股票代码：688208　股票简称：道通科技　公告编号：2026-047
转债代码：118013　转债简称：道通转债

深圳市道通科技股份有限公司关于2025年年度报告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。

深圳市道通科技股份有限公司（以下简称“公司”或“道通科技”）于2026年6月3日收到上海证券交易所出具的《关于深圳市道通科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0257号，以下简称“问询函”）。根据《问询函》的要求，公司与天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“审计机构”或“年审会计师”）、中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“持续督导机构”）对《问询函》所提及的事项进行了逐项核查、落实，现将《问询函》所涉及问题回复如下：

本回复公告中所有涉及的公司简称及项目名称与道通科技2025年度报告一致。部分表格中单项数据加总与合计数据可能存在尾差，均系计算过程中的四舍五入所致。

问题1：关于转让塞防科技股权事项

你公司于2022年9月首次披露拟转让全资子公司智能汽车65%股权（以实现出表），经监管问询后调整为转让49%，评估基准日2022年5月，评估值6,611.63万元。你公司直至2024年3月签署股权转让协议，并于同月第二次披露拟转让塞防科技（原智能汽车）5%股权，评估基准日2023年9月，评估值12,601.31万元，该次交易后塞防科技出表。2025年9月，你公司第三次披露拟转让塞防科技46%股权，评估基准日2025年6月，评估值23,600万元，至此完全退出。历次交易均涉及关联方，且首次股权交易存在大额逾期付款，根据行政监管措施，已认定相关逾期款项构成关联方资金占用。

请公司：（1）列示塞防科技历次股权转让的协议签订日期、交易对价、工商变更时点、股权受让方应付款截止日、实际完成支付时间，以及历次转让确认的投资收益及详细计算过程；（2）按股权转让协议约定，逐笔列示各受让方的实际支付时间及金额。涉及员工持股平台的，应穿透列示其中上市公司董事及高管姓名、职务、出资日期、出资金额、出资占比，说明相关方在历次股权转让过程中，是否存在公司或关联方为其提供借款、担保等财务资助的情形；（3）计算各受让方支付股权转让款的逾期天数及按合同约定应支付的违约金金额。说明公司是否已向逾期方收取违约金。如未收取，请说明原因、决策程序及是否损害上市公司利益；（4）说明行政监管措施认定的关联方资金占用是否已全部归还，并逐笔列示归还方式及日期；（5）第一次股权转让协议签订于2024年3月，所依据的评估基准日为2022年5月，两者间隔近22个月。请说明该评估报告是否已过期，若已过期，仍采用该评估值作为定价依据的原因及合理性。进一步说明在前两次股权转让签署时间相近的情形下，采用不同基准日评估值进行定价的商业合理性，并论证交易价格的公允性；（6）你公司原计划转让塞防科技65%以实现出表，此后于2024年3月先后签署股权转让协议，分别转让塞防科技49%和5%的股权，且交易对手方均为关联方。请结合企业会计准则关于“一揽子交易”的判断标准，说明两次交易是否构成一揽子交易，合并考虑后是否应视为一次性处置54%的股权。如按一揽子交易处理，请重新计算对2024年财务报表的影响。如否，请提供不构成一揽子交易的详细反证。

回复：

一、公司说明

（一）列示塞防科技历次股权转让的协议签订日期、交易对价、工商变更时点、股权受让方应付款截止日、实际完成支付时间，以及历次转让确认的投资收益及详细计算过程

1、塞防科技历次股权转让概况

项目	第一次股权转让49%		第二次股权转让5%	第三次股权转让46%
协议名称	深圳市塞防科技有限公司股权转让协议	深圳市塞防科技有限公司股权转让协议之补充协议	深圳市塞防科技有限公司股权转让协议	深圳市塞防科技有限公司股权转让协议
股权转让协议签订日期	2024年3月22日	2024年6月21日	2024年4月19日	2025年10月21日
股权协议生效日期	2024年3月22日	2025年10月10日	2024年4月19日	2025年10月21日
交易对价（万元）	6,002.50	不适用	630.00	10,856.00
工商变更日期	2024年3月27日	不适用	2024年4月24日	2025年11月5日
股权受让方应付款截止日	2024年6月21日	2026年3月21日	2024年4月24日	2026年1月20日之前支付股权转让款的30%；2027年10月20日之前支付剩余70%
实际完成支付时间	2025年8月21日		2024年3月6日	2025年12月30日股权转让款的30%支付完成

2、历次转让确认的投资收益及详细计算过程

（1）第一次股权转让49.00%

公司第一次转让49.00%股权时，由于公司尚能控制塞防科技，公司仍将塞防科技纳入合并报表范围。根据《企业会计准则第33号-合并财务报表》第四十九条的规定，母公司在不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资，在合并财务报表中，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，应当调整资本公积（资本溢价或股本溢价），资本公积不足冲减的，调整留存收益。

公司第一次转让49.00%股权，合并报表增加资本公积8,934.31万元，不产生投资收益，对公司利润表没有影响。

（2）第二次股权转让5.00%

公司第二次转让5.00%股权时，由于公司对塞防科技的持股比例为46.00%，公司丧失对塞防科技的控制权，公司不再将塞防科技纳入合并报表。根据《企业会计准则第33号-合并财务报表》第五十条的规定，企业因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资方的控制权的，在编制合并财务报表时，对于剩余股权，应当按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，应当在丧失控制权时转为当期投资收益。

公司第二次转让5.00%股权，转让对价为630.00万元；根据深圳中联资产评估有限公司（以下简称“中联评估公司”）出具的《深圳市塞防科技有限公司拟转让5%股权涉及的公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（深中联评报字[2023]第221号），本次转让塞防科技全部股东权益价值为12,601.32万元，对应剩余46.00%股权的公允价值为5,796.00万元；塞防科技2024年4月30日的净资产为-6,761.24万元，原持股比例51.00%所应享有的原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产金额为-3,448.23万元。

根据《企业会计准则第33号-合并财务报表》第五十条的规定，公司第二次转让5%股权的投资收益=处置股权取得的对价+剩余股权公允价值-按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产=630.00+5,796.00-(-3,448.23)=9,874.23万元。

（3）第三次股权转让46.00%

公司第三次转让46.00%股权时，公司对持有的塞防科技46.00%股权按照权益法进行核算，根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》第十七条的规定，处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。根据坤元资产评估有限公司出具的《深圳市道通科技股份有限公司拟转让股权涉及的深圳市塞防科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2025〕815号），本次转让塞防科技整体估值为23,600.00万元，对应46.00%股权的公允价值为10,856.00万元，公司对塞防科技的长期股权投资的账面价值为7,869.15万元，账面价值与实际取得价款之间的差额2,986.85万元计入投资收益。

（二）按股权转让协议约定，逐笔列示各受让方的实际支付时间及金额。涉及员工持股平台的，应穿透列示其中上市公司董事及高管姓名、职务、出资日期、出资金额、出资占比，说明相关方在历次股权转让过程中，是否存在公司或关联方为其提供借款、担保等财务资助的情形

