

关于重庆舟海智能科技股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



东吴证券股份有限公司
SOOCHOW SECURITIES CO., LTD.

(苏州工业园区星阳街5号)

二〇二四年六月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于重庆舟海智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的内容要求，东吴证券股份有限公司（以下简称“东吴证券”、“主办券商”）及时组织挂牌公司、会计师事务所、律师事务所对反馈意见提出的问题进行了认真讨论，对反馈意见中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要进行修改或补充披露的部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改和补充。现将反馈意见的落实情况逐条报告如下：

本反馈意见回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体	反馈意见所列问题
宋体	反馈意见回复正文
楷体（加粗）	对公开转让说明书的修改或补充披露部分

如无特别说明，本反馈意见回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

本反馈意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

1.关于历史沿革。.....	3
2.关于关联方。.....	19
3.关于收入及应收款项。.....	35
4.关于供应商及存货。.....	66
5.关于期间费用。.....	84
6.关于其他说明和披露问题。.....	98

1. 关于历史沿革。

(1) 公司历史上存在代持，当前已解除；(2) 公司通过舟海合伙实施激励。

请公司说明：(1) 公司历史沿革中代持形成、演变、解除的背景原因、合理性及具体过程，投资入股及解除还原的价格、定价依据及公允性，代持协议及解除协议的签署情况及主要条款内容，相关款项的支付情况及资金来源，公司历史上是否存在通过代持等方式规避股东适格性要求的情形；公司当前是否仍存在未披露的股权代持，公司股权是否明晰；(2) 员工持股平台设立时履行的内部审议程序、参与人员资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置方法；股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、股权代持或其他特殊安排。

请主办券商、律师核查上述事项，并对以下事项发表明确意见：(1) 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) 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) 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、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；(4) 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。

回复：

一、公司补充说明：

(一) 公司历史沿革中代持形成、演变、解除的背景原因、合理性及具体过程，投资入股及解除还原的价格、定价依据及公允性，代持协议及解除协议的签署情况及主要条款内容，相关款项的支付情况及资金来源，公司历史上是否存在通过代持等方式规避股东适格性要求的情形；公司当前是否仍存在未披露的股权代持，公司股权是否明晰。

1、公司历史沿革中代持形成、演变、解除的背景原因、合理性及具体过程

公司历史沿革中，自然人彭宏系最早参与设立重庆舟海智能科技股份有限公司（前身为重庆舟海智能科技有限公司，以下均简称为“舟海智能”）前身聪配智能科技重庆有限公司（以下简称“聪配智能”）的股东，彭宏参与设立公司的行为系接受自然人王迎曦委托，代王迎曦持有股权。

彭宏系王迎曦配偶表弟，王迎曦选择作为隐名股东参与设立聪配智能，主要系当时由于其工作出差较多常在外地，因担心聪配智能办理工商手续等事项不便利，故委托彭宏为其代持股权。彭宏代王迎曦持有聪配智能 350 万元注册资本（实缴资本 35 万元），占公司股权比例的 35%。持股期间，彭宏向公司缴付出资款 35 万元，彭宏缴付的 35 万元出资款系王迎曦转入彭宏账户后，彭宏再行向公司缴付。

2020 年 3 月，王迎曦考虑到股权代持状态不规范，担心对公司运作有影响，就考虑解除代持关系。2020 年 3 月 4 日，王迎曦与彭宏签署了《解除委托持股协议》，确定于 2020 年 3 月 4 日解除双方于此前签署的《委托持股合同》，彭宏将其持有的聪配智能 35%（对应注册资本 350 万）股权中的 15%（对应注册资本 150 万）转移登记至王迎曦名下；另外 20%（对应注册资本 200 万）根据王迎曦指示转让给深圳舟海，转让价格为 20 万人民币。深圳舟海向彭宏支付 20 万人民币后，彭宏将该 20 万元向王迎曦进行了转账交付。双方股权代持关系自此解除。公司就本次代持解除还原的股权转让事宜依法召开股东会作出了决议，并依法办理了工商变更登记手续。该项股权代持解除后，公司不存在其他未解除、未披露的股权代持情况。

2、投资入股及解除还原的价格、定价依据及公允性

舟海智能创立之初，彭宏系代王迎曦发起设立公司并认缴公司 350 万注册资本，占公司股权比例 35%。

彭宏代持股权期间，共向公司实缴出资 35 万元，该部分实缴资金均由王迎曦转入彭宏账户后，再由彭宏向公司账户支付。

2020 年 3 月，彭宏接受王迎曦指示，将持有的 350 万注册资本（对应实缴出资 35 万元）中的 200 万元以 20 万元对价转让给了深圳舟海，150 万元以 15 万对价转让给了王迎曦。深圳舟海向彭宏支付 20 万元人民币后，彭宏将该 20 万元向王迎曦进行了转账交付。彭宏向王迎曦转让股权因系股权代持恢复，王迎曦未实际支付对价。根据王迎曦确认，上述转让价格以实缴出资作为定价依据。舟海智能成立于 2019 年 7 月，截止股权转让时，公司尚未正式投产，处于亏损状态，转让每股价格高于转让时未经审计的每股净资产。王迎曦及深圳舟海受让相应股权后，各自承担后续未实缴注册资本的实缴义务，相关定价具有公允性。

3、代持协议及解除协议的签署情况及主要条款内容，相关款项的支付情况及资金来源

王迎曦与彭宏关于《委托持股合同》《解除委托持股协议》的签署情况及主要条款内容如下：

(1)《委托持股合同》，甲方：王迎曦，乙方：彭宏，签署时间：2019 年 7 月 1 日。

1) 委托事项。甲方委托乙方代甲方发起成立目标公司（暂定名称为“聪配智能科技重庆有限公司”，最终以工商核定为准，下称“目标公司”）并持有标的股权。标的股权为目标公司 35% 股权，对应注册资本 350 万元。标的股权系全部由甲方委托乙方持有，甲方承担实际出资义务，股东权利完全归甲方所有，标的股权的相关义务由甲方承担；乙方仅作为标的股权名义股东，代表甲方出资及持有股权，对标的股权不享有股东权利，不承担标的股权相关义务。

2) 委托期限。自本合同生效之日起至甲方收回委托并将标的股权工商变更登记于甲方或甲方指定之第三方名下之日止。

3) 委托报酬。双方同意，代持期间，甲方无需向乙方支付委托报酬。

4) 违约责任。任何一方违反本合同约定的，应承担合同中约定的违约责任。本合同中未约定的，应赔偿守约方全部损失。

5) 争议解决。因本合同引起的或与本合同有关的任何争议, 双方可协商解决。若协商不成, 任何一方均可向目标公司所在地有管辖权的人民法院起诉。

6) 附则。合同自双方签名或盖章之日起生效。

(2) 《解除委托持股协议》, 甲方: 王迎曦, 乙方: 彭宏, 签署时间: 2020年3月4日。

1) 甲乙双方协商一致, 确定于 2020 年 3 月 4 日解除双方于此前签署的《委托持股合同》, 乙方将其持有的目标公司 35% (对应注册资本 350 万) 的股权其中 15% (对应注册资本 150 万) 转移登记至甲方名下; 另外 20% (对应注册资本 200 万) 根据甲方指示转让给深圳市舟海科技有限公司, 转让价格为 20 万人民币。

双方确认, 上述 35% 股权在乙方代持期间, 已以乙方名义实缴 35 万, 乙方实缴资金均来自于甲方向乙方转账。

2) 甲乙双方的权利义务已终结, 乙方不会向甲方或目标公司主张任何的股东权利。

3) 本协议签署后三日内, 双方共同至目标公司所在地工商登记机关办理股权还原手续。甲方无需就本次代持还原向乙方支付任何的价款。乙方收到深圳市舟海科技有限公司受让 20% 股权支付的股权转让款后, 应当及时转交甲方。

4) 乙方在代持期间所产生的全部收益、利润、分红分配及其他股东利益全部转交甲方, 代持期间所产生的各项权利义务由甲方承受。

5) 甲乙双方确认, 双方不存在因股权代持所产生的任何争议, 不存在任何未了事宜。

6) 本协议未尽事宜, 各方应协商一致解决。协议签字盖章后生效。双方如因办理工商登记手续要求根据工商部门模板另行签署其他协议的, 应当参考本协议约定签署, 约定不一致的, 以本协议为准。

代持期间, 彭宏系无偿接受委托, 王迎曦未支付委托代持费用。代持恢复时, 王迎曦未向彭宏支付转让对价。代持期间, 王迎曦向彭宏转账出资款 35 万元, 系来源于王迎曦自有资金。

4、公司历史上是否存在通过代持等方式规避股东适格性要求的情形; 公司当前是否仍存在未披露的股权代持, 公司股权是否明晰

公司创立之初王迎曦请求彭宏代持股权，主要系考虑公司办理工商手续之便利，王迎曦符合股东适格性要求，公司历史上不存在通过代持等方式规避股东适格性要求的情形。公司当前不存在未披露的股权代持，公司股权明晰。

（二）员工持股平台设立时履行的内部审议程序、参与人员资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置方法；股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、股权代持或其他特殊安排。

1、员工持股平台设立时履行的内部审议程序

重庆舟海企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“舟海合伙”）于 2020 年 8 月 20 日，由何明、张文、王毅发起设立，其中何明为普通合伙人，张文、王毅为有限合伙人。

何明认缴出资 192 万元，占合伙财产份额的 96%；张文认缴出资 4 万元，占合伙财产份额的 2%；王毅认缴出资 4 万元，占合伙财产份额的 2%。三人认缴期限均为 2030 年 12 月 31 日。

何明作为舟海智能实际控制人，在舟海合伙平台设立之初，即考虑舟海合伙后续作为公司的员工持股平台使用。但基于公司发展实际情况，在舟海合伙设立时，舟海智能公司暂未实施员工持股。

2021 年 6 月 24 日，何明与舟海合伙签署了《重庆舟海智能科技有限公司股权转让协议》，将持有的重庆舟海智能科技有限公司（以下简称“舟海有限”）的 20% 的股权，对应 200 万元注册资本转让给舟海合伙。

2022 年 6 月 20 日，舟海有限作出执行董事决议，考虑员工贡献及公司发展，拟对刘克端、徐美洁、胡传林、刘青志、张旺、李军、王德辉等 7 人实施股权激励，制定《股权激励实施方案》，由激励对象基于公司 2022 年 5 月 31 日账面净资产金额计价，购买重庆舟海企业管理合伙企业（有限合伙）份额，间接持有本公司股权，享有激励收益。同日，公司股东会对执行董事制定的《股权激励实施方案》及《股权激励员工名单》予以确认并同意。

2022 年 6 月 24 日，舟海合伙召开合伙人会议并做出决议：同意何明分别将所持企业财产份额 5%（人民币 10 万元）转让给刘克端、徐美洁、胡传林、张旺、

李军，同意何明分别将所持企业财产份额 4%（人民币 8 万元）转让给刘青志、王德辉，同意吸收刘克端、徐美洁、胡传林、刘青志、张旺、李军、王德辉为企业新合伙人。就本次激励对象受让合伙份额，舟海合伙于 2022 年 6 月 29 日完成工商变更登记。

2022 年 6 月 29 日，为保障舟海合伙员工激励持股平台的纯粹性，舟海合伙有限合伙人张文、王毅分别与何明签署《财产份额转让协议》，分别将自身持有的 4 万元合伙财产份额转让给何明，退出合伙企业。同日，舟海合伙作出合伙人会议决议，同意上述转让并修改合伙协议。因两人均未实缴出资，故转让协议约定转让对价为 0 元，后续合伙份额对应实缴出资义务由何明继续承担。就本次非激励对象退出舟海合伙，舟海合伙于 2022 年 6 月 30 日完成了工商变更登记。

2、参与人员资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置方法

本次股权激励对象通过受让何明持有的舟海合伙财产份额实现对舟海智能的间接持股，相关转让价款均系激励对象合法自有财产。全体激励对象均已完成股权转让款支付，其持有的合伙份额对应出资目前均已完成实缴。

舟海合伙作为持股平台，普通合伙人对合伙企业的管理享有决定权。普通合伙人享有合伙企业所持公司股权对应的表决权及处置权。有限合伙人按其间接持有的公司股份享有相应的收益权，即享有公司分红后合伙企业分配的权利，及合伙企业处置其持有的公司股份所得的资本收益的权利。

根据《股权激励实施方案》载明，本次股权激励实施过程为，授予股权数额经舟海有限股东会确定后 5 日内，由激励对象向公司申请行权；由合伙企业普通合伙人何明先生将激励对象获授股权对应的合伙企业的权益份额按照舟海有限账面净资产公允价格转让给各激励对象，并签订《合伙份额转让协议》，各激励对象成为合伙企业的有限合伙人；激励对象完成工商登记成为合伙企业的有限合伙人时，本次股权激励行权完成。根据舟海合伙工商登记资料，目前本次股权激励已实施完毕。

根据《股权激励实施方案》载明，本次股权激励的转让相关规定为：舟海智能后续拟实施首次公开发行股票并上市或新三板挂牌，在公司确定的申报基准日

前，激励对象有权要求何明先生按照员工购买价回购其所持合伙企业份额。公司确定申报基准日后，为保持股权稳定，前述回购权利即告终止。公司完成首次公开发行股票并上市或新三板挂牌后，激励对象可在满足资本市场监管规定的前提下，自行决定是否转让持有合伙份额，但何明就该项转让具有优先受让权；何明不受让的，其他合伙人可按各自合伙份额比例受让，合伙人均不受让的，激励对象可对外转让持有份额但应当确保受让对象接受合伙企业合伙协议约定。

根据《股权激励实施方案》及各激励对象签署的《股权激励协议》载明，激励对象接受激励的，应当在舟海智能连续服务不低于 5 年，自《股权激励协议》签署年度 1 月 1 日起算。如在前述服务期内，激励对象出现不愿与舟海智能续签劳动合同；擅自在外兼职；因严重违反规章制度被公司辞退等情形的；触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、失职或渎职等行为严重损害公司利益或声誉等情形的，激励对象将自动丧失股权激励资格。激励对象有义务于事件发生之日起 30 日内将所持合伙企业合伙份额转让给何明先生或何明先生指定的第三人，转让价格为激励对象取得激励份额的实际支付的转让价款。

3、股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、股权代持或其他特殊安排

根据《股权激励实施方案》载明，激励对象完成工商登记成为合伙企业的有限合伙人时，本次股权激励行权完成。根据舟海合伙工商登记资料，目前本次股权激励已实施完毕。

目前公司后续暂无其他股权激励、员工持股计划安排，本次股权激励已实施完毕，不存在预留份额、股权代持或其他特殊安排。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并对以下事项发表明确意见

（一）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。

1、公司自设立以来的历次股东入股（包括增资入股及受让股权入股）的价格情况

经主办券商和律师核查，公司自设立以来的历次股东入股（包括增资入股及受让股权入股）的价格情况如下：

（1）2019年7月，聪配智能设立

2019年7月，公司由深圳舟海、彭宏、加加林控股有限公司共同发起设立，发起时各方认缴注册资本情况如下。

序号	股东名称/姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	出资比例(%)
1	深圳市舟海科技有限公司	550.00	55.00	55.00
2	彭宏	350.00	35.00	35.00
3	加加林控股有限公司	100.00	10.00	10.00
合计		1,000.00	100.00	100.00

（2）2020年3月，股权转让

2020年3月5日，彭宏分别与王迎曦、深圳舟海签署了《聪配智能科技重庆有限公司股权转让协议》，约定彭宏将持有的聪配智能的15%的股权对应150万元出资额转让给王迎曦，将持有的聪配智能的20%的股权对应200万元出资额转让给深圳舟海。加加林控股有限公司与深圳舟海签署了《聪配智能科技重庆有限公司股权转让协议》，约定加加林控股有限公司将持有的聪配智能的10%的股权对应100万元出资额转让给深圳舟海。

经主办券商、律师核查银行转账凭证，查阅相关协议文件及访谈相关股东，本次股权转让中王迎曦受让彭宏股权系股权代持还原，王迎曦未实际支付转让对价；深圳舟海受让彭宏股权系按对应股权实缴注册资本20万元平价支付了转让对价，彭宏收款后将转让款交付给了王迎曦；深圳舟海受让加加林控股公司股权系按对应股权实缴注册资本10万元平价支付了转让对价。

（3）2020年9月，股权转让

2020年9月7日，深圳舟海与何明签署了《重庆舟海智能科技有限公司股权转让协议》，约定深圳舟海将持有的重庆舟海智能科技有限公司的85%的股权对应850万元转让给何明。

同日，舟海有限召开股东会并形成股东会决议，决议内容为：同意股东深圳舟海将其持有的本公司850万元的股权转让给何明。

经主办券商、律师核查银行转账凭证，查阅相关协议文件及访谈相关股东，本次股权转让时，深圳舟海实缴注册资本为340万元，剩余510万元未实缴，实

缴部分其中 170 万元系何明代深圳舟海缴付,另外 170 万元系深圳舟海自行缴付,双方约定何明按实缴注册资本 340 万元平价受让深圳舟海持有股权。同时,由于深圳舟海系何明控股公司,日常经营过程中何明存在为深圳舟海垫付经营资金的情况。截至本次股权转让协议签署之日,何明为深圳舟海日常经营垫付且深圳舟海尚未归还的款项为 2,246 万元。基于上述双方债权债务情况,就本次转让何明应当向深圳舟海支付的 340 万元转让款,深圳舟海与何明签署了《股权转让补充协议》,约定:1)何明代深圳舟海实缴交付的 170 万出资与本次何明应当支付的 340 万股权转让款相冲抵,深圳舟海无需向何明归还该 170 万款项;2)剩余何明应支付的 170 万,与深圳舟海欠付何明为深圳舟海垫付的日常经营资金 2,246 万相冲抵,深圳舟海还需归还何明 2,076 万元,何明无需就本次股权转让向深圳舟海支付任何费用。故就本次股权转让,何明与深圳舟海之间的款项已结清。

(4) 2021 年 7 月,股权转让

2021 年 6 月 24 日,何明与舟海合伙签署了《重庆舟海智能科技有限公司股权转让协议》,约定何明将持有的舟海有限的 20%的股权对应 200 万元出资额转让给舟海合伙。

同日,舟海有限召开股东会并形成股东会决议,决议内容为:同意股东何明将其持有的本公司 200 万元的股权转让给舟海合伙。经核查银行转账凭证,查阅相关协议文件及访谈相关股东,本次股权转让双方按注册资本平价转让,舟海合伙实际支付 200 万元转让款。

(5) 2022 年 6 月,增加注册资本

2022 年 6 月 29 日,舟海有限召开股东会并形成股东会决议,决议内容为:同意张文、王迎曦向公司进行增资,公司注册资本由 1,000 万元增加至 1,133.3333 万元。其中王迎曦以人民币 60 万元增资认购注册资本 20 万元,溢价部分 40 万元计入公司的资本公积;张文以人民币 300 万元认购注册资本 113.3333 万元,溢价部分 186.6667 万元计入公司的资本公积。

2、公司股东入股交易价格不存在明显异常

经主办券商、律师访谈公司历史股东及现任股东、核查股东出资款支付凭证及股权转让款支付银行凭证、核查股东签署股权变动协议、核查公司历次股权变

动三会文件，主办券商和律师认为公司股东历次入股交易价格不存在明显异常情形，公司设立以来股东历次入股交易均具有真实的交易背景。

(1) 2020年3月，彭宏将持有的舟海有限的15%的股权对应150万元出资额转让给王迎曦，将持有的舟海有限的20%的股权对应200万元出资额转让给深圳舟海。加加林控股有限公司将持有的舟海有限的10%的股权对应100万元出资额转让给深圳舟海。

上述转让中，王迎曦受让彭宏150万元认缴注册资本未支付对价，其原因是彭宏持有股权系代王迎曦持有，本次转让股权给王迎曦系股权代持还原，故未真实支付对价。深圳舟海受让彭宏200万元认缴注册资本，支付对价20万元，其原因是转让时舟海有限成立时间不久，生产经营尚未盈利，每股净资产小于1元，该部分股权对应实缴注册资本为20万元，本次股权转让以每股实缴注册资本为定价依据。彭宏受王迎曦指示，以实缴出资作为转让价格将该部分股权转让给了深圳舟海，深圳舟海支付转让款给彭宏后，彭宏将款项转交给了王迎曦，该次转让具有真实交易背景，系真实有效转让。深圳舟海受让加加林控股有限公司的100万元认缴注册资本，支付对价10万元，其原因同上述原因，当时该部分股权对应实缴注册资本为10万元，加加林控股有限公司以实缴出资作为转让价格将该部分股权转让给了深圳舟海，该次转让具有真实交易背景，系真实有效转让。上述转让除彭宏为王迎曦代持股份还原外，不存在其他情形的股权代持、不存在不当利益输送事项。

(2) 2020年9月，深圳舟海将其持有的公司850万元出资按注册资本平价转让给了何明，何明未真实支付转让对价，其主要原因是何明系深圳舟海控股股东，持有深圳舟海70%股权，为深圳舟海日常经营垫付了大量款项，且深圳舟海向公司缴付的出资款中，有170万元系何明代为缴付出资。鉴于双方存在的债权债务关系，以及何明作为深圳舟海控股股东的身份，双方决定以深圳舟海实缴出资作为转让金额，与深圳舟海欠付何明款项进行冲抵后，何明无需实际支付转让款，具备商业合理性，本次交易系真实转让交易，不存在股权代持、不当利益输送事项。

(3) 2021年7月,何明将持有的舟海有限的20%的股权对应200万元出资额转让给舟海合伙。本次股权转让双方按注册资本平价转让,舟海合伙实际支付200万元转让款。

本次转让,主要系何明将自己持有的20%公司股权转让给舟海合伙平台,用以预备后续实施员工持股激励行为,双方考虑以注册资本平价转让,具备一定合理性。因本次转让发生时,舟海合伙尚未完成实缴出资,故舟海合伙暂未支付股权转让款,直至2022年6月30日,舟海合伙向何明支付了200万元股权转让款。主办券商和律师认为,本次股权转让具备商业合理性,本次交易系真实转让交易,不存在股权代持、不当利益输送事项。

(4) 2022年6月,舟海有限召开股东会并形成股东会决议,决议内容为:同意张文、王迎曦向公司进行增资,公司注册资本由1,000万元增加至1,133.3333万元。其中王迎曦以人民币60万元增资认购注册资本20万元,溢价部分40万元计入公司的资本公积;张文以人民币300万元认购注册资本113.3333万元,溢价部分186.6667万元计入公司的资本公积。本轮增资过程中,张文每1元注册资本对应增资价格为2.65元;王迎曦每1元注册资本对应增资价格为3元,二者存在不一致。张文增资差异部分,公司已做股份支付处理。

经主办券商、律师核查股东会决议、增资协议等文件,并经访谈全体股东确认,本轮增资价格存在差异的原因如下:

张文担任公司研发总监职务,属于公司核心技术人员。本次增资前,公司原股东何明、王迎曦、舟海合伙已口头商议,同意吸纳张文成为公司股东,以公司整体账面净资产3,000万作为计价依据,同意张文按照300万认购公司10%股权的标准参与增资。经核查,舟海有限截至2022年5月31日未经审计的账面净资产为29,383,635.56元,本次增资价格略高于每股净资产。

后续张文准备正式进行增资时,公司股东王迎曦提出事前未考虑张文增资会稀释原股东股权比例,为保证自身股权比例不被稀释,王迎曦提出同时参与张文本次增资,以维持现有15%持股比例不变。其余股东何明、舟海合伙对此表示同意。经综合考虑张文事前已商议的增资价格、增资后持股比例及王迎曦的增资诉求,全体股东后续商议王迎曦以60万元增资认购注册资本20万元,溢价部分

40 万元计入公司的资本公积；张文以人民币 300 万元认购注册资本 113.3333 万元，溢价部分 186.6667 万元计入公司的资本公积。

就本次增资，全体股东签署了《增资协议》，召开股东会形成了相应股东会决议，并就本次增资完善了相应工商变更手续，全体股东对本次增资事宜均无异议，张文、王迎曦已足额向公司缴付本次增资款项。

主办券商、律师认为，舟海有限本次增资时的公司形式是有限责任公司，根据当时有效的《中华人民共和国公司法》（2018 年修订）第一百二十六条规定，股份有限公司同次发行的同种类股票，每股的发行条件和价格应当相同；任何单位或者个人所认购的股份，每股应当支付相同价额。《公司法》对股份有限公司同次股票发行价格作出了“同股同价”的限制性规定，但对于有限责任公司同次增资时认购股权是否应当支付相同的价格并未有禁止性规定。因此，有限公司阶段，同次增资不同价格并不违反《公司法》等相关法律法规的规定，且本次增资已履行相应内部决策程序，得到了全体股东的同意，并办理了工商变更登记，本次入股行为不存在股权代持、不当利益输送等事项。据此，主办券商、律师认为，舟海有限本次增资入股价格不属于明显异常情形。

综上，主办券商、律师认为，公司股东历次入股交易价格不存在明显异常情况，历次入股交易均具有合理商业背景，交易行为真实有效。公司股东或其最终持有人与中介机构及相关人员不存在关联关系，除彭宏为王迎曦代持股份还原外，前述入股行为不存在股权代持、不当利益输送事项。

（二）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。

经主办券商、律师核查公司股东名称、工商档案及三会文件，公司目前股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	何明	650.00	57.35%
2	舟海合伙	200.00	17.65%
3	王迎曦	170.00	15.00%
4	张文	113.3333	10.00%
	合计	1,133.3333	100.00%

其中，舟海合伙目前的合伙人结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	合伙份额比例
1	何明	134.00	67.00%

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	合伙份额比例
2	胡传林	10.00	5.00%
3	李军	10.00	5.00%
4	刘克端	10.00	5.00%
5	张旺	10.00	5.00%
6	徐美洁	10.00	5.00%
7	王德辉	8.00	4.00%
8	刘青志	8.00	4.00%
合计		200.00	100.00%

经主办券商、律师核查，公司不存在股东经穿透还原计算超 200 人的情形。持股平台人员是公司员工以及一名公司的退休返聘人员，系通过股权激励方式取得的股份，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。

（三）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、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、代持核查的相关程序、方法、依据

就核查公司历史沿革中存在的股权代持情况，主办券商、律师通过如下方式履行了核查程序：

- （1）核查舟海智能历次股权变动工商档案资料；
- （2）核查舟海智能历次股权转让过程中股权转让款支付银行凭证；
- （3）核查舟海智能历次出资款缴付银行凭证；
- （4）核查公司三会文件及财务报表，查看是否存在分红；
- （5）核查公司纳税申报材料；
- （6）查阅舟海智能历次股权转让交易合同文件；
- （7）对何明、王迎曦、舟海合伙、张文等舟海智能现任股东进行访谈，并对彭宏、加加林控股有限公司等舟海智能历史股东进行访谈，明确公司历史沿革、各股东持股情况及公司历史上存在的股权代持及代持解除情况；
- （8）请何明、王迎曦、张文等舟海智能现任股东填写调查表，明确各股东持股情况；

(9) 核查舟海合伙工商档案材料；

(10) 核查王迎曦、彭宏就股权代持签署的《委托持股合同》、《解除委托持股协议》；

(11) 核查彭宏向舟海有限出资款缴付银行凭证，及王迎曦向彭宏对应转账银行凭证；

(12) 核查深圳舟海向彭宏支付股权转让款的银行凭证，及彭宏将对应款项转账给王迎曦的银行凭证；

(13) 核查何明、王迎曦、舟海合伙、张文等舟海智能现任股东填写的书面声明及承诺文件；

(14) 核查何明、王迎曦、舟海合伙、张文及舟海合伙合伙人等相关人员缴付出资或支付股权转让款、合伙财产份额转让款的银行卡相关银行流水记录；

(15) 查询全国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息，通过网络核查确认公司及公司股东之间是否存在争议或纠纷。

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

经核查，公司历史上曾存在彭宏为王迎曦代持股权，公司前身聪配智能发起人股东中彭宏系为王迎曦代为发起设立聪配智能并代王迎曦持有股权。王迎曦作为委托方、彭宏作为受托方在 2019 年 7 月 1 日签署了《委托持股合同》，约定王迎曦委托彭宏代为发起设立聪配智能，并持有聪配智能公司 35% 的股权。彭宏参与设立公司后，通过其个人账户共向公司实际缴付出资 35 万元，其出资来源均来自于王迎曦向彭宏转账后，彭宏再缴付出资于公司。

经主办券商、律师访谈王迎曦、彭宏、深圳舟海实际控制人何明及加加林控股公司，主办券商、律师确认，彭宏系王迎曦配偶表弟，王迎曦选择作为隐名股东参与设立聪配智能，主要系由于其当时由于其他工作出差较多常在外地，因担心聪配智能办理工商手续等事项不便利，故委托彭宏为其代持股权。

2020 年 3 月 4 日，王迎曦与彭宏签署了《解除委托持股协议》，确定于 2020 年 3 月 4 日解除双方于此前签署的《委托持股合同》，彭宏将其持有的聪配智能 35%（对应注册资本 350 万）的股权其中 15%（对应注册资本 150 万）转移登记至王迎曦名下；另外 20%（对应注册资本 200 万）根据王迎曦指示转让给深圳舟

海，转让价格为 20 万人民币。经主办券商、律师核查转账凭证，深圳舟海向彭宏支付 20 万元人民币后，彭宏将该 20 万元向王迎曦进行了转账交付。双方股权代持关系自此解除。公司就本次代持解除还原的股权转让事宜依法召开股东会作出了决议，并依法办理了工商变更登记手续。

经主办券商、律师核查，除上述代持情形外，舟海智能历史沿革过程中不存在其他股权代持情形，舟海智能现有股东均系真实持股，不存在代他人持有股权的情形。经核查全国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息渠道，股权代持对象及其他股东之间未因持有舟海智能股权相关事宜发生过争议及纠纷。

（四）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。

如前文所述，就公司历史沿革中曾经存在的股权代持情况，主办券商、律师履行了查阅代持合同文件、核查对应转账凭证、访谈历史及现任股东等核查程序，最终确认了公司存在的股权代持及代持解除清理情况。

主办券商、律师认为，界定公司代持关系的依据充分，王迎曦和彭宏具有股东适格性，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，相应代持解除真实、有效，不存在纠纷及潜在纠纷，公司亦不存在未解除、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。

（五）核查程序

核查程序参见本题“二、请主办券商、律师核查上述事项，并对以下事项发表明确意见”之“（三）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、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”之“1、代持核查的相关程序、方法、依据”。

（六）核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）公司股东入股交易价格不存在明显异常情形；（2）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；（3）严格执行了股权代持及解除的核查程序，不存在员工持股清理的情况；（4）界定代持关系的依据充分，相关人员彭宏和王迎曦不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除真实、有效，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，公司符合“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。

2. 关于关联方。

深圳舟海曾为公司控股股东，报告期内与公司存在同业竞争、关联交易、资金拆借，公司部分核心技术人员曾于深圳舟海任职；品浩科技经营范围与公司存在关联关系。

请公司说明：（1）公司作为申请挂牌主体的原因及合理性，深圳舟海是否存在大额债务、股权纠纷、重大违法违规行；（2）深圳舟海实际经营情况、资产人员状况，当前及未来是否仍可能从事原业务，同业竞争规范措施的彻底性、有效性；（3）报告期公司向深圳舟海采购和销售的背景、原因和必要性、具体内容、定价政策及依据，对比公司向无关联第三方采购、销售同类产品价格、市场价格等，说明公司关联采购、销售定价的公允性，是否存在关联方代为承担成本费用、向关联方输送利益或虚增业绩的情形，关联采购和销售是否真实；（4）报告期内资金占用金额，是否收取利息及其公允性，若未收取，模拟测算对经营业绩的影响，报告期后是否新增资金占用事项、公司内部控制的有效性；（5）品浩科技是否实际开展生产经营或具备从事相关业务的生产能力，未来是否存在运营计划，与公司业务是否存在关联或属于上下游关系，是否存在客户及供应商重合的情形，是否存在潜在同业竞争或利益输送；（6）结合前述情况，说明公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、其他主要关联方的关系及分开情况，是否存在混同经营、交叉使用、客户供应商重合等情形，公司是否对关联方存在重大依赖，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，结合公司竞争优势、业务稳定性及可持续性，说明公司是否具备独立面向市场能力和持续经营能力，是否具备独立性；（7）公司关联方披露的完整性。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请会计师核查上述事项（3）（4）（7），并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明：

