

深圳市智信精密仪器股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市智信精密仪器股份有限公司（以下简称“智信精密”或“公司”）于 2024 年 4 月 24 日收到深圳证券交易所出具的《关于对深圳市智信精密仪器股份有限公司的 2023 年年报问询函》（创业板年报问询函（2024）第 31 号）（以下简称“年报问询函”），公司收到年报问询函后高度重视，及时组织相关人员进行分析与核实，相关问题请保荐人、年审会计师进行核查并发表明确意见，现公司对相关问题回复如下：

问题 1：

你公司 2023 年上市，本年实现营业收入 65,972.44 万元，同比增加 20.54%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）8,095.65 万元，同比下降 9.07%。公司综合毛利率较上年下降 9.12 个百分点。年报显示，公司客户一、客户三和客户五为公司在本报告期内新增的前五大客户，供应商二、供应商三为公司在本报告期内新增的前五名供应商，前五名客户、供应商与公司不存在关联关系。请你公司：

（1）结合公司生产经营、主要产品变动、IPO 报告期内前五名客户及供应商情况、主要客户及供应商的信用政策变化等，说明上市首年前五名客户、供应商变动较大的原因及合理性。

（2）说明客户一、客户三和客户五的名称、注册时间、股权结构、实际控制人、与公司发生交易的最早时间、公司 IPO 报告期对前述客户的销售金额，本年度销售内容、确认收入金额、截至回函日的回款情况、回款是否符合合同约定、是否存在第三方回款情形，与前述客户的交易是否真实。

（3）说明供应商二、供应商三的名称、注册时间、股权结构、实际控制人、与公

司发生交易的最早时间、公司 IPO 报告期对前述供应商的采购金额，本年度采购内容及金额、公司付款情况是否符合合同约定。

(4) 结合本期销售内容与上期的差异、平均销售价格变动情况、营业成本构成及其变动情况等说明毛利率变动较大的原因及合理性。

请公司保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合公司生产经营、主要产品变动、IPO 报告期内前五名客户及供应商情况、主要客户及供应商的信用政策变化等，说明上市首年前五名客户、供应商变动较大的原因及合理性

2023 年，公司新增前五大客户及供应商情况如下：

类型	合并主体	是否为 2023 年新增客户或供应商	最早合作年度
新增前五大客户	客户一	否	2022 年
	客户三	否	2022 年
	领益智造	否	2019 年
新增前五大供应商	深圳市隆盛捷科技有限公司	否	2019 年
	东莞市欧特自动化技术有限公司	否	2014 年

注 1：受同一实际控制人控制的客户已合并披露；

注 2：客户一和客户三情况因涉及商业机密，本回复内容申请豁免信息披露；

注 3：年报披露的客户五为领益智造，包括 SALCOMP TECHNOLOGIES INDIA PRIVATE LTD、东莞领杰金属精密制造科技有限公司、东台领裕智能科技有限公司、赛尔康技术（深圳）有限公司、苏州领略智能科技有限公司和苏州领裕电子科技有限公司；

注 4：最早合作年度为最早产生收入的时间

2022 年，公司成功研发手机玻璃背板全自动组装线，2023 年，该线体实现批量交付，实现营业收入 25,702.70 万元，成为公司 2023 年度收入的重要来源。手机玻璃背板全自动组装线主要用于苹果手机的生产，客户为客户一和客户三。公司与上述两家客户在 IPO 报告期内即建立了良好合作关系，2023 年因手机玻璃背板全自动组装线订单金额较大新增成为公司 2023 年前五大客户。此外，公司 2023 年第五大客户领益智造（含其下属主体赛尔康）为公司 2020-2021 年前五大客户，并始终与公司保持了良好合作关系，2023 年领益智造因承接了苹果公司手机显示模组的生产环节，向公司采购了较多显

示模组相关生产检测设备及配套夹治具成为公司前五大客户。

公司产品具有非标定制化的特点，不同产品使用的原材料需经过严格选型，种类繁多存在较大差异，因此公司的采购情况与当年销售的产品类型密切相关。公司 2023 年新增前五大供应商深圳市隆盛捷科技有限公司（以下简称“隆盛捷”）和东莞市欧特自动化技术有限公司（以下简称“欧特自动化”），分别于 2019 年和 2014 年成为公司合格供应商，且始终保持良好的合作关系。2023 年因手机玻璃背板全自动组装线的大批量生产及交付，公司对隆盛捷生产的交流伺服电机及电机驱动器、PLC（可编程逻辑控制器）主机及输入/输出模块、触摸屏等材料，以及欧特自动化生产的六轴机器人、压力传感器、平面关节型机器人等材料的采购大幅增加，使得上述两家公司成为公司 2023 年前五大供应商。具体原因如下：

（一）公司生产经营、主要产品变动情况

1、公司产品主要应用于苹果公司手机等产品的生产和检测，随着公司整线集成能力的不断提升，自动化线体的收入及占比不断增长

公司产品主要应用于消费电子行业的精密组装及精密检测环节，产品主要包括自动化设备、自动化线体、夹治具及相应改造及技术服务，下游客户主要为苹果公司及其 EMS 厂商等产业链公司。2020-2023 年，公司产品最终应用于苹果公司相关产品的销售收入分别为 38,979.22 万元、47,997.22 万元、52,852.96 万元和 61,559.70 万元，呈逐年增长趋势，占营业收入的比例分别为 97.60%、97.78%、96.57%和 93.31%，公司主营业务未发生较大变化。

公司产品具有非标定制化特点，由于消费电子精密程度较高，对相关设备的装配/检测精度、速度、良率等工艺均有较高的要求，因此单台设备的价值量较高。同时，随着智能化、集成化成为消费电子制造的重要发展趋势，整线集成能力逐渐成为消费电子设备厂商的核心竞争力之一。公司凭借对下游工艺和制程的理解以及技术创新，持续扩大整线开发优势，不断开发新的自动化线体产品（主要为 3 台或 3 台以上的设备集成），包括手机全自动智能分类包装线、手机显示模组全自动组装线、FATP 段自动上下料线体、手机玻璃背板全自动组装线等等，产品的单线价值量持续提升，客户收入占比受单个产品批量化出货的影响愈发明显。

在业务开拓上，公司主要基于对苹果公司产品现有制程的覆盖，逐步向上下游制程延伸，如凭借自身在显示模组全自动组装制程的成功经验，成功开发出手机玻璃背板全自动组装线，并通过验证实现了批量出货。在客户开拓方面，公司在维护现有客户的基础上，亦会通过主动拜访客户及行业其他资源引荐等方式，积极开拓新客户。

因此，公司前五大客户虽存在一定变动，但主要与苹果公司及其 EMS 厂商的生产规划和采购策略变动、公司生产经营特点和业务开拓战略、以及当年销售的主要产品有关。随着公司综合实力的不断增强，公司业务及客户覆盖范围及收入规模不断增长，新增部分重要客户存在合理性。

2、公司主要产品变动情况

公司主营业务收入为自动化设备、自动化线体、夹治具等的销售收入和相应改造及技术服务收入，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自动化设备	11,471.88	18.11%	15,635.42	28.84%	14,139.62	29.06%	10,545.02	26.62%
自动化线体	35,598.06	56.18%	15,705.04	28.97%	15,665.85	32.19%	13,692.58	34.57%
夹治具	1,435.06	2.26%	4,155.21	7.66%	6,020.34	12.37%	8,160.66	20.60%
改造及技术服务	14,855.84	23.45%	18,718.95	34.53%	12,838.80	26.38%	7,209.06	18.20%
合计	63,360.83	100.00%	54,214.62	100.00%	48,664.60	100.00%	39,607.32	100.00%

2023 年度，公司主要产品中，自动化线体相关收入规模及占比均有较大提升，主要系公司顺应消费电子产品制造向智能化、集成化发展的行业趋势，基于对下游工艺和制程的理解以及技术创新，持续扩大整线开发优势并取得积极进展。

以手机方向的产品为例，公司凭借在手机显示模组全自动组装领域整线自动化的成功经验，逐步向客户上下游制程延伸，于 2019 年成功开发手机全自动智能分类包装线，成功进入手机成品包装制程；此后，积极在 FATP 段上下游工序衍生，于 2021 年成功开发螺丝锁付设备和无线充测试自动上下料线体，进入手机成品组装制程和手机后端测试制程，2022 年成功开发手机马达测试自动上下料线体、5G 信号检测自动上下料线体和手机热感光测试自动上下料线体等 FATP 段自动上下料线体，实现了手机后端测试制程的进一步拓展。

2023 年度，公司手机玻璃背板全自动组装线实现收入 25,702.70 万元，成为了 2023 年公司自动化线体收入增长的主要来源，同时原有产品如手机附件全自动智能分拣包装线、显示模组预处理线等线体均实现了较大规模收入。公司于 2022 年开发手机玻璃背板全自动组装线并发往客户现场进行验证，2023 年实现大批量出货，且为客户少数供应商之一。手机玻璃背板全自动组装线首次在 FATP 段实现了多个工站的复杂自动化连线，单条线体长达 50-60 米，包含约 50 台设备，可实现手机玻璃背板的检测、贴膜、撕膜、保压、缓存、组装和测试包装等功能，具备高速、高精度、高柔性和高通用性的特点，同时该线体与客户生产系统实时对接，可监控设备整体生产效率，并上传实时装配数据，以确保生产效率及生产品质。

（二）公司 IPO 报告期内前五名客户及供应商情况、主要客户及供应商的信用政策变化情况

1、IPO 报告期内公司前五大客户情况，与主要客户信用政策变化情况

公司产品主要应用于苹果产品的生产及检测，前五大客户主要为苹果产业链相关企业，最终使用主体主要为苹果公司 EMS 厂商。受苹果公司及其 EMS 厂商生产规划及采购策略及公司各年度主要执行项目变动的影响，公司前五大客户在各年存在一定变动，但公司与各主要客户均长期保持稳定合作关系，主要客户的信用政策较 IPO 报告期未发生重大不利变动。