1、第一次股权转让49%

受让方	受让比例	受让金额（万元）	支付金额（万元）	支付日期	其中：员工持股平台涉及董事、高管的支付情况			其中：员工持股平台涉及其他人员的支付情况	
					姓名	董事、高管支付金额	董事高管支付时间	其他人员支付金额	其他人员支付时间
深圳市道合通瞭信息咨询企业（有限合伙）（以下简称“道合通瞭”）	19%	2,327.50	749.00	2024/5/22	范莹	150.00	2024/3/1至2024/3/4	599.00	2024/2/19至2024/3/19
			830.00	2025/3/26	李红京	830.00	2025/3/26	/	/
			748.50	2025/8/21	李红京	135.00	2025/8/20	613.50	2025/8/18至2025/8/20
道合通瞭小计	19%	2,327.50	2,327.50	/	/	1,115.00	/	1,212.50	/
深圳市道合通望信息咨询企业（有限合伙）（以下简称“道合通望”）	10%	1,225.00	763.00	2024/5/22	李红京	690.90	2024/5/17	72.10	2024/2/22
			460.60	2025/3/26	李红京	460.60	2025/3/26	/	/
			1.40	2025/8/19	/	/	/	1.40	2025/8/19
道合通望小计	10%	1,225.00	1,225.00	/	/	1,151.50	/	73.50	/
深圳市道合通星信息咨询企业（有限合伙）（以下简称“道合通星”）	10%	1,225.00	871.00	2024/5/22	李红京	529.20	2024/5/17	341.80	2024/2/20至2024/2/21
			352.80	2025/3/26	李红京	352.80	2025/3/26	/	/
			1.20	2025/8/19	/	/	/	1.20	2025/8/18
道合通星小计	10%	1,225.00	1,225.00	/	/	882.00	/	343.00	/
李红京	9%	1,102.50	661.50	2024/5/17	/	/	/	/	/
			441.00	2024/5/22	/	/	/	/	/
农颖斌	1%	122.50	75.00	2024/2/20	/	/	/	/	/
			47.50	2025/3/22	/	/	/	/	/
合计	49%	6,002.50	6,002.50	/	/	3,148.50	/	1,629.00	/

注：范莹女士因个人原因，于2024年9月29日辞去公司财务总监职务，不再担任公司任何职务。

2、第二次股权转让5%

受让方	受让比例	受让金额（万元）	支付金额（万元）	支付日期
林中山	5%	630.00	530.00	2024/2/23
			100.00	2024/3/6

3、第三次股权转让46%

受让方	受让比例	受让金额（万元）	支付金额（万元）	支付比例	支付日期	其中：员工持股平台涉及董事、高管的支付情况			其中：员工持股平台涉及其他人员的支付情况	
						姓名	董事、高管支付金额	董事高管支付时间	其他人员支付金额	其他人员支付时间
深圳市道合通穹信息咨询企业（有限合伙）	5.00%	1,180.00	354.00	30.00%	2025/12/30	/	/	/	354.00	2025/12/29
深圳市道合通擎信息咨询企业（有限合伙）	5.00%	1,180.00	354.00	30.00%	2025/12/30	/	/	/	354.00	2025/12/29
深圳市道合通猎信息咨询企业（有限合伙）	5.00%	1,180.00	354.00	30.00%	2025/12/30	/	/	/	354.00	2025/12/29至2025/12/30
深圳市道合通御信息咨询企业（有限合伙）	5.00%	1,180.00	354.00	30.00%	2025/12/30	/	/	/	354.00	2025/12/29至2025/12/30
深圳市道合通盾信息咨询企业（有限合伙）	5.00%	1,180.00	354.00	30.00%	2025/12/30	/	/	/	354.00	2025/12/29至2025/12/30
深圳市道合通驰信息咨询企业（有限合伙）	5.00%	1,180.00	354.00	30.00%	2025/12/17	/	/	/	354.00	2025/12/5至2025/12/15
深圳市道合通启信息咨询企业（有限合伙）	4.50%	1,062.00	288.16	27.13%	2025/12/17	/	/	/	288.16	2025/12/5至2025/12/17
			30.44	2.87%	2025/12/30	/	/	/	30.44	2025/12/30
道合通启小计	4.50%	1,062.00	318.60	30.00%	/	/	/	/	318.60	/
道合通瞭	11.00%	2,596.00	1,451.25	55.90%	2025/8/22	李红京	1,451.25	2025/8/22	/	/
			472.00	18.18%	2025/12/17	农颖斌	236.00	2025/12/2	236.00	2025/12/15至2025/12/17
道合通瞭小计	11.00%	2,596.00	1,923.25	74.08%	/	/	1,687.25	/	236.00	/
赵冠捷	0.50%	118.00	35.40	30.00%	2025/12/16	/	/	/	/	/
合计	46.00%	10,856.00	4,401.25	40.54%	/	/	1,687.25	/	2,678.60	/

注：公司已于2026年6月25日完成董事会换届，农颖斌女士不再担任董事、副总经理，仍在公司担任其他职务。

4、出资说明

根据李红京、农颖斌、赵冠捷等人提供的资金流水及出具的说明，塞防科技历次股权转让过程中，赵冠捷先生曾于2024年2-3月向林中山先生提供个人借款，其中124.40万元林中山先生用于支付第一次塞防科技股权转让款。除上述情形外，受让方的资金来源不存在由公司或关联方为其提供借款、担保等财务资助的情形。

（三）计算各受让方支付股权转让款的逾期天数及按合同约定应支付的违约金金额。说明公司是否已向逾期方收取违约金。如未收取，请说明原因、决策程序及是否损害上市公司利益

2024年3月22日，公司与第一次股权转让受让方签署了《股权转让协议》。根据《股权转让协议》第二条、第九条的约定，受让方应于本协议生效之日起三个月内足额支付股权转让款，受让方每逾期一天，应向公司支付逾期部分转让款的万分之一的违约金。

逾期金额及违约金的具体情况如下：

受让方	付款金额（万元）	付款日期	逾期天数	违约金（万元）
道合通瞭	830.00	2025/3/26	277	22.9910
	748.50	2025/8/21	425	31.8113
道合通瞭小计	1,578.50	/	/	54.8023
道合通望	460.60	2025/3/26	277	12.7586
	1.40	2025/8/19	423	0.0592
道合通望小计	462.00	/	/	12.8178
道合通星	352.80	2025/3/26	277	9.7726
	1.20	2025/8/19	423	0.0508
道合通星小计	354.00	/	/	9.8234
农颖斌	47.50	2025/3/22	273	1.2968
合计	2,442.00	/	/	78.7403

鉴于塞防科技经营方向发生调整，加之持股平台的间接持股部分人员发生变更，经各方协商一致，公司于2024年6月21日与受让方及塞防科技签署了《补充协议》，将付款期限由3个月调整为24个月。该事项经第四届董事会第二十六次会议、2025年第二次临时股东大会审议通过。

截至2025年8月末，公司在《补充协议》规定期限内，全额收到股权转让款。截至2026年6月26日，公司已收到上述全部违约金。违约金的具体支付情况如下：

付款方	支付金额（万元）	支付方式	支付日期
道合通瞭	54.8023	银行转账	2026/6/26
道合通望	12.8178	银行转账	2026/6/26
道合通星	9.8234	银行转账	2026/6/26
农颖斌	1.2968	银行转账	2026/6/25
合计	78.7403	/	/

（四）说明行政监管措施认定的关联方资金占用是否已全部归还，并逐笔列示归还方式及日期

行政监管措施认定的关联方资金占用已全部归还，具体情况如下：

名称	归还金额（万元）	归还方式	归还日期
道合通瞭	830.00	银行转账	2025/3/26
	748.50	银行转账	2025/8/21
道合通望	460.60	银行转账	2025/3/26
	1.40	银行转账	2025/8/19
道合通星	352.80	银行转账	2025/3/26
	1.20	银行转账	2025/8/19
农颖斌	47.50	银行转账	2025/3/22
合计	2,442.00	/	/

（五）第一次股权转让协议签订于2024年3月，所依据的评估基准日为2022年5月，两者间隔近22个月。请说明该评估报告是否已过期，若已过期，仍采用该评估值作为定价依据的原因及合理性。进一步说明在前两次股权转让签署时间相近的情形下，采用不同基准日评估值进行定价的商业合理性，并论证交易价格的公允性