（一）公司作为申请挂牌主体的原因及合理性，深圳舟海是否存在大额债务、股权纠纷、重大违法违规行。

深圳舟海于 2011 年 7 月 12 日设立，设立之初从事手机配件、移动电源的开发、生产及销售。

2018 年开始，深圳舟海逐步将公司业务方向调整为智能穿戴设备方案研发。因深圳舟海业务转型之初主要从事研发业务，后续考虑自行建厂从事生产。2019 年，深圳舟海受重庆渝北区政府招商引资，深圳舟海与重庆市渝北区招商引资平台公司重庆空港经济开发建设有限公司签署了《投资协议》，确定在渝北区设立舟海智能，并从事智能穿戴设备的研发、设计、生产、销售。

舟海智能开始运营后，业务逐步发展，2020 年 9 月，深圳舟海正式将持有的舟海智能的股权全部转让给了实际控制人何明，舟海智能开始独立于深圳舟海运营。

现舟海智能具备独立生产线及生产场地、具备核心知识产权、具备完整的研发生产人员团队，主要开展智能穿戴设备的研发、生产和销售，具备较强的独立可持续经营能力。而深圳舟海业务量逐步缩减，业务方向调整为贸易。故经综合考虑，公司全体股东同意以舟海智能作为挂牌主体。

截至目前，深圳舟海不存在大额债务、股权纠纷、重大违法违规行为。

（二）深圳舟海实际经营情况、资产人员状况，当前及未来是否仍可能从事原业务，同业竞争规范措施的彻底性、有效性。

截至 2023 年 12 月 31 日，深圳舟海总资产为 1,942.7 万元，负债为 939.67 万元，净资产为 1,003.03 万元；2023 年度，营业收入为 1,167.26 万元，净利润为 9.43 万元。深圳舟海的前述报表都未经审计。截至目前，深圳舟海员工人数为 1 人。

深圳舟海已在 2024 年 1 月 22 日将经营范围由“嵌入式软硬件产品、工业自动化控制设备、智能设备、计算机软硬件产品、电子产品、仪器仪表及周边产品的技术开发与销售；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；经营进出口业务。

（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须批准的项目除外）”变更为：“电子专用材料销售。（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）”，同时将公司名称由“深圳市舟海科技有限公司”变更为“深圳市舟海贸易有限公司”。

深圳舟海目前有部分电子材料零部件存货尚未处理完毕,后续仅从事库存材料销售处理业务。控股股东何明已于 2024 年 1 月 25 日作出承诺,将在 24 个月以内完成深圳市舟海贸易有限公司的注销清算工作或全部转出其持有的深圳舟海股权。

综上,深圳舟海已通过变更公司名称、变更经营范围、停止原有经营业务等方式规范同业竞争情形,控股股东也作出了相应承诺,后续确保深圳舟海不从事与公司存在竞争的业务,且明确了在一定期限内注销深圳舟海或转出相关股权,目前采取的同业竞争规范措施彻底、有效。

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

1、公司向深圳舟海采购和销售的背景、原因具有合理性,交易具有必要性

深圳舟海成立于 2011 年 7 月,系舟海智能控股股东、实际控制人何明控制的企业。报告期内,深圳舟海所从事的业务与舟海智能类似,自从舟海智能成立后,股东将舟海智能作为主要经营主体开展经营,深圳舟海的业务逐步收缩,但仍有部分存货需要独立处理。因报告期内两者业务类似,深圳舟海存货中,有一部分是舟海智能可以使用的,因此舟海智能有向深圳舟海采购原材料;深圳舟海对外销售材料时,有时需要配套其他一些材料,如果舟海智能有相应的材料,深圳舟海也会从舟海智能采购材料,因此造成了舟海智能和深圳舟海之间会有采购和销售交易发生的情形。

双方的交易产生于真实的市场需要,且已在公开转让说明书中作了充分披露,基于双方所从事的业务类似,双方发生的采购和销售的背景、原因具有合理性,交易具有必要性。

2、向深圳舟海采购和销售的具体内容

报告期内,公司向深圳舟海采购的具体情况如下:

关联交易内容	2023 年度		2022 年度	
	金额(万元)	占同类交易金额比例	金额(万元)	占同类交易金额比例

购买材料	79.53	0.17%	91.68	0.34%
------	-------	-------	-------	-------

报告期内，公司向关联方深圳舟海采购金额分别为91.68万元和79.53万元，占当期采购总额的比例分别为0.34%和0.17%，占比较小。公司因日常生产需求向深圳舟海采购IC芯片以及PCBA主板，公司向关联方采购具有合理性和必要性。

公司向深圳舟海销售的具体情况如下：

关联交易内容	2023年度		2022年度	
	金额（万元）	占同类交易金额比例	金额（万元）	占同类交易金额比例
销售材料	-	-	424.64	1.33%
销售商品	107.52	0.20%	51.05	0.16%
小计	107.52	0.20%	475.69	1.48%

报告期内，公司向关联方深圳舟海销售金额分别为475.69万元和107.52万元，占当期销售总额的比例分别为1.48%和0.20%。公司向关联方销售主要系深圳舟海日常销售配套需求向公司采购材料及智能穿戴整机等，公司向关联方销售具有合理性和必要性。

3、定价政策及依据

公司向关联方销售产品、接受服务等交易遵循客观公正、平等自愿、互惠互利的原则，交易价格遵循公平、合理、公允的定价原则，以市场价格为基础经协商后确定，价格公允，与公司向非关联方销售的材料/产品价格不存在明显差异。

关联方对公司销售原材料的价格与对其他客户一致。公司关联采购价格是以市场价格为基础协商确定，价格公允，与公司向非关联方采购的材料价格不存在明显差异。

4、公司与深圳舟海关联交易明细及第三方价格、市场价格对比情况

(1) 公司向深圳舟海采购原材料价格与向无关联关系供应商采购价格的比较

报告期内，公司向深圳舟海及其他无关联关系供应商采购的主要同种产品的价格对比如下：

单位：元/件

年份	主要产品	供应商	产品均价	价格差异 [注]
2023年	IC	深圳舟海	4.3744	-5.00%

年份	主要产品	供应商	产品均价	价格差异 [注]
		其他供应商	4.1557	
2022年	IC	深圳舟海	2.3554	0.62%
		其他供应商	2.3701	

注：价格差异=（其他供应商产品均价-深圳舟海产品均价）/深圳舟海产品均价*100%。

由上表可知，报告期内公司向深圳舟海及其他无关联关系供应商采购的主要同种产品的价格差异较小，具备公允性。

（2）深圳舟海向公司采购材料价格与向无关联关系供应商采购价格的比较

2022年，深圳舟海向公司及其他无关联关系供应商采购的同种主要产品价格对比如下：

单位：元/件

年份	主要产品	供应商	产品均价	价格差异 [注]
2022年	IC	本公司	2.0489	-0.06%
		其他供应商	2.0476	

注：价格差异=（其他供应商产品均价-公司产品均价）/公司产品均价*100%。

由上表可知，2022年深圳舟海向公司与其他无关联关系供应商采购的同种主要产品价格差异较小，具备公允性。

2023年，深圳舟海未向其他无关联关系供应商采购其向公司采购的主要产品，故以公司向深圳舟海及其他无关联客户销售的主要同种产品的价格作为对比，具体情况如下：

单位：元/件

年份	主要产品	客户	产品均价	价格差异 [注]
2023年	PCBA	深圳舟海	46.35	2.87%
		其他客户	45.02	

注：价格差异=（其他客户产品均价-深圳舟海产品均价）/深圳舟海产品均价*100%。

由上表可知，2023年公司向深圳舟海与其他无关联关系客户销售的主要同种产品的价格差异较小，具备公允性。

综上，报告期内公司与关联方深圳舟海的关联交易具有商业合理性，相关交易额占公司收入、成本比例较小，公司对上述交易不存在重大依赖；关联交易价格系以市场价格为基础进行询价、议价后协商确定，定价合理公允，与公司和非关联方交易的材料/产品价格不存在明显差异；相关程序合法合规，不存在关联方代为承担成本费用、向关联方输送利益或虚增业绩的情形，关联采购和销售是真实发生的。

(四) 报告期内资金占用金额，是否收取利息及其公允性，若未收取，模拟测算对经营业绩的影响，报告期后是否新增资金占用事项、公司内部控制的有效性。

报告期内，公司存在关联方资金拆借，具体情况如下：

单位：万元

拆借方向	关联方名称	2023 年度			
		期初余额	增加额	减少额	期末余额
拆出	深圳舟海	20.00	100.00	120.00	-
拆借方向	关联方名称	2022 年度			
		期初余额	增加额	减少额	期末余额
拆出	深圳舟海	300.00	140.00	420.00	20.00
拆入	何明	200.00	145.00	345.00	-

报告期内，公司向关联方的资金拆入主要为向公司实际控制人何明的借款，资金拆借主要系公司发展较快、前期资金需求较大，基于当时公司整体规模不大、外部融资成本较高考虑，由何明向公司拆入资金，且参考同期贷款市场报价利率计提利息，借款利息按报告期内实际拆借天数计算，资金拆借计息方式合理，拆借利息具有公允性。截至 2022 年末，公司向何明拆入的资金已偿还。

报告期内，公司向关联方的资金拆出主要为向深圳舟海的借款，主要系深圳舟海因生产经营资金临时周转向公司借款，且参考同期贷款市场报价利率计提利息，借款利息按报告期内实际拆借天数计算，资金拆借计息方式合理，拆借利息具有公允性。截至 2023 年末，深圳舟海向公司拆入的资金已偿还。

截至 2023 年末公司已整改完毕，已不存在公司与关联方之间的资金拆借、非经营性资金占用情形，且后续未有新增资金占用事项，公司内部控制已得到有效运行。

(五) 品浩科技是否实际开展生产经营或具备从事相关业务的生产能力，未来是否存在运营计划，与公司业务是否存在关联或属于上下游关系，是否存在客户及供应商重合的情形，是否存在潜在同业竞争或利益输送。

品浩科技在平安银行开立的基本存款账户在 2016 年 8 月 4 日即处于“久悬”状态，在工商银行开立的一般存款账户在 2014 年 4 月 24 日已经销户，品浩科技在报告期内没有实际开展经营活动，增值税纳税申报为零申报，也无开展相关经营活动的能力。

品浩科技报告期内无实际经营活动，未来无开展运营计划，不存在与舟海智能业务存在关联或属于上下游关系及客户、供应商重合的情形，不存在潜在同业竞争或利益输送情形。品浩科技控股股东何明亦已作出承诺，确认将尽力联系品浩科技其他股东推进在 24 个月内对品浩科技完成注销清算或转出其本人持有股权。

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

1、结合前述情况，说明公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、其他主要关联方的关系及分开情况

控股股东、实际控制人控制的企业、其他主要关联方如下：

关联方名称	与公司关系
重庆舟海企业管理合伙企业（有限合伙）	公司控股股东、实际控制人何明控制的企业，系舟海智能的员工持股平台，与公司保持独立性
深圳市舟海贸易有限公司	公司控股股东、实际控制人何明控制的其他企业，目前业务为处理库存材料，员工人数很少，与公司保持独立性
深圳市品浩科技有限公司	公司控股股东、实际控制人何明控制的其他企业，未实际开展经营，与公司保持独立性
香港舟海科技有限公司	公司控股股东、实际控制人何明控制的其他企业，未实际开展经营，与公司保持独立性
深圳市科艺美电子科技有限公司	公司控股股东、实际控制人何明持有 50% 股权，担任监事，该公司已于 2008 年 6 月 15 日被吊销营业执照，目前未注销，与公司保持独立性

独立性指上述公司与舟海智能在资产、人员、机构、业务、财务、技术方面各自独立。

公司业务独立。公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

公司资产独立。公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权，具有独立的原材料采购和产品销售系统，与控股股东、实际控制人及其他关联方所拥有的资产在权属关系上界定明确。

公司人员独立。公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》《公司章程》的有关规定的条件和程序产生；公司的总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

公司财务独立。公司已建立独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度；公司未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共享银行账户。

公司机构独立。公司已建立健全内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业之间不存在机构混同的情形。

公司根据《公司法》等法律法规及《公司章程》的规定，制定了公司治理制度，对关联交易、对外担保、购买出售重大资产等事项作出了明确规定，保证了公司重大决策的规范性和关联交易的公允性，为公司资金、资产及其他资源安全建立了保护机制，有效保障了公司发展的规范性。

2、是否存在混同经营、交叉使用、客户供应商重合等情形

舟海智能与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、其他主要关联方在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面不存在混同经营、交叉使用的情形。

报告期内，关联方深圳舟海与公司的主要客户、供应商存在往来，具体情况为深圳舟海向信利康、河源三美田光电科技有限公司（以下简称“河源三美田”）、深圳市唯时信电子有限公司等公司采购集成电路、屏幕等原材料，以及向河源三美田光电科技有限公司、深圳市三美田科技有限公司（以下简称“深圳三美田”）等公司销售集成电路、屏幕等电子器件，具体金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	年份	类别	企业名称	交易内容	金额	占比
采购	2023年	公司主要	信利康	集成电路	456.07	47.35%

项目	年份	类别	企业名称	交易内容	金额	占比
销售	度	供应商				
		公司主要供应商	河源三美田	电子元器件	17.70	1.84%
		公司主要供应商	深圳市唯时信电子有限公司	集成电路	18.56	1.93%
		公司主要供应商	深圳市盛隆维科技有限公司	集成电路、电子元器件	11.67	1.21%
		合计			504.00	52.33%
	2022 年度	公司主要供应商	信利康	集成电路	316.99	19.37%
		公司主要供应商	深圳市唯时信电子有限公司	集成电路	44.50	2.72%
		公司主要供应商	河源三美田	屏总成	32.39	1.98%
		合计			393.87	24.07%
	2023 年度	公司主要供应商	深圳市华科能达科技有限公司	集成电路	103.19	8.84%
		公司主要外协供应商	深圳市耀宏科技有限公司	集成电路	101.47	8.69%
		公司主要供应商	深圳鑫视界电子有限公司	屏总成的原材料	7.60	0.65%
		合计			212.26	18.18%
2022 年度		公司主要供应商	河源三美田	集成电路、屏总成的原材料	1,157.53	53.92%
			深圳三美田	集成电路	11.61	0.54%
			小计		1,169.13	54.46%
		公司主要供应商	深圳鑫视界电子有限公司	集成电路、屏总成的原材料	164.03	7.64%
		公司主要外协供应商	深圳市耀宏科技有限公司	集成电路	104.92	4.89%
		公司主要供应商	威海鑫视界电子科技有限公司	集成电路	77.94	3.63%
	公司主要供应商	深圳市华科能达科技有限公司	集成电路	50.73	2.36%	
合计			1,566.76	72.99%		

注：占比=深圳舟海与该企业交易金额/当期同类型交易总金额*100.00%。

如上表所示，报告期内深圳舟海与公司的主要客户、供应商的交易往来主要为深圳舟海 2022 年对河源三美田及深圳三美田销售集成电路、屏总成的原材料。2022 年，深圳舟海对公司主要供应商河源三美田、深圳三美田合计销售金额为 1,169.13 万元，合计占其当年销售总金额的比例为 54.46%。

根据深圳舟海提供的对河源三美田、深圳三美田的主要销售合同，深圳舟海主要向其销售 AMOLED 大板（系屏总成主要原材料）及屏总成相关配套辅料。

根据与公司无关联关系的同行业公司深圳市恒美智能科技有限公司提供的 2022 年屏总成采购订单合同，深圳舟海向深圳三美田与河源三美田销售的屏总成的原材料比价情况如下：

单位：元/件

年份	销售方	采购方	交易内容	产品均价	价格差异
2022 年	深圳舟海	河源三美田	AMOLED 大板及屏总成相关配套辅料	41.11	-12.36%
	其他供应商	恒美智能	屏总成	46.90	-

注：价格差异=(深圳舟海产品均价-其他供应商产品均价)/其他供应商产品均价*100%。

如上表所示，深圳舟海产品单价与深圳市恒美智能科技有限公司向其他无关联供应商采购的屏总成单价差异较小，均价存在差异主要系采购时点、运费及加工费不同所致。

根据深圳舟海出具的说明，报告期内深圳舟海与公司主要客户、供应商间交易往来均基于真实商业背景，相关交易合同均基于双方真实意思表示独立签订，相关交易均以双方的合理成本利润为基础进行协商定价、交易价格公允合理，不存在为公司承担成本费用、利益输送或存在其他特殊利益安排等情形。

综上，报告期内，深圳舟海与公司的主要客户、供应商、股东之间的往来均基于企业发展经营需要，相关交易具备真实商业背景，相关交易价格均以双方的合理成本利润为基础进行协商确定、定价公允合理。

3、公司是否对关联方存在重大依赖，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

公司在报告期内存在关联交易，但公司报告期内发生的关联交易金额小，对公司的经营业绩影响有限，不存在重大依赖。公司发生的关联交易基于公司业务发展和生产经营的需要，是公司生产经营过程中因正常业务往来而发生的，交易遵循了一般商业原则，定价方法遵循了公司的有关规定，符合关联交易规则，履行了合法程序，体现了诚信、公平、公正的原则，关联交易价格是公允的，不存在损害公司和非关联股东的利益的情形。公司对关联方不存在利益输送或其他特殊利益安排。

4、结合公司竞争优势、业务稳定性及可持续性，说明公司是否具备独立面

向市场能力和持续经营能力，是否具备独立性

公司具有的竞争优势：（1）技术研发优势，公司的研发团队超过 140 人，本科以上学历占研发人员 50% 以上。截至目前，公司已获得 9 项实用新型专利、42 项外观设计专利、14 项软件著作权，在研发技术上建立了稳固的核心竞争力。（2）客户资源与供应链管理优势，公司与国内外多个行业的客户达成战略合作关系，层次丰富、合作稳定的客户群体为公司带来了大量的订单，优厚的客户资源也带来良好的联动效应，使得公司在物料采购方面形成一定的规模效应。公司紧跟原材料价格变动和市场供给情况，优化采购备产策略，从而降低自身成本，拉升单品毛利率，提高了公司的经营效率。（3）生产制造优势，公司拥有自动 MMI 整机测试机、自动喷胶机、激光点焊机、激光镭雕机、自动锁螺丝机、自动覆膜机等各种自动化、智能化设备，促进了生产良率和效率大幅提升，并能凭借丰富的组装管理和工程经验，根据客户产品特点，定制生产工艺和流程，能够为客户提供制造可行性分析。

公司作为智能穿戴产品 ODM 制造商，主要提供智能穿戴产品研发设计、生产制造及销售等服务。报告期内公司主营业务收入分别为 31,512.15 万元和 55,015.82 万元，公司业务稳定并具有可持续性。

综上所述，公司具备独立面向市场能力和持续经营能力，在业务、资产、人员、财务、机构、技术方面独立，具有完整的业务体系和直接面向市场独立持续经营的能力。

（七）公司关联方披露的完整性。

公司在《公开转让说明书》中披露的关联方包括关联自然人和关联法人。

1、关联自然人

- （1）直接或者间接持有挂牌公司 5% 以上股份的自然人；
- （2）挂牌公司董事、监事及高级管理人员；
- （3）直接或者间接地控制挂牌公司的法人的董事、监事及高级管理人员；
- （4）上述第（1）（2）项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；

(5) 在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；

(6) 中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式原则认定的其他与挂牌公司有特殊关系，可能或者已经造成挂牌公司对其利益倾斜的自然人。

上述人员中控股股东、实际控制人及其配偶，公司董事、监事及高级管理人员，以及在过去 12 个月内存在上述情形之一的董监高人员在《公开转让说明书》中予以披露。对于与上述人士关系密切的家庭成员，因报告期内与公司没有发生关联交易，在《公开转让说明书》中未披露具体的人员姓名，披露为“直接或间接持有公司 5% 以上股份的自然人以及公司董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员亦属于公司的关联方。”

2、关联法人

(1) 直接或者间接控制公司的法人或其他组织；

(2) 由前项所述法人直接或者间接控制的除公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；

(3) 关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的，除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；

(4) 直接或者间接持有公司 5% 以上股份的法人或其他组织；

(5) 在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；

(6) 中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能或者已经造成挂牌公司对其利益倾斜的法人或其他组织。

公司已披露主要关联法人和报告期内发生过关联交易的关联法人。对于直接或间接持有公司 5% 以上股份的自然人以及公司董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的法人，在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“关联方信息”之“2.关联法人及其他机构”中补充披露如下：“

前述关联方中，属于董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东的配偶或兄弟姐妹直接或者间接控制的或者担任董事、高级管理人员的关联方如下：

序号	关联方名称	关联关系	报告期内是否与公司发生过关联交易
1	广州仕锦投资合伙企业（有限合伙）	公司持股 15%的股东兼董事王迎曦的配偶担任执行事务合伙人的企业	否
2	重庆景新企业管理有限公司	公司持股 15%的股东兼董事王迎曦的配偶持股 99%并担任执行董事兼经理的企业	否
3	重庆宇洋星科技有限公司	公司监事王腾飞的配偶持有股权 70%并担任执行董事兼经理的企业	否
4	深圳市宏远强科技有限公司	公司监事王腾飞的姐姐持有股权 99.5%的企业	否

”

在关联法人中，持股 15%的股东兼董事王迎曦配偶的姐姐张华不属于主要关联方，其直接或间接控制、担任董事、高管的公司较多。除其控制的广州仕丰人力资源有限公司在 2021 年度因向公司提供人力资源服务与公司发生过交易外，报告期内张华直接、间接控制或担任董事、高管的企业均未与舟海智能发生过交易，因此张华直接或间接控制、担任董事、高管的企业，未在《公开转让说明书》中披露其具体企业名称，而披露为“直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人以及公司董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的法人亦属于公司的关联方。”

经主办券商、律师向张华核实，张华向中介机构出具书面确认函，确认其考虑到其控制企业信息繁多以及其个人商业秘密保护，不同意向中介机构披露其直接、间接控制或担任董事、高管的全部企业范围。张华亦书面承诺，除其实际控制的广州仕丰人力资源有限公司曾在 2021 年内因提供劳务派遣服务与舟海智能发生交易外，张华其他直接、间接控制的，或担任董事、高管的企业在报告期内均未与舟海智能发生任何商业交易、资金往来。

主办券商和律师参考了 IPO 企业关于关联方的披露方式，其中：

1) 科创板项目广钢气体（股票代码：688548）

《招股说明书》“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方和关联关系”之“(七) 上述第（一）、（五）所列关联法人直接或者间接控制的法人或其他组织，但发行人及其控股子公司除外”之“1、控股股东及其一致行动人控制的其他企业”披露如下：“由于控股股东相关的关联方数量众多，根据重要性原则，

公司列示了工控集团的一级企业以及与公司存在交易或往来的关联企业信息。具体如下：……………”。

在“（八）上述第（二）、（三）、（四）所列关联自然人控制或施加重大影响的，以及第（六）所列关联自然人控制的，或者由前述关联自然人（独立董事除外）担任董事、高级管理人员的法人或其他组织，但发行人及其控股子公司除外”中披露为：“发行人董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员控制或施加重大影响的，以及工控集团董事、监事、高级管理人员控制的，或者由前述自然人担任董事、高级管理人员的法人或其他组织，亦为发行人的关联方。”

2）科创板项目美芯晟（股票代码：688458）

《招股说明书》“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“7、其他关联方”披露如下：“除上述已披露关联方外，发行人在报告期内的其他关联方还包括：（1）发行人实际控制人、直接或间接持有发行人 5% 以上股份的自然人、发行人董事、监事及高级管理人员的关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）以及该等家庭成员直接或者间接控制的或者担任董事、高级管理人员的除发行人以外的法人或者其他组织；（2）……………”

报告期内，前述关联方中，报告期内与发行人发生关联交易的主要关联方如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	杭州耀友科技有限公司	持股 5% 以上股东程才生儿子控制并担任董事及高管的企业
2	刘艳明	发行人董事、副总经理刘柳胜的近亲属

”

3）北交所项目捷众科技（股票代码：873690）

《招股说明书》“第六节 公司治理”之“七、 关联方、关联关系和关联交易情况”之“（一）关联方及关联关系”之“3、其他关联方”披露：“注：（1）公司的关联自然人还包括直接持股 5% 以上股份的自然人、公司董事、监事及高级管理人员的关系密切的家庭成员，包括其配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母；（2）前述关联自然人控制或担任董事、高级管理人员的企业亦为公司关联方。”

上述 IPO 企业申报材料中,基于重要性及实质重于形式的原则披露关联方。

主办券商和律师认为:张华不属于公司的主要关联方,不披露其控制的未与公司发生过关联交易的企业对舟海影响有限,参考相关案例的披露方式,并尊重其本人意愿,可以按上述方式披露关联方。公司的主要关联方、在报告期内与公司发生交易的关联方都已披露,公司的主要关联方披露完整。

二、请主办券商、律师核查上述事项,并发表明确意见。请会计师核查上述事项(3)(4)(7),并发表明确意见。

(一) 核查程序

- 1、核查舟海智能、深圳舟海、品浩科技工商档案材料;
- 2、就实际控制人控制的企业情况对舟海智能实际控制人何明进行访谈;
- 3、查阅何明出具的关于其控制的企业书面说明材料及避免同业竞争的承诺函;
- 4、核查深圳舟海、品浩科技未经审计的财务报表;
- 5、核查深圳舟海、品浩科技的纳税申报材料;
- 6、核查深圳舟海、品浩科技的社保缴纳情况;
- 7、核查何明、深圳舟海、舟海智能之间的借款协议等交易合同文件;
- 8、核查舟海智能就报告期内发生关联交易进行审议的三会文件;
- 9、通过全国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等公开信息渠道查询深圳舟海涉诉、涉行政处罚情况;
- 10、对深圳舟海进行实地走访,通过访谈了解其基本情况,交易定价情况,以及是否存在其他利益安排等;查阅公司的采购、销售合同,了解采购、销售的内容和价格;取得公司向无关联第三方供应商及客户采购、销售同类产品价格信息,分析采购、销售定价的公允性;
- 11、查阅了公司与关联方之间的资金拆借明细及借款协议,复核公司与关联方之间资金拆借的本金及利息金额;查阅了公司期后的银行资金流水,核查其是否存在新增资金拆借及占用情形;
- 12、查阅持股 5% 以上股东、董监高的关联关系调查表,通过企查查等网络查询持股 5% 以上股东、董监高的关联关系,获取张华出具的确认函,根据公司

账簿、流水等核查报告期内公司是否与张华控制的企业发生过关联交易，查阅关联方披露案例。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司作为申请挂牌主体合理，深圳舟海不存在大额负债、股权纠纷和重大违法违规行为；

2、深圳舟海目前的经营状况已与公司不构成同业竞争，实际控制人已出具承诺将把深圳舟海的股权对外转让或将其注销，同业竞争解决措施彻底有效；

3、公司与深圳舟海同时发生采购和销售具有必要性，关联采购、销售定价具有公允性；不存在关联方代为承担成本费用、向关联方输送利益或虚增业绩的情形；关联采购和销售是真实发生的；

4、报告期内资金占用金额参考同期贷款市场报价利率计提利息，资金拆借计息方式合理，拆借利息具有公允性；报告期后未有新增资金占用事项，公司内部控制已得到有效运行；

5、品浩科技未实际经营且未来也不会实际经营，与公司不构成同业竞争或利益输送；

6、公司与控股股东、实际控制人控制的其他企业相互独立，不存在利益输送或其他特殊利益安排，公司具备独立面向市场能力和持续经营能力；

7、公司已完整披露主要关联方以及报告期内发生过交易的关联方。

3. 关于收入及应收款项。

申报文件显示，2021年、2022年、2023年1-9月，公司营业收入分别为38,314.08万元、32,047.75万元及42,005.23万元，前五大客户收入占主营业务收入比例分别为97.26%、94.95%及90.18%，客户集中度较高。境外主营业务收入分别为10,204.24万元、19,416.77万元及30,722.60万元，占当期营业收入比例分别为26.63%、60.59%及73.14%。受境外市场政策影响，智能穿戴整机产品及SKD产品收入变动较大。2021年末及2022年末，公司应收账款余额占营业收入的比重分别为5.46%及11.16%，整体呈上升趋势。

请公司补充披露：（1）前五大客户的全称；（2）结合客户之间股权关系，按照实质重于形式的原则，对同一控制下的企业从公司采购金额进行合并披露，对特殊合作模式进行补充说明；（3）按照《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》相关要求，披露境外客户的基本情况、境外收入的有关情况；（4）其他业务收入的构成及变动原因。

请公司补充说明：（1）对公司2023年1-9月收入与2021年、2022年同期业绩进行对比分析，说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节补充披露收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性；（2）公司报告期内各类产品收入波动与下游客户行业景气度、境内外市场环境及政策变化情况是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异，境外收入占比大幅上升的合理性；（3）列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；公司与客户的合作是否具有持续稳定性、公司客户集中度是否符合行业惯例、主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重、平均订单规模、复购率；公司2021年第一大客户小米通信2022年起转向南昌龙旗销货，相关销售大幅下降，请说明原因及合理性；公司向印度客户Nexxbase销售SKD产品，请补充说明该模式下是否存在采购原材料直接销售的情形，是否符合行业特点，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合企业会计准则规定；（4）客商重合的原因及合理性、是否存在委托加工的情形，收入确认的恰当性；（5）公司通过中电投资代理出口销售至印度，是否需要支付代理费，如需要，说明相关费率

及公允性、代理费的支付情况、收入确认的时点及金额是否恰当；中电投代理销售下游客户具体情况，客户名称披露是否准确；（6）结合公司行业前景、行业政策影响、核心竞争力、公司在手订单及期后订单签署情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等因素，补充说明经营业绩是否可持续；（7）公司应收账款规模及变动情况是否符合行业特征；结合公司业务发展情况、信用期及收款周期、报告期后应收账款回款情况、逾期未收回的款项、行业及下游行业景气度、应收账款的交易对手方的经济状况及以往的资信水平等，说明已逾期单位名称、金额、销售内容、未回款原因、大额应收账款的可回收性及回收时间、应收账款结构、账款余额占营业收入的比例与可比公司是否存在明显差异、6个月以内应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的原因及合理性、模拟测算对公司经营业绩的影响、公司应收账款坏账准备计提的充分性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）补充说明期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项核查并发表明确意见，并说明境外销售相关尽调及审计程序，包括但不限于通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；同时说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露：

（一）前五大客户的全称。

公司已在公开转让说明书“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“1、报告期内前五名客户情况”中补充披露如下：“

2023年度前五名销售客户情况

单位：万元

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Nexxbase Marketing Private Limited	否	智能穿戴整机、智能穿戴SKD、智能穿戴其他产品	24,016.06	43.61%
	Transcend Sourcing Limited	否		5,070.39	9.21%
	小计			29,086.45	52.82%
2	南昌龙旗信息技术有限公司	否	智能穿戴其他产品	10,793.63	19.60%
3	深圳中电投资有限公司	否	智能穿戴SKD	4,055.52	7.36%
4	协创数据技术股份有限公司	否	智能穿戴整机、智能穿戴其他产品	1,753.96	3.19%
5	Haier Global Business Corporation Limited	否	智能穿戴整机	1,695.75	3.08%
合计				47,385.31	86.05%

