎控股及东山精密的的供货份额因涉及商业机密已豁免披露。

自成立以来，发行人深耕智能制造装备行业，坚持以科技创新为核心的发展理念，高度重视技术储备及研发投入，并通过多年持续的优质服务，与鹏鼎控股

及东山精密保持多年紧密合作，与发行人相比其他供应商的竞争优势详见本回复第4题之“一、（四）、2、竞争优势”之回复。

截至2025年6月末，公司对鹏鼎控股及东山精密的在手订单分别为863.35万元和725.11万元，**2025年7-9月**，公司向鹏鼎控股及东山精密的销售收入分别为**835.21万元**和**340.05万元**，期后收入及在手订单情况良好。

综上所述，鹏鼎控股和东山精密作为公司合作多年的重点服务客户，公司向其销售的智能自动化设备经过多年技术磨合和产品更新迭代，已充分适配鹏鼎控股及东山精密的制程产线，且报告期后公司对其合作情况良好，亦说明公司与鹏鼎控股、东山精密的合作稳定、可持续。

申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述相关事项，申报会计师实施了以下核查程序：

1、对鹏鼎控股、东山精密进行走访，了解公司与鹏鼎控股及东山精密建立合作的背景、合作以来的双方交易规模、具体合作模式、发行人供货份额、未来合作意愿等内容；

2、访谈公司董事会秘书，了解鹏鼎投资、东山投资入股背景及原因；

3、查阅并取得鹏鼎投资、东山投资的股东调查表及确认函，了解其入股方式和资金来源；

4、查阅公司2023年1月鹏鼎投资、东山投资入股时的增资协议，确认其入股价格是否公允；

5、对报告期内发行人的主要客户和供应商进行走访，对主要客户和供应商是否与发行人存在股权方面、任职方面的关联关系进行访谈确认；

6、取得公司关于不存在公司股东及董监高、（前）员工在客户或供应商处投资任职情形的确认函；

7、通过企查查等网站，查询公司主要客户、供应商持股5%以上自然人股东、董事、监事、高级管理人员，并与公司各期员工花名册进行交叉比对，确认不存在公司股东及董监高、（前）员工在客户或供应商处投资任职的情形；

8、访谈公司管理层，了解报告期内公司对鹏鼎控股收入增长的原因；

9、查阅公司截至2025年6月末取得的鹏鼎控股、东山精密的在手订单情况；

10、查阅发行人向其他客户销售的同类产品的订单，并与鹏鼎控股和东山精

密的销售单价相比较；

11、向鹏鼎控股、东山精密函证发行人报告期内的业务合作情况；

12、对鹏鼎控股、东山精密进行收入细节测试，查阅对上述客户的销售合同、发票、签收单、验收单、银行回单等单据，确认收入的真实性。

（二）核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

1、鹏鼎投资、东山投资于 2023 年 1 月入股发行人，上述投资的主要原因系公司自 2017 年与鹏鼎控股开展业务合作，2016 年与东山精密开展业务合作，合作过程中鹏鼎控股和东山精密看好公司发展，于 2023 年 1 月投资入股公司，投资价格参考前次增资价格 26.67 元/股，投后总估值 9.48 亿元，投资价格与 2022 年 11 月前海誉韬、科升创投等投资机构及君尚合臻 2023 年 1 月的投资价格一致，具备公允性。东山精密和鹏鼎控股对公司的投资不存在股权代持或其他利益安排；发行人已在招股说明书中比照关联方披露与东山精密和鹏鼎控股在报告期内的交易情况，未按照实质重于形式原则将其认定为关联方主要是由于东山投资和鹏鼎投资持股比例较低且无法对公司施加重大影响、公司对上述客户不存在重大依赖等原因，不认定为关联方合法合规；不存在其他客户、供应商及其关联方入股发行人情形，亦不存在发行人股东及董监高、（前）员工在客户或供应商处投资任职情形；

2、发行人于 2017 年度与鹏鼎控股开展合作系发行人经老客户介绍后与鹏鼎控股接洽，后续通过其供应商资质审核并现场验厂后进入其合格供应商体系，向其供应智能制造装备；公司结合设备成本向鹏鼎控股报价，最终定价由双方协商确定，鹏鼎控股的信用政策涉及商业秘密已豁免披露，付款方式主要为银行转账，物流运输按合同约定的交付条款进行，通常为鸿仕达将设备交付至鹏鼎控股指定厂区，双方不存在折扣返利等约定；发行人于 2016 年与东山精密开展合作系经老客户介绍后与东山精密接洽，后续通过其供应商资质审核并现场验厂后进入其合格供应商体系，向其供应智能制造装备；公司结合设备成本向东山精密报价，最终定价由双方协商确定，东山精密的信用政策涉及商业秘密已豁免披露，付款方式主要为银行转账和银行承兑汇票相结合。物流运输按合同约定的交付条款进行，通常为鸿仕达将设备交付至东山精密指定厂区，双方不存在折扣返利等约定；公司与鹏鼎控股和东山精密的合作模式与其他客户相比不存在显著差异；

3、发行人与鹏鼎控股、东山精密合作以来的各期销售收入、产品单价和毛利率均呈现一定的波动性，主要系公司下游消费电子等领域呈现产品种类多、更

新换代速度快等特点，对生产设备在结构设计、产品精度、生产节拍等方面的需求各不相同所致；报告期内，公司对于鹏鼎控股销售收入的增长主要系鹏鼎控股因扩产计划而产生自动化设备需求增长所致，公司对于鹏鼎控股的收入增加具备合理性，与其经营业绩及扩产投资情况匹配；

4、发行人向东山精密和鹏鼎控股销售的主要设备的售价和毛利率总体位于发行人向其他客户销售的同类设备的区间内，不存在重大差异，发行人对东山精密、鹏鼎控股的各期销售价格公允；由于不同客户对于产品的尺寸大小、结构设计、可实现功能等要求差异较大，且不同客户对于自动化设备的价格敏感程度、成本控制要求也不同，因此不同客户间的产品毛利率存在差异，鹏鼎控股入股发行人后，**2023 及 2024 年度**公司对鹏鼎控股的毛利率高于公司平均毛利率水平具备合理性，不存在利益输送情形；**2025 年 1-6 月**，发行人对鹏鼎控股的毛利率下降且低于当期公司平均毛利率，毛利率下滑一方面系公司经营具有显著的季节性特征，收入集中于下半年实现，公司上半年收入规模较小，规模效应较差；另一方面系当期公司为提升产品竞争力，改进产品参数性能指标，向鹏鼎控股销售的智能自动化设备的材料成本因设备部件升级而大幅上升所致。

5、发行人与鹏鼎控股及东山精密期后收入及在手订单情况良好，发行人与鹏鼎控股、东山精密的合作稳定、可持续。

问题 6.收入确认合规性

根据申请文件及公开信息：（1）对于智能自动化设备（线），在运抵客户现场后，安装调试、客户验收等环节所需时间较长，公司以客户验收作为确认收入的依据。对于配件及耗材，内销：公司取得客户对相关产品的签收确认单后确认销售收入；外销：EXW 贸易模式下，公司将货物于工厂交付给承运人时确认收入。（2）发行人收入确认集中在下半年，各期第四季度确认收入占比分别为 51.04%、55.25%、48.08%，高于可比公司平均水平。

请发行人：（1）按照收入确认方式的不同（验收、签收、EXW 等）划分各期收入构成情况，说明不同收入确认方式确认收入的具体流程、依据、时点、收入确认时点的回款比例，发行人收入确认方式及依据是否符合行业惯例，与可比公司情况是否存在明显差异。（2）结合各期主要客户合同条款中关于签收或验收、控制权转移、回款进度、违约责任的相关约定等，分别说明发行人各类收入确认方式与合同约定的匹配性，验收模式下是否涉及多次验收（初验、终验）情形，报告期内主要产品的平均交付、安装调试、验收周期，说明是否存在交付时间与合同约定不符、安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长项目，是否涉及收入跨期。（3）说明各期第四季度收入占比高于可比公司的合理性，报告期各期的月度收入分布情况，区分收入确认方式（验收、签收、EXW）列表说明报告期各期第一季度、第四季度的主要客户收入确认情况，包括客户及项目名称、销售内容、金额及占比、合同签订时点、发货时点、签收时点、安装调试及试运行时间、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，是否存在发货至签收、签收至收入确认间隔时间偏短偏长的项目，是否存在发货时点与签收或验收时点跨年、客户自提时点与报关出口时点跨年情形，涉及客户及项目的具体情况，相关收入是否跨期。（4）分别说明验收、签收、EXW 三种模式下发行人获取收入确认单据的具体过程，发货单、出库单、物流单、签收单或验收单、报关单等内外部单据是否存在缺失情形，收入确认凭据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，如何核实相关凭据的真实有效性，结合前述情况，说明发行人收入确认相关内控是否健全有效。（5）分类说明各期境内、境外销售的送货地点构成情况，是否均为客户或合同约定地点，是否存在产品发至第三方仓库、售后代管、客户自提等情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）列表说明发行人安装调试、现场服务人员差旅记录、工时记录与主要项目安装调试、验收时点的匹配性，是否存在验收时点早于设备签收时点、验收时点早于安装调试人员离场时点、验收时点与安装调试人员离场时点跨年等情形，涉及

项目具体情况，是否存在收入跨期。（3）说明针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等采取的核查方式、核查比例、核查结论，结合穿行测试、细节测试、截止性测试情况（核查金额及比例），说明发行人收入确认金额、时点是否真实准确，相关内控是否健全有效。

请保荐机构提供收入确认相关的核查工作底稿。

【发行人回复】

一、按照收入确认方式的不同（验收、签收、EXW 等）划分各期收入构成情况，说明不同收入确认方式确认收入的具体流程、依据、时点、收入确认时点的回款比例，发行人收入确认方式及依据是否符合行业惯例，与可比公司情况是否存在明显差异

（一）按照收入确认方式的不同（验收、签收、EXW 等）划分各期收入构成情况，说明不同收入确认方式确认收入的具体流程、依据、时点、收入确认时点的回款比例

1、按照收入确认方式的不同划分各期收入构成情况

发行人的主营业务为智能自动化设备（线）、配件及耗材的销售，报告期内，根据实际生产经营情况，发行人收入确认方式包括验收、签收及其他，不同收入确认方式确认收入的具体流程、依据和时点情况如下：

产品	收入确认方式	具体描述	确认收入的具体流程	收入确认依据	收入确认时点
智能自动化设备（线）	验收	公司根据合同约定将产品交付给客户并经客户验收合格，客户取得相关商品控制权后确认收入	自产品交付客户后，由公司安装人员进场安装调试，当产品达到验收条件后，公司制作验收报告与客户进行确认并办理验收手续，最终由客户签署验收报告予以确认。财务部依据该验收报告确认收入。	验收报告	客户完成验收
配件及耗材	签收	在内销以及外销 DDU/DAP 贸易条款下，公司客户合同或订单要求将配件及耗材送至指定地点，取得客户对相关产品的签收确认后后确认销售收入	公司将产品运输至客户指定的交货地点，后续经客户对产品的数量、质量等确认无误后签署公司制作的签收确认单据予以确认。财务部依据签收确认单确认收入。	签收确认单	客户完成签收确认

产品	收入确认方式	具体描述	确认收入的具体流程	收入确认依据	收入确认时点
	其他	外销 EXW 贸易条款下，公司在将货物于工厂交付给承运人时确认收入	客户指定人员上门自提，公司将客户最终提货的清单交由客户指定人员签字形成自提单。财务部依据自提单确认收入。	自提单	客户上门自提时
		外销 CIF、FOB 贸易条款下，公司在完成报关手续时取得报关单后确认收入	出口货物完成报关手续后由海关出具报关单。财务部依据报关单确认收入。	报关单	完成报关，取得报关单时

如上表所示，发行人报告期内收入确认方式符合公司实际生产经营情况。

报告期各期，发行人主营业务收入按不同收入确认方式划分的构成情况如下：

单位：万元

收入确认方式	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
验收	17,908.16	91.39%	57,411.32	88.69%	42,622.68	90.16%	36,490.07	92.66%
签收	1,598.72	8.16%	7,193.61	11.11%	4,592.53	9.71%	2,826.96	7.18%
其他	89.39	0.46%	130.90	0.20%	58.03	0.12%	63.68	0.16%
合计	19,596.26	100.00%	64,735.83	100.00%	47,273.24	100.00%	39,380.72	100.00%

由上表可知，验收和签收为发行人主要收入确认方式，报告期各期占比分别为 99.84%、99.87%、99.80%和 99.55%。

2、报告期内，公司主营业务收入的收入确认方式在收入确认时点的回款比例

单位：万元

收入确认类型	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
验收	确认收入时回款金额	3,265.92	15,802.46	12,486.09	9,053.17
	确认收入（不含税）	17,908.16	57,411.32	42,622.68	36,490.07
	确认含税收入	19,785.53	64,236.45	46,739.06	40,567.50
	确认收入时回款比例	16.51%	24.60%	26.71%	22.32%
签收	确认收入时回款金额	6.29	136.02	22.02	8.64
	确认收入（不含税）	1,598.72	7,193.61	4,592.53	2,826.96
	确认含税收入	1,805.93	8,116.07	5,187.76	3,178.94

收入确认类型	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	确认收入时回款比例	0.35%	1.68%	0.42%	0.27%
其他	确认收入时回款金额	6.82	2.53	0.23	2.76
	确认收入（不含税）	89.39	130.90	58.03	63.68
	确认含税收入	89.39	130.90	58.03	63.68
	确认收入时回款比例	7.63%	1.93%	0.39%	4.34%
合计	确认收入时回款金额	3,279.03	15,941.01	12,508.33	9,064.57
	确认收入（不含税）	19,596.26	64,735.83	47,273.24	39,380.72
	确认含税收入	21,680.85	72,483.41	51,984.85	43,810.13
	确认收入时回款比例	15.12%	21.99%	24.06%	20.69%

由上表可知，发行人验收确认收入模式下，收入确认时点的回款比例分别为 22.32%、26.71%、24.60%和 **16.51%**，确认收入时的回款金额主要系验收前的预收款。签收和其他收入确认模式下，收入确认时点的回款比例较低主要系该类业务的预收款较低所致。

（二）发行人收入确认方式及依据是否符合行业惯例，与可比公司情况是否存在明显差异

发行人的主营业务为智能自动化设备（线）、配件及耗材的销售，具体的收入确认方式及依据详见本回复本小节之“（一）1、按照收入确认方式的不同划分各期收入构成情况”之回复。

同业可比上市公司的收入确认政策如下：

可比公司	主要业务	收入确认政策
博众精工 (688097)	自动化设备和治具及其他零部件的销售	自动化设备和治具及其他零部件的销售在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，并且不再对该商品实施继续管理和控制，与交易相关的经济利益能够流入本公司，相关的收入和成本能够可靠计量时确认销售收入的实现。 1、自动化设备：产品交付客户指定地点，安装、调试完毕并完成验收时，确认收入； 2、治具及其他零部件：产品交付客户指定地点，客户签收时，确认收入。
赛腾股份 (603283)	自动化设备、夹治具的销售及提供技术服务	1、自动化设备和夹治具的销售在产品完成验收，并且商品实物转移给客户，与交易相关的经济利益能够流入本公司，相关的收入和成本能够可靠计量时确认销售收入的实现。

可比公司	主要业务	收入确认政策
		(1) 合同约定本公司承担安装调试责任的：在设备完成安装调试、由客户完成验收并取得控制权时确认为销售的实现； (2) 合同约定本公司不承担安装调试责任的：在客户对设备完成验收并取得控制权时确认为销售的实现。 2、技术服务收入通常为按期（如年度）提供服务，公司按照合同约定内容提供劳务，在服务期间内分期确认技术服务收入。
佰奥智能 (300836)	销售智能组装设备、零组件产品	1、智能组装设备：在产品运抵买方指定地点，安装调试完毕并完成验收时确认收入； 2、零组件产品：境内销售时，在产品运抵买方指定地点，并经买方签收时确认收入；出口销售时，以产品办理完出口报关手续并取得报关单时确认销售收入。
强瑞技术 (301128)	工装治具、检测治具、自动化测试设备、自动化工装设备	公司销售给客户的产品，于产品交付客户并经客户验收后确认收入。

综上所述，发行人收入确认方法及依据合理谨慎，符合行业惯例，与同行业可比上市公司不存在显著差异。

二、结合各期主要客户合同条款中关于签收或验收、控制权转移、回款进度、违约责任的相关约定等，分别说明发行人各类收入确认方式与合同约定的匹配性，验收模式下是否涉及多次验收（初验、终验）情形，报告期内主要产品的平均交付、安装调试、验收周期，说明是否存在交付时间与合同约定不符、安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长项目，是否涉及收入跨期

（一）结合各期主要客户合同条款中关于签收或验收、控制权转移、回款进度、违约责任的相关约定等，分别说明发行人各类收入确认方式与合同约定的匹配性，验收模式下是否涉及多次验收（初验、终验）情形

1、主要客户合同条款

报告期内，发行人以验收、签收确认主营业务收入的比例分别为 99.84%、99.87%、99.80%和 **99.55%**，以其余确认收入方式占比较低。

（1）验收确认收入

报告期各期，以验收方式确认收入的主要客户的合同条款具体约定如下：

主要客户名称	主要合同名称	主要签收或验收条款	主要控制权转移条款	主要回款进度约定	主要违约责任
立讯精密	采购合同	采购标的物交付、安装以后，由乙方通知甲方或甲方关联企业采购部门及需求部门依据公司固定资产验收流程规范进行验收，甲方或甲方关联企业验收单签核完毕之日，视为采购标的物验收合格之起算日。	采购标的物的所有权自甲方或甲方关联企业验收合格并正式接收后归甲方所有。	**	若乙方迟延交付，乙方应按日向甲方或甲方关联企业支付采购标的物总价的 3%作为逾期交付违约金，直至计算至乙方实际交付之日。
鹏鼎控股	固定资产采购合同	买方可在产品交付前后依据其规格、质量标准及其他要求进行检验，是否检验或验收均不免除卖方对产品的任何保证义务，检验费用由卖方承担；产品只有在经买方最终验收后才视为完成交付。	合同标的物之所有权依合同约定条件交付时转移给甲方。合同标的物之风险于甲方依约验收合格后始移转于甲方。	**	除双方另行约定外，乙方若未能于约定或甲方指定之期限内完成交付、安装、试运行及保修服务，甲方可以依其裁量选择拒绝受领、延迟付款、请求损害赔偿和违约金及（或）解除合同。前述违约金应依合同总价之日千分之五按日计付，如该违约金不足以赔偿甲方之损失，除违约金以外，乙方仍应赔偿甲方所受有损失及所增加费用（含相关关税、空运费等）。
新普集团	设备买卖合同	货品按双方指定的时间送达指定地点，甲方在收到货品后于 30 日内完成验收。	设备运输、拆卸及吊装过程中发生的任何问题及责任应由卖方承担。	**	非经事前同意，卖方不得迟延交货，若迟延交货，卖方每日须给付迟延违约金予买方，每日以本采购单总价之千分之三计算。
富士康	采购订单	乙方应于合同标的交付或接到甲方通知后 3 天内派	合同标的的所有权按合同	**	若卖方违约（包括但不限于交货期、数量或质量保证），

主要客户名称	主要合同名称	主要签收或验收条款	主要控制权转移条款	主要回款进度约定	主要违约责任
		合格工程师至甲方厂房，在甲方人员协同下，由乙方承担风险，于 7 天内完成标的物的安装及试车。	约定交付时转移给甲方。合同标的的风险依约在验收完成后转移至甲方。		买方有权部分或全部终止订单而不承担责任。卖方应赔偿买方所有损失（含客户索赔、诉讼及律师费），买方有权以应付卖方款项（含产品货款）抵销上述损失。
客户 A	采购订单	买方保留在卖方工厂检验/核实产品/工艺的权利，但最终验收在买方工厂内完成。	EXW	**	违约金应适用于延迟时间或其中部分的每周订单总额的 0.5%，最高不超过订单总额的 5%。在分批交货的情况下，违约金应为未交付部分的每周或其中部分的 0.5%，最高不超过订单总额 5%。
平煤神马	设备采购合同	安装调试完成 3 日内，由买受人指定最终用户组织人员验收，验收标准按合同规定质量标准执行。设备全部经试运验收测试、完全符合约定的技术指标，经双方代表签字确认后，即完成对全部产品（设备）的最后验收。	产品交接前产生的运输、装卸、杂费、保险、税费等一切相关费用及全部风险由出卖人承担。	**	出卖人迟延交付应承担违约责任。每迟延一日，承担合同总金额 1%的违约金，造成损失的，出卖人应承担损失赔偿责任，逾期超过 10 日，买受人有权解除合同，并追究出卖人违约责任和损失赔偿责任。
台郡科技	设备买卖合同书	本设备设置完成并由甲方书面确认及接收后，由甲方通知办理验收事宜，验收通过后甲方应开立书面档载明验收相关情形交乙方收执。	由乙方负责运送，设备所有权与危险负担，自甲方完成本设备的验收后转予甲方	**	乙方若逾复验日起仍无法完成验收者，每逾一日（不足一日仍以一日计算，下同）应给付甲方合同总价 0.5% 作为惩罚性违约金。复验后若设备仍不符合附件要求，甲方得返还设备给乙方并解除本合同，乙方接到甲方通知后应于 30 日内返还所有已付款项。

主要客户名称	主要合同名称	主要签收或验收条款	主要控制权转移条款	主要回款进度约定	主要违约责任
台达集团	购销合同	验收按设备验收确认表标准验收。	产品经交付于甲方指定之地点经验收后,所有权属于甲方,危险由甲方承担;反之,危险归于乙方。	**	乙方未能依议订之交货期限内交货时,每迟延一日应赔偿甲方本合同总价款千分之三作为违约金,其违约金甲方得直接从价款中扣除;乙方违约金总额超过本合同总价款百分之三,甲方可单方面解除本合同,乙方并须赔偿相当于本合同总价款二倍金额的违约金予甲方及甲方因此所受之一切损害
珠海冠宇	买卖合同	发货前买方视情况到卖方所在地进行预验收;货物运抵交货地点后,买方进行初步检验;在货物安装、调试完毕后,进行全面的测试;各项运行试验结果、性能指标满足本合同及技术协议约定要求的,双方共同进行货物的最终验收,并签署验收报告。验收结果合格的为设备最终验收合格。	设备毁损灭失的风险在设备最终验收合格并签发验收报告之日前由卖方承担,之后由买方承担。	**	卖方必须严格遵守买方要求的供货期限,如果逾期供货,每天按合同价款的 1%交纳违约金,不足一天的按一天计算。如卖方逾期交货超过 15 天,买方有权单方解除合同,卖方除了应该退还已经取得的相关价款、费用,支付合同总额的 30%作为违约金外,违约金不足以赔偿买方实际经济损失的,卖方还应该承担由此给买方造成的一切损失。

由上表可知,发行人验收确认收入相关的合同在签收或验收条款、控制权转移、回款进度和违约责任方面多进行了较为详细的约定。

从控制权转移条款来看,发行人与立讯精密、鹏鼎控股、富士康、台郡科技、台达集团等客户明确约定了控制权在验收完成后转移至买方。但与新普集团、平煤神马等客户未明确约定控制权转移时点,或仅约定所有权在交付时转移至买方,与客户 A 约定贸易条款为 EXW,由客户指定货物代理公司负责上门提货,提货后货物毁损灭失风险转移,但前述约定并不免除发行人在合同项下应履行的安装调试义务,发行人在安装调试完成取得验收单后确认收入符合合同约定。

从回款进度来看，发行人与主要客户约定了差异化的结算条款，且均约定了验收款，但结算条款仅是商务条款，是合同双方对款项结算进度的安排，与合同确认收入无关。

从违约责任来看，发行人与主要客户均约定了无法及时完成交付或验收情况下的违约责任。但即使是在发行人与客户未明确约定无法及时完成验收情况下的违约责任，仍不能免除发行人在合同项下应履行的安装调试义务，公司在安装调试完成取得验收单后确认收入符合合同约定。

从签收或验收条款来看，发行人与主要客户均约定了由卖方提供安装调试和技术服务的条款，该服务与设备达到可运行条件存在高度关联性。同时，发行人销售的智能自动化设备（线）均为定制化产品，客户无法从安装服务本身或将安装服务与其他易于获得资源一起使用中受益，且合同双方未就服务部分单独约定价款。因此，安装服务不属于可明确区分的商品，设备销售与安装服务应视为一个商品组合，构成单项履约义务。

综上所述，公司验收确认收入模式下的合同在安装调试结束取得客户签字的验收报告后确认收入，与合同约定相匹配。

（2）签收确认收入

报告期各期，以签收方式确认收入的主要客户合同条款具体约定如下：

客户名称	合同名称	签收或验收条款	控制权转移条款	回款进度约定	违约责任
中信博	采购订单	乙方负责将产品卸货至甲方指定的卸货地点，在产品经甲方验收后合格并书面确认前风险由乙方承担，验收合格并经甲方书面确认后，货物所有权转为甲方所有。	在产品经甲方验收后合格并书面确认前风险由乙方承担，验收合格并经甲方书面确认后，货物所有权转为甲方所有。	**	乙方应按本合同中约定的交货日期交货，如乙方逾期（含因退货、换货、补足、修复等原因导致的逾期）交付产品或相关文件资料的，每逾期一天，甲方有权按逾期交付货物总价的千分之五收取滞纳金，乙方交付产品或相关文件资料超过 10 日的，甲方有权解除本合同，并有权要求乙方支付本合同总价 30% 的违约金，同时乙方应退还甲方已经支付的所有货款。

台郡科技	采购合同书	甲方或者甲方指定之第三方进行产品抽样检验或验收时，应采用甲方最新之抽样标准进行验收。	产品所有权之归属及毁损、灭失之风险，于交货手续完成前属乙方，交货手续完成后属甲方。	**	产品因可归责于乙方之事由导致延迟交货时，乙方应自原定交货日起算至实际交货日为止，按日依该延迟交付的产品总价 0.5%支付惩罚性违约金予甲方；延迟达 2 周以上或延迟交货对甲方已无意义者，甲方有权立即解除订单或终止本合同。
------	-------	--	---	----	--

由上表可知，发行人签收确认收入相关的合同在签收或验收条款、控制权转移、回款进度和违约责任方面多进行了较为详细的约定。

从签收或验收条款来看，发行人与中信博、台郡科技均约定了验收条款。其中，发行人与中信博约定经验收后完成所有权转移，双方签收确认模式下的交易标的为追踪式光伏发电控制板，该产品无需安装调试，其验收指收货后入库前的抽检，与需经安装调试后的功能性“验收”存在本质区别，实质与“签收”等同；发行人与台郡科技约定经交付后完成所有权转移，双方签收确认模式下的交易标的为配件及耗材，亦不涉及安装调试，交货后风险转移。因此，发行人将产品交付给客户，并经客户确认之后，物资数量、质量及完好性等该产品的所有权上的主要风险和报酬均转移至客户，发行人在客户完成签收确认后再进行收入核算符合合同约定。

从回款进度来看，发行人与主要客户约定了差异化的结算条款，但结算条款仅是商务条款，是合同双方对款项结算进度的安排，与合同确认收入无关。考虑到发行人在配件及耗材产品的销售过程中不涉及安装调试，相关产品在签收确认时，发行人就该商品已经享有现时收款权利，客户也负有现时付款义务。

从违约责任来看，发行人与主要客户均约定了无法及时完成交付情况下的违约责任。由于签收确认收入模式下合同标的物均为配件及耗材，发行人不存在安装调试义务，发行人在客户完成签收确认后再进行收入核算符合合同约定。

综上所述，公司签收确认收入模式下的合同在客户签收确认后再进行收入核算，与合同约定相匹配。

2、验收模式下是否涉及多次验收（初验、终验）情形

发行人产品主要为定制化设备，部分客户在设备发出前或运抵客户指定地点后，会对产品的数量、外观、参数等进行初步检验，在通过初步检验后方与发行

人沟通安装调试事宜，安装调试完成后与发行人进行最终验收，收货及安装调试过程中设置的检验均是为达到设备完成最终验收所必须的中间过程，在安装调试最终完成达到验收标准前，发行人并未完成合同约定的主要履约义务。报告期内，验收模式下，发行人对于涉及多次检验的情况，均以最终验收时间作为收入确认时点。

（二）报告期内主要产品的平均交付、安装调试、验收周期，说明是否存在交付时间与合同约定不符、安装调试、试运行或验收周期明显偏短偏长项目，是否涉及收入跨期

报告期内，公司根据客户需求设计产品方案，经客户认可后公司形成正式生产方案并下达生产订单安排生产，生产完成后联系客户沟通发货事项，双方协商一致后，公司安排发货，待产品运输至客户指定地点后，随即根据客户需求对产品进行安装调试、试运行等，在客户进行技术验证后完成项目验收手续。

报告期内，公司智能自动化设备（线）的收入金额分别为 36,490.07 万元、42,622.68 万元、57,411.32 万元和 **17,908.16 万元**，占主营业务收入的比重分别为 92.66%、90.16%、88.69%和 **91.39%**，系公司的主要收入来源。

公司智能自动化设备（线）的交付周期指开始排产时点至发货时点的时间间隔，安装调试和验收周期均指发货时点至验收时点的时间间隔。

报告期内，公司智能自动化设备（线）的收入平均交付周期分层情况如下：

单位：万元

交付周期	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3 个月以内	13,521.53	75.50%	53,345.14	92.92%	37,234.73	87.36%	32,011.91	87.73%
3-6 个月	3,528.34	19.70%	1,985.61	3.46%	4,106.82	9.64%	3,213.79	8.81%
6-9 个月	393.77	2.20%	1,744.66	3.04%	1,238.98	2.91%	839.94	2.30%
9 个月以上	464.52	2.59%	335.90	0.59%	42.15	0.10%	424.43	1.16%
合计	17,908.16	100.00%	57,411.32	100.00%	42,622.68	100.00%	36,490.07	100.00%

如上表所示，报告期各期，公司智能自动化设备（线）厂内生产周期较短，交付周期主要集中在 3 个月以内，收入占比分别为 87.73%、87.36%、92.92%和 **75.50%**。3 个月以上的主要系公司根据客户的需求先行排产，后续少量设备因客户场地未满足设备安装需求、其他关联产线布置进度放缓等因素影响，使得公司发货延后所致。**2025 年 1-6 月**，公司收入确认相关产品的交付周期 **3-6 个月**的占比较高，主要系公司交付给客户 6 的智能仓储项目金额达 **2,620 万元**，该项目规

模较大、占地面积广、场地配套要求高，客户须于交付前进行现场清理、电气适配等前期工作，导致交付周期较长，亦使得当期交付周期处于 3-6 个月的比重上升。

报告期内，公司智能自动化设备（线）的收入按验收周期分层情况如下：

单位：万元

验收周期	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3 个月以内	4,957.84	27.68%	14,701.27	25.61%	18,422.05	43.22%	11,490.59	31.49%
3-6 个月	7,526.88	42.03%	18,777.47	32.71%	13,494.09	31.66%	15,275.52	41.86%
6-9 个月	3,395.26	18.96%	15,005.73	26.14%	6,392.55	15.00%	5,051.92	13.84%
9 个月以上	2,028.17	11.33%	8,926.85	15.55%	4,313.99	10.12%	4,672.05	12.80%
合计	17,908.16	100.00%	57,411.32	100.00%	42,622.68	100.00%	36,490.07	100.00%

如上表所示，报告期内，公司智能自动化设备（线）的验收周期主要集中在 9 个月以内。报告期各期，9 个月以内验收的智能自动化设备（线）对应的收入占比分别为 87.19%、89.88%、84.46%和 **88.67%**，2024 年度平均验收周期有所延长，验收周期 6-9 个月之间的收入占比有所提升，主要受销售给客户 6 的部分设备验收周期较长所致。具体而言，当年度，客户 6 向发行人订购了数条智能手机相关的智能自动化设备（线），涉及的设备数量较多，公司在 2024 年 5 月前基本完成上述生产线的发货，2024 年 10 月，客户 6 为保障项目量产，对其中 1 条生产线进行了验收工作，并在充分收集了其他产线的运行数据的基础上，确认公司所供生产线均达到相关技术要求，于 12 月完成其余产线的验收工作，相关金额达 8,819.55 万元，使得 2024 年度 6-9 个月验收周期的金额及占比在报告期内均处于较高水平。报告期内，公司产品安装调试、试运行周期与下游客户产线建设和量产安排情况相符，公司收入确认以验收时点为准，不涉及收入跨期。

报告期内，公司主要订单中存在少量设备交付时间与合同约定时间不符的情况，具体情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月							
序号	项目	客户	订单金额	约定交付	实际交付	验收时间	备注
1	贴装设备	客户 7	1,148.00	2024 年 10 月	2024 年 10-12 月	2025 年 3 月	注 1
2	贴装设备	客户 2	587.39	2024 年 8 月	2024 年 6-7 月	2025 年 1 月、6 月	注 2
3	贴装设备、上下料机等	客户 6	330.43	2024 年 12 月	2023 年 12 月、 2024 年 5-6 月	2025 年 6 月	注 3

2024 年度							
序号	项目	客户	订单金额	约定交付	实际交付	验收时间	备注
1	智能仓储	客户 6	1,600.00	2024 年 3 月	2024 年 6 月	2024 年 11 月	注 4
2	贴装设备	客户 7	796.50	2024 年 3 月	2024 年 4-5 月	2024 年 6 月、9 月	注 5
2023 年度							
序号	项目	客户	订单金额	约定交付	实际交付	验收时间	备注
1	储能模组自动化生产线	客户 3	3,224.60	2023 年 9 月	2023 年 8-9 月	2023 年 11 月	注 6
2	储能自动线模组段	客户 4	1,584.07	2023 年 8 月	2023 年 9-10 月	2023 年 12 月	注 7
3	智能手机模组生产线	客户 8	1,222.80	2023 年 8 月	2023 年 9 月	2023 年 10 月	注 8
4	智能手机模组生产线	客户 8	854.78	2023 年 6 月	2023 年 7 月	2023 年 8 月	
2022 年度							
序号	项目	客户	订单金额	约定交付	实际交付	验收时间	备注
1	自动测试机	客户 9	1,228.00	2022 年 10 月	2022 年 2 月、 5-7 月	2022 年 11 月	注 9
2	印刷检测装备	客户 6	649.80	2022 年 5 月	2022 年 7-8 月	2022 年 9 月	注 10

注 1：该笔订单存在部分设备实际交付时间晚于订单约定时间，主要系该笔订单采购的贴装设备数量较多，且分布于客户不同的车间，交付前需要客户提前完成各车间的现场清理、电气安装等前置性准备工作后才满足设备进场条件，经双方协商一致后，客户安排公司按其通知分批进行设备交付；

注 2：该项目实际交付时间早于订单约定时间，主要系公司基于与客户 2 的稳定合作，应客户需求并配合其产线建设，经双方协商后由公司先行安排生产与发货，待客户内部相关流程完成后再签订正式订单；

注 3：该项目设备实际交付时间早于订单约定时间，主要系该项目设备运用于客户 6 新产品开发，公司为配合客户 6 新产品开发，在双方就该项目达成合作意向后即转入实施阶段，并在 2023 年 12 月和 2024 年 5-6 月进行了批发货，客户 6 在完成新产品研发且相关设备参数最终定型后完成采购订单审批流程；

注 4：该智能仓储订单属于客户 6 扩产配套的仓储自动化项目，由于项目体量大、综合性强，涉及原材料仓、线边仓、半成品仓之间的物料自动化流转，项目综合性强，在订单实际执行过程中公司根据客户的实际需求不断调整、优化方案设计，经双方协商后实际交付时间晚于合同约定时间；

注 5：客户 7 该笔订单采购的贴装设备数量较多，交付前需要客户提前完成现场清理、电气安装等前置性准备工作后才满足设备进场条件，经双方协商一致后，客户安排公司按其通知分批进行设备交付，使得实际交付时间略晚于订单约定时间；

注 6：该项目存在发货时间早于合同签订时间的情况，主要系项目实际执行过程中，客户 3 于 2023 年 8 月向公司发送了中标通知，并要求公司先行安排生产与发货，双方于 2023 年 9 月走完合同签订流程，并约定于合同签订 30 日内完成交付，从而导致实际发货时间略早于合同约定交时间；

注 7：客户 4 该笔订单相关的制程产线所需主体设备基本于 9 月交付完成，10 月份仅交付一台配套的点胶机。该项目推进过程中公司应客户需求修改部分设备功能参数，使得实际交付时间比合同约定时间略晚；

注 8：客户 8 该两笔订单实际交付时间较约定交付时间晚一个月，主要系客户现场尚不满足设备进场的前置条件，公司应客户需求延期发货所致；

注 9：该订单实际发货时间早于订单约定时间，主要系公司基于与客户 9 的长期稳定合作，应客户需求并配合其产线建设，经双方协商后由公司先行安排生产与发货，待客户内部相关流程完成后再签订正式订单。客户该笔订单内部流程走完并实际下达给公司在 2022 年 10 月，订单约定于当月末交货，但实际货物已于 2022 年年中应客户需求完成交付；

注 10：由于客户 6 在与公司签订采购订单后，设备进场前需要客户提前完成前道工序产线的布局、现场清理等前置性准备工作后才满足设备进场条件，经双方协商一致后，客户安排公司待设备进场条件满足后再发货，使得实际交付时间略晚于订单约定时间。

由此可见，公司设备交付时间与合同约定时间不符的主要原因包括客户场地不满足设备进场前置条件、项目方案设计变更导致的推迟发货；部分订单签订流程长、公司中标后即安排生产导致的提前发货等，符合公司与下游客户的实际生产经营情况。

综上所述，报告期内公司主要产品智能自动化设备（线）平均交付周期一般为 3 个月内，验收周期（自发货时点至完成验收时点）一般在 9 个月以内。报告期内，公司智能自动化设备（线）产品存在部分订单交付时间与订单约定存在偏差的情况符合公司与下游客户的实际生产经营情况，具备合理性。报告期内，公司主要产品智能自动化设备（线）产品安装调试、试运行周期与下游客户产线建设和量产安排情况相符，智能自动化设备（线）收入确认以验收时点为准，不涉及收入跨期。

三、说明各期第四季度收入占比高于可比公司的合理性，报告期各期的月度收入分布情况，区分收入确认方式（验收、签收、EXW）列表说明报告期各期第一季度、第四季度的主要客户收入确认情况，包括客户及项目名称、销售内容、金额及占比、合同签订时点、发货时点、签收时点、安装调试及试运行时间、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，是否存在发货至签收、签收至收入确认间隔时间偏短偏长的项目，是否存在发货时点与签收或验收时点跨年、客户自提时点与报关出口时点跨年情形，涉及客户及项目的具体情况，相关收入是否跨期

（一）说明各期第四季度收入占比高于可比公司的合理性

近三年，同业可比公司的分季度营业收入情况如下：

单位：万元

2024 年度								
公司名称	一季度		二季度		三季度		四季度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
博众精工	74,295.57	15.00%	109,058.26	22.01%	144,078.09	29.08%	167,988.21	33.91%
赛腾股份	77,402.66	19.10%	85,712.95	21.15%	156,268.28	38.56%	85,878.13	21.19%
佰奥智能	6,782.96	14.56%	13,400.48	28.77%	14,190.37	30.46%	12,211.45	26.21%
强瑞技术	14,989.32	13.31%	33,082.15	29.37%	30,427.08	27.01%	34,154.45	30.32%
发行人	7,587.64	11.70%	11,622.85	17.92%	14,485.14	22.33%	31,162.17	48.05%
2023 年度								
公司名称	一季度		二季度		三季度		四季度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
博众精工	88,321.40	18.25%	74,696.70	15.43%	161,458.64	33.36%	159,508.26	32.96%
赛腾股份	71,496.73	16.08%	68,867.08	15.49%	121,939.72	27.43%	182,312.51	41.00%
佰奥智能	6,581.43	11.57%	17,398.55	30.59%	8,623.17	15.16%	24,281.44	42.69%
强瑞技术	8,639.32	12.81%	13,295.84	19.72%	18,745.38	27.80%	26,741.46	39.66%
发行人	4,155.91	8.74%	6,785.41	14.26%	10,470.53	22.01%	26,165.78	55.00%
2022 年度								
公司名称	一季度		二季度		三季度		四季度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
博众精工	77,930.39	16.20%	65,094.69	13.53%	161,448.25	33.55%	176,677.50	36.72%
赛腾股份	42,337.70	14.45%	57,187.12	19.52%	111,537.66	38.07%	81,915.16	27.96%
佰奥智能	4,715.48	9.44%	17,793.14	35.62%	5,570.86	11.15%	21,873.95	43.79%
强瑞技术	6,197.09	13.57%	14,458.24	31.66%	16,707.61	36.59%	8,299.21	18.18%
发行人	3,910.34	9.84%	3,940.79	9.92%	11,673.05	29.38%	20,202.43	50.85%

由上表可见，报告期各期，公司四季度收入占比较高，主要是因为公司主要面向消费电子、新能源、泛半导体等领域提供定制化的智能制造装备，从取得订单到项目最终交付涉及多项复杂工艺流程，生产交付周期较长。在消费电子领域，由于消费电子品牌多在下半年进行新品的发布，相关产品发布后通常于四季度进行大规模量产，因此 EMS 厂商往往于下半年尤其是四季度进行固定资产验收，客户对公司设备的验收也集中在四季度。在新能源领域，我国新能源汽车行业存在“金九银十”的特征，汽车整车销量在每年第四季度大幅增加，从而汽车零部件生产厂商在四季度增加产能投放，因此客户对公司设备的验收也集中在四季度。综合上述因素，公司营业收入四季度占比较高具有合理性，公司收入呈现出明显的季节性波动特点。

和同业公司相比，公司四季度占比较高，主要系公司与同业公司相比产品更加集中于模组段而非成品段所致。鸿仕达的产品主要应用于 SMT（表面贴装技术）全制程，主要包括贴装（如高精度 FPC 及异型材料贴装）、点胶、喷码、检测、压合等工序，覆盖从元器件到模组组装的完整流程，主要应用于柔性电路板的精密贴装和模组段的质量控制。由此可见，公司的产品主要应用于消费电子、新能源汽车等领域模组段的产品生产。与此同时，同业公司中博众精工、赛腾股份、佰奥智能、强瑞技术的产品除模组段外，还覆盖成品组装及检测等成品段制程，一般来说，下游客户对于成品段的设备验收会晚于模组段的成品验收，即确认模组段是成品段的前置环节，需要优先完成调试与验收，以确保核心零部件如电池模组等的质量和产能稳定性。例如，贴片机精度直接影响模组良率，若模组段设备未经验收合格，一般成品段组装验收流程将无法启动。从同业公司的收入分布亦能发现，同业公司产品覆盖范围广，除模组段外，还提供成品段的设备，部分成品段设备会在一季度进行验收，使得其一季度收入占比高于发行人。

经公开资料检索，产品集中于模组段的其他设备类上市公司智信精密（301512.SZ）、天准科技（688003.SH）亦呈现同样的收入分布集中于四季度的趋势，其中，智信精密报告期各期四季度的销售收入占比分别为 45.38%、51.44% 和 66.48%，天准科技报告期各期四季度的销售收入占比分别为 49.48%、46.68% 和 47.10%，均处于较高水平。

综上所述，公司收入确认集中在下半年，趋势与行业一致，四季度收入确认占比超过部分同行业可比公司主要系公司业务更加集中于模组段应用所致，符合企业的实际经营情况与行业惯例。

（二）报告期各期的月度收入分布情况

报告期各期，公司主营业务收入月度分布情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 月	5,277.31	26.93%	5,022.40	7.76%	740.31	1.57%	2,456.53	6.24%
2 月	1,201.24	6.13%	1,669.92	2.58%	1,377.29	2.91%	1,028.92	2.61%
3 月	2,793.42	14.25%	863.96	1.33%	1,960.74	4.15%	347.49	0.88%
4 月	1,753.70	8.95%	2,048.16	3.16%	1,958.61	4.14%	1,865.40	4.74%
5 月	1,169.35	5.97%	2,321.04	3.59%	2,407.50	5.09%	415.80	1.06%
6 月	7,401.24	37.77%	7,224.46	11.16%	2,330.19	4.93%	1,597.24	4.06%
7 月	/	/	2,720.46	4.20%	2,048.89	4.33%	1,267.57	3.22%
8 月	/	/	4,789.74	7.40%	3,122.44	6.61%	2,090.44	5.31%
9 月	/	/	6,952.92	10.74%	5,207.67	11.02%	8,210.74	20.85%
10 月	/	/	2,494.33	3.85%	6,432.14	13.61%	3,901.70	9.91%
11 月	/	/	6,566.37	10.14%	12,265.21	25.95%	10,031.67	25.47%
12 月	/	/	22,062.07	34.08%	7,422.25	15.70%	6,167.22	15.66%
合计	19,596.26	100.00%	64,735.83	100.00%	47,273.24	100.00%	39,380.72	100.00%

报告期各期，公司收入主要集中于四季度。报告期各年度，公司 12 月份主营业务收入金额分别为 6,167.22 万元、7,422.25 万元和 22,062.07 万元，占当年度收入的比例分别为 15.66%、15.70%和 34.08%，2024 年 12 月收入及占比显著增长。

