股票简称：瑞松科技 **股票代码：688090**

关于广州瑞松智能科技股份有限公司

向特定对象发行股票的

审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）

国泰海通证券股份有限公司

GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二六年十一月

上海证券交易所：

根据贵所于 2026 年 10 月 29 日出具的《关于广州瑞松智能科技股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函》（上证科审（再融资）〔2026〕252 号）（以下简称“落实函”），广州瑞松智能科技股份有限公司（以下简称“瑞松科技”“发行人”“申请人”或“公司”）与国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对落实函所涉及的问题认真进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本落实函回复使用的简称或名词释义与《广州瑞松智能科技股份有限公司向特定对象发行 A 股股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）一致。

本问询函回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	**黑体、加粗**
对问题的回答	宋体、Times New Roman
对募集说明书等申请文件的修改内容	**楷体、加粗**

本落实函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。

目录

一、请发行人结合公司对报告期内新增前五大客户销售产品对应的上游供应商及下游终端客户情况，公司在产线及设备销售过程中承担的主要职责，相关客户对下游终端客户的销售情况及终端客户的实际使用情况，说明公司上述新增客户、新增业务收入规模较大的原因及商业合理性，相关供应商、客户（含终端客户）及其关联方与公司及其关联方之间是否存在关联关系或其它利益安排，是否存在非经营性直间接资金往来、第三方回款的情形。 4
二、请发行人进一步完善以下重大事项风险披露：（1）本次募投项目向新的客户和新的应用场景拓展的相关风险；（2）公司大额合同资产、应收账款及存货减值计提的相关风险；（3）报告期内汽车智能制造生产线业务收入波动的相关风险。 18
保荐机构总体意见 22

一、请发行人结合公司对报告期内新增前五大客户销售产品对应的上游供应商及下游终端客户情况，公司在产线及设备销售过程中承担的主要职责，相关客户对下游终端客户的销售情况及终端客户的实际使用情况，说明公司上述新增客户、新增业务收入规模较大的原因及商业合理性，相关供应商、客户（含终端客户）及其关联方与公司及其关联方之间是否存在关联关系或其它利益安排，是否存在非经营性直间接资金往来、第三方回款的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

（一）公司报告期内新增前五大客户情况

报告期内，公司销售金额前五名客户如下表所示：

单位：万元

2026 年 1-6 月			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占年度销售总额比例**
1	客户 17	19,594.67	31.33%
2	客户 18	6,181.29	9.88%
3	客户 19	4,751.25	7.60%
4	客户 24	3,446.87	5.51%
5	客户 22	3,428.89	5.48%
合计		**37,402.97**	**59.80%**
2025 年度			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占年度销售总额比例**
1	客户 18	16,165.92	17.11%
2	客户 27	9,157.84	9.69%
3	客户 17	8,249.98	8.73%
4	客户 26	7,524.69	7.96%
5	客户 19	6,197.19	6.56%
合计		**47,295.62**	**50.05%**
2024 年度			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占年度销售总额比例**
1	客户 18	19,382.56	21.86%
2	客户 27	15,720.68	17.73%

3	客户 24	6,360.23	7.17%
4	客户 16	6,335.81	7.14%
5	客户 26	5,265.32	5.94%
合计		**53,064.60**	**59.84%**
2023 年度			
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占年度销售总额比例**
1	客户 27	23,825.23	23.46%
2	客户 16	16,562.77	16.31%
3	客户 18	10,236.01	10.08%
4	客户 31	9,610.37	9.46%
5	客户 22	7,192.12	7.08%
合计		**67,426.50**	**66.39%**

注：受同一实际控制人控制的客户，合并披露销售额。

报告期内，公司前五大客户存在一定变动。2024 年，公司前五大客户新增客户 24、客户 26。2025 年，公司前五大客户新增客户 17，客户 19。

客户 24、客户 26 是瑞松科技长期合作伙伴，公司已与两家客户合作多年，为其提供新能源汽车和燃油车智能制造解决方案，是公司在汽车制造领域的重要客户。2023 年，客户 24、客户 26 均为公司前十大客户，两家客户并非报告期内的新客户。

