

怀化亚信科技股份有限公司、海通证券股份有限公司对 《关于怀化亚信科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文 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：

怀化亚信科技股份有限公司（以下简称“公司”、“亚信股份”、“挂牌公司”）于2024年1月12日收到贵公司《关于怀化亚信科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》。根据审核问询函要求，海通证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）及时组织挂牌公司、上海市锦天城（深圳）律师事务所（以下简称“律师”）、上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）对问询函提出的问题进行了逐项落实并回复，并对申请文件进行了相应的补充和修订。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（加粗）	分别列示问询函之各小题
宋体	对问询函所列问题的回复、说明及核查意见
楷体（加粗）	对公开转让说明书的修改或补充披露

除另有说明外，本问询函回复中的简称或名词的释义与《怀化亚信科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的含义相同。

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

问题 1、关于销售与收入.....	3
问题 2、关于经营合规性及土地房产.....	40
问题 3、关于公司治理。.....	56
问题 4、关于股权激励。.....	82
问题 5、关于境外销售。.....	92
问题 6、关于外协。.....	115
问题 7、关于存货。.....	146
问题 8-1、关于境外子公司。.....	162
问题 8-2、关于董事和核心技术人员。.....	165
问题 8-3、关于应收账款。.....	173
问题 8-4、关于其他事项。.....	181

问题 1、关于销售与收入

报告期各期,公司营业收入分别为 25,995.54 万元、27,334.24 万元和 16,186.42 万元,主要来源于电感器和变压器等产品的销售。公司客户集中度较高,报告期各期占比分别为 84.99%、83.18%、86.18%。

请公司:(1)结合产品类型、行业环境、价格变动等方面,补充披露报告期公司营业收入和净利润上涨的具体原因,业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性;(2)按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项;对比同行业可比公司,说明客户集中度高是否符合行业特征,如明显高于同行业可比公司,说明原因及合理性;(3)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及减少客户依赖的具体措施和有效性;(4)按照产品类别,分析并补充披露报告期内公司毛利率变化的原因及合理性,与同行业公司是否一致,对比同行业公司相同或类似产品毛利率,说明差异原因及合理性;(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)补充披露公司深加工结转的具体业务模式,该模式下公司承担的权利和义务,分析说明收入确认方法是否合理,是否符合《企业会计准则》相关规定;分别补充披露寄售模式和深加工结转模式下各期收入金额及占比;说明公司如何确保寄售模式下收入确认金额的准确性;(7)说明公司关于退换货的相关机制,报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比;预估销售退回的会计处理方法,是否符合《企业会计准则》规定;(8)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、结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露报告期公司营业收入和净利润上涨的具体原因，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

（一）行业环境分析

公司自成立以来专注于磁性元器件的研发、生产和销售，磁性元器件作为实现电能和磁能相互转换的电子元器件，实现变压、储能、稳流、滤波、电气隔离等功能，产品应用极为广泛，主要应用于电源和电器电子设备用以保障电器电子设备安全稳定工作。经过十余年的技术发展，公司能够顺应下游应用领域和客户持续变化的产品需求，不断实现技术、产品、工艺上的创新突破，设计开发多种类、多样式、多档次的磁性元器件，实现终端应用场景对磁性元器件的一系列需求，为终端客户提供磁性元器件的综合解决方案。

磁性元器件作为重要基础元器件之一，应用范围广泛，且与下游应用领域需求发展紧密相关，公司产品正逐步拓展在服务器、新能源汽车、光伏等新兴应用领域的应用场景与客户群体，上述新兴应用领域受到行业政策的正面影响，其市场需求、市场规模、客户群体正呈现良好的发展趋势，行业发展有效带动包括磁性元器件在内的原材料采购需求，积极的行业政策有效刺激着公司产品的发展。根据中国电子元器件行业协会数据，全球电子变压器市场空间有望从 2021 年的 726 亿元，增长至 2026 年的 976.4 亿元，2021—2026 年复合增长率达到 5.06%。根据中国电子元器件行业协会数据，全球电感市场空间有望从 2019 年的 529.9 亿元，增长至 2024 年的 761.5 亿元，2019—2024 年复合增长率达到 6.23%。

作为湖南省专精特新“小巨人”企业、怀化市工程技术研究中心、高新技术企业，公司始终坚持自主创新和技术研发，并已搭建了一支覆盖多个学科领域的研发团队，从结构设计、工艺设计、自动化设备等多个维度构建了完善的核心技术体系，持续对磁性元器件进行迭代升级及产品优化。公司凭借自身在行业的深

刻理解与经验积累，对设计方案中变压器与电感器的性能指标、体积、规格种类等方面进行沟通交流，为终端客户提供磁性元器件方面的整体解决方案，快速响应客户需求，帮助终端客户产品快速定型，有效增强客户粘性，提升公司市场竞争力。

综上，公司所处行业市场空间广阔且处于继续增长的阶段，公司在行业内耕耘多年，具有良好的技术能力及生产能力，公司在市场上具有良好竞争力。

（二）产品类型、价格变动分析

2021 年及 2022 年公司核心产品为电感器和变压器，上述产品在销售单价、销售数量以及销售金额的变动情况如下：

单位：元/件，件，万元

项目	2022 年			2021 年		
	单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额
电感器	4.43	3,808.33	16,874.95	3.56	4,194.40	14,942.47
变压器	7.83	1,326.17	10,389.77	7.25	1,522.87	11,035.56
合计	5.31	5,134.51	27,264.72	4.54	5,717.27	25,978.04

由上可知，2022 年相较于 2021 年，公司变压器产品销售收入小幅下滑，但电感器产品销售收入同比增长 1,932.48 万元，带动 2022 年公司主营业务收入上涨。具体来看，电感器销售单价由 2021 年的 3.56 元上升至 2022 年的 4.43 元，销售数量由 4,194.40 万件下降为 3,808.33 万件。因此，2022 年度电感器销售单价的大幅提升，是导致当年度公司电感器销售收入乃至主营业务收入增长的核心原因，而电感器 2022 年度销售单价上涨的主要原因如下：

1、2022 年主要原材料采购价格提高，导致部分电感器产品平均销售价格提升

报告期内，公司主要客户均为行业内国际知名厂商，业务规模和资金实力雄厚。当磁性元器件终端产品定型后，为保障产品供应的稳定性，客户通常不会轻易更换供应商与产品方案，且公司在与客户的多年合作过程中，在产品质量、交付效率等方面均得到一定认可，客户黏性较高，具备一定的议价能力。因此，当

原材料特别是核心原材料价格普遍上涨时，公司业务部门会积极与客户进行沟通，对产品价格重新定价，以保障交付能力和产品品质的稳定性。

公司磁性电子元器件的主要原材料为磁芯、线材等，2021年、2022年原材料采购单价变动情况如下：

单位：万件（颗）、元/件（颗）

项目	2022年度	2021年度	变动比例
磁芯类	0.87	0.68	27.94%
线材类	1.83	1.44	27.08%
五金类	1.35	1.67	-19.16%
骨架类	0.15	0.15	-
包装材料	0.69	0.76	-9.21%
绝缘辅料类	0.06	0.06	0.00%
其他原材料	1.64	1.91	-14.14%
总计	0.60	0.53	13.21%

由上可知，相较于2021年，2022年度大宗原材料特别是磁芯、线材等核心原材料采购单价大幅提升，整体原材料采购单价同比上涨13.21%。因此，由于2022年度原材料采购价格、生产成本提升，公司积极与客户协商，部分电感器产品的销售价格同比有所提高。

2、2022年公司应用领域不断拓展，在服务器、新能源汽车等领域产品销售占比提升

2021年及2022年，电感器收入按应用领域分类情况如下：

单位：万元、元/件

领域	2022年度			2021年度		
	销售收入	占比	单价	销售收入	占比	单价
工业领域	5,752.62	34.09%	6.41	4,765.83	31.89%	5.18
服务器	4,973.12	29.47%	4.88	3,442.82	23.04%	4.68
消费电子	5,400.28	32.00%	3.04	6,446.90	43.14%	2.55
新能源	381.60	2.26%	4.01	13.93	0.09%	6.20
汽车电子	367.33	2.18%	19.91	273.00	1.83%	24.30
合计	16,874.95	100.00%	4.43	14,942.47	100.00%	3.56

公司积极响应各新兴领域对磁性元器件的性能要求，加大对产品设计和开发投入，持续拓展产品应用领域。2022 年公司在工业及服务器领域电感器销售收入及销售占比较 2021 年销售收入及销售占比分别提高 2,517.09 万元以及 8.63%，而消费电子领域电感器收入及占比分别下降 1,046.62 万元及 11.14%。与消费电子领域产品不同，应用在工业及服务器领域电感器对材料性能、产品设计以及生产实力提出了更高要求，产品单位成本、单价亦更高。因此，2022 年公司在工业及服务器领域电感器销售规模有所增加，带动了电感器平均销售价格上升。

(三) 补充披露报告期公司营业收入和净利润上涨的具体原因

报告期内，公司相关财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	16,186.42	27,334.24	25,995.54
综合毛利率	28.07%	25.49%	24.64%
营业利润	2,805.16	4,160.20	3,327.41
期间费用	1,868.77	2,670.27	2,738.26
净利润	2,526.67	3,714.89	2,938.84

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”之中补充披露如下：

“报告期内，公司营业收入分别为 25,995.54 万、27,334.24 万元和 16,186.42 万元，净利润分别为 2,938.84 万元、3,714.89 万元以及 2,526.67 万元。2022 年较 2021 年营业收入及净利润上涨，具体原因系：

1、公司积极响应各新兴领域对磁性元器件的性能要求，加大对产品设计和开发投入，持续拓展产品应用领域。2022 年公司在工业及服务器领域电感器销售收入及销售占比较 2021 年销售收入及销售占比分别提高 2,517.09 万元以及 8.63%，工业及服务器领域产品相较于消费电子领域产品在可靠性，稳定性，工作温区等方面往往要求更高，因此销售单价更高。此外，由于 2022 年度磁芯、线材等核心原材料价格大幅上涨，公司为保障产品交付的及时性和品质的稳定性，积极与客户进行沟通，对部分产品价格重新议价，由此导致当年度电感器产

品平均销售单价有所上升。上述两方面因素共同导致 2022 年度公司电感器产品收入乃至整体营业收入同比增长。

2、净利润方面，由于产品结构和应用领域的变化，2022 年公司在收入同比增长的基础上，综合毛利率较 2021 年亦提高 0.84 个百分点，当期营业利润同比提高；同时，公司出口销售主要以美元进行结算，汇兑损益主要受美元对人民币汇率变动影响。2022 年美元对人民币大幅升值，使得公司 2022 年实现了汇兑收益 321.23 万元，财务费用同比 2021 年大幅下降，导致期间费用率有所降低。上述因素系公司 2022 年净利润较 2021 年提高的具体原因。”

（四）业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司在营业收入、净利润的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-8 月		2022 年		2021 年	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
顺络电子	233,152.75	30,009.64	423,820.97	52,502.68	457,731.75	84,990.81
可立克	232,960.43	7,582.06	326,768.43	11,862.08	164,892.17	2,626.96
京泉华	140,121.40	6,655.64	258,429.06	14,050.82	190,957.42	1,771.48
美信科技	22,875.35	2,710.52	48,731.26	6,667.86	46,610.38	6,397.20
伊戈尔	157,387.36	9,040.46	282,109.32	19,173.35	223,010.31	18,864.99
铭普光磁	111,745.95	781.07	232,340.43	6,523.17	223,404.26	-6,821.22
行业平均	149,707.21	9,463.23	262,033.24	18,463.33	217,767.72	17,971.70
亚信股份	16,186.42	2,526.67	27,334.24	3,714.89	25,995.54	2,938.84

注：同行业可比公司 2023 年 1-8 月相关数据以其 2023 年半年度相应数据列示。

由上可知，报告期内公司业绩变动趋势与同行业可比公司基本保持一致，不存在重大差异。

二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项；对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项

公司已按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》对客户集中度高有关事项在《公开转让说明书》之“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”之“2、客户集中度较高”中补充披露如下：

“（1）公司客户集中度高具备合理性

报告期内，公司前五大客户销售占比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	主要客户情况	2023年1-8月	2022年度	2021年度
美信科技	主要客户包括共进股份、普联、中兴、海信、创维、台达电子、智邦科技、萨基姆等	未披露	44.09%	40.27%
可立克	主要客户包括创科实业、伊顿集团、智邦科技、舒尔、台达电子、德昌电机控股、SMA公司、中恒电气等	未披露	38.11%	47.65%
京泉华	主要客户包括施耐德集团、ABB集团、华为、伊顿集团、格力集团、GE集团、富士康集团、松下集团等	未披露	47.99%	42.73%
顺络电子	拥有全球领先的大客户群体，涵盖了全球主要相关行业的标杆企业，包括通讯领域及汽车电子等领域的大客户	未披露	15.36%	17.29%
伊戈尔	主要能源领域客户包括国内知名主流光伏逆变器厂商、日立、明电舍、博世、罗克韦尔、施耐德等大型工业控制设备制造商；主要照明领域客户包括宜家、欧司朗、Kichler等	未披露	45.33%	36.28%
铭普光磁	主要客户包括华为、中兴、爱立信、诺基亚、烽火通信、三星、共进股份、普联、无锡盟创网络科技有限公司等	未披露	35.16%	35.20%
行业均值		未披露	37.67%	36.57%
申请挂牌公司		86.18%	83.18%	84.99%

数据来源：同行业可比公司招股说明书、定期报告。

由上表可知，公司前五大客户销售占比高于同行业可比公司，主要原因是：

1) 同行业可比公司的收入规模更大。同行业可比公司2022年度营业收入平均值为262,033.24万元，最小值为48,731.26万元，最大值为423,820.97万

元，公司 2022 年度营业收入为 27,334.24 万元，规模偏小；同行业可比公司均为上市公司，公司目前为非上市公司，资产规模、人力资源等相对有限，客户集中度较高符合公司所处发展阶段的特点；

2) 公司执行大客户市场策略，客户集中度与竞争策略高度吻合。磁性元器件产品谱系丰富、下游应用行业领域广泛，公司基于自身资源禀赋、行业竞争格局、海内外市场增长预期等多因素综合考量，采取大客户策略，专注服务行业领先的知名国际厂商，与行业头部客户建立了长期稳定的合作关系，与同行业可比公司实现差异化竞争。基于公司的大客户市场策略，公司与同行业可比公司在主要客户群体上存在一定差异，公司与可比上市公司客户群体的对比情况具体如下：

公司名称	主要客户情况	销售区域
美信科技	主要客户包括共进股份、普联、中兴、海信、创维、台达电子、智邦科技、萨基姆等	2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月，外销收入占主营业务收入比例分别为 18.34%、20.12%、22.00%
可立克	主要客户包括创科实业、伊顿集团、智邦科技、舒尔、台达电子、德昌电机控股、SMA 公司、中恒电气等	2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月，外销收入占营业收入比例分别为 53.18%、31.42%和 16.75%
京泉华	主要客户包括施耐德集团、ABB 集团、华为、伊顿集团、格力集团、GE 集团、富士康集团、松下集团等	2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月，外销收入占营业收入比例分别为 43.04%、33.85%和 26.57%
顺络电子	拥有全球领先的大客户群体，涵盖了全球主要相关行业的标杆企业，包括通讯领域及汽车电子等领域的大客户	2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月，外销收入占营业收入比例分别为 22.12%、22.99%和 18.23%
伊戈尔	主要能源领域客户包括国内知名主流光伏逆变器厂商、日立、明电舍、博世、罗克韦尔、施耐德等大型工业控制设备制造商；主要照明领域客户包括宜家、欧司朗、Kichler 等	2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月，外销收入占营业收入比例分别为 34.64%、32.78%和 25.56%
铭普光磁	主要客户包括华为、中兴、爱立信、诺基亚、烽火通信、三星、共进股份、普联、无锡盟创网络科技有限公司等	2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月，外销收入占营业收入比例分别为 33.55%、29.42%和 30.00%
申请挂牌公司	主要客户包括伟创力集团、明纬集团、光宝科技集团、金宝集团、Kimball 等	2021 年度、2022 年度、2023 年 1-8 月，外销收入占营业收入比例分别为 54.23%、59.11%和 68.31%

公司主要客户以行业知名 ODM 厂商为主，虽然直接客户集中度相对较高，但产品的终端客户和下游应用领域十分广泛，公司终端客户涵盖了戴尔 (Dell)、

微软 (Microsoft)、亚马逊 (Amazon)、惠普 (Hp)、甲骨文 (Oracle)、苹果 (Apple) 等境内外知名客户。公司客户集中度较高与大客户市场策略和公司所处发展阶段相关, 符合公司经营特点。

报告期内, 公司单个客户收入或毛利占比未达到 50%, 对主要客户不存在重大依赖, 客户集中度较高不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

(2) 公司与主要客户合作稳定, 具有可持续性

报告期内, 公司与主要客户的合作情况、订单获取方式、相关业务的稳定性及可持续性情况如下:

主要客户	客户基本情况	合作情况	订单获取方式
伟创力集团	伟创力集团, 总部设立在新加坡的美国上市公司, 全球最大的电子制造服务商之一	自 2009 年起, 长期合作	商业谈判
明纬集团	总部位于中国台湾, 为台湾地区电源产品的领导品牌制造商之一, 国际市场上主要工业电源与 LED 电源供应商之一	自 2017 年起, 长期合作	商业谈判
光宝科技集团	中国台湾上市公司, 提供产品广泛应用于电脑、通讯、消费性电子、汽车电子、LED 照明、云端运算及生技医疗等领域	自 2018 年起, 长期合作	商业谈判
金宝集团	下属子公司康舒电子为中国台湾上市公司, 系全球前十大交换式电源供应器的领导厂商之一; 下属子公司 Gal-Comp Electronics (Thailand) Public Company Limited 是泰国和东南亚最大的 EMS 公司之一, 主要产品包括电脑周边设备和通信产品, 主要客户包括西部数据、希捷、惠普、DELL, IBM 等国际知名企业。	自 2013 年起, 长期合作	商业谈判
Kimball Electronics-Mexico, Inc.	隶属于 Kimball Electronics, Inc., 为全球汽车、医疗、工业和公共安全终端市场的客户提供合同电子制造服务	自 2012 年起, 长期合作	商业谈判
刻意创键集团	Key Tronic EMS, 全球前 100 强 EMS 工厂之一, 服务多家境外知名品牌客户	自 2014 年起, 长期合作	商业谈判

公司的重要客户及终端客户主要为国际知名厂商, 拥有较为严格的合格供应商准入机制和审核管理机制。公司与主要客户合作时间均较长, 在客户合格供

应商体系中业务量占比稳定，公司凭借自身技术研发能力、产品及工艺设计水平、产品质量管控能力、快速响应及交期保证能力等，受到了客户的充分认可，与主要客户达成了长期稳定的合作。

同时，磁性元器件与下游应用场景的电路设计方案密切相关，产品各项性能参数指标由方案设计、应用场景、客户整体需求等因素决定，因此行业内各厂商存在一定程度上的定制化特点。公司在与主要客户的长期合作中，对于快速变化的客户需求、不断丰富的应用场景及市场方向，以及行业技术迭代升级趋势等形成了深刻理解，客户需求转化能力、研发设计能力、材料选型及工艺路径能力等均不断增强，与客户形成了良好的合作与互动机制，公司与主要客户的合作具有较强的稳定性和可持续性。”

关于客户集中度较高可能带来的风险，公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”之“客户集中度较高的风险”做出风险提示。

（二）对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性

公司与同行业可比公司客户集中度的比较情况、差异原因及合理性说明详见本问题回复之“二”之“（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项”。

三、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及减少客户依赖的具体措施和有效性

（一）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

报告期内，公司与主要客户的合作历史、目前在手订单及期后新增订单情况具体如下：

单位：万元

主要客户	合作历史	产品或服务情况	目前在手订单金额	期后新增订单金额
伟创力集团	2009 年至今	主要销售变压器和电感器产品，产品应用领域主要涵盖服务器、仪器仪表、马达电机、3D 打印机等领域	2,752.03	1,495.13
明纬集团	2017 年至今	主要销售变压器和电感器产品，产品应用领域主要涵盖消费电子、工控电源等领域	52.99	1,602.60
光宝科技集团	2018 年至今	主要销售变压器和电感器产品，产品应用领域为服务器领域。	1.34	2,729.22
金宝集团	2013 年至今	主要销售变压器和电感器产品，产品应用领域主要涵盖消费电子、光伏等领域	441.96	158.90
Kimball Electronics-Mexico,Inc.	2012 年至今	主要销售变压器和电感器产品，产品应用领域主要为马达电机领域	651.01	-
刻意创键集团	2014 年至今	主要销售变压器和电感器产品，产品应用领域主要涵盖马达电机领域	511.12	125.52

注：1、目前在手订单指截至 2023 年 12 月 31 日公司在手订单，期后新增订单指 2023 年 9 月至 12 月公司新增订单。

2、公司为明纬集团、光宝科技集团提前滚动备货，上述客户在需要相关产品时向公司下发订单，相关订单交货周期很短，因此，上述客户基于时间点统计口径下的在手订单金额较小。

公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性，具体分析如下：

1、主要客户合作时间长、合作关系稳定

公司与主要客户合作年限较长，具备深厚稳定的合作关系。公司与主要客户合作年限均在 5 年以上，其中与伟创力集团、金宝集团和 Kimball Electronics-Mexico,Inc.的合作时间在 10 年以上，合作关系长期稳定。

公司的主要客户均为国际知名厂商，拥有较为严格的合格供应商准入机制和审核管理机制。公司作为主要客户长期稳定的合格供应商，在主要客户合格供应商体系中业务量占比稳定，受到客户充分认可。报告期内，公司对主要客户伟创力集团、光宝科技集团、Kimball Electronics-Mexico,Inc.和刻意创键集团的销售规模均呈现稳健增长趋势，合作情况良好；报告期内，公司对明纬集团、金宝集团

的销售规模呈现下降趋势，主要系受下游消费电子市场需求减缓等因素影响，上述客户对应用于电脑等消费类电子产品中的 PSU 电源、LED 电源等产品的整体采购需求减少，导致公司销售规模下降，公司在上述客户相关采购需求中所占份额并未下降，公司与主要客户的合作均具有较强的稳定性。

2、公司主要产品服务被替代风险较低

公司主要客户均为行业头部厂商，对供应商具有较为严格的准入资质要求。公司在产品设计研发能力、产品质量管控能力、快速响应和交期保障能力等客户考核的关键能力上具备较强的竞争实力、受到主要客户的充分认可，公司主要产品服务被替代的风险较低。具体来说：

（1）公司具有技术与产品优势

公司长期专注于磁性元器件领域，高度重视技术积累和产品创新，经过多年的技术积累与沉淀，已经构建了较为完善的核心技术体系，具有较强的技术与产品优势。截至本回复出具日，公司共拥有 41 项授权专利，其中发明专利 9 项。

公司从产品设计技术、工艺技术、材料改进、自动化改进、品控管理等多维度构建了技术优势，通过对服务器电源、马达电机、仪器仪表、汽车电子、充电桩、光伏等新兴领域的深刻理解，了解并掌握各应用场景对磁性元器件的性能参数要求，自主研发多合一、扁平化、高频低损耗、高效率、高性能的磁性元器件，有效满足了基于下游应用场景拓展、技术迭代升级、市场趋势变化而不断更新的客户需求，增强了客户黏性，促进了长期稳定的合作关系。

（2）公司具有产品质量管控优势

公司主要客户作为行业头部企业，下游终端客户涵盖众多知名厂商，对于产品的工艺标准和性能、产品的可靠性和稳定性等有着较为严格的要求。基于此，公司高度重视产品品质的管控，并建立了严格的质量控制体系。具体来说，在研发设计环节，公司在满足客户性能参数要求的同时，充分评估生产的可执行度和物料的可靠性，完善产品定型阶段的质量管控；在原材料采购环节，公司建立了完善的供应商考核体系以及物料来料检验制度，保证采购原材料的质量把控；在生产环节，公司制定了完善的生产流程的质量把控流程，在关键生产工序中制定

了品质管控的检验工作，并对生产过程中制定了严格的生产操作规程与工艺技术要求；在委托加工环节，公司制定了完善的质量管控流程，对委外加工厂商进行管理，保证生产工序与质量的稳定性。报告期内，得益于公司全面的产品质量管控措施，公司主要客户退换货情况极少发生，报告期各期，主要客户退换货金额占其销售收入合计金额的比例分别为 0.30%、0.61%和 0.42%，占比极小。优质的产品质量也进一步推进了公司与主要客户的长期稳定合作关系。

（3）公司具有快速响应和交期保障优势

公司经过长期的技术研发与经验积累，对磁性元器件行业拥有较为深厚的理解，掌握行业的技术发展趋势，根据下游行业的发展趋势进行必要的技术预研，当客户提出具体性能参数要求时，可迅速完成技术与需求的匹配，快速实现磁性元器件产品的定义、设计、开发、打样以及批量化生产，快速响应客户需求的能力形成了较强的产品竞争优势。

同时，公司采取了与行业头部客户紧密合作的市场战略，高度重视大客户对产品研发响应和订单交期保障需求；公司根据长期的生产经营的经验积累，持续优化生产工序，实现产品的柔性化生产，充分利用自动化生产设备以及优质的委外加工厂商，进一步提高生产效率，有效满足大客户的快速响应和交期保障要求，增强了大客户认可度，从而推动了大客户的持续业务合作。

3、公司在手订单、期后新增订单较为充足，业务发展具备可持续性

截至 2023 年 12 月末，公司来自主要客户的在手订单合计 4,410.45 万元，期后新增订单合计 6,111.37 万元。公司在手订单、期后新增订单整体较为充足。公司主要客户一般根据下游市场需求预测向公司下发定型产品采购订单，报告期内，公司主要客户订单存在单个订单金额较小、下单频次较高的特点，公司多位主要客户的下单频次多为一月多次；因此，公司在手订单金额可作为公司未来短期内业务规模预测的衡量指标。

报告期内，公司在主要客户群体、市场区域、发展阶段上与同行业可比上市公司均存在差异，公司客户集中度与可比公司的差异具备合理性。公司与同行业可比公司客户集中度的比较情况详见本问题回复之“二”之“（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项”。

综上，公司与主要客户具有长期稳定的历史合作基础，公司凭借自身技术能力、质量管控能力、响应及交付保障能力等优势持续获取主要客户业务合作机会，主要产品的可替代性较弱；同时、公司来自主要客户的在手订单较为充足，未来业务发展预期良好；公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

（二）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及减少客户依赖的具体措施和有效性

报告期内，公司对前五大客户销售额占营业收入的比重分别为 84.99%、83.18% 以及 86.18%，前五大客户均为国内外知名服务器电源、工业电源等领域企业。若未来前述主要客户因自身经营业务变化或与公司合作关系发生重大不利变化，或者境外大客户受区域政治环境、经济发展状况、行业政策、汇率政策等负面影响，对公司产品的采购量大幅下降或交易价格降低，将对公司的经营业绩产生较大不利影响，进而影响公司整体盈利能力。公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”之“客户集中度较高的风险”做出风险提示。

报告期内，公司不存在对单一大客户业务依赖的情形，针对公司客户集中度较高的风险，公司将采取以下应对措施降低客户依赖：

1、积极拓展新业务、新客户，扩大公司产品应用领域

在保持原有业务稳定的基础上，积极拓展新客户的业务机会。在服务器、工业领域等优势业务领域，公司在稳定大客户业务的基础上，积极拓展新客户业务机会。报告期内，公司与施耐德、捷普、日本电产、雷勃电机等行业知名企业业务合作规模呈现积极增长趋势，未来公司将持续推进新客户的业务开拓、持续推动新客户合作规模的提升。

积极推进新领域产品及业务布局，扩大产品下游应用场景谱系。公司积极布局汽车电子、光伏、氢能源汽车等行业下游新兴领域业务机会，丰富公司产品应用场景，将产品应用的主要领域由消费电子扩展至服务器、马达电机、汽车电子、充电桩、新能源等领域；报告期内，公司已与致瞻科技、天邦达、飞旭电子等建立了业务合作机会，公司在汽车电子、新能源等领域的营业总收入分别为 13.93

万元、381.60 万元和 1,378.68 万元，呈现快速增长趋势。未来，公司将持续推进新领域业务布局，为公司争取更广阔的市场空间和业务发展机会。

2、持续加大研发投入、优化产品结构，增强公司核心技术的行业竞争力

公司积极响应市场和客户需求变化、紧跟行业和应用领域技术发展趋势，持续加大研发投入，不断加强技术研发、技术转化和产品应用能力，推动产品与技术的持续创新、增强公司核心技术的行业竞争力。报告期内，公司积极推进汽车电子、充电桩、光伏等新兴领域的技术和产品研发，形成了多项新兴应用领域技术成果及其产业化应用，进一步完善了公司核心技术体系，为新领域业务拓展提供了有力的技术保障和产品支持，增强了公司的行业竞争能力。未来，公司将持续加大研发投入，继续完善公司核心技术体系、优化公司产品结构，为公司增强行业竞争持续注入核心技术的关键动能。

综上，公司已通过积极拓展新客户、布局新领域业务、持续加大研发投入等措施降低公司大客户依赖，并在报告期内取得了丰富成果，该等措施具备有效性。

四、按照产品类别，分析并补充披露报告期内公司毛利率变化的原因及合理性，与同行业公司是否一致，对比同行业公司相同或类似产品毛利率，说明差异原因及合理性

（一）按照产品类别，分析并补充披露报告期内公司毛利率变化的原因及合理性，与同行业公司是否一致

公司已在《公开转让说明书》之“第五节 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”、中对按产品分类的毛利率变化的原因和合理性补充披露如下：

“按照电感器、变压器产品分类，公司主营业务毛利率变动的具体分析如下：

1、2022 年毛利率变动原因分析

公司 2022 年较 2021 年毛利率变动贡献情况如下：

产品类别	毛利率		各类产品收入占主营业务收入比重		对主营业务毛利率贡献		主营业务毛利率贡献变动值	毛利率变动影响值	收入比重变动影响值
	2022年度	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度	2022年度	2022年度
	A	B	C	D	E=A*C	F=B*D	G=E-F	H=C*(A-B)	I=B*(C-D)
电感器	28.33%	27.71%	61.89%	57.52%	17.53%	15.94%	1.60%	0.39%	1.21%
变压器	20.40%	20.39%	38.11%	42.48%	7.77%	8.66%	-0.89%	0.00%	-0.89%
合计	25.31%	24.60%	100%	100%	25.31%	24.60%	0.71%	0.39%	0.32%

根据上表，2022年公司主营业务毛利率较2021年上涨0.71%，主要系电感器产品的毛利率上升及其收入占比上升影响所致。

2021年至2022年，公司电感器产品销售收入分别为14,942.47万元和16,874.95万元，占公司主营业务收入的比例分别为57.52%和61.89%，受益于下游服务器、工业领域、汽车电子等领域的市场需求增长，2022年电感器产品销售收入稳健增长、结构持续优化。电感器产品销售收入及占比的上升、产品结构的优化提升了公司2022年主营业务整体毛利率水平。

2021年至2022年，公司电感器产品销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2022年度	2021年度	变动情况
销售单价	4.43	3.56	0.87
单位成本	3.18	2.58	0.60
毛利率	28.33%	27.71%	0.63%

2021年，公司电感器产品毛利率较前一年度有所增长，主要系销售单价上涨，且增幅高于单位成本增幅所致。公司电感器产品销售单价上涨的主要原因包括：（1）公司产品结构变化：2022年公司马达电机、汽车电子等领域电感器产品销售规模增长，上述领域电感器产品平均单价较高；公司消费电子领域电感器产品销售规模下降，该领域产品平均单价较低；公司产品结构变化导致公司整体销售单价上升；（2）由于原材料价格上涨，公司部分产品提价：公司主要原材料包括线材、磁芯等材料，上述原材料采购价格受大宗商品铜、锰等价格波动影响。2021年至2022年6月，公司主要原材料受上述大宗商品价格上涨影响，采购持续单价上涨。为应对原材料价格上涨情形，公司与主要客户协商对部分产品

提价销售。公司阶段性提价拉高了公司 2022 年整体销售单价；（3）汇率波动影响：由于公司外销业务占比较高，外销业务结算币种主要为美元，2022 年美元对人民币升值也在一定程度上提升了公司人民币销售单价。

2、2023 年 1-8 月毛利率变动原因分析

公司 2023 年 1-8 月毛利率较 2022 年毛利率变动贡献情况如下：

产品类别	毛利率		各类产品收入占主营业务收入比重		对主营业务毛利率贡献		主营业务毛利率贡献变动值	毛利率变动影响值	收入比重变动影响值
	2023 年 1-8 月	2022 年度	2023 年 1-8 月	2022 年度	2023 年 1-8 月	2022 年度	2023 年 1-8 月	2023 年 1-8 月	2023 年 1-8 月
	A	B	C	D	E=A*C	F=B*D	G=E-F	H=C*(A-B)	I=B*(C-D)
电感器	30.46%	28.33%	58.90%	61.89%	17.94%	17.53%	0.40%	1.25%	-0.85%
变压器	23.86%	20.40%	41.10%	38.11%	9.80%	7.77%	2.03%	1.42%	0.61%
合计	27.74%	25.31%	100%	100%	27.74%	25.31%	2.44%	2.67%	-0.24%

根据上表，2023 年 1-8 月公司主营业务毛利率较 2022 年上涨 2.44%，主要系电感器产品和变压器产品的毛利率上升影响所致。

（1）电感器毛利率变动分析

2022 年至 2023 年 1-8 月，公司电感器产品销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-8 月	2022 年度	变动情况
销售单价	4.65	4.43	0.22
单位成本	3.24	3.18	0.06
毛利率	30.46%	28.33%	2.12%

2023 年 1-8 月，公司电感器产品毛利率上涨，主要系销售单价上涨幅度较快所致。电感器产品销售单价上涨主要系产品结构变化影响所致。具体分析如下：

单位：元/件

电感产品 按领域分 类	销售单价		各领域产品销量占电感器产品销量的比例		对销售单价的贡献		销售单价贡献变动值	销售单价变动影响值	销量比重变动影响值
	2023年 1-8月	2022 年度	2023年 1-8月	2022 年度	2023年 1-8月	2022年 度	2023年1-8 月	2023年1-8 月	2023年1-8 月
	A	B	C	D	E=A*C	F=B*D	G=E-F	H=C*(A-B)	I=B*(C-D)
消费电子	2.88	3.04	35.18%	46.70%	1.01	1.42	-0.40	-0.05	-0.35
工业领域	5.64	6.41	24.43%	23.57%	1.38	1.51	-0.13	-0.19	0.05
服务器	5.66	4.88	28.29%	26.74%	1.60	1.31	0.30	0.22	0.08
汽车电子	27.89	19.91	0.76%	0.48%	0.21	0.10	0.12	0.06	0.06
新能源	3.93	4.01	11.34%	2.50%	0.45	0.10	0.35	-0.01	0.35
合计	4.65	4.43	100%	100%	4.65	4.43	0.22	0.03	0.19

根据上表，2023年1-8月，公司电感器产品销售单价上涨主要系各领域产品销量占比变化影响所致。具体来说，2023年1-8月，公司新能源、服务器等领域产品销量占比上升、消费电子领域产品销量占比下降的产品结构变化导致了公司销售单价的提升。此外，2023年1-8月，美元对人民币升值也在一定程度上提升了公司人民币销售单价。

(2) 变压器毛利率变动分析

2022年至2023年1-8月，公司变压器产品的销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023年1-8月	2022年度	变动情况
销售单价	8.71	7.83	0.87
单位成本	6.63	6.24	0.39
毛利率	23.86%	20.40%	3.46%

2023年1-8月，公司变压器产品毛利率上涨，主要系销售单价上涨，且增幅高于单位成本增幅所致。其中，2023年1-8月，公司变压器产品销售单价较2022年上涨0.87元，主要系产品结构变化影响所致。具体分析如下：

单位：元/件

电感产品 按领域分 类	销售单价		各领域产品销量占 电感器产品销量的 比例		对销售单价的贡 献		销售单价 贡献变动 值	销售单价 变动影响 值	销量比重 变动影响 值
	2023年 1-8月	2022 年度	2023年1- 8月	2022年 度	2023年 1-8月	2022 年度	2023年1- 8月	2023年1- 8月	2023年1- 8月
	A	B	C	D	E=A*C	F=B*D	G=E-F	H=C*(A- B)	I=B*(C-D)
消费电子	4.74	5.08	50.20%	63.56%	2.38	3.23	-0.85	-0.17	-0.68
工业领域	8.11	13.13	2.67%	5.39%	0.22	0.71	-0.49	-0.13	-0.36
服务器	12.92	12.52	46.94%	30.76%	6.07	3.85	2.21	0.19	2.03
汽车电子	23.88	16.50	0.18%	0.29%	0.04	0.05	0.00	0.01	-0.02
新能源	22.01	0.00	0.01%	0.00%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	8.71	7.83	100%	100%	8.71	7.83	0.87	-0.10	0.97

根据上表，2023年1-8月，公司变压器产品销售单价上涨主要系各领域产品销量占比变化影响所致。具体来说，2023年1-8月，公司服务器领域产品销量占比显著提升，该领域产品平均单价较高，拉升了公司变压器产品平均销售单价。此外，2023年1-8月，美元对人民币升值也在一定程度上提升了公司人民币销售单价。

2022年至2023年1-8月，公司变压器产品的单位成本构成及变动情况具体如下：

单位：元/件

项目	2023年1-8月	2022年度	变动情况
直接材料	3.96	3.70	0.26
直接人工	0.60	0.50	0.09
制造费用	2.07	2.03	0.04
合计	6.63	6.24	0.39

根据上表，2023年1-8月公司变压器产品单位成本较2022年上涨0.39元，主要系直接材料成本上涨所致。变压器直接材料成本上涨的主要系受产品结构变化影响所致。2023年1-8月，服务器领域变压器产品销售规模及占比显著提升，该领域产品单位成本及单位直接材料成本较高，由此拉升了变压器产品单位成本。”

3、公司毛利率与同行业可比公司的对比分析

报告期内，公司主要产品和同行业可比公司的类似的产品毛利率情况具体对比如下：

产品类别	可比公司	可比产品	2023年1-8月	2022年度	2021年度	
电感器	美信科技	片式电感器	25.22%	22.86%	29.58%	
	顺络电子	片式电子元件	33.75%	32.94%	35.28%	
	可立克	磁性元件	10.42%	14.85%	18.78%	
		开关电源	19.34%	21.04%	18.25%	
	京泉华	磁性元器件	14.51%	13.25%	8.81%	
		电源	19.06%	17.96%	11.18%	
	行业均值			20.38%	20.48%	20.31%
挂牌公司	电感器		30.46%	28.33%	27.71%	
变压器	美信科技	网络变压器	29.32%	30.04%	30.83%	
	京泉华	特种变压器	10.45%	11.99%	9.91%	
	铭普光磁	通信磁性元器件	20.87%	18.05%	14.46%	
	行业均值			20.21%	20.03%	18.40%
	挂牌公司	变压器		23.86%	20.40%	20.39%

注：同行业可比公司2023年1-8月相关数据以其2023年半年度相应数据列示。

根据上表，公司电感器产品和变压器产品的毛利率水平与同行业可比公司美信科技、顺络电子等的毛利率水平无显著差异；公司与行业可比公司京泉华、可立克和铭普光磁的毛利率水平差异主要系受产品销售区域、产品应用领域、客户群体等因素影响综合导致的。具体分析如下：

(1) 按销售区域分类的毛利率情况

公司与可比公司境内和境外销售毛利率对比情况具体如下：

销售区域	可比公司	2023年1-8月	2022年度	2021年度	
境内销售	美信科技	21.74%	22.78%	26.52%	
	顺络电子	34.05%	33.51%	35.86%	
	可立克	10.28%	14.85%	20.94%	
	京泉华	9.73%	11.01%	8.50%	
	铭普光磁	11.15%	11.65%	10.96%	
	伊戈尔	16.16%	16.54%	14.38%	
	行业均值			17.19%	18.39%

销售区域	可比公司	2023年1-8月	2022年度	2021年度
	挂牌公司	25.27%	26.61%	22.03%
境外销售	美信科技	40.17%	39.28%	34.56%
	顺络电子	33.09%	31.03%	33.25%
	可立克	19.66%	20.65%	17.20%
	京泉华	23.37%	21.78%	15.10%
	铭普光磁	25.08%	21.31%	13.22%
	伊戈尔	29.04%	27.19%	20.97%
	行业均值	28.40%	26.87%	22.38%
	挂牌公司	28.88%	24.41%	26.76%

