

关于南京捷希科技股份有限公司股票

公开转让并挂牌申请文件

审核问询函的回复

主办券商



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

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二四年七月

关于南京捷希科技股份有限公司股票 公开转让并挂牌申请文件 审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

国泰君安证券股份有限公司（以下简称“主办券商”、“国泰君安”）及南京捷希科技股份有限公司（以下简称“公司”、“捷希科技”）于 2024 年 7 月 8 日收到由贵司出具的《关于南京捷希科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，捷希科技、主办券商、国浩律师（南京）事务所、公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）等相关方对问询函认真研究、及时补充调查，对问询函所列问题进行逐项落实，具体回复如下，请予审核。如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《南京捷希科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）一致。涉及公开转让说明书补充披露或修改的内容已在公开转让说明书中以楷体加粗方式列示。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

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

本问询函回复除特别说明外数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1 关于历史沿革	3
问题 2 关于业务合规性	28
问题 3 关于盈利指标	47
问题 4 关于固定资产	88
问题 5 关于应收款项	100
问题 6 关于存货	110
问题 7 关于其他事项	132

问题 1 关于历史沿革

根据申请材料，（1）曹宝华曾委托曹宝明代为持有公司股份。（2）北京达晨、嘉兴橡鸿、红土创投、达晨创投、三亚达晨、湖南达峰、兰茂创投、深创投、财智创赢分别与曹宝华、李莎莎、紫电科技、南京春旭等 4 名公司原股东约定了包括回购安排、优先认购权、反稀释、随售权、优先清算权等特殊投资条款，部分条款已终止，目前仍存在以控股股东、实际控制人为义务承担主体的尚未履行完毕的特殊投资条款。

请公司：（1）补充披露曹宝华委托曹宝明代持的具体原因、演变、解除过程；历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程，并请说明以下事项：①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；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在入股价格明显异常情形，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司历史沿革中的国资机构投资者，是否履行相应评估及审批程序，审批机构是否具备相应权限，是否已提交国有股权设置批复文件；④结合《证券法》《非上市公司监督管理办法》《非上市公司监管指引第 4 号》等法律法规规定，说明有限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。（2）关于特殊投资条款。①梳理并补充披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形；②结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力；③结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

请主办券商、律师：（1）核查上述问题，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌

条件、是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于特殊投资条款的相关监管要求发表明确意见。（2）说明以下核查事项：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。

回复：

【公司说明】

一、补充披露曹宝华委托曹宝明代持的具体原因、演变、解除过程；历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程；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

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”之“1、股份代持”中补充披露曹宝华委托曹宝明代持的具体原因、演变、解除过程，内容如下：

“

（1）形成情况

2006 年 7 月，公司原股东季昧因个人原因退出，将其持有公司的全部股权（对应注册资本 20 万元）转让给曹宝华，其转让价款亦由曹宝华予以全额支付，而根据当时有效的《公司法》要求，有限责任公司股东人数最低为 2 人，季昧退出后，公司股东人数将不满足前述要求，因此曹宝华委托其兄弟曹宝明代为持有其受让的部分股权（对应注册资本 20 万元），该次代持事项不涉及曹宝明向曹宝华支付价款的情形，因双方系近亲属，未就前述股权代持事项签署相关书面协议。

(2) 解除情况

2012 年 6 月，曹宝明通过向曹宝华转让其持有的公司全部股权（对应注册资本 20 万元）的方式进行了代持股权的还原，并于 2012 年 6 月 20 日依法办理了工商变更登记手续，该次股权转让不涉及股权转让对价的支付。

除前述股权代持情形外，公司历史沿革中不存在其他股权代持情形，根据曹宝华、曹宝明出具的书面确认，确认双方的代持关系已于 2012 年 6 月 20 日彻底解除，并确认双方之间与公司及其他股东之间，不存在任何纠纷或潜在纠纷，亦不存在其他利益安排。

”

综上，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情况。

二、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在入股价格明显异常情形，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

(一) 公司股权明晰

公司股权代持、基于解除股权代持而进行的股权转让事宜、实际出资人曹宝华与历史期间名义股东曹宝明、公司其他股东均不存在任何纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。

截至本问询函回复出具之日，公司控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷。根据公司全体直接股东出具的股东调查表，公司股东持有的股权均为自有股权，不存在代他人持股的情形，股东持有的公司股权不存在纠纷或潜在纠纷，不存在影响公司股权明晰的问题。

(二) 公司相关股东入股价格不存在明显异常，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

截至本审核问询函回复出具之日，公司历次股权变动情况如下：

单位：元/注册资本、元/股

序号	时间	股权变动情况	入股背景	入股价格	定价依据	出资来源
1	2006 年 7 月第一次股权转让	详见本回复之“问题 1/一”		1.00	公司尚未实现盈利，按照公司成立时老股东季味出资额作为转让价格	实控人多年累积的自有资金
2	2007 年 5 月第一次增资	捷希微波（实控人控制企业）向公司增资 150 万元	扩大公司经营规模，增强资金实力	1.00	公司尚未实现盈利，因此按照注册资本平价增资	实控人向捷希微波投入的自有资金
3	2010 年 2 月第二次股权转让	捷希微波（实控人控制企业）将其持有的公司 75% 的股权转让给曹宝华	实控人曹宝华将持股方式由间接持股转为直接持股	股权在实控人及其控制企业下变动，不涉及价款支付		
4	2012 年 6 月第二次增资	实控人曹宝华增资 700 万元，实控人李莎莎增资 100 万元；	扩大公司经营规模，增强资金实力	1.00	公司除实控人夫妇外无外部股东，因此按照注册资本平价增资	实控人夫妇多年累积的自有资金
5	2012 年 6 月第三次股权转让	详见本回复之“问题 1/一”		代持还原，不涉及价款支付		
6	2020 年 12 月第三次增资	紫电科技增资 1,280 万元	扩大公司经营规模，增强资金实力	1.00	紫电科技系实控人夫妇控制的企业，公司除实控人夫妇外无外部股东，因此按照注册资本平价增资	实控人夫妇向紫电科技投入的多年经营积累的自有资金
7	2022 年 3 月，第四次增资	紫电科技增资 1,527.02 万元；曹宝华增资 1,073.68 万元；李莎莎增资 119.30 万元	扩大公司经营规模，增强资金实力，由原股东同比例出资	1.00	公司除实控人夫妇及其控制企业外，无外部股东，因此按照注册资本平价增资	实控人夫妇及紫电科技多年累积的自有资金
8	2022 年 6 月，第五次增资	南京春旭增资 100 万元出资额	设立员工持股平台进行股权激励	3.58	以 2021 年 12 月 31 日的每注册资本对应净资产 1.90 元为基础，综合考虑员工贡献等因素，协商定价而来	参与持股平台员工自有资金
9	2023 年 10 月第四次股权转让及第六次增资	曹宝华将其持有的公司 1.49% 的股权以 2295.24 万元转让给北京达晨，将其持有的公司 0.06% 股权以 85.71 万元转让给财智创赢，将其持有的公司 0.31% 的股权以 476.19 万元转让给达晨创投，将其持有的公司 0.31% 的股权以 476.19 万元转让给三亚达晨，将其持有的公司 0.31% 的股权以 476.19 万元转让给湖南达峰，将其持有的公司 0.12% 的股权以 190.48 万元转让给深创投，将其持有的公司 0.49% 的股权以 761.90 万元转让给红土	引进外部投资者优化公司治理结构，同时扩大公司经营规模增强资金实力，本轮融资通过部分增资及部分转让老股方式进行	30.30	按照公司投前估值 17 亿元为基准，并经各方协商确定，其中外部投资者承接老股部分估值 15.45 亿元，对应每注册资本价格为 30.30 元，增资部分投前估值 17.00 亿元，对应每注册资本价格为 33.34 元	外部机构投资者自有资金

序号	时间	股权变动情况	入股背景	入股价格	定价依据	出资来源
		创投将其持有的公司 0.15% 的股权以 238.10 万元转让给 兰茂创投，将其持有的公司 0.60%的股权以 952.38 万元 转让给嘉兴橡鸿				
		北京达晨增资 75.73 万元		33.34		
		财智创赢增资 2.83 万元				
		达晨创投增资 15.71 万元				
		三亚达晨增资 15.71 万元				
		湖南达峰增资 15.71 万元				
		深创投增资 6.28 万元				
		红土创投增资 25.14 万元				
		兰茂创投增资 7.86 万元				
		嘉兴橡鸿增资 31.42 万元				
10	2023 年 12 月	整体变更为股份有限公司				
11	2023 年 12 月股改后第一次增资	南京春旭增资 62.40 万股	通过员工持股平台开展员工股权激励	4.08	以 2023 年 11 月 30 日的公司每股净资产 3.16 元为基础，综合考虑员工贡献等因素，协商定价而来	参与持股平台员工自有资金

综上，除已披露的股权代持情形外，公司历次股权转让/增资的背景及原因清晰，入股价格均具备合理的定价依据，不存在影响股权明晰的问题，公司股东间亦不存在公司股权纠纷；经核查，公司自然人股东均具有完全民事行为能力及民事行为能力，非自然人股东均依法设立并合法存续，具有法律、法规和规范性文件规定担任公司股东的资格，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

三、公司历史沿革中的国资机构投资者，是否履行相应评估及审批程序，审批机构是否具备相应权限，是否已提交国有股权设置批复文件

公司历史沿革中涉及的法人股东如下：

序号	股东名称	企业类型	是否属于国有股东
1	南京捷希微波电子产品有限公司（已退出）	有限责任公司	否，系自然人持股
2	江苏紫电信息科技有限公司		否，系自然人持股

序号	股东名称	企业类型	是否属于国有股东
3	深圳市创新资本投资有限公司		否，见下文分析
4	深圳市达晨财智创业投资管理有限公司		
5	南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）	有限合伙企业	否，依据《上市公司国有股权监督管理办法》第七十八条，国有出资的有限合伙企业不作为国有股东，因此不涉及国有股东认定
6	北京达晨财智中小企业发展基金合伙企业（有限合伙）		
7	嘉兴橡鸿股权投资合伙企业（有限合伙）		
8	宁波红土东创创业投资合伙企业（有限合伙）		
9	海南三亚达晨财汇私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）		
10	湖南达峰二号私募股权投资企业（有限合伙）		
11	南京兰茂创业投资合伙企业（有限合伙）		
12	深圳市财智创赢私募股权投资企业（有限合伙）		

经核查各股东的股权结构、公司章程/合伙协议，公司历史沿革中的股东中：

1、南京捷希微波电子产品有限公司、紫电科技均系由自然人合计持股 100% 的有限责任公司，不属于国有股东，其对捷希科技的投资行为无需履行评估、审批或备案等国有资产管理程序。

2、南京春旭系捷希科技员工持股平台，合伙人均为公司员工，不属于国有股东，其对捷希科技的投资行为无需履行评估、审批或备案等国有资产管理程序。

3、嘉兴橡鸿、湖南达峰穿透后合伙人均为自然人，不属于国有股东，其对捷希科技的投资行为无需履行评估、审批或备案等国有资产管理程序。

4、北京达晨、红土创投、三亚达晨、兰茂创投、财智创赢系含有国有出资的私募股权投资基金，《企业国有资产交易监督管理办法》《企业国有资产评估管理暂行办法》等法律法规未对存在国有份额的私募股权基金对外投资是否需要履行评估备案作出明确规定；根据《上市公司国有股权监督管理办法》之规定，国有出资的有限合伙企业不作国有股东认定，因此北京达晨、红土创投、三亚达晨、兰茂创投、财智创赢作为市场化运作的私募股权投资基金对捷希科技的投资事项，无需履行评估、审批或备案等国有资产管理程序。

5、深创投系深圳市创新投资集团有限公司全资子公司，深圳市创新投资集团有限公司股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	深圳市人民政府国有资产监督管理委员会	281,952.00	28.1952
2	深圳市星河房地产开发有限公司	200,001.00	20.0001
3	深圳市资本运营集团有限公司	127,931.00	12.7931
4	上海大众公用事业（集团）股份有限公司	107,996.00	10.7996
5	深圳能源集团股份有限公司	50,305.00	5.0305
6	七匹狼控股集团股份有限公司	48,922.00	4.8922
7	深圳市立业集团有限公司	48,922.00	4.8922
8	广东电力发展股份有限公司	36,730.00	3.6730
9	深圳市亿鑫投资有限公司	33,118.00	3.3118
10	深圳市福田投资控股有限公司	24,448.00	2.4448
11	深圳港集团有限公司	23,338.00	2.3338
12	广深铁路股份有限公司	14,003.00	1.4003
13	中兴通讯股份有限公司	2,334.00	0.2334
合计		1,000,000.00	100.00

深圳市达晨财智创业投资管理有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	深圳市达晨创业投资有限公司	6,533.99999	35.00
2	湖南电广传媒股份有限公司	3,733.71428	20.00
3	肖冰	1,866.85714	10.0
4	刘昼	1,866.85714	10.00%
5	深圳市财智创享咨询服务合伙企业（有限合伙）	1,073.442856	5.75
6	邵红霞	830.751427	4.45
7	胡德华	522.719999	2.80
8	齐慎	448.045714	2.40
9	刘旭峰	448.045714	2.40
10	熊人杰	373.371428	2.00
11	傅忠红	373.371428	2.00
12	梁国智	280.028571	1.50
13	熊维云	242.691428	1.30

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
14	黄琨	74.674286	0.40
合计		18,668.5714	100.00

经核查上述股权结构，深创投及母公司深圳市创新投资集团有限公司、达晨财智股东中政府部门、机构、事业单位、单一国有及国有控股企业直接或间接持股的比例均未超过 50%。据此，深创投、达晨财智均不属于《上市公司国有股权监督管理办法》所规定的国有股东。已上市公司如美信科技、中瑞股份亦均未将深创投认定为国有股东。

此外，根据《企业国有资产法》《企业国有资产监督管理暂行条例》《企业国有资产交易监督管理办法》及《企业国有资产评估管理暂行办法》等相关规定，对于国有实际控制企业向非全资或非控股子公司的投资事项，未明确要求履行审批、评估、备案等法律程序，因此公司股东均无需按照前述相应国资规定履行审批、评估、备案等法律程序。

根据《上市公司国有股权监督管理办法》第三条规定：“本办法所称国有股东是指符合以下情形之一的企业和单位，其证券账户标注‘SS’：（一）政府部门、机构、事业单位、境内国有独资或全资企业；（二）第一款中所述单位或企业独家持股比例超过 50%，或合计持股比例超过 50%，且其中之一为第一大股东的境内企业；（三）第二款中所述企业直接或间接持股的各级境内独资或全资企业。”第七十四条规定：“不符合本办法规定的国有股东标准，但政府部门、机构、事业单位和国有独资或全资企业通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配其行为的境内外企业，证券账户标注为‘CS’，所持上市公司股权变动行为参照本办法管理。”据此，根据《上市公司国有股权监督管理办法》，公司股东深创投非国有股东，无需提交国有股权设置批复。

根据深创投提供的相关说明文件，结合《深圳市国资委授权放权清单（2020 年版）》的规定，深圳市属国有创业投资企业所持创业企业股权不纳入企业国有资产产权登记范围。

综上，经核查，公司股东均不属于《上市公司国有股权监督管理办法》所规定的国有股东，不存在根据《企业国有资产法》《企业国有资产监督管理暂

行条例》《企业国有资产交易监督管理办法》及《企业国有资产评估管理暂行办法》等相关规定无需履行相应评估及审批程序的情形，不需要提交国有股权设置批复文件。

四、结合《证券法》《非上市公司监督管理办法》《非上市公司监管指引第 4 号》等法律法规规定，说明有限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形

公司现有直接股东 13 名，其中自然人股东 2 名，非自然人股东 11 名。根据《非上市公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的规定，公司股东人数经穿透后的计算情况如下：

序号	股东名称	是否需要穿透	认定股东人数	备注
1	江苏紫电信息科技有限公司	是	1	剔除重复股东曹宝华、李莎莎
2	南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）	否	1	公司员工持股平台，无需穿透
3	北京达晨财智中小企业发展基金合伙企业（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
4	浙江黑橡树私募基金管理有限公司	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
5	宁波红土东创创业投资合伙企业（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
6	深圳市达晨财智创业投资管理有限公司	否	1	经备案的私募基金管理人，无需穿透
7	海南三亚达晨财汇私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
8	湖南达峰二号私募股权投资企业（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
9	南京兰茂创业投资合伙企业（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
10	深圳市创新资本投资有限公司	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
11	深圳市财智创赢私募股权投资企业（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
12	自然人股东	否	2	-
合计			13	-

除上述现有股东外，自公司设立至今历次股权变动中的股东人数具体如下：

序号	时间	股东结构	经穿透计算股东人数（剔除重复股东）
1	2003 年 11 月	曹宝华、季昧	2
2	2006 年 7 月	曹宝华、曹宝明	2
3	2007 年 5 月	捷希微波（股东为曹宝华、朱爱华）、曹宝华、曹宝明	4
4	2010 年 2 月	曹宝华、曹宝明	2
5	2012 年 6 月	曹宝华、李莎莎	2
6	2020 年 12 月	紫电科技（股东为曹宝华、李莎莎）、曹宝华、李莎莎	3
7	2022 年 3 月	紫电科技（股东为曹宝华、李莎莎）、曹宝华、李莎莎	3
8	2022 年 6 月	紫电科技（股东为曹宝华、李莎莎）、曹宝华、李莎莎、南京春旭	4
9	2023 年 10 月	紫电科技（股东为曹宝华、李莎莎）、曹宝华、李莎莎、南京春旭、北京达晨、财智创赢、达晨创投、三亚达晨、湖南达峰、深创投、红土创投、兰茂创投、嘉兴橡鸿	13

综上，经穿透计算，公司现有股东人数合计为 13 人，未超过 200 人；自有限公司设立至今，公司不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

五、梳理并补充披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”之“2、特殊投资条款”中补充披露特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，内容如下：

“

根据《增资及股权转让协议》、《增资及股权转让协议之补充协议》（以下简称“《补充协议》”）、《增资及股权转让协议之补充协议（二）》（以下简称“《补充协议二》”），公司现行有效的全部特殊投资条款的具体情况如下：

现行义务主体	相关条款	《补充协议》具体内容	《补充协议二》具体内容	是否符合《适用指引第1号》的要求
实际控制人	回购权	3.1 交割日后公司完成合格 IPO 前，发生下列任一情形的，投资方有权要求标的公司及/或实际控制人曹宝华、核心股东李莎莎回购或收购（统称“回购”）投资方所持有的标的公司部分或全部股权（“回购权”）：3.1.1 在任何情况下，标的公司未在 2027 年 10 月 31 日前实现合格的首次公开发行；3.1.2 投资方根据届时有效的审核规则证明标的公司已无法于 2027 年 10 月 31 日前实现合格的首次公开发行；3.1.3 集团公司、核心股东或实际控制人对投资方构成欺诈、重大不诚信或陈述保证出现重大失实的行为；3.1.4 标的公司管理层、核心员工发生超过 1/3 的变化，且相关变化对标的公司经营或合格的首次公开发行造成重大不利影响；3.1.5 实际控制人对标的公司丧失控制地位或者直接及间接持有标的公司的股权比例下降超过一半；在投资方持有标的公司股权期间，标的公司任一会计年度的税后净利润或营业收入比上一会计年度下降 50% 以上，因股份支付、根据合规的会计政策/要求进行账务调整导致的营业收入、净利润下降部分不予计算可予以剔除；3.1.6 标的公司或投资方聘请的会计师事务所对标的公司进行审计并出具了非标准无保留意见的审计报告，且标的公司经合理期限（最长不超过 3 个月）的整改后仍未取得会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告的；3.1.7 标的公司其他股东要求行使其享有的回购权或赎回权（在此情形下标的公司、实际控制人、核心股东李莎莎应当在接到其他股东的回购要求之日当日即行通知投资方）；3.1.8 标的公司被托管或进入清算程序或进入破产程序；3.1.9 标的公司实质性停止经营活动，包括但不限于实际控制人连续 3 个月以上下落不明、生产经营停顿达 3 个月以上等；3.1.10 标的公司或实际控制人、核心股东中自然人股东涉嫌犯罪，已被司法机关立案调查判处刑罚，且对公司日常经营产生重大不利影响或对公司合格 IPO 造成实质性障碍；3.1.11 标的公司涉嫌重大违法行为已被监管机关立案调查，且该等重大违法行为根据审核规则构成合格上市的实质性障碍的；3.1.12 集团公司的重要经营性资产（包括知识产权、不动产等）被相关国家机关或监管机构采取查封、冻结、强制执行以及限制权利行使的其他措施，且对集团公司的持续经营能力造成重大	自标的公司提起公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的申请并被受理之日起，终止《补充协议》“第三条 回购权”中有关标的公司回购义务之约定，标的公司不再履行该条款下有关回购的义务，投资方不再享有该条款下要求标的公司履行回购义务的权利	公司不作为左述特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益、未违反公司章程相关规定，符合《适用指引第1号》的要求，不属于根据规定需要清理的情形。

现行义务主体	相关条款	《补充协议》具体内容	《补充协议二》具体内容	是否符合《适用指引第1号》的要求
		不利影响的；3.1.12 集团公司、实际控制人核心股东出现其他严重违反交易文件的情形。 3.2 回购价款 投资方要求标的公司及/或实际控制人、核心股东李莎莎回购投资方所持标的公司股权的价格（以下统称“回购价款”）按以下两者较高者确定：3.2.1 以投资方所持标的公司股权对应的投资价款为本金按7%年利率计算的自交割日起至投资方向标的公司及/或实际控制人、核心股东李莎莎发送书面回购通知之日（“回购日”）止的本利和（按年计算单利）并扣除标的公司已向该本投资方实际支付的税前股息。其计算公式为：回购价格=投资方的投资价款总额$\times$[1+7%*n]-标的公司已向该本投资方实际支付的股息。n=自交割日起至回购日止的日历天数$\div$365；3.2.2 回购日投资方所持标的公司股权对应的标的公司经会计师事务所审计的最近一期末账面净资产值。 各方同意，投资方因标的公司、核心股东、实际控制人的违约行为而主张的违约赔偿、或因标的公司、核心股东、实际控制人违反反稀释权或业绩承诺而主张的股权、现金补偿，不应在回购价款中予以扣减。 如果在投资方发出要求回购的通知之前，投资方已经转让了其所持有的标的公司部分股权，则投资方仅可要求标的公司及/或实际控制人、核心股东李莎莎回购投资方所持标的公司剩余股权，剩余股权的回购价款按本条确定。各方确认，投资方所持标的公司剩余股权的回购价款以投资方所持标的公司剩余股权对应的投资价款为本金按7%年利率计算的自交割日起至回购日止的本利和（按年计算单利）并扣除标的公司已向该本投资方实际支付的股息。		
实际控制人	诚信经营义务	4.2.1 如果集团公司、核心股东、实际控制人发生或疑似发生上述情形之一，投资方有权选择（1）要求标的公司及/或实际控制人、核心股东李莎莎回购投资方所持标的公司全部或部分股权；且（2）要求标的公司及/或核心股东、实际控制人在投资方指定合理期限内采取有效补救措施消除对集团公司的不利影响、改正相关行为或事件或解决相关问题，并达到公司正常经营状态。4.2.2 标的公司、实际控制人、核心股东李莎莎在投资方指定期限内未采取有效补救措施消除对集团公司的不利影响、改正相关行为或解决相	自标的公司提起公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的申请并被受理之日起，终止《补充协议》 “第四条 诚信经营义务”之4.2.1条中有关标的公司回购义务之约定，标的公司不再履行该条款下有关回购的义务，投资方不再享有该条款下要求标的公司履	公司不作为左述特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益、未违反公司章程相关规定，符合《适用指引第1号》的要求，不属于根

现行义务主体	相关条款	《补充协议》具体内容	《补充协议二》具体内容	是否符合《适用指引第1号》的要求
		关问题的，则每迟延一天应按投资价款的万分之五向投资方支付违约金。	行回购义务的权利	据规定需要清理的情形。
实际控制人	反稀释权	在贬值发行的情况下，投资方有权选择以下任一“反稀释措施”对其所持被稀释股权的数额进行调整： 8.2.1 核心股东、实际控制人按投资方的要求在收到投资方的通知后15个工作日内，以零对价或法律允许的最低对价向投资方转让其所持有的公司股权，以使投资方本次增资价格降至与新增资价格相等；8.2.2 标的公司按投资方的要求在收到投资方的通知后15个工作日内，以法律允许的最低对价向投资方增发股权，以使投资方本次增资价格降至与新增资价格相等；8.2.3 标的公司、实际控制人、核心股东李莎莎按投资方的要求在收到投资方的通知后15个工作日内，就投资方持有的被稀释股权对应的公司每一元注册资本，向投资方返还本次增资价格与新增资价格之间的差价。	自标的公司提起公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的申请并被受理之日起，终止《补充协议》“第八条 反稀释权”之8.2.2和8.2.3中有关标的公司履行反稀释措施义务之约定，标的公司不再履行该条款下有关的义务。	公司不作为左述特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益、未违反公司章程相关规定，符合《适用指引第1号》的要求，不属于根据规定需要清理的情形。
实际控制人、原股东	优先购买权与随售权	自交割日至标的公司实现合格的首次公开发行之前（包括在改制为股份有限公司后存续的期间内），如果原股东、实际控制人拟转让其直接或间接持有的标的公司部分或全部股权给他人（为免疑义，实际控制人为实施本补充协议第9.5条约定的员工股权激励进行的直接或间接持有的标的公司的股权转让，以及在现有员工持股平台的间接股权转让除外），则投资方享有下列选择权： 6.1.1 有权优先于公司其他股东，优先购买原股东、实际控制人拟转让的股权（“优先购买权”）； 6.1.2 有权优先于原股东、实际控制人（“拟转让方”）按同等条件向拟受让方转让该投资方所持有的标的公司部分或全部股权（“随售权”）。	-	公司不作为左述特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益、未违反公司章程相关规定，符合《适用指引第1号》的要求，不属于根据规定需要清理的情形。
实际控制人、原股东	优先认购权	标的公司在实现合格的首次公开发行之前，如果标的公司向第三方、原股东、实际控制人或其关联方（“拟认购方”）以包括但不限于新增注册资本、发行新股或发行任何权益证券或潜在权益证券（合称“新增权益”）进行新一轮融资（“新一轮增资”），则投资方有权优先于其他股东按照其在标的公司的相对持股比例，以拟认购方认购新增权益的价格（“新增资价格”，系指拟认购人获得标的公司每一元注册资本或股份所需支付的对价）认购标的公司新增权益。	-	公司不作为左述特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益、未违反公司章程相关规定，符合《适用指引第1号》的要求，不属于根

现行义务主体	相关条款	《补充协议》具体内容	《补充协议二》具体内容	是否符合《适用指引第1号》的要求
				据规定需要清理的情形。
实际控制人	优先清算权	11.1 议定解散事由 在法律法规规定的诸种解散事由出现时，标的公司可以解散。在已触发本补充协议第三条约定的回购义务且标的公司及/或实际控制人、核心股东李莎莎未能依据本补充协议履行其回购义务或者采取令投资方认可的解决措施的前提下，发生下列情形之一的，标的公司即应解散或应被视为已经解散……	自标的公司提起公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的申请并被受理之日起，终止《补充协议》“第十一条 期限、解散和清算”之11.1条中有关标的公司回购义务之约定，标的公司不再履行该条款下有关回购的义务	公司不作为左述特殊投资条款的义务或责任承担主体，触发条件未与公司市值挂钩，未损害公司及其他股东合法权益、未违反公司章程相关规定，符合《适用指引第1号》的要求，不属于根据规定需要清理的情形。
-	最优惠待遇	13.1 最优惠待遇 如集团公司给予任一股东（包括后续引进的新投资者）的权利优于本补充协议投资方享有的权利，则本补充协议投资方将自动享有该等权利。	自标的公司提起公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的申请并被受理之日起，终止《补充协议》“第十三条 附则”之13.1条有关最优惠待遇之约定，各方不再享有/履行该条款下的权利/义务。	已终止

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-8 对赌等特殊投资条款”之规定：“投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（四）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；（五）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；（七）触发条件与公司市值挂钩（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。”

根据各方签署的《补充协议二》，各方确认，自公司提起公司股票在全国

中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的申请并被受理之日起或提起首次公开发行股票的应用并被受理之日起，对于上述终止履行的《补充协议》的部分条款，自终止之日起视为自始无效，亦不存在恢复生效的情形，各方互不负违约责任，相关条款约定的相关义务、责任无需继续履行。上述《补充协议》部分条款终止后，不影响协议各方依据《补充协议》已经履行部分的法律效力。

”

综上所述，截至本审核问询函回复出具日，公司现存有效的特殊投资条款符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，不涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

六、结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

（一）结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响

1、除 IPO 节奏涉及的回购事项外，其余特殊投资条款触发可能性较小

根据《增资及股权转让协议》、《增资及股权转让协议之补充协议》、《增资及股权转让协议之补充协议（二）》约定，自公司提起公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的申请并被受理之日起，《补充协议》中约定的公司作为特殊投资条款的义务或责任承担主体等相关条款均已终止且不存在恢复生效的情形，截至本回复出具日，由实控人作为义务主体相关的特殊条款触发事项及其可能性如下：

触发事项	触发节点	截至本问询函回复出具日是否触发
回购权：交割日后公司完成合格 IPO 前，发生下列任一情形的，投资方有权要求实际控制人曹宝华、核心股东李莎莎回购或收购（统称	在任何情况下，标的公司未在 2027 年 10 月 31 日前实现合格的首次公开发行	否
	投资方根据届时有效的审核规则证明标的公司已无法于 2027 年 10 月 31 日前	否

触发事项	触发节点	截至本问询函回复出具日是否触发
“回购”) 投资方所持有的标的公司部分或全部股权 (“回购权”)	实现合格的首次公开发行	
	集团公司、核心股东或实际控制人对投资方构成欺诈、重大不诚信或陈述保证出现重大失实的行为	否
	标的公司管理层、核心员工发生超过 1/3 的变化, 且相关变化对标的公司经营或合格的首次公开发行造成重大不利影响	否
	实际控制人对标的公司丧失控制地位或者直接及间接持有标的公司的股权比例下降超过一半; 在投资方持有标的公司股权期间, 标的公司任一会计年度的税后净利润或营业收入比上一会计年度下降 50% 以上, 因股份支付、根据合规的会计政策/要求进行账务调整导致的营业收入、净利润下降部分不予计算可予以剔除	否
	标的公司或投资方聘请的会计师事务所对标的公司进行审计并出具了非标准无保留意见的审计报告, 且标的公司经合理期限 (最长不超过 3 个月) 的整改后仍未取得会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告的	否
	标的公司其他股东要求行使其享有的回购权或赎回权 (在此情形下标的公司、实际控制人、核心股东李莎莎应当在接到其他股东的回购要求之日当日即行通知投资方)	否
	标的公司被托管或进入清算程序或进入破产程序	否
	标的公司实质性停止经营活动, 包括但不限于实际控制人连续 3 个月以上下落不明、生产经营停顿达 3 个月以上等	否
	标的公司或实际控制人、核心股东中自然人股东涉嫌犯罪, 已被司法机关立案调查判处刑罚, 且对公司日常经营产生重大不利影响或对公司合格 IPO 造成实质性障碍	否
	标的公司涉嫌重大违法行为已被监管机关立案调查, 且该等重大违法行为根据审核规则构成合格上市的实质性障碍的	否
	集团公司的重要经营性资产 (包括知识产权、不动产等) 被相关国家机关或监管机构采取查封、冻结、强制执行以及限制权利行使的其他措施, 且对集团公司的持续经营能力造成重大不利影响的	否

触发事项	触发节点	截至本问询函回复出具日是否触发
	集团公司、实际控制人核心股东出现其他严重违反交易文件的情形	否
诚信经营义务： 如果集团公司、核心股东、实际控制人发生或疑似发生以下情形之一，投资方有权选择①要求标的公司及/或实际控制人、核心股东李莎莎回购投资方所持标的公司全部或部分股权；且②要求标的公司及/或核心股东、实际控制人在投资方指定合理期限内采取有效补救措施消除对集团公司的不利影响、改正相关行为或事件或解决相关问题，并达到公司正常经营状态	集团公司伪造、变造、涂改会计凭证、财务账册或者向会计师事务所提供虚假财务资料	否
	集团公司未按照本补充协议的约定按时向投资方提供财务报表且经投资方催促后 30 日内仍未提供，或拒不配合投资方了解集团公司经营、财务状况	否
	集团公司擅自变更重要会计政策（包括收入确认方法等）或会计估计	否
	集团公司违反交易文件的约定，擅自对外提供借款或对外提供担保	否
	核心股东、实际控制人或受其控制或影响的关联方通过虚假交易、关联交易、放弃债权、不当承认债务等方式转移集团公司资产	否
	核心股东、实际控制人或受其控制或影响的关联方对集团公司发生违规资金占用	否
	实际控制人、核心股东中自然人股东被列入失信被执行人，或因婚姻、继承等原因导致集团公司股权结构不稳定从而造成公司合格 IPO 的实质性障碍	否
	核心股东、实际控制人违反本补充协议关于竞业限制、禁止同业竞争的规定，与集团公司构成实质性同业竞争	否
	实际控制人、核心股东或受其控制或影响的原股东直接或间接持有的标的公司股权被质押、冻结或被采取限制权利的其他措施，对公司合格 IPO 产生实质性障碍	否
	集团公司、核心股东、实际控制人严重违反交易文件的相关规定	否
反稀释权： 在贬值发行的情况下，投资方有权选择以下任一“反稀释措施”对其所持被稀释股权的数额进行调整： ①核心股东、实际控制人按投资方的要求在收到投资方的通知后 15 个工作日内，以零对价或法律允许的最低对价向投资方转让其所持有的公司股权，以使投资方本次增资价格降至与新增资价格相等； ②标的公司按投资方的要求在收到投资方的通知后 15 个工作日内，以法律允许的最低对价向投资	贬值发行	否

触发事项	触发节点	截至本问询函回复出具日是否触发
方增发股权，以使投资方本次增资价格降至与新增资价格相等；③标的公司、实际控制人、核心股东李莎莎按投资方的要求在收到投资方的通知后 15 个工作日内，就投资方持有的被稀释股权对应的公司每一元注册资本，向投资方返还本次增资价格与新增资价格之间的差价		
优先购买权与随售权： 自交割日至标的公司实现合格的首次公开发行之（包括在改制为股份有限公司后存续的期间内），如果触发条件，则投资方享有下列选择权：①有权优先于公司其他股东，优先购买原股东、实际控制人拟转让的股权（“优先购买权”）；②有权优先于原股东、实际控制人（“拟转让方”）按同等条件向拟受让方转让该投资方所持有的标的公司部分或全部股权（“随售权”）。	原股东、实际控制人拟转让其直接或间接持有的标的公司部分或全部股权给他人（为免疑义，实际控制人为实施补充协议第 9.5 条约定的员工股权激励进行的直接或间接持有的标的公司的股权转让，以及在现有员工持股平台的间接持股转让除外）	否
优先认购权： 标的公司在实现合格的首次公开发行之（包括在改制为股份有限公司后存续的期间内），如果触发条件，则投资方有权优先于其他股东按照其在标的公司的相对持股比例，以拟认购方认购新增权益的价格（“新增资价格”，系指拟认购人获得标的公司每一元注册资本或股份所需支付的对价）认购标的公司新增权益。	标的公司向第三方、原股东、实际控制人或其关联方（“拟认购方”）以包括但不限于新增注册资本、发行新股或发行任何权益证券或潜在权益证券（合称“新增权益”）进行新一轮融资（“新一轮增资”）	否
优先清算权：标的公司进行清算时，投资方有权优先于原股东、核心股东、实际控制人以现金方式获得优先清算金额	法律法规规定的诸种解散事由出现时	否
	在已触发补充协议第三条约定的回购义务且实际控制人、核心股东李莎莎未能依据补充协议履行其回购义务或者采取令投资方认可的解决措施的前提下，发生下列情形之一的，标的公司即应解散或应被视为已经解散：①标的公司在任一会计年度结束后 120 日内未向投资方提供经营报告和经审计的合并财务报表，经投资方发出书面催告后 20 日内标的公司仍然不提供年度经营报告和经审计的合并财务报表，且投资方提议解散标的公司；②标的公司在任一会计年度内不召开董事会或股东会定期会议，投资方发出书面催告通知后 30 日内标的公司仍未召开定期会议，且投资	否

