

关于千思跃智能科技（苏州）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



二零二四年八月

关于千思跃智能科技（苏州）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

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于千思跃智能科技（苏州）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的内容要求，东吴证券股份有限公司（以下简称“东吴证券”或“主办券商”）已按要求组织千思跃智能科技（苏州）股份有限公司（以下简称“千思跃”、“拟挂牌公司”、“申请挂牌公司”、“公司”）及江苏益友天元律师事务所（以下简称“律师”或“益友天元”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“大信会所”）等中介机构对上述反馈意见进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到《公开转让说明书》及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本回复中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

宋体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露

一. 关于销售与收入。根据申请材料：（1）报告期各期，公司营业收入分别为 16,330.45 万元和 9,873.44 万元，呈下降趋势，主要来源于印制电路板组件的销售，2023 年营业收入大幅下滑主要源于大客户需求下降。（2）各期境外销售金额分别为 2,812.23 万元和 1,380.33 万元，收入占比分别为 17.22% 和 13.98%。（3）公司以直销为主，存在少量贸易商销售，各期金额分别为 2,511.38 万元和 29.95 万元，占比分别为 12.19% 和 0.30%，主要贸易商客户为实际控制人控制的香港千思跃智能。公司净利润分别为 2,073.56 万元和 833.76 万元，净利润变动原因主要系 2023 年度营业收入下降、综合毛利率下降所致。

请公司：（1）说明公司营业收入变动趋势与同行业公司是否存在显著差异及原因，公司是否对主要客户构成依赖，主要客户罗斯蒂、春光控股采购额的减少是否影响公司持续经营能力。（2）结合公司生产经营情况，对比同行业可比公司，说明客户集中度高的原因及合理性，是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性；结合合作历史、产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与其他主要客户（除罗斯蒂外）的合作是否具有稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响，公司减少客户依赖的措施及有效性。（3）说明 2022 年罗斯蒂在向公司直接采购同时通过香港千思跃智能间接采购的必要性及商业合理性，香港千思跃是否仅向罗斯蒂销售，公司成立香港千思跃的目的和背景，向香港千思跃销售产品报告期是否全部实现最终销售及销售情况；说明公司向香港千思跃销售价格与直接向罗斯蒂销售价格是否存在差异及原因，定价是否公允，香港千思跃对外销售的毛利率；结合主要合同条款，说明报告期公司向香港千思跃销售产品的收入确认条件、时点、依据等是否符合《企业会计准则》相关规定。（4）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售有关事项；说明罗斯蒂同时为境内客户和境外客户的原因及合理性。（5）说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；各期末境外销售应收账款期后回款情况；是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，是否存在客户为自然人或个体工商户的情形。（6）结合合同条款，

说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货金额占比与同行业公司是否存在重大差异及合理性；预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；是否存在收入跨期的情况。（7）补充披露 2023 年度公司向苏州立讯技术有限公司销售毛利率为负的原因及合理性，改善毛利率的措施及有效性；按照产品类别及应用领域等，对比同行业可比公司，说明公司各产品毛利率与同行业公司差异原因及合理性。（8）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）情况，说明公司经营业绩是否持续下滑。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》说明对境外销售的核查情况；说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明

（一）说明公司营业收入变动趋势与同行业公司是否存在显著差异及原因，公司是否对主要客户构成依赖，主要客户罗斯蒂、春光控股采购额的减少是否影响公司持续经营能力。

1、公司营业收入变动趋势与同行业公司比较分析

报告期内，公司营业收入为16,330.45万元、9,873.44万元，同比下降39.54%。依据同行业可比公司披露的2023年度年报，虽部分公司出现了收入上升的情形，但普遍披露消费电子行业需求低迷、毛利率下滑。报告期内，公司及同行业可比公司收入如下表所示：

单位：万元

公司	2023 年	2022 年	增长率
千思跃	9,873.44	16,330.45	-39.54%
雅葆轩	35,367.85	23,676.54	49.38%
金百泽	63,569.81	65,165.72	-2.45%
飞安瑞	11,610.88	10,884.77	6.67%

万吉科技	14,137.65	14,222.49	-0.60%
------	-----------	-----------	--------

由上表可见，公司营业收入变动趋势与同行业公司存在一定差异。公司收入下滑与同行业可比公司存在差异的原因如下：（1）消费电子类主要客户销售减少、下游消费电子行业需求低迷是公司 2023 年度销售收入较 2022 年度相比下滑 39.54%的主要原因。具体分析如下：公司第一大客户罗斯蒂 2022 年度的采购额为 8,187.95 万元（包含通过香港千思跃智能销售的 1,990.99 万元），2023 年度向公司的采购额为 3,351.36 万元，2023 年度采购较 2022 年减少了 4,836.59 万元，降幅达到 59.07%。罗斯蒂的主要客户选用了其他供应商，罗斯蒂本身销售额减少，故其减少了向千思跃的采购。公司第二大客户春光控股，公司主要与其控股公司苏州尚腾科技制造有限公司进行交易，2022 年度向公司的采购额为 2,259.36 万元，2023 年度向公司的采购额为 1,070.55 万元。2023 年度采购较 2022 年减少了 1,188.81 万元，降幅为 52.62%。根据春光科技（证券代码：603657，系春光控股子公司）2022 年、2023 年年报，苏州尚腾科技制造有限公司主要业务为吸尘器等小家电整机代工，其 2023 年度销售收入为 86,789.86 万元，净利润为 1,185.37 万元，2022 年销售收入为 114,921.38 万元，净利润为 3,090.50 万元，其收入降低 24.48%，净利率从 2022 年的 2.69%降低到 2023 年的 1.37%。苏州尚腾科技制造有限公司出于自身业绩的考量，要求公司继续降低销售单价，部分型号的产品已经出现亏损，故公司主动减少与其合作。

（2）同行业可比公司情况中雅葆轩 2023 年度的收入虽然上升，但其综合毛利率下降了 16.31%，出现了毛利大幅下滑的情形；万吉科技 2023 年年报中披露“原占比较大的消费类电子产品客户订单有所衰减，公司导入了星宇车灯等客户车载类电子产品订单予以补充”；金百泽 2023 年年报中披露“IDM 业务下 PCB 市场消费需求较为低迷，电子电路行业总体增长乏力，欧美国家电子制造供应链出现回流和向东南亚转移态势”，其营业收入出现了下滑；飞安瑞的个人护理类产品销售收入上升 40.35%，但是其毛利率下降了 8.16%，公司总体毛利率下降了 2.07%。千思跃对低毛利客户采取进行主动退出的销售策略也是其 2023 年度销售收入下降的因素之一。

(3) 此外，检索了上市公司行业为计算机、通信和其他电子设备制造业，主营业务为 PCB 产品相关的公司，存在与千思跃收入下滑类似的公司，统计如下表所示：

单位：万元

收入	2023 年	2022 年	增长率
方正科技（600601）	314,893.30	488,869.28	-35.59%
中富电路（300814）	124,112.76	153,672.54	-19.24%
中京电子（002579）	262,376.70	305,431.78	-14.10%
金禄电子（301282）	133,109.97	149,649.28	-11.05%

2、公司是否对主要客户构成依赖，主要客户罗斯蒂、春光控股采购额的减少是否影响公司持续经营能力

电子行业内企业普遍具有客户集中较高的特征，客户集中度分析详见本题第 2 小题的分析。根据公司 2024 年半年度财务报表，公司 2024 年 1-6 月营业收入 5,435.28 万元，其中期后金额的前五名客户销售情况及在手订单情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年 1-6 月 销售收入	在手订单（截 止 2023 年 12 月 31 日）	期后新增订单 （截止 2024 年 7 月 31 日）
1	罗斯蒂	1,664.79	3,602.54	3,228.16
2	飞依诺科技股份有限公司	902.16	191.67	1,700.25
3	盐城东山通信技术有限公司	718.87	87.17	1,074.80
4	所托瑞安集团	280.74	310.10	135.01
5	创斯达集团	259.40	127.32	1,130.83
	合计	3,825.96	4,318.80	7,269.05

由于春光控股销售毛利率逐年降低，公司主动减少与其合作，2022 年下半年开始，公司开拓了医疗电子、通讯电子及汽车电子客户的需求，增加此类客户拜访沟通次数，获取上述行业的客户订单。2024 年上半年，公司与飞依诺科技股份有限公司（以下简称“飞依诺”）的合作增加，飞依诺成为公司第二大客户。飞依诺注册于苏州工业园区，实收资本 8,100 万元，是一家由研发创新驱动的数字化彩超设备生产商，专注于数字化彩色超声诊断仪及其相关技术的研发、生产和销售的企业。根据其披露的招股说明书，2021 年，飞依诺全系列超声产品销

售总额位列国产厂商第 3 名。2024 年上半年，公司第三大客户盐城东山通信技术有限公司系东山精密（002384）全资子公司，2019 年 5 月在盐都区注册成立，主要产品为滤波器、双工器等，客户主要有三星、华为、诺基亚、爱立信等全球电子产品制造商。2024 年公司上半年，第四大客户所托瑞安集团包括所托（杭州）汽车智能设备有限公司、天津所托瑞安汽车科技有限公司，两家公司隶属于所托瑞安集团，2022 年 3 月，所托瑞安集团完成了超 13 亿人民币的 B 轮融资，估值近百亿人民币，成为智能驾驶行业的独角兽企业，主要销售产品为汽车电子类 PCBA-比率电磁阀模块，用于辅助安全驾驶。

报告期内，公司客户集中度较高与行业业务特点相关，而并非对特定类型客户的依赖，公司通过开拓客户需求及优化客户实现盈利，除罗斯蒂、春光控股外的其他主要客户合作稳定，具备可持续性，主要客户罗斯蒂、春光控股采购额的减少，不会对公司持续经营能力造成影响。

（二）结合公司生产经营情况，对比同行业可比公司，说明客户集中度高的原因及合理性，是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性；结合合作历史、产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与其他主要客户（除罗斯蒂外）的合作是否具有稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响，公司减少客户依赖的措施及有效性。

1、客户集中度高的原因及合理性

同行业可比公司近两年前五大客户占比情况如下：

企业名称	2023 年度	2022 年度
万吉科技（838104）	92.30%	86.11%
飞安瑞（872451）	55.68%	50.77%
雅葆轩（870357）	97.70%	97.23%
金百泽（301041）	14.54%	14.75%
同行业平均	65.06%	62.22%
千思跃	66.21%	76.61%

注：数据来源于同行业可比公司定期报告等公开披露资料。

（1）公司客户集中度较高与行业经营特点一致，具备合理性：①公司下游行业集中度较高导致公司客户集中度较高，公司主要为客户提供专业的 PCBA 电

子制造服务，产品主要应用于消费电子、汽车电子、工业电子等领域，行业下游客户主要为罗斯蒂、盐城东山通信技术有限公司、创斯达集团等知名厂商。根据 CCID 数据，2020 年中国前五名企业 G5 以上 TFT-LCD 产能占全球产能的 75%，集中度较高。随着下游显示面板行业集中度的提升，整个产业链上各个环节的企业集中度持续提升，因此公司客户集中度较高。②产业链的日趋完备客观上推动了公司客户相对集中，公司下游客户在选择合格供应商时认证过程严格、复杂、周期长，客户会对公司进行全面审厂，并按照自身的供应商选择标准，对公司的研发、生产、质量、交付能力、管理体系等方面进行审核，双方一旦建立合作，则可以形成信任度高的稳定供应链关系，使得产业链日趋完备，呈现集中化的特点，客观上推动了公司下游客户相对集中。

公司与同行业可比公司平均前五大客户占比相比不存在显著差异，可比公司中万吉科技、雅葆轩的客户集中度更高，金百泽客户集中度较低，主要原因是金百泽系创业板上市公司，其成立于 1997 年，2023 年度销售额为 6.36 亿元，主要业务可分为集成与设计制造 IDM 下的电子设计服务、印制电路板 PCB、电子制造服务 EMS 以及科创服务、数字化平台服务等，其中印制电路板（PCB）占其销售的 59.60%，客户分散度较高。

公司客户集中度相对较高的特定原因如下：（1）公司规模相对较小，资源有限，因此公司选择优先满足订单规模较大的优质客户的需求；（2）公司凭借竞争优势，与国内外知名下游客户建立了良好的合作关系，包括罗斯蒂、春光控股、飞依诺集团、东山精密切集团等，公司主要客户高度认可公司的产品品质，公司对其销售金额较大，具有合理性。

2、公司与其他主要客户（除罗斯蒂外）的合作历史、产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响

（1）公司与其他主要客户的合作均在 3 年以上，除春光控股公司自 2024 年起不再承接其订单，其他主要客户在手订单及期后新增订单充足。

公司与企业主要客户合作情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	合作年限	目前在手订单(截止 2023. 12. 31)	期后新增订单(截止 2024. 7. 31)
春光控股	2020 年 12 月 25 日	3 年	-	-
飞依诺	2010 年 4 月 15 日	4 年	191.67	1,700.25
苏州迈科电器有限公司	2002 年 3 月 28 日	3 年	100.64	226.14
创斯达集团	2006 年 12 月 15 日	5 年	127.32	1,130.83
盐城东山通信技术有限公司	2019 年 5 月 9 日	5 年	87.17	1,074.80
所托集团	2014 年 6 月 6 日	5 年	310.10	135.01

(2) 产品的可替代性分析

公司凭借竞争优势，与国内外知名下游客户建立了良好的合作关系，包括罗斯蒂、春光控股、飞依诺、东山精密切集团等，公司主要客户高度认可公司的产品品质，这要求公司具有应对市场快速变化的开发设计能力，竞争对手短期可替代的可能性较低。主要客户对其供应商工厂有严格的验厂要求，主要体现在生产管控（包括产品质量和制程）、供应商社会责任、贸易安全审核等方面，验厂要求工厂具有一定规模，环境处理设备及危废物处理符合规定，员工工资按时支付，社保覆盖率达到一定比例等，该些要求一定程度上减少了竞争对手数量，形成了一定进入壁垒。通常情况下，公司通过客户的验厂程序后，公司与客户一般会达成较为长期的合作关系，进而有助于公司业务保持稳定性和可持续性。客户在选择替代供应商时会非常谨慎，导致产品可替代性较低。

(3) 同行业可比公司与其主要客户的合作稳定性和可持续性分析

公司	主要客户合作情况
万吉科技	主要客户具有稳定性，2023 年新增客户因市场消费结构的变化，原占比较大的消费类电子产品客户订单有所衰减，新增常州星宇车灯股份有限公司等客户车载类电子产品订单予以补充。
飞安瑞	主要客户具有稳定性，个人护理类和空气处理类销量上涨幅度较大，但同时其他家电类、厨房电器类销量下降。2022 年度、2023 年度前五大客户变动较小。
雅葆轩	根据芜湖雅葆轩电子科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复，其第一大客户深天马在雅葆轩成立之初即与其建立了业务作关系，其他主要客户均有较长的合作历史。
金百泽	由于其定期报告豁免披露前五大客户的名称，根据其招股说明书申报稿（2020 年 07 月 17 日），其第一大客户西安西电电力系统有限公司 2013 年开始与其合作，主要客户大多数在行业内处于领先地位，信用状况良好，公司与主要客

户均保持较为稳定的业务合作关系。

综上所述，公司与其他主要客户（除罗斯蒂、春光控股外）的合作的具有稳定性和可持续性，与同行业可比公司无差异。如主要客户停止或减少对公司的产品采购，会对公司未来业绩产生较大影响。

3、公司减少客户依赖的措施及有效性

公司为减少对主要客户的依赖，采取了积极开拓市场、丰富产品类型、加强销售渠道建设等措施，具体实施措施情况如下：

（1）加强销售渠道建设

报告期内，公司不断加强销售渠道建设，提高销售人员素质，加强销售队伍业务拓展能力培养。同时，公司提高了对销售人员业绩考核，要求销售人员积极开展主动拜访、定期沟通等工作，以此拓宽公司业务渠道。

在销售制度建设方面，公司建立了售前、售中和售后服务的管理体系，要求销售人员全程参与客户服务过程，了解客户需求，提升服务质量。对于积极开拓业务的销售人员，公司给予了一定的激励政策，鼓励销售人员开拓新客户，提升公司市场份额。

（2）加快产品研发迭代

公司业务属于技术密集型行业，产品技术进步快，客户需求具有定制化、多型号的特点。技术密集型行业的下游客户对于生产设备在精度、效率和一致性上的要求不断增加，催化了公司技术的快速迭代。报告期内，公司不断加大研发投入，加快产品性能提升与工艺升级迭代，以满足下游客户对产品的需求。

（3）积极丰富产品类型

为降低公司对于单一客户的依赖，公司积极丰富产品类型。公司凭借多年在电子行业的经验积累，主动开拓新的产品类型。报告期内，公司陆续开展了长寿命轮毂电机控制板生产加工方法、高精度功率型通讯控制器的通孔回流焊接工艺的设计及开发等研发工作。通过开展新的产品类别业务，降低了对于消费电子客户的依赖，丰富公司产品维度的同时拓宽了客户群体。

(三) 说明 2022 年罗斯蒂在向公司直接采购同时通过香港千思跃智能间接采购的必要性及商业合理性，香港千思跃是否仅向罗斯蒂销售，公司成立香港千思跃的目的和背景，向香港千思跃销售产品报告期是否全部实现最终销售及销售情况；说明公司向香港千思跃销售产品价格与直接向罗斯蒂销售价格是否存在差异及原因，定价是否公允，香港千思跃对外销售的毛利率；结合主要合同条款，说明报告期公司向香港千思跃销售产品的收入确认条件、时点、依据等是否符合《企业会计准则》相关规定。

1、2022 年罗斯蒂在向公司直接采购同时通过香港千思跃智能间接采购的必要性及商业合理性分析

2022 年 10 月之前，全资子公司香港千思跃尚未设立完毕，故采用实际控制人控制的公司香港千思跃智能作为“保税区一日游”（“保税区一日游”是国内货物出口复进口业务通俗的叫法，利用综合保税区，货物入区视为出口离境，出口方企业可申请出口退税，企业以“先出口，再进口”的方式，可以达到将货物进行出口复进口的目的，免除货物需要实际出口到国外再复进口的复杂流程）的中转渠道。

2022 年罗斯蒂直接采购或通过香港千思跃智能间接采购主要由采购的 PCBA 终端产品而定。间接采购的 PCBA 终端产品主要为：美容仪(LumiSpa 1.0 系列)、自动出纸机、自动洗手液、自动抽纸盒类；直接采购的 PCBA 终端产品主要为：成人尿不湿、电话麦克风、空调滤芯控制板、原材料类以及美容仪（LumiSpa 2.0 系列）。其次，罗斯蒂间接采购是为了采用美元结算，根据《结汇、售汇及付汇管理规定》第二条和第三条，经营外汇业务的银行应当按照规定办理结汇、售汇、开立外汇账户及对外支付业务，而境内机构的外汇收入应当及时调回境内；根据《中华人民共和国外汇管理条例》第八条规定，中华人民共和国境内禁止外币流通，并不得以外币计价结算的，但国家另有规定的除外。这些规定明确了两家同为中国境内注册的公司采用美元结算将受到严格的外汇管制。综上，2022 年罗斯蒂在向公司直接采购同时通过香港千思跃智能间接采购具有必要性与商业合理性。

2、香港千思跃是否仅向罗斯蒂销售，公司成立香港千思跃的目的和背景，向香港千思跃销售产品报告期是否全部实现最终销售及销售情况

香港千思跃作为千思跃合并范围内的子公司，除了作为出口平台向罗斯蒂销售外，报告期内存在少量对外销售电子元器件贸易业务。

公司成立香港千思跃的目的和背景：公司出于业务独立的考虑，2022年10月开始不再使用实际控制人控制的香港千思跃智能作为“保税区一日游”的中转渠道，设立了全资子公司香港千思跃。“保税区一日游”进出口手续简化，运输成本低廉，节约办理时间，通常货物出口入区、进口出区的通关作业仅需一天甚至几小时。

该业务模式下，交易流程如下：

- ①客户向香港千思跃下达采购订单；
- ②香港千思跃向千思跃采购货物（数量、型号、单价均相同）；
- ③公司将货物发送至保税区；
- ④客户安排向香港千思跃付款；
- ⑤香港千思跃向公司付款。

向香港千思跃销售产品报告期均全部实现最终销售。

3、说明公司向香港千思跃销售产品价格与直接向罗斯蒂销售价格是否存在差异及原因，定价是否公允，香港千思跃对外销售的毛利率；

公司向香港千思跃销售产品价格与直接向罗斯蒂销售价格不存在差异。报告期内，公司在境外共设立两家关联公司（香港千思跃智能及香港千思跃），两家关联公司所从事的业务基本相同，公司通过关联公司完成对罗斯蒂的出口业务。其中，2022年10月以前，公司主要通过香港千思跃智能完成对罗斯蒂的出口业务，2022年10月之后，对罗斯蒂的出口业务转移给香港千思跃。在此销售过程中，香港千思跃收到罗斯蒂下达的订单后，向本公司下达同等数量及单价的订单。香港千思跃在保税区报关出口后确认对罗斯蒂的收入。在此过程中，公司对香港千思跃的售价，与香港千思跃对罗斯蒂保持一致。在整个销售、转售过程中香港千思跃作为出口业务流程中的“中转渠道”，不留存利润，香港千思跃对外销售的毛利率为零，具有一定的公允性。

4、结合主要合同条款，说明报告期公司向香港千思跃销售产品的收入确认条件、时点、依据等是否符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内公司向全资子公司香港千思跃销售产品为境内保税加工区销售，货物运送至保税区并完成海关报关时确认销售收入。香港千思跃与母公司的销售在报关后确认母公司收入，香港千思跃报关出口后确认对罗斯蒂的收入，按照企业会计准则的要求，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，客户已取得商品控制权后确认收入。故报告期公司向香港千思跃销售产品的收入确认条件、时点、依据符合《企业会计准则》相关规定。

（四）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售有关事项；说明罗斯蒂同时为境内客户和境外客户的原因及合理性。

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售有关事项

已在公开转让说明书第四节“公司财务”之“六、营业成果分析”之“（二）营业收入分析”中补充披露如下：

“……（2）结算方式及汇率波动的影响

出口部分公司与罗斯蒂采用美元结算，与安耐特、香港千思跃智能等其他外销客户亦以美元结算。公司向安耐特的销售额占比极小，汇率波动对公司业绩的影响不大。

报告期内，公司汇兑损益对利润总额的影响情况如下：

单位：万元

主要项目	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益为“-”）	-3.23	121.42
汇兑损益占外销营业收入比例	-0.23%	4.32%
汇兑损益占利润总额比例	-0.39%	5.68%

报告期内，公司汇兑损益分别为 121.42 万元、-3.23 万元，存在一定波动，对公司经营成果有一定影响。

公司出口销售主要以美元进行结算，因此公司汇兑损益主要受美元对人民币汇率变动影响。为应对汇率变动风险，公司积极采取系列措施，具体包括：

（1）加强对财务人员外汇知识培训并强调汇率的常规风险，及时跟踪汇率变化，结合资金需求灵活结汇；（2）密切关注国际外汇市场的发展动态，合理规划外

币现汇存款规模，及时购汇，抓住外汇结汇的有利时机进行结汇，降低汇率风险。

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

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策。公司享受的出口退税优惠具有全国性、长期性、持续性的特点，公司对出口退税等税收优惠不存在重大依赖。根据财政部、国家税务总局相关规定，公司主要产品的出口增值税退税率为13%。