客户 17 是乌鲁木齐经济技术开发区重要的基础设施建设及国有资产运营主体，业务涉及基础设施建设、市政道路与园林绿化养护、物业租赁、园区综合开发及贸易等，其下属投资控股众多新疆实体制造企业，公司本次与其合作，系向其控股子公司提供货箱焊装生产线、铝合金燃油箱和储气筒生产装备、采棉机摘锭生产装备等机器人自动化生产线，公司长期深耕一般工业领域的智能制造业务，相关产品与公司现有一般工业领域智能制造解决方案的业务方向一致。新疆作为“一带一路”核心区域，正加速推进装备制造业智能化发展，瑞松科技积极响应国家“推动制造业高端化、智能化、绿色化发展”的号召，积极拓展西部市场。项目通过公开招标方式选定参与方，本次合作系公司积极响应国家“推动制造业高端化、智能化、绿色化发展”的号召，响应国家援疆计划，拓展西部市场的结果，符合公司业务布局、区域扩张的长期发展战略。

客户 19 是马来西亚一家投资控股公司，同时也为其位于马来西亚、泰国、印度尼西亚和印度的子公司提供管理服务。其子公司主要从事汽车零部件生产制造和销售，拥有 4 个国家 18 个制造基地，产品覆盖汽车零部件完整全系列产品，并在电力工程和铁路领域提供专业知识和经验，同时为石油和天然气行业提供工程支持服务。此前，瑞松科技已为马来西亚知名汽车制造商宝腾汽车集团、马来西亚汽车和汽车零部件制造生产大型企业陈唱集团提供智能制造解决方案，并获得高度认可。该客户为汽车零部件供应商，与公司汽车相关领域自动化业务方向高度契合，其存在较多产线自动化升级改造需求，期望产线方案融合日系与欧美系设计理念，公司现有技术积累与客户诉求高度匹配，经海外合作方引荐后达成合作，后续通过招投标方式取得。

除上述报告期内新增前五大客户外，公司报告期内主要新增客户还包括客户 36。客户 36 为高端智能电摩领域优质企业，深耕智能短交通赛道，新能源电动摩托车属于当前两轮出行行业重点发展方向，本次项目通过招投标方式获取，合作方向与公司两轮车智能化业务拓展规划高度契合。

报告期内公司新增客户的下游生产领域主要覆盖汽车制造、新能源、农机设备及特种车辆零部件等领域。公司长期作为国际主流整车厂商的重要供应商，积累了大量先进工艺技术和应用案例，同时也为主流两轮车制造商提供服务。除前述领域外，公司长期深耕一般工业领域的智能制造业务，公司向客户 17 销售的采棉机摘锭生产装备、货箱焊装生产线、铝合金燃油箱和储气筒生产装备建设等农机设备及特种车辆零部件生产装备，均属于非标定制化的生产线业务。公司核心技术能力为自动化生产线的方案设计、集成制造与安装调试，公司前期在机械重工、特种车辆、海洋工程、轨道交通等一般工业领域已有深厚的经验积累，本次农机设备及特种车辆制造产线项目虽与原有产品不同，但生产线底层自动化控制、机械集成等核心技术与公司汽车及一般工业领域自动化生产线业务所积累的技术、生产工艺、项目实施能力同源。因此，农机设备及特种车辆零部件属于现有一般工业领域的细分，是公司现有业务的重要组成部分，与主营业务具备技术协同性和商业合理性。

综上所述，报告期内公司新增客户的业务是公司积极开拓市场的成果，与公司现有业务具备协同性，交易具备商业合理性。

（二）公司对报告期内新增前五大客户销售产品对应的上游供应商及下游终端客户情况，相关客户对下游终端客户的销售情况及终端客户的实际使用情况

公司对报告期内新增前五大客户销售产品对应的上游供应商及下游终端客户情况，以及相关客户对下游终端客户的销售情况及终端客户的实际使用情况如下表所示：

新增客户	具体销售内容	上游主要供应商名称	供应内容	下游终端客户情况及终端客户的实际使用情况
客户 17	货箱焊装生产线及副梁焊装生产线项目	供应商 1	机器人(天吊)、数字 IGBT 控制 MIG/MAG 弧焊电源、机器人(内藏外部轴)、PROFI-NET 功能、外置外部轴控制器(200V)等	该项目用于客户 17 控股子公司生产卡车货箱，客户 17 控股子公司为产品的终端使用方。 新疆地处西北，货箱从其他地区采购物流成本过高，自建货箱产线配套卡车，节省物流成本，同步新疆当地钢铁企业配套钢材有价格优势，整体成本领先从其他地区采购，因此客户自建货箱产线配套当地卡车生产。
		供应商 2	行走变位机（箱体）、底板满焊工装平台、拼板点焊工装、箱体背面满焊工装平台、行走变位机（底板）、上下料输送台（底板）、底板点焊工装（二序）等	
		供应商 3	底板矫形设备、边板矫形设备、边板&底板焊接龙门系统（三机）、底板点焊工装（一序）、边板点焊工装、副梁焊接龙门系统（双机、三机）、底板焊接龙门系统（双机）、边板焊接龙门系统（四机）等	
		供应商 4	总成 KBK、底板 KBK、副梁 KBK、边板 KBK、总成小件 KBK、后板总成 KBK 等	
		供应商 5	箱体合拢设备、箱体防内扣工装、副梁分成点焊工装（一序）等	