IPO 报告期内，公司销售前五名客户情况和 2023 年业务合作情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	所属前五大客户区间	2020 年度		2021 年度		2022 年度		2023 年是否持续产生收入
			销售收入	占营业收入比例	销售收入	占营业收入比例	销售收入	占营业收入比例	
1	立讯精密	2021-2022 年	674.98	1.69%	22,783.64	46.41%	17,511.14	32.00%	是
2	鸿海精密	2020-2022 年	1,062.39	2.66%	6,433.99	13.11%	13,475.19	24.62%	是
3	新能源科技	2021-2022 年	46.59	0.12%	1,916.24	3.90%	7,379.59	13.48%	是
4	苹果公司	2020-2022 年	15,048.45	37.68%	12,629.14	25.73%	5,501.93	10.05%	是
5	博视科技	2022 年	-	-	-	-	2,249.53	4.11%	否
6	赛尔康	2020-2021 年	1,164.25	2.92%	1,339.20	2.73%	-	-	是
7	铠胜控股	2020 年	17,766.13	44.48%	-	-	-	-	是

序号	单位名称	所属前五大客户区间	2020年度		2021年度		2022年度		2023年是否持续产生收入
			销售收入	占营业收入比例	销售收入	占营业收入比例	销售收入	占营业收入比例	
8	伟创力	2020年	1,046.50	2.62%	647.38	1.32%	859.93	1.57%	是

注 1: 受同一实际控制人控制的客户已合并披露;

注 2: 2021 年上半年, 立讯精密向铠胜控股收购 Casetek Singapore Pte. Ltd.、日铠电脑配件有限公司(后更名为立铠精密科技(盐城)有限公司)及其下属日铭电脑配件(上海)有限公司、日沛电脑配件(上海)有限公司、日善电脑配件(嘉善)有限公司、胜瑞电子科技(上海)有限公司等 EMS 厂商。上述被收购主体 2020 年收入合并入铠胜控股, 2021 年和 2022 年收入合并入立讯精密;

注 3: 公司 IPO 报告期, 将鸿海精密工业股份有限公司及其下属公司合并简称为“富士康”, 为与公司名称保持一致, 本回复将简称变更为鸿海精密;

注 4: 赛尔康包括赛尔康技术(深圳)有限公司、Salcomp Technologies India Private Limited。2023 年, 公司新增对东莞领杰金属精密制造科技有限公司、东台领裕智能科技有限公司、苏州领略智能科技有限公司和苏州领裕电子科技有限公司的收入, 上述主体与赛尔康均为广东领益智造股份有限公司所控制, 因而 2023 年上述主体与赛尔康同控合并主体改为“领益智造”;

注 5: 新能源科技包括宁德新能源科技有限公司、东莞新能德科技有限公司及东莞新能安科技有限公司;

注 6: 苹果公司包括 Apple Inc., Apple Operations Ltd. 及其下属公司;

注 7: 博视科技为深圳市博视科技有限公司;

注 8: 伟创力包括 Flextronics Technologies (India) Private Limited 和伟创力电源(东莞)有限公司

2、IPO 报告期内公司前五大供应商情况, 与主要供应商信用政策变化情况

公司产品涉及的原材料种类较多, 供应商较为分散, 且受各年度主要销售产品变动影响, 不同年度前五大供应商存在一定变动, 但公司与 IPO 报告期各期前五大供应商均保持长期稳定的合作关系, 主要供应商信用政策较 IPO 报告期未发生重大不利变动。

IPO 报告期内, 公司前五名供应商采购情况和 2023 年业务合作情况如下:

单位: 万元

序号	单位名称	所属前五大供应商区间	2020年度		2021年度		2022年度		2023年是否持续采购
			采购额	占采购总额比例	采购额	占采购总额比例	采购额	占采购总额比例	
1	深圳市强瑞精密装备有限公司	2020-2022年	3,435.78	14.33%	1,989.87	8.77%	1,797.08	7.06%	是
2	基恩士(中国)有限公司	2022年	715.76	2.99%	498.95	2.20%	987.51	3.88%	是
3	智联华	2020-2022年	1,037.00	4.33%	853.58	3.76%	866.62	3.41%	是
4	东莞鑫象自动化科技有限公司	2022年	179.31	0.75%	283.56	1.25%	846.50	3.33%	是
5	深圳市瑞速科技有限公司	2022年	17.20	0.07%	67.28	0.30%	758.36	2.98%	是
6	普发真空技术(上	2021年	219.74	0.92%	766.10	3.38%	377.72	1.48%	是

序号	单位名称	所属前五大供应商区间	2020 年度		2021 年度		2022 年度		2023 年是否持续采购
			采购额	占采购总额比例	采购额	占采购总额比例	采购额	占采购总额比例	
	海)有限公司								
7	东莞市欧特自动化技术有限公司	2020-2021年	882.42	3.68%	715.81	3.15%	377.00	1.48%	是
8	儒拉玛特自动化技术(苏州)有限公司	2020-2021年	1,206.31	5.03%	628.61	2.77%	78.41	0.31%	是
9	柯尼卡美能达(中国)投资有限公司	2020年	917.61	3.83%	67.46	0.30%	83.40	0.33%	是

注 1: 受同一实际控制人控制的供应商已合并披露;

注 2: 智联华包括郑州市智联华自动化科技有限公司和郑州市聚杰科技有限公司

(三) 公司前五名客户、供应商变动较大具备合理性

2023 年度新增客户均在 IPO 报告期内便与公司建立了合作关系。2023 年, 因为公司销售的手机玻璃背板全自动组装线订单金额较大, 使得客户一和客户三成为公司 2023 年前五大客户。此外, 2023 年, 领益智造因新承接了苹果公司手机显示模组的生产环节, 向公司采购了较多显示模组相关生产检测设备及配套夹治具, 导致交易金额较大, 成为公司前五大客户。

2023 年新增前五大供应商隆盛捷和欧特自动化分别于 2019 年和 2014 年成为公司合格供应商, 且始终保持良好的合作关系。2023 年因手机玻璃背板全自动组装线的大批量生产及交付, 公司对隆盛捷生产的交流伺服电机及电机驱动器、PLC (可编程逻辑控制器) 主机及输入/输出模块、触摸屏等材料, 以及欧特自动化生产的六轴机器人、压力传感器、平面关节型机器人等材料的采购大幅增加, 使得上述两家公司成为公司 2023 年前五大供应商。

综上所述, 2020-2023 年, 公司前五大客户的变动与苹果公司及其 EMS 厂商的生产规划及采购策略、公司生产经营特点、业务开拓战略、以及各年度主要产品的变动有关, 但公司产品的最终使用方主要为苹果公司 EMS 厂商, 最终应用方向主要为苹果相关产品, 且销售总额亦呈上升趋势。同时, 由于不同产品非标定制化特点, 公司各年度主要产品的变动, 亦会导致公司前五大供应商的变动。公司前五名客户和供应商的变动具备合理性, 公司与 IPO 报告期内主要客户和供应商均维持较好的合作关系, 2023 年新增的前五大客户和供应商也在以前年度均有合作基础, 公司经营情况未发生重大不利变化。

二、说明客户一、客户三和客户五的名称、注册时间、股权结构、实际控制人、与公司发生交易的最早时间、公司 IPO 报告期对前述客户的销售金额，本年度销售内容、确认收入金额、截至回函日的回款情况、回款是否符合合同约定、是否存在第三方回款情形，与前述客户的交易是否真实

(一) 客户一、客户三和客户五的名称、注册时间、股权结构、实际控制人等情况

2023 年，公司前五大客户中，客户一、客户三和客户五的基本情况如下：

客户名称	客户一	客户三	客户五
注册时间	2018 年 7 月	2016 年 8 月	1975 年 7 月
股权结构	实控人陈某直接持股 90.00%股份	上市公司，实控人徐某直接及间接控制客户三 52.05% 股份	上市公司，实控人曾某直接及间接控制客户五 61.13%股份
实际控制人	陈某	徐某	曾某

注：客户情况因涉及商业机密，本回复内容申请豁免信息披露

(二) 客户一、客户三和客户五与公司发生交易的最早时间、公司 IPO 报告期对前述客户的销售金额，本年度销售内容、确认收入金额、截至回函日的回款情况、回款是否符合合同约定

客户名称	客户一	客户三	客户五
与公司发生交易的最早时间	2022 年	2022 年	2019 年
IPO 报告期内销售金额（万元）	2022 年	1,851.94	0.07
	2021 年	-	-
	2020 年	-	-
本年度销售内容	手机玻璃背板全自动组装线、智信通用平台 4.0 和上下料设备等	手机玻璃背板全自动组装线等	线路板自动焊接设备、显示模组贴制程膜设备、显示模组出货膜贴附设备及夹治具等
本年度确认收入金额（万元）	17,858.55	11,996.62	5,224.56
截至回函日回款金额（万元）	17,106.38	11,741.71	3,764.25
截至回函日回款比例	95.79%	97.88%	72.05%
回款是否符合合同约定	回款比例超过 95%，符合合同约定	回款比例超过 95%，符合合同约定	回款比例超过 70%，部分未回款金额系客户内部付款审批周期较长所致，目前陆续在回款中，与合同约定不存在重大差异

注：与公司发生交易的最早时间是最早订单产生收入的时间

（三）是否存在第三方回款情形，与前述客户的交易是否真实

公司不存在第三方回款的情形，公司的客户均真实存在，客户与公司之间的交易往来真实可信，具备商业合理性。

三、说明供应商二、供应商三的名称、注册时间、股权结构、实际控制人、与公司发生交易的最早时间、公司 IPO 报告期对前述供应商的采购金额，本年度采购内容及金额、公司付款情况是否符合合同约定

（一）供应商二、供应商三的名称、注册时间、股权结构、实际控制人等情况

2023 年，公司前五大供应商中，供应商二、供应商三的情况如下：

供应商名称	供应商二	供应商三
	深圳市隆盛捷科技有限公司	东莞市欧特自动化技术有限公司
注册时间	2014 年 5 月 13 日	2012 年 8 月 22 日
股权结构	韩剑持股 100.00%	姚跃群持股 64.00%； 孙玉杰持股 24.00%； 周锦荣持股 12.00%
实际控制人	韩剑	姚跃群

