



关于深圳市达实智控科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的
回复



地址：福建省福州市湖东路 268 号

2024 年 7 月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于深圳市达实智控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”）的要求，由兴业证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）作为推荐主办券商，会同深圳市达实智控科技股份有限公司（以下简称“公司”或“达实智控”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）及大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构出具了核查意见，涉及对《深圳市达实智控科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行相应修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗标明。

说明：

如无特别说明，本审核问询函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。

如无特别说明，本审核问询函回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	审核问询函所列问题
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件的修改、补充
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复、对《公开转让说明书》的引用

目录

1.关于业务合规性。	4
2. 关于历史沿革。	28
3.关于客户与销售。	51
4.关于毛利率与成本核算。	107
5.关于在建工程与偿债能力。	132
6.关于其他事项。	157

1. 关于业务合规性。

根据申报文件：（1）公司主要产品是游戏手柄、耳机等游戏外设硬件装备；（2）公司有土地使用权，但无房屋建筑物，厂房等日常经营场所均为租赁使用；（3）子公司惠州市达实智控科技有限公司存在未拿到环评批复即开工建设的违规行为；（4）公司存在劳务派遣员工人数均占比超过 20%以上的情况。

请公司说明：（1）公司业务中是否涉及游戏开发、运营等业务，如有，请说明具体业务内容及对应收入、占比、客户；公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规性；公司业务是否符合所属行业的监管政策要求；（2）公司 2021 年取得土地使用权，至今无房屋建筑物的原因及合理性，是否披露错误，是否存在未办理权属证书的房产，如有，说明相关房产未办理产权证书的原因、未办理产权证书的房产的明细及用途、是否存在违法违规的情形、是否构成重大违法违规、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；（3）公司租赁的相关房产未办理产权证书的原因，相关房产的明细及用途，是否为违章建筑，租赁房屋的实际用途与法定用途是否相符，是否存在权属争议，租赁的稳定性，若租赁房屋无法使用是否会对公司构成重大不利影响；（4）子公司惠州市达实智控科技有限公司上述行为是否构成重大违法违规，在建项目环评批复办理进展，是否仍处于开工建设状态；（5）公司及子公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为；（6）公司规范劳务派遣员工比例的具体措施及可行性，是否存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形，报告期内公司劳务派遣员工的比例、岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定；（7）公司解决未来潜在同业竞争的具体安排及可行性。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司业务中是否涉及游戏开发、运营等业务，如有，请说明具体业务内

容及对应收入、占比、客户；公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规性；公司业务是否符合所属行业的监管政策要求；

（一）公司业务中是否涉及游戏开发、运营等业务，如有，请说明具体业务内容及对应收入、占比、客户

达实智控主营业务为消费电子相关的智能操控设备及其周边产品的设计、研发、生产和销售，公司业务中不涉及游戏开发、运营等业务。

（二）公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规性

公司主要从事消费电子相关的智能操控设备的设计、研发和销售，主要产品包括游戏手柄、游戏耳机、充电座等游戏外设及其周边产品，复古游戏机、无人机智能操控设备、VR 体感设备以及相关配件等，主营业务未超过《营业执照》载明的经营范围。公司所处行业及所从事的业务不属于特许经营行业，无需取得特许经营权。截至本回复出具日，公司及子公司取得的与业务经营相关的资质、认证、许可情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	国家高新技术企业证书	GR202144202996	达实智控	深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局	2021 年 12 月 23 日	3 年
2	SA8000:014 社会责任管理体系认证证书	5010015339	达实智控	南德认证检测（中国）有限公司	2022 年 10 月 30 日	3 年
3	ISO9001:2015 质量管理体系认证证书	28408	达实智控	上海恩可埃认证有限公司	2024 年 2 月 27 日	2027 年 2 月 12 日
4	ISO14001:2015 环境管理体系认证证书	161015	达实智控	赛瑞认证有限公司	2022 年 5 月 26 日	2025 年 6 月 27 日
5	IECQQC080000: 2017 有害物质过	IECQ-HNQAGB22.0	达实智控	上海恩可埃认证有限公	2022 年 4 月 6 日	2025 年 4 月 5 日

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
	程管理认证证书	061		司		
6	对外贸易经营者备案登记表	05003452	达实智控	对外贸易经营者备案登记机关（深圳宝安）	2022 年 4 月 2 日	/
7	对外贸易经营者备案登记表	06628723	精科创新	对外贸易经营者备案登记机关（深圳宝安）	2022 年 7 月 7 日	/
8	固定污染源排污登记回执	91440300797961078Q001Z	达实智控	/	2020 年 7 月 8 日	2025 年 7 月 7 日
9	固定污染源排污登记回执	91440300MA5FQG582F001Z	嘉创达	/	2023 年 12 月 22 日	2028 年 12 月 21 日
10	进出口货物收发货人备案	44539605581	达实智控	福中海关	2009 年 8 月 25 日	2068 年 7 月 31 日
11	进出口货物收发货人备案	4403962A4K	精科创新	福中海关	2022 年 7 月 8 日	2068 年 7 月 31 日
12	进出口货物收发货人备案	4403960EZE	嘉创达	福中海关	2019 年 9 月 3 日	2068 年 7 月 31 日

注：公司已将上表中楷体加粗的部分在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”中补充披露。

除上述经营相关的资质、认证、许可之外，公司产品出口国家和地区未对公司产品销售所需的特殊资质或许可进行明确规定或要求，公司在相关国家和地区从事境外销售无需取得特殊资质或许可。

经查询国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，并获取信用中国（广东）官网出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，公司不存在因未取得相关资质即开展业务、超出资质规定范围开展业务而被主管部门予以处罚的情形。

综上，公司具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，无需取得特许经营权，公司业务资质齐备、相关业务合法合规。

（三）公司业务是否符合所属行业的监管政策要求

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业为“制造业：计算机、通信和其他电子设备制造业”中的“电子元件及电子专用材料制造：其

他电子元件制造”（行业代码：C3989）。

公司主营产品属于消费类电子产品，因此公司主营业务的监管适用于一般消费类电子产品的监管。同时，公司游戏外设类产品依托于下游电子游戏及相应的游戏软件行业的发展，亦会受到游戏行业监管政策的影响。

1、消费电子行业主要监管政策

近几年我国颁布的消费电子行业相关的主要政策如下：

颁布时间	监管政策	监管内容
2023 年 7 月	《关于促进电子产品消费的若干措施》	各地要高度重视促进电子产品消费有关工作，切实加强组织领导、坚持系统谋划、明确责任分工、抓好贯彻落实。发展改革委将会同有关部门加强统筹协调，推动政策尽快落地见效，促进电子产品消费持续恢复。
2023 年 7 月	《关于恢复和扩大消费的措施》	利用超高清视频、虚拟现实、柔性显示等新技术，推进供给端技术创新和电子产品升级换代。支持可穿戴设备、智能产品消费，打造电子产品消费应用新场景。
2022 年 10 月	《虚拟现实与行业应用融合发展行动计划（2022—2026 年）》	推广虚拟现实全景摄像机、三维扫描仪、声场麦克风、裸眼沉浸式呈现等设备，探索新型导演叙事、虚拟拍摄技术，在新闻报道、体育赛事、影视动画、游戏社交、短视频等融合媒体内容制作领域。
2022 年 4 月	《国务院办公厅关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》	推进第五代移动通信（5G）、物联网、云计算、人工智能、区块链、大数据等领域标准研制，加快超高清视频、互动视频、沉浸式视频、云游戏、虚拟现实、增强现实、可穿戴等技术标准预研，加强与相关应用标准的衔接配套。
2021 年 3 月	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	1、全面促进消费：培育新型消费，发展信息消费、数字消费、绿色消费，鼓励定制、体验、智能、时尚消费等新模式新业态发展；2、推动制造业优化升级：建设智能制造示范工厂，完善智能制造标准体系。
2019 年 6 月	《推动重点消费品更新升级畅通资源循环利用实施方案（2019-2020 年）》	聚焦汽车、家电、消费电子产品领域，进一步巩固产业升级势头，增强市场消费活力，提升消费支撑能力，畅通资源循环利用，促进形成强大国内市场，实现产业高质量发展。

上述相关政策均明确支持消费电子行业的创新智造及产业化升级，旨在促进行业的良好持续发展。

2、游戏行业主要监管政策

近年来，我国针对游戏行业出台的主要监管政策及监管内容如下表所示：

出台时间	监管政策	监管内容
/	《网络游戏管理办法（草案征求意见稿）》	网络游戏出版经营单位应实行内容自审制度，依照国家标准和规范要求，加强出版经营行为的自查和管理，保障网络游戏内容合法和出版质量。出版主管部门监督网络游戏服务提供者落实预防未成年人沉迷网络游戏有关规定，会同有关部门依法惩处违规行为，开展相关宣传教育，指导家庭、学校、社会组织采取有效措施对未成年人沉迷网络游戏进行预防和干预。
2024 年 1 月	《未成年人网络保护条例》	网络游戏、网络直播、网络音视频、网络社交等网络服务提供者应当针对不同年龄阶段未成年人使用其服务的特点，坚持融合、友好、实用、有效的原则，设置未成年人模式，在使用时段、时长、功能和内容等方面按照国家有关规定和标准提供相应的服务，并以醒目便捷的方式为监护人履行监护职责提供时间管理、权限管理、消费管理等功能。
2021 年 10 月	《关于进一步加强预防中小学生沉迷网络游戏管理工作的通知》	指导网络游戏企业按照有关规定和标准，对产品进行分类，作出适龄提示，并采取技术措施，避免中小学生学习接触不适宜的游戏或者游戏功能。所有网络游戏用户提交的实名注册信息，必须通过国家新闻出版署网络游戏防沉迷实名验证系统验证。验证为未成年人的用户，必须纳入统一的网络游戏防沉迷管理。
2021 年 8 月	《关于进一步严格管理切实防止未成年人沉迷网络游戏的通知》	严格限制向未成年人提供网络游戏服务的时间。严格落实网络游戏用户账号实名注册和登录要求。所有网络游戏必须接入国家新闻出版署网络游戏防沉迷实名验证系统，所有网络游戏用户必须使用真实有效身份信息进行游戏账号注册并登录网络游戏，网络游戏企业不得以任何形式（含游客体验模式）向未实名注册和登录的用户提供游戏服务。
2021 年 6 月	《未成年人保护法》	网络产品和服务提供者不得向未成年人提供诱导其沉迷的产品和服务。网络游戏、网络直播、网络音视频、网络社交等网络服务提供者应当针对未成年人使用其服务设置相应的时间管理、权限管理、消费管理等功能。网络游戏服务提供者应当按照国家有关规定和标准，对游戏产品进行分类，作出适龄提示，并采取技术措施，不得让未成年人接触不适宜的游戏或者游戏功能。网络游戏服务提供者不得在每日二十二时至次日八时向未成年人提供网络游戏服务。
2019 年 11 月	《关于防止未成年人沉迷网络游戏的通知》	实行网络游戏用户账号实名注册制度，严格控制未成年人使用网络游戏时段、时长，规范向未成年人提供付费服务。

出台时间	监管政策	监管内容
2018 年 8 月	《综合防控儿童青少年近视实施方案》	特别提到要实施网络游戏总量调控，控制新增网络游戏上网运营数量，探索符合国情的适龄提示制度，采取措施限制未成年人使用时间。

上述游戏监管政策主要监管方向包括两个方面：（1）主要强调未成年人保护，对未成年人用户的游戏时长、广告推送及消费管理等方面进行明确限制；（2）主要系对电子游戏内容制作进行规范要求，限制不良、低俗网络游戏。报告期内，公司主营业务收入中 70%-80%来源于主机游戏外设及相关配件，受网络游戏监管政策影响较小；同时，公司产品外销占比较高，2022 年和 2023 年主营业务收入中境外销售收入占比分别为 89.32%、92.62%，因此国内监管政策引起的市场需求变动对公司经营的影响较小。

另一方面，公司产品境外销售的主要国家和地区为北美（美国、加拿大）、欧洲、中国香港、中国台湾等，该部分国家及地区的游戏市场经过多年规范和发展，已经形成了成熟稳定的发展格局，相关政策法规对于公司产品销售不存在实质性不利影响。

综上，公司业务符合所属行业的监管政策要求。

二、公司 2021 年取得土地使用权，至今无房屋建筑物的原因及合理性，是否披露错误，是否存在未办理权属证书的房产，如有，说明相关房产未办理产权证书的原因、未办理产权证书的房产的明细及用途、是否存在违法违规的情形、是否构成重大违法违规、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；

2021 年 10 月 21 日，博罗县自然资源局与惠州达实签署《国有建设用地使用权出让合同》，约定向惠州达实出让坐落于博罗县龙溪街道小蓬岗村老围股份经济合作社、小蓬岗村陈屋股份经济合作社位于锅铲、上桥、湖尾、下塘湖、落哄（土名）地段的宗地。2022 年 4 月 25 日，惠州达实取得博罗县自然资源局核发的《不动产权证书》（产权证号：粤（2022）博罗县不动产权第 0020689 号）。

惠州达实取得《不动产权证书》后，先后联系有关建筑设计院、建设工程单

位、施工单位、质检/检测服务单位、环保单位、安防单位等各单位并签署有关合同，办理报建手续，开展施工建设。截至本回复出具日，惠州达实的智能操控设备建设项目在建的四栋房屋建筑物及相应的配套设施尚未完工，未达到办理权属证书的条件。

惠州达实已就上述在建的房屋建筑物履行必要的报建手续并取得相应的许可证书，具体如下：

序号	证书名称	证书号	发证机关	项目名称
1	《建设用地规划许可证》	地字 441322202200028 号	博罗县自然资源局	智能操控设备生产建设项目（一、二期）、研发中心建设项目
2	《建筑工程施工许可证》	441322202305160101	博罗县住房和城乡建设局	智能操控设备生产建设项目（厂房 1+连廊、厂房 2、厂房 6、宿舍 C）
3-1	《建设工程规划许可证》	博自然资建字第 4413222023-0090 号	博罗县自然资源局	智能操控设备生产建设项目-厂房 1+连廊（9 层）
3-2	《建设工程规划许可证》	博自然资建字第 4413222023-0091 号	博罗县自然资源局	智能操控设备生产建设项目-厂房 2（9 层）
3-3	《建设工程规划许可证》	博自然资建字第 4413222023-0088 号	博罗县自然资源局	智能操控设备生产建设项目-厂房 6（地上 8 层、地下 1 层）
3-4	《建设工程规划许可证》	博自然资建字第 4413222023-0089 号	博罗县自然资源局	智能操控设备生产建设项目-宿舍 C（地上 11 层、地下 1 层）

综上，惠州达实取得国有土地使用权后在该地块开办的建设项目均在建设施工中，且均已履行必要的报建手续，公司及惠州达实不存在应办理而未办理权属证书的房产，不存在披露错误。

三、公司租赁的相关房产未办理产权证书的原因，相关房产的明细及用途，是否为违章建筑，租赁房屋的实际用途与法定用途是否相符，是否存在权属争议，租赁的稳定性，若租赁房屋无法使用是否会对公司构成重大不利影响；

(一) 公司租赁的相关房产未办理产权证书的原因，相关房产的明细及用途，是否为违章建筑，租赁房屋的实际用途与法定用途是否相符，是否存在权属争议

公司租赁的未办理产权证书的房产基本情况如下：

序号	出租方	承租方	使用方	租赁地址	租赁面积 (m ²)	规划用途	用途	租赁期限
1	深圳市幸福股份公司	达实智控	嘉创达	深圳市宝安区燕罗塘下涌社区塘下涌工业大道146号	9,480.00	工业	厂房、宿舍	2021.11.01-2026.10.31
2	深圳市宝之威物业管理有限公司	达实智控	达实智控	深圳市宝安区燕罗街道罗田社区广田路51号宝之威数码科技园	5,202.50	工业	仓库、宿舍	部分： 2024.06.01-2024.12.31 部分： 2024.08.01-2025.03.31 部分： 2023.07.01-2025.03.31 部分： 2022.02.01-2025.03.31
3	深圳市汇领实业有限公司	达实智控	达实智控	深圳市宝安区燕罗街道燕川社区广田路55号	240.00	工业	办公室	2021.08.06-2024.08.05

注：上述租赁房产2的租赁面积及期限已同步在公开转让说明书中更新。

上述租赁房产未办理产权证书的原因及房产权属情况如下：

1、深圳市宝安区燕罗塘下涌社区塘下涌工业大道146号

该处租赁房产所在地原属于深圳市宝安区松岗镇塘下涌第三村集体土地，地上房产为塘下涌第三村集体组建成立的塘下涌村第三经济合作社于2002年投资建设。2002年12月，塘下涌第三村集体向宝安区松岗镇处理历史遗留违法私房及生产经营性违法建筑办公室申报了关于该处房产的普查申报，并取得了编号为“T4-1600-B00004”的《深圳市宝安区历史遗留生产经营性违法建筑申报收件回执》。2019年8月12日，经深圳市规划和自然资源局宝安管理局同意，由塘下涌镇第三村集体组建设立的深圳市幸福股份合作公司（以下简称“幸福股份”）成为该土地的用地权利人。幸福股份成立后，塘下涌第三村集体均以幸福股份名

义开展经济活动，不再以塘下涌第三村经济合作社开展活动。

该房产目前尚未办理有关权证手续，属于深圳特区快速发展过程中的农村城市化遗留问题，属于《深圳经济特区处理历史遗留生产经营性违法建筑若干规定》规定的“历史遗留生产经营性违法建筑”。

根据幸福股份出具的《说明与承诺》，上述租赁房产及其所在地块权属来源合法，产权不存在争议或潜在争议。

2、深圳市宝安区燕罗街道罗田社区广田路 51 号宝之威数码科技园

该处租赁房产系深圳市宝之威物业管理有限公司（以下简称“宝之威”）自罗田村村民委员会受让集体土地后出资建造，因罗田村转让土地前未取得土地使用权证书，故宝之威亦未取得相关土地使用权证书，亦无法办理房屋产权证书，属于深圳特区快速发展过程中的农村城市化遗留问题。

根据宝之威出具的《说明与承诺》，上述租赁房产及其所在地块权属来源合法，产权不存在争议或潜在争议。

3、深圳市宝安区燕罗街道燕川社区广田路 55 号

该处租赁房产系深圳市汇领实业有限公司（以下简称“汇领实业”）自燕川村集体组建成立的深圳市燕川实业股份有限公司处受让集体土地后出资建造，因深圳市燕川实业股份有限公司转让土地前未取得土地使用权证书，故汇领实业亦未取得相关土地使用权证书，亦无法办理房屋产权证书，属于深圳特区快速发展过程中的农村城市化遗留问题。

根据汇领实业出具的《说明与承诺》，上述租赁房产及其所在地块权属来源合法，产权不存在争议或潜在争议。

公司租赁的上述未办理产权证书的房屋均未按照相关法律法规在建设时办理报建手续，为未依法履行建筑工程报建手续建成的房屋。公司非上述建筑的所有权人及建设单位，《中华人民共和国城乡规划法》、《中华人民共和国建筑法》等相关法律处罚的对象为建设单位而非使用单位，因此公司不存在因上述租赁房产产权瑕疵导致被处以行政处罚的风险。

根据深圳市宝安区燕罗街道办事处 2024 年 4 月 9 日出具的证明，截至该证明出具日，达实智控租赁的位于深圳市宝安区燕罗街道罗田社区广田路 51 号宝之威数码科技园、深圳市宝安区燕罗街道广田路 55 号、以及深圳市宝安区燕罗塘下涌社区塘下涌工业大道 146 号的土地及建筑物实际用途与法定用途相符，不属于“应当依法予以拆除或者没收”的房屋，不涉及该片区土地整备利益统筹或其他城市更新项目引起的土地征收房屋拆除的情况。

综上，上述房产未办理产权证书主要系深圳特区快速发展过程中的农村城市化遗留问题，属于未依法履行建筑工程报建手续建成的房屋，但公司非上述房产的建设单位，因此不存在因上述租赁房产产权瑕疵导致被处以行政处罚的风险；相关租赁房屋实际用途与法定用途相符，不存在权属争议。

（二）租赁的稳定性，若租赁房屋无法使用是否会对公司构成重大不利影响

1、租赁的稳定性

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2009]11 号）第二条规定，“出租人就未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定建设的房屋，与承租人订立的租赁合同无效。”根据该规定，公司租赁的上述未履行报建手续而建成的房产存在租赁合同被认定无效的风险。

根据幸福股份、宝之威、汇领实业分别出具的《说明与承诺》，其为租赁房产的合法所有权人，租赁房产及所在地块权属来源合法，产权不存在争议或潜在纠纷，不属于法律规定不得出租的情形，公司租赁使用该房产没有任何障碍。在达实智控租赁房产期间，出租方不存在改变房产所在地块用途的情况，也不存在拆除租赁房产的计划。租赁房产没有被列入政府基础设施项目或城市更新改造项目或任何政府拆迁房产规划，不涉及改造或拆迁，出租方亦未收到政府部门关于拆除租赁房产的通知或决定。此外，租赁房产租赁期限届满后，在同等条件下，出租方将优先向公司出租。

根据燕罗街道办、深圳市宝安区燕罗街道土地整备事务中心出具的《证明》，截至 2024 年 4 月 9 日，上述房产暂不涉及任何城市更新或土地整备项目引起的土地征收、房屋拆除情况。

综上，公司租赁的上述房产存在建筑物被拆除或租赁合同被认定无效的风险，但鉴于租赁房产所在地相关主管部门已确认未接到土地征收、房屋拆除的相关通知，且出租方已出具相关承诺，增加了房屋租赁的稳定性。

2、若租赁房屋无法使用是否会对公司构成重大不利影响

（1）出租方已就如租赁房屋无法使用需提前通知公司作出承诺

幸福股份与公司签署的《物业租赁合同》约定，若发生第三方提出产权和使用权的争议问题及因幸福股份自身原因，造成公司不能正常运作而给公司造成的损失，由幸福股份承担。如遇租赁房产被纳入城市更新或土地整备利益统筹并需实施拆迁，或被政府征用、收回拆除租赁物业的，政府赔偿的设备拆迁费、装修费归公司所有；幸福股份承诺，在租赁期间，因租赁房产或其所在地块的产权纠纷、厂房拆迁或其他原因致使达实智控无法租赁房产的，幸福股份将提前六个月通知达实智控，给予合理搬迁时间。

根据宝之威、汇领实业分别出具的《说明与承诺》，在租赁房产使用期间，因租赁房产或所在地块的产权纠纷、厂房拆迁或其他原因致使公司无法租赁房产的，出租方将提前三个月通知公司，给予合理搬迁时间。

（2）公司可在短时间内找到替代性的租赁房屋，且自有厂房正在建设中

公司主要经营场所位于深圳市宝安区松岗广田路 53 号，该处房产具有合法产权证书，截至目前不涉及片区土地整备利益统筹项目及其他任何城市更新或土地整备项目引起的土地征收、房屋拆除情况，搬迁风险较低。上述瑕疵租赁房产非公司主要生产经营场所，对公司来说重要性较低且容易搬迁。公司周边厂房、仓库及宿舍场地充足，即便瑕疵租赁房产无法继续使用，公司可以在同区域内及时找到可供替代的租赁物业，且实施搬迁不会对生产经营产生重大不利影响。

公司已取得坐落在惠州市博罗县龙溪街道小蓬岗村地块的 46,756 平方米国有土地使用权，目前正在积极推进惠州生产基地建设进度，未来拟将主要生产线整体搬迁至惠州生产基地。

（3）公司实际控制人已就瑕疵租赁房产事项出具承诺

针对公司租赁房产存在权属瑕疵事项，公司实际控制人郭斌涛、瞿昕华、周

丽萍已出具承诺：“如在达实智控与出租方签署的《租赁合同》有效期内，因租赁物业违反相关法律、法规被主管行政单位处罚或者强制拆除、改造等其他原因导致无法继续正常使用，本人将全额承担因此给达实智控造成的损失，并就上述损失向达实智控承担连带赔偿/补偿责任，如本人违反上述承诺，公司有权等额扣除应向本人支付的薪酬及分红款。”

综上，就上述瑕疵租赁房产如无法正常使用，出租方已作出提前 3-6 个月通知公司的承诺；上述厂房非公司主要经营场所且公司周边厂房充足，可短时间内找到替代性的租赁房屋；公司目前已在建设自有厂房，未来拟将主要生产线搬迁至自有厂房；公司实际控制人已就瑕疵租赁房产事项作出兜底承诺。因此，无法使用上述瑕疵租赁房产不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

四、子公司惠州市达实智控科技有限公司上述行为是否构成重大违法违规，在建项目环评批复办理进展，是否仍处于开工建设状态；

（一）子公司惠州市达实智控科技有限公司上述行为是否构成重大违法违规

惠州达实“达实智控智能操控设备生产基地”建设项目位于广东省惠州市博罗县龙溪街道小蓬岗村老围股份经济合作社、小蓬岗村陈屋股份经济合作社位于锅铲、上桥、湖尾、下塘湖、落哄（土名）地段，存在未拿到环评批复就开工建设的情形，不符合《中华人民共和国环境影响评价法》的相关规定，存在受到行政处罚的风险，但不构成重大违法违规。主要原因如下：

1、根据《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》《关于进一步规范重污染行业生产经营公司申请上市或再融资环境保护核查工作的通知》《企业环境信用评价办法（试行）》《环境监管重点单位名录管理办法》的规定，公司及子公司不属于重点排污单位或重点监管单位，亦不属于污染物排放总量大、环境风险高、生态环境影响大且应当纳入环境信用评价范围的企业。

2、2024 年 6 月 6 日，惠州市生态环境局博罗分局出具《关于对惠州市达实智控科技有限公司行政处罚情况的复函》（博环复函〔2024〕224 号），载明“经查，惠州市达实智控科技有限公司（统一社会信用代码：91441322MA568EJUX7，

以下简称“惠州达实”)注册地址及厂房建设位于惠州市博罗县龙溪街道小蓬岗村民委员会。自惠州达实于 2021 年 4 月设立之日起至今, 未因环境违法行为受到我局的行政处罚。”根据前述复函, 当地生态环境主管部门知悉惠州达实厂房建设事项, 截至 2024 年 6 月 6 日, 未就相关事项给予行政处罚。

3、根据信用中国(广东)官网出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》, 惠州达实自设立以来至 2024 年 6 月 4 日期间, 在生态环境领域无受到行政处罚的记录。

4、截至本回复出具日, 该建设项目尚未建成, 亦未投入生产使用, 无污染物排放, 未导致严重环境污染。经查询公司及子公司所在地相关生态环境主管部门官方网站、信用中国等, 公司及子公司报告期内未被列入重点排污单位名录。公司已对该违规事项主动进行整改, 2024 年 3 月公司向惠州市生态环境局博罗分局提交环境影响评价文件并进行公示, 2024 年 7 月取得《关于达实智控智能操控设备生产基地环境影响报告表的批复》(惠市环(博罗)建[2024]179 号)。

综上, 鉴于惠州达实不属于重点排污单位或重点监管单位, 亦不属于《企业环境信用评价办法(试行)》规定的污染物排放总量大、环境风险高、生态环境影响大且应当纳入环境信用评价范围的企业; 该项目尚未完工投产, 无污染物排放, 未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情况发生, 公司已主动整改并取得环评批复, 截至报告期末不存在因上述建设项目受到生态环境部门行政处罚的情形, 因此上述行为不构成重大违法违规。

(二) 在建项目环评批复办理进展, 是否仍处于开工建设状态

2024 年 7 月 23 日, 惠州达实就开办达实智控智能操控设备生产基地项目取得了《关于达实智控智能操控设备生产基地环境影响报告表的批复》(惠市环(博罗)建[2024]179 号)。

截至本回复出具日, 惠州达实建设项目仍处于开工建设状态。

五、公司及子公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形, 如是, 投入使用期间的污染物排放情况, 是否按规定处理污染物, 是否导致严重环境污染, 是否可能受到行政处罚, 是否构成重大违法

行为；

（一）公司及子公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》，公司及其承担部分生产职能的子公司嘉创达所处行业属于名录中的“其他电子设备制造 399 类”，生产流程中不涉及通用工序重点管理和通用工序简化管理所列示的项目，因此属于登记管理类的排污单位。

2020 年 7 月 8 日，达实智控取得《固定污染源排污登记回执》，登记编号为 91440300797961078Q001Z，有效期自 2020 年 7 月 8 日至 2025 年 7 月 7 日止。公司办理完毕固定污染源排污登记后，名称、住所、法定代表人或者主要负责人均未变更，且固定污染源排污登记尚在有效期内，达实智控不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形。

2022 年 1 月 10 日，子公司嘉创达就新建项目取得深圳市生态环境局宝安管理局出具的备案回执，但在投产前未办理固定污染源排污登记。嘉创达在投入生产经营前未及时取得固定污染源排污登记回执，违反了《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》的规定，但已主动整改，并于 2023 年 12 月完成了固定污染源排污登记。报告期内，嘉创达环保设施正常运转，未对环境产生不利影响。

（二）投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物

根据《深圳市嘉创达智造有限公司新建项目竣工环境保护验收监测报告表》（以下简称《环保验收监测报告》），该项目的废气、废水、噪声等污染物排放及处理情况如下：

1、废气排放及处理情况

项目投入使用期间产生的废气主要为含锡废气、有机废气，经“水喷淋塔+活性炭”吸附装置处理达标后高空排放。根据上述环境保护验收检测报告表的监测结果：项目有组织排放的非甲烷总烃可以达到广东省地方标准《大气污染物排放限值》(DB44/27-2001)中的第二时段二级标准及《固定污染源挥发性有机物综

合排放标准》(DB44/2367-2022)表 1 挥发性有机物排放限值的较严值,锡及其化合物可达到广东省地方标准《大气污染物排放限值》(DB44/27-2001)中的第二时段二级标准限值;项目厂界无组织排放的非甲烷总烃、锡及其化合物均可达到广东省地方标准《大气污染物排放限值》(DB44/27-2001)中的无组织监控浓度限值要求,厂区内无组织排放的非甲烷总烃可达到《固定污染源挥发性有机物综合排放标准》(DB44/2367-2022)表 3 “厂区内 VOCs 无组织排放限值”的要求。

2、废水排放及处理情况

项目无工业废水产生。

项目处于松岗水质净化厂服务范围内,员工生活办公产生的生活污水经处理达到广东省《水污染物排放限值》(DB44/26-2001)第二时段三级标准后,接入市政污水管并排入松岗水质净化厂。

3、噪声排放情况

该项目投入使用期间噪声监测情况如下表所示:

检测日期	检测点编号	检测项目	测量值	参考限值
2024 年 2 月 22 日	1	工业企业厂界环境噪声 (昼间)	58	65
	2		58	
	3		56	
	4		55	
	1	工业企业厂界环境噪声 (夜间)	47	55
	2		50	
	3		48	
	4		46	
2024 年 2 月 23 日	1	工业企业厂界环境噪声 (昼间)	59	65
	2		59	
	3		59	
	4		58	
	1	工业企业厂界环境噪声 (夜间)	48	55
	2		47	
	3		47	
	4		48	

该项目厂界噪声满足《工业企业厂界环境噪声排放标准》(GB12348-2008)中 3 类标准的要求。

4、固体废弃物排放及处理情况

项目生产期间产生的生活垃圾分类收集后由环卫部门统一处理；危险废物集中收集后交由深圳市宝安东江环保技术有限公司处理处置；一般工业废物分类收集后交由专业公司（实际亦为深圳市宝安东江环保技术有限公司）回收利用。

本项目自 2022 年 1 月（投入使用起始时间）至 2023 年 12 月之前从事部分焊接工序，其污染物排放类型与其完成固定污染源排污登记之后无差异，均为废气、生活污水、噪声和固体废弃物，其中生活污水系接入市政污水管排出，项目噪声通过机械设备维护与保养减缓；废气和固体废弃物分别自 2024 年 1 月、2 月起通过安装废气处理装置和交由第三方处理。

综上，2023 年 12 月之前，嘉创达建设项目投入使用期间存在部分不合规处理污染物的情况，但根据《环保验收监测报告》该项目污染物现均已达标排放，并已按照相关规定处理污染物。根据《无违法违规证明公共信用信息报告》，嘉创达在报告期内不存在因此受到行政处罚的记录。

（三）是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为

嘉创达不属于污染物产生量、排放量或者对环境的影响程度较大的排污单位，未导致严重环境污染，且其已于报告期内主动进行整改，于 2023 年 12 月 22 日取得了《固定污染源排污登记回执》。

根据信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，并查询嘉创达所在地主管环保部门官方网站，报告期内嘉创达在环保领域不存在行政处罚记录。

根据《排污许可管理条例》第四十三条，“需要填报排污登记表的企业事业单位和其他生产经营者，未依照本条例规定填报排污信息的，由生态环境主管部门责令改正，可以处 5 万元以下的罚款”。因此，嘉创达存在受到 5 万元以下罚款的行政处罚风险。根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，重大违法违规行为指“最近 24 个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安

全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等”。因此，嘉创达可能受到的行政处罚罚款金额较小，不属于重大违法违规行为。

综上，嘉创达虽然存在未办理固定污染源排污登记的情况下提前进行生产的情形，但已主动整改，且未受到环保部门行政处罚，未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情况发生，因此上述情形不属于重大违法违规行为。

六、公司规范劳务派遣员工比例的具体措施及可行性，是否存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形，报告期内公司劳务派遣员工的比例、岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定；

（一）公司规范劳务派遣员工比例的具体措施及可行性，是否存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形

由于公司生产经营存在一定季节性特征，在生产旺季公司劳务派遣员工人数占比较高。针对用工旺季劳务派遣人数占比偏高问题，公司采取以下措施降低劳务派遣用工比例，具体包括：在经营旺季加大招工力度、积极参与专场招聘会及委托外部第三方代招员工等方式来丰富公司招聘模式；在必要时与部分劳务派遣员工协商，与公司签署劳动合同转为正式员工；在合法合规前提下通过劳务外包解决部分劳动用工需求等。

综上所述，上述降低劳务派遣用工比例措施立足公司实际情况，切实可行，公司亦不存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形，持续保持劳务派遣用工合法合规。

（二）报告期内公司劳务派遣员工的比例、岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定

1、劳务派遣员工的比例

报告期内，深圳达实劳务派遣员工比例情况具体如下：

单位：人

项目	2023 年 12 月	2022 年 12 月
劳务派遣用工人数	2	11
公司用工总人数	964	797
劳务派遣用工比例	0.21%	1.38%
年度平均劳务派遣用工比例	4.25%	2.41%

注：公司用工总人数等于公司当月在册签署劳动合同的员工人数与当月劳务派遣用工人数之和；劳务派遣用工比例=当月劳务派遣用工人数/公司用工总人数；年度平均劳务派遣用工比例为全年各月劳务派遣用工比例的算术平均数。

报告期内，公司子公司嘉创达劳务派遣员工比例情况具体如下：

单位：人

项目	2023 年 12 月	2022 年 12 月
劳务派遣用工人数	0	0
公司用工总人数	251	191
劳务派遣用工比例	0.00%	0.00%
年度平均劳务派遣用工比例	6.64%	3.55%

注：公司用工总人数等于公司当月在册签署劳动合同的员工人数与当月劳务派遣用工人数之和；劳务派遣用工比例=当月劳务派遣用工人数/公司用工总人数；年度平均劳务派遣用工比例为全年各月劳务派遣用工比例的算术平均数。

根据《劳务派遣暂行规定》第四条及第二十条规定，用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%。前款所称用工总量是指用工单位订立劳动合同人数与使用的被派遣劳动者人数之和。劳务派遣单位、用工单位违反劳动合同法和劳动合同法实施条例有关劳务派遣规定的，按照劳动合同法第九十二条规定执行。《劳动合同法》第九十二条规定：劳务派遣单位、用工单位违反本法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元到一万元的标准处以罚款。

由上表可知，公司在各报告期末及报告期内全年平均劳务派遣人数均不超过用工总量的 10%。报告期内，公司存在部分月份劳务派遣用工比例超过 10%的情况，针对生产经营旺季用工需求，公司未来将积极规范，确保劳务派遣用工人数持续符合劳务派遣用工相关规定。

根据信用中国（广东）官网出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，公司及各子公司在报告期内未发现违反劳动和社会保障法律、法规及规章的行

为，未受到行政处罚，也不存在相关的劳动纠纷。

公司控股股东、实际控制人已就公司及其子公司劳务派遣用工相关事宜出具承诺，若公司因劳务派遣用工被处罚或追究责任，将承担由此给公司造成的一切损失。

2、劳务派遣岗位性质、薪酬待遇

公司劳务派遣员工主要从事组装、包装、后焊等工作，均属于基础性、辅助性、临时性和替代性的工作岗位，系公司生产经营季节性特征带来的用工需求；此外，公司可根据用工需求调整劳务派遣员工数量以及劳务派遣员工的工作任务，劳务派遣用工岗位符合临时性、辅助性或替代性的特征，满足《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》对劳务派遣员工岗位性质的要求。公司劳务派遣员工的薪酬待遇与公司相同或相似岗位正式生产工人的工资不存在明显差异，符合法律法规的要求。

综上所述，公司及子公司不存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形，劳务派遣员工岗位性质、薪酬待遇符合相关法律法规的规定，在各报告期末及报告期内全年平均劳务派遣人数均不超过用工总量的 10%。但报告期内，公司存在部分月份劳务派遣用工比例超过 10%的情况，不符合《劳务派遣暂行规定》的规定，公司已对该事项及时规范，报告期内公司不存在因违反劳动相关法律法规而受到处罚的情形，同时控股股东、实际控制人亦出具了专项承诺：若公司因劳务派遣用工被处罚或追究责任，将承担由此给公司造成的一切损失。

七、公司解决未来潜在同业竞争的具体安排及可行性。

截至本回复出具日，公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在从事与公司相同或相似业务的情形。报告期内，控股股东、实际控制人近亲属控制的其他企业中，仅实际控制人之一瞿昕华的配偶朱轶控制的 Power Mania Ltd（以下简称“Mania”）从事与公司相似的业务。公司与 Mania 为上下游关系，Mania 向公司采购台杆等消费电子类产品，后通过 Amazon 等电商平台对外销售，报告期内，公司对 Mania 的销售金额分别为 27.52 万元和 25.53 万元，占营业收入的比例分别为 0.06%和 0.05%。为了避免未来的潜在同业竞争，公司及其实际

控制人、关联方 Mania 具体安排如下：

1、公司终止与 Mania 的关联交易并收回应收账款

自 2024 年 1 月 1 日起，公司已终止与 Mania 的关联交易。截至 2024 年 5 月 31 日，相关应收账款已全部收回。

2、商标转让

Mania 未从事任何研发、设计、生产和制造活动，亦不具有智能操控设备相关产品的生产设备及专利、非专利技术。考虑到 Mania 原持有的商标“DRAGON SLAY”注册类别为第 9 类“游戏外设及配件”，与公司主要商标注册类别重合，Mania 同意将相关商标无偿转让予公司子公司英国达实。2024 年 6 月 4 日，Mania 提交关于向英国达实无偿转让其持有以下商标的申请：

序号	商标	注册证号	类别	有效期限	所属国家
1		UK00003208238	9	2017.05.12-2027.01.23	英国
2	DRAGON SLAY	UK00003208235	9	2017.05.12-2027.01.23	英国

截至 2024 年 6 月 6 日，上述商标已完成转让登记。

3、Mania 员工遣散

截至 2024 年 5 月 31 日，Mania 拥有 4 名员工，主要为运营人员、财务人员和供应链管理人员。作为注销 Mania 的前置条件，Mania 已于 2024 年 6 月底完成员工遣散。

4、关闭销售渠道，下架所有产品

Mania 的销售渠道主要为电商销售平台，包括 Amazon、Ebay、Onbuy、Cdon，作为注销 Mania 的前置条件，Mania 需停止经营。截至本回复出具之日，Mania 已下架所有线上门店的产品，除 Amazon 关闭门店申请尚需平台管理处同意之外，其他电商平台均已关闭相关门店，具体进展情况如下表：

序号	电商平台	目前进展
1	Amazon	已提交关闭门店申请，目前门店已停止经营，需等待 Amazon 确认店铺账户余额和库存商品清零，即可同意 Mania 关闭门店。
2	Ebay	门店已于 2024 年 7 月 1 日关闭

3	Onbuy	门店已于 2024 年 7 月 12 日关闭
4	Cdon	门店已于 2022 年底关闭

5、向英国公司注册处提交关于 Mania 的解散/注销申请

根据英国相关的法律规定，英国公司提交注销前需其清偿欠款、税费及雇员薪酬等所有债务；停止经营并确保申请注销前没有进行任何业务交易；获取关于同意公司解散的股东决议。目前相关事项正常推进过程中，预计 2024 年 12 月 30 日前，Mania 向英国公司注册处提交注销申请不存在客观障碍，具有可行性。

6、Mania 及其实际控制人已出具不存在同业竞争的专项承诺

Mania 及其实际控制人朱轶、朱轶的配偶瞿昕华于 2024 年 5 月 31 日共同出具了《关于 Power Mania Limited 的声明及承诺函》，承诺“截至本承诺函出具日，Mania 未采取参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事达实智控主营产品的研发、设计、生产，也未协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事达实智控主营产品的研发、设计、生产。本公司将不会采取参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事与达实智控现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与达实智控现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务；并将促使本公司控制的其他企业（如有）比照前述规定履行不竞争的义务。”

7、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具了关于避免同业竞争的承诺

为避免未来可能新增同业竞争情况，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具了关于避免同业竞争的承诺，具体承诺内容如下：

“1、本人及本人控制的企业目前没有、将来也不以任何方式直接或间接从事与公司现有及将来从事的业务构成同业竞争的业务或活动。本人及本人控制的企业亦未参与投资任何与公司从事的业务构成竞争或可能构成竞争的其他公司、企业、经济实体或其他组织、机构，或在该公司、企业、经济实体或组织、机构中委派董事、高级管理人员或核心技术人员。

2、未来如有在公司经营范围内相关业务的商业机会，本人将介绍给公司；对公司已进行建设或拟投资兴建的项目，本人将在投资方向与项目选择上避免与公司相同或相似。

3、如未来本人所控制的企业拟进行与公司相同或相似的经营业务，本人将行使否决权，避免与公司发生同业竞争，以维护公司的利益。”

综上所述，公司解决未来潜在同业竞争的具体安排具备可行性。

【中介机构核查】

一、请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅报告期内公司的收入明细表，访谈公司管理层，了解公司业务中是否涉及游戏开发、运营等业务；登陆国家企业信用信息公示系统、企查查、信用中国等网站，对公司是否存在与业务经营及资质有关的违法违规等情况进行核查；获取公司取得的各项业务资质、许可等文件，查阅公司营业执照及境外子公司法律意见书，分析公司业务资质齐备性；搜索并分析消费电子行业及游戏行业监管政策及法律法规；

2、查阅惠州达实国有土地使用权的《国有建设用地使用权出让合同》《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》及建设工程相关的各项合同及在建工程台帐，实地走访惠州达实建设项目，了解惠州达实建设项目报建手续的履行情况及建设施工情况；

3、查阅公司租赁房产的租赁合同，访谈未取得产权证书的租赁房产的出租方并取得其就瑕疵租赁房产出具的《说明与承诺》；查阅幸福股份前身塘下涌第三村集体申报的编号为“T4-1600-B00004”的《深圳市宝安区历史遗留生产经营性违法建筑申报收件回执》；访谈深圳市宝安区燕罗街道办事处，了解有关瑕疵租赁房产无法取得产权证书的原因、权属情况、是否履行报建手续、所在土地的用地性质及规划用途等；

4、就瑕疵租赁房产所在地块与深圳市规划和自然资源局颁布的《深圳市

2023 年度城市更新和土地整备计划》所列的城市更新和土地整备计划涉及的地块进行对比，访谈深圳市宝安区燕罗街道办事处，并取得深圳市宝安区燕罗街道办事处、深圳市宝安区燕罗街道土地整备事务中心出具的《证明》，了解瑕疵租赁房产是否涉及城市更新或土地整备项目；

5、查询房屋租赁相关网站，了解公司周边厂房、仓库及宿舍场地的租赁市场情况；

6、公开搜索并查阅《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》《关于进一步规范重污染行业生产经营公司申请上市或再融资环境保护核查工作的通知》《企业环境信用评价办法（试行）》《环境监管重点单位名录管理办法》等规定，查询公司及子公司所在地相关生态环境主管部门官方网站、信用中国网，了解公司及子公司是否属于重点排污单位或重点监管单位；

7、取得惠州市生态环境局博罗分局出具的《关于对惠州达实智控科技有限公司行政处罚情况的复函》（博环复函[2024]224 号），了解惠州达实是否因未批先建事项受到行政处罚；

8、获取并查阅公司各建设项目的环评备案/批复及验收文件、排污登记回执及《废物（液）处理处置及工业服务合同》，现场查看公司环保设施运转情况；

9、获取公司员工花名册、劳务派遣人员名单；公司与劳务派遣供应商签署的劳务派遣合同、工时记录表、工资支付凭证等；获取并查阅《无违法违规证明公共信用信息报告》；查阅《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规；

10、获取公司控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业的工商登记资料、财务报表；

11、获取公司报告期内应收关联方账款回款的银行回单，确认相关应收账款已全部收回；

12、获取 Mania 向英国达实无偿转让商标的申请邮件、商标转让登记资料、员工遣散相关资料、报告期内银行流水、电商平台销售记录、电商平台关闭门店申请及闭店证明相关资料；

13、查询英国公司知识产权局相关公告、英国公司注册处关于公司注销的流

程及相关法律规定；

14、获取 Mania 及其实际控制人朱轶、朱轶的配偶瞿昕华共同出具的专项承诺函和公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的关于避免同业竞争的承诺；获取实际控制人就瑕疵租赁房产事项作出的专项承诺；

15、取得并查阅公司及子公司的《无违法违规证明公共信用信息报告》；访谈公司管理层并查阅《审计报告》，了解公司的主营业务及日常经营状况。

（二）核查意见

1、公司不涉及游戏开发、运营等业务，公司具有经营业务所需的全部资质、许可，公司业务资质齐备、相关业务合法合规，公司业务符合所属行业的监管政策；

2、惠州达实取得国有土地使用权后在该地块开办的建设项目均在建设施工中，且均已履行必要的报建手续，公司及惠州达实亦不存在未办理权属证书的房产；

3、公司租赁的部分房产未办理产权证书均系深圳特区快速发展过程中的农村城市化遗留问题，相关瑕疵租赁房产均未按照相关法律法规在建设时办理报建手续，为未依法履行建筑工程报建手续而建成的房屋；相关房产实际用途与法定用途相符，不存在权属争议，租赁具有稳定性，且租赁房屋无法使用不会对公司构成重大不利影响；

4、惠州达实不存在因建设项目未批先建受到生态环境部门行政处罚的情形，不构成生态环境领域的重大违法行为，且该项目尚未完工投产，无污染物排放，未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情况发生，相关行为不构成重大违法违规；截至本回复出具日，惠州达实已取得了惠州市生态环境局博罗分局出具的环评批复，该建设项目处于开工建设状态；

5、嘉创达存在建设项目未按照建设进度办理固定污染源登记即投入使用的情形，2023 年 12 月之前存在部分不合规处理污染物的情况，但投入使用期间未导致严重环境污染，现已取得排污登记回执并按照相关规定处理污染物。嘉创达因上述行为存在受到 5 万元以下罚款的行政处罚风险；但嘉创达已主动整改，且

未受到环保部门行政处罚，上述情形不属于重大违法违规行为；

6、公司规范劳务派遣用工比例的措施立足公司实际情况，切实可行，公司不存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形，劳务派遣员工岗位性质、薪酬待遇符合相关法律法规的规定；公司在各报告期末及报告期内全年平均劳务派遣人数均不超过用工总量的 10%；但报告期内，公司存在部分月份劳务派遣用工比例超过 10%的情况，不符合《劳务派遣暂行规定》的规定，公司已对该违规事项及时规范，报告期内不存在因违反劳动相关法律法规而受到处罚的情形；

7、公司解决未来潜在同业竞争的具体安排具备可行性。

【律师回复】

律师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

2. 关于历史沿革

根据申报文件：（1）2020 年 12 月，公司摘牌后第一次增资，杨麟炜、芮斌增资价格为 7 元/股，周丽萍、周艳祥、员工持股平台创众咨询增资价格为 6 元/股；（2）公司历史沿革中曾存在代持，目前已经解除。

（1）关于股权激励。

请公司：①2020 年 12 月增资价格存在差异的原因及合理性，同次发行的同种类股票价格不同是否违反当时有效的《公司法》，杨麟炜、芮斌增资是否构成股权激励；②说明持股平台合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金；③披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在预留份额及其授予计划；④股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发

费用的依据及准确性,对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性,是否符合相关规定。

请主办券商、律师补充核查第①②③事项并发表明确意见。请主办券商、会计师核查第④事项,并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【公司回复】

一、2020年12月增资价格存在差异的原因及合理性,同次发行的同种类股票价格不同是否违反当时有效的《公司法》,杨麟炜、芮斌增资是否构成股权激励

(一) 2020年12月增资价格存在差异的原因及合理性

2020年12月13日,公司召开2020年第四次临时股东大会,审议通过了《关于公司增资扩股暨引入投资者的议案》《关于公司实施股权激励的议案》,其中杨麟炜、芮斌的增资价格为7元/股,系外部财务投资者的入股价格;周丽萍、周艳祥、创众咨询的增资价格为6元/股,系股权激励价格。因公司同时引入外部财务投资者并实施股权激励,本次增资同次发行的同种类股票价格不同,具备合理原因。