报告期内，Nexxbase Marketing Private Limited 与 Transcend Sourcing Limited 同为自然人 AMIT KHATRI 控制的企业，按照实质重于形式的原则，应当合并披露为同一客户。公司销售的产品终端为 Noise 品牌。2023 年，公司第三大客户为深圳中电投资有限公司，该公司为一家出口代理商，主要系受终端客户 Nexxbase Marketing Private Limited 的要求，公司通过中电投资将产品销售至印度，终端应用同样为 Noise 品牌。

2022 年度前五名销售客户情况

单位：万元

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	Nexxbase Marketing Private Limited	否	智能穿戴整机、智能穿戴SKD、智能穿戴其他产品	14,791.98	46.16%
	Transcend Sourcing Limited	否		2,992.80	9.34%
	小计			17,784.78	55.49%
2	协创数据技术股份有限公司	否	智能穿戴整机、智能穿戴其他产品	6,264.07	19.55%
3	深圳传音控股股份有限公司	否	智能穿戴整机	2,526.05	7.88%
4	南昌龙旗信息技术有限公司	否	智能穿戴其他产品	2,216.24	6.92%
5	AXTRO Pte Ltd	否	智能穿戴整机	1,129.47	3.52%
合计				29,920.61	93.36%

”

(二) 结合客户之间股权关系, 按照实质重于形式的原则, 对同一控制下的企业从公司采购金额进行合并披露, 对特殊合作模式进行补充说明。

公司已在公开转让说明书“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“1、 报告期内前五名客户情况”中补充披露如下: “

报告期内, **Nexxbase Marketing Private Limited** 与 **Transcend Sourcing Limited** 同为自然人 **AMIT KHATRI** 控制的企业, 按照实质重于形式的原则, 应当合并披露为同一客户。公司销售的产品终端为 Noise 品牌。2023 年, 公司第三大客户为深圳中电投资有限公司, 该公司为一家出口代理商, 主要系受终端客户 **Nexxbase Marketing Private Limited** 的要求, 公司通过中电投资将产品销售至印度, 终端应用同样为 Noise 品牌。”

(三) 按照《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》相关要求, 披露境外客户的基本情况、境外收入的有关情况。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“4.其他事项”中补充披露如下: “

(1) 境外销售业务说明

1) 境外主要客户情况

报告期内, 公司产品主要以境外销售为主, 境外主营业务收入分别为 19,416.77 万元及 37,246.00 万元, 境外主要客户为 **Nexxbase Marketing Private Limited**、**Transcend Sourcing Limited**、**AXTRO Pte Ltd**、**Optiemus Electronics Ltd** 及 **Haier Global Business Corporation Limited**, 上述主要客户的主营业务收入占境外主营业务收入的比例分别为 97.41%及 87.17%, 占比较高, 主要客户基本情况如下:

序号	公司名称	地区	是否存在关联方关系	订单获取方式	框架协议及主要条款	境外销售模式	定价政策	结算方式	信用政策
1	Nexxbase Marketing Private Limited	印度	否	客户介绍	框架协议约定了双方权利与义务、信用政策、付款方式、定价方式、货物运输等主要内 容	FOB	在成本加成基础上协 商定价	电汇	预付 20%，尾款月 结 30 天
2	Transcend Sourcing Limited	印度	否	客户介绍	框架协议约定了双方权利与义务、信用政策、付款方式、定价方式、货物运输等主要内 容	FOB	在成本加成基础上协 商定价	电汇	预付 20%，尾款月 结 30 天
3	AXTRO Pte Ltd	新加坡	否	招投标	框架协议约定了双方权利与义务、信用政策、付款方式、定价方式、货物运输等主要内 容	FOB	在成本加成基础上协 商定价	电汇	预付 20%，货到后 付尾款
4	Optiemus Electronics Ltd	印度	否	客户介绍	否	FOB	在成本加成基础上协 商定价	电汇	预付 20%，尾款月 结 30 天
5	Haier Global Business Corporation Limited	中国香港	否	客户介绍	框架协议约定了双方权利与义务、信用政策、付款方式、定价方式、货物运输等主要内 容	FCA	在成本加成基础上协 商定价	电汇	款到发货

其中：Nexxbase Marketing Private Limited 与 Transcend Sourcing Limited 同为自然人 AMIT KHATRI 控制的企业。Optiemus Electronics Ltd 为 Nexxbase Marketing Private Limited 介绍向公司采购。

报告期内，公司与部分主要客户签订了框架协议。客户根据自身业务规模和采购需求不定期与公司进行商务谈判，主要以订单模式下单，一单一议，确定产品种类、数量、金额、交货期限、结算方式等条款，公司以此为依据组织生产、发货并与客户结算。

2) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司主营业务收入内销、外销毛利率情况如下：

项目	2023 年	2022 年
内销	15.39%	18.20%
外销	14.56%	15.94%
主营业务毛利率	14.83%	16.81%

如上表所示，报告期内，内销、外销毛利率差异及波动情况较大，主要系产品不同所致。2023 年，公司内外销收入毛利率基本一致。其中：1) 内销收入毛利率下降 2.81 个百分点，主要系客户结构的改变。公司销售给小传实业等高毛利率产品收入占比有所下降，销售给深圳市道法技术有限公司等低毛利率产品收入占比有所上升，在客户结构改变的共同作用下，内销整体毛利率水平有所下降。2) 公司外销毛利率的波动主要系产品结构的变化，毛利率相对较低的 SKD 产品收入的增加，拉低了整体毛利率水平。

综上，报告期内，内销外销毛利率的差异及波动主要与产品结构及客户需求相关，波动具备合理性。

3) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司财务费用中由于汇率变动而产生的汇兑收益分别为 186.85 万元及 -43.13 万元，金额较小。外币汇率波动对公司利润影响较小，面对汇率波动风险，公司密切关注汇率变动，在必要时按市场汇率进行外币买卖，在一定程度上降低了汇率变动可能对公司产生的不利影响。

4) 出口退税税收优惠

根据《中华人民共和国增值税暂行条例》、《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）、《财政部、税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号）和《财政部、税务总局、海

关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》(财政部、税务总局、海关总署公告 2019 年第 39 号)等相关规定,公司作为生产企业,出口产品享受“免、抵、退”优惠。

报告期内,公司享受的出口退税率为 13%。

5) 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,公司主要出口地为印度、新加坡等国家或地区,上述国家或地区对公司出口的产品并无特别的管制措施,公司外销业务主要进口国和地区的进口、外汇等政策以及国际经贸关系未有显著改变,未对公司持续经营能力产生重大不利影响。”

(四) 其他业务收入的构成及变动原因。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“4.其他事项”中补充披露如下:“

(2) 其他业务收入

报告期内,公司其他业务收入构成情况如下:

单位:元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
材料款	-	-	4,486,313.97	83.76%
治具款	502,322.53	100.00%	869,682.38	16.24%
合计	502,322.53	100.00%	5,355,996.35	100.00%

报告期内,公司其他业务收入分别为 535.60 万元及 50.23 万元,其中:材料款分别为 448.63 万元及 0.00 万元。2022 年,公司材料款主要销售给关联方深圳舟海,系深圳舟海根据日常经营销售的需要,向公司采购材料所产生的款项。治具款分别为 86.97 万元及 50.23 万元,主要系客户根据生产的需要,向公司采购生产产品所配套的治具所产生的款项。”

二、公司补充说明:

(一) 对公司 2023 年 1-9 月收入与 2021 年、2022 年同期业绩进行对比分析,说明公司收入是否存在季节性特征,如有,请按季节补充披露收入构成情况,并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性。

1、公司各季度收入构成情况

2021-2023 年，公司主营业务收入按季度分布情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	9,771.70	17.76%	2,367.79	7.51%	7,010.08	18.44%
第二季度	16,104.62	29.27%	8,355.42	26.51%	11,705.88	30.79%
第三季度	16,078.68	29.23%	11,951.33	37.93%	12,573.93	33.07%
第四季度	13,060.82	23.74%	8,837.61	28.05%	6,732.78	17.71%
合计	55,015.82	100.00%	31,512.15	100.00%	38,022.67	100.00%

由上表可知，报告期内，公司主营业务收入存在一定的季节性波动，其中：第一季度主营业务收入占比较低，后三季度占比较高。原因如下：一方面，受春节放假因素影响，公司发货相对较少；另一方面，公司产品属于消费类产品，该类产品在每年的第三、第四季度属于销售旺季。报告期内，公司主要境外客户位于印度，印度主要销售旺季也在第三季度和第四季度。由于产品从生产到运输至印度耗费时间较长，因此客户一般在第二季度、第三季度加大采购，以备充足的产品库存进行终端销售。因此，公司在每年的第二、第三季度销售额较大。

2、与可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司分季度收入占比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度				2022 年度				2021 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
奋达科技	20.17	26.94	32.43	20.46	23.37	30.13	27.91	18.58	19.91	21.74	29.74	28.61
协创数据	17.29	22.20	29.81	30.69	21.76	21.27	27.02	29.95	22.80	27.62	28.21	21.37
立讯精密	21.54	20.71	24.97	32.79	19.44	18.86	29.57	32.13	13.65	17.62	21.35	47.38
平均值	20.17	26.94	32.43	20.46	21.52	23.42	28.17	26.89	18.79	22.33	26.43	32.45
本公司	17.76	29.27	29.23	23.74	7.51	26.51	37.93	28.05	18.44	30.79	33.07	17.71

注：数据来源于可比公司年报及季报。

由上表可知，公司与同行业可比公司分季度收入占比不存在明显差异，第一季度占比均较低，后三季度占比均较高。其中：2021 年，同行业可比公司第四季度收入占比较高，主要系立讯精密占比较高，拉高了平均水平。

(二) 公司报告期内各类产品收入波动与下游客户行业景气度、境内外市场环境及政策变化情况是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异，境外收入占比大幅上升的合理性。

1、公司报告期内各类产品收入波动与下游客户行业景气度、境内外市场环境及政策变化情况。

报告期内，公司各类产品收入金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额
智能穿戴整机	10,126.04	-10,456.02	20,582.06
智能穿戴 SKD	29,678.57	26,908.59	2,769.98
智能穿戴其他产品	15,211.21	7,051.10	8,160.11
合计	55,015.82	23,503.67	31,512.15

如上表所示，报告期内，公司各类产品收入呈波动趋势。公司的收入分类是按照销售产品的形态划分，其实质都是属于电子手表、电子手环、电子戒指及配套产品范畴，属于智能可穿戴产品。公司智能可穿戴产品收入的变动与下游客户的需求、市场环境及政策变化趋势一致，具体分析如下：

(1) 智能穿戴整机与智能穿戴 SKD 收入变化分析

2023 年，智能穿戴整机收入较上年减少 10,456.02 万元，而智能穿戴 SKD 产品较上年增加 26,908.59 万元，两类产品收入的变化主要与公司主要销售国家印度市场的政策变化相关。

SKD 产品盛行于印度等境外发展中国家。受制于当地政府对于整机进口征收关税较高，而进口散装零部件后自行装配税率会相对较低的影响，当地企业通常会选择以采购 SKD 产品为主。根据印度政府电子和信息化部（Ministry of Electronics & Information Technology）官网公布的关税结构政策，用于制造电子产品部件的指定原材料/投入的基础海关税率（Basic Customs Duty，简称 BCD）为 0%，而一般产品的普遍 BCD 为 20% 左右。自 2022 年起，公司主要为满足印度客户有效规避当地国家对整机关税较高的需求，以销售散件产品为主，因此 2023 年智能穿戴 SKD 产品的收入呈上升的趋势，而智能穿戴整机收入有所下降。其中：公司销售给第一大客户 Nexxbase/Transcend 的智能穿戴整机及智能穿戴 SKD 产品合计收入为 29,084.41 万元，占比 73.07%；2022 年全年为 17,761.26 万

元，收入有较大幅度的提升，此两家客户的产品终端为 Noise 品牌，该品牌在印度市场占据较高的市场地位。根据 IDC 数据，2023 年印度可穿戴市场较上年有较大幅度的增长，其中智能手表各大品牌推出了多种不同形状、设计、材料、饰面和新功能的款式，全年出货量达到 5,337.20 万台，同比增长 73.70%，市场份额从一年前的 30.7% 上升到 39.8%。Noise 凭借其产品优势，在印度整体可穿戴设备市场中排名第二，同比增长 33.3%，市场份额为 12.1%；以 22.1% 的份额占据智能手表的第二位置，同比增长 41.3%。因此，主要客户收入的变化与其行业景气度的变化趋势相吻合。

（2）智能穿戴其他产品收入变化分析

2023 年，公司智能穿戴其他产品收入较上年增加 7,051.10 万元，主要系公司对南昌龙旗收入较上年增加 8,577.39 万元。作为小米的重要 ODM 合作伙伴，南昌龙旗向公司采购嵌入了公司关键技术的 PCBA 主板。采购后，南昌龙旗自行组装后销售于小米，该主板应用于小米多款智能穿戴产品中。自 2022 年与南昌龙旗合作以来，公司与其保持了良好合作关系，多款合作研发的新产品达到量产，收入有所增加。

综上所述，公司报告期内各类产品收入波动与下游客户行业景气度、境内外市场环境及政策变化情况一致，变化具备合理性。

2、与可比公司经营业绩是否存在显著差异

报告期内，公司与可比公司营业收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年
	金额	变动	金额
奋达科技	289,085.04	0.58%	287,419.34
协创数据	465,784.80	47.95%	314,833.86
立讯精密	23,190,545.98	8.35%	21,402,839.43
平均值	7,981,805.27	8.82%	7,335,030.88
本公司	55,066.05	71.82%	32,047.75

注：数据来源于可比公司年报及季报。

由上表可知，公司营业收入规模较可比公司有较大的差异。从营业收入的变动趋势来看，2023 年，消费电子行业回暖，市场需求增长，公司与同行业可比公司收入均呈上升趋势，但公司增长幅度高于同行业平均水平。公司作为非上市公司，业务规模、产品类别及应用领域较同行业可比公司均有较大的差距，营业

收入规模有较大的差距。同时，公司成立时间较短，业务正处于快速发展期，其中，报告期内第一大客户 Nexxbase/Transcend，自 2021 年与公司合作起来，保持良好合作关系，产品不断增加，规模不断扩张。受益于该客户终端产品 Noise 在印度智能手表市场销售情况较好，市场份额增加的影响，2023 年，公司对其收入达到 29,086.45 万元，较 2022 年增长 63.55 个百分点，拉高了收入的整体情况。

综上所述，报告期内，公司营业收入与同行业可比公司存在差异主要系业务规模，产品种类不同所致，各期收入的波动与行业景气度相吻合，变动不存在异常情况。

3、境外收入占比大幅上升的合理性

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 19,416.77 万元及 37,246.00 万元，占比分别为 60.59% 及 67.64%，境外销售收入快速增长，所占比重逐年提升，主要系客户结构的改变所致。报告期内，公司积极开拓境外市场，2021 年起，与客户 Nexxbase/Transcend 达成了长期稳定合作关系，有效的切入了印度市场。公司销售给这两家客户的产品用于终端品牌 Noise。作为印度智能穿戴设备的头部品牌，该品牌在当地市场一直占据着较高的市场份额。伴随着合作关系的形成以及 Noise 品牌产品在印度市场的畅销，公司对这两家的销售收入不断增加，进一步拉高了境外主营业务收入的占比。未来，公司仍将加大外贸市场的开拓，重点布局欧美与日韩等市场，向国外智能穿戴市场提供兼具质量与性价比的优质产品。

综上所述，报告期内，公司境外收入占比的提升主要系公司主要境外客户终端市场销售情况较好，公司对其的销售收入随之上升所致。因此，境外收入占比较大幅度的提升具有合理性。

(三) 列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；公司与客户的合作是否具有持续稳定性、公司客户集中度是否符合行业惯例、主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重、平均订单规模、复购率；公司 2021 年第一大客户小米通信 2022 年起转向南昌龙旗销货，相关销售大幅下降，请说明原因及合理性；公司向印度客户 Nexxbase 销售 SKD 产品，

请补充说明该模式下是否存在采购原材料直接销售的情形，是否符合行业特点，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合企业会计准则规定。

1、列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

报告期内，公司前五名客户的合作信息情况如下：

序号	公司名称	获取方式	合作背景	合作模式	合作起始时间	定价政策	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况
1	Nexxbase	客户介绍	产品满足客户需求	ODM	2021/04-至今	在成本加成的基础上协商定价	持续且紧密的战略合作	每1年签订框架协议	履约情况良好
2	协创数据	客户介绍	产品满足客户需求	ODM	2020/11-至今	在成本加成的基础上协商定价	2024年已达成新项目的战略合作	合同有效期3年，合同到期后，双方均无异议，合同将自动延续1年	履约情况良好
3	AXTRO	投标	产品满足客户需求	ODM	2021/06-至今	在成本加成的基础上协商定价	已经中标2024年项目，未来3年将持续合作	每2年签订框架协议	履约情况良好
4	传音控股	拜访	产品满足客户需求	ODM	2021/11-至今	在成本加成的基础上协商定价	2024年已达成新项目的战略合作	每2年签订框架协议	履约情况良好
5	南昌龙旗	客户介绍	产品满足客户需求	ODM	2022/07-至今	在成本加成的基础上协商定价	已中标2024年小米新项目，舟海智能参与合作。正在联合竞标小米新项目	签订长期框架协议	履约情况良好
6	Transcend	客户介绍	产品满足客户需求	ODM	2022/06-至今	在成本加成基础上协商定价	未来将逐步转单到NEXXBAS E	每1年签订框架协议	履约情况良好
7	深圳中电投资有限公司	拜访	产品满足客户需求	ODM	2023/04-至今	代理费	未来将逐步转单到NEXXBAS E	签订框架协议，有效期2023年4月6日至2028年12月31日	履约情况良好
8	HAIER GLOBAL BUSINESS	客户介绍	产品满足客户需求	ODM	2022/12-至今	在成本加成的基础上协商定价	持续且紧密的战略合作	合同有效期2年，合同到期后，双方均无异议，	履约情况良好

序号	公司名称	获取方式	合作背景	合作模式	合作起始时间	定价政策	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况
	CORPORATION LIMITED							可以续延	

2、公司与客户的合作是否具有持续稳定性、公司客户集中度是否符合行业惯例、主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重、平均订单规模、复购率

（1）公司与客户的合作具有持续稳定性

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 93.36% 和 86.05%，客户集中度较高。主要原因系公司凭借良好的产品品质以及稳定的持续供应能力，与重要客户均建立了长期的战略合作关系，并在报告期内形成了相对较大的业务规模。同时，由上表可知，公司与 Nexxbase、协创数据、AXTRO、传音控股及南昌龙旗在未来均达成了新项目的战略合作目标。Transcend 与 Nexxbase 为同一实控人控制，目前仍保持合作；深圳中电投资有限公司为出口代理商，终端销售也为 Nexxbase；该两家客户的合作计划，受终端客户 Nexxbase 的影响。

综上所述，公司向前五名客户销售占比整体保持稳定，不同年度之间存在部分客户结构变化，主要系客户根据市场行情对产品进行增减采购所致。公司与主要客户的合作具备持续性，同时，随着未来公司经营规模的扩大及客户资源的增加，公司将逐步降低对主要客户的依赖，上述集中度较高情况未对公司在报告期内的生产经营产生重大不利影响。

（2）公司客户集中度符合行业惯例

根据同行业公司协创数据（股票代码：300857）的 2022 年以及 2023 年报，协创数据向前五名客户销售额占当期营业收入的比例分别为 77.05% 及 62.17%；同行业公司立讯精密（股票代码：002475）的 2022 年以及 2023 年报，立讯精密向前五名客户销售额占当期营业收入的比例分别为 83.09% 及 82.44%。同行业公司客户集中度较高，因此公司客户集中度较高符合行业惯例。

（3）主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重、平均订单规模、复购率

报告期内，公司主要客户从公司采购的总额占其采购该类别产品总额的比重情况如下：

公司名称	从公司采购金额占其采购该类别产品总额的比重
小米通讯技术有限公司	未披露该类别产品采购总额或向舟海智能采购占比
NEXXBASE MARKETING PVT LTD	60%以上
协创数据技术股份有限公司	40%
天津九安医疗电子股份有限公司	未披露该类别产品采购总额或向舟海智能采购占比
AXTRO Pte Ltd	20%-25%
Transcend Sourcing Limited	未披露该类别产品采购总额或向舟海智能采购占比
深圳小传实业有限公司	40%-50%
南昌龙旗信息技术有限公司	20%-30%
深圳中电投资有限公司	未披露该类别产品采购总额或向舟海智能采购占比
HAIER GLOBAL BUSINESS CORPORATION LIMITED	未披露该类别产品采购总额或向舟海智能采购占比

注：上述公司从舟海智能采购金额占其采购该类别产品总额的比重数据来源于客户访谈笔录。

报告期内，公司主要客户的平均订单规模如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	订单总金额	订单次数	平均订单规模	订单总金额	订单次数	平均订单规模
NEXXBASE MARKETING PVT LTD	27,179.91	198	137.27	14,301.60	44	325.04
协创数据技术股份有限公司	2,027.99	127	15.97	6,934.73	98	70.76
AXTRO Pte Ltd	1,253.31	7	179.04	1,138.19	4	284.55
Transcend Sourcing Limited	1,122.43	8	140.30	9,094.21	29	313.59
深圳小传实业有限公司	44.46	3	14.82	3,059.32	26	117.67
南昌龙旗信息技术有限公司	18,266.30	113	161.65	2,709.62	15	180.64
深圳中电投资有限公司	4,209.79	31	135.80	-	-	-
HAIER GLOBAL BUSINESS CORPORATION LIMITED	1,611.13	7	230.16	90.08	1	90.08

报告期内，公司客户的复购率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
新客户销售收入	9,414.79	3,268.55
老客户销售收入	45,601.03	28,243.60
主营业务收入合计	55,015.82	31,512.15
复购率	82.89%	89.63%

注：复购率=老客户销售收入/主营业务收入合计。

由上表可知，报告期内，公司老客户的复购率分别为 89.63% 及 82.89%，复购率较高。公司与老客户的业务合作关系较为稳固，合作具备稳定和持续性。

3、公司 2021 年第一大客户小米通信 2022 年起转向南昌龙旗销货，相关销售大幅下降，请说明原因及合理性

南昌龙旗系小米通讯参股公司，也是小米通讯供应链体系中的重要供应商。报告期内，公司与小米通讯（后南昌龙旗）收入波动较大，主要系小米通讯需求的转变。2021 年，公司与小米通讯合作的生产产品为 B200 系列，2022 年该系列小米通讯不再销售。2021 年，公司和龙旗科技都属于小米穿戴产品生态链的供应商，从 2022 年起，小米穿戴产品划入小米手机事业部，为二级部门穿戴事业部，小米手机事业部的一级供应商包含龙旗科技，但不包含公司（公司只做穿戴产品，不在手机事业部的供应商名录里），因此从 2022 年起小米通讯将与公司的业务转于龙旗科技的子公司南昌龙旗。公司接受终端客户的安排，与南昌龙旗开始合作。自 2022 年合作起，公司商议价格、签订合约等均和南昌龙旗直接发生，不与小米通讯发生。当年，公司与南昌龙旗合作产品为 M69 系列，在 2022 年 9 月研发成功开始销售。2023 年，公司持续与南昌龙旗合作，在销售 M69 基础上，新增 M65 系列。由于新产品的量产，销量情况较好，收入达到 10,793.63 万元，较上年增加 8,577.39 万元。因此，报告期内，销售收入的波动与客户的需求、产品的改变相关，不存在因质量问题等而出现的业务减少，客户稳定性较好，2021 年第一大客户小米通信销售收入下降具备合理性。

4、公司向印度客户 Nexxbase 销售 SKD 产品，请补充说明该模式下是否存在采购原材料直接销售的情形，是否符合行业特点，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合企业会计准则规定

(1) 在 SKD 模式下，公司不存在将采购的原材料直接销售的情形，符合行业特点

在此模式下，公司根据产品设计方案，独立采购整机产品所需的各项零部件原材料。原材料虽并非公司自产，但如果没有公司提供的产品设计方案、软件等核心资料，客户收到零部件仍无法正常组装或使用产品。除去生产环节，公司产品的核心价值体现在产品方案设计、硬件设计、软件开发、产品结构及生产工艺

设计等核心环节中。因此，上述核心环节汇集了公司各项自主研发的核心技术，也是公司的核心竞争力所在。公司并不存在将采购的原材料直接进行销售的情况。

与公司同属计算机、通信和其他电子设备制造业行业的可比公司，也存在以 SKD 模式进行销售的情况，具体情况如下：

公司名称	散件销售业务模式的相关披露情况
传音控股（688036）	对于印度、埃塞俄比亚、孟加拉国等当地工厂销售主体，境内工厂 SKD 套料首先报关出口至香港采购公司，香港销售公司从香港采购公司采购套料后提供给印度等当地工厂销售主体，再由其加工成手机整机后对当地客户销售。
视源股份（002841）	公司部分液晶显示主控板卡以 SKD 套料形式生产和销售。

综上，公司销售 SKD 产品符合行业特点。

（2）公司按照总额法确认收入，符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》之“第五章特定交易的会计处理”之“第三十四条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。

实务中，企业在判断其在向客户转让特定商品之前是否已经拥有对该商品的控制权时，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进行判断，这些事实和情况包括但不限于：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任。（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（3）企业有权自主决定所交易商品的价格。”

报告期内，公司自主选择供应商进行采购，与客户、供应商分别签订购销合同。公司与供应商签订采购合同，供应商完成履约义务后交付产品，经验收后，公司即取得了产品的控制权；公司与客户签订的销售合同，承担向客户履约的全部义务，并承担全部责任。无论签订采购合同还是签订销售合同，公司均拥有自

主定价的权利。基于此种情况从主要责任人判断，公司为主要责任人，应当按照总额法确认收入。

综上，公司外购原材料并最终以 SKD 形式销售产品，从进行交易时的身份为主要责任人来判断，公司应当按照总额法确认收入，具备合理性，符合总额法收入确认的条件，收入确认符合《企业会计准则》的规定。

（四）客商重合的原因及合理性、是否存在委托加工的情形，收入确认的恰当性。

报告期内，公司存在主要客户与主要供应商重合的情形，具体情况如下：

2023 年度				
名称	采购		销售	
	金额（万元）	种类	金额（万元）	种类
南昌龙旗	4,105.69	委托加工服务等	10,793.63	智能穿戴其他产品
协创数据	6.00	结构件、其他	1,753.96	智能穿戴整机、智能穿戴其他产品

续上表

2022 年度				
名称	采购		销售	
	金额（万元）	种类	金额（万元）	种类
南昌龙旗	191.88	委托加工服务	2,216.24	智能穿戴其他产品
协创数据	6.91	结构件、其他	6,264.07	智能穿戴整机、智能穿戴其他产品

作为公司客户，公司主要向小米通讯和南昌龙旗销售智能穿戴其他产品，向协创数据销售智能穿戴整机、智能穿戴其他产品。作为公司供应商，公司主要向小米通讯采购 IC、存储器，向协创数据采购结构件等材料，主要系小米通讯和协创数据等供应商提供部分材料的采购渠道。小米通讯与协创数据作为规模较大的公司，与供应商议价能力较强，可以采购性价比相对较高的原材料。因此，在考虑到成本的情况下，公司有向其采购的情况，但采购的原材料并不应用于小米通讯及协创数据的产品上。交易真实合理，具备商业必要性和合理性。

报告期内，公司存在向南昌龙旗采购委托加工服务的情况。南昌龙旗母公司上海龙旗科技股份有限公司作为上市公司，规模大，具备相对较高的生产能力。因此，公司委托南昌龙旗进行 PCBA 贴片。南昌龙旗在贴片环节结束后，公司再销售给南昌龙旗。在此采购及销售环节循环中，公司向南昌龙旗提供原材料以及产品所需嵌入 PCBA 板的核心技术，南昌龙旗仅进行相对较为简单的贴片环

节。公司向其支付加工费。对此，公司依据《企业会计准则》的规定，以净额法进行核算。

对于既是客户又是供应商的交易对手方，公司在采购和销售两端分别进行，分别由不同的责任部门与交易对手协商价格、数量、信用期等交易内容，独立签订相关购销合同。公司设置应收、应付账款科目对上述销售、采购业务相关款项进行独立分开核算。

综上所述，客商重合具备合理性，存在委托加工的情形，收入确认符合规定，恰当无误。

（五）公司通过中电投资代理出口销售至印度，是否需要支付代理费，如需要，说明相关费率及公允性、代理费的支付情况、收入确认的时点及金额是否恰当；中电投代理销售下游客户具体情况，客户名称披露是否准确。

1、公司通过中电投资代理出口销售至印度，是否需要支付代理费，如需要，说明相关费率及公允性、代理费的支付情况、收入确认的时点及金额是否恰当

2023年，公司通过中电投资代理出口，中电投资收取的代理费以价差的形式体现：代理出口销售至印度终端客户的价格是确定的，中电投资收取的代理费为按照出口报关单金额每美元收取人民币0.05元，公司销售给中电投资的价格为与终端客户商定的产品销售价格减去代理费。因此，公司通过中电投资代理出口销售至印度，支付代理费，代理费以价差的形式体现。

中电投资不只是为公司一家代理出口，其也为同行业公司代理出口，收取的代理费参考了行业代理费收费情况，双方协商确定。中电投资收到下游客户款项扣除代理费后，将款项支付给舟海智能。

根据公司与中电投资签署的合同约定，“乙方（中电投资）自甲方（舟海智能）或甲方指定地点提取货物时，按包装标示及装箱清单验收，以检查实际收到的货物是否与装箱单一致，以及货物及装箱单是否与《委托货物出口确认单》一致，并对原厂外包装做必要的检查：若原厂外包完好，乙方或乙方指定的承运人可视其内在货物完好；乙方向甲方指定收货方凭原厂外包装完好交货，若原厂外包装完好，甲方及或甲方指定收货方不得向乙方提出异议；自乙方收到货物时起至乙方将货物交付给甲方或甲方指定收货方为止，货物由于乙方不当装运或者乙

方提供出口代理服务中的其他过失所遭受的损坏、灭失由乙方负责。”因此，自中电投资指定的承运人自公司提货并在发货单等单据上确认签收后，货物毁损灭失的风险由深圳中电投资有限公司承担。因此，公司依据境内销售收入的确认原则，按照“对于境内销售，公司于产品交付客户签收后确认收入实现”为原则确认收入，符合《企业会计准则》的规定，收入确认时点准确，收入确认金额系以终端销售价格减去代理费的金额确认，收入金额确认准确。

2、中电投代理销售下游客户具体情况，客户名称披露是否准确

2023年，中电投资代理销售的下游客户主要为印度客户 Nexxbase Marketing Private Limited.，该客户基本情况如下：

公司名称	Nexxbase Marketing Private Limited
成立日期	2009-09-24
注册资本	3,000,000 卢比
注册地址	UNITNO.30-31,GROUNDFLOOR,TOWERB-1SPACEI-TECHPARK,SEC-49,SOHNAROAD,GURGAON,122001,HARYANA,INDIA
经营范围	音箱、耳机及手机配件制造

2023年年初，因印度海关提高进口产品分散采购要求，公司第一大客户 Nexxbase 要求公司寻找一家贸易商进行出口代理，故公司联系中电投资作为代理出口商。由于印度政府目前已逐渐放宽政策，公司与该客户合作收入已逐渐减少。

