

深圳市昂盛达电子股份有限公司与
开源证券股份有限公司
对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于深圳市昂盛达电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申
请文件的审核问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司2024年7月12日出具的《关于深圳市昂盛达电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”），开源证券股份有限公司（以下简称“开源证券”或“主办券商”）作为深圳市昂盛达电子股份有限公司（以下简称“昂盛达”或“公司”）申请在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，会同公司及其他中介机构对《审核问询函》所列问题逐项进行了落实，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到《公开转让说明书》及其他相关文件需要改动部分，已经按照《审核问询函》的要求进行了修改、补充。现对《审核问询函》回复如下，请审核。

提示性说明		
1	如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致	
2	下列披露的数据，除特别注明之外，金额单位均为：人民币元	
3	本回复凡未特殊说明，尾数合计差异均系四舍五入造成	
4	本回复正文中的字体代表以下含义：	
	宋体（加粗）	问询函所列问题
	宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
	楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1. 关于公司治理的有效性与规范性。根据申请文件，诸葛骏和诸葛炼兄弟直接持有公司 80%的股权，诸葛骏任执行事务合伙人的昂盛达投资持有公司 20%的股权，兄弟二人合计控制公司 100%股权，诸葛骏任公司董事长、总经理，诸葛炼任公司董事，二人姐姐诸葛雪萌任公司董事，诸葛骏之妻刘媛媛任公司董事。公司历史沿革中存在多次股东间以 1 元价格转让股权的情形。

请公司说明：（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系，说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。（3）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商和律师补充核查以上事项并发表明确意见。

【公司回复】

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

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

1、公司股东、董事长、总经理、法定代表人诸葛骏与股东、董事诸葛炼为兄弟关系，与董事诸葛雪萌为姐弟关系，与董事刘媛媛为夫妻关系。

诸葛炼与诸葛雪萌为姐弟关系，与刘媛媛为姻亲关系。

诸葛雪萌与刘媛媛为姻亲关系。

除上述亲属关系外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

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

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	在公司报告期内的客户、供应商处任职或持股的情况
1	诸葛骏	董事长、总经理	直接持股60%	无
2	诸葛炼	董事	直接持股20%	无
3	诸葛雪萌	董事	无	无
4	刘媛媛	董事	无	无
5	刘水静	董事	无	无
6	刘全平	监事	无	无
7	肖利芬	监事	无	无
8	袁国辉	监事	无	无
9	杨凯文	财务总监	无	无

截至本回复出具日，公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在其他任职或持股情况。

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

截至本回复出具日，公司根据有关法律、法规和规范性文件的规定，在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理办法》《防范控股股东及关联方占用公司资金的专项制度》中规定了股东大会、董事会、总

经理在审议有关关联交易事项时的权限划分以及关联股东、关联董事回避表决制度及其他公允决策程序，且有关议事规则及决策制度已经公司股东大会审议通过。

公司2022年度无需要审议的关联交易、关联担保、资金占用等事项。

公司2023年存在资金占用的情况。2022年12月27日，昂盛达有限召开股东会审议通过了《关于设立深圳市昂盛达电子股份有限公司的方案》，同意根据公证天业以2022年7月31日为基准日出具的“苏公G[2022]A130号”审计报告，昂盛达有限以经审计截至2022年7月31日的净资产10,612,276.08元为依据，将昂盛达的注册资本由300万元增加至500万元，新增的200万元由未分配利润转增实收资本，因此昂盛达投资作为持股20%的股东，需要缴纳税收 $200 \times 20\% \times 20\% = 8$ 万元，由于当时账面无资金，故向公司借款8万元用于支付税款。2023年2月8日公司转给昂盛达投资8万，2023年2月9日缴纳了该笔税款。后昂盛达投资于2023年9月归还了公司该笔占用资金。公司报告期内不存在其他该等形式的资金占用行为，期后不存在资金占用的情况。

2024年5月28日，公司召开第一届董事会第四次会议和第一届监事会第四次会议，同年6月18日公司召开2023年度股东大会，对公司2023年度的上述资金占用事项进行了审议确认。根据《深圳市昂盛达电子股份有限公司关联交易管理办法》的相关规定，审议上述议案时，因非关联董事人数不足三人，相关议案提交股东大会审议。鉴于公司股东均具有关联关系，无需回避表决，上述议案根据《公司章程》《股东大会议事规则》经全体股东一致同意通过。

综上，公司报告期内的关联交易、关联担保、资金占用等事项已按照《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理办法》《防范控股股东及关联方占用公司资金的专项制度》等规定履行关联交易的内部决策程序，均按规定回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系，说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行

职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。

公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及任职情况详见前述“(一) 公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况。”

根据公司董事、监事和高级管理人员填写的《调查表》以及出具的承诺，董事、监事和高级管理人员的无犯罪记录证明，中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询情况，公司董事、监事和高级管理人员不存在以下情况：

- 1、《公司法》规定不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形。
- 2、被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满的情形。
- 3、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，期限尚未届满的情形。
- 4、中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。
- 5、最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚。
- 6、最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评。
- 7、因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。

公司的董事、监事、高级管理人员由业务、技术、企业管理和财务等相关专业人士组成，均在相关领域工作时间较长，具备丰富的行业经验、管理经验或财务专业经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。公司的财务负责人杨凯文具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上，符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》对财务负责人任职资格的特别要求。

自股份公司成立以来，公司董事、监事、高级管理人员均严格执行公司各项内控制度，在公司日常经营及重大决策中，均能利用自身专业角度分析并提出观

点和结论意见，充分发挥了各自的专业作用，公司董事、监事、高级管理人员均依据《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》的相关规定，出席或列席历次股东大会、董事会或监事会会议，认真审议相关议案并进行表决，勤勉尽责地履行职责和义务，不存在违反《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》规定的勤勉义务的情形。

综上，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。公司董监高具备履行职责所必需的知识、技能和素质，能够勤勉尽责。

三、关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

（一）说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《关联交易管理办法》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》等制度文件，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述制度履行职责。

公司根据《公司法》规定设置董事会，董事会由5名董事组成。报告期内，公司按时召开董事会，历次董事会均按照《公司章程》《董事会议事规则》等相关制度独立行使经营管理职权，审议公司对外投资、人事任免、利润分配、关联交易等议案，切实保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

（二）公司监事会是否能够独立有效履行职责

公司根据《公司法》规定设置监事会，监事会由3名监事组成，其中非职工代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由职工代表大会选举产生，不存在

公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形，公司监事会能够独立行使监事职权。

报告期内，公司按时召开监事会，历次监事会均按照《公司章程》《监事会议事规则》等相关制度独立履行职权，监督董事、高级管理人员履职的合法合规性，列席股东大会对公司重大决策事项进行监督，维护公司及股东的合法权益，公司监事会能够独立有效履行职责。

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

报告期内，公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易决策制度》《信息披露管理细则》《利润分配政策》等内部管理制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。公司已根据《公司法》等法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定，建立了健全的公司法人治理机构，依法设置了股东大会、董事会、监事会以及各业务部门等组织机构。公司召开的历次股东大会、董事会、监事会的召集程序、表决方式、决议内容均符合法律、法规及公司章程的相应规定，合法、有效，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

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

【主办券商回复】

四、请主办券商及律师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并查阅了公司董事、监事、高级管理人员填写的《调查表》、说明与承诺及相关人员的任职资格。

2、获取并查阅了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易决策制度》《信息披露管理细则》《利润分配政策》等制度。

3、获取并查阅了公司董事、监事及高级管理人员无犯罪记录证明。

4、查询裁判文书网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统等网站关于相关主体的公示信息。

5、获取并查阅了公司报告期内的董事会、监事会、股东大会会议资料。

6、核查报告期内关联交易的具体决策程序。

7、查阅《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等法律法规。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员在报告期内客户、供应商处不存在任职或持股情况。公司董事会、监事会、股东大会就报告期内的关联交易、关联担保、资金占用等事项已履行相应的审议程序，关联董事、关联股东均已回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

2、公司董事、监事和高级管理人员任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定，相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

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

2. 关于公司历史沿革中的代持。根据申请文件，2018 年 8 月公司第一次增资及 2020 年 3 月公司第三次股权转让中存在两例代持情形。

请公司：（1）系统梳理并补充披露公司设立及股权沿革过程中代持的形成、演变及解除过程。（2）结合相关股东代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、代持股权的出资来源说明股权代持形成及解除的真实性和合法合规性、是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在股权争议。

请主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见，同时核查公司历史沿革中的股权转让情况及持股平台设立情况，就公司是否存在代持、异常入股情形，是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下事项的核查手段、核查过程及具体核查结论：（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。

【公司回复】

一、系统梳理并补充披露公司设立及股权沿革过程中代持的形成、演变及解除过程。

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”就公司设立及股权沿革过程中代持的形成、演变、解除过程补充披露如下：

“

公司历史上涉及股权代持的情形。

昂盛达有限的历史沿革中，存在股权代持行为，截至本公开转让说明书出具之日，相关代持情形均已解除，不再存在股权代持的情形，具体股权代持形成、演变及解除过程如下：

1、代持形成、演变情况

股权代持形成、演变的时间	股权代持形成、演变的股权结构	股权代持形成、演变的原因	股权代持形成、演变后的代持关系及股权结构
2018年8月	注册资本100万元，其中诸葛骏持股60%，诸葛炼持股40%，均已完成实缴出资。	股权代持形成： 公司因市场未能获得有效开拓，经营情况不理想。为了增强市场推广，决定引入具有一定的客户及市场资源的罗继云作为公司股东。 诸葛骏欲将持有的20%股权转让给罗继云。因罗继云是基于与股东诸葛骏熟识，为了股东之间能高效作出决策，诸葛炼将其持有的40%股权委托诸葛骏代持。为了工商变更操作简便，诸葛炼将其持有的40%股权分别转让给诸葛骏20%和罗继云20%。	代持关系：诸葛骏代诸葛炼持有昂盛达有限注册资本40万元股权。 工商股权结构： 注册资本100万元，其中诸葛骏持股80万元，罗继云持股20万元。 实际股权结构： 注册资本100万元，其中诸葛骏持股40万元，诸葛炼持股40万元，罗继云持股20万元。
2020年03月	注册资本300万元，诸葛骏持股100%，其中180万已完成实缴出资。	股权代持演变： 经诸葛骏、诸葛炼、诸葛雪萌沟通后，决定将诸葛骏代诸葛炼持有的40万注册资本转由诸葛雪萌代持， 因此时公司注册资本已增加至300万，且诸葛炼不计划同比例增资，经三人商议决定，诸葛骏将其代诸葛炼持有的20%股权转由诸葛雪萌代持，该20%股权此时对应注册资本人民币60万元，诸葛炼原已经实缴40万完，后续补充实缴20万。	代持关系：诸葛雪萌代诸葛炼持有昂盛达有限20%股权。 工商股权结构： 注册资本300万元，其中诸葛骏持股80%，诸葛雪萌持股20%。 实际股权结构： 注册资本300万元，其中诸葛骏持股80%，诸葛炼持股20%。

2、代持解除情况

为了规范治理，股权代持需解除并还原真实股权，2021年08月，诸葛雪萌将代诸葛炼持有的20%公司股权转让给诸葛炼。

至此，诸葛骏、诸葛炼及诸葛雪萌之间的代持关系均已全部解除，三人为兄弟姐妹关系，该等代持和解除过程中未有任何争议、纠纷。截至本公开转让说明书出具之日，昂盛达的股东不存在股份代持的情形。

”

二、结合相关股东代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、代持股权的出资来源说明股权代持形成及解除的真实性和合法合规性、是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在股权争议。

公司股东历次代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、代持股权的出资来源情况如下：

序号	代持股权的原因	是否签署代持协议	代持协议的主要内容	代持股权的出资来源
1	公司因市场未能获得有效开拓，经营情况不理想。为了增强市场推广，决定引入具有一定的客户及市场资源的罗继云作为公司股东。因罗继云是基于与股东诸葛骏熟识，为了股东之间能高效作出决策，诸葛炼将其持有的40%股权委托诸葛骏代持，同时诸葛骏将持有的20%股权转让给罗继云。为了工商变更操作简便，诸葛炼将其持有的40%股权分别转让给诸葛骏20%和罗继云20%。	否	-	被代持人诸葛炼的自有资金
2	经诸葛骏与诸葛炼沟通后，决定将诸葛骏代诸葛炼持有的40万元注册资本转由诸葛雪萌代持。	否	-	被代持人诸葛炼的自有资金

公司历史上存在两次股权代持情形，股权代持行为已于申报前全部解除还原。具体情况详见本回复之“2. 关于公司历史沿革中的代持”之“一、系统梳理并补充披露公司设立及股权沿革过程中代持的形成、演变及解除过程”。

公司披露的历次股权代持的形成及解除真实、合法，代持方与被代持方为亲姐弟关系，未签署股权代持协议，出资来源为自有资金，不存在通过代持规避相关法律法规强制性规定的情况，不存在股权争议。

【主办券商回复】

三、请主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、查阅公司登记档案以及历次股权变动涉及的股权转让协议、验资报告、股权转让价款及出资款支付凭证、完税凭证、决议文件。
- 2、查阅报告期内公司银行流水等资料。
- 3、查阅诸葛骏、诸葛炼和诸葛雪萌历次出资前后三个月以及报告期内的银行流水。
- 4、对公司代持相关的现有及历史自然人股东诸葛骏、诸葛炼、诸葛雪萌进行了关于代持的专项访谈并取得访谈笔录。
- 5、获取了全体股东出具的《股东股份不存在质押等转让限制及股权纠纷或潜在纠纷以及不存在代持等情况的声明》。
- 6、查询了国家企业信用信息公示系统、执行信息网、中国裁判文书网等官网网站，对公司是否存在股权争议进行核查。

（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为代持人和被代持人三姐弟根据公司经营决策做出。
 - 2、因代持人和被代持人三人为亲姐弟关系，考虑到彼此之间的信任关系，股权代持未签署代持协议，具有合理性。
 - 3、代持股权的出资来源均为被代持人诸葛炼的自有资金。
 - 4、股权代持行为已于申报前全部解除还原。代持与解除均是各方的真实意思表示，经各方访谈书面确认，代持是基于方面公司经营决策，不存在规避相关法律法规强制性规定的情况，各方之间不存在争议、纠纷或潜在争议、纠纷。
- 综上，公司历史沿革中存在的股权代持原因具有合理性，未签署代持协议，代持股权的出资来源均为被代持人诸葛炼的自有资金，股权代持形成及解除真实且合法合规，不存在规避相关法律法规强制性规定的情况，不存在股权争议。

四、请主办券商、律师核查公司历史沿革中的股权转让情况及持股平台设立情况，就公司是否存在代持、异常入股情形，是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司登记档案以及历次股权变动涉及的股权转让协议、验资报告、股权转让价款及出资款支付凭证、完税凭证、决议文件。

2、查阅报告期内公司银行流水等资料。

3、对公司代持相关的现有及历史自然人股东诸葛骏、诸葛炼、诸葛雪萌进行了关于代持的专项访谈并取得访谈笔录。

4、获取了全体股东出具的《股东股份不存在质押等转让限制及股权纠纷或潜在纠纷以及不存在代持等情况的声明》。

5、查询了国家企业信用信息公示系统、执行信息网、中国裁判文书网等官网网站，对公司是否存在股权争议进行核查。

6、查阅了昂盛达投资合伙登记档案以及历次合伙份额变动涉及的转让协议、转让价款支付凭证、完税凭证、决议文件。

（二）核查过程与结论

1、公司历史沿革中的股权转让情况

序号	转让时间	背景和原因	转让方	受让方	是否存在代持	转让价格	定价依据
1	2018/08	基于经营安排，通过诸葛骏向罗继云转让其持有公司20%的股权的方式引入新股东罗继云，且考虑公司决策便利，诸葛炼将其持有的公司40%股权委	诸葛骏	罗继云	否	1元转让	约定的转让价格虽为1元，但罗继云实际向诸葛骏支付了50万元的投资款，所产生的应缴税款及滞纳

序号	转让时间	背景 and 原因	转让方	受让方	是否存在代持	转让价格	定价依据
		托诸葛骏代持。					金已缴纳。
			诸葛炼	诸葛骏	是	1元转让	股权代持
2	2020/02	当时公司销售未达预期，罗继云决定退出公司经营。	罗继云	诸葛骏	否	1元转让	引入股东罗继云后销售未达预期，罗继云和其丈夫陈坤在职期间共领取约50万工资，且罗继云在退出时将昂盛达有限当时的销售团队一并带走，因此罗继云以1元价格转让股权退出。
3	2020/03	经诸葛骏与诸葛炼协商，诸葛炼将前述其委托诸葛骏代持的公司的股权，转由诸葛雪萌为其代持。	诸葛骏	诸葛雪萌	是	1元转让	亲姐弟间股权代持，因此1元转让。
4	2020/05	本次股权转让的对象是员工激励平台	诸葛骏	昂盛达投资合伙	否	1元转让	本次股权转让的对象是员工激励平台，且所转让股权为诸葛骏所持有的未实缴出资部分的公司股

序号	转让时间	背景和原因	转让方	受让方	是否存在代持	转让价格	定价依据
							权，故转让价格为1元
5	2021/08	代持还原，诸葛雪萌将代持的公司股权归还给诸葛炼	诸葛雪萌	诸葛炼	否	1元转让	代持还原

经核查，公司历史沿革中存在两次股权代持的情形，股权代持行为已于申报前全部解除。截至本回复出具日，公司现有股东均真实、合法持有公司的股权，权属清晰不存在争议。公司历史沿革中，相关股东入股具有合理的背景，入股价格不存在明显异常，不存在股东异常入股的情形。

2、经核查，公司持股平台的设立情况如下：

公司共有1个员工持股平台，为昂盛达投资合伙，该持股平台的所有合伙人均为昂盛达员工。截至本回复出具日，昂盛达投资合伙的基本情况如下：

名称	深圳市昂盛达投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440300MA5FGBR252
住所	深圳市南山区粤海街道滨海社区海天一路 11、13、15 号深圳市软件产业基地 5 栋 410
执行事务合伙人	诸葛骏
注册资本	100 万元人民币
企业类型	有限合伙
经营范围	一般经营项目是:企业管理咨询;经济信息咨询（不含人才中介服务、信托、证券、期货、保险及其它金融业务）;国内贸易。
成立日期	2019-02-01
登记机关	深圳市市场监督管理局

截至本回复出具日，昂盛达投资合伙目前有12名合伙人，其中1名普通合伙人，11名有限合伙人。各合伙人的持有份额情况及其在公司及公司子公司任职如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	合伙份额（万元）	持有比例（%）	合伙人在公司及公司子公司任职情况
1	诸葛骏	普通合伙	54	54%	昂盛达董事
2	诸葛雪萌	有限合伙	30	30%	昂盛达董事
3	谢飞	有限合伙	5.5	5.5%	员工
4	袁国辉	有限合伙	2.5	2.5%	昂盛达监事
5	袁平	有限合伙	1	1%	员工
6	游志福	有限合伙	1	1%	员工
7	杨凯文	有限合伙	1	1%	昂盛达财务总监、董事会秘书
8	杨文武	有限合伙	1	1%	员工
9	张性广	有限合伙	1	1%	员工
10	肖利芬	有限合伙	1	1%	昂盛达监事
11	刘全平	有限合伙	1	1%	昂盛达监事
12	张浩	有限合伙	1	1%	员工

经核查，合伙人谢飞2020年6月18日出资到持股平台的3万元资金来自实控人诸葛骏，因谢飞在公司任职时间长，资历较深，诸葛骏赠与谢飞3万元出资。谢飞与诸葛骏就前述事项分别出具了《确认函》，确认：谢飞出资的3万元资金来自诸葛骏赠与，上述合伙份额登记在谢飞名下，属于谢飞所有，未就该3万元出资有其他特殊约定，不存在代持的情形。该3万元已确认为股份支付并进行了相应的会计处理。

除该3万元属于诸葛骏赠与外，谢飞的其他出资均系其本人自有资金；其他合伙人不存在类似情形，取得合伙企业份额的资金来源均系其本人自有资金。昂

盛达投资合伙的合伙人所持合伙份额均系其本人真实持有，不存在代持、异常入股情形。

（三）核查结论

经上述核查，主办券商认为：

1、针对公司股东层面，对公司曾存在的股权代持事项已进行了充分有效的核查，公司股东层面的股权代持事项已真实解除。公司现有股东所持有的公司股份股权权属清晰，不存在争议及潜在纠纷，公司股东历次入股不存在股权代持未披露的情形，不存在异常入股情形。

2、针对持股平台层面，昂盛达投资合伙现有合伙人所持合伙份额均系其本人真实持有，权属清晰，不存在代持、异常入股的情形。

综上，截至本回复出具日，公司不存在影响股权明晰的问题，符合“股权明晰”的挂牌条件。

五、请主办券商、律师说明以下事项的核查手段、核查过程及具体核查结论：（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。

（一）核查程序

1、获取并查阅公司、昂盛达投资合伙自设立以来的全套登记档案资料。

2、获取并查阅了公司历次股权变动涉及的协议及相关决议文件、验资报告、历次入股涉及的相关支付凭证及完税凭证。

3、获取并查阅昂盛达投资合伙的合伙协议、合伙人历次出资凭证、历次合

伙份额变动涉及的合伙份额转让协议、相关决议文件、历次合伙份额变动涉及的款项支付凭证、完税凭证。

4、获取并查阅了《深圳市昂盛达电子股份有限公司2023年度员工股权激励方案》《股权激励协议书》《合伙份额转让协议》《合伙协议》。

5、获取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、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东部分出资前后三个月的资金流水。

6、对公司代持相关的现有及历史自然人股东诸葛骏、诸葛炼、诸葛雪萌进行了关于代持的专项访谈并取得访谈笔录。

7、通过网络核查公司历史上是否发生过与股权相关的争议纠纷。

8、获取并查阅了股东和实际控制人出具的说明与承诺。

（二）核查过程与结论

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。

主办券商取得了公司历次增资和股权转让相关的三会决议资料及工商档案，获取了入股协议、出资人及受让人的出资凭证、出资流水、银行回单等文件，查阅了涉及纳税义务的相关股权转让方的税收缴纳凭证，公司历次股权转让均已完税。

主办券商对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、以及持股5%以上的自然人股东出资账户出资前后三个月资金流水的核查情况如下：

类型	姓名/名称	性质	出资时间	出资金额 (元)	是否已核查出 资前后三个月 的资金流水
控股 股东、实	诸葛骏	控股股东、实际 控制人、董事	2010/06/30	120,000.00	是
			2017/10/11	180,000.00	是

类型	姓名/名称	性质	出资时间	出资金额 (元)	是否已核查出 资前后三个月 的资金流水
实际控制人			2017/11/09	300,000.00	是
			2019/03/21	400,000.00	是
			2019/06/19	80,000.00	是
			2019/07/09	80,000.00	是
			2023/01/18	1,200,000.00	是
			2022/06/30	200,000.00	是
			2022/07/01	200,000.00	是
			2022/07/14	200,000.00	是
持股5% 以上的 股东	诸葛炼	持股5%以上的 股东、董事	2010/06/30	80,000.00	是
			2017/10/13	120,000.00	是
			2017/10/19	200,000.00	是
			2023/01/18	400,000.00	是
			2022/06/30	200,000.00	是
持股5% 以上的 股东	昂盛达投 资合伙	持股5%以上的 股东	2020/07/10	130,000.00	是
			2022/06/30	470,000.00	是

公司层面，经核查，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股5%以上的自然人股东，其历次实缴出资均通过自有资金出资，历史沿革中的股权代持已于申报前彻底解除，解除后均为真实持股，不存在股权代持。

主办券商对员工持股平台合伙人对员工持股平台历次出资，以及合伙份额转让款前后三个月资金流水的核查情况如下：

类型	姓名/名称	性质	出资/合伙份 额转让款支 付时间	出资/合伙份 额转让款支付 金额（元）	是否已核查出 资前后三个月的 资金流水
现员工 持股平 台合伙 人	诸葛骏	公司控股股 东、实际控制 人、董事；合 伙人	2019/03/28	10,000.00	是
			2022/06/30	200,000.00	是
			2022/06/30	19.00	是
			2022/06/30	189,981.00	是
	诸葛雪萌	公司董事；合 伙人	2022/06/30	80,000.00	是
	谢飞	合伙人	2020/06/18	30,000.00	是
			2023/04/03	11,385.00	是
	袁国辉	公司监事；合 伙人	2023/04/06	56,925.00	是

