

**关于苏州思科赛德电子科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌同时定向发行
申请文件的审核问询函的回复**

主办券商



国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

关于苏州思科赛德电子科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌同时定向发行申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

国泰君安证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）及苏州思科赛德电子科技股份有限公司（以下简称“公司”“思科赛德”或“申请挂牌公司”）于 2023 年 10 月 12 日收到由贵司出具的《关于苏州思科赛德电子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌同时定向发行申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，思科赛德、主办券商、北京市康达（深圳）律师事务所（以下简称“律师”）、众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对问询函认真研究、及时补充调查，对问询函所列问题进行逐项落实，具体回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《苏州思科赛德电子科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）一致。涉及公开转让说明书补充披露或修改的内容已在公开转让说明书中以楷体加粗方式列示。

本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本回复中部分合计数与各单项数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异系由四舍五入造成。

目 录

目 录.....	2
1.关于独立性	3
2.关于业务模式及生产经营合规性	38
3.关于历史沿革	69
4.关于定向发行	80
5.关于销售与收入	88
6.关于期间费用	120
7.关于存货	137
8.其他事项	147

1. 关于独立性

(1) 为规范同业竞争、关联交易，公司向控股股东深圳思科采购固定资产、存货、知识产权，原深圳思科员工离职后可进入子公司深圳瑞德工作；(2) 报告期内，公司向深圳思科拆入资金，公司存在应收深圳思科货款；(3) 报告期深圳思科为公司主要客户和供应商；(4) 公司部分专利、著作权、商标取得方式为受让取得。

请公司：(1) 说明公司作为申请挂牌主体的原因及合理性，深圳思科是否存在大额债务、股权纠纷、重大违法违规行为；(2) 说明资产重组的交易背景、内部审议程序、交易价格，定价依据及公允性，收购协议中关于人员、资产、业务等资源要素转移的主要内容及具体流程，相关资产的权属清晰性、权属交付及人员安置、业务整合情况，是否存在争议或潜在纠纷，不构成业务合并的依据及其充分性，资产重组对公司生产经营的影响；深圳思科是否仍可能从事原业务，同业竞争规范措施的彻底性、有效性；(3) 说明公司向深圳思科拆入资金的必要性，是否约定利息，如未约定，按照同期银行借款利率测算应计提的利息金额及影响；应收深圳思科的货款是否属于资金占用，如属于，请说明整改规范情况、公司财务规范性及内部控制制度的健全、有效性；(4) 补充披露报告期公司向关联方深圳思科采购和销售的背景、原因和必要性、具体内容、定价政策及依据，对比公司向无关联第三方采购、销售同类产品价格、市场价格等，说明公司关联采购、销售定价的公允性，是否存在关联方代为承担成本费用、向关联方输送利益或虚增业绩的情形，关联采购和销售是否真实；(5) 说明继受取得相关知识产权的具体情况，包括但不限于背景原因、出让方、转让金额及定价公允性、协议签署时间、转让手续办理情况，是否存在权属瑕疵，出让方与公司是否存在关联关系，继受取得的知识产权与公司业务的关系、在公司生产经营中的使用情况、对公司收入和利润的影响，转让过程是否存在利益输送或特殊利益安排；(6) 结合前述情况，说明公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的关系及分开情况，是否存在混同、交叉使用等情形，公司是否对关联方存在重大依赖，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，结合公司竞争优势、业务稳定性及可持续性，说明公司是否具备独立面向市场能力和持续经营能力，

是否具备独立性。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（3）、（5）至（6），并就公司是否符合《挂牌规则》第十九条相关规定发表明确意见。

请主办券商、申报会计师核查上述事项（3）至（4），并发表明确意见。

回复：

一、说明公司作为申请挂牌主体的原因及合理性，深圳思科是否存在大额债务、股权纠纷、重大违法违规行为

（一）说明公司作为申请挂牌主体的原因及合理性

为更好地服务长三角地区客户，发掘潜在业务机会，2013 年 12 月思科赛德前身思科有限在苏州设立。公司为在苏州取得建设用地，建立生产基地以保证产品交付能力，2014 年思科有限与苏州吴中经济技术开发区管理委员会签订《协议书》，约定未来的上市主体需保证位于吴中经济技术开发区内。

随着公司主要下游客户如汇川技术、英威腾等在苏州地区的工厂订单需求逐步稳定，以及长三角地区新能源产业的发展，对接线端子的需求持续增长，经公司实际控制人审慎分析，综合考虑后决定以思科赛德作为申请挂牌主体。

综上所述，将思科赛德作为申请挂牌主体一方面系公司为履行与地方政府签署的相关协议，另一方面系为更好地贴近市场，响应客户需求，发掘业务机会，因此具备合理性。

（二）深圳思科是否存在大额债务、股权纠纷、重大违法违规行为

1、深圳思科不存在大额债务

报告期末，公司控股股东深圳思科的负债总额为 1,509.54 万元，主要由应付账款、预收款项、应交税费及其他应付款组成，上述负债均为深圳思科经营活动中形成，并且债权人众多，单笔债务金额较小，不存在向单一债权人借入大量债务的情形。

报告期末，深圳思科的偿债能力财务指标情况如下表所示：

项目	2023 年 3 月 31 日
资产负债率	22.92%
流动比率（倍）	1.66
速动比率（倍）	1.62
利息支出（万元）	0.00
利息保障倍数（倍）	不适用

注 1：资产负债率=（负债总额/资产总额）×100%；

注 2：流动比率=流动资产/流动负债；

注 3：速动比率=（流动资产-存货）/流动负债；

注 4：因深圳思科在 2023 年 1-3 月不存在利息支出，故不适用利息保障倍数指标。

报告期末，深圳思科资产负债率为 22.92%，负债规模合理；其不存在有息负债，故无利息支出；深圳思科具备良好的偿债能力。

根据深圳思科的信用报告、企查查、中国裁判文书网等公开渠道查询结果，深圳思科报告期内不存在因大额债务到期无法清偿而被提起诉讼或被列为失信联合惩戒对象的情形。

截至 2023 年 9 月 30 日，深圳思科的负债总额为 44.42 万元，其中应付职工薪酬 1.01 万元，其余 43.40 万元系因租赁经营场所形成的租赁负债；除此之外不存在其他负债情况。深圳思科停止从事接线端子相关业务后，相关负债已逐步清偿完毕。

综上所述，深圳思科不存在大额债务的情形。

2、深圳思科不存在股权纠纷

深圳思科于 2005 年 8 月 5 日在深圳设立，自设立以来共经历 1 次增资及 4 次股权转让。根据深圳思科自设立以来的工商内档及股东会决议，其历次股权变动均经时任全体股东同意并作出决议，相关增资款项或股权转让款项均已支付；深圳思科现有全体股东亦作出说明其拥有的股权不存在权属纠纷，不存在诉讼、仲裁。

3、深圳思科不存在重大违法违规行为

根据深圳思科于 2023 年 7 月 18 日取得的《信用报告》，报告期内，深圳思科在安全生产、市场监管、基本建设投资、人力资源社会保障等领域均未受到相关主管部门的行政处罚；根据国家税务总局深圳市光明区税务局出具的

《税务违法记录证明》，报告期内，深圳思科亦不存在重大税务违法记录。

根据中国市场监管行政处罚文书网、中国裁判文书网等公开渠道查询结果，报告期内深圳思科不存在受到相关主管部门行政处罚的情形，亦不存在因生产经营活动产生纠纷而涉及重大未决诉讼的情形。

此外，深圳思科作为申请挂牌公司的控股股东已出具声明：

“1.本公司最近二年内不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

2.截至本声明与承诺出具之日，本公司不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚。本公司最近二年内不存在受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查，且尚未有明确结论意见等情形。

3.本公司最近二年内不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券，或者有关违法行为虽然发生在二年前，但目前仍处于持续状态的情形；最近二年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为；不存在最近 24 个月内违反工商、税收、环保、海关以及其他法律、行政法规，受到行政处罚且情节严重的情形。

4.截至本声明与承诺出具之日，本公司不存在被列为失信联合惩戒对象且尚未消除的情形。”

综上所述，深圳思科的债务主要系因自身经营而形成的经营性负债，且至本回复出具之日已基本清偿完毕，不存在大额负债的情形；深圳思科的股权权属清晰，不存在股权纠纷；报告期内，深圳思科不存在重大违法违规行为。

二、说明资产重组的交易背景、内部审议程序、交易价格，定价依据及公允性，收购协议中关于人员、资产、业务等资源要素转移的主要内容及具体流程，相关资产的权属清晰性、权属交付及人员安置、业务整合情况，是否存在争议或潜在纠纷，不构成业务合并的依据及其充分性，资产重组对公司生产经营的影响；深圳思科是否仍可能从事原业务，同业竞争规范措施的彻底性、有效性

（一）说明资产重组的交易背景、内部审议程序、交易价格，定价依据及公允性

1、资产重组的交易背景

经公司实际控制人审慎分析，决定以思科赛德作为申请挂牌主体后，为了解决公司与控股股东深圳思科的同业竞争，减少关联交易，深圳思科自 2021 年 9 月起，逐步停止接收、签署新增合同订单，缩减接线端子业务规模；至 2022 年 4 月末，深圳思科接线端子相关业务已全面停止。为最大程度利用深圳思科原有资源，对思科赛德的生产经营活动形成有效补充，公司于 2022 年 7 月 10 日与深圳思科签订了《资产收购协议》，于 2022 年 9 月 30 日完成了对控股股东深圳思科拥有的与接线端子业务相关资产的收购。

2、内部审议程序

2022 年 6 月 20 日，深圳思科召开股东会并作出决议，全体股东一致同意向思科有限出售与接线端子业务相关的固定资产、存货及知识产权；同日，思科有限作出股东决定，同意公司购买控股股东深圳思科拥有的部分固定资产、存货、知识产权。截至 2022 年 6 月 20 日，思科有限为深圳思科全资子公司，因深圳思科系思科有限的唯一股东，故免于回避表决。2022 年 7 月 10 日，思科有限与深圳思科签订了《资产收购协议》《专利权转让合同》《软件著作权转让合同》《作品著作权转让合同》。

3、交易价格，定价依据及公允性

根据双方签署的《资产收购协议》约定，本次资产收购的交易对价为 957.37 万元，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	资产类别	账面价值	转让价格
1	存货	840.04	840.04
2	固定资产	117.32	117.32
合计		957.37	957.37

根据双方签署的《专利权转让合同》《软件著作权转让合同》《作品著作权转让合同》，思科有限以 0 元对价收购深圳思科拥有的与接线端子业务相关的知识产权。

本次资产收购系以 2022 年 5 月 31 日为基准日，以深圳思科相关存货及固定资产的账面价值为定价基础，协商确定交易价格。由于本次资产收购涉及的知识产权均为深圳思科原始取得，取得知识产权发生的相关成本费用均已在当期费用化，体现为当期损益，因此截至基准日深圳思科拥有的该等知识产权无账面价值，且相关技术已在产品中使用多年，经双方协商确定以 0 元对价转让。

2023 年 3 月 31 日，为进一步验证本次资产收购价格的公允性，思科赛德聘请的北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）出具了《深圳市思科赛德电子科技有限公司已经完成资产转让所涉及的存货及固定资产价值追溯资产评估报告》（北方亚事评报字[2023]第 23-010 号），对深圳思科向思科有限转让的上述存货、固定资产截至 2022 年 5 月 31 日的价值进行追溯评估。经评估，截至 2022 年 5 月 31 日，上述存货、固定资产的不含税评估价值为 984.26 万元，评估值与资产收购对价的差异较小，交易定价方式具有合理性，交易价格公允。

（二）收购协议中关于人员、资产、业务等资源要素转移的主要内容及具体流程

本次收购不包括人员转移及安置，亦不包含深圳思科原有业务、订单及相关经营性应收或应付款项等的转移。因此，《资产收购协议》仅对标的资产的转移进行了约定，具体情况如下：

“1、收购方案

双方确认本次收购核心是将深圳思科与接线端子生产经营所需的固定资产、存货、知识产权转移至思科有限及/或其指定主体。

（1）固定资产、存货转移

深圳思科将其截至 2022 年 5 月 31 日所拥有的部分固定资产、存货转让给思科有限及/或其指定主体。

（2）知识产权转移

深圳思科将其拥有的协议附件二所列的专利权、专利申请权、计算机软件著作权、作品著作权转让给思科有限。

2、转让价款和支付方式

（1）截至 2022 年 5 月 31 日，标的资产（不含知识产权）的账面价值为 9,573,660.05 元（不含税）。参考账面价值，结合标的资产的实际情况，经双方协商确定，标的资产（不含知识产权）的转让价格合计 9,573,660.05 元，具体情况如下：

序号	资产类别	账面价值（元）	转让价格（元）
1	存货	8,400,419.52	8,400,419.52
2	固定资产	1,173,240.53	1,173,240.53
合计		9,573,660.05	9,573,660.05

（2）思科有限应于 2023 年 3 月 31 日之前以银行转账方式向深圳思科支付完毕转让价款 9,573,660.05 元；

（3）协议附件二所列的专利权及专利申请权、计算机软件著作权、作品著作权，深圳思科以 0 元价格转让给思科有限。

3、税项及费用

因本协议而发生的各项税费，由双方根据相关法律、法规的规定各自承担；法律、法规没有规定的，由双方另行协商确定。

4、过渡期安排

（1）已交付给思科有限及/或其指定主体的标的资产由思科有限及/或其指定主体实际享有和使用，其所形成的收益或亏损（如有）及任何原因造成的权益变动（如有），均由思科有限及/或其指定主体享有和承担。

（2）尚未交付给思科有限及/或其指定主体的标的资产，其所形成的收益

或亏损（如有）及任何原因造成的权益变动（如有），均由深圳思科享有和承担。

5、交割

（1）交割日

标的资产交割应于 2022 年 9 月 30 日之前完成，具体日期以双方另行签署的资产交割书为准。

（2）交割手续

标的资产交割时，双方应办理如下文件资料的移交手续，包括但不限于：1）标的资产正常经营所需的或标的资产有关的运营资料、技术资料、资产权属证明等文件；2）与标的资产有关的深圳思科作为一方当事人的合同和协议文本；3）深圳思科应协助思科有限办理与标的资产有关的政府主管部门授予的权利证书、许可证等文件的变更手续（如涉及）；4）自标的资产转让的同时，深圳思科需将其拥有或有权使用的、与标的资产有关的知识产权无偿转让给思科有限。

（3）固定资产、存货交割

深圳思科应将标的资产之固定资产、存货转移至思科有限及/或其指定主体。

（4）知识产权交割

深圳思科向思科有限交付协议附件所列知识产权证书、与知识产权相关的其他资料及正在申请中的专利权的受理通知书、设计或技术的图纸、可行性分析报告等文件资料，视为深圳思科已向思科有限交割协议附件所列知识产权。交割完成后，深圳思科应配合思科有限办理将协议附件所列收购标的之知识产权的权利人由深圳思科变更为思科有限的变更登记手续。”

本次资产收购时发生的人员、资产及业务等资源转移的具体流程如下：

1、人员转移的具体流程

截至 2022 年 4 月末，深圳思科已全面停止接线端子相关业务。截至 2022 年 4 月 30 日，深圳思科在册员工共 68 人，经与相关人员友好协商，深圳思科与其解除劳动关系，并为离职员工出具了《终止（解除）劳动关系证明》。

考虑到该等人员为公司的付出，公司决定为其提供进入思科赛德的工作选择，由员工自行决定是否与思科有限或其子公司建立劳动关系。2022 年 5 月至 2022 年 11 月，共有 49 名深圳思科员工选择进入思科有限继续工作，由公司全资子公司深圳瑞德与上述员工签署《劳动合同》；期间共计 16 人放弃与思科有限建立劳动关系；此外，另有 3 人继续在深圳思科工作，维持其日常运作。

截至 2022 年 11 月末，深圳思科已不再拥有从事接线端子相关人员。

2、资产转移的具体流程

2022 年 7 月 10 日，深圳思科与思科有限在完成协议签署后，严格按照《资产收购协议》约定履行交割程序。截至 2022 年 9 月 30 日，双方已完成协议约定收购内容的交割，并签署了《资产交割书》。此外，深圳思科积极配合公司履行知识产权相关变更登记程序；截至本回复出具之日，资产收购涉及的专利、专利申请权及作品著作权已完成权属变更，剩余 2 项软件著作权仍在办理权属变更登记手续，预计将于近期办理完毕。

3、业务转移的具体流程

本次资产收购前，深圳思科已停止从事接线端子相关业务，不再拥有客户或供应商资源，业务相关的采购及销售合同均已解除或执行完毕；本次资产收购亦不涉及经营相关的应收、预付款项或与接线端子业务相关的经营性负债，因此，本次资产收购不涉及业务转移。深圳思科与其接线端子相关客户停止合作后，出于对品牌、产品质量及售后服务等方面的认可，部分客户选择与思科赛德建立合作关系。资产收购完成后实际为公司带来了新的业务机会和业绩增长。

（三）相关资产的权属清晰性、权属交付及人员安置、业务整合情况，是否存在争议或潜在纠纷

本次资产收购所涉及的相关资产包括固定资产、存货及知识产权，其中固定资产及存货均为深圳思科历史购买或生产加工取得，应用于日常生产经营活动；相关知识产权均为自主研发后申请取得，不存在通过受让等方式获取知识产权的情形。

根据《资产收购协议》相关约定，深圳思科应当保证拥有标的资产的合法、

完整的所有权，标的资产不存在抵押、质押等权利负担且未被采取冻结等司法强制措施，亦不存在法律上及事实上影响本次收购的情况或事实；标的资产系深圳思科根据相关法律法规规定购买等方式取得，合法合规；深圳思科未签署任何非正常商务条件的经营合同或安排，并未因此对标的资产产生重大不利影响。

交易双方在 2022 年 9 月 30 日签署了《资产交割书》，明确标的资产已完整交割；本次资产收购不包括人员转移及安置，截至 2022 年 11 月末，共计 49 名原深圳思科员工自愿选择与公司全资子公司深圳瑞德建立劳动关系，深圳瑞德对上述员工根据其专业能力安排工作岗位及职责；自深圳思科全面停止接线端子业务至 2022 年 11 月末，共有 16 人选择离职，深圳思科与离职员工之间不存在争议或纠纷。由于深圳思科在本次资产收购实施前已停止从事接线端子相关业务，本次资产收购亦不涉及业务转移的情形。公司将收购的固定资产应用于日常经营活动中，相关存货对外销售或投入生产，整合过程不存在争议或潜在纠纷。

综上所述，本次资产收购相关资产的权属清晰，本次资产收购不包括人员安置和业务整合，不存在争议或潜在纠纷。

（四）不构成业务合并的依据及其充分性

1、《企业会计准则》关于“构成业务”的相关规定

根据《〈企业会计准则第 20 号——企业合并〉应用指南》（财会[2006]18 号，以下简称“第 20 号指南”）：“业务是指企业内部某些生产经营活动或资产的组合，该组合一般具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入，但不构成独立法人资格的部分。比如，企业的分公司、不具有独立法人资格的分部等。”

从构成业务的要素角度，合并方在合并中取得的生产经营活动或资产的组合构成业务，通常应具有下列三个要素：

（1）投入，指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的投入；

（2）加工处理过程，指具有一定的管理能力、运营过程，能够组织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则；

(3) 产出，包括为客户提供的产品或服务、为投资者或债权人提供的股利或利息等投资收益，以及企业日常活动产生的其他的收益。

从构成业务的判断条件角度，合并方在合并中取得的组合应当至少同时具有一项投入和一项实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该组合才构成业务。对于该组合在合并日有产出的，满足下列条件之一的加工处理过程应判断为是实质性的：

(1) 该加工处理过程对持续产出至关重要，且具备执行该过程所需技能、知识或经验的有组织的员工；

(2) 该加工处理过程对产出能力有显著贡献，且该过程是独有、稀缺或难以取代的。

2、本次资产收购不构成业务合并的依据

(1) 本次资产收购内容不足以构成业务所需的完整投入

1) 资产投入

公司本次资产收购主要包括控股股东深圳思科与接线端子业务相关的机器设备、电子设备、原材料、在产品、产成品，在形式上构成投入的“原材料”和“机器设备”要素，但在本质及具体内容上不满足投入要素的全部条件，主要表现在：①上述资产在收购前，思科有限已拥有独立厂房、设备、人员、技术及生产管理流程，能够独立开展生产经营活动，上述资产收购后仅作为思科有限现有产能的一定程度补充，不形成思科有限的一项独立资产，思科有限在实际生产经营管理过程中将上述收购资产与现有资产统一管理及使用；②深圳思科拥有的机器设备仅支持完成产品制造的组装工序，而核心生产加工环节需由思科有限完成，其自身不具备独立生产经营能力；③为维持深圳思科资产收购后的基本运作，部分固定资产未纳入资产收购范围，本次资产收购所涉及的资产不足以支撑生产经营活动，资产投入并不完整。

2) 人工投入

为解决同业竞争并减少关联交易，本次资产收购后深圳思科不再具备从事接线端子相关的生产、研发及销售的资源及能力，因此深圳思科与相关业务及

生产人员充分协商解除劳动关系；本次资产收购不涉及人员安置，但考虑到该等人员为公司的付出，公司为其提供进入思科有限或其子公司的工作选择。本次资产收购完成后，深圳思科离职后自愿选择进入思科有限的人员数量合计为49人，公司对其进行组织整合，该等人员不足以支撑生产经营活动，不能独立构成完整的人工投入要素。思科有限在实际的生产经营管理过程中，对上述人员实行统一管理及调配，并未就深圳思科转入人员的工作范围与思科有限原有人员进行独立区分。

3) 生产技术投入

本次资产收购未转移各项生产作业指导书、质量管理体系、检验基准等必要的生产技术，生产制造和服务提供过程控制体系为思科有限自行建立，本次收购未构成必要的生产技术投入要素。

(2) 本次收购的标的资产不构成完整的加工过程

鉴于上述资产、人员、生产技术收购的不完整，思科有限在收购后根据发展需求，重新整合和配置了资产及人员，有别于相关资产和人员在深圳思科遵循的管理体制，思科有限针对供应商及客户渠道、生产流程体系、内部控制管理体系等进行了相应的调整，组织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则系在收购后逐步整合产生。

(3) 本次资产收购的内容未形成独立的产出

本次收购涉及的资产和人员并不完整，生产技术系与思科有限原有的技术进行整合形成，因此未形成能够独立产出的完整投入以及加工处理过程，且收购的资产及承接的人员与思科有限现有资产及人员实行统一管理、使用及调配，因而未形成独立的产出，进而不能独立计算其成本费用及其所产生的收入。

综上所述，思科有限原已拥有独立厂房、设备、人员、技术及生产管理流程，能够独立开展生产经营活动，思科有限本次资产收购不涉及采购及销售合同等业务转让，在思科有限提供生产车间、质量控制、人员培训等资源的情况下，基于解决思科有限与深圳思科的同业竞争，减少关联交易，思科有限在现有基础上接纳深圳思科的固定资产、存货、知识产权等收购资产，并进行统一管理、使用及调配，形成生产经营合力，增厚思科有限原有产能，使得上述收

购资产在客观上未能形成独立的投入、加工处理过程和产出能力，进而不能独立计算其成本费用及其所产生的收入，不符合第 20 号指南关于业务的界定标准，不构成业务合并，仅为一般性资产购买的关联交易，因此本次资产收购不构成业务合并具有合理性。

（五）资产重组对公司生产经营的影响

本次资产收购前，深圳思科拥有接线端子组装生产线，本次资产收购完成后，相关固定资产进入公司体内，对公司的产能形成有效补充，增强了公司在珠三角地区的产品交付能力。而相关知识产权的收购有效解决了思科赛德产品使用控股股东专利技术的情形，增强了申请挂牌公司规范性及独立性，有助于公司规范运作。

本次资产收购虽不涉及对深圳思科原有员工的安置及业务转移的情形，但部分员工选择进入思科赛德工作，有效增强了公司在技术研发、生产管理、品质把控等方面的能力。深圳思科与其接线端子相关客户停止合作后，出于对品牌、产品质量及售后服务等方面的认可，部分客户选择与思科赛德建立合作关系。资产收购完成后实际为公司带来了新的业务机会和业绩增长。

（六）深圳思科是否仍可能从事原业务，同业竞争规范措施的彻底性、有效性

自 2021 年 9 月起，深圳思科逐步停止接收、签署新增合同订单，缩减接线端子相关业务规模；至 2022 年 4 月末，深圳思科接线端子相关业务已全面停止。2022 年 9 月 30 日，思科赛德对深圳思科原有接线端子相关资产收购完成，深圳思科已不再拥有从事接线端子业务相关的资产及技术；截至 2022 年 11 月 30 日，深圳思科与从事接线端子的人员已解除劳动合同。至此，深圳思科已不再具备从事原业务所需的相关资源。

本次资产收购完成后，深圳思科仅作为公司的控股股东，在《公司法》《公司章程》及《股东大会议事规则》规定的权利范围内履行对思科赛德的管理职能，不再经营实际业务。2023 年 1 月 12 日，深圳思科经营范围由“接插件、接线端子、连接器、变频器、电子产品、电器、五金模具、塑胶模具、五金制品及塑胶制品的开发与销售国内贸易货物及技术进出口。非居住房地产租

赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”变更为“一般经营项目是：以自有资金从事投资活动；信息技术咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，不再从事与公司相同或相似的业务。此外，公司实际控制人、控股股东已出具关于避免同业竞争及关于规范和减少关联交易的承诺。

综上所述，深圳思科已不具备开展接线端子相关业务的能力，申请挂牌公司与控股股东、实际控制人的同业竞争已得到彻底、有效的规范。

三、说明公司向深圳思科拆入资金的必要性，是否约定利息，如未约定，按照同期银行借款利率测算应计提的利息金额及影响；应收深圳思科的货款是否属于资金占用，如属于，请说明整改规范情况、公司财务规范性及内部控制制度的健全、有效性

（一）说明公司向深圳思科拆入资金的必要性，是否约定利息，如未约定，按照同期银行借款利率测算应计提的利息金额及影响

1、公司向深圳思科拆入资金的必要性

报告期内，公司向深圳思科拆入资金情况如下表所示：

单位：万元

期间	关联方名称	期初余额	本期增加额	本期减少额	期末余额
2023 年 1-3 月	深圳思科	9.19	116.33	125.52	-
2022 年度	深圳思科	330.16	355.52	676.49	9.19
2021 年度	深圳思科	-	1,703.51	1,373.35	330.16

鉴于公司整体资产规模较小，融资渠道受限，报告期内为满足公司业务发展的需要，深圳思科作为公司的控股股东，为公司提供了一定的资金支持，用于支付经营性款项，具有必要性。报告期内，公司逐步规范并减小向深圳思科的资金拆入，截至报告期末，公司不存在向深圳思科拆入资金的情形。

2、公司向深圳思科拆入资金的计息情况

报告期内，公司向深圳思科拆入的资金系为满足公司临时性款项支付等需求，双方未就此约定利息。因拆入资金属于流动资金贷款性质，而报告期内首次资金拆入发生于 2021 年 5 月，因此选用同期 1 年期贷款市场报价利率（LPR）

作为计息利率。报告期内，公司向深圳思科拆入资金利息测算情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
利息金额	0.19	5.62	7.24
公司净利润	186.01	2,163.64	1,152.29
利息占公司净利润的比例	0.10%	0.26%	0.63%
归属于母公司股东的净利润	186.01	2,163.64	1,152.29
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	200.68	2,094.05	1,075.83
扣除利息后归属于母公司股东的净利润	185.82	2,158.02	1,145.05
扣除利息后的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	200.49	2,088.43	1,068.59
扣除利息后最近 2 年平均加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）	23.09%		

报告期内，公司向深圳思科拆入资金所测算的利息费用分别为 7.24 万元、5.62 万元及 0.19 万元，占当期净利润的比例分别为 0.63%、0.26%及 0.10%，占比较小，对公司的经营成果不构成重大影响。

经测算，公司最近两年在扣除上述利息费用后，归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）分别为 1,068.59 万元及 2,088.43 万元，最近两年平均加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）为 23.09%，公司仍符合申请挂牌条件“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”，以及挂牌同时进入创新层条件“最近两年净利润均不低于 1000 万元，最近两年加权平均净资产收益率平均不低于 6%，股本总额不少于 2000 万元”，且与本次向全国股转公司提出挂牌申请时所适用的条件一致。

（二）应收深圳思科的货款是否属于资金占用，如属于，请说明整改规范情况、公司财务规范性及内部控制制度的健全、有效性

报告期内，公司应收深圳思科的款项均为销售货物形成的应收账款，报告期各期末金额分别为 676.78 万元、6.23 万元及 0。报告期内公司应收深圳思科货款的回款均按照双方交易时约定的信用账期执行，并与公司向第三方客户销售的信用政策相比不存在重大差异，不存在公司与深圳思科通过刻意延长信用

账期实现资金占用的情形。

四、补充披露报告期公司向关联方深圳思科采购和销售的背景、原因和必要性、具体内容、定价政策及依据，对比公司向无关联第三方采购、销售同类产品价格、市场价格等，说明公司关联采购、销售定价的公允性，是否存在关联方代为承担成本费用、向关联方输送利益或虚增业绩的情形，关联采购和销售是否真实

（一）补充披露报告期公司向关联方深圳思科采购和销售的背景、原因和必要性、具体内容、定价政策及依据

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1. 经常性关联交易”之“（5）其他事项”中补充披露如下：

“③经常性关联交易定价公允性分析

A、经常性关联交易背景、原因及定价方式

报告期内，公司与控股股东深圳思科之间存在经常性关联交易，交易内容包括各类原材料、部分型号的半成品、产成品以及加工服务。随着公司位于苏州和安徽的生产基地分别于 2020 及 2021 年陆续投入使用，考虑到深圳思科的生产经营场地系租赁取得，且当地用工成本较高，公司实际控制人出于降低生产成本，提高整体资产使用效率的目的，决定将深圳思科除组装以外的其他工序陆续转移至苏州及安徽子公司完成，截至 2021 年初，深圳思科仅保留接线端子产品的组装工序，而其他生产工序由公司完成。此外，由于接线端子产品型号众多，应用场景存在差异，深圳思科与公司面向的客户不同，双方对外交付的产品系列各有侧重。

为满足下游客户需求，公司与深圳思科根据收到的订单情况，对非自产产品或因库存不足导致产能难以调配等特殊情况下的需求，分别向对方进行采购，由此形成经常性的产成品关联交易。因深圳思科仅保留组装工序，故需向公司持续采购半成品及部分原材料，以完成客户订单的交付；而对深圳思科历史留存的半成品和原材料，公司根据自身需求及库存情况进行采购，由此形成了双方半成品及原材料关联交易。此外，在订单集中交付时期，由于苏州母公司存

在用工紧张的情况，为及时完成产品交付，公司将部分组装工序外发至深圳思科完成，形成了公司对深圳思科加工服务的采购，上述情形构成了双方报告期内的关联交易。

公司实际控制人确定申请挂牌主体后，为解决公司与控股股东的同业竞争，减少关联交易，2022年4月以来深圳思科已不再从事接线端子相关的研发、生产及销售业务，对应的经常性关联交易随之停止；2022年7月10日，双方签署了《资产收购协议》，深圳思科将其拥有的与接线端子业务相关的资产出售给思科赛德，因此2023年以来公司与深圳思科间不存在采购或销售原材料、半成品、产成品或提供加工服务的情形。

综上所述，公司与深圳思科之间的采购与销售系因双方所拥有的生产能力差异及公司功能定位不同所致，报告期内存在的经常性关联交易具有必要性。

报告期内，公司与深圳思科销售及采购的具体构成情况如下表所示：

单位：万元

交易类型	项目	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
销售	产成品	544.02	80.63%	2,476.05	92.34%
	半成品	130.18	19.29%	195.52	7.29%
	原材料	0.53	0.08%	9.83	0.37%
	合计	674.74	100.00%	2,681.41	100.00%
采购	产成品	186.01	74.64%	86.15	20.63%
	加工服务	46.81	18.78%	140.70	33.69%
	原材料	17.49	7.02%	181.60	43.49%
	半成品	-1.10	-0.44%	9.12	2.18%
	合计	249.22	100.00%	417.58	100.00%

注 1：2022 年度公司向深圳思科关联采购半成品的交易金额为负，系公司退回上年度采购的半成品所致；

注 2：公司 2023 年 1-3 月不存在关联销售或采购的情形。

公司与深圳思科针对不同的交易内容采用不同的定价方式，具体而言，对交易的原材料以历史采购成本为基础确定交易价格；对于不存在市场交易价格的半成品及自行生产的产成品，则采用首次交易时以成本加算合理利润的方式确定交易价格，并在后续交易中沿用该价格，不再进行调整；对于公司向深圳

思科采购的加工服务，则根据具体的加工服务所需的人工成本加算合理利润确定。”

(二) 对比公司向无关联第三方采购、销售同类产品价格、市场价格等，说明公司关联采购、销售定价的公允性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“(三) 关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1. 经常性关联交易”之“(5) 其他事项”中补充披露如下：

“③经常性关联交易定价公允性分析

.....