（六）结合公司行业前景、行业政策影响、核心竞争力、公司在手订单及期后订单签署情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等因素，补充说明经营业绩是否可持续。

1、公司行业前景、行业政策影响、核心竞争力

公司处于智能穿戴 ODM 行业，具备较好的行业前景，行业政策推动了智能设备制造业的快速发展，核心竞争力突出，经营业绩具备可持续性。

（1）行业前景良好

智能穿戴 ODM 行业是指为智能穿戴品牌厂商提供从产品研发、设计、制造到物流管理的一站式服务的行业。ODM 厂商根据品牌厂商的订单完成产品设计、开发及生产后，将产品交付客户，客户自行在市场上进行销售。ODM 模式可以帮助品牌厂商降低成本、提高效率、优化供应链、增加产品竞争力等。2021年，

全球智能手表销售额接近 250 亿美元，根据 Counterpoint 数据显示，2021 年，全球 ODM/EMS 厂商智能手表出货约为 1.26 亿只，占全球智能手表出货量约 76%。根据 Counterpoint 预测，随着更多智能手机厂商向智能手表市场拓展，智能手表 ODM/EMS 市场规模将随着整体市场的增长而进一步扩大，预计到 2025 年，全球智能手表 ODM/EMS 出货量将增至约 2.1 亿只，ODM/EMS 模式渗透率将提高至 80%。

随着智能硬件市场的饱和与竞争加剧，ODM 模式在智能穿戴设备领域渗透率将不断提高，品牌厂商将更多地采用 ODM 模式来降低成本、提高效率和灵活性。ODM 公司将通过提供更多的产品选择、更快的产品更新和更好的产品质量，来满足新兴市场的消费者需求，并提升自身市场份额。

(2) 行业政策推动了智能设备制造业的快速发展

近年来，随着多项政策和法规的颁布和落实，推动了智能设备制造业的快速发展，为公司的经营发展提供了良好的外部环境和内部条件。例如，根据《“十四五”智能制造发展规划》，国家将加大对智能制造领域的财政支持，推动智能制造标准体系建设，加强智能制造人才培养和引进，促进智能制造与数字经济、工业互联网、5G 等深度融合，打造一批智能制造示范区和示范企业。这些举措将有利于公司提高产品质量和效率，降低成本和风险，增强核心竞争力。《“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划》提出支持制造企业与信息技术企业联合攻关，推动人工智能、5G、先进传感等技术的融合应用，培育包括智能可穿戴设备在内的新型智能产品。该鼓励性政策一方面有利于激励公司加大研发投入，提高产品设计和制造水平，增强自主创新能力和核心竞争力，另一方面有利于拓展市场需求，提升产品品牌和影响力，增加市场份额和收入，并有利于促进公司与上下游企业协同发展，形成良好的合作关系和价值链，提升产业集聚效应和规模效益。

(3) 核心竞争力突出

公司的核心竞争力突出，体现在其研发技术优势、客户资源与供应链管理优势、生产制造优势、质量管理优势等，具体情况如下：

①研发技术优势

公司秉承“研发必出成果、成果必出转化”的研发理念，具备较强的研发能力。研发团队超过 140 人，本科以上学历占研发人员 50%以上。截至目前，公司已获

得 9 项实用新型专利、42 项外观设计专利、14 项软件著作权，在研发技术上建立了稳固的核心竞争力。

②客户资源与供应链管理优势

公司与国内外多个行业的客户达成战略合作关系，层次丰富、合作稳定的客户群体为公司带来了大量的订单，优厚的客户资源也带来良好的联动效应，使得公司在物料采购方面形成一定的规模效应。公司紧跟原材料价格变动和市场供给情况，优化采购备产策略，从而降低自身成本，拉升单品毛利率，提高了公司的经营效率。

③生产制造优势

公司拥有自动 MMI 整机测试机、自动喷胶机、激光点焊机、激光镭雕机、自动锁螺丝机、自动覆膜机等各种自动化、智能化设备，促进了生产良率和效率大幅提升，并能凭借丰富的组装管理和工程经验，根据客户产品特点，定制生产工艺和流程，能够为客户提供制造可行性分析。

④质量管理优势

公司采用 MES 品质管理体系，在精细物料管理、精准计划管理、精益制造管理、设备夹具管理、品质实时管理、制造效率管理方面逐一落实，做到全方位、多角度、高效率地对产品质量进行管控与改善，充分实现产品全程跟踪和追溯，能快速定位和解决质量问题，满足客户需求，降低质量成本，提升竞争力。

2、公司在手订单及期后订单签署情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司在手订单较为充足，公司已签订尚未履行完成的订单金额为 6,261.00 万元。报告期后至 2024 年 5 月 28 日，公司新签订合同金额为 14,401.64 万元，公司在手订单情况和未来业绩预期良好。

2023 年度，公司收入、毛利率、净利润和现金流量情况如下所示：

项目	2023 年度 (万元)	2022 年度 (万元)	变动
营业收入	55,066.05	32,047.75	71.83%
毛利率	14.86%	16.81%	-1.95%
净利润	1,283.81	574.72	123.38%
经营活动产生的现金流量净额	1,698.99	840.27	102.20%

由上表可知，2023 年度，公司实现营业收入 55,066.05 万元，综合毛利率 14.86%，净利润 1,283.81 万元，业绩情况较好，营业收入及净利润较 2022 年度

均有较大幅度的提升。毛利率的小幅下降主要系产品结构的变化。2023 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 1,698.99 万元，公司整体经营回款情况良好，现金流较为充足。

综上所述，公司行业前景良好，消费行业快速发展，公司核心竞争力突出，在手订单及期后订单充足，经营业绩具备可持续性。

(七) 公司应收账款规模及变动情况是否符合行业特征；结合公司业务发展情况、信用期及收款周期、报告期后应收账款回款情况、逾期未收回的款项、行业及下游行业景气度、应收账款的交易对手方的经济状况及以往的资信水平等，说明已逾期单位名称、金额、销售内容、未回款原因、大额应收账款的可回收性及回收时间、应收账款龄结构、账款余额占营业收入的比例与可比公司是否存在明显差异、6 个月以内应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的原因及合理性、模拟测算对公司经营业绩的影响、公司应收账款坏账准备计提的充分性。

1、公司应收账款规模及变动情况是否符合行业特征

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款规模及变动对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023-12-31		2022-12-31
	账面价值	变动 (%)	账面价值
奋达科技	41,262.29	29.72	31,808.56
协创数据	91,413.90	33.52	68,462.82
立讯精密	2,350,448.19	-9.75	2,604,335.49
平均值	827,708.13	-8.19	901,535.62
本公司	7,378.21	108.44	3,539.78

注：数据来源为可比公司公开披露的年度报告。

如上表所示，报告期内，公司应收账款规模较同行业可比公司有较大的差异。公司作为非上市公司，业务规模、产品类别及应用领域较同行业可比公司均有较大的差距。因此，应收账款规模差异较大。

从变动情况来看，2023 年，公司应收账款的变动趋势与同行业可比公司立讯精密不一致，但与奋达科技、协创数据的变动趋势一致。2023 年，立讯精密优化客户回款情况，使得其应收账款较上年末有所减少。2023 年，公司应收账款较上年涨幅较大，主要系随着经济复苏行业回暖，公司业务规模持续扩张，收入情况较好，南昌龙旗、Nexxbase 等客户收入均较上年同期有较大幅度的增加，应收账款随之增加。

综上所述，公司应收账款规模及变动与同行业存在一定的差异具备合理性，符合行业特征。

2、结合公司业务发展情况、信用期及收款周期、报告期后应收账款回款情况、逾期未收回的款项、行业及下游行业景气度、应收账款的交易对手方的经济状况及以往的资信水平等，说明已逾期单位名称、金额、销售内容、未回款原因、大额应收账款的可回收性及回收时间、应收账款龄结构、账款余额占营业收入的比例与可比公司是否存在明显差异、6个月以内应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的原因及合理性、模拟测算对公司经营业绩的影响、公司应收账款坏账准备计提的充分性

（1）公司业务发展情况、信用期及收款周期、行业及下游行业景气度

报告期内，公司业务处于快速发展阶段。2023年，随着经济复苏及出口政策开放，主营业务收入同比有所回暖，较上年度增长71.82%。随着技术的不断创新及智能穿戴产品行业规模的不断发展，公司将继续加大研发投入和创新力度，提升软硬件结合的设计能力，持续开拓海内外市场，研发新型产品，未来公司业务规模将得以提升。行业及下游行业景气度较高。

报告期内，公司结合客户经营状况及资信水平，一般给予客户的信用期及收款周期为30天-60天。

公司在综合考虑客户的经营情况、企业规模、信用状况、合作历史、付款条件等因素后制定了信用期及收款周期。总体来说，公司给予客户的信用期及收款周期一般为月结30天-60天。

（2）报告期后应收账款回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	7,510.85	3,575.54
期后3个月内回款	7,120.23	3,307.36
占比	94.80%	92.50%
期后3-6个月回款	319.12	6.00
占比	4.25%	0.17%
期后6-12个月回款		64.56
占比		1.81%
期后1年以上回款		197.62
占比		5.53%

注：期后回款数据统计截至 2024 年 5 月 28 日。

由上表可知，公司期后 3 个月内回款比例为 92.50% 及 94.80%，回款比例较高，回款情况较好。

(3) 结合逾期未收回的款项、应收账款的交易对手方的经济状况及以往的资信水平等，说明已逾期单位名称、金额、销售内容、未回款原因、大额应收账款的可回收性及回收时间

报告期内，公司逾期未收回的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
逾期金额	390.61	268.18
应收账款余额	7,510.85	3,575.54
占比	5.20%	7.50%

报告期内，公司逾期金额占应收账款余额比例分别为 7.50% 和 5.20%，比例较好，公司应收账款回款较为及时，逾期风险较低。逾期单位名称、金额、逾期原因及回款情况如下：

2022 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	逾期金额	销售内容	逾期原因	是否已回款
深圳市舟海科技有限公司	262.18	材料及智能穿戴整机	客户资金紧张	是
上海龙旗科技股份有限公司	6.00	智能穿戴其他产品	金额小，未及时催收	是

2023 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	逾期金额	销售内容	逾期原因	是否已回款
深圳市舟海科技有限公司	319.12	材料及智能穿戴整机	客户资金紧张	是
深圳中电投资有限公司	42.19	智能穿戴其他产品	未及时结算	否
捷旺电子(深圳)有限公司	29.30	智能穿戴其他产品	未及时结算	否

注：期后回款数据统计截至 2024 年 5 月 28 日。

由上表可以看出，报告期内，公司主要逾期客户为深圳市舟海科技有限公司、上海龙旗科技股份有限公司、深圳中电投资有限公司及捷旺电子(深圳)有限公司。

(4) 应收账款龄结构、账款余额占营业收入的比例与可比公司是否存在明显差异

报告期各期末，公司应收账款余额的结构情况如下：

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
6个月以内	7,310.74	97.34	3,575.54	100.00
6个月-1年	2.49	0.03	-	-
1-2年	197.62	2.63	-	-
合计	7,510.85	100.00	3,575.54	100.00

报告期内，公司应收账款账龄主要集中于6个月以内，占比分别为100.00%及97.34%，占比较高，账龄结构比较稳定。

报告期内，公司及可比公司应收账款余额占营业收入的比例可比情况如下：

公司名称	2023年度	2022年度
奋达科技	15.51%	13.60%
协创数据	20.91%	23.21%
立讯精密	10.18%	12.23%
平均值	15.53%	16.35%
本公司	13.64%	11.16%

如上表所示，报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例分别为11.16%和13.64%，低于可比公司平均水平。公司客户数量较少，且均为信用度较好的公司，应收账款回款及时，应收账款余额相对较低，因此，公司应收账款余额占营业收入的比例低于同行业可比公司。

(5) 6个月以内应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的原因及合理性、模拟测算对公司经营业绩的影响、公司应收账款坏账准备计提的充分性

报告期内，公司依据信用风险特征，按账龄分析法计提坏账准备。根据同行业可比公司已披露的公开资料，公司应收账款坏账准备计提比例比较情况如下：

公司名称	账龄组合计提比例				
	6个月以内	6个月-1年	1-2年	2-3年	3年以上
奋达科技	3.00%	3.00%	10.00%	30.00%	100.00%
协创数据	4.63%		36.85%	100.00%	100.00%
公司	1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%

注：立讯精密、华米科技未明确披露计提比例。

如上表所示，公司计提跌价较为谨慎。公司应收账款均为一年以内，账龄较短。公司主要是依据对客户的信用政策、历史回款情况及预计损失率做出合理的会计估计。从期后6个月内回款情况来看，公司各期末应收账款的回款比例达到92.67%和99.05%，公司客户整体回款情况较好。

与同行业对比情况来看，协创数据按照 4.63% 计提主要系其 2022 年当年有按照单项计提的应收账款，公开资料未披露按组合计提的比例，不具备可比性。若按照奋达科技计提比例重新测算，结果如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
按照奋达科技测算当期应补计提信用减值损失	35.01	29.66
所得税的影响	5.25	4.45
对当期净利润的影响金额	29.75	25.21
当期净利润	1,283.81	574.72
占当期净利润的比重	2.32%	4.39%

经过测算，若按照奋达科技测算，对当期净利润的影响金额不大，累计影响数更小，不存在用坏账准备金额调整当期净利润的可能性。公司客户信用较好，应收账款账龄较短，坏账计提较为充分。

三、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）补充说明期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见，并说明境外销售相关尽调及审计程序，包括但不限于通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；同时说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

（一）补充说明期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、客户期后回款比例

报告期各期末，公司回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	7,510.85	3,575.54
期后 3 个月内回款	7,120.23	3,307.36
占比	94.80%	92.50%
期后 3-6 个月回款	319.12	6.00
占比	4.25%	0.17%

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
期后6-12个月回款	-	64.56
占比	-	1.81%
期后1年以上回款	-	197.62
占比	-	5.53%

注：期后回款数据统计截至2024年5月28日。

由上表可知，公司期后3个月内回款比例为92.50%及94.80%，回款比例较高，回款情况较好。截至2024年5月30日，2022年应收账款已全部回款，2023年应收账款已收回99.05%

2、收入截止性测试比例

报告期内，对公司收入执行截止测试情况如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
截止日前	3,402.40	1,514.39
核查比例	55.45%	34.33%
截止日后	3,086.03	1,025.72
核查比例	70.91%	33.86%

注：核查比例=截止日前测试金额或截止日后测试金额/测试当月主营业务收入，2024年1月主营业务收入为未经审计数据。

针对公司收入确认的截止性测试，主办券商、会计师主要实施以下核查程序：

对资产负债表日前后确认的收入交易根据具体金额结合重要性水平选取样本，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间：1) 从账簿记录中抽取样本与出库单、签收单、报关单等核对；2) 从发运记录中抽取样本与签收单、报关单、账簿记录等核对。

经测试，相关记账凭证入账时间与签收单、报关单等单据处于同一会计期间，收入计入了恰当的会计期间，不存在提前或延迟确认收入的情形，报告期内收入真实、准确、完整。

(二) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项核查并发表明确意见，并说明境外销售相关尽调及审计程序，包括但不限于通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；同时说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

1、境外销售事项

主办券商及会计师对报告期内主要境外销售客户进行走访或结合各客户现场管理政策要求进行视频访谈。获取客户访谈记录、营业执照、公司章程、资质文件等资料，查看客户生产经营场所并了解其销售、采购情况，以核实公司销售的真实性，了解客户及其关联方、关键经办人员与公司及公司关联方之间是否存在关联关系或其他利益安排等。

报告期各期，主要境外销售客户走访或视频访谈情况汇总如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
实地访谈覆盖境外收入金额	33,141.97	17,784.78
视频访谈覆盖境外收入金额	2,924.75	1,410.16
境外主营业务收入总额	37,246.00	19,416.77
实地访谈覆盖境外主营业务收入比例	88.98%	91.59%
视频访谈覆盖境外主营业务收入比例	7.85%	7.26%

报告期内，主办券商对境外销售客户的发函情况及回函比例如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
境外营业收入总额（A）	37,246.00	19,416.77
境外收入发函金额（B）	36,521.65	19,194.94
发函比例（C=B/A）	98.06%	98.86%
回函确认金额（D）	34,370.97	19,038.82
回函确认比例（E=D/A）	92.28%	98.05%
已执行替代测试的未回函金额（F）	2,150.68	156.11
回函及替代测试确认比例（G=（D+F）/A）	98.06%	98.86%

对于未回函的客户及存在回函差异的客户，实施下列替代测试程序以验证公司销售收入的真实性、准确性和完整性：

（1）对于回函存在差异的客户，对回函差异进行核对梳理，同时编制回函差异调节表进行复核，分析公司与客户回函差异的具体金额，并与公司相关人员进行沟通，了解构成差异的情况及其原因；

（2）对于未回函的客户，获取并查验客户与公司签订的采购订单、销售发票、报关单等原始单据，确定公司报告期内销售收入的真实性和销售准确性。

针对出口销售，登录中国电子口岸系统查询公司出口报关数据，将其与账面前销收入记录进行核对。

2、同时说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发

表明确意见

获取了国外客户 Nexxbase、Transcend、Optiemus、AXTRO、Haier 的中信保报告，经核查国外客户的商业资信，客户 Nexxbase、Transcend、Optiemus、AXTRO、真实存在且从事业务与公司具有相关性。

3、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，公司产品主要以境外销售为主，境外主营业务收入分别为 19,416.77 万元及 37,246.00 万元。从地区分布来看，公司境外主营业务收入主要来自于印度、新加坡及香港，二者收入合计占比分别为 59.02% 及 63.23%，主要客户包括 Nexxbase、Transcend、Optiemus、AXTRO、Haier 等。

经核查，公司于 2020 年 7 月 14 日取得了《对外贸易经营者备案登记表》¹，于 2020 年 7 月 21 日取得了《海关进出口货物收发货人备案回执》。据此，主办券商和律师认为，公司具备从事境外销售业务的主体资格，符合境外销售所涉国家或地区的相关要求。

公司在报告期内不存在因行政处罚等原因所产生的需要向境外地区支付的营业外支出。另经公司出具书面说明，报告期内公司不存在被境外销售相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

4、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

公司境外销售过程中，公司与境外客户销售结款方式主要是电汇，结算货币包括新加坡元，美元，人民币，境外客户直接将货款支付到公司境内银行账户，外汇流动和结换汇均在公司依法开立的银行账户进行。

经国家税务总局重庆市渝北区税务局开具的《说明》文件，并经查询国家外汇管理局、信用中国等渠道，报告期内，公司境外销售活动符合国家外汇及税务

¹ 2022 年 12 月 30 日，中华人民共和国第十三届全国人民代表大会常务委员会第三十八次会议通过了《全国人民代表大会常务委员会关于修改〈中华人民共和国对外贸易法〉的决定》（主席令第 128 号），删除了《中华人民共和国对外贸易法》第九条，自 2022 年 12 月 30 日起，从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者不再需要办理对外贸易经营者备案登记。

等相关法律法规的规定，不存在外汇、税务方面的重大违法违规遭受行政处罚的情形。

（三）核查程序

1、公司已在公开转让说明书“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“1、报告期内前五名客户情况”中补充披露前五大客户的全称及对同一控制下的企业从公司采购金额进行合并披露，对特殊合作模式进行补充说明；公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4.其他事项”中补充披露境外客户的基本情况、境外收入的有关情况；公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4.其他事项”中补充披露其他业务收入的构成及变动原因；

2、获取报告期内公司分季度收入构成情况，与同行业公司进行对比，分析公司按季度构成情况与可比公司是否存在重大差异；

3、获取同行业可比公司年报及季报，分析公司经营业绩与同行业可比公司是否存在显著差异；

4、获取报告期内公司境外收入情况，分析境外收入占比大幅上升的合理性；

5、获取报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况，分析公司与客户的合作是否具有持续稳定性；

6、获取报告期内前五大客户收入情况，分析公司客户集中度是否符合行业惯例；获取报告期内主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重、平均订单规模、复购率；

7、与财务总监访谈，了解公司 2021 年第一大客户小米通讯从 2022 年起转向南昌龙旗销货，相关销售大幅下降原因及合理性；

8、与财务总监访谈，了解公司向印度客户 Nexxbase 销售 SKD 产品的合理性，是否符合行业特点；了解公司收入确认原则，分析是否符合企业会计准则的规定；

9、获取公司与中电投资的合同，了解公司是否需要支付代理费，收入确认时点是否准确；与财务总监访谈，确认中电投资下游客户情况；

- 10、获取公司在手订单及期后订单签署情况；
- 11、核查公司境外销售主要合同、订单文件；
- 12、对公司境外主要销售客户进行访谈；
- 13、获取并复核国外客户 Nexxbase、Transcend、Optimus、AXTRO、Haier 的中信保报告；
- 14、核查公司《对外贸易经营者备案登记表》《海关进出口货物收发货人备案回执》等材料。

（四）核查结论

1、受下游消费习惯的影响，公司收入存在季节性变化，每年第三、四季度销售较好与下游消费习惯一致，具有合理性；

2、公司销售收入与下游客户行业景气度、境内外市场环境及政策变化保持一致，公司主要客户在国外且订单量持续上升，境外销售收入占比大幅上升具有合理性；

3、从生产经营模式来看，公司属于 ODM 行业，该行业具有客户集中的特点，公司客户集中符合这一特点，报告期内公司客户稳定。公司向印度公司销售 SKD 产品，符合行业特点，公司按总额法确认收入符合会计准则的规定；

4、关于中电投资代理出口产品，符合公司的实际情况，下游客户为 Nexxbase Marketing Private Limited，披露准确；

5、经核查公司 2023 年度销售收入和在手订单，公司经营业绩具有可持续性；

6、公司应收账款逾期率低，期后回款良好，坏账准备计提充分，应收账款无法收回的风险较小；

7、经过期后回款核查、收入截止性测试等核查程序，可以确认公司不存在提前或延后确认收入的情形，报告期内收入真实、准确、完整；

8、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定对境外销售事项做了充分披露，主办券商和律师对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定进行了核查，公司境外销售客户真实、业务真实，公司具备出口销售的资质，公司出口销售回款政策符合外汇管理规定，出口销售没有违法违规情况发生，公司出口销售业务真实、合规。

4. 关于供应商及存货。

公开信息显示，深圳市三美田科技有限公司、深圳市盛隆维科技有限公司参保人数为0。申报文件显示，2021年末、2022年末、2023年9月30日，公司存货规模较高，存货账面价值分别为3,883.07万元、5,152.17万元和5,044.08万元，占流动资产的比例分别为46.03%、49.28%及33.76%，存货跌价准备分别为513.35万元、1,116.84万元及1,712.95万元。公司处于电子行业，具备产品更新换代较快，产品容易产生呆滞的行业特性。

请公司补充披露前五大供应商全称。

请公司补充说明：（1）公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，公司与部分刚成立、实缴资本或参保人数较少的供应商合作的原因，是否存在仅为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性；（2）存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、存货波动的原因、与公司订单情况的匹配性、存货期后结转情况、与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行；（3）结合行业特点、存货是否与订单情况相对应、存货可变现净值的确定依据、跌价准备计提比例与可比公司是否存在明显差异等，说明公司存货跌价准备计提的充分性；（4）各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性。

请主办券商、会计师核查并发表明确意见，并说明对报告期存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结果、对成本完整性、经营业绩的真实性发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露

公司已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“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”中补充披露如下：“

2023年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别		物料采购、委外加工			
序	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额

号					的比例
1	深圳市信利康供应链管理有限公司	否	IC、存储器等	5,745.81	12.12%
2	南昌龙旗信息技术有限公司	否	委托加工服务等	4,105.69	8.66%
3	深圳市华科能达科技有限公司	否	屏幕	2,400.28	5.06%
4	深圳市唯时信电子有限公司	否	IC、屏幕等	2,179.11	4.60%
5	深圳市盛隆维科技有限公司	否	存储器等	1,768.56	3.73%
	合计			16,199.44	34.17%

2022年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别		物料采购			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	深圳市信利康供应链管理有限公司	否	IC、存储器等	5,140.71	19.08%
2	河源三美田光电科技有限公司	否	屏幕	1,579.27	5.86%
	深圳市三美田科技有限公司	否		57.62	0.21%
	小计	-	-	1,636.89	6.08%
3	深圳市盛隆维科技有限公司	否	存储器、电子件等	1,524.48	5.66%
4	深圳市唯时信电子有限公司	否	IC、电子件等	1,422.74	5.28%
5	深圳鑫视界电子有限公司	否	屏幕	1,332.03	4.94%
	合计	-	-	11,056.85	41.04%

二、公司补充说明：

(一) 公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，公司与部分刚成立、实缴资本或参保人数较少的供应商合作的原因，是否存在仅为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性。

1、公司主要供应商基本情况

报告期内，公司主要供应商基本情况如下所示：

供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	业务范围	主要采购内容	开始合作时间	参保人数	人员规模	是否仅为公司提供产品或服务
深圳市信利康供应链管理有限公司	2003-11-19	5,749.8208万元人民币	5,749.8208万元人民币	供应链管理服务, 国内贸易, 兴办实业, 经营进出口业务, 国际货运代理, 自有物业租赁, 计算机软硬件的技术研发、技术咨询、技术转让、技术服务、技术培训, 信息系统的研发等。	IC、存储器	2020年	2022年参保人数为255人	200-299人	否
深圳市华科能达科技有限公司	2015-12-30	1,500万元人民币	500万元人民币	电容屏、电容式触摸屏模、触摸屏模块、LCD显示模块、LCD背光模块、LED照明模块、LED显示模块、可穿戴电子产品的生产、加工、技术开发和销售; 国内贸易, 货物及技术进出口等。	屏幕、委托加工服务	2021年	2022年参保人数为272人	200-299人	否
南昌龙旗信息技术有限公司	2017-07-17	180,000万元人民币	180,000万元人民币	信息技术咨询服务, 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广, 软件开发, 软件销售, 通信设备制造, 通信设备销售, 电子元器件与机电组件设备制造, 电子元器件与机电组件设备销售, 可穿戴智能设备制造, 可穿戴智能设备销售等。	委托加工服务	2022年	2022年参保人数为2757人	2000-2999人	否
深圳市唯时信电子有限公司	2010-03-18	11,000万元人民币	11,000万元人民币	电子元器件的销售及其他国内贸易, 经营进出口业务等。	IC、屏幕	2021年	2022年参保人数为72人	50-99人	否
深圳市志成联合科技有限公司	2014-11-28	500万元人民币	-	显示器及模块、电子元器件、电子产品、仪器仪表的研发与销售; 显示器及模块的技术开发与技术服务; 计算机软硬件、节能产品、无线通信机械器件的研发与销售; 国内贸易、货物及技术进出口。	屏幕	2022年	未公示	少于50人	否
河源三美田光电科	2020-06-29	300万元人民币	300万元人民币	显示器玻璃配件、保护膜、功能薄膜、电子产品及配件开发、生产、销售; 通讯设备修理; 电子	屏幕	2021年	2023年参保人数为	少于50人	否

供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	业务范围	主要采购内容	开始合作时间	参保人数	人员规模	是否仅为公司提供产品或服务
技有限公司				产品开发、生产和销售。			70人		
深圳市三美田科技有限公司	2009-06-23	330万元人民币	330万元人民币	异形曲面玻璃、3D曲面玻璃、保护膜、功能薄膜、研磨产品、模切产品的技术开发与销售；研磨器具、研磨材料、模切产品的销售；通讯设备修理等。	屏幕	2021年	2022年参保人数为50人	少于50人	否
深圳市盛隆维科技有限公司	2009-05-05	300万元人民币	300万元人民币	半导体、电子产品的软硬件设计、开发、销售、技术咨询与技术服务。	存储器、电子件	2019年	2022年参保人数为33人	少于50人	否
深圳鑫视界电子有限公司	2021-04-23	3,000万元人民币	390万元人民币	电子产品、液晶显示模组的生产和销售；国内贸易；货物及技术进出口等。	IC、存储器	2022年	2022年参保人数为50人	未公示	否

注：数据来源于国家企业信用信息公示系统、企查查、企业年报。

如上表所示，公司主要供应商中河源三美田光电科技有限公司、深圳鑫视界电子有限公司系成立时间较短即与公司开始合作；深圳市志成联合科技有限公司参保人数较少；深圳市志成联合科技有限公司尚未实缴注册资本。上述主要供应商中不存在仅为公司提供产品或服务的供应商。

(1) 公司与成立时间较短的供应商开展业务合作的合理性分析

报告期内，公司主要供应商中成立一年以内即与公司开展合作的供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	开始合作时间	2023年度采购金额	2022年度采购金额
河源三美田光电科技有限公司	2020年	2021年	784.76	1,579.27
深圳鑫视界电子有限公司	2021年	2022年	424.17	1,332.03
小计			1,208.93	2,911.30
占采购总额比例			2.55%	10.80%

如上表所示，公司各期主要供应商中存在成立一年以内即开展合作的情形，该等供应商大部分在成立前其关联方或实控人具有相关行业背景，或与公司具有历史合作关系，公司与其合作具备合理性，具体说明如下：

供应商名称	合理性分析
河源三美田光电科技有限公司	公司在与河源三美田开展业务活动前，已向其关联企业供应商深圳市三美田科技有限公司采购屏幕。此后深圳市三美田实控人因自身经营政策以河源三美田和深圳市三美田两个主体向公司销售同类产品。
深圳鑫视界电子有限公司	公司通过威海鑫视界电子科技有限公司人员了解到深圳鑫视界电子有限公司，并向其采购产品。

综上，上述成立时间较短的供应商，在成立前其实际控制人具有相关行业背景，或与公司具有历史合作关系，实际具备了向公司提供商品的能力。公司在该等供应商成立时间较短的情况下即与其开展业务，具有商业合理性。

(2) 部分供应商社保参保人数较低的合理性分析

报告期内，公司主要供应商中，公示社保参保人数低于5人（含5人）的供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	公示参保人数	实际参保人数	人员规模	2023年度采购金额	2022年度采购金额
深圳市志成联合科技有限公司	-	2023年为10人	少于50人	1,751.99	-
小计				1,751.99	-
占采购总额比例				3.70%	-

注：公示参保人数来源于国家企业信用信息公示系统、企查查，实际参保人数由上述企业提供。

如上表所示，公司各期主要供应商中存在部分供应商公示社保参保人数较低的情况，但该等供应商实际参保人数与其生产经营具有匹配性，公司与其合作具备合理性，具体说明如下：

供应商名称	合理性分析
深圳市志成联合科技有限公司	该公司 2023 年实际参保人数为 10 人。该公司为贸易型供应商，不涉及大量人力投入，因此实际员工及社保参保人数较少。

上述供应商所提供之商品均属于公司生产经营所需，公司向该类供应商进行采购具有合理性。

(3) 公司与实缴资本较少的供应商开展合作的合理性分析

报告期内，公司主要供应商中，实缴资本低于 100.00 万元人民币（含 100.00 万元）的供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	注册资本	实缴资本	2023 年度采购金额	2022 年度采购金额
深圳市志成联合科技有限公司	500.00	-	1,751.99	-
小计			1,751.99	-
占采购总额比例			3.70%	-

如上表所示，公司主要供应商中存在部分供应商尚未实缴注册资本的情况，具体说明如下：

供应商名称	合理性分析
深圳市志成联合科技有限公司	该公司为贸易型供应商，不涉及大量资本投入，因此该公司尚未实缴注册资本。

综上，上述尚未实缴注册资本的供应商主要为贸易型供应商，不涉及大量资本投入，因此公司与其开展合作具备商业合理性。

2、供应商集中度符合行业惯例

报告期内，公司前五大供应商中占比较高的为 IC、存储器、屏幕等电子器件供应商及委托加工服务供应商，主要包括信利康、深圳市华科能达科技有限公司、河源三美田光电科技有限公司、深圳市唯时信电子有限公司等供应商。