触发事项	触发节点	截至本问询函回复出具日是否触发
	方提议解散标的公司；③标的公司连续三年盈利且符合法定的分红条件，但连续三次对于投资方要求分红的提案不予通过，且投资方提议解散标的公司；④集团公司连续三个会计年度出现亏损，而集团公司未能提出任何令投资方满意的改善集团公司财务状况的方案，且投资方要求解散标的公司；⑤实际控制人、核心股东李莎莎连续 3 个月下落不明、经营管理层三分之二以上的人员离职、生产经营停顿达 3 个月以上等，对公司经营产生重大不利影响，且投资方要求解散标的公司；⑥集团公司或实际控制人、核心股东李莎莎违反交易文件的相关约定，不履行交易文件项下的义务，经投资方催告后，标的公司或实际控制人、核心股东李莎莎在催告期限内仍不履行交易文件项下的义务或者采取令投资方认可的解决措施，且投资方要求解散标的公司；⑦在投资方依照本补充协议享有的要求回购的权利已经触发，投资方已书面通知相关方要求履行回购义务的情况下，相关义务人在投资方书面通知之日起 180 日内未完成回购（以支付完毕全部回购价款为准），且投资方要求解散标的公司	

公司 2022 年度及 2023 年度资产总额分别为 18,686.08 万元、25,709.39 万元，营业收入分别为 12,911.42 万元、15,191.14 万元，净利润分别为 2,651.93 万元、4,143.56 万元，公司业绩稳步增长，资产和营收的规模优势奠定了在行业稳步发展的基础；同时，体量优势可以有效地吸引更多投资者关注与参与，有利于公司未来的融资与进一步发展；公司近年经营稳健，在新三板挂牌后，可视自身经营情况，选择继续在新三板融资或其他资本运作方案。

根据公司的资本运作计划，公司拟于 2024 年完成新三板挂牌，并于 2025 年至 2026 年视公司经营情况申请并完成在北交所 IPO，截至本问询函回复出具日，公司前述规划正常实施，未出现显著逾期或异常的情况。

综上，截至本问询函回复出具日，不存在特殊投资条款被触发的情况，除 IPO 节奏涉及的回购事项外，其余特殊投资条款触发可能性较小，公司报告期

内业绩稳步增长，公司未来成长空间较大，公司资本运作计划按期推进，IPO节奏涉及的回购事项触发的可能性整体可控。

2、如触发回购事项，不会影响公司控制权稳定性及相关义务主体任职资格，不会对其他公司治理、经营事项构成重大不利影响

根据投资协议及补充协议的约定，如触发对赌条件，公司实际控制人可能承担股份回购义务，但实际控制人持有或控制的公司股份比例不会因回购义务的发生而减少。无论是否触发该等对赌条款，均不会影响公司控制权的稳定性。

公司实控人作为回购义务主体资信状况良好，名下股权、理财等资产的权利权属、价值等未发生不利变化，预计可以通过资产处置变现等多种方式进行现金筹措详见本回复之“问题一/六/（二）”，如触发对赌条件，实控人具备相应的履约能力，不存在因履行股权回购义务被中国证监会及其派出机构采取行政处罚的情形；不存在因履行股权回购义务涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证监会及其派出机构立案调查的情形；不存在因履行股权回购义务被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕的情形；亦不存在因履行股权回购义务被列为失信联合惩戒对象的情形；因此回购义务触发不会影响相应义务主体的任职资格。

自股份公司设立以来，公司根据相关法律、法规及相关业务规则完善公司的治理机制，并结合公司实际情况，建立完善了公司法人治理结构，如触发回购义务，对其他公司治理、经营事项不会构成重大不利影响。

综上所述，如触发回购义务不会影响公司控制权稳定性及相关义务主体任职资格，不会对其他公司治理、经营事项构成重大不利影响

（二）量化测算特殊投资条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

根据《补充协议》《补充协议二》，回购价格的约定，投资方要求实际控制人回购投资方所持标的公司股权的价格（以下统称“回购价款”）按以下两者较高者确定：

方式	条款约定	回购金额
1	以投资方所持标的公司股权对应的投资价款为本金按 7% 年利率计算的自交割日起至投资方向实际控制人发送书面回购通知之日（“回购日”）止的本利和（按年计算单利）并扣除标的公司已向该本投资方实际支付的税前股息。其计算公式为：回购价格=投资方的投资价款总额 $\times [1+7\% \times n]$ - 标的公司已向该本投资方实际支付的股息。n=自交割日起至回购日止的日历天数 $\div 365$ ；	14,793.87 万元（测算回购日系协议约定的最晚 IPO 完成时间，2027 年 10 月 31 日）
2	回购日投资方所持标的公司股权对应的标的公司经会计师事务所审计的最近一期末账面净资产值	2,328.67 万元（以 2023 年 12 月 31 日公司账面净资产计算）

根据实际控制人曹宝华、李莎莎夫妇《个人信用报告》、个人银行卡流水等资料，其报告期内未受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁的情形，不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚案件，诚信情况良好，不存在未按期偿还大额债务情形，有较强的履约能力。

曹宝华和李莎莎夫妇多年以来积累了一定规模的资产，具备相应的资金实力，截至 2023 年 12 月 31 日，由实控人夫妇及其控制的紫电科技货币资金、理财和若干可变现资产超过 15,000 万元，超过前述测算的潜在回购金额，同时其合计持有公司超过 80% 的股权，按照公司超过 17 亿元投后估值测算，届时公司控股股东、实际控制人亦可通过质押公司股票进行融资等多种方式筹措资金支付回购价款。

综上，如触发回购事项，实际控制人曹宝华、李莎莎夫妇具备相应回购履约能力。

七、结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款

截至本问询函回复出具日，公司历史上不存在触发特殊投资条款的情形。

根据主办券商、律师与公司相关股东的访谈并经核查，公司相关特殊条款的履行及解除不存在纠纷争议，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会

对公司经营产生不利影响，截至本审核问询回复出具日，不存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

【核查意见】

一、公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件、是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于特殊投资条款的相关监管要求

公司符合“股权明晰”的挂牌条件，公司符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于特殊投资条款的相关监管要求。

二、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

主办券商、律师针对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东出资、股权转让情形核查了相关入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证，同时核查了上述主体除首次设立及第二次增资的现金出资外，出资卡在出资点前后三个月的流水，核查相关股东取得分红资金后的资金流向，并对上述相关主体进行了访谈确认，经核查，除曹宝华、曹宝明在历史上发生过上述代持情形外，公司上述主体不存在其他代持的情形。公司股权代持情况已披露完整，股份代持情况得到彻底解决，股权代持核查程序充分有效。

三、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

公司股东入股价格不存在明显异常的情形，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题，详见本问询函回复之“问题 1/公司说明/二”。

四、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

曹宝华、曹宝明的双方代持关系已于 2012 年 6 月 20 日彻底解除，截至本

问询回复出具日，公司不存在未解除的股权代持事项，不存在未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议，详见本问询函回复之“问题 1/公司说明/一”。

五、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、取得并查阅股权代持相关的工商登记资料、股权转让协议、相关确认函，对相关股东进行访谈，了解代持的背景及解决情况。

2、取得并查阅公司自设立至今的工商登记资料、历次股权转让/增资的相关协议及补充协议、出资流水/凭证、验资报告，对相关股东进行访谈，了解历次股权变动的背景和原因、转让价格及定价依据、出资来源等事项。

3、取得并查阅各股东的合伙协议、公司章程，核查其对外投资需履行的内部审议程序相关约定；取得并查阅相关股东提供的说明文件，检索相关法律法规，确认是否需履行国有投资相关评估及审批程序。

4、取得并查阅各方签署的特殊投资条款相关协议及补充协议，逐条核对相关法规，确认相关特殊投资条款的清理是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定。

5、取得并查阅实际控制人的《个人信用报告》、个人银行卡流水等资料。

6、在证券期货市场失信记录查询平台（<http://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）等公开网站以曹宝华、李莎莎的姓名及身份证号为关键词查询其资信情况。

7、取得并查阅公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股5%以上的自然人股东出资卡在出资点前后三个月的流水、并对上述主体进行了访谈，确认不存在代持情况。

8、检索天眼查、中国证监会、全国股转系统、中国裁判文书网等公开相关网站，核查公司股东间是否存在公司股权纠纷。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司历史沿革中存在股权代持的情形，并已于申报前解除还原，已经取得代持人与被代持人的确认。

2、公司不存在影响股权明晰的问题，股东入股不存在异常入股事项，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

3、公司股东均不属于《上市公司国有股权监督管理办法》所规定的国有股东，不存在根据《企业国有资产法》《企业国有资产监督管理暂行条例》《企业国有资产交易监督管理办法》及《企业国有资产评估管理暂行办法》等相关规定无需履行相应评估及审批程序的情形，不需要提交国有股权设置批复文件。

4、经穿透计算后的公司股东人数合计为 13 人，未超过 200 人。

5、截至本审核问询回复出具日，公司作为特殊投资条款的义务或责任承担主体等相关条款均已终止且不存在恢复生效的情形，不存在其他涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

6、截至本审核问询回复出具日，公司不存在触发特殊投资条款约定的情形，相关特殊投资条款对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项不构成重大不利影响；实际控制人资信状况良好，有较强的履约能力。

7、公司相关特殊条款的解除不存在纠纷争议，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响，截至本审核问询回复出具日，不存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

8、公司符合“股权明晰”的挂牌条件，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于特殊投资条款的相关监管要求。

9、截至本审核问询回复出具日，除曹宝华、曹宝明在历史上发生过上述代

持情形外，公司上述主体不存在其他代持的情形。公司股权代持情况已披露完整，股份代持情况得到彻底解决，股权代持核查程序充分有效。

10、公司股东入股价格不存在明显异常的情形，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

11、截至本问询回复出具日，公司不存在未解除的股权代持事项，不存在未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 2 关于业务合规性

根据申请材料，（1）公司存在通过招投标方式开发客户的情况。（2）公司与中国信息通信研究院、东南大学、南京航空航天大学、南京邮电大学、杜伦大学、凯尔博特信息科技（昆山）有限公司等第三方开展合作研发。（3）报告期内公司存在外协、外包生产、劳务派遣情况。（4）公司部分租赁房产即将到期。

请公司：（1）关于招投标。说明公司报告期内通过招投标获取的订单金额和占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施；是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规。（2）关于合作研发。补充披露研发项目合作背景及必要性、具体合作方式及其合法合规性、合同定价公允性、相关项目的研发进展、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发成果的权属划分、相关成果在公司业务中的应用情况、合作产生的权益分配、对公司核心竞争力和持续经营能力的影响，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方、委托方构成技术依赖。（3）关于外协、外包。①说明公司外协、外包业务的具体内容，外协、外包的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务。②外协、外包厂商是否均具备相应资质，公司对外协、外包厂商的选取标准、管理制度及其审慎性，产品和服务的质量控制措施。③公司与外协、外包厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送。（4）关于劳务派遣。说明劳务派遣公司的基本情况、资质是否符合法律法规要求，与公司、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定；公司与劳务派遣相关人员是否存在纠纷或潜在纠纷。（5）说明公司是否存在到期无法续租的风险，对公司生产经营的影响，公司的应对措施及其有效性。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

【公司说明】

一、关于招投标。说明公司报告期内通过招投标获取的订单金额和占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施；是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规。

（一）公司报告期内通过招投标获取的订单金额和占比

报告期内，公司主要客户稳定且集中度较高，主要系诺基亚、爱立信、华为、苹果公司和中兴等全球主要通信设备制造商，报告期内前述客户合计收入占比分别为 89.26%和 92.12%，上述客户系境外跨国公司或国内民营企业，不涉及需要法定招投标的情形。

报告期内，公司主要采用直销模式进行产品销售，销售订单主要以客户直接委托方式获取，极少数订单以招投标方式获取。

报告期内，公司通过公开招投标获取订单情况如下：

年份	客户名称	采购项目名称	合同金额 (万元)	是否必须招 投标	获取是否合 法合规
2022	中国船舶重工集团公司第七二四研究所	测试夹具	6.00	否，不存在 下述（二） 中必须履行 招投标的情 形	公司履行招 投标程序后 通过中标获 取业务，并 与客户签署 业务合同， 相关招投标 程序以及业 务获取方式 合法合规
2022	中国移动紫金(江苏)创新研究院有限公司	远程射频单元测试系统	47.46		
2023	东南大学	6-24、24-40GHz 宽带开关矩阵，6-24、24-40GHz 单刀单掷开关	57.00		
2023	中国信息通信研究院	面向 6G 及新一代移动通信原创理论和共性技术研发验证平台(2023 年度)-材料费-跨领域跨过程融合技术验证平台射频和天线部分的搭建等项目	29.50		

报告期内，公司上述订单通过公开招投标方式获取，订单金额分别为 53.46 万元和 86.50 万元，占对应年度订单总额比例分别为 0.33%和 0.89%。上述项目履行招投标程序系客户内部采购管理要求，不涉及下述（二）中法律规定的应履行招投标的情形，公司在获取订单的过程中根据客户的招标要求，履行招投标程序后通过中标获取业务，并与客户签署业务合同，相关招投标程序以及业务获取方式合法合规。

（二）订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行为，公司的风险控制措施；是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规。

1、订单获取渠道、项目合同是否合法合规

报告期内，公司主要客户类型及对应法定招投标情形如下：

客户类型	法定招投标情形	公司情况
跨国企业或民营企业	在中国境内进行工程建设项目以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，应履行招投标程序，具体规定详见下述 2、（1）	公司客户以诺基亚、爱立信等跨国企业以及华为、中兴等民营企业为主，其未在中国境内进行工程建设项目以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，不存在法律规定的应履行招投标的情形，客户以直接委托方式下达项目订单
事业单位	使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务，应履行招投标程序，具体规定及采购限额标准详见下述 2、（2）	公司客户包括中国信息通信研究院、东南大学等事业单位，报告期内公司事业单位客户采购金额均未达到限额标准，不存在法律规定的应履行招投标的情形。上述事业单位客户报告期内存在零星招投标采购情形，主要系部分客户根据内部采购管理要求履行招投标程序

报告期内，公司以跨国或民营企业客户为主，此类客户进行无线通信测试设备采购，不涉及在中国境内进行工程建设项目以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，不属于法律规定的应履行招投标程序的情形。此类客户主要以直接委托的方式向公司下达订单，公司与客户按照市场规则通过商业洽谈结合比价遴选达成合作意向，合同依法成立并生效，系双方的真实意思表示，订单获取渠道、项目合同合法合规。

公司存在中国信息通信研究院、高校等部分事业单位客户，报告期内，事业单位客户的订单金额在 0.32 万元至 57.00 万元之间，均未达到招投标采购限额标准，不存在法律规定的应履行招投标的情形。报告期内，上述事业单位客户主要以直接委托方式向公司下达订单，亦存在零星招投标情形。履行招投标程序系客户内部采购管理要求，对于招投标项目，公司均根据客户要求履行招投标程序后通过中标获取业务，并与客户签署业务合同，订单获取渠道、项目合同合法合规。

综上所述，公司订单获取渠道、项目合同均合法合规。

2、是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，如存在，相关项目合同是否存在被认定为无效的风险，是否属于重大违法违规行，公司的风险控制措施

（1）公司未从事《中华人民共和国招标投标法》规定的应招投标类业务

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条的规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。”

报告期内，公司的主营业务为各类无线通信技术的研究、开发、应用以及无线通信测试设备的研发、设计、生产与销售，公司未从事工程建设项目，公司销售产品亦不属于与工程建设有关的重要设备及材料，因此不属于《中华人民共和国招标投标法》规定的强制性招投标类业务。

（2）公司不存在《中华人民共和国政府采购法》规定的应招投标类业务

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条的规定，“本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集

中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。”

根据《中华人民共和国政府采购法》第二十七条的规定，“采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。”

根据《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020 年版）》及公司事业单位客户所在地地方性法规的要求，报告期内，中央及事业单位客户所在地各地应该履行公开招标的最低金额标准主要情况如下：

地区	2023 年	2022 年
中央预算单位	200 万元	200 万元
安徽省	400 万元	400 万元
北京市	400 万元	400 万元
河北省	200 万元	200 万元
江苏省	400 万元	400 万元
四川省	400 万元	400 万元

报告期内，公司无国家机关、团体组织类客户，存在中国信息通信研究院、高校等部分事业单位客户，事业单位客户的订单金额在 0.32 万元至 57 万元之间，均未达到采购限额标准。因此，公司不存在向国家机关、事业单位和团体组织单项销售金额达到限额标准以上的情形，公司不存在《中华人民共和国政府采购法》规定的应招投标类业务。

综上所述，公司不存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同。

3、是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取是否合法合规

报告期内，公司在参与项目招投标过程中，均独立参与了招投标流程，严

格按照相关法律法规及招标文件要求提交投标文件，按照相关招投标程序进行公平竞争，并于中标后与客户签署业务合同，招投标过程公开、透明，不存在串通投标、围标、陪标等违规行为。

公司按照《会计法》《企业会计准则》等会计规范方面的规定制定了一系列的财务内控制度，包括但不限于《费用报销管理制度》《固定资产管理制度》《发票管理制度》等，通过严格执行前述财务内控制度，有效地规范了公司及其子公司的财务行为，并对生产经营活动中员工的行为作出规范，明确规定员工必须严格遵守《反不正当竞争法》和《刑法》等有关禁止商业贿赂行为的规定和本公司制定的所有廉洁自律相关管理规定，坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当商业行为。

根据公司董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明及报告期内相关人员的银行流水、访谈公司主要客户及供应商，并经中国裁判文书网、中国检察网、中国执行信息公开网等网站查询，报告期内，公司不存在串通投标、围标、陪标等违规行为，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形，不存在受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司业务获取合法合规。

二、关于合作研发。补充披露研发项目合作背景及必要性、具体合作方式及其合法合规性、合同定价公允性、相关项目的研发进展、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发成果的权属划分、相关成果在公司业务中的应用情况、合作产生的权益分配、对公司核心竞争力和持续经营能力的影响，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方、委托方构成技术依赖。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“3、合作研发及外包研发情况”补充披露如下：

“

报告期内，公司与第三方合作研发具体情况如下：

第三方名称	东南大学	南京信息工程大学	凯尔博特信息科技有限公司（昆山）有限公司	南京邮电大学	南京邮电大学	杜伦大学
合作项目名称	6G 射线追踪无线信道仿真软件技术研究	数字波束赋形模拟器研制	求解器软件开发项目	射频天线技术服务	射频天线及算法技术服务	综合传感和通信系统的性能评价

合作期限	2022. 05. 01- 2025. 04. 30	2023. 7. 31- 2023. 11. 3	2023. 09. 20- 2024. 09. 19	2022. 04. 25- 2023. 04. 24	2023. 04. 25- 2024. 04. 24	2023. 01. 01- 2025. 12. 31
研发项目合作背景及必要性	合作背景为双方通过合作，有利于推动公司射线追踪无线信道仿真软件的产品研发和产业化发展，进而增加公司在 6G 领域的技术储备，具有合理性和必要性	合作背景为双方通过合作，能够从原理上解决移项器插损变大、移相精度差、窄带特性等问题，提升产品性能，为后续相关技术和产品研发提供技术储备，具有合理性和必要性	合作背景为双方针对射线追踪国产化软件中求解器进行前期开发，为项目顺利推进节约开发周期和成本，加速仿真软件产业化，具有合理性和必要性	合作背景为捷希科技借助南京邮电大学在微波器件、无线通信、天线算法的技术优势，提升公司相关产品的测试性能和效果，加速科技成果更新和新技术应用，具有合理性和必要性	合作背景为捷希科技借助南京邮电大学在微波器件、无线通信、天线算法的技术优势，提升公司相关产品的测试性能和效果，迭代更新科技成果和新技术应用，具有合理性和必要性	合作背景为公司针对综合传感和通信系统进行相应技术储备，该系统能够模拟未来复杂的通信场景，具有合理性和必要性
具体合作方式	委托开发	委托开发	委托开发	合作开发	合作开发	委托开发
公司支付对价	600 万元，分三年支付	42.64 万元，分三笔支付，分阶段验收，在验收后支付	30 万元，分四笔支付	基础报酬+专利奖励，基础报酬 35 万，分两笔支付，专利奖励在发明专利授权后	基础报酬+专利奖励，基础报酬 40 万，分两笔支付，专利奖励在发明专利授权后	8 万英镑，分三年支付
公司权利义务	权利：享有研发成果的所有权和使用权 义务：为研究提供研究资源；保密义务；验收研究成果后支付	权利：享有研发成果的所有权和使用权；有权利利用研究成果进行后续改进，由此产生新的技术成果，归捷希科技享有 义务：保密义务；验收研究成果后支付	权利：享有研发成果的所有权和使用权；有权利利用研究成果进行后续改进，由此产生新的技术成果，归捷希科技享有 义务：保密义务；验收研究成果后支付	权利：享有研究成果的所有权和使用权 义务：保密义务；按合同约定支付	权利：享有研究成果的所有权和使用权 义务：保密义务；按合同约定支付	权利：各方拥有其在项目下产生的知识产权。如果合作双方共同研究产生知识产权，则该知识产权应根据各方的创造性贡献由各方共同拥有 义务：提供研究必要的资源；保密义务；验收研究成果后支付
对方权利义务	权利：享有研发成果的使用权；按合同约定收款权 义务：在各阶段完成交付件并通过验收；保密义务	权利：完成本合同项目的研究开发人员享有在有关技术成果文件上写明技术成果完成者的权利和取得有关荣誉证书、奖励的权利；有权利利用该项研究成果进行	权利：完成本合同项目的研究开发人员享有在有关技术成果文件上写明技术成果完成者的权利和取得有关荣誉证书、奖励的权利；有权利	权利：按合同约定收款权 义务：委派人员进行技术服务；保密义务	权利：按合同约定收款权 义务：委派人员进行技术服务；保密义务	权利：各方拥有其在项目下产生的知识产权。如果合作双方共同研究产生知识产权，则该知识产权应根据各方的创造性贡献由各方共同拥有；按合同约定收款权

		后续改进，由此产生新的技术成果，归双方共有；按合同约定收款权 义务：交付研究成果并通过验收；保密义务；交付成果后，免费进行技术指导和培训，或提供相关的技术服务	用该项研究成果进行后续改进，由此产生新的技术成果，归双方共有；按合同约定收款权 义务：交付研究成果并通过验收；保密义务；在项目缺陷责任期内，提供免费服务以纠正、修复系统缺陷；交付成果后，免费进行技术指导和培训，或提供相关的技术服务			义务：提供综合传感和通信系统建模、绩效评估以及期刊论文；保密义务
完成的主要工作	东南大学需提供6G射线追踪无线信道仿真软件报告、算法及说明文档等	南京信息工程大学需提供数字波束赋形模拟器软件代码以及完成样机研制	凯尔博特信息科技有限公司开发求解器软件代码	南京邮电大学委派项目人员提供天线、微波、电磁场射频等技术服务	南京邮电大学委派项目人员提供天线、微波、电磁场射频等技术服务，根据指标设计天线微波和电磁场射频器件	由杜伦大学学生承担该项目研究工作，需提供综合传感和通信系统建模、绩效评估以及期刊论文
研发进展	尚处于研发阶段	尚处于研发阶段	尚处于研发阶段	已完成	尚处于研发阶段	尚处于研发阶段
研发成果的权属划分及权益分配	除双方签署的相关合同/协议约定外，所有权归捷希科技所有。双方均永久享有技术成果的使用权，但东南大学仅能在捷希科技书面许可的范围内使用该成果	履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权权利均归属于捷希科技所有，南京信息工程大学未经捷希科技许可，不得授权任何第三方使用及自行使用	履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权权利均归属于捷希科技所有，凯尔博特信息科技有限公司未经捷希科技许可，不得授权任何第三方使用及自行使用	捷希科技利用南京邮电大学提交的技术服务成果所完成的新的技术成果，归捷希科技所有。南京邮电大学因履行本协议约定的技术服务项目完成的技术成果，归捷希科技所有	捷希科技利用南京邮电大学提交的技术服务成果所完成的新的技术成果，归捷希科技所有。南京邮电大学因履行本协议约定的技术服务项目完成的技术成果，归捷希科技所有	各方拥有其在项目下产生的知识产权。如果合作双方共同研究产生知识产权，则该知识产权应根据各方的创造性贡献由各方共同拥有
相关成果在公司业务中的应用情况	目前项目仍在研究开发阶段，还未应用	目前项目仍在研究开发阶段，还未应用至具体产	目前项目仍在研究开发阶段，还未应用	相关优化算法已应用到公司相关产	相关算法已应用到公司相关产品内，取得	该产品属于前沿技术，还未应用至具体产品

	至具体产品	品	至具体产品	品内，取得了较好的测试效果。相关技术系在公司原有算法上进行的优化，不构成公司核心技术	了较好的测试效果。相关技术系在公司原有算法上进行的优化，不构成公司核心技术	
--	-------	---	-------	--	---------------------------------------	--

报告期内，公司主要与外部高校和公司就无线通信测试新技术、新产品研究而开展合作研发，公司与合作各方均签署了书面合同，合同中对项目名称、项目研究内容、研发经费、各方权利和义务、研发成果的归属及权益分配、违约责任等内容进行了约定，系双方真实意思表示，合作方式合法合规。

上述各合作研发项目的合同定价系双方综合考虑研发项目难度、人员设备等资源投入、实施周期等因素协商确定，具有公允性。其中，公司与东南大学合同金额较大，主要原因系：1、该项目具有重要的研发战略意义。目前主流商用射线追踪仿真软件主要由西方国家垄断，双方开发合作研发可促进国产射线追踪软件开发和科技成果产业化进程，进而增加公司在 6G 领域的技术储备以及公司的核心竞争力；2、该项目研发工作量较大，需投入的人力、资源成本较高。该项目涉及的研究较为复杂，包括射线追踪算法、加速算法优化等算法研究，6GHz 以下及毫米波频段应用研究，MIMO、室内室外等地面通信场景应用研究，6G 智能超表面、车联网、卫星通信等全覆盖场景应用研究等，且配合测试设备多为国外设备，人力、设备投入成本较高；3、该项目后续测试验证成本较高。该项目可应用于智能家居、车联网、工业互联网、国防科技等多个垂直行业，相关应用需要大量的测试实验进行验证，相关成本也随之不断增加。综上，公司与东南大学的合作研发项目定价较高，具有合理性和公允性。

公司以自研及自有核心技术研发为主，但由于高校研究在 6G 无线信道建模与仿真、数字波束赋形研发、射频移相技术及天线设计算法等方面的理论研究可以对公司现有研发体系进行有效补充，有利于丰富公司针对无线通信技术迭代的技术储备，进而增强公司核心竞争力和持续经营能力。报告期内，公司与上述合作方的知识产权归属约定清晰，未因相关费用、知识产权归属与合作方发生纠纷，相关合作方、委托方非公司关联方。报告期内，公司研发项目共

20 项，方向涵盖自动化测试软件研发、算法研发、测试系统研发等，上述合作研发项目数量占报告期内总研发项目比例为 20%，合作研发费用占报告期内总研发费用比例不足 10%。对于公司来说，与第三方进行合作系公司研发体系的补充，但公司自身的人才及技术储备充足，不存在对第三方技术及研发能力存在依赖的情况。

”

三、关于外协、外包。1、说明公司外协、外包业务的具体内容，外协、外包的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务。2、外协、外包厂商是否均具备相应资质，公司对外协、外包厂商的选取标准、管理制度及其审慎性，产品和服务的质量控制措施。3、公司与外协、外包厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送。

（一）说明公司外协、外包业务的具体内容，外协、外包的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务。

1、外协业务

报告期内，公司外协业务主要系 SMT 贴片、机箱框架加工等，SMT 贴片系芯片等电子元器件安装在 PCB 电路板上并加以焊接组装的过程，机箱框架加工系外协厂商根据公司提供图纸进行机箱框架等结构件加工。上述加工业务技术含量较低，属于增值较低环节，公司主要出于成本效益原则考虑，将此类不涉及核心业务及关键技术加工环节交予外协厂商，可合理节约成本，具有必要性与合理性。

同行业上市公司也多存在此类外协加工业务，公司外协业务符合行业特点。同行业公司外协业务与公司对比情况如下：

公司名称	外协内容	外协加工合理性	是否涉及公司核心业务
创远信科	制版加工、贴片等	因存在少量特殊定制化生产及研发需求，与公司日常采购的原材料在用途及性能指标上存在差异，而公司生产部门主要负责产品的组装、调试和检验等工序，	否

		因此需要通过外协加工来完成上述特殊需求，符合公司的实际情况，具有商业合理性。	
坤恒顺维	PCB 生产、结构件加工和 PCBA 焊接	属于常规加工业务，规模化效应明显，公司将上述环节予以委外，有利于降低公司生产成本，符合行业惯例。	否
捷希科技	SMT 贴片、机箱框架加工	外协加工业务技术含量较低，属于增值较低环节，公司主要出于成本效益原则考虑，将此类不涉及核心业务及关键技术加工环节交予外协厂商，可合理节约成本，具有必要性与合理性。	否

资料来源：同行业公司问询回复、招股说明书、公开转让说明书等公开披露资料

公司外协业务中加工的 SMT 以及机箱框架，系公司无线通信测试设备的基础元器件和结构件，其所处环节属于公司产品生产加工的前端环节。报告期各期，公司外协业务成本分别为 100.33 万元和 79.07 万元，占各期营业成本比例分别为 1.59%和 1.14%，在公司营业成本中占比较低，属于公司的非重要类采购，且由于该类业务在市场中的供应商数量较多且技术含量较低，因此外协供应商间的可替代性较高。在加工过程中，外协厂商根据公司提供的图纸以及生产规格等进行加工，加工过程不涉及公司核心业务。

2、外包业务

报告期内，公司外包业务主要系保安和保洁服务外包，以满足公司日常经营办公需要，属于常见的服务外包类型。报告期各期，公司外包业务成本分别为 43.40 万元和 46.66 万元，占各期营业成本比例分别为 0.69%和 0.67%，在公司营业成本中占比较低，属于公司的非重要类采购，且外包供应商间的可替代性较高。外包业务不涉及公司核心业务。

（二）外协、外包厂商是否均具备相应资质，公司对外协、外包厂商的选取标准、管理制度及其审慎性，产品和服务的质量控制措施。

外协厂商从事委托加工服务，该等劳务服务不涉及法律强制性规定应当取得许可或必须具备专业资质的情况。公司制定了《采购管理制度》《委外加工管理制度》《供应商准入、准出及评分考核制度》等内部管理制度对外协业务进行管理规范。

对于外协厂商的选取，公司根据外协厂商规模、设备情况、技术能力、质量控制能力等维度对供应商进行综合评价，经采购、品保、技术等部门共同评审是否符合供应商导入条件，符合条件的供应商进入公司合格供应商库。委外产品加工完成并运输至公司后，公司品保部对其进行质量检验，检验合格则通知仓库入库，若检验不合格则通知采购部与供应商进一步协商，对产品进行返工或退换。

外包厂商从事保安、保洁服务，该等劳务服务不涉及法律强制性规定应当取得许可或必须具备专业资质的情况。公司制定了《保安工作手册》《保洁工作手册》等内部管理制度对外包业务进行管理规范。

对于外包厂商的选取，公司行政部以询、比价的方式，结合服务质量、市场口碑、经营年限等因素综合评价，确定外包厂商。公司制定的岗位工作手册中对外包工作内容作出规定，行政部会不定期对工作执行情况进行检查和考核，且有权根据考核结果进行奖惩或更换人员。

（三）公司与外协、外包厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送。

公司与外协厂商定价主要考虑外协加工产品的类型、公司提供的原材料情况、外协厂家所在区域等因素，根据原材料价格、产品的规格及配比测算外协供应商提供原材料的耗用量、人工成本、制造费用等并考虑一定的利润水平，双方确认一致后确定价格。

公司与外包厂商定价主要考虑服务的具体内容和范围、质量、频次、费用支付方式等因素，根据市场行情，结合公司的服务需求、预算范围等，双方确认一致后确定价格。

由于能够为公司提供外协加工服务和外包服务的厂商较多，市场竞争较为充分，公司与外协、外包厂商按照市场化定价，采购定价机制合理，符合行业惯例，采购价格具有公允性。报告期内，公司与外协、外包厂商不存在关联关系，且公司与外协、外包厂商除正常交易价款的支付外，不存在其他资金往来情况，外协、外包厂商不存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益

输送。

综上，公司与外协、外包厂商定价机制合理，具备公允性，不存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送。

四、关于劳务派遣。说明劳务派遣公司的基本情况、资质是否符合法律法规要求，与公司、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定；公司与劳务派遣相关人员是否存在纠纷或潜在纠纷。

（一）劳务派遣公司的基本情况、资质是否符合法律法规要求

报告期内，公司存在劳务派遣情形，主要合作单位为南京华耀人力资源有限公司、南京为了福企业管理有限公司、南京薪乐谷服务外包有限公司，上述劳务派遣公司均具备相应劳务派遣资质，符合相应法律法规要求，其基本情况如下：

（1）南京华耀人力资源有限公司

公司名称	南京华耀人力资源有限公司
统一社会信用代码	91320106MA1XJ7F74N
劳务派遣经营许可证编号	320106201812210006
劳务派遣经营许可证有效日期	2021-11-30 至 2026-11-29
公司类型	有限责任公司
注册地址	南京市鼓楼区幕府东路 52 号
法定代表人	潘放放
注册资本	500 万元
成立日期	2018-11-29
营业期限	2018-11-29 至 无固定期限
股东信息	潘放放持股 100%

（2）南京为了福企业管理有限公司

公司名称	南京为了福企业管理有限公司
统一社会信用代码	91320117MA1NW96P1J
劳务派遣经营许可证编号	320124201707310006

劳务派遣经营许可证有效日期	2023-7-31 至 2026-07-30
公司类型	有限责任公司
注册地址	南京市溧水区东屏街道科创文化中心
法定代表人	彭锋
注册资本	200 万元
成立日期	2017-04-27
营业期限	2017-04-27 至 无固定期限
股东信息	孙杰持股 50%，彭锋持股 50%