注：同行业可比公司2023年1-8月数据以其半年报数据列示。

其中，从境外销售毛利率水平来看，公司与同业可比公司的毛利率水平无显著差异。受产品结构、细分市场发展趋势差异等因素影响，同行业可比公司及变动趋势存在一定差异，公司毛利率变动趋势与顺络电子一致。

从境内销售来看，公司毛利率水平与美信科技、顺络电子无显著差异，整体毛利率水平高于京泉华、可立克、铭普光磁和伊戈尔。公司境内销售毛利率水平与可比公司的差异情况主要系受客户群体、销售区域的差异影响导致。公司与可比公司客户群体、销售区域情况具体对比如下：

公司名称	主要客户情况	销售区域
美信科技	主要客户包括共进股份、普联、中兴、海信、创维、台达电子、智邦科技、萨基姆等	2021年度、2022年度、2023年1-6月，内销收入占主营业务收入比例分别为18.34%、20.12%、22.00%
可立克	主要客户包括创科实业、伊顿集团、智邦科技、舒尔、台达电子、德昌电机控股、SMA公司、中恒电气等	2021年度、2022年度、2023年1-6月，内销收入占营业收入比例分别为46.82%、68.58%和83.25%
京泉华	主要客户包括施耐德集团、ABB集团、华为、伊顿集团、小米集团、格力集团、GE集团、富士康集团、松下集团等	2021年度、2022年度、2023年1-6月，内销收入占营业收入比例分别为56.96%、66.15%和72.22%
顺络电子	拥有全球领先的大客户群体，涵盖了全球主要相关行业的标杆企业，包括通讯领域及汽车电子等领域的大客户	2021年度、2022年度、2023年1-6月，内销收入占营业收入比例分别为76.50%、76.19%和81.77%
伊戈尔	主要能源领域客户包括国内知名主流光伏逆变器厂商、日立、明电舍、博世、罗克韦尔、施耐德等大型工业控制设备制造商；主	2021年度、2022年度、2023年1-6月，内销收入占营业收入比例分别为65.36%、66.68%和74.44%

公司名称	主要客户情况	销售区域
	要照明领域客户包括宜家、欧司朗、Kichler等	
铭普光磁	主要客户包括华为、中兴、爱立信、诺基亚、烽火通信、三星、共进股份、普联、无锡盟创网络科技有限公司等	2021年度、2022年度、2023年1-6月，内销收入占营业收入比例分别为64.61%、67.68%和70.00%
申请挂牌公司	主要客户包括伟创力集团、明纬集团、光宝科技集团、金宝集团、Kimball等	2021年度、2022年度、2023年1-8月，内销收入占营业收入比例分别为45.70%、40.63%和31.23%

根据上表，公司销售区域以境外为主，可比公司销售区域均以境内为主。其中，公司下游主要客户以明纬集团、伟创力集团、光宝科技集团、金宝集团等国际大型厂商为主，公司内销业务也主要服务于上述国际厂商之境内分支机构，因此公司境内外销售毛利率水平差异较小。

从销售区域上来看，京泉华、可立克、铭普光磁和伊戈尔在销售区域上以境内销售为主，根据上述可比公司公开披露资料，京泉华重要境内客户包括华为、小米集团、格力集团等，可立克重要境内客户包括创科实业、智邦科技、中恒电气等，铭普光磁主要境内客户主要包括中兴通讯、华为等，伊戈尔新能源用变压器主要客户包括中海阳、华为等，照明电源主要客户包括飞利浦、宜家等消费领域客户；上述可比公司整体境内、境外销售毛利率差异较大，境外销售毛利率显著高于境内销售毛利率。

（2）按应用领域分类的毛利率情况

报告期内，公司电感器、变压器产品的应用领域主要为服务器、工业领域、消费电子等领域，磁性元器件在服务器、工业领域的整体销售毛利率较高；此外，报告期内公司积极拓展汽车电子及新能源领域业务，整体毛利率水平进一步增厚。

报告期内公司产品主要应用领域及对应毛利率情况具体如下：

单位：万元

应用领域	2023年1-8月		2022年度		2021年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
服务器	7,879.58	25.88%	10,081.51	20.41%	6,644.15	18.58%
工业领域	2,974.93	39.83%	6,691.95	33.50%	7,241.22	37.19%
消费电子	3,879.13	23.39%	9,679.59	25.41%	11,790.24	20.02%

应用领域	2023年1-8月		2022年度		2021年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
汽车电子	468.14	30.04%	430.07	32.33%	288.50	33.08%
新能源	910.53	21.80%	381.60	0.42%	13.93	44.58%
其他业务	74.11	99.64%	69.53	95.01%	17.50	91.30%
合计	16,186.42	28.07%	27,334.24	25.49%	25,995.54	24.64%

公司同行业可比公司与公司相近产品的应用领域具体如下：

公司名称	与公司相近产品主要应用领域
美信科技	路由器、交换机、机顶盒、服务器等网络通信领域、工业电源领域
顺络电子	通信、消费、汽车电子、大数据等领域
可立克	资讯类电源、UPS电源、汽车电子、网络设备等
京泉华	家用电器及消费电子、5G通信及应用、新能源汽车及充电桩、工业自动化、数据中心、光伏、风力发电及储能
铭普光磁	交换机、路由器、电脑、电视机顶盒、终端通讯设备等
伊戈尔	照明、工业自动化及清洁能源行业
申请挂牌公司	集中于服务器、工业领域、消费电子领域，积极向汽车电子和新能源领域拓展

根据上表，公司的产品应用领域与同行业可比公司存在一定差异。磁性元器件的应用领域十分广泛，由于同行业可比公司的业务规模均显著大于公司，产品应用领域非常丰富且相对分散，因此在产品应用领域上，与公司均存在一定差异。电磁元器件下游各细分应用领域对于产品的具体细分类别、产品技术参数和性能要求、工艺设计准确度等均存在一定差异，产品销售单价及毛利率水平存在一定差异。

综上，公司与同行业可比公司类似产品的毛利率存在一定差异，主要系受产品销售区域、产品应用领域、客户群体等因素影响综合导致的，公司与可比公司产品毛利率的差异情况存在合理性。

（二）对比同行业公司相同或类似产品毛利率，说明差异原因及合理性

公司与同行业可比公司相同或类似产品毛利率的比较情况、差异原因及合理性说明详见本问题回复之“四”之“（一）按照产品类别，分析并补充披露报告期内公司毛利率变化的原因及合理性，与同行业公司是否一致”。

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“第二节 公司业务”之“六/1、盈利模式”中补充披露如下：

“公司自成立以来始终围绕磁性元器件行业属性与业务特点进行技术积累和研发。公司产品主要客户为伟创力集团、光宝科技集团、金宝集团、Kimball、刻意创键集团等在内的国际大型电子制造厂商，订单获取方式均为商业洽谈。

从业务特点来看，公司经过十余年发展能顺应下游服务器、工业、消费电子、汽车电子、新能源等应用领域和客户持续变化的产品需求，公司与客户就其整体设计方案中的磁性元器件进行充分沟通交流后，为客户提供符合需求的综合解决方案。在执行头部客户为主的市场策略下，公司与主要客户保持着稳固的合作关系，双方建立了良好的互动机制，公司技术水平、生产效率、品质管控、交期货管等方面获得了客户的信任，当新需求出现时，将倾向于与公司继续合作，经过长期的合作，双方合作范围的不断扩大，使用公司产品的方案数量不断增多，双方交易规模持续增加。

从客户类型来看，公司主要客户为伟创力集团等国际大型电子制造厂商，公司在获取客户的产品需求信息或基于自身对市场需求及技术发展趋势的预测，及时就产品设计方案及选型推荐等与客户进行沟通洽谈，获取业务合作机会。

综上，公司通过商业洽谈获取订单与公司业务特点、客户类型相匹配。”

六、补充披露公司深加工结转的具体业务模式，该模式下公司承担的权利和义务，分析说明收入确认方法是否合理，是否符合《企业会计准则》相关规定；分别补充披露寄售模式和深加工结转模式下各期收入金额及占比；说明公司如何确保寄售模式下收入确认金额的准确性

（一）补充披露公司深加工结转的具体业务模式，该模式下公司承担的权利和义务，分析说明收入确认方法是否合理，是否符合《企业会计准则》相关规定；分别补充披露寄售模式和深加工结转模式下各期收入金额及占比

公司在公开转让说明书中“第五节 公司财务”之“六/（二）/2/（2）按地区分类”进行了以下披露：

“6、外销业务按贸易模式分类

公司外销贸易模式分为直接出口、深加工结转与 VMI 销售，针对不同贸易术语实现的销售金额及比例情况列示如下：

单位：万元

贸易模式	2023 年 1-8 月		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
直接出口	4,349.39	39.34%	6,832.65	42.29%	5,531.55	39.24%
深加工结转	3,022.95	27.34%	5,455.61	33.76%	6,330.04	44.90%
VMI 销售	3,684.52	33.32%	3,869.38	23.95%	2,235.50	15.86%
合计	11,056.86	100.00%	16,157.64	100.00%	14,097.08	100.00%

.....

（2）深加工结转

①深加工结转的具体业务模式

根据《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》《海关出口加工区货物出区深加工结转管理办法》等相关规定，深加工结转销售模式实质是一种间接出口的销售模式，是指企业将保税进口料件进行深加工后的产品销售至另一企业进一步加工后复出口的经营活动。

在深加工结转销售模式下，根据订单要求，公司自主采购保税原材料进行生产，生产完工后通过深加工结转的方式进行销售。料件的进口、生产和销售均按照海关加工手册执行，并受到海关部门的监管，无需缴纳关税和增值税。公司按照与客户销售协议的约定将货物运送至客户仓库或指定地点，在客户确认产品无误并在签收单上签字时确认销售收入，按照销售协议约定的方式收取款项。

深加工结转模式系加工贸易企业常见销售模式之一，深加工结转贸易模式单次运费较低、送货更快，按月度汇总报关，可提高效率节约报关手续费，执行出口免税不退税政策，降低整个产业链税收成本、提升国内加工贸易企业于国际

市场的竞争力等；对客户而言，可提高送货的及时性、简便报关手续、节约采购成本等。

此类模式下货物流、资金流、发票开具、仓储管理等情况如下表列示：

贸易模式	深加工结转
运作方式简述	公司与客户依据加工贸易手册及海关特定监管程序，由公司保税进口主要生产材料生产产品后，转厂运输至客户指定的加工地点，与客户按月进行对账后按月度汇总分别履行进出口报关手续
资金流	客户直接付款给公司
货物流	货物直接运输至客户指定的境内生产经营所在地
发票开具	该贸易模式视同外销，公司开具形式发票，销项税率为 0
仓储管理	由客户自行管理，签收时控制权即转移，客户享有货物的所有权与使用权
报关主体及流程	公司与客户均承担报关义务，经双方关务核对后在同一海关按月度汇总报关
适用情形	主要应客户要求。转厂客户均具备加工贸易企业手册，产品需为纳入海关加工贸易手册范围内

②深加工结转模式公司承担的权利和义务

公司深加工结转贸易模式与其他贸易模式的根本区别在于收入确认时点的差异，各模式关于货物交付、货款结算、产品质量等条款的约定不存在重大区别，均为“向客户提供磁性元器件产品，并收取相应款项”。在深加工结转模式下，与内销类似，公司应当向客户提供合格的磁性元器件产品，并运输交付予客户指定的境内生产经营所在地，取得客户开具的签收单后货物的所有权即转移，客户享有货物的控制权，能够主导产品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，与此同时公司享有现时收款权。此外，与境内销售不同的是，深加工结转模式下公司与客户应当根据双方对账结果按月度于同一海关汇总报关，以核销加工贸易手册，此时，对公司而言，深加工结转视同出口，应办理出口报关手续；对转入企业即客户而言，深加工结转视同进口，应当履行进口清关义务。

③深加工结转模式下的收入确认政策

如前所述，公司深加工结转指生产的产品不直接出口，而是基于市场情况销售给境内另一家工厂，该工厂以加工贸易手册采购办理转入，转入的产品仍为保税状态，转入方继续对该半成品进行加工，然后由转入方再出口。与直接出口按批次报关相比，深加工结转采用定期对账并统一报关的方式。因此，针对公司来

说，深加工结转和内销的主要区别在于公司是否利用加工贸易手册采购保税原材料，从销售端来看并不存在实质性的差异。因此，公司在确定深加工销售收入确认原则的时候，与同行业及存在类似模式的上市公司保持一致，参照内销的收入确认方法进行处理：根据购销合同和订单信息，公司采购保税原材料进行生产，生产完工后同货物直接运输至客户指定的境内生产经营所在地，公司以客户实际签收时间确认收入，符合《企业会计准则》的规定。”

（二）说明公司如何确保寄售模式下收入确认金额的准确性

为了加强公司的存货管理，及时掌握公司寄售存货的准确情况，公司结合实际业务，制定了 VMI 模式下内部控制管理制度，对 VMI 订单的管理、产品调拨出库、保管、领用及的对账、产品出库、存货定期检查等进行了制度规范，相关存货管理措施详见本问询回复之“问题 7 /四/（一）补充披露寄售模式下存货规模情况，说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因”相关内容。

公司 VMI 存货相关内部控制制度于报告期内得到了有效执行，公司和客户保持实时沟通，从客户的排产计划中合理预估客户生产需要的公司产品数量，制订相关订单，合理安排生产；公司 VMI 产品发货后及时进行记录，运输过程得到有效监控，产品进入 VMI 仓库后得到妥善保管，公司能够实时联系客户及与公司合作的第三方租赁服务公司，或登入客户的供应商管理系统，及时查看存货变动情况，了解一定周期内的存货进销存情况；公司一般根据固定账期与客户进行邮件对账并开票，能够了解对账周期内 VMI 存货的实际领用情况，并与公司记录的存货台账进行核对；公司销售及财务部门定期和客户和第三方核对仓库产品的消耗及结存，同时在条件允许的情况下对主要客户 VMI 仓库库存情况进行检查，确保账实相符。通过上述措施，公司 VMI 模式下相关存货得到有效管理，不存在客户已领用而未通知亚信股份的情况，公司 VMI 模式收入确认金额准确。

七、说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比；预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定

(一) 说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比

1、公司关于退换货的相关机制

公司关于退换货的相关机制主要按照合同或订单约定，客户发现产品质量问题后，判定品质问题的责任方，若责任方在于公司，则由公司承担退换货义务。

以主要客户伟创力集团和康舒集团为例，报告期内公司客户合同中关于质量保证和退换货政策的约定具体如下：

客户名称	质量保证和退换货政策的具体约定
AcBel Polytech Inc (康舒集团下属主体之一)	<p>1、产品品质乙方应提供无瑕疵之产品，并应保证自原材料购买、生产制造、销售运送至甲方或甲方指定地点至一切流程均符合所有法律规定，且投保足额保险，确保产品品质无瑕疵。如因产品品质有不良或有不良之虞，甲方得要求乙方立即改正并承担所有费用，乙方绝不异议；如因产品品质不良导致甲方、甲方客户及其客户权益受损，乙方除应负担品质处理相关责任，全力有效地配合甲方做相关品质问题之处理，同时需赔偿甲方、甲方客户之一切损失。</p> <p>2、瑕疵担保 (1) 甲方所收到之订购标的为非瑕疵新品的，无论验收与否，甲方得随时要求乙方依限以无瑕疵品换回，甲方得就发生瑕疵之产品办理退货，乙方应于甲方指定期日内以自己费用取回商品，并退回已受领之价金，乙方同意对于甲方或甲方客户因前项所致损害及损失负责赔偿责任。</p>
Power Systems Technologies Ltd (伟创力集团下属主体之一)	<p>质量保证 供应商须向公司保证并声明，从供应商处购买的供货产品 (a) 为全新的、未使用过的、非假冒产品，(b) 严格符合本协议的要求，(c) 按照所有适用规格 (包括供应商公布的规格) 执行，以及 (d) 自伟创力验收之日起两年内材料、工艺和设计无缺陷。当公司直接向供应商购买供货产品时，供应商还声明并保证供货产品 (a) 不存在留置权或产权负担，并且 (b) 将获得明确和可销售的所有权。如果公司确定产品因违反供应商的保证而存在缺陷，则公司可以拒绝接受该产品，并将其退还给供应商或供应商的授权经销商以获得退款或更换，费用由供应商承担。供应商应在公司发出拒绝通知后 24 小时内向公司提供 RMA (“退货材料授权”) 编号。</p>

根据公开披露信息，公司可比上市公司美信科技、京泉华、可立克、伊戈尔均在销售合同中约定质量保证及退换货条款，但并未公开披露相关条款具体细则。同业可比公司铭普光磁的退换货政策具体如下：

公司名称	质量保证和退换货政策的具体约定
铭普光磁	质量及退货甲方保证产品质量，若产品质量不合格，负责退货、换货或返工所产生的额外的物流费用由甲方承担

公司退换货政策与同行业可比公司不存在显著差异。

2、报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比

报告期内公司发生退换货、质量赔款所涉金额及占比如下：

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度
退货金额（万元）	47.90	132.77	36.10
换货金额（万元）	20.69	34.75	40.67
质量赔款金额（万元）	0.68	27.78	42.14
合计（万元）	69.28	195.30	118.91
营业收入（万元）	16,186.42	27,334.24	25,995.54
占营业收入比例	0.43%	0.71%	0.46%

报告期内公司发生退货及质量赔款主要系产品外观存在脏污、破损、残留废线头，经检测后发现产品存在电性不良问题以及产品尺寸有所偏差等，根据合同约定要求退换货或进行质量赔款。整体而言，公司退换货及质量赔款的金额较小，于公司日常经营不构成重大不利影响，公司已针对产品质量控制建立了相应的内部控制措施且运行良好。

（二）预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第14号—收入》第三十二条规定：“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。”同时，第十六条规定：“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》的规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1、该义务是企业承担的现时义务；2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3、该义务的金额能够可靠地计量。

根据企业会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。鉴于报告期内公司退货产品金额占当期营业收入的比重较低，公司生产工艺成熟，是否退货取决于不确定的未来事项，且无最佳估计数，不能够可靠地计量，对于履行该义务很可能导致经济利益流出公司的金额无法合理估计，故未计提预计负债，符合企业会计准则的规定。

综合考虑发生退换货的可能性和比重之后，公司根据重要性原则认为，该可变对价无需确认，故未计提预计负债，在实际发生退货时冲减当期收入和成本。公司退换货的会计处理如下：退货当期直接冲减退回产品确认收入的金额，同时一并冲减营业成本。换货当期冲减退回产品确认收入的金额，同时一并冲减营业成本，重新发货后按原金额确认营业收入并相应结转营业成本。

经查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，了解其预计负债计提情况，可比公司均未对退换货计提预计负债，公司会计处理方式与同行业可比公司一致。

八、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）公司客户实力及集中度

报告期内公司主要客户为行业中规模较大、影响力较大、行业知名度较高的大型企业，业务具有较高的可持续性与稳定性，客户实力情况如下：

序号	主要客户	基本情况
1	伟创力集团	伟创力集团（FLEXTRONICS），总部设立在新加坡的美国上市公司，国际最大的电子制造服务商之一
2	光宝科技集团	中国台湾上市公司，提供产品广泛应用于电脑、通讯、消费性电子、汽车电子、LED 照明、云端运算及生技医疗等领域
3	明纬集团	总部位于中国台湾，为台湾地区电源产品的领导品牌制造商之一，国际市场上主要工业电源与 LED 电源供应商之一

序号	主要客户	基本情况
4	金宝集团	下属子公司康舒电子为台湾上市公司，系全球前十大交换式电源供应器的领导厂商之一。其下属子公司 Cal-Comp Electronics (Thailand) Public Company Limited 是泰国和东南亚最大的 EMS 公司之一，主要产品包括电脑周边设备和通信产品，主要客户包括西部数据、希捷、惠普、DELL，IBM 等国际知名企业。
5	Kimball Electronics-Mexico, Inc.	隶属于金博尔电子有限公司（Kimball Electronics, Inc.），为全球汽车、医疗、工业和公共安全终端市场的客户提供合同电子制造服务
6	刻意创键集团	KeyTronic EMS，全球前 100 强 EMS 工厂之一，服务多家境外知名品牌客户

报告期内，公司客户集中度较高，报告期各期占比分别为 84.99%、83.18%、86.18%，有关公司客户集中度较高的原因参见本问询“回复一 / (2) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项；对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性”中相关内容。

（二）公司下游客户行业景气度

磁性元器件作为电源与电器电子设备的重要基础元器件，用以保障电器电子设备的安全稳定工作，服务器、通信设备、光伏储能、新能源汽车及充电桩等新兴领域的快速发展，推动了高性能磁性元器件的市场需求。

磁性元器件作为服务器电源的核心零部件，其市场空间与服务器市场紧密相关，服务器作为计算的基础资源用于数据的处理、存储和计算，因此伴随 5G 等新一代信息技术的发展，智能终端种类呈现多样化的发展趋势，VR/AR、云游戏、超高清视频、工业视觉等应用日益增多，与之相应的数据多样化日益增多，包括文本、语音、图像、视频等，数据处理量、互联网流量有了明显的增加，对数据处理能力的要求提升至新的高度，计算场景也从云计算逐步向边缘计算转变，边缘计算数据中心的建设需求推动了服务器的需求增加。

此外，AI 技术的不断普及，其大模型的训练和应用将带动算力需求急速提升，AI 服务器作为承载和支持人工智能应用设计的关键设备，其需求将受到算力需求的拉动而大幅增长，根据北京研精毕智信息最新数据，2022 年，全球 AI 服务器行业市场出货量达到 85 万台，根据 TrendForce 预估，2023 年全球 AI 服

务器出货量将接近 120 万台，同比增长 38.4%，到 2025 年将增长至近 190 万台，2022—2025 年期间年平均增长率达 41.2%。与此同时，IDC 预计 2025 年中国 AI 服务器市场规模将达到 103.4 亿美元，2021—2025 年年复合增长率为 17.7%。服务器市场的蓬勃发展，有效带动了磁性元器件市场空间的增长。

磁性元器件作为光伏发电所需逆变器的核心零部件，主要起到储能、升压、滤波、消除 EMI 等作用，其市场规模受到光伏发电市场规模的影响而持续增长，受益于各类政策对光伏产业发展的促进支持，光伏装机量呈现持续向好的趋势，根据 Frost&Sullivan 的数据，全球光伏逆变器市场规模从 2018 年的 131GW 增长至 2022 年的 257GW，复合增长率达到 18.3%，预计 2026 年有望增长至 561GW，需求空间较大。

磁性元器件作为新能源汽车车载电源（包括车载充电机（OBC）、车载 DC/DC 变化器以及高压配电箱（PDU）等）和充电桩充电模块的核心零部件，其市场需求与新能源汽车市场规模紧密相关，根据中汽协数据，2023 年上半年新能源汽车销量 374.4 万辆，同比增长了 44.1%，新能源汽车渗透率达到 28.3%，市场空间良好，配合新一轮的新能源汽车支持政策，市场空间呈现良好的发展趋势，进而带动了充电桩市场规模的增长，根据中商产业研究院预测，2023 年中国公共充电桩数量有望从 2022 年 179.7 万台增长至 277.2 万台，整体推动行业对磁性元器件的市场需求。

综上所述，受下游应用市场迅速发展的影响，磁性元器件行业发展迅速，市场空间不断扩大，为公司的后续年度收入以及利润增长提供了坚实的支撑。

（三）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

有关公司在手订单及期后新增订单情况参见本问询“回复一/（3）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及减少客户依赖的具体措施和有效性”中相关内容。

2023 年 9-12 月，公司主要财务数据（未经审计）情况如下：

项目	金额
营业收入（万元）	9,585.87
营业利润（万元）	1,662.06
毛利率	29.56%
净利润（万元）	1,488.49
经营性现金流量净额（万元）	1,729.75

2023年9-12月，公司未经审计的收入金额约为9,585.87万元，净利润约为1,488.49万元，公司期后业绩较为稳定，增长趋势良好。

（四）公司未来盈利能力的走势及可持续性

综上，公司产品在服务器、通信设备、光伏储能、新能源汽车及充电桩等新兴领域应用广泛，上述新兴应用领域受到行业政策的正面影响，其市场需求、市场规模、客户群体正呈现良好的发展趋势，行业发展有效带动包括磁性元器件在内的原材料采购需求，积极的行业政策有效刺激着公司产品的发展。公司客户均为行业中规模较大、影响力较大、行业知名度较高的国际企业，客户优质，为公司收入增长奠定良好的基础；公司正在不断开拓新能源汽车、光伏等新兴应用领域的客户群体，获得了部分知名终端汽车品牌客户的合作项目，随着项目的持续深入，公司未来经营情况可期。此外，最近三年公司收入规模、净利润、经营性现金流等财务指标稳步增长，财务指标良好，为公司未来盈利能力提供了坚实保障。

九、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行的核查程序如下：

1、获取公司收入明细账，分析公司主要销售产品、型号、下游领域，关注公司报告期各期收入与净利润变动的原因及合理性；分析外销收入各类贸易模式下的收入占比及波动情况；

2、查阅行业公开信息，关注公司下游领域划分的收入结构及其变动是否与行业周期匹配；查阅同行业可比公司收入及利润的变动趋势，评价与公司是否存在显著差异；

3、问询公司实际控制人、业务负责人，了解公司客户集中度较高的原因；查阅《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，核查公司是否于《公开转让说明书》充分披露客户集中度较高的有关事项；查阅同行业可比公司公开披露资料，了解客户集中度较高是否符合行业特征；

4、查阅并获取公司主要客户基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、行业地位、合作背景，获取公司订单台账，关注主要客户报告期各期订单变化，评价公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，判断对公司持续经营能力是否构成重大不利影响；

5、获取公司报告期收入明细账，按产品类型、销售区域、贸易模式、应用领域等多维度分析公司收入、单价、毛利率变动及其原因；查阅同行业公司类似产品毛利率情况及变动原因，判断是否与公司存在显著差异；查阅行业政策、查询行业数据，访谈业务主管，查阅公司在手订单及期后业绩实现情况；

6、问询公司业务负责人，了解公司主要订单的获取方式，核查是否存在招投标等其他形式的业务获取方式，评价公司订单获取的合法合规性；查阅公司报告期各期销售费用明细，确认是否存在招标服务费等与招投标相关的费用；

7、查阅《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》《海关出口加工区货物出区深加工结转管理办法》等相关规定，问询企业财务负责人与关务人员，了解深加工结转的具体运作模式，了解其货物流、资金流、报关主体、仓储主体、权利义务分布等基本情况；

8、了解公司深加工结转收入确认政策，与同行业可比公司类似收入确认政策进行对比，分析是否存在差异。

9、访谈公司财务负责人，了解VMI模式从产品调拨、运输及签收、VMI仓库各环节业务流程，以及如何对账确认产品实际使用数量的准确性、对账形式、对账周期、对账单据、使用数量是否存在差异及相应的解决措施等；查阅公司与VMI客户的送货单、对账文件等，分析对账周期、对账时间等是否与内部控制流程相符，是否存在偏差；查阅同行业可比公司收入确认政策，判断是否与同行业可比公司存在显著差异；了解公司VMI存货管控措施，查阅公司与客户、第三

方租赁服务企业的对账单、邮件往来，查看客户的供应商管理系统，关注 VMI 销售模式下收入确认的准确性、完整性、真实性；

10、了解公司关于退换货相关的销售管理制度，查看公司退换货系统审批程序；获取公司报告期内各期退换货及质量赔款明细表，检查销售合同，了解公司的退换货政策，判断退换货以及质量赔款的合理性；问询公司管理层，了解公司退换货机制及质量赔偿的原因，并确认是否存在其他纠纷；向财务人员了解相关会计处理方式，并查阅相关会计凭证，判断账务处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

11、关注磁性元器件行业法律法规、外销国家或地区的进口政策、国际贸易局势、公司上下游供需情况等宏观因素，结合公司自身客户开拓情况、客户资质、在手订单及新增订单情况、主要财务比率波动情况，分析性判断公司盈利能力与成长空间；

12、对主要客户进行走访，了解双方交易真实性、行业变动趋势、对公司产品的评价、信用政策、控制权转移时点等关键信息。报告期各期，主办券商协同其他中介机构走访情况统计如下：

项目	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度	报告期合计
走访客户家数	10	12	12	12
占当期客户总数的比例	18.87%	21.43%	25.53%	16.00%
对当期总收入的覆盖比例	50.78%	54.76%	60.17%	55.86%
其中，前十大客户家数	6	7	7	8
对当期前十大客户收入的覆盖比例	57.47%	62.57%	67.62%	63.33%

13、对主要客户执行函证程序，由于挂牌公司销售较为集中，主办券商选取标准系各期前十大客户并覆盖各期收入 90% 以上。中介机构发函、回函情况统计如下：

项目	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度	报告期合计
发函客户家数	19	21	19	22
回函客户家数	19	21	19	22
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度	报告期合计
占当期客户总数的比例	35.85%	37.50%	40.43%	29.33%
对当期总收入的覆盖比例	93.97%	92.73%	92.77%	93.03%
其中，前十大客户家数	10	10	10	13
对当期前十大客户收入的覆盖比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

14、对公司销售与回款情况执行循环测试，根据不同的销售区域、贸易模式制定了相适应的核查要求，查阅并获取了相应的销售订单、出库单、送货单、对账单、报关单、销售发票和银行收款回单、收入确认凭证/收款凭证等重要单据。报告期各期，主办券商销售循环测试核查比例分别为 15.28%、26.14%和 13.46%。此外，主办券商对公司收入确认执行了细节测试，关注其收入确认是否符合其收入确认政策并保留了相应单据，各期细节测试比例为 21.86%、26.99%和 14.23%；

15、对公司销售收入执行截止性测试，关注是否存在收入跨期的情况，评价公司收入确认金额的准确性。从公司账面销售记录中选取临近资产负债表日前后的业务样本，核对销售合同或订单、销售发票、出库单及客户签收单、报关单、对账单及其对账邮件等收入确认支持性文件；从收入确认单据等明细追查至账面记录，评价营业收入是否在恰当期间确认。

（二）核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、报告期内公司营业收入与净利润变动系日常经营所致，公司业绩变动趋势与同行业可比公司基本保持一致，不存在重大差异；

2、公司目前客户集中度较高，与同行业可比公司存在一定差异，主要系较之于同行业公司收入规模仍较小，以及与公司执行的大客户战略相关；报告期内，公司单个客户收入或毛利占比未达到 50%，对主要客户不存在重大依赖，客户集中度较高不会对公司持续经营能力造成重大不利影响；截至本问询回复出具之日，公司与主要客户稳定合作长达 5—15 年，客户流失风险较低，公司已通过积极拓展新客户、布局新领域业务、持续加大研发投入等措施降低公司大客户依赖，并在报告期内取得了丰富成果，该等措施具备有效性；

3、公司报告期内毛利率稳步上升，其波动主要受公司产品变压器、电感器销售毛利率与销售占比变动影响；公司与同行业可比公司类似产品的毛利率存在一定差异，主要系产品销售区域、产品应用领域、客户群体等因素综合导致，公司与可比公司产品毛利率的差异情况存在合理性；

4、公司产品主要客户为伟创力集团、光宝科技集团等在内的国际大型电子制造厂商，订单获取方式均为商业洽谈，与公司执行头部客户为主的市场策略、客户集中度的业务特点和客户类型相匹配

5、公司采取深加工结转贸易模式符合行业惯例，该等贸易模式下所采取收入确认方法与依据符合行业惯例，与同行业可比公司或存在类似外销模式的上市公司一致，不存在明显差异；

6、公司收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前和延后确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，真实、准确、完整；

7、公司退换货的相关机制运行有效；报告期内公司存在退换货及质量赔款的情况，但总体金额较小，不存在因质量问题与客户存在纠纷或者大额退换货的情形；由于退换货产品具有不确定性，且无最佳估计数，公司未计提预计负债，相关会计处理符合会计准则的规定，公司的会计处理方式与同行业可比公司一致；

8、公司主要客户较为集中，主要客户均为国际知名企业，业务实力及业绩规模雄厚；公司产品应用领域较广，下游需求旺盛；公司期后业绩较为稳定，增长趋势良好；公司未来盈利能力较好，业绩具有可持续性。

问题 2、关于经营合规性及土地房产

根据公开转让说明书：（1）2023 年 10 月，深圳分公司因存在未将危险化学品储存在专用仓库的情形被深圳市光明区应急管理局处 6 万元罚款；2021 年 5 月，公司因申报的相关商品法定第二数量与实际不符被怀化海关处 0.8 万元罚款；（2）公司存在未为部分员工足额缴纳社会保险及住房公积金的情形；（3）公司已对公司部分租赁房产无房产证作重大风险提示；（4）报告期内公司存在劳务派遣用工情形，以应对公司临时性用工需求增加情况。

请公司补充说明：（1）上述行政处罚不构成重大违法行为的分析依据及其充分性；涉及的危险化学品的具体内容，公司对危险化学品的取得、运输、存储、使用、处置是否需履行主管部门的审批或备案等程序，具体使用过程的合法合规性、是否存在违反《危险化学品安全管理条例》等法律法规对于危险化学品的具体要求，相关内控措施及有效性；（2）公司是否存在因未足额缴纳社会保险及公积金事项被处罚的风险，是否构成重大违法违规；模拟测算报告期内未缴纳社保、公积金对经营业绩的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌、进层条件；（3）补充披露未取得产权证书的租赁房产的具体情况，补充说明租赁房产未办理产权证书的原因、无证建筑物的具体用途、占公司生产经营场所总面积的比例，是否存在权属争议；结合无证建筑物的明细及用途，量化分析前述建筑物若无法取得产权证书或存在被拆除风险，对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，说明公司采取的规范措施，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，测算搬迁费用，扣除相关费用后公司是否持续符合挂牌条件、进层条件；（4）劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形；劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合现行法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系；劳务派遣员工的比例、岗位性质、薪酬待遇是否符合现行法律法规的规定；公司报告期内劳动用工尤其是劳务派遣用工是否存在重大违法违规行为。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、上述行政处罚不构成重大违法行为的分析依据及其充分性；涉及的危险化学品的具体内容，公司对危险化学品的取得、运输、存储、使用、处置是否需履行主管部门的审批或备案等程序，具体使用过程的合法合规性、是否存在违反《危险化学品安全管理条例》等法律法规对于危险化学品的具体要求，相关内控措施及有效性

（一）上述行政处罚不构成重大违法行为的分析依据及其充分性

1、深圳分公司受到的应急管理局的行政处罚

深圳分公司因危险化学物品未存储在专用仓库内，违反了《危险化学品安全管理条例》第二十四条第一款的规定，深圳市光明区应急管理局于 2023 年 10 月 24 日依据《危险化学品安全管理条例》第八十条第一款第（四）项的规定，参照《深圳市应急管理行政处罚自由裁量基准（2023 年版）》序号第 132 项的规定，给予深圳分公司 60,000 元（陆万元整）罚款的行政处罚。公司于 2023 年 10 月 31 日依法缴纳了上述罚款。

《危险化学品安全管理条例》第七章法律责任中大部分处罚条款（第 78-84 条，第 86-87 条，第 91 条），均将第一档处罚设定为责令改正加罚款，第二档处罚设定为拒不改正的进行更进一步的处罚，如加大罚款金额或责令停产停业整顿等。

《危险化学品安全管理条例》第八十条规定：“生产、储存、使用危险化学品的单位有下列情形之一的，由安全生产监督管理部门责令改正，处 5 万元以上 10 万元以下的罚款；拒不改正的，责令停产停业整顿直至由原发证机关吊销其相关许可证件，并由工商行政管理部门责令其办理经营范围变更登记或者吊销其营业执照；有关责任人员构成犯罪的，依法追究刑事责任：...（四）未将危险化学品储存在专用仓库内，或者未将剧毒化学品以及储存数量构成重大危险源的其他危险化学品在专用仓库内单独存放的...”根据第八十条的规定，违法情形处罚档次分为三档，第一档为责令改正并处 5 万元以上 10 万元以下的罚款，第二档为拒不改正则责令停产停业整顿直至吊销证件、执照，第三档为追究有关责任人的刑事责任。由前述可见，深圳分公司所受处罚为第一档次的较轻的处罚。

《深圳市应急管理行政处罚自由裁量基准(2023年版)》规定，未将危险化学品储存在专用仓库内的违法行为处罚档次分为三档：“未将危险化学品（非剧毒化学品以及储存数量未构成重大危险源的其他危险化学品）储存在专用仓库内的，处5万元以上7万元以下的罚款；未将剧毒化学品以及储存数量构成重大危险源的其他危险化学品在专用仓库内单独存放的，处7万元以上9万元以下的罚款；未将剧毒化学品以及储存数量构成重大危险源的其他危险化学品储存在专用仓库内，处9万元以上10万元以下的罚款。”深圳分公司违法行为适用第一档的处罚档次，即处5万元以上7万元以下的罚款。据此，本次深圳分公司因存在未将危险化学品储存在专用仓库的情形被处6万元罚款，属于较低标准处罚。

《市场监管领域重大违法行为举报奖励暂行办法》第二条第二款规定：“重大违法行为是指涉嫌犯罪或者依法被处以停产停业、责令关闭、吊销（撤销）许可证件、较大数额罚没款等行政处罚的违法行为。地方性法规或者地方政府规章对重大违法行为有具体规定的，可以从其规定。较大数额罚没款由省级以上市场监督管理部门商本级政府财政部门结合实际确定。”《深圳市行政听证办法》第四十七条规定，“较大数额罚款”是指对个人处以五千元以上、对法人或者其他组织处以十万元以上罚款。

综上，深圳分公司上述违法行为情节轻微，已及时整改，未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等严重后果；深圳分公司未受到被责令停产停业整顿等较严重档次的处罚，应急管理局对深圳分公司作出6万元罚款的行政处罚决定不属于较大数额罚款；深圳分公司上述未将危险化学品存储在专用仓库的行为不构成重大违法行为，依据充分。

2、亚信股份受到的海关行政处罚

2021年5月17日，公司因2020年1月8日至2021年3月16日期间以进料对口和进料深加工方式申报的相关商品法定第二数量与实际不符，公司的行为违反了《中华人民共和国海关法》第二十四条第一款之规定，构成了《中华人民共和国海关法》第八十六条第（三）项所列之申报不实的违规行为。中华人民共和国怀化海关（以下简称“怀化海关”）对公司处以罚款0.8万元。2021年5月17日，亚信股份依法缴纳了上述罚款。

怀化海关依据当时适用的《中华人民共和国海关行政处罚实施条例（2004）》第十五条第（一）项的规定，即“影响海关统计准确性的，予以警告或者处 1000 元以上 1 万元以下罚款”，对公司处以 0.8 万元罚款。

公司在海关调查期间主动配合，在受到此次行政处罚后及时足额缴纳了罚款，并组织员工进行管理制度、报关流程等方面的培训，完善了关于报关资料准确性的内部管理制度。公司自受到上述处罚后未再出现类似情况，且未受到海关的其他行政处罚，整改效果良好。

2023 年 11 月 1 日，怀化海关直属上级中华人民共和国长沙海关出具证明，确认亚信股份上述处罚案件系简单案件，不构成重大违法违规。

综上，公司上述行为不构成重大违法行为，依据充分。

（二）涉及的危险化学品的具体内容，公司对危险化学品的取得、运输、存储、使用、处置是否需履行主管部门的审批或备案等程序，具体使用过程的合法合规性、是否存在违反《危险化学品安全管理条例》等法律法规对于危险化学品的具体要求，相关内控措施及有效性

1、涉及的危险化学品的具体内容

深圳分公司因危险化学物品未存储在专用仓库内被行政处罚所涉及危险化学品的具体内容为： $C_2H_5OH/DA-310$ （乙醇），20 升/桶，共 3 桶； $C_2H_5OH-YC-ROHS$ （乙醇），透明色，20 升/桶，共 1 桶。

2、公司对危险化学品的取得、运输、存储、使用、处置是否需履行主管部门的审批或备案等程序，具体使用过程的合法合规性、是否存在违反《危险化学品安全管理条例》等法律法规对于危险化学品的具体要求

（1）取得方面

《危险化学品安全管理条例》第四十一条规定：“剧毒化学品、易制爆危险化学品的销售企业、购买单位应当在销售、购买后 5 日内，将所销售、购买的剧毒化学品、易制爆危险化学品的品种、数量以及流向信息报所在地县级人民政府公安机关备案，并输入计算机系统。”深圳分公司本次处罚涉及的危险化学品为