报告期各年度，公司 12 月份收入金额按照验收周期分层情况如下：

单位：万元

收入确认 方式	验收周期	2024 年 12 月		2023 年 12 月		2022 年 12 月	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
验收	3 个月以内	2,136.62	9.68%	2,222.30	29.94%	2,357.66	38.23%
	3-6 个月	6,057.19	27.46%	957.84	12.90%	1,845.99	29.93%
	6-9 个月	9,055.48	41.05%	1,614.79	21.76%	379.96	6.16%
	9 个月以上	3,742.84	16.97%	1,478.60	19.92%	1,268.92	20.58%
签收/其他	/	1,069.94	4.85%	1,148.72	15.48%	314.69	5.10%
合计		22,062.07	100.00%	7,422.25	100.00%	6,167.22	100.00%

如上表所示，2024 年 12 月，公司验收周期 3-9 个月的收入占比明显增长，主要系客户 6、客户 9、客户 2 采购的部分设备于 2024 年 12 月完成验收所致。

2024 年 12 月公司智能自动化设备（线）平均验收周期有所延长，表明公司不存在突击确认收入的情况。

2024 年 12 月，公司主营业务收入前五名客户情况如下：

客户	金额（万元）	占比
客户 6	8,819.55	39.98%
客户 9	1,511.15	6.85%
客户 2	1,476.13	6.69%
客户 12	1,393.20	6.31%
客户 A	1,023.16	4.64%
其他	7,838.89	35.53%
合计	22,062.07	100.00%

2024 年 12 月，公司向客户 6 销售对应的主营业务收入达 8,819.55 万元，金额较大，主要系客户 6 当年度扩大消费电子制造产能，扩建产线投资所致。当年度，客户 6 向发行人订购了数条智能手机相关的智能自动化设备（线），涉及的设备数量较多，公司按照与客户之间的约定分批组织生产和安装调试工作，为配合客户四季度生产高峰期，公司在 2024 年 5 月底前基本完成上述生产线的发货，并增加现场安装调试人员，加快调试进度。由于相关产线较为复杂，其安装调试及达到量产条件所需的时间较长，2024 年 10 月，客户 6 为保障项目量产，对其中 1 条生产线进行了验收工作，并在充分收集了其他产线的运行数据的基础上，确认公司所供生产线均达到相关技术要求，于 12 月完成其余产线的验收工作，导致 12 月份验收金额达 8,819.55 万元。

2024 年 12 月，公司向客户 9 销售对应的主营业务收入 1,511.15 万元，包括自动化设备（线）收入 1,044.29 万元和配件耗材收入 466.86 万元。其中，自动化设备（线）系用于生产与智能手机模组、平板电脑模组等相关的设备，12 月验收金额较大主要系客户 9 在完成量产验证、充分收集生产数据后于 12 月完成相关设备验收所致。

客户 2 是公司 2023 年度新增客户，公司向其销售智能自动化设备（线），主要系用于生产与智能手机模组相关的设备。公司集中于 2023 年 12 月至 2024 年 6 月之间向客户 2 发货，设备验收时点则集中在 2024 年 5 月、9 月和 12 月，验收金额分别为 641.39 万元、3,034.24 万元和 1,476.13 万元，验收情况与客户 2 产线建设及生产需求相符，其中，2024 年 5 月，客户 2 为保障项目量产，先行验收部分智能自动化设备（线）；2024 年 7 月，部分智能自动化设备（线）完成调试进入量产阶段，经过产能爬坡后达到验收要求，客户 2 于 2024 年 9 月份

完成相应的智能自动化设备（线）验收；2024 年 5 月后发货的智能自动化设备（线）则于当年度 12 月份完成验收。

客户 12 是全球领先的 PCB/FPC 制造商，公司向其销售自动化设备等用于生产 FPC 软板，最终用于生产智能手机、平板电脑等产品。公司 2024 年度向客户 12 销售的某款设备较上年度进行了设备升级，增加了视觉模块，通过视觉定位提升客户 FPC 生产工序中的放板良率。设备于 2024 年 1 月至 9 月陆续发货，由于涉及新技术应用，前期主要处于小批量验证阶段，后续在技术验证和数据收集完成后于 11 月至 12 月陆续完成验收，其中 11 月验收金额为 669.98 万元，12 月份验收金额为 1,393.20 万元。

客户 A 是公司 2024 年度新增客户，公司向其销售智能自动化设备生产线，用于生产智能手机模组。2024 年度，公司向客户 A 销售收入为 3,279.81 万元，集中于 8 月和 12 月验收，符合智能手机产线建设与生产需求，其中 8 月验收 1,898.81 万元，主要对应当年度 5 月和 6 月发货的设备；12 月验收 1,023.16 万元，主要对应当年度 8 月和 9 月发货的设备。

由此可见，公司 2024 年 12 月收入金额增长，主要与下游客户需求增加以及与终端产品生产节奏相对应的验收时点分布有关，具备充分的商业合理性。

（三）区分收入确认方式（验收、签收、EXW）列表说明报告期各期第一季度、第四季度的主要客户收入确认情况，包括客户及项目名称、销售内容、金额及占比、合同签订时点、发货时点、签收时点、安装调试及试运行时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，是否存在发货至签收、签收至收入确认间隔时间偏短偏长的项目，是否存在发货时点与签收或验收时点跨年、客户自提时点与报关出口时点跨年情形，涉及客户及项目的具体情况，相关收入是否跨期

报告期各期，公司按照收入确认方式分类的第一季度、第四季度主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

季度	验收		签收		其他		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
2025 年第一季度	8,514.28	91.83%	707.92	7.63%	49.77	0.54%	9,271.97
2024 年第四季度	28,961.45	93.06%	2,094.16	6.73%	67.16	0.22%	31,122.77
2024 年第一季度	6,819.13	90.24%	733.83	9.71%	3.32	0.04%	7,556.28
2023 年第四季度	24,014.34	91.94%	2,062.67	7.90%	42.58	0.16%	26,119.60

2023 年第一季度	3,294.45	80.78%	782.00	19.17%	1.89	0.05%	4,078.34
2022 年第四季度	18,751.04	93.29%	1,295.38	6.44%	54.17	0.27%	20,100.60
2022 年第一季度	3,588.18	93.61%	240.52	6.27%	4.26	0.11%	3,832.95

报告期内，公司收入确认以验收和签收为主，报告期各年的第一季度和第四季度，公司验收和签收收入合计金额分别为 3,828.69 万元、20,046.42 万元、4,076.45 万元、26,077.02 万元、7,552.96 万元、31,055.61 万元和 **9,222.20 万元**，占当季度收入的比重分别为 99.89%、99.73%、99.95%、99.84%、99.96%、99.78% 和 **99.46%**。

1、验收模式

验收模式下，公司各期第一季度、第四季度主要客户与主要收入确认项目情况如下表所示：

(1) 2025 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账日期	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
1	客户6	智能仓储	智能自动化设备（线）	2025/1/8	2,620.00	30.77%	2024年9月	2024年9月	2024年9月	2025年1月	2025年1月	验收报告	95.00%	无	
2	客户7	贴装设备	智能自动化设备（线）	2025/3/21	1,148.00	13.48%	2024年9月	2024年10-12月	2024年10-12月	2025年3月	2025年3月	验收报告	100.00%	无	
3	客户14	平板电脑电池组装生产线	智能自动化设备（线）	2025/1/16	845.00	9.92%	2024年11月	2024年11月	2024年11月	2025年1月	2025年1月	验收报告	100.00%	无	
小计					4,613.00	54.18%									
2025 年第一季度验收收入合计					8,514.28										

注 1：公司验收模式下收入确认金额较大，占比较多，同时涉及的收入确认项目较为分散，以上选取列示的收入确认项目，满足以下 2 条标准之一：（1）列示项目收入合计数占当季度收入的比例在 50%以上；（2）列示项目覆盖各季度前十大收入确认项目；上表中期后回款进度，统计截至 2025 年 9 月 30 日，下同。

(2) 2024 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账日期	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
1	客户6	智能手机模组组装线	智能自动化设备（线）	2024/10/14、 2024/12/4、 2024/12/12	8,912.59	30.77%	2024 年 3-6 月、8 月	2023 年 12 月、 2024 年 1 月、3-7 月、9 月	2023 年 12 月、 2024 年 1 月、3-7 月、9 月	2024 年 10、12 月	2024 年 10、12 月	验收报告	83.07%	无	注 1
1.1	客户6	智能手机模组组装线	智能自动化设备（线）	2024/10/14	913.07	3.15%	2024 年 4-5 月、8 月	2024 年 4-5 月、9 月	2024 年 4-5 月、9 月	2024 年 10 月	2024 年 10 月	验收报告	98.73%	无	
1.2	客户6	智能手机模组组装线	智能自动化设备（线）	2024/12/4	7,208.26	24.89%	2024 年 3-6 月、8 月	2023 年 12 月、 2024 年 1 月、3-7 月、9 月	2023 年 12 月、 2024 年 1 月、3-7 月、9 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	验收报告	79.24%	无	
1.3	客户6	智能手机模组组装线	智能自动化设备（线）	2024/12/12	791.26	2.73%	2024 年 4-5 月	2023 年 12 月、 2024 年 5-6 月	2023 年 12 月、 2024 年 5-6 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	验收报告	100.00%	无	

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账日期	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
2	客户6	智能仓储	智能自动化设备（线）	2024/11/11	2,293.68	7.92%	2024年3、9月	2024年4、6月	2024年4、6月	2024年11月	2024年11月	验收报告	57.32%	无	注2
3	客户A	智能手机模组生产线	智能自动化设备（线）	2024/12/26	1,022.69	3.53%	2024年7、8月	2024年8、9月	2024年8、9月	2024年12月	2024年12月	验收报告	100.00%	无	
4	客户10	智能手表模组自动化生产线	智能自动化设备（线）	2024/12/26	925.26	3.19%	2024年3、6月	2024年3、7月	2024年3、7月	2024年12月	2024年12月	验收报告	100.00%	无	
5	客户11	平板电脑模组自动线	智能自动化设备（线）	2024/12/13	550.44	1.90%	2024年3月	2024年3月	2024年3月	2024年12月	2024年12月	验收报告	69.41%	无	
6	客户12	植板设备等	智能自动化设备（线）	2024/11/14	501.80	1.73%	2024年1月	2024年1-2月	2024年1-2月	2024年11月	2024年11月	验收报告	90.00%	无	注3
7	客户13	新能源汽车模组产线	智能自动化设备（线）	2024/12/27、 2024/12/30	478.72	1.65%	2024年5、10月	2024年7、8、11月	2024年7、8、11月	2024年12月	2024年12月	验收报告	59.45%	无	注4

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账日期	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
7.1	客户13	新能源汽车模组产线	智能自动化设备（线）	2024/12/27	469.91	1.62%	2024年5月	2024年7月、2024年8月	2024年7月、2024年8月	2024年12月	2024年12月	验收报告	60.00%	无	
7.2	客户13	新能源汽车模组产线	智能自动化设备（线）	2024/12/30	8.81	0.03%	2024年10月	2024年11月	2024年11月	2024年12月	2024年12月	验收报告	30.00%	无	
小计					14,685.18	50.71%									
2024年第四季度验收收入合计					28,961.45										

注 1：2024 年度客户 6 扩大消费电子制造产能，增加相关产线投入。因项目体量大，包含数条生产线，涉及的设备数量多，客户分批向公司下达采购订单，公司分批组织安排生产、安装调试等工作。在双方达成合作意向后客户正式下单前，公司先行生产了少量设备发往客户现场供前期生产验证，导致该项目少量设备发货日期早于订单签订日期。2024 年 10 月，客户 6 为保障项目按期完工并投入量产工作，对其中一条生产线进行了验收工作，其余生产线于 2024 年 12 月完成验收工作；

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

注 3：该项目验收周期较长，主要系客户 12 采购该批设备计划用于新款智能手机配套的 FPC 的生产，新款智能手机量产前，该批设备涉及到新技术应用，客户需要充分收集数据后才启动验收流程，使得相关设备的验收周期较长；

注 4：该项目设备均已于 2024 年 7 月交付至客户并进场开展主体安装及调试工作，8 月份交付少量安装配件，后续因客户提出部分功能优化需求，公司增补少量产线配套载具，在完成相关设备功能优化工作后最终于 12 月完成项目验收。

(3) 2024 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行 时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
1	客户14	手写笔电池自动化产线	智能自动化设备（线）	2024/1/23	2,386.87	35.00%	2023 年 12 月	2023 年 11 月 -2024 年 1 月	2023 年 11 月 -2024 年 1 月	2024 年 1 月	2024 年 1 月	验收报告	100.00%	无	
2	客户14	手写笔电池自动化产线	智能自动化设备（线）	2024/1/23	2,244.12	32.91%	2023 年 12 月	2023 年 11-12 月	2023 年 11-12 月	2024 年 1 月	2024 年 1 月	验收报告	100.00%	无	
小计					4,630.99	67.91%									
2024 年第一季度验收收入合计					6,819.13										

注：上述两项目均系客户 14 向公司采购的智能手写笔电池自动化生产线，项目存在少量设备发货时间早于合同签订时间的情况，主要是因为上述项目均系公司原有成熟项目的复制线，客户需求较为紧急，为配合客户生产需求，公司先行生产与发货，订单于客户走完内部流程后下达给公司。上述两项目的整体验收周期较短，主要是因为该两条线属于公司成熟产品的复制线，具备相关项目丰富的安装调试经验，并且公司此前已与客户 14 完成了相同手写笔自动化生产线的验收工作，为后续复制线的安装调试及验收工作提供了丰富的经验，缩短了后续的项目安装调试及验收时间。

(4) 2023 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
1	客户3	储能模组自动化生产线	智能自动化设备(线)	2023/11/30	3,224.60	13.43%	2023 年 9 月	2023 年 8-9 月	2023 年 8-9 月	2023 年 11 月	2023 年 11 月	验收报告	100.00%	无	注 1
2	客户14	手写笔电池自动化产线	智能自动化设备(线)	2023/11/22	2,200.00	9.16%	2023 年 8 月	2023 年 8-11 月	2023 年 8-11 月	2023 年 11 月	2023 年 11 月	验收报告	100.00%	无	注 2
3	客户4	储能电池自动线模组段	智能自动化设备(线)	2023/12/20	1,584.07	6.60%	2023 年 8 月	2023 年 9-10 月	2023 年 9-10 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收报告	66.80%	无	注 3
4	客户5	储能模组自动化产线	智能自动化设备(线)	2023/11/25	1,307.96	5.45%	2023 年 7 月	2023 年 9 月	2023 年 9 月	2023 年 11 月	2023 年 11 月	验收报告	100.00%	无	
5	客户8	智能手机模组产线	智能自动化设备(线)	2023/10/31	1,222.80	5.09%	2023 年 8 月	2023 年 9 月	2023 年 10 月	2023 年 10 月	2023 年 10 月	验收报告	100.00%	无	注 4
6	客户15	新能源汽车模组生产线	智能自动化设备(线)	2023/12/26	1,165.28	4.85%	2023 年 4、6 月	2023 年 4、6 月	2023 年 4、6 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收报告	100.00%	无	

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
7	客户16	储能模组线	智能自动化设备(线)	2023/12/28	973.45	4.05%	2022年12月	2023年3月	2023年3月	2023年12月	2023年12月	验收报告	100.00%	无	
8	客户17	贴装设备等	智能自动化设备(线)	2023/10/31	910.18	3.79%	2023年8月	2023年8-9月	2023年8-9月	2023年10月	2023年10月	验收报告	100.00%	无	注5
小计					12,588.34	52.42%									
2023年第四季度验收收入合计					24,014.34										

注1：该项目存在发货时间早于合同签订时间的情况，主要系客户3于2023年8月向公司发送了中标通知，并要求公司先行安排生产与发货，双方于2023年9月走完合同签订流程。该项目在实际执行过程中，主体设备部分均已于2023年8月交付并开始进场安装调试，2023年9月交付部分主要为产线配套工具等，对项目的整体验收进度影响较小。

注2：该项目主体设备均已于2023年8月交付并开始进场安装调试，后续交付部分仅为少量配套零配件，对项目的整体验收进度影响较小。

注3：该项目主体设备均已于2023年9月交付并开始进场安装调试，后续交付部分仅为少量更换的部件，对项目的整体验收进度影响较小。

注4：该项目验收周期较短，主要是因为该智能手机主板生产线为复制线，客户8此前已与公司完成了两条相同产线的验收工作，公司积累了丰富的安装调试经验，从而加快了验收进度，缩短了验收周期。

注5：该订单验收周期较短，主要系客户购买的系公司成熟产品，公司具备丰富的安装调试经验，缩短了项目验收周期。

(5) 2023 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行 时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
1	客户14	储能电池模组组装线	智能自动化设备（线）	2023/3/31	659.30	20.01%	2022 年 10 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月	验收报告	100.00%	无	
2	客户11	平板电脑电池组装线	智能自动化设备（线）	2023/2/28	380.53	11.55%	2022 年 7 月	2022 年 8-9 月	2022 年 8-9 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	验收报告	97.79%	无	
3	客户7	贴装设备	智能自动化设备（线）	2023/3/31	295.00	8.95%	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月	验收报告	100.00%	无	
4	客户7	贴装设备	智能自动化设备（线）	2023/3/31	203.00	6.16%	2023 年 1 月	2023 年 1-2 月	2023 年 1-2 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月	验收报告	100.00%	无	注
5	客户7	贴装设备	智能自动化设备（线）	2023/3/31	177.00	5.37%	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月	验收报告	100.00%	无	注
小计					1,714.83	52.04%									
2023 年第一季度验收收入合计					3,294.45										

注：该两项目验收周期较短，主要系客户购买的系公司成熟产品，公司具备丰富的安装调试经验，缩短了项目验收周期。

(6) 2022 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
1	客户6	贴装设备等	智能自动化设备（线）	2022/11/15	1,532.55	8.17%	2022年7月	2022年8月	2022年8月	2022年11月	2022年11月	验收报告	100.00%	无	
2	客户9	自动测试机	智能自动化设备（线）	2022/11/24	1,228.00	6.55%	2022年10月	2022年2、5-7月	2022年2、5-7月	2022年11月	2022年11月	验收报告	100.00%	无	注1
3	客户9	自动点胶机	智能自动化设备（线）	2022/10/28	920.00	4.91%	2022年6月	2022年6月	2022年6月	2022年10月	2022年10月	验收报告	100.00%	无	
4	客户15	新能源汽车模组产线	智能自动化设备（线）	2022/12/12、 2022/12/28	908.15	4.84%	2022年7、10月	2022年9-11月	2022年9-11月	2022年12月	2022年12月	验收报告	100.00%	无	注2
4.1	客户15	新能源汽车模组产线	智能自动化设备（线）	2022/12/12	886.35	4.73%	2022年7月	2022年9月、2022年10月	2022年9月、2022年10月	2022年12月	2022年12月	验收报告	100.00%	无	

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
4.2	客户15	新能源汽车模组产线	智能自动化设备(线)	2022/12/28	21.80	0.11%	2022年10月	2022年11月	2022年11月	2022年12月	2022年12月	验收报告	100.00%	无	
5	客户8	智能手机模组产线	智能自动化设备(线)	2022/11/17	772.36	4.12%	2022年8月	2022年9-10月	2022年10月	2022年11月	2022年11月	验收报告	100.00%	无	注3
6	客户9	自动点胶机	智能自动化设备(线)	2022/10/12	690.00	3.68%	2022年5月	2022年5月	2022年5月	2022年10月	2022年10月	验收报告	100.00%	无	
7	客户11	智能手机模组组装线	智能自动化设备(线)	2022/12/20	546.07	2.91%	2020年3月	2020年4月	2020年4月	2022年12月	2022年12月	验收报告	100.00%	无	注4
8	客户11	智能手机模组组装线	智能自动化设备(线)	2022/12/16	489.00	2.61%	2022年5月	2022年6月	2022年6月	2022年12月	2022年12月	验收报告	100.00%	无	
9	客户6	模组自动化仓储线	智能自动化设备(线)	2022/12/15	468.00	2.50%	2022年4月	2022年9月	2022年9月	2022年12月	2022年12月	验收报告	100.00%	无	

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
10	客户9	自动点胶机	智能自动化设备（线）	2022/10/12	460.00	2.45%	2022年3月	2022年4-5月	2022年4-5月	2022年10月	2022年10月	验收报告	100.00%	无	
小计					8,014.13	42.74%									
2022年第四季度验收收入合计					18,751.04										

注 1：该项目发货时间早于合同签订时间，主要是因为公司基于与客户 9 的长期稳定合作，为配合其产线建设，经双方协商后由公司先行安排生产与发货，待客户内部相关流程完成后再签订正式合同。

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

注 3：该项目验收周期较短，主要是因为该产线属于公司成熟线体，系公司老项目的复制线，该项目技术方案、参数均已稳定，现场安装调试进度快，缩短了项目验收周期。

注 4：该项目验收周期较长，主要系客户产能规划调整及外部不可抗力影响所致。该两条产线原计划由客户印度子公司采购以扩充海外产能，双方约定在客户国内公司完成测试后发往印度安装调试并验收。但受全球公共卫生事件影响，跨境物流、安装调试人员境内流动及出入境均受到较大影响，经公司与客户双方友好协商，最终由客户的国内公司购买相关产线，并在国内厂区完成安装调试及验收。该项目的验收周期较长具备合理性，亦符合企业的实际经营情况。

(7) 2022 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	合同签订时点	发货时点	签收时点	完成安装调试及试运行 时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况	备注
1	客户6	在线检测装备	智能自动化设备（线）	2022/1/12	638.00	17.78%	2021年6月	2021年8-10月	2021年8-10月	2022年1月	2022年1月	验收报告	100.00%	无	
2	客户18	贴装设备	智能自动化设备（线）	2022/1/6	412.00	11.48%	2021年7月	2021年7月	2021年7月	2022年1月	2022年1月	验收报告	100.00%	无	
3	客户18	贴装设备	智能自动化设备（线）	2022/1/6	206.00	5.74%	2021年6月	2021年6月	2021年6月	2022年1月	2022年1月	验收报告	100.00%	无	
4	客户9	通用自动电测上料平台	智能自动化设备（线）	2022/2/16	198.00	5.52%	2021年10月	2021年6-7月、9月、11月	2021年6-7月、9月、11月	2022年2月	2022年2月	验收报告	100.00%	无	注1
5	客户18	贴装设备等	智能自动化设备（线）	2022/1/18	185.00	5.16%	2020年7月	2020年6-7月、10-11月	2020年6-7月、10-11月	2022年1月	2022年1月	验收报告	100.00%	无	注2
6	客户19	自动螺丝机	智能自动化设备（线）	2022/1/14	184.79	5.15%	2021年9月	2021年11月	2021年11月	2022年1月	2022年1月	验收报告	100.00%	无	注3
小计					1,823.79	50.83%									
2022 年第一季度验收收入合计					3,588.18										

注 1：该项目主体设备均在 2021 年 6-9 月完成发货，发货时间早于合同签订时间，主要是因为公司基于与客户 9 的长期稳定合作，为配合其产线建设，经双方协商后由公司先行安排生产与发货，待客户内部相关流程完成后再签订正式合同。

注 2：该项目主体设备均在 2020 年 6 月和 7 月完成发货，后续交付部分仅为少量产线配套零配件，对项目的整体验收进度影响较小。此外，该项目存在发货时间早于合同签订时间的情况，主要是因为公司基于与客户 18 的长期合作，为配合其产线建设，经双方协商后先行安排生产与发货，待客户内部相关流程完成后再签订正式合同。

注 3：该项目验收周期较短，主要是因为该批自动螺丝机系公司成熟机型，且公司曾于 2021 年 9 月向客户交付过相同设备，具备相关机型丰富的安装调试经验，为后续复制机的生产、安装调试积累了丰富经验，从而缩短了整体验收时间。

综上，公司报告期各期第一季度和第四季度验收确认收入模式下各主要项目回款情况良好，不存在退换货的情况，不存在发货至签收时间间隔异常偏短或异常偏长的情况，不存在签收至收入确认间隔时间异常偏短或异常偏长的情况。基于公司的实际经营，存在部分项目发货时点与验收时点跨年的情况，但公司始终以客户完成验收为收入确认时点，不存在收入跨期的情况。

2、签收模式

签收模式下，公司各期第一季度、第四季度主要收入确认项目情况如下表所示：

(1) 2025 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账日期	收入金额	收入占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	客户 5	控制板	配件及耗材	2025/1/16、 2025/2/17、 2025/3/25	393.90	55.64%	2024 年 12 月	2024 年 12 月 -2025 年 3 月	2025 年 1-3 月	2025 年 1-3 月	签收确 认单	100.00%	无
1.1	客户 5	控制板	配件及耗材	2025/1/16	64.69	9.14%	2024 年 12 月	2024 年 12 月 -2025 年 1 月	2025 年 1 月	2025 年 1 月	签收确 认单	100.00%	无
1.2	客户 5	控制板	配件及耗材	2025/2/17	74.34	10.50%	2024 年 12 月	2025 年 2 月	2025 年 2 月	2025 年 2 月	签收确 认单	100.00%	无
1.3	客户 5	控制板	配件及耗材	2025/3/25	254.87	36.00%	2024 年 12 月	2025 年 2-3 月	2025 年 3 月	2025 年 3 月	签收确 认单	100.00%	无
小计					393.90	55.64%							
2025 年第一季度签收收入合计					707.92								

注：公司签收模式确认收入的项目涉及的客户及项目数量较多，以下选取列示的收入确认项目满足以下 2 条标准之一：（1）列示项目收入合计占当季度收入的比例在 50%以上；（2）列示项目覆盖各季度前五大收入确认项目；下同。

(2) 2024 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	客户 5	控制板	配件及耗材	2024/10/18、 2024/11/18	338.72	16.17%	2024 年 8 月	2024 年 9-10 月	2024 年 10-11 月	2024 年 10-11 月	签收确认单	100.00%	无
1.1	客户 5	控制板	配件及耗材	2024/10/18	106.20	5.07%	2024 年 8 月	2024 年 9-10 月	2024 年 10 月	2024 年 10 月	签收确认单	100.00%	无
1.2	客户 5	控制板	配件及耗材	2024/11/18	232.52	11.10%	2024 年 8 月	2024 年 10 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	签收确认单	100.00%	无
2	客户 9	模切材料	配件及耗材	2024/12/31	191.63	9.15%	2024 年 11-12 月	2024 年 11-12 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	签收确认单	100.00%	无
3	客户 9	模切材料	配件及耗材	2024/12/31	160.00	7.64%	2024 年 11-12 月	2024 年 11-12 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	签收确认单	100.00%	无
4	客户 5	控制板	配件及耗材	2024/11/18、 2024/12/20	157.21	7.51%	2024 年 9 月	2024 年 10-11 月	2024 年 11-12 月	2024 年 11-12 月	签收确认单	100.00%	无
4.1	客户 5	控制板	配件及耗材	2024/11/18	88.10	4.21%	2024 年 9 月	2024 年 10-11 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	签收确认单	100.00%	无
4.2	客户 5	控制板	配件及耗材	2024/12/20	69.11	3.30%	2024 年 9 月	2024 年 11 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	签收确认单	100.00%	无

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
5	客户 9	模切材料	配件及耗材	2024/11/30	83.58	3.99%	2024 年 10 月	2024 年 10 月	2024 年 11 月	2024 年 11 月	签收确认单	100.00%	无
小计					931.14	44.46%							
2024 年第四季度签收收入合计					2,094.16								

（3）2024 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	客户 9	模切材料	配件及耗材	2024/2/28	201.40	27.45%	2024 年 1 月	2024 年 1 月	2024 年 2 月	2024 年 2 月	签收确认单	100.00%	无
2	客户 5	控制板	配件及耗材	2024/3/13	133.91	18.25%	2023 年 11 月	2024 年 2 月	2024 年 3 月	2024 年 3 月	签收确认单	100.00%	无
3	客户 9	模切材料	配件及耗材	2024/3/31	96.93	13.21%	2024 年 2 月	2024 年 2 月	2024 年 3 月	2024 年 3 月	签收确认单	100.00%	无
小计					432.24	58.90%							
2024 年第一季度签收收入合计					733.83								

(4) 2023 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	客户 5	控制板	配件及耗材	2023/12/18、 2023/12/28、 2023/12/29	679.29	32.93%	2023 年 11 月	2023 年 11-12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	签收确 认单	100.00%	无
1.1	客户 5	控制板	配件及耗材	2023/12/18	420.35	20.38%	2023 年 11 月	2023 年 11-12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	签收确 认单	100.00%	无
1.2	客户 5	控制板	配件及耗材	2023/12/28	174.87	8.48%	2023 年 11 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	签收确 认单	100.00%	无
1.3	客户 5	控制板	配件及耗材	2023/12/29	84.07	4.08%	2023 年 11 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	签收确 认单	100.00%	无
2	客户 9	模切材料	配件及耗材	2023/10/31	274.02	13.28%	2023 年 10 月	2023 年 10 月	2023 年 10 月	2023 年 10 月	签收确 认单	100.00%	无
3	客户 9	模切材料	配件及耗材	2023/11/30	226.03	10.96%	2023 年 11 月	2023 年 11 月	2023 年 11 月	2023 年 11 月	签收确 认单	100.00%	无
小计					1,179.34	57.17%							
2023 年第四季度签收收入合计					2,062.67								

(5) 2023 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	客户 9	模切材料	配件及耗材	2023/1/31	186.85	23.89%	2023 年 1 月	2023 年 1 月	2023 年 1 月	2023 年 1 月	签收确认单	100.00%	无
2	客户 9	模切材料	配件及耗材	2023/2/28	150.34	19.23%	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	签收确认单	100.00%	无
3	客户 9	模切材料	配件及耗材	2023/3/31	93.15	11.91%	2023 年 3 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月	签收确认单	100.00%	无
小计					430.34	55.03%							
2023 年第一季度签收收入合计					782.00								

(6) 2022 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	客户 9	模切材料	配件及耗材	2022/10/31	283.05	21.85%	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2022 年 10 月	签收确 认单	100.00%	无
2	客户 9	模切材料	配件及耗材	2022/11/30	202.20	15.61%	2022 年 11 月	2022 年 11 月	2022 年 11 月	2022 年 11 月	签收确 认单	100.00%	无
3	客户 9	模切材料	配件及耗材	2022/12/31	109.97	8.49%	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	签收确 认单	100.00%	无
4	客户 8	配件	配件及耗材	2022/11/17	41.74	3.22%	2022 年 7 月	2022 年 8 月	2022 年 11 月	2022 年 11 月	签收确 认单	100.00%	无
5	客户 20	配件	配件及耗材	2022/12/31	27.04	2.09%	2022 年 11 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	签收确 认单	100.00%	无
小计					664.00	51.26%							
2022 年第四季度签收收入合计					1,295.38								

(7) 2022 年第一季度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	入账时间	收入金额	收入占比	订单签订时点	发货时点	签收时点	收入确认时点	收入确认依据	期后回款进度	退换货情况
1	客户 14	配件	配件及耗材	2022/1/21	9.80	4.07%	2021 年 9 月	2022 年 1 月	2022 年 1 月	2022 年 1 月	签收确认单	100.00%	无
2	客户 21	配件	配件及耗材	2022/1/26	8.36	3.47%	2021 年 12 月	2021 年 12 月	2022 年 1 月	2022 年 1 月	签收确认单	100.00%	无
3	客户 9	加工件	配件及耗材	2022/1/19	6.37	2.65%	2021 年 12 月	2021 年 12 月	2022 年 1 月	2022 年 1 月	签收确认单	100.00%	无
4	客户 12	配件	配件及耗材	2022/3/10	5.00	2.08%	2022 年 1 月	2022 年 2 月	2022 年 3 月	2022 年 3 月	签收确认单	100.00%	无
5	客户 6	加工件	配件及耗材	2022/3/18	3.99	1.66%	2022 年 3 月	2022 年 3 月	2022 年 3 月	2022 年 3 月	签收确认单	100.00%	无
小计					33.51	13.93%							
2022 年第一季度签收收入合计					240.52								

综上，公司报告期各期第一季度和第四季度签收确认收入模式下各项目回款情况良好，不存在退换货的情况，不存在发货至签收确认时间间隔异常偏短或异常偏长的情况。公司以签收确认时点作为收入确认时点，不存在收入跨期情况。

此外，报告期各期，公司签收确认收入模式下，涉及发货时点与签收确认时点跨年的情况较少，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
本年发货，本年签收确认	1,387.17	86.77%	7,112.73	98.88%	4,500.94	98.01%	2,721.38	96.27%
上年发货，本年签收确认	211.55	13.23%	80.88	1.12%	91.58	1.99%	105.58	3.73%
合计	1,598.72	100.00%	7,193.61	100.00%	4,592.53	100.00%	2,826.96	100.00%

综上所述，报告期内，公司收入确认以验收及签收为主，公司第一季度、第四季度主要收入确认项目期后回款情况良好，不存在退换货情况，不存在发货至签收、签收至收入确认之间的时间间隔异常偏长或异常偏短的项目，基于公司的实际经营，存在部分项目发货时点与验收或签收确认时点跨年的情况，但公司始终以客户完成验收或签收确认作为收入确认时点，不存在收入跨期的情况。

四、分别说明验收、签收、EXW 三种模式下发行人获取收入确认单据的具体过程，发货单、出库单、物流单、签收单或验收单、报关单等内外部单据是否存在缺失情形，收入确认凭据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，如何核实相关凭据的真实有效性，结合前述情况，说明发行人收入确认相关内控是否健全有效

（一）分别说明验收、签收、EXW 三种模式下发行人获取收入确认单据的具体过程，发货单、出库单、物流单、签收单或验收单、报关单等内外部单据是否存在缺失情形

报告期内，公司收入确认模式主要有验收、签收和其他三种模式，各模式下发行人获取收入确认单据具体情况如下：

收入确认方式	收入确认单据的具体类型及形式	单据来源	单据获取过程
验收	收入确认单据为验收报告，载有合同/订单号码、货物名称、验收数量、验收结果、验收时间等关键信息。	公司制作验收报告，交给客户后，由客户签字确认。	自产品交付客户后，由公司安装人员进场安装调试，当产品达到验收条件后，与客户进行确认并办理验收手续，最终由客户签署验收报告予以确认。
签收	收入确认单据为签收确认单据，载有订单号码、货物名称、数量等关键信息。	公司制作签收确认单据，交给客户后，由客户签字确认。	公司将产品运输至客户指定的交货地点，后续经客户对产品的数量、质量等确认无误后签署签收确认单据予以确认。
其他	EXW 贸易条款下：收入确认依据为自提单，载有货物名称、数量、提货时间等关键信息。	客户指定人员上门自提并签署公司制作的自提单。	公司将客户最终提货的清单交由客户指定人员签字后归档。
	CIF、FOB 贸易条款下：收入确认单据为报关单，载有货物名称、数量、报关时点、发运港、目的地等关键信息。	报关单在出口货物完成报关手续后由海关出具。	公司通过“中国电子口岸”网站获取报关单。

发行人对各类收入确认模式下的相关单据进行全程把控，不存在发货单、出库单、签收单或验收单、报关单等涉及收入确认关键控制点的内外部单据缺失的情形。

（二）收入确认凭据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，如何核实相关凭据的真实有效性

公司收入确认凭据上的客户签字人员主要为客户相关业务的负责人或经办人，盖章类型以公章为主。报告期各期，公司收入确认凭据均取得客户相关业务人员签字，取得客户盖章的情况具体如下：

单位：万元

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

由上表可知，公司收入确认凭据在取得客户相关业务人员签字确认的同时，大部分也取得了客户的盖章确认。报告期各期，公司收入确认凭据经客户盖章确认的占比分别为 76.12%、78.31%、74.49%和 71.03%。报告期内，公司不同收入确认模式下不存在无签字或盖章的情形。

对于收入确认凭据的真实有效性，公司主要通过以下方式进行把控与核实：

1、验收：对于获取到的验收单，公司检查其是否带有客户印章，对于无印章部分，获取验收单签字人员的工作牌、名片等身份证明信息，并判断其是否具有代表客户验收的能力与职权；

2、签收：对于获取到的签收确认单，公司检查其是否带有客户印章，如无盖章仅有签字，则公司会通过获取签收确认单签字人员的工作牌、名片等身份证明信息判断其是否具有代表客户签收的能力与职权；

3、其他：（1）EXW 贸易模式下，由客户指定人员上门自提并签署公司制作的自提单，能够确保单据的真实有效性；（2）CIF、FOB 贸易模式下，以报关单作为收入确认依据。报关单由公司人员通过“中国电子口岸”网站直接获取，能够确保单据的真实有效性。

综上所述，公司收入确认凭据真实有效。

（三）结合前述情况，说明发行人收入确认相关内控是否健全有效

公司制定了严格的收入确认相关的内部控制制度，规范业务部门单据的收集、传递和处理管理。业务部门跟进相关单据的回收，财务部门及时了解各个项目具

体进度，实时跟进收入确认相关原始单据的回传，确保收入确认的及时性。

综上所述，公司制定了严格的与收入相关的内部控制制度，收入确认相关的内外部单据齐全，收入确认相关内控健全有效。

五、分类说明各期境内、境外销售的送货地点构成情况，是否均为客户或合同约定地点，是否存在产品发至第三方仓库、售后代管、客户自提等情形

报告期内，发行人送货地点类型包括“客户或合同约定地点”和“客户自提”，不存在产品发货至第三方仓库、售后代管等情形。各期境内、境外销售的送货地点具体构成情况如下：

单位：万元

区域	送货地点	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
境内	客户或合同约定地点	16,157.90	82.45%	58,551.82	90.45%	41,840.88	88.51%	34,283.37	87.06%
	客户自提[注]	-	-	100.00	0.15%	-	-	-	-
境外	客户或合同约定地点	2,968.27	15.15%	2,694.25	4.16%	2,014.32	4.26%	3,405.34	8.65%
	客户自提[注]	470.10	2.40%	3,389.76	5.24%	3,418.04	7.23%	1,692.01	4.30%
合计		19,596.26	100.00%	64,735.83	100.00%	47,273.24	100.00%	39,380.72	100.00%

注：公司部分智能自动化设备（线）的销售合同中约定由客户自提。对于此类业务，由于客户自提后并不免除公司安装调试义务，因此，仍以验收作为收入确认依据。

由上表可知，发行人报告期内境内外销售的送货地点多为客户或合同约定地点，存在较少部分客户自提的情形，同时各期送货地点类型占比相对稳定，无异常情形。

申报会计师核查情况

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述相关事项，申报会计师实施了以下核查程序：

- （1）访谈发行人销售负责人及财务负责人，了解发行人的销售业务流程、内部控制及收入确认方式；
- （2）查询同行业可比公司收入确认政策及依据，了解发行人收入确认方式是否符合行业惯例；
- （3）获取发行人主营业务收入明细，了解按不同确认方式分类构成情况、收入确认时间回款情况、订单交付情况及验收情况和交付方式等；
- （4）获取发行人报告期主要客户合同，查阅关于签收或验收、控制权转移、回款进度、违约责任的相关合同条款，分析各类收入确认方式与合同约定的匹配性，关注是否存在涉及多次验收的情形；
- （5）获取报告期各期主要项目情况，了解实际交付时间与合同约定交付时间、验收周期等情况，并就实际交付时间与合同约定交付时间不符、验收周期偏长或偏短等情况，对发行人销售负责人实施访谈；
- （6）了解发行人报告期各期第一季度和第四季度不同收入确认方式的主要客户收入确认情况，获取主要项目的销售合同、出库单、发票、收入确认单据、报关单、银行回单等，核查发货至签收、签收至收入确认间隔时间偏短或偏长的情况，核查发货时点与签收或验收时点跨年、客户自提时点与报关出口时点跨年的情形，并就相关情况，对发行人销售负责人实施访谈；
- （7）访谈发行人销售负责人及财务负责人，了解发行人不同收入确认方式下的收入单据获取过程，核查发行人报告期各期主要项目收入确认单据上客户签字或盖章情况。

2、核查结论

基于上述核查程序，申报会计师认为：

- （1）发行人收入确认方式及依据符合行业惯例，与可比公司情况不存在明显差异；
- （2）发行人各类收入确认方式与合同约定具有匹配性，验收模式下，发行人对于涉及多次检验的情况，均以最终验收时间作为收入确认时点；报告期内，

公司智能自动化设备(线)产品订单交付时间与订单约定不存在异常偏差的情况；报告期内，公司主要产品智能自动化设备(线)产品安装调试、试运行周期与下游客户产线建设和量产安排情况相符，智能自动化设备(线)收入确认以验收时点为准，不涉及收入跨期；

(3) 公司收入确认集中在下半年，与行业可比公司趋势一致，四季度收入确认占比超过部分同行业可比公司主要系公司业务更加集中于模组段应用所致，符合企业的实际经营情况与行业惯例；报告期内，公司收入确认以验收及签收为主，公司第一季度、第四季度主要收入确认项目期后回款情况良好，不存在退换货情况，不存在发货至签收、签收至收入确认之间的时间间隔异常偏长或异常偏短的项目，基于公司的实际经营，存在部分项目发货时点与验收或签收确认时点跨年的情况，但公司始终以客户完成验收或签收确认作为收入确认时点，不存在收入跨期的情况；

(4) 发行人对各类收入确认模式下的相关单据进行全程把控，不存在发货单、出库单、签收单或验收单、报关单等涉及收入确认关键控制点的内外部单据缺失的情形，且相关收入确认单据不存在无客户签字或盖章的情形，收入确认相关内控健全有效；

(5) 报告期内，发行人送货地点为客户或合同约定地点，存在少量客户自提的情形，但不存在发货至第三方仓库或售后代管情形。

(二) 列表说明发行人安装调试、现场服务人员差旅记录、工时记录与主要项目安装调试、验收时点的匹配性，是否存在验收时点早于设备签收时点、验收时点早于安装调试人员离场时点、验收时点与安装调试人员离场时点跨年等情形，涉及项目具体情况，是否存在收入跨期

发行人在产品送达客户指定地点后，按照客户对项目进度的要求，安排人员驻场进行安装调试工作，在安装调试过程中，驻场人员根据项目实际情况填写相关项目工时并经相关业务负责人审核。由于发行人与主要客户合作紧密，同时开展的项目较多，通常情况下，现场人员会同时连续服务于客户的多个项目，因此相关人员的工时记录能够较为准确地反映项目现场人力投入情况。

报告期各期，发行人按验收确认收入的前十大项目的工时记录、设备签收时间、验收时点等情况如下：

(1) 2025 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	工时记录	签收时间	验收时间	验收是否早于 签收	验收是否早于 离场	验收与 离场是否跨年
1	客户 6	智能仓储	2,620.00	2024 年 9-10 月、2025 年 1 月	2024 年 9 月	2025 年 1 月	否	否	否
2	客户 7	贴装设备	1,148.00	2024 年 10 月-2025 年 3 月	2024 年 10-12 月	2025 年 3 月	否	否	否
3	客户 10	智能手表 模组生产 线	854.16	2025 年 1-6 月	2024 年 12 月	2025 年 6 月	否	否	否
4	客户 14	平板电脑 电池组装 生产线	845.00	2024 年 11 月-2025 年 1 月	2024 年 11 月	2025 年 1 月	否	否	否
5	客户 14	平板电脑 电池组装 生产线	775.00	2024 年 11 月-2025 年 1 月	2024 年 11 月	2025 年 1 月	否	否	否
6	客户 2	贴装设备	587.39	2024 年 6 月 -2025 年 2 月、2025 年 4-6 月	2024 年 6-7 月	2025 年 1 月、6 月	否	否	否
7	客户 7	贴装设备	504.00	2024 年 12 月-2025 年 6 月	2024 年 12 月	2025 年 3 月、6 月	否	否	否
8	客户 6	贴装设 备、上下 料机等	330.43	2024 年 1 月 -2025 年 6 月	2023 年 12 月、2024 年 5-6 月	2025 年 6 月	否	否	否
9	客户 A	智能手机 模组生产 线	313.52	2024 年 12 月-2025 年 5 月	2024 年 12 月	2025 年 6 月	否	否	否
10	客户 7	贴装设备	309.76	2024 年 12	2024 年	2025 年	否	否	否

				月-2025年6月	12月	6月			
合计			8,287.26						
占比			46.28%						

(2) 2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	工时记录	签收时间	验收时间	验收是否早于签收	验收是否早于离场	验收与离场是否跨年
1	客户 6	智能手机模组组装线	10,025.79	2024 年 1 月-2024 年 12 月	2023 年 12 月、2024 年 1 月、2024 年 3-7 月、2024 年 9 月	2024 年 7-12 月	否	否	否
2	客户 14	手写笔电池自动化产线	2,386.87	2023 年 11 月-2024 年 1 月	2023 年 11 月-2024 年 1 月	2024 年 1 月	否	否	否
3	客户 6	智能仓储	2,293.68	2024 年 4-11 月	2024 年 4 月、2024 年 6 月	2024 年 11 月	否	否	否
4	客户 14	手写笔电池自动化产线	2,244.12	2023 年 11 月-2024 年 1 月	2023 年 11-12 月	2024 年 1 月	否	否	否
5	客户 1	储能自动化生产线	1,522.12	2023 年 10 月-2024 年 6 月	2023 年 10 月	2024 年 6 月	否	否	否
6	客户 A	智能手机模组生产线	1,319.48	2024 年 6 月	2024 年 6 月	2024 年 8 月	否	否	否
7	客户 A	智能手机	1,022.69	2024 年 8-12	2024 年 8、	2024 年	否	否	否