(3) 南京薪乐谷服务外包有限公司

公司名称	南京薪乐谷服务外包有限公司
统一社会信用代码	91320115MA1XLAL042
劳务派遣经营许可证编号	320118202205060016
劳务派遣经营许可证有效日期	2022-05-06 至 2025-05-05
公司类型	有限责任公司
注册地址	南京市高淳区古柏街道产业园 A 区 1 幢 133 号
法定代表人	俞进龙
注册资本	500 万元
成立日期	2018-12-12
营业期限	2018-12-12 至 无固定期限
股东信息	苏州薪乐谷网络科技有限公司持股 100%

(二) 与公司、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

根据国家企业信用信息公示系统以及公司实际控制人、董监高、主要股东填写的调查表信息，上述劳务派遣公司与公司、实际控制人、董监高、主要股东不存在关联关系。上述劳务派遣公司均成立于报告期前，并非仅为或主要为公司提供服务，其与公司之间的服务关系系正常商业活动，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

(三) 劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定；公司与劳务派遣相关人员是否存在纠纷或潜在纠纷

相关法规中对劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇规定如下：

法规条款	具体内容	公司执行情况
《中华人民共和国劳动合同法》第六十二条	用工单位应当履行下列义务：（一）执行国家劳动标准，提供相应的劳动条件和劳动保护；（二）告知被派遣劳动者的工作要求和劳动报酬；（三）支付加班费、绩效奖金，提供与工作岗位相关的福利待遇；（四）对在岗被派遣劳动者进行工作岗位所必需的培训；（五）连续用工的，实行正常的工资调整机制。	公司已按法规要求履行相应义务，符合法规相关规定。
《中华人民共和国劳动合同法》第六十三条第一款	被派遣劳动者享有与用工单位的劳动者同工同酬的权利。用工单位应当按照同工同酬原则，对被派遣劳动者与本单位同类岗位的劳动者实行相同的劳动报酬分配办法。用工单位无同类岗位劳动者的，参照用工单位所在地相同或者相近岗位劳动者的劳动报酬确定。	公司按照同工同酬原则，对被派遣劳动者与本单位同类岗位的劳动者实行相同的劳动报酬分配办法。公司对劳务派遣员工以小时工资进行结算，该结算单价与公司同类岗位员工工资标准不存在明显差异。符合法规相关规定。
《中华人民共和国劳动合同法》第六十六条第一款及第二款	劳动合同用工是我国的企业基本用工形式。劳务派遣用工是补充形式，只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上实施。前款规定的临时性工作岗位是指存续时间不超过六个月的工作岗位；辅助性工作岗位是指为主营业务岗位提供服务的非主营业务岗位；替代性工作岗位是指用工单位的劳动者因脱产学习、休假等原因无法工作的一定期间内，可以由其他劳动者替代工作的岗位。	公司现有劳务派遣员工的工作内容系板件装配等临时性、辅助性工作，均系非主营业务岗位。符合法规相关规定。
《劳务派遣暂行规定》第九条	用工单位应当按照劳动合同法第六十二条规定，向被派遣劳动者提供与工作岗位相关的福利待遇，不得歧视被派遣劳动者。	公司已按法规要求履行相应义务，符合法规相关规定。

公司劳务派遣员工的工作内容系板件装配等临时性、辅助性、可替代性工作，均系非主营业务岗位。公司按照同工同酬原则，对被派遣劳动者与本单位同类岗位的劳动者实行相同的劳动报酬分配办法。公司对劳务派遣员工以小时工资进行结算，该结算单价与公司同类岗位员工工资标准不存在明显差异。综上所述，公司劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇均符合法律法规的规定。

主办券商、律师通过对公司劳务派遣合作方访谈确认，并经登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国执行信息公开网、中国裁判文书

网、中国证券监督管理委员会证券期货市场失信记录查询平台及有关司法机关的网站进行查询与检索，报告期内，公司与劳务派遣相关人员不存在纠纷或潜在纠纷。

五、说明公司是否存在到期无法续租的风险，对公司生产经营的影响，公司的应对措施及其有效性。

根据公开转让说明书“第二节 公司业务”之“（五） 主要固定资产”之“4、租赁”，公司租赁情况如下：

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平米)	租赁期限	租赁用途	续租安排
1	捷希科技	东莞市中晟置业有限公司	东莞市松山湖高新技术产业开发区工业西路9号1栋1单元707、708、709室	350.08	2022.03.01-2025.02.28	办公	续租
2	捷希科技	卜竟虹	北京市朝阳区霞光里15号楼10层2单元1106室	83.24	2024.04.16-2025.04.21	办公	续租
3	捷希科技	东莞市瑞禾实业投资有限公司	东莞市大朗镇黎贝岭村新围仔二路90号9楼8988房	85.00	2023.07.10-2024.07.09	员工宿舍	退租，员工自行租房
4	捷希科技	成都蓝云创新企业管理有限公司	成都市武侯区人民南路四段53号1栋3单元7层1号	20.00	2023.09.01-2024.08.31	办公	搬迁至新租赁场地，新租赁场地已确定，合同待签署
5	瑞典捷希	希斯塔 Q0	瑞典希斯塔市托尔沙姆恩斯加坦27号2楼快客办公室314室	25.00	2022.06.01-无固定期限	办公	续租

公司上述五处租赁房产，均系当地员工办公所用，不涉及生产厂房及研发用房或不易搬迁且对房屋环境有特殊要求等情形。其中，公司租赁的东莞市瑞禾实业投资有限公司、成都蓝云创新企业管理有限公司两处租赁房产将分别于2024年7月9日、8月31日到期，公司对此两处房产无续租计划，公司计划与上述第1项、第2项、第5项租赁房屋的出租方签订续租合同。公司与该等出租方已合作多年，双方已建立了良好的合作关系，公司与该等出租方达成续租协议不存在重大障碍，到期无法续租的风险较小。由于租赁场所不涉及生产用途，若到期无法续租，公司可搬迁至其他办公场地，搬迁成本较低，对公司生

产经营影响较小。

综上所述，公司到期房屋无法续租的风险较小，相关事项对公司持续经营所产生的影响较小，公司已采取的应对措施有效。

【核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层和财务人员，了解报告期内公司销售订单获取的方式；查阅公司报告期内销售合同台账，了解公司不同业务获取方式的订单金额和占比；查阅通过招投标形式获取订单的招投标文件（包括招标公告、投标文件、中标文件等）；

2、查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等法律法规，了解需要法定招投标情形；查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国证券监督管理委员会证券期货市场失信记录查询平台（<https://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun/>）等公开网站，核查公司是否涉及因招投标程序不合规被予以处罚的情形；

3、查阅公司合作研发的合同、支出凭证、研发成果及验收报告等资料；访谈公司研发负责人，了解公司合作方式的合法合规性、对公司核心竞争力和持续经营能力的影响，合作研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方构成技术依赖；

4、查阅公司外协、外包合同，了解外协、外包的具体内容；访谈公司相关业务负责人，了解外协和外包在公司业务中所处的环节和所占地位、业务合同的定价机制；查阅公司关于外协、外包业务的相关管理制度，了解公司对产品和服务采取的质量控制措施；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络渠道查询劳务派遣公司的基本情况，了解其股东、主要人员信息，核查与公司、实际控制人、董监高、

主要股东是否存在关联关系；查阅双方签订的合同，获取劳务派遣公司的资质证书；查询《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等法律法规中关于劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇的相关条款；查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国证券监督管理委员会证券期货市场失信记录查询平台（<https://neris.csrc.gov.cn/shixinchaxun/>）等公开网站，核查公司是否与劳务派遣员工存在纠纷或潜在纠纷；

6、查阅公司租赁房产的租赁合同，访谈公司相关业务人员，了解公司是否存在到期无法续租的风险，对公司生产经营的影响以及公司的应对措施。

二、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期各期，公司通过招投标获取订单金额分别为 53.46 万元和 86.50 万元，占对应年度订单总额比例分别为 0.33%和 0.89%。订单获取渠道、项目合同合法合规，不存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同；公司报告期内不存在串通投标、围标、陪标等违规行为以及商业贿赂、不正当竞争的情形，未受到行政处罚或不存在被处罚的风险，公司业务获取合法合规。

2、报告期内，公司主要与外部高校和公司就无线通信测试新技术、新产品研究而开展合作研发，公司与合作各方均签署了书面合同，合同中对项目名称、项目研究内容、研发经费、各方权利和义务、研发成果的归属及权益分配、违约责任等内容进行了约定，系双方真实意思表示，合作方式合法合规。上述各合作研发项目的合同定价系双方综合考虑研发项目难度、人员设备等资源投入、实施周期等因素协商确定，具有公允性。

3、合作研发有利于增强公司核心竞争力和持续经营能力。报告期内，公司与合作方的知识产权归属约定清晰，未因相关费用、知识产权归属与合作方发生纠纷，相关合作方、委托方非公司关联方，公司对其不存在依赖情形。

4、报告期内，公司外协业务主要系 SMT 贴片、机箱框架加工等，公司主

要出于成本效益原则考虑，将此类不涉及核心业务及关键技术加工环节交予外协厂商，可合理节约成本，具有必要性与合理性，其所处环节属于公司产品生产加工的前端环节，不涉及公司核心业务；公司外包业务主要系保安和保洁服务，具有必要性及合理性，不涉及公司核心业务。

5、外协、外包厂商从事相关业务无需具备资质，公司制定了《采购管理制度》《委外加工管理制度》《供应商准入、准出及评分考核制度》等内部管理制度对外协业务进行管理规范；制定了《保安工作手册》《保洁工作手册》等内部管理制度对外包业务进行管理规范，并根据相关制度对产品和服务进行质量控制。公司与外协、外包厂商定价机制合理，具备公允性，不存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送。

6、劳务派遣公司均具备相应劳务派遣资质，与公司、实际控制人、董监高、主要股东不存在关联关系，并非仅为或主要为公司提供服务，不存在利益输送或其他特殊利益安排；劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇符合法律法规的规定；公司与劳务派遣相关人员不存在纠纷或潜在纠纷。

7、公司到期房屋无法续租的风险较小，由于租赁场所不涉及生产用途，若到期无法续租，公司可搬迁至其他办公场地，搬迁成本较低，对公司生产经营影响较小。

问题 3 关于盈利指标

根据申请材料：（1）2022 年和 2023 年公司营业收入分别为 12,911.42 万元和 15,191.14 万元，其中境外收入为 5,163.89 万元和 7,377.73 万元，占比为 39.99%和 48.57%；（2）2022 年及 2023 年，公司对前五名客户的销售收入合计占当期营业收入的比例分别为 89.26%和 92.12%，客户集中度较高；（3）净利润为 2,651.93 万元和 4,143.56 万元，毛利率分别为 51.27%和 54.21%。

请公司：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项补充披露；（2）补充披露可比公司证券代码，定性定量披露分析净利润增长幅度高于收入的原因。

请公司说明：（1）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单及新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，说明公司业绩稳定性；

（2）说明主要境外客户的基本情况，包括但不限于名称、客户类型、地区、金额及占比、注册资本、实际控制人、成立及开始合作时间、经营规模、市场地位等；结合客户的基本情况、公司与客户历史合作情况、是否签署框架协议、公司获取销售订单方式、复购率及变动情况等说明客户合作的稳定性，对第一大客户诺基亚议价能力，是否存在单一依赖，期后客户拓展情况，降低集中度举措及有效性；（3）主要贸易商情况，与主要贸易商的合作历史，相关贸易商是否具备相应的销售能力，是否为公司关联方或潜在关联方，是否仅销售公司产品，退换货政策，销售周期及终端销售情况，是否存在提前或推迟确认收入情形。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性、是否存在调节毛利率情况、毛利率水平是否符合行业特征发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见；说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、对未发函和未回函部分执行的替代性核查程序，以及通过尽调累计确认的比例；说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情

况。

请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

回复：

【补充披露】

一、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项补充披露

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”中补充披露境外销售相关事项，内容如下：

“

报告期内，公司境外业务收入分别为 5,163.89 万元和 7,377.73 万元，占比分别为 39.99%和 48.57%。

1) 公司境外业务开展情况

①主要进口国和地区情况

报告期内，公司主营业务外销国家或地区情况如下：

单位：万元

国家或地区	2023 年度		2022 年度	
	销售金额	占外销收入比例	销售金额	占外销收入比例
印度	2,728.52	36.98%	444.29	8.60%
芬兰	1,507.04	20.43%	1,143.81	22.15%
波兰	1,378.85	18.69%	869.25	16.83%
美国	579.98	7.86%	619.81	12.00%
瑞典	285.95	3.88%	637.91	12.35%
加拿大	276.20	3.74%	888.68	17.21%
罗马尼亚	256.39	3.48%	78.89	1.53%
其他	364.80	4.94%	481.24	9.32%
合计	7,377.73	100.00%	5,163.89	100.00%

②主要客户情况，与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期各期，公司境外主要客户的销售情况如下所示：

单位：万元

客户名称	客户类型	产品类型	2023 年度		2022 年度	
			收入金额	占当期外销收入比例	收入金额	占当期外销收入比例
诺基亚	终端客户	多通道系列、程控系列、多探头系列、器件部件、服务	6,603.71	89.51%	2,881.54	55.80%
爱立信	终端客户	多通道系列、程控系列、多探头系列、器件部件、服务	604.52	8.19%	1,596.36	30.91%
苹果公司	终端客户	多通道系列	-	-	398.90	7.72%
思博伦	终端客户	多通道系列	-	-	254.02	4.92%
COMIT Corporation	非终端客户	多通道系列	90.47	1.23%	-	-
合计			7,298.71	98.93%	5,130.82	99.36%

上述客户的基本情况如下：

客户名称	国别	是否签订框架协议	销售模式	定价方式	订单取得方式	结算方式	现行信用政策
诺基亚	芬兰	是	直销	市场化定价	客户系统下达 PO 或邮件	银行汇款	暂未明确规定
爱立信	瑞典	是	直销	市场化定价	客户系统下达 PO 或邮件	银行汇款	暂未明确规定
苹果公司	美国	否	直销	市场化定价	邮件	银行汇款	Net 45
思博伦	美国	否	直销	市场化定价	邮件	银行汇款	Net 60
COMIT Corporation	越南	否	非直销	市场化定价	邮件	银行汇款	30%预付款，70%款到发货

注：COMIT Corporation 系通信测试、安防等行业解决方案及服务提供商，非无线通信测试设备终端用户，报告期内根据其需求主动邮件联系公司采购少量多通道系列产品。

报告期内，公司与境外客户诺基亚和爱立信签订框架协议，此外，公司与

其他境外主要客户未签订框架协议，基于具体产品需求单独签订业务合同。

报告期内，公司与境外主要客户框架协议的主要条款内容如下：

客户名称	协议主要条款
诺基亚	产品价格、型号、数量：经双方协商后，在每笔订单中单独约定； 交货方式：FCA 或者 DAT/DAP； 质量标准：卖方的质量管理体系应确保在所提供的产品或服务的整个生存周期内对性能和质量进行有效的策划、管理和控制
爱立信	产品价格、型号、数量、交货方式：经双方协商后，在每笔订单中单独约定； 质量标准：测试和测量设备在交付前应始终通过可追溯的性能验证（校准）进行验证

③ 内外销毛利率差异

报告期内，公司外销毛利率与内销毛利率对比情况如下：

地区	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
境内	7,813.41	5,002.65	35.97%	7,747.53	4,894.86	36.82%
境外	7,377.73	1,953.15	73.53%	5,163.89	1,396.96	72.95%
合计	15,191.14	6,955.80	54.21%	12,911.42	6,291.82	51.27%

报告期内，公司外销毛利率高于内销毛利率，主要原因为：境外无线通信测试设备市场发展相对较早，市场对测试设备赋能通信技术迭代和产业化进程的价值认可度较高，境外客户与公司合作前主要向国际知名通信设备制造商思博伦、Obris 等采购，采购价格通常远高于公司同类产品售价，因此境外客户与公司商务洽谈中对产品价格敏感性较弱，公司产品境外销售毛利率较高。

公司境外销售产品定价主要参考境外竞争对手的定价区间，拟定具有竞争性的报价，由于无线通信测试设备定制化程度较高，内外销价格受终端产品所适用的生产工艺、所需原材料的规格、型号、数量等不同而差异较大，难以直接进行量化对比分析。以公司典型产品程控衰减系统（16 进 16 出）为例，公司程控衰减系统（16 进 16 出）产品外销定价区间明显高于内销定价区间，但低于境外竞争对手同类产品销售价格，公司外销价格与内销价格存在较大差异具备合理性。

单位：万元

产品名称	产品性能	公司内销价格区间	公司外销价格区间	境外竞争对手及价格
------	------	----------	----------	-----------

程控衰减系统， 16 进 16 出	无线通信测试	RMB:2.60-2.85	USD:0.97-1.13	USD: 1.16- 1.47
----------------------	--------	---------------	---------------	-----------------

报告期内，公司内外销毛利率保持稳定。

④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

i) 境外销售收入与海关报关数据匹配性

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售收入金额	1,063.96	784.15
减：境外收入运保费	0.05	-
减：无需报关的服务类收入	0.15	3.94
境外收入调节后金额（A）	1,063.76	780.21
出口单证金额	844.12	1,079.65
加：上期报关，当期确认收入金额	410.59	106.57
减：当期报关，下期确认收入金额	190.95	406.01
出口单证调节后金额（B）	1,063.76	780.21
差异（A-B）	-	-
差异率（A-B）/B	-	-

报告期内，公司境外销售收入与出口报关数据匹配，差异主要系时间性差异及境外维修收取的技术服务类收入无需报关导致。

ii) 境外销售收入与出口退税数据匹配性

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度
免抵退申报收入金额（A）	783.77	1,076.35
减：本期已申报、本期未确认收入金额（B）	129.94	404.13
加：本期未申报、本期已确认收入金额（C）	405.35	107.99
加：本期不允许免抵退申报金额（D）	4.78	3.94
调整后申报收入金额（E=A-B+C+D）	1,063.96	784.15
境外销售收入（F）	1,063.96	784.15
差异（G=E-F）	-	-
差异率（H=G/F）	-	-

报告期内，公司出口退税申报销售额与境外销售收入基本匹配，差异主要

系出口退税申报时点和根据收入准则确认收入时点存在时间性差异等原因所致。

iii) 境外销售收入与运保费匹配性

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销运保费 (A)	2.81	15.50
境外销售收入 (B)	7,377.73	5,163.89
外销运保费占境外销售收入的比重 (C=A/B)	0.04%	0.30%
剔除苹果及维修订单后外销运保费 (A)	2.60	2.42
剔除苹果及维修订单后外销运保费占境外销售收入的比重 (C=A/B) "	0.04%	0.05%

报告期内，公司境外销售运保费占境外销售收入比重较低，主要系境外客户出于对收货时间控制、清关规范等角度考虑，通常指定货代公司或 DHL 等国际物流运输公司上门取件，并相应承担运保费。报告期内，苹果公司及个别维修订单运保费由公司承担，剔除该类订单，报告期内，外销运保费占当期外销收入的 0.05%和 0.04%，整体占比波动较小。综上，报告期内公司运保费金额与境外销售收入相匹配。

⑤汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司汇兑损益对利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益为“-”）	-131.18	-328.69
汇兑损益占营业收入比	0.86%	2.55%
汇兑损益占利润总额比	2.81%	11.21%

报告期内，公司汇兑损益分别为-328.69 万元和-131.18 万元，汇兑损益绝对值占利润总额比例分别为 11.21%和 2.81%，受美元、欧元汇率波动影响，公司汇兑损益金额存在一定波动。报告期各期汇兑损益绝对值占公司利润总额的比例较低，汇率波动对公司业绩影响较小。

相关汇率波动风险已于公开转让说明书“重大风险提示”章节补充披露，具体如下：“公司境外业务主要采用美元结算，因此汇率变动对公司经营业务产生一定影响。报告期内，公司汇兑损益（负数代表收益）分别为-328.69 万

元和-131.18 万元。汇率变化受国内外经济、政治等多方面因素影响，汇率的变化对产品出口价格影响较大，对公司的经营业绩和财务状况产生影响。如果未来美元兑人民币汇率波动加大，公司将面临一定的汇率波动风险。”

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

①出口退税等的具体情况

报告期内，公司出口产品享受增值税出口退税，报告期各期应收出口退税金额分别为 431.98 万元和 111.56 万元。

②进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司外销主要面向印度、芬兰及波兰等国家，报告期内及期后与公司主要产品相关的对华进口、外汇等政策未发生重大不利变化，与公司主要产品相关的国际经贸关系也未发生重大不利变化，进口国和地区的进口、外汇等政策以及国际经贸关系对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

3) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

公司主要境外客户系诺基亚、爱立信和苹果等全球知名企业，与公司及其关联方不存在关联关系，也不存在与经营活动无关的资金往来。

”

二、补充披露可比公司证券代码，定性定量披露分析净利润增长幅度高于收入的原因。

(一) 补充披露可比公司证券代码

关于可比公司证券代码，公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争格局”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“5、（细分）行业竞争格局”补充披露可比公司的证券代码。主要信息如下：

“

公司简称	霍莱沃	坤恒顺维	创远信科
证券代码	688682. SH	688283. SH	831961. BJ

”

（二）定性定量披露分析净利润增长幅度高于收入的原因

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”部分报告期内公司净利润增长幅度高于收入的原因进行补充披露，具体内容如下：

“基于行业政策的持续利好、持续拓展国内外市场及开发新产品、维护和挖掘存量客户需求等原因，报告期内公司收入、净利润增长较快。报告期内，公司营业收入、营业成本、期间费用、其他收益、净利润的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		增长幅度
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
营业收入	15,191.14	100.00%	12,911.42	100.00%	17.66%
营业成本	6,955.80	45.79%	6,291.82	48.73%	10.55%
毛利率	54.21%	/	51.27%	/	2.94 百分点
毛利	8,235.34	54.21%	6,619.60	51.27%	24.41%
销售费用	1,217.51	8.01%	1,069.52	8.28%	13.84%
管理费用	1,241.97	8.18%	1,399.89	10.84%	-11.28%
研发费用	1,883.49	12.40%	1,513.73	11.72%	24.43%
财务费用	-181.52	-1.19%	-264.13	-2.05%	-31.28%
期间费用合计	4,161.45	27.39%	3,719.01	28.80%	11.90%
其他收益	912.88	6.01%	221.61	1.72%	311.93%
营业利润	4,668.37	30.73%	3,086.66	23.91%	51.24%
利润总额	4,666.52	30.72%	2,930.90	22.70%	59.22%
净利润	4,143.56	27.28%	2,651.93	20.54%	56.25%

如上表，2023 年公司营业收入同比增长 17.66%，同期净利润同比增长 56.25%，2023 年公司净利润增长幅度高于收入增幅的主要原因为：

1) 2023 年，公司毛利率由 2022 年 51.27% 上升至 54.21%，毛利率稳步增长叠加营业收入有所增长，直接带来毛利同比大幅增长 24.41%，构成净利润增长主要因素之一。

2) 2023 年，公司规模效应初显，期间费用整体增幅小于收入增幅，期间费用占收入的比例较 2022 年的 28.80% 下降至 27.39%，2023 年公司期间费用占比下降的主要原因为管理费用金额及占比下降所致。2023 年，公司管理费用较去年同期下降 157.92 万元，主要系公司原有生产办公场所逐渐退租使得使用权资产折旧减少，同时加强费用管控所致。

3) 2023 年，公司其他收益较 2022 年增长 691.27 万元，主要原因为公司收到的增值税税收返还和政府补助款增加所致。

综上，毛利率上升、期间费用增幅小于收入增幅、其他收益增加等因素使得公司报告期内净利润增长幅度高于收入增幅。”

【公司说明】

一、结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单及新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，说明公司业绩稳定性

（一）公司主营业务契合国家系列产业政策和发展规划需求

公司主营产品系各类无线通信测试设备，系通信产业链中重要的组成类别之一，是无线通信技术迭代和产业化进程中必不可少的工具型产品。公司所属的通信产业链系国家系列产业政策历来重点支持领域，亦符合建设网络强国、数字中国等相应发展规划要求，系新质生产力代表性行业之一，具体如下：

政策名称	具体涉及内容
《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	1、建设高速泛在、天地一体、集成互联、安全高效的信息基础设施 2、打造全球覆盖、高效运行的通信、导航、遥感空间基础设施体系 3、提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平
《“十四五”数字经济发展规划》	1、加快建设信息网络基础设施。建设高速泛在、天地一体、云网融合、智能敏捷、绿色低碳、安全可控的智能化综合性数字信息基础设施。

政策名称	具体涉及内容
	2、有序推进骨干网扩容，协同推进千兆光纤网络和 5G 网络基础设施建设，推动 5G 商用部署和规模应用，前瞻布局第六代移动通信（6G）网络技术储备，加大 6G 技术研发支持力度，积极参与推动 6G 国际标准化工作等
《“十四五”信息通信行业发展规划》	全面推进 5G 网络建设提出完善基础设施。全面部署新一代通信网络基础设施，加大 5G 网络和千兆光网建设力度。推进移动物联网全面发展；推动数据中心高质量发展；构建互通共享的数据基础设施；加快车联网部署应用等

（二）公司主营产品系专用仪器仪表，具有定制性特征，有利于公司在一定程度上传导上游原材料价格波动风险并维持下游产品利润空间

公司产品主要用于无线通信测试设备，产品具有前沿性、精密性和定制性的特征，是无线通信在消费电子、交通运输、空间探索、科学实验、国防建设以及社会生活各个领域的应用中不可缺少的观察、测试、分析和产品迭代的重要工具，因前述测试场景复杂多样，对测试指标、模拟环境、测试规模等存在高度差异化，使得公司需根据客户多样的测试需求，设计、研发和制造符合该客户实际需求的系列产品。

公司综合考虑产品参数复杂性、原材料价格水平和制造周期等作为定价基础，并预留一定利润空间后，核定产生实际对外报价。公司凭借长期对客户需求的后置性跟踪、优良的产品质量和高响应度的客户服务，与主要客户建立了长期稳定的合作关系，具备一定的产品议价能力和上游原材料波动风险转移能力。

（三）公司建立了符合行业特征的销售策略

公司主要采取直销模式向下游客户进行销售。由于无线测试设备专业化程度较高，需提前与客户深入沟通产品配置、应用、维护等专业技术方案，具有产品定制化的特点，公司通过直销模式全面了解和匹配客户关于产品的技术要求，以高质量的产品及全方位服务来服务客户；此外，为进一步拓展客户渠道，公司存在少量的贸易商客户，以覆盖部分新兴领域客户的偶发性需求，并对公司直销客户网络予以补充。

下游通信设备厂商行业集中度相对较高，公司积极与包含诺基亚、爱立信和华为等在内行业主要客户建立长期业务合作关系，并通过定期或不定期的技

术交流会、售后回访等形式探讨通信行业技术问题及解决方案，进一步加强客户粘性与合作稳定度，并赢得了良好的客户声誉。

此外，公司凭借与众多行业领先客户合作积累的技术经验和范例，积极开拓除传统意义的通信设备厂商以外的新客户、新领域和新应用场景，积极通过主动拜访、参加展会与行业研讨会、新媒体传播及行业推荐等方式获取新客户。在新业务拓展中，公司的销售人员会提前收集、整理客户信息，了解客户需求并准备企业内部资料，预先通过电话沟通、实地拜访等方式介绍公司产品、明确客户需求重点并针对性地提供服务方案，随后通过商务谈判或招投标的方式获取订单。

（四）公司核心竞争力突出

1、公司获得多项与创新能力相关的资质、荣誉

公司发展至今被认定为国家高新技术企业、江苏省小巨人企业（制造类）、省五星级上云企业、省服务型制造示范企业、省规划布局内重点软件企业等。截至问询回复出具日，公司已获软件著作权 77 项、发明专利授权 35 项、实用新型专利授权 57 项，尚有 28 项专利处于申请阶段。

公司“Massive MIMO 信道模拟系统”“天线有源驻波测试系统”“射频多层开关矩阵”等 10 类产品被认定为省级高新技术产品，“Massive MIMO 信道模拟系统”被认定为省级新技术新产品。公司参与编制 3 项团体标准的制定，包括“无线通信技术蓝牙模块在智能低压电气设备应用的技术指标（T/YQDEIF 004-2023）”、“无线通信技术 LoRa 模块在智能低压电气设备应用的技术指标（T/YQDEIF 005-2023）”、“智能电力物联网网关技术要求（T/YQDEIF 006-2023）”。

2、公司拥有较强的技术研发创新平台

公司拥有一支学科全面、经验丰富的研发及技术团队，研发团队和相应技术团队合计超过 70 人，核心技术人员从业年限均超过十年，在无线通信测试领域具有深厚的理论及实操经验，报告期各期，公司研发投入分别为 1,513.73 万元和 1,883.49 万元，占各年营业收入比重均超过 10%。报告期内，公司“未来

6G 无线通信信道测量、建模与性能评估技术研发”被江苏省科技厅认定为省重点研发计划产业前瞻与关键核心技术；公司“无线通信产品测试系统研发及产业化提升项目”被江苏省工信厅认定为自主品牌企业培育-专精特新中小企业能力提升项目。

除自主研发外，公司致力于建立产学研相结合的研发创新模式，积极与中国信息通信研究院、东南大学、南京航空航天大学、南京邮电大学等科研院所及高校开展协同创新校企合作，开展技术联合攻关、联合培养人才、互享科技资源、科技成果共享等工作。

3、持续紧跟无线通信应用前沿，发力 5.5G、空口测试等行业前沿

公司已深耕无线通信测领域超过 20 年，于国内首批相继推出了 4G 测试、5G 测试、5.5G（5G-A）测试的产品系列，产品应用场景以通信终端、通信基站为基础，已拓展至包含通感一体化、空天地海通信、无人机系列通信、卫星通信和智能终端在内的前沿领域，并已针对 6G 通信测试系列技术进行布局，下游客户覆盖以诺基亚、华为为代表的境内外通信设备领先企业、以中国信息通信研究院为代表的通信领域科研院所和以小米、OPPO 为代表的行业领先的消费电子企业等。

公司以自主创新为基础，以产业链自主可控为产品目标，公司自主研发的 mMIMO 测试系统、平面波及多探头 OTA 测试系统等原创产品已获得全球主流客户认可，并实现产业化；公司自主研发的多波束信道模拟系统、终端杂散测试系统自 2019 年起以独立自主的相应产品向境内领先的通信设备商、科研院所进行供货。

4、定制交付能力突出，满足多种测试场景需求

无线通信测试产品是无线通信在消费电子、交通运输、空间探索、科学实验、国防建设以及社会生活各个领域的应用中不可缺少的观察、测试、分析和产品迭代的重要工具，根据不同应用测试场景的差异，其产品规模、测试参数等产品特性各有差异，目前无线通信测试设备企业主要以与客户就不同类别场景定制化设备参数的形式进行销售，定制化程度较高，从而要求企业具有丰富

的实践经验与设计能力。

公司经过在无线通信测试领域多年深耕，能够提供多元化的产品以满足不同客户的需求，并与以诺基亚、华为为代表全球领先通信设备厂商研发团队等保持密切合作，通过定期/不定期技术交流、产品研讨等形式，以前瞻性的视角满足客户的差异化需求，并通过三大系列产品矩阵满足客户联通性、射频指标和空间场等维度需求，与前述行业领先企业均维持了超过 5 年的稳定合作。

5、客户合作长期、稳固

由于无线通信测试产品技术含量高、客户需求存在较大差异化，为保证高品质产品的稳定供应，一般会优先与行业内具有较强品牌知名度、产品质量口碑的厂商进行合作，客户认证壁垒较高。

公司客户主要为诺基亚、华为、爱立信、苹果公司、中兴等国内外知名通信设备商，在与客户多年合作的过程中，公司树立了良好的客户口碑和较高认可度，成为了前述客户在联通性测试、OTA 测试等领域主要供应商之一，储备意向订单资源丰富。

（五）公司在手订单及新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单共计 5,935.52 万元（包含意向订单），2024 年 1-6 月新获取订单 8,488.15 万元（包含意向订单），公司在手订单充裕，随着公司三大产品线的更新迭代陆续完成及全球 5.5G 研制逐步提速，预计 2024 年下半年订单将进一步释放。公司期后收入、毛利率、净利润和现金流量与报告期同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月 (未经审计)	2023 年 1-6 月 (未经审计)	变动比例
营业收入	5,503.45	9,543.28	-42.33%
其中：诺基亚收入	1,710.59	5,813.14	-70.57%
毛利率	51.97%	53.08%	降低 1.11 个百分点
净利润	420.95	2,679.36	-84.29%

项目	2024 年 1-6 月 (未经审计)	2023 年 1-6 月 (未经审计)	变动比例
剔除股份支付影响后的净利润	671.55	2,692.81	-75.06%
经营活动现金流量净额	509.43	3,748.27	-86.41%

1、发力“5.5G 元年”，主要产品于 2023 年下半年陆续开始相应升级迭代，主要客户研发路线陆续明确，预计 2024 年下半年客户需求将随新产品推出以及各自产品研发路线的明确而释放

以诺基亚、华为为代表的全球主要通信设备厂商 5G 产品研发已于 2023 年相继成熟，正将产品研发重心转向以 5.5G 为代表的新一代通信设备，华为更是将 2024 年定义为 5.5G 商用元年，将 5.5G 系列产品的研发及推出作为公司一段时间内的产品战略导向，因其对通信测试设备的频率范围、测试功能等层面要求更高，因此公司于 2023 年三季度开始对现有三大产品线予以对应升级，例如将专攻通信设备研发测需求的程控系列产品频率范围由原有的 6GHz 迭代至 8.5GHz，截至本问询函回复出具日，前述迭代产品的迭代工作已陆续完成，已于 2024 年二季度末陆续推向市场。

前述产品的迭代过程系跟随通信行业整体技术迭代，产品迭代过程中部分客户需求尚待进一步明确和释放，带来 2023 年下半年对该类产品采购订单下达较少，进而使得 2024 年上半年收入、净利润等指标同比有所下降，但随着各主要通信设备厂商研发路线的明确，预计 2024 年下半年起，相应客户需求将得以释放。

2、5.5G 将为公司带来数倍于 5G 时代的潜在市场规模，未来前景广阔

5G 商用近五年以来，新体验、新连接、新业务不断涌现，5G 新通话、裸眼 3D、元宇宙、远程工业互联等新场景不断发展，对网络和计算等能力的需求也随之提高，现有 5G 网络难以支撑多样性应用场景的问题逐渐显现。5G-Advanced（5G-A，或称为 5.5G）是 5G 技术的增强版，能更好地开发和利用 5G 网络潜能，加速 5G 商业价值释放，并为未来的 6G 创新提供实践经验。

为契合全球无线通信需求从通信端至感知端（若干维度信息）需求的显著，国际标准组织（3GPP）基于 5.5G 技术路线下，对通信基站定义进行了升级，

5.5G 基站相比 5G 将呈现基站密度和基站功能为代表的两个维度迭代，为公司产品带来了数倍于 5G 时代的产品空间，具体情况如下：

类别 (以 4G 基站相应参数为基准)	4G	5G (注 3)	5.5G
基站密度	1	2-3	3-6
基站承载功能	少 仅通信	一般 以通信为主，探索加入定位等功能	多 基站被赋予感知功能，被国际标准组织定义为通感一体化
所需以 OTA 为代表的产线测试产品 (注 1)	1	3-4	5-7
所需以程控系列、多通道系列产品为代表的研发测产品 (注 2)	1	2-3	3-5

