

证券代码：688115

证券简称：思林杰

公告编号：2025-035

广州思林杰科技股份有限公司 关于 2024 年年度报告的信息披露 监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

广州思林杰科技股份有限公司（以下简称“公司”或“思林杰”）近日收到上海证券交易所下发的《关于广州思林杰科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露问询函》（上证科创公函〔2025〕0267 号，以下简称“《问询函》”），公司董事会对上述问询函提到的问题高度重视。根据问询函的要求，公司与民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“民生证券”）及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”或“天健”），针对问询函相关问题进行了认真核查，现就问询函所涉及问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，本回复中涉及 2025 年数据均未经审计或审阅，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，以下单位均为万元，本回复中使用的简称或名词释义与《广州思林杰科技股份有限公司 2024 年年度报告》（以下简称“2024 年年报”）一致。

基于商业敏感信息，根据相关法律法规及规范性文件，公司已履行相应信息豁免披露程序，对本次问询函回复中涉及商业秘密事项进行豁免披露处理。

问题 1 关于主营业务

年报显示，公司 2024 年实现营业收入 1.85 亿元，同比增长 10.14%，实现归母净利润 1,527.31 万元，同比增长 69.99%。其中，嵌入式智能仪器模块毛利率 62.50%，较上年减少 6.81 个百分点，公司称用于新研发产品的电子材料尚未形成批量采购，导致电子材料的采购成本较高；自动化生产测试设备、其他产品分别实现收入 3,068.15 万元、2,805.81 万元，同比增长 46.96%、28.67%。此外，本期实现境外营收 4,621.96 万元，占比 25.05%，同比增长 63.34%。

请公司：（1）说明嵌入式智能仪器模块新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况，列示相应电子材料的采购成本及占比、截至目前变动情况；（2）列示自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况，说明其收入大幅增长的原因及合理性，是否符合行业趋势，是否具有可持续性；（3）列示其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间、是否存在关联关系等情况，说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性，是否存在与主营业务无关或不具备持续性的收入；（4）列示境外前五名客户的成立时间、所在国家地区、以前年度合作情况、合同签订时间、发货及终验完成时间、应收账款余额，说明海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。请年审会计师对上述问题进行核查并发表意见，并说明海外收入函证与走访情况，针对未回函或回函不符合的情况，会计师所履行的替代性程序及其有效性。

回复：

一、公司说明

（一）说明嵌入式智能仪器模块新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况，列示相应电子材料的采购成本及占比、截至目前变动情况

1.新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况

公司 2024 年度嵌入式智能仪器模块产品销售额 10,476.71 万元，其中新产品销售额 4,472.58 万元，占比 42.69%。主要新产品类型、内容、研发进展和成果情况列示如下：

项目名称	产品类型	内容	研发进展和成果
一款用于 CCC 产品电池测试的高精度电池综测仪的开发	嵌入式智能仪器模块	面向 3C 产品生产测试的电池测试仪的研发	已完成该电池综测仪的全部开发设计, 并已进行充分技术验证, 获得部分订单并开始生产交付给用户使用。该项目实现高精度电压、电流采集重大技术突破, 实现多维度电池性能实时监控功能, 达到行业先进水平。已取得一项软件著作权(思林杰基于 ZYNQ 平台的 UFCS 快充协议性能测试软件 V1.0)。
一种用于激光测距的数据采集系统的开发	嵌入式智能仪器模块	完成激光测距数据采集系统的软硬件开发	已完成软硬件系统全部开发设计, 部分订单并开始生产交付给用户使用。该项目实现光驱动发射技术重大突破, 通过优化算法和改进硬件设计, 实现了高精度的距离测试, 达到行业先进水平, 正在申请一项实用新型专利(一种用于监控激光切割机的设备)。
一种基于温度/声音/应变/IO 等多功能数据采集系统的开发	嵌入式智能仪器模块	完成 sDAQ 模块硬件和软件开发	已完成软硬件系统全部开发设计, 部分订单并开始生产交付给用户使用。项目研发已完成基于 DAQmx 架构开发的嵌入软件、软件 API(应用程序编程接口)和驱动程序, 可以极大地提升数据采集系统的性能和易用性。达到行业先进水平, 正在申请一项发明专利(一种用于生物反应器的数据采集装置)。

2. 嵌入式智能仪器模块毛利率下降的原因

产品	总收入	总成本	电子材料成本	毛利率(%)	电子材料成本收入比(%)
新研发产品	4,472.58	1,909.58	1,357.29	57.30	30.35
旧产品	6,004.13	2,019.50	1,384.68	66.36	23.06
合计	10,476.71	3,929.08	2,741.97	62.50	26.17

由上表可知, 2024 年公司嵌入式智能仪器模块业务总体毛利率为 62.50%, 其中新产品毛利率 57.30%、旧产品毛利率 66.36%, 新产品毛利率较旧产品低 9.06 个百分点。从成本结构看, 电子材料成本收入比分别为 30.35%、23.06%, 新产品该比例高于旧产品 7.29 个百分点。主要原因系: 新产品在从设计到定型、批量的阶段逐步形成规模采购, 所以整体的材料采购成本偏高, 使电子材料在总成本中占比提升, 拉低产品毛利率; 且公司基于市场竞争策略, 新产品功能升级后未同幅度调高售价, 进一步导致毛利率承压。

3. 电子材料的采购成本及占比截至目前变动情况

新研发产品销售金额、成本金额、电子材料成本及其占比情况列示如下:

项目名称	2024 年				2025 年 1-5 月			
	总收入	总成本	电子材料成本	电子材料成本收入比(%)	总收入	总成本	电子材料成本	电子材料成本收入比(%)
一款用于 CCC 产品电池测试的高精度电池综测仪的开发	2,876.48	1,005.22	847.62	29.47	791.34	278.90	225.82	28.54
一种用于激光测距的数据采集系统的开发	718.71	609.26	286.06	39.80	431.39	274.10	162.29	37.62
一种基于温度/声音/应变/IO	270.40	101.13	86.01	31.81				

项目名称	2024 年				2025 年 1-5 月			
	总收入	总成本	电子材料成本	电子材料成本收入比 (%)	总收入	总成本	电子材料成本	电子材料成本收入比 (%)
等多功能数据采集系统的开发								
其他	606.99	193.97	137.60	22.67	975.49	355.59	260.02	26.66
合计	4,472.58	1,909.58	1,357.29	30.35	2,198.21	908.58	648.13	29.48

注：2025 年 1-5 月，新产品一种基于温度/声音/应变/IO 等多功能数据采集系统的开发暂无收入。

由上表可知，2025 年 1-5 月，新研发产品电子材料成本占收入比为 29.48%，跟上年相比变动不大。

（二）列示自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况，说明其收入大幅增长的原因及合理性，是否符合行业趋势，是否具有可持续性

1.自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况

客户名称	2024 年收入	毛利率(%)	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率(%)
客户 3	1,533.14	豁免	903.98	903.98	100.00
客户 4	442.48	豁免	355.75	355.75	100.00
客户 5	273.74	豁免	348.78	105.64	30.29
客户 6[注 2]	112.39	豁免	38.1	38.1	100.00
客户 7	96.61	豁免	14.26	14.26	100.00
合计	2,458.36	豁免	1,660.87	1,417.73	85.36

[注 1] 期后回款金额统计至 2025 年 5 月 31 日

[注 2] 客户 6 项目的成本投入较大，研制周期较长，导致毛利率为负

2.自动化生产测试设备大幅增长的原因及合理性

本期自动化生产测试设备 3,068.15 万元，同比上年增加 980.46 万元，增长 46.96%。对收入增长贡献较大客户情况如下：

客户名称	2024 年收入	2023 年收入	同比增长金额	增长的原因
客户 3	1,533.14	1,228.92	304.22	新产品开发导致订单增多
客户 4	442.48	-	442.48	新客户
合计	1,975.62	1,228.92	746.70	

本期自动化生产测试设备收入实现大幅增长，主要原因如下：

（1）存量客户订单需求释放。客户 3 等老客户因新产品开发需求，对自动化生产测试设备的采购订单增加，直接带动收入增长；

（2）增量客户结构优化。为降低客户集中度风险，公司近年加大苹果产业链领域外知名客户拓展力度，新客户开发已取得显著成效。如客户 4 等新增客户，为自动化生产测试设备业务贡献大额订单。