综上,因同时引入外部财务投资者并实施股权激励,导致公司本次增资价格存在差异,具备合理性。

(二) 同次发行的同种类股票价格不同是否违反当时有效的《公司法》

公司本次增资同次发行的同种类股票不符合当时有效的《公司法》中关于“同次发行的同种类股票,每股的发行条件和价格应当相同”的规定,但不属于违反了应当认定合同无效的效力性强制性规定的情形,不会导致本次增资无效,具体说明如下:

1、法律及相关规定

根据《民法典》第一百五十三条的规定,违反法律、行政法规的强制性规定的民事法律行为无效。但是,该强制性规定不导致该民事法律行为无效的除外。

根据最高人民法院《关于当前形势下审理民商事合同纠纷案件若干问题的指导意见》（法发〔2009〕40号）的规定，违反效力性强制规定的，人民法院应当认定合同无效；违反管理性强制性规定的，人民法院应当根据具体情形认定其效力。

根据最高人民法院《全国法院民商事审判工作会议纪要》（法〔2019〕254号）关于“强制性规定的识别”，《公司法》关于同股同价的规定，不属于“涉及金融安全、市场秩序、国家宏观政策等公序良俗的；交易标的禁止买卖的，如禁止人体器官、毒品、枪支等买卖；违反特许经营规定的，如场外配资合同；交易方式严重违法的，如违反招投标等竞争性缔约方式订立的合同；交易场所违法的，如在批准的交易场所之外进行期货交易。”等应当认定为“效力性强制性规定”的情形。

综上，本次增资同股不同价事项不属于违反了《全国法院民商事审判工作会议纪要》规定的效力性强制性规定的情形，不属于《民法典》和《关于当前形势下审理民商事合同纠纷案件若干问题的指导意见》规定的人民法院应当认定合同无效的情形，不会导致本次增资无效。

2、本次增资已经股东大会审议通过

本次增资同股不同价事项所涉《关于公司增资扩股暨引入投资者的议案》《关于公司实施股权激励的议案》已经出席本次股东大会股东所持表决权股份总数的100%通过。

3、杨麟炜、芮斌对本次增资无异议

根据杨麟炜、芮斌出具的《声明与承诺》，二人充分知悉本次增资同股不同价事项系因公司实施股权激励的合理背景，对此不存在异议，亦不存在争议和纠纷。

4、未受到市场监督管理部门的行政处罚，不属于重大违法行为

根据深圳市市场监督管理局于2021年2月4日出具的证明以及信用中国（广东）官网出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，公司未因本次增资同股不同价事项而受到行政处罚，亦不属于重大违法行为。

综上所述，公司本次增资同次发行的同种类股票价格不同不符合当时有效的《公司法》，但公司本次增资已经股东大会批准且杨麟炜、芮斌对此不存在异议，本次增资同股不同价事项不属于违反了《全国法院民商事审判工作会议纪要》规定的效力性强制性规定的情形，不属于《民法典》《关于当前形势下审理民商事合同纠纷案件若干问题的指导意见》规定的人民法院应当认定合同无效的情形，不会导致本次增资行为无效。

（三）杨麟炜、芮斌增资是否构成股权激励

2020 年 12 月公司增资时杨麟炜、芮斌作为外部财务投资者投资入股公司，是公司通过市场化手段商谈和筛选的结果，是双方在自愿、公平的基础上形成的合作，投资入股价格具有公允性，本次杨麟炜、芮斌增资不构成股权激励，具体说明如下：

1、根据公司出具的说明以及杨麟炜、芮斌出具的声明与承诺，并经比对公司员工花名册，杨麟炜、芮斌自始并非公司员工，也不存在公司或实际控制人给予其股份换取其服务等构成股权激励的情况；

2、杨麟炜、芮斌参与本次增资的价格为 7 元/股，依据 2020 年和 2021 年预计净利润，并综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业内上市公司市盈率等多种因素确定，最终以 2021 年预计净利润的约 12 倍 PE 为定价基础，故二人出资价格公允；

3、周丽萍、周艳祥和创众咨询本次增资价格为 6 元/股，根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定，公司以杨麟炜、芮斌参与本次增资 7 元/股的价格作为参考的公允价格，在《股份认购协议》及其补充协议约定的锁定期内对周丽萍、周艳祥和创众咨询的股权激励情况确认了股份支付；

综上，杨麟炜、芮斌不属于股权激励对象，其参与本次增资的价格公允，不构成股权激励。

二、说明持股平台合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金

截至本回复出具日，创众咨询作为公司员工持股平台，其合伙人均为公司员工，具体如下：

序号	姓名	出资金额 (元)	出资比例 (%)	合伙人类型	任职情况
1	刘镭	7,020,000	30.15	有限合伙人	董事、研发技术中心副总经理
2	喻伟	5,160,000	22.16	有限合伙人	研发技术中心副总经理
3	郑莉文	3,240,000	13.92	有限合伙人	监事、客户服务部总监
4	周丽萍	1,860,000	7.99	有限合伙人	董事、董事会秘书
5	边利	720,000	3.09	有限合伙人	副总经理助理
6	周永强	570,000	2.45	有限合伙人	样品主管
7	聂迎春	510,000	2.19	有限合伙人	制造总监
8	孙轶文	420,000	1.80	有限合伙人	经理
9	丁辉	300,000	1.29	有限合伙人	研发技术中心硬件组主管
10	张杰	300,000	1.29	有限合伙人	客户经理
11	唐青柏	300,000	1.29	有限合伙人	包材设计师
12	丁瑞波	240,000	1.03	有限合伙人	后勤总务
13	廖继锋	240,000	1.03	有限合伙人	工程经理
14	胡红霞	240,000	1.03	有限合伙人	行政经理
15	唐振强	240,000	1.03	有限合伙人	销售经理
16	周月	240,000	1.03	有限合伙人	出纳
17	龚建军	180,000	0.77	有限合伙人	电子工程师
18	张勇军	180,000	0.77	有限合伙人	监事会主席、运营总监
19	罗忠尧	180,000	0.77	有限合伙人	软件工程师
20	张长静	180,000	0.77	有限合伙人	采购主管
21	王迎青	120,000	0.52	普通合伙人	体系专员
22	王仁林	120,000	0.52	有限合伙人	财务经理
23	雷丽	60,000	0.26	有限合伙人	财务总监

序号	姓名	出资金额 (元)	出资比例 (%)	合伙人类型	任职情况
24	赵翼虎	60,000	0.26	有限合伙人	研发技术中心结构组组长
25	成书勇	60,000	0.26	有限合伙人	NPI 主管
26	许乃确	60,000	0.26	有限合伙人	结构主管
27	黎明利	60,000	0.26	有限合伙人	FQC 主管
28	杨志刚	60,000	0.26	有限合伙人	报价专员
29	胡祥忠	60,000	0.26	有限合伙人	IQC 主管
30	杨洁新	60,000	0.26	有限合伙人	生产副经理
31	杨建设	60,000	0.26	有限合伙人	ME 工程师
32	杨康荣	60,000	0.26	有限合伙人	包材设计师
33	刘文武	60,000	0.26	有限合伙人	仓库组长
34	张坤	60,000	0.26	有限合伙人	监事、品质经理
合计		23,280,000	100.00	-	-

员工持股平台出资主体出资流水核查详见本问询回复之“2.关于历史沿革”之“(2) 关于股权代持”之“三、核查程序及核查意见”之“(三) 结合入股协议……之“1、核查程序”。

根据合伙人提供的出资流水、出资凭证及对合伙人访谈确认，创众咨询的合伙人均为公司员工，除本回复“2.关于历史沿革”之“(2) 关于股权代持”之“一、说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认”中涉及的股权代持外，合伙人出资均为自有或自筹资金。

三、披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在预留份额及其授予计划

（一）披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“根据创众咨询《合伙协议》《合伙协议之补充协议》以及公司与周丽萍、周艳祥、创众咨询签订的《股份认购协议》《股份认购协议之补充协议》，公司关于股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法的约定具体如下：

序号	具体事项	具体内容
1	股权激励的具体日期	2020年12月13日
2	锁定期	如公司2024年实现年营业收入不低于10亿元，年净利润不低于8,000万元（以上财务数据以审计报告为准；净利润考核指标以经审计的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后并剔除当年股权激励成本影响的净利润作为计算依据），则激励对象持有的公司股份在2025年解锁（解锁时间为当年12月31日），如公司业绩考核结果或激励对象个人绩效考核结果未能达到上述标准，则激励对象持有的公司股份在2026年解锁（解锁时间为当年12月31日）。
3	行权条件	未约定行权条件
4	内部股权转让机制	执行事务合伙人全权代表全体有限合伙人行使前述权利： 1. 全体有限合伙人同意放弃就合伙企业或合伙人按照本协议约定增加、减少和转让对合伙企业出资所享有的同意和决定权，并授权执行事务合伙人全权代表全体有限合伙人行使前述权利； 2. 合伙人可以将部分或全部在合伙企业中的财产份额转让给其他合伙人或合伙人以外的第三方。全体有限合伙人自愿放弃其就合伙企业财产份额转让所享有的同意权及合伙人向合伙人以外的第三方转让合伙企业出资是所有享有的优先购买权。合伙人按照本条所述方式转让所持有的合伙企业出资时无需取得有限合伙人同意，经执行事务合伙人书面同意后，合伙企业即可依据执行事务合伙人书面同意文件直接办理出资转让手续及其他有关事项。
5	离职或退休后股权处理的相关约定	1. 合伙人离职时应将其持有的出资额转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方，转让价格为该合伙人在合伙企业中的财产份额的初始投资价格； 2. 《合伙协议》《合伙协议之补充协议》《股份认购协议》《股

		份认购协议之补充协议》没有关于退休方面的约定，据此退休不影响激励对象继续持有激励股权。
6	股权管理机制	根据合伙协议的约定进行管理，由执行事务合伙人对外代表合伙企业
7	员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法	1. 如合伙人存在以下情形，则其持有的合伙企业财产份额将按照对合伙企业及其余合伙人带来的损失进行处置： (1) 不得自营或者同他人合作经营与达实智控及其下属企业相竞争的业务或者从事损害达实智控及其下属企业利益的活动； (2) 不得挪用公司及其下属企业的资金； (3) 不得利用职权收受贿赂或者其他非法收入，不得侵占公司及其下属企业的财产； (4) 不得利用职务便利为自己或他人侵占或者接受本应属于公司及其下属企业的商业机会； (5) 除非经达实智控及其下属企业公司章程规定或者公司及其下属企业股东（大）会在知情的情况下批准，否则不得同达实智控及其下属企业订立合同或者进行交易； (6) 不得以个人或他人名义开立账户储存公司及其下属企业的资产或资金； (7) 不得违反公司及其下属企业公司章程或规章制度的规定，在未经公司及其下属企业股东（大）会或董事会同意的情况下，将公司及其下属企业的资金借贷给他人或者以公司及其下属企业的财产为他人提供担保； 2. 合伙人从公司或其下属公司离职的，视为合伙人自动退伙，员工在合伙企业中的财产份额按下列情形分别处理： (1) 若该合伙人离职之日，达实智控尚未首次公开发行股票并上市，则该合伙人应将其在合伙企业中的财产份额按照该有限合伙人在合伙企业中的财产份额的初始投资价格转让给执行事务合伙人或其指定的其他人； (2) 若该合伙人离职之日，达实智控已实现首次公开发行股票并上市，但合伙企业所持达实智控股票尚在锁定期或公司业绩考核结果、个人业绩考核结果不满足业绩考核标准，则待前述锁定期满之日起 30 日内，该合伙人应将其在合伙企业中的财产份额按照该有限合伙人在合伙企业中的财产份额的初始投资价格转让给执行事务合伙人或其指定的其他人； (3) 若该合伙人离职之日，达实智控已实现首次公开发行股票并上市，且合伙企业所持达实智控股票可以在二级市场自由减持，如公司业绩考核结果及个人业绩结果均已满足业绩考核标准，执行事务合伙人应决定：1) 将该合伙人在合伙企业的财产份额对应的达实智控股票进行减持，执行事务合伙人应于最近一次减持日后的 5 个交易日内对该合伙人在合伙企业的财产份额对应的达实智控股票进行减持，因有关法律法规、交易规则特殊限制的原因而无法在前述时点办理减持的，在执行事务合伙人作出说明后，上述股票减持日向后递延，合伙企业在法律法规、交易规则限制期满后的 5 个交易日进行减持并将减持所得净收益支付给该合伙

		人；2) 由执行事务合伙人，其指定的其他人受让该合伙人持有的合伙企业财产份额，受让价格为下一期减持达实智控股票的均价与该合伙人间接持有的达实智控股份数的乘积。 3、出现《合伙企业法》第四十八条规定的情形，导致合伙人当然退伙的应根据《合伙企业法》的规定办理退伙有关事宜。合伙人退伙，合伙企业应当退还合伙人在合伙企业中的财产份额，退还方式按照合伙人从公司或其下属公司离职的相关约定执行。
--	--	---

注：根据公司与周丽萍、周艳祥签订的《股份认购协议》《股份认购协议之补充协议》，协议中未对上表中的内部股权转让机制、离职或退休后股权处理、股权管理机制及员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法进行特别约定；在符合锁定期约定的情况下，周丽萍、周艳祥将按照公司法等相关法律法规的规定进行转让。

根据公司与创众咨询、周丽萍、周艳祥签订的股份认购协议及其补充协议所约定的解锁条件，因预计 2024 年公司营业收入、净利润指标达不到解锁条件，员工服务期限为 2020 年 12 月-2026 年 12 月 31 日，锁定期预计共 73 个月。”

(二) 股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在预留份额及其授予计划

截至本回复出具日，公司股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划，不存在纠纷或潜在纠纷。

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

(一) 股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

1、股份支付费用的确认情况

报告期内，公司股份支付费用全部计入管理费用，具体情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
股份支付费用（万元）	83.51	83.51

2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

2020年年底，公司因筹划扩大产能，因此计划对外融资，经过与市场投资机构、个人的协商与比较，最终选择与外部财务投资者杨麟炜、芮斌合作，增资价格为7元/股，股权激励对象周丽萍、周艳祥、创众咨询增资价格为6元/股。

按照《监管规则适用指引——发行类第5号》中“增资或转让股份形成的股份支付”相关规定，公司计算股份支付费用时公允价值主要参考股份支付同期外部财务投资者入股价格，即7元/股，具备合理性。

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

根据《企业会计准则第11号——股份支付》，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据公司与周丽萍、周艳祥、创众咨询签订的《股份认购协议》《股份认购协议之补充协议》《合伙协议》《合伙协议之补充协议》，具体约定解锁条件为“如公司2024年实现年营业收入不低于10亿元，年净利润不低于8,000万元（以上财务数据以审计报告为准；净利润考核指标以经审计的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后并剔除当年股权激励成本影响的净利润作为计算依据），则激励对象持有的公司股份在2025年解锁（解锁时间为当年12月31日），如公司业绩考核结果或激励对象个人绩效考核结果未能达到上述标准，则激励对象持有的公司股份在2026年解锁（解锁时间为当年12月31日）”，因预计2024年公司营业收入、净利润指标达不到解锁条件，员工服务期限为2020年12月-2026年12月31日，共73个月。

综上所述，上述股份支付属于以权益结算的股份支付，等待期为73个月，公司在等待期内的每个资产负债表日，将当期取得的服务计入费用和资本公积，公司股份支付的会计处理符合会计准则相关规定。

（二）股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

1、股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

公司将股份支付费用全部计入管理费用，主要原因系：

（1）股权激励的本质是基于公司管理需要，为了激励和留住管理团队、核心人员及业务骨干，以授予公司股权的方式而推行的一种长期激励机制。股份支付费用与激励对象日常薪酬费用存在差异，实际为公司所支付的一种管理成本，因此公司将该项费用视作与管理相关的费用；

（2）为了便于精细化管理和财务核算，公司将股份支付费用全部计入管理费用有利于更真实、有效地反映公司的实际经营成果，方便不同期间财务数据的可比，符合会计信息质量的谨慎性及可比性要求；

公司参考同行业可比公司盈趣科技（002925.SZ）、天键股份（301383.SZ），及其他公众公司如德美高科（874388.NQ）、康美特（874318.NQ）、威迈斯（688612.SH）、誉辰智能（688638.SH）、富创精密（688409.SH）等对股份支付的处理方法，将股份支付费用全部计入管理费用。

综上，公司将股份支付费用全部计入管理费用符合公司的实际情况，会计处理符合企业会计准则等相关规定，具有合理性。

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

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定，“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

根据公司与周丽萍、周艳祥、创众咨询签订的《股份认购协议》《股份认购协议之补充协议》《合伙协议》《合伙协议之补充协议》，公司股权激励约定了等

待期，并在等待期内对股份支付费用进行分摊。因此，报告期内，公司将股份支付费用在经常性损益列示具有合理性，符合企业会计准则相关规定。

【中介机构核查】

五、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅公司实施股权激励涉及的股东大会决议和议案；

2、获取并查阅公司员工花名册及与股权激励相关的《合伙协议》《合伙协议之补充协议》《股份认购协议》《股份认购协议之补充协议》，了解公司股权激励对象、股权激励具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制等事项，核查股权激励实施情况；

3、查阅《公司法》《全国法院民商事审判工作会议纪要》《民法典》《关于当前形势下审理民商事合同纠纷案件若干问题的指导意见》等法律法规，了解同股同价规定、管理性强制性规定和效力性强制性规定；

4、取得深圳市市场监督管理局出具的无违法违规证明以及信用中国(广东)官网出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，确认公司未因本次增资同股不同价事项而受到行政处罚；

5、取得杨麟炜、芮斌对本次增资无异议出具的《声明与承诺》；

6、取得并检查公司股份支付费用确认及分摊的计算表，复核股份支付金额测算和分摊的准确性；

7、查阅《企业会计准则第 11 号—股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中关于股份支付会计处理的相关规定，复核公司对于股份支付会计处理的准确性；

8、公开查询同行业可比公司及其他公众公司对股份支付的会计处理情况，分析公司将股份支付费用全部计入管理费用的合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、因同时引入外部财务投资者并实施股权激励，导致公司 2020 年增资价格存在差异，具备合理性；公司本次增资同次发行的同种类股票价格不同不符合当时有效的《公司法》，但公司本次增资已经股东大会批准且杨麟炜、芮斌对此不存在异议，本次增资同股不同价事项不属于违反了《全国法院民商事审判工作会议纪要》规定的效力性强制性规定，不属于《民法典》《关于当前形势下审理民商事合同纠纷案件若干问题的指导意见》规定的人民法院应当认定合同无效的情形，不会导致本次增资行为无效；杨麟炜、芮斌不属于股权激励对象，其参与本次增资的价格公允，不构成股权激励；

2、创众咨询的合伙人均为公司员工，除本回复“2.关于历史沿革”之“（2）关于股权代持”之“一、说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认”中涉及的股权代持外，合伙人出资均为自有或自筹资金；

3、创众咨询《合伙协议》中对公司股权激励的具体日期、锁定期、内部股权转让、离职或退休后股权处理以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法进行了明确约定；公司上述股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划，不存在纠纷或潜在纠纷；

4、公司股份支付公允价值主要参考同期外部财务投资者入股价格，公司将股份支付费用全部计入管理费用，符合公司的实际情况，具有合理性；公司股权激励约定了等待期，并在等待期内对股份支付费用进行分摊，并在经常性损益列示，符合企业会计准则相关规定。

【会计师回复】

会计师已对本问题④进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》。

【律师回复】

律师已对本问题①②③进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

(2) 关于股权代持

请公司：①说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；②结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

一、说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

公司曾存在股权代持情况，已在申报前解除还原，具体如下：

序号	代持人	被代持人	代持情况	代持背景和原因	代持解除/还原	
					代持解除/还原及其时间	代持解除/还原过程
1	周艳祥	易永红	2020 年 12 月，周艳祥以 240 万元认购公司 40 万股股份，其中 1 万股股份系代当时公司员工易永红持有	2020 年 12 月，公司实施股权激励，公司员工易永红看好公司未来发展，有意购买公司股份，但未被纳入股权激励名单，故委托周艳祥代为持有公司 1 万股股份	代持解除 (2022 年 3 月 18 日)	2021 年 7 月，因易永红从公司离职，无意再持有公司股份，经与周艳祥友好协商后，周艳祥于 2022 年 3 月退回其股权出资款。根据周艳祥、易永红分别出具的《声明与承诺》，双方的股权代持关系解除，有关代持股权及相应的权利义务均归属于周艳祥所有，本次股权代持及解除不存在任何纠纷或潜在纠纷
2	周永强	叶辉平	2020 年 12 月，公司员工周永强对创众咨询认缴出资 39 万元获得公司 6.5 万股股份，其中 2 万股股份系代其配偶的胞弟叶辉平持有	在公司实施股权激励期间，公司员工周永强配偶的胞弟叶辉平有意向对公司进行财务投资，因为非公司员工，于是通过周永强认购创众咨询 12 万元财产份额，对应 2 万股股份，并委托周永强代为持有	代持解除 (2024 年 4 月 18 日)	2024 年 4 月 18 日，周永强与叶辉平签署《代持解除协议》，约定周永强向叶辉平退回认购创众咨询财产份额的 12 万元，对应的财产份额归属于周永强，叶辉平对创众咨询无任何权利或义务。2024 年 4 月 18 日，周永强向叶辉平退回了 12 万元。根据周永强、叶辉平分别出具的《声明与承诺》，双方的股权代持关系解除，有关代持股权及相应的权利义务均归属于周永强所有，本次股权代持及解除不存在任何纠纷或潜在纠纷
3	周永强	边利	2023 年 2 月，公司员工周永强以 72 万元的价格受让陈小飞持有创众咨询的 72 万元财产份额系代其胞兄周艳祥的配偶边利持有	公司员工陈小飞 2023 年离职时，边利有意认购公司员工持股平台财产份额。因周永强与边利、陈小飞都很熟悉，故委托周永强去协商和办理受让陈小飞财产份额手续，并代为持有	代持还原 (2024 年 5 月 14 日)	2024 年 4 月 26 日，周永强与边利签署了《财产份额转让协议》，约定向边利转回创众咨询 72 万元的财产份额，并于 2024 年 5 月 14 日完成了工商变更登记手续。根据周永强、边利分别出具的《声明与承诺》，上述财产份额转让完成后，周永强与边利的股权代持关系解除，有关代持股权及相应的权利义务均归属于边利所有，本次股权代持及解除不存在任何纠纷或潜在纠纷。

由上表可知，公司股权代持行为均已在申报前解除还原，并已取得全部代持

人与被代持人的确认。

二、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

截至本回复出具日，公司曾经存在的股权代持行为已经完全解除，目前全体股东持有的公司股份均为各自真实持有，股权权属清晰，不存在通过委托持股、信托持股或其他协议安排代其他人持股的情形，不存在被冻结、质押或其它任何形式的转让限制情形，也不存在任何形式的股权纠纷或潜在纠纷的情形。

关于股东历次入股价格核查详见本问询回复之“2.关于历史沿革”之“（2）关于股权代持”之“三、核查程序及核查意见”之“（二）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景……”。公司历次股权转让具有真实、合理的交易背景，不存在其他异常入股事项，相关股东不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

【中介机构核查】

三、核查程序及核查意见

（一）请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）获取并查阅公司工商底档、会议文件、出资凭证等；

（2）访谈周艳祥、易永红、周永强、叶辉平、边利，确认股权代持解除和还原情况；访谈公司现有股东和员工持股平台合伙人，确认持股行为真实性；

（3）取得并查阅公司现有股东的股东情况访谈问卷及声明与承诺；

（4）获取公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东、员工持股平台合伙人出资卡出资时点前后六个月的银行流水。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司历史上的股权代持行为已解除，公司股权明晰，权属明确，不存在股权权属纠纷或潜在纠纷，符合“股权明晰”的挂牌条件。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

（二）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题

【主办券商回复】

1、核查程序

根据公司工商档案、股东名册、股东情况访谈问卷或承诺函，公司现有股东 35 名，其中发起人股东 4 名，公司挂牌期间定增进入股东 15 名、大宗交易进入股东 1 名、集合竞价入股股东 12 名，公司终止挂牌后进入股东 3 名。公司现有股东历次入股背景、入股价格、资金来源、定价依据等，具体如下所示：

（1）发起人股东

序号	入股股东名称	入股时间及形式	入股背景	入股价格（元/股）	定价依据	资金来源
1	郭斌涛	2010 年 5 月，兴达实有限第一次股权转让	兴达实有限经营情况不理想，郭斌涛联合战略合作伙伴瞿昕华共同创业，共同发展壮大兴达实有限业务	0.0033	定价偏低，本质为子承父业	合法自有资金
	瞿昕华			0.0050	定价偏低，本质为加强销售管理，引入战略合作伙伴	合法自有资金
2	瞿昕华	2015 年 11 月，兴达实有限第二次	增加公司运营资本，扩大公司规模	1	进一步增加公司资本金，增强公司营运能力，原始股东	合法自有或自筹资金

序号	入股股东名称	入股时间及形式	入股背景	入股价格(元/股)	定价依据	资金来源
	郭斌涛	增资		1	及其近亲属增资	合法自有或自筹资金
	周丽萍			1		合法自有或自筹资金
	周艳祥			1		合法自有资金
3	周丽萍	2017年1月，股份公司第一次增资	公司定向发行新股	5	综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业内上市公司市盈率等多种因素	合法自有资金
	周艳祥			5		合法自有资金
4	周丽萍	2020年12月，公司终止挂牌后的第一次增资	公司引入外部投资者并实施股权激励	6	依据2020年和2021年预计净利润，并综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业内上市公司市盈率等多种因素	合法自有资金
	周艳祥			6		合法自有资金

注：2020年12月，公司终止挂牌后的第一次增资，周艳祥有1万股股份系代易永红持有；2022年3月18日，周艳祥以自有资金向易永红支付了6万元股权出资款，解除了股权代持。

(2) 公司挂牌期间进入股东

1) 定增进入股东

2017年1月，公司定向发行股份，公司现有股东中，郭武、刘镭、王钻章、张勇军、喻伟、张妙芬、孙泽清、陈小飞、谢玲玲、张坤、李萍、郑莉文、邓长念、胡红霞、代泽华认购了公司股份，认购价格均为5元/股，定价依据均为公司综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业内上市公司市盈率等多种因素，股东的资金来源均为合法自有资金。

2) 大宗交易进入股东

截至本回复出具日，公司股东曹义勇持有公司140,700股股份，具体如下：

序号	入股方式	入股背景	入股价格 (元/股)	定价依据	资金来源
1	大宗交易	2020年10月14日, 公司原股东贾静退出公司, 经协商一致曹义勇同意受让其持有的公司股份	9.80	参考交易日当日公开市场股票交易价格及购买数量进行协商定价	合法自有资金
2	集合竞价	通过集合竞价交易方式在公开市场买入公司股份	/	交易日当日公开市场股票交易价格	合法自有资金

注: 曹义勇后续通过集合竞价卖出 12,601 股公司股份。

3) 集合竞价进入股东

参考《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定, 集合竞价入股股东可豁免核查。除谢永红无法联系外, 根据集合竞价入股股东出具的《声明和承诺函》, 该类股东持有的公司股份权属清晰, 不存在委托持股、信托持股或其他可能导致利益输送的情形。

(3) 公司摘牌后进入股东

2020年12月, 公司终止挂牌后的第一次增资, 外部财务投资者杨麟炜、芮斌分别以7元/股的价格认购公司70万股、55万股股份, 公司员工持股平台创众咨询以6元/股的价格认购公司388万股股份, 定价依据为依据2020年和2021年预计净利润, 并综合考虑公司所处行业、公司成长性、行业内上市公司市盈率等多种因素。杨麟炜、芮斌的资金来源为合法自有资金, 创众咨询的资金来源为其合伙人以其自有或自筹资金支付的入伙资金。

2、核查意见

经核查, 主办券商认为:

公司股东历次入股价格具有合理性, 不存在明显异常, 不存在股权代持未披露的情形, 不存在利益输送问题。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见, 具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

(三) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据,说明股权代持核查程序是否充分有效,如对公司控股股东、实际控制人,持股的董事、监事、高级管理人员、员工,员工持股平台出资主体以及持股 5% 以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

【主办券商回复】

1、核查程序

公司控股股东、实际控制人,持股的董事、监事、高级管理人员以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况具体如下表所示:

序号	股东名称	与公司的关系	取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段
1	郭斌涛	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、持股 5% 以上的自然人股东	股权转让	2010 年 4 月	以现金支付,且时间久远,无法提供个人银行流水	查阅股权转让协议、会议文件、验资报告、支付凭证,发放股东调查表、开展股东访谈
			增资	2015 年 11 月	因时间久远,未取得出资卡出资前后六个月银行流水	
2	瞿昕华	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、持股 5% 以上的自然人股东	股权转让	2010 年 4 月	以现金支付,且时间久远,无法提供个人银行流水	查阅股权转让协议、会议文件、验资报告、支付凭证,发放股东调查表、开展股东访谈
			增资	2015 年 11 月	因时间久远,未取得出资卡出资前后六个月银行流水	
3	周丽萍	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、持股 5% 以上的自然人股东	增资	2015 年 11 月	因时间久远,未取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅会议文件、验资报告、支付凭证,发放股东调查表、开展股东访谈
			增资	2017 年 1 月	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	
			增资	2020 年 12 月	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	
4	周艳祥	董事、高级管理人员、持股 5% 以上的自	增资	2015 年 11 月	因时间久远,未取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅会议文件、验资报告、支付凭

序号	股东名称	与公司的关系	取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段
		然人股东	增资	2017 年 1 月	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	证，发放股东调查表、开展股东访谈
			增资	2020 年 12 月	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	
5	刘 镭	董事	增资	2017 年 1 月	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅会议文件、验资报告、支付凭证，发放股东调查表、开展股东访谈
6	张勇军	监事	增资	2017 年 1 月	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅会议文件、验资报告、支付凭证，发放股东调查表、开展股东访谈
7	郑莉文	监事	增资	2017 年 1 月	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅会议文件、验资报告、支付凭证，发放股东调查表、开展股东访谈
8	张坤	监事	增资	2017 年 1 月	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅会议文件、验资报告、支付凭证，发放股东调查表、开展股东访谈

公司员工持股平台出资主体出资前后流水核查具体情况如下：

序号	合伙人名称	首次持股日期	出资方式	出资流水核查	其他核查手段
1	刘镭	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
2	喻伟	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
3	郑莉文	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人

序号	合伙人名称	首次持股日期	出资方式	出资流水核查	其他核查手段
4	周丽萍	2023-01-10	合伙份额受让	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议、财产份额转让协议及出资凭证、访谈合伙人
5	边利	2024-05-14	代持还原	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议、财产份额转让协议及出资凭证、访谈合伙人
6	周永强	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
7	聂迎春	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
8	孙轶文	2023-12-18	合伙份额受让	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议、财产份额转让协议及出资凭证、访谈合伙人
9	张勇军	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
10	唐青柏	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
11	丁辉	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
12	张杰	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
13	廖继锋	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
14	周月	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
15	胡红霞	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
16	丁瑞波	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
17	唐振强	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
18	张长静	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
19	罗忠尧	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
20	龚建军	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
21	王仁林	2023-06-19	合伙份额受让	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议、财产份额转让协议及出资凭证、访谈合伙人

序号	合伙人名称	首次持股日期	出资方式	出资流水核查	其他核查手段
22	王迎青	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
23	刘文武	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
24	成书勇	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
25	黎明利	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
26	赵翼虎	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
27	杨康荣	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
28	雷丽	2023-06-19	合伙份额受让	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议、财产份额转让协议及出资凭证、访谈合伙人
29	张坤	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
30	胡祥忠	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
31	杨建设	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
32	杨志刚	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
33	杨洁新	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人
34	许乃确	2021-03-29	设立出资	已取得出资卡出资前后六个月银行流水	查阅合伙协议及出资凭证、访谈合伙人

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

针对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东，通过获取公司股权转让协议、会议文件、出资凭证、验资报告，同时获取出资卡出资时点前后六个月银行流水，以及发放股东调查表和开展股东访谈相结合；针对员工持股平台出资主体，获取并查阅合伙协议、出资凭证，以及访谈合伙人，取得持股平台合伙人出资卡出资时点前后六个月的银行流水，对出资来源开展进一步核查。除前述股权代持情况外，公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体

以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资来源于其自有或自筹资金，公司不存在股权代持情况，公司股权代持核查程序充分有效。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

【主办券商回复】

1、核查程序

公司曾存在股权代持情形，已在申报前解除还原并在公开转让说明中进行披露，详见本回复之“2.关于历史沿革”之“（2）关于股权代持”之“一、说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认”和“三、核查程序及核查意见”之“（一）请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见”。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

3. 关于客户与销售

根据申报文件，（1）报告期内，公司营业收入分别为 44,544.21 万元、49,543.37 万元，有一定增长；（2）报告期内，公司前五大客户销售收入占比分

别为 81.06%、79.30%，客户集中度较高，其中，第一大客户 ACCO 的销售金额占营业收入比重分别为 49.87%、52.59%，VOYETRATURTLEBEACH, INC. 等部分前五大客户交易金额下滑；（3）报告期内，公司主营业务以境外销售收入为主，占比超过 85%；公司存在少量经销及线上销售；（4）报告期内，公司存在个人客户。

请公司：（1）结合公司报告期内原材料、主要产品平均价格波动情况、产能释放情况，以及同行业可比公司营业收入变化情况，说明收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、产品及订单情况；（2）说明部分前五大客户交易金额下滑的原因及合理性，交易是否具有稳定性、持续性，期后相关不利因素是否扭转；公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异；（3）关于客户集中。①补充披露报告期内公司客户集中度较高的合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否对公司造成重大不利影响；②说明报告期内主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式，销售是否具备稳定性、持续性；③说明公司对第一大客户 ACCO 是否存在重大依赖，公司占 ACCO 同类采购的比重，公司是否可被替代，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响；④列示说明 ACCO 与其他客户的销售毛利率、平均回款天数，是否存在较大差异；说明报告期内公司向 ACCO 放宽信用政策的原因，公司是否具备与其之间定价、信用账期制定的主动权；⑤结合期后新老客户订单的签订情况、新客户的开拓情况，说明公司是否具有市场开拓能力，公司对大客户依赖风险的应对措施及有效性；（4）关于销售模式。①说明主要境外客户情况，包括但不限于所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容；②以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险；③报告期内公司存在部分境内客户毛利率为负数，说明交易的商业合理性，交易规模及背景等情况，是否存在利益输送或损害公司利益的情形；（5）补充披露个人客户的销售金额及占比情况，向个人客户销售的合理性与必要性，对个人客户销售是否签订合同、是否开具发票，结算模式、退换货政策与法人客户是否存在差异；公司相关内部控制是否健全有效；（6）说明游戏主机更新换代对获取授权的影响，对公司相关产品销售的影响；

结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性。

请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对境外客户、经销客户、个人客户的核查程序、比例及结论，对是否实现终端销售发表明确意见；（3）说明对线上销售的核查程序、比例及结论；（4）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户及供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，对是否存在提前或延后确认收入的情形以及报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司报告期内原材料、主要产品平均价格波动情况、产能释放情况，以及同行业可比公司营业收入变化情况，说明收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、产品及订单情况

2023 年公司营业收入较 2022 年增长 4,999.16 万元，增长比率为 11.22%，报告期内公司收入增长主要得益于各主营产品销量的增加。2023 年公司收入增长的具体原因及合理性说明如下：

（一）原材料、主要产品平均价格波动情况

项目	2023 年度				2022 年度	
	平均单价 （元/ 件）	单价变 动率	采购/销售 数量（万 件）	数量变 动率	单价 （元/ 件）	采购/销售 数量（万 件）
1、主要原材料						
电子元器件	0.15	-16.67%	69,258.82	19.88%	0.18	57,772.07
塑胶料件	0.31	-16.22%	19,023.86	18.00%	0.37	16,121.63
2、主要产品平均价格						
智能操控设备	77.35	1.66%	528.73	6.77%	76.09	495.20
充电器系列	39.18	-6.40%	122.36	29.80%	41.86	94.27

项目	2023 年度				2022 年度	
	平均单价 (元/ 件)	单价变 动率	采购/销售 数量(万 件)	数量变 动率	单价 (元/ 件)	采购/销售 数量(万 件)
复古游戏机	239.12	29.99%	4.27	149.71%	183.95	1.71

公司各主要产品生产所需主要原材料为电子元器件和塑胶料件，受宏观经济环境及上游材料供需关系变化的影响，主要原材料平均采购单价有所下降，其采购量随业务规模增加，与收入增长具有匹配性。

2023 年公司主要产品智能操控设备、充电器系列产品及复古游戏机平均销售单价分别较 2022 年变动率为 1.66%、-6.4%和 29.99%，其中智能操控设备销售收入占营业务收入比例均超过 80%，是影响公司收入增长的主要因素，销售单价涨幅较小，其销量的增长是收入增长的主要原因。

（二）产能释放情况

公司各产品各期产能、产能利用率、产量情况详见本本问询回复之“问题 5. 关于在建工程与偿债能力”之“四、说明报告期内公司购置较大规模机器设备的原因及合理性，各产品各期产能、产能利用率、产量情况，……”之“（一）说明报告期内公司购置较大规模机器设备的原因及合理性，各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致”。

2022 年和 2023 年，公司综合产能利用率分别为 65.03%和 81.86%，产能利用率显著提高，与收入增长具有匹配性。

（三）2023 年同行业可比公司营业收入变化情况

公司名称	2023 年度		2022 年度
	收入金额（万元）	增长比率	收入金额（万元）
景创科技	未披露	-	57,897.22
雷神科技	255,539.78	5.80%	241,537.86
天键股份	175,591.86	55.98%	112,571.26
盈趣科技	386,019.99	-11.16%	434,522.00
致尚科技	50,195.48	-12.81%	57,571.62

公司名称	2023 年度		2022 年度
	收入金额（万元）	增长比率	收入金额（万元）
可比公司平均（注）	216,836.78	2.50%	211,550.69
本公司	49,543.37	11.22%	44,544.21

注：由于景创科技未披露 2023 年收入金额，因此未纳入可比公司平均收入进行比较

从上表可见，2023 年度，公司与同行业可比公司收入变动趋势存在差异的主要原因系产品结构、具体应用领域不同导致。具体差异如下：

1) 雷神科技 2023 年收入增幅为 5.8%，增幅较小。其产品主要为高颜值、高性能的电竞硬件产品，包括笔记本、电竞显示器、机械键盘、电竞鼠标、游戏手柄等外设周边产品，2023 年雷神科技通过布局线下场景体验店和拓展海外市场等方式提高了产品销量和销售收入。

2) 天键股份 2023 年收入增幅为 55.98%，增幅较大。2023 年天键股份受益于消费电子行业呈现回暖复苏趋势以及新项目的导入和量产，营业收入较同期增长较大，其次美元同期升值，一定程度促进天键股份业绩增长。

3) 盈趣科技 2023 年收入下降 12.81%。盈趣科技产品主要为智能控制部件、创新消费电子产品、健康环境产品和汽车电子业务产品，其中，创新消费电子产品包括电子烟整机及部件、家用雕刻机等，智能控制部件产品包括网络遥控器、演示器和有线/无线游戏控制器等。2023 年经营业绩下滑主要是受行业库存去化不及预期和部分客户订单需求波动等不利因素的影响导致的创新消费电子产品收入减少，但智能控制产品部件受下游市场回暖的影响收入增长了 30.50%。

4) 致尚科技 2023 年收入下降 12.81%。业绩下降主要是游戏机零部件产品销售收入同比下降 33.68%。致尚科技生产的游戏机零部件以滑轨、Tact Switch、卡槽、精准定位控制器和游戏机连接器为主，产品种类较多，其产品通过富士康及歌尔股份等集成其他功能件后形成整机产品，公司产品主要为该类整机游戏产品配件，其细分应用领域不同导致收入波动存在一定的差异。2023 年受下游客户新品延迟推出而导致有关产品需求下降等因素的影响，营业收入有所下降。

基于与客户长期积累的良好关系和丰富的储备产品项目，随下游市场逐步复苏，客户逐步释放订单，使得公司 2023 年销量显著增加，收入增长 11.22%；公

司营业收入增长趋势与可比公司雷神科技和天键股份一致；与盈趣科技和致尚科技变动趋势存在差异的主要原因是产品类别和市场细分领域不同导致存在差异，具有合理性。

（四）带动收入增长的客户对象及订单情况

2023 年带动收入增长的主要客户及订单情况列示如下：

客户名称	主营业务	2023 年度		2022 年度		2023 年度 收入增长	2023 年度 订单增长
		收入（万元）	订单金额（万元）	收入（万元）	订单金额（万元）		
ACCO	消费电子产品、办公学习用品的销售与服务	26,054.50	26,668.35	22,214.68	20,480.08	17.29%	30.22%
PDP	游戏外设的销售与服务	3,905.77	4,406.71	363.19	957.73	975.41%	360.12%
Corsair（注）	游戏外设的销售与服务	3,127.75	3,525.88	333.41	34.54	838.11%	10108.11%
ASUSTeK	消费电子产品的设计研发与销售	1,875.96	2,322.58	409.81	507.40	357.76%	357.74%
HYPERKIN	游戏外设的销售与服务	903.90	572.64	19.28	213.73	4588.28%	167.93%
合计	-	35,867.88	37,496.16	23,340.37	22,193.48	53.67%	68.95%

注：1、上表订单金额系当期取得的订单不含税金额。

2、公司于 2021 年与 Corsair 建立合作关系，于 2022 年导入新产品但未实现量产，项目前期因开模、改模费及制作样品等前期产品开发工作产生了一定收入，因此收入金额超过订单金额。

2023 年度带动收入增长的客户对象集中于消费电子品牌商，相关客户主要采购的产品为智能操控设备。

（五）带动收入增长的产品类型情况

报告期内公司各产品收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度收入	2022 年度收入	2023 年度收入增长金额
主营业务收入	47,785.00	43,258.14	4,526.86
智能操控设备	40,895.87	37,678.65	3,217.22
充电器系列	4,793.65	3,946.05	847.60

项目	2023 年度收入	2022 年度收入	2023 年度收入增长金额
复古游戏机	1,021.11	313.96	707.15
其他配件	1,074.37	1,319.48	-245.11
其他业务收入	1,758.37	1,286.07	472.30
合计	49,543.37	44,544.21	4,999.16

从上表可见，带动公司收入增长的产品主要为智能操控设备。

二、说明部分前五大客户交易金额下滑的原因及合理性，交易是否具有稳定性、持续性，期后相关不利因素是否扭转；公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异

（一）说明部分前五大客户交易金额下滑的原因及合理性，交易是否具有稳定性、持续性，期后相关不利因素是否扭转

报告期内，前五大客户中交易金额下滑的情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品内容	2023 年度收入	2022 年度收入	变动金额	交易金额下滑的原因
TURTLE BEACH	游戏手柄，飞行模拟器	4,322.42	9,192.73	-4,870.31	该客户在 2022 年推出较多新款热门游戏手柄，带动相关产品销量增长，2023 年客户产品开发重心主要集中在飞行模拟器等大型操控设备方向，因此游戏手柄采购需求有所下滑，从而使得交易金额下滑。未来随着与该客户新产品逐步释放，交易金额有望回升。
Nacon	游戏手柄、游戏耳机、游戏街机	939.35	2,361.64	-1,422.29	受游戏配件市场竞争加剧影响，该客户品牌产品市场竞争力下降，需求出现较大回落。未来交易金额是否回升主要取决于改客户的市场竞争情况，具有不确定性。
小鸡快跑	游戏手柄	1,101.33	1,289.83	-188.50	公司与小鸡快跑保持长期稳定的合作关系，整体订单需求较为稳定，交易金额略有下滑，属于正常波动，不存在重大不利因素。
上海飞智电子科技有限公司	游戏手柄	54.74	1,047.68	-992.94	该客户与公司主要竞争对手建立深度合作关系，出于产品技术保密性和市场竞争的考虑，双方 2023 年起不再合作新项目。预计未来与该客户交易金额不会回升。

如上表所示，公司部分前五大客户交易金额下滑的原因主要系受客户合作项目开发周期、客户下游终端市场竞争情况以及公司市场发展战略等因素的综合影响，波动具有商业合理性。

上述公司截至 2024 年新增订单情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-6 月新增订单金额	2023 年 1-12 月订单金额
TURTLE BEACH	4,894.25	4,718.14
Nacon	162.37	891.17
小鸡快跑	1,886.60	1,845.84
上海飞智电子科技有限公司	-	-

除上海飞智电子科技有限公司，因公司出于商业保密的需求，不再与之合作外，公司与上述其他客户保持长期稳定、持续的合作关系。2024 年至今销售情况正常，TURTLE BEACH 和小鸡快跑新增订单量较 2023 年全年均有所增长，Nacon 订单量虽然有所下滑，但公司通过不断加大现有其他存量客户和新客户的开发力度，提高其他客户收入规模，如成功与 PDP、Striker VR 等知名品牌商建立了业务合作关系，公司业务持续向好发展。

（二）公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异

1、公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致

2023 年公司营业收入较 2022 年增长 4,999.16 万元，同比增长 11.22%，报告期内，下游客户行业主要集中在游戏手柄领域，其行业景气度变化对公司业绩的影响较大，且具有一致性。

游戏手柄作为与游戏载体设备配套使用的智能操控设备，随着游戏形态的多样化发展而不断拓宽应用场景，从最初的主机游戏手柄，到后来可以连接 PC、移动设备、智能电视的游戏手柄，到如今的云游戏手柄，每一轮技术的革新与游戏形态的扩容，都刺激着整个游戏手柄行业的发展和竞争，游戏软件厂商也在不断推出操作更丰富的游戏，为手柄提供更好的内容支持和发展机会。根据 QY Research 的统计数据，2022 年全球游戏手柄市场销售额约为 308 亿元，2023 年

全球游戏手柄市场销售额达到 312 亿元，同比增长 1.30%，市场环境随宏观经济逐步恢复，预计 2030 年将达到 673 亿元，年复合增长率达 11.7%。报告期内，公司游戏手柄的销售收入分别为 32,733.58 万元和 38,097.96 万元，同比增长 16.39%，增幅超过 2023 年全球游戏手柄市场销售增长幅度，主要得益于公司利用多年的技术积累抓住行业恢复的机会，持续加深与现有客户合作，不断开拓新客户，订单量持续增长，与行业的景气度一致。

2、与可比公司经营业绩是否存在显著差异

详见本本问询回复之“问题 3.关于客户与销售”之“一、一、结合公司报告期内原材料……”之“（三）2023 年同行业可比公司营业收入变化情况”。

三、关于客户集中。

（一）补充披露报告期内公司客户集中度较高的合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否对公司造成重大不利影响

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 81.06%、79.30%，其中，对第一大客户 ACCO 销售金额占营业收入比重分别为 49.87%、52.59%，存在客户集中度较高的情形。

“1、客户集中度较高的合理性

公司主营业务突出，主要为任天堂、索尼、微软三大游戏主机厂商所授权品牌商提供游戏手柄及充电座、游戏耳机等产品。公司产品应用领域主要为游戏外设第三方授权市场，客户主要为被主机厂授权的品牌商，该类品牌商需具备一定的经营规模、较强的产品定义能力和强大的销售能力，才能通过严格的认证程序获取主机厂商授权，因此公司下游市场具备较高的市场门槛，行业集中度较高。根据 ACCO 出示的咨询机构 NPD（The NPD Group, Inc.）出具的“北美游戏配件市场份额调研报告”，2022-2023 年，第三方授权市场前五大企业市占率合计可达 80%~90%。

此外，公司销售采取大客户战略，主动选择集中资源优先服务大客户。公司前五大客户多为大型上市公司及其子公司和行业知名企业，包括全球大型综合性品牌商 ACCO(ACCO. N)、知名游戏发行商及配件品牌商 Nacon S. A. (NACON. PA)

子公司 Nacon、知名游戏外设品牌 PDP、TURTLE BEACH (HEAR. O)、领先的 3C 解决方案提供商华硕 (2357. TW) 等，因为受到产能、资金等方面的限制，公司集中资源优先满足行业领先的优质客户的业务需求，导致公司的客户集中度较高。

综上，公司客户集中度较高主要系下游市场集中度高及公司大客户销售战略所致，具备合理性，符合行业惯例。

2、同行业可比公司集中度情况

公司主要从事消费电子相关的智能操控设备及其周边产品的设计、研发、生产和销售，主营业务突出，主要产品包括为游戏手柄、耳机等游戏外设硬件装备，国内 A 股上市公司中，尚未有公司的直接竞争对手，公司与可比上市公司客户集中度存在差异主要系产品品类及产品结构不同。公司同行业可比上市公司前五大销售占比情况如下表所示：

可比上市公司	披露指标	2023 年度	2022 年度
雷神科技 (872190. BJ)	前五名客户销售额占年度销售总额比例	68.28%	71.94%
天键股份 (301383. SZ)	前五名客户销售额占年度销售总额比例	86.51%	80.01%
盈趣科技 (002925. SZ)	前五名客户销售额占年度销售总额比例	48.52%	63.24%
致尚科技 (301486. SZ)	前五名客户销售额占年度销售总额比例	70.73%	81.15%
公司	前五大客户的销售收入占营业收入的比例	79.30%	81.06%