注：1、产线测试产品市场空间主要受基站密度影响。
2、研发测产品的市场空间主要受基站密度及承载功能影响。
3、相应基站密度的测算数据摘取自中国铁塔招股书等公开资料

3、根据诺基亚半年报披露，其 2024 下半年净销售额增长将大幅加速增长，预计公司对其收入也将有所恢复

根据公司主要客户诺基亚 2024 年二季度财报公开披露信息，其 2024 年上半年收入及利润情况受印度市场 5G 建设有所放缓等因素影响，均出现一定程度下降，但其目前在手订单充裕，鉴于最近几个季度的订单增长的良好势头得以延续，其预计 2024 下半年净销售额增长将显著加速态势，对未来市场保持偏乐观判断。

受前述影响，公司 2024 年 1-6 月对诺基亚销售额有所下降，使得整体收入和净利润有所下降，预计随着诺基亚整体经营情况的改善，特别是其收入规模随在手订单的执行而逐步扩大，公司对其收入亦将有所恢复，并进一步改善公司整体收入及净利润表现。

综上所述，公司所处行业具有较大的市场潜力，公司的发展战略符合行业政策，公司已采取措施有效应对上游原材料价格波动并且下游行业盈利能力不断增强带动公司业绩增长；此外，公司紧密跟踪无线通信前沿，不断丰富产品线、满足客户差异化需求，报告期内公司主要客户多为下游头部企业，报告期前即开始合作、合作关系稳定，公司在手订单充裕，期后收入、毛利率、净利

润和现金流量情况随全球无线通信技术由 5G 向 5.5G 演进、客户的订单波动，出现暂时性波动，符合行业特征，预计随着全球 5.5G 研发及建设的陆续铺开，公司业绩将取得持续增长。

二、说明主要境外客户的基本情况，包括但不限于名称、客户类型、地区、金额及占比、注册资本、实际控制人、成立及开始合作时间、经营规模、市场地位等；结合客户的基本情况、公司与客户历史合作情况、是否签署框架协议、公司获取销售订单方式、复购率及变动情况等说明客户合作的稳定性，对第一大客户诺基亚议价能力，是否存在单一依赖，期后客户拓展情况，降低集中度举措及有效性

（一）说明主要境外客户的基本情况，包括但不限于名称、客户类型、地区、金额及占比、注册资本、实际控制人、成立及开始合作时间、经营规模、市场地位等；结合客户的基本情况、公司与客户历史合作情况、是否签署框架协议、公司获取销售订单方式、复购率及变动情况等说明客户合作的稳定性

1、公司主要境外客户基本情况如下：

公司名称	成立日期	主营业务	实际控制人	股本/注册资本	2023 年营业收入	2023 年净利润	市场地位	合作地区	合作历史	是否签署框架协议	获取订单方式	复购情况	客户类型
诺基亚	1896 年	全球主要的无线通讯系统和设备供应商	境外知名上市公司，无实控人	246 百万欧元	22,258 百万欧元	679 百万欧元	2023 年全球电信设备市场份额 15%	芬兰、印度、波兰、美国、罗马尼亚、德国、日本、泰国	2010 年通过登门拜访与诺基亚中国建立业务关系并成为诺基亚中国合格供应商后向其销售产品。2016 年履行供应商准入程序成为其全球合格供应商并开始向诺基亚全球销售产品	是	客户系统下达 PO 或邮件	是	直销客户
爱立信	1876 年	全球领先的提供端到端全面通信解决方案以及专业服务的供应商	境外知名上市公司，无实控人	16,722 百万瑞典克朗	263,351 百万瑞典克朗	-26,104 百万瑞典克朗	2023 年全球电信设备市场份额 13%	瑞典、加拿大、印度、爱沙尼亚、德国、韩国、意大利、英国、日本	2003 年公司经登门拜访与爱立信中国建立业务关系并成为爱立信中国合格供应商后向其销售产品。2014 年履行供应商准入程序成为其全	是	客户系统下达 PO 或邮件	是	直销客户

公司名称	成立日期	主营业务	实际控制人	股本/注册资本	2023 年营业收入	2023 年净利润	市场地位	合作地区	合作历史	是否签署框架协议	获取订单方式	复购情况	客户类型
									球合格供应商后向爱立信全球销售产品				
苹果公司	1977 年	苹果公司是一家跨国科技公司，最初从事电脑销售业务，后发展为设计、研发、生产和销售手机、穿戴设备等电子产品，提供计算机软件、在线服务等业务。	境外知名上市公司，无实控人	73,812 百万美元	383,285 百万美元	96,995 百万美元	2023 年全球智能手机市场份额 20%	美国、中国	2014 年通过营销方式建立联系，2014 年履行供应商准入程序后成为全球合格供应商并开始向其销售程控衰减系统产品	否	邮件	是	直销客户
思博伦	1949 年	思博伦是全球领先的网络、网络安全	境外知名上市公司，无实控人	24.6 百万美元	474.3 百万美元	25.2 百万美元	思博伦是网络仿真器市场的主要参与者之一，	中国香港	2016 年起双方互为代理商，公司开始向其供应程控移相	否	邮件	是	直销客户

公司名称	成立日期	主营业务	实际控制人	股本/注册资本	2023 年营业收入	2023 年净利润	市场地位	合作地区	合作历史	是否签署框架协议	获取订单方式	复购情况	客户类型
		和定位自动化测试和保障解决方案供应商。					2022 年占有 20.32% 的市场份额。		衰减系统产品				
COMIT Corporation	2003 年	公司是领先的区域服务和解决方案提供商，涵盖领域包括通信领域的测试与测量，RAN 规划与优化，BSS/OSS 支持系统。	LE HONG SON*	500 亿越南盾	1,278.30 亿越南盾	15.97 亿越南盾	COMIT Corporation 系领先的区域服务和解决方案提供商，市场覆盖越南、缅甸、菲律宾等东南亚国家	越南	2021 年主动向公司询价建立联系，2023 年通过邮件下单向公司采购多通道系统产品	否	邮件	根据实际需求下单，具有一定偶发性	非直销客户

注：

- 1、客户成立日期、股本/注册资本、经营规模数据等基本信息取自访谈问卷、公开披露的年度报告或中国出口信用保险公司资信报告等。
- 2、2022 年 6 月，爱立信全现金收购 Vonage 集团（一家位于美国的全球云服务通信供应商），该投资于 2023 年度产生 31,897 百万瑞典克朗的商誉减值，是爱立信公司 2023 年亏损的主要原因

2、报告期各期，公司向主要境外客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年		2022 年	
	金额	营业收入占比	金额	营业收入占比
诺基亚-境外主体	6,603.71	43.47%	2,881.54	22.32%
爱立信-境外主体	604.52	3.98%	1,596.36	12.36%
苹果公司-境外主体	-	-	398.90	3.09%
思博伦	-	-	254.02	1.97%
COMIT Corporation	90.47	0.60%	-	-
合计	7,298.71	48.05%	5,130.82	39.74%

诺基亚系全球主要通信设备制造商，在研发测试和产线测试方面对公司产品有持续需求。公司亦通过其全球供应商认证多年，并签署框架协议，建立了稳定合作关系。报告期内，以诺基亚为代表的欧美通信设备厂商的 5G 技术体系已逐步趋于成熟，5G 测试需求逐步由研发测试延伸至产线测试端，且随着欧美 5G 建设需求的步入高潮，其产线测试需求爆发，带来公司报告期内以“mMIMO 基站产线 OTA 测试系统”为代表的多探头系列产品销售额的迅速增长。

爱立信系全球主要通信设备制造商，在研发测试和产线测试方面对公司产品有持续需求。公司亦通过其全球供应商认证多年，并签署框架协议，建立了稳定合作关系。公司 2023 年向爱立信销售额下降，主要受其全球通信设备业务重组的影响。根据爱立信公开披露信息，其自 2022 年 6 月 1 日开始采用新的集团体系业务架构，对包含通信设备业务在内的主要业务进行重组。通信相关业务是前述业务的重组重点，重组过程中因涉及对业务战略的全面审查，相应产品的研发计划审批和业务推进有所放缓，对上游研发测试的设备采购放缓。随着爱立信通信设备业务重组收官，2024 年预计将恢复正常水平。

公司于 2022 年向苹果公司美国销售多通道系列产品，苹果公司系移动终端生产商，采购公司通信测试设备具有一定偶发性，苹果公司中国主体报告期各期与公司保持持续业务往来。

公司于 2022 年向思博伦销售多通道系列产品，思博伦系网络解决方案供应商，根据需求采购公司产品，具有一定偶发性，2023 年未发生销售但仍有其在手订单，相关订单已于 2024 年上半年完成交付。

公司于 2023 年向 COMIT Corporation 销售多通道系列产品，COMIT Corporation 系通信服务和解决方案提供商，主要服务东南亚地区，根据需求采购公司产品，具有一定偶发性。

综上，公司与主要境外客户诺基亚和爱立信的交易具有持续性，合作稳定。其他境外客户，如苹果公司、思博伦、COMIT Corporation 等非全球通信设备制造商，向公司采购通信检测设备具有一定偶发性，依据客户实际需求供应相应产品，公司与该等客户建立了良好的合作关系和沟通渠道。

3、复购率及变动情况等说明客户合作的稳定性

报告期内，公司境外客户复购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外客户数量（家）（注）	19	23
境外客户复购数量（家）（注）	11	14
境外客户复购占比	57.89%	60.87%
境外销售收入（万元）	7,377.73	5,163.89
境外客户复购收入（万元）	7,185.66	4,711.00
境外客户复购收入占比	97.40%	91.23%

注：以境外法人单体口径计算复购数量和金额

如上所示，报告期各期，公司境外客户复购收入分别为 4,711.00 万元及 7,185.66 万元，境外客户复购率分别为 91.23%及 97.40%，复购率较高。

公司与主要境外客户合作时间较久，整体复购率较高，具有稳定性及可持续性；公司境外复购客户主要系诺基亚和爱立信的不同国家子公司，该等客户根据其产品研发水平和当地通信设备发展阶段向公司采购多探头、多通道以及程控三大系列产品。总体而言，公司与主要境外客户合作稳定，具有可持续性。

（二）对第一大客户诺基亚议价能力，是否存在单一依赖，期后客户拓展情况，降低集中度举措及有效性

1、对第一大客户诺基亚议价能力

无线通信测试设备是无线通信设备研发和产线测试过程中的重要工具，其本身具有一定前瞻性，相应产品推出时间通常位于相应无线通信设备技术研发早期，同时，无线通信测试产品根据不同应用测试场景的差异，其产品规模、测试参数等产品特性各有差异，目前无线通信测试设备企业主要以与客户就不同类别场景定制化设备参数的形式进行销售，定制化程度较高，公司与以诺基亚为代表的全球领先客户针对无线通信技术的迭代方向及其中衍生的相应产品需求建立了密切的沟通渠道，通过定期/不定期技术交流、产品研讨等形式，以前瞻性的视角为其提供相应解决方案，双方建立了稳定、长期的对等合作关系，对第三方供应商形成了相对较高的合作壁垒。

公司与诺基亚合作开展以商务谈判为主。公司结合研发投入、项目规模、技术要求、实施难度、设备及人力成本、税费、合理毛利等因素，参考同类或相近型号产品，以市场价格为基础与客户商务谈判，确定订单整体报价，相关定价依据合理，相关交易定价具有公允性。

报告期内，公司与诺基亚的定价原则并无较大变化，依靠前瞻性布局、产品质量、技术水平和快速响应的服务能力不断提高巩固公司在通信测试领域中的市场份额，以及在诺基亚全球供应商中的重要角色。

公司与诺基亚的合作时间较长，且诺基亚系全球知名通信设备制造商和终端厂商，对于供应商的筛选具有较为严格的标准，其筛选、更换供应商的成本较高，形成稳定合作后即具备一定的粘性；公司与客户主要通过商务谈判以市场价格为基础定价，具有一定的议价能力。

2、对第一大客户诺基亚是否存在单一依赖

公司主要产品为通信测试设备，通信测试产业链下游涉及通信主设备商、终端厂商、电信运营商以及科研院所等。报告期内，公司对第一大客户诺基亚及其下属公司合并口径销售收入占比分别为 40.58%和 57.67%。公司对其存在

一定依赖，但不构成重大依赖，且不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。主要原因系：

（1）公司下游行业系电信设备制造商，客户集中度较高符合行业特性

公司下游行业系电信设备制造商，行业集中度极高，诺基亚、爱立信、华为和中兴系全球主要电信设备制造商，是全球无线通信设备研发投入和技术迭代的主力军，系公司主营产品无线通信测试设备最主要的客户群体。

根据 Dell'Oro 的研究报告显示，全球前四大主要电信设备商系华为、爱立信、诺基亚和中兴，于 2023 年全球电信设备市场占有率超过 70%，于 2023 年全球 5G 无线设备市场更是占据了 90%的市场份额，前述四大电信设备商均系公司报告期内前五大客户，公司下游客户集中度较高符合电信设备产业特征，同行业可比公司整体亦表现出较高的客户集中度，具有普遍性，公司客户集中度较高符合行业惯例。

（2）公司与诺基亚、爱立信和华为多个主体交易，单一法人主体客户的销售相对分散，以合并口径统计的客户销售相对集中，不存在对单一法人主体的依赖

公司以合并口径进行统计的集团客户下属子公司数量众多，主要系通信设备制造商通常会综合其全球产品战略和各区域市场发展情况设立区域子公司，如公司主要客户诺基亚包括其在罗马尼亚、美国、印度、芬兰、波兰、巴西、德国、日本、泰国以及中国大陆的 13 家主体，华为包括其在中国大陆的 9 家主体，苹果公司包括其在中国大陆以及美国的 2 家主体，爱立信包括其在中国大陆、瑞典、加拿大、印度、爱沙尼亚、德国、英国、韩国、意大利、新加坡、日本以及美国的 13 家主体，中兴包括其在中国大陆的 4 家主体。

公司以合并口径统计对诺基亚的销售相对集中，对诺基亚下属单一法人主体客户的销售相对分散。其下属各子公司法人主体的采购需求受当地市场需求、技术路线等情况影响，实际采购需求关联度相对较低。公司与诺基亚下属公司的合作均独立开展业务、独立采购，拥有自主采购权。

因此公司对单一法人主体的依赖性较低，不会对公司可持续经营造成重大不利影响。

（3）公司下游通信行业技术迭代呈周期性特征，公司持续进行技术创新引导下游通信设备制造商，公司销售收入集中于诺基亚系双方自主选择的结果

通信行业技术的持续迭代过程中，下游设备制造厂商的测试需求主要来自于适应通信技术迭代研发新产品而产生的研发测试需求以及在现有技术版本下大规模生产而产生的产线测试需求。

具体而言，通信技术迭代速度较快，以约十年为一个周期进行技术版本更新，下游厂商需针对新技术的特点进行相应的产品研发，研发出的新产品需进行测试来验证是否满足产品标准以及功能需求；另外，同一个技术版本，在进入到平稳增长期后，对于产品的大规模生产也相应增加了通信测试的产线测试需求，以验证生产产品的性能指标以及功能稳定性。

公司已深耕无线通信测领域超过 20 年，于国内首批相继推出了 4G 测试、5G 测试、5.5G（5G-A）测试的产品系列。在下游通信技术继续迭代过程中，公司持续技术创新满足下游的研发测试和产线测试需求。

（4）公司与诺基亚的合作具有稳定性、可持续性

公司与诺基亚有较长的合作历史和良好的合作基础，至今业务合作关系已有 8 年，双方未发生过重大纠纷和诉讼。诺基亚行业地位领先、市场份额较高、业务范围较广、下属公司众多，双方业务具有广泛的业务合作机会。

（5）下游通信技术持续迭代升级，5.5G、6G 市场的开发和全面推广在研发测试和产线测试层面将迎来持续的产品需求，公司与下游其他大型客户均保持着良好稳定的合作关系，同时具有开拓新客户的能力，公司未来业务发展具有可持续性。

（6）公司下游通信行业技术迭代升级过程中衍生出新的行业需求

当前，以智能电视、扫地机器人和无人机为代表的家用型消费电子产品需求显著提升，其产品迭代方向均转向智能化，部分厂商开始设计以“感知功能”

为代表的智能模块，但日益密集的无线通信模块嵌入，使得消费电子产品于专业的通信测试需求得以显著增长，公司自 2021 年起，持续紧跟市场需求，基于公司的 PWS 测试技术和混响室技术为代表的产线测试技术体系，为以小米、OPPO 和西门子为代表的智能家居领先企业提供测试服务，并牵头制定行业团队标准，对前述行业予以规范。

随着智能家电、消费电子、无人机、卫星通信等领域新标准的制定及无线设备逐步趋向于一体化设计，通信测试需求将呈现持续增长。

综上，公司对诺基亚存在一定依赖，但不构成重大依赖，且不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

4、期后客户拓展情况，降低集中度举措及有效性

（1）维持现有客户的稳定性

公司深耕通信检测设备多年，具有一定的核心竞争力，主要客户包括国内外知名通信设备制造商、终端设备制造商以及消费电子制造商，该等客户均对下游供应商有着严格的准入要求，一旦选定供应商，不会轻易更换，公司入选其合格供应商后，一直保持着良好的合作关系。因此，公司拥有较为稳定的客户群体。

（2）积极开拓相控阵雷达、卫星通讯、家电检测和消费电子行业客户，扩大销售范围和行业分布

公司积极参与行业协会活动、行业展会、招投标、公开竞争性谈判等活动，通过各种方式向国内外客户展现公司的产品和技术成果，持续提升公司产品在行业内的知名度和美誉度，提升公司的销售规模。

主动调研各行业领域可能对公司产品存在采购需求的公司资料，积极主动拜访和技术交流，以希望达成新的合作，进一步提升公司的销售规模。

公司在新领域如相控阵雷达、卫星、家电等检测业务的技术储备和市场拓展情况：

1) 相控阵雷达、卫星通信检测业务, 公司基于丰富成熟的基站和终端测试技术, 如射频一致性测试技术, PWS 测试系统, 多探头测试系统, 结合相控阵雷达产品特性, 推出打破传统测试方法的高性能测试方案, 正开展小批量交付测试工作, 预计年内完成后会得到批量订单。

2) 家电检测, 基于公司 PWS 技术, 混响室技术, 为当前传统家电向智能家电转型所面临的他们所不擅长的通信领域, 提供强有力的测试验证支持, 并将公司相关测试方案写入测试标准。公司已与包括小米、OPPO 等智能行业领先客户建立业务关系, 相应产品持续交付中。

(3) 加大研发投入, 提升产品技术水平, 增强公司核心竞争力

公司通过长期技术积累和发展, 已建立了完备的研发体系, 并培养了成熟的研发团队。截至报告期末, 公司研发技术人员共计 72 人, 占比 49.66%; 截至本回复出具之日, 公司已获授权专利 99 项, 其中发明专利 35 项, 实用新型专利 57 项。报告期内, 公司研发费用分别为 1,513.73 万元和 1,883.49 万元, 占营业收入的比例分别为 11.72%和 12.40%。未来, 公司也将持续加大研发投入, 不断完善研发团队建设, 加强研发技术人员的培养, 提升公司研发创新能力。

综上所述, 公司能够在维持与大多数主要客户良好合作关系的同时, 凭借产品优势和研发优势, 采取多种措施积极开拓新客户, 并持续加大研发投入, 提升产品技术水平, 增强公司核心竞争力, 具有一定的有效性。随着业务规模的扩大, 预计客户集中度逐步降低, 并保持持续的盈利能力。

三、主要贸易商情况, 与主要贸易商的合作历史, 相关贸易商是否具备相应的销售能力, 是否为公司关联方或潜在关联方, 是否仅销售公司产品, 退换货政策, 销售周期及终端销售情况, 是否存在提前或推迟确认收入情形。

1、报告期各期公司主要贸易商销售情况

报告期内, 公司以直接销售为主, 因客户采购需求等原因存在少量向贸易商销售的情况。

报告期各期, 公司向贸易商销售形成的营业收入占当期营业收入的比例分别为 4.23%和 3.48%。其中主要贸易商收入金额及占比如下表所示:

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	贸易收入	占贸易收入比	贸易收入	占贸易收入比
北京中慧智通科技有限公司	192.04	36.35%	-	-
COMIT Corporation	90.47	17.13%	-	-
盐城智宇运通科技有限公司	61.95	11.73%	-	-
浙江众鑫力科技有限公司	38.81	7.35%	-	-
江苏苏美达仪器设备有限公司	32.17	6.09%		
博测通讯科技（上海）有限公司	26.55	5.03%	261.50	47.84%
科电贸易（上海）有限公司	-	-	194.69	35.61%
合计	441.99	83.68%	481.19	88.02%

注：选取报告期各期销售收入超过 30 万元的作为主要贸易商

报告期内，公司主要贸易商销售额分别为 481.19 万元及 441.99 万元，占当期贸易销售收入的比重分别为 88.02%及 83.68%。

2、公司主要贸易商基本情况及合作情况

公司名称	成立日期	注册地	实际控制人	股本/注册资本	2023 年营业收入	2023 年净利润	是否签署代理协议	获取订单方式
北京中慧智通科技有限公司	2013 年	北京市	黄斌博	1000 万元人民币	公开信息未公示	公开信息未公示	否	客户转介绍
COMIT Corporation	2003 年	越南	Le Hong Son	500 亿越南盾	1,278.30 亿越南盾	15.97 亿越南盾	否	通过公司官网询价
盐城智宇运通科技有限公司	2022 年	江苏省盐城市	吕良	1000 万元人民币	公开信息未公示	公开信息未公示	否	客户转介绍
浙江众鑫力科技有限公司	2019 年	浙江省杭州市	郑亮	1000 万元人民币	公开信息未公示	公开信息未公示	否	客户转介绍
江苏苏美达仪器设备有限公司	1998 年	江苏省南京市	张冰峰	3720 万元人民币	公开信息未公示	公开信息未公示	否	客户转介绍
博测通讯科技（上海）有限公司	2014 年	上海市	汪晓波	3000 万元人民币	公开信息未公示	公开信息未公示	否	客户转介绍
科电贸易（上海）有限公司	1994 年	上海市	Cornes Holdings (Overseas) Limited	100 万美元	公开信息未公示	公开信息未公示	否	客户转介绍

公司自成立以来即专注于通信测试设备的研发、生产及销售。经过多年的

发展，公司三大类通信测试设备被下游行业客户广泛认可，在行业内具有良好的口碑。公司贸易商客户主要是通过客户转介绍、公司官网、展会等方式主动联系公司从而达成合作。

公司主要贸易商成立时间较早，从事贸易等相关行业多年，有一定的资本积累、客户资源以及渠道优势，具备相应的销售能力，除经营公司产品外也为其他厂商提供服务。贸易商基本上在获取对外销售订单后再向公司采购，具备相应的销售能力。

通过公开信息查询贸易商的主要人员信息，并与公司实控人、股东、董监高及其关联信息比对，确认贸易商与公司不存在关联关系或潜在关联关系。

公司主要贸易商核查情况如下：

主要贸易商	合作历史	下游应用领域	是否为公司关联方或潜在关联方	退换货政策	销售周期 (注)	是否存在提前或推迟确认收入情形
北京中慧智通科技有限公司	报告期 2023 年度采购一次	检测机构测试	否	非质量问题无退换货权利	73 天	否
COMIT Corporation	报告期 2023 年度采购一次	运营商网络测试	否	非质量问题无退换货权利	13 天	否
盐城智宇运通科技有限公司	报告期 2023 年度采购一次	科研机构研发测试	否	非质量问题无退换货权利	6 天	否
浙江众鑫力科技有限公司	报告期 2023 年度采购一次	科研机构研发测试	否	非质量问题无退换货权利	62 天	否
江苏苏美达仪器设备有限公司	报告期 2023 年度采购一次	科研机构研发测试	否	非质量问题无退换货权利	30 天	否
博测通讯科技（上海）有限公司	自 2021 年开始合作	基站通讯测试	否	非质量问题无退换货权利	8-10 天	否
科电贸易（上海）有限公司	报告期 2022 年度采购一次	科研机构研发测试	否	非质量问题无退换货权利	60 天	否

注：销售周期系公司发货日期至收入确认日期

公司在境外地区建立销售及团队的成本较高，境外销售团队主要覆盖以诺基亚、爱立信和苹果公司等为代表的全球知名客户。对于销售团队未能覆盖其他地区的客户，一般会通过其当地贸易商以相对高效和经济的方式向公司进行采购。

公司与贸易商客户仅签订商品买卖的合同，无排他性的独家经营和销售公司产品的条款。公司产品销售给贸易商后，公司不再保留商品后续的控制权，客户按照合同约定正常回款，并且没有无条件退换货权利，且报告期内未发生退换货情况。因贸易商下游客户是其核心资源，涉及贸易商的商业秘密，贸易商拒绝提供其客户信息，因此无法取得贸易商下游客户的具体名单。公司下游贸易商规模较大，通过公开信息查询贸易商注册资本以及交易规模判断，贸易商并非仅销售公司产品。

3、报告期主要贸易商退换货政策、销售周期、终端销售情况、是否存在提前确认收入的情形如下表：

序号	贸易商名称	退换货政策	退换货情况	销售周期	是否存在提前确认收入的情形
1	北京中慧智通科技有限公司	除因产品出现质量问题，并经公司确认后 可以要求退换货外，其他情况均不得要求退换货，贸易商自行承担产品销售、库存等风险	报告期内不存在贸易商退换货情况	三个月内	否
2	COMIT Corporation			一个月内	否
3	盐城智宇运通科技有限公司			一个月内	否
4	浙江众鑫力科技有限公司			两个月	否
5	江苏苏美达仪器设备有限公司			一个月内	否
6	博测通讯科技（上海）有限公司			一个月内	否
7	科电贸易（上海）有限公司			两个月	否

报告期内，公司对贸易商的销售均为买断式销售，产品销售实现后，相关的风险报酬及控制权相应转移至贸易商。截止本问询回复之日，均未发生过退货情况。因贸易商下游客户是其核心资源，涉及贸易商的商业秘密，贸易商拒绝提供其客户及终端销售信息。公司对贸易商客户的销售业务流程与其他客户一致，不存在差异情况。对于多通道、多探头和程控三大系列整机类产品，公司将产品交付客户，并经客户验收或无异议期/无异议收款期满后确认收入；对

于器件部件类产品，公司将产品交付客户并经签收后确认收入。销售周期一般在2个月左右，不存在提前确认收入情形。

【核查意见】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅行业政策文件及搜寻行业相关资料，分析上下游行业产品价格波动对公司经营业绩的影响；与公司管理层访谈，了解公司的战略规划、营销策略、核心竞争力等；获取公司期后在手订单及新签订单情况、期后收入、毛利率等数据，分析公司业绩的稳定性；

2、访谈公司管理层及相关业务人员，了解公司境外销售的基本情况，包括外销业务拓展情况、销售模式、业务稳定性、公司对主要境外客户销售商品的定价原则、公司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；境外应收账款的回款情况、长账龄应收账款未回款的具体原因、是否存在重大的回款障碍；了解各期是否存在销售退回的基本情况，包括具体原因；了解公司贸易商的基本情况，包括贸易商模式、存在贸易商销售模式的商业合理性、向贸易商报价的政策；了解公司客户与供应商重叠的基本情况，包括业务背景、业务发生的商业合理性；了解公司产品应用在最终产品品牌的情况以及业务开展方式等；

3、获取公司按客户细分的收入明细，分析公司境外销售情况，包括在主要进口国和地区的销售金额、对主要境外客户的销售情况；获取公司与主要境外客户之间签订的框架协议或订单，对其主要条款进行核查；

4、获取主要境外客户的中信保报告，了解主要境外客户的基本情况，包括所处国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、与公司及其关联方是否存在关联关系等信息；

5、走访主要境外客户，了解主要境外客户的经营规模、业务模式、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司之间的业

务流程、与公司的结算方式及信用政策、与公司及其关联方是否存在关联关系及除正常货款外的资金往来，核实与主要境外客户交易的真实性；

6、函证主要境外客户，核实公司与主要境外客户交易的真实性以及财务数据的准确性；

7、获取报告期各期境外应收账款明细表及账龄表，统计境外应收账款余额占境外销售金额的比例以及各期的回款总额，复核境外应收账款账龄是否准确，分析并判断是否存在较大的回款风险；

8、结合公司境外销售的业务模式、与主要境外客户签订的销售合同或订单的关键条款，复核公司披露的外销收入确认方式、时点和外部依据是否准确；

9、获取贸易商客户的工商信用报告、企查查报告和中信保报告等工商资料，了解贸易商客户的董监高等关联方信息；

10、分析报告期内对贸易商客户的逐月收入情况，分析是否存在突击销售情况；

11、统计公司外销与内销、对贸易商客户与直销客户的毛利率，分析毛利率差异的合理性；

12、走访报告期内公司前五名客户，了解客户的获取方式、与公司的合作背景、合作模式、合作期限、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况、客户向公司采购商品的金额占其同类产品采购总额的比重，并分析公司的平均订单规模、复购率；

13、访谈客户与供应商重叠的法人主体，核实与公司采购和销售两项业务保持独立报价与结算；

14、检查公司对客户与供应商重叠业务的账务处理，核实其资金流水分开结算；

15、查阅同行业可比公司的招股说明书及年度报告，查阅各公司报告期内对前五名客户销售收入及占营业收入的比例、主要产品及下游应用，结合公司

所处行业及下游行业，分析公司客户较为集中的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

16、获取公司贸易商销售清单，了解与贸易商的合作历史、销售周期及终端销售情况；检查销售合同，了解退换货政策；检查发货单、验收单等，核查收入确认时点。

（二）核查结论

1、结合行业政策、核心竞争力、期后订单情况等要素，公司业绩具备稳定性、可持续性，不存在大幅波动风险，具备持续经营能力；

2、公司与主要境外客户诺基亚和爱立信的交易具有持续性，合作稳定。其他境外客户，如苹果公司、思博伦、COMIT Corporation 等非全球通信设备制造商，向公司采购通信检测设备具有一定偶发性，依据客户实际需求供应相应产品，公司与该等客户建立了良好的合作关系和沟通渠道；

3、诺基亚系全球知名通信设备制造商和终端厂商，对于供应商的筛选具有较为严格的标准，其筛选、更换供应商的成本较高，形成稳定合作后即具备一定的粘性；公司与客户主要通过商务谈判以市场价格为基础定价，具有一定的议价能力；

4、报告期内，公司对第一大客户诺基亚销售占比较高，主要系（1）欧美 5G 建设产线测试需求增长，以及（2）受爱立信全球通信设备业务重组，公司对其收入下降所致；

5、公司下游行业系电信设备制造商，客户集中度较高符合行业特性，对公司持续经营能力不存在重大不利影响，公司已采取行之有效的措施降低客户集中度持续提升对公司持续经营能力造成的影响。公司与主要客户业务合作关系良好，公司持续进行技术创新引导下游通信设备制造商，公司销售收入集中于诺基亚系双方自主选择的结果。公司对主要客户不存在重大依赖，同时公司已采取行之有效的措施减少对主要客户的依赖程度；

6、报告期内，公司以直接销售为主，因客户采购需求等原因存在向零星贸易商销售的情况。贸易商客户具有独立的市場渠道和相应销售能力；贸易商与

公司不存在关联方关系；贸易商非仅销售公司产品；公司产品销售给贸易商后，公司不再保留商品后续的控制权，并且没有无条件退换货权利，且报告期内未发生退换货情况；不存在提前或推迟确认收入的情形；因贸易商下游客户是其核心资源，涉及贸易商的商业秘密，贸易商拒绝提供其下游客户及终端销售信息。

二、核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性、是否存在调节毛利率情况、毛利率水平是否符合行业特征发表明确意见

1、核查程序

（1）收入核查

1) 对公司财务及销售业务负责人进行访谈，了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 检查销售合同，了解主要合同条款，查阅同行业可比公司收入确认政策，与公司收入确认政策进行比较，评价收入确认方法是否适当；

3) 对报告期内记录的收入交易选取样本，核对销售合同、销售发票、销售出库单、物流单据、报关单、提单、客户签收单、验收单等原始单据，评价相关收入确认是否符合捷希科技收入确认的会计政策；

4) 向主要客户就交易额、往来余额等信息进行函证，并对主要客户进行走访；

5) 通过对报告期内资产负债表日前后进行收入截止性测试，核查有无跨期确认收入或虚计收入的情况。

（2）成本核查

1) 对公司财务、采购业务负责人及生产负责人进行访谈，了解公司采购与付款循环、生产与仓储循环内部控制及业务流程；了解公司成本核算逻辑，包括成本核算的对象、成本归集和分配方法及核算流程；

2) 抽取样本对公司采购业务进行细节测试, 检查采购相关的合同/订单、供应商送货单、入库单、发票、付款单据等;

3) 向主要供应商就交易额、往来余额等信息进行函证, 并对主要供应商进行走访;

4) 取得并复核公司各期末存货盘点计划、存货盘点表, 对存货进行监盘;

5) 复核公司产品成本的归集、分配、结转等计算过程。

(3) 业务分析

1) 获取公司的收入成本明细表, 对收入和成本执行分析程序, 包括: 报告期各月度收入、成本、毛利波动分析, 主要产品收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析程序, 分析不同产品类别的毛利率差异及波动情况;

2) 查阅可比公司公告并访谈公司销售业务负责人, 了解可比公司业务模式、产品结构等方面与公司的差异情况, 对比分析公司毛利率整体水平及波动的合理性。

2、核查意见

主办券商、会计师经核查后认为:

(1) 公司毛利率波动和整体水平合理, 公司毛利率核算准确, 具有真实性及可持续性, 不存在调节毛利率的情况;

(2) 报告期内, 公司毛利率与同行业可比公司之间的差异主要系产品类别、产品结构等不同所致; 公司毛利率位于同行业可比公司毛利率合理区间, 毛利率波动和整体水平合理, 符合行业特征。

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见; 说明境外销售相关尽调及审计程序, 包括走访情况、函证金额及占比、对未发函和未回函部分执行的替代性核查程序, 以及通过尽调累计确认的比例; 说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的情况。

1、访谈公司主要境外客户, 了解其与公司的业务合作情况、业务模式, 客

户与公司的关联关系、主要交易条款、是否存在非经营性资金往来等情况，具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售收入金额	7,377.73	5,163.89
访谈金额合计	7,208.24	4,477.91
境外客户访谈比例合计	97.70%	86.72%

报告期内，通过境外客户访谈可确认境外收入金额占境外总收入的比例分别为 86.72%、97.70%，核查比例较高，未发现异常情形。

对公司境外客户执行了独立函证程序，通过函证核实公司销售收入的真实性和完整性，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售收入金额	7,377.73	5,163.89
发函金额	6,501.54	5,023.45
回函确认金额	562.15	1,526.60
回函确认比例	7.62%	29.56%
未发函和未回函执行替代程序金额	6,815.58	3,637.29
替代程序比例	92.38%	70.44%
回函及替代测试金额合计	7,377.73	5,163.89
回函及替代测试比例	100.00%	100.00%