1、第一次股权转让评估报告的有效性

2022年9月20日，公司第三届董事会第二十三次会议及第三届监事会第二十二次会议审议通过了《关于转让子公司股权暨关联交易的议案（修订版）》，同意公司向李红京先生、农颖斌女士、道合通瞭、道合通望、道合通星合计转让公司全资子公司塞防科技（原名深圳市道通智能汽车有限公司）49%的股权。根据中联评估公司出具的《深圳市道通智能汽车有限公司拟实施员工持股计划评估项目资产评估报告》（深中联评报字[2022]第136号），塞防科技于评估基准日2022年5月31日的股东权益价值为6,611.63万元，评估报告有效期一年，即有效期截止到2023年5月30日。2022年9月1日公司向塞防科技完成剩余实缴出资5,550万元，注册资本实缴完毕后，塞防科技的股东权益价值为12,161.63万元。经协商后，交易各方确定塞防科技100.00%的股权交易对价为12,250万元，交易价格不低于评估值。

公司考虑到原交易价格、交易对手、转让股权比例均已经董事会、股东会审议通过并公告，且交易价格系交易双方在参考评估价值的基础上协商确定，因此交易价格仍按照原价格进行。

2、两次股权转让的评估报告采用不同基准日的商业合理性

如上文所述，两次股权转让之所以采用不同基准日，主要是对应不同董事会的时间。

第一次股权转让的董事会审议时间为2022年9月20日，对应的评估基准日为2022年5月31日。塞防科技因持续研发投入，长期处于亏损状态；加之其将转型布局反无人机业务，未来产品研发能否成功、经营业绩能否好转均存在不确定性。2022年9月，为了充分发挥公司管理层和员工积极性，公司拟实施员工持股计划，因此公司决定转让部分塞防科技股权给公司管理层及核心员工。为确定本次股权转让的价格，公司聘请中联评估公司，以2022年5月31日为基准日，对塞防科技的全部股东权益价值进行评估。

第二次股权转让的董事会审议时间为2024年3月29日，对应的评估基准日为2023年9月30日。本次转让主要是为了避免贸易摩擦，降低公司经营风险。公司进一步转让塞防科技股权，使塞防科技最终不纳入上市公司合并报表范围。基于《上市规则》第7.1.9条的要求，即评估报告的评估基准日距离评估报告使用日不得超过1年。为以最快速度推动塞防科技从上市公司剥离为目标，公司选择评估基准日2023年9月30日重新聘请评估机构进行评估。

3、两次股权转让交易价格的公允性

（1）第一次股权转让（49.00%股权）：塞防科技于评估基准日（2022年5月31日）的股东全部权益评估价值为6,611.63万元，因2022年9月1日道通科技向塞防科技完成剩余实缴出资5,550.00万元，故交易的转让价款依据基准日以2022年5月31日的评估值与实缴出资额5,550.00万元之和12,161.63万元为基础，作为双方协商的交易价格，经双方协商，49.00%对应的股权价值为6,002.50万元人民币。

（2）第二次股权转让（5.00%股权）：塞防科技于评估基准日（2023年9月30日）的股东全部权益评估价值为12,601.32万元，参考上述标的资产的评估值，双方协商确定塞防科技5%的股权交易对价为630.00万元。

综上，塞防科技前两次股权转让虽协议签署时间相近，但两次决议的审议时间间隔较久，并且基于业务阶段、战略需求、交易目的及合规要求等因素选择不同评估基准日，具有商业合理性；交易价格均严格依据评估值（结合实缴出资或直接按比例计算）确定，且评估方法恰当、定价逻辑透明，具备公允性。

（六）你公司原计划转让塞防科技65%以实现出表，此后于2024年3月先后签署股权转让协议，分别转让塞防科技49%和5%的股权，且交易对手方均为关联方。请结合企业会计准则关于“一揽子交易”的判断标准，说明两次交易是否构成一揽子交易，合并考虑后是否应视为一次性处置54%的股权。如按一揽子交易处理，请重新计算对2024年财务报表的影响。如否，请提供不构成一揽子交易的详细反证

1、两次交易不构成“一揽子交易”

公司第一次转让49.00%股权及第二次转让5.00%的股权，两次交易不构成“一揽子交易”。

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》第五十一条的规定，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合下列一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：

（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的。

（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果。

（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生。

（4）一项交易单独考虑时是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

公司第一次转让塞防科技49.00%股权时，塞防科技因持续研发投入，长期处于亏损状态；加之其将转型布局反无人机业务，未来产品研发能否成功、经营业绩能否好转均存在不确定性。为充分调动公司管理层积极性，提升塞防科技综合竞争力，公司拟对塞防科技实施员工持股计划，引入公司管理层及塞防科技核心骨干持股，以支撑公司战略落地，保障长期可持续发展。第一次股权转让时（2024年3月）受让方中，道通科技管理层及塞防科技核心骨干持股的具体情况如下：

受让方	受让比例	其中：道通科技管理层对应的受让比例	其中：塞防科技核心骨干对应的受让比例
道合通瞭	19.00%	8.00%	11.00%
道合通望	10.00%	9.40%	0.60%
道合通星	10.00%	7.20%	2.80%
李红京	9.00%	9.00%	-
农颖斌	1.00%	1.00%	-
小计	49.00%	34.60%	14.40%

第二次股权转让主要是为优化公司资产结构，降低贸易摩擦等经营风险，保护中小股东利益，将其剥离出上市公司。第一次股权转让的股东大会审议时点（2022年9月）与第二次股权转让的股东大会审议时点（2024年4月）相隔超过一年，且第二次转让系因外部环境变化而做出的安排，并非在筹划第一次交易时就已预设的交易安排。两次交易在股东大会审议、交易谈判、协议签署等环节均相互独立，不存在互为前提或相互制约的情形。第一次转让与后续转让两者为独立决策，彼此之间互不影响。因此不符合上述第(1)点。

公司两次转让股权是基于不同的商业目的进行的独立决策，两者达成的商业结果也不一样。第一次转让49.00%股权的主要目的在于充分调动管理层积极性，支持塞防科技的长期业务发展；第二次转让5%股权则是为应对外部环境变化，通过降低持股比例实现出表，以降低上市公司贸易摩擦等经营风险。两项交易所服务的商业目标存在本质差异，并非共同服务于同一项商业安排。因此不符合上述第(2)点。

49.00%股权转让与5.00%股权转让在交易条件、审批流程及交割安排上均各自独立，任一笔交易是否完成均不对另一笔交易构成实质性约束。即使其中一笔交易未能如期实施，另一笔交易仍可单独推进并执行，两者在商业和法律层面均不互为前提。因此不符合上述第(3)点。

两次股权转让均基于独立评估与市场化定价，转让价格公允，能够分别实现其对应的商业目的，两次交易单独考量均具有合理的经济与商业逻辑，不存在“必须打包实施才具有经济性”的情形。因此不符合上述第(4)点。

综上，两次转让股权的行为不构成“一揽子交易”。

2、假设两次交易属于一揽子交易，对财务报表的影响

假设两次交易属于一揽子交易，根据《企业会计准则解释第5号》的规定，处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，应当将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中应当确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

第一次转让49.00%的股权产生的投资收益=(第一次交易的对价-处置投资对应的享有该子公司净资产份额= 6,002.50 -(-2,931.81)= 8,934.31万元。该部分投资收益计入其他综合收益。