	袁平	合伙人	2023/04/04	22,770.00	是
	游志福	合伙人	2023/04/03	22,770.00	是
	杨凯文	合伙人	2023/04/04	22,770.00	是
	杨文武	合伙人	2023/04/04	22,770.00	是
	张性广	合伙人	2023/04/03	22,770.00	是
	肖利芬	公司监事；合 伙人	2023/04/04	22,770.00	是
	刘全平	公司监事；合 伙人	2023/04/03	22,770.00	是
	张浩	合伙人	2023/04/06	22,770.00	否

员工持股平台层面，合伙人张浩认为其持有持股平台份额很少，占持股平台份额1%，换算成公司股份仅持1万股，持股比例为0.2%，因其考虑涉及个人隐私，不配合提供银行流水。主办券商已补充核查获取其工资单、支付合伙份额受让款银行回单，确认其工资收入可以实现其支付受让款，且经核查实际控制人诸葛骏及诸葛炼、诸葛雪萌三姐弟同期银行流水，不存在与张浩的往来。同时张浩出具了该事项专项承诺确认所持合伙份额不存在代持情形。

合伙人谢飞2020年6月18日出资到持股平台的3万元资金来自实控人诸葛骏，因谢飞在公司任职时间长，资历较深，诸葛骏赠与谢飞3万元出资。谢飞与诸葛骏就前述事项分别出具了《确认函》，确认：谢飞出资的3万元资金来自诸葛骏赠与，上述合伙份额登记在谢飞名下，属于谢飞所有，未就该3万元出资有其他特殊约定，不存在代持的情形。该3万元已确认为股份支付并进行了相应的会计处理。除谢飞外，其余合伙人出资均为自有资金。

综上，主办券商核查了入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据，以及公司控股股东、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三个月的资金流水。经核查，主办券商：公司现有股东的股权清晰，不存在股权代持情形，不存在未解除、未披露的代持，符合“股权明晰”的挂牌条件，股权代持核查程序充分有效。

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

公司前身昂盛达有限公司于2010年7月设立，2023年1月整体变更为股份有限公司时发起人股东为3名，截至目前公司共有股东3名。经核查，公司历史沿革中存在股东1元转让等明显异常的情况，历次股东入股具体情况如下：

序号	入股时间	入股背景	入股股东	入股形式	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据
1	2010/07	公司设立	诸葛骏、诸葛炼	出资设立	自有资金	货币支付	1元/注册资本	有限公司新设
2	2018/07	公司经营需要，原股东同比增资	-	增资	自有资金	货币支付	1元/注册资本	同比增资
3	2018/08	基于经营安排，通过诸葛骏向罗继云转让其持有公司20%的股权的方式引入新股东罗继云，且考虑公司决策便利，诸葛炼将其持有的公司40%股权委托诸葛骏代持。	罗继云	股权转让	自有资金	货币支付	1元转让	约定的转让价格虽为1元，但罗继云实际向诸葛骏支付了50万元的投资款，所产生的应缴税款及滞纳金已缴纳。
4	2018/12	公司经营需要，原股东同比增资	-	增资	自有资金	货币支付	1元/注册资本	同比增资
5	2020/02	当时公司销售未达预期，罗继云决定退出公司经营。	-	股权转让	自有资金	货币支付	1元转让	引入股东罗继云后销售未达预期，罗继云和其丈夫陈坤在职期间共领取约50万工资，且罗继云在退出时将昂盛达有限当时的销售团队一并带走，因此罗继云以1元价格转让股权退出。

序号	入股时间	入股背景	入股股东	入股形式	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据
6	2020/03	经诸葛骏与诸葛炼协商，诸葛炼将前述其委托诸葛骏代持的公司的股权，转由诸葛雪萌为其代持。	诸葛雪萌	股权转让	自有资金	货币支付	1元转让	亲姐弟间股权代持，因此1元转让。
7	2020/05	本次股权转让的对象是员工激励平台	昂盛达投资合伙	股权转让	自有资金	货币支付	1元转让	本次股权转让的对象是员工激励平台，且所转让股权为诸葛骏所持有的未实缴出资部分的公司股权，故转让价格为1元。
8	2021/08	代持还原，诸葛雪萌将代持的公司股权归还给诸葛炼	诸葛炼	股权转让	自有资金	货币支付	1元转让	代持还原

经核查，主办券商认为，公司历史沿革中存在的1元转让价格股份的情况。其中，因代持而1元转让的情况已经进行代持还原，其他1元转让的情况涉及到的税款及滞纳金已经补缴。除上述已披露情况外，公司股东历次入股背景、入股价格、资金来源均不存在明显异常，除已披露的代持情形外，公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

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。

主办券商关于公司股权代持事项所执行的核查程序参见本问题回复之“二、请主办券商、律师核查公司历史沿革中的股权转让情况及持股平台设立情况，就公司是否存在代持、异常入股情形，是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见”之“（一）核查程序”相关内容。

经核查，主办券商认为，公司历史沿革中的股权代持已于申报前彻底解除，并取得了全部代持人与被代持人的确认，除已披露的股权代持事项外，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项；不存在股权纠纷或潜在争议。

3. 关于公司业绩增长。根据申请文件，报告期内，（1）公司营业收入分别为 1,452.65 万元、2,744.96 万元，归母扣除非经常性损益后的净利润分别为 232.24 万元、945.54 万元。（2）报告期内，公司毛利率分别为 71.26%、76.44%，毛利率 2023 年略有上升，同行业可比公司毛利率平均数分别为 59.12%、61.32%。（3）公司前五大客户各期销售占比分别为 52.27%、60.89%。

（1）请公司：①结合行业发展、市场格局、公司市场竞争力、主要客户采购需求、业务开拓情况（新产品、新客户）、客户数量变动、重大合同签订及执行情况等，量化分析报告期内收入、净利润均持续快速增长的原因及合理性，业绩大幅增长主要源自新增客户还是老客户，公司业绩变动趋势与同行业可比公司变动是否一致，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势，并结合影响销售的具体因素说明收入大幅增长是否具备可持续性，是否存在收入下滑风险。②结合市场、客户、产品结构、性能指标等因素，说明主要产品价格是否存在变动，以及变动的原因及合理性，各类产品销售与同期市场价格是否存在差异，同型号产品向不同客户的销售价格和毛利率是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性。③补充说明实际控制人曾经及现在任职或投资的其他公司是否与公司经营相同或同类业务，实际控制人是否持股前述公司，是否存在代持，是否存在将其他公司客户资源或市场份额转移给公司的情况。④补充说明是否存在账外收入及采购。⑤按照季度披露收入金额，结合 12 月份销售情况补充分析是否存在年底突击确认收入的情形。

（2）请公司：①结合细分产品销售金额及占比、销售数量、单位成本及其构成（料、工、费）在报告期内变动的合理性，进一步细化分析综合毛利率上涨的合理性。②按照主要产品类别分别说明客户细分产品毛利率与可比公司的比较情况，进一步说明毛利率远高于同行业可比公司毛利率平均数的原因与合理性。

(3) 请公司说明：①是否存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、资产减值损失、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计的方式调节利润以满足挂牌条件的情形，是否存在应交未缴或少缴社保的情况、是否存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，模拟测算上述影响后，公司是否仍满足挂牌条件。②结合公司未来资本市场规划及实际情况，说明挂牌的原因及目的；结合公司挂牌后每年将新增的成本费用（包括但不限于公司新增的内部规范成本、中介机构费用等）、公司的盈利能力、获取现金流的能力等，说明公司是否能够承担进入公开市场的相关支出，并说明相关支出的资金来源。

(4) 请公司说明客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业特征。结合下游客户经营情况、合同签订期限及履行情况、在手订单情况，说明与主要客户合作的稳定性与持续性。

请主办券商及会计师就上述问题进行核查并发表明确核查意见，并：(1) 说明收入核查方法、核查范围、核查证据及核查结论，对报告期内收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；(2) 结合实际控制人银行流水核查实际控制人是否控制其他与公司经营同类业务的公司，是否存在在不同公司间调节收入的情况；(3) 说明针对收入完整性的核查方法、核查手段、核查证据，说明是否存在账外收入。

【公司回复】

一、请公司：①结合行业发展、市场格局、公司市场竞争力、主要客户采购需求、业务开拓情况（新产品、新客户）、客户数量变动、重大合同签订及执行情况等，量化分析报告期内收入、净利润均持续快速增长的原因及合理性，业绩大幅增长主要源自新增客户还是老客户，公司业绩变动趋势与同行业可比公司变动是否一致，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势，并结合影响销售的具体因素说明收入大幅增长是否具备可持续性，是否存在收入下滑风险。

(一) 结合行业发展、市场格局、公司市场竞争力、主要客户采购需求，量化分析报告期内收入增长原因

1、行业发展

我国电子测量仪器从二十世纪五六十年代开始发展，到目前已经经历了三个阶段：第一代是模拟仪器；第二代是数字式仪器，其以数字电路进行信息的数字化处理，并以数字显示，这种仪器比模拟仪器的测量精度高、响应速度快；第三代是智能化仪器，其内部含有单片机中央处理单元（MCU），数字采集和处理都由 MCU 控制。

受益于全球经济的增长、工业技术水平的提升，全球电子测量仪器市场规模保持持续上升的增长势态。近年来，自动化制造、智能实验室、新能源汽车、消费类电子等终端垂直行业的快速增长，有效地推动了电子测量仪器的快速发展。尤其是以数字/模拟转换环节为基础的数字式测试测量仪器仪表得到快速发展，伴随着计算机、通讯、软件和新材料、新技术等的快速发展与成熟，使测试测量仪器仪表走向智能化、网络化。

我国各个产业正进行转型升级与技术创新，尤其是在 5G、半导体、人工智能、新能源、智能制造、航空航天等关键领域正不断取得突破，而这些领域的研究、开发、技术升级的基本手段都基于电子测量技术。前述新产业从原材料选定、生产过程监控到产品测试、设备运营都需要电子测量仪器辅助完成。同时，电子信息产业振兴规划等政策方针也将进一步扩大市场需求，为电子测量仪器提供新的广阔市场。

2、市场格局

目前，电子测量仪器的全球龙头主要为是德科技、罗德施瓦茨、安立、泰克、力科等发达国家老牌企业，其在技术实力、品牌知名度以及销售网络方面均已打造了较强的国际竞争力，较大的规模和较宽的产品矩阵。另外，中国台湾的致茂电子（Chroma）、艾德克斯（ITECH）、固纬电子等品牌也拥有较为全面的产品种类和先进的测试技术，这些企业亦在中国占据了较高的市场份额。国内相关企业大多为 21 世纪后起步，当前规模相对国际知名公司偏小，仍处于发展阶段。

昂盛达生产的源载类产品、智能测试类产品属于电子测量仪器制造行业。电子测量仪器是重要的产业基础，也是信息社会的重要组成部分。电子测量仪器是技术密集、资金密集、知识密集型行业，是现代产业科研、生产、试验、维修的必备条件和重要手段，在现代经济建设和国防建设中具有战略性的支撑地位，电子测量仪器广泛应用于国民经济的各个领域。国内通用电子测量仪器主要公司有

同惠电子、鼎阳科技、普源精电、优利德等上市公司，同时还存在较多的与昂盛达同等规模或更小规模的同行非上市公司。

受益于中国政策的大力支持，智能制造、5G 通信、半导体封测、汽车电子、新能源等下游产业的快速发展，中国的电子测量仪器市场在近几年高速增长，电子测量仪器中国市场约占全球市场的比重约三分之一，是全球竞争中最为重要的市场之一。根据 Frost&Sullivan 研究报告，2020 年中国电子测量仪器的市场规模为 48.08 亿美元，2020 年-2025 年的复合增长率预计为 6.2%；预计中国电子测量仪器的市场规模将在 2025 年达到 64.81 亿美元。

昂盛达专注的电源及电子负载产品涉及行业广泛，相关测试设备可应用在储能电源、移动电源、充电器、无线充、蓝牙耳机、适配器、数码电子等产品的检验及测试。根据 Frost&Sullivan 的报告，2015-2020 年，全球电源及电子负载市场规模以 4.5%的年复合增速从 7.54 亿美元增至 9.39 亿美元，同期国内市场规模以 4.7%的年复合增速从 2.46 亿美元增至 3.09 亿美元；预计至 2025 年全球市场规模将达到 11.97 亿美元、5 年的复合增长率约为 5%，中国市场规模将达到 3.98 亿美元、5 年的复合增长率约为 5.2%。

3、公司市场竞争力

（1）测试设备的形式革新

昂盛达推出的小型化电源测试仪颠覆了传统测试设备的笨重和复杂性。将以往的柜式设备变成小巧灵活的桌面设备，方便运输，移动性能佳，操作体验感好。

（2）高度集成化与模块化设计

昂盛达的产品由各种不同功能的模块组成，特点在于集成度高和模块化设计。这种设计方式不仅提高了设备的便携性和易用性，还使得设备更易于维护和升级。不仅仅降低了设备成本，也简化了测试组织过程，缩短了测试的组织时间，增加了测试的灵活性。

（3）先进的软件测试系统

公司独立开发的基于 Android 平台的 ASDSmartTest 人机交互系统，兼容多种快充协议，可以灵活设置测试的流程和步骤，判断标准，有丰富的接口和外部连接，并且在测试过程中能够自动生成测试报告等。

（4）持续创新和紧跟市场需求的技术

鼎盛达通过持续的技术升级与改造，提高设备的测试精度、速度和稳定性，确保其仪器设备能够适应不断变化的市场需求和技术趋势。

（5）丰富的行业经验与广泛的应用领域

鼎盛达的测试设备广泛应用于储能电源、移动电源、充电器、无线充、蓝牙耳机等多个领域，解决了工程师及产线对产品无法测试、测试效率低下等问题。体现了公司技术的广泛适用性和行业经验的长期积累。

4、主要客户采购需求

公司第一大客户为东莞市创开电子仪器有限公司，2023 年度、2022 年度的主营业务销售额分别为 6,137,681.19 元、2,261,566.73 元，增幅 171.39%，主要受益于消费电子客户生产测试的需求量增加，以及该领域的部分终端客户扩大海外销售，增加生产规模促使增加采购鼎盛达的测试设备。

东莞市创开电子仪器有限公司销售鼎盛达产品对接的终端客户包含了安克创新(300866)、奋达科技(002681)、电科芯片(600877)等消费电子类上市公司及其代工厂等客户。报告期内，东莞市创开电子仪器有限公司终端客户数量及订单数据如下：

经销商名称	2023 年度		2022 年度	
	B 类产品 (客户数)	A 类产品 (订单数)	B 类产品 (客户数)	A 类产品 (订单数)
东莞市创开电子仪器有限公司	76	250	44	76

注：A 类为模拟电池等源载类产品，B 类为综合智能测试类产品。根据经销协议等约定，B 类产品需要经销商销售前在鼎盛达公司系统提前报备最终客户，而 A 类产品无需报备，由经销商自由销售。

公司第二大客户为深圳市晖测电子科技有限公司，2023年度、2022年度的主营业务销售额分别为3,642,631.47元、1,311,422.27元，增幅177.76%。

深圳市晖测电子科技有限公司销售鼎盛达产品对接的终端客户包含了茂硕电源、易事特、虎头电池等电源类上市公司及电池类知名企业客户。报告期内，深圳市晖测电子科技有限公司终端客户数量及订单数据如下：

经销商名称	2023 年度	2022 年度
-------	---------	---------

	B类产品(客户数)	A类产品(订单数)	B类产品(客户数)	A类产品(订单数)
深圳市晖测电子科技有限公司	102	19	31	27

注：A类为模拟电池等源载类产品，B类为综合智能测试类产品。根据经销协议等约定，B类产品需要经销商销售前在昂盛达公司系统提前报备最终客户，而A类产品无需报备，由经销商自由销售。

公司第三大客户为深圳市乐信智测科技有限公司，2023年度、2022年度的主营业务销售额分别为2,772,004.40元、1,777,888.05元，增幅55.92%。

深圳市乐信智测科技有限公司销售昂盛达产品对接的终端客户包含了卓翼科技、科力远、海陆通等消费电子、储能类上市公司及知名企业客户。报告期内，深圳市乐信智测科技有限公司终端客户数量及订单数据如下：

经销商名称	2023 年度		2022 年度	
	B类产品(客户数)	A类产品(订单数)	B类产品(客户数)	A类产品(订单数)
深圳市乐信智测科技有限公司	55	82	35	48

注：A类为模拟电池等源载类产品，B类为综合智能测试类产品。根据经销协议等约定，B类产品需要经销商销售前在昂盛达公司系统提前报备最终客户，而A类产品无需报备，由经销商自由销售。

公司第四大客户为深圳和达创新有限公司，2023年度、2022年度的主营业务销售额分别为2,186,067.56元、1,168,222.98元，增幅87.13%。

深圳和达创新有限公司销售昂盛达产品对接的终端客户包含了科博达、光弘科技、海能实业、欣旺达等消费电子、汽车电子、电池储能类的上市公司客户。报告期内，深圳和达创新有限公司终端客户数量及订单数据如下：

经销商名称	2023 年度		2022 年度	
	B类产品(客户数)	A类产品(订单数)	B类产品(客户数)	A类产品(订单数)
深圳和达创新有限公司	56	66	25	17

注：A类为模拟电池等源载类产品，B类为综合智能测试类产品。根据经销协议等约定，B类产品需要经销商销售前在昂盛达公司系统提前报备最终客户，而A类产品无需报备，由经销商自由销售。

公司第五大客户为深圳市云腾精密科技有限公司/深圳市昂测科技有限公司，2023年度、2022年度的主营业务销售额分别为1,583,306.91元、1,168,222.98元，增幅35.53%。

深圳市云腾精密科技有限公司/深圳市昂测科技有限公司销售昂盛达产品对接的终端客户包含了华美兴泰、蓝之洋、耐拓能源等消费电子及储能类知名企业客户。报告期内，深圳市云腾精密科技有限公司/深圳市昂测科技有限公司终端客户数量及订单数据如下：

经销商名称	2023 年度		2022 年度	
	B 类产品(客户数)	A 类产品(订单数)	B 类产品(客户数)	A 类产品(订单数)
深圳市云腾精密科技有限公司/深圳市昂测科技有限公司	9	31	12	17

注：A 类为模拟电池等源载类产品，B 类为综合智能测试类产品。根据经销协议等约定，B 类产品需要经销商销售前在昂盛达公司系统提前报备最终客户，而 A 类产品无需报备，由经销商自由销售。

综上，公司受益于电子测量仪器行业近几年的快速发展，及行业应用的不断拓展增加和国内政策支持，在细分领域保持较高的增长率。公司的市场竞争力也促进了产品的销售增长、主要客户采购需求增长也与下游市场吻合。

（二）结合业务开拓情况（新产品、新客户）、客户数量变动、重大合同签订及执行情况等，量化分析报告期内收入、净利润均持续快速增长的原因及合理性，业绩大幅增长主要源自新增客户还是老客户

报告期各期主营业务收入中，新客户和老客户的数量、收入金额情况如下：

单位：个，元

项目	2023年度		2022年度	
	数量	收入金额	数量	收入金额
老客户	44	21,146,043.28	22	11,674,015.35
新客户	306	5,066,923.79	205	2,307,345.01

注：新客户指2022年度、2023年度当年度首次确认收入的客户；老客户指2022年度、2023年度当年度之前确认过收入的客户。

报告期各期公司的订单情况如下：

单位：个，元

2022年订单数量	2022订单金额	2023年订单数量	2023订单金额
1149	14,504,236.27	2026	28,933,444.02

可见，报告期内，公司新老客户数量及金额均有增长，同时订单数量及订单金额也保持了较高的增长幅度，与公司营业收入规模增长幅度保持一致。

2023年度、2022年度，公司业务收入分别为27,449,602.54元、14,526,482.99元，2023年度增长88.96%，主要系随着公司产品竞争力逐步增强，2023年度销售规模扩大所致。其中经销收入增加8,730,532.66元，增长76.99%，主要原因为随着合作期限加长，经销商对公司产品及服务认可。2023年度直销客户新增广东至盈科技有限公司、南昌勤胜电子科技有限公司等客户，收入增加3,501,074.05元，增长132.52%，主要原因为公司在维护经销商模式的同时积极开拓直销客户所致。同时，随着快充、超充协议近年更新变化较快，碳化硅、氮化镓等新材料在充电设备中大量应用，模拟电路到数字控制的迭代加速等因素的影响，相应的下游生产及需求的增加导致测试环节的需求也同趋势增长。

公司2023年度净利润为9,672,250.52元，较上年同期2,510,708.14元，增幅为285.24%，净利润增加的原因主要是由于销售收入的增长和毛利率的提高带来营业毛利增长10,631,370.49元，其中营业收入增加带来营业毛利增长9,208,552.93元，毛利率提高带来营业毛利增长1,422,817.56元。净利润增幅远大于营业收入增幅，主要原因系公司上年同期净利润规模较小，随着销售收入的增长和经营规模的扩大，规模效应逐步显现，销售费用及管理费用等期间费用主要为固定成本，未同比例增长。

（三）公司业绩变动趋势与同行业可比公司变动是否一致，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势

报告期内，公司同行业可比公司营业收入的情况如下所示：

单位：万元、%

公司	2023年度		2022年度		2023年度增长率	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收	净利润

					入	
武汉蓝电	20,415.37	10,319.69	16,701.78	7,495.24	22.23%	37.68%
同惠电子	16,933.02	3,859.53	19,046.91	5,607.03	-11.10%	-31.17%
鼎阳科技	48,322.80	15,526.08	39,770.74	14,077.36	21.50%	10.29%
平均值	28,557.06	9,901.77	25,173.14	9,059.88	13.44%	9.29%
昂盛达	2,744.96	967.23	1,452.65	251.07	88.96%	285.24%

由上表可知，公司营业收入及净利润与同行业可比公司平均水平均呈增长趋势，其中根据同惠电子2023年年度报告，其业绩下滑主要系下游消费电子市场竞争激烈，导致同惠电子中低端产品价格及销量下降，同时，同惠电子在新业务领域加大研发投入以及股权激励股份支付也对其当期净利润产生了一定影响。公司营业收入及净利润增长幅度超过可比公司平均水平，主要系随着公司产品竞争力提升逐步打开市场，同时公司经营规模较小，对比基数远远低于同行业公司。

近年来，消费电子产品快速迭代式发展促进了移动互联网在全球的快速普及，用户群体逐渐扩大，带动了智能手机、笔记本电脑、平板、音视频设备、汽车消费电子等消费电子设备市场规模的快速增长，为消费电子市场规模持续攀升带来长足的驱动力。根据Statista数据，2019年，我国消费电子市场规模为2,443亿美元，2021年增长至2,455亿美元，市场规模庞大。我国消费电子行业体量庞大，随着技术进步、产业创新、智能手机与PC等需求触底复苏等，行业仍有增长空间。预计至2028年，我国消费电子行业将上升至2,550亿美元。

随着5G技术的发展、移动设备刷新率提高以及移动设备功能的逐渐丰富，设备耗电量也随之上升。在移动设备配置的锂电池容量有限的情况下，移动设备产品自然耗电量的提升使消费者充电管理意识日益提高，加大了对充电器及线材、移动电源等充电类产品的需求。

（1）充电器及线材市场。智能移动设备的高更新率、高普及率及高使用粘性带来了更为频繁的充电需求，也为数据线、充电器等充电器及线材市场带来了广阔的市场增长空间。根据TransparencyMarketResearch数据，全球充电器市场将以6%的年均复合增长率增长，预计到2030年全球充电器市场规模将超过428亿美元，市场前景十分广阔。在电池容量技术短期内难以突破的前提下，智能终端

设备充电速度的快慢成为了终端消费者的关注点之一。当前快速充电技术已成为各大品牌智能手机的主要卖点与核心产品竞争力，与快充技术配套的快速充电头等配件也逐渐成为智能手机用户的标配，快充功率也取得更大的突破。伴随快充功率的提升，充电器价格也快速提升。根据QYResearch调研报告，预计2029年全球移动USB Type-C快速充电器市场规模将达到42.6亿美元，未来几年年复合增长率为5.6%。快充技术的进步，满足了终端消费者充电效率提升需求，也为充电器市场规模增长提供了动力。智能终端设备的多场景应用及消费者的便捷需求，催生无线充电技术。随着无线充电技术由高端机逐步向中低端机渗透，未来无线充电渗透率将快速提升，市场规模将进一步扩大。据IHSMarkit8数据预测，2019年全球无线充电市场空间86亿美元，渗透率为24%，同比增长43.3%，预计2024年将增长至150亿美元。