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

公司外销收入主要来源苏州工业园区保税区、新西兰等地，相关国家和地区进口政策、外汇政策、贸易环境针对公司提供的PCBA产品尚未发生重大不利变化，对公司产品不存在特殊的限制政策，对公司出口的产品均无特殊限制政策和贸易政策壁垒，未就相关出口产品向公司提出过反补贴和反倾销诉讼等，不存在贸易摩擦。公司持续经营能力未受到重大不利影响。

除时间性差异外，公司境外销售与出口退税相符。”

2、说明罗斯蒂同时为境内客户和境外客户的原因及合理性

报告期内，公司内销、外销收入的划分标准是是否进行出口报关。公司外销收入有直接出口、出口复进口模式（又称“保税区一日游”）两种模式。公司向罗斯蒂的销售既存在“保税区一日游”的出口模式，又存在通过母公司直接内销的模式。

考虑到罗斯蒂总部注册于瑞典，使用美元结算等因素，公司将采用出口复进口模式的收入界定为外销收入，公司此种划分标准与部分上市公司（创业板公司

英思特、翰博高新，科创板公司天准科技）相同。罗斯蒂按照 PCBA 终端产品的类别决定走外销还是内销途径，外销产品主要为：美容仪(LumiSpa 1.0 系列)、自动出纸机、自动洗手液、自动抽纸盒类，此类外销业务中，将罗斯蒂定义为“境外客户”；内销产品主要为：成人尿不湿、电话麦克风、空调滤芯控制板、原材料类以及美容仪（LumiSpa 2.0 系列），此类内销业务中，将罗斯蒂定义为“境内客户”。罗斯蒂同时为境内客户和境外客户是因为其销售模式不同导致，具有一定的合理性。

（五）说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；各期末境外销售应收账款期后回款情况；是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，是否存在客户为自然人或个体工商户的情形。

1、公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

（1）公司海关出口数与外销收入之间的差异情况如下表所示：

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度
账面外销收入①	196.37	427.08
海关出口数据②	192.16	421.03
差额（③=②-①）	-4.21	-6.05
差异率（④=③/②）	-2.19%	-1.44%
差异原因：		
视同内销处理⑤	-0.19	-0.03
货样广告品⑥	-0.01	
通过香港千思跃直接出口⑦	-4.02	-6.01
实际差异⑧=③-⑤-⑥-⑦	0.00	-0.01

账面外销收入和海关出口数据的差异主要是香港千思跃直接销售给国外客户安耐特的原材料部分。

（2）公司运保费与各期境外销售收入之间的差异情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
运保费	4.22	5.38
境外销售收入	1,380.33	2,812.23
运保费占境外销售收入比重	0.31%	0.19%

对于境内保税加工区销售，货物运送至保税区并完成海关报关时确认销售收入。对于境外销售，公司目前有两种业务模式。①公司主要采用 FOB 结算方式，根据销售合同（订单）约定，在指定日期前完成生产并运送至指定地点报关装运后，公司确认收入。②对 EXW 结算方式，出厂交付时确认收入。公司主要出口地为保税区及新西兰，对于新西兰客户安耐特的销售采用 EXW 方式，不产生运保费。对于保税区销售，自有运输货车，相关费用较低。

(3) 公司外销收入与出口退税数据之间的差异情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入①	1,380.33	2,812.23
出口退税申报外销收入②	484.36	5,646.33
差额（③=②-①）	-895.97	2,834.10
其中差异原因：		
时间性差异⑤	-856.76	2,788.88
视同内销⑥	-39.21	45.22
实际差异⑦=③-⑤-⑥	-	-

注：时间性差异主要系公司申报退税时间和收入确认时间不一致所致

报告期内，公司外销收入与出口退税申报金额存在一定差异，主要系出口退税申报时间性差异：出口退税需在单证信息齐全后申报退税，故申请出口退税时间与公司确认外销收入的时点存在差异。考虑该差异后，差异金额较小，具有合理性。整体而言，公司出口退税的累计销售额与境外销售收入规模基本匹配。综上所述，公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入基本匹配。

2、各期末境外销售应收账款期后回款情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司报告期各期末的境外销售应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	149.38	123.07
应收账款期后回款金额	149.38	123.07
应收账款期后回款金额占比	100.00%	100.00%

3、第三方回款的情况

报告期内，公司主要境外客户具备一定规模和实力，资信状况良好。公司境外销售不存在第三方回款。

4、同一回款方为不同客户回款的情况，客户为自然人或个体工商户的情形

报告期内，公司不存在同一回款方为不同客户回款的情况，亦不存在客户为自然人或个体工商户的情形。

（六）结合合同条款，说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货金额占比与同行业公司是否存在重大差异及合理性；预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；是否存在收入跨期的情况。

1、公司关于退换货的相关机制

根据公司销售合同约定，客户对产品质量存在异议的，双方共同取样检测，若检测结果表明公司产品存在质量问题，则双方协商修理或更换配件。

2、报告期发生退货金额占比与同行业公司是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司未发生销售退回的情况。根据雅葆轩、金百泽、飞安瑞、万吉科技 2023 年年度报告，均不存在销售退回的情况。

综上，报告期内公司不存在销售退回的情况，与同行业公司相比不存在差异。

3、预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司不存在销售退回的情况，因此未对销售退回进行预估，符合《企业会计准则》相关规定。

4、是否存在收入跨期的情况

对于内销业务，根据合同相关条款，本公司将货物运至客户指定地点，并由客户签收确认，所有权及风险已转移，公司确认收入的实现。公司外销业务分为境内保税加工区销售和境外销售。对于境内保税加工区销售，货物运送至保税区并完成海关报关时确认销售收入。对于境外销售，公司目前有两种业务模式。①公司主要采用 FOB 结算方式，根据销售合同（订单）约定，在指定日期前完成生产并运送至指定地点报关装运后，公司确认收入。②对 EXW 结算方式，出厂交付时确认收入。公司收入确认政策明确、清晰，不存在收入跨期的情况。

(七) 补充披露 2023 年度公司向苏州立讯技术有限公司销售毛利率为负的原因及合理性，改善毛利率的措施及有效性；按照产品类别及应用领域等，对比同行业可比公司，说明公司各产品毛利率与同行业公司差异原因及合理性。

1、苏州立讯技术有限公司销售毛利率为负的原因及合理性

苏州立讯技术有限公司控股股东为东莞立讯技术有限公司，其为立讯精密（002475）的控股子公司。公司与其交易处于合作初期，试生产的产品终端客户主要为诺基亚、华为、爱立信，公司向其销售的 PCBA 产品要经过其委托的第三方认证机构进行雷击等认证后才能进入量产阶段。由于公司注重立讯精密给公司产品带来的广告效应以及期后获得其大额量产订单的考量，给予其试产单价与量产价格一致的销售价格。新产品销售定价低于预期、尚未批量生产导致前期单位成本偏高，2023 年度销量较低，难以通过规模效应有效降低单位成本，故 2023 年度销售毛利率为负。

以上内容已在公开转让说明书第四节“公司财务”之“六、营业成果分析”之“（四）毛利分析、4、其他事项”中补充披露。

2、改善毛利率的措施及有效性

(1) 持续扩大与高端客户的合作规模，通过技术研发及改进满足客户对于高质量 PCBA 产品的要求，如飞依诺、盐城东山通信技术有限公司；优化客户结构，对于毛利率较低的客户进行筛选，若无合作前景，则主动退出，如：春光控股、苏州立讯技术有限公司。

(2) 拓展对现有客户的销售规模，与现有客户就现有产品订单通过供货能力、产品质量优势取得增量订单，通过跟踪客户需求进行新产品开发，扩大对现有客户销售规模，如罗斯蒂、创斯达集团、盐城东山通信技术有限公司等；

(3) 改善内部管理，降低管理成本，通过改善车间管理人员的职责安排，降低车间管理人员数量，如带班班长由生产人员担任、不再脱产等，同时改进考核机制，降低车间生产人员数量，降低人工成本。提高车间智能化程度，增加自动插件、自动点胶等设备，降低对于人员的依赖性，降本增效。

3、按照产品类别及应用领域等，对比同行业可比公司，说明公司各产品毛利率与同行业公司差异原因及合理性

经查询同行业可比公司定期报告、招股说明书，就公司各主要产品与同行业可比公司相关产品的毛利率对比情况如下：

公司名称	产品名称	毛利率-2023 年度	毛利率-2022 年度
千思跃	消费电子	19.23%	27.27%
	工业电子	31.08%	22.52%
	健康医疗电子	28.51%	31.91%
	汽车电子	38.05%	26.15%
	通讯电子	22.54%	27.70%
雅葆轩	消费电子	15.76%	34.58%
	工业控制	20.91%	29.76%
	汽车电子	12.61%	43.60%
飞安瑞	空气处理类	20.95%	19.31%
	个人护理类	22.49%	30.65%
	其他家电类	26.43%	23.14%
	厨房电器类	25.37%	25.24%
金百泽	印制电路板	28.42%	25.46%
	电子制造服务	22.22%	20.33%
	电子设计服务	54.75%	未披露
	科创平台服务	22.43%	未披露

注：根据其定期报告，同行业可比公司中金百泽，按照印制电路板、电子制造服务、电子设计服务、科创平台服务进行分类，其中电子制造服务与公司主营业务相似；同行业可比公司中万吉科技，按照自购料类业务、来料加工业务、技术服务业务、软件及硬件收入进行分类，无法进行毛利率对比分析，故不列示在上表中。

(1) 消费电子领域

消费电子产品毛利率处于同行业公司毛利率区间之内，具有合理性，同行业可比公司之间的差异主要是源于 PCBA 终端产品不同所致。公司消费电子的主要客户是罗斯蒂、春光控股，PCBA 终端产品主要为美容仪、洗地机等；雅葆轩消费电子的主要客户是天马微电子股份有限公司，PCBA 终端产品主要为笔电、平板电脑；飞安瑞个人护理类产品第一大客户为利民（番禺南沙）电器发展有限公司，PCBA 终端产品主要为电动牙刷控制器、剃须刀控制器等。

(2) 工业电子领域

2022 年度，公司毛利率低于雅葆轩，主要是年内主要客户为安耐特，采购的 PCBA 主要用于电源系统，其销售收入为 391.87 万元，毛利率为 33.93%；苏州迈科电器有限公司的销售收入为 221.20 万元，毛利率为 18.55%，苏州迈科电器有限公司采购的 PCAB 主要用于机场打印机、彩票打印机，终端应用不同，导致毛利率低于安耐特，拉低了当年工业电子领域的整体毛利。工业电子领域的综合毛利率低于雅葆轩。根据其公开发行人股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复，2021 年工业控制的主要客户为天马微电子股份有限公司及其下属企业，对应终端产品为工业笔电、医疗器械、航海仪等。PCBA 终端产品不同，导致毛利率差异。

2023 年度工业控制类客户创斯达集团销售收入上涨至 669.76 万元，毛利率为 30.33%，拉高了 2023 年度工业电子领域的毛利率。此外，雅葆轩工业电子领域的毛利率较 2022 年度下降了 8.85%，故当年度公司工业电子领域的综合毛利率高于葆轩。

（3）汽车电子领域

报告期内，公司汽车电子领域的毛利率分别为 26.15%、38.05%，毛利上升主要是因为高毛利客户 2023 年度堡敦（天津）机电有限公司销售收入增加了 417.36 万元以及所托瑞安集团销售收入增加了 306.47 万元所致。同行业可比公司雅葆轩汽车电子领域的毛利率分别为 43.60%、12.61%，根据其 2023 年度年报，下降的原因为 2023 年下游终端销售价格持续下降，产品销售价格降低幅度高于单位成本降低幅度。

总体而言，公司各类别产品毛利率与同行业公司存在一定差异。不同可比公司之间公司规模不同，雅葆轩为北交所上市公司、金百泽为创业板上市公司，企业规模较大；同时终端产品及下游客户规模也不完全一致，按产品类别及应用领域不同产品毛利存在一定的差异具有合理性。

（八）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）情况，说明公司经营业绩是否持续下滑。

1、公司客户业务规模、集中度

报告期各期，公司主要客户较为集中，前五大客户集中度分别为 76.61%、66.21%，主要客户业务规模较大，具体如下：

单位：万元

期间	序号	名称	销售额	占比	行业地位及业务规模
2023年度	1	罗斯蒂	3,351.36	33.94%	罗斯蒂于 1944 年成立于丹麦，现总部位于瑞典，已发展成为国际领先的高精密注塑制造商，也是包装、医疗、消费电子、工业和商业机器等行业的一些世界领先制造商的合作伙伴。向公司采购额约占其本身采购量的 8%-10%。
	2	春光控股	1,070.55	10.84%	公司主要与其下属公司苏州尚腾科技制造有限公司（以下简称“尚腾科技”）发生交易，尚腾科技目前主要从事手持吸尘器、洗地机、扫地机器人、布衣清洗机等清洁电器的研发、生产和销售的 OEM/ODM 业务，其主要客户包括追觅科技（苏州）有限公司、北京顺造科技有限公司、湖南安克电子科技有限公司、江苏美的清洁电器股份有限公司等。
	3	飞依诺集团	868.85	8.80%	飞依诺产品自上市以来已入驻全国近 400 家三级医院，包括中国人民解放军总医院、中南大学湘雅二医院、江苏省人民医院等知名医院。同时，公司已成功进入欧洲、南美、亚洲和非洲等多个海外市场，产品获得终端客户的广泛认可。根据弗若斯特沙利文数据，2021 年，飞依诺全系列超声产品销售总额位列国产厂商第三名。向公司采购额约占其本身采购量的 5%。
	4	创斯达集团	669.76	6.78%	创斯达集团是一家多领域产业的跨国集团性企业，集团总部设在上海，集团下属的多家子公司分布在中国（江苏南通）和德国，于 2007 年在新加坡证券交易所上市（股票代码 SGX—CZ4）。产品覆盖银行高端智能化保安设备、ATM 机柜、风力发电核心零部件、汽车测试仪器等高科技机电制品，产品销往欧美主流市场，客户涵盖多家世界知名企业。向公司采购额约占其本身采购量的 5%。
	5	苏州迈科电器有限公司	576.21	5.84%	苏州迈科电器有限公司是一家专业从蒸汽清洗机、蒸汽熨斗、打印等设备的研发、生产及销售的公司。产品出口到欧美等发达国家，是 Ariete、Electrolux、Kenwood 等诸多世界知名品牌的指定供应商。向公司采购额约占其本身采购量的 19.30%。

		合计	6,536.72	66.21%	
2022年度	1	罗斯蒂	6,196.95	37.95%	同 2023 年度序号 1
	2	春光控股	2,259.36	13.84%	同 2023 年度序号 2
	3	香港千思跃智能	1,990.99	12.19%	公司实际控制人肖昶控制的企业，已注销。向公司采购额约占其本身采购量的 100.00%。
	4	盐城东山通信技术有限公司	1,485.47	9.10%	上市公司东山精密（002384）子公司，专注于 5G 通讯领域技术的研发。2019 年 5 月在盐都区注册成立，主要产品为滤波器、双工器等，客户主要有三星、华为、诺基亚、爱立信等全球制造商。向公司采购额约占其本身采购量的 60.00%。
	5	苏州翰墨科技有限公司	578.29	3.54%	企业人员 132 人，根据企查查查询结果，企业规模为小型。
		合计	12,511.06	76.61%	-

2、下游客户行业景气度

公司主要下游客户所处行业为消费电子、工业电子、通讯电子、医疗电子和汽车电子，在消费电子领域，消费市场受宏观经济形势影响较大，市场需求出现阶段性疲软，各细分市场增长放缓，部分主要市场报告期内出现下滑。但长期而言，随着人工智能等新技术的广泛应用和消费者换机周期的到来，全球消费电子行业有望迎来新的增长周期，也将推动包括公司在内的消费电子领域 EMS 企业的业务规模逐步回升。

在工业控制电子领域，随着工业制造规模的不断扩大和工业自动化升级的加速推进，工业控制市场稳步增长。根据 The Business Research 统计，全球工业控制市场在 2021 年已达 1,286 亿美元，预计 2026 年将达到 1,907 亿美元，年复合增长率达到 7.7%。2021 年中国工业控制市场的规模已经达到 2,600 亿人民币，保持着 10% 以上的增速。

在通讯电子领域，2022 年中国通信电子行业的电信业务收入达到 1.58 万亿元，同比增长 8%。2024 年 Q1 中国通信电子行业市场规模 0.46 万亿元，同比增长 8.01%（数据来源：智研瞻）。据智研瞻预测，2024-2030 年中国通信电子行业市场规模增长率在 7.18%-8.01%，2030 年中国通信电子行业市场规模 2.84 万亿元，同比增长 4.87%。

在医疗电子领域，当前的医疗产业正在不断跨界融合人工智能、物联网、大数据、5G 技术等高新技术，医疗应用的智能化带动健康医疗电子产业的迅速发展。我国健康医疗电子产业呈现高速增长，年增长率在 15%以上。根据前瞻产业研究院的数据，预计 2023 年中国医疗电子产业规模可达 1,096.8 亿元，同比增长 8.73%。同时，智慧医疗作为国家重点发展方向，国家在政策、经济等方面予以较大程度的重视，医疗信息化、智慧医疗等方向蓬勃发展。

在汽车电子领域，根据 Statista 数据显示，预计到 2030 年汽车电子在整车成本中的占比会提升到 45%，2020 年全球汽车电子市场规模 2,179 亿美元，预计到 2025 年，全球汽车电子市场规模将达到 3,186 亿美元，年均复合增长率 CAGR 为 7.9%。中国汽车电子行业规模近年来亦保持稳定增长，2022 年市场规模约 9,783 亿元，2017-2022 年均复合增长率(CAGR)为 13.29%(中国汽车工业协会)。同时，在政策助力、技术驱动以及消费牵引的共同作用下，汽车电子占比将不断提升。

从行业发展来看，随着消费电子、汽车电子、工业电子、通讯电子等领域智能终端的物理形态不断向轻、薄、细、小的方向快速发展，公司提供电子制造服务的产品智能化水平、集成化程度亦不断提高，对产品的制程工艺技术、工艺编排都提出了更高的要求。公司不断投入制程技术研发，升级迭代制程工艺以适应下游市场的需求变化和品质要求。同时，公司将依托自身技术、品质、交付速度优势，进一步拓展公司的经营规模。总体而言，公司下游客户所处行业整体环境相对稳定，景气度总体较好。

3、在手订单及期后新增订单情况、期后业绩实现情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司在手且尚未完成的订单金额为 5,370.55 万元，2024 年 1 月至 2024 年 7 月新增订单金额为 8,703.22 万元，公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩提供良好的保障。

公司期后主要业绩实现情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月
营业收入	5,435.28
其中：消费电子收入	1,883.44

汽车电子收入	903.71
工业电子收入	756.85
医疗电子收入	926.73
通讯电子收入	899.99
其他业务收入	64.57
营业成本	4,203.54
净利润	422.04
毛利率	22.66%
经营活动产生的现金流量净额	-346.35

注：以上数据未经审计或审阅

公司 2024 年上半年实现营业收入 5,435.28 万元，较去年同期增加 17.04%，实现净利润 422.04 万元，较去年同期增加 834.35%；毛利率为 22.66%，与上年同期相比较为稳定；经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，主要原因是 2024 年上半年收入增加，应收账款尚未收回所致。

综上所述，公司下游客户行业发展前景良好，报告期后订单充裕，2024 年上半年主营业务收入增长，不存在业绩持续下降的情形。

二、主办券商、会计师核查情况

（一）针对上述问题主办券商、会计师履行的核查程序

1、查询同行业公司定期报告，统计其营业收入情况，对比公司收入变动趋势与同行业可比公司差异情况，分析公司与同行业可比公司收入变动趋势存在差异的原因；

2、查询同行业可比公司定期报告，统计其客户集中度情况，分析公司客户集中度高的原因及合理性；

3、访谈公司业务部门负责人，了解公司主要客户行业规模、合作历史、产品可替代性以及合作的可持续性；获取报告期各期末在手订单及期后新签订订单情况，并分析公司与主要客户合作的可持续性；分析公司减少客户依赖的措施及有效性；

4、访谈公司业务部门负责人，关注 2022 年罗斯蒂在向公司直接采购同时通过香港千思跃智能间接采购的必要性及商业合理性；核查香港千思跃是否仅向罗斯蒂销售；关注公司设立香港千思跃的目的和背景；了解向香港千思跃销售产品报告期是否全部实现最终销售及销售情况；核查公司向香港千思跃销售产品价格

与直接向罗斯蒂销售价格是否存在差异并分析其原因，评估定价公允性，复核香港千思跃对外销售的毛利率。

5、访谈公司业务部门负责人，了解主要进口国和地区情况、主要客户情况、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策，检查公司与客户签订的框架协议的主要条款内容，了解主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来，销售产品是否实现终端销售；

6、获取报告期内公司出口退税申报数据、出口退税批复，通过中国电子口岸报关系统取得的公司报告期所有报关单明细，与公司外销收入进行对比分析；

7、对公司境外销售业务执行穿行测试和收入截止性测试，通过抽取报告期内主要客户的产品合同、订单，并取得其对应的出库单、出口报关单、销售发票及银行收款回单等单据，并与记账凭证、财务数据进行核对；

8、查询上市公司公开披露的信息，关注其存在境内保税区业务的原因，并将相关情况与公司进行对比，分析公司境内保税区业务是否符合行业惯例；

9、查阅境外客户的销售合同及销售订单，检查合同相关条款，了解公司对境外销售收入核算方式是否符合会计准则规定；对客户执行函证程序，核查收入的准确性；

10、结合销售合同条款，了解公司退换货的相关机制；检查公司账面记录，核实是否存在销售退回情况，与同行业比较，分析是否存在重大差异，并判断是否符合《企业会计准则》的规定；

11、了解和评价与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键控制运行的有效性；进行穿行测试和收入截止测试，检查销售相关的内部控制制度设计是否合理有效并有效执行，收入是否存在跨期情形；

12、实施收入截止测试程序。从公司序时账中选取临近资产负债表日前后的样本，核对记账凭证、签收单、销售合同、发票等支持性文件的日期；从签收单追查至账面记录，并核对销售合同、发票等支持性文件的日期，确认公司销售收入是否存在跨期确认的情况；

13、获取公司与苏州立讯技术有限公司销售订单、签收单、发票、记账凭证等，查阅该项目成本核算材料，向公司了解业务相关背景、开展原因，分析其毛

利率为负的原因；查阅可比公司年报、招股书、问询回复等材料，分析公司与同行业可比公司各产品毛利率差异原因及合理性；

14、获取公司 2024 年 1-6 月财务报表，分析公司业绩的可持续性，分析期后收入、净利润、毛利率和经营活动现金流量净额情况对公司持续经营能力的影响

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司营业收入变动趋势与同行业公司存在一定的差异，主要系公司特定客户销售减少、下游消费电子行业需求低迷所致，具有合理性；公司对主要客户不构成严重依赖，主要客户罗斯蒂、春光控股采购额的减少会影响公司业绩，但不影响公司持续经营能力。

（2）公司客户集中度高具备合理性，符合行业特征，不存在客户集中度明显高于同行业可比公司的情形；公司与其他主要客户（除罗斯蒂、春光控股外）的合作的时间均为 3 年以上，目前在手订单及期后订单稳定，合作具有稳定性和可持续性；如主要客户停止或减少对公司的产品采购，会对公司未来业绩产生影响，公司从销售制度、产品类别、研发投入等方面制定和执行了相关减少客户依赖的有效措施。