新增客户	具体销售内容	上游主要供应商名称	供应内容	下游终端客户情况及终端客户的实际使用情况
	铝合金燃油箱和储气筒生产装备建设项目	供应商 6	人工检查站、箱体冲孔设备(放油口)、隔板焊接设备、人工撕膜、自动翻面设备、端盖压装、焊接工作站、手工补焊站、直缝焊接设备、筒体卷圆机、数控折方设备、端盖接头座机器人焊接工作站、筒体冲孔机、人工检查工作站、贴标设备、端盖筒体压装焊接工作站、箱体整形设备、箱体冲孔设备(传感器凸台)、箱体冲孔设备(传感器口)、箱体冲孔设备(加油口)、箱体冲孔设备(回油口)、筒体缩口机、直缝焊接机、铝合金燃油箱生产线-其他、信息化、铝板上料、隔板压装、压筋设备、隔板压装、压筋设备、隔板焊接设备、激光清洗&打标机、铝合金储气筒生产线-中继箱、铝合金燃油箱生产线-盒类、视觉检测工作站、气密检测工作站、人工焊接工作站、激光清洗、打标工作站、气密检测机（气检）、电气备件等	该项目用于客户 17 控股子公司生产铝合金油箱、储气罐产线，客户 17 控股子公司为产品的终端使用方。 卡车的油箱、储气罐（卡车制动），配套当地卡车企业生产的卡车，新疆地广人稀，物流主要依赖燃油重卡，因此卡车在当地矿业、物流出口、国内物流运输等需求较大。
		供应商 7	立体仓库、AGV 物流小车等	
		供应商 8	机器人、弧焊机器人、激光清洗机器人等	
		供应商 9	激光切割下料机等	
		供应商 10	弧焊系统等	
	采棉机摘锭生产装备建设项目	供应商 11	车铣复合机床、刀塔车床、桁架机械手、铣刀、外圆粗车刀、外螺纹刀、内孔粗车刀、内孔精车刀等	该项目用于客户 17 控股子公司生产采棉机的摘锭，客户 17 控股子公司为产品的终端使用方。 新疆地区盛产棉花，摘锭是采棉机核心采摘部件，采棉机通过摘锭转动将地里的棉花采摘下来，所需摘锭数量多、磨损快，需定期更换。
		供应商 12	精密数控外圆磨床、精密数控无心磨床、自动化配置升级、无心磨机后测量装置、车铣复合机床、桁架机械手、刀塔车床等	
		供应商 13	淬火油、正火炉、清洗机、多用炉控制系统、渗碳专用工装、高温预热炉、高温预热炉、清洗机、旋转移动料车、正火炉控制系统、料盘、料台、低温回火炉、移动料车、制氮机等	
		供应商 7	AGV 系统、货架系统、输送线系统、堆机系统、上位系统等	

新增客户	具体销售内容	上游主要供应商名称	供应内容	下游终端客户情况及终端客户的实际使用情况
		供应商 8	激光清洗机器人、机器人等	
客户 19	BIW WELDING ASSEMBLY LINE AND EQUIPMENT	供应商 14	设备安装费等	客户 19 是产品的终端使用方，其采购瑞松产品用于生产的终端产品为汽车白车身及前地板、后地板、机舱、地板总成、前门、后门、侧围、翼子板等零件。
		供应商 15	机器人等	
		供应商 16	设备拆装费等	
		供应商 17	涂胶系统等	
		供应商 18	后门焊接夹具、MB 增打夹具、UB 输出抓手、MB 输出抓手、UB 增打夹具等	
		供应商 19	焊枪、焊接控制器、连接件等	
客户 36	车架柔性自动化焊接生产线	供应商 1	机器人、机器人(天吊)、数字 IGBT 控制 MIG/MAG 弧焊电源、外置外部轴控制器(200V) 等	客户 36 是产品的终端使用方，其采购瑞松产品用于生产电动摩托车的车架；客户 36 车架焊接生产线建设，重点为用户铺垫车架焊接生产，解决以往焊接外观成型，焊接效率低，人工作业强度高的问题，由于电动摩托车产品周期短，客户可通过更换工装进行切换替代产品，达到兼容性。
		供应商 3	电摩焊接线-外围、制造人工(机械-整包) 等	
		供应商 20	电摩 M5 夹具、电自 FZ1 夹具等	
		供应商 21	机器人调试(人力) 等	
		供应商 4	BR 型刚性 KBK 系统等	
	智能化焊接生产线	供应商 1	机器人(内藏外部轴)、机器人、数字 IGBT 控制 MIG/MAG 弧焊电源、CC-Link 功能、1.6KW 电机单元、1.6KW 电机单元、焊枪本体组件（TM 机器人内藏 350A 风冷）、送丝装置（内置型用）1.0-1.2、机器人连接电缆(10m)、外部轴连接电缆（14m）等	
		供应商 3	智能化焊接生产线-外围、智能化焊接生产线-大回转底座、智能化焊接生产线-房顶、智能化焊接生产线-加焊工作站外围等	