乙醇，不属于剧毒化学品、易制爆危险化学品，且该危险化学品系从危险化学品生产企业或经营企业处购买取得，购买前无需履行审批或备案程序。

(2) 运输方面

《危险化学品安全管理条例》第四十六条规定：“通过道路运输危险化学品的，托运人应当委托依法取得危险货物道路运输许可的企业承运。”《危险化学品安全管理条例》第八十七条规定：“委托未依法取得危险货物道路运输许可、危险货物水路运输许可的企业承运危险化学品的，由交通运输主管部门责令改正，处 10 万元以上 20 万元以下的罚款，有违法所得的，没收违法所得；拒不改正的，责令停产停业整顿；构成犯罪的，依法追究刑事责任。”

报告期内，公司生产经营中涉及危险化学品道路运输事项主要由交易对方负责安排。截至本回复出具之日，公司不存在与危险化学品运输事项相关的行政处罚或纠纷。

(3) 存储方面

《危险化学品安全管理条例》第二十四条规定：“危险化学品应当储存在专用仓库、专用场地或者专用储存室(以下统称专用仓库)内，并由专人负责管理”。公司危险化学品储存设施包括储存柜及仓库，并由专人负责管理。

(4) 使用方面

根据《危险化学品安全管理条例》《危险化学品使用量的数量标准》，乙醇不属于需要取得危险化学品使用许可证的危险化学品种类，因此公司使用该原材料无需履行主管部门的审批或备案等程序。

(5) 处置方面

公司在生产工艺的清洁工序中使用了危险化学品乙醇，该环节产生少量有机废气，可通过加强车间通风处理，公司不涉及危险化学品乙醇的单独处理。

3、相关内控措施及有效性

公司已依据相关规定就危险化学品建立《危险化学品管理办法》，明确了危险化学品的管理要求和方法、责任部门及职责分工，规范了危险化学品的采购、搬运、使用、储存及紧急泄露处理。同时，为了确保《危险化学品管理办法》的有效执行，公司加强了对员工的培训工作，并重新修订了《危险化学品管理办法》。

新修订的《危险化学品管理办法》规定，如员工违反本办法的相关规定，公司有权取消该员工当年的绩效，如给公司造成损失的，还应赔偿公司实际损失。

综上，公司使用危险化学品的过程合法合规、不存在违反《危险化学品安全管理条例》等法律法规对于危险化学品的具体要求，相关内控措施有效。

二、公司是否存在因未足额缴纳社会保险及公积金事项被处罚的风险，是否构成重大违法违规；模拟测算报告期内未缴纳社保、公积金对经营业绩的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌、进层条件

（一）公司是否存在因未足额缴纳社会保险及公积金事项被处罚的风险，是否构成重大违法违规

报告期各期末，公司为员工缴纳社会保险和住房公积金的情况如下：

类别	2023年8月末		2022年末		2021年末	
	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金
员工人数（人）	471		510		490	
缴纳人数（人）	404	227	398	221	308	93
差异人数（人）	67	244	112	289	182	397

截至报告期末，公司存在未为全部员工缴纳社保和住房公积金的情形，具体原因主要包括：（1）公司地处湖南省怀化市，且为当地扶贫帮困爱心企业，为当地创造了众多就业岗位，导致农业户籍职工人数较多。根据相关法律法规，国家同时实施职工社保制度和城乡居民保险制度，是为保障所有人员都能享受保险待遇，在促进应保尽保的同时，也避免重复参保，社保和新农合、新农保在现行政策下无法享受双重报销的待遇，存在一定冲突。因为公司农业户籍职工人数较多，该等员工倾向于选择新农合与新农保而不参加公司社会保险的缴纳，符合相关法律法规。公司为保障该部分员工的权益及避免劳工纠纷，该部分员工自行参保新农合、新农保后可向公司予以报销相关保险费用；（2）公司当月20日之后入职的员工，当月尚未为其开通社保公积金的缴纳账户，于次月为新入职员工统一缴纳；（3）截至报告期末，公司公积金缴纳比例较低，主要是由于公司大量员工系本地户籍，并于本地有自建房，为避免降低到手收入，该部分员工公积金缴纳的意愿较低。报告期内，公司持续向该部分员工宣传和沟通，为该部分员工

普及缴纳公积金的好处，并为有需求的员工免费提供宿舍，妥善解决了员工的住宿问题，对未缴纳社保费用和住房公积金的员工，公司已征得相关员工的同意并取得相应放弃声明。

1、社保方面的风险

根据《中华人民共和国社会保险法》的相关规定，用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记；职工应当缴纳的社会保险费由用人单位代扣代缴，用人单位应当按月将缴纳社会保险费的明细情况告知本人；用人单位未按规定申报应当缴纳的社会保险费数额的，按照该单位上月缴费额的百分之一百一十确定应当缴纳数额；缴费单位补办申报手续后，由社会保险费征收机构按照规定结算；用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。

因此，公司存在被社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足、被行政处罚等风险。

(2) 公积金方面的风险

根据《住房公积金管理条例》的相关规定，单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续；违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款；违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

因此，公司存在被相关公积金管理中心责令限期办理该等员工的公积金缴存登记或者账户设立手续/限期缴存的风险；逾期不办理/不缴存的，被相关公积金管理中心处以罚款以及被强制执行的风险。

根据相关主管部门出具的证明，报告期内公司未受到社保和公积金主管部门的行政处罚。同时，公司控股股东、实际控制人就公司社保及公积金事项，作出如下声明及承诺：若公司及其子公司因任何社会保障相关法律法规执行情况受到追溯，包括但不限于经有关主管部门认定需为员工补缴社会保险或住房公积金，受到主管部门处罚，或任何利益相关方以任何方式提出权利要求且该等要求获主管部门支持，本人将无条件全额承担相关补缴、处罚的款项，利益相关方的赔偿或补偿款项，以及公司因此所支付的相关费用，以保证公司不会因此遭受任何损失。

综上，公司存在因未足额缴纳社保及公积金事项被处罚的风险，但风险较低，且公司控股股东、实际控制人已作出相关承诺，公司不会因此遭受任何损失，上述行为不构成重大违法违规。

（二）模拟测算报告期内未缴纳社保、公积金对经营业绩的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌、进层条件

报告期内，未缴纳社保和公积金的金额及其对经营业绩的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-8月	2022年	2021年
经测算未缴纳社保和公积金总额	77.97	166.45	224.45
公司当期利润总额	2,830.14	4,152.97	3,314.42
未缴纳金额占当期利润总额比例	2.76%	4.01%	6.77%

经测算，报告期内公司未缴纳社保和公积金的金额占当期利润总额的比例较低，对公司当期利润总额的影响较小，且随着公司加强员工宣导沟通后该比例将逐年降低。

经测算，扣除应缴社保、公积金费用后，公司2023年8月末每股净资产不低于1元/股，公司最近两年归属于母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）均为正且均不低于1,000万元，最近两年加权平均净资产收益率平均不低于6%，公司股本总额为5,000万元。公司仍符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十一条第一款挂牌要求，同时符合《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》第十一条第一款创新层进层标准。

三、补充披露未取得产权证书的租赁房产的具体情况，补充说明租赁房产未办理产权证书的原因、无证建筑物的具体用途、占公司生产经营场所总面积的比例，是否存在权属争议；结合无证建筑物的明细及用途，量化分析前述建筑物若无法取得产权证书或存在被拆除风险，对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，说明公司采取的规范措施，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，测算搬迁费用，扣除相关费用后公司是否持续符合挂牌条件、进层条件

（一）补充披露未取得产权证书的租赁房产的具体情况，补充说明租赁房产未办理产权证书的原因、无证建筑物的具体用途、占公司生产经营场所总面积的比例，是否存在权属争议

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三/（五）/4、租赁”中补充披露如下：

“截至本公开转让说明书签署日，公司未取得产权证书的租赁房产总面积为 3,774 平方米，占公司生产经营场所总面积的比例为 19.32%，主要用于研发、办公及仓储。公司租赁的上述未取得产权证书的房产系由深圳市公明玉律股份合作公司自行筹集资金建造的村集体厂房，因历史遗留问题无法办理产权证。深圳市公明玉律股份合作公司为该等房屋之合法权利人，该等房屋之产权与第三方不存在任何纠纷或潜在纠纷；深圳市公明玉律股份合作公司已将前述物业授权给深圳市汉海达物业管理有限公司运营管理，深圳市汉海达物业管理有限公司有权将该等物业出租。

针对公司租赁村集体厂房事项，公司并非在上述集体土地上进行建设的单位，且不存在将集体所有的土地使用权用于出让、转让或者出租的情形，公司未违反《中华人民共和国土地管理法》相关规定，亦无需办理租赁使用集体土地相关手续。公司作为承租方不属于承担相应法律责任的主体。

针对公司租赁的村集体厂房未办理租赁备案事项。根据《中华人民共和国民法典》第七百零六条的规定，当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。因此，租赁合同未办理租赁登记备案不影响租赁合同的有效性，公司可以继续使用该房产。

综上，公司租赁村集体厂房事项，未违反《中华人民共和国土地管理法》等相关法律法规规定；公司租赁的村集体厂房未办理租赁备案事项不影响租赁合同的有效性及其租赁房产的使用，不会对深圳分公司的生产经营构成重大影响。

此外，公司承租的上述物业虽位于意向项目玉塘街道玉律社区温泉文旅度假区土地整备利益统筹项目内，但该利益统筹项目未报至深圳市光明区城市更新和土地整备局。公司现承租该类房产所处地区，周边制造业企业承租无权属证明房屋的情况具有一定普遍性。若因为租赁有效期内因土地整备利益统筹项目被拆迁或被要求搬迁无法继续租用的，公司可以在短时间内在附近地区租赁替代性房屋，用来满足深圳分公司的研发使用需要。”

(二) 结合无证建筑物的明细及用途，量化分析前述建筑物若无法取得产权证书或存在被拆除风险，对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，说明公司采取的规范措施，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，测算搬迁费用，扣除相关费用后公司是否持续符合挂牌条件、进层条件

1、结合无证建筑物的明细及用途，量化分析前述建筑物若无法取得产权证书或存在被拆除风险，对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，说明公司采取的规范措施

深圳分公司租赁的无证房产总面积为 3,774 平方米，占公司生产经营场所总面积的比例为 19.32%，主要用于研发、办公及仓储。深圳分公司承租的上述物业位于意向项目玉塘街道玉律社区温泉文旅度假区土地整备利益统筹项目内，该无证建筑物存在被有关政府部门要求限期拆除的风险。

若公司租赁房产因无法取得产权证书被要求限期拆除，经测算公司因此产生的搬迁费用约为 132 万元，具体测算过程详见本问题回复“2、公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，测算搬迁费用，扣除相关费用后公司是否持续符合挂牌条件、进层条件”。相应搬迁费用整体金额较小，不会对公司资产、财务状况、持续经营能力造成重大不利影响。

针对前述无证租赁房产，公司与出租方约定，如租赁合同有效期内，因政府征用、收购、收回或拆除租赁房地产等原因政府部门将该物业相关的补偿款（如

装修补偿、搬迁补偿、停工损失补偿等）支付给出租方的，出租方收到补偿款后支付给承租方。

同时，深圳分公司现承租该类房产所处地区，周边制造业企业承租无权属证明房屋的情况具有一定普遍性。若在租赁有效期内因玉塘街道玉律社区温泉文旅度假区土地整备利益统筹项目被拆迁或被要求搬迁无法继续租用的，公司可以在短时间内在附近地区租赁替代性房屋，满足深圳分公司的使用需要。

2、公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质，测算搬迁费用，扣除相关费用后公司是否持续符合挂牌条件、进层条件

根据深圳市光明区城市更新和土地整备局出具的复函，深圳分公司承租物业位于意向项目玉塘街道玉律社区温泉文旅度假区土地整备利益统筹项目内，该利益统筹项目虽尚未报至深圳市光明区城市更新和土地整备局，但存在搬迁的风险。

如深圳分公司生产经营场地搬迁，构成《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》规定的关于项目地点方面的重大变动，需根据《中华人民共和国环境影响评价法（2018 修正）》规定重新办理环评备案手续，并需对《固定污染源排污登记回执》涉及的生产经营场所地址予以变更。除此之外，深圳分公司生产经营场地搬迁不涉及其他重新申请相应业务资质的情形。

经测算，如因租赁瑕疵导致深圳分公司无法继续租赁使用当下物业，涉及的相关搬迁费用如下所示：

序号	费用项目	测算依据	测算金额 (万元)
1	设备、存货等搬迁费用	参考运输距离等因素，进行货拉拉、市场询价测算	4.00
2	新租赁房产的装修、整备及零星支出	参考公司前次建设所需费用，同时考虑价格上涨因素进行市场询价后进行测算	118.00
3	环保投入等其他费用	参考前次建设相关费用	10.00
合计			132.00

经模拟测算，搬迁费用约为 132.00 万元，整体金额较低。考虑扣除搬迁费用后，公司 2023 年 8 月末每股净资产不低于 1 元/股，公司最近两年归属于母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）均为正且均不低于 1,000 万元，

最近两年加权平均净资产收益率平均不低于 6%，公司股本总额为 5,000 万元。公司仍符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十一条第一款挂牌要求，同时符合《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》第十一条第一款创新层进层标准。

四、劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形；劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合现行法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系；劳务派遣员工的比例、岗位性质、薪酬待遇是否符合现行法律法规的规定；公司报告期内劳动用工尤其是劳务派遣用工是否存在重大违法违规行为

(一) 劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形

公司使用劳务派遣人员均系在生产线上进行组装磁芯、胶带包缠、理线、外观检查等生产辅助性工作，工作内容较为简单，经过简单培训即可上岗，具有明显的临时性、辅助性或可替代性特征。

公司组装磁芯、胶带包缠、理线、外观检查等生产辅助性工作岗位人员相较于其他岗位具有一定流动性、公司自主招工困难，而劳务派遣单位专门从事人力资源招聘业务，其人力资源相对丰富、招工渠道和招工方式较广。由于公司客户订单需求的增加，导致正式员工数量满足不了用工需求，需要增加劳务派遣员工以满足产出要求，故具有必要性。

劳务派遣单位按照合同的约定为公司提供劳务派遣服务，公司按照合同约定的单价及劳务派遣员工具体工时情况，按月向劳务派遣单位及时结算款项，劳务派遣员工工时单价与公司正式员工相比不存在明显差异，劳务派遣单位与公司不存在关联关系，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

综上，报告期内公司使用劳务派遣员工主要进行组装磁芯、胶带包缠、理线、外观检查等生产辅助性工作，主要用于补充临时用工需求，公司采用劳务派遣具有必要性，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

(二) 劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合现行法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系

报告期内，公司与劳务派遣单位签订了劳务派遣相关协议，与公司合作的劳务派遣单位具备劳务派遣资质，符合现行法律法规的要求。

劳务派遣单位基本情况如下：

名称	怀化柏能人力资源服务有限公司
统一社会信用代码	91431200MACPKL6C4Q
住所	湖南省怀化市高新区和美家园 1 栋 10 号
法定代表人	余江宇
注册资本	200 万元
类型	有限责任公司
经营范围	许可项目：职业中介活动；建筑劳务分包。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；企业管理咨询；组织文化艺术交流活动。（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）
成立日期	2023 年 7 月 5 日
营业期限	2023 年 7 月 5 日至 2053 年 7 月 4 日
股权结构	余江宇认缴出资 100 万元，持股比例 50%；张恒认缴出资 100 万元，持股比例 50%。
主要人员	余江宇为执行董事兼总经理；胡青为监事
实际控制人	余江宇
业务资质	持有编号为湘 N 高 006 的《劳务派遣经营许可证》，有效期为 2023 年 8 月 16 日至 2026 年 8 月 15 日

怀化柏能人力资源服务有限公司与公司不存在关联关系。

(三) 劳务派遣员工的比例、岗位性质、薪酬待遇是否符合现行法律法规的规定

报告期各期末公司劳务派遣人数分别为 0 人、0 人和 7 人，占当期公司用工总人数比例分别为 0%、0%和 1.46%。前述劳务派遣人员的工作岗位主要为产线普通工人，工作内容为生产线上的组装磁芯、胶带包缠、理线、外观检查等生产

辅助性工作，具有明显的临时性、辅助性或替代性特征，该等劳务派遣人员的薪酬按照工作时间结算，薪酬待遇与公司正式员工相比不存在明显差异。

报告期内，公司使用劳务派遣员工在组装磁芯、胶带包缠、理线、外观检查等工序的岗位上，为临时性、辅助性、可替代性的岗位，且公司报告期内被派遣劳动者数量不超过公司用工总量的 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的要求。

综上，公司劳务派遣员工的比例、岗位性质、薪酬待遇符合现行法律法规的规定。

（四）公司报告期内劳动用工尤其是劳务派遣用工是否存在重大违法违规行为

公司报告期内不存在劳动用工方面的行政处罚。2024 年 1 月 15 日，怀化市人力资源和社会保障局出具《证明》：自 2021 年 1 月 1 日至本证明出具之日，该公司严格遵守国家、省、市劳动保障相关法律、法规或规范性文件的规定，不存在因违反劳动保障相关法律、法规或规范性文件的规定而受到行政处罚的记录。

综上，公司报告期内劳动用工尤其是劳务派遣用工不存在重大违法违规行为。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行的核查程序如下：

1、查阅主管部门向公司下发的行政处罚决定书及罚款支付凭证、公司所涉行政处罚的相关法律法规；与公司管理层就安全、环保等事项进行访谈，了解公司生产经营涉及危险化学品的具体环节，各环节存在的安全风险及公司的应对措施；查阅公司就行政处罚所涉事项的整改文件、《安全生产管理制度》《危险化学品管理办法》等内控制度；查阅相关承运单位营业执照、《道路运输经营许可证》；登录国家企业信用信息公示系统、公司所在地应急管理部门网站，查询与公司安全生产相关的违法违规记录情况等；

2、取得公司报告期各期末员工花名册、社保和公积金缴纳明细；查阅社保和公积金主管部门出具的合规证明；取得控股股东、实际控制人出具的关于公司

社保、公积金缴纳的承诺；查阅公司关于报告期内未缴纳社保、公积金对公司经营业绩影响的说明；

3、查阅房屋租赁合同，了解未取得产权证书房产的具体情况；取得出租方、无证房产权利人的书面确认；查阅了深圳市光明区城市更新和土地整备局出具的复函；查阅公司出具的关于搬迁费用测算的承诺；

4、登录国家企业信用信息公示系统、企查查公开网站，查询劳务派遣单位的经营范围、股权结构等情况；检索中国裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网、中国市场监管行政处罚文书网、公司住所地法院网站，查询公司是否存在被主管部门行政处罚的情况；访谈劳务派遣公司，取得公司与劳务派遣单位签订的劳务派遣协议以及劳务派遣单位的劳务派遣相关资质；查阅《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等现行法律法规；查阅劳务派遣单位及公司出具的《说明》，确认劳务派遣单位与公司不存在关联关系；查阅公司员工花名册、劳务派遣人员花名册等，统计劳务派遣人数和员工人数；针对劳务派遣事项，与公司主管劳务派遣负责人进行了访谈；取得怀化市人力资源和社会保障局出具的《证明》；查阅公司向劳务派遣单位支付劳务派遣费用的凭证。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司受到的海关方面与应急管理方面的行政处罚不构成重大违法行为；应急管理方面的行政处罚涉及的危险化学品为乙醇，公司该等危险化学品的取得、使用无需履行审批或备案程序，不涉及对该等危险化学品的单独处置，该等危险化学品的运输主要由交易对方负责安排，该等危险化学品存储在储存柜及仓库并由专人负责管理，具体使用过程合法合规、不存在违反《危险化学品安全管理条例》等法律法规对于危险化学品的具体要求，相关内控措施合法有效；

2、因公司部分员工已购买新农合新农保、新入职员工次月缴纳、部分本地员工拥有自建房等原因，公司未足额缴纳社保及公积金。公司已取得相关主管部门出具的证明，确认报告期内公司不存在因违反社保、公积金相关法律法规而被投诉、被立案调查或者受到行政处罚的情形，公司控股股东及实际控制人已出具关于社保和公积金的承诺函，公司因未足额缴纳社保及公积金事项存在被处罚的

风险，但风险较低，不构成重大违法违规。经模拟测算报告期内未缴纳社保、公积金对公司经营业绩的影响，扣除相应缴费后公司仍符合挂牌要求和创新层进层标准；

3、公司租赁的未取得产权证书的房产用途为办公（含研发、仓储），系由深圳市公明玉律股份合作公司自行筹集资金建造的村集体厂房，因历史遗留问题无法办理产权证，该房产主要用于研发、办公及仓储，面积占公司生产经营场所总面积比例为 19.32%，该房产不存在权属争议；公司租赁无产权证房产因纳入土地整备利益统筹项目内，存在搬迁风险，公司可在时间内在附近地区租赁替代性房屋；若搬迁需重新办理环评备案手续，并需对《固定污染源排污登记回执》涉及的生产经营场所地址予以变更，除此之外，深圳分公司生产经营场地搬迁不涉及其他重新申请相应业务资质的情形；经测算搬迁费用，扣除相应费用后公司仍持续符合挂牌条件、创新层进层条件；

4、报告期内公司使用劳务派遣员工主要进行组装磁芯、胶带包缠、理线、外观检查等生产辅助性工作，用于补充临时用工需求，采用劳务派遣具有必要性；不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；劳务派遣单位具备劳务派遣资质，符合现行法律法规的要求，劳务派遣单位与公司不存在关联关系；劳务派遣员工的比例、岗位性质、薪酬待遇符合现行法律法规的规定；公司报告期内劳动用工尤其是劳务派遣用工不存在重大违法违规行为。

问题 3、关于公司治理。

根据公开转让说明书：（1）张青山、邓磊各直接持有公司 48.0769%的股份，并列为第一大股东，二人签署《一致行动协议》约定无法达成一致意见时，双方应协商并适当让步以至形成一致意见，如果经协商后双方仍难以达成一致意见，则双方在正式会议上均应当投反对票；（2）2023 年 11 月，鹏晨咨询、泰汇宏咨询分别将其持有的公司 18.0288%的股份以 750.00 万元的价格转让给张青山、邓磊；（3）亚信发展有限公司系张青山持股 100%并担任董事的企业，曾经营磁性元器件销售业务，与公司业务相同，该公司正在注销过程中；（4）张青山、邓磊两人合计持有公司 96.1538%的股份，公司股权结构相对集中。

请公司：（1）补充披露《一致行动协议》的签署时间、有效期限；补充说明协议签署背景及原因，协议签署后的执行情况，协议签署前张青山、邓磊在公司管理决策管理过程中的提案、投票记录，两人意见是否一致，一致行动关系是否持续、稳定；按照协议约定，无法达成一致时均投反对票的情况下，公司如何开展内部决策和运营管理，是否会导致公司僵局；张青山、邓磊在公司的具体职责分工、实际参与公司决策及经营管理情况，共同实际控制人认定依据；（2）补充说明鹏晨咨询、泰汇宏咨询原所持公司股权是否系代张青山、邓磊持有，股权转让原因及合理性，是否系规范股权代持，定价依据及公允性；是否存在未披露的代持或其他利益安排，公司股权是否明晰，是否存在权属争议纠纷；（3）补充说明亚信发展有限公司与公司是否曾构成同业竞争，如构成，请按照《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的要求，说明报告期内同业竞争是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等；为防止出现利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为所采取的风险防控措施，该风险防控措施的有效性及执行情况；（4）补充说明：①结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职

要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；③公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求；（5）请公司说明公司历史沿革中是否存在股权代持情形，是否在申报前解除还原，并披露代持的形成、演变、解除过程，请主办券商、律师：①说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项。②说明是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超200人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险。③说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：a.股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；b.代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况。④对以下事项发表明确意见：界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、补充披露《一致行动协议》的签署时间、有效期限；补充说明协议签署背景及原因，协议签署后的执行情况，协议签署前张青山、邓磊在公司管理决策管理过程中的提案、投票记录，两人意见是否一致，一致行动关系是否持续、稳定；按照协议约定，无法达成一致时均投反对票的情况下，公司如何开展内部决策和运营管理，是否会导致公司僵局；张青山、邓磊在公司的具体职责分工、实际参与公司决策及经营管理情况，共同实际控制人认定依据

（一）《一致行动协议》的签署时间、有效期限；补充说明协议签署背景及原因，协议签署后的执行情况

张青山、邓磊均为亚信股份的发起人股东，亚信股份设立后公司的股本总额为 5,000 万股，其中张青山直接持有公司股份数量为 15,024,039 股，通过鹏晨咨询控制公司股份数量 9,014,423 股股份的表决权，合计控制公司股份的表决权比例为 48.0769%；邓磊直接持有公司股份数量为 15,024,039 股，通过泰汇宏咨询控制公司股份数量 9,014,423 股股份的表决权，合计控制公司股份的表决权比例为 48.0769%，张青山、邓磊控制公司股份的表决权比例相同，且控制的公司股份表决权比例较高。

在创办亚信股份之前，张青山、邓磊系同事关系并均在前公司担任销售相关职务，双方在行业发展、业务经验等方面志同道合，关系友好。凭借对行业的深刻理解、个人发展规划以及行业人脉积累，张青山辞去前公司职务并于 2009 年创办公司前身亚信有限；邓磊基于与张青山多年的好友关系且看好亚信有限的未来发展，决定加入公司。因竞业禁止等原因邓磊于 2016 年正式加入亚信有限，并一直保持与张青山相同的持股比例。张青山、邓磊双方并无亲属等关联关系。

为避免张青山、邓磊二人在公司日常生产经营及其他重大事宜决策等诸方面出现分歧而影响公司正常经营，张青山、邓磊于 2021 年 12 月共同签署《一致行动协议》，并于 2023 年 12 月对《一致行动协议》的纠纷解决机制进行了完善，确保双方在经营管理等事项上保持一致行动。《一致行动协议》自各方签署之日生效，并将持续有效，直至协议各方协商解除；不论协议各方所持的公司股权比例是否发生变化，只要本协议任何一方直接或间接持有公司的股权，该协议对其均有效。

根据亚信股份的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《一致行动协议》以及董事会、股东大会会议资料(包括但不限于表决票、会议决议)，《一致行动协议》签署后，张青山和邓磊严格按照协议内容履行其作为公司股东、董事的权利及义务，在公司决策管理、董事会和股东大会投票表决中的意见均保持一致，不存在意见不一致的情形。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况/三、公司股权结构/（二）控股股东和实际控制人”中补充披露《一致行动协议》的签署时间、有效期限。

（二）协议签署前张青山、邓磊在公司管理决策管理过程中的提案、投票记录，两人意见是否一致，一致行动关系是否持续、稳定

报告期内，张青山、邓磊就股东大会及董事会的提案作出的投票情况，具体如下如下：

1、董事会

董事会届次	时间	提案内容	张青山与邓磊表决是否一致
第一届董事会第一次会议	2021年12月	《关于选举怀化亚信科技股份有限公司董事长兼法定代表人的议案》等2项议案	是
第一届董事会第二次会议	2022年6月	《关于公司2021年度董事会工作报告的议案》等10项议案	是
第一届董事会第三次会议	2022年12月	《关于公司利润分配方案的议案》等2项议案	是
第一届董事会第四次会议	2023年6月	《关于公司2022年度董事会工作报告的议案》等8项议案	是
第一届董事会第五次会议	2023年8月	《关于设立香港子公司的议案》等2项议案	是
第一届董事会第六次会议	2023年11月	《关于聘任怀化亚信科技股份有限公司财务总监的议案》等5项议案	是
第一届董事会第七次会议	2023年12月	《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌及公开转让的议案》等11项议案	是

2、股东大会

股东大会届次	时间	提案内容	张青山与邓磊表决是否一致
创立大会暨第一次股东大会	2021年12月	《关于怀化亚信科技股份有限公司筹办情况的报告》等16项议案	是
2021年年度股东大会	2022年6月	《关于公司2021年度董事会工作报告的议案》等9项议案	是
2022年第一次临时股东大会	2022年12月	《关于公司利润分配方案的议案》1项议案	是
2022年年度股东大会	2023年6月	《关于公司2022年度监事会工作报告的议案》等7项议案	是

2023 年第一次临时股东大会	2023 年 11 月	《关于补选董事的议案》等 3 项议案	是
2023 年第二次临时股东大会	2023 年 12 月	《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌及公开转让的议案》等 10 项议案	是

《一致行动协议》签署前，张青山和邓磊在公司决策管理过程中的提案、投票记录意见保持一致；《一致行动协议》签署后，张青山和邓磊严格按照协议内容履行其作为公司股东、董事的权利及义务，在公司决策管理、董事会和股东大会投票表决中的意见均保持一致，不存在意见不一致的情形。综上，张青山、邓磊的一致行动关系持续、稳定。

(三) 按照协议约定，无法达成一致时均投反对票的情况下，公司如何开展内部决策和运营管理，是否会导致公司僵局

在张青山和邓磊无法达成一致时就相关事项投反对票的情况下，公司依然能够进行有效的内部决策与运营管理，不会导致公司僵局的出现。具体如下：

1、《一致行动协议》签署前后，张青山和邓磊在公司决策管理过程中意见一致，并保持着良好的合作关系且相互信赖

《一致行动协议》签署前，张青山、邓磊在公司决策管理过程中的意见保持一致；《一致行动协议》签署后，张青山和邓磊严格按照协议内容履行其作为公司股东、董事的权利及义务，在公司决策和运营管理、董事会和股东大会投票表决中的意见均保持一致，不存在意见不一致的情形。

张青山和邓磊作为共同控制人，对公司内部决策、运营管理等事项均能够友好协商、充分沟通，保持着良好的合作关系且相互信赖，在公司历次董事会、股东大会均有相同的表决意见，作出有效决议，未出现无法形成有效董事会决议、股东大会决议的情形，公司经营管理未发生困难，共同控制人未因《一致行动协议》的履行产生任何争议或纠纷。

2、双方的利益与公司的利益一致，能够通过理性沟通作出决策

张青山系公司董事长，邓磊系公司董事兼总经理，二人的根本利益与公司的利益一致。在公司重大问题的决策上，共同控制人均能以公司的利益为重，理性地进行沟通并作出决策。股份公司自设立以来，公司决策层沟通及决策机制顺畅，

张青山和邓磊作为公司股东、董事在公司的所有重大事项上未出现过意见不一致的情形，均能通过沟通形成一致的决策意见。

3、长期经营过程中，双方形成了对亚信股份的产品、技术、发展方向、生产及销售管理等方面高度相同的认知及理念

公司自成立以来主要从事磁性元器件的研发、生产和销售。张青山、邓磊二人在亚信股份长期的经营过程中始终保持经常性的沟通及讨论，二人均能够及时、全面、客观地掌握公司的经营状况及磁性元器件行业的发展状态，并形成了对亚信股份的产品、技术、发展方向、生产及销售管理等方面高度相同的认知及理念，对公司经营的重大决策均能达成一致意见。

4、无法达成一致意见的事项均投反对票，符合公司稳健经营的原则，可降低公司经营风险

如涉及需要提交公司董事会或股东大会审议的重大事项，张青山和邓磊作为共同控制人通常会从重大事项启动时就共同参与，在二人达成一致的基础上逐步推进重大事项的进程。如双方在过程中就该事项出现重大分歧，若贸然将该事项进行提案或表决，可能增加公司经营风险，不符合公司稳健经营的原则。双方对无法达成一致意见的事项采取均投反对票的方式暂时搁置该事项，待方案成熟时再继续推进相关重大事项，有助于降低公司经营风险，避免因出现重大决策失误而给公司造成经营损失。

5、双方均有权就无法达成一致意见的事项继续提议召开临时股东大会及提出相关议案，继续推进需审议事项，不会导致无法作出有效决议等公司僵局

在张青山和邓磊意见不一致时，双方按照《一致行动协议》中约定的纠纷解决机制处理，双方应进行正式协商并适当让步以至形成一致意见，双方应按形成的一致意见行使表决权，如经协商后，双方仍难以达成一致意见，那么张青山与邓磊在表决时均应投反对票并暂时搁置该事项。另外，根据公司章程的约定：“单独或者合计持有公司 10% 以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出”；“公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3% 以上股份的股东，有权向公司提出议案。单独或者合计持有公司 3% 以上股份的股东，可以在股东大会召开前 10 日内提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东大会补充通知，说明

临时提案的内容”。因此，若双方就相关事项出现意见不一致投反对票导致该事项暂时搁置时，待双方协商一致或任一方认为应当继续推进该事项，任一方均有权就该事项请求召开股东大会进行审议；其他 3% 以上的中小股东亦可就该事项提出议案。该重大事项可继续推进，不会导致公司生产、经营停滞，亦不会导致公司董事会、股东大会无法召开或无法作出有效决议等公司僵局。

6、部分上市公司公开披露的一致行动协议中，与公司纠纷解决机制存在类似的安排

经查询，在部分上市公司公开披露的一致行动协议中，与公司纠纷解决机制存在类似安排的情况如下：

公司名称	实控人控股比例	纠纷解决机制安排	公司上市时间及板块
武汉蓝电 (830779)	吴伟、叶文杰为公司的共同控股股东、实际控制人，吴伟直接持有公司 41.34% 的股份、叶文杰直接持有公司 41.46% 的股份，吴伟、叶文杰通过武汉蓝和间接控制公司 9.43% 的股份。吴伟、叶文杰直接及间接合计控制公司 92.23% 的表决权股份。	如果双方不能就提出议案协商一致，则任何一方均不得单方向公司股东大会、董事会提出相关议案；各方若难以达成一致，在议案内容符合法律、法规、规范性文件及公司章程的前提下，一方拟对议案投同意票而另一方拟对该议案投反对票或弃权票的，则双方在正式会议上均应对该议案投反对票；一方拟对议案投反对票而另一方拟对该议案投弃权票的，则双方在正式会议上均应对该议案投反对票。	2023 年 6 月，北交所上市
新威凌 (871634)	实际控制人为陈志强、廖兴烈。陈志强直接持有新威凌 28.4395% 的股份，廖兴烈直接持有新威凌 27.9223% 的股份，两人合计直接持有新威凌 56.3618% 的股份，且陈志强作为新威凌合伙、合兴管理执行事务合伙人，能够控制新威凌合伙、合兴管理表决权，故二人合计控制新威凌 78.9902% 的股份。	如果双方难以达成一致意见，在议案内容符合法律、法规、规范性文件及公司章程的前提下，一方拟对议案投同意票而另一方拟对该议案投反对票或弃权票的，则双方在正式会议上均应对该议案投反对票；一方拟对议案投反对票而另一方拟对该议案投弃权票的，则双方在正式会议上均应对该议案投反对票；如果议案的内容违反法律、法规、规范性文件及公司章程的规定，则双方均应对该议案投反对票。	2022 年 11 月，北交所上市

众智科技 (301361)	众智科技实际控制人为杨新征、崔文峰。杨新征直接持有公司股份比例为 37.34%、崔文峰直接持有公司股份比例为 42.89%，直接持有公司股份合计 7,000 万股，持股比例为 80.23%，通过控制持股平台拥有众智投资 225.20 万股股份对应的 2.58% 的表决权，通过杨露、崔博的股东表决权委托拥有公司 17.19% 股份的受托表决权，合计拥有公司 100% 股份的表决权。	如双方难以达成一致意见，在相关议案不违反法律、法规、规范性文件和公司章程的前提下，如果一方拟对议案投同意票，而另一方拟对该议案投反对票，则相关议案按照双方均投反对票来统计该议案；如果一方拟对议案投同意票，而另一方拟对议案投弃权票，则相关议案按照双方均投同意票来统计该议案；如果一方拟对议案投反对票，而另一方拟对议案投弃权票，则按照双方均投反对票来统计该议案。	2022 年 11 月，创业板上市
华研精机 (301138)	包贺林合计持有 47.6295% 的股份、温世旭合计持有 47.6295% 的股份，包贺林、温世旭共合计持有公司 95.2590% 股份，二人为公司共同控股股东及实际控制人。	包贺林、温世旭签订《一致行动协议》，约定双方在担任公司董事或作为公司股东期间，在董事会或股东大会提案、表决中保持一致意见、一致表决、一致行动；对于拟提交股东大会或董事会审议的议案，若双方未达成一致意见的，任何一方不得将议案提交股东大会或董事会审议。如出现其他方提交的提案且双方无法达成一致意见的情形，在董事会会议、股东大会会议上对该等提案进行表决时，双方将均投反对票。	2021 年 12 月，创业板上市

综上，该决策机制不会对公司内部决策和运营管理造成重大影响，不会导致公司僵局。

（四）张青山、邓磊在公司的具体职责分工、实际参与公司决策及经营管理情况，共同实际控制人认定依据

1、张青山、邓磊在公司的具体职责分工、实际参与公司决策及经营管理情况

根据《公司章程》的规定，张青山、邓磊在公司的具体职责分工情况如下：

名称	岗位	职责分工
----	----	------

张青山	董事长	<p>《公司章程》第一百〇九条 董事长行使下列职权：</p> <p>(一) 主持股东大会和召集、主持董事会会议；</p> <p>(二) 督促、检查董事会决议的执行；</p> <p>(三) 董事会授予的其他职权。</p>
		<p>《公司章程》第一百〇四条 董事会行使下列职权：</p> <p>(一) 召集股东大会，并向股东大会报告工作；</p> <p>(二) 执行股东大会的决议；</p> <p>(三) 决定公司的经营计划和投资方案；</p> <p>(四) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；</p> <p>(五) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；</p> <p>(六) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；</p> <p>(七) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；</p> <p>(八) 在法律、法规及本章程规定的权限范围内或股东大会授权范围内，决定公司对外投资、委托理财、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、关联交易等事项；</p> <p>(九) 决定公司内部管理机构的设置；</p> <p>(十) 聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等公司高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；</p> <p>(十一) 制订公司的基本管理制度；</p> <p>(十二) 制订本章程的修改方案；</p> <p>(十三) 管理公司信息披露事项；</p> <p>(十四) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；</p> <p>(十五) 听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；</p> <p>(十六) 法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。</p>
邓磊	董事	<p>《公司章程》第一百〇四条 董事会行使下列职权：</p> <p>(一) 召集股东大会，并向股东大会报告工作；</p> <p>(二) 执行股东大会的决议；</p> <p>(三) 决定公司的经营计划和投资方案；</p> <p>(四) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；</p> <p>(五) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；</p> <p>(六) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；</p> <p>(七) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；</p> <p>(八) 在法律、法规及本章程规定的权限范围内或股东大会授权范围内，决定公司对外投资、委托理财、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、关联交易等事项；</p> <p>(九) 决定公司内部管理机构的设置；</p>

	<p>(十) 聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等公司高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；</p> <p>(十一) 制订公司的基本管理制度；</p> <p>(十二) 制订本章程的修改方案；</p> <p>(十三) 管理公司信息披露事项；</p> <p>(十四) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；</p> <p>(十五) 听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；</p> <p>(十六) 法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。</p>
<p>总经理</p>	<p>《公司章程》第一百二十五条 总经理对董事会负责，行使下列职权：</p> <p>(一) 主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议，并向董事会报告工作；</p> <p>(二) 组织实施公司年度经营计划和投资方案；</p> <p>(三) 拟订公司内部管理机构设置方案；</p> <p>(四) 拟订公司的基本管理制度；</p> <p>(五) 制定公司的具体规章；</p> <p>(六) 提请董事会聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人；</p> <p>(七) 决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；</p> <p>(八) 本章程或董事会授予的其他职权。</p>

依据上述规定，张青山作为公司董事长通过公司董事会参与公司的决策。邓磊作为公司董事通过公司董事会参与公司的决策；邓磊作为公司总经理，负责公司日常的生产经营活动。

截至本回复出具日，由于公司主要生产基地、财务等职能部门日常办公地在湖南省怀化市；主要研发、销售等职能部门日常办公地在广东省深圳市（深圳分公司）；张青山和邓磊主要的办公地点分别在怀化市和深圳市。基于日常生产经营过程中管理的便捷性，双方亦不同程度地参与公司生产、销售、研发等事项的管理，双方共同把控公司重大经营决策和经营方向，对公司的发展起到决定性作用。

2、共同实际控制人认定依据

根据《公司法》等有关规定及公司实际情况，公司的共同实际控制人为张青山、邓磊。具体认定依据如下：

(1) 截至本回复出具之日，公司的股本总额为 5,000 万股，张青山、邓磊分别直接持有公司股份数量为 24,038,462 股，分别占公司本次挂牌前股份比

例为 48.0769%，两人合计持有公司 96.1538% 的股份。报告期内，张青山、邓磊共同控制公司的股权（份）表决权比例一直不低于前述比例（96.1538%），且张青山和邓磊作为并列第一大股东未发生变化。