（3）2022 年罗斯蒂直接采购或通过香港千思跃智能间接采购由采购的 PCBA 终端产品而定。间接采购的 PCBA 终端产品主要为：美容仪（LumiSpa 1.0 系列）、自动出纸机、自动洗手液、自动抽纸盒类；直接采购的 PCBA 终端产品主要为：成人尿不湿、电话麦克风、空调滤芯控制板、原材料类以及美容仪（LumiSpa 2.0 系列）。2022 年罗斯蒂在向公司直接采购同时通过香港千思跃智能间接采购具有必要性与商业合理性。香港千思跃除了作为中转渠道向罗斯蒂销售外，存在少量电子元器件贸易业务。公司成立香港千思跃的目的和背景：公司出于业务独立的考虑，2022 年 10 月开始不再使用实际控制人控制的香港千思跃智能作为“保税区一日游”的中转渠道，采用全资子公司香港千思跃完成“保税区一日游”业务。向香港千思跃销售产品报告期均全部实现最终销售。公司向香港千思跃销售价格与直接向罗斯蒂销售价格不存在差异，由于香港千思跃作为“保税区一日游”的中转渠道，未产生相关费用，交易价格平进平出，香港千思跃对外销售

的毛利率为零，定价具有一定的公允性。根据公司与香港千思跃签订的销售合同，出口报关后香港千思跃取得相关商品控制权时母公司确认收入，报告期公司向香港千思跃销售产品的收入确认条件、时点、依据符合《企业会计准则》相关规定。

(4) 已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售有关事项；罗斯蒂同时为境内客户和境外客户的是由公司销售模式决定，具备合理性。

(5) 公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入相匹配；各期末境外销售应收账款期后回款情况良好，截止 2024 年 6 月 30 日已全部回款；不存在通过第三方回款的情况，不存在同一回款方为不同客户回款的情况；亦不存在客户为自然人或个体工商户的情形。

(6) 根据公司销售合同约定，客户对产品质量存在异议的，双方共同取样检测，若检测结果表明公司产品存在质量问题，则双方协商修理或更换配件。报告期未发生退货，与同行业公司不存在重大差异。报告期内，公司不存在销售退回的情况，因此未对销售退回进行预估，符合《企业会计准则》相关规定。对于内销业务，根据合同相关条款，本公司将货物运至客户指定地点，并由客户签收确认，所有权及风险已转移，公司确认收入的实现。公司外销业务分为境内保税加工区销售和境外销售。对于境内保税加工区销售，货物运送至保税区并完成海关报关时确认销售收入。对于境外销售，公司目前有两种业务模式。①公司主要采用 FOB 结算方式，根据销售合同（订单）约定，在指定日期前完成生产并运送至指定地点报关装运后，公司确认收入。②对 EXW 结算方式，出厂交付时确认收入。公司收入确认政策明确、清晰，不存在收入跨期的情况。

(7) 2023 年度公司向苏州立讯技术有限公司销售毛利率为负的主要原因：新产品销售定价低于预期、尚未批量生产导致前期单位成本偏高，2023 年度销量较低，难以通过规模效应有效降低单位成本；按照产品类别及应用领域等，对比同行业可比公司，公司各类别产品毛利率与同行业公司存在一定差异。不同可比公司之间公司规模不同，雅葆轩为北交所上市公司、金百泽为创业板上市公司，同时终端产品及下游客户规模也不完全一致，按产品类别及应用领域不同产品毛利存在一定的差异具有合理性。

(8)报告期各期,公司主要客户较为集中,前五大客户集中度分别为 76.61%、66.21%,主要客户业务规模较大,未来下游客户行业景气。在手订单和期后新增订单较充裕,根据公司未经审计的 2024 年半年度财务报表,公司期后经营业绩较上年同期上涨,不存在业绩持续下滑的情形。

2、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》说明对境外销售的核查情况
主办券商按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求进行了核查:

(1)公司已具备开展进出口贸易的资质,公司境外销售的产品不涉及主要销售国家和地区的资质准入;公司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)公司境外销售均银行转账的收款方式,公司已开通外汇账户,外汇收入均已进行申报;境外收入已开票,符合相关外汇及税务法律法规的要求;

(3)主办券商已通过中国电子口岸检查报告期内所有报关单,结合销售回款检查等,公司境外收入数据与海关数据、运保费匹配,公司境外收入具有真实性、准确性及完整性,收入确认符合《企业会计准则》要求;(4)公司主要境外客户的经营规模与公司销售规模具有匹配性,公司与实际控制人控制的香港千思跃智能存在正常销售回款,公司及其关联方与主要境外客户不存在关联关系及异常资金往来;(5)报告期内公司境外销售均按照合同进度收款,截止 2024 年 6 月 30 日,均已收到货款,货款支付方与合同签署方为同一人,不存在通过第三方回款的情况;

3、对收入的核查方式、核查过程及核查结论

(1)对公司报告期内主要客户的营业收入实施函证程序,并对函证不符的情况执行了不符分析。发函比例分别为 80.94%、92.34%,回函比例为 80.94%、92.34%,发函及回函情况统计如下:

单位:万元

项目	计算公式	2023 年度	2022 年度
发函营业收入金额	A	9,117.07	13,217.19
回函营业收入金额	B	9,117.07	13,217.19
营业总收入	C	9,873.44	16,330.45
发函营业收入占营业总收入的比例	D=A/C	92.34%	80.94%
回函营业收入占营业总收入的比例	E=B/C	92.34%	80.94%
回函确认比例	F=B/A	100.00%	100.00%

(2)对公司主要客户进行访谈,了解客户基本经营情况及双方合作情况,确认双方是否存在关联关系。报告期各期,我们访谈的客户金额及占比情况如下:

单位：万元

项目	计算公式	2023 年度	2022 年度
访谈客户收入的金额	A	7,107.45	12,887.70
营业收入	B	9,873.44	16,330.45
访谈客户比例	C=A/B	71.99%	78.92%

(3) 执行销售穿行测试，通过抽取报告期内主要客户的产品合同、订单，并取得其对应的出库单、出口报关单、签收单、销售发票及银行收款回单等单据，并与记账凭证进行核对，核查境外收入是否被记录于恰当的会计期间；

(4) 执行销售收入细节测试及应收账款回款抽查，根据公司销售收入明细表，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发货单、签收单、报关单、销售发票、银行回款单等。

(5) 对营业收入执行截止性测试，选取截止日前后的交易记录，追查至发货记录、客户签收单据、报关单等，核查公司收入确认时点的准确性，检查是否存在跨期的情况。

综上，主办券商及会计师认为公司收入确认依据充分、收入确认时点恰当、收入确认方法合理谨慎，不存在提前和延后确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》规定，收入真实、准确、完整。

二. 关于股权激励。根据申请材料，苏州鲁本、苏州麦克爱伦为员工持股平台，公司通过苏州鲁本实施员工持股激励安排。

请公司：（1）说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工及其具体职务情况，合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人。（2）公司股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。（3）公司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（1）（2）事项并发表明确意见。请主办券商、申报会计师核查第（3）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。

回复：

一、公司说明

（一）说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工及其具体职务情况，合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人。

苏州鲁本、苏州麦克爱伦的合伙人均为公司员工，具体在公司任职的职务如下：

1、苏州鲁本

序号	姓名	认缴出资额 (万元)	出资比例	在公司担任的职务
1	肖昶	234	80.0000%	董事长、董事、总经理
2	陈涛	26	8.8889%	董事、副总经理、营运总监
3	章颖	5.2	1.7778%	董事、财务负责人、董事会秘书
4	娄担	5.2	1.7778%	董事、项目经理
5	邢柳柳	5.2	1.7778%	供应链经理
6	杨翰宇	5.2	1.7778%	项目经理

序号	姓名	认缴出资额 (万元)	出资比例	在公司担任的职务
7	梁雪峰	5.2	1.7778%	董事、研发质量经理
8	王一军	3.9	1.3333%	采购经理
9	张德雷	1.3	0.4444%	生产经理
10	张红江	1.3	0.4444%	工程经理
合计		292.5	100.0000%	-

注：苏州鲁本原合伙人郑世英已于2024年5月自公司离职。2024年5月23日，苏州鲁本出具变更决定书，同意郑世英将其在苏州鲁本中的全部财产份额（认缴出资额5.2万元，出资比例1.7778%）转让给肖昶。同日，郑世英与肖昶签订《财产份额转让协议》，肖昶将以13.2万元的价格受让郑世英在苏州鲁本的全部财产份额。

2、苏州麦克爱伦

序号	合伙人姓名	认缴出资额 (万元)	出资比例	在公司担任的职务
1	肖昶	118.8	88.00%	董事长、董事、总经理
2	陈涛	13.5	10.00%	董事、副总经理、营运总监
3	章颖	2.7	2.00%	董事、财务负责人、董事会秘书
合计		135	100.00%	-

根据苏州鲁本、苏州麦克爱伦合伙人出具的《股东声明》、《间接持有千思跃智能科技（苏州）股份有限公司权益的自然人股东情况调查表》、《关联方情况调查表》、现有合伙人出资时点前后六个月的银行流水以及出资时的银行转账凭证，上述合伙人的资金来源均为合伙人自有及自筹资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排。

截至本回复出具日，公司股东人数经穿透计算后为10人，未超过200人。具体情况如下：

序号	股东名称	穿透计算的 股东人数	股东类型	备注
1	肖昶	1	自然人股东	-
2	陈涛	1	自然人股东	-
3	苏州鲁本	7	合伙企业股东	其中已剔除重复股东肖昶、陈涛、章颖
4	苏州麦克爱伦	0	合伙企业股东	其中已剔除重复股东肖昶、陈涛、章颖

5	章颖	1	自然人股东	-
	合计	10	-	-

截至本回复出具日，公司历史沿革中不存在股东人数超过 200 人的情形。

(二) 公司股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，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。

(三) 公司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；

1、公司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

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条第一款的规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定：“解决股份代持等规范措施导致股份变动，……资产重组、业务并购、转换持股方式、向老股东同比例配售新股等导致股份变动，有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的，不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》”。公司员工持股平台苏州鲁本和苏州麦克爱伦均未确认股份支付。

(1) 苏州鲁本

2022 年 8 月 4 日，有限公司股东以书面决议方式一致通过引入新股东苏州鲁本，原股东王胜虎退出。转让时苏州鲁本股权结构如下：

序号	姓名	认缴出资额 (万元)	出资比例	在公司担任的职务
1	肖昶	228.8000	88.00%	董事长、董事、总经理
2	陈涛	26.0000	10.00%	董事、副总经理、营运总监
3	章颖	5.2000	2.00%	董事、财务负责人、董事会秘书
合计		260.0000	100.00%	-

王胜虎将其持有的有限公司 10% 的股权（对应注册资本人民币 200 万元）以 250 万元的价格转让给苏州鲁本，股权转让价格为 1.25 元/股，定价依据基于公司截至 2022 年 7 月 31 日每股净资产并经双方协商确定。股东之间股权转让，与公司是否获得服务无关。转让价格具有公允性，故本次转让不确认股份支付。

2023 年 4 月 18 日，苏州鲁本全体合伙人经协商一致签署苏州鲁本之入伙协议、合伙协议、股权激励协议。员工持股平台相关信息如下：

名称	激励对象	授予股份 (股)	授予价格	授予日	权益工具公 允价值
苏州鲁本	娄担、杨翰宇等	25.00 万	3.3 元/股	2023 年 4 月 21 日	3.2577 元/股

公司聘请了中京民信（北京）资产评估有限公司对公司股东全部权益于 2023 年 3 月 31 日的市场价值进行了评估，并出具了京信评报字（2024）第 054 号《资产评估报告》。本次评估采用收益法评估结果作为最终评估结论，评估价值为人民币 6,515.40 万元。根据评估结果，每股市场价值为 3.2577 元/股，授予价格为 3.3 元/股，无明显差异，故不确认股份支付。

（2）苏州麦克爱伦

2022 年 8 月 4 日，有限公司股东以书面决议方式一致通过，引入新股东苏州麦克爱伦，原股东葛正浩退出。苏州麦克爱伦持有公司股权受让于公司原股东葛正浩，受让时，苏州麦克爱伦股权结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额 (万元)	出资比例	在公司担任的职务
1	肖昶	118.8	88.00%	董事长、董事、总经理
2	陈涛	13.5	10.00%	董事、副总经理、营运总监
3	章颖	2.7	2.00%	董事、财务负责人、董事会秘书
合计		135	100.00%	

葛正浩将其持有的有限公司 5%的股权（对应注册资本人民币 100 万元），以 125 万元的价格转让给苏州麦克爱伦。上述股权转让的价格为 1.25 元/股，定价依据基于公司截至 2022 年 7 月 31 日每股净资产并经双方协商确定。转让价格系交易双方协商确定的，具有公允性，故本次转让不确认股份支付。苏州麦克爱伦尚未引入激励对象，亦不涉及股份支付。

2、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》相关规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，同时计入资本公积。

公司与员工签订的《员工持股协议》，锁定期为自激励股票授予激励对象并完成工商变更登记之日起三年。根据上述约定，公司根据持股平台协议约定的锁定期限作为股份支付费用分摊的依据，在等待期分摊计入相关成本或费用，同时计入资本公积。如果存在股权激励对象离职的情况，根据《企业会计准则解释第 3 号》相关规定，在等待期内如果取消了授予的权益工具（因未满足可行权条件而被取消的除外），企业应当对该取消作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。职工自愿退出股权激励计划属于股权激励计划的取消，公司将加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。由于此次股权转让价格与公允价值（经评估的净资产为每股 3.2577 元）基本一致，不存在低于合理估值或低于每股净资产的情形，不涉及股份支付，公司未确认股份支付费用符合相关企业会计准则的规定。

3、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

根据华信资产评估有限责任公司出具的苏华评报字[2024]第 54 号评估报告，截止 2023 年 3 月 31 日，公司的公允价值为 6,515.40 万元，每股公允价值 3.26 元。上述每股转让价格 3.3 元高于每股公允价格，故不确认股份支付。

公司报告期末确认股份支付费用，符合相关规定。

二、主办券商、律师、会计师核查情况

（一）针对上述问题主办券商、律师、会计师履行的核查程序

1、查阅持股平台工商登记资料、公司员工名册，了解公司持股平台合伙人的任职情况；

2、查阅《股东声明》、《间接持有千思跃智能科技（苏州）股份有限公司权益的自然人股东情况调查表》、《关联方情况调查表》、现有合伙人出资时点前后六个月的银行流水以及全部合伙人出资时的银行转账凭证，核查各合伙人的资金来源，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；

3、对离职对象郑世英进行访谈，取得其出具的《关于郑世英合伙企业财产份额转让的访谈笔录》并查阅苏州鲁本合伙人变更决定书、郑世英与肖昶签署的《财产份额转让协议》、肖昶向郑世英支付财产份额转让价款的凭证；

4、查阅公司非自然人股东股权结构，检查公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人；

5、查阅公司审议通过股权激励计划方案的股东会决议、股权激励计划方案、公司与激励对象签署的《股权激励协议》及持股平台的合伙协议，了解股权激励情况；

6、检索国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>）等网站，核查报告期内公司是否存在股权激励纠纷或潜在纠纷；

7、取得并核查公司持股平台自设立至今的工商资料、历次变更的有关决议、合伙协议、合伙份额转让协议等资料；

8、查阅公司员工持股平台入股定价依据等相关文件，是否和最近一年经审计的净资产或评估值有差异，是否涉及股份支付的情况；

9、查阅股权激励的定价依据等相关文件，核查公司股权激励的实施是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》相关要求以及要件；

10、获取并查阅持股平台的合伙人协议等工商文件，查看协议中的相关出资情况；获取公司员工花名册，并与持股平台合伙人进行匹配，确认是否均为公司在岗员工。

（二）核查结论

1、公司持股平台合伙人均为公司员工，各合伙人的资金来源系自有或自筹资金，其所持份额不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在代持或其他利益安排；股东人数经穿透计算未超过 200 人；激励对象郑世英因已离职未配合提供流水，通过核查其出资时的银行转账凭证、出具的《间接持有千思跃智能科技（苏州）股份有限公司权益的自然人股东情况调查表》、退出时郑世英与肖昶签订《财产份额转让协议》，并取得《关于郑世英合伙企业财产份额转让的访谈笔录》以及肖昶依据上述协议支付给郑世英份额转让对价的流水，确认郑世英出资资金来源系自有资金，其所持份额及后续转让不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在代持或其他利益安排；

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

3、公司计算股份支付费用时公允价值确定依据合理；本次股权激励的股权转让价格与公允价值基本一致，不存在低于合理估值或低于每股净资产的情形，故不涉及股份支付，公司未确认股份支付费用符合相关企业会计准则的规定。

三. 关于股权代持。根据申请材料，公司 2017 年设立时至 2022 年 4 月，王胜虎名义持有公司全部股权，实际为公司实际控制人肖昶等股东代为持有公司 65% 股权；2022 年 4 月王胜虎以 1.05 元/股价格向肖昶转让公司 10% 的股权；2022 年 8 月以 1.25 元/股价格分别向肖昶、苏州鲁本转让 15%、10% 的股权，至此王胜虎在公司退出持股。

请公司说明：（1）公司历史上较长时间的股权均由王胜虎代持的原因及合理性，肖昶等股东是否存在故意规避持股限制等法律法规规定或合同约定的情形。（2）王胜虎在 2022 年集中退出公司的原因及合理性，转让定价公允性，是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排。（3）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情况，公司是否存在影响股权明晰的问题。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，并说明以下事项：（1）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，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 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，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（2）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，是否存在不正当利益输送问题。（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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

回复：

一、公司说明

（一）公司历史上较长时间的股权均由王胜虎代持的原因及合理性，肖昶等股东是否存在故意规避持股限制等法律法规规定或合同约定的情形

公司设立时，名义股东为王胜虎，实际股东为肖昶、王胜虎、陈发明。公司历史上较长时间的股权均由王胜虎代持的原因主要为：（1）公司设立前，肖昶、王胜虎、陈发明三人已合伙从事电子元器件贸易的生意，三人具有合作的历史背景，且公司设立初期的投入资金都使用以王胜虎名义开立的银行卡（实际为肖昶、

王胜虎、陈发明三人共用)进行出资;(2)在公司实际经营中,为便于工商登记,各方协商由王胜虎担任公司股东。

公司设立时,实际股东为肖昶、王胜虎、陈发明,后续逐步吸收章颖、葛正浩、陈涛三名实际股东,但名义股东仍为王胜虎一人,上述人员不存在属于法律、法规、规范性文件规定的国家公务员、现役军人、党政机关的在职领导干部和职工等不得担任股东或限制其成为适格股东的情形,亦不存在违反合同约定的情形。

综上,公司历史上较长时间的股权均由王胜虎代持具有合理性,肖昶等股东不存在故意规避持股限制等法律法规规定或合同约定的情形。

(二) 王胜虎在 2022 年集中退出公司的原因及合理性, 转让定价公允性, 是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排

1、王胜虎在 2022 年集中退出公司的原因及合理性

王胜虎在 2022 年集中退出公司的原因为:(1) 2022 年初,公司计划新三板挂牌事项,在中介机构的辅导下进行股权还原,故 2022 年 4 月王胜虎将其所持的代持部分股权转让给被代持人;(2) 王胜虎因经营理念、对公司未来资本市场规划等方面与千思跃实际控制人存在分歧,且其已于 2022 年 3 月受让一家主要从事物联网电力领域的技术开发及产品制造的公司(佰电科技(上海)有限公司),王胜虎决定将主要精力投入该家公司运营,该公司运营需要大量流动资金,故王胜虎决定退出公司,通过转让公司股权获取资金投入上海公司的运营。

综上,王胜虎从公司退出具有合理性。

2、转让定价公允性

(1) 2022 年 3 月, 股权代持还原

2022 年 3 月 23 日,王胜虎、肖昶、陈涛、葛正浩、章颖经协商一致,订立了《股权代持关系确认及解除协议》,并于 2022 年 3 月 25 日取得苏州公证处出具的(2022)苏苏苏州证字第 4090 号公证书。

2022 年 4 月,各方基于有限公司截至 2022 年 3 月 31 日的未经审计的账面净资产确定转让价格,公司唯一工商登记股东王胜虎依据已经公证的《股权代持

关系确认及解除协议》进行股权还原，具体为：王胜虎将占有限公司 48.00%的股权（对应注册资本人民币 960 万元），以 10,039,221.81 元的价格转让给肖昶；王胜虎将占有限公司 10.00%的股权（对应注册资本人民币 200 万元），以 2,091,504.54 元的价格转让给陈涛，王胜虎将占有限公司 5.00%的股权（对应注册资本人民币 100 万元），以 1,045,752.27 元的价格转让给葛正浩，王胜虎将占有限公司 2.00%的股权（对应注册资本人民币 40 万元），以 418,300.91 元的价格转让给章颖。上述股权转让系公司股东之间代持还原，因此转让价款未实际支付。2022 年 4 月 29 日，国家税务总局苏州市吴江区税务局出具了《中华人民共和国税收完税证明》，证明王胜虎已就本次与肖昶、陈涛、葛正浩、章颖之间的股权转让所得缴纳了个人所得税。

因上述股权转让系公司股东之间代持还原，转让价款未实际支付具有合理性，且已缴纳相应个税并取得完税凭证。

（2）2022 年 4 月，王胜虎转让 10%股权给肖昶

2022 年 4 月 28 日，有限公司股东以书面决议方式一致通过如下决议，王胜虎将持有的有限公司 10%的股权（对应注册资本人民币 200 万元）以人民币 2,091,504.54 元的价格转让给肖昶。上述股权转让的价格为 1.05 元/股，定价依据基于公司截至 2022 年 3 月 31 日每股净资产并经双方协商确定。转让完成后，王胜虎持有公司 25%的股权（对应注册资本人民币 500 万元），肖昶持有有限公司 58%的股权（对应注册资本人民币 1,160 万元）。上述股权转让价款已支付完毕，2022 年 5 月 10 日，国家税务总局苏州市吴江区税务局出具了《中华人民共和国税收完税证明》，证明王胜虎已就本次与肖昶之间的股权转让所得缴纳了个人所得税。

综上，此次股权转让定价依据为转让时点公司每股净资产并经双方协商确定，具有合理性。

（3）2022 年 8 月，王胜虎转让其全部股权给肖昶、苏州鲁本

2022 年 8 月 4 日，有限公司股东以书面决议方式一致通过，引入新股东苏州鲁本、苏州麦克爱伦，原股东王胜虎、葛正浩退出。其中，王胜虎将其持有的

有限公司 15%的股权（对应注册资本人民币 300 万元）以 375 万元的价格转让给肖昶；王胜虎将其持有的有限公司 10%的股权（对应注册资本人民币 200 万元）以 250 万元的价格转让给苏州鲁本；上述股权转让的价格为 1.25 元/股，定价依据基于公司截至 2022 年 7 月 31 日每股净资产并经双方协商确定。上述股权转让价款已支付完毕，2022 年 8 月 18 日，国家税务总局苏州市吴江区税务局出具了《中华人民共和国税收完税证明》，证明王胜虎已就本次与肖昶、苏州鲁本之间的股权转让所得缴纳了个人所得税。

综上，此次股权转让定价依据为转让时点公司每股净资产并经双方协商确定，具有合理性。

3、是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排

王胜虎在 2022 年集中退出公司具有商业合理性，转让定价公允，不存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排。