新增客户	具体销售内容	上游主要供应商名称	供应内容	下游终端客户情况及终端客户的实际使用情况
		供应商 18	智能化焊接生产线-外部轴、智能化焊接生产线-外围、智能化焊接生产线-大回转底座、智能化焊接生产线-房顶、智能化焊接生产线-加焊工作站外围等	
		供应商 22	机器人等	
		供应商 23	节气装置、ECS 清枪器等	

注：客户 36 于 2025 年度共有 5 个项目确认收入，主要项目为车架柔性自动化焊接生产线、智能化焊接生产线，两个项目收入合计 2,530.15 万元，占当年客户 36 项目收入 3,279.96 万元的 77.14%。

（三）公司在产线及设备销售过程中承担的主要职责

报告期内，公司新增客户主要分布于汽车制造、智能两轮车及一般工业等领域：其中，客户 24、客户 26、客户 19 等客户属于汽车制造领域，客户 36 属于智能两轮车领域，客户 17 相关项目属于一般工业领域。上述下游行业的产品虽分属不同终端品类，但在零部件装配、焊接、搬运、检测及整线集成等核心制造流程上具有较高相似性，均需通过机器人自动化生产线或工作站完成物料上料、工艺装配、质量检测及整线联调等工序，对自动化装备的方案设计、系统集成及现场调试能力要求基本一致。

在上述新增客户业务执行过程中，公司承担的主要职责与原有汽车智能制造业务相似，均独立负责项目方案规划与工艺设计、原材料及外购件采购组织、生产制造与软硬件系统集成、现场安装调试与验收交付，并独立承担采购价格波动、存货保管灭失、生产集成及履约交付等环节风险，以自身核心技术向客户提供自动化方案设计、集成制造与安装调试等核心价值服务，具体职责情况如下：

1、独立承揽业务并承担方案设计职责

公司独立参与客户项目的商务洽谈与技术对接，根据客户提出的产品工艺要求、产能节拍、场地布局及技术协议标准，自主完成产线及设备的总体方案规划、工艺流程设计、机械结构设计、电气控制设计及软件系统开发，并在此基础上独立测算成本、与客户协商确定销售价格及合同条款。公司销售合同由公司独立与客户签订，独立约定交付标准、验收条件、所有权转移及付款节点等条款，销售价格涵盖主要材料、辅料、加工集成费用及合理利润在内的全额价格，公司对最终产线及设备具备完整的销售定价权。

2、独立组织采购并承担采购环节相关风险

在项目执行过程中，公司根据自身设计方案独立开展原材料、外购标准件、机器人本体及配套零部件的采购工作，由公司独立与供应商协商确定采购价格、交货周期及质量标准，自主遴选和管理供应商，不依赖客户指定的采购渠道或供应商。采购完成后，相关存货由公司进行后续管理与核算，承担存货的保管、仓储及灭失、毁损风险，并独立承担采购环节原材料及零部件价格波动风险。公司采购价款与对客户的销售价款在合同签订、结算及付款安排上相互独立，不存在

由客户指定采购价格、代为采购或代购代销的情形。

3、承担生产制造与软硬件系统集成的核心职责

在产线与设备销售业务中，公司承担了核心的生产制造与系统集成职能：公司依托自身在运动控制、机器视觉、软件开发及自动化工艺方面的技术积累，将采购取得的各类原材料、标准件及外购设备进行装配、加工、编程与调试，通过机械集成、电气集成、软件集成及整线联调，最终形成能够满足客户特定工艺要求的自动化产线或成套设备。在该过程中，公司掌握核心工艺方案与集成技术，对产品的技术路线、配置方案及最终功能负责，系产线及设备核心价值的主要创造者。