（2）张青山、邓磊已签署《一致行动协议》约定：各方作为公司股东，应在公司日常生产经营及其他重大事宜决策等诸方面保持一致行动；针对需由公司股东大会、董事会审议通过的所有重大决策事项，各方应在行使表决权或决策权方面保持一致。各方在公司股东大会、董事会审议具体议案时，如在公司经营管理等事项上就某些问题无法达成一致，双方应按如下方式保持一致行动：①若各方无法达成一致意见时，各方进行正式协商并适当让步以至形成一致意见，双方应按形成的一致意见行使表决权；②如果经协商后，双方仍难以达成一致意见，那么双方在正式会议上均应当投反对票。

（3）报告期内，张青山和邓磊二人一直担任公司重要管理职位，领导公司的生产经营管理。张青山现任公司董事长，邓磊现任公司董事及总经理。报告期内，张青山、邓磊在董事、高管任免方面一致行动，表决意见一致，张青山、邓磊作为公司的共同决策人，从合计持有股权/股份比例、董事任免和高管任免、实际经营决策等方面共同实际控制公司。

综上，张青山、邓磊为公司的共同实际控制人的依据充分。

二、补充说明鹏晨咨询、泰汇宏咨询原所持公司股权是否系代张青山、邓磊持有，股权转让原因及合理性，是否系规范股权代持，定价依据及公允性；是否存在未披露的代持或其他利益安排，公司股权是否明晰，是否存在权属争议纠纷

（一）鹏晨咨询、泰汇宏咨询原所持公司股权是否系代张青山、邓磊持有，股权转让原因及合理性，是否系规范股权代持，定价依据及公允性

2023 年 11 月 28 日，鹏晨咨询与张青山签署了《股份转让协议》，鹏晨咨询将其持有的公司 18.0288% 的股份以 750.00 万元的价格转让给张青山；2023 年 11 月 28 日，泰汇宏咨询与邓磊签署了《股份转让协议》，泰汇宏咨询将其持有的公司 18.0288% 的股份以 750.00 万元的价格转让给邓磊。

1、鹏晨咨询、泰汇宏咨询的基本情况

鹏晨咨询、泰汇宏咨询基本情况、历史沿革等信息如下：

企业名称	鹏晨咨询	泰汇宏咨询
执行事务合伙人	张青山	邓磊
出资额	750 万元	750 万元
财产份额结构	张青山持有 85% 财产份额；尹小华持有 15% 财产份额	邓磊持有 85% 财产份额；赖小花持有 15% 财产份额
其他合伙人身份	尹小华为张青山配偶	赖小花为邓磊配偶
历史财产份额变动情况	设立时张青山持有 85% 财产份额；尹小华持有 15% 财产份额，设立至今合伙人出资情况未发生变化	设立时邓磊持有 80% 财产份额；赖小花持有 20% 财产份额；2023 年 10 月 30 日，赖小花向邓磊转让 5% 财产份额，转让完成后邓磊持有 85% 财产份额，赖小花持有 15% 财产份额；2023 年 10 月 30 日至今合伙人出资情况未发生变化

2、原所持公司股权是否系代持，股权转让原因及合理性，是否系规范股权代持，定价依据及公允性

由鹏晨咨询和泰汇宏咨询基本情况、历史沿革等可知，鹏晨咨询、泰汇宏咨询分别为实际控制人张青山、邓磊的家族持股平台，且两人均为家族持股平台的执行事务合伙人并占有绝大多数财产份额。尹小华为张青山配偶，两人合计持有鹏晨咨询 100% 的财产份额；赖小花为邓磊配偶，两人合计持有泰汇宏咨询 100% 的财产份额。本次股权转让不属于代持还原，股权转让原因及合理性如下：

①鹏晨咨询、泰汇宏咨询分别为张青山夫妇、邓磊夫妇控制的家族持股平台，并无其他第三方个人或机构。张青山缺乏委托尹小华代持股权的动机，邓磊缺乏委托赖小花代持股权的动机。

②尹小华及赖小花在公司担任行政职位，且后续的重心将逐步转移至家庭中。同时，考虑到公司新三板挂牌及后续相关文件签署的便捷性，张青山夫妇、邓磊夫妇决定将鹏晨咨询、泰汇宏咨询所持公司的股份分别转让给张青山、邓磊，尹小华及赖小花后续将更多时间、精力集中在家庭生活中。

综上，本次股权转让目的实际为张青山配偶尹小华、邓磊配偶赖小花出于个人生活及家庭考虑退出持股，不存在股权代持和规范股权代持的行为。同时，本次转让定价参考鹏晨咨询、泰汇宏咨询于 2020 年入股公司的实际成本 750 万元

确定，且上述股权转让行为系实控人控制的家族持股平台向实控人自身转让公司股权，因此其转让价款定价合理，具有公允性。

（二）是否存在未披露的代持或其他利益安排，公司股权是否明晰，是否存在权属争议纠纷

根据相关人员关于不存在股份代持情形的承诺函，董事、监事、高级管理人员填写的调查表，公司及股东历年的增资入股及股权转让资料（包括增资协议、股权转让协议、银行回单、验资报告等），核查公司报告期内是否存在股份代持情形。

经核查，公司不存在未披露的代持或其他利益安排，公司股权明晰，不存在权属争议纠纷。

三、补充说明亚信发展有限公司与公司是否曾构成同业竞争，如构成，请按照《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的要求，说明报告期内同业竞争是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等；为防止出现利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为所采取的风险防控措施，该风险防控措施的有效性及其执行情况

（一）补充说明亚信发展有限公司与公司是否曾构成同业竞争，如构成，请按照《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的要求，说明报告期内同业竞争是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等

亚信发展有限公司基本情况如下：

设立原因	报告期外，作为对接境外客户的贸易主体而设立，主营业务为磁性电子元器件贸易业务。
股东及持股比例	张青山，持股比例 100%
报告期内业务开展情况	自 2020 年底关闭业务，2021 年 9 月起开始注销，报告期内仅有少量收付款，不存在业务经营
报告期内与公司是否存在关联交易及金额	不存在
报告期内与公司客户是否重合	否
报告期内是否存在违规行为	根据香港翁余阮律师行就亚信发展的出具法律意见书，确认亚信发展没有在登记注册、业务资质、税务、土地、房产、雇佣等方面存在违法和违规经营记录

<p>截至目前注销进展</p>	<p>2021年12月，亚信发展向香港税务局提交了不反对撤销通知书；2022年12月，向香港税务局提交了放弃退税声明；目前，亚信发展相关撤销流程正在进行中，待相关程序履行完成后即可办理完成注销手续。</p>
------------------------	---

由上可知，亚信发展有限公司在报告期内不存在实际业务经营，且曾经的主营业务主要为磁性电子元器件贸易业务，不从事生产、研发活动，因此亚信发展有限公司与亚信股份不构成同业竞争。

此外，为维护公司及其他股东利益，避免未来发生同业竞争，公司控股股东、实际控制人出具了《关于规范或避免同业竞争的承诺函》，主要内容为：

“1、本人将不在中国境内外直接或间接从事或参与任何在商业上对公司构成竞争的业务及活动；将不直接或间接开展对公司有竞争或可能构成竞争的业务、活动或拥有与公司存在同业竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益；或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权；或在该经济实体、机构、经济组织中担任总经理、副总经理、财务总监、负责人及其他高级管理人员或核心技术人员；2、本人及控制的企业若拟出售与公司生产、经营相关的任何其他资产、业务或权益，公司均有优先购买的权利；本人承诺自身、并保证将促使本人关系密切的家庭成员及其控制的其他企业在出售或转让有关资产或业务时给予公司的条件不逊于向任何独立第三方提供的条件；3、自本承诺函签署之日起，如公司进一步拓展其产品和业务范围，本人将不与公司拓展后的产品或业务相竞争；可能与公司拓展后的产品或业务发生竞争的，本人按照如下方式退出竞争：A.停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；B.停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；C.将相竞争的业务纳入到公司来经营；D.将相竞争的业务转让给无关联的第三方；4、本人在持有公司股份期间或被认定为公司控股股东、实际控制人期间或本人在担任公司董事、监事或高级管理人员期间以及辞去相关职务六个月内，本承诺为有效承诺。”

（二）为防止出现利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为所采取的风险防控措施，该风险防控措施的有效性及其执行情况

公司已依照相关法律、法规，建立健全了法人治理结构，并已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易

管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等相关制度，对公司关联方和关联交易的认定、关联交易的决策程序、对外投资的审批权限与组织部门、对外投资的决策管理、对外担保审批权限、对外担保的内部控制等均作出专门规定。上述制度的建立及有效执行可有效防止公司与关联方的利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为的发生。

公司已经根据经营所需设置了相应的职能部门，已形成独立完整的研发、采购、生产、销售业务流程，配备了专职人员，具备与经营业务体系相配套的资产，公司的劳动、人事及工资管理与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业严格分离，拥有比较完善的财务管理制度与会计核算体系并依法独立纳税，公司已开立了独立的银行账户。报告期内公司及其控制的企业在资产、人员、业务、财务、机构等方面保持独立。

公司的控股股东及实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员出具了关于减少和规范与公司之间的关联交易、避免同业竞争等相关承诺，并明确了未能履行承诺的约束措施。

综上，公司已采取了有效的风险防控措施，截至本回复出具日，相应防控措施有效并正常执行。

四、补充说明：①结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；③公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

(一) 结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有）

序号	姓名	公司任职情况	是否直接或间接持有公司股权	公司股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在亲属关系（注）	是否在客户供应商处任职或持股
1	张青山	董事长	是	否	否
2	邓磊	董事兼总经理	是	否	否
3	张炳才	董事、研发副总经理	是	否	否
4	罗勇强	董事、运营副总经理	是	否	否
5	岑维	独立董事	否	否	否
6	李鹏志	独立董事	否	否	否
7	宫晓波	独立董事	否	否	否
8	武莉	监事、生产部副主管	否	否	否
9	唐兰英	监事、生产经理	是	否	否
10	金代东	监事、外联负责人	是	否	否
11	翟国霞	财务总监	是	否	否
12	傅宜红	董事会秘书、信息披露负责人	是	否	否

注：亲属关系包括近亲属及关系密切的家庭成员，其中：（1）近亲属为配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女；（2）关系密切的家庭成员为配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

2、说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

亚信股份设立后，公司通过制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等对关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序以及回避表决要求作出了明确的规定。

亚信股份第一届董事会第七次会议、第一届监事会第五次会议以及 2023 年第二次临时股东大会审议并通过了《关于确认公司最近两年一期关联交易事项的议案》，对报告期内公司与关联方之间的“购销商品、提供和接受劳务”、“关键管理人员薪酬”及“关联方应收应付款项”等关联交易事项进行了审议，董事会审议过程中关联董事已履行回避表决程序；监事会审议过程中因与会监事均回避表决，本议案直接提交股东大会审议；股东大会审议过程中因与会股东均为关联方，若全体股东回避表决将导致上述议案无法审议，不能形成有效决议，故全体股东在审议本议案时不回避表决，不回避表决该事项不会构成损害股东权益的情形。

亚信股份已遵照《公司法》《公司章程》相关规定履行关联交易的审议程序，并履行了相应的回避表决程序，股份公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（二）结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

1、公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有）

截至本回复出具之日，公司董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。

截至本回复出具之日，除本回复之“二、问题 3：关于公司治理”之“（四）1/（1）”部分披露的任职情况外，公司的董事、监事、高级管理人员不存在于公司兼任其他职务的情况。

2、公司的董事、监事、高级管理人员是否存在股份代持情形

根据公司自设立至今的工商登记资料、股东名册、公司历次增资资料和股权转让资料，公司现有股东、董事、监事、高级管理人员的访谈与调查表，截至本回复出具之日，公司的董事、监事、高级管理人员不存在股份代持的情形。

3、公司的董事、监事、高级管理人员任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定

《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》规定的董事、监事、高级管理人员的任职资格如下：

规定	内容
《公司法》	第一百四十六条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十七条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。
	第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。
	第四十九条 董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险：（一）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚；（二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所

	公开谴责或者三次以上通报批评；（三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。上述期间，应当以公司董事会、股东大会等有权机构审议董事、监事和高级管理人员候选人聘任议案的日期为截止日。
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》	1-10 公司治理之“二、董事、监事、高级管理人员”：申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。申请挂牌公司应当在挂牌时向全国股转公司报备董事、监事和高级管理人员的任职、职业经历和持有公司股票的情况，并确保报备信息与披露信息保持一致。
《公司章程》	第九十二条 公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处有期徒刑，执行期满未逾5年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾5年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、总经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾3年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾3年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿；（六）被中国证监会处以证券市场禁入处罚，期限未届满的；（七）法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务。 第一百二十二条 本章程第九十二条关于不得担任董事的情形，同时适用于高级管理人员。 第一百三十二条 本章程第九十二条关于不得担任董事的情形，同时适用于监事。董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。

公司董事、监事、高级管理人员任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》的规定。

综上，公司董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系；公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形；其任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》的规定。

（三）公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

亚信股份成立后，公司建立了股东大会、董事会、监事会，制定了《公司章

程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《董事会秘书工作细则》等内部制度。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，信息披露管理规定完善，公司治理结构设置合理，能够按照相关法律法规和《公司章程》及相关治理制度的规定有效规范运作。公司内部制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率。

公司于2023年12月17日召开的2023年第二次临时股东大会审议通过了公司在创新层挂牌后适用的《公司章程（草案）》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》等重要制度。上述制度内容完善，均依据《公司法》等相关法律法规，并结合公司实际情况制定，符合公众公司的内部控制要求。

综上，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，适应公众公司的内部控制要求。

五、请公司说明公司历史沿革中是否存在股权代持情形，是否在申报前解除还原，并披露代持的形成、演变、解除过程，请主办券商、律师：①说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项。②说明是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险。③说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：a.股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；b.代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况。④对以下事项发表明确意见：界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”

的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求

公司自设立至本问询回复出具之日，历史沿革中设立、历次股权变动均系各方真实意思表示并履行了决策程序、工商变更登记，不存在股权代持情形。公司历次股权演变情况如下：

事项	时间	增资/股权转让情况	原因	价格及定价依据	入股/转让价格是否存在异常
公司设立	2009年11月	亚信有限设立，注册资本为100万元，由股东张青山全额认缴	公司设立	首次设立，按1元/出资额实缴，具备合理性	不存在
第一次增资	2011年5月	注册资本增加至500万元，新增注册资本400万元由张青山全额认缴	亚信有限经营发展需要扩充资本金	按原始出资价格1元/出资额定价	不存在
第二次增资	2016年10月	注册资本增加至1,000万元，新增注册资本500万元由邓磊全额认缴	邓磊为张青山前同事，于竞业禁止期结束后加入公司，共同经营亚信有限	按原始出资价格1元/出资额定价	不存在
第三次增资	2018年11月	注册资本增加至2,500万元，新增注册资本1,500万元由张青山、邓磊分别认缴750万元	亚信有限经营发展需要扩充资本金	按原始出资价格1元/出资额定价	不存在
第四次增资	2020年11月	注册资本增加至4,000万元，新增注册资本1,500万元由鹏晨咨询、泰汇宏咨询分别认缴750万元	鹏程咨询合伙人系张青山及其配偶尹小华、泰汇宏咨询合伙人系邓磊及其配偶赖小花。创始人张青山、邓磊基于家庭财产的分配考虑，分别成立家族持股平台使其配偶间接持有公司股份	家族持股平台实控人均为张青山、邓磊，按原始出资价格1元/出资额定价，具备合理性	不存在

事项	时间	增资/股权转让情况	原因	价格及定价依据	入股/转让价格是否存在异常
第五次增资	2020年12月	注册资本增加至4,160万元，新增注册资本160万元由员工持股平台信禾咨询全额认缴	引入员工持股平台，对员工进行激励	已充分计提股份支付费用，作价2元/出资额系参考当时净资产价格，具备合理性	不存在
亚信股份成立	2021年12月	亚信有限以2021年8月31日经审计的净资产112,878,031.54元按照2.2576:1的比例折合成为50,000,000股，整体变更为股份有限公司	亚信有限整体变更设立股份有限公司	亚信有限按照2.2576:1的比例折股	-
股改后第一次股份转让	2023年12月	鹏晨咨询将其持有的公司18.0288%的股份以750.00万元的价格转让给张青山；泰汇宏咨询将其持有的公司18.0288%的股份以750.00万元的价格转让给邓磊	实控人配偶基于家庭与公司事务的考虑，选择不再担任公司的间接股东，避免繁琐的公司上市签章事务	本次股权转让实际为间接持股转为直接持股，按照两家族持股平台实际投资成本作价转让，具备合理性	不存在

(一) 说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项

由上可知，公司股东入股交易价格不存在明显异常情形。此外，公司出具了《关于公司、股东、重要关联方与中介机构及相关人员不存在关联关系的说明》，公司股东与公司本次新三板挂牌聘请的中介机构及相关人员不存在关联关系，不存在不当利益输送事项。

(二) 说明是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险

截至本审核问询回复出具日，公司机构股东经穿透计算至最终投资者人数加上直接持有公司股份的自然人股东人数，并剔除重复计算的投资者人数，共计 24 名，公司股东人数亦未超过 200 人。公司三名直接股东持股情况如下：

股东名称	持股数额（万股）	持股比例（%）
张青山	2,403.85	48.08
邓磊	2,403.85	48.08
信禾咨询	192.31	3.85
合计	5,000.00	100.00

其中，信禾咨询股东穿透计算人数持有财产份额的情况如下：

序号	股东名称	出资比例	实缴出资额（万元）
1	翟国霞	9.375%	30.00
2	张炳才	9.375%	30.00
3	张四妹	9.375%	30.00
4	张青山	8.750%	28.00
5	邓磊	8.750%	28.00
6	罗勇强	6.250%	20.00
7	金代东	6.250%	20.00
8	唐兰英	6.250%	20.00
9	赖伟培	6.250%	20.00
10	罗伟建	3.125%	10.00
11	傅宜红	1.875%	6.00
12	栗巧君	1.875%	6.00
13	张霞	1.875%	6.00
14	陈立	1.875%	6.00
15	杨辉	1.875%	6.00
16	李小连	1.875%	6.00
17	左彬亮	1.875%	6.00
18	潘冬云	1.875%	6.00
19	乐军	1.875%	6.00

序号	股东名称	出资比例	实缴出资额（万元）
20	欧海燕	1.875%	6.00
21	刘斌	1.875%	6.00
22	尹友顺	1.875%	6.00
23	龙玉林	1.875%	6.00
24	龙泽林	1.875%	6.00

综上，公司不存在代持，不存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司不存在非法集资、非法公开发行或变相公开发行的行为及风险。

（三）说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：①股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；②代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况

1、代持相关的核查程序、方式、依据

主办券商、律师就公司是否存在股权代持的情形履行了以下核查程序：

- （1）查阅公司的工商登记资料、股东名册；
- （2）查阅公司股东调查表；
- （3）获取并查阅公司历次股权变动涉及的协议、价款支付凭证、验资报告、完税凭证等；
- （4）获取并查阅公司持股平台合伙人关于出资前后的银行流水、公司股东出资支付凭证、验资报告及出具的声明，核查其出资来源；
- （5）对公司现有股东及历史股东进行访谈，了解历次股权变动的原因、背景，取得其出具关于不存在股权代持的书面确认承诺函；
- （6）查阅公司机构股东的工商登记资料、合伙协议、财产份额持有人名册、合伙人身份证，取得持股平台合伙人出具关于不存在股权代持的书面确认文件；
- （7）获取公司设立以来分红款资金流水流向，核查资金是否存在流向异常第三方的情形；

(8) 核查已获取的公司、实际控制人及其配偶、公司董事(不含外部董事)、监事、高级管理人员、关键岗位人员等流水, 核查是否存在异常资金往来;

(9) 通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等进行查询, 公司不存在涉及股权纠纷的情况;

(10) 获取了公司出具的《关于公司、股东、重要关联方与中介机构及相关人员不存在关联关系的说明》。

2、代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况; 如存在员工持股清理的, 请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况

公司自设立至本审核意见回复出具之日, 不存在股权代持, 亦不存在代持清理问题。

(四) 对以下事项发表明确意见: 界定代持关系的依据是否充分, 相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形, 代持解除是否真实、有效, 是否存在纠纷或潜在纠纷, 公司是否存在未解除、未披露的代持, 是否存在“假清理、真代持”的情况, 是否符合“股权明晰”的挂牌条件, 是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求

公司界定不存在代持关系的依据充分, 相关人员不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形, 公司不存在股权代持及代持解除的情况, 不存在纠纷或潜在纠纷, 公司不存在未解除、未披露的代持, 不存在“假清理、真代持”的情况, 符合“股权明晰”的挂牌条件, 符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

六、核查过程及核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项, 主办券商、律师执行的核查程序如下:

1、查阅张青山与邓磊共同签署的《一致行动协议》, 核查签署时间、有效期限和一致行动协议执行情况等内容; 查阅公司报告期内的股东大会、董事会、

监事会会议资料，核查报告期内共同实际控制人张青山、邓磊是否发生过意见分歧的情形；查阅《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》及公司内部制度文件等核查确认张青山、邓磊职责分工、实际参与公司决策及经营管理的情况。

2、访谈共同实际控制人，了解家族持股平台转让股权原因；取得相关人员确认不存在股份代持情形的承诺函及董事、监事、高级管理人员填写的调查表；获取公司股东历年的增资入股及股权转让资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、验资报告等，核查公司报告期内是否存在股份代持情形。

3、查阅亚信发展工商信息，了解其主营业务；查阅境外律师对亚信发展出具法律意见书，核查是否存在违法违规情况；获取了亚信发展的银行流水。

4、查阅公司报告期内的股东大会、董事会、监事会会议资料，核查报告期内关联交易等事项的具体程序执行情况；查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、《个人信用报告》、调查表、相关承诺函等文件，核查是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合要求，及该等人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况；查阅公司现行有效的公司内部制度及在创新层挂牌后适用的内部制度，确认公司内部制度建设情况及公司治理的有效性、规范性；

5、查阅公司的工商登记资料、股东名册；查阅公司股东调查表；获取并查阅公司历次股权变动涉及的协议、价款支付凭证、验资报告、完税凭证等；获取了公司出具的《关于公司、股东、重要关联方与中介机构及相关人员不存在关联关系的说明》；获取并查阅公司持股平台合伙人关于出资前后的银行流水、公司股东出资支付凭证、验资报告及出具的声明，核查其出资来源；对公司相关股东进行访谈，了解历次股权变动的原因、背景，取得其出具关于不存在股权代持的书面确认承诺函。查阅公司机构股东的工商登记资料、合伙协议、财产份额持有人名册、合伙人身份证；获取公司设立以来分红款资金流水流向，核查资金是否存在流向异常第三方的情形；核查已获取的公司、实际控制人及其配偶、公司董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等流水，核查是否存在异常资金往来；通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等进行查询，公司

不存在涉及股权纠纷的情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、经核查，《一致行动协议》签署前后张青山、邓磊在公司管理决策过程中的提案、投票记录等方面意见一致，一致行动关系持续、稳定；按照协议约定，无法达成一致时张青山、邓磊均投反对票的情况下，不会导致公司董事会、股东大会无法召开或无法作出有效决议等公司僵局；张青山、邓磊按照《公司章程》等治理制度的职责分工，实际参与公司决策及经营管理；共同实际控制人认定依据充分，符合公司实际情况；

2、鹏晨咨询、泰汇宏咨询原所持公司股权不存在代持情况。本次股权转让目的实际为张青山配偶尹小华、邓磊配偶赖小花出于个人生活及家庭考虑退出持股，不存在股权代持和规范股权代持的行为。同时，本次转让定价参考鹏晨咨询、泰汇宏咨询于2020年入股公司的实际成本750万元确定，且上述股权转让行为系实控人控制的家族持股平台向实控人自身转让公司股权，转让价款定价合理，具有公允性；公司不存在未披露的代持或其他利益安排，公司股权明晰，不存在权属争议纠纷；

3、亚信发展在报告期内不存在实际业务经营，亚信发展与亚信股份不构成同业竞争；公司已采取了有效的风险防控措施，相应防控措施有效并正常执行；

4、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系，不存在在客户、供应商处任职或持股的情况，除武莉、岑维、李鹏志和宫晓波外，其余人员直接或间接持有公司股权；公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项均回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形，任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，适应公众公司的内部控制要求；

5、公司股东入股交易价格不存在明显异常情形，入股行为不存在股权代持、不当利益输送事项，公司股东与本次新三板挂牌聘请的中介机构及相关人员不存在关联关系；公司不存在代持，不存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险；代持相关的核查程序、方式、依据充分，公司自设立至本审核意见回复出具日，不存在股权代持；界定不存在代持关系的依据充分，相关人员不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司不存在股权代持，不存在纠纷或潜在纠纷，公司不存在未解除、未披露的代持，不存在“假清理、真代持”的情况，符合“股权明晰”的挂牌条件，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

问题 4、关于股权激励。

报告期内，公司通过信禾咨询对员工进行股权激励。

请公司补充说明：（1）股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符；（2）激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；信禾咨询的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；（3）员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；（4）公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；（5）股份支付费用的确认情况，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（4）并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（5），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。

一、股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符

股权激励计划具体内容情况如下：

项目	股权激励计划具体内容
考核指标	员工需满足在公司任职条件，无其他考核指标。

项目	股权激励计划具体内容
服务期限	<p>依据股权激励协议，“激励对象通过员工合伙企业获得公司股权，在公司正式挂牌上市前，除根据本办法的规定须予以转让/退出、或经执行事务合伙人及公司执行董事/董事会同意外，不得转让给第三人，也不得主动要求退出或要求公司回购。</p> <p>在公司于境内资本市场挂牌上市后，出售所获得的员工合伙企业财产份额必须遵守相关法律法规、证监会、交易所等相关规定，并按照公司员工合伙企业的《合伙协议》执行。”</p> <p>依据公司上市计划，预计2025年底成功上市挂牌，因此服务期限为2020年12月至2025年12月。</p>
激励对象	优秀管理人员、核心技术人员和业务骨干。
锁定期	无
出资份额的授予	2元/每单位出资财产份额

激励对象持有信禾咨询财产份额情况如下：

序号	股东名称	出资比例	实缴出资额 (万元)	部门	现任职务
1	翟国霞	9.375%	30.00	财务部	财务总监
2	唐兰英	6.250%	20.00	生产部	监事、生产经理
3	粟巧君	1.875%	6.00	计划部	计划部主管
4	金代东	6.250%	20.00	总经办	监事、外联负责人
5	傅宜红	1.875%	6.00	总经办	董事会秘书、信息披露负责人
6	罗伟建	3.125%	10.00	业务部	业务经理
7	张青山	8.750%	28.00	总经办	董事长
8	张霞	1.875%	6.00	品质部	品质主管
9	陈立	1.875%	6.00	生产部	生产主管
10	杨辉	1.875%	6.00	研发部	研发主任
11	李小连	1.875%	6.00	采购部	采购主管
12	左彬亮	1.875%	6.00	品质部	品质经理
13	潘冬云	1.875%	6.00	品质部	客服经理
14	张四妹	9.375%	30.00	业务部	业务经理
15	乐军	1.875%	6.00	研发部	研发主任
16	张炳才	9.375%	30.00	研发部	董事、研发副总经理
17	邓磊	8.750%	28.00	总经办	董事、总经理
18	龙泽林	1.875%	6.00	信息部	工程师
19	赖伟培	6.250%	20.00	业务部	业务经理

序号	股东名称	出资比例	实缴出资额 (万元)	部门	现任职务
20	罗勇强	6.250%	20.00	总经办	董事、运营副总经理
21	欧海燕	1.875%	6.00	财务部	成本会计
22	刘斌	1.875%	6.00	信息部	信息部主管
23	尹友顺	1.875%	6.00	研发部	生产技术主任
24	龙玉林	1.875%	6.00	研发部	研发主任

公司股权激励实际实施情况与激励计划相符。

二、激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；信禾咨询的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

(一) 激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形

有关激励对象在公司的任职情况请参见本问题回复之“一、股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符”中相关内容。

由上可知，激励对象主要为优秀管理人员、核心技术人员和业务骨干，公司对其进行股权激励，能够吸引和激励公司员工，鼓励及培养以公司事业作为长期事业的骨干，打造具有极强凝聚力的团队，促进公司长期、持续、健康发展，实现全体股东、公司和员工利益一致的目标，具有必要性，不存在通过低价增资进行利益输送的情形。

(二) 信禾咨询的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

截至本问询回复出具日，信禾咨询的合伙人均为公司在职员工。依据股权激励文件、合伙人出具的承诺函，合伙人的出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

三、员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定

员工持股的管理模式等相关情况如下：

项目	具体内容
员工持股平台的管理模式（是否闭环运行）	员工持股平台自身事务由作为执行事务合伙人的普通合伙人负责员工持股平台的自行经营管理，员工持股平台合伙人均为公司员工，但员工持股平台未曾承诺其持有的公司股份自上市之日起锁定 36 个月，因此不满足“闭环运行”的要求。
员工持股平台的权益流转方式	持股平台或普通合伙人向相应激励对象发出强制转让/退出全部持股平台财产份额的通知。出让方应在接到通知后一周内，配合办理持股平台财产份额退出手续，将其所持财产份额转让给普通合伙人指定的受让方或办理退伙手续。
员工持股平台的退出机制	若激励对象出现以下情形时，怀化亚信、持股平台、普通合伙人均有权将其从持股平台中强制除名退出： 1、依据公司规章制度、本持股办法、劳动合同、合伙协议、承诺函等规范性文件的约定，公司可以与其解除、终止劳动关系的； 2、激励对象与公司解除、终止劳动关系的； 3、除取得公司同意之外，激励对象连续 180 日无法到岗工作的； 4、激励对象所持有的持股平台的财产份额被司法机关查封冻结或持股平台被责令协助执行的情形； 5、在公司正式挂牌上市前，合伙人不得因离婚或者其他事宜对合伙企业的出资份额进行分割，合伙人需保证在其配偶或其他人员要求分割合伙企业出资份额时，以其他资产进行置换，否则合伙企业、执行事务合伙人均有权将其从合伙企业中强制除名； 6、激励对象发生法律、法规规定不得持有持股平台财产份额的情形； 7、损害怀化亚信的公司利益等持股平台合伙协议约定的情形。
员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法	持股平台强制退出情形发生时，由持股平台或普通合伙人向相应激励对象发出强制转让/退出全部持股平台财产份额的通知。出让方应在接到通知后一周内，配合办理持股平台财产份额退出手续，将其所持财产份额转让给普通合伙人指定的受让方或办理退伙手续
锁定期	无
服务期及出资份额转让限制	激励对象通过员工合伙企业获得公司股权，在公司正式挂牌上市前，除根据本办法的规定须予以转让/退出、或经执行事务合伙人及公司执行董事/董事会同意外，不得转让给第三人，也不得主动要求退出或要求公司回购。依据公司上市计划，预计 2025 年底成功上市挂牌，因此服务期限为 2020 年至 2025 年。
回购条款	无。

四、公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

报告期内，公司共进行两次股权激励计划：

2020年12月：第一次股权激励，激励对象22人（张青山、邓磊除外），募集资金320万元，持160万股。

2022年1月：第二次股权激励，激励对象5人，由实控人张青山、邓磊转让持股平台财产份额。

截至本回复出具日，全部股权激励计划尚未实施完毕，根据张青山、邓磊出具的说明，张青山、邓磊分别持有信禾咨询8.750%的财产份额，如公司后续进行新的股权激励计划，将在该等财产份额范围内实施，如未在2024年12月31日前实施的，将不再实施。

五、股份支付费用的确认情况，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）股份支付费用情况

报告期内，公司股份支付费用全部计入管理费用，情况如下：

项目	2023年1-8月	2022年度	2021年度
股份支付费用（万元）	19.42	55.48	47.60

（二）股份支付计量依据

1、第一次股权激励计提原则

2020年12月，公司进行第一次股权激励，激励对象共计24人，募集资金320万，持有公司160万股，每股价格为2元/股。根据《怀化亚信科技股份有限公司进行股权激励所涉及的股东全部权益价值资产评估报告》，截至2020年12月31日，公司整体评估价值为15,600.30万元，由此计算的每股公允价值为3.75元/股，因此按照3.75元与2元之间的差额以及激励数量计量股份支付金额。依

据公司上市计划，预计 2025 年底成功上市挂牌，因此激励期限为 2020 年 12 月至 2025 年 12 月，股份支付金额在上述期间内进行分摊。

2、第二次股权激励计提原则

2022 年 1 月公司进行第二次股权激励 5 人，由实控人张青山、邓磊转让持股平台出资份额，共计 15 万股。

本次股份支付公允价值的确认情况如下：

项目	金额
2021 年实际净利润（万元）A	2,938.84
2021 年评估净利润（万元）B	2,689.39
差异率 $C=A/B-1$	9.28%
原每股公允价值（元/股）D	3.75
调整后每股公允价值（元/股） $E=D*(1+C)$	4.10

因此，公司按照新激励对象激励份额以及 4.10 元/股的公允价值与 2 元之间的差额以及新的激励数量对新激励对象计量相关股份支付，并在 2022 年至 2025 年期间进行分摊。

（三）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

依据企业会计准则，股份支付是公司基于管理需要，为了激励和留住管理团队和业务骨干，以授予公司股权的方式而推行的一种长期激励机制，因此公司依据评估的公允价值计算的公司每股价值与员工持股平台入股价格之间的差额按照激励数量，并在 5 年内进行分摊，借计管理费用（经常性损益），贷记资本公积-其他资本公积。针对股权激励，公司将相应的股份支付全部计入管理费用，具有合理性，主要原因是：

一是股权激励的本质是基于公司管理需要，为了激励和留住管理团队、核心人员及业务骨干，以授予公司股权的方式而推行的一种长期激励机制。股份支付

费用与激励对象日常薪酬费用存在区别，因此公司将该项费用视作与管理相关的费用；

二是为了便于精细化管理和财务核算，公司将股份支付费用全部计入管理费用有利于更真实、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可比，符合会计信息质量的谨慎性及可比性要求。

因此，公司股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述（1）—（4）事项，主办券商、律师执行的核查程序如下：

1、查阅信禾咨询的工商档案资料、合伙协议、持股办法，核查股权激励的基本内容、激励对象、管理模式、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期及锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；

2、查阅信禾咨询合伙人的劳动合同，结合公司员工名册，核查激励对象在公司的任职情况；

3、查阅对信禾咨询合伙人的调查表、信禾咨询出具的说明及各合伙人的出资凭证，核查出资来源，是否存在代持或其他安排；

4、取得并查阅上海众华资产评估有限公司出具的《怀化亚信科技股份有限公司进行股权激励所涉及的怀化亚信科技股份有限公司股权全部权益价值资产评估报告》，核查本次增资是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；

5、取得并查阅张青山、邓磊出具的确认函。

针对上述（5）事项，主办券商、会计师执行的核查程序如下：

1、查阅《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》分析公司确定股份支付公允价值的依据，并评价其合理性；

2、查阅《怀化亚信科技股份有限公司进行股权激励所涉及的股东全部权益价值资产评估报告》，结合公司员工股权激励计划，了解员工增资及退出价格的

确定依据及合理性，结合员工入股前后公司全部股权价值的评估值，分析股份支付计提金额的准确性。

3、查阅《企业会计准则第 11 号—股份支付》等规定，分析股份支付相关会计处理是否符合相关规定。

（二）核查意见

针对上述（1）—（4），经核查主办券商、律师认为：

1、公司股权激励实际实施情况与信禾咨询合伙协议、公司持股办法等股权激励文件约定的相符；

2、激励对象主要担任公司董事、高级管理人员、业务经理、研发主任及研发经理以及生产技术主任等人员。公司对其进行股权激励，能够吸引和激励公司员工，促进公司长期、持续、健康发展，实现全体股东、公司和员工利益一致的目标，具有必要性，不存在通过低价增资进行利益输送的情形。信禾咨询的合伙人均与公司签署劳动合同，为公司员工，合伙人的出资来源于自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排；

3、信禾咨询员工持股的管理模式不属于闭环运行管理，合伙协议、公司持股办法对权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法做了约定，存在服务期、出资份额转让限制的约定，不存在锁定期、回购等约定；

4、公司股权激励计划尚未实施完毕，张青山、邓磊分别持有信禾咨询 8.750% 的财产份额为预留份额，预留份额将在 2024 年 12 月 31 日前实施，如未实施的将不再实施。

针对上述（5），经核查主办券商、会计师认为：

依据企业会计准则，股份支付是公司基于管理需要，为了激励和留住管理团队和业务骨干，以授予公司股权的方式而推行的一种长期激励机制。公司将股份支付借计管理费用（经常性损益），贷记资本公积-其他资本公积，在经常性损益中列示，符合企业会计准则等规定。

问题 5、关于境外销售。

报告期各期，公司境外销售收入分别为 14,097.08 万元、16,157.64 万元和 11,056.86 万元，占比分别为 54.23%、59.11%和 68.31%。公司外销模式包括直接出口、转厂贸易和 VMI 销售，其中公司外销以直接出口为主。

请公司：（1）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；说明境内外销售毛利率差异情况及原因；（2）说明报告期内境外前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家或地区、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；（3）是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系；（4）分别说明境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因；（5）说明各期末境外销售应收账款期后回款情况；（6）说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；（7）说明转厂贸易的具体业务模式，公司具体收入确认方法，按照总额法或净额法确认收入的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商和会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论，对境外销售收入真实性发表明确意见。

请主办券商及律师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见。

回复：

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；说明境内外销售毛利率差异情况及原因

1、主要进口国和地区情况、境外主要客户情况、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

(1) 主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外销售的主要进口国家和地区分布情况如下：

单位：万元

国家/地区	2023年1-8月		2022年度		2021年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
中国大陆	4,406.87	39.86%	7,462.81	46.19%	7,775.59	55.16%
中国台湾	2,266.42	20.50%	2,210.77	13.68%	2,041.52	14.48%
墨西哥	2,240.26	20.26%	2,417.71	14.96%	1,412.58	10.02%
美国	513.04	4.64%	2,607.32	16.14%	1,990.05	14.12%
菲律宾	195.73	1.77%	420.43	2.60%	429.87	3.05%
泰国	608.34	5.50%	239.98	1.49%	7.26	0.05%
马来西亚	788.39	7.13%	-	0.00%	-	0.00%
其他地区	37.82	0.34%	798.62	4.94%	440.22	3.12%
合计	11,056.86	100.00%	16,157.64	100.00%	14,097.08	100.00%

公司境外销售地区包括中国大陆、中国台湾、墨西哥、美国、菲律宾、泰国和马来西亚。报告期内，上述地区销售规模占境外销售收入的比例分别为 96.88%、95.06%和 99.66%，其中公司来自中国大陆地区的外销主要系公司深加工结转和保税仓销售，公司深加工结转客户主要为光宝科技、刻意创键、伟创力等深加工结转出口企业。

(2) 主要客户情况

报告期内，前五大客户协议约定、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等情况如下：

报告期内，公司境外销售主要集中在中国大陆（转厂和保税区交易）、美国、墨西哥、马来西亚等地，主要外销客户包括伟创力集团、光宝科技集团、金宝集团、Kimball、刻意创键等。报告期内，公司境外销售前五大客户情况具体如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例	销售内容	主要销售国家及地区
2023年1月-8月					
1	伟创力集团	5,729.64	35.40%	电感器、变压器	中国大陆、墨西哥、马来西亚
2	光宝科技集团	3,252.44	20.09%	电感器、变压器	中国大陆、中国台湾
3	金宝集团	950.23	5.87%	电感器、变压器	中国大陆、泰国
4	Kimball Electronics-Mexico, Inc.	328.81	2.03%	电感器、变压器	美国
5	亚芯电子有限公司	237.01	1.46%	电感器	中国台湾
合计		10,498.13	64.86%		-
2022年度					
1	伟创力集团	7,385.08	27.02%	电感器、变压器	中国大陆、香港、墨西哥
2	光宝科技集团	3,314.30	12.13%	电感器、变压器	中国大陆、中国台湾
3	Kimball Electronics-Mexico, Inc.	1,881.72	6.88%	电感器、变压器	美国
4	金宝集团	1,230.59	4.50%	电感器、变压器	中国大陆、泰国
5	刻意创键集团	659.92	2.41%	电感器、变压器	美国
合计		14,471.61	52.94%	-	-
2021年度					
1	伟创力集团	6,434.44	24.75%	电感器、变压器	中国大陆、香港、墨西哥
2	光宝科技集团	2,527.64	9.72%	电感器、变压器	中国大陆、中国台湾
3	金宝集团	1,654.46	6.36%	电感器、变压器	中国大陆
4	Kimball Electronics-Mexico, Inc.	1,323.51	5.09%	电感器、变压器	美国
5	刻意创键集团	562.43	2.16%	电感器、变压器	美国
合计		12,502.48	48.09%	-	-