B、关联销售定价公允性分析

2021 及 2022 年度，公司向深圳思科关联销售的主要产品为产成品及半成品，交易金额占当期经常性关联销售的比例分别为 99.63%及 99.92%，关联销售定价及公允性情况如下：

a、产成品关联销售定价分析

2021 及 2022 年度，公司向深圳思科销售的产成品交易金额分别为 2,476.05 万元及 544.02 万元。公司向深圳思科销售的产成品主要由绝缘配件、栅栏式接线端子、TR 系列接线端子、欧式接线端子及插拔式接线端子组成，具体情况如下表所示：

期间	项目	占产成品关联销售比例	关联交易单价 (元/PCS)	市场价格 (元/PCS)	差异率
2021 年度	绝缘配件	28.47%	0.46	0.50	-8.84%
	栅栏式接线端子	15.62%	1.98	1.94	1.56%
	TR 系列接线端子	15.25%	5.55	6.04	-8.00%
	P 型插拔式接线端子	13.91%	1.33	1.42	-6.01%
	欧式接线端子	10.22%	0.85	0.86	-1.24%
	合计	83.47%	-	-	-
2022 年度	绝缘配件	55.69%	0.43	0.48	-9.22%
	欧式接线端子	10.90%	0.67	0.63	6.02%
	P 型插拔式接线端子	9.26%	0.80	0.88	-9.28%

期间	项目	占产成品关联销售比例	关联交易单价 (元/PCS)	市场价格 (元/PCS)	差异率
	H型插拔式接线端子	8.63%	0.50	0.46	9.27%
	栅栏式接线端子	7.61%	2.64	2.53	4.09%
	合计	92.09%	-	-	-

注：产成品的市场价格系取自公司向无关联第三方客户销售的同类产品的当期平均价格。

报告期内，各系列产成品关联销售平均单价与公司同期向无关联客户销售同系列产品平均价格的差异率在 10%以内，价格差异主要系公司与深圳思科及其他客户交易的细分型号存在一定差异所致。报告期内，公司向深圳思科关联销售产成品的价格与市场价格不存在重大差异，向深圳思科销售产成品的价格系采用成本加算合理利润方式确定，定价方式合理，产成品关联销售价格公允。

b、半成品关联销售定价分析

2021 及 2022 年度，公司向深圳思科销售的半成品的交易金额分别为 195.52 万元及 130.18 万元。公司向深圳思科销售的半成品包含较多型号，关联交易价格系对应半成品在首次交易时的成本加算 5%的利润水平确定，其中 2021 年关联交易平均销售单价为 0.09 元/PCS，2022 年关联交易销售单价为 0.12 元/PCS。由于接线端子的工序较多，半成品的的完工程度差异较大，且公司不存在向无关联第三方销售半成品的情形，市场中亦不存在提供半成品的供应商，故不存在市场价格。

公司向深圳思科销售的半成品系按首次交易时的成本加算合理利润方式定价，并在后续交易中沿用该价格，主要原因为：一方面，公司的产品品类、型号较多，公司半成品关联销售的金额占当期销售额的比例较低，持续更新关联交易定价工作量较大，不利于会计核算工作的开展；另一方面，固定的半成品交易价格有利于管理层关注半成品交易毛利的变动情况，帮助公司持续进行成本控制。报告期内，公司半成品关联交易定价遵循既定的定价方式，不存在通过调整关联交易定价而虚增公司收入或利润的情形。综上所述，公司向深圳思科销售半成品定价具备合理性及公允性。

c、关联采购定价公允性分析

2021 及 2022 年度，公司向深圳思科关联采购的主要内容为产成品、加工服务及原材料，各期采购金额占当期经常性关联采购的比例分别为 97.81%及

100.44%，其中 2022 年度占比超过 100%的原因为当年存在公司向深圳思科退回前期采购的半成品，冲减关联采购金额所致。报告期内，公司关联采购定价及公允性情况如下：

a、产成品关联采购定价分析

2021 及 2022 年度，公司向深圳思科采购的产成品交易金额分别为 86.15 万元及 186.01 万元。公司向深圳思科采购的产成品主要由栅栏式接线端子、欧式接线端子、插拔式接线端子、五金类连接器、TR 系列接线端子及手工样品组成，该等产成品交易金额合计占当期关联采购产成品的比例及交易价格差异情况如下表所示：

期间	项目	占产成品关联采购比例	关联交易单价 (元/PCS)	市场价格 (元/PCS)	差异率
2021 年度	P 型插拔式接线端子	37.20%	2.47	2.68	-7.72%
	五金类连接器	23.09%	27.33	28.05	-2.57%
	H 型插拔式接线端子	18.54%	1.19	1.18	1.04%
	手工样品	8.60%	122.93	-	-
	合计	87.43%	-		
2022 年度	欧式接线端子	56.33%	0.90	0.85	5.85%
	栅栏式接线端子	15.51%	2.79	2.90	-3.84%
	TR 系列接线端子	14.84%	1.80	1.79	0.51%
	合计	86.68%	-	-	

注：产成品的市场价格系取自深圳思科向无关联第三方客户销售的同类产品的当期平均价格。

2021 年度，公司向深圳思科采购的手工样品系公司为特定客户试生产的新型样品，由深圳思科完成手工组装。该类定制化样品未进入批量生产及销售阶段，故无可比市场价格。报告期内，各系列产成品平均单价与当期深圳思科向无关联客户销售同系列产品平均价格的差异率在 8%以内，价格差异主要系深圳思科与公司及其他客户交易的细分型号存在一定差异所致，报告期内公司向深圳思科关联采购产成品的价格与市场价格不存在重大差异，公司向深圳思科采购产成品的价格系采用成本加算合理利润方式确定，定价方式合理，交易价格具备公允性。

b、加工服务关联采购定价分析

2021 及 2022 年度，因临时性订单交付压力及产能紧张，公司委托深圳思科进行组装加工服务并支付加工费，金额分别为 140.70 万元及 46.81 万元。公司采购组装加工服务的价格情况如下表所示：

项目	2021 年度			2022 年度		
	关联交易单价 (元/PCS)	市场价格 (元/PCS)	差异率	关联交易单价 (元/PCS)	市场价格 (元/PCS)	差异率
加工费	0.20	0.19	5.26%	0.44	0.43	2.33%

注：加工服务的市场价格系取自公司向无关联第三方委外厂商采购相似加工服务的平均价格。

加工费系根据加工服务的工作量及所耗用的人工成本加算合理利润确定。报告期内，公司向深圳思科关联采购组装加工服务的平均单价与公司向无关联第三方委外厂商采购相似服务价格的差异率分别为 5.26%及 2.33%，不存在显著差异。报告期内，公司关联采购加工服务的定价方式合理，关联交易价格具有公允性。

c、原材料关联采购定价分析

2021 及 2022 年度，公司向深圳思科关联采购的原材料的金额分别为 181.60 万元及 17.49 万元，公司向深圳思科各期主要采购内容及交易价格情况如下表所示：

期间	项目	占原材料关联采购比例	关联交易单价 (元/kg)	市场价格 (元/kg)	差异率
2021 年度	镀金铜材	61.01%	84.96	76.24	11.44%
	黑色及本色塑胶粒子	31.08%	34.59	36.67	-5.67%
	合计	92.09%	-	-	-
2022 年度	黑色及本色塑胶粒子	100.00%	44.40	41.00	8.29%
	合计	100.00%	-	-	-

注：因思科赛德不存在同期向无关联第三方采购镀金铜材的情形，因此该原材料的市场价格为深圳思科同期对外采购同类原材料的平均价格。

报告期内，公司向深圳思科采购的主要原材料中，关联交易价格与市场中无关联第三方销售同类原材料价格差异率在 12%以内，存在价格差异的主要原因为原材料的关联采购定价考虑了深圳思科该类原材料交易时的账面结存价格，而原材料的历史成本与当期市场价格存在一定程度的差异。

综上所述，报告期内，公司向深圳思科关联采购原材料定价与市场价格不

存在重大差异，公司向深圳思科采购原材料的价格系以历史采购成本为基础确定，定价方式合理，关联交易定价公允。”

（三）是否存在关联方代为承担成本费用、向关联方输送利益或虚增业绩的情形，关联采购和销售是否真实

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1. 经常性关联交易”之“（5）其他事项”中补充披露如下：

“③经常性关联交易定价公允性分析

.....

2021 及 2022 年度，公司通过向深圳思科销售原材料、半成品及产成品合计实现收入 2,681.41 万元及 674.74 万元，占当期同类交易的比例分别为 16.02%及 3.15%；公司采购深圳思科的原材料、半成品、产成品及加工服务金额分别为 417.58 万元及 249.22 万元，占当期同类交易的比例分别为 3.03%及 1.76%；关联交易占当期同类交易比例较低。公司与深圳思科的关联交易定价方式合理，不存在关联方代为承担成本费用、向关联方输送利益或虚增业绩的情形。

公司与深圳思科的关联交易发生背景系实际控制人在报告期初未确定申请挂牌主体，思科赛德作为深圳思科的全资子公司，双方交易系深圳思科合并报表范围内的内部交易，交易定价更侧重公司内部管理及降本增效。此外，公司向深圳思科采购及销售的内容均为接线端子相关的原材料、半成品、产成品及加工服务，产品均用于继续生产或对外销售，加工服务亦系为接线端子的组装工序服务，关联采购及销售真实。”

五、说明继受取得相关知识产权的具体情况，包括但不限于背景原因、出让方、转让金额及定价公允性、协议签署时间、转让手续办理情况，是否存在权属瑕疵，出让方与公司是否存在关联关系，继受取得的知识产权与公司业务的关系、在公司生产经营中的使用情况、对公司收入和利润的影响，转让过程是否存在利益输送或特殊利益安排；

（一）说明继受取得相关知识产权的具体情况，包括但不限于背景原因、出让方、转让金额及定价公允性、协议签署时间、转让手续办理情况

经公司实际控制人审慎分析，计划以思科赛德作为申请挂牌主体后，为解决与控股股东深圳思科的同业竞争，减少关联交易，深圳思科逐步停止接收、签署新增合同订单，缩减接线端子业务规模，后经公司股东及深圳思科全体股东一致同意，将深圳思科与接线端子业务相关的固定资产、存货及知识产权全部转让至思科有限。

截至本回复出具之日，公司继受取得的知识产权包括 11 项专利权、3 项专利申请权、2 项软件著作权、1 项作品著作权及 1 项商标权。申请挂牌公司继受取得的专利权情况如下表所示：

1、11 项专利权情况

序号	专利名称	专利号	出让方	转让金额 (万元)	协议签署 时间	转让手 续办理 情况
1	高压连接器	ZL201610208420.8	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
2	一种单芯弯头高压连接器	ZL201810182381.8	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
3	接线端子	ZL202121895739.5	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
4	金手指连接器及其连接单元	ZL202121872456.9	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
5	一体式穿墙接线端子	ZL201820564256.9	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
6	一种带有防止自动扣合防护盖的接线端子	ZL201820559979.X	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
7	易更换磨损件的新能源汽车充电插头、插座及电连接器	ZL201721775949.4	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
8	一种大电流连接器	ZL201721015523.9	深圳思科	-	2022/7/10	已完成

序号	专利名称	专利号	出让方	转让金额 (万元)	协议签署 时间	转让手 续办理 情况
9	一种可垂直连接的高可靠性端子台	ZL201820556383.4	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
10	一种可更换端子连接器	ZL201820305736.3	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
11	一种防呆功能一体式接线端子	ZL201520652723.X	深圳思科	-	2022/7/10	已完成

2、3 项专利申请权情况

序号	专利名称	专利申请号	出让方	转让金额 (万元)	协议签署 时间	转让手 续办理 情况
1	易更换磨损件的新能源汽车充电插头、插座及电连接器	CN201711370943.3	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
2	接线端子	CN202110931046.5	深圳思科	-	2022/7/10	已完成
3	金手指连接器及其连接单元	CN202110920292.0	深圳思科	-	2022/7/10	已完成

3、2 项软件著作权情况

序号	软件著作权名称	登记号	出让方	转让金额 (万元)	协议签署 时间	转让手 续办理 情况
1	思科赛德 TP508P-00 塑体自动组装机控制系统 V1.0	2015SR290463	深圳思科	-	2022/7/10	办理中
2	思科赛德自动插针机控制系统 V1.0	2015SR275965	深圳思科	-	2022/7/10	办理中

4、1 项作品著作权情况

序号	著作权名称	登记号	出让方	转让金额 (万元)	协议签署 时间	转让手 续办理 情况
1	思科赛德	国作登字-2018-F-00524117	深圳思科	-	2022/7/10	已完成

5、1 项商标权情况

序号	商标图形	商标名称	注册号	出让方	转让金额 (万元)	协议签署 时间	转让手 续办理 情况
1		SCED	5697994	张喜武	0.0001	2022/2/28	已完成

上述知识产权系由控股股东深圳思科或实际控制人张喜武原始取得。根据

公司与深圳思科签署的《资产收购协议》约定的定价基准日，截至 2022 年 5 月 31 日深圳思科转让的知识产权不存在账面价值，经双方协商，决定均以 0 元对价进行转让。根据公司与张喜武于 2022 年 2 月 28 日签署的《商标权转让合同》约定，该商标权以 1 元价格转让。鉴于知识产权市场价格较难取得，以无偿或 1 元名义价格转让未损害其他第三方利益，且有利于公司资产完整独立，上述知识产权转让价格合理、公允。

（二）是否存在权属瑕疵，出让方与公司是否存在关联关系，继受取得的知识产权与公司业务的关系、在公司生产经营中的使用情况、对公司收入和利润的影响

1、继受取得知识产权是否存在权属瑕疵，出让方与公司的关联关系

上述知识产权均为公司控股股东深圳思科或公司实际控制人、董事长张喜武原始取得，截至本次转让，深圳思科及张喜武均已取得相关登记证书，本次转让的专利申请权由深圳思科单独拥有。截至本回复出具之日，公司亦不存在与该等知识产权相关的纠纷或未决诉讼，本次转让的相关知识产权不存在权属瑕疵。

2、继受取得的知识产权与公司业务的关系及在生产经营中的使用情况

继受取得的知识产权与公司业务的关系及在生产经营中的使用情况如下表所示：

序号	知识产权名称	知识产权类型	与公司业务的关系	在生产经营中的使用情况
1	高压连接器	发明专利	公司开发新能源汽车连接器取得的专利，系公司在新能源汽车连接器领域的重要专利。该专利体现为公司新能源汽车连接器产品的创新性，构成独特的市场竞争力	该专利在公司 SHV 系列产品中广泛使用
2	一种单芯弯头高压连接器	发明专利	公司开发储能连接器取得的专利，系公司储能连接器产品的基础技术，为公司储能连接器产品推向市场奠定基础	该专利在公司 SHV 系列产品中广泛使用
3	接线端子	实用新型专利	公司开发新一代的接线端子产品取得的专利，具有热保护功能，可以增强对用户的设备保护功能	最终产品的研发项目尚未完成，报告期内未形成收入

序号	知识产权名称	知识产权类型	与公司业务的关系	在生产经营中的使用情况
4	金手指连接器及其连接单元	实用新型专利	公司开发新一代连接器产品取得的专利，主要应用于新一代变频器等工业控制产品中，其特点是节省空间，功率密度高	最终产品的研发项目尚未完成，报告期内未形成收入
5	一体式穿墙接线端子	实用新型专利	公司开发新一代连接器产品取得的专利，主要应用于新一代变频器等工业控制产品中，其特点是节省空间，功率密度高	该专利主要应用于公司的 TD90、TD60 系列产品中
6	一种带有防止自动扣合防护盖的接线端子	实用新型专利	公司的接线端子专利，可以实现对接线端子的防护功能，避免指触风险	该专利在公司的 TB 系列产品中广泛使用
7	易更换磨损件的新能源汽车充电插头、插座及电连接器	实用新型专利	公司开发电动汽车充电插头、插座取得的专利，系公司充电枪及充电座产品的技术基础	该专利在公司 SHV 系列产品中广泛使用
8	一种大电流连接器	实用新型专利	公司开发通信电源连接器取得的专利，具有操作简便、功率等级高的特点	该专利主要应用于 TP950 系列产品中
9	一种可垂直连接的高可靠性端子台	实用新型专利	公司开发接线端子取得的专利，独特的结构能实现接线端子的异向接线	该专利在 TJ508-21、TJ508-23、TJ508-15 等系列产品中广泛使用
10	一种可更换端子连接器	实用新型专利	公司开发电动汽车充电插头、插座取得的专利，系公司充电枪及充电座产品的技术基础	因公司市场策略变化，未向市场推出相关产品，报告期内未形成收入
11	一种防呆功能一体式接线端子	实用新型专利	公司开发新一代接线端子取得的专利，强化了公司接线端子产品的可靠性和性能	该专利在公司 TJ 系列产品中广泛使用
12	易更换磨损件的新能源汽车充电插头、插座及电连接器	专利申请权	公司开发电动汽车充电插头、插座取得的技术，系公司充电枪及充电座产品的技术基础	该专利在公司 SHV 系列产品中广泛使用
13	接线端子	专利申请权	公司开发新一代的接线端子产品中取得的技术，具有热保护功能，可以增强对用户的设备保护功能	最终产品的研发项目尚未完成，报告期内未形成收入
14	金手指连接器及其连接单元	专利申请权	公司开发新一代连接器产品取得的技术，主要应用于新一代变频器等工业控制产品中，其特点是节省空间、功率密度高	最终产品的研发项目尚未完成，报告期内未形成收入
15	思科赛德 TP508P-00 塑体自动组装机控制	软件著作权	主要是公司的自动化组装设备使用的软件产品	该软件著作权在公司自动化生产车间的各个机台

序号	知识产权名称	知识产权类型	与公司业务的关系	在生产经营中的使用情况
	系统 V1.0			中广泛使用
16	思科赛德自动插针机控制系统 V1.0	软件著作权	主要是公司的自动化组装设备使用的软件产品	该软件著作权在公司自动化生产车间的各个机台中广泛使用
17	思科赛德	作品著作权	公司的中文商标著作权	该作品著作权在公司的产品宣传推广中广泛使用
18	SCED	商标权	公司的商标	该商标在公司的产品宣传推广中广泛使用

3、继受取得的知识产权对公司收入和利润的影响

(1) 继受取得的专利权对公司收入和利润的影响

继受取得的专利权对公司报告期内收入及利润的影响情况如下表所示：

单位：万元

期间	使用专利权形成的收入	占当期营业收入的比例	使用专利权形成的销售毛利	占当期销售毛利的比例
2023 年 1-3 月	1,486.20	27.43%	155.11	10.74%
2022 年度	3,104.77	14.48%	657.81	10.64%
2021 年度	5,296.18	31.63%	835.45	20.21%

报告期内，公司继受取得的专利权形成营业收入的金额分别为 5,296.18 万元、3,104.77 万元及 1,486.20 万元，占当期营业收入的比例分别为 31.63%、14.48%及 27.43%，整体占比相对较低，对当期收入的影响有限。公司继受取得的专利权形成销售毛利的金额分别为 835.45 万元、657.81 万元及 155.11 万元，占当期销售毛利的比例分别为 20.21%、10.64%及 10.74%，整体占比较低，对当期利润的影响较小，不存在公司依赖该等专利取得收入或经营的情形。

(2) 继受取得的专利申请权对公司收入和利润的影响

公司继受取得的“易更换磨损件的新能源汽车充电插头、插座及电连接器”“接线端子”及“金手指连接器及其连接单元”三项专利申请权系深圳思科在研发取得该等技术后，因发明专利申请及审核时间较长，为使研发成果尽快得到保护，因此采取同时申请发明专利及实用新型专利的策略。截至本回复出具之日，公司已取得该等技术对应的实用新型专利，相应的收入及利润已在继受

取得的专利权对公司收入和利润的影响中体现。

（3）继受取得的其他知识产权对公司收入和利润的影响

公司继受取得的 2 项软件著作权“思科赛德 TP508P-00 塑体自动组装机控制系统 V1.0”及“思科赛德自动插针机控制系统 V1.0”应用于自动化生产设备的控制；“思科赛德”作品著作权及“SCED”商标权广泛应用于公司产品宣传推广中，该等知识产权均未直接为公司带来营业收入或利润。

由于报告期初公司实际控制人尚未确定申请挂牌主体，公司作为深圳思科的全资子公司，相关专利技术由深圳思科申请取得，并由公司与控股股东共用。为解决申请挂牌公司同业竞争及独立性问题，2022 年 7 月公司与深圳思科签署《资产收购协议》，将深圳思科拥有的全部与接线端子相关的知识产权转让给思科有限，保证公司完全拥有与开展主营业务相关的资源。

综上所述，上述知识产权自原始取得以来，长期由深圳思科及公司共同使用，公司继受方式取得知识产权系为妥善解决申请挂牌公司的同业竞争及独立性问题。报告期内，继受取得的知识产权对公司的收入及利润的影响较小。

（三）转让过程是否存在利益输送或特殊利益安排

上述知识产权的转让已经控股股东深圳思科股东会审议通过，公司时任唯一股东深圳思科亦作出股东决定，同意收购相关资产，本次转让行为已经双方有权机构审议通过，符合《公司法》等相关法律法规的要求，转让行为合法合规。

上述知识产权系由深圳思科原始取得，截至《资产收购协议》约定的定价基准日，该等资产不存在账面价值；而相关专利、专利申请权、软件著作权等与公司接线端子的生产、销售直接相关，为保证与主营业务相关的资产要素均已进入申请挂牌公司主体，双方经协商以 0 元对价进行转让，具备合理性。

经公司与深圳思科审议程序通过后，双方签署了《专利权转让合同》《软件著作权转让合同》《作品著作权转让合同》，就本次知识产权转让的转让内容、交易定价、权属转移及争议的解决等方面进行约定；除此之外，双方不存在其他约定或利益安排。

2022 年 2 月 28 日，公司与张喜武签署《商标权转让合同》，约定商标权

以 1 元价格转让，双方不存在其他约定或利益安排。

综上所述，公司继受取得知识产权的过程合法合规，不存在利益输送或特殊利益安排。

六、结合前述情况，说明公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的关系及分开情况，是否存在混同、交叉使用等情形，公司是否对关联方存在重大依赖，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，结合公司竞争优势、业务稳定性及可持续性，说明公司是否具备独立面向市场能力和持续经营能力，是否具备独立性。

（一）说明公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的关系及分开情况，是否存在混同、交叉使用等情形

公司的控股股东为深圳思科，实际控制人为张喜武、张喜军，实际控制人控制的其他企业为众联鑫，系公司的员工持股平台，未经营实际业务。公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的关系及分开情况如下：

1、资产独立性

公司系由有限公司整体变更设立而来，全体发起人以其在思科有限拥有的权益所对应的账面净资产作为出资投入公司，该等出资已经会计师事务所审验，公司的注册资本已足额缴纳。公司具备与生产经营业务体系相配套的资产，2022 年 9 月 30 日，公司与深圳思科签署了《资产交割书》，确认深圳思科已将与接线端子业务相关的资产完整交付至公司，至此控股股东、实际控制人拥有或控制的与接线端子相关的资产已完全进入申请挂牌公司体内，公司拥有所有权或使用权的资产均在公司的控制和支配之下，资产独立、完整，产权清晰，独立于公司的股东及其他关联方。截至报告期末，公司从控股股东拆入的资金已偿还完毕，公司股东及其关联方不存在占用公司资金或其他资产的情形，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供过担保的情形。

综上所述，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业产权归属关系的界定明确，不存在交叉使用或混同的情形，公司资产独立。

2、业务独立性

公司建立了完整的业务流程、拥有独立的生产经营场所、业务部门及采购、销售渠道，业务上独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。公司独立开展业务，不依赖于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，2022 年 4 月以来，控股股东已完全终止接线端子相关业务，公司不存在依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行采购和销售以及同业竞争的情形。公司控股股东、实际控制人均已出具承诺，不从事与公司相竞争的业务。

报告期内，公司与控股股东曾存在关联交易的情况，主要系报告期初，实际控制人尚未明确申请挂牌主体，公司作为深圳思科的全资子公司，双方交易系深圳思科合并报表范围内的内部交易。在决定选择思科有限为挂牌主体后，为解决申请挂牌主体与控股股东之间的同业竞争，减少关联交易，公司收购了深圳思科与接线端子业务相关的资产。2022 年 9 月 30 日，深圳思科将相关资产完整交割至公司后，公司与控股股东不再发生与主营业务相关的关联交易。

3、人员独立性

公司的董事、监事及高级管理人员均按照《公司法》《公司章程》等规定的程序选举、更换、聘任或解聘，不存在控股股东及主要股东超越董事会和股东大会干预公司上述人事任免决定的情况。公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。公司具备完整生产经营所需的管理、研发、生产、销售及采购等职能的相关人员；公司已经建立劳动合同制度，依据《劳动合同法》的规定与员工签订劳动合同，独立为员工发放工资。

4、财务独立性

公司设有独立的财务和内部审计部门，配备了专职财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度。公司开立了独立的银行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。公司作为独立纳税人，依法进行纳税申报并履行税款缴纳

义务，不存在与股东单位混合纳税的情形。

5、机构独立性

公司设置了股东大会、董事会、监事会和管理层等组织管理机构，聘请了总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人；公司的《公司章程》对股东大会、董事会、监事会、总经理等机构或职务的权利、义务做了明确的规定。公司的前述机构按照《公司章程》和内部规章制度的规定，独立决策和运作，公司独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在机构混同、合署办公的情形。

6、技术独立性

公司已设立独立的研发中心并聘请研发人员，从事接线端子相关产品及技术的研发工作。公司对自行研发形成的技术成果以申请专利等方式进行知识产权保护，并于 2022 年 9 月 30 日完成对控股股东拥有的与接线端子业务相关知识产权的收购。本次资产收购完成后，公司完整拥有与主营业务相关的技术，能够独立开展生产经营活动，截至报告期末公司不存在对控股股东、实际控制人及其控制的其他企业技术依赖的情形；公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不再从事与接线端子相关的业务，不存在使用申请挂牌公司相关技术的情形。

综上所述，随着控股股东停止从事接线端子相关业务，公司完成了对其相关资产的收购，截至报告期末，公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业不存在同业竞争，公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业分开，不存在混同、交叉使用等情形。

（二）公司是否对关联方存在重大依赖，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

报告期内，公司已建立独立的生产经营体系，2021 至 2022 年度，公司与主营业务相关的关联采购金额占当期采购总额的比例分别为 3.03%及 1.76%；与主营业务相关的关联销售占当期销售总额的比例分别为 16.02%及 3.15%；2023 年 1-3 月，公司与关联方已不存在与主营业务相关的关联交易。公司与业

务相关的关联交易金额占当期同类交易总金额的比例较低且在报告期内已完全停止，公司具备独立开展生产经营的能力，对关联方不存在重大依赖。

报告期内，公司与主营业务相关的关联交易中主要采用成本加算合理利润的方式确定交易价格，且该等关联交易的发生背景系因申请挂牌的主体尚未确定，公司作为深圳思科的合并报表范围内的子公司，相应交易为控股股东内部交易，交易价格主要为引导集团整体实现降本增效；关联交易定价与市场价格不存在重大差异，公司不存在利益输送或其他特殊利益安排。

（三）结合公司竞争优势、业务稳定性及可持续性，说明公司是否具备独立面向市场能力和持续经营能力，是否具备独立性

1、公司的客户资源、质量控制及产品优势构成公司独立面向市场并持续经营的基础

公司的竞争优势主要体现为客户资源优势、质量控制优势以及产品优势，具体而言，公司的主要客户包括汇川技术、英威腾、阳光电源、台达电子等国内外知名企业，该等客户业务规模较大，对接线端子有长期且稳定的需求，公司通过与此类大型客户建立并保持合作关系，保障了营业收入的可持续性。

公司十分重视产品质量的把控，建立了科学的检验规程，保证了产品的质量稳定性及交付能力。由于工业控制、新能源等领域的下游客户对接线端子的质量要求较为严苛，为保证供应链及原材料质量的稳定，该类客户对已经通过考核或认证的合格供应商，除出现频繁的质量问题外，一般不会进行更换。公司凭借自身有效执行的产品质量控制制度及质量控制体系，与下游优质客户保持稳定的合作关系，增强了公司的持续经营能力。

此外，公司拥有 9 大产品系列，4,000 余种产品型号，大部分产品取得了 UL、CE、TUV、CQC 等认证中的一种，能够有效满足工业控制、风光电、新能源汽车等诸多细分行业客户需求；较为全面的认证能够保证公司的产品在国内及国外主要市场无障碍销售。上述产品优势能够帮助公司开拓更多领域的新客户，并在面对业务机会时能够及时响应，为公司带来收入。

2、公司经营及财务数据向好是公司独立面向市场并持续经营的具体体现

最近两年，公司的营业收入分别为 16,742.48 万元、21,449.09 万元，实现

归属于母公司股东的净利润 1,152.29 万元、2,163.64 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为-333.98 万元、679.95 万元。公司营业收入及实现的归属于母公司股东的净利润保持增长，经营活动现金流量净额由净流出转为净流入，公司经营数据向好。报告期内，公司不存在与大型优质客户终止合作的情形，且在深圳思科不再从事接线端子业务后，其客户出于对思科赛德品牌及产品的认可，转而与公司建立合作，持续采购公司产品。

3、公司拥有完整的经营所需的资源，无需通过控股股东开展经营，具备独立性

截至报告期末，公司凭借自身竞争优势与客户保持长期合作关系，不存在通过控股股东、实际控制人及其控制的企业进行采购或销售的情形；公司的产品得到了客户的广泛认可，报告期内经营数据良好，公司具备独立面向市场能力和持续经营能力，具备独立性。

七、中介机构核查程序及核查意见

（一）中介机构核查程序

1、获取了公司与苏州吴中经济技术开发区管理委员会签订的《协议书》，核实双方关于未来上市主体的相关约定；

2、获取了深圳思科自设立以来的工商变更登记资料，对深圳思科历次股权变动所涉及的股东进行访谈，核实历次股权变动系其真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷；

3、查阅了深圳思科报告期末的财务报表，了解负债构成；查阅了深圳思科的《企业信用报告》，核实其不存在到期未偿还的重大债务；

4、通过中国市场监管行政处罚文书网、中国裁判文书网、企查查等公开渠道，核实深圳思科在报告期内不存在行政处罚、重大未决诉讼、被列为失信联合惩戒对象的情形；获取了深圳思科的《信用报告（无违法违规证明版）》及 2021 至 2023 年 3 月末的《税务违法记录证明》，核实其在报告期内不存在重大违法行为；

5、查阅了深圳思科关于向公司出售资产的股东会决议及公司收购深圳思科

的《股东决定》，核实资产收购的审议程序；查阅了《资产收购协议》《专利转让合同》《软件著作权转让合同》《作品著作权转让合同》《深圳市思科赛德电子科技有限公司已经完成资产转让所涉及的存货及固定资产价值追溯资产评估报告》《审计报告》，核实资产收购的价格及定价依据；获取了深圳思科 2022 年 4 月末的花名册，统计该等人员离职或留用等后续情况，并取得了深圳思科出具的《终止（解除）劳动关系证明》；了解资产收购所涉及的标的资产形成情况，确认资产权属；

6、获取并统计公司与深圳思科的关联交易情况，与第三方采购或销售价格进行对比分析，核查关联交易定价公允性；

7、通过企查查等公开渠道查询深圳思科的经营范围，获取了深圳思科的营业执照、资产收购完成后的银行流水，确认其已不再从事接线端子相关业务；查阅了控股股东、实际控制人关于避免同业竞争及规范并减少关联交易的承诺。

（二）中介机构核查意见

针对上述事项（1）至（2），经核查，主办券商和律师认为：

1、思科赛德作为申请挂牌主体，一方面系公司为履行与地方政府签署的相关协议，另一方面系为更好地贴近市场，响应客户需求，发掘业务机会，具备合理性；深圳思科不存在大额债务、股权纠纷、重大违法违规行为；

2、公司实施资产收购系为解决申请挂牌主体与控股股东间的同业竞争问题，减少关联交易，增强公司独立性；资产收购已履行必要的审议程序，定价公允，所涉及的标的资产权属清晰，不涉及人员安置，深圳思科因停止接线端子业务而与相关人员解除劳动关系，不存在争议或纠纷；资产收购业务整合过程合法合规，不存在争议或潜在纠纷；本次资产收购不构成业务合并，收购完成后，深圳思科已不具备从事接线端子相关业务的资源及能力，公司同业竞争已得到彻底、有效解决。

针对上述事项（3），经核查，主办券商、律师和申报会计师认为：

公司整体资产规模较小，融资渠道受限，深圳思科作为公司的控股股东为其提供资金支持，具有必要性；报告期内，公司与深圳思科未就资金拆入约定利息，经测算，资金拆入产生的利息不会对公司的利润产生重大不利影响，亦

不存在导致公司不符合本次申请挂牌及进入全国股转系统创新层条件；公司应收深圳思科的货款系因购销货物形成，相关货款的信用账期与公司对客户信用账期不存在重大差异，公司应收深圳思科的货款不属于资金占用。

针对上述事项（4），经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、公司已在公开转让说明书中补充披露了报告期公司向关联方深圳思科采购和销售的背景、原因和必要性、具体内容、定价政策及依据；

2、报告期内，公司与深圳思科发生的关联采购和销售具有必要性，定价公允，不存在关联方代为承担成本费用、向关联方输送利益或虚增业绩的情形，关联采购和销售真实。

针对上述事项（5）至（6），经核查，主办券商和律师认为：

1、公司继受取得的知识产权均来自公司的控股股东深圳思科或实际控制人张喜武，相关资产不存在权属瑕疵；公司自控股股东继受取得的知识产权因不存在账面价值，因此以 0 元对价进行转让，公司自实际控制人继受取得的商标转让价格为 1 元；公司继受取得的知识产权对公司的收入及利润的影响较小，转让过程不存在利益输送或特殊利益安排；

2、公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业分开，不存在混同、交叉使用等情形；公司不存在对关联方存在重大依赖的情形；不存在利益输送或其他特殊利益安排；公司具备独立性与独立面向市场的持续经营能力。

针对《挂牌规则》第十九条的相关规定，主办券商和律师认为：

公司的业务、资产、人员、财务、机构完整、独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业分开。公司制定了《关联交易管理办法》《规范与关联方资金往来管理制度》等相关制度并得到有效执行。截至本回复出具之日，公司不存在资金、资产或其他资源被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的情形。公司的控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员出具了《关于避免同业竞争的承诺函》《关于规范和减少关联交易的承诺函》及《关于避免占用资金的承诺函》。综上所述，公司符合《挂牌规则》第十九条的规定。

2. 关于业务模式及生产经营合规性

(1) 公司及子公司固定污染源排污登记回执未覆盖报告期；(2) 报告期内，公司因未按规定申报危险废物有关资料等违法行为受到行政处罚，《情况说明》出具主体与行政处罚主体不一致；(3) 报告期内，公司存在劳务派遣用工比例超过 10% 的情形，现已规范完毕；(4) 公司及子公司安徽思科土地使用权取得时间较晚，安徽思科与常州市遥观剑湖建筑有限公司签订《建设工程施工合同》，约定由遥观剑湖为其施工建设厂房；(5) 公司委托外协商或劳务外包商进行电镀加工等工作。

请公司补充披露：(1) 所处细分行业的发展历程、所处发展阶段、技术水平及特点，行业的周期性、季节性、区域性特点，行业竞争格局与核心竞争要素；结合报告期内产业链上下游市场的发展状况，披露报告期内上下游市场的价格波动情况及对公司持续经营能力的影响；(2) 主要产品的核心竞争力、关键性能指标，并结合主要客户类别及所属应用领域，披露报告期内对上游供应商或下游客户的依赖情况；(3) 报告期内产能和在建产能情况，包括但不限于主要产品的产量、产能利用率，在建产能（如涉及）总投资额、设计产能、投产时间、工艺路线及环保投入；(4) 研发机构设置、研发人员构成、在研项目情况；(5) 城镇污水排入排水管网许可证取得情况，是否覆盖报告期。

请公司说明：(1) 公司是否按规定及时取得排污许可证或固定污染源排污登记回执，是否存在未取得排污许可或登记即进行生产或者超越许可、登记范围排放污染物等情况，是否违反相关法律规定，是否已完成整改，是否构成重大违法违规；(2) 公司受到环保处罚的具体情况，包括但不限于背景原因、违法行为、处罚措施、罚款金额，公司的整改规范措施及其有效性、可执行性，期后是否发生相同或相似情形，是否构成重大违法违规，是否影响公司正常生产；《情况说明》出具主体与行政处罚主体不一致的原因，苏州市吴中生态环境局是否为出具说明的有权主体；(3) 公司是否涉及危险化学品的日常使用、生产、储存、运输、管理，是否依法办理登记备案或取得相应资质，管理措施是否合法合规，是否因安全生产受到行政处罚或存在被处罚风险；危险废物的申报及处理情况、委托处理单位的资质取得情况，存放、处置、储存、转移危

险废物的具体措施及合法合规性；（4）公司所使用场所的消防验收、消防备案、消防安全检查的办理情况、日常消防安全管理措施及其合规性；（5）劳务派遣单位资质的取得情况及有效期限，公司是否因劳务派遣受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法行为，公司的整改措施及有效性，是否存在以劳务外包规避劳务派遣的情形；公司及子公司生产经营是否对劳务派遣方式存在依赖，是否符合行业惯例及商业合理性，生产线操作用工匮乏的具体解决方案，公司拟采取的替代措施及对正常生产经营的影响；（6）取得土地使用权前公司及子公司的生产经营场所，当前主要生产经营场所情况及权属，是否存在无证房产；安徽思科房产的建设进度及规划安排，公司与子公司安徽思科在业务上的分工合作及衔接情况，子公司在公司业务流程中从事的环节及作用、市场定位及未来发展规划；（7）外协与劳务外包服务的具体内容及区别，公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营业务的核心环节，是否影响业务独立性或存在重大依赖，是否符合行业惯例。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、所处细分行业的发展历程、所处发展阶段、技术水平及特点，行业的周期性、季节性、区域性特点，行业竞争格局与核心竞争要素；结合报告期内产业链上下游市场的发展状况，披露报告期内上下游市场的价格波动情况及对公司持续经营能力的影响

（一）所处细分行业的发展历程、所处发展阶段、技术水平及特点，行业的周期性、季节性、区域性特点，行业竞争格局与核心竞争要素

1、所处细分行业的发展历程、所处发展阶段、技术水平及特点

（1）所处细分行业的发展历程

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“4、（细分）行业发展概况和趋势”之“（2）行业发展概况”之“2）接线端子行业概况”中补充披露如下：

“中国接线端子行业的发展历程可分为以下四个阶段：

第一阶段：中国接线端子行业的发展历史最早可以追溯到 20 世纪 50-70 年代，这一时期，中国接线端子的生产主要由原电子工业部和航天工业部的部属企业以及地方国有企业完成，所生产的端子主要应用在雷达设备、通信设备、导航设备、电子测量仪器等电子设备中。

第二阶段：20 世纪 80 年代，随着中国电子工业的逐渐发展，接线端子逐步应用到黑白/彩色电视机等消费电子产品。

第三阶段：20 世纪 90 年代初，外资企业开始进入中国市场，带来了先进的生产技术和管理经验。此时，中国接线端子行业开始出现了管理体系和生产标准的趋同，国内接线端子企业的数量也迅速增加，并逐渐形成了以浙江、江苏、广东等地区为主的产业集聚地。

第四阶段：21 世纪初，中国接线端子行业进入了一个新的发展阶段。市场竞争逐渐激烈，产品种类也日益丰富。此时，一些有实力的企业开始加强技术研发和设备更新，不断提高产品质量和生产效率。同时，中国接线端子行业开始向智能化、自动化方向发展，并逐渐实现数字化生产。”

（2）所处细分行业的发展阶段

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“4、（细分）行业发展概况和趋势”之“（2）行业发展概况”之“2）接线端子行业概况”中补充披露如下：

“2）接线端子行业概况

.....