综上所述，自动化生产测试设备收入大幅增长，系存量客户订单增长、公司优化客户结构及开发新客户共同作用，具备合理性。

3.自动化生产测试设备收入增长符合行业趋势

选取燕麦科技作为可比上市公司，与公司进行对比，具体情况如下：

同行业公司	产品类别	2024 年收入	2023 年收入	增长比率（%）
燕麦科技	自动化测试设备	37,712.78	26,284.75	43.48
思林杰	自动化生产测试设备	3,068.15	2,087.69	46.96

如上表所示，公司自动化生产测试设备收入增长比例与燕麦科技自动化测试设备收入增长比例接近，符合行业趋势。

4.自动化生产测试设备收入增长具有可持续性

公司自动化生产测试设备收入的增长，得益于公司加大对苹果产业链领域外知名客户的拓展，并取得积极效果。目前公司已经与主要客户建立了长期稳定的良好合作关系，自动化设备业务在手订单储备充足，为业务持续发展提供有力支撑。

主要客户的在手订单具体情况如下表所示：

客户名称	在手订单金额（未税）
客户 3	2,727.10
客户 4	1,327.43
合计	4,054.53

注：在手订单统计口径为截至 2024 年 12 月 31 日已签订但尚未确认收入的订单及 2025 年新签的订单（统计至 2025 年 5 月 31 日）

从上表数据可知，公司自动化生产测试设备主要客户在手订单有一定规模，能够形成相对稳定的收入预期。

（三）列示其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间、是否存在关联关系等情况，说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性，是否存在与主营业务无关或不具备持续性的收入

1.其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间

客户名称	主要销售内容	销售金额	合作时间
客户 1	BMU 升级服务	807.13	2012 年
客户 10	ICT 嵌入式智能仪器板卡开发	346.11	2021 年
客户 3	配件	327.02	2022 年
客户 8	配件	235.22	2021 年
客户 9	技术服务	218.70	2019 年
合计		1,934.18	

2.其他产品前五名客户与公司不存在关联关系

其他产品前五大客户的法人/主要负责人、董监高、控股股东或实际控制人的情况如下：

企业名称	法定代表人/主要负责人	董监高	控股股东或实控人	是否与公司存在关联关系
客户 1	豁免	豁免	豁免	否
客户 10	豁免	豁免	豁免	否
客户 3	豁免	豁免	豁免	否
客户 8	豁免	豁免	豁免	否
客户 9	豁免	豁免	豁免	否

经核查，上述客户与公司不存在关联关系。

3. 其他产品收入大幅增长的原因及合理性

本期其他产品收入 2,805.81 万元，同比上年增加 625.25 万元，增长 28.67%。

收入增长主要由以下客户贡献：

客户名称	主要销售内容	2024 年营业收入	2023 年营业收入	同比增加金额	同比增长主要原因
客户 1	BMU 升级服务	807.13	302.03	505.10	客户 BMU 升级服务需求增多
客户 10	ICT 嵌入式智能仪器板卡开发	346.11	320.21	25.90	与上期持平，变动不大
客户 3	配件	327.02	99.24	227.78	本期销售的配件较多
客户 8	配件	235.22	22.78	212.44	本期销售的配件较多
客户 9	技术服务	218.70	128.11	90.59	主要是苹果产品技术服务费
合计		1,934.18	872.37	1,061.81	

其他产品收入主要源自公司嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备相关联业务，主要系技术服务，配件销售等。伴随公司主要产品收入增长，其他业务得以同步拓展，其他产品收入随之增长，具备业务延伸的合理性。

4. 相关产品收入与主营业务有关且具备可持续性

客户名称	与主营业务关联情况	是否具备商业实质
客户 1	嵌入式智能仪器模块产品开发及升级	是

客户名称	与主营业务关联情况	是否具备商业实质
客户 10	ICT 嵌入式智能仪器板卡开发	是
客户 3	自动化生产测试设备	是
客户 8	高清高速智能相机等机器视觉产品	是
客户 9	嵌入式智能仪器模块产品技术服务	是

由上表可见，公司其他产品收入主要来源于与核心产品相关的配件销售、产品升级服务及技术服务等。该部分收入与公司主营业务关联性较强，收入具有可持续性。

（四）列示境外前五名客户的成立时间、所在国家地区、以前年度合作情况、合同签订时间、发货及终验完成时间、应收账款余额，说明海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形

境外前五名客户情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	是否为终端客户	所在国家地区	合作开始时间	本期境外销售金额	应收账款余额	期后回款金额 [注 1]
客户 3	1984 年	豁免	是	美国	2022 年	1,734.64	903.98 [注 2]	903.98
客户 8	2021 年	豁免	是	英国	2021 年	1,091.07	34.04	34.04
客户 11	2001 年	豁免	是	美国	2023 年	392.88	1.62	1.62
客户 9	1977 年	豁免	是	美国	2019 年	321.13	56.09	56.09
客户 5	1974 年	豁免	是	中国台湾	2021 年	272.81	239.22	11.71
合计						3,812.53	1,234.95	1,007.44

(续上表)

客户名称	主要销售合同[注 3]	合同签订时间	发货时间	收入确认时间[注 4]
客户 3	USA000EP548518	2024/6/21	2024/7/31、2024/9/9、 2024/9/14、2024/9/18、2024/10/15	2024/8/1、2024/9/9、 2024/9/25、2024/10/15
	USA000EP542872	2024/5/31	2024/8/19、2024/8/23、2024/10/22	2024/8/20、2024/8/23、 2024/10/31
	USA000EP562469	2024/8/12	2024/9/13、2024/10/22	2024/9/13、2024/10/31
客户 8	BL-20241011	2024/10/11	2024/11/25、2024/12/1、 2024/12/2、2024/12/7、 2024/12/15、2024/12/25	2024/11/26、2024/12/6、 2024/12/9、2024/12/12、 2024/12/13、2024/12/17、 2024/12/28
	BL-20240511	2024/5/11	2024/6/21、2024/6/28、 2024/7/2、2024/11/9	2024/7/2、2024/7/4、 2024/11/14
	BL-20241021	2024/10/21	2024/11/9、2024/11/25、 2024/12/1、2024/12/2、 2024/12/7、2024/12/15	2024/11/14、2024/11/15、 2024/11/26、2024/11/30、 2024/12/6、2024/12/9、 2024/12/12、2024/12/13、 2024/12/17
客户 11	0075645	2024/10/11	2024/11/4、2024/11/13、 2024/11/15	2024/11/6、2024/11/15、 2024/11/17
	0072908	2024/2/9	2024/4/24、2024/5/11、 2024/5/14、2024/6/17、 2024/6/20、2024/6/28	2024/4/27、2024/5/13、 2024/6/19、2024/6/22、 2024/6/30
	0073684	2024/5/8	2024/5/24、2024/5/28、2024/5/30	2024/5/27、2024/5/31、 2024/6/2
客户 9	6000692036	2024/3/19	2024/4/22	2024/4/22
	6000692903	2024/1/11	2024/3/4	2024/3/5
	6000702188	2024/3/25	2024/4/7	2024/4/16
客户 5	1DTHO90064	2024/9/26	2024/10/10	2024/10/22
	1DTHO90036	2024/9/18	2024/9/23	2024/10/13
	1DTHO80140	2024/9/13	2024/9/18	2024/9/28

[注 1] 期后回款金额统计至 2025 年 5 月 31 日；

[注 2] 客户 3 境内、境外交易系由集团统一进行资金划拨，无法准确拆分境内、境外交易对应的应收账款余额，上表列示客户 3 全部应收账款余额；其余客户仅列示境外交易对应的应收账款余额；

[注 3] 上表列示为对应客户 2024 年确认境外收入的主要销售合同或订单；

[注 4] 卖方负责办理出口清关手续，公司与境外客户的销售主要控制性节点及对应凭证如下：

销售内容	销售合同或订单是否约定具体验收条款	销售主要控制性节点	收入确认时点	收入确认对应凭证
嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备	否	销售发货并完成出口报关手续	完成出口报关日	报关单

总体上，公司与境外主要客户签订的销售合同或订单未约定验收条款，根据《国际贸易术语解释通则》规定，公司发货并完成报关手续时即完成产品交付，以时点确认收入符合双方合同约定，收入确认方法、依据和时点合理，符合新收入准则的要求。

由上表可知，公司境外前五名客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）向公司研发部门了解嵌入式智能仪器模块产品中的最新研发进展和成果，查阅公司收入成本表，分析嵌入式智能仪器模块产品的成本构成情况；