4、承担现场安装调试、验收交付及售后服务职责

产线及设备交付客户现场后，由公司负责现场安装、整线联调、试生产及陪产验证，持续针对工艺匹配、产线稳定性、节拍及良率等实际工况问题进行调整优化，直至产线各项指标完全满足客户技术协议与量产标准并通过客户验收。验收完成后，公司在质保期内独立承担设备的维护保养、故障响应及质量保证责任，并对交付产品的整体质量、交付周期及验收结果向客户负责，承担因质量瑕疵、交付延期等产生的履约风险。

综上所述，公司在产线及设备销售过程中承担了设计、生产制造工艺流程和软硬件系统集成等职能，从而使其物料在形态、功能上都发生了质的改变；销售业务与材料采购相互独立，公司与客户签订销售合同，独立约定价格条款和所有权转移条款，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，公司具备对成品的完整销售定价权，采购价款与销售价款的结算和付款均相互独立。公司在产线及设备销售过程中以自身核心技术为客户提供自动化方案设计、集成制造与安装调试，在业务执行过程中提供了核心价值服务。

（四）说明公司上述新增客户、新增业务收入规模较大的原因及商业合理性

1、客户 17 收入规模较大的原因及商业合理性

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司对客户 17 收入分别为 8,249.98 万元、19,594.67 万元。

公司向客户 17 控股子公司提供的采棉机摘锭生产装备合同金额约 3.31 亿元，该合同金额较大原因系其并非单一工序工作站或单条产线，而是覆盖摘锭杆、摘锭座全制造流程的整厂自动化制造系统，工艺环节贯穿冷镦、机械加工（车削、车铣复合、磨削）、全自动上下料、全过程尺寸检测（含机器视觉检测）、清洗、热处理、实验室性能检测、全自动装配、全自动包装及仓储物流等完整工序，由公司统一承担工艺规划、设备集成、产线联调及交付验收，属于工厂级全方位设备供应。

由于该项目规划量产规模较大，工艺工序多、单机及线体配置数量大、整厂集成与系统协调难度高，该项目合同单体价值处于较高水平，是公司对客户 17 收入规模较大的主要原因。

除上述采棉机摘锭生产装备外，公司另向客户 17 控股子公司提供货箱焊装生产线，向客户 17 控股子公司提供铝合金燃油箱和储气筒生产装备。上述三类装备分别对应不同的产品对象与下游配套场景，彼此之间不存在终端产品生产工艺协同或配套关系：货箱焊装生产线服务于卡车货箱制造，铝合金燃油箱、储气筒生产装备服务于卡车配套零部件制造，采棉机摘锭生产线服务于采棉机核心零部件制造，三项业务分别独立签订合同、独立组织生产与交付，公司对该客户的收入规模系上述三个独立成套项目订单叠加后的结果，与项目数量及各自配置规模相匹配。

综上，公司对客户 17 及其控制主体的销售均系双方基于真实下游产业配套需求，通过市场化洽谈和招投标程序签订的成套智能制造装备合同；相关项目工艺方案、设备配置与客户规划产能及下游场景相匹配，交易价格独立协商确定、定价公允，合同履行、发货验收及回款情况与项目执行节奏一致。公司对该客户收入规模较大，系工厂级成套装备单体价值较高及三个独立项目订单共同叠加所致，具备充分的商业合理性。

2、客户 19 收入规模较大的原因及商业合理性

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司对客户 19 收入分别为 6,197.19 万元、4,751.25 万元。

公司与客户 19 的汽车白车身焊接总成生产线及配套设备合同金额约 1.30 亿

元，本合同系为客户 19 新建 9 条汽车焊装智能生产线，涵盖前地板线、后地板线、机舱线、地板总成线、总拼线、前门线、后门线、侧围线及翼子板线，覆盖汽车零部件分总成焊接至白车身总成合装的完整工艺流程。产线集成应用了工业机器人、跟随检测系统、在线检测系统、NC 伺服控制系统及数字化 MES 制造执行系统等大量高端智能装备与控制系统，涉及机械结构、电气控制、机器人集成、视觉检测、软件系统开发及整线联调等多专业协同，工序数量、控制程序规模及系统集成复杂度较高，所需机器人、检测设备、控制系统及软件配置数量相应较多，由此形成较高的设备采购与系统集成价值，合同金额与整线配置规模相匹配。