近年来，受益于国内应用市场的需求增加和相关产业政策的大力支持，我国接线端子企业在产品研发、技术实力方面取得了长足的进步，并且在稳定性、精密度等产品关键性能指标方面与国际领先水平的差距逐步缩小。根据《2021-2026 年中国接线端子行业发展监测及投资战略规划研究报告》，目前从事接线端子生产与加工的企业已经发展到上千家，从业人员已达到 20 万人，中国接线端子行业的业务发展迅速。随着自动化市场的快速发展，接线端子的生产地域不断向亚洲转移，亚洲已成为接线端子市场较有发展潜力的地区，而

中国将成为亚洲接线端子增长较快和容量较大的市场。2016 年我国接线端子市场规模为 97.21 亿元，到 2022 年市场规模增长到了 140.46 亿元，年复合增长率为 6.33%。

全球接线端子的市场需求随着交通运输、家用电器、电信、汽车、工业电子、航空航天等领域的发展逐步扩大。在未来，随着电子行业的持续发展，接线端子市场需求仍将不断增长，市场前景广阔，为国内接线端子厂商提供了良好的发展机遇。”

（3）所处细分行业的技术水平及特点

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“4、（细分）行业发展概况和趋势”中补充披露如下：

“（3）行业的技术水平及特点

接线端子行业，特别是中高端接线端子对插拔寿命等机械性能，接触电阻、载流能力等电气性能及 IP 防护等级、高低温寿命等环境性能方面都有严格的要求，其技术水平主要体现在上述性能的高低，并主要由接线端子的研发与生产制造能力决定。在研发方面，接线端子产品的质量将影响电流等信号传输的可靠性与稳定性，在前期研发设计时必须考虑电阻、插脚形式、插拔作用力等问题，对接线端子生产厂商研发能力具有较高要求。在生产制造方面，接线端子行业的下游客户需求具有对产品定制化程度高、生产批次量大、快速响应服务的特点，需要接线端子生产厂家具备定制化研发能力、快速生产能力和及时响应服务需求的能力，因此也对厂商的管理能力提出了更高的要求和挑战。”

2、行业的周期性、季节性、区域性特点

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“4、（细分）行业发展概况和趋势”中补充披露如下：

“（4）行业的周期性、季节性、区域性特点

受益于工业控制、新能源等接线端子下游行业的持续发展，报告期内接线

端子的市场需求持续扩大。

1) 行业周期性

接线端子产品的应用领域广泛，主要应用于工业控制、汽车、通信、消费电子等领域，近年来行业发展良好，市场需求持续增长，不存在明显的周期性。

2) 行业季节性

公司的主要产品为工业控制类接线端子。工控类接线端子主要面向工业控制自动化领域，涉及下游机床、包装、电子设备制造、电力、建材等较多领域，应用十分广泛，不存在明显的季节性特征。

3) 行业区域性

我国接线端子企业主要聚集在运输能力和协同生产能力较强、工业基础较好的长三角地区和珠三角地区，根据《2021-2026 年中国接线端子行业发展监测及投资战略规划研究报告》统计，国内接线端子企业主要分布在华东地区，占比高达 71%。”

3、行业竞争格局与核心竞争要素

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“5、（细分）行业竞争格局”中补充披露如下：

“（2）行业核心竞争要素

接线端子行业的核心竞争要素主要体现在区域集群化协作、创新型技术人才及配套加工设备技术水平三个方面，具体情况如下：

在推进区域集群化协作方面，接线端子产业形成了以浙江、广东和江苏为主要中心的区域集群，纵观全国，接线端子市场竞争激烈，区域发展不平衡，市场协同合作能力较弱，只有集中各大接线端子产区的优势资源，进行大力整合，提升产区整体的竞争力才是促进产业长久健康发展的必由之路。

在培养创新型技术人才方面，受制于传统择业观念和文化环境的影响，我国从事制造业的技术型人才较为短缺，导致接线端子研发力量相对不足，生产效率提升存在瓶颈，制造成本控制难度较高，因此接线端子行业能够持续获取

技术型人才显得尤为重要。

在提高加工配套设备技术方面，由于我国目前基础工业制造仍体现为劳动密集型特征，所生产的功能部件难以适应国产机床的发展速度和技术要求，造成了配套加工设备及系统发展滞后，制约了我国接线端子行业的发展，需要进一步突破。因此，提高配套加工设备技术水平，是接线端子行业核心竞争要素之一。”

（二）结合报告期内产业链上下游市场的发展状况，披露报告期内上下游市场的价格波动情况及对公司持续经营能力的影响

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“4、（细分）行业发展概况和趋势”之“（5）行业所处上下游”中补充披露如下：

“1）报告期内产业链上游市场的发展状况及价格波动情况对公司持续经营能力的影响

.....

公司生产接线端子所需的主要原材料为铜带、铜线、铜合金等金属材料，原材料市场竞争充分，产品价格透明度高，供应价格受市场供需关系、全球经济和宏观经济政策的影响，呈现不同程度的波动。2021 年初由于全球恢复生产、经济复苏，旺盛的下游需求推动全球铜价上涨；2022 年，受通货膨胀及美联储加息等因素影响，铜价出现一定的波动。根据上海期货交易所铜金属的现货价格统计，2021 年 1 月 4 日至 2023 年 3 月 31 日，国内的铜价整体市场价格的波动情况如下所示：

2021年-2023年3月上海期货交易所铜现货价格（元/吨）



公司生产所需的原材料并非稀缺资源，供应充足，市场竞争充分，公司在经营过程中与主要原材料供应商建立了长期稳定的合作关系，能够通过分析主要原材料价格波动情况，及时根据产品订单需求对主要的原材料采取合理的备货方式，降低原材料价格波动给公司带来的影响。因此，接线端子行业上游市场的价格波动不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

2) 报告期内产业链下游市场的发展状况及价格波动情况对公司持续经营能力的影响

接线端子作为电路系统基础元件之一，广泛应用于工业控制、汽车、通信、消费电子等下游市场。随着各应用领域的终端产品技术的快速发展，接线端子行业呈专业化细分趋势，而下游的应用厂商为保证供应链稳定及成本控制，往往会与专业的接线端子制造厂商加强合作。随着 5G 通信、新能源汽车、清洁能源、物联网、工业 4.0 等新模式新业态的快速发展，接线端子行业未来发展空间将更加广阔。

接线端子下游行业需求具有高定制化、多样性、大批量的特点，产品价格主要受终端市场需求、原材料采购价格、生产制造成本以及市场竞争等因素影响。公司持续深耕接线端子行业，已经掌握了接线端子生产的核心技术，所生产的产品具备多样性、高品质、高效性、可靠性等特点，能够满足不同层次不同领域的客户需求。凭借稳定的产品质量和丰富的产品种类，公司与主要客户维持了长期稳定的合作关系，且总体来看公司的客户相对分散，公司下游市场

的价格波动不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。”

二、主要产品的核心竞争力、关键性能指标，并结合主要客户类别及所属应用领域，披露报告期内对上游供应商或下游客户的依赖情况

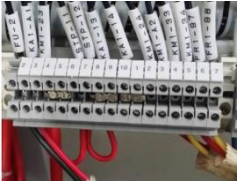
（一）主要产品的核心竞争力、关键性能指标

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中补充披露如下：

“1、主要产品情况

公司主要产品为接线端子，涉及的行业主要包括工业控制、新能源及其他领域，公司主要产品分类如下：

主要产品	应用领域	代表性产品	产品特点	示意图	关键性能指标
工业控制类接线端子产品	主要应用于工业控制自动化设备领域；代表客户包括但不限于：汇川技术、英威腾等	1、变频器输入输出接线端子； 2、可编程控制器接线端子； 3、伺服驱动器接线端子； 4、人机交互接线端子	高可靠性、高安全性、低故障率、高耐环境能力	1、变频器接线端子  2、可编程控制器接线端子  3、伺服驱动器接线端子  4、人机交互接线端子	耐压： 1500V~3000V； 额定电流： 6A~450A； 接触电阻： 5mΩ~30mΩ； 绝缘阻抗： 500MΩ； 端子保持力： 25N~1000N； 插拔寿命： ~1500cycles； 工作温度：-40℃~125℃

主要产品	应用领域	代表性产品	产品特点	示意图	关键性能指标
				 端口指示 1. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 2. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 3. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 4. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 5. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 6. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 7. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 8. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 9. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。 10. 端子排：用于连接各种设备，提供可靠的电气连接。	
新能源类接线端子产品	主要应用于新能源、风光电、储能、新能源汽车等领域；代表客户包括但不限于：阳光电源、古瑞瓦特、比亚迪等	1、风能逆变器控制柜接线端子； 2、光伏逆变器接线端子； 3、储能设备接线端子； 4、驱动器模块接线端子； 5、空调控制器模块接线端子	高功率等级，高耐环境能力，高可靠性	1、风能逆变器控制柜接线端子  2、光伏逆变器接线端子  3、储能设备接线端子 	耐压： 1500V~3000V； 额定电流： 25A~300A； 接触电阻： 5mΩ~30mΩ； 绝缘阻抗： 500MΩ； 端子保持力： 500N； 插拔寿命： 500~10000cycles 工作温度：-40℃~125℃

.....

2、主要产品的核心竞争力

公司产品的核心竞争力主要体现在创新驱动、质量保障、客户定制化服务三个方面：

(1) 创新驱动

公司始终将创新作为核心竞争力之一，通过不断研发和引进先进的技术，推动公司的发展和进步。报告期内，公司每年申请并取得的专利数量不低于 5 个，公司具备较强的创新能力，在市场竞争中保持技术优势的同时通过新专利为未来的发展奠定技术基础。关于公司创新特征情况详见本节“七、创新特征”之“（一）创新特征概况”。

(2) 质量保障

在产品质量方面，公司拥有一套完整的研发、工程、模具、生产及质量控

制体系，确保产品的质量可靠。公司有效运行 ISO9001 及 TS16949 两套质量管理体系，各个部门的工作均在体系的有效管理下运行，保证了公司的研发质量、生产质量和产品质量，从而在市场中保持竞争力。与此同时，公司管理层每年会对产品质量管理体系进行评审，发现薄弱环节并有针对性地调整和加强。

（3）客户定制化服务

在客户定制化服务方面，公司也投入了大量资源，以满足客户的个性化需求。公司出色的客户定制化服务能力为公司积累了大量的长期客户，成为汇川技术、英威腾、阳光电源、台达电子、丹佛斯、新时达、比亚迪等众多国内外知名厂商的合作伙伴。”

（二）结合主要客户类别及所属应用领域，披露报告期内对上游供应商或下游客户的依赖情况

1、报告期内公司对上游供应商的依赖情况

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”中补充披露如下：

“2、报告期内公司对上游供应商的依赖情况

公司的主营业务为接线端子的研发、生产和销售，所需原材料主要为金属材料如铜带、铜线、铜合金，塑胶原料等。报告期内，公司对前五大供应商的采购占当期采购总额的比例较为稳定，分别为 44.94%、47.65%及 44.09%，其中信任金属为公司各期的第一大供应商，主要向公司提供原材料铜带，公司向其采购金额占当期采购总额的比例分别为 18.93%、20.46%及 16.00%。公司与信任金属已建立多年合作关系，双方合作稳定，且该原材料供应商在市场中供应充足，可替代性较强，不存在公司依赖于信任金属的情形。”

2、报告期内公司对下游客户的依赖情况

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”中补充披露如下：

“2、报告期内公司对下游客户的依赖情况

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为

63.93%、51.66%及 53.18%，其中对第一大客户汇川技术的收入占比分别为 26.04%、30.50%及 32.22%，报告期内公司不存在向单个客户销售占比达到 50% 以上的情况，不存在对重大不确定性的客户存在重大依赖的情形。

公司与汇川技术已建立多年的合作关系，在双方合作过程中，公司深度参与了汇川技术新产品配套接线端子的开发设计，并积极响应其需求，得到了汇川技术高度认可，公司已成为汇川技术最主要的接线端子供应商，合作稳定且持续，合作期间不存在纠纷或潜在纠纷情形。除汇川技术外，公司也在大力发展其他工控设备行业的客户，如英威腾、台达电子等，因此公司不存在对汇川技术产生重大依赖的情形。”

三、报告期内产能和在建产能情况，包括但不限于主要产品的产量、产能利用率，在建产能（如涉及）总投资额、设计产能、投产时间、工艺路线及环保投入

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（五）主要固定资产”之“2、主要生产设备情况”中补充披露如下：

“（1）报告期内产能利用率情况

公司主要产品为应用于工业控制和新能源领域的接线端子，多为非标产品，涉及产品种类繁多，不同产品的形状和规格差异较大，公司以瓶颈工序环节来衡量报告期内整体产能利用率情况。报告期内，公司接线端子产量、产能利用率情况如下：

单位：亿件			
项目	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年
接线端子产量	0.34	1.15	1.06
产能利用率	87.82%	92.77%	92.79%

报告期内，公司整体产能利用率分别为 92.79%、92.77%及 87.82%，整体维持在较高水平。

（2）报告期内在建产能情况

根据公司业务发展规划，安徽思科拟在安徽省宿州市泗县农机二期南侧唐

河路南侧新建标准化厂房，建设“安徽思科年产 6 亿只接线端子二期项目”，占地面积约 71,414 平方米，总建筑面积约 55,364 平方米。该项目拟投资 30,000 万元，其中环保投资拟投入 169.00 万元，计划购置注塑机、剪板机、混料机、碎料机等主要生产设备，建成后可达到年产 6 亿只接线端子生产能力。截至本公开转让说明书出具之日，该项目仍在建设中，尚未投入使用。具体情况如下表所示：

项目名称	项目实施主体	总投资金额	设计产能	预计投产时间	主要工艺流程	备案文件	环评批复文件
安徽思科年产 6 亿只接线端子二期项目	安徽思科	30,000.00 万元	6 亿只接线端子	2024 年	剪板、线切割、打磨、攻牙、冲压成型、干燥、注塑成型等	《泗县发展改革委项目备案表》（项目代码：2111-341324-04-01-788545）	《关于安徽思科年产 6 亿只接线端子二期项目环境影响报告表审批意见的函》（泗环建函[2023]12 号）

”

四、研发机构设置、研发人员构成、在研项目情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“1、基本情况”中补充披露如下：

“（1）研发模式

公司的研发模式为自主研发，由研发中心承担主要的研发任务。关于研发模式详见本节“六、商业模式”之“（四）研发模式”。

（2）研发机构设置、研发人员构成及在研项目

公司研发中心主要负责产品标准化、制度建设、新产品开发与认证、模具设计与开发、编制新产品试产报告、量产品规格书、产品图纸维护等工作。研发中心下设 5 个部门，分别为研发一部、研发二部、研发技术部、塑胶模具开发部和五金模具开发部。截至 2023 年 3 月 31 日，公司研发中心共有 42 人，其中本科及以上学历 7 人，占比 16.67%，共有 2 项接线端子产品的在研项目。”

五、城镇污水排入排水管网许可证取得情况，是否覆盖报告期

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”之“（一）环保情况”中补充披露如下：

“3、公司排污登记情况

.....

公司生产经营产生的废水主要为生活污水和冷却塔强制排水，生活污水和冷却塔强制排水接入市政污水管网进河东污水处理厂集中处理后尾水排入吴淞江，公司取得的《城镇污水排入排水管网许可证》未能有效覆盖报告期；深圳瑞德不属于餐饮、医疗类等企业，其生产经营不产生工业废水，仅涉及生活污水排放，无需办理《城镇污水排入排水管网许可证》；安徽思科生产经营产生的冷却废水和经厂区化粪池处理后的生活污水排入开发区污水管网，进入泗县污水处理厂处理，达标后最终排放至石梁河，截至本公开转让说明书签署之日，安徽思科正在办理《城镇污水排入排水管网许可证》。

公司、安徽思科已及时补办/正在补办《城镇污水排入排水管网许可证》，主管部门已出具合规证明，报告期内公司、安徽思科未因未及时办理《城镇污水排入排水管网许可证》情形受到行政处罚。根据《城镇污水排入排水管网许可管理办法（2022 修正）》相关规定，公司、安徽思科报告期内未及时办理《城镇污水排入排水管网许可证》的情形不构成情节严重，未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等；因此，根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关规定，公司、安徽思科前述情形不构成重大违法违规。

公司实际控制人已出具承诺：“若公司及子公司因未及时办理城镇污水排入排水管网许可证相关事宜受到有关部门处罚或承担其他法律责任的，本人将无条件全额承担公司及子公司承担的所有罚款、赔偿以及相关的所有损失。”

综上所述，公司、安徽思科报告期内未及时办理《城镇污水排入排水管网许可证》的情形不构成重大违法违规，不会对公司及子公司生产经营产生重大不利影响。

六、公司是否按规定及时取得排污许可证或固定污染源排污登记回执，是否存在未取得排污许可或登记即进行生产或者超越许可、登记范围排放污染物等情况，是否违反相关法律规定，是否已完成整改，是否构成重大违法违规

（一）公司是否按规定及时取得排污许可证或固定污染源排污登记回执

报告期内，思科赛德取得排污许可证或固定污染源排污登记回执情况如下：

主体	资质名称	编号	登记类型	有效期
母公司	排污许可证	9132050608695703XK001U	-	2019.11.19-2022.11.18 ¹
	固定污染源排污登记回执	9132050608695703XK002Z	首次	2022.9.5-2027.9.4
	固定污染源排污登记回执	9132050608695703XK002Z	变更	2023.5.5-2028.5.4
安徽思科	固定污染源排污登记回执	91341324MA8N5LD778001W	首次	2022.3.11-2027.3.10
深圳瑞德	固定污染源排污登记回执	91440300MA5HB0J10Q001X	首次	2023.5.24-2028.5.23

注 1：母公司已按照有关规定在《排污许可证》到期前办理了《固定污染源排污登记回执》。

根据《排污许可管理办法（试行）》第二十四条的规定，在固定污染源排污许可分类管理名录规定的时限前已经建成并实际排污的排污单位，应当在名录规定时限申请排污许可证；在名录规定的时限后建成的排污单位，应当在启动生产设施或者在实际排污之前申请排污许可证。

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》第四条的规定，现有排污单位应当在生态环境部规定的实施时限内申请取得排污许可证或者填报排污登记表。新建排污单位应当在启动生产设施或者发生实际排污之前申请取得排污许可证或者填报排污登记表。

根据公司《年加工 5800 万只接线端子项目（厂房）竣工环境保护验收意见》并经公司确认等文件，公司于 2020 年 5 月开始试生产，已于 2019 年 11 月 19 日取得排污许可证并于 2022 年 9 月 5 日取得固定污染源排污登记回执，符合相关规定。

安徽思科成立于 2021 年 8 月 31 日，正式投产于 2021 年 10 月，于 2022 年 3 月 11 日取得固定污染源排污登记回执，存在未及时办理固定污染源排污登记即生产的情形；安徽思科主要为冲压、注塑、组装车间，属于污染物产生量、

排放量和对环境的影响程度很小的排污单位，实行排污登记管理。根据安徽思科报告期内委托第三方机构出具的检测报告，安徽思科污染物排放数据均达到相应标准，不存在超越登记范围而排放污染物的情形，且安徽思科已及时补办固定污染源排污登记，根据宿州市泗县生态环境分局出具的《证明》，报告期内，安徽思科未受到环保行政处罚。

深圳瑞德成立于 2022 年 5 月 10 日，正式投产于 2022 年 10 月，于 2023 年 5 月取得固定污染源排污登记回执，存在未及时办理固定污染源排污登记即生产的情形；深圳瑞德主要从事组装业务，生产过程中涉及污染物排放较少，且深圳瑞德已及时补办固定污染源排污登记，根据深圳市生态环境局出具的复函，报告期内，深圳瑞德在深圳市无生态环境处罚记录。

综上所述，安徽思科及深圳瑞德在报告期内虽存在未及时办理固定污染源排污登记手续的情形，但已及时规范整改，且报告期内不存在因前述事项被行政处罚的情形，因此，前述瑕疵事项不构成公司本次挂牌的实质性法律障碍。

（二）是否存在未取得排污许可或登记即进行生产或者超越许可、登记范围排放污染物等情况，是否违反相关法律规定，是否已完成整改，是否构成重大违法违规

根据苏州市吴中生态环境局、宿州市泗县生态环境分局、深圳市生态环境局出具的合规证明及第三方检测机构出具的检测报告，报告期内，公司及子公司各项污染物排放浓度均在排放标准内。安徽思科及深圳瑞德曾存在未及时办理固定污染源排污登记手续的情形，违反《排污许可管理条例》的相关规定，但已及时规范整改，且未因此受到行政处罚，上述情形不构成重大违法违规；此外，公司及子公司不存在未取得排污许可或登记即进行生产或者超越许可、登记范围排放污染物等情况，不存在因排污违规而被行政处罚的情形。

七、公司受到环保处罚的具体情况，包括但不限于背景原因、违法行为、处罚措施、罚款金额，公司的整改规范措施及其有效性、可执行性，期后是否发生相同或相似情形，是否构成重大违法违规，是否影响公司正常生产；《情况说明》出具主体与行政处罚主体不一致的原因，苏州市吴中生态环境局是否为出具说明的有权主体

（一）公司受到环保处罚的具体情况，包括但不限于背景原因、违法行为、处罚措施、罚款金额

2022 年 11 月 14 日，苏州市生态环境局出具苏环行罚字〔2022〕06 第 212 号《行政处罚决定书》，根据全国排污许可管理信息平台及江苏省危险废物全生命周期监控系统线索，2022 年 8 月 9 日，苏州市吴中生态环境综合行政执法局执法人员对公司开展现场执法检查。经查明，公司存在以下环境违法行为：

1、公司未通过江苏省危险废物全生命周期监控系统如实申报危险废物的种类、产生量、贮存等有关资料；该行为涉嫌违反《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》第七十八条第一款之规定，已构成未按规定申报危险废物有关资料的违法行为；决定对此处以罚款 118,000 元；

2、公司在接受检查时提供了内容不实的危险废物转移联单；该行为涉嫌违反《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》第二十六条第一款之规定，已构成在接受监督检查时的违法行为；决定对此处以罚款 50,000 元；

3、公司已按照建设项目环评文件要求配套安装一套活性炭吸附装置，处理注塑过程中产生的挥发性有机废气（非甲烷总烃），检查时，注塑车间在生产，但废气处理设施未按规定运行；该行为涉嫌违反《中华人民共和国大气污染防治法》第四十五条之规定，已构成产生含挥发性有机物废气的生产活动，未按规定使用污染防治设施的违法行为；决定对此处以罚款 40,000 元；

以上合计处罚款 208,000 元整，同时责令整改违法行为。

（二）公司的整改规范措施及其有效性、可执行性，期后是否发生相同或相似情形，是否构成重大违法违规，是否影响公司正常生产

公司受到上述行政处罚后，已缴纳罚款并积极进行整改，规范措施包括：按照相关部门要求及时将危废转移并进行台账管理，对相关环保设备进行每日

检查并做台账登记，危废按照系统要求及时上报等；同时公司制定了《危险废物污染防治责任制度》并有效执行，相关环境违法行为已得到改正，整改措施具有可执行性，未影响公司正常生产。

苏州市吴中生态环境局已出具《情况说明》，公司上述行政处罚不属于情节严重的行政处罚，相关违法行为不属于重大违法行为。

报告期后截至本回复出具之日，公司不存在其他相同或类似环保违规的情况。

（三）《情况说明》出具主体与行政处罚主体不一致的原因，苏州市吴中生态环境局是否为出具说明的有权主体

《情况说明》出具主体与行政处罚主体不一致的原因为苏州市吴中生态环境局系公司的直接主管部门，苏州市生态环境局为吴中生态环境局的上级主管部门，二者均有权监管公司环保事项。环保体系内已建立全国排污许可管理信息平台及江苏省危险废物全生命周期监控系统，苏州市生态环境局发现公司存在环保违规行为后，指派直接主管单位吴中生态环境综合行政执法局执法人员对公司开展现场检查，公司缴纳罚款的收款单位亦为“苏州市吴中区非税收入财政”。

根据《中华人民共和国环境保护法》：“第十条 国务院环境保护主管部门，对全国环境保护工作实施统一监督管理；县级以上地方人民政府环境保护主管部门，对本行政区域环境保护工作实施统一监督管理……”“第六十七条 上级人民政府及其环境保护主管部门应当加强对下级人民政府及其有关部门环境保护工作的监督……依法应当给予行政处罚，而有关环境保护主管部门不给予行政处罚的，上级人民政府环境保护主管部门可以直接作出行政处罚的决定。”

苏州市生态环境局与吴中生态环境局均为公司主管单位，其对本次处罚依据《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》《中华人民共和国大气污染防治法》《江苏省生态环境行政处罚裁量基准规定》等相关法律、法规和规范性文件的理解、适用一致，且应当就行政处罚事项按照环境保护法律、法规规定执行相同的处罚标准。因此，苏州市吴中生态环境局是对上述行政处罚情况出具说明的有权主体。

八、公司是否涉及危险化学品的日常使用、生产、储存、运输、管理，是否依法办理登记备案或取得相应资质，管理措施是否合法合规，是否因安全生产受到行政处罚或存在被处罚风险；危险废物的申报及处理情况、委托处理单位的资质取得情况，存放、处置、储存、转移危险废物的具体措施及合法合规性

（一）公司是否涉及危险化学品的日常使用、生产、储存、运输、管理，是否依法办理登记备案或取得相应资质，管理措施是否合法合规，是否因安全生产受到行政处罚或存在被处罚风险

公司主要产品为接线端子，根据《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017）及全国股转系统《挂牌公司管理型行业分类指引》的规定，公司所属行业为“C3989 其他电子元件制造”；按照全国股转系统《挂牌公司投资型行业分类指引》的规定，公司归属于“17111112 其他电子元器件”。

根据《危险化学品目录（2015 版）》，危险化学品的定义为具有毒害、腐蚀、爆炸、燃烧、助燃等性质，对人体、设施、环境具有危害的剧毒化学品和其他化学品。公司不涉及危险化学品的日常使用、生产、储存、运输、管理，无需办理登记备案或取得相应资质。

根据苏州市吴中区应急管理局出具的《证明》，报告期内，公司无生产安全事故记录。根据深圳瑞德的《信用报告（无违法违规证明版）》，自 2022 年 5 月 10 日至 2023 年 3 月 31 日期间，深圳瑞德在安全生产领域不存在因违反安全生产管理相关法律法规而受到行政处罚的记录。根据泗县应急管理局出具的《证明》，报告期内，安徽思科生产经营活动中不存在因违反《安全生产法》受到行政处罚的情形。

（二）危险废物的申报及处理情况、委托处理单位的资质取得情况，存放、处置、储存、转移危险废物的具体措施及合法合规性

1、危险废物的申报及处理情况、委托处理单位的资质取得情况

公司日常生产经营过程中的危险废物主要包含废弃活性炭、矿物油及废乳化液、废切削液桶、油泥、废机油桶等，均委托具有危险废物经营资质的外部第三方进行处置。公司及子公司安徽思科、深圳瑞德按照有关法律法规规定分别通过“江苏省危险废物全生命周期监控系统”“广东省固体废物环境监管信息平台”

“安徽省固体废物管理信息系统”申报危险废物的种类、产生量等有关资料。

报告期内，公司及子公司委托处置单位的资质取得情况及合作情况如下：

委托单位	第三方处置单位	危险废物经营许可证编号	现行危险废物经营许可证有效期	受托危废处理种类	发证单位
母公司	常州市和润环保科技有限公司	JS0482OOI578-1	2020.10-2025.9	矿物油及废乳化液	江苏省生态环境厅
母公司	天能碳素（江苏）有限公司	JSYC0924OOD025-5	2021.7-2024.7	HW49 类型固体废弃活性炭	盐城市生态环境局
安徽思科	威立雅环境服务（淮北）有限公司	340621007	2022.11-2027.9	废切削液桶、油泥、废活性炭、废液压油桶、废机油桶、废液压油、废机油、废切削液	安徽省生态环境厅

2、存放、处置、储存、转移危险废物的具体措施及合法合规性

（1）公司及子公司在厂区内设有独立的危险废物临时存放场地，根据危险废物的性质进行分类存放并张贴相关标识标签，相关场地符合危险废物贮存污染控制标准（GB 18597-2001）的要求。

（2）根据《危险废物经营许可证管理办法》第三十一条规定：“（三）贮存，是指危险废物经营单位在危险废物处置前，将其放置在符合环境保护标准的场所或者设施中，以及为了将分散的危险废物进行集中，在自备的临时设施或者场所每批置放重量超过 5000 千克或者置放时间超过 90 个工作日的活动。

（四）处置，是指危险废物经营单位将危险废物焚烧、煅烧、熔融、烧结、裂解、中和、消毒、蒸馏、萃取、沉淀、过滤、拆解以及用其他改变危险废物物理、化学、生物特性的方法，达到减少危险废物数量、缩小危险废物体积、减少或者消除其危险成分的活动，或者将危险废物最终置于符合环境保护规定要求的场所或者设施并不再回取的活动。”

根据《危险废物转移管理办法》第三十一条规定：“（一）转移，是指以贮存、利用或者处置危险废物为目的，将危险废物从移出人的场所移出，交付承运人并移入接受人场所的活动。”

公司及子公司不属于危险废物经营单位，相关的危险废物后续均委托具备

危险废物经营资质的外部第三方进行合规处置，并与其签订了危险废物处置合同。转移及运输环节由处置单位自身或其委托具备危险货物运输资质的运输企业负责，危险废物转移处置以及转移联单的填报均严格按照《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》《危险废物转移管理办法》的相关规定执行。

综上所述，公司及子公司不属于危险废物经营单位，仅涉及危险废物的临时存放，公司委托具备危险废物经营资质的外部第三方处理及承运转移危险废物，其危险废物的存放及处理合法合规。

九、公司所使用场所的消防验收、消防备案、消防安全检查的办理情况、日常消防安全管理措施及其合规性

（一）公司所使用场所的消防验收、消防备案

根据《中华人民共和国消防法》《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》等相关规定，对于特殊建设工程，建设单位应当向公安机关消防机构申请消防设计审核，并在建设工程竣工后向出具消防设计审核意见的公安机关消防机构申请消防验收；其他建设工程，竣工验收合格之日起五个工作日内，建设单位应向消防设计审查验收主管部门申请备案。

截至本回复出具之日，公司现使用的厂房均已完成了消防验收或备案，具体情况如下：

经营场所	验收/备案文书	验收/备案文号	发文单位	文书日期
苏州吴中经济开发区郭巷街道淞葭路1588号	《苏州市吴中区住房和城乡建设局建设工程消防复验意见书》	吴住建消复验[2020]第019号	苏州市吴中区住房和城乡建设局	2020.5.19
泗县现代农机装备制造产业园一期13#厂房、12#厂房1楼半层	《建设工程消防验收备案凭证》	泗建消竣备字[2021]第0059号	泗县住房和城乡建设局	2021.10.14
深圳市光明区高新东木墩片区，双明大道南侧云智科技园3栋C座5层501-504、506号房	《建设工程竣工验收消防备案情况登记表》	G10K00122205070001	深圳市光明区住房和建设局	2022.5.7

公司主要日常经营场所均已履行消防验收或备案程序，相关手续合法合规。

（二）消防安全检查的办理情况、日常消防安全管理措施及其合规性

1、消防安全检查

根据《中华人民共和国消防法（2021 年修正）》第十五条的规定：“公众聚集场所投入使用、营业前消防安全检查实行告知承诺管理。公众聚集场所在投入使用、营业前，建设单位或者使用单位应当向场所所在地的县级以上地方人民政府消防救援机构申请消防安全检查，作出场所符合消防技术标准和管理规定的承诺，提交规定的材料，并对其承诺和材料的真实性负责。”

公司为生产制造型企业，主要从事接线端子的研发、生产和销售，公司的日常经营场所不属于公众聚集场所，无需在投入使用、营业前进行消防安全检查。

2、日常消防监督检查

报告期内，公司已针对日常经营场所按照相关消防法律、法规及规范性文件的规定，办理了消防验收手续，并按照消防安全管理制度等规章制度，严格进行日常消防监督检查。另外，消防主管部门不定期对公司消防安全情况进行检查指导。报告期内公司不存在被消防主管部门要求进行消防安全整改或行政处罚的情形。

根据苏州市吴中区消防救援大队出具的《查询情况说明》，报告期内，公司不存在行政处罚案件。根据泗县消防救援大队出具的《证明》，报告期内，安徽思科不存在消防安全事故，亦不存在因违反消防安全法规而受到行政处罚的情形。根据深圳瑞德《信用报告（无违法违规证明版）》，报告期内，深圳瑞德不存在消防安全领域因违反消防安全相关法律法规而受到行政处罚的记录。

综上所述，公司及子公司主要日常经营场所均已履行消防验收或备案程序，相关手续合法合规，日常经营场所不属于公众聚集场所，无需在投入使用、营业前进行消防安全检查。报告期内，公司办理了消防验收手续，并严格进行日常消防监督检查，不存在被消防主管部门要求进行消防安全整改或行政处罚的情形。

十、劳务派遣单位资质的取得情况及有效期限，公司是否因劳务派遣受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法行为，公司的整改措施及有效性，是否存在以劳务外包规避劳务派遣的情形；公司及子公司生产经营是否对劳务派遣方式存在依赖，是否符合行业惯例及商业合理性，生产线操作用工匮乏的具体解决方案，公司拟采取的替代措施及对正常生产经营的影响

（一）劳务派遣单位资质的取得情况及有效期限，公司是否因劳务派遣受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法行为

报告期内公司及子公司合作的劳务派遣单位资质的取得情况及有效期限情况如下：

序号	劳务派遣公司名称	劳务派遣经营许可证编号	颁发单位	有效期限
1	苏州晟迪企业管理服务有限公司	320506202008121064	苏州吴中经济技术开发区管理委员会	2020.8.12-2023.8.11
2	苏州鸿扬企业服务有限公司	320506201912270217； 820506202209191113	苏州市吴中区行政审批局；苏州吴中经济技术开发区管理委员会	2019.12.27-2022.12.26； 2022.9.19-2025.9.18
3	苏州万事达劳务派遣有限公司	320506202010141083	苏州吴中经济技术开发区管理委员会	2020.10.14-2023.10.13
4	苏州威思特企业管理有限公司	320506201904170068	苏州吴中区人力资源和社会保障局	2019.4.17-2022.4.16

报告期内，与公司合作的劳务派遣公司在《劳务派遣服务合同》约定的劳务派遣期限内均具备相关业务资质，开展业务合法合规。根据公司所在地人力资源和社会保障局出具的证明，报告期内，公司不存在因劳务派遣受到行政处罚的记录，不存在重大违法行为。

（二）公司的整改措施及有效性，是否存在以劳务外包规避劳务派遣的情形

报告期内，公司存在劳务派遣用工人数量超过《劳务派遣暂行规定》中用工比例要求的情况，公司已通过与劳务派遣人员签署正式劳动合同的方式及将部分生产工序外包等方式对劳务用工模式进行了规范。

根据公司与苏州晟迪企业管理服务有限公司、嘉兴吉泰企业管理服务有限公司签署的《劳务外包协议》，劳务外包公司根据外包服务项目的具体情况自行招募、选派工作人员到公司工作场所工作以完成公司外包服务项目，公司以

劳务外包人员的工作量结算外包服务费；劳务外包公司实际负责劳务外包人员的管理工作，公司不直接参与劳务外包公司作业员工的管理，仅对相关操作流程的工作质量及进度等内容进行监督。

根据劳务外包方的书面说明，在合同实际履行过程中，劳务外包公司向公司部分生产线配备操作工人，按公司的生产计划和外包标准组织生产作业，完成生产计划任务。劳务外包公司在公司处已配备管理人员，并实际负责外包用工的管理工作。