(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

报告期内，公司与境外销售前五大客户签订协议及相关约定、境外销售模式、订单获取方式、定价原则情况具体如下：

客户名称	是否签订框架协议	协议主要条款内容	境外销售模式	订单获取方式	定价原则
Flex Power Systems Technologies Ltd 及其关联方	是	交易主体、保密信息、质量保证、稳定供货等事项	直接出口、深加工结转	自主开拓	协商定价
LITE-ON SINGAPORE PTE LTD	否，通过采购系统下发订单	商品名称及规格、数量、单价、金额、交期等	VMI 销售	第三方介绍	协商定价
Lite-On Technology Corporation Kaohsiung Branch	否，通过采购系统下发订单	商品名称及规格、数量、单价、金额、交期等	直接出口、VMI 销售	第三方介绍	协商定价
CAL-COMP ELECTRONICS (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED 及其关联方	是	交易主体、保密信息、质量保证、稳定供货等事项	直接出口、深加工结转	终端客户介绍	协商定价
Kimball Electronics-Mexico, Inc.	否，签订 PO	商品名称及规格、数量、单价、金额、交期、贸易方式等	直接出口	终端客户介绍	协商定价
Key Tronic Corporation	否，签订 PO	商品名称及规格、数量、单价、金额、交期、贸易方式等	直接出口	终端客户介绍	协商定价
亚芯电子有限公司	是	交易商品类型、交货包装与验收、保密信息等事项	VMI 销售	自主开拓	协商定价

注：1、Flex Power Systems Technologies Ltd 及其关联方是指：Flex Power Systems Technologies Ltd、Flextronics International Europe B.V.、FLEXTRONICS TECHNOLOGY (PENANG) SDN BHD 及 Flextronics International USA Inc。

2、CAL-COMP ELECTRONICS (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED 及其关联方是指：CAL-COMP ELECTRONICS (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED、AcBel Polytech Inc。

(4) 结算方式、信用政策

报告期内，公司与境外销售前五大客户的结算方式均为银行转账，信用政策为月结 45 天至月结 120 天不等。

2、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

(1) 境外销售毛利率与内销毛利率的比较分析

报告期内，公司境外销售毛利率与境内销售毛利率比较如下：

单位：万元

销售区域	营业收入	营业成本	毛利率
2023年1-8月			
内销	5,055.45	3,777.93	25.27%
外销	11,056.86	7,864.07	28.88%
合计	16,112.31	11,642.01	27.74%
2022年度			
内销	11,107.08	8,151.19	26.61%
外销	16,157.64	12,213.30	24.41%
合计	27,264.72	20,364.49	25.31%
2021年度			
内销	11,880.95	9,263.10	22.03%
外销	14,097.08	10,325.21	26.76%
合计	25,978.04	19,588.31	24.60%

报告期内，公司内销和外销毛利率整体差异较小，主要系由于公司境内、外销售客户主要为明纬集团、伟创力集团、金宝集团、刻意创键集团等国际大型厂商及其境内分支机构，公司对上述客户的境内、外销售定价差异较小。公司境内、外销售毛利率差异及波动主要系受各期销售产品结构差异影响。

报告期内，按产品主要应用领域分类，公司境内外销售收入及毛利率情况具体如下：

单位：万元

销售区域	产品应用领域	2023年1-8月		2022年度		2021年度	
		收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
境内	消费电子	3,500.40	22.29%	8,468.55	26.06%	9,698.46	20.77%
	工业领域	507.82	39.61%	1,399.67	34.85%	1,286.28	27.91%
	其他领域	1,047.23	28.28%	1,238.85	21.10%	896.21	27.25%
	合计	5,055.45	25.27%	11,107.08	26.61%	11,880.95	22.03%
境外	服务器	7,589.54	25.68%	9,390.08	20.22%	6,040.28	18.04%
	工业领域	2,467.11	39.87%	5,292.28	33.15%	5,954.94	39.19%
	其他领域	1,000.21	26.02%	1,475.29	19.76%	2,101.87	16.58%
	合计	11,056.86	28.88%	16,157.64	24.41%	14,097.08	26.76%

如上表所示，公司境内外销售的产品应用领域差异较大。其中，公司内销产品的应用领域主要为消费电子和工业领域；报告期内，上述应用领域收入合计占公司境内销售收入的比例分别为 92.46%、88.85%和 79.29%，占比较高；公司内销毛利率受上述领域产品结构变化及价格波动影响。公司外销产品的应用领域主要为服务器和工业领域，上述应用领域收入合计占公司境外销售收入的比例分别为 85.09%、90.87%和 90.95%；公司外销毛利率呈现波动上升趋势，主要系受产品应用领域及各细分领域产品结构变化影响所致。此外，公司 2021 年工业领域境内外销售的毛利率水平差异较大，主要系产品细分应用领域结构差异导致的。具体来说，境外销售的工业领域产品主要应用在马达电机、3D 打印等细分领域；境内销售的工业领域产品主要应用在马达电机、工控电源等细分领域；其中 3D 打印领域产品由于产品整体复杂度较高、性能要求较高，毛利率水平高于其他细分领域，使得 2021 年外销工业领域的毛利率水平高于内销；2022 年起伴随 3D 打印技术的更新迭代，公司 3D 打印领域产品销售规模出现阶段性下滑，导致境外工业领域的整体毛利率水平下降，境内外销售在工业领域的毛利率水平差异缩小、表现趋同。

（2）汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司汇兑损益对利润总额的影响情况如下：

单位：万元

主要项目	2023年1月-8月	2022年度	2021年度
汇兑损益（收益为“-”）	-174.72	-321.23	105.13
汇兑损益占营业收入比例	-1.08%	-1.18%	0.40%
汇兑损益占利润总额比例	-6.17%	-7.73%	3.17%

报告期内，公司汇兑损益分别为 105.13 万元、-321.23 万元和-174.72 万元，存在一定波动，对公司经营成果有一定影响。公司出口销售主要以美元进行结算，因此公司汇兑损益主要受美元对人民币汇率变动影响。

为应对汇率变动风险，公司积极采取系列措施，具体包括：（1）加强对财务人员外汇知识培训并强调汇率的常规风险，及时跟踪汇率变化，结合资金需求灵活结汇；（2）密切关注国际外汇市场的发展动态，合理规划外币现汇存款规模，及时购汇，抓住外汇结汇的有利时机进行结汇，降低汇率风险。

3、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

（1）出口退税等税收优惠的具体情况

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策。公司享受的出口退税优惠具有全国性、长期性、持续性的特点，公司对出口退税等税收优惠不存在重大依赖。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%。

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为 880.97 万元、682.45 万元和 539.25 万元，占当期营业收入比例分别为 3.39%、2.50%和 3.33%。

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。

(2) 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,公司境外主要销售国家和地区包括美国、墨西哥、马来西亚等地,报告期内公司出口产品的贸易政策未发生重大不利变化;其中,报告期内,公司对美国销售产品适用美国进口关税豁免清单,执行进口零关税政策。整体来看,公司直接对美国的销售产品的收入占比较小,中美贸易摩擦、未来关税政策的变化对公司未来业绩预计不会造成重大不利影响。

4、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关系,也不存在与经营活动无关的资金往来。

以上楷体加粗内容已在《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”中进行了补充披露。

二、说明报告期内境外前五大客户的基本情况(包括但不限于公司名称、成立时间、国家或地区、注册资本、实际控制人、经营规模等)、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等,经营规模与公司销售规模的匹配性,公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

报告期各期,公司境外销售前五大客户销售金额及占比列示如下:

单位:万元

2023年1-8月			
序号	公司名称	金额	占外销收入比例
1	伟创力集团	5,729.64	51.82%
2	光宝科技集团	3,252.44	29.42%
3	金宝集团	950.23	8.59%
4	Kimball Electronics-Mexico,Inc.	328.81	2.97%
5	亚芯电子有限公司	237.01	2.14%
合计		10,498.13	94.95%

2022 年度			
序号	公司名称	金额	占外销收入比例
1	伟创力集团	7,385.08	45.71%
2	光宝科技集团	3,314.30	20.51%
3	Kimball Electronics-Mexico,Inc.	1,881.72	11.65%
4	金宝集团	1,230.59	7.62%
5	刻意创键集团	659.92	4.08%
合计		14,471.61	89.57%
2021 年度			
序号	公司名称	金额	占外销收入比例
1	伟创力集团	6,434.44	45.64%
2	光宝科技集团	2,527.64	17.93%
3	金宝集团	1,654.46	11.74%
4	Kimball Electronics-Mexico,Inc.	1,323.51	9.39%
5	刻意创键集团	562.43	3.99%
合计		12,502.48	88.69%

注：同一控制下的境外客户销售收入已合并计算。

如上表所示，公司各期境外收入来自主要客户销售贡献达到 90%左右，境外客户收入表现相对较为集中。2023 年 1-8 月，公司向刻意创键集团销售 96.57 万元，有所下滑，主要受本年度客户下游应用领域消费电子市场下滑所致。

（一）境外前五大客户的基本情况

公司主要境外客户的基本情况如下：

客户名称		成立时间	注册地址	注册资本/股本	实际控制人	客户类型
伟创力集团	Power Systems Technologies Ltd	2005/12/7	毛里求斯	未披露，其母公司 FLEX LTD. 总股本为 15 亿股	FLEX LTD.	直销
	Flextronics International Europe B.V.	1999/3/31	荷兰	19.25 亿欧元，折合人民币约 150 亿元	FLEX LTD.	直销
	FLEXTRONICS TECHNOLOGY (PENANG) SDN. BHD.	1990/7/31	马来西亚	2,500 万林吉特，折合人民币约 3,834 万元	FLEX LTD.	直销
	Flextronics International USA, Inc	2011/3/7	美国	分公司，不适用	FLEX LTD.	直销
光宝科技集团	LITE-ON TECHNOLOGY CORPORATION	1989/3/17	中国台湾	2,368,352.23 万新台币，折合人民币约 54 亿元	无	直销
	Lite-On Technology Corporation Kaohsiung Branch	2008/2/1	中国台湾	分公司，不适用	LITE-ON TECHNOLOGY CORPORATION 分公司	直销
	LITE-ON SINGAPORE PTE. LTD.	1996/11/1	新加坡	51,776,500.00 新加坡元，折合人民币约 2.77 亿元	LITE-ONTECHNOLOGY CORPORATION 全资控股	直销
金宝集团	Cal-Comp Electronics (Thailand) Public Company Limited	1989/12/4	泰国	172,857,521 美元，折合人民币约 12 亿元	KINPO ELECTRONIC, INC. (金宝电子) 持有 46.63%	直销
	AcBel Polytech Inc	1981/7/29	中国台湾	1,500,000.00 万新台币，折合人民币约 34 亿元	KINPO ELECTRONIC, INC. (金宝电子) 持有 23.71%	直销
Kimball Electronics-Mexico, Inc.		1973 年	美国	未披露，其母公司 KIMBALL ELECTRONICS, INC. 股本为 1.5 亿股	KIMBALL ELECTRONICS, INC.	直销
亚芯电子有限公司		2021/10/4	中国台湾	20 万新台币，折合人民币约 4.59 万元	陈建男	代销
刻意创键集团	Key Tronic Corporation	1969 年	美国	10761871 美元，折合人民币约 7,685 万元	无，Morgan Stanley 持股 17.90%	直销

注：上述工商基本信息来自各国家或地区工商网站公司信息、客户官网公示信息、公开网络查询、客户年度报告。

（二）客户合作期限、合作稳定性

磁性电子元器件行业下游应用广泛，不同应用领域、不同类型客户对产品的性能、外观等均具有不同的要求。因此，公司与客户的合作模式具有如下特点：

1、公司与终端品牌客户持续沟通，按照品牌客户的需求设计磁性元器件，待方案、样品通过客户认可后，产品量产阶段的合作主要由公司与终端客户指定的厂商进行，如公司为 Regal Rexnord Corporation（雷勃电气）开发的马达电机滤波电感产品，最终量产产品主要交付至其指定的代工厂商伟创力集团，由伟创力集团进行后续产品生产。该种方式下虽然公司直接客户为各大代工厂商，但主要开发、设计工作均围绕终端客户展开，公司与终端客户的紧密合作为公司奠定坚实的客户基础。

2、部分代工厂/生产厂商具有自主研发能力，能够为终端客户提供从研发设计到定型生产的全套解决方案服务。以伟创力集团为例，其具备为终端客户开发整套产品方案的能力，故其能够自主选择材料供应商。因此，针对部分项目伟创力集团直接向公司提出产品设计需求，公司进行研发设计、样品试制、产品定型后直接向其交付量产产品；在该模式下，公司的产品设计开发均围绕直接客户开展，终端客户不参与公司产品的研发沟通。因此，由于代工厂商强大的设计服务制造能力，公司亦可直接与代工厂进行深度合作，提升整体实力。

公司下游主要客户及终端客户情况简介如下：

1、伟创力集团及相关终端客户

（1）伟创力集团简介

伟创力集团成立于 1989 年，于 2001 年在泰国证券交易所上市，是泰国和东南亚最大的电子制造服务（EMS）公司，为客户提供各种产品的 OEM 和 ODM 服务，出口到全球市场。

（2）终端客户简介

①Regal Rexnord Corporation(雷勃电气):美国纳斯达克上市公司(RRX.N)，成立于 1955 年，是全球最大的电动机和电控制、发电机和电控制以及机械控制

产品的制造商之一。产品包括电动机、发电机、齿轮变速装置和电气开关设备等，广泛应用于工业、农业、化工、运输、IT、建筑和家电等众多领域；2022 财年雷勃电器实现营业收入 521,790.00 万美元，净利润 48,890.00 万美元。

②XYLEM（赛莱默）：美国纳斯达克上市公司（XYL.N），2011 年剥离于 ITT Corp 并成立，是全球领先的水技术公司之一，主营供水系统及污水处理、应用系统的设计、制造和装配，主要产品包括液压涡轮机、水暖及蒸汽加热设备、工业泵及整体式泵系统等，广泛应用于能源与电力、通信网络、工业、物联网等领域；2022 财年赛莱默实现营业收入 552,200.00 万美元，净利润 35,500.00 万美元。

2009 年，公司自主开拓伟创力集团，并通过终端客户雷勃电气、赛莱默与其建立合作，从初始合作产品电感器拓展到变压器产品。公司与伟创力集团合作时间已近 15 年，报告期内业务量保持稳步增长，合作关系持续稳定。

2、光宝集团简介

光宝集团创立于 1975 年，为台湾首家上市的电子公司，为全球光电组件及电子关键模块之领导厂商。其 2022 年年报披露，光宝集团 LED 光电半导体产值全球排名前七大。

2018 年，公司光宝科技集团及下属企业开展合作，并提供满足客户需求的电感器、变压器等。光宝科技采购亚信产品主要应用于服务器电源，下游涵盖多家国际知名的品牌厂商。公司与光宝科技集团及下属企业合作时间已超过 5 年，合作关系较为稳定。

3、金宝集团及相关终端客户

（1）Cal-Comp Electronics (Thailand) Public Company Limited 以及 AcBel Polytech Inc 简介

Cal-Comp Electronics (Thailand) Public Company Limited 成立于 1989 年，于 2001 年在泰国证券交易所上市，是泰国和东南亚最大的电子制造服务（EMS）公司，为客户提供各种产品的 OEM 和 ODM 服务。

AcBel Polytech Inc 创立于 1981 年，中国台湾上市公司，以电源管理技术为核心的康舒科技已成为众多世界一级大厂的主要合作伙伴，并进入全球电源供应器产业的领导厂商之列。

(2) 终端客户简介

Tigo Energy Inc.: 美国纳斯达克上市公司 (TYGO.O)，成立于 2019 年，是全球领先的太阳能系统解决方案提供商之一，Tigo 的解决方案旨在提高住宅、商业和公用事业规模太阳能系统的安全性、提高能源产量、降低运营成本；2022 财年 Tigo Energy Inc. 实现营业收入 8,132.30 万美元

2013 年，公司自主开拓客户金宝集团及下属企业，并通过终端客户 Tigo Energy Inc. 与其进一步建立深度合作关系。公司与金宝集团下属企业合作时间已超过 10 年，双方合作关系持续稳定。

4、Kimball Electronics-Mexico, Inc. 及相关终端客户

(1) Kimball Electronics-Mexico, Inc. 简介

Kimball Electronics-Mexico, Inc. 总部位于美国，成立于 1961 年，主要为终端客户提供工程、设计和制造解决方案，包括 EMS、DCMS 以及自动化、测试和测量服务等。

(2) 终端客户简介

Regal Rexnord Corporation (雷勃电气): 美国纳斯达克上市公司 (RRX.N)，成立于 1955 年，是全球最大的电动机和电控制、发电机和电控制以及机械控制产品的制造商之一。产品包括电动机、发电机、齿轮变速装置和电气开关设备等，广泛应用于工业、农业、化工、运输、IT、建筑和家电等众多领域；2022 财年雷勃电器实现营业收入 521,790.00 万美元，净利润 48,890.00 万美元。

2012 年，公司经终端客户雷勃电气介绍与 Kimball 公司进行对接，于 2013 年正式建立合作，提供符合终端客户需求的磁性元器件产品；公司与 Kimball 合作时间超过 10 年，合作关系持续稳定。

5、亚芯电子有限公司（对应终端客户为明纬集团）

明纬集团是全球少数以标准品电源供应器为主业的专业制造商。根据 Micro Technology Consultant 于 2023 年 3 月报告，在全球电源供应器（DC 输出）制造商排名中，明纬集团名列第 3，不同于前两名电源厂大多以 ODM/OEM 为主要营收来源，明纬集团 99% 营收来自标准电源，以自有品牌-MEANWELL 为主要经营策略。

公司 2022 年与亚芯电子开始合作，以服务明纬集团。报告期内公司与亚芯电子销售金额分别为 0、446.01 万元与 237.01 万元，销售规模较小，目前双方合作正常。

6、刻意创键集团及终端客户

（1）刻意创键集团简介

刻意创键集团成立于 1969 年，美股上市公司，目前为当今业内最成功的设计和制造服务提供商之一。根据其公开财务数据，其 2023 财年营业收入为 5.88 亿美元，净利润为 515 万美元。

（2）终端客户简介

NIDEC CORPORATION（日本电产）：日本东京证券交易所上市公司（6594.T），成立于 1973 年，是全球领先的电气机械制造商之一，其电动马达以及相关零部件和设备广泛应用于通讯设备、办公自动化设备、家电、汽车、商业、工业设备、环境能源等领域；2022 财年日本电产实现营业收入 22,428.24 亿日元，净利润 450.03 亿日元。

2014 年，公司经终端客户日本电产介绍与刻意创键集团及下属企业对接需求，根据终端客户需求交付相关磁性元器件产品；公司与刻意创键集团及下属企业合作时间近 10 年，合作关系持续稳定。

如上所示，公司主要境外客户及终端客户均为国际知名企业，覆盖服务器、汽车、计算机、工业、消费、医疗等众多领域，采购规模与其自身经营规模相匹配。上述客户与公司长期以来保持着稳定的合作关系，与主要客户合作时间长达 5—15 年，头部客户厂商对磁性元器件产品具有较高的品质要求，会对供应商进

行较为严格的准入资质的审核，当新的产品方案对产品有新的需求时，会倾向于向长期合作的磁性元器件厂商提出合作的需求，而当终端产品定型后，不会轻易更换供应商与产品型号，该行业特性直接决定了企业会与先行进入市场的供应商形成紧密合作的关系。

公司与上述客户除正常的商业往来以外，无异常资金往来，公司及控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司不存在关联关系，亦不存在其他利益安排。

三、是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系

报告期内，公司存在通过第三方回款的情形，付款方主要为境外客户认定的同一集团关联方或代理付款公司，回款对象与公司不存在关联关系，第三方回款具有商业合理性，不存在虚构交易或调节账龄的情形，亦不存在收付款纠纷。具体情况如下：

年度	客户名称	实际付款方名称	付款方与客户的关系	第三方回款的原因	回款金额 (万元)
2023 年1- 8月	Kimball Electronics-Mexico Inc.	KIMBALL ELECTRONICS, INC.	属于同一集团控制公司	客户资金安排	624.42
	SURE POWER,INC.	CBE SERVICES INC.	属于同一集团控制公司	客户资金安排	19.48
	SENSUS	XYLEM INC.	属于同一集团控制公司	客户资金安排	10.91
	合计				654.81
2022 年度	Kimball Electronics-Mexico Inc.	KIMBALL ELECTRONICS, INC.	属于同一集团控制公司	客户资金安排	1,882.06
	SURE POWER,INC.	CBE SERVICES INC	属于同一集团控制公司	客户资金安排	1.35
	SENSUS	XYLEM INC.	属于同一集团控制公司	客户资金安排	2.14
	Enteligent Power (Hong Kong) Limited	E.C. FIX TECHNOLOGY LIMITED	委托第三方支付	客户资金安排	0.72
	合计				1,886.27
2021 年度	Kimball Electronics-Mexico Inc.	KIMBALL ELECTRONICS, INC.	属于同一集团控制公司	客户资金安排	1,263.95

	SENSUS	XYLEM INC.	属于同一集团控制公司	客户资金安排	3.91
	Cotek Electronic Ind.Co Ltd.	ANTA TECHNOLOGY LIMITED	属于同一集团控制公司	客户资金安排	2.03
	Enteligent Power (Hong Kong) Limited	E.C. FIX TECHNOLOGY LIMITED	委托第三方支付	客户资金安排	0.12
	SURE POWER,INC.	CBE SERVICES INC	属于同一集团控制公司	客户资金安排	0.10
	合计				1,270.12

相关第三方回款具备必要性、合理性，公司针对第三方回款建立了相关内部控制措施，具体如下：

1、回款方与客户存在控制关系或属于同一集团控制公司情形

Kimball Electronics-Mexico Inc.系实际付款方 KIMBALL ELECTRONICS, INC.的控股子公司，相关第三方付款系根据其内部资金安排委托其母公司付款。

SURE POWER,INC.和 CBE SERVICES INC.同为伊顿集团下属企业，相关第三方付款系客户内部资金安排所致。

SENSUS 系实际付款方 XYLEM INC 的分支机构，相关第三方付款系根据其内部资金安排委托 XYLEM INC 付款。

实际付款方 ANTA TECHNOLOGY LIMITED 系客户 Cotek Electronic Ind.Co Ltd. 境外公司，相关第三方付款系根据其内部资金安排委托 ANTA TECHNOLOGY LIMITED 付款。

2、境外客户委托第三方支付情形

E.C. FIX TECHNOLOGY LIMITED 系为客户提供会计/财务/法律服务、IT/HR 方案等服务的公司。出于管理需要等原因，公司客户 Enteligent Power (Hong Kong) Limited 委托其负责包括收付款等财务事宜，因此存在相应第三方回款的情形。上述实际付款方注册地为中国香港，相关贸易政策中不存在针对磁性元器件相关贸易活动的外汇管制，公司接受客户委托前述实际付款方付款不存在重大外汇相关法律风险。

综上，公司上述情形下的第三方回款均具有必要性和合理性。针对第三方回款事项，公司严格规范相关管理制度，主要内容包括在合同中明确约定收款方式、收付款账户，若出现不一致情形则要求客户提供相关证明资料，以及与客户定期对账。公司保证第三方回款相关交易真实、完整、准确记录的内部控制措施有效，第三方回款与销售收入可以进行验证。

四、分别说明境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因

报告期内，公司境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面具体情况对比如下：

项目	内销	外销	差异情况
产品类型	1、电感器：扼流圈、功率电感、滤波电感 2、变压器：电源变压器、多合一集成器件、高频高压变压器、平板变压器、仪用变压器	1、电感器：扼流圈、功率电感、滤波电感 2、变压器：电源变压器、多合一集成器件、高频高压变压器、平板变压器、仪用变压器	不存在重大差异。根据不同地区客户需求、市场特征，境内外销售的具体产品型号、产品结构存在一定差异
产品定价	结合历史销售价格、市场同类产品价格、研发设计难度和周期等因素，在生产成本基础上加成合理毛利，与客户协商确定	结合历史销售价格、市场同类产品价格、研发设计难度和周期等因素，在生产成本基础上加成合理毛利，与客户协商确定	不存在重大差异。针对同一集团客户，公司同一型号产品内销和外销定价不存在显著差异；其中外销单价受美元对人民币汇率波动影响，存在一定波动性
信用政策	结合客户商业信用、交易额、合作时间等因素给予一定时间的信用期，主要在货到签收并开票后 45—120 天内	结合客户商业信用、交易额、合作时间等因素给予一定时间的信用期，主要在公司完成出口报关、客户签收或客户对账，并由公司开具形式发票后 45—120 天内	不存在重大差异

根据上表，公司境内外销售在产品种类、定价、信用政策等方面不存在重大差异，由于境内外市场环境和市场需求不同，公司境内外销售产品具体型号、产品结构有所差异，以上差异符合公司实际情况。

五、说明各期末境外销售应收账款期后回款情况

公司报告期各期末境外销售应收账款期后回款情况统计如下：

单位：万元

项目	2023年8月末	2022年末	2021年末
外销客户应收账款余额	6,556.25	5,504.16	4,634.57
期后回款金额	5,817.10	5,504.16	4,634.57
回款比例	88.73%	100.00%	100.00%

注：此处已回款金额统计至2023年末。

截至2023年末，报告期各期外销收入相关的应收账款期后回款比例分别为100.00%、100.00%和88.73%，期后回款情况良好。2023年8月末期后回款比例不足100.00%主要系部分应收账款尚处于信用期内未回款所致。

六、说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

公司报告期内境外销售收入与海关报关数据的匹配情况如下：

单位：万美元

项目（美元）	2023年1-8月	2022年度	2021年度
海关报关出口数据①	1,561.90	2,467.90	2,242.98
减：上期收入本年报关②	14.84	17.25	42.95
加：本期收入在下期报关③	68.31	14.84	17.25
减：下期收入在本期报关申报数④	100.33	82.39	38.03
加：采取简易报关模式出口金额⑤	0.20	-	-
经调整后的海关出口数据（⑥=①-②+③-④+⑤）	1,515.24	2,383.09	2,179.25
境外销售收入⑦	1,581.85	2,406.76	2,186.50
差异（⑧=⑥-⑦）	-66.61	-23.66	-7.25
差异率（=⑧/⑦）	-4.21%	-0.98%	-0.33%

公司报告期内出口退税金额与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目（人民币）	2023年1-8月	2022年	2021年
出口退税申报表免抵退申报出口销售额①	7,283.67	8,776.45	6,598.79
增值税申报表免税销售额②	4,354.38	7,328.93	7,774.07
免抵退、免税合计出口销售额（③=①+②）	11,638.05	16,105.38	14,372.87

项目（人民币）	2023年1-8月	2022年	2021年
加：本期收入在下期免抵退申报数④	143.11	576.24	206.14
减：上期收入在本期免抵退申报数⑤	576.24	206.14	336.93
免抵退、免税销售额经调整后的境外销售收入 (⑥=③+④-⑤)	11,204.91	16,475.49	14,242.08
境外销售收入⑦	11,056.86	16,157.64	14,097.08
差异(⑧=⑥-⑦)	148.05	317.84	145.00
差异率(=⑧/⑦)	1.27%	1.97%	1.01%

公司境外销售贸易模式包括直接出口、深加工结转及 VMI 销售，因此海关报关原始数据、出口退税数据与境外销售收入存在报关时点与收入确认时点的时间性差异，具备合理性。例如，深加工结转部分收入为本期确认，但于次年对账后履行报关义务，VMI 销售部分收入为本期报关，但于次年客户领料对账时确认收入。经调整上述时间性差异后，公司外销收入与海关报关、出口退税等数据差异较小，仅存在少许因汇率变动及客户调价导致的差异。

公司境外出口销售通常承担将货物运输至港口或客户国内指定地点的运输费。公司运费及保险费与公司外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年	2021年
外销运保费金额	17.45	43.89	32.44
境外销售收入	11,056.86	16,157.64	14,097.08
外销运保费占比	0.16%	0.27%	0.23%

如上表所示，报告期内，公司外销运保费占外销收入比例总体较低，且基本保持稳定。

综上，公司外销收入与海关报关数据、出口退税数据和运保费数据整体较为匹配，公司外销收入真实。

七、说明转厂贸易的具体业务模式，公司具体收入确认方法，按照总额法或净额法确认收入的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司深加工结转的具体业务模式，收入确认方法参见本问询回复之“问题 1/六/（一）补充披露公司深加工结转的具体业务模式，该模式下公司承担的权利

和义务，分析说明收入确认方法是否合理，是否符合《企业会计准则》相关规定；分别补充披露寄售模式和深加工结转模式下各期收入金额及占比”相关内容。

深加工结转模式下，公司作为主要责任人，按照总额法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定，具体情况分析如下：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：“企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任；（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（三）企业有权自主决定所交易商品的价格；（四）其他相关事实和情况。”

公司深加工结转贸易模式下：

（1）公司外购原材料（包括进口保税原材料和境内采购辅料）进行生产后销售给客户，此时产品形态已发生重大修改。此外，公司采购原材料不属于客户指定原材料，公司仅需满足采购海关贸易手册中的原材料即可，采购活动属于独立、自主的商业行为，公司能够自主决定所采购原材料的生产用途及对应的产成品用途，因此属于“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”的情形；

(2) 公司与客户直接签订合同，根据客户的订单组织采购、生产、交货，并在转让货物后承担货物的品质责任，对有质量问题的货物予以返修、补货等，属于“企业承担向客户转让商品的主要责任”的情形；

(3) 在深加工结转的外销模式下，公司实际交货地址为客户指定的境内生产经营所在地，公司按照约定交付商品前承担商品的存货风险（如跌价、品质问题），属于“企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险”的情形；

(4) 公司与客户自主协商确定所交易产品的价格，属于“企业有权自主决定所交易商品的价格”的情形。

因此，上述分析表明，在深加工结转贸易模式中，公司的身份为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入，收入确认恰当，符合《企业会计准则》的规定。

八、请主办券商和会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论，对境外销售收入真实性发表明确意见。请主办券商及律师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见

（一）核查程序

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，对于境外销售收入真实性，主办券商协同申报会计师履行了如下核查程序：

序号	外销收入确认事项	主要核查方式、过程、范围
1	不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比，收入确认的具体方法	(1) 问询公司财务负责人，了解不同贸易模式下的收入确认具体方法，了解不同贸易模式下收入金额及变动原因；(2) 获取不同外销贸易方式下的收入明细表，分析不同贸易模式收入金额、占比及变动原因，评价外销规模的变动趋势对公司持续经营能力的影响；(3) 查阅同行业可比公司公开披露资料，关注类似外销贸易模式下其收入确认方法，是否与公司存在显著差异

序号	外销收入确认事项	主要核查方式、过程、范围
2	收入确认时点是否均已满足相应贸易术语下的控制权转移条件、收入确认依据、提单及报关单等相关单据的获取时点，是否符合《企业会计准则》的规定	(1) 区分不同外销贸易模式下，从收入金额的计量、运费的会计处理、保险费的会计处理、收入确认时点、收入确认依据、报关单及提单获取时点等方面，分析收入确认是否满足相应贸易术语下的控制权转移条件；(2) 查阅《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》《企业会计准则应用指南第 14 号——收入（2018）》等相关规定，对照考虑控制权三要素和取得控制权判定的五个迹象来分析公司收入确认时点，是否满足相应收入准则的规定
3	深加工结转模式下收入确认准确性	(1) 查阅《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》《海关出口加工区货物出区深加工结转管理办法》等相关规定，问询企业财务负责人与关务人员，了解深加工结转的具体运作模式，了解其货物流、资金流、报关主体、仓储主体、权利义务的分布等基本情况；(2) 了解公司深加工结转收入确认政策，与同行业可比公司类似收入确认政策进行对比，分析是否存在差异
4	VMI 模式下存货管理与收入确认准确性	(1) 访谈公司财务负责人，了解 VMI 模式从产品调拨、运输及签收、VMI 仓库各环节业务流程，以及如何对账确认产品实际使用数量的准确性、对账形式、对账周期、对账单据、使用数量是否存在差异及相应的解决措施等；(2) 查阅公司与 VMI 客户的送货单、对账文件等，复核对账周期、对账时间等是否与内部控制流程相符，是否存在偏差；(3) 查阅同行业可比公司收入确认政策，判断是否与同行业可比公司存在显著差异；(4) 了解并评价公司 VMI 存货管控措施，查阅公司与客户、第三方租赁服务企业的对账单、邮件往来，查看客户的供应商管理系统。
5	外销收入与海关数据、出口退税数据的匹配情况	(1) 通过中国电子口岸系统、出口退税系统获取公司报告期海关出口报关明细、出口退税明细、运保费金额，与公司出口销售收入进行核对，验证出口数据的真实性；(2) 获取了中国出口信用保险公司数据，与账面收入明细以及公司外销发货列表清单逐笔进行核对，确认所有投保的收入明细（如有）与账面收入记录信息相一致

序号	外销收入确认事项	主要核查方式、过程、范围
6	代理销售的真实性，是否实现最终销售，公司与代理商是否存在关联关系	(1) 获取公司与代理商销售明细账，执行销售及回款循环测试；(2) 问询财务负责人，关注采取代理销售模式的历史背景与商业合理性；(3) 查阅公开信息，了解其他终端客户为台湾明纬的上市公司是否采取类似代理销售；(4) 获取代理商与台湾明纬的对账单、邮件往来、发货单、签收单等单据，登录台湾明纬供应商管理系统，查看其与代理商的业务往来，核查业务真实性；(5) 获取公司主要关联方清单，与代理商及其员工、主要人员进行匹配，核查是否存在关联关系，获取公司主要自然人与法人流水，核查与代理商及其主要人员是否存在除购销往来以外的其他异常资金往来，关注是否存在其他尚未识别的利益安排。
7	是否存在第三方回款	(1) 查阅公司报告期内银行存款日记账、应收账款明细账等，与公司银行流水交叉核对后梳理公司第三方回款情况；(2) 查阅公司财务管理制度、与涉及第三方回款客户签订的销售订单、出库单、收入确认凭证、代付邮件等；(3) 询问公司财务总监，分析客户通过第三方回款的交易情况和公司对第三方回款的内部控制等。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，对于境外销售业务的合规经营情况，主办券商协同律师履行了如下核查程序：

(1) 访谈公司销售负责人，了解公司从事境外销售业务所需的资质、许可情况；

(2) 查阅公司报告期内营业外支出明细，了解报告期内公司是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

(3) 访谈公司销售负责人，了解公司与境外客户的结算方式，取得公司外币账户开户许可证并获取银行流水、并通过国家外汇管理局查询近两年公司是否存在外汇违规行政处罚记录，核实相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定；

(4) 查阅了公司主管税务机关、海关部门、市场监督管理局出具的证明、公司子公司取得的境外法律意见书；

(5) 通过网络检索核查裁判文书网、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站关于公司报告期内是否存在诉讼或行政处罚的情形；

(6) 通过向境外客户发函并取得客户回函、视频访谈或实地走访方式确认交易真实性、客户与公司的结算方式等内容。

(二) 核查结论

经核查，对境外销售收入真实性，主办券商、申报会计师认为：

(1) 公司各外销贸易模式下收入确认依据符合企业会计准则的规定，符合行业惯例。公司销售及存货内部控制流程完整，运行有效。公司报告期内销售收入真实、准确、完整；

(2) 公司报告期内外销收入与海关报关数据、出口退税数据、运保费数据具备较强的匹配性；外汇管理局出口收汇额与公司美元账户各期实际入账额相匹配，公司外销业务真实；

(3) 报告期各期公司境外销售收入分别为 14,097.08 万元、16,157.64 万元和 11,056.86 万元，占营业收入之比分别为 54.23%、59.11%、68.31%，逐期上升。公司于海外市场的开拓能力较强，与同行业上市公司相比具备差异化竞争能力，境外销售收入增长趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响；

(4) 公司采取代理销售的模式具备商业合理性，代理销售收入真实。公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键自然人与代理商不存在关联关系与其他利益往来；

(5) 报告期内，公司第三方回款的实际付款方主要为境外客户认定的同一集团关联方或指定的代理付款公司，回款对象与公司不存在关联关系，第三方回款具有商业合理性，不存在虚构交易或调节账龄的情形，亦不存在收付款纠纷。

经核查，对于公司境外销售业务合法合规性，主办券商、律师认为：

(1) 公司从事涉外销售业务已取得《报关单位登记注册证书》《进出口货物收发货人备案回执》，具备开展进出口贸易的资格。除此之外，公司在境外销售所涉国家和地区无必需取得的资质、许可。因此，公司已经取得境外销售所涉国家和地区从事相关业务所必需的资质、许可，不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

(2)公司与主要外销客户采取银行转账方式进行结算,结换汇以美元为主。报告期内公司跨境资金流入主要为出口产品销售货款,公司通过具备经营外汇业务资格的金融机构进行外币结换汇,符合中国境内外汇管理、税务等相关法律法规的规定。因此,公司外销业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

问题 6、关于外协。

根据申报文件：报告期内，公司外协加工费用占主营业务成本比例分别为 17.84%、16.56%、16.20%，各期涉及金额分别为 2,633.75 万元、2,077.24 万元和 1,234.29 万元。公司委托加工可分为成品加工和半成品加工，其中，成品加工采购额占比分别为 83.28%、80.20%和 79.19%。委托加工商怀化凯诚电子有限公司、怀化兆丰电子有限公司和怀化中方县华胜电子有限公司为公司关联方，3 家关联外协供应商均于 2020 年成立，在成立初期就为公司提供大额外协服务，且参保人数为 0。其他外协厂商怀化市鹤城区西湾电子有限公司、辰溪县亿雷电子有限公司（以下简称亿雷电子）、怀化鹏成电子有限公司（以下简称鹏成电子）2020 年成立，2021 年即成为公司主要外协服务商；新化县跃高电子有限公司、亿雷电子、鹏成电子、惠州市思韦电子有限公司实缴资本为 0，参保人数为 0。

请公司补充说明：（1）说明涉及外协的细分业务，外协的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，外协工作是否涉及核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系；（2）结合可比公司外协金额及占比情况，说明公司外协金额及占比是否与业务规模匹配、外协占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例；（3）外协供应商是否需要并具备业务资质，是否存在违法分包、转包情形，如存在，公司是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规；（4）说明公司是否存在利用成品、半成品采购、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况；（5）3 家关联外协供应商成立不久即成为公司主要外协服务商的原因及合理性，是否专门为公司提供服务，是否为公司或实际控制人所控制，说明前述 3 家公司报告期经营业绩情况，公司采购额占其收入的比例等；（6）公司向关联外协供应商进行采购的原因及合理性，定价依据、对比非关联采购定价分析公允性，相关关联外协供应商是否专门或者主要为公司服务，是否存在利益输送或不正当竞争情形；（7）说明部分外协厂商成立不久即成为公司主要服务商的原因，公司选择与规模较小的外协供应商合作的原因及合理性，公司与前述公司交易是否真实，是否存在为公司承担成本费用或其他利益安排的情形；（8）说明外购产成品、半成品比例较高的原因及合理性，公司生产加工环节、技术水平如何体现，是否具备独立自主生产能力，客户对此是否知情、是否认可，客户未选择直接向成品供应商采购而是向公司采购的合理性，公司是

否存在对相关成品、半成品供应商的依赖。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，补充说明对于公司、实际控制人等银行流水核查情况，是否存在与外协厂商等异常资金往来。

请律师核查上述事项（1）-（5）并发表明确意见。

回复：

一、说明涉及外协的细分业务，外协的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，外协工作是否涉及核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系

（一）涉及外协的细分业务，外协的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位

报告期内，公司委托加工费成本金额分别为 3,494.29 万元、3,371.82 万元和 1,885.43 万元，占主营业务成本的比例分别为 17.84%、16.56%、16.20%。公司外协半成品、成品主要应用于消费电子、服务器领域。报告期内，公司委托加工费按照产品应用领域的分类情况具体如下：