		模组生产线		月	9月	12月			
8	客户10	智能手表 模组自动化生产线	925.26	2024年4-12月	2024年4月、7月	2024年12月	否	否	否
9	客户7	贴装设备	885.00	2024年1-4月	2024年1月	2024年4月	否	否	否
10	客户17	贴装设备等	846.02	2023年10月-2024年2月	2023年10-11月	2024年2月	否	否	否
合计			23,471.03						
占比			40.88%						

(3) 2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	工时记录	签收时间	验收时间	验收是否早于签收	验收是否早于离场	验收与离场是否跨年
1	客户3	储能模组自动化生产线	3,224.60	2023年8-11月	2023年8-9月	2023年11月	否	否	否
2	客户14	手写笔电池自动化产线	2,200.00	2023年8-10月	2023年8-10月	2023年11月	否	否	否
3	客户4	储能电池自动线模组段	1,584.07	2023年9-11月	2023年9-10月	2023年12月	否	否	否
4	客户5	储能模组自动化产线	1,307.96	2023年9-11月	2023年9月	2023年11月	否	否	否
5	客户8	智能手机模组产线	1,222.80	2023年10月	2023年10月	2023年10月	否	否	否
6	客户8	智能手机模组产线	1,221.51	2023年5-8月	2023年5-8月	2023年8月	否	否	否

7	客户 15	新能源汽车模组生产线	1,165.28	2023 年 4-5 月、2023 年 8 月、2023 年 10 月	2023 年 4 月、2023 年 6 月	2023 年 12 月	否	否	否
8	客户 16	储能模组线	973.45	2023 年 3-6 月、2023 年 8-9 月	2023 年 3 月	2023 年 12 月	否	否	否
9	客户 17	贴装设备等	910.18	2023 年 8-10 月	2023 年 8-9 月	2023 年 10 月	否	否	否
10	客户 13	新能源汽车模组自动化生产线	883.19	2022 年 11 月-2023 年 5 月	2022 年 11 月	2023 年 11 月	否	否	否
合计			14,693.04						
占比			34.47%						

(4) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	工时记录	签收时间	验收时间	验收是否早于签收	验收是否早于离场	验收与离场是否跨年
1	客户 6	贴装设备等	1,532.55	2022 年 8-10 月	2022 年 8 月	2022 年 11 月	否	否	否
2	客户 9	自动测试机	1,228.00	2022 年 2-5 月、2022 年 7-10 月	2022 年 2 月、2022 年 5-7 月	2022 年 11 月	否	否	否
3	客户 9	自动点胶机	920.00	2022 年 6-10 月	2022 年 6 月	2022 年 10 月	否	否	否
4	客户 15	新能源汽车模组产线	908.15	2022 年 9-11 月	2022 年 9 月、2022 年 11 月	2022 年 12 月	否	否	否
5	客户 8	智能手机模组	772.36	2022 年	2022 年 10 月	2022 年	否	否	否

		产线		10月	月	11月			
6	客户7	贴装设备	708.00	2022年1-4月	2022年1月	2022年4月	否	否	否
7	客户9	自动点胶机	690.00	2022年5-10月	2022年5月	2022年10月	否	否	否
8	客户6	印刷检测装备	649.80	2022年7-9月	2022年7-8月	2022年9月	否	否	否
9	客户6	在线检测装备	638.00	2022年3-6月	2022年3月	2022年6月	否	否	否
10	客户6	在线检测装备	638.00	2021年8-12月	2021年8-10月	2022年1月	否	否	是[注]
合计			8,684.86						
占比			23.80%						

注：项目于2021年12月完成现场安装调试，客户在2022年1月走完内部验收流程。

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

（三）说明针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等采取的核查方式、核查比例、核查结论，结合穿行测试、细节测试、截止性测试情况（核查金额及比例），说明发行人收入确认金额、时点是否真实准确，相关内控是否健全有效

1、说明针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等采取的核查方式、核查比例、核查结论

（1）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

①访谈发行人管理层，了解发行人销售业务流程，取得公司销售环节内部控制制度文件；

②抽查收入确认单据，检查是否有客户签章，对于无客户盖章的收入确认单据，是否已取得名片、工牌等签字人员身份证明文件；

③在主要函证中增加产品验收时间、签收确认时间等影响收入确认的重要信

息，通过客户函证验证收入确认单据真实性。

针对收入确认单据真实性，申报会计师核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入①	19,637.78	64,857.80	47,577.62	39,726.61
（1）通过函证可确认收入确认单据真实的金额②	18,776.05	63,302.98	46,323.71	36,756.49
通过函证可确认收入确认单据真实的收入比例③=②/①	95.61%	97.60%	97.36%	92.52%
（2）通过抽查收入确认单据可确认单据真实的金额④	11,917.00	40,958.46	29,471.00	24,220.77
通过抽查收入确认单据可确认单据真实的收入比例⑤=④/①	60.68%	63.15%	61.94%	60.97%

（2）核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：报告期内，发行人的收入确认单据真实有效，客户签字、盖章具有效力。

2、结合穿行测试、细节测试、截止性测试情况（核查金额及比例），说明发行人收入确认金额、时点是否真实准确，相关内控是否健全有效。

（1）核查程序

针对收入确认金额、时点的准确性，申报会计师执行了如下核查程序：

①执行穿行测试

A、了解发行人销售业务流程及收入确认相关的关键内部控制，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司收入确认政策是否存在重大差异；

B、执行穿行测试程序，取得并检查了抽取项目的订单、收入确认凭证、发票、发货单、收入确认单据、销售回款等单据信息，测试了关键控制设计的有效性、内部控制的实施情况，测试了收入确认的金额和时间点是否正确，收入是否

真实，是否满足企业会计准则的要求。

②执行细节测试

取得并检查了所取项目的订单、收入确认凭证、发票、收入确认单据等单据信息，测试了收入确认的金额和时间点是否正确，收入是否真实，是否满足企业会计准则的要求。

③执行截止性测试

获取各期资产负债表日前后 1 个月的大额收入记账凭证及收入确认依据。取得并检查了所取项目的订单、收入确认凭证、发票、收入确认单据等单据信息。

报告期各期穿行测试、细节测试和截止性测试核查的总体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入金额①	19,637.78	64,857.80	47,577.62	39,726.61
穿行测试金额②	11,369.75	26,814.30	25,060.10	20,264.85
穿行测试比例③=②/①	57.90%	41.34%	52.67%	51.01%
细节测试金额④	3,885.27	12,854.41	3,921.80	3,955.92
细节测试比例⑤=④/①	19.78%	19.82%	8.24%	9.96%
截止性测试金额⑥	5,094.48	3,961.01	3,388.00	2,446.61
截止性测试比例⑦=⑥/①	25.94%	6.11%	7.12%	6.16%
合计核查金额⑧	11,917.00	40,958.46	29,471.00	24,220.77
合计核查比例⑨=⑧/①	60.68%	63.15%	61.94%	60.97%

注：合计核查金额已剔除重叠核查部分的样本。

④执行函证程序

申报会计师对发行人报告期内主要客户收入实施了函证程序，并对各期验收的订单明细、验收时间等信息一并实施了函证。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
营业收入金额①	19,637.78	64,857.80	47,577.62	39,726.61
收入发函金额②	18,776.05	63,302.98	46,332.46	37,010.23
发函占营业收入的比例③=②/①	95.61%	97.60%	97.38%	93.16%
回函可确认金额④	18,776.05	63,302.98	46,323.71	36,756.49
回函可确认收入金额占比⑤=④/①	95.61%	97.60%	97.36%	92.52%

未回函执行替代程序确认收入金额⑥	-	-	8.75	253.74
未回函执行替代程序确认收入占比⑦=⑥/①	-	-	0.02%	0.64%
函证程序可确认收入金额占比⑧=⑤+⑦	95.61%	97.60%	97.38%	93.16%

⑤执行访谈程序

申报会计师综合考虑营业收入规模、客户性质、是否为主要新增客户等情况，对发行人 2022 年至 2024 年的主要客户进行访谈，了解发行人与客户的业务合作情况、合同履行、货款支付、关联关系等情况。具体核查情况如下：

单位：万元

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

2、核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：发行人收入确认时点真实准确，相关内控健全有效。

问题 7.研发费用归集核算准确性

根据申请文件：（1）报告期内，公司研发费用分别为 4,019.25 万元、5,040.96 万元和 5,771.35 万元，主要由职工薪酬、材料费构成。（2）报告期各期末，研发人员数量分别为 136 人、193 人、175 人，均为专职研发人员。报告期各期，工作年限在 1 年以内的研发人员数量占比在 40%左右。

请发行人：（1）说明研发人员的认定范围及依据，研发人员与生产人员在工作内容、部门分布上的差异，是否存在生产与研发人员混同情况，各期研发人员的数量及占比、专业及教育背景、部门分布、研发项目分布、新增及减少情况，研发人员薪资水平与同行业公司的对比情况。（2）说明 2023 年研发人员大幅增长、2024 年研发人员减少但薪资总额增长、研发人员工作年限在 1 年以内占比较高的具体原因，新增研发人员的教育背景、从业经验、从事的研发项目及具体研发工作，是否具备相应的研发能力。（3）说明研发工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕，是否有考勤记录、工作日志、派工单等佐证，是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员或董监高参与研发活动情形。（4）列表说明主要研发项目各期的研发投入构成（人工、材料、差旅交通、其他等），研发投入与研发项目进度是否匹配，各期研发费用-差旅及交通费的具体明细，金额较大的原因，研发人员相关差旅活动的主要工作内容，发生在产品交付前还是产品交付后，是否属于定制化开发或安装调试、售后服务，相关费用支出列报为研发费用的合理性、合规性，是否符合行业惯例。（5）说明公司研发和生产在立项、工单建立、领料、核算、生产及储存等方面的差异及隔离措施，是否存在产研共线、定制化研发情形，是否存在生产成本与研发费用混同情形，相关内控是否健全有效。（6）说明各期研发领料的投入、产出及结存情况，是否形成研发样品或样机、废料及其最终去向（留存、报废、回用或出售），相关会计处理及涉税处理的合规性。（7）说明各期列报的研发费用、高新认定的研发费用、税收加计扣除的研发费用之间是否存在差异及其原因，是否符合高新技术企业资质获取、维持的有关规定。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明针对发行人研发工时填报准确性、研发直接投入归集核算准确性、研发相关内控健全有效性的核查方式、核查证据、核查比例、核查结论，并对发行人研发费用归集核算是否准确发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明研发人员的认定范围及依据，研发人员与生产人员在工作内容、部门分布上的差异，是否存在生产与研发人员混同情况，各期研发人员的数量及占比、专业及教育背景、部门分布、研发项目分布、新增及减少情况，研发人员薪资水平与同行业公司的对比情况

（一）说明研发人员的认定范围及依据，研发人员与生产人员在工作内容、部门分布上的差异，是否存在生产与研发人员混同情况

报告期内，公司研发人员的认定系根据员工所属部门及具体工作职责作为标准，将研发中心直接参与各研发项目的人员、研发支持人员以及研发部门管理人员认定为研发人员。其中直接参与各研发项目的人员主要工作内容系按照研发目标确定具体的研发方向，制定研发详细方案和研发流程，并按照既定的研发计划实施技术研究和开发，推动研发项目工作进度，解决研发项目中的具体问题，总结研发经验并为公司未来产品生产提供前沿性的技术方案；研发支持人员主要工作内容系协助研发管理人员制定项目计划，进行研发项目流程管理及跟踪，及时记录并反馈各研发项目的进度，建立和维护研发技术档案，协助专利申请等；研发管理人员主要工作内容系负责制定总体研发计划及工作安排，规划公司的技术发展路线、新产品开发以及实现公司的技术创新目标，主导知识产权申请，确保研发成果转化等。

报告期各期末，上述人员的具体构成情况如下：

单位：人

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
直接研发人员	184	96.84%	167	95.43%	181	93.78%	127	93.38%
研发支持人员	3	1.58%	4	2.29%	6	3.11%	3	2.21%
研发管理人员	3	1.58%	4	2.29%	6	3.11%	6	4.41%
合计	190	100.00%	175	100.00%	193	100.00%	136	100.00%

报告期各期末，公司研发人员中以直接参与研发项目的人员为主，各期末占比分别为 93.38%、93.78%、95.43%和 96.84%。

报告期各期，公司上述三类研发人员薪酬及占比情况如下：

单位：万元

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接研发人员	2,040.10	95.97%	4,089.48	94.62%	3,549.51	91.64%	2,605.45	90.50%
研发支持人员	21.18	1.00%	46.96	1.09%	49.31	1.27%	34.09	1.18%
研发管理人员	64.41	3.03%	185.62	4.29%	274.66	7.09%	239.34	8.31%
合计	2,125.69	100.00%	4,322.06	100.00%	3,873.48	100.00%	2,878.88	100.00%

报告期各期，直接参与研发项目的人员薪酬系研发人员职工薪酬的主要来源，报告期各期占比分别为 90.50%、91.64%、94.62%和 95.97%。

报告期内，公司研发人员与生产人员工作内容、部门分布差异如下：

人员类别	部门分布	相关人员的主要工作内容
研发人员	研发中心	负责智能制造装备领域的研究开发工作；负责新产品、新技术的技术论证、研发和培训；跟踪行业需求及前沿技术，布局公司核心专利，采用主动研发和需求响应式研发相结合的研发模式以在保证研发技术具有前瞻性、先进性的同时，还能够与行业需求进行精准契合，兼顾技术储备和市场需求；负责搜集公司产品相关产品、技术的技术信息；负责协助销售部门满足客户特殊产品、技术要求，解决技术难点。
生产人员	采购部	负责供应商开发和审核；对供应商的品质、交期、诚信等进行统计、评估；整体策划公司物料供应、仓储计划；负责生产用料、辅料采购；确保原料、产品等质量及其流通效率；为会计核算提供准确的数据以及便利的信息资源。
	生产部	根据客户订单需求，编制生产计划，提供给后续协助部门；负责协调和控制生产进度，确保生产有序进行和及时交货；负责生产和服务提供过程的确认管理工作；负责产品出货的包装和装车；负责产品防护的管理工作；生产过程中产生的废料存储及参与其处理。
	资材部	主要负责生产计划与生产进度，以及物料的计划、跟踪、收发、存储、使用等各方面的监督与管理等工作。
	质量管理部	负责公司原材料、成品等进行检验、测试和验证；负责公司管理体系受控文件的管理；参与新供应商评审和定期评审供应商质量表现；主导公司各管理体系的维护和改进；负责与客户和供应商有关质量信息的沟通；参与公司新产品、新工艺试制的检验、测试和验证；主导公司不良品处理，协助呆滞品处理，编制公司质量相关的文件等。

报告期内，公司研发人员均为专职研发人员，专职从事研发活动。公司研发人员中不存在既从事研发活动又从事非研发活动的非专职研发人员。报告期内，不存在非研发人员参与研发活动、研发人员参与非研发活动情形。发行人不存在生产与研发人员混同的情况。

（二）各期研发人员的数量及占比、专业及教育背景、部门分布、研发项目分布、新增及减少情况

报告期各期，公司研发人员均分布于研发中心，公司研发人员的数量及占比、专业及教育背景、研发项目分布、新增及减少情况如下：

单位：人

项目		2025年6月末/2025 年 1-6 月	2024 年末 /2024 年度	2023 年末 /2023 年度	2022 年末 /2022 年度
研发人员数量		190	175	193	136
占比		21.25%	20.28%	26.47%	23.45%
新增及减少情况		15	-18	57	/
专业及教育背景	机械设计与制造	51	45	54	40
	电气自动化	47	43	49	36
	机械工程及自动化	32	33	33	27
	计算机科学与技术	42	32	33	16
	电子信息工程	14	17	19	13
	材料工程	4	5	5	4
项目分布	研发项目数量	28	27	21	15
	平均研发人员数量	183	184	165	125
	单个项目平均研发人员数量	7	7	8	8

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 136 人、193 人、175 人和 **190 人**，占公司总人数的比重分别为 23.45%、26.47%、20.28%和 **21.25%**，公司研发人员投入力度较大，研发人员占比整体处于较高水平。报告期各期，公司研发人员专业及教育背景以机械设计与制造、电气自动化、机械工程及自动化、计算机科学与技术、电子信息工程等与公司研发需求适配的人员为主，为公司发展奠定了较好的研发人才基础。报告期各期，公司研发项目数量分别为 15 个、21 个、27 个和 **28 个**，单个项目平均研发人员数量分别为 8 人、8 人、7 人和 **7 人**，单个项目的研发人员数量基本稳定。

（三）研发人员薪资水平与同行业公司对比情况

近三年，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/年

公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
博众精工	18.27	19.43	20.72
赛腾股份	14.15	15.39	17.29
佰奥智能	7.80	9.51	9.75
强瑞技术	22.50	20.90	20.98
发行人	23.36	23.55	23.03

注：可比公司数据来源于上市公司年度报告、问询回复等公开披露资料。同业上市公司均未披露 2025 年 1-6 月相关情况，故此处列示近三年数据，下同。

报告期内，鸿仕达研发人员人均薪酬基本保持稳定，且各年度均略高于同业上市公司，主要系公司与同业上市公司的发展阶段不同，研发人才的招揽及使用差异所致。一方面，公司作为非上市民营企业，对人才的吸引力度弱于同业上市公司，公司通过提供更具有市场竞争力的薪资待遇水平以招揽研发人才；另一方面，随着公司的快速发展，为研发出更为先进的技术及更具有市场竞争力的产品，公司在研发团队的梯队建设上以使用经验丰富的研发人员为主，研发人员招聘的门槛较高，研发团队中从业经验丰富的研发人员较多，拉高了研发人员的平均薪资水平。

二、说明 2023 年研发人员大幅增长、2024 年研发人员减少但薪资总额增长、研发人员工作年限在 1 年以内占比较高的具体原因，新增研发人员的教育背景、从业经验、从事的研发项目及具体研发工作，是否具备相应的研发能力

（一）说明 2023 年研发人员大幅增长、2024 年研发人员减少但薪资总额增长的原因

2022 年末和 2023 年末，公司研发人员数量分别为 136 人和 193 人，2023 年末研发人员数量较上年末增长 57 人，人员涨幅达 41.91%，主要系公司研发项目数量增加，研发过程中对于研发人员的需求增长所致。具体而言，公司 2022 年度和 2023 年度的研发项目数量分别为 15 个和 21 个，2023 年度研发项目数量较 2022 年度增加 6 个，涨幅达 40%，研发人员数量增长与研发项目数量增长基本匹配。

2024 年末较 2023 年末研发人员数量减少 18 人，主要系随着研发人员的精简，2024 年末研发人员数量减少所致。从年度平均研发人员数量来看，2023 年

度和 2024 年度,公司研发人员平均数量分别为 165 人和 184 人,增幅为 11.52%,公司研发人员薪酬分别为 3,873.48 万元和 4,322.06 万元,增幅为 11.58%,研发人员薪酬的增长和平均研发人员数量增长基本一致。

综上所述,2023 年度研发人员数量增加主要系研发项目数量增加所致,2024 年度研发人员薪酬较 2023 年度有所增长主要系当年度平均研发人员数量较 2023 年度上升所致。

(二)说明研发人员在公司工作年限在 1 年以内占比较高的具体原因,新增研发人员的教育背景、从业经验、从事的研发项目及具体研发工作,是否具备相应的研发能力

报告期各期末,公司研发人员在公司的工作年限即司龄在 1 年以内的人员分别为 56 人、92 人、70 人和 72 人,占研发人员的比重在 40%左右,主要系公司的研发用人策略所致。为进一步提升公司竞争力,公司需要持续增加研发投入,新增研发人员不断开展对新产品、新技术的研发,以提升公司综合竞争力。此外,公司在研发团队的梯队建设上以使用经验丰富的研发人员为主,入职司龄 1 年以内的亦以经验丰富的人员为主。

报告期各期末,公司司龄 1 年以内的新增研发人员的教育背景具体情况如下:

单位:人

教育背景	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
机械工程及自动化	16	22.22%	20	28.57%	12	13.04%	14	25.00%
电气自动化	17	23.61%	15	21.43%	23	25.00%	12	21.43%
计算机科学与技术	22	30.56%	17	24.29%	19	20.65%	5	8.93%
机械设计与制造	15	20.83%	13	18.57%	25	27.17%	17	30.36%
电子信息工程	2	2.78%	5	7.14%	11	11.96%	7	12.50%
材料工程	-	0.00%	-	-	2	2.17%	1	1.79%
合计	72	100.00%	70	100.00%	92	100.00%	56	100.00%

报告期各期末,公司新增研发人员专业背景主要为机械工程及自动化、电气自动化、计算机科学与技术、机械设计与制造、电子信息工程等理工科专业背景,与公司研发需求较为匹配,能够在公司研发过程中提供有效支持。

报告期内,公司新增研发人员均系公司新招聘员工,不存在员工由其他岗位转岗至研发岗位的情况。同时,公司新增研发人员以从业经验丰富的人员为主,

其从业经验具体情况如下：

单位：人

从业经验	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
1 年以内	13	18.06%	12	17.14%	17	18.48%	11	19.64%
1-3 年	14	19.44%	12	17.14%	15	16.30%	4	7.14%
3-5 年	15	20.83%	9	12.86%	12	13.04%	4	7.14%
5 年以上	30	41.67%	37	52.86%	48	52.17%	37	66.07%
合计	72	100.00%	70	100.00%	92	100.00%	56	100.00%

由上表可见，报告期各期末，公司新增研发人员以从业经验 3 年以上的为主，报告期各期占比分别为 73.21%、65.22%、65.71%和 62.50%，系公司新增研发人员的主力军。报告期内，公司不断对研发人员进行补充和储备，在引进资历丰富的研发人员的同时兼顾吸引和培养具备潜力的年轻研发人员，在提升研发团队的整体实力的同时有效保障研发团队人才梯队建设。

报告期各期，公司新增研发人员入职后主要参与的研发项目如下：

2025 年 1-6 月			
序号	参与人员	研发项目	参与工作内容
1	崔*、江* 凡、赵*江 等 24 人	半导体银浆精密印刷工艺研发、车载继电器柔性生产线技术的研发、高精度贴装设备贴装头部模块研发、半导体陶瓷裂片技术的研发、无人工厂的自动切换模块系统的研发、汽车底盘 UV 喷涂工艺研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发、通用 IO 控制集成模块技术的研发、屏显贴装对位技术的研发、大模型图像分割神经网络的研发、大模型扩散模型分割神经网络的研发、通用柔性输送轨道技术的研发、回型框装配技术的研发、柔性半导体芯片摆盘技术的研发、立式智能仓储系统研发、FPC 多物料针板自动定位技术的研发	根据研发项目需求，完成研发项目相应的机械设计，并形成相应图纸；对机构的运动学和动力学进行分析，提高设备高速运转下的强度和稳定性；对设备实际使用情况进行分析，整理项目经验；对机构进行标准化设计。
2	王*军、张* 霸、韩*等 13 人	屏显贴装对位技术的研发、回型框装配技术的研发、FPC 多物料针板自动定位技术的研发、半导体陶瓷裂片技术的研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发、无人工厂的自动切换模块系统的研发、通用 IO 控制集成模块技术的研发、柔性半导体芯片摆盘技术的研发、通用电源控制集成箱技术的研发、BGA 拆焊技术的研发、ICT 电测模组自动切换系统的研发、自动换模保压技术的研发	进行研发项目相关的电气设计；编写电气设计手册等文件资料；对样机调试过程中的技术难点进行技术指导，对电气故障提出改进措施；制作标准化电气应用程序。

3	吴*、王* 雨、张*等 29 人	无人工厂的自动切换模块系统的研发、通用低代码 AI 应用平台的研发、AGV 柔性自动供料系统的研发、柔性半导体芯片摆盘技术的研发、大模型图像分割神经网络的研发、自动换模保压技术的研发、ICT 电测模组自动切换系统的研发、大模型扩散模型分割神经网络的研发、汽车底盘 UV 喷涂工艺研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发、半导体陶瓷裂片技术的研发、半导体固晶技术研发、屏显贴装对位技术的研发、立式智能仓储系统研发、智能生产机器人自动测试系统的研发、高精度贴装设备贴装头部模块研发、BGA 拆焊技术的研发、回型框装配技术的研发、FPC 多物料针板自动定位技术的研发、通用电源控制集成箱技术的研发	进行视觉功能等模块开发；开发新的视觉检测或者定位软件，并在设备上进行实际测试，完成相关视觉定位或者视觉检测的功能；根据研发需求进行软件部分开发，以提高公司的产品性能；形成软件技术积累，便于新项目的调用。
4	李*、李* 柯、段*鑫 等 6 人	车载继电器柔性生产线技术的研发、无人工厂的自动切换模块系统的研发、大模型图像分割神经网络的研发、通用柔性输送轨道技术的研发、汽车底盘 UV 喷涂工艺研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发	进行调研，制定研发项目的功能要求、性能指标、使用环境等；对研发项目进行过程分析，并提交给其他技术人员，便于开展项目的电气、机构开发等设计；在研发过程中进行技术指导，及时发现问题，反馈给电气、机构设计师等；整理项目资料，形成项目经验，便于新项目的执行。
2024 年度			
序号	参与人员	研发项目	参与工作内容
1	胡*兴、刘* 祥、刘*等 17 人	3C 手写笔电池组装生产研发、大尺寸显示屏软性材料精密贴合技术及贴装装备的研发、柔性线路板高精度植板技术的研发、RF 测试的自动调度系统的研发、高精度贴装设备 AGV 自动供料模块研发、兼容曲面板贴装前自动清洗技术及装备的研发、方壳电池模组 Pack 制造工艺研发、汽车底盘 UV 喷涂工艺研发、半导体固晶技术研发、CCS 极片贴装制造工艺研发、车载软板的辅料贴装系统的研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发	进行研发项目相关的电气设计；编写电气设计手册等文件资料；对样机调试过程中的技术难点进行技术指导，对电气故障提出改进措施；制作标准化电气应用程序。

2	李*、徐* 俊、陈*等 16 人	半导体固晶技术研发、CCS 极片贴装制造工艺研发、无人工厂的自动切换模块系统的研发、通用低代码运动控制平台研发、汽车底盘 UV 喷涂工艺研发、基于柔性线路板的单点伺服压合系统的研发、磷酸铁锂电池的预处理与组装焊接技术的研发、RF 测试的自动调度系统的研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发、车载软板的辅料贴装系统的研发、红外无接触式电池组件焊接装备的研发、高精度贴装设备 AGV 自动供料模块研发	根据研发项目需求，完成研发项目相应的机械设计，并形成相应图纸；对机构的运动学和动力学进行分析，提高设备高速运转下的强度和稳定性；对设备实际使用情况进行分析，整理项目经验；对机构进行标准化设计。
3	廖*昊、任* 照、郭*铭 等 16 人	柔性线路板高精度植板技术的研发、通用低代码运动控制平台研发、大尺寸显示屏软性材料精密贴合技术及贴装装备的研发、红外无接触式电池组件焊接装备的研发、硅片分选技术的研发、无人工厂的自动切换模块系统的研发、基于柔性线路板的单点伺服压合系统的研发、磷酸铁锂电池的预处理与组装焊接技术的研发、3C 手表旋钮组件组装工艺研发、汽车底盘 UV 喷涂工艺研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发	进行调研，制定研发项目的功能要求、性能指标、使用环境等；对研发项目进行过程分析，并提交给其他技术人员，便于开展项目的电气、机构开发等设计；在研发过程中进行技术指导，及时发现问题，反馈给电气、机构设计师等；整理项目资料，形成项目经验，便于新项目的执行。
4	张*超、段* *、王*兵等 20 人	通用低代码 AI 应用平台的研发、光伏电池片切测分一体机的研发、基于智能神经网络的缺陷检测软件的研发、汽车底盘 UV 喷涂工艺研发、柔性线路板高精度植板技术的研发、方壳电池模组 Pack 制造工艺研发、车载软板的辅料贴装系统的研发、高精度贴装设备 AGV 自动供料模块研发、无人工厂的自动切换模块系统的研发、基于柔性线路板的单点伺服压合系统的研发、RF 测试的自动调度系统的研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发、兼容多尺寸 FPC 高精覆膜技术及装备的研发	进行视觉功能等模块开发；开发新的视觉检测或者定位软件，并在设备上实际测试，完成相关视觉定位或者视觉检测的功能；根据研发需求进行软件部分开发，以提高公司的产品性能；形成软件技术积累，便于新项目的调用。
5	王*	无人工厂的自动切换模块系统的研发	根据研发需求，测试数字或者模拟电路，制定检测方案；进行研发项目测试电路的设计，提供完整的设计文档；自研电路设计方案，形成设计模块。

2023 年度			
序号	参与人员	研发项目	参与工作内容
1	范*义、兵* 诚、李*序 等 24 人	兼容多尺寸 FPC 高精覆膜技术及装备的研发、硅片分选技术的研发、电机轴过盈的装配技术、铜散热片高压植片成套设备的研发、兼容曲面板贴装前自动清洗技术及装备的研发、大尺寸显示屏软性材料精密贴合技术及贴装装备的研发、红外无接触式电池组件焊接装备的研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发、基于直线电机模组的车载软板精密贴装技术的研发	根据研发项目需求，完成研发项目相应的机械设计，并形成相应图纸；对机构的运动学和动力学进行分析，提高设备高速运转下的强度和稳定性；对设备实际使用情况进行分析，整理项目经验；对机构进行标准化设计。
2	朱*闻、袁* 林、孙*通 等 18 人	光伏电池片切测分一体机的研发、大尺寸显示屏软性材料精密贴合技术及贴装装备的研发、磷酸铁锂电池的预处理与组装焊接技术的研发、汽车电机转子磁钢的装配技术及磁石机的研发、兼容曲面板贴装前自动清洗技术及装备的研发、硅片分选技术的研发、兼容多尺寸 FPC 高精覆膜技术及装备的研发、红外无接触式电池组件焊接装备的研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发	进行调研，制定研发项目的功能要求、性能指标、使用环境等；对研发项目进行过程分析，并提交给其他技术人员，便于开展项目的电气、机构开发等设计；在研发过程中进行技术指导，及时发现问题，反馈给电气、机构设计师等；整理项目资料，形成项目经验，便于新项目的执行。
3	唐*远、肖* *、孟*等 23 人	汽车电机转子磁钢的装配技术及磁石机的研发、兼容曲面板贴装前自动清洗技术及装备的研发、光伏电池片切测分一体机的研发、大尺寸显示屏软性材料精密贴合技术及贴装装备的研发、SMT 高精度智能植板装备的研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发、红外无接触式电池组件焊接装备的研发、磷酸铁锂电池的预处理与组装焊接技术的研发、兼容多尺寸 FPC 高精覆膜技术及装备的研发、铜散热片高压植片成套设备的研发	进行研发项目相关的电气设计；编写电气设计手册等文件资料；对样机调试过程中的技术难点进行技术指导，对电气故障提出改进措施；制作标准化电气应用程序。
4	王*平、李* 立、王*等 26 人	兼容多尺寸 FPC 高精覆膜技术及装备的研发、LED 高速分选技术及设备的研发、铜散热片高压植片成套设备的研发、硅片分选技术的研发、基于智能神经网络的缺陷检测软件的研发、兼容多尺寸 FPC 高精覆膜技术及装	进行视觉功能等模块开发；开发新的视觉检测或者定位软件，并在设备上 进行实际测试，完成相关

		备的研发、基于智能神经网络的缺陷检测软件的研发、基于直线电机模组的车载软板精密贴装技术的研发、基于智能神经网络的缺陷检测软件的研发、光伏电池片切割分一体机的研发、基于智能神经网络的缺陷检测软件的研发、兼容曲面板贴装前自动清洗技术及装备的研发、基于智能神经网络的缺陷检测软件的研发、基于激光烧结技术的光伏电池片诱导机的研发、基于智能神经网络的缺陷检测软件的研发、汽车电机转子磁钢的装配技术及磁石机的研发、基于智能神经网络的缺陷检测软件的研发	视觉定位或者视觉检测的功能；根据研发需求进行软件部分开发，以提高公司的产品性能；形成软件技术积累，便于新项目的调用。
5	张*龙	兼容曲面板贴装前自动清洗技术及装备的研发	根据研发需求，测试数字或者模拟电路，制定检测方案；进行研发项目测试电路的设计，提供完整的设计文档；自研电路设计方案，形成设计模块。
2022 年度			
序号	参与人员	研发项目	参与工作内容
1	王*峰、翁*、崔*等 7 人	高柔性组装技术的研发、半导体封装领域精微级 Mini LED 芯片高速贴装技术的研发、通用型视觉检测平台的研发、钢散热片高压植片成套设备的研发	进行视觉功能等模块开发；开发新的视觉检测或者定位软件，并在设备上进行实际测试，完成相关视觉定位或者视觉检测的功能；根据研发需求进行软件部分开发，以提高公司的产品性能；形成软件技术积累，便于新项目的调用。
2	夏*聪、焦*同、刘*昶等 16 人	全自动智能压力检测技术及设备的研发、半导体封装领域精微级 Mini LED 芯片高速贴装技术的研发、通用型视觉检测平台的研发、全自动高精高速智能反贴(组)装技术的研发、智能仓储系统的研发、高柔性组装技术的研发、用于芯片全自动植散热片机及密封技术的研发、3C 手机锂电池 PACK 生产装配成套装备的研发、用于芯片全自动植散热片机及密封技术的研发、LED 高速分选技术及设备的研发	进行研发项目相关的电气设计；编写电气设计手册等文件资料；对样机调试过程中的技术难点进行技术指导，对电气故障提出改进措施；制作标准化电气应用程序。

3	史*军、郑*强、张*洋等 24 人	SMT 高精度智能植板装备的研发、用于芯片全自动植散热片机及密封技术的研发、半导体封装领域精微级 Mini LED 芯片高速贴装技术的研发、高柔性组装技术的研发、通用型视觉检测平台的研发、智能仓储系统的研发、全自动高精高速智能反贴(组)装技术的研发、应用于 SMT 组装后产品制程 ICT/RF 全自动测试设备的研发、全自动智能压力检测技术及设备的研发、用于芯片全自动植散热片机及密封技术的研发、LED 高速分选技术及设备的研发	根据研发项目需求, 完成研发项目相应的机械设计, 并形成相应图纸; 对机构的运动学和动力学进行分析, 提高设备高速运转下的强度和稳定性; 对设备实际使用情况进行分析, 整理项目经验; 对机构进行标准化设计。
4	高*、王*平、黄*雄等 8 人	用于芯片全自动植散热片机及密封技术的研发、通用型视觉检测平台的研发、半导体封装领域精微级 Mini LED 芯片高速贴装技术的研发、智能仓储系统的研发、应用于 SMT 组装后产品制程 ICT/RF 全自动测试设备的研发	进行调研, 制定研发项目的功能要求、性能指标、使用环境等; 对研发项目进行过程分析, 并提交给其他技术人员, 便于开展项目的电气、机构开发等设计; 在研发过程中进行技术指导, 及时发现问题, 反馈给电气、机构设计师等; 整理项目资料, 形成项目经验, 便于新项目的执行。
5	柳*微	应用于 SMT 组装后产品制程 ICT/RF 全自动测试设备的研发	根据研发需求, 测试数字或者模拟电路, 制定检测方案; 进行研发项目测试电路的设计, 提供完整的设计文档; 自研电路设计方案, 形成设计模块。

综上所述, 结合新增研发人员的教育背景、从业经验、从事的研发项目及具体研发工作等, 相关新增研发人员具备相应的研发能力。

三、说明研发工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕, 是否有考勤记录、工作日志、派工单等佐证, 是否存在研发人员参与非研发活动、非研发人员或董监高参与研发活动情形

报告期内, 公司研发人员的认定系根据员工所属部门及具体工作职责作为标

准，将研发中心中直接参与各研发项目的人员、研发支持人员以及研发部门管理人员认定为研发人员。报告期内，公司研发人员均为专职研发人员，专职从事研发活动。

报告期内，公司研发工时均由研发人员的工时构成，公司研发人员有考勤记录。公司制定了考勤制度，研发人员每月根据研发活动实际情况填写研发工时统计表，包括具体的研发项目名称及相应的工时；研发工时统计表经研发项目负责人、研发部门分管领导审批后交至行政人事部审核；行政人事部复核无误后根据研发工时统计表核算研发人员的工资并将研发工时统计表交由财务部门作为客观证据留痕，财务部门亦根据研发工时统计表进行相应的研发项目费用归集及账务处理。

公司研发人员中不存在既从事研发活动又从事非研发活动的非专职研发人员，不存在研发人员参与非研发活动的情形，也不存在非研发人员从事研发活动的情形。

报告期内，公司董事、原监事和高级管理人员的薪酬在各项费用中的归集和分配情况如下：

人员	职务	薪酬计入的科目
胡海东	董事长、总经理	管理费用
赵月伦	董事	管理费用
顾晓娟	董事	销售费用
郭剑波	董事、副总经理	营业成本
唐福明	董事	管理费用
孙环艳	董事、财务负责人	管理费用
黄中生	独立董事	管理费用
游世秋	独立董事	管理费用
肖建	独立董事	管理费用
陶小华	曾担任公司监事会主席	研发费用、销售费用
万东波	曾担任公司职工代表监事	研发费用
宋绅	曾担任公司监事	研发费用
单兴洲	董事会秘书	管理费用
朱夏	曾担任公司董事	外部董事，未领薪
徐威	曾担任公司监事会主席、职工代表监事	研发费用
王琰	曾担任公司监事	营业成本

公司主要管理人员和董事的薪酬依照工作职能分别计入管理费用、销售费用和营业成本，不存在计入研发费用的情形。近三年，公司原监事陶小华、万东波、宋绅及徐威均就职于公司研发部门，全职从事研发工作，参与研发活动，薪酬计入研发费用具备合理性。2025 年，公司任命陶小华担任智能仓储事业部负责人，其薪酬计入销售费用。

四、列表说明主要研发项目各期的研发投入构成（人工、材料、差旅交通、其他等），研发投入与研发项目进度是否匹配，各期研发费用-差旅及交通费的具体明细，金额较大的原因，研发人员相关差旅活动的主要工作内容，发生在产品交付前还是产品交付后，是否属于定制化开发或安装调试、售后服务，相关费用支出列报为研发费用的合理性、合规性，是否符合行业惯例

（一）列表说明主要研发项目各期的研发投入构成（人工、材料、差旅交通、其他等），研发投入与研发项目进度是否匹配

报告期各期，公司预算超过 400 万元的主要研发项目的研发投入构成情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月							
序号	项目	职工薪酬支出	材料费	差旅及交通	其他	合计	项目进度
1	通用低代码 AI 应用平台的研发	124.82	32.41	4.75	8.94	170.92	详细设计与开发阶段
2	汽车底盘 UV 喷涂工艺研发	68.27	24.22	4.99	5.15	102.63	测试与优化阶段
3	无人工厂的自动切换模块系统的研发	69.88	44.28	1.94	4.94	121.04	详细设计与开发阶段
4	半导体固晶技术研发	81.16	6.27	1.42	3.56	92.41	测试与优化阶段
5	柔性半导体芯片摆盘技术的研发	60.81	24.08	3.37	5.49	93.74	详细设计与开发阶段
6	新能源电池保护板 HOTBAR 热焊技术研发	82.12	10.06	4.55	5.36	102.09	详细设计与开发阶段
7	AGV 柔性自动供料系统的研发	93.96	3.79	4.42	5.47	107.64	设计阶段

8	自动换模保压技术的研发	93.69	4.22	3.04	5.04	105.98	设计阶段
9	高精度贴装设备贴装头部模块研发	87.27	0.02	3.57	14.28	105.14	设计阶段
10	车载继电器柔性生产线技术的研发	97.01	0.36	4.76	5.48	107.61	设计阶段
11	半导体陶瓷裂片技术的研发	72.02	13.21	3.09	4.51	92.83	详细设计与开发阶段
12	立式智能仓储系统研发	67.08	16.31	4.08	4.30	91.77	详细设计与开发阶段
13	屏显贴装对位技术的研发	75.90	9.05	2.24	4.41	91.60	设计阶段
14	回型框装配技术的研发	137.20	0.07	2.62	6.67	146.57	设计阶段
15	大模型扩散模型分割神经网络的研发	57.17	51.94	1.40	4.19	114.70	详细设计与开发阶段
16	通用电源控制集成箱技术的研发	92.86	24.19	5.45	4.62	127.12	详细设计与开发阶段
	合计	1,361.23	264.48	55.68	92.38	1,773.78	
2024 年度							
序号	项目	职工薪酬支出	材料费	差旅及交通	其他	合计	项目进度
1	3C 手表旋钮组件组装工艺研发	283.45	60.14	16.02	14.56	374.17	已结案
2	3C 手写笔电池组装生产研发	268.09	233.38	13.82	13.70	529.00	已结案
3	半导体固晶技术研发	253.05	18.97	5.80	11.99	289.80	详细设计与开发阶段
4	大尺寸显示屏软性材料精密贴合技术及贴装装备的研发	148.45	58.29	5.96	6.00	218.70	已结案
5	方壳电池模组 Pack 制造工艺研发	267.38	42.21	22.68	12.85	345.12	已结案
6	红外无接触式电池组件焊接装备的研发	121.95	47.94	16.37	5.14	191.40	已结案

7	基于直线电机模组的车载软板精密贴装技术的研发	159.77	52.75	8.66	6.00	227.18	已结案
8	兼容多尺寸 FPC 高精覆膜技术及装备的研发	49.08	63.59	1.93	4.28	118.89	已结案
9	磷酸铁锂电池的预处理与组装焊接技术的研发	230.40	132.06	17.09	15.42	394.97	已结案
10	汽车底盘 UV 喷涂工艺研发	333.66	15.71	20.03	14.56	383.96	详细设计与开发阶段
11	通用低代码 AI 应用平台的研发	309.71	0.52	9.77	11.13	331.13	详细设计与开发阶段
12	无人工厂的自动切换模块系统的研发	104.32	1.33	6.52	8.56	120.74	详细设计与开发阶段
13	铜散热片高压植片成套设备的研发	115.46	82.01	6.06	4.80	208.32	已结案
	小计	2,644.76	808.91	150.71	128.98	3,733.37	
2023 年度							
序号	项目	职工薪酬支出	材料费	差旅及交通	其他	合计	项目进度
1	SMT 高精度智能植板装备的研发	161.74	11.25	4.56	6.30	183.84	已结案
2	半导体封装领域精微级 MiniLED 芯片高速贴装技术的研发	119.42	34.78	5.66	7.08	166.95	已结案
3	大尺寸显示屏软性材料精密贴合技术及贴装装备的研发	101.48	17.20	15.77	19.49	153.93	详细设计与开发阶段
4	高柔性组装技术的研发	273.54	195.66	20.16	13.53	502.90	已结案
5	红外无接触式电池组件焊接装备的研发	80.58	26.78	13.33	11.94	132.63	详细设计与开发阶段
6	基于直线电机模组的车载软板精密贴装技术的研发	77.85	2.31	3.80	7.08	91.04	详细设计与开发阶段

7	兼容多尺寸 FPC 高精覆膜技术及装备的研发	207.01	9.26	22.96	21.93	261.16	详细设计与开发阶段
8	磷酸铁锂电池的预处理与组装焊接技术的研发	331.55	85.34	30.54	24.40	471.83	详细设计与开发阶段
9	全自动高精高速智能反贴(组)装技术的研发	216.24	93.59	9.63	9.45	328.90	已结案
10	全自动智能压力检测技术及设备的研发	198.67	17.37	15.74	11.02	242.80	已结案
11	钢散热片高压植片成套设备的研发	159.20	9.16	4.22	13.58	186.17	详细设计与开发阶段
12	应用于 SMT 组装后产品制程 ICT/RF 全自动测试设备的研发	327.43	65.02	9.85	9.43	411.72	已结案
13	用于芯片全自动植散热片机及密封技术的研发	136.67	13.27	6.73	4.24	160.91	已结案
	小计	2,391.37	580.98	162.95	159.47	3,294.78	
2022 年							
序号	项目	职工薪酬支出	材料费	差旅及交通	其他	合计	项目进度
1	3C 手机锂电池 PACK 生产装配成套装备的研发	277.73	28.04	5.06	17.77	328.59	已结案
2	SMT 高精度智能植板装备的研发	200.12	13.98	19.34	9.15	242.59	详细设计与开发阶段
3	半导体封装领域精微级 MiniLED 芯片高速贴装技术的研发	249.04	125.30	26.26	41.65	442.25	测试与优化阶段
4	高柔性组装技术的研发	208.84	82.96	14.75	20.65	327.20	详细设计与开发阶段
5	高速在线式自动点胶系统的研发	226.50	50.67	3.97	10.73	291.87	已结案

6	全自动高精高速智能反贴(组)装技术的研发	291.53	102.52	5.78	28.40	428.23	测试与优化阶段
7	全自动智能压力检测技术及设备的研发	157.47	23.13	4.69	12.66	197.96	测试与优化阶段
8	软性材料垂直铜镀卷对卷上下料技术的研发	221.81	40.99	16.84	14.71	294.35	已结案
9	视觉定位算法集成应用技术的研发	315.66	0.79	16.28	13.21	345.95	已结案
10	钢散热片高压植片成套设备的研发	53.26	-	0.08	4.86	58.20	设计阶段
11	应用于 SMT 组装后产品制程 ICT/RF 全自动测试设备的研发	161.05	9.65	5.68	12.84	189.22	测试与优化阶段
12	用于芯片全自动植散热片机及密封技术的研发	212.16	127.46	14.58	18.93	373.13	测试与优化阶段
	小计	2,575.17	605.48	133.31	205.58	3,519.54	