因此，公司的劳务外包与劳务派遣存在显著区别，具体如下：

主要区别	劳务外包	劳务派遣
结算方式不同	以劳务外包人员的工作量结算外包服务费，并根据每月各项目的达标情况调整结算劳务外包公司每月最终的服务费	根据劳务派遣单位派遣的劳动者数量支付劳务派遣服务费
对劳动者的管理权限不同	劳务外包公司负责对委派至公司工作的外包人员的劳动关系、纪律等管理，并服从于公司的质量体系	劳务派遣员工由用工单位直接管理，用工单位的各种规章制度适用于被派遣劳动者
劳动成果风险承担不同	劳务外包公司承担	用工单位承担
用工风险的承担不同	劳务外包公司对其配置的工作人员的工作事故负责	用工单位需承担一定的用工风险，如劳务派遣单位违法给被派遣劳动者造成损害的，用工单位与劳务派遣单位需承担连带赔偿责任

综上所述，公司劳务外包与劳务派遣之间在结算方式、劳动者管理权限、劳动成果风险承担、用工风险承担等方面均存在显著差异，公司不存在以劳务外包的形式规避劳务派遣的情况。

（三）公司及子公司生产经营是否对劳务派遣方式存在依赖，是否符合行业惯例及商业合理性

报告期内，公司劳务派遣人员主要从事操作工、装配工、保洁、后勤等操作相对简单、替代性及重复性较强的标准化工作，经过简单培训即可胜任，上述工作岗位属于生产工艺的非核心环节，岗位专业性要求低，公司对劳务派遣的用工方式不存在依赖性。

经查询可比上市公司电连技术的《北京市中伦律师事务所关于电连技术股

份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》，其亦存在劳务派遣用工情况，具体情况如下：

“报告期内发行人存在劳务派遣用工的情形，具体情形如下：

主体名称		2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
劳务派遣 员工数 (人)	发行人	0	0	0
	西田技术	35	88	0
	旭发技术	48	117	0
	南京电连	18	16	14
	合肥电连	0	0	0
	电连（香港）	0	0	0
	合计	101	221	14

发行人的劳务派遣员工主要从事技术要求不高的生产辅助工作（如装配、包装等），其所在的工作岗位属于临时性、辅助性或者替代性岗位的性质，符合《中华人民共和国劳动合同法》、《劳务派遣暂行规定》的相关要求。”

公司同行业可比上市公司基于生产经营的实际，亦存在采用劳务派遣的用工模式，公司基于经营发展的客观情况，采用劳务派遣的用工模式有效满足了公司的生产需求，符合行业惯例，具有商业合理性。

（四）生产线操作用工匮乏的具体解决方案，公司拟采取的替代措施及对正常生产经营的影响

根据公司发展战略规划，安徽思科自建厂房投产后，公司计划将现有部分手工装配线及零部件加工等劳动力密集型工序转移至安徽思科，安徽思科所在地劳动工人数量较多，适龄人力资源丰富，不存在用工匮乏问题；同时公司将通过提高部分岗位自动化水平等方式逐步降低用工数量，上述措施预计不会大幅增加公司成本，不会对公司生产经营产生重大影响。

十一、取得土地使用权前公司及子公司的生产经营场所，当前主要生产经营场所情况及权属，是否存在无证房产；安徽思科房产的建设进度及规划安排，公司与子公司安徽思科在业务上的分工合作及衔接情况，子公司在公司业务流程中从事的环节及作用、市场定位及未来发展规划

（一）取得土地使用权前公司及子公司的生产经营场所

1、思科赛德

2013 年 12 月，思科有限成立。成立初期，思科有限未购买土地使用权或建设厂房，其主要生产经营场所为苏州吴中经济开发区越溪街道前珠路 3 号 6 幢、面积 6,181.31 平方米的租赁厂房。

2016 年 9 月，思科有限通过出让方式取得苏州吴中经济开发区郭巷街道淞葭路 1588 号、面积为 13,333.30 平方米的工业用地。2019 年 12 月，思科有限在该工业用地上投资建设的厂房（“年加工 5,800 万只接线端子项目”）完成竣工验收并于 2020 年 8 月 5 日取得苏（2020）苏州市不动产权第 6028951 号不动产权证书》（因公司股改办理权利人名称变更登记，该证书于 2023 年 7 月 24 日换发为苏（2023）苏州市不动产权第 6032424 号《不动产权证书》）。2020 年 8 月，思科有限将生产经营场所搬迁至该自建厂房。

因此，思科有限自设立起至 2020 年 8 月，主要经营场所为苏州吴中经济开发区越溪街道前珠路 3 号 6 幢的租赁厂房；自 2020 年 8 月起至今，公司主要生产经营场所为坐落在苏州吴中经济开发区郭巷街道淞葭路 1588 号的自建厂房。

2、安徽思科

2021 年 8 月，安徽思科成立。2022 年 1 月，安徽思科通过出让方式取得宿州市泗县农机二期南侧、唐河路南侧面积为 71,414 平方米的工业用地（已办理皖（2022）泗县不动产权第 0088636 号《不动产权证书》）。安徽思科取得上述土地使用权后，着手建设厂房，截至本回复出具之日，该厂房尚在建设中。

因上述自有厂房尚未建成，安徽思科自设立起至今的主要生产经营场所为向泗县虹诚工业投资有限责任公司租赁的位于泗县现代农机装备制造产业园一期 13#厂房、12#厂房 1 楼半层、面积 17,335.40 平方米的厂房。

3、深圳瑞德

2022 年 5 月，深圳瑞德成立。深圳瑞德未拥有土地使用权，深圳瑞德自设立起至今的主要生产经营场所为坐落于深圳市光明区高新东木墩片区双明大道南侧云智科技园 3 栋 C 座 5 层 501-504、506 号、面积 947.59 平方米的租赁房屋。

（二）当前主要生产经营场所情况及权属，是否存在无证房产

截至本回复出具之日，公司及子公司当前主要生产经营场所均已取得权属证书，不存在无证房产情形。具体情况如下：

主体	房屋坐落	房屋建筑面积（m²）	自有房屋/租赁房屋	房屋所有权人	不动产权证号
母公司	苏州吴中经济开发区郭巷街道淞葭路 1588 号	20,033.14	自有房屋	思科赛德	苏（2023）苏州市不动产权第 6032424 号
安徽思科	泗县现代农机装备制造产业园一期 13#厂房、12#厂房 1 楼半层	17,335.40	租赁房屋	泗县虹诚工业投资有限责任公司	皖（2021）泗县不动产权第 0046600 号
深圳瑞德	深圳市光明区高新东木墩片区，双明大道南侧云智科技园 3 栋 C 座 5 层 501-504、506 号房	947.59	租赁房屋	深圳市特区建设发展集团有限公司	粤（2020）深圳市不动产权第 0153819 号、第 0153841 号、第 0153849 号、第 0153873 号、第 0153708 号

（三）安徽思科房产的建设进度及规划安排

安徽思科自建厂房已依法办理了发改备案、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证等相关报建手续及环评批复手续。截至本回复出具之日，安徽思科自建厂房正在有序建设中，预计将于 2023 年年底完成竣工验收，并将于 2024 年 3 月投产。

（四）公司与子公司安徽思科在业务上的分工合作及衔接情况，子公司在公司业务流程中从事的环节及作用、市场定位及未来发展规划

思科赛德作为母公司行使全部职能，统筹、领导包括材料、设备采购，市场渠道开拓，工艺技术开发，部分手工及自动化组装生产线，以及部分塑胶、

五金零部件的生产等；安徽思科目前业务主要为手工组装生产线、五金零部件制造，其现有产品主要系销售给母公司，待安徽自建厂房建成后，安徽思科将进行搬迁并自主对外销售；深圳瑞德主要业务为部分手工组装生产线并主要销售给母公司。

苏州母公司及安徽思科市场定位均为就近满足现有客户需求并开发新客户，主要服务长三角地区客户，未来母公司将主要聚焦于自动化产线及研发新产品业务，手工组装线及五金零配件业务将主要转移至安徽思科。

十二、外协与劳务外包服务的具体内容及区别，公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营业务的核心环节，是否影响业务独立性或存在重大依赖，是否符合行业惯例

（一）外协与劳务外包服务的具体内容及区别

报告期内，公司为缓解用工紧张、应对订单波动，提高生产组织的灵活性，将生产环节中技术含量较低、可替代性较强的非关键工序进行外包，公司根据劳务外包服务商所承担工作量向其核算、支付劳务外包费用；同时，受环保要求、生产场地的限制，以及公司提高生产效率的需要，公司将电镀、废铜加工及少部分组装等采取委外加工模式进行生产供应，公司与委外厂商结算加工费。上述劳务外包服务商与委外厂商的具体区别如下：

序号	项目	劳务外包服务商	委外厂商
1	工作场地	公司厂区	委外厂商自有厂区
2	是否使用公司设备	是	否
3	采购环节	生产环节中技术含量较低且可替代性较强的非关键工序	电镀、废铜加工等工艺及部分组装
4	工作内容	公司提供场地、设备、原材料等，由劳务外包人员完成相关辅助工序	按照公司的设计方案和工艺要求，由委外厂商自行安排加工
5	定价依据	采用工作量定额标准，按实际工作量结算	采用加工成品定额标准，按实际交付产品数量或委外厂商加工耗费的委托加工物资等结算

综上所述，劳务外包商、委外厂商均系公司为解决短期产能不足、人员紧缺等问题而采购服务的对象，其在工作场所、采购环节、工作内容及定价依据等方面存在区别。

(二) 公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营业务的核心环节，是否影响业务独立性或存在重大依赖，是否符合行业惯例

1、公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效

公司采取的质量控制措施包括：在与委外厂商开展业务前需要对其进行背景调查，并经公司技术部、质量部、生产部、财务部门等评审确定委外厂商备选单位；公司在与委外厂商的业务合同中，约定相应的技术质量指标、要求及验收标准；在相关产品验收过程中，由公司指定质检人员参与验收或严格按照公司规定的验收标准进行验收；公司在收到委外厂商的货物后，品管部会对产品进行抽样检验，对合格产品入库。

报告期内，公司未出现过与委外厂商管理或项目质量有关的重大诉讼或重大违法违规事件，公司对委外厂商的管理及质量控制措施有效。

2、是否涉及公司主营业务的核心环节，是否影响业务独立性或存在重大依赖，是否符合行业惯例

公司存在将电镀、废铜加工等部分非核心的、需要专用设备或资质的加工工序委外加工的情形，报告期内委外加工费用占公司营业成本的比例较低，不会对公司独立性造成重大不利影响。公司所在长三角地区有大量的电镀、废铜加工厂，委外加工工序相对成熟，属于公司生产中的辅助性工序，不涉及关键技术，竞争充分，可替代性较强，公司不存在对委外厂商依赖的情形。公司通过委外加工方式完成非核心工序，主要系基于产业链分工、生产加工效率、生产成本等方面考虑，根据对比同行业可比上市公司瑞可达、珠城科技的招股说明书及定期报告所作的相关信息披露，其劳务外包及委外加工具体如下：

可比公司	劳务外包/委外加工情况			
瑞可达 (688800.SH)	报告期内，因订单增加以及客户交期要求紧张，公司生产员工人数不能满足业务发展需求，公司通过劳务外包的形式将部分连接器产品组装工序外包给相关公司完成。该类工作较为简单，对工作技能要求较低，外包工序只涉及替代性强的非关键工序，不涉及研究开发、工艺设计、机械自动化等核心技术或关键环节。报告期内，公司劳务外包的基本情况如下：			
	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	劳务外包工时（万小时）	129.74	123.77	44.70
	劳务外包费用（万元）	2,446.64	2,289.70	823.66

可比公司	劳务外包/委外加工情况				
珠城科技 (301280.SZ)	(1) 委外加工情况除自行生产外, 公司少部分工序如电镀、组装、铜材加工等通过外协加工的方式进行。报告期内, 外协加工具体情况如下:				
	单位: 万元				
	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	外协加工费合计	3,519.99	7,914.11	5,448.59	5,034.54
	其中: 电镀	1,398.26	3,252.96	2,583.99	2,378.21
	组装	1,716.65	3,533.91	1,916.18	1,754.41
	铜材加工	399.92	1,116.34	937.62	888.37
	其他	5.15	10.90	10.79	13.55
	主营业务成本	42,425.29	75,497.05	48,962.12	43,996.67
	比例	8.30%	10.48%	11.13%	11.44%
(2) 委外加工原因					
①电镀加工在端子组件的生产环节中, 为了实现金属端子防氧化、抗腐蚀、高导电等性能, 生产过程中需对端子组件产品进行电镀加工工序。电镀加工是公司端子组件产品必要工序之一, 一般需要具备较大的业务规模才能够降低生产成本, 加之, 该工序对环保的要求较高, 因此公司基于成本控制及业务发展的需要, 将电镀环节委托给专业的电镀厂商完成。②组装加工公司在线束连接器的生产环节中涉及装配、绑胶、穿孔等人工处理工序。为满足客户产品多样化及交期的要求, 当公司组装产能饱和时, 将一部分非关键组装工序外发给附近的外协组装供应商。③铜材加工为提高原材料利用率, 公司将未经电镀的铜边角料委外加工成铜带并用于生产。					

综上所述, 公司通过劳务外包或委外加工方式完成的工序不涉及主营业务的核心环节, 不存在影响公司独立性的情形; 公司亦不存在对劳务外包服务商或委外厂商的重大依赖; 公司通过劳务外包或委外加工方式完成部分工序符合行业惯例。

十三、中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

1、查阅了公司所属行业研究报告, 访谈了公司管理层, 了解公司所处细分行业的发展历程、所处发展阶段、技术水平及特点, 行业的周期性、季节性、区域性等特点, 行业竞争格局与核心竞争要素等, 产业链上下游市场的发展状况、价格波动情况以及对公司持续经营能力的影响, 公司主要产品的核心竞争力, 公司对上游供应商和下游客户的依赖情况;

2、查阅了公司报告期内产能数据, 计算其产能利用率; 查阅了公司与报告

期内在建产能相关的在建工程明细、固定资产明细，访谈公司管理层，了解在建产能的设计生产能力、投产时间、生产线用工匮乏的解决方案等情况；

3、查阅了《城镇污水排入排水管网许可管理办法》，了解子公司安徽思科和深圳瑞德是否需要办理《城镇污水排入排水管网许可证》；获取苏州母公司《城镇污水排入排水管网许可证》和实际控制人出具的承诺；

4、查阅了公司报告期内员工花名册、公司及研发部门组织架构图、研发部门岗位责任书、报告期末的在研项目清单；

5、查阅了苏州市吴中生态环境局、宿州市泗县生态环境分局、深圳市生态环境局出具的合规证明及第三方检测机构出具的检测报告，了解公司污染物排放情况；

6、查询了全国排污许可证管理信息平台公开端、环境管理部门网站公开信息、公司所在地环境保护局网站的公示信息及其他公共信息网站，了解报告期内及期后公司是否存在行政处罚的情形；

7、比对了公司产品与危险化学品目录，并访谈相关生产负责人公司是否涉及危险化学品的日常使用、生产、储存及危险废物的处理情况；

8、取得了公司的消防验收手续、消防安全管理制度，了解报告期内公司是否存在被相关部门要求整改或行政处罚的情形；

9、查询了中华人民共和国人力资源和社会保障部网站、公司所在地人力资源和社会保障部门网站，确认公司是否存在因劳务派遣受到行政处罚的记录；

10、获取了公司的“年产 6 亿只接线端子二期项目”备案证明、《关于安徽思科年产 6 亿只接线端子二期项目环境影响报告表审批意见的函》《建设工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》《建设工程施工合同》等资料，了解公司安徽思科厂房的建设情况；

11、查阅了公司与劳务外包服务商及委外厂商签署的相关协议，并访谈了公司管理层，了解公司劳务外包服务和与委外厂商合作的情况；

12、查询了国家企业信用信息公示系统、全国法院被执行人信息查询网、中国执行信息公开网与信用中国等网站，了解公司是否存在与委外厂商的重大

诉讼或重大违法违规事件。

（二）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司已在公开转让说明书中补充披露了公司所处细分行业的发展历程、发展阶段等基本行业情况、上下游市场的发展状况及价格波动情况对公司持续经营能力的影响、公司产品的核心竞争力、关键性能指标及对上游供应商和下游客户的依赖情况、报告期内的产能和在建产能、研发机构设置、研发人员构成、在研项目情况、城镇污水排入排水管网许可证取得情况等相关内容；

2、安徽思科及深圳瑞德在报告期内虽存在未及时办理固定污染源排污登记手续的情形，但已及时规范整改，且报告期内不存在因前述事项被行政处罚的情形；报告期内，公司及子公司各项污染物排放浓度均在排放标准内，不存在超越许可、登记范围排放污染物等情况，不存在因排污违规而被行政处罚的情形；

3、公司收到环保处罚后已进行整改规范，相关措施有效，具有可执行性，期后未发生相同或相似情形；该环保处罚不构成重大违法违规，未影响公司正常生产；苏州市吴中生态环境局系苏州市生态环境局下属单位，为公司的直接主管机构，是出具说明的有权主体；

4、公司及子公司不属于危险废物经营单位，仅涉及危险废物的临时存放，公司委托具备危险废物经营资质的外部第三方处理及承运转移危险废物，其危险废物的存放及处理合法合规，报告期内不存在因安全生产受到行政处罚的情形；

5、公司及子公司主要日常经营场所均已履行消防验收或备案程序，相关手续合法合规；

6、公司所在地人力资源和社会保障局出具证明，报告期内，公司不存在因劳务派遣受到行政处罚的记录，不存在重大违法行为；公司不存在以劳务外包的形式规避劳务派遣的情况；公司及子公司生产经营不存在对劳务派遣方式的依赖，符合行业惯例，具有商业合理性；

7、公司及子公司当前主要生产经营场所均已取得权属证书，不存在无证房产情形；

8、公司对相关委外厂商的管理及质量控制措施有效；公司委外加工不涉及公司主营业务的核心环节，不存在影响业务独立性或重大依赖的情形，符合行业惯例。

3. 关于历史沿革

（1）公司历史上存在长期未实缴情形；（2）2022 年 4 月，公司大额减资；（3）报告期，公司通过员工持股平台苏州众联鑫企业咨询合伙企业（有限合伙）实施股权激励。

请公司说明：（1）长期未实缴的原因及合理性，未实缴期间公司经营活动的开展情况、营运资金的来源，是否与公司业务规模匹配，是否存在严重依赖外部资金支持的情形；（2）公司减资的背景、履行程序及债务处理的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷，是否对公司生产经营、业务拓展产生不利影响；（3）股权激励履行的决议程序及完备性，激励目的、激励对象的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、绩效考核指标、权益流转及退出机制，是否实施完毕，是否存在预留份额，在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行；（4）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（3），并发表明确意见。

请主办券商、申报会计师核查上述事项（4），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

回复：

一、长期未实缴的原因及合理性，未实缴期间公司经营活动的开展情况、营运资金的来源，是否与公司业务规模匹配，是否存在严重依赖外部资金支持的情形

(一) 长期未实缴的原因及合理性

2013 年 12 月至 2014 年 9 月期间，思科有限的注册资本为 300 万元，根据苏诚验字[2013]第 303 号《验资报告》，截至 2013 年 11 月 29 日止，思科有限实缴资本 60 万元。公司发展初期，通过租赁厂房开展接线端子业务，经营规模及资金需求相对较小，主要通过日常经营活动产生的现金流维持资金周转，对注册资本金的需求相对较低，遂未全部实缴出资。

2014 年 9 月，思科有限将注册资本增至 6,000 万元，根据苏诚验字（2016）第 038 号《验资报告》，截至 2016 年 8 月 26 日止，思科有限实缴资本 260 万元。因思科有限计划在苏州吴中经济技术开发区以出让方式取得土地使用权，为满足当地政府关于购地企业注册资本规模的要求遂进行增资，进而导致公司存在大额注册资本未实缴情形。

2017 年 7 月，深圳思科成为思科有限的控股股东。为满足新厂房“年加工 5,800 万只接线端子项目”建设资金需求，深圳思科进一步实缴出资 1,740 万元，根据苏东信验字（2022）066 号《验资报告》，截至 2017 年 10 月 13 日止，思科有限收到深圳思科实缴资本 1,740 万元。

2022 年 4 月，思科有限注册资本减至 3,000 万元，根据众验字（2022）第 07482 号《验资报告》，截至 2022 年 7 月 14 日止，思科有限实缴资本 3,000 万元。至此，思科有限的注册资本全部实缴。

综上所述，公司前期发展所需经营资金相对较小，主要通过日常经营活动产生的现金流满足营运资金需求，对注册资本金的需求相对较低；2014 年 9 月，公司因购地需求进行增资，进而导致公司出现大额注册资本未实缴情形；根据公司业务发展实际情况，股东逐步向公司出资直至注册资本全部实缴。基于上述原因，公司曾存在注册资本长期未实缴的情形，该等情形具有合理性。

（二）未实缴期间公司经营活动的开展情况、营运资金的来源，是否与公司业务规模匹配，是否存在严重依赖外部资金支持的情形

公司发展初期通过租赁厂房开展接线端子业务，经营规模较小，所需经营资金相对较小，主要通过日常经营活动产生的现金流维持业务经营。随着公司业务的进一步发展，因扩大自身业务规模及购买土地、厂房建设等所产生的资金需求，主要通过自身日常经营活动产生的现金流、公司股东进一步实缴出资以及银行借款等方式满足。公司营运资金来源与公司业务规模相匹配，未全额实缴期间公司正常开展经营活动。

报告期各期末，公司银行借款余额分别为 5,627.10 万元、5,078.80 万元及 5,540.67 万元，占当期公司资产总额的比例分别为 30.47%、21.65%及 22.89%，有息负债保持合理水平，公司不存在严重依赖外部资金支持的情形。

二、公司减资的背景、履行程序及债务处理的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷，是否对公司生产经营、业务拓展产生不利影响

（一）公司减资的背景

2022 年 4 月，公司注册资本由 6,000 万元减少至 3,000 万元。本次减资前后，公司的股本结构如下：

序号	股东名称	减资前		减资后	
		认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)
1	深圳思科	6,000.00	2,000.00	3,000.00	3,000.00
合计		6,000.00	2,000.00	3,000.00	3,000.00

本次减资的背景为 2022 年公司控股股东及管理层考虑公司拟进行股改并申请在全国股转系统挂牌，为夯实股本，遂根据公司发展规划，将注册资本减少至与业务规模相匹配的程度。

（二）履行程序及债务处理的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人

公司本次减资的具体过程如下：

2022 年 3 月 1 日，思科有限作出股东决定，同意公司注册资本由 6,000 万元变更至 3,000 万元，其中股东深圳思科减少注册资本 3,000 万元；同日，思科有限就本次减资事项编制了资产负债表及财产清单；同日，思科有限就本次减资事项通知债权人。

2022 年 3 月 2 日，思科有限在《扬子晚报》发布了减资公告。截至 2022 年 4 月 25 日，未有债权人要求公司清偿债务或者提供相应的担保。

2022 年 4 月 29 日，苏州市吴中区行政审批局核准了本次变更登记。

综上所述，公司本次减资依法履行了股东决定、编制资产负债表及财产清单、登报公告、通知债权人及办理工商变更登记等法定程序，法定期限内未有债权人要求公司清偿债务或者提供相应的担保，债务处理合法合规。

（三）是否存在争议或潜在纠纷，是否对公司生产经营、业务拓展产生不利影响

公司本次减资不涉及向股东返还出资，公司实缴出资未减少，未对公司的营运资金水平、实际偿债能力产生不利影响。

自公司发出减资通知之日起 30 日内和登报公告之日起 45 日内，无任何债权人提出提前清偿债务或提供相应担保的请求。截至本回复出具之日，公司未因本次减资与债权人产生争议或潜在纠纷。

综上所述，公司未因本次减资事项与债权人产生争议或潜在纠纷，本次减资未导致公司资产的减少及债务偿付能力的降低，未对公司生产经营、业务拓展产生不利影响。

三、股权激励履行的决议程序及完备性，激励目的、激励对象的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、绩效考核指标、权益流转及退出机制，是否实施完毕，是否存在预留份额，在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行

（一）股权激励履行的决议程序及完备性

2023 年 2 月 6 日，公司召开第一届董事会第二次会议、第一届监事会第二

次会议，并于 2023 年 2 月 21 日召开 2023 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司实施员工股权激励计划的议案》《苏州思科赛德电子科技股份有限公司核心员工股权激励计划方案》（以下简称“《股权激励计划方案》”），同意公司实施员工股权激励计划，众联鑫为本次股权激励计划的员工持股平台。公司本次股权激励事项已依法经董事会、监事会、股东大会审议通过，决议程序完备。

（二）激励目的、激励对象的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、绩效考核指标、权益流转及退出机制

1、激励目的、激励对象的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、绩效考核指标

公司本次股权激励计划的激励目的、激励对象的确定标准、资金来源及出资缴纳情况等具体如下：

激励目的	进一步建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，完善公司长效激励机制，提高员工的凝聚力和公司竞争力，促进公司长期、持续、健康发展			
激励对象的确定标准	以岗位、职级为主要依据，同时参考公司（含公司控股子公司）员工的长期表现及公司新阶段的发展需求，包括公司的高级管理人员、中层管理人员、核心技术骨干、核心业务骨干等，具体包括：（1）高级管理人员：即公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监等；（2）中层管理人员：即公司各部门总监及经理、主管，含营销中心办事处主任、子公司主要管理人员；（3）核心员工或高端人才：即未担任管理岗位，但是从事工作具有高度机密性、对公司已作出或预计作出突出或特殊贡献、对公司高度忠诚且表现优异的员工。上述激励对象需要满足的条件如下：			
	激励对象	入职时间限制	工作业绩	备注
	中、高层管理人员	入职一年以上	工作表现优秀	--
	核心员工	入职两年以上	工作表现优秀	--
	高端或特殊人才	正式员工	预计对公司有较大贡献	董事会认定
资金来源及出资缴纳情况	资金来源为激励对象自有或自筹资金；已完成出资款实缴。			
管理模式	公司股权激励采用有限合伙企业众联鑫作为员工持股平台，按照《中华人民共和国合伙企业法》等关于合伙企业的规定进行管理。公司的实际控制人之一张喜武作为众联鑫唯一普通合伙人并担任执行事务合伙人，对众联鑫进行实质控制和管理。新合伙人入伙，由普通合伙人审核并决定是否同意；有限合伙人从众联鑫退伙时，需经普通合伙人同意，且应将所持份额转让给普通合伙人或者普通合伙人指定的符合《股权激励计划方案》规定的公司员工，公司的员工持股平台管理模式系采用闭环模式运行。			

服务期限	服务期为3年，激励对象自获得激励股权的工商变更登记完成之日，必须服从公司管理规定在公司或其子公司服务满3年。
锁定期限	在服务期内，除公司在沪深京证券交易所上市及本次核心员工股权激励计划另有规定外，激励对象不得转让其持有的持股平台份额或公司股权。如公司成功在中国境内证券交易所上市，在遵守相关上市股份限售相关法律的规定前提下，公司为实施本次股权激励计划的持股平台持有公司股权的锁定期按照届时有效的中国证监会、交易所的相关规定及众联鑫出具的承诺确定。
绩效考核指标	未设置

2、权益流转及退出机制

根据《股权激励计划方案》、众联鑫《合伙协议》，本次股权激励计划的权益流转及退出机制具体如下：

上市前激励份额的流转及退出	(1) 符合《股权激励计划方案》规定的“负面退出情形”（“负面退出情形”指：①主动退出离职但未经公司同意的，或因员工违反与公司签署的劳动合同或公司内部规章制度等，被公司开除或辞退；②涉嫌或构成刑事犯罪，已为公安机关或检察机关立案或采取强制措施，或已为法院判决；③公司的董事、监事和高级管理人员违反《公司法》第146条至第148条等规定的任职资格、勤勉忠实义务；④在公司任职期间，未经公司允许从事或投资与公司所处行业相同或相近或有竞争性的业务活动或存在《股权激励计划方案》“第四章/二/（二）/5”规定的其他情形；⑤侵犯公司的知识产权、商业秘密，违背职业道德，泄露公司机密，失职或渎职，或违法违规、违反公司内部制度，严重损害公司利益或声誉，或给公司造成损失的；⑥对公司新三板挂牌、上市或持续经营造成或可能造成实质障碍或重大不利影响；⑦未经公司同意，以任何形式就其在该持股平台的财产份额进行代持或在持股平台的普通合伙人及其指定的其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工之外的第三人进行转让、担保、处置等约定；⑧公司董事会认为的其他违反《股权激励计划方案》约定或严重损害公司名誉及利益的情形。）被要求退出本激励计划的，激励对象在收到要求退出的书面通知之日起3个工作日内，需按如下计算方式向持股平台的普通合伙人或普通合伙人指定的其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工转让其所持有的合伙企业的全部财产份额：转让价格总额=该激励对象实际投入持股平台的初始投资金额-该激励对象在任职期间通过持股平台财产份额获得的分红等收益金额（如有），造成公司或持股平台损失的，还应扣除相应的赔偿额。 (2) 符合《股权激励计划方案》规定的“非负面退出情形”（“非负面退出情形”指：①非因《股权激励计划方案》规定的“负面退出情形”，主动申请退出本激励计划且经公司同意的；②非因《股权激励计划方案》规定的“负面退出情形”，员工主动提出离职且经公司同意的；③在公司任职期间达到法定退休年龄且员工主动申请退出本激励计划并经公司同意的；④死亡（包括宣告死亡）、失踪（包括宣告失踪）的；⑤因丧失劳动能力而与公司终止劳动关系或聘用关系的；⑥因经济性裁员或其他非由于员工过错的原因被公司解除劳动关系，或劳动合同、聘用合同到期终止的；⑦与公司协商一致终止或解除与公司订立的劳动合同或聘用合同的，且不存在负面退出所述任一情形的；⑧公司董事会认定的其他非负面退出情况。）的，需按如下计算方式向持股平台的普通合伙人或普通合伙人指定的其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工转让其所持有的合伙企业的全部财产份额：转让价格总额=该激励对象实际投入持股平台的初始投资金额×（1+[同期中国人民银行定期存款利率]/365×该激励对象作为持股平台工商登记的有限合伙人
----------------------	--

	日起至从公司离职或从合伙企业退伙之日止的累计天数（孰短））-该激励对象在任职期间通过持股平台财产份额获得的分红等收益金额（如有）。但如激励对象成为持股平台合伙人之日起5年后公司仍未上市的，若激励对象退出属于“非负面退出情形”的，按如下计算方式向持股平台的普通合伙人或普通合伙人指定的其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工转让其所持有的合伙企业的全部财产份额：转让价格总额=该激励对象实际投入持股平台的初始投资金额$\times$（1+[同期中国人民银行定期存款利率]/365$\times$该激励对象作为持股平台工商登记的有限合伙人之日起至从公司离职或从合伙企业退伙之日止的累计天数（孰短））-该激励对象在任职期间通过持股平台财产份额获得的分红等收益金额（如有）。普通合伙人因上述情形受让持股平台财产份额后，应按照受让价格将该财产份额优先转让给其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工。
上市后激励 份额的流转 及退出	（1）锁定期内退出 公司上市后，在持股平台持有公司的股份锁定期内，若激励对象退出：①符合《股权激励计划方案》规定的“负面退出情形”被要求退出本激励计划的，激励对象在收到要求退出的书面通知之日起3个工作日内，需按如下计算方式向持股平台的普通合伙人或普通合伙人指定的其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工转让其所持有的合伙企业的全部财产份额：转让价格总额=该激励对象实际投入持股平台的初始投资金额$\times$（1+[同期中国人民银行定期存款利率]/365$\times$该激励对象作为持股平台工商登记的有限合伙人之日起至从公司离职或从合伙企业退伙之日止的累计天数（孰短））-该激励对象在任职期间通过持股平台财产份额获得的分红等收益金额（如有），造成公司或持股平台损失的，还应扣除相应的赔偿额。②符合《股权激励计划方案》规定的“非负面退出情形”的，需向持股平台的普通合伙人或普通合伙人指定的其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工转让其所持有的合伙企业的全部财产份额。转让价格总额=该激励对象持有的持股平台财产份额对应公司股份数量$\times$激励对象从公司离职之日前120个交易日公司股票二级市场交易均价$\times$折扣率，折扣率为50%。普通合伙人因上述情形受让持股平台财产份额后，应按照受让价格将该财产份额优先转让给其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工。
	（2）锁定期届满后退出 公司上市后且持股平台持有公司的股份锁定期届满，若激励对象退出，除“负面退出情形”外，合伙人转让其在合伙企业中的全部或部分财产份额，应当由普通合伙人集中操作，采取包括但不限于持股平台统一在二级市场减持、减持收益由全体激励对象按出资比例共同享有或激励对象定向减持退出等方式；普通合伙人在每次股份转让操作完毕后的10个工作日内按照二级市场股票成交价格扣除税费等费用后支付给对应合伙人；中国证监会和证券交易所对上市公司董事、监事、高级管理人员买卖股票行为有特别规定的，从其规定；符合《股权激励计划方案》规定的“负面退出情形”被要求退出本激励计划的，激励对象在收到要求退出的书面通知之日起3个工作日内，需按如下计算方式向持股平台的普通合伙人或普通合伙人指定的其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工转让其所持有的合伙企业的全部财产份额：转让价格总额=该激励对象实际投入持股平台的初始投资金额$\times$（1+[同期中国人民银行定期存款利率]/365$\times$该激励对象作为持股平台工商登记的有限合伙人之日起至从公司离职或从合伙企业退伙之日止的累计天数（孰短））-该激励对象在任职期间通过持股平台财产份额获得的分红等收益金额（如有），造成公司或持股平台损失的，还应扣除相应的赔偿额。普通合伙人因上述情形受让持股平台财产份额后，应按照受让价格将该财产份额优先转让给其他符合《股权激励计划方案》规定的公司员工。

（三）是否实施完毕，是否存在预留份额

截至本回复出具之日，公司股权激励计划已实施完毕，激励股权已授予至激励对象，不存在预留份额的情形。

（四）在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行

公司《股权激励计划方案》、众联鑫《合伙协议》中未明确约定公司发生控制权变更、合并、分立时，股权激励计划的相关安排；激励对象发生职务变更情况不影响股权激励计划安排；激励对象发生离职情况，将区分具体情形进行处理，具体如下：

1、属于“负面退出情形”的离职

以下情形属于“负面退出情形”的离职：员工主动提出离职但未经公司同意的，或因员工违反与公司签署的劳动合同或公司内部规章制度等，被公司开除或辞退。

员工存在上述“负面退出情形”离职情况的，即满足《合伙协议》约定的当然退伙条件，应将其持有的众联鑫财产份额转让给普通合伙人或普通合伙人指定的其他符合《股权激励计划方案》《合伙协议》规定的公司员工。

2、属于“非负面退出情形”的离职

以下情形属于“非负面退出情形”的离职：（1）非因《股权激励计划方案》《合伙协议》规定的“负面退出情形”，员工主动提出离职且经公司同意的；（2）与公司协商一致终止或解除与公司订立的劳动合同或聘用合同的，且不存在负面退出所述任一情形的；（3）在公司任职期间达到法定退休年龄的，主动申请退出本次股权激励计划/合伙企业且经公司及执行事务合伙人同意的；（4）因丧失劳动能力而与公司终止劳动关系或聘用关系的；（5）因经济性裁员或其他非由于员工过错的原因被公司解除劳动关系，或劳动合同、聘用合同到期终止的。

员工存在上述任一种“非负面退出情形”离职情况的，即满足《合伙协议》约定的可以退伙条件，经普通合伙人同意后可以退伙，并应将其持有的众联鑫

财产份额转让给普通合伙人或普通合伙人指定的其他符合《股权激励计划方案》《合伙协议》规定的公司员工。

四、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

（一）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

为进一步建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，完善公司长效激励机制，提高员工的凝聚力和公司竞争力，促进公司长期、持续、健康发展，2023年2月21日，思科赛德召开2023年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司实施员工股权激励计划的议案》，本次股权激励的实施方式为激励对象通过员工持股平台众联鑫间接持有公司股份，授予价格为3.60元/股，共授予公司142.00万股股份。公司与股权激励对象约定3年服务期，股份支付费用系按照北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）以2023年3月31日为评估基准日出具的《苏州思科赛德电子科技股份有限公司拟进行股权激励所涉及的该公司股东全部权益价值资产评估报告》（北方亚事评报字[2023]第01-687号）剔除员工持股平台增资对注册资本的影响后的公允价值，即5.82元/股，按照3年服务期进行分摊确认。股份支付确认情况如下：