注：上述信息来自可比上市公司年度报告、招股说明书等公开披露数据整理。

有上表可知，除盈趣科技外，公司与同行业可比上市公司客户集中度不存在明显差异。盈趣科技主要从事智能控制部件、创新消费电子、健康环境及汽车电子等产品的研发、生产。报告期内，盈趣科技客户集中度较低且下降较多，主要系其不断拓展车规、医疗、工控及高端食品机器等新领域、新行业和新客户，不断优化产品结构、客户结构和产业结构导致。

公司行业内直接竞争对手包括深圳市景创科技电子股份有限公司（以下简称“景创科技”）、东莞市星辰互动电子科技有限公司（以下简称“星辰互动”）等。景创科技曾申报创业板 IPO，星辰互动无公开披露信息。根据公开披露信息，景创科技存在客户集中度较高情况，具体如下：

可比公司	披露指标	2023 年 度	2022 年 度	2021 年 度	2020 年 度
景创科技	前五大客户收入占主营业务收入的比例	未披露	55.66%	83.54%	90.68%
	游戏外设领域, 前五大客户销售金额占游戏外设收入的比例	未披露	93.51%	97.19%	98.27%

注：上述信息来自可比公司招股说明书、问询回复等公开披露数据整理。

如上表所示，2022 年景创科技客户集中度大幅下降主要是因为其多元化发展战略，新增了智能监护器、电子烟等创新消费电子领域产品。单看游戏外设领域，景创科技前五大客户销售收入占比在 93%以上，集中度较高。

综上，公司的客户集中度较高，主要系下游市场具备较高的市场门槛，行业集中度较高；同时，公司销售采取大客户战略，主动选择集中资源优先服务大客户所致。与可比公司一致，符合行业惯例，具有合理性，不会对公司造成重大不利影响。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》中“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”中修订和补充披露。

（二）说明报告期内主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式，销售是否具备稳定性、持续性

报告期内，公司主要客户为国内外知名的消费电子品牌商，公司主要通过展会、主动拜访、技术交流等形式与下游品牌商开展交流并拓展业务。凭借着多年的技术积累和优秀的研发设计能力，公司逐步与客户形成了稳定的合作关系，销售具备稳定性。

报告期内，公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式情况如下：

客户名称	销售产品或服务种类	与公司开始合作时间	合作背景	是否签订框架协议	结算模式	定价原则
ACCO	游戏手柄、充电器、游戏耳机、其	2021 年	ACCO 通过收购 Bensussen Deutsch & Associates LLC 的 Power A 事业部与公司	是	电汇、信用证, 2022 年出货后 45 天, 2023 年 11 月	成本加成的基础上协商定价

客户名称	销售产品或服务种类	与公司开始合作时间	合作背景	是否签订框架协议	结算模式	定价原则
	他配件		建立合作，Power A 与公司从 2011 年开始合作，至今已合作超过 10 年		变更为出货后 75 天。	
TURTLE BEACH	游戏手柄、其他控制器、充电器	2020 年	销售人员主动开拓	是	电汇，出货后 60 天	成本加成的基础上协商定价
PDP	游戏手柄	2022 年	销售人员主动开拓	否，按订单交易	电汇，出货后 60 天	成本加成的基础上协商定价
Corsair	游戏手柄	2021 年	销售人员主动开拓	是	电汇，出货后 60 天	成本加成的基础上协商定价
ASUSTeK	游戏手柄	2019 年	销售人员主动开拓	是	电汇或支票，出货后 30 天	成本加成的基础上协商定价
Nacon	游戏手柄	2019 年	销售人员主动开拓	是	电汇，20%定金，80%出货后 60 天	成本加成的基础上协商定价
小鸡快跑	游戏手柄、充电器	2017 年	销售人员主动开拓	是	电汇，收到发票后 60 天	成本加成的基础上协商定价
上海飞智电子科技有限公司	游戏手柄、其他配件	2021 年	销售人员主动开拓	是	电汇，收到发票后 45 天	成本加成的基础上协商定价

报告期内公司主要客户中，除 PDP 为 2022 年第四季度新开发的客户，尚未与公司签署框架协议之外，其他客户均与公司签署了框架协议，且合作时间均在 3 年及以上，未出现中断情况。

上海飞智电子科技有限公司因已与公司主要竞争对手建立深度合作关系，出于产品技术保密性和市场竞争的考虑，公司自 2023 年起不再合作新项目。除公司主动调整与其的交易规模之外，公司近三年不存在客户流失的情况，合作具备稳定性和可持续性。

（三）说明公司对第一大客户 ACCO 是否存在重大依赖，公司占 ACCO 同类采购的比重，公司是否可被替代，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响

1、公司对第一大客户 ACCO 是否存在重大依赖

报告期内，公司向第一大客户 ACCO 销售占比分别为 49.87%和 52.59%，主要系下游市场集中且公司集中资源服务大客户所致，2023 年公司向其销售占比略高于 50%，构成重大依赖，但不构成重大不利影响，主要原因如下：

（1）ACCO 为行业龙头企业，占据下游市场主要份额

报告期内，公司基于资金安全、降低信用风险等角度考虑，优先与下游排名前列的龙头品牌商合作。ACCO 是行业龙头企业，根据 ACCO 出示的咨询机构 NPD（The NPD Group, Inc.）出具的“北美游戏配件市场份额调研报告”，其旗下与公司合作的品牌 Power A 在北美游戏控制器第三方授权市场占有率排名第一，报告期内每月市占率均超过 40%；因此，ACCO 的采购量占整个市场的比例较高，公司是其第一大供应商，对其销售量大于其他客户，符合下游行业客观情况，亦是公司优先服务大客户的战略体现。

（2）ACCO 具有较高抗风险能力，与公司业务具有稳定性和可持续性

ACCO 是纳斯达克上市企业，旗下拥有众多品牌，销售网络遍布全球，具有良好的信誉和实力，透明度高，经营状况良好，不存在重大不确定性风险，具有较强的抗风险能力。

消费电子相关的智能操控设备是由技术和创意驱动的产业，市场偏好转变快，消费者对于品质和功能的要求也不断提高。公司深耕于游戏外设行业近 20 年，拥有较强的市场分析判断能力、产品定义能力和研发创新能力，是市场少有的能及时应对市场变化、满足客户需求并高质量交付的综合性 ODM 企业，因此公司是 ACCO 重要的供应商。公司与 ACCO 属于共同合作关系，不存在公司单方面依赖 ACCO 的情况，双方合作粘性较强，公司与其业务具有稳定性和可持续性。

（3）公司具备独立开展业务和面向市场的能力

公司独立获取订单，与主要客户均不存在关联关系。基于多年深耕于行业的技术积累，公司已拥有较强的研发创新能力、丰富的产品结构、稳定的产品质量和快速响应能力，在游戏外设领域具有较强的竞争优势。公司目前已经与绝大部分头部客户建立了合作关系，某一客户市场份额增加时，公司也有较强实力取得

相关订单，因此头部客户之间的市场竞争不会对公司造成重大不利影响。

2、公司占 ACCO 同类采购的比重，公司是否可被替代，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响

根据与 ACCO 访谈，报告期内 ACCO 向公司的采购金额约占其同类产品业务的 70%，公司为其游戏外设类第一大供应商。公司创新能力强，产品质量较好且稳定、交付及时，预计未来 ACCO 对公司的采购需求仍然维持在较高水平，公司被其他公司替代的可能性较小，对公司未来持续经营能力不构成重大不利影响，主要原因如下：

（1）公司与其合作历史悠久，已形成紧密的战略合作关系。

公司于 2011 年开始便与 Bensussen Deutsch & Associates, LLC（以下简称“BDA”）旗下的 Power A 事业部开展合作，历时 9 年的合作中公司凭借快速响应、高质量的研发、稳定的产品交付能力赢得了 BDA 的高度认可，双方长期合作良好，合作业务持续增长，并建立了深厚的信任基础，未发生任何纠纷和诉讼。2020 年 11 月，ACCO 宣布收购 BDA 的 Power A 事业部后，并公告 Power A 的业务结构不会发生改变，与达实智控有关的产品线及其负责人均不会发生变化。ACCO 目前已经和公司合作了三年多，保持了良好的合作关系，并签署了长期框架协议，已成为紧密的战略合作伙伴。

（2）行业具有较高的进入壁垒

公司的下游客户主要为知名游戏品牌商，这类品牌商对供应商有严格的认证过程，一旦进入其合格供应商名录，不会轻易更换。另外，最终应用于三大游戏主机厂商微软、索尼和任天堂的授权配套产品在对外销售前需经过三大主机厂商的测试与认证，确保授权配套产品的技术指标达到或超过主机厂标配产品，且未使用主机厂已使用的技术与专利；对于最终应用于操作系统厂商苹果的授权配套产品在对外销售前需经过多重测试取得苹果 MFi 认证，该认证通过率仅有 2%。

因此，游戏品牌商、主机厂商及操作系统厂商对供应商的严格认证过程对拟进入该行业的企业构成了较高的壁垒。公司与 ACCO 合作产品型号众多，授权产品均获得了相关认证，合作黏性高。

(3) 公司具有较强的竞争优势和先发优势

公司深耕于行业 20 多年，具有较强的市场分析判断能力、产品定义能力和研发创新能力，凭借研发设计、生产制造、产品质量、快速响应能力等方面的综合优势赢得了 ACCO 的高度肯定。长期持续稳定的合作使得公司对 Power A 产品的研发方向理解不断加深，能够快速把握和响应客户的研发需求。相比于同行业主要靠方案公司提供研发设计服务的公司，达实智控强大的研发能力和注重研发投入的理念更具竞争优势。此外，国内对电子游戏政策放开较晚，电子游戏外设相关的企业较少，大部份规模较小，研发技术较为落后，后进入市场的企业难以在短期内超越先进入的企业，公司具有先发优势。

(四) 列示说明 ACCO 与其他客户的销售毛利率、平均回款天数，是否存在较大差异；说明报告期内公司向 ACCO 放宽信用政策的原因，公司是否具备与其之间定价、信用账期制定的主动权

1、列示说明 ACCO 与其他客户的销售毛利率、平均回款天数，是否存在较大差异；

(1) 毛利率对比情况

报告期各期，公司主营业务外销毛利率均高于内销毛利率，主要原因系境内市场规模较小，产品议价能力较弱，并且境内品牌方客户以非授权品牌 PC 系列和手游系列产品为主，竞争较为激烈，整体定价较低，而在海外市场主要面向授权品牌客户群体，客户自身品牌溢价较高，公司在进行产品定价时存在较大的议价空间。因此 ACCO 与境内客户毛利率不具备可比性。

报告期各期，ACCO 与其他境外客户的毛利率情况如下：

客户	2023 年	2022 年
ACCO	27.65%	17.33%
其他境外客户毛利率	21.19%	23.55%
境外客户合计	24.86%	20.09%

报告期内，受原材料价格下跌和人民币兑美元贬值的影响，公司境外客户毛利率上涨，但除 ACCO 外其他境外客户毛利率小幅下降，主要是因为客户及其

采购产品结构差异导致。

报告期各期，除 ACCO 以外的其他主要境外客户的毛利率情况如下：

其他境外客户	收入占除 ACCO 之外其他境外销售的比例		毛利率	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
TURTLE BEACH	21.81%	51.88%	27.13%	24.64%
PDP	19.71%	2.05%	9.28%	5.85%
Corsair	15.78%	1.88%	15.10%	11.50%
ASUSTeK	8.37%	2.07%	24.20%	6.55%
Nacon	4.74%	13.33%	21.66%	29.88%

报告期内，公司其他主要境外客户中，TURTLE BEACH 主要向公司采购中高端游戏手柄产品和飞行模拟控制器产品，因其面对小众市场，定价较高且波动相对较小，整体毛利率较高；PDP 系公司在 2022 年第四季度新开拓的知名品牌商客户，报告期内主要向其采购中低端游戏手柄产品，公司为争取客户、维护战略关系，定价较低，因此毛利率较低；Corsair 2021 年与公司建立合作关系，2022 年主要向公司采购低端配件产品和少量智能操控设备研发样品，毛利率较低，2023 年下半年智能操控设备产品进入量产阶段，因此其毛利率和采购规模在 2023 年均有所提升；ASUSTeK 2022 年主要采购手机游戏手柄产品，该产品已处于产品生命周期末期，毛利率较低，2023 年其发布新款主机游戏手柄产品，毛利率相应有所提高；Nacon 2022 年主要采购中高端游戏手柄产品，受终端市场竞争加剧的影响，该客户品牌竞争力下降，需求出现较大回落，因此其 2023 年向公司采购的产品类型和规模有所调整，毛利率相应有所回落。

从其他境外客户整体来看，2022 年 TURTLE BEACH 和 Nacon 销售占比较高，其主要采购中高端智能操控设备，品牌溢价较高，毛利率较高，从而拉高其他境外客户平均毛利率水平。2023 年毛利率较高的 TURILE BEACH 和 Nacon 销售占比下降，毛利率较低的 PDP 销售占比增加，导致其他境外客户整体毛利率出现小幅下降。

综上所述，ACCO 与其他主要境外客户毛利率水平和变动趋势存在一定差异，主要是系受客户采购规模变动、产品结构、产品生命周期、市场竞争地位等

综合因素的影响，具备合理性。

(2) 平均回款周期对比情况

报告期内，公司对 ACCO 及其他客户的平均回款周期对比如下：

单位：万元，天

期间	客户	应收账款 期初余额	应收账款 期末余额	应收账款 平均余额	当期收入	应收账款 周转天数
2023 年	ACCO	3,831.21	3,963.21	3,897.21	26,054.50	53.85
	其他客户	3,701.34	6,602.60	5,151.97	23,488.87	78.96
	合计	7,532.55	10,565.81	9,049.18	49,543.37	65.75
2022 年	ACCO	11,181.58	3,831.21	7,506.40	22,214.68	121.64
	其他客户	5,781.87	3,701.34	4,741.61	22,329.53	76.44
	合计	16,963.45	7,532.55	12,248.00	44,544.21	98.99

注：平均回款周期按照 ACCO 与其他客户应收款项周转天数进行计算， $\text{周转天数} = \text{应收账款平均余额} \times 360 / \text{当期营业收入}$ 。

报告期内，ACCO 平均回款周期分别为 121.64 天和 53.85 天，ACCO 是全球领先的游戏主机外设品牌商，经营规模大、资金实力雄厚、信誉良好，属于公司优质战略客户，2023 年其回款周期短于其他客户。2022 年应收账款周转天数高于其他客户的主要原因系 2021 年全球经济受公共卫生事件影响，中国复工复产迅速，大量订单涌向中国，同时海运运力紧张，导致欧美客户争相提前囤货，ACCO 采购规模较高，对应 2022 年应收账款期初余额较大，从而增加了应收账款周转天数。

ACCO 应收账款的期后回款情况良好，具体情况如下：

单位：万元

客户	项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
ACCO	应收账款账面余额	3,963.21	3,831.21
	期后回款金额	3,963.21	3,831.21
	期后回款比例	100.00%	100.00%

注：2023 年期后回款金额统计截至 2024 年 2 月 29 日，2022 年期后回款金额统计截至 2023 年 2 月 28 日。

从上表可知，截至期后 60 天 ACCO 应收账款均已全部收回，期后回款情况良好。

综上所述，ACCO 较其他客户毛利率、回款周期存在一定差异具备合理性，不存在异常情况。

2、说明报告期内公司向 ACCO 放宽信用政策的原因，公司是否具备与其之间定价、信用账期制定的主动权

(1) 公司向 ACCO 放宽信用政策的原因

公司向 ACCO 放宽信用期主要系受收购影响，公司与 Power A 事业部合作的主体于 2021 年 10 月正式由 BDA 变为 ACCO 所致。ACCO 基于收购资产后的供应链集中化、标准化管理需求将与公司的信用政策变更为“出货 75 天”，但综合考虑收购资产的过渡期以及 Power A 事业部与公司长期良好合作关系，在信用政策变更给予达实足够的缓冲时间，2023 年 11 月，ACCO 通过邮件向公司提出申请将信用政策变更为“出货 75 天”，公司考虑客户长期合作关系，通过合理评估及友好协商后同意客户请求，符合公司业务发展的需要，具有商业合理性。

(2) 公司是否具备与第一大客户 ACCO 之间定价、信用账期制定的主动权

公司与 ACCO 之间的价格和信用账期均系双方基于重要战略合作关系，通过市场化商业谈判确定，ACCO 为公司第一大客户，公司亦为 ACCO 同品类第一大供应商，公司具备与 ACCO 之间定价、信用账期制定的主动权。

定价政策方面，公司与包含 ACCO 在内的主要客户签订框架销售协议，在客户下达具体订单时，公司基于产品生产成本和合理利润进行报价，并与客户之间采用市场化的方式，通过商业谈判确定最终订单价格，影响议价的主要因素包括市场竞争情况、公司同类产品利润率水平、客户过往合作历史、交易规模、信用周期等。报告期内，公司向 ACCO 销售的主营业务产品单价分别为 54.45 元和 54.71 元，毛利率分别 17.33%和 27.65%，2023 年毛利率上升主要系产品材料成本下降导致。公司与 ACCO 的产品定价严格遵守上述原则，报告期维持了较好的销售定价和毛利率水平，不存在公司因没有定价主动权被 ACCO 压缩毛利的情形。

信用账期方面，公司与包含 ACCO 在内的主要客户通过商业谈判协商确定，影响信用账期的主要因素包括客户战略重要性、市场惯例、客户在行业的地位、回款能力和历史回款情况、交易规模、运力条件等。报告期内，ACCO 的信用账

期存在延长的情形，系公司结合客户合作关系，通过合理评估及友好协商等因素综合考虑同意客户请求，符合公司业务发展需要，具有商业合理性，公司不存在因没有主动权而被延长信用账期的情形。截至期后 60 天，ACCO 报告期各期末应收账款的期后回款比例均达 100%，回款情况良好。

综上所述，公司具备与 ACCO 之间定价、信用账期制定的主动权。

（五）结合期后新老客户订单的签订情况、新客户的开拓情况，说明公司是否具有市场开拓能力，公司对大客户依赖风险的应对措施及有效性

1、期后新老客户订单的签订情况、新客户的开拓情况

公司主营产品销售业务采用“销售框架协议+多批次订单”的方式。公司与主要客户一般签订长期合作框架协议，对产品规格、交货条件、付款方式等事项进行约定，客户会通过下达订单明确具体产品型号、数量、价格、金额等交易明细。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司主要客户在手订单情况如下：

主要客户	金额（万元）
ACCO	7,871.44
TURTLE BEACH（含 PDP）	2,455.92
Corsair	33.61
ASUSTeK	55.34
Nacon	55.91
小鸡快跑	366.79
Snakebyte Asia Limited	784.98
RAZER	305.96
主要客户在手订单合计	11,929.95

注：2024 年 3 月 13 日，TURTLE BEACH 发布公告，宣布收购 PDP100%的股权，自 2024 年 7 月 1 日起，与公司合作主体由 PDP 转移至 TURTLE BEACH

公司在维护现有客户基础上，加大新客户的开发力度，报告期公司成功与北美知名游戏外设品牌商 PDP、日本老牌游戏配件品牌商 HORI、全球知名计算机硬件及外设品牌商 Corsair 建立了业务合作关系。目前公司已与三星、全球领先游戏外设品牌商赛睿（SteelSeries）就游戏手柄业务签署框架合同，其中三星产

品处于功能样板验证阶段，赛睿产品预计于 2024 年下半年上市；与全球知名影音设备厂商日本先锋（Pioneer）合作的便携式音响项目处于开模阶段，预计 2024 年底上市，此外，公司也在与知名汽车厂商就新能源车车载手柄项目进行商务洽谈和验厂工作，合作稳步推进中。

2、公司是否具有市场开拓能力，公司对大客户依赖风险的应对措施及有效性

（1）加强技术研发，提升产品竞争力

公司深耕消费电子智能操控设备行业多年，持续加大研发投入，已自主掌握生物参数反馈控制系统技术、基于增强现实音频处理技术、高速 ATM 自动化测试系统技术等多项核心技术；公司持续以现有产品为基础，不断提升产品研发能力，开发高性能、高附加值的新产品，进一步满足客户更高层次、更全面配套产品的需求。截至目前，公司已开发并生产出适用于 META QUEST 2 头显设备的充电系统，适配于 VR 射击游戏的 VR 模拟枪，以及高功率移动设备散热器等产品。

（2）加速全球化进程，打造国际竞争力

公司高度重视客户的开发与维护，长期坚持全球化布局，通过设立境外子公司布局重点区域市场，目前公司已在日本、英国搭建境外业务开拓团队，通过本地化销售团队，加强与境外客户的合作与交流，当地客户数量和收入持续增加。目前已成功开拓了日本老牌游戏配件品牌商 HORI、日本知名影音设备厂商先锋 Pioneer、韩国知名消费电子厂商三星、英国玩具制造商 RUBBER ROAD LTD 等新客户。此外，目前公司计划在越南成立子公司，通过新增境外产能，以形成国内外双循环的产业布局结构。

（3）新建生产基地，提升交付能力

公司正在积极建设惠州达实建设智能操控设备生产项目，目前建设的厂房 1 设计产能 800-1,000 万台/年，厂房 2 设计产能 1,000 万台/年，该项目建成后公司将引入更先进的机器设备并大幅提高产能，在满足现有客户及现有产品生产需求的条件下，有助于公司进一步优化产品结构并拓展新的大客户。公司正在积极布

局工业级无人机控制器、AR/VR/MR 体感设备、智能显示设备等其他消费电子市场，进一步开发出更具创新性和附加值的产品，扩建升级的场地及生产线也将用于实现上述新产品的量产。因此，惠州生产基地的投产将有助于公司，降低市场集中度，巩固市场领先地位。

综上，公司具有市场开拓能力，采取了有效的措施应对大客户依赖风险。

四、关于销售模式

（一）说明主要境外客户情况，包括但不限于所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容

公司主要境外客户的基本情况具体如下：

序号	客户名称	所属国家或地区	成立时间	开始合作时间	实际控制人	注册资本	经营规模	销售区域	销售产品类别	是否存在第三方回款	是否签订长期合作协议或框架协议
1	ACCO	美国	1970 年	2021 年	第一大股东为 The Vanguard Group	200 万美元	2023 年 18 亿美元	全球	游戏外设、电脑配件、办公用品	是，同一集团内关联单位代付款	是
2	TURTLE BEACH	美国	2010 年	2020 年	第一大股东为 Diversis Capital	2.5 万美元	2023 年 2.6 亿美元	全球	游戏外设、电脑配件	否	是
3	PDP	美国	1990 年	2022 年	第一大股东为 Diversis Capita	200 万美元	2023 年 1.5 亿美元	全球	游戏外设	否	否

序号	客户名称	所属国家或地区	成立时间	开始合作时间	实际控制人	注册资本	经营规模	销售区域	销售产品类别	是否存在第三方回款	是否签订长期合作协议或框架协议
					1						
4	Corsair	美国	2017 年	2021 年	EagleTree	3 万美元	2023 年 15 亿美元	全球	游戏外设、游戏硬件软件产品	否	是
5	ASUSTeK	中国台湾	1990 年	2019 年	施崇棠	475 亿新台币	2023 年 5372 亿新台币	全球	电脑存储与外围设备	否	是
6	Nacon	法国	2019 年	2019 年	BigBen Interactive	200 万美元	2023/2024 财政年 (2023/4/1-2024/3/31) 1.7 亿欧元	全球	游戏外设	否	是
7	PARROT	法国	1994 年	2018 年	Seydoux, Henri	470 万欧元	2023 年 6,500 万欧元	全球	无人机设备	否	是
8	Collective Minds Gaming CO.,LTD	加拿大	2008 年	2018 年	Placements Sansing Inc.	未披露	未披露	北美、欧洲	游戏外设	否	是

注 1：以上客户基本信息均为为集团母公司信息，开始合作时间为公司与集团内公司最早合作的时间；

注 2：以上信息来源于上市公司公开披露的年度报告、中国信用保险公司出具的信用报告、中介机构访谈记录等。

报告期内，公司主要境外客户均为具有较大经营规模与市场领先地位的企业。除 2022 年新开拓的 PDP 外，公司与其他主要境外客户均签订了框架协议，主要条款内容包含服务范围、交付验收、付款条件、合同期限、赔偿责任、质量要求、知识产权、保密义务等。

（二）以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险；

报告期各期，境外应收账款及其占境外销售金额比例情况列示如下：

单位：万元

项目	2023.12.31/2023 年度	2022.12.31/2022 年度
境外应收账款	9,429.10	6,508.98
其中账龄：1 年以内	9,316.84	6,422.27
1-2 年	66.90	86.71
2-3 年	45.36	-
境外销售金额	45,874.17	39,933.62
境外应收账款占境外销售金额的比例	20.55%	16.30%
截至 2024 年 6 月 30 日期后回款金额	8,593.13	6,425.84
回款比例	91.13%	98.72%

由上表可知，报告期各期末，公司境外应收账款的金额分别为 6,508.98 万元、和 9,429.10 万元，占境外销售金额的比例分别为 16.30%和 20.55%。报告期各期，境外应收账款的账龄基本都在 1 年以内，截至 2024 年 6 月 30 日，报告期各期末境外应收账款期后回款的金额分别为 6,425.84 万元和 8,593.13 万元，回款比例分别为 98.72%、91.13%，回款情况良好，不存在较大的回款风险。

（三）报告期内公司存在部分境内客户毛利率为负数，说明交易的商业合理性，交易规模及背景等情况，是否存在利益输送或损害公司利益的情形

报告期内主要境内客户毛利率为负数的情况及交易规模如下：

单位：万元

公司名称	销售内容	毛利率		收入		占总收入比例	
		2023 年	2023 年	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
品众电子	游戏手柄	0.38%	-3.04%	500.38	883.88	1.01%	1.98%
上海飞智电子科技有限公司	游戏手柄、散热风扇	-21.58%	15.11%	54.74	1,047.68	0.11%	2.35%
领南电子商务（深圳）有限公司	游戏手柄、充电器、其他配件	-4.87%	7.40%	4.25	374.23	0.01%	0.84%
合计	-	-	-	559.37	2,305.79	1.13%	5.17%

从上表可见，报告期内境内毛利率为负的主要客户收入占比分别为 5.17%和

1.13%，占比较小，对公司整体毛利率影响较小。该等公司毛利率为负数的原因、交易背景及合理性分析如下：

国内游戏操控设备品牌商近年发展较为迅速，有望成为全球游戏设备市场的重要组成部分，品众电子是国内领先和规模较大的游戏品牌商，在公司的长远市场布局中将其列为重要合作伙伴。但是国内厂商由于参与市场较晚，规模和定价能力相对国外知名厂商较弱，普遍采购价格较低。因此，品众电子的产品毛利率偏低且存在负毛利率的原因主要是公司为维护客户关系，扩大合作数量，接受了定价较低的产品。

上海飞智电子科技有限公司 2022 年和 2023 年主要向公司采购游戏手柄和散热风扇等产品，2023 年逐渐减少并终止了合作。2023 年毛利率大幅下降且为负的原因主要是 2023 年返工增加了产品成本，导致毛利率大幅下降。

领南电子商务（深圳）有限公司是经销商，主要向公司采购游戏手柄产品，2023 年较 2022 年毛利率均大幅下降且为负的原因主要是公司在 2023 年将部分旧款游戏手柄产品以低于成本价进行促销，因此整体平均销售价格有所下降，并导致毛利率较低且为负数，由于其收入占比较小，对公司经营业绩影响不大。

综上，公司部分境内客户毛利率为负具有合理性，相关客户交易规模及占比较小，与公司不存在关联关系，交易均按照市场定价方式进行，具有商业合理性，不存在利益输送或损害公司利益的情形。

五、补充披露个人客户的销售金额及占比情况，向个人客户销售的合理性与必要性，对个人客户销售是否签订合同、是否开具发票，结算模式、退换货政策与法人客户是否存在差异；公司相关内部控制是否健全有效

（一）报告期内公司个人客户销售金额及占比情况如下：

销售渠道	2023 年度		2022 年度	
	收入（万元）	销售占比	收入（万元）	销售占比
线上销售	146.80	0.30%	25.12	0.06%
线下销售	9.17	0.02%	-	0.00%
合计	155.97	0.32%	25.12	0.06%

报告期内公司直接向个人客户销售的金额分别为 25.12 万元和 155.97 万元，

占营业收入的比例分别为 0.06%和 0.32%，占比较低。报告期内，个人客户主要集中在线上销售，线上销售的占比分别为 100%和 94.12%。线下个人客户均为经销商，报告其内销售占比分别为 0.00%、0.02%，占比较小。

（二）向个人客户销售的合理性与必要性

公司面向个人客户销售的产品主要为自有品牌“闪狐”以及代理品牌“Power A”游戏手柄等产品。由于游戏手柄等游戏外设产品属于消费电子设备产品，其受众主要为个人游戏玩家，向个人客户直接销售有利于拓展销量、提高市场知名度、收集终端客户需求信息，因此具有合理性和必要性。

（三）对个人客户销售是否签订合同、是否开具发票，结算模式、退换货政策与法人客户是否存在差异

项目	个人客户		法人客户
	线上销售	线下销售	
是否签订合同	否。公司主要通过抖音、拼多多、天猫旗舰店等第三方销售平台自营店铺销售给国内终端客户，由于其采购分散、单个客户采购金额小，因此未签订合同，均以销售订单的形式进行合作。	否，公司线下交易的个人客户均为经销商，因交易规模较小，公司与线下个人经销商均以订单的形式进行合作。	是
发票开具情况	增值税普通发票按个人客户需求开具，对于未开具增值税发票但符合收入确认原则的部分，公司已作为无票收入进行申报。		开具增值税发票
结算模式	终端客户确认收到货物或电商平台系统默认收货后电商平台将款项结转到公司账户。	交货时收款	公对公银行转账的方式结算
退换货政策	根据《中华人民共和国消费者权益保护法》第二十五条及各电商平台的退换货规则，支持七天无理由退换货。	因产品出现质量问题，经公司确认后 可以要求退换货	

综上所述，公司与个人客户和法人客户的交易在合同签订、发票开具、结算模式和退换货政策方面，因商业模式、交易规模的不同存在一定的差异，具有商业合理性。

（四）公司相关内部控制是否健全有效

公司针对个人客户制定了统一的相关内控制度，并按照同等要求严格执行，

具体如下：

公司制定了与销售相关的内控制度，如《电商库存及发货管理制度》和《销售管理制度》。报告期内，公司严格执行销售相关内控制度，与个人客户的销售执行了相关审批流程，符合公司相关内控制度的要求。公司制定了与资金相关的内控制度，如《货币资金管理制度》，报告期内，公司严格执行相关资金内控制度，与个人客户交易的资金往来符合公司相关内控制度的要求。

综上，报告期内公司与个人客户交易的相关内控制度设计合理、执行有效。

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”补充披露如下：“报告期内公司向个人客户销售的金额分别为 25.12 万元和 155.97 万元，占营业收入的比例分别为 0.06%和 0.31%，公司个人客户主要以电商平台的零售为主。”

六、说明游戏主机更新换代对获取授权的影响，对公司相关产品销售的影响；结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

（一）说明游戏主机更新换代对获取授权的影响，对公司相关产品销售的影响

1、说明游戏主机更新换代对获取授权的影响

公司下游的品牌商客户获取主机厂授权后，会向主机厂采购加密芯片并应用于相关游戏外设产品中，从而保障其外设产品与主机之间加密数据的交换与通信。因此，游戏品牌商客户通过从原厂取得加密芯片来获得实质性授权，具体授权期限及授权范围属于品牌商客户与主机厂之间的商业机密。

公司涉及授权的游戏外设产品客户均为国内外知名游戏品牌商，与三大主机厂合作多年，且在游戏外设领域具有较大影响力。在新款游戏主机推出时，客户会提前向主机厂申请并获得新款机型授权。同时，主机厂也需要品牌商开发和推广多样化的手柄，以满足主机游戏玩家的需求，二者互相促进、相互依赖，一般

会保持长期稳定合作的关系，通常不会出现因游戏主机更新换代影响授权的情况。

2、对公司相关产品销售的影响

PlayStation 的最新机型为“PS5”，于 2020 年 11 月正式发布，2022 年和 2023 年公司针对 PS5 机型分别实现销售收入 2,021.22 万元、2,809.01 万元。微软旗下最新机型 XBOX Series X|S 主机于 2020 年 11 月正式发布，2022 年和 2023 年公司适配于 XBOX Series X|S 机型的游戏外设产品实现销售收入 20,701.23 万元、19,379.75 万元。任天堂旗下最新机型 Switch OLED 于 2021 年 10 月正式发布，其在 Switch 的基础上升级了屏幕、音响和底座，并且其仍然可以使用原有 Switch 产品的游戏外设，新款主机的使用和推广并不完全依赖于新款手柄的开发上市，近两年公司适配于该机型的产品分别实现销售收入 7,792.98 万元、14,891.26 万元。

各大主机厂平均 6-7 年会推出新一代主机，业内称之为一个世代，新一代主机发布后会促进游戏外设及其配件的销售。但由于游戏主机生命周期较长，在此期间，基于对手柄的外型和功能、新游戏的不同玩法等需求，玩家在每一个世代的不同期间均会对第三方授权手柄产生新的需求。

因此，新机型发售对于公司的游戏外设类产品有一定促进作用，但是在每一世代产品存在期间也会有新的需求产生，不会因为一个新世代机型上市导致手柄需求突然暴增、而后又突然萎缩的情况。

（二）结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

1、下游市场规模及行业发展趋势

（1）电子游戏及游戏外设行业

电子游戏行业起始于 20 世纪 60 年代末，经过数十年的发展和演变逐步进入市场成熟期，成为一个全球规模过千亿美元的庞大产业。近年来，全球电子游戏市场稳步发展。根据游戏行业市场研究机构 Newzoo 2024 年 1 月发布更新的《Global games market report（全球游戏市场报告）》，2022 年全球游戏市场规模

为 1,829 亿美元；预计 2023 年全球游戏玩家数量将达到 33.8 亿，全球电子游戏市场收入规模约为 1,840 亿美元，同比增长 0.60%。根据 Newzoo 预测，全球电子游戏用户在 2026 年将达到 36.8 亿，全球电子游戏市场收入规模也将在当年达到 2,054 亿美元。其中，移动游戏市场 2023 年预计实现 904 亿美元，为全球第一大游戏市场；主机游戏市场预计在 2023 年实现 532 亿美元的收入，同比增长 1.9%，主要系热门主机游戏推出，从而拉动消费；PC 游戏市场预计 2023 年实现收入 403 亿美元。

游戏操控设备是游戏玩家的刚需产品，不同游戏载体需要配置不同的操控设备。游戏手柄作为与游戏载体设备配套使用的智能操控设备，随着游戏形态的多样化发展而不断拓宽应用场景。根据 QY Research 的统计数据，2023 年全球游戏手柄市场销售额达到 312 亿元，预计 2030 年将达到 673 亿元，年复合增长率达 11.7%。游戏耳机专门为游戏玩家定制，致力于提升用户的沉浸式游戏体验。根据 QY Research 的统计数据，2023 年全球游戏耳机市场销售额达到 147 亿元，预计 2030 年将达到 246 亿元，年复合增长率达 7.5%。

随着 WIFI、蓝牙、红外等无线技术的发展，无线化产品延时性及功耗进一步降低，其可靠性和体验感逐步接近有线连接，并凭借其“零束缚”的便捷性获得了消费者的青睐。随着技术的发展以及游戏玩家对游戏体验感有更高的要求，除了传统的控制器，越来越多的游戏软件需要配置特殊的操控设备，并且用户更加青睐于定制化、个性化的操控设备及其他外设产品。随着技术的改革及终端消费者需求的不断提升，行业将迎来不同的增长点。

（2）无人机行业

近年来，民用无人机凭借着易部署、安全、便捷等特点，获得了广大企业与消费者的青睐。根据 Drone Industry Insight 的统计数据，2021 年全球民用无人机市场规模约为 266 亿美元，同比增长 15.0%，预计 2025 年市场规模为 390 亿美元，2030 年将达到 558 亿美元，复合增长率约 7.8%，2030 年亚洲有望成为无人机最大市场。

（3）XR 设备行业

XR 技术在消费电子中的应用目前仍属于较为前沿的科技领域，市场空间巨大，应用场景不断丰富。其中，VR 设备已有大量商业化产品落地，从 2016 年到 2022 年，全球 VR 头显出货量由 180 万台增加至 1,014 万台；根据 IDC 数据，2022 年我国 VR 设备销量超过百万台。AR 设备当前多用于观影、游戏、移动办公等场景，随着更多应用软件的开发，学习教育、购物、生活导航等领域的应用将得到进一步发展。从 2016 年到 2022 年，全球 AR 头显出货量由 7 万台增加至 45 万台，其中我国 2022 年 AR 头显销量超过 10 万台。

2、行业竞争格局

公司主营产品属于消费类电子产品，随着全球电子信息生产基地从中国台湾转移至珠三角和长三角地区，大量消费电子相关的制造厂商进入珠三角与长三角地区并形成了较为完整的产业链，带动了所在区域相关配套行业的发展。其中，游戏外设及其相关配件的制造厂商主要集中在珠三角地区，深圳依托其独有的地域以及产业优势，相关配套企业最多，产业集聚效应较为明显。

由于不同应用领域的消费电子产品产业发展成熟度不同，对应领域的市场竞争格局也存在较大差异。总体来看，电子游戏外设行业的市场集中度较低。一方面，三大游戏主机厂任天堂、索尼、微软自主经营各类游戏外设产品，同时会授权第三方品牌商开发、设计、制造、销售相关产品；另一方面，游戏品牌商向制造商下达的订单通常具有多元化、定制化的特点，同一家生产企业难以满足不同客户的不同需求。因此，不同的制造商通常专注于不同的生产领域，现阶段我国中小规模的游戏外设厂商较多，市场内不存在行业性的垄断企业。

随着消费电子产品的迅速更新迭代，以及下游消费者对于品质和功能的要求更加严格，业内厂商需要及时把握市场需求并开发出新产品才能维持并加深与客户的合作关系。市场竞争逐渐加剧，规模相对较小、开发及制造水平有限的厂商将难以应对市场需求的变化而逐渐被淘汰，市场集中度将会提高。

3、公司业务拓展能力

公司高度重视客户的开发与维护，长期坚持全球化布局。公司通过领先的技术、优质的服务、快速的响应和高质量的交付能力，逐步与客户建立了长期稳定

的合作关系，既有重点长期合作的知名品牌和企业，如北美知名游戏配件品牌 Power A，美国著名消费电子外设品牌商 TURTLE BEACH，欧洲领先无人机集团 Parrot，欧洲领先游戏品牌商 Nacon，国内著名游戏外设品牌小鸡快跑、北通等；也有不断成长的合作伙伴，如：美国知名游戏外设品牌商 PDP，游戏行业软硬件供应商华硕，著名 3C 外设品牌 RAZER 等。目前，公司已与三星、全球领先游戏外设品牌商赛睿（SteelSeries）就游戏手柄业务签署框架合同，其中三星产品处于功能样板验证阶段，赛睿产品预计于 2024 年下半年上市。

4、技术门槛

消费电子相关的智能操控设备制造行业是一个技术密集、资金密集和劳动密集的行业，必须根据下游客户的具体要求来进行产品的设计和生产，对研发能力、生产能力要求较高。从外观、硬件到软件设计，从 3D 效果到模具制作，从元器件到产品，从生产经验到人员管理，从技术储备到成本控制均提出了较高的要求。同时，电子游戏市场变化较为迅速，只有同时具备全套产品开发设计、生产方案交付能力，熟悉对应游戏终端设备的技术背景、系统集成接口、等各种关键特性，并掌握先进技术和拥有熟练研发、设计人员的厂商，才能生产出高性能、低成本、质量稳定的电子游戏智能操控设备，并能随着主机代际更替、游戏内容和玩家需求的变化而及时开发并生产新产品，帮助下游客户抢占市场先机。

在授权游戏外设研发设计及生产领域，由于三大游戏主机厂商微软、索尼和任天堂要求授权的游戏主机配套产品所有技术指标必须到达或超过主机厂标配产品，且不允许使用主机厂已经使用的设计、线路、元器件等一系列技术与专利等，因此主机厂商的认证也具有较高的技术门槛。

5、期末在手订单、期后签订合同及期后业绩情况

报告期各期末公司在手订单金额分别为 9,326.40 万元、9,644.19 万元，呈增长趋势；期后与全球领先游戏外设品牌赛睿（SteelSeries）签订了合作框架协议。

公司 2024 年 1-6 月主要经营数据及与去年同期对比情况如下表所示：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	同比变动
营业收入（万元）	19,393.92	14,375.00	34.91%
净利润（万元）	427.57	-51.21	934.93%

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	同比变动
毛利率（%）	18.78%	20.70%	-9.28%
经营活动现金流量净额(万元)	1,414.78	2,831.22	-50.03%

注：上表数据未经审计。

公司 2024 年 1-6 月营业收入较去年同期有显著增长，主要系 ACCO、TURTLE BEACH、小鸡快跑等客户新品上市、高价值订单增长以及汇率变动所致；净利润增加一方面是由于收入增长的影响，同时公司也加强了对费用的管控；毛利率相比去年同期有小幅波动。由于 2023 年上半年耗用了较多上一年因宏观经济影响而积存的库存材料，购买商品、接受劳务支付的现金较少，因此 2024 年 1-6 月因材料采购支付的现金相比去年同期增长较多，从而导致 2024 年 1-6 月经营活动现金流量净额同比减少。

综上，公司所处行业下游市场规模比较大，行业发展呈现增长趋势且具有一定的技术门槛，市场竞争集中度不高，公司经多年沉淀形成了较强的业务拓展能力及技术优势；期末在手订单呈增长趋势，期后与全球知名游戏外设品牌赛睿签订了框架协议，期后业绩良好，公司业绩稳定且具有可持续性。

【中介机构核查】

一、请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）境外销售

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的核查的相关规定：“主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括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；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；主办券商及会计师应当重点关注境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否

匹配，出现差异的原因及真实合理性；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。”

1、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

根据公司提供的销售合同、销售订单及访谈销售业务部门，公司主要以 ODM 模式进行境外销售，主要产品为消费电子相关智能操控设备及配件,该等产品不属于《禁止出口货物目录》中禁止出口的产品；境外主要销售地区为美国、中国台湾及欧洲等。

根据公司提供的资料并经公司确认，公司及其境内子公司中涉及进出口业务主体为拟挂牌公司和精科创新，均已取得完成报关单位注册备案登记，具体情况如下：

序号	持证主体	海关注册编码	注册登记日期	有效期限	发证机关
1	深圳达实	4453960558	2009-08-25	长期有效	福中海关
2	精科创新	4403962A4K	2022-07-08	长期有效	福中海关

公司出口国家和地区未对公司产品销售所需具备的特殊资质或许可进行明确规定或要求，公司在前述国家和地区从事境外销售无需取得特殊资质或许可。

根据信用中国出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，报告期内公司及其子公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；根据中华人民共和国福中海关出具的《福中海关关于反馈深圳华大北斗科技股份有限公司等 32 家企业违法违规情况函》深圳达实、嘉创达在 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日期间，精科创新在 2022 年 6 月 27 日至 2023 年 12 月 31 日期间不存在于深圳海关关区涉及海关进出口监管领域的违法违规情况。

综上所述，公司在销售所涉国家和地区无需取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2、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

公司及子公司与境外客户的结算方式主要是电汇，结汇以美元为主。报告期

内公司及子公司跨境资金流入主要为出口产品销售收到的货款，相关货款直接由客户转至公司及子公司依法开立的银行账户，公司及子公司收到外汇后，根据相关规定和公司自己的需要进行结汇。公司及子公司通过具备经营外汇业务资格的金融机构合理安排外币结换汇。

根据国家税务总局深圳市宝安区税务局出具的《税务违法记录证明》，深圳达实、嘉创达在 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日期间不存在重大税务违法记录；根据国家税务总局深圳市宝安区税务局出具的《税务违法记录证明》，精科创新在 2022 年 6 月 27 日至 2023 年 12 月 31 日期间不存在重大税务违法记录；根据国家税务总局博罗县税务局龙溪税务分局出具的《无欠税证明》，惠州达实截止 2024 年 1 月 16 日未发现欠税情形。

经查询国家税务总局、国家外汇管理局、深圳海关、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网及中国执行信息公开网等网站，报告期内，拟挂牌公司及其子公司不存在关于相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇的行政处罚记录。

综上，公司及子公司报告期内的境外销售业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

3、境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定

针对报告期公司境外销售收入核查，主办券商了解并测试了销售内部控制循环及收入确认时点的依据，对主要境外客户进行了访谈，执行了函证程序，进行了细节测试和截止性测试，获取境外主要客户的中信保资信报告和公开信息，进行了分析性复核等，具体核查情况如下：

（1）了解并测试销售内部控制循环及收入确认时点依据

查阅相关文件，对销售循环相关人员进行访谈，了解公司境内外销售循环业务流程及内部控制制度，并测试关键内部控制执行的有效性；检查销售合同和销售环节产生的原始单据等，评估公司境外销售收入确认政策的合理性。公司境外收入确认政策为：

FOB 模式：将货物报关出口完成并已装船等运输工具时确认收入。

EXW 模式：产品出库交付客户指定承运人，并按约定完成报关时确认销售收入。

经核查，主办券商认为，公司管理层已经按照《企业内部控制基本规范》及相关规定建立健全了与销售收入业务相关的内部控制并保持其有效性，所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制，公司收入确认时点符合公司业务实际情况。

（2）收入函证

主办券商对主要境外客户执行了独立函证程序。

①确保函证过程客观性、独立性的控制程序

主办券商对公司报告期各期主要境外客户执行独立函证程序，由主办券商独立选定函证样本并自行填制有关函证内容。主办券商通过客户官网查询、境外上市公司披露公告、销售合同、订单、业务邮件沟通等程序核对函证的寄件地址与工商地址，并将纸质询证函独立邮寄至客户经办人处。针对纸质回函，检查客户回函地址与发函地址是否相一致、核对回函内容是否与发函内容一致等。

②发函比例及回函情况

报告期各期，主办券商对境外客户函证情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
境外收入总额①	46,142.68	40,405.66
发函金额②	46,014.74	40,002.23
发函比例②/①	99.72%	99.00%
回函确认金额③	46,014.74	40,002.23
函证可确认的金额比例=③/①	99.72%	99.00%

注：发函基于总额法核算，审定收入为净额法调整后，因此此处收入总额情况已还原至总额法。同时境外发函币种为美元，采用年平均汇率换算与境外收入中的即时汇率换算存在汇差。

报告期各期，对境外客户总体发函比例为 99.00%和 99.72%，函证可确认的金额占境外收入总额比例分别为 99.00%和 99.72%。

经核查，主办券商认为，函证过程客观、独立，回函不存在异常情形，公司收入具有真实性及准确性。

(3) 客户走访

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
走访方式	除客户 Striker VR 采用视频访谈方式，其他客户均实地走访	
外销走访家数	8	8
已走访的境外客户收入	40,454.20	35,113.63
境外收入金额	45,874.17	39,933.62
外销走访金额占外销收入比例	88.19%	87.93%

报告期各期，对境外客户走访金额占境外收入比重分别为 87.93%、88.19%。经核查，主办券商认为，公司境外销售收入真实存在，访谈过程中未发现异常情形。

(4) 细节测试

主办券商获取了公司收入明细表，区分公司业务类型，抽样核对收入确认相关单据：销售订单、出库单、报关单、提单、发票、银行回单等单据。

单位：万元

收入真实性	2023 年	2022 年
境外收入真实性测试金额	18,299.93	16,572.82
境外收入真实性金额	45,874.17	39,933.62
外销核查金额占比	39.89%	41.50%

报告期各期，主办券商对境外销售收入细节测试比例情况为 41.50%、39.89%。经核查，主办券商认为，公司境外收入确认准确，各单据真实、齐全，抽凭核查过程中未发现异常情况。

(5) 截止性测试

主办券商对公司报告期末前后一个月收入实施截止测试，采用大额加随机的抽样方法选取样本，核对收入确认凭证、销售合同或订单、签收单等资料，检查收入确认期间的准确性，是否存在提前或延后确认收入的情况。

单位：万元

收入截止性	2023 年	2022 年
境外收入截止性测试金额	1,611.70	2,037.30
境外收入截止性金额	8,730.37	4,539.31
外销核查金额占比	18.46%	44.88%

经核查，截止性测试未见异常，主办券商认为，公司境外收入不存在重大跨期情况。

（6）分析性复核

主办券商执行了以下分析性复核程序：

①获取公司收入成本明细表，对公司报告期内收入、毛利率情况进行变动原因总体分析：

报告期内公司销售收入、毛利率等变动情况合理，与行业情况相符合。

②获取拟挂牌公司境外主要客户的中信保资信报告，核查主要客户的信息及背景调查。查阅主要客户上市公告、官方网站、第三方网站，了解公司主要客户基本情况，客户经营规模是否与其采购规模匹配，是否与公司存在关联关系等。

经核查，公司主要境外客户经营情况良好，交易规模与经营规模匹配，不存在异常情况，主要境外客户与公司控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

③了解公司境外业务所涉及的所在国家地区的贸易政策，获取公司从事境外业务所需的相关资质许可，核查公司是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

公司出口国家和地区未对销售所需具备的特殊资质或许可进行明确规定或要求，公司及其子公司均已取得出口相关报关单位注册备案登记。报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