第二次转让5.00%的股权产生的投资收益=处置股权取得的对价+剩余股权公允价值-按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产=630.00+5,796.00-(-3,448.23)=9,874.23万元。并将第一次转让计入其他综合收益的投资收益转入投资收益，两项投资收益合计18,808.55万元。

若按一揽子交易处理，净利润将比当前的实际情况高8,934.31万元，占2024年度净利润的15.94%，主要为第一次股权转让所产生的收益，倘若采用一揽子交易，该部分的收益将会计入上市公司投资收益，实际情况为非一揽子交易，第一次股权转让时公司并未丧失控制权，因此其产生的投资收益计入资本公积，不影响公司净利润。

综上，公司对两次股权转让的会计处理，完全是基于交易实质及企业会计准则规定做出的独立判断，两次转让股权的行为不构成“一揽子交易”，具有商业合理性，符合企业会计准则的规定。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师和持续督导机构履行了以下核查程序：

1、年审会计师核查程序

（1）获取公司历次处置塞防科技的协议、董事会决议、工商变更资料、款项支付凭证等全套原始资料，梳理历次股权转让交易背景、交易条款；取得李红京、农颖斌、赵冠捷等人提供的出资前后1个月的资金流水及其出具的说明、公司出具的说明；获取道合通瞭、道合通望、道合通星、农颖斌交纳的违约金银行回单；

（2）获取公司对塞防科技股权投资初始投资成本明细、历次增资/投资入账凭证，确认每笔投资原值、入账成本准确完整，针对历次股权转让，重新测算投资收益，确认账面确认的投资收益金额、确认时点与重新测算结果一致；

（3）获取资产评估师出具的评估报告，并评价资产评估师的专业胜任能力，复核主要的评估方法、参数设定等；

（4）查阅《企业会计准则第33号——合并财务报表》的规定，并结合公司对塞防科技两次转让的商业目的和理由，判断两次转让股权的行为是否构成“一揽子交易”。

2、持续督导机构核查程序

（1）获取公司历次处置塞防科技的协议、董事会决议、工商变更资料、款项支付凭证等全套原始资料，梳理历次股权转让交易背景、交易条款；

（2）取得李红京、农颖斌、赵冠捷等人提供的出资前后1个月的收入端资金流水及其出具的说明、公司出具的说明；取得道合通瞭、道合通望、道合通星、农颖斌交纳的违约金银行回单；

（3）获取公司对塞防科技股权投资初始投资成本明细、历次增资/投资入账凭证，确认每笔投资原值、入账成本准确完整，针对历次股权转让，重新测算投资收益，确认账面确认的投资收益金额、确认时点与重新测算结果一致；

（4）获取资产评估师出具的评估报告，并评价资产评估师的专业胜任能力，复核主要的评估方法、参数设定等；

（5）查阅《企业会计准则第33号——合并财务报表》的规定，并结合公司对塞防科技两次转让的商业目的和理由，判断两次转让股权的行为是否构成“一揽子交易”。

（二）核查意见

1、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）公司历次股权转让的会计处理符合企业会计准则的规定，投资收益计算准确；

（2）相关方在历次股权转让过程中，除赵冠捷曾于2024年2-3月向林中山提供个人借款用于支付第一次塞防科技股权转让款外，不存在其他公司或关联方为其提供借款、担保等财务资助的情形；

（3）公司在《补充协议》规定期限内，全额收到股权转让款；逾期违约金均已交纳；

（4）行政监管措施认定的关联方资金占用已全部归还；

（5）公司第一次转让49.00%股权及第二次转让5.00%的股权，采用不同基准日评估值进行定价具有商业合理性；

（6）公司两次转让塞防科技股权的行为不构成“一揽子交易”。

2、持续督导机构核查意见

经核查，持续督导机构认为：

（1）公司已根据要求列示历次股权转让的相关信息，投资收益及详细计算过程准确；

（2）相关方在历次股权转让过程中，除赵冠捷先生曾于2024年2-3月向林中山先生提供个人借款用于支付第一次塞防科技股权转让款外，不存在其他公司或关联方为其提供借款、担保等财务资助的情形；

（3）公司已向上述受让方收取违约金；

（4）根据公司的说明，行政监管措施认定的关联方资金占用已全部归还；

（5）公司第一次转让49%股权及第二次转让5%股权，采用不同基准日评估值进行定价具有商业合理性；

（6）公司两次转让塞防科技股权的行为不构成“一揽子交易”。

问题2：关于境外收入情况

2023-2025年，公司境外收入分别为31.41亿元、37.90亿元、46.57亿元，占营业收入比例均高于96%；2025年境外毛利率57%，高于境内毛利率19.65个百分点。公司产品以出口为主，其中对北美市场收入占比超过50%。

请公司：（1）分国家列示近三年境外收入金额、占比、毛利率及销售方式，并说明境内外毛利率差异的主要原因及合理性；（2）结合海外业务生产销售模式、主要控制节点、对应凭证、订单转化周期，说明境外收入确认条件是否与境内存在差异；（3）量化分析美国加征关税等贸易政策变化对公司出口业务的具体影响，并说明你公司已采取及拟采取的应对措施；（4）列示外销收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额的对比情况，说明海外收入与第三方数据是否匹配。

请年审会计师说明对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，所履行的替代性程序及其有效性。

回复：

一、公司说明

（一）分国家列示近三年境外收入金额、占比、毛利率及销售方式，并说明境内外毛利率差异的主要原因及合理性

1、境外主要地区收入金额、占比、毛利率及销售方式

公司2023年-2025年境外主要国家收入金额、占比、毛利率及销售方式具体情况如下：

（1）2025年度

单位：人民币万元

地区	销售额	销售额占比(%)	毛利率(%)	销售方式
境外收入	465,670.51	97.56	57.07	经销、直销
其中：北美地区	253,195.62	53.05	62.71	经销、直销
欧洲地区	90,855.93	19.03	54.76	经销、直销
其他地区	121,618.96	25.48	47.06	经销、直销
境内收入	11,646.35	2.44	37.43	经销、直销
合计	477,316.86	100.00	56.59	

（2）2024年度

单位：人民币万元

地区	销售额	销售额占比(%)	毛利率(%)	销售方式
境外收入	378,978.82	97.55	55.94	经销、直销
其中：北美地区	197,212.68	50.76	62.51	经销、直销
欧洲地区	78,170.65	20.12	53.22	经销、直销
其他地区	103,595.49	26.67	45.48	经销、直销
境内收入	9,518.63	2.45	35.00	经销、直销
合计	388,497.45	100.00	55.43	

（3）2023年度

单位：人民币万元

地区	销售额	销售额占比(%)	毛利率(%)	销售方式
境外收入	314,071.64	97.67	56.10	经销、直销
其中：北美地区	168,702.54	52.46	61.98	经销、直销
欧洲地区	53,505.30	16.64	52.30	经销、直销
其他地区	91,863.80	28.57	47.49	经销、直销
境内收入	7,500.73	2.33	22.82	经销、直销
合计	321,572.37	100.00	55.32	

2、境内外毛利率差异的主要原因及合理性

中国境内新能源及电力设备、汽车综合诊断及检测行业历经多年发展，已形成了完整产业链、长期的深度数据积累和信誉建立，市场价格和成本控制在较低水平，市场竞争激烈，利润水平不如欧美市场，因此公司将发展重点聚焦于境外市场。