单位：万元

产品应用领域	2023 年 1-8 月		2022 年		2021 年	
	委托加工费	占比	委托加工费	占比	委托加工费	占比
消费电子	746.93	39.62%	1,658.47	49.19%	2,260.40	64.69%
服务器	864.58	45.86%	1,182.45	35.07%	725.35	20.76%
其他领域	273.91	14.53%	530.90	15.75%	508.54	14.55%
合计	1,885.43	100 %	3,371.82	100%	3,494.29	100%

如上表所示，公司委托加工主要集中在消费电子及服务器领域；报告期内，上述领域委托加工费占比分别为 85.45%、84.25%和 85.47%。公司在上述领域的委托加工服务可分为半成品加工及成品加工，其中半成品加工的主要工序包括穿环、绕线工序；成品加工的主要工序包括穿环、绕线、焊锡、点胶、浸锡、烘烤等。

报告期内，公司消费电子、服务器领域的业务环节主要包括前期市场渠道搭建和客户需求调研、产品设计研发及定型、产品标准生产工艺流程设计、材料选

型及采购、产品生产及测试、产品交付及售后保障。其中，委托加工主要涉及公司产品生产及测试环节的部分工序简单、技术难度低、手工作业量大的生产工序。

公司产品生产和测试主要依托公司厂内自主产能进行，委托加工系公司为解决自主产能不足问题，并结合成本效益、人力资源、生产资源等因素考虑后选择产能的补充方式，委托加工不涉及公司核心工序和关键技术。报告期内，公司外协成品采购对公司主营业务的业绩贡献情况具体如下：

单位：万元

产品生产方式	2023年1-8月		2022年		2021年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
主营自主生产	14,170.59	87.95%	21,195.73	77.74%	18,615.38	71.66%
主营外协生产	1,941.72	12.05%	6,068.99	22.26%	7,362.66	28.34%
合计	16,112.31	100%	27,264.72	100%	25,978.04	100%

注：主营外协生产收入为全部生产工序外协（含测试程序）的成品采购形成的营业收入，仅部分非核心生产工序外协的产品纳入主营自主生产收入统计口径。

如上表所示，报告期内，公司主营外协生产的产值金额分别为 7,362.66 万元、6,068.99 万元和 1,941.72 万元，占主营业务收入的比例分别为 28.34%、22.26% 和 12.05%，整体占比较小；公司业务收入实现的主要方式自主生产，委托加工是增强公司整体产能的辅助方式和有益补充。

（二）外协工作是否涉及核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系

1、委托加工不涉及公司核心业务或关键技术

报告期内，公司采用普遍通用技术、生产流程简单、需要大量手工作业的生产工序进行委托加工。公司向主要委托加工商采购半成品委托加工和成品委托加工，委托加工产品的主要应用领域为消费电子、低功率服务器等领域。半成品加工工序主要为简单的手工作业工序，不涉及公司核心技术和关键技术。成品委托加工为工序流程简单、工艺复杂度低、产品性能精度要求低的成熟量产产品，该等产品的核心技术主要体现在公司前期产品设计和研发、标准工艺流程设计上，委托加工不涉及核心技术环节。综上，公司委托加工不涉及公司的核心业务或关键技术。

公司主营磁性电子元器件的研发、生产和销售，关键技术主要体现在包括产

品研发、工艺设计、材料选型、产品测试、自动化生产改进等在内的综合关键制造能力。公司通过销售渠道建设及市场营销获取业务机会，并根据客户产品性能参数指标要求，通过前端产品性能参数方案设计和产品研发、样品制作、测试验证决定产品性能、完成产品定型。在产品生产环节，公司通过自主完成材料选型采购、标准生产工艺流程设计、关键生产工序执行、委托加工品质控制、产品测试等关键程序，实施产品质量的有效控制。报告期内，对生产工序复杂、工艺难度大、需要大量机器设备生产的相关产品，其关键生产工序均由公司自主生产完成，公司自主生产产品主要应用领域包括服务器、工业领域、汽车电子、新能源等领域。公司核心业务及关键技术均由公司自主把控。

2、外协生产是公司自主产能的有益补充，与公司业务具备协同性

在磁性元器件在生产制造中，受生产过程中缠线工艺等因素限制，存在较多手工生产工序，自动化设备对于手工工序无法完全替代。伴随公司业务规模的增长，公司厂内自产产能已无法满足客户交付要求；为解决公司自产产能不足与产品生产交付之间的矛盾，在充分考虑公司的成本效益、人力资源、生产资源等因素的情况下，公司将部分技术含量低、工序简单、标准工艺流程成熟、需要大量手工作业的非核心工序进行外协生产作为公司自主产能的有益补充，与公司业务发展及业务规模增长具备协同性。

综上，公司外协半成品、成品主要应用于消费电子、服务器领域，涉及外协的主要工序为部分工序简单、技术难度低、手工作业量大的生产工序，公司自主完成核心业务环节，公司成品外协采购形成的营业收入占比较低；外协工作不涉及核心业务或关键技术，公司基于成本效益、人力资源、生产资源统筹考虑通过外协解决自主产能不足问题，外协是增强公司整体产能的辅助方式和有益补充，与公司业务发展及业务规模增长具备协同性。

二、结合可比公司外协金额及占比情况，说明公司外协金额及占比是否与业务规模匹配、外协占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司委托加工业务成本金额及占比情况具体如下：

单位：万元

主营业务成本构成	2023年1月—8月		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	7,871.68	67.61%	13,918.24	68.35%	13,314.43	67.97%
直接人工	824.10	7.08%	1,184.10	5.81%	1,007.99	5.15%
制造费用	1,060.79	9.11%	1,890.34	9.28%	1,771.60	9.04%
委托加工费	1,885.43	16.20%	3,371.82	16.56%	3,494.29	17.84%
合计	11,642.01	100%	20,364.49	100%	19,588.31	100%

如上表所示，报告期内，公司委托加工费成本金额分别为 3,494.29 万元、3,371.82 万元和 1,885.43 万元，占主营业务成本的比例分别为 17.84%、16.56%、16.20%。报告期内，公司委托加工费占主营业务成本比例整体稳定，与公司业务规模存在匹配性。

公司同行业可比公司的主要产品、应用领域、委外工序、外协加工金额和占比情况具体如下：

公司名称	主要产品	主要应用领域	委外工序	外协加工成本占总成本的比例情况
美信科技	网络变压器、片式电感、功率磁性元器件	路由器、交换机、机顶盒、服务器等网络通信领域、工业电源领域	半磁穿环、缠线、浸锡、半成品测试、点胶/烘烤等工序	2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月，委托加工费用分别为 9,797.42 万元、12,492.38 万元、10,284.38 万元和 4,472.08 万元，占主营业务成本比例分别为 40.11%、37.81%、29.02%、26.77%
铭普光磁	磁性元器件、光器件及光模块产品、各类电源产品及新能源系统	信息通信、智慧园区及物联网、新能源汽车、消费电子等	备料、绕线、绕脚、浸锡、半成品测试、点油/烘烤	2014 年、2015 年、2016 年、2017 年 1-6 月，通信磁性器件外协采购金额分别为 27,479.73 万元、32,811.23 万元、26,932.34 万元和 11,039.10 万元，占主营业务成本比重为 33.56%、30.31%、24.08%、18.51%

公司名称	主要产品	主要应用领域	委外工序	外协加工成本占总成本的比例情况
京泉华	高频变压器、低频变压器、适配器电源、裸板电源、光伏逆变电源、数字电源、三相变压器、特种电抗器等	家用电器及消费电子、5G 通信及应用、新能源汽车及充电桩、工业自动化、数据中心、光伏、风力发电及储能	主要为成品、有少部分半成品；主要为磁性元件和电源产品的成品和工序采购	2014 年、2015 年、2016 年，外协加工费分别为 4,793.19 万元、4,021.45 万元和 4,745.72 万元，占主营业务成本的比重分别为 7.79%、6.54%、6.67%
可立克	电源变压器、开关电源变压器、电感、电源适配器、动力电池充电器、定制电源	资讯类电源、UPS 电源、汽车电子、网络设备	工艺简单、易于标准化的量产产品	2012 年、2013 年、2014 年、2015 年 1-6 月，外协加工费分别为 3,922.96 万元、3,712.56 万元、3,269.82 万元和 1,455.80 万元，占主营业务成本的比重分别为 7.26%、7.23%、5.64%、5.09%
伊戈尔	新能源变压器、工业控制变压器、照明电源、照明灯具	光伏发电、工业控制及照明领域	夹件电镀、外壳喷塑、PCB 板贴片等	2014 年、2015 年、2016 年、2017 年 1-6 月，外协加工费分别为 434.57 万元、253.17 万元、475.33 万元和 373.22 万元，占主营业务成本比重分别为 0.73%、0.43%、0.77%和 1.04%
申请挂牌公司	电感器、变压器	主要应用领域包括服务器电源、工业领域、消费电子等，积极布局汽车电子、光伏领域	半成品：穿环、绕线 成品：穿环、绕线、焊锡、浸锡、点胶、烘烤等	2021 年、2022 年、2023 年 1-8 月，公司委托加工费占主营业务成本的比例分别为 17.84%、16.56%、16.20%

注：1、资料来源：同行业上市公司招股说明书、公开转让说明书、年度报告；
2、顺络电子未披露委外加工相关数据。

同行业可比公司美信科技、铭普光磁的产品类型和应用领域与公司相近。上述可比公司的主要外协工序与公司不存在显著差异，外协成本占比显著高于公司。根据公开披露信息，铭普光磁外协加工成本占比较高主要系出于成本效益原则考虑，利用云南、贵州、四川等地外协加工劳动力成本较低的优势，以降低通信磁性元件的生产成本；美信科技外协加工成本占比较高主要系出于成本效益、提高生产效率等因素考虑，将部分生产工序交由劳动力成本较低的地区外协加工商，从而有效降低生产成本。

同行业可比公司中，京泉华、可立克、伊戈尔外协成本占比相对较低，主要系其业务规模、人力资源、产品结构、应用领域等与公司存在一定差异所致。在业务规模和人力资源上，京泉华、可立克、伊戈尔 2022 年度营业收入分别为 258,429.06 万元、326,768.43 万元和 282,109.32 万元，业务规模显著大于公司，上述公司 2022 年末员工总人数分别为 3,979 人、7,792 人和 2,782 人，具备充足的人力资源和自主生产能力，外协生产需求相对较小，外协加工占比相对较低。在产品结构和应用领域上，公司主要产品为电感器、变压器产品，主要应用于服务器、工业领域和消费电子领域，产品类别及应用领域相对集中；京泉华、可立克的产品类型和下游应用领域更为分散，与公司存在一定差异；伊戈尔主营变压器、电源类及灯具产品，产品主要应用于照明、工业自动化及清洁能源行业，产品结构及应用领域均与公司存在差异。

综上，公司外协金额及占比与公司业务规模相匹配，公司外协占比情况与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

三、外协供应商是否需要并具备业务资质，是否存在违法分包、转包情形，如存在，公司是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规

报告期内，公司外协供应商主要为公司提供磁性元器件产品的线圈加工、磁芯组装、接口焊锡、固化烘烤等委托加工服务，该等服务需包含在其取得的生产经营执照的核准登记范围内；除此之外，外协供应商无需特别准入资质。报告期内，公司主要外协供应商均具备开展生产经营的必要资质。

公司主营业务为磁性元器件的设计、研发、生产与销售，主营业务不涉及《民法典》《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》等法律规定中的建筑工程业务，因此公司不适用法规规定的违法分包、转包情形的界定，公司采购委托加工服务不存在违法分包、转包的情形，因此不存在受到行政处罚的风险，不构成违法违规。

四、说明公司是否存在利用成品、半成品采购、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况

(一) 公司不存在利用成品、半成品采购、外协加工规避环保、安全生产的

情况

磁性元器件生产经营所涉及的主要环境污染物为少量废气、固体废弃物及噪声。报告期内，公司相关生产项目均已办理环境影响评价备案，公司相关固废处理已办理固定污染源排污登记备案手续。

报告期内，公司主营业务为磁性元器件的设计、研发、生产与销售，不涉及《企业环境信用评价办法（试行）》《环境保护综合名录（2021年版）》《中华人民共和国安全生产法》《安全生产许可证条例》等法律法规规定的重污染行业、“高污染、高环境风险”产品或高危行业的安全生产问题。

报告期内，公司存在成品、半成品外协加工的情形。公司采用外协加工的主要因为解决公司自产产能不足与产品生产交付之间的矛盾，在充分考虑公司的成本效益、人力资源、生产资源等因素的情况下，公司将部分技术含量低、工序简单、需要大量手工作业的非核心工序进行外协生产。外协加工是公司所属行业普遍采用的生产加工方式，同行业可比公司亦存在半成品、成品外协加工的情形，公司外协加工符合行业惯例。同时，经查询信用中国、地方应急管理部门和地方生态环境部门官方网站，报告期内，公司主要委托加工商不存在因生产或环保受到行政处罚的情形。

综上，公司不存在利用成品、半成品采购、外协加工规避环保、安全生产要求的情况。

（二）公司不存在利用成品、半成品采购、外协加工规避员工社保要求的情况

报告期各期末，公司员工社保缴纳情况具体如下：

单位：人

项目	2023年8月末	2022年12月末	2021年12月末
员工人数	471	510	490
已缴纳人数	404	398	308
缴纳比例	85.77%	78.04%	62.86%

报告期内，公司已为绝大部分员工缴纳社保，部分员工未缴纳社保的原因请参见“本问询回复二/二、公司是否存在因未足额缴纳社会保险及公积金事项被

处罚的风险，是否构成重大违法违规；模拟测算报告期内未缴纳社保、公积金对经营业绩的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌、进层条件”中相关内容。报告期内，公司不存在规避缴纳员工社保的情形。

由于磁性元器件生产过程中存在部分工序简单、技术含量低、手工作业要求量大的生成工序，行业内普遍采用外协加工的生产方式降本增效，公司外协加工占比与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

综上，公司不存在利用成品、半成品采购、外协加工规避员工社保要求的情况。

五、3家关联外协供应商成立不久即成为公司主要外协服务商的原因及合理性，是否专门为公司提供服务，是否为公司或实际控制人所控制，说明前述3家公司报告期经营业绩情况，公司采购额占其收入的比例等

（一）说明3家关联外协供应商成立不久即成为公司主要外协服务商的原因及合理性，是否专门为公司提供服务，是否为公司或实际控制人所控制

1、关联外协供应商成立不久即成为公司主要外协服务商的原因及合理性

报告期内，公司向关联外协供应商采购金额及占当期委托加工采购总额比例情况具体如下：

单位：万元

关联外协供应商名称	2023年1-8月		2022年度		2021年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
怀化凯诚电子有限公司	261.38	13.46%	437.03	13.54%	373.83	9.51%
怀化兆丰电子有限公司	28.16	1.45%	81.48	2.52%	121.45	3.09%
怀化中方县华胜电子有限公司	-	-	-	-	26.62	0.68%
合计	289.54	14.91%	518.51	16.06%	521.89	13.27%

如上表所示，怀化兆丰电子有限公司、怀化中方县华胜电子有限公司委托加工采购金额及占比整体较小，不属于公司主要外协服务商。

公司与关联外协供应商及其前身之个体工商户的合作历史情况具体如下：

关联外协供应商名称	成立时间	合作开始时间	供应商前身及合作历史
怀化凯诚电子有限公司	2020.09.29	2020年	公司于2019年起与关联个体工商户经济开发区庆华电子厂开展委外加工交易，2020年怀化凯诚电子有限公司设立后，交易主体变更为凯诚电子
怀化兆丰电子有限公司	2020.10.27	2020年	公司于2019年起与关联个体工商户中方县锄头坪电子厂开展委外加工交易，2020年怀化兆丰电子有限公司设立后，交易主体变更为兆丰电子
怀化中方县华胜电子有限公司	2020.10.12	2020年	公司于2019年起与关联个体工商户中方县泸阳镇良华电子厂开展委外加工交易，2020年怀化中方县华胜电子有限公司设立后，交易主体变更为华胜电子

经过多年的发展和技术积累，公司积累了优质的客户群体以及稳定的生产能力。公司自2019年起收入规模逐年上升，委托加工需求日益增长。上述关联自然人因具备本地劳动力组织能力和本地化服务优势，自2019年起为公司提供加工服务。由于合作初期业务规模较小，上述主体采用个体工商户形式与公司合作。伴随业务合作规模的提升、采购合规性意识的完善，上述供应商于2020年先后成立法人制主体为公司提供委托加工服务，符合公司业务发展和生产需要，具备合理性。

针对委托加工业务，公司通过产品作业指导书、日常品控、定期巡检等方式对委托加工商的生产加工进行作业指导和质量控制；关联外协供应商根据公司下发的委外订单要求，在其独立生产场所组织生产人员开展委托加工业务。在此业务合作模式下，关联外协供应商具备为公司提供委托加工服务的能力。

2、关联外协供应商是否专门为公司提供服务，是否为公司或实际控制人所控制

报告期内，公司关联外协供应商均专门为公司提供服务，对公司存在业务依赖。公司关联外协供应商怀化凯诚电子有限公司之实际控制人为尹庆华、怀化兆丰电子有限公司之实际控制人为胡天元，怀化中方县华胜电子有限公司之实际控制人为唐良华。公司关联外协供应商非受公司或实际控制人所控制。

（二）说明前述 3 家公司报告期经营业绩情况，公司采购额占其收入的比例等

由于 3 家外协厂商仅为公司提供服务，其收入规模与公司向其采购规模相当。因此，3 家外协厂商经营业绩情况可参见本问题回复之“五”之“（一）说明 3 家关联外协供应商成立不久即成为公司主要外协服务商的原因及合理性，是否专门为公司提供服务，是否为公司或实际控制人所控制”。

六、公司向关联外协供应商进行采购的原因及合理性，定价依据、对比非关联采购定价分析公允性，相关关联外协供应商是否专门或者主要为公司服务，是否存在利益输送或不正当竞争情形

（一）公司向关联外协供应商进行采购的原因及合理性

公司向关联外协供应商进行采购的原因及合理性详见本问题回复之“五”之“（一）说明 3 家关联外协供应商成立不久即成为公司主要外协服务商的原因及合理性，是否专门为公司提供服务，是否为公司或实际控制人所控制”。

（二）公司向关联外协供应商进行采购的定价依据、对比非关联采购定价分析公允性

1、公司向关联外协供应商进行采购的定价依据

报告期内，公司委托加工服务的定价方式以具体工序的标准工时为依据、加上合理的利润综合计算得出。具体来说，公司根据生产控制表中产品生产工序标准工时（公司自产时每道工序的标准工时 a ），核算每道工序每小时产出数量（ $b=3600$ 秒/ a ），并依照各类产品每道工序的小时价格（电感产品 10 元/小时，变压器产品 12-16 元/小时不等），计算每道工序加工一件产品的加工费单价（ $c=$ 电感、变压器每道工序价格/ b ）。最后依据产品委托加工涉及的加工工序，汇总得出每件产品委托加工的加工费单价。在委外生产过程中，若实际工时与前期拟定报价对应工时存在显著差异的，委托加工商可与公司就加工费价格进行进一步沟通协商。

报告期内，公司委托加工服务采购均遵循上述采购定价方式，各供应商不存在显著差异；针对同一工序、同一型号产品，公司向关联委托加工商及非关联委托加工商的采购单价基本一致，不存在显著差异。

2、对比非关联采购定价，分析关联采购定价的公允性

报告期内，公司主要向委托加工商采购半成品加工、电感器成品加工和变压器成品加工服务，各采购类型下主要非关联委托加工商、关联委托加工商的采购金额及单价情况具体如下：

(1) 电感器成品加工

单位：万元、元/件

公司名称	2023年1-8月		2022年度		2021年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
怀化鹏成电子有限公司	100.08	0.55	273.65	0.51	314.20	0.53
辰溪县亿雷电子有限公司	87.98	0.52	214.49	0.53	256.89	0.49
怀化泽缘电子有限公司	62.37	0.50	131.33	0.53	173.93	0.53
怀化静桥电子有限公司	71.11	0.33	106.45	0.52	123.70	0.46
鹤城区丽玲电子经营部	67.50	0.53	79.35	0.47	84.86	0.43
怀化凯诚电子有限公司	148.85	0.60	264.43	0.48	239.75	0.37
怀化兆丰电子有限公司	27.76	0.38	78.90	0.48	121.45	0.51
怀化中方县华胜电子有限公司	-	-	-	-	26.62	0.65

(2) 变压器成品加工

单位：万元、元/件

公司名称	2023年1-8月		2022年度		2021年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
怀化市三源电子有限公司	119.06	2.25	164.44	2.16	264.23	1.88
怀化市鹤城区西湾电子有限公司	101.24	1.20	99.21	1.11	172.96	1.02
新化县跃高电子有限公司	99.96	1.56	97.96	1.67	127.07	1.44
怀化凯诚电子有限公司	54.00	0.87	115.33	0.99	87.99	1.02
怀化兆丰电子有限公司	-	-	-	-	-	-
怀化中方县华胜电子有限公司	-	-	-	-	-	-

(3) 半成品加工

单位：万元、元/件

公司名称	2023年1-8月		2022年度		2021年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
怀化市三源电子有限公司	-	-	0.68	1.04	0.30	0.69
惠州市思韦电子有限公司	0.08	0.22	0.03	0.22	0.06	0.22
怀化市鹤城区西湾电子有限公司	57.02	0.63	70.53	0.62	39.00	0.65
怀化凯诚电子有限公司	34.56	0.42	57.27	0.45	46.08	0.47
怀化兆丰电子有限公司	-	-	-	-	-	-
怀化中方县华胜电子有限公司	-	-	-	-	-	-

报告期内，公司主要委托加工商采购单价存在一定差异，且各期采购单价存在一定波动性。主要由于公司向各委托加工商采购的委外产品型号存在较大差异，不同型号产品的工序构成、工序复杂度、工期要求等均存在差异，导致不同型号产品的委托加工单价存在差异；由于委外产品结构存在差异，各委托加工商的平均采购单价存在一定差异。

报告期内，公司对同一型号产品的委托加工单价基本一致，公司向关联委托加工商的采购单价与其他主要委托加工商不存在显著差异。例如，（1）变压器产品：公司对产品型号 P25L05-0004I REV AA 的变压器产品委外采购单价为 1.025 元/件，公司向凯诚电子、静桥电子等的采购单价均为上述单价；公司对产品型号 P25L05-0002I REV AB 的变压器产品委外采购单价为 1.03 元/件，公司向凯诚电子、静桥电子等的采购单价均为上述单价；（2）电感器产品：公司对产品型号 TR-953B REV R3 的电感器产品委外采购单价为 0.45 元/件，公司向凯诚电子、兆丰电子、亿雷电子等的采购单价均为上述单价；公司对产品型号 TR-1021B-R3 的电感器产品委外采购单价为 0.44 元/件，公司向兆丰电子、亿雷电子、鹏诚电子等的采购单价均为上述单价；公司对产品型号 TR-6186-R1 REV R1 的电感器产品 2021 年委外采购单价为 0.60 元/件，公司向兆丰电子、华胜电子、鹏诚电子、泽缘电子、勤源电子等的采购单价均为上述单价。

综上，公司向关联外协供应商的采购定价方式与非关联外协供应商一致，公

公司向关联外协供应商采购定价与非关联外协供应商不存在显著差异，定价具备公允性。

（三）相关关联外协供应商是否专门或者主要为公司服务，是否存在利益输送或不正当竞争情形

公司相关关联外协供应商均存在专门为公司服务的情形。公司关联外协采购不存在利益输送或不正当竞争的情况，具体分析如下：

1、关联外协供应商具备本地化服务能力，能快速响应公司服务需求

公司采购外协加工服务的主要原因是伴随公司业务规模的扩大，公司厂内产能不足，无法有效满足客户产品交付要求。伴随公司业务规模的逐步扩大，基于成本效益、人力资源、生产资源等因素考量，公司决定将部分技术含量低、工序简单的特点，需要大量劳动力手工作业的工序通过外协加工方式进行生产。公司外协采购符合行业惯例，外协采购金额及占比与同行业可比公司不存在显著差异。公司外协采购需求具有真实性。

公司委托加工服务主要为劳动力密集型的手工作业，公司关联供应商具备本地化劳动力组织能力，具有独立的生产场所和员工，具备为公司提供本地化委托加工服务的能力。关联外协供应商的生产场所及人员情况具体如下：

公司名称	生产场所	员工人数
怀化凯诚电子有限公司	湖南省怀化市经开区杨家新村1栋12号门面2楼、3楼	20—30人
怀化兆丰电子有限公司	湖南省怀化市辰溪县长田湾乡锄头坪村六组	40人左右
怀化中方县华胜电子有限公司	湖南省怀化市中方县泸阳镇泸阳村杨桥车站组85号	已暂停经营

注：由于唐良华个人职业发展规划发生变化，2022年起，华胜电子不再从事磁性元器件生产加工业务，当前处于生产经营暂停状态。

公司产品型号众多，客户产品需求存在一定小批量、定制化的特点。因此，公司委托加工服务也存在委外产品型号多、单笔委外订单量小的特点。相比大中型外协供应商，关联外协供应商及规模相对较小的非关联外协供应商对公司多型号、小批量的委托加工业务能够快速响应、保障交期。

因此，公司向关联外协供应商采购系基于公司真实业务需求的公平商业行为，具备商业合理性，不存在利益输送的情形。

3、关联外协供应商采购定价公允、采购规模占比稳定

公司对关联外协供应商和非关联外协供应商均采用一致的采购定价方式，公司向关联外协供应商采购定价与非关联外协供应商不存在显著差异，定价具备公允性。关联采购定价公允性详见本问题回复之“六”之“（二）公司向关联外协供应商进行采购的定价依据、对比非关联采购定价分析公允性。”

报告期内，公司在外协订单下发和外协供应商的选择时，综合考虑外协产品及工序的难易程度、外发数量、工期要求等因素，筛选可承接该委托加工服务订单的委托加工商，经供应商询价、外发审批等流程下发外协订单。报告期内，公司关联外协采购金额分别为 521.89 万元、518.51 万元和 289.54 万元，占当期外协加工采购总额的比例分别为 13.27%、16.06%、14.91%，关联外协采购金额及占比整体较为稳定。关联外协采购定价公允、采购规模稳定，关联外协供应商不存在利益输送和不正当竞争的情形。

报告期内，公司与关联外协供应商除正常业务往来外，不存在其他利益安排、利益输送或不正当竞争的情况。

七、说明部分外协厂商成立不久即成为公司主要服务商的原因，公司选择与规模较小的外协供应商合作的原因及合理性，公司与前述公司交易是否真实，是否存在为公司承担成本费用或其他利益安排的情形

（一）说明部分外协厂商成立不久即成为公司主要服务商的原因，公司选择与规模较小的外协供应商合作的原因及合理性

1、部分外协厂商成立不久即成为公司主要服务商的原因

报告期内，公司部分外协供应商存在集中于 2020 年 9 月至 10 月成立，并于成立当年即成为公司主要外协服务商的情形。主要系由于该等供应商与公司初始开展业务合作时，由于合作规模较小，采用个体工商户、个人供应商的形式与公司合作；伴随业务合作规模的提升、采购合规性意识的完善，上述供应商决定设立有限公司主体与公司继续开展合作。公司与上述主要外协供应商及其前身之个

体工商户、个人供应商的合作历史情况具体如下：

公司名称	成立时间	合作开始时间	供应商前身及合作历史
怀化市鹤城区西湾电子有限公司	2020.10.19	2020 年	公司于 2019 年起与个人供应商黄超开展委外加工交易,2020 年怀化市鹤城区西湾电子有限公司设立后, 交易主体变更为西湾电子。
新化县跃高电子有限公司	2020.10.26	2020 年	公司于 2019 年起与新化县琅塘镇跃高电子加工厂开展委外加工交易,2020 年新化县跃高电子有限公司设立后, 交易主体变更为跃高电子。
辰溪县亿雷电子有限公司	2020.10.16	2020 年	公司于 2019 年起与中方县胡四电子厂开展委外加工交易,2020 年辰溪县亿雷电子有限公司设立后, 交易主体变更为亿雷电子。
怀化鹏成电子有限公司	2020.10.12	2020 年	公司于 2019 年起与中方县花桥镇安成电子厂开展委外加工交易, 2020 年怀化鹏成电子有限公司成立后, 交易主体变更为鹏成电子。

报告期内, 上述委托加工商均拥有独立生产场所及生产人员, 具备为公司提供委托加工服务的能力, 具体情况如下:

公司名称	生产场所	员工人数
怀化市鹤城区西湾电子有限公司	湖南省怀化市鹤城区芷江路与钟坡路交叉口处(犁口嘴) 2 栋 201-2 号	100 人左右
新化县跃高电子有限公司	湖南省娄底市新化县琅塘镇团结山村小八组	95 人左右
辰溪县亿雷电子有限公司	湖南省怀化市辰溪县小龙门乡小龙门村九组	50 人左右
怀化鹏成电子有限公司	湖南省怀化市中方县花桥镇老政府大院	50 人左右

注: 怀化市鹤城区西湾电子有限公司员工人数统计口径含临时用工、兼职用工情形, 经西湾电子确认, 员工主要为临时及兼职用工。

2、公司选择与规模较小的外协供应商合作的原因及合理性

公司产品型号众多, 客户产品需求存在一定小批量、定制化的特点。因此, 公司委托加工服务也存在委外产品型号多、单笔委外订单量小的特点。相比大中型外协供应商, 规模相对较小的外协供应商对公司多型号、小批量的委托加工业务能够快速响应、保障交期。

同时，公司委托加工工序主要为技术含量低、工序简单、需要大量手工作业的非核心工序。针对该等工序，公司具有成熟的生产工艺流程标准和流程作业指导材料，能有效指导外协供应商的加工作业。公司上述主要委托加工商具备人力资源组织能力及本地化服务能力，能够满足公司委托加工业务需要。

综上，公司选择与规模较小的外协供应商合作具备合理性。

(二) 公司与前述公司交易是否真实，是否存在为公司承担成本费用或其他利益安排的情形

公司与前述公司交易是基于公司真实的委托加工服务需求，上述外协供应商具备本地化服务能力，能快速响应公司服务需求，公司与其业务合作具备真实性。

除正常业务往来外，上述公司不存在为公司承担成本或其他利益安排。

八、说明外购产成品、半成品比例较高的原因及合理性，公司生产加工环节、技术水平如何体现，是否具备独立自主生产能力，客户对此是否知情、是否认可，客户未选择直接向成品供应商采购而是向公司采购的合理性，公司是否存在对相关成品、半成品供应商的依赖

(一) 说明外购产成品、半成品比例较高的原因及合理性，公司生产加工环节、技术水平如何体现，是否具备独立自主生产能力，客户对此是否知情、是否认可

1、公司委托加工产成品、半成品比例较高的原因及合理性

报告期内，公司委托加工分为半成品加工和成品加工。针对委托加工业务，公司向委托加工商提供相关原材料，并就委托加工的具体工序向委托加工商提供作业指导书，同时公司通过日常品控、定期巡检等方式对委托加工进行作业指导和质量控制。

公司采用外协加工的主要原因是伴随公司业务规模的增长，公司厂内自产产能已无法满足客户交付要求。为解决公司自产产能不足与产品生产交付之间的矛盾，在充分考虑公司的成本效益、人力资源、生产资源等因素的情况下，公司将部分技术含量低、工序简单、需要大量手工作业的非核心工序进行外协生产。

外协加工是公司所属行业普遍采用的生产加工方式，公司可比公司中，美信科技、铭普光磁、京泉华、伊戈尔均存在半成品外协加工的情形，京泉华、可立克均存在成品外协加工的情形。公司成品、半成品外协加工符合行业惯例，公司委托加工比例与同行业可比公司不存在显著差异。

公司半成品、成品委托加工的具体内容、占比及与同行业可比公司的比较情况详见本问题回复之“二 结合可比公司外协金额及占比情况，说明公司外协金额及占比是否与业务规模匹配、外协占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例”。

2、公司核心技术及其在生产环节的体现情况

经过多年的技术发展和沉淀，公司已从产品研发、工艺设计、材料选型改造、自动化设备等多个维度构建了完善的核心技术体系。在生产环节，公司核心技术涉及的产品研发及定型能力、工艺流程设计能力、材料选型改进能力、产品测试能力和自动化生产改进能力共同构成了公司的综合关键制造能力。

公司主要产品的核心技术一般体现在前端产品性能参数的方案设计和产品研发、样品制作、测试验证及产品定型上。在产品量产生产环节，标准生产工艺流程的准确设计、材料选型及采购、关键生产工序的自主执行、产品测试等是生产环节的关键程序和公司核心技术在生产环节的体现。

报告期内，公司针对所有型号产品，均自主完成标准生产工艺流程的准确设计、材料选型及采购。针对生产工序复杂、工艺难度大、需要大量机器设备生产的相关产品，其关键生产工序均由公司自主生产完成，公司自主生产产品主要应用领域包括服务器、工业领域、汽车电子、新能源等领域。

公司委托加工业务不涉及公司的关键技术和核心业务，相关分析详见本问题回复之“一”之“（二）外协工作是否涉及核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系”。

3、公司具备独立自主生产能力

（1）公司具备独立自主生产产能

报告期内，公司具有标准流水线和自动化生产线；报告期各期末，公司生产人员分别为 322、335 和 295 人，为公司产品生产提供标准流水线作业；报告期内，公司分批引入磁环全自动生产设备、绕线焊锡自动化设备等自动化生产设备，建成自动化流水线，进一步提升了公司的自主生产能力。

根据行业通行做法和公司的实际管理方式，以工时数作为衡量产能的指标，报告期内，公司主要产品的产能及产能利用率具体如下：

项目	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度
产能（万小时）	60.36	93.33	72.54
实际工时（万小时）	66.66	98.08	79.09
产能利用率	110.43%	105.08%	109.03%

注：1、正常运转是指按照正常的生产工序、正常的生产环节、正常的生产时间进行正常运作。标准生产工时与实际生产工时都是以维持现有生产线正常运转为基本前提。

2、标准生产工时=正常运转情况下自动化生产线条数×每天标准工作小时数×每年正常工作日天数+正常运转情况下标准流水线配备生产人员人数×每天标准工作小时数×每年正常工作日天数×流水线条数，代表公司的产能。

3、实际生产工时=∑（公司生产部门核定单种类产品的制造工时×单类产品的实际生产数量）。

4、实际生产工时除以标准生产工时，代表公司的产能利用率。

5、以上关于生产工时的计算不包括委外加工的生产工时。

如上表所示，报告期内，公司产能分别为 72.54 万小时，93.33 万小时和 60.36 万小时，公司具备厂内自主生产产能。报告期内，公司产能利用率均超过 100%。

（2）自主生产是公司的主要生产方式

报告期内，公司自主生产实现收入金额分别为 18,615.38 万元、21,195.73 万元和 14,170.59 万元，占当期营业收入比例分别为 71.61%、77.54%和 87.55%，是公司的主要生产方式。公司自主生产和外协生产收入贡献对比情况详见本回复之“一”之“（一）涉及外协的细分业务，外协的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位”。

综上，公司具备自主生产能力。

4、客户对委托加工产成品、半成品的知情和认可情况

（1）成品、半成品委托加工属于行业惯例

外协加工是公司所属行业普遍采用的生产加工方式，公司可比公司中，美信科技、铭普光磁、京泉华、伊戈尔均存在半成品外协加工的情形。

公司成品、半成品委托加工内容及占比与同行业可比公司比较情况详见本回复之“二、结合可比公司外协金额及占比情况，说明公司外协金额及占比是否与业务规模匹配、外协占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例”。

从成品外协的产值情况来看，公司与可比公司比较情况具体如下：

公司名称	成品外协主要产品	外协产品产值情况
京泉华	磁性元器件和电源产品	2014年、2015年和2016年，外协产值分别为24,141.29万元、22,510.00万元和24,238.10万元，占主营业务收入的比例分别为34.16%、30.59%和27.44%
可立克	磁性元器件	2011年、2012年和2013年，外协产值分别为13,261.17万元、15,963.75万元和14,502.75万元，占主营业务收入的比例分别为20.83%、23.11%和22.23%
申请挂牌公司	消费电子领域变压器、电感器；低功率变压器领域电感器	2021年、2022年、2023年1-8月，主营外协生产金额分别为7,362.66万元、6,068.99万元和1,941.72万元，占主营业务收入的比例分别为28.34%、22.26%和12.05%，

注：同行业可比公司中，除上表公司外，其他公司未公开披露外协产值数据。

如上表所示，公司成品外协产值及占比与同行业可比公司不存在显著差异。京泉华、可立克作为行业内业务规模大、产品应用领域和客户群体广泛的大型公司，从其上市后业绩增长情况来看，其成品外协的业务模式未对其业务规模及客户认可度造成重大负面影响。

行业下游客户对于半成品、成品外协的生产模式具备普遍了解和认可，该等情形对行业主要参与者的业务开展不存在重大负面影响。

（2）公司通过全面的质量控制措施管控委托加工产品质量

报告期内，公司根据生产排产情况测算产能缺口，以及产品的生产复杂度、成熟度等筛选出需要进行委托加工的产品。针对委托加工，公司从原材料质量控制、生产过程质量控制、委外产品检测等维度全面执行委托加工质量控制，有效保障外协产品质量。

1) 原材料质量控制

公司委托加工的相关主要原材料均由公司自主采购,并按照具体委外订单原材料需求情况套料齐备后下发委托加工商。原材料采购环节的材料选型及原材料质量控制是产品质量控制的重要控制点。报告期内,公司执行严格的合格供应商管理制度,通过《供应商管理作业办法》等供应商管理制度,建立了完善的供应商考核体系以及物料来料检验制度,保证采购原材料质量。

2) 生产过程质量控制

针对公司向委托加工商下发的具体加工工序,公司向其提供产品作业指导书,并要求委托加工商严格按照该指导书所设定的规范生产操作规程与工艺技术要求开展委托加工业务。

同时,公司通过日常品控、定期巡检、品质部月度及年度考核等方式开展质量控制,严格把控委外加工产品品质。

3) 委托加工产品检测

针对公司外协产品,公司实施严格的产品入库检测程序,同时针对具体型号产品在公司厂内执行全检、抽检的测试程序,具体包括综合测试、层间测试、耐压测试、ARC 测试等。公司通过执行严格的产品检测程序,对委托加工产品质量实施严格控制。

(3) 公司为客户提供产品质量保证服务,合作情况良好

报告期内,公司根据协议或订单约定,为客户提供产品质量保证。报告期内,公司退换货金额分别为 76.77 万元、167.52 万元和 68.88 万元,占当期营业收入的比例分别为 0.30%、0.61%、0.42%,公司因产品质量问题导致退换货的金额极低。客户对公司产品认可度高,报告期内公司与主要客户不存在因产品质量问题导致纠纷的情形。

综上,行业下游客户对于半成品、成品加工的行业惯例普遍知情和认可;公司通过全面、严格的质量管控措施充分保障产品质量并为客户提供质保服务,成品、半成品外协对公司与主要客户的合作无重大负面影响。

(二) 客户未选择直接向成品供应商采购而是向公司采购的合理性，公司是否存在对相关成品、半成品供应商的依赖

公司的重要客户及终端客户主要为国际知名厂商，拥有较为严格的合格供应商准入机制和审核管理机制。公司凭借自身技术研发能力、产品及工艺设计水平、产品质量管控能力、快速响应及交期保证能力等，受到了客户的充分认可，与主要客户达成了长期稳定的合作。公司较为典型的业务流程主要包括技术预研、产品设计开发、样品验证、定型量产等环节，公司的核心竞争力与业务实力体现于业务流程中各个环节：

序号	业务流程	核心竞争力的具体体现
1	技术预研	公司凭借在行业内的深刻理解以及与头部客户的密切合作，了解行业发展趋势，针对新兴领域前沿发展进行预研，实现技术的创新突破，夯实技术积累，便于在面对客户特定需求时，快速实现产品的设计开发，将公司核心技术体系与市场需求相匹配，并能够介入客户早期的整体设计方案，对磁性元器件的定义、参数等提出综合解决方案，提升客户产品定型的便利性。
2	产品设计开发	面对客户特定需求时，公司凭借技术储备、经验积累、实践总结、丰富的材料特性数据库，依据各参数指标快速实现产品的设计开发，并根据应用领域与客户的需求进行产品创新，例如面对服务器功率提升至 kW 级别，公司从产品设计、工艺设计、材料改进等方面将服务器电源中磁性元器件进行提升，采用机械集成、磁集成、分段磁芯、多股绕线、间隙设计、精密装配等设计，推出高抗饱和、抗高温、低损耗、高效率的磁性元器件产品。公司面对各个领域均有诸如此类的产品创新，满足不尽相同的应用场景需求，体现公司的核心竞争力。
3	样品验证	完成产品的初步设计开发后，公司组织相关人员进行样品的试制，验证产品设计的可执行性，为后续制定标准化制造流程提供基础，在产品研发阶段增加产品的可靠性与稳定性。此外，公司凭借积累的技术储备与实践总结能够快速响应客户的需求，高效推出满足客户要求的产品，协助客户完成定型，增加客户粘性，形成客户准入壁垒。
4	定型量产	公司已建立了完善的生产体系以及相应的生产设备与生产人员，整合自身供应链管理优势，结合自身在自动化设备的投入，降低人力依赖，提升生产效率的同时，明显提升了产品品质的一致性与稳定性，良好的品质管控与交期管理获得了多家头部厂商的认可，成为公司与其保持长期、稳定合作关系的重要因素之一。