（三）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情况，公司是否存在影响股权明晰的问题

公司历史上曾存在股权代持情形，股权代持行为已于申报前全部解除还原。

公司已取得股权代持所涉代持人王胜虎与被代持人肖昶、陈发明、葛正浩、陈涛、章颖签署的《股权代持关系确认及解除协议》、股权转让协议，并经访谈上述全部代持人与被代持人，确认上述股权代持的形成、演变及解除过程不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，公司股权代持行为在申报前均已解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认，公司不存在影响股权清晰的问题。

二、主办券商、律师核查情况

（一）针对上述公司说明事项，主办券商、律师履行的核查程序

1、对公司股权代持所涉代持人王胜虎与被代持人肖昶、陈发明、葛正浩、陈涛、章颖进行访谈、取得各方出具的访谈记录，了解王胜虎股权代持的情况；

2、取得公司现有直接及间接自然人股东签署的《关联方情况调查表》、《关

于竞业禁止情况的声明》、《间接持有千思跃智能科技（苏州）股份有限公司权益的自然人股东情况调查表》、《劳动合同》，访谈股东肖昶、陈涛、章颖并取得其签署的访谈记录，核查肖昶等股东是否存在故意规避持股限制等法律法规规定或合同约定的情形；

3、取得公司现有直接及间接持股股东（肖昶、陈涛、章颖、苏州鲁本、苏州麦克爱伦、梁雪峰、娄担、王一军、邢柳柳、杨翰宇、张德雷、张红江）出资卡出资前后六个月的资金流水，各股东均以自有或自筹资金出资，了解公司是否存在股权代持的情况；

4、获取并查阅公司自成立以来的股权变动相关的增资及转让协议（含代持期间）、支付凭证（含代持期间）、完税凭证、工商变更中各股权变动时点的公司财务报表、验资报告等文件，核查公司历次股权变动的原因、价格及定价依据、增资或股权转让价款金额及实际支付情况；

5、检索国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>）等网站，核查公司及自然人股东是否存在知识产权、劳动人事、股权方面的纠纷和诉讼。

（二）针对上述公司说明事项，主办券商、律师的核查结论

1、根据代持方王胜虎及被代持方肖昶、陈发明、章颖、陈涛、葛正浩签署的访谈记录，公司历史上较长时间的股权均由王胜虎代持的原因主要是由于各股东具有合作经商的历史背景及便于工商登记，具有合理性。根据被代持方肖昶、陈发明、章颖、陈涛、葛正浩签署的访谈记录及公司现任董事、监事、高级管理人员出具的《关于竞业禁止情况的声明》、《关联方情况调查表》，被代持股东不存在故意规避持股限制等法律法规规定或合同约定的情形。

2、根据代持方王胜虎签署的访谈记录，核查王胜虎历次股权转让时点的各方的支付凭证、完税凭证及股权变动时点的公司财务报表，王胜虎在 2022 年集中退出公司，系为了解除公司股权代持关系还原公司实际股权和准备将精力投入

其自主投资的上海公司的经营等原因所致，具有合理性；历次转让定价依据为转让时点公司净资产经各方协商确定，具有公允性；除代持还原时未实际支付股权转让价款外，王胜虎与公司其他股东之间转让股权已完成转让价款支付并依法纳税。王胜虎在 2022 年集中退出公司不存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排。

3、根据代持方王胜虎及被代持方肖昶、陈发明、章颖、陈涛、葛正浩签署的访谈记录、《股权代持关系确认及解除协议》、现有股东出资卡出资前后六个月的资金流水，公司股权代持行为已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认，公司不存在影响股权明晰的问题。

（三）针对需要主办券商、律师说明的事项

1、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，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 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，并说明股权代持核查程序是否充分有效

（1）核查程序

①主办券商和律师取得并核查了公司工商资料，包括但不限于股东会决议、相关股东股权转让协议，公司股东入股公司的价款支付凭证与验资报告、股权转让所涉股权转让价款支付凭证、完税证明等文件；

②针对公司控股股东、实际控制人肖昶，主办券商和律师取得并查阅了其出资银行卡出资前后六个月的资金流水、其本人填写的《关联方情况调查表》及访谈记录，并通过访谈其本人及部分第三方确认了其出资流水中大额资金流转交易对方身份和资金性质；

③针对公司历史股东王胜虎、陈发明、葛正浩，因上述三人已转让公司全部股权，未能配合提供流水，主办券商和律师已与上述三人进行访谈并取得了其签署的访谈记录；

④针对持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，包括陈涛、章颖、姜担、梁雪峰，主办券商和律师取得并查阅了相关人员出资银行卡出资前后六个月的资

金流水、其本人填写的《关联方情况调查表》、《间接持有千思跃智能科技（苏州）股份有限公司权益的自然人股东情况调查表》，并通过对直接持股股东陈涛、章颖进行访谈及访谈部分第三方确认了出资流水中大额资金流转交易对方身份和资金性质；

⑤针对除董监高外的公司员工持股平台现有合伙人，包括邢柳柳、杨翰宇、王一军、张德雷、张红江，主办券商和律师取得并查阅了员工持股平台工商档案、合伙协议、入伙协议、上述持股平台合伙人出资前后六个月的银行流水、《间接持有千思跃智能科技（苏州）股份有限公司权益的自然人股东情况调查表》、出资款支付凭证；

⑥对于已离职的员工持股平台合伙人郑世英，因其未提供银行流水，主办券商、律师已取得该离职合伙人填写的离职申请、访谈笔录、财产份额转让协议、出资款支付凭证、转让价款支付凭证、合伙人变更决定；

⑦检索国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>）等网站，核查公司历史沿革中是否存在因股权代持事项而产生的争议纠纷；

⑧取得并查阅公司全体股东出具的《股东声明》。

（2）核查结论

综上，主办券商和律师已经核查入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，并对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台相关合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后六个月的资金流水进行了核查，核查结果未发现异常情况，核查程序充分有效。

2、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，是否存在不正当利益输送问题

(1) 核查程序

①查阅公司的工商登记资料，公司设立及历次增资的相关协议、验资报告、评估报告及出资凭证；查阅公司历次股权转让的相关协议、支付凭证及完税凭证；查阅公司历次股权变动涉及的内部决策文件，以核实公司历次股东入股的入股形式、支付方式、入股价格等；

②访谈公司全体自然人股东，并取得全体股东的《关联方情况调查表》，以核实公司历次股东入股的背景和原因、资金来源、定价依据及其公允性等；

③结合公司历次股权转让及增资协议、对相关股东出资时点前后的流水核查并对相关股东及人员的访谈确认，对公司股东历次出资来源进行核查，具体如下：

序号	时间/事项	名义股东 (工商登记股东)	实际股东			入股/转让价格	入股/转让背景	资金来源
			入股时间	转让方	受让方/新增股东			
1	有限公司设立 (注册资本500万元)	王胜虎	2017年12月	不涉及	肖昶	1元/注册资本	公司设立时，名义股东为王胜虎，实际股东为肖昶、王胜虎、陈发明。主要原因为：(1)公司设立前，肖昶、王胜虎、陈发明三人已合伙从事电子元器件贸易的生意，三人具有合作的历史背景，且公司设立初期的投入资金都使用以王胜虎名义开立的银行卡(实际为肖昶、王胜虎、陈发明三人共用)进行出资；(2)在公司实际经营中，为便于工商登记，各方协商由王胜虎担任公司股东。	肖昶、王胜虎、陈发明的经营积累
			2017年12月		王胜虎			
			2017年12月		陈发明			
2	引入实际股东章颖	王胜虎	2020年初	肖昶	章颖	章颖无偿受让公司2%股权	2020年初，肖昶、王胜虎及陈发明向章颖转让合计2%的股权。章颖入股时，因各实际股东未履行相关出资义务，且当时公司处于亏损状态，章颖未实际支付股权转让价款。	不涉及
				王胜虎				
				陈发明				

序号	时间/事项	名义股东 (工商登记股东)	实际股东			入股/转让价格	入股/转让背景	资金来源
			入股时间	转让方	受让方/新增股东			
3	公司第一次增资	王胜虎	2020年4月	本次增资不涉及股权转让		1元/注册资本	公司发展经营需要，注册资本由500万元增至2000万元。	<p>王胜虎于2020年5月实缴400万元注册资本，资金来源为肖昶、王胜虎、陈发明的经营积累。</p> <p>王胜虎于2021年12月实缴400万元注册资本，资金来源为各股东的自有/自筹资金。</p> <p>王胜虎于2022年3月实缴1200万元注册资本，资金来源：(1) 分红，千思跃分红900万元，扣除个人所得税后为720万元；(2) 按《股权代持关系确认及解除协议》各方确认的股权比例，将上述分红对应到各股东名下，扣除前期已实缴的800万元注册资本，差额部分由各股东按各自持股比例筹集资金后统一汇入王胜虎个人卡中，并由王胜虎向千思跃进行实缴出资</p>

序号	时间/事项	名义股东 (工商登记股东)	实际股东			入股/转让价格	入股/转让背景	资金来源
			入股时间	转让方	受让方/新增股东			
4	引入实际股东陈涛和葛正浩	王胜虎	2020年7月	肖昶	陈涛	1元/注册资本	肖昶、王胜虎及陈发明向陈涛转让合计10%的股权，向葛正浩转让合计5%的股权。	自有或自筹资金
				王胜虎				
				陈发明				
				肖昶	葛正浩	1元/注册资本		
				王胜虎				
				陈发明				
5	陈发明退出，将股份转让给王胜虎和肖昶	王胜虎	2021年8月	陈发明	王胜虎	参考陈发明退出时公司财务状况及净资产折算对价，协商确定	公司实际股东陈发明因个人原因退出，将其所持股权转让给王胜虎、肖昶	王胜虎、肖昶以三人前期经营积累支付股权转让对价
					肖昶			
6	股权代持	王胜虎	2022年3月至2022年4	王胜虎	肖昶	代持还原，不涉及实际支	本次股权转让系公司为筹备新三板挂牌解除历史沿革中涉及的股权代	不涉及

序号	时间/事项	名义股东 (工商登记股东)	实际股东			入股/转让价格	入股/转让背景	资金来源
			入股时间	转让方	受让方/新增股东			
	解除，有限公司第一次股权转让	肖昶 葛正浩 陈涛 章颖	月		陈涛 葛正浩 章颖	付对价	持情况。王胜虎将其持有的公司股权分别转让给公司实际股东肖昶、陈涛、葛正浩、章颖。	
7	有限公司第二次股权转让	王胜虎 肖昶 葛正浩 陈涛 章颖	2022年4月	王胜虎	肖昶	有限公司截至2022年3月31日净资产并经双方协商确定，即1.05元/股	王胜虎将持有的有限公司10%的股权（对应注册资本人民币200万元）以人民币2,091,504.54元的价格转让给肖昶，上述股权转让价款已支付完毕	肖昶自有资金

序号	时间/事项	名义股东 (工商登记股东)	实际股东			入股/转让价格	入股/转让背景	资金来源
			入股时间	转让方	受让方/新增股东			
8	有限公司第三次股权转让暨引入员工持股平台	肖昶	2022年8月	王胜虎	苏州鲁本	有限公司截至2022年7月31日净资产并经双方协商确定,即1.25元/股	王胜虎将其持有的有限公司15%的股权(对应注册资本人民币300万元)以375万元的价格转让给肖昶;王胜虎将其持有的有限公司10%的股权(对应注册资本人民币200万元)以250万元的价格转让给苏州鲁本;葛正浩将其持有的有限公司5%的股权(对应注册资本人民币100万元),以125万元的价格转让给苏州麦克爱伦。 本次股权转让系公司引入员工持股平台苏州鲁本及苏州麦克爱伦,公司历史股东王胜虎及葛正浩退出。	肖昶自有资金;苏州鲁本、苏州麦克爱伦各合伙人投入的自有或自筹资金
		苏州麦克爱伦			肖昶			
		苏州鲁本		葛正浩	苏州麦克爱伦			
		陈涛						
		章颖						
9	股份公司改制(总股本2,000万)	肖昶	2022年11月	净资产折股		以2022年8月31日经审计净资产折股	公司整体变更为股份有限公司	公司净资产折股
		苏州麦克爱伦						
		苏州鲁本						

序号	时间/事项	名义股东 (工商登记股东)	实际股东			入股/转让价格	入股/转让背景	资金来源
			入股时间	转让方	受让方/新增股东			
	元)	陈涛						
		章颖						
10	股份有限公司第一次增资(总股本增加至	肖昶	2023年4月	苏州鲁本向公司增资25万元,本次增资不涉及股权转让	参考公司以2023年3月31日为基准日的经评估公允价值折算即3.2577元/股,按3.3元/股进行增资	苏州鲁本引入激励对象	各激励对象以自有或自筹资金投入苏州鲁本;苏州鲁本以自有资金投入公司	
	苏州麦克爱伦							
	苏州鲁本							
	陈涛							

序号	时间/事项	名义股东 (工商登记股东)	实际股东			入股/转让价格	入股/转让背景	资金来源
			入股时间	转让方	受让方/新增股东			
	2,025万元)暨持股平台引入激励对象	章颖						

(2) 核查结论

综上，主办券商和律师认为，公司股东入股价格具有合理性，不存在明显异常；公司股东对公司的历次出资的资金主要来源于自有或自筹资金；股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送的情况。

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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

(1) 核查程序

①查阅公司的工商登记资料、会议决议、验资报告、公司股东的身份证明文件、股东出具的《股东声明》等，确认公司注册资本是否已足额缴纳，各股东的出资资产、出资方式、出资程序等是否符合相关法律法规的规定；

②访谈公司全体自然人股东，并取得全体股东的《关联方情况调查表》，核查公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项；

③检索国家企业信用信息公示系统 (<https://www.gsxt.gov.cn>)、中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn>)、信用中国(<https://www.creditchina.gov.cn>)、企查查 (<https://www.qcc.com>) 的公开披露信息，核实公司是否存在有关出资或股权纠纷的相关诉讼案件。

(2) 核查结论

公司历史沿革中存在股权代持情况，相关代持情况已解除，公司已在公开转让说明书中进行了披露。除已披露的股权代持情形外，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

四. 关于其他事项。

(一) 关于劳务派遣。根据申请材料，公司存在劳务外包、劳务派遣，且劳务外包和劳务派遣的合作单位均为吴江搏华劳务派遣有限公司、苏州拼多优商务咨询有限公司楚州分公司、苏州万智源人力资源服务有限公司；2022 年公司劳务派遣比例为 31.43% 超过规定比例，现已不存在劳务派遣。请公司说明报告期内公司劳务派遣的用工比例情况，公司曾超出法定用工比例的具体情况、发生原因及整改规范措施，是否存在以劳务外包名义实施劳务派遣或规避劳动合同签订义务的情形，公司是否存在劳务用工方面的不规范情形。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 报告期内公司劳务派遣的用工比例情况，公司曾超出法定用工比例的具体情况、发生原因及整改规范措施

1、报告期内，劳务派遣人员及占比情况

时间截点	2022年6月30日	2022年12月31日	2023年6月30日	2023年7月31日	2023年12月31日
千思跃人数(不含子公司)	94	96	90	88	84
派遣人数	64	44	26	0	0
占比(%)	40.51	31.43	22.41	0	0

2、公司曾超出法定用工比例的具体情况、发生原因

根据《劳务派遣暂行规定》第四条规定：“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。”报告期内，公司存在使用被派遣劳动者的人数超过用工总量10%的情形。公司劳务派遣用工的工作岗位主要为生产线基础操作等临时性、辅助性岗位，包括物料上线、插件、下夹具、清洁、点胶、组装等非关键岗位，相关工作对其经验和技能要求

较低、操作简单、重复性强，符合《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规关于劳务派遣用工岗位的要求。

公司为劳动密集型企业，对产线工人数量需求较多，报告期内，存在劳务派遣用工的主要原因为：（1）公司生产活动主要依据公司订单情况开展，存在阶段性用工需求，故使用劳务派遣用工方式方便公司的用工灵活性并可节约公司订单淡季时部分人力成本；（2）劳务派遣单位主要从事人力资源服务业务，其人力资源相对丰富，招工渠道和招工方式较广。公司上述临时性、辅助性工作岗位人员的流动性高于其他岗位，公司自主招工相对困难，使用劳务派遣用工方式能降低招工难度、提高招工效率。

3、公司曾超出法定用工比例的整改规范措施

就上述不规范用工情形，报告期内公司逐步进行整改，主要通过新聘自有员工、梳理产线将部分非核心环节进行外包等方式，具体如下：

整改措施	整改详情
新聘自有员工	（1）拓宽招聘渠道，通过招聘网站、校园招聘等多种渠道发布招聘信息，以吸引更多的求职者；（2）与劳务派遣单位协商，在劳务派遣人员中，选拔工作表现优秀者成为公司正式员工。
梳理产线将部分非核心环节进行外包	公司原使用劳务派遣用工模式时，派遣人员岗位较为分散；经过梳理，公司将生产段分为三大工段，前段-贴片工段、中段-波峰焊段、后段-组装测试包装段，其中贴片工段及后段测试工段为公司的核心生产环节，其他工段为非核心环节，公司将非核心环节统一外包给劳务外包公司进行管理。

报告期内，公司存在使用被派遣劳动者的人数超过当月用工总量 10%的情形，截至本回复出具之日，公司未因上述情形受到主管机关的处罚。2024 年 3 月 1 日，苏州市公共信用信息中心出具《苏州市企业专用信用报告》，确认自 2022 年 1 月 1 日（含）至 2024 年 3 月 1 日（含），公司不存在因违反人力资源社会保障方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。

（二）公司是否存在以劳务外包名义实施劳务派遣或规避劳动合同签订义务的情形

1、公司是否存在以劳务外包名义实施劳务派遣的情形

根据《中华人民共和国劳动合同法》、《中华人民共和国劳动合同法实施条例》

(国务院令第五百三十五号)、《劳务派遣暂行规定》(人力资源和社会保障部令第 22 号)、《劳务派遣行政许可实施办法》(人力资源和社会保障部令第 19 号)、《长三角地区劳务派遣合规用工指引》(苏人社发〔2022〕89 号)的相关规定,劳务派遣和劳务外包的主要区分标准如下:

主要区别	劳务派遣	劳务外包
主体方面	经营劳务派遣业务需要一定的资质,应取得《劳务派遣经营许可证》后方可经营劳务派遣业务	在劳务外包关系中,外包的项目不涉及国家规定的特许内容,无需办理行政许可,没有特别的资质要求
岗位要求方面	劳务派遣用工只能在临时性、辅助性或者替代性岗位上实施	劳务外包对岗位没有特殊限定和要求
法律关系方面	劳务派遣涉及三方关系,劳务派遣单位与用工单位之间的劳务派遣合同关系,劳务派遣单位与被派遣劳动者之间的劳动合同关系,用工单位与被派遣劳动者之间的实际用工关系	劳务外包涉及两方关系,发包单位与承包单位之间的合同关系,承包单位与劳动者的劳动合同关系
支配与管理方面	用工单位直接对被派遣劳动者日常劳动进行指挥管理,被派遣劳动者受用工单位的规章制度管理	劳务外包的发包单位不参与对劳动者指挥管理,由承包单位直接对劳动者进行指挥管理
工作成果衡量标准方面	在劳务派遣中,用工单位根据劳务派遣单位派遣的劳动者数量、工作内容和时间等与被派遣劳动者直接相关的要素,向劳务派遣单位支付服务费	在劳务外包关系中,发包单位根据外包业务的完成情况向承包单位支付外包费用,与承包单位使用的劳动者数量、工作时间等没有直接关系
法律适用方面	劳务派遣主要适用《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣行政许可实施办法》《劳务派遣暂行规定》	劳务外包主要适用《中华人民共和国民法典》

在主体方面,公司外包的项目不涉及国家规定的特许内容,无需办理行政许可,没有特别的资质要求;在岗位要求方面,公司将非核心产线段外包给劳务外包公司,主要涉及的工段为波峰焊段及组装、包装段,公司原使用劳务派遣用工模式时,派遣人员岗位较为分散;在法律关系方面,公司与劳务外包服务提供方所雇佣的劳动者之间不存在实际劳动用工关系,仅与劳务外包单位之间存在合同关系;在支配与管理方面,公司不参与对劳务外包服务提供方所雇佣的劳动者的指挥管理,由劳务外包服务提供方派驻现场经理直接对劳动者进行指挥管理,在原劳务派遣用工模式下,派遣员工直接受公司生产管理人员按公司规章制度管理;

在工作成果衡量标准方面，公司根据外包业务的任务完成情况，根据双方确认的结算单金额向劳务外包服务提供方支付外包费用，该等外包费用与公司使用的劳动者数量、工作时间等没有直接关系，在原劳务派遣用工模式下，结算依据为劳动者数量、工作内容和时间等因素；在法律适用方面，公司与劳务外包单位主要适用《中华人民共和国民法典》，不适用《劳务派遣行政许可实施办法》《劳务派遣暂行规定》等规定。

综上，公司不存在以劳务外包名义实施劳务派遣的情形。

2、公司是否存在以劳务外包名义规避劳动合同签订义务的情形

公司对于劳务外包的划分有明确具体的标准，且在实际用工过程中严格按照该标准进行了区分，主要体现在：（1）公司劳务外包人员与正式员工的工作内容存在较大区别，外包人员集中于波峰焊工段及组装、包装工段，从事的岗位包括整形、插件、下夹具、清洁、组装、点胶等；生产线正式员工主要集中于开板、投板、印刷、贴片、检测等具有一定技术要求和经验要求的工作岗位，上述岗位具有直观差异，可以进行有效区分；（2）在法律关系方面，公司与劳务外包服务提供方所雇佣的劳动者之间不存在实际劳动用工关系，仅与劳务外包服务提供方之间存在合同关系；而与正式员工存在劳动合同关系；（3）在支配与管理方面，公司不参与对劳务外包服务提供方所雇佣的劳动者的指挥管理，由劳务外包服务提供方派驻现场经理直接对被派遣劳动者进行指挥管理，并与公司自有员工区分工牌、工作服等；公司员工直接受公司生产管理人员按公司规章制度管理。

综上，公司不存在以劳务外包名义规避劳动合同签订义务的情形。

（三）公司是否存在劳务用工方面的不规范情形

1、劳务派遣用工

报告期内，公司存在使用被派遣劳动者的人数超过当月用工总量 10% 的情形。就上述不规范用工情形，自 2023 年 3 月起，公司进行整改，主要通过新聘自有员工、梳理产线将部分非核心环节进行外包等方式，截至 2023 年 7 月，公司已不存在劳务派遣情形，相关事项已完成整改。

公司已根据劳务派遣协议的约定向各劳务派遣单位足额支付了相关费用，不

存在损害被派遣劳动者劳动保障权益的情形，公司与劳务派遣公司和被派遣劳动者不存在纠纷或潜在纠纷；报告期初截至本回复出具日，公司不存在因劳动用工被主管部门处罚的情形，也不存在尚未了结的或可预见的影响公司持续经营的劳动用工重大诉讼、仲裁或行政处罚。2024年3月1日，苏州市公共信用信息中心出具《苏州市企业专用信用报告》，确认自2022年1月1日（含）至2024年3月1日（含），公司不存在因违反人力资源社会保障方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。