相比而言，在境外市场，消费者对价格敏感度更低，更看重产品性能，整体市场需求及价格弹性更高，公司可以在利用中国供应链优势及东南亚劳动力成本优势的同时，享受境外市场更高的产品溢价。公司境外客户以北美地区中大型经销商客户为收入主力，核心客户国际影响力显著，对产品质量、技术标准的要求较为严格，也相应认可更高的溢价。公司凭借深厚的技术积累、全场景解决方案覆盖及AI深度赋能优势，领先优势持续扩大，市场份额稳步提升，综合实力位于全球第一梯队。同时，公司整合中国境内的供应链优势及越南的低劳动力成本优势，使得公司的产品毛利率保持在较高水平。因此，境外销售的毛利率整体高于境内。

综上原因导致公司境外毛利率整体高于境内，两者差异具备合理性。

（二）结合海外业务生产销售模式、主要控制节点、对应凭证、订单转化周期，说明境外收入确认条件是否与境内存在差异

1、公司海外业务的生产销售模式

公司生产按照“以销定产”的模式，通常根据未来数个月各产品的预测销售量按周制定滚动的生产计划，同时根据产能和原材料供应情况合理安排各个产品的生产时间表。营销中心负责组织销售预测评审，并向供应链中心计划部下发产品需求，计划部负责产品的总体的生产计划并负责物料的外协及跟催工作，生产部负责具体生产计划安排，生产进度控制，负责材料、半成品、成品的品质验证，以及生产过程中技术问题解决与技术支持。由于公司产品面向全球销售，公司会结合当地关税、相关优惠政策及法律法规，选择综合成本最低的产地。

公司在中国、越南、美国和墨西哥建立了生产基地，并配备了本地化的生产运营团队。截至2025年12月31日，公司生产基地具体情况如下：

（1）中国深圳生产基地，生产数智车辆诊断产品及智能充电网络产品；

（2）越南海防生产基地，生产数智车辆诊断产品及智能充电网络产品；

（3）美国北卡罗来纳生产基地，生产智能充电网络产品；

（4）墨西哥生产基地，生产数智车辆诊断产品。

公司海外销售业务分两种，一种是境内公司直接对外出口销售。该模式下，境内公司承接海外订单，公司完成产品生产之后，从中国境内仓库经中国海关报关出口，通过海运或空运运送至客户指定地。该种模式整体销售金额较小；另一种是通过海外子公司对外销售。该模式下，海外子公司在当地承接销售订单，由海外子公司将货物通过物流配送至客户指定地点。在销售过程中，通常由公司的各生产基地将货物出口发货给美国和欧洲地区的核心境外子公司，统一管理境外库存，再由境外子公司销售给当地客户。该模式为公司主要的海外销售模式。

2、销售业务的主要控制节点、对应凭证、订单转化周期

公司根据不同模式下销售业务的具体流程、合同约定、各类业务权利义务转移时点的约定、业内通常认定方式、交易约定的背景等要素，确定的销售商品收入确认政策、时点和依据如下：

销售模式	收入确认政策	收入确认时点	对应凭证
境内直接销售	公司履行了合同中的履约义务，客户取得相关商品或服务控制权	产品交付给提货人或承运人后确认收入	出库单、提货人或承运人签收记录
境内向海外出口销售		FOB：产品装运上船（飞机）并取得货运提单时确认收入； EXW：产品交付给提货人或承运人后确认收入	FOB：出库单、报关单、货运提单； EXW：出库单、提货人或承运人签收记录
境外子公司在当地直接销售		将产品交付客户，由其接收确认后确认收入	出库单、物流记录、签收记录

在直接销售的情况下，境内销售和境外子公司直接销售在收入确认时点、对应凭证方面没有重大差异。

公司境内外的订单转化周期没有重大差异，在客户下订单之后一般会在1-8周内完成出库、配送、客户签收并确认收入。

综上，公司境外收入确认条件与境内业务不存在重大差异。

（三）量化分析美国加征关税等贸易政策变化对公司出口业务的具体影响，并说明你公司已采取及拟采取的应对措施

公司自2018年起前瞻性地启动海外工厂的布局，经过多年生产及供应链的布局与深耕，2024年开始销往美国的产品主要由越南工厂供应。2025年4月美国“对等关税”政策至今，公司凭借前瞻性的战略布局和多维度的应对机制，有效消除了美国贸易政策变化对公司出口业务的不利影响。具体情况如下：

业务类别	主要产品	关税情况	已采取的应对措施	实施效果
维修智能终端	诊断平板	享受电子产品零关税豁免	1、产品梳理：产品归类优化，确保适用零关税条款。2、增加安全库存：根据下游需求，加强库存管理，保障热销产品6-9个月安全库存。	无影响
	ADAS标定工具	越南产出口美国，2025年4月-7月起加征关税至12.5%；2025年8-12月加征关税至22.5%	1、销售策略调整：通过优化产品组合等销售策略调整，覆盖关税成本。2、增加安全库存：根据下游需求，加强库存管理，保障热销产品6-9个月安全库存。	已覆盖关税及相关成本，未对公司业务产生影响
	TPMS产品	越南产出口美国，2025年4月-7月起加征关税至10%；2025年8-12月加征关税至20%	1、供应链转移：2025年11月起开始逐步转产至墨西哥工厂。2、销售策略调整：通过优化产品组合等销售策略调整，覆盖关税成本。3、增加安全库存：根据下游需求，加强库存管理，保障热销产品6-9个月安全库存。	已覆盖关税及相关成本，未对公司业务产生影响
能源智能中枢	智能充电桩	越南产出口美国，2025年4月-7月起加征关税至10%；2025年8-12月加征关税至20%	1、销售策略调整：通过优化产品组合等销售策略调整，覆盖关税成本。2、供应链布局：主要由越南工厂供应美国市场，完善美国北卡工厂供应链及生产体系。3、增加安全库存：根据下游需求，加强库存管理，保障热销产品6-9个月安全库存。	已覆盖关税及相关成本，未对公司业务产生影响
AI及软件	诊断软件云服务、充电云平台等	不涉及关税	不适用	无影响

公司将采取以下前瞻性措施进一步巩固和提升应对贸易政策变化的能力：

（1）深化全球化生产基地布局。公司将充分利用墨西哥工厂的区位和政策优势，进一步完善北美市场产供销自闭环，并根据宏观环境、全球产能分配等实际情况，通过全球产能组合布局，提升应对国际贸易政策变化的有效性，确保供应链的灵活性和成本优势。

（2）强化技术创新与产品升级，通过技术创新提升产品附加值和竞争力，使产品在面对政策风险时，具备更强的价格调整空间和客户接受度。持续推动“AI+”战略落地，利用AI技术提升产品智能化水平和用户体验，增强产品的不可替代性和市场粘性。

（3）完善供应链风险管理体系，建立更加灵敏的政策监测和预警机制，提升供应链的抗风险能力；加强与关键供应商的战略合作，确保核心零部件供应的稳定性和成本可控性。

（四）列示外销收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额的对比情况，说明海外收入与第三方数据是否匹配。年审会计师说明对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，所履行的替代性程序及其有效性

1、外销收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额的对比情况

公司的境外收入主要依靠在北美、欧洲的销售公司在境外本地实现销售，部分产品由境外子公司生产并销售，中国境内公司的出口主要是销售产品给境外子公司，因此出口数据和公司的境外收入两者之间不存在直接的匹配性。

境外销售子公司收到的外币会留存在当地根据集团整体的资金规划进行调度，并不定期汇回境内。因此外汇管理局的收汇数据与公司境外收入没有匹配关系。

2、海外收入函证与走访情况

（1）海外收入函证情况：

年审会计师向境外客户进行了函证或执行替代程序，占境外收入的比例为65.15%。选取样本的方法为：1）选取大于集团实际执行重要性水平3,000.00万元以上的客户共7户；2）剩余部分进行抽样函证，同时考虑以下因素：营业收入前20大，集团应收账款前10大，重要组成部分的应收账款前5大。最终确定函证样本71户。具体函证情况如下：