报告期内，公司研发项目主要分为设计阶段、详细设计与开发阶段、测试与优化阶段及结案等四个阶段。从研发投入构成来看，人工及材料投入系研发项目投入的重要组成部分，其中人工投入贯穿于整个项目的研发周期，而材料投入主要在详细设计与开发阶段、测试与优化阶段等两个阶段。报告期内，公司主要研发项目符合上述情形，研发投入与研发项目进度匹配。

（二）各期研发费用-差旅及交通费的具体明细，金额较大的原因，研发人员相关差旅活动的主要工作内容，发生在产品交付前还是产品交付后，是否属于定制化开发或安装调试、售后服务，相关费用支出列报为研发费用的合理性、合规性，是否符合行业惯例。

报告期各期，公司研发费用中差旅及交通费金额分别为 180.88 万元、243.76 万元、236.17 万元和 **96.20 万元**，占当期研发费用的比例分别为 4.50%、4.84%、4.09%和 **3.47%**，主要为研发人员前往客户处开展技术调研、设备试验、数据收集等研发活动发生的交通费、住宿费等。

报告期内，公司研发费用中差旅及交通费的具体明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
交通费	52.49	133.81	112.78	85.42
住宿费	43.71	102.36	130.98	95.47
合计	96.20	236.17	243.76	180.88

公司研发费用中的差旅及交通费主要系研发人员发生的交通费和住宿费。报告期内，公司采用主动研发和需求响应式研发相结合的研发模式，前者是以潜在市场需求为导向，预判行业和技术未来发展方向，进行前瞻性研发；后者系围绕当下行业发展方向 and 市场需求开展，以客户需求意向为核心，根据客户对产品应用场景、功能特点、技术参数和操作便利性等方面的不同需求，进行针对性研发，相应的研发成果主要系为实现某项功能目标而进行的一些通用性技术或者通用模块的研发，具有较强的通用性，除可应用于特定项目所需外，亦可应用于公司后续其他类似功能产品的开发，具有较广泛的应用，研发成果归属于鸿仕达。

公司核心产品作为下游 EMS 厂商生产线的关键组成部分，其功能实现与产线整体运行存在关联性。基于此特性，研发活动呈现产品前端设计开发和现场验证结合的模式，公司研发人员厂内研发活动主要集中在技术方案设计、产品开发及可行性论证等方面，设备实际运行参数优化、生产场景适应性验证、潜在问题诊断及迭代方向研判等关键环节，则须依托通过采集客户运行数据、问题反馈、研发人员与客户深入交流方可实现，从而后续对产品进行优化，确保公司产品性能满足市场需求。

上述研发模式下，研发人员在研发项目执行过程中需要在自主研发的功能模块的基础上，进行大量、深入的技术调研、可行性分析以及测试验证，故研发人员前往客户处进行技术交流、分析、调研、数据收集等活动的频次较大，产生金额较高的差旅费具备合理性。

通常来说，研发人员相关差旅活动主要集中于产品交付前，研发人员在产品技术方案交付后，不会跟踪或参与后续生产、装机、测试、验收、维护活动。同时，如果后续出现软硬件等功能应用时发现原始设计有误或者软硬件不达前期研发项目完结时的标准等情况，研发人员需要深入了解并解决相关事项。由此可见，研发人员的薪酬、差旅等支出主要围绕研发活动开展，不属于定制化开发或安装调试、售后服务，相应的费用计入研发费用符合实际情况亦符合相关规定。

《监管规则适用指引——会计类第 2 号》之 2-8 定制化产品相关研发支出的会计处理中要求：客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对

于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研发支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履约成本的规定进行处理，最终计入营业成本。若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，企业有充分证据表明能够控制相关研发成果，并且预期能够带来经济利益流入，企业应按照无形资产准则相关规定将符合条件的研发支出予以资本化。

公司的研发支出及研发成果属于通用性技术或者通用模块的研发，具有较强的通用性，研发成果并非仅可用于特定合同或无法用于其他合同，公司将相关研发支出计入研发费用符合《监管规则适用指引——会计类第 2 号》的规定。

报告期内，公司可比公司中，仅有强瑞技术披露了研发费用中的“交通差旅费”数据，因此，同时选取天准科技等其他从事智能装备类业务的上市公司数据进行对比，公司研发费用中差旅费与其他智能装备类公司差旅费的比较情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月			
公司	差旅费	研发费用	差旅费占比
强瑞技术	42.05	5,214.64	0.81%
天准科技	548.06	11,128.80	4.92%
科瑞技术	458.64	12,813.53	3.58%
先导智能	3,621.25	82,683.61	4.38%
华兴源创	843.52	16,323.27	5.17%
鸿仕达	96.20	2,775.61	3.47%
2024 年度			
公司	差旅费	研发费用	差旅费占比
强瑞技术	116.34	10,300.53	1.13%
天准科技	1,150.57	25,055.49	4.59%
科瑞技术	1,297.82	29,087.75	4.46%
先导智能	10,282.76	167,073.13	6.15%
华兴源创	2,561.71	39,401.52	6.50%
鸿仕达	236.17	5,771.35	4.09%
2023 年度			
公司	差旅费	研发费用	差旅费占比
强瑞技术	91.65	7,066.00	1.30%
天准科技	1,292.18	23,052.38	5.61%

科瑞技术	1,643.09	37,003.42	4.44%
先导智能	9,042.89	167,561.72	5.40%
华兴源创	1,775.15	39,713.92	4.47%
鸿仕达	243.76	5,040.96	4.84%
2022 年度			
公司	差旅费	研发费用	差旅费占比
强瑞技术	34.12	5,147.87	0.66%
天准科技	1,425.71	24,183.96	5.90%
科瑞技术	1,298.50	40,183.02	3.23%
先导智能	6,984.29	134,788.46	5.18%
华兴源创	1,685.80	41,976.09	4.02%
鸿仕达	180.88	4,019.25	4.50%

与发行人相比，强瑞技术研发费用中交通差旅费占比较低，主要系强瑞技术产品以治具、零部件、散热器等为主,报告期各期该部分产品占营业收入的比重分别为 84.30%、81.28%、81.33%和 **56.52%**，是营业收入的主要来源，该几类产品不涉及客户现场复杂的实际数据收集及研发需求探索过程，使得其产品研发活动也以厂内研发为主，相应的差旅费用较低。剔除强瑞技术外，公司研发费用中差旅费支出比重处于智能装备类公司可比区间范围内，报告期各期前述智能装备类公司研发费用中差旅费比重的平均值分别为 4.58%、4.98%、5.43%和 **4.51%**，与发行人研发费用中差旅费支出比重基本相当，发行人研发人员在研发费用中列支差旅及交通费具备合理性，符合行业惯例。

五、说明公司研发和生产在立项、工单建立、领料、核算、生产及储存等方面的差异及隔离措施，是否存在产研共线、定制化研发情形，是否存在生产成本与研发费用混同情形，相关内控是否健全有效

（一）公司研发和生产在立项、工单建立、领料、核算、生产及储存等方面的差异及隔离措施，是否存在产研共线、定制化研发情形，是否存在生产成本与研发费用混同情形

公司研发和生产在立项、工单建立、领料、核算、生产及储存等方面均进行严格区分，具体如下：

1、立项：研发样机和生产设备在制作前均需要对项目进行立项，研发样机立项由研发中心发起，生产项目立项主要由业务及生产等部门联合立项产生；

2、工单建立：立项后，公司根据研发样机需求或生产需求分别建立研发样

机立项单或者生产项目立项单；

3、领料：研发样机投入制作，由研发人员至仓库领用原材料，同时仓库依据研发样机工单开立研发样机领料单；生产设备投入制作，由生产人员至仓库领用原材料，同时仓库依据生产设备工单开立生产设备领料单；

4、核算：研发样机工单由财务部门月末依据研发样机的领退料单直接计入研发费用核算，研发样机试制结束入库时仅作数量管理，不涉及会计金额处理；生产设备工单成本由财务部门月末依据生产设备领料单直接计入生产成本，同时依据生产部门对生产订单申报的生产工时进行归集，将生产部门的直接人工和制造费用分摊至生产设备工单，生产订单完工入库后，归集相应的生产成本；

5、生产及存储地点区别：研发样机制作及存放均在研发车间；生产设备制作及存放均在生产车间；

综上所述，公司研发和生产在立项、工单建立、领料、核算、生产及储存等方面均进行严格区分，不存在生产成本与研发费用的混同。报告期内，公司不存在产研共线的情况，公司生产和研发均独立核算。

公司的研发成果主要系为实现某项功能目标而进行的一些通用性技术或者通用模块的研发，具有较强的通用性，除可应用于特定项目所需外，亦可应用于公司后续其他类似功能产品的开发，具有较广泛的应用，不存在仅可用于特定合同或无法用于其他合同等定制化研发的情形。

（二）研发相关内控是否健全有效

公司制定了《研发管理制度》，对立项管理、研发经费控制、研发成果管理等进行了明确的规范。同时，公司已建立与研发项目相对应的人、财、物管理机制，具体包括明确研发相关部门组织架构和岗位职责，对研发人员进行清晰界定及有效管理；建立独立的研发领料流程，严格区分生产活动与研发活动的材料领用与归集；在财务系统设置研发项目辅助账，建立研发台账，对研发人员薪酬、研发领料、资产折旧摊销以及其他费用等进行准确归集核算。

报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬支出、材料费、差旅及交通、折旧及摊销、股份支付、专利及测试服务费、房屋租赁费以及其他研发费用构成，具体开支范围、归集方法、标准、审批程序说明如下：

项目	开支范围	归集方法及标准	审批程序
职工薪酬支出	研发人员的基本工资、社保、住房公积金、福利费等	按照研发人员的项目归属将薪酬归集至各个研发项目	每月由人力资源部门根据考勤工时信息编制工资表，财务部门复核后，由总经理

项目	开支范围	归集方法及标准	审批程序
			核准
材料费	研发部门开展研发活动直接领用消耗的原材料	研发人员根据项目需求提出领料申请并编制领料单，财务部门根据研发部门的领料单对研发材料费进行归集	研发人员提出领料申请，仓库账务组长对领料申请进行审核
差旅及交通	研发人员开展研发活动发生的差旅及交通费	按照研发人员的项目归属将该费用归集至各个研发项目	由部门负责人和总经理审批
折旧及摊销	研发部门开展研发活动使用的机器设备折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销等	财务部每月编制资产折旧摊销计算表，按照使用部门标准核算归属于研发费用的折旧摊销费用	每月由财务部门编制资产折旧摊销分摊表，由财务总监核准
股份支付	研发人员股权激励形成的股份支付	按照研发人员的项目归属进行归集	本项归集由财务总监审批
专利及测试服务费	专利相关服务费以及测试检验费用等	根据实际发生金额直接归集	由部门负责人和总经理审批
房屋租赁费	研发部门使用场所对应的租赁费	财务部每月编制厂房租赁费分摊表，按照使用部门标准核算归集归属于研发费用的厂房租赁费	每月由财务部门编制厂房租赁费分摊表，由财务总监核准
其他	研发人员开展研发活动时发生的资料费等其他费用	根据实际发生金额直接归集	由部门负责人签字后提交财务部门审核

报告期内，公司研发相关内控制度运行有效，研发费用核算真实、准确、完整。

六、说明各期研发领料的投入、产出及结存情况，是否形成研发样品或样机、废料及其最终去向（留存、报废、回用或出售），相关会计处理及涉税处理的合规性

1、各期研发领料的投入、产出及结存情况，是否形成研发样品或样机、废料及其最终去向

报告期各期，公司研发领料的投入、产出及结存情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发材料投入 A	437.28	1,078.49	893.28	814.90
研发领料产出（报废、回用或出售的样机材料冲减）B	21.67	103.70	229.03	102.44
结存计入研发费用 C=A-B	415.60	974.79	664.25	712.46

报告期各期，公司部分研发活动会形成样机，且样机主要系为验证技术路线、产品设计、提升产品性能等试制，是部分研发活动的具体研发成果。公司研发样机属于新的技术成果，能否满足客户需求，实现销售并带来经济利益的流入具有高度不确定性，因此研发过程中发生的费用均在研发支出中进行核算，并于当期全部费用化，研发样机形成时尚不满足资产确认条件，故不转入存货。

公司研发样机存在留存、报废、回用或出售等情况：对于留存样机，研发部门将样机保存在仓库，记载于研发样机备查簿；对于报废及回用的样机，公司会对样机进行拆解，经仓库检验后办理材料入库，计入存货并对应冲减研发费用；**2022 年至 2024 年**，公司对于实现销售的研发样机，会确认收入、结转相应的营业成本并冲减研发费用。**2025 年 1-6 月**，公司根据财政部**2025 年 4 月**发布的《无形资产准则实施问答》要求，针对当期实现销售的研发样机，确认收入的同时，不再结转相应的营业成本并冲减研发费用。

2、相关会计处理及涉税处理的合规性

（1）会计处理

报告期内，公司研发领料相关的会计处理如下：

①研发领用材料

借：研发费用 贷：原材料

②报废及回用样品/样机的可用部件回收

借：原材料 贷：研发费用

②形成对外销售的样品/样机

2022-2024 年度适用：

借：应收账款 贷：营业收入

借：营业成本 贷：研发费用

2025 年 1-6 月适用：

借：应收账款 贷：营业收入

根据《企业会计准则解释第 15 号》（财会〔2021〕35 号）的规定，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固定资产成本或者研发支出。

根据财政部 2025 年 4 月发布的《无形资产准则实施问答》，企业应按照《企业会计准则解释第 15 号》等规定判断当期研发支出是否满足无形资产、存货等资产的确认条件，对不满足无形资产、存货等资产的确认条件的，应将研发支出（包括研发样机的相关支出）全部作费用化处理，并计入了当期研发费用，不应在以后期间签订销售合同或者销售研发样机时，将以前期间已费用化的研发样机支出金额从本期研发费用中冲回后再转入存货或营业成本等。

综上所述，公司对研发领料及样品/样机的会计处理符合企业实际经营情况，亦符合《企业会计准则》的规定。

（2）税务处理

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号），企业研发活动直接形成产品或作为组成部分形成的产品对外销售的，研发费用中对应的材料费用不得加计扣除。公司在进行研发费用加计扣除中遵守上述规定，未对销售的研发样机的研发材料费用进行加计扣除，符合相关规定。

综上所述，公司研发相关的材料领用、研发产出、结存等会计处理准确，符合企业会计准则的规定；税务上，形成研发产出对外销售的，对应的材料费用均未申请加计扣除，符合相关法律法规的规定。

七、说明各期列报的研发费用、高新认定的研发费用、税收加计扣除的研发费用之间是否存在差异及其原因，是否符合高新技术企业资质获取、维持的有关规定

（一）研发费用与高新认定的研发费用之间的差异情况

近三年，发行人研发费用与高新认定的研发费用差异情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人	列报研发费用	5,412.27	4,436.98	3,848.77
	高新认定的研发费用	5,399.57	4,436.98	3,848.77
	差异金额	12.70	-	-

鸿义精微	列报研发费用	358.48	313.36	170.48
	高新认定的研发费用	358.48	313.36	170.48
	差异金额	-	-	-

注：报告期内，公司及其子公司中仅鸿仕达及鸿义精微系高新技术企业。

发行人 2024 年研发费用与当期高新认定的研发费用存在 12.70 万元差异，主要系：根据国科发火〔2016〕32 号和国科发火〔2016〕195 号规定，委托外部研究开发费用的实际发生额应按照独立交易原则确定，按照实际发生额的 80% 计入委托方研发费用总额，由于 2024 年发行人研发费用中有 63.52 万元系委托其全资子公司深圳鸿仕达的委外研发费用，其中 20% 即 12.70 万元未计入高新认定的研发费用，因此存在上述差异。

综上所述，发行人**报告期各年度**列报的研发费用与高新认定的研发费用之间差异原因合理。

（二）研发费用与税收加计扣除的研发费用差异情况如下：

近三年，发行人研发费用与税收加计扣除的研发费用差异情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人	列报研发费用	5,412.27	4,436.98	3,848.77
	税收加计扣除的研发费用	5,243.44	4,239.60	3,659.34
	差异金额①	168.83	197.38	189.43
鸿义精微	列报研发费用	358.48	313.36	170.48
	税收加计扣除的研发费用	356.96	293.35	159.80
	差异金额②	1.52	20.01	10.68
鸿礼软件	列报研发费用	0.60	290.62	-
	税收加计扣除的研发费用	-	285.72	-
	差异金额③	0.60	4.90	-
合计	差异总额①+②+③	170.95	222.29	200.11
	-折旧、摊销与房屋租赁费	78.79	102.02	77.19
	-股份支付	25.73	44.00	33.12
	-其他	66.43	76.27	89.81

注：报告期内，公司及其子公司中仅鸿仕达、鸿义精微及鸿礼软件存在研发费用加计扣除的情况。

报告期各年度公司研发费用加计扣除申报数已经过税务机关认定，与研发费

用金额不存在重大差异。公司申报研发费用加计扣除金额时，严格按照《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）、《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告2015年第97号）以及《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）等税收法规政策进行审慎判断。申报加计扣除数与研发费用存在差异的原因有：

- 1、税法口径下不能明确区分的折旧摊销及房屋租赁费未申报加计扣除；
- 2、研发人员股权激励形成的股份支付费用未申报加计扣除；
- 3、出于应用税务优惠政策谨慎性的考虑，未将研发人员办公费、劳保费、快递费等支出申报加计扣除；

综上所述，公司研发费用与可加计扣除数差异主要为研发费用会计核算范围与税收政策认定可加计扣除范围差异导致，公司研发费用与加计扣除金额的差异具有合理性。

（三）是否符合高新技术企业资质获取、维持的有关规定

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）和《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）的规定，鸿仕达及鸿义精微符合高新技术企业资质的获取、维持的有关规定，具体情况如下：

序号	获取、维持条件	鸿仕达及鸿义精微	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	鸿仕达成立于2011年；鸿义精微成立于2022年。	符合
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	已取得的专利主要为自主研发，且其中多项专利对公司主要产品在技术上发挥核心支持作用。截至报告期末，鸿仕达拥有 161项 专利， 90项 软件著作权；鸿义精微拥有 12项 专利， 5项 软件著作权。	符合
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	对企业主要产品发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》的范围，其中鸿仕达主要从事智能化设备、智能柔性生产线、配件及耗材等产品的研发、生产与销售；鸿义精微主要从事半导体智能化设备的研发、生产及销售业务。	符合
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%	截至报告期末，鸿仕达及鸿义精微科技人员占员工总数的比例均超过10%。	符合

序号	获取、维持条件	鸿仕达及鸿义精微	是否符合
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入的总额的比例符合如下要求：1.最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；2.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；3.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%；	鸿仕达及鸿义精微在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例均不低于 60%，且研发费总额占同期销售收入的总额符合要求。	符合
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	鸿仕达及鸿义精微 2024 年高新技术产品（服务）收入占同期营业收入的比例均不低于 60%。	符合
7	企业创新能力评价应达到相应要求	具有自主创新能力，在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等方面均能够达到企业创新能力评价应达到的要求。	符合
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	鸿仕达及鸿义精微均未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	符合

由此可见，鸿仕达及鸿义精微符合高新技术企业资质获取、维持的有关规定。

综上所述，公司各期列报的研发费用、高新认定的研发费用、税收加计扣除的研发费用之间存在的差异均具有合理性，符合高新技术企业资质获取、维持的有关规定。

申报会计师核查情况

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述相关事项，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）查阅《研发管理制度》，访谈发行人研发负责人和财务总监，了解发

行人的研发部门设置情况及研发职能划分情况，了解发行人研发工时填报统计、研发直接投入归集核算等研发费用相关的内控的设计及运行情况，了解研发人员差旅及交通的主要情况；

（2）查看研发人员的花名册，了解研发人员的专业背景、部门分布、从业经验等，检查公司是否存在混岗的研发项目参与人员，关注主要管理人员、董事、原监事薪酬在各项费用中的归集和分配情况；

（3）了解各期新增研发人员从事的研发项目及具体工作内容，是否具备相应的研发能力、2023 年研发人员大幅增长的具体原因、2024 年度研发薪酬增长的合理性；

（4）了解发行人研发工时填报、审批流程及各环节客观证据留痕情况，评价发行人研发工时填报、审批相关内控是否健全有效；

（5）核查报告期内研发项目的具体情况，包括各个研发项目的立项审批表、技术调研报告、立项书等，并对研发费用执行分析性程序，核实研发活动的真实性和合理性；

（6）获取报告期的研发费用台账，检查费用明细项目的设置和核算是否符合会计准则相关规定，费用分类是否准确，报告期核算口径是否一致等；

（7）核查报告期内主要研发项目的投入情况，核查研发投入与研发项目进度是否匹配；

（8）核查报告期各期研发费用中差旅及交通费的具体明细，分析是否具备合理性；

（9）获取报告期内发行人研发直接投入明细表，核对其对应研发领料申请单、研发领料单是否经过审批；其直接投入金额、对应研发项目是否与明细表记录一致；

（10）查看同行业公司年度报告等公开资料，分析公司研发人员薪资水平与同行业公司的对比情况；

（11）查阅发行人高新技术企业优惠明细表等资料，检查研发费用金额与高新认定的研发费用、申报加计扣除金额之间的差异并分析原因；

（12）查看《高新技术企业认定管理办法》等规定，分析发行人是否符合高新技术企业资质获取、维持的有关规定。

2、核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

（1）报告期内，公司研发人员的认定系根据员工所属部门及具体工作职责作为划分标准，将研发中心中直接参与各研发项目的人员、研发支持人员以及研发部门管理人员认定为研发人员；研发人员与生产人员在工作内容、部门分布上有效区分，不存在生产与研发人员混同情况，研发人员分布符合企业实际经营情况亦具备合理性；报告期内，公司研发人员人均薪酬基本保持稳定，且各年度均略高于同业上市公司，主要系公司与同业上市公司的发展阶段不同，研发人才的招揽及使用差异所致，公司研发人员的数量变动及薪酬变动具备合理性，研发人员具备相应的研发能力；

（2）2023 年研发人员数量增长主要系研发项目增加使得人员需求增长所致，2024 年末研发人员减少但薪资总额增长主要系年度平均研发人员数量较上年增长所致；研发人员司龄一年占比较高主要系公司应项目研发需求新招聘了经验丰富的研发人员所致，新增研发人员具备与研发需求相适配的教育背景、从业经验，具备相应的研发能力；

（3）报告期内，公司制定了考勤制度，研发人员每月根据研发活动实际情况填写研发工时统计表，包括具体的研发项目名称及相应的工时；研发工时统计表经研发项目负责人、研发部门负责人审批后交至行政人事部审核；行政人事部复核无误后根据研发工时统计表核算研发人员的工资并将研发工时统计表交由财务部门作为客观证据留痕；报告期内，公司不存在研发人员参与非研发活动、非研发人员参与研发活动、董事及高级管理人员参与研发活动的情形，仅存在担任监事的研发人员参与研发活动的情形；

（4）报告期内，公司主要研发项目的研发投入与研发项目进度匹配；研发人员相关差旅活动较多主要系研发人员在研发项目执行过程中需要在自主研发的功能模块的基础上进行大量、深入的技术调研、可行性分析以及测试验证，故研发人员前往客户处进行技术交流、分析、调研等活动的频次较大，产生金额较高的差旅费具备合理性，符合行业惯例；研发人员相关差旅活动主要集中于产品交付前，研发人员在产品技术方案交付后不会跟踪或参与后续生产、装机、测试、验收、维护活动；研发人员的薪酬、差旅等支出主要围绕研发活动开展，不属于定制化开发或安装调试、售后服务，相应的费用计入研发费用符合实际情况亦符合相关规定。

（5）报告期内，公司研发和生产在立项、工单建立、领料、核算、生产及储存等方面存在显著差异及必要的隔离措施，不存在产研共线、定制化研发情形，

不存在生产成本与研发费用混同情形，相关内控健全有效；

(6) 报告期内，公司研发领料的投入、产出及结存情况与企业实际经营相符，研发样机存在留存、报废、回用或出售等情况：对于留存样机，研发部门将样机保存在仓库，记载于研发样机备查簿；对于报废及回用的样机，公司会对样机进行拆解，经仓库检验后办理材料入库，计入存货并对应冲减研发费用；**2022-2024 年度，公司对于实现销售的研发样机，会确认收入、结转相应的营业成本并冲减研发费用；2025 年 1-6 月，公司对于实现销售的研发样机，会确认收入；**相关会计处理及涉税处理合规；

(7) **报告期各年度**，公司列报的研发费用与高新认定的研发费用差异较小，差异主要系鸿仕达按照有关规定，将委外研发费用按照实际发生额的 80% 计入委托方研发费用所致；公司列报的研发费用与税收加计扣除的研发费用之间的差异较小，差异主要系公司对于不符合研发费用加计扣除范围的费用未进行加计扣除所致，差异具备合理性；公司符合高新技术企业资质获取、维持的有关规定。

(二) 说明针对发行人研发工时填报准确性、研发直接投入归集核算准确性、研发相关内控健全有效性的核查方式、核查证据、核查比例、核查结论，并对发行人研发费用归集核算是否准确发表明确意见

1、核查程序

针对上述相关事项，申报会计师实施了以下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层，了解发行人研发工时填报统计、研发直接投入归集核算等研发费用相关的内控的设计及运行情况；

(2) 获取报告期内发行人研发人员工时统计表，与考勤记录进行核对；复核研发人员薪酬分摊情况，测算人员薪酬归集和按工时分配结果的准确性；核查范围覆盖报告期内所有研发人员；

(4) 获取报告期内发行人研发直接投入明细表，核对其对应研发领料申请单、研发领料单是否经过审批；其直接投入金额、对应研发项目是否与明细表记录一致；核查范围覆盖报告期内所有研发项目；

(5) 查阅《研发管理制度》，获取发行人各年度全部研发项目相关的立项审批表、技术调研报告、技术开发项目设计书等研发项目管理文件，核查相关文件审批和项目执行情况是否符合内部控制的规定；核查范围覆盖报告期内所有研发项目。

2、核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

报告期内，发行人研发工时填报统计准确、研发直接投入归集核算准确，研发相关内控健全有效，研发费用归集核算准确。

问题 8.其他财务问题

(1) 供应商情况及采购公允性。根据申请文件，公司采购的原材料主要分为：机械类、电气类、传感器类及其他等。报告期内，主要原材料采购单价波动较大。请发行人：①列表说明不同原材料的主要供应商情况，包括名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作年限、采购金额及占比、发行人采购规模占其业务规模的比重，是否存在注册资本或参保人数较少、成立时间较短即合作等情形，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他业务、资金往来，是否存在发行人及其关联方、员工及其亲属在供应商投资、任职情形。②区分细分型号、类别，说明报告期内主要原材料采购价格变动较大的合理性，主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格比价的差异及合理性，同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异。③列表说明制造费用具体构成，主要明细项目的计费依据及其金额变动原因，分产品说明能源、水电耗用量与产量的匹配性及其变动合理性。④说明生产人员数量、工时与产品产量的匹配性，生产人员薪资水平是否属于同行业或所在地正常水平。⑤说明报告期内外协商、劳务外包供应商的资信情况，各期采购金额、内容、定价依据及其公允性，外协及劳务外包的原因及合理性，是否涉及关键工序或技术环节，外协厂商、劳务外包商是否具备相应的业务资质，公司对外协加工、劳务外包的管理措施是否健全有效。⑥说明同时向台达集团采购和销售的原因，各期购销金额及其定价公允性，采购与销售是否独立核算、结算，是否构成委托加工，是否存在其他客户与供应商重叠情形及其原因、合理性。

(2) 应收款项增长的合理性。根据申请文件，发行人各期末应收账款余额分别为 21,937.73 万元、23,718.16 万元、28,315.17 万元，长期应收款余额分别为 0.00 万元、6,143.41 万元、7,155.31 万元。请发行人：①结合合同条款及实际执行情况说明主要客户报告期内的信用政策，同一客户报告期内信用政策、不同客户同一期间信用政策是否存在差异，2023 年、2024 年应收款项（应收账款及长期应收款）大幅增长的原因，是否与业务规模匹配。②说明 2023 年立讯精密信用政策发生变化的背景及原因，变更前后销售规模及毛利率是否存在较大差异，各期末发行对立讯精密应收款项的构成情况（应收账款、长期应付款）及期后回款情况，是否存在其他信用政策发生重大变化的客户。③列表说明截止目前各期末应收账款、长期应收款对应的主要客户期后回款情况，是否存在账龄较长、回款比例较低客户及其原因，是否存在较大的信用风险，坏账计提是否充分。

(3) 发出商品的真实性。根据申请文件，报告期各期末，公司库存商品及

发出商品余额合计为 8,293.62 万元、14,567.15 万元和 14,179.54 万元。请发行人：①结合发货及安装调试、验收周期、在手订单等，说明发出商品规模与业务规模的匹配性，2023 年发出商品规模大幅增长的合理性。②列表说明各期末发出商品的具体情况，包括客户及项目名称、存放地点、金额及占比、下单时点、发货时点、期后收入确认时点，是否存在长库龄发出商品，发行人如何核实发出商品在客户处的数量、金额、状态，是否有客观证据佐证，各期发出商品的盘点、函证情况。③结合各类存货的库龄分布、期后结转及销售情况、可比公司存货减值计提情况等，说明存货减值计提是否充分。

（4）在建工程及固定资产真实性。根据申请文件，2023 年度在建工程转固金额 14,321.26 万元。请发行人：①说明在建工程主要供应商、施工方资信情况、采购金额及具体内容，采购定价依据及其公允性，逐笔说明在建工程款支付的时点及金额，付款进度与工程进度是否匹配，相关供应商、施工方是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排。②说明新建厂房的背景及与发行人业务的关联，在建工程具体明细情况及变动原因，各期转固内容的具体构成、转固时点及其客观依据，在建工程单位造价是否符合可比公司及行业正常水平，是否混入与在建工程无关支出。③说明借款费用资本化金额的测算过程、依据、结果，相关会计处理的合规性。④说明各期固定资产的明细构成与变动原因，生产设备投入规模、成新率与产品产能、产量的匹配性，是否存在未披露的闲置或有减值迹象固定资产，各期固定资产减值计提是否充分。⑤说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围，盘点方法、程序、盘点比例及结论，是否存在账实差异及其处理情况。

（5）合同负债变动合理性。根据申请文件，报告期各期末，公司合同负债余额分别为 1,197.26 万元、2,363.25 万元和 1,438.88 万元。请发行人：结合合同预付款约定，说明各期合同负债对应的客户及项目名称、预收金额及比例、下单时点、产品交付及验收进度，各期合同负债金额变动较大的原因，与发出商品、在手订单的匹配性。

（6）股份支付会计处理的合规性。根据申请文件，报告期内，公司股权激励所形成的股份支付金额分别为 213.63 万元、234.46 万元和 214.09 万元。请发行人：①说明股权激励具体实施过程、时点、主要条款、激励对象（是否涉及非发行人员工）、确定激励范围的依据和考虑，服务期或锁定期约定，是否存在股权代持情形，持股平台管理模式、权益流转及退出机制，股权激励对象的后续持股变动情况，是否存在激励对象离职或份额转让情形，发行人与激励对象是否存在其他未披露的利益安排。②说明授予股权价格的确定依据及其合理

性，与同期经审计每股净资产及评估值的差异情况，结合授予日权益工具公允价值、摊销期限等，说明股份支付费用的计算过程、结果及会计处理合规性。

（7）期间费用与业务开展的匹配性。请发行人说明：①各期销售、管理人员的部门分布、数量增减变动及其原因，人均薪资与可比公司及所在地薪资水平的对比情况，是否存在较大差异。②销售及管理费用中业务招待费的具体构成，结合活动开展背景、内容、频次、人均开支等，说明各期业务招待费变动原因，是否具备真实的业务背景，相关内控是否健全，是否存在商业贿赂、利益输送情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对主要供应商的发函、回函比例，替代程序的具体情况以及核查结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要供应商。（3）说明针对货币资金、存货、在建工程及固定资产真实性的核查方式、核查证据、核查比例及核查结论。（4）说明对发行人及相关方资金流水的具体核查情况，包括核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等，列表说明发行人及其关联法人、关联自然人的主要资金收支、存取现情况，是否存在异常资金收支、大额存取现，是否与发行人客户及供应商存在异常资金往来。

（5）结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环情形发表明确意见。

【发行人回复】

一、供应商情况及采购公允性

（一）列表说明不同原材料的主要供应商情况，包括名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作年限、采购金额及占比、发行人采购规模占其业务规模的比重，是否存在注册资本或参保人数较少、成立时间较短即合作等情形，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他业务、资金往来，是否存在发行人及其关联方、员工及其亲属在供应商投资、任职情形

报告期各期，公司不同原材料的主要供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月			
类别	供应商名称	采购金额	占该类原材料采购金额比例
机械类	昆山新东桥设备科技有限公司	4,070.07	30.44%
	洛博特思	656.86	4.91%
	苏州慕尚自动化科技有限公司	556.54	4.16%
	昆山晟欧威自动化科技有限公司	386.10	2.89%
	太仓维锐兴机械设备有限公司	368.47	2.76%
	合计	6,038.05	45.16%
电气类	崇茂科技	943.91	17.01%
	苏州悦控自动化科技有限公司	546.08	9.84%
	SMC 自动化有限公司	291.10	5.25%
	亚德客(江苏)自动化有限公司	282.23	5.09%
	苏州鸿研腾智能科技有限公司	245.69	4.43%
	合计	2,309.02	41.60%
传感器类	上海昊邦信息科技有限公司	242.09	14.06%
	鑫精诚	209.83	12.19%
	基恩士（中国）有限公司	201.97	11.73%
	杭州海康智能科技有限公司	199.20	11.57%
	上海会通自动化科技发展股份有限公司	141.06	8.19%
	合计	994.15	57.74%
2024 年度			
类别	供应商名称	采购金额	占该类原材料采购金额比例
机械类	昆山新东桥设备科技有限公司	2,784.46	15.93%
	上海挚锦科技有限公司	1,907.59	10.91%
	太仓维锐兴机械设备有限公司	1,007.98	5.77%
	昆山市翔途精密模具有限公司	798.78	4.57%
	苏州慕尚自动化科技有限公司	716.59	4.10%
	小计	7,215.39	41.27%
电气类	崇茂科技	2,351.29	20.31%

	亚德客（江苏）自动化有限公司	563.21	4.86%
	昆山大德工控设备技术有限公司	535.11	4.62%
	深圳中电港技术股份有限公司	392.54	3.39%
	成都乐创自动化技术股份有限公司	388.75	3.36%
	小计	4,230.91	36.54%
传感器类	上海昊邦信息科技有限公司	749.10	21.51%
	鑫精诚	506.53	14.55%
	苏州莱尔德自动化科技有限公司	378.27	10.86%
	上海会通自动化科技发展股份有限公司	344.72	9.90%
	基恩士（中国）有限公司	292.53	8.40%
	小计	2,271.16	65.23%
2023 年度			
类别	供应商名称	采购金额	占该类原材料采购金额比例
机械类	上海矩子科技股份有限公司	2,956.44	16.33%
	洛博特思	1,505.26	8.31%
	昆山新东桥设备科技有限公司	1,356.97	7.49%
	太仓维锐兴机械设备有限公司	951.49	5.26%
	苏州慕尚自动化科技有限公司	950.63	5.25%
	小计	7,720.78	42.64%
电气类	崇茂科技	986.33	10.05%
	广州冠图电子科技有限公司	571.89	5.83%
	洛博特思	465.21	4.74%
	广东速美达自动化股份有限公司	387.75	3.95%
	苏州云众机械设备有限公司	372.63	3.80%
	小计	2,783.81	28.37%
传感器类	上海昊邦信息科技有限公司	385.06	21.07%
	基恩士（中国）有限公司	218.45	11.96%
	鑫精诚	212.97	11.66%
	苏州鑫致恒智能装备有限公司	127.19	6.96%
	康克斯光电科技（苏州）有限公司	110.45	6.04%
	小计	1,054.12	57.69%
2022 年度			

类别	供应商名称	采购金额	占该类原材料采购金额比例
机械类	上海矩子科技股份有限公司	3,724.58	30.84%
	昆山新东桥设备科技有限公司	668.28	5.53%
	太仓维锐兴机械设备有限公司	521.43	4.32%
	昆山市翔途精密模具有限公司	354.79	2.94%
	上海挚锦科技有限公司	350.00	2.90%
	小计	5,619.08	46.53%
电气类	崇茂科技	672.48	9.30%
	苏州悦控自动化科技有限公司	581.10	8.03%
	中达电通股份有限公司南京分公司	533.77	7.38%
	苏州云众机械设备有限公司	471.06	6.51%
	昆山大德工控设备技术有限公司	341.03	4.71%
	小计	2,599.43	35.93%
传感器类	上海昊邦信息科技有限公司	344.06	23.75%
	鑫精诚	131.89	9.10%
	基恩士（中国）有限公司	125.38	8.65%
	深圳市百思创科技有限公司	121.90	8.41%
	上海穆嘉传感科技有限公司	97.33	6.72%
	小计	820.57	56.63%

注 1：上述不同原材料类别下的供应商采购金额仅列示本类别的发生额。

注 2：鑫精诚包括深圳市鑫精诚传感技术有限公司和深圳市鑫精诚科技有限公司 2 家公司；洛博特思包括洛博特思智能科技（苏州）有限公司和苏州惠嘉贸易有限公司 2 家公司；崇茂科技包括深圳市崇茂科技有限公司和深圳市金伍源实业有限公司 2 家公司。

上述不同原材料主要供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数/人员规模	合作年限	发行人采购规模占其业务规模的比重
1	昆山新东桥设备科技有限公司	2005/3/8	14 万美元	14 万美元	65	12 年	**
2	上海矩子科技股份有限公司	2007/11/7	2.89 亿元	2.89 亿元	843	12 年	**

3	上海挚锦科技有限公司	2018/8/10	2,000 万元	1,000 万元	31	3 年	**
4	太仓维锐兴机械设备有限公司	2016/10/18	280 万元	100 万元	45	5 年	**
5	昆山市翔途精密模具有限公司	2016/6/23	200 万元	200 万元	32	5 年	**
6	苏州慕尚自动化科技有限公司	2014/12/11	500 万元	182.07 万元	26	2 年	**
7	洛博特思[注 1]	2018/3/26	500 万元	395 万元	50	2 年	**
8	崇茂科技[注 2]	2019/5/13	1,000 万元	500 万元	59	5 年	**
9	亚德客（江苏）自动化有限公司	2015/7/2	4,000 万美元	4,000 万美元	450	10 年	**
10	广州冠图电子科技有限公司	2012/4/1	200 万元	100 万元	30	4 年	**
11	苏州悦控自动化科技有限公司	2009/7/23	1,000 万元	200 万元	30	5 年	**
12	昆山大德工控设备技术有限公司	2012/12/14	100 万元	100 万元	6	9 年	**
13	中达电通股份有限公司	1992/3/26	5.68 亿元	5.68 亿元	1,044	9 年	**
14	深圳中电港技术股份有限公司	2014/9/28	7.60 亿元	7.60 亿元	1,200	1 年	**
15	广东速美达自动化股份有限公司	2004/8/16	5,089.1 万元	5,089.1 万元	100	5 年	**
16	苏州云众机械设备有限公司	2015/1/14	200 万元	200 万元	39	5 年	**
17	成都乐创自动化技术股份有限公司	2007/10/18	5,066.90 万元	5,066.90 万元	157	9 年	**
18	上海昊邦信息科技有限公司	2013/8/28	100 万元	50 万元	54	11 年	**
19	鑫精诚[注 3]	2009/07/07	5,368.77 万元	3,545 万元	300	6 年	**
20	基恩士（中国）有限公司	2001/9/12	1 亿元	1 亿元	624	11 年	**

21	苏州莱尔德自动化科技有限公司	2016/3/8	200 万元	200 万元	20	7 年	**
22	上海会通自动化科技发展股份有限公司	2006/6/23	5,348.84 万元	5,348.84 万元	263	12 年	**
23	苏州鑫致恒智能装备有限公司	2017/7/6	600 万元	-	6	5 年	**
24	深圳市百思创科技有限公司	2013/3/22	1,000 万元	501 万元	20	4 年	**
25	康克斯光电科技（苏州）有限公司	2016/12/21	2,000 万元	800 万元	101	5 年	**
26	上海穆嘉传感科技有限公司	2017/1/6	500 万元	127.5 万元	1	5 年	**
27	昆山晟欧威自动化科技有限公司	2017/7/14	600 万元	10 万元	23	2 年	**
28	SMC 自动化[注 4]	1994/9/2	210 亿日元	210 亿日元	1,625	5 年	**
29	苏州鸿研腾智能科技有限公司	2017/9/13	200 万元	4.5 万元	8	6 年	**
30	杭州海康智能科技有限公司	2017/7/19	10,000 万元	10,000 万元	836	3 年	**

注 1：洛博特思智能科技（苏州）有限公司和苏州惠嘉贸易有限公司为同一控制企业（以下简称“洛博特思”），此处仅列示规模较大的洛博特思智能科技（苏州）有限公司；

注 2：深圳市崇茂科技有限公司和深圳市金伍源实业有限公司为同一控制企业（以下简称“崇茂科技”），此处仅列示规模较大的深圳市金伍源实业有限公司；

注 3：深圳市鑫精诚科技有限公司（以下简称“鑫精诚科技”）和深圳市鑫精诚传感技术有限公司（以下简称“鑫精诚传感”）为同一控制企业，发行人早年与鑫精诚科技合作，该公司成立于 2009 年 7 月 7 日，并于 2024 年 11 月 5 日注销。此后，公司与鑫精诚传感一直保持合作，该公司成立于 2021 年 10 月 13 日；

注 4：SMC 自动化包括 SMC 自动化有限公司和 SMC（中国）有限公司，均为受 SMC 株式会社控制的企业，此处列示与公司最早产生合作的 SMC（中国）有限公司的相关信息；

注 5：供应商基本信息来源于供应商走访记录、合作确认函以及企查查等公开渠道查询。

亚德客（江苏）自动化有限公司成立于 2015 年，成立后即与发行人开展合作，主要系发行人先前与其同一控制下的亚德客（中国）有限公司昆山分公司合作，该公司成立于 2011 年，亚德客（江苏）自动化有限公司成立后延续上述合

作关系；上海昊邦信息科技有限公司成立于 2013 年，成立后第 2 年即与发行人合作，主要系其母公司中国大恒（集团）有限公司成立于 1987 年，全国电子百强企业，主要产品包括机器视觉、计算机信息系统集成等，上海昊邦信息科技有限公司成立后第 2 年即与发行人合作具备合理性；苏州鸿研腾智能科技有限公司为智能设备代理商，主要代理知名品牌凌华科技（ADLINK）的产品，其实缴资本较小具备合理性。公司自 2019 年开始向其采购运动控制器等产品，合作关系稳定，2025 年 1-6 月采购量有所增加。除上述供应商外，公司各类原材料主要供应商不存在注册资本较少的情形。

公司 2022 年和 2023 年向上海穆嘉传感科技有限公司采购部分型号传感器，该公司参保人数较少，但其实际控制人庄明论另外控制的江苏穆嘉科技有限公司（参保人数 10 人）和昆山澳鑫自动化设备有限公司（参保人数 27 人）等多家公司亦从事传感器类业务，故其具备向公司提供传感器产品的必要人力资源，除上述两公司外，发行人各类原材料主要供应商不存在参保人数/人员规模较少的情形。

上述不同原材料的主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他业务、资金往来，不存在发行人及其关联方、员工及其亲属在供应商投资、任职情形。

（二）区分细分型号、类别，说明报告期内主要原材料采购价格变动较大的合理性，主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格比价的差异及合理性，同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异

1、区分细分型号、类别，说明报告期内主要原材料采购价格变动较大的合理性，主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格比价的差异及合理性

报告期各期，公司主要原材料采购情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机械类	13,366.13	62.78%	17,482.68	49.49%	18,105.03	55.63%	12,076.27	53.37%
电气类	5,554.78	26.09%	11,577.70	32.77%	9,812.78	30.15%	7,234.59	31.97%
传感器类	1,721.66	8.09%	3,481.99	9.86%	1,827.18	5.61%	1,448.89	6.40%
其他	646.28	3.04%	2,783.50	7.88%	2,803.00	8.61%	1,869.23	8.26%
合计	21,288.86	100.00%	35,325.87	100.00%	32,548.00	100.00%	22,628.98	100.00%

公司对外采购主要为机械类、电气类、传感器类及其他，公司采购的机械类材料主要包括机加件、结构件、功能模组等；电气类材料主要包括伺服电机、机械手、电子元器件、气液元件等；传感器类材料主要包括工业相机、光源及控制器、光电传感器、扫码枪等；其他材料主要包括模切原材料、软件、工具、辅料、包材等。

报告期内，公司主要原材料采购价格变动如下：

单位：元/套

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	
机械类	18.04	22.14%	14.77	-50.98%	30.13	58.16%	19.05
电气类	2.73	-11.34%	3.08	-54.37%	6.75	-86.80%	51.13
传感器类	254.82	-7.58%	275.72	-1.00%	278.50	7.27%	259.63