2024年7月23日，公司实际控制人肖昶出具《承诺函》：“1、若公司因报告期内劳务派遣用工超过规定比例受到行政主管部门或其他有权机构的任何处罚，本人将承担公司因此遭受的全部损失；2、本人确认本承诺函旨在保障公司及其全体股东之权益作出。本人将忠实履行承诺，并承担相应的法律责任。如果违反上述承诺，本人将承担由此引发的一切法律责任。”

2、劳务外包

公司与劳务外包服务人员之间不存在劳动合同关系，不适用《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》等劳动法律法规的相关规定。

报告期内，公司未与劳务外包公司发生过任何重大劳动争议和纠纷，亦不存在因违反《劳动合同法》等相关法律法规而被有关劳动主管机关或劳动监察机关责令改正或处罚的情况。2024年3月1日，苏州市公共信用信息中心出具《苏州市企业专用信用报告》，确认自2022年1月1日（含）至2024年3月1日（含），公司不存在因违反人力资源社会保障方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。

综上，截至本回复出具日，公司不存在劳务用工方面的不规范情形。

二、主办券商、律师核查情况

（一）针对上述问题主办券商、律师履行的核查程序

1、与公司董事会秘书、人事主管进行访谈，了解报告期内公司劳务用工情况；

2、通过国家企业信用信息公示系统 (<https://www.gsxt.gov.cn>) 等网站就相关劳务供应商的基本情况进行查询、查阅劳务派遣公司劳务派遣经营许可证等资料；

3、查阅公司报告期内各期员工名册、劳务派遣用工名册；

4、查阅公司与劳务派遣/劳务外包供应商签订的服务合同、与劳务供应商的结算单据及支付凭证、发票；

5、与劳务供应商负责人进行访谈，了解公司与其合作情况；

6、查阅苏州市公共信用信息中心出具《苏州市企业专用信用报告》；

7、检索国家企业信用信息公示系统 (<https://www.gsxt.gov.cn>)、中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn>)、信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn>)、企查查 (<https://www.qcc.com>) 等网站，核查报告期内公司是否存在劳动纠纷或潜在纠纷；

8、取得公司实际控制人出具的《承诺函》。

(二) 核查结论

1、(1) 根据公司提供的劳务用工名册、与公司董事会秘书、人事主管访谈确认，公司报告期内曾经存在劳务派遣用工比例超 10%比例的情形，公司劳务派遣用工的工作岗位主要为生产线基础操作等临时性、辅助性岗位，使用劳务派遣用工方式主要是由于：(1) 公司生产活动主要依据公司订单情况开展，存在阶段性用工需求，故使用劳务派遣用工方式方便公司的用工灵活性并可节约公司订单淡季时部分人力成本；(2) 劳务派遣单位主要从事人力资源服务业务，其人力资源相对丰富，招工渠道和招工方式较广。公司上述临时性、辅助性工作岗位人员的流动性高于其他岗位，公司自主招工相对困难，使用劳务派遣用工方式能降低招工难度、提高招工效率。

2、截至 2023 年 7 月，公司通过新聘自有员工、梳理产线将部分非核心环节进行外包等方式整改完毕，已不存在劳务派遣的情形。

3、公司劳务外包与之前的劳务派遣用工方式在主体方面、岗位要求方面、法律关系方面、支配与管理方面、工作成果衡量标准方面、法律适用方面可进行有效区分，公司不存在以劳务外包名义实施劳务派遣的情形；公司劳务外包人员与正式员工在工作内容、法律关系、支配与管理方面存在较大区别，公司不存在以劳务外包名义规避劳动合同签订义务的情形。

4、报告期内公司曾存在劳务派遣人员数量超过其用工总量 10%的情况，不符合劳动合同法等有关劳务派遣人员数量的相关规定，目前公司已完成整改规范，未受到劳动行政部门的行政处罚。截至本回复出具日，公司不存在劳务用工方面的不规范情形。

(二) 关于公司治理有效性。根据申请材料，公司实际控制人肖昶直接持有 72.0988%股份；同时是苏州麦克爱伦、苏州鲁本的执行事务合伙人，肖昶可实际支配公司 88.1482%表决权。

请公司针对下列事项进行说明，主办券商及律师核查并发表明确意见：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（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、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》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。③关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

一、公司说明

(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。

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

截至本回复出具日，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。

2、公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况

截至本回复出具日，公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	截至本回复出具日，在公司客户、供应商处任职或持股的情况
1	肖昶	董事长、董事、总经理	直接持有公司 72.0988%的股份，并通过苏州鲁本、苏州麦克爱伦间接持有公司 13.2346%的股份，直接及间接合计持有公司 85.3333%的股份	无
2	陈涛	董事、副总经理、营运总监	直接持有公司 9.8765%的股份，并通过苏州鲁本、苏州麦克爱伦间接持有公司 1.4815%的股份，直接及间接合计持有公司 11.3580%的股份	无
3	章颖	董事、财务负责人、董事会秘书	直接持有公司 1.9753%的股份，并通过苏州鲁本、苏州麦克爱伦间接持有公司 0.2963%的股份，直接及间接合计持有公司 2.2716%的股份	无
4	梁雪峰	董事、研发质量经理	通过苏州鲁本间接持有公司 0.1975%的股份	无
5	娄担	董事、项目经理	通过苏州鲁本间接持有公司 0.1975%的股份	无

6	张学芳	监事会主席、进出口专员	无	无
7	曲玲玲	监事、人事主管	无	无
8	杨春	职工监事、计划专员	无	无

3、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

有限公司阶段，《公司法》《公司章程》对关联交易、关联担保、资金占用事项的履行未作明确规定。自公司整体变更为股份公司以来，公司已制定和通过了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》等一系列内部管理制度，对关联交易、关联担保、资金占用等事项应履行的具体程序以及回避表决要求作出了明确规定。报告期内，公司存在关联交易、关联担保的情形，但不存在资金占用的情形。公司审议关联交易、关联担保等事项的具体程序汇总如下：

序号	会议事项	具体内容	具体程序	关联方是否回避表决	是否履行审议程序	决策程序是否合法合规
1	第一届董事会第六次会议	《关于确认公司	关联董事肖昶在董事会上回避表决，议案经非关联董事表决通过	是	是	是
2	2023年年度股东大会	2022、2023年关联交易的议案》	关联股东肖昶、苏州鲁本、苏州麦克爱伦在股东大会上回避表决，议案经非关联股东表决通过	是	是	是
3	第一届董事会第七次会议	《关于补充确认公司2022、2023年关联交易的议案》	1、子议案《关于补充确认公司收购苏州言诺电子有限公司关联交易的议案》 关联董事陈涛在董事会上回避表决，议案经非关联董事表决通过； 2、子议案《关于补充确认公司收购苏州拓灵电子有限公司关联	是	是	是

			交易的议案》 关联董事肖昶、章颖在董事会上回避表决，议案经非关联董事表决通过			
4	2024年第一次临时股东大会		1、子议案《关于补充确认公司收购苏州言诺电子有限公司关联交易的议案》 关联股东陈涛在股东大会上回避表决，议案经非关联股东表决通过； 2、子议案《关于补充确认公司收购苏州拓灵电子有限公司关联交易的议案》 关联股东肖昶、章颖、苏州鲁本、苏州麦克爱伦在股东大会上回避表决，议案经非关联股东表决通过	是	是	是

对于报告期内发生的关联交易、关联担保事项，公司已在第一届董事会第六次会议、2023年年度股东大会以及第一届董事会第七次会议、2024年第一次临时股东大会中予以确认，相关关联方已回避表决。

综上，报告期内公司不存在资金占用情形，公司董事会、股东大会就报告期内的关联交易、关联担保事项已履行了相应的审议程序，关联董事、关联股东均已回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（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（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、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》《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。

1、公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系情况、在公司兼任多个

职务（三个及以上）的情况

公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系，以及在公司兼任多个职务的情况汇总如下：

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	亲属关系
1	肖昶	董事长、董事、总经理	直接持有公司 72.0988% 的股份，并通过苏州鲁本、苏州麦克爱伦间接持有公司 13.2346% 的股份，直接及间接合计持有公司 85.3333% 的股份	无
2	陈涛	董事、副总经理、营运总监	直接持有公司 9.8765% 的股份，并通过苏州鲁本、苏州麦克爱伦间接持有公司 1.4815% 的股份，直接及间接合计持有公司 11.3580% 的股份	无
3	章颖	董事、财务负责人、董事会秘书	直接持有公司 1.9753% 的股份，并通过苏州鲁本、苏州麦克爱伦间接持有公司 0.2963% 的股份，直接及间接合计持有公司 2.2716% 的股份	无
4	梁雪峰	董事、研发质量经理	通过苏州鲁本间接持有公司 0.1975% 的股份	无
5	娄担	董事、项目经理	通过苏州鲁本间接持有公司 0.1975% 的股份	无
6	张学芳	监事会主席、进出口专员	无	无
7	曲玲玲	监事、人事主管	无	无
8	杨春	职工监事、计划专员	无	无

如上表所示，公司董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。公司董事、监事、高级管理人员在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况包括：肖昶担任公司董事长、董事、总经理；陈涛担任公司董事、副总经理、营运总监；章颖担任公司董事、财务负责人、董事会秘书。

2、说明上述人员任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

公司董事、监事、高级管理人员与相关法律、法规及规范性文件对董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求对比情况如下：

法律、法规、规范性文件及《公司章程》	任职资格、任职要求	是否符合规定
《公司法》	<p>第一百七十八条</p> <p>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：</p> <p>（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（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。</p> <p>违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，该选举、委派或者聘任无效。</p> <p>董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。</p>	公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，符合规定
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	<p>第四十六条</p> <p>挂牌公司应当在公司章程中载明董事、监事、高级管理人员的提名、选聘程序，规范董事、监事、高级管理人员选聘行为。职工监事依照法律法规、部门规章、业务规则和公司章程选举产生。</p> <p>挂牌公司董事、高级管理人员不得兼任监事。</p> <p>第四十七条</p> <p>董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。</p> <p>挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：</p> <p>（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；</p> <p>（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；</p> <p>（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；</p> <p>（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形</p>	<p>公司董事、监事、高级管理人员均已按照相关规则选聘，不存在董事、高级管理人员兼任监事的情形，符合规定</p> <p>公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，公司财务负责人具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上，符合规定</p>

	<p>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。</p>	
	<p>第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。</p>	<p>公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属未在公司担任监事，符合规定</p>
	<p>第四十九条 董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险： （一）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚； （二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评； （三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。 上述期间，应当以公司董事会、股东大会等有权机构审议董事、监事和高级管理人员候选人聘任议案的日期为截止日。</p>	<p>公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职风险提示情形，符合规定</p>
<p>《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》</p>	<p>1-10 公司治理二、董事、监事、高级管理人员</p> <p>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。</p> <p>申请挂牌公司应当在挂牌时向全国股转公司报备董事、监事和高级管理人员的任职、职业经历和持有公司股票的情况，并确保报备信息与披露信息保持一致。</p>	<p>符合规定</p>
<p>《公司章程》</p>	<p>《公司章程》对公司董事、监事、高级管理人员任职资格和任职要求与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》中的相关要求一致，未对上述人员的任职资格和任职要求作出特殊规定。公司董事、监事、高级管理人员任职资格、任职要求符合《公司章程》的相关规定。</p>	<p>符合规定</p>

经查阅公司的《公司章程》、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、

个人征信报告、《关联方情况调查表》等资料及前述主体出具的承诺，并通过国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>）中国证监会网站（<http://www.csrc.gov.cn>）、上海证券交易所网站（<https://www.sse.com.cn>）、深圳证券交易所网站（<https://www.szse.cn>）、北京证券交易所网站（<https://www.bse.cn>）、全国股转系统网站（<https://www.neeq.com.cn>）等网站进行检索，报告期内，公司董事、监事、高级管理人员不存在不得担任董事、监事、高级管理人员的情形。公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属未担任公司监事。公司财务负责人具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。

综上，公司董事、监事和高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定。

3、相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

公司董事、监事、高级管理人员由生产、技术、经营和财务等相关行业的专业人士组成，在相关领域工作时间较长，具备履行职责所相应的行业经验、管理经验或财务专业经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。报告期内，公司董事、监事、高级管理人员均依据《公司法》《公司章程》等相关规定，出席或列席历次股东大会、董事会或监事会会议，认真审议相关议案并进行表决，勤勉尽责地履行职责和义务。

综上，公司董事、监事、高级管理人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，并能勤勉尽责地履行职责和义务。

（三）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露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。

1、说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和

业务独立

截至本回复出具日，公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》等内部管理制度，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述制度履行职责。

公司根据《公司法》规定设置董事会，董事会由 5 名董事组成。自整体变更为股份公司以来，公司共召开 7 次董事会会议，历次董事会均按照《公司章程》等规定独立行使经营管理职权，审议公司对外投资、人事任免、利润分配、关联交易等议案，切实保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

2、公司监事会是否能够独立有效履行职责

公司根据《公司法》规定设置监事会，监事会由 3 名监事组成，其中非职工代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由职工代表大会、职工大会或其他形式民主选举产生，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形，公司监事会能够独立行使监事职权。

自整体变更为股份公司以来，公司共召开 7 次监事会会议，历次监事会均按照《公司章程》等规定独立履行职权，监督董事、高级管理人员履职的合法合规性，列席股东大会对公司重大决策事项进行监督，维护公司及股东的合法权益，公司监事会能够独立有效履行职责。

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

截至本回复出具日，公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》等内部管理制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。

公司已根据《公司法》等法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定，

建立了健全的公司法人治理机构，依法设置了股东大会、董事会、监事会、经营管理层以及各业务部门等组织机构。公司召开的历次股东大会、董事会、监事会的召集程序、表决方式、决议内容均符合法律、法规及公司章程的相应规定，合法、有效，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，公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

二、主办券商、律师核查情况

（一）针对上述问题主办券商、律师履行的核查程序

1、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的《关联方情况调查表》，核查公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况；

2、查阅公司客户、供应商名单；

3、查阅报告期内公司关联交易的三会材料，核查公司审议关联交易的决策程序；

4、查阅公司员工名册，确认董事、监事、高级管理人员在公司职务兼任情况；

5、获取并核查董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、个人征信报告、《关联方情况调查表》等资料及前述主体出具的承诺，并检索国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com>）、中国证监会网站（<http://www.csrc.gov.cn>）、上海证券交易所网站（<https://www.sse.com.cn>）、深圳证券交易所网站（<https://www.szse.cn>）、北京证券交易所网站（<https://www.bse.cn>）、全国股转系统网站（<https://www.neeq.com.cn>）等网站，核查前述人员是否存在不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形；

6、查阅《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》等法律法规；

7、查阅公司《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》《总经理工作细则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》等内部管理制度等制度，确认公司是否已建立了健全的治理机构及内控制度；

8、查询公司历次三会文件，核查公司内部制度建设情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至本回复出具日，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系，也不存在公司客户、供应商处任职或持股情况；报告期内，公司不存在资金占用的情形，公司董事会、股东大会就报告期内的关联交易、关联担保事项已履行了相应的审议程序，关联董事、关联股东均已回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

2、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》《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》等相关法律、法规及《公司章程》的规定；公司董事、监事、高级管理人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，并能勤勉尽责地履行职责和义务。

3、公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

（三）关于子公司。根据申请材料：苏州言诺、苏州拓灵系收购取得，其中苏州拓灵于2023年6月注销。请公司补充披露收购苏州言诺、苏州拓灵的基础

本情况，包括但不限于收购原因及商业合理性，是否履行相应审议程序，交易对手方基本情况，是否为公司关联方，苏州言诺、苏州拓灵最近一年一期主要财务数据（说明是否经审计），收购金额、定价依据及公允性，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响，相关会计处理的恰当性；公司收购苏州拓灵后不久即注销的原因及背景，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况。

请主办券商、会计师及律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）公司补充披露收购苏州言诺、苏州拓灵的基本情况，包括但不限于收购原因及商业合理性，是否履行相应审议程序，交易对手方基本情况，是否为公司关联方

1、收购原因及商业合理性

苏州言诺和苏州拓灵均为电子元器件的贸易公司，因公司业务范围中亦存在电子元器件贸易，苏州言诺和苏州拓灵与公司主营业务存在同业竞争关系，且与公司存在关联交易。公司收购苏州言诺和苏州拓灵的原因主要是为了解决同业竞争及关联交易。本次收购具有商业合理性。

2、收购审议程序

（1）2022年3月31日，苏州言诺召开股东会，决议同意马芸和马骏里将各自持有的苏州言诺全部股权转让给公司，股权转让的价格按照2022年3月31日净资产折算的价格计算。

（2）2022年3月31日，苏州拓灵作出股东决定，同意章颖将持有的苏州拓灵100%股权转让给公司，股权转让的价格按照2022年3月31日净资产折算的价格计算。

(3) 公司已在一届董事会第七次会议、2024 年第一次临时股东大会中通过《关于补充确认公司 2022、2023 年关联交易的议案》，对上述交易事项予以补充确认，公司收购苏州言诺和苏州拓灵已履行了必要的审议程序。

3、交易对手方基本情况及是否为公司关联方

(1) 公司收购苏州言诺的交易对手方为马芸和马骏里。其中，公司受让马芸持有的苏州言诺 98% 股权（对应注册资本为 490 万元，其中认缴出资 490 万元，实缴出资额 49 万元）和马骏里持有的苏州言诺 2% 股权（对应注册资本为 10 万元，其中认缴出资 10 万元，实缴出资额 1 万元）。2022 年 5 月 23 日，公司与马芸签订《股权转让协议》，以 48.203568 万元受让马芸持有的苏州言诺 490 万元股权；同日，公司与马骏里签订《股权转让协议》，以 0.983746 万元受让马骏里持有的苏州言诺 10 万元股权。马芸为公司股东、董事、副总经理陈涛的原配偶，双方于 2023 年 4 月离婚；马骏里是马芸的父亲，为公司股东、董事、副总经理陈涛的原配偶父亲，马芸和马骏里均为公司的关联方。

(2) 公司收购苏州拓灵的交易对手方为章颖，章颖为苏州拓灵股权代持方。苏州拓灵设立之初股东为王胜虎、张超二、徐茜三人，三人于 2017 年 12 月将所持股权转让给章颖一人代持；实际股东张超二于 2018 年 5 月退出苏州拓灵，将所持股权转让给肖昶，由章颖代持（转让原因系张超二与肖昶离婚，不再参与公司经营）；实际股东徐茜于 2021 年 8 月退出苏州拓灵，将所持股权转让给王胜虎和肖昶，由章颖代持；截至千思跃收购苏州拓灵之日，苏州拓灵的实际股东为王胜虎、肖昶；代持方为章颖。2022 年 4 月 29 日，公司与章颖签订《股权转让协议》，以 158.601885 万元受让章颖名义持有的苏州拓灵 800 万元股权。肖昶为公司的控股股东、实际控制人、董事长、总经理，王胜虎为报告期内公司原股东，章颖为公司的股东、董事、财务总监、董事会秘书，均为公司的关联方。

(二) 苏州言诺、苏州拓灵最近一年一期主要财务数据（说明是否经审计），收购金额、定价依据及公允性，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响，相关会计处理的恰当性

1、苏州言诺、苏州拓灵最近一年一期主要财务数据（说明是否经审计）

会计师事务所对苏州言诺、苏州拓灵的财务报表进行了审计，最近一年一期主要财务数据如下：

苏州言诺最近一年一期的主要财务数据和经营情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日/2024年1-6月 (未经审计)	2023年12月31日/2023年1-12月
资产总额	25.82	58.70
净资产	21.32	46.92
营业收入	28.94	391.86
净利润	-25.60	-12.76

苏州拓灵最近一年一期的主要财务数据和经营情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日/2022年1-12月	清算报告(截止日：2023年3月31日)
资产总额	184.53	124.35
净资产	156.06	124.35
营业收入	836.75	-
净利润	24.07	-

2、收购金额、定价依据及公允性

公司分别与苏州言诺及苏州拓灵股东签订股权收购协议，收购金额以2022年3月31日被收购方净资产额为依据：苏州言诺的收购价格为49.19万元，苏州拓灵的收购价格为158.60万元。

根据《企业会计准则第20号—企业合并》的规定，对于非同一控制下企业合并中被购买方的各项可辨认资产、负债，应当在购买日按公允价值进行初始计量。购买日苏州言诺及苏州拓灵账面资产主要为现金及往来款等流动性较好资产，不存在固定资产、无形资产且不存在其自身账面上未确认为资产但在企业合并中应当予以确认的专利技术、非专利技术等无形资产，可辨认净资产在当初购买日的公允价值与账面价值之间不存在重大差异。

公司聘请了江苏华星会计师事务所有限公司对苏州言诺及苏州拓灵 2022 年 3 月 31 日的财务报表进行了审计，苏州言诺于 2022 年 3 月 31 日时点账面净资产金额为 49.19 万元，苏州拓灵于 2022 年 3 月 31 日时点账面净资产金额为 158.60 万元，据此确认收购价格，定价具有公允性。

3、合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

报告期内，两家子公司资产总额、营业收入、净利润占公司合并报表比例具体如下：

子公司名称		总资产		营业收入		净利润	
		金额	占合并报表比例	金额	占合并报表比例	金额	占合并报表比例
2023 年度	苏州言诺	58.70	0.68%	391.86	3.97%	-12.76	-1.53%
	苏州拓灵	124.35	1.44%	3.85	0.04%	-30.04	-3.60%
2022 年度	苏州言诺	109.58	1.02%	317.68	1.95%	10.49	0.51%
	苏州拓灵	184.53	1.71%	407.76	2.50%	-2.54	-0.12%

注：子公司财务数据为收购后至年末，苏州拓灵于 2023 年 6 月注销

如上表所示，合并子公司对公司整体生产经营及业绩情况影响较小。

4、相关会计处理的恰当性

(1) 母公司财务报表的会计处理

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十一条（一）：“一次交换交易实现的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。”

公司通过非同一控制下企业合并形成对苏州拓灵言诺、苏州拓灵的长期股权投资，以支付的现金作为合并对价计入长期股权投资初始投资成本：借记长期股权投资—投资成本，贷记银行存款。公司按收购协议约定价款支付的对价作为长期股权投资的初始投资成本，相关会计处理符合《企业会计准则》要求。

(2) 合并财务报表的会计处理

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南规定，“非同一控制下的控股合并，母公司在购买日编制合并资产负债表时，对于被购买方可辨认资产、负债应当按照合并中确定的公允价值列示，企业合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为合并资产负债表中的商

誉。企业合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，在购买日合并资产负债表中调整盈余公积和未分配利润”。

①购买日合并资产负债表的会计处理

公司购买苏州言诺、苏州拓灵股权形成了非同一控制下的企业合并，公司在编制购买日合并资产负债表时，将企业合并取得苏州言诺、苏州拓灵各项可辨认资产、负债以公允价值列示。

抵消长期股权投资与所有者权益项目，将购买日公司对苏州言诺、苏州拓灵长期股权投资与在苏州言诺、苏州拓灵所有者权益中拥有的份额予以抵消。

借：实收资本	150.00 万元
盈余公积	25.86 万元
未分配利润（购买日账面金额）	31.93 万元
贷：长期股权投资	207.79 万元

②购买日后合并财务报表的编制

在每个资产负债表日，公司编制合并财务报表，将苏州言诺、苏州拓灵的资产、负债、所有者权益、收入、费用、现金流等项目纳入合并范围。内部债权债务、内部交易、长期股权投资与权益的抵消。