（二）供应商二、供应商三与公司发生交易的最早时间、公司 IPO 报告期对前述供应商的采购金额，本年度采购内容及金额、公司付款情况是否符合合同约定

供应商名称	供应商二	供应商三	
	深圳市隆盛捷科技有限公司	东莞市欧特自动化技术有限公司	
与公司最早交易时间	2019 年	2014 年	
IPO 报告期内采购金额（万元）	2022 年	242.28	377.00
	2021 年	363.82	715.81
	2020 年	162.96	882.42
本年度采购金额（万元）	1,726.13	1,301.12	
本年度采购内容	手机玻璃背板全自动组装线所需的标准件采购，包括交流伺服电机及电机驱动器、PLC（可编程逻辑控制器）主机及输入/输出模块、触摸屏等	手机玻璃背板全自动组装线所需的标准件采购，包括六轴机器人、压力传感器、平面关节型机器人等	
付款是否符合合同约定	是	是	

四、结合本期销售内容与上期的差异、平均销售价格变动情况、营业成本构成及其

变动情况等说明毛利率变动较大的原因及合理性

（一）本期与上期营业收入及毛利率变动情况

公司 2022 年和 2023 年营业收入构成及毛利率变动情况如下：

单位：%

产品类型	2023 年度		2022 年度		波动情况	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比变动	毛利率变动
自动化设备	17.39	41.86	28.57	40.24	-11.18	1.62
自动化线体	53.96	25.57	28.70	38.16	25.26	-12.59
夹治具	2.18	57.73	7.59	46.00	-5.42	11.73
改造及技术服务	22.52	47.70	34.20	55.85	-11.68	-8.15
其他	3.96	84.97	0.94	54.54	3.02	30.43
合计	100.00	36.44	100.00	45.56	-	-9.12

如上表所示，公司 2023 年与 2022 年度主要销售内容一致，自动化设备、自动化线体、夹治具、改造及技术服务的合计收入占比均在 95%以上。

公司 2023 年综合毛利率为 36.44%，较 2022 年下降 9.12%，主要系自动化线体和改造及技术服务毛利率较上年度下降幅度较大，且毛利率相对较低的自动化线体收入占比较上年度大幅上升所致。

（二）自动化线体的毛利率波动原因及合理性分析

1、自动化线体的销售单价、单位成本及毛利率变动情况

公司 2022 年和 2023 年自动化线体的销售单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：万元/条

年度	线体名称	收入占比	单位售价	单位成本	毛利率
2023 年度	手机玻璃背板全自动组装线	72.20%	372.50	285.66	23.31%
	手机附件全自动智能分拣包装线	5.46%	243.04	168.47	30.68%
	显示模组贴膜连线自动化线体	4.88%	347.60	183.35	47.25%
	其他	17.45%	230.11	167.43	27.24%
	合计	100.00%	326.59	243.08	25.57%
2022 年度	手机附件全自动智能分拣包装线	12.80%	223.40	187.41	16.11%

年度	线体名称	收入占比	单位售价	单位成本	毛利率
	电池泄漏自动测试线	26.95%	604.69	299.47	50.48%
	显示模组预处理线体	19.23%	302.00	144.52	52.15%
	平面度下料线体	11.83%	53.10	28.61	46.13%
	FATP 段性能测试自动上下料线体	11.32%	98.73	77.10	21.91%
	显示模组全自动组装线	2.77%	435.00	189.05	56.54%
	其他	15.10%	98.79	79.38	19.65%
	合计	100.00%	151.01	93.38	38.16%

如上表所示，2022 年和 2023 年，公司自动化线体平均销售单价分别为 151.01 万元和 326.59 万元，存在一定的波动，主要是公司产品具有定制化特性，不同产品的销售价格和毛利率存在一定差异。

2023 年公司成功开发了较多新型自动化线体，体现了公司较强的自主研发能力。其中，手机玻璃背板全自动组装线可实现手机玻璃背板的检测、贴膜、撕膜、保压、缓存、组装和测试包装等功能，具备高速、高精度、高柔性和高通用性的特点，同时该线体与客户生产系统实时对接，可监控设备整体生产效率，并上传实时装配数据，以确保生产效率及生产品质。2023 年，该线体的销售收入占自动化线体收入的比重达到 72.20%，该线体的毛利率偏低且收入占比较高，因此拉低了自动化线体的整体毛利率。

过往项目在大批量出货之前，通常会有首批次的少量生产，以积累经验，并不断优化工艺设计，为后续批量出货做铺垫，而手机玻璃背板全自动组装线因交期集中、时间紧张，首批次生产即需要大规模出货量，加之该线体系首次在 FATP 段实现多个工站的复杂自动化连线，整体技术难度较大，为保证项目成功，公司所投入的人力和物料较多，人工成本较高，且因交期紧张，原材料采购的议价空间也较小，原材料成本也相对较高，使得该项目总成本较高，毛利率偏低。

手机玻璃背板全自动组装线系公司 2023 年集中执行并顺利实现收入的大项目，该项目迅速提升了公司的营业收入规模，也提升了公司快速响应客户需求的执行能力和人员调配的协调能力，并有助于公司积累 FATP 段复杂自动化线体的项目经验，在后续项目执行中不断改进方案，降低营业成本。

2、自动化线体的单位成本的料工费变动情况

公司 2022 年和 2023 年自动化线体单位成本的料工费变动情况如下：

单位：万元/条；%

成本项目	2023 年度		2022 年度		占比变动幅度
	金额	占比	金额	占比	
直接材料	165.29	68.00	73.86	79.09	-11.09
直接人工	59.68	24.55	14.35	15.37	9.18
制造费用	18.11	7.45	5.18	5.54	1.91
合计	243.08	100.00	93.38	100.00	-

2022 年和 2023 年，公司自动化线体单位成本分别为 93.38 万元/条和 243.08 万元/条。其中，2023 年单位成本较上年大幅增加，主要系本年销售的自动化线体主要为手机玻璃背板全自动组装线，该线体设备台数多，单条线体金额高，且该线体 2023 年确认收入的金额占比较高，拉高了当年自动化线体的单位营业成本均值。

2022 年和 2023 年，公司自动化线体单位成本的直接材料占比分别为 79.09%和 68.00%，直接人工占比分别为 15.37%和 24.55%，制造费用占比分别为 5.54%和 7.45%，存在一定波动。2023 年较 2022 年直接材料占比下降，直接人工和制造费用占比上升，主要系销售的自动化线体类型存在差异，2023 年销售的手机玻璃背板全自动组装线技术难度较大，单机之间协同难度高，人力投入及相应分配的制造费用较高，且该线体 2023 年确认收入的金额占比较高，使得自动化线体单位成本中的直接人工和制造费用占比上升，直接材料占比相应下降。

（三）改造及技术服务的毛利率波动原因及合理性分析

2022 年和 2023 年，公司改造及技术服务的主要项目收入占比、毛利率情况如下：

年度	项目名称	收入占比	毛利率
2023 年度	显示模组前制程全自动线体	14.15%	34.07%
	期间维保服务	13.42%	29.15%
	显示模组全自动组装线配套治具	11.79%	70.92%
	组立后大连线线体	9.15%	71.14%
	手机全自动智能分类包装线	8.15%	34.30%
	显示模组全自动组装线	7.08%	69.97%
	其他	36.26%	45.09%

年度	项目名称	收入占比	毛利率
	合计	100.00%	47.70%
2022 年度	显示模组全自动组装线	57.34%	56.53%
	显示模组全自动组装线配套治具	21.19%	56.78%
	期间维保服务	3.69%	57.94%
	其他	17.78%	52.11%
	合计	100.00%	55.85%

注：2023 年其他主要是改造的自动化设备及其他线体，产品较为分散

2023 年相较于 2022 年改造及技术服务项目更为分散，因终端客户的工艺制程发生变更，毛利率较高的显示模组全自动组装线的改造订单收入占比下降，公司进一步拓展改造类业务的客户群体和产品类型，部分设备系非公司生产设备的首次改造，熟练度低，投入成本提高，毛利率相对较低，上述因素共同使得 2023 年改造及技术服务的毛利率下降。

2022 年和 2023 年，公司期间维保服务的毛利率分别为 57.94%和 29.15%，2023 年毛利率下降主要原因是公司为加强与客户的合作，对部分销售规模较大的客户给予其一定的价格优惠，使得公司期间维保服务的收入较快增长，同时毛利率有所下降。

2、改造及技术服务料工费构成情况

成本项目	2023 年度		2022 年度
	结构占比	变动幅度	结构占比
直接材料	39.11%	-10.92%	50.03%
直接人工	49.57%	10.78%	38.79%
制造费用	11.32%	0.14%	11.18%
合计	100.00%	-	100.00%

公司改造及技术服务包括设备改造和技术服务，设备改造中以原材料、人力成本为主，而技术服务则以人力成本为主。2022 年和 2023 年，公司改造及技术服务直接材料占比分别为 50.03%和 39.11%，直接人工占比分别为 38.79%和 49.57%，制造费用占比分别为 11.18%和 11.32%，2023 年度直接材料占比下降，直接人工占比上升，制造费用保持相对稳定，主要系不同类型的改造与技术服务项目的料工费差异所致。

整体来看，随着市场竞争进一步加剧，公司进一步拓展非公司生产设备的改造业务，

改造及技术服务的业务集中度有所下降，涉及改造的设备类型较多，改造难度上升，所需的人工投入大幅增加，导致改造及技术服务类业务直接人工占比出现较大幅度上升，进一步降低了改造及技术服务综合毛利率。

综上所述，公司本年综合毛利率较上年度有所下降，主要是生产工艺复杂、人工投入成本较高、毛利率相对较低的自动化线体产品销售及改造业务收入占比大幅上升所致，符合公司实际经营情况，各类型产品的毛利率变动主要系内部细分产品的销售结构差异所致，综合毛利率变动具有合理性。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人和年审会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司招股说明书、IPO 审核问询函回复等相关文件，并取得了公司 2023 年度新增前五大客户和前五大供应商的销售及采购明细、主要采购和销售合同、客户回款情况表、供应商月结对账单、付款情况表等资料；访谈公司高级管理人员，了解公司生产经营周期性特点及业务开拓战略；了解公司重要产品的终端使用客户，并实地走访终端使用客户，查看设备使用情况等；