公司综合考虑产品质量、运输成本、历史合作渊源等多方面因素，多选择与位于华南地区的原材料供应商合作。报告期内，公司前五大供应商采购占比呈下降趋势，第一大供应商为深圳市信利康供应链管理有限公司。由于进口报关程序较为复杂，而供应链公司在进口报关等业务方面具有较强的专业性，通过供应链

公司代理进口业务的清关、交付、结算等环节，能够降低报关人员成本，提高经营效率，是众多具有进出口业务需求的公司常采用的商业模式。公司与深圳市信利康供应链管理有限公司签署《委托代理进口协议》，主要约定委托代理进口事项中双方的权利和义务，代理进口货款、代理服务费用及其支付和结算，货物运输、交付验收以及风险的承担等。随着公司采购规模的扩张，供应商群体丰富，数量增加，公司对其的采购占比呈下降趋势。

报告期内，公司与同行业可比公司前五大供应商集中度情况具体如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
协创数据	70.41%	61.44%
立讯精密	65.16%	62.96%
龙旗科技	16.57%	24.48%
闻泰科技	37.88%	33.62%
同行业可比公司平均	47.51%	45.63%
公司	34.17%	41.04%

报告期内，公司前五大供应商集中度分别为 41.04% 和 34.17%，呈逐年下降的趋势。公司的前五大供应商集中度介于同行业可比公司协创数据、立讯精密和龙旗科技、闻泰科技之间，与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。公司立足于原有合格供应商名录，积极拓展新的原材料供应渠道，优化原材料供应结构，逐步降低公司的采购风险、获取更有利的采购价格，导致供应商集中度逐步降低，具有合理性。

3、与主要供应商的合作模式、合作期限、采购稳定性

报告期内，主要供应商以同行推介、展会发掘、招投标等方式与公司开展业务合作。供应链中心在供应商选择阶段对供应商从经营规模、生产制造规模、设备、场地、产品品质管理、物流管理等方面进行考察并作为评判依据。品质中心会对供应商进行实地验厂，确保供应商提供服务的质量品质。经过供应链中心及品质中心稽核的供应商，方能进入公司的合格供应商名录

日常业务中，公司与主要供应商之间的交易以订单式合同为主。公司自主选择供应商采购原材料，不存在其他客户指定供应商的情况。

报告期各期，公司前五大供应商保持相对稳定，由于公司成立时间较短，公司与主要供应商的开始合作时间集中于 2019-2021 年。基于公司未来发展规划，

未来公司仍将与主要供应商保持密切合作，主要供应商向公司供货具有稳定性、可持续性。此外，公司亦持续引入新的优质供应商开展竞争，获取更有利的采购价格，并进一步保证原材料稳定供给。

综上，报告期内，公司与主要供应商均建立了良好的合作关系，在确保原有供应商持续稳定合作的基础上，公司亦积极开发新的供应商，以确保公司能够保质保量及时地完成业务订单的生产，实现公司业务经营的稳定性。

(二) 存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、存货波动的原因、与公司订单情况的匹配性、存货期后结转情况、与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行。

1、公司的存货分类及结构情况

报告期内，公司的存货分类及结构情况如下：

单位：万元

存货类别	2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	2,075.79	53.24%	2,403.34	46.64%
在产品	144.95	3.72%	671.87	13.04%
库存商品	48.85	1.25%	347.18	6.74%
发出商品	12.70	0.33%	364.15	7.07%
委托加工物资	1,616.66	41.46%	1,365.64	26.51%
小计	3,898.95	100.00%	5,152.17	100.00%

报告期内，公司存货以原材料、在产品和委托加工物资为主，公司产品的生产周期较短，一般为3-4个月，公司严格按照客户滚动下发的生产订单安排生产及发货，所以相对于收入规模，库存商品和发出商品期末余额较小。

公司采取“以产定购”的采购模式，公司根据销售滚动预测量结合现有库存、供应商交付周期和外部市场环境等因素进行备货，期末库存的原材料主要包括功能IC、屏幕、主芯片、存储器和摄像头等品类。报告期各期末，原材料金额分别为2,403.34万元、2,075.79万元，金额有所下降。由于公司所处消费电子行业具有技术更新迭代快、市场竞争激烈等特点，原材料采购采取了适当谨慎的备货方式，提高存货质量。

公司在实际生产过程中，根据订单规模、交付要求和工艺要求等灵活调配外协产能，根据不同客户、不同产品的实际要求动态匹配产能，既避免了订单规模较小时的自有产能闲置，又防止了订单规模较大时难以完成及时交付。

报告期各期末，公司委托加工物资金额分别为 1,365.64 万元、1,616.66 万元，占各期末存货账面价值比重分别为 26.51%、41.46%，金额及占比呈上升的趋势。由于公司作为专业从事智能穿戴产品的研发、生产和销售的企业，主要业务环节为研发设计和生产制造，公司具备自主研发的能力，掌握产品的关键设计及开发技术，在综合考虑了公司自身产能、交付需求等因素，同时保持致力于打造轻资产模式的经营理念，公司采取自主生产及外协生产结合的生产模式。报告期内，公司将生产制造环节中部分非主要工序委托供应商进行加工服务，如 PCBA 贴片、IC 烧录及存储器烧录等。随着公司业务规模的扩大，生产需求增加，委托加工物资余额随之上涨。

2023 年及 2022 年末，同行业可比公司存货结构情况如下：

2023 年 12 月 31 日：

存货项目	结构占比					
	奋达科技	协创数据	立讯精密	华米科技	平均值	本公司
原材料	25.50%	82.07%	22.35%	8.20%	34.53%	53.24%
在产品	4.83%	0.01%	16.79%	12.51%	8.53%	3.72%
库存商品	32.99%	8.21%	58.84%	79.30%	44.83%	1.25%
发出商品	10.71%	3.90%	0.27%	-	3.72%	0.33%
委托加工物资	3.12%	0.01%	0.03%	-	0.79%	41.46%
半成品	22.85%	5.81%	-	-	7.17%	-
周转材料	-	-	0.46%	-	0.12%	-
合同履约成本	-	-	1.18%	-	0.29%	-
在途物资	-	-	0.09%	-	0.02%	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2022 年 12 月 31 日：

存货项目	结构占比					
	奋达科技	协创数据	立讯精密	华米科技	平均值	本公司
原材料	34.16%	82.23%	22.89%	9.52%	37.20%	46.64%
在产品	10.01%	0.02%	13.19%	12.77%	9.00%	13.04%
库存商品	32.44%	11.93%	62.35%	77.71%	46.11%	6.74%
发出商品	8.94%	0.56%	0.30%	-	2.45%	7.07%
委托加工物资	1.32%	-	0.05%	-	0.34%	26.51%

半成品	13.12%	5.26%	-	-	4.59%	-
周转材料	-	-	0.85%	-	0.21%	-
合同履行成本	-	-	0.26%	-	0.07%	-
在途物资	-	-	0.10%	-	0.03%	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司作为非上市公司，与同行业可比公司的在产品种类、客户群体、采购模式、生产模式、销售模式等方面均有一定的差异，这使得公司与同行业可比公司在原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资的具体构成上存在一定差异。公司贯彻轻资产的生产模式，生产规模较同行业而言相对较小，主要生产工序为委外加工，因此公司委托加工物资的比例相对较高。

随着公司业务规模的扩大及产品种类的增加，公司出于生产经济性、产能规划等因素的考虑，为满足公司日常生产经营的需求，提高工作效率，也为了加强轻资产模式的经营理念，将资源集中到公司的核心研发技术及工艺，聚焦高附加值环节，强化其在智能穿戴领域中研发和设计方面的主体优势，公司将部分非核心工序委托具备专业加工能力的第三方供应商提供生产加工服务，故报告期各期末，公司委托加工物资余额占比高于同行业可比公司。

2、公司存货的波动情况

报告期内，公司存货变动情况与同行业对比如下：

单位：万元

公司简称	2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面价值	增幅	账面价值	增幅
奋达科技	24,167.59	-3.27%	24,985.12	-40.32%
协创数据	131,520.91	58.42%	83,017.79	29.54%
立讯精密	2,975,793.03	-20.36%	3,736,332.95	78.77%
华米科技	60,268.80	-41.02%	102,192.30	-18.20%
同行业平均值	797,937.58	-19.13%	986,632.04	70.04%
本公司	3,898.94	-24.32%	5,152.17	32.68%

报告期内，公司存货 2022 年末较 2021 年末增长，2023 年 12 月末较 2022 年末下降，公司存货的变动情况与同行业可比公司总体保持趋同。

3、与公司订单情况的匹配性及期后结转情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日
存货余额	5,292.12
在手订单金额（不含税）	6,261.00
期末在手订单占存货比例	118.31%

截至2023年12月末，公司期末在手订单占存货余额比例为118.31%，在手订单金额大于存货期末余额。报告期内，公司根据客户订单、销售预测、前期销售记录及库存商品的实际情况编制生产计划。公司一般按照“以销定产，保持合理库存”的原则进行生产及存货管理，尚未完成交付的存货订单覆盖率较高，因此公司期末存货与在手订单相匹配。

报告期各期末，存货期后6个月结转情况如下：

2023年末：

单位：万元

项目	账面余额	期后结转金额	结转比例
原材料	3,252.56	2,123.60	65.29%
在产品	144.95	134.00	92.45%
库存商品	106.14	42.37	39.92%
发出商品	12.70	12.70	100.00%
委托加工物资	1,775.77	1,467.72	82.65%
合计	5,292.12	3,780.38	71.43%

注：期后结转统计至2024年5月31日。

2022年末：

单位：万元

项目	账面余额	期后结转金额	结转比例
原材料	3,288.72	1,694.91	51.54%
在产品	671.87	434.70	64.70%
库存商品	387.06	299.82	77.46%
发出商品	458.80	458.80	100.00%
委托加工物资	1,462.56	1,242.97	84.99%
合计	6,269.01	4,131.19	65.90%

由上表可知，公司存货周转率较快，存货在期后可实现结转。

4、与存货相关的内部控制情况

报告期内，公司为加强对存货的管理和控制，保证存货的安全完整，提高存货运营效率，保证合理确认存货价值，防止并及时发现和纠正存货业务中的各种差错和异常，制定了与存货内控相关的制度，主要包括《仓库管理制度》《存货管理制度》等，制度健全、设计有效。

公司对存货管理制定了严格的控制措施，明确规范了存货管理的责任制度，覆盖了验收入库、存储保管、物料出库等实物流转和保管的各个环节。公司有效执行采购、仓储和生产领用相关制度，严格出入库管理，每月安排存货盘点，及时对呆滞物料进行处理。公司与存货相关的内部控制得到有效执行。

综上所述，公司存货分类、结构及变动情况与可比公司存在一定的差异；但存货分类、结构及波动符合实际业务情况，与公司订单情况相匹配，截至 2024 年 5 月 31 日，2023 年 12 月末存货期后结转比例 71.43%，结转比例较高，与公司的业务情况相匹配；公司已建立健全与存货相关的内部控制制度并有效执行。

（三）结合行业特点、存货是否与订单情况相对应、存货可变现净值的确定依据、跌价准备计提比例与可比公司是否存在明显差异等，说明公司存货跌价准备计提的充分性。

截至 2023 年 12 月末，公司在手订单金额占存货余额比例为 118.31%，在手订单金额大于存货期末余额。公司尚未完成交付的存货订单覆盖率较高，公司期末存货与在手订单具有匹配性。

公司与同行业可比公司存货可变现净值的确定依据如下：

公司名称	可变现净值的确定依据
本公司	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
奋达科技	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
协创数据	产成品和用于出售的材料等直接用于出售的，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，则分别确定其

公司名称	可变现净值的确定依据
	可变现净值。
立讯精密	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
华米科技	如果估计可变现净值低于记录价值，则存货减记。我们按产品审查存货的账面成本，以确定报废储备是否充足。在对存货进行会计处理时，我们必须对存货的估计可变现价值进行估计。该估计部分基于产品生命周期，导致定期减记和注销估计过剩和陈旧库存的价值。评估存货的估值涉及重大判断，包括对未来销售的估计预测。如果实际情况不如我们预期的那样有利，我们可能需要增加对过剩和陈旧库存的准备金。

公司存货可变现净值的确定依据与可比公司无差异，均为按照成本与可变现净值孰低计量，产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

报告期各期末公司对存货进行减值测试，报告期各期末，存货跌价准备的计提比例、金额如下：

单位：万元

存货项目	2023年12月31日			
	账面余额	跌价准备	存货跌价准备计提比例	账面价值
原材料	3,252.56	1,176.77	36.18%	2,075.79
在产品	144.95	-	-	144.95
库存商品	106.14	57.29	53.98%	48.85
发出商品	12.70	-	-	12.70
委托加工物资	1,775.77	159.11	8.96%	1,616.66
合计	5,292.12	1,393.18	26.33%	3,898.94

续上表：

存货项目	2022年12月31日			
	账面余额	跌价准备	存货跌价准备计提比例	账面价值

原材料	3,288.72	885.38	26.92%	2,403.34
在产品	671.87	-	-	671.87
库存商品	387.06	39.88	10.30%	347.18
发出商品	458.80	94.65	20.63%	364.15
委托加工物资	1,462.56	96.92	6.63%	1,365.64
合计	6,269.01	1,116.84	17.82%	5,152.17

报告期各期末，存货跌价准备金额分别为 1,116.84 万元、1,393.18 万元，占存货账面余额的比例分别为 17.82%、26.33%，呈逐年上升趋势。

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	跌价准备	计提比例	跌价准备	计提比例
奋达科技	2,624.74	9.80%	2,370.32	8.66%
协创数据	4,940.93	3.62%	3,510.83	4.06%
立讯精密	112,854.42	3.65%	76,262.34	2.00%
华米科技	5,167.20	7.90%	3,955.10	3.73%
同行业平均值	31,396.82	6.24%	21,524.65	4.61%
本公司	1,393.18	26.33%	1,116.84	17.82%

报告期各期末，公司存货跌价准备金额占存货余额的比例均高于同行业其他可比公司，公司存货跌价准备计提比例更为严格、谨慎。公司产品具备生命周期短更新换代快、技术升级频繁等特点。公司的生产模式为订单式生产，主要采用“以产定购”的采购政策，因此公司存货主要依据订单进行采购，生产程序也较为简单，存货周转较快。结合企业的实际情况和行业特点，公司对存货库龄划分为 0-180 天和 180 天及以上两段，库龄在 180 天以上的存货公司认为是长库龄。

库龄 180 天以上的长库龄存货，为无明确订单或生产计划相匹配的存货，根据企业的生产经验，在会计报表日对存货进行减值测试时，也无法判断该原材料在后续是否有订单需求或被领用，也无法找到合适的买家进行处理，因此无法准确估计其可变现净值，结合同行业企业的会计处理和谨慎性原则，公司估计该类存货可变现净值为 0，因此公司对库龄 180 天以上的存货全额计提了跌价准备。

库龄在 180 天以内的存货，结合公司在手订单和生产计划对存货进行减值测试，经比较存货的成本与其可变现净值孰低后计提存货跌价准备。公司计提存货跌价准备符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司对存货的周转、跌价准备计提制定了符合公司经营情况的政策制度，存货跌价准备金额占存货余额的比例与公司业务、存货结构、经营模式相关，公司存货跌价准备计提比例符合公司实际情况，存货跌价准备计提充分。

（四）各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性。

报告期内，公司存货主要包括原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资。原材料主要为结构器件、电子元器件及包装材料等；在产品主要为尚未生产完工的产品，包括裸机等；库存商品、发出商品主要为智能手表、PCBA 主板、屏幕总成、其他电子件及结构件等；委托加工物资主要为 PCBA 贴片、IC 烧录及存储器烧录等。原材料、库存商品多存放于公司厂区原材料仓库、成品仓库，在产品多存放于公司厂区生产车间，发出商品多处于在途状态，委托加工物资多存放于外协供应商处。

报告期各期末，公司存货存放地点及相应占比如下：

单位：万元

存货类别	2023年12月31日		2022年12月31日		具体形态	存放地点
	账面余额	占比	账面余额	占比		
原材料	3,252.56	61.46%	3,288.72	52.46%	结构器件、电子元器件及包装材料等	公司厂区原材料仓库
在产品	144.95	2.74%	671.87	10.72%	尚未生产完工的产品，包括裸机等	公司厂区生产车间
库存商品	106.14	2.01%	387.06	6.17%	智能手表、PCBA 主板、屏幕总成、其他电子件及结构件等	公司厂区成品仓库
发出商品	12.70	0.24%	458.80	7.32%	智能手表、PCBA 主板、屏幕总成、其他电子件及结构件等	在途状态
委托加工物资	1,775.77	33.56%	1,462.56	23.33%	PCBA 贴片、IC 烧录及存储器烧录等	外协供应商
合计	5,292.12	100.00%	6,269.01	100.00%		

公司根据《企业内部控制应用指引第 8 号—资产管理》的相关要求，制定了《仓库存货管理规定》等相关管理制度，对存货盘点事项进行了规范。公司由供应链中心、财务中心和制造中心组成盘点小组，定期和不定期对存货进行盘点。

根据存货的不同形式，采用不同的盘点方式。产成品、在产品、贵重原材料采用计数方式；价值较低的原材料、备品进行抽盘。

公司具体盘点流程如下：

1、盘点前准备工作：盘点前，由供应链中心和财务中心制定详细的盘点计划，主要包括存货盘点时间、范围、人员安排、盘点过程要求等；盘点责任人将盘点工作所需用具准备妥当，存货有序摆放，并置标识牌。各项单据应及时处理完毕。

2、盘点执行过程及方法：为了保证盘点的准确性，公司在盘点过程中停止生产和存货移动；盘点时，由仓库管理人员、生产人员作为盘点责任人清点数量，由财务人员进行记录；盘点人员记录所有陈旧、毁损、残次的存货，并进行标识，如实上报后公司统一进行处理。

3、盘点结果整理：盘点结束后，盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表和已登记盘点数量的表单；财务中心负责对盘点结果作出书面总结，编制盘点报告，针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，并形成差异分析说明，财务中心根据经审核后的差异分析说明及相关佐证资料进行账务处理。

综上所述，公司建立了有效的存货盘点制度，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。公司针对存货盘点制定了盘点计划，规范了盘点执行方法，明确了盘点结果的处理方式，做到了事前、事中、事后的全过程控制，因此公司存货盘点方案具有合理性。

三、请主办券商、会计师核查并发表明确意见，并说明对报告期存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结果、对成本完整性、经营业绩的真实性发表明确意见。

（一）核查程序

1、公司已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“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”中补充披露前五大供应商全称。

2、通过国家企业信用信息公示系统和企查查等公开网络渠道查询主要供应商的基本工商信息，询问公司与主要供应商的合作时间及合作情况，分析是否存在异常情况；

3、了解存货的分类、结构及变动情况，获取期末存货订单汇总表；查阅可比公司关于存货的信息披露文件，分析差异情况；了解公司存货的结转情况、会计处理以及内控制度；

4、了解公司存货跌价计提政策，并与同行业公司政策对比，评估公司存货跌价计提政策的合理性；获取公司存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计提金额的准确性，对比同行业可比公司存货跌价计提比例，评估公司存货跌价计提水平的合理性；

5、查询可比公司年报等公开信息，计算存货跌价准备计提比率、存货结构等数据并与公司相关指标进行比较，分析公司的存货跌价准备计提比率及存货结构的合理性；

6、了解并评价公司盘点方式的合理性和相关内部控制的有效性；获取公司盘点计划，评估存货盘点制度及盘点计划是否具有合理性及可操作性；对存货实施监盘程序，其中：对于非资产负债表日的盘点，将盘点日存货余额倒轧至资产负债表日。具体监盘情况如下：

单位：万元

存放地点	存货类型	盘点日存货账面余额(万元)	是否盘点	盘点时间	盘点人员	盘点范围	盘点方法	抽盘比例	盘点差异率
重庆	产成品	60.97	是	2024年 5月13日	公司财务人员、仓库管理人员盘点，主办券商、会计师监盘	存放公司且属于公司的所有存货。对于公司存货采用计数进行盘点。	-	44.32%	-
	原材料	869.47	是					78.16%	-0.004%
	在产品	175.16	是					-	-
深圳	产成品	706.52	是	2024年 5月13日				14.55%	-
	原材料	1,484.66	是					95.22%	-0.003%
委外加工 供应商	原材料及 半成品	1,704.51	否(注1)	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
发出商品	产成品	12.70	否(注2)	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
合计		5,013.98							

注1：对于委托加工物资期末数量采用函证的方式进行确认。

注2：对于发出商品期末发出数量采用函证方式进行确认。

7、对委外加工物资和发出商品进行函证、对未回函、回函不符的采用替代程序确认存货账实相符情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、经核查供应商的基本情况，未发现异常情况，公司对主要供应商不存在依赖、与主要供应商的合作模式、合作期限、采购具有稳定性；

2、公司报告期内存货结构及各期末存货余额结构变动具有合理性，各期末存货金额变动与公司业务发展相匹配，公司的存货结构与可比公司采购、生产、销售模式存在区别，在存货结构上存在一定差异；

3、报告期各期末存货备货量与订单具有较强的匹配关系；

4、报告期各期末，存货可变现净值的确定依据符合会计准则的规定，存货跌价准备计提充分。公司的存货跌价准备计提比例比同行业可比公司更为谨慎，具有合理性；

5、公司建立了有效的存货盘点制度，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。公司针对存货盘点制定了盘点计划，规范了盘点执行方法，明确了对盘点结果的处理方式，做到了事前、事中、事后的全过程控制，公司存货盘点方案具有合理性。

综上，公司存货跌价准备计提充分、对各期末存货执行了严谨的盘点程序，公司的成本完整、经营业绩真实。

5. 关于期间费用。

请公司补充说明：（1）公司各项期间费用率与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、与可比公司是否存在明显差异；（2）各期核算在期间费用中的销售人员、管理人员、研发人员的员工数量，人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，与公司业务发展及业绩变动是否匹配；（3）结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用率较低的原因；说明市场业务费及其他费用的具体内容，是否存在业务招待费、差旅费、广告费等，是否存在关联方替公司承担成本费用的情形；（4）2022 年研发费用大幅增长的原因；研发费用的支出范围及归集方法、研发材料及加工费的主要构成（包括名称、数量、金额、加工方式等）及具体用途，如何准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出；研发人员认定标准、数量及结构，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况；列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

请主办券商、会计师：（1）核查以上事项，并发表明确意见；（2）说明对于销售费用核算真实性、准确性、完整性的具体核查程序、核查方法、核查结论。

回复：

一、公司补充说明

（一）公司各项期间费用率与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、与可比公司是否存在明显差异。

1、各项期间费用率与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司销售费用率与可比公司的对比如下：

公司名称	2023 年	2022 年
奋达科技	3.19%	3.19%
协创数据	0.40%	0.38%
立讯精密	0.38%	0.39%
华米科技	12.61%	11.11%
同行业平均值	4.14%	3.77%

公司名称	2023 年	2022 年
本公司	1.62%	2.11%

报告期内，公司销售费用率分别为 2.11%、1.62%，高于协创数据和立讯精密，但低于行业平均水平，主要因为华米科技推广自主品牌销售费用率较高拉高了行业平均水平。公司报告期内销售费用金额分别为 674.63 万元、893.73 万元，金额呈现增长的趋势，主要系公司为开拓市场、扩展业务，投入了较高的市场业务费用所致。

报告期内，公司管理费用率与可比公司的对比如下：

公司名称	2023 年	2022 年
奋达科技	6.66%	5.38%
协创数据	1.92%	2.18%
立讯精密	2.39%	2.37%
华米科技	7.55%	5.69%
同行业平均值	4.63%	3.91%
本公司	2.66%	3.25%

报告期内，公司管理费用率分别为 3.25%、2.66%，高于协创数据与立讯精密，低于奋达科技和华米科技。公司报告期内管理费用金额分别为 1,040.75 万元、1,465.03 万元。2023 年，公司管理费用较 2022 年增加 424.28 万元，主要系职工薪酬费用。公司业务规模扩大，为满足日常经营需要，公司扩招管理职能部门人员，职工薪酬随之上升。

综上，公司的销售费用率和管理费用率与可比公司相比略有差异，主要因为业务规模差异、产品结构不同所致。公司费用率在可比公司对应比例范围之内，与可比公司相比没有实质性差异。

报告期内，公司研发费用率与可比公司的对比如下：

公司名称	2023 年	2022 年
奋达科技	5.47%	7.48%
协创数据	3.36%	3.26%
立讯精密	3.53%	3.95%
华米科技	14.50%	12.48%
同行业平均值	6.71%	6.79%
本公司	5.80%	8.08%

报告期内，公司研发费用率分别为 8.08%、5.80%。除华米科技外，公司的研发费用率总体高于其他三家可比公司。报告期内，公司研发费用金额分别为 2,589.84 万元、3,191.17 万元。2023 年，公司研发费用较 2022 年增加 601.33 万

元,主要原因是公司研发人员及研发项目持续增加,相应的研发人员的职工薪酬、研发服务费等均保持同步增加。公司坚持把研发作为企业发展的源动力,持续投入研发费用,同时,随着公司业务规模的扩大,产品种类增加,研发需求随之增加。

报告期内,公司财务费用率与可比公司的对比如下:

公司名称	2023年	2022年
奋达科技	1.45%	-0.13%
协创数据	0.01%	0.06%
立讯精密	0.21%	0.41%
华米科技	1.03%	1.08%
同行业平均值	0.68%	0.26%
本公司	0.18%	-0.49%

报告期内,公司财务费用率分别为-0.49%、0.18%,低于同行业平均水平。报告期内,公司财务费用金额分别为-156.42万元、98.39万元,主要系利息支出及汇兑损益的变动所致。报告期内,公司利息支出分别为30.31万元、69.68万元,由于人民币兑美元、新加坡元等汇率波动情况较大而产生的汇兑收益分别为186.85万元、-43.13万元。

2、销售费用与收入规模及变动情况

报告期内,公司销售费用、收入与可比公司的对比如下:

单位:万元

项目	公司名称	2023年	变动率	2022年	变动率
奋达科技	营业收入	289,085.04	-1.78%	294,314.13	-29.38%
	销售费用	9,215.37	-1.95%	9,398.74	-3.95%
	销售费用率	3.19%		3.19%	
协创数据	营业收入	465,784.80	47.95%	314,833.86	6.37%
	销售费用	1,870.28	57.03%	1,191.00	-30.31%
	销售费用率	0.40%		0.38%	
立讯精密	营业收入	23,190,545.98	8.35%	21,402,839.43	39.03%
	销售费用	88,902.44	6.93%	83,139.81	5.25%
	销售费用率	0.38%		0.39%	
华米科技	营业收入	249,532.20	-39.77%	414,286.20	-33.72%
	销售费用	31,456.30	-31.66%	46,030.40	5.03%
	销售费用率	12.61%		11.11%	
同行业平均值	营业收入	6,048,737.01	7.89%	5,606,568.41	34.03%
	销售费用	32,861.10	-5.95%	34,939.99	4.06%
	销售费用率	0.54%		0.62%	
本公司	营业收入	55,066.05	71.83%	32,047.75	-16.36%

项目	公司名称	2023年	变动率	2022年	变动率
	销售费用	893.73	32.48%	674.63	1.31%
	销售费用率	1.62%		2.11%	

报告期内，2023年因营业收入增长，销售费用占比略有降低。公司销售费用占营业收入的比例高于协创数据和立讯精密，低于奋达科技和华米科技，处于合理区间内。公司报告期内销售费用金额分别为674.63万元、893.73万元，金额呈现增长的趋势，主要系公司处于发展时期，为开拓市场、扩展业务，投入了较高的市场业务费用所致。

综上，公司销售费用率未发生重大变化，销售费用与收入规模具有匹配性。公司与同行业平均值存在差异的情况，差异主要系业务规模差异、产品结构不同所致，具有合理性。

(二)各期核算在期间费用中的销售人员、管理人员、研发人员的员工数量，人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，与公司业务发展及业绩变动是否匹配。

报告期内，各期核算在期间费用中的销售人员、管理人员、研发人员的员工数量如下：

项目	2023年	2022年
销售人员平均数量（人）	26	14
管理人员平均数量（人）	72	60
研发人员平均数量（人）	152	117

注：平均数量=各月员工人数的加权平均数。

报告期内，随着公司业务规模的增长，公司销售人员、管理人员、研发人员的员工数量均逐年增加。

报告期内，公司销售人员年度人均薪酬与可比公司对比如下：

单位：万元/年/人

销售人员平均薪酬	2023年	2022年
协创数据	10.01	10.19
奋达科技	35.12	36.67
立讯精密	21.32	20.83
华米科技	未披露	未披露
同行业平均值	22.15	22.56
本公司	14.17	13.76

注：平均薪酬=当期该类人员职工薪酬/该类人员平均数量；该类人员平均数量=各月员工人数的加权平均数。

报告期内，公司销售人员平均薪酬低于奋达科技及立讯精密，系公司业务规模及销售规模比同行业较小。公司人均薪酬高于协创数据，主要系协创数据降低了售后服务相关人员的薪酬及协创数据当地基础岗位人员的工资较低所致。

报告期内，公司管理人员年度人均薪酬与可比公司对比如下：

单位：万元/年/人

管理人员平均薪酬	2023年	2022年
协创数据	14.03	14.30
奋达科技	11.00	10.69
立讯精密	17.53	15.88
华米科技	未披露	未披露
同行业平均值	14.19	13.62
本公司	14.00	12.70

注：平均薪酬=当期该类人员职工薪酬/该类人员平均数量；该类人员平均数量=各月员工人数的加权平均数。

报告期内，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬基本一致。

报告期内，公司研发人员年度人均薪酬与可比公司对比如下：

单位：万元/年/人

研发人员平均薪酬	2023年	2022年
协创数据	11.05	13.22
奋达科技	14.82	18.52
立讯精密	23.47	24.55
华米科技	未披露	未披露
同行业平均值	16.45	18.76
本公司	16.86	16.90

注：平均薪酬=当期该类人员职工薪酬/该类人员平均数量；该类人员平均数量=各月员工人数的加权平均数。

报告期内，公司研发人员的人均薪酬高于协创数据，低于立讯精密，2022年低于奋达科技，2023年高于奋达科技，与同行业可比公司平均水平基本持平。协创数据平均薪酬较低，主要系协创数据总部位于东莞，当地人均工资水平相对较低，同时，其基础研发人员较多，拉低了平均薪酬水平。奋达科技与立讯精密平均薪酬较高，主要系两家公司总部位于深圳，当地计算机、通信和其他电子设备制造业在岗职工年平均薪酬普遍较高，高于同行业其他可比公司。2023年奋达科技平均薪酬下降，主要系其推行降本增效，对组织结构进行了优化，精简管理层级。综上，各家同行业可比公司之间平均薪酬差异主要是地域薪酬差异所致，公司研发人员平均薪酬处于同行业可比公司范围内，具有合理性。

根据重庆市统计局官网数据，2022年、2023年重庆市城镇单位就业人员年平均工资分别为10.70万元、11.37万元。同期公司员工人均薪酬均高于重庆市城镇单位就业人员平均工资，主要系公司经营业绩较好，注重对员工的激励，为员工提供的薪酬待遇在当地具有较强竞争力。