单位：人民币万元

项目	家数	金额/比例(%)
境外主营业务收入	/	465,670.51
发函的收入金额	71	303,375.71
发函金额占收入比例(%)	/	65.15
回函确认的收入金额	43	186,326.49
回函确认金额占收入比例(%)	/	40.01

2024年、2023年度，年审会计师对境外收入的发函比例为62.64%、53.20%，回函确认比例为39.58%、35.84%。

针对所有未回函的项目，年审会计师实施了替代程序，包括：

1）查阅客户的供应商系统，导出交易明细及付款明细等与账面金额进行核对，确认公司相关收入的真实性和准确性；

2）检查销售订单、报关单、提单、签收单等支持性文件，并检查产品金额、客户名称以及收入确认单据上收入确认时点与账面记录是否一致，以确定公司销售收入确认时点、金额、记录是否准确恰当；

3）检查公司银行流水、客户回款凭证，核查公司客户销售回款情况，与财务记录进行核对，检查回款对象是否与客户一致，核实公司资金流及期后回款的真实性。

通过执行替代程序核实的境外客户收入金额为117,049.22万元，占境外客户营业收入比例为25.14%。

针对回函不符的客户函证，我们实施了进一步核查程序，调查不符事项，以确定是否表明存在错报：

1）向公司财务人员、销售人员核实回函差异形成的原因；与客户对账获取客户回函金额对应的明细；

2）获取并核查回函不符函证所对应的销售收入相关支持性单据等。

（2）海外客户走访情况

年审会计师亲自赴境外，对北美地区以及欧洲地区的主要经销商进行实地走访，对经销商业务人员进行访谈，并实地观察经销商的经营状况。走访客户2025年度销售金额82,612.75万元，占公司2025年度境外收入的17.74%。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师履行了以下核查程序：

（1）了解并评价公司关于境内外销售业务模式、相关制度和内部控制制度，并执行控制测试；了解公司境外收入的业务模式，包括销售渠道、物流方式、结算方式、收款方式等；

（2）获取公司收入成本明细表，了解公司开展境外业务情况、区域分布、销售产品类型、销售规模、毛利率等，并分析境内外毛利率差异的主要原因及合理性；

（3）抽样检查与主要客户境外销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、验收单等；

（4）询问公司负责海外业务的相关人员，了解美国加征关税等贸易政策变化对公司出口业务的具体影响以及公司已采取及拟采取的应对措施；

（5）对大额海外客户销售收入进行函证和走访。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率的原因具有合理性；

（2）公司境外收入确认条件与境内不存在重大差异；

（3）为应对美国加征关税等贸易政策变化对公司境外业务的影响，公司已采取了恰当的应对措施，贸易政策变化对公司经营业绩没有重大影响；

（4）我们对海外收入进行了核查，海外收入真实、准确、完整。

问题3：关于经销业务情况

公司维修智能终端业务以经销为主、直销为辅，能源智能中枢业务以直销为主、经销为辅，AI及软件业务亦存在经销模式。

请公司：（1）区分境内外，按业务板块列示近三年经销收入金额、占比、毛利率，并与直销毛利率对比，说明经销与直销毛利率是否存在明显差异；（2）区分境内外，列示2025年经销收入前五大客户的名称、销售内容、销售金额、应收账款余额、期后回款及信用期，说明经销客户是否发生明显变化、是否存在经销商压货或期后退货的情形；（3）说明经销模式下收入确认的具体时点及依据，是否与直销模式收入确认存在明显差异。

请年审会计师说明对经销收入真实性及终端销售核查所执行的审计程序，并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）区分境内外，按业务板块列示近三年经销收入金额、占比、毛利率，并与直销毛利率对比，说明经销与直销毛利率是否存在明显差异

公司直销毛利率高于经销，主要原因一方面直销客户由于没有中间经销商环节，公司省去了商品流通过程中较多的中间环节及渠道利润，公司还需为直销客户提供各类售前、售后、维修等服务，公司可以按照市场零售价进行销售，产品单价高于经销价格。另一方面公司需要激励经销商开拓市场，覆盖销售渠道，需要让利给经销商，因此给予经销商较低的出厂价。

公司近三年维修智能终端业务经销收入金额、占比、毛利率情况如下：

单位：人民币万元

年度	区域	经销收入	占比(%)	经销毛利率(%)	直销收入	占比(%)	直销毛利率(%)
2025年	境内	10,932.27	3.64	33.63	-	-	-
	境外	289,213.95	96.36	56.32	937.95	100.00	67.70
	合计	300,146.22	100.00	55.50	937.95	100.00	67.70
2024年	境内	9,516.10	3.71	35.01	-	-	-
	境外	246,748.97	96.29	54.61	978.27	100.00	62.56
	合计	256,265.06	100.00	53.88	978.27	100.00	62.56
2023年	境内	7,379.40	3.24	22.76	13.53	1.32	35.98
	境外	220,622.12	96.76	54.91	1,007.87	98.68	65.80
	合计	228,001.52	100.00	53.87	1,021.40	100.00	65.41

公司维修智能终端业务以经销为主、直销为辅，销售绝大部分为境外收入，境外销售中直销销售主要系销售给部分终端自用客户。

公司近三年能源智能中枢业务经销收入金额、占比、毛利率情况如下：

单位：人民币万元

年度	区域	经销收入	占比(%)	经销毛利率(%)	直销收入	占比(%)	直销毛利率(%)
2025年	境内	-	-	-	11.01	0.02	26.62
	境外	54,554.79	100.00	37.54	69,625.86	99.98	43.86
	合计	54,554.79	100.00	37.54	69,636.87	100.00	43.86
2024年	境内	1.73	0.00	1.26	-	-	-
	境外	36,609.41	100.00	29.15	50,058.92	100.00	43.20
	合计	36,611.14	100.00	29.15	50,058.92	100.00	43.20
2023年	境内	7.04	0.02	2.44	100.78	0.36	26.37
	境外	28,349.55	99.98	31.33	28,195.32	99.64	36.02
	合计	28,356.59	100.00	31.32	28,296.10	100.00	35.99

能源智能中枢业务以直销为主、经销为辅，销售绝大部分为境外收入，境内销售仅为偶发的对部分旧品、次品的零星销售，因此毛利率较低，不具有可比性。境外销售直销的毛利率基本高于经销，与公司的业务开展情况相符。

综上，公司直销毛利率高于经销具有合理的商业合理性，与公司实际业务开展情况相符。

（二）区分境内外，列示2025年经销收入前五大客户的名称、销售内容、销售金额、应收账款余额、期后回款及信用期，说明经销客户是否发生明显变化、是否存在经销商压货或期后退货的情形

1、2025年经销收入前五大客户的名称、销售内容、销售金额、应收账款余额、期后回款及信用期

公司境内经销收入前五大客户的情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	销售内容	销售金额	2025年末应收余额	期后回款/结算	信用期	2025年末合同负债余额
客户1	汽车诊断产品、TPMS产品、其他材料	643.25	-	-	30天	221.51
客户2	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品	590.94	-	-	30天	167.90
客户3	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、其他材料	508.23	-	-	30天	94.87
客户4	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、其他材料	504.46	-	-	60天	66.89
客户5	汽车诊断产品、TPMS产品、其他材料	438.06	-	-	30天	169.82