2、（1）通过国家企业信用信息公示系统查询了公司新增前五大客户基本信息，包括注册时间、股权结构、实际控制人等情况；（2）实地走访或视频访谈了公司本年度新增前五大客户，了解了业务合作情况、与公司的合作历史、最早与公司进行交易的时间、信用期及公司产品交付情况等情况，确认客户与公司之间交易的真实性；

3、（1）通过国家企业信用信息公示系统查询了公司新增前五大供应商基本信息，包括注册时间、股权结构、实际控制人等情况，（2）实地走访或视频访谈了公司本年度新增前五大供应商，取得并查阅了主要合同，了解公司采购情况、与公司的合作历史、最早与公司进行交易的时间、付款周期及公司是否按照合同约定付款；

4、（1）年审会计师对本年度新增前五大客户及供应商执行了函证程序，保荐人取得并进行了复核；（2）对本年度新增前五大客户及供应商执行穿行测试，取得并查阅了收入和采购相关凭证，包括合同、发票、送货单、验收单/入库单、回款/付款凭证等；

5、查阅并复核了公司分产品和服务类型的收入成本构成和毛利率，了解公司各类型产品的销售单价、单位成本和毛利率变动情况，询问公司相关业务人员，了解和分析公司营业收入毛利率波动的原因，并分析其合理性；

6、查询公司各主要产品的单位成本结构变动的具体情况，结合公司 2022 年和 2023 年的产品销售类型分析单位直接材料、单位直接人工和单位制造费用成本结构的变动原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人和年审会计师认为：

1、2020-2023 年，公司前五大客户的变动与苹果公司及其 EMS 厂商的生产规划及采购策略、公司生产经营特点、业务开拓战略、以及各年度主要产品的变动有关，但公司产品的最终使用方主要为苹果公司 EMS 厂商，最终应用方向主要为苹果相关产品，且销售总额亦呈上升趋势。同时，公司各年度主要产品有所变动，公司根据不同产品的非标定制化要求进行采购，亦会导致公司前五大供应商的变动。公司前五名客户和供应商的变动具备合理性；

2、2023 年公司新增前五大客户均为国内知名企业，且在 IPO 报告期便与公司保持了良好的合作关系。2023 年度，公司与上述客户交易真实，客户回款与合同约定不存在重大差异或第三方回款的情形，具备商业合理性；

3、2023 年公司新增前五大供应商分别为隆盛捷和欧特自动化，分别于 2019 年和 2014 年便成为公司合格供应商，且始终保持长期稳定的合作稳定。2023 年，公司与上述供应商交易真实，公司付款情况基本符合合同约定，不存在重大异常情况，具备商业合理性；

4、公司 2023 年综合毛利率较上年度有所下降，主要是生产工艺复杂、人工投入成本较高、毛利率相对较低的自动化线体产品销售及改造业务收入占比大幅上升所致，符合公司实际经营情况，各类型产品的毛利率变动主要系内部细分产品的销售结构差异所致，综合毛利率变动具有合理性。

问题 2:

年报显示，公司当期领取薪酬员工总数为 2249 人，报告期末在职员工总数为 1248 人，其中客户现场服务人员为 651 人。公司招股说明书显示，截至 2022 年末，公司员工总数仅为 849 人，客户现场服务人员为 322 人。公司应付职工薪酬本期增加额为 20,995.41 万元，上年度为 14,337.22 万元。请你公司：

(1) 结合本期入职新员工数量、离职员工数量、薪酬考核政策，说明本期领取薪酬员工总数远大于期末在职员工总数的原因，是否存在核心技术人员离职的情形。

(2) 结合公司业务模式、收入变动等说明公司期末员工数量、特别是客户现场服务人员数量较上年末大幅增加的原因及合理性。

(3) 请结合 IPO 报告期内的员工及应付职工薪酬情况，IPO 报告期及本报告期的员工变动明细，说明是否存在跨期确认应付职工薪酬的情形。

请公司保荐机构、年审会计师核实并发表明确意见。

公司回复：

一、结合本期入职新员工数量、离职员工数量、薪酬考核政策，说明本期领取薪酬员工总数远大于期末在职员工总数的原因，是否存在核心技术人员离职的情形

(一) 公司 2023 年度入职新员工数量、离职员工数量

公司产品主要应用于苹果产品的生产和检测，受苹果公司每年新款产品的发布周期影响，公司产品的生产及交付具有一定的季节周期性，导致公司用工需求存在周期性。以智能手机为例，通常终端客户会在一季度开始陆续下单进行设备采购，公司的生产高峰期集中在第二季度，第三季度开始，随着新款智能手机的量产，客户对公司应用于手机生产的设备逐步进行验收。

2023 年，公司实现营业收入 65,972.44 万元，同比增长 20.54%，主要系自动化线体收入增长较多，实现营业收入 35,598.06 万元，同比增长 126.67%，其中手机玻璃背板全自动组装线实现了批量生产及交付，实现收入 25,702.70 万元，成为了 2023 年公司自动化线体收入增长的主要来源，占自动化线体的收入比例为 72.20%。该线体安装调试复杂，涉及多台设备联动，且客户要求交期紧，为应对公司生产及客户现场服务人员需

求，公司在第一季度和第二季度逐步进行大规模的员工招聘，2023 年公司全年新入职人数为 1,400 人，其中 2023 年上半年入职人数为 1,182 人，占比为 84.43%。

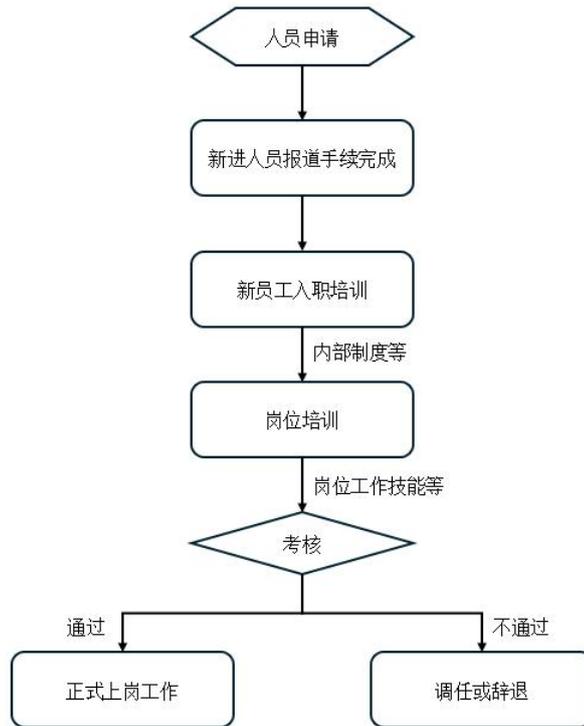
受短期大规模招聘影响，部分新进员工无法胜任岗位职责或基于自身发展需求短期内发起了离职。2023 年度，公司离职人员主要为入职一年以内的员工，占比约为 88.11%，具体情况如下：

类型	人数	占比
入职 6 个月以内	784	78.32%
入职 6 个月-1 年	98	9.79%
入职 1-2 年	64	6.36%
入职 2 年以上	55	5.49%
合计	1,001	100.00%

（二）公司薪酬考核政策

公司根据国家有关劳动法规和政策，结合实际情况，建立了科学合理的薪酬考核体系，员工薪酬包括基本工资+加班费+年终奖，其中基本工资不低于市政度公布的当年最低工资。公司严格按照薪酬管理制度，按时足额为员工发放薪酬。

对于新招聘员工，试用期为 3-6 个月，期间公司将组织进行员工入职培训及岗位培训，内容包括公司各项管理制度及岗位特定工作技能。培训完成后，公司通过面试、笔试或实操等形式，组织相关考核，若新进员工无法通过考核，将进行调岗或辞退处理。2023 年，公司因未通过考核而辞退的员工共计 53 人，占新入职员工的 3.79%。公司新员工考核流程如下：



（三）公司不存在核心技术人员离职的情况

根据招股说明书披露，公司核心技术人员为分别为冉隆川、方倩和王雄杰，截至本回复出具日，上述核心人员均在公司任职，不存在核心技术人员离职的情况。

综上所述，受产品生产交付季节性以及重要项目短期大批量交付的影响，公司在上半年进行了大量招工，但新进员工稳定性较差，导致公司 2023 年发薪人数大于 2023 年末在职人数，具备合理性。但离职员工以入职一年以内的员工为主，老员工稳定性较高，公司建立了科学合理的薪酬考核体系，不存在核心技术人员离职的情况。

二、结合公司业务模式、收入变动等说明公司期末员工数量、特别是客户现场服务人员数量较上年末大幅增加的原因及合理性

（一）公司业务模式

1、生产流程

公司主要依据客户需求进行自动化设备和线体的定制化生产，公司的生产模式以订单式生产为主，即以销定产，具体流程如下：

（1）厂内装配、调试：根据客户产线建设和最终产品上市及排产计划，制定生产

计划；生产人员按计划领取物料，根据装配要求进行作业，经检验合格后办理入库，准备发往客户现场。

(2) 发往客户现场后的安装、调试与验收：产品运抵客户现场后，客户现场服务人员进行安装、调试，待完成各项技术指标、连续稳定运行一段时间且客户验收合格后，公司确认收入。

(3) 售后服务：公司与客户的合同中一般都有售后服务条款，约定自设备验收后一段时间（比如1年）为质量保证期，质保期内，公司负责提供售后维修及保养服务。质保期结束后，公司继续提供售后维修及保养服务则收取相应费用。

2、改造及技术服务业务

公司销售的自动化设备和线体主要应用于终端电子产品的生产过程中，具有高度定制化特征，随着终端产品的设计结构及功能需求的变化会相应进行调整更新。

终端客户根据硬件设计及功能差异的大小，考虑到成本等综合因素，选择采购新制设备或者选择成本相对较低的改制以满足新品的要求。对于改造原有设备相比采购新制设备成本更小的，下达改造业务订单，通过对原有设备的部分特定零部件或软件部分的替换或升级以提升原设备的性能，来满足新产品的需求；此外，公司已出售的自动化设备和线体的精密度和复杂度较高，部分客户还会采购设备调试、维护保养、故障分析及恢复的服务。