（2）分析自动化生产测试设备的收入及毛利率构成，取得主要客户期后回款明细，结合行业趋势分析主要收入变动的原因及合理性；

（3）向公司相关人员进行访谈，了解其他产品的主要客户情况，并通过公开信息查询客户相关信息，核查客户与公司是否存在关联关系；

（4）向公司相关人员进行访谈，并查阅公开信息，了解主要境外客户情况，查阅年审会计师相关走访、函证底稿，核查海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司嵌入式智能仪器模块新研发产品的电子成本占比高于旧产品，具有合理性；公司自动化生产测试设备收入大幅增长的原因具有合理性，符合行业趋势，且具有可持续性；公司其他产品前五名客户与公司不存在关联关系，相关产品收入大幅增长的原因具有合理性，不存在与主营业务无关或不具备持续性的收入；公司海外客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

三、年审会计师核查情况

（一）核查程序

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

（2）询问公司管理层本期自动化生产测试设备收入、其他产品收入增长的原因及可持续性，并与同行业公司进行比对；

（3）对本期确认的主要其他产品收入进行核查，确认其是否与主营业务相关；

(4) 检查销售合同或订单，了解主要合同或订单的条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(5) 获取并检查公司收入明细表，对整体收入及毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(6) 查询主要客户的工商信息，核查客户与公司、控股股东、董监高及近亲属是否存在关联关系；

(7) 对本期主要客户实施函证及访谈程序，具体情况如下：

1) 收入的函证情况

项 目	本期发生额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
境外收入	4,621.96	4,292.88	1,657.18	92.88%	35.85%
剔除客户 3 后的境外收入[注]	2,887.32	2,558.24	1,657.18	88.60%	57.39%
境内收入	13,909.65	12,641.96	12,316.08	90.89%	88.54%
剔除客户 3 后的境内收入[注]	13,782.23	12,514.54	12,316.08	90.80%	89.36%

[注] 会计师已积极与公司进行沟通，促使客户 3 回函，并接受会计师的访谈邀约，但客户 3 不接受函证及访谈。由于客户 3 为公司第一大境外客户，会计师已针对客户 3 的收入执行替代程序：客户 3 通过其 Supplier Systems 向思林杰公司下达订单。思林杰公司根据订单生产产品、发货后，客户 3 在系统上确认收货。公司根据订单中的收货地点，对订单分为境内及境外订单，对送到客户 3 境内工厂的订单，以签收日作为收入确认时点，会计师获取并检查相关签收单及第三方物流单据；对客户 3 境外的订单，以出口报关日期作为收入确认时点，会计师检查了对应的出口报关单。另外，会计师亲自登录客户 3 订单系统检查客户确认收货的记录，未见重大异常情况。

① 境外收入的回函情况

境外收入不存在回函不符的情况。针对未回函的情况，会计师履行了以下替代程序：获取公司海关出口明细数据、出口退税数据，与公司出口销售收入进行核对；针对境外销售收入执行细节测试，主要核查了境外销售收入对应的销售合同、销售订单、出口报关单、提单等关键性单据，检查客户本期及期后的回款情况。

② 境内收入的回函情况

境内收入存在回函不符的情况，会计师已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表，调整后函证金额可确认。针对未回函客户，会计师执行了替代程序，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等，检查客户本期及期后的回款情况。

经检查，收入金额可确认；

2) 收入的走访情况

会计师对主要客户进行实地走访、视频询问，向客户了解和确认包括工商信息、双方的合作历史、本期销售内容及销售金额较大的原因等，具体访谈情况如下：

项目	实地走访比例	视频访谈比例	合计访谈比例
境外收入	0.00%	23.61%	23.61%
剔除客户 3 后的境外收入	0.00%	37.79%	37.79%
境内收入	51.68%	14.47%	66.15%
剔除客户 3 后的境内收入	52.16%	14.60%	66.76%

(8) 对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、销售订单、销售发票、发货单、出口报关单等支持性文件；

(9) 实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：

公司自动化生产测试设备收入大幅增长的原因具有合理性，符合行业趋势，且具有可持续性；公司其他产品前五名客户与公司不存在关联关系，相关产品收入大幅增长的原因具有合理性，不存在与主营业务无关或不具备持续性的收入；公司海外客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

问题 2 关于客户和供应商

年报显示，前五名客户销售额 11,098.00 万元，占年度销售总额 59.90%，其中第一大客户销售额 5,792.10 万元，同比下滑 9.97%，第五名客户系本期新进前五名客户。前五名供应商采购额 2,096.49 万元，占年度采购总额 39.32%，其中第四名、第五名供应商系本期新进前五名供应商。

请公司：（1）补充前五名客户与供应商的具体情况，包括但不限于名称、是否为关联方、销售或采购的具体内容及金额、达成合作的具体时间、合作期限等内容，说明发生变动的原因及合理性；（2）列示近三年对第一大客户的销售内容、金额及占比、期后回款等情况，说明持续下降的原因及合理性，并结合截至目前的在手订单、2025 年度实现收入和取得订单预期等情况，说明公司与第一大客户合作是否存在不利变化并提示风险。

回复：

一、公司说明

（一）补充前五名客户与供应商的具体情况，包括但不限于名称、是否为关联方、销售或采购的具体内容及金额、达成合作的具体时间、合作期限等内容，说明发生变动的原因及合理性

1.前五名客户的具体情况及其变动原因

公司的主要产品为嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备，公司产品具有非标定制化特点。受客户生产规划、采购策略，以及公司各年度主要执行项目变动等因素影响，公司前五名客户构成及销售规模会存在一定的变动，但公司与主要客户均长期保持稳定合作关系。

公司 2024 年度前五名客户销售主要情况如下：

前五名客户	是否为关联方	主要销售内容	2024 年销售金额	2023 年销售金额	变动比例(%)	最早达成合作年度
客户 1	否	嵌入式智能仪器模块	5,792.10	6,433.52	-9.97	2012 年
客户 3	否	自动化生产测试设备	1,862.05	1,449.06	28.50	2022 年
客户 12	否	嵌入式智能仪器模块	1,398.54	805.51	73.62	2020 年
客户 8	否	机器视觉产品	1,091.07	1,148.27	-4.98	2021 年
客户 13	否	嵌入式智能仪器模块	954.24	276.10	245.61	2022 年
合计			11,098.00	10,112.46	9.75	

如上表所示，公司 2024 年销售金额较 2023 年变化较大的公司为客户 12 和客

户 13。

客户 12 为公司 2024 年第三大客户，2024 年销售金额达 1,398.54 万元，较 2023 年增长 73.62 个百分点。公司与客户 12 于 2020 年初次接洽，自 2022 年起，客户 12 对公司的订单量呈现逐步上升趋势。2024 年销售金额增长主要系特定项目推进及落地所致。该项目于 2023 年启动，公司当年向其交付少量样机，于 2024 年实现规模化量产。

客户 13 为公司 2024 年第五大客户，2024 年销售金额达 954.24 万元，较 2023 年增长 245.61 个百分点。2022 年，客户 13 因技术开发需求经客户引荐与公司开展业务接洽，主要涉及风速测量控制与数据采集模块开发、激光测距仪主控和驱动板模块开发、云高仪主控板开发等三个技术开发项目。其中，风速测量控制与数据采集模块开发项目于 2023 年完成样机开发，并通过客户 13 验收认证；自 2023 年 3 月起，客户 13 陆续向公司下达正式产品采购订单，后续产品经历多次更新迭代。2024 年，激光测距仪主控和驱动板模块开发项目通过客户 13 验收并启动量产，公司 2024 年来自客户 13 的收入主要源于该项目。

2.前五名供应商的具体情况及其变动原因

公司产品具有非标定制化特点，不同产品所需原材料差异较大且种类繁多，供应商分布较为分散。同时，受各年度主要销售产品变动影响，不同年度前五名供应商的构成及采购规模存在一定变化。但公司与主要供应商均保持着长期稳定的合作关系。

公司 2024 年度前五名供应商主要情况如下：

前五名供应商	是否为关联方	主要采购内容	2024 年采购金额	2023 年采购金额	变动比例 (%)	最早达成合作年度
深圳市拓新科技有限公司	否	电子类原材料	1,110.42	1,327.87	-16.38	2017 年
深圳市德隆供应链有限公司	否	电子类原材料	386.58	217.93	77.38	2018 年
深圳市鼎承进出口有限公司	否	电子类原材料	331.56	431.59	-23.18	2018 年
苏州维培朗精密电子有限公司	否	机械类原材料	151.63	11.60	1,207.16	2022 年
东莞市星河电子有限公司	否	电子类原材料	116.30	6.85	1,596.88	2019 年
合计			2,096.49	1,995.85	5.04	

如上表所示，公司 2024 年采购金额较 2023 年变化较大的公司为苏州维培朗精密电子有限公司（以下简称“维培朗”）和东莞市星河电子有限公司（以下简称“星河电子”）。