在美国对部分原产自中国的产品加征关税的大背景下，公司部分出口至美国的游戏手柄充电座产品（海关编码：8504409510），被美国加征 25%关税。报告期内，公司受中美贸易政策影响的产品收入分别为 732.59 万元、1,389.26 万元，

占主营业务收入的比例分别为 1.69%、2.91%，整体金额及占比较小；同时，公司产品到达境外港口后需缴纳的关税均由客户承担。上述产品被加征关税的贸易政策时间在报告期前，加征关税对公司的影响均已反映在公司报告期内财务经营数据中。目前公司计划设立越南子公司，将建立自有生产线，从而避免部分产品被进口国加征关税，减轻全球贸易政策对公司业务的影响。同时，公司加速欧洲、亚洲（除中国大陆以外的其他国家和地区）以及境内等地区的新客户开拓。因此公司境外销售主要地区的贸易政策、中美关系变化等不会对业绩造成实质性不利影响。

④了解公司外汇相关业务的结算方式和结换汇情况，获取公司及其子公司的税收相关无违法违规证明，核查了国家税务总局、国家外汇管理局、深圳海关、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网及中国执行信息公开网等相关网站上公司是否存在相关处罚记录

公司及子公司报告期内的境外销售业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

⑤对公司应收账款进行期后回款核查和第三方回款检查

公司销售回款具有真实的交易背景，截至 2024 年 6 月 30 日，公司境外客户应收账款期后回款金额比例大于 90%，还款情况良好。第三方回款均为客户集团内的关联公司付款，无异常情况。

⑥取得拟挂牌公司电子口岸系统报关数据、报关出口退税明细表、报关费运费及保险费等与外销收入进行匹配核查

公司境外销售收入与海关统计收入金额差异率小于 1%，主要原因为公司外销以提单日期确认收入，存在报关日与提单日跨年的情况，具有合理性。公司境外销售收入与出口销售金额、报关及运输费、保险费具有匹配性。

⑦销售退回测试

报告期内拟挂牌公司销售退回金额较小，占当期营业收入的比例不超过 1%，占比较低。拟挂牌公司一般在退货发生时冲减当月收入，主办券商针对报告期每期分别抽取一笔退货凭证及对应单据进行核查，无异常情况。

综上，公司境外销售收入具备真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定。

4、报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性

(1) 境外销售收入与海关报关数据匹配

报告期内，公司涉及境外出口业务的主体为深圳达实和精科创新。主办券商登陆“国家外汇管理局数字管理平台(ASone)”和“中国电子口岸”分别导出深圳达实和精科创新各期报关数据，并与账面境外销售收入对比。报告期各期，境外销售收入与出口报关数据对比情况如下表所示：

单位：万美元

项目	2023 年	2022 年
深圳达实		
海关统计收入金额（万美元）	5,884.76	5,928.53
账面外销收入（万美元）	5,826.78	5,943.99
差异率	0.99%	-0.26%
精科创新		
海关统计收入金额（万美元）	544.53	41.93
账面外销收入（万美元）	544.53	41.93
差异率	0.00%	0.00%

报告期内深圳达实账面境外销售收入与海关统计收入金额差异原因主要系公司外销以提单日期确认收入，存在报关日与提单日跨年的情况，即报关日期在年前，收入确认在年后的情况，账面境外销售收入与海关统计收入金额差异率小于 1%，未见异常。

报告期内深圳达实之全资子公司精科创新账面境外销售收入与海关统计收入金额无差异。

(2) 境外销售收入与出口退税匹配

根据出口免抵退税的规则，公司免抵退税额为进项税发票所载增值税进项税金额，相关金额等于境内出口主体采购成本的金额乘以对应的增值税税率，深圳

达实与精科创新适用出口退税率为 13%。

报告期内，深圳达实和精科创新申报出口退税情况具体如下：

单位：万美元

项目	2023 年	2022 年
深圳达实		
海关统计收入金额 A（万美元）	5,884.76	5,928.53
其中：本年申报退税的上年出口金额 B（万美元）	1,504.92	903.85
下年申报退税的本年出口金额 C（万美元）	1,968.64	1,504.92
调整后的收入 D=A+B-C（万美元）	5,421.04	5,327.46
平均汇率（万美元兑万元）E	7.0488	6.7307
免抵退税金额 F（万元）	4,831.15	4,231.95
实际退税率 G=F/（D*E）	12.64%	11.80%
精科创新		
海关统计收入金额 A（万美元）	544.53	41.93
其中：本年申报退税的上年出口金额 B（万美元）	-	-
下年申报退税的本年出口金额 C（万美元）	-	-
调整后的收入 D=A+B-C（万美元）	544.53	41.93
平均汇率（万美元兑万元）	7.0488	6.731
采购额（万元）E	3,605.17	242.29
申报退税额（万元）F	468.67	31.50
实际退税率 G=F/E	13.00%	13.00%

报告期各期，深圳达实出口退税额占出口销售额的比例分别为 11.80%、12.64%，低于 13%主要系深圳达实存在部分保税进口业务。精科创新出口退税率为 13%。

（3）境外销售收入与运费、保险费匹配

报告期内运费、保险费与境外收入的匹配情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
境外收入	45,874.17	39,933.62
境外销售相关运费	245.32	300.16
境外销售相关运费占境外收入的比例	0.53%	0.75%

项目	2023 年	2022 年
保险费	73.11	66.78
保险费占境外收入的比例	0.16%	0.17%

报告期各期，公司境外销售相关运输费用分别为 300.16 万元、245.32 万元，占境外收入比例分别为 0.75%和 0.53%，2023 年比例有所下降主要是因为相较于 2022 年，2023 年公司订单较为集中，集中出货较多，运费有所降低。

公司保险费主要针对境外客户应收账款所购置的保险费用，报告期各期，公司销售费用-保险费金额分别为 66.78 万元和 73.11 万元，占境外收入比例分别为 0.17%和 0.16%，基本保持稳定。

综上，公司境外销售收入数据与海关报关数据、出口退税数据、运费及保险费具有较好的匹配性。

5、境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

报告期内，公司境内外销售金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比
境内	3,669.20	7.41%	4,610.59	10.35%
境外	45,874.17	92.59%	39,933.62	89.65%
合计	49,543.37	100.00%	44,544.21	100.00%

报告期内，公司境外销售金额及占比均呈上升趋势，境外销售业务发展趋势总体向好，对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

6、核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

（1）获取公司收入成本明细表，分析销售单价、销售数量的变动情况及收入变动原因，分析境外销售收入与运费、保险费匹配关系；获取可比公司收入变动数据，对比分析公司与可比公司收入变动趋势是否一致；

（2）对主要境内外客户进行了视频访谈或实地走访，执行了函证程序；通

过访谈客户、查询资信报告、查阅主要客户上市公司公告、官方网站、第三方网站，了解公司主要客户的成立时间、注册资本、股东构成、主营业务、经营规模等相关信息，是否与客户对应的经营规模匹配；

（3）查询公司及其子公司的对外经营者备案及海关备案等许可文件；

（4）查询信用中国、国家外汇管理局网站以及中国人民银行网站等，了解公司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，核查公司海关、外汇违法违规情况，查询相关主管部门开具的外汇、税务无违法违规证明文件；

（5）查阅国家外汇及税务等相关法律法规关于跨境资金流动、结算方式、结换汇的相关规定；

（6）登陆“国家外汇管理局数字管理平台(ASone)”和“中国电子口岸”分别导出深圳达实和精科创新各期报关数据，并与账面境外销售收入对比，并分析差异原因；

（7）了解公司境内外销售循环业务流程及内部控制制度，并测试关键内部控制执行的有效性；执行截止性测试和细节测试；

（8）对主要客户进行了期后回款测试和第三方回款以及销售退回核查。

7、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司在销售所涉国家和地区无需取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

（2）公司及子公司报告期内的境外销售业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定；

（3）报告期内公司销售收入、毛利率等变动情况合理，与行业情况相符合，公司与境外客户交易真实，主要境外客户经营情况不存在异常；

（4）报告期内，境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退

税、运费及保险费匹配性较好；

(5) 主办券商对境外收入采用的核查程序充分，拟挂牌公司境外销售收入真实、准确、完整；

(6) 公司境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

(二) 经销模式

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于经销商模式核查的相关规定：“主办券商及申报会计师应当合理利用电话访谈、合同调查、实地走访、发询证函、检查与公司的交易记录及银行流水记录、检查经销商存货进销存情况、经销商退换货情况、同行业比较等多种核查方法综合判断，并重点核查以下方面：（一）经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款；（二）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况；（三）公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行。”

报告期内，公司以直销为主，存在极少部分经销模式。2022 和 2023 年公司主营业务收入中的经销收入金额分别为 945.15 万元、502.63 万元，占总收入的比重分别为 2.12%、1.01%。

1、核查程序

(1) 核查经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

①访谈公司管理层，了解公司与经销客户的合作模式、定价机制、信用政策、结算方式以及相关内控制度的执行情况；查阅报告期内主要经销客户的合同或订单，检查信用政策、结算方式、退换货政策等相关条款；

②实地走访公司主要经销客户，核查相关客户的基本情况、合作背景、交易

模式、终端客户构成、是否存在关联关系等；

③查看公司部分经销客户的内部销售系统，了解其下游客户销售情况，确认其对下游客户的销售真实；走访公司主要经销客户，向客户确认报告期内进销存相关数据，确认客户采购达实产品销售情况良好，不存在大量库存积压；获取线上经销平台——京东自营店的月度进销存数据及结算单，了解其实现终端销售的情况。报告期各期经走访或进销存数据核查确认的经销收入占主营业务中经销总收入的比例分别为 64.21%、77.81%；

④对主要经销商客户进行函证，函证内容包括当期销售金额及期末应收账款余额，报告期各期回函确认的经销收入占主营业务中经销总收入的比例分别为 50.91%、21.82%；

⑤获取经销客户的应收账款明细、应收账款逾期明细、期后回款明细、坏账准备计提明细、以及现金收款明细和第三方回款明细等。

（2）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

①通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等网站查询主要经销客户的基本信息，了解其注册规模、经营范围、成立时间、股东结构，核查主要经销客户主体资格及资信能力；比对公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要经销商是否存在实质和潜在关联方关系；核查公司主要经销商客户中是否存在成立时间较短、员工人数较少或前员工设立的情况；

②获取报告期内公司主要经销客户名单及销售明细，核查主要经销客户销售及占比，检查公司是否对单个经销客户存在销售依赖的情形；检查是否存在大量个人等非法人实体，检查报告期内经销客户是否存在较多新增与退出的情况；

③访谈公司管理层及业务人员，了解公司报告期内与经销客户的合作情况。

（3）公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行

①获取并查阅公司与销售相关的各项内控制度，如《销售管理制度》、《电商库存及发货管理制度》、《客户服务管理制度》等；

②访谈公司管理层，了解相关内控制度的制定及执行情况。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司经销模式下的收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定；

（2）报告期内，公司主要经销客户在主体资格及资信能力方面不存在重大异常情况，与公司不存在实质和潜在关联关系；公司对经销客户不存在销售依赖，报告期内经销客户不存在较多新增与退出的情况；

（3）报告期内，公司与经销客户的合作模式、定价机制、信用政策、结算方式合理，与直销客户相比不存在重大异常；

（4）报告期内，公司主要经销客户终端销售情况良好，且不存在大量现金及第三方回款的情形；

（5）报告期内，公司主要采取直销模式进行销售，主营业务收入中的经销收入金额分别为 945.15 万元、502.63 万元，占总收入比重仅为 2.12%、1.01%；公司整体销售业务相关的内控制度适用于公司经销业务并在报告期内得到有效执行。

【会计师回复】

会计师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》。

【律师回复】

律师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

二、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对境外客户、经销客户、个人客户的核查程序、比例及结论，对是否实现终端销售发表明确意见；（3）说明对线上销售的核查程序、比例及结论；（4）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户及供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，对是否存在提前或延后确认收入的情形以及报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

（1）查询同行业上市公司公开资料，结合公司报告期内原材料采购、主要产品销售平均价格波动情况和产能利用情况，分析 2023 年收入增长的合理性，确认同行业可比公司收入波动情况与公司是否存在重大差异；

（2）查阅公司所处行业竞争格局情况，获取公司新增客户清单，查阅公司期末在手订单、期后新增订单、期后签订合同及期后经营数据；

（3）获取公司销售收入明细表，分析报告期内前五大客户交易金额下滑的原因及合理性，通过公开信息查询及访谈，了解主要客户业务规模集中度、下游客户行业景气度等情况，结合报告期内新客户开发情况和期后新增订单情况分析经营业绩的可持续性；

（4）获取公司销售收入成本明细表，通过公开信息查询及访谈，结合交易背景和规模等因素分析部分境内客户毛利率为负的原因及合理性；获取应收账款明细表，对比公司对 ACCO 及其他客户的销售收入、应收账款情况；

（5）获取公司销售收入成本明细表、应收账款明细表，计算并对比报告期内公司对 ACCO 及其他客户的销售毛利率、平均回款周期，并分析差异原因。

（6）访谈公司管理层，了解公司与 ACCO 的合作历史、合作模式、定价方式，了解公司的经营现状、发展战略、与主要品牌商客户的合作情况、市场开拓及客户开发进展；

（7）核查合作期间内公司与 ACCO 框架销售合同的签订情况以及信用账期变更沟通邮件，获取报告期后公司在手订单情况，分析公司与主要客户合作的可持续性 & 稳定性；

（8）对公司主要客户进行访谈，获取公司主要客户的合同、订单、已上市客户的公开信息及部分主机厂对品牌商客户的授权邮件；了解与公司合作背景，交易模式及交易真实性，了解公司与客户的定价机制、价格调整安排、结算模式以及主机厂的授权情况，是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作；

（9）调查公司与个人客户发生交易的背景和原因，了解公司个人客户销售收入占比，了解个人客户的基本情况、采购原因、交易渠道、结算模式、退换货政策等；

（10）调查公司针对个人客户销售的业务流程、内部控制设计，获取《电商库存及发货管理制度》和《销售管理制度》等内部控制制度文件，并通过执行穿行测试，评价内部控制设计的合理性和执行的有效性；

（11）公开信息检索可比公司的客户集中度情况，对比分析与公司是否存在明显差异。询问管理层，公司客户集中度较高、第一大客户销售占比较高的原因及合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、2023 年公司收入增长，主要是随着下游消费电子行业逐渐复苏导致各主营产品销量的增加；

2、部分前五大客户交易金额下滑的原因主要系受客户合作项目开发周期、客户下游终端市场竞争情况以及公司市场发展战略等因素的综合影响，波动具有

商业合理性；

3、公司收入波动情况与下游客户行业景气度一致，与同行业可比公司收入波动情况存在一定差异的主要原因是为各公司之间产品结构和应用领域存不同；

4、公司的客户集中度较高，主要系下游市场具备较高的市场门槛，行业集中度较高；同时，公司销售采取大客户战略，主动选择集中资源优先服务大客户所致。与可比公司一致，符合行业惯例，具有合理性，不会对公司造成重大不利影响；目前公司对 ACCO 存在的客户依赖，对公司未来持续经营能力不构成重大不利影响；公司向主要客户的销售具备稳定性和持续性；ACCO 较其他客户毛利率、回款周期存在一定差异，具备合理性，不存在异常情况；公司具备与 ACCO 之间定价、信用账期制定的主动权；公司具有市场开拓能力，采取了有效的措施应对大客户依赖风险；

5、报告期各期，境外应收账款期后回款情况良好，不存在较大的回款风险；报告期内公司部分境内客户毛利率为负数主要是因为为了布局境内客户，维护境内客户关系，定价较低导致。相关客户交易规模及占比较小，与公司不存在关联关系，交易均按照市场定价方式进行，具有商业合理性，不存在利益输送或损害公司利益的情形；

6、报告期内公司部分境内客户毛利率为负数主要是因为为了布局境内客户，维护境内客户关系，定价较低导致。相关客户交易规模及占比较小，与公司不存在关联关系，交易均按照市场定价方式进行，具有商业合理性，不存在利益输送或损害公司利益的情形；

7、公司已按照《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，在公开转让说明书中补充披露了个人客户有关情况；因产品主要面向终端消费者，为拓展销量和产品知名度，公司主要通过线上第三方平台向个人客户实现销售，具有一定的合理性。公司与个人客户之间的交易设置相关内部控制流程，相关内部控制设计合理并有效执行；

8、公司涉及授权的游戏外设产品客户均为国内外知名游戏品牌商，在游戏外设领域具有较大影响力，游戏主机更新换代通常不会影响其取得主机厂授权；

游戏主机更新换代对公司相关产品销售没有明显不利影响；

9、公司所处行业下游市场规模比较大，行业发展呈现增长趋势且具有一定的技术门槛，市场竞争集中度不高，公司经多年沉淀形成了较强的业务拓展能力及技术优势；期末在手订单呈增长趋势，期后与全球知名游戏外设品牌赛睿签订了框架协议，期后业绩情况良好，公司业绩比较稳定且具有可持续性。

（二）说明对境外客户、经销客户、个人客户的核查程序、比例及结论，对是否实现终端销售发表明确意见

1、核查程序

（1）对境外客户的核查程序、比例及结论

公司专注于从事消费电子相关的智能操控设备及其周边产品的设计、研发、生产和销售，主要境外客户均为国际知名的消费电子品牌商，品牌商通过自有的销售渠道自行销售至终端市场。

针对境外品牌商客户的核查程序及结论，请参见本回复之“四、关于销售模式”之“（七）请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见”。

针对境外品牌商客户的终端销售情况，主办券商在境外客户走访过程中进一步执行了以下核查程序，以验证业务链条的完整性和销售业务的真实性：

1）查看境外客户销售系统

项目组成员在走访境外客户时，查看了 Corsair、Snakebyte 的内部销售系统，查看了 ACCO（power A）顾问公司的市场统计数据，了解其部分下游客户销售情况，了解客户的部分下游客户名称和销量，确认客户对其下游客户的销售是真实的。以上核查客户销售占外销收入比重大于 50%。

2）获取境外客户进销存数据

项目组成员在访谈境外客户时，均向客户确认报告期内进销存相关数据，确认客户采购达实产品销售情况良好，不存在大量库存积压。确认客户对其下游客户的销售是真实的。以上核查客户销售占外销收入比重大于 80%。

3) 客户终端线上销售核查

境外客户实地访谈时获取客户下游销售客户及渠道占比情况，并查看其电商及官网平台销售数据情况。

查询报告期内达实智控为该客户所生产的主要产品在亚马逊等网站上的销售情况，确认客户对其下游客户的销售是真实的。以上核查客户销售占外销收入比重大于 90%。

4) 客户终端线下门店走访

境外走访时，项目组基于客户线下销售渠道情况，走访了 8 个境外城市的 12 个终端销售门店（Walmart、Gamestop、Bestbuy、Target），了解公司主要品牌客户产品的销售情况并拍摄在售产品的标识编码，客户维度覆盖了 ACCO、TURTLE BEACH、PDP 和 Nacon 等主要品牌商客户，主机厂商维度覆盖了 PlayStation、Xbox、Switch 三大主机厂商授权产品。客户产品标识中仅带有客户品牌标志，不带有生产厂商的标识，但客户会赋予生产厂商独立的产品编码，项目组成员通过门店在售产品的产品编码进行产品识别。

此外，项目组成员在境外走访线下门店时随机购买了两款游戏手柄产品，将产品带回国内进行拆解并与出厂产品标识进行比对。

以上核查程序在一定程度上验证了产品自公司销给客户，再由客户销售到终端市场的链条的完整性，从而验证公司销售业务的真实性。

5) 访谈境外客户的终端客户

项目组随机访谈了 4 家境外品牌商客户线下终端门店的销售人员，了解达实为客户生产的产品终端销售情况良好，核查门店范围覆盖了 Gamestop、Bestbuy、Target 等主流游戏外设零售商。

(2) 对经销商的核查程序、比例及结论

经销客户的核查程序、比例及结论详见“3、关于客户与销售”之“【主办券商回复】”之“一、请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核业务规则适用指

引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见”之“(二)、经销模式”。

(3) 对个人客户的核查程序、比例及结论

对个人客户的核查已分别于线上销售和经销商部分执行相关程序，核查程序、比例及结论详见本问题“3、关于客户与销售”之“【主办券商回复】”之“一、请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见”之“(二)、经销模式”以及“3、关于客户与销售”之“【主办券商回复】”之“三、说明对线上销售的核查程序、比例及结论。”

2、核查结论

经核查，主办券商认为境外客户、经销客户和个人客户已实现终端销售。

(三) 说明对线上销售的核查程序、比例及结论

报告期内公司各平台线上销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比	收入金额	比例
线下销售	49,115.41	99.14%	44,412.14	99.70%
线上销售	427.96	0.86%	132.07	0.30%
其中：天猫	136.38	0.28%	25.12	0.06%
拼多多	10.30	0.02%	-	-
抖音	0.12	0.00%	-	-
京东自营	281.16	0.57%	106.94	0.24%
总计	49,543.37	100.00%	44,544.21	100.00%

1、核查程序

(1) 询问公司管理层、业务部门人员，了解线上销售的运营模式，登录相关网站，查看公司线上销售平台店铺运营情况，查阅公司与电商平台签署的合作协议；

(2) 获取销售收入明细，了解各线上平台收入情况、对线上销售收入的确

认原则与依据：

拼多多、天猫、抖音平台的店铺为公司自主运营，相关平台店铺终端客户为个人客户，订单量大且单笔订单金额低，项目组采取控制测试验证相关收入控制的有效性，通过核查平台订单、出货单、物流记录与回款情况的一致性，验证收入确认的准确性，具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度
控制发生的频率	每日多次	每日多次
样本量	35 笔	25 笔
结论	控制有效	控制有效

京东自营平台店铺由京东自主运营，为经销模式，项目组通过京东平台系统导出定期结算单，同时获取相关订单的发票、银行回单，核对结算清单金额与发票、收款金额的一致性，测试相关收入的真实性：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
京东自营收入	281.16	106.94
核查金额	210.78	80.31
核查比例	74.97%	75.10%

2、核查结论

（1）抖音、天猫、拼多多平台为公司自主运营，公司按照平台规定开设店铺；京东商城平台为京东自营，公司与北京京东世纪贸易有限公司签订产品购销协议，定期通过平台系统对账并结算价款，截至本回复出具日，公司相关平台均正常运营；

（2）报告期内公司以线下销售为主，线上销售收入占比分别为 0.30%和 0.86%，占比较低。公司线上销售系通过第三方平台实现，其中，抖音、拼多多、天猫店铺为公司自主运营，系直销模式，公司以客户在平台上确认收货为收入确认依据，以线上订单完成时点为收入确认时点；京东自营平台为京东商城自营，系经销模式，平台根据实际销售情况，通过系统定期向公司出具结算清单并支付销售款项，公司以平台系统定期结算单为收入确认依据，以取得结算单时点为收入确认时点；

(3) 除京东自营商城可通过系统定期结算单、月度库存数据了解终端销售情况外，公司线上平台销售无法对终端客户执行函证、访谈等核查程序，但考虑到公司线上销售平台均为国内知名互联网销售平台，独立性较强，同时综合控制测试及真实性测试情况考虑，公司线上销售收入确认原则合理，相关收入真实、准确。

(四) 说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于客户及供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，对是否存在提前或延后确认收入的情形以及报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、核查程序

主办券商履行了如下核查程序：

(1) 获取公司主要客户的销售合同、订单，检查合同约定的销售模式与收入核算方法是否一致；核实公司销售单价、销售数量是否与销售订单上交易价格、数量一致；

(2) 获取公司主要供应商的采购合同、采购订单，核实公司采购单价、采购数量是否与采购订单上交易价格、数量一致；

(3) 对报告期内的重点客户及供应商进行走访，了解与重点客户及供应商的合作情况、报告期内采购及销售金额、销售产品和采购原材料的种类数量、定价原则及定价依据等内容；

报告期内，主办券商针对客户、供应商执行的走访程序情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
1、客户		
客户访谈金额①	42,253.93	38,825.62
营业收入总额②	49,543.37	44,544.21
客户走访比例=①/②	85.29%	87.16%
2、供应商		
供应商走访金额①	17,690.95	16,309.73

项目	2023 年	2022 年
原材料采购总额（注）②	27,470.84	27,629.75
供应商走访比例=①/②	64.40%	59.03%

注：原材料采购总额包含委外加工交易额，下同。

（4）对主要客户、供应商执行函证程序，核实公司与主要客户、供应商之间的交易金额的准确性及真实性。对于回函不符的客户和供应商，核查回函存在差异的原因，并取得了函证差异调节表、发票、记账凭证等原始资料；对于未回函的客户和供应商，执行替代测试，获取了相关销售/采购合同、发票、发货单/签收单等原始资料，验证收入的真实性和准确性；

主办券商对客户的发函及回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
营业收入总额（注）①	49,895.83	45,965.38
发函金额（注）②	48,192.64	44,817.68
发函比例=②/①	96.59%	97.50%
回函确认金额③	48,192.64	44,817.68
函证可确认的金额比例=③/①	96.59%	97.50%
替代测试确认金额④	-	-
替代测试确认金额比例⑤=④/①	0.00%	0.00%
回函确认及执行替代测试确认金额合计⑥=③+④	48,192.64	44,817.68
回函确认及执行替代测试合计比例=⑥/①	96.59%	97.50%

注：此处营业收入总额及发函金额均为净额法处理前的交易额。

主办券商对供应商的发函及回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
采购总额①	27,470.84	27,629.75
发函金额②	16,189.49	15,361.69
发函比例=②/①	58.59%	55.92%
回函确认金额③	16,189.49	15,361.69
函证可确认的金额比例=③/①	58.59%	55.92%
替代测试确认金额④	-	-
替代测试确认金额比例⑤=④/①	-	-

项目	2023 年	2022 年
回函确认及执行替代测试确认金额合计 ⑥=③+④	16,189.49	15,361.69
回函确认及执行替代测试合计比例=⑥/①	58.59%	55.92%

(5) 对报告期内主要客户执行细节测试，抽查销售合同/订单、发货单、提单、报关单、对账单、银行流水、记账凭证等原始资料，核实主要客户收入金额的准确性与真实性；对报告期内主要供应商执行细节测试，抽查采购合同/订单、入库单、发票、付款流水等原始资料，核实采购的真实性；

报告期各期，收入及采购细节测试核查比例情况如下：

项目	2023 年	2022 年
收入真实性测试金额①	19,493.22	19,183.85
收入真实性金额②	49,543.37	44,544.21
收入真实性测试比例=①/②	39.35%	43.07%
采购真实性测试金额①	6,967.18	7,138.11
采购额真实性金额②	27,470.84	27,629.75
采购真实性测试比例=①/②	25.36%	25.83%

(6) 对报告期末前后一个月收入实施截止测试，采用大额加随机的抽样方法选取样本，核对收入确认凭证、销售合同或订单、签收单等资料，检查收入确认期间的准确性，是否存在提前或延后确认收入的情况。对报告期末前后一个月采购入库实施截止测试，采用大额加随机的抽样方法选取样本，查阅相关合同或订单、采购入库凭证、入库单、期后付款等资料，检查有无跨期现象；

报告期各期，收入及采购截止性测试核查金额及核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
收入截止性测试金额①	1,751.74	2,163.27
收入截止性金额②	9,566.80	5,019.93
收入截止性测试比例=①/②	18.31%	43.09%
采购截止性测试金额①	667.00	797.87
采购额截止性金额②	2,213.33	1,521.08
采购截止性测试比例=①/②	30.14%	52.45%

注：截止测试比例=测试金额/资产负债表日前后一个月销售/采购金额

(7) 获取报告期末后六个月期后回款比例。

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	10,565.82	7,532.54
期后回款金额	9,713.84	7,447.99
期后回款比例	91.94%	98.88%

2、核查结论

经核查，报告期内，公司收入真实、准确、完整，不存在提前或延后确认收入的情形。

【会计师回复】

会计师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》。

4. 关于毛利率与成本核算

根据申报文件，（1）报告期内，公司综合毛利率分别为 18.52%和 24.04%，呈增长趋势；（2）同行业可比公司之间、公司与同行业可比公司之间毛利率差异较大；（3）公司毛利率变化主要受电子元器件、塑胶料件等原材料价格波动的影响；公司存在客供芯片的情况。

请公司：（1）结合客户群体及终端应用范围、产品技术水平及产能利用率、行业上下游议价能力、固定成本和半固定成本分摊情况等因素，进一步量化说明公司平均成本、平均单价，分析毛利率持续增长的原因及合理性；（2）按照产品类别说明公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因，不同可比公司之间毛利率存在较大差异的原因及合理性；（3）结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况；说明报告期各期公司原材料的采购情况，结合公司采购策略、采购周期、供应商的定价方式等，分析说明公司采购价格与市场价格变化是否匹配；（4）说明公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定，从采购端、销售端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否与主要客户及供应商约定调价机制，公司

在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险；（5）说明公司是否需要支付主机厂授权费，说明主机厂授权费的金额及计算依据，与公司收入是否匹配，相关授权是否存在明确期间，是否会对公司未来业绩产生不利影响；（6）说明客供芯片与非客供模式的收入及占比，毛利率情况，是否存在差异，客供芯片模式是否均采用净额法确认收入，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（7）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异；2023 年发出商品大幅增长的原因及合理性；说明报告期后存货结转情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明核查程序、比例及结论。

【公司回复】

一、结合客户群体及终端应用范围、产品技术水平及产能利用率、行业上下游议价能力、固定成本和半固定成本分摊情况等因素，进一步量化说明公司平均成本、平均单价，分析毛利率持续增长的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分别为 43,258.14 万元和 47,785.00 万元，公司主营业务毛利率分别为 18.05%和 23.71%，公司毛利率持续增长的原因主要系：

（一）报告期各期，公司产品下游客户群体变化情况

报告期各期，根据公司下游客户的特点和性质可以分为直销类客户和经销类客户，面对直销类客户提供 ODM 服务，销售定制化产品，该类客户主要为知名游戏外设品牌商，如 ACCO、TURTLE BEACH、Nacon、Corsair、华硕、RAZER、PDP 等；面对经销类客户，公司主要销售自有品牌闪狐和代理品牌 Power A 的成品，该类客户主要为京东、领南电子商务（深圳）有限公司等经销商。公司直销、经销模式下收入构成及毛利率情况如下：

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入（万元）	收入占比	毛利率	收入（万元）	收入占比	毛利率
主营业务收入	47,785.00	96.45%	23.71%	43,258.14	97.11%	18.05%
直销	47,282.37	95.44%	23.89%	42,313.00	94.99%	18.15%

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入（万元）	收入占比	毛利率	收入（万元）	收入占比	毛利率
经销	502.63	1.01%	6.91%	945.15	2.12%	13.67%
其他业务收入	1,758.37	3.55%	32.93%	1,286.07	2.89%	34.32%
合计	49,543.37	100.00%	24.04%	44,544.21	100.00%	18.52%

由上表可见，报告期内公司直销模式比经销模式毛利率高。公司主要采用直销模式进行销售，作为 ODM 生产商，根据品牌商客户的要求自主设计、生产产品，具有更高的溢价空间，而经销模式下销售的产品以代理品牌 PowerA 为主，定价水平较低，因此，直销模式毛利率较经销模式毛利率高。2023 年，直销模式毛利率较 2022 年有所增加，主要是因为上游原材料受宏观环境影响导致采购单价下降从而提升了公司整体毛利率。

（二）报告期各期，终端应用范围变化情况

公司智能操控设备主要是与 XBOX、Switch、PS 等各大游戏主机或 PC 端和移动智能手机端等配套的外接控制器；充电器系列主要为智能操控设备配套充电座，可实现快速充电并提供过充保护；复古游戏机是游戏软件和硬件的结合的独立游戏设备；其他配件包括耳机、电池包、保护壳等智能操控设备配套产品。报告期内，公司各产品类别收入构成及毛利率情况如下：

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入（万元）	收入占比	毛利率	收入（万元）	收入占比	毛利率
主营业务收入	47,785.00	96.45%	23.71%	43,258.14	97.11%	18.05%
智能操控设备	40,895.87	82.55%	24.41%	37,678.65	84.59%	18.41%
充电器系列	4,793.65	9.68%	18.11%	3,946.05	8.86%	11.71%
复古游戏机	1,021.11	2.06%	21.23%	313.96	0.70%	30.50%
其他配件	1,074.37	2.17%	24.50%	1,319.48	2.96%	23.83%
其他业务收入	1,758.37	3.55%	32.93%	1,286.07	2.89%	34.32%
合计	49,543.37	100.00%	24.04%	44,544.21	100.00%	18.52%

2023 年公司终端应用范围变化较小，各产品销售占比较为稳定，公司整体毛利率增加主要是收入占比较高的智能操控设备毛利率增加导致，智能操控设备毛利率变动分析详见本问题回复“（七）进一步量化说明公司平均成本、平均单价，分析毛利率持续增长的原因及合理性”。

（三）公司主要产品技术水平情况

公司经过多年积累和沉淀，拥有一支具备丰富研发经验的研发技术团队，截至报告期末共有专业研发技术人员 108 人，占公司总人数的 9.66%，可提供包含软件设计、硬件设计、外形设计、结构设计在内的全套解决方案。另一方面，公司一直致力于产品生产工艺的改进，针对智能操控设备多样化的产品形态和包装，因地制宜地研发出自动化生产线，并获取相关专利。未来公司将继续发挥研发优势，提升自动化水平，在提高生产效率和品质保证能力的同时降低制造成本，提升公司竞争力。目前公司通过自主研发掌握生物参数反馈控制系统技术、基于增强现实音频处理技术、高速 ATM 自动化测试系统技术等多项核心技术，拥有专利 190 项（含 8 项发明专利）、软件著作权 16 项。公司长期的技术积累，为公司赢得优质客户、提高现有客户销量和提高议价能力、提高产品研发和交付能力等产生了积极作用，是公司毛利率保持和提高的重要保障。

（四）公司产品产能利用率情况

公司产品产能利用率情况详见本问询回复之“问题 5.关于在建工程与偿债能力”之“四、说明报告期内公司购置较大规模机器设备的原因及合理性，各产品各期产能、产能利用率、产量情况，……”之“（一）说明报告期内公司购置较大规模机器设备的原因及合理性，各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致”。

报告期内，公司综合产能利用率分别为 65.03%和 81.86%，随着公司产能利用率的提高，摊薄了单位固定成本，为毛利率提升起到了积极作用。

（五）行业上下游议价能力

销售方面，报告期内，公司主要产品的销售模式为直销和经销，其中直销模式下主要客户为境外知名游戏外设品牌商，公司主要采用直销模式进行销售，作为 ODM 生产商，根据品牌商客户的要求自主设计、生产产品，具有更高的溢价空间，因此议价能力相对较强；经销模式下，公司主要客户为京东和领南电子商务（深圳）有限公司等，产品促销策略以灵活调整定价为主，定价水平较低。报

告期内，公司直销模式收入占比在 95%左右，整体而言，公司具有较强的议价能力。

采购方面，公司所需主要原材料属于充分竞争行业，供应商资源丰富，品牌规格多、供货充足，具备一定的议价空间。

（六）公司产品固定成本和半固定成本分摊情况

报告期内，公司主要产品的生产工艺基本相同，各车间按照生产工艺流程配备相应的机器设备，具有较强的共用性，生产设施、机器设备和经营场所未发生重大变化。因此，公司产品的固定成本和半固定成本构成主要是机器设备折旧、厂房租金摊销等，分摊方式不存在显著差异和变化，同时因为公司没有明显的半固定成本，因此将成本分解为固定成本和变动成本，具体分析如下：

报告期内，公司主营业务产品单位固定成本、单位变动成本、单位成本明细如下：

项目	2023 年度	2022 年度
单位固定成本（元/件）	1.79	2.75
单位变动成本（元/件）	47.43	52.80
单位成本（元/件）	49.22	55.55
平均销售单价（元/件）	64.52	67.79
主营业务毛利率	23.71%	18.05%

公司产品固定成本主要为相关厂房租赁费、生产设备折旧和摊销；变动成本主要为原材料、电费和生产人员工资等。2023 年产品平均单位成本为 49.22 元/件，较 2022 年有所下降，主要系 2023 年公司产品主要原材料电子元器件、塑胶料件等采购价格随宏观经济变化有所下降，其次公司产能利用率有所提升，从而导致单位固定成本有所下降。2023 年销售单价下降主要系客户需求变化导致产品结构变动所致。

（七）进一步量化说明公司平均成本、平均单价，分析毛利率持续增长的原因及合理性

报告期内，公司主营业务产品平均成本、平均单价和毛利率变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年度			2022 年度			2023 年变动百分比		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
智能操控设备	77.35	58.47	24.41%	76.09	62.08	18.41%	1.66%	-5.82%	32.60%
充电器系列	39.18	32.08	18.11%	41.86	36.96	11.71%	-6.40%	-13.20%	54.60%
复古游戏机	239.12	188.36	21.23%	183.95	127.84	30.50%	29.99%	47.34%	-30.40%
其他配件	12.6	9.51	24.50%	28.09	21.4	23.83%	-55.14%	-55.56%	2.79%
合计	64.52	49.22	23.71%	67.79	55.55	18.05%	-4.82%	-11.40%	31.36%

报告期内，公司毛利率显著提升，是由于整体平均成本下降幅度大于整体平均单价导致。2023 年公司平均单价下降 4.82%，是因为 2023 年单价较低的充电器和其他配件单价进一步降低且销量大幅增加；但是，公司业务以外销为主，和客户以美元定价、结算，报告期内美元汇率持续上升，减小了平均单价的下降幅度，综上，2023 年公司平均单价小幅下降。2023 年平均单位成本下降 11.40%是因为受宏观环境影响，公司整体材料采购成本显著降低；同时，产能利用率提高导致单位固定成本下降。

各类产品毛利率变动具体分析如下：

1、智能操控设备

2023 年智能操控设备毛利率较 2022 年毛利率上升 6.00 个百分点，其中产品平均单位售价上升 1.66%使得毛利率上升 1.34 个百分点，平均单位成本下降 5.82%使得毛利率上升 4.66 个百分点。

2023 年度，智能操控设备平均销售价格基本保持稳定；平均单位成本下降，主要是因为：2023 年受宏观环境影响上游原材料供需关系变化，公司主要原材料价格市场整体有所下降；产销量的提升使得单位固定成本有所摊薄，综合使得公司单位成本总体下降。

2、充电器系列

充电器系列产品主要为游戏外设产品充电器，如手柄充电座等。报告期内

毛利率上升主要是单位成本降幅超过平均单价降幅所致。2023 年充电器系列产品平均单价下降主要系主要客户 ACCO 采购的配套中低端游戏手柄的充电器系列产品数量增加，且其单价较低，拉低了该类产品整体平均单价。充电器系列产品成本下降一方面系公司整体材料采购成本下降，另一方面是因为单位生产成本较低的中低端产品销量占比增加。综上充电器系列产品毛利率有所提高。

3、复古游戏机

复古游戏机主要有街机和掌机。2023 年毛利率下降主要系单位成本增幅高于平均单价增幅。2023 年该类产品平均单价提高主要是因为复古游戏机主要的客户 TASTEMAKERS LLC 和 Rubber road ltd 增加了木质街机订单，相比 2022 年的塑料材质街机，木质街机单价更高，约为塑料材质街机价格的五倍，因此复古游戏机产品平均单价有所提高。由于生产木质街机所需的定制化木质部件在市场上供应商相对较少且生产成本较高，因此单位材料成本较收入增幅更大，综上，复古游戏机产品毛利率有所下降。

4、其他配件

其他配件包括游戏耳机、替换按键等其他游戏外设配件产品。下游客户根据自身销售配套需求，向公司采购融入了公司核心技术的其他游戏外设配件产品。由于种类丰富，因此价格、成本和毛利率会随产品结构变化而有所波动，报告期内其他配件产品毛利率基本保持稳定。

综上所述，客户群体方面，因为直销客户群体毛利率和收入占比的提高促使公司整体毛利率提高；终端应用范围方面，公司产品结构未发生重大变化，主要系智能操控设备毛利率上升使得整体毛利率提高；产能利用率的提高和固定成本摊薄对公司整体毛利率的提高起到了积极影响；公司产品技术水平的稳定发展、凭借整体研发和交付能力形成的议价能力对公司整体毛利率水平提高起到了重要支撑作用。公司毛利率在报告期增长具有合理性。

二、按照产品类别说明公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因，不同可比公司之间毛利率存在较大差异的原因及合理性

（一）按照产品类别说明公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因

报告期各期，公司主要产品包括智能操控设备、充电器、复古游戏机等，按产品类型划分具体收入及毛利率情况如下：

单位：万元，%

产品	2023 年度				2022 年度			
	收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献
智能操控设备	40,895.87	85.58%	24.41%	20.89%	37,678.65	87.10%	18.41%	16.03%
充电器系列	4,793.65	10.03%	18.11%	1.82%	3,946.05	9.12%	11.71%	1.07%
复古游戏机	1,021.11	2.14%	21.23%	0.45%	313.96	0.73%	30.50%	0.22%
其他配件	1,074.37	2.25%	24.50%	0.55%	1,319.48	3.05%	23.83%	0.73%
合计	47,785.00	100.00%	23.71%	23.71%	43,258.14	100.00%	18.05%	18.05%

注：各产品的毛利率贡献=各产品销售收入/主营业务收入*各产品的毛利率

由上表可见，公司主要产品为智能操控设备，其次为充电器系列产品，公司毛利率主要由智能操控设备产品贡献。

报告期内可比公司相近产品毛利率情况如下：

公司名称	相关产品	2023 年度	2022 年度
景创科技	游戏控制器	未披露	27.45%
雷神科技	外设及周边	10.66%	14.58%
盈趣科技	智能控制部件产品	23.73%	27.73%
天键股份	耳机产品	20.04%	17.80%
致尚科技	游戏机零部件	39.10%	42.50%

注：数据取自各可比公司年报及招股说明书

由上表可见，公司与同行业可比公司毛利率存在一定的差异，原因及分析如下：

1、公司毛利率低于景创科技主要是产品结构差异导致：景创科技为拓展其他创新消费电子业务，在游戏控制器产品方面着重接受高毛利订单，而公司战略上专注于智能操控设备，结合提高市场占有率、提高订单毛利率、紧跟市场新产品和新技术发展趋势等综合战略目标选择客户和订单，存在诸多接受低毛利率订单的情况，比如为了引入新的战略客户，接受其前期低毛利率较低订单；为了持续服务客户在某款产品生命周期末端接受毛利率较低的订单等，因此公司毛利率低于景创电子同类产品的毛利率。

2、公司毛利率高于雷神科技的原因主要是经营模式差异和产品类型差异导致：由于雷神科技产品主要采用外协生产模式，一定程度让渡了部分生产环节利润，且最终销售以境内线上电商平台经销商销售模式为主，产品定价水平较低，因此毛利率较低。公司以外销为主，销售模式主要为直销，因此毛利率高于雷神科技。

3、公司毛利率变动趋势与盈趣科技存在差异的原因主要是产品结构和具体应用领域不同导致：盈趣科技的智能控制部件产品包括网络遥控器、演示器和有线/无线游戏控制器等，主要以创新型、高附加值、定位中高端的产品为主，因此整体毛利率较高。由于盈趣科技智能控制部件具有多类产品、多种型号，不同类型及型号产品的价格区间差异大、毛利率也有一定差异，因此，产品销售结构的变动导致毛利率有所波动；2023 年盈趣科技产品线进一步丰富，单位价值小的产品产销量增加，该类产品毛利率较低，综合导致智能控制部件产品毛利率下降。

4、公司毛利率高于天键股份的原因主要是产品类型差异导致：天键股份的耳机产品下游市场竞争相对更为激烈，定价较低，因此毛利率较低。

5、公司毛利率低于致尚科技的原因主要是产品类型差异导致：致尚科技的游戏零部件主要有滑轨、游戏机连接器等。在游戏机零部件方面，目前国内尚无从事相同业务的上市公司，竞争对手主要为日本或中国台湾地区在大陆投资企业，致尚科技在该领域国内企业中具有较强竞争优势，由于产品较为单一，致尚科技较易优化生产工艺，提升自制比例，提高自动化比例，因此致尚科技毛利率较高。

（二）不同可比公司之间毛利率存在较大差异的原因及合理性

报告期内可比公司毛利率情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度	主营业务及产品	主要销售模式	主要销售区域
景创科技	未披露	22.01%	专注于消费电子类游戏外设领域，主要为客户提供游戏外设、创新消费电子等产品的研发设计与智能制造。经过多年发展，公司已与任天堂、索尼、微软等主流游戏主机厂商所授权再装企业如 PDP、Bigben、HORI 等形成了长期、	直销	境外

公司	2023 年度	2022 年度	主营业务及产品	主要销售模式	主要销售区域
			稳定的合作关系。主要产品包括游戏控制器、游戏耳机、迷你游戏机和智能监护器等		
雷神科技	8.63%	11.46%	公司主营业务为游戏笔记本、游戏台式机和游戏外部设备等产品的设计、研发和销售。主要产品为雷神科技笔记本电脑、雷神科技台式机、雷神科技外设及周边。	经销	境内
盈趣科技	30.70%	30.43%	公司属于计算机、通信和其他电子设备制造业中的智能控制部件、创新消费电子产品及健康环境产品制造行业，主要产品包括 UMS 智能制造解决方案、车载 DVD 播放机、电子烟精密塑胶部件（电子烟部件）、行车导航仪、家用雕刻机、咖啡机人机界面模组、脑电波监测感应头带、水冷散热控制系统、头戴式虚拟现实视网膜眼镜（VR 眼镜）、网络遥控器、物联网热敏打印机（咕咕机）、演示器、有线/无线 3D 鼠标、有线/无线游戏控制器、智能烟雾报警器、智能自动备份移动硬盘。	直销	境内
天键股份	20.31%	18.79%	主营业务为微型电声元器件、消费类、工业和车载类电声产品、健康声学产品的研发、制造和销售。公司主要产品为各类耳机产品，包括头戴式耳机（无线头戴、有线头戴）、TWS 耳机、入耳式耳机（无线入耳式、有线入耳式）；除了面向终端消费者的耳机成品外，公司也同时经营对讲机配件和车载配件、声学零部件（喇叭、麦克风）等，新拓展的业务产品包括助听器、听力辅助设备、定制耳机、AR 眼镜等健康声学类产品以及音箱模组和麦克风等产品	直销	境外

公司	2023 年度	2022 年度	主营业务及产品	主要销售模式	主要销售区域
致尚科技	34.58%	36.03%	公司专注于精密电子零部件的研发和制造，致力于游戏机、VR/AR 设备、专业音响为主的消费电子、通讯电子及汽车电子等零部件的研发、设计、生产和销售。	直销	境外

各可比公司毛利率差异较大主要系产品结构、销售模式和销售区域不同导致。由于创新消费电子领域产品种类众多，产品应用领域广泛，下游市场竞争情况差异等多个因素导致各可比公司毛利率存在较大差异，具有合理性。

三、结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况；说明报告期各期公司原材料的采购情况，结合公司采购策略、采购周期、供应商的定价方式等，分析说明公司采购价格与市场价格变化是否匹配

（一）结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况

1、直接材料成本的构成明细及占比情况

单位：万元

项目	2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比
电子元器件	14,083.68	54.29%	13,604.24	53.17%
塑胶料件	4,293.96	16.55%	4,237.92	16.56%
五金类	3,942.41	15.20%	4,114.96	16.08%
其他	1,480.71	5.71%	1,467.37	5.74%
包材类	1,856.20	7.16%	1,870.70	7.31%
线材类	285.31	1.10%	290.48	1.14%
合计	25,942.27	100.00%	25,585.67	100.00%

公司主营业务产品的直接材料成本主要由电子元器件、塑胶料件和五金件等材料构成，其中电子元器件材料占比较高，主要包含 IC、PCB、电容、电阻等多

种材料，报告期内各材料占比相对稳定。

2、主要产品的原材料耗用配比情况

项目	2023 年度	2022 年度
电子元器件（万件）	45,994.60	40,252.40
塑胶料件（万件）	14,446.03	13,403.92
五金件（万件）	11,470.06	11,222.46
合计（A）	71,910.69	64,878.78
智能操控设备成品产量（万件）（B）	527.80	438.45
投入产出比（C=A/B）	136.25	147.97

由上表可见，报告期内，公司主要原材料耗用配比分别为 147.97 和 136.25，各年配比关系存在一定幅度波动，主要系公司产品种类较多且为定制化生产，不同规格和型号的智能操控设备所用的原材料种类及耗用数量存在一定差异，通常其他操控设备单位材料耗用数量约为游戏手柄单位材料耗用量的五倍。2023 年耗用配比有所下降，主要系公司智能操控设备中，游戏手柄产品生产销售占比上升，其消耗原材料数量较少所致。

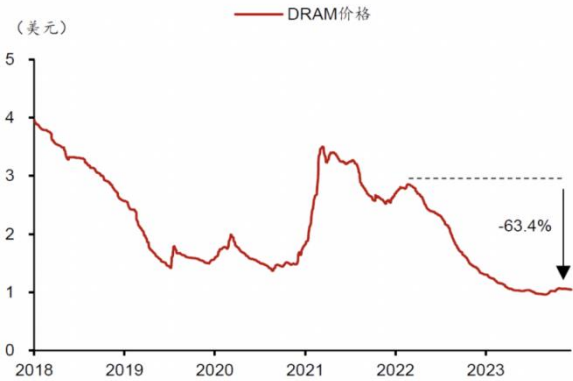
3、主要原材料价格在报告期内的波动情况

项目	平均采购单价（元/件）		
	2023 年	较上年波动	2022 年
电子元器件	0.15	-16.67%	0.18
塑胶料件	0.31	-16.22%	0.37
五金类	0.17	-19.05%	0.21
其他	0.36	-14.29%	0.42
包材类	0.25	-3.85%	0.26
线材类	1.37	-34.13%	2.08
平均	0.21	-19.23%	0.26