报告期内，公司产品种类、系列等较多，产品需要的原材料种类、型号众多，同一种类的原材料亦由多个不同型号的原材料构成。公司产品是具有高度定制化的生产设备，各年由于所销售产品不同，采购的同一类别原材料包含的具体材料型号也有所差异，因此各类原材料各年间平均价格的变动主要是由于该类别下具体原材料规格结构的变动差异所决定，而不是同一种原材料的市场价格波动所造成。

报告期内，公司机械类原材料采购价格先升后降，主要系 2023 年度功能模组采购占比提升所致；公司电气类原材料采购价格明显下降，主要系光伏追踪控制板业务相关的低价电子元器件采购量大幅增加所致；公司传感器类采购价格则保持相对稳定。

公司的主要原材料不属于大宗交易商品，难以获取公开的市场价格，同时，可比公司产品结构差异导致各类原材料采购结构差异较大，因此公司主要原材料平均采购价格与可比公司采购价格亦不具有可比性。

报告期内，公司各类主要原材料价格变动的合理性如下：

（1）机械类

报告期内，发行人采购的机械类原材料构成情况如下：

单位：万元

采购类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机加件	3,868.42	28.94%	4,539.35	25.96%	2,282.33	12.61%	2,367.16	19.60%
结构件	2,324.80	17.39%	3,833.46	21.93%	2,710.04	14.97%	2,176.24	18.02%
功能模组	6,404.79	47.92%	7,752.82	44.35%	12,235.08	67.58%	6,714.39	55.60%
机械标准件	738.86	5.53%	1,285.39	7.35%	816.98	4.51%	784.10	6.49%
其他	29.26	0.22%	71.66	0.41%	60.59	0.33%	34.39	0.28%
合计	13,366.13	100.00%	17,482.68	100.00%	18,105.03	100.00%	12,076.27	100.00%

报告期各期，公司机械类材料的采购额分别为 12,076.27 万元、18,105.03 万元、17,482.68 万元和 **13,366.13 万元**，其中，机加件、结构件和功能模组各年度占机械类材料比重合计分别为 93.22%、95.15%、92.24%和 **94.25%**，是机械类材料的主要构成部分。

报告期各期，公司主要机械类原材料价格变动情况如下：

单位：元/件

采购类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
机械类	18.04	22.14%	14.77	-50.98%	30.13	58.16%	19.05
其中：机加件	54.70	5.89%	51.65	3.78%	49.77	2.07%	48.76
结构件	2,041.27	-4.58%	2,139.33	17.24%	1,824.70	5.66%	1,726.90
功能模组	2,509.52	17.66%	2,132.82	-51.09%	4,360.33	32.04%	3,302.21
机械标准件	1.11	-5.97%	1.18	-20.50%	1.48	11.25%	1.33

报告期内，公司采购的机械类原材料平均价格的**波动**，主要受原材料采购结构的影响。公司机械类原材料中，功能模组系金额占比最高的原材料，其采购单价亦较高，其采购规模变动系机械类原材料单价变动的主要原因：2023 年度，公司机械类原材料平均采购价格上升主要系当年销售订单大幅增加，为保证客户订单交付的及时性，公司用于光伏储能电池的智能柔性生产线、手写笔电池自动化产线等项目的功能模组的采购量大幅提高，当期功能模组占比由 2022 年度的 55.60%提高到 67.58%，功能模组采购占比的提升带动机械类原材料平均单价上升；2024 年度，随着公司产能的提升，为降低生产成本，公司将原有部分功能模组改为自制，外购功能模组采购占比降低，亦拉低当年度机械类原材料的平均采购单价。2025 年 1-6 月，由于公司推出的智能仓储系统产品能够有效提高客

户的仓储管理效率，获得客户的高度认可，使得公司智能仓储系统订单明显增加，拉动应用于仓储系统的垂直运送模块等相关高价模组的采购需求增长，使得当期外购功能模组的占比和平均单价有所上升。

①机加件

机加件系通过高精度、可控制的机加工工艺制作，具有精确尺寸、特定几何形状能够在机械系统中可靠地完成连接、传动、导向、密封等特定任务的部件。报告期内，公司机加件的平均采购价格分别为 48.76 元/件、49.77 元/件、51.65 元/件和 **54.70 元/件**，呈逐年小幅增长的趋势，主要系随着公司经营规模的增长，对规格较大、精度更高的机加件的采购量增加所致。

②结构件

结构件系智能制造装备配套的机架、围栏、外罩、机箱等内外部金属结构，为其他功能模块提供支撑和刚性保障，其价格与对应设备的外观、规格和具体尺寸等因素密切相关。

报告期内，公司结构件平均采购单价分别为 1,726.90 元/件、1,824.70 元/件、2,139.33 元/件和 **2,041.27 元/件**，总体呈现增长的趋势主要系随着公司研发及生产技术水平的提升，机台的规格、尺寸及工艺复杂度均有明显提升，同时，公司承接更多的大型复杂线体项目，如射频测试线、智能仓储系统等，使得公司采购高价的大型结构件数量增长，带动结构件整体的采购单价上升。

③功能模组

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

报告期各期，公司功能模组的平均采购价格分别为 3,302.21 元/件、4,360.33 元/件、2,132.82 元/件和 **2,509.52 元/件**，采购单价**总体**呈现先增后减的趋势。2023 年度，公司采购的高价功能模组较多，拉高了当年度相应的平均采购单价。具体而言，当年度公司加大业务拓展力度，在光伏及储能业务领域新增平煤神马、采日能源等重要客户，在消费电子领域拓宽产品细分应用领域，新增手写笔电池生产线、智能仓储等项目。公司产能较为紧张，为保证客户订单的及时交付，公司外购了部分成熟的功能模组应用于公司智能制造装备的生产以提升生产效率保障交付。同时，光伏及储能柔性产线所需模组具有尺寸大、结构复杂、负载要求

高的特征，相关功能模组的采购价格普遍较高；手写笔电池自动化产线需要同步实现对近百个微型载具的高精度多点驱动控制，为满足其性能要求，公司选用了磁悬浮电机系统，该系统所需的磁悬浮直线模块价格远大于普通伺服电机系统使用的型材模组。2024 年度，随着公司自有产能的提升，为降低生产成本，公司部分外购功能模组改为自制，减少了该类功能模组的采购量，高价格功能模组采购数量的减少拉低了当年度功能模组的平均单价。**2025 年 1-6 月**，随着公司智能仓储系统产品的订单增长，公司对于应用于仓储系统的垂直运送模块等相关高价模组的采购需求增加，使得当期外购功能模组的占比和平均单价有所上升。

(2) 电气类

报告期内，发行人采购的电气类原材料具体构成情况如下：

单位：万元

采购类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子元器件	1,396.09	25.13%	3,021.81	26.10%	1,912.12	19.49%	597.13	8.25%
伺服电机	1,125.43	20.26%	2,597.27	22.43%	2,606.44	26.56%	1,865.96	25.79%
机械手	879.82	15.84%	1,912.82	16.52%	1,693.02	17.25%	1,706.91	23.59%
气液元件	843.44	15.18%	1,462.04	12.63%	1,413.18	14.40%	1,345.24	18.59%
工业计算机	723.89	13.03%	1,301.99	11.25%	969.28	9.88%	783.88	10.84%
运动控制器	385.49	6.94%	873.09	7.54%	683.97	6.97%	716.95	9.91%
其他	200.63	3.61%	408.69	3.53%	534.76	5.45%	218.51	3.02%
合计	5,554.78	100.00%	11,577.70	100.00%	9,812.78	100.00%	7,234.59	100.00%

报告期内，公司采购的电气类材料的采购额分别为 7,234.59 万元、9,812.78 万元、11,577.70 万元和 **5,554.78 万元**，总体随公司经营规模的持续增长而增长。报告期内，电子元器件、伺服电机、机械手、气液元件、工业计算机为发行人采购的主要电气类材料，各年度占比合计分别为 87.07%、87.58%、88.93%和 **89.45%**。

报告期内，公司主要电气类材料的采购价格变动情况如下：

单位：元/件

采购类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
电气类	2.73	-11.34%	3.08	-54.37%	6.75	-86.80%	51.13
其中：电子元器件	0.72	-14.36%	0.84	-38.62%	1.37	-78.25%	6.31
伺服电机	977.45	-18.85%	1,204.56	-32.53%	1,785.35	20.32%	1,483.87

采购类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
机械手	37,923.11	-14.35%	44,278.13	-25.99%	59,824.20	35.99%	43,992.63
气液元件	27.78	-13.24%	32.02	-17.15%	38.64	1.24%	38.17
工业计算机	2,895.54	7.24%	2,700.11	-1.28%	2,735.00	5.75%	2,586.21

报告期内，公司采购的电气类原材料平均价格分别为 51.13 元/件、6.75 元/件、3.08 元/件和 **2.73 元/件**，呈逐年下降趋势，主要系随着公司光伏追踪控制板业务的开展，对单价较低的电子元器件的采购量逐年上升，拉低了电气类原材料的平均采购价格所致。

①电子元器件

公司采购的电子元器件主要包括电源管理芯片、电源、电容、电阻、电感、开关管等，承担着电源管理、信号管理、能量转换和逻辑控制等功能。报告期内，公司电子元器件的单价分别为 6.31 元/件、1.37 元/件、0.84 元/件和 **0.72 元/件**，呈现下滑趋势，主要系随着公司光伏追踪控制板业务的开展，对单价较低的小型电源、贴片电阻、贴片电容、针形端子等的采购需求量大幅提高，低单价电子元器件采购占比的提高拉低了电子元器件的平均采购单价。

②伺服电机

伺服电机是智能装备中重要的运动控制单元，能够精确控制机械元件运动，为后续加工、检测提供准确定位。报告期内，伺服电机平均采购价格分别为 1,483.87 元/件、1,785.35 元/件、1,204.56 元/件和 **977.45 元/件**，其中 2023 年度伺服电机平均采购价格处于报告期内较高水平，主要系当年公司的手写笔电池自动化产线需要同步实现对近百个微型载具的高精度多点驱动控制，系统复杂度高，工艺难度大，公司选用磁悬浮电机系统以满足需求，该类电机系统单价较高，从而带动了当年伺服电机平均采购价格的提升。**2025 年 1-6 月**，伺服电机的平均采购单价处于报告期内较低水平，主要系公司加大国产原材料的采购力度，使用汇川技术等国产品牌伺服电机代替松下、三菱等进口品牌产品，在提高原材料供应链稳定性的同时，实现降本增效的目标，拉低了当期伺服电机的平均采购单价。

③机械手

公司采购各类机械手用于实现智能装备的搬运上下料、堆叠、取放等功能。报告期内，机械手平均采购价格分别为 43,992.63 元/件、59,824.20 元/件、44,278.13 元/件和 **37,923.11 元/件**，2023 年度机械手平均采购价格处于报告期内较高水平

主要系当年度公司加大新能源储能领域的业务拓展，公司的储能线体项目对高负载能力的高价专用机械手需求量大增加，拉高了当年度机械手的平均采购单价。**2025 年 1-6 月，公司射频测试线产品减少，导致高价六轴机械手需求量下降，从而导致机械手平均采购单价较 2024 年度有所降低。**

④气液元件

气液元件主要为压电喷阀、气缸、真空发生器等电气零部件，主要通过压缩空气或液压油传递动力，实现智能制造装备的精确控制、高效执行和稳定运行。

报告期内，公司气液元件平均采购价格分别为 38.17 元/件、38.64 元/件、32.02 元/件和 **27.78 元/件**，2024 年度采购价格较 2023 年度有所下降，主要系当年度公司聚焦于智能柔性生产线项目，减少了在自动点胶机设备的生产资源投入，对外单独销售的自动点胶机数量持续减少，由于自动点胶机需精确控制胶水流量、混合比例及多轴协同，所需的压电喷阀等气液元件单价较高，当年度上述高价气液元件采购量大幅减少，拉低了气液元件的平均采购价格。**2025 年 1-6 月，公司高速固晶机等半导体设备订单增加，相关的小型气缸、真空发生器等低单价的气动元件的采购量有所上升，带动气液元件整体采购价格下降。**

⑤工业计算机

工业计算机与各种传感器、执行器等部件连接，实现设备的自动化运行、数据采集与监控管理等功能。报告期内，公司工业计算机的平均采购价格分别为 2,586.21 元/件、2,735.00 元/件、2,700.11 元/件和 **2,895.54 元/件**，采购价格总体呈小幅增长，主要系公司为提升设备操控稳定性，选用功能配置更高的工业计算机所致。

(3) 传感器类

报告期内，发行人采购的传感器类原材料具体构成情况如下：

单位：万元

采购类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业相机	448.61	26.06%	1,042.63	29.94%	583.67	31.94%	418.17	28.86%
光源及控制器	316.51	18.38%	668.38	19.20%	236.70	12.95%	266.77	18.41%
光学传感器	326.23	18.95%	536.19	15.40%	263.30	14.41%	219.95	15.18%
扫码枪	280.17	16.27%	501.43	14.40%	299.02	16.37%	212.24	14.65%
压力传感器	232.28	13.49%	526.16	15.11%	233.76	12.79%	148.93	10.28%
其他	117.86	6.85%	207.20	5.95%	210.74	11.53%	182.84	12.62%
合计	1,721.66	100.00%	3,481.99	100.00%	1,827.18	100.00%	1,448.89	100.00%

报告期内，公司采购的传感器类材料的采购额分别为 1,448.89 万元、1,827.18 万元、3,481.99 万元和 **1,721.66 万元**，其中，工业相机、光源及控制器、光学传感器、扫码枪、压力传感器为主要的传感器类材料，各年度占比合计分别为 87.38%、88.47%、94.05%和 **93.15%**。传感器类原材料广泛应用于公司各类智能制造装备中，2024 年度及 **2025 年 1-6 月**，传感器类原材料采购额大幅增加主要系公司产品中配置的机器视觉模块增加及销售规模增加等因素所致。

报告期内，公司采购的传感器类原材料主要包括工业相机、光源及控制器、光电传感器、扫码枪和压力传感器，各类原材料的采购价格变动情况如下：

单位：元/件

采购类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
传感器类	254.82	-7.58%	275.72	-1.00%	278.50	7.27%	259.63
其中：工业相机	3,055.94	12.93%	2,706.03	-8.76%	2,965.81	5.25%	2,817.87
光源及控制器	885.10	5.41%	839.67	-3.72%	872.14	-15.65%	1,033.97
光学传感器	103.52	-9.29%	114.12	-12.29%	130.11	10.83%	117.39
扫码枪	4,102.05	-1.26%	4,154.38	-1.63%	4,223.44	-9.86%	4,685.26
压力传感器	246.48	-24.51%	326.48	-11.45%	368.71	-6.98%	396.39

报告期内，公司采购的传感器类原材料平均价格基本保持稳定，2023 年度较 2022 年度略有提高主要系公司手写笔电池自动化产线项目对高单价的 3D 相机的需求量增长，以及储能项目对高价的光学传感器需求量增长，拉升了传感器类原材料的平均采购价格。**2025 年 1-6 月**，公司智能仓储系统产品订单增加，使得应用于感应物料的单功能低价光学传感器采购量增加，拉低了当期传感器类原材料平均采购价格。

①工业相机

工业相机集成了图像采集、处理和通信功能，通过工业相机拍摄的高精度图像采集与分析，可以实现公司智能制造装备中的数据采集、视觉引导、视觉检测、质量检测等功能。

报告期内，公司工业相机平均采购价格分别为 2,817.87 元/件、2,965.81 元/件、2,706.03 元/件和 **3,055.94 元/件**，其中 2023 年度和 **2025 年 1-6 月**相机平均采购价格处于报告期内较高水平，主要是因为：2023 年度，公司手写笔电池自动化生产线的检测模块需实现立体三维检测，对高单价的 3D 相机的需求量增加，拉高了当年的工业相机平均采购价格；**2025 年 1-6 月**，随着公司贴装设备等产

品的视觉模块升级、精度提高，公司对于单价较高的工业相机的采购量增长，使得当年工业相机的平均采购价格较上年度有所上升。

②光源及控制器

光源及控制器在机器视觉识别和检测中承担照明功能，直接影响图像采集质量、检测精度和系统的稳定性，是智能制造装备的重要零部件之一。此外，点胶设备中亦配套部分光源，以促使胶体迅速固化。

报告期内，公司光源及控制器平均采购价格分别为 1,033.97 元/件、872.14 元/件、839.67 元/件和 **885.10 元/件**。其中，2022 年光源采购价格较高，主要系公司部分点胶设备中配备的光源价格较高，拉高了光源及控制器的平均采购单价。

③光学传感器

光学传感器主要通过非接触式光电转换技术来检测目标物体运动状态以及温度、设备震动等环境物理量的变化，以实现高精度的设备检测与控制。报告期内，公司光学传感器主要包括光纤传感器、光电开关和激光传感器等。

报告期内，公司光学传感器平均采购价格分别为 117.39 元/件、130.11 元/件、114.12 元/件和 **103.52 元/件**，其中 2023 年度光电传感器的平均采购单价处于报告期内较高水平，主要系当年度公司储能项目订单大幅增加，为满足储能产线高精度、高速、非接触测量的核心需求，对单价较高的激光传感器和光纤传感器的需求量大幅增加所致。**2025 年 1-6 月**，公司光学传感器平均采购价格在报告期内处于较低水平主要是因为当期公司智能仓储系统产品订单增加，带动用于感应物料的单功能低价光学传感器采购量增长，拉低了当期传感器类原材料平均采购价格。

④扫码枪

扫码枪在智能制造装备中作为高效的数据采集工具，通过快速识别条码/二维码信息，实现生产、物流、仓储等环节的精准管理与实时监控。

报告期内，公司扫码枪平均采购价格分别为 4,685.26 元/件、4,223.44 元/件、4,154.38 元/件和 **4,102.05 元/件**，采购价格有所下降，主要系采购产品结构变动所致。近年来，随着国产扫码枪的技术进步及市场竞争，公司逐步加大国产扫码枪的采购比重，用于替代原有进口扫码枪，使得扫码枪的平均采购单价呈现下降趋势。

⑤压力传感器

压力传感器主要用在公司自动保压机设备中，用以实现压力信号的实时监测。

报告期内，公司压力传感器采购价格分别为 396.39 元/件、368.71 元/件、326.48 元/件和 246.48 元/件，呈现下降趋势，主要系压力传感器市场价格下降所致。

2、同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异

(1) 机械类

报告期内，公司采购的机械类零部件存在向不同供应商采购的情况，涉及的主要型号具体情况如下：

单位：元/件

2025 年 1-6 月		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 2	昆山艾特米精密机械有限公司	228.32
	昆山博古中精密机械有限公司	228.32
	昆山维浩诺精密模具有限公司	228.32
	苏州锐盛峰电子科技有限公司	228.32
型号 26	常熟市精强机械有限公司	3,563.72
	昆山金立铂精密机械有限公司	3,563.72
型号 27	江苏台银机电科技有限公司	1,473.45
	昆山国爱精密机械有限公司	1,473.45
2024 年度		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 1	昆山艾特米精密机械有限公司	254.87
	昆山博古中精密机械有限公司	254.87
	昆山特永欣精密模具有限公司	254.87
	昆山维浩诺精密模具有限公司	254.87
	苏州锐盛峰电子科技有限公司	254.87
型号 2	昆山艾特米精密机械有限公司	228.32
	昆山维浩诺精密模具有限公司	228.32
	苏州锐盛峰电子科技有限公司	228.32
型号 3	车智精密工业（昆山）有限公司	1,858.41
	昆山溢锦豪金属制品有限公司	1,858.41
2023 年度		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 4	昆山大德工控设备技术有限公司	39.82

	昆山市恩凯昱五金机电有限公司	39.44
	昆山市玉山镇百佳利五金机电商行	39.82
型号 5	昆山艾特米精密机械有限公司	223.58
	昆山维浩诺精密模具有限公司	223.01
型号 6	江苏台银机电科技有限公司	129.75
	昆山国爱精密机械有限公司	132.74
	上海诺银机电科技有限公司	132.74
2022 年度		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 7	昆山溢锦豪金属制品有限公司	1,743.36
	苏州赢诺佰利机械设备有限公司	1,743.36
	苏州臻品智能科技有限公司	1,743.36
型号 8	苏州密卡福新型材料有限公司	7,287.61
	苏州宇点精密机械有限公司	7,787.61
型号 9	昆山溢锦豪金属制品有限公司	585.37
	苏州驰茂精工科技有限公司	594.15
	苏州赢诺佰利机械设备有限公司	582.30

如上表所示，报告期内，公司向不同供应商采购同类机械类原材料价格不存在重大差异。

(2) 电气类

报告期内，公司采购的电气类零部件存在向不同供应商采购的情况，涉及的主要型号具体情况如下：

单位：元/件

2025 年 1-6 月		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 11	深圳市晶宝骏达电子有限公司	1.55
	深圳市亿宾微电子有限公司	1.55
型号 13	上海会通自动化科技发展股份有限公司	1,094.21
	太仓市智镛科技有限公司	1,088.50
型号 28	苏州鸿研腾智能科技有限公司	716.81
	上海研控晟欣科技有限公司	712.39
2024 年度		

产品型号	供应商名称	采购单价
型号 10	无锡和晶智能科技有限公司	123.89
	广州冠图电子科技有限公司	123.89
型号 11	深圳市亿宾微电子有限公司	1.55
	深圳市腾派科技有限公司	1.57
型号 12	福建康博电子技术股份有限公司	6.87
	深圳市晶宝骏达电子有限公司	6.64
2023 年度		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 11	深圳市腾派科技有限公司	1.57
	苏州迪赛特电子科技有限公司	1.58
型号 13	苏州鑫致恒智能装备有限公司	1,156.12
	上海会通自动化科技发展有限公司	1,150.44
型号 14	上海信机机电成套设备有限公司	33.63
	亚德客(江苏)自动化有限公司	33.52
2022 年度		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 15	苏州美思朗自动化设备有限公司	1,415.93
	苏州安禾达电子科技有限公司	1,415.93
型号 16	上海市智镛科技有限公司	1,046.02
	上海会通自动化科技发展有限公司	1,046.35
型号 17	昆山大德工控设备技术有限公司	87.61
	苏州詮盛商贸有限公司	87.61

如上表所示，报告期内，公司向不同供应商采购同类电气类原材料价格不存在重大差异。

（3）传感器类

报告期内，公司采购的传感器类零部件存在向不同供应商采购的情况，涉及的主要型号具体情况如下：

单位：元/件

2025 年 1-6 月		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 29	江苏比高机电设备有限公司	28.23

	欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司	28.32
型号 30	苏州卓越金码电子科技有限公司	64.95
	上海梓瑞电子科技有限公司	63.72
型号 31	上海会通自动化科技发展股份有限公司	65.93
	江苏比高机电设备有限公司	65.93
2024 年度		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 18	亚德客（江苏）自动化有限公司	18.31
	上海信机电成套设备有限公司	18.58
型号 19	常熟市特利计量设备销售有限公司	12,920.36
	苏州云众机械设备有限公司	12,920.35
型号 20	昆山栗欧信息科技有限公司	106.19
	欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司	106.19
2023 年度		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 21	杭州海康智能科技有限公司	1,818.90
	昆山佰思特智能科技有限公司	1,871.05
型号 22	苏州鑫致恒智能装备有限公司	106.20
	上海会通自动化科技发展有限公司	106.19
型号 23	昆山大德工控设备技术有限公司	227.00
	苏州鑫致恒智能装备有限公司	234.63
2022 年度		
产品型号	供应商名称	采购单价
型号 22	苏州鑫致恒智能装备有限公司	108.65
	上海市智镛科技有限公司	108.74
	昆山北门五金交电有限公司	105.00
	上海会通自动化科技发展有限公司	108.85
型号 24	苏州鑫致恒智能装备有限公司	108.85
	上海市智镛科技有限公司	108.85
型号 25	苏州鑫致恒智能装备有限公司	60.18
	昆山川平自动化设备有限公司	60.18

如上表所示，报告期内，公司向不同供应商采购同类传感器类原材料价格不存在重大差异。

综上，报告期内，公司主要原材料平均采购价格变动较大主要系各年度产品结构差异导致各类主要原材料内部采购结构变化所致，具有合理性。

公司的主要原材料不属于大宗交易商品，难以获取公开的市场价格，同时，可比公司产品结构差异导致各类原材料采购结构差异较大，因此公司主要原材料平均采购价格与可比公司采购价格亦不具有可比性。同类原材料不同供应商采购价格不存在重大差异。

（三）列表说明制造费用具体构成，主要明细项目的计费依据及其金额变动原因，分产品说明能源、水电耗用量与产量的匹配性及其变动合理性

1、制造费用的构成及变动原因分析

报告期各期，公司主营业务相应的生产成本中包含的制造费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,690.23	59.62%	5,707.96	55.46%	4,042.01	60.70%	3,475.01	56.06%
劳务费	830.90	18.41%	2,588.61	25.15%	1,006.78	15.12%	903.84	14.58%
材料费	359.73	7.97%	712.75	6.92%	559.65	8.40%	675.38	10.89%
折旧摊销	317.10	7.03%	696.57	6.77%	328.12	4.93%	251.27	4.05%
厂房租赁费	-	-	23.19	0.23%	289.18	4.34%	213.48	3.44%
燃料动力费	78.34	1.74%	210.35	2.04%	183.47	2.76%	131.94	2.13%
其他	235.87	5.23%	353.39	3.43%	249.76	3.75%	548.27	8.84%
合计	4,512.18	100.00%	10,292.81	100.00%	6,658.97	100.00%	6,199.20	100.00%

注：上述数据取自主营业务相应的生产成本中包含的制造费用主要明细项目而非营业成本中制造费用主要明细项目，主要原因如下：公司在日常财务核算中，会先归集制造费用，并依据工时在完工产品与未完工产品之间进行分配，并结转至当期完工产品；完工产品销售时，结转产品销售成本；由于公司产品定制化程度较高，各类产品之间有所差异，部分产品生产周期较长，且当期完工产品并未完全实现销售，因此参照生产成本中的制造费用明细进行分析更为有效。

报告期各期，公司制造费用金额分别为 6,199.20 万元、6,658.97 万元、10,292.81 万元和 4,512.18 万元，随公司经营规模的扩大呈现增长趋势。报告期内，公司制造费用主要由职工薪酬、劳务外包、材料费及折旧摊销等构成。

（1）职工薪酬

每月根据公司《薪酬管理制度》、生产工人实际考勤情况进行计提和归集生

产间接人员相关的职工薪酬。报告期各期，公司制造费用中职工薪酬金额分别为 3,475.01 万元、4,042.01 万元、5,707.96 万元和 **2,690.23 万元**，占制造费用的比重分别为 56.06%、60.70%、55.46%和 **59.62%**。报告期内，公司经营业绩呈现增长趋势，职工薪酬的变动趋势亦与之相符。

(2) 劳务费

公司制造费用中劳务费主要系公司生产过程中模组装配、现场应用调试等环节以及生产辅助工作发生的劳务外包费用，按照约定价格及与劳务外包公司的实际业务量计提归集。由于公司经营具有一定的季节性，会出现阶段性用工需求急剧增加的情况，为了提高企业的管理效率，公司在生产过程中对于部分流程简单的工作会采用劳务外包的方式完成，以在公司出现阶段性生产资源不足时确保项目及时交付。报告期各期，公司制造费用中的劳务费金额分别为 903.84 万元、1,006.78 万元、2,588.61 万元和 **830.90 万元**，随着公司经营规模的扩大呈现增长趋势。**2025 年 1-6 月**，由于公司自有员工增加以及生产经营具有一定季节性特征，劳务费金额较上年有所减少。

(3) 材料费

公司制造费用中材料费系生产过程中领用的价值较低的辅料，按实际领用情况进行列支、核算。报告期内，公司制造费用中材料费主要系生产过程中消耗的无法直接归集至产品成本的各种材料，主要包括生产过程中耗用的螺丝、五金、线缆、气管、扎带、端子、垫片等低价值耗材，报告期各期金额分别为 675.38 万元、559.65 万元、712.75 万元和 **359.73 万元**，2022 年度，因公司开始进入模切材料制造领域，相关生产工艺尚不成熟，导致生产良率较低，对低值易耗品的消耗较大。2023 年度公司相关生产工艺成熟后，生产良率提高，对低值易耗品消耗有所下降。2024 年度，随着公司业务规模增长，对低值易耗品的消耗增加。

(4) 折旧摊销

折旧摊销系生产车间、生产设备、车间装修用发生的折旧摊销费用，按照相关资产的折旧、摊销政策计提归集。报告期各期，公司制造费用中的折旧摊销金额分别为 251.27 万元、328.12 万元、696.57 万元和 **317.10 万元**，随着公司生产用固定资产规模的扩大，各年度折旧费用呈现增长趋势。随着自建厂房于 2023 年四季度投入使用，2024 年度折旧摊销费用增加较多。**2025 年 1 月**，公司子公司鸿仁微电子对外转让，因此本期折旧摊销费用略有下降。

2、能源、水电耗用量与产量的匹配性及其变动合理性

公司主要生产工序为组装、装配、调试等，生产所需机器设备较少，公司产

品系定制化产品，不同产品型号、规格差异较大。公司制造费用中的燃料动力费支出主要系少量机器设备及生产部门办公用电，与公司智能自动化设备（线）产量不存在明确配比关系。报告期各期，公司制造费用中的能源、水电等燃料动力费金额分别为 131.94 万元、183.47 万元、210.35 万元和 **78.34 万元**，燃料动力费的耗用随公司生产经营规模的扩张呈现上涨趋势，但整体占营业成本的比重处于较低水平。

（四）说明生产人员数量、工时与产品产量的匹配性，生产人员薪资水平是否属于同行业或所在地正常水平

1、公司生产人员数量、工时与产品产量的匹配性

近三年，公司生产人员数量、工时与产品产量的匹配情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
生产人员数量（人）	522	410	354
实际工时（万小时）	192.17	132.07	104.63
产量（台、套）	863	926	1,103
人均产量（台、套/人）	1.65	2.26	3.12
人均产值（万元/人）	124.25	116.04	112.22

注：人均产值=当期营业收入/生产人员平均数量

报告期内，发行人主要从事智能自动化设备及智能柔性生产线的研发、生产及销售，公司产品存在应用场景丰富、多样性、定制化等特点，单台设备与成套生产线在工站数量、产品结构、尺寸大小、装配复杂程度等各方面各不相同，因此单个设备或生产线需要的生产人员投入并非固定，生产人员数量与工时与最终产品的产量（台/套）之间不存在直接的线性关联。报告期内，公司生产人员人均产量呈现下降、人均产值上升的现象，主要系产品结构的变化所致，公司生产人员数量、工时与产品产量的变动趋势存在差异具备合理性。

2、生产人员薪资水平是否属于同行业或所在地正常水平

近三年，公司生产人员平均薪资与同行业可比公司和所在地平均薪酬水平的比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
博众精工	41.31	36.07	41.63
赛腾股份	13.39	15.41	18.89

佰奥智能	26.10	25.44	25.61
强瑞技术	18.68	15.83	15.35
发行人生产人员薪酬	17.21	15.20	15.13
苏州市城镇私营单位从业人员 年平均工资	8.61	8.40	7.90

注 1：可比公司生产人员人均薪酬系根据上市公司定期报告等公开披露数据计算所得；

注 2：生产人员人均薪酬=（应付职工薪酬本期增加额-销售费用中职工薪酬-管理费用中职工薪酬-研发费用中职工薪酬）/平均人数，可比公司平均人数=Σ年初年末人数/2；

注 3:苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资来源于苏州市统计局公布数据。

由上表所示，公司生产人员薪酬水平高于苏州市平均薪资水平，主要系鸿仕达是一家专业从事智能化设备领域的高新技术企业，生产经营情况良好，且公司产品的生产过程需具备一定技术能力和自动化行业经验，因此高于苏州市城镇私营单位从业人员年均工资具备合理性。

与同行业公司相比，鸿仕达生产人员薪酬总体位于同行业可比上市公司合理区间内，与强瑞技术和赛腾股份接近，低于博众精工和佰奥智能。博众精工生产人员薪资水平显著高于同行业，主要系博众精工为国内自动化行业龙头企业，2024 年度营业规模高达 40 亿元，生产人员人均产值超 440 万元/人，其生产人员薪酬远高于同行业公司。佰奥智能生产人员薪资水平亦处于可比公司较高水平，主要系佰奥智能下游行业涉及火工品等高危行业，相关业务的自动化设备准入壁垒极高，对生产人员的要求也较高，相应的人力成本亦较高所致。

综上所述，公司生产人员薪资水平于同行业可比上市公司相比不存在明显异常，公司生产人员平均薪资高于当地人均薪酬具备合理性，符合企业的实际经营情况。

（五）说明报告期内外协商、劳务外包供应商的资信情况，各期采购金额、内容、定价依据及其公允性，外协及劳务外包的原因及合理性，是否涉及关键工序或技术环节，外协厂商、劳务外包商是否具备相应的业务资质，公司对外协加工、劳务外包的管理措施是否健全有效

1、报告期内外协商、劳务外包供应商的情况，各期采购金额、内容、定价依据及其公允性

（1）报告期内主要外协商的情况及各期采购金额、内容

报告期内，公司各期前五大外协厂商及采购情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月				
序号	供应商	主要采购内容	金额	占比
1	苏州市侨鑫电子科技有限公司	电路板组装	160.94	33.92%
2	苏州博斯泰电子有限公司	包胶、机加工	114.45	24.12%
3	苏州鸿贵志金属制品有限公司	表面处理	31.10	6.55%
4	昆山市周市镇千百镀机械设备加工厂	表面处理	26.91	5.67%
5	昆山市张浦镇鑫义润机械厂	机加工	20.22	4.26%
合计			353.62	74.52%
2024 年度				
序号	供应商	主要采购内容	金额	占比
1	苏州市侨鑫电子科技有限公司	电路板组装	350.72	41.84%
2	昆山嘉乐诚精密机械有限公司	包胶、机加工	101.54	12.12%
3	苏州鸿贵志金属制品有限公司	表面处理	68.65	8.20%
4	昆山市周市镇千百镀机械设备加工厂	表面处理	64.37	7.68%
5	昆山登泰佳金属制品有限公司	表面处理	53.21	6.36%
合计			638.49	76.20%
2023 年度				
序号	供应商	主要采购内容	金额	占比
1	苏州市侨鑫电子科技有限公司	电路板组装	73.91	16.19%
2	昆山嘉乐诚精密机械有限公司	包胶、机加工	69.23	15.16%
3	昆山登泰佳金属制品有限公司	表面处理	66.41	14.55%
4	苏州鸿贵志金属制品有限公司	表面处理	47.59	10.42%
5	苏州美菱达电子科技有限公司	包胶、机加工	33.00	7.23%
合计			290.14	63.55%
2022 年度				
序号	供应商	主要采购内容	金额	占比
1	昆山登泰佳金属制品有限公司	表面处理	70.67	30.41%
2	昆山嘉乐诚精密机械有限公司	包胶、机加工	39.08	16.81%
3	昆山嘉伟精密机械有限公司	机加工	21.59	9.29%
4	昆山市玉山镇成瑞鑫机械加工厂	表面处理	18.54	7.98%
5	昆山鸿永联精密机械有限公司	表面处理	13.97	6.01%
合计			163.85	70.50%

（2）定价依据及其公允性

公司主要外协供应商资信良好，截至 2025 年 6 月末在合作的主要外协供应商不存在失信被执行的情况。报告期内，公司与外协供应商根据加工工序的市场价格协商确定加工费价格，定价公允。由于公司外协供应商家数较多，具体加工工序存在差异，定价方式、加工费单价不同，报告期内，公司定价政策保持一致，以 2024 年度前五大外协供应商的加工单价为例，公司外协加工费定价公允性具体情况说明如下：

① 苏州市侨鑫电子科技有限公司

公司电路板组装业务仅委托苏州市侨鑫电子科技有限公司进行外协加工，电路板组装工序主要包括贴片、插装元件等。根据获取的苏州市侨鑫电子科技有限公司对其他客户的报价情况，公司向其采购主要环节定价情况与其他客户对比如下：

工序		对鸿仕达	对其他客户
SMT 部分	贴片	0.009 元/点	0.009 元/点
插件部分	插装元件	0.06 元/点	0.06 元/点

由上表可见，公司与苏州市侨鑫电子科技有限公司各工序的加工价格与其对其他客户的加工价格不存在较大差异，交易价格公允。

② 昆山嘉乐诚精密机械有限公司

昆山嘉乐诚精密机械有限公司主要为公司提供包胶工序。公司包胶工序 2024 年度新增供应商苏州博斯泰电子有限公司。包胶工序定价依据材料加工费的方式确定，其中苏州博斯泰电子有限公司与昆山嘉乐诚精密机械有限公司主要材料、工序报价如下：

材料名称	苏州博斯泰电子有限公司	昆山嘉乐诚精密机械有限公司
铝（元/kg）	27	27.5
硅胶材料（元/kg）	110	110
优力胶（元/kg）	75	74
工序名称	苏州博斯泰电子有限公司	昆山嘉乐诚精密机械有限公司
数控加工（元/时）	70	70
铣加工（元/时）	50	50
车加工（元/时）	25	25

由上表可见，公司包胶外协厂商苏州博斯泰电子有限公司的价格与昆山嘉乐

诚精密机械有限公司的价格不存在较大差异，交易价格公允。

③ 苏州鸿贵志金属制品有限公司、昆山登泰佳金属制品有限公司

苏州鸿贵志金属制品有限公司、昆山登泰佳金属制品有限公司为公司提供表面处理环节的烤漆服务。公司烤漆工序供应商主要系上述两家公司，双方价格对比如下：

产品品名	苏州鸿贵志金属制品有限公司	昆山登泰佳金属制品有限公司
机罩（机架）	350 元/m³	350 元/m³
机架件	2.3 元/kg	2.5 元/kg

由上表可见，公司烤漆外协厂商苏州鸿贵志金属制品有限公司与昆山登泰佳金属制品有限公司的单价不存在较大差异，交易价格公允。

④ 昆山市周市镇千百镀机械设备加工厂

昆山市周市镇千百镀机械设备加工厂为公司提供表面处理环节的电镀工序加工服务。公司电镀工序主要外协供应商是昆山市周市镇千百镀机械设备加工厂。2025 年，公司新开发昆山镀艺宏机械有限公司作为电镀外协供应商，相关加工价格比较情况如下：

产品品名	昆山市周市镇千百镀机械设备加工厂	昆山镀艺宏机械有限公司
镀铬	2.2 元/kg	2 元/kg
铝镀镍	25 元/kg	24 元/kg

由于公司规模扩大，外协业务量增加，因此议价能力增强，公司新开发的昆山镀艺宏机械有限公司的加工单价略有下降。公司电镀工序外协价格系在询价比较后的基础上与供应商协商确定，价格具有公允性。

（2）报告期内主要劳务外包商的情况

报告期各期，公司向前五大劳务外包供应商采购情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月			
序号	供应商	金额	占比
1	苏州因思拜尔智能科技有限公司	217.23	24.68%
2	昆山航楠企业管理有限公司	174.20	19.79%
3	苏州爱思特睿自动化设备有限公司	123.07	13.98%
4	HSM AUTOMATION SERVICE PVT.,LTD	117.41	13.34%

5	SRI RAM ENTERPRISES	70.71	8.03%
合计		702.61	79.83%
2024 年度			
序号	供应商	金额	占比
1	苏州因思拜尔智能科技有限公司	441.23	15.98%
2	HSM AUTOMATION SERVICE PVT.,LTD	411.34	14.89%
3	苏州德志合企业管理有限公司	406.74	14.73%
4	泽弈泉及昆山瑾信（注 1）	320.81	11.62%
5	昆山航楠企业管理有限公司	283.44	10.26%
合计		1,863.55	67.47%
2023 年度			
序号	供应商	金额	占比
1	贵华厚及东之波（注 2）	517.39	46.75%
2	苏州人多多人力资源有限公司	178.01	16.08%
3	HSM AUTOMATION SERVICE PVT.,LTD	116.25	10.50%
4	昆山瑾信信息技术有限公司	86.87	7.85%
5	苏州炎乾禾自动化有限公司	52.96	4.78%
合计		951.48	85.97%
2022 年度			
序号	供应商	金额	占比
1	贵华厚及东之波	443.21	40.67%
2	苏州人多多人力资源有限公司	134.7	12.36%
3	华巨（注 3）	100.61	9.23%
4	昆山航楠企业管理有限公司	57.30	5.26%
5	昆山瑾信信息技术有限公司	55.28	5.07%
合计		791.11	72.60%

注 1：泽弈泉及昆山瑾信包括苏州泽弈泉自动化设备有限公司及昆山瑾信信息技术有限公司两家公司，该两家公司的控股股东均为杨宗年，故采购金额以合并口径计算。

注 2：贵华厚及东之波包括昆山市玉山镇贵华厚自动化设备商行及昆山东之波机械设备有限公司等两家主体。其中，个体工商户昆山市玉山镇贵华厚自动化设备商行的经营者王磊与昆山东之波机械设备有限公司控股股东、法定代表人石艳敏系夫妻关系，上述两家主体均受王磊、石艳敏夫妻控制，故采购金额以合并口径计算。

注 3：华巨包括昆山华巨机电工程有限公司、昆山华巨人力资源有限公司、昆山宏讯精密机械有限公司（曾用名：昆山华巨精工科技有限公司）等三家公司，该三家公司的控股股

东均为瞿发明，故采购金额以合并口径计算。

公司主要劳务外包商资信良好，截至**报告期末**在合作的主要劳务供应商不存在失信被执行的情况。

报告期内，公司与劳务外包公司之间根据实际提供的服务内容按项目或工时结算用工费用。生产环节中，因公司设备定制化程度较高，各项目复杂度不同，按项目结算时各项目间用工费用差异较大，可比性较低。报告期内，公司向主要劳务外包供应商按工时采购劳务服务价格同劳务外包供应商向第三方提供劳务价格比较情况如下：

单位：元/小时

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
鸿仕达装配工种外包价格	44.29	46.19	44.88	45.03
装配工种劳务外包市场价格[注]	42-50			
鸿仕达生产辅助工种外包价格	26.38	24.79	25.83	26.95
生产辅助劳务外包市场价格[注]	24-29			

注：市场价格系公司主要劳务外包供应商提供的向其他客户的报价单或市场上同类型劳务外包的价格信息。

报告期内，公司劳务外包供应商的定价与市场价格不存在重大差异，公司劳务外包用工定价具有公允性。

2、外协及劳务外包的原因及合理性，是否涉及关键工序或技术环节

公司下游客户对产品的功能、质量、技术参数等方面有个性化的要求，产品种类众多且设计、开发验证的周期较长，不同产品之间规格、型号差异较大，具有明显的定制化、非标准化特征。对于装备制造企业而言，公司的核心竞争力在于自行完成的软、硬件产品设计、开发和测试工作。对于部分技术含量较低、工艺相对简单，或自建投入大、具有特殊资质要求的工序环节，公司出于优化资源配置、降低管理成本，提高投入产出比等方面考虑，采用了外协加工的方式，有利于最大化利用公司生产资源。报告期内，公司就电路板组装、少量零部件的表面处理、包胶、机加工等工序通过向具有外协能力的供应商采购完成，相关工序不涉及关键工序或核心技术环节。

公司劳务外包业务主要包括生产经营中的模组装配、现场应用调试、售后维保服务等环节以及生产辅助工作，装配服务环节仅需具备基本的机械、电气相关技能即可完成，门槛较低、无特定资质要求、技术水平较低；调试服务、售后维保主要系产品交付后在客户现场具体应用层面的简单调试及售后维护，技术水平

较低。辅助生产环节无需专业资质及特殊技能，技术水平较低。公司劳务外包不涉及关键工序或核心技术环节。

综上所述，公司外协、外包涉及到的工序主要系非核心制造工序，不涉及公司核心工序及技术环节，可替代程度较高，公司出于优化资源配置、降低管理成本，提高投入产出比等方面考虑，通过采用外协、外包加工的方式完成上述工序，具备合理性与必要性。

3、主要外协供应商、劳务外包商是否具备相应的业务资质

(1) 主要外协供应商的资质情况

报告期内，公司就电路板组装、少量零部件的表面处理、包胶、机加工等工序通过向具有外协能力的供应商采购完成，上述生产工序不需要特殊资质。根据《固定污染源排污许可分类管理名录》等相关文件规定，外协供应商从事上述加工工序需要完成相应的排污许可或登记手续。

报告期内，发行人各期前五大外协厂商的相关资质情况如下：

序号	单位名称	外协加工内容	是否取得排污许可证或办理登记备案手续	排污许可证/固定污染源排污登记回执/未取得原因
1	苏州市侨鑫电子科技有限公司	电路板组装	是	固定污染源排污登记回执： 91320509774698238Q001W
2	昆山嘉乐诚精密机械有限公司	机加工、包胶	是	固定污染源排污登记回执： 91320583MA1MTCKK00001Z
3	苏州鸿贵志金属制品有限公司	表面处理	是	固定污染源排污登记回执： 91320583MA2284NL5H001W
4	昆山市周市镇千百镀机械设备加工厂	表面处理	是	排污许可证： 913205817265682363001P
5	昆山登泰佳金属制品有限公司	表面处理	是	固定污染源排污登记回执： 91320583MA1X476322001Y
6	昆山市玉山镇成瑞鑫机械加工厂	表面处理	否	注 1
7	苏州美菱达电子科技有限公司	机加工、包胶	是	固定污染源排污登记回执： 913205065558856071001W
8	昆山嘉伟精密机械有限公司	机加工	是	固定污染源排污登记回执： 91320583569100209P001Z