维培朗为公司新进前五大供应商，2024 年采购金额为 151.63 万元。公司向其采购的主要内容机械类原材料，基于客户特定项目的需求，公司对该原材料的采购量相应增加。

星河电子为公司 2024 年新进前五大供应商，2024 年采购金额为 116.30 万元，采购内容为 PCB 板。公司 PCB 板供应体系由多家供应商构成，为进一步优化供应链管理、提升采购效率及成本管控能力，自 2024 年起，公司系统性开展供应商整合工作。经严格评估各供应商产品质量稳定性、交付及时性、价格竞争力及售后服务水平等核心维度，星河电子在产品品质稳定性、定价合理性及响应服务效率等方面表现突出，具备显著综合优势。基于此，公司调整采购策略，集中采购 PCB 板，进而导致 2024 年度对其采购规模显著增长。

3.公司前五名客户、供应商发生变动的合理性

综上所述，公司前五名客户的变动，主要受客户生产规划、采购策略，以及公司各年度主要执行项目变动等因素影响。同时，由于公司产品具有非标定制化特点，各年度销售主要产品的变动，会导致前五名供应商发生变动。公司前五名客户和供应商的变动具备合理性。此外，公司与主要客户、供应商均保持着良好合作关系，2024 年新增的前五大客户与供应商，在以前年度均已有合作基础。

（二）列示近三年对第一大客户的销售内容、金额及占比、期后回款等情况，说明持续下降的原因及合理性，并结合截至目前的在手订单、2025 年度实现收入和取得订单预期等情况，说明公司与第一大客户合作是否存在不利变化并提示风险

根据公开资料，第一大客户主要产品或服务系智能产品及测试系统、自动化生产装备和自动化测试及生产线解决方案。

公司与第一大客户的合作模式：基于苹果公司的检测需求做定制化设计、研发，用于其终端品牌消费电子产品的自动化检测。公司的第一大客户为苹果产业链上的检测设备系统集成商，公司对其销售的产品主要为嵌入式智能仪器模块产品，公司

产品销售给下游客户后即会被作为检测设备的重要部件投入使用，用于检测苹果消费电子终端产品。

1. 销售内容、金额及占比、期后回款等情况

2022 年至 2024 年第一大客户销售内容、金额及占比、期后回款情况如下：

项目	2022 年	2023 年	2024 年
第一大客户销售额	12,248.26	6,433.52	5,792.10
销售额占比（%）	50.55	38.24	31.26
主要销售内容	思林杰电池保护板测试仪 V1 嵌入式主控模块 Scope 示波器系列智能仪器模块	思林杰电池保护板测试仪 V2 Camera 测试仪器模块 Scope 示波器系列智能仪器模块	思林杰电池保护板测试仪 V3 Camera 测试仪器模块 嵌入式主控模块
应收账款期末余额	15,031.71	6,605.71	7,732.81
应收账款期后回款情况	12,618.27	203.64	1,000.78
应收账款期后回款比例	83.94%	3.08%	12.94%

注 1：近三年第一大客户均为同一客户。

注 2：上述期后回款是指截至次年 5 月 31 日回款。

注 3：上述计算将保理款及迪链视为回款进行计算；故上表应收账款期末余额为已剔除期末未到期的保理款及迪链的金额，2022 年至 2024 年期末未到期的保理款及迪链分别为 1,000 万元、13,421.28 万元、4,157.93 万元。

公司出于谨慎已向第一大客户就后续回款计划发函进行确认，对方同意履行回款计划。

2. 第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性

2023 年第一大客户销售额 6,433.52 万元，同比下降 47.47%。2024 年第一大客户销售额 5,792.10 万元，同比下降 9.97%，降幅比 2023 年全年收窄 37.50 个百分点，第一大客户下降趋势减弱明显。第一大客户销售金额大幅下降的主要原因如下：

(1) 产品具有周期性

公司产品主要运用于检测阶段，并非消耗品。公司销售给第一大客户的产品，基本应用于终端苹果公司的产品上，因此公司对第一大客户销售的金额及占比有所波动，主要取决于该客户在苹果公司检测设备领域取得的销售订单情况，公司收入随该客户取得订单情况波动而波动。公司 2022 年营业收入增长明显，主要系公司向第一大客户销售的新产品锂电池保护板测试仪首次在终端客户模组检测环节得到规模应用，贡献对应收入 9,021 万元。但第一大客户对公司产品有一定的使用周期与采购周期，因此导致公司 2023 年及 2024 年对应收入有所降低。

根据 IDC（国际数据公司）发布的统计数据，2024 年全球苹果手机出货量为 2.32 亿部，与 2023 年全球苹果手机出货量基本持平。受全球经济增长放缓的影响，公司终端客户开始控制库存风险，存量项目出货量下降明显，增量项目未能及时接续且出货规模较小。终端客户在测试环节的采购额度减少、采购节奏推迟导致公司营业收入下降。

根据公开数据显示，第一大客户 2023 年、2024 年营业收入分别为 247,333.18 万元、229,422.42 万元，2024 年营业收入较 2023 年下降 7.24%，第一大客户对公司的嵌入式智能仪器模块产品需求也有所下降。公司 2024 年对第一大客户的销售收入较 2023 年下降 9.97%，与第一大客户的收入变动趋势一致。

(2) 公司多元化业务的发展

公司在现有产品及技术基础之上深耕下游消费电子领域，完善产品矩阵，优化产品性能，丰富产品形态，除智能仪器模块外，公司不断拓展在自动化生产测试设备和技术服务的客户；同时，公司不断拓展下游应用行业，丰富公司业务领域，实

现业务发展多元化，终端客户从以消费电子行业为主的模式，逐步拓展至半导体、生物医疗和新能源等行业。多元业务的发展降低大客户依赖带来的潜在风险，减少营业收入的波动性，为公司营业收入带来了增量增长，也进一步加强公司整体盈利能力。近年来公司也取得了诸如华为、VIVO、Cisco、Meta、ProteinSimple 等企业的合格供应商资质。

2024 年，前五大客户销售额为 11,098.00 万元，同比上升 9.75%，其中第一大客户销售占比由 2023 年的 38.24%下降至 2024 年的 31.26%。公司前五大客户销售额趋于稳定，第一大客户销售占比略微下降。2024 年公司其他主要销售客户销售占比也在逐步提升，公司第二大客户销售额为 1,862.05 万元，同比增长 28.50%，销售占比由 2023 年的 8.61%上升至 2024 年的 10.05%；公司第三大客户销售额为 1,398.54 万元，同比增长 73.62%，销售占比由 2023 年的 4.79%上升至 2024 年的 7.55%。具体详见下表：

前五大客户	2024 年		2023 年		本期比上年同期增减(%)
	销售额	销售占比(%)	销售额	销售占比(%)	
客户 1	5,792.10	31.26	6,433.52	38.24	-9.97
客户 3	1,862.05	10.05	1,449.06	8.61	28.5
客户 12	1,398.54	7.55	805.51	4.79	73.62
客户 8	1,091.07	5.89	1,148.27	6.82	-4.98
客户 13	954.24	5.15	276.10	1.64	245.61
合计	11,098.00	59.90	10,112.46	60.10	9.75

综上所述，公司对第一大客户销售金额大幅下降主要系客户采购周期所致；同时，公司实施多元化业务发展，前五大客户销售额趋于稳定，第一大客户销售占比略有下降，具有合理性。

3. 是否存在不利变化并提示风险

(1) 与第一大客户合作的 1-6 月销售额及在手订单情况

公司销售给第一大客户的产品，基本应用于终端苹果公司的产品上。2025 年 1 月至 6 月，公司与第一大客户销售额为 2,498.77 万元，同比下降 11.45%；在手订单金额为 2,876.45 万元，同比下降 0.85%。

项目	2024 年 1 月-6 月	2025 年 1 月-6 月
----	----------------	----------------

销售额	2,822.02	2,498.77
新签订单	2,853.45	2,678.72
在手订单金额	2,900.98	2,876.45

注：在手订单统计口径为截至 2024 年 12 月 31 日已签订但尚未确认收入的订单及 2025 年新签的订单（统计至 2025 年 6 月 30 日）

（2）与第一大客户合作的在研项目情况

截至 2025 年 5 月 31 日，公司与第一大客户合作的在研项目合计 21 个，与 2024 年度相比基本持平。

项目	2022 年	2023 年	2024 年	截至 2025 年 5 月 31 日
相关的在研项目（个）	18	23	22	21

注 1：每个在研项目的具体订单金额不一；

注 2：在研项目通常需要 1-2 年的研发时间，且存在部分项目研发产品未能转化为订单的可能性。

综上，从第一大客户截至 2025 年 5 月 31 日期后回款情况、在手订单金额、2025 年度已实现收入与其合作的在研项目分析，公司预计 2025 年第一大客户的销售额较 2024 年大幅下降的可能性较低，公司与第一大客户合作目前不存在明显不利变化，并将持续合作。