由上表可知，报告期内公司主要原材料为电子元器件、塑胶料件、五金件等材料。其中电子元器件材料和塑胶料件采购占比均超过 60%。报告期内平均采购价格有所下降主要系受宏观经济环境及上游材料供需关系变化的影响，具体分析如下：

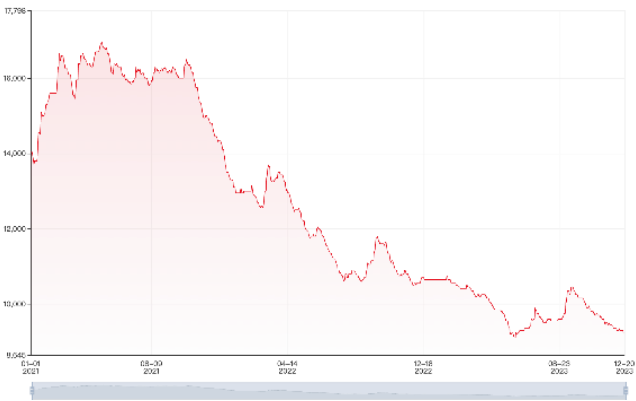
1) 公司电子元器件材料主要为 IC 芯片，2023 年随着大宗原材料价格企稳

及芯片紧缺逐步缓解，电子元器件原材料价格有所下降。随着全球供应链修复，全球晶圆厂产能利用率在 2021 年 3 季度触顶后逐级回落，目前已降至 80% 的充分利用水平以下，相应地，2022 年以来，全球芯片价格明显回落，从而使得公司电子元器件采购单价有所下降。从下图可见公司电子类材料价格下降趋势与市场价格变动趋势一致。



数据来源：华泰研究、Wind

2) 公司塑胶料件主要为面壳和按键等，是公司产品重要组成部分，主要由塑胶原料构成，其价格与塑胶原料价格密切相关。据中国塑料城价格指数显示，2021 年塑料价格处于高位，2022 年至 2023 年价格逐渐回落，2023 年公司塑胶料件平均采购价格较 2022 年下降 16.22%，公司塑胶料件采购价格与塑胶原料行情价格走势一致。



数据来源：中国塑料城

4、原材料价格变动对公司生产经营的影响情况

项目	2023 年	2022 年	2023 年度同比变动	变动对毛利率的影响
平均单价（元/件）	64.52	67.79	-4.82%	-4.15%
单位成本（元/件）	49.22	55.55	-11.40%	9.81%
主营业务毛利率	23.71%	18.05%	5.66%	5.66%
单位材料成本（元/件）	35.03	40.09	-12.62%	7.84%

注：单价变动对毛利率影响=（本期单位售价-上期单位成本）/本期单位售价-上期毛利率，单位成本变动对毛利率影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单位售价，单位材料成本变动对毛利率的影响=（上期单位材料成本-本期单位材料成本）/本期单位售价

报告期内，公司主营业务产品成本中材料成本占比分别为 72.17%和 71.16%，占比较为稳定。由于公司产品定制化程度较高，主要产品的原材料耗用配比存在一定的波动，产品成本下降主要是因为单位材料成本下降。2023 年公司单位材料成本下降 12.62%使得毛利率提高 7.84 个百分点，单位材料成本下降是由于主要原材料电子元器件和塑胶料件受宏观经济环境及上游材料供需关系变化的影响采购价格较 2022 年分别下降 16.67%和 16.22%导致。

（二）说明报告期各期公司原材料的采购情况，结合公司采购策略、采购周期、供应商的定价方式等，分析说明公司采购价格与市场价格变化是否匹配

报告期内公司主要原材料为电子元器件、塑胶料件、五金件等材料，材料采购金额分别为 26,512.04 万元和 25,978.03 万元。报告期内各期电子元器件和塑胶料件采购占比均超过 60%，是公司产品主要组成部分。公司根据订单需求安排原材料的采购，采购部综合库存、市场供求情况、交付周期等因素向供应商发出采购订单，并对供应商进行管理。公司采购策略、采购周期、供应商的定价方式及主要原材料采购价格与市场价格比较的情况如下：

1、采购策略

公司制定了《供应商开发与管理控制程序》、《采购控制程序》、《物料承认管理制度》等制度，建立《合格供应商清单》机制，综合物料质量、价格、交货及服务等各项因素加强对供应商的审核和管理，确保采购顺利进行、物料正常交付。公司采用“订单为主、市场预测为辅”的备货政策，对各类材料保持一定量的安全库存，依据客户订单需求以及市场信息制定采购计划，并据此进行原材料的采购和储备。

2、采购周期

公司的上游行业货源充足，所需原材料品种和规格型号较多，故原材料主要按订单需求进行采购，同时，公司会根据采购需求、采购周期等因素确定安全库存，整体而言，公司多数原材料的采购及备料周期为 2 到 3 周。

3、供应商的定价方式

公司通常会根据供方报价及市场状况进行议价、比价，并与供应商友好磋商后最终确定采购价格。

4、主要原材料采购价格与市场价格变化的匹配情况

具体情况详见本问题回复之“（一）结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况”之“3、主要原材料价格在报告期内的波动情况”。

四、说明公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定，从采购端、销售端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否与主要客户及供应商约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

（一）说明公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定

公司与报告期内前五名供应商合作情况如下：

序号	主要供应商	合作开始时间	采购合同签订方式
1	深圳听博电子有限公司	2015 年	框架协议及具体订单
2	深圳市新帆达双色注塑模具有限公司	2015 年	框架协议及具体订单
3	深圳市盛豪精密科技有限公司	2010 年	框架协议及具体订单
4	东莞福哥电子有限公司	2007 年	框架协议及具体订单
5	江门市江海区精创达电子有限公司	2010 年	框架协议及具体订单
6	永州必达通讯科技有限公司	2016 年	框架协议及具体订单
7	ACCO	2021 年	框架协议及具体订单

注：同一控制下的企业合并计算采购金额：深圳听博电子有限公司的采购金额包括公司与深圳听

博电子有限公司、永机企业（香港）有限公司的交易，ACCO 的采购金额包括公司与 ACCO BRANDS USA LLC、ACCO BRANDS ASIA PTE LTD、广州市爱珂贸易有限公司的交易；合并口径下以最早开始和公司合作的主体确认开始合作时间。

公司与前五大供应商均签署了框架协议，实际采购价格随市场波动，以具体订单签订时市场价格为基础进行协商确认。报告期内，公司向上述供应商采购的平均单价变动情况如下：

单位：元/件

序号	主要供应商	采购内容	2023 年	2022 年	单价变动
1	深圳听博电子有限公司	IC	3.69	3.02	22.02%
2	深圳市新帆达双色注塑模具有限公司	塑胶料件	0.28	0.32	-12.72%
3	深圳市盛豪精密科技有限公司	塑胶料件	0.24	0.31	-22.86%
4	东莞福哥电子有限公司	摇杆、电位器	1.01	1.07	-6.13%
5	江门市江海区精创达电子有限公司	线路板	0.65	0.78	-16.29%
6	永州必达通讯科技有限公司	线材	3.15	4.22	-25.27%
7	ACCO	游戏手柄	106.37	126.97	-16.22%

注：同一控制下的企业合并计算采购金额：深圳听博电子有限公司的采购金额包括公司与深圳听博电子有限公司、永机企业（香港）有限公司的交易，ACCO 的采购金额包括公司与 ACCO BRANDS USA LLC、ACCO BRANDS ASIA PTE LTD、广州市爱珂贸易有限公司的交易。

由上表可知，报告期内公司从东莞福哥电子有限公司采购的原材料单价较为稳定。

公司向深圳听博电子有限公司及永机企业（香港）有限公司采购的主要原材料为 IC。2023 年采购单价较 2022 年采购单价上涨 22.02%，主要原因系采购 IC 种类发生变化，由于产品功能需求采购大量高单价定制 IC，从而使得平均采购单价上涨。

公司向深圳市新帆达双色注塑模具有限公司、深圳市盛豪精密科技有限公司采购的主要原材料为塑胶料件，其价格与塑胶原料价格密切相关。据中国塑料城价格指数显示，2021 年塑料价格处于高位，2022 年至 2023 年价格逐渐回落。报告期内，公司塑胶类原材料综合采购单价分别为 0.37 元/件、0.31 元/件，与上述两家供应商平均采购单价变动趋势一致。

公司向永州必达通讯科技有限公司采购的主要原材料为线材。根据 WIND 行

业数据，2022 年-2023 年中国线材市场整体呈现出降价趋势。报告期内，公司线材类原材料综合采购单价分别为 2.08 元/件、1.37 元/件，与对该供应商的平均采购单价变动趋势一致。

公司向 ACCO 采购的主要产品为游戏手柄，2023 年低端产品采购量增加，从而使得平均单价降低。

（二）从采购端、销售端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否与主要客户及供应商约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

公司主要原材料采购周期较短，未与主要供应商锁定采购价格，也未约定调价机制，实际采购时以市场行情为基础进行协商定价；针对部分采购周期较长的 IC 原材料，公司在订单执行期间根据市场价格变动与供应商协商是否调整定价。公司与客户主要采取成本加成并参考市场价格的方式进行定价，确保合理毛利率；对于旧型号产品，当出现原材料价格明显上涨、汇率显著波动等情况时，公司会与客户协商调整原有定价。

报告期内，公司与主要供应商主要采取随行就市、以具体订单为准的定价方式。为控制原材料价格波动风险，公司主要采取了如下措施：1、持续关注主要原材料市场价格，结合公司生产计划及市场价格变动采取适当的备货策略；2、与主要供应商签订长期框架协议，约定竞争性定价等条款，从而保障公司的议价能力；3、在同一类原材料采购上公司保持与两家以上的供应商合作，在下达采购订单前对多家供应商进行询价、比价，从而控制材料成本并降低对单一采购渠道的依赖；4、制定《供应商开发与管理控制程序》、《采购控制程序》、《物料承认管理制度》等制度，加强对供应商的审核和管理，确保采购顺利进行、物料正常交付。

报告期内，公司主要原材料价格平均单价及变动情况如下：

项目	平均采购单价（元/件）		
	2023 年度	较上年波动	2022 年度
电子元器件	0.15	-16.67%	0.18
塑胶料件	0.31	-16.22%	0.37

项目	平均采购单价（元/件）		
	2023 年度	较上年波动	2022 年度
五金类	0.17	-19.05%	0.21
其他	0.36	-14.29%	0.42
包材类	0.25	-3.85%	0.26
线材类	1.37	-34.13%	2.08
平均	0.21	-19.23%	0.26

报告期内，由于公司对采购价格的有效管理和宏观环境变化，公司主要原材料采购价格整体呈现出下降趋势，未发生原材料价格大幅上涨并对业绩造成重大不利影响的情况，公司在应对原材料价格波动方面的措施有效。公司主要原材料受宏观经济形势及上游原料市场供应影响较大，公司在一定程度上面临原材料价格波动风险。针对该情况，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露原材料价格波动的风险：“公司产品生产所需的主要原材料为电子元器件、塑胶料件、五金件等，直接材料占公司报告期各期主营业成本的比重分别为 72.17% 和 71.16%，占比相对较高。公司主要原材料市场价格受到宏观经济、市场供需及政策层面等多种因素影响，如果未来公司主要原材料市场采购价格出现大幅波动，将对公司的生产经营和盈利水平带来一定的影响。”

五、说明公司是否需要支付主机厂授权费，说明主机厂授权费的金额及计算依据，与公司收入是否匹配，相关授权是否存在明确期间，是否会对公司未来业绩产生不利影响

公司无需支付主机厂授权费。

报告期内，三大游戏主机授权游戏外设领域的主要客户有 ACCO、TURTLE BEACH、Nacon、Snakebyte、PDP、Hyperkin 等。上述客户获取主机厂的授权后，会向主机厂采购加密芯片并应用于相关游戏外设产品中，从而保障其外设产品与主机之间加密数据的交换与通信。因此，游戏品牌商客户通过从原厂取得加密芯片来获得实质性授权，具体授权期限属于品牌商客户与主机厂之间的商业机密，报告期内公司为上述品牌商客户开发、生产的游戏外设产品均在授权有效期内。

公司涉及授权的游戏外设产品客户均为国内外知名游戏品牌商，与三大主机厂合作多年，且在游戏外设领域具有较大影响力。在新款游戏主机推出时，客户

会提前向主机厂申请并获得新款机型授权。同时，主机厂也需要品牌商开发和推广多样化的手柄，以满足主机游戏玩家的需求，二者互相促进、相互依赖。因此，公司授权游戏外设领域的主要客户获取及使用主机厂授权较为稳定，相关授权不会对公司未来业绩产生不利影响。

六、说明客供芯片与非客供模式的收入及占比，毛利率情况，是否存在差异，客供芯片模式是否均采用净额法确认收入，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）客供芯片与非客供模式的收入及占比，毛利率情况

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入（万元）	收入占比	毛利率	收入（万元）	收入占比	毛利率
客供模式	31,651.99	77.40%	26.11%	27,176.54	70.89%	19.80%
非客供模式	9,243.88	22.60%	18.56%	10,502.11	29.11%	14.79%
合计	40,895.87	100.00%	24.41%	37,678.65	100.00%	18.41%

报告期内，公司智能操控设备产品存在客供模式和非客供模式，其中客供芯片模式下收入占比均超过 70%。由于客供模式下收入和成本不包含客供材料成本，因此报告期内客供模式下毛利率高于非客供模式具有合理性。

（二）客供芯片模式是否均采用净额法确认收入，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

客供芯片模式下均已采用净额法确认收入。由于向客户采购的加密芯片或模组仅用于生产该客户产品，公司不具有对该存货的完整控制权，未承担与该存货相关的公允价值变动、实物毁损灭失、滞销积压、品质瑕疵等风险和收益，因此对这部分向客户采购的材料适用净额法核算。根据《企业会计准则》和《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的规定，公司作为加工方购买的原材料与销售的商品不属于独立购销活动，且公司作为生产加工方不具有完整的产品及材料定价权，公司不承担原材料价格波动的风险，因此公司未真正有权和主导该指定原材料的使用并获得几乎全部经济利益。综上，公司对上述客供芯片采用净额法进行核算符合会计准则规定。

七、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与

公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异；2023 年发出商品大幅增长的原因及合理性；说明报告期后存货结转情况

（一）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

1、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

（1）合同签订、备货和发货周期、订单完成周期

1) 合同签订

公司主要采用“框架协议+订单”的方式向客户销售。公司与主要客户签订框架协议，客户依据其实际需求向公司下达具体采购订单，其余未签订框架协议的客户采取签订订单的形式销售。

2) 备货和发货周期、订单完成周期

公司聚焦于智能操控设备产品的研发、制造与销售，采用“订单为主、市场预测为辅”的备货政策，依据客户订单需求以及市场信息确定采购计划，并进行原材料的采购和储备。由于公司主要产品的组成零部件较多，包括各种 IC、PCB、塑胶件、线材及五金件等，需要对各类材料保持一定量的安全库存，因此存货中原材料金额占比较高。整体而言，公司多数原材料的采购及备货周期为 2-3 周。

生产周期方面，公司主要产品生产环节通常包括 SMT、后焊、组装、包装和检测，在确定生产计划后会提前一个月左右进行生产排期，而从材料正式上线到完工的生产周期通常在 5-10 天。

发货及订单完成周期方面，公司以外销业务为主，向海外客户交付则涉及报关、空运或海运等流程，发货、获取报关单、提单周期约为 15-20 天。将成品交付至国内客户的发货、签收周期则通常在 1 周以内，

整体而言，公司自接到客户订单至订单完成周期通常在 1-2 个月不等。

（2）存货余额与公司订单、业务规模的匹配性

报告期各期末，公司存货余额与公司订单、业务规模情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/末	2022 年度/末
存货余额 A	6,818.02	8,304.88
其中：库存商品+发出商品余额 B	2,403.14	2,472.92
在手订单金额	9,644.19	9,326.40
在手订单对应的成本 C	7,325.73	7,599.15
存货订单覆盖率 $D=C/A$	107.45%	91.50%
成品订单覆盖率 $E=C/B$	304.84%	307.29%
营业收入 F	49,543.37	44,544.21
存货余额占收入的比例 $G=A/F$	13.76%	18.64%

注：在手订单对应成本金额=在手订单金额×（1-当年毛利率）

报告期各期末，公司存货的订单覆盖率为 91.50%、107.45%，整体覆盖率较高。2022 年末存货余额较大，订单覆盖率相比 2023 年较低，主要系受公共卫生事件影响，2021-2022 年期间原材料供应存在一定不确定性，且公司 2021 年订单快速增长，因此公司提高了原材料的安全库存量，而 2022 年受宏观经济形势影响，公司业绩不及预期，导致期初存货消化较慢。

报告期各期末，公司存货余额占营业收入的比例分别为 18.64%和 13.76%，有所下降，主要系 2023 年度公司销售业绩提升，存货周转加快，期末存货库存随之降低。

综上，报告期内存货余额与公司订单及业务规模相匹配。

2、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内，公司存货规模与同行业可比公司比较情况如下表所示：

单位：万元

公司	2023 年		
	存货账面价值	占流动资产比例	存货周转率
景创科技	未披露	未披露	未披露
雷神科技	40,120.10	29.71%	4.86
盈趣科技	78,865.00	19.07%	2.86
天键股份	21,117.30	10.18%	7.01

公司	2023 年		
	存货账面价值	占流动资产比例	存货周转率
致尚科技	10,803.25	5.30%	3.17
平均值	37,726.41	16.06%	4.48
公司	6,125.46	21.26%	4.98

(续)

公司	2022 年		
	存货账面价值	占流动资产比例	存货周转率
景创科技	12,229.23	未披露	未披露
雷神科技	54,870.65	38.67%	3.42
盈趣科技	86,300.29	17.05%	2.66
天键股份	15,736.57	24.23%	5.91
致尚科技	8,665.41	15.67%	4.17
平均值	35,560.43	23.91%	4.04
公司	7,347.69	27.41%	3.98

注：占比=期末存货账面价值/流动资产账面价值*100%

存货周转率=营业成本/存货平均账面余额

报告期各期末，公司存货账面价值明显低于同行业平均水平，主要原因为公司仍处于发展阶段，而已上市的同行业可比公司相对成熟，与公司整体经营规模存在差距。

从资产结构角度看，公司期末存货占流动资产的比例高于同行业可比公司平均水平，但处在同行业水平范围内，不存在显著差异。同时，2023 年致尚科技 IPO 上市，募集资金流入使流动资产大幅增加，从而存货占比大幅下降。剔除致尚科技后，2023 年同行业可比公司存货平均占比为 19.65%，与公司情况基本相当。从存货周转角度来说，公司存货周转率与同行业可比公司平均水平亦相当。

综上，公司因经营规模较小，存货规模绝对值低于行业平均，但公司存货周转率及存货占流动资产比例与同行业可比公司基本相当，不存在重大差异。

(二) 2023 年发出商品大幅增长的原因及合理性

报告期各期末公司发出商品情况如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31
期末发出商品余额	699.53	261.83

公司期末发出商品主要为截至资产负债表日尚在运输途中的货物。2023 年末发出商品金额较 2022 年有较大增长，主要系 2023 年末发出的几批大额货物截至资产负债表日尚在运输途中，暂未达到确认收入条件。2023 年末公司大额发出商品情况如下：

单位：万元

客户	发货金额	发货时间	收入确认依据	收入确认单据时间
ACCO	442.75	2023 年 12 月	报关单、提单	2024 年 1 月
PDP	152.34	2023 年 12 月	报关单、提单	2024 年 1 月
TURTLE BEACH	56.47	2023 年 12 月	报关单、提单	2024 年 1 月
合计	651.57	2023 年 12 月	报关单、提单	2024 年 1 月

上述大额发出商品合计 651.57 万元，占 2023 年末发出商品总额的 93.14%，期后已确认收入并结转营业成本。公司发出商品期后结转情况良好，不存在大额发出商品长期未结转收入成本的情况。

（三）说明报告期后存货结转情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司报告期各期末存货余额期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
存货账面余额	6,818.02	8,304.88
期后结转金额	5,986.50	7,947.56
结转比例	87.80%	95.70%

注：期后结转比例统计至 2024 年 6 月 30 日

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2022 年末、2023 年末存货期后结转比例分别为 95.70%、87.80%，存货期后结转比例较高。

【中介机构核查】

一、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明核查程序、比例及结论

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、了解公司主要产品的客户群体、终端应用范围、产品技术水平、行业上下游议价能力；获取公司收入成本明细表，分析毛利率波动的原因及合理性；获取公司产能利用数据，复核公司产能及产能利用率计算表、产量明细表，分析产能利用率波动对毛利率的影响；获取成本还原计算明细，复核成本还原计算逻辑和准确性，将成本划分为固定成本和半固定成本，结合单位成本和单价变动分析毛利率持续增长的原因及合理性；

2、查阅可比公司公开信息，分析可比公司之间毛利率存在差异的原因及合理性，比较公司产品与同行业可比公司同类产品毛利率的差异情况及原因；

3、获取公司成本构成明细表，了解公司直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析原材料价格变动对公司生产经营的影响情况；了解公司采购策略、采购周期、供应商的定价方式等，获取公司采购明细表，对比分析原材料采购价格波动情况，并与公开市场价格变动趋势进行比对，分析公司采购价格与市场价格变化是否匹配；

4、获取公司收入成本明细表，了解公司客供芯片与非客供模式的收入及占比及毛利率情况，分析差异原因及合理性；获取主要客户合同，对主要客户进行访谈，了解各业务模式交易实质和收入确认方式，分析相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

5、获取并查阅公司与主要供应商签订的框架协议及订单，向公司采购人员了解与主要供应商的合作情况；下载并查阅主要供应商的企业信用信息公示报告；对报告期内的主要供应商进行实地走访并执行函证程序；

6、询问公司管理层及业务人员，了解公司与主要客户的合作情况，确认公司是否需要支付主机厂授权费；

7、了解公司合同签订、备货、发货周期、订单完成周期，并结合分析公司存货余额与公司订单、业务规模的匹配情况；查阅同行业可比公司公开数据，分

析同行业可比公司存货规模与公司是否存在差异及原因；

8、获取公司报告期末存货明细表及期后存货结转明细，了解公司存货期后结转情况；对报告期各期末发出商品执行期后结转测试，抽查发出商品送货单、报关单、提单、发票等原始单据，确认相关发出商品结转证据是否充分，结转期间是否正确，核查比例如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31
发出商品账面余额	699.53	261.83
执行期后结转测试金额	620.14	202.62
核查比例	88.65%	77.38%

（二）核查结论

1、2023 年公司毛利率较高的直销模式收入占比提高，在主要产品销售结构未发生重大变化的情况下，公司产能利用率有所提升，加上产品主要原材料价格有所下降，综上使得产品平均单位成本降幅超过平均单价降幅从而提高毛利率，毛利率持续增长具有合理性；

2、公司各主要产品毛利率较同行业可比公司存在差异以及不同可比公司之间存在差异主要系产品结构、产品类型、销售模式和销售区域不同导致。由于创新消费电子领域产品种类众多，产品应用领域广泛，下游市场竞争情况差异等多个因素导致公司各主要产品较同行业可比公司以及各可比公司之间毛利率存在较大差异，具有合理性；

3、报告期内，公司直接材料主要为电子元器件和塑胶料件，电子元器件和塑胶料件采购价格整体呈下降趋势，与整体市场价格波动趋势一致。由于材料成本在公司的成本构成中占比较高，原材料价格下降使得公司材料成本投入减少，对公司整体经营业绩产生了积极的影响；

4、公司与主要供应商均签署了框架协议，由于主要原材料采购周期较短，未与主要供应商锁定采购价格，也未约定调价机制，实际采购时以市场行情为基础进行协商定价；针对部分采购周期较长的 IC 原材料，公司在订单执行期间根据市场价格变动与供应商协商是否调整定价。公司与客户主要采取成本加成并参

考市场价格的方式进行定价，确保合理毛利率；对于旧型号产品，当出现原材料价格明显上涨、汇率显著波动等情况时，公司会与客户协商调整原有定价；公司在应对原材料价格波动方面的具体措施有效；报告期内，由于公司对采购价格的有效管理和宏观环境变化，公司主要原材料采购价格整体呈现出下降趋势，未发生原材料价格大幅上涨并对业绩造成重大不利影响的情况；

5、公司无需支付主机厂授权费，具体授权期限属于品牌商客户与主机厂之间的商业机密；公司下游客户获取及使用主机厂授权较为稳定，相关授权不会对公司未来业绩产生不利影响；

6、报告期内公司主要产品芯片以客供模式为主，客供模式下公司采用净额法确认收入，因收入和成本中未包含相关客供材料价值，因此客供模式下的毛利率高于非客供模式下的毛利率具有合理性。由于公司未承担与该存货相关的公允价值变动、实物毁损灭失、滞销积压、品质瑕疵等风险和收益，因此公司对客供芯片不存在完整控制权，客供模式下公司采用净额法确认收入符合《企业会计准则》规定；

7、公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配；公司因经营规模较小，存货绝对值低于行业平均，但公司存货周转率及存货占流动资产比例与同行业可比公司基本相当，不存在重大差异；2023 年末发出商品大幅增长系期末发出的大额货物在途，期后已确认收入并结转成本，具有合理性；公司期后存货结转比例较高，存货周转情况良好。

【会计师回复】

会计师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》。

5. 关于在建工程与偿债能力

根据申报文件，（1）各报告期末，公司在建工程分别为 149.69 万元、11,328.13 万元，大幅增加，主要是 2023 年惠州智能操控设备生产基地项目开工建设；（2）各报告期末，公司短期借款分别为 3,987.17 万元、3,980.00 万元，

长期借款分别为 0、2,685.84 万元；(3) 报告期内公司大额购置机器设备，且未对固定资产计提减值准备。

请公司：(1) 说明在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，公司是否具有相关需求，在建工程投入的资金来源，报告期在建工程的成本归集、结转情况，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形；(2) 说明惠州智能操控设备生产基地报告期内及期后计划与进展情况，完工后主要用途及产能情况，如存在重大进展，请于期后事项补充披露；(3) 模拟测算并说明在建工程转固后折旧计提对公司未来业绩的影响情况，是否大幅影响公司业绩；(4) 说明报告期内公司购置较大规模机器设备的原因及合理性，各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；说明报告期内主要机器设备供应商的情况，公司是否与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小的情况、前述供应商是否与公司及其关联方存在异常资金往来，说明资产购置交易真实性、定价公允性；(5) 说明公司未计提减值准备的合理性，各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产、在建工程的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行；(6) 结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，说明长短期借款增长且规模较高的原因及合理性；(7) 结合对外借款、现金活动和购销结算模式、银行授信额度等因素，补充分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险；说明对公司生产经营是否构成重大不利影响；说明公司拟采用的改善措施及其有效性。

请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，公司是否具有相关需求，在建工程投入的资金来源，报告期在建工程的成本归集、结转情况，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形

(一) 说明在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，公司

是否具有相关需求，在建工程投入的资金来源

报告期内，公司在建工程具体情况如下：

项目	具体内容	用途	资金来源	报告期累计投入 (万元)
惠州智能操控设备生产基地	厂房一	生产使用，承接 现有产能转移	专项贷款及 自有资金	4,063.83
	厂房二	生产使用，产能 扩充备用		4,114.10
	研发运营中 心	综合办公场所		1,292.27
	宿舍 C	员工宿舍		1,812.16
	厂房三	未来产能扩充		12.30
	厂房四	未来产能扩充		12.30
	厂房五	未来产能扩充		12.30
	宿舍 A	未来员工宿舍		4.44
	宿舍 B	未来员工宿舍		4.44
	合计	-	-	11,328.13
自动化包装线改造	原有包装线 升级改造	包装产品使用	自有资金	113.51

注 1：惠州智能操控设备生产基地建设为分期进行，公司结合业务发展实际情况，现阶段仅建设厂房一、二、研发运营中心及宿舍 C 四栋建筑，截至本回复出具日，厂房三、四、五及宿舍 A、B 并未动工建设且短期内无建设计划，其账面余额系设计、土地勘探等整体规划费用分摊。

注 2：自动化包装线改造累计投入中，66.61 万元来自原有旧线账面价值转入，46.90 万元为改造新增投入。

1、惠州智能操控设备生产基地

公司主要从事智能操控设备的研发设计、生产、销售活动，公司投资建设惠州生产基地，系结合生产经营规划、业务发展需求做出的合理安排，具体如下：

(1) 保障生产经营场所稳定性

公司现有厂房全部为租赁取得，主要生产经营场所租期将于 2026 年末到期，为保障生产经营场所稳定性，公司计划在未来一到两年将现有产能搬迁至惠州基地。目前在建的厂房 1 发挥承接现有产能搬迁的作用；研发运营中心将作为综合办公场所；宿舍 C 用以解决员工住宿问题。

(2) 业绩增长、产能利用率提高背景下的客观需求

报告期内公司业务规模和产能利用率均呈现上升趋势，2023 年产能利用率为 81.86%，负荷已达到较高水平。由于不同类型、不同型号的产品对产能的占用具有不确定性，公司必须准备充足的产能以适应业务的发展；同时，报告期内公司持续加深与现有客户合作，不断开拓新客户，报告期公司成功与北美知名游戏外设品牌商 PDP、日本老牌游戏配件品牌商 HORI、全球知名计算机硬件及外设品牌商 Corsair 建立了业务合作关系。目前公司已与三星、全球领先游戏外设品牌商赛睿（SteelSeries）就游戏手柄业务签署框架合同，其中三星产品处于功能样板验证阶段，赛睿产品预计于 2024 年下半年上市。未来业务发展对产能增长存在客观需求。

（3）为未来新增产能需求提前规划

由于建筑工程建设时间周期较长，若待产能达到饱和状态后才新建厂房，将导致公司产能较长时间内无法满足新增业务需求，错失商业机会，影响公司商业信用。因此，在预计未来产能需求将进一步提升的情况下，公司除将厂房 1 作为现有产能搬迁承接的场所以外，还同步新建厂房 2 作为预留的生产场地，公司将根据业务发展情况，择机投入设备，及时扩大产能，以保障公司产能可以及时有效覆盖未来业务量增长。

智能操控设备生产基地项目建设无需一次性全部完成，公司现阶段投建的厂房 1、厂房 2、厂房 6（研发运营中心）和宿舍 C 四栋建筑建设完成后能够独立运营，保障公司正常生产经营活动，不受未建部分影响。而 3、4、5 号厂房及宿舍 A、B 属于长期项目规划，暂无具体建设计划。

2、自动化包装线改造

公司产品生产涉及包装工序，随着公司产品规格型号增加，为更好满足新产品包装需求，2022 年公司将一条原有旧包装线升级改造为自动化柔性包装线，以提升生产效率，符合公司的生产经营需要。

综上，公司在建工程具有合理规划及用途，与生产经营情况相匹配。

（二）报告期在建工程的成本归集、结转情况，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情

形

截至报告期末，公司在建工程成本归集、结转情况如下

单位：万元

项目名称	具体内容	工程施工款	设备购置调试款	其他工程费用	合计	转固依据
惠州智能操控设备生产基地	厂房一	3,976.55		87.29	4,063.83	未转固
	厂房二	3,976.55	50.27	87.29	4,114.10	
	厂房六	1,241.65	23.78	26.85	1,292.27	
	宿舍 C	1,770.71		41.44	1,812.15	
	厂房三	-	-	12.30	12.30	
	厂房四	-	-	12.30	12.30	
	厂房五	-	-	12.30	12.30	
	宿舍 A	-		4.44	4.44	
	宿舍 B	-		4.44	4.44	
	小计	10,965.45	74.04	288.65	11,328.13	
自动化包装线改造	旧线改造	-	113.51	-	113.51	验收单

注：包含旧线转入在建工程时账面价值 66.61 万元

公司按照建造项目的实际成本对在建工程进行成本归集，实际成本由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，具体包括建筑工程施工款、设备购置调试费以及其他工程费用等，具体如下：

1、建筑工程施工款，核算在建工程土建施工成本，包括厂房、办公楼工程造价款、桩基费用等，根据合同、工程进度表、监理报告核算工程进度并归集成本。

2、设备购置调试款，核算单独采购并成为在建工程组成部分的设备及其安装调试费用，根据设备采购合同、设备安装调试情况、发票、付款回单、验收单等归集至相应在建工程项目中；

3、其他工程费用，核算前期设计费、勘探费、无形资产摊销、监理费、资本化利息费用等。

报告期内公司在建工程的成本归集合规，归集金额的依据充分，不存在将与在建工程无关的支出计入在建工程的情形，也不存在将应费用化的支出计入在建

工程的情形，符合《企业会计准则》的要求

对于在建工程转固，公司根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》相关规定，在相关资产达到预计可使用状态时组织验收，对于设备类在建工程，以安装调试合格后出具验收单作为具体判断依据；对于房屋建筑类在建工程，以施工完成达到可使用状态、办理竣工结算并取得有关部门验收审批作为判断依据。报告其内，惠州智能操控设备生产基地仍在施工中，尚未转固，自动化包装线改造已完成安装调试并由生产部门出具验收单，于 2023 年转固。综上，报告期内公司在建工程转固依据充分，符合会计准则的规定，不存在提前或推迟转固的情形。

二、说明惠州智能操控设备生产基地报告期内及期后计划与进展情况,完工后主要用途及产能情况，如存在重大进展，请于期后事项补充披露

针对智能操控设备生产基地项目，公司报告期内规划并实际投建厂房 1、厂房 2、研发运营中心（厂房 6）和宿舍 C 四栋建筑，前述建筑建设完成后能够独立运营，保障公司正常生产经营活动，不受未建部分影响。而 3、4、5 号厂房及宿舍 A、B 属于长期项目规划，公司暂无具体建设计划。报告期后截止本回复出具日，前述建设计划未发生改变。

公司派驻专门人员监督现场施工，定期汇报工程进度并获取监理单位报告。对于目前实际在建的四栋建筑，报告期内及期后进展情况如下：

项目	建设内容	施工进展		
		截至 2024/6/30	截至 2023/12/31	截至 2022/12/31
惠州智能操控设备生产基地	厂房一	内外墙刷漆、外架拆除完成 80%，门窗安装、消防工程等装修工作进行中	主体结构封顶，内外墙抹灰等装修工程进行中	前期整体设计规划、土地勘探，通水通电，未大规模动工
	厂房二	内外墙刷漆、外架拆除全部完成，门窗安装、贴砖、消防工程等装修工作进行中	主体结构封顶，内外墙抹灰等装修工程进行中	
	研发运营中心	外墙刷漆、外架拆除全部完成，室内砌筑抹灰工程全部完成，门窗安装、贴砖、消防工程等装修工作进行中	主体结构封顶，内外墙抹灰、幕墙建造进行中	

项目	建设内容	施工进展		
		截至 2024/6/30	截至 2023/12/31	截至 2022/12/31
	宿舍 C	外墙刷漆完成、外架拆除完成 90%,门窗安装、贴砖、消防工程等装修工作进行中	主体结构封顶,内外墙抹灰等装修工程进行中	
	厂房三	未动工	未动工	
	厂房四	未动工	未动工	
	厂房五	未动工	未动工	
	宿舍 A	未动工	未动工	
	宿舍 B	未动工	未动工	

报告期末,惠州智能操控设备基地在建四栋建筑已全部封顶,报告期后主要持续进行内外部装修、消防等工程,但由于春节假期以及上半年阴雨天气较多,装修进度相对缓慢,报告期后建设情况不存在重大进展,公司预计 2024 年末-2025 年初竣工验收。

上述建筑完工后主要用途及产能情况如下:

项目	目前实际建设内容	主要用途	对应产品	设计产能
惠州智能操控设备建设项目	厂房 1	生产厂房	控制器、充电器、耳机等	800-1000 万台/年
	厂房 2	生产厂房	控制器、充电器、耳机等	1000 万台/年
	研发运营中心	综合办公场所	不涉及	不涉及
	宿舍 C	员工宿舍	不涉及	不涉及

在建“智能操控设备建设项目”中,厂房 1 设计产能 800-1,000 万台,为实现承接现有产能搬迁,厂房 1 设计产能与现有产能基本匹配,无需大规模新增生产设备;厂房 2 为未来新增产能的生产场地,公司将根据业务实际发展情况逐步安排设备投入,不会导致产能增长远超业务增长规模的情况。

三、模拟测算并说明在建工程转固后折旧计提对公司未来业绩的影响情况,是否大幅影响公司业绩

相关厂房建筑预计最快在 2024 年底达到可使用状态,现有产能搬迁预计在 2025 年完成,因此惠州基地相关项目在 2024 年预计不计提折旧。

假设目前在建项目于 2025 年初竣工验收并转固，包括厂房 1、2、研发运营中心和宿舍 C，转固时账面价值约 1.5 亿元，同时土地使用权摊销不再计入在建工程，转而计入当期成本费用。按照较为乐观的估计，假设公司 2025 年初即完成产能搬迁，且假设厂房 2 新增 1,000 万元机器设备，2025 年初购置安装完成并达到可使用状态，估算折旧摊销影响如下：

单位：万元

项目	原值	残值率	摊销期限	2025		2026	
				摊销期	金额	摊销期	金额
厂房建筑	15,000.00	5%	360	12	475.00	12	475.00
土地使用权	3,388.28	-	600	12	67.77	12	67.77
新增机器设备	1,000.00	5%	90	12	126.67	12	126.67
折旧摊销增加合计				12	669.43	12	669.43

注：公司厂房建筑折旧年限政策为 20-40 年，按平均 30 年折算，现有建筑转固后原值按 1.5 亿元估算；机器设备折旧政策 5-10 年，按平均 7.5 年折算

如上表所示，现阶段工程建造完成后，预计 2025 年相关新增厂房设备将增加折旧摊销金额约 670 万元。公司现有生产及办公厂房均为租赁取得，其中公司与子公司嘉创达 2023 年相关使用权资产折旧金额为 973.29 万元，相关厂房租期将于 2026 年到期且公司完成产能搬迁后预计不再续租，退租后每年将不再发生该部分使用权资产折旧。

按照上述估算，相关厂房折旧对公司业绩影响幅度预计如下：

单位：万元

项目	假设退租	假设不退租
新厂房设备转固后增加折旧额 A	669.43	669.43
现有租赁厂房使用权资产折旧减少额 B	973.29	-
折旧变动净额（负数代表减少）C=A-B	-303.86	669.43
折旧变动对净利润影响额（负数代表减少）D	258.28	-569.02
净利润 E	4,416.41	4,416.41
影响幅度 F=D/E	5.85%	-12.88%

注 1：假设净利润维持 2023 年水平不变

注 2：使用权资产累计折旧减少额参考 2023 年公司与子公司嘉创达使用权资产累计折旧额

注 3：公司系高新技术企业，享受 15% 所得税率，净利润影响=折旧净增加*（1-15%）

根据上表，假设公司退租，则折旧增减相抵后，厂房相关折旧较往年将有所

减少，从而增加净利润，其主要原因系自有房屋建筑物使用成本低于租赁厂房成本。在假设未来净利润不增长的情况下，公司退租与否的整体折旧金额对净利润影响幅度分别为 5.85%和-12.88%，如果公司在 2025 年中间某一时段选择退租，则影响幅度在 5.85%和-12.88%区间范围内，对公司业绩不构成重大影响。

四、说明报告期内公司购置较大规模机器设备的原因及合理性，各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；说明报告期内主要机器设备供应商的情况，公司是否与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小的情况、前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明资产购置交易真实性、定价公允性

（一）说明报告期内公司购置较大规模机器设备的原因及合理性，各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

1、报告期内公司购置较大规模机器设备的原因及合理性

公司机器设备主要为模具和其他生产设备，报告期内机器设备新增情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
模具设备	113.85	266.12
其他生产设备	258.15	104.88
合计	372.01	371.00

（1）新增模具

2022 年度、2023 年度公司分别新增模具 266.12 万元、113.85 万元。由于公司产品的组成零部件较多，外壳、按键、支架等塑胶零件均需通过定制化模具进行注塑生产，同时公司产品型号较多，不同机型的零部件存在一定差异，仅少部分可以通用。因此，公司针对新机型产品向供应商定制购买模具和对应生产的塑胶件。

（2）新增其他生产设备

2022 年度公司新增生产设备 104.88 万元，主要是新增一条全自动包装线

75.22 万元、其他设备 29.66 万元。其中新增的全自动包装线系公司为改善产线结构，提高产线效率，实现设备自动化发展。

2023 年度公司新增生产设备 258.15 万元，主要系一条旧包装产线改造升级，该生产线 2022 年底开始改造，2023 年初改造完成并转固，旧线账面价值 66.61 万元及改造款 46.90 万元（不含税）转固后计入固定资产账面价值，合计 113.51 万元。其他生产设备 144.64 万元主要是生产部门日常新增或更换的辅助生产设备。

综上，报告期内公司新增机器设备，是为新型号产品生产以及提升公司生产效率所购置，具有合理性。

2、各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

（1）各产品各期产能、产能利用率、产量情况

报告期内，公司主要产品实际产量如下所示：

单位：万件

产品	2023 年度	2022 年度
游戏手柄	552.9	451.98
充电器	115.47	80.17
游戏耳机	4.97	0.3
复古游戏机	5.07	2.32
合计	678.41	534.77

报告期内，公司主要产品为游戏手柄、游戏耳机、充电器、复古游戏机等电子产品，产品品类多、规格各异、零部件差异较大。但各细分类别产品生产工艺流程大致相同，各车间按照生产工艺流程配备相应的机器设备，具有较强的共用性，并非针对各类产品搭建专门化产线，因而公司产能测算未能细分到各类产品。

尽管不同产品的规格型号有所差异，但是所有主要产品都必须经过 SMT 贴片，公司产品产能瓶颈主要为 SMT 环节，SMT 环节核心设备为贴片机，因此以核心产品游戏手柄在 SMT 环节生产的理论产能作为公司的标准产能衡量指

标，在计算产能利用率时，根据生产单位产品占用 SMT 环节贴片机器工时量的多少，将其他产品实际产量折算为游戏手柄产量。

报告期内，公司的产能利用情况如下所示

项目	2023	2022
产能（万台）	787.50	787.50
按手柄折算产量（万台）	644.63	512.11
产能利用率	81.86%	65.03%

报告期内公司产能利用率呈上升趋势，2022 年公司产能利用率较低，主要系受宏观经济形势影响。2023 经济形势整体趋向平稳，下游市场回暖，公司积极扩大销售并组织生产，产能利用率明显上升。

(2) 生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途

生产工序	主要生产设备	具体用途	是否核心环节
SMT	贴片机	元件贴装	是
	锡膏印刷机	印刷锡膏	否
	X 射线检测仪	贴装后抽检使用	否
	镭雕机	产品表面镭雕	否
	回流焊设备	PCB 贴片后固定元器件	是
	智能封胶机	邦定完成后固定 IC	否
	智能固晶机	固定邦定 IC	否
后焊	波峰焊	PCB 板插件焊锡	是
	自动后焊线	PCB 板自动插件、焊锡、检测等	是
组装	手柄自动化组装线	自动组装、打螺丝	否
	超声波熔接机	产品塑胶熔接	否
包装	自动化包装线	自动开盒、贴封口贴、装箱、封箱	否
	吸塑封口机	产品吸塑纸卡封装	否
测试	自动测试生产线	产品按键功能测试	否

(3) 机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

项目	2023 年	2022 年
机器设备原值（万元）	4,279.80	4,024.39
其中：贴片机原值（万元）	791.11	791.11
SMT 产线数量（条）	7	7

项目	2023 年	2022 年
产能（万件）	787.50	787.50

报告期内，公司机器设备原值未发生重大变动，且由于公司产能瓶颈在 SMT 环节，SMT 环节核心设备为贴片机，报告期内 SMT 产线数量、贴片机原值未发生变动，因此公司产能亦未发生变动，机器设备的价值变动与产能的变化趋势基本一致。

（二）说明报告期内主要机器设备供应商的情况，公司是否与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小的情况、前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明资产购置交易真实性、定价公允性

报告期内公司主要机器设备供应商的情况如下：

单位：万元

年度	名称	采购金额	占机器设备新增比例	采购内容	成立时间	注册资本	是否存在关联关系
2023	广东高臻智能装备有限公司	46.90	12.61%	自动化包装线	2012/9/29	1,000.00	否
	深圳市晨讯塑胶电子有限公司	38.85	10.44%	模具	2013/2/20	1,000.00	否
	深圳正实激光科技有限公司	35.04	9.42%	激光打标机、激光镭雕机	2017/7/7	1,000.00	否
	东莞市博文仪器设备科技有限公司	30.43	8.18%	产品测试机	2012/3/2	380.00	否
	嘉华昌电子（深圳）有限公司	26.99	7.26%	模具	2003/11/5	150 万（港币）	否
	合计	178.22	47.91%	/	/	/	/
2022	嘉华昌电子（深圳）有限公司	75.75	20.42%	模具	2003/11/5	150 万（港币）	否
	广东高臻智能装备有限公司	75.22	20.28%	自动化包装线	2012/9/29	1,000.00	否

年度	名称	采购金额	占机器设备新增比例	采购内容	成立时间	注册资本	是否存在关联关系
	深圳市新帆达双色注塑模具有限公司	49.28	13.28%	模具	2005/9/21	100.00	否
	东莞市永杰盛电子科技有限公司	40.18	10.83%	模具	2011/3/31	1,858.00	否
	广东欧希德精密智造科技有限公司	30.97	8.35%	模具	2021/4/14	1,000.00	否
	合计	271.41	73.16%	/	/	/	/

报告期内公司主要机器设备供应商都具有一定规模且成立时间均早于报告期。其中，嘉华昌电子（深圳）有限公司与深圳市新帆达双色注塑模具有限公司注册资本金额相对较小，但其成立时间较久远，于行业深耕近 20 年，与公司具有较长合作历史。广东欧希德精密智造科技有限公司成立于 2021 年，该供应商具有一定的规模，双方在通过正常商业接洽之后，于 2022 年正式开展合作。公司与前述供应商均系正常商业往来，相关采购具有真实合理需求，前述供应商与公司不存在关联关系，与公司及公司关联方亦不存在异常资金往来，双方系独立平等的市场主体。

公司对购入的机器设备均签署了购销合同、完成实物验收、取得发票并支付相应价款，相关资产均真实存在。

报告期内公司采购的模具系为生产不同机型的零部件定制化设计制作，并非标准化设备，因而不同规格零部件对应模具的价格不尽相同；所购包装产线等其他主要生产设备亦属于非标准化设备，定制化程度较高，故无公开市场价格比较。但公司进行固定资产采购时，会在不同的供应商之间询价比价，综合考虑价格、历史合作背景、供应商能力等因素，在履行公司内部相关审批程序后，最终签订采购协议。因此，公司设备采购定价具有公允性。

五、说明公司未计提减值准备的合理性，各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产、在建工程的内

部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

（一）说明公司未计提减值准备的合理性

1、固定资产

按照《企业会计准则》的规定，公司应当在资产负债表日判断资产是否存在减值的迹象。如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入资产减值损失。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及在建工程具体情况逐项分析，具体如下：

序号	准则规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常状态，当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将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资产所处的市场在当期无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否
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，无已经陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末，无已经或将被闲置、终止使用或者计划提前处置的资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司产品获利能力良好，毛利率呈上升趋势，收入和利润均呈增长趋势	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

报告期内，公司在生产过程中持续关注固定资产的使用情况，并根据固定资产使用情况定期对固定资产进行维修、维护和更新等，保证固定资产性能处于良好状态，现有的主要设备能适应生产的需求，固定资产整体运行状况较为良好，

且公司经营所处的环境、产品结构和技术条件在报告期内亦未发生重大变化，不存在固定资产技术过时的情况。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于资产负债表日结合盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断，公司固定资产不存在开工不足或较长时间处于闲置状态，不存在损毁机器设备。报告期各期末，各项固定资产运行情况良好，不存在减值迹象。

2、在建工程

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在建工程的具体情况对在建工程进行减值迹象分析，具体说明如下：

判断原则	公司实际情况	是否存在减值迹象
是否存在长期停建并且预计在未来 3 年内不会重新开工的在建工程	公司在建工程建设进度正常推进不存在长期停建情况	否
是否存在所建设项目无论在性能上、还是在技术上已经落后，并且给企业带来的经济效益具有很大的不确定性	公司在建工程主要是厂房建筑，性能、技术上无落后情况发生。	否
是否存在其他重大减值迹象	不存在	否

公司各报告期末不存在长期停建的在建工程，在建工程项目进度情况不存在异常，亦不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

综上，公司固定资产、在建工程不存在减值迹象，未计提减值准备具有合理性。

（二）各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产、在建工程的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

1、各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论

（1）固定资产

依据公司内部控制管理制度文件，公司每年度对固定资产进行盘点，盘点时关注固定资产的存放及使用情况，核对固定资产实盘数与账面数。盘点结果显示，

公司固定资产使用状态良好，报告期内各期末固定资产账实相符，不存在盘亏、毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。