序号	单位名称	外协加工内容	是否取得排污许可证或办理登记备案手续	排污许可证/固定污染源排污登记回执/未取得原因
9	昆山鸿永联精密机械有限公司	表面处理	是	排污许可证： 91320583608278879C001P
10	苏州博斯泰电子有限公司	包胶、机加工	是	固定污染源排污登记回执： 913205833235489355001Z
11	昆山市张浦镇鑫义润机械厂	机加工	是	固定污染源排污登记回执： 92320583MA1PNHTC6A001Z

注 1：昆山市玉山镇成瑞鑫机械加工厂提供表面处理业务的区域原系向太仓天宇电子有限公司租赁，太仓天宇电子有限公司已就相应生产经营场所办理排污许可证；2023 年昆山市玉山镇成瑞鑫机械加工厂变更主要经营场所，变更后的主要经营场所系向苏州沙鼎铝型材有限公司租赁，苏州沙鼎铝型材有限公司所办理的固定污染源排污登记于 2024 年 6 月 6 日注销。2024 年 10 月开始，公司不再与其进行合作。

昆山市周市镇千百镀机械设备加工厂租赁常熟市民丰电镀有限公司的厂房进行生产，常熟市民丰电镀有限公司已就相应生产经营场所办理排污许可证；昆山鸿永联精密机械有限公司提供表面处理业务的区域系与同一控制下主体昆山皇圣精密机械工业有限公司共同向昆山开贵饰品电镀有限公司租赁，昆山开贵饰品电镀有限公司已就相应生产经营场所办理排污许可证。

（2）主要劳务供应商的资质情况

公司相关劳务外包业务主要包括模组装配、现场应用调试、售后维保服务等环节以及生产辅助工作，主要劳务外包供应商从事前述业务不需要相关专业的资质；根据现行的法律法规，从事劳务外包业务本身无需劳动用工相关资质，且公司主要劳务外包提供方均在工商登记的经营范围内开展劳务外包业务。

4、公司对外协加工、劳务外包的管理措施

公司采购部负责主导外协厂商的开发及外协工作的协调与管理，包括与外协厂商协调交货期、加工进度、返工与理赔等。采购部会同质量管理部根据供应商评价准则以及当年情况等，对供应商的供货能力、质量及服务情况进行评估，重点关注供应商品质管控能力、供货周期及后续服务能力，并建立合格的外协厂商名录及外协厂商管理台账，持续优化外协厂商名单，保证外协厂商的交付效率。

公司建立了严格的外包供应商管理制度，公司选定劳务供应商采用商务谈判方式，在综合考虑劳务外包公司的经验及规模、响应速度、员工素质、服务价格

等因素后，最终选定劳务外包供应商。公司在进行劳务外包服务采购时，会结合行业水平、当地薪酬水平、用工时人力资源价格波动、项目复杂程度等因素综合评估，并由双方协商确定最终价格。

报告期内，公司已针对外协加工、劳务外包制定了健全的管理措施，并有效执行。

（六）说明同时向台达集团采购和销售的原因，各期购销金额及其定价公允性，采购与销售是否独立核算、结算，是否构成委托加工，是否存在其他客户与供应商重叠情形及其原因、合理性

1、同时向台达集团采购和销售的原因，各期购销金额及其定价公允性

报告期内，公司与台达集团同时存在销售和采购业务，系公司向台达集团下属公司台达电子工业股份有限公司和中达电子（江苏）有限公司销售智能自动化设备（线）、配件及耗材等产品，并向台达集团下属的中达电通股份有限公司南京分公司（以下简称“中达电通”）采购机械手等原材料。

报告期内，公司向台达集团销售、采购金额如下：

单位：万元

项目	内容	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售	智能自动化设备（线）、配件及耗材	395.52	612.71	3,020.76	2,494.88
采购	机械手等	1.69	30.89	135.04	533.95

公司向中达电通主要采购机械手，同时用于公司向台达集团和其他客户销售的智能自动化设备（线）产品。公司主要从事智能自动化设备、智能柔性生产线、配件及耗材等产品的研发、生产与销售，机械手是智能自动化设备（线）的重要零部件之一，台达集团提供机械手技术与解决方案并通过中达电通进行销售，因此公司向中达电通采购机械手。台达集团作为电源及元器件领域的知名制造商，生产流程自动化程度较高，对于自动化设备有较大的采购需求，因此向公司采购智能自动化设备（线）产品。公司同时向台达集团采购和销售，是双方基于各自的生产采购需求，在综合考虑价格、产品性能及质量、交货周期等因素后作出的购销安排，双方交易具备合理性。

公司与台达集团各主体交易定价以同类产品市场价格为参考，由交易双方协商确定。公司向中达电通采购的机械手系根据市场价格协商确定，价格具有公允性。台达集团采购公司的自动化智能设备为定制化产品，需要根据其生产工艺进行定制，公司参考产品成本以及同类产品的价格或毛利率水平，结合设备的复杂

程度等因素提出报价方案，并最终由双方以此为基础进行协商确定，交易定价公允。

2、公司与台达集团采购与销售独立核算、结算，不构成委托加工

公司与台达集团就销售事项与采购事项分别签订销售和采购订单，销售与采购为相互独立的交易事项，销售合同和采购合同分别核算、结算。公司采购台达集团的机械手同时用于其他客户的设备，公司销售给台达集团的设备亦存在使用其他供应商机械手的情形，公司与台达集团的采购与销售业务独立，不构成委托加工。

公司对台达集团的销售收入采用总额法进行核算。根据《企业会计准则第14号——收入》的规定：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，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

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：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任；（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（三）企业有权自主决定所交易商品的价格；（四）其他相关事实和情况。

通过检查公司与台达集团采购及销售合同条款，并结合相关交易事实，综合判断公司在向台达集团转让商品前拥有对该商品的控制权，具体分析过程如下：

判断标准	实际情况
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与台达集团（不同子公司）分别签署购、销协议。购、销合同的权利与义务能够有效区分。公司对中达电通采购的机械手进行独立验收，验收后存货所有权转移至公司；公司对向台达集团交付的产品负有设计、生产、安装、调试义务，承担向其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	公司对中达电通采购的机械手进行验收后，存货保管、毁损、灭失、跌价等风险由公司承担，中达电通不再拥有相关原材料的控制权和所有权，亦不承担相关存货风险。公司负责生产台达集团需要的自动化设备（线），负责将设备运到台达集团指定的交货地点，并进行安装、调试，台达集团验收通过后，设备的控制权和所有权转移给台达集团，公司不再承担存货风险。

判断标准	实际情况
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司与台达集团分别独立签署购销合同，在采购和销售两端均有独立的定价权。公司销售定价方式系根据设备加工复杂程度、以及特殊定制要求等，预留一定的利润空间，并参考市场同类产品售价进行定价，具有完全的自主定价权。
其他相关事实和情况	公司向中达电通采购的机械手并非专用于台达集团的设备产品，也同时用于向其他客户销售的产品，公司交付给台达集团的智能制造装备产品也并非全部使用台达集团的机械手，亦会综合考虑产品参数、功能等因素，独立选择具体品牌的机械手，公司有权按照自身意愿使用或处置从中达电通采购的机械手。

综上，公司对台达集团的采购和销售业务不构成委托加工，公司分别进行核算、结算，公司对台达集团的销售收入采用总额法进行核算符合企业会计准则的规定。

3、是否存在其他客户与供应商重叠情形及其原因、合理性

除上述情形外，公司存在其他少量与主要客户重叠的供应商的情形，具体情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月						
公司名称	销售			采购		
	内容	金额	占营业收入比例	内容	金额	占营业成本比例
鹏鼎控股	智能自动化设备（线）、配件及耗材	3,585.09	18.26%	房租	49.46	0.34%
合计		3,585.09	18.26%		49.46	0.34%
2024 年度						
公司名称	销售			采购		
	内容	金额	占营业收入比例	内容	金额	占营业成本比例
鹏鼎控股	智能自动化设备（线）、配件及耗材	10,102.59	15.58%	房租	98.91	0.21%
新普集团	智能自动化设备（线）、配件及耗材	6,402.95	9.87%	配件、房租	45.92	0.10%
台郡科技	智能自动化设备（线）、配件及耗材	3,884.57	5.99%	房租	84.15	0.18%
合计		20,390.11	31.44%		228.98	0.49%

2023 年度						
公司名称	销售			采购		
	内容	金额	占营业收入比例	内容	金额	占营业成本比例
台郡科技	智能自动化设备（线）、配件及耗材	5,465.51	11.49%	房租	112.22	0.33%
新普集团	智能自动化设备（线）、配件及耗材	4,993.20	10.49%	房租	4.22	0.01%
鹏鼎控股	智能自动化设备（线）、配件及耗材	3,803.27	7.99%	房租	99.12	0.30%
合计		14,261.98	29.97%		215.56	0.64%
2022 年度						
公司名称	销售			采购		
	内容	金额	占营业收入比例	内容	金额	占营业成本比例
台郡科技	智能自动化设备（线）、配件及耗材	8,547.75	21.52%	房租	101.26	0.36%
鹏鼎控股	智能自动化设备（线）、配件及耗材	1,618.74	4.07%	房租	6.91	0.02%
合计		10,166.49	25.59%		108.17	0.38%

报告期内，公司向主要客户鹏鼎控股租赁房产主要是因为公司主要经营办公场所位于苏州昆山市，为更好、更及时地向鹏鼎控股及其他珠三角地区客户提供服务，公司在深圳设立办公室。同时，在综合考虑品牌效应、交通便利、响应速度等因素后，公司选择租赁鹏鼎控股所处的鹏鼎时代大厦作为公司深圳办公地点，为客户提供更好的服务，具备商业合理性。

报告期内，公司向主要客户新普集团租赁房产主要系租赁宿舍用作驻场员工宿舍使用，具备商业合理性。2024 年度，公司因部分配件需求紧急，新普集团具备相关配件的实时库存，故公司向新普集团采购后用于生产，发生额较小且具有偶发性，具备商业合理性。

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

二、应收款项增长的合理性

（一）结合合同条款及实际执行情况说明主要客户报告期内的信用政策，同一客户报告期内信用政策、不同客户同一期间信用政策是否存在差异，2023年、2024年应收款项（应收账款及长期应收款）大幅增长的原因，是否与业务规模匹配

报告期各期，公司主要客户的信用政策情况及主要执行情况因涉及商业秘密已豁免披露。除立讯精密外，公司同一客户的信用政策报告期内不存在重大差异，各年度不同客户依据其自身付款制度、采购政策等因素，对发行人的付款条件略有不同。立讯精密信用政策变化是公司接受立讯精密对其同类供应商统一协商调整信用政策所致。

公司主要客户为消费电子及新能源领域的知名企业，客户总体资金实力较强，偿债能力较好。公司主要客户包括立讯精密、台郡科技、新普集团、鹏鼎控股、纬创资通、台达集团、珠海冠宇等消费电子产业链中的大型知名EMS厂商、新能源汽车电机、电控配套企业以及光伏储能电池模块制造商，该类客户会对其同类供应商实行统一、稳定的信用政策，除立讯精密调整对其供应商的付款政策外，主要客户的结算政策未发生重大变化，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

报告期各期，公司应收款项规模与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月末/2025 年1-6月	2024年末 /2024年度	2023年末 /2023年度	2022年末/2022 年度
应收账款余额	21,022.40	28,315.17	23,718.16	21,937.73
长期应收款余额	4,300.45	7,155.31	6,143.41	-
应收款项合计	25,322.85	35,470.48	29,861.57	21,937.73
四季度主营业务收入	/	31,122.77	26,119.60	20,100.60
应收款项/四季度主营 业务收入	/	113.97%	114.33%	109.14%

注：长期应收款包括一年内到期部分。

报告期各期，公司应收账款与长期应收款（包含一年以内到期部分）合计金额分别为21,937.73万元、29,861.57万元、35,470.48万元和25,322.85万元，总体呈现增长趋势。公司各期末应收款项余额较高，主要系公司主要从事智能制造装备业务，销售季节性明显，收入集中在下半年，尤其是四季度。而客户主要回款周期集中在30天至180天，下半年特别是四季度收入产生的部分应收账款截

至年末尚在信用期内。报告期各年末，应收账款余额占同期四季度主营业务收入的比例分别为 109.14%、114.33%和 113.97%，考虑到增值税对应收账款余额的影响，各期应收账款与四季度收入高度相关，符合公司季节性业务特征，与公司业务规模增长趋势相匹配。

综上，公司应收账款余额较高系业务季节性特点所致，应收账款余额增长符合公司经营状况，与公司业务规模增长相匹配。

（二）说明 2023 年立讯精密信用政策发生变化的背景及原因，变更前后销售规模及毛利率是否存在较大差异，各期末发行人对立讯精密应收款项的构成情况（应收账款、长期应收款）及期后回款情况，是否存在其他信用政策发生重大变化的客户

1、2023 年立讯精密信用政策发生变化的背景及原因，变更前后销售规模及毛利率变动情况

2023 年度，立讯精密统一协商调整了对部分供应商的付款政策，增加了验收后分 24 期分期付款的方式。公司考虑到与立讯精密合作多年，建立了良好的合作关系，且立讯精密信誉情况良好、财务状况良好、历史回款情况良好，便接受了该付款方案。2024 年度公司通过与立讯精密协商，当年度付款政策为验收后分 24 期付款或验收后月结 180 天。

报告期内，公司对立讯精密的销售情况具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
分期销售收入	-	3,653.97	5,702.18	-
分期销售收入占比	-	24.90%	91.68%	-
不分期销售收入	4,753.36	11,022.48	517.48	12,264.57
不分期销售收入占比	100.00%	75.10%	8.32%	100.00%
合计销售收入	4,753.36	14,676.45	6,219.66	12,264.57

报告期各期，公司对立讯精密的销售收入分别为 12,264.57 万元、6,219.66 万元、14,676.45 万元和 4,753.36 万元，其中分期销售的收入分别为 0 万元、5,702.18 万元、3,653.97 万元和 0 万元，占比分别为 0%、91.68%、24.90%和 0%，自 2024 年 5 月起，立讯精密向公司新下达的采购订单中不再包含验收后分 24 期付款的条件。

报告期内，公司对立讯精密的收入呈现波动性，主要系受客户立讯精密的固定资产投资额变动影响。

公司向立讯精密销售的智能自动化设备属于固定资产投资，根据立讯精密年度报告数据显示，报告期内其机器设备固定资产当期增加金额分别为 956,097.89 万元、515,287.85 万元、780,031.94 万元和 **309,148.39 万元**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
立讯精密机器设备类固定资产当期增加金额	309,148.39	780,031.94	515,287.85	956,097.89
鸿仕达向立讯精密销售金额	4,753.36	14,676.45	6,219.66	12,264.57
占比	1.54%	1.88%	1.21%	1.28%

注：数据来源于立讯精密定期报告。

如上表所示，2023 年度立讯精密机器设备类固定资产当期增加金额较上年下降幅度较大，导致其向公司采购的智能自动化设备等机器设备类固定资产规模较上年下降幅度较大，但公司向其销售的智能装备金额占其当期机器设备类固定资产增加金额比例基本持平。报告期内公司对立讯精密的销售额呈现波动性，主要系立讯精密机器设备类固定资产投资额变动所致。报告期内，公司对立讯精密的毛利率变动分析因涉及商业机密，已申请豁免。

综上所述，报告期内立讯精密对公司信用政策产生变化系立讯精密内部调整对供应商付款政策所致，变更前后公司对立讯精密的销售规模变动主要由于其机器设备等固定资产投资总体变动所致，而毛利率的差异主要系发行人对立讯精密销售的产品结构不同导致，与立讯精密信用政策的变动无直接关联。

2、各期末发行人对立讯精密应收款项的构成情况（应收账款、长期应收款）及期后回款情况，是否存在其他信用政策发生重大变化的客户

报告期各期末，公司对立讯精密的应收款项构成及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
应收账款余额	9,970.84	10,641.03	482.59	4,998.91
长期应收款余额	4,300.45	7,155.31	6,143.41	-
应收款项合计	14,271.29	17,796.34	6,626.00	4,998.91
期后回款	8,494.00	14,361.32	6,008.10	4,998.91
期后回款比例	59.52%	80.70%	90.67%	100.00%

截至 2025 年 9 月末，立讯精密各期应收款项回款比例分别为 100.00%、90.67%、80.70%和 59.52%，未回款部分主要系长期应收款及 2025 年 6 月末部分应收账款未到期所致。报告期内，公司对立讯精密的应收账款、长期应收款均按合同约定的付款政策回款，期后回款情况良好。

公司主要客户报告期内信用政策情况详见本题回复之“（一）结合合同条款及实际执行情况说明主要客户报告期内的信用政策，同一客户报告期内信用政策、不同客户同一期间信用政策是否存在差异，2023 年、2024 年应收款项（应收账款及长期应收款）大幅增长的原因，是否与业务规模匹配”相关内容，除立讯精密调整对其供应商的付款政策外，不存在其他信用政策发生重大变化的客户。

（三）列表说明截止目前各期末应收账款、长期应收款对应的主要客户期后回款情况，是否存在账龄较长、回款比例较低客户及其原因，是否存在较大的信用风险，坏账计提是否充分

截至 2025 年 9 月末，公司报告期各期末应收账款对应的主要客户期后回款情况如下：

单位：万元

2025 年 6 月 30 日				
序号	客户名称	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
1	立讯精密	9,970.84	7,213.21	72.34%
2	富士康	2,185.92	556.61	25.46%
3	鹏鼎控股	1,539.85	1,511.31	98.15%
4	中信博	1,074.74	456.94	42.52%
5	绿进新能源	821.11	-	-
合计		15,592.46	9,738.07	62.45%
2024 年 12 月 31 日				
序号	客户名称	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
1	立讯精密	10,641.03	10,129.76	95.20%
2	富士康	5,534.12	5,334.60	96.39%
3	台郡科技	2,515.57	2,432.94	96.72%
4	东山精密	1,955.55	1,777.68	90.90%
5	绿进新能源	1,577.46	758.00	48.05%
合计		22,223.74	20,432.97	91.94%
2023 年 12 月 31 日				
序号	客户名称	应收账款余额	期后回款金额	回款比例

1	台郡科技	4,209.95	4,209.95	100.00%
2	新普集团	4,129.32	4,129.32	100.00%
3	纬创资通	2,812.63	2,812.63	100.00%
4	中信博	1,738.46	1,738.46	100.00%
5	绿进新能源	1,355.09	760.77	56.14%
合计		14,245.47	13,651.14	95.83%
2022 年 12 月 31 日				
序号	客户名称	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
1	台郡科技	7,332.98	7,332.98	100.00%
2	立讯精密	6,781.90	6,781.90	100.00%
3	纬创资通	1,570.93	1,570.93	100.00%
4	东山精密	1,115.57	1,115.57	100.00%
5	台达集团	904.91	904.91	100.00%
合计		17,706.28	17,706.28	100.00%

由上表可见，公司各期末主要客户应收账款期后回款比例高，除绿进新能源外，公司不存在账龄较长、回款比例较低的客户。2024 年末公司应收绿进新能源货款 1,577.46 万元，受客户资金安排和付款流程影响，尚有部分货款未收回，公司按照账龄组合方法已计提坏账准备 146.49 万元，占余额的 9.29%，坏账准备计提充分。绿进新能源已于 2025 年 5 月回款 758.00 万元，剩余应收账款不存在较大信用风险。截至报告期末，绿进新能源应收账款余额为 821.11 万元，占报告期末应收账款总额的 3.91%，比例较低，整体风险可控。

报告期各期，公司长期应收款系立讯精密分期支付的货款，截至 2025 年 9 月末，各期末期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
长期应收账款余额	4,300.45	7,155.31	6,143.41
期后回款金额	1,280.79	4,231.56	5,525.51
回款比例	29.78%	59.14%	89.94%

注：上表长期应收款期末余额包括未确认融资收益部分及以“一年内到期的非流动资产”进行报表列示部分。

报告期内，长期应收款主要系公司向立讯精密分期销售的产品主要为智能自动化设备（线）形成，其回款进度与分期付款约定无重大差异，不存在较大的信

用风险，坏账计提充分。

三、发出商品的真实性

（一）结合发货及安装调试、验收周期、在手订单等，说明发出商品规模与业务规模的匹配性，2023 年发出商品规模大幅增长的合理性

1、发货及安装调试、验收周期

报告期各期末，公司发出商品金额分别为 7,063.44 万元、13,544.50 万元、13,237.90 万元和 **23,142.38 万元**，报告期内总体呈现增长趋势，报告期各期末，公司发出商品余额占比较高主要系公司的业务形态所致。公司主营业务为智能自动化设备、智能柔性生产线的研发、生产及销售，公司发出商品主要系在客户现场安装调试的智能自动化设备和智能柔性生产线。由于公司发往客户的智能自动化设备和线体均为高度定制化产品，通常在完成安装架线后，还需要在客户现场根据客户的产线布局、生产节拍、产品精度等生产需求，对公司智能装备做进一步调试，最终通过验收并取得客户验收单，完成交付。因此公司的智能装备产品在运抵客户现场后，安装调试、客户验收等环节所需时间较长，一般在 9 个月以内，导致公司发出商品余额较高。

2、在手订单覆盖率

报告期各期末，公司存货可执行在手订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
存货余额①	30,251.03	17,565.05	17,123.84	10,054.11
其中：发出商品	23,142.38	13,237.90	13,544.50	7,063.44
可执行在手订单金额②	40,269.61	19,660.17	23,897.32	13,287.30
可执行在手订单覆盖率③=②/①	133.12%	111.93%	139.56%	132.16%

报告期各期末，公司可执行在手订单金额分别为 13,287.30 万元、23,897.32 万元、19,660.17 万元和 **40,269.61 万元**，占公司存货余额的比例分别为 132.16%、139.56%、111.93%和 **133.12%**，公司存货在手订单覆盖率较高，主要系公司销售的智能装备产品的定制化程度较高，报告期各期末公司存货余额与订单情况相匹配。报告期各期末，公司发出商品金额分别为 7,063.44 万元、13,544.50 万元、13,237.90 万元和 **23,142.38 万元**，报告期内总体呈现增长趋势，公司营业收入分

别为 39,726.61 万元、47,577.62 万元、64,857.80 万元和 19,637.78 万元，营业收入亦总体呈现增长趋势，体现了公司产品具备较好的市场需求，公司发出商品规模较大具备合理性，各期末发出商品规模与业务规模相匹配。

3、2023 年发出商品规模大幅增长的合理性

2023 年末发出商品余额增幅较大，主要系公司在聚焦消费电子领域的基础上，积极拓展核心技术的应用领域，当年度光伏储能、新能源汽车等领域客户订单金额大幅增加，发往客户现场的智能自动化设备（线）增加所致。2022 年末和 2023 年末，公司发出商品余额分别为 7,063.44 万元和 13,544.50 万元，可执行订单金额分别为 13,287.30 万元和 23,897.32 万元，2023 年末发出商品余额增长率和可执行订单增长率分别为 91.76%和 79.85%，增长幅度基本匹配，发出商品增长具有合理性。

（二）列表说明各期末发出商品的具体情况，包括客户及项目名称、存放地点、金额及占比、下单时点、发货时点、期后收入确认时点，是否存在长库龄发出商品，发行人如何核实发出商品在客户处的数量、金额、状态，是否有客观证据佐证，各期发出商品的盘点、函证情况

1、各期末发出商品具体情况，包括客户及项目名称、存放地点、金额及占比、下单时点、发货时点、期后收入确认时点，是否存在长库龄发出商品，

报告期各期末，公司前五大发出商品项目的具体情况如下：

单位：万元

2025年6月30日								
序号	客户名称	项目名称	存放地点	金额	占比	下单时点	发货时点	确认收入时点
1	客户14	笔记本电池模组生产线	客户现场	**	**	2025年6月	2025年6月	尚未验收
2	客户6	耳机模组回流线	客户现场	**	**	2025年3月	2025年4月	2025年8月
3	客户13	新能源汽车模组组装线	客户现场	**	**	2024年12月	2025年1月和3月	尚未验收
4	客户11	笔记本电池模组生产线	客户现场	**	**	2025年5月	2025年4-5月	尚未验收
5	客户6	手机模组物	客户现场	**	**	2025年	2025年	尚未验收

		料输送线				2月	3月	收
合计				**	**	/		/
2024年12月31日								
序号	客户名称	项目名称	存放地点	金额	占比	下单时点	发货时点	确认收入时点
1	客户6	智能仓储	客户现场	**	**	2024年9月	2024年9月	2025年1月
2	客户7	贴装设备	客户现场	**	**	2024年10月	2024年10-12月	2025年3月
3	客户14	平板电池模组组装线	客户现场	**	**	2024年11月	2024年11月	2025年1月
4	客户14	平板电池模组组装线	客户现场	**	**	2024年11月	2024年11月	2025年1月
5	客户10	智能手表模组自动化生产线	客户现场	**	**	2024年11月	2024年12月	2025年6月
合计				**	**	/	/	/
2023 年 12 月 31 日								
序号	客户名称	项目名称	存放地点	金额	占比	下单时点	发货时点	确认收入时点
1	客户 14	手写笔电池自动化产线	客户现场	**	**	2023 年 12 月	2023 年 11-12 月	2024 年 1 月
2	客户 14	手写笔电池自动化产线	客户现场	**	**	2023 年 12 月	2023 年 11-12 月	2024 年 1 月
3	客户 1	储能电池自动化生产线	客户现场	**	**	2023 年 10 月	2023 年 10 月	2024 年 6 月
4	客户 17	贴装设备等	客户现场	**	**	2023 年 10 月	2023 年 10-11 月	2024 年 2 月
5	客户 2	贴装设备	客户现场	**	**	2024 年 1 月	2023 年 12 月	2024 年 9 月
合计				**	**	/	/	/
2022 年 12 月 31 日								
序号	客户名称	项目名称	存放地点	金额	占比	下单时点	发货时点	确认收入时点
1	客户 13	新能源汽车模	客户现场	**	**	2022 年	2022 年	2023 年 11

		组自动化生产线				11月	11月	月
2	客户9	自动化上下料设备	客户现场	**	**	2022年11月	2022年11月	2023年7月
3	客户14	储能电池模组组装线	客户现场	**	**	2022年10月	2022年12月	2023年3月
4	客户11	平板电脑电池组装线	客户现场	**	**	2022年7月	2022年8月	2023年2月
5	客户9	贴装设备等	客户现场	**	**	2022年11月	2022年11月	2023年7月
合计				**	**	/	/	/

截至2025年6月末，公司发出商品余额为23,142.38万元，其中1年以内库龄的发出商品余额为22,936.21万元，占比为99.11%；1-2年库龄的发出商品金额为206.16万元，占比为0.89%。公司发出商品库龄主要集中在一年以内，1-2年库龄的发出商品主要为撕胶带机等具有一定通用性的机台，公司不存在库龄超过2年的长库龄发出商品。

2、发行人如何核实发出商品在客户处的数量、金额、状态，是否有客观证据佐证，各期发出商品的盘点、函证情况

发行人主要通过现场盘点和函证方式核实发出商品在客户处的数量、金额、状态：公司对发出商品执行现场盘点时，首先是客户现场实地盘点发出商品的数量、SN编码（产品唯一标识），并与发出商品清单进行比对；其次对商品的安装、调试状态进行确认；同时结合函证程序对发出商品相关合同产品名称及数量等信息进行确认，具体盘点、函证金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年 6月30日	2024年 12月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日
发出商品余额①	23,142.38	13,237.90	13,544.50	7,063.44
发出商品函证金额②	20,488.21	12,334.23	8,934.44	4,678.90
发出商品函证比例③=②/①	88.53%	93.17%	65.96%	66.24%
发出商品盘点金额④	15,602.92	9,388.40	8,688.00	2,229.77
发出商品盘点比例⑤=④/①	67.42%	70.92%	64.14%	31.57%
盘点与函证合计确认金额⑥	20,488.21	12,427.60	10,847.16	5,646.47
总体核查比例⑦=⑥/①	88.53%	93.88%	80.09%	79.94%

注：合计确认金额为发出商品盘点和发出商品回函相符的并集金额，两者存在部分重合。

（三）结合各类存货的库龄分布、期后结转及销售情况、可比公司存货减值计提情况等，说明存货减值计提是否充分

1、存货库龄分布

报告期各期末，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计
原材料	1,889.99	115.82	163.83	155.56	2,325.20
在产品	2,708.83	-	-	-	2,708.83
库存商品	1,620.21	244.13	145.36	64.93	2,074.63
发出商品	22,936.21	206.16	-	-	23,142.38
合计	29,155.24	566.11	309.19	220.49	30,251.03
项目	2024 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计
原材料	987.3	154.71	288.54	123.13	1,553.68
在产品	1,831.83	-	-	-	1,831.83
库存商品	482.75	308.24	85.72	64.93	941.64
发出商品	12,884.90	353.00	-	-	13,237.90
合计	16,186.77	815.95	374.25	188.06	17,565.05
项目	2023 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计
原材料	1,105.89	353.43	79.63	81.99	1,620.93
在产品	935.75	-	-	-	935.75
库存商品	741.21	157.93	58.58	64.93	1,022.65
发出商品	12,837.65	651.64	55.20	-	13,544.50
合计	15,620.51	1,162.99	193.41	146.92	17,123.84
项目	2022 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计
原材料	644.19	153.08	42.17	49.12	888.57
在产品	871.92	-	-	-	871.92
库存商品	1,063.47	94.73	64.93	7.05	1,230.18

发出商品	6,865.26	150.16	25.15	22.87	7,063.44
合计	9,444.84	397.98	132.25	79.04	10,054.11

报告期各期末，公司1年以内库龄的存货余额分别为9,444.84万元、15,620.51万元、16,186.77万元和**29,155.24万元**，占比分别为93.94%、91.22%、92.15%和**96.38%**，存货整体库龄情况较好。

2、存货期后结转及销售情况

截至2025年9月末，发行人报告期各期末存货期后结转及销售情况如下：

单位：万元

项目		2025/6/30	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
原材料	期末余额	2,325.20	1,553.68	1,620.93	888.57
	期后转销金额	1,076.06	925.06	1,422.95	830.72
	期后转销比例	46.28%	59.54%	87.79%	93.49%
在产品	期末余额	2,708.83	1,831.83	935.75	871.92
	期后转销金额	2,503.82	1,757.46	935.75	871.92
	期后转销比例	92.43%	95.94%	100.00%	100.00%
库存商品和发出商品	期末余额	25,217.00	14,179.54	14,567.15	8,293.62
	期后转销金额	10,540.75	11,869.09	14,356.86	8,228.69
	期后转销比例	41.80%	83.71%	98.56%	99.22%
合计	期末余额	30,251.03	17,565.05	17,123.84	10,054.11
	期后转销金额	14,120.63	14,551.61	16,715.57	9,931.33
	期后转销比例	46.68%	82.84%	97.62%	98.78%

由上表可以看出，公司报告期各期末存货期后结转及销售情况良好。

3、可比公司存货减值计提情况

报告期各期，公司存货跌价准备计提比例和同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2025年6月末	2024年度	2023年度	2022年度
博众精工	3.44%	4.93%	4.95%	3.47%
赛腾股份	3.66%	3.86%	4.02%	0.89%
佰奥智能	2.02%	3.25%	4.37%	16.57%
强瑞技术	6.47%	9.38%	17.66%	16.26%
平均值	3.90%	5.35%	7.75%	9.30%

发行人	6.80%	9.53%	7.25%	10.24%
-----	-------	-------	-------	--------

注：同行业公司数据取自上市公司年度报告，计算公式如下：存货跌价准备计提比例=存货跌价准备金额/存货账面余额。

报告期各期末，公司存货跌价准备比例分别为 10.24%、7.25%、9.53%和 6.80%，在同业公司中处于较高水平，存货跌价准备计提充分。

综上，公司各类存货整体库龄情况、期后结转及销售情况较好，存货跌价准备计提比例处于同业公司较高水平，存货减值计提充分。

四、在建工程及固定资产真实性

（一）说明在建工程主要供应商、施工方资信情况、采购金额及具体内容，采购定价依据及其公允性，逐笔说明在建工程款支付的时点及金额，付款进度与工程进度是否匹配，相关供应商、施工方是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

1、说明在建工程主要供应商、施工方资信情况、采购金额及具体内容，采购定价依据及其公允性，相关供应商、施工方是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

公司报告期内主要在建工程供应商的具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购金额	采购内容	资信情况
1	苏州市吴中区东吴建筑有限责任公司	12,376.51	建筑工程施工及部分装修	无严重失信行为
2	江苏艾普建设工程有限公司	363.05	厂办室内装饰装修工程	无严重失信行为
3	江苏德方智能科技有限公司	190.83	新厂智能化工程	无严重失信行为
4	昆山市诚宇电器工程有限公司	137.70	中央空调工程	无严重失信行为
5	康力电梯股份有限公司（002367.SZ）	126.21	电梯工程	无严重失信行为
6	昆山上海电器成套设备有限公司	120.35	新厂房配电工程	无严重失信行为
7	苏州汇筑项目管理有限公司（曾用名：江苏汇筑建设项目管理有限公司）	105.33	监理服务	无严重失信行为
	合计	13,419.98	/	/

公司新建厂房项目总造价为 14,321.26 万元，向上述主要供应商工程采购总额为 13,419.98 万元，占厂房总造价的 93.71%。上述工程供应商不存在严重失信行为，资信情况良好。

公司新建厂房项目工程采购的定价依据以市场定价为参考，由采购双方通过商务谈判自主协商确定。考虑到不同地区的建筑工程造价存在一定差异，选取与本项目同处苏州地区的上市公司近年建设项目案例，进行单方造价的对比如下：

证券代码	公司名称	项目名称	建筑面积 (m ²)	建筑工程 费用 (万元)	单方造价 (万元/ m ²)	项目 地址
688001.SH	华兴源创	新型微显示检测设备研发及生产项目	18,000.00	6,300.00	0.35	苏州市
		半导体 SIP 芯片测试设备生产项目	13,000.00	4,600.00	0.35	苏州市
301360.SZ	荣旗科技	智慧测控装备研发制造中心项目	25,781.30	9,554.70	0.37	苏州市
688186.SH	广大特材	大型高端装备用核心精密零部件项目（一期）	163,795.49	50,822.00	0.31	苏州市
300382.SZ	斯莱克	苏州铝瓶高速自动化生产线制造项目	12,350.00	4,597.80	0.37	苏州市
平均单方造价					0.35	
发行人		新建厂房项目	41,001.72	14,321.26	0.35	

注：信息来源为相关上市公司公开披露文件。

公司新建厂房项目建筑工程单位造价与同地区上市公司近年建设项目案例的单方造价较为接近，公司建筑工程服务的采购价格具备公允性。在建工程相关供应商、施工方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

2、逐笔说明在建工程款支付的时点及金额，付款进度与工程进度是否匹配

公司主要在建工程供应商的工程款支付时点及金额情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	合同金额 (含税)	付款时间	付款金额	付款进度与工程进度
1	苏州市吴中区东吴建筑有限责任公司	建筑工程施工及装修	13,490.39	2022 年 6 月	913.55	主要合同约定条款如下：①工程进度款每月根据经审核的实际完成工程量支付，次月十日内支付合格工程量款的 65%进度款；②工程竣工后 10 个工作日内支付至合同总价款的 85%；③竣工结算资料签收后 3 个月后支付
				2022 年 8 月	1,178.71	
				2022 年 9 月	588.49	
				2022 年 10 月	950.00	
				2022 年 11 月	700.00	
				2023 年 1 月	2,100.59	

序号	供应商名称	主要采购内容	合同金额 (含税)	付款时间	付款 金额	付款进度与工程进度
				2023 年 3 月	350.00	至工程总价款的 97%；④质量保修金 3%，竣工验收合格满二年后 10 个工作日无息支付，保留防水工程总价的 5%作为防水质保金，五年质保到期后 10 个工作日内无息付清。 该施工项目已于 2023 年 10 月末完成转固，转固时付款进度已达 77.12%；工程竣工后四个月已付款至合同总额的 96.90%；截至目前剩余未支付款项主要系该工程尚在质保期内，质保款暂未到期支付所致。支付进度与工程进度基本匹配。
				2023 年 4 月	755.96	
				2023 年 5 月	994.05	
				2023 年 6 月	160.00	
				2023 年 7 月	200.00	
				2023 年 8 月	200.00	
				2023 年 9 月	1,184.65	
				2023 年 10 月	128.00	
				2024 年 1 月	2,200.00	
				2024 年 2 月	468.50	
				2025 年 1 月	32.00	
				小计	13,104.50	
2	江苏艾普建设工程有限公司	厂办公室内装修装饰工程	395.72	2023 年 8 月	204.00	主要合同约定条款如下：①预付款 40%；②施工进行到一半支付 25%；③施工完成支付 20%；④工程验收合格后 10 日内支付剩余货款。 2023 年 10 月末，付款进度已达 51.55%，截至报告期末付款进度为 100.00%。支付进度与工程进度基本匹配。
				2024 年 2 月	191.72	
				小计	395.72	
3	江苏德方智能科技有限公司	新厂智能化工程	208.00	2023 年 4 月	62.40	主要合同约定条款如下：①合同签订后支付预付材料款合同总价的 30%；②管线预埋结束，设备进场安装时，支付合同总价的 30%；③工程竣工验收合格后，一周内支付至合同总价的 97%；④余下的 3%工程款作为质量保证金，质保期内无质量问题，质保期满七个工作日内无息付清，质保期为两年。 2023 年 10 月末，付款进度已达 61.86%，截至报告期末付款进度为 97.00%，剩余未支付款项主要系该工程尚在质保期内，质保款暂未到期支
				2023 年 8 月	62.40	
				2024 年 1 月	76.96	
				小计	201.76	

序号	供应商名称	主要采购内容	合同金额 (含税)	付款时间	付款 金额	付款进度与工程进度
						付所致。支付进度与工程进度基本匹配。
4	昆山市诚宇电器有限公司	中央空调工程	155.60	2023 年 4 月	9.90	主要合同约定条款如下：①10%工程预付款，乙方收到工程款后进行订货，并计算工期；②在室内机设备吊装完成后，甲方支付给乙方合同总价 50%的款项；③在设备全部安装完成，经甲方验收合格后，甲方支付给乙方合同总价 35%的款项；④该工程全部竣工，经甲方验收合格，交付使用壹年内（以竣工验收日期为准），甲方支付给乙方合同总价 5%的款项。 2023 年 10 月末，付款进度已达 61.86%，截至报告期末付款进度为 95.15%，剩余未支付款项主要系质保款暂未支付所致。支付进度与工程进度基本匹配。
				2023 年 6 月	49.50	
				2023 年 7 月	5.20	
				2024 年 1 月	26.00	
				2024 年 2 月	18.20	
				2024 年 3 月	34.65	
				2024 年 5 月	4.60	
				小计	148.05	
5	康力电梯股份有限公司	电梯工程	139.18	2023 年 2 月	70.83	主要合同约定条款如下：①合同签订后支付 5%定金；②甲方发出排产通知后支付 65%；③安装调试并验收合格七天内支付 30%。 2023 年 10 月末，付款进度已达 65.28%，截至报告期末付款进度为 100.00%。支付进度与工程进度基本匹配。
				2023 年 4 月	17.41	
				2023 年 10 月	2.62	
				2023 年 12 月	0.56	
				2024 年 4 月	47.76	
				小计	139.18	
6	昆山上华电器成套设备有限公司	新厂房配电工程	136.00	2022 年 1 月	18.00	主要合同约定条款如下：①签定合同后支付 30%；②设备进场后支付 40%；③工程通电后支付 30%。 2023 年 10 月末，付款进度已达 100.00%，支付进度与工程进度基本匹配。
				2023 年 1 月	35.40	
				2023 年 7 月	82.60	
				小计	136.00	
7	苏州汇筑项目管理	监理服务	111.65	2022 年 6 月	17.77	主要合同约定条款如下：①监理费按月核算，至工程竣工止；②补充协议
				2022 年 8 月	17.77	

序号	供应商名称	主要采购内容	合同金额 (含税)	付款时间	付款 金额	付款进度与工程进度
	有限公司			2022 年 10 月	17.77	签订后支付实际产生的剩余监理费用。 2023 年 10 月末，付款进度已达 89.66%，后续公司根据补充协议支付实际产生的剩余监理费用，截至报告期末付款进度为 100.00%。综上，支付进度与工程进度基本匹配。
				2023 年 1 月	17.77	
				2023 年 4 月	15.16	
				2023 年 7 月	13.86	
				2024 年 1 月	11.55	
				小计	111.65	

由上表所示，公司主要在建工程合同均约定了付款方式，公司付款时间及付款金额按合同约定的条款履行，公司主要在建工程款的付款时间和付款金额与工程进度基本匹配。

（二）说明新建厂房的背景及与发行人业务的关联，在建工程具体明细情况及变动原因，各期转固内容的具体构成、转固时点及其客观依据，在建工程单位造价是否符合可比公司及行业正常水平，是否混入与在建工程无关支出

1、新建厂房的背景及与发行人业务的关联

公司自建厂房之前，为租赁厂房生产经营。公司生产的智能自动化设备及智能柔性生产线可广泛应用于消费电子、新能源、泛半导体等领域的智能制造制程。近年来，受人工智能、云计算、物联网、虚拟现实等新兴技术发展，消费电子产品快速迭代，带动智能手机、平板电脑、TWS 耳机、可穿戴电子设备等消费电子产品市场需求快速增长。因此，公司自建厂房作为主要生产经营场所，有助于公司增强生产经营稳定性、扩大业务规模、提升厂区仓储及生产智能化水平，以满足未来持续增长的市场需求。

2、在建工程具体明细情况及变动原因，各期转固内容的具体构成、转固时点及其客观依据

报告期内，公司在建工程具体明细情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
厂房建设	-	-	-	8,108.69
在安装软件	-	-	44.77	22.17
合计	-	-	44.77	8,130.86

报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 8,130.86 万元、44.77 万元、0 万元和 0 万元，主要由厂房建设和在安装软件构成。报告期内，公司根据管理和生产需要购置相关软件，提高生产、管理工作效率，对于已完成安装调试的软件转入无形资产，公司自建厂房产于 2023 年 10 月完成验收并转入固定资产。报告期内，公司在建工程的变动情况如下：

（1）2025 年 1-6 月在建工程变动情况

公司 2025 年 1-6 月在建工程未发生变动。

（2）2024 年度在建工程变动情况

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	本期增加	本期转入固定资产	本期转入无形资产	2024 年 12 月 31 日
在安装软件	44.77	12.92	-	57.69	-
在安装设备	-	35.86	35.86	-	-
合计	44.77	48.78	35.86	57.69	-

（3）2023 年度在建工程变动情况

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	本期增加	本期转入固定资产	本期转入无形资产	2023 年 12 月 31 日
厂房建设	8,108.69	6,212.56	14,321.26	-	-
在安装软件	22.17	22.60	-	-	44.77
合计	8,130.86	6,235.16	14,321.26	-	44.77

（4）2022 年度在建工程变动情况

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	本期增加	本期转入固定资产	本期转入无形资产	2022 年 12 月 31 日
厂房建设	143.72	7,964.97	-	-	8,108.69
在安装软件	-	22.17	-	-	22.17
合计	143.72	7,987.14	-	-	8,130.86

报告期内，公司仅 2023 年度和 2024 年度有在建工程转固的情况，具体情况如下：

单位：万元

2024 年度				
项目	转固金额	转固依据	转固时点	转固时点是否准确
洁净恒温车间中央 空调安装	35.86	工程验收报告	2024 年 6 月	是
2023 年度				
项目	转固金额	转固依据	转固时点	转固时点是否准确
厂房建设	14,321.26	工程验收报告	2023 年 10 月	是

3、在建工程单位造价是否符合可比公司及行业正常水平，是否混入与在建工程无关支出

公司新建厂房项目工程采购的定价依据以市场定价为参考，由采购双方通过商务谈判自主协商确定。在建工程主要支出包括设备费用、建筑工程费用、安装工程费用和其他费用（如可行性研究报告、勘察、设计等费用），不存在混入与在建工程无关支出的情形。公司在建工程单位造价符合可比公司及行业的正常水平，具体分析详见本题回复之“（一）1、说明在建工程主要供应商、施工方资信情况、采购金额及具体内容，采购定价依据及其公允性，相关供应商、施工方是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排”之回复。

（三）说明借款费用资本化金额的测算过程、依据、结果，相关会计处理的合规性

报告期内，公司仅 2022 年度和 2023 年度涉及借款费用资本化的情况，金额分别为 36.96 万元和 194.67 万元。所涉及的工程项目为新建工业自动化设备产品生产厂房及办公楼项目，该项目于 2022 年 3 月正式动工，2023 年 10 月竣工验收，达到预定可使用状态并投入使用。项目建设过程中未发生非正常中断且中断时间连续超过 3 个月从而导致应当暂停借款费用资本化的情形。