（3）提请投资者关注

若第一大客户的经营状况或业务结构发生重大变化或取得的苹果检测设备订单发生重大不利变化，将可能在一定时期内对公司的经营业绩产生较大不利影响。面对上述可能性，公司正在积极推动应对举措，包括完善销售渠道，开发新的应用场景，推进业务拓展，探索多元业务结构，持续提升公司中长期盈利能力与抗风险能力。

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）取得公司收入成本表及采购明细，通过网络检索查阅主要客户及供应商的公开信息，查阅年审会计师对主要客户、供应商的访谈、函证底稿，了解主要客户及供应商与公司的合作背景及业务变动情况；

（2）取得公司第一大客户的销售明细和回款明细，结合公司产品特征、行业

变化和业务拓展计划，分析公司对其收入下降的原因及合理性，同时取得公司与第一大客户的签订的在手订单明细，对比分析公司与其合作是否存在不利变化。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司的前五名客户、供应商与公司不存在关联关系，公司与其业务往来具有真实性，变动具有合理性；公司对第一大客户销售金额逐年下降，符合公司产品及行业特征，具有合理性，公司与其合作未出现不利变化，若未来第一大客户发生重大不利变化，可能对公司未来经营业绩产生不利影响，公司已作相关风险提示。

问题 3 关于应收应付

年报显示，报告期末公司应收账款账面余额为 2.05 亿元，其中按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款余额 1.61 亿元，占比 78.13%。报告期末公司应付账款账面余额为 4,978.10 万元，同比增长 1,067.11%，主要系期末应付在建工程款增加所致。

请公司：（1）补充应收账款按欠款方归集的期末余额前五名客户名称、销售产品类型、销售金额、账龄、是否逾期及逾期金额、逾期原因、坏账准备计提金额、期后回款情况等，说明是否存在回款风险、信用减值损失计提是否充分，对照合同约定收入确认条件和付款安排，说明相关应收款项支付时点是否与合同存在差异，如有，说明合理性；（2）列示应付账款前五名对象的具体名称、关联关系、支付及应付金额、款项用途等情况，说明报告期内大幅增加的原因及合理性。请年审会计师对上述问题核查并发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）补充应收账款按欠款方归集的期末余额前五名客户名称、销售产品类型、销售金额、账龄、是否逾期及逾期金额、逾期原因、坏账准备计提金额、期后回款情况等，说明是否存在回款风险、信用减值损失计提是否充分，对照合同约定收入确认条件和付款安排，说明相关应收款项支付时点是否与合同存在差异，如有，说明合理性

1. 应收账款按欠款方归集的期末余额前五名客户的情况

2024 年末公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款余额 1.61 亿元，其中客户 1 应收账款期末余额包含未到期的保理款及迪链的金额共计 4,157.93 万元，下表列示的应收账款前五名余额剔除了未到期的保理款及迪链的金额。

客户名称	销售产品类型	销售金额	应收账款期末余额				坏账准备 计提金额
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	合计	
客户 1	嵌入式智能仪器 模块	5,792.10	6,488.66	1,244.15		7,732.81	864.76
客户 14	嵌入式智能仪器 模块	614.00	676.96	848.52	5.37	1,530.85	120.31
客户 13	嵌入式智能仪器 模块、其他	954.24	1,009.59			1,009.59	50.48
客户 3	自动化生产测试 设备	1,862.05	903.98			903.98	45.20

客户 12	嵌入式智能仪器模块	1,398.54	715.55			715.55	35.78
合计		10,620.94	9,794.74	2,092.67	5.37	11,892.78	1,116.53

(续上表)

客户名称	信用期限	应收账款期末余额	是否逾期	逾期应收账款余额	期后回款情况
客户 1	月结 90 天	7,732.81	是	4,810.08	1,000.78
客户 14	月结 60 天	1,530.85	是	1,502.57	14.72
客户 13	月结 60 天	1,009.59	是	455.24	57.92
客户 3	票到 90 天	903.98	是	494.22	903.98
客户 12	月结 60 天	715.55	是	355.46	715.55
合计		11,892.78		7,617.57	2,692.95

由于客户 3 和客户 12 期后已全额回款，此处对客户 1、客户 14、客户 13 的应收账款逾期原因进行如下说明：

客户名称	逾期原因
客户 1	(1)苹果产业链商业模式有所调整，原为苹果公司分别向各供应商直接采购，回款比较及时，近年来苹果公司逐步将整体的资产性投资采购转给 EMS 厂商（如富士康，广达集团），由代工厂向各级供应商采购并结算，而代工厂业务领域更为广泛，出于对业务及资金统筹管理需要，层层结算，周期有所延迟； (2)客户 1 的母公司客户 2 其付款计划需要考虑集团层面各业务板块的资金需求，由集团内部统一规划资金、统一安排供应商货款结算，回款时间有延长。
客户 14	公司与客户 14 合同约定的结算条款为月结 60 天，但实际执行的天数比约定条款天数长。原因在于客户 14 在珠海斗门智能制造经济开发区新建总部产业园。据公开信息，该总部产业园于 2023 年 11 月建成并正式投产运营，占地面积 40 亩，总建筑面积达 5.2 万平方米。因新建总部产业园资金投入大，且客户 14 于 2024 年 2 月撤回 IPO 申请，无法通过公开发行股份补充流动资金，致使流动资金紧张，进而延缓了对供应商的回款。
客户 13	(1)客户 13 主要客户系风电领域的大型国企，回款周期较长，导致客户 13 对供应商的回款较为延缓； (2)客户 13 为公司新拓大客户，且处于业务上升期需现金开展业务，近期资金较为紧张。

2. 说明是否存在回款风险、信用减值损失计提是否充分

(1) 回款风险情况

客户 3 和客户 12 期后已全额回款，故其不存在回款风险；其他公司回款风险较低，具体情况如下：

1) 客户 1

截至 2025 年 5 月 31 日，客户 1 回款金额 1,000.78 万元。客户 1 目前的应收款项回款风险较低，主要原因如下：

① 客户 1 的母公司客户 2 于 2025 年 3 月 4 日召开第九届董事会第二次会议，审议通过了《关于子公司向银行申请授信并提供担保的议案》，累计为客户 1 提供

69,100 万元授信担保，该授信额度足以支付公司货款；

② 根据公开信息查询，最近两年客户 2 总体资产规模呈现增长趋势，且收入规模变动不大，现金流量表现良好，对公司应收账款回收不造成重大不利影响。

	财务指标	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
客户 2	总资产	1,913,366.53	1,556,395.81	1,551,552.72
	净资产	442,741.39	451,398.26	580,165.99
	营业收入	139,701.05	787,396.80	848,627.94
	现金及现金等价物的增加额	23,865.99	34,255.23	3,073.77

③ 公司已向客户 1 就后续回款计划发函进行确认，对方同意履行回款计划。

综上所述，公司对客户 1 的应收款项回款风险较低。

2) 客户 14

截至 2025 年 5 月 31 日，客户 14 回款金额 14.72 万元。客户 14 目前的应收款项回款风险较低，主要原因如下：

① 客户 14 经营正常；据广东省工业和信息化厅 2024 年 8 月发布《2024 年广东省服务型制造示范公示名单》，客户 14 凭借自身在测控领域的突出成绩成功入选 2024 年广东省服务型制造示范单位；在珠海市科技创新局 2025 年 3 月发布的《2024 年度珠海市创新百强企业创新综合实力 100 强名单》，客户 14 成功入选；