报告期各期末，公司固定资产盘点情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
盘点时间	2023/12/26	2022/12/31
盘点地点	公司厂区及办公区、子公司嘉创达厂区及办公区	
盘点人员	工程部/行政部固定资产管理员、财务部门、固定资产使用部门、主办券商和会计师参与监盘程序	工程部/行政部固定资产管理员、财务部门、固定资产使用部门，会计师参与监盘程序
盘点范围	生产设备、运输设备、研发设备、办公设备等，以各期期末账面记载的固定资产为范围	
盘点方法	厂区资产采取实地盘点法，对于放置在供应商处用于生产塑胶件的模具，获取供应商盖章确认的模具盘点清单	
盘点程序	盘点前，财务部门组织盘点准备工作，向使用部门和工程部/行政部传达盘点计划，进行人员的安排和动员，发放盘点表，提前做好盘点的各方面准备。在实地盘点时，由工程部/行政部固定资产管理员、财务部门以及固定资产的使用部门人员共同参与；盘点以静态盘点为准则，在开始后禁止一切固定资产的进出和移动。盘点完成后，盘点人员对盘点结果进行签字确认；固定资产盘点以及盘点差异表分别由工程部/行政部和财务部归档保存，并对盘点过程中发现的问题进一步追查原因，进行后续处理。	
盘点比例	83.33%	94.01%
账实相符情况	账实相符	账实相符
盘点结果	盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形	盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形

（2）在建工程

公司在建工程较少，报告期内仅有惠州智能操控设备生产基地和自动化包装线改造。期末，公司对上述在建工程状态、完工进度等实际情况进行勘察，并向施工方了解最新的进展情况，获取期末的监理报告等工程进度资料。经实地查看在建工程，公司不存在停建或缓建的在建工程，在建工程项目进度情况真实可靠，不存在账实不符情形。

2、针对固定资产、在建工程的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效

执行

公司制定了《固定资产管理制度》，明确了各部门的职责权限及授权审批，对资产的采购与验收、款项支付与财务核算、使用与维护等方面进行规范管理，主要程序如下：

（1）资产采购

资产由需求部门提出采购申请，由部门负责人审核，各类固定资产由对口部门采购，高价值资产还需提前走报价流程，由价格管理组审核并报总经理级别批准后方可购买。

（2）资产验收

固定资产达到预计可使用状态后，由使用部门负责验收领用，并将包括但不限于采购订单、送货单、验收单、发票等相关的单据交与财务部，由财务部登记入账并生成固定资产卡片和编码。

（3）使用和维护

固定资产均由各使用部门负责实物管理，对固定资产实物完整、安全性负责。

（4）清查盘点

年终各资产使用部门对本部门固定资产进行清查，清点好资产实物，接受公司财务、人力资源部的稽查盘点。财务部会同人力资源部展开资产盘点，填制固定资产盘点表，对于盘盈、盘亏或报废等各类情况作出记录并报总经办审批。

此外，由于惠州智能操控设备生产基地属于重大在建工程项目，公司专门派驻基建经理于现场常驻，负责监督施工、实时掌握建设进度、获取监理单位报告并定期向公司管理层汇报。

综上，报告期内公司针对固定资产、在建工程建立了健全有效的相关内部控制，内控制度得到有效执行。

六、结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，说明长短期借款增长且规模较高的原因及合理性

报告期各期末，公司长短期借款余额、占比及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		借款余额 增长率
	金额	占负债总额 的比例	金额	占负债总额 的比例	
短期借款	3,980.00	14.58%	3,987.17	14.61%	-0.18%
长期借款	2,685.84	9.84%	-	-	100.00%
合计	6,665.84	24.43%	3,987.17	14.61%	67.18%

2023 年末，公司新增长期借款，导致长短期借款较上年末增长且规模较高，具体原因如下：

（一）业务经营实际情况

2023 年，公司凭借在智能操控设备领域丰富的经验及良好的行业口碑，在维护并持续加深现有客户合作基础上，与北美知名游戏外设品牌商 PDP、全球知名计算机硬件及外设品牌商 Corsair 和领先的 3C 品牌商华硕等新客户进一步加深了业务合作关系并完成大额订单交付，2023 年实现营业收入 49,543.37 万元，同比增长 11.22%，公司业务规模持续扩大，带动资金需求增加，公司通过银行借款补充流动资金。

同时，公司积极拓展客户和优化产品结构，提高销量，对扩大产能具有客观需求。客户方面，目前公司已与三星、全球领先游戏外设品牌商赛睿(SteelSeries)就游戏手柄业务签署框架合同，其中三星产品处于功能样板验证阶段，赛睿产品预计于 2024 年下半年上市。此外，公司已就新能源车车载手柄项目进行商务洽谈和验厂工作，合作稳步推进中。产品方面，公司积极布局工业级无人机控制器、AR/VR/MR 体感设备、智能显示设备等其他消费电子市场，以进一步开发出更具创新性和附加值的产品。此外，公司现有厂房全部为租赁取得，主要生产经营场所租期将于 2026 年末到期，公司计划在未来一到两年将现有产能搬迁至惠州基地。

因此，基于公司业绩增长、生产经营规划和生产经营场所的稳定性等因素考虑，公司积极建设惠州智能操控设备项目生产基地，并通过长期借款补充建设资金需求。2023 年 10 月 31 日，公司全资子公司惠州达实从中国农业银行股份有

限公司博罗县支行取得了借款额度为 1.03 亿元，借款期限为 10 年的长期借款，专项用于惠州智能操控设备项目生产基地建设，由公司按实际工程进度分笔提款。截至 2023 年 12 月 31 日，公司长期借款余额为 2,685.84 万元。公司 2023 年增加长期借款且规模较高符合公司发展需求和建设项目实际情况，具有商业合理性。

（二）公司的付款政策及政策执行情况

公司上游主要为电子原材料供应商，给予公司的账期一般为月结 30-90 天，公司主要付款政策与实际执行情况一致，不存在逾期支付情况。而公司下游客户主要为游戏品牌商，均为综合性大型上市公司或行业领先企业，回款周期一般为出货后 30-75 天。因此公司通过银行短期借款满足日常营运资金需求。

报告期内公司惠州智能操控设备项目尚在建设中，公司在建工程供应商主要为总承包供应商广东金竣达建设工程有限公司，公司与其签订《混凝土管桩施工合同》、《基坑支护工程施工合同》、《建设项目工程总承包合同》，双方按照合同约定根据工程进度分期付款，不存在逾期支付情况。为应对资本性支出的增加，公司通过适当银行借款满足建设资金需求。

（三）营运资金需求

公司报告期内营运资金情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
流动资产①	28,806.98	26,810.83
流动负债②	22,077.38	15,300.65
营运资金=①-②	6,729.61	11,510.18

报告期内，公司营运资金的金额分别为 11,510.18 万元和 6,729.61 万元。2023 年公司收入规模增加，2023 年末流动资产、流动负债规模随经营规模扩大而增长，同时因惠州智能操控设备项目主体结构封顶在 2023 年末完成，形成应付工程款 4,771.06 万元，导致 2023 年末流动负债增长幅度大于流动资产增长幅度，营运资金下降。公司融资渠道相对单一，除留存收益外，主要依赖银行借款补充生产经营所需资金。公司结合营运资金需求，合理利用长短期借款补充生产经营资金缺口。

综上,报告期内,公司收入规模增长及惠州智能操控设备项目生产基地建设,带动营运资金需求增加,为支持业务发展及未来规划,公司主要通过银行借款对营运资金进行补充。公司 2023 年长短期借款余额增长且规模较高,主要系公司为惠州智能操控设备项目建设增加长期借款所致,与公司收入增长、在建工程、业务规划、付款及结算政策匹配,具有合理性。

七、结合对外借款、现金活动和购销结算模式、银行授信额度等因素,补充分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险;说明对公司生产经营是否构成重大不利影响;说明公司拟采用的改善措施及其有效性

(一) 结合对外借款、现金活动和购销结算模式、银行授信额度等因素,补充分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险;说明对公司生产经营是否构成重大不利影响

1、对外借款情况

截至 2023 年 12 月末,公司长短期借款余额合计为 6,665.84 万元,其中,短期借款余额 3,980.00 万元。公司合理运用长短期借款以满足日常生产经营活动及资本性支出。针对银行借款,公司按照合同约定使用及还款,还款记录良好,报告期内未出现逾期还款的情形。

报告期内,公司资产负债率分别为 51.10%和 55.30%,变动较小,资产负债结构良好。利息保障倍数分别为 10.47 倍和 16.92 倍,有所上升,公司长期偿债能力良好。

报告期内,公司流动比率分别为 1.75 和 1.30,速动比率分别为 1.27 和 1.03,有所下降,主要系随着生产销售规模的扩张和惠州智能操控设备项目生产基地建设,公司流动负债规模逐步增加所致。

从整体情况来看,公司资产结构稳定合理,长短期偿债能力维持在合理水平,不存在重大流动性风险。

2、现金活动情况

报告期内,公司经营活动现金流状况如下:

单位:万元

项目	2023 年度	2022 年度
经营活动现金流入	50,204.50	62,786.31
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	46,684.88	56,980.62
经营活动现金流出	45,491.69	53,674.59
经营活动产生的现金流量净额	4,712.81	9,111.72

报告期内，经营活动产生的现金流量净额分别为 9,111.72 万元和 4,712.81 万元，经营活动现金流持续流入，经营情况良好。报告期内，公司经营活动现金流入主要来源于销售商品、提供劳务收到的现金，与公司日常经营活动相匹配。

2023 年，公司经营活动产生的现金流量净额同比下降主要系公司下半年为销售旺季，经营活动产生的现金流入受到上年收入规模影响所致，具有合理性。

公司以外销为主，北美、欧洲圣诞节等假期电子产品销售旺盛，因此下半年为公司销售旺季。公司主要服务于下游头部企业，大客户普遍具有一定账期，大额收入在次年回款。2021 年公司收入增长较多，应收账款期末余额较大，在 2022 年回款 16,873.50 万元，导致 2022 年经营活动现金流入较高。2022 年受宏观经济波动影响，公司业绩有所下滑，导致年末经营性应收项目减少，次年回款金额减少。因此，相比 2022 年，公司 2023 年经营活动现金流入大幅下降系恢复至正常水平。

公司凭借着深耕行业多年的经验与口碑，不断加深主要客户的合作并与积极拓展新客户，2023 年营业收入和净利润均有所增长，公司经营性现金流情况良好，具备偿债能力。

3、购销结算模式

公司主要客户为国际知名的消费电子品牌商，其中 ACCO (ACCO.N)、TURTLE BEACH (HEAR.O)、Corsair (CRSR.O) 均为美股上市公司；华硕 (2357.TW) 为中国台湾上市公司；Nacon 为法国上市公司 Nacon S.A. (NACON.PA) 的子公司。客户财务信息透明度高，信用情况良好，公司主要客户通常对账开票（或 invoice）后 30 至 75 天内付款。报告期内，公司一年以内应收账款余额占比分别为 98.81%和 98.94%，应收账款账龄结构稳定，逾期金额较少。

公司主要供应商为电子原材料供应商，给予公司的信用期为 1-3 个月，公司根据自身的现金流情况，在与供应商约定的信用期限内灵活采用银行存款和银行承兑汇票付款。报告期内，公司一年以内应付账款余额占比分别为 98.94%和 99.81%，应付账款账龄结构稳定，逾期金额较少。

4、银行授信额度

公司已与多家大型银行建立了长期合作关系，并取得稳定的授信额度，截至 2023 年 12 月 31 日，公司获得银行授信额度 2.98 亿元，其中尚未使用授信额度 2.53 亿元。公司信用良好，尚未使用的银行授信额度可以有效覆盖公司长短期资金需求。

综上，报告期内，公司运用长短期借款以支持公司日常生产经营活动及业务发展规划，具有合理性。公司经营规模持续增长，信用水平良好，现金状况良好，银行授信额度充足，具有较强的经营收款及资金筹措能力，不存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营不构成重大不利影响。

5、补充分析并披露公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，说明对公司生产经营是否构成重大不利影响

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”之“1、波动原因分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

“（3） 偿债风险

截至 2023 年 12 月 31 日，公司长短期借款余额合计为 6,665.84 万元，其中，短期借款余额 3,980.00 万元。公司合理运用长短期借款以满足日常生产经营活动及资本性支出。针对银行借款，公司按照合同约定使用及还款，还款记录良好，报告期内未出现逾期还款的情形。

基于良好信用及盈利能力，公司获得的银行授信额度充足，公司短期借款的借款、还款在授信额度下处于良性滚动状态。2023 年 10 月 31 日，公司全资子公司惠州达实从中国农业银行股份有限公司博罗县支行取得了借款额度为 1.03 亿元，借款期限为 10 年的长期借款，专项用于惠州智能操控设备项目生产基地

建设，由公司按实际工程进度分笔提款，并根据双方约定的还款计划自 2025 年 10 月-2033 年 10 月间分期偿还本金。截至 2023 年 12 月 31 日，公司已使用借款额度 2,685.84 万元，整体还款压力较小。

公司经营规模持续增长，信用水平良好，现金状况良好，银行授信额度充足，具有较强的经营收款及资金筹措能力，不存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营不构成重大不利影响。”

（二）公司拟采用的改善措施及其有效性

公司拟采取下列措施持续提升偿债能力：

1、持续加大技术研发力度和新客户的开发力度，不断优化公司产品结构及客户结构，进一步提升营收规模和盈利能力，加深与毛利率相对较高、回款能力相对较强、回款周期相对较短的客户合作，持续改善经营性现金流量；

2、加强应收账款管理，控制应收账款余额，与客户保持密切沟通，加快销售回款进度，加大对逾期款项的催收力度；

3、加强成本费用管理，合理优化并控制各项成本费用支出，提升经营管理效率，

4、加强资金管理，合理统筹安排资金，减少经营过程中不必要的资金使用；加强资金预测和监控，避免资金闲置、浪费；

5、积极拓宽融资渠道，与金融机构继续保持良好沟通与合作，不断增加授信额度，合理利用财务杠杆，同时积极获取外部股权融资机会。

综上，公司盈利能力提升，同时加强应收账款、成本费用、资金的管理，可有效改善销售回款情况，提升经营管理效率，再结合融资渠道拓宽，可以有效提升公司的偿债能力。

【中介机构核查】

一、请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取公司在建工程明细表，了解其具体内容和用途、资金来源；了解公司在建工程项目成本归集内容、归集方法，抽查在建工程相关的会计凭证、合同、发票、付款单等支持性文件，分析在建工程成本归集以及转固时点和依据的准确、合理性；

2、询问公司管理层关于惠州智能操控设备生产基地的报告期内及期后建设计划、完工后主要用途以及预计释放产能情况，获取监理报告、在建工程合同并结合实地查看工程情况，了解报告期内及期后建设进展；

3、询问公司管理层对于在建工程预算、查阅公司在建工程台账、相关合同、监理单位报告，结合工程进度、预算与实际投入估算在建工程转固后账面价值，按照公司折旧政策模拟测算折旧金额，并综合考虑现有租赁厂房成本分析相关折旧对公司业绩的影响；

4、获取固定资产明细表，了解公司固定资产变动情况、新增固定资产具体内容，抽查新增固定资产会计凭证、采购合同、发票和付款单等原始单据，询问生产部门人员新增设备的原因及用途、了解生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况、主要产品产能产量情况，比较分析机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；

5、获取固定资产清单，通过天眼查等公开平台检索报告期内主要机器设备供应商工商信息，对比公司关联方清单，判断相关供应商是否与公司存在关联关系；核查公司、控股股东、实际控制人、董监高资金流水，分析是否与前述供应商存在异常资金往来；了解公司固定资产管理制度，检查新增固定资产会计凭证、采购合同、发票和付款单等原始单据，核查固定资产采购真实性；

6、询问相关业务及财务人员并结合实地查看了解公司固定资产的使用情况，根据《企业会计准则》的要求判断公司对固定资产减值迹象的判断是否合理；

7、获取公司报告期各期末固定资产和在建工程清单，主办券商复核 2022 年末固定资产会计师监盘情况，对 2023 年末公司固定资产进行监盘并实地查看惠州智能操控设备生产基地建设情况，检查了在建工程相关会计凭证、原始单据；

8、了解公司固定资产管理制度，执行内控测试，抽查固定资产、在建工程入账凭证、合同、发票、付款单、验收单等原始单据，核查内控制度在报告期内的执行有效性；

9、取得并查阅公司与银行签署的授信及借款合同、借款台账、银行对账单，企业信用报告，实施银行函证程序，了解公司信用状况，了解公司获取及使用银行授信额度情况，核查是否存在逾期记录、欠款情况等；

10、获取公司与主要供应商签订的采购合同（订单）、发票等原始凭证，检查银行对账单摘要、交易对手方及还款日期与合同（订单）约定的是否一致；

11、询问公司管理层，了解公司长短期借款增长且规模较高的原因，分析其合理性，分析公司是否存在短期或长期偿债风险，对公司生产经营能力是否造成重大不利影响；了解拟采用的现金流改善措施，分析改善措施的有效性。

（二）核查结论

1、公司在建工程为惠州智能操控设备生产基地厂房建筑物和自动化包装线改造，惠州智能操控设备生产基地用作生产办公场所，包装线改造系为提升生产效率，与公司生产经营需求相匹配，其资金来源为自有资金以及专项银行借款；报告期内在建工程的成本归集以及在建工程转固依据充分，符合《企业会计准则》规定，不存在提前或推迟转固的情形；

2、惠州智能操控设备生产基地现阶段计划并实际投建 2 栋生产厂房、1 栋综合办公大楼、1 栋员工宿舍，报告期末前述建筑主体结构已封顶，期后持续进行装修工作，期后无重大进展，预计 2024 年底-2025 年初建成。建成后厂房 1 产能 800-1,000 万台/年，为现有产能搬迁；厂房 2 为后期产能扩充预留厂房，相关生产设备待结合业务发展情况逐步投入；

3、在建工程转固后折旧计提对公司业绩不构成重大影响；

4、公司新增机器设备系为新型号产品生产以及提升公司生产效率所购置，具有合理性，机器设备的价值变动与产能的变化趋势一致；报告期内公司主要机器设备供应商与公司不存在关联关系，不存在成立时间较短或规模较小的情形，相关供应商与公司及公司关联方亦不存在异常资金往来；由于相关机器设备非标

准化产品，无公开市场报价可比，但公司严格按照固定资产管理制度文件确定供应商并进行固定资产采购，相关交易真实，定价公允；

5、报告期内，公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定对报告期内各个资产负债表日的账面固定资产是否存在减值迹象进行分析，公司固定资产、在建工程不存在闲置、废弃、损毁等减值迹象，公司未计提减值准备具备合理性；报告期内，固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论不存在账实不符的情形；公司建立了固定资产管理制度，针对固定资产的内部控制设计健全，内控得到有效执行；

6、报告期内，公司收入规模增长及惠州智能操控设备项目生产基地建设，带动营运资金需求增加，为支持业务发展及未来规划，公司主要通过银行借款对营运资金进行补充。公司 2023 年长短期借款余额增长且规模较高，主要系公司为惠州智能操控设备项目建设增加长期借款所致，与公司收入增长、在建工程、业务规划、付款及结算政策匹配，具有合理性；

7、报告期内，公司运用长短期借款以支持公司日常生产经营活动及业务发展规划，具有合理性。公司经营规模持续增长，信用水平良好，现金状况良好，银行授信额度充足，具有较强的经营收款及资金筹措能力，不存在较大的短期或长期偿债风险，对公司生产经营不构成重大不利影响；公司已制定一系列措施可以有效提升公司的偿债能力。

【会计师回复】

会计师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》。

6. 关于其他事项

(1) 关于前次申报

根据申报文件及公开信息，2016 年 8 月至 2020 年 11 月，公司股票在全国股转系统挂牌。请公司说明：①本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司

应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因,并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性;②前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款,如存在,请说明相关情况,公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况,相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况;③摘牌期间的股权管理情况,是否委托托管机构登记托管,如否,摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议;④公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因;⑤摘牌期间信访举报及受罚情况。请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性;存在差异的,公司应说明差异情况;如存在重大差异,公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因,并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

(一)本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性;存在差异的,公司应说明差异情况

2016年7月28日,全国股转公司出具《关于同意深圳市达实智控科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》(股转系统函[2016]5957号),同意公司股票在全国股转系统挂牌,转让方式为协议转让。2016年8月18日,公司股票正式在全国股转系统挂牌并公开转让,证券代码为“838963”,证券简称为“达实智控”。

根据全国股转公司出具的《关于同意深圳市达实智控科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》(股转系统函[2020]3536号),公司股票自2020年11月20日起在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。

前次申请挂牌报告期为2014年度和2015年度,前次挂牌期间为2016年8月18日至2020年11月20日;本次申请挂牌报告期为2022年度和2023年度。本次申请挂牌报告期与前次申请挂牌及挂牌期间不存在重合情况,因此相应的财务数据信息存在差异。本次申请挂牌披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露

的非财务信息存在部分差异，主要系报告期差异导致公司实际情况发生变更，具体情况如下表：

披露项目	前次申报/挂牌期间信息披露	本次申报挂牌信息披露	差异原因
报告期	2014 年度、2015 年度	2022 年度、2023 年度	申报基准日不同
重大事项提示	大客户集中风险、应收账款回收风险、汇率波动风险、人工成本上升的风险、核心技术人员流失或不足的风险、税收优惠政策变化的风险、搬迁风险及增加或重复支付租金风险	客户集中度较高风险、客户获取及使用主机厂授权的风险、产品创新风险、国际贸易摩擦风险、汇率波动与外汇管制风险、部分承租房屋建筑物的产权瑕疵风险、原材料价格波动的风险	根据公司最新经营情况及内外部环境变化进行披露
所属行业	根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》(2012 年修订)规定，公司属于“文教、工美、体育和娱乐用品制造业（C24）”；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754—2011），公司属于“（C24）文教、工美、体育和娱乐用品制造业”下属的“C2462 游艺用品及室内游艺器材制造”。参照全国中小企业股份转让系统《挂牌公司投资型分类指引》，公司所处行业属于消费电子产品（分类代码 13111010）；参照全国中小企业股份转让系统《挂牌公司管理型分类指引》，公司所处行业属于游艺用品及室内游艺器材制造（分类代码 C2462）	根据《国民经济行业分类》（GB/T4754—2017），公司所处行业为“制造业：计算机、通信和其他电子设备制造业”中的“电子元件及电子专用设备制造业”中的“电子元件及电子专用设备制造业”（行业代码：C3989）；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“制造业：计算机、通信和其他电子设备制造业”中的“电子元件及电子专用设备制造业”中的“电子元件及电子专用设备制造业”（行业代码：CH3989）；根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所处行业为“非日常生活消费品：耐用消费品与服装”中的“家庭耐用消费品：消费电子产品”（行业代码：13111010）	公司产品结构不断丰富和多元化导致行业分类调整变更，调整后更为符合公司主营业务和主要产品的行业属性，且调整后与同行业可比公司行业分类一致
控股股东	截至本公开转让说明书签署之日，自然人股东郭斌涛直接持有公司 40.00%的股份，自然人股东周丽萍持有公司	截至本公开转让说明书签署日，瞿昕华直接持有公司 34.65%股权；郭斌涛直接持有公司 31.86%股权；周丽萍直接持有公司 12.32%股权，通过创众咨询间接持有公司 0.41%股权，合计持	根据公司实际经营决策情况，结合公司章程、历次三会运作及表决

披露项目	前次申报/挂牌期间信息披露	本次申报挂牌信息披露	差异原因
	13.50%的股份，郭斌涛和周丽萍为夫妻关系，两人合计持有公司53.50%的股份，郭斌涛为公司董事长、总经理，周丽萍为公司董事、财务负责人、董事会秘书，因此公司控股股东为郭斌涛和周丽萍	有公司12.73%股权；三人合计持有公司79.24%股权。同时，瞿昕华、郭斌涛、周丽萍三人所享有的表决权能够对股东大会的决议产生重大影响。因此，认定上述三人为达实智控的共同控股股东	情况、《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》，重新认定公司控股股东
实际控制人	截至本公开转让说明书签署之日，自然人股东郭斌涛直接持有公司40.00%的股份，自然人股东周丽萍持有公司13.50%的股份，郭斌涛和周丽萍为夫妻关系，两人合计持有公司53.50%的股份，郭斌涛为公司董事长、总经理，周丽萍为公司董事、财务负责人、董事会秘书，因此公司实际控制人为郭斌涛和周丽萍	截至本公开转让说明书签署日，瞿昕华直接持有公司34.65%股权；郭斌涛直接持有公司31.86%股权；周丽萍直接持有公司12.32%股权，通过创众咨询间接持有公司0.41%股权，合计持有公司12.73%股权；瞿昕华、郭斌涛、周丽萍三人合计持有公司79.24%股权。公司董事会设5位董事，瞿昕华、郭斌涛、周丽萍三人均为公司董事，各占一席；其中瞿昕华任公司副总经理，主要负责公司海外销售渠道的拓展与维护；郭斌涛任公司董事长、总经理，主要负责公司生产管理和技术研发；周丽萍任公司董事会秘书，主要负责公司采购管理、财务核算和信息披露等事项。瞿昕华与郭斌涛、周丽萍于2021年1月1日签署《一致行动协议》，2024年1月1日签署《一致行动协议之补充协议》。根据协议约定，各方作为公司董事或股东时，对于董事会或股东大会提出提案或表决时，各方须充分协商以达成一致意见；不能达成一致的，瞿昕华和周丽萍无条件同意以郭斌涛的意见为准。由于郭斌涛、周丽萍和瞿昕华合计持有公司79.24%的股份，且签署了《一致行动协议》，约定在行使各项涉及股东权利、董事权利以及公司日常生产经营、管理及其他重大事项决策等方面保持一致。因此，上述三人为公司共同实际控制人	根据公司实际经营决策情况，结合公司章程、历次三会运作及表决情况、《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》，重新认定公司实际控制人
股权代持	不存在股权代持	披露了公司直接股东和员工持股平台均存在的股权代持及还原情况	股权代持系2020年12月

披露项目	前次申报/挂牌期间信息披露	本次申报挂牌信息披露	差异原因
及还原			公司增资及实施股权激励发生，本次申报据实更新披露
核心技术人员	郭斌涛、刘镭、喻伟、赵翼虎、雷国庭	郭斌涛、刘镭、喻伟、赵翼虎、吴泽铨、丁辉	根据公司实际情况更新披露
关联方及关联交易	部分关联方和关联交易未披露	根据《公司法》《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》等法律法规，对关联方及关联交易进行了重新梳理	更新披露公司关联方和关联交易情况
同业竞争	香港达实、香港 WILL、欣恒鑫在 2014 年度和 2015 年度与公司存在同业竞争情况	不存在实质性同业竞争	根据公司实际情况更新披露

由上表可知，公司本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息存在部分差异，主要原因系公司两次申报所属期间不同，并且间隔时间较长，公司相关情况已经发生了变化。本次申报过程中，公司根据最新报告期内的实际情况，按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新披露。

公司在前次挂牌期间存在关联方及关联交易披露不准确的情形，与本次挂牌申报文件存在差异，公司管理层已充分认识内部控制及信息披露的重要性，及时纠正存在的问题，并在本次申报文件中严格按照中国证监会、全国股转公司及相关法律法规的要求进行信息披露，保证本次申请文件中披露的信息真实、准确、完整。

（二）如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

除上表中所列示的情形外，本次挂牌申报文件与前次挂牌申报及挂牌期间披露的信息不存在重大差异。

公司依法建立健全了股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理结构，并按照《公司法》《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》及其他相关法律法规的规定，制定并完善了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议

事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用制度》等公司内部控制制度。报告期内，公司内部控制制度及信息披露管理机制运行有效。

未来公司将进一步加强和完善内部控制及信息披露事务管理，严格遵守《公司法》《证券法》等法律法规，按照中国证监会、全国股转公司的有关规定履行信息披露义务，充分保障投资者的知情权，确保公司内部控制制度及信息披露管理机制有效运行。

二、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况

（一）前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况

1、股权代持情况

前次申报及挂牌期间不存在未披露的股权代持，详见本回复之“2.关于历史沿革”之“（2）关于股权代持”之“一、说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认”。

2、关联交易

前次申报及挂牌期间未将公司实际控制人之一瞿昕华配偶朱轶控制的企业 Mania 认定为关联方，亦未披露公司与 Mania 之间的关联交易，具体如下：

关联方名称	交易内容	交易金额（万元）			
		2017年度	2018年度	2019年度	2020.01.01-2020.11.20
Mania	销售产品	72.47	49.57	94.18	140.22

注：公司与 Mania 交易开始时间为 2017 年

根据上述期间当时有效的《关联交易管理制度》，上述关联交易均属于董事长决策权限范围，不属于应当经董事会审议并履行临时公告披露义务的关联交易。

但上述关联交易未在年度报告或半年度报告中披露，不符合全国股转公司对于关联交易的信息披露要求。

3、特殊投资条款

根据公司前次申报披露的公开转让说明书等相关文件及公司挂牌期间披露的年度报告、半年度报告等公告文件，前次申报及挂牌期间不存在未披露的特殊投资条款。

（二）公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况

公司时任董事长郭斌涛、董事会秘书兼财务负责人周丽萍知晓相关情况，但由于对关联方认定及关联交易的理解不准确，对相关情况信息披露要求认知不足，未向时任主办券商告知相关情况。

综上，前次申报及挂牌期间公司不存在未披露的代持、特殊投资条款；前次申报及挂牌期间公司存在未披露的关联交易，因时任相关管理人员对关联方认定及关联交易的理解不准确，对相关情况信息披露要求认知不足，未告知时任主办券商关联方及关联交易相关情况。

本次申报过程中，公司相关人员全面学习了全国股转系统的相关法律法规，充分意识到自身对信息披露和相关法规的认识不足，并在本次挂牌中积极采取补救措施，严格按照《公司法》《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的相关规定，充分、准确、完整地进行信息披露。

三、摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议；

自2020年11月21日起，公司股票在全国股转系统终止挂牌。终止挂牌后由于公司股东未超200人，公司未委托中国证券登记结算有限责任公司或区域股权市场等托管机构进行登记托管，公司股权由公司根据《公司法》《市场主体登记管理条例》及相关规定自行管理。

公司股票终止挂牌后至本回复出具日，公司股权变动情况如下：

2020年12月13日，公司召开2020年第四次临时股东大会，审议通过《关于公司增资扩股暨引入投资者的议案》《关于公司实施股权激励的议案》等议案，同意公司注册资本由6,900万元增至7,533万元，新增注册资本633万元由杨麟炜、芮斌、周丽萍、周艳祥及创众咨询以3,923万元认缴，其中633万元计入注册资本，其余3,290万元计入资本公积。2020年12月14日，杨麟炜、芮斌、周丽萍、周艳祥、创众咨询分别与公司签署了《股份认购协议》，对前述增资事项进行了约定。

上述摘牌期间的增资事项已经公司股东大会审议通过，增资方均已签署股份认购协议，投资协议形式和内容合法有效，截至本回复出具日，上述增资款项已转至公司账户，增资方的姓名及持股数量已记载于公司股东名册。

综上所述，公司摘牌期间的股权变动已履行必要的法律程序，符合相关法律法规的规定，股权变动合法、合规。摘牌期间公司股权管理不存在纠纷或争议。

四、公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因

公司综合评估不同中介机构项目执行团队过往业绩、行业背景、同类项目经验、人员配置、资源投入等因素，审慎聘请中介机构。前次挂牌申请及本次挂牌申请中介机构中主办券商、会计师、律师均发生变化，具体情况如下：

中介机构名称	前次挂牌申请	本次挂牌申请	是否变化	变化原因
主办券商	安信证券股份有限公司	兴业证券股份有限公司	是	根据工作需要洽谈选择
会计师	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	大信会计师事务所（特殊普通合伙）	是	根据工作需要洽谈选择
律师	北京市时代九和（深圳）律师事务所	北京国枫律师事务所	是	根据工作需要洽谈选择

注：安信证券股份有限公司已于2023年12月更名为国投证券股份有限公司

五、摘牌期间信访举报及受罚情况

公司摘牌期间信访举报情况如下：2021年6月，公司曾被微软公司举报使用盗版电脑软件，公司随后召开了专题会议，积极落实规范性要求。为有效解决不规范使用办公软件的问题，公司于2021年11月与微软授权代理商深圳市安亚

信科技有限公司签署了微软软件采购协议，互相达成谅解，解决软件使用不规范问题。

根据网络查询中国裁判文书网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等公开渠道并经公司确认，除上述信访举报情况外，公司摘牌期间不存在其他信访举报情况及不存在受到处罚的情形。

【中介机构核查】

一、请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅前次申报时的《公开转让说明书》等挂牌申请材料、挂牌期间公司在全国股转系统披露的相关公告文件，本次申报挂牌全套申报材料，核对本次申报挂牌材料与前次申报挂牌材料的差异，并比较前后两次申报中介结构的差异情况；

2、获取并查阅公司工商底档、股权转让协议、会议文件、出资凭证、验资报告、代持解除与还原相关的声明与承诺等，核查公司是否存在前次未披露的代持、特殊投资条款等情况；

3、取得公司关联方认定表及 2017-2020 年与 Mania 交易明细表，核查前次未披露的关联方与关联交易情况；

4、查阅《公司法》《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等法律法规及相关规定；

5、查阅《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用制度》等公司内部控制制度；

6、查阅公司 2020 年 12 月增资相关的股东大会决议和议案、公司股东名册、《股份认购协议》等文件；

7、查阅公司与微软授权代理商深圳市安亚信科技有限公司签订的《产品购销合同》，并登录中国裁判文书网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等网站查询公司摘牌期间信访举报及受罚情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息存在部分差异，除挂牌期间遗漏披露个别关联方及关联交易事项外，主要原因系两次申报所属期间不同，并且间隔时间较长，公司相关情况已经发生变化而产生的合理差异。公司根据最新报告期内的实际情况，按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新披露。公司管理层已充分认识内部控制及信息披露的重要性，确保本次挂牌申报及挂牌后内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；

2、前次申报及挂牌期间公司不存在未披露的代持、特殊投资条款；前次申报及挂牌期间公司存在未披露的关联交易，因时任相关管理人员对关联方认定及关联交易的理解不准确，对相关情况信息披露要求认知不足，未告知时任主办券商关联方及关联交易相关情况；

3、公司摘牌期间未委托中国证券登记结算有限责任公司或区域股权市场等托管机构进行登记托管，公司股权由公司根据《公司法》《市场主体登记管理条例》及相关规定自行管理；公司摘牌期间的股权变动已履行必要的法律程序，符合相关法律法规的规定，股权变动合法、合规；摘牌期间公司股权管理不存在纠纷或争议；

4、前次挂牌申请及本次挂牌申请中介机构中主办券商、会计师、律师均发生变化，系公司综合评估不同中介机构项目执行团队过往业绩、行业背景、同类项目经验、人员配置、资源投入等因素，审慎聘请中介机构；

5、公司摘牌期间存在信访举报情况，不存在受到处罚的情形。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫

律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

（2）关于公司治理

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

【公司回复】

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

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

公司的股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系，以及其在公司、客户、供应商处任职或持股情况具体如下：

序号	姓名	与公司其他股东、董事、监事和高级管理人员之间的亲属关系	在公司任职情况	在公司持股情况	在客户处任职或持股情况	在供应商处任职或持股情况
1	郭斌涛	与周丽萍为夫妻关系	董事长 总经理	直接持有31.8598%的股份	无	无
2	周丽萍	与郭斌涛为夫妻关系 与周艳祥为姐弟关系 与周永强为姐弟关系 与周月为姑侄关系	董事 董事会秘书	直接并间接持有12.7280%的股份	无	无
3	瞿昕华	无	董事 副总经理	直接持有34.6476%的股份	无	无
4	周艳祥	与边利为夫妻关系 与周丽萍为姐弟关系 与周永强为兄弟关系 与周月为叔侄关系	董事 副总经理	直接持有5.1507%的股份	无	无
5	刘镭	无	董事	直接并间接持有2.4239%的股份	无	无
6	张勇军	无	监事	直接并间接持有0.6372%的股份	无	无
7	郑莉文	无	监事	直接并间接持有0.8761%的股份	无	无
8	张坤	无	监事	直接持有0.2682%的股份	无	无
9	雷丽	无	财务负责人	间接持有0.0133%的股份	无	无
10	边利	与周艳祥为夫妻关系	SMT 部副总 助理	直接并间接持有1.9328%的股份	无	无
11	周永强	与周艳祥为兄弟关系 与周丽萍为姐弟关系 与周月为叔侄关系	技术部样品 管理员	间接持有0.1261%的股份	无	无
12	周月	与周丽萍为姑侄关系 与周艳祥为叔侄关系 与周永强为叔侄关系	出纳	间接持有0.0531%的股份	无	无
13	唐青柏	与陈小飞为夫妻关系	包材设计师	间接持有0.0664%的股份	无	无
14	陈小飞	与唐青柏为夫妻关系	曾任公司财 务经理	直接持有0.3186%的股份	无	无
15	孙轶文	与周丽萍为表亲关系	采购经理	间接持有0.0929%的股份	无	在嘉达鑫担任 监事

(二) 公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用

等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

自公司整体变更为股份有限公司至本回复出具之日，公司先后制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外担保管理办法》《关联交易决策办法》《防止控股股东及其关联方占用资金制度》等公司治理制度。公司相关制度对关联交易、关联担保、资金占用等事项应履行的具体程序进行了规定。

关联交易方面，报告期内公司与关联方之间的关联交易情况具体如下：

序号	关联方	关联关系	关联交易内容	2023 年度 (万元)	2022 年度 (万元)
1	AMATHUS LIMITED	瞿昕华及其配偶朱轶控制的企业	办公室租赁	5.21	2.35
2	Mania	瞿昕华配偶朱轶控制的其他企业	销售产品	25.53	27.52

根据上述关联交易发生时有效的公司关联交易管理制度的规定，上述关联交易属于公司董事长决策权限范围内。公司报告期内发生上述关联交易时未根据当时有效的关联交易管理制度的规定履行董事长决策程序；公司董事长于 2024 年 4 月 25 日作出决策，确认了上述关联交易在报告期内的发生金额并同意继续履行与 AMATHUS LIMITED 关于英国达实的办公室租赁合同，以及终止与 Mania 的销售往来。截至 2023 年 12 月 31 日，公司对 Mania 尚有 49.79 万元应收帐款，截至 2024 年 5 月 31 日，Mania 已经向公司清偿完毕。

关联担保方面，报告期内，公司除对全资子公司惠州达实提供 1.92 亿元的银行融资担保以及无偿接受实际控制人为公司的银行融资提供担保之外，不存在对外提供担保的情况。针对公司对全资子公司惠州达实提供担保事项，2023 年 6 月 9 日和 2023 年 6 月 29 日，公司分别展开第三届董事会第二次会议、2022 年年度股东大会，审议通过《关于公司为全资子公司提供担保的议案》，同意公司为全资子公司惠州达实提供总额度不超过 2 亿元的担保金额；针对公司接受实际控制人为公司的银行融资提供的担保，其不属于报告期内有效的《公司章程》及关联交易管理制度规定的需提交董事会、股东大会审议的关联交易。同时，根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第一百零五条的规定，挂牌公

司自关联方处单方面获得利益的交易，包括获赠现金资产、获得债务减免、接受担保和资助等，可以免于按照关联交易的方式进行审议。

资金占用方面，报告期内，公司不存在关联方资金占用的情形，无需履行审议程序。

综上所述，公司报告期内不存在应当提交董事会、监事会和股东大会审议而未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。公司与 AMATHUS LIMITED、Mania 报告期内的关联交易事项未及时履行董事长决策程序不符合当时有效的关联交易管理制度，但相关关联交易金额较小、价格公允，且已经董事长补充确认。

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

（一）公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况

截至本回复出具之日，除郭斌涛与周丽萍为夫妻关系、周丽萍与周艳祥为姐弟关系外，公司董事、监事和高级管理人员之间不存在其他亲属关系；郭斌涛在公司担任董事长和总经理，周丽萍在公司担任董事和董事会秘书，周艳祥在公司担任董事兼副总经理。

（二）说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；

股份代持方面，报告期内上述人员中，除公开转让说明书“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”中所披露的周艳祥曾存在股份代持情形之外，郭斌涛和周丽萍不存在股份代持的情形，周艳祥与离职员工之间的代持关系已于 2022 年 3 月 18 日解除。

任职资格和要求方面，《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理

规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》规定的任职资格和要求具体如下：

具体规定	任职资格和要求
《公司法》	第一百七十八条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年； （五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十七条第一款 存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员： （一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满； （四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。 第四十七条第二款 财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。 第四十九条 董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险： （一）最近三年内收到中国证监会及其派出机构行政处罚； （二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评； （三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。
《挂牌审核业务规则适用指引第1号》	二、申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。

公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》等相关法律、法规、规章、规范性文件，《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理

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》等全国股份转让系统相关业务规则及《公司章程》等规定。

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

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》的规定，公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书管理制度》《信息披露管理制度》等内控管理及信息披露管理制度，按照公众公司的要求确立并完善了内部制度。根据上述内部制度，公司建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理架构，具备有效和规范的治理结构。报告期内，公司股东大会、董事会、监事会及相关职能部门按照有关法律法规和公司内部制度规范运行，形成了职责明确、相互制衡、规范有效的公司治理机制，不存在公司治理缺陷。

自2022年1月1日起至今，公司共召开股东大会4次、董事会7次、监事会5次。报告期内历次股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》、三会议事规则以及其他制度的规定履行程序并形成决议，董事会、监事会、股东大会运作规范，董事、监事严格审慎履职。公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

综上，公司已建立了完善的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

【中介机构核查】

一、请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对以上事项，主办券商采取了以下核查程序：

- 1、查阅持有公司 5%以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员出具的调查表、承诺、并对上述主体进行了访谈；
- 2、核查企业信用信息系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、中国证监会政府信息公开平台等网站的公开信息；
- 3、获取公司自设立至今的工商档案，以及自公司整体变更为股份有限公司以来历次股东大会、董事会、监事会会议文件；
- 4、查阅公司章程、关联交易管理制度、内部控制制度、报告期内的董事会、监事会、股东大会会议文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

- 1、公司报告期内不存在应当提交董事会、监事会和股东大会审议而未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。公司与 AMATHUS LIMITED、Mania 报告期内的关联交易事项未及时履行董事长决策程序不符合当时有效的关联交易管理制度，但相关关联交易金额较小、价格公允，且已经董事长补充确认；
- 2、报告期内，除周艳祥曾与离职员工之间存在股份代持情形之外，公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持的情形；公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》等相关法律、法规、规章、规范性文件，《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》等全国股份转让系统相关业务规则及《公司章程》等规定；
- 3、公司已建立了完善的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

（3）关于境外投资

根据申报文件，公司在中国香港、英国、日本投资设立境外子公司。请公司：
①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

（一）说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

公司主营业务为消费电子相关的智能操控设备及其周边产品的设计、研发、生产和销售。公司以境外销售为主，报告期内境外销售占比分别为 89.65%、92.59%。为进一步拓展境外客户，及时满足境外客户多元化需求、提升服务质量和效率、增强产品国际知名度，公司针对各区域市场的特点、业务拓展需求设立子公司。截至本回复出具日，公司境外子公司具体情况如下：

序号	公司名称	主营业务	与公司业务的协同关系
1	英国达实	消费电子相关的智能操控设备及其周边产品的销售	开拓英国业务，承担公司部分海外销售和研发职能
2	香港达实	消费电子相关的智能操控设备及其周边产品的销售	开拓境外业务，承担销售职能
3	日本达实	消费电子相关的智能操控设备及其周边产品的销售	开拓日本业务，承担销售职能

综上所述，公司在境外投资设立子公司是业务发展的内在需求，具有必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系。

（二）投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

1、对境外子公司的投资金额

截至本回复出具日，公司共投资三家境外子公司，具体情况如下：

根据公司就投资设立英国达实时取得的《企业境外投资证书》，公司对英国达实的投资总额为 196 万元人民币（折合 28 万美元）。根据境外法律意见书，截至本回复出具日，英国达实实缴资本为 100 英镑；

根据公司就投资设立香港达实时取得的《企业境外投资证书》，公司对香港达实的投资总额为 6.9 万元人民币（折合 1 万美元）。根据境外法律意见书，截至本回复出具日，香港达实实缴资本为 78,000 港币；

根据公司就投资设立日本达实时取得的《企业境外投资证书》，公司对日本达实的投资总额为 32 万元人民币（折合 5 万美元）。根据境外法律意见书，截至本回复出具日，日本达实实缴资本为 500 万日元。

2、投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

（1）投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应

报告期内，公司生产经营规模和财务状况如下表所示：

科目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
营业收入（万元）	49,543.37	44,544.21
扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润（万元）	4,287.34	2,440.00
总资产（万元）	49,346.27	37,428.31
净资产（万元）	22,056.06	18,303.50

由上表可知，报告期内公司营业收入和净利润均实现稳定增长，经营状况良好。公司境外子公司投资金额占公司期末总资产和净资产比例较小，境外投资规模整体较小，后续公司将根据业务开展需要，适时调整投资规模。

因此，公司境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应。

（2）投资金额与公司技术水平和管理能力等相适应

截至本回复出具日，公司三家境外子公司主营业务均为消费电子相关的智能操控设备及其周边产品的销售，与公司主营业务一致；三家境外子公司规模较小，且主要承担销售和研发职能。

公司始终坚持自主研发创新的道路，注重科技创新和研发投入，将 VR、AR、AI、先进制造等前沿技术与公司产品相融合，不断提升公司的产品质量、科技含量、创新创业水平和生产工艺。因此，公司现有的技术水平能为境外子公司发展提供强有力的技术支撑，与境外子公司经营相适应。

公司已按照《公司法》《证券法》等法律法规和规范性文件建立健全公司治理结构，建立了较为完善的内控管理制度，能够严格按照法律法规的要求规范运作。公司深耕行业多年，积累了丰富的行业管理经验，拥有一支专业、成熟、稳定的核心管理团队，能够实现对境外子公司的有效管理。因此，公司的管理能力能有效满足境外投资管理要求。

综上所述，公司境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

（三）境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、境外子公司的历史分红情况

公司设立的三家境外子公司主要职能是从事客户维护和销售管理，整体收入和利润规模较小，不存在利润分配的情形。

2、在分红政策方面

公司持有境外子公司 100%的股权，能够控制境外子公司并享有境外子公司的全部收益权；境外子公司所在地英国、香港、日本对其向股东分红无限制性规定；此外，境外子公司公司章程也不存在特殊的禁止或限制分红的规定，在符合相关分红条件的前提下，境外子公司可向其股东进行利润分配。

3、在外汇管理方面

境外子公司所在地英国、香港、日本不属于外汇管制地区，中国亦无限制分红款汇入的外汇法规。根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条，境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》及其附件的规定，办理相关业务的审核材料仅限于业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料，银行主要审核境外直接投资存量权益登记情况。

综上，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

二、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

（一）结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

1、发改部门备案

根据国家发展和改革委员会《境外投资项目核准暂行管理办法》（2004 年 10 月生效，2014 年 5 月废止）、《境外投资项目核准和备案管理办法》（2014 年

5月生效，2018年3月废止）、《企业境外投资管理办法》（2018年3月生效）的规定，投资主体开展境外投资的，应当履行境外投资项目核准、备案等手续，具体如下：

时间	投资金额	审批程序
2004.10-2014.5	在境外投资勘探开发原油、矿山等资源开发类项目中中方投资3,000万美元以上的	国务院核准
	中方投资用汇额5,000万美元及以上的其他境外投资项目	
	在境外投资勘探开发原油、矿山等资源开发类项目中中方投资3,000万美元以上的	国家发改委核准
	中方投资用汇额1,000万美元及以上的其他境外投资项目	
	中方投资额3,000万美元以下的资源开发类和中方投资用汇额1,000万美元以下的其他项目	各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级发展改革部门核准
2014.5-2018.3	中方投资额 20亿美元及以上，并涉及敏感国家和地区、敏感行业的境外投资项目	国务院核准
	中方投资额10亿美元及以上的境外投资项目	国家发改委核准
	涉及敏感国家和地区、敏感行业的境外投资项目	
	中央管理企业实施的境外投资项目、地方企业实施的中方投资额3亿美元及以上境外投资项目	国家发改委备案
	地方企业实施的中方投资额3亿美元以下境外投资项目	各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级政府投资主管部门备案
2018.3至今	敏感类项目	国家发改委核准
	不属于敏感类项目，投资主体是中央管理企业或地方企业且中方投资额3亿美元及以上的	国家发改委备案
	不属于敏感类项目，投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元以下的	各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级政府投资主管部门备案

2022年11月4日，公司取得深圳市发展和改革委员会核发的《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备〔2022〕0635号），对设立英国达实予以备案。

2021年1月22日，公司取得深圳市发展和改革委员会核发的《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备〔2021〕0033号），对设立香港达实予以备案。

2022年2月24日，公司取得深圳市发展和改革委员会核发的《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备〔2022〕0108号），对设立日本达实予以备案。

2、商务部门备案

根据《境外投资管理办法（2009 年修订）》、《境外投资管理办法（2014 年修订）》的规定，投资主体开展境外投资的，应当履行境外投资项目核准、备案等手续，具体如下：

法规	具体条例
《境外投资管理办法（2009 年修订）》	第五条 商务部和省级商务主管部门对企业境外投资实行核准.....对予以核准的企业，颁发《企业境外投资证书》。
	第三十九条 企业控股的境外企业的境外再投资，在完成法律手续后一个月内，应当由企业报商务主管部门备案。
《境外投资管理办法（2014 年修订）》	第六条 商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。 企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。 企业其他情形的境外投资，实行备案管理。
	第二十五条 企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。