3、生产人员和客户现场服务人员的职能

生产人员主要负责机台在厂内的装配、调试。

客户现场服务人员主要负责在客户现场的工作，按设备生产运行周期看主要包括：

(1) 产品运抵客户现场后的安装、调试等工作；(2) 产品验收后且在质保期内提供的免费维保服务；(3) 质保期过后的收费技术服务和部分设备的改造工作，公司向客户收取人力维保的费用。

4、不同产品的生产周期、安装调试和验收周期

公司主要产品需根据客户的需求进行研发、设计、生产，定制化程度较高，受客户需求、产品复杂程度、难易程度等影响，各主要产品的生产周期和安装调试和验收周期

存在一定的差异。

相比于自动化设备，自动化线体的设备台数多、线体数量长，涉及不同自动化设备之间的协同，安装、调试的难度更大，安装、调试和验收周期更长，因此需要更多的客户现场服务人员投入。以手机玻璃背板全自动组装线为例，其单条线体长达 50-60 米，包含了约 50 台设备，从发货至客户现场至验收所需要时间通常为 5 个月以上。

（二）公司收入变动情况

2022 和 2023 年，公司营业收入金额分别为 54,728.72 万元和 65,972.44 万元，2023 年同比增长 20.54%，主要系自动化线体类型的收入增长较多，具体收入构成如下：

单位：万元

类别	2023 年		2022 年		金额变动幅度
	金额	占比	金额	占比	
自动化设备	11,471.88	17.39%	15,635.42	28.57%	-26.63%
自动化线体	35,598.06	53.96%	15,705.04	28.70%	126.67%
夹治具	1,435.06	2.18%	4,155.21	7.59%	-65.46%
改造及技术服务	14,855.84	22.52%	18,718.95	34.20%	-20.64%
其他	2,611.61	3.96%	514.10	0.94%	407.99%
合计	65,972.44	100.00%	54,728.72	100.00%	20.54%

依托于与下游客户建立的稳定合作关系，并凭借行业领先的产品研发设计和定制化生产能力以及公司在相关业务领域积累的实践经验，公司以自动化设备为基础，不断拓展在整线自动化智能解决方案的业务，成为业务的新增长点。整线自动化解决方案不仅可有效提升公司单个订单的收入金额，也有助于提升客户黏性、提升市场份额。

（三）公司期末员工数量、特别是客户现场服务人员数量较上年末大幅增加的原因及合理性

1、期末员工数量增加的原因及合理性

2022 年末和 2023 年末，公司员工人数分别为 849 人和 1,248 人，具体构成如下：

职能类型	2023 年末		2022 年末		同比变动数量
	人数	占比	人数	占比	
生产人员	159	12.74%	120	14.13%	39

职能类型	2023 年末		2022 年末		同比变动数量
	人数	占比	人数	占比	
研发人员	295	23.64%	288	33.92%	7
客户现场服务人员	651	52.16%	322	37.93%	329
销售人员	70	5.61%	56	6.60%	14
管理人员	73	5.85%	63	7.42%	10
合计	1,248	100.00%	849	100.00%	399

注：上表为公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》的口径，公司《2023 年年度报告》中披露的技术人员 295 人，对应上表中的研发人员；财务人员 18 人、行政人员 21 人、管理人员 34 人，合计 73 人，对应上表中的管理人员

总体来看，公司 2023 年末各个职能类型的员工数量较上年末均有所增长，主要系随着公司经营规模的增长，研发、采购、生产、销售等活动所需人员数量也同步增长，人员数量的变动趋势与公司营业收入变动趋势一致，具有合理性。

2、客户现场服务人员增加的原因及合理性

具体来看，公司 2023 年末员工数量较上年末大幅增加，主要系客户现场服务人员数量增加较多所致，2022 年末和 2023 年末，公司客户现场服务人员不同类型的构成如下：

类型	2023 年末		2022 年末		同比变动数量
	人数	占比	人数	占比	
自动化设备	148	22.73%	135	41.87%	13
自动化线体	147	22.60%	43	13.48%	104
改造及技术服务	289	44.45%	84	25.93%	206
其中：改造	152	23.35%	71	22.05%	81
技术服务	137	21.10%	13	3.89%	125
其他	67	10.22%	60	18.72%	6
合计	651	100.00%	322	100.00%	329

由上述表格可知，2023 年末较 2022 年末，客户现场服务人员数量增加，主要系从事自动化线体、改造及技术服务的员工数量增加。

(1) 从事自动化线体的客户现场服务人员数量较上年末大幅增加的原因及合理性

公司顺应消费电子产品制造向智能化、集成化发展的行业趋势，基于对下游工艺和

制程的理解以及技术创新，持续扩大整线开发优势并取得积极进展。2023 年度，公司凭借技术优势新增取得了较多的自动化线体在手订单，包括手机侧边按键自动组装线体、手机全自动包装线体等，公司根据客户订单情况进行排产，年末时点所需客户现场服务人员较多（上述 2 类线体的合计人数达 101 人），具有合理性。

(2) 从事改造及技术服务的客户现场服务人员数量较上年末大幅增加的原因及合理性

由于公司所处行业的定制化程度较高，从成本控制和提高供应链管理效率来讲，客户通常将自动化设备和线体的后续改造及技术维护等工作交由原设备厂商。随着公司自动化设备和自动化线体的出货量不断增加，一方面，客户对已采购公司设备和线体下达的改造和技术服务的订单数量和金额不断增加，为公司提供了持续的收入来源；另一方面，售后免费维保期的设备和线体数量增加，如上因素均使得客户现场服务人员的需求增多。自 2021 年开始，公司自动化线体的出货数量持续增长，自动化线体的累计数量不断增多，对应的改造及技术服务的需求持续增加。

①改造类业务

公司于 2022-2023 年实现了手机玻璃背板全自动组装线、显示模组前制程全自动线体的批量出货，并于 2023 年新增取得了上述线体的改造订单，公司根据客户订单情况进行排产，使得年末时点所需客户现场服务人员较多（上述 2 类自动化线体改造的合计人数达 73 人），具有合理性。

②技术服务类业务

公司 2022 年和 2023 年分别实现技术服务收入 920.10 万元和 2,186.71 万元，2023 年同比增长较多，主要系对鸿海精密、客户一提供的期间维保服务：

A、鸿海精密：主要系公司 2022 年和 2023 年向鸿海精密实现销售的锁螺丝设备、手机全自动智能分类包装线、手机附件全自动智能分拣包装线，在 2023 年度收到客户新增的期间维保订单，客户现场从事期间维保的人员数量随之增多；

B、客户一：主要系公司于 2023 年对客户一实现手机玻璃背板全自动组装线的批量出货，客户于 2023 年 9 月开始，按月向公司下达期间维保订单，客户现场从事期间维保的人员数量随之增多。

综上所述，公司期末员工数量随着经营规模的增长而增长，具有合理性；公司 2023 年末员工数量较上年末大幅增加，主要系自动化线体、改造及技术服务所需客户现场服务人员数量增加较多所致。

三、请结合 IPO 报告期内的员工及应付职工薪酬情况，IPO 报告期及本报告期的员工变动明细，说明是否存在跨期确认应付职工薪酬的情形

（一）公司本报告期及 IPO 期间应付职工薪酬计提发放情况

公司根据法律法规的有关规定，建立了比较完善的薪酬管理、考核以及薪酬计提、发放制度，公司财务部根据各部门当月员工考勤情况及当月应付职工薪酬明细表于月末计提各项成本费用，并于下月中旬进行职工薪酬的发放。公司在 IPO 期间及 2023 年度均未发生跨期确认应付职工薪酬及拖欠发放员工薪酬的情形。

2023 年度计提职工薪酬 20,995.41 万元，较 2022 年度 14,337.22 万元增长较快，主要是随着公司业务规模的增长，员工人数增长较快所致，但人均薪酬总体保持相对稳定。

（二）公司各人员口径各期平均人数、人均薪酬变动情况

公司 IPO 期间及 2023 年度平均员工数量及平均薪酬变动分析如下：

单位：万元/人/年

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬
客户现场服务人员	650	13.52	283	14.02	230	13.29	166	12.20
生产人员	173	15.82	117	15.34	89	14.48	85	13.01
销售人员	71	24.74	49	28.10	44	24.40	37	21.32
管理人员	73	22.86	62	24.10	56	20.33	44	20.57
研发人员	284	21.14	259	22.00	168	20.53	144	16.88
合计	1,251	16.79	770	18.62	587	17.05	474	15.24

注：公司各期平均人数=∑各月末人数/12，人均薪酬=各期薪酬总额/平均人数

由上表可知，公司 2020-2023 年度员工平均人数分别为 474 人、587 人、770 人和 1,251 人，呈快速增长趋势，主要系公司业务规模不断增长所致，公司各期间平均员工数量与公司业务规模增长趋势基本一致。

公司 2020-2023 年度人均薪酬分别为 15.24 万元/人、17.05 万元/人、18.62 万元/人和 16.79 万元/人，2023 年较 2022 年略有下降，主要原因为：2023 年公司自动化线体和改造及技术服务类收入占比大幅上升，自动化线体和改造及技术服务业务因涉及更多客户现场的安装、调试和验收工作，对基层客户现场服务人员的需求量大，而该部分人员的平均薪酬偏低，拉低了平均薪酬。

（三）公司各人员变动情况

1、客户现场服务人员变动情况

（1）人员数量

公司 2020-2023 年度客户现场服务相关人员平均人数分别为 166 人、230 人、283 人和 650 人，总体呈现上升趋势。2023 年客户现场服务人员的平均人数增长较快，主要原因是 2023 年公司批量出货的手机玻璃背板全自动组装线，交期集中、时间紧张，且首批次生产即需要大规模出货量，加之该线体系首次在 FATP 段实现多个工站的复杂自动化连线，整体技术难度较大，客户现场安装、调试的人员需求量较大，客户现场服务人员数量较多。

（2）人均薪酬

公司 2020-2023 年度客户现场服务人员人均薪酬为 12.20 万元、13.29 万元、14.02 万元和 13.52 万元，2023 年较 2022 年略有下降，主要是受人员流动性影响。由于 2023 年交付的手机玻璃背板全自动组装线，安装调试复杂，涉及多台设备联动，且客户要求交期紧，为应对公司生产及客户现场服务人员需求，公司逐步进行大规模的员工招聘，受短期大规模招聘影响，部分新进员工无法胜任岗位职责或基于自身发展需求短期内发起了离职，人员变动频繁，且该部分人员的职级相对偏低，平均薪酬偏低，导致 2023 年度人均薪酬有所下降。