② 公司已向客户 14 就后续回款计划发函进行确认，对方同意履行回款计划。

综上所述，公司对客户 14 的应收款项回款风险较低。

3) 客户 13

截至 2025 年 5 月 31 日，客户 13 回款金额 57.92 万元。客户 13 目前的应收款项回款风险较低，主要原因如下：

① 客户 13 每月有一定金额回款，客户的信用较好；

② 公司已向客户 13 就后续回款计划发函进行确认，对方同意履行回款计划；

③ 通过工商信息获悉，2024 年 1 月至 2025 年 5 月期间，客户 13 连续斩获多个中标项目。

综上所述，公司对客户 13 的应收款项回款风险较低。

(2) 信用减值损失计提是否充分

按欠款方归集的期末余额前五名客户，资信状况良好，信用或财务状况未出现大幅恶化，公司持续密切跟进客户回款情况，期后陆续回款或已协商确定回款计划，

发生坏账风险较小，应收账款回款不存在障碍。公司已按照坏账准备政策，对上述客户充分计提坏账准备。

3.对照合同约定收入确认条件和付款安排，说明相关应收款项支付时点是否与合同存在差异，如有，说明合理性

应收账款按欠款方归集的期末余额前五名客户合同约定收入确认条件和付款安排如下：

主要客户	主要合同条款约定	是否涉及验收条款	收入确认时点	收入确认对应凭证	结算条款
客户 1	除双方约定的免检产品外，甲方对乙方所交付产品质量的唯一有效认可方式为：产品经甲方书面确认检验合格。	是	销售发货并经客户验收	经客户签收确认的发货单、对账单	月结 90 天
客户 14	产品在交付甲方前所发生的损毁、灭失的风险由乙方自行承担，产品在交付甲方之后，所有权转移至甲方	否	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单	月结 60 天
客户 13	货物损坏、灭失的责任转移：承运方交货前的损失由卖方承担，承运方交货后的损失由买方承担（以货到甲方指定地点为准）	否	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单	月结 60 天
客户 3	在交付服务和交付内容后，供应商应向客户 3 提供 ERP 生成的发票，客户 3 应根据采购订单中规定的付款条款支付无争议的发票；16.1 除非客户 3 另外书面指示供应商，否则供应商应：(a) 按照采购订单中规定的地址向客户 3 交付所有交付内容；在客户 3 接受交付[注 1]内容之前，交付内容的灭失风险不会转移到客户 3。	否	(1)内销收入：销售发货并经客户签收； (2)外销收入：销售发货并完成出口报关手续	(1) 内销收入：经客户签收确认的发货单； (2) 外销收入：报关单	票到 90 天
客户 12	验收标准：按国家标准、行业标准、产品规格书或其他双方约定（含封存的样品）中的严格者为准。供应商应当随货提供相应批次货物的检验报告。	否[注 2]	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单	月结 60 天

[注 1] 接受交付是指公司按照采购订单中规定的地址向客户 3 交付产品并经客户签收确认。日常交易过程中，客户 3 通过其 Supplier System 向思林杰下达订单，思林杰根据订单生产产品、发货，客户 3 签收确认后在系统上确认收货；经客户 3 在系统上确认收货后，公司便可在系统向客户 3 提交对应的发票，申请付款。公司根据订单中的收货地点，将订单分为境内及境外订单，对送到客户 3 境内工厂的订单，以签收日作为收入确认时点；对客户 3 境外的订单，以出口报关日期作为收入确认时点

[注 2] 该条款为通用的质量标准条款，不属于验收条款

公司已按照合同约定收入确认条款对收入进行确认。相关客户应收款项支付时点与合同存在差异，差异金额及差异原因详见本说明(一)2 逾期应收账款余额、逾期原因。

(二) 列示应付账款前五名对象的具体名称、关联关系、支付及应付金额、

款项用途等情况，说明报告期内大幅增加的原因及合理性。请年审会计师对上述问题核查并发表意见

应付账款前五名情况如下：

单位名称	交易金额 (不含税) [注]	累计付款金额 (含税) [注]	应付账款 期末余额	关联关系	款项用途
大建建筑集团有限公司	15,402.47	12,360.44	4,062.61	非关联方	工程款
深圳市鼎承进出口有限公司	331.56	229.11	117.33	非关联方	材料采购款
深圳市拓新科技有限公司	1,110.42	1,128.89	111.40	非关联方	材料采购款
东莞市星河电子有限公司	116.30	83.95	49.48	非关联方	材料采购款
广州亿盛电气科技有限公司	218.59	190.61	43.72	非关联方	工程款
合计	17,179.34	13,993.01	4,384.54		

[注] 工程款披露内容为募投项目累计工程进度及累计付款金额，材料采购款披露内容为供应商 2024 年当期采购金额及付款金额

报告期末应付账款增加主要系期末应付在建工程款增加所致，2024 年应付在建工程款较上期增加 4,082.04 万元，其中应付大建建筑集团有限公司工程款余额 4,062.61 万元。截至 2024 年末，募投项目正在建设，应付大建建筑集团有限公司工程累计进度金额（含税）16,788.69 万元，累计付款金额（含税）12,360.44 万元，因此已完工但尚未结算的工程款项为应付账款金额（含税）4,428.25 万元，应付账款金额（不含税）4,062.61 万元。

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

（1）查阅公司应收账款明细，对于应收账款主要客户，分析其应收账款与销售明细的匹配性及期后回款情况，并查看主要销售合同中的收入确认条件和付款安排，分析回款与合同约定是否存在差异，查阅年审会计师的应收账款函证底稿；

（2）查阅公司应付账款明细，网络检索应付账款主要对象的公开信息，并查阅年审会计师的应付账款函证底稿，分析应付账款变动的原因及合理性；

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司应收账款主要欠款方发生坏账风险较小，公司已按照坏账准备政策，充分

计提坏账准备，公司相关应收款项支付时点与合同的差异具有合理性；公司报告期末应付账款前五名对象与公司不存在关联关系，应付账款变动与公司正常经营活动相关，主要系期末尚未支付的在建工程款增加所致，具有合理性。

三、年审会计师核查情况

（一）核查程序

(1) 了解与应收账款核算、应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 对 2024 年末重要应收账款客户实施函证程序，核实应收账款的真实性与准确性；

1) 会计师检查了公司与主要客户签订的销售合同，合同未约定特定合同条款。函证内容包括公司与客户往来余额、交易金额，以及客户已签收未开票的销售明细；

2) 通过函证程序核实应收账款的金额及比例如下：

项 目	账面余额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
应收账款	20,469.01	19,766.90	18,502.86	96.57%	90.39%

3) 回函不符情况

2024 年度财务报表审计过程中，会计师选取 45 家客户执行函证程序，其中 15 家客户回函不符。会计师已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表，差异主要系公司与客户入账口径存在时间差；

4) 针对未回函客户具体执行的替代程序

针对未回函客户，会计师执行了替代程序，检查与应收账款确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等，检查客户本期及期后的回款情况。经检查，应收账款账面金额可确认；

(3) 对上述主要应收款客户进行实地访谈，了解主要客户的经营状况，获取主要客户与公司的合作情况及交易订单数据，核实应收账款的真实性；2024 年对客户实地走访比例为 60.07%，视频访谈比例为 7.65%，合计访谈比例 67.72%；

(4) 核查与客户签订的销售合同，了解销售结算模式及信用政策，核查上述客户期末应收账款逾期情况等；

(5) 查询上述客户的工商信息、定期报告等公开披露信息，了解客户的经营情

况及资信状况，分析应收账款是否存在不可收回风险；

(6) 获取公司的应收账款账龄及坏账准备计提明细表，复核应收款项账龄划分、坏账准备计提是否准确；对比同行业公司应收账款坏账准备计提情况，是否存在差异；

(7) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(8) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

(9) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

(10) 通过全国企业信用信息系统、企查查等平台，对公司主要供应商的董监高、主要负责人、股东进行查询，并与公司董监高及其近亲属、股东、员工花名册进行交叉比对；

(11) 对公司主要供应商进行访谈，了解供应商的基本情况、公司与主要供应商的结算政策及结算方式、是否与公司存在关联关系等内容,并取得供应商出具的《不存在关联关系声明函》；

(12) 访谈管理层与相关岗位人员，了解报告期内应付账款余额变动的原因，取得公司主要供应商的采购合同，检查合同中的结算条款；

(13) 取得公司的应付账款明细表、报告期内的采购入库明细，分析应付账款与采购情况是否匹配；分析应付账款余额与信用期内采购额的匹配情况；

(14) 对公司报告期末应付账款前五名供应商实施了函证程序，函证内容包括期末应付账款余额、采购金额等关键信息。上述函证已全部取得供应商回函，回函确认的相关金额及信息与公司账载记录一致，未见异常。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

(1) 主要欠款方资信状况良好，期后陆续回款或协商确定回款计划，信用或财

务状况未出现大幅恶化，发生坏账风险较小，应收账款回款不存在障碍；公司已按照坏账准备政策，对主要欠款方充分计提坏账准备；我们已对应收账款实施恰当的审计程序，获取的审计证据充分、有效；公司相关应收款项支付时点与合同的差异具有合理性；