2022 年 6 月 28 日，公司就投资设立英国达实事项取得了深圳市商务局颁发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4403202200445 号）。

2020 年 12 月 29 日，公司就投资设立香港达实事项取得了深圳市商务局颁发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4403202000687 号）。

2022 年 1 月 5 日，公司就投资设立日本达实事项取得了深圳市商务局于颁发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4403202200006 号）。

3、外汇管理部门审批

《境内机构境外直接投资外汇管理规定》（2009 年 8 月 1 日起施行）关于外汇登记手续的规定具体如下：

法规	具体条例
《中华人民共和国外汇管理条例》（国务院令第五百三十二号）	第十七条 境内机构、境内个人向境外直接投资或者从事境外有价证券、衍生产品发行、交易，应当按照国务院外汇管理部门的规定办理登记。国家规定需要事先经有关主管部门批准或者备案的，应当在外汇登记前办理批准或者备案手续。
《境内机构境外直接投资外汇管理规定》（汇发〔2009〕30 号）	第六条 外汇局对境内机构境外直接投资及其形成的资产、相关权益实行外汇登记及备案制度。
	第七条 境内机构境外直接投资获得境外直接投资主管部门核准后，持下列材料到所在地外汇局办理境外直接投资外汇登记.....
《国家外汇管理局关于境	三、境内居民以境内外合法资产或权益向特殊目的公司出资前，

内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》 (汇发[2014]37号)	应向外汇局申请办理境外投资外汇登记手续。境内居民以境内合法资产或权益出资的，应向注册地外汇局或者境内企业资产或权益所在地外汇局申请办理登记；境内居民以境外合法资产或权益出资的，应向注册地外汇局或者户籍所在地外汇局申请办理登记。
《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》 (汇发〔2015〕13号)	一、取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项 改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》(见附件)直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记(以下合称直接投资外汇登记)，国家外汇管理局及其分支机构(以下简称外汇局)通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管，自2015年6月1日起，境外直接投资项下外汇登记由银行负责审核。 (三)相关市场主体可自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务(含利润、红利汇出或汇回)。 (二)取消境外再投资外汇备案。境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。

公司向英国达实出资 20 万英镑事项已取得花旗银行（中国）有限公司深圳分行于 2024 年 2 月 5 日出具的业务登记凭证。

公司向香港达实出资 10,000 美元事项已取得花旗银行（中国）有限公司深圳分行于 2021 年 9 月 8 日出具的业务登记凭证。

公司向日本兴达实出资 500 万日元事项已取得花旗银行（中国）有限公司深圳分行于 2022 年 8 月 8 日出具的业务登记凭证。

4、境外主管机构审批

根据公司境外子公司在境外主管部门的注册资料、有关境外律师出具的法律意见书，公司境外子公司的设立已履行境外主管机构的备案、审批等监管程序。

综上，公司投资设立境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序。

（二）是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制开展和

禁止开展的境外投资情形，具体如下：

限制/禁止	具体规定	公司情况
限制开展	限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括： （一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。 （二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。 （三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。 （四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。 （五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。	不属于相关限制开展境外投资情形
禁止开展	禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括： （一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。 （二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。 （三）赌博业、色情业等境外投资。 （四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。 （五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。	不属于相关禁止开展境外投资情形

英国达实、香港达实、日本达实系公司直接投资设立的境外子公司，主要负责开拓海外业务，承担销售职能。因此，公司在英国、中国香港、日本设立子公司事项不属于上述“限制开展的境外投资”或“禁止开展的境外投资”情形，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

三、说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见

公司就英国达实、香港达实和日本达实三家境外子公司已经分别取得英国中伦（伦敦）律师事务所、香港郑姚梁律师事务所和日本筱原・森律师事务所关于前述公司合法合规的明确意见，公司三家境外子公司合法设立并有效存续，其当地开展主营业务无需另行持有相关资质和许可证书，报告期内不存在当地行政处罚记录。

【中介机构核查】

一、请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

- 1、查阅英国达实、香港达实、日本达实公司章程以及报告期内的财务报表；
- 2、取得境外律师就英国达实、香港达实、日本达实出具的法律意见书；
- 3、获取并查阅境外子公司的境外投资证书、境外投资项目备案通知书、业务登记凭证；
- 4、查阅《境外投资项目核准和备案管理办法》《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》、国家外汇管理局发布的《关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》、国家发展改革委外资司发布的《境外投资核准备案百问百答》以及《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》等规定，核查境外子公司履行的发改部门、商务部门、外汇管理部门备案手续是否合法合规。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

- 1、公司在境外投资设立子公司是业务发展的内在需求，具有必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系；公司境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；
- 2、公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；
- 3、境外律师就英国达实、香港达实、日本达实出具法律意见书，报告期内不存在当地行政处罚记录。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

（4）关于供应商

①经公开信息查询，公司前五大供应商深圳市新帆达双色注塑模具有限公司参保人数为 0 人，历史年报联系邮箱与公司关联供应商嘉达鑫一致；深圳市盛豪精密科技有限公司参保人数 0 人。②根据申报文件，公司存在采购成品销售的情况。请公司：①说明深圳市新帆达双色注塑模具有限公司与公司关联供应商嘉达鑫是否存在关联关系或潜在的关联关系，二者邮箱相同的原因，公司与之交易价格是否具有公允性，是否存在利益输送或其他利益安排；②说明报告期内前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配，结算模式、信用政策、定价方式，交易价格是否公允；③公司与前述供应商大额交易的原因及合理性，公司是否存在成立即开始合作的、公司现员工或前员工及其亲属设立或控制的、主要为公司服务的供应商，如有请说明交易的公允性；④说明外部采购成品的原因及合理性；按照产品类别列示报告期内外部采购成品的销售收入及占比、毛利率情况；主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性；公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明核查程序、比例及结论。

【公司回复】

一、说明深圳市新帆达双色注塑模具有限公司与公司关联供应商嘉达鑫是否存在关联关系或潜在的关联关系，二者邮箱相同的原因，公司与之交易价格是否具有公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

（一）深圳市新帆达双色注塑模具有限公司（以下简称“新帆达”）与公司关联供应商嘉达鑫是否存在关联关系或潜在的关联关系，二者邮箱相同的原因

经过公司自查及中介机构核查确认，新帆达与嘉达鑫不存在关联关系或潜在关联关系。

经公开信息查询，嘉达鑫联系邮箱为 240593800@qq.com，与新帆达 2017 年-2021 年年报联系邮箱一致。该邮箱为无关联第三方深圳市众鑫汇财务服务有限

公司（以下简称“众鑫汇”）的工作邮箱。众鑫汇为中小企业提供代理记账、代办工商、代为申报纳税等业务的一站式服务。新帆达历史年报邮箱与嘉达鑫联系邮箱相同主要系二者聘请了相同的工商代理公司所致。

（二）公司与新帆达交易价格是否具有公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

公司产品所需塑胶料件品类丰富，包括数十种，主要以外壳、按键、蘑菇帽和支架为主。报告期内，前述四类塑胶件其合计采购金额占塑胶料件总采购额的比例分别为 65.58%和 71.60%。公司产品型号众多，因此采购的塑胶料件在不同型号、不同材质、是否包含表面处理、不同表面处理工艺之间的价格会存在差异，但相同或相似规格塑胶料件的价格不存在显著差异。

报告期内，公司向新帆达主要采购外壳、按键、蘑菇帽和支架，具体如下：

单位：万元，元/pcs

期间	采购品类	采购额	同类采购总额	同类采购占比	采购单价	向其他主要供应商采购价格
2023 年	外壳	518.16	2,087.40	24.82%	1.31	向盛豪平均采购单价为 1.11 元/pcs；向深圳市晨讯塑胶电子有限公司平均采购单价为 1.23 元/pcs
	按键	198.17	1,267.63	15.63%	0.12	向盛豪平均采购单价为 0.14 元/pcs；向深圳普精模具塑胶制品有限公司平均采购单价为 0.12 元/pcs；
	蘑菇帽	189.51	487.99	38.84%	0.54 ^注	向盛豪平均采购单价为 0.34 元/pcs；向深圳普精模具塑胶制品有限公司平均采购单价为 0.35 元/pcs；
	支架	128.24	412.93	31.16%	0.14	向盛豪平均采购单价为 0.11 元/pcs；向深圳普精模具塑胶制品有限公司平均采购单价为 0.15 元/pcs；
2022 年	外壳	397.03	1,934.81	20.52%	1.28	向盛豪平均采购单价为 1.43 元/pcs；向嘉华昌电子（深圳）有限公司平均采购单价为 1.35 元/pcs；
	按键	182.10	1,283.62	14.19%	0.18	向盛豪平均采购单价为 0.14 元/pcs；向东莞市锐键电子有限公司平均采购单价为 0.17 元/pcs；

	蘑菇帽	55.46	315.19	17.60%	0.40	向盛豪平均采购单价为 0.34 元 /pcs; 向嘉华昌电子（深圳）有限公司平均采购单价为 0.34 元 /pcs;
	支架	146.51	396.54	36.95%	0.16	向盛豪平均采购单价为 0.12 元 /pcs; 向嘉华昌电子（深圳）有限公司平均采购单价为 0.16 元 /pcs;

注：2023 年，公司向新帆达采购的一款双色蘑菇帽（注两种不同颜色的材料、有先后顺序）工艺复杂，且客户要求较高良品率低，因此价格较高，导致其当年平均采购单价较高，不存在异常情形。

综上，公司向新帆达采购的主要塑胶料件价格在合理区间内，与其他同类主要供应商不存在显著差异，采购价格具有公允性。此外，经核查公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员银行流水，不存在与新帆达除正常业务往来之外的交易或资金往来。因此，公司与新帆达不存在利益输送和其他利益安排。

二、说明报告期内前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配，结算模式、信用政策、定价方式，交易价格是否公允

报告期内前五大供应商基本情况如下：

序号	供应商	成立时间	开始合作时间	合作背景	交易原因	是否签订框架协议
1	深圳听博电子有限公司	2015 年	2015 年	供应商主动联系公司、登门拜访，经充分洽谈后达成合作关系	系公司主要 IC 供应商，服务和交付能力强；具有公司所需芯片品牌的代理权	是
2	深圳市新帆达双色注塑模具有限公司	2005 年	2015 年	公司采购人员通过公开信息搜索、询价等方式开发并达成合作	该公司深耕行业多年，具有成熟的生产体系和交付能力	是
3	深圳市盛豪精密科技有限公司	2005 年	2010 年	公司采购人员通过公开信息搜索、询价等方式开发并达成	与公司合作时间长达十余年，双方配合默契，产品	是

				合作	质量稳定, 价格合理	
4	东莞福哥电子有限公司	2001 年	2007 年	公司采购人员通过公开信息搜索、询价等方式开发并达成合作	与公司合作历史悠久, 产品质量稳定, 价格合理	是
5	江门市江海区精创达电子有限公司	2010 年	2010 年	供应商主动寻求合作, 经充分洽谈后达成合作关系	供货稳定, 价格合理, 能及时有效满足公司生产需求	是
6	永州必达通讯科技有限公司	2014 年	2016 年	公司采购人员通过公开信息搜索、询价等方式开发并达成合作	供货稳定, 价格合理, 能及时有效满足公司生产需求	是
7	ACCO	1893 年	2021 年	2021 年 12 月 ACCO 收购 Power A 事业部后, 双方开始合作	双方合作良好、信任程度高, 因此公司取得了 ACCO 旗下游戏外设产品的代理权	是

(续)

序号	供应商	交易规模 (万元)		经营规模	交易规模与经营规模是否匹配	结算模式	信用政策
		2023 年	2022 年				
1	深圳听博电子有限公司	2,790.44	2,252.45	年收入 1 亿元以上	是	银行转账	月结 30 天
2	深圳市新帆达双色注塑模具有限公司	1,325.63	1,266.71	年收入 3,000 万元以上	是	银行转账	月结 90 天
3	深圳市盛豪精密科技有限公司	1,219.46	1,931.81	年收入 6,000 万元以上	是	银行承兑汇票	月结 90 天
4	东莞福哥电子有限公司	955.99	839.55	年收入 1.3 亿元以上	是	银行转账	月结 90 天
5	江门市江海区精创达电子有限公司	813.85	839.15	年收入 2,000 万元以上	是	银行转账、银行承兑汇票	月结 90 天

6	永州必达通讯科技有限公司	637.05	1,583.97	年收入1亿元左右	是	银行转账、银行承兑汇票	月结 90 天
7	ACCO	362.76	944.58	年收入18亿美元以上	是	银行转账、电汇	月结 30 天

注 1：经营规模为公开查询或访谈取得的数据。

注 2：同一控制下的供应商合并计算采购金额，开始合作时间以其中最早开始和达实智控合作的主体为准。

公司与上述供应商合作稳定，采用随行就市的定价原则，具体定价以实际订单为准，交易价格公允。

三、公司与前述供应商大额交易的原因及合理性，公司是否存在成立即开始合作的、公司现员工或前员工及其亲属设立或控制的、主要为公司服务的供应商，如有请说明交易的公允性

（一）公司与报告期内前五大供应商大额交易的原因及合理性

公司主要向上游供应商采购电子类（如 IC、PCB、显示屏等）、塑胶类、五金料、线材类、包材类等原材料，通用程度较高，公司对外采购时会对多家同类型供应商进行询价、比价及商务谈判，结合产品报价、供应商经营规模、行业口碑、结算政策、交货周期等因素确定最终采购方。我国游戏外设及配件制造拥有较为完整的上游产业体系，产品所需的主要原材料及零部件市场供给充分，因此公司在综合考量原材料市场行情、项目成本预算、产品质量和交付能力的前提下，优先选择合作较久的供应商，以保证品质稳定并减少沟通成本。

因此，公司与报告期内前五大供应商的大额交易系基于供应商自身实力、历史合作效果，综合考虑品质、交付能力、供应商管理和沟通成本等因素，在长期实践中形成的结果，具有商业合理性，具体如下：

1、IC 类

公司 IC 类原材料主要供应商深圳听博电子有限公司（以下简称“听博电子”）和永机企业（香港）有限公司系同一控制下的关联公司，是芯片代理商、贸易商，实控人为龙青青。

根据芯片产业的行业特点，主要芯片生产厂商数量较少且供应市场份额集中，而需求市场广阔，因此主流芯片品牌厂商一般主要直接服务于大客户，中小客户一般需通过代理商或芯片贸易商进行采购；从分工专业化而言，主流芯片品牌厂商一般专注于研发芯片产品及提供技术支持，而芯片代理商/贸易商在销售渠道、物流系统和售后服务系统更为专注，具备供货周期快、服务及时等特点，因此公司通过芯片代理商采购 IC 符合行业特点和惯例。

此外，公司自 2015 年与昕博电子建立合作以来，双方合作良好，未发生任何纠纷，相比其他 IC 类供应商，其在沟通效率和交付能力上具有一定优势。

2、塑胶类

公司塑胶类主要供应商为深圳市盛豪精密科技有限公司（以下简称“盛豪”）和新帆达。公司分别于 2010 年和 2015 年与盛豪和新帆达开始合作，合作时间较久。公司与其长期稳定合作的原因主要为：

一方面公司客户多为行业领先大型企业，对塑胶组件的质量要求较高、品类要求较多，因此需要塑胶料件供应商具备一定规模，并且拥有较高且稳定的质量管理体系和快速的交付能力。新帆达与盛豪成立时间较早，自 2005 年设立以来深耕于行业已近 20 年，具有较为成熟的生产体系和稳定的交付能力，因此，在满足客户质量和交期的标准下，经过筛选及淘汰后，最终形成了与盛豪、新帆达两家塑胶件供应商长期、大量合作的情形。

另一方面塑胶料件的生产需要开模注塑，由于模具的成本相对较高，为避免模具运输过程中对模具造成磨损、减少模具运输，公司倾向于由开模供应商提供相关塑胶料件。公司产品型号较多，定制化程度较高，开模过程中需要反复沟通与调整以达到公司及客户的要求，盛豪与新帆达与公司合作时间较久，配合默契。为了提高沟通效率、减少供应商管理成本，在同等品质和交付能力下，公司优先选择盛豪和新帆达进行开模，进而导致公司向其采购塑胶料件较多。

此外，新帆达和盛豪在公开渠道查询的参保人数为 0 系企业选择不公示其参保人数。新帆达与盛豪注册资本分别为 100 万元和 500 万元，均获得了“高新技术企业”资质，具备一定实力，公司与其合作具有合理性。

3、其他

东莞福哥电子有限公司、江门市江海区精创达电子有限公司、永州必达通讯科技有限公司分别为公司提供电子元件、PCB 板和线材。针对基础、常见原材料，前述供应商综合性价比高、交付及时，且与公司合作时间较久，配合默契，公司与其合作具有合理性。

ACCO 为公司报告期各期的第一大客户、2022 年度第五大供应商，公司为其提供智能操控设备及相关产品的 ODM 服务。公司与 ACCO 合作多年，彼此具有良好的合作基础，因此取得了 ACCO 旗下游戏外设产品的代理权，通过 ACCO 及其全资子公司 ACCO BRANDS ASIA PTE LTD、广州爱珂贸易有限公司采购相关产品并在中国范围进行销售。上述购销业务独立开展，具有合理性。

（二）公司是否存在成立即开始合作的、公司现员工或前员工及其亲属设立或控制的、主要为公司服务的供应商，如有请说明交易的公允性

经核查，报告期内，公司不存在前员工及其亲属设立或控制的供应商，不存在主要为公司服务的供应商。

报告期内，公司存在成立即开始合作的主要供应商，存在公司现员工及其亲属设立或控制的供应商。公司与前述供应商均系正常商业合作，交易价格公允，具体情况如下：

1、成立即开始合作的供应商及交易公允性

报告期内，公司前十大供应商具体情况如下：

序号	主要供应商	采购内容	成立时间	合作时间	是否成立即开始合作	是否公司现员工及其亲属设立或控制
1	深圳听博电子有限公司	IC	2015-10-22	2015 年	是	否
2	永机企业（香港）有限公司	IC	2018-11-15	2019 年	否	否
3	新帆达双色注塑模具有限公司	塑胶料件	2005-09-21	2015 年	否	否
4	深圳市盛豪精密科技有限公司	塑胶料件	2005-03-11	2010 年	否	否

序号	主要供应商	采购内容	成立时间	合作时间	是否成立即开始合作	是否公司现员工及其亲属设立或控制
5	东莞福哥电子有限公司	电位器	2001-01-11	2007 年	否	否
6	江门市江海区精创达电子有限公司	PCB 板	2010-10-14	2010 年	是	否
7	安福烨翔精密电子有限公司	线材	2011-04-25	2021 年	否	否
8	广东电邦新能源科技有限公司	适配器	2014-10-14	2021 年	否	否
9	深圳市豪恩声学股份有限公司	IC、接收器	2001-04-16	2021 年	否	否
10	江门市君业达电子有限公司	PCB 板	2009-06-25	2019 年	否	否
11	永州必达通讯科技有限公司	线材	2014-03-19	2016 年	否	否
12	ACCO BRANDS USA LLC	成品	1893 年	2021 年	否	否
13	ACCO BRANDS ASIA PTE LTD	成品	1990 年	2021 年	否	否
14	广州市爱珂贸易有限公司	成品	2011-09-28	2022 年	否	否
15	深圳市万可丽实业有限公司	塑胶料件及丝印加工	2019-03-06	2020 年	否	否
16	安富利科技香港有限公司	IC	2000-02-02	2014 年	否	否

注：计算前十大供应商时，同一控制下的企业合并计算采购金额；深圳听博电子有限公司、永机企业（香港）有限公司系同一控制下企业；ACCO BRANDS USA LLC、ACCO BRANDS ASIA PTE LTD 和广州市爱珂贸易有限公司系同一控制下企业。

由上表可知，公司与主要供应商听博电子和江门市江海区精创达电子有限公司（以下简称“精创达”）存在自其成立即合作的情形，主要系前述供应商高级管理人员从事相关业务多年，具备相关业务经验，且与公司建立合作时间较早，具有商业合理性。具体如下：

听博电子总经理杨豪从事芯片分销、代理工作多年，具备相关业务经验，早在 2013 年任职于深圳听博通讯技术有限公司时便与公司展开合作；2015 年，其加入听博电子，主动在市场上寻找客户，与公司商谈合作意向。因听博电子具有公司所需芯片的代理权，经过正常商业谈判后公司与其建立合作，具有合理性。

精创达总经理王建平从事 PCB 相关业务多年，其设立精创达后在市场积极寻找客户，与公司商谈合作意向，逐步确立了合作关系，双方于 2010 年建立合

作时间，自开展业务后一直合作至今，系正常商业行为。

公司与听博电子及精创达的交易具有公允性，详见本回复之“6.关于其他事项”之“（4）关于供应商”之“二、报告期内前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配，结算模式、信用政策、定价方式，交易价格是否公允”。根据主要供应商实地走访及获取的由供应商出具的《声明与承诺》，主要供应商与公司不存在关联关系或特殊利益安排，亦不存在为公司提供经济资源等利益输送的情形。

2、公司现员工及其亲属设立或控制的供应商及交易公允性

报告期内，公司现员工及其亲属设立或控制的供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	供应商设立及股东情况	关联员工及亲属关系
1	深圳市同鑫达包装有限公司	吸塑材料	设立于2017年4月，自设立以来刘建持股60%，为其实际控制人。	刘建为员工周月的配偶，周月为公司出纳，系公司实际控制人之一周丽萍的侄女。
2	深圳市嘉达鑫科技有限公司 注	后焊加工	设立于2021年2月，自设立以来张玉琼持股100%，为其实际控制人；孙轶文任监事。	张玉琼自2022年8月入职公司至今，历任公司综合专员、审计价格专员；孙轶文自2022年9月入职公司至今，任公司经理，负责公司采购相关工作。孙轶文系公司实际控制人之一周丽萍之姑姑之女儿。
3	深圳市鸿发泰印刷制品有限公司	贴纸	设立于2016年6月，自设立以来叶辉平持股100%，为其实际控制人。	叶辉平为员工叶早娇的胞弟，叶早娇为公司档案管理员，其配偶周永强为公司样品主管，系公司实际控制人之一周丽萍的弟弟。

注：报告期内，公司仅在2022年1月向嘉达鑫采购0.54万元，嘉达鑫因受宏观经济影响，经营不善，2022年6月至今已无实际经营。公司看好嘉达鑫主要管理人员张玉琼和孙轶文在消费电子制造加工领域多年的行业经验和管理能力，于2022年8月和9月分别招聘张玉琼和孙轶文为员工，二人入职后公司与嘉达鑫无任何业务往来。

基于谨慎性原则，公司已将与深圳市同鑫达包装有限公司和嘉达鑫的交易参照关联交易披露，交易具有必要性和公允性，详见本回复之“6.关于其他事项”之“（7）其他问题”之“二、结合市场价格、第三方采购价格等，进一步逐项量化说明公司关联交易的公允性、关联交易发生的必要性”。

由于深圳市鸿发泰印刷制品有限公司（以下简称“鸿发泰”）的直接关联员工叶早娇及其配偶周永强任职岗位重要性较小，且鸿发泰实际控制人与公司实际

控制人周丽萍的亲属关系较远，交易金额较小，因此公司未将鸿发泰比照关联交易披露。

鸿发泰设立于 2016 年，主要从事不干胶制品、标签贴纸等印刷制品的研发及销售。报告期内，公司向鸿发泰采购贴纸和少量辅材，采购金额分别为 77.38 万元和 87.74 万元。其中贴纸采购金额分别为 71.16 万元和 84.09 万元，占当期鸿发泰采购总额的比例分别为 91.96%和 95.84%，具体如下：

单位：万元，元/pcs

期 间	采购 品类	采购 额	同类采 购总额	同类采 购占比	采购 单价	向其他主要供应商采购价 格	采购价格 是否公允
2023	贴纸	84.09	157.91	53.25%	0.03	贴纸平均采购单价为 0.04 元/pcs；向非关联方深圳市亿升不干胶包装制品有限公司单价为 0.03 元/pcs	价格公允
2022	贴纸	71.16	108.03	65.87%	0.03	贴纸平均采购单价为 0.03 元/pcs；向非关联方深圳市亿升不干胶包装制品有限公司单价为 0.03 元/pcs	价格公允

综上，报告期内，公司向鸿发泰采购贴纸的均价稳定，与同类采购单价接近或一致，与无关联可比供应商深圳市亿升不干胶包装制品有限公司的采购均价一致，交易具有公允性。

四、说明外部采购成品的原因及合理性；按照产品类别列示报告期内外部采购成品的销售收入及占比、毛利率情况；主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性；公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求

（一）外部采购成品的原因及合理性

报告期内公司采购的成品为 ACCO 旗下 Power A 游戏手柄成品、充电器和其他游戏配件。公司作为 ACCO 旗下 Power A 品牌授权方，开展相关贸易业务有利于维系客户关系以及拓展销量和市场知名度，因此具有合理性。

（二）按照产品类别列示报告期内外部采购成品的销售收入及占比、毛利率情况

报告期内外部采购成品的销售收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元，%

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入	占总收入比例	毛利率	收入	占总收入比例	毛利率
智能操控设备	267.38	0.54%	8.81%	545.67	1.23%	12.67%
充电器系列	90.58	0.18%	41.08%	66.38	0.15%	17.76%
其他配件	21.33	0.04%	20.46%	55.82	0.13%	12.69%
合计	379.29	0.77%	17.17%	667.87	1.50%	13.18%

报告期内，公司外部采购成品的销售收入占总收入比例分别为 1.50%和 0.77%，均为公司向 ACCO 采购的 Power A 品牌游戏手柄、充电器和其他配件，主要通过线上电商平台和经销商对外销售，其中线上销售包括线上自营店铺和京东代销。报告期内公司外部采购成品的收入下降和毛利率提升主要系销售渠道和营销策略变化导致，变动主要原因如下：

1、2023 年智能操控设备贸易收入及毛利率下降，原因如下：2023 年贸易类业务中智能操控设备收入下降主要是公司经销商客户领南电子商务（深圳）有限公司等相关销售收入降低导致，由于 ACCO 调整境内销售策略，2023 年加强在中国的线下销售渠道建设，公司转为主要开展相关产品的线上销售，因此线下销售渠道下的成品贸易收入有所下降，但该部分业务占公司营业收入比例不超过 1%，对公司经营业绩不产生重大影响；毛利率下降较多主要系公司毛利率较低的京东平台代销业务占比较提高，为大力发展电销业务，公司在京东平台采取薄利多销策略，参与的促销活动增加，因此该部分收入增加的同时毛利率有所下滑。

2、2023 年充电器系列产品收入和毛利率上升，原因如下：2023 年公司大力发展电销业务，通过线上自营店铺对外销售的占比提高，由于自营部份定价较高，因此收入和毛利率均有所提高。

（三）主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性

报告期内公司主要成品供应商为公司第一大客户 ACCO，该客户于 2021 年通过收购 BDA 的 Power A 事业部与公司建立合作，在此之前公司于 2009 年开始与 Power A 在深圳的代表处联系，并自 2011 年开始合作，至今已合作超过 10

年。报告期内采购金额分别为 667.87 万元和 379.29 万元。ACCO 是世界上最大的品牌办公用品供应商之一，是纳斯达克上市企业，销售网络遍布全球，具有良好的信誉和实力，透明度高，经营状况良好，不存在重大不确定性风险，相关采购与其经营状况相匹配。

（四）公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求

依据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017 年修订）第三十四条规定：“企业应当根据其在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”。

公司外购成品的收入确认原则如下：

供应商	销售渠道	采购内容	收入核算方式	判断依据
ACCO	北京京东世纪贸易有限公司、公司在天猫的 Power A 旗舰店等	智能操控设备、充电器系列、其他配件（电池包）	净额法	在申请挂牌公司的贸易过程中，公司与供应商和客户独立签订购销合同。ACCO 为公司主要客户之一，基于良好客户关系，公司取得了 ACCO 下属 Power A 产品的代理权，公司向 ACCO 采购 Power A 产品在中国境内区域进行销售，相关产品由 ACCO 发至公司，再由公司转移给第三方下游客户，商品在公司从 ACCO 收货后到下游客户收货之前，商品始终处于公司的控制之下，商品的控制权由公司直接转移给客户，整个销售活动独立定价和独立结算，与公司向 ACCO 销售产品不属于一揽子交易。但由于向 ACCO 采购的部分成品与公司生产并销售给 ACCO 的产品规格型号一致，即有可能存在向 ACCO 采购的该类产品是公司生产并销售给 ACCO 后又进入公司控制范围并进行销售，而公司对该部分贸易产品的相关控制权可能具有过渡性特征。因

供应商	销售渠道	采购内容	收入核算方式	判断依据
				此，基于谨慎性原则，针对该部分贸易产品使用净额法进行核算。
			总额法	对于向 ACCO 采购的且不在公司生产销售的型号之内的产品，可以明确判断其不是公司生产并销售给 ACCO 的产品，其购销合同和订单独立签订、定价权独立且结算方式独立、相关产品由 ACCO 发至公司，再由公司转移给第三方下游客户，商品在下游客户收货之前，商品始终处于公司的控制之下，商品的控制权由公司直接转移给客户，公司承担了与该存货相关的公允价值变动、实物毁损灭失、滞销积压、品质瑕疵等风险和收益，且公司能够自主决定销售给哪个客户，因此对这部分贸易产品适用总额法核算。

综上，公司对贸易类成品采购与销售收入确认方式符合会计准则规定。

【中介机构核查】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明核查程序、比例及结论

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网络平台查询公司主要供应商基本情况，查询并比对新帆达和嘉达鑫的联系邮箱。实地走访深圳市众鑫汇财务服务有限公司，访谈相同的邮箱实际拥有人（受访代表人），并获取由其受访代表人签字、盖章确认的访谈问卷、受访人名片、身份证明等文件；

2、对主要供应商执行走访程序及函证程序，了解公司与主要供应商之间合作历史、交易规模、结算方式及周期、履约情况、是否主要为公司提供服务或产品、是否与公司董监高等关键人员存在关联关系；

3、获取员工花名册，并交叉比对报告期内供应商的现任或历史股东、董事、监事、高级管理人员等人员，就比对相同姓名人员及重叠情况，结合公开信息检

索及员工基本信息进行分析，对关键员工执行访谈程序，核查是否存在员工公司现员工或前员工及其亲属设立或控制的供应商；

4、获取报告期内公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员流水，核查其与供应商是否存在异常资金往来；

5、访谈公司主管采购工作的负责人及经理，了解公司向主要供应商采购的原因及合理性，是否存在成立即开始合作的、公司现员工或前员工及其亲属设立或控制的、主要为公司服务的供应商，与前述供应商合作的背景，分析与其交易的公允性；

6、查阅主要客户企业信用信息公示报告，查阅中国出口信用保险公司出具的主要客户企业信用报告，对境内外主要客户进行访谈；查阅主要成品供应商企业信用信息公示报告及官方网站，向公司管理层了解主要客户及主要成品供应商基本情况和合作背景；

7、查阅公司采购明细表、销售明细表，了解贸易成品采购和销售情况，向公司管理层了解相关贸易类成品销售收入及毛利率变动原因；

8、获取并查阅贸易类成品采购协议，向财务经理了解交易相关会计处理并判断是否符合会计准则规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、新帆达与嘉达鑫不存在关联关系或潜在关联关系。嘉达鑫联系邮箱为240593800@qq.com，与新帆达历史年报联系邮箱一致系聘请了相同的无关联第三方工商代理公司所致。公司与新帆达的交易价格具有公允性。公司与新帆达不存在利益输送和其他利益安排；

2、报告期内，公司与前五大供应商合作稳定，交易规模与其经营规模匹配；结算模式、信用政策、定价方式合理，采用随行就市的定价原则，具体定价以实际订单为准，交易价格公允；

3、公司与主要供应商的大额交易系基于供应商自身实力、历史合作效果，

综合考虑品质、交付能力、供应商管理和沟通成本等因素，在长期实践中形成的结果，具有商业合理性。报告期内，公司不存在前员工及其亲属设立及控制的供应商，不存在主要为公司服务的供应商；主要供应商听博电子和精创达存在自成立即合作的情形，主要系前述供应商高级管理人员从事相关业务多年，具备相关业务经验，且与公司建立合作时间较早，具有商业合理性，交易价格公允；供应商深圳市同鑫达包装有限公司、鸿发泰为公司员工亲属设立并控制的公司，公司与之交易均为正常商业合作，交易具有合理性，交易价格公允；供应商嘉达鑫为公司员工张玉琼入职以前控制的公司，该公司因自身经营不善，2022 年 6 月至今已无实际经营，张玉琼于 2022 年 8 月入职公司，公司与嘉达鑫交易系正常商业合作，且张玉琼入职后公司与嘉达鑫无任何业务往来；

4、公司为维系客户关系以及拓展销量和市场知名度，获取公司第一大客户 ACCO 旗下 Power A 品牌授权并向其采购成品和对外销售具备商业合理性；

5、公司与 ACCO 具有多年合作历史、向其采购产品销售是多年深度合作形成的结果、采购金额占 ACCO 经营规模比例极小，因此主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况相匹配；

6、公司贸易类成品相关购销业务相互独立，但基于谨慎性考虑，公司向 ACCO 采购的成品中与公司向其生产和销售的产品具有相同型号的采用净额法确认收入，除此之外采用总额法确认收入，相关会计处理符合会计准则规定。

【会计师回复】

会计师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》。

（5）关于应收账款

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款净额分别为 7,142.42 万元、10,007.08 万元，占当期收入的比例分别为 16.03%、20.20%；且不存在按单项计提坏账准备的应收账款。请公司说明：①应收账款总体规模较高、及其占当期营业收入的比重增长的原因及合理性，应收账款规模及其占收入的比例与同行业可

比公司是否存在较大差异及原因；②主要客户的信用政策及支付周期，与公司应收款项、合同负债规模是否匹配；合同负债规模大幅降低、应收账款增长幅度高于收入增幅的原因，除 ACCO 外是否存在报告期内放松信用政策增加收入的情况；公司降低应收款项规模的应对措施及有效性；③报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性；④公司不存在按单项计提坏账准备的应收账款的合理性、谨慎性，是否存在经营状况发生不利变化的应收账款对手方。请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见。

【公司回复】

一、应收账款总体规模较高、及其占当期营业收入的比重增长的原因及合理性，应收账款规模及其占收入的比例与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

（一）应收账款总体规模较高、及其占当期营业收入的比重增长的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	10,565.82	7,532.54
营业收入	49,543.37	44,544.21
应收账款账面余额占当期营业收入的比例	21.33%	16.91%

公司产品主要销售区域为欧美地区，欧美发达国家的主要法定节日和购物节日相对集中在第四季度，例如感恩节、黑色星期五、圣诞节等，节日效应带来的市场需求相对较高。因此公司产品销售具有一定的季节性特征，通常第四季度属于销售旺季。报告期内，公司第四季度销售收入占比分别为 21.54%、32.65%，2022 年第四季度占比较低主要原因系受 2021 年全年至 2022 年初公共卫生事件和国际运输时效不稳定的影响，客户在 2022 年上半年订单较多，下半年主要消化部分上半年及上年的库存商品，第四季度订单占比相对以往有所降低。2023 年国际运力恢复正常后，公司下半年占比较高的季节性特性更加突出。

公司应收账款余额主要系销售智能操控设备及周边产品业务形成，给予客户的信用期一般为 30-75 天，因此第四季度确认收入形成的应收账款通常处于信用期内。报告期各期末，公司应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为 16.91% 和 21.33%；公司第四季度销售收入占全年销售收入的比例为 21.54%、32.65%，二者基本匹配，具备合理性。2023 年第四季度销售收入同比增长 68.55%，2023 年期末应收账款余额同比增长 40.11%，变化趋势及幅度与当期营业收入的变化较为匹配，具有合理性。

（二）应收账款规模及其占收入的比例与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期各期，公司应收账款余额占当期营业收入的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

同行业可比上市公司	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
景创科技	未披露	未披露
雷神科技	14.98%	10.40%
天键股份	27.51%	25.64%
盈趣科技	29.82%	25.70%
致尚科技	48.15%	47.05%
平均值	30.11%	27.20%
剔除致尚科技后的平均值	24.10%	20.58%
达实智控	21.33%	16.91%

注：根据致尚科技披露的公开资料，其应收账款余额占当期营业收入的比重较高主要原因系其游戏机零部件业务收入集中在下半年，且主要客户信用政策为 60-90 天

剔除明显偏高的致尚科技后，报告期内同行业可比公司应收账款余额占营业收入的平均值分别为 20.58%、24.10%。公司应收账款余额占当期营业收入的比例与同行业可比上市公司不存在较大差异，应收账款余额符合行业特征，具有合理性。

二、主要客户的信用政策及支付周期，与公司应收款项、合同负债规模是否匹配；合同负债规模大幅降低、应收账款增长幅度高于收入增幅的原因，除 ACCO 外是否存在报告期内放松信用政策增加收入的情况；公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

(一) 主要客户的信用政策及支付周期，与公司应收款项、合同负债规模是否匹配

公司产品主要销往境外，并主要通过直销方式销售产品，客户主要为国内外知名的消费电子品牌商。对于主要客户，公司与其签订供货框架协议，协议约定产品类别、下单方式、定价方式、结算方法和信用期等。

1、应收账款

报告期内，公司各期收入前五大客户的信用政策和回款周期等情况如下：

单位：万元、天、%

期间	客户	业务模式	应收账款余额	信用政策	平均回款周期(天)	信用期内应收账款	期后回款金额	期后回款比例
2023年	ACCO	直销	3,963.21	2022 年出货后 45 天，2023 年 11 月变更为出货后 75 天	53.85	3,963.21	3,963.21	100.00%
	TURTLE BEACH	直销	1,320.99	出货后 60 天	100.10	1,320.99	1,320.99	100.00%
	PDP	直销	337.21	出货后 60 天	32.46	337.21	337.21	100.00%
	Corsair	直销	1,647.99	出货后 60 天	101.74	1,647.99	1,590.11	96.49%
	ASUSTeK	直销	237.58	出货后 30 天	23.46	237.58	238.28	100.00%
2022年	ACCO	直销	3,831.21	出货后 45 天	121.64	3,831.21	3,831.21	100.00%
	TURTLE BEACH	直销	1,082.76	出货后 60 天	80.33	1,082.76	1,082.76	100.00%
	Nacon	直销	400.79	20% 定金，80% 出货后 60 天	59.82	400.79	400.79	100.00%
	小鸡快跑	直销	502.74	收到发票后 60 天	107.67	229.64	502.74	100.00%
	上海飞智电子科技有限公司	直销	191.59	收到发票后 45 天	175.37	191.59	191.59	100.00%

注：平均回款周期按照应收款项周转天数进行计算，周转天数=应收账款平均余额*360/当期营业收入；2023 年期后回款金额统计截至 2024 年 2 月 29 日，2022 年期后回款金额统计截至 2023 年 2 月 28 日

从上表可知，报告期内，公司前五大客户的信用政策主要为月结 30 天至 75

天。受公司销售季节性明显，第四季度确认收入占比较高的影响，公司应收账款期末余额普遍较大，尤其是受 2021 年公司销售增长较快影响，2022 年期初应收账款余额较高，因此公司主要客户应收账款周转天数存在超过公司信用期的情况。但公司主要客户截至期后 60 天的回款情况良好，基本已全部回款。

综上，公司应收账款规模与公司主要客户的信用政策和支付周期具有匹配性。

2、合同负债

报告期各期末，公司合同负债分别为 750.82 万元和 432.40 万元，占流动负债比例分别为 4.90%和 1.95%，规模较小。合同负债均为客户的预收货款，账龄均在 1 年以内。

报告期各期末，公司合同负债前五名客户的合同结算条款如下：

单位：万元、%

期间	客户	合同负债余额	占比	合同结算条款	是否与合同约定匹配	不匹配的原因
2023 年	Corsair	115.88	26.80%	出货后 60 天	否	客户预付模具费，期末相关模具尚未达到确认收入条件，因此形成预收账款余额
	Puk Gaming Limited	51.69	11.96%	预付 50%,发货前付 50%	是	-
	Actronika	44.05	10.19%	预付 40%,发货前付 60%	是	-
	Flyte Prototypes	35.41	8.19%	预付 100%	是	-
	TASTEMAKERS	34.47	7.97%	出货后 30 天	否	客户街机产品涉及到定制化屏幕，因此客户存在预付账款，这部分预付政策未在合同约定
	合计	281.50	65.11%	-	-	-
2022 年	HYPERKIN	260.52	34.70%	30%定金，70%出货前	是	-

期间	客户	合同负债余额	占比	合同结算条款	是否与合同约定匹配	不匹配的原因
	Collective Minds Gaming	154.07	20.52%	出货后 30 天	否	客户在 2022 年预付了未消耗完的库存备料费，此笔费用在 2023 年结转。
	RUBBER ROAD LTD	153.17	20.40%	预付 30%	是	-
	TASTEMAKERS	125.19	16.67%	出货后 30 天	否	客户在 2022 年预付了未消耗完的库存备料费，此笔费用在 2023 年结转。
	苏州运智互动科技有限公司	32.30	4.30%	30%定金，70%出货前	是	-
	合计	725.24	96.59%	-	-	-

由上表可知，报告期各期末，除部分客户存在向公司预付模具费、未消耗完的库存备料费而导致的提前付款的情形之外，公司合同负债与合同约定的结算政策具有匹配性。

（二）合同负债规模大幅降低、应收账款增长幅度高于收入增幅的原因，除 ACCO 外是否存在报告期内放松信用政策增加收入的情况；

1、合同负债规模大幅降低的原因

报告期各期末，公司合同负债主要系客户按合同或订单约定所支付的预收货款，分别为 750.82 万元和 432.40 万元，占流动负债比例分别为 4.90%和 1.95%，规模较小。受 2021 年全球经济受公共卫生事件影响，中国复工复产迅速，同时海运运力紧张，导致欧美客户在 2021 年至 2022 年上半年存在提前囤货的情形，特别是 Collective Minds Gaming 和 TASTEMAKERS 在 2022 年为囤货形成库存备料预付了较大款项，从而形成了合同负债，该部分在 2023 年随着订单交付完成结转。因此 2023 年市场恢复正常发展后，合同负债整体规模降低到合理水平。

2、应收账款增长幅度高于收入增幅的原因

具体参见本回复之“6、关于其他事项”之“（5）关于应收账款”之“一、

应收账款总体规模较高、及其占当期营业收入的比重增长的原因及合理性，应收账款规模及其占收入的比例与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；”

3、除 ACCO 外是否存在报告期内放松信用政策增加收入的情况

报告期内，公司主要客户中除 ACCO 外，不存在信用政策变更的情况。ACCO 信用的调整具有商业合理性，不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。具体可参见本回复之“3、关于客户与销售”之“三、关于客户集中度”之“（四）列示说明 ACCO 与其他客户的销售毛利率、平均回款天数，是否存在较大差异；说明报告期内公司向 ACCO 放宽信用政策的原因，公司是否具备与其之间定价、信用账期制定的主动权；”

报告期内，公司不存在通过放宽信用政策来增加收入的情况。

（三）公司降低应收款项规模的应对措施及有效性；

报告期内，公司应收款项规模随业务量增加呈上升趋势，公司主要客户生产经营情况良好，均能正常回款。报告期内除少量逾期款项外，公司应收款项回款正常。

为有效降低应收款项规模，公司制定了《销售管理制度》、《应收账款管理制度》，对客户授信、应收账款催收、销售回款奖惩、问题账款管理等进行了详细的制度规定，并要求严格按有关授权及流程进行审批。公司财务部门定期编制应收账款明细表、收款明细表，及时核对、跟踪客户的回款情况。回收账款由销售部门统一安排，由具体负责的业务员负责跟进收款情况，定期向市场部负责人汇报工作进度。公司建立相应的回款考核和激励机制，确保应收款回款的及时性。报告期内，公司严格执行上述应对措施，加强了应收账款的管理，有效降低了回收风险，降低应收款项规模的应对措施行之有效。

三、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性

（一）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	10,565.82	7,532.54
信用期逾期应收账款金额	1,077.16	449.31
逾期应收账款金额占比	10.19%	5.96%

公司部分客户未完全按合同约定及时支付合同结算款项，导致应收账款存在逾期的情况。报告期各期末逾期应收账款金额分别为 449.31 万元、1,077.16 万元，占各期末应收账款余额的 5.96%、10.19%，占比较低。

公司应收账款逾期的主要原因系：（1）部分客户付款审批流程较为复杂，回款周期较长，出现逾期未回款的情况；（2）部分客户资金付款安排受到全球公共卫生事件导致合作项目推进延迟的影响，出现暂时性逾期。

整体而言，公司期末欠款客户资信情况良好，不存在有经营风险、失去偿债能力的客户。

（二）逾期应收账款对应的客户、订单情况

报告期各期末，公司逾期金额前五名应收账款对应的客户、订单情况具体如下：

单位：万元，%

期间	客户	期末余额	逾期应收账款	占比	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款比例	客户经营、订单情况
2023 年	Striker VR	842.03	836.42	99.33%	6.06	0.72%	客户经营状况正常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	Nacon	219.65	154.24	70.22%	154.24	100.00%	客户经营状况正常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	Mania	49.79	36.44	73.19%	36.44	100.00%	客户经营状况正

期间	客户	期末余额	逾期应收账款	占比	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款比例	客户经营、订单情况
							常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	苏州运智互动科技有限公司	23.13	23.13	100.00%	23.13	100.00%	客户经营状况正常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	深圳市启动物联有限公司	11.50	11.50	100.00%	11.50	100.00%	客户经营状况正常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	合计	1,146.10	1,061.73	92.64%	231.33	21.79%	-
2022年	小鸡快跑	502.74	273.10	54.32%	273.10	100.00%	客户经营状况正常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	RAZER	114.39	64.84	56.68%	64.84	100.00%	客户经营状况正常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	Mania	72.63	56.91	78.36%	56.91	100.00%	客户经营状况正常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	Scuf Gaming International	98.06	52.57	53.61%	52.57	100.00%	客户经营状况正常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	熊家斌	0.77	0.77	100.00%	0.00	0.00%	客户经营状况异常，逾期应收款项对应的订单已完成交付
	合计	788.59	448.19	56.83%	447.42	99.83%	-

在合同执行过程中，受客户临时资金周转安排、付款习惯等各方面因素的影响，客户实际付款时间会与合同约定时间存在一定差异，从而导致公司存在信用期外应收账款。截至 2024 年 6 月 30 日，2022 年末主要逾期应收账款期后大部分已收回，个人客户熊家斌因经营状况异常预计无法收回，已于 2023 年末核销；

2023 年末主要逾期应收账款中除客户 Striker VR 均已收回，受 2022 年全球公共卫生事件和国际运输时效紧张的影响，公司与 Striker VR 合作的 VR 枪项目推进延迟，由原计划的 2022 年延迟至 2023 年第三季度才实现批量交付，经友好协商，客户付款周期也相应有所推迟，从而出现暂时性逾期，经公开资料查询，Striker VR 资信情况良好，不存在经营风险，经访谈确认，Striker VR 计划在 2024 年内完成逾期应收账款的支付。

（三）补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”补充披露如下：

公司应收账款期后回款整体较好，期后回款比例如下表：

单位：万元，%

期间	应收账款余额	截至 2024 年 6 月 30 日		截至 2023 年 12 月 31 日	
		期后回款金额	期后回款占比	期后回款金额	期后回款占比
2023 年末	10,565.82	9,713.84	91.94%	-	-
2022 年末	7,532.54	7,447.99	98.88%	7,399.20	98.23%

截至 2024 年 6 月 30 日，报告期各期末收账款期末回款比例分别为 98.88% 和 91.94%，公司应收账款期后回款情况良好，未收回应收账款对应客户主要为 strike VR，主要原因系受 2022 年全球公共卫生事件和国际运输时效紧张的影响，公司与 strike VR 合作项目推广延迟导致客户暂时性付款周期延迟，目前合作项目已恢复正常，公司已安排销售人员积极催收，持续关注和更新期后回款情况。”

（四）说明公司应收账款内控制度的有效性

公司建立健全了《销售管理制度》、《应收账款管理制度》等相关内控制度，在加强应收账款管理、客户授信以及应收账款催收等方面做出了明确规定，并在销售和收款实践中不断完善制度和强化执行力度。公司应收账款管理采用与客户信用等级、员工奖惩挂钩的原则。销售部门全面负责应收账款的催收工作，财务部门予以配合。当产品完成销售流程，销售业务人员需按照与客户约定的对账周

期及时对账，在应收账款到期前及时提示客户付款，对于可能逾期或已经逾期的应收账款，及时与客户进行沟通，并采取邮件、电话、当面拜访等多种途径催促客户尽快付款；针对长账龄以及预计回款存在较大困难的应收账款，视具体情况采取限制或停止向该客户发货、降低该客户的信用期限或采取款到发货等措施，同时积极采取法律手段加强应收账款追收；财务部门负责编制应收款项明细表，督促销售部门加紧催收，降低坏账损失的风险。会计期末，对应收账款进行检查，按公司会计制度规定计提坏账准备；对确定发生的各项坏账，应当查明原因，明确责任；对确实无法收回的，按规定的程序批准后作会计处理。