本项目系整厂级白车身焊装系统集成工程，各线体之间的工艺衔接、节拍匹配、数据交互及整线调试工作量较大，工程组织与项目管理复杂度高于单一工作站或单工序产线。同时，项目实施地点位于马来西亚，相较于国内同类项目，公司需在跨境物流运输、境外现场安装与施工管理、当地合规及劳工政策适配、中外双方沟通协调、跨时区项目协同等方面投入额外资源，并承担相应的境外履约风险。上述境外实施环节的成本投入与风险因素在合同定价中予以合理体现，构成合同金额较高的客观原因之一。

依托公司在车身焊装领域积累的成熟技术与工程经验，本项目产线具备多车型柔性切换生产能力，可同时满足前地板、后地板、机舱、地板总成、前门、后门、侧围、翼子板等各类车身零部件及白车身总成的制造需求，产线柔性化程度高、生产品类齐全、设备综合利用率高，整线在工艺覆盖范围、功能集成程度及长期使用价值上均优于单一工序、单一车型的专用产线。从横向对比看，本合同标的为多线体、多系统集成的整线项目，与国内同规格智能车身焊装产线相比，其配置水平与工程规模相当；当前海外智能焊装产线市场竞争强度低于国内市场，综合考虑项目技术含量、柔性化水平、境外实施成本及风险补偿等因素，本合同定价并未高于合理水平，合同金额具备合理性。

综上，公司对客户 19 实现的收入规模较大，系整线成套装备价值较高、项目工程复杂及境外实施成本与风险叠加所致，与合同标的属性及项目执行节奏相匹配，具备充分商业合理性。

3、客户 36 收入规模较大的原因及商业合理性

2025 年和 2026 年 1-6 月，公司对客户 36 收入分别为 3,279.96 万元、427.11 万元。

客户 36 系全球智能短交通与服务机器人领域龙头企业，业务覆盖电动滑板车、电动平衡车、电动两轮车、电动自行车、全地形车及割草机器人等多个品类，经营体量庞大。根据客户 36 公开披露的定期报告，2024 年度、2025 年度及 2026 年上半年，客户 36 分别实现营业收入 141.96 亿元、212.78 亿元及 143.58 亿元，2025 年度营业收入同比增长 49.89%、归母净利润 17.58 亿元、同比增长 62.17%，2026 年上半年实现归母净利润 10.08 亿元，经营基本面稳健、盈利及现金流状况良好，具备持续投入产能建设与自动化改造的资金实力。

为匹配各品类产品尤其是电动两轮车的市场放量，客户 36 近年来持续推进生产基地建设与产能扩张，在新建产线部署、既有产线自动化升级及柔性化改造过程中，客户 36 需要采购大量机器人自动化生产线、装配及检测工作站、软硬件集成系统等智能制造装备。

综上，客户 36 系经营规模较大、业绩高速增长、处于产能扩张周期的行业头部制造企业，其大额自动化装备采购需求具备真实商业背景；公司对客户 36 实现的收入规模与客户体量、扩产规划相匹配，具备充分商业合理性。

（五）相关供应商、客户（含终端客户）及其关联方与公司及其关联方之间是否存在关联关系或其它利益安排，是否存在非经营性直间接资金往来、第三方回款的情形

1、关联关系或其他利益安排核查情况

经过核查，报告期内公司新增主要客户及其相关供应商、客户（含终端客户）均系公司基于市场化原则，通过公开市场拓展、行业渠道推介及既有客户资源转化等方式自主开发取得。上述客户、供应商及其关联方与公司及其关联方之间不存在关联关系。除正常、公允的经营性购销业务外，公司与上述客户、供应商之间不存在其他特殊利益安排；相关交易的定价系双方基于市场价格、项目技术难度、设计方案及行业惯例独立协商确定，定价公允，不存在其他利益输送安排。

2、非经营性直接、间接资金往来核查情况

经查阅往来明细账及相关凭证，报告期内公司与上述新增主要客户、相关供应商及其关联方之间的资金往来均系基于真实经营性购销业务产生的款项结算，与对应销售合同、采购合同、发票及验收单据在交易背景、金额及时点上相互匹配，不存在与日常经营业务无关的其他非经营性资金往来的情形。公司与上述各方之间不存在资金被关联方或其他第三方占用的情形，相关资金往来具备真实的交易背景，符合公司资金管理制度及内部控制要求。

3、第三方回款核查情况

经核对报告期内新增主要客户销售回款的付款主体、合同签约主体及发票开具主体，公司上述销售回款均由客户自身按照合同约定的付款节点进行结算，回款方与合同签约主体、发票受票主体保持一致，不存在由第三方回款情形。