人均薪酬与公司业务发展及业绩匹配情况如下：

单位：万元/年/人、万元

项目	2023年	同比增长率	2022年
销售人员平均薪酬	14.17	2.98%	13.76
管理人员平均薪酬	14.00	10.24%	12.70
研发人员平均薪酬	16.86	-0.24%	16.90
营业收入	55,066.05	71.83%	32,047.75
净利润	1,283.81	123.38%	574.72

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬变动趋势与收入及净利润变动趋势保持一致，均有所上涨。研发人员平均薪酬较上年有小幅的减少，主要系2023年公司新入职研发人员基本为初级人员，其薪酬水平较低于平均水平，拉低了薪酬水平。

2023年公司销售费用职工薪酬增长175.84万元，销售人员平均增加12人；管理费用职工薪酬增长245.89万元，管理人员平均增加12人；研发费用职工薪酬增长586.53万元，研发人员平均增加35人。

综上，报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用职工薪酬的增长系经营管理的需要，扩张部门规模所致。人均薪酬的变化具备合理性，与同行业可比公司不存在明显差异，公司员工数量、平均薪酬与公司业务发展及业绩变动相匹配。

（三）结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用率较低的原因；说明市场业务费及其他费用的具体内容，是否存在业务招待费、差旅费、广告费等，是否存在关联方替公司承担成本费用的情形。

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为93.36%、86.05%，客户集中度较高。2022年、2023年向客户Nexxbase及Transcend销售收入占比达到50%以上。

公司主要通过主动开发、参与投标、客户询盘、行业交流、展会营销、客户朋友介绍等多种形式开发客户资源。根据下游客户特点主要采用直销的销售模式。公司的终端客户包括全球知名的智能产品品牌商和业内知名智能硬件制造企业，公司通常需要通过客户严格的资质认证后才能进入其合格供应商体系，并需要通过客户定期的考核、评审等，从而具备获取项目的资格。准入后，公司主要通过投标及议标等方式获取订单，并主要通过签订框架协议的方式确立合作，后续再以具体订单为基准。此外，公司也会根据过往销售情况及未来市场需求研判，向客户提供未来可能畅销的产品方案及项目服务方案，在得到客户认可后即开始研发设计并最终生产交付。一般情况下，公司进入客户合格供应商体系后，即与客户保持长期稳定的合作关系。

报告期内，销售费用率分别为 2.11%、1.62%，占比相对稳定，高于可比公司协创数据的 0.38%、0.40%，立讯精密的 0.39%、0.38%；低于可比公司奋达科技的 3.19%、3.19%，华米科技的 11.11%、12.61%，主要原因为业务规模、产品结构、客户结构不同所致。

报告期内，公司市场业务费分别为 470.63 万元、490.48 万元，具体构成如下：

项目	2023 年	2022 年
市场推广费	371.23	407.86
业务招待费	11.96	0.93
售后费用	96.80	42.39
样品费	10.49	19.45
合计	490.48	470.63

如上表所示，市场业务费主要由市场推广费构成，分别为 407.86 万元及 371.23 万元。其中：报告期各期主要市场推广费对手及核算内容为：

单位：万元

2023 年度			2022 年度		
名称	主要核算内容		名称	主要核算内容	
	合同内容	金额		合同内容	金额
三亚天涯臻林专业设计服务中心	智能手表工业设计包括 (1) 外观造型设计； (2) 彩色及丝印等设计	100.00	深圳市南山区世风智能科技有限公司工作室	E03 项目全过程的技术服务	144.00

深圳市南山区世凤智能科技工作室	E03项目返单业务全过程的技术服务	218.00	深圳市南山区世凤智能科技工作室	A10项目全过程的技术服务	200.00
-----------------	-------------------	--------	-----------------	---------------	--------

市场推广费主要包括对深圳市南山区世凤智能科技工作室以及三亚天涯臻林专业设计服务中心的技术服务费用。深圳市南山区世凤智能科技工作室实际控制人邓春是可穿戴行业从业多年人员，在行业内有着较好的口碑，丰富的资源，技术水平较高，主要为公司跟进 E03 项目并提供全面的技术支持。三亚天涯臻林专业设计服务中心实际控制人系行业内专家，在产品设计方面具有多年的工作经验。

报告期内，公司与深圳市南山区世凤智能科技工作室签署的合同虽为技术服务费，但实际上工作内容为全程跟踪项目情况，包括前期投标、技术支持与服务、与客户对接、实时沟通项目进展、跟进产品销售及售后情况等。基于实质重于形式，该笔费用性质为应当为销售费用。

报告期初期，公司处在业务拓展期，销售人员仅 14 人，人员配置与同行业相比都相对较低，无法满足公司业务拓展的需求。因此，在综合考虑成本情况下，公司寻求其他专业公司给予业务支持。公司与相关服务公司签署合同，依据合同规定，结合项目进展情况，给予一定的市场推广费，业务开展具备合理性。

报告期内，公司销售费用中其他费用分别为 11.34 万元、34.76 万元，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
差旅费	13.84	2.37
日常费用	1.52	0.18
包装费	3.21	2.14
其他	16.18	6.64
合计	34.76	11.34

如上表所示，公司销售费用中其他费用包含差旅费，系销售人员出差期间产生的交通费、住宿费、餐饮费等各项费用，不含广告费。

综上所述，公司销售费用逐年增长主要系市场业务费的增加，属于公司正常生产经营需要的合理支出，合法合规。市场业务费里含有业务招待费，不含差旅费、广告费等。其他费用里含有差旅费，不含业务招待费及广告费等。公司与上述公司之间不存在关联关系。销售费用率低于奋达科技及华米科技，主要系公司与可比公司在业务规模等方面存在较大的差异，销售费用率低具备合理性，不存在关联方替公司承担成本费用情形。

(四) 2022 年研发费用大幅增长的原因；研发费用的支出范围及归集方法、研发材料及加工费的主要构成（包括名称、数量、金额、加工方式等）及具体用途，如何准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出；研发人员认定标准、数量及结构，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况；列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

1、2022 年研发费用大幅增长的原因

2022 年，公司研发费用较 2021 年增加 828.21 万元，主要是职工薪酬、物料消耗分别增加 590.44 万元、179.43 万元。

作为人才密集型行业，智能穿戴 ODM 行业具有较高的人才壁垒，研发团队的质量是行业内企业重要的竞争力根源，随着公司业务规模的增长，研发人员人数逐年增加，2022 年较 2021 年增加 31 人，同比增长率为 36.05%；另外研发人员平均薪酬总体是上升的。研发费用中的职工薪酬增加 590.44 万元，同比增长率为 42.59%，与公司研发人员人数的变动趋势和人均薪酬的变动是一致的。

随着公司业务规模的扩大，产品种类增加，研发项目需求随之持续增加，2022 年的研发项目数量较 2021 年增加，研发费用中的物料消耗相应增加。

2、研发费用的支出范围及归集方法

公司研发费用的支出范围按照《企业会计准则》的要求，并结合公司研发项目实际情况，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算，研发费用的支出范围主要包括：职工薪酬、物料消耗、折旧摊销费、维修检测费、办公费、服务费、其他费用等。

报告期内，公司研发费用的归集如下：

项目	归集内容	归集方法
职工薪酬	公司研发部门人员的人工支出，包括研发人员的工资、奖金、社会保险、公积金、福利费等	研发部门计提的职工薪酬计入研发费用
物料消耗	研发活动中消耗的直接材料及辅料等	根据研发项目实际领料进行归集
折旧摊销费	用于研发活动的固定资产、使用权资产、长期待摊费用等的折旧费及摊销费	根据研发过程中使用资产所对应的研发项目进行归集
维修检测费	与研发活动直接相关的维修、检测等服务支付的费用	按研发项目进行归集核算
办公费	与研发活动直接相关的办公水电费等办公费用	按研发项目进行归集核算
服务费	研发活动使用的技术服务费和软件服务费	按研发项目进行归集核算
其他费用	与研发活动直接相关的其他各项费用	按研发项目进行归集核算

综上，公司研发费用的支出范围和归集方法合理、准确，符合《企业会计准则》等相关规定。

3、研发材料及加工费的情况

公司研发费用中无加工费支出，研发材料费主要为研发过程中所使用的电子件、结构件、夹具及治具、模具费等。报告期内，公司研发材料的主要构成如下：

单位：个、万元

类别	2023 年度		2022 年度	
	数量	金额	数量	金额
电子件	63,865	75.09	62,378	53.03
结构件	11,501	5.21	22,423	1.75
显示器件	5,888	14.75	3,545	11.00
组装件	1,071	1.35	608	0.31
穿戴整机	1,669	17.33	317	2.15
夹具及治具	34,874	140.84	134	204.03
模具费	56	92	40	101.49
其它	81,254	9.44	105,488	13.57
合计	200,178	356.01	194,933	387.32

公司的研发材料为研发部门基于研发项目的设计输出要求，开展样品试制及验证时所使用。

4、如何准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出

报告期内，公司研发人员均专职从事研发工作，公司按照人员所属岗位类型将职工薪酬在研发费用、生产成本、其他期间费用间归集。

研发领料方面，公司研发人员存在领料需求时，填写物料领用登记表后通过其他出库单领用原材料；生产领料方面，收到客户订单后公司计划部门根据生产工单和每个产品对应的物料清单（BOM 表）开具原材料投料单，仓库管理部门按投料单制作领料单并发放生产物料。公司研发领料与生产领料划分清晰准确，不存在主营业务成本与研发费用混淆的情况。

综上，公司人工成本及材料相关的生产支出与研发支出可以准确区分。

5、研发人员认定标准、数量及结构，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况

公司的主营产品包括智能穿戴整机、智能穿戴 SKD 和智能穿戴其他产品，研发重点在于方案设计与软件设计，包括不限于产品开发、提供底层系统级与应用级软件、提供软件架构设计与操作系统的设计等，公司将直接从事研发活动的人员认定为研发人员，公司设立研发中心统一管理研发人员，在公司组织结构上由研发中心统一对研发需求、研发目的、研发过程和研发成果进行控制和管理，与业务部门在组织结构上明确区分。

报告期各期末，公司研发人员的人数、学历、工作年限基本情况如下：

项目	2023 年末	2022 年末
研发人员数量	145	137
研发人员学历结构		
硕士研究生及以上	1	2
本科	79	59
大专	65	76
合计	145	137
研发人员在公司任职年限结构		
1 年以下	33	60
1-3 年	77	60
3 年以上	35	17
合计	145	137

综上，公司对研发人员的划分准确，研发人员均专职从事研发工作，不存在同时参与生产经营等其他活动的情形，其参与研发期间的薪酬全部计入研发费用，不存在混岗的研发项目参与人员。

6、报告期内研发费用加计扣除数情况

报告期内，公司研发费用加计扣除数与研发费用差异情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年
财务报表的研发费用金额	3,191.17	2,589.84
申报企业所得税研发加计扣除金额	3,225.86	2,400.10
差异	-34.69	189.74

如上表所示，研发费用与研发加计扣除申报数存在差异，差异原因系公司纳税申报时加计扣除的研发费用按照《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税 20157119 号）、《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（2017 年第 40 号公告）等相关文件执行，公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元

2022年	研发费用金额	研发加计扣除金额	差异
人工工资	1,976.77	2,083.04	-106.27
折旧与摊销	103.03	5.32	97.71
直接投入及其他	510.04	311.74	198.30
差异	2,589.84	2,400.10	189.74
2023年	研发费用金额	研发加计扣除金额	差异
人工工资	2,563.30	2,654.53	-91.23
折旧与摊销	118.28	8.39	109.89
直接投入及其他	509.59	562.94	-53.35
差异	3,191.17	3,225.86	-34.69

其中：1) 2022 年，人工工资的差异主要系公司将大专以下学历以及非研发项目必要岗位人员计入研发费用的人工费调整至管理费用所致，研发加计扣除时未考虑这部分金额；折旧与摊销的差异系公司按照新租赁准则，对使用权资产在租赁期内补计提折旧费、对租入的房屋装修而补计提摊销费，研发加计扣除时未考虑此部分金额所致；直接投入及其他差异主要系租赁费的差异，公司按照新租赁准则，将原账面一次性确认的租金费用冲减 137.06 万元；公司在计算加计扣除时，基于谨慎性，未考虑器具及模具费用，同时，未考虑股份支付金额所致。

2) 2023 年，人工工资的差异主要系公司将大专以下学历以及非研发项目必要岗位人员计入研发费用的人工费调整至管理费用所致，研发加计扣除时未考虑这部分金额；折旧与摊销的差异系公司按照新租赁准则，对使用权资产在租赁期内补计提折旧费、对租入的房屋装修而补计提摊销费，研发加计扣除时未考虑此

部分金额所致；直接投入及其他差异主要系租赁费的差异，公司按照新租赁准则，将原账面一次性确认的租金费用冲减 153.63 万元；公司在计算加计扣除时，基于谨慎性，未考虑器具及模具费用。

综上，研发费用与研发加计扣除金额不存在重大实质性差异，形成的差异具有合理性。

二、请主办券商、会计师：（1）核查以上事项，并发表明确意见；（2）说明对于销售费用核算真实性、准确性、完整性的具体核查程序、核查方法、核查结论。

（一）核查程序

1、获取公司期间费用明细表、营业收入明细表，了解公司期间费用的项目构成及其变动情况，分析变动原因是否与公司实际经营情况相匹配；查阅同行业可比公司定期报告，对比分析报告期内公司期间费用率与同行业可比公司是否存在明显差异，差异的原因是否具有合理性；

2、获取公司薪酬明细表和员工花名册并计算平均薪酬，查阅了同行业可比公司公开信息、检索国家统计局发布的薪酬数据；结合公司薪酬制度和经营情况分析了报告期内人员薪酬变动情况，并与同行业、同地区人员工资水平进行对比分析，分析各期不同类别人员平均人数、人均薪酬及变动情况，分析其与公司业务发展及业绩变动是否匹配；

3、了解公司的销售模式，分析各期销售费用的具体构成及其变动情况并与同行业可比公司进行比较；获取公司销售费用中市场业务费及其他费用明细表，检查相关的费用合同，分析业务开展的合理性。

4、获取公司报告期内研发费用的支出明细和相关凭证，了解公司研发费用相关的内部控制情况、核查研发费用的支出范围及归集方法、研发材料的主要构成及具体用途；了解公司人工成本及材料相关的生产支出与研发支出的区分标准，结合研发人员名单，检查公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况；获取公司报告期内企业所得税纳税申报表，将加计扣除金额与公司账面研发费用金额进行核对，分析报告期内研发费用加计扣除数与研发费用的差异及合理性。

5、获取公司销售费用明细表、了解公司销售费用的项目构成及其变动情况，分析变动原因是否与公司实际经营情况相匹配；对报告期发生的销售费用，选取样本，检查其支付性文件，确定凭据是否齐全，确认账实是否相符；对资产负债表日前后确认的销售费用选取样本，评价销售费用是否被记录于恰当的会计期间。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司各期间费用率与同行业公司之间存在的差异具有合理性。公司销售费用与收入规模及变动情况匹配、与可比公司存在的差异的情况具有合理性。

2、公司各期核算在期间费用中的销售人员、管理人员、研发人员的员工数量均逐年增加；报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬与同行业可比公司存在一定差异，公司平均薪酬差异具有合理性，不存在异常情形；公司平均薪酬均高于重庆市城镇单位就业人员平均工资；报告期内，人均薪酬变动具备合理性，与公司业务发展及业绩变动相匹配。

3、公司销售费用率较低的原因具有合理性；公司市场业务费中含有业务招待费，不含差旅费、广告费等费用；其他费用中含有差旅费，不含业务招待费、广告费等费用，不存在关联方替公司承担成本费用的情形。

4、公司研发费用的支出范围及归集方法合理；报告期内，公司研发活动中不涉及加工费，公司已据实披露研发材料的主要构成及具体用途；公司能够准确区分与生产支出与研发支出相关的人工成本及材料支出；研发人员认定标准、数量及结构不存在明显异常情况，公司不存在混岗的研发人员；报告期内公司研发费用加计扣除数已经过税务机关认定，研发费用加计扣除数与研发费用差异具备合理性。

5、经核查，公司销售费用核算真实、准确、完整。

6. 关于其他说明和披露问题。

(1) 关于生产模式。

公司采用自主生产、外协、劳务外包、劳务派遣相结合的方式进行生产。请公司说明：采购外协、劳务外包、劳务派遣服务的原因、合理性、所涉金额、定价依据及公允性、所采购服务的具体内容及其区别，相关厂商的选择标准及所需资质获取情况，是否涉及公司主营业务的核心环节，公司是否具备独立生产加工能力，生产人员是否充足，公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，相关厂商是否与公司、实际控制人及公司核心人员存在关联关系、利益输送或其他特殊利益安排，是否符合行业惯例。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明：

(一) 采购外协、劳务外包、劳务派遣服务的原因、合理性、所涉金额、定价依据及公允性、所采购服务的具体内容及其区别，相关厂商的选择标准及所需资质获取情况，是否涉及公司主营业务的核心环节。

1、采购外协、劳务外包、劳务派遣服务的原因、合理性

报告期内，公司主要采用核心环节自主生产，非核心环节进行外协加工、劳务外包的生产模式，公司主要负责产品研发设计、软件开发、焊接元器件、软件烧录和半成品功能测试、整机气密测试、整机组装等核心环节，上述环节处于生产流程的前端和末端，是公司核心竞争力的主要体现。

出于生产经济性、产能规划、减少大额固定资产投资等因素，公司主要向外协供应商采购屏总成贴合、主板贴片等非核心生产服务。

在业务量增加、用工短缺的情况下，公司以劳务外包的方式解决短期用工需求。公司劳务外包人员主要涉及产品包装装盒、组装辅料与贴附等辅助类生产工序，并不涉及公司核心技术业务。

2021 年公司尚处业务拓展期，销售职工人员配置较少、无法满足公司业务需求。综合考虑成本、项目跟进及业务拓展等需求后，公司采购部分劳务派遣服务以满足销售业务相关工作，并不涉及公司主营业务的核心环节。2022 年-2023 年，公司不存在劳务派遣用工行为。

上述生产模式有利于公司将主要人员、资金投放于前端的产品软硬件研发、设计以及后端的品牌推广、销售渠道运营等，有利于减少大额固定资产投入，降低经营风险。

同时，我国电子制造产业链较为成熟，产业链分工协同机制较为完善。核心环节自主生产，非核心生产制造环节交由专业的外协厂商实施，是产业链分工的必然趋势。公司将主要人员、资金投入研发、设计、品牌建设等核心环节，非关键生产环节则采用外协加工、劳务外包等模式，充分利用了产业链协同率，能满足订单的及时性需求，实现效益最大化。

综上，报告期内，公司采购的外协加工及劳务外包服务不涉及公司主营业务的核心环节，外协、劳务外包采购具备合理性。

2、外协加工的具体情况、定价依据及公允性

报告期内，公司向前五大外协供应商采购的具体情况如下表所示，相关外协供应商与公司不存在关联关系：

单位：万元

年度	外协厂商名称	外协加工内容	外协采购金额	占当期外协采购总金额比例	占当期营业成本比例
2023 年度	南昌龙旗信息技术有限公司	PCBA 贴片	1,222.45	24.07%	2.61%
	深圳市耀宏科技有限公司	屏总成贴合	1,220.55	24.03%	2.60%
	惠州永惠科技有限公司	PCBA 贴片	426.24	8.39%	0.91%
	深圳市恒旭通电路有限公司	FPC 制板	350.49	6.90%	0.75%
	深圳市鸿高金科技有限公司	FPC 制板、贴片、烧录等	264.03	5.20%	0.56%
	合计		3,483.75	68.59%	7.43%
2022 年度	深圳市耀宏科技有限公司	屏总成贴合	583.77	25.21%	2.19%
	深圳市鸿高金科技有限公司	FPC 制板、贴片、烧录等	439.85	19.00%	1.65%

年度	外协厂商名称	外协加工内容	外协采购金额	占当期外协采购总金额比例	占当期营业成本比例
	深圳市睿创达科技有限公司	PCBA 贴片	311.66	13.46%	1.17%
	惠州永惠科技有限公司	PCBA 贴片	252.47	10.90%	0.95%
	南昌龙旗信息技术有限公司	PCBA 贴片	191.88	8.29%	0.72%
	合计		1,779.62	76.86%	6.67%

外协供应商作为公司的上游供应商，均通过了公司的认证审核，进入了公司合格供应商名录。具体而言，供应链中心在供应商选择阶段对外协厂商从经营规模、生产制造规模、设备、场地、产品品质管理、物流管理等方面进行考察并作为评判依据。不仅如此，品质中心会对外协厂商进行实地验厂，确保外协厂商提供服务的质量品质。经过供应链中心及品质中心稽核的外协厂商，方能进入公司的合格供应商名录。

公司主要向外协供应商采购主板贴片、烧录、贴合等服务，相关生产工序不涉及行业特殊资质认证要求。

目前国内智能穿戴产品的委托加工市场较为成熟，公司根据市场化原则，依据产品的工艺要求、执行的质量标准和其他特殊要求，选择技术水平和产品要求能够匹配的潜在外协供应商进行接洽和谈判，结合外协供应商所在区域的人力成本、加工工艺及生产流程，由双方综合考虑加工机型、工时费率、质量标准、产品交期等情况协商确定交易价格。报告期内，前述主要外协厂商的采购单价及变动情况具体如下表所示：

单位：万元、万件、元/件

年度	外协厂商名称	外协加工定价方式	外协采购金额	外协加工数量	单价
2023年度	南昌龙旗信息技术有限公司	单件加工成本	1,222.45	520.29	2.35
	深圳市耀宏科技有限公司	单件加工成本	1,220.55	180.92	6.75
	惠州永惠科技有限公司	单件加工成本	426.24	582.35	0.73
	深圳市恒旭通电路有限公司	单件加工成本	350.49	273.94	1.28
	深圳市鸿高金科技有限公司	单件加工成本	264.03	178.07	1.48
2022年度	深圳市耀宏科技有限公司	单件加工成本	583.77	83.50	6.99
	深圳市鸿高金科技有限公司	单件加工成本	439.85	320.62	1.37
	深圳市睿创达科技有限公司	单件加工成本	311.66	367.02	0.85
	惠州永惠科技有限公司	单件加工成本	252.47	172.12	1.47
	南昌龙旗信息技术有限公司	单件加工成本	191.88	93.44	2.05

如上表所示，报告期内不同外协厂商的定价存在一定差异，主要系各类别外协加工产品的加工工序、工艺难度、工序时间、加工数量等方面均有差异。公司产品定制化属性较强，外协厂商需根据公司提供的图纸与技术要求进行定制化生产。不同外协厂商的产品种类、规格、加工工艺不同，所耗费的工时、人工以及加工难度亦不相同，具体情况如下：

南昌龙旗信息技术有限公司和惠州永惠科技有限公司均向公司提供 PCBA 贴片服务，2023 年、2022 年，南昌龙旗采购均价高于永惠科技，主要系加工产品不同所致。南昌龙旗加工的产品终端客户为小米通讯，该品牌对产品的技术及质量要求较高，该系列产品的测试环境搭建和测试费用两项金额较高。因此南昌龙旗采购均价较高具备合理性。

深圳市恒旭通电路有限公司和深圳市鸿高金科技有限公司均向公司提供 FPC 制板服务，且鸿高金还向公司提供贴片、烧录等服务，因此外协加工单价存在小幅差异。

综上，公司向不同外协供应商采购外协加工服务价格差异主要系产品的加工工序、工艺难度不同所致，公司采购外协加工服务定价公允合理，不存在外协供应商为公司利益输送或其他特殊利益安排的情况。

3、劳务外包的具体情况、定价依据及公允性

报告期内，公司向前五大劳务外包供应商采购的具体情况如下，相关劳务外包供应商与公司不存在关联关系：

年度	供应商名称	劳务外包金额（万元）	占劳务外包总成本金额比例	合同中关于劳务外包服务费的约定
2023年度	重庆志成浩翔人力资源服务集团有限公司	176.38	23.00%	甲方（重庆舟海智能科技有限公司）按乙方（重庆志成浩翔人力资源服务集团有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到20人及服务时长超过26天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币18元/小时（普票、税点0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	重庆友辰人力资源管理有限公司	153.29	19.99%	甲方（重庆舟海智能科技有限公司）按乙方（重庆友辰人力资源管理有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到20人及服务时长超过26天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币18元/小时（普票、税点0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	嘉贤优汇(重庆)人力资源外包服务有限责任公司	106.36	13.87%	甲方（重庆舟海智能科技有限公司）按乙方（嘉贤优汇（重庆）人力资源外包服务有限责任公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到20人及服务时长超过26天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币18元/小时（普票、税点0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	重庆临臻人力资源管理有限公司	72.69	9.48%	甲方（重庆舟海智能科技有限公司）按乙方（重庆临臻人力资源管理有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19元

年度	供应商名称	劳务外包金额（万元）	占劳务外包总成本金额比例	合同中关于劳务外包服务费的约定
				/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到 20 人及服务时长超过 26 天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币 18 元/小时（普票、税点 0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	重庆蓝腾人力资源管理有限公司	72.56	9.46%	甲方（重庆舟海智能科技有限公司）按乙方（重庆蓝腾人力资源管理有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19 元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到 20 人及服务时长超过 26 天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币 18 元/小时（普票、税点 0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	合计	581.27	75.81%	
2022 年度	重庆友辰人力资源管理有限公司	174.77	28.65%	甲方（重庆舟海智能科技有限公司）按乙方（重庆友辰人力资源管理有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19 元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到 20 人及服务时长超过 26 天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币 18 元/小时（普票、税点 0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	重庆哲仑人力资源服务有限公司	108.09	17.72%	甲方（重庆舟海智能科技有限公司）按乙方（重庆哲仑人力资源服务有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19 元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到 20 人及服务时长超过 26 天）。乙方

年度	供应商名称	劳务外包金额（万元）	占劳务外包总成本金额比例	合同中关于劳务外包服务费的约定
				输送到甲方外包人员费用为人民币 18 元/小时（普票、税点 0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	重庆志成浩翔人力资源服务集团有限公司	87.59	14.36%	甲方（重庆舟海智能科技股份有限公司）按乙方（重庆志成浩翔人力资源服务集团有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19 元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到 20 人及服务时长超过 26 天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币 18 元/小时（普票、税点 0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	重庆上好嘉人力资源服务有限公司	86.48	14.17%	甲方（重庆舟海智能科技股份有限公司）按乙方（重庆上好嘉人力资源服务有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19 元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到 20 人及服务时长超过 26 天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币 18 元/小时（普票、税点 0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	重庆蓝腾人力资源管理有限公司	66.63	10.92%	甲方（重庆舟海智能科技股份有限公司）按乙方（重庆蓝腾人力资源管理有限公司）提供的外包人员服务小时数支付劳务外包服务费。服务小时数计算标准为：19 元/小时（需提供发票）（输送外包人员人数达到 20 人及服务时长超过 26 天）。乙方输送到甲方外包人员费用为人民币 18 元/小时（普票、税点 0%）。此价格作为全权外包价格，如遇招工淡旺季节或是其他因素，双方就此价格需另行协商。该费

年度	供应商名称	劳务外包 金额（万 元）	占劳务外包 总成本金额 比例	合同中关于劳务外包服务费的约定
				用为打包价，乙方自行向外包人员支付应当承担的平时加班，节假日加班相应报酬。
	合计	523.56	85.82%	-

如上表所示，公司向主要劳务外包供应商采购的劳务外包服务价格不存在显著差异。公司采购劳务外包服务具有一定特殊性，市场中没有公开标准价格。公司与劳务供应商综合考虑劳务人员管理费用、人员工资、实际工作量、工作难易程度、税款以及合理利润等多方面因素进行协商定价。公司与劳务供应商之间不存在关联关系，亦不存在定价不公允、为公司利益输送或其他特殊利益安排的情况。

综上，公司采购的劳务外包服务以管理费用、人员工资、合理利润等多方面因素为基准协商定价，采购价格具备公允性。

4、劳务派遣的具体情况、定价依据及公允性

公司在 2021 年存在劳务派遣用工的情形。劳务派遣单位为广州仕丰人力资源有限公司，支付劳务派遣用工金额 167.67 万元，公司采购劳务派遣服务基于市场价格定价，交易价格公允合理。截至 2021 年末，公司不再使用劳务派遣人员。

报告期内，公司不存在劳务派遣用工行为。

(二) 公司是否具备独立生产加工能力，生产人员是否充足，公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，相关厂商是否与公司、实际控制人及公司核心人员存在关联关系、利益输送或其他特殊利益安排，是否符合行业惯例。

1、公司具备独立生产加工能力，生产人员充足

报告期内，公司主要采用核心环节自主生产，非核心环节进行外协加工、劳务外包的生产模式，公司主要负责产品研发设计、软件开发、焊接元器件、软件烧录和半成品功能测试、整机气密测试、整机组装等核心环节。

公司深耕可穿戴智能手表领域多年，对于核心生产环节，公司拥有自动 MMI 整机测试机、自动喷胶机、激光点焊机、激光镭雕机、自动锁螺丝机、自动覆膜机等各种自动化、智能化设备；截至目前，公司取得 51 项专利，14 项软件著作权；截至报告期期末，公司及分公司一共拥有员工 347 人，其中研发及生产人员 276 人，公司具备与业务规模相匹配的生产人员队伍。

综上，公司具备比较完备的生产线，在可穿戴设备领域形成了较强的技术优势和人才储备，能够覆盖核心生产环节所需的技术与管理要求。因此，公司生产人员充足，具备独立生产加工能力。

2、公司对相关厂商的管理及质量控制措施

公司制定了《质量管理内控制度》《委外加工管理制度》《生产过程内控制度》《供应商管理制度》等，通过协议、合同等约束外协、劳务外包供应商遵循公司的质量控制相关制度。按照对供应商管理的要求，公司对外协供应商所采用的设备、工艺和产品质量进行严格管控，必要时对其进行体系审核或过程审核，从而确保其提供合格的产品。具体管控流程如下：

(1) 进入公司供应商名录的遴选管控

公司根据生产需求，优先在现有供应商名录中选择合适的、有相关产品生产经验、能力的外协供应商，若现有合格外协供应商无法满足，公司会根据需要遴选新的合格供应商。

公司的遴选流程主要由产品打样、实地验厂两部分组成，其中产品打样系针对产品的质量、参数进行检测，实地验厂主要对供应商的品质管理、生产管控体系、产品运输等方面进行检验，综合评定确认合格后建立采购合作关系。具体检验过程如下：

a. 产品打样

由公司提供打样产品原材料、生产工序流程图、产品合格标准。打样完成后，由公司品质中心负责对打样产品进行评估，评估参数包括功能测试、尺寸测量、工艺检测、耐久性测试、稳定性测试等，评估后由品质中心形成书面评估报告。

b. 实地验厂

在外协供应商通过打样环节后，公司品质中心、供应链中心人员将联合对外协厂商进行现场稽核，主要稽核内容如下表：

项目	稽核评定内容
基本信息	产品标准是否准确清晰，外协厂商是否清楚产品标准
	厂房是否清洁，满足外协生产的特定要求
生产控制能力	机器设备是否满足产品需求
	是否设立品质检验人员，对产品重点管控项目进行核查
产品运输和品质维护	产品出货前是否检验及依客户要求作标识
	生产排程计划是否依出货交期安排，及确保符合客户交期要求

现场稽核的验厂人员基于上述基本信息判断外协供应商是否达到公司合格供应商标准。完成实地验厂后，公司品质中心、供应链中心确认后，方可进入供应商名录。

(2) 合同签订及订单管控

公司对外协厂商的合同管理采用框架协议+订单的模式。框架协议约定了主要合同条款，包括采购订单变更条款、品质保障条款、违约处理方式、价格调整流程、保密条款等；订单指公司向外协厂商下达具体订单，包括产品型号、数量、价格、交期等。