根据企业会计准则的规定，由于收购前公司与苏州言诺、苏州拓灵不受同一方或者相同的多方最终控制，因此公司收购苏州言诺、苏州拓灵属于非同一控制下企业合并，合并成本与合并中取得的被购买方于购买日可辨认净资产公允价值相等。综上，公司收购事项的具体会计核算过程符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）公司收购苏州拓灵后不久即注销的原因及背景，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况。

1、公司收购苏州拓灵后不久即注销的原因及背景

苏州拓灵和千思跃主要业务范围具有高度的重合性，为了提高资源利用效率，避免重复投入，公司收购苏州拓灵后决定将其注销，保留苏州言诺一家公司专门从事电子元器件的贸易业务。

2、苏州拓灵注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议

通过国家企业信用信息公示系统 (<https://www.gsxt.gov.cn>)、中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn>)、信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn>)、企查查 (<https://www.qcc.com>) 等网站进行检索，苏州拓灵注销前不存在违法违规行为，也不存在未清偿债务等纠纷争议。

以上内容已在公开转让说明书第四节“财务部分”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“4. 其他关联交易”中补充披露。

二、主办券商、律师、会计师核查情况

（一）针对上述问题主办券商、会计师、律师履行的核查程序

1、查阅公司收购苏州言诺和苏州拓灵的股权转让协议、支付凭证、完税凭证；

2、查阅苏州言诺、苏州拓灵的工商登记资料、关于收购的决议文件资料；

3、查阅公司的《公司章程》、公司收购苏州言诺、苏州拓灵的三会文件；

4、取得苏州言诺原股东马芸、马骏里出具的《确认函》，了解公司收购苏州言诺股权情况；

5、访谈苏州拓灵原股东王胜虎、张超二、徐茜、肖昶以及名义股东章颖，了解公司收购苏州拓灵股权情况；

6、取得苏州言诺、苏州拓灵 2022 年 3 月 31 日财务报表、公司收购的苏州言诺、苏州拓灵审计报告，了解公司收购苏州言诺、苏州拓灵的股权价值和交易的公允性；

7、检索国家企业信用信息公示系统 (<https://www.gsxt.gov.cn>)、中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn>)、信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn>)、

企查查 (<https://www.qcc.com>) 等网站, 核查苏州拓灵注销前合法合规性和纠纷争议情况。

(二) 核查结论

经核查, 主办券商、律师认为:

1、公司收购苏州言诺、苏州拓灵具有商业合理性。

2、关于公司收购苏州言诺、苏州拓灵事项, 苏州言诺、苏州拓灵于 2022 年 3 月 31 日分别召开股东会审议通过, 且公司在第一届董事会第七次会议、2024 年第一次临时股东大会中予以补充确认, 已履行了必要的程序。

3、公司收购苏州拓灵后不久即注销具有合理性, 苏州拓灵注销前不存在违法违规行为, 也不存在未清偿债务等纠纷争议。

4、购买日苏州言诺及苏州拓灵账面资产主要为现金及往来款等流动性较好资产, 不存在固定资产、无形资产且不存在其自身账面上未确认为资产但在企业合并中应当予以确认的专利技术、非专利技术等无形资产, 可辨认净资产在当初购买日的公允价值与账面价值之间不存在重大差异。公司收购苏州言诺、苏州拓灵价格以经审计的净资产为依据, 定价具有公允性, 合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响较小。

经核查, 主办券商、会计师认为:

购买日苏州言诺及苏州拓灵账面资产主要为现金及往来款等流动性较好资产, 不存在固定资产、无形资产且不存在其自身账面上未确认为资产但在企业合并中应当予以确认的专利技术、非专利技术等无形资产, 可辨认净资产在当初购买日的公允价值与账面价值之间不存在重大差异。公司收购苏州言诺、苏州拓灵价格以经审计的净资产为依据, 定价具有公允性, 合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响较小, 相关会计处理恰当。

(四) 关于应收账款。根据申请材料, 报告期各期末, 公司应收账款余额分别为 4,160.07 万元和 2,304.08 万元。请公司说明: ①结合信用政策、回款

周期等因素，说明报告期应收账款余额较与营业收入规模的匹配性，应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形。②说明预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据，结合公司销售信用政策及应收账款账龄、历史坏账情况等，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在提前确认收入的情形。③说明应收账款期后回款情况，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性。

请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额、比例及回函情况等，对应收账款坏账准备计提的充分性发表明确意见。

一、公司回复

(一) 结合信用政策、回款周期等因素，说明报告期应收账款余额较与营业收入规模的匹配性，应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

1、报告期内，公司应收账款余额变动与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
应收账款账面余额	2,304.08	4,160.07
营业收入金额	9,873.44	16,330.45
应收账款账面余额占营业收入的比例	23.34%	25.47%

报告各期末，公司期末应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为25.47%、23.34%，变化不大。公司根据不同客户的信用状况、财务状况、采购规模、历史合作等情况给予不同的信用政策。报告期内，公司与主要客户合作的信用政策、回款周期如下：

2023年：

单位：万元

客户	主要信用政策	应收账款 余额	营业收入金额	期后回款 金额	期后回 款比例
罗斯蒂	75日、45日	-	3,351.36	-	-
春光控股	60日	42.06	1,070.55	42.06	100.00%
飞依诺集团	90日	391.40	868.85	388.37	99.23%
创斯达集团	30日	514.55	669.76	514.55	100.00%

苏州迈科电器有限公司	45 日	132.36	576.21	132.36	100.00%
------------	------	--------	--------	--------	---------

注：期后回款金额统计至 2024 年 6 月 30 日

2022 年：

单位：万元

客户	主要信用政策	应收账款余额	营业收入金额	期后回款金额	期后回款比例
罗斯蒂	75 日或 45 日	1,347.06	6,196.95	1,347.06	100.00%
春光控股	60 日	1,728.81	2,259.36	1,728.81	100.00%
香港千思跃智能	75 日	-	1,990.99	-	-
盐城东山通信技术有限公司	60 日	343.99	1,485.47	343.99	100.00%
苏州翰墨科技有限公司	30 日	26.30	578.29	26.30	100.00%

注：期后回款金额统计至 2024 年 6 月 30 日

报告期内，公司前五大客户的信用政策为开票 30 天至 90 天。报告期各期末部分客户应收账款占当期营业收入的比例较高，主要系部分应收账款尚处于信用期内。截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2022 年末应收账款回款比例为 100%，2023 年末应收账款回款比例为 99.07%，上述客户的大部分账款已回款。

综上，报告期内应收账款余额与营业收入规模相匹配。

公司与同行业可比公司的应收账款周转率如下：

应收账款周转率	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
雅葆轩	2.93	2.36
金百泽	2.96	2.88
飞安瑞	2.93	3.12
万吉科技	5.19	4.82
同行业平均	3.50	3.30
千思跃	3.05	6.51

注：应收账款周转率 = 营业收入 / ((期初应收账款账面余额 + 期末应收账款账面余额) / 2)

报告期内，公司的应收账款周转率分别为 6.51、3.05。2022 年公司应收账款周转率高于同行业可比公司，主要系当年公司的营业收入较高，同时下半年回款较多导致期末应收账款余额变小；2023 年应收账款周转率与同行业相近。

公司为应对市场竞争，对部分优质客户进行适当授信，信用政策有一定的变化。就罗斯蒂而言，主要有 3 种信用政策：除了正常的开票后 75 天内支付的信用政策，公司与罗斯蒂签署了 H1/S4 机种提前备货协议，上述两个机种的 PCBA 产品采取预收款方式，备货涉及原材料金额罗斯蒂预付一半；此外，部分订单的账期经协商调整为开票后 45 天内支付，缩短了信用期。就飞依诺科技股份有限公司而言，2023 年 3 月，经过双方商务谈判，飞依诺科技股份有限公司信用政策从 60 天变为 90 天，除了飞依诺科技股份有限公司外，其他公司信用政策不存在放宽情形。报告期内上述客户的回款情况良好，普遍于信用期内回款，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

（二）说明预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据，结合公司销售信用政策及应收账款账龄、历史坏账情况等，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在提前确认收入的情形。

公司已在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“六、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“2、应收账款”之“（7）其他事项”补充披露如下：

“报告期内，公司对预期信用损失按信用风险特征划分组合。公司应收账款不包含重大融资成分。对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的不含重大融资成分的应收款项，本公司采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

（1）按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据

公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

组合类别	确定依据
组合 1：合并范围内客户	客户为合并范围内的应收账款通常不确认预期信用损失。
组合 2：非合并范围内客户	客户不是合并范围内的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。预期信用损失金额按照资产负债表日各账龄金额乘以对应的预期信用损失计提比例进行确认。

对于划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

(2) 基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法

对基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法，采用按客户应收款项发生日作为计算账龄的起点，对于存在多笔业务的客户，账龄的计算根据每笔业务对应发生的日期作为账龄发生日期分别计算账龄最终收回的时间。

报告期内，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，并根据前瞻性估计予以调整。通过账龄迁徙率确定预期信用损失率相关参数。公司预期信用损失率测算过程如下：

根据 2020 年末至 2023 年末账龄分布及迁徙率情况，基于迁徙率模型测算公司历史信用损失率：

第一步：确认历史数据集合

单位：万元

账龄	2020年12月31日	2021年12月31日	2022年12月31日	2023年12月31日
1年以内	2,257.47	823.47	4,154.50	2,304.08
1-2年			5.57	
2-3年				
3-4年				
4-5年				
5年以上				
总计	2,257.47	823.47	4,160.07	2,304.08

第二步：计算平均迁徙率

账龄	2020年至 2021年迁 移率	2021年至 2022年迁 移率	2022年至 2023年迁 移率	三年平均迁徙率		历史信用损失率	
1年以内	0.00%	0.68%	0.00%	0.26%	a	0.00%	$a*b*c*d*e*f$
1-2年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	b	0.00%	$a*b*c*d*e$
2-3年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	c	0.00%	$a*b*c*d$
3-4年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	d	0.00%	$a*b*c$
4-5年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	e	0.00%	$a*b$
5年以上	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	f	0.00%	a

第三步：确认信用损失率

公司出于谨慎性考虑，在历史信用损失经验基础上预测未来有关经济状况，将预期信用损失率较历史信用损失率提高 10%作为前瞻性调整，调整后预期信用损失率如下：

账 龄	历史信用损失率	调整后预期信用损失率 (10%)	按照账龄组合计提
1 年以内	0.00%	0.00%	5.00%
1-2 年	0.00%	0.00%	10.00%
2-3 年	0.00%	0.00%	30.00%
3-4 年	0.00%	0.00%	50.00%
4-5 年	0.00%	0.00%	70.00%
5 年以上	0.00%	0.00%	100.00%

公司基于谨慎性和一致性的考虑，仍将账龄分析法下的坏账计提比例作为实际执行的预期信用损失率。

报告期各期末，公司前五名应收账款对象的信用政策及应收账款账龄如下：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日				
客户	应收账款 金额	信用政策	账龄	占应收账款 总额的比例
创斯达集团	514.55	30 天	1 年以内	22.33%
所托瑞安集团	434.49	30 天	1 年以内	18.86%
飞依诺集团	391.40	90 天	1 年以内	16.99%
追觅集团	278.22	60 天	1 年以内	12.08%
盐城东山通信技术有限公司	168.37	60 天	1 年以内	7.31%
合计	1,787.04	-	-	77.56%
2022 年 12 月 31 日				
客户	应收账款 金额	信用政策	账龄	占应收账款 总额的比例
春光控股	1,728.81	60 天	1 年以内	41.56%
罗斯蒂	1,347.06	75 天/45 天	1 年以内	32.38%
盐城东山通信技术有限公司	343.99	60 天	1 年以内	8.27%
飞依诺集团	182.38	60 天	1 年以内	4.38%
追觅集团	137.87	60 天	1 年以内	3.31%
合计	3,740.10	-	-	89.90%

报告各期末，公司应收账款的坏账准备及实际发生的坏账损失情况如下：

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	2,304.08	4,160.07

坏账准备金额	115.20	208.28
坏账准备计提比例	5.00%	5.01%
实际发生的坏账损失	0.14	0.00
实际发生的坏账损失比例	0.01%	0.00%

报告期内，公司客户的资信状况良好，主要客户应收账款的账龄在 1 年以内，公司已合理估计预期信用损失率。公司应收账款发生损失的可能性较小，实际发生的坏账损失金额较小。公司计提应收账款坏账准备的金额高于实际发生的坏账损失，报告期内公司应收账款坏账准备计提充分，不存在提前确认收入的情形。”

(三) 说明应收账款期后回款情况，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性。

报告期期末，公司应收账款余额及期后回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	2,304.08	4,160.07
截至 2024 年 6 月 30 日已回款金额	2,282.63	4,160.07
回款比例	99.07%	100.00%

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2022 年末应收账款回款比例为 100%，2023 年末应收账款回款比例为 99.07%。尚未回款的明细如下：

单位：万元

客户	金额
南京经纬达汽车科技有限公司	0.85
所托瑞安集团	17.58
飞依诺集团	3.02
总计	21.45

为降低应收款项规模，提高应收账款回收率，公司按照《财务管理制度》采取相应措施。财务部门负责应收账款的统计及相关账务处理工作，对应收账款逐笔登记发生时间、欠款单位或个人、欠款原因。对于逾期时间较长的应收款项，作为重点催收对象安排，安排销售等相关部门共同催收，在应收账款未收回或妥善处理前做好对账和催收工作，保留相关文件和单据，并注意诉讼时效的保护。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 4,160.07 万元、2,304.08 万元，截至 2024 年 6 月 30 日，期后回款金额为 4,160.07 万元、2,282.63 万元，回款比例接近或达到 100.00%。因为 2023 年的期后回款比例统计仅为期后六个月未

满一年，整体来看，公司应收账款期后回款整体情况良好，应收账款回收风险较小。

综上，公司通过相关措施积极进行应收账款催收工作，公司降低应收账款规模的应对措施有效。

二、主办券商、会计师核查情况

请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额、比例及回函情况等，对应收账款坏账准备计提的充分性发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述问题，主办券商和申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅公司相关规章制度，了解公司的销售流程、销售政策、信用政策，了解和评估管理层对于应收款项的日常管理及期末可收回性的相关内部控制，了解与应收账款相关的关键内部控制；

2、取得公司主要客户的销售合同、应收款项明细表、收入明细表，复核公司应收款项余额、账龄、信用政策等信息的准确性；

3、取得对客户的询证函，核对函证信息，对回函不符事项分析差异原因；了解是否存在提前确认收入及应收账款情况；函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
应收账款（万元）①	2,304.08	4,160.07
发函金额（万元）②	2,208.47	3,791.24
发函比例=②/①	95.85%	91.13%
回函确认金额（万元）③	2,208.47	3,791.24
函证可确认的金额比例=③/①	95.85%	91.13%

4、对主要客户进行访谈，了解客户的主营业务情况、合作历史、与公司交易的具体情况、结算方式、是否存在关联关系等信息；报告期各期，访谈的客户金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
访谈客户收入的金额 A	7,107.45	12,887.70

营业收入 B	9,873.44	16,330.45
访谈比例 C=A/B	71.99%	78.92%

5、取得应收账款回款明细，复核应收账款余额、回款比例等信息，与银行流水核对。

6、评价管理层确定的应收账款预期信用损失率的合理性，包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性；测试管理层对坏账准备计算是否准确；

7、查阅同行业可比公司的定期报告、招股说明书等公开披露文件，确认同行业可比公司的应收账款周转率指标、应收账款坏账计提政策，分析公司与同行业可比公司是否存在显著差异以及差异原因，分析确定公司坏账计提政策是否谨慎；

8、实施收入截止测试程序。从公司序时账中选取临近资产负债表日前后的部分样本，核对记账凭证、签收单、销售合同、发票等支持性文件的日期；从验收单追查至账面记录，并核对销售合同、发票等支持性文件的日期，确认公司销售收入是否存在跨期确认的情况；

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司应收账款规模与销售收入、信用政策具有匹配性，公司应收账款周转率与同行业可比公司存在一定差异，但差异原因合理；报告期内公司信用政策存在一定的变化，系双方商务谈判所致，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；

2、报告期内，公司对预期信用损失按信用风险特征划分组合。报告期各期，应收账款坏账准备计提充分，应收账款无法收回的风险较小；公司不存在提前确认收入的情形；

3、报告期各期末，公司已按照确定的坏账准备计提比例对应收账款期末余额计提了坏账准备，坏账准备计提充分。公司主要客户信用状况良好，期后回款情况良好。

（五）关于存货。根据申请材料，报告期各期末，公司存货余额分别为 2,533.98 万元和 1,966.19 万元。请公司：①补充披露存货余额与订单情况及销

售情况的匹配性；结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性。②说明各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果。③补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，存货跌价准备计提的充分性，计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。

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

一、公司回复

(一) 补充披露存货余额与订单情况及销售情况的匹配性；结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性。

1、存货余额与订单情况及销售情况的匹配性

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（3）、存货项目分析”中补充披露如下：

“公司采取“以销定产”为主、合理备库为辅的生产管理模式。公司库存商品均有在手订单支持、并合理安排通用半成品部分的生产备货，原材料采购主要结合生产需求、库存情况和原材料价格走势等因素进行适当备货。

报告期各期末，公司存货与在手订单及销售情况的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末/度	2022 年末/度
存货账面价值 (A)	1,896.02	2,257.92
其中：库存商品账面价值 (B)	107.38	362.51
在手订单金额 (C)	5,370.55	3,622.92
在手订单覆盖率 (D=C/A)	283.25%	160.45%
营业收入	9,873.44	16,330.45
存货账面价值/营业收入	19.20%	13.83%

期末在手订单金额能够实现对原材料及库存商品的有效覆盖，2023 年末存货余额占当年度营业收入比重有所上升，主要系公司年末为期后订单备货增加，与 2024 年上半年销售收入增长趋势一致，因此公司存货余额与销售业绩匹配。”

2、存货周转率变动趋势分析变动原因，同行业对比情况

同行业存货周转率比较情况如下表所示：

存货周转率（次/年）	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
雅葆轩（870357）	4.23	2.95
金百泽（301041）	6.98	7.15
飞安瑞（872451）	5.40	4.01
万吉科技（838104）	2.63	2.86
同行业平均	4.81	4.24
千思跃	3.32	5.55

注：存货周转率按照“当期营业成本/((期初存货余额+期末存货余额)/2)”计算

同行业存货账面价值比较情况如下表所示：

单位：万元

存货账面价值	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	增减比例
雅葆轩（870357）	7,493.24	5,940.94	26.13%
金百泽（301041）	5,556.76	6,996.25	-20.58%
飞安瑞（872451）	1,601.42	1,346.26	18.95%
万吉科技（838104）	4,120.03	3,891.42	5.87%
千思跃	1,896.02	2,257.92	-16.03%

报告期内，公司存货周转率分别为 5.55 次/年、3.32 次/年。公司 2023 年存货周转率降低，主要原因如下：①2023 年度营业收入下滑导致营业成本下降。②公司与同行业可比公司平均水平之间不存在显著差异，同行业可比公司之间，由于产品结构、业务规模、备货周期等差异因素导致存货周转率存在一定差异。同行业可比公司中，金百泽和万吉科技的存货周转率也呈现下降趋势。③2021 年的业务规模较小，因此 2022 年初的存货金额较低，从而使得 2022 年的平均存货余额较小，存货周转率较高。

综上所述，公司存货周转率变动具有合理性，与同行业可比公司无显著差异。

(二)说明各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果。

报告期各期末，公司存货盘点及中介机构监盘情况如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2023年12月29日至2024年1月1日	2022年12月29日至2023年1月1日
监盘时间	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点地点	公司厂区仓库、车间	公司厂区仓库、车间
盘点范围	原材料、周转材料、在产品及库存商品	原材料、周转材料、在产品及库存商品
盘点人员	仓管部、财务部、车间各工段人员	仓管部、财务部、车间各工段人员
盘点比例	100.00%	100.00%
监盘人员	主办券商、会计师	会计师
存货余额（万元）	1,966.19	2,533.98
监盘金额（万元）	1,387.76	1,850.43
其中：原材料	1,228.81	1,383.03
库存商品	100.23	333.52
监盘比例	70.58%	73.02%
其中：原材料	69.33%	69.17%
库存商品	85.96%	87.69%

报告期各期末，公司根据存货盘点制度对存货实施全面盘点，并形成盘点记录，盘点差异较小已调整入账，公司存货账实相符。

（三）补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，存货跌价准备计提的充分性，计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。

1、补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动

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

报告期各期末，公司存货的库龄如下：

单位：万元

年度	类别	期末余额	存货跌价准备金额	1年以内		1-2年	
				金额	占比(%)	金额	占比(%)
2023年末	原材料	1,772.52	60.96	1,386.73	78.23%	385.78	21.76%
	周转材料	26.56	0	19.09	71.88%	7.48	28.16%
	在产品	50.51	0	36.76	72.78%	13.75	27.22%

	库存商品	116.60	9.22	96.99	83.18%	19.61	16.82%
	合计	1,966.19	70.18	1,539.57	78.30%	426.62	21.70%
2022 年末	原材料	1,999.45	258.23	1,993.26	99.69%	6.19	0.31%
	周转材料	31.29		31.29	100.00%		
	在产品	122.91		122.91	100.00%		
	库存商品	380.33	17.83	380.33	100.00%		
	合计	2,533.98	276.06	2,527.79	99.76%	6.19	0.24%

公司产品生产周期较短，存货周转较快，因此公司主要材料及成品库龄大多在1年以内，不存在长期积压或损毁的存货。

主要产品、原材料期后价格变动情况：

单位：万元

名称	期后销售 均价	2023 年度		2022 年度	
		销售单价	期末结存 单位成本	销售单 价	期末结存 单位成本
产成品-VN01100109-10	238.13	268.19	219.24	268.19	194.41
产成品-SOT02-01-UB-0101	734.94	741.19	623.78		
产成品-VN01100131-2	2,608.64	2,566.93	2,199.98		
产成品-RSTNS05BOP41001-01	82.37	84.67	52.91	88.51	51.53
产成品-RSTSC02BOP41013-02-B	48.63	50.49	39.03	51.92	40.70
名称	期后采购 均价	2023 年度		2022 年度	
		采购单价	期末结存 单位成本	采购单 价	期末结存 单位成本
原材料-SOT03-01-CN-0364	7.35	7.96	7.90		
原材料-SYE500-000-0011	6.31	6.37	6.42		
原材料-VN03003061-2	23.01	23.01	22.97	22.12	22.12

注：期后销售均价选用2024年1月-2024年6月的平均价

报告期期后，公司主要产品、原材料价格稳定，不存在期后价格大幅下跌的情况。每个报告期末，公司已参照相应的期后价格计算可变现净值。公司的销售费用率和相关流转税费率均较低，按照成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试，对于存在减值迹象的存货公司已足额计提了存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

2、存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，存货跌价准备计提的充分性，计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因分析

