

**关于成都长城开发科技股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票并在
北京证券交易所上市申请文件的
第三轮问询的回复**

保荐人（主承销商）



（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

北京证券交易所：

成都长城开发科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“开发科技”）收到贵所于 2024 年 8 月 19 日下发的《关于成都长城开发科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“问询函”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐人”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照问询函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《成都长城开发科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	楷体、加粗

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题 1.进一步说明发行人的独立性.....	3
问题 2.进一步说明业绩增长的合理性及可持续性.....	39
问题 3.其他问题.....	60
其他重要事项.....	74

问题 1. 进一步说明发行人的独立性

根据申请文件，公司前身为深科技计量系统事业部，2016 年，为进一步提升管理效率及市场响应速度，正式公司化独立运营，成为深科技下属专业从事智能计量业务的子公司；深科技主营业务为存储半导体、高端制造、智能计量终端，其中智能计量终端业务通过发行人开展。

请发行人：（1）说明深科技智能计量业务板块业务的发展过程，历次募集资金投向智能计量业务板块业务的情况。（2）结合深科技各业务板块未来发展规划及截至回复日各业务板块的经营业绩情况，说明发行人业务在深科技合并范围内的占比及变化情况，包括但不限于营业收入、净资产、利润等；进一步说明发行人智能计量板块业务在深科技整体业务中的重要性。（3）说明发行人与深科技及其下属公司之间是否存在资金调拨机制或其他资金管理安排；报告期内发行人利润分配政策、历次利润分配的具体实施情况及履行的决策程序，发行人发行上市后的利润分配政策以及使用规划；发行人与其关联方是否存在“互保”或共用“资金池”等情形。（4）结合前述情况，以及深科技、发行人的内控制度等，说明发行人与深科技之间是否建立了风险隔离机制或采取相关措施，是否存在深科技及其他关联方风险向发行人传导的较大风险；进一步说明发行人与深科技是否相互独立，发行人在独立性方面是否存在其他严重缺陷。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、说明深科技智能计量业务板块业务的发展过程，历次募集资金投向智能计量业务板块业务的情况

（一）深科技智能计量业务板块业务的发展过程

深科技于 1994 年 2 月 2 日在深圳证券交易所首次公开发行股票并上市。深科技上市时的主营业务为硬盘磁头、磁带机磁头、录像机视频磁头及磁鼓组件、磁卡机、386 和 486 电脑主机板及其相关的板卡的生产及销售，未涉及智能计量终端业务。

深科技于 1995 年开始从事计量相关业务，前期由于业务规模较小，未设立专门事业部进行管理。2005 年，深科技设立计量系统事业部（开发科技前身），专注于国际电表业务，主要面向境外客户。2006 年，深科技设立国内智能表事业部，专注于国内电表业务。计量系统事业部与国内智能表事业部自设立以来分开运营，人员、机构、业务、资产相互独立，且拥有不同的产品生产线，分别位于深科技生产基地大楼不同的楼层，其中计量系统事业部的产线为无铅产线，国内智能表事业部的产线为非无铅产线，二者所使用的原材料含铅不同，无法相互兼容。

2016 年 4 月，计量系统事业部开始公司化运营，因此在成都设立控股子公司开发科技，原计量系统事业部相关人员、资产逐步转移至开发科技。

2017 年开始，由于深科技战略规划调整，国内智能表事业部逐渐收缩，在 2019 年底执行完毕所有在手订单后停止经营。相关专用的生产产线、设备（装配及测试线、包装等）通过报废、对外销售等方式完成处置，其余通用设备转移至深科技其他业务板块进行使用，相关资产未销售给开发科技，相关人员转到其他业务板块。

2020 年至今，深科技智能计量终端板块业务均由开发科技开展，不存在其他开展智能计量终端业务的主体。

（二）深科技历次募集资金投向智能计量业务板块业务的情况

1、深科技上市后的历次股权融资募集资金概况

深科技上市后的历次股权融资募集资金投向情况如下：

融资时间	融资类型	实际募集资金 (万元)	募投项目
1994 年 2 月	首次公开发行股票并上市	11,938.88	1、开发、研究、生产磁卡机； 2、专用集成电路（AGIC）设计； 3、用于电脑主板和其它卡板的生产； 4、用于磁头的生产； 5、信用卡终端及银行电子转账系统的硬件生产和网络设计； 6、软盘磁头的生产； 7、磁带头的生产； 8、录像头的生产；