2021 年 12 月，公司与中国农业银行股份有限公司昆山经济技术开发区支行签订了《固定资产借款合同》，并自 2022 年 6 月起开始陆续取得借款，方式为受托支付，即贷款银行通过公司账户直接支付给公司的交易对手，即工程施工方。根据借款合同规定，资金仅限用于新厂房建设项目，属于专项借款。公司在借款使用过程中严格按照借款合同规定使用专项借款。综合以上信息，公司判断借款费用资本化开始时点为首笔专项借款支付时点 2022 年 6 月 13 日，资本化终止时点为工程整体完成竣工转固时点 2023 年 10 月 31 日。

以上资本化期间内，公司严格按照各笔专项借款起止时间和合同约定借款利

率计算当期实际发生的利息费用，而且公司专项借款采用受托支付方式，不存在尚未动用的专项借款存入银行取得利息收入，故公司借款费用资本化金额即专项借款的利息费用，资本化金额计算准确。

报告期内各年度，借款费用资本化金额具体如下：

单位：万元

期间	本金	年利率	本期利息开始日	本期利息截止日	项目竣工日	资本化计息天数（天）	资本化金额	费用化计息天数（天）	费用化金额
2022年度	415.36	3.74%	2022/6/13	2022/12/31	2023/10/31	201	8.55	-	-
	315.48	3.74%	2022/6/30	2022/12/31	2023/10/31	184	5.95	-	-
	361.96	3.74%	2022/8/11	2022/12/31	2023/10/31	142	5.27	-	-
	581.01	3.74%	2022/8/25	2022/12/31	2023/10/31	128	7.62	-	-
	350.00	3.74%	2022/9/23	2022/12/31	2023/10/31	99	3.55	-	-
	700.00	3.74%	2022/10/21	2022/12/31	2023/10/31	71	5.09	-	-
	276.19	3.74%	2022/11/28	2022/12/31	2023/10/31	33	0.93	-	-
合计	3,000.00	-	-	-	-	-	36.96	-	-
2023年度	415.36	3.74%	2023/1/1	2023/6/13	2023/10/31	164	6.98	-	-
	315.48	3.74%	2023/1/1	2023/6/30	2023/10/31	181	5.85	-	-
	361.96	3.74%	2023/1/1	2023/8/11	2023/10/31	223	8.27	-	-
	581.01	3.74%	2023/1/1	2023/8/25	2023/10/31	237	14.11	-	-
	350.00	3.74%	2023/1/1	2023/9/23	2023/10/31	266	9.54	-	-
	700.00	3.74%	2023/1/1	2023/10/21	2023/10/31	294	21.09	-	-
	276.19	3.74%	2023/1/1	2023/11/28	2023/10/31	304	8.60	28	0.79
	900.59	4.30%	2023/1/1	2023/12/19	2023/10/31	304	32.70	49	5.27
	350.00	4.30%	2023/3/7	2026/12/25	2023/10/31	239	9.99	61	2.55
	17.41	4.30%	2023/4/11	2026/12/25	2023/10/31	204	0.42	61	0.13
	499.96	4.30%	2023/4/11	2026/12/25	2023/10/31	204	12.18	61	3.64
	256.00	4.30%	2023/4/11	2026/12/25	2023/10/31	204	6.24	61	1.87
	9.90	4.30%	2023/4/11	2026/12/25	2023/10/31	204	0.24	61	0.07
	994.05	4.30%	2023/5/8	2026/12/25	2023/10/31	177	21.02	61	7.24
	49.50	4.30%	2023/6/1	2026/12/25	2023/10/31	153	0.90	61	0.36
	160.00	4.30%	2023/6/1	2026/12/25	2023/10/31	153	2.92	61	1.17
	415.36	4.30%	2023/6/8	2026/12/25	2023/10/31	146	7.24	61	3.03

期间	本金	年利率	本期利息开始日	本期利息截止日	项目竣工日	资本化计息天数（天）	资本化金额	费用化计息天数（天）	费用化金额
	315.48	4.30%	2023/6/25	2026/12/25	2023/10/31	129	4.86	61	2.30
	361.96	4.30%	2023/8/10	2026/12/25	2023/10/31	83	3.59	61	2.64
	581.01	4.30%	2023/8/24	2026/12/25	2023/10/31	69	4.79	61	4.23
	204.00	4.30%	2023/8/24	2026/12/25	2023/10/31	69	1.68	61	1.49
	300.00	4.30%	2023/9/1	2026/12/25	2023/10/31	61	2.19	61	2.19
	884.65	4.30%	2023/9/5	2026/12/25	2023/10/31	57	6.02	61	6.45
	350.00	4.30%	2023/9/25	2026/12/25	2023/10/31	37	1.55	61	2.55
	15.62	4.30%	2023/9/26	2026/12/25	2023/10/31	36	0.07	61	0.11
	49.90	4.30%	2023/9/26	2026/12/25	2023/10/31	36	0.21	61	0.36
	24.00	4.30%	2023/10/10	2026/12/25	2023/10/31	22	0.06	61	0.17
	122.00	4.30%	2023/10/10	2026/12/25	2023/10/31	22	0.32	61	0.89
	6.00	4.30%	2023/10/12	2026/12/25	2023/10/31	20	0.01	61	0.04
	700.00	4.30%	2023/10/20	2026/12/25	2023/10/31	12	1.00	61	5.10
	276.19	4.30%	2023/11/27	2026/12/25	2023/10/31	-	-	35	1.15
合计	10,843.57						194.67		55.79

公司根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》的规定，针对借款费用资本化的确认原则为：可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。此外，同时满足以下条件时，借款费用开始资本化：①资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；②借款费用已经发生，指公司已经发生了因购建或者生产符合资本化条件的资产而专门借入款项的借款费用或者所占用的一般借款的借款费用；③为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始，指符合资本化条件的资产的实体建造或者生产工作已经开始。当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。

综上所述，报告期内公司借款费用资本化的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）说明各期固定资产的明细构成与变动原因，生产设备投入规模、成新率与产品产能、产量的匹配性，是否存在未披露的闲置或有减值迹象固定资产，各期固定资产减值计提是否充分

1、说明各期固定资产的明细构成与变动原因，生产设备投入规模、成新率与产品产能、产量的匹配性

报告期各期末，公司固定资产的明细构成情况如下：

单位：万元

日期	资产类别	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
2025年6月 30日	房屋及建筑物	14,321.26	1,193.44	-	13,127.82
	机器设备	2,030.82	357.57	-	1,673.26
	运输设备	515.39	392.49	-	122.90
	电子设备及其他设备	734.18	421.23	-	312.95
	合计	17,601.65	2,364.73	-	15,236.92
2024年12月 31日	房屋及建筑物	14,321.26	835.41	-	13,485.85
	机器设备	3,275.69	943.22	17.59	2,314.88
	运输设备	515.89	367.33	-	148.56
	电子设备及其他设备	828.03	447.30	3.82	376.91
	合计	18,940.87	2,593.26	21.42	16,326.20
2023年12月 31日	房屋及建筑物	14,321.26	119.34	-	14,201.91
	机器设备	2,721.71	650.29	-	2,071.41
	运输设备	515.89	313.60	-	202.29
	电子设备及其他设备	670.44	319.62	-	350.82
	合计	18,229.29	1,402.86	-	16,826.43
2022年12月 31日	房屋及建筑物	-	-	-	-
	机器设备	2,302.40	398.22	-	1,904.18
	运输设备	410.09	261.49	-	148.60
	电子设备及其他设备	428.02	231.21	-	196.81
	合计	3,140.51	890.92	-	2,249.59

公司的固定资产主要系与日常经营相关的房屋建筑物、机器设备、运输设备、电子设备等。报告期内，公司固定资产的维护和运行状况良好。报告期各期末，公司固定资产净值分别为 2,249.59 万元、16,826.43 万元、16,326.20 万元和 15,236.92 万元，2023 年固定资产规模增长幅度较大，主要系公司自建厂房竣工转固所致。公司自建厂房有助于公司增强生产经营稳定性、扩大业务规模、提升

厂区仓储及生产智能化水平，以满足未来持续增长的市场需求。但公司生产设备规模与公司产能、产量的相关性较低，具体分析详见本回复问题 2 之“一、（一）说明现有生产线基本情况，包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置等情况。”之回复。

2、是否存在未披露的闲置或有减值迹象固定资产，各期固定资产减值计提是否充分

公司按照企业会计准则规定，在资产负债表日对存在减值迹象的固定资产进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

报告期内，公司机器设备的成新率较高，各期分别为 82.70%、76.11%、70.67%和 **82.39%**，且均在正常使用中，使用状况良好。报告期各期，公司固定资产减值准备金额分别为 0 万元、0 万元、21.42 万元和 **0 万元**。**2024 年末**，公司暂时闲置的固定资产系子公司鸿仁微电子持有的少数待升级改造设备出现暂时性闲置所致，公司出于谨慎性考虑计提了相应的减值准备。2025 年 1 月，公司已将持有的鸿仁微电子 61%股权全部转让至中新捷信，相应的闲置固定资产权属亦后续归属于中新捷信。

综上，公司不存在未披露的闲置或有减值迹象固定资产，各期固定资产减值计提充分。

（五）说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围，盘点方法、程序、盘点比例及结论，是否存在账实差异及其处理情况

公司制定了《固定资产管理制度》《工程项目管理制度》，规范了公司各项固定资产、在建工程的管理办法。每年年末公司财务部、使用部门联合对固定资产、在建工程进行盘点，盘点地点包括公司厂区、办公室场所等，盘点范围为全盘，盘点结果账实相符。

报告期内，公司资产盘点情况如下：

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
盘点时间	2025 年 6 月 30 日至	2024 年 12 月 25 日至	2023 年 12 月 31 日、	2022 年 12 月 31

	2025 年 7 月 1 日	2024 年 12 月 30 日	2024 年 1 月 26 日、 2024 年 1 月 30 日、 2024 年 2 月 2 日	日
盘点地点	公司厂区及办公场所 等	公司厂区及办公场所 等	公司厂区及办公场所 等	公司厂区及办公 场所等
盘点人员	财务部和使用部门	财务部和使用部门	财务部和使用部门	财务部和使用部 门
盘点范围	公司及其子公司拥有的各项固定资产、在建工程			
盘点方法	1、制定盘点计划、编制固定资产、在建工程盘点表；2、依据盘点表核查固定资产的名称、数量、规格和存放地点；3、检查资产使用状况，关注固定资产是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；检查在建工程的建设进展、完工情况，关注期末是否存在已使用但尚未验收的在建工程等情形；4、盘点时实施从账到实物、从实物到账的双向检查；5、盘点过程形成书面记录，记录盘点结果，参与人员在盘点表上签名确认；6、盘点完毕后对盘点结果进行复核，编制盘点报告；7、资产使用部门核查盘点差异，经公司审批后财务部门进行相应账务处理。			
固定资产账面原值（万元）	17,601.65	18,940.87	18,229.29	3,140.51
在建工程账面原值（万元）	-	-	44.77	8,130.86
小计（万元）	17,601.65	18,940.87	18,274.06	11,271.37
盘点金额（万元）	17,601.65	18,940.87	18,274.06	11,271.37
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结论	盘点结果与固定资产、在建工程清单一致。			

五、合同负债变动合理性

（一）结合合同预付款约定，说明各期合同负债对应的客户及项目名称、预收金额及比例、下单时点、产品交付及验收进度，各期合同负债金额变动较大的原因，与发出商品、在手订单的匹配性

报告期各期末，公司合同负债与发出商品、可执行在手订单匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
合同负债余额	3,169.77	1,438.88	2,363.25	1,197.26
发出商品余额	23,142.38	13,237.90	13,544.50	7,063.44
可执行在手订单金额	40,269.61	19,660.17	23,897.32	13,287.30
合同负债余额占发出商品余额 比例	13.70%	10.87%	17.45%	16.95%
合同负债余额占可执行在手订 单金额比例	7.87%	7.32%	9.89%	9.01%

2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日和 **2025 年 6 月 30 日**，公司合同负债余额分别为 1,197.26 万元、2,363.25 万元、1,438.88 万元和 **3,169.77 万元**，均为预收商品销售款。按公司与客户合同约定，公司合同负债余额波动主要跟可执行在手订单金额和发出商品余额有关。

2023 年末合同负债余额较 2022 年末增加 1,165.99 万元，增长 97.39%，主要是因为公司当年度积极拓展下游应用，期末可执行在手订单大幅增长，发往客户现场的智能自动化设备（线）增加使得发出商品大幅增加所致，2023 年末合同负债余额占发出商品余额比例、合同负债余额占可执行在手订单金额比例分别为 17.45%和 9.89%，与 2022 年末基本保持一致。

2024 年末合同负债余额较 2023 年末减少 924.37 万元，下降 39.11%，合同负债余额占发出商品余额比例、合同负债余额占可执行在手订单金额比例分别为 10.87%和 7.32%，较 2023 年末均有所下降，主要是因为发往客户的发出商品于 2024 年度确认收入所致。

2025 年 6 月末合同负债余额较 2024 年末增加 1,730.89 万元，增长 120.29%，主要是因为两方面原因：一方面，公司经营具有显著的季节性特征，收入主要集中在下半年实现，使得报告期末预收账款较多；另一方面，公司持续加大市场拓展力度，期末可执行在手订单有所增长，相应的预收账款亦有所增长。报告期末，合同负债余额占发出商品余额和可执行在手订单金额的比重分别为 **13.70%和 7.87%**，与 2024 年末基本相当。

报告期各期末，公司合同负债对应主要项目情况具体如下：

单位：万元

2025 年 6 月 30 日

序号	客户	项目名称	预收金额	预收比例	订单签订时间	交付时间	验收时间
1	客户 13	新能源汽车模组组装线	618.23	70.00%	2024 年 12 月	2025 年 1、3 月	尚未验收
2	客户 27	全自动芯片植散热片机	276.11	60.00%	2024 年 11 月	2025 年 3 月	尚未验收
3	客户 27	全自动芯片植散热片机	230.09	50.00%	2025 年 5 月	2025 年 4 月	尚未验收
4	客户 11	笔记本电池模组生产线	201.00	30.00%	2025 年 5 月	2025 年 4-5 月	尚未验收
5	客户 28	新能源车控制盒生产线	162.83	40.00%	2025 年 5 月	2025 年 7 月	尚未验收
合计			1,488.26	-	-	-	-
2024 年 12 月 31 日							
序号	客户	项目名称	预收金额	预收比例	订单签订时间	交付时间	验收时间
1	客户 7	贴装设备	705.60	70.00%	2024 年 10 月	2024 年 10-12 月	2025 年 3 月
2	客户 15	电机部件组装机	105.00	70.00%	2023 年 12 月	2024 年 4 月	2025 年 6 月、8 月
3	客户 11	笔记本电脑电池组装线	92.12	30.00%	2024 年 11 月	2024 年 10-11 月	2025 年 6 月
4	客户 11	收板固化机	80.54	60.00%	2024 年 8 月	2024 年 9 月	2025 年 6 月
5	客户 22	车载 FPC 自动外观检测设备	54.69	60.00%	2024 年 4 月	2024 年 6 月	2025 年 8 月
合计			1,037.95	-	-	-	-
2023 年 12 月 31 日							
序号	客户	项目名称	预收金额	预收比例	订单签订时间	交付时间	验收时间
1	客户 1	储能电池自动化生产线	913.27	60.00%	2023 年 10 月	2023 年 10 月	2024 年 6 月
2	客户 17	贴装设备等	253.81	30.00%	2023 年	2023 年	2024 年

					10 月	10-11 月	2 月
3	客户 23	印刷线	191.15	60.00%	2023 年 5 月	2023 年 6-7 月	2024 年 12 月
4	客户 23	叠压后印刷 线	159.29	60.00%	2023 年 5 月	2023 年 6 月	2024 年 12 月
5	客户 14	储能电池自 动化生产线	100.93	60.00%	2023 年 8 月	2023 年 9-10 月	2024 年 9 月
合计			1,618.45	-	-	-	-
2022 年 12 月 31 日							
序 号	客 户	项 目 名 称	预收金额	预收 比例	订单签订时 间	交付时间	验收时间
1	客户 11	平板电脑电 池生产线	228.32	60.00%	2022 年 7 月	2022 年 8-9 月	2023 年 2 月
2	客户 13	新能源汽车 模组自动化 生产线	264.96	30.00%	2022 年 11 月	2022 年 11 月	2023 年 11 月
3	客户 24	分料收板机、 载具撕胶带 机	150.43	40.00%	2022 年 10 月	2022 年 11-12 月	2023 年 7-8 月
4	客户 25	LED 固晶机 及固晶机自 动联机分料 系统	163.44	30.00%	2022 年 9 月	2022 年 8-10 月	2023 年 4-5 月
5	客户 26	自动保压机	58.80	70.00%	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 9 月
合计			865.95	-	-	-	-

报告期各期末，公司合同负债主要系预收客户款项，公司合同负债对应客户及项目情况不存在异常。

综上所述，公司报告期各期合同负债余额与发出商品、在手订单情况相匹配，合同负债余额变动符合公司实际生产经营情况。

六、股份支付会计处理的合规性

(一) 说明股权激励具体实施过程、时点、主要条款、激励对象（是否涉及非发行人员工）、确定激励范围的依据和考虑，服务期或锁定期约定，是否存在股权代持情形，持股平台管理模式、权益流转及退出机制，股权激励对象的后续持股变动情况，是否存在激励对象离职或份额转让情形，发行人与激励对象是否存在其他未披露的利益安排

1、说明股权激励具体实施过程、时点、主要条款、激励对象（是否涉及非发行人员工）、确定激励范围的依据和考虑，服务期或锁定期约定，是否存在股权代持情形，持股平台管理模式、权益流转及退出机制

公司股权激励的具体内容和主要条款如下：

(1) 股权激励具体实施过程

2020年8月20日，鸿仕达有限召开股东会，决议通过2020年股权激励计划方案向员工施行股权激励，本次股权激励包括激励对象直接持股部分和激励对象通过持股平台间接持股部分。其中直接持股部分由芜湖鸿振将其持有公司53.80万元出资额转给赵月伦，股权转让价格为3.90元/单位注册资本；间接持股部分主要通过芜湖鸿振、芜湖鸿华、芜湖鸿邦和芜湖鸿中四个员工持股平台实施，合计间接持有公司96.26万元出资额，对应转让价格为3.90元/单位注册资本。本次参与股权激励计划的公司员工通过直接或间接持有公司股权，享受公司未来挂牌上市及经营业绩带来的收益。

(2) 股权激励的授予日

本次股权激励授予日为2020年9月30日。

(3) 激励对象和确定激励范围的依据和考虑

持股平台的激励对象均为公司员工，均在公司或控股子公司中任职并与公司或控股子公司签署劳动合同。

持股平台合伙人必须是在公司或子公司中任职并与公司或其子公司签署劳动合同的人员，同时结合了激励对象的在司年限、职业忠诚度、对公司的贡献、参与股权激励的意愿等综合因素作为合伙人的选定依据，进而确定激励对象（合伙人）的范围。

(4) 服务期或锁定期约定

根据股权激励计划方案及持股平台的合伙协议，本次股权激励未设定锁定期。根据持股平台各激励对象与公司签署的《股权激励服务期合同》的约定，持股平

台间接激励对象服务期为六年，自 2020 年 10 月 1 日起至 2026 年 9 月 30 日。

（5）是否存在股权代持情形

持股平台芜湖鸿华的合伙人曾存在合伙份额代持情形，但相关代持情形已经解除，具体代持及解除情况详见本回复问题 1 之“一、（三）合伙人出资是否为自有资金出资，是否存在股权代持或其他利益安排”之回复。截至报告期末，公司历史上存在的股份代持均已全部解除完毕，解除后，上述员工持股平台所持份额不存在代持或者其他利益安排。

（6）持股平台管理模式

普通合伙人胡海东为各持股平台的执行事务合伙人，执行事务合伙人有权以持股平台之名义，在其自主判断为必须、必要、有利或方便的情况下，为持股平台缔结合同及达成其他约定、承诺，管理及处分持股平台之财产，以实现持股平台之经营宗旨和目的。

普通合伙人胡海东作为执行事务合伙人，独占及排他性地拥有持股平台及其业务与其他活动之管理、控制、运营、决策的全部权力。根据持股平台合伙协议，合伙企业由普通合伙人执行合伙事务，执行合伙事务的合伙人对外代表企业。执行事务合伙人拥有如下职权：

- ①负责企业的日常经营管理及财产处置；
- ②制定企业的基本管理制度和具体规章制度；
- ③决定聘请企业的经营管理人员和其他员工；
- ④根据企业合伙目的和经营范围签署股权投资合同及其他有关法律文件；
- ⑤出席或授权他人出席被投资企业的股东会议或出资人会议，对被投资企业的相关议案进行表决；
- ⑥根据企业合伙目的和经营范围以企业的名义办理工商登记、税务登记，办理开立、维持、撤销合伙企业银行账户、证券账户等有关手续；
- ⑦召集、主持合伙人会议；
- ⑧执行合伙人会议的决议；
- ⑨保管企业财产及有关文件、资料；
- ⑩代表企业参与诉讼、仲裁或其他有关法律程序；
- ⑪有关法律、法规、规章及本协议规定的其他职权。

未经全体合伙人一致同意，执行事务合伙人的上述职权不变更。

（7）持股平台的权益流转及退出机制

持股平台的权益流转及退出机制具体如下：

1）直接激励对象

无论直接激励对象职务是否变更、是否离职、是否丧失劳动能力、是否退休，其已受让的公司股权均不作变更；直接激励对象死亡的，其所持有的公司股权依继承法律法规进行处理。

2）间接激励对象

根据股权激励计划方案及持股平台的合伙协议约定，激励对象若出现下列情形之一的，由持股平台普通合伙人或普通合伙人指定的有限合伙人或者公司及其子（分）公司正式员工回购激励对象持有的财产份额：

①已经不适合继续在公司及其子（分）公司任职，公司及其子（分）公司单方面提出解除或终止劳动合同；

②公司及其子（分）公司协商一致，终止或解除与公司订立的劳动合同或聘用合同；

③到法定年龄退休且退休后不继续在公司及其子（分）公司任职的；

④丧失劳动能力而与公司及其子（分）公司结束劳动关系；

⑤本人或其直系亲属（父母、子女、配偶）罹患重症需治疗费用的；

⑥死亡或宣告死亡的；

⑦未与公司及其子（分）公司协商一致，单方面终止或解除与公司及其子（分）公司订立的劳动合同或聘用合同，或违反劳动法律、法规及公司规章被公司及其子（分）公司依法解除劳动关系的；

⑧私自从事与公司及其子（分）公司存在同业竞争的业务等；

⑨其本人或其近亲属投资、控制的企业与公司及其子（分）公司存在同业竞争情形；

⑩存在严重失职、渎职行为，给公司及其子（分）公司造成重大经济损失；

⑪公司及其子（分）公司有充分证据证明该激励对象任职期间，由于受贿、索贿、职务侵占、盗窃、泄露公司机密、未经公司及其子（分）公司同意实施关联交易等损害公司利益、声誉和对公司及其子（分）公司形象有重大负面影响等违法违纪行为，给公司造成损失的；

⑫违反国家有关法律、法规、规章、相关政策和《公司章程》的规定，给公司及其子（分）公司造成重大经济损失；

若激励对象在公司及其子（分）公司任职期间，因发生上述情况给公司及其子（分）公司造成损失的，公司及其子（分）公司有权要求该名合伙人赔偿经济损失，并有权要求普通合伙人（或普通合伙人指定有限合伙人）支付给该名激励对象合伙份额转让款时直接扣减相应款项。上述人员股份尚未退出前，如合伙企业进行分红的，该类人员不得参与分红。

⑬其他未说明的情况由董事会酌情考虑，并确定其相应的处理方式。

激励对象自然人死亡、被依法宣告死亡，其继承人或者权利承受人经持股平台普通合伙人同意，可以依法取得该激励对象在持股平台中的资格。

2、股权激励对象的后续持股变动情况，是否存在激励对象离职或份额转让情形，发行人与激励对象是否存在其他未披露的利益安排

股权激励对象的后续持股变动情况，是否存在激励对象离职或份额转让情形详见本回复问题 1 之“二、结合报告期内合伙人结构变动情况（如有）、持股变动情况（如有），说明员工持股平台关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，是否存在纠纷或潜在纠纷”，发行人与激励对象不存在其他未披露的利益安排。

（二）说明授予股权价格的确定依据及其合理性，与同期经审计每股净资产及评估值的差异情况，结合授予日权益工具公允价值、摊销期限等，说明股份支付费用的计算过程、结果及会计处理合规性

1、说明授予股权价格的确定依据及其合理性，与同期经审计每股净资产及评估值的差异情况，结合授予日权益工具公允价值、摊销期限等，说明股份支付费用的计算过程和结果

公司股权激励计划授予股权价格均为人民币 3.9 元/单位注册资本，上述授予价格参考授予时公司净资产等财务状况、盈利情况、外部投资者入股价格等因素综合确定。

根据银信资产评估有限公司出具的评估报告（银信评报字（2021）沪第 3422 号），公司截至 2020 年 9 月 30 日的净资产评估价值为 2.20 亿元，对应 22 元/单位注册资本。因此，公司以评估报告的每股净资产 22 元/单位注册资本为公允价格，将其与授予股权价格 3.9 元/单位注册资本的差额为基础，确认本次股权激励计提的股份支付金额，具备合理性。

公司上述 2020 年股权激励存在需要进行股份支付的情形，该股权激励包括激励对象直接持股部分和激励对象通过持股平台间接持股部分，股权激励授予日为 2020 年 9 月 30 日。其中直接持股部分由芜湖鸿振将其持有公司 53.80 万元出资额转给赵月伦，股权转让价格为 3.90 元/单位注册资本；间接持股部分主要通过芜湖鸿振、芜湖鸿华、芜湖鸿邦和芜湖鸿中四个员工持股平台实施，合计间接持有公司 96.26 万元出资额，对应转让价格为 3.90 元/单位注册资本。间接持股部分具体包括由实际控制人胡海东以 195 万元的价格将其持有芜湖鸿振的 69.80 万元出资额分别向顾晓娟、郭剑波转让 34.90 万元和 34.90 万元，转让完成后顾晓娟、郭剑波通过芜湖鸿振分别间接持有公司 24.99 万元出资额，对应转让价格为 3.90 元/单位注册资本；由实际控制人胡海东以 180.45 万元的价格将其持有的 50.90 万元出资额（包括为许训勇等 6 名中国台湾籍员工代持的 2.6654 万元出资额）向芜湖鸿邦、芜湖鸿中等员工持股平台和孙环艳等其他员工转让，转让完成后孙环艳等 134 名员工通过芜湖鸿华间接持有公司 46.27 万元出资额，对应转让价格为 3.90 元/单位注册资本。

上述股权变更具体转让情况如下：

单位：万元

序号	股东姓名	转让前出资额	变动份额	转让后出资额	出资比例
1	胡海东	610.00	-	610.00	61.00%
2	顾晓娟	50.00	-	50.00	5.00%
3	郭剑波	50.00	-	50.00	5.00%
4	赵月伦	-	53.80	53.80	5.38%
5	芜湖鸿振	240.00	-53.80	186.20	18.62%
5.1	胡海东	223.20	-100.03	123.17	12.32%
5.2	赵月伦	16.80	-3.77	13.034	1.30%
5.3	郭剑波	-	24.99	24.99	2.50%
5.4	顾晓娟	-	24.99	24.99	2.50%
6	芜湖鸿华	50.00	-	50.00	5.00%
6.1	赵月伦	3.73	-	3.73	0.37%
6.2	胡海东	46.27	-46.27	-	-
6.3	其他员工股权激励份额（包括芜湖鸿邦、芜湖鸿中）	-	46.27	46.27	4.63%
合计		1,000.00	-	1,000.00	100.00%

根据银信资产评估有限公司出具的评估报告（银信评报字（2021）沪第 3422 号），公司截至 2020 年 9 月 30 日的净资产评估价值为 2.20 亿元，对应 22 元/单位注册资本。鉴于本次股权激励对象均为公司重要员工，且转让价格低于公允价值，故上述股权转让均确认股份支付，股份支付金额计算过程具体如下：

单位：万元、元/单位注册资本

激励类型	激励对象		授予日权益工具对应的注册资本①	每单位授予价格②	每单位公允价值③	股份支付金额④ = (③-②)×①[注]
直接持股	赵月伦[注]		50.03	3.90	22.00	905.62
间接持股	芜湖鸿	郭剑波	24.99			452.39
	振	顾晓娟	24.99			452.39
	芜湖鸿华	芜湖鸿邦、 芜湖鸿中及其他 37 名员工	46.27			837.47

注：赵月伦授予日权益工具对应的注册资本 50.03 万元系其直接持股增加的 53.80 万元与通过芜湖鸿振间接持股减少 3.77 万元的差额。

（1）直接激励对象股份支付

公司与直接激励对象赵月伦未约定服务期，也未对股份转让作出限制，因此本次对赵月伦股份支付 905.62 万元一次性计入 2020 年度管理费用。

（2）间接激励对象股份支付

根据持股平台各激励对象与公司签署的《股权激励服务期合同》的约定，激励对象服务期为六年，自 2020 年 10 月 1 日起至 2026 年 9 月 30 日，因此前述间接激励对象的股份支付费用在服务期 72 个月内进行分摊。在分摊期限内若持股平台激励对象因离职而退出合伙份额，按照截至当期末累计应确认的股份支付费用金额，减去前期累计已确认金额作为当期确认的股份支付费用，具体分期摊销情况如下：

单位：万元

期间	事项	芜湖鸿振	芜湖鸿华	合计
		郭剑波、顾晓娟	芜湖鸿邦、 芜湖鸿中及其他员工 股权激励份额	
初始计 量	授予日权益工具对应的注册资本①	49.99	46.27	96.26
	授予日确认股份支付金额②=①*(22-3.9)	904.77	837.47	1,742.24
2020 年 度	2020 年末剩余权益工具对应的注册资本 ③	49.99	46.27	96.26
	2020 年度股份支付金额④=③ *(22-3.9)/72*3	37.70	34.89	72.59
2021 年 度	2021 年末剩余权益工具对应的注册资本 ⑤	49.99	38.65	88.64
	2021 年度股份支付金额⑥=⑤ *(22-3.9)/72*(3+12)-④	150.80	110.86	261.66
2022 年 度	2022 年末剩余权益工具对应的注册资本 ⑦	49.99	30.73	80.72
	2022 年度股份支付金额⑧=⑦ *(22-3.9)/72*(3+12+12)-⑥-④	150.80	62.83	213.63
2023 年 度	2023 年末剩余权益工具对应的注册资本 ⑨	49.99	29.81	79.80
	2023 年度股份支付金额⑩=⑨ *(22-3.9)/72*(3+12+12+12)-⑧-⑥-④	150.80	83.66	234.46
2024 年 度	2024 年末剩余权益工具对应的注册资本 ⑪	49.99	27.73	77.72
	2024 年度股份支付金额 ⑫=⑪*(22-3.9)/72*(3+12+12+12+12)-⑩- ⑧-⑥-④	150.80	63.25	214.05
2025 年 1-6 月	2025 年 6 月末剩余权益工具对应的注册资 本⑬	49.99	27.38	77.37
	2024 年度股份支付金额 ⑭=⑬*(22-3.9)/72*(3+12+12+12+12+6)- ⑫-⑩-⑧-⑥-④	75.40	36.87	112.27

除上述情况外，报告期内公司无其他涉及股份支付的事项，报告期内公司股

份支付费用为 2020 年股权激励间接激励对象分期摊销所致，金额分别为 213.63 万元、234.46 万元、214.05 万元和 **112.27 万元**。

2、股份支付会计处理合规性

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条规定：“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”。依据该规定，针对本次股权激励直接持股部分，因直接激励对象赵月伦与公司未约定服务期，也未对股份转让作出限制，授予对象能够完整享有所授予股权带来的收益，属于授予后可立即行权的股份支付，公司依据权益工具在授予日的公允价值与员工持有权益工具的成本的差额确定股份支付总额并一次性计入管理费用，不予分摊。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积”。根据《会计准则讲解 2010——股份支付》的有关规定：“在等待期内的每个资产负债表日，企业应当根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息做出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量应当与实际可行权工具的数量一致。根据上述权益工具的公允价值和预计可行权的权益工具数量，计算截至当期累计应确认的成本费用金额，再减去前期累计已确认金额，作为当期应确认的成本费用金额。”

根据上述规定，针对本次股权激励间接持股部分，公司依据权益工具在授予日的公允价值与员工持有权益工具的成本的差额确定股份支付总额，并在股权激励协议所约定的等待期内根据激励对象的职务性质及岗位职责分期确认成本或费用，同时计入资本公积。因此，公司股份支付相关会计处理具备合规性。

七、期间费用与业务开展的匹配性

（一）各期销售、管理人员的部门分布、数量增减变动及其原因，人均薪资与可比公司及所在地薪资水平的对比情况，是否存在较大差异

1、部门分布及数量增减变动原因

（1）销售人员

报告期内，公司在销售费用中列支薪酬的销售人员均系公司市场部员工，报告期各期末数量分别为 28 人，47 人、48 人和 **40 人**，其中 2023 年末较 2022 年末人员数量增长较多主要系 2023 年度公司销售规模快速增长，为更好地服务客

户，公司扩充销售团队所致。

(2) 管理人员

报告期各期末，公司管理费用中列支薪酬的管理人员按照部门分布情况如下：

单位：人

部门	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
总经办	5	8	9	9
行政人事部	17	21	22	21
财务部	10	10	9	9
证券部	2	2	2	1
内审部	1	1	1	1
合计	35	42	43	41

如上表所示，报告期各期末公司管理人员主要分布在总经办、行政人事部及财务部，2025 年 6 月末，管理人员人数有所下降，主要系子公司数量减少，公司精简管理架构所致。

2、人均薪资与可比公司及所在地薪资水平的对比情况

近三年，公司销售人员、管理人员人均薪酬与同行业及当地人均薪酬的比较情况如下：

单位：万元、万元/人

2024 年度			
公司	营业收入	销售人员人均薪酬	管理人员人均薪酬
博众精工	495,420.15	14.09	13.36
赛腾股份	405,262.01	73.21	32.37
佰奥智能	46,585.26	42.88	19.82
强瑞技术	112,653.00	17.71	27.47
发行人	64,857.80	27.05	23.76
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资			8.61
2023 年度			
公司	营业收入	销售人员人均薪酬	管理人员人均薪酬
博众精工	483,985.00	11.16	18.13
赛腾股份	444,616.04	75.45	55.72
佰奥智能	56,884.59	38.55	18.92

强瑞技术	67,422.00	17.63	24.64
发行人	47,577.62	27.05	22.60
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资			8.40
2022 年度			
公司	营业收入	销售人员人均薪酬	管理人员人均薪酬
博众精工	481,150.83	11.12	25.32
赛腾股份	292,977.65	59.19	46.78
佰奥智能	49,953.43	49.19	16.06
强瑞技术	45,662.16	19.92	22.79
发行人	39,726.61	28.94	19.27
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资			7.90

注 1：可比公司销售人员人均薪酬和管理人员人均薪酬等数据根据上市公司定期报告等公开披露数据计算所得；

注 2：苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资来源于苏州市统计局公布数据。

报告期内，公司销售人员人均薪酬和管理人员人均薪酬均处于可比公司合理区间范围内。可比公司中，博众精工和赛腾股份属于年销售额 40 亿以上的大型公司，其组织架构复杂度亦远高于发行人，鸿仕达与佰奥智能和强瑞技术的营业收入规模更为接近，其销售人员和管理人员人均工资更具可比性。

从销售人员人均薪酬来看，近三年，佰奥智能销售人员人均创收（人均创收=营业收入/销售人员平均人数）分别为 2,270.61 万元/人、2,844.23 万元/人和 2,117.51 万元/人，强瑞技术销售人员人均创收分别为 443.32 万元/人、591.42 万元/人和 894.07 万元/人，发行人销售人员人均创收分别为 1,655.28 万元/人、1,057.28 万元/人和 1,409.95 万元/人。佰奥智能销售人员人均创收高于发行人，其销售人员人均薪酬亦高于发行人，而强瑞技术销售人员人均创收低于发行人，其销售人员人均薪酬亦低于发行人。因此，发行人人均创收情况处于佰奥智能和强瑞技术之间，销售人员平均薪酬处于佰奥智能和强瑞技术之间具备合理性。近三年，佰奥智能和强瑞技术销售人员人均薪酬平均值分别为 34.56 万元/年、28.09 万元/年和 30.30 万元/年，略高于发行人各年度平均薪酬，变动趋势呈现先下降后小幅上升，与发行人销售人员平均薪酬变动趋势基本一致。

从管理人员人均薪酬来看，近三年，发行人管理人员平均薪酬分别为 19.27 万元/年、22.60 万元/年和 23.76 万元/年，佰奥智能和强瑞技术管理人员平均薪酬分别为 19.43 万元/年、21.78 万元/年和 23.64 万元/年，与发行人管理人员平均薪酬基本相当，且变动趋势保持一致。

从当地人均薪酬来看，近三年，苏州市城镇私营单位从业人员平均工资分别为7.9万元/年、8.4万元/年和8.6万元/年，发行人销售人员和管理人员平均薪酬明显高于本地人均薪酬，主要系在当地属于具备一定规模的企业，其经营效益情况良好，公司注重销售及公司管理，且重视各部门人才的培养，因此员工整体薪酬高于苏州市城镇私营单位从业人员年均工资具备合理性。

综上所述，公司销售人员、管理人员的人均薪酬位于可比公司合理区间范围内，与可比公司不存在异常差异，公司员工整体薪酬高于当地人均薪酬具备合理性，亦符合企业的实际经营情况。

（二）销售及管理费用中业务招待费的具体构成，结合活动开展背景、内容、频次、人均开支等，说明各期业务招待费变动原因，是否具备真实的业务背景，相关内控是否健全，是否存在商业贿赂、利益输送情形

1、销售及管理费用中业务招待费的具体构成

公司销售费用中业务招待费主要是销售人员为开拓市场开展的各类活动以及在业务洽谈、对外联络、客户考察、商务接待时所发生的相关招待费用。管理费用中的业务招待费主要是管理人员对外联络、公司内部活动、中介机构接待等发生的相关招待费用。公司业务招待费主要内容为餐饮类、烟酒类等，根据付款审批单、发票等计费入账，客观证据充分。

报告期内，公司销售及管理费用中业务招待费的具体构成情况如下：

单位：万元

类型		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用-业务招待费	餐饮类	96.52	262.34	349.65	208.85
	烟酒茶类	51.01	105.38	119.36	35.98
	其他	9.72	10.54	10.74	16.52
	小计	157.25	378.26	479.75	261.35
管理费用-业务招待费	餐饮类	95.02	152.97	147.74	135.63
	烟酒茶类	98.47	152.64	143.10	73.69
	其他	1.59	5.40	1.18	2.17
	小计	195.08	311.01	292.02	211.49
合计	餐饮类	191.55	415.31	497.39	344.48
	烟酒茶类	149.48	258.02	262.46	109.67
	其他	11.31	15.94	11.92	18.69
	合计	352.34	689.27	771.77	472.84

频次（次）	984	1,811	1,963	1,374
单次支出	0.36	0.38	0.39	0.34

报告期各年度，公司销售及管理费用中的业务招待费主要由餐饮类支出、烟酒茶类支出等构成。2022 年度受全球公共卫生事件、出行大环境受限等客观因素影响，公司业务招待费较少。2023 年度，随着宏观环境放开，公司主动加强与客户的业务对接，同时部分客户至公司考察、审验频率增加；此外，2023 年度公司在新能源汽车、光伏及储能业务领域积极拓展，因此，2023 年度业务开拓与维护客户关系的业务招待费用较上年度明显增加。2024 年度，随着公司商务对接活动趋于正常化，当年度业务招待费较 2023 年略有下降。

报告期各年度，计入销售及管理费用的业务招待活动开展的频次分别为 1,374 次、1,963 次、1,811 次和 **984 次**，单次业务招待活动支出分别为 0.34 万元、0.39 万元、0.38 万元和 **0.36 万元**，单次招待活动平均人数 10 人，人均开支分别为 344.13 元、393.16 元、380.60 元和 **358.07 元**。

2、相关内控是否健全，是否存在商业贿赂、利益输送情形

（1）相关内控制度建立和执行情况

公司制定并实施了成本费用管理制度，明确了费用报销流程、报销审核部门、单据凭证要求和出差报销标准等，对员工费用报销进行严格控制，根据批准后实报实销，防止与公司正常生产经营业务无关的业务招待费用报销。

根据公司报销管理要求，业务招待费发生前需要经过 OA 系统进行事前审批，单笔费用未超过 1,000 元的签核至部门最高主管，超过 1,000 元的需要签核至总经理室；报销时，由员工填写报销费请款单据实报销，同时需附上经过审批的费用申请单，由对应的总经理或者副总经理在权限内进行审批。

发行人建立了与业务招待费相关的管理制度，能够有效防止员工报销与正常商业活动无关的费用及可能的商业贿赂，发行人上述制度已得到有效执行。

（2）公司业务开展合法合规，不存在商业贿赂情形

根据发行人及子公司所在地的主管部门出具的合规证明文件、信用中心出具的《企业专项信用报告》/《公共信用信息报告》，并经查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站、中国执行信息公开网、资本市场违法违规失信记录平台、证监会网站、各交易所网站、发行人及其子公司所在地的政府部门网站、百度、企查查等公开网站，发行人及子公司无因不正当竞争、商业贿赂违法违规情形被行政处罚的情形，亦未存在发行人董事、原监事、高级管理人员报告期内因商业贿赂行为被立案调查、处罚的情况。

经查阅发行人董事、**原**监事、高级管理人员提供的无犯罪记录证明，发行人的董事、**原**监事、高级管理人员报告期内不存在犯罪记录。经访谈发行人报告期内的主要客户、供应商确认，发行人不存在给商业贿赂、回扣等情形，不存在不正当竞争行为。经查验发行人董事、**原**监事、高级管理人员出具的确认函，上述人员均确认发行人报告期内不存在不正当竞争、商业贿赂等违法情形，发行人董事、**原**监事、高级管理人员报告期内不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚的情况。

申报会计师核查情况

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）供应商情况及采购公允性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

- （1）取得报告期各期采购明细表，统计不同原材料的主要供应商明细；
- （2）检索企查查网站对上述主要供应商公开信息进行查询，获取主要供应商的基本工商信息；
- （3）对主要供应商进行实地走访或取得对方出具的《合作情况确认函》，了解双方业务合作情况；
- （4）取得主要供应商出具的《声明函》或《合作情况确认函》，确认上述供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他业务、资金往来，是否存在发行人及其关联方、员工及其亲属在供应商投资、任职情形；
- （5）结合资金流水核查情况，核查报告期内控股股东、实际控人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员的银行流水，确认上述主要供应商主要人员与公司及其主要关联方不存在大额异常资金往来；
- （6）区分细分型号、类别，分析主要原材料采购价格变动的主要原因及合理性，比较同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异；
- （7）查询可比公司招股书、年报等公开资料，了解可比公司原材料采购情况；
- （8）获取发行人制造费用明细表，访谈财务负责人，了解制造费用计费依据及变动合理性；获取发行人能源耗用情况明细及产量数据，分析能源耗用与产量变动的匹配关系；

(9) 查阅公司外协采购明细表及主要外协供应商的业务合同，获取第三方外协厂商的报价资料，分析发行人向主要外协供应商采购价格公允性；查阅公司劳务外包采购明细表及主要劳务外包供应商的劳务外包合同，并查询主要劳务外包供应商提供的向其他客户的报价单或市场上同类型劳务外包的价格信息，分析公司向主要劳务外包供应商采购价格的公允性；通过“企查查”网站核查主要外协、劳务供应商的工商信息；

(10) 访谈公司生产部负责人，了解公司采用外协、劳务外包的原因及合理性，获取发行人生产工艺流程图，分析外协、外包是否涉及发行人关键工艺或技术环节；

(11) 核查主要外协厂商、劳务外包厂商是否具备相应的业务资质；

(12) 访谈发行人采购负责人并查阅发行人相关制度，了解发行人对外协厂商、外包厂商的管理措施；

(13) 访谈发行人销售负责人，了解公司同时存在向台达集团销售和采购的原因，相关销售、采购业务定价依据；抽查向台达集团销售和采购的业务凭证，了解向台达集团销售和采购的核算、结算方式；获取发行人收入明细表、采购明细表，核查是否存在其他客户与供应商重叠情形，访谈发行人销售负责人，了解客户与供应商重叠的原因及合理性。

2、核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

(1) 亚德客（江苏）自动化有限公司成立后即与发行人开展合作主要系延续其同一控制下的亚德客（中国）有限公司昆山分公司与发行人的合作关系，上海昊邦信息科技有限公司成立后第 2 年即与发行人合作主要系其母公司具备相关原材料的生产能力，除上述供应商外，不存在成立时间较短即合作的情形；苏州鸿研腾智能科技有限公司为智能设备代理商，主要代理知名品牌凌华科技（ADLINK）的产品，其实缴资本较小具备合理性。公司自 2019 年开始向其采购运动控制器等产品，合作关系稳定，2025 年 1-6 月采购量有所增加。除上述供应商外，公司各类原材料主要供应商不存在注册资本较少的情形；上海穆嘉传感科技有限公司人员规模较小，但其关联公司具备向公司提供传感器产品的必要人力资源，除上述供应商外，发行人各类原材料主要供应商不存在参保人数较少的情形；公司不同原材料的主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他业务、资金往来，不存在发行人及其关联方、员工及其亲属在供应商投资、任职情形；