存货跌价准备计提方法：资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存

货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

存货跌价准备计提过程：

单位：万元

大类	类别	2022 年末 账面余额	可变现净 值	跌价准 备	2023 年末账 面余额	可变现净 值	跌价 准备
原材料	芯片类	1,062.30	933.65	128.65	1,089.81	1,078.43	11.38
	连接器, 线材	236.89	203.64	33.25	170.59	161.43	9.16
	二三极 管	198.28	181.88	16.40	187.32	177.13	10.19
	电容类	124.03	108.50	15.53	52.49	45.16	7.33
	线路板	105.08	89.68	15.40	77.26	70.71	6.55
	开关类	74.54	70.42	4.12	55.91	54.76	1.15
	电阻类	74.14	65.04	9.10	50.78	46.92	3.87
	晶振类	59.04	40.70	18.34	35.54	33.15	2.39
	电感类	34.97	25.05	9.92	30.96	25.21	5.75
	线圈	15.44	15.44	-	2.48	2.48	-
	保险丝	15.41	13.61	1.80	16.94	15.59	1.35
	传感器	9.05	5.05	4.00	1.19	0.98	0.21
	马达	8.77	8.56	0.21	3.23	3.23	-
	天线	8.25	8.25	-	1.76	1.76	-
	继电器	3.47	3.47	-	3.27	3.13	0.14
	软排线	1.86	1.86	-	0.56	0.56	-
	屏蔽罩	1.27	1.27	0.00	1.12	1.12	-
	变压器	0.27	0.21	0.06	0.41	0.41	-
	电池	0.08	0.00	0.08	0.08	0.08	-
	其他	19.82	18.44	1.38	18.79	17.31	1.48
周转材 料	低值易 耗品	31.30	31.30	-	26.57	26.57	-
在产品 + 库存 商品	PCBA	449.74	431.91	17.83	139.13	129.91	9.22
小计		2,533.98	2,257.92	276.06	1,966.19	1,896.02	70.18

可变现净值的具体计算方法：（1）原材料、周转材料、在产品：根据对应产品估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确认可变现净值；（2）库存商品：对于公司库存商品中有对应销售订单部

分，可变现净值以销售合同价格减去相应的销售费用确定；对无订单库存部分，可变现净值按照近期同类产品平均销售价格作为计算基础。

同行业可比公司存货跌价准备计提方法：

公司名称	存货跌价准备计提政策
万吉科技	<p>存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法，可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
飞安瑞	<p>资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
雅葆轩	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。</p>
金百泽	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计</p>

	提或转回的金额。
--	----------

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提政策总体一致。

同行业可比公司存货跌价准备计提情况：

单位：万元

公司	2023 年末		2022 年末	
	存货跌价准备	计提比例	存货跌价准备	计提比例
雅葆轩（870357）	197.48	2.57%	164.34	2.69%
金百泽（301041）	235.88	4.07%	229.28	3.17%
飞安瑞（872451）	200.33	11.12%	152.91	10.20%
万吉科技（838104）	未计提存货跌价准备			
千思跃	70.18	3.57%	276.06	10.89%

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，2022 年末公司按照可变现净值对芯片类的原材料计提了 128.65 万元的跌价准备，导致其 2022 年末存货跌价准备计提比例较高，与同行业可比公司飞安瑞相似。2023 年末，公司存货跌价准备计提比例介于雅葆轩和金百泽之间。

二、主办券商、会计师核查情况

（一）针对上述问题主办券商、会计师履行的核查程序

- 1、取得存货明细表，分析存货结构及变动原因；
- 2、获取报告期各期末公司存货库龄明细表，复核各期末存货库龄情况；
- 3、计算公司报告期内存货周转率，并与同行业可比公司进行对比，分析差异原因；
- 4、了解公司存货跌价准备计提方法，复核公司存货减值测试结果，通过检查存货状态、重新计算、对比分析等方法确认存货跌价准备的谨慎性及充分性；
- 5、查询同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露信息，获取同行业可比公司存货跌价准备计提政策及计提情况、存货各明细项目余额占比情况，并与公司进行对比分析；
- 6、获取并查阅公司盘点计划、盘点表等资料，检查是否按照存货盘点相关内部控制执行盘点程序；
- 7、对公司的存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录核对，确认存货是否账实相符。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、已补充披露存货余额与订单情况及销售情况的匹配性，公司存货余额与订单情况及销售情况相匹配；公司存货周转率变动趋势与同行业可比公司不存在显著差异，变动具有合理性；

2、公司各期末对各存货项目进行了全部盘点，存货盘点方案设立合理，盘点过程执行有效；公司仓库人员、各产线负责人、财务部门人员对存货进行了盘点，存货实物与账面记录不存在重大差异，公司对盘点差异进行了恰当的处理。

3、已补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，公司存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，存货跌价准备计提的充分性，计提比例与同行业公司不存在重大差异。

4、存货监盘情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等参见本回复“问题四、（五）”之回复。

经核查，主办券商、会计师认为：公司存货账实相符；公司期末存货真实、计价准确，存货跌价准备计提合理、充分。

（六）关于固定资产。根据申请材料，报告期各期末，公司固定资产余值分别为 1,423.55 万元和 1,748.88 万元，主要是生产设备。请公司：①说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异。②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。③说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法；结合公司固定资产成新率情况，说明是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。④说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；结合对公司固定资产监盘情况，说明公司固定资产的真实性，固定资产减值准备计提充分性。

一、公司回复

(一) 说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异。

报告期各期，公司的资产规模与公司产能、产销量情况如下：

单位：万元/万件

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
固定资产原值	1,748.88	1,423.55
其中：生产设备	1,530.72	1,236.72
检测设备	117.56	102.93
产能	500.00	500.00
产量	215.17	466.62
销量	222.50	438.65
产能利用率	43.03%	93.32%

报告期内，公司的固定资产原值分别为 1,423.55 万元、1,748.88 万元，规模有所增加，但公司理论年产能未发生变化，主要系公司为了改善工艺新增少量配套设备及汽车电子生产需要的新设备，总体来看相关固定资产并不直接提升产能。报告期内，公司的产能利用率分别为 93.32%、43.03%，有所下降，主要是报告期内受市场环境的影响，客户订单减少导致公司销量及产量下降，从而未能充分利用产能。因此，公司固定资产规模与公司产能及产销量变动具有合理性。

2023 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司的固定资产规模和状况如下：

单位：万元

公司	固定资产原值	累计折旧	账面净值	成新率	总资产	固定资产/总资产
雅葆轩	7,496.04	3,093.23	4,402.81	58.74%	46,450.60	9.48%
金百泽	6,707.45	1,197.06	5,510.39	82.15%	90,674.18	6.08%
飞安瑞	6,707.45	1,197.06	5,510.39	82.15%	15,004.84	36.72%
万吉科技	11,400.13	6,724.07	4,676.06	41.02%	19,591.22	23.87%
同行业平均	8,077.77	3,052.85	5,024.91	66.01%	42,930.21	19.04%
千思跃	1,748.88	529.78	1,219.10	69.71%	8,613.56	14.15%

2023 年 12 月 31 日，公司固定资产账面净值为 1,219.10 万元，成新率为 69.71%，与同行业相比不存在显著差别，状况良好。公司固定资产占总资产比重为 14.15%，略低于同行业平均值，公司整体业务规模较小，而同行业可比公司为已上市或已挂牌企业，已经借助资本力量推动生产经营规模扩张，公司的固定资产规模具有合理性。

(二) 按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。

公司各类别固定资产的折旧政策、折旧年限、残值率与同行业可比公司对比如下：

项目	折旧政策	类别	折旧年限	残值率 (%)	年折旧率 (%)
雅葆轩	年限平均法	房屋及建筑物	20	5	4.75
		机器设备	10	5	9.5
		电子设备	5	5	19
		运输工具	5	5	19
		工具器具	5	5	19
金百泽	年限平均法	房屋及建筑物	30	5	3.17
		机器设备	3-10	5	9.5-31.67
		运输工具	4-10	5	9.5-23.75
		电子设备及其他	3-10	5	9.5-31.67
飞安瑞	年限平均法	房屋及建筑物	20	5	4.75
		机器设备	10	5	9.5
		运输设备	4	5	23.75
		电器设备	5-10	5	9.5-19
		工具器具	3-10	5	9.5-31.67
		办公设备	5	5	19
万吉科技	年限平均法	机器设备	5-10	5	9.5-19
		电子设备	3-5	5	19-31.67
		运输工具	5	5	19
		工具器具	5-10	5	9.5-19
		其他设备	5-10	5	9.5-19
千思跃	年限平均法	运输设备	4	5	23.75
		检测设备	3	5	31.67
		办公设施	3	5	31.67
		生产设备	10	5	9.5

从上表可知，公司固定资产各类别的残值率、折旧政策与同行业可比公司一致。折旧年限中，运输设备的折旧年限处于同行业可比公司的中间水平；公司将固定资产中的机器设备细分为生产设备和检测设备，生产设备为印刷机、贴片机等与生产线相关设备，与可比公司固定资产分类中的机器设备折旧年限一致，检测设备的折旧年限与金百泽相似；办公设施的折旧年限低于飞安瑞。

综上所述，报告期内，公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异；公司固定资产折旧的会计核算符合企业会计准则规定，折旧计提充分。

（三）说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法；结合公司固定资产成新率情况，说明是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，公司应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产如果存在减值迹象的，应当进行减值测试，估计资产的可收回金额。公司定期组织对固定资产全面清查，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废；对于正常使用的固定资产，公司根据企业会计准则的规定对固定资产的减值迹象进行判断，具体过程如下：

减值迹象	公司情况	是否存在减值迹象
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。	公司资产的市价保持稳定，未大幅度下跌	否
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。	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化，因此不会对公司产生不利影响	否
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。	市场利率或者其他市场投资报酬率未明显提高，未导致资产可收回金额大幅度降低。	否
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	资产状况良好，经盘点无报废、毁损、闲置设备	否
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	资产持续使用，无闲置设备或终止使用计划	否
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。	报告期内公司已实现盈利，公司资产具备经济绩效，能为公司实现盈利。	否
其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	无相关情况	否

2023年12月31日固定资产成新率：

单位：万元

类别	固定资产原值	累计折旧	账面净值	成新率
办公设备	70.17	43.25	26.93	38.37%
生产设备	1,530.72	385.42	1,145.30	74.82%
检测设备	117.56	84.93	32.63	27.76%
运输设备	30.42	16.18	14.24	46.81%
合计	1,748.88	529.78	1,219.10	69.71%

报告期各期，报告期内公司不存在闲置的固定资产；因固定资产报废产生的营业外支出分别为9.34万元、0.00万元，报废处置情况较少；固定资产不存在减值迹象，公司未计提固定资产减值准备是合理的。

(四) 说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

报告期各末，公司固定资产盘点情况如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2023年12月30日-31日	2022年12月30日-31日
盘点地点	公司厂区	公司厂区
监盘时间	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点人员	设备维护部、研发部、财务部人员	设备维护部、研发部、财务部人员
监盘人员	主办券商人员、会计师人员	会计师人员
盘点范围	全部固定资产	全部固定资产
盘点方法和程序	1、制定盘点计划、准备固定资产盘点表；2、依据盘点表核查固定资产的名称、数量、规格和存放地点；3、检查资产使用状况，关注固定资产是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；4、盘点时实施从账到实物、从实物到账的双向检查，测试固定资产的存在以及固定资产盘点表的完整性；5、盘点过程形成书面记录，记录盘点结果，参与人员在盘点表上签名确认；6、盘点完毕后对盘点结果进行复核，编制盘点报告；7、资产使用部门核查盘点差异，经公司审批后财务部门进行相应账务处理。	
盘点比例	100%	100%
盘点结果	账实相符，不存在盘点差异	

二、主办券商、会计师核查情况

(一) 针对上述问题主办券商、会计师履行的核查程序

1、取得并查阅公司产能、产销量数据，并结合各生产线的资产情况分析生产使用的固定资产与产能、产销量是否匹配；

2、通过公开信息整理可比公司的固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等相关信息，并与公司进行对比分析；

3、了解、评价、测试了公司固定资产减值有关的内部控制的设计及运行的有效性，复核公司有关固定资产减值测试方法的合理性；

4、对固定资产、在建工程进行实地监盘，观察各项固定资产使用情况、在建工程项目进度情况，具体监盘比例如下：

单位：万元

固定资产监盘	2023年12月31日	2022年12月31日
监盘金额	1,354.45	1225.56
原值	1,748.88	1,423.55
监盘比例	77.45%	86.09%
新增固定资产监盘比例	100.00%	100.00%

（二）核查结论

1、公司固定资产规模与公司产能、产销量变动情况具有匹配性。

2、公司固定资产的状况与同行业可比公司相比不存在显著差异，固定资产规模与公司现阶段相匹配。

3、公司在固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等方面与同行业可比公司不存在显著差异，公司相关会计核算符合《企业会计准则》相关规定，折旧计提充分。

4、报告期内，公司不存在闲置固定资产，存在少量报废固定资产。公司判断固定资产是否存在减值迹象的方法合理，减值测试的过程和计算方法恰当，公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；

5、公司固定资产盘点结果有效，公司固定资产具有真实性。主办券商与申报会计师对公司期末的固定资产执行了监盘程序，确认固定资产是否存在闲置、重大毁损、盘盈盘亏等情形；

综上所述，报告期各期末，公司固定资产状况良好，与账面记录核对一致，公司固定资产真实、准确和完整。

（七）关于期间费用。根据申请材料，报告期各期，公司期间费用金额分别为1,891.02万元和1,760.95万元，占营业收入的比例分别为11.58%和17.83%。

请公司：（1）补充披露公司销售费用、管理费用金额较小的原因及合理性，与公司的营收规模是否相匹配，销售费用率、管理费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因。（2）结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况等，

分别补充披露并说明报告期销售员工资、管理人员和研发人员工资大幅上涨的原因及合理性，并与同行业及当地人均薪酬进行比较，说明是否存在显著差异及原因。（3）说明公司研发人员的认定标准、数量及结构，是否均为全职研发人员，对比报告期公司研发人员数量、研发人员薪酬费用占比、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因。（4）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异。（5）说明研发人员的稳定性研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明

（一）补充披露公司销售费用、管理费用金额较小的原因及合理性，与公司的营收规模是否相匹配，销售费用率、管理费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因。

1、补充披露公司销售费用金额较小的原因及合理性，销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因

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

报告期内，销售费用金额较小，主要原因系业务拓展模式单一、销售人员薪酬支出少、业务招待费较少所致。

①业务拓展模式

公司主营产品为 PCBA。作为大中型客户的主要供应商，公司主要通过老客户介绍、自主开拓等实现市场推广，故业务开拓成本较低；公司产品质量稳定，与主要客户的合作年限较长，客户基础较好，故客户维护成本较低。

②销售人员及薪酬

由于公司下游客户以生产商为主，故公司销售人员较少，销售费用中整体薪酬支出较少。

报告期内，公司销售费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
雅葆轩 (870357)	2.20%	2.44%
金百泽 (301041)	6.11%	5.79%
飞安瑞 (872451)	2.58%	1.95%
万吉科技 (838104)	0.01%	0.00%
同行业平均	2.72%	2.54%
千思跃	2.27%	1.14%

报告期内，2022 年度、2023 年度公司销售费用率低于同行业可比公司平均值。主要是公司营业规模较小，销售人员比较精简，相应的客户维护及开发成本严格控制以及公司销售费用中折旧摊销、租赁费等低于同行业可比公司所致。2022 年度公司销售费用率较低是因为公司 2022 年度营业收入相比 2023 年度较高所致。2023 年度，公司销售费用率略低于同行业可比公司平均值，但高于雅葆轩。总体而言，公司销售费用率与公司营业规模相匹配，与同行业公司不存在显著差异。

2、补充披露公司管理费用金额较小的原因及合理性，管理费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因

公司已在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2. 期间费用主要明细项目”之“（1）管理费用”补充披露如下：“……由于 2023 年度销售收入下滑，公司严格控制了各项费用支出，管理费用中业务招待费、办公费、招聘费均较 2022 年度大幅下降。

……③业务招待费及办公费

2023 年度，由于销售收入下滑，公司严格控制了业务招待费和办公费的支出，2023 年度业务招待费及办公费较 2022 年度大幅下降。

报告期内，公司管理费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
雅葆轩 (870357)	2.35%	3.73%

金百泽 (301041)	9.57%	9.04%
飞安瑞 (872451)	7.22%	9.93%
万吉科技 (838104)	8.71%	9.81%
同行业平均	6.96%	8.13%
千思跃	4.33%	3.50%

公司管理费用率低于同行业可比公司平均值，但是与雅葆轩类似。主要原因系：1、公司组织结构扁平，管理人员精简，相关薪酬开支较少；2、报告期内，公司处于新三板申报筹备期，公司中介机构服务费远低于同行业可比公司；3、公司生产经营场所系租赁，报告期内，管理费用房租为 5.06 万元、2.24 万元，同行业可比公司折旧支出如下表所示：

单位：万元

公司	2023 年度	2022 年度
雅葆轩 (870357)	81.10	116.46
金百泽 (301041)	646.81	653.81
飞安瑞 (872451)	157.57	153.42
万吉科技 (838104)	20.63	45.25
千思跃	-	-

”

(二) 结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况等，分别补充披露并说明报告期销售员工资、管理人员和研发员工资大幅上涨的原因及合理性，并与同行业及当地人均薪酬进行比较，说明是否存在显著差异及原因。

1、结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况等，分别补充披露并说明报告期销售员工资、管理人员和研发员工资大幅上涨的原因及合理性

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

“报告期销售员工资、管理人员和研发员工资变动的原因及合理性

(1) 销售人员薪酬

报告期各期，公司销售费用中薪酬支出分别为 122.45 万元和 120.30 万元，略有下降，2023 年度收入下滑，销售人员绩效减少，销售人员薪酬与业绩关联性较强。报告期各期末，公司销售费用中列支薪酬的销售人员数量均为 6 人，销售人员人均薪酬分别为 20.41 万元和 20.05 万元。

报告期各期末，公司销售费用中列支薪酬的销售人员按照职级分布情况如下：

单位：人

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	占比	人数	占比
高层员工	1	16.67%	1	16.67%
中层员工	2	33.33%	2	33.33%
基层员工	3	50.00%	3	50.00%
合计	6	100.00%	6	100.00%

如上表所示，报告期内公司销售人员职级无变动，受2023年奖金降低的影响，销售人员平均薪酬呈下降趋势。

(2) 管理人员薪酬

报告期各期，公司管理人员薪酬分别为265.01万元和278.99万元，增幅为5.28%，管理人员薪酬的增长主要系管理人员职级调整及年内管理人员离职未招聘新员工导致加班费等支出上升所致。

报告期各期末，公司管理人员数量分别为14人和8人，按照年末人数计算的管理层人均薪酬分别为18.93万元和34.87万元，按照月平均人数计算的管理层人数为13人、10人，人均薪酬分别为20.39万元和27.90万元。

报告期各期末，公司管理费用中列支薪酬的管理人员按照职级分布情况如下：

单位：人

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	占比	人数	占比
高层员工	2	25.00%	2	14.29%
中层员工	3	37.50%	6	42.86%
基层员工	3	37.50%	6	42.86%
合计	8	100.00%	14	100.00%

如上表所示，2023年末公司管理人员高层员工较2022年末比例上升，高层员工的比重上升拉动了管理人员人均薪酬的上升；2023年度公司营业收入降低，离职的管理岗位未聘用新员工予以填充，而是通过将其工作拆分的方法分配给现有员工，加班工资的增加也是导致2023年度人均薪酬上升的因素之一。

(3) 研发人员薪酬

报告期各期，公司研发人员薪酬分别为 699.14 万元和 753.01 万元，增幅为 7.71%；研发人员报告期末数量分别为 34 和 31 人，降幅为 8.82%，按照年末人数计算的研发人员人均薪酬分别为 20.56 万元和 24.29 万元，研发人员数量下降但总体薪酬上升的原因主要是优化了研发人员结构，提升了中层员工的比例。

报告期各期末，公司研发人员按照职级分布情况如下：

单位：人

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比
高层员工	3	9.68%	3	8.82%
中层员工	22	70.97%	20	58.82%
基层员工	6	19.35%	11	32.35%
合计	31	100.00%	34	100.00%

由上述可见，2023 年末公司研发人员中层员工数量上升，基层员工数量下降导致研发人员人均薪酬增加。”

2、与同行业及当地人均薪酬的比较情况

(1) 报告期内，公司销售人员薪酬与同行业可比公司销售人员薪酬对比情况如下表所示：

项目		2023 年度	2022 年度
销售人员薪酬总额（万元）		120.30	122.45
期末人数（人）		6	6
人均薪酬（万元/人/年）		20.05	20.41
同行业可比公司销售人员平均薪酬	雅葆轩薪酬总额（万元）	776.53	577.14
	期末人数（人）	24	22
	人均薪酬（万元/人/年）	32.36	26.23
	金百泽薪酬总额（万元）	3,116.98	3,186.47
	期末人数（人）	161	174
	人均薪酬（万元/人/年）	19.36	18.31
	飞安瑞薪酬总额（万元）	228.6	176.67
	期末人数（人）	18	17
人均薪酬（万元/人/年）		12.70	10.39

注：1、同行业可比公司数据来自于其 2023 年年报 2、根据同行业可比公司万吉科技 2023 年度年报，其 2022 年末、2023 年末均有销售人员 8 名，其销售人员薪酬不在其销售费用中进行核算，无法获取其销售人员薪酬的数据，故万吉科技不在上表中统计。

公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司金百泽较为接近，整体高于同行业可比公司，主要是因为公司处于业务初创期，销售人员较少，且急需通过销售人员开拓新客户，因此公司销售人员绩效奖金和提成较高所致。

(2) 报告期内，公司管理人员薪酬与同行业可比公司管理人员薪酬对比情况如下表所示：

项目		2023 年度	2022 年度
管理人员薪酬总额（万元）		278.99	265.01
期末人数（人）		8	14
人均薪酬（万元/人/年）		34.87	18.93
同行业可比公司管理人员平均薪酬	雅葆轩薪酬总额（万元）	483.34	397.08
	期末人数（人）	52	47
	人均薪酬（万元/人/年）	9.30	8.45
	金百泽薪酬总额（万元）	4,461.15	4,180.59
	期末人数（人）	119	124
	人均薪酬（万元/人/年）	37.49	33.71
	飞安瑞薪酬总额（万元）	484.03	593.49
	期末人数（人）	35	32
	人均薪酬（万元/人/年）	13.83	18.55
	万吉科技薪酬总额（万元）	675.7	797.39
	期末人数（人）	24	24
	人均薪酬（万元/人/年）	28.15	33.22

注：1、同行业可比公司数据来自于其 2023 年年报

2、雅葆轩、金百泽、万吉科技管理费用各期末人数包括行政人员和财务人员；飞安瑞管理费用各期末人数包括管理人员、行政人员和财务人员

公司管理人员平均薪酬在同行业可比公司中属于中上位置，报告期内呈上升的趋势，与雅葆轩、金百泽变动趋势一致。公司管理费用中人均薪酬高于飞安瑞，与金百泽、万吉科技较为接近，主要是公司规模、人员结构与同行业可比公司存在一定的差异，报告期内公司管理人员薪酬变动存在合理性。

(3) 报告期内，公司研发人员薪酬与同行业可比公司研发人员薪酬对比情况如下表所示：

项目		2023 年度	2022 年度
研发人员薪酬总额（万元）		753.01	699.14
期末人数（人）		31	34
人均薪酬（万元/人/年）		24.29	20.56
同行业可比	雅葆轩薪酬总额（万元）	403.67	289.64

公司研发人员平均薪酬	期末人数（人）	34	31
	人均薪酬（万元/人/年）	11.87	9.34
	金百泽薪酬总额（万元）	2,722.00	2,663.74
	期末人数（人）	261	257
	人均薪酬（万元/人/年）	10.43	10.36
	飞安瑞薪酬总额（万元）	700.11	659.62
	期末人数（人）	49	44
	人均薪酬（万元/人/年）	14.29	14.99
	万吉科技薪酬总额（万元）	402.36	390.86
	期末人数（人）	31	34
	人均薪酬（万元/人/年）	12.98	11.50