(2) 公司报告期末应付账款前五名对象与公司不存在关联关系，应付账款的形成背景真实、款项用途明确，与公司正常经营活动相关；报告期内应付账款余额增加，主要系期末尚未支付的在建工程款增加所致，该变化符合公司业务实际情况，相关变动具有合理性。

问题 4 关于募投项目

年报显示，嵌入式智能仪器模块扩产建设项目、研发中心建设项目截至报告期末累计投入募集资金进度为 48.03%、35.67%，相关项目预定达到可使用状态日期为 2025 年 12 月。

请公司：（1）结合募集资金支出情况，列示相关项目主要总包及分包供应商、主要设备及原材料供应商情况，包括资质、规模、成立时间、股东情况、与上市公司的关联关系或业务往来等，说明募集资金支付是否合规；（2）结合募投项目实际开展情况，补充披露上述 2 个项目募集资金投入进度较慢的原因，并说明募集资金投入是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定，是否存在影响募投项目按计划实施的障碍或进展不及预期的风险情况。如有，请充分提示相关风险。

回复：

一、公司说明

（一）结合募集资金支出情况，列示相关项目主要总包及分包供应商、主要设备及原材料供应商情况，包括资质、规模、成立时间、股东情况、与上市公司的关联关系或业务往来等，说明募集资金支付是否合规

1、募集资金支出情况

截至 2024 年年末，公司“嵌入式智能仪器模块扩产建设项目”项目资金使用情况如下：

供应商名称	供应商类别	采购内容	累计投入金额	当前已投入占比
大建建筑集团有限公司	总包商	建设工程总承包、幕墙工程等	9,575.18	74.78%
广州市规划和自然资源局番禺区分局	/	土地出让金	1,197.84	9.36%
韩华贴装设备（深圳）有限公司	设备商	购买贴片机及电动飞达	497.17	3.88%
广州城方建筑设计院有限公司	专项承包商	园区建设工程设计等	121.85	0.95%
其他	/	/	1,412.07	11.03%
小计			12,804.11	100.00%

截至 2024 年年末，公司“研发中心建设项目”项目资金使用情况如下：

供应商名称	供应商类别	采购内容	累计投入金额	当前已投入占比
大建建筑集团有限公司	总包商	建设工程总承包、幕墙工程等	2,785.27	48.60%
广州市规划和自然资源局番禺区分局	/	土地出让金	1,197.84	20.90%
广州市瑞之祥智能科技有限公司	设备商	购买示波器、校准器、SMU仪器等	348.25	6.08%
广州城方建筑设计院有限公司	专项承包商	园区建设工程设计等	108.30	1.89%
其他	/	/	1,291.63	22.53%
小计			5,731.29	100.00%

2、主要供应商情况

(1) 大建建筑集团有限公司

名称	大建建筑集团有限公司			
统一社会信用代码	91440113191423056A			
类型	有限责任公司			
注册地址	广州市番禺区大石街朝阳路中段			
法定代表人	陈子良			
注册资本（万元）	10,100.00 万元			
成立日期	2000-01-19			
经营范围	房屋建筑工程施工;建筑幕墙工程专业承包;基坑支护服务;生产混凝土预制件;工程施工总承包;建筑钢结构、预制构件工程安装服务;公路工程建筑;市政公用工程施工;土石方工程服务;建筑工程后期装饰、装修和清理;机电设备安装服务			
资质情况	建筑幕墙工程专业承包二级,电子与智能化工程专业承包二级,消防设施工程专业承包二级,防水防腐保温工程专业承包二级,建筑机电安装工程专业承包二级,地基基础工程专业承包二级,钢结构工程专业承包二级、建筑装修装饰工程专业承包一级,市政公用工程施工总承包二级,特种工程(结构补强)专业承包不分等级、建筑工程施工总承包一级			
股东情况	序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
	1	林明新	9,090.00	90.00%
	2	陈子良	1,010.00	10.00%
	合计		10,100.00	100.00%
与上市公司的关联关系	无关联关系			

(2) 韩华贴装设备（深圳）有限公司

名称	韩华贴装设备（深圳）有限公司			
统一社会信用代码	91440300MA5DQ30J3D			
类型	有限责任公司			
注册地址	深圳市宝安区松岗街道东方社区东方一路 39 号 C 栋 101-3C			
法定代表人	杨兰			
注册资本（万元）	100 万元			
成立日期	2016-12-02			
经营范围	一般经营项目是：自动化机械设备的销售、租赁（不配备操作人员的机械设备租赁，不包括金融租赁活动）；经营电子商务（涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营）；电子产品、机械设备领域的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；国内贸易、经营进出口业务（不含限制项目）。（法律、行政法规或者国务院			

	决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：贴片机维修、安装调试、保养；安全培训、职业技能培训。			
股东情况	序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
	1	杨兰	100.00	100.00%
	合计		100.00	100.00%
与上市公司的关联关系	无关联关系			

（3）广州市瑞之祥智能科技有限公司

名称	广州市瑞之祥智能科技有限公司			
统一社会信用代码	91440116587613227Y			
类型	有限责任公司			
注册地址	广州市黄埔区开源大道 188 号十二栋 101 房（部位:604 房）			
法定代表人	王娟			
注册资本（万元）	510 万元			
成立日期	2011-12-12			
经营范围	工程和技术研究和试验发展;商品批发贸易（许可审批类商品除外）;商品零售贸易（许可审批类商品除外）;计算机批发;软件批发;软件零售;软件开发;仪器仪表批发;电子产品批发;机械设备租赁;计算机及通讯设备租赁;仪器仪表修理;通信设备零售;电子测量仪器制造;通信系统工程服务;电子自动化工程安装服务;通信基站设施租赁			
股东情况	序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
	1	王娟	408.00	80.00%
	2	孙顺华	102.00	20.00%
	合计		510.00	100.00%
与上市公司的关联关系	无关联关系			

（4）广州城方建筑设计院有限公司

名称	广州城方建筑设计院有限公司			
统一社会信用代码	914401131914375620			
类型	有限责任公司			
注册地址	广州市番禺区市桥街西丽西路 11 号 1 座 2、3、4 层			
法定代表人	马嘉军			
注册资本（万元）	500 万元			
成立日期	2000-06-26			
经营范围	工程管理服务;专业设计服务;规划设计管理;消防技术服务;住房租赁;非居住房地产租赁;建设工程设计;国土空间规划编制			
资质情况	工程设计建筑行业（建筑工程）甲级			
股东情况	序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
	1	广州城筑建设有限公司	100.58	20.12%
	2	广州澳城设计有限公司	69.50	13.90%
	3	广州新拓设计有限公司	67.88	13.58%
	4	周志	50.00	10.00%
	5	曾碧曼	41.85	8.37%

	6	陈晓明	22.70	4.54%
	7	胡嘉伟	15.00	3.00%
	8	何竞锋	15.00	3.00%
	9	周经纬	9.30	1.86%
	10	孙红林	9.10	1.82%
	11	黄锦萍	7.60	1.52%
	12	黄炳生	6.50	1.30%
	13	顾宏	6.50	1.30%
	14	陈建	6.50	1.30%
	15	罗曙光	6.50	1.30%
	16	高琳	6.50	1.30%
	17	秦智广	6.00	1.20%
	18	梁彪	6.00	1.20%
	19	刘平	6.00	1.20%
	20	周燕萍	5.50	1.10%
	21	叶东	5.00	1.00%
	22	樊治平	5.00	1.00%
	23	陈伟勇	5.00	1.00%
	24	何滔	5.00	1.00%
	25	何翠莲	4.20	0.84%
	26	张钢钢	4.10	0.82%
	27	霍细珠	3.70	0.74%
	28	周志恒	2.50	0.50%
	29	梁凤君	1.00	0.20%
	合计		500.00	100.00%
与上市公司的关联关系		无关联关系		

3、公司与前述供应商业务往来情况

韩华贴装设备（深圳）有限公司、广州市瑞之祥智能科技有限公司为公司主要设备供应商。在 2022 年至 2024 年期间，除募投项目外，公司与上述两家企业保持正常设备采购业务往来，具体交易情况如下：

供应商名称	累计交易额	募投项目交易额	其他设备采购交易额
韩华贴装设备（深圳）有限公司	528.31	497.17	31.14
广州市瑞之祥智能科技有限公司	670.00	321.75	348.25
合计	1,198.31	818.92	379.39