注：中介机构对未发函和未能取得回函的客户，通过检查销售明细表、合同、出口报关单、货运提单、回款等资料执行替代测试。

公司回函确认比例较低，主要系客户苹果公司未回函，诺基亚客户回函仅确认应收余额。该情况非公司特例，主办券商及申报会计师对公司营业收入履行了如下替代核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司与苹果公司、诺基亚等客户的商务接洽开始的时间、业务往来原因、具体业务对接人员、历史合作情况，并查阅公司与客户间的邮件往来，核查交易的真实性；

（2）对公司的境外销售业务执行细节测试，获取销售合同/订单、销售发票、送货单、报关单、物流单、往来邮件、银行收款回单等业务凭证，核查公

司对苹果公司销售的真实性以及核算准确性；

(3) 核查了公司对境外收入与海关数据、出口退税单数据的勾稽情况，对存在差异的情况进行复核并分析合理性，差异主要系境外收入确认、报关与退税的时间差异；

(4) 中介机构对主要境外客户诺基亚、爱立信进行了走访，访谈与公司的合作情况，验证公司境外销售收入的商业真实性；

(5) 对公司收账款回款进行测试，检查回款金额与对应订单的金额是否匹配，银行付款回单支付方与客户是否一致，核查公司销售的真实性以及核算准确性。

综上所述，中介机构针对境外销售回函执行了充分的替代核查程序，相关交易具有真实性。

2、对公司境外销售执行尽调累计确认情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售收入金额	7,377.73	5,163.89
访谈确认金额	7,208.24	4,477.91
函证确认金额	562.15	1,526.60
未回函替代程序确认金额	5,939.39	3,496.85
细节测试确认金额	7,377.73	5,163.89
尽调累计确认金额	7,377.73	5,163.89
尽调累计确认比例	100.00%	100.00%

报告期内，对公司境外收入执行了访谈、函证、细节测试、截止测试、海关数据与境外收入匹配等程序，累计确认比例 100%。

3、说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的检查情况。

公司前五大境外客户系诺基亚、爱立信、苹果公司、思博伦以及 COMIT Corporation，占境外营业收入比例分别为 99.63%和 99.61%。

其中诺基亚、爱立信、苹果公司和思博伦系全球领先通信设备、移动终端

设备以及网络解决方案供应商，系知名上市企业。针对该等客户，中介机构核查了上市公司年报、官网等公开披露信息，相关内容覆盖了中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的信息。

COMIT Corporation 系区域通信服务和解决方案提供商，主要服务越南、缅甸、菲律宾等东南亚地区。针对该非上市公司客户，中介机构核查了公司官网，获取了公司信息手册，并查询了中国出口信用保险公司资信报告。

经核查，中介机构认为公司主要境外客户信用良好、具备一定的规模和实力，公司境外销售真实且与境外客户所从事业务具有相关性，不存在异常情形。

4、海关报告数据、运保费、出口退税金额与境外销售收入是否匹配

获取海关电子口岸报关数据、境外销售运费明细账和出口退税申报表，将海关报关数据、运保费、出口退税金额与公司境外销售收入进行匹配性分析。经核查，公司海关报关数据、运保费金额、出口退税金额与公司境外销售收入相匹配。

5、境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

检索主要外销地的政治经济环境、外汇管理、贸易政策，对公司高管进行访谈，了解境外销售的主要进口国和地区的进口、外汇等政策变化、国际经贸关系，以及境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力的影响。经核查，中介机构认为，境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

四、主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-18 境外销售第二项境外销售事项的核查的规定，主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。主办券商及律师结合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-18 规定的重点关注事项的要求进行核查，核查情况如下：

（一）公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的资质、许可

根据公司提供的主要境外客户销售订单等资料、经访谈公司销售负责人，核查报告期内销售台账，公司境外销售的产品主要为无线通信测试设备产品，产品相关行业境外销售无强制性业务资质要求；同时，公司境外客户主要位于印度、芬兰及波兰等国家，公司未在销售所涉国家和地区设立分支机构从事经营活动，公司在境外销售无须相关资质、许可。

报告期内，公司通过产品出口的方式从事境外销售，在此过程中，公司已办理中国的出口报关等手续，无需办理出口所涉国家或地区的进口清关或其他行政手续。根据《中华人民共和国海关法》第十一条第一款的规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。经查询中国海关企业进出口信息公示平台，截至本反馈意见回复出具之日，公司从事境外销售业务已进行进出口货物收发货人备案，具备开展进出口贸易的资格，具体如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	海关进出口货物收发货人备案回执	3201963014	捷希科技	金陵海关	/	长期

与同行业可比公司相比，报告期内，坤恒顺维通过海外代理商进行境外销售，未披露其境外销售相关的资质、许可信息；创远信科主要通过其海外子公司印度创远开拓印度市场，并委托上海科学器材有限公司进行公司自研产品的出口业务，与公司境外销售模式存在较大差异；霍莱沃进行境外销售所具备的业务资质主要为于所在地相应主管部门登记的对外贸易经营者备案登记表，公司亦已具备相关出口资质。公司与同行业可比公司境外销售相关资质、许可情况对比如下：

公司名称	境外销售情况	相关资质、许可情况
坤恒顺维	通过海外代理商进行境外销售	公开披露信息中无境外销售必需的资质、许可信息
创远信科	通过海外子公司印度创远开拓印度市场；委托上海科学器材有限公司进行公司自研产品的出口业务	公开披露信息中无境外销售必需的资质、许可信息
霍莱沃	公司及子公司具备货物出口资质	对外贸易经营者备案登记表
公司	公司具备货物出口资质	海关进出口货物收发货人备案回执

综上，与同行业可比公司相比，公司具备境外销售所需的全部资质，不存在应取得但尚未取得的资质、许可。

（二）报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

通过查阅公司及子公司的信用报告、《审计报告》、营业外支出明细及凭证等，根据公司的说明，公司及子公司在报告期内不存在被境外销售国家和地区行政处罚的情况，也不存在被境外销售国家和地区立案调查的情况。

（三）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

报告期内，公司与境外客户的结算方式主要通过电汇转账方式结算，资金通过银行电汇进行跨境资金流动，结换汇在相应银行系统中进行，上述结算方式、跨境资金流动、结换汇均符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

根据公司及子公司的信用报告，并通过国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统、中国海关企业进出口信用信息公示平台查询，公司外销业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定，公司在报告期内不存在因违反外汇、海关、税务管理等法规行为而受到行政处罚的情形。

（四）核查程序

主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，对公司境外销售事项主要执行了以下核查程序：

1、通过访谈公司管理层，了解报告期内公司境外销售业务开展情况、从事境外销售业务所需的资质、许可情况；查询公司境外主要销售国家和地区关于无线通信测试设备产品进口与销售的相关法律法规和监管政策；

2、取得并核查公司境外销售相关的资质、许可资料有效性；

3、查阅同行业可比公司进行境外销售所具备的特殊业务资质和许可材料，对比查验公司当前进行境外销售所具备的资质和许可材料是否齐备；

4、查阅公司《审计报告》，营业外支出明细及凭证等资料，核查公司是否

存在因处罚或立案调查等原因而需要向境外销售所涉国家和地区支付罚款或诉讼费的情形；

5、通过公开搜索引擎检索公司是否存在境外诉讼、处罚等，结合检索相关公开信息确认公司报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

6、查阅公司及子公司的信用报告，登录中国海关企业进出口信用信息公示平台、信用中国、国家外汇管理局、地方税务局等官方网站进行检索，核查公司及子公司境外销售的经营合规情况；

7、取得公司书面说明，确认其不存在境外销售产品被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

8、访谈公司财务人员，了解公司与境外客户的结算方式、结算币种及结换汇情况，查阅相关外币账户开立和税务备案及申报文件等资料。

（五）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、报告期内，公司未在销售所涉国家和地区设立分支机构从事经营活动，公司在境外销售无须相关资质、许可，公司从事境外销售业务已进行进出口货物收发货人备案，具备开展进出口贸易的资格；

2、公司报告期内不存在因行政处罚等原因所产生的需要向境外地区支付的营业外支出，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

3、公司相关业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇行为符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

问题 4 关于固定资产

根据公开转让说明书，各期末公司固定资产账面价值分别为 416.21 万元和 5,600.07 万元，2023 年在建工程转固定资产金额为 5,228.14 万元。

请公司说明：（1）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响。（2）报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配比。（3）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性。（4）在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；（5）在建工程转为固定资产的情况，转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形。（6）报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

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；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

回复：

【公司说明】

一、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响

公司固定资产从达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法在使用寿命内计提折旧。各类固定资产的使用寿命、预计残值率和年折旧率等与同行业公司的对比情况如下：

类别		公司	霍莱沃	坤恒顺维	创远信科	是否存在 显著差异
房屋及建筑	折旧方法	年限平均法	-	年限平均法	-	否
	折旧年限	40	-	20	-	否
	残值率	3.00	-	5.00	-	否
	年折旧率	2.43	-	4.75	-	否
机器设备	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	否
	折旧年限	5-10	5-10	3	5-10	否
	残值率	3.00	5.00	5.00	5.00	否
	年折旧率	9.70-19.40	9.50-19.00	31.67	9.50-19.00	否
运输设备	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	否
	折旧年限	5	4	3、10	5	否
	残值率	3.00	5.00	5.00	5.00	否
	年折旧率	9.70	23.75	31.67、9.50	19.00	否
电子设备及其他	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	否
	折旧年限	3-5	3-5	3、10	5	否
	残值率	3.00	5.00	5.00	5.00	否
	年折旧率	19.40-32.33	19.00-31.67	31.67、9.50	19.00	否

报告期内，公司房屋建筑物折旧年限主要依据预计生产能力、建筑质量及设计年限等确定：报告期内公司不存在构筑物，房屋及建筑物为捷希 5G 通信测试设备总部及研发制造基地中新建设完工的 2 栋生产厂房，设计建造标准相对较高，采用钢筋混凝土结构，根据《建筑结构可靠性设计统一标准》（GB50068-2018），“……预制砼柱排架结构和砼框架结构，承受作用效应和环境影响的能力较好，具有更高的结构整体稳固性、耐久性和可靠性。一般而言，预制砼柱排架结构和砼框架结构房屋的实际使用年限可超过 50 年，可能达到 70 年或更高……”，公司房屋及建筑物不动产权证载明的使用年限为 50 年，公司折旧年限在使用年限之内；另外，《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第六十条规定：“除国务院财政、税务主管部门另有规定外，房屋、建筑物计算折旧的最低年限为 20 年”，公司房屋及建筑物折旧年限满足上述规定。

与可比公司相比，报告期内霍莱沃、创远信科均无房屋及建筑物，公司房

屋及建筑物折旧年限与坤恒顺维房屋及建筑物折旧年限相比较长，主要原因为坤恒顺维主要房屋及建筑物为工业用房，涉及部分标准化产品的批量生产活动，与坤恒顺维相比，公司厂房主要从事定制化产品的小批量生产，机器设备较少，机器设备运转对厂房的损耗更小，因此，公司房屋及建筑物折旧年限高于坤恒顺维房屋及建筑物折旧年限，具备合理性。

综上，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司均不存在显著差异。

二、报告期内固定资产与公司的产能、经营情况是否配比

报告期内，公司的主要产品为无线通信测试设备，产品主要应用于研发测试、生产测试等特定场景，产品设计、生产等方面需要满足不同客户的不同需求，定制属性较高，根据不同的客户应用场景差异，产品工艺复杂度、产品单价、投入工时等方面差异较大。因此，公司主要产品不存在传统意义上的“产能利用率”的概念。

前述生产特征与同行业可比上市公司坤恒顺维一致，均无“产能”概念，符合行业特征。

虽然无法计算公司目前产能利用率，但报告期内，公司收入规模、生产人员数量、机械设备投资均处于增长状态，公司生产资源处于高速运转状态。报告期各期，公司主营业务收入、生产人员数量、主要生产设备投资情况如下：

项目	2023 年	2022 年
主营业务收入（万元）	15,191.14	12,911.42
期末生产人员（人）	29	26
购置生产设备金额（万元）	160.89	2.13
机器设备期末原值（万元）	268.15	150.97

综上，报告期内，公司固定资产与经营情况相匹配。

三、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、毁损和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期未对固定资产计提减值准备的原因及合理性

报告期各期末，公司不存在无特殊原因长期闲置不用、不可使用、毁损的

固定资产，也不存在其他已经不能再给公司带来经济利益的固定资产。同时，公司主营业务获利情况良好，报告期内不存在应计提减值准备未计提的情形。

公司的机器设备主要为毫米波频谱仪、毫米波信号源等。公司机器设备的构成情况较为稳定，均可长期使用，目前技术性能良好，均正常运行。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定并结合盘点情况来判断固定资产是否存在减值迹象，如存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定为可收回金额，若固定资产的可收回金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内，公司对固定资产进行减值测试的具体方法及结果如下：

序号	企业会计准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产销售价格未发生大幅下降的情况；公司固定资产均处于正常使用状态	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当时或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司产品市场较为成熟且稳定，市场环境未发生重大不利变化	否
3	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发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司对固定资产及时进行更新换代，不存在陈旧过时的情形，公司对资产进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的资产进行报废或处置，报告期末不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	各期末固定资产不存在被闲置、终止使用或者计划提前处置	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司收入稳定，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

报告期内，公司定期组织固定资产和在建工程盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》进行减值测试。将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对。报告期内，公司按《企业会计准则》进行减值测试，未发生减值，公司固定资产、在建工程不存在上述减值迹象。

综上所述，报告期内公司固定资产未发生减值，减值测试符合《企业会计准则》的规定，具有谨慎性及合理性

四、在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

1、在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额、变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等

报告期内，公司在建工程项目预算金额、实际金额、变动情况、资金来源及建成后相关产能情况具体如下：

(1) 2023 年度

项目名称	预算金额	期初余额	本期增加额	转固定资产	期末金额	资金来源	批复产能	备注
捷希 5G 通信测试设备总部及研发制造基地项目	11,575.88	3,583.74	3,152.68	5,228.14	1,508.28	自有资金、金融机构贷款	不适用，详见“问题 4/二”	

(2) 2022 年度

项目名称	预算金额	期初余额	本期增加额	转固定资产	期末金额	资金来源	批复产能	备注
捷希 5G 通信测试设备总部及研发制造基地项目	11,575.88	483.56	3,100.18	-	3,583.74	自有资金	不适用，详见“问题 4/二”	

公司主要在建工程项目为捷希 5G 通信测试设备总部及研发制造基地项目，

报告期内相关在建工程支出主要为厂房建设支出，部分厂房已于 2023 年 12 月完工并投入使用，项目完全建成后预计可年产约 1,000 套各类通信测试设备。如前文所述，公司产品生产不存在传统的“产能”概念，因此不适用项目建成后相关产能情况的说明，详情可参见本审核问询函回复之“问题 4/二”部分内容。

2、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司在建工程中设备采购金额较低，在建工程采购内容主要为工程类支出，公司采购金额在 100 万元以上的主要供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购额（不含税）	资产类型	采购内容	定价方式	是否存在关联关系	是否存在其他资金往来
江苏龙光建设工程有限公司	3,726.50	工程类	建筑工程	市场化定价	否	否
江苏华东建设基础工程有限公司	643.14	工程类	建筑工程	市场化定价	否	否
江苏柏曼建设工程有限公司	397.76	工程类	装修工程	市场化定价	否	否
江苏高昱机电设备有限公司	206.96	工程类	空调采购及相关服务	市场化定价	否	否
江苏瑞科特建筑工程有限公司	205.69	工程类	门窗采购及安装	市场化定价	否	否
南京延线电力工程有限公司	194.50	工程类	配电工程	市场化定价	否	否
江苏丰达利机电设备有限公司	160.57	工程类	电梯安装	市场化定价	否	否
江苏东方建筑设计有限公司	116.04	工程类	厂房设计	市场化定价	否	否
ROHDE & SCHWARZ GmbH & Co.KG	152.53	设备类	机器设备-毫米波信号源、毫米波频谱仪	市场化定价	否	否

公司对在建工程供应商的选择主要采取询比价和协商定价等市场化定价方式，综合考虑供应商资质、交付时间、质量、价格、售后等因素后确定最终供应商并确认价格、付款方式、交付时间等条款，定价依据公允。

公司及其实际控制人与上述供应商均不存在关联关系，亦不存在异常资金

往来或其他利益安排，公司以市场价格为主要依据，结合市场供给情况、交付及时性、服务质量、历史合作等因素综合评估，确定较符合标准的供应商与采购价格，从而选取主要供应商直接进行采购，不存在通过第三方间接采购的情况。

五、在建工程转为固定资产的情况，转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情况

报告期内，公司主要在建工程转为固定资产具体情况如下：

项目名称	捷希 5G 通信测试设备总部及研发制造基地项目-2 栋智能化生产厂房
转固时点	2023 年 12 月
转固条件	达到预定可使用状态
转固依据	验收报告
成本计量确认	权责发生制下实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款等
开始计提折旧时间	转固后次月开始计提折旧

报告期内，公司在建工程为捷希 5G 通信测试设备总部及研发制造基地项目，由全资子公司江苏韦伯通讯科技有限公司实施。该项目拟新建通讯测试设备研发中心、智能化生产厂房及综合服务配套设施，共约 32,000.00 平方米，包括研发中心 1 栋、生产厂房 2 栋及综合楼 1 栋（江苏省投资项目备案证号：宁开委行审备[2022]305 号）。2 栋智能化生产厂房于 2023 年 12 月完成基础装修，达到预定可使用状态，公司于当月将对应在建工程科目余额转至固定资产。截止报告期期末，研发中心和综合楼仅完成桩基等前期建筑工程，故仍通过在建工程科目核算。

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》的相关规定，“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。”即当在建工程达到预定可使用状态时可转为固定资产。公司捷希 5G 通信测试设备总部及研发制造基地项目中 2 栋智能化生产厂房于 2023 年 12 月完成基础装修，达到预定可使用状态，因此公司于 2023 年 12 月将 2 栋智能化生产厂房转为固定资产，转固时点符合《企业会计准则》的规定，公司不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

六、报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
固定资产变动数①	5,396.75	140.74
无形资产变动数②	-	1,253.90
在建工程变动数③	-2,075.46	3,100.18
长期待摊费用变动数④	-	15.20
其他非流动资产变动数⑤	-234.34	205.80
长期资产进项税⑥	297.51	134.73
应付账款中长期资产款变动数⑦	-149.54	1,241.18
利息资本化金额⑧	45.50	-
土地使用权累计摊销⑨	25.08	14.63
合计（①+②+③+④+⑤+⑥-⑦-⑧-⑨）	3,463.43	3,594.73
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,463.43	3,594.73
差异	-	-

由上表可见，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系一致。

【核查意见】

一、主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取公司固定资产、在建工程相关内部控制制度，评价相关的内部控制制度设计是否合理，并测试相关内部控制执行的有效性；

2、访谈公司财务总监，了解公司固定资产折旧政策，固定资产、在建工程减值测试的具体方法和过程，减值计提情况，以及固定资产的闲置、报废情况；

3、获取公司固定资产明细表，复核主要房屋及建筑物、机器设备、电子设备、运输设备及其他的基本情况，查阅同行业可比公司公开披露资料，将公司固定资产折旧政策与同行业可比公司对比，并进行合理性分析；

4、查阅公司主要设备及其使用情况，分析公司固定资产价值与公司经营情况的匹配性；

5、复核报告期内公司固定资产的减值测试过程，结合期后处置情况，分析减值准备计提的合理性；结合对公司生产厂区的实地考察、固定资产盘点等情况，分析固定资产是否存在减值迹象；

6、了解公司在建工程转固时点及会计政策，检查公司固定资产转固依据，并评价其合理性；

7、查询主要设备供应商的工商信息，核实公司与主要施工方、设备供应商是否存在关联方关系，了解其是否具备为公司提供产品或服务的能力，交易是否真实，确认是否存在第三方采购；

8、对报告期内公司资金流水、董监高个人资金流水进行核查，判断公司及董监高与供应商是否存在异常资金往来或其他利益安排；

9、获取公司现金流量表、长期资产台账及往来明细账，复核公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

（二）核查结论

1、公司房屋建筑物、机器设备的基本情况符合实际情况，折旧方法、折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在较大差异，减值准备计提合理；

2、公司固定资产规模及变动情况与经营情况相匹配；

3、公司报告期内对固定资产和在建工程执行了有效的盘点程序，盘点结果账实相符、无毁损；固定资产具有真实性和完整性，盘点过程未见异常；公司固定资产减值测算的过程和计算方法符合企业会计准则的规定；

4、公司与前述供应商交易真实合理，不存在通过第三方采购情况；公司采购定价主要根据市场定价进行磋商，定价具有公允性，且与前述供应商均不存在关联关系，亦不存在异常资金往来或其他利益安排；

5、公司在建工程在达到预定可使用状态时转为固定资产，转固时点符合《企业会计准则》的规定，公司不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

6、公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系一致。

二、说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况

1、各期末在建工程监盘情况

报告期内，公司在建工程项目为捷希 5G 通信测试设备总部及研发制造基地项目。

截至 2022 年 12 月末，公司在建工程余额为 3,583.74 万元，中介机构于 2023 年 1 月 11 日对项目施工情况、施工进度等进行了现场查看，在建工程尚处于土建施工阶段，监盘比例 100.00%；同时，还检查了施工许可证、相关合同及结算单据等。

截至 2023 年 12 月末，公司在建工程余额为 1,508.28 万元，中介机构于 2024 年 1 月 3 日，对项目施工情况、施工进度等进行了现场查看，监盘比例 100.00%，其中，2 栋智能化生产厂房已达到预定可使用状态并转固，研发中心、综合楼工程项目尚处于土建施工阶段；同时，还检查了施工许可证、相关合同及结算单据等。

2、各期末固定资产监盘情况

报告期各期末，中介机构对公司固定资产监盘情况如下：

（1）了解公司的固定资产管理制度，了解公司的固定资产内容、性质、各固定资产项目的重要程度、存放场所及日常固定资产盘点的具体安排和实际执行情况，获取固定资产存放地点清单并考虑其完整性；

（2）获取公司盘点计划表，评估盘点计划是否适当，并编制固定资产监盘计划，包括监盘时间、监盘人员安排、监盘范围及盘点方法等，合理安排监盘工作；

（3）获取盘点清单，并与固定资产清单核对，确保盘点数据一致；

（4）观察盘点进程是否按原盘点计划予以实施，对照固定资产盘点表上固定资产名称、数量、规格和存放地点，对实物及固定资产标识信息进行逐项核对，以测试盘点表的准确性。同时，检查各项固定资产使用状况，关注是否存在毁损、老旧、报废、闲置等减值迹象；

（5）盘点结束后，取得盘点结果汇总表，各方签字确认，形成固定资产盘点记录，并将汇总后的盘点结果与账面记录进行核对。

（6）报告期各期末，固定资产监盘比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
固定资产净值	5,600.07	416.21
监盘金额	5,542.92	308.19
监盘比例	98.98%	74.05%
监盘时间	2024 年 1 月 3 日	2023 年 1 月 11 日
账实是否相符	相符	相符
盘点结果	不存在盘亏、盘盈或闲置、毁损等情况	不存在盘亏、盘盈或闲置、毁损等情况

综上，报告期各期末，公司在建工程、固定资产账实相符，在建工程根据是否达到预计可使用状态判断是否应该转固，固定资产都在正常使用中，不存在长期未使用、损毁等情形，不存在减值迹象，固定资产、在建工程真实性、完整性可以确认。

3、对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况

中介机构核查了在建工程、固定资产主要供应商的工商注册信息，与公司关联方清单进行比对，并对主要供应商进行访谈、函证，以核查交易的真实性；同时核查公司的采购流程，了解公司的采购内控制度。

报告期内，公司制定了较为严格的采购内控制度，对于采购的流程、供应商准入条件、采购价格等均作出了明确规定。公司与在建工程供应商主要采用询价、比价、协商定价等方式参照市场价格进行采购；对于通用性程度较高的设备，公司通常采用询价方式比选供应商；对于定制化程度较高的设备，公司通常根据自身定制化需求与设备供应商进行商业谈判确定价格，交易真实，价格具有公允性。

综上，公司各期在建工程、固定资产购置交易具有真实性、定价公允性。

问题 5 关于应收款项

根据申请材料，各报告期末，公司应收账款账面价值分别为 2,835.37 万元和 3,327.14 万元，占资产总额的比例为 15.17%和 12.94%。

请公司说明：（1）公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；2023 年度应收账款增加的原因，是否存在放宽信用政策以增加收入的情形；（2）结合计提方法及依据等充分说明坏账准备计提是否充分；（3）应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（4）应收账款各期末及期后回款情况。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策谨慎性及计提充分性，相关会计处理准确性发表明确意见。

回复：

【公司说明】

一、公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；2023 年度应收账款增加的原因，是否存在放宽信用政策以增加收入的情形

（一）公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

1、公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率对比情况

（1）公司应收账款余额占营业收入比重与同行业公司对比情况

报告期各期，公司应收账款余额占营业收入比重与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2023.12.31/2023 年度			2022.12.31/2022 年度		
	应收账款期末余额	营业收入	占比	应收账款期末余额	营业收入	占比
霍莱沃	17,979.85	39,423.68	45.61%	19,193.37	33,619.98	57.09%
坤恒顺维	24,209.12	25,359.26	95.46%	16,015.02	22,036.21	72.68%
创远信科	4,839.14	27,035.06	17.90%	3,908.39	31,799.15	12.29%
平均值	15,676.04	30,606.00	51.22%	13,038.93	29,151.78	44.73%
捷希科技	3,503.86	15,191.14	23.07%	2,984.60	12,911.42	23.12%

数据来源：同行业公司年报

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比重分别为 23.12%和 23.07%，低于同行业可比公司平均值。具体而言，公司应收账款余额占营业收入比重低于霍莱沃以及坤恒顺维，略高于创远信科。

（2）公司应收账款账龄与同行业公司对比情况

报告期各期末，公司应收账款账龄与同行业公司对比情况如下：

单位：%

日期	公司简称	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上
2023.12.31	霍莱沃	60.01	23.53	14.07	2.39
	坤恒顺维	70.25	18.30	3.82	7.64
	创远信科	82.53	4.45	8.26	4.76
	平均值	70.93	15.43	8.72	4.93
	捷希科技	99.71	0.29	-	-
2022.12.31	霍莱沃	66.87	30.06	3.03	0.04
	坤恒顺维	74.11	10.02	8.26	7.61
	创远信科	52.07	38.58	8.53	0.82
	平均值	64.35	26.22	6.61	2.82
	捷希科技	100.00	-	-	-

数据来源：同行业公司年报

报告期各期末，公司账龄 1 年以内的应收账款占比分别为 99.71%和 100%，1-2 年账龄的应收账款占比分别为 0.29%和 0.00%，无账龄在 2 年以上的应收账款。整体应收账款账龄低于同行业可比公司，应收账款回款情况良好。

（3）公司应收账款周转率与同行业公司对比情况

报告期各期末，公司应收账款周转率与同行业公司对比情况如下：

公司简称	2023 年度	2022 年度
霍莱沃	2.12	1.86
坤恒顺维	1.26	1.60
创远信科	6.18	5.95
平均值	3.19	3.14
捷希科技	4.68	4.44

数据来源：同行业公司年报

报告期各期末，公司应收账款周转率分别为 4.44 和 4.68，高于同行业公司平均值，具体而言，公司应收账款周转率高于霍莱沃以及坤恒顺维，低于创远信科。

2、应收账款指标差异合理性分析

公司与同行业可比公司相比，应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率略优于行业平均水平，整体处于可比区间。各公司间应收账款指标存在差异的主要原因系行业特征导致的各公司客户结构有所不同，公司主要客户系诺基亚、爱立信、苹果公司、华为、中兴等全球知名企业客户，资信实力较强，因此公司整体应收账款回款较好。

（1）无线通信测试领域行业特征

无线通信测试领域下游应用领域广泛，可应用至移动通信、特种及卫星、智能家电等多个领域，各公司根据自身技术特色以及销售渠道等优势，选择自身优势领域进行深耕；同时，无线通信设备检测需进行的测试种类较多，拟实现的测试效果有所差异，根据上述差异化，不同测试设备制造商产品技术路径以及实现功能不同。综上，由于不同公司产品应用领域不同以及产品实现功能有所差异，不同公司客户结构因此存在差异化。

（2）同行业公司产品应用领域及客户结构

同行业公司产品应用领域及客户结构情况如下：

公司名称	产品应用领域	客户结构
霍莱沃	特种及卫星等领域	主要客户包括中国电子科技集团有限公司、中国航天科技集团有限公司、中国航天科工集团有限公司、中国船舶重工集团有限公司、中国航空工业集团有限公司、中国科学院下属的多家单位以及中兴通讯股份有限公司、大唐移动通信设备有限公司等客户
坤恒顺维	移动通信领域、无线电科研院所领域、大学及第三方实验室等小众客户领域	主要客户为中国移动通信集团有限公司、华为技术有限公司、中兴通讯股份有限公司、爱立信（中国）通信有限公司、大唐移动通信设备有限公司等移动通信运营商和设备制造商，中国电子科技集团有限公司、中国航天科工集团有限公司、中国航天科技集团有限公司等下属通信研究所以及中国科学院等相关科研单位
创远信科	无线通信、北斗导航及智能制造测试等市场领域	主要客户为中国移动通信集团有限公司、中国联合网络通信集团有限公司、中国电信集团有限公司三大移动运营商；华为技术有限公司、中兴通讯股份有限公司、大唐电信科技股份有限公司、Nokia Siemens Networks 等国内外知名基站及设备制造商；以及中电科仪器仪表有限公司等国内外知名企业
捷希科技	无线通信	主要客户包括诺基亚、爱立信、华为、中兴、苹果公司等国内外知名通信设备制造商

资料来源：同行业公司年报、问询回复、招股说明书、公开转让说明书等公开披露资料

根据上表，霍莱沃的产品应用领域主要系特种及卫星领域，其客户主要为具有军工背景的大型集团公司。坤恒顺维、创远信科及公司的产品应用领域类似，以移动通信领域为主，但客户结构有所差异。其中，坤恒顺维的客户结构以大型集团公司以及通信设备制造商为主，创远信科的客户结构以移动运营商以及境内通信设备制造商为主，公司的客户结构以通信设备制造商为主，从收入结构上看，公司境外通信设备制造商客户占比较大，主要系诺基亚、爱立信、苹果公司等知名境外公司。

不同客户由于自身付款习惯以及内部付款流程的复杂程度不同通常会导致回款及时性的差异。根据《关于成都坤恒顺维科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》，“公司标准化无线信道仿真仪产品的主要客户华为、中兴、爱立信等移动通信设备商，客户信誉度较高，实力较强，回款周期相对较短。公司定制化产品主要客户中电科、航天科工、

航天科技集团等下属通信研究所以及中科院等受付款习惯及付款周期的影响，回款周期较长。”由此可知，中国电子科技集团有限公司、中国航天科技集团有限公司、中国航天科工集团有限公司等大型国有集团公司受付款习惯及付款周期的影响会导致回款周期通常较长。同行业公司中，霍莱沃以及坤恒顺维客户结构中均存在上述大型集团公司且其占比较大，因此对其整体应收账款的回款造成一定影响，而创远信科以及公司客户结构中不存在此类大型集团公司，且以资信实力较强的知名通信设备制造商为主，因此应收账款回款较好。

综上所述，公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率存在差异的主要原因系行业特征导致的各公司客户结构有所不同。霍莱沃、坤恒顺维由于部分大型集团客户受付款习惯及付款周期影响，回款周期较长，进而导致应收账款余额占营业收入比重较高、应收账款周转率较低、应收账款账龄较长，创远信科与公司客户结构有部分重叠，且均以资信状况良好、信用较高的大型通信设备制造为主，回款周期较短，进而导致应收账款余额占营业收入比重较低、应收账款周转率较高、应收账款账龄较短。

（二）2023 年度应收账款增加的原因，是否存在放宽信用政策以增加收入的情形

报告期各期，公司应收账款余额分别为 2,984.60 万元和 3,503.86 万元，2023 年末应收账款余额较 2022 年末增长 17.40%，与当年营业收入 17.66%的增幅整体可比，具有合理性。此外，公司应收账款余额增长较大的客户主要为诺基亚，公司对诺基亚的应收账款余额分别为 718.17 万元和 1,457.67 万元，增长金额为 739.50 万元，增长率为 102.97%，增长原因主要系公司于 2023 年下半年根据合同要求，集中向诺基亚印度公司交付部分产品所致，前述应收账款已于期后全部回款。

报告期内，公司对客户的信用政策保持一致，不存在放宽信用政策以增加收入的情形。

二、结合计提方法及依据等充分说明坏账准备计提是否充分

（一）公司应收账款坏账计提方法

公司应收账款采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计提坏账准备。

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收账款-关联方组合	应收本公司合并报表范围内关联方款项	债务单位除单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等发生信用减值情况外，通常无预期信用风险，不计提坏账准备。
应收账款-账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款	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，编制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。

此外，对于客户经营状况或信用状况恶化导致无力付款的应收账款，公司根据评估的回收率单独进行减值测试，并计提坏账准备。

（二）公司按照信用风险特征组合计提坏账准备的信用损失率，计算过程如下：

1、根据账龄计算历年的迁徙率

账龄	2020年至2021年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	平均迁徙率
1年以内	0.40%	0.00%	0.00%	0.13% (a)
1-2年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00% (b)
2-3年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00% (c)
3年以上	0.00%	0.00%	0.00%	0.00% (d)

2、历史损失率计算

账龄	历史损失率
1年以内 (a*b*c*d)	0.00%
1-2年 (b*c*d)	0.00%
2-3年 (c*d)	0.00%
3年以上 (d)	0.00%

3、根据前瞻性信息对损失率进行调整

在历史坏账损失率基础上，综合考虑当前状况、对未来经济状况的预测、谨慎性、同行业可比公司损失率等因素，公司将历史损失率进行了一定程度的调整。

根据前瞻性信息调整后的预期信用损失率如下：

账龄	历史损失率 (a)	前瞻性调整 (b)	理论预期信用损失率(c=a*b)
1年以内	0.00%	1.05	0.00%
1-2年	0.00%	1.05	0.00%
2-3年	0.00%	1.05	0.00%
3年以上	0.00%	1.05	0.00%

4、综合迁徙率模型测算的预期信用损失率与可比公司对比后，确定最终公司的计提比例

账龄	理论预期信用损失率	霍莱沃	坤恒顺维	创远信科	最终确定的计提比例
1年以内	0.00%	5.00%	5.00%	1.00%	5.00%
1-2年	0.00%	15.00%	10.00%	10.00%	20.00%
2-3年	0.00%	50.00%	30.00%	20.00%	50.00%
3-4年	0.00%	100.00%	100.00%	40.00%	100.00%
4-5年	0.00%	100.00%	100.00%	80.00%	100.00%
5年以上	0.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

综合各账龄区间计提比例，公司基于迁徙率模型测算出的理论预期信用损失率低于可比公司的计提比例，公司基于谨慎性考虑，综合可比公司的计提比例等因素最终确定了适用公司的计提比例。