2、生产人员变动情况

（1）人员数量

公司 2020-2023 年度生产人员平均人数分别为 85 人、89 人、117 人和 173 人，总体呈现上升趋势。2023 年生产人员的平均人数有所增加，主要系 2023 年公司批量出货

的自动化线体手机玻璃背板全自动组装线设备台数多、交期集中，公司在厂内装配机台的人员需求大幅增加，生产人员数量增加。

(2) 人均薪酬

公司 2020-2023 年度生产人员的人均薪酬分别为 13.01 万元、14.48 万元、15.34 万元和 15.82 万元，整体呈现上升趋势，2023 年较 2022 年略有上升。

3、销售人员变动情况

(1) 人员数量

公司 2020-2023 年度销售人员平均人数分别为 37 人、44 人、49 人和 71 人，总体呈现上升趋势，与公司业务规模的增长相匹配。2023 年人员较 2022 年增幅较大，主要系 2023 年批量出货的手机玻璃背板全自动组装线设备台数多、交集集中，需要匹配相应的销售岗位人员及时响应客户需求，进行进度跟踪和汇报。

(2) 人均薪酬

公司 2020-2023 年度销售人员人均薪酬为 21.32 万元、24.40 万元、28.10 万元和 24.74 万元，2023 年较 2022 年人均薪酬略有下降，原因系 2023 年批量出货的自动化线体手机玻璃背板全自动组装线设备交期集中，客户对销售人员响应能力的要求较高，销售业务人员整体稳定性有所下降；此外，公司增加招聘了部分市场营销助理类员工，该部分人员职级较低，入职时间较短，奖金类薪酬较少，综合以上因素拉低了平均薪酬。

4、管理人员变动情况

(1) 人员数量

公司 2020-2023 年度管理人员平均人数分别为 44 人、56 人、62 人和 73 人，2023 年较 2022 年呈上升趋势。2023 年人数上升较多的原因为：公司于当年实现上市，并且经营规模不断增加，为进一步规范各项内部控制管理流程，不断提升公司治理水平和管理效率，扩招了部分基础行政人员及后勤人员。

(2) 人均薪酬

公司 2020-2023 年度管理人员人均薪酬分别为 20.57 万元、20.33 万元、24.10 万元

和 22.86 万元。2020-2022 年人均薪酬总体呈现上升趋势，2023 年略有下降，主要原因为：当年扩招的基础岗位的行政人员较多，新入职员工的人均薪酬偏低，拉低了平均薪酬。

5、研发人员变动情况

(1) 人员数量

公司 2020-2023 年度研发人员平均人数分别为 144 人、168 人、259 人和 284 人，2023 年较 2022 年呈上升趋势，主要原因是：公司进一步加大 FATP 段基础应用研发的投入，在精密运动控制、机器视觉等方面持续投入相关人员，与公司业务发展方向和趋势相匹配。

(2) 人均薪酬

公司 2020-2023 年度研发人员人均薪酬分别为 16.88 万元、20.53 万元、22.00 万元和 21.14 万元，2023 年较 2022 年略有下降，主要因为当年新增较多基础应用研发岗位人员，新入职员工的人均薪酬偏低，拉低了平均薪酬。

综上所述，2020-2023 年度，随着业务规模的增长，公司平均员工人数和应付职工薪酬总额也相应增长，人均薪酬总体保持相对稳定，符合公司实际经营情况，不存在重大异常情形；公司根据员工的考勤情况逐月计提当期应计职工薪酬并于下月进行职工薪酬的发放，不存在跨期计提的情形。

四、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐人和年审会计师履行了如下核查程序：

1、（1）取得公司各季度入职及离职人数以及季度末花名册，了解各季度人员变动情况；（2）取得公司薪酬考核相关制度；

2、（1）问询公司管理层，了解公司业务模式、2022 年和 2023 年营业收入的构成情况；（2）取得并查阅客户现场服务人员在 2022 年末和 2023 年末的分布情况；

3、（1）获取 IPO 期间及 2023 年度各月职工薪酬计提明细表，并与账面计提期间、

金额进行核对，同时获取各月发放薪酬银行流水记录，与相应计提金额进行核对，以确认是否存在跨期确认职工薪酬的情形；（2）取得并查阅了公司 2020-2023 年各年末的员工构成情况，询问公司管理层，了解 2020-2023 年各期客户现场服务人员、销售人员、管理人员、研发人员的人员数量变动原因、人均薪酬变动原因，分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人和年审会计师认为：

1、受产品生产交付季节性、以及重要项目短期大批量交付的影响，公司在上半年进行了大量招工，但新进员工稳定性较差，导致公司 2023 年发薪人数大于 2023 年末在职人数，具备合理性。但离职员工以入职一年以内的员工为主，老员工稳定性较高，公司建立了科学合理的薪酬考核体系，不存在核心技术人员离职的情况；

2、公司期末员工数量与公司业务规模增长趋势基本一致，具有合理性；客户现场服务人员较上年度大幅增加，主要是需要客户现场服务人员较多的自动化线体和改造及技术服务业务快速增长所致；

3、公司根据员工的考勤情况逐月计提当期应计职工薪酬并于下月进行职工薪酬的发放，不存在跨期计提的情形。

问题 3:

公司存货期末账面余额为 17,524.55 万元，累计计提存货跌价准备 1,484.14 万元。请你公司结合公司期末各类别存货情况、存货库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等情况说明本期存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

一、公司存货期末账面余额为 17,524.55 万元，累计计提存货跌价准备 1,484.14 万元。请你公司结合公司期末各类别存货情况、存货库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等情况说明本期存货跌价准备计提是否充分

(一) 公司各类存货及跌价损失计提情况

2023 年末，公司各类存货及相关跌价准备计提情况如下:

单位: 万元; %

存货类别	账面余额	余额占比	跌价准备	计提比例
原材料	1,401.55	8.00	267.01	19.05
在产品	5,824.60	33.24	382.08	6.56
库存商品	1,106.49	6.31	420.44	38.00
发出商品	9,191.92	52.45	414.61	4.51
总计	17,524.56	100.00	1,484.15	8.47

由上表可知，公司期末存货主要为在产品和发出商品，合计占比 85.69%，而其存货跌价准备计提比例相对较低，主要原因是公司产品具有高度定制化特性，需根据客户需求进行生产、销售，并经客户调试验收后确认销售收入实现。少量在产品和发出商品存在库龄较长的情况，主要原因系部分客户因其终端产品排产期变动、终端产品相关参数变动等原因所致，其减值情况与库龄长短不具有直接相关性，而与相关的合同价款直接相关。因此在产品和发出商品占比较高、跌价情况相对较低的情形符合公司产品高度定制化、“以销定产”的业务特点。

原材料和库存商品占期末公司存货比例较低，计提减值准备比例相对较高，主要为公司根据客户需求在生产过程中的备料、一定安全系数下备料导致的余料以及因客户需求变化暂时退回公司或因客户排产计划变化等因素暂未发货至客户现场的库存商品，随

着库龄的增加，被再次利用的可能性降低导致存货跌价损失可能性增加，因此相应存货跌价计提比例较高。

（二）各类别存货库龄及相应跌价准备计提情况

公司 2023 年末各类存货库龄及跌价情况如下：

单位：万元；%

存货项目	库龄类别	金额	占比	跌价准备	计提比例
原材料	1 年以内	973.42	69.45	-	-
	1-2 年	155.81	11.12	31.16	20.00
	2-3 年	72.95	5.20	36.47	50.00
	3 年以上	199.37	14.22	199.37	100.00
	小计	1,401.55	100.00	267.01	19.05
在产品	1 年以内	5,273.54	90.54	172.59	3.27
	1-2 年	331.02	5.68	106.84	32.28
	2-3 年	179.56	3.08	62.17	34.62
	3 年以上	40.48	0.69	40.48	100.00
	小计	5,824.60	100.00	382.08	6.56
库存商品	1 年以内	901.35	81.46	222.30	24.66
	1-2 年	205.14	18.54	198.15	96.59
	2-3 年	-	-	-	-
	3 年以上	-	-	-	-
	小计	1,106.49	100.00	420.44	38.00
发出商品	1 年以内	7,894.35	85.88	360.10	4.56
	1-2 年	1,045.27	11.37	54.52	5.22
	2-3 年	168.35	1.83	-	-
	3 年以上	83.94	0.91	-	-
	小计	9,191.92	100.00	414.61	4.51
合计	1 年以内	15,042.66	85.84	754.98	5.02
	1-2 年	1,737.24	9.91	390.67	22.49
	2-3 年	420.86	2.40	98.64	23.44
	3 年以上	323.79	1.85	239.85	74.08
	小计	17,524.56	100.00	1,484.15	8.47

由上表可知，公司 2023 年末 1 年以上库龄的存货占比 14.16%，主要由在产品、库存商品和发出商品构成，该部分存货库龄超过 1 年系受客户终端产品的排产计划影响，一般在终端客户产品量产后予以设备验收所致。

公司产品具有高度定制化的特点，采用“以销定产”的方式进行生产，在产品、库存商品和发出商品的减值情况主要受客户订单价格和预计发生成本等影响，与其库龄不具有直接相关性，库龄情况对减值准备影响较大的存货为原材料，具体减值测试方法详见本题回复之（四）相关内容。由上表可知，公司 2023 年度 1 年以上库龄的原材料根据以往各库龄段被再次利用的历史经验计提了相应跌价准备，计提方法具有一贯性。

（三）对不同类别存货进行跌价准备计提的方法和测试过程

公司的存货类别包括原材料、在产品、库存商品和发出商品。原材料主要为生产所需的电气、机械标准件和定制加工件等；在产品主要为尚未发往客户现场的厂内在制工单、改造及技术服务类工单所发生的成本；库存商品主要为已完成厂内生产办理入库、暂无计划发往客户现场安装调试的产品，包括因客户需求变更、退回仓库的尚未验收设备，后续根据新的客户需求重新安排生产，以及因客户生产计划变更暂未发货至客户现场的设备。发出商品主要为完成组装，发往客户现场尚未经客户验收的产品。资产负债表日，公司对不同类别存货进行减值测试，计提跌价准备的政策按照各类别存货成本与其可变现净值孰低进行计量，当不同类别存货成本高于其可变现净值时，于当期计提存货跌价准备。