（2）移动电源市场。智能移动设备普及率及应用场景增加，相关技术进步导致电子设备耗电量提高，而电池容量瓶颈的突破进展相对缓慢，导致全球移动电源需求增加。根据GrandViewResearch数据，2016年移动电源市场规模达48亿美元。移动电源市场的逐渐成熟及行业内竞争加剧一定程度上影响了移动电源市场的增长，2019年全球移动电源市场规模较2018年有所下降。未来，移动电源技术将有所突破，高电芯密度、快充技术、无线充电技术等新兴技术将应用于移动电源产品，技术进步推动市场发展。同时，移动电源功能将进一步扩展与整合，移动电源应用领域向多领域延伸，移动电源市场规模预计将2027年达到278亿美元，年均复合增长率为19.25%，市场潜力巨大。

昂盛达的检测设备产品在消费电子快充领域具有较为广泛的应用，销售的增长符合下游行业的发展趋势。

（四）并结合影响销售的具体因素说明收入大幅增长是否具备可持续性，是否存在收入下滑风险

从行业发展看，昂盛达公司生产的源载类产品、智能测试类产品属于电子测量仪器制造行业。电子测量仪器是重要的产业基础，也是信息社会的重要组成部分。电子测量仪器是技术密集、资金密集、知识密集型行业，是现代产业科研、生产、试验、维修的必备条件和重要手段，在现代经济建设和国防建设中具有战

略性的支撑地位,电子测量仪器广泛应用于国民经济的各个领域。根据Frost&Sullivan研究报告,2020年中国电子测量仪器的市场规模为48.08亿美元,2020年-2025年的复合增长率预计为6.2%;预计中国电子测量仪器的市场规模将在2025年达到64.81亿美元。受益于中国政策的大力支持,智能制造、5G通信、半导体封测、汽车电子、新能源等下游产业的快速发展,中国的电子测量仪器市场在近几年高速增长,行业的快速发展同时保障了公司未来业绩的持续增长,具有可持续性。

从产品角度看,昂盛达专注的电源及电子负载产品涉及行业广泛,相关测试设备可应用在储能电源、移动电源、充电器、无线充、蓝牙耳机、适配器、数码电子等产品的检验及测试。由于公司测试设备产品需要具体应用于不同的行业和产业,而不同行业对设备的性能指标要求存在差异,因此标准化产品存在功能不能完全满足客户需求等问题。公司提供包括不同规格参数的电压、电流、电阻、通讯协议指标或兼容性较全的设备为终端客户解决不同的测试需求。公司同时在技术储备的基础上持续投入研发,不断对产品的模块及功能升级,适应下游客户更多的定制化需求,以产品创新推动公司发展及收入的持续增长。

从生产角度看,公司的产品设备主要由IC、显示屏、变压器、散热器、各类电子元器件、金属机箱等材料和模块组成。公司产品对应的原材料及加工市场供应充足、竞争充分,且公司与主要供应商已建立了较为稳定的合作关系,公司的组装生产能得到有效保障,且目前公司的产能利用率尚未饱和。后续公司将继续提升对不同客户的响应速度,满足客户定制化需求;降本增效,扩大产品产能,进一步提升公司及产品的核心竞争力,为公司的可持续发展提供后续保障。

从研发角度看,测试设备行业往往在技术升级和产品迭代伴随着经济转型时会快速发展,近几年快充、超充、闪充类电子产品更新频繁,相关厂商也相继不断发布和更新了自己的快充、超充、闪充协议,比如PD3.2,高通QC快充协议、华为的FCP和SCP协议,OV厂商的闪充,V00C超级闪充协议,联发科的MTK PE协议,小米的Mi Turbo Charge协议,三星的AFP协议等,同时带电消费品的种类和相关额定功率也呈现多样化,复杂化,比如移动电源从5000毫安到20000毫安,户外移动电源从2500瓦到发展到10度电,伴随着额定功率、转换效率,逆变性质、充

放电协议、接口类型、充放电速度，循环次数，无线有线兼容性、正弦波修正波等参数的不同组合给相关产品的行业带来了机遇和挑战，诸多品牌厂商的代工厂并非是独家代工，从产线布局的角度来看所需要的测试设备必须能够兼容不同协议，不同功率，不同作业环境，并且能够快速迭代。公司的研发紧跟终端市场的需求和下游新材料新技术的应用，持续的研发能够增强公司的产品竞争力。

从客户角度看，公司已深耕自动检测设备领域多年，致力于为客户提供较高水准的产品和服务，已获得了众多下游客户认可，为公司经营业绩的持续稳定提供保障。目前，公司下游客户包括绿联科技、华勤技术、安克创新、欣旺达、罗马仕等上市公司及行业知名企业。上述客户群体生产经营状况及信誉状况较好，自身处于不断发展的进程中，将持续释放对检测设备的需求，为公司收入增长带来新动力。

从公司发展战略看，公司自设立以来，专注于电源负载等智能化测试设备的研发和制造。今后公司将进一步巩固在该细分领域的行业地位，同时通过增加产品维度和深挖行业应用，成为国内一流的电子测量仪器设备及综合解决方案提供商。后续将加强营销队伍建设，提高公司售后服务水平，积极开拓新市场新客户，树立良好的品牌形象以提高销售规模及市场占有率；重视人才的外部引进与内部培养，完善和优化考核和激励制度，加大培训力度，促使人才结构和公司需求科学匹配。

综上所述，我国在5G、半导体、人工智能、新能源、智能制造、航空航天等关键领域正不断取得突破，而这些新产业从原材料选定、生产过程监控到产品测试、设备运营都需要电子测量仪器辅助完成。同时，电子信息产业振兴规划等政策方针也将进一步扩大市场需求，为电子测量仪器提供新的广阔市场。公司选择经销商模式有利于在企业规模较小的情况下更加聚焦于产品的迭代和功能的研发，从而获得更多的客户。公司产品在下游市场具有广泛应用的基础，公司的业绩具备可持续性。

根据公司经审阅的财务数据显示，2024年1-6月，公司营业收入为19,174,007.80元，净利润为9,149,581.81元。截至2024年6月30日，公司在手订

单含税金额为2,726,360.00元，公司业绩增长具有可持续性，2024年度不存在收入下滑的风险。

二、请公司：②结合市场、客户、产品结构、性能指标等因素，说明主要产品价格是否存在变动，以及变动的原因及合理性，各类产品销售与同期市场价格是否存在差异，同型号产品向不同客户的销售价格和毛利率是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性。

（一）结合市场、客户、产品结构、性能指标等因素，说明主要产品价格变动的原因及合理性

因公司产品型号较多，选取2023年度销售金额占比主营业务80%以上的产品类型，其报告期内销售金额及单价情况如下：

单位：元

产品名称	产品类型	2023 年度		2022 年度		单价变动	
		销售金额	销售单价	销售金额	销售单价		
ASD906B	源载类	3,752,306.46	3,359.27	2,971,975.75	3,361.96	-2.69	-0.08%
ASD989	智能测试类	3,396,432.15	23,263.23	373,149.47	23,321.84	-58.61	-0.25%
ASD909x2	智能测试类	2,537,361.75	9,950.44	961,503.42	9,615.03	335.41	3.49%
ASD969A	智能测试类	2,488,638.10	17,403.06	561,370.08	18,108.71	-705.65	-3.90%
ASD968A	智能测试类	2,094,432.50	17,309.36	1,441,295.64	17,365.01	-55.65	-0.32%
ASD906-36V10A300W	源载类	1,032,705.72	3,741.69	306,822.44	3,883.83	-142.14	-3.66%
ASD969	智能测试类	868,224.48	15,785.90	1,280,216.51	15,424.30	361.60	2.34%
ASD968	智能测试类	822,768.95	15,523.94	941,640.66	15,694.01	-170.07	-1.08%
ASD906-48V30A500W	源载类	658,036.39	7,477.69	332,959.74	7,743.25	-265.56	-3.43%
ASD909A	智能测试类	624,138.91	7,519.75	1,013,019.07	7,448.67	71.08	0.95%
ASD-PD2005x4	源载类	563,380.09	6,057.85	276,046.80	5,412.68	645.17	11.92%
ASD873	智能测试类	534,843.13	16,713.85	199,203.75	16,600.31	113.54	0.68%
ASD863	智能测试类	500,658.27	15,171.46	1,178,131.74	14,544.84	626.62	4.31%
ASD-PD9012A	智能测试类	497,763.36	4,404.99	95,429.52	4,544.26	-139.27	-3.06%
ASD-PD9012	智能测试类	482,957.33	3,425.23	284,444.05	3,091.78	333.45	10.79%
ASD-PD31	源载类	432,237.28	4,002.20	65,794.30	3,655.24	346.96	9.49%
ASD906-20V10A200W	源载类	366,309.40	2,861.79	207,608.34	2,805.52	56.27	2.01%
ASD906-25V20A250W	源载类	333,127.49	3,873.58	109,434.49	4,209.02	-335.44	-7.97%

由上表可见，公司主要产品在报告期内的单价存在一定的波动，主要系针对直销客户，由于客户市场地位、议价能力等的不同，报告期内同种产品销售单

价存在少量差异。报告期内，同种产品销售价格总体小幅上升，少量型号的价格 2023 年相比 2022 年存在 10%左右的增幅，系公司主要采取经销商销售模式，报告期经销收入占总收入的比例分别为 73.12%、78.06%，2023 年度公司对主要产品的经销商定价未做调整，报告期内主要通过销售返点的形式进行优惠，返点金额占当期经销收入的比例自 2022 年度的 3.46%降至 2023 年度的 2.42%，导致 2023 年度部分产品的平均单价有所提高。

公司的测试设备能代替电池对普通适配器或移动电源 PCBA 板和成品进行功能测试，性能评估。上述表格列示的公司测试设备应用在主要客户生产的充电宝、快充充电头、无线充、蓝牙耳机、蓝牙音箱、车充等电池充放电产品的生产或实验的检测环节。

公司将模拟电池，单口测试设备的多协议 PD 电源、多协议负载等标准化的产品归为电源及电子负载类（源载类）产品。将功能模块比较全面以及需要提供定制化服务的综合测试仪和多通道测试设备等产品归类于智能测试类产品。

市场因素：公司各类测试设备可应用在储能电源、移动电源、充电器、无线充、蓝牙耳机、适配器、数码电子等产品的检验及测试。公司的整体经营规模偏小，现阶段自身没有较多的资金和能力去拓展更多的销售和服务网络，主要还是需要通过经销商为公司触达更多的终端客户。

客户因素：随着终端客户需求增加及应用场景的变化，测量仪器设备厂商除了要提供高质量的测试仪器设备，还需要对下游行业应用更多理解，开发出兼具测试分析软件、测试电源和其他仪器仪表构成的整套测试系统，为下游客户提供测试的便捷性，测试数据的实时性、准确性以及快速分析功能。公司既有相对标准化的模拟电池及电源满足客户日常测试需求，也有满足专门针对客户不同需求的定制化开发产品。报告期内公司的客户涵盖经销商、上市公司及拟上市公司、集团化公司或小微企业等多种类型，客户议价能力各有差异，且不同客户对产品的标准化或定制化需求各不相同，主要产品的销售单价随之发生变化，具有合理性。

产品结构：公司的产品设备主要由 IC、显示屏、变压器、散热器、各类电子元器件、金属机箱等材料和模块组成。公司产品对应的原材料及加工市场供应

充足、竞争充分，且公司与主要供应商已建立了较为稳定的合作关系。因报告期内公司产品原材料成本变化较为稳定，从而传导公司产品销售单价的变化幅度较小，具备合理性。

产品性能：由于公司测试设备产品需要具体应用于不同的行业和产业，而不同行业对设备的性能指标要求存在差异，因此标准化产品存在功能不能完全满足客户需求等问题。公司提供包括不同规格参数的电压、电流、电阻、通讯协议指标或兼容性较全的设备为终端客户解决不同的测试需求。销售单价对应发生些许变化，具有合理性。

综上所述，报告期内，受市场需求、客户因素、产品结构、产品性能因素变化的影响，公司主要产品单价有所变动，但整体幅度不大，具备合理性。

（二）各类产品销售与同期市场价格是否存在差异，同型号产品向不同客户的销售价格和毛利率是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性。

1、各类产品销售与同期市场价格是否存在差异。

基于同行业可比上市公司均为产品种类较齐全的综合类电子测量仪器提供商，其细分产品仍与公司产品存在一定的差异。因此，也选取了部分与公司主要产品在参数、功能、模块等方面较为接近的非公众公司的产品进行对比。

电源负载类

公司/品牌	深圳市昂盛达电子股份有限公司（ASD）	常州贝奇电子科技有限公司	常州市金艾联电子科技有限公司
产品型号	模拟电池 ASD906-20V10A200W	CH906A（20V10A）模拟电池测试仪	金科 JK5506（20V 10A）模拟电池测试仪
图片			
同期市场价格（官方网店销售价）	4710 元	4980 元	5500 元

智能测试设备/综合测试仪

公司/品牌	深圳市昂盛达电子股份有限公司（ASD）	东莞市汉盛工业科技有限公司	常州同惠电子股份有限公司
产品型号	ASD968A 多功能综合测试设备	GTI6131H-4x2 快充综合测试仪	TH6680-120-05 型 可编程双向回馈式大功率直流电源
图片			
同期市场价格（官方网店售价）	29000 元	24000 元	37580 元

由于公司与同行的产品在细节以及具体功能的差异会导致价格存在一定的差别，但公司产品整体销售价格与同行的同期市场价格保持在一定的区间范围内。

2、同型号产品向不同客户的销售价格和毛利率是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性。

报告期内，同型号产品针对经销客户和直销客户价格和毛利率对比情况如下：

单位：元

产品名称	产品类型	2023 年度					
		经销金额	经销单价	经销毛利率	直销金额	直销单价	直销毛利率
ASD906B	源载类	3,121,883.63	3,225.09	77.56%	630,422.83	4,231.03	82.78%
ASD989	智能测试类	2,822,980.83	22,404.61	83.26%	573,451.32	28,672.57	87.15%
ASD909x2	智能测试类	2,045,233.22	9,381.80	74.21%	492,128.53	13,300.77	80.59%
ASD969A	智能测试类	1,922,620.44	16,293.39	79.28%	566,017.66	22,640.71	85.44%
ASD968A	智能测试类	1,670,273.23	16,375.23	80.61%	424,159.27	22,324.17	86.02%
ASD906-36V10A300W	源载类	888,988.91	3,628.53	70.04%	143,716.81	4,636.03	75.26%
ASD969	智能测试类	846,543.06	15,676.72	80.60%	21,681.42	21,681.42	83.82%
ASD968	智能测试类	822,768.95	15,523.94	80.69%	-	-	-
ASD906-48V30A500W	源载类	457,062.93	6,925.20	72.52%	200,973.46	9,135.16	76.06%
ASD909A	智能测试类	576,263.78	7,294.48	70.34%	47,875.13	11,968.78	82.08%
ASD-PD2005x4	源载类	22,141.12	5,535.28	62.69%	541,238.97	6,081.34	65.20%
ASD873	智能测试类	511,834.28	16,510.78	81.35%	23,008.85	23,008.85	86.12%
ASD863	智能测试类	363,189.57	13,968.83	77.79%	137,468.70	19,638.39	84.11%
ASD-PD9012A	智能测试类	338,772.23	4,131.37	73.39%	158,991.13	5,128.75	78.36%
ASD-PD9012	智能测试类	438,709.54	3,348.93	65.85%	44,247.79	4,424.78	76.99%

ASD-PD31	源载类	262,502.78	3,547.33	74.32%	169,734.50	4,992.19	81.38%
ASD906-20V10A200W	源载类	355,335.95	2,842.69	77.27%	10,973.45	3,657.82	82.77%
ASD906-25V20A250W	源载类	235,516.86	3,623.34	74.39%	97,610.63	4,648.13	80.29%

续上表

产品名称	产品类型	2022 年度					
		经销金额	经销单价	经销毛利率	直销金额	直销单价	直销毛利率
ASD906B	源载类	2,384,260.77	3,200.35	70.72%	587,714.98	4,228.17	77.93%
ASD989	智能测试类	314,742.39	22,481.60	84.09%	58,407.08	29,203.54	87.75%
ASD909x2	智能测试类	869,468.03	9,249.66	69.62%	92,035.39	15,339.23	81.68%
ASD969A	智能测试类	376,856.81	16,385.08	74.81%	184,513.27	23,064.16	82.10%
ASD968A	智能测试类	1,108,021.35	16,294.43	74.43%	333,274.29	22,218.29	81.24%
ASD906-36V10A300W	源载类	175,848.99	3,588.75	67.04%	130,973.45	4,365.78	72.71%
ASD969	智能测试类	1,216,499.70	15,206.25	75.59%	63,716.81	21,238.94	82.52%
ASD968	智能测试类	901,817.65	15,548.58	76.73%	39,823.01	19,911.51	81.83%
ASD906-48V30A500W	源载类	199,950.92	6,894.86	82.45%	133,008.82	9,500.63	87.27%
ASD909A	智能测试类	916,116.41	7,213.52	62.66%	96,902.66	10,766.96	74.91%
ASD-PD2005x4	源载类	152,089.23	5,069.64	58.73%	123,957.57	5,902.74	64.56%
ASD873	智能测试类	176,194.90	16,017.72	73.98%	23,008.85	23,008.85	81.89%
ASD863	智能测试类	973,176.01	13,706.70	72.56%	204,955.73	20,495.57	81.65%
ASD-PD9012A	智能测试类	57,641.90	4,117.28	66.88%	37,787.62	5,398.23	74.74%
ASD-PD9012	智能测试类	272,939.62	3,066.74	64.43%	11,504.43	3,834.81	71.56%
ASD-PD31	源载类	60,927.04	3,583.94	76.83%	4,867.26	4,867.26	82.94%
ASD906-20V10A200W	源载类	200,705.69	2,787.58	64.96%	6,902.65	3,451.33	71.70%
ASD906-25V20A250W	源载类	42,797.31	3,566.44	73.61%	66,637.18	4,759.80	80.23%

由上表可见，报告期内公司同型号产品的销售价格和毛利率不存在明显异常情况。报告期内，公司主要采取经销商销售模式，公司主要产品对不同经销商的定价保持一致。根据直销客户市场地位、议价能力等的不同，报告期内同型号产品对不同直销客户的销售价格存在一定的差异。同时由上表可见，公司同型号产品针对直销客户的销售单价整体高于经销客户，导致毛利率有 3%-15% 的差异。

三、请公司：③补充说明实际控制人曾经及现在任职或投资的其他公司是否与公司经营相同或同类业务，实际控制人是否持股前述公司，是否存在代持，是否存在将其他公司客户资源或市场份额转移给公司的情况。

实际控制人曾任职及现任职或投资公司情况如下：

序号	公司名称	主营业务	公司状态	任职期间	持股期间	持股比例	是否代持	是否存在将其他公司客户资源或市场份额转移给公司的情况	备注
1	深圳市龙岗区横岗协调电子厂	交卷照相机，数码相机	存续	1995年05月-1996年05月	-	未持股	否	否	
2	建辉塑胶电子实业（深圳）有限公司	儿童玩具	存续	1996年06月-1999年09月	-	未持股	否	否	
3	深圳市合励达科技有限公司	零器件贸易，单片机软件方案开发	存续	2013年01月-2019年05月	2013年01月-2019年05月	49%	否	否	已于2019年退出
4	深圳市奔能佳电子有限公司	储能电源	存续	2010年04月-2016年06月	2010年04月-2016年06月	34.5%	否	否	已于2016年退出
5	深圳市昂盛达投资合伙企业（有限合伙）	未实际开展业务	存续	-	2019年02月-至今	54%	否	否	昂盛达员工股权激励平台
6	深圳市昂动投资合伙企业（有限合伙）	未实际开展业务	存续	-	2024年06月-至今	60%	否	否	
7	深圳市力拓科技有限公司	贸易	吊销	-	2004年03月-2006年8月31日	50%	否	否	只持股，未任职，2006年8月31日被吊销

8	南昌奔能实业有限公司	贸易	吊销	-	2007年01月-2017年06月	50%	否	否	只持股，未任职，2017年06月被吊销
9	深圳市亿盛德电子有限公司	移动电源	吊销	-	2011年12月-2018年06月	30%	否	否	只持股，未任职，2018年06月被吊销
10	深圳市奔能科技开发有限公司	充电器，储能电源	吊销	2001年08月-2010年04月	2001年08月-2017年04月	33.33%	否	否	已于2017年4月被吊销
11	深圳市灿能科技有限公司	无线充电器	注销	2014年05月-2018年06月	2014年05月-2019年08月	70%	否	否	已于2019年8月注销

根据上表，序号1、2为公司实际控制人诸葛骏曾经任职过的公司，未持有该两家公司的股权，并分别于1996年、1999年离职，距今时间较远，两家公司的主营业务亦与公司不同，公司亦未与该两家公司有业务往来，不存在将其他公司客户资源或市场份额转移给公司的情况。

序号3、4为公司实际控制人诸葛骏曾持有股权且曾任职的公司，但分别于2019年、2016年退出该公司，目前公司实际控制人诸葛骏不再持有该两家公司的股权，不存在代持的情形，且该两家公司的主营业务与公司亦不相同，不存在将该两家公司客户及市场份额转移给公司的情形；序号5、6为公司实际控制人诸葛骏现在仍持有合伙份额的合伙企业，合伙份额均为实际控制人实际持有，不存在代持的情形，该两家企业均为自然人持股平台，未实际开展业务。

序号7、8、9为实际控制人诸葛骏曾经持股未任职的公司，主营业务与公司不同，已于早年被吊销，序号10、11为实际控制人诸葛骏曾经持股的且曾任职的

公司，该两家企业的主营业务与公司不同，该两家企业均已注销或被吊销，注销或被吊销的时间距今较远，已未开展业务，不存在将该5家公司客户及市场份额转移给公司的情形。

综上，实际控制人曾经及现在任职或投资的其他公司均未与公司经营相同或同类业务；实际控制人现在持有的股权、合伙份额均为其实际持有，不存在代持的情形；实际控制人不存在将其他公司客户资源或市场份额转移给公司的情况。

四、请公司：④补充说明是否存在账外收入及采购。

报告期内，公司存在利用员工个人卡代付款情形，2023 年度、2022 年度发生金额分别为 0 元、59,126.31 元，总体金额较小，且公司已完成整改，并将个人卡业务准确、完整记录至申报报表。除此之外，公司不存在账外收入及采购等不规范情形。

五、请公司：⑤按照季度披露收入金额，结合 12 月份销售情况补充分析是否存在年底突击确认收入的情形。

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“5、其他分类”中补充披露如下：

“

单位：元

类型	按季度分类			
	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	4,001,195.16	14.58%	1,542,817.18	10.62%
第二季度	6,082,108.59	22.16%	3,183,469.99	21.91%
第三季度	9,782,228.81	35.64%	3,985,795.69	27.44%
第四季度	7,584,069.98	27.63%	5,814,400.13	40.03%
合计	27,449,602.54	100.00%	14,526,482.99	100.00%
原因分析	从各季度收入分布来看，公司营业收入主要集中在每年的第三、四季度。由于传统春节假期影响，第一季度营业收入处于全年最低水平，第二季度出现回升，第三、四季度收入占比整体较高。			

”

其中第四季度，按月列示的销售收入金额如下所示：

单位：元，%

季度	月份	2023年度	比例	2022年度	比例
第四季度	10月	2,070,633.27	27.30%	1,709,291.44	29.40%
	11月	2,830,686.00	37.32%	1,827,634.58	31.43%
	12月	2,682,750.72	35.37%	2,277,474.12	39.17%
	月平均	2,528,023.33	33.33%	1,938,133.38	33.33%
合计		7,584,069.99	100.00%	5,814,400.14	100.00%

如上表所示，2023年度12月份和2022年度12月份收入分别为2,682,750.72元、2,277,474.12元，与第四季度月均收入不存在重大差异，公司不存在年末突击确认收入的情形。

六、请公司：①结合细分产品销售金额及占比、销售数量、单位成本及其构成（料、工、费）在报告期内变动的合理性，进一步细化分析综合毛利率上涨的合理性。

（一）各产品销售金额及占比

报告期内，主营业务细分产品的销售金额及占比如下：

单位：元

细分产品	2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例
源载类	8,735,213.13	33.32%	4,897,108.20	35.03%
智能测试类	17,477,753.94	66.68%	9,084,252.16	64.97%
合计	26,212,967.07	100.00%	13,981,360.36	100.00%