注：1、同行业可比公司数据来自于其 2023 年年报；2、公司研发费用-薪酬中包含了研发兼职人员的薪酬未予剔除，其中：2023 年度 37.01 万元，2022 年度 34.81 万元，2024 年 1 月 1 日起，公司研发活动不允许兼职人员参与。

报告期内，千思跃研发人员人均薪酬呈上涨趋势，且各年度均略高于同行业可比公司，主要系公司与同行业可比公司的发展阶段不同，研发人才的招揽及任用差异所致。一方面，公司作为非上市民营公司，对人才的吸引力度弱于同行业上市公司，公司通过提供更具有市场竞争力的薪资待遇水平以招揽研发人才；另一方面，随着公司的快速发展，为研发出更为先进的技术及更具有市场竞争力的产品，公司在研发团队的梯队建设上以聘用经验丰富的研发人员为主，研发人员招聘的门槛较高，研发团队中新人的配比较少，拉高了研发人员的平均薪资水平。

（4）与当地人均薪酬比较

根据苏州市统计局公布数据，2022 年度和 2023 年度苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资分别为 7.90 万元、8.40 万元。报告期内，千思跃各部门人均工资均高于苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资，主要系千思跃在当地属于具有一定规模的企业，其生产经营效益情况良好，公司注重产品研发、销售及公司管理，各部门人员结构较为精简，且重视各部门人才的培养，因此员工整体薪酬高于苏州市城镇私营单位从业人员年均工资具备合理性。

综上所述，公司销售人员、管理人员、研发人员的人均薪酬与可比公司不存在重大差异，公司员工整体薪酬高于当地人均薪酬具备合理性，亦符合企业的实际经营情况。

（三）说明公司研发人员的认定标准、数量及结构，是否均为全职研发人员，对比报告期公司研发人员数量、研发人员薪酬费用占比、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因。

1、研发人员的认定标准、数量及结构，是否均为全职研发人员

报告期内，公司研发人员的认定标准系根据员工所属部门及具体工作职责作为研发人员的划分标准，将研发中心中直接参与各研发项目的人员、研发支持人员以及研发部门管理人员认定为研发人员。

公司研发人员并非均为全职研发人员，存在非专职研发人员参与研发工作的情形。研发项目在立项时需明确参与该项目的主要研发人员。对于全职人员，综合管理部下设人事部根据研发部门的考勤情况计算研发人员的工资薪金，财务部门根据人事部提供的工资表汇总核算应归集计入研发费用的人工费用。对于兼职人员，财务部根据研发项目参与人员当月考勤总工时及其从事研发项目的工时，计算其需计入研发费用和其他成本费用的比例，根据比例将人员薪酬在研发费用与其他成本费用之间进行分配。

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 34 人和 31 人，占员工总数的比重分别为 33.01%和 35.23%，具体数量及结构如下：

单位：人

学历	2023 年末	2022 年度末
硕士	2	1
本科	5	7
大专	19	20
高中	1	3
中专	4	3
总计	31	34

报告期各期末，公司研发人员以专科以上学历为主，公司研发人员占公司总员工的 30%以上，公司研发人员投入情况较好。

2、报告期公司研发人员数量、研发人员薪酬费用占比、研发费用率等与同行业公司的对比

(1) 与同行业可比公司研发人员数量及占比情况

报告期内，公司及同行业可比公司研发人员数量及占比情况如下：

2023 年度

公司	营业收入（万元）	期末研发人员数	期末总人数	研发人员占比
雅葆轩（870357）	35,367.85	34	322	10.56%
金百泽（301041）	63,569.81	261	1,452	17.98%
飞安瑞（872451）	11,610.88	49	238	20.59%

万吉科技（838104）	14,137.65	31	124	25.20%
千思跃	9,873.44	31	88	35.23%

2022 年度

公司	营业收入（万元）	期末研发人员数	期末总人数	研发人员占比
雅葆轩（870357）	23,676.54	31	303	10.23%
金百泽（301041）	65,165.72	257	1,510	17.02%
飞安瑞（872451）	10,884.77	44	246	17.89%
万吉科技（838104）	14,222.49	34	140	24.29%
千思跃	16,330.45	34	103	33.01%

报告期内，公司与同业可比上市公司的销售规模差异较大，因此在研发人员投入方面存在一定的差异。同业可比上市公司中，金百泽报告期内销售规模均在6亿元以上，其研发人员的数量远高于千思跃、雅葆轩、飞安瑞和万吉科技。公司与飞安瑞和万吉科技的销售规模更为接近，因此公司与两家公司的研发人员投入情况更具有可比性。从研发人员占比来看，万吉科技报告期各期的研发人员占比分别为24.29%和25.20%，公司研发人员占比高于同行业可比公司，主要是因为主营业务下游行业变动，工业电子、汽车电子营收增长，为配合其新工艺研发，公司快速推进4个项目的研发工作，相关研发人员投入大幅增长；此外，公司总员工人数与同行业可比公司相比较少。

(2) 与同行业可比公司研发人员薪酬费用占比情况

报告期内，公司研发人员薪酬费用占销售收入比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

2023 年度			
公司	营业收入	研发人员薪酬	研发人员薪酬占比
雅葆轩（870357）	35,367.85	403.67	1.14%
金百泽（301041）	63,569.81	2,722.00	4.28%
飞安瑞（872451）	11,610.88	700.11	6.03%
万吉科技（838104）	14,137.65	402.36	2.85%
千思跃	9,873.44	753.01	7.63%
2022 年度			
公司	营业收入	研发人员薪酬	研发人员薪酬占比
雅葆轩（870357）	23,676.54	289.64	1.22%
金百泽（301041）	65,165.72	2,663.74	4.09%

飞安瑞（872451）	10,884.77	659.62	6.06%
万吉科技（838104）	14,222.49	390.86	2.75%
千思跃	16,330.45	699.14	4.28%

报告期内，千思跃研发人员薪酬占营业收入的比重从 4.28% 上升至 7.63%，主要系 2023 年度公司增加了研发人员投入以满足新能源及工业电子等新研发项目增加的需要，而研发投入带来的营业收入增长通常具有一定的滞后性，研发投入和营业收入的时间错配使得公司的研发人员薪酬占比有所上升。

2022 年度，千思跃研发人员薪酬占营业收入的比重处于同行业公司合理范围内，与金百泽相似；2023 年度千思跃研发人员薪酬占营业收入的比重高于同行业可比公司主要是因为年度内销售收入下降所致。

（3）同行业可比公司研发费用率情况

报告期内，公司及同行业可比公司研发费用率情况如下：

单位：万元

公司	2023 年度		2022 年度	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
雅葆轩（870357）	1,221.60	3.45%	973.05	4.11%
金百泽（301041）	4,671.54	7.35%	4,620.80	7.09%
飞安瑞（872451）	817.41	7.04%	810.6	7.45%
万吉科技（838104）	627.02	4.44%	627.4	4.41%
同行业平均	1,834.39	5.57%	1,757.96	5.76%
千思跃	1,072.85	10.87%	906.14	5.55%

公司研发费用变动与雅葆轩（870357）一致，其他三家可比公司研发费用两年内基本持平。2022 年度，公司研发费用率与同行业可比公司平均值相近，2023 年度由于公司营业收入下降，研发费用率比同行业可比公司高。公司研发费用上升主要因为研发需求上升所致，2023 年度，主营业务下游行业变动，工业电子、汽车电子营收增长，为配合其新工艺研发，公司快速推进 4 个项目的研发工作，相关研发费用投入大幅增长。

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

1、公司研发费用开支范围主要包括研发人员薪酬、检测与咨询费、研发领用原材料、折旧与摊销及其他，具体情况如下：

开支范围	开支范围	归集方法	标准	审批程序
研发人员薪酬	根据实际工时统计情况，将实际从事研发项目的工时结算至薪酬费用，包括专职人员和兼职人员的工资薪金、社保公积金、职工福利费、教育经费等	研发立项明确的研发人员直接计入该研发费用，兼职的研发人员由研发部门根据实际工时分配到各个研发项目；工时分配由研发部门提供，财务和人事部门核准。	按照工时分配	研发项目人员薪酬，分别由对应研发项目负责人、人事主管人员、研发部门负责人、总经理、财务部进行审批。
研发领用原材料	在研发过程中消耗的各种材料费用支出	按照领料单归属直接计入对应的研发项目	按照受益研发项目直接归集	研发项目人员进行领料申请，分别由对应部门负责人（主管领导）、财务部进行审批。
折旧及摊销	与研发活动直接相关的固定资产折旧费和无形资产摊销费	按照每月设备用于研发的实际工时占比归集研发折旧费	按照使用时长进行分配	财务部根据研发部门审核后提交的月度研发工时统计表将折旧与摊销金额在各研发项目中分摊并审核数据准确无误
检测费及其他	与研发活动直接相关的检测费用、办公费等其他费用	按照报销单归属直接计入对应的研发项目	按照受益研发项目直接归集	研发项目人员进行报销申请，分别由对应部门负责人（主管领导）、财务部进行审批。

2、同行业可比公司的研发费用归集方法如下：

公司	研发费用归集方法
雅葆轩	内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。本公司划分内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准：研究阶段：为获取新的技术和知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。
金百泽	内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并

	使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。
飞安瑞	公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。
万吉科技	本公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。
千思跃	本公司研发支出的范围主要依据公司的研究开发项目情况制定，主要包括：研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、无形资产摊销费用及其他费用等。 内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，满足确认为无形资产条件的转入无形资产核算。 划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段的具体标准： 内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，满足确认为无形资产条件的转入无形资产核算：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

如上表所示，公司与可比公司研发费用的归集方法不存在显著差异，符合《企业会计准则》要求。

(五) 说明研发人员的稳定性研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。

1、研发人员的稳定性研发能力与研发项目的匹配性

各报告期末，公司研发人员数量分别为 34 和 31 人，除少数人员因入职、离职和调岗等原因变动外，其余研发人员保持稳定。公司研发人员学历构成中，学历大专及以上学历的研发人员占比分别为 82.35%和 83.87%，具备专业的电子行业知识，且主要研发人员均长期从事电子行业，研发能力与研发项目相匹配。

2、公司存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况

公司存在非专职研发人员，除主要参与研发工作外，还涉及 IT、生产等方面工作。兼职人员主要是 IT 和材料选型人员，研发项目未配专门的 IT 和材料选型工程师。研发项目在立项时需明确参与该项目的主要研发人员。综合管理部下设人事行政部根据研发部门的考勤情况计算研发人员的工资薪金，财务部门根据人事行政部的工资表汇总核算应归集计入研发费用的人工费用。参与研发项目的人员据实填写《研发工时统计表》，由研发部门负责人核查工时，提交财务部作为研发费用核算的依据。

报告期内，公司主要管理人员、董事梁雪峰为全职研发人员，职工代表监事杨春为全职研发人员，其薪酬全额计入研发费用，其他主要管理人员、董事、监事不承担研发工作，不存在薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配的情形。

二、主办券商、会计师核查情况

(一) 针对上述问题主办券商、会计师履行的核查程序

1、查阅了同行业可比公司公开披露的年度报告等公开信息，计算分析同行业上市公司的销售费用率、管理费用率和研发费用率，并结合实际经营情况分析同行业可比公司与公司各期间费用率是否存在较大差异；

2、获取了公司报告期内期间费用的明细情况，分析变动原因，与公司经营规模是否具有匹配性；

3、获取公司各报告期末员工花名册，了解公司员工薪酬水平、职级，分析管理人员、销售人员和研发人员薪酬变动的原因及其合理性；查阅同行业以及同

地区工资水平，比较公司员工的平均工资与同行业以及同地区公司平均工资水平的差异情况；

4、访谈财务总监和核心技术人员，了解研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等；

5、获取公司报告期内研发项目清单及研发费用明细表，抽查研发费用相关凭证，核查公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等是否合理，并分析公司研发人员、研发投入的认定是否符合规定；

6、结合公司花名册，访谈公司工程经理、核心技术人员，了解研发人员认定具体情况，了解研发人员背景及稳定性，分析与研发项目的匹配性，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配的情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况。

（二）核查结论

1、公司销售费用、管理费用金额较小与公司当前发展阶段及公司业务相匹配，具有一定的合理性，销售费用率、管理费用率与同行业公司不存在显著差异；

2、已结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况等，分别补充披露并说明了报告期销售人员工资、管理人员工资和研发人员工资大幅上涨的原因及合理性，与同行业及当地人均薪酬进行比较，不存在显著差异；

3、研发人员的认定标准、数量及结构详见公司回复，研发人员并非均为全职研发人员，报告期公司研发人员数量、研发人员薪酬费用占比、研发费用率等与同行业公司存在一定差异，是由公司研发项目决定，存在合理性；

4、研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序详见公司回复，研发费用的归集方法与同行业公司不存在重大差异；

5、公司研发人员的稳定性，研发能力与研发项目相匹配；公司存在兼职的研发项目参与人员，根据其参与研发的工时进行分配；公司主要管理人员、董事梁雪峰为全职研发人员，职工代表监事杨春为全职研发人员，其薪酬全额计入研发费用，其他主要管理人员、董事、监事不承担研发工作，不存在薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配的情形。

（八）其他问题。①关于资金占用。2022年，公司向实际控制人肖昶拆出资金1,000万元。请公司：说明上述事项发生的原因及背景，是否构成资金占

用，如是，请在公开转让说明书中补充披露：说明是否约定利息、利率及利息支付情况，如未支付利息，模拟测算对公司经营业绩的影响，公司的整改规范情况，期后是否再次发生。

回复：

（一）公司说明

2022 年，公司销售收入增长较快，需要临时性的日常营运资金周转，实际控制人肖昶于 2022 年 6 月 1 日向公司提供借款 1000 万元，月息 0.42%。公司于 2022 年 8 月 3 日、2022 年 12 月 28 日分别向其归还了 500 万元和相关利息，上述借款不构成资金占用，期后未再次发生。

（二）主办券商、会计师核查程序及结论

1、了解报告期内公司与关联方资金拆借的原因及合理性，取得并获取公司关联交易相关内控制度，核查报告期内关联交易是否履行相应的审批程序。

2、结合对公司银行流水、其他应收款、其他应付款科目等核查程序，核实公司向实际控制人肖昶拆借资金及归还本息的真实合理性。

3、2022 年，公司向实际控制人肖昶拆出资金 1,000 万元属于偶发性关联交易，系公司正常的资金需求产生，约定并归还了利息，不构成资金占用。

②报告期各期末，其他流动负债中预提费用余额分别为 137.81 万元和 13.77 万元。请公司说明预提费用的具体性质、归集和核算的具体内容，会计处理的恰当性。

回复：

（一）公司说明

2022 年末预提费用的金额为 137.81 万元，是 2021 年公司与罗斯蒂约定销售返利，根据销售额计提返利，计提方法为每销售 Epsilon 3002 PCBA 产品 1 片，千思跃支付罗斯蒂返利 0.0850 美元。公司 2021 年执行旧收入准则，根据销售额预提了相关返利，形成预提费用，报告期初的会计处理借：销售费用—销售

返利 137.81 万元 贷：其他流动负债—预提费用 137.81 万元。2021 年度及之前，公司按照《企业会计制度》的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。此外，该预提费用于 2023 年度进行清算，截止 2023 年末该项预提费用余额为零。

根据财政部 2005 年 3 月 14 日发布的《企业会计制度》第五章 收入、第六章 成本和费用相关会计制度，对于销售合同约定的现金返利，公司按照计入销售费用处理，按照最可能发生金额确定销售返利的最佳估计数。账务处理时，将销售返利计入销售费用。实际支付返利时，冲减预提费用会计处理恰当。若按照企业会计准则对该事项进行处理，确认销售返利时应当冲减当期营业收入，公司 2021 年按照企业会计制度的处理方式对 2021 年度净利润不产生影响。

2023 年其他流动负债中预提费用的金额 13.77 万元，为 2023 年 9 月、10 月向客户苏州迈科电器有限公司借用原材料而预提的相关费用。因生产缺少部分原材料，为满足产品交付时间要求，公司向苏州迈科电器有限公司借用相关原材料。预提金额以借用数量的当期存货的加权平均价确定。该部分借料于 2024 年 1 月予以归还，2024 年 1 月末该项预提费用余额为零。将借料部分确认为负债的会计处理恰当。

（二）主办券商、会计师核查程序及结论

1、了解公司销售返利的类型、政策，取得销售返利相关的邮件，分析公司销售返利的会计处理方式是否符合会计准则规定；

2、了解公司向供应商短暂借用原材料的原因，核查期后采购及归还情况；

3、经核查，主办券商、申报会计师认为：

公司支付销售返利客户仅存在于 2021 年，主要与市场竞争格局、与客户的实际经营谈判等因素相关。公司销售返利与营业收入具有匹配性，销售返利的会计处理不符合会计准则的规定，2021 年不属于申报财务报表期间，公司采用的会计处理方法符合会计制度的规定。将借料部分确认为负债的会计处理恰当。

③请公司说明经营活动现金流量净额与净利润的差异原因。

回复：

（一）公司说明

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润	833.76	2,073.56
加：信用减值损失	-91.81	148.01
加：资产减值准备	53.53	267.92
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、使用权资产折旧	292.07	280.83
无形资产摊销	21.99	14.95
长期待摊费用摊销	26.13	84.91
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）	8.01	70.56
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	56.86	226.29
投资损失（收益以“-”号填列）	-5.95	-0.59
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	12.84	-99.27
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-27.89	29.94
存货的减少（增加以“-”号填列）	567.79	-871.73
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	1,060.98	-4,272.46
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-1,457.98	2,431.15
其他	-	-
经营活动产生的现金流量净额	1,350.33	384.09

如上表所示，2022 年公司净利润为 2,073.56 万元，经营活动产生的现金流量净额为 384.09 万元，经营活动产生的现金流量净额低于净利润，主要原因如下：（1）经营性应收项目的增加。2022 年度，公司营业收入较上年度增长大幅增长，截止 2022 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额为 4,160.07 万元，账龄主要集中在 1 年以内，公司给予客户的信用期多在 3 个月内；（2）经营性应付项目的增加，截止 2022 年 12 月 31 日，公司应付账款账面金额为 3,539.12 万元。因公司营业收入快速增长导致材料采购等增加，公司应付账款账龄主要集中在 1 年以内，公司主要供应商账期在 3 个月以内。

2023 年公司净利润为 833.76 万元，经营活动产生的现金流量净额为 1,350.33 万元，经营活动产生的现金流量净额高于净利润，主要原因如下：2023 年度，公司营业收入下滑，收回期初应收账款和支付期初应付账款，年内存货备货减少。

(二) 主办券商、会计师核查程序及结论

1、取得并复核公司报告期内各现金流量表、现金流量表附注补充资料，对现金流量表整体进行分析，了解报告期内经营活动现金流，了解存货、经营性应收、经营性应付科目变动的原因；分析公司报告期内经营活动现金流变动与净利润存在差异的原因；

2、报告期内公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大主要系固定资产折旧、财务费用、经营性应收项目、经营性应付项目增加等项目综合影响所致，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异和公司业务开展情况、经营情况相匹配，具有合理性；

④请公司说明报告期内大额分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 公司说明

报告期内大额分红的原因、商业合理性：2022 年，公司经营业绩持续稳定增长，公司在充分考虑了自身经营资金需求后，为了维护股东的利益，给予股东合理的回报。2022 年 2 月公司作出分红的股东决议，向王胜虎分红 900 万元，分红于 2022 年 3 月 14 日到账并依法代扣缴纳了个人所得税。

分红款流向及支出使用情况：报告期初，有限公司的注册资本为 2,000 万股，实缴注册资本为 800 万元，尚有 1200 万元尚未实缴，2022 年 3 月 14 日，王胜虎拿到分红款项共计 720 万元，全部用于对公司进行增资。综上所述，公司的股利分配安排系出于实缴注册资本的综合考量，具备合理性。不存在损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响的情形。

(二) 主办券商、会计师核查程序及结论

1、获取公司现金分红相关股东决议等决策文件，了解现金分红金额及分配情况；了解现金分红的原因及商业合理性；

2、取得现金分红记账凭证、银行回单、个人所得税缴款凭证；公司实缴注册资本银行回单，核查分红款流向及支出使用情况；

3、获取公司报告期内及期后财务报表，核查公司经营业绩、现金流量及库存现金情况，核查现金分红是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响；

4、公司的股利分配安排系出于增资扩股的综合考量，具备合理性。不存在损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响的情形。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《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》《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，请补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、律师、申报会计师已对照《非上市公司监督管理办法》《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》《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，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。申报后至出具本次审核问询回复之日，公司召开了如下会议：

为完善公司治理情况，公司于2024年7月2日召开第一届董事会第七次会议，审议通过《关于补充确认公司2022、2023年关联交易的议案》；同日，公司召开第一届监事会第七次会议，审议通过上述议案；2024年7月19日，公司召开2024年第一次临时股东大会，审议通过上述议案。

公司财务报告审计截止日为2023年12月31日，至公开转让说明书签署日已超过7个月。公司期后6个月的主要经营情况及重要财务信息已在《公开转让说明书》补充披露，具体情况如下：

“1、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

(1) 整体经营状况

公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，审计截止日后至本公开转让说明书签署日，公司订单保持稳定，研发项目正常运行，公司重要资产和董事、监事、高级管理人员未发生变化，不存在对外担保。公司归还了所有银行贷款；2024 年 1-6 月，公司营业收入为 5,435.28 万元；销售产品的关联交易为 0 万元；采购主要原材料的关联交易为 0 万。2024 年 1-7 月，公司新增订单金额为 8,703.22 万元。公司的经营状况良好，生产模式、采购模式及销售模式等经营模式未发生重大变化，主要客户及供应商构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。

(2) 审计截止日后主要财务信息

2024 年 1-6 月主要经营数据如下：

项目	2024 年 6 月 30 日
资产总计 (万元)	8,253.02
负债总计 (万元)	2,896.43
股东权益合计 (万元)	5,356.59
归属于申请挂牌公司的股东权益合计 (万元)	5,356.59
每股净资产 (元)	2.65
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产 (元)	2.65
资产负债率	35.10%
项目	2024 年 1-6 月
营业收入 (万元)	5,435.28
净利润 (万元)	422.04
归属于申请挂牌公司股东的净利润 (万元)	422.04
扣除非经常性损益后的净利润 (万元)	401.45
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 (万元)	401.45
经营活动产生的现金流量净额 (万元)	-346.35
研发投入金额 (万元)	448.13
研发投入占营业收入比例	8.24%

注：以上数据未经审计或审阅

2024 年度 1-6 月，公司营业收入、净利润较上年同期实现了增长；经营活动现金流量较上年同期增加了 72.19%。公司期后收入较上年同期增长，经营活动现金流量上升。”

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、申请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：

公司尚未向江苏证监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》的相关工作要求。

(本页无正文，为千思跃智能科技（苏州）股份有限公司对《关于千思跃智能科技(苏州)股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)



千思跃智能科技(苏州)股份有限公司

法定代表人： 
肖昶

2024年8月9日

(本页无正文，为东吴证券股份有限公司对《关于千思跃智能科技（苏州）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： 刘婷
刘婷

项目组成员：

杨卫勤
杨卫勤

刘婷
刘婷

朱墨笛
朱墨笛

徐隽丹
徐隽丹