公司对境内经销商一般要求预付一定比例货款之后再提货，剩余款项在信用期内支付。期末上述经销商没有应收账款均为预收款项，列示在合同负债科目。

公司境外经销收入前五大客户的情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	销售内容	销售金额	2025年末应收余额	期后回款金额[注]	期后回款率(%)	信用期
客户6	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件	34,519.03	13,602.72	13,517.43	99.37	30天或60天或90天
客户7	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件	29,685.60	6,536.00	6,536.00	100.00	180天
客户8	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件	28,498.93	5,749.11	5,749.11	100.00	30天或60天
客户9	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件	17,592.52	4,675.82	4,675.82	100.00	120天
客户10	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件	14,721.08	5,059.33	5,059.33	100.00	364天

[注]期后数据截至2026年5月31日

公司前五大经销商的销售均为境外销售，相比2024年，公司前五大经销客户未发生变化。客户6是一家从事跨境电商业务的中国公司，为公司的电商经销商，其主要借助Amazon（亚马逊）、eBay等第三方电商平台，从事跨境电商业务，主要收入来自欧美地区，因此公司将其收入归类为境外收入。

2、合理推断不存在公司经销商压货的情形

公司的经销模式均为买断式经销，销售模式未发生重大变化。以下将从经销商的特点、销售收入、期后回款、公司各季度销售变动、期后销售收入及退货等方面来合理推断2025年度不存在经销商压货的情形。

（1）主要经销商特点

报告期内，公司经销商可以分为大型连锁零售商、一般经销商以及电商经销商，各类经销商的特点如下：

名称	代表经销商	主要特点
大型连锁零售商	客户7、客户10等	·一般具有数百家以上连锁零售店 ·经营规模大、历史悠久 ·向终端用户销售 ·主要集中在北美市场
一般经销商	客户11、客户12等	·面向区域市场 ·具有相对固定的销售渠道 ·主要向下游经销商批发 ·美国的经销商一般规模较大，历史较久，部分北美仓储式批发商也归入此类，部分为世界500强企业
电商经销商	客户6、客户8等	·借助Amazon（亚马逊）、eBay等第三方电商平台 ·向终端用户销售

从上述经销商的主要特点看，其配合公司压货的可能性很低。

（2）主要经销商收入、期末应收余额及期后回款情况

2025年末公司前五大经销商应收账款期后回款良好，前五大经销商的期后回款率为99.76%。

（3）公司季度收入变动情况

公司各季度销售收入情况如下：

单位：人民币万元

季度	2025年		2024年	
	收入	占比(%)	收入	占比(%)
第一季度	109,377.95	22.63	86,322.76	21.95
第二季度	125,166.01	25.90	97,851.72	24.88
第三季度	115,098.59	23.82	96,240.81	24.47
第四季度	133,632.63	27.65	112,810.35	28.70
合计	483,275.19	100.00	393,225.64	100.00

从上表可见公司各季度的销售均较为平稳，第四季度销售占比较高主要系第四季度为传统的销售旺季，下游客户通常在销售旺季前备货，不存在期末经销商压货的情况。

公司期后退货金额191.68万元，退货金额较小，不存在期末压货后再退货的情形。

（4）期后销售收入的增长情况

公司2026年第一季度实现销售收入129,919.79万元，与2025年第四季度相比保持稳定，较2025年同期增长18.78%。

综上所述，结合经销商性质、业务情况、期后回款、公司各季度销售变动、期后销售、期后退换货等情况，公司合理推断不存在经销商压货的情形，收入确认金额准确。

（三）说明经销模式下收入确认的具体时点及依据，是否与直销模式收入确认存在明显差异

公司的收入确认主要分为两类，其中销售商品为在某一时点履行的履约义务，在公司已根据合同约定将产品交付给购货方或购货方指定货代、由客户确认接收产品或完成报关离港并取得提单，在客户取得相关商品的控制权时确认收入；软件云服务为在某一时段内履行的履约义务，根据已提供服务的时间占约定服务期间的比例确定履约进度，并按履约进度确认收入。

公司对于经销和直销客户采用相同的收入确认方式，公司经销模式和直销模式收入确认不存在差异。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

年审会计师核查程序：

（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）检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

（3）分析不同销售方式、不同业务板块近三年收入金额、占比、毛利率变动情况、差异及原因；

（4）分析经销客户变动情况，检查经销收入前五大客户信用期及期后回款情况；获取资产负债表日后的销售退回记录，检查经销商期后退货的情形及原因；

（5）结合应收账款函证，选取项目向主要客户函证本期销售额和应收款项；对境外重要经销进行走访，核实销售真实性；

（6）了解公司经销商性质、业务情况，分析经销商的期后回款、各季度销售变动、期后销售、期后退货等情况，合理论证公司不存在经销商囤压货的情形。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）公司直销毛利率高于经销，符合公司业务开展状况，具有商业合理性；

（2）公司前五大经销商客户未发生变化，不存在经销商压货的情形，收入确认金额准确；

（3）公司经销模式与直销模式，收入确认政策没有重大差异。

问题4：关于关联交易情况

2023-2025年，公司对关联方智能航空的关联收入分别为80.32万元、41.42万元、687.46万元；关联应收账款期末余额分别为531.00万元、295.69万元、702.64万元，占当期关联收入的661%、1380%、102%。

请公司：（1）列示近三年关联销售金额、占同类交易比例、关联应收账款期末余额及期后回款情况，说明关联交易定价与非关联第三方同类交易价格是否存在差异。如存在差异，请分析原因及公允性；（2）说明关联应收账款占关联收入比例异常偏高的原因，是否存在变相资金占用或信用政策显著放宽的情形；（3）结合当前公司新业务布局及开展情况，分析未来关联交易可能变动趋势，是否可能存在违反IPO期间关联交易相关承诺的风险。

回复：

一、公司说明

（一）列示近三年关联销售金额、占同类交易比例、关联应收账款期末余额及期后回款情况，说明关联交易定价与非关联第三方同类交易价格是否存在差异。如存在差异，请分析原因及公允性

1、关联方交易情况

公司近三年向关联方销售情况如下：

单位：人民币万元

关联方	关联交易内容	2025年销售金额	2025年同类交易占比(%)	2024年销售金额	2024年同类交易占比(%)	2023年销售金额	2023年同类交易占比(%)
深圳市道通智能航空技术股份有限公司（以下简称智能航空）	技术服务费	660.38	100.00	-	-	-	-
智能航空	展会服务	27.09	100.00	-	-	-	-
智能航空	PCBA产品	-	-	41.42	14.11	80.32	32.48
合计	--	687.46	--	41.42	--	80.32	--

公司近三年关联方应收账款情况如下：

单位：人民币万元

关联方	2025年余额	2024年余额	2023年余额
智能航空	702.64	295.69	531.00
合计	702.64	295.69	531.00

截至2026年5月31日，上述关联方应收账款已全部收回。2023年智能航空应收账款余额较2023年的销售额高，主要系以前年度销售款未支付而形成的应收账款余额。2023年应收智能航空款项的账龄情况如下：

单位：人民币万元

账龄	金额
1年以内	-
1-2年	467.20
2年以上	63.80
合计	531.00

2、关联交易价格的公允性

2023-2024年公司向关联方销售PCBA产品为通用产品，与智能航空从供应商外采的PCBA加工产品不存在显著差异，关联交易定价与非关联第三方同类交易价格不存在明显差别。

2025年智能航空委托公司提供数据采集训练平台解决方案，该业务属于基于公司自研底层技术架构定制化开发的垂类工业AI软件解决方案，无公开同质标准化产品市场价格。公司按照成本加成法定价，按60%预估毛利率进行成本加成，公司相关数据参考国内专注垂类AI软件、私有化数据治理平台的上市公司业务的毛利率数据（具体情况请见下表），结合产品技术价值与项目实际情况，定价以同类解决方案公开数据为依据，与非关联第三方同类交易价格不存在显著差异。