（四）各类存货可变现净值的具体确认方法

1、原材料可变现净值的具体确认方法

公司产品定制化程度较高，主要采用“以销定产，以产定购”的方式进行原材料的备货采购。公司期末原材料的余额主要系公司根据客户订单情况已采购入库尚未生产领用的材料以及通用性较强的日常备货材料，因此公司原材料周转较快。

在公司产品毛利足以覆盖产品销售费用及相关税费的情况下，公司对原材料的期末可变现净值主要采用原材料的库龄长短及其可利用性加以确定。对于库龄在 1 年以内的正常流转的材料，其可利用性较强，可变现净值不低于成本，不存在减值情况。随着库龄的增加，原材料的流动性逐年降低，可利用率即变现率也随之逐年降低，公司据此确

定其可变现净值，并据此计提减值准备，直至不再具有利用价值全额计提减值准备。公司根据以往各库龄段原材料被利用的历史经验，制定了如下损失率：1-2年的原材料跌价计提比例为20%，2-3年的原材料跌价计提比例为50%，3年以上的原材料跌价计提比例为100%。公司自IPO报告期至今，原材料跌价计提比例保持一致。

2、在产品可变现净值的具体确认方法

公司产品定制化程度较高，主要根据客户需求进行定制化生产，因此公司的在产品基本已经取得客户的订单或客户需求。公司对在产品主要采用合同订单的销售价格或估计售价，减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确认可变现净值。

对于暂无客户订单或订单取消的在产品，公司于资产负债表日，逐项认定在产品的可利用情况，若简单改动可用于其他客户订单的产品，采用其他客户合同订单的销售价格或估计售价，减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确认可变现净值。若产品通用性不强，短期内无法用于其他客户订单且其使用的主要材料拆卸再利用的可能性不高，则认定为无变现价值全额计提减值准备。若其使用的主要材料拆卸再利用的可能性较高，按照可拆卸再利用的主要材料成本作为其可变现净值。

3、库存商品可变现净值的具体确认方法

公司库存商品主要系已完成厂内生产办理入库、暂无计划发往客户现场安装调试的产品，包括因客户需求变更、退回仓库的尚未验收设备，后续根据新的客户需求重新安排生产，以及因客户生产计划变更暂未发货至客户现场的设备等。

公司于资产负债表日，逐项认定库存商品的可利用情况，若简单改动可用于其他客户订单的产品，采用其他客户合同订单的销售价格或估计售价，减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确认可变现净值。若产品通用性不强，短期内无法用于其他客户订单且其使用的主要材料拆卸再利用的可能性不高，则认定为无变现价值全额计提减值准备。若其使用的主要材料拆卸再利用的可能性较高，按照可拆卸再利用的主要材料成本作为其可变现净值。

4、发出商品可变现净值的具体确认方法

公司产品定制化程度较高，主要根据客户需求进行定制化生产，因此公司发出商品基本已经取得客户的订单或客户需求。

公司对发出商品主要采用合同订单的销售价格或估计售价，减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确认可变现净值。

（五）公司存货跌价计提比例与同行业可比公司的对比情况

2023 年末，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

可比公司	存货跌价计提比例
博众精工	4.95%
赛腾股份	4.02%
天准科技	2.68%
博杰股份	11.92%
荣旗科技	4.23%
智立方	0.93%
行业平均	4.79%
公司	8.47%

由上表可知，2023 年公司存货跌价计提比例高于同行业可比公司平均水平，不存在存货跌价准备计提不充分的情形。

综上所述，公司对不同类别存货可变现净值的确认方法合理并一贯执行，且不存在存货损失金额超过各类存货计提的减值准备的情况。同时，公司存货减值准备计提比例略高于同行业可比公司平均水平，存货跌价准备计提充分。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司期末存货明细表，分析期末存货余额变动情况，向公司相关业务部门人员了解本期各项存货余额变动的原因，确认是否与实际经营情况相匹配；

2、取得存货库龄明细表，了解公司生产采购情况，确定库龄划分的准确性；

3、了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备的计提政策，检查存货跌价计提依据和方法是否合理，了解公司可变现净值确定方法是否合理及存货跌价准备计提的准确性；

4、将公司存货跌价准备计提比例与同行业公司进行比较，确定存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司对不同类别存货可变现净值的确认方法合理并一贯执行，且不存在存货损失金额超过各类存货计提的减值准备的情况。同时，公司存货减值准备计提比例略高于同行业可比公司平均水平，存货跌价准备计提充分。

问题 4:

公司本期管理费用下降 12.45%，主要因股份支付减少所致。请进一步说明本期股份支付费用的详细计算过程，是否存在延迟确认费用的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

一、公司本期管理费用下降 12.45%，主要因股份支付减少所致。请进一步说明本期股份支付费用的详细计算过程，是否存在延迟确认费用的情形

（一）股份支付费用分摊的依据

2017 年 12 月，智信有限经股东会决议，以 3,000.00 万元的价格向实际控制人李晓华增发 1,617,647 股；以 1,800.00 万元的价格向新设员工持股平台智诚通达增发 970,588 股用于员工股权激励，并签署了相应的合伙协议及股权激励计划。本次增资完成时，智诚通达所持股份中，323,530 股（对应智诚通达 600.00 万元合伙份额）由李晓华、张国军、周欣、朱明园作为首批合伙人持有，拟作为后续进行员工激励的预留份额，在公司 IPO 申报或签订并购协议前，完成对所有预留份额的授予。

该股权激励计划和合伙协议未明确约定服务期，但作出了如下约定：“有限合伙人成为合伙企业合伙人后，目标公司完成上市或并购前，有限合伙人出现以下情形之一的，有限合伙人或其继承人应无条件向普通合伙人或其指定的受让人转让其所持合伙份额，转让对价为有限合伙人的原始出资加上年化利率 6% 的利息：（1）因主动辞职或劳动合同到期后因个人原因不再续签而从目标公司离职的；（2）协商解除劳动合同而从目标公司离职的；（3）非因工伤丧失劳动能力而从目标公司离职的；（4）非因公死亡的；（5）因离婚诉讼等原因需要对其合伙份额进行分割处置的。”

因此，有限合伙人在公司完成上市或并购前无法按照公允价格退出。公司管理层根据自身战略目标及经营业绩情况，预期公司将于 2023 年 8 月 31 日前完成合格上市，上市后智诚通达有限合伙人退出时可以参考市场公允价格转让相应份额，能够完整享有合伙份额增值带来的收益。

综上所述，考虑到智诚通达有限合伙人受让份额后直至公司实现合格上市前无法按照公允价格退出，该期间应视为股权激励存在隐含员工服务期，属于可行权条件中的服务期限条件，相关股份支付费用应在此期间分摊确认。

向实际控制人李晓华增发的 1,617,647 股未约定服务期及回购条件，形成的股份支付费用应一次性确认。

被授予激励股权的员工在离职时，根据合伙协议和激励协议的有关规定，需将被授予股权转让给普通合伙人或其指定的第三人。因此，公司预计的可行权数量与实际可行权数量始终一致。在等待期内每个资产负债表日，公司按照企业会计准则的有关规定，计算截至当期累计应确认的股份支付金额，减去前期累计已确认金额，作为当期应确认的股份支付金额，计入成本费用。

（二）股份支付费用计算过程

2017-2023 年，公司历次股权激励及报表日按最佳可行权数估计的股份支付金额计算情况如下：

单位：万股；元/股；万元

激励期间	激励对象	股票来源	激励股数	授予价格	确认的公允价格	报表日按最佳可行权数估计的股份支付金额	分摊方式
2017-12	李晓华	增发	800.00	3.75	13.42	7,736.08	一次性确认
	员工	增发	281.60	3.75	13.42	2,661.21	服务期分摊
	外部人员	增发	38.40	3.75	13.42	371.33	服务期分摊
	激励池	增发	160.00	3.75	-	-	-
2018-09	员工	离职	1.60	3.75	26.00	35.60	服务期分摊
2018-12	员工	激励池	34.13	5.75	26.00	593.93	服务期分摊
	员工	激励池	3.20	3.75	26.00	71.21	服务期分摊
	员工	离职	3.20	5.75	26.00	64.81	服务期分摊
2020-07	员工	离职	1.60	5.75	27.35	34.56	服务期分摊
2020-08	李晓华	激励池	25.33	3.75	27.35	597.86	一次性确认
	员工	激励池	4.80	6.19	27.35	101.60	服务期分摊
	李晓华	激励池	0.13	6.19	27.35	2.83	一次性确认
	员工	激励池	43.06	6.19	27.35	744.87	服务期分摊

激励期间	激励对象	股票来源	激励股数	授予价格	确认的公允价格	报表日按最佳可行权数估计的股份支付金额	分摊方式
2020-12	员工	激励池	49.33	6.19	27.35	1,044.02	服务期分摊
2021-07	李晓华	离职	4.67	6.19	32.55	123.03	一次性确认
	员工	离职	1.07	6.19	32.55	28.12	服务期分摊
2021-09	员工	离职	1.60	6.64	32.55	41.45	服务期分摊
2022-01	员工	离职	1.60	4.65	32.55	44.64	服务期分摊
2022-05	员工	离职	1.60	6.90	32.55	41.04	服务期分摊
2022-09	员工	离职	1.60	6.93	33.58	42.63	服务期分摊
2022-12	员工	离职	0.53	7.02	33.58	14.16	服务期分摊
合计			-	-	-	14,394.96	-

注 1: 公司于 2020 年 12 月由有限责任公司改制为股份有限公司, 股本由 808.8235 万股变更为 4,000.00 万股, 折算比例为 1: 4.94545, 2017 年、2018 年、2020 年股改前激励股数已按同折算比例换算;
注 2: 2022 年, 部分员工因离职将其持有的合伙份额向李晓华指定的公司员工授予, 因授予时点的公允价值变动导致股份支付总额发生变动