日常业务合作中，供应链中心根据公司当期生产计划与外协厂商沟通外协加工产品情况，协商各产品的外协生产计划，监督生产情况、发货情况；品质中心负责对外协加工的产品按检验标准要求进行全面检验，确保产品质量达标后办理入库。

综上，公司制定了较为全面的外协、劳务供应商管理制度，日常经营中能有效执行相关规定，能够在各环节严格落实对外协、劳务供应商的质量管控，公司对相关供应商管理及质量控制措施合理有效。

3、外协加工、劳务外包及劳务派遣供应商与公司不存在利益输送或其他特殊利益安排

通过全国企业信用信息公示系统、企查查、官网等渠道信息查询，了解外协和劳务外包供应商所在地、成立时间、法定代表人、主营业务、股权结构、董事、监事、高级管理人员等信息；结合查阅公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员基本情况调查表，交叉比对公司关联方名单等，报告期内，外协、劳务外包供应商与公司不存在关联关系。公司外协、劳务外包供应商与公司不存在利益输送或其他特殊利益安排。

报告期内，公司不存在劳务派遣用工行为。

4、采购外协、劳务外包的生产方式符合行业惯例

生产环节采用外协加工、劳务外包是“计算机、通信及其他电子设备制造业”公司的常用模式。公司的同行业上市公司如龙旗科技（603341）、协创数据（300857）、华勤技术（603296）也采取外协、劳务外包的生产方式；同行业上市公司如奋达科技（002681）、闻泰科技（600745）也采取劳务外包的生产方式；“计算机、通信及其他电子设备制造业”的上市公司如海康威视（002415）、同为股份（002835）、证通电子（002197）、德赛西威（002920）等也将主板加工或零部件组装等生产工序交由外协供应商完成。

综上，公司采用外协、劳务外包模式符合电子产品制造行业惯例，能够充分利用产业链专业化分工提高生产效率，以便将公司资源集中投入于研发和销售等核心环节。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

1、访谈公司相关业务负责人，了解外协和外包供应商为公司提供的产品、服务内容，了解外协和外包在公司业务中所处的环节和所占地位，了解公司外协、外包供应商准入条件、评审流程；

2、获取公司主要的劳务外包合同，取得主要劳务外包供应商资质证明；

3、查阅公司外协、外包供应商相关管理制度，核查公司对外协、外包供应商采取的质量控制措施；

4、查阅公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员基本情况调查表，实地走访公司主要外协供应商，结合全国企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，核查公司与主要外协和外包供应商的关联关系；

5、获取公司生产设备、专利、软件著作权台账等，查阅公司员工花名册，对主要生产设备进行实地盘点，核查公司是否具备核心环节自主生产、研发能力；

6、查询同行业公司公开信息，了解同行业公司外协、外包在生产中的具体情况，核查公司采购外协、外包服务是否符合行业惯例。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司外协和外包在公司业务中处于非核心环节，采购外协、外包服务有利于公司将主要人员、资金投入软硬件研发、生产等核心工序，有利于减少大额固定资产投资，降低经营风险，具备合理性；

2、公司建立了《质量管理内控制度》《委外加工管理制度》等内部控制制度规范外协、外包供应商管理体系，日常经营中能有效执行相关规定，能够在各环节严格落实对外协、劳务供应商的质量管控，供应商具备行业所需资质，公司对相关供应商管理及质量控制措施合理有效；

3、公司具备比较完备的生产线，在可穿戴设备领域形成了较强的技术优势和人才储备，能够覆盖核心生产环节所需的技术与管理要求；公司具备独立生产加工能力，生产人员充足，具备独立生产加工能力。

4、报告期内，公司合作的外协和外包供应商与公司、实际控制人及公司核心人员不存在关联关系；公司与外协和外包供应商定价机制公允，不存在供应商为公司承担成本费用、进行利益输送或其他特殊利益安排；

5、公司采用外协、劳务外包模式符合电子产品制造行业惯例，能够充分利用产业链专业化分工提高生产效率，以便将公司资源集中投入于研发和销售等核心环节。

（2）关于股东大会决议。

请公司说明股东大会有关公开转让并挂牌的决议是否包含决议有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等事项，是否符合《挂牌规则》第二十三条相关规定。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明：

公司董事会于 2024 年 1 月 8 日向全体股东发出《重庆舟海智能科技股份有限公司 2024 年第一次临时股东大会会议通知》，会议审议议案包括：1、《关于公司审计报告的议案》；2、《关于公司内部控制自我评价报告的议案》；3、《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》；4、《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并进行公开转让时拟采取集合竞价交易方式的议案》；5、《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次挂牌事项的议案》。全体股东在 2024 年 1 月 25 日召开了第一次临时股东大会并最终形成决议，通过了上述全部 5 项议案。

本次股东大会审议并通过与本次挂牌相关的议案主要内容如下：

1、《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》

（1）公司拟向全国中小企业股份转让系统有限责任公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，拟挂牌板块为基础层。

（2）本次挂牌前滚存利润在公司本次挂牌完成后由新老股东按挂牌后的持股比例共同享有。

（3）本次挂牌相关决议的有效期为股东大会审议通过相关议案之日起 12 个月。

2、《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并进行公开转让时拟采取集合竞价交易方式的议案》

公司拟进入全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让的，拟采取集合竞价交易方式进行交易。

3、《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次挂牌事项的议案》

公司股东大会授权公司董事会全权办理本次申请股票挂牌的具体事宜，主要包括：（1）向全国中小企业股份转让系统有限责任公司和中国证监会提交本次申请股票挂牌申请材料，签署本次申请股票挂牌过程中需公司签署的各项文件；（2）全权回复全国中小企业股份转让系统有限责任公司等监管机构关于本次申请股票挂牌的反馈意见；（3）为本次申请股票挂牌聘请及委任相关中介机构，并签署聘用或委任协议；（4）办理本次申请股票挂牌有关的其他各项事宜；（5）授权的有效期：本项授权的有效期为 12 个月，自股东大会审议通过本议案之日起算。

经核查公司股东出具的《关于对 2024 年第一次临时股东大会决议补充修正的说明》，舟海智能董事会依法提前通知并召集全体股东召开 2024 年第一次临时股东大会，并对公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并进行公开转让相关议案进行审议。上述披露议案均已得到全体股东审议通过，但形成决议文件时，未将审议议案内容全部写在决议文件中。为避免歧义，全体股东已一致同意对决议文件补充修正，具体修正内容为：

（三）《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》

原议案内容：“基于公司发展战略考虑，公司拟申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，拟挂牌板块为基础层。”

现补充修正为：“基于公司发展战略考虑，公司拟申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，拟挂牌板块为基础层。”

本次挂牌前滚存利润在公司本次挂牌完成后由新老股东按挂牌后的持股比例共同享有。

本次挂牌相关决议的有效期为股东大会审议通过相关议案之日起 12 个月。”

（五）《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次挂牌事项的议案》

原议案内容：“就公司挂牌事宜，提请股东大会授权董事会全权办理相关手续事宜。”

现补充修正为：“公司股东大会授权公司董事会全权办理本次申请股票挂牌的具体事宜，主要包括：

1. 向全国中小企业股份转让系统有限责任公司和中国证监会提交本次申请股票挂牌的申请材料，签署本次申请股票挂牌过程中需公司签署的各项文件；
2. 全权回复全国中小企业股份转让系统有限责任公司等监管机构关于本次申请股票挂牌的反馈意见；
3. 为本次申请股票挂牌聘请及委任相关中介机构，并签署聘用或委任协议；
4. 办理本次申请股票挂牌有关的其他各项事宜；
5. 授权的有效期：本项授权的有效期为 12 个月，自股东大会审议通过本议案之日起算。”

公司挂牌前已召开股东大会对申请股票公开转让并挂牌及有关安排、股票挂牌后的交易方式、股票挂牌的市场层级、授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等事宜进行了审议并获得了通过。现公司股东对原已审议通过内容在原有决议上进行补充修正，不属于新增议案，不违反公司议事规则。

综上，公司股东大会有关公开转让并挂牌的决议中，包含了决议有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等事项，符合《挂牌规则》第二十三条相关规定。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

- 1、查阅《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》；
- 2、核查公司 2024 年第一次临时股东大会会议通知、议案、决议等相关材料；
- 3、核查公司股东出具的《关于对 2024 年第一次临时股东大会决议补充修正的说明》；
- 4、核查议案具体内容，特别是股东大会决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案的规定等内容，确认本次股东大会审议内容。

（二）核查结论

主办券商认为，公司已修订《1-4 申请人股东大会有关公开转让并挂牌的决议》的相关议案内容，公司股东大会有关公开转让并挂牌的决议包含决议有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等事项，符合《挂牌规则》第二十三条相关规定。

(3) 关于毛利率。

申报文件显示，报告期内，公司的综合毛利率分别为 13.53%、16.81%及 13.59%，2023 年 1-9 月毛利率与可比公司差异较大。

请公司补充说明：①各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性；②原材料价格波动是否存在周期性，结合公司历史上的毛利率水平，说明公司毛利率是否可持续，当原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力；③补充披露可比公司证券代码，量化分析公司产品的毛利率与可比公司差异的原因。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明：

(一) 公司各产品的成本构成及变动情况

报告期公司各产品的成本构成情况如下：

单位：万元

类别	项目	2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
智能穿戴整机	直接材料	7,216.62	88.23%	15,070.14	89.06%
	直接人工	534.8	6.54%	1,238.04	7.32%
	制造费用	344.47	4.21%	465.99	2.75%
	运输及报关费用	83.54	1.02%	147.12	0.87%
	合计	8,179.43	100.00%	16,921.29	100.00%
智能穿戴 SKD	直接材料	24,300.17	93.22%	2,290.79	95.99%
	直接人工	1,049.85	4.03%	52.30	2.19%
	制造费用	464.59	1.78%	22.54	0.94%
	运输及报关费用	254.2	0.98%	20.75	0.87%
	合计	26,068.81	100.00%	2,386.38	100.00%
智能穿戴其他产品	直接材料	12,555.33	99.59%	6,856.21	99.25%
	直接人工	8.52	0.07%	6.22	0.09%
	制造费用	5.60	0.04%	2.32	0.03%
	运输及报关费用	38.19	0.30%	43.42	0.63%
	合计	12,607.64	100.00%	6,908.17	100.00%
合计	直接材料	44,072.12	94.06%	24,217.14	92.38%
	直接人工	1,593.17	3.40%	1,296.56	4.95%
	制造费用	814.66	1.74%	490.85	1.87%
	运输及报关费用	375.93	0.80%	211.29	0.81%
	合计	46,855.88	100.00%	26,215.83	100.00%

从产品结构来看，公司智能穿戴整机，生产工序需要较多的人工装配，智能穿戴 SKD 需要人工装配的工序少于智能穿戴整机，而智能穿戴其他产品需要人工装配的工序最少，公司主要委托外部供应商进行加工。因此，智能穿戴整机直接人工和制造费用占比较高，直接材料相对占比较少，智能穿戴 SKD 直接人工和制造费用占比较低，直接材料占比相对较高。智能穿戴其他产品成本的构成主要是直接材料。

从报告期内变动情况来看，报告期内，公司产品智能穿戴整机及智能穿戴其他产品直接材料、直接人工、制造费用占比较为稳定。2022 年，受印度关税政策的影响，公司销售给印度客户 Nexxbase/Transcend 的产品中开始采用智能穿戴 SKD 的形式。2022 年该类产品销售额较少，装配量也较少，产品形态更为零散，因此其相应的直接人工和制造费用占比较少。2023 年，公司销售的 SKD 产品形态有所改变，产品所需组件工序增加，直接人工及制造费用消耗较大，因此直接人工及制造费用的占比有所增加。

总的来看，公司产品中智能穿戴整机需要完整的装配程序，直接人工、制造费用占比相对较高；智能穿戴 SKD 装配程序少于整机，直接人工、制造费用占比低于智能穿戴整机；智能穿戴其他产品装配程序少，直接人工、制造费用占比较低，直接材料占比较高。

报告期内，同行业可比公司主要产品成本构成情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
奋达科技	直接材料	177,334.63	83.52%	188,773.02	83.69%
	直接人工	19,291.33	9.09%	19,926.97	8.83%
	制造费用	15,689.40	7.39%	16,855.87	7.47%
	合计	212,315.35	100.00%	225,555.86	100.00%
协创数据	直接材料	375,955.36	93.38%	256,512.10	91.75%
	直接人工	12,105.04	3.01%	11,134.23	3.98%
	制造费用	14,539.75	3.61%	11,925.78	4.27%
	合计	402,600.15	100.00%	279,572.11	100.00%
本公司	直接材料	44,072.12	94.06%	24,217.14	92.38%
	直接人工	1,593.17	3.40%	1,296.56	4.95%
	制造费用	814.66	1.74%	490.85	1.87%
	运输及报关费用	375.93	0.80%	211.29	0.81%
	合计	46,855.88	100.00%	26,215.83	100.00%

注：同行业可比公司立讯精密、华米科技、未披露营业成本结构；协创数据、奋达科技数据来源于其年度报告。

报告期内，公司直接材料高于同行业可比公司，主要原因包括：

1) 公司在综合考虑了自身产能、交付需求等因素，同时保持致力于打造轻资产模式的经营理念，公司采取自主生产及外协生产结合的生产模式，委托加工占比较奋达科技、协创数据高。报告期内，公司将生产制造环节中部分非主要工序委托供应商进行加工服务，如 PCBA 贴片、IC 烧录及存储器烧录等。公司在收回委托加工物资时，按照采购合同约定的加工费单价及数量，确认为加工费，并按照发出原材料成本和委托加工费合计确认为材料成本。

2) 公司与奋达科技、协创数据的产品结构有差异。公司仅做智能穿戴产品，专业从事智能穿戴产品研发、生产和销售，主要产品包括智能穿戴整机、智能穿戴 SKD 及智能穿戴其他产品。奋达科技主营消费电子整机及其核心部件的研发、设计、生产与销售，主要产品包括电声产品、智能可穿戴、智能门锁、健康电器等四大系列。协创数据主要以物联网智能终端和智能存储终端的研发、生产和销售为主要业务方向，主要产品包括物联网智能终端、车联网智能终端、智能穿戴类终端、智慧清洁类、智能教育类终端、云游终端、投影仪以及智能存储设备等。

综上所述，公司各产品的生产工艺和成本构成与同行业可比公司存在一定差异，公司委外加工较多的工艺使得产品成本结构中原材料占比较高，符合公司的生产和产品特点。

报告期内，公司成本变动与收入变动金额及比例情况如下：

单位：万元

类型	项目	2023 年度		2022 年度
		金额	变动	金额
智能穿戴整机	收入	10,126.04	-50.80%	20,582.06
	成本	8,179.42	-51.66%	16,921.29
智能穿戴 SKD	收入	29,678.57	971.44%	2,769.98
	成本	26,068.81	992.40%	2,386.38
智能穿戴其他产品	收入	15,211.21	86.41%	8,160.11
	成本	12,607.64	82.50%	6,908.17
其他	收入	50.23	-90.62%	535.6
	成本	29.41	-93.39%	445.21
全部产品	收入	55,066.05	71.83%	32,047.75
	成本	46,885.29	75.86%	26,661.04

2023 年智能穿戴 SKD 销售成本涨幅高于收入，主要原因系：1) 2023 年，公司的智能穿戴 SKD 订单量猛增，公司为了能及时完成产品的生产，增加了员工和生产设备以及厂房改造产生了费用，因此使得的直接人工和制造费用增长较

快，最终使得成本增长较快。2) 2023 年，因客户 Nexxbase、Transcend 的采购额较大，为了维护好该客户，在保证自身毛利率水平的前提下，客户与公司协商进行适当的降价，这使得销售收入增长略缓。

报告期内，公司的其他产品成本变动与收入变动的趋势保持一致，较为合理。

(二) 原材料价格波动对毛利率的影响

公司主要采购的原材料为用于智能穿戴产品制造的结构器件、电子元器件及包装材料等。由于行业供需关系变化会导致部分原材料价格发生变化，当市场竞争较为激烈，供给相对充足时，价格整体呈下降趋势；当市场出现供应紧张甚至短缺情形，价格将有所上涨。

公司采用“以产定购”的采购模式，根据生产计划按需采购，采购频率视生产周期而定，并采用询价及议价相结合的模式进行采购定价。公司与国内外多个行业的客户达成战略合作关系，层次丰富、合作稳定的客户群体为公司带来了大量的订单，优厚的客户资源也带来良好的联动效应，使得公司在物料采购方面形成一定的规模效应。公司紧跟原材料价格变动和市场供给情况，优化采购备产策略，从而降低自身成本，拉升单品毛利率，提高了公司的经营效率。

公司主要采用成本加成的定价方式。公司以市场化定价为基础，充分考虑每个产品技术要求、材料投入、人工等成本情况下，结合市场行情、产品型号、客户资信、订单规模、合作情况、汇率波动等多种因素，考虑适当的利润空间后，与客户协商最终确定销售价格。

公司的客户为小米、Nexxbase、Transcend、传音控股等智能穿戴品牌厂商及龙旗科技、协创数据等产业链下游的智能穿戴 ODM 厂商。公司与主要的客户保持着长期稳定的业务合作关系，以相互促进、互利共赢的方式开展合作。公司与主要客户在协商产品价格时通常会着眼于双方的长期合作发展，以平衡双方的合理利益。当原材料价格出现持续上涨幅度较大时，公司会与主要客户沟通产品的价格调整事宜，客户通常会愿意做出让步，共同分担价格波动的市场风险，以减轻公司所承担的原材料价格上涨风险。

报告期内，公司综合毛利率分别为 16.81%、14.86%，公司产品毛利率主要受产品结构、产品类型、原材料价格和委外加工费用等因素的影响。2023 年，公司毛利率下降 1.95 个百分点，主要与客户需求及产品种类变化相关。由于客

户需求的改变，毛利率相对较低的 SKD 产品收入占比上升，而为应对激烈的市场竞争，在保证自身毛利率水平的前提下，公司与客户协调进行适当的降价，毛利率水平有所下降。公司处于快速成长阶段，未来随着公司业务规模的不断扩张，产品类别趋于多元化，毛利率水平具有可持续性。

（三）公司产品的毛利率与可比公司的情况

可比公司证券代码如下：

公司名称	证券代码
奋达科技	SZ002681
协创数据	SZ300857
立讯精密	SZ002475
华米科技	NYSE:ZEPP

报告期内，公司产品的毛利率与可比公司的情况：

项目	公司名称	2023 年	2022 年
智能穿戴整机	本公司	19.22%	17.79%
	奋达科技	6.10%	10.92%
	华米科技	26.36%	19.39%
智能穿戴 SKD	本公司	12.16%	13.85%
智能穿戴其他产品	本公司	17.12%	15.34%
全部产品	本公司	14.86%	16.81%

注：可比公司未披露智能穿戴 SKD、智能穿戴其他产品数据。

从上表可知，报告期内，公司智能穿戴整机毛利率高于奋达科技，低于华米科技。华米科技作为智能穿戴龙头企业，主要销售小米穿戴品牌产品，业务稳定，收入规模较大，生产也已达到规模化效应，毛利率水平较高。奋达科技 2023 年毛利率同比下降 4.82 个百分点，主要系客户结构发生变化，低毛利的国内客户销售占比高，毛利较高的国外销售下降。

报告期内，公司处于成长期，整体规模小于同行业可比公司，产品种类相对较少，因此公司某一细分类别产品销售情况及毛利率的变动对整体毛利率的影响都会较大。

2022 年，公司综合毛利率较高，主要系毛利率较高的智能穿戴整机收入占比高，为 64.22%。2023 年，受终端客户需求，毛利率相对较低的智能穿戴 SKD 收入增加，收入占比由 8.64% 上升至 53.90%，SKD 产品毛利率相对较低，故而毛利率相对较低的产品收入占比的提升，拉低了公司 2023 年的毛利率水平。

综上，报告期内，公司产品与同行业可比公司毛利率水平的差异主要系业务规模差异、产品结构不同所致，具备合理性。

二、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

1、获取公司产品成本结构明细表，了解公司各产品的成本构成及其变动情况；查阅同行业可比公司公开资料，分析公司的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性；

2、结合收入变动情况，分析成本变动是否一致及其合理性；了解公司采购模式、销售定价策略，分析原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力；

3、了解公司业务周期变动及市场竞争情况，结合收入、成本的变动情况分析报告期内毛利率变动原因；查阅同行业可比公司公开资料，分析公司产品毛利率与同行业可比公司的差异情况及差异原因。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司各产品的成本构成与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司产品结构、生产规模等与同行业对比具有一定的差异。公司成本结构的变化与公司的生产和产品特点相匹配，差异具备合理性；

2、报告期内，公司主要原材料价格波动具有一定的周期性，当原材料价格上涨时，公司具有一定向下游传导的能力；

3、公司产品与同行业可比公司毛利率水平的差异主要系业务规模差异、产品结构不同所致，差异具备合理性。

（4）关于其他财务事项。

请公司：①补充披露公开转让书说明书涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据影响；②报告期内，公司流动比率分别为 1.29 倍、1.29 倍及 1.21 倍，速动比率分别为 0.70 倍、0.65 倍及 0.80 倍，说明公司借款与银行存款、应付账款同时大幅增长的原因及合理性，结合报告期及期后经营活动现金流量净额、期末货币资金余额、经营及偿债资金需求等说明是否存在流动性风险；③报告期内公司固定资产与经营情况是否匹配，结合成新率及使用情况说明对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，闲置资产的具体情况，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。请主办券商、会计师补充核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明：

（一）补充披露公开转让书说明书涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据影响。

1、盈利能力（收入、毛利率、净利润）分析

（1）营业收入分析

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

“公司致力于智能穿戴产品的研发设计、生产制造和销售，提供产品方案设计、硬件设计、软件开发等一站式服务，具备较强的自主研发能力。报告期内，公司的主营业务收入分别为 31,512.15 万元及 **55,015.82 万元**，占营业收入的比例较高，均在 98% 以上。2023 年，随着出口**销售恢复**，主营业务收入**增加较多**。报告期内，公司其他业务收入主要为材料销售等，金额较小，占比较低，分别为 535.60 万元及 **50.23 万元**。随着公司客户数量及客户需求的增加，公司 **2023 年** 营业收入整体保持增长趋势，**主要客户的收入均有所增加，其中：第一大客户**

Nexxbase/Transcend 收入较上年增长 11,301.67 万元，南昌龙旗较上年增长 8,577.39 万元，中电投资较上年销售增长 4,055.52 万元。

报告期内，公司产品主要包括智能穿戴整机、智能穿戴 SKD、智能穿戴其他产品。其中：报告期内，公司智能穿戴整机产品收入分别为 20,582.06 万元及 **10,126.04 万元，降幅较大**，主要是根据客户需求而发生的调整。报告期各期，公司销售给第一大客户 **Nexxbase/Transcend** 智能穿戴整机产品收入分别为 14,991.27 万元及 **3,977.37 万元**，占各期整机产品收入分别为 72.84% 及 **39.28%**，**其变动原因主要系**印度对于智能穿戴整机产品征收较高的关税，公司印度客户逐渐选择了关税税率较低的 SKD 产品出口，因此在 **2023 年**，智能穿戴 SKD 产品销售收入有较大幅度的增加。随着 SKD 产品收入的增加，整机产品收入有所下滑，**同时 SKD 收入有较大幅度的提升**。报告期内，智能穿戴 SKD 收入分别为 2,769.98 万元及 **29,678.57 万元**，呈现了较大幅度的上升。

SKD 产品盛行于印度等境外发展中国家。受制于当地政府对于整机进口征收关税较高，而进口散装零部件后自行装配税率会相对较低的影响，当地企业通常会选择以采购 SKD 产品为主。以印度为例，根据印度政府电子和信息化部（Ministry of Electronics & Information Technology）官网公布的关税结构政策，用于制造电子产品部件的指定原材料/投入的基础海关税率（Basic Customs Duty，简称 BCD）为 0%，而一般产品的普遍 BCD 为 20% 左右。自 2022 年起，公司主要为满足印度客户有效规避当地国家对整机关税较高的需求，以销售散件产品为主，因此智能穿戴 SKD 产品的收入占比逐年提高，**由 8.64% 提升至 53.90%**。

报告期内，公司销售给第一大客户 Nexxbase/Transcend 智能穿戴 SKD 产品收入分别为 2,769.98 万元及 **25,107.04 万元，呈上升的趋势且涨幅较大**，该产品的终端品牌为印度智能穿戴品牌 Noise。Noise 产品在印度市场占有率较高，公司对其的销售收入也在不断增长。

报告期内，智能穿戴其他产品收入分别为 8,160.11 万元及 **15,211.21 万元**。智能穿戴其他产品主要为 PCBA、结构件等。下游客户根据自身生产需求，向公司采购融入了公司核心技术的智能穿戴其他产品。与 SKD 不同，在此情况下，公司以散件产品形式与客户议价，最终也以散件产品完成销售。报告期内，公司智能穿戴其他产品收入的实现主要来自向南昌龙旗销售 PCBA 主板。作为小米的重要 ODM 合作伙伴，南昌龙旗向公司采购嵌入了公司关键技术的 PCBA 主板。

采购后，南昌龙旗自行组装后销售于小米，该主板应用于小米多款智能穿戴产品中。2022年、2023年实现收入分别为2,216.24万元及10,793.63万元，占比分别为27.16%及70.96%，金额及占比均呈上升趋势。自2022年与南昌龙旗合作以来，公司与其保持了良好合作关系，多款合作研发的新产品达到量产，收入有所增加。

公司处于智能穿戴ODM行业。根据Counterpoint数据预测，随着更多智能手机厂商向智能手表市场拓展，智能手表ODM/EMS市场规模将随着整体市场的增长而进一步扩大，预计到2025年，全球智能手表ODM/EMS出货量将增至约2.1亿只，ODM/EMS模式渗透率将提高至80%。因此，随着技术的不断创新及智能穿戴产品行业规模的不断发展，公司将继续加大研发投入和创新力度，提升软硬件结合的设计能力，持续开拓海内外市场，研发新型产品，未来公司业务规模将得以提升。”

(2) 毛利率分析

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

(2) 综合毛利率分析

报告期内，公司综合毛利率分别为16.81%及14.86%，呈现下降趋势。公司主营业务突出，综合毛利率的波动主要受主营业务毛利率波动所致。公司主营业务毛利率分别为16.81%及14.86%，主要与产品结构变化有关。2023年，公司毛利率较上年降低1.95个百分点，主要系受制于印度政府对于整机进口征收关税较高，而进口散装零部件后自行装配税率会相对较低的影响，公司第一大客户Nexxbase及Transcend主要转向公司采购智能穿戴SKD产品。因此，毛利率较低的智能穿戴SKD收入增加，收入占比由8.64%提升至53.90%，同时在产品量产及单价小幅度下降的影响下，毛利率由13.85%小幅下降至12.16%，上述因素共同拉高了整体毛利率5.36个百分点。而毛利率相对较高的智能穿戴整机收入占比由64.22%下降至18.39%，毛利率由17.79%小幅波动至19.22%，上述因素共同拉低了整体毛利率7.90个百分点。

”

(3) 净利润分析

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

(3) 净利润及扣除非经常性损益后的净利润分析

报告期内，公司净利润分别为 574.72 万元及 **1,283.81 万元**，扣除非经常性损益后的净利润分别为 583.01 万元及 **1,173.40 万元**。2023 年，净利润较上年增加 **709.09 万元**，涨幅较大。2023 年，随着经济复苏及出口销售恢复，公司销售规模有所扩张，同时，公司扩大客户群体，产品种类增加，营业收入较上年度有较大幅度的增加，拉高了净利润水平。

”

2、偿债能力分析

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(三) 偿债能力与流动性分析”中补充披露如下：“

(1) 资产负债率

报告期内，公司资产负债率分别为 68.49% 及 **70.52%**。2023 年资产负债率的上升主要系公司新增 **1,600.00 万元** 短期借款，应付账款余额较上年增加 **2,346.85 万元**，拉高了资产负债率水平。

(2) 流动比率、速动比率

报告期内，公司流动比率分别为 1.29 倍及 **1.28 倍**，速动比率分别为 0.65 倍及 **0.96 倍**，短期偿债指标较为稳定。2023 年，收入情况较好，应收账款较上年增加 **3,838.42 万元**。同时，公司加强存货管控，积极消化库存，存货金额较上年减少 **1,253.23 万元**。因此，速动比率较上年有所增加，流动比率保持相对稳定。

(3) 利息支出、利息保障倍数

报告期内，公司利息支出分别为 30.31 万元及 **69.68 万元**，利息保障倍数分别为 11.87 倍及 **14.89 倍**。2023 年，公司新增短期借款 **1,600.00 万元**，利息支出增加，同时，公司经营状况较好，利润总额较上年有所增加，利息保障倍数随之上升。

综上，公司资产负债率波动与日常经营情况相匹配，流动比率、速动比率较为稳定，公司目前资金充足，偿债能力较强。”

3、营运能力分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“(三) 资产周转能力分析”中补充披露如下：“

报告期内，公司应收账款周转率分别为 11.31 及 **9.93**，应收账款平均周转天数为 32 天及 **36 天**。报告期内，公司主要客户政策未发生变化，一般为 30 天-60 天，与平均周转天数基本相符。报告期各期末，公司应收账款账龄均为 1 年以内，客户具有较好的信用，公司跟踪应收账款回款及时，回款情况较好。因此，**报告期内，公司**应收账款周转率较高，运营能力、周转能力不断提升。

报告期内，公司存货周转率分别为 5.00 及 **8.11**，公司总资产周转率分别为 2.88 及 **3.69**，均呈上升趋势。报告期内，公司销售情况较好，存货及资产周转情况较好，周转率有所增长。

综上，报告期内公司应收账款周转率、存货周转率和总资产周转率变动具备合理性，符合行业特点及公司实际情况

4、现金流量分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(四) 现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下：“

(1) 经营活动现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 840.27 万元及 **1,698.99 万元**，具体情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	546,338,947.50	321,469,855.18
收到的税费返还	31,374,239.88	22,010,193.68
收到其他与经营活动有关的现金	879,349.20	241,330.49
经营活动现金流入小计	578,592,536.58	343,721,379.35
购买商品、接受劳务支付的现金	490,134,688.42	283,262,409.39
支付给职工以及为职工支付的现金	59,985,748.97	43,005,588.17
支付的各项税费	752,825.48	198,076.25
支付其他与经营活动有关的现金	10,729,363.77	8,852,627.68
经营活动现金流出小计	561,602,626.64	335,318,701.49
经营活动产生的现金流量净额	16,989,909.94	8,402,677.86

如上表所示,报告期内,公司经营活动产生的现金流量持续为正且有所增长。2023年,经营活动产生的现金流量净额较上年度增加858.72万元,主要原因系在终端市场回暖,公司经营情况较好的影响下,营业收入较上年有所增长,销售商品、提供劳务收到的现金及收到的税费返还较上年均有所增加。

(2) 投资活动现金流量

报告期内,公司投资活动产生的现金流量净额分别为-642.08万元及234.48万元。2022年,公司投资活动现金流量呈现负值,主要系公司结合日常资金安排,合理利用闲置资金投资银行理财产品产生现金流量净额-500.00万元所致。

(3) 筹资活动现金流量

报告期内,公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-507.04万元及1,233.95万元。2022年,公司筹资活动现金流量呈现负值,主要系归还短期借款及与关联方资金拆借所致。

”