（二）各产品销售金额、销售数量和销售单价

单位：元、台、元/台

细分产品	项目	2023年度	2022年度
源载类	销售收入	8,735,213.13	4,897,108.20
	销量	2,311.00	1,453.00
	单价	3,779.84	3,370.34

智能测试类	销售收入	17,477,753.94	9,084,252.16
	销量	1,460.00	849.00
	单价	11,971.06	10,699.94

报告期内，源载类设备的销售单价分别为3,779.84元和3,370.34元，智能测试类设备的销售单价分别为11,971.06元和10,699.94元，呈上升趋势，系公司主要采取经销商销售模式，报告期经销收入占总收入的比例分别为73.12%、78.06%，2023年度公司对主要产品的经销商定价未做调整，报告期内主要通过销售返点的形式进行优惠，返点金额占当期经销收入的比例自2022年度的3.46%降至2023年度的2.42%，导致2023年度部分产品的平均单价有所提高。

（三）各产品单位成本及其构成

报告期各期，主营业务细分产品单位成本和构成具体如下：

单位：元、台

细分产品	项目	2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比
源载类	直接材料	1,747,740.11	76.44%	1,107,175.57	73.80%
	直接人工	231,398.15	10.12%	168,633.43	11.24%
	制造费用	251,092.49	10.98%	194,704.61	12.98%
	运输成本	56,285.35	2.46%	29,818.51	1.99%
	合计	2,286,516.10	100.00%	1,500,332.12	100.00%
	销售台数	2,311.00	/	1,453.00	/
	单位成本	989.41	/	1,032.58	/
智能测试类	直接材料	3,162,150.90	86.92%	2,020,873.83	84.56%
	直接人工	211,221.49	5.81%	160,853.68	6.73%
	制造费用	214,813.77	5.90%	180,192.37	7.54%
	运输成本	49,699.50	1.37%	27,989.05	1.17%
	合计	3,637,885.66	100.00%	2,389,908.93	100.00%
	销售台数	1,460.00	/	849.00	/

	单位成本	2,491.70	/	2,814.97	/
--	------	----------	---	----------	---

从上表可见，报告期内，各细分产品的单位成本总体呈下降趋势。各细分产品的料工费结构中，直接材料占比最高，制造费用和直接人工占比次之。智能测试类因产品结构复杂、材料耗用大，因此直接材料占比高于源载类产品，进而直接人工和制造费用则占比较低。

各细分产品各料工费的占比及变动情况保持一致，其中：

1、直接人工和制造费用

2023 年度，各类型产品的直接人工和制造费用比例下降，主要系公司产能总体尚未达到饱和，人员及能源消耗等未随着产量及收入增加同比例增加。

2、运输费用

2023 年度，各类型产品的运输成本比例略有上升，主要系随着客户积累及订单增加，自提客户的比例逐年降低，导致总体运输成本上升。

3、直接材料

2023 年度，公司产品主要原材料如芯片、显示屏、MOS 等的采购价格总体呈下降趋势，单位产品的直接材料减少，因降低比例低于直接人工和制造费用，上述综合因素导致直接材料占成本的比例上升。

（四）量化分析上述因素的变动对产品毛利率的影响

1、源载类

报告期内，源载类设备的销售单价和单位成本情况如下：

单位：元/台

项目	2023年度	2022年度
销售单价	3,779.84	3,370.34
单位成本	989.41	1,032.58
毛利率	73.82%	69.36%

源载类的销售单价、单位成本变动对毛利率的影响情况如下：

项目	2023年度较2022年度	
	变动率	对毛利率影响
销售单价	12.15%	3.32%
单位成本	-4.18%	1.14%

注1：单位售价变动对毛利率的影响=（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价-上期毛利率

注2：单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价

由上表可见，2023年度源载类产品毛利率较2022年上升了4.46个百分点，平均销售单价上升对毛利率影响3.32个百分点，单位成本降低对毛利率影响1.14个百分点。

2、智能测试类

报告期内，智能测试类设备的销售单价和单位成本情况如下：

单位：元/台

项目	2023年度	2022年度
销售单价	11,971.06	10,699.94
单位成本	2,491.70	2,814.97
毛利率	79.19%	73.69%

智能测试类的销售单价、单位成本变动对毛利率的影响情况如下：

项目	2023年度较2022年度	
	变动率	对毛利率影响
销售单价	11.88%	2.79%
单位成本	-11.48%	2.70%

由上表可见，2023年度智能测试类产品毛利率较2022年上升了5.49个百分点，平均销售单价上升对毛利率影响2.79个百分点，单位成本降低对毛利率影响2.70个百分点。

综上，由于销售单价和单位成本的综合影响，公司 2023 年度毛利率上涨具有其合理性。

七、请公司：②按照主要产品类别分别说明客户细分产品毛利率与可比公司的比较情况，进一步说明毛利率远高于同行业可比公司毛利率平均数的原因与合理性。

公司与同行业毛利率对比情况如下：

可比公司	2023年度毛利率	2022年度毛利率	2023年度上升幅度
武汉蓝电(830779)	65.58%	63.84%	1.74%
同惠电子(833509)	57.09%	55.98%	1.11%
鼎阳科技(688112)	61.30%	57.54%	3.76%
平均值	61.32%	59.12%	2.20%
昂盛达	76.44%	71.26%	5.18%

由上表可见，同行业毛利率普遍较高。同行业上市公司的毛利率为各项产品的综合毛利率，公司专注聚焦电子电力类的电源产品。

同惠电子的产品种类分为元件参数测试仪器、安规线材测试仪器、微弱信号检测仪器、电力电子产品等几大类，且销售占比较多的产品与公司的电源负载设备不是相同可比产品。鼎阳科技的产品种类分为数字示波器、波形和信号发生器、频谱分析仪、矢量网络分析仪、电源类及其他等几大类，且销售占比较多的产品与公司的电源负载设备不是相同可比产品。

以武汉蓝电为例，公司综合毛利率为63.84%和65.58%，但与公司近似可对比的细分领域产品仅有微小功率测试设备，其2022年毛利率为74.30%，2023年毛利率为77.40%，与公司产品毛利率大致接近。

报告日期	2023年年报	2022年年报
营业收入(万元)		
大功率设备	2,718.03	1,348.90
微小功率设备	10,297.22	7,727.31
小功率设备	6,706.62	7,207.28
配件及其他	693.50	418.29
毛利率(%)		

大功率设备	33.23	27.32
微小功率设备	77.40	74.30
小功率设备	63.19	60.30
配件及其他	40.10	49.23
收入构成(%)		
大功率设备	13.31	8.08
微小功率设备	50.44	46.27
小功率设备	32.85	43.15
配件及其他	3.40	2.50
公司综合毛利率(%)	65.58	63.84

电子电力类产品的小功率类测试设备，功率越小、体积越小要求的精密度越高，其相应的技术含量也更高，因此这一类产品需要更高的产品毛利率来弥补研发费用的长期投入，行业普遍的产品毛利率区间在60%-80%之间，因此公司产品毛利率较高符合行业的特征，具备商业的合理性。

八、请公司说明：①是否存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、资产减值损失、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计的方式调节利润以满足挂牌条件的情形，是否存在应交未缴或少缴社保的情况、是否存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，模拟测算上述影响后，公司是否仍满足挂牌条件。

（一）请公司说明是否存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、资产减值损失、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计的方式调节利润以满足挂牌条件的情形

1、是否存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销

（1）公司的固定资产主要包括房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及其他，报告期内固定资产折旧政策与同行业公司对比情况如下：

固定资产类别	昂盛达	武汉蓝电	同惠电子	鼎阳科技
房屋建筑物	20年	5-20年	20年	/

机器设备	10年	/	3-10年	5年
运输工具	3-5年	4-10年	4-5年	5年
电子设备及其他	5年	3-5年	3-5年	3-5年

(2) 公司的无形资产主要包括办公软件，车位使用权，报告期内无形资产摊销政策与同行业公司对比情况如下：

无形资产类别	昂盛达	武汉蓝电	同惠电子	鼎阳科技
办公软件	1-4年	/	5年	3-5年
车位使用权	20年	/	/	/

综上，公司固定资产折旧及无形资产摊销年限符合规定，不存在通过不当会计处理调节利润的情形。

2、是否存在通过调节资产减值损失、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计的方式调节利润以满足挂牌条件的情形

报告期内公司各项减值损失及跌价准备的构成情况如下：

单位：元

项目（损失以“－”号填列）	2023年度	2022年度
应收账款信用减值损失	-16,560.48	20,534.43
其他应收款信用减值损失	226.13	-5,142.81
合同资产减值损失	-840.00	2,112.00
存货跌价损失	-36,385.02	-12,211.92
合计	-53,559.37	5,291.70

(1) 对于应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。2023年12月31日，公司应收账款预期信用损失率与同行业可比公司对比如下：

项目	武汉蓝电	同惠电子	鼎阳科技	行业平均	昂盛达
1年以内	5.00%	3.00%	5.08%	4.36%	3.00%

1-2年	10.00%	10.00%	100.00%	40.00%	10.00%
2-3年	30.00%	30.00%	100.00%	53.33%	30.00%
3-4年	50.00%	100.00%	100.00%	83.33%	100.00%
4-5年	50.00%	100.00%	100.00%	83.33%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

可见，公司各款项坏账准备的计提与同行业可比公司不存在重大差异。报告各期末，公司应收账款余额分别为439,475.00元、133,459.00元，其他应收款余额分别为125,762.27元、335,916.27元，合同资产金额分别为28,000.00元、0元，总体金额较小，公司不存在利用会计估计的方式调节利润以满足挂牌条件的情形。

（2）关于存货跌价准备

公司各期末各类别存货的库龄、跌价计提情况如下：

单位：元

项目	2023年12月31日余额			存货跌价准备
	1年以内	1-2年	合计	
原材料	2,681,463.99	572,728.27	3,254,192.26	
在产品	149.60		149.60	
库存商品	1,436,431.18	48,596.90	1,485,028.08	48,596.94
委托加工物资	30,507.59		30,507.59	
合计	4,148,552.36	621,325.17	4,769,877.53	48,596.94

续上表

项目	2022年12月31日余额			存货跌价准备
	1年以内	1-2年	合计	
原材料	2,109,914.35	590,398.26	2,700,312.61	
在产品	428,095.09		428,095.09	
库存商品	976,629.88	40,984.77	1,017,614.65	12,211.92
委托加工物资	14,203.34		14,203.34	
合计	3,528,842.66	631,383.03	4,160,225.69	12,211.92

公司的生产和销售周期较短，从下单到出货的时间一般为一周左右。库龄在1年以上的原材料，因主要为IC、线材、电容、电阻等，可利用性较强，经测算不存在减值迹象，故未计提跌价准备；考虑可售性较低，公司对库龄在1年以上的部分滞销库存商品计提了存货跌价准备，计提充分、合理，符合公司实际情况。

（二）是否存在应交未缴或少缴社保的情况

报告期内，公司及子公司存在未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情形。截至2023年12月31日，公司（含子公司）社会保险缴纳人数比例为96.15%，住房公积金缴纳人数比例为78.85%。2024年5月底至今公司（含子公司）已实现全员缴纳社保及住房公积金。

报告期各期，公司未足额缴纳社保及住房公积金对净利润的影响如下：

单位：元

项目	2023年度	2022年度
经测算未缴纳社会保险金额①	15,029.15	19,562.70
经测算未缴纳住房公积金金额②	11,010.00	12,801.00
未缴纳社保和公积金总额③=①+②	26,039.15	32,363.70
所得税费用④=③*15%	3,905.87	4,854.56
净利润影响⑤=③-④	22,133.28	27,509.15

（三）是否存在从关联方拆入资金未计提利息的情况

报告期内，公司仅在2022年度向关联方诸葛渭卿拆入20.00万元，用于临时经营周转，上述款项系2022年2月16日、2022年2月18日拆入，于2022年10月25日全额偿清，实际借款时间分别为249天、251.00天，按照同期银行贷款基准利率4.35%测算，上述资金拆借涉及利息金额如下：

单位：元

关联方	拆借本金	年利率	借款日期	还款日期	利息收入
计算公式	A	B	C	D	$E=A \times B \times (D-C) / 365$
诸葛渭卿	150,000.00	4.35%	2022/2/16	2022/10/25	4,487.05
诸葛渭卿	50,000.00	4.35%	2022/2/18	2022/10/25	1,483.77
合计	200,000.00				5,970.82

考虑到上述款项拆借时间较短、所涉利息金额较小，公司未对上述拆借计提利息。如计提利息，扣除企业所得税的影响，对公司净利润的影响金额为 $5,970.82 \times (1-15\%) = 5,075.20$ 元。

报告期各期，如社保和住房公积金足额缴纳、从关联方拆入资金计提利息对公司净利润影响如下：

单位：元

项目	2023年度	2022年度
扣非后归属于母公司股东的净利润	9,455,394.19	2,322,425.93
社保和住房公积金足额缴纳影响	22,133.28	27,509.15
从关联方拆入资金计提利息影响		5,075.20
新测算后扣非后归属于母公司股东的净利润	9,433,260.91	2,289,841.58

经测算，如社保和住房公积金足额缴纳、从关联方拆入资金计提利息，公司2022年度、2023年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润仍不低于800万元，公司财务数据依然符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》相关挂牌条件。

九、请公司说明：②结合公司未来资本市场规划及实际情况，说明挂牌的原因及目的；结合公司挂牌后每年将新增的成本费用（包括但不限于公司新增的内部规范成本、中介机构费用等）、公司的盈利能力、获取现金流的能力等，说明公司是否能够承担进入公开市场的相关支出，并说明相关支出的资金来源。

（一）结合公司未来资本市场规划及实际情况，说明挂牌的原因及目的

公司自设立以来，专注于电源负载等智能化、自动化的测试设备的研发和制造。未来，公司将进一步巩固和提升在消费电子、快充等细分行业领域的检测设备市场占有率，同时通过增加产品维度和深挖行业应用，成为国内一流的电子测量仪器设备及综合解决方案提供商。

现阶段，公司的经营规模、产品矩阵、销售和服务网络布局相较于国际知名品牌及国内综合性的规模企业仍存在较大差距。且随着下游客户对产品测试性能指标和功能的要求不断提升，公司需要投入更多的资金进行研发以提升产品竞争力从而适应市场及客户的需求。若公司进入资本市场后，在机会成熟时，将通过融资扩充资金实力，促进业务能力进一步发展壮大。

近两年公司高速发展，收入规模和盈利能力都有了较大幅度的提高。申请在全国股转系统挂牌并成为公众公司有助于昂盛达完善法人治理结构，提升公司的品牌影响力和市场形象，促进销售能力的提升及扩大服务区域的覆盖率，持续

增强产品创新与提升研发技术，吸引细分领域高端人才，获得更多的融资手段。为了实现更好更快发展，经公司股东及管理层审慎决定在全国股转系统申请挂牌。

（二）结合公司挂牌后每年将新增的成本费用（包括但不限于公司新增的内部规范成本、中介机构费用等）、公司的盈利能力、获取现金流的能力等，说明公司是否能够承担进入公开市场的相关支出，并说明相关支出的资金来源。

公司预计挂牌后每年将新增的成本费用主要包括主办券商持续督导费、年度审计费、挂牌公司年费、律师见证费等，无新增内部规范成本，根据公司与上述中介机构签署的合同以及全国股转系统挂牌年费收取标准，公司预计每年新增支出合计 35 万元。

1、盈利能力

报告期内，公司主营业务收入分别为 2,621.30 万元、1,398.14 万元，占当期营业收入比例分别为 95.49%、96.25%；净利润分别为 967.23 万元、251.07 万元，公司营业收入及盈利能力逐步提升。报告期后，2024 年 1-6 月，公司营业收入已达 1,917.40 万元，净利润 914.96 万元，加之公司持续不断研发新产品，拓展新市场，为公司未来的市场提供了更广阔的空间，公司具有较强的盈利能力。

2、获取现金流能力

单位：元

项目	2023年度	2022年度
经营活动产生的现金流量净额	12,391,460.88	3,310,652.14
投资活动产生的现金流量净额	-9,716,475.62	-3,305,436.62
筹资活动产生的现金流量净额	-2,185,606.64	-444,376.11
现金及现金等价物净增加额	489,378.61	-439,160.59

2023 年度、2022 年度公司经营活动产生的现金流量净额分别为 12,391,460.88 元、3,310,652.14 元。公司经销模式下采取预收货款的方式，随着公司未来收入的增长，经营现金流入将大幅增加。

综上，公司挂牌后资本市场支出相对可控，公司依靠自身经营盈利情况能够承担公开市场的相关成本支出。

十、请公司说明客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业特征。结

合下游客户经营情况、合同签订期限及履行情况、在手订单情况，说明与主要客户合作的稳定性与持续性。

公司及同行业可比公司客户集中度情况下如下：

公司名称	2023 年度前 5 名客户收入占比	2022 年度前 5 名客户收入占比
武汉蓝电	21.37%	37.00%
鼎阳科技	28.44%	29.38%
同惠电子	19.73%	22.76%
平均值	23.18%	29.71%
昂盛达	60.89%	52.27%

与可比公司对比，报告期内昂盛达前五大客户销售合计占比分别为 60.89%、52.27%，客户集中度相对较高，但对单一客户不构成重大依赖。可比上市公司销售规模远超昂盛达，且销售的是全品类的通用电子测量仪器产品；昂盛达现阶段经营规模较小，公司主要销售电源负载及相关智能测试类产品，种类也相对较为单一，因此现阶段公司采取的是经销商为主的销售模式，报告期内，公司与拥有获取终端客户渠道能力及本地专业化服务优势的经销商客户加强合作也符合行业及公司发展阶段的特征。

（一）下游客户经营情况

公司的产品应用终端客户为产业链下游制造的企业（toB），公司为下游制造企业提供产品在生产环节的充放电检测、功能检测、参数测试及性能评估等服务。主要终端客户为消费类电子行业的生产厂商或代工厂等。

报告期内，公司部分直销客户及经销终端客户中，有公开披露数据的客户营业收入及净利润情况具体如下所示：

单位：亿元

相关客户	客户类型	2023年度		2022年度	
		营业收入	净利润	营业收入	净利润
安克创新科技股份有限公司	经销终端客户	175.072	16.1487	142.5052	11.4349
深圳市绿联科技股份有限公司	直销客户	48.0265	3.9368	38.3932	3.2998
科博达技术股份有限公司	经销终端客户	46.2512	6.09	33.8392	4.5025
惠州光弘科技股份	经销终端客户	54.0245	3.9674	41.7978	3.0121

有限公司					
------	--	--	--	--	--

下游较大规模的客户在2023年均实现了收入和利润较高的增长趋势。

行业内规模公司的情况以及竞争格局：

单位：亿元

行业内规模公司	2023年度		2022年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润
武汉市蓝电电子股份有限公司	2.0415	0.9937	1.6702	0.7064
深圳市鼎阳科技股份有限公司	4.8323	1.5526	3.9771	1.4077
普源精电科技股份有限公司	6.7054	1.0795	6.3057	0.9249
科威尔特股份有限公司	5.2895	1.1707	3.7514	0.6222
常州同惠电子股份有限公司	1.6933	0.3866	1.9047	0.5615

行业内规模公司的营业收入和利润情况都远超昂胜达，除同惠电子外，基本保持了增长的趋势。

在电子测量仪器设备领域，美国拥有是德科技、泰克、力科等全球知名测量仪器企业，在通用电子测试测量领域拥有强大的研发实力，技术水平世界领先。中国台湾致茂电子（Chroma）、艾德克斯（ITECH）等品牌已经实现了对部分欧美进口品牌大部分产品线的替代。在针对充电、快充等消费电子行业的检测设备领域，涉及到的电源及电子负载类等测量仪器产品。公司的主要竞争对手为艾德克斯、东莞汉盛工业科技有限公司，常州市贝奇电子科技有限公司等。上述表格中行业内规模上市公司在部分细分产品上与公司存在一定的竞争关系。

综上所述，受益于政策的大力支持、下游产业复苏、新产业需求增加等因素影响，公司近几年仍能保持较高的增长趋势，规模有望进一步扩大，具有一定的成长能力。

（二）合同签订期限及履行情况

公司与经销商均签订经销框架协议，合同签订期限为一年一签，根据另外实际的订单安排生产发货，报告期内均正常履行。

公司与直销客户根据订单需求签订对应的销售合同，报告期内均正常履行。

综上，在公司订单获得情况下，能够在较短的时间内完成生产并发货。上述

表格数据均为完成发货后剩余的在手订单情况。公司生产部门会根据销售情况及市场需求反馈信息提前做好部分畅销型号设备的备货和组装生产，并且能够在较短的时间内实现销售出货，公司生产成品周转速度较快，有利于公司业务的稳定性。

（三）在手订单情况

2024年1-6月，公司实现营业收入19,174,007.80元，净利润9,149,581.81元，与主要经销商的合作稳定且呈收入增长趋势。截至2024年6月30日，公司在手订单含税金额为2,726,360.00元，系公司主要采取经销商模式，在需要预付货款的情况下，经销商通常不提前备货，且公司生产及销售周期短，因此期末不存在较多在手未完成订单，公司订单均正常履行，业绩情况良好。

综上，公司与主要客户的合作具有稳定性与持续性。

请主办券商及会计师就上述问题进行核查并发表明确核查意见，并：（1）说明收入核查方法、核查范围、核查证据及核查结论，对报告期内收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（2）结合实际控制人银行流水核查实际控制人是否控制其他与公司经营同类业务的公司，是否存在在不同公司间调节收入的情况；（3）说明针对收入完整性的核查方法、核查手段、核查证据，说明是否存在账外收入。

【主办券商回复】

一、请主办券商及会计师就上述问题进行核查并发表明确核查意见。

（一）核查方式

1、对主要管理人员进行访谈，了解公司行业发展、市场格局等，分析公司业绩增加的原因及合理性。

2、获取公司客户清单及营业收入明细表，了解报告期内新老客户的收入情况，分析公司业绩增长来源。

3、通过公开资料查看同行业可比公司的近两年业绩及波动情况，并与公司情况进行对比分析。

4、分析公司销售单价变动，并与市场同类产品进行对比。

- 5、访谈实际控制人，了解其任职公司及其经营业务，及是否存在代持。
- 6、获取实际控制人银行流水，核查是否存在账外收入及采购等异常交易。
- 7、统计分析公司季度收入，判断是否存在年底突击确认收入情形。
- 8、获取公司各产品类型收入及成本明细，了解销售金额及占比、销售数量、单位成本及其构成。
- 9、分析销售单价及单位成本变动对报告期内毛利率的影响，判断毛利率上涨的合理性。
- 10、通过公开资料查看同行业可比公司的近两年毛利率情况，并与公司情况进行对比分析。
- 11、对财务负责人进行访谈，了解公司固定资产及无形资产折旧及摊销、减值损失、存货跌价准备等会计政策及会计估计。
- 12、获取公司近两年的审计报告。
- 13、通过公开资料查看同行业可比公司的相关会计政策和会计估计，并与公司情况进行对比分析。
- 14、获取报告期内公司社保、公积金缴纳明细，对于未缴纳社保公积金的情形，访谈主要人员了解其原因。
- 15、获取从关联方拆入资金的银行单据，了解拆入及未计提利息的原因。
- 16、访谈实际控制人，了解公司未来资本市场规划及挂牌原因。
- 17、获取报告期后审阅报告，查看公司期后经营状况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

- 1、基于行业增长趋势、中国市场规模、公司产品竞争优势、主要客户采购需求旺盛、及公司新客户及老客户需求的增加等因素影响，公司收入大幅增长具备可持续性，不存在收入下滑的风险；报告期内受市场需求、客户因素、产品结构、市场需求、客户、产品性能因素变化的影响，公司主要产品单价有所变动，但整体幅度不大，与同期市场价格不存在重大差异；公司主要采取经销商销售模式，公司主要产品对不同经销商的定价保持一致，根据直销客户市场地位、议价能力等的不同，报告期内同型号产品对不同直销客户的销售价格存在一定的

差异；公司实际控制人曾经及现在任职或投资的其他公司均未与公司经营相同或同类业务，实际控制人现在持有的股权、合伙份额均为其实际持有，不存在代持的情形，实际控制人不存在将其他公司客户资源或市场份额转移给公司的情况；报告期内，公司存在利用员工个人卡代付款情形，2023 年度、2022 年度发生金额分别为 0 元、59,126.31 元，总体金额较小，且公司已完成整改，并将个人卡业务准确、完整记录至申报报表，除此之外，公司不存在账外收入及采购等不规范情形；报告期内公司 12 月份收入与第四季度月均收入不存在重大差异，公司不存在年末突击确认收入的情形。