相较而言，公司委托加工商不具备产品设计研发、工艺设计、材料选型、产品质量管控等主要客户要求的关键能力，不具备相关客户服务能力。委托加工商

主要根据公司设计的标准工艺流程，组织人员开展手工作业。因此，客户不会直接向相关委托加工商直接采购。

公司委托加工业务具有工序简单、工艺难度低、需要大量手工作业的特点，公司委托加工主要是为解决公司自主生产产能瓶颈问题。报告期内，公司委托加工商超过 40 家，委托加工商可替代性相对较强。因此，公司对相关成品、半成品供应商不存在业务依赖。

九、主办券商和会计师补充说明对于公司、实际控制人等银行流水核查情况，是否存在与外协厂商等异常资金往来

经核查公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行流水情况，报告期内公司、实际控制人等与外协厂商不存在异常资金往来。公司、实际控制人等银行流水核查情况如下：

中介机构将公司及其子公司（含分公司）、员工持股平台、控股股东、实际控制人及其直系亲属、公司董事、监事、高级管理人员、公司关键岗位人员（包括出纳、财务负责人、销售、采购关键岗位人员）报告期内的全部银行账户纳入核查范围。

1、银行流水核查范围

公司资金流水的核查范围包括：公司及其子公司（含分公司）、员工持股平台、控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员、公司关键岗位人员（包括出纳、财务负责人、销售、采购关键岗位人员）。具体核查范围及账户数量如下：

序号	核查对象	银行账户数量
1	公司（含分公司）	4
2	子公司	2
3	控股股东、实际控制人及其配偶、成年子女	45
4	董事	27
5	监事	28
6	非董事高级管理人员	18
7	其他关键岗位人员	33

序号	核查对象	银行账户数量
	合计	157

2、银行流水核查标准

(1) 法人银行流水核查标准

中介机构获取了公司的《已开立银行结算账户清单》，并要求公司提供清单上所有账户 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日的银行流水。中介机构重点核查公司是否与控股股东存在往来、是否与其他关联方存在往来、是否与自然人存在大额往来，以及显著大额的异常往来，若存在相应情形，要求公司提供相关的原始凭证，如合同、发票等，核查交易的真实背景。具体流水核查标准：

1) 金额标准：将单笔转账、取现金额大于等于 10 万元、连续多笔同一交易对方大于等于 10 万元的情况纳入核查范围；

2) 性质标准：将与公司关联方、员工、股东、董监高及其关键岗位人员、持股 5% 以上的自然人股东的主要亲属、主要客户和供应商及客户、供应商董监高之间的自然人资金往来，不论金额大小均纳入核查范围，对反向资金流动进行重点核查。

(2) 自然人银行流水核查标准

中介机构获取了公司控股股东、实际控制人、董监高、财务、采购、销售等关键岗位人员 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日的银行流水。中介机构重点核查相关自然人是否与公司、实际控制人、客户（含客户主要股东及董监高）、供应商（含供应商主要股东及董监高）之间是否存在资金往来，若存在相应情形，要求相关人员提供说明、相关背景单据等。具体流水核查标准：

(1) 金额标准：将单笔转账、取现金额大于等于 5 万元、连续多笔同一交易对方大于等于 5 万元的银行流水纳入核查；

(2) 性质标准：将与公司关联方、员工、股东、董监高及其关键业务人员、持股 5% 以上的自然人股东的主要亲属、主要客户、供应商董监高之间的自然人资金往来，不论金额大小均纳入核查范围。

3、银行流水核查程序

对于前述核查标准范围的银行流水，中介机构分别制成个人流水、公司流水核查控制表，逐一请相关人员进行合理性解释，对无法合理解释的进一步核查。总体核查程序：

(1) 对于能够基本判断合理的银行流水，如：公司与客户正常销售收款、向供应商支付采购款项、常规费用报销、自然人流水能够闭环、自然人亲属之间资金流水等，采取请相关人员进行相应说明、查阅有关资金往来的辅助单据等进行核查；

(2) 对部分性质较为特别，或自然人之间金额相对较大的银行流水，实施补充核查程序，如：要求相关人员提供资金往来的用途证据、查阅与交易对手方过往银行流水、扩大公司相关人员核查范围等；

(3) 查阅公司对银行流水相关的内控制度，如：现金管理制度、资金管理制度、银行账户管理制度、对公司资金循环内部控制流程涉及的销售、合同、采购、费用报销管理制度等进行核查；

(4) 中介机构对判断银行流水合理性间接相关数据，如：公司毛利率、期间费用率、人均薪酬变动、主要原材料价格波动等进行合理性分析等。

中介机构在核查银行流水的过程中并未受到限制。

经核查，报告期内公司、实际控制人等与外协厂商不存在异常资金往来。

十、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。请律师核查上述事项（1）-（5）并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述（1）—（5）事项，主办券商、会计师、律师执行了以下核查程序：

1、通过访谈了解公司主要生产工序、自产工序与委外工序的主要内容、自产工序与委外工序的差异情况、委托加工定价机制和业务流程、委托加工的主要产品类别、应用领域；

2、通过访谈了解公司业务开展的主要环节，公司主要核心技术、核心业务领域及公司关键技术在产品中的应用情况；

3、获取公司报告期内收入成本明细表，分析公司委托加工涉及的主要产品领域及金额，分析公司自主生产和外协成品采购的产值情况；分析委托加工费成本占比及变动情况；

4、查阅同业可比上市公司披露资料，对比分析可比公司委外工序、外协成本占比与公司的差异情况；对比分析可比公司与公司产品类别和应用领域、业务规模、员工人数等与公司的差异情况；

5、通过企查查网络核查，了解委托供应商基本情况和资质情况，查阅《民法典》《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》中关于违法分包、转包的相关规定；

6、获取公司怀化亚信电子总部基地（一期）项目、怀化亚信科技股份有限公司深圳分公司新建项目的环评批复文件，获取公司固定污染物排污登记回执文件；

7、查阅《企业环境信用评价办法（试行）》《环境保护综合名录（2021年版）》《中华人民共和国安全生产法》《安全生产许可证条例》中对重污染行业、“高污染、高环境风险”产品或高危行业的相关规定；

8、查询信用中国、地方应急管理部门和地方生态环境部门官方网站，核查公司主要委托加工商的生产和环保行政处罚情况；

9、获取公司报告期各期员工花名册，查阅公司社保缴纳凭证、劳动合同等文件；查阅公司员工新农保、新农合缴纳凭证；查阅公司控股股东、实际控制人关于补缴社保和公积金的承诺；

10、通过实地走访，了解关联外协供应商控股股东、实际控制人、主要生产场所、人员数量等基本情况，了解公司与关联外协供应商合作历史和报告期内合作情况，了解外协供应商业务规模、主要客户及对公司业务依赖情况；

11、获取委托加工采购明细表，分析报告期内关联外协供应商采购金额、占比及变动情况。

针对上述（6）—（8）事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、通过访谈了解公司委托加工定价机制和业务流程；

2、获取公司报告期内委托加工采购明细表，对委托加工商定价情况执行了

分析性程序，通过统计分析关联外协供应商与非关联外协供应商采购金额、采购单价波动情况、针对同一工序、型号产品的采购价格差异情况等，核查采购单价的合理性、公允性；

3、通过实地走访，了解委托加工商基本情况、业务规模、与公司的合作情况，核查采购定价的公允性、检查外协加工费入账金额的准确性、完整性；

4、获取公司、董事、监事、高级管理人员、关键业务人员银行资金流水、关联供应商凯诚电子及其显名股东陈苗、共同实际控制人尹庆华的银行资金流水、兆丰电子及其实际控制人胡天元银行资金流水等资料，核查委托加工商是否为公司承担成本费用、是否与公司存在利益输送的情形；

5、通过访谈了解公司业务开展的主要环节，公司主要核心技术、核心业务领域及公司关键技术在产品中的应用情况；

6、获取公司员工花名册，实地查看公司生产设备及生产线情况；获取公司生产人员工时表，复核公司产能及实际公司计算资料；

7、查阅同业可比上市公司披露资料，对比分析可比公司委外工序、外协成本占比、外协产品产值与公司的差异情况；

8、获取《供应商管理作业办法》等采购管理制度，了解公司原材料采购、委托加工质量控制程序；

9、获取主要客户合同、订单，查阅质量保证相关条款约定。

（二）核查结论

针对上述（1）—（5），经核查，主办券商、会计师、律师认为：

1、公司外协半成品、成品主要应用于消费电子、服务器领域，涉及外协的主要工序为部分工序简单、技术难度低、手工作业量大的生产工序，公司自主完成核心业务环节，公司成品外协采购形成的营业收入占比较低；外协工作不涉及核心业务或关键技术，公司基于成本效益、人力资源、生产资源统筹考虑通过外协解决自主产能不足问题，外协是增强公司整体产能的辅助方式和有益补充，与公司业务发展及业务规模增长具备协同性；

2、公司外协金额及占比与业务规模匹配，公司同行业可比公司亦普遍存在

外协加工,公司外协占比情况与同行业可比公司不存在显著差异,符合行业惯例,具备合理性;

3、公司外协供应商在生产经营执照的核准登记范围内经营,除此之外,外协供应商无需特别准入资质,公司主要外协供应商均具备开展生产经营的必要资质,公司不适用法规规定的违法分包、转包情形的界定,公司采购委托加工服务不存在违法分包、转包的情形,因此不存在受到行政处罚的风险,不构成违法违规;

4、公司不存在利用成品、半成品采购、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况;

5、3家关联外协供应商成立不久即成为公司主要外协服务商主要系对方随着合作规模的上升基于合规性考虑新设主体继续与公司合作,延续双方原本的合作基础,具有合理性;3家关联外协供应商均专门为公司服务,公司对其采购额即为对方全部营业额,但3家关联供应商均不是公司或实际控制人所控制的企业;

针对上述(6) — (8),经核查,主办券商、会计师认为:

1、公司向关联外协供应商进行采购主要基于对方的本地劳动力组织能力和本地化服务优势,具有合理性;公司向其采购的定价公允,与非关联采购定价方式一致;相关关联外协供应商专门为公司服务,但双方不存在利益输送或不正当竞争情形;

2、部分外协厂商成立不久即成为公司主要服务商的原因主要是对方随着合作规模的上升基于合规性考虑新设主体继续与公司合作,延续双方原本的合作基础,具有合理性;公司选择与规模较小的外协供应商合作的原因主要系公司委托加工工序主要为技术含量低、工序简单、需要大量手工作业的非核心工序,公司具有成熟的生产工艺流程标准和流程作业指导材料,能有效指导外协供应商的加工作业,相关委托加工商具备人力资源组织能力及本地化服务能力,能够满足公司委托加工业务需要,且公司委托加工服务也存在委外产品型号多、单笔委外订单量小的特点;相比大中型外协供应商,规模相对较小的外协供应商对公司多型号、小批量的委托加工业务能够快速响应、保障交期,公司与相关供应商交易真

实，相关供应商不存在为公司承担成本费用或其他利益安排的情形；

3、公司委托加工产成品、半成品比例合理，与同行业可比公司相比不存在显著差异，符合行业惯例；公司外协的主要产品或工序技术含量低、工序简单、需要大量手工作业，公司采用外协方式主要为解决自产产能不足与产品生产交付之间的矛盾，具有合理性，公司的技术水平主要体现在前端产品性能参数的方案设计和产品研发、样品制作、测试验证及产品定型，以及量产生产环节中标准生产工艺流程的设计、材料选型及采购、关键生产工序的自主执行、产品测试等；公司具备独立自主生产能力。外协加工是公司所属行业普遍采用的生产加工方式，行业下游客户对于半成品、成品外协的生产模式具备普遍了解和认可；客户未选择直接向成品供应商采购而是向公司采购的原因在于委托加工商不具备产品设计研发、工艺设计、材料选型、产品质量管控等主要客户要求的关键能力，不具备相关客户服务能力，公司不存在对相关成品、半成品供应商的依赖。

问题 7、关于存货。

报告期各期末,公司存货余额分别为 6,331.05 万元、6,293.42 万元和 5,755.36 万元,主要由原材料、库存商品、委托加工物资和半成品构成。

请公司:①说明并补充披露各期期末存货余额变动的原因及合理性,存货余额上涨趋势是否与订单情况及销售情况相匹配;补充披露公司存货周转率与同行业公司对比情况及差异原因;②分析说明存货跌价准备的计提原因及测算方法,跌价准备计提是否充分;③补充说明委托加工物资的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程及结果等;④补充披露寄售模式下存货规模情况,说明公司对寄售模式下库存商品如何管理,各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因;寄售模式业务对应的主要客户及产品类型,寄售模式具体过程,采用寄售模式是否符合行业惯例。

请主办券商和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,并发表专业意见。

回复:

一、说明并补充披露各期期末存货余额变动的原因及合理性,存货余额上涨趋势是否与订单情况及销售情况相匹配;补充披露公司存货周转率与同行业公司对比情况及差异原因

(一)说明并补充披露各期期末存货余额变动的原因及合理性,存货余额上涨趋势是否与订单情况及销售情况相匹配

公司在公开转让说明书中“第五节 公司财务”之“七/(一)/9/(2) 存货项目分析”进行了以下披露:

“报告期各期末,公司存货余额分别为 6,331.05 万元、6,293.42 万元与 5,755.36 万元,整体呈下降的趋势,其变动原因分析如下:2021 年初,公司存货余额为 3,068.83 万元,至年末上升 3,262.22 万元,上升幅度较大,这主要是因为当年度收入规模大幅上升 6,738.97 万元,同比增长 35.00%,其中向主要客户光宝集团销售货款 2,527.64 万元,同比增长 75.53%,公司与光宝集团于 2018

年开始接触，于 2021 年进入合作稳定期，报告期内相关订单大幅增长。与此同时，一方面由于 2021 年度全球电子产业供应链较为紧张，主要客户加大了备货需求，另一方面公司也会定期登入光宝集团、明纬集团等大客户的供应商管理系统，根据其未来一段时间的需求预测安排生产，为其滚动备货、发货，以满足客户的产品需求。两方面因素综合导致 2021 年末存货余额较高，且报告期内由于对光宝集团、明纬集团等大客户的需求预测—备货机制，存货余额相对于流动资产之比始终维持在较高的水平，并随着供应链紧张的局势逐年缓解、公司备货机制与存货管控措施的完善，呈逐期降低的趋势，具备合理性，符合公司的实际经营情况。

报告期内，公司存货余额占流动资产、营业收入的比例与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2023 年 8 月末		2022 年末		2021 年末	
	存货余额/ 流动资产	存货余额/ 营业收入	存货余额/ 流动资产	存货余额/ 营业收入	存货余额/ 流动资产	存货余额/ 营业收入
顺络电子	25.36%	21.62%	29.81%	25.67%	30.76%	25.03%
可立克	22.64%	15.48%	23.25%	19.54%	24.58%	19.49%
京泉华	28.08%	22.46%	27.62%	20.00%	31.68%	22.30%
美信科技	27.88%	28.16%	32.93%	30.64%	34.28%	29.99%
伊戈尔	17.08%	29.24%	17.54%	13.64%	22.75%	19.38%
铭普光磁	32.00%	51.90%	35.69%	28.58%	37.27%	30.56%
行业平均	25.51%	28.14%	27.81%	23.01%	30.22%	24.46%
公司	31.27%	23.70%	34.71%	23.02%	43.39%	24.35%

注：同行业可比公司 2023 年相应比例计算以其 2023 年半年度数据列示；2023 年度有关数据均已年化处理。

可知，公司存货余额占营业收入之比各期分别为 24.35%、23.02%和 23.70%，整体波动较小，与同行业平均水平不存在显著差异，公司存货余额波动与其销售情况、经营规模相匹配。公司存货余额占流动资产之比高于行业平均主要系各公司客户结构与备货政策不同所致，一方面由于公司销售较为集中，前五大客户各期销售占比分别为 84.99%、83.18%和 86.18%，另一方面由于前述光宝集团、明纬集团等客户备货机制的存在，公司会为其进行一定的日常备料，导致公司存货余额占流动资产之比与行业水平存在一定差异，具备合理性。

报告期各期末，公司存货账面余额的在手订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2023年8月末	2022年末	2021年末
存货账面余额	5,755.36	6,293.42	6,331.05
其中：报告期各期末在手订单金额（含税）	7,792.68	11,277.03	15,065.15
在手订单覆盖率	135.40%	179.19%	237.96%

报告期各期末，公司存货余额对应在手订单的覆盖率分别为 237.96%、179.19%和 135.40%，处于较高水平。报告期内，公司在手订单覆盖率呈逐期下降趋势，主要原因如下：2021年至2022年，受海外公共卫生事件影响，磁性元器件产业供应链紧张，客户加大了对原材料的备货规模，备货周期有所延长。随着外部不利因素逐渐缓解，客户备货周期与生产周期相应缩短，因此公司2021—2022年在手订单覆盖率较高，而2023年末有所下降。整体而言，公司存货余额与在手订单金额相匹配，与公司“以销定产”的经营特点相匹配。

综上，公司报告期各期末存货余额变动主要系经营规模与备货机制综合所致，具备合理性，存货余额变动趋势与订单情况及销售情况相匹配。”

（二）补充披露公司存货周转率与同行业公司对比情况及差异原因

公司在公开转让说明书中“第五节 公司财务”之“七/（三）/2/②存货周转率”进行了以下披露：

“报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2023年1-8月	2022年度	2021年度
顺络电子	2.94	2.54	3.23
可立克	6.04	5.67	5.36
京泉华	4.22	4.68	4.52
美信科技	2.40	2.45	2.97
伊戈尔	6.00	5.52	5.37
铭普光磁	3.04	2.95	3.27
行业平均	4.11	3.97	4.12
公司	2.90	3.23	4.17

注：同行业可比公司2023年1-8月数据以其半年报数据列示。

报告期内，公司存货周转率分别为 4.17 次/年、3.23 次/年、2.90 次/年，与顺络电子、美信科技、铭普光磁不存在显著差异，低于其他同行业可比公司与行业平均水平，主要是由于以下原因：（1）报告期内公司销售收入增速略有放缓，但产品综合毛利率呈上升趋势，各期分别为 24.64%、25.49%和 28.07%，成本端管控趋严导致营业成本增长率不及存货余额增长率；（2）2021 年度，公司存货周转率较高，而后周转速度逐期下降，2023 年 1-8 月显著低于行业平均，与顺络电子、美信科技、铭普光磁相当，主要是由于 2021 年度收入规模大幅增长，增长率达到 35.00%，导致当年度存货周转速度较快。与此同时，公司加大了对光宝集团、明纬集团等主要客户的滚动备货力度，导致报告期各期末存货余额均处于较高水平。自 2022 年起，国际冲突、地缘政治、全球公共卫生等事件此起彼伏，致使市场消费景气度下滑，公司磁性元器件的销售与下游应用领域的周期性波动高度相关，受此影响，公司 2022 年度至 2023 年 1-8 月存货周转速度有所下降。”

综上所述，公司存货质量良好，各期末存货备货情况合理。公司存货周转率略低于行业平均水平，整体不存在较大差异，具备合理性，符合公司实际经营情况。

二、分析说明存货跌价准备的计提原因及测算方法，跌价准备计提是否充分

（一）存货跌价准备的计提原因及测算方法

报告期各期末，公司对存货进行全面清查，结合原材料价格波动、自身存货库龄、可售商品的预期售价以及产品的生产、供货周期，并根据存货跌价准备的会计政策谨慎评估存货是否发生减值风险，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。报告期各期，公司存货跌价准备分别为 237.66 万元、301.17 万元及 296.55 万元，占存货账面余额比例分别为 3.75%、4.79%及 5.15%。

公司各主要类型存货的跌价准备测试方法及具体依据如下：

项目	确定可变现净值的具体依据	存货跌价准备具体计提方法
原材料、在产品、自制半成品和委托加工物资	按照原材料、在产品、自制半成品和委托加工物资对应库存商品的未来预计售价减去至生产完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值	前述方法确定可变现净值，并与其成本进行比较，以及结合库龄及存货状态，确定是否需要计提存货跌价准备；对对应成品无法实现销售的原材料、在产品、自制半成品和委托加工物资，考虑其残值，对剩余部分全额计提跌价准备
库存商品及发出商品	按照库存商品及发出商品预计售价减去预计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。	可实现销售的库存商品及发出商品，以对应的订单售价作为预计售价，按照前述方法确定可变现净值，并与其成本进行比较，以及结合库龄及存货状态，确定是否需要计提存货跌价准备；对于预计无法销售的部分，考虑其残值，对其剩余部分全额计提跌价准备。

(二) 公司跌价准备计提充分性说明

报告期各期末，公司存货跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年8月末	2022年末	2021年末
存货账面余额	5,755.36	6,293.42	6,331.05
存货跌价准备	296.55	301.17	237.66
存货跌价计提比例	5.15%	4.79%	3.75%

报告期各期末，公司存货库龄结构如下：

存货类别	库龄	2023年8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
原材料	一年以内	1,814.25	86.16%	2,072.99	88.50%	1,841.43	90.85%
	1年以上	291.41	13.84%	269.24	11.50%	185.50	9.15%
委托加工物资	一年以内	524.90	100.00%	861.01	100.00%	808.29	100.00%
	1年以上	-	-	-	-	0.02	0.00%
在产品	一年以内	269.41	100.00%	324.73	100.00%	349.75	99.97%
	1年以上	-	-	-	-	0.11	0.03%
半成品	一年以内	324.63	97.31%	445.82	100.00%	546.04	95.63%
	1年以上	8.98	2.69%	-	-	24.96	4.37%
库存商品	一年以内	2,374.08	98.76%	2,312.61	100.00%	2,541.00	99.16%
	1年以上	29.93	1.24%	-	-	21.42	0.84%
发出商品	一年以内	111.23	100.00%	4.29	100.00%	9.61	100.00%

存货类别	库龄	2023年8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年以上	-	-	-	-	-	-
周转材料	一年以内	5.69	87.03%	2.72	100.00%	2.93	100.00%
	1年以上	0.85	12.97%	-	-	-	-
合计	一年以内	5,424.19	94.25%	6,024.17	95.72%	6,099.05	96.34%
	1年以上	331.16	5.75%	269.24	4.28%	232.00	3.66%

由上表所示，报告期各期末公司1年以内库龄的存货金额占比达95%左右，整体库龄结构良好，存货跌价风险整体可控。除为大客户的日常备料以外，公司采取“以销定产、以产定采”的采购模式，以销售订单为起点安排生产计划，并结合存款库存情况、安全库存需求等因素制定原材料采购计划，物料周转情况良好。从物料属性看，公司原材料主要为磁芯、线材，产成品主要为金属制品，可进行长期储存，具备稳定的可使用状态。报告期各期存货订单覆盖率均超100.00%，库存商品基本具有相应订单支撑，滞销风险较低。基于以上原因，公司存货发生跌价的概率较低。

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
顺络电子	16.84%	14.56%	8.53%
可立克	4.74%	5.31%	3.01%
京泉华	2.95%	3.32%	4.22%
美信科技	4.03%	4.29%	5.57%
伊戈尔	3.89%	4.85%	3.57%
铭普光磁	13.16%	12.92%	11.12%
可比公司平均值	7.60%	7.54%	6.00%
本公司	5.15%	4.79%	3.75%

注：同行业可比公司2023年8月31日数据以其半年报数据列示。

由上表可见，公司存货跌价准备计提比例与可立克、京泉华、美信科技和伊戈尔等同行业可比公司接近，不存在显著差异。顺络电子和铭普光磁报告期内存货跌价比例较高，经查询其公开披露信息，顺络电子主要是其传统业务消费及通讯应用领域景气度不高，前期备货计提存货跌价准备增加所致；铭普光磁主要系受5G信号基站建设放缓等外部因素影响导致存货出现减值迹象，公司与顺络电

子、铭普光磁下游应用领域存在一定差异，导致存货跌价准备计提比例亦存在区别，具备合理性。

综上所述，报告期各期末，公司1年以内库龄的存货金额占比达95%左右，整体库龄结构健康；从物料属性看，公司存货主要为金属材质，在正常存储状态下即使库龄超过1年，依旧具有稳定的可使用状态；公司存货跌价准备计提比例处于同行业平均水平，计提方法合理，符合《企业会计准则》要求，各期末存货跌价准备计提谨慎、充分，不存在利用存货跌价调节利润情形。

三、补充说明委托加工物资的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程及结果等

报告期各期，公司委托加工物资账面余额及占比如下：

单位：万元

项目	2023年8月末	2022年末	2021年末
委托加工物资账面余额	524.90	861.01	808.31
存货余额	5,755.36	6,293.42	6,331.05
占比	9.12%	13.68%	12.77%

委托加工物资整体余额不高，占存货之比较低，且逐期下降。公司委托加工物资的具体状态、存放地点、存放地权属情况如下：

具体状态	存放地点	存放地权属
正常保管，等待加工	委托加工商仓库	委外加工商所有

公司的委外供应商数量较多且分散，难以定期进行盘点。公司委托加工业务双方权利义务如下：公司根据委托加工订单向委托加工商提供生产所需的套料，并以“委托加工物资”形式存放至委托加工商生产场所。委托加工物资经委托加工商签收后，相关材料发生毁损、灭失的风险及保管责任由委托加工商承担。由委托加工商管理不善导致原材料生产短缺的，委托加工商向公司申请超领原材料并承担相应成本。委托加工商承担根据公司外发套料足额加工生产为成品或半成品并交付予公司的义务，公司则根据约定向其支付委托加工费用。

公司对委托加工物资具备严格的管理措施，一方面通过记录发货情况、半成品或产成品入库情况、对账、核销外协厂商耗用、函证等方法来管理委外加工物

资，确认存货金额的准确性；另一方面公司报告期内也逐期减少委外加工物资规模，缩短委托加工物资于加工商的存放周期，加强对委外加工物资的管控。

综上，公司未对委托加工物资进行盘点，但鉴于公司委托加工物资整体金额较小，委外供应商数量众多且分散，外发物资自签收时点相关存货风险已转移至供应商，并且公司采取了严格的管理措施确保委托加工物资的完整性、真实性、准确性，整体而言公司委托加工物资相关风险较低。

四、补充披露寄售模式下存货规模情况，说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因；寄售模式业务对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式是否符合行业惯例

(一) 补充披露寄售模式下存货规模情况，说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因

公司在公开转让说明书中“第五节 公司财务”之“六/（二）/2/（2）按地区分类”进行了以下披露：

“6、外销业务按贸易模式分类

.....

此外，公司未将 VMI 发出存货作为发出商品核算，仍将其归入库存商品科目，主要是因为该部分存货发货时系调拨出库，并将其运输至 VMI 仓库（一般为公司租赁场地或客户仓库指定栈板，此时存货仍由公司实际控制），相关货物在被领用前的产权属于公司，货物毁损灭失的风险未转移至客户处，待客户实际领用时再执行存货出库流程。已上市公司中，珠海冠宇、万源通等公司亦将上述在 VMI 仓管理但客户仍未领用的商品列示为“库存商品”，其中万源通下游 VMI 客户亦包括光宝集团。因此，公司存货核算方法准确，符合市场惯例。

该部分 VMI 仓库存货数量、余额及变动情况统计如下：

单位：pcs、万元

项目	2023年8月末	2022年末	2021年末
VMI 仓存货数量	1,339,545.00	1,073,026.00	832,740.00
库存商品数量	5,117,562.50	6,078,572.50	2,933,634.50
占比	26.18%	17.65%	28.39%
VMI 仓存货余额	644.91	537.69	413.93
存货余额	5,755.36	6,293.42	6,331.05
占比	11.21%	8.54%	6.54%

VMI 仓库存货余额占存货余额之比整体较低，且报告期内呈现逐期上升的趋势，主要系 VMI 模式销售规模逐期扩大所致，报告期各期公司 VMI 模式下的销售收入分别为 2,235.50 万元、3,869.38 万元与 3,684.52 万元，逐期上升，导致 VMI 存货余额也随之上升，与公司业务规模相匹配。2022 年末公司 VMI 存货数量占比有所降低，但存货余额占比上升，主要系受期末结存存货结构的影响，高附加值的存货尚未结转使得当年度存货余额较高，而数量占比有所下降，具备合理性。

公司为了保证对该部分异地存货的内部控制，制定了相应的规定，主要内控及流程如下：

①发货管理

销售部门根据客户需求计划，创建存货调拨单，调拨单经审核后相应产成品运输至境外 VMI 仓库，业务部负责对承运商的运输交付过程进行监控，并确保其按要求将货物交接给接收方。

②公司建立专门的 VMI 存货台账

财务部根据调拨出库单、客户领料对账单、存货出库单等依据定期维护 VMI 存货台账。

③客户的仓库管理及结算对账

公司财务部负责每月与客户或 VMI 仓库租赁单位进行对账，客户定期以邮件等方式将客户确认的当月领用数据告知公司业务部；仓库租赁单位定期向公

司业务人员发送邮件确认客户当月领用数量以及 VMI 仓库结存数量。业务部核对无误后向财务部申请开票并安排催款、收款。

④异地仓库的定期检查

在条件允许的情况下，当公司销售等相关人员拜访客户时，会对仓库库存实物进行检查。”

(二) 寄售模式业务对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式是否符合行业惯例

公司在公开转让说明书中“第五节 公司财务”之“六/（二）/2/（2）按地区分类”进行了以下披露：

“6、外销业务按贸易模式分类

公司外销贸易模式分为直接出口、深加工结转与 VMI 销售，针对不同贸易术语实现的销售金额及比例情况列示如下：

单位：万元

贸易模式	2023 年 1-8 月		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
直接出口	4,349.39	39.34%	6,832.65	42.29%	5,531.55	39.24%
深加工结转	3,022.95	27.34%	5,455.61	33.76%	6,330.04	44.90%
VMI 销售	3,684.52	33.32%	3,869.38	23.95%	2,235.50	15.86%
合计	11,056.86	100.00%	16,157.64	100.00%	14,097.08	100.00%

.....

(3)VMI 销售

报告期各期 VMI 贸易模式下主要销售客户、产品类型及销售金额统计如下：

单位：万元

公司	产品类型	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度
Lite-On Technology Corporation Kaohsiung Branch	变压器、电感器	1,969.84	1,053.74	-
LITE-ON SINGAPORE PTE LTD	变压器、电感器	1,281.93	1,868.24	1,445.52
亚芯电子有限公司	电感器	237.01	446.01	-

公司	产品类型	2023年1-8月	2022年度	2021年度
American Power Conversion Corporation (A.P.C.) B.V.	变压器、电感器	195.73	399.73	393.28
高思磁科技有限公司	电感器	-	101.66	396.70
总计	-	3,684.52	3,869.38	2,235.50

公司 VMI 模式销售过程如下：公司根据客户订单或预测订单进行备货、生产，并将产品运送至客户指定的供应商管理库存仓库。在客户领用之前，位于指定仓库的产品所有权归公司，客户领用产品后，产品的所有权转移至客户。客户根据其生产需求自供应商管理库存仓库领用产品，并按照双方约定进行财务核对，公司与每个 VMI 客户均有固定的对账时间和对账周期，对账时间一般为每月下旬，双方在约定的对账时间核对对账周期内的领用情况，根据协商确认的结算单价，形成对账单，经公司业务人员核对数量、结算价格后，财务人员根据该对账单开具增值税发票，公司则根据对账单上客户实际领用产品数量及金额确认收入实现。

公司采用 VMI 销售模式的原因主要系应客户需求，该种库存管理模式近年来愈发成为国际知名厂商的通用模式。VMI 模式有助于客户自身进行库存管理，提升客户黏性，还可以帮助公司对客户需求变化进行动态监控，完善公司的备货机制。因此，公司对部分大客户采用 VMI 模式进行销售，具备商业合理性。

同行业可比公司采用 VMI 销售的情况，及其收入确认政策统计如下：

公司名称	收入确认政策
可立克	公司根据与客户签订的合同、订单等要求将商品送达客户指定仓库，客户根据当月实际领用的货物编制对账单与公司就货物品名、数量、金额进行核对，公司核对无误后确认收入实现
京泉华	对设立寄售仓的销售以客户领用时点确认收入
美信科技	公司与客户签署 VMI 协议，按照客户要求，在指定时间，将指定数量的指定货物，送到客户要求设立的 VMI 库。当客户根据实际需要领用公司产品，经双方对账无误并获取对账依据后，确认销售收入。
铭普光磁	根据合同约定，本公司依照客户的产品需求预测，将产品送至客户指定仓库存放，并由客户对实物进行管理，产品在仓库保存期间，其所有权仍归本集团所有。客户根据生产需求从仓库中领用产品，取得产品的控制权。根据 VMI 仓库的管理特点，本公司每月定期与客户核对确认客户实际领用量，并根据销售合同或订单约定单价确认收入的实现。

公司名称	收入确认政策
公司	公司按客户要求将货物运送至客户设立或指定的 VMI 仓库，当客户根据实际需要领用公司产品，并经双方对账无误后，确认销售收入

因此，公司采用 VMI 模式销售符合行业惯例，且该模式下收入确认政策与同行业可比公司一致，不存在显著差异。”

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行的核查程序如下：

1、访谈公司管理层，了解公司采购及生产周期情况与备货政策；获取在手订单资料，分析在手订单与期末库存商品余额的匹配性和在手订单覆盖情况，了解 2021 年末存货余额大幅增长，且报告期各期存货余额逐期下降的原因；

2、查阅同行业可比公司公开披露信息，比较分析公司与同行业可比公司存货库龄、存货周转率是否存在差异，了解公司 2022 年度至 2023 年 1-8 月存货周转率高于行业平均的原因；

3、了解与评价公司存货跌价准备计提的相关内部控制的设计和运行有效性；获取了公司报告期各期末存货的库龄清单表，结合存货的状况，对库龄较长的存货进行重点检查，评估存货跌价准备是否合理；获取公司存货跌价准备政策及存货跌价准备测算表，了解公司存货跌价准备计提政策，对公司存货跌价准备计提情况进行复核，核对计提是否准确；查阅同行业可比公司存货跌价准备的相关会计政策，并对比与同行业可比公司存货跌价准备计提政策和计提比例，评价公司存货跌价准备计提的充分性；

4、对公司存货执行监盘程序，检查存货的数量及状况，对于 VMI 存货、发出商品、委托加工物资等无法盘点的异地存货检查调拨单、签收单、报关单、提单以及出库单等单据，对报告期各期末发出商品、委托加工物资、VMI 存货实施函证程序。

（1）存货盘点的情况

监盘时间	监盘人员	监盘项目	监盘金额	监盘比例	实际盘点与记录存在差异的比例
2023年9月28日	各中介机构成员	原材料	13,370,969.26	63.50%	-
		在产品	2,577,148.96	95.66%	-
		半成品	3,183,497.44	95.43%	-
		库存商品 ^注	15,145,282.13	63.12%	-
		发出商品	-	-	-
		委托加工物资	-	-	-

注：公司部分库存商品系 VMI 存货，执行盘点程序存在困难导致监盘比例偏低。

公司存货的盘点程序概况：（1）盘点前，财务部根据存货的实际情况提前制定盘点计划（包括实施时间、实施人员、实施方法等，仓储部参照实施方案配合执行存货盘点工作）、准备存货盘点表，确定各类存货的存放区域等；（2）盘点过程中，根据既定的计划盘点存货，对照盘点明细表的存货名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对；在抽盘时，主办券商与申报会计师从存货盘点记录中存取样本追查至存货实物，以及从存货实物中选取样本追查至盘点记录，为确保程序执行的有效性，监盘人员对存货盘点表随机抽样，避免公司提前获悉将被抽盘的存货样本；同时，盘点人员检查存货的状态，关注是否存在不良、破损、呆滞的异常情况，如确认差异，予以记录并查看原因；（3）盘点完毕后，完成盘点总结的，对盘点结果汇总进行复核，盘点人员及监盘人员在盘点表中抽盘人员与监盘人员一栏签字确认。

主办券商与申报会计师已取得存货盘点表并对盘点过程进行了拍照记录。针对 VMI 存货、委托加工物资与发出商品该部分异地存货，主办券商与申报会计师针对异地存货执行了函证、控制测试，对主要委外供应商执行了现场走访的程序，结合异地存货的期后结转核查，未见异常。挂牌公司存货真实，与存货管理相关的内控程序得到有效执行。

（2）异地存货的函证情况

①发出商品

中介机构对发出商品的函证情况统计如下：

单位：万元

项目	2023年8月末
发出商品期末余额	111.23
已发函金额	87.51
已发函比例	78.68%
回函可确认金额	-
回函可确认比例	-
期后结转成本金额	87.51
通过替代可确认比例	100.00%

②委托加工物资

中介机构对委托加工物资的函证情况统计如下：

单位：万元

项目	2023年8月末	2022年末	2021年末
委托加工物资期末余额	524.90	861.01	808.31
已发函金额	399.53	682.13	642.00
已发函比例	76.12%	79.22%	79.43%
回函可确认金额	399.53	682.13	642.00
可确认比例	100.00%	100.00%	100.00%

截至本问询回复出具之日，委托加工物资询证函已全部回函并可确认。

③VMI 存货

单位：万元

项目	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
VMI 存货余额	644.91	537.69	413.93
已发函金额	644.91	537.69	413.93
已发函比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函金额	644.91	537.69	413.93
回函可确认比例	100.00%	100.00%	100.00%

截至本问询回复出具之日，VMI 存货询证函已全部回函并可确认。

5、获取委托加工物资明细账，了解委托加工物资的内容、存放地点、所涉委托加工商等，对主要委托加工商进行走访，核查委托加工物资的完整性与业务

的真实性；取得公司与各外协供应商签订的加工合同，了解主要合同条款，同时获取并复核公司与外协供应商发货情况、对账单和核销外协厂商耗用方法；询问公司财务负责人，了解公司关于委托加工物资的管理措施；

6、询问公司相关业务负责人、关务人员，了解公司 VMI 业务模式的具体业务流程；获取收入明细账，调查 VMI 模式下对应的主要客户、产品类型及收入波动原因；获取 VMI 仓存货台账，关注各期末 VMI 存货数量、余额及变动原因，以及核查期后结转的情况，评价公司 VMI 销售是否真实；

7、查阅同行业上市公司中采取 VMI 业务模式的情形，及其相关收入确认依据及时点，判断公司采取 VMI 销售模式是否符合行业惯例、收入确认政策是否与其他上市公司保持一致。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司报告期各期末存货余额变动主要系经营规模与备货机制综合所致，具备合理性，公司在手订单覆盖率充足，与其“以销定产”的销售模式相匹配，存货余额变动趋势与订单情况及销售情况相匹配；

2、公司存货质量良好，各期末存货备货情况合理。公司存货周转率略低于行业平均水平，整体不存在较大差异，主要系 2022 年至 2023 年 1-8 月公司销售收入规模有所放缓，且由于备货机制导致存货余额保持在较高水准，存货周转率及其变动具备合理性，符合公司实际经营情况；

3、公司根据企业会计准则并基于谨慎性原则识别存货的减值迹象，采用成本与可变现净值孰低计量，计提相应的跌价准备。公司存货库龄以一年以内为主，期后销售结转情况良好，未发现存货大额减值迹象。公司存货跌价准备计提具备合理性、充分性及谨慎性；

4、针对 VMI 存货、委托加工物资与发出商品该部分异地存货，主办券商与申报会计师针对异地存货执行了函证、控制测试，对主要委外供应商执行了现场走访的程序，结合异地存货的期后结转核查，未见异常。挂牌公司存货真实，与存货管理相关的内控程序得到有效执行；

5、公司 VMI 模式下存货规模整体较低，整体风险可控，公司对该部分异地存货所建立的管控制度运行有效，VMI 收入确认金额准确；公司采用 VMI 销售模式符合行业惯例，销售流程与关键节点与同行业可比公司不存在差异，收入确认政策与同行业保持一致，符合《企业会计准则》。