综上所述，公司针对应收账款的内控制度完善且有效运行。

四、公司不存在按单项计提坏账准备的应收账款的合理性、谨慎性，是否存在经营状况发生不利变化的应收账款对手方

报告期各期末，公司的应收账款账龄情况如下：

单位：万元，%

应收账款账龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
1 年以内	10,453.55	98.94%	7,442.60	98.81%
1-2 年	66.90	0.63%	89.94	1.19%
2-3 年	45.36	0.43%	-	-
合计	10,565.82	100.00%	7,532.54	100.00%

从上表可见，报告期各期末，公司的应收账款账龄主要在 1 年以内，占比分别为 98.81%和 98.94%。1 年以上的应收账款占比分别为 1.19%和 1.06%，账龄 1 年以上的应收账款对应的主要客户为 Striker VR 和 Mania，Striker VR 主要受公共卫生时间导致的合作项目推动延迟、客户自身资金安排等因素影响，其付款周期相对有所延长，其经营状况和信用状况普遍良好，与公司不存在纠纷或潜在纠纷，账龄较长具有合理性；截至 2024 年 6 月 30 日，Mania 应收账款已全部收回。报告期各期末，个人客户熊家斌、李斐因经营状况异常预计无法收回，相关应收账款金额合计 1.43 万元，金额较小，已于 2023 年末核销，除此之外，公司不存在经营状况发生不利变化的应收账款对手方。

报告期内，公司按照账龄组合计提应收账款坏账准备，计提比例保持稳定。

公司坏账准备计提比例系基于公司历史的坏账损失情况制定，公司经营环境与下游客户情况整体未发生重大变化，故坏账准备计提政策未发生变化。应收账款坏账准备计提情况与同行业可比公司不存在差异。

账龄	达实智控	景创科技	雷神科技	盈趣科技	天键股份	致尚科技
6个月以内	5.00%	5.00%	5.00%	1.00%	5.00%	5.00%
6个月至1年	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1至2年	20.00%	20.00%	30.00%	10.00%	30.00%	10.00%
2至3年	50.00%	50.00%	50.00%	20.00%	50.00%	30.00%
3至4年	100.00%	100.00%	100.00%	30.00%	100.00%	50.00%
4至5年	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%	100.00%	80.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

综上所述，应收账款账龄整体结构合理，公司应收账款整体回款风险较低。主要客户、逾期较长客户应收账款无法收回风险较小，不存在破产重整风险；公司已评估相关应收账款持续回款情况，未按单项计提坏账准备具备合理性、谨慎性。除少量应收账款余额较小的个人客户之外，公司不存在经营状况发生不利变化的应收账款对手方。

【中介机构核查】

一、请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取并查阅公司内部控制制度；查阅报告期各期主要客户的合同或订单，了解信用政策，分析报告期内公司对主要客户的信用政策及信用期是否存在重大变化；

2、了解公司销售模式、信用政策、销售业务的主要环节，评价其商业合理性；了解应收账款账面余额大幅上升的原因；

3、获取公司各报告期末应收账款明细表及账龄情况，检查账龄表准确性，分析公司应收账款的形成原因和账龄结构，核查公司是否存在逾期或坏账情形，

核查逾期客户的经营情况、逾期原因和期后回款情况；

4、通过走访客户了解主要客户的销售模式、合作情况及信用政策等；对主要客户的应收账款进行函证确认；

5、通过公开查询渠道查询了本期账面交易金额较大的新增客户、期末余额较大客户的基本信息及信用风险情况，了解其成立时间、股权结构等，对比公司关联方名单，判断是否构成关联关系；

6、从公开网站选取同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策和应收账款规模及占比数据，对比分析公司坏账计提政策和应收账款规模占比是否与同行业可比公司存在差异；

7、获取了公司应收账款期后回款明细表；

8、获取了公司合同负债明细表、相关主要客户的销售合同、订单、业务往来邮件，了解主要合同负债形成背景和变动原因，确认合同负债规模与合同约定的结算政策是否匹配。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司应收账款余额较高、增长较快系公司收入规模大幅增长，带动应收账款余额的大幅增长。公司销售具有季节性的特征，应收账款变化趋势及幅度与当期营业收入的变化较为匹配，应收账款余额占当期营业收入的比例与同行业可比上市公司不存在较大差异，应收账款余额符合行业特征，具有合理性；

2、公司应收账款规模与公司主要客户的信用政策和支付周期具有匹配性，报告期各期末，除部分客户存在向公司预付模具费、未消耗完的库存备料费而导致的提前付款的情形之外，公司合同负债与合同约定的结算政策具有匹配性；报告期内，公司不存在通过放宽信用政策来增加收入的情况；

3、为降低应收款项规模公司制定并严格执行了相应的应对措施，加强了应收账款的管理，有效降低了回收风险，公司针对应收账款的内控制度完善且有效运行；

4、应收账款账龄整体结构合理，公司应收账款整体回款风险较低。主要客户、逾期较长客户应收账款无法收回风险较小，不存在破产重整风险；公司已评估其持续回款情况，未按单项计提坏账准备具备合理性、谨慎性；除少量应收账款余额较小的个人客户之外，公司不存在经营状况发生不利变化的应收账款对手方。

【会计师回复】

会计师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》。

（6）关于经营活动现金流

根据申报文件，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为9,111.72万元、4,712.81万元，大幅下滑。请公司：①说明经营活动产生的现金流量净额大幅下滑的原因及合理性，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性；②结合实际业务、经营性应收、应付、存货等增减变动定性定量进一步补充披露经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的原因。请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明经营活动产生的现金流量净额大幅下滑的原因及合理性，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性

（一）经营活动产生的现金流量净额大幅下滑的原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	46,684.88	56,980.62
收到的税费返还	3,151.08	4,951.43
收到其他与经营活动有关的现金	368.53	854.26
经营活动现金流入小计	50,204.50	62,786.31
购买商品、接受劳务支付的现金	31,773.54	41,031.03

项目	2023 年度	2022 年度
支付给职工以及为职工支付的现金	11,096.43	10,199.37
支付的各项税费	1,326.38	844.58
支付其他与经营活动有关的现金	1,295.34	1,599.61
经营活动现金流出小计	45,491.69	53,674.59
经营活动产生的现金流量净额	4,712.81	9,111.72

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，经营活动现金流持续流入。公司经营活动现金流入主要来源于销售商品、提供劳务收到的现金；经营活动现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金，与公司日常经营活动相匹配。

2023 年，公司经营活动产生的现金流量同比减少 4,398.91 万元，下降 48.28%，主要是因为公司销售的季节性特征以及收入规模变动对经营活动现金流入影响相对滞后所致。

公司以外销为主，北美、欧洲圣诞节等假期电子产品销售旺盛，因此下半年为公司销售旺季，且公司主要客户为下游龙头企业，普遍具有一定账期，大额收入在次年回款。2021 年全年至 2022 初，全球经济受公共卫生事件影响，而中国复工复产迅速，因此大量订单涌向中国，同时国际运力紧张，运输时效不稳定，综合导致欧美客户提前囤货，2021 年公司收入增长较多，期末形成的大额的应收账款及税费返还在 2022 年收回。而 2022 年大部分客户都进入了去库存阶段，导致整个行业需求疲软，公司业绩有所下滑，期末经营性应收项目减少，在 2023 年收回的相关现金也减少；同时 2023 年虽然收入增长，但期末经营性应收项目也增加，现金流入并未与收入同比例增加；最终导致相比 2022 年，2023 年经营活动产生的现金流入大幅降低，进而导致经营活动产生的现金流量净额大幅下滑。

综上，公司经营活动产生的现金流量净额大幅下滑主要系公司下半年为销售旺季，经营活动产生的现金流入受到上年收入规模影响所致，具有合理性。2023 年行业整体恢复稳定发展，市场逐步回暖，公司收入规模增长，经营活动产生的现金流量恢复至正常水平。

(二) 收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性；

1、收入与经营活动产生的现金流量净额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,712.81	9,111.72
销售商品、提供劳务收到的现金①	46,684.88	56,980.62
营业收入②	49,543.37	44,544.21
销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比例=①/②	94.23%	127.92%

报告期内，公司营业收入增长，但经营活动产生的现金流量净额下降，与营业收入变动趋势不一致，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比例有所下降，主要系公司销售的季节性特征导致，具有合理性。由于下半年为公司销售旺季，公司主要服务于下游龙头企业，大客户普遍具有一定账期，导致销售商品、提供劳务收到的现金与收入的变化相比存在一定滞后性。

2021 年公司收入增长较多，期末形成应收账款余额 16,963.44 万元，在 2022 年回款 16,873.50 万元。2022 年受宏观经济波动、行业需求疲软影响，公司业绩有所下滑，2022 年末公司应收账款余额为 7,532.54 万元，在 2023 年回款 7,420.28 万元。2023 年市场逐步回暖，公司收入恢复增长，期末形成应收账款 10,007.08 万元。因此，公司营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动具有匹配性。

2、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润	4,416.41	2,566.30
加：资产减值准备	97.27	633.61
信用减值损失	210.73	-375.55
固定资产折旧	634.85	862.71
使用权资产折旧	1,007.87	1,025.97
无形资产摊销	69.64	29.53
长期待摊费用摊销	88.07	90.96
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益以“—”号填列)	2.93	113.51

项目	2023 年度	2022 年度
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	17.91	319.98
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	54.86
财务费用（收益以“－”号填列）	373.32	-603.22
投资损失（收益以“－”号填列）	3.44	-324.92
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	203.49	137.10
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-178.09	-174.33
存货的减少（增加以“－”号填列）	1,487.84	1,633.60
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-5,776.73	8,640.12
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	2,053.86	-5,518.52
经营活动现金流量净额	4,712.81	9,111.72

报告期内，公司净利润分别为 2,566.30 万元和 4,416.41 万元，受收入规模增长、毛利率升高等因素影响，增长明显，但经营活动产生的现金流量净额下降，与净利润变动趋势不一致，主要系公司收入规模变化及销售的季节性特征，综合导致经营性应收、应付项目增减变动所致，符合公司经营实际情况，具有合理性。净利润与经营活动产生的现金流量净额差异及原因详见本回复之“6.关于其他事项”之“（6）关于经营活动现金流”之“二、结合实际业务、经营性应收、应付、存货等增减变动定性定量进一步补充披露经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的原因。”

二、结合实际业务、经营性应收、应付、存货等增减变动定性定量进一步补充披露经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的原因

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

“报告期内，公司经营活动产生的现金净流量净额与净利润的差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润	4,416.41	2,566.30

项目	2023 年度	2022 年度
加：资产减值准备	97.27	633.61
信用减值损失	210.73	-375.55
固定资产折旧	634.85	862.71
使用权资产折旧	1,007.87	1,025.97
无形资产摊销	69.64	29.53
长期待摊费用摊销	88.07	90.96
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益以“-”号填列)	2.93	113.51
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	17.91	319.98
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-	54.86
财务费用(收益以“-”号填列)	373.32	-603.22
投资损失(收益以“-”号填列)	3.44	-324.92
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	203.49	137.10
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-178.09	-174.33
存货的减少(增加以“-”号填列)	1,487.84	1,633.60
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-5,776.73	8,640.12
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	2,053.86	-5,518.52
经营活动现金流量净额	4,712.81	9,111.72
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异	296.39	6,545.42

据上表所示，公司经营活动现金流量净额与净利润之间差异主要系经营性应收应付项目、存货的增减变动和使用权资产折旧等非付现成本费用导致，具体如下：

①经营性应收、应付项目变动影响

公司以外销为主，销售具有季节性特征，下半年为公司销售旺季。2021 年受宏观经济波动及国际运力紧张影响，欧美客户提前囤货，透支采购需求，导致公司 2021 年收入增长较大，期末经营性应收项目及存货余额较高。2022 年下半年，大部分客户进入去库存阶段，行业需求疲软，导致公司经营性应收、应付项目大幅减少。2023 年行业逐步回暖，公司积极与客户加深合作，收入规模增长，导致公司经营性应收、应付项目增加。

2022 年经营性应收项目减少 8,640.12 万元，经营性应付项目减少 5,518.52

万元,综合导致公司经营活动产生的现金流量净额较净利润增加 3,121.60 万元。

2023 年经营性应收项目增加 5,776.73 万元,经营性应付项目增加 2,053.86 万元,综合导致公司经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 3,722.87 万元。

②存货变动影响

2021 年,为应对大幅增长的市场需求,公司增加了备货,导致 2021 年末存货余额较大。2022 年,大部分客户进入去库存阶段,公司业绩不及预期,存货余额减少;2023 年公司加强了存货管理,扩大业务规模,进一步优化存货结构,有效消化库存。

报告期内,存货余额的持续减少导致公司经营活动产生的现金流量净额较净利润分别增加 1,633.60 万元和 1,487.84 万元。

③使用权资产折旧影响

公司惠州生产基地尚在建设中,现有生产经营场所全部为租赁取得,因此,报告期内,公司计提的使用权资产折旧较大,导致公司经营活动产生的现金流量净额较净利润分别增加 1,025.97 万元和 1,007.87 万元。

综上,公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异与公司实际业务经营情况相匹配,具有合理性。

【中介机构核查】

一、请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见

【主办券商回复】

(一) 核查程序

1、复核公司现金流量表编制过程,将现金流量的主要项目与财务报表进行比对,核对相关数据是否准确、与相关会计科目的勾稽关系是否相符;查阅公司编制现金流量表的基础资料,了解公司经营活动现金流量各期流入及支出内容,结合公司实际经营情况分析经营活动产生的现金流量净额大幅下滑、与收入及净利润变动趋势不一致的原因及合理性;

2、获取公司编制的现金流量表附表，定量分析经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异原因；

3、询问公司管理层，了解经营活动产生的现金流量净额大幅下滑、与收入及净利润变动趋势不一致的原因及合理性。

（二）核查意见

1、公司经营活动产生的现金流量净额大幅下滑主要系公司下半年为销售旺季，经营活动产生的现金流入受到上年收入规模影响所致，具有合理性。2023年行业整体恢复稳定发展，市场逐步回暖，公司收入规模增长，经营活动产生的现金流量恢复至正常水平；

2、公司经营性活动产生的现金流量净额变化趋势与收入、净利润变化趋势不一致主要系公司收入规模变化及销售的季节性特征，综合导致经营性应收、应付项目增减变动所致，与公司实际业务经营情况相匹配；

3、报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异主要为经营性应收、应付项目、存货的增减变动及使用权资产折旧等非付现成本费用所致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

【会计师回复】

会计师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》。

（7）其他问题

请公司：①说明报告期内公司开展外汇期权业务的具体情况；目前用于对冲风险的外汇敞口占比，相关价格变化对公司经营业绩的影响；具体的会计处理方法，及其是否符合《企业会计准则》的规定；公司开展外汇期权业务是否需要履行相关程序；②结合市场价格、第三方采购价格等，进一步逐项量化说明公司关联交易的公允性、关联交易发生的必要性；③说明部分政府补助认定为与资产相关，并计入经常性损益的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定；④

说明期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；结合报告期内月均研发人员数量、薪酬水平等，说明研发费用中工资薪金核算的准确性，2023年由研发部门转岗至生产部门13人的原因及合理性，是否存在研发、生产部门人员混同的情形；⑤说明公司《公开转让说明书》中未披露母公司报表是否符合《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》中的相关要求；⑥更正股东边利所持股份的限售安排，使限售数量与股东身份匹配。请主办券商及会计师核查上述①至⑤并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述⑥并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内公司开展外汇期权业务的具体情况；目前用于对冲风险的外汇敞口占比，相关价格变化对公司经营业绩的影响；具体的会计处理方法，及其是否符合《企业会计准则》的规定；公司开展外汇期权业务是否需要履行相关程序

（一）报告期内公司开展外汇期权业务的具体情况

1、业务背景



2020-2023 年，美元兑人民币汇率如上图所示。由于公司产品以外销为主并以美元结算，而 2020-2021 年美元贬值幅度较大，为规避美元贬值的汇率波动风

险，公司开展了一定程度的外汇管理业务并持续到报告期内。相关业务不以投机为目的，主要操作方式为：

（1）远期结售汇业务。公司与银行签订远期结汇合约，约定将来办理结汇的外汇币种、金额、汇率和期限，在到期日按照该合同约定的币种、金额、汇率办理结汇，从而锁定结汇汇率。

（2）外汇期权业务。公司与银行签订外汇期权合约，就是否在规定的期间或在到期日内按照合约约定的执行汇率和其他约定条件（包括支付期权费用），买入或者卖出一定数量的外汇的选择权进行交易。

此外，公司与具有金融资质的银行签订相关业务协议时，协议项下均对相关交易不具有投机性目的进行了承诺与声明：

交易对手方	关于非投机交易的承诺
花旗银行	“其达成交易是为了对其借款或投资进行管理，就其基础资产或负债进行风险对冲或与其业务（包括金融中间服务）相关联，并非为投机之目的。” “仅为降低风险敞口或保护其现在持有的或依据现有的其他交易将会获得的全部或部分资产的价值而达成本交易，而不是为了任何在未将本交易与任何资产或其他交易相关联的情况下通过承担本交易下风险而进行盈利的目的。”
杭州银行	“本协议项下交易存在与之相对应的资产负债、预期收支作为交易基础，且与该等交易基础具有合理的相关度”
星展银行	“(i)与本交易直接相关的基础外汇资产负债或外汇收支真实存在并且符合相关法律法规；(ii)其与乙方达成本交易是为了对冲上述基础外汇资产负债或外汇收支风险”

2、交易情况

报告期内公司新增相关交易具体情况如下：

期间	序号	金融工具	交易方向	交割日	约定金额 (万美元)	协议汇率	交割日 即期汇率
2022	1	外汇期权	卖出美元 看涨期权	2022/3/10	99.9	6.3300	6.3105
	2	外汇期权	卖出美元 看涨期权	2022/3/18	99.9	6.3300	6.3425
	3	外汇期权	卖出美元 看涨期权	2022/3/18	99.9	6.3300	6.3425
	4	外汇期权	卖出美元 看涨期权	2023/3/20	100	6.6500	6.8694

期间	序号	金融工具	交易方向	交割日	约定金额 (万美元)	协议汇率	交割日 即期汇率
	5	外汇期权	卖出美元 看涨期权	2023/3/20	100	6.6500	6.8694
	6	日历期权组合	近端买美元 看跌 远端卖美元 看涨	近端 2022/1/20 远端 2022/6/21	500	6.3700	6.3485
						6.4500	6.6851
	7	日历期权组合	近端买美元 看跌 远端卖美元 看涨	近端 2022/2/9 远端 2022/6/1	300	6.3680	6.3653
						6.4300	6.6651
	8	外汇掉期	即期买美元，远期 卖美元	2022/1/28	1,800	6.3823	6.3746
	9	外汇掉期	即期买美元，远期 卖美元	2022/1/28	200	6.3823	6.3746
	10	外汇掉期	即期买美元，远期 卖美元	2022/3/31	1,000	6.3305	6.3482
	11	外汇掉期	即期买美元，远期 卖美元	2022/4/29	1,000	6.3550	6.6177
	12	外汇远期	远期卖出 美元	2022/2/28	2,000	6.3335	6.3222
	13	外汇远期	远期买入 美元	2022/2/28	1,000	6.3410	6.3222
	14	外汇远期	远期卖出 美元	2022/3/28	300	6.3532	6.3732
	15	外汇远期	远期卖出 美元	2022/3/31	500	6.3516	6.3482
	16	外汇远期	远期卖出 美元	2022/3/31	200	6.3568	6.3482
	17	外汇远期	远期卖出 美元	2022/4/29	1,000	6.5549	6.6177
	18	外汇远期	远期卖出 美元	2022/4/29	200	6.3550	6.6177
2023	19	外汇期权	卖出美元 看涨期权	2023/9/22	200	6.5600	7.1729
	20	外汇远期	远期卖出 美元	2023/3/31	400	6.8438	6.8717

注 1：所有掉期交易（8-11）均为对前期外汇远期交易展期

注 2：13 号外汇远期交易系 12 号外汇远期交易部分反向平仓

注 3：19 号交易系 4、5 号交易展期

2020-2021 年美元对人民币呈贬值趋势，对公司业务较为不利，为对冲美元贬值带来的不利影响，公司开展了一定的外汇期权等业务并持续到 2022 年。而 2022 年开始，美元呈现较为明显的升值趋势，因而公司在收入以外销为主且以美元结算的情况下，自 2022 年下半年起逐渐停止开展针对规避美元贬值的外汇期权等业务。

（二）目前用于对冲风险的外汇敞口占比，相关价格变化对公司经营业绩的影响

公司开展外汇期权等业务，系在 2020-2021 年美元大幅贬值背景下作出的风险对冲策略，并持续到报告期内。而自 2022 年第二季度起美元整体呈现较大幅度升值趋势，公司相关避险需求下降，且为避免操作不当造成公司损失，2022 年下半年起公司已基本停止开展针对规避美元贬值风险的外汇期权等业务。报告期后截至本回复出具日，公司亦未再开展外汇期权等业务，目前没有用于对冲风险的外汇敞口。

（三）具体的会计处理方法，及其是否符合《企业会计准则》的规定

公司将远期结售汇和外汇期权等远期外汇合约作为交易性金融资产/负债进行确认和计量。报告期内公司远期外汇合约交易在各个时点的会计核算方法如下：

（1）签约日：买卖外汇期权（或远期合约），确认交易性金融资产或金融负债。

（2）资产负债表日：对资产负债表日未到期的合约按公允价值（银行提供的估值报告）进行计量。期末公允价值如为正数则确认为当期公允价值变动收益及交易性金融资产；如为负数则确认为当期公允价值变动损失及交易性金融负债。

（3）实际交割日：实际交割日除了将交割损益计入投资收益外，需同时结转远期外汇合约形成的金融资产或金融负债的账面价值，并把相应的公允价值变动损益也转入投资收益。

报告期内，公司签订远期外汇及外汇期权合约是为降低汇率波动风险，公司

购入的远期外汇合约及外汇期权合约仅针对公司未来部分外币销售回款降低汇率变动风险，不满足《企业会计准则第 24 号——套期会计》对套期有效性的要求，无法按照套期保值会计核算。因此公司按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对远期外汇合约及外汇期权合约进行核算，符合《企业会计准则》的规定。

（四）公司开展外汇期权业务是否需要履行相关程序

报告期内，公司外汇期权等业务均通过具备相关金融业务资质的银行开展，公司董事长、总经理负责远期结售汇等外汇衍生产品业务相关协议签署以及具体交易指令审批或授权审批，由公司财务部办理具体事宜。

二、结合市场价格、第三方采购价格等，进一步逐项量化说明公司关联交易的公允性、关联交易发生的必要性

1、关联销售

关联方 Mania 为实际控制人之一瞿昕华的配偶朱轶控制的企业，注册地为英国，其主营业务为消费电子类产品和日用品的贸易和零售，不涉及研发生产环节。报告期各期，公司向 Mania 销售台杆、数据线等消费电子产品，销售金额分别为 27.52 万元、25.53 万元，占主营业务收入比重分别为 0.06%、0.05%，占比极低。随着公司 2022 年 4 月设立英国子公司，公司未来将逐步搭建境外销售渠道，为避免潜在的同业竞争，自 2024 年 1 月 1 日以来，公司已不再与其产生关联交易。

单位：元，pcs，元/pcs

期间	销售 品类	销售金额	销售数量	关联销售 单价	向无关联第三方销售价格/ 市场价格	销售价格 是否公允
2023 年	台杆	229,237.77	510.00	449.49	向非关联方 Monoprice Inc 销售单价为 423.26 元/pcs，向美加狮科技（东莞）有限公司销售单价为 423.92 元/pcs	差异较小， 价格公允
	闪狐充电器	14,948.05	300.00	49.83	闪狐充电器平均销售价格为 44.38 元/pcs，向非关联方 Collective Minds Gaming 销售单价为 49.07 元/pcs，向北京京东世纪贸易有限	差异较小， 价格公允

期间	销售 品类	销售金额	销售数 量	关联销 售单价	向无关联第三方销售价格/ 市场价格	销售价格 是否公允
					公司销售单价为 45.89 元 /pcs	
	其他 配件	11,160.63	销售的其他配件品类众多，覆盖耳机、风扇、键盘、握把、支架等多个产品系列，单一品类销售总金额均未超过 1 万元，且同一品类下产品规格型号众多，难以逐一量化比较，但销售价格符合市场定价原则，具有公允性。			
	合计	255,346.45	-			
2022 年	台杆	217,919.45	510.00	427.29	向非关联方 Monoprice Inc 销售单价为 424.62 元/pes，向美加狮科技（东莞）有限公司销售单价为 426.00 元/pes	差异较小， 价格公允
	PS4V R 摄 像头 连接 线	35,443.76	700.00	50.63	国内天猫、京东等电商平台 PS4 VR 摄像头连接线售价在 60-100 元价格区间，境外亚马逊平台售价在 10-20 美元区间	此产品市 场价格为 经销商和 品牌商终 端销售价 格，相较于 ODM 厂商 出厂价具 有更高的 品牌溢价， 价格具备 公允性
	闪狐 充电 器	1,452.52	40.00	36.31	向非关联方 Cybo Global Limited 销售单价为 38.04 元 /pes，向上海摩夫电子商务有限公司销售单价为 35.35 元/pes	差异较小， 价格公允
	其他 配件	20,356.24	销售的其他配件品类众多，覆盖耳机、风扇、键盘、握把、支架等多个产品系列，单一品类销售总金额均未超过 1 万元，且同一品类下产品规格型号众多，难以逐一量化比较，但销售价格符合市场定价原则，具有公允性。			
	合计	275,171.97	-			

2、关联采购

报告期内公司无关联采购交易，但是基于谨慎性原则，公司将实际控制人之一周丽萍的侄女的配偶刘建控制的深圳市同鑫达包装有限公司与公司员工担任董事、监事及高级管理人员的深圳市嘉达鑫科技有限公司的交易参照关联交易进

行核查，具体如下：

(1) 深圳市同鑫达包装有限公司

深圳市同鑫达包装有限公司实际控制人为公司实际控制人之一周丽萍之兄周艳来之女婿，其主营业务为吸塑制品和包材类产品的生产和加工。公司主要从事消费电子智能操控设备的研发、生产与销售，公司为保持竞争力，提高经营效率，将主要资源投入于核心技术工艺的研发，因此吸塑制品、封箱胶等包材类产品通过对外采购。深圳市同鑫达包装有限公司从事吸塑制品生产时间较长，积累了丰富的相关生产加工的经验和良好的质量控制体系，而公司与其合作多年，保持了良好稳定的合作关系，因此公司出于维持正常生产和产品品质的稳定性的考虑，报告期内持续、稳定地向其进行采购交易。

单位：万元，万 pcs，元/pes

期间	采购品类	采购金额	采购数量	关联采购单价	向无关联第三方采购价格/市场价格	采购价格是否公允
2023年	吸塑制品	304.58	927.42	0.33	吸塑制品平均采购单价为 0.35 元/pes; 向非关联方东莞市众仁城塑胶制品有限公司采购单价为 0.32 元/pes, 向松林创智包装(东莞)有限公司采购单价为 0.29 元/pes	价格在合理区间, 价格公允
	封箱胶	3.27	1.70	1.92	向非关联方惠州市耀越翔科技有限公司采购单价为 2.21 元/pes	差异较小, 价格公允
	自动化封箱胶纸	6.05	0.19	31.86	市场价格为 30 元/卷	价格公允
	合计	313.90	-			
2022年	吸塑制品	227.00	611.45	0.39	吸塑制品平均采购单价为 0.38 元/pes; 向非关联方东莞市众仁城塑胶制品有限公司采购单价为 0.47 元/pes, 向松林创智包装(东莞)有限公司采购单价为 0.27 元/pes	价格在合理区间, 价格公允
	封箱胶	8.32	3.47	2.40	向非关联方惠州市耀越翔科技有限公司采购单价为 2.01 元/pes	差异较小, 价格公允
	自动化封	4.08	0.13	31.86	市场价格为 30 元/卷	价格公允

	箱胶纸					
	合计	239.40	-			

(2) 深圳市嘉达鑫科技有限公司

深圳市嘉达鑫科技有限公司法定代表人暨唯一股东为张玉琼、监事为孙轶文，孙轶文为公司实际控制人周丽萍之姑姑之女儿，在设立嘉达鑫之前一直在外自主创业，主要为消费电子制造商提供后焊加工服务，张玉琼为孙轶文创业伙伴。

2021 年公司业务发展较快，后焊委托加工供应商产能不足，遂向深圳市嘉达鑫科技有限公司采购后焊加工服务作为补充。随着供应商产能恢复，公司自有产能加强，报告期内，公司仅在 2022 年 1 月向其采购 0.54 万元，采购价格公允，此后再无相关交易。深圳市嘉达鑫科技有限公司因自身经营不善，2022 年 6 月至今已无实际经营。公司看重嘉达鑫主要管理人员孙轶文和张玉琼在消费电子制造加工领域创业多年的行业经验和供应链体系管理能力，于 2022 年 8 月和 9 月分别招聘了孙轶文和张玉琼，自其入职公司后，嘉达鑫已无实际经营，与公司无任何交易。

单位：万元，万 pcs，元/pcs

期间	采购品类	采购金额	采购数量	关联采购单价	向无关联第三方采购价格/市场价格	采购价格是否公允
2023 年	/	/	/	/	/	/
	合计	/	/			
2022 年	后焊加工	0.54	0.19	2.88	向非关联方深圳市成与诚电子科技有限公司采购单价为 2.67 元/pcs	差异较小，价格公允
	合计	0.54	-			

3、关联租赁

公司在 2022 年 4 月设立了英国子公司，设立较短，经营规模较小，公司在英国无相关房屋所有权。公司出于正常经营活动的需要，向关联方 Amathus Limited 租赁房屋。2022 年、2023 年产生租赁费用 2.35 万元和 5.21 万元。公司关联租赁市场定价方式，遵循市场定价原则，关联租赁价格与同等地段同类型房屋租赁价格基本一致，不存在明显偏高或偏低情形，关联交易定价公允。

关联	租赁地点	租金	面积	租赁单	市场可比价格情况	租赁
----	------	----	----	-----	----------	----

交易内容		(英镑/月(含税))		价		价格是否公允
租赁办公场地	UNIT 8 LHS, FOXHILLS FARM BUSINESS CENTRE	493.99	约 30-40 平米	12-16 英镑/ 平米	根据 Amathus 提供的同一物业相邻单元的图片 and 面积以及相应承租方的付款发票所记载租金, 英国达实向 Amathus 租赁的物业与相邻物业租金价格基本一致, 在 400-500 英镑/月; 根据公开信息查询到临近地段物业租金价格为 500 英镑/月, 与公司租赁价格基本一致。	公允

综上所述, 上述关联交易交易具备必要性, 与市场价格、非关联方交易价格相比, 不存在明显偏高或偏低情形, 关联交易定价公允。

三、说明部分政府补助认定为与资产相关, 并计入经常性损益的原因及合理性, 是否符合《企业会计准则》的规定

1、认定为与资产相关的原因及合理性

公司按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》相关规定, 将用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助, 除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。部分政府补助认定为与资产相关的情况如下:

项目	到账年度	金额(万元)	公示文件	判断与资产相关依据
深圳市经济促进局 2018 年技术改造项目补贴	2018	84.00	《市经贸信息委关于 2018 年技术改造倍增专项技术改造投资补贴项目第二批拟资助计划公示的通知》深经贸信息技术字〔2018〕271 号	相关补助系为补偿公司进行技术改造升级的设备投入

项目	到账年度	金额 (万元)	公示文件	判断与资产相关依据
宝安区经济促进局 2017 年技术改造 项目补贴	2019	151.00	《市工业和信息化局 关于下达 2019 年技术 改造倍增专项技术装 备及管理智能化提升 项目第一批资助计划 的通知》深工信投创 字[2019]135 号	
深圳市经济贸易和 信息化委员会 2017 年技术装备 及管理智能化提升 项目补贴	2019	169.90	深圳市宝安区工业和 信息化局《关于企业 技术改造补贴项目拟 补贴企业名单的公 示》2019 年 6 月 18 日	
宝安区工业和信息 化局 2020 年技术 改造倍增专项技术 改造投资项目第一 批资助计划资金	2020	52.00	《市工业和信息化局 关于下达 2020 年技术 改造倍增专项技术 改造投资项目第一批 资助计划的通知》深 工信资金[2020]15 号	
深圳市宝安区财政 局 2019 年技术改 造项目补贴（第三 批）	2021	272.84	《深圳市宝安区工业 和信息化局关于公示 2019 年技术改造补贴 （第三批）项目拟立 项企业名单的通知》 2020 年 11 月 30 日	
深圳市工业和信息 化局第二批资助资 金	2021	21.00	《市工业和信息化局 关于下达 2021 年企业 技术改造扶持计划技 术改造投资项目第二 批资助计划的通知》 深工信资金（2021） 31 号	
深圳市工业和信息 化局 2021 年企业 技术改造扶持计划 技术装备及管理智 能化提升项目资助 金	2021	46.00	《市工业和信息化局 关于下达 2021 年企业 技术改造扶持计划技 术装备及管理智能化 提升项目资助计划的 通知》深工信资金 （2021）52 号	
合计	-	796.74	-	-

与资产相关的政府补助，公司按照总额法核算，收到时将其确认为递延收益，在相关资产使用寿命内分期计入损益。报告期内上述政府补助分期计入当期损益的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	计入损益科目
深圳市经济促进局 2018 年技术改造项目补贴	6.09	11.05	其他收益
宝安区经济促进局 2017 年技术改造项目补贴	12.75	21.72	其他收益
深圳市经济贸易和信息化委员会 2017 年技术装备及管理智能化提升项目补贴	19.88	21.13	其他收益
宝安区工业和信息化局 2020 年技术改造倍增专项技术改造投资项目第一批资助计划资金	8.62	10.43	其他收益
深圳市宝安区财政局 2019 年技术改造项目补贴（第三批）	61.94	83.80	其他收益
深圳市工业和信息化局第二批资助资金	4.31	10.16	其他收益
深圳市工业和信息化局 2021 年企业技术改造扶持计划技术装备及管理智能化提升项目资助金	12.48	26.58	其他收益
合计	126.07	184.87	-

2、计入经常性损益的原因及合理性

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》（证监会公告〔2023〕65 号）相关规定：“非经常性损益通常包括计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外”。公司据此对相关政府补助分析如下：

文件规定	公司相关政府补助情况
与公司正常经营业务密切相关	相关补助系补贴公司资产设备投入，相关资产用于日常生产经营，与公司日常经营密切相关
符合国家政策规定	相关补助系政府部门正式发布并按照《政府信息公开条例》的规定予以主动公开的财政扶持项目，公司按规定申请并经过政府部门评审、公示，符合国家政策规定
按照确定的标准享有	相关补助方式、金额在政府部门公布的文件中明确规定，具有确定的标准
对公司损益产生持续影响的政府补助	公司按照总额法核算，收到补助时确认为递延收益，在相关资产使用寿命内分期计入损益，对公司损益产生持续影响

综上，公司将相关政府补助认定为与资产相关并计入经常性损益，符合《企

业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益(2023)》（证监会公告〔2023〕65 号）相关规定。

四、说明期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；结合报告期内月均研发人员数量、薪酬水平等，说明研发费用中工资薪金核算的准确性，2023 年由研发部门转岗至生产部门 13 人的原因及合理性，是否存在研发、生产部门人员混同的情形

（一）期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

1、期间费用率整体情况

公司名称	2023 年度	2022 年度
景创科技	未披露	未披露
雷神科技	7.22%	7.89%
盈趣科技	15.73%	12.14%
天键股份	10.36%	11.07%
致尚科技	20.54%	12.57%
平均值	13.46%	10.92%
公司	13.59%	11.98%

报告期内，公司期间费用率分别为 11.98%、13.59%，相对稳定且与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

2、销售费用率

报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
景创科技	未披露	未披露
雷神科技	3.68%	2.96%
盈趣科技	2.27%	1.96%
天键股份	0.74%	0.98%
致尚科技	2.44%	1.70%
平均值	2.28%	1.90%
公司	2.50%	2.22%

报告期内，公司销售费用率分别为 2.22%、2.50%，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

3、管理费用率

公司名称	2023 年度	2022 年度
景创科技	未披露	未披露
雷神科技	1.25%	1.18%
盈趣科技	4.72%	4.52%
天键股份	4.17%	4.50%
致尚科技	11.79%	7.75%
平均值	5.48%	4.49%
公司	5.33%	5.89%

报告期内，公司管理费用率分别为 5.89%、5.33%，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

4、研发费用率

报告期内，公司与同行业可比公司的研发费用率情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
景创科技	未披露	未披露
雷神科技	1.79%	2.66%
盈趣科技	9.37%	8.58%
天键股份	6.48%	7.64%
致尚科技	6.97%	5.26%
平均值	6.15%	6.03%
公司	5.65%	5.26%

报告期内，公司研发费用率分别为 5.26%、5.65%，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

5、财务费用率

报告期内，公司与同行业可比公司的财务费用率情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
景创科技	未披露	未披露

公司名称	2023 年度	2022 年度
雷神科技	0.50%	1.09%
盈趣科技	-0.64%	-2.92%
天键股份	-1.02%	-2.05%
致尚科技	-0.67%	-2.15%
平均值	-0.46%	-1.51%
公司	0.11%	-1.39%

报告期内，公司财务费用率分别为-1.39%、0.11%，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

综上，报告期内，公司各期间费用率与同行业可比公司平均水平相近，不存在明显差异。

（二）结合报告期内月均研发人员数量、薪酬水平等，说明研发费用中工资薪金核算的准确性，2023 年由研发部门转岗至生产部门 13 人的原因及合理性，是否存在研发、生产部门人员混同的情形

1、结合报告期内月均研发人员数量、薪酬水平等，说明研发费用中工资薪金核算的准确性

公司报告期内月均研发人员数量、薪酬水平如下：

单位：人、万元

年度	月均研发人员数量	月均薪酬水平	薪酬总额
2023 年度	110	1.53	2,025.80
2022 年度	112	1.32	1,777.05

公司报告期内 2023 年月均研发人员人数与 2022 年相差较小，2023 年月均薪酬水平较 2022 年有所提高，主要系英国子公司 2023 年 5 月开始研发立项并核算研发人员工资薪酬进入研发费用，因汇率折算等影响，英国子公司工资水平远高于中国境内，因此整体月均薪酬水平有所提高。

公司研发人员认定标准：公司按照员工所属部门及具体工作职责进行分类管理，将专职从事产品研发设计、测试、试产等研发相关活动以及研发活动管理工作的员工认定为研发人员。公司研发人员均为专职研发人员，不存在同时参与生产活动、管理活动等其他工作，并将其费用进行分摊的情况。故研发人员实发工

资、福利费等全额计入研发费用，并按工时分摊至各个项目。综上，公司严格按照《企业会计准则》、《监管规则适用指引--发行类第9号》等规定对研发费用进行划分、归集及核算，研发费用核算真实准确。

2、2023年由研发部门转岗至生产部门13人的原因及合理性，是否存在研发、生产部门人员混同的情形

2023年，公司13名研发人员转岗至其他部门的具体情况如下：、

姓名	转岗前所在部门	转岗前从事的具体研发项目	转岗后所在的部门	转岗前后从事的工作内容的区别	从研发部门转岗至其他部门的原因
刘丽华	技术部	模拟赛车控制系统的开发等	生产部	转岗前主要从事研发部下属样品部的组装焊接和样品测试等工作以及其他辅助性工作，如协助完成研发项目的方案拟定和初期预研、协助完成相关研发项目的测试、资料整理、数据统计等，符合研发人员属性。转岗后分配至各流水线执行组装、装配工作。	研发部集中资源提高产品开发能力，降低人员成本，压缩研发基础技术人员编制。在生产制造部门存在对口需求的情况下，将相关人员转岗。
温仲英	技术部	多模云游戏控制器的开发等	生产部		
周莉萍	技术部	多模云游戏控制器的开发等	生产部		
何丽霞	技术部	多模云游戏控制器的开发等	生产部		
王关凤	技术部	多模云游戏控制器的开发等	生产部		
潘花篮	技术部	多模云游戏控制器的开发等	生产部		
陈莲花	技术部	多模云游戏控制器的开发等	生产部		
唐国球	技术部	模拟赛车控制系统的开发等	生产部		
陈国兰	技术部	多模云游戏控制器的开发等	生产部		
周淑英	技术部	模拟赛车控制系统的开发等	生产部		
李明西	技术部	多模云游戏控制器的开发等	生产部		
徐钟杰	技术部	模拟赛车控制系统的开发等	生产部		
叶小玲	技术部	模拟赛车控制系统的开发等	生产部		

注：除上表列示人员外，欧阳才令2021年5月27日入职公司技术部，此后2023年1月13日离职，并于2023年6月21日入职公司生产部。赵秋红2017年6月26日入职公司技术部，此后2023年4月14日离职，并于2023年6月27日入职公司生产部。

报告期内，研发部门与其他部门之间转岗主要是为了提高研发人员整体素质，

为招聘高学历人员释放预算名额。相关转岗均基于公司生产经营、职能部门运作需要，公司研发人员具备相关专业背景及行业工作经验，能对公司研发项目起到支持作用，研发人员划分标准明确，公司转岗人员的相关工资、社保、福利等人工成本费用在转岗当月计入转入部门的成本费用中，相关成本费用准确归集和分摊，不存在研发及支持人员与生产人员或其他员工岗位混同的情形。

五、说明公司《公开转让说明书》中未披露母公司报表是否符合《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》中的相关要求

根据《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第三十四条：“……申请人编制合并财务报表的，原则上只需披露合并财务报表，合并财务报表与母公司财务报表存在显著差异的，还应当披露母公司财务报表。”

报告期内，公司母公司报表与合并报表主要项目比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度			2022 年 12 月 31 日/2022 年度		
	合并	母公司	比例 (%)	合并	母公司	比例 (%)
总资产	49,346.27	43,825.81	88.81	37,428.31	38,299.43	102.33
总负债	27,290.22	19,547.75	71.63	19,124.81	18,534.49	96.91
所有者权益	22,056.06	24,278.06	110.07	18,303.50	19,764.94	107.98
营业收入	49,543.37	49,327.92	99.57	44,544.21	44,712.74	100.38
净利润	4,416.41	5,182.92	117.36	2,566.30	3,796.21	147.93
经营活动产生的现金流量净额	4,712.81	3,935.32	83.50	9,111.72	8,878.70	97.44

注：比例=母公司报表数据/合并报表数据

报告期内，公司母公司与合并报表的主要项目差异主要在 10%-20%左右，合并财务报表与母公司报表不存在显著差异，因此未披露母公司财务报表符合《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》的相关要求。为便于投资者理解，公司已在《公开转让说明书》“第五节公司财务”之“一、财务报表”中补充披露母公司财务报表。

六、更正股东边利所持股份的限售安排，使限售数量与股东身份匹配

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第六十八条规定：“申请挂牌公司及其控股股东、实际控制人等应当按照下列安排向全国股转公司申请限售，并在公开转让说明书中披露：申请挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除限售，每批解除限售的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除限售的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。挂牌前 12 个月以内申请挂牌公司控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的限售安排按照前款规定执行，主办券商为开展做市业务取得的做市初始库存股票除外。因司法裁决、继承等原因导致有限限售期的股票持有人发生变更的，后续持有人应继续执行股票限售安排。”

公司股东边利系公司实际控制人周丽萍之弟周艳祥的配偶，为公司控股股东、实际控制人之一致行动人，应比照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》对控股股东和实际控制人的限售要求，对一致行动人所持公司股份进行限售，公司已更正股东边利所持股份的限售安排，详见公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（三）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”之“3、股东所持股份的限售安排”。

【中介机构核查】

一、请主办券商及会计师核查上述①至⑤并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、询问公司管理层开展外汇期权等业务的意图，了解开展外汇期权等业务的审批程序，查看业务协议、抽查相关凭证，了解交易具体情况，查询近年美元对人民币汇率波动情况，结合获取的证据评估管理层意图合理性并验证相关审批程序有效性；了解目前公司外汇期权业务开展情况；了解并查看外汇期权等业务的会计处理方式，结合企业会计准则判断会计处理合理性；

2、获取了深圳市同鑫达包装有限公司和深圳市嘉达鑫科技有限公司与其他同类型供应商的合同、订单，核查比对采购价格、付款条件、信用政策等情况，比照关联交易进行核查；获取了 Mania 与其他同类型客户的合同、订单，核查比

对销售价格、信用政策等情况；访谈了相关关联方，了解交易背景、交易必要性和持续性以及交易价格公允性事项；获取公司向关联方 Amathus Limited 租赁房屋的租赁合同，通过公开网络查询渠道核查租赁地点临近地段物业租金价格水平和关联交易相关产品的市场价格情况；

3、获取公司政府补助明细表，查看相关凭证并查找政府补助对应依据文件，分析相关政府补助认定为与资产相关并计入经常性损益的原因和合理性；

4、获取公司期间费用明细表，查阅同行业可比公司公开披露资料，对比分析公司与同行业可比公司期间费用率差异情况；

5、询问公司关于研发人员的认定标准，获取公司花名册及工资表、报告期内研发立项报告、项目验收报告等，分析研发人员人数与薪酬水平变动情况是否准确合理，是否存在人员混同情况；询问公司管理层，了解相关人员转岗前后从事的具体工作、原因背景，分析其合理性；对报告期内自研发部门转岗至生产部门的员工进行访谈，询问其转岗时间、转岗原因、转岗前后工作内容及薪资变化情况。

6、查阅《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》第三十四条的规定；

7、获取并查阅公司与主要供应商签订的框架协议及订单，向公司采购人员了解与主要供应商的合作情况；下载并查阅主要供应商的企业信用信息公示报告，通过公开渠道查询其工商信息及经营数据；对报告期内的主要供应商进行实地走访。

（二）核查结论

1、公司开展外汇期权等业务系基于自身业务情况，出于规避美元贬值风险目的进行，不存在投机目的；由于美元持续升值，报告期后公司未开展相关业务，目前不存在用于对冲风险的外汇敞口；公司对外汇期权等业务的会计处理符合《企业会计准则》的规定；公司开展外汇期权等业务履行了相应内部审批程序；

2、关联交易交易具备必要性，与市场价格、非关联方交易价格相比，不存在明显偏高或偏低情形，关联交易定价公允；

3、公司部分政府补助认定为与资产相关，并计入经常性损益具有合理性，符合《企业会计准则》以及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》的规定；

4、公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司不存在明显差异；公司研发人员均为专职人员，计入研发费用中工资薪金不存在非研发人员工资情况，具有准确性；相关人员转岗系公司优化研发部门人员结构需要，对应工资薪金已准确归集至相关成本费用，不存在研发部门和生产部门人员混同情况；

5、报告期内，公司母公司与合并报表的主要项目差异主要在10%~20%左右，合并财务报表与母公司报表不存在显著差异，因此未披露母公司财务报表符合《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》的相关要求。为便于投资者理解，公司已在《公开转让说明书》“第五节公司财务”之“一、财务报表”中补充披露母公司财务报表。

【会计师回复】

会计师已对本问题进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于深圳市达实智控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》

一、请主办券商及律师核查上述⑥并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

查阅《公司法》《证券法》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》，复核并更正一致行动人边利所持股份的限售安排。

（二）核查结论

公司股东边利系公司实际控制人周丽萍之弟周艳祥的配偶，为公司控股股东、实际控制人之一致行动人，应比照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》对控股股东和实际控制人的限售要求，对一致行动人所持公司股份进行限售。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《北京国枫律师事务所关于深圳市达实智控科技股份有限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补充法律意见书之一》。

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】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行了审慎核查。

根据核查情况，除本回复上述涉及的补充披露内容外，公司、主办券商对公开转让说明书更新情况如下：

序号	位置	更新内容	更新原因
1	公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、（一）、2. 关联法人及其他机构”	新增 3 家关联企业东莞市艾拉家居有限公司、东莞市葆丰家具有限公司、东莞市弘鑫家具有限公司	2024 年新任财务总监雷丽的关联方亲属未及时反馈其对外投资情况，现予以完善。
2	公开转让说明书“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（一）主营业务”、“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（二）知识产权取得情况”之“1、专利”、“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“（一）专利”	更新专利数量及申请状态	根据公司提供最新资料及公开信息搜索更新专利数量及状态
3	公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、经营合	更新公司环评批复取得情况；修改并完善关于已建	公司于 2024 年 7 月 23 日取得《关于达实智控智能

	规情况”之“(一)环保情况”	项目环保情况的描述	操控设备生产基地环境影响报告表的批复》(惠市环(博罗)建[2024]179号);完善关于已建项目环保情况的描述
4	公开转让说明书“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(五)主要固定资产”之“4、租赁”	更新公司租赁房产基本情况	根据公司提供最新资料更新并补充租赁房产

公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日,距离公开转让说明书签署日未超过 7 个月,不存在需要按照要求补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号:全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求,中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申报文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

公司尚未向中国证券监督管理委员会深圳监管局申请北交所辅导备案,故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号:全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

(以下无正文)

(本页无正文，为深圳市达实智控科技股份有限公司《关于深圳市达实智控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》之盖章页)

深圳市达实智控科技股份有限公司



2024年7月30日

(本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于深圳市达实智控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》之签章页)

项目负责人：

陈 旸

陈旸

项目组成员：

尹涵

尹涵

李雅玲

李雅玲

马一汀

马一汀

翁梦园

翁梦园

冯祥

冯祥

万颜君

万颜君

刘海升

刘海升



兴业证券股份有限公司

2024 年 7 月 20 日