(2) 报告期内，公司主要原材料平均采购价格变动较大主要系各年度产品结构差异导致各类主要原材料内部采购结构变化所致，具有合理性；公司的主要原材料不属于大宗交易商品，难以获取公开的市场价格，同时，可比公司产品结构差异导致各类原材料采购结构差异较大，因此公司主要原材料平均采购价格与可比公司采购价格亦不具有可比性，同类原材料不同供应商采购价格不存在重大差异；

(3) 发行人制造费用主要明细项目计费依据合理，制造费用主要受业务规模增加而增长；公司产品系定制化产品，不同产品型号、规格差异较大；公司电费支出与公司智能自动化设备（线）生产不存在明确配比关系；报告期各年度，公司电费耗用随公司生产经营规模的扩张呈现上涨趋势；

(4) 报告期内，公司生产人员数量与工时与最终产品的产量之间不存在直接的线性关联；公司生产人员薪资水平与同行业可比上市公司相比不存在明显异常，公司生产人员平均薪资高于当地人均薪酬具备合理性，符合企业的实际经营情况；

(5) 发行人主要外协供应商、劳务外包供应商资信良好；发行人向主要外协供应商、劳务外包供应商的采购定价公允；发行人外协、外包不涉及公司核心工序及技术环节，可替代性较高，公司出于优化资源配置、降低管理成本，提高投入产出比等方面考虑，通过采用外协、外包加工的方式完成上述工序，具备合理性与必要性；报告期内，公司曾经存在个别外协供应商存在未取得排污许可证或办理登记备案手续的情形，公司已终止与其合作；公司相关劳务外包业务主要发生在模组装配、现场应用调试、售后维保服务等环节以及打包、搬运等生产辅助工作，主要劳务外包供应商从事该业务不需要相关专业资质；公司已针对外协加工、劳务外包制定了健全的管理措施，并有效执行；

(6) 发行人同时向台达集团采购和销售，是双方基于各自的生产采购需求，在综合考虑价格、产品性能及质量、交货周期等因素后作出的购销安排，双方交易具备合理性，交易价格公允；公司对台达集团的采购和销售业务不构成委托加工，公司分别进行核算、结算，公司其他客户与供应商重叠情形业务相关采购或销售金额较小，业务具有偶发性，相关业务具有合理性且对公司影响较小。

(二) 应收款项增长的合理性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 对公司主要客户进行走访，查阅公司主要客户的合同或订单，了解主

要客户的信用政策；

(2) 查阅公司各期末应收账款和期后回款情况，了解应收账款期后回款情况，是否存在逾期应收账款的情形；

(3) 对立讯精密进行访谈，了解其信用政策发生变化的原因；

(4) 访谈公司财务负责人，询问立讯精密信用政策发生变更前后公司对其销售规模及毛利率是否存在较大差异；

(5) 向立讯精密进行函证，确认发行人报告期各期与其交易情况以及各期末应收款情况；

(6) 访谈公司财务负责人，询问是否存在账龄长、回款比例较低的客户及其原因，是否存在较大的信用风险，坏账计提是否充分；

(7) 通过企查查等公开渠道查询发行人各期主要客户信息，了解其各期经营状况。

2、核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

(1) 报告期内，公司不同客户同一期间信用政策存在差异；除立讯精密于2023 年信用政策发生变化，增加了验收后分 24 期分期付款的方式，2024 年 5 月起，立讯精密向公司新下达的采购订单中不再包含验收后分 24 期付款的条件，发行人主要客户报告期内信用政策稳定，同一客户的信用政策报告期内不存在重大差异；2023 年、2024 年应收款项大幅增长系公司业务规模扩大所致，与公司营业收入水平相匹配；

(2) 2023 年立讯精密信用政策发生变化系立讯精密内部调整对供应商付款政策所致，变更前后公司对立讯精密的销售规模变动主要由于其机器设备等固定资产投资总体变动所致，而毛利率的差异主要系发行人对立讯精密销售的产品结构不同导致，与立讯精密信用政策的变动无直接关联；立讯精密均按合同约定的付款方式回款，期后回款情况良好；除立讯精密外，不存在其他信用政策发生重大变化的客户；

(3) 发行人各期末主要客户应收账款、长期应收款期后回款比例高；绿进新能源受其资金安排和付款流程的影响目前尚有部分货款暂未收回，除此之外不存在账龄较长、回款比例较低的客户，不存在较大的信用风险，坏账计提充分。

（三）发出商品的真实性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

- （1）取得发行人各期末在手订单金额，分析其与发出商品的匹配性；
- （2）取得各期末发出商品明细表，核查主要发出商品发货、验收等具体情况；
- （3）通过函证和现场盘点方式核实发出商品的数量、金额及状态；
- （4）取得各类存货库龄分布表及期后结转及销售情况；
- （5）取得可比公司各期末存货减值计提情况。

2、核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

- （1）公司各期末发出商品规模与业务规模相匹配，2023 年末发出商品大幅增长系客户订单增加所致，具有合理性；
- （2）截至报告期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，期后结转及销售情况较好，公司各期末存货减值计提充分。

（四）在建工程及固定资产真实性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

- （1）查阅在建工程相关明细账目及主要合同、付款单据等，了解公司在建工程主要供应商采购的具体内容和公司在建工程款支付情况；
- （2）通过企查查等网站查询主要在建工程供应商的经营范围、资信情况；
- （3）访谈发行人管理层，了解发行人新建厂房的背景及与发行人业务的关联；
- （4）获取并查阅新建厂房的转固文件，复核相关会计处理的恰当性，检查是否存在提前或延迟转固的情形；
- （5）获取同地区上市公司近年建设项目造价，分析发行人新建厂房造价是否处于正常水平；
- （6）取得专项借款合同，复核报告期内借款利息资本化的计算准确性；

(7) 查阅公司财务账套，获取公司报告期各期末固定资产明细情况；

(8) 访谈发行人管理层，了解公司固定资产投入与产品、产量的匹配性，是否存在未披露的限制或有减值迹象的固定资产；

(9) 了解发行人固定资产及在建工程管理的内部控制制度及实际执行情况，核查发行人固定资产管理内部控制制度是否设立并有效运行；

(10) 检查报告期内新增固定资产、在建工程的原始凭证，获取相应的采购合同、采购申请单、工程验收报告、固定资产验收确认单、发票及付款单据，核查固定资产、在建工程入账的真实性、准确性；

(11) 了解发行人固定资产、在建工程的相关会计政策，获取发行人固定资产折旧明细并进行固定资产折旧测算，核实当期计提的折旧金额；

(12) 执行固定资产、在建工程监盘程序，实地查看各项固定资产实际使用情况、在建工程项目进度情况。

2、核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

(1) 发行人主要在建工程供应商、施工方资信情况良好，公司新建厂房项目工程采购的定价依据以市场定价为参考，由采购双方通过商务谈判自主协商确定；采购价格具备公允性，付款进度与工程进度基本匹配，与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；

(2) 新建厂房系发行人扩大业务规模所需，发行人各期在建工程转固系依据工程验收报告或竣工验收单，转固时间准确；公司在建工程单位造价符合可比公司及行业的正常水平，不存在混入与在建工程无关支出的情形；

(3) 发行人借款费用资本化金额测算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

(4) 公司生产设备规模与公司产能、产量的相关性较低；不存在未披露的闲置或有减值迹象的固定资产，各期固定资产减值计提充分；

(5) 发行人固定资产、在建工程真实、准确，不存在账实差异。

(五) 合同负债变动合理性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 核查发行人报告期各期末合同负债主要项目情况，了解主要合同负债

项目预收情况以及项目执行情况；

(2) 获取发行人报告期各期末在手订单明细表。

2、核查意见

基于上述核查程序，申报会计师认为：

发行人报告期各期合同负债余额与发出商品、在手订单情况相匹配，合同负债余额变动符合发行人实际生产经营情况。

(六) 股份支付会计处理的合规性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 查阅公司审议通过股权激励计划方案的董事会、股东会决议、股权激励计划方案、各持股平台的合伙协议及工商登记资料，了解并核实持股平台设置的背景、合理性、合规性；

(2) 查阅公司员工花名册、劳动合同、社保缴纳凭证、各持股平台的合伙协议及工商登记资料等，核实公司持股平台员工的范围及任职情况；

(3) 查验各合伙人出资凭证或银行流水、员工持股平台银行流水，合伙人出具的确认函，核实各合伙人的出资情况及资金来源，确认各合伙人所持份额是否存在代持或者其他利益安排；

(4) 查验各持股平台合伙协议、工商登记资料、员工持股平台出资额变动的出资额转让协议、对价支付转账凭证、各合伙人及部分离职员工的出具的确认函、继承公证文件、合伙人离职文件等材料，核实员工持股平台出资结构及持股变动情况，核查各持股平台关于内部股权转让、离职或退休后股权处理以及股权管理机制的相关规定及执行情况；

(5) 查阅持股平台芜湖鸿华工商登记资料及合伙协议、芜湖鸿华出具的关于历史股权代持事项及代持解除还原事项的说明；

(6) 查阅芜湖鸿华合伙人涉及的股权代持事项中代持人与被代持人之间的资金流转凭证，核查代持的形成、演变、解除过程；

(7) 访谈持股平台股权代持事项中代持人胡海东和被代持人许训勇；取得公司员工花名册及相关离职文件，核实被代持人任职及离职情况；

(8) 获取确认公司计算股份支付的公允价值的评估报告，评估公允价值选取的合理性；

(9) 获取公司股份支付计算情况表,复核计算股份支付摊销金额,检查计入相关成本或费用项目的准确性;

(10) 查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》《企业会计准则讲解》等相关规定,核查公司股份支付会计处理和报表列报情况是否合规。

2、核查意见

基于上述核查程序,申报会计师认为:

(1) 公司股权激励的对象均为公司员工,持股平台的管理模式、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法等内容根据股权激励计划方案及持股平台的合伙协议约定;根据持股平台各激励对象与公司签署的《股权激励服务期合同》的约定,激励对象服务期为六年,未对锁定期进行约定;持股平台所曾涉及的股权代持情形已全部解除,持股平台各合伙人出资的资金来源系自有资金,其所持出资份额不存在代持或其他利益安排;

(2) 公司计算股份支付费用时按评估确定授予的权益工具公允价值具有合理性;公司股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定。

(七) 期间费用与业务开展的匹配性

1、核查程序

针对上述事项,申报会计师履行了如下核查程序:

(1) 取得并检查公司花名册、工资表,结合业务发展情况分析报告期内销售人员、管理人员工资变动情况,与通过公开渠道获得的同行业及同地区企业的人均薪酬进行对比,并分析差异的原因及合理性;

(2) 获取并核查销售费用、管理费用中业务招待费明细构成情况;

(3) 对发行人报告期内主要客户、供应商执行访谈程序,并核查业务合作的背景与途径、是否存在利益补偿、利益安排及其他资金往来等内容;

(4) 了解公司业务招待费报销流程,抽查大额业务招待费,核查相关单据是否齐备,是否具有真实的业务背景;

2、核查意见

基于上述核查程序,申报会计师认为:

(1) 报告期内公司销售人员、管理人员数量增减变动主要系业务需要,具备合理性;公司人员薪酬水平与同行业和同地区企业无异常差异;

(2)报告期内公司销售及管理费用中的业务招待费变动具备真实业务背景、相关内控健全，不存在商业贿赂、利益输送情形。

二、说明对主要供应商的发函、回函比例，替代程序的具体情况及核查结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要供应商

(一) 说明对主要供应商的发函、回函比例，替代程序的具体情况及核查结论

申报会计师对发行人报告期各期主要供应商发函、回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发函金额①	17,082.09	27,100.30	24,872.20	15,865.92
采购金额②	21,288.86	35,325.87	32,548.00	22,628.98
发函金额占采购额的比例③=①/②	80.24%	76.72%	76.42%	70.11%
回函可确认金额④	17,082.09	25,424.50	24,300.31	15,863.25
回函可确认金额占采购额的比例⑤=④/②	80.24%	71.97%	74.66%	70.10%
未回函金额⑥	-	1,675.79	571.89	2.67
替代程序核查金额⑦	-	1,675.79	571.89	2.67
替代程序可确认采购额的比例⑧=⑦/②	-	4.74%	1.76%	0.01%

如上表所示，报告期各期，申报会计师对主要供应商采购金额发函比例分别为 70.11%、76.42%、76.72%和 **80.24%**，回函确认金额比例分别为 70.10%、74.66%、71.97%和 **80.24%**。报告期内，申报会计师对未回函部分执行替代程序后可确认金额比例分别为 0.01%、1.76%、4.74%和 **0.00%**。

针对未回函的供应商，申报会计师执行了替代核查程序：通过获取发行人与之交易的相关合同、采购入库单、采购发票等单据，进行细节测试；检查向未回函供应商付款的记录，获取银行回单，核对付款金额、付款单位是否一致等支持性文件。

经核查，申报会计师未发现发行人采购金额确认存在异常的情况。

（二）对主要供应商访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、如何核实受访者身份，是否实地走访主要供应商

1、对主要供应商访谈的具体核查方法、访谈时间

报告期内及报告期后，申报会计师对发行人主要供应商进行了走访，了解发行人与供应商的业务合作情况、合同履行、货款支付、关联关系等情况，具体过程包括：对供应商关键经办人员进行访谈，了解发行人与供应商之间业务合作、合同履行、货款支付、关联关系等情况，要求受访者签字、供应商盖章确认访谈记录；获取受访者的名片、工牌或身份证等身份证明材料，与受访者在供应商经营场所明显标识处合影。

2、核查比例

报告期各期，申报会计师对主要供应商的访谈核查比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
访谈采购金额	12,798.58	19,827.08	17,782.13	13,063.02
采购总额	21,288.86	35,325.87	32,548.00	22,628.98
访谈金额占采购额的比例	60.12%	56.13%	54.63%	57.73%

3、访谈地点、是否实地走访主要供应商

申报会计师对公司主要供应商访谈均采用实地走访形式，访谈地点选在其实际经营地，或经实地查看确认或通过公开信息确认的办公地址。

4、访谈人员、如何核实受访者身份

申报会计师对公司主要供应商负责销售业务的关键经办人员进行了访谈，主要为经理或业务主管，其身份通过核查提供的名片、工作证或其他证件，以及访谈时观察其与访谈地点其他员工交流情况进行核实。

5、访谈内容

申报会计师对公司主要供应商进行访谈的具体内容如下：

- （1）主要供应商的基本信息，包括实际控制人、营业规模和主营业务；
- （2）主要供应商的合作情况，包括合作时间、初洽途径、采购规模、结算方式、业务模式、定价机制以及行业前景等；
- （3）主要供应商与发行人等相关主体的关联关系、其他利益往来事项；

(4) 对发行人的评价等。

6、访谈记录签字或盖章情况

申报会计师对公司主要供应商的访谈记录签字或盖章情况如下：

单位：家、万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
访谈数量/采购额	34	12,798.58	36	19,827.08	32	17,782.13	28	13,063.02
签字确认数量/金额	34	12,798.58	36	19,827.08	32	17,782.13	28	13,063.02
盖章确认数量/金额	32	12,615.49	34	19,519.39	30	17,437.25	26	12,389.29
签字确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盖章确认比例	94.12%	98.57%	94.44%	98.45%	93.75%	98.06%	92.86%	94.84%

发行人个别供应商对外接受访谈及印章管理相关的内部规范较为严格，故无法就访谈记录等非业务经营相关文件盖章。报告期内，公司主要供应商仅签字未盖章确认的采购额占比较低，所有受访者均已对访谈记录进行了完整签字确认。

7、核查结论

申报会计师已执行对发行人主要供应商的访谈程序，公司采购业务具有真实业务背景，对主要供应商访谈所取得的证据、数据及结果符合企业实际经营情况。

三、说明针对货币资金、存货、在建工程及固定资产真实性的核查方式、核查证据、核查比例及核查结论

(一) 货币资金

1、核查程序

针对货币资金的真实性，申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 查阅公司货币资金相关的内部控制制度，了解、测试和评价发行人与货币资金相关的关键内部控制的设计和执行情况；

(2) 取得公司及子公司银行账户清单、银行流水，核查比例为 100%；

(3) 对公司报告期各期末货币资金（除库存现金）存放情况、金额、理财产品以及对本金与收益的约定情况，是否存在担保、质押等使用受限信息进行函证，核查银行回函所列信息是否与发行人记录相符、印章是否符合要求，确认货币资金（除库存现金）的真实性、准确性以及是否存在使用受限的情况，各年度核查比例分别为 99.98%、99.90%、99.93%和 **99.87%**（各期末其他货币资金中包含支付宝或京东商城账户余额，该部分未函证）；

(4) 对各期末公司及子公司库存现金进行盘点，核查比例为 100%。

2、核查结论

基于上述核查程序，申报会计师认为：

报告期内，发行人货币资金主要由银行存款构成，主要存放于公司及子公司经营所在地昆山市的大型国有银行或全国性股份制商业银行等，管理情况良好，资金安全性较高，货币资金真实。

（二）存货

1、核查程序

针对存货真实性，申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 报告期各期末，申报会计师对于各类存货进行了监盘，具体监盘情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点地点	鸿仕达仓库、车间、客户现场	鸿仕达仓库、车间、客户现场	鸿仕达仓库、车间、客户现场	鸿仕达仓库、车间、客户现场
盘点人员	资材部人员、财务人员、驻场工程师	资材部人员、财务人员、驻场工程师	资材部人员、财务人员、驻场工程师	资材部人员、财务人员、驻场工程师
监盘人员	保荐机构和会计师	保荐机构和会计师	主办券商和会计师	主办券商和会计师
盘点方法	实地盘点法	实地盘点法	实地盘点法	实地盘点法
盘点品种	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品、发出商品
存货余额	30,251.03	17,565.05	17,123.84	10,054.11
存货盘点金额	22,711.57	13,715.54	12,267.33	5,220.44
存货盘点比例	75.08%	78.08%	71.64%	51.92%
差异情况	盘点结果与经审计的存货清单一致			

(2) 对报告期各期末发出商品进行函证确认，具体确认金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品函证金额	20,488.21	12,334.23	8,934.44	4,678.90
发出商品余额	23,142.38	13,237.90	13,544.50	7,063.44
发出商品函证比例	88.53%	93.17%	65.96%	66.24%
存货确认金额（注）	27,596.86	16,754.75	14,426.49	8,637.13
存货余额	30,251.03	17,565.05	17,123.84	10,054.11
存货查验比例	91.23%	95.39%	84.25%	85.91%

注：存货确认金额为存货盘点与发出商品回函相符的并集金额，两者存在部分重合。

结合存货监盘和函证程序，申报会计师对各期末存货查验覆盖比例分别为 85.91%、84.25%、95.39%和 91.23%。

2、核查结论

基于上述核查程序，申报会计师认为：

报告期各期末，发行人存货真实、准确、完整。

（三）在建工程及固定资产

1、核查程序

针对在建工程及固定资产真实性，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）了解发行人与在建工程、固定资产构建相关的审批程序，核查相关审批程序是否得到有效执行；

（2）获取发行人报告期固定资产和在建工程清单，抽取大额新增固定资产或在建工程对应的采购或施工合同、发票、验收确认单或工程验收报告、请款流程、支付凭证等单据；

（3）对主要工程供应商进行走访、函证，了解相关交易背景、交易真实性；

（4）了解报告期内主要在建工程的增加、转固情况，并与在建工程明细表、转固清单进行核对，取得转固依据文件，核查转固时点是否准确；

（5）检查房屋建筑物、交通工具等主要固定资产的权属证明文件，获取企业信用报告，了解固定资产是否存在对外抵押，核查资产的受限情况；

（6）现场查看固定资产、在建工程的具体情况，对各期末固定资产、在建

工程执行监盘程序，监盘比例为 100%；

（7）结合资金流水核查情况，核查报告期内控股股东、实际控人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员的银行流水，确认新增固定资产、在建工程的主要供应商与公司及主要关联方不存在大额异常资金往来。

2、核查结论

基于上述核查程序，申报会计师认为：

报告期内，发行人在建工程及固定资产真实、准确、完整。

四、说明对发行人及相关方资金流水的具体核查情况，包括核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等，列表说明发行人及其关联法人、关联自然人的主要资金收支、存取现情况，是否存在异常资金收支、大额存取现，是否与发行人客户及供应商存在异常资金往来

（一）核查范围及核查账户数量

1、发行人及其子公司资金流水

申报会计师对报告期内发行人及子公司（包括已注销或转让子公司）开立的共计 39 个银行账户进行了核查，具体核查范围及核查账户数量情况如下表所示：

序号	核查对象	与发行人关系	核查账户数量
1	昆山鸿仕达智能科技股份有限公司	发行人	22
2	昆山鸿仕达精密机械有限公司	发行人子公司	4
3	鸿仕达智能装备（深圳）有限公司	发行人子公司	1
4	昆山鸿仁微电子新材料有限公司	发行人子公司（已于 2025 年 1 月转让）	3
5	昆山鸿义精微科技有限公司	发行人子公司	3
6	昆山鸿礼软件研发有限公司	发行人子公司（已于 2024 年 12 月注销）	1
7	昆山鸿智新能源科技有限公司	发行人子公司（已于 2024 年 12 月注销）	1
8	昆山鸿仕达精密钣金有限公司	发行人子公司（已于 2023 年 5 月注销）	4
合计			39

2、实际控制人及其配偶、董监高、主要股东、关键员工等资金流水

申报会计师对报告期内发行人的实际控制人、董监高及关键员工开立的共计**159**个银行账户进行了核查，具体核查范围及核查账户数量情况如下表所示：

序号	核查对象	身份	核查账户数量
1	胡海东	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	10
2	徐利	胡海东配偶	11
3	赵月伦	职工代表董事	24
4	顾晓娟	董事、市场部负责人	8
5	郭剑波	董事、副总经理	5
6	孙环艳	董事、财务负责人	8
7	唐福明	董事、董事长特助	12
8	陶小华	原 监事会主席	5
9	万东波	原 职工代表监事	9
10	宋绅	原 监事	11
11	单兴洲	董事会秘书	16
12	徐威	原监事	3
13	王琰	原监事	8
14	叶星	核心技术人员	12
15	张为龙	核心技术人员	9
16	谢乐乐	出纳	8
合计			159

3、关联法人资金流水

申报会计师对报告期内发行人的关联法人开立的**4**个银行账户进行了核查，具体核查范围及核查账户数量情况如下表所示：

序号	核查对象	与发行人关系	核查账户数量
1	芜湖鸿振投资咨询合伙企业（有限合伙）	公司员工持股平台、股东	1
2	芜湖鸿华企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	公司员工持股平台、股东	1
3	芜湖鸿邦企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	公司员工持股平台、间接股东	1
4	芜湖鸿中企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	公司员工持股平台、间接股东	1

（二）取得资金流水的方法及账户完整性的核查

1、发行人及子公司、关联法人资金流水

对于发行人及子公司、关联法人的资金流水，取得已开立银行结算账户清单以及 2022 年 1 月 1 日至 **2025 年 6 月 30 日** 的全部银行对账单。

为核查资金流水的完整性，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）将核查对象记载的银行账户与已开立银行结算账户清单的信息进行核对，核查账户信息的完整性；

（2）对于发行人及子公司的所有银行账户（包括零余额账户和当年销户账户）执行了银行函证程序，核查账户信息的完整性。

经核查，申报会计师认为发行人及子公司、关联法人的银行账户及资金流水核查范围完整。

2、实际控制人及其配偶、董监高、主要股东、关键员工等资金流水

申报会计师陪同实际控制人及其配偶、董监高（不包括独立董事）、关键员工前往各银行网点现场，现场打印核查对象报告期内银行资金流水，并现场打印开户清单或通过其身份证在智能柜台查询名下账户，以核查已提供账户是否存在遗漏。核查银行包括：中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、中信银行、浦发银行、民生银行、光大银行、平安银行、江苏银行、苏州银行、宁波银行、上海银行、昆山农商行等银行。同时，取得上述人员报告期各期微信、支付宝等电子账户流水。

此外，申报会计师获取了所有相关核查对象“云闪付”APP 查询的银行账户的截图，核查相关核查对象提供的银行账户是否完整，并获取了其出具的账户完整性声明。

（三）核查金额重要性水平

报告期内，大额资金流水的核查重要性水平如下：

1、对于发行人及子公司、关联法人的银行账户，申报会计师核查了报告期内全部账户单笔 50 万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水或异常交易；

2、对于发行人的实际控制人及其配偶、董监高、关键员工的银行账户，申报会计师核查了报告期内全部账户单笔 5 万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水或异常交易。

（四）核查程序

针对上述相关事项，申报会计师实施了以下核查程序：

1、了解、测试及评价发行人与货币资金相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；

2、获取报告期内法人主体银行账户流水及银行开立户清单，陪同自然人前往各银行网点，现场打印银行账户流水及柜台查询银行开立户清单情况，并获取云闪付查询账户报告，确认账户信息的完整性；

3、对报告期各期末发行人及子公司所有银行账户的余额、是否受限、银行借款、注销账户等信息执行函证程序；

4、取得发行人及子公司报告期内的银行日记账，根据设定的大额标准，执行银行流水与银行日记账的双向核对，检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致，关注大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等情况不匹配；

5、针对自然人的资金流水按照设定的异常标准逐笔核查，关注是否存在大额异常存取现、大额异常收支的情况，是否存在代替发行人承担成本费用等情况。了解资金交易背景，对交易性质、交易对方及款项用途的合理性进行分析，与相关人员进行确认并取得客观支持证据予以核实。

（五）异常标准及确定程序

对超过核查金额重要性水平的公司和个人资金流水逐笔核查，重点核查是否存在下列异常情形：

1、发行人及相关核查范围内的自然人银行账户是否存在大额存取现、大额收付、大额频繁往来、异常交易摘要或与同一主体连续小额交易等异常情形；

2、发行人大额资金往来是否存在与发行人经营活动、资产购置等不匹配的情况；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否能合理解释；

3、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，相关交易的商业合理性是否能合理解释；

4、实际控制人及实际控制人控制的企业、主要股东与发行人董事、**原**监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在资金往来，是否存在代垫工资费用的情形；

5、除发行人及其子公司与客户、供应商的合理业务往来之外，比对上述核查主体与发行人主要客户、供应商及其实际控制人或主要人员是否存在大额、频繁资金往来；核查是否存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

针对识别出的异常资金流水，申报会计师逐笔进行核查，核查相关账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，确认是否存在客观证据，并获取相关主体的银行流水核查说明和承诺函等。

（六）受限情况及替代措施

发行人独立董事因未参与公司经营以个人隐私为由未提供资金流水。独立董事黄中生、游世秋和肖建均已出具承诺函，承诺其本人账户均不存在不当利益交换、不当利益输送，以实现鸿仕达及其子公司、关联方收入、盈利虚假增长的情形；不存在代垫成本费用或股份代持等情况。

（七）列表说明发行人及其关联法人、关联自然人的主要资金收支、存取现情况

1、发行人及子公司资金流水

报告期内，除公司自有账户互转外，发行人及子公司的主要资金收支、存取情况（金额在 50 万元以上）如下：

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出
采购及销售	27,842.33	5,700.21	53,467.69	6,790.81	39,586.27	8,662.46	33,227.75	6,245.71
银行借款及还款	5,700.00	2,043.19	6,501.13	10,641.50	16,533.30	12,921.98	8,500.00	6,970.93
股东投资款	-	-	-	-	5,884.00	-	9,696.00	-
购买赎回理财产品	-	-	1,097.24	2,082.37	45,364.62	41,000.00	3,205.84	8,505.53
票据到期收付款	362.73	10,088.34	4,155.63	7,138.22	351.82	10,214.15	230.27	1,154.97
保证金	151.48	100.00	299.57	52.64	1,621.76	554.31	229.48	305.78
税金	146.75	1,608.65	705.33	636.43	299.03	3,112.41	56.77	1,528.69
政府补助	309.32	-	873.18	-	100.00	-	-	-
房租收支	-	-	-	-	63.00	466.96	80.36	461.60
费用类支出	-	90.00	-	140.00	-	75.00	-	80.00
工程款	-	-	-	2,129.24	-	6,851.00	-	4,323.07
员工工资及奖金	-	6,404.99	-	11,099.30	-	8,292.51	-	6,355.96

出售子公司 款项	1,201.30	-						
合计	35,713.90	26,035.37	67,099.76	40,710.52	109,803.79	92,150.77	55,226.46	35,932.25

2、实际控制人及其配偶、董监高、主要股东、关键员工资金流水

(1) 实际控制人、董事长、总经理胡海东

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及+ 说明
	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
薪酬及 报销款	7.69	-	6.01	-	67.96	-	33.55	-	115.21	发行人薪酬及 报销款
购买赎 回理财	-	-	102.24	70.00	-	-	482.52	289.99	224.78	购买和赎回银 行理财产品
亲属往 来	-	15.00	450.00	25.00	-	10.00	-	160.00	240.00	与配偶、子女 转账
亲戚朋 友往来	-	-	213.86	10.00	-	30.00	30.00	20.00	183.86	主要为购买公 司股权的借 款，取得借款 协议和访谈记 录
家庭及 个人消 费	-	5.46	-	14.36	-	27.34	-	82.63	-129.78	主要为住房装 修款及子女教 育开支
股权购 买款	-	-	-	600.00	-	-	-	-	-600.00	购买北京泓石 汇泉投资管理 合伙企业（有 限合伙）持有 的发行人股份

(2) 实际控制人配偶徐利

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额流入	大额【流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
购买赎回理财	-	-	127.77	-	195.99	185.40	-	159.00	-20.64	购买和赎回银行理财产品
亲属往来	15.00	-	40.00	450.00	10.00	7.60	160.00	-	-232.60	与配偶、子女转账
亲戚朋友往来	-	5.00	322.30	25.00	10.00	12.00	-	-	290.30	向亲戚朋友借款给胡海东支付股权转让款
家庭及个人消费	-	14.75	-	6.85	-	-	-	43.47	-65.07	主要为购房缴纳的税款和子女教育开支
存取现	-	-	-	-	-	-	8.60	-	8.60	子女出生红包及春节红包积累

(3) 职工代表董事赵月伦

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
购买赎回理财	83.33	49.00	-	-	104.79	67.22	-	11.00	60.90	证券投资银证转账
亲属往来	24.00	7.00	-	-	-	5.00	-	-	12.00	与配偶转账
亲戚朋友往来	115.00	180.00	353.00	100.00	120.00	160.35	329.42	402.00	75.07	与朋友资金周转往来款,取得相关访谈记录
存取现	17.00	-	-	-	-	24.90	-	-	-7.90	家庭日常开支取款
个人信贷	-	-	-	353.14	80.00	-	372.00	293.25	-194.39	主要为置换房贷和自建房支出
房租收入	5.70	-	-	-	5.00	-	6.00	-	16.70	商铺出租收入

(4) 董事顾晓娟、销售负责人

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总金额	交易背景及说明
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
薪酬及报销款	7.43	-	68.16	-	129.72	-	53.97	-	259.28	发行人薪酬及报销款
购买赎回理财	-	68.00	730.95	730.00	284.37	348.00	184.77	188.00	-133.91	购买和赎回银行理财产品
亲属往来	-	5.00	135.08	5.00	48.00	10.00	-	-	163.08	与配偶转账
亲戚朋友往来	21.50	-	-	78.00	-	6.50	-	-	-63.00	归还朋友借款和借款给同事，资金已闭环，取得相关访谈记录或借条
家庭及个人消费	-	-	-	27.73	-	-	-	5.04	-32.77	主要为婚礼支出
存取现	-	-	-	-	-	-	-	8.00	-8.00	过年取现借给朋友周转，期后已归还并存现，资金已闭环
股权投资款	-	10.00	-	10.00	-	-	-	-	-20.00	无锡康砺医疗科技有限公司投资款

(5) 董事郭剑波、副总经理、采购负责人

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总金额	交易背景及说明
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
薪酬及报销款	-	-	-	-	-	-	12.98	-	12.98	发行人薪酬及报销款
购买赎回理财	-	8.00	6.80	-	-	-	8.00	-	6.80	证券投资银证转账
亲属往来	-	-	20.00	-	-	20.00	-	28.00	-28.00	与配偶转账
亲戚朋友往来	-	15.00	35.00	80.00	-	-	-	-	-60.00	归还朋友借款以及与兄弟的借款往来，取得访谈记录或说明

(6) 董事唐福明

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
薪酬及 报销款	5.31	-	5.74	-	68.75	-	79.81	发行人及前东家的薪酬及报销款
购买赎回理财	503.76	587.00	1,235.91	1,313.85	530.56	1,435.54	-1,066.16	购买和赎回银行理财及公募基金
亲属往来	-	-	-	48.00	50.00	-	2.00	与父亲和配偶的转账
亲戚朋友往来	10.00	-	-	100.00	10.00	-	-80.00	主要为借钱给朋友资金周转
存取现	-	-	-	-	50.00	-	50.00	家庭闲置资金积累

注：唐福明 2023 年 4 月 1 日正式入职，其流水核查期间为 2023.4.1 至报告期末。

(7) 董事、财务负责人孙环艳

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
薪酬及报销款	-	-	18.10	-	-	-	-	-	18.10	发行人薪酬及报销款
购买赎回理财	-	-	5.03	5.00	-	-	-	-	0.03	证券投资银证转账
亲属往来	-	-	25.00	-	30.00	60.00	5.00	-	-	与配偶转账
亲戚朋友往来	-	-	-	30.00	11.00	11.00	-	-	-30.00	借钱给朋友资金周转，借钱给弟媳购车
家庭及个人消费	-	-	-	-	-	6.46	-	-	-6.46	购房缴纳的税款
卖车款	-	-	-	-	6.55	-	-	-	6.55	出售二手车款项
个人信贷	-	11.25							-11.25	归还购车贷款

(8) 原监事会主席陶小华

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及 说明
	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
薪酬及报 销款	-	-	-	-	-	-	5.76	-	5.76	发行人薪酬 及报销款
购买赎回 理财	6.90	-	8.00	-	-	-	-	-	14.90	证券投资银 证转账
亲属往来	-	-	5.00	15.00	-	-	-	-	-10.00	与配偶转账
家庭及个 人消费	-	-	-	257.00	-	-	-	-	-257.00	购房支出
个人信贷	-	-	257.00	-	-	-	-	-	257.00	购房贷款
存取现	-	-	-	-	-	-	-	7.90	-7.90	归还前期借 款，资金已闭 环

(9) 原职工代表监事万东波

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及 说明
	大额流 入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
薪酬及报 销款	-	-	-	-	-	-	8.34	-	8.34	发行人薪酬 及报销款
亲属往来	-	-	-	-	-	6.50	-	5.00	-11.50	与配偶转账

(10) 原监事宋绅

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景 及说明
	大额 流入	大额 流出	大额流 入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
家庭及个 人消费	-	-	-	-	-	-	-	5.00	-5.00	购买车位
个人信贷	-	-	-	-	-	-	-	25.91	-25.91	归还贷款

(11) 董事会秘书单兴洲

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景 及说明
	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
购买 赎回 理财	749.18	488.00	250.79	353.00	762.63	1,029.32	160.00	-	52.27	购买赎回 银行理财、 证券投资 银证转账
亲属 往来	-	5.00	-	-	148.67	85.00	-	100.00	-41.33	与配偶转 账
亲戚 朋友 往来	-	-	70.00	150.00	80.00	40.00	-	-	-40.00	借钱给亲 戚朋友资 金周转
家庭 及个 人消 费	-	44.45	-	16.90	-	15.75	-	7.30	-84.40	子女教育 支出
卖车 款	-	-	-	-	-	-	12.80	-	12.80	出售二手 车款项
投资 款	-	-	20.45	12.18	467.56	57.00	-	10.00	408.84	苏州小马 私募基金 管理有限 公司投资 款和退出 款
与个 人投 资公 司往 来款	84.50	-	123.58	-	1,902.10	1,472.35	28.50	75.00	591.33	与个人投 资公司苏 州卡卡企 业管理有 限公司资 金往来

注：单兴洲 2022 年 8 月 10 日正式入职，其流水核查期间为 2022.8.1 至报告期末。

(12) 原监事徐威

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
亲属往来	5.00								5.00	与配偶往来
个人信贷		5.00							-5.00	归还个人贷款

(13) 原监事王琰

单位：万元

性质	2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
亲属往来	-	-	183.40	-	-	-	183.40	亲属转账买房
亲戚朋友往来	-	-	136.00	-	-	-	136.00	亲戚朋友借款买房
家庭及个人消费	-	-	-	360.20	-	-	-360.20	购房款
个人信贷	-	5.00	20.70	5.00	-	-	10.70	车贷放款及还款
存取现	-	-	31.00	-	-	-	31.00	购房款

注：王琰于 2024 年 3 月 12 日离任监事且已于 2025 年 2 月离职，申报会计师取得其 2022 年-2024 年的资金流水。

(14) 核心技术人员叶星

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
薪酬及报销款	-	-	-	-	10.63	-	9.48	-	20.11	发行人薪酬及报销款
亲属往来	-	-	-	6.00	55.00	30.00	-	-	19.00	与配偶转账
亲戚朋友往来	-	-	-	-	20.00	20.00	-	-	-	朋友资金周转，资金已闭环
家庭及个人消费	-	-	-	-	-	79.40	-	-	-79.40	购房款

(15) 核心技术人员张为龙

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
薪酬及报销款	-	-	-	-	-	-	7.18	-	7.18	发行人薪酬及报销款
购买赎回理财	20.02	-	20.42	25.26	20.24	21.00	-	-	14.42	购买赎回银行理财、证券投资银证转账
亲属往来	-	-	-	12.00	-	-	-	-	-12.00	与配偶转账
亲戚朋友往来	-	-	-	17.00	-	-	-	6.00	-23.00	归还购房的贷款以及借款给朋友周转，资金已闭环

(16) 出纳谢乐乐

单位：万元

性质	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总 金额	交易背景及说明
	大额 流入	大额流 出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出	大额 流入	大额 流出		
购买赎回理财	-	-	-	10.00	-	-	-	-	-10.00	购买银行理财产品
亲属往来	-	-	31.00	12.44	-	-	-	-	18.56	与配偶转账
亲戚朋友往来	-	-	-	-	-	-	-	5.00	-5.00	借钱给姐姐
家庭及个人消费	-	-	-	28.94	-	-	-	-	-28.94	购房款
存取现	-	-	20.51	-	-	-	-	-	20.51	结婚收取的礼金

3、关联法人资金流水

报告期各期，关联法人无大额资金流水发生。

(八) 异常资金收支、大额存取现，与发行人客户及供应商异常资金往来核查情况

1、发行人及子公司资金流水核查情况

(1) 大额存取现情况

报告期内发行人不存在大额存取现的情形。

(2) 大额收付情况

发行人及子公司大额资金收支主要为与日常经营相关的流水，包括销售收款、采购付款、银行借款及还款、股东投资款、购买赎回理财产品、票据到期收付款、税金及费用等，发行人及子公司银行账户流水与经营业务相匹配。

除上述存在合理原因的资金往来情形外，发行人不存在其他与发行人客户及供应商、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

2、实际控制人及其配偶、董监高、主要股东、关键员工资金流水

(1) 大额存取现情况

单位：万元

姓名	与发行人关系	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总金额	交易背景及说明
		大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
徐利	实控人配偶	-	-	-	-	-	-	8.60	-	8.60	子女出生红包及春节红包积累
赵月伦	发行人董事	17.00	-	-	-	-	24.90	-	-	-7.90	家庭日常开支存取现
顾晓娟	发行人董事	-	-	-	-	-	-	-	8.00	-8.00	过年取现借款给朋友，已于期后归还并存现，资金已闭环
唐福明	发行人董事	-	-	-	-	50.00	-	-	-	50.00	家庭闲置资金积累
陶小华	原监事	-	-	-	-	-	-	-	7.90	-7.90	归还前期借款，资金已闭环

王琰	原监事	-	-	-	-	31.00	-	-	-	31.00	存现购房
谢乐乐	发行人 出纳	-	-	20.51	-	-	-	-	-	20.51	收到的结婚 礼金

（2）大额收付情况

①与发行人客户及供应商的往来情况

报告期内，发行人关联自然人与发行人客户及供应商不存在大额资金往来。

②与发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的往来情况

报告期内，发行人关联自然人与发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的往来情况如下：

单位：万元

核查对象	交易对手方	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		汇总金额	交易背景及说明
		大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出		
胡海东	唐福明	-	-	100.00	-	-	-	-	-	100.00	借款用于购买北京泓石汇泉投资管理合伙企业（有限合伙）持有的发行人股份，取得股权转让协议、借款协议等
	孙环艳	-	-	30.00	-	-	-	-	-	30.00	
	顾**	-	-	55.00	-	-	-	-	-	55.00	
	王琰	-	-	-	-	-	30.00	-	-	-30.00	借款给王琰购房，王琰亲属已于报告期内分次将借款归还给徐利，资金已闭环
徐利	王琰	-	-	-	-	-	7.00	-	-	-7.00	借款给王琰购房，王琰亲属已于报告期内分次将借款归还，资金已闭环
	胡华平	-	-	120.00	-	-	-	-	-	120.00	借款给胡海东用于购买北京泓石汇泉投资管理合伙企业

											(有限合伙)持有的 的发行人股份，取 得借款协议
王琰	严**	-	-	-	-	9.00		-	-	9.00	向朋友借款购房， 取得借款说明

胡海东、徐利与其他关联自然人的资金往来主要系借款用于购买北京泓石汇泉投资管理合伙企业（有限合伙）持有的发行人股份，具体情况如下：

2024 年 3 月，公司实控人胡海东与北京泓石汇泉投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“泓石投资”）协商一致并签订股权转让协议，约定泓石投资将其持有公司 25.4593 万股股权作价 600 万元转让给胡海东，转让价格为 23.57 元/股。查阅保荐机构及律师对泓石投资和胡海东的访谈结果，本次股权转让系因泓石投资的投资重点领域发生转变，基于自身发展需要和资金需求，与控股股东、实际控制人胡海东协商一致的结果。

由于购买股权时点，实控人胡海东及其配偶账上可供支配的资金不足，因此通过向发行人员工、亲戚朋友借款的方式来筹措资金，相关借款情况如下：

单位：万元

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

报告期内，上述被核查人员与发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的往来主要系筹措购买外部机构持有的发行人股份所需款项和个人购房款，申报会计师获取了相关股权转让协议、借款协议、访谈记录、购房协议等材料进行确认。

同时，申报会计师针对借还款在报告期外的往来获取报告期外的流水记录、流水情况说明等材料以确认资金形成闭环；获取被核查人员签署的关于银行账户及流水的声明函以确认资金往来的背景及原因，确认不存在为发行人代垫成本费用、进行利益输送等情形。

(3) 关联法人资金流水核查情况

报告期各期，关联法人无大额资金流水发生。

综上，发行人及子公司、控股股东、实际控制人及其配偶、董监高（不包括独立董事）、关键员工等开立或控制的银行账户流水不存在无合理解释的异常情形，对于大额存取现、与发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来等大额收付均有客观证据予以核实，相关个人账户的实际归属均为被核查对象，资金来源为自有资金，资金往来具有合理性，款项性质未见异常。

五、结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环情形发表明确意见

(一) 发行人内部控制是否健全有效

针对发行人内部控制情况，申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取并查阅发行人内部控制相关制度；
- 2、执行销售与收款、采购与付款等内控循环测试，核查相关内部控制制度是否存在、运行以及是否有效；

基于上述核查程序，申报会计师认为：

截至**2025年6月30日**，发行人已建立了健全有效的内部控制制度，鸿仕达于**2025年6月30日**按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

(二) 是否存在体外资金循环情形

针对发行人是否存在体外资金循环情形，申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取发行人及子公司、实际控制人、董监高、主要股东、关键员工及关联法人报告期内所控制的银行账户流水，通过与《已开立银行结算账户清单》、

《企业信用报告》、企业账务记录以及自然人云闪付查询记录等方面进行对比，确保获取银行账户的完整性；

2、对报告期内发行人及子公司银行账户情况执行函证程序；

3、结合发行人账务记录，核查发行人银行流水是否存在账实不符，是否存在第三方回款等情况；

4、核查发行人、关键自然人及关联法人银行流水中是否存在大额异常存取现，结合交易对手方核查是否存在与发行人客户及供应商、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；

5、走访申报期内主要客户与供应商，访谈业务交易的真实性与准确性，对申报期内主要客户与供应商执行函证程序；

6、对申报期内重要客户、供应商的销售与采购执行细节测试，并通过细节测试与发行人银行流水进行对比核查。

基于上述核查程序，申报会计师认为：

报告期内，发行人及子公司的大额资金收支主要为与日常经营相关的流水，银行账户流水与经营业务相匹配；发行人的实际控制人、董监高（不包括独立董事）、关键员工及关联法人的大额资金流水均基于真实业务或交易背景而产生，资金往来均具有合理性，不涉及发行人的生产经营活动。发行人不存在体外资金循环的情形。

（以下无正文，为签字盖章页）

(本页无正文，为《关于昆山鸿仕达智能科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)



签字注册会计师：

范国荣



范国荣

覃超



覃超

立信会计师事务所(特殊普通合伙)



二〇二五年十月二十一日