年度	授予股份数量（万股）	授予价格（元/股）	公允价值（元/股）	当期摊销月数	当期确定股份支付金额（万元）
2023	142.00	3.60 元/股	5.82 元/股	11	96.37
2024				12	105.13
2025				12	105.13
2026				1	8.76
合计					315.40

鉴于公司尚未挂牌且授予日近期末引入外部投资者，不存在同期市场价格，因此股权激励涉及的股份支付公允价值依据经评估的每股价值确定，定价依据充分，价格公允，具有合理性。

（二）结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，同时计入资本公积。

根据《股权激励计划方案》、众联鑫《合伙协议》的约定，本次股权激励计划的服务期限为 3 年，即激励对象自获得激励股权的工商变更登记完成之日，必须服从公司管理规定在公司或其子公司服务满 3 年。因此，公司对所确认的股份支付权益工具总额按照 3 年进行分摊，会计处理如下：

借：管理费用

贷：资本公积

公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定。

（三）股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

公司本次股权激励存在 3 年服务期，将股份支付费用按照 3 年进行分摊，计入经常性损益，并在管理费用中以股份支付费用单独列示。公司实施股权激励系基于公司管理需要，为了激励和留住公司管理人员和业务骨干，授予公司股权的方式而施行的一种长期激励机制，实质为一种管理成本；因此，公司将股份支付计入管理费用更方便统计，并在财务数据分析比较时能更真实、有效地反映公司的实际经营成果，方便不同期间财务数据的对比，符合会计信息谨慎性及可比性要求。

（四）报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，股

份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。公司本次股权激励存在 3 年服务期，公司已采用恰当的方法在服务期内进行分摊，将股份支付费用计入经常性损益，符合前述规定。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了公司实施股权激励的相关文件，包括但不限于公司三会文件、《股权激励计划方案》《苏州众联鑫企业咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》《苏州思科赛德电子科技股份有限公司拟进行股权激励所涉及的该公司股东全部权益价值资产评估报告》（北方亚事评报字[2023]第 01-687 号）等，核查了公司关于股份支付的会计处理的合规性；

2、查阅了公司的工商资料、减资事项相关资料，并访谈了公司实际控制人，了解公司减资的背景及履行程序等情况；

3、查阅了报告期内公司的股东大会、董事会、监事会的会议文件及公司工商备案登记资料，了解公司股权激励计划的具体内容、决议程序和实施情况。

（二）核查意见

针对上述事项（1）至（3），经核查，主办券商和律师认为：

1、公司前期主要通过日常经营活动产生的现金流满足业务经营资金需求，对注册资本金的需求相对较小；2014 年 9 月，公司因购地需求进行增资，进而导致公司出现大额注册资本未实缴情形；根据公司业务发展实际情况，股东逐步向公司出资直至注册资本全部实缴，公司曾存在注册资本长期未实缴的情形，该等情形具有合理性。公司营运资金来源与公司业务规模相匹配，未全额实缴期间公司正常开展经营活动，不存在严重依赖外部资金支持的情形；

2、公司减资依法履行了股东决定、编制资产负债表及财产清单、登报公告、通知债权人及办理工商变更登记等法定程序，法定期限内未有债权人要求公司清偿债务或者提供相应的担保，债务处理合法合规；公司未因减资事项与债权

人产生争议或潜在纠纷，本次减资未导致公司资产的减少及债务偿付能力的降低，未对公司生产经营、业务拓展产生不利影响；

3、公司股权激励事项决议程序完备；股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额的情形；激励对象发生职务变更情况不影响股权激励计划安排，将区分具体情形进行处理。

针对上述事项（4），经核查，主办券商和申报会计师认为：

公司实施激励的股份不存在预留份额；公司实施股权激励涉及的股份支付系按照评估值确认公允价值，确认依据具有合理性；股权激励按照 3 年服务期进行分摊，计入当期管理费用，并计入经常性损益，股份支付相关的会计处理准确，符合《企业会计准则》的相关规定。

4. 关于定向发行

发行对象艾红梅与张喜武、张喜军、王南、杨猛、周允丽签订《补充协议》，涉及股权回购约定。

请公司补充披露：是否存在不得在股票挂牌前使用募集资金的约定，是否符合《定向发行规则》第六十条相关规定。

请公司说明：（1）股权回购条款触发条件及明确触发时点，结合公司目前的实际经营情况、既有业绩情况、在手订单履约情况、期后订单获取情况、IPO 申报规划及执行情况等，分析说明回购条款触发的可能性；（2）结合回购价款计算标准、可能的触发时点、回购方各类资产情况等，说明预估回购金额的具体测算情况、回购方是否具备独立支付能力，说明可能对公司股权结构、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响；（3）王南、杨猛、周允丽与张喜武、张喜军是否存在关联关系，承担回购义务的原因及合理性，投资方与回购义务主体间关于履约责任承担方式的具体约定（承担连带责任或按份责任等），是否存在争议或潜在纠纷；公司、发行对象、股东之间是否存在其他未披露的特殊投资条款。

请主办券商、律师核查及逐条梳理本次定向发行相关特殊投资条款的签署情况及具体内容，并就相关条款是否符合《定向发行业务规则适用指引第 1 号》

特殊投资条款相关要求，是否存在需要清理的情形发表明确意见。

回复：

一、是否存在不得在股票挂牌前使用募集资金的约定，是否符合《定向发行规则》第六十条相关规定

公司已在公开转让说明书“第五节 挂牌同时定向发行”之“二、本次发行的基本情况”之“（四）募集资金金额上限及资金用途”之“3、募集资金的使用管理”中补充披露如下：

“.....

根据《定向发行规则》第六十条规定，公司已出具书面承诺，不会在股票挂牌前使用募集资金。”

二、股权回购条款触发条件及明确触发时点，结合公司目前的实际经营情况、既有业绩情况、在手订单履约情况、期后订单获取情况、IPO 申报规划及执行情况等，分析说明回购条款触发的可能性

（一）股权回购条款触发条件及明确触发时点

公司董事长张喜武，董事、总经理张喜军，董事、副总经理、董事会秘书王南，董事杨猛和董事周允丽（前述各方以下合称“乙方”）与本次挂牌同时定向发行的认购对象艾红梅（下称“甲方”或“投资方”）签署的《补充协议》中存在股份回购的约定，该条款的触发条件、触发时点及回购方式如下表所示：

投资者	触发回购条款的情形	回购条款的触发时点	回购方式
艾红梅	双方一致同意，以尽最大努力实现标的公司自《股份认购协议》签署之日起 5 年内完成 IPO 申报。本次投资完成后，当出现以下情况时（但投资方已经书面同意豁免的除外），则投资方有权要求乙方按照本协议第 1.2 条的约定进行股份回购：标的公司未能在《股份认购协议》签署之日起 5 年内实现向北京/深圳/上海证券交易所或甲方书面同意的其他证券交易所报送公司首次公开发行股票全套申报材料并取得受理	公司未能在《股份认购协议》签署之日起 5 年内实现向北京/深圳/上海证券交易所或甲方书面同意的其他证券交易所报送公司首次公开发行股票全套申报材料并取得受理通知书	股份回购时，如标的公司为股转系统挂牌公司的，甲方通过大宗交易、特定事项协议转让等不影响二级市场交易价格的交易方式将拟回购的股票转让给乙方或/及乙方指定主体。 股份回购时，如标的公司已从股转系统终止挂牌的，甲方通过协议转让的方式将拟回购的股票转让给乙

投资者	触发回购条款的情形	回购条款的触发时点	回购方式
	通知书。如果发生宏观环境等不可抗力的变化，如 IPO 发行减速等原因，则双方可另行协商确定延长上述期限		方或/及乙方指定主体

（二）公司实际经营情况、既有业绩情况

最近两年及一期，公司实际经营、既有业绩情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	5,417.48	21,449.09	16,742.48
归属于申请挂牌公司股东的净利润	186.01	2,163.64	1,152.29
加权平均净资产收益率	1.95%	28.02%	20.65%
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	200.68	2,094.05	1,075.83
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）	2.10%	27.12%	19.28%

（三）在手订单履约情况、期后订单获取情况、IPO 申报规划及执行情况，回购条款触发的可能性

报告期末，公司在手订单金额为 5,845.75 万元；截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单金额为 4,791.11 万元，期后新增订单金额为 9,963.11 万元，报告期末在手订单期后已履行完毕金额为 4,678.43 万元。

公司经营状况良好，在手订单充足且正常履行，公司基于自身经营情况以及发展战略，与本次挂牌同时定向发行的认购对象艾红梅签署了《股份认购协议》《补充协议》，确定了 5 年内完成 IPO 申报并取得受理通知书的规划，公司正在不断完善内部控制，提升经营业绩，目前执行情况良好。

综上所述，结合公司所属行业发展状况、公司经营情况等因素，公司 5 年内完成 IPO 申报的规划具有可行性，但考虑到宏观经济、政策变动等因素，回购条款仍然存在触发的可能性，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中披露了“本次定向发行设置回购条款的风险”。

三、结合回购价款计算标准、可能的触发时点、回购方各类资产情况等，说明预估回购金额的具体测算情况、回购方是否具备独立支付能力，说明可能对公司股权结构、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

（一）回购价款计算标准、可能的触发时点

1、回购价款计算标准

根据《补充协议》的约定，回购价款计算标准如下：

“按照甲方从实际支付全部股份认购价款之日起至乙方或/及乙方指定主体实际支付股份回购价款之日（以下简称“投资天数”）止按年利率 4%（单利）计算利息，股票回购价款的计算方式如下：

股票回购价款=（通知回购股票数量÷本次定增认购股份数量（公司发生送红股、资本公积金转增股本等权益分派的，本次定增认购股份数量应做相应调整））×甲方实际支付的股份认购价款× $[1+(4\%\times\text{投资天数}\div 365\text{ 天})]$ —回购前甲方已获得的思科赛德现金股利（如有）。

通知回购股票数量不超过甲方发出股份回购通知之日实际持股数量（以下简称“到期实际持股数量”），到期实际持股数量是指归属于本次定向发行股数（甲方已减持部分应予扣除），对于甲方在二级市场增持部分不纳入计算，具体股数可由乙方提供证券持有人名册记载的甲方持股数量作为双方计算的参考，考虑权益分派摊薄因素。

本协议所称“投资天数”，不包括股份回购通知期限与合同协商日期，股份回购合同协商日期最长不超过十五个工作日。”

2、可能的触发时点

根据《补充协议》的约定，回购条款可能的触发时点如下：

“1.1 双方一致同意，以尽最大努力实现标的公司自《股份认购协议》签署之日起 5 年内完成 IPO 申报。本次投资完成后，当出现以下情况时（但投资方已经书面同意豁免的除外），则投资方有权要求乙方按照本协议第 1.2 条的约定进行股份回购：

标的公司未能在《股份认购协议》签署之日起 5 年内实现向北京/深圳/上海证券交易所或甲方书面同意的其他证券交易所报送公司首次公开发行股票全套申报材料并取得受理通知书。如果发生宏观环境等不可抗力的变化，如 IPO 发行减速等原因，则双方可另行协商确定延长上述期限。”

2023 年 9 月 4 日，公司与艾红梅签署《股份认购协议》，若 5 年内未完成 IPO 申报并取得受理通知书，则可能触发回购条款的时点为 2028 年 9 月 4 日。

（二）预估回购金额的具体测算情况

截至本回复出具之日，如果触发回购条款，在不考虑公司后续可能进行现金分红的情况下，假设回购股份数量为本次挂牌及定向发行的全部 140.00 万股股份，张喜武、张喜军、王南、杨猛、周允丽 5 位作为回购义务人，按其各自持有公司控股股东深圳思科的持股比例预估回购金额情况如下表所示：

序号	姓名	持股比例（%）	预计承担金额（含利息）（万元）
1	张喜武	45.13	379.05
2	张喜军	27.08	227.43
3	王南	18.05	151.62
4	杨猛	5.00	42.00
5	周允丽	4.75	39.90
合计		100.00	840.00

因此，如果公司于 2028 年 9 月 4 日之前无法完成 IPO 申报并取得受理通知书，将触发回购条款，在不考虑公司后续可能现金分红情况下，回购义务人张喜武、张喜军、王南、杨猛、周允丽将可能于 2028 年 9 月 4 日产生合计 840.00 万元回购款支付义务。若后续公司在外部投资者艾红梅持股期间进行现金分红，最终产生的回购支付义务将小于 840.00 万元。

（三）回购方各类资产情况、回购方是否具备独立支付能力

截至 2023 年 9 月 30 日，公司未经审计的可用于分红的未分配利润为 407.68 万元，前述 5 位回购义务人不存在逾期未偿还的大额负债，资信状况良好；根据其持有的银行存款、房产及其他各类投资，并考虑其在公司间接持股可获取的分红款等情形，5 位回购义务人均具备独立支付回购款的能力。

（四）可能对公司股权结构、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

根据本题回复之“2、预估回购金额的具体测算情况”，回购义务人张喜武、张喜军、王南、杨猛、周允丽可能于2028年9月4日按照其对深圳思科的出资比例承担合计840.00万元的回购款支付义务，如触发回购义务，回购金额不会导致公司实际控制人发生变化，不会对公司的股权结构及控制权产生重大不利影响，回购义务人具备独立支付回购款的能力且征信情况良好，不会影响回购义务主体的任职资格，亦不会对公司治理、经营事项产生重大不利影响。

四、王南、杨猛、周允丽与张喜武、张喜军是否存在关联关系，承担回购义务的原因及合理性，投资方与回购义务主体间关于履约责任承担方式的具体约定（承担连带责任或按份责任等），是否存在争议或潜在纠纷；公司、发行对象、股东之间是否存在其他未披露的特殊投资条款。

（一）王南、杨猛、周允丽与张喜武、张喜军是否存在关联关系，承担回购义务的原因及合理性

公司共同实际控制人张喜武和张喜军为兄弟关系，除此之外，王南、杨猛、周允丽与张喜武、张喜军不存在关联关系。

张喜武、张喜军、王南、杨猛、周允丽作为控股股东深圳思科的股东，合计持有深圳思科100.00%股权。为支持公司融资和业务发展，提高公司治理水平，深圳思科全体股东一致同意公司引入外部投资者。为保证该等间接股东持股数量的相对稳定，在与外部投资者平等协商的基础上，约定分别按照其对深圳思科的出资比例承担回购义务。该约定系回购义务人真实意思表示，具有合理性。

（二）投资方与回购义务主体间关于履约责任承担方式的具体约定（承担连带责任或按份责任等），是否存在争议或潜在纠纷；公司、发行对象、股东之间是否存在其他未披露的特殊投资条款

根据《补充协议》的约定，投资方与回购义务人已经明确约定回购责任承担的具体方式及比例，回购义务人对回购义务承担按份责任，不存在承担连带责任的约定，亦不存在争议、纠纷或潜在纠纷。具体情况如下：

“1.2.3 股份回购数量

乙方按份承担股份回购义务，具体如下：

任一乙方及其指定主体应回购股份数量上限=到期实际持股数量×甲方发出股份回购通知之日该乙方持有深圳思科赛德股权比例。

1.2.4 甲方应在知悉（包括但不限于标的公司在股转系统公开披露信息或标的公司发出书面通知）触及股份回购条款之日起三个月内向乙方发出书面通知，乙方或/及乙方指定主体应在收到甲方书面通知之日起六十个工作日内与甲方签订股份转让协议，并在该协议签订后六个月内将股份转让价款全部支付给甲方。

甲方则应在收到全部转让款项之次日起十五个工作日内协助标的公司完成工商变更登记手续。若甲方在知悉（包括但不限于标的公司在股转系统公开披露信息或标的公司发出书面通知）触及股份回购条款之日起三个月内未向全部或部分乙方发出书面通知，则视为甲方放弃行使相应权利。

1.3 甲乙双方应为本协议项下股份回购涉及的工商变更登记及股东名册变更等事宜提供一切必要的协助。

.....

三、费用承担

3.1 双方因履行本协议根据中国法律法规等规定而各自应缴纳的任何税项或费用，均由双方各自承担：对应由双方共同承担的税项或费用，依据法定比例各自承担，无法定比例的，由双方平均分担。”

公司本次挂牌及定向发行，除已披露的回购条款外，公司、发行对象、股东之间不存在其他未披露的特殊投资条款。

五、请主办券商、律师核查及逐条梳理本次定向发行相关特殊投资条款的签署情况及具体内容，并就相关条款是否符合《定向发行业务规则适用指引第1号》特殊投资条款相关要求，是否存在需要清理的情形发表明确意见

经核查，公司本次挂牌及定向发行签署的《补充协议》存在股份回购的约定，公司不是该回购条款的义务承担主体或签署方，该回购条款不会导致公司控制权发生变化，不与公司市值挂钩，不存在严重影响公司持续经营能力或者

其他严重影响投资者权益的情形，不存在《定向发行业务规则适用指引第 1 号》规定需要清理的情形；公司就该特殊投资条款履行了内部审议程序，并已在《定向发行说明书》中完整披露特殊投资条款的具体内容；除此之外，公司不存在其他未披露的特殊投资条款。

六、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取了公司不在股票挂牌前使用募集资金的说明与承诺；
- 2、查阅了《股份认购协议》《补充协议》及与特殊投资条款相关的三会文件，了解特殊投资条款签署是否履行内部审议程序；
- 3、访谈了公司管理层，了解公司经营情况、在手订单履约情况、期后订单获取情况、IPO 规划及执行情况；测算可能产生的回购款金额；
- 4、了解回购义务人名下主要银行账面余额、持有的不动产权证书、理财资金金额、承担回购义务的原因等情况，查阅回购义务人征信报告，获取回购义务人出具的具备回购能力的承诺函及公司 2023 年 1-9 月未经会计师事务所审计和审阅的财务报表；
- 5、检索了中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，核查是否存在股权争议或潜在纠纷；
- 6、核查了现存特殊投资条款是否符合《定向发行业务规则适用指引第 1 号》。

（二）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

- 1、公司根据《定向发行规则》第六十条规定，已在公开转让说明书中补充披露了不在股票挂牌前使用募集资金的承诺；
- 2、公司本次挂牌及定向发行签署的《补充协议》存在股份回购的约定，该回购条款不属于《定向发行业务规则适用指引第 1 号》规定需要清理的情形；除此之外，公司不存在其他未披露的特殊投资条款。

5. 关于销售与收入

报告期各期，公司营业收入分别为 16,742.48 万元、21,449.09 万元和 5,417.48 万元，主要来源于接线端子的销售。

请公司：（1）补充披露 2023 年 1 至 3 月净利润与上年同期对比情况，说明变动原因；结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售、经销商销售有关事项；境内外毛利率差异情况及原因；（3）补充分析并披露 2022 年工控接线端毛利率上涨的原因；（4）补充披露报告期公司经营活动现金净流量与经营业绩的匹配情况；（5）补充披露公司主要订单获取方式，及各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配；（6）说明公司收入确认是否存在季节性特征，如有，按季度披露公司收入构成情况，说明业绩变动趋势及季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示；（7）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性。

请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、补充披露 2023 年 1 至 3 月净利润与上年同期对比情况，说明变动原因；结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖

（一）补充披露 2023 年 1 至 3 月净利润与上年同期对比情况，说明变动原因

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营状况概述”之“2、经营成果概述”中补充披露如下：

“（5）公司 2023 年 1-3 月经营成果分析

2023 年 1-3 月，公司实现营业收入 5,417.48 万元，净利润 186.01 万元，净利率为 3.43%，相较 2022 年度下降了 6.65 个百分点，净利率及净利润水平较低主要系春节假期停工影响及期间费用开支增加所致，具体情况如下：

1) 受春节假期停工影响，公司生产用固定资产折旧、无形资产摊销等产生的制造费用以及生产人员的人工费用正常发生，导致期间营业成本上升，净利率及净利润下降；

2) 2023 年 1-3 月，公司共发生期间费用 1,003.42 万元，占营业收入比重为 18.52%，期间费用率相较 2022 年度增加了 2.49 个百分点，主要系公司大力开展销售活动、实施股权激励产生股份支付以及支付新任员工工资导致期间费用增加，净利率及净利润下滑。

（6）公司 2023 年 1-3 月经营成果同期变动分析

2023 年 1-3 月，公司主要经营成果及同期变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动率
营业收入	54,174,767.04	40,003,707.08	35.42%
归属于申请挂牌公司股东的净利润	1,860,079.76	2,029,396.54	-8.34%
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,006,786.11	1,469,637.61	36.55%

2023 年 1-3 月，公司营业收入为 5,417.48 万元，同比增长 35.42%，主要系公司 2023 年 1-3 月扩大业务规模，订单数量同比有所增加；归属于申请挂牌公司股东的净利润为 186.01 万元，同比下降 8.34%，归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 200.68 万元，同比增长 36.55%；归属于申请挂牌公司股东的净利润与营业收入变动趋势存在差异，主要系公司 2023 年 1-3 月仅收到 8.09 万元政府补助，低于 2022 年 1-3 月收到的 67.82 万元政府补助，归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润与营业收入变动趋势及增长比例基本一致。”

（二）结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖

1、结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性

（1）公司与主要客户的合作历史、产品或服务可替代性

报告期内，公司与主要客户的合作历史及产品可替代性情况如下：

客户名称	首次与公司建立合作时间	是否仍保持合作	产品可替代性
汇川技术	2017 年 9 月	是	客户对产品质量要求较高，公司与客户合作情况良好，公司产品不易被替代
英威腾	2018 年 7 月	是	客户对产品质量要求较高，公司与客户合作情况良好，公司产品不易被替代
阳光电源	2020 年 1 月	是	客户对产品质量要求较高，公司与客户合作情况良好，公司产品不易被替代
丹佛斯	2019 年 5 月	是	客户对产品质量要求较高，公司与客户合作情况良好，公司产品不易被替代
新时达	2017 年 9 月	是	客户对产品质量要求较高，公司与客户合作情况良好，公司产品不易被替代
台达电子	2014 年 12 月	是	客户对产品质量要求较高，公司与客户合作情况良好，公司产品

客户名称	首次与公司建立合作时间	是否仍保持合作	产品可替代性
			不易被替代

公司与多数主要客户合作时间较长，其中与汇川技术、英威腾、新时达、台达电子的合作时间均在 5 年以上，截至本回复出具之日，公司与主要客户仍保持紧密合作关系，具有稳定性和可持续性。公司深耕接线端子行业多年，产品应用领域覆盖工业控制自动化设备、风光电、新能源汽车等诸多细分行业，公司根据下游行业应用进行有针对性地产品研发，不断丰富公司产品结构，为终端客户提供高效的连接解决方案，同时公司高度重视产品质量、售后服务和成本把控，持续巩固产品竞争优势。综上所述，公司产品在性能、用途、质量等方面能充分满足客户需求，与客户合作关系维持稳定，公司产品不易被替代。

（2）目前在手订单情况、期后新增订单情况

截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单为 4,791.11 万元，2023 年 4-9 月新增订单 9,963.11 万元，公司与主要客户亦有持续的新增订单。报告期后，公司持续加大对于长三角和珠三角地区的市场开拓，持续丰富产品结构，提升产品质量，与主要客户持续开展深入合作，公司良好经营具有可持续性。

（3）可比公司相关情况

报告期内，公司与同行业可比公司前五大客户销售收入合计占比情况如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
电连技术	未披露	27.15%	32.81%
珠城科技	未披露	52.40%	55.32%
瑞可达	未披露	42.73%	40.17%
可比公司平均值	-	40.76%	42.77%
申请挂牌公司	53.18%	51.66%	63.93%

①电连技术

2021 年度和 2022 年度，电连技术前五大客户销售收入合计占比分别为 32.81%和 27.15%，相对较低，而根据电连技术上市时公开披露的招股说明书，其 2014 年度、2015 年度和 2016 年度前五大客户销售收入合计占比分别为 38.19%、48.89%和 55.67%，电连技术申请上市前客户集中度相对较高，与公司

的情形较为接近，电连技术在上市后资本实力得到增强，拓展销售渠道，积极开拓新客户，客户集中度呈下降趋势。

②珠城科技

2021 年度和 2022 年度，珠城科技前五大客户销售收入合计占比分别为 55.32%和 52.40%，珠城科技与公司客户集中度情况较为接近。

③瑞可达

2021 年度和 2022 年度，瑞可达前五大客户销售收入合计占比分别为 40.17%和 42.73%。瑞可达前五大客户集中度低于公司，主要系瑞可达企业规模较大，拥有更为丰富的销售资源和强大的销售团队，形成了较为完善的销售、客户管理体系，得以在满足大客户需求的的同时兼顾中小客户；而公司规模相对较小，能够投入的销售资源较为有限，公司的主要客户如汇川技术、阳光电源均为国内该领域的规模较大的客户，在公司资源有限的情况下，主动向大客户倾斜，需求符合公司当期的发展阶段，所导致的客户集中度差异具有合理性。

2021 年度和 2022 年度，公司前五大客户销售收入合计占比分别为 63.93%和 51.66%，同行业可比公司平均值分别为 42.77%和 40.76%，公司客户集中度高于同行业可比公司平均水平，总体呈下降趋势，主要系：A、为减少关联交易，报告期内公司对深圳思科的销售收入逐年下降，分别为 2,680.95 万元、674.73 万元和 0.00 万元、收入占比分别为 16.01%、3.05%和 0，其中 2021 年度、2022 年度深圳思科均为公司前五大客户，且于 2022 年度占比下降较多，使得前五大客户收入占比于该年度有所下降；B、公司在维持现有客户的合作外，积极拓展新的客户，该部分新客户为公司带来的收入贡献持续增长。

综上所述，报告期内公司与同行业可比公司存在客户集中度的差异主要系公司发展阶段差异和公司规模差异等因素所致，具有合理性。报告期内公司的客户结构持续优化，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

2、如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖

公司与主要客户具有稳定的合作关系，保持着与主要客户的及时沟通，对客户提出的关于产品技术指标及定制化需求、产品质量以及售后服务要求，公

司均能及时响应并予以满足。报告期内，公司在与主要客户保持良好的合作关系的同时，紧跟工控、新能源行业的发展变化，在巩固原有市场份额的基础上，持续加大研发投入，推进公司产品技术、工艺水平迭代升级，通过拓展新客户及销售规模降低对主要客户的销售收入占比，降低客户集中度较高的风险。因此，如果公司主要客户停止或减少对公司的产品采购，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司亦对主要客户不存在重大依赖。

二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售、经销商销售有关事项；境内外毛利率差异情况及原因

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求披露境外销售相关事项

1、境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露如下：

“1）主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外客户的进口国和地区分布情况如下：

单位：万元

地区	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
越南	61.86	25.71%	318.86	29.64%	-	-
印度	51.92	21.58%	209.93	19.52%	5.46	11.10%
泰国	33.02	13.72%	166.97	15.52%	-	-
韩国	16.20	6.73%	89.97	8.36%	-	-
匈牙利	14.19	5.90%	74.48	6.92%	20.15	40.98%
巴西	29.57	12.29%	47.83	4.45%	-	-
其他地区	33.88	14.08%	167.69	15.59%	23.55	47.92%

地区	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外总收入	240.64	100.00%	1,075.73	100.00%	49.17	100.00%

公司境外客户主要集中于越南、印度和泰国，报告期内，公司对位于上述国家的境外客户销售合计占比分别为 11.10%、64.68%和 61.01%。

2) 主要客户情况

报告期内，境外销售收入占公司总营业收入比例较小，分别为 0.29%、5.02% 和 4.44%。境外主要客户包括 SHANGHAI HUAHONG HONGRI ELECTRONICSCO.,LTD 、 Schaffner EMC Co.,Ltd. 、 FLEXTRONICS INTERNATIONAL KFT 等 7 家，公司对前述客户的销售收入合计占当期境外销售收入比例均在 70%以上，具体情况如下：

单位：万元

进口国或地区	客户名称	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
		金额	占外销收入比例	金额	占外销收入比例	金额	占外销收入比例
越南	SHANGHAI HUAHONG HONGRI ELECTRONICS CO.,LTD	61.86	25.71%	318.86	29.64%	-	-
泰国	Schaffner EMC Co., Ltd.	33.02	13.72%	166.97	15.52%	-	-
匈牙利	FLEXTRONICS INTERNATIONAL KFT	14.19	5.90%	74.48	6.92%	20.15	40.98%
印度、中国台湾	DELTA ELECTRONICS INDIA PRIVATE LIMITED	7.93	3.29%	69.67	6.49%	15.44	31.40%
印度	Amara Raja Batteries Limited	25.31	10.52%	66.84	6.21%	-	-
韩国	HNH TEK Co.	12.58	5.23%	62.56	5.82%	-	-
巴西	WEG DRIVES & CONTROLS AUTOMACAO LTDA	29.57	12.29%	47.83	4.45%	-	-
合计		184.46	76.66%	807.40	75.03%	35.59	72.38%

3) 与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司与主要境外客户均签订了协议并对销售模式、订单获取方

式、定价原则、结算方式及信用政策约定如下：

客户名称	合同主要条款	境外销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
SHANGHAI HUAHONG HONGRI ELECTRONICS CO., LTD	条款涉及保密信息、质量保证、环保保证、稳定供货等事项	FOB	通过展会接触客户，经销售人员不断沟通、谈判并最终获得订单	在市场价格基础上与客户协商定价	银行转账	根据合同约定付款，公司给予客户 30 天的信用期
Schaffner EMC Co., Ltd.	条款涉及保密信息、质量保证、环保保证、稳定供货等事项	FOB	通过展会接触客户，经销售人员不断沟通、谈判并最终获得订单	在市场价格基础上与客户协商定价	银行转账	根据合同约定付款，公司给予客户 60 天的信用期
FLEXTRONICS INTERNATIONAL KFT	条款涉及保密信息、质量保证、环保保证、稳定供货等事项	FOB	通过销售人员推广、商务谈判等方式获取订单	在市场价格基础上与客户协商定价	银行转账	根据合同约定付款，公司给予客户 60 天的信用期
DELTA ELECTRONICS INDIA PRIVATE LIMITED	条款涉及保密信息、质量保证、环保保证、稳定供货等事项	FOB	通过销售人员推广、商务谈判等方式获取订单	在市场价格基础上与客户协商定价	银行转账	根据合同约定付款，公司给予客户 120 天的信用期
Amara Raja Batteries Limited	条款涉及保密信息、质量保证、环保保证、稳定供货等事项	FOB	通过销售人员线上推广、不断沟通而获取订单	在市场价格基础上与客户协商定价	银行转账	根据合同约定付款，公司给予客户 30 天的信用期
HNH TEK Co.	条款涉及保密信息、质量保证、环保保证、稳定供货等事项	FOB	通过销售人员线上推广、不断沟通而获取订单	在市场价格基础上与客户协商定价	银行转账	根据合同约定付款，公司给予客户 60 天的信用期
WEG DRIVES & CONTROLS AUTOMACAO LTDA	条款涉及保密信息、质量保证、环保保证、稳定供货等事项	FOB	通过销售人员线上推广、不断沟通而获取订单	在市场价格基础上与客户协商定价	银行转账	根据合同约定付款，公司给予客户 60 天的信用期

4) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境内外销售毛利率对比情况如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
境内销售毛利率	26.93%	29.08%	24.62%
境外销售毛利率	20.88%	24.08%	48.24%

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
综合毛利率	26.66%	28.83%	24.69%

报告期内，公司境内销售毛利率分别为 24.62%、29.08%和 26.93%，境外销售毛利率分别为 48.24%、24.08%和 20.88%。

2021 年，公司境外销售收入为 49.17 万元，境外销售毛利率高于境内销售毛利率，主要系公司境外销售规模尚小，正处于产品推广阶段，实现境外销售收入的产品多数为公司高毛利产品所致。

公司 2022 年度、2023 年 1-3 月境外销售毛利率低于境内销售毛利率，主要系：1、2022 年度，公司境外客户数量从 7 家增加至 57 家，增加较多，部分增量客户销售毛利率较低，拉低了总毛利率；2、公司对于境外客户的关系维护以互联网、电话交流方式为主，线下沟通较少，公司对于境外客户所需的人员、花费相对较少，并且境外客户回款账期较短，公司为加快资金回笼、降低资金风险，对部分境外客户采取较低的价格进行销售。

因此，公司境内外销售毛利率的差异具有合理性。

5) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司存在使用美元和欧元对境外销售进行结算的情形，公司外币结算的收入占总收入的比例及汇兑损益占利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
外币对应本币收入	240.64	1,075.73	49.17
外币收入占总收入比例	4.44%	5.02%	0.29%
汇兑损益	3.19	-27.95	0.26
汇兑损益占利润总额比例	1.20%	-1.18%	0.02%

报告期内，公司汇兑损益分别为 0.26 万元、-27.95 万元和 3.19 万元，占利润总额比例分别为 0.02%、-1.18%和 1.20%，占比较低，汇率波动对公司业绩影响较小。”

2、出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露如下：

“6）出口退税等税收优惠的具体情况

①公司适用的出口退税政策

根据财政部、国家税务总局的财税[2012]39号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司系生产企业，适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，实行增值税免抵退税或免退税办法。根据财政部、税务总局、海关总署2019年3月20日颁布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署[2019]39号）规定：“纳税人发生增值税应税销售行为，自2019年4月1日起，原适用于16%税率且退税率为16%的出口货物，出口退税率调整至13%；原适用10%税率且出口退税率为10%的出口货物、跨境应税行为，出口退税率调整为9%。”根据财政部、国家税务总局相关规定，公司主要产品的出口增值税退税率为13%。

②出口退税等税收优惠的具体情况

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为2.96万元、132.48万元和31.79万元，占当期营业收入比例分别为0.02%、0.62%和0.59%。

从长期来看，出口退税是我国对出口企业的鼓励政策，具有一定持续性，但随着我国企业竞争实力的增强以及经济环境的变化，不排除公司主营产品的出口退税率未来可能下调甚至取消的可能。报告期内，公司出口退税额占当期营业收入比例较低，营业收入对出口退税不存在重大依赖，出口退税对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

7）进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司在境外销售的主要客户集中于越南、泰国和印度等国家及

地区，该等国家及地区贸易政策保持相对稳定，对公司销售产品未设置限制政策，报告期内公司未明显受到相关贸易政策的影响。同时，报告期内境外销售收入占公司总营业收入占比较小，不会对公司持续经营产生重大不利影响。

综上所述，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力不存在重大不利影响。”

3、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露如下：

“8）主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及正常业务以外的其他资金往来。”

（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求披露经销商销售相关事项

1、报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

（1）报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”进行了披露，具体如下：

单位：元

项目	2023 年 1 月—3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	50,780,276.64	93.73%	198,238,920.05	92.42%	149,295,475.31	89.17%
经销	3,394,490.40	6.27%	16,251,961.99	7.58%	18,129,352.51	10.83%
合计	54,174,767.04	100.00%	214,490,882.04	100.00%	167,424,827.82	100.00%
原因分析	报告期各期，公司通过直销实现的营业收入分别为 14,929.55 万元、19,823.89 万元和 5,078.03 万元，占营业收入的比重分别为 89.17%、92.42%和 93.73%，为公司主要的销售方式。相比直销收入，经销收入占比较低，分别为 10.83%、7.58%和					

项目	2023 年 1 月—3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	6.27%，公司不存在对经销收入重大依赖情况。					

(2) 经销模式和直销模式毛利率的比较分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“3、其他分类”进行了披露，具体如下：

单位：元

单位：元

其他分类方式	销售模式		
2023 年 1 月—3 月			
项目	收入	成本	毛利率
直销	50,780,276.64	36,796,282.27	27.54%
经销	3,394,490.40	2,936,622.62	13.49%
合计	54,174,767.04	39,732,904.89	26.66%
原因分析	见下表		
2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
直销	198,238,920.05	140,197,501.63	29.28%
经销	16,251,961.99	12,465,217.72	23.30%
合计	214,490,882.04	152,662,719.35	28.83%
原因分析	见下表		
2021 年度			
项目	收入	成本	毛利率
直销	149,295,475.31	110,586,652.97	25.93%
经销	18,129,352.51	15,494,041.21	14.54%
合计	167,424,827.82	126,080,694.18	24.69%
原因分析	报告期内，公司直销模式下的销售毛利率分别为 25.93%、29.28%和 27.54%，公司经销模式下的销售毛利率分别为 14.54%、23.30%和 13.49%，经销模式下毛利率均低于直销模式，主要系公司利用经销商的客户资源及销售能力开拓市场，对经销商定价相对较低，为其保留一定的利润空间。		