问题 8-1、关于境外子公司。

2022 年 6 月、2023 年 8 月，公司设立境外全资子公司亚信科技（新加坡）有限公司、亚信电子科技有限公司。

请公司补充说明：亚信科技（新加坡）有限公司、亚信电子科技有限公司是否按规定办理境外投资、外商、外汇等审批、备案或登记程序，是否存在规范性瑕疵及整改情况。

请主办券商、律师核查上述事项，发表明确意见，并说明是否就境外子公司设立、股权变动、业务合规性等事项取得境外律师的核查意见。

回复：

一、亚信科技（新加坡）有限公司、亚信电子科技有限公司是否按规定办理境外投资、外商、外汇等审批、备案或登记程序，是否存在规范性瑕疵及整改情况

1、公司境外子公司亚信科技（新加坡）有限公司已办理境外投资、外商、外汇等审批、备案程序，具体如下：

2022 年 6 月 20 日，湖南省商务厅向亚信股份核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4300202200073 号），核准亚信股份在新加坡投资设立亚信科技（新加坡）有限公司，投资总额为 50 万美元。

2022 年 11 月 1 日，湖南省发展和改革委员会向亚信股份核发《境外投资项目备案通知书》（湘发改经贸（许）[2022]86 号），对亚信股份在新加坡设立贸易公司项目予以备案。

国家外汇管理局怀化市中心支局出具《业务登记凭证》（业务编号 35431200202211173351），业务类型为 ODI 中方股东对外义务出资，境外主体名称为亚信科技（新加坡）有限公司。

2、公司境外子公司亚信电子科技有限公司已办理境外投资、外商、外汇等审批、备案程序，具体如下：

2023年9月4日，湖南省商务厅向亚信股份核发《企业境外投资证书》（境外投资证第N4300202300091号），核准亚信股份在中国香港投资设立亚信电子科技有限公司，投资总额为100万美元。

2023年9月13日，湖南省发展和改革委员会向亚信股份核发《境外投资项目备案通知书》（湘发改经贸（许）[2023]72号），对亚信股份在中国香港设立贸易公司项目予以备案。

国家外汇管理局怀化市中心支局向亚信股份出具《业务登记凭证》（业务编号35431200202309282154），业务类型为ODI中方股东对外义务出资，境外主体名称为亚信电子科技有限公司。

综上，公司境外子公司已办理境外投资、外商、外汇等审批、备案程序，不存在规范性瑕疵及整改情况。

二、说明是否就境外子公司设立、股权变动、业务合规性等事项取得境外律师的核查意见

2023年10月，新加坡尚德律师事务所就新加坡子公司出具尽调报告，确认：新加坡子公司完全按照新加坡法律成立，并且目前的法律状况良好；自新加坡子公司成立以来，新加坡子公司的股份从未出现变动的情形；新加坡子公司的经营范围和经营方式符合有关法律、法规和规范性文件规定，已经取得其作为法人主体进行生产经营的全部资质，无需取得特殊的资质或经营许可，新加坡子公司不存在影响持续经营的法律障碍。

2024年1月，香港翁余阮律师行就香港子公司出具法律意见书，确认：香港子公司按照《公司条例》注册成为有限公司，不存在影响香港子公司合法有效存续的情形；自香港子公司成立以来，香港子公司的股份从未出现变动的情形；没有资料显示香港子公司在登记注册、业务资质、税务、土地、房产、雇佣等方面存在违法和违规经营记录。

综上，公司境外子公司设立、股权变动、业务合规性等事项已取得境外律师的核查意见，确认境外子公司的设立、股权变动、业务经营等事项合法合规。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，主办券商和律师履行了如下核查程序：

1、取得公司境外投资设立子公司亚信科技（新加坡）有限公司、亚信电子科技有限公司的投资、外商、外汇等审批、备案文件；

2、查阅境外子公司亚信科技（新加坡）有限公司、亚信电子科技有限公司的工商资料；

3、查阅新加坡尚德律师事务所就新加坡子公司亚信科技（新加坡）有限公司出具的尽调报告；

4、查阅香港翁余阮律师行就香港子公司亚信电子科技有限公司出具的法律意见书。

（二）核查意见

1、亚信科技（新加坡）有限公司、亚信电子科技有限公司已按规定办理境外投资、外商、外汇等审批、备案或登记程序，不存在规范性瑕疵及整改情况；

2、境外律师已就公司境外子公司亚信科技（新加坡）有限公司、亚信电子科技有限公司的设立、股权变动、业务合规性等事项发表核查意见，确认境外子公司的设立、股权变动、业务经营等事项合法合规。

问题 8-2、关于董事和核心技术人员。

公司董事岑维系北京大学深圳研究生院副教授，核心技术人员廖松青等人曾在东莞创磁电子科技有限公司等同类业务公司有任职经历。

请公司补充说明：岑维在相关单位的任职职务、职责、级别，是否属于党政领导干部、高校党员领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务，持有公司股份、在公司担任董事是否符合相关规定，是否需要取得相关单位的同意，公司获取订单是否与上述人员的任职有关；三名核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，公司核心技术和相关专利是否涉及职务发明，是否存在侵害第三方合法权益的情形，是否与原任职单位约定竞业禁止条款，是否与原任职单位存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷。说明公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》的相关规定。请主办券商、律师核查以上事项，并发表明确意见。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、岑维在相关单位的任职职务、职责、级别，是否属于党政领导干部、高校党员领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务，持有公司股份、在公司担任董事是否符合相关规定，是否需要取得相关单位的同意，公司获取订单是否与上述人员的任职有关

（一）岑维在相关单位的任职职务、职责、级别，是否属于党政领导干部、高校党员领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务

根据北京大学汇丰商学院出具的《确认函》，岑维担任北京大学汇丰商学院教学副教授职务，主要职责为从事教学科研工作，岗位级别为副高级。岑维不属于学校党政领导干部、高校党员领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务。

(二) 持有公司股份、在公司担任董事是否符合相关规定，是否需要取得相关单位的同意，公司获取订单是否与上述人员的任职有关

根据公司的《股东名册》及岑维填写的《调查表》，截至本回复出具日，岑维未持有公司股份。

经查阅，关于高校教师校外兼职的主要相关规定如下：

相关规定名称	相关内容摘录
<p>中共中央纪委、教育部、监察部《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）</p>	<p>学校党政领导班子成员应集中精力做好本职工作，除因工作需要、经批准在学校设立的高校资产管理公司兼职外，一律不得在校内外其他经济实体中兼职。确需在高校资产管理公司兼职的，须经党委（常委）会集体研究决定，并报学校上级主管部门批准和上级纪检监察部门备案，兼职不得领取报酬。</p>
<p>中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党〔2011〕22号）</p>	<p>直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职，确因工作需要在本校设立的资产管理公司兼职的，须经学校党委（常委）会研究决定，并按干部管理权限报教育部审批和驻教育部纪检组监察局备案。</p>
<p>《教育部办公厅关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》（教人厅函〔2015〕11号）</p>	<p>对本单位党政领导干部在企业兼职情况进行全面梳理汇总，登记造册；要求所有干部严格按照规定认真、如实填报，并对填报内容的真实性和完整性签字确认。离退休干部兼职情况由党委离退休工作部门、离退休工作办公室负责检查，同时，在该通知的附件中明确了党政领导干部包括部机关、直属单位及其内设机构、直属高校及其院系等副处级以上干部。</p>
<p>中共中央组织部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发〔2013〕18号）</p>	<p>现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。对辞去公职或者退（离）休的党政领导干部到企业兼职（任职）必须从严掌握、从严把关，确因工作需要到企业兼职（任职）的，应当按照干部管理权限严格审批。按规定经批准在企业兼职的党政领导干部，不得在企业领取薪酬、奖金、津贴等报酬，不得获取股权和其他额外利益。按规定经批准到企业任职的党政领导干部，应当及时将行政、工资等关系转入企业，不再保留公务员身份，不再保留党政机关的各种待遇。</p>
<p>中共教育部党组关于印发《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》的通知（教党〔2016〕39号）</p>	<p>严格执行兼职取酬管理规定。学校党员领导干部未经批准不得在社会团体、基金会、企业化管理事业单位、民办非企业单位和企业兼职；经批准兼职的校级领导人员不得在兼职单位领取薪酬；经批准兼职的院系及内设机构领导人员在兼职单位获得的报酬，应当全额上缴学校，由学校根据实际情况制定有关奖励办法，给予适当奖励。</p>

相关规定名称	相关内容摘录
《北京大学教师校外兼职管理办法》	<p>第十一条 校外兼职审批程序</p> <p>(一) 教师校外兼职不领取报酬的, 按照教师所在二级单位相关要求提供相关材料, 由所在二级单位党政联席会议审批, 审批通过后报学校人事部备案;</p> <p>(二) 教师校外兼职领取报酬的, 按照教师所在二级单位及学校要求提供相关材料, 由所在二级单位党政联席会议审批, 审批通过后报学校人事部批准。</p>

根据北京大学汇丰商学院出具的《确认函》，本院知悉并同意岑维副教授担任怀化亚信科技股份有限公司的董事/独立董事并领取薪酬（津贴），其兼职行为已履行本学校内部的审批/备案等手续，未违反《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党[2011]22号）《国务院关于印发实施〈中华人民共和国促进科技成果转化法〉若干规定的通知》（国发[2016]16号）《教育部、科技部关于加强高等学校科技成果转移转化工作的若干意见》（教技[2016]3号）《教育部等六部门关于加强新时代高校教师队伍建设改革的指导意见》（教师[2020]10号）等关于高校教师/干部对外投资、兼职的相关规定以及《北京大学教师校外兼职管理办法》等相关规定。

公司获取订单方式均为商业洽谈，与岑维担任公司独立董事无关，公司不存在利用岑维任职关系获取订单的情形。

综上，岑维现为北京大学汇丰商学院在职教师，担任教学副教授职务，主要职责为从事教学科研工作，不属于北京大学党政领导干部、高校党员领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务；截至本审核意见回复出具日，岑维未持有公司股份，其在公司任职符合相关规定，且已取得北京大学汇丰商学院的同意，符合北京大学校外兼职要求；岑维在公司任职符合相关规定，且已取得北京大学汇丰商学院的同意，符合北京大学校外兼职要求；公司获取订单与岑维在北京大学汇丰商学院的任职无关。

二、三名核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，公司核心技术和相关专利是否涉及职务发明，是否存在侵害第三方合法权益的情形，是否与原任职单位约定竞业禁止条款，是否与原任职单位存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷

(二) 公司核心技术和相关专利是否涉及职务发明，是否存在侵害第三方合法权益的情形，是否与原任职单位约定竞业禁止条款，是否与原任职单位存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷

公司核心技术和相关专利来源均为自主研发，不涉及核心技术人员在原单位的职务发明，不存在侵害第三方合法权益的情形。

根据公司出具的书面确认，公司核心技术人员均未曾与原任职单位签署竞业禁止协议或具有类似法律效力文件，不存在与原任职单位知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

三、说明公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》的相关规定。请主办券商、律师核查以上事项，并发表明确意见

公司独立董事的设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》（以下简称“《独立董事指引》”）的相关规定，具体情况如下：

序号	《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
1	第七条规定，独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件：（一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则；（二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称全国股转公司）规定的其他条件。	公司董事会由7名董事组成，其中独立董事3名，分别为岑维、宫晓波及李鹏志。公司3名独立董事分别具有五年以上财务、法律或其他履职所必需的工作经验及相关业务知识，符合《独立董事指引》第七条的规定
2	第八条规定，以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：（一）具有注册会计师职业资格；（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位；（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验	宫晓波以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人，其具有注册会计师职业资格，符合《独立董事指引》第八条的规定
3	第九条规定，独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事：（一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；（二）	截至本审核问询回复出具之日，公司独立董事岑维、宫晓波及李鹏志不存在《独立董事指引》第九条规定的不具备独立性的情形

序号	《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
	<p>直接或间接持有挂牌公司 1% 以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有挂牌公司 5% 以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员；（五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；（六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员；（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；（八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十八条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业</p>	
4	<p>第十条规定，独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录：（一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的；（四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的；（五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的；（六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；（七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的；（八）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换，未满十二个月的；（九）全国股转公司规定的其他情形</p>	<p>截至本审核问询回复出具之日，独立董事岑维、宫晓波及李鹏志不存在《独立董事指引》第十条规定的不良记录</p>
5	<p>第十一条规定，在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十</p>	<p>岑维自2023年11月起担任公司董事/</p>

序号	《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
	二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人	独立董事；宫晓波、李鹏志自2024年2月起担任公司独立董事。截至本审核问询回复出具之日，三名独立董事在公司连续任职期限未满六年，符合《独立董事指引》第十一条的规定
6	第十二条规定，已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的，不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人。	截至本审核问询回复出具之日，岑维、宫晓波及李鹏志在境内担任独立董事的上市公司或挂牌公司未五家，符合《独立董事指引》第十二条的规定

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，主办券商和律师履行了如下核查程序：

1、查阅高校教师/党政领导干部兼职的相关法律法规及北京大学的相关规定，了解高校教师兼职相关限制要求；取得北京大学汇丰商学院出具的《确认函》，了解岑维是否存在兼职限制情形；查阅公司报告期内股东大会、董事会、监事会会议资料、工商登记信息，了解公司股东持股相关情况；查阅公司报告各期收入涉及的主要客户情况，了解公司与北京大学的合作情况。

2、查阅公司核心技术人员简历、调查表、劳动合同，核查公司核心技术人员任职经历；查阅公司已取得的发明专利证书，核查专利申请时间、公司、申请人和专利权人情况；查阅核心技术人员上一任职单位的基本情况和主营业务情况；查阅核心技术人员出具的书面说明；通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网对公司及公司核心技术人员的知识产权纠纷情况进行查询；询问公司核心技术人员，了解其在原单位的工作内容、是否存在竞业禁止情形，是否涉及职务发明情形，是否存在纠纷及潜在纠纷情形。

3、查阅公司独立董事填写的调查问卷及相关资格证明文件、无犯罪记录证明；检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会及全国股转系统官方和企查查等网站，查阅《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》相关要求，核查独立董事是否符合任职资格。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、岑维现为北京大学汇丰商学院在职教师，担任教学副教授职务，主要职责为从事教学科研工作，不属于北京大学党政领导干部、高校党员领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务。截至本回复出具日，岑维未持有公司股份，在公司任职符合相关规定，且已取得北京大学汇丰商学院的同意，符合北京大学校外兼职要求，公司获取订单与岑维在北京大学汇丰商学院的任职无关。

2、经核查，公司核心技术和相关专利来源均为自主研发，不涉及核心技术人员在原单位职务发明或技术成果，不存在侵害第三方合法权益的情形。公司核心技术人员均未曾与原任职单位签署竞业禁止协议或具有类似法律效力文件，不存在与原任职单位知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

3、公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》的相关规定。

问题 8-3、关于应收账款。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 7,876.00 万元，8,518.54 万元和 8,635.99 万元。

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，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；②结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明报告期应收账款坏账准备计提的充分性，是否存在提前确认收入的情形；公司应收账款计提政策与同行业公司是否存在重大差异及原因；③补充说明应收账款期后回款情况，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性。

请主办券商及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，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

（一）说明报告期各期末应收账款余额上涨的原因及合理性

报告期内，公司应收账款余额分别为 7,876.00 万元，8,518.54 万元和 8,635.99 万元，呈逐期上升的趋势，主要是因为随着公司业务规模和营业收入的增长，应收账款余额随之增长。

2022 年末，公司应收账款余额上升 642.54 万元，变动率 8.16%，与当年度新增营业收入 1,338.71 万元的变动趋势一致，2021-2022 年末应收账款余额占营业收入之比分别为 30.30%、31.16%，较为稳定，应收账款余额上涨与公司业务规模增长相匹配。公司 2022 年末新增应收账款余额主要来自亚芯电子有限公司新增 267.25 万元与 Flex Power Systems Technologies Ltd 新增 201.99 万元，主要系销售货款仍处于信用期内尚未回款所致，上述货款期后均全部回款。

2023 年 8 月末，公司应收账款余额上升 117.45 万元，变动率为 1.38%，整体变动较小。2022 年末至 2023 年 8 月末，公司应收账款余额整体上升金额较大

的客户主要是 Lite-On Technology Corporation Kaohsiung Branch，其新增余额 934.64 万元，主要系 2023 年第三季度向其销售货款 925.52 万元处于信用期内尚未回款所致，具备合理性。

公司报告期各期应收账款余额占流动资产、营业收入比例与同行业可比公司的对比情况列示如下：

公司名称	2023 年 1-8 月		2022 年度		2021 年度	
	应收账款/ 流动资产	应收账款/ 营业收入	应收账款/ 流动资产	应收账款/ 营业收入	应收账款/ 流动资产	应收账款/ 营业收入
顺络电子	50.35%	42.93%	44.73%	38.52%	40.18%	32.69%
可立克	50.71%	34.68%	56.45%	47.44%	40.19%	31.87%
京泉华	37.56%	30.04%	50.57%	36.62%	49.37%	34.75%
美信科技	36.24%	36.61%	32.71%	30.44%	36.23%	31.71%
伊戈尔	37.88%	32.43%	35.62%	27.71%	34.88%	29.72%
铭普光磁	44.46%	36.06%	39.43%	31.57%	41.13%	33.72%
平均	42.87%	35.46%	43.25%	35.39%	40.33%	32.41%
公司	46.93%	35.57%	46.99%	31.16%	53.98%	30.30%

注：同行业可比公司 2023 年 1-8 月相关数据以其 2023 年半年度相应数据列示。

报告期各期，公司应收账款余额占流动资产、营业收入比例与行业平均总体不存在显著差异，2021 年度公司应收账款余额与流动资产之比高于行业平均，主要系当年度收入规模大幅增长导致应收账款余额较之 2020 年末同比增长 67.08%，但应收账款余额占营业收入之比与行业平均不存在差异，应收账款规模与公司业务规模匹配。

综上所述，公司报告期内应收账款余额逐期增长主要系公司业务规模和营业收入的增长所致，与公司实际经营情况相符。报告期各期公司应收账款余额占流动资产、营业收入之比与行业平均不存在显著差异，符合行业趋势。因此，公司应收账款余额呈上述变动趋势具备合理性。

（二）是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

报告期内，公司给予前十大客户的信用政策在月结 45 天到月结 120 天不等。

报告期内，公司与主要客户保持较为稳定的合作关系，伟创力集团、明纬集团、光宝科技集团、刻意创键集团、Kimball Electronics-Mexico, Inc.等主要客户的信用政策均未发生变化，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的行为。

（三）应收账款周转率与同行业可比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应收账款周转率比较及差异情况如下表：

应收账款周转率	2023年1-8月	2022年度	2021年度
顺络电子	2.57	2.71	3.24
可立克	2.94	3.15	3.83
京泉华	3.13	3.21	3.47
美信科技	2.90	3.29	3.59
伊戈尔	3.49	3.91	3.95
铭普光磁	2.90	3.13	3.16
行业平均	2.99	3.23	3.54
公司	2.83	3.33	4.13

注：应收账款周转率=营业收入/平均应收账款账面余额；同行业可比公司2023年应收账款周转率以其2023年半年度数据列示；2023年应收账款周转率均已年化处理。

报告期内，受公共卫生事件、国际贸易影响境外客户回款等宏观环境影响，公司应收账款周转率呈逐期下降的趋势，与行业平均变动趋势一致，不存在重大差异。2022年度至2023年1-8月，公司应收账款周转率与同行业不存在显著差异，2021年度，公司应收账款周转率较高，主要系2021年度公司营业收入大幅上升，同比增幅35.00%，受此影响，2020年末至2021年末，公司应收账款余额由4,713.81万元增至7,876.00万元，因此当年度应收账款周转速度较快，周转率高于行业平均，后续年度随收入增速下降而逐期下降，符合公司实际情况，具备合理性。

二、结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明报告期应收账款坏账准备计提的充分性，是否存在提前确认收入的情形；公司应收账款计提政策与同行业公司是否存在重大差异及原因

公司销售主要采取“先货后款”的模式，根据客户的信用状况和交易规模等与客户协商并制定相应信用政策。报告期内给予主要客户的信用期为货到签收并

开票后 45—120 天内回款，于报告期内未发生变化。公司客户集中度较高，且均为国际知名厂商，信用资质较为优良且合作关系稳定，报告期内不存在逾期尚未回款的情形。

报告期各期末，1 年内账龄的应收账款为公司应收账款的主要组成部分，应收账款整体账龄较短，风险可控，账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2023 年 8 月 31 日		2022 年末		2021 年末	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	8,635.93	100.00%	8,518.54	100.00%	7,876.00	100.00%
1—2 年	0.06	0.00%	-	-	-	-
合计	8,635.99	100.00%	8,518.54	100.00%	7,876.00	100.00%

公司 1 年以上应收账款余额占比情况与同行业上市公司的比较如下：

公司名称	2023 年 1-8 月	2022 年度	2021 年度
顺络电子	9.15%	5.26%	2.70%
可立克	0.36%	0.38%	1.18%
京泉华	0.11%	0.09%	0.08%
美信科技	1.23%	1.30%	1.37%
伊戈尔	0.97%	0.70%	0.09%
铭普光磁	7.08%	6.99%	6.56%
平均	3.15%	2.45%	2.00%
公司	0.00%	-	-

注：同行业可比公司 2023 年 1-8 月数据以其半年报数据列示。

报告期内，公司严格按照企业会计准则的规定对应收账款计提坏账准备，已计提了充分的坏账准备，坏账准备计提方法符合公司的实际情况，公司预期信用损失情况与同行业上市公司的比较如下：

项目	1 年以内	1—2 年	2—3 年	3—4 年	4 年以上
顺络电子	3%	10%	30%	50%	100%
可立克	5%	20%	50%	100%	100%
京泉华	3%	10%	20%	60%	100%
美信科技 2021 年末	3.46%	88.17%	100%	100%	100%

项目		1年以内	1—2年	2—3年	3—4年	4年以上
	2022年末	4.08%	89.08%	100%	100%	100%
伊戈尔		6个月以内： 2%；7—12个月： 5%	20.00%	50.00%	100%	100%
铭普光磁	2021年末	1.16%	40.65%	77.26%	92.18%	100.00%
	2022年末	1.33%	22.04%	72.19%	100.00%	100.00%
	2023年6月末	1.31%	36.88%	71.63%	100.00%	100.00%
公司		3%	20%	50%	100%	100%

可知，公司坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在明显差异，坏账准备计提政策合理、充分。

综上所述，公司基于客户信用政策、自身账龄结构、同行业可比公司坏账计提政策综合考虑制定坏账计提政策，并按照该政策一贯执行，公司坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在显著差异。报告期内，公司严格按照制定的收入确认政策确认收入，取得并保留了相应的收入确认单据，且公司的期后回款情况整体较好，不存在提前确认收入、虚增收入的情形。

三、补充说明应收账款期后回款情况，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

公司各期应收账款余额账龄情况良好，主要为1年以内，期后回款情况良好，具体情况如下：

单位：万元

类别	2023年8月末	2022年末	2021年末
应收账款期末余额	8,635.99	8,518.54	7,876.00
已回款金额	7,687.69	8,513.68	7,875.65
回款比例	89.02%	99.94%	100.00%

注：此处已回款金额统计至2023年12月末。

2021年末、2022年末应收账款期后回款比例较高。截至2023年末，报告期末应收账款期后回款比例为89.02%，公司给予主要客户信用期为货到签收并开票后45—120天不等，部分第三季度销售尚处于信用期内，因此部分客户尚未回款，与公司信用政策相匹配。

报告期内，公司应收款项规模随业务量增加呈上升趋势，与公司实际经营情况相符，应收账款各期末余额合理。报告期内，公司客户较为集中且均为国际知名企业，生产经营情况良好，均能正常回款，报告期内主要客户未发生逾期回款的情形。为加强应收账款的管理，降低应收款项的规模与形成坏账准备的风险，公司采取的应对措施主要有：强化应收账款日常管理工作，公司财务人员对应收账款余额及收回情况进行持续监控，销售人员定期或不定期通过电话、邮件或现场沟通的方式与客户沟通回款情况；若出现时间较长或金额较大的欠款，对其进行排查并落实具体人员跟进回款，了解未能及时回款的原因，并采取相应的应对措施，降低应收账款产生坏账的风险。

综上，公司应收账款期后回款情况较为良好，不存在大额逾期应收账款，公司已建立完善的欠款应对措施，且报告期内运行有效、一贯执行。整体来看，公司主要客户回款风险较小。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行的核查程序如下：

1、询问公司财务负责人，了解报告期内应收账款余额及其变动原因，对主要客户的信用政策及变动，坏账准备计提政策等相关情况；

2、对公司报告期内主要客户进行走访、函证，了解报告期内主要客户与公司的应收账款余额、交易真实性、信用政策等情况。报告期各期应收账款函证发函率、回函率的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额	8,635.99	8,518.54	7,876.00
发函金额	8,218.77	8,053.30	7,362.15
发函比例	95.17%	94.54%	93.48%
回函金额	8,218.77	8,053.30	7,362.15
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符金额	6,195.29	6,658.26	6,101.54

项目	2023年8月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
回函相符比例	75.38%	82.68%	82.88%
调节后可确认金额	8,218.77	8,053.30	7,362.15
可确认回函比例	95.17%	94.54%	93.48%

发函金额和回函金额的差异主要系双方入账时点不一致以及双方会计处理不一致导致，主办券商及申报会计师根据回函不符的原因获取差异底稿，包括差异明细、记账凭证、销售发票、销售合同、出库单等；

3、对公司销售及回款执行循环测试，获取并查阅公司报告期主要客户的合同、发票、收入确认单据、回款凭证等支持性文件，对比分析应收账款变动的合理性、关注合同收款条款是否发生明显变化，关注是否存在提前确认收入、虚增收入的情形；

4、获取公司应收账款明细账及账龄分析表，检查应收账款的真实性和回款情况，检查坏账计提的准确性与充分性；

5、查询或计算行业可比公司应收账款占营业收入/流动资产比重、应收账款周转率等指标并与公司指标进行对比分析，查询同行业可比公司的坏账计提政策，并与公司坏账计提政策进行对比，核查是否存在显著差异；

6、询问公司财务、销售负责人，了解公司制定的应收账款催收措施，关注其是否于报告期内有效运行，是否存在大额逾期应收账款；

7、获取应收账款台账并核查期后回款的情况，分析是否与公司的账龄结构相匹配。获取并检查公司报告期内应收账款回款单位，包括银行回单等，关注是否存在第三方回款。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司报告期内应收账款余额上涨主要系业务规模与营收规模上升所致，符合公司的实际经营情况，报告期各期末呈上述变动趋势具备合理性；

2、公司根据合作历史和客户信誉情况，制定了相适应的款项支付政策，报告期内公司给予客户的信用周期为 45—120 天不等，信用政策在报告期内未发生改变，不存在通过放松信用政策刺激销售、虚增收入的情形；

3、公司报告期内应收账款周转率波动主要受收入规模与宏观环境综合影响，其 2022 年度至 2023 年度与行业水平不存在显著差异，2021 年度应收账款周转率高于行业平均主要系当年度收入规模大幅增长导致当年度应收账款周转速度较快，具备合理性，符合公司的实际经营；

4、公司应收账款账龄结构主要为 1 年以内，整体回款风险较低。公司根据其信用政策、账龄结构与同行业可比公司坏账计提政策，制定了相适应的坏账计提政策并于报告期内一贯执行，坏账计提充分，预计损失率高于历史实际损失率。公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司不存在重大差异；

5、公司应收账款期后回款良好，主要客户应收账款未发生逾期的情形，公司采取的降低应收账款规模与坏账损失风险的应对措施运行有效；

6、报告期内，公司严格按照其制定的收入确认政策确认收入，取得并保留了签收单、报关单等收入确认依据，且期后回款真实，公司销售真实，不存在提前确认收入、虚增收入的情形。

问题 8-4、关于其他事项。

请公司：①在股权结构图中补充披露实际控制人持有机构股东股份的情况；②结合《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引——计算机、通信和其他电子设备制造公司》第六、九、十、十五至二十一条的规定补充披露关于行业、核心竞争力、专利、业务等相关事项；③补充说明公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期等；④请公司在公开转让说明书中补充披露关键审计事项。

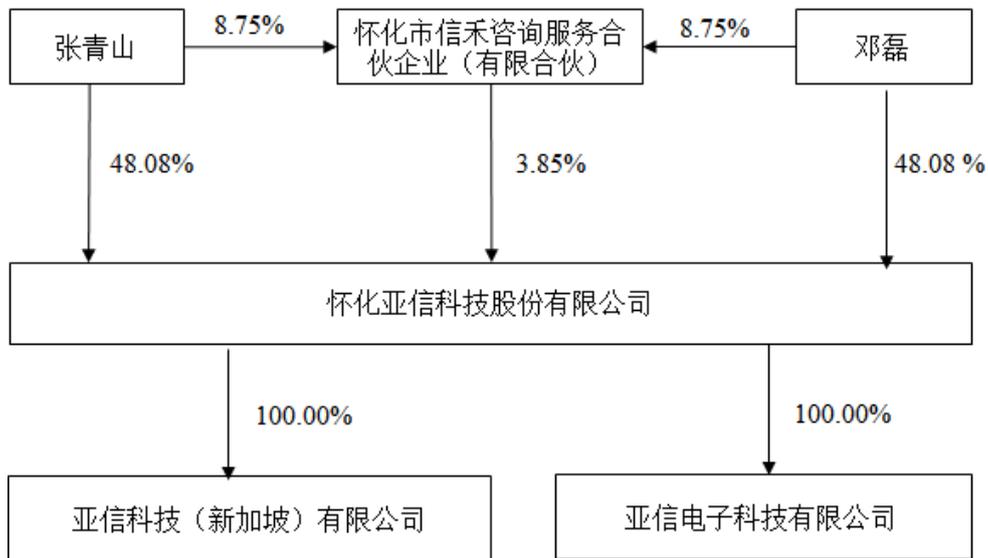
请主办券商、律师核查上述事项①-③，并发表明确意见。

请主办券商、会计师核查上述事项④，并发表明确意见。

回复：

一、在股权结构图中补充披露实际控制人持有机构股东股份的情况

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三/（一）股权结构图”中补充披露如下：



二、结合《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引——计算机、通信和其他电子设备制造公司》第六、九、十、十五至二十一条的规定补充披露关于行业、核心竞争力、专利、业务等相关事项

公司在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“四/（二）/2、客户集中度较高”进行了以下披露：

“公司客户主要系国际知名企业，且多属于服务器领域，整体经营情况较为稳定，双方已建立稳定的合作关系，公司不存在对下游客户重大依赖的情形。”

公司在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“四/（三）/1、报告期内前五名供应商情况”进行了以下披露：

“报告期内，公司向向前五大供应商采购金额占比分别为 31.61%、34.98%、33.68%，占比相对较低，且公司向供应商主要采购磁芯、漆包线、绞合线等原材料，相关原材料市场供应充足，有较多可替代厂商可供选择，公司对上游供应商不存在依赖的情形。”

公司在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“七/（二）/1、专利”进行了以下披露：

“公司不存在与其他方共同享有的专利权以及通过许可方式使用的第三方专利权。”

公司制定了《公司保密管理制度》、《知识产权管理手册》等内部制度并得到妥善执行，保证公司相关技术成果、产品设计、工艺设计等公司机密在一定范围内流转，不允许未授权人员接触相关涉密信息，保证公司技术的安全。

报告期内，公司不存在与专利技术相关的诉讼或仲裁的情况。”

公司在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“八/（一）/4、（细分）行业发展概况和趋势”进行了以下披露：

“（2）行业发展历程、所处发展阶段及技术水平特点

①行业发展历程和所处发展阶段

经过几十年的发展，磁性元器件经过了多次技术迭代。20 世纪中期，全球磁性元器件的生产和销售主要集中在欧美等发达国家和地区。由于磁性元器件具备手工加工的特点，人工成本较高，在 20 世纪 60 年代，磁性元器件产业逐步从欧美地区向日本、中国台湾等地区转移。20 世纪 90 年代，中国经济进入高速

发展阶段，由于国内投资环境良好，人工成本低廉，全球磁性元器件产业逐步向我国转移。

我国磁性元器件制造业起步相对较晚，20世纪90年代至21世纪初，我国企业主要依靠成本、服务等优势从事代工生产，竞争力有限。但随着我国研发实力的不断提升，目前已涌现出一批拥有自主品牌的规模化本土厂商，如可立克、京泉华、美信科技、铭普光磁、亚信科技等，已经成为世界范围内磁性元器件的主要研发、生产基地之一。目前国内磁性元器件市场行业集中度相对较低，下游服务器、汽车电子、光伏储能等领域的技术升级换代对磁性元器件的质量、性能、技术的要求将不断提高，磁性元器件厂商的技术创新能力、规模化生产能力、快速响应能力、完善的品质管控将变得愈发重要，拥有核心技术的生产厂商将拥有进一步的市场发展空间。

②技术水平特点

目前，磁性元器件产品正向着小型化、集成化、大功率、高效率、低损耗方向发展，一方面，随着节能降耗意识的不断增加以及产品应用场景的稳定性需求不断提高，对磁性元器件效率与损耗提出了更高的要求，从结构设计、材料选型等多个方面优化能效比例，降低能量损耗；另外一方面，随着下游产品向功能设计多样性、小型化方向发展，对磁性元器件的小型化、集成化提出了更高的要求，磁性元器件从立体结构向平面结构、片式结构或者利用磁集成技术有效减小磁性元器件体积，不断提高元器件的功率密度，而且为下游客户的整体方案设计提供了更多的可能。此外，自动化设备改进成为行业内降低人力依赖，提高产品质量稳定性的重要手段，从工艺设计、自动化设备改进等方面着手，能够有效提高厂商的生产能力、生产效率，为完善的质量管控提供强力的支撑。

(3) 行业的周期性、季节性、区域性特点

①周期性

磁性元器件的发展与政府产业政策、经济发展、下游行业发展密切相关。近年来，我国经济高速发展，国家鼓励新能源、汽车电子、工业等相关产业发展，市场对磁性元器件的需求大幅增加。特别是服务器、新能源汽车与充电桩、光伏

储能等领域的兴起与国家政策的支持与引导，将会为磁性元器件行业带来新一轮的发展机遇，未来存在广阔的发展空间。

②季节性

磁性元器件企业对人工依赖程度较高，受国内节假日特别是传统春节假期影响，磁性元器件企业上半年开工率略低于下半年，因此，磁芯元器件行业存在一定程度的季节性特征。

③区域性

近年来，随着全球产业分工细化以及国内经济政策的影响，磁性元器件产业逐渐从欧美、日本、中国台湾等国家或地区向中国大陆转移，并整体集中在珠三角、长三角等具有电子制造产业基础的地区，存在一定程度的行业区域性特征。

.....

(5) 产业链上下游情况

磁性元器件上游主要是漆包线、绞合线、磁芯、磁环等原材料厂商，相关原材料市场已发展较为成熟，上游厂商众多，市场供应充足，上游原材料价格相对较为稳定。

公司下游领域产品包括服务器电源、新能源汽车、仪器仪表、电机马达、充电桩、光伏、工控电源以及消费电子领域，应用领域广泛；受益于大数据中心规模的扩张，伴随 5G 和云计算时代数据量的迅猛增长，以及“新基建”的普及，为服务器市场发展提供了广阔空间；随着新能源汽车的不断普及、“双碳”政策影响的持续加深、工业应用领域的持续扩展，将为磁性元器件行业的发展提供广阔的市场空间，有利于公司的长期发展。”

公司在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“八/（二）公司的市场地位及竞争优势”进行了以下披露：

“1、公司的市场地位

.....

2009年—2013年期间,公司属于业务起步阶段,产品主要集中于 PSU 电源、适配器等消费电子领域;2014年—2018年期间,属于业务积累阶段,产品应用领域拓展至服务器电源、马达电机、仪器仪表、3D 打印机、LED 驱动电源等领域;2019年—至今,属于业务突破阶段,公司产品成功进入汽车电子市场,并拓展至 5G 通信基站、光伏储能、充电桩领域。

.....

3、公司产品关键性能指标

公司磁性元器件产品的主要性能指标已经与国内外头部厂商产品处于同一水平,以电源变压器为例,额定功率范围能够达到 0~100KW,工作电压能够达到 0~1KV,工作频率能够达到 10KHz~500KHz,工作效率已经达到 80%~99.99%,绝缘等级已经达到 A (105°C)、E (120°C)、B (130°C)、F (155°C)、H (180°C)、G (220°C) 的较高水平,与国际知名厂商 TDK 产品处于同一水平。”

三、补充说明公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议,包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期等

公司已于 2023 年 12 月 17 日召开 2023 年第二次临时股东大会,针对股票公开转让并挂牌事宜审议通过了《关于公司申请进入全国中小企业股份转让系统挂牌的议案》《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌转让相关事宜的议案》《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价交易方式的议案》《关于公司挂牌前滚存利润分配的议案》等议案,上述议案经出席会议的股东一致同意。

根据前述议案,股东大会同意:申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让,股票挂牌的市场层级为创新层,决议有效期为 12 个月;同意授权董事会办理股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌相关事宜;同意公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌采取集合竞价交易方式转让股票;同意挂牌前的滚存利润由挂牌后的全体新老股东按照所持公司的股份比例共同享有。

综上,公司股东大会已按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议,包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期等。

四、请公司在公开转让说明书中补充披露关键审计事项

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“二、审计意见及关键审计事项”之“2、关键审计事项”之中补充披露如下：

“1、收入确认：

（1）关键审计事项描述：

亚信科技 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-8 月营业收入分别为 259,955,371.03 元人民币、273,342,448.15 元人民币、161,864,210.92 元人民币。收入确认会计政策参见财务报表“附注四、重要会计政策及会计估计 29、收入”，营业收入发生额参见“附注六、合并财务报表主要项目附注 29、营业收入和营业成本”。

营业收入是亚信科技的关键业绩指标，营业收入存在重大错报的固有风险，因此我们将收入确认确定为关键审计事项。

（2）审计应对

①了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关控制执行的有效性；

②检查销售合同和销售订单，了解主要合同条款和订单条款，评估收入确认方法是否恰当；

③对营业收入变动及毛利率执行分析性复核程序，判断营业收入和毛利率变动的合理性；

④执行收入细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、出库单、销售发票、客户签收单、出口报关单、提单、银行回单等；

⑤抽样对主要客户的销售额及期末应收账款余额进行函证，检查销售回款及期后收款情况，核查销售收入的真实性；

⑥针对资产负债表日前后确认的销售收入进行截止测试，评估销售收入是否在恰当的期间确认。”

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项①—③，主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司机构股东信禾咨询工商档案、合伙协议，查阅员工持股平台各合伙人持有份额明细；

2、查阅《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引——计算机、通信和其他电子设备制造公司》，查阅公司公转书中补充披露关于行业、核心竞争力、专利、业务等相关事项内容；

3、查阅《股票挂牌规则》相关规定要求，查阅公司股东大会就本次股票公开转让并挂牌事项作出的决议。

针对上述事项④，主办券商、会计师执行的核查程序如下：

1、查阅《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》和《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》等相关法律法规对关键审计事项的披露要求；

2、查阅《中国注册会计师审计准则》中对关键审计事项的披露要求，查阅公开转让说明书补充披露关键审计事项内容。

（二）核查意见

针对上述事项①—③，经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已在公开转让说明书中补充披露实际控制人持有机构股东份额情况，补充披露内容真实、准确；

2、公司已在公开转让说明书中补充披露关于行业、核心竞争力、专利、业务等相关事项，符合《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引——计算机、通信和其他电子设备制造公司》信息披露指引要求；

3、公司股东大会就股票公开转让并挂牌事项作出决议符合《股票挂牌规则》相关规定，决议内容真实、有效；

针对事项④，经核查，主办券商、会计师认为：

公司已在《公开转让说明书》补充披露关键审计事项，披露的关键审计事项符合《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》、《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》和《中国注册会计师审计准则》的要求。

(本页无正文，为怀化亚信科技股份有限公司对《关于怀化亚信科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签章页)

法定代表人:

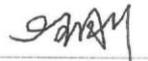


怀化亚信科技股份有限公司

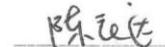
2024年3月4日

(本页无正文，为海通证券股份有限公司对《关于怀化亚信科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签章页)

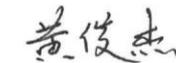
项目组成员（签字）：


王里刚


俞 晟


陈衣达


孟 雪


黄俊杰


谢键焕

项目负责人（签字）：


孙允孜