综上，报告期内公司新增主要客户及其相关供应商、客户（含终端客户）与公司及其关联方之间不存在关联关系，亦不存在其他利益安排；公司与上述各方之间不存在非经营性直接、间接资金往来，不存在第三方回款情形。相关销售交易具备真实的商业背景，定价公允，资金往来规范，不存在利益输送或体外资金循环的情形。

（六）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取报告期内发行人的收入明细表，了解发行人对主要新增客户的具体销售内容及销售金额；

（2）访谈发行人高级管理人员，访谈发行人新增客户，获取销售合同，了解发行人对主要新增客户的交易背景、具体销售内容、上游供应商及下游终端客户情况、发行人在产线及设备销售过程中承担的主要职责，并分析新增客户收入规模较大的原因及商业合理性；

（3）获取并查阅了报告期内新增主要客户及其相关供应商、终端客户的工商登记资料、股权结构及董监高信息，与发行人控股股东、实际控制人、董事、

高级管理人员及其近亲属名单，以及发行人关联方清单进行逐一比对；

（4）查阅了发行人报告期内往来款项明细账及大额资金往来凭证，核查发行人与上述客户、供应商及其关联方之间是否存在经营性购销以外的资金往来；

（5）对报告期内新增主要客户的销售回款进行了核对，检查回款付款方名称与合同签约主体、发票开具主体是否一致，核查是否存在第三方代付、代收款项的情形；

（6）查阅了发行人报告期内关联交易明细及关联交易决策程序履行情况，复核关联方认定的完整性。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）报告期内发行人新增前五大客户均为发行人的终端客户，公司对新增前五大客户收入规模较大，系与客户产线建设需求规模有关，具备商业合理性；

（2）报告期内，发行人在新增前五大客户的产线及设备销售过程中，独立负责项目方案规划与工艺设计、原材料及外购件采购组织、生产制造与软硬件系统集成、现场安装调试与验收交付，并独立承担采购价格波动、存货保管灭失、生产集成及履约交付等环节风险，以自身核心技术向客户提供自动化方案设计、集成制造与安装调试等核心价值服务；

（3）报告期内公司新增主要客户及其相关供应商、客户（含终端客户）与公司及其关联方之间不存在关联关系，亦不存在其他利益安排；公司与上述各方之间不存在非经营性直接、间接资金往来，不存在第三方回款情形。相关销售交易具备真实的商业背景，定价公允，资金往来规范，不存在利益输送或体外资金循环的情形。

二、请发行人进一步完善以下重大事项风险披露：（1）本次募投项目向新的客户和新的应用场景拓展的相关风险；（2）公司大额合同资产、应收账款及存货减值计提的相关风险；（3）报告期内汽车智能制造生产线业务收入波动的相关风险。

【回复】

（一）本次募投项目向新的客户和新的应用场景拓展的相关风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”之“（十四）本次募投项目向新的客户和新的应用场景拓展的相关风险”中补充完善相关风险，具体情况如下：

“（十四）本次募投项目向新的客户和新的应用场景拓展的相关风险

报告期内，公司主要产品包括机器人自动化生产线、机器人工作站、机器人配件销售及其他，公司汽车制造领域业务收入占比较高，公司的主要客户覆盖汽车制造、3C 电子与精密制造、机械重工、航空航天等领域。本次募投项目“高精高速六轴机器人产业化项目”达产后将形成年产 2,500 台 PLR 机器人本体、500 台 PLR 机器人本体及机台的生产能力，其中 PLR 机器人本体属于新产品，PLR 机器人将应用于光通信、3C 电子、半导体、高端精密电子等场景，虽然公司具备 3C 半导体领域的服务经验和客户积累，但本次募投项目新产品将拓展光通信、高端精密电子等新的应用场景，并在此基础上开拓新客户。若公司新产品无法满足新场景的技术要求，产能无法跟上客户产线建设进度，市场环境变化或行业竞争加剧等降低客户需求，则本次募投项目新产品将存在新的客户和新的应用场景拓展不及预期或拓展失败的风险。”

（二）公司大额合同资产、应收账款及存货减值计提的相关风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”之“（三）公司大额合同资产、应收账款减值计提的相关风险”以及“（四）公司存货减值计提的相关风险”中补充完善相关风险，具体情况如下：