除上述情况外，公司与本问题回复中提及的主要供应商无其他重要业务往来。

4、募集资金支付合规

公司募投项目的主要供应商主要通过招标、议标等方式进行选择。公司在对供

应商的报价合理性、技术能力匹配度、交付保障能力等核心要素进行全面评估后，最终确定合作方。公司募投项目的主要供应商均具备与承揽业务相匹配的资质资格及实施能力，且与公司不存在关联关系。此外，公司已委托第三方专业机构对重要工程项目的造价及结算情况开展审核，该机构已就项目造价及结算情况出具正式审核报告。

在募集资金管理方面，公司根据相关法律法规的要求，结合公司实际情况，制定了《广州思林杰科技股份有限公司募集资金专项存储及使用管理制度》（以下简称《管理制度》）。根据《管理制度》，公司对募集资金实施专户储蓄。募集资金的投入使用和闲置募集资金的现金管理均通过募集资金专户和公开披露的专用结算账户实施。

（二）结合募投项目实际开展情况，补充披露上述 2 个项目募集资金投入进度较慢的原因，并说明募集资金投入是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定，是否存在影响募投项目按计划实施的障碍或进展不及预期的风险情况。如有，请充分提示相关风险。

1.募集资金投入进度较慢的原因

(1) 募投项目延期原因

截至目前，上市公司前次募投项目共延期两次，具体情况如下：

项目	2023 年 3 月 29 日第一次延期	2024 年 6 月 3 日第二次延期
审议情况	2023 年 3 月 29 日召开第一届董事会第十八次会议和第一届监事会第十七次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，独立董事发表了独立意见，同意公司本次募集资金投资项目延期事项。保荐机构对上述事项发表了核查意见。	2024 年 6 月 3 日，思林杰召开第二届董事会第五次会议和第二届监事会第四次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，同意公司本次募集资金投资项目延期事项。保荐机构对上述事项发表了核查意见。
延期情况	公司同意募投项目“嵌入式智能仪器模块扩产建设项目”和“研发中心建设项目”达到预计可使用状态日期分别由 2023 年 3 月、2023 年 3 月延长至 2024 年 12 月、2024 年 12 月。	公司同意募投项目“嵌入式智能仪器模块扩产建设项目”和“研发中心建设项目”达到预计可使用状态日期分别由 2024 年 12 月、2024 年 12 月延长至 2025 年 12 月、2025 年 12 月。

具体延期原因如下：

1) 2023 年 3 月 29 日第一次延期

受到公共卫生事件、土地达到交付条件时间迟延、施工建设等因素影响，项目建设进度较原计划有所滞后。基于审慎性原则，公司决定将部分募投项目达到预定可使用状态的日期调整为 2024 年 12 月。

2) 2024 年 6 月 3 日第二次延期

由于气候条件、施工能力及产品研发需求等多重因素对项目进度的影响，基于审慎性原则，公司决定将部分募投项目达到预定可使用状态的日期调整为 2025 年 12 月。

(2) 募集资金投入进度较慢的原因

截至 2024 年年末，公司“嵌入式智能仪器模块扩产建设项目”与“研发中心建设项目”资金使用情况如下：

项目	承诺投入金额	本年度投入金额	累计投入金额	投入进度
嵌入式智能仪器模块扩产建设项目	26,659.19	2,510.12	12,804.11	48.03%
研发中心建设项目	16,069.47	3,168.40	5,731.29	35.67%
合计	42,728.66	5,678.52	18,535.40	43.38%

前述两个项目累计投入募集资金 18,535.40 万元，占总承诺募集资金投入的 43.38%。募集资金投入进度较慢主要系由于前期土建施工阶段受到了公共卫生事件、土地交付延迟及施工地极端天气等因素影响，项目土建施工进度较慢，前期投入资金主要为支付大楼土建施工阶段的工程款项及相关前期费用，大楼内部装修、配套设施、智能化建设、设备采购等大项预算投入均需在大楼土建主体工程完工后开始投入实施。因此前期资金投入进度较慢，土建施工结束后装修、配套等工程将同步进行，资金投入进度将快速提升。

截至目前，项目的主体工程已经完成，预计 2025 年 12 月达到预计可使用状态。

2.募集资金投入符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定

截至 2024 年 12 月 31 日，公司募集资金投入主要情况如下：

募集资金总额				97,549.11		本年度投入募集资金总额			23,193.29			
变更用途的募集资金总额				-		已累计投入募集资金总额			61,451.78			
变更用途的募集资金总额比例				-								
承诺投资项目	是否已变更项目 (含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额	截至期末承诺投入金额 (1)	本年度投入金额	截至期末累计投入金额 (2)	截至期末累计投入金额与承诺投入金额的差额 (3) = (2) — (1)	截至期末投入进度 (%) (4) = (2) / (1)	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
一、承诺投资项目												
嵌入式智能仪器模块扩产建设项目	否	26,659.19	26,659.19	26,659.19	2,510.12	12,804.11	-13,855.08	48.03	2025 年 12 月	不适用	不适用	否
研发中心建设项目	否	16,069.47	16,069.47	16,069.47	3,168.40	5,731.29	-10,338.18	35.67	2025 年 12 月	不适用	不适用	否
补充运营资金	否	13,000.00	13,000.00	13,000.00	2,925.90	12,916.79	-83.21	99.36	不适用	不适用	不适用	否
小 计		55,728.66	55,728.66	55,728.66	8,604.42	31,452.18	-24,276.48	56.44				
二、超募资金												
超募资金——暂未确定投向	—	41,820.45	11,820.45	11,820.45			-11,820.45		不适用	不适用	不适用	否
永久补充流动资金	—		25,000.00	25,000.00	12,500.00	25,000.00	0.00	100.00	不适用	不适用	不适用	否
股份回购			5,000.00	5,000.00	2,088.88	4,999.60	-0.40	99.99	2024 年 8 月	不适用	不适用	否
小 计		41,820.45	41,820.45	41,820.45	14,588.88	29,999.60	-11,820.85	71.73				
合 计	—	97,549.11	97,549.11	97,549.11	23,193.29	61,451.78	-36,097.33	—	—		—	—

经公司自查，除上述事项外，公司募集资金投入和使用均符合募集资金使用计划和《上市公司募集资金监管规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等相关法律法规的要求，公司募集资金的投入和使用不存在违规情形。

3.公司募投项目按计划实施或进展不及预期的风险

截至本回复出具之日，公司嵌入式智能仪器模块扩产建设项目、研发中心建设项目建筑施工已基本完成，正在进行内部装修及设备装配安装，预计将于 2025 年 12 月如期达到预定可使用状态。

公司首次公开发行股票募集资金投资项目的可行性分析系基于当时市场环境、政策等因素做出，如果项目产品市场因受到宏观经济波动、上下游行业周期性变化等因素影响，可能导致募集资金投资项目面临实施效果不及预期效益的风险。

目前，公司密切关注市场、产业及技术等多方面的发展趋势，根据市场形势对业务结构进行合理调整与优化，积极开拓新兴市场，挖掘新的业务增长点，增强公司整体的抗风险能力与持续盈利能力。

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、查阅公司科创板上市招股说明书、定期报告和临时公告，了解募投项目实施情况及进度较慢的原因；

2、获取募集资金专户对账单、募集资金台账等资料，核查公司募集资金使用合规性；

3、获取募投项目供应商名录，检索主要供应商基本信息、股东情况及相关资质情况，核查相关供应商与公司是否存在关联关系及业务往来。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、上市公司前次募投项目主要供应商与上市公司不存在关联关系或业务往来，上市公司募集资金支付符合相关法律法规及公司内部规章制度；

2、募集资金投入进度较慢主要系由于前期土建施工进度较慢，内部装修、配套设施、智能化建设、设备采购等大项预算支出均需在大楼土建施工完工后进行支付。

3、公司对募集资金实施专户储蓄，募集资金的投入使用和闲置募集资金的现金管理均通过募集资金专户和公开披露的专用结算账户实施，公司募集资金投入符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定。

4、公司“嵌入式智能仪器模块扩产建设项目”“研发中心建设项目”正按计划推进，预计将于 2025 年 12 月如期达到预定可使用状态。公司首次公开发行股票募集资金投资项目的可行性分析系基于当时市场环境、政策等因素做出，如果项目产品市场因受到宏观经济波动、上下游行业周期性变化等因素影响，可能导致募集资金投资项目面临实施效果不及预期效益的风险。目前，公司密切关注市场、产业及技术等多方面的发展趋势，根据市场形势对业务结构进行合理调整与优化，积极开拓新兴市场，挖掘新的业务增长点，增强公司整体的抗风险能力与持续盈利能力。

特此公告

广州思林杰科技股份有限公司董事会

2025 年 7 月 15 日