2、由于公司销售单价和单位成本的综合影响，公司 2023 年度毛利率上涨具有其合理性，与可比公司近似可对比的细分领域产品毛利率不存在重大差异。

3、公司基于未来融资及发展的战略规划挂牌新三板，固定资产折旧、无形资产摊销、资产减值损失、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计不存在异常情况，报告期内未足额缴纳社保及住房公积金及从关联方拆入资金未计提利息金额较小，扣除其影响后公司仍符合挂牌条件，不存在调节利润以满足挂牌条件的情形；公司盈利能力持续增强并具有较强的获取经营性现金流的能力，能够承担进入公开市场的相关支出。

4、公司客户集中度高于同行业可比公司，与公司现阶段经营规模较小、产品种类也相对较为单一，主要采取经销商为主的销售模式相匹配，目前公司订单充足，与主要客户的合作具有稳定性与持续性。

二、说明收入核查方法、核查范围、核查证据及核查结论，对报告期内收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）核查方式及范围、证据

1、了解公司的销售模式、主要客户类别、具体销售业务流程，了解公司具体业务的收入确认会计政策及收入确认时点，检查了公司报告期各期主要大客户销售合同，检查销售合同的主要条款，分析会计政策选择的合理性。

2、了解公司销售与收款活动相关的内部控制，并对相关内部控制的有效性进行测试，以确认销售与收款活动相关的内部控制设计不存在重大缺陷，控制活

动运行有效。

3、查阅报告期内公司与经销商的合作协议，了解公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、信用政策等。

4、关注报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、各期销售内容及金额，及该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析。

5、客户走访

对 10 家主要客户进行实地走访，访谈与公司的交易情况，涵盖报告期内收入金额 18,641,733.91 元、9,239,579.67 元，占当期收入的比例分别为 67.91%、63.61%。具体如下：

单位：元

项目	2023年度	2022年度
走访客户销售收入合计	18,641,733.91	9,239,579.67
营业收入	27,449,602.54	14,526,482.99
走访比例	67.91%	63.61%

6、客户函证

选取客户样本，函证报告期内销售额，发函比例分别为 68.22%、68.55%，回函比例分别为 94.85%、94.38%，对于未回函的客户全部实施替代测试。具体如下：

单位：元

项目	2023年度	2022年度
营业收入金额①	27,449,602.54	14,526,482.99
发函金额②	18,727,310.38	9,958,291.03
发函比例③=②/①	68.22%	68.55%
回函确认金额④	17,762,053.74	9,398,866.30
未回函执行替代程序确认金额⑤	965,256.64	559,424.73
回函确认+未回函执行替代程序合计确认	68.22%	68.55%

比例 (④+⑤) / ①		
--------------	--	--

7、下游终端销售核查

取得主要经销商的销售明细表，具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度
取得经销商销售明细收入合计	17,312,509.32	8,329,335.84
营业收入	27,449,602.54	14,526,482.99
确认比例	63.07%	57.34%

8、检查内部单据，如出库单、销售发票、运输单据等，核实收入确认是否真实、完整。

9、列表分析公司 2023 年度、2022 年度收入构成情况，分析公司各期收入和利润趋势变动情况。

10、实施营业收入截止性测试，通过抽查报告期各期期初和期末若干笔营业收入的记账凭证，并将记账凭证日期与所附的发货单及发票的日期相核对，查看其是否处于同一会计期间，以确认公司营业收入的完整准确性。

(二) 核查结论

经核查，主办券商认为：报告期内公司收入真实、准确、完整。

三、结合实际控制人银行流水核查实际控制人是否控制其他与公司经营同类业务的公司，是否存在在不同公司间调节收入的情况。

(一) 核查方法及手段、证据

1、取得实际控制人诸葛骏填写的《调查表》，对外投资的情况说明，核实报告期内实际控制人诸葛骏控制的其他公司的基本情况和经营业务。

2、取得实际控制人诸葛骏保证公司业务独立的承诺书，保证公司的业务独立于本人以及本人控制的其他企业，并拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质和能力，具有面向市场独立自主经营的能力。

3、查阅互联网公开可查询的信息，通过天眼查查询实际控制人对外投资及任职报告等核实实际控制人诸葛骏是否存在控制的其他公司。

4、取得实际控制人诸葛骏报告期内银行流水，核实是否与除挂牌公司（含子公司）外的其他公司有大额或频繁的现金往来。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：报告期内实际控制人诸葛骏除了实际控制挂牌公司（含子公司）和挂牌公司的持股平台昂盛达投资合伙外，不存在其他实际控制的企业。持股平台昂盛达投资合伙无实际经营业务，因此实际控制人不存在其控制的企业有经营的同类业务。经核查实际控制人诸葛骏报告期内银行流水，除对持股平台昂盛达投资合伙履行出资行为外，不存在与实际控制人控制的其他公司有大额或频繁的现金往来。因此，报告期内实际控制人不存在控制其他与公司经营同类业务的公司，不存在在不同公司间调节收入的情况。

四、说明针对收入完整性的核查方法、核查手段、核查证据，说明是否存在账外收入。

（一）核查方法及手段、证据

针对收入完整性的核查，参见本问询回复之“问题 3、关于公司业绩增长”之“（1）说明收入核查方法、核查范围、核查证据及核查结论，对报告期内收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见”之回复内容。

除上述核查外，主办券商还对公司及其控股股东、实际控制人流水进行了核查，核实不存在异常交易。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：报告期内公司收入完整，不存在账外收入。

4. 关于销售模式。（1）公司销售采用经销与直销结合的销售模式，经销收入占总收入的比例分别为 70.39%、76.73%。（2）报告期各期，公司经销毛利率分别为 70.39%、76.73%，直销毛利率分别为 79.85%、79.60%，直销的毛利率高于经销毛利率。

（1）请公司说明各期主要经销商的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模、与公司的合作历史、是

否主要销售公司的产品、是否实现终端销售、主要终端客户构成等；向上述经销商销售的内容、金额及占比、销售数量、销售单价情况，销售价格是否存在较大波动；说明是否存在公司前员工、公司及其关联方等相关主体设立或参与经营的经销商的情况，如存在，请说明具体情况及交易价格的公允性。

（2）请公司结合产品结构、客户特点等，列表说明报告期各期前五大直销、经销客户的合作模式、订单获取方式、销售内容、销售金额、销售数量、产品用途、毛利率，说明公司、经销商、终端客户之间订单获取顺序，经销商是否在获取终端客户订单信息后才向公司采购，是否提前备货。

（3）列表说明直销客户基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、行业地位，合作开始时间、合作年限、主要客户及其关联方、关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明针对经销商是否走访、相关商品是否实现终端销售、是否存在通过经销商压货的情况，并发表意见。

【公司回复】

一、请公司说明各期主要经销商的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模、与公司的合作历史、是否主要销售公司的产品、是否实现终端销售、主要终端客户构成等；向上述经销商销售的内容、金额及占比、销售数量、销售单价情况，销售价格是否存在较大波动；说明是否存在公司前员工、公司及其关联方等相关主体设立或参与经营的经销商的情况，如存在，请说明具体情况及交易价格的公允性。

（一）请公司说明各期主要经销商的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模、与公司的合作历史、是否主要销售公司的产品、是否实现终端销售、主要终端客户构成等。

报告期内，公司各期主要经销商客户基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	2023年度销售规模	2022年度销售规模
东莞市创开电子仪器有限公司	2015年3月24日	500万	彭小亮	销售：电子仪器仪表，仪器仪表专用软件，电气设备，电子工具及配件；维修：仪器仪表。	3500万	2800万
深圳市乐信智测科技有限公司	2017年1月11日	300万	李澍龙	一般经营项目是：计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子产品销售；电子元器件批发；电子元器件零售；仪器仪表销售；终端测试设备销售；金属工具销售；金属制品销售；五金产品批发；五金产品零售；电工器材销售；软件开发；网络与信息安全软件开发；机械零件、零部件销售；金属制品修理；仪器仪表修理；机械设备租赁；互联网销售（除销售需要许可的商品）；国内贸易代理；计算机及通讯设备租赁；普通机械设备安装服务；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）；食品销售（仅销售预包装食品）；酒类经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	1900万	1500万
深圳市晖测电子科技有限公司	2021年12月8日	50万	罗中超	一般经营项目是：智能机器人的研发；仪器仪表修理；仪器仪表销售；终端测试设备销售；电子产品销售；机械设备销售；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；云计算设备销售；计算机及办公设备维修；通用设备修理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：仪器仪表制造；电工仪器仪表制造；智能仪器仪表制造。	780万	310万

客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	2023年度销售规模	2022年度销售规模
深圳和达创新有限公司	2017年9月27日	500万	曾世雷	一般经营项目是：国内贸易；经营电子商务；经营货物及技术进出口业务；电子测量仪器销售；电子、机械设备维护（不含特种设备）；机械设备销售；机械设备租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：计算机软硬件、电子产品、电子元器件、集成电路、光电产品、化工产品、半导体、仪表配件、通讯产口的技术开发及销售；电子测量仪器制造；通用设备修理；仪器仪表修理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	3000万	2000万
深圳市云腾精密科技有限公司/深圳市昂测科技有限公司	2016/3/31、2020/10/12	1001万/50万	王栋梁	科研实验室设备、精密仪器仪表及配件、环保设备、环境净化处理设备的销售；环境监测平台软件、计算机软硬件的技术开发；设备安装及售后服务维修；自动化设备的技术开发与销售；办公设备、网络设备、计算机配件、家用电器、五金机电产品、信息技术产品、电子产品的销售（以上不含专营、专控、专卖商品及限制项目）；经营电子商务；国内贸易；从事货物与技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）/科研实验室设备、精密仪器仪表及配件、环保设备、环境净化处理设备的销售；环境监测平台软件、计算机软硬件的技术开发；以上设备的安装及上门维修；自动化设备的技术开发与销售；办公设备、网络设备、计算机配件、家用电器、五金机电产品、信息技术产品、电子产品的销售；经营电子商务（涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营）；国内贸易；从事货物与技术进出口；计算机软件技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）无	1950万	1900万

续上表

公司名称	合作开始时间	是否主要销售公司的产品	是否实现终端销售	主要终端客户构成
东莞市创开电子仪器有限公司	2017年1月	否	是	安克创新(300866)、奋达科技(002681)、电科芯片(600877)等企业
深圳市乐信智测科技有限公司	2017年1月	否	是	卓翼科技(002369)、科力远(600478)、东莞市海陆通实业有限公司等企业
深圳市晖测电子科技有限公司	2022年3月	否	是	茂硕电源(002660)、易事特(300376)、广州市虎头电池集团股份有限公司等企业
深圳和达创新有限公司	2019年1月	否	是	科博达(603786)、光弘科技(300735)、海能实业(300787)、欣旺达(300207)等企业
深圳市云腾精密科技有限公司/深圳市昂测科技有限公司	2019年1月	否	是	深圳市华美兴泰科技股份有限公司、深圳市蓝之洋科技有限公司、深圳市耐拓能源科技有限公司等企业

*上表中经销商的年度销售规模数据来源于经销商访谈记录及对方负责人口述情况。

(二) 请公司说明向上述经销商销售的内容、金额及占比、销售数量、销售单价情况，销售价格是否存在较大波动；

报告期内，公司主营业务收入中向上述经销商客户销售情况如下：

2023年度

单位：元、台、元/台

客户名称	销售金额	主营业务占比(%)	销售数量	平均单价
东莞市创开电子仪器有限公司	6,137,681.19	23.41		
其中：源载类	2,408,607.04		766	3,144.40
智能测试类	3,729,074.15		314	11,876.03
深圳市晖测电子科技有限公司	3,642,631.47	13.90		
其中：源载类	771,111.31		211	3,654.56
智能测试类	2,871,520.16		266	10,795.19

深圳市乐信智测科技有限公司	2,772,004.40	10.57		
其中：源载类	1,237,519.39		366	3,381.20
智能测试类	1,534,485.01		167	9,188.53
深圳和达创新有限公司	2,186,067.56	8.34		
其中：源载类	631,572.24		156	4,048.54
智能测试类	1,554,495.32		134	11,600.71
深圳市云腾精密科技有限公司/ 深圳市昂测科技有限公司	1,583,306.91	6.04		
其中：源载类	158,692.23		37	4,288.98
智能测试类	1,424,614.68		97	14,686.75

2022年度

客户名称	销售金额	主营业务 占比 (%)	销售数 量	平均单价
东莞市创开电子仪器有限公司	2,261,566.72	16.18		
其中：源载类	950,144.46		332	2,861.88
智能测试类	1,311,422.27		150	8,742.82
深圳市乐信智测科技有限公司	1,777,888.05	12.72		
其中：源载类	592,645.88		189	3,135.69
智能测试类	1,185,242.17		140	8,466.02
深圳市晖测电子科技有限公司	1,310,652.36	9.37		
其中：源载类	267,209.81		89	3,002.36
智能测试类	1,043,442.55		104	10,033.10
深圳和达创新有限公司	1,168,222.98	8.36		
其中：源载类	124,044.94		38	3,264.34
智能测试类	1,044,178.04		85	12,284.45
深圳市昂测科技有限公司/ 深圳市云腾精密科技有限公司	849,459.86	6.08		
其中：源载类	196,299.64		54	3,635.18
智能测试类	653,160.22		50	13,063.20

报告期内，公司主要产品对不同经销商的价格保持一致，因不同产品型号的价格差异，及经销商返点的影响，导致上述平均销售单价存在少量差异，公司销售价格不存在较大波动。

（三）请公司说明是否存在公司前员工、公司及其关联方等相关主体设立或参与经营的经销商的情况，如存在，请说明具体情况及交易价格的公允性。

报告期内，涉及前员工设立的经销商情况如下：

项目	前员工离职日期	经销商成立时间	与公司开始合作时间	在经销商的职务
深圳市晖测电子科技有限公司	2019/11/30	2021/12/8	2022年3月	股东、法定代表人

深圳市晖测电子科技有限公司（以下简称“晖测电子”）为公司前员工罗中超设立，罗中超前期在公司担任技术支持工程师一职，于2019年11月30日从昂盛达离职，凭借其在细分电子测试设备行业多年的技术服务经验及客户资源的积累，最终选择了自主创业。成立晖测电子后，因其对公司的产品及技术比较熟悉，且服务的下游客户有该类检测测试的需求，最终双方在2022年3月份达成初始合作至今。合作以来公司各产品向该经销商的销售定价及最终销售价格均与其他经销商保持一致，且均采用预付货款后发货的信用政策，报告期内，公司对晖测电子的销售毛利率分别为76.69%、69.57%，与总体经销毛利率76.73%、70.39%基本一致，交易价格公允。

除上述经销商外，不存在其他公司前员工、公司及其关联方等相关主体设立或参与经营的经销商的情况。

二、请公司结合产品结构、客户特点等，列表说明报告期各期前五大直销、经销客户的合作模式、订单获取方式、销售内容、销售金额、销售数量、产品用途、毛利率，说明公司、经销商、终端客户之间订单获取顺序，经销商是否在获取终端客户订单信息后才向公司采购，是否提前备货。

（一）报告期各期前五大直销客户的合作模式、订单获取方式、销售内容、销售金额、销售数量、产品用途、毛利率列示如下：

2023 年度

单位：元

客户名称	订单获取方式	销售内容	销售金额	销售数量	产品用途	平均毛利率
广东至盈科技有限公司	展会获取	智能测试类设备	504,778.74	23	充放电功能检测及相关参数测试	85.83%
东莞市费思泰克电子科技有限公司	商务洽谈	源载类设备	324,955.75	54	充放电功能检测及相关参数测试	65.55%
南昌勤胜电子科技有限公司	商务洽谈	智能测试类设备	284,070.80	11	充放电功能检测及相关参数测试	87.00%
惠州市创益通电子科技有限公司	展会获取	源载类、智能测试类设备	266,017.71	11	充放电功能检测及相关参数测试	86.74%
江西兴泰科技有限公司	合作伙伴介绍	智能测试类设备	247,787.61	20	充放电功能检测及相关参数测试	73.59%

公司与直销客户采取买断式销售并按照单笔订单签订的合作模式。报告期内公司直销产品收入总体金额较小，直销毛利率分别为 79.60%、79.85%，两期基本持平。针对直销客户，公司产品定价综合考虑产品生产成本、公司利润空间、产品市场价格等因素。不同直销客户由于市场地位、议价能力等的不同，同一产品销售价格有所不同，同时由于不同产品型号的价格差异，导致不同客户毛利率存在一定差异。

2022 年度

单位：元

客户名称	订单获取方式	销售内容	销售金额	销售数量	产品用途	平均毛利率
上海南芯半导体科技股份有限公司	展会获取	源载类设备	151,858.38	38	充放电功能检测及相关参数测试	75.81%
湖南安德丰新能源科技有限公司	合作伙伴介绍	智能测试类设备	132,743.36	6	充放电功能检测及相关参数测试	80.83%

深圳市盛威尔科技有限公司	合作伙伴介绍	源载类、智能测试类设备	117,681.41	25	充放电功能检测及相关参数测试	71.19%
深圳麦克韦尔科技有限公司	商务洽谈	源载类设备	89,380.53	16	充放电功能检测及相关参数测试	81.64%
杭州小电科技股份有限公司	商务洽谈	智能测试类设备	66,902.63	3	充放电功能检测及相关参数测试	81.31%

(二) 公司与经销商采取买断式销售并按照签订年度框架协议加单笔订单的合作模式，报告期各期前五大经销客户的订单获取方式、销售内容、销售金额、销售数量、产品用途、毛利率列示如下：

2023 年度

单位：元

客户名称	订单获取方式	销售内容	销售金额	销售数量	产品用途	平均毛利率
东莞市创开电子仪器有限公司	商务洽谈	源载类、智能测试类设备	6,137,681.19	1080	充放电功能检测及相关参数测试	76.24%
深圳市晖测电子科技有限公司	商务洽谈	源载类、智能测试类设备	3,642,631.47	477	充放电功能检测及相关参数测试	76.69%
深圳市乐信智测科技有限公司	商务洽谈	源载类、智能测试类设备	2,772,004.40	533	充放电功能检测及相关参数测试	75.50%
深圳和达创新有限公司	合作伙伴介绍	源载类、智能测试类设备	2,186,067.56	290	充放电功能检测及相关参数测试	76.76%
深圳市云腾精密科技有限公司/ 深圳市昂测科技有限公司	商务洽谈	源载类、智能测试类设备	1,583,306.91	134	充放电功能检测及相关参数测试	80.18%

2022 年度

单位：元

客户名称	订单获取方式	销售内容	销售金额	销售数量	产品用途	平均毛利率
东莞市创开电子仪器有限公司	商务洽谈	源载类、智能测试类设备	2,261,566.72	482	充放电功能检测及相关参数测试	66.36%
深圳市乐信智测科技有限公司	商务洽谈	源载类、智能测试类设备	1,777,888.05	329	充放电功能检测及相关参数测试	68.54%
深圳市晖测电子科技有限公司	商务洽谈	源载类、智能测试类设备	1,310,652.36	193	充放电功能检测及相关参数测试	69.57%
深圳和达创新有限公司	合作伙伴介绍	源载类、智能测试类设备	1,168,222.98	123	充放电功能检测及相关参数测试	71.94%

深圳市昂测科技有限公司/深圳市云腾精密科技有限公司	商务洽谈	源载类、智能测试类设备	849,459.86	104	充放电功能检测及相关参数测试	73.58%
---------------------------	------	-------------	------------	-----	----------------	--------

（三）公司、经销商、终端客户之间订单获取顺序，经销商是否在获取终端客户订单信息后才向公司采购，是否提前备货。

公司主要经销商在获取终端客户订单信息后才向公司采购，一般不提前备货，因此期末经销商对昂盛达的产品库存较少，实现了最终销售。

三、列表说明直销客户基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、行业地位，合作开始时间、合作年限、主要客户及其关联方、关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系。

因直销客户相对较为分散，选取报告期内销售金额 5 万元以上的客户（合计占报告期内直销总收入的 50.96%）基本情况列示如下：

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
铂意科技（广州）有限公司	2019/9/20	500 万人民币	/	丁凤仙	丁凤仙	研究和试验发展	在营	/	2023/1/3	> 1 年	/	否
东莞市奥强电子有限公司	2005/7/12	50 万人民币	50 万人民币	刘镇林、李钜能	刘镇林	产销、研发：电子元件、小型变压器、电子镇流器、灯盘、电子产品、数码产品、通讯产品、手机及电脑智能设备及周边零配件、食品净化机、日用口罩（非医用）、熔喷布、无纺布；货物进出口、技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	在营	/	2022/7/28	2 年	/	否
东莞市创明福兴电子科技有限公司	2017/4/24	1000 万人民币	295 万人民币	齐俊福、叶敬昌	齐俊福	是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业。	在营	/	2023/5/20	1 年	/	否

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
东莞市帝为智能设备有限公司	2017/7/3	300 万人民币	32 万人民币	夏存强	夏存强	工业自动控制系统制造和销售	在营	/	2019/6/1	5 年	/	否
东莞市费思泰克电子科技有限公司	2017/6/5	200 万人民币	34 万人民币	张科、龚锋	张科	工业自动控制系统制造和销售	在营	/	2019/2/1	5 年	/	否
东莞市冠达自动化设备有限公司	2010/5/28	2000 万人民币	285 万人民币	东莞市冠视达科技咨询有限公司、范丹青、张银华	张银华	工业自动控制系统制造和销售	在营	/	2021/2/1	3 年	/	否
东莞市极睿智能装备有限公司	2016/11/30	500 万人民币	/	余林、曾傲、郭玉芳	余林	工业自动控制系统制造和销售	在营	/	2021/6/1	3 年	/	否
东莞市升	2018/11/21	200 万人民币	/	郭联灯	郭联	工业自动控制系统制造和销售	在	/	2021/6/1	3	/	否

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
发智控科技有限公司		币			灯		营			年		
佛山市顺德区杰仕达仪器设备有限公司	2006/11/2	50 万人民币	3 万人民币	张浩杰、刘利	张浩杰	电子元器件、五金、机械设备销售	在营	/	2022/1/21	2 年	/	否
广东电将军能源有限公司	2013/5/17	3180 万人民币	2949.93 万人民币	廖跃飞、刘艳开	廖跃飞	电池制造；变压器、整流器和电感器制造	在营	/	2022/9/1	2 年	/	否
广东威尔泰克科技有限公司	2021/11/26	2000 万人民币	490 万人民币	杨骐远、黄琰杨	杨骐远	是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业。	在营	/	2023/5/22	1 年	/	否
广东韦联电子科技有限公司	2019/8/29	1000 万人民币	/	皮吉林、皮勇、李小云、秦留森、黄够善	皮吉林	计算机、通信和其他电子设备制造业	在营	/	2023/8/4	1 年	/	否

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
广东至盈科技有限公司	2020/11/18	7000 万人民币	7000 万人民币	深圳市显盈科技股份有限公司	林涓	模具制造、塑料制品制造、五金产品制造	在营	/	2023/8/10	1 年	/	否
广州三晶电气股份有限公司	2005/9/19	5292 万人民币	5292 万人民币	卢雪明、幸志刚、广州海汇财富创业投资企业（有限合伙）、李明智	卢雪明、幸志刚	通信设备制造；光伏设备及元器件制造；五金产品制造；	在营	/	2023/6/1	1 年	/	否
杭州凯特电器有限公司	2004/4/20	2000 万人民币	2000 万人民币	杭州士威电器有限公司、洪常青	洪常青	是一家以从事电气机械和器材制造业为主的企业。	在营	/	2022/12/16	2 年	/	否
杭州小电科技股份有限公司	2016/12/6	6357.6252 万人民币	6357.6252 万人民币	唐永波、林芝利新信息技术有限公司、杭州小电投资管理合伙企业（有限合伙）、北京红杉辰信管理咨询中心（有限合伙）	唐永波	软件和信息技术服务	在营	/	2022/3/18	2 年	/	否
湖南安德丰新能源科技有限公司	2015/12/1	2000 万人民币	2000 万人民币	深圳市劲抖投资合伙企业（有限合伙）	郑科	新能源产品的研发、技术推广；电池、通讯器材设备及配件、电子产品、电子零配件的研发、	在营	/	2022/8/9	2 年	/	否