2、采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式

分类”中补充披露如下：

“报告期内，公司经销模式相关情况披露如下：

1) 采取经销商模式的必要性

公司当前采取“直销为主、经销为辅”的销售模式，公司采取经销商模式的必要性如下：①有效拓宽市场覆盖范围：公司通过经销商渠道开展业务，可以借助经销商的客户资源，拓宽公司的市场覆盖范围，快速建立销售渠道，扩大市场份额，有效地实现产品的推广和销售；②快速响应终端客户需求：一般情况下，经销商对于所属区域更加了解，距离终端客户相对较近，经销商可以在所属区域内更快速地响应终端客户的售后服务需求，提高公司产品对市场的响应速度；③加强产品品牌建设：经销商通过在一定区域内向终端客户推广公司产品，可以更大范围地向终端客户展示产品，并可以获得终端客户的真实评价，可以更好地提高产品品牌影响力。

2) 经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

经查阅同行业可比公众公司公开披露资料，同行业可比公司销售模式及经销占比具体情况如下：

公司名称	销售模式	经销占比
电连技术	公司采用直销模式，组建了一支业务能力较强的销售团队，在国内外建立了多个销售办事处，直接与客户联系、沟通。	2021 年度报告、2022 年度报告显示其直销收入占为 100%，不存在经销模式
珠城科技	公司的销售主要采取直销模式。公司营销中心负责公司产品的对外销售，随时掌握市场动态，发掘潜在客户群，并根据目标客户信息进行针对性的跟踪开发。此外，公司与众多客户建立了常年的合作关系，并安排专人负责客户服务，了解客户需求。	2021 年度报告、2022 年度报告显示其经销收入占比分别为 0.98%、1.56%
瑞可达	公司采用直销模式，由公司直接与客户联系，确定产品的具体要求，根据客户需求进行研发，研发样品经过客户检验和确认后，进行试生产、批量生产，产成品直接发送给客户，最终客户与公司进行结算。为夯实公司直销能力，公司组建了一支业务能力较强的销售团队，直接与客户联系和沟通，对公司的连接器、组件、模块等系统产品进行推广销售。	2021 年度报告、2022 年度报告显示其直销收入占为 100%，不存在经销模式
申请挂牌公司	公司采取“直销为主、经销为辅”的销售模式。直销是指公司直接负责产品的销售和服务，经销是指	报告期内，公司经销收占比分别为 10.83%、

公司名称	销售模式	经销占比
	公司与经销商签订经销协议，由经销商负责某个片区或者某些客户的销售和服务。经过多年发展，公司凭借卓越的技术、优质的产品和出色的客户服务，在行业内建立起较高的品牌声誉，吸引了众多国内外客户采购。	7.58%和 6.27%

经对比，公司与同行业可比公司在销售模式和经销占比上存在一定差异，主要系不同公司在销售资源的投入与销售人员的配置上有差异所致。电连技术和瑞可达具有经验丰富的销售团队，珠城科技拥有较为成熟的营销中心，截至 2022 年末，电连技术、珠城科技和瑞可达的销售人员数量分别为 97 人、76 人和 102 人，而公司仅为 29 人，相对较少。总体来看，同行业可比公司拥有较为扎实的销售资源、较强的销售能力，而公司处于成长期，需要借助经销方式拓展销售渠道，提高销售规模。

在主营业务包含连接器业务的公司中，也有部分公司存在经销模式、具有一定的经销收入，与公司的情形相似，示例如下：

公司名称	经销情况描述	主营业务情况
友诚科技	报告期内，公司营销方式以直接销售为主，经销商销售为辅。	公司属于电气机械和器材制造业，为专业从事新能源汽车充电连接装置、电源连接器的研发、生产及销售的高新技术企业。
文依电气	电缆保护业务相关产品的销售模式以“直销为主，经销为辅”，电气连接业务相关产品的销售模式主要是直销。	公司主营业务可分为电缆保护业务与电气连接业务。

因此，公司的销售模式、经销收入占比与同行业可比公司具有一定差异，主要系不同公司对于销售资源投入差异所致，具有合理性。”

3、公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露如下：

“3）公司与经销商的合作模式

报告期内，公司与经销商合作模式为买断式，部分经销商代理多个品牌不同类型产品。

4) 定价机制

报告期内，公司向经销商销售产品价格主要系依据市场价格协商定价。

产品主要由公司自行运输或委托物流（快递）公司运输至经销商指定地点，运输费用由公司承担。公司不存在向经销商支付补贴和返利情形。

5) 收入确认原则

报告期内，公司将产品运输至经销商指定地点，以对方签收时点确认收入。

6) 交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

报告期内，公司与经销商交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策如下：

交易结算方式	报告期内，公司与经销商主要通过银行转账、票据等方式进行结算。
物流	根据合同约定，公司一般将货物通过自行运输或委托物流（快递）运送至经销商指定地点，部分情况下，根据经销商要求将产品直接运输至终端客户处。
信用政策	根据经销商的信誉及合作期限，公司给予经销商不同的信用期限，主要为 30 天、60 天、90 天的账期。
相关退换货政策	根据合同约定，交易过程中，公司产品保质期为 12 个月。由于质量问题、或因发运错误、或因运输损坏导致等产生的退货，其产生的运输及其他相关费用由公司承担；由于经销商原因，如订单下错型号、提供的发货信息（如地址或收货人等）错误等，而导致的退补货产生的运费及相关费用由经销商承担。

”

4、报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露如下：

“7) 报告期内经销商家数及增减变动情况

报告期各期，与公司发生交易的经销商家数及增减变动情况如下：

单位：家

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
经销商家数	12	15	15
较上期增减	-3	-	-

2021 年度和 2022 年度与公司发生交易的经销商家数均为 15 家，公司经销商数量保持稳定。2023 年 1-3 月，与公司发生交易的经销商家数同比减少 3 家，主要系营业期间较短，部分经销商尚未向公司采购所致。

8) 报告期内经销商地域分布情况

报告期内，公司经销商的销售区域分布情况如下：

单位：万元

区域	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占经销收入比例	金额	占经销收入比例	金额	占经销收入比例
华东	85.84	25.29%	518.41	31.90%	663.65	36.61%
华南	56.79	16.73%	569.44	35.04%	469.41	25.89%
东北	157.49	46.39%	374.04	23.02%	427.05	23.56%
华北	28.55	8.41%	110.91	6.82%	177.50	9.79%
西北	10.78	3.17%	52.40	3.22%	65.21	3.60%
西南	-	-	-	-	10.11	0.56%
合计	339.45	100.00%	1,625.20	100.00%	1,812.94	100.00%

报告期内，公司经销商的销售区域主要分布于华东、华南及东北区域，占经销总收入比例均在 85%以上。

9) 主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额

报告期内，公司主要经销商名称及公司各期对其销售内容及金额情况如下：

单位：万元

期间	经销商客户名称	销售内容	销售金额	占经销收入金额的比例
2023 年 1-3 月	沈阳科普达自动化设备有限公司	接线端子	157.49	46.39%
	深圳市安德恒科技有限公司	接线端子	32.56	9.59%
	济南硕源电子有限公司	接线端子	36.41	10.73%
	北京慧泽商通电子有限公司	接线端子	28.55	8.41%

期间	经销商客户名称	销售内容	销售金额	占经销收入金额的比例
	合肥鑫硕电气科技有限公司	接线端子	25.56	7.53%
	合计	-	280.57	82.65%
2022 年度	沈阳科普达自动化设备有限公司	接线端子	374.04	23.02%
	深圳市霖科电子有限公司	接线端子	243.60	14.99%
	杭州鼎固电子有限公司	接线端子	189.44	11.66%
	深圳市腾达兴科技有限公司	接线端子	175.86	10.82%
	济南硕源电子有限公司	接线端子	153.95	9.47%
	合计	-	1,136.89	69.95%
2021 年度	沈阳科普达自动化设备有限公司	接线端子	427.05	23.56%
	深圳市腾达兴科技有限公司	接线端子	227.75	12.56%
	杭州鼎固电子有限公司	接线端子	196.13	10.82%
	济南硕源电子有限公司	接线端子	180.68	9.97%
	北京慧泽商通电子有限公司	接线端子	177.50	9.79%
	合计	-	1,209.11	66.69%

报告期内，公司向主要经销商销售金额分别为 1,209.11 万元、1,136.89 万元和 280.57 万元，占经销收入比例分别为 66.69%、69.95%和 82.65%，销售产品均为接线端子。

10) 是否与公司存在实质和潜在关联方关系

报告期内，公司主要经销商的基本情况如下：

经销商名称	成立日期	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在实质和潜在关联关系
沈阳科普达自动化设备有限公司	2009-02-25	50 万元人民币	何秀军（90%）、翟鹏（10%）	否
北京慧泽商通电子有限公司	2017-03-30	100 万元人民币	翟鹏（100%）	否
济南硕源电子有限公司	2010-08-27	100 万元人民币	顾其君（50%）、邢洪岗（50%）	否

经销商名称	成立日期	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在实质和潜在关联关系
深圳市安德恒科技有限公司	2013-02-20	100 万元人民币	刘雯 (51%)、涂晨澄 (49%)	否
深圳市腾达兴科技有限公司	2006-12-29	500 万元人民币	周有章 (70%)、吴云曲 (30%)	否
深圳市霖科电子有限公司	2019-04-28	100 万元人民币	焦龙 (80%)、闫心灵 (20%)	否
杭州鼎固电子有限公司	2012-07-17	260 万元人民币	余金秀 (70%)、王丹峰 (30%)	否
合肥鑫硕电气科技有限公司	2009-08-06	200 万元人民币	程立锋 (75%)、程硕 (25%)	否

报告期内，公司其他经销商与公司亦不存在实质和潜在关联方关系。

11) 经销商终端销售实现情况

报告期内，公司主要经销商的期末库存情况如下：

单位：万元、家

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
公司经销收入 (A)	339.45	1,625.20	1,812.94
获取库存数据的经销商家数 (B)	5	5	5
获取库存数据的经销商对应经销收入合计 (C)	254.84	1,018.48	1,008.60
占比 (C/A)	75.07%	62.67%	55.63%
获取库存数据的经销商期末库存金额 (D)	157.88	107.19	147.28
期末库存占比 (D/C)	61.95%	10.52%	14.60%

报告期内，公司获取库存数据的经销商对应的经销收入合计分别为 1,008.60 万元、1,018.48 万元和 254.84 万元，占年度经销收入的比例分别为 55.63%、62.67%和 75.07%。报告期各期末，公司获取库存数据的经销商期末库存合计金额分别为 147.28 万元、107.19 万元和 157.88 万元，占公司当期对其销售总金额的比例分别为 14.60%、10.52%和 61.95%，出于安全库存考虑，公司主要经销商一般情况对公司产品进行一定量的备货。2021 年末及 2022 年末，获取库存数据的经销商期末库存占比较低，与日常备货水平相一致；2023 年 3 月末占比较高，主要系经销商在春节后的 2-3 月会增加对公司产品的采购，从

而短期内提高了备货量所致。整体而言，公司经销商期末库存水平合理，终端销售实现情况良好，不存在通过经销商囤积货物等行为虚增收入的情形。”

5、经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露如下：

“12）经销商管理制度

公司制定了《经销商管理制度》，针对经销商选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等方面进行了规定。

①选取标准

公司关于经销商的选取制定了相关标准，主要考核经销商经营的合法合规性、销售网络覆盖情况、拓展市场能力、资信能力以及商业信誉情况等指标。报告期内，公司选取的主要经销商具备多年丰富的相关行业从业经验，经营能力与营销能力较强，公司与经销商合作情况良好。

②日常管理与维护

公司从授信管理、定价机制、订货机制、产品流向管理、区域管理、经销商考评等方面对经销商进行日常管理。报告期内，公司对经销商的定价总体略低于直销客户，信用政策与直销客户基本一致，公司对经销商日常管理情况良好。

③进销存信息系统

公司与经销商为买断式销售，相关存货情况由经销商自行管理。报告期内，公司与经销商未使用统一的进销存信息系统。”

三、补充分析并披露 2022 年工控接线端毛利率上涨的原因

报告期内，公司工控接线端子毛利率分别为 21.60%、24.21%和 24.19%，2022 年度毛利率相较 2021 年度有所上涨，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品

（服务）类别分类”中补充披露上涨原因如下：

“公司 2022 年度工控接线端子毛利率较 2021 年度有所上涨，主要原因有：1) 受原材料成本上涨的原因，公司自 2021 年第二季度提高了产品的销售价格，公司 2022 年工控接线端子平均销售单价相较 2021 年有所上升，导致其毛利率同比上涨；2) 由于安徽思科用工成本较低，导致自安徽思科出厂的产品整体成本较低，进而导致产品单位毛利率较高，随着 2022 年安徽思科工控接线端子产品出货量的增长，公司工控接线端子产品整体成本有所下降，其毛利率相应有所提升。”

四、补充披露报告期公司经营活动现金净流量与经营业绩的匹配情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量净额”中补充披露如下：

“.....

报告期内，公司净利润分别为 1,152.29 万元、2,163.64 万元和 186.01 万元，经营性现金流净额分别为-333.98 万元、679.95 万元和-503.71 万元，公司净利润调整为经营活动现金流量净额的具体过程如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	186.01	2,163.64	1,152.29
加：信用减值损失	25.63	143.89	1.60
资产减值损失	88.56	74.18	50.15
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	101.65	389.10	316.00
使用权资产折旧	32.84	117.00	22.08
无形资产摊销	6.19	15.73	9.27
长期待摊费用摊销	19.55	72.91	22.14
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	8.13	0.20
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
财务费用（收益以“-”号填列）	50.73	169.53	180.06
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	47.66	-232.07	-53.82
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-454.78	-1,772.20	-1,454.07
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-386.61	-2,699.52	-286.61
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-435.71	2,428.87	-266.76
其他	214.58	-199.22	-26.52
经营活动产生的现金流量净额	-503.71	679.95	-333.98

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均小于当期净利润，主要受存货、经营性应收项目金额的持续增加及经营性应付项目的变动影响，具体分析如下：

1) 2021 年度公司净利润为 1,152.29 万元，但经营活动产生的现金流量净额为-333.98 万元，公司经营活动现金流量净额与当期净利润的差异为-1,486.27 万元，主要系公司积极开拓业务渠道、提升销售规模，公司增加备货使得存货余额增加 1,454.07 万元；

2) 2022 年度公司经营活动产生的现金流量净额为正但仍低于净利润水平，主要系：1、随着公司业务规模扩大，公司应收账款与应付账款均有所提升，且应收账款增加的金额高于应付账款增加的金额，提高了公司对于运营资金的需求；2、此外，公司进一步扩大生产规模，增加了对于库存商品的备货，并且加大了对原材料的采购。

3) 2023 年 1-3 月公司经营活动现金流量净额为负，与当期净利润的差异为-689.72 万元，主要原因为：①受春节放假及公司因股份制改造更换银行账号等原因，公司无法及时收取货款，导致经营性应收项目增加；②公司应付票据到期兑付及应付款项到期付款综合导致经营性应付项目减少。”

五、补充披露公司主要订单获取方式，及各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之

“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（5）其它分类”中补充披露如下：

“

单位：元

类型	按订单获取方式分类					
项目	2023 年 1 月—3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商业谈判	54,174,767.04	100.00%	214,490,882.04	100.00%	167,424,827.82	100.00%
合计	54,174,767.04	100.00%	214,490,882.04	100.00%	167,424,827.82	100.00%
原因分析	报告期内，公司均通过商业谈判方式获取客户订单，未采用其他方式。					

”

通常情况下，获取客户订单的主要方式包括商业谈判、招投标、单一来源采购等。公司主营业务为接线端子的研发、生产和销售，产品主要应用于工业控制、新能源等领域，公司客户群体多为民营企业，且单个订单金额相对较小，报告期内与客户签订的合同均与公司自身业务相关，不属于《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例规定的工程项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购；不属于《必须招标的工程项目规定》和《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》中规定必须进行招投标的事项范围，报告期内公司通过商业谈判获取订单的方式合规，与公司业务特点、客户类型相匹配。

六、说明公司收入确认是否存在季节性特征，如有，按季度披露公司收入构成情况，说明业绩变动趋势及季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示

（一）公司收入确认是否存在季节性特征，如有，按季度披露公司收入构成情况

报告期内，公司营业收入各季度分布情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	5,417.48	100.00%	3,999.85	18.65%	3,454.72	20.63%
第二季度	-	-	6,543.70	30.51%	4,994.93	29.83%
第三季度	-	-	5,075.22	23.66%	4,490.62	26.82%
第四季度	-	-	5,830.32	27.18%	3,802.22	22.71%
合计	5,417.48	100.00%	21,449.09	100.00%	16,742.48	100.00%

报告期内，公司各季度收入占比相对稳定，不存在明显的季节性特征；受一季度节假日较多的影响，公司一季度的收入占比相对较低，在春节后公司的客户对于产品的需求有所增长，公司也会相应加快生产节奏，提高产品供应效率，故在二季度收入占比相对较高；公司下半年收入占全年收入约 50%，与上半年基本一致，总体来看，公司不存在明显的季节性特征。

（二）说明业绩变动趋势及季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异

1、公司与同行业可比公司的业绩变动趋势情况

报告期内，公司与同行业可比公司业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度
	营业收入	变动比例	营业收入	变动比例	营业收入
电连技术	61,636.03	-18.70%	296,957.85	-8.51%	324,572.04
珠城科技	27,488.59	0.79%	104,365.85	-0.70%	105,097.53
瑞可达	32,872.37	-9.19%	162,514.21	80.23%	90,172.35
可比公司平均值	-	-9.03%	-	23.67%	-
申请挂牌公司	5,417.48	35.44%	21,449.09	28.11%	16,742.48

（1）电连技术

电连技术 2022 年度营业收入同比下降了 8.51%，2023 年 1-3 月同比下降了 18.70%，主要系电连技术的主要产品射频连接器及互联系统产品主要应用于手机行业，受手机行业国内外需求不振的影响，手机终端客户订单出现了明显的下滑，公司应用于手机上的相关产品的出货量也受到较大影响，呈现逐季下滑

的走势，2022 年末及 2023 年初手机终端客户订单恢复不理想，故电连技术的经营业绩呈下滑趋势。

（2）珠城科技

珠城科技 2022 年度营业收入同比下降了 0.70%，2023 年 1-3 月同比增加了 0.79%，总体比较平稳。珠城科技当前的连接器产品主要应用于家电行业，2022 年度家电连接器实现的收入占比为 94.77%，虽然 2022 年度和 2023 年 1-3 月，国内家用电器行业公司整体增长有所放缓，但是珠城科技的主要客户美的、海尔等家电企业的订单基本保持稳定，因此珠城科技的经营业绩总体比较稳定。

（3）瑞可达

瑞可达 2022 年度营业收入同比增加了 80.23%，2023 年 1-3 月同比下降了 9.19%，瑞可达的连接器产品主要应用于新能源行业，2022 年度新能源连接器实现的收入占比为 85.83%，受益于新能源应用市场 2022 年的快速发展，瑞可达 2022 年经营业绩实现大幅增长；根据瑞可达公开披露文件，受下游客户产量需求结构变动影响，瑞可达 2023 年 1-3 月销售订单有所减少，经营业绩有所下滑。

根据与同行业可比公司的对比，公司与可比公司经营业绩的变动主要受其下游行业的影响较大，从收入占比来看，公司最主要的产品为工控接线端子，应用于工业控制领域，报告期内，工控接线端子实现的收入占比均超过 76%。报告期内工业控制行业发展较快，根据 Wind 数据库，2022 年度和 2023 年 1-3 月工控行业规模同比上升 21.80%和 13.20%。受下游行业快速发展的有利影响，公司经营业绩在 2022 年度和 2023 年 1-3 月均有所提升，公司与同行业可比公司的差异具有合理性。

2、公司与同行业可比公司分季度收入情况

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入各季度分布情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
电连技术	第一季度	75,808.55	25.53%	81,594.57	25.14%

可比公司	项目	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
	第二季度	74,573.58	25.11%	76,544.07	23.58%
	第三季度	71,030.68	23.92%	85,022.87	26.20%
	第四季度	75,545.03	25.44%	81,410.53	25.08%
	合计	296,957.85	100.00%	324,572.04	100.00%
珠城科技	第一季度	27,272.56	26.13%	16,216.77	15.64%
	第二季度	29,636.52	28.40%	35,710.83	34.45%
	第三季度	20,770.06	19.90%	23,892.52	23.05%
	第四季度	26,686.70	25.57%	27,850.67	26.86%
	合计	104,365.85	100.00%	103,670.79	100.00%
瑞可达	第一季度	36,198.69	22.27%	14,814.66	16.43%
	第二季度	37,231.97	22.91%	19,729.12	21.88%
	第三季度	43,002.02	26.46%	25,402.38	28.17%
	第四季度	46,081.53	28.36%	30,226.19	33.52%
	合计	162,514.21	100.00%	90,172.35	100.00%
可比公司平均值	第一季度	-	24.64%	-	19.07%
	第二季度	-	25.47%	-	26.64%
	第三季度	-	23.43%	-	25.80%
	第四季度	-	26.46%	-	28.49%
	合计	-	100.00%	-	100.00%
申请挂牌公司	第一季度	3,999.85	18.65%	3,454.72	20.63%
	第二季度	6,543.70	30.51%	4,994.93	29.83%
	第三季度	5,075.22	23.66%	4,490.62	26.82%
	第四季度	5,830.32	27.18%	3,802.22	22.71%
	合计	21,449.09	100.00%	16,742.49	100.00%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露文件，其中珠城科技未披露其 2021 年度分季度营业收入，故采用分季度主营业务收入代替。

2021 年度和 2022 年度，同行业可比公司各季度收入分布无明显差异，其中珠城科技 2021 年第一季度以及瑞可达 2021 年和 2022 年的第一季度收入占比相对较低，与公司具有相同的特点；同行业可比公司半年度收入分布亦无明显差异且与公司情况较为一致，均接近 50%。因此，公司生产经营不存在明显的季节性特征且符合行业惯例。

(三) 是否存在集中于 12 月份确认收入的情形, 如存在, 请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比, 并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示

报告期内, 公司每年 12 月份的收入金额及其占年度营业收入的比例情况如下:

单位: 万元

收入确认月份	2022 年度		2021 年度	
	金额	占年度营业收入比例	金额	占年度营业收入比例
十二月	1,962.32	9.15%	1,365.06	8.15%

2021 年及 2022 年, 公司于 12 月份确认的收入占全年营业收入的比例分别为 8.15%和 9.15%, 不存在于 12 月份集中确认收入的情形。

七、结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现(收入、净利润、毛利率、现金流等)等情况, 说明公司未来盈利能力的走势及可持续性。

(一) 公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度

报告期内, 公司对前五名客户的销售收入合计占当期销售收入的比例分别为 63.93%、51.66%和 53.18%, 整体呈下降趋势, 不存在向单一大客户销售收入或毛利占比超过 50%的情形。公司主要客户包括汇川技术、英威腾、阳光电源、台达电子和新时达等工业控制自动化、新能源行业的龙头企业, 报告期内主要客户的营业收入情况如下:

单位: 万元

主要客户名称	客户所属行业	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
汇川技术	电气机械和器材制造业	478,173.01	2,300,831.24	1,794,325.66
英威腾	电气机械和器材制造业	101,300.48	409,687.70	300,877.51
阳光电源	电气机械和器材制造业	1,258,035.00	4,025,723.92	2,413,659.87
台达电子	工业(机械、工具、重型车辆、火车和轮船)	92,859.24	105,660.29	106,248.15
新时达	电气机械和器材制造业	91,103.89	309,729.60	426,421.26

如上表所示, 公司主要客户业绩规模较大, 且主要为电气机械和器材制造业及新能源行业的龙头企业。

行业发展上，近年来我国智能制造和城市化进程不断加快，电气机械设备智能化和自动化替代稳步推进，为电气机械和器材制造业的快速发展提供了良好的环境。根据国家统计局数据显示，2022 年我国电气机械和器材制造业营业收入达到 10.37 万亿元，同比增长 21%，预计 2023 年中国电气机械和器材制造业营收将达到 11.66 万亿元。

国家战略层面，国务院、工信部、发改委等部门先后发布了如《中国制造 2025》《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》《2030 年前碳达峰行动方案》《“十四五”智能制造发展规划》《工业能效提升行动计划》《推动能源电子产业发展的指导意见》等推动电气机械和器材制造业及新能源行业发展的鼓励型战略、政策文件。

综上所述，公司主要客户所处行业发展态势良好，受国家产业政策的大力支持，公司下游客户行业较为景气。

（二）在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性

1、在手订单及期后新增订单情况

2023 年 4-9 月，公司新增订单金额为 9,963.11 万元，截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单金额为 4,791.11 万元，公司获取订单能力良好，期后经营稳定。

2、期后业绩实现情况

2023 年 4 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日，公司分别实现营业收入 10,971.45 万元、净利润 921.39 万元、经营活动产生的现金流量净额 1,691.14 万元、综合毛利率 27.11%，公司期后经营情况稳定，不存在对公司持续经营能力造成重大不利影响的情形。

3、公司未来盈利能力及可持续性

（1）报告期内，公司深耕接线端子行业，公司主要客户均为工业控制自动化行业、新能源行业内的龙头企业，公司下游客户所处行业发展前景良好，主要客户规模较大，综合实力较强。公司报告期内持续优化自身产品结构，不断加深与行业龙头客户的合作，未来经营发展具有持续性、稳定性；

(2) 2023 年 1-9 月，公司经营业绩维持稳定，在手订单及期后新增订单充足，未来盈利能力具有可持续性。

八、请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

(一) 核查程序

1、获取并查阅公司 2023 年 1-3 月及 2022 年 1-3 月财务报表，了解公司 2023 年 1-3 月净利润变动原因；了解公司与主要客户的合作历史，产品的可替代性情况，并获取公司在手订单及期后新增订单的统计表及其支持资料，结合可比公司情况，分析公司与主要客户的合作情况以及主要客户对公司的影响；

2、了解公司境外销售业务主要进出口和地区情况，主要客户基本信息，获取并查阅了境外客户的合同，了解境外销售模式与订单获取方式，了解并分析境外销售毛利率与内销毛利率的差异，分析汇兑损益对公司业绩的影响；了解公司出口退税等税收优惠政策，分析进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响；了解主要境外客户与公司及其关联方的关联关系及资金往来；

3、获取报告期各期经销收入明细，分析经销模式的毛利率与直销模式的毛利率的对比情况；访谈公司销售负责人，了解采取经销模式的必要性，并分析公司与可比公司的对比情况；访谈公司高管，对公司主要经销商进行走访，获得并查阅《经销商管理制度》及主要经销商的合同，了解公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策以及经销商选取标准、日常管理与维护等情况；统计分析报告期内经销商商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商基本情况；查询主要经销商的工商资料，查看主要经销商的注册资本、注册地址、成立日期、经营范围、主要股东等主体信息；检查经销商与公司是否存在关联关系；对报告期内主要经销商进行实地走访并取得了主要经销商报告期内对公司产品的进销存情况，

通过访谈经销商了解公司与经销商客户的单据流、资金流和实物流、终端销售情况、是否存在配合公司囤货等情况；

4、获取报告期内公司产品的收入及成本明细表，分析公司 2022 年度工控接线端子毛利率上涨的原因；

5、复核公司现金流量表的编制过程，检查编制的准确性，并分析公司经营活动现金流量净额与经营业绩的匹配情况，访谈公司高管，结合公司业务模式分析经营活动现金净流量的变动原因；

6、了解公司主要订单获取方式，以及对应的收入及占比情况，分析订单获取方式与公司业务特点、客户类型的匹配情况；

7、查阅公司按季度划分营业收入明细表，访谈公司管理层及相关业务人员，分析公司收入是否存在季节性特征；获取可比公司按季度划分的收入数据和占比情况，并与公司进行比较分析；获取公司 2021 年 12 月和 2022 年 12 月的收入明细表，并选取报告期内各期资产负债表日前后确认的收入进行截止测试，以评价收入是否在恰当的期间确认，分析公司是否存在 12 月份集中确认收入的情形；

8、对公司的主要客户进行走访，了解主要客户的基本情况、业务规模，了解公司对主要客户的收入情况，获取公司在手订单及期后新增订单，获取并查阅公司 2023 年 1-9 月的财务报表，分析公司未来盈利能力及可持续性。

9、主办券商和申报会计师对收入进行函证及替代测试的情况如下：

（1）函证样本的选择方法

根据报告期各期客户交易金额从大到小排序，选取营业收入、应收账款和合同负债实施函证程序，营业收入函证选取样本的总金额超过当期收入总金额的 80%。

（2）发函和回函情况

1) 营业收入函证情况如下

单位：元

营业收入	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
营业收入金额（A）	54,174,767.04	214,490,882.04	167,424,827.82
函证发出金额（B）	48,968,055.15	194,194,729.34	156,649,099.23
发函比例（C=B/A）	90.39%	90.54%	93.56%
回函确认金额（D）	48,351,149.97	188,074,895.09	152,866,658.40
回函确认比例（E=D/A）	89.25%	87.68%	91.30%

报告期内，营业收入发函比例分别为 93.56%、90.54%和 90.39%，回函确认比例分别为 91.30%、87.68%和 89.25%。

2) 应收账款函证情况如下：

单位：元

应收账款	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
应收账款金额（A）	68,729,156.83	73,111,961.26	48,599,175.87
函证发出金额（B）	61,217,622.70	66,506,164.45	45,342,716.38
发函比例（C=B/A）	89.07%	90.96%	93.30%
回函确认金额（D）	60,410,264.38	65,184,636.62	44,342,014.50
回函确认比例（E=D/A）	87.90%	89.16%	91.24%

报告期内，应收账款发函比例分别为 93.30%、90.96%和 89.07%，回函确认比例分别为 91.24%、89.16%和 87.90%。

3) 合同负债函证情况如下：

单位：元

合同负债	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
合同负债金额（A）	404,744.69	537,598.99	237,645.40
函证发出金额（B）	264,327.70	443,687.50	220,008.72
发函比例（C=B/A）	65.31%	82.53%	92.58%
回函确认金额（D）	264,327.70	433,524.05	211,842.28
回函确认比例（E=D/A）	65.31%	80.64%	89.14%

报告期内，合同负债发函比例分别为 92.58%、82.53%和 65.31%，回函确认比例分别为 89.14%、80.64%和 65.31%。

4) 回函差异的原因及合理性

回函差异均已编制回函差异余额调节表，主要原因系双方记账时间导致的

回函差异，函证金额可确认；未回函的已执行替代性程序，包括获取并检查各期公司与客户的销售合同或订单、对账单、发票和银行回单等支持性文件。

10、主办券商和申报会计师对报告期公司主要客户进行走访，具体情况如下：

报告期内，中介机构采用现场访谈的形式，共实地走访 22 家客户。公司向其实现的销售收入占营业收入的比例分别为 79.95%、72.55%和 70.01%。实地走访的核查程序包括核实客户被访谈人员身份、填写访谈记录、被访谈人员签字确认及加盖客户公章等，获取的证据包括客户访谈记录、被访谈人名片或身份证复印件、访谈照片等。走访客户的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
访谈家数 (A)	22	22	22
访谈对应销售收入金额 (B)	3,792.94	15,562.32	13,385.39
营业收入 (C)	5,417.48	21,449.09	16,742.48
占比 (D=B/C)	70.01%	72.55%	79.95%

11、收入的截止性测试

主办券商和申报会计师对营业收入实施截止性测试，选取报告期各期资产负债表日前后 10 日记录的收入交易样本，检查销售订单、发货单、签收单、报关单或领用对账单、销售发票等单据，核实销售收入是否记录于正确的会计期间，确认公司收入是否存在跨期的情形、收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定。

(二) 核查结论

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、公司 2023 年 1-3 月营业收入和归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润同比上升且变动趋势基本一致，2023 年 1-3 月净利润同比有所下滑，主要受政府补助下降的影响，具有合理性；公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性，如果部分主要客户停止或减少对公司的产品采购，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司对其不构成重大依赖；

2、公司已经按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求补充披露了境外销售业务的开展情况，境外客户的基本情况，包括公司名称、合作期限、客户类型、客户稳定性等。主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及资金往来，出口退税优惠情况与相关政策相符，境外销售形成的应收账款期后回款情况良好；

3、公司已经按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求补充披露了公司报告期内经销业务的开展情况，公司对经销商的内控制度健全并有效执行；公司经销商模式下的销售为买断式销售；主要经销商的主体资格及资信能力良好，与公司不存在实质和潜在关联方关系；公司对经销商的信用政策具有合理性，不存在对经销商依赖的情形；报告期内与公司发生交易的经销商数量的增加与减少具有合理性；公司经销商期末库存情况合理，终端销售实现情况良好，不存在通过经销商囤积货物等行为虚增收入的情形；

4、公司 2022 年工控接线端子毛利率上涨主要受到公司 2021 年第二季度提高产品的销售价格以及安徽思科用工成本较低且出货量增长的影响，具有合理性；

5、公司经营活动现金净流量与净利润之间的差异具有合理性，符合公司业务特点和经营实际情况；

6、报告期内，公司均通过商业谈判获取客户订单，与公司业务特点、客户类型相匹配；

7、公司不存在明显的季节性特征，公司业绩变动趋势与可比公司的差异具有合理性，公司季节性分布情况与可比公司不存在重大差异，公司不存在集中于 12 月份确认收入的情形；

8、公司经营业绩维持稳定，在手订单及期后新增订单充足，未来盈利能力具有可持续性；

9、主办券商及申报会计师结合公司业务特点，选取了函证、走访、截止性测试等方式，对公司收入进行了核查；经核查，公司收入确认方法合理谨慎，符合《企业会计准则》的规定，报告期内销售收入的确认真实、准确、完整。

6. 关于期间费用

报告期内，公司期间费用分别为 2,817.86 万元、3,450.43 万元和 1,003.42 万元，占营业收入的比例分别为 16.83%、16.09%和 18.52%。

请公司：（1）补充披露销售人员、管理人员及研发人员薪酬上涨的原因，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因；（2）补充说明委托代理商提供服务的必要性，是否符合行业惯例；委托代理费的计算方法、委托代理商的基本情况，与公司是否存在关联关系，是否存在通过代理商进行商业贿赂的情形；（3）补充披露 2023 年 1 至 3 月销售费用与上年同期对比情况，说明变动原因；（4）说明将劳务派遣费在管理费用中进行核算的合理性，与同行业公司是否一致，各期变动原因；（5）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；（6）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性；（7）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

请主办券商、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

回复：

一、补充披露销售人员、管理人员及研发人员薪酬上涨的原因，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因

（一）补充披露销售人员、管理人员及研发人员薪酬上涨的原因，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“3.其他事项”中补充

披露如下：

“（1）报告期内销售人员、管理人员及研发人员薪酬情况

1) 销售人员薪酬情况

单位：万元、万元/年

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
销售人员薪酬	116.76	365.84	212.62
销售人员平均数量（人）	29	20.5	14.5
销售人员人均薪酬	4.03	17.85	14.66

注：人均薪酬=薪酬总额/平均人员数量

报告期内，公司销售人员薪酬分别为 212.62 万元、365.84 万元及 116.76 万元，总体呈上涨趋势，主要系公司销售规模持续扩大，新聘销售人员数量增加，导致公司销售人员整体薪酬增加。

报告期内，公司销售人员人均薪酬分别为 14.66 万元/年、17.85 万元/年及 4.03 万元/年，相较 2021 年，2022 年销售人员人均薪酬上涨的主要系公司 2022 年销售规模扩大，公司给予销售人员业绩提成奖金所致。

2) 管理人员薪酬情况

单位：万元、万元/年

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
管理人员薪酬	229.96	783.36	522.48
管理人员平均数量（人）	69.5	55	40
管理人员人均薪酬	3.31	14.24	13.06