三、应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

报告期各期末，公司逾期应收账款金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023-12-31		2022-12-31	
	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	3,503.86	100.00%	2,984.60	100.00%
逾期应收账款金额	1,008.79	28.79%	962.95	32.26%
其中：逾期1年以内	1,008.79	28.79%	962.95	32.26%
逾期1年以上	-	-	-	-
逾期应收账款期后回款	707.64	70.15%	962.95	100.00%

注：逾期应收账款期后回款统计截至 2024 年 6 月 30 日

由上表可见，报告期各期末，公司逾期应收账款占比分别为 32.26%及 28.79%，形成逾期款项的主要客户为诺基亚和爱立信，形成逾期款项的原因主要系：1、由于公司与诺基亚、爱立信签署的业务合同中对于账期的定义相对模糊，公司基于谨慎性原则，将上述两家客户涉及的应收账款信用期设定为收入确认后次月的一个月，因此会造成相应账龄超过一个月的应收账款均被列入逾期，但前述客户信用良好，整体回款正常；2、诺基亚、爱立信等客户内部每月按照固定时点集中付款，因此实际付款日期与账期存在差异导致形成逾期。

上述形成逾期账款原因并非客户自身信用情况发生变化造成，诺基亚、爱立信与公司从合作至今均维持良好的信用水平，回款周期通常在半年以内，逾期应收账款不存在回款障碍。

结合期后回款，截至 2024 年 6 月 30 日，2022 年的逾期应收账款均已收回，2023 年末逾期应收账款收回比例为 70.15%，回款比例较高。2023 年末收回逾期应收账款主要客户为爱立信（中国）通信有限公司和江苏苏美达仪器设备有限公司。爱立信（中国）通信有限公司未收回应收金额 107.46 万元，主要系公司股改后公司名称在 2023 年 12 月底变更，爱立信客户内部审批流程较长，变更后付款时账号错误导致未能回款成功，现已更正，但尚未到爱立信付款期，导致爱立信期后未回款。江苏苏美达仪器设备有限公司未收回应收金额 105.33 万元，主要系客户付款时账号错误，后又重新走付款流程，目前已在陆续回款。公司不存在回款障碍，形成逾期应收账款客户财务信用状况未发生重大不利变化。

公司应收账款客户主要为诺基亚、爱立信、苹果等知名企业，客户信用状况整体较为优质；结合历史情况，未发生违约情形，最终产生实际坏账的可能性较低。综合考虑上述情况，公司未对逾期账款约定付款期限及违约责任，公司针对应收账款的管理和催收已建立健全的内部控制制度，将持续加强收款管理，以缩短回款时间。

四、应收账款各期末及期后回款情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司各期末的应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2023-12-31	2022-12-31
应收账款余额	3,503.86	2,984.60
期后回款金额	3,164.84	2,984.60
期后回款金额占比	90.32%	100.00%

截至 2024 年 6 月 30 日，公司各期末应收账款的期后回款比例分别为 100.00%，90.32%，整体期后回款情况较好。

【核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取公司应收账款明细、收入明细，了解公司各期末应收账款余额占收入比例、应收账款账龄、应收账款周转率情况，查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书、公开转让说明书等公开披露资料，并与同行业可比公司进行对比分析；查阅与主要客户的合同或订单，检查信用政策、结算方式等条款；

2、访谈公司财务负责人，了解应收账款坏账准备的计提方法及依据，对公司应收账款迁徙率进行测算；，结合同行业公司坏账准备计提比例情况，分析公司的应收账款坏账准备计提比例是否合理，坏账计提是否充分；

3、获取应收账款逾期明细、期后回款明细以及坏账准备计提明细等，访谈相关业务人员，了解逾期款项的逾期原因、相关客户情况以及期后回款情况；查阅公司关于应收账款的内部控制制度，了解公司收款管理措施。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司与同行业可比公司相比，应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率略优于行业平均水平，整体处于可比区间。各公司间应收账款指标存在差异的主要原因系行业特征导致的各公司客户结构有所不同，具有合理性，符合行业特征；2023 年末应收账款增加原因主要系收入增加和诺基亚印度公司按合同要求下半年集中交付产品，具有合理性，不存在放宽信用政策以

增加收入的情形；

2、综合各账龄区间计提比例，公司基于迁徙率模型测算出的理论预期信用损失率低于可比公司的计提比例，公司基于谨慎性考虑，综合可比公司的计提比例等因素最终确定了适用公司的计提比例，公司坏账准备计提充分；

3、公司应收账款存在部分逾期，公司应收账款逾期的主要原因系对诺基亚、爱立信的应收账款信用期进行谨慎设定以及部分客户内部付款节点管控，公司逾期应收账款期后回款比例较高，客户信用良好，不存在回款障碍，公司对于逾期应收账款未约定付款期限及违约责任，针对应收账款的管理和催收已建立健全的内部控制制度，将持续加强收款管理，以缩短回款时间；

4、公司各期末应收账款期后回款良好，不存在回款障碍。

三、对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策谨慎性及计提充分性，相关会计处理准确性发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）了解、测试并评价公司应收账款内部控制设计的合理性和运行的有效性；

（2）对报告期内公司主要客户进行函证和走访，核实应收账款的真实性与准确性；

（3）访谈公司财务负责人，了解应收账款坏账准备的计提方法及依据，对公司应收账款迁徙率进行测算；结合同行业公司坏账准备计提比例情况，分析公司的应收账款坏账准备计提比例是否合理，坏账计提是否充分。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期各期末，公司应收款项余额真实、列报准确；坏账计提政策相比同行业公司更为谨慎，坏账计提充分；相关会计处理准确。

问题 6 关于存货

根据申请材料，2022 年和 2023 年末，公司存货账面价值分别为 4,901.94 万元和 1,985.30 万元，占各期末流动资产的比例分别为 38.83%和 11.51%，主要为发出商品和原材料。

请公司说明：（1）说明采购及排货周期、生产周期、安装及调试周期等，同时结合上述情况、产品特点、合同签订情况等分别补充披露存货及发出商品余额较高及各期变动的原因及合理性，是否与公司的订单情况相匹配；说明存货占营业收入比例、存货周转率及发出商品占存货的比例与同行业可比公司是否存在较大差异，如存在，说明原因；（2）存货库龄结构及内控管理制度的建立及执行情况；（3）结合库龄、定制化程度、减值计提依据、是否存在产品滞销、各期末期后存货结转情况、可比公司计提比例等说明跌价准备计提的充分性；各期存货减值及减值转回金额，以及占净利润的比例，是否存在利用减值计提调节利润的情形；（4）说明各报告期末前五大发出商品情况（包括但不限于项目及对应客户名称、金额及占比、发出时间、结转时间）；结合产品安装周期及验收周期说明是否存在发出商品长期未验收情形，如有，按客户明细分别说明原因及合理性，以及期后验收、发出商品结转情况，各期发出商品的验收周期是否存在显著异常于一般验收周期的情况，并对异常情况作进一步分析，说明期后验收、发出商品结转情况。

请主办券商及会计师：（1）补充核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序，是否存在账实不符的情形。

回复：

【公司说明】

一、说明采购及排货周期、生产周期、安装及调试周期等，同时结合上述情况、产品特点、合同签订情况等分别补充披露存货及发出商品余额较高及各期变动的原因及合理性，是否与公司的订单情况相匹配；说明存货占营业收入比例、存货周转率及发出商品占存货的比例与同行业可比公司是否存在较大差异，如存在，说明原因

（一）说明采购及排货周期、生产周期、安装及调试周期等，同时结合上述情况、产品特点、合同签订情况等分别补充披露存货及发出商品余额较高及各期变动的原因及合理性，是否与公司的订单情况相匹配

公司已在《公开转让说明书》中“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”中补充披露如下：

“

4、采购及排货周期、生产周期、安装及调试周期、存货及发出商品余额较高及各期变动的原因及合理性

（1）采购及排货周期

公司主要采用“以需定采”的采购模式，采购部结合生产部门排定生产计划单、销售部门客户意向反馈以及仓库实际备料情况，按需寻找合格供货商进行询价、比价以及采购。公司产品所需原材料主要为控制芯片、电子元器件、显示单元、PCB 等，前述零部件行业市场竞争充分，供应商主要集中在江苏、广东、四川、安徽等地，原材料采购及排货周期一般在 1 至 2 个月。

（2）生产周期

公司主要产品为无线通信测试设备，公司根据客户参数选择、功能需求等具体测试需求对产品进行设计制造，且生产过程通常包括硬件生产和软件嵌套等步骤过程，公司生产过程具有小批量、多品种的特点，因此公司产品的生产周期具有一定的随机性，总体生产周期约需 0.5 至 2 个月的时间。

（3）安装及调试周期

公司主要产品具有前沿性、精密性和定制性的特征，其安装及调试周期受

到客户研发项目或产线建设进度、产品功能复杂度和客户验收排期等因素影响，周期在 0.5 至 4 个月之间不等，因此带来公司发出商品余额相对较大。

(4) 存货及发出商品余额较高及各期变动的原因及合理性，是否与公司的订单情况相匹配

公司报告期内存货及发出商品余额较高，主要系公司产品由于客户的需求差异化，具有一定的定制化特征，且产品的生产、安装及调试周期较长，导致期末存货余额特别是发出商品余额较高。报告期各期末，存货及发出商品的余额及在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	变动比例
发出商品余额 A	916.16	3,243.49	-71.75%
存货余额 B	2,114.63	5,064.13	-58.24%
发出商品余额占存货余额比例 $C=A/B$	43.32%	64.05%	/
剔除发出商品后的存货余额 $D=B-A$	1,198.47	1,820.64	-34.17%
期末在手订单金额 E	5,720.54	9,842.35	/
在手订单对存货的覆盖比例 $F=E/B$	270.52%	194.35%	/

1) 存货及发出商品金额随 2023 年产品线迭代而有所下降

以诺基亚、华为为代表的全球主要通信设备厂商 5G 产品研发已于 2023 年相继成熟，正将产品研发重心转向以 5.5G 为代表的新一代通信设备，华为更是将 2024 年定义为 5.5G 商用元年，将 5.5G 系列产品的研发及推出作为公司一段时间内的产品战略导向，因其对通信测试设备的频率范围、测试功能等层面要求更高，因此公司于 2023 年三季度开始对现有三大产品线予以对应升级。

前述产品的迭代过程系跟随通信行业整体技术迭代，产品迭代过程中部分客户需求尚待进一步明确和释放，进而带来公司相应存货备货及发货节奏于 2023 年末有所下降。

2) 电子元器件结存单价于“缺芯”浪潮后较快回落，带来剔除发出商品后的存货余额有所下降

全球电子元器件市场于 2021 至 2022 年经历了“缺芯”浪潮，价格显著上涨，2023 年随着电子元器件前期积累产能得到释放、下游消费电子市场需求疲软等因素影响，电子元器件价格相较 2022 年的历史高点有显著降低。根据深圳市电子商会公开发布的《2023 年电子元器件销售行情分析与 2024 趋势展望》，2023 年全球半导体产业处于下行周期。2023 年下半年随着终端需求温和复苏，半导体行业价格开始进行修复。

前述电子元器件市场价格波动原因使得公司原材料中电子元器件采购单价显著降低，带来期末结存单价大幅下降，使得 2023 年电子元器件期末结存数量相较 2022 年有所上升的背景下，期末结存金额下降 136.57 万元。

3) 多探头系列定制属性强、产品规模大，其产品交付时点具有一定随机性，2022 年 1,457.26 万元的苹果订单整体交付，拉高了年末发出商品金额

客户名称	2022 年			2023 年		
	发出商品 金额	发出商品 数量	期后收入 结转比例	发出商品 金额	发出商品 数量	期后收入 结转比例
苹果	1,457.26	2	100.00%	-	-	-
诺基亚	1,077.03	203	100.00%	392.92	132	100.00%
爱立信	202.77	17	100.00%	11.58	8	100.00%
中兴	15.70	11	100.00%	151.57	98	100.00%
合计	2,955.40	233	100.00%	556.07	238	100.00%

多探头系列产品具有定制化、大型化的产品特征，下游客户根据产线测试需求，对产品进行定制，产品交付过程中往往被要求以整体项目进行交付，产品交付时点具有一定随机性。

2022 年苹果向公司定制多探头系列产品线中的“3D-MIMO OTA 测试系统”用以 5G 产线测试研发，该产品整体规模较大，成本金额为 1,457.26 万元。公司依据合同要求，将该项目作为整体集中交付，交付时点具有一定的偶发性，对 2022 年末发出商品金额影响较大，而 2023 年末公司多探头系列发出商品中未有类似单笔金额超过 1,000 万元的整体交付订单。

报告期内，诺基亚向公司采购的多探头系列产品均系“mMIMO 基站产线 OTA 测试系统”，该产品于 2021 年研发成功，2022 年开始实现批量出货，并于

2023 年实现产品销售的进一步放量。公司持续跟踪客户需求对产品进行迭代，于 2023 年启动了以“PIM 自动化 OTA 测试系统”和“大规模阵列天线产线 OTA 测试系统研发”为代表的多探头系列升级换代研发项目，用以对前述产品进行升级迭代，目前该型号产品已于 2023 年四季度起进入升级期，预计首批次换代产品将于 2024 年二季度推出。因该型号产品于 2023 年末处于升级换代阶段，诺基亚倾向于购买迭代后的 2.0 版本产品，带来年末时点下单较少，最终使得对应年末发出商品金额较 2022 年有所降低。

爱立信和中兴对公司多探头系列产品采购相对诺基亚而言较少，因此年末对多探头系列产品的交付具有一定随机性，带来报告期末时点发出商品金额和数量的波动。

4) 公共卫生事件影响长三角地区 2022 年发货进程，造成 2022 年下半年发货较多，进而使得 2022 年末时点发出商品金额较大

2022 年 3 月至 2022 年 7 月，长三角地区受公共卫生事件影响，大部分区域物流运输不畅，进而使得部分当年上半年应予对外发出商品被迫延期至下半年，整体发货节奏有所延后，使得 2022 年末时点发出商品金额较大。

整体而言，公司报告期各期末的存货及发出商品数量变动趋势与金额变动趋势具有合理性。

”

(二) 说明存货占营业收入比例、存货周转率及发出商品占存货的比例与同行业可比公司是否存在较大差异，如存在，说明原因

项目	存货占营业收入比例	存货周转率	发出商品占存货比例
年度/期间	2023 年/2023 年 12 月 31 日		
霍莱沃	18.26%	4.47	未披露发出商品
坤恒顺维	34.10%	0.93	2.48%
创远信科	44.44%	1.04	0.08%
可比公司平均值	32.27%	2.15	1.28%
公司	13.92%	1.94	43.32%
年度/期间	2022 年/2022 年 12 月 31 日		

霍莱沃	13.97%	4.76	未披露发出商品
坤恒顺维	39.90%	1.02	2.23%
创远信科	44.83%	1.25	1.65%
可比公司平均值	32.90%	2.34	1.94%
公司	39.22%	1.66	64.05%

报告期内，公司存货占营业收入比例与同行业可比公司相比整体处于可比区间，其中 2023 年相较于上一年度有所下降，并低于可比公司均值，主要系当年存货余额有所下降，具体原因详见本题回复之“一/（一）/4/（4）”。

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司相比整体处于可比区间，2023 年较上一年度有所上升，但均略低于行业均值，主要系同行业可比公司极高的存货周转率拉高了均值水平，霍莱沃专注于电磁仿真及测量技术的自主研发及应用等高度定制化业务，采取项目制经营模式，根据客户需求进行设计、开发和集成，以销定采，因此霍莱沃存货数量很低，报告期内存货周转率均远高于行业内其他公司。

报告期内，公司发出商品占存货比例均高于同行业可比公司，2023 年占比相较上一年度有所下降，主要系 1) 公司客户中以诺基亚、爱立信为代表的境外知名客户占据了收入的 50%以上，远高于同行业可比公司，前述客户主要交付地位于境外，运输及交付验收周期均相对较长于国内；2) 公司主要产品生产周期分布于 0.5 至 2 个月之间，相对较短，叠加公司采取以产定采的采购模式，原材料占存货比例较小、存货发出相对及时，带来发出商品占比相对较大；3) 公司于 2022 年下半年向客户交付定制化程度较高且货值较高的多探头系列产品 3D-MIMO OTA 测试系统，该产品于 2022 年末尚未经验收，单一较大金额货值发出商品拉高了 2022 年末对应数值；4) 受 2022 年上半年公共卫生事件影响，公司于当年三四季度集中生产并交付，因此大部分产品于 2022 年末时点仍在途或未到达验收期，导致发出商品较高。

二、存货库龄结构及内控管理制度的建立及执行情况；

1、公司各期末存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	余额	比例	余额	比例
1 年以内	1,725.57	81.60%	4,718.93	93.18%
1-2 年	351.66	16.63%	326.05	6.44%
2-3 年	25.77	1.22%	12.56	0.25%
3 年以上	11.63	0.55%	6.59	0.13%
合计	2,114.63	100.00%	5,064.13	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄以 1 年以内为主，库龄 1 年以内存货占比为 94.81%和 86.08%。公司存在部分库龄 1 年以上的存货，主要原因如下：

（1）原材料中存在少量账龄一年以上的电子元器件、PCB、PCBA、结构件以及备品备件等零件。此类原材料通用性较强，且主要原材料保存在控温、控湿洁净环境中，可以长期保存且保证质量，所以公司从经济性考虑进行批量采购、持续使用。

（2）产成品中存在少量账龄一年以上的器件部件、程控开关系统产品。该等产品通用性较强，批次生产备货后以供单独销售、客户维保阶段使用或作为部件用于其他产品。

（3）发出商品存在两笔账龄一年以上的订单：

1）公司于 2022 年 8 月起开始向美的集团交付暗室系统，该系统于 2023 年 3 月交付完毕，后由于双方持续沟通修改参数导致工期延长。截至 2024 年 6 月 30 日，该笔订单仍因参数修改及对方内部流程问题尚未完成验收，截至本问询回复之日，该笔订单已收到 50%回款。针对该笔订单，公司已按照其合同金额，估计相关销售费用、税费以及后续可能发生成本计算其可变现净值，并对该笔订单计提了 12.99 万元存货跌价准备。经沟通，该笔订单预计 2024 年下半年完成验收。

2）公司于 2021 年 4 月起向国家无线电监测中心检测中心交付 PWS 平面波生成系统，该产品于 2021 年 6 月发货，因公共卫生事件无法至现场安装调试，导致验收延期。该项目于 2023 年 8 月验收，并于 2024 年 2 月完成全额回款。

以上两笔账龄一年以上的发出商品在报告期各期末已按照可变现净值法计

提了跌价准备。

综上所述，公司的存货库龄结构符合公司生产经营的实际情况，库龄结构合理。

公司已结合库龄、型号新旧情况、残次呆滞状况等情形，合理估计可变现净值并足额计提存货跌价准备。项目组已结合盘点情况、期后领用情况和存货归属类别等进行核查，除前述已计提存货跌价准备的存货外，其余库龄超过一年的存货不存在减值风险，并已充分计提减值准备。

2、存货内控管理制度的建立及执行情况

公司建立了《采购管理制度》《存货日常管理制度》等存货管理制度，加强对公司存货的内部管理和控制，保证存货的采购验收入库、仓储保管和领料出库的规范有序。公司存货相关的关键控制节点有采购管理、入库管理、出库管理及盘点管理。

具体情况如下：

（1）采购管理

公司目前主要采用“以产定购”的采购模式。计划采购员在收到销售订单、研发项目的需求后，根据系统 MRP 运算报缺材料整理采购计划单，并提交至相关负责人审批。经审批后，计划采购员选择合格供货商，进行询价、比价并采购，所采购原材料经质检无问题后可入库。

（2）入库管理

①原材料入库管理：公司与供应商签订采购合同后，由供应商将材料运输至公司，到货后由仓储人员将货物名称、规格型号、数量等与采购清单及送货单信息进行核对，确认无误后将货物送至品保部进行检验，经质检合格后办理入库。

②产成品入库管理：生产车间成品完工后由品保部质检员检验合格后出具检验报告并签发合格证，检验合格后质检员通知车间人员将已质检完工成品

装运至检验合格区域，由仓储人员清点成品数量并查验合格证，核实无误

后办理完工入库手续。

（3）出库管理

①原材料出库管理：仓库管理员根据经审批的领料单办理原材料领用手续并生成原材料出库单，月末由财务人员将原材料领用信息进行审核，审核无误后编制记账凭证，按实际领用的材料成本总金额归集至生产成本、管理费用及研发费用等。

②产成品出库管理：公司市场部结合销售订单与客户确定发货时间后向仓储部门提请发货，仓储部门编制销售出库单并办理销售出库。

（4）盘点管理：公司对存货实行永续盘存制度。公司定期组织生产部、采购部及财务中心对公司存货进行盘点，每月对价值较高的存货进行抽盘，对所有存货每半年进行一次盘点。盘点过程中由盘点人将实盘数详细记录于“盘点统计表”，由财务人员进行监盘，经盘点人员核对无误后于该表上签字确认，并由仓储部门形成盘点报告，查明差异原因，经审批后处理盘点差异。

综上所述，公司建立了完善的存货内控管理制度，存货内控管理制度及措施得到有效执行。

三、结合库龄、定制化程度、减值计提依据、是否存在产品滞销、各期末后存货结转情况、可比公司计提比例等说明跌价准备计提的充分性；各期存货减值及减值转回金额，以及占净利润的比例，是否存在利用减值计提调节利润的情形

（一）结合库龄、定制化程度、减值计提依据、是否存在产品滞销、各期末后存货结转情况、可比公司计提比例等说明跌价准备计提的充分性

1、公司存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄结构如下表所示：

单位：万元

截止日期	项目	期末金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2023年12月31日	原材料	530.39	323.42	187.05	14.90	5.02
	在产品	309.07	309.07	-	-	-

截止日期	项目	期末金额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
	库存商品	359.01	271.58	69.96	10.87	6.60
	发出商品	916.16	821.51	94.65	-	-
	小计	2,114.63	1,725.57	351.66	25.77	11.63
2022 年 12 月 31 日	原材料	835.54	668.46	154.53	12.20	0.35
	在产品	422.06	422.06	-	-	-
	库存商品	563.04	467.50	88.94	0.36	6.25
	发出商品	3,243.49	3,160.91	82.58	-	-
	小计	5,064.13	4,718.93	326.05	12.56	6.59

2、定制化程度

公司主要从事各类无线通信技术的研究、开发、应用以及无线通信测试系统的研发、设计、生产与销售，公司产品包括多通道、多探头和程控三大系列。公司下游客户需求的多样性主要集中于产品功能、产品配套及产品参数等方面，公司根据客户不同需求对设备进行配置，定制化主要体现于产品参数设计、功能组合、具体配置等方面，公司设备主体结构通常为通用型结构，定制化程度对存货跌价计提的影响较小。

另外公司采取以销定产的生产模式，根据订单需求及原材料供需情况进行采购，产品最终都能对外销售，存货的整体跌价风险较小。

3、减值计提依据

期末公司对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

（1）库存商品、发出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；为执行销售合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

（2）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。

(3) 公司针对不同类型的存货分别计算库龄，针对库龄较长的部分判断是否存在减值迹象。

公司按照组合计提存货跌价准备，组合类别及确定依据以及不同类别存货可变现净值的确定依据如下：

组合类别	确定组合的依据	存货可变现净值的确定依据
库龄组合	存货库龄	基于库龄确定存货可变现净值

根据过往生产销售经验判断，1年内的存货为当年生产、销售所需存货，不计提存货跌价准备；1年以上用于生产销售的部分逐年递减，1-2年和2-3年分别按20%、50%计提存货跌价准备；3年以上的存货基本难以用于生产、销售，基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备。

4、是否存在产品滞销

(1) 库存商品

单位：万元

截止日期	项目	期末金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2023年12月31日	多探头系列	2.22	-	2.22	-	-
	多通道系列	109.56	100.19	9.37	-	-
	程控系列	88.12	65.15	10.87	6.74	5.36
	器件部件	159.11	106.24	47.49	4.13	1.24
	小计	359.01	271.58	69.96	10.87	6.60
2022年12月31日	多探头系列	68.23	61.43	6.80		
	多通道系列	111.21	103.22	7.99	-	-
	程控系列	124.65	90.22	29.06	-	5.36
	器件部件	258.95	212.62	45.09	0.36	0.88
	小计	563.04	467.50	88.94	0.36	6.25

报告期各期末，公司库存商品库龄主要在一年以内，部分库存商品库龄较长，主要系器件部件，以及程控系列中的备品备件，该类库存商品通用性较强，期后结转情况较好，不存在产品滞销风险。

(2) 发出商品

报告期各期末，公司发出商品主要构成内容、库龄及金额情况如下表所示：

单位：万元

截止日期	项目	期末金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2023年12月31日	多探头系列	118.47	118.47	-	-	-
	多通道系列	299.05	299.05	-	-	-
	程控系列	497.96	403.32	94.65	-	-
	器件部件	0.67	0.67	-	-	-
	小计	916.16	821.51	94.65	-	-
2022年12月31日	多探头系列	2,023.16	1,940.58	82.58	-	-
	多通道系列	570.64	570.64	-	-	-
	程控系列	639.13	639.13	-	-	-
	器件部件	10.56	10.56	-	-	-
	小计	3,243.49	3,160.91	82.58	-	-

报告期各期末，公司发出商品库龄主要在一年以内，个别发出商品库龄 1-2 年，主要系受客户自身场地建设、参数需求变更以及内部流程等因素影响，调试验收周期较长。截止本回复出具日，报告期末库龄较长的发出商品均已验收完毕。

综上，报告期各期末，公司库存商品及发出商品期末库龄主要为一年以内，长库龄库存商品、发出商品占比较低，公司主要产品不存在明显滞销情况。

5、各期末期后存货结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

时间	项目	期末金额	期后结转金额	结转比例
2023年12月31日	原材料	530.39	249.00	46.95%
	在产品	309.07	296.48	95.93%
	库存商品	359.01	152.28	42.42%
	发出商品	916.16	764.97	83.50%
	小计	2,114.63	1,462.73	69.17%
2022年12月31日	原材料	835.54	679.71	81.35%

时间	项目	期末金额	期后结转金额	结转比例
	在产品	422.06	422.06	100.00%
	库存商品	563.04	513.25	91.16%
	发出商品	3,243.49	3,148.84	97.08%
	小计	5,064.13	4,763.86	94.07%

注：期后结转金额统计截止日期为 2024 年 6 月 30 日

由上表可知，公司各期末存货余额的期后结转比例分别为 94.07%、69.17%，期后结转比例下降主要系本次期后结转统计截至 2024 年 6 月 30 日，2023 年末期后结转期间较短。报告期内，公司存货结转情况较好，存货流动性较强，未发生重大不利变动。

6、可比公司计提比例

同行业可比公司存货计提比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023-12-31			2022-12-31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
霍莱沃	7,200.63	160.33	2.23%	4,698.20	73.75	1.57%
坤恒顺维	8,646.84	18.05	0.21%	8,793.45	26.06	0.30%
创远仪器	12,013.89	41.59	0.35%	14,254.01	111.50	0.78%
平均值	9,287.12	73.32	0.79%	9,248.55	70.44	0.76%
捷希科技	2,114.63	129.32	6.12%	5,064.13	162.19	3.20%

同行业可比公司仅对特定发生减值迹象的存货计提跌价，因而存货跌价计提比例较低。公司针对不同类型的存货的计算库龄，并按照库龄组合判断减值迹象并计提存货跌价准备，公司存货跌价计提更为谨慎。

综上，公司库龄较长的存货主要为备货所致的原材料和库存商品，产品定制化程度对存货跌价计提的影响较小；报告期内无明显产品滞销情况；公司存货期后结转情况较好；期末公司对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备，同时，公司计算不同类型的存货的库龄，按照库龄组合判断减值迹象并计提存货跌价准备，与同行业可比公司相比，公司存货跌价计提更为谨慎，存货跌价准备计提具有充分性。

(二) 各期存货减值及减值转回金额，以及占净利润的比例，是否存在利用减值计提调节利润的情形

1、报告期各期，公司存货减值及减值转回金额如下表所示：

单位：万元

期间	项目	期初余额	本期计提	本期转回或转销	期末余额
2023 年度	原材料	37.35	42.12	29.59	49.88
	产成品	24.21	17.07	15.25	26.03
	发出商品	100.62	40.06	87.27	53.41
	小计	162.19	99.24	132.11	129.32
2022 年度	原材料	55.79	32.20	50.64	37.35
	在产品	19.12	20.40	15.30	24.21
	库存商品	48.95	100.62	48.95	100.62
	小计	123.86	153.22	114.89	162.19

2、报告期各期，公司存货减值计提金额及减值转回金额占净利润的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
存货减值计提金额①	99.24	153.22
存货减值转回或转销金额②	132.11	114.89
存货减值影响净利润金额（①-②）	-32.87	38.34
净利润金额	4,143.56	2,651.93
占净利润比例	-0.79%	1.45%

公司严格按照企业会计准则的相关要求，期末公司对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。产成品、发出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。另外，公司计算不同类型的存货的库龄，针对库龄较长的部分判断是否存在减值迹象，并按照组合计提存货跌价准备。

公司各期存货减值及减值转回金额，以及占净利润的比例较低，不存在利

用减值计提调节利润的情形。

四、说明各报告期末前五大发出商品情况（包括但不限于项目及对应客户名称、金额及占比、发出时间、结转时间）；结合产品安装周期及验收周期说明是否存在发出商品长期未验收情形，如有，按客户明细分别说明原因及合理性，以及期后验收、发出商品结转情况，各期发出商品的验收周期是否存在显著异常于一般验收周期的情况，并对异常情况作进一步分析，说明期后验收、发出商品结转情况。

1、报告期各期末前五大发出商品情况如下：

2023 年

单位：万元

序号	客户名称	收入类别	产品名称	项目名称	发出商品 期末余额	余额占比	发出时间	期后结转时间	截止 2024 年 6 月 30 日期后结 转金额	结转比例
1	美的集团	程控系列	屏蔽盒/暗 室/周边	5.5*4.3*2.8mOTA 测试暗室	94.65	10.33%	2022 年 8 月 11 日	尚未验收	-	0.00%
2	中兴	多探头系 列	PWS 平面 波生成系统	5G 基站平面波转 换测试系统	82.85	9.04%	2023 年 12 月 27 日	2024 年 4 月 11 日	82.85	100.00%
3	斯坦德机器人（深 圳）有限公司	程控系列	射频产线测 试系统	智能实验室-移动 设备台	54.38	5.94%	2023 年 12 月 16 日	2024 年 4 月 18 日	54.38	100.00%
4	捷普电子（无锡） 有限公司	程控系列	屏蔽盒/暗 室/周边	自动化 PIM 暗室 系统	53.09	5.79%	2023 年 08 月 18 日、2023 年 08 月 29 日	2024 年 4 月 30 日	53.09	100.00%
5	华为	程控系列	射频研发测 试系统	2/3/4G 终端杂散 测试系统	46.23	5.05%	2023 年 12 月 4 日	尚未验收	-	0.00%
小计					331.20	36.15%			190.32	57.46%
总计					916.16	100.00%			756.32	82.55%

2022 年

单位：万元

序号	客户名称	收入类别	产品名称	项目名称	发出商品 期末余额	余额占比	发出时间	期后结转时间	截止 2024 年 6 月 30 日期后结转金额	结转比例
1	苹果公司	多探头系 列	3D- MIMOOTA 测试系统	3D-MIMO 终端 OTA 测试系统	730.30	22.52%	2022 年 6 月 11 日	2023 年 1 月 10 日	730.30	100.00%

2	苹果公司	多探头系列	3D-MIMO OTA 测试系统	Spirent 信道仿真器	726.92	22.41%	2022 年 10 月 8 日	2023 年 4 月 10 日	726.92	100.00%
3	诺基亚	多通道系列	多入多出信道模拟系统	多入多出信道系统-2 代,128x16	143.10	4.41%	2022 年 10 月 31 日	2023 年 2 月 23 日	143.10	100.00%
4	诺基亚	多探头系列	mMIMO 基站产线 OTA 测试系统	Sub-6GAAUOTA 产线测试系统,简化版	127.65	3.94%	2022 年 10 月 15 日	2023 年 4 月 14 日	127.65	100.00%
5	爱立信	多探头系列	PWS 平面波生成系统	5G 基站平面波转换测试系统	120.43	3.71%	2022 年 5 月 31 日	2023 年 5 月 8 日	120.43	100.00%
小计					1,848.40	56.99%			1,848.40	100.00%
总计					3,243.49	100.00%			3,148.84	97.08%

公司总体生产周期约需 0.5 至 2 个月的时间，安装、调试及验收周期受到客户研发项目或产线建设进度、产品功能复杂度和客户验收排期等因素影响，周期在 0.5 至 4 个月之间不等，因此公司发出商品余额相对较大

报告期各期末，公司前五名单体客户发出商品的余额占比分别为 56.99%、36.15%，占比较为集中。截至 2024 年 6 月 30 日，各期期末前五名单体客户发出商品结转比例分别为 100.00%、57.46%，发出商品结转比例较高，与公司经营特点和销售模式相匹配。

截止 2023 年 12 月 31 日，公司一年以上未验收的发出商品客户为美的集团。公司于 2022 年 8 月起陆续开始向美的集团交付暗室系统，该系统于 2023 年 3 月完成交付，由于消费电子测试系无线通信测试前沿探索性领域，双方在项目交付后持续进行设备参数调试，进而导致工期延长。截至 2024 年 6 月 30 日，该笔订单仍因参数修改及对方内部流程问题尚未完成验收，截至本问询回复之日，该笔订单已收到 50%回款。针对该笔订单，公司已按照其合同金额，同时公司在估计相关销售费用、税费以及后续可能发生成本计算其可变现净值，并对该笔订单谨慎计提了 12.99 万元存货跌价准备。经沟通，该笔订单预计 2024 年下半年完成验收。

除美的集团的订单外，公司其余发出商品库龄均在 1 年以内。截止本审核问询回复日，华为的一笔射频研发测试系统订单，已完成产品的安装工作，因客户持续调整参数尚未验收，预计该笔订单将于 2024 年下半年完成验收。除上述特殊情况外，公司报告期末不存在大额长期未结转发出商品情况。公司发出商品未验收的原因与公司实际的业务类型相匹配，不存在异常情况。

【核查意见】

一、补充核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、了解公司采购与付款、生产与仓储等存货相关的内部控制流程，针对其内部控制设计和运行有效性进行穿行测试、控制测试；

2、访谈公司采购、仓储、生产、销售和财务负责人，了解公司产品产品特点、合同订单、采购及排货周期、生产周期、备货政策、安装及调试周期等情况；

3、获取公司报告期各期末的在手订单情况，分析存货及发出商品余额较高及各期变动的原因及合理性，分析存货及发出商品余额较高及各期变动与在手订单的匹配性；

4、查阅同行业可比公司存货占营业收入比例、存货周转率及发出商品占存货的比例情况并进行对比分析；

5、查阅公司存货库龄相关信息，对长库龄存货进行复核分析，了解公司存货长账龄情况，了解公司定制化情况对存货减值的影响，获取存货跌价准备计算表并进行复核，查阅可比上市公司存货跌价准备计提情况及计提比例并进行对比，分析公司存货跌价准备计提的充分性，核查公司是否存在利用存货减值及减值转回调节净利润的情形；