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
公司						生产、销售；电子产品国内贸易代理服务；电子产品批发和进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）						
惠州市创益通电子科技有限公司	2017/8/2	20000 万人民币	20000 万人民币	深圳市创益通技术股份有限公司	张建明	汽车、摩托车、零配件	在营	/	2023/5/16	1 年	/	否
江门罗马仕科技有限公司	2019/10/24	813.9 万人民币	813.9 万人民币	深圳罗马仕科技有限公司	雷桂斌、雷灿伙	电子专用材料研发；新材料技术研发；机械设备研发	在营	/	2023/7/21	1 年	/	否
江西兴泰科技有限公司	2015/6/29	28563.5903 万人民币	/	江西合力泰科技有限公司、	肖绪名	显示器件制造，电子元器件制造	在营	/	2022/9/21	2 年	/	否
南昌勤胜	2018/11/30	10000 万人	10000 万人	华勤技术股份有限公司	吴振	计算机、通信和其他电子设备	在	/	2023/12/5	<	/	否

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
电子科技有限公司		民币	民币		海	制造业	营			1年		
上海南芯半导体科技股份有限公司	2015/8/4	42353 万人民币	36000 万人民币	阮晨杰、上海辰木信息技术合伙企业（有限合伙）、上海集成电路产业投资基金股份有限公司、深圳市红杉瀚辰股权投资合伙企业（有限合伙）	阮晨杰	集成电路设计、开发与检测	在营	/	2022/11/25	2年	/	否
上海通敏车辆检测技术有限公司	2016/11/26	1443.9392 万人民币	1443.9392 万人民币	马云、上海禾标检测技术中心（有限合伙）、上海励泽检测技术中心（有限合伙）、上海敏通禾泽检测技术中心（有限合伙）、北京理工投资管理中心（有限合伙）、北京亦庄国际新兴产业投资中心（有限合伙）	马云	车辆检测技术领域内的技术开发	在营	/	2023/10/7	< 1年	/	否
深圳麦克韦尔科技有限公司	2009/9/21	6663.1579 万人民币	6330 万人民币	思摩尔（香港）有限公司、SmileBabyInvestmentLimited	卜志强	电子烟制造和销售	在营	/	2018/2/1	6年	/	否

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
深圳市鸣智电子科技有限公司	2017/4/5	100 万人民币	/	谢伟珍	谢伟珍	一般经营项目是：电子产品的销售；电子产品的技术开发，国内贸易、货物及技术进出口（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：电子产品的生产	在营	/	2022/9/15	2 年	/	否
深圳市盛威尔科技有限公司	2009/11/19	500 万人民币	500 万人民币	夏志涛、周海梅	夏志涛	电子芯片销售，仪器仪表销售	在营	/	2019/1/1	5 年	/	否
深圳市新能基科技有限公司	2006/11/6	900 万人民币	900 万人民币	谢美良、黄帝辉	谢美良	电子器件制造	在营	/	2023/5/12	1 年	/	否
深圳市优奇鑫科技有限公司	2014/12/29	100 万人民币	100 万人民币	周旭东、黄春波、李彬、田敏	周旭东	机电产品、控制板产品、电子产品、电池、电源、通讯器材的销售	在营	/	2019/1/1	5 年	/	否
深圳市宇	2015/5/18	1000 万人	1000 万人	谭小波、孙翊明、徐芳、杨延	谭小	机械设备、五金产品及电子产	在	/	2023/11/16	<	/	否

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
隆宏天科技有限公司		民币	民币	航	波	品	营			1年		
深圳市宇阳成电子科技有限公司	2016/1/19	500 万人民币	/	钱丹丹、洪慧	钱丹丹	计算机、通信和其他电子设备制造业	在营	/	2023/10/7	< 1年	/	否
深圳市源仪电子有限公司	2005/3/30	200 万人民币	200 万人民币	张春林、唐德林	张春林	其他电子设备制造	在营	/	2023/8/8	1年	/	否
长琦电子（深圳）有限公司	2002/5/15	1400 万港元	/	EXTRACT LTD（英属长盛企业有限公司）	张俊明	电子产品、五金产品、模具	在营	/	2022/8/30	2年	/	否
浙江南都电源动力股份有限公司	1997/12/8	87274.2209 万人民币	86487.0893 万人民币	杭州南都电源有限公司、朱保义	朱保义	电池制造、机械电气设备	在营	/	2023/9/1	< 1年	/	否

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	主要股东	实际控制人	主营业务	经营状况	行业地位	合作开始时间	合作年限	主要客户及其关联方	关键经办人员与客户及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系
中机宁波贸易有限公司	2007/9/18	1000 万人民币	1000 万人民币	中国机械进出口（集团）有限公司、中国车辆进出口有限公司	周涛	是一家以从事批发业为主的企业。	在营	/	2023/12/11	< 1 年	/	否
中山市昌迪电子有限公司	2010/4/15	100 万美元	/	明智製造集團有限公司	明智制造集团有限公司	计算机、通信和其他电子设备制造业	在营	/	2023/9/13	< 1 年	/	否

请主办券商及会计师核查上述问题，说明针对经销商是否走访、相关商品是否实现终端销售、是否存在通过经销商压货的情况，并发表意见。

【主办券商回复】

一、请主办券商及会计师核查上述问题

（一）核查方式

1、了解报告期主要经销商的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模、与公司的合作历史、是否主要销售公司的产品、是否实现终端销售、主要终端客户构成等。

2、获取公司报告期内经销商的销售明细，分析向经销商销售的内容、金额及占比、销售数量、销售单价等情况。

3、现场走访主要经销商共 9 家，2023 年度、2022 年度涵盖经销收入分别为 17,922,884.60 元、8,948,215.80 元，占当期经销收入的比例分别为 89.30%、78.91%，并形成访谈记录，具体如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
走访经销收入合计	17,922,884.60	8,948,215.80
经销收入	20,069,955.06	11,339,422.40
走访经销收入占比	89.30%	78.91%

4、对经销收入进行函证，函证金额占当期经销收入的比例分别为 88.67%、84.27%，回函比例分别为 98.42%、94.15%，回函确认一致，并对未回函部分进行替代测试，合计确认金额占函证金额的 100%，具体如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
经销收入金额①	20,069,955.06	11,339,422.40
经销收入发函金额②	17,796,159.94	9,555,653.86
发函比例③=②/①	88.67%	84.27%
回函确认金额④	17,514,266.13	8,996,229.13
未回函执行替代程序确认金额⑤	281,893.81	559,424.73

回函确认+未回函执行替代程序合计确认比例（④+⑤）/①	88.67%	68.55%
-----------------------------	--------	--------

5、下游终端销售核查

取得主要经销商的销售明细表，具体如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
取得经销商销售明细收入合计	17,312,509.32	8,329,335.84
营业收入	27,449,602.54	14,526,482.99
比例	63.07%	57.34%

6、向管理层了解是否存在公司前员工、公司及其关联方等相关主体设立或参与经营的经销商的情况，比较其交易价格与其他经销商是否存在差异。

7、了解公司的销售模式，及经销商采购的流程。

8、获取公司报告期内销售明细，并对前 5 大直销客户和经销客户的进行分类统计，了解各自合作模式、订单获取方式、销售内容、销售金额、销售数量、产品用途、毛利率等。

9、了解公司的销售模式，直销客户获取方式等。

10、获取公司报告期内直销客户销售明细，关注收入金额及变动情况。

11、了解主要直销客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、行业地位等，并核实其与公司的关联关系。

（二）核查结论

通过以上核查，主办券商认为：

1、公司主要经销商的成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模未见异常，与公司的合作历史 1-7 年不等，除销售公司产品外，主要经销商还销售其他公司产品。公司向主要经销商销售金额及数量变动合理，销售价格不存在较大波动，相关商品已实现终端销售。报告期内存在前员工设立的经销商，公司向该经销商销售的定价原则和信用政策与其他经销商一致，交易价

格公允。

2、公司前 5 大直销和经销客户的合作模式、订单获取方式、销售内容、销售金额、销售数量、产品用途、毛利率等不存在异常情况，相关收入真实、准确，经销商客户在获取终端客户订单信息后才向公司采购，不存在提前备货或压货的情况。

3、公司直销客的成立时间、注册资本、实缴资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、行业地位，合作开始时间、合作年限、主要客户及其关联方等不存在异常情况，公司关键经办人员与客户及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系。

二、说明针对经销商是否走访、相关商品是否实现终端销售、是否存在通过经销商压货的情况，并发表意见。

针对经销商，主办券商现场走访主要经销商共 9 家，2023 年度、2022 年度涵盖经销收入分别为 17,922,884.60 元、8,948,215.80 元，占当期经销收入的比例分别为 89.30%、78.91%，并形成访谈记录，具体如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
走访经销收入合计	17,922,884.60	8,948,215.80
经销收入	20,069,955.06	11,339,422.40
走访经销收入占比	89.30%	78.91%

同时，取得主要经销商的销售明细表，具体如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
取得主要经销商销售明细收入合计	17,312,509.32	8,329,335.84
营业收入	27,449,602.54	14,526,482.99
比例	63.07%	57.34%

通过走访主要经销商并核对其销售明细，主办券商认为公司相关商品已实现终端销售、不存在通过经销商压货的情况。

5. 关于研发费用。根据申请文件，报告期内，公司研发费用分别为 230.80 万元、592.74 万元，主要包括职工薪酬、材料费、使用权资产折旧等，2023 年职工薪酬大幅增长。请公司：①说明研发费用中材料费的明细内容、金额，各期研发领料的投入产出及库存管理情况，原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果是否匹配，是否与其他成本费用混同的情况。②说明研发人员的数量、专业、学历、履历、进入公司的时间及公司全部研发项目，研发人员变动情况，并结合研发需求说明研发人员大幅增加的原因，新增研发人员的来源，外部招聘或内部转岗，如为外部招聘，原就职单位是否为公司关联单位或为实际控制人兼职的单位，如为内部转岗，转岗的原因、条件，相关人员是否具有研发能力；说明研发项目中由新增研发人员主导或参与的项目情况、是否形成成果。请主办券商及会计师补充核查并发表专业意见。

【公司回复】

一、请公司：①说明研发费用中材料费的明细内容、金额，各期研发领料的投入产出及库存管理情况，原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果是否匹配，是否与其他成本费用混同的情况。

（一）研发费用中材料费的明细内容、金额

报告期内，发行人研发费用中材料费用构成明细情况如下：

单位：元

材料名称	2023年度	2022年度
电子料	600,073.11	167,146.24
结构料	172,847.86	21,084.82
包材	4,320.41	23.88
辅料	11,701.62	2,360.69
合计	788,943.00	190,615.63

如上表所示，报告期内，公司研发所用的原料主要包括电子料、结构料等。

（二）各期研发领料的投入产出及库存管理情况

1、研发领料的投入产出情况

公司相关材料领用后，会进行产品的打样、测试等，大部分会形成废料，不

再具有进一步使用或销售价值。同时公司在研发过程中会形成少量的研发样机，公司将与研发样机相关的投入计入当期研发费用，对于形成的研发样机，在取得销售意向并与客户签订销售合同后，从研发费用转入存货中，冲减当期研发费用。待研发样机完成销售时，将研发样机的销售金额确认为营业收入，并结转相关的营业成本。

报告期内，发行人研发活动原材料领用、形成研发样机及废料情况具体如下：

单位：元

年度	研发领用	研发样机	废料
2023年度	793,385.00	4,442.00	788,943.00
2022年度	256,067.03	65,451.40	190,615.63

2、研发领用原材料库存管理情况

对研发部门领用的原材料，公司定期进行盘点，产出样机时，研发部门检验合格后办理入库，经过检验无法使用的研发副产品，作为废料，定期进行处置。

（三）原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果是否匹配

报告期内，公司研发项目研发费用、材料投入、研发进度情况具体如下：

单位：元

研发项目	2023年度材料投入	2022年度材料投入	项目实施进度	研发成果	研发成果的应用
自适应低杂讯的高稳定功率测试模拟电池的研发	105,811.60		已结项	优化了电路结构和控制逻辑。	应用于模拟电池产品，使得模拟电池测试更稳定，可靠性更高。
高性能抗干扰的多串自动检测模拟电池的研发	128,706.47		已结项	增加了产品功能和类型。	丰富了公司产品的类型，拓宽客户产品测试的应用范围。
多功能自动化ATE综合测试仪系统	124,760.74		已结项	提高了设备测试的智能化。软件著作权：（2024SR0150229）多功能ATE综合测试仪Android系统V1.0.1。	应用于多功能自动化ATE综合测试仪，提升了设备测试智能化，提高测试效率和准确率。
具有高精度快速响应的便携式电池内阻测试仪的研发	106,557.81		已结项	扩展产品类型，丰富测试功能。专利权：（ZL202320447569.7）一种电池内阻测试仪。	扩展了公司产品类型，丰富设备测试功能。
高功率低功耗的便携式测试模拟电池的研发	142,663.05		已结项	拓宽了产品输出功率。	应用于模拟电池产品，提高了产品测试余量，拓宽了测试应用范围。
多功能无线充综合性能测试仪自动化检测系统	180,443.33		已结项	增加产品测试性能。软件著作权：（2024SR0150802）多功能无线充综合测试仪Android系统V1.0.1。	开发出一种新的测试功能，拓宽了设备测试应用范围。
全自动充放电检测移动电源测试仪的研发		42,285.05	已结项	提高设备的自动化测试性能。	提升了测试设备的自动化操作及测试效率。

研发项目	2023年度材料投入	2022年度材料投入	项目实施进度	研发成果	研发成果的应用
可实时调试分析的多功能电源综合测试系统		32,238.24	已结项	研究了软件的算法,提升系统运行是速度和稳定性。软件著作权:(2023SR0548437)多功能电源综合测试,Android系统V1.0。	提高ATE测试系统的智能化测试,在操作界面提高实用性和简便性。
便携式自适应大功率模拟电池的研发		43,154.08	已结项	研究了功率增大以后电子元件性能参数的变化,以及散热与功率匹配特性。专利权:(ZL202220580899.9)一种大功率模拟电池。	应用于模拟电池设备功率的扩展,丰富产品类型,拓宽设备测试范围。
用于储能电源的高集成多功能AC负载测试设备的研发		28,310.41	已结项	研究了新的电路结构,在储能领域测试老化相关测试项目。专利权(ZL202222403530.3)一种多功能AC负载。	增加公司产品类型,给ATE测试项目增加测试功能。
带有模拟电池和智能电源的自动化测试系统		21,505.93	已结项	研究新的测试流程和算法,提高产品测试自动化程度。	为模拟电池测试增加自动测试功能,拓展设备性能。提升设备测试自动化。
具有报警功能的小型化测试模拟电池的研发		23,121.92	已结项	研究新的电路结构,实现电路功能。专利权:(ZL202220578786.5)一种模拟电池的输出同步跟随电路。	使测试设备向小型化和便携性发展。
合计	788,943.00	190,615.63	-	-	-

公司建立了较为完善的研发项目管理制度，对研发活动执行过程进行跟踪管理。公司对研发项目物料采购和物料领用进行规范管理和控制，及时准确地归集研发项目对应的支出，对研发项目费用支出进行规范控制和有效管理。公司研发项目形成了新产品和新工艺等，提升了生产效率，为公司主营业务带来了产品性能提升和产品功能增加。原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果匹配，不存在与其他成本费用混同的情况。

二、请公司：②说明研发人员的数量、专业、学历、履历、进入公司的时间及公司全部研发项目，研发人员变动情况，并结合研发需求说明研发人员大幅增加的原因，新增研发人员的来源，外部招聘或内部转岗，如为外部招聘，原就职单位是否为公司关联单位或为实际控制人兼职的单位，如为内部转岗，转岗的原因、条件，相关人员是否具有研发能力；说明研发项目中由新增研发人员主导或参与的项目情况、是否形成成果。

（一）研发人员的数量、专业、学历、履历及进入公司的时间情况

1、研发人员的数量

报告期各期末，研发人员的数量如下：

单位：人

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
研发人员	19	12
公司总人数	52	32
占比	36.54%	37.50%

2、专业、学历、履历及进入公司的时间情况

截至报告期末，公司研发人员的学历和专业具体情况如下：

单位：人

项目	人数	专业	进入公司的时间年限
本科	10	机械设计制造及其自动化专业 1 人、电气工程及其自动化 2 人、通讯工程 2 人、电子信息 2 人、计算机相关 1 人、其他专业 2 人	3 年及以上 4 人，1-3 年内 2 人，1 年以内 4 人

专科及以下	9	机械电子工程专业 1 人、机电一体化专业 2 人、计算机相关 3 人、其他专业 3 人	3 年及以上 3 人,1-3 年内 2 人, 1 年以内 4 人
合计	19		

公司主要研发人员如诸葛炼、袁国辉等人，均具有丰富的行业研发经验，具体如下：

姓名	履历情况
诸葛炼	曾先后担任过深圳市日立信电电线厂、深圳市迪吉通电子有限公司、深圳市合励达科技有限公司、深圳市奔能佳电子有限公司等企业的工程师职务。2020 年 08 月-至今，就职于昂盛达，担任软件工程师。具有丰富的研发技术和行业经验。
袁国辉	曾先后担任过深圳市宝安区新安奥力电子厂修理科长、深圳市华东电子有限公司研发部工程师、深圳市鼎诚昌电子科技有限公司工程部主管、深圳市唯电电子有限公司工程部主管。2018 年 08 月-至今，就职于昂盛达，担任硬件工程师。具有丰富研发管理及行业开发经验。
谢飞	2013 年 07 月-至今，就职于昂盛达，担任硬件工程师。具有模拟电池技术与电池管理系统（BMS）、硬件设计、电路设计与开发、原型制作与测试、电路板设计与打样等相关专业技能。
何恒华	曾先后担任过广州腾浩电子科技有限公司电子技术员、北京怡康佳美科技有限公司助理工程师、深圳市富迪恪科技有限公司电子工程师。2018 年 07 月-至今，就职于昂盛达，担任硬件工程师。具有丰富的负载、多通道测试设备的研发经验。
曾文斌	曾先后担任过泰鼎实业科技有限公司高级工程师，研发经理、深圳市三索科技有限公司高级工程师兼硬件经理、深圳友讯达科技股份有限公司研发经理兼主力工程师、深圳市摩西尔电子股份有限公司高级硬件工程师兼硬件经理。2013 年 04 月-至今，就职于昂盛达，担任研发

	经理。主导并带团队开发过多个项目，负责技术验证、原理图设计、组织技术攻关；具备丰富的研发管理经验，拥有较高的技术专长水平。
杨文武	曾先后担任过深圳市汀兰科技有限公司研发工程师、深圳市兰德科技有限公司软件研发工程师、深圳驰骋信息科技有限公司 Android 高级工程师、深圳市科睿投资管理有限公司 Android 开发组组长。2020 年 11 月-至今，就职于昂盛达，担任软件工程师。具备丰富的软件及 Android 系统开发经验；负责公司工控上位机软件功能开发与维护，相关客户 mes 功能对接。
游志福	曾先后担任过深圳市紫云电子有限公司电子工程师、深圳市赛狐电子有限公司电子工程师、深圳市千行电子有限公司电子工程师、深圳市爱宝莱照明技术有限公司系统工程师。2022 年 12 月-至今，就职于昂盛达。具有丰富的电源类产品的研发及电路设计经验，负责公司电子硬件电路设计，开关电源电路方案选型等工作。

公司拥有在制造工艺、应用领域、使用场景等方面经验丰富的研发人员团队，可以结合现有技术水平及下游应用领域需求进行针对性的开发设计，为公司产品的持续创新能力提供坚实的基础。

（二）报告期内公司全部研发项目

研发项目	研发模式	立项时间	研发进度	参与研发人数
全自动充放电检测移动电源测试仪的研发	自主研发	2022年	已结项	4
可实时调试分析的多功能电源综合测试系统	自主研发	2022年	已结项	4
便携式自适应大功率模拟电池的研发	自主研发	2022年	已结项	5
用于储能电源的高集成多功能AC负载测试设备的研发	自主研发	2022年	已结项	5
带有模拟电池和智能电源的自动化测试系统	自主研发	2022年	已结项	4
具有报警功能的小型化测试模拟电池的研发	自主研发	2022年	已结项	4
自适应低杂讯的高稳定功率测试模拟	自主研发	2023年	已结项	6

电池的研发				
高性能抗干扰的多串自动检测模拟电池的研发	自主研发	2023年	已结项	6
多功能自动化ATE综合测试仪系统	自主研发	2023年	已结项	5
具有高精度快速响应的便携式电池内阻测试仪的研发	自主研发	2023年	已结项	6
高功率低功耗的便携式测试模拟电池的研发	自主研发	2023年	已结项	7
多功能无线充综合性能测试仪自动化检测系统	自主研发	2023年	已结项	7

（三）研发人员变动及新增来源情况

1、报告期内研发人员变动情况如下：

单位：人

项目	期初人数	本期增加	本期减少	期末人数
2023 年度	12	13	6	19
2022 年度	7	10	5	12

报告期内，研发人员增减变动较大，主要系随着公司研发需求增长，新增招聘研发人员，部分人员因工作内容与期望不符、对工作适应能力不够、基于自身职业发展的考虑等原因选择离职。

2、研发人员大幅增加的原因

报告期内，公司研发人员持续增加，主要系随着公司业务规模扩大，新产品开发及现有产品升级更新需求增加，研发项目复杂程度及客户定制要求持续增强，同时公司重视工艺与核心产品技术的研发，并坚持自主研发，以提升自身产品竞争力和市场地位。

3、新增研发人员均为外部招聘，不存在原就职单位为公司关联单位或为实际控制人兼职的单位的情形。

报告期内新招聘人员 （包含已离职人员）	原就职单位	是否为公司关联 单位或为实际控 制人兼职单位
吴海伦	杭州来宸科技有限公司	否
屈示恩	深圳华子诚科技有限公司	否
游志福	深圳市爱宝莱照明技术有限公司	否
王宇锋	深圳市万佳安物联科技有限公司	否

梁佳	东莞市因范生活科技有限公司	否
易锐锋	广州赛通科技有限公司	否
周斌	山东晶泰星光电科技有限公司	否
曾文斌	深圳市云图电装系统有限公司	否
黄文辉	江西誉鸿锦材料有限公司	否
郭泽财	深圳市启望科文技术有限公司	否
马宁	深圳市嘉润得实业发展有限公司	否
陆文元	深圳市瑞能实业股份有限公司	否
伍健初	东莞市旺达富自动化设备有限公司	否
黄国平	浙江腾亿科技有限公司	否
李飞	重庆市昂盈通信科技有限公司	否
张仕海	东莞进取电子有限公司	否
张木建	中山市七芯智能科技有限公司	否
韦志强	东莞哲仕电子有限公司	否
李永雄	深圳市神牛摄影器材有限公司	否
周智勇	深圳市芯盛世纪科技有限公司	否
王显之	德诺达科技有限公司	否
苏宏伟	深圳茂硕电子科技有限公司	否

(四) 研发项目中由新增研发人员主导或参与的项目及形成成果情况

项目名称	对应知识产权类型	对应知识产权	新增研发人员主导情况	形成成果情况
具有高精度快速响应的便携式电池内阻测试仪的研发	实用新型	一种电池内阻测试仪	曾文斌主导	增加产品功能及提高性能
高功率低功耗的便携式测试模拟电池的研发	实用新型、发明专利	一种模拟电池的功率输出电路、模拟电池	游志福主导	增加产品功能及提高性能

除上述项目由两位新增研发人员主导外，其他报告期内新增的研发人员均有参与公司研发项目的工作中。

【主办券商回复】

三、请主办券商及会计师补充核查并发表专业意见。

(一) 核查方式

1、了解公司报告期内的研发项目及其研发过程，核实是否存在研发领料与生产领料混同的情况。

2、获取报告期内公司研发费用明细表，核实报告期内研发领料情况。

3、向研发人员了解研发材料投入产出及库存管理情况，对原材料投入与在研项目、研发进度、研发成果的匹配性进行分析。

4、了解公司研发部门设置情况，并获取研发人员的花名册、学历信息等相关资料，了解研发人员数量、学历情况、专业情况等。

5、获取报告期内研发人员变动情况，了解新增研发人员的原因及其来源；

6、了解报告期内新增研发人员原任职单位，核实是否存在原就职单位为公司关联单位或为实际控制人兼职的单位的情形。

7、获取并核查各研发项目的主导及参与人员，核实新增研发人员的研发能力。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：报告期内公司研发材料投入与在研项目、研发进度、研发成果匹配，研发材料均需通过研发领料单提取，不存在研发领料与其他成本费用混同的情形；研发人员的数量、专业、学历、履历、进入公司的时间符合公司现阶段研发情况，研发人员数量有所增加系随着公司业务规模扩大，新产品开发及现有产品升级更新需求增加所致，具有合理性；新增研发人员均为外部招聘，不存在原就职单位为公司关联单位或为实际控制人兼职的单位的情形；报告期内新增的研发人员均有参与或主导公司研发项目，相关人员具有研发能力。