注：人均薪酬=薪酬总额/平均人员数量

报告期内，公司管理人员薪酬分别为 522.48 万元、783.36 万元及 229.96 万元，公司管理人员人均薪酬分别为 13.06 万元/年、14.24 万元/年及 3.31 万元/年，总体呈上涨趋势，主要原因为：①随着公司规模持续扩大，新聘管理人员数量增加，导致公司管理人员整体薪酬增加；②为加强规范运作，公司不断引进具有丰富管理经验的管理人员，导致公司管理人员人均薪酬水平上升。

3) 研发人员薪酬情况

单位：万元、万元/年

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
----	--------------	---------	---------

研发人员薪酬	139.95	538.89	367.65
研发人员平均数量（人）	40	36.5	29
研发人员人均薪酬	3.50	14.76	12.68

注：人均薪酬=薪酬总额/平均人员数量

报告期内，公司研发人员薪酬分别为 367.65 万元、538.89 万元及 139.95 万元，研发人员人均薪酬分别为 12.68 万元/年、14.76 万元/年及 3.50 万元/年，总体呈上涨趋势，主要系公司为不断提升市场竞争力，结合最新行业发展趋势，通过增加研发人员数量以及加强对研发人员的激励，以不断提升自身技术水平、拓宽自身产品结构，导致研发人员整体薪酬及人均薪酬均有所增加。

（2）与同行业可比公司及当地人均薪酬水平的对比情况

2021 年度及 2022 年度，公司销售人员、管理人员和研发人员的平均薪酬水平与同行业可比公司的平均薪酬水平对比如下：

单位：万元/年

项目	可比公司简称	2022 年度	2021 年度
销售人员平均薪酬	电连技术	57.45	37.58
	珠城科技	18.28	16.61
	瑞可达	18.03	16.21
	可比公司平均值	31.25	23.47
	申请挂牌公司	17.85	14.66
管理人员平均薪酬	电连技术	27.45	20.94
	珠城科技	20.07	20.64
	瑞可达	21.44	15.31
	可比公司平均值	22.98	18.97
	申请挂牌公司	14.24	13.06
研发人员平均薪酬	电连技术	14.93	13.41
	珠城科技	13.42	12.43
	瑞可达	16.26	13.66
	可比公司平均值	14.87	13.17
	申请挂牌公司	14.76	12.68

销售人员平均薪酬方面，公司与珠城科技和瑞可达水平相当，低于电连技术，主要系电连技术销售人员人数占总员工人数比例较低，截至 2021 年末和 2022 年末，电连技术销售人员数量分别为 102 人和 97 人，占总员工人数比例

分别为 1.76%和 1.70%，低于公司、珠城科技和瑞可达，同时电连技术销售人员整体薪酬高于公司、珠城科技和瑞可达，因此电连技术销售人员平均薪酬高于公司销售人员平均薪酬。

管理人员平均薪酬方面，公司低于同行业可比公司平均水平，主要系公司管理人员中从事行政、后勤等基础管理工作的人员占比较大，该部分管理人员薪酬水平不高，导致公司管理人员人均薪酬偏低。

研发人员平均薪酬方面，公司与同行业可比公司平均水平不存在明显差异。

根据苏州市统计局公开数据，苏州市 2021 年和 2022 年城镇私营单位就业人员年平均工资分别为 74,842 元和 78,980 元，同期公司员工年平均工资均高于苏州市城镇私营单位就业人员年平均工资，公司员工薪酬水平与公司所在地区和自身经营规模相匹配，具有合理性。”

（二）销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因

报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率对比情况如下：

可比公司简称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
电连技术	4.87%	3.42%	3.77%
珠城科技	2.37%	2.49%	2.27%
瑞可达	2.52%	1.65%	2.06%
可比公司平均值	3.25%	2.52%	2.70%
申请挂牌公司	4.89%	4.41%	3.17%

报告期内，公司销售费用率略高于同行业可比公司销售费用率的平均值，与电连技术销售费用率水平相当，主要系由于同行业可比公司规模较大，产生的销售费用也较高。2022 年度公司加大了新客户的开拓力度，导致销售人员数量增多，拜访客户等业务活动增加，致使公司 2022 年销售费用率同比增加 1.24%，高于同行业可比公司平均销售费用率，不存在显著差异。

二、补充说明委托代理商提供服务的必要性，是否符合行业惯例；委托代理费的计算方法、委托代理商的基本情况，与公司是否存在关联关系，是否存在通过代理商进行商业贿赂的情形

（一）补充说明委托代理商提供服务的必要性，是否符合行业惯例

报告期内，公司委托合肥鑫硕电气科技有限公司（以下简称“合肥鑫硕”）作为公司的代理商，合肥鑫硕具有较强的本地化服务能力，更能贴近其当地客户的需求，主要为公司提供“产品推介、客户需求反馈、协助货物交接及安装指导、维护客户关系、收集客户意见和建议”等售前售中售后的辅助支持工作。

同行业可比公司中，珠城科技存在向代理商支付销售服务费的情形，该部分费用主要用于维护客户关系及作为开发新客户的奖励，并按照特定客户销售额的一定比例计提支付。

综上所述，报告期内公司委托代理商为公司提供服务具有必要性，符合行业惯例。

（二）委托代理费的计算方法、委托代理商的基本情况，与公司是否存在关联关系，是否存在通过代理商进行商业贿赂的情形

1、委托代理费的计算方法

报告期内，公司与合肥鑫硕有关委托代理费的计算方法为：对于合肥鑫硕撮合公司开展销售业务的情况，采用价差模式的定价方式，即委托代理费=销量*（终端客户销售单价-双方确定的基准价）。

2、委托代理商的基本情况，与公司是否存在关联关系，是否存在通过代理商进行商业贿赂的情形

截至本回复出具之日，合肥鑫硕的基本情况如下：

公司名称	合肥鑫硕电气科技有限公司
注册资本	200 万元人民币
实缴资本	200 万元人民币
注册地址	安徽省合肥市经济技术开发区九龙路 168 号东湖创新中心 17 幢 102 室
法定代表人	程立锋

公司名称	合肥鑫硕电气科技有限公司
成立日期	2009 年 8 月 6 日
统一社会信用代码	91340100692824958J
公司股权结构	程立锋持股 75%；程硕持股 25%
主要人员	程立锋担任执行董事兼总经理；程立康担任监事

合肥鑫硕历史沿革中股东包括程立锋、程硕和顾庆，合肥鑫硕自然人股东、董事、监事、高级管理人员均与公司及其关联方不存在关联关系，亦不存在其他利益安排。

公司与合肥鑫硕签订了《委托代理协议》，约定了代理服务的具体内容、代理服务费的计算方式等合同条款，并约定了反商业贿赂条款。报告期内，公司与合肥鑫硕按照合同约定结算代理服务费，除此之外，公司及其主要人员与合肥鑫硕及其主要人员之间不存在其他资金往来。此外，公司通过严格执行财务内控制度及内部审计制度，对现金支出、费用报销等方面进行严格管理，杜绝商业贿赂、利益输送等行为的出现。综上所述，公司不存在通过代理商进行商业贿赂的情形。

三、补充披露 2023 年 1 至 3 月销售费用与上年同期对比情况，说明变动原因

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”中补充披露如下：

“2）2023 年 1-3 月销售费用同比变动分析

2023 年 1-3 月，公司销售费用构成及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月			2022 年 1-3 月	
	金额	占比	同比变动	金额	占比
职工薪酬	116.76	44.03%	58.47%	73.68	41.89%
折旧与摊销	2.19	0.83%	32.73%	1.65	0.94%
业务招待费	71.55	26.98%	102.86%	35.27	20.05%
差旅费	9.16	3.45%	6,006.67%	0.15	0.09%

项目	2023 年 1-3 月			2022 年 1-3 月	
	金额	占比	同比变动	金额	占比
代理费	54.21	20.44%	-11.38%	61.17	34.78%
广告宣传费	5.00	1.89%	-	-	-
办公费	3.66	1.38%	6.09%	3.45	1.96%
其他	2.65	1.00%	440.82%	0.49	0.28%
合计	265.18	100.00%	50.78%	175.87	100.00%

报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬、业务招待费、代理费等构成，前述费用合计占销售费用的比例均在 90%以上，为公司销售费用的重要组成部分。

2023 年 1-3 月，公司销售费用为 265.18 万元，同比增长 50.78%，具体原因如下：

①2023 年 1-3 月，公司职工薪酬同比增加 43.08 万元，变动率为 58.47%，主要原因为：深圳瑞德于 2022 年 5 月设立，公司于深圳地区引入新销售团队，对已有销售团队规模进行扩充，截至 2023 年 3 月 31 日，公司共有 29 名销售人员，销售人员数量与上年同期相比大幅提升；另一方面，为加强对销售人员的激励，公司提升了对销售人员的工资待遇，以上原因导致 2023 年 1-3 月公司销售人员薪酬同比大幅增加。

②2023 年 1-3 月，业务招待费同比增加 36.28 万元，变动率为 102.86%，差旅费同比增加 9.01 万元，变动率为 6,006.67%，主要原因为：一方面，公司 2023 年 1-3 月营业收入同比增长 35.42%，收入增加导致业务招待费、差旅费有所增加；另一方面，2023 年 1-3 月，公司线下推广、参加展会、客户拜访、技术交流等销售活动的开展次数同比大幅增加，以上原因导致公司 2023 年 1-3 月业务招待费与差旅费同比大幅增加。

③2023 年 1-3 月，代理费同比减少 6.96 万元，变动率为-11.38%，主要系代理商对应的销售收入有所下降。

综上所述，由于公司销售规模扩大、销售人员数量增加、开展线下销售活动频次变多等原因，2023 年 1-3 月公司销售费用同比大幅增加。”

四、说明将劳务派遣费在管理费用中进行核算的合理性，与同行业公司是否一致，各期变动原因

报告期内，公司存在使用劳务派遣人员的情形，公司与具有劳务派遣资质的劳务派遣公司签订《劳务派遣协议》，约定每月向劳务派遣公司支付员工薪酬及劳务派遣管理服务费两项费用，其中，从事生产工作的员工薪酬部分计入生产成本及制造费用，从事后勤工作的员工薪酬部分以及支付给劳务派遣公司的管理服务费计入管理费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年
劳务派遣用工总工时（万小时）	13.24	86.32	151.47
劳务派遣总支出（A=B+C）	288.38	1,868.56	3,123.13
劳务派遣人员工资（B）	257.43	1,683.81	2,753.52
劳务派遣公司管理服务费用（C）	30.95	184.75	369.61
劳务派遣总支出计入生产成本的金额	253.95	1,660.95	2,718.99
劳务派遣总支出计入管理费用的金额	34.44	207.61	397.07

报告期内，公司管理费用中的劳务派遣费分别为 397.07 万元、207.61 万元和 34.44 万元，呈逐年下降趋势，主要原因为：（1）安徽思科于 2021 年 10 月正式投产，聘用大量正式生产员工进行生产工作，公司 2022 年劳务派遣用工总量同比下降；（2）2021 年母公司所在地的劳动力市场供需关系较为紧张，招工难度较大，公司与劳务派遣公司签订补充协议，约定招聘员工额外奖励，导致公司向劳务派遣公司支付的管理服务费增加。

公司同行业可比公司电连技术、珠城科技和瑞可达未披露其管理费用中其他费用的核算范围，与公司同为连接器行业的上市公司河南凯旺电子科技股份有限公司（301182.SZ）亦将支付给劳务派遣的管理费用纳入公司管理费用核算。

综上所述，公司将从事后勤工作的劳务派遣人员薪酬及支付给劳务派遣公司的管理服务费在管理费用中进行核算符合《企业会计准则》规定，具有合理性，与同行业上市公司一致。

五、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

（一）公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序

报告期内，公司研发费用包括职工薪酬、直接材料、折旧与摊销、办公费和其他费用，具体的开支范围、归集方法、标准及审批程序如下：

项目	开支范围	归集方法、标准及审批程序
职工薪酬	研发人员薪酬，包括研发部门的人员工资、社保、住房公积金及员工福利费等	研发部门提供的各研发项目人员清单，人力部门结合工时情况核算研发人员薪酬；财务部门根据经审核后的工时表按照对应的研发项目进行归集
直接材料	研发过程中耗用的原材料、开发过程中的模具、辅助材料等	研发领料人员按照研发项目填写领料单，领料单注明研发项目名称，领料单需经研发部门负责人审批，仓库管理人员依据经批准的领料单进行出库，财务部门每个月根据领料项目将研发领料归集至各研发项目
折旧与摊销	研发部门用仪器、设备、房屋等固定资产、无形资产的折旧费、摊销费	根据研发部门使用的资产情况每月计提相应的折旧和摊销，并将研发相关折旧与摊销分摊至各研发项目
办公费	研发部门人员日常办公所发生的费用等	根据实际发生的费用经研发负责人审批后归集至各研发项目
其他	研发部门日常发生的业务费用、修理费用等	根据实际发生的费用经研发负责人审批后归集至各研发项目

（二）同行业可比公司研发费用的归集方法

同行业可比公司研发费用的构成及归集方法如下：

可比公司名称	研发费用主要构成	研发费用归集方法
电连技术	职工薪酬、折旧费、办公费、物料消耗、低值易耗品消耗、租赁费、水电费、技术服务费、其他费用	未披露
珠城科技	职工薪酬、直接投入、折旧摊销费、其他费用	未披露
瑞可达	职工薪酬、材料投入、检测费、折旧及摊销、易耗配件、燃料动力费、其他费用	在样品试制时，研发人员根据样品试制的内容，在系统中生成研发项目“研发领料单”，经项目经理、技术部经理审批，计划部、财务部核批后向仓库领料，仓库管理人员、样品试制的领料人员共同在“研发领料单”上签署后完成研发材料领用。对于试生产产品的测试需求，则根据实际需求在系统中生成对应研发项目的“研发领料单”，领料过程与样品试制中相同。“研发领料单”系按照研发项目建立，

可比公司名称	研发费用主要构成	研发费用归集方法
		单据上显示领料用途为对应的研发项目，均计入研发费用-直接材料

如上表所示，公司研发费用的构成与同行业可比公司类似，且公司与同行业可比公司均根据研发项目归集研发费用，因此公司研发费用的归集方法与同行业可比公司不存在重大差异。

六、说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

（一）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

1、研发人员的认定标准

公司设立研发中心，并根据具体研发需求于研发中心下设研发一部、研发二部、研发技术部、塑胶模具开发部和五金模具开发部等 5 个专职从事公司日常研发工作的部门。根据部门规章制度及《岗位责任书》，公司研发部门承担产品标准化、制度建设、新产品开发与认证、模具设计与开发、编制新产品试产报告、量产品规格书、产品图纸维护等研发工作，公司认定研发部门中的专职研发人员与辅助人员为研发人员。

2、研发人员的数量与结构

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 35 人、38 人和 42 人，报告期内公司不断增加研发人员数量，加强自身研发实力，截至 2023 年 3 月 31 日，公司研发人员的结构如下：

（1）研发人员的学历结构

学历	人数	占比
本科及以上	7	16.67%
专科及以下	35	83.33%

学历	人数	占比
合计	42	100.00%

(2) 研发人员的年龄结构

年龄	人数	占比
50 岁以上	1	2.38%
41-50 岁	6	14.28%
31-40 岁	18	42.86%
21-30 岁	17	40.48%
合计	42	100.00%

3、研发人员的稳定性

截至 2023 年 3 月 31 日，公司研发人员的司龄结构如下所示：

司龄	人数	占比
10 年以上	2	4.76%
5-10 年	4	9.52%
1-5 年	22	52.38%
1 年以内	14	33.33%
合计	42	100.00%

如上表所示，公司研发人员中任职年限在 10 年以上占比 4.76%，5-10 年占比 9.52%，1-5 年占比 52.38%，公司研发团队较为稳定。报告期内，公司持续培养研发人员，引进专业人才，通过完善职工福利待遇、提供有竞争力的薪资、举办定期培训等措施调动研发人员的工作积极性，巩固研发团队的稳定性。

4、研发能力与研发项目的匹配性

报告期内，公司在发展的过程中注重打造专业的研发团队，专注于接线端子技术的研发和创新，截至本回复出具之日，已围绕公司主营产品形成了 53 项专利技术，其中包括 14 项发明专利、38 项实用新型专利和 1 项外观设计专利，具有较强的技术储备。

公司围绕接线端子设立研发项目，并结合研发项目的实际需求对研发人员进行岗位分工，以保证研发项目的有效推进。报告期内，公司研发项目对应的研发人员数量及岗位分工情况如下所示：

单位：人

研发项目	研发模式	研发项目岗位分工						
		项目经理	产品设计工程师	模具设计工程师	工艺设计工程师	样品试制改善负责人	样品测试负责人	辅助人员
安全防尘栅栏式端子保护透明盖的研发项目	自主研发	1	1	2	1	1	1	2
多功能铆接螺母插脚的研发项目	自主研发	1	2	2	1	1	1	1
压接螺母结构的研发项目	自主研发	1	1	2	1	1	1	1
回拉杆双变形弹片式的研发项目	自主研发	1	2	2	2	1	1	1
分离式多层连接器的研发项目	自主研发	1	2	3	1	1	1	2
高稳定性防脱接线端子的研发项目	自主研发	1	5	3	1	2	2	3
杠杆式压线工具的研发项目	自主研发	1	3	2	1	2	2	1
埋设螺母组装辅助装置的研发项目	自主研发	1	2	3	1	1	1	2
高效自动化接线端子组装技术的研发项目	自主研发	1	4	4	2	3	4	1
高精度自动化接线端子插拔力测试工艺的研发项目	自主研发	1	5	5	2	1	1	3
高效型多角度插拔式接线端子的研发项目	自主研发	1	6	4	3	3	4	1
高精度接线端子攻丝工艺的研发项目	自主研发	1	7	4	1	2	2	3
接线端子自动质检和筛选工艺的研发项目	自主研发	1	3	5	3	2	4	3
低成本接线端子自动化打包的研发项目	自主研发	1	7	4	1	2	2	3
TB1000-06V-C 栅栏式接线端子的研发项目	自主研发	1	6	6	7	3	3	2
TP750P-03/TP750H-03V 插拔式接线端子	自主研发	1	4	6	7	1	3	4

研发项目	研发模式	研发项目岗位分工						
		项目经理	产品设计工程师	模具设计工程师	工艺设计工程师	样品试制改善负责人	样品测试负责人	辅助人员
的研发项目								

综上所述，公司具有良好的技术储备，并结合研发项目需求配备了项目经理、产品设计工程师、模具设计工程师、工艺设计工程师、样品试制改善负责人、样品测试负责人及辅助人员等岗位人员，公司研发能力与研发项目相匹配。

5、与同行业可比公司研发支出的对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司研发支出的对比情况如下：

单位：万元

可比公司简称	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
电连技术	6,662.10	10.81%	26,476.17	8.92%	28,495.18	8.78%
珠城科技	1,182.20	4.30%	3,900.48	3.74%	3,307.57	3.15%
瑞可达	2,315.26	7.04%	8,814.71	5.42%	4,628.93	5.13%
可比公司平均值	3,386.52	7.38%	13,063.78	6.03%	12,143.89	5.69%
申请挂牌公司	193.71	3.58%	762.14	3.55%	788.29	4.71%

报告期内，公司研发支出分别为 788.29 万元、762.14 万元和 193.71 万元，研发费用率分别为 4.71%、3.55%和 3.58%，与同行业可比公司珠城科技的研发费用率水平基本相当，低于同行业可比公司电连技术和瑞可达，主要系公司尚处于成长期，公司规模与发展阶段相较电连技术和瑞可达具有一定差距；其次，电连技术主要产品为射频连接器及线缆组件、电磁兼容件、软板、汽车连接器，研发方向涵盖产品研发以及生产用设备的自动化研发等，瑞可达主要产品为新能源连接器和通信连接器，且研发人员数量在 300 人左右，远高于公司研发人员数量。公司与电连技术和瑞可达在产品结构、研发范围均存在差异，导致公司研发费用率低于电连技术和瑞可达。

（二）公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

报告期内，公司不存在混岗研发人员，所有研发人员均系专职从事研发活

动；公司主要管理人员、董事、监事及主要管理人员的工作不涉及研发活动，其薪酬均未计入研发费用。

七、列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

2021 年和 2022 年，公司经审定的研发费用分别为 788.29 万元和 762.14 万元，经过税务机关认定允许加计扣除的研发费用分别为 730.32 万元和 713.68 万元，两者差异情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
实际发生的研发费用	762.14	788.29
允许扣除的研发费用	713.68	730.32
加计扣除比例	100.00%	100.00%
加计扣除金额	713.68	730.32
差异金额	48.46	57.96
其中：材料费用	1.88	40.14
其他费用	46.58	17.82

2021 年和 2022 年，公司经审定的研发费用与允许加计扣除的研发费用差异金额分别为 57.96 万元和 48.46 万元，主要为根据相关税务规定，不允许加计扣除的材料费用和其他费用，具体如下：

1、材料费用：根据《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）及《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）等文件的规定，明确了研发过程中产生的下脚料、残次品、中间试制品等特殊收入应从已归集的加计扣除研发费用中扣减。报告期内，公司扣减了各期废料收入。

2、其他费用：根据《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号文）相关规定，允许加计扣除的其他费用范围为“与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差

旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。”公司研发费用中的办公费、水电费、检测费、职工福利费等其他费用，并非全部为研发人员直接参与特定研发项目而产生，通常无法直接归集至特定研发项目，基于谨慎性考虑，公司对此类费用调减，不属于研发加计扣除费用，同时此类费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%，故对其进行限额调整。

报告期内，公司经审定的研发费用与经税务机关允许加计扣除的研发费用金额之间存在一定差异，主要系归集口径差异导致，公司按照《企业会计准则》核算归集相关研发费用，研发加计扣除金额准确。

八、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了报告期内员工花名册、各部门岗位责任书，了解公司各部门分工、主要岗位人员的工作职责及报告期内员工的基本情况；

2、查阅了报告期内期间费用明细表，了解各期间费用中职工薪酬的金额及所占比例；

3、查阅了报告期内员工工资表，了解报告期内员工薪酬待遇情况；

4、访谈了公司管理人员，了解报告期内对员工的激励措施以及薪酬调整情况；

5、查阅了公开披露信息，了解同行业可比公司销售费用的构成及销售费用率的变动情况；

6、查阅了公开披露信息，了解苏州市私营单位就业人员年平均工资水平；

7、实地走访公司代理商合肥鑫硕，并获取了公司与合肥鑫硕签订的代理协议、对账单、发票及付款凭证等业务单据，了解公司委托代理商提供服务的主要内容及其合理性，了解代理费的计算方法，核查代理商与公司及其关联方是否存在关联关系或利益输送；

8、查阅了公司董事、监事、高级管理人员及其他主要人员报告期内的银行流水，根据重要性水平核查，了解其是否与合肥鑫硕及其关联方存在资金往来，

是否存在商业贿赂的情形；

9、获取了 2023 年 1-3 月及 2022 年 1-3 月的销售费用明细表，了解其构成及变动情况；

10、查阅了报告期内公司与劳务派遣公司签订的劳务派遣协议，了解关于劳务派遣管理付费的相关约定及收费标准；

11、查阅了公司劳务派遣支出明细账，了解报告期内劳务派遣支出的财务核算口径，核查将部分劳务派遣支出纳入管理费用核算的合理性及准确性；

12、查阅了公开披露信息，了解同行业可比公司管理费用的构成及劳务派遣支出的核算口径、归集情况等，核查公司将劳务派遣支出中负责后勤工作的劳务派遣人员薪酬及支付给劳务派遣公司的管理服务费的核算口径与同行业可比公司是否存在差异；

13、查阅了公司研发费用台账，了解公司研发费用开支范围、标准及审批程序，查阅公开披露信息，比对公司研发费用的归集方法与同行业可比公司是否存在差异；

14、查阅了公司研发部门组织架构图、访谈研发部门负责人，了解公司研发人员的认定标准；

15、查阅了公司报告期内研发项目的立项文件、过程文件、结项文件等，了解报告期内各研发项目的人员投入情况；

16、访谈了公司财务负责人，了解公司董事、监事、高级管理人员的薪酬的费用归集口径；

17、查阅了公司报告期内的所得税汇算清缴报告，比对报告中研发费用加计扣除金额与经审定的研发费用金额的差异，分析差异形成原因；

18、针对报告期内公司期间费用的真实性，执行了以下核查程序：

（1）细节测试

查阅了报告期内期间费用明细账，对大额费用进行抽凭，获取大额费用的合同、发票等单据，核查大额费用发生的真实性；

（2）截止性测试

对发生在资产负债表日前后 1 个月内的各期间费用执行截止性测试；

（3）访谈公司主要人员

访谈了公司各部门主要负责人，了解各部门日常费用支出的内容。

（二）核查意见

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、报告期内，公司销售人员、管理人员及研发人员薪酬变动情况与公司日常经营情况相匹配，相较于同行业可比公司平均水平偏低，主要系公司尚在成长期，业绩规模与同行业可比公司存在较大差异，相较于公司所在地平均工资水平偏高，具有合理性；

2、报告期内，公司销售费用率相较于同行业可比公司偏高，主要系公司在报告期内加大销售力度、开拓市场，且公司营业收入水平低于同行业可比公司，具有合理性；

3、报告期内，公司委托代理商提供服务主要系利用代理商在当地资源为公司提供客户开拓维护等服务，符合行业惯例；报告期内代理费计算方法公允，代理商与公司及其关联方不存在关联关系，不存在通过代理商进行商业贿赂的情形；

4、2023 年 1-3 月，公司销售费用同比增幅较大，主要系公司销售人员增多，线下销售活动开展较为频繁，变动情况合理；

5、报告期内，公司将从事后勤工作的劳务派遣人员薪酬及支付给劳务派遣公司的管理服务费用纳入管理费用核算，符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司一致；

6、报告期内，公司管理费用中劳务派遣相关支出逐年下降，主要系公司自有员工数量增多，劳动力市场供需关系影响所致；

7、公司研发费用主要包括职工薪酬、直接材料、折旧与摊销、办公费和其他费用，根据各研发项目所耗用人员工时、领用的研发原材料、办公用品等在各研发项目间分配归集，公司研发费用归集方法与同行业可比公司不存在差异；

8、公司设立研发中心，并在研发中心下设二级研发部门，公司认定研发部门员工为公司研发人员，研发人员数量、结构合理，具有一定的稳定性；公司各研发项目配置的研发人员结构合理，研发能力与研发项目具有匹配性；

9、报告期内，公司研发支出低于同行业可比公司电连技术和瑞可达，主要系公司在产品结构上、研发范围上存在差异；

10、报告期内，公司经审定的研发费用与申报加计扣除的研发费用金额存在差异，差异主要为根据相关规定无法加计扣除的废料收入及其他费用；

11、报告期内，公司发生的期间费用真实、合理。

7. 关于存货

报告期各期末，公司存货余额分别为 3,757.88 万元、5,530.08 万元和 5,984.86 万元；公司存在寄售模式。

请公司：（1）补充披露存货余额逐期上涨的原因及合理性，存货余额与订单情况及销售情况的匹配性；（2）补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提的充分性；说明存货余额变动趋势及跌价准备计提情况与同行业公司是否存在重大差异及原因；（3）结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性；（4）说明寄售模式下存货各期末余额、日常管理模式及盘点情况，公司寄售模式下相关会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见，说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性发表专业意见。

回复：

一、补充披露存货余额逐期上涨的原因及合理性，存货余额与订单情况及销售情况的匹配性

（一）存货余额逐期上涨的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之

“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“1）存货余额逐期上涨的原因及合理性

报告期内，公司存货的构成及变动情况如下所示：

单位：万元，%

项目	2023 年 1-3 月			2022 年度			2021 年度	
	金额	占比	变动率	金额	占比	变动率	金额	占比
原材料	1,965.60	32.84	10.26	1,782.64	32.24	57.50	1,131.84	30.12
在产品	341.20	5.70	-57.97	811.88	14.68	34.80	602.27	16.03
库存商品	3,545.93	59.25	25.51	2,825.15	51.09	44.28	1,958.10	52.11
发出商品	15.06	0.25	5.79	14.24	0.26	-31.82	20.88	0.56
委托加工物资	117.07	1.96	21.72	96.18	1.74	114.70	44.80	1.19
合计	5,984.86	100.00	8.22	5,530.08	100.00	47.16	3,757.88	100.00

公司存货主要由原材料、在产品和库存商品构成。原材料主要为金属材料 and 塑胶原料，在产品主要为未完工生产订单，库存商品主要为产成品和半成品。

报告期各期末，公司存货余额分别为 3,757.88 万元、5,530.08 万元和 5,984.86 万元，呈上涨趋势。

2022 年末，公司存货余额较上年期末增加 1,772.20 万元，同比上升 47.16%，其中原材料增加 650.80 万元，同比上升 57.50%，库存商品增加 867.05 万元，同比上升 44.28%，主要系公司 2022 年对主营业务的发展持良好预期，安徽思科新增生产线，公司生产规模相应扩大，并且公司 2022 年末的在手订单相较 2021 年末大幅增加，公司相应增加了对于库存商品的备货，并且加大了对原材料的采购。

2023 年 3 月 31 日，公司存货余额较 2022 年末增加 454.78 万元，同比上升 8.22%，其中原材料增加 182.96 万元，同比上升 10.26%，库存商品增加 720.78 万元，同比上升 25.51%，主要系公司基于对未来发展的良好预期，进一步增加了对于库存商品的备货及原材料的采购。”

（二）存货余额与订单情况及销售情况的匹配性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“2）存货余额与订单情况及销售情况的匹配性

报告期内，公司期末存货余额、期末在手订单金额及各期销售情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月/ 2023 年 3 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日
期末存货余额	5,984.86	5,530.08	3,757.88
其中：库存商品余额	3,545.93	2,825.15	1,958.10
期末在手订单金额	5,845.75	6,565.79	3,355.77
在手订单覆盖率（期末 在手订单金额/期末库存 商品余额）	164.86%	232.41%	171.38%
营业收入	5,417.48	21,449.09	16,742.48

报告期各期末，公司在手订单覆盖率分别为 171.38%、232.41%和 164.86%，整体覆盖率较高。2022 年末，公司期末在手订单金额与存货余额均呈现同比上涨趋势，变动情况相匹配，2023 年 3 月末，公司期末在手订单金额相较 2022 年末有所下降，主要系该经营期间覆盖春节假期，客户下发订单数量减少。报告期内，公司存货余额与订单情况整体相匹配。

报告期内，公司营业收入逐年增长，公司存货的增加与业务规模的增长情况相匹配，且主要项目原材料、在产品和库存商品保持着接近的增长幅度，存货构成较为稳定。

综上所述，公司报告期各期末存货余额与订单情况及销售情况相匹配。”

二、补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提的充分性；说明存货余额变动趋势及跌价准备计提情况与同行业公司是否存在重大差异及原因

（一）补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提的充分性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“3）存货跌价准备的计提情况分析

报告期内，公司存货库龄分布情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	5,735.56	95.83%	5,246.70	94.88%	3,660.77	97.42%
1-2 年	168.59	2.82%	186.75	3.38%	59.64	1.59%
2-3 年	60.52	1.01%	68.25	1.23%	33.08	0.88%
3-4 年	16.41	0.27%	25.03	0.45%	2.44	0.07%
4 年以上	3.78	0.06%	3.35	0.06%	1.94	0.05%
合计	5,984.86	100.00%	5,530.08	100.00%	3,757.88	100.00%

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 97.42%、94.88%和 95.83%，存货库龄结构良好，不存在存货积压的情形。

报告期内，公司存货跌价准备计提政策如下：

公司于资产负债表日，对存货进行减值测试。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。公司存货可变现净值的确定方法如下：

为生产而持有的原材料、委托加工物资等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照账面成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料则按照可变现净值计量。

直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估

计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

报告期后至本公开转让说明书签署之日，公司产成品销售价格稳定，不存在销售价格大幅下跌的情况，报告期内，公司主要采用“以销定产、以产定采”的备货策略，并结合下游客户需求及订单情况，储备一定的安全库存，报告期各期末，公司的在手订单覆盖率均维持在较高水平，存货库龄均以 1 年内为主，不存在大量积压、呆滞的存货。

综上所述，公司存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》相关规定，计提金额充分。

（二）存货余额变动趋势及跌价准备计提情况与同行业公司是否存在重大差异及原因

1、存货余额变动趋势

报告期内，公司与同行业可比公司的存货余额及变动情况如下：

单位：万元

2023 年 1-3 月			
可比公司名称	存货余额	占当期营业收入比重	变动率
电连技术	43,000.51	69.77%	-12.12%
珠城科技	15,632.19	56.87%	-5.33%
瑞可达	32,491.27	98.84%	-10.69%
可比公司平均值	30,374.66	75.16%	-9.38%
申请挂牌公司	5,697.33	105.17%	7.27%
2022 年度			
可比公司名称	存货余额	占当期营业收入比重	变动率
电连技术	48,930.86	16.48%	-8.26%
珠城科技	16,512.48	15.82%	-16.13%
瑞可达	36,378.96	22.39%	42.17%
可比公司平均值	33,940.77	18.23%	5.93%
申请挂牌公司	5,311.26	24.76%	47.68%
2021 年度			

可比公司名称	存货余额	占当期营业收入比重	变动率
电连技术	53,335.53	16.43%	-
珠城科技	19,687.83	18.73%	-
瑞可达	25,588.89	28.38%	-
可比公司平均值	32,870.75	21.18%	-
申请挂牌公司	3,596.48	21.48%	-

报告期各期末，公司存货余额呈现持续上涨的趋势，主要原因详见本题回复“一、补充披露存货余额逐期上涨的原因及合理性，存货余额与订单情况及销售情况的匹配性”之“（一）存货余额逐期上涨的原因及合理性”。2022年末及2023年3月末，公司存货余额变动率远高于同行业可比公司的平均水平，主要系公司2022年度及2023年1-3月营业收入同比增幅较大，而电连技术营业收入持续下降；珠城科技2022年营业收入同比下降，2023年1-3月营业收入同比基本持平；瑞可达2022年存货余额变动率与公司基本一致，2023年1-3月营业收入下降。

综上所述，公司存货余额变动趋势与同行业可比公司存在较大差异，主要原因为公司业绩变动趋势与同行业可比公司不一致。

2、存货跌价准备计提情况

报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年3月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,965.60	7.00	1,958.60
在产品	341.20	-	341.20
库存商品	3,545.93	280.51	3,265.42
周转材料	-	-	-
消耗性生物资产	-	-	-
发出商品	15.06	0.016187	15.05
委托加工物资	117.07	-	117.07
合计	5,984.86	287.53	5,697.33
项目	2022年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值

原材料	1,782.64	9.87	1,772.77
在产品	811.88	-	811.88
库存商品	2,825.15	208.69	2,616.46
周转材料	-	-	-
消耗性生物资产	-	-	-
发出商品	14.24	0.27	13.97
委托加工物资	96.18	-	96.18
合计	5,530.08	218.82	5,311.26
项目	2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,131.84	20.71	1,111.13
在产品	602.27	-	602.27
库存商品	1,958.10	140.57	1,817.53
周转材料	-	-	-
消耗性生物资产	-	-	-
发出商品	20.88	0.13	20.75
委托加工物资	44.80	-	44.80
合计	3,757.88	161.40	3,596.48

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的对比情况如下：

可比公司简称	2023 年 3 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
电连技术	未披露	4.60%	3.50%
珠城科技	未披露	4.83%	4.18%
瑞可达	未披露	4.91%	5.36%
可比公司平均值	未披露	4.78%	4.35%
申请挂牌公司	4.80%	3.96%	4.29%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 4.29%、3.96%和 4.80%，与同行业可比公司平均水平不存在显著差异。

三、结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司存货周转率的对比情况如下：

可比公司简称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
电连技术	0.93	3.97	4.31
珠城科技	1.21	4.40	4.40
瑞可达	0.70	3.82	3.60
可比公司平均值	0.95	4.06	4.10
申请挂牌公司	0.69	3.29	4.16

报告期内，公司存货周转率呈逐年下降趋势，总体水平及变动趋势与同行业可比公司基本一致。2022 年度及 2023 年 1-3 月，公司存货周转率略低于同行业可比公司平均水平，主要原因为：公司看好未来市场前景，提前备货导致存货余额逐年上升，而同行业可比公司存货余额呈逐年下降趋势。报告期内，公司存货周转率变动趋势合理。