参考公司	业务介绍	2025年业务毛利率
奥普特（688686）	工业机器视觉算法软件、AI缺陷检测平台，提供数据采集、模型训练、产线私有化部署一体化解决方案，深耕汽车工业场景，底层算法完全自研	60.85%
易思维（688816）	聚焦汽车制造领域机器视觉AI系统，自研底层算法与数据闭环平台，为车企提供定制化数据采集与模型迭代服务	61.82%

（二）说明关联应收账款占关联收入比例异常偏高的原因，是否存在变相资金占用或信用政策显著放宽的情形

关联交易发生于2025年9月，从而导致期末关联交易应收账款占关联收入比例偏高。关联应收账款系正常商业活动交易产生，存在真实交易背景，交易价格公允，期后已全部回款。截至本公告披露日，关联方不存在变相资金占用或信用政策显著放宽的情形。

（三）结合当前公司新业务布局及开展情况，分析未来关联交易可能变动趋势，是否可能存在违反IPO期间关联交易相关承诺的风险

公司于2024年11月成立全资子公司深圳市道和通泰机器人有限公司（以下简称“道和通泰”），专注于具身智能与AI平台解决方案的研发与应用，可适配能源、交通、园区等多场景，核心为“具身智能体+AI应用平台”架构：具身智能体作为物理载体，具备自主导航、多场景适配能力；AI应用平台（Hub、AIP、数据平台）实现智能体管理、低代码开发、数据全生命周期管理等功能，形成“硬件执行+平台赋能”闭环。2025年，公司具身智能集群业务实现营业收入660万元。2026年起，该业务已实现在多样化应用场景的订单落地和项目交付，2026年1-3月，公司具身智能集群业务实现营业收入22万元，销售内容主要包括无人机及相关飞控平台软件等，截至本公告披露日，该业务在手订单1,680万元（不含税）。

鉴于关联公司智能航空、塞防科技在无人设备、反无设备领域拥有硬件端口及应用场景等优势，将在其硬件产品上搭载并推广道和通泰的具身智能AI连接平台；公司也将根据具体的客户需求，采购智能航空、塞防科技的无人设备、反无设备，为下游客户提供完整的具身智能集群解决方案。因此，预计公司未来向智能航空、塞防科技销售商品/提供劳务、采购商品/接受劳务的交易金额均将有所增加。

上述关联交易是公司业务发展及生产经营的正常所需，有利于加强道和通泰Hub平台及AIP智能引擎的适应性和成熟度，推进公司端到端具身智能集群解决方案在多元化应用场景的迭代开发与深度应用，对公司经营业绩有正向作用，符合公司和全体股东的利益，具有一定的必要性。关联交易根据自愿、平等、互惠互利的原则进行。公司与关联方交易价格的制定将遵循公平、自愿原则，以市场价格为依据，与市场销售或购买同类产品的价格不存在明显差异。

IPO期间，公司控股股东、实际控制人李红京出具了《关于关联交易的声明与承诺》，具体承诺如下：

1、道通科技与本人及本人控制的其他企业之间不存在对道通科技构成严重影响独立性或显失公平的关联交易。

2、在本人作为道通科技的实际控制人期间，本人及本人控制的其他企业将尽量减少与道通科技及其子公司的关联交易。

3、对于不可避免的或有合理原因而发生的关联交易，本人及本人控制的其他企业将遵循公平合理、价格公允的原则，与道通科技或其子公司依法签订协议，履行合法程序，并将按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律、法规、规范性文件以及《深圳市道通科技股份有限公司章程》等有关规定履行信息披露义务和办理有关报批事宜，本人保证不通过关联交易损害道通科技及其无关联关系股东的合法权益。

4、如违反上述承诺，本人愿意承担由此给道通科技造成的全部损失。

5、上述承诺在本人作为道通科技实际控制人期间持续有效。

上述关联交易是公司业务发展及生产经营的正常所需，对公司经营业绩有正向作用，符合公司和全体股东的利益，具有一定的必要性。公司与关联方交易价格的制定将遵循公平、自愿原则，以市场价格为依据并履行相应的审议程序。综上，公司不存在违反IPO期间关联交易相关承诺的风险。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、年审会计师核查程序

（1）获取公司主要关联交易协议及向关联方销售的明细表，核查关联交易的具体内容、金额，分析报告期内结算金额与销售产品数量、价格的匹配性，以及应收关联方款项形成原因；

（2）取得并核查公司的关联交易协议，核查定价条款，并与非关联方定价条款进行比对，核查公司关联交易的定价原则及定价公允性；

（3）获取关联应收款项期后回款情况；

（4）访谈公司管理层，了解公司新业务布局及开展情况、未来关联交易可能的变动趋势。

2、持续督导机构关于是否违反IPO期间关联交易相关承诺的核查程序

（1）查阅IPO期间相关主体出具的承诺函及公开披露文件；

（2）了解公司当前新业务布局及开展情况及未来关联交易可能变动趋势。

（二）核查意见

1、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）公司向关联方提供商品或服务具有商业实质，相关交易的定价原则系参考市场价格并经双方协商一致，定价公允；

（2）关联应收账款期后全部回款，不存在通过关联交易变相占用公司资金的情形；

2、持续督导机构关于是否违反IPO期间关联交易相关承诺的核查意见

经核查，持续督导机构认为：

上述关联交易是公司业务发展及生产经营的正常所需，对公司经营业绩有正向作用，符合公司和全体股东的利益，具有一定的必要性。公司与关联方交易价格的制定将遵循公平、自愿原则，以市场价格为依据并履行相应的审议程序。综上，公司不存在违反IPO期间关联交易相关承诺的风险。

问题5：关于应收账款及保理终止确认情况

2023-2025年末，公司应收账款账面余额分别为7.05亿元、8.67亿元、11.38亿元，持续增长。同期通过金融资产转移而终止确认的应收账款金额分别为2.79亿元、3.21亿元、3.98亿元。

请公司：（1）列示近三年应收账款前五大客户名称、报告期内对其销售收入、期末应收账款余额、占比及变动情况，结合信用政策、客户回款周期变化、应收账款逾期金额及占比、期后回款情况，说明主要逾期客户情况及形成原因；（2）列示近三年应收账款保理的发生额、终止确认金额、利得金额，并说明保理业务是否存在追索权、回购义务或兜底安排；（3）列示近三年保理对应的应收账款明细，应包含客户名称、金额、账龄、逾期情况等，说明保理业务是否具备商业实质；

回复：

一、公司说明

（一）列示近三年应收账款前五大客户名称、报告期内对其销售收入、期末应收账款余额、占比及变动情况，结合信用政策、客户回款周期变化、应收账款逾期金额及占比、期后回款情况，说明主要逾期客户情况及形成原因

1、近三年应收账款前五大客户销售收入、期末应收账款、信用政策和逾期情况如下：

（1）2025年

单位：人民币万元

客户名称	销售收入	期末应收账款余额	期末应收账款占比(%)	期后回款金额[注1]	期后回款率(%)
客户6	34,519.03	13,602.72	10.72	13,517.43	99.37
客户13	8,852.62	7,356.37	5.80	4,653.19	63.25
客户7	29,685.60	6,536.00	5.15	6,536.00	100.00
客户8	28,498.93	5,749.11	4.53	5,749.11	100.00
客户10	14,721.08	5,059.33	3.99	5,059.33	100.00
小计	116,277.26	38,303.53	30.19	35,515.06	92.72

[注1]期后数据截至2026年5月31日

（下转C26版）