6. 关于存货。根据申请文件，报告期各期末，公司存货余额分别为 416.02 万元、476.99 万元，主要由原材料、在产品、库存商品和委托加工物资构成。存货跌价准备余额分别为 1.22 万元、4.86 万元。

请公司：（1）结合生产周期、在手订单、订单覆盖率等，说明存货规模、结构是否与公司的订单、业务规模相匹配，与可比公司是否存在较大差异；说明公司各类存货的储存地点、方式等，期后存货结转情况。（2）结合库龄情况、保质期、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性及合理性，仅对库存商品计提跌价准备的原因及合理性。（3）说明各期末存货存放地点、盘点方案、盘点情况，是否存在账实不符的情形；存货内控管理制度是否建立健全，是否有效

执行。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司：（1）结合生产周期、在手订单、订单覆盖率等，说明存货规模、结构是否与公司的订单、业务规模相匹配，与可比公司是否存在较大差异；说明公司各类存货的储存地点、方式等，期后存货结转情况。

（一）报告期末在手订单情况如下：

单位：元

项目	2023 年末	2022 年末
存货余额	4,769,877.53	4,160,225.69
在手订单	1,365,628.32	247,787.61
订单覆盖率	28.63%	5.96%

报告期各期末，公司在手订单对存货的覆盖率分别为 28.63%、5.96%，均未超过 30%，系公司主要采取经销商模式，在需要预付货款的情况下，经销商通常不提前备货；同时公司订单总体呈现周期短、频率高、单笔订单金额低、交付周期短等特点，加之公司产品生产周期较短，故公司在手订单金额相对较小。

（二）产品生产周期

公司主要采用“以销定产”的生产模式，按照销售订单进行排产。产品开发完成后，对于收到订单的产品，进入量产阶段，公司通常生产周期为一至三天。

（三）公司存货规模、存货结构与同行业可比公司对比情况

1、报告期各期末，公司存货账面价值及其占流动资产的比例，与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	存货账面价值	占流动资产比例	存货账面价值	占流动资产比例
武汉蓝电	4,662.43	8.55%	4,310.27	18.49%

鼎阳科技	20,687.51	12.92%	15,566.59	10.09%
同惠电子	6,395.56	23.32%	6,787.22	25.36%
平均值	10,581.84	14.93%	8,888.02	17.98%
昂盛达	472.13	25.04%	414.80	47.79%

从存货规模来看，公司存货规模与同行业可比公司之间存在一定差异，主要系各公司之间业务及资产规模不同所致。报告各期末公司存货账面价值相对较小，占流动资产的比例高于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司的业务及资产规模相对较小所致，2023 年度随着公司经营规模的持续扩大，2023 年末公司资产总额规模快速提高，从而导致存货占流动资产的比例有所下降，并与同行业可比公司平均水平逐步接近，不存在重大差异。

2、存货结构与同行业可比公司的差异及合理性

报告期内，公司存货结构与同行业可比公司的对比情况如下：

2023 年 12 月 31 日					
项目	昂盛达	可比公司平均值	武汉蓝电	鼎阳科技	同惠电子
原材料	68.22%	51.42%	31.85%	74.58%	47.83%
在产品	0.003%	3.38%	1.67%	1.58%	6.89%
库存商品	31.13%	26.37%	17.67%	21.41%	40.04%
委托加工物资	0.64%	0.76%	0.64%	1.65%	0.00%
其他		18.07%	48.17%	0.79%	5.24%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2022 年 12 月 31 日					
项目	昂盛达	可比公司平均值	武汉蓝电	鼎阳科技	同惠电子
原材料	64.91%	44.10%	27.68%	63.78%	40.82%
在产品	10.29%	5.63%	1.98%	2.50%	12.41%
库存商品	24.46%	27.56%	13.12%	27.44%	42.10%
委托加工物资	0.34%	1.69%	0.09%	4.97%	0.00%
其他		21.03%	57.12%	1.31%	4.67%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司存货结构与同行业可比公司存在一定差异，具体原因如下：

（1）原材料与在产品

报告期各期末，公司原材料占比高于同行业可比公司平均水平，在产品占比则低于同行业可比公司平均水平，主要与公司的生产模式相关。由于公司产品的组装生产周期较短，为提高客户服务质量，满足不同客户的产品需求，公司通常

在客户下达采购订单后一周内实现发货，因此要求公司储备一定量的原材料，在收到客户需求后快速组装出货，及时响应客户需求；快速响应，快速出货，系公司竞争优势所在，从而支持公司快速获取市场份额。

（2）库存商品

公司按照“以销定产”的生产策略，结合在手订单以及对未来销售情况预测，对各型号产品准备一定的库存商品。综合来看，公司库存商品金额占比与同行业可比公司接近，不存在明显差异。

（3）委托加工物资

报告期内，公司委托加工物资占存货的比例与可比公司平均水平接近，不存在重大差异。

（4）其他

其他主要系发出商品及低值易耗品，由于公司客户主要集中在华南地区，发货及收货周期短，报告期末不存在发出商品金额，符合公司的业务特点。

综上，公司存货规模及存货结构与同行业可比公司的差异具有业务合理性，与公司生产经营模式相匹配。

（四）公司各类存货的储存地点、方式等，期后存货结转情况

报告期内，公司存货中原材料、在产品、库存商品均存放于公司自有厂区，委托加工物资存放于外协加工商仓库。公司存货无需特殊的储存条件，仅需放置于干燥常温的环境中即可。期后存货结转情况如下：

单位：元

存货明细	项目	2023年12月31日	2022年12月31日
原材料	期末余额	3,254,192.26	2,700,312.61
	期后结转金额	2,877,494.68	2,570,886.51
	期末结转比例	88.42%	95.21%
在产品	期末余额	149.60	428,095.09
	期后结转金额	149.60	428,095.09
	期末结转比例	100.00%	100.00%
库存商品	期末余额	1,485,028.08	1,017,614.65

	期后结转金额	1,362,760.15	978,069.24
	期末结转比例	91.77%	96.11%
委托加工物资	期末余额	30,507.59	14,203.34
	期后结转金额	29,434.59	14,203.34
	期末结转比例	96.48%	100.00%
合计	期末余额	4,769,877.53	4,160,225.69
	期后结转金额	3,900,944.55	3,622,359.71
	期末结转比例	81.78%	87.07%

注：期后结转时间截止于 2024 年 6 月 30 日。

根据上表可知，公司存货在期后实现销售并结转成本的比例分别为 95.21%、88.42%，未结转部分为少量滞销库存商品及部分零部件等，经减值测试其中已对部分库存商品计提了跌价准备。各期末的存货期后结转情况良好，公司采取“以销定产”的生产模式，结合合理库存和市场需求预测制定采购计划，不存在因相关存货积压时间过长而导致的存货减值风险。

二、请公司：（2）结合库龄情况、保质期、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性及合理性，仅对库存商品计提跌价准备的原因及合理性。

（一）公司各期末各类别存货的库龄、跌价计提情况如下：

单位：元

项目	2023年12月31日余额			存货跌价准备
	1年以内	1-2年	合计	
原材料	2,681,463.99	572,728.27	3,254,192.26	
在产品	149.6		149.60	
库存商品	1,436,431.18	48,596.90	1,485,028.08	48,596.94
委托加工物资	30,507.59		30,507.59	
合计	4,148,552.36	621,325.17	4,769,877.53	48,596.94

续上表

项目	2022年12月31日余额			存货跌价准备
	1年以内	1-2年	合计	
原材料	2,109,914.35	590,398.26	2,700,312.61	
在产品	428,095.09		428,095.09	
库存商品	976,629.88	40,984.77	1,017,614.65	12,211.92
委托加工物资	14,203.34		14,203.34	
合计	3,528,842.66	631,383.03	4,160,225.69	12,211.92

（二）公司存货的保质期

公司存货明细种类较多，因成分不同保质期有所差异，但基本均在2-3年及以上，保质期相对较长，保存条件除常温、避光、干燥等常规要求外，通常无其他特定要求。

（三）公司存货跌价准备计提政策及可变现净值的确定依据

公司对存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。其中，库存商品、在成品、原材料、委托加工物资等存货跌价准备具体如下：

1、库存商品

对于库存商品，公司按存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，可变现净值按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。其中，考虑可售性较低，公司对库龄在1年以上的部分滞销库存商品计提存货跌价准备。

2、在成品

对于在成品，公司按存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，可变现净值按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。经测算不存在减值迹象。

3、原材料

对于原材料，公司按存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，可变现净值按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。因原材料库龄1-2年的主要为IC、线材等，可利用性较强，经测算不存在减值迹象。

4、委托加工物资

对于委托加工物资，公司按存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，可变现净值按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。因公司委托加工物资不存在变质、大额毁损情况，回收周期较短，而且变现能力较强，期后委托加工物资按约定被收回且无明显减值迹象，故公司未计提跌价准备。

（四）公司主要产品期后价格变动情况如下：

单位：元

产品名称	2023年12月31日		2022年12月31日	
	期末库存商品 平均成本	期后平均售价 (注2)	期末库存商品 平均成本	期后平均售价 (注1)
ASD906B	773.34	3,436.95	-	3,359.27
ASD989	4,120.29	23,308.78	3,543.90	22,644.98
ASD909x2	2,515.53	10,411.91	2,690.08	9,950.44
ASD969A	3,748.08	17,676.56	3,784.70	17,403.06
ASD968A	3,600.12	17,413.61	3,677.50	17,309.36

注1:期后平均销售价格为2023年的平均销售价格；

注2:期后平均销售价格为2024年1-6月的平均销售价格。

从以上主要产品期末价格变动、期后价格变动情况来看，公司以上主要产品的售价符合市场变动趋势，并且完全可以覆盖产品生产成本和期间费用，期末存货面临跌价的风险较小，不存在明显减值迹象。

（五）公司与同行业上市公司存货跌价准备期末余额占存货余额的比例情况对比如下：

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日
武汉蓝电	4.54%	2.23%
鼎阳科技	2.35%	2.60%
同惠电子	2.89%	2.77%
平均值	3.26%	2.53%
昂盛达	1.02%	0.29%

综上，公司存货库龄较短，2023年12月31日、2022年12月31日，1年以内的

比例分别为86.97%、84.82%，且存货的保质期相对较长，在2-3年及以上，对保存条件通常无其他特定要求，公司已按照会计准则要求进行减值测试，并对存货成本高于可变现净值孰低的部分计提存货跌价准备。公司各期存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均值，主要原因为报告期内，公司经营情况良好，产品毛利率整体较高，不存在产品滞销的情况，库龄1-2年的原材料主要为IC、线材、电容、电阻等，可利用性较强，经测试未发生减值，故仅对库存商品计提了跌价准备，符合公司的实际情况，具有合理性。

三、请公司：（3）说明各期末存货存放地点、盘点方案、盘点情况，是否存在账实不符的情形；存货内控管理制度是否建立健全，是否有效执行。

（一）各期末存货存放地点

报告期内，公司存货中原材料、在产品、库存商品均存放于公司自有厂区，委托加工物资存放于外协加工商仓库。

单位：元

仓库名称	2023年12月31日	2022年12月31日
自有仓库	4,739,369.94	4,146,022.35
外协加工商仓库	30,507.59	14,203.34
合计	4,769,877.53	4,160,225.69

（二）存货盘点方案

公司存货的盘存制度为永续盘存制。仓库管理人员在每年年末会定期对存货进行盘点，将盘点数量与存货系统数量进行核对，确保存货数量准确。资产负债表日，财务部、仓储部及生产部组织期末存货盘点，由仓储部制定盘点计划，组建盘点小组，盘点人员由仓库人员、财务人员、生产人员组成，并提交财务部负责人审批。存货盘点若存在差异的，公司将复盘并核实差异原因。存货盘点差异经审批通过后，财务部对差异作相应的账务处理。

（三）存货盘点情况

公司根据内部控制制度要求，于报告期各期末对存货进行了盘点，具体情况

如下：

单位：元

盘点时间	账面余额	盘点金额	盘点比例
2023年12月31日	4,769,877.53	4,739,369.94	99.36%
2022年12月31日	4,160,225.69	4,146,022.35	99.66%

公司在每个报告期的期末均对存货进行了盘点，盘点比例达到99%以上，盘点存在账实不符的情形，其中2023年盘盈44,436.61元，2022年盘亏116,125.89元，2022年金额相对较大主要原因为有限公司阶段公司存货管理尚不完善，部分电子元器件个体较小且数量较多，盘点时会产生个别误差，随着股份公司成立，公司各项制度建立并完善，存货管理正逐步加强。公司已对差异结果进行合理的会计处理，确保账实一致。

（四）存货内控建立健全情况、设计和执行的有效性

针对存货，公司制定了《存货管理制度》，明确了存货内控管理关键环节的控制，如申购与审批、采购与执行、验收与保管、出库与记录、付款与开票等，对其相关岗位已明确各自责任及相互制约的措施。公司各报告期期末存货真实存在，对存货的记录准确、完整，公司建立了完善的存货管理制度，相关内部控制制度得到了有效执行。

【主办券商回复】

四、请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

（一）核查方式

1、了解并检查公司存货相关内控制度，核查内部控制设计是否合理，执行是否有效。

2、获取报告期各期末存货的构成明细，分析报告期各期末存货库龄情况，了解相关存货的存放地点、存储状态，核查存货与销售订单之间的匹配情况及其合理性。

3、了解公司的存货盘存制度，评价其盘点时间是否合理、相关内部控制是否有效。

4、现场查看存货的实物状态及管理、使用情况并参与 2023 年年末存货监盘。

5、了解公司主要原材料和库存商品发出的计价方法，并抽取主要材料及库存商品执行发出计价测试，复核其计算是否正确。

6、核查相应存货的期后销售结转情况，确认相关存货是否真实存在。

7、获取公司存货跌价准备的测试依据，结合现场对存货情况的查看，核查依据的合理性。

8、对公司存货重新进行跌价测试，确认公司存货跌价准备计提的充分性。

9、核查同行业可比公司的存货跌价准备具体计提方法。

（二）核查过程

1、报告期各期末，公司存货各期末余额及比例情况如下：

单位：元

存货构成	2023年12月31日		2022年12月31日	
	余额	占比	余额	占比
原材料	3,254,192.26	68.22%	2,700,312.61	64.91%
在产品	149.6	0.003%	428,095.09	10.29%
库存商品	1,485,028.08	31.13%	1,017,614.65	24.46%
委托加工物资	30,507.59	0.64%	14,203.34	0.34%
合计	4,769,877.53	100.00%	4,160,225.69	100.00%

由上表可知，公司存货由原材料、在产品、库存商品、和委托加工物资构成。

其中原材料、库存商品报告期各期末余额合计分别为473.92万元和371.79万元，占比合计分别为99.36%及89.37%，占比较大，是存货的主要组成部分。其中原材料主要包括电子器件、机壳、显示屏等用于生产自产产品的原材料；库存商品主要是根据现有订单及安全库存生产完成但尚未发货的产品，公司原材料、库存商品的占比较高具有合理性。

2、针对公司存货，现场查看存货的实物状态及管理、使用情况，并参与

2023 年年末存货监盘，监盘金额占当期期末公司存货余额的 99%以上。根据监盘和核对结果，公司已对差异结果进行合理的会计处理，确保账实一致。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司存货在期后实现销售并结转成本的比例分别为 95.21%、88.42%，各期末的存货期后结转情况良好，可确认其真实性。

3、报告期内，公司各类存货的计价和结转方法如下：

存货项目	计价及结转方式
原材料	原材料入库时，按实际的采购成本计价；原材料出库时，根据不同的领用用途，按月加权平均的单位成本计价，计入成本/费用、委托加工物资等科目。
在产品	公司将月末未完成订单自生产投料开始至检验合格入库之前所耗用的材料成本确认为在产品，在成品的发出按月加权平均的单位成本计价。
库存商品	各类自制产成品完工检验合格验收入库后确认为库存商品，库存商品的发出按月加权平均的单位成本计价。
委托加工物资	由原材料转入委托加工物资时，按月加权平均的单位成本计价；收回并入库时，按委托加工物资的账面余额，加应付的加工费，计入在产品科目。

4、2023年12月31日、2022年12月31日，公司存货跌价准备金额分别为 48,596.94元、12,211.92元，占存货余额的比例分别为1.02%、0.29%，低于同行业可比公司平均值的3.26%、2.53%，主要原因为报告期内，公司经营情况良好，产品毛利率整体较高，不存在产品滞销的情况，库龄1-2年的原材料主要为IC、线材、电容、电阻等，可利用性较强，经测试未发生减值，故仅对库存商品计提了跌价准备，符合公司的实际情况，具有合理性。

5、针对存货，公司制定了《存货管理制度》，明确了存货内控管理关键环节的控制，如申购与审批、采购与执行、验收与保管、出库与记录、付款与开票等，对其相关岗位已明确各自责任及相互制约的措施。公司各报告期期末存货真实、存在，对存货的记录准确、完整；报告期内公司存货存在盘盈盘亏的情形，

其中 2023 年盘盈 44,436.61 元，2022 年盘亏 116,125.89 元，2022 年金额相对较大主要原因为有限公司阶段公司存货管理尚不完善，部分电子元器件个体较小且数量较多，盘点时会产生个别误差，随着股份公司成立，公司各项制度建立并完善，存货管理正逐步加强。公司已对差异结果进行合理的会计处理，确保账实一致。

综上，公司建立了完善的存货管理制度，相关内部控制制度得到了有效执行。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：公司期末存货真实、完整，计价及结转准确，符合《企业会计准则》的相关规定，跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并有效执行。

7. 其它问题。

（1）关于信息披露。根据申请文件，公司的电源负载、智能测试设备保持着较好的口碑和一定的市场占有率，产品解决了工程师及下游终端产线对产品无法测试、测试效率低下等问题。请公司：①说明公司产品在细分行业的具体市场占有率，结合公司各类主要产品的技术特点、技术优势及应用场景说明公司产品在市场竞争中的具体地位，并说明公司主要产品与同行业可比公司产品在技术、产品质量、市场认可度等方面存在的具体差距。②说明公司主要产品的组装工艺、核心技术、知识产权等与产品质量、应用场景的对应情况，具体包括公司各项核心技术在生产工序各环节中的应用情况、核心技术在克服技术难点、提升产品质量、提高客户测试效率、解决客户测试难题方面的具体作用。请主办券商补充核查上述事项发表明确意见。③结合同行业可比同类产品种类、应用场景等情况，说明公司主要产品在前述产品种类、质量和应用场景指标等方面与同行业可比公司同类产品的比较情况，并结合前述情况进一步说明公司产品技术的先进性、创新性。

【公司回复】

一、请公司：①说明公司产品在细分行业的具体市场占有率，结合公司各

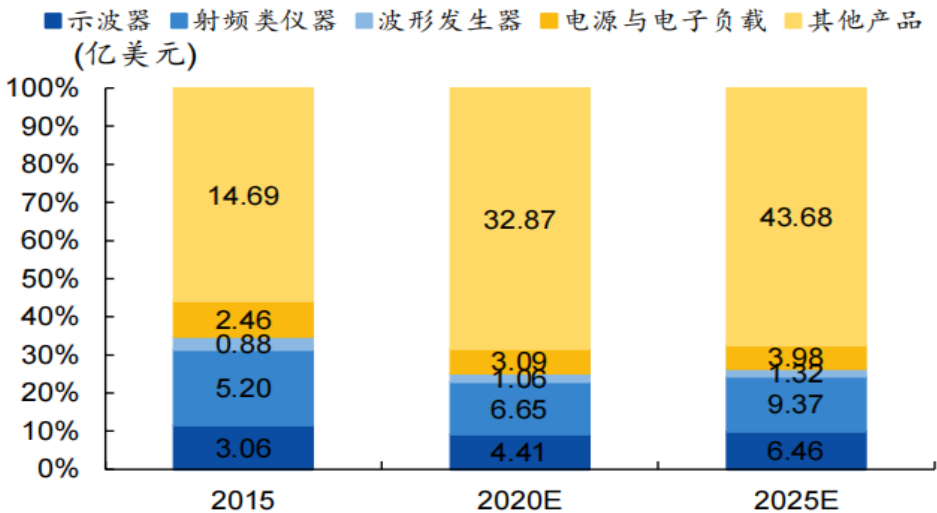
类主要产品的技术特点、技术优势及应用场景说明公司产品在市场竞争中的具体地位，并说明公司主要产品与同行业可比公司产品在技术、产品质量、市场认可度等方面存在的具体差距。

公司产品在细分行业的具体市场占有率：

根据弗若斯特沙利文研究报告，随着信息通信和工业生产的发展，全球电子测量设备的需求将持续增长，预计 2015 年至 2025 年，全球电子测量仪器行业市场规模将从 137.1 亿美元增至 172.4 亿美元。从细分市场来看，预计 2025 年全球示波器、射频类仪器、波形发生器、电源与电子负载、其他品类（放大器、万用表、电桥等）市场规模分别为 17.32、27.8、3.88、11.97、111.41 亿美元。

根据弗若斯特沙利文研究报告，2015-2025 年，中国电测仪器的市场规模将从 46.1 亿美元增长至 64.8 亿美元，从细分市场来看，预计 2025 年中国示波器、射频类仪器、波形发生器、电源与电子负载、其他品类（放大器、万用表、电桥等）市场规模分别为 6.46、9.37、1.32、3.98、43.68 亿美元。

2015-2025 年中国电子测量仪器市场结构变化情况



资料来源：Frost&Sullivan，国元证券研究所

根据Frost&Sullivan预测以及相关研究报告测算，2020年-2025年，国内电源及电子负载类测试仪器市场的复合增长率约为5.2%。2022年国内电源及电子负载类测试仪器产品的市场规模大约为3.42亿美元，折算约为23.82亿元人民币，公司产品市场占有率约为0.61%；2023年国内电源及电子负载类测试仪器产品的

市场规模大约为3.6亿美元，折算约为25.5亿元人民币，公司产品市场占有率约为1.08%。

时间	昂盛达营收规模 (元)	细分行业市场规模 (元)	公司市场占有率
2023年度	27,449,602.54	2,549,772,000	1.08%
2022年度	14,526,482.99	2,381,893,200	0.61%

虽然公司产品在通用电子测量仪器大行业中的整体占有率偏低，但公司在珠三角片区的快充类消费电子领域的细分检测设备里已取得了一定的市场认可度和品牌影响力，实现了较高的销售增长率。

公司产品在市场竞争中的具体地位：

公司主要 产品	源载类系列产品	智能测试类系列产品
技术特点	可模拟电池的充放电现象。可切换选择电源或负载功能，快速设置协议类型、测试方式和测试参数。输入输出电压和输入输出电流保护值均可设定。可连接PC机通过上位机软件进行远程控制，能设置规定时间内连续变化的动态电压，并能直观显示测试过程中电压电流随时间变化的曲线关系。	集电源，负载于一体，在具备普通电子测试仪基础功能的同时兼容多种快充协议，支持协议自动侦测，支持编程自动测试。支持数据存储、导入及导出。
技术优势	具有实时电流双向流动的性能，电源流出采用开关+线性的技术，电源流入采用电子负载自动电流平衡技术，使得电流能双向流动，并通过高精度的ADC，获得电压的精准设置，达到一个可变电压的电池模拟效果。具备高精度电流取样技术，能兼容多种快充协议。	高效率与多通道测试：系统支持同时测量多颗单组或多组输出的待测物，大幅提升了测试产能，提高测试效率，保证了产品品质，并且降低了测试人工成本。 基于开放式的硬件平台设计：可以根据实际需求增减各种测试设备，从而灵活地满足不同的测试要求。

公司主要产品	源载类系列产品	智能测试类系列产品
		测试功能全面：可以测试协议，电流，电压，功率，纹波，短路，效率等，还可以支持扫码测试。 系统开放：可以和客户的MES系统对接，数据实时同步，生产流程优化，追溯性与质量控制，便于分析与报告。 高稳定性与可靠性：测试系统经过精心设计和优化，具有高稳定性和可靠性，能够确保测试结果的准确性和可重复性。
应用场景	生产线的常规检测和质量控制。主要用于移动电源、适配器、蓝牙耳机、蓝牙音箱等电池充放电产品生产线工作台常规测试维修。	生产线批量检测使用、自动化设备集成测试、研发调试和性能评估、质量检测机构检验检测等。能为适配器、储能电源、移动电源、车充、电动工具、消费电子等行业的外接电源PCBA和成品提供功能检测、参数测试及性能评估。