“（三）公司大额合同资产、应收账款减值计提的相关风险

报告期各期末，公司应收账款及合同资产账面价值分别为 48,422.61 万元、

41,611.56万元、40,521.43万元、43,226.03万元，占流动资产的比例分别为39.17%、36.26%、33.96%、29.29%。报告期各期末，公司应收账款及合同资产的综合坏账计提比例大多在20%以上，坏账计提比例较高，其中主要为按单项计提坏账准备的款项。报告期内，公司对外提供的机器人自动化生产线项目，符合时段法确认原则的，计算履约进度，在一段时间内确认收入，按照时段法确认收入时，对于公司已经取得无条件收款权的部分，确认为应收账款，其余部分确认为合同资产。公司现有业务模式下，应收账款及合同资产规模较大，存在较大金额的按单项计提坏账准备的应收账款及合同资产，且部分客户的回款进度较慢，若未来公司主要客户的财务状况发生重大不利变化，导致应收账款及合同资产不能及时收回，将会引发应收账款及合同资产减值的风险，并对公司的资金周转和经营发展产生一定的不利影响。

（四）公司存货减值计提的相关风险

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 27,305.82 万元、21,088.87 万元、25,870.03 万元、31,698.08 万元，占流动资产的比例分别为 22.09%、18.37%、21.68%、21.48%。存货中发出商品余额分别为 17,523.53 万元、15,960.21 万元、21,618.38 万元、22,816.10 万元，发出商品占存货余额的比例在 60%以上，占比较高。报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为1,087.64万元、1,075.95万元、1,531.59万元、2,928.77万元，计提比例分别为3.83%、4.85%、5.59%、8.46%，计提比例有所上升，由于公司的产品主要为非标项目制作，在项目计划阶段若未充分考虑可能发生的成本，将导致项目亏损计提减值准备。若未来因客户需求变化或项目周期延长等因素导致公司存货余额持续保持较高水平或项目预计成本增加，可能存在对公司经营资源占用过大或存货跌价减值的风险。”

（三）报告期内汽车智能制造生产线业务收入波动的相关风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”之“（八）报告期内汽车智能制造生产线业务收入波动的相关风险”中补充完善相关风险，具体情况如下：

“（八）报告期内汽车智能制造生产线业务收入波动的相关风险

报告期内，公司汽车智能制造生产线业务收入分别为 75,130.98 万元、

57,268.34 万元、59,822.06 万元、29,284.82 万元，占机器人自动化生产线业务收入的比例为 96.87%、91.69%、76.96%、54.92%，公司汽车制造领域收入占比较高，报告期内有所下降。根据国家统计局数据，2024 年我国汽车制造业产能利用率为 72.2%，相比 2023 年下降了 2.4%，受此影响下游客户固定资产投资有所减缓。公司基于盈利需求和回款安全等考量，积极调整接单策略，选择毛利率较高、历史回款情况良好、财务健康的客户项目，同时凭借在汽车领域的经验积累和技术优势，公司持续开拓一般工业和数字化工业市场。虽然汽车制造领域收入有所下降，但随着公司整体市场策略有效落地，公司整体收入有所回升。报告期内，汽车制造领域是公司的重要业务板块，公司存在因下游汽车终端市场发生较大波动、整车制造客户投资建设需求变化、汽车领域行业政策等发生重大不利变化，而导致公司汽车智能制造生产线业务收入波动的风险。”

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅本次募投可行性分析报告、报告期内年度报告，了解发行人本次募投项目向新的客户和新的应用场景拓展情况和相关风险。

（2）查阅发行人的应收账款、合同资产、存货明细表，了解发行人的坏账计提政策，合同资产、应收账款、存货减值计提情况，应收款项的回款情况和相关风险。

（3）查阅报告期内发行人的财务报告，了解报告期内的汽车智能制造生产线业务收入情况及波动风险。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人已进一步完善以下重大事项风险披露：（1）本次募投项目向新的客户和新的应用场景拓展的相关风险；（2）公司大额合同资产、应收账款及存货减值计提的相关风险；（3）报告期内汽车智能制造生产线业务收入波动的相关

风险，相关风险已在募集说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”补充披露。

保荐机构总体意见

对本回复材料中的公司回复，本机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为广州瑞松智能科技股份有限公司《关于广州瑞松智能科技股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复》之盖章页）

广州瑞松智能科技股份有限公司

2026 年 11 月 20 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于广州瑞松智能科技股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认本回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长：孙志强

孙志强

广州瑞松智能科技股份有限公司

2026年 11月 20日

（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于广州瑞松智能科技股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：

范心平 徐振宇

国泰海通证券股份有限公司

2026 年 1 月 20 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于广州瑞松智能科技股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本落实函回复涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人（董事长）：

朱 健

国泰海通证券股份有限公司

2026 年 11 月 20 日