(二) 报告期内,公司流动比率分别为1.29倍、1.29倍及1.21倍,速动比率分别为0.70倍、0.65倍及0.80倍,说明公司借款与银行存款、应付账款同时大幅增长的原因及合理性,结合报告期及期后经营活动现金流量净额、期末货币资金余额、经营及偿债资金需求等说明是否存在流动性风险。

1、公司借款与银行存款、应付账款同时大幅增长的原因及合理性

报告期各期末,公司短期借款、银行存款及应付账款金额及变动情况如下:

项目	2023年12月31日		2022年12月31日
	金额(万元)	变动(%)	金额(万元)
短期借款	1,601.67	-	-
银行存款	3,660.88	641.87%	493.46
应付账款	9,081.90	34.85%	6,735.06

如上表所示,报告期各期末,公司短期借款分别为0.00万元及1,601.67万元,银行存款分别为493.46万元及3,660.8万元,应付账款分别为6,735.06万元及9,081.90万元,其中:2023年末,短期借款、银行存款及应付账款均较2022年末有较大幅度的增长,主要原因为:1)公司基于日常经营周转的需要,新增信用及保证借款1,600万元,使得短期借款及银行存款均有所增加。2)2023年,公司业绩情况较好,营业收入保持增长趋势,由于生产规模的需要,公司采购原

材料款及委托加工费均有所增加，因此应付账款有所增加。3) 报告期内，公司主要客户信用较好，不存在应收账款逾期未收回的情况，公司跟踪应收账款回款及时，回款情况较好。因此，在营业收入保持增长趋势的同时，公司现金流较为充沛，银行存款较为充裕。

综上所述，公司短期借款与银行存款应付账款均大幅增长系公司正常的经营所得及筹资安排所致，与业务开展情况相匹配，增长具备合理性。

2、结合报告期及期后经营活动现金流量净额、期末货币资金余额、经营及偿债资金需求等说明是否存在流动性风险

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 840.27 万元及 1,698.99 万元，货币资金余额分别为 493.46 万元及 3,660.88 万元。经营活动产生的现金流量持续为正，现金流较为充沛。

公司经营发展状况良好、盈利能力持续增强，现金流充沛，为到期债务的偿还提供了资金保障。

2023 年末，公司的主要负债为短期借款、应付账款和合同负债，金额分别为 1,601.67 万元、9,081.90 万元及 710.59 万元，合计金额为 11,394.16 万元，上述主要负债占公司负债总额的比重为 92.20%；公司流动资产中用于未来负债的主要偿债来源为货币资金、应收账款、存货、其他应收款，金额分别为 3,660.88 万元、7,378.21 万元、3,898.94 万元及 353.32 万元，合计金额为 15,291.35 万元，高于公司未来的偿债支出总额，可以满足公司偿债需求。

综上所述，公司报告期及期后现金流均较为充沛，公司经营发展状况良好，盈利能力持续增强，公司不存在流动性风险。

(三) 报告期内公司固定资产与经营情况是否匹配，结合成新率及使用情况说明对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，闲置资产的具体情况，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

1、固定资产与经营情况的匹配性

报告期内，公司固定资产规模与营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	55,066.05	32,047.75

固定资产原值	1,312.10	1,178.64
固定资产营业收入比例	2.38%	3.68%

注：固定资产营业收入比例=固定资产原值/营业收入*100%。

报告期各期末，公司固定资产包括机器设备、运输设备、电子及其他设备，均为生产经营所必需且正常使用的固定资产。随着经营规模扩张，生产需求增加，生产所需配备固定资产规模随之增加，因此固定资产原值随着营业收入的增加呈现上升的趋势。报告期内，公司贯彻轻资产模式的经营原则理念，与专业的制造商、物流商、供应商等合作伙伴建立稳定的合作关系，因此固定资产占营业收入比例较低，这与公司经营模式相匹配，与经营情况相吻合。

2、结合成新率及使用情况说明对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，闲置资产的具体情况，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

公司的固定资产主要是机器设备、运输工具、电子及其他设备。2023年末，公司各类固定资产具体情况如下：

单位：万元

类别	账面原值	累计折旧	账面净值	减值准备	账面价值	成新率
机器设备	891.60	206.16	685.44	59.25	626.20	76.88%
运输工具	156.90	70.09	86.82	-	86.82	55.33%
电子及其他设备	263.59	151.00	112.60	-	112.60	42.72%
合计	1,312.10	427.24	884.86	59.25	825.61	67.44%

注：成新率=账面净值/账面原值*100%。

如上表所示，2023年末，公司固定资产整体成新率为67.44%，成新率情况较好。

报告期各期末，公司根据固定资产实际使用及盘点情况，结合《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。公司以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。当资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

公司结合《企业会计准则第8号—资产减值》关于减值迹象的规定以及公司固定资产的具体情况对固定资产进行减值迹象分析，具体说明如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况
----	--------	--------

序号	准则相关规定	公司具体情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司固定资产均处于正常使用状态，并未发现市价出现大幅度下降的情形
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及主要资产所处的市场在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司对固定资产进行盘点，历次盘点过程中均未发现主要固定资产存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司存在部分固定资产闲置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司固定资产主要用于生产经营、研究开发，产能利用率良好，且主要产品市场价格稳定，主要客户交易稳定且可持续，公司保持盈利，财务状况良好
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未发现其他可能导致减值的迹象

2021年，公司按照以上原则，基于谨慎性原则对部分闲置固定资产计提减值59.25万元，具体情况如下：

单位：台、元

固定资产名称	数量	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
测试设备	51	707,115.92	149,639.34	523,050.02	34,426.56
结构组件	1	749.56	227.37	522.19	-
成品上位机	1	3,097.35	637.54	2,304.94	154.87
塑胶模具	2	51,371.69	15,582.77	35,788.92	-
治具	10	31,504.40	2,185.27	27,743.91	1,575.22
转接板	1	4,400.00	1,114.67	3,065.33	220
合计		798,238.92	169,386.96	592,475.31	36,376.65

2021年，由于终端客户需求的改变，部分固定资产处于闲置，基于谨慎性，对以上固定资产计提减值准备，符合《企业会计准则》规定。

综上所述，公司具备完善的固定资产管理制度，成新率情况较好。公司根据固定资产实际使用及盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。报告期内，公司对部分闲置固定资产计提减值准备，符合《企业会计准则》规定，减值计提谨慎、合理。

二、请主办券商、会计师补充核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

1、公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”；公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2. 经营成果概述”；公开转让说明书“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”；公开转让说明书“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”；公开转让说明书“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”分别对公转书收入、毛利率、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响。

2、获取报告期内公司短期借款、应付账款、银行存款明细，分析短期借款、应付账款、银行存款同时增长的原因及合理性。

3、获取报告期及期后经营活动现金流量净额，分析公司经营及偿债资金需求等是否存在流动性风险。

4、获取报告期内公司固定资产明细表，分析固定资产使用情况与公司经营情况是否匹配；了解公司闲置资产的具体情况，分析公司计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司短期借款与银行存款应付账款均大幅增长系公司正常的经营所得及筹资安排所致，与业务开展情况相匹配，增长具备合理性。

2、公司报告期及期后现金流均较为充沛，公司经营发展状况良好，盈利能力持续增强，公司不存在流动性风险。

3、报告期内，公司具备完善的固定资产管理制度，成新率情况较好。公司根据固定资产实际使用及盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。报告期内，公司对部分闲置固定资产计提减值准备，符合《企业会计准则》规定，减值计提谨慎、合理。

（5）其他信息披露事项。

①根据公开转让说明书披露，公司是一家专业从事智能穿戴产品研发、生产和销售的高科技企业，为领先的智能可穿戴软硬件生态平台及智慧健康大数据服务解决商。请公司说明上述信息披露事项内容是否准确以及“领先”的具体依据，是否存在夸大描述情形。如有，请修改相关表述。②补充说明公司是否涉及个人信息隐私数据存储、使用问题，是否符合《个人信息保护法》相关要求。

请主办券商依据《非上市公众公司监督管理办法》，于主办券商推荐报告中补充披露公司是否符合公开转让条件。

回复：

一、公司补充说明：

（一）根据公开转让说明书披露，公司是一家专业从事智能穿戴产品研发、生产和销售的高科技企业，为领先的智能可穿戴软硬件生态平台及智慧健康大数据服务解决商。请公司说明上述信息披露事项内容是否准确以及“领先”的具体依据，是否存在夸大描述情形。如有，请修改相关表述。

关于上述描述，公开转让说明书里修改为：“舟海智能是一家专业从事智能穿戴产品研发、生产和销售的高科技企业，**是一家位于行业前列**的智能可穿戴软硬件生态平台及智慧健康大数据服务解决商。”

（二）补充说明公司是否涉及个人信息隐私数据存储、使用问题，是否符合《个人信息保护法》相关要求。

1、公司对个人信息隐私数据的使用情况

根据是否采集个人信息隐私数据，公司智能穿戴产品可分为两类：其一搭载由客户或其委托的第三方运营的应用软件，此类产品的个人信息数据由客户或其委托的第三方采集、存储、使用，公司不涉及该类产品的个人信息数据采集与使用；其二搭载由公司开发、运营的应用软件（如 InfoWear），此类产品的个人信息隐私数据由公司进行采集、存储、使用。

对于由公司采集、存储、使用用户个人信息的产品，公司通过清晰易懂、显著完整的《应用隐私政策》向用户告知其采集、存储并使用用户个人信息的行为，

保证用户对于其个人信息收集情况知情同意。公司通过隐私政策向个人信息主体说明了收集个人数据类型、使用目的、应用场景、数据主体权利、安全保障措施、数据保留措施、第三方服务供应商收集和使用情况、用户反馈通道等各项与用户相关的内容。

在用户明确同意或主动选择的情况下，公司可向用户指定的第三方共享其授权范围内的信息数据。与此同时，基于公司智能穿戴设备产品的功能实现，在用户同意的情况下，公司需要向第三方服务提供商提供用户的部分个人信息，如GPS定位信息、智能穿戴设备信息、实时步数、运动数据等。除此之外，公司不存在其他将用户个人信息共享、转让、出售给第三方的行为。

报告期内，公司不存在侵害用户个人信息等侵权行为，不存在因个人信息和隐私泄密给公司或用户造成损失的情形，不存在因数据泄露而产生诉讼、仲裁、纠纷或潜在纠纷的情形。

2、公司符合《个人信息保护法》相关要求

公司业务开展符合我国《个人信息保护法》的相关规定，具体如下：

序号	主要内容	合理性分析	是否合规
1	第五条：处理个人信息应当遵循合法、正当、必要和诚信原则，不得通过误导、欺诈、胁迫等方式处理个人信息。	1、公司已制定《应用隐私政策》并向用户告知清晰易懂、显著完整的隐私政策，以使得用户对于其个人信息收集情况具有知情权； 2、公司收集用户个人信息已实现的功能包括：用户注册、用户登录、设备识别、运动信息处理、位置识别、数据预测、压力值记录、睡眠记录、体温监测、问题反馈、消息通知、智能设备遥控、第三方数据输出等功能；公司在不同功能、场景下所需收集的个人信息类型不同，在各功能、场景下对于上述个人信息的收集均遵循了直接相关、合理必要的合法性原则； 3、通过隐私政策，公司向个人信息主体说明了收集个人数据类型、使用目的、数据主体权利、使用方式、安全保障措施、数据保留期限、第三方 SDK 收集和使用情况； 4、在用户同意隐私协议的情况下，公司才会收集用户相关信息； 5、公司已制定并实施《应用隐私政策》《个人信息保护管理制度》等隐私保护规范文件，从而实现对于个人信息的分类分级管理以及安全保护。此系列规范文件参考《中华人民共和国个人信息保护法》《中华人民共和国数	是
2	第六条：处理个人信息应当具有明确、合理的目的，并应当与处理目的直接相关，采取对个人权益影响最小的方式。 收集个人信息，应当限于实现处理目的的最小范围，不得过度收集个人信息。		是
3	第七条：处理个人信息应当遵循公开、透明原则，公开个人信息处理规则，明示处理的目的、方式和范围。		是
4	第十三条：符合下列情形之一的，个人信息处理者方可处理个人信息： （一）取得个人的同意； （二）为订立、履行个人作为一方当事人的合同所必需，或者按照依法制定的劳动规章制度和依法签订的集体合同实施人力资源管理所必需； （三）为履行法定职责或者法定义务所必需； （四）为应对突发公共卫生事件，或者紧急情况下为保护自然人的生命健康和财产安全所必需； （五）为公共利益实施新闻报道、舆论监督等行为，在合理的范围内处理个人信息； （六）依照本法规定在合理的范围内处理个人自行公开或者其他已经合法公开的个人信息；		是

序号	主要内容	合理性分析	是否合规
	(七) 法律、行政法规规定的其他情形。 依照本法其他有关规定, 处理个人信息应当取得个人同意, 但是有前款第二项至第七项规定情形的, 不需取得个人同意。	据《数据安全法》以及《GB/T35273—2020 信息安全技术个人信息安全规范》国家标准, 对个人信息的收集行为明确定义, 并从个人信息保护的全生命周期对个人信息处理的合规性进行规定, 要求个人信息收集应当具有明确、合理的目的, 应当与处理目的直接相关, 并采取对个人权益影响最小的方式, 且应当对用户保持充分的透明性, 公开个人信息处理规则, 明示处理的目的、方式和范围。	
5	第十四条: 基于个人同意处理个人信息的, 该同意应当由个人在充分知情的前提下自愿、明确作出。法律、行政法规规定处理个人信息应当取得个人单独同意或者书面同意的, 从其规定。 个人信息的处理目的、处理方式和处理的个人信息种类发生变更的, 应当重新取得个人同意。	6、公司通过《应用隐私政策》明确告知了个人数据主体其权利类型、权利内容以及该等权利的行使方式。公司基于业务和技术的变更对隐私政策进行定期审核, 如若需要更新隐私政策, 公司将通过应用内弹窗提示通知个人用户, 以便其了解新的隐私政策的更新内容及生效日期;	是
6	第十七条: 个人信息处理者在处理个人信息前, 应当以显著方式、清晰易懂的语言真实、准确、完整地向个人告知下列事项: (一) 个人信息处理者的名称或者姓名和联系方式; (二) 个人信息的处理目的、处理方式, 处理的个人信息种类、保存期限; (三) 个人行使本法规定权利的方式和程序; (四) 法律、行政法规规定应当告知的其他事项; 前款规定事项发生变更的, 应当将变更部分告知个人。个人信息处理者通过制定个人信息处理规则的方式告知第一款规定事项的, 处理规则应当公开, 并且便于查阅和保存。	7、公司提供的《应用隐私政策》之“五、您的权利”明确说明, 根据数据主体要求, 满足相应规定后公司将协助数据主体删除相关信息, 已经收集的个人信息应当删除或者匿名化。	是
7	第十九条: 除法律、行政法规另有规定外, 个人信息的保存期限应当为实现处理目的所必要的最短时间。		是
8	第二十条: 两个以上的个人信息处理者共同决定个人信息的处理目的和处理方式的, 应当约定各自的权利和义务。但是, 该约定不影响个人向其中任何一个个人信息处理者要求行使本法规定的权利。 个人信息处理者共同处理个人信息, 侵害个人信息权益造成损害的, 应当依法承担连带责任。	1、公司已经依照《个人信息保护法》在《应用隐私政策》之“六、第三方网站和服务”中, 对用户个人信息的定位服务提供商“高德”、“Google 地图”以及数据输出的第三方平台“微信”、“QQ”等提供个人信息的具体种类、场景以及目的, 以及上述各类多方数据处理场景下的第三方数据接收方隐私政策进行了完整、详细的披露, 保障公司对于个人信息收集的合规性基础;	是
9	第二十一条: 个人信息处理者委托处理个人信息的, 应当与受托人约定委托处理的目的、期限、处理方式、个人信息的种类、保护措施以及双方的权利和义务等, 并对受托人的个人信息处理活动进行监督。 受托人应当按照约定处理个人信息, 不得超出约定的处理目的、处理方式等处理个人信息; 委托合同不生效、无效、被撤销或者终止的, 受托人应当将个人信息返还个人信息处理者或者予以删除, 不得保留。 未经个人信息处理者同意, 受托人不得转委托他人处理个人信息。	2、根据《应用隐私政策》《个人信息保护管理制度》规定, 公司原则上不进行个人信息的共享、转让和出售, 如确需进行共享和转让, 应当严格进行合法性、必要性评估, 并进行个人信息影响风险评估, 事先向个人信息主体告知共享、转让个人信息的目的, 以及数据接收者的类型, 获得个人信息主体的授权同意。	是
10	第二十三条: 个人信息处理者向其他个人信息处理者提供其处理的个人信息的, 应当向个人告知接收方的名称或者姓名、联系方式、处理目的、处理方式和个人信息的种类, 并取得个人的单独同意。接收方应当在上述处理目的、处理方式和个人信息的种类等范围内处理个人信息。接收方变更原先的处理目的、处理方式的, 应当依照本法规定重新取得个人同意。	3、根据《应用隐私政策》《个人信息保护管理制度》规定, 公司原则上不进行任何形式的个人信息披露的相关业务。在公司提供的《应用隐私政策》中, 公司以协议条款的形式说明了在法定的情形下的个人信息披露行为, 如根据法律法规规定, 与国家安全、国防安全有关的情形下, 或者与公共安全、公	是
11	第二十五条: 个人信息处理者不得公开其处理的个人		是

序号	主要内容	合理性分析	是否合规
	信息，取得个人单独同意的除外。	共卫生、重大公共利益有关的情形下，与犯罪侦查、起诉、审判和判决执行等直接相关的情况下，或者出于维护个人信息主体或其他个人的生命、财产等重大合法权益但又很难得到本人授权同意的情况下，或者所涉及的个人信息是个人信息主体自行向社会公众公开的情况下，公司可能会将个人信息进行对外披露。	
12	第二十七条：个人信息处理者可以在合理的范围内处理个人自行公开或者其他已经合法公开的个人信息；个人明确拒绝的除外。个人信息处理者处理已公开的个人信息，对个人权益有重大影响的，应当依照本法规定取得个人同意。		是
13	第二十九条：处理敏感个人信息应当取得个人的单独同意；法律、行政法规规定处理敏感个人信息应当取得书面同意的，从其规定。	1、公司以展示清晰易懂、显著完整的隐私政策方式，保证获得用户对于其个人信息收集情况的知情同意；	
14	第三十条：个人信息处理者处理敏感个人信息的，除本法第十七条第一款规定的事项外，还应当向个人告知处理敏感个人信息的必要性以及对个人权益的影响；依照本法规定可以不向个人告知的除外。	2、公司产品面向全年龄段用户。未成年人在父母或监护人同意的情况下使用公司产品；	是
15	第三十一条：个人信息处理者处理不满十四周岁未成年人个人信息的，应当取得未成年人的父母或者其他监护人的同意。 个人信息处理者处理不满十四周岁未成年人个人信息的，应当制定专门的个人信息处理规则。	3、根据《应用隐私政策》《个人信息保护管理制度》规定，公司原则上不进行任何形态的未成年人个人信息披露的相关业务。如用户对未成年人个人信息收集有疑问，可通过隐私政策中提到的联系方式与客户进行沟通，或请求行使其合法的个人信息权益	是
16	第三十八条：个人信息处理者因业务等需要，确需向中华人民共和国境外提供个人信息的，应当具备下列条件之一： （一）依照本法第四十条的规定通过国家网信部门组织的安全评估； （二）按照国家网信部门的规定经专业机构进行个人信息保护认证； （三）按照国家网信部门制定的标准合同与境外接收方订立合同，约定双方的权利和义务； （四）法律、行政法规或者国家网信部门规定的其他条件。 中华人民共和国缔结或者参加的国际条约、协定对向中华人民共和国境外提供个人信息的条件等有规定的，可以按照其规定执行。 个人信息处理者应当采取必要措施，保障境外接收方处理个人信息的活动达到本法规定的个人信息保护标准。	1、公司通过《应用隐私政策》《个人信息保护管理制度》等明确说明，收集和产生的个人信息在中华人民共和国境内存储； 2、公司不属于关键信息基础设施运营者；公司所处理的数据类型主要为客户个人信息，并不涉及公共通信和信息服务、能源、交通、水利、金融、公共服务、电子政务、国防科技工业等重要行业和领域以及一旦遭到篡改、破坏、泄露或者非法获取、非法利用，可能危害国家安全、国计民生、公共利益的重要网络设施、信息系统等的的数据；公司不存在向境外提供个人信息的情形，不适用数据出境安全评估的相关条件。	是
17	第三十九条：个人信息处理者向中华人民共和国境外提供个人信息的，应当向个人告知境外接收方的名称或者姓名、联系方式、处理目的、处理方式、个人信息的种类以及个人向境外接收方行使本法规定权利的方式和程序等事项，并取得个人的单独同意。		是
18	第四十条：关键信息基础设施运营者和处理个人信息达到国家网信部门规定数量的个人信息处理者，应当将在中华人民共和国境内收集和产生的个人信息存储在境内。确需向境外提供的，应当通过国家网信部门组织的安全评估；法律、行政法规和国家网信部门规定可以不进行安全评估的，从其规定。		是

序号	主要内容	合理性分析	是否合规
19	第四十四条：个人对其个人信息的处理享有知情权、决定权，有权限制或者拒绝他人对其个人信息进行处理；法律、行政法规另有规定的除外。		是
20	第四十五条：个人有权向个人信息处理者查阅、复制其个人信息；有本法第十八条第一款、第三十五条规定情形的除外。 个人请求查阅、复制其个人信息的，个人信息处理者应当及时提供。 个人请求将个人信息转移至其指定的个人信息处理者，符合国家网信部门规定条件的，个人信息处理者应当提供转移的途径。	1、在公司提供的《应用隐私政策》中，公司以协议条款的形式说明了在法定情形下的个人信息共享行为，如根据法律法规规定、诉讼争议解决之需要，或者行政、司法机关依法提出的请求而对外提供个人信息；	是
21	第四十六条：个人发现其个人信息不准确或者不完整的，有权请求个人信息处理者更正、补充。 个人请求更正、补充其个人信息的，个人信息处理者应当对其个人信息予以核实，并及时更正、补充。	2、根据《应用隐私政策》，在获得个人用户的明确同意或主动选择的情况下，个人用户可以向其指定的第三方共享其授权范围内的信息。	是
22	第四十七条：有下列情形之一的，个人信息处理者应当主动删除个人信息；个人信息处理者未删除的，个人有权请求删除： （一）处理目的已实现、无法实现或者未实现处理目的不再必要； （二）个人信息处理者停止提供产品或者服务，或者保存期限已届满； （三）个人撤回同意； （四）个人信息处理者违反法律、行政法规或者约定处理个人信息； （五）法律、行政法规规定的其他情形。法律、行政法规规定的保存期限未届满，或者删除个人信息从技术上难以实现的，个人信息处理者应当停止除存储和采取必要的安全保护措施之外的处理。	3、个人用户认为公司记录的关于该用户的任何信息是不正确或不完整的，可要求基于使用目的更正或完善个人信息。 4、公司在《应用隐私政策》中明确说明，个人信息在完成收集目的，或在个人用户要求删除或注销账户后，或公司终止运营相应产品或服务后，公司将停止保留个人信息，并做删除或匿名化处理。	是
23	第五十一条：个人信息处理者应当根据个人信息的处理目的、处理方式、个人信息的种类以及对个人权益的影响、可能存在的安全风险等，采取下列措施确保个人信息处理活动符合法律、行政法规的规定，并防止未经授权的访问以及个人信息泄露、篡改、丢失： （一）制定内部管理制度和操作规程； （二）对个人信息实行分类管理； （三）采取相应的加密、去标识化等安全技术措施； （四）合理确定个人信息处理的操作权限，并定期对从业人员进行安全教育和培训； （五）制定并组织实施个人信息安全事件应急预案； （六）法律、行政法规规定的其他措施	1、公司在《应用隐私政策》《个人信息保护管理制度》中说明，收集个人信息后，应采取去标识化等安全措施，确保单凭该个人信息无法准确定位到特定个人； 2、对于数据安全、防止信息泄露及个人信息处理等方面规定，公司定期对新入职员工进行安全教育和培训。	是
24	第五十七条：发生或者可能发生个人信息泄露、篡改、丢失的，个人信息处理者应当立即采取补救措施，并通知履行个人信息保护职责的部门和个人。通知应当包括下列事项： （一）发生或者可能发生个人信息泄露、篡改、丢失的信息种类、原因和可能造成的危害； （二）个人信息处理者采取的补救措施和个人可以采	公司将根据适用的数据保护法规的要求处理个人信息的泄露，在必要时，及时通知相关的监管机构及数据主体相关的数据泄露事件。	是

序号	主要内容	合理性分析	是否合规
	取的减轻危害的措施： （三）个人信息处理者的联系方式。个人信息处理者采取措施能够有效避免信息泄露、篡改、丢失造成危害的，个人信息处理者可以不通知个人；履行个人信息保护职责的部门认为可能造成危害的，有权要求个人信息处理者通知个人。		
25	第五十九条：接受委托处理个人信息的受托人，应当依照本法和有关法律、行政法规的规定，采取必要措施保障所处理的个人信息的安全，并协助个人信息处理者履行本法规定的义务。	参见上述《个人信息保护法》第二十、二十一、二十三条的合规措施。	是

综上所述，公司在业务开展过程中涉及个人信息隐私数据采集、存储和使用符合我国《个人信息保护法》的相关规定，报告期内公司不存在因数据存储、使用等安排、泄密行为受到行政处罚的相关情形。

二、核查程序及核查结论。

（一）核查程序

1、访谈公司信息技术人员，了解公司在业务开展过程中是否涉及到用户信息数据采集、存储、使用等情况，了解公司对数据保护和网络安全所采取的技术手段；

2、查阅公司与客户签订的应用隐私政策中对数据授权或处理的约定，查阅公司信息安全、数据保护相关内控制度的规定；

3、查阅公司关于数据安全及合规性的相关培训文件，安全承诺书等，就公司数据安全及合规性相关制度的实施情况进行核查；

4、网络检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站，查询报告期内公司是否存在因数据存储、使用等安排、泄密行为受到相关主管部门处罚的记录。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司在提供智能穿戴软件服务中，存在经个人用户同意后采集、存储个人信息的情况，相关业务开展合法合规；数据内容涉及个人信息、个人隐私，不涉及涉密信息，数据使用存在适用范围、主体或期限等方面的限制，公司不存在超出上述限制使用数据或其他侵犯个人隐私、第三方合法权益的情形；

2、公司业务开展符合《个人信息保护法》的规定，公司为保证数据安全及合规性已采取了必要措施。截至本审核问询函的回复出具之日，公司未发生过因数据存储、使用等安排、泄密行为受到相关行政处罚，不存在涉及数据安全及合规性事项的纠纷或潜在纠纷。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

主办券商已按照《非上市公众公司监督管理办法》相关要求，在《推荐报告》之“四、公司符合中国证监会、全国股份转让系统公司规定的公开转让条件、挂牌条件和信息披露相关要求”中补充披露如下：“

（一）公司符合中国证监会规定的公开转让条件

1、内部审议情况

本次公司申请股票挂牌公开转让，董事会已依法就股票挂牌公开转让的具体方案作出决议，并已提请股东大会批准。股东大会决议已经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

公司董事会和股东大会决议已包含了必要的内容，包括：（1）按照中国证监会的相关规定修改公司章程；（2）按照法律、行政法规和公司章程的规定建立健全公司治理机制；（3）履行信息披露义务，按照相关规定披露公开转让说明书、年度报告、中期报告及其他信息披露内容。公司按照法律、行政法规和公司章程的规定进一步建立健全公司治理机制并制定了信息披露相关制度。

2、股东人数情况

截至本报告出具之日，公司直接持股股东共4名，分别为何明、重庆舟海企业管理合伙企业（有限合伙）、王迎曦及张文。其中重庆舟海企业管理合伙企

业（有限合伙）由何明、李军等 8 位合伙人合计持股 100%。因此公司股东未超过 200 人，中国证监会豁免注册，由全国股转系统进行审核。

3、书面确认意见签署情况

公司及其董事、监事、高级管理人员，已对公开转让说明书签署了书面确认意见，保证所披露的信息真实、准确、完整。

4、证券公司聘请情况

公司已聘请东吴证券推荐其股票挂牌公开转让，双方已签署《推荐挂牌并持续督导协议书》。东吴证券担任推荐公司股票在全国股份转让系统挂牌并持续督导的主办券商，并履行持续督导义务，督促公司诚实守信、及时履行信息披露义务、完善公司治理、提高规范运作水平。

综上所述，公司符合《非上市公众公司监督管理办法》第四章规定的公开转让条件。”

公司、主办券商、律师、会计师经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定后认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）作为舟海智能申请新三板挂牌项目的审计机构，对公司 2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 9 月 30 日资产负债表，2021 年度、2022 年度、2023 年 1-9 月的利润表、现金流量表、所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计，并于 2024 年 1 月 8 日出具了大华审字[2023]0021514 号标准无保留意见审计报告、大华核字[2023]0017551 号申报财务报表与原始财务报表差异比较表的鉴证报告；同时，于 2024 年 4 月 23 日对本问询函中相关财务问题进行了回复。

公司接原审计机构大华会计师事务所（特殊普通合伙）通知，称该所收到中国证券监督管理委员会江苏监管局出具的（以下简称“江苏证监局”）《行政处罚及市场禁入事先告知书》（苏证监罚字[2024]2 号），称该所因对上市公司金通灵科技集团股份有限公司进行年度财务报表审计期间，未能勤勉尽责，可能被处以暂停从事证券服务业务的行政处罚。

经公司综合考虑,为保持公司审计工作以及申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让项目的推进,经董事会审议通过,于2024年5月13日改聘请深圳大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)为公司申请新三板挂牌项目的审计机构。

深圳大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2022年12月31日、2023年12月31日合并及母公司资产负债表,2022年度、2023年度合并及母公司利润表、现金流量表、所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计,出具了大华国际审字第2400878号标准无保留意见审计报告、大华国际核字第2400879号申报财务报表与原始财务报表差异比较表的鉴证报告,签字会计师为柯敏婵、赖小舟;同时,对本问询函中相关财务问题进行了回复。

经主办券商及改聘后会计师核查,公司本次申请新三板挂牌的基准日调整为2023年12月31日,深圳大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2022年、2023年度的财务报表进行审计并出具审计报告,未对大华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的公司2021年和2022年的财务报表数据进行调整。同时,深圳大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)出具大华国际核字第2400880号《关于<重庆舟海智能科技股份有限公司拟申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌相关审计报告和鉴证报告>的复核报告》公司2022年度财务数据及相关财务问题的问询函回复不存在差异。

公司本次财务报告审计截止日为2023年12月31日,距离本次公开转让说明书签署日未超过7个月。

（本页无正文，为重庆舟海智能科技股份有限公司对《〈关于重庆舟海智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函〉的回复》之签字盖章页）



重庆舟海智能科技股份有限公司

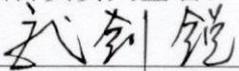
法定代表人： 何明

何明

2024年 6月 25日

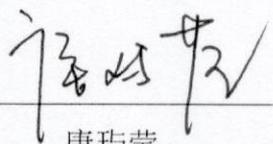
(本页无正文，为东吴证券股份有限公司对《〈关于重庆舟海智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函〉的回复》之签字盖章页)

项目负责人签名：

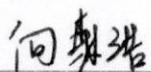


武剑锐

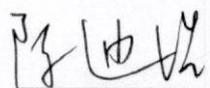
项目小组成员签名：



唐均莹



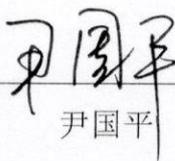
向森浩



陈迪浩



周强坤



尹国平

东吴证券股份有限公司

2024年6月25日