公司产品集PC电脑软件，Android软件，MCU单片机软件，电路设计，结构设计为一身，既可以搭建一套先进的测试系统，又可以设计开发硬件模块，涉及到测试测量产业链的系统集成和仪器仪表两个层级，在下游多样化、定制化的检测需求方面具备竞争优势，在细分产品市场里属于集成研发服务商。

公司主要产品与同行业具备公开数据和信息的可比公司同惠电子(833509)在产品技术、产品质量、市场认可度等方面存在的具体差距如下：

项目	昂盛达	同惠电子
产品技术	昂盛达主做电子测量仪器中细分的电源负载及相关集成的综合智能测试设备。涉及的主要技	同惠电子产品包括元件参数测试仪器、安规线材测试仪器、微弱信号检测仪器、电力电子测试仪器（电源及电子负载）、其它类测

项目	昂盛达	同惠电子
	术有：高精度电流取样技术、模拟电池的双向电流控制系统、充电协议通讯技术、多协议充电器测试平台系统、多串模拟电池系统、无线充电测试系统等。	试仪器。属于产品种类较为综合多样的电子测量仪器生产商。 其产品技术主要涉及：数字化自动平衡阻抗测试技术、欠采样混频技术、高速取样及软件矢量检相技术、矩阵式治具智能扫描技术、线材测试仪技术、并行多通道安规测试仪器技术、大电流电感偏流特性分析测试技术、模块化直流电子负载技术等。
产品质量	昂盛达未发生因产品质量和客户服务不满意导致的客户投诉、法律诉讼争议等情况。	同惠电子公开发行股票说明书披露：“根据国家标准、企业标准对产品质量进行管控。按照国家标准、企业标准对出厂产品进行检验，并标识产品合格证书。部分境外销售的产品，除遵循国家标准、企业标准外，另取得了 CE 认证。”
市场认可度	昂盛达主要客户地处华南片区，与公司所在地距离较近，公司可以快速响应终端需求。直接或间接为上市公司绿联科技（301606）、华勤技术（603296）、欣旺达（300207）、安克创新（300866）等知名企业提供测试设备。已形成一定的市场认可度。	2022 年，同惠电子成为第四批国家专精特新“小巨人”企业。同惠电子专注于电子测量仪器的技术研发与产品开发，在精密阻抗测量领域具有三十年测试理论、测试技术和实践经验的积累。具有较好的市场认可度。

综上，公司主要产品的技术与同行可比上市公司对比，体现在更为聚焦的细分产品系列的开发和应用中；不如上市公司产品线丰富和技术广泛。公司产品质量稳定，未发生因产品质量和客户服务不满意导致的客户投诉、法律诉讼争议等情况。相比于深耕行业多年的综合类电子测量仪器上市公司，公司凭借产品聚焦、快速灵活的服务模式已在华南片区形成了一定的市场认可度。

二、请公司：②说明公司主要产品的组装工艺、核心技术、知识产权等与产品质量、应用场景的对应情况，具体包括公司各项核心技术在生产工序各环节中的应用情况、核心技术在克服技术难点、提升产品质量、提高客户测试效率、解决客户测试难题方面的具体作用。

公司主要产品的组装工艺、核心技术、知识产权等与产品质量、应用场景的对应情况主要如下：

下游应用场景	生产工序各环节中的应用情况	涉及昂盛达的核心技术	克服的技术难点,对产品质量的提升作用	对应的昂盛达仪器设备	组装工艺	相关技术涉及的知识产权	对提高客户测试效率,解决客户测试难题的具体作用
成品生产/PCBA检测/开发试验	手机充电器、适配器生产线检测和质量控制	快充协议、电能参数测定技术	克服了快充协议兼容性和完整性的难点;提升了产品电能参数测试精度。	ASD873+ASD661 多协议负载测试仪	流水线组装工艺、自动校准系统	专利: 电源功能测试装置(ZL201921666608.2)、自动测试平台的测试系统(ZL201520615384.8) 软件著作权: ASD928 电源综合测试仪 Android 系统(2020SR0370012)、交流电压综合测试软件(2020SR1663045)、多功能电源综合测试 Android 系统 V1.0(2023SR0548437)	快充协议兼容性和完整性测试,编程自动测试,提高测试效率和测试精度。
	移动电源生产线检测和质量控制	快充协议、模拟电池技术	克服了快充协议兼容性和完整性的难点;提升了产品充放电参数测量精度。	ASD989+ASD989-1 综合测试仪	流水线组装工艺、自动校准系统	专利: 一种移动电源综合测试仪(ZL201520601041.6)、模拟电池(ZL202011486083.1) 软件著作权: 带有模拟电池和智能电源的 Android 测试系统(2021SR1269080)、多功能 ATE 综合测试仪 Android 系统 V1.0.1(2024SR0150229)	快充协议兼容性和完整性测试,编程自动测试,提高测试效率和测试精度。
	储能电源生产线检测和质量控制	快充协议、模拟电池技术、电能参数测试技术	快充协议克服了快充协议兼容性和完整性的难点;提升了产品充放电参数测量精度以及电能参数测量精度。	ASD989+ASD989-1 综合测试仪 ASD-ACL2K 交流负载	流水线组装工艺、自动校准系统	专利: 自动测试平台的测试系统(ZL201520615384.8) 一种移动电源综合测试仪(ZL201520601041.6)、电源功能测试装置(ZL201921666608.2) 软件著作权: 多协议智能负载控制系统 V1.0(2021SR1269080)、ASD928 电源综合测试仪	快充协议兼容性和完整性测试,编程自动测试,提高测试效率和测试精度。

下游应用 场景	生产工序各 环节中的应用情况	涉及昂 盛达的核 心技术	克服的技术难点,对 产品质量的提升作 用	对应的昂盛达仪器 设备	组装工艺	相关技术涉及的知识产权	对提高客户测 试效率,解决客 户测试难题的 具体作用
						Android 系统 (2020SR0370012)、交流电压综合 测试软件 (2020SR1663045)	
	无线充生 产线检测 和质量控 制	快充和 无线充 协议、 模拟电 池技术	克服了快充协议兼 容性和完整性以及 无线充协议测试难 点;提升了产品充放 电参数测量精度。	ASD934 无线充测试 仪/ASD935 无线充 测试仪/ASD936 无 线充测试仪	流水线组 装工艺、 自动校准 系统	专利: 一种无线充检测仪 (ZL201520600970.5)、一种实 时监控测试参数的无线充接收器 (ZL202020128052.8)、一种多线圈切换无线充接 收器 (ZL202120141329.5)、一种带可调节负载的 无线充接收器 (ZL202020134910.X)、无线充电测 试设备 (ZL201921686011.4) 软件著作权: 多功能无线充综合测试仪 Android 系统 V1.0.1 (2024SR0150802)	快充协议和无 线充协议测试, 编程自动化测 试,提高测试效 率。
	蓝牙耳机 生产线检 测和质量 控制	模拟电 池技术	克服充放电参数测 量技术难点;促进了 产品的静态电流测 量精度提高。	ASD906B/ASD-B0102 模拟电池	流水线组 装工艺、 自动校准 系统	专利: 一种电池模拟器的电流取样系统及电池模拟器 (ZL201721001620.2)、电流采样保护电路及电流 采样电路 (ZL201720965605.3) 软件著作权: 昂盛达 ASD906 模拟电池仪器操作系统 (2020SR0370017)	提高产品测试 速度和测试精 度。

综上，公司通过模拟电池技术、电能参数测试技术、快充协议兼容技术等各项核心技术为下游客户在生产线及质量控制等环节提供了参数检测和性能评估等功能；克服了协议兼容性和完整性的难点，提升了测试设备的电能参数测量精度。从而使得下游客户的不同型号，不同性能需求的产品在公司测试设备帮助下提高了测试效率、提升客户产成品的良率。

【主办券商回复】

三、请主办券商补充核查上述事项发表明确意见。

（一）核查方式

- 1、访谈公司管理层人员，了解公司产品技术及应用场景等。
- 2、查阅行业研究机构出具的行业研究报告。
- 3、查阅了公司产品手册及同行业公司官方网站披露的产品信息。
- 4、查阅了公司的主要专利及软件著作权等知识产权。
- 5、访谈公司主要客户，了解公司产品解决的问题和优势。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：昂盛达拥有自主知识产权，主要产品为电源负载及智能化综合测试设备等电子测量仪器。通过流水线组装和自动校准系统进行检测设备产品的生产组装。公司产品主要应用在消费电子生产制造商的成品生产、PCBA检测、开发试验等场景。公司拥有的快充协议兼容技术、电能参数测定技术、模拟电池技术等核心技术为下游终端客户的产品提升了快充协议兼容性和完整性，提高了产品测试速度和参数测试精度。公司测量仪器产品具备一定的市场竞争力。

【公司回复】

四、请公司：③结合同行业可比同类产品种类、应用场景等情况，说明公司主要产品在前述产品种类、质量和应用场景指标等方面与同行业可比公司同类产品的比较情况，并结合前述情况进一步说明公司产品技术的先进性、创新性。

公司所处的电子测量仪器行业，产品种类繁多，按照使用领域的不同可分为

通用仪器和专用仪器。其中通用电子测量仪器按照其基础测试功能，又可划分为示波器、射频类仪器、波形发生器、电源与电子负载、万用表电桥等其他仪器。公司主要产品为电源电子负载及综合性的智能测试仪器，测试设备产品在快充领域拥有较好的口碑。与同行可比上市公司在细分产品种类以及应用行业上存在差异，因此综合选取在参数指标、测试功能、应用场景较为接近的同行业上市公司及非公众公司的产品进行比对。

企业名称	主营业务	可比同类 产品种类	产品质量	产品应用场景
武汉蓝电 (830779)	主营为电池测试设备的研发、生产和销售。公司产品按功率分类可分为三大类：微小功率设备、小功率设备、大功率设备。	微小功率设备、小功率设备。	武汉蓝电招股说明书披露：“公司坚持自主创新，重视产品质量和性能，建立了完善的质量管理体系，通过了ISO9001质量管理体系认证，主要产品通过了CE认证。”	微小功率电池测试设备主要应用于电池材料研究领域；小功率电池测试设备主要应用于3C消费电子类电池电芯的测试以及电池材料的测试；大功率电池测试设备主要应用于动力电池单体电芯测试。
同惠电子 (833509)	主营为电子测量仪器研发、生产和销售。主要产品包括元件参数测试仪器、安规线材测试仪器、微弱信号检测仪器、电力电子测试仪器、其它类测试仪器等五大类。	电力电子测试仪器。	同惠电子公开发行股票说明书披露：“根据国家标准、企业标准对产品质量进行管控。按照国家标准、企业标准对出厂产品进行检验，并标识产品合格证书。部分境外销售的产品，除遵循国家标准、企业标准外，另取得了CE认证。”	3C消费电子、5G通讯、功率器件测试、新能源汽车、电力电子、家用电器等领域的科研、生产测试与品质管理。
鼎阳科技	主营为通用电子测试	电源类。	鼎阳科技 2023	应用于研发，生产检

企业名称	主营业务	可比同类 产品种类	产品质量	产品应用场景
(688112)	测量仪器的研发、生产和销售。主要产品包括数字示波器、波形和信号发生器、频谱分析仪、矢量网络分析仪、电源、万用表等。		年年度报告披露：“公司建立了完善系统的质量管理体系，先后通过ISO9001:2015质量管理体系、ISO14001:2015环境管理体系的认证，从产品研发到制程生产，从来料检验到出货测试、检验全过程实施严格的品质管控，确保产品品质符合标准要求。”	测、现场维护、教育教学。
普源精电 (688337)	主营为通用电子测试测量仪器的研发、生产和销售。产品包括数字示波器、射频类仪器、波形发生器、电源及电子负载、万用表及数据采集器等。	电源及电子负载。	普源精电 2023 年年度报告披露：“公司重视质量管理体系建设，建立了产品质量管理委员会、安全生产委员会、技术评审委员会、业务连续性管理委员会，先后通过 ISO9001、ISO14001 、ISO45001 、ISO17025 、GB/T29490 认证及安全生产三级认证，保障公司产品生命周期内的质量安全。”	应用于通信、工业电子、消费电子行业中的各类生产制造场景。
艾德克斯电子（南京）	专业生产高性能自动测试系统，电源和电子	电源及电子负载。	未查询到公开信息。	电力能源产品、3C 产品、家电产品、工业电

企业名称	主营业务	可比同类 产品种类	产品质量	产品应用场景
有限公司	负载等大功率电子测试仪器。产品包括电源及电子负载、功率分析仪、电池内阻测试仪、自动测试系统等。			子、IEC 标准测试的开发和生产测试。
东莞汉盛工业科技有限公司	智能仪器仪表及测试设备的研发生产和销售。主要产品有电子负载、快充综合测试仪。	快充综合测试仪、电子负载。	未查询到公开信息。	应用于电源适配器、移动电源、充电器、数码电子等广泛领域的生产检测环节。
常州市贝奇电子科技有限公司	测试仪器及设备的研发生产和销售。产品包括电子负载系列，快充自动测试仪系列、模拟电池测试仪系列等。	电子负载、模拟电池。	未查询到公开信息。	电源变压器，充电器，开关电源，各类电池等行业的生产线测试、产品老练与实验室等试验研发领域。
昂盛达	主营业务为电源和电子负载测量仪器及充电领域的自动化测试设备的研发、生产与销售。	模拟电池、电源、电子负载、智能测试设备。	未发生因产品质量和客户服务不满意导致的客户投诉、法律诉讼争议等情况。	适配器、储能电源、移动电源、车充、电动工具、消费电子产品等行业的生产线常规检测、批量检测、质量控制；研发调试和性能评估；质量检测机构检验检测等。

公司产品集 PC 电脑软件，Android 软件，MCU 单片机软件，电路设计，结构设计为一身，既可以搭建一套先进的测试系统，又可以设计开发硬件模块，涉及到测试测量产业链的系统集成和仪器仪表两个层级，因此在测试领域具有一定竞争优势。

公司产品技术的先进性、创新性主要体现在：

1、测试设备的形式革新

昂盛达推出的小型化电子测量仪器颠覆了传统测试设备的笨重和复杂性。使得测试设备更加小巧灵活，方便运输。给下游终端客户也带来了较好的移动性能和操作体验感。

2、高度集成化与模块化设计

昂盛达的产品由各种不同功能的模块组成，特点在于集成度高和模块化设计。

这种设计方式不仅提高了设备的便携性和易用性，还使得设备更易于维护和升级。降低了设备成本，简化了测试组织过程，缩短了测试的组织时间，增加了测试的灵活性。

3、先进的测试系统

昂盛达独立开发的基于 Android 平台的 ASD SmartTest 人机交互系统，兼容多种快充协议，可以灵活设置测试的流程和步骤，判断标准，有丰富的接口和外部连接，以及自动生成测试报告等。

4、创新性的仪器设备技术

昂盛达持续对产品进行技术升级与改造，通过高精度电流取样技术、充电协议通讯技术、模拟电池的双向电流控制系统、多协议充电器测试平台系统等主要技术提高了设备的测试精度、速度、兼容性和稳定性，确保其仪器设备能够适应不断变化的市场需求和下游行业技术趋势。

昂盛达的测试设备广泛应用于下游多个行业领域，尤其是在快充领域深耕多年，解决了行业内产线对终端产品无法测试、测试效率低下等问题。行业经验的积累及长时间的产品聚焦，使得公司能够紧跟客户的需求变化；因此，公司在细分领域的测试设备能保持一定的技术先进性和创新性。

综上所述，公司产品技术具备先进性、创新性。

(2) 关于个人卡收付。根据申请文件，报告期内，公司曾存在少量通过员工个人卡代付款的情形，主要系零星采购原材料时，出于支付便捷性的考虑使用个人卡付款。报告期内，公司个人卡付款金额分别 5.91 万元、0.00 元。请公司说明：①个人卡支付的具体情形，是否具有真实交易背景，公司人员在淘宝购买存货，采购价格是否公允，相关披露是否恰当。②说明报告期内关于现金收付、个人卡支付的内部制度建立和运行情况。③说明本次申报前个人卡收付业务的整改情况，申报前是否已将个人卡业务准确、完整还原至申报报表。请主办券商及会计师核查上述事项并发表意见。

【公司回复】

一、请公司说明：①个人卡支付的具体情形，是否具有真实交易背景，公

司人员在淘宝购买存货，采购价格是否公允，相关披露是否恰当。

报告期内，公司个人卡付款金额分别为59,126.31元、0.00元，占当期营业成本的比重分别为1.42%、0.00%，存在个人卡代付款情形主要系公司出于支付便捷性的考虑，在零星采购原材料时直接由公司人员在淘宝购买，相关存货入库，财务部门核对无误后登记入账，具有合理的交易实质和商业背景。

公司人员在淘宝购买的主要为螺丝、接插件、排针等低价值零星商品，系经对比各淘宝店铺网站的商品及价格后实施采购，采购价格具有公允性，相关披露恰当。

二、请公司说明：②说明报告期内关于现金收付、个人卡支付的内部制度建立和运行情况。

针对报告期内存在的个人卡收款情况，公司修订完善了《财务管理制度》《资金管理制度》，严格规范了业务开展过程中货币资金及银行账户的使用，明确禁止使用个人卡收付款项，并通过培训等方式强化员工规范收付款意识，杜绝任何通过个人账户收付款项的行为。自2023年起，公司不存在员工个人银行账户付款情形，且截至本回复出具日，相关员工已完成注销所涉及的个人银行卡账户，报告期后公司不存在个人卡收付款情况。

同时，公司已出具承诺：“1、公司已修订完善了《财务管理制度》《资金管理制度》，严格规范了开展业务过程中货币资金及银行账户的使用，明确禁止将个人账户用于公司业务经营之所需。2、自2023年以来，公司未再发生通过个人账户用于公司业务经营之收付款项的情形。截至本承诺函出具之日，涉及个人银行收款的账户均已注销，不存在应注销未注销的情形。3、公司承诺将严格遵守并执行相关内部控制制度，未来不再发生任何通过个人账户用于公司业务经营之收付款项的行为。”

公司董事、监事、高级管理人员已出具关于规范任职的承诺函：“本人承诺在公司任职期间，严格遵守公司的财务管理及财务决策制度，自觉接受监事会的监督，尽职尽责，不以职务便利而干预公司资金的使用和违规占用公司的资金，不使用任何个人卡账户用于公司生产经营。”

公司实际控制人已出具承诺：“1、将严格督促公司履行关于个人卡事项的《承诺函》。2、公司如因个人账户用于公司业务经营之收付款项相关事项被处以任何形式的处罚或被要求承担任何形式的法律责任，本人将全额承担该等全部损失及费用，并承担连带责任。”

公司报告期后未发生不规范行为，整改后的内控制度合理且有效运行。

三、请公司说明：③说明本次申报前个人卡收付业务的整改情况，申报前是否已将个人卡业务准确、完整还原至申报报表。

本次申报前个人卡收付业务已全部整改完成，且已将个人卡业务准确、完整记录至申报报表。

【主办券商回复】

四、请主办券商及会计师核查上述事项并发表意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

- 1、获取报告期内个人卡代付款明细，核实公司个人账户付款情况；
- 2、查阅相关员工个人卡银行流水，核实是否存在通过个人账户挪用公司资金或虚减费用的情形；
- 3、查阅公司相关内部控制制度，了解公司资金收付及管理情况；
- 4、对相关人员进行沟通，了解员工个人卡代付款的原因、合理性、必要性，以及相关事项的规范情况；
- 5、获取公司及董监高、实际控制人就其个人收付款情况出具的承诺函。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：报告期内公司存在利用员工个人卡代付款情形，但发生金额较小，且公司已完成整改，整改后的内控制度合理且有效运行。

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。

【公司、主办券商回复】

公司、主办券商已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日2023年12月31日至公开转让说明书签署日，已超过7个月，公司在《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”补充披露如下：

“1、公司财务报告审计截止日后6个月财务数据

公司聘请公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）对公司财务报告审计截止日后财务会计报告（包括2024年6月30日的合并及母公司资产负债表，2024年1-6月份的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及相关财务报表附注）实施审阅，并出具了编号为“苏公W(2024)E1387号”的审阅报告，审阅结论为“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信深圳昂盛达财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映深圳昂盛达2024年6月30日的合并及母公司财务状况以及2024年1-6月份的合并及母公司经营成果和现金流量”。

公司报告期后经会计师事务所审阅的合并财务数据如下：

项目	2024年6月30日
资产总计（万元）	3,373.40
股东权益合计（万元）	2,928.03
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	2,928.03
每股净资产（元）	5.86

归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	5.86
资产负债率	13.20%

续表：

项目	2024年1-6月
营业收入（万元）	1,917.40
净利润（万元）	914.96
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	914.96
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	894.81
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	894.81
经营活动产生的现金流量净额（万元）	849.05
研发投入金额（万元）	287.69
研发投入占营业收入比例	15.00%

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：元

项目	2024年1-6月
非流动资产处置损益	-3,690.63
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	31,570.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	210,551.40
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-2,772.34
小计	235,658.43
减：所得税影响额	34,156.49
少数股东权益影响额	—
合计	201,501.94

报告期后6个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策、税收政策等未发生重大调整，公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，采购材料、销售产品、主要供应商构成以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。

2、订单获取情况

2024年1-6月，公司新增订单金额共计20,317,952.33元，截至2024年6月30日未完成在手订单含税金额为2,726,360.00元，公司订单充足。公司目前经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

3、主要原材料的采购规模

2024年1-6月，公司原材料采购金额为5,242,668.86元，公司根据需求与供应商签订采购合同。公司原材料的采购规模随公司的销售规模而变化，主要供应商相对稳定，采购价格未发生重大变化，公司材料采购具有持续性、稳定性。

4、主要客户变动情况

报告期后，公司前五大客户情况如下：

单位：元

公司名称	2024年1-6月	占公司全部营业收入的比例
深圳市晖测电子科技有限公司	4,469,990.97	23.31%
东莞市创开电子仪器有限公司	3,474,035.36	18.12%
深圳和达创新有限公司	1,749,642.64	9.13%
深圳市乐信智测科技有限公司	1,460,911.29	7.62%
深圳市昂测科技有限公司/深圳市云腾精密科技有限公司	832,361.09	4.34%
合计	11,986,941.35	62.52%

报告期后，公司主要客户较报告期内不存在较大变化。

5、公司报告期后关联交易情况

2024年1-6月，公司向关联方诸葛骏、诸葛雪萌租赁车辆，金额为0元，除此之外，不存在其他关联交易情况。

6、重要资产及董监高变动情况

报告期后6个月内，公司重要资产及董监高不存在变动情况。

7、对外担保情况

报告期后6个月内，公司无对外担保情况。

8、债权融资情况

报告期后6个月内，公司无债权融资情况。

9、对外投资情况

为了进一步拓宽公司的产品类型，进入电机测试行业，2024年6月28日，公司新设子公司深圳市昂动科技有限公司，负责电机类产品的研发，基本情况如下：

公司名称	深圳市昂动科技有限公司
注册资本	100万人民币
股东名称及持股比例	深圳市昂盛达电子股份有限公司持股70%；深圳市昂动投资合伙企业（有限合伙）持股30%
经营范围	软件开发；电子元器件零售；集成电路设计；电子产品销售；电子元器件与机电组件设备制造；机械电气设备制造；电动机制造；电池销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）无

10、重要研发项目进展情况

报告期后6个月内，公司研发项目按研发计划正常推进，未发生研发项目暂停、终止等情形。

综上所述，公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。

公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。”

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。

【公司、主办券商回复】

公司尚未向深圳证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

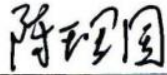
（本页无正文，为深圳市昂盛达电子股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于深圳市昂盛达电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》盖章页）

深圳市昂盛达电子股份有限公司



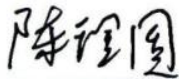
（本页无正文，为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于深圳市昂盛达电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》签章页）

项目负责人签字：

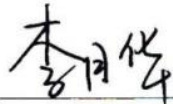


陈理国

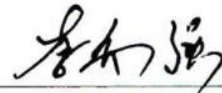
项目组成员签字：



陈理国



李月华



李亦强