公司授予权益工具的公允价值系采用授予日最近的外部投资人受让公司股权的交易价格或专业评估机构评估的公司同时期全体股东股权估值计算确认, 符合会计准则的有关规定。公司根据企业准则的有关规定, 对存在服务期的以权益结算的股份支付, 以可行权权益工具的最佳估计数量为基础, 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。

2017-2023 年, 公司股份支付费用计算分摊情况如下:

单位: 万元

激励期间	激励对象	应计股份支付金额	分摊期间	各期间分摊金额					合计
				2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2020年前	
2017-12	李晓华	7,736.08	一次确认	-	-	-	-	7,736.08	7,736.08
	员工	2,661.21	69 个月	134.23	389.28	514.13	526.56	1,097.00	2,661.21
	外部人员	371.33	69 个月	-	-	-	73.05	298.28	371.33
	激励池	-	不计	-	-	-	-	-	-
2018-09	员工	35.60	60 个月	2.11	6.11	8.21	8.21	10.95	35.60
2018-12	员工	729.94	57 个月	45.84	108.46	170.17	186.03	219.44	729.94
2020-07	员工	34.56	38 个月	3.54	10.28	13.82	6.91	-	34.56
2020-08	李晓华	600.69	一次确认	-	-	-	600.69	-	600.69

激励期间	激励对象	应计股份支付金额	分摊期间	各期间分摊金额					合计
				2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2020年前	
	员工	846.47	37个月	89.81	233.99	348.02	174.64	-	846.47
2020-12	员工	1,044.02	33个月	128.49	372.63	501.13	41.76	-	1,044.02
2021-07	李晓华	123.03	一次确认	-	-	123.03	-	-	123.03
	员工	28.12	26个月	4.81	13.94	9.37	-	-	28.12
2021-09	员工	41.45	24个月	7.97	23.12	10.36	-	-	41.45
2022-01	员工	44.64	20个月	11.45	33.19	-	-	-	44.64
2022-05	员工	41.04	16个月	15.78	25.26	-	-	-	41.04
2022-09	员工	42.63	12个月	28.42	14.21	-	-	-	42.63
2022-12	员工	14.16	9个月	12.59	1.57	-	-	-	14.16
合计	-	14,394.96	-	485.04	1,232.05	1,698.25	1,617.86	9,361.75	14,394.96

注：公司人员股份支付分摊期间为自授予当月至预计公司合格上市之日，公司在2022年对股份支付合格上市日进行修正，将合格上市日从2022年12月31日调整为2023年8月31日；外部人员为公司外部顾问，按照所提供服务的合同约定期间，自2015年12月至2020年12月

授予实际控制人李晓华的股份，未约定服务期，能够完整享有所授予股权带来的收益，即在授予后可立即行权的股份支付，公司根据会计准则的有关规定，在授予日一次性计入成本费用，不予分摊。

授予员工的股权激励，虽未约定服务期限，但根据签署的合伙协议及激励计划，存在隐含服务期的情形，公司将授予日和预计公司合格上市日期作为员工激励股权的隐含服务期，对授予日激励股权的相应股份支付在该服务期内进行分摊。

综上所述，公司股权激励相关的股份支付以公司合格上市为隐含的服务期，截至2023年12月31日，公司已经合格上市，相关激励股权的服务期已届满，需在服务期内分摊的股份支付已经全部分摊完毕，不存在延迟确认费用的情形。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师履行的核查程序包括但不限于：

1、核查公司通过员工股权激励计划的相关股东会决议；公司的花名册、工资表、员工持股平台智诚通达、智信通达中被激励员工的身份证复印件、劳动合同、出资凭证

及出资前六个月银行账户交易明细、社保缴纳证明；部分员工与李晓华签署的借款合同、借款及还款支付凭证；外部财务顾问李建与公司关于提供财务顾问服务的确认函和出资凭证；

2、核查公司智信通达、智诚通达历次合伙份额变动的合伙决议、份额转让协议、变更后的合伙协议、合伙份额受让款支付凭证、所得税支付凭证；

3、获取专业资产评估机构出具的评估报告或估值报告，以及红杉智盛和风正泰合受让公司股权的股权转让协议，复核公司权益工具公允价值判断依据是否充分；

4、查阅同行业可比公司披露的公开信息，核查公司公允价值确定方法及结果与同行业可比公司是否存在较大差异；

5、获取公司股权激励协议，了解协议内容，判断是否存在服务期要求，复核公司股份支付计算是否准确。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司股份支付采用的公允价值确定方法和结果具有合理性，分摊的依据及计算过程合理、准确，不存在延迟确认费用的情形。

问题 5:

公司募投项目“自动化设备及配套建设项目”达到预定可使用状态日期为 2024 年 12 月 15 日，但截至报告期末投资进度仅 18.38%。请你公司说明在 2024 年的具体建设计划和资金投入安排，截至回函日的实际投资进度，是否与投资计划存在差异，是否能够如期完成项目。请保荐机构核查并发表明确意见。

公司回复:

一、具体建设计划和截至回函日的实际建设进度

根据公司披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“《招股说明书》”），项目建设期为 24 个月，项目实施进度计划如下：

序号	建设内容	T1						T2						
		02	04	06	08	10	12	14	16	18	20	22	24	
1	土地购置	■	■											
2	工程设计及准备工作		■	■										
3	土建施工			■	■	■	■	■						
4	设备购买及安装调试								■	■	■	■	■	
5	新员工招聘培训										■	■	■	■
6	试生产及验收											■	■	■

注：T1 为建设期第一年，T2 为建设期第二年

“自动化设备及配套建设项目”的建设起始日期为 2022 年 12 月 15 日，按照上述投资计划，项目达到预定可使用状态日期为 2024 年 12 月 15 日。截至回函日，“自动化设备及配套建设项目”已完成土地购置、工程设计及准备工作和土木建筑主体工程的施工，正在进行设备购置的选型和方案论证，并预计 2024 年下半年进行新员工招聘培训、项目试生产及验收，实际建设进度与建设计划不存在重大差异，预计能够如期在 2024 年 12 月 15 日前完成项目建设。

二、资金投入安排和截至回函日的实际投资进度

根据公司披露的《招股说明书》，“自动化设备及配套建设项目”的资金投入计划如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比
1	工程费用	23,543.83	75.83%
1.1	建筑工程费	11,806.55	38.03%
1.2	设备购置安装费	11,380.83	36.66%
1.3	工程建设其他费用	356.45	1.15%
2	软硬件投资	692.00	2.23%
3	土地购置费	420.00	1.35%
4	预备费	1,391.24	4.48%
5	铺底流动资金	5,000.00	16.10%
合计		31,047.08	100.00%

截至回函日，“自动化设备及配套建设项目”募集资金已投入金额为7,144.95万元，使用比例为23.01%，已投入的金额主要为土地购置费和部分建筑工程费，使用比例较低的原因包括：（1）存在部分尚未支付的建筑工程费，按照合同约定待机电、幕墙等辅助设施完成后付款，合计6,300余万元；（2）正在进行设备购置的选型和方案论证，设备购置安装费已支付的金额较小。

因公司“自动化设备及配套建设项目”的可行性研究报告编制于2021年9月，编制时间较早，募集资金的用途、所选设备及软件符合当时市场需求。可行性研究报告编制日至今，公司经营规模、收入结构和研发方向等均发生了变化。

2021-2023年,公司营业收入金额分别为49,087.19万元、54,728.72万元和65,972.44万元，呈较快增长趋势：（1）自动化线体的收入占比分别为31.91%、28.70%和53.96%，占比不断提升，主要公司顺应消费电子产品制造向智能化、集成化发展的行业趋势，基于对下游工艺和制程的理解以及技术创新，持续扩大整线开发优势并取得积极进展，不断开发新的自动化线体产品，实现批量出货和收入确认，对自动化线体相关的研发投入不断提升；（2）夹治具的收入占比有所下降，分别为12.26%、7.59%和2.18%，主要因为2021-2022年公司根据客户需求生产的显示模组全自动组装线，需要配套夹治具使用，而2023年，公司自动化线体的销售以手机玻璃背板全自动组装线为主，可实现手机玻璃背板的检测、贴膜、撕膜、保压、缓存、组装和测试包装等功能，对夹治具的需求量有所减少，使得公司对新增机加产能的需求亦有所变化。公司未来将继续聚焦消费类电子领域，深入研究工艺支撑，从机械、电气、光学、算法、软件等多维度进行创新，提

升产品的综合竞争力，同时紧跟手机、平板、可穿戴设备、VR/AR 消费电子产品在人工智能领域的应用，不断加大在 AI 领域的研究。

目前，公司正在进行“自动化设备及配套建设项目”的设备选型方案论证和供应商询价，以使得募集资金的使用效果得到最大化体现，预计 2024 年 5-6 月完成设备选型，2024 年第三季度完成供应商遴选和设备购置。如论证后涉及“自动化设备及配套建设项目”募集资金用途的调整，公司将根据《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律法规的规定，及时履行决策程序和信息披露的义务。

未来若“自动化设备及配套建设项目”的实际资金需求超过募集资金的金额，不足部分将由公司通过银行借款或自有资金解决；若实际资金需求小于募集资金的金额，公司在履行决策程序和信息披露义务后将节余资金用于其他项目用途或补充流动资金。

三、保荐人核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人履行的核查程序包括但不限于：

1、取得并查阅了《招股说明书》中关于“自动化设备及配套建设项目”的建设计划和资金投入安排；

2、询问公司管理层“自动化设备及配套建设项目”的具体实施进度、预计完成时间，取得并查阅了“自动化设备及配套建设项目”截至回函日的募集资金对账单、募集资金使用台账、工程施工相关合同，核查实施情况和募集资金使用进度是否与计划存在差异。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

公司已说明“自动化设备及配套建设项目”2024 年的具体建设计划，实际建设进度与建设计划不存在重大差异，能够如期完成项目建设；公司已说明“自动化设备及配套建设项目”2024 年的资金投入安排，截至回函日，“自动化设备及配套建设项目”的实际投资进度较低的原因为存在部分尚未支付的建筑工程费，和正在进行设备购置的选型

与方案论证。

特此公告。

深圳市智信精密仪器股份有限公司董事会

2024年5月10日