6、了解公司的产品定制化情况，了解公司产品是否存在因定制特点而产生减值的情况；

7、访谈公司财务负责人，了解公司生产核算流程的主要环节，原材料、在产品、库存商品、发出商品的核算时点，存货各项目的确认、计量与结转是否符合《企业会计准则》的规定；

8、获取公司报告期内发出商品明细，核查发出商品期后结转情况，核实各期末发出商品未结转的原因；

9、获取公司收入成本表，复核存货变动与收入成本的匹配性，对销售收入进行截止性测试，核查公司是否存在利用存货科目跨期调节收入的情形；

10、获取公司销售明细表，分析各期末存货期后结转情况；

11、对大额发出商品进行凭证抽查，获取销售合同、订单、出库单、发票等相关原始凭证，核实其发生的真实性、准确性。

（二）核查结论

主办券商及会计师核查结论：

1、公司报告期各期末的存货及发出商品数量变动趋势与金额变动趋势具有合理性；

2、公司存货占营业收入比例、存货周转率与同行业可比公司相比整体处于可比区间；发出商品占存货比例高于同行业可比公司，系因生产周期短、公共卫生事件等原因，具有合理性；

3、公司存货各项的确认、计量与结转符合《企业会计准则》的规定；

4、公司存货管理的内控制度得到有效建立并执行，存货管理、计量、核算得到有效管控，公司存货库龄结构合理；

5、公司产品定制化程度对存货跌价准备计提的影响较小，公司不存在滞销产品的情形；

6、公司报告期各期末存货的期后结转情况较好，不存在大量存货长期呆滞未结转的情形；

7、与同行业可比公司相比，公司存货跌价计提更为谨慎，存货跌价准备计提具有充分性，公司存货跌价准备计提情况与公司的业务模式相匹配；

8、公司各期存货减值及减值转回金额以及占净利润的比例较低，不存在利用减值计提调节利润的情形；

9、公司报告期末各类存货具有真实性、准确性、完整性，存货余额及其变动合理；

10、公司产品安装周期及验收周期不存在异常，长期未验收情形具有合理性。

二、说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序，是否存在账实不符的情形。

1、对公司原材料、产成品、在产品等存货执行监盘程序，根据监盘结果，确认期末存货的数量及状态，执行的监盘程序情况如下：

（1）考虑存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所、存货性质、数量和存放地点，编制存货监盘计划：包括盘点日期和时间安排，盘点范围，盘点人员分工及胜任能力，盘点方法，盘点人员分组，汇总盘点结果的程序等；

（2）在盘点存货前取得并评价公司的盘点计划，对盘点计划进行评价；

（3）从公司的盘点清单中选取项目检查至存货实物，在现场选取存货项目并追查到公司的盘点清单记录；

（4）通过观察和询问，识别出可能是毁损、陈旧和周转缓慢的存货；取得盘点汇总表，核查所有差异情况，根据监盘情况，编制存货监盘总结。

通过实施监盘程序，报告期各期末存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		
	存货金额	监盘金额	监盘比例
原材料	530.39	491.74	92.71%
库存商品	359.01	327.24	91.15%
在产品	309.07	282.35	91.35%
小计	1,198.47	1,101.33	91.89%
项目	2022 年 12 月 31 日		
	存货金额	监盘金额	监盘比例
原材料	835.54	703.31	84.17%
库存商品	563.04	476.04	84.55%
在产品	422.06	362.48	85.88%
小计	1,820.64	1,541.82	84.69%

(5) 监盘结论

报告期各期末存货监盘比例超过 80%，通过执行监盘程序，中介机构认为公司存货管理良好，公司存货核算真实、准确，不存在账实不符的情形。

2、对大额发出商品履行了函证程序，对发出商品的完整性及权属情况进行核查；同时，对公司发出商品发货单、物流单及期后销售确认单据进行核查，验证其发货的真实性及销售截止的准确性。

报告期各期末，对公司发出商品发函与回函比例如下所示：

单位：万元

函证时点	发出商品余额	函证余额	发函比例	回函及替代测试比例
2023 年 12 月 31 日	916.16	804.75	87.84%	87.84%
2022 年 12 月 31 日	3,243.49	3,001.69	92.55%	92.55%

对于未回函的发出商品函证，执行了替代性检查程序，检查了发货单、物流单及期后结转情况，结果与发出商品实际情况相符。

经核查，中介机构认为：公司发出商品存货具有真实性、准确性、完整性，不存在账实不符的情况。

问题 7 关于其他事项

(1) 关于股权激励。根据公开转让说明书，公司报告期内存在股份支付。请公司说明：①股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性，激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，持股平台的合伙人是否均为公司员工，持股平台合伙人的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排，权益流转及退出机制、员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法等；②股权激励价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；③股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况。请主办券商、律师核查上述事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师补充核查以下事项并发表明确意见：①股权激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求以及实施要件；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定；③对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

(2) 关于境外子公司。公司现有境外子公司瑞典捷希、香港捷希。请公司：①说明境外投资的原因及必要性，注销境外子公司的原因及合理性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；注销境外子公司的程序是否合法合规；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见；结合我国对外投资及前述公司所在国家或地区法律法规的规定、采取的尽调方式和尽调内容等核查前述公司设立、股权变动、经营的合法合规性。

(3) 关于现金分红。根据申请材料，公司于 2023 年 6 月 20 日分配股利 1,989 万元。请公司说明：①分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；②大额分红的原因，分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

(4) 关于货币资金。根据申请材料，2022 年和 2023 年末，公司货币资金余额为 4,034.05 万元和 11,084.29 万元，最近一期长期借款余额为 2,605.19 万元。请公司说明：①在货币资金余额较高的情况下，开展借款的原因；②2023 年末货币资金余额大幅增长的原因，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况；③是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况。请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及执行有效性发表明确意见，并说明具体核查程序。

(5) 关于供应商。请公司：①经公开信息查询，睿查森电子贸易（中国）有限公司、创信测试技术（深圳）有限公司及深圳市通用测试系统有限公司参保人数均为 0；上扬州骏泽精密机械科技有限公司实缴资本 10 万元，参保人数为 0 等；梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，与相关供应商的合作背景，经营规模与其与公司交易金额是否匹配、是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商；②说明前五大供应商变动较大，是否符合行业特征；结合主要供应商变动、供应商经营状况、业务发展规划、采购需求变化、合作的历史基础等因素分析说明与主要供应商合作的持续性、稳定性；与供应商 HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED 合作背景及原因；③说明客商重合金额及占比，说明交易是否存在委托加工情形，会计处理准确性。请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

(6) 其他事项。请公司说明：①独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定；②有偿聘请第三

方的服务内容与对价是否匹配，是否符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》规定。请主办券商与律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、关于股权激励

（一）股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性，激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，持股平台的合伙人是否均为公司员工，持股平台合伙人的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排，权益流转及退出机制、员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法等；

1、股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性

经核查，公司历史上实施过两次股权激励，具体情况如下：

（1）第一次股权激励

2022 年 6 月 28 日，捷希有限召开股东会，会议同意公司注册资本增加至 5,100 万元，新增注册资本 100 万元全部由南京春旭出资，南京春旭实际出资 358 万元，其中 100 万元计入注册资本，其余计入资本公积。

2022 年 6 月，南京春旭全体合伙人签署了《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》及《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》。

2022 年 6 月 29 日，捷希有限就上述事项办理完毕工商变更手续。

（2）第二次股权激励

2023 年 12 月 27 日，捷希科技召开 2023 年第二次临时股东大会，会议审议通过了《关于公司增加注册资本的议案》，同意公司注册资本由 5,900 万元增加至 5,962.40 万元，南京春旭以 254.5920 万元的价格认购公司新增股本 62.40 万股，其中 62.40 万元计入注册资本，其余计入资本公积。

2023 年 12 月，南京春旭全体合伙人签署了新的《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》及《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》。

2023 年 12 月 28 日，捷希科技就上述事项办理完毕工商变更手续。

经核查，上述两次实施的员工股权激励均通过员工持股平台南京春旭，对公司增资的方式进行。公司实施股权激励均经公司股东会/股东大会审议通过，履行了相应审批程序，相关决议的程序及内容符合《公司法》《公司章程》的要求，公司决策程序完备，合法合规。

经核查南京春旭的合伙协议，南京春旭约定由全体合伙人委托普通合伙人为执行事务合伙人，其他合伙人不再执行合伙企业事务。执行事务合伙人负责企业日常运营，对外代表合伙企业。不参加执行事务的合伙人有权监督执行事务的合伙人，检查其执行合伙企业事务的情况。

2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，持股平台的合伙人是否均为公司员工，持股平台合伙人的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排

根据公司股东会审议通过的《员工持股计划》的约定，参与员工持股计划的人员范围为：（1）现在及未来对公司或其子公司发展具有重要价值的高级管理人员；（2）现在及未来公司及其子公司的研发、生产、市场、管理等部门中的中层管理人员及核心业务、技术骨干；（3）公司执行董事/总经理认定的对公司及其子公司有重大贡献的其他人员或组织。

截至本审核问询回复出具日，南京春旭的合伙人结构如下：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人性质	公司任职
1	南京和煦企业管理有限公司	1.00	0.6158	普通合伙人	-
2	虞中奇	40.00	24.6305	有限合伙人	董事、董事会秘书兼财务负责人

3	李莎莎	30.00	18.4729	有限合伙人	董事
4	王成勇	16.00	9.8522	有限合伙人	副总经理
5	熊保胜	15.00	9.2365	有限合伙人	射频业务中心副总监
6	高华	5.50	3.3867	有限合伙人	无线业务中心副总监
7	董伟超	5.50	3.3867	有限合伙人	采购部经理
8	沈玉俊	5.50	3.3867	有限合伙人	品保部经理
9	卞从勋	4.00	2.4631	有限合伙人	射频系统工程师
10	蔡会宝	3.80	2.3399	有限合伙人	监事、射频业务中心生产部经理
11	刘博琛	2.60	1.6010	有限合伙人	监事、无线业务中心研发部经理
12	刘嘉如	2.50	1.5394	有限合伙人	软件开发工程师
13	张瑶	2.50	1.5394	有限合伙人	行政部经理
14	张大翼	2.50	1.5394	有限合伙人	监事会主席、人力资源部经理
15	季明新	2.00	1.2315	有限合伙人	射频系统工程师
16	舒化昱	2.00	1.2315	有限合伙人	射频系统工程师
17	王婷婷	2.00	1.2315	有限合伙人	审计部经理
18	杨晨	2.00	1.2315	有限合伙人	射频系统工程师
19	蔡耀徵	2.00	1.2315	有限合伙人	射频系统工

					程师
20	陈玉栋	2.00	1.2315	有限合伙人	射频系统工 程师
21	王悦	2.00	1.2315	有限合伙人	射频系统工 程师
22	郑建跂	2.00	1.2315	有限合伙人	无线系统工 程师
23	陈思亮	1.50	0.9236	有限合伙人	招聘培训经 理
24	朱光晗	1.50	0.9236	有限合伙人	无线系统工 程师
25	伏开万	1.00	0.6158	有限合伙人	射频系统工 程师
26	李杨	1.00	0.6158	有限合伙人	软件测试工 程师
27	田原	1.00	0.6158	有限合伙人	商务部经理
28	王小聪	1.00	0.6158	有限合伙人	知识产权部 经理
29	叶峰	1.00	0.6158	有限合伙人	信息管理部 经理
30	吴德鹏	1.00	0.6158	有限合伙人	无线系统工 程师
31	董一鸣	1.00	0.6158	有限合伙人	软件开发部 经理
合计		162.40	100.0000	-	

经核查，员工股权激励的实际参加人员符合《员工持股计划》的选定标准，持股平台的合伙人均为公司员工。

根据公司提供的验资报告、各合伙人出资卡在出资点前后三个月的出资流水，并经主办券商对其进行访谈确认，持股平台合伙人的出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

3、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法等

根据《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》的相关约定，前述股权激励的权益流转及退出机制、员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法主要相关内容如下：

序号	条款内容
第四条	在公司首次公开发行股票并上市前及公司上市后 36 个月内，合伙人持有的合伙企业的合伙份额，不得向任何第三方转让其直接持有的合伙份额，不得将其直接持有的合伙份额作为个人赠与行为的标的，不得将其直接持有的合伙份额设定质押或设置其它任何第三方权利，或用于偿还任何债务，不得代他人持有或委托他人代持其直接持有的合伙份额。
第五条	合伙人在公司任职期间出现因违反国家法律被刑事处罚等情形而导致其从公司离职的，均视为非正常离职，除此之外的离职经公司同意后视为正常离职。具体如下： 1、合伙人非正常离职包括以下情形： （1）在公司任职期间因违反国家法律被刑事处罚的； （2）因严重违反公司规章制度等原因被公司解除劳动合同的； （3）连续两年经考评不能胜任工作（按公司岗位职责和/或绩效考核，如果工作岗位调整的按新的岗位职责和/或绩效考核）而导致合伙人从公司离职或被公司解除劳动合同的； （4）经公司执行董事/总经理办公会认定的对公司产生直接和/或间接经济损失、造成负面影响等导致合伙人从公司离职或被公司解除劳动合同的。 2、合伙人正常离职包括以下情形： （1）在劳动合同或聘用合同到期后不再续签，或单方面提出终止或解除与公司（含控股子公司）订立的劳动合同或聘用合同而离职的； （2）合伙人死亡或者被依法宣告死亡，或者丧失劳动能力，或者被依法认定为无民事行为能力人或限制民事行为能力人的。在此情形下合伙人的法定继承人不可继续持有该合伙份额，该部分合伙份额的处置参照合伙人依据本协议第七条退出的约定执行，但合伙人已经取得的全部公司现金分红（如有）不再予以扣除； （3）公司单方面提出解除或终止劳动合同或聘用合同的（不含非正常离职情形）； （4）公司执行董事/总经理办公会认定的未对公司产生直接和/或间接经济损失、造成负面影响等导致合伙人从公司离职的。
第六条	如合伙人非正常离职，无论公司是否上市，该合伙人持有的合伙份额均应转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的公司其他员工，转让价格为取得合伙份额的出资并加算届时中国人民银行三年期定期存款利率单利，并扣除其已经取得的全部公司税前现金分红（如有）及通过合伙企业抛售相对应的公司股票的税前收入（如有）。 非正常离职的，合伙人须先赔偿完公司损失后（如有），再办理合伙份额退出事宜： 1、若对公司造成的经济损失加已取得的全部公司税前现金分红，及通过合伙企业抛售相对应公司股票的税前收入之和经核定总额后，低于其转让价格的，则转让价格扣除前述核定总额后的差额，退还给合伙人； 2、若对公司造成的经济损失加已取得的全部公司税前现金分红，及通过合伙企业抛售相对应公司股票的税前收入之和经核定总额后，高于其转让价格的，则合伙人应在离职之日前或在接到公司书面通知之日起十日内将相应的差额部分退还给合伙企业/公司，超过十日未退还的，应按照应退未退的差额$\times 0.1\%$/天支付违约金给合伙企业/公司，该违约金按照复利进行计算。
第七条	合伙人经公司同意后正常离职的，在公司首次公开发行股票并上市后 36 个月内不得转让或委托他人管理所持合伙企业份额（以下简称“锁定期”），除此之外，合伙人应按如下方式处置其持有的合伙份额： 1、合伙人正常离职时，公司尚未实现首次公开发行股票并上市的，合伙人应在离职之日

	前将其持有的合伙份额转让给执行事务合伙人或/和执行事务合伙人指定的公司其他员工或/和合伙企业的其他合伙人，转让价格为取得合伙份额的出资并加算届时中国人民银行三年期定期存款利率单利，同时扣除其在中国上市前已经取得的公司全部税前现金分红（如有）及对公司造成的直接和间接经济损失（如有）。 2、如合伙人在中国上市后三年内正常离职的，其应在锁定期满后一个月内将其持有的全部合伙份额转让给执行事务合伙人或/和执行事务合伙人指定的公司其他员工或/和合伙企业的其他合伙人，转让价格为取得合伙份额的出资并加算届时中国人民银行三年期定期存款利率单利，同时扣除其对公司造成的直接和间接经济损失（如有）。
第八条	公司上市前，如合伙人连续两年经考评不能胜任工作（按公司岗位职责或/和绩效考核，如果工作岗位调整的按新的岗位职责或/和绩效考核），但合伙人未从中国离职的，则合伙人持有的合伙份额均应转让给执行事务合伙人或/和执行事务合伙人指定的公司其他员工或/和合伙企业的其他合伙人，转让价格为取得合伙份额的出资并加算届时中国人民银行三年期定期存款利率单利，并扣除其已经取得的归属于业绩考核期内的公司税前现金分红（如有）。 公司上市后，如合伙人连续两年经考评不能胜任工作（按公司岗位职责或/和绩效考核，如果工作岗位调整的按新的岗位职责或/和绩效考核），但合伙人未从中国离职的，则合伙人应将其持有的剩余合伙份额转让给执行事务合伙人或/和执行事务合伙人指定的公司其他员工或/和合伙企业的其他合伙人，转让价格为取得该部分合伙份额的出资并加算届时中国人民银行三年期定期存款利率单利，并扣除其在中国上市后已经取得的归属于业绩考核期内的公司税前现金分红（如有）。 若合伙人不参与中国对其个人层面岗位职责或/和绩效考核，视为其该年度个人经考评不能胜任工作。

（二）股权激励价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；

公司历次股权激励价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异如下：

股权激励时间	授予日公允价值①	最近一年末经审计的净资产值②	股权激励价格③	股权激励价格与公允价值差异①-③	股权激励价格与最近一年末经审计净资产值差异②-③	股权激励价格确定原则
2022.6.6	13.25 元/注册资本	1.90 元/注册资本	3.58 元/注册资本	9.67 元/注册资本	-1.68 元/注册资本	以 2021 年 12 月 31 日的每注册资本对应净资产 1.90 元为基础，综合考虑员工贡献等因素，协商定价而来
2023.12.22	27.51 元/股	1.97 元/股	4.08 元/股	23.43 元/股	-2.11 元/股	以 2023 年 11 月 30 日的公司每股净资产 3.16 元为基础，综合考虑员工贡献等因素，协商定价而来

（三）股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；存在等待期的，等待期内的每个资产负债表日，将取得职工或其他方提供的服务计入成本费用，同时确认所有者权益或负债”。

另外，根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第一条，“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，原则上应一次性计入发生当期。设定等待期的或者构成实质性的等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

公司股权激励的会计处理如下：

（1）2022 年 6 月

公司于 2022 年 6 月 6 日与被激励员工签订《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，南京春旭以 3.58 元/注册资本的价格认缴公司 100 万元新增注册资本，该增资时点前后十二个月，无市场化增资价格，公司管理层参照评估基准日出具的评估报告，根据评估得到公司股权的公允价格为 13.2472 元/注册资本。由于协议中隐含可行权条件，形成了实质性的等待期，因此公司将公允价值与授予价格之间的差额作为股份支付费用按 6.5 年分摊，并根据受益对象将股份支付费用分别计入相关成本或费用。

（2）2023 年 12 月

公司于 2023 年 12 月 22 日与被激励员工签订《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）-合伙协议之补充协议》，南京春旭以 4.08 元/股的价格认缴公司 62.4 万股，公司管理层按照与授予日接近的外部机构增资时点的公司估值作为公允价格计算的基础，公允价格为 27.51 元/股。由于协议中隐含可行权条件，形成了实质性的等待期，因此公司将公允价值与授予价格之间的差额作为股份支付费用按 5 年分摊，并根据受益对象将股份支付费用分别计入相关成本或费用。

公司股权激励对当期及未来公司业绩的影响情况如下表所示：

单位：万元

阶段	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
2022 年第一轮	18.29	33.91	34.80	34.80	34.80	34.80	34.80
2023 年第二轮	-	-	506.09	506.09	506.09	506.09	506.09
合计	18.29	33.91	540.89	540.89	540.89	540.89	540.89

（四）请主办券商、律师核查上述事项①并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）取得并查阅股权激励相关的股东会/股东大会会议资料、员工持股计划、工商登记文件、合伙协议及补充协议等。

（2）取得并查阅公司员工花名册、持股平台合伙人与公司签署的劳动合同以及社保缴纳情况，确认参与股权激励的人员是否符合选定标准。

（3）取得并核查持股平台合伙人出资卡在出资点前后三个月的银行流水，并对各合伙人进行了访谈，确认不存在代持情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

公司实施股权激励均经公司股东会/股东大会审议通过，履行了相应审批程序，相关决议的程序及内容符合《公司法》《公司章程》的要求，公司决策程序完备，合法合规。公司股权激励实际参加人员均符合员工持股计划约定的选定标准，持股平台的合伙人均为公司员工，持股平台合伙人的出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

（五）请主办券商及会计师补充核查以下事项并发表明确意见：①股权激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求以及实施要件；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定；③对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益

列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

1、股权激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求以及实施要件

(1) 股权激励对象与公司的关系

为了提升公司活力和竞争力，建立长效激励机制，充分调动骨干员工的积极性、促进员工与企业共同成长和发展，公司对董事、高级管理人员、核心业务技术人员，以及公司董事会认为对公司经营业绩和未来发展有重要影响且应予激励的重要员工进行了股权激励。

南京春旭出资结构及各合伙人在公司任职情况见本题“(一)/2”之回复。

(2) 股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求以及实施要件

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

报告期内，公司实施股权激励的激励对象均为公司的员工，公司股权激励的实施符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求以及实施要件。

2、对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定；

(1) 对股份支付公允价值确定依据及合理性

1) 第一次股权激励

2022 年 6 月 28 日，捷希有限召开股东会，会议同意公司注册资本增加至

5,100 万元，新增注册资本 100 万元全部由南京春旭出资。捷希有限于 2022 年 6 月 6 日与被激励员工签订《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，南京春旭以 3.58 元/注册资本的价格认缴公司 100 万元新增注册资本，于 2022 年 6 月 29 日完成工商变更，并于 2022 年 7 月 6 日完成增资实缴。

由于该增资时点前后十二个月，无市场化增资价格，捷希有限聘请江苏华信资产评估有限公司对捷希有限拟实施股权激励涉及的股东全部权益在 2021 年 12 月 31 日的市场价值进行了追溯性评估，出具了华评报字[2023]第 631 号《南京捷希科技有限公司实施股权激励涉及的股东全部权益价值追溯性评估资产评估报告》，根据评估结论，公司整体估值为 30,203.71 万元，并据此作为此次股份支付公允价值确定的依据。

2) 第二次股权激励

2023 年 12 月 27 日，公司召开 2023 年第二次临时股东大会，会议审议通过了《关于公司增加注册资本的议案》，同意公司注册资本由 5,900 万元增加至 5,962.40 万元，南京春旭以 254.5920 万元的价格认购公司新增股本 62.40 万股。公司于 2023 年 12 月 22 日与被激励员工签订《南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，南京春旭以 4.08 元/注册资本的价格认缴公司 62.40 万元新增注册资本，于 2023 年 12 月 28 日完成工商变更，并于 2023 年 12 月 28 日完成增资实缴。

2023 年 10 月，捷希有限引进外部投资者，注册资本增加至 5,296.39 万元并转让部分股权。因此，公司管理层按照与授予日接近的外部投资者增资时点的公司估值作为公允价格计算的基础，公允价格为 27.51 元/股。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”之“二、确定公允价值应考虑因素”的规定，“确定公允价值，应综合考虑以下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点、同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价

值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。”

公司共进行两次股权激励，第一次股权激励于 2022 年 6 月 28 日实施，公司管理层以 2021 年 12 月 31 日经评估的净资产值确定授予日每股公允价值，属于上述规定“(5) 采用恰当的估值技术确定公允价值”；第二次股权激励于 2023 年 12 月 22 日实施，公司管理层按照与授予日接近的外部机构增资时点的公司估值作为授予日每股公允价值计算的基础，属于上述规定“(4) 熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价”。历次股份支付公允价值确定依据合理。

(2) 详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定

公司分别于 2023 年 6 月、2024 年 12 月通过员工持股平台向员工实施了两次股权激励。其中，第一次股权激励公司以经评估的净资产值确定授予日每股公允价值，第二次股权激励公司按照与授予日接近的外部投资者增资时点的公司估值作为公允价格计算的基础确定每股公允价值。两次股权激励公允价值扣除激励对象的出资成本，差额部分作为股份支付费用，在服务期内进行分摊，并根据受益对象计入管理费用、研发费用、销售费用和营业成本，同时确认资本公积。

股份支付费用具体计算过程如下：

单位：万股、元/股、万元

股权激励时间	股权激励数量①	股权激励授予价格②	对应公允价值③	股份支付费用④ =(③-②)*①	核算科目
2022 年 6 月	24.60	3.58	13.25	237.81	管理费用、研发费用、营业成本
2023 年 12 月	108.00	4.08	27.51	2,530.44	管理费用、研发费用、销售费用、营业成本

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权

益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；存在等待期的，等待期内的每个资产负债表日，将取得职工或其他方提供的服务计入成本费用，同时确认所有者权益或负债”。公司两次股权激励公允价值扣除激励对象的出资成本，差额部分作为股份支付费用，在服务期内进行分摊，并根据受益对象计入管理费用、研发费用、销售费用和营业成本，同时确认资本公积。公司股份支付相关会计处理过程符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

3、对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。而公司持股平台的《合伙协议》约定，激励对象在公司上市且满足限售要求前无法获得可变收益，构成隐含服务期。因此，公司的股权激励属于设定等待期的股份支付，公司将报告期内股份支付费用在经常性损益列示具有合理性。

《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。公司股权激励为换取员工服务且隐含了服务期，不满足非经常性损益的特点，因此报告期内，公司将股份支付在经常性损益列示具有合理性。

综上，公司股份支付费用的列示符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》以及企业会计准则的相关规定。

4、核查程序

(1) 取得并查阅股权激励相关的股东会/股东大会会议资料、员工持股计划、工商登记文件等；

(2) 了解公司股权激励授予价格的确定方式、公允价值的确定依据；

(3) 查阅公司评估报告，外部投资者投资协议，复核公允价值的合理性；

(4) 获取持股平台合伙协议、付款记录等，将合伙协议与相关会计准则进行对照；

(5) 获取公司股份支付的计算过程，复核股份支付的计算过程、会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定。

5、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司实施股权激励的激励对象均为公司的员工，公司股权激励的实施符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件；

(2) 公司对股份支付公允价值以及股份支付费用的确定合理，计算准确，依据充分，会计处理符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》的规定；

(3) 公司股权支付费用在经常性损益列示，符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非经常性损益》的相关规定。

二、关于境外子公司

公司现有境外子公司瑞典捷希、香港捷希。请公司：①说明境外投资的原因及必要性，注销境外子公司的原因及合理性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；注销境外子公司的程序是否合法合规；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。请主办券商和律师补充核查前述事项

并发表明确意见；结合我国对外投资及前述公司所在国家或地区法律法规的规定、采取的尽调方式和尽调内容等核查前述公司设立、股权变动、经营的合法合规性。

（一）说明境外投资的原因及必要性，注销境外子公司的原因及合理性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、境外投资的原因及必要性，注销境外子公司的原因及合理性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

截至本审核问询函回复出具日，公司境外子公司的业务定位、协同关系情况如下：

公司	业务定位	是否具有协同关系	实缴资本
瑞典捷希	公司海外市场的开发、售前和售后支持	是，系支撑公司销售、售后活动开展	50,000.00 瑞典克朗
香港捷希	电子产品、通信产品的自营代理进出口以及技术服务、技术咨询等	是，系直接支持公司部分原材料采购和产品销售	50,000.00 美元

随着公司业务规模逐步扩大和境外客户群体的不断增长，同时为满足客户日益增长和多样化的需求，公司对外投资瑞典捷希以服务客户，进一步完善了公司境外销售和服务的体系，对公司开拓国际市场、维护客户稳定起到积极作用，具有必要性。

香港捷希承担了公司部分原材料的采购和产品销售职能，是公司现有采购和销售渠道的有效补充，便于向部分境外供应商采购产品、建立业务合作等，对公司采购便利性、销售渠道补充等起到积极作用，具有必要性。

截至本审核问询函回复出具日，公司境外子公司合法存续，不涉及注销境外子公司事项。

综上，公司境外投资具有必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系。

2、投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理

能力等相适应

报告期内公司资产规模持续扩大，营业收入、净利润均持续增长，经营状况良好。公司境外子公司瑞典捷希、香港捷希的注册资本金额合计占公司 2023 年末净资产及总资产的比例均不足 1%，投资规模较小，均系公司现有经营体系的补充，境外子公司的投资金额与现有生产经营规模、财务状况相适应。

公司境外子公司均不涉及生产，客户服务等过程所涉及的技术均来源于公司，公司多年积累的技术实力和丰富的销售服务经验为境外投资的开展奠定了坚实基础。公司设有国际销售部、商务部、无线研发部、财务部等多个职能部门，具备健全且运行良好的组织机构。公司的高级管理人员具有丰富的行业管理经验和深厚的技术积累，对行业技术发展现状及未来发展趋势具有深刻的理解、对服务并维系境外客户具有丰富的经验。境外子公司的投资金额与现有技术水平、管理能力相适应。

3、境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

公司持有境外子公司 100%股权，能够控制境外子公司并享有境外子公司的全部收益权。境外子公司所在国对其向股东分红无禁止或限制的规定，境外子公司章程亦不存在特殊的禁止或限制分红的规定，在符合相关分红条件的前提下，境外子公司可向其股东进行利润分配。

在外汇管理方面，境外子公司所在国不属于外汇管制国家，中国亦无限制分红款汇入的外汇法规。根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》(汇发[2015]13 号)的规定：“相关市场主体可自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务（含利润、红利汇出或汇回）”。

根据《资本项目外汇业务指引(2024 年版)》(汇发[2024]12 号)，在办理境外直接投资企业利润汇回业务时，需要提交业务登记凭证和境内投资主体依法获得境外企业利润的相关真实性证明材料。在公司提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，即可办理境外直接投资企业利润入账或结汇手续。

截至本审核问询函回复出具日，瑞典捷希、香港捷希已履行了包括但不限

于发改、商务、外汇和境外主管机构等主管机关的备案和审批等监管程序，不存在违法违规行为。

综上，公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

（二）结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；注销境外子公司的程序是否合法合规

1、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

根据《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》等法规，境外子公司取得的主管机关备案审批如下：

公司名称	发改	商务	外汇	境外主管机构
瑞典捷希	公司于 2018 年 12 月 24 日取得南京市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》	公司已于 2018 年 12 月 17 日取得江苏省商务厅颁发的证书编号为境外投资证第 N3200201800944 号的《企业境外投资证书》	公司已取得国家外汇管理局江苏省分局的《业务登记凭证》，并根据上述《业务登记凭证》办理了外汇出资手续。	瑞典捷希已取得瑞典公司注册局颁发的公司商业登记簿
香港捷希	公司于 2022 年 8 月 11 日取得南京市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》	公司已于 2022 年 8 月 18 日取得江苏省商务厅颁发的证书编号为境外投资证第 N3200202200602 号的《企业境外投资证书》	公司已取得国家外汇管理局江苏省分局的《业务登记凭证》，并根据上述《业务登记凭证》办理了外汇出资手续。	香港捷希已取得香港特别行政区公司注册处颁发的《公司注册证明书》

综上，公司境外投资已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合有关法律、法规和规范性文件的规定。

2、是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》主要对限制类或禁止类的对外投资作出了规范，具体如下：

规范条款	是否属于该类企业
限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括： （一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。 （二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。 （三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。 （四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。 （五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。 其中，前三类须经境外投资主管部门核准。	不属于
禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括： （一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。 （二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。 （三）赌博业、色情业等境外投资。 （四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。 （五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。	不属于

公司境外投资项目不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制类或禁止类的对外投资，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

3、注销境外子公司的程序是否合法合规

经核查，截至本问询函回复出具日，公司不存在已注销的境外子公司，目前不存在未来进行注销境外子公司的计划和安排。

综上，经核查，公司境外投资已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合有关法律、法规和规范性文件的规定；公司境外投资项目不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制类或禁止类的对外投资，符合《关于进一步指导

和规范境外投资方向的指导意见》规定；截至本审核问询函回复出具日，公司不存在已注销的境外子公司，目前不存在未来进行注销境外子公司的计划和安排。

（三）说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见

瑞典捷希已取得国浩律师事务所（斯德哥尔摩）2024年3月26日出具的法律意见书，根据其法律意见书，瑞典捷希是一个独立行事的瑞典法人实体，截至该瑞典法律意见书出具日，该公司在瑞典合法设立及存续，没有影响捷希科技本次挂牌的既有重大风险或违反法律违规的情况。

香港捷希已取得邓兆驹律师事务所 2024年3月27日出具的法律意见书，根据其法律意见书，该公司在香港合法成立，符合香港法例规定程序，该公司自成立至今的纳税情况没有违反《税务条例》中有关利得税的规定，截至该香港法律意见书出具日，该公司在香港合法存续，没有任何诉讼、仲裁及违规记录。

（四）请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见；结合我国对外投资及前述公司所在国家或地区法律法规的规定、采取的尽调方式和尽调内容等核查前述公司设立、股权变动、经营的合法合规性。

1、核查过程

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

（1）查阅关于境外投资的备案、外汇管理相关法律、法规、规范性文件，取得并查阅境外子公司设立登记文件、发改委、商务部等主管部门出具的文件；

（2）取得境外律师事务所出具的关于境外子公司的法律意见书，核查境外子公司的合规性；

（3）向公司管理层、销售人员等了解公司境外子公司的设立背景及设立以来的业务开展情况；

（4）获取了境外子公司的银行流水、财务报表及审计报告，了解境外子公司的实际经营情况；

(5) 查阅境外子公司的财务报表、银行对账单、投资凭证；

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司境外投资具有必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系

2、公司境外投资已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合有关法律、法规和规范性文件的规定。

3、境外投资符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

4、已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见，境外子公司的设立、股权变动及经营活动均符合所在国家或地区的法律法规。

三、关于分红

(一) 分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；

1、报告期内公司分红所履行的内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定

2023年6月20日，捷希有限召开股东会，全体股东一致通过决议：同意公司以现金方式向股东分配股利1,989.00万元，按各股东持股比例进行分配。

公司现金分红决策程序符合《公司法》及《公司章程》的规定，且所涉税款均已缴纳，具备合规性，具体如下：

《公司法》及公司章程	公司情况	是否合法合规
公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取	公司依照各年度利润的10%提取法定盈余公积	是
公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补	公司不存在以前年度未弥补亏损	是

《公司法》及公司章程	公司情况	是否合法合规
亏损		
公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会或者股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金	公司未提取任意公积金	是
公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，有限责任公司依照本法第三十四条的规定分配；股东按照实缴的出资比例分取红利；公司新增资本时，股东有权优先按照实缴的出资比例认缴出资。但是，全体股东约定不按照出资比例分取红利或者不按照出资比例优先认缴出资的除外。	全体股东同意按照利润分配方案分配	是
股东会、股东大会或者董事会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司	公司未在弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润	是
公司持有的本公司股份不得分配利润	公司不持有本公司的股份	是