四、说明寄售模式下存货各期末余额、日常管理模式及盘点情况，公司寄售模式下相关会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）寄售模式下存货各期末余额

报告期各期末，公司 VMI 模式下存货余额如下：

单位：元

项目	2023 年 3 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
存货余额	59,848,591.22	55,300,820.67	37,578,832.92
其中：VMI 模式下存货余额	342,354.73	205,141.74	803,613.38
占比	0.57%	0.37%	2.14%

报告期内，公司 VMI 模式下存货余额分别为 80.36 万元、20.51 万元和 34.24 万元，占公司存货余额的比例分别为 2.14%、0.37%和 0.57%。

（二）日常管理模式及盘点情况

报告期内，公司部分标准型号产品采用 VMI 模式与客户结算，公司对于 VMI 仓的日常管理模式为：公司根据客户用料数量，将相应规格、数量的产品以调拨入客户 VMI 仓，客户收到该部分调拨产品后对送货单进行签字，确认调拨入 VMI 仓的产品规格、数量。每月月初，客户向公司提供 VMI 仓的领料明细，公司根据当月领料明细与客户进行对账，对账内容包括 VMI 仓领料数量、金额以及 VMI 仓结余的存货数量，双方就对账内容无异议后公司向客户开票。

（三）公司寄售模式下相关会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定

VMI 模式下，公司根据客户要求将货物运送至 VMI 仓库，VMI 仓库的签收仅为公司产品的暂收和代为保管。在客户实际领用前，VMI 仓库中产品的所有权、控制权仍属于公司。因此，客户向公司提交用料且相应产品调拨入 VMI 仓，公司将相应存货纳入 VMI 仓库核算；收入确认方面，公司于客户提货后且双方对账无误后作为收入确认时点确认收入并同时相应结转成本。公司 VMI 模式下相关会计处理方法符合《企业会计准则》相关规定。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅了公司报告期内存货明细表、利润表，了解公司存货的构成情况、库龄分布情况等，分析报告期内存货余额持续增长的原因；
- 2、获取了公司报告期各期末在手订单明细表，了解在手订单对存货的覆盖率，分析期末公司存货余额与在手订单及销售情况的匹配性；
- 3、查阅了公司报告期各期末存货跌价准备计提明细表、期后销售明细表，了解公司存货跌价准备计提过程及可变现净值的计算过程；
- 4、访谈了公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提政策及执行情况、VMI 模式下存货的管理模式、盘点情况及相关会计处理方法；
- 5、查阅了公开披露信息，了解公司同行业可比公司报告期内存货余额、存货跌价准备计提情况及存货周转率的变动情况，与公司情况进行比对分析；
- 6、查阅了公司报告期内 VMI 仓的进销存明细表，了解公司 VMI 模式下报告期各期末存货余额的变动情况；
- 7、主办券商和申报会计师对截至申报财务报表基准日的存货情况进行监盘，监盘情况具体如下；

单位：元

存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	20,826,706.68	13,744,728.54	66.00%

在制品	3,411,967.63	1,758,774.79	51.55%
库存商品	35,459,295.41	27,042,055.22	76.26%
发出商品	150,621.50	-	0.00%
合计	59,848,591.22	42,545,558.55	71.09%

8、主办券商和申报会计师对 VMI 模式下存货余额及发出商品执行函证程序，具体情况如下：

单位：元

存货类别	账面金额	发函可确认金额	发函比例
VMI 模式下存货	342,354.73	342,354.73	100.00%
发出商品	150,621.50	140,272.00	93.13%

（二）核查意见

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、报告期内，公司生产规模持续扩大，基于对未来发展前景的良好预期，公司持续增加对库存商品的备货及原材料的采购，导致公司报告期各期末存货余额逐期上涨，具有合理性；

2、报告期各期末，公司在手订单覆盖存货比例较高、营业收入持续增长，公司报告期各期末存货余额与在手订单情况及销售情况相匹配；

3、报告期内，公司库龄在 1 年以内的存货占比均超过 90%，存货库龄结构良好；

4、公司产品期后价格稳定，不存在销售价格大幅下滑的情况，公司存货跌价准备计提政策合理，报告期各期末公司存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异；

5、报告期内，公司存货余额的变动趋势与同行业可比公司的平均水平差异较大，主要系公司同行业可比公司报告期内平均业绩有所下滑，而公司业绩持续上涨所致；

6、报告期内，公司存货周转率呈逐年下降趋势，主要系公司增加对库存商品的备货和原材料的采购导致存货余额上涨，公司存货周转率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异；

7、报告期各期末，公司 VMI 模式下存货余额分别为 80.36 万元、20.51 万元和 34.24 万元，公司对该部分存货维持良好的日常管理，并不定期指定财务人员进行检查，公司 VMI 模式下会计处理方法符合《企业会计准则》的规定；

8、主办券商和申报会计师对申报财务报表基准日的存货情况进行监盘，监盘结果为：公司存货形态良好，账实相符，不存在大量呆滞和积压的情况；

9、主办券商和申报会计师对报告期各期末 VMI 模式下的存货余额与发出商品执行函证程序，回函相符。

8. 其他事项

(1) 关于公司治理与信息披露

公司实际控制人张喜武、张喜军为兄弟关系；部分董事、监事、高级管理人员简历不完整。

请公司说明：①公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否能适应公众公司的内部控制要求；②按照期间补充披露董事、监事、高级管理人员完整职业经历。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否能适应公众公司的内部控制要求

(一) 公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责

公司已依据《公司法》等相关法律法规及《公司章程》的规定设立了股东大会、董事会和监事会，聘请了高级管理人员，设置了若干职能部门，具备健全且运行良好的组织机构。公司自变更设立为股份公司至本回复出具之日，共召开 6 次股东大会（含创立大会）、6 次董事会、5 次监事会，公司历次股东大会、董事会、监事会的召集、召开程序及决议、记录的内容及签署均合法合规、

真实有效，符合《公司章程》及相关制度的要求规范运作。

公司的股东大会、董事会及监事会运作规范，能够独立有效履行职责。

（二）公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善

公司已制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《对外担保管理制度》《对外投资管理办法》《规范与关联方资金往来管理制度》《关联交易管理办法》《重大事项处置制度》。同时公司制定了《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》《利润分配管理制度》《募集资金管理制度》《承诺管理制度》等内部管理制度，自公司挂牌之日起实施。上述制度内容完善，均依据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关法律法规及《公司章程》，并结合公司实际情况制定，符合相关法律法规的规定。

公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善。

（三）公司治理是否有效、规范，是否能适应公众公司的内部控制要求

股份公司成立后，公司已建立了股东大会、董事会、监事会，形成了良好的法人治理结构。股东大会、董事会、监事会与高级管理人员之间相互协调、相互制衡，公司治理机构设置合理，能够按照相关法律法规和《公司章程》的规定有效规范运作。

2023年8月18日，公司第一届董事会第六次会议审议通过了《关于董事会就公司治理机制执行情况的说明及评价的议案》，确认股份公司内控制度得到完整、合理和有效的执行，保证了股份公司财务资料的真实、合法、完整。

公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

二、按照期间补充披露董事、监事、高级管理人员完整职业经历

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”补充披露了公司董事、监事、高级管理人员完整职业经历，具体情况如下：

“

序号	姓名	职业（创业）经历
1	张喜武	1991年9月至1997年11月，任营口市水泥厂技术员；1997年12月至1999年4月，任唐山市第一油井水泥有限公司技术员；1999年5月至2002年6月，任深圳市伟凯达电气设备有限公司经理、执行董事；2002年7月至2005年8月，任深圳市欧陆电子有限公司联席总经理；2005年8月至今，先后担任深圳思科执行董事、总经理、联席总经理；2021年12月至2022年12月，任思科有限执行董事；2022年5月至今，任深圳瑞德总经理；2022年8月至今，任众联鑫执行事务合伙人；2022年12月至今，任思科赛德董事长。
2	张喜军	1999年10月至2002年6月，任辽宁吕氏化工（集团）有限公司销售经理；2002年7月至2017年12月，任深圳市欧陆电子有限公司执行董事、总经理；2005年8月至今，先后担任深圳思科副总经理、执行董事、总经理；2013年12月至2022年12月，先后担任思科有限执行董事、总经理；2022年12月至今，任思科赛德董事、总经理。
3	王南	1997年10月至2005年8月，任辽宁吕氏化工（集团）有限公司区域经理；2005年8月至2021年12月，任深圳思科副总经理；2013年12月至2021年9月，先后担任思科有限总经理、执行董事；2021年8月至今，任安徽思科执行董事、总经理；2022年12月至今，任思科赛德董事、副总经理、董事会秘书。
4	杨猛	1999年5月至2004年6月，任深圳市盛凌实业有限公司研发部经理；2004年6月至2005年5月，任泰科电子（深圳）有限公司FAE经理；2005年5月至2015年5月，任艾默生网络能源有限公司物品工程师；2015年5月至2022年5月，任深圳思科副总经理；2022年1月至今，任深圳思科监事；2022年5月至今，任深圳瑞德执行董事、销售总监；2022年12月至今，任思科赛德董事。
5	周允丽	1998年12月至2000年10月，任太康县五里口乡五东小学代课教师；2000年12月至2005年7月，先后担任深圳市千代田实业有限公司业务员、销售经理；2005年8月至2013年11月，先后担任深圳思科销售经理、销售总监；2013年12月至2022年12月，任思科有限监事、销售总监；2022年12月至今，任思科赛德董事、销售总监。
6	赵建华	1999年8月至2006年6月，任营口华美木业有限公司销售经理；2006年7月至2008年10月，任汉滨区菲林格尔地板安康专卖店经营者；2008年11月至2010年3月，任潮州市南得圣达木业有限公司总监；2010年4月至2015年12月，任苏州怡辉圣达木业有限公司总监；2016年1月至2018年4月，任大理市那一年酒店经营者；2016年10月至2022年5月，任深圳思科副总经理；2022年5月至今，任深圳瑞德行政总监；2022年12月至今，任思科赛德监事会主席。
7	邓超	2004年2月至2005年8月，任海商电子（深圳）有限公司作业员；2005年8月至2006年7月，自由职业；2006年9月至2008年8月，先后担任深圳市宝安区松岗理研电线厂作业员、库管；2008年9月至2010年2月，自由职业；2010年4月至2017年3月，先后担任深圳思科仓管员、仓库主管；2017年3月至2017年11月，先后担任思科有限生产经理、制造总监；2022年12月至今，任思科赛德监事、制造总监。
8	袁新良	1992年8月至2002年4月，先后担任深圳志华实业有限公司注塑部作业员、注塑领班；2002年5月至2009年10月，任深圳市宝安区西乡镇全浩塑胶制品厂注塑部主管；2009年11月至2019年10月，任深圳思科注塑部经理；2019年10月至2022年12月，任思科有限注塑部经理；2022年12月至今，任思科赛德监事、注塑部经理。
9	吴奎华	1997年8月至1999年10月，任春合昌电器（深圳）有限公司成本会计；1999年11月至2001年2月，待业；2001年3月至2003年9月，

序号	姓名	职业（创业）经历
		任深圳市宝安区沙井黄埔宝华电器厂成本主管；2003 年 9 月至 2005 年 10 月，任深圳得润电子股份有限公司财务主管；2005 年 11 月至 2006 年 8 月，待业；2006 年 9 月至 2018 年 10 月，任深圳市京泉华科技股份有限公司财务经理；2018 年 10 月至 2020 年 6 月，任深圳市中荟新材料科技股份有限公司财务总监；2020 年 7 月至 2022 年 4 月，任深圳市新四季信息技术有限公司财务总监；2022 年 5 月至 2022 年 11 月，任深圳永泰数能科技有限公司财务总监；2023 年 6 月至今，任思科赛德财务总监。

”

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了公司董事、监事和高级管理人员的身份文件以及填写的股东调查表，了解其完整的职业经历；

2、查阅了公司《公司章程》等治理制度，股份有限公司设立后的历次三会文件；

3、查阅了公司《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等内部控制制度；

4、访谈了公司实际控制人，了解公司治理情况、董事、监事、高级管理人员任职情况等。

（二）核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

报告期内，公司董事会、股东大会、监事会能够独立有效履行职责；公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善；公司治理有效、规范，能适应公众公司的内部控制要求。

（2）关于应收款项

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 4,859.92 万元、7,311.20 万元和 6,872.92 万元，占营业收入的比例分别为 29.03%、34.09%和 126.87%。

请公司：①说明报告期各期末应收账款余额上涨的原因及合理性，且 2023

年 3 月末应收账款余额占营业收入比重较高的原因；应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；②结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在提前确认收入的情形；③补充说明应收账款期后回款情况。

请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等。

回复：

一、说明报告期各期末应收账款余额上涨的原因及合理性，且 2023 年 3 月末应收账款余额占营业收入比重较高的原因；应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

（一）说明报告期各期末应收账款余额上涨的原因及合理性，且 2023 年 3 月末应收账款余额占营业收入比重较高的原因

报告期各期末，公司应收账款余额及占当期营业收入比重的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 3 月 31 日 (2023 年 1-3 月)	2022 年 12 月 31 日 (2022 年度)	2021 年 12 月 31 日 (2021 年度)
应收账款余额	6,872.92	7,311.20	4,859.92
营业收入	5,417.48	21,449.09	16,742.48
应收账款余额占营业收入的比例	126.87%	34.09%	29.03%

1、公司 2022 年末应收账款余额上涨的原因及合理性

截至 2022 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 7,311.20 万元，同比增长 50.44%，应收账款余额占 2022 年营业收入比重为 34.09%，较 2021 年末上涨 5.06 个百分点，主要原因为：（1）报告期内公司销售规模持续扩大，应收账款大幅增长；（2）公司 2022 年第四季度收入占全年收入比重较高，结合公司对客户的信用政策，公司于 2022 年第四季度形成的大部分应收账款截至 2022 年末尚未收回。以上原因导致了公司 2022 年末应收账款余额大幅增长，且占当期营业收入比重有所上升。

2、公司 2023 年 3 月末应收账款余额占营业收入比重较高的原因

截至 2023 年 3 月 31 日，公司应收账款余额为 6,872.92 万元，较 2022 年末有所下降。公司 2023 年 3 月末应收账款余额占 2023 年 1-3 月营业收入比重为 126.87%，主要原因系公司信用政策保持相对稳定，在销售未发生重大变动的情况下，应收账款余额保持动态稳定，而 2023 年 1-3 月公司仅实现了 3 个月的销售，营业收入基数较小所致。

（二）应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

1、公司应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率及同行业可比公司的对比情况如下：

可比公司简称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
电连技术	0.69	3.2	3.98
珠城科技	0.53	1.98	2.35
瑞可达	0.46	2.77	2.39
可比公司平均值	0.56	2.65	2.91
申请挂牌公司	0.76	3.52	3.35

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.35 次/年、3.52 次/年及 0.76 次/年，同行业可比公司应收账款周转率平均值分别为 2.91 次/年、2.65 次/年及 0.56 次/年。公司应收账款周转率高于同行业可比公司的平均值，主要原因为：（1）在业务规模持续扩大的情况下，公司不断加强应收账款管理，提高风险控制水平，合理控制应收账款规模；（2）公司直接客户主要为汇川技术、阳光电源等上市公司，具备良好的信用和支付能力，且经过多年合作关系，公司对其信用政策执行有效，回款情况良好。以上原因导致了报告期内公司应收账款周转率维持在较高水平，公司应收账款管理良好。

2、公司信用政策

报告期内，公司对主要客户的信用政策如下：

客户名称	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年
苏州汇川技术有限公司	票到 60 天付款	票到 60 天付款	票到 120 天付款

客户名称	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年
苏州英威腾电力电子有限公司	票到 120 天付款	票到 120 天付款	票到 120 天付款
浙江海利普电子科技有限公司	票到 90 天付款	票到 90 天付款	票到 90 天付款
中达电子（江苏）有限公司	票到 120 天付款	票到 120 天付款	票到 120 天付款
阳光电源股份有限公司	票到 120 天付款	票到 120 天付款	票到 120 天付款
上海辛格林纳新时达电机有限公司	票到 120 天付款	票到 120 天付款	票到 120 天付款
沈阳科普达自动化设备有限公司	票到 60 天付款	票到 60 天付款	票到 60 天付款
深圳市英威腾电气股份有限公司	票到 90 天付款	票到 90 天付款	票到 90 天付款
上海儒竞智控技术有限公司	票到 120 天付款	票到 120 天付款	票到 120 天付款
万帮数字能源股份有限公司	票到 120 天付款	票到 90 天付款	票到 90 天付款

报告期内，公司对主要客户的信用政策保持稳定，除公司于 2022 年缩短对汇川技术的信用政策为收到发票后 60 天付款外，公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

二、结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在提前确认收入的情形

（一）结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分

1、公司销售信用政策

报告期内，公司对主要客户的信用政策情况详见本节“（2）关于应收款项”之“一、说明报告期各期末应收账款余额上涨的原因及合理性，且 2023 年 3 月末应收账款余额占营业收入比重较高的原因；应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形”之“（二）应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形”之“2、公司信用政策”。

2、公司应收账款账龄及坏账准备计提情况

报告期内，公司不存在按单项计提减值准备的应收账款；公司应收账款的账龄分布及按账龄组合计提坏账准备的情况如下所示：

（1）截至 2023 年 3 月 31 日

单位：万元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
1 年以内	6,860.60	99.82%	343.03	5.00%	6,517.57
1 至 2 年	9.76	0.14%	0.98	10.00%	8.79
2 至 3 年	-	-	-	30.00%	-
3 年以上	2.55	0.04%	2.55	100.00%	-
合计	6,872.92	100.00%	346.56	5.04%	6,526.35

(2) 截至 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
1 年以内	7,290.82	99.72%	364.54	5.00%	6,926.28
1 至 2 年	17.82	0.24%	1.78	10.00%	16.04
2 至 3 年	0.16	0.00%	0.05	30.00%	0.11
3 年以上	2.39	0.03%	2.39	100.00%	-
合计	7,311.20	100.00%	368.76	5.04%	6,942.43

(3) 截至 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

账龄	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
1 年以内	4,845.43	99.70%	242.27	5.00%	4,603.16
1 至 2 年	12.10	0.25%	1.21	10.00%	10.89
2 至 3 年	-	-	-	30.00%	-
3 年以上	2.39	0.05%	2.39	100.00%	-
合计	4,859.92	100.00%	245.87	5.06%	4,614.05

报告期各期末，公司账龄在 1 年以内的应收账款占各期末应收账款余额的比例分别为 99.70%、99.72%和 99.82%，应收账款账龄结构良好。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（5）公司坏账准备计提政策谨慎性分析”中补充披露了应收账款坏账准备计提是否充分的分析说明，具体情况如下：

“报告期各期末，公司账龄 1 年以内的应收账款余额占比分别为 99.70%、99.72%和 99.82%，公司应收账款账龄结构良好，公司信用政策执行有效。报告

期内，公司不存在单项计提坏账准备的应收账款，针对按照账龄组合计提坏账准备的应收账款。公司严格按照会计准则要求对应收账款计提坏账准备。公司按照账龄组合计提坏账准备的计提政策 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上分别为 5%、10%、30%、100%，公司应收账款坏账准备计提充分。”

（二）是否存在提前确认收入的情形

公司主要销售接线端子产品，属于在某一时点履行的履约义务。

公司销售分为境内销售与境外销售，分别按以下方式确认收入

（1）境内销售收入确认条件

非 VMI 模式部分：公司在将货物运至客户指定地点经客户签收后确认收入；

VMI 模式部分：公司将货物寄存于客户仓库，当客户实际提货对账后确认收入。

（2）境外销售收入确认条件

按照合同约定产品发运后，完成出口报关手续并取得报关单据后确认商品销售收入。

报告期内，公司不存在提前确认收入的情形。

三、补充说明应收账款期后回款情况

截至 2023 年 9 月 30 日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 3 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额	6,872.92	7,311.20	4,859.92
期后回款金额	6,854.29	7,304.59	4,858.34
占比	99.73%	99.91%	99.97%

截至 2023 年 9 月 30 日，公司 2021 年末至 2023 年 3 月末应收账款回款比例均超过 99%，期后回款情况良好，不存在较大回款风险。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了公司应收账款明细表，核查应收账款的账龄以及期后回款情况，了解报告期各期末应收账款余额的变动情况；

2、访谈了公司总经理、财务负责人，了解公司报告期内销售情况以及对主要客户的信用政策，了解报告期各期末应收账款余额占当期营业收入比例的变动情况；

3、查阅了公司关于应收账款的管理制度，了解其在报告期内的执行情况；

4、对报告期各期末应收账款余额进行函证，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年3月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额	6,872.92	7,311.20	4,859.92
发函金额	6,121.76	6,650.62	4,534.27
发函比例	89.07%	90.96%	93.30%
回函金额	6,041.03	6,518.46	4,434.20
回函比例	87.90%	89.16%	91.24%

5、查阅了报告期内公司与主要客户签订的销售框架协议及订单，了解公司对主要客户的信用政策在报告期内的变动情况以及是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；

6、查阅了公开披露文件，获取公司同行业可比公司报告期内应收账款周转率及坏账准备计提政策，比对公司与同行业可比公司在应收账款周转率及坏账准备计提政策的差异。

7、查阅了公司报告期内采用会计政策，了解公司收入确认政策；

8、对报告期内营业收入执行截止性测试，了解公司是否存在提前确认收入的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、2022 年末，公司应收账款余额上涨主要系受公司销售规模提升及 2022 年第四季度销售收入占全年销售收入比例较高所致；2023 年 3 月末，公司应收账款余额占 2023 年 1-3 月营业收入比例较高主要系该经营期间仅有 3 个月，公司实现的营业收入规模较小；

2、公司应收账款周转率高于同行业可比公司的平均水平，报告期内，公司应收账款管理良好，信用政策执行有效；

3、报告期内，公司对主要客户的信用政策稳定，不存在放松信用政策刺激销售的情形；

4、报告期各期末，公司账龄在 1 年以内的应收账款占各期末应收账款余额的比例分别为 99.70%、99.72%和 99.82%，应收账款账龄结构良好；

5、报告期内，公司坏账准备计提政策严谨，坏账准备计提充分；

6、报告期内，公司不存在提前确认收入的情形；

7、截至 2023 年 9 月 30 日，公司 2021 年末至 2023 年 3 月末应收账款回款比例均超过 99%，回款情况良好。

（3）关于个人账户收付款

请公司说明报告期代收代付废铜销售收入、支付奖金、报销款所使用的个人账户的基本情况、数量等，报告期后是否发生个人账户收付款情况。

请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

回复：

一、说明报告期代收代付废铜销售收入、支付奖金、报销款所使用的个人账户的基本情况、数量等，报告期后是否发生个人账户收付款情况

（一）使用个人卡的基本情况

报告期初，出于便捷性考虑，公司存在使用员工个人银行卡收取废料收入及代发奖金、支付报销款的情况，该银行卡的基本情况如下：

个人卡账户号	开户银行	账户数量	账户所有人	注销时间
6217852700024011718	中国银行	1	魏亚娥	2021 年 11 月 19 日

报告期内，公司使用上述个人卡进行收支的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年
代收款项	-	-	203.67
其中：废料收入	-	-	203.27
其他收入	-	-	0.40
代付款项	-	-	203.67
其中：工资及奖金发放	-	-	53.93
支付报销费用	-	-	149.74

2022 年度以及 2023 年 1-3 月公司不存在使用个人账户收付款的情况。

（二）个人卡规范清理情况

截至 2021 年末，公司已停止使用个人账户收付款，涉及的个人卡账户已于 2021 年 11 月 19 日完成销户。

报告期内，公司使用个人账户收付的相关款项均已纳入公司财务体系核算范围内，公司财务核算准确。对个人卡支付的工资及奖金而形成的个人所得税均已补缴完毕。

公司制定完善了资金管理、薪酬发放、费用报销相关内控措施，杜绝使用个人卡收付款行为，报告期后，公司不存在使用个人卡收付款的情况，相关内控制度运行有效。

二、请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

主办券商和会计师通过获取报告期内个人卡银行流水及销户证明、公司期间费用明细表、公司销售费用、管理费用、研发费用等相关内部控制制度，核查个人卡代付费用中的合同、发票、收款记录等凭证、公司内控制度执行的有效性等事项。报告期内，公司存在通过个人账户收取废料收入、发放工资及奖金、支付报销费用等行为。截至 2021 年末，公司已停止使用该个人账户并将相

关账户注销，报告期内，公司使用个人账户收付款项均核查完整，且已缴纳相关税费，相应交易已全部体现在公司财务报表中，公司期间费用真实、完整。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈了公司实际控制人及管理层，了解报告期内公司用于收付款的个人银行账户的数量、卡号、资金来源、资金用途、日常管理方式、形成原因及必要性、商业合理性等情况，是否完整纳入公司财务核算体系；将公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等作为资金流水核查对象，实地陪同其前往各大银行调取个人资金流水，识别相关个人银行账户用途，识别是否存在由公司控制并进行收付款情形的个人银行账户，识别其纳入核查标准范围的流水是否存在与公司经营相关的款项收支，核查个人卡收支的完整性；对金额 5 万以上的流水逐笔进行核查，就交易背景、资金用途、资金来源等情况进行确认；对于报告期内存在的个人卡账户，主办券商和申报会计师获取了其银行流水并与账面记录交叉对比，核查个人卡收支是否完整纳入公司财务核算体系；

2、查阅了公司报告期内使用的个人卡的销户证明；

3、通过中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、中国人民银行深圳市中心支行等公开渠道查询行政处罚信息，核查公司报告期内主要诉讼相关资料，确认报告期内公司不存在因个人卡收款而受到税务机关处罚等情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、报告期内，公司存在使用 1 张个人银行卡进行收付款的情形，相关收支款项均已纳入公司财务核算范围内，公司财务核算准确；

2、截至 2021 年 12 月，公司已全面停止使用个人账户收付款的行为，涉及的个人卡已完成注销，报告期内，公司不存在使用个人账户收付款的行为。

(4) 关于固定资产

报告期各期末，固定资产余额分别为 5,785.93 万元、6,115.31 万元和 6,194.67 万元。

请公司：①补充披露公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；②说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；说明固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；③说明报告期设备采购的主要供应商名称、是否存在通过第三方间接采购的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或其他利益安排。

请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明固定资产、在建工程的真实性。

回复：

一、补充披露公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“7、固定资产”处作出如下补充披露：

“报告期各期末，公司均对固定资产执行了盘点程序，具体情况如下：

项目	2023 年 3 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
盘点时间	2023 年 3 月 30-31 日	2022 年 12 月 30-31 日	2021 年 12 月 30-31 日
盘点地点	公司及各子公司	公司及各子公司	公司及各子公司
盘点人员	财务人员及各车间固定资产管理人员	财务人员及各车间固定资产管理人员	财务人员及各车间固定资产管理人员
盘点范围	全部固定资产	全部固定资产	全部固定资产
盘点比例	99.88%	99.47%	99.50%
盘点结果	公司固定资产账实相符、固定资产正常使用		
是否存在盘点差异	否	否	否

固定资产盘点采取的方法及盘点程序如下：

固定资产在盘点前，制定好盘点计划，由财务部门提供固定资产明细盘点表，设备管理员在盘点表注明品名、规格等，并规划好盘点路线、先后顺序、分组情况等；各使用部门盘点人和设备管理员对固定资产进行初盘，财务部进行复盘，2023年3月中介机构参与监盘。盘点人根据盘点结果填写固定资产盘点表，并与账簿记录核对，如固定资产存在盘盈、盘亏情况，则编制固定资产盘盈、盘亏表；盘点完毕，盘点人和监盘人在盘点表上签字；盘点工作组编制固定资产盘点报告，对盘点中发现的盘盈盘亏、毁损、陈旧、无法使用的固定资产列明清单，进行后续处理。对于新增固定资产，盘点人和监盘人尤其关注是否已达到预计可使用状态，折旧年限是否与预计可使用年限匹配，卡片信息是否与固定资产明细表信息一致。

公司制定了《固定资产管理制度》，对固定资产的日常不定期抽查与期末盘点作出了详细规定。报告期各期末，公司固定资产真实准确，使用情况良好，无减值迹象，不存在盘点差异，不存在虚构资产的情况。”

二、说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；说明固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

（一）说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，公司于每个资产负债表日对固定资产是否存在减值迹象进行判断。对于判断认定存在减值迹象的，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者孰高确定为可回收金额，若账面价值高于可回收金额，则按其差额计提减值准备并计入资产减值损失。

报告期各期末，公司对固定资产的具体情况与《企业会计准则第8号——资产减值》中关于资产减值迹象的规定进行逐条比对，判断公司固定资产是否存在减值迹象，具体情况如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司固定资产不存在市价大幅度下跌的情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处接线端子行业态势良好，市场在当期或者近期不存在重大变化，未见对企业产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司制定了《固定资产管理办法制度》，对公司固定资产进行日常可用性检查，并对已损坏的固定资产进行报废处理，报告期各期末，公司固定资产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末，公司无已经或将被闲置、终止使用或者计划提前处置的资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	2021 年和 2022 年，公司营业利润分别为 1,227.671 万元和 2,411.46 万元，报告期内，公司资产的经济绩效良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于报告期各期末结合固定资产盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。公司所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生重大不利变化，对公司未产生不利影响；资产均正常使用，不存在证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况；不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。除正常处置或报废的少量固定资产外，公司在报告期内不存在其他固定资产闲置、损毁或产能下降等减值迹象，无需计提固定资产减值准备，符合企业会计准则的相关规定。

综上所述，报告期各期末公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（二）说明固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

公司根据《企业会计准则》制定固定资产折旧政策，固定资产从达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法在使用寿命内计提折旧，已提足折旧仍继续使用的固定资产，不再计提折旧。

公司根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值确定年折旧率。报告期内，公司各类固定资产的折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下所示：

类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
机器设备	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00
运输工具	年限平均法	4	5.00	23.75
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

同行业可比公司采用年限平均法计提固定资产折旧，残值率为 5.00%，公司固定资产折旧年限与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：年

类别	电连技术	珠城科技	瑞可达	挂牌公司
房屋及建筑物	20-30	20	20	20
机器设备	5-10	5、10	5-10	5-10
运输工具	5	4	5	4
电子设备及其他	5	3	3、5	3-5

如上表所示，公司与可比公司均采用年限平均法计提固定资产折旧，固定资产残值率均为 5.00%，折旧期限与可比公司不存在重大差异。综上所述，公司与可比公司固定资产折旧年限不存在重大差异。

三、说明报告期设备采购的主要供应商名称、是否存在通过第三方间接采购的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或其他利益安排

（一）公司主要设备供应商的基本情况

报告期内，公司前五名设备供应商情况如下：

单位：万元

期间	供应商	采购内容	采购金额	占当期设备采购总额比例
2023 年 1-3 月	纬太自动化设备（东莞）有限公司	自动组装机	64.60	81.40%
	慈溪市中康自动化设备有限公司	自动组装机	8.32	10.48%
	苏州冠锋机电设备有限公司	车床	5.75	7.25%
	苏州卓盈计算机科技有限公司	电脑	0.69	0.87%
	合计		79.36	100.00%
2022 年	深圳市思科赛德电子科技有限公司	测试仪、数控机床等	89.27	24.84%
	苏州斯凯诺精密机械有限公司	车床	83.19	23.15%
	乐清市力创自动化科技有限公司	自动组装机、螺丝机等	31.42	8.74%
	苏州岂源起重设备有限公司	起重机	30.69	8.54%
	东莞市鼎力自动化科技有限公司	自动组装机	26.55	7.39%
	合计		261.11	72.65%
2021 年	苏州莱俊德精密机械有限公司	注塑机	190.90	19.53%
	临沂海天机械销售有限公司	注塑机	154.87	15.84%
	鼎捷自动化科技有限公司	自动组装机	139.79	14.30%
	深圳市思科赛德电子科技有限公司	注塑机、螺丝机等	123.71	12.66%
	乐清市顺飞自动化机械有限公司	自动组装机	79.91	8.18%
	合计		689.18	70.50%

报告期内，公司采购的设备主要为注塑机、自动组装机、螺丝机等生产设备，除因深圳思科逐步停止接线端子相关业务，将相关固定资产转让给公司外，不存在通过第三方面接采购机器设备的情况。

（二）主要设备供应商与公司的关联关系

报告期内，公司及子公司存在向控股股东深圳思科采购生产设备的情况，采购金额分别为 123.71 万元、89.27 万元和 0.00 万元。深圳思科设立时的主要业务为接线端子的研发、生产及销售，2013 年，公司前身思科有限设立并在苏州建立自有产能，随着公司持续发展，公司实际控制人决定以思科赛德作为申请挂牌主体，为解决与控股股东深圳思科间的同业竞争问题，减少关联交易，深圳思科逐步停止接线端子相关业务。出于提高现有资产的使用效率的考虑，公司陆续向深圳思科采购了与接线端子业务相关的闲置固定资产。

除上述情况外，公司报告期内的其他主要设备供应商与公司及其关联人不存在关联关系或其他利益安排。

（三）设备采购的定价依据及公允性

报告期内，公司向无关联关系设备供应商采购设备采用供应商比价，同时辅以商业谈判的定价方式，最终采购价格结合设备具体参数、功能以及是否存在定制改装因素综合确定，采购定价公允。公司向深圳思科采购的设备以其在深圳思科的账面价值定价，定价公允。

四、请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明固定资产、在建工程的真实性。

主办券商及申报会计师获取了公司报告期各期末固定资产盘点表，并对截至申报财务报表截止日的固定资产执行了监盘程序；实地查看了公司报告期内新增的在建工程；对报告期内新增的主要固定资产及在建工程，核查了采购合同、审批单、发票、入库验收单等支持性资料是否齐全。报告期内，公司固定资产、在建工程均真实存在，与账面记录情况相匹配。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、获取了报告期各期末公司固定资产盘点计划、固定资产盘点明细表，了解公司固定资产定期盘点情况以及固定资产实物与账面的相符情况；
- 2、查阅了公司固定资产明细表，了解报告期内公司固定资产的折旧情况、账面金额以及新增固定资产的基本情况；
- 3、对固定资产执行监盘程序，了解固定资产的实物状况、使用情况以及是否存在减值迹象；
- 4、访谈了公司财务负责人，了解公司固定资产的日常管理、折旧政策以及减值测试的过程及计算方法；
- 5、查阅了公开披露信息，了解公司同行业可比公司固定资产的折旧政策，比对公司与同行业可比公司采取的固定资产折旧政策之间的差异；
- 6、查阅了报告期内新增主要设备的购销合同、发票、验收单等文件，访谈

公司采购负责人，并查阅国家企业工商信息公示平台等公开披露信息，了解报告期内公司主要设备供应商的基本情况、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排、公司新增固定资产采购价格的定价依据及公允性以及是否通过第三方采购设备等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、经盘点，公司报告期各期末固定资产数量与资产状态均与账面相符，不存在盘点差异，公司固定资产记录真实、准确、完整；

2、报告期内，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，未计提资产减值准备具有合理性；

3、公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性，公司关于固定资产的会计核算合规，折旧计提充分；

4、报告期内，公司控股股东深圳思科为公司的主要设备供应商之一，除上述情况外，公司报告期内其他主要设备供应商与公司及其实际控制人不存在关联关系或其他利益安排；

5、报告期内，公司向无关联关系的设备供应商采取比价、商业谈判等方式定价，向深圳思科采购设备以账面价值定价，设备采购定价公允；报告期内，公司不存在通过第三方间接采购设备的情况。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等及《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》《全国中小企业股份转让系统定向发行业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等及《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》《全国中小企业股份转让系统定向发行业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为苏州思科赛德电子科技股份有限公司关于《关于苏州思科赛德电子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌同时定向发行申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

苏州思科赛德电子科技股份有限公司



2025年10月31日

（本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司关于《关于苏州思科赛德电子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌同时定向发行申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：

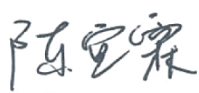

邢雨晨

项目小组成员（签字）：


徐慧璇

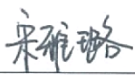

汤牧


周铸拉娃


陈宣霖


季科科


居里


宋雅璐


曲文昊