综上所述，公司上述分红事项已经公司股东会审议通过，履行了必要的内部决策程序，决策程序合法合规，不存在违反《公司法》或《公司章程》相关规定的情形。

2、分红所得税款缴纳情况

单位：万元

股东名称	2022 年 12 月 31 日基准日分配		
	含税分红	个税款	到账金额
江苏紫电信息科技有限公司	1,094.74	-	1,094.74
曹宝华	769.74	153.95	615.79
李莎莎	85.53	17.11	68.42
南京春旭企业管理合伙企业（有限合伙）	39.00	-	39.00
合计	1,989.00	171.06	1,817.95

分红所涉及的税款（个人所得税）均已代扣代缴，合法合规，各股东已就 2022 年 12 月 31 日基准日的利润分配完成所得税的缴纳工作。

综上，报告期内分红所涉税款均已缴纳，合法合规。

(二) 大额分红的原因，分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

1、公司大额分红的原因，分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响

经过多年发展和持续的资金投入，公司业务和盈利能力持续发展，未分配利润逐渐积累，财务状况良好。在充分考虑股东的资金需求、公司业务开展资金需求、公司的长远利益和可持续发展情况下，进行现金分红能够积极地为股东提供回报并激励员工持股平台内核心员工未来为公司创造更大价值，具备合理性。

报告期内，公司现金分红占净利润比重情况如下：

项目	金额/比例
报告期累计现金分红金额	1,989.00
报告期累计归属于公司股东的净利润	6,795.49
现金分红占比	29.27%

由上表可知，报告期内公司累计现金分红金额占累计归属于公司股东的净利润的比重为 29.27%，比重相对合理，与公司业绩相匹配。

报告期内，公司速动比率分别为 0.93 倍和 4.02 倍，资产负债率分别为 46.14%和 25.86%，负债比例进一步下降，资产结构更加稳健。同时，截至 2023 年底，公司货币资金余额为 11,084.29 万元，能够满足日常经营需求。综上，报告期内现金分红对公司经营及财务影响较小。

2、公司实际控制人及董监高分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

(1) 公司实际控制人及控股股东分红去向

公司实际控制人及其控制的其他企业实际最终所得分红款项及其整体去向具体如下：

股东名称	公司职务	到账金额（万元）	整体去向
江苏紫电信息科技有限公司	控股股东	1,094.74	公司日常经营、购买结构性存款；购买房产、税款缴纳、持股平台增资、家庭支出等
曹宝华	实际控制人、董事长、总经理	615.79	
李莎莎	实际控制人、董事	92.02	
合计		1,802.55	

注：公司直接股东南京春旭亦为公司实际控制人之一李莎莎实际控制，其收到公司分红款项后，将全部所得公司分红款以分红形式二次分配给包括李莎莎在内的各位合伙人（已代扣代缴相关个人所得税款），因此上表中李莎莎实际所得分红款已包含通过南京春旭间接持股所得分红款，未再展示南京春旭收到并二次分配分红款的过程。

公司实际控制人曹宝华、李莎莎持有公司控股股东江苏紫电信息科技有限公司 100%股权，形成控制，实际控制人及其控制的其他企业实际最终所得的分红资金主要用于投资理财、个人所得税缴纳、房产购买及家庭支出等，不存在最终流向公司客户及供应商的情形。

公司实际控制人所得分红款资金流向的具体情况如下：

单位：万元

股东名称	项目	金额
曹宝华、李莎莎及江苏紫电信息科技有限公司	购买结构性存款	300.00
	日常经营-贸易业务	750.00
	房产购买及装修	125.70
	税款缴纳	420.69
	家庭支出	109.20
	持股平台增资	4.30
	其他-小额支出及账户留存等	93.06
	合计	1,802.95

（2）除实控人外，其他董监高实际最终所得分红款去向

股东名称	公司职务	税后金额（万元）	去向
张大翼	监事会主席、人力资源部经理	0.16	理财
刘博琛	监事、无线业务中心研发部经理	0.66	理财
蔡会宝	职工代表监事、射频业务中心生产部经理	0.87	日常生活消费
合计		1.69	

（三）核查意见

1、核查程序

针对核查事项①，主办券商和律师主要实施了以下核查程序：

（1）查阅公司历次分红涉及的股东会决议，了解公司分红履行的相应内部决策程序；

（2）查阅公司历次分红时适用的公司法及公司章程的相关规定；

（3）查阅公司历次分红涉及税款的支付凭证和完税证明；

（4）查阅国家税务总局南京经济技术开发区税务局出具的证明。

针对核查事项②，主办券商及会计师已履行的核查程序包括：

（1）获取公司报告期内历次向相关股东宣告分红的决议及实际支付的银行回单等，了解不同股东取得分红的金额和时间；

（2）结合个人银行流水核实大额流水去向，获取支持性资料，复核分红资金流向的准确性；

（3）查阅股东分红资金购买金融资产投资的理财产品说明书、理财协议，了解并核实金融资产的产品名称、期限、主要条款约定、收益率水平、底层资产穿透情况、资金去向等相关信息，核实分红资金的流向。

2、核查结论

针对事项①，经核查，主办券商和律师认为：公司分红已经履行相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，分红所涉税款均已缴纳，纳税合法合规。

针对事项②，经核查，主办券商和会计师认为：

（1）报告期内，公司进行的两次分红具有必要性和合理性，分红与公司业绩是否匹配，不会对公司财务状况和生产经营产生负面影响；

（2）相关股东收到分红款后的资金流向及用途不存在重大异常，不存在最

终流向公司客户、供应商或其他利益相关主体。

四、关于货币资金

（一）在货币资金余额较高的情况下，开展借款的原因

2023 年末，公司存在长期借款 2,605.19 万元，系 2023 年 4 月子公司韦伯科技为建设 5G 基地而发生的长期项目借款，项目预计总投资 11,575.88 万元，而该笔借款发生时公司人民币现金余额约 5,900 万元，扣除需优先用于保障营运周转的资金后，可使用货币资金余额较少，为确保公司财务安全性，故向银行申请项目贷款。

2023 年末，公司出现大额货币资金与长期借款共存的情形，主要原因系，一方面，公司经营活动持续产生现金盈余，同时通过增资取得资金投资，资金累积使得 2023 年末货币资金金额较大；另一方面，公司长期借款系与子公司厂房建设相关，借款期限较长且借款利率较低，同时保持长期、稳定的银企合作关系亦有利于公司的长远健康发展。2023 年公司严格依据厂房实际建设需要在授信额度内向银行借款，长期借款具备必要性和合理性。

前述借款已于 2024 年 4 月 1 日完成偿还，截至本审核问询函回复出具日，公司已不存在银行借款。

（二）2023 年末公司货币资金余额大幅增长的原因，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况；

报告期内，公司货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	变动金额
营业收入	15,191.14	12,911.42	2,279.72
应收账款余额	3,503.86	2,984.60	519.26
合同负债余额	128.68	121.33	7.34
销售商品、提供劳务收到的现金	15,049.93	12,771.99	2,277.94
经营活动产生的现金流量净额	5,414.61	1,071.72	4,342.89
投资活动产生的现金流量净额	-3,463.12	2,653.58	-6,116.69

筹资活动产生的现金流量净额	5,023.79	-3,950.11	8,973.90
现金及现金等价物净增加额	7,050.24	-59.67	7,109.91
货币资金期末余额	11,084.29	4,034.05	7,050.24

公司 2023 年末货币资金同比增加 7,050.24 万元，主要受经营活动、投资活动和筹资活动现金流量综合影响，具体原因包括：（1）因营业收入增长、存货管理力度加大等原因，公司经营活动产生现金流量净流入 5,414.61 万元；（2）因新厂房等资产建设安排，投资活动产生现金流量净流出 3,463.12 万元；（3）因取得公司增资款和厂房建设项目银行借款，同时偿付前期借款和支付股利，筹资活动产生现金流量净流入 5,023.79 万元。上述事项导致 2023 年度现金及现金等价物净增加 7,050.24 万元，与货币资金变动金额相匹配。

从营业收入及应收账款来看，销售商品、提供劳务收到的现金同比增加 2,277.94 万元，主要系随着营业收入的稳步增长，公司应收账款同比增加 519.26 万元、合同负债余额同比增加 7.34 万元，综合导致销售商品、提供劳务收到的现金同比增加。

综上，货币资金余额大幅增长合理，公司货币资金的变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间相匹配。

（三）是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况。

报告期内，公司大额资金转账主要为收支货款、支付职工薪酬、各项税费、购建固定资产、短期借款等，不存在大额异常资金转账的情况。

报告期各期末，公司货币资金中不存在使用受限的情况。

（四）核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

（1）获取并核查报告期内各借款合同，了解公司借款情况，分析借款的合理性；

（2）获取了公司货币资金明细账，对银行存款进行函证，确认货币资金期

末余额的准确性，分析 2023 年底货币资金增长原因，分析各期货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动等项目之间的匹配性；

（3）获取并审阅公司《货币资金管理制度》等资金管理内控制度，对资金管理相关人员进行访谈，了解资金授权、批准、审验、责任追究等相关管理制度，并对资金循环按照授权、批准、审验、付款等环节执行穿行测试和控制测试；

（4）获取已开立银行账户清单和征信报告，检查银行账号开户或销户资料，询问账户使用用途，获取公司报告期银行流水明细，将公司报告期内超过重要性水平的银行流水与公司银行存款日记账进行双向核对，核查入账时间、交易对手方、交易金额是否匹配；取得报告期内公司销售收入明细表、采购明细表，核查是否存在客户、供应商的大额资金流水与销售、采购规模不匹配的情形；抽查报告期内公司大额资产购置合同、支付凭证、入账凭证等，核查资产购置支付的资金是否均有实际流水支撑；取得报告期内公司对外投资支付凭证、入账凭证等，核查对外投资资金是否与实际资金流水相匹配，检查是否存在大额异常资金转账；

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期各期末，公司货币资金余额具有真实性，公司已经建立完善严格的资金授权、批准、审验、责任追究等相关管理制度，明确了货币资金相关管理要求，内部控制设计和执行有效；

（2）报告期内，公司在货币资金余额较高的情况下，开展借款具备必要性和合理性；

（3）公司 2023 年末货币资金余额上涨主要系公司销售收入及经营性现金流净额持续上涨、公司取得增资款和厂房建设项目银行借款所致，增长具有合理性；

（4）报告期内，公司货币资金变动与营业收入、应收款项变动相匹配，与公司实际业务开展情况相匹配；

（5）报告期内，公司不存在大额异常资金转账的情况，无大额受限资金情况。

五、关于供应商

（一）经公开信息查询，睿查森电子贸易（中国）有限公司、创信测试技术（深圳）有限公司及深圳市通用测试系统有限公司参保人数均为 0；扬州骏泽精密机械科技有限公司实缴资本 10 万元，参保人数为 0 等；梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，与相关供应商的合作背景，经营规模与其与公司交易金额是否匹配、是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商

1、公司报告期各期前十大供应商基本信息及合作情况

主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，与相关供应商的合作背景

单位：万元

公司名称	成立时间	首次合作时间	实缴资本	类型	参保人数 (注 1)	员工人数 (注 2)	经营规模 (注 3)	2023 年采购金额	2022 年采购金额
成都仕芯半导体有限公司	2017 年	2019 年	5,025.1256 万元人民币	生产型	124	125	8,000.00	256.95	952.81
南京米乐为微电子科技有限公司	2012 年	2018 年	4,500 万元人民币	生产型	80	130	20,000.00	223.17	-
常州市武进凤市连接器有限公司	2001 年	2014 年	800 万元人民币	生产型	59	200+	6,000.00	159.78	229.39
睿查森电子贸易（中国）有限公司	2010 年	2014 年	1,320 万美元	贸易型	22	22,100	23,448,780.00	148.18	333.00
扬州骏泽精密机械科技有限公司	2016 年	2016 年	-	生产型	-	36	2,000.00	144.40	198.69
美迅（无锡）通信科技有限公司	2020 年	2022 年	107 万元人民币	生产型	28	38	4,000.00	136.76	111.99
创信测试技术（深圳）有限公司	2017 年	2022 年	619.7 万元人民币	贸易型	-	26	5,000.00	112.00	668.72
南京奇硕机电设备制造有限公司	2012 年	2021 年	500 万元人民币	生产型	-	50	1,700.00	110.60	147.78
厦门宏发电声股份有限公司	1997 年	2020 年	96,290.6843 万元人民币	生产型	1289	15,294	1,170,000.00	102.75	210.59
深圳市牧泰莱电路技术有限公司	2005 年	2014 年	900 万元人民币	生产型	-	1,200	37,408.70	96.26	127.07

公司名称	成立时间	首次合作时间	实缴资本	类型	参保人数 (注 1)	员工人数 (注 2)	经营规模 (注 3)	2023 年采购金额	2022 年采购金额
HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED	2017 年	2022 年	400 万美元	贸易型	-	2,000	390,000.00	-	715.82
深圳市通用测试系统有限公司	2012 年	2022 年	3,750 万元人民币	生产型	95	173	12,000.00	-	530.97
深圳市联创杰科技有限公司	2011 年	2021 年	2,921.5 万元人民币	贸易型	-	200	140,000.00- 150,000.00	65.97	254.57
苏州磁明科技有限公司	2008 年	2015 年	1,071 万元人民币	生产型	39	39	4,000.00	26.34	242.39
南京宝丰莱电子有限公司	2010 年	2017 年	300 万元人民币	贸易型	5	15	9,700.00	83.71	217.83

注 1：参保人数系通过企业信息公示系统统计得出

注 2：员工人数指供应商的实际用工人数，通过中介机构对供应商的实地走访程序获得

注 3：经营规模经查询公开信息或中介机构对供应商的实地走访程序获得

睿查森电子贸易（中国）有限公司系美股上市公司艾睿电子(ARROW ELECTRONICS)（ARW.N），全资下属公司，艾睿电子系全球最大的芯片代理商。核查全国企业信用查询系统，睿查森电子贸易（中国）有限公司 2023 年年报披露公司参保人数为 22 人。经核查公开披露信息，艾睿电子上市公司员工人数为 22,100 人。因客户合规性要求，被访谈对象未告知公司人数以及经营规模。

扬州骏泽精密机械科技有限公司系金属结构件机加工供应商，主要为通信行业客户提供机加工服务，供应金属结构件或外壳。2016 年，经公司客户介绍该供应商开始为公司试制样品及小批量合作，随着合作深入 2018 年开始为公司批量供货。该供应商实控人从事机加工行业时间较久，原实际控制的法人主体于 2016 年注销，2016 年以新设的法人主体与公司进行合作。经实地走访该供应商生产经营场所以及访谈可知，扬州骏泽精密机械科技有限公司 2023 年实际用工人数为 36 人。

创信测试技术（深圳）有限公司系 Viavi Solutions 在中国大陆的代理商。经实地走访该供应商生产经营场所以及访谈可知，创信测试技术（深圳）有限公司 2023 年实际用工人数为 26 人。

南京奇硕机电设备制造有限公司系金属钣金件供应商。经访谈得知，该供应商由于部分员工在关联公司缴纳社保、已至退休年龄无需参保等原因，公示的参保人数低于实际员工人数，其实际员工人数约 50 人，可支撑公司正常生产运营。

深圳市牧泰莱电路技术有限公司系上市公司骏亚科技（603386.SH）全资子公司。该供应商下属控制多个法人主体，公司自身承担销售职能，下属分支机构承担生产职能。经核查，该供应商分支机构参保人数为 20 人，实际员工人数可支撑公司正常运营。

HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED 系北京神州新桥科技有限公司的全资子公司，注册地位于中国香港，系上市公司东华软件（002065.SZ）的控股孙公司。该公司系思博伦在中国的代理商，代理思博伦向中国大陆地区的销售。公司因向客户苹果公司交付 3D-MIMO OTA 测试系统需向思博伦采购信道仿真

器。经思博伦公司介绍，公司通过其代理商 HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED 采购产品，从而与其发生业务往来。

深圳市联创杰科技有限公司系电子元器件贸易商，公开信息查询其参保人数为 0，主要系 1) 贸易型供应商不涉及生产设备等资本性投入且不涉及相关生产、研发人员，员工人数较少；2) 公司主要供应商通常存在多个经营主体，由于部分员工在关联公司缴纳社保、已至退休年龄无需参保、工商信息未及时更新等原因，公示的参保人数低于实际员工人数。经实地走访其办公场所，其实际员工人数为 200 人，可支撑公司正常运营。

2、报告期各期前十大供应商的经营规模与公司交易金额的匹配性、是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商

序号	公司名称	公司交易金额占供应经营规模的比例	是否匹配	是否主要为公司提供产品或服务
1	成都仕芯半导体有限公司	约为 5%以下	是	否
2	南京米乐为微电子科技有限公司	约为 2%以下	是	否
3	常州市武进凤市连接器有限公司	约为 5%以下	是	否
4	睿查森电子贸易（中国）有限公司	约为 1%以下	是	否
5	扬州骏泽精密机械科技有限公司	约为 5%-10%	是	否
6	美迅（无锡）通信科技有限公司	约为 5%以下	是	否
7	创信测试技术（深圳）有限公司	约为 5%以下	是	否
8	南京奇硕机电设备制造有限公司	约为 5%-10%	是	否
9	厦门宏发电声股份有限公司	约为 1%以下	是	否
10	深圳市牧泰莱电路技术有限公司	约为 1%以下	是	否
11	HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED	约为 1%以下	是	否
12	深圳市通用测试系统有限公司	约为 5%以下	是	否
13	深圳市联创杰科技有限公司	约为 1%以下	是	否
14	苏州磁明科技有限公司	约为 5%以下	是	否
15	南京宝丰莱电子有限公司	约为 5%以下	是	否

由上表可知，公司主要供应商的经营规模与公司交易金额相匹配，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商。

（二）说明前五大供应商变动较大，是否符合行业特征；结合主要供应商变动、供应商经营状况、业务发展规划、采购需求变化、合作的历史基础等因素分析说明与主要供应商合作的持续性、稳定性；与供应商 HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED 合作背景及原因；

1、说明前五大供应商变动较大，是否符合行业特征；结合主要供应商变动、供应商经营状况、业务发展规划、采购需求变化、合作的历史基础等因素分析说明与主要供应商合作的持续性、稳定性

报告期各期，公司前五大供应商采购原材料金额年度排名及其明细变化原因如下：

公司名称	采购品类	成立年度	合作起始年度	收入规模	2023 年		2022 年		排名变化原因	是否继续合作	是否存在关系
					排名	金额	排名	金额			
成都仕芯半导体有限公司	芯片电子元器件	2017 年	2018 年	约 8,000 万元	1	256.95	1	952.81	公司射频类芯片主要供应商；2023 年采购金额下降。主要系公司为提高议价能力降低采购成本、保证供应链稳定性、减少对个别供应商依赖，主动引入同类其他供应商从而减少了部分对该供应商的采购。	是	否
南京米乐为微电子科技有限公司	芯片电子元器件	2012 年	2018 年	约 20,000 万元	2	223.17	/	/	公司射频类芯片供应商，2023 年首次合作，新引入用于减少对成都仕芯的单一供应商依赖。	是	否
常州市武进凤市连接器有限公司	射频电缆组件、连接器	2001 年	2014 年	约 6,000 万元	3	159.78	8	229.39	公司射频电缆、连接器主要供应商，该原材料应用于多入多出信道模拟系统、程控衰减系统、开关矩阵等射频测试系统产品，2023 年采购金额下降，主要系考虑成本、风险因素，公司主动将采购份额分散至江苏正迪微波技术有限公司、四川宏发。	是	否
睿查森电子贸易（中国）有限公司	成品射频器件、芯片电子元器件	2010 年	2014 年	/	4	148.18	4	333.00	公司射频芯片及射频器件主要供应商，系 Radiall、Psemi 品牌在中国境内的代理商，该原材料应用于公司多入多出信道模拟系统、程控衰减系统、程控开关系统等多通道和程控系列产品。2023 年	是	否

公司名称	采购品类	成立年度	合作起始年度	收入规模	2023 年		2022 年		排名变化原因	是否继续合作	是否存在关系
					排名	金额	排名	金额			
									采购金额下降由于公司当年采购继电器开关金额大幅减少，主要系：（1）公司对芯片进行国产化替代，主动选择增加对国产射频芯片供应商采购；（2）公司自研了固态开关模块产品，该电控开关在特定场景下可替代部分继电器开关等机械类开关的功能。		
扬州骏泽精密机械科技有限公司	定制结构件	2016 年	2016 年	约 2,000 万元	5	144.40	11	198.69	公司系金属机加工件和盖板的主要供应商，该原材料主要应用于公司所有产品的机加工类型零件。2023 年采购金额下降，主要系公司迭代了产品设计，结构件标准化程度增加，从而（1）公司减少了定制结构件采购；（2）公司对结构件单批次/品类产品采购量增加，单品议价能力增强，单价下降。	是	否
HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED	屏蔽滤波器	2017 年	2022 年	约 39,000 万元	/	/	2	715.82	全球知名通信测试设备公司 Spirent 在中国境内的代理商，公司向其采购信道仿真器用于向苹果公司交付 3D-MIMO OTA 测试系统，该创新产品金额较大且定制化程度较高，采购具有偶发性。	是	否
创信测试技术（深圳）有限公司	网络测试仪	2016 年	2021 年	约 5,000 万元	/	/	3	668.72	全球知名通信测试设备 Viavi Solutions 在中国境内的代理商，公司向其采购信道仿真器用于向苹果公司交付 3D-MIMO OTA 测试系统，该创新产品金额较大且	是	否

公司名称	采购品类	成立年度	合作起始年度	收入规模	2023 年		2022 年		排名变化原因	是否继续合作	是否存在关系
					排名	金额	排名	金额			
									定制化程度较高，采购具有偶发性。		
深圳市通用测试系统有限公司	屏蔽类产品	2012 年	2022 年	约 12,000 万元	/	/	4	530.97	公司向其采购暗室、屏蔽房等用于向苹果公司交付 3D-MIMO OTA 测试系统，该创新产品金额较大且定制化程度较高，采购具有偶发性。	是	否

报告期内，公司前五大供应商有所变化，主要系：

（1）公司上游原材料市场属于较为成熟且充分竞争市场，提供同类产品的供应商充足，可替代性强，公司不存在对供应商的重大依赖。公司会根据供应商的经营状况、合作的历史基础、产品质量和价格等方面进行遴选。

为提高议价能力降低采购成本、保证供应链稳定性、减少对个别供应商依赖，主动引入同类其他供应商从而减少了部分对该供应商的采购；

（2）公司 2023 年未向 HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED、创信测试技术（深圳）有限公司和深圳市通用测试系统有限公司发生采购，主要系客户向公司采购的创新定制化产品具有偶发性，相应公司向该等供应商采购零部件亦具有偶发性；

（3）成都仕芯半导体有限公司和扬州骏泽精密机械科技有限公司设立时间与其和公司建立业务关系时间较为接近。

1）成都仕芯系国内较为早期的射频芯片制造商，于 2017 年成立。同时，公司于 2018 年进行射频芯片等原材料国产化替代，国内相关厂家较少，双方产生合作需求并建立了长期合作关系。

2）扬州骏泽系金属结构件机加工供应商，主要为通信行业客户提供机加工服务，供应金属结构件或外壳。2016 年，经公司客户介绍开始向公司提供样品，2018 年开始为公司批量供货。该供应商实控人从事机加工行业时间较久，原控制的法人主体于 2016 年注销，2016 年以新设的法人主体与公司进行合作。

经核查，该等供应商与公司不存在关联关系或特殊利益关系，公司与供应商不存在纠纷。

2、与供应商 HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED 合作背景及原因

经核查，HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED 系北京神州新桥科技有限公司的全资子公司，上市公司东华软件（002065.SZ）的控股孙公司，注册地位于中国香港。该公司系思博伦在中国的代理商，代理思博伦向中国大陆地区的销售。

公司因向客户苹果公司交付 3D-MIMO OTA 测试系统需向思博伦采购信道仿真器，经思博伦公司介绍其代理商 HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED，从而与其发生业务往来。

（三）说明客商重合金额及占比，说明交易是否存在委托加工情形，会计处理准确性。请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

报告期内，公司客户和供应商重合下销售和采购累计金额及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	业务类型	2023 年			2022 年		
		交易内容	金额	占销售/采购总额的比例	交易内容	金额	占销售/采购总额的比例
中国信息通信研究院	销售	多通道系列	39.82	0.26%	多通道系列/服务	61.77	0.48%
	采购	/	-	0.00%	外购零部件	120.00	1.51%
中国移动	销售	贸易业务	6.63	0.04%	贸易业务	2.60	0.02%
	采购	/	-	0.00%	其他费用	28.30	0.36%
中国电子科技集团	销售	器件部件	3.29	0.02%	器件部件	3.72	0.03%
	采购	易耗品、电子元器件	48.95	1.51%	易耗品、其他费用	65.50	0.82%
合计	销售合计		49.75	0.33%		68.09	0.53%
	采购合计		48.95	1.51%		213.80	2.69%

报告期各期，公司与主要客户供应商重合情况具体如下：

（1）中国信息通信研究院作为工信部下属科研事业单位，从事电信业和互联网行业的战略、规划、政策、标准和测试认证等方面的研究，因通感一体化测试业务需求，2022 年和 2023 年公司采购多通道系列产品。同时，公司因向苹果公司交付 3D-MIMO 终端 OTA 测试系统，于 2022 年向中国信息通信研究院采购专利实施许可。

（2）中国移动紫金（江苏）创新研究院有限公司作为中国移动下属研究机构，主要面向区块链、无线通信产品及应用研发等方向进行研究，因通感一体化测试业务需求，在 2022 年和 2023 通过公司采购远程射频单元测试系统 TM500 0-RU tester，公司作为 VIAVI SOLUTIONS 代理商向其销售该产品产生

贸易收入。同时，公司 2022 年因向苹果公司交付 3D-MIMO 终端 OTA 测试系统，向中国移动通信集团终端有限公司采购技术方案专利对外许可，发生授权费用支出。

（3）中电科技（南京）电子信息发展有限公司雨花分公司和中国电子科技集团公司第十三研究所从事雷达等通信设备解决方案研发、半导体研发等业务，因系统测试业务需求，2022 年和 2023 年向公司采购器件部件-绝缘子。同时，公司在 2022 年和 2023 年向中国电子科技集团下南京洛普股份有限公司采购用于 Sub-6G AAU OTA 产线测试系统、AAU Burn-in chamber、智能家居产品测试系统、靠近发现自动化测试系统、5G 基站平面波转换测试系统、PIM chamber、5G OTA 测试暗室的易耗品-吸波材料；在 2022 年向中国电子科技集团公司第五十五研究所采购用于固态开关的电子元器件-SPDT 开关芯片。

针对上述客户及供应商重合情形，主要系大型集团下属各子公司与公司独立发生交易，公司对其收付款进行独立核算，不存在收付相抵情况，采购及销售均为真实发生，不存在虚增收入的情形，公司相关采购及销售行为具有合理性，采购和销售价格公允。

综上，公司与上述公司的销售行为和采购行为均独立进行且具有交易实质，公司采购、销售业务独立核算，不属于委托加工，会计处理恰当，不存在收付相抵的情况，不存在利益输送的情形。

（四）核查意见

1、核查程序

（1）了解公司采购与付款相关的内部控制，获取公司相关供应商管理制度，了解公司供应商选取标准；

（2）对公司主要供应商执行走访程序并获取相关合同、订单，了解供应商与公司之间的主要业务内容、开始合作时间、合作背景等，核查供应商与公司之间是否存在关联关系，是否存在依赖，评价合作的合理性；

（3）通过国家企业信用信息公示系统和企查查，查询公司主要供应商的工商信息，了解主要供应商的成立时间、实缴资本和参保人数情况；

(4) 通过访谈问卷形式了解供应商实际用工人数、实缴资本、业务规模等基本情况与原因；

(5) 获取公司采购统计表，分析报告期内原材料采购情况，主要供应商变动情况，核查报告期各期供应商采购量和采购金额变化情况及具体原因；

(6) 访谈公司业务人员，了解公司与 HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED 的合作原因及合作历史，获取并查阅公司向 HONG KONG SINO BRIDGE LIMITED 采购的合同、发票、送货单、入库单、银行流水、银行回单等原始资料，验证采购的真实性、完整性；

(7) 访谈公司业务人员，了解客商重合的原因、合理性及其销售和采购定价策略；获取报告期内销售、采购明细数据，比对交易价格并分析差异原因及合理性；查阅《企业会计准则》，结合交易实质，分析总额法确认收入是否符合相关规定；

(8) 查询公司客户和供应商的工商信息，走访客户及供应商，了解客户成立时间、向公司采购商品的金额占其同类产品采购总额的比重及与公司及其关联方的关联关系，核查是否存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的客户或供应商；

2、核查结论

(1) 公司主要供应商中部分贸易商和金属结构件供应商公示参保人数、实缴资本较低、成立时间较短即与公司开展合作具有合理性，公司与其业务真实发生，供应商的经营规模与其与公司交易金额匹配，不存在仅为公司提供商品或服务的供应商，不存在关联关系或其他利益安排。

(2) 公司上游原材料市场较为成熟且充分竞争，原材料可替代性强，公司不存在对供应商的重大依赖。

公司前五大供应商变动较大，主要系①公司根据供应商的经营状况、合作的历史基础、产品质量和价格等方面进行遴选，主动引入新供应商、减少个别供应商采购导致；②个别客户向公司采购的创新定制化产品具有偶发性，相应公司向该等供应商采购零部件亦具有偶发性。

(3) 公司与主要供应商合作具有持续性与稳定性；

(4) 公司在客商重合情形下，公司与相关客户、供应商分别独立签订购销合同，各方遵循双方之间购销合同的权利义务，公司的采购和销售为独立的业务，收入确认采用总额法符合《企业会计准则》规定。

六、其他事项

(一) 独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定；

1、独立董事的专业背景

根据公司独立董事简历及其填写的调查表等资料，并经主办券商核查，截至本审核问询回复出具日，公司独立董事的专业背景情况具体如下：

姓名	履历
朱秋明	2006年5月至2012年4月，任南京航空航天大学信息科学与技术学院讲师；2012年5月至2021年6月，任南京航空航天大学电子信息工程学院副教授；2021年6月至今，任南京航空航天大学电子信息工程学院教授，博士生导师。
张婕	2007年9月至2010年6月，河海大学水利工程博士后流动站研究；2010年6月至2011年6月，任河海大学科技处教师；2011年6月至今，河海大学商学院会计系任教。2023年5月至今，任傲拓科技股份有限公司独立董事。

2、独立董事的外部任职情况

根据公司独立董事简历及其填写的调查表等资料，并经主办券商核查，截至本审核问询回复出具日，公司独立董事的外部任职情况具体如下：

姓名	任职单位名称	担任职务	是否为上市公司	任职单位与公司的关系
朱秋明	南京航空航天大学电子信息工程学院	教授	否	无其他关联关系
张婕	河海大学	教授	否	无其他关联关系
	傲拓科技股份有限公司	独立董事	否	无其他关联关系

公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第

2号——独立董事》的相关规定，具体对比如下：

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》相关规定	公司情况
第七条 独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件：（一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则；（二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称全国股转公司）规定的其他条件。	公司共有独立董事两名，分别为张婕、朱秋明，分别均具有五年以上法律、经济、财务或其他履职所必需的工作经验及相关业务知识，符合规定
第八条 以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：（一）具有注册会计师职业资格；（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位；（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。	张婕以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人，其具有博士学位，为河海大学商学院教授，符合规定
第九条 独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事：（一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；（二）直接或间接持有挂牌公司 1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有挂牌公司 5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员；（五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的主办券商全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；（六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员；（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；（八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十八条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业。	公司独立董事不存在本条规定的影响独立性的情形，符合规定
第十条 独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录：（一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的；（四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的；（五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的；（六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；（七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的；（八）在过往任职独立董事期间	公司独立董事不存在本条规定的不良记录，符合规定

因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换，未满十二个月的； (九) 全国股转公司规定的其他情形。	
第十一条 在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人。	张婕、朱秋明自 2023 年 12 月起任公司独立董事，未满六年，符合规定
第十二条 已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的，不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人	截至目前，张婕、朱秋明未在境内其他已上市公司或挂牌公司担任独立董事，符合规定

综上，经主办券商核查，公司独立董事朱秋明、张婕符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号独立董事》等相关规定关于独立性、任职资格、履职能力等要求。

(二) 有偿聘请第三方的服务内容与对价是否匹配，是否符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》规定。请主办券商与律师核查上述事项，并发表明确意见。

公司就本次挂牌有偿聘请第三方的服务内容及对价情况如下：

第三方名称	服务	对价
北京对角线咨询有限公司	行业研究	40 万
上海创凌翻译服务有限公司	翻译服务	1.7 万
北京时美时代图文设计有限公司	底稿辅助整理、申报材料制作与咨询服务	18 万

公司聘请上述第三方均系基于公司挂牌的需要，为正常商业合作，存在真实背景，第三方服务内容与对价相匹配，上述聘请行为合法合规。

本次挂牌中，主办券商不存在各类直接或间接有偿聘请第三方行为，亦不存在未披露的聘请第三方行为，符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》相关规定的要求。

(三) 核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）取得并查阅独立董事的个人简历、学历证书、资质证书，独立董事填写的调查表，核查独立董事的专业背景、外部任职情况。

（2）取得并查阅独立董事的《个人信用报告》、无犯罪记录证明等文件，报告期内公司董事会、股东大会会议文件等资料，核查独立董事的任职资格以及是否能够独立充分履行独立董事职责。

（3）查阅并逐条比对《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号独立董事》等相关法律法规及规范性文件中关于独立董事设置及其任职的相关规定。

（4）登录“中国证监会”（<http://www.csrc.gov.cn>）、“上海证券交易所”（<http://www.sse.com.cn>）、“深圳证券交易所”（<http://www.szse.cn>）、“中国裁判文书网”（<http://wenshu.court.gov.cn>）、“中国执行信息公开网”（<http://zxgk.court.gov.cn>）、“证券期货市场失信记录查询平台”（<https://neris.csrc.gov.cn/>）、“信用中国”（<http://www.creditchina.gov.cn>）等网站检索公司独立董事的诚信记录及受处罚情况。

（5）取得并查阅公司与第三方签订的合同，了解双方的合作内容及合同对价；

（6）核查证券公司聘请第三方情况，查阅并逐条比对是否符合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》的相关规定。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司独立董事朱秋明、张婕符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号独立董事》等相关规定关于独立性、任职资格、履职能力等要求。

（2）公司聘请第三方均系基于公司挂牌的需要，为正常商业合作，存在真实背景，第三方服务内容与对价相匹配，聘请行为合法合规。主办券商不存在各类直接或间接有偿聘请第三方行为，亦不存在未披露的聘请第三方行为，符

合《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》相关规定的要求。

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

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定后认为，除上述事项外，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。公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露，并已更新推荐报告。

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】

截至本回复出具之日，公司未申请北交所辅导备案，不存在北交所辅导备案进展情况及相关辅导备案文件。

（本页无正文，为《南京捷希科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件
审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：



曹宝华



（本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司《关于南京捷希科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人：

胡峪齐
胡峪齐

项目组成员：

谢方贵
谢方贵

李泮锦
李泮锦

雷鑫
雷鑫

柳文峰
柳文峰

黄灵宽
黄灵宽

张晨
张晨

国泰君安证券股份有限公司

2024年7月31日