融资时间	融资类型	实际募集资金 (万元)	募投项目
			9、作为公司的其他营运资金。
1996年4月	配股	5,494.76	1、建设公司驱动器、磁卡项目； 2、补充流动资金。
1998年12月	配股	65,639.54	1、用于购置扩大主产品磁阻磁头、调制解调器生产的设备； 2、用于厂房及净化间装修（均用于磁头生产）； 3、用于流动资金投入。
2013年10月	非公开发行股票	69,151.62	1、智能移动通信终端搬迁扩产建设项目； 2、国际智能电表计量终端与管理系统项目； 3、高端医疗电子设备及部件生产项目； 4、补充公司流动资金。
2021年5月	非公开发行股票	147,391.57	存储先进封测与模组制造项目。

除 2013 年非公开发行股票的募投项目国际智能电表计量终端与管理系统项目外，深科技上市后的历次股权融资募集资金投向未涉及开发科技相关的智能计量终端业务，亦未涉及募投项目变更后投入涉及开发科技相关的智能计量终端业务的情形。

2、深科技 2013 年非公开发行股票的募投项目“国际智能电表计量终端与管理系统项目”相关情况

深科技 2013 年非公开发行股票的募投项目“国际智能电表计量终端与管理系统项目”募集资金承诺投资金额为 1.39 亿元，其建设内容包括：

“（1）新建智能电表生产厂房，总建筑面积 7,000 平方米；（2）新建两条智能电表生产线，产线达产后，产能为 400 万台/年；（3）新建立体仓库两层，建筑面积 2,500 平方米；（4）建设公司计量系统事业部研发实验室，研发国际智能电表计量终端与管理系统项目。”

该项目原定实施主体为惠州长城开发科技有限公司（以下简称“深科技惠州”），项目实施地点为惠州。2014 年 4 月，经深科技履行相关审议程序，将项目实施主体变更为东莞长城开发科技有限公司（以下简称“深科技东莞”），项目实施地点变更为东莞。深科技惠州以上述募投项目的募集资金承诺投资总额 1.39 亿元及其利息对深科技东莞进行增资。截至 2015 年 12 月 31 日，上述募集

资金已经全部使用完毕。

2016年4月前，公司前身即深科技从事国际电表业务的计量系统事业部均在位于深圳的深科技生产基地大楼进行生产。2016年4月，开发科技设立，原计量系统事业部相关人员、资产逐步转移至开发科技。

深科技国内智能表事业部的产线和相关人员于2014年开始陆续转移到深科技东莞，上述募投资项目资金形成资产相应也仅用于国内智能表事业部的国内电表市场相关产品生产。

综上所述，开发科技前身计量系统事业部从设立之初直至2016年公司化运营前，一直在深圳进行研发及生产，未使用上述深科技东莞相关资产或设备进行生产，深科技东莞亦未接受深科技计量系统事业部或开发科技的委托进行外协生产。深科技2013年非公开发行股票募集资金未投入公司及其前身计量系统事业部。

3、开发科技设立时出资来源于自有资金，未使用于深科技历次股权融资募集资金

2016年4月，开发科技设立，深科技作为控股股东以货币7,000万元出资，资金来源为自有资金。

截至2015年末，深科技2015年以前历次股权融资的募集资金均已使用完毕，其用于开发科技设立出资的资金来源于自有资金，不存在使用深科技上市后历次股权融资募集资金用作开发科技设立出资资金的情形。

4、公司设立后产线、设备等资产不存在使用深科技历次股权融资募集资金的情形

2017年5月，公司与深科技签署《设备采购合同》，约定公司向深科技采购原计量系统事业部用于生产、研发等相关固定资产，交易价格参考国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具的《资产评估报告》（国众联评报字（2016）第2-1092号），交易价格为1,828.66万元。

本次交易中的标的资产包括自动插件线、频谱分析仪、台式电脑、数字万用

表、电磁流量计、变数据采集仪、三相电能表检测装置等共计 1797 项固定资产。

公司采购前述固定资产的资金来源为自有资金，不存在使用深科技历次募集资金的情形。前述固定资产均为深科技原计量系统事业部日常生产、研发、经营、管理相关资产，系深科技以自有资金采购等方式取得，不涉及使用深科技上市后历次股权融资募集资金的情形。

综上所述，公司前身计量系统事业部及公司化运营后的生产经营中，不存在使用深科技上市后历次股权融资募集资金的情形。

二、结合深科技各业务板块未来发展规划及截至回复日各业务板块的经营业绩情况，说明发行人业务在深科技合并范围内的占比及变化情况，包括但不限于营业收入、净资产、利润等；进一步说明发行人智能计量板块业务在深科技整体业务中的重要性

（一）深科技各业务板块未来发展规划及截至回复日各业务板块的经营业绩情况

1、深科技各业务板块基本情况

深科技是全球领先的专业电子制造企业，主营业务包含存储半导体业务、高端制造业务及智能计量终端业务三大板块。

存储半导体业务板块主要包含高端存储芯片封测业务和磁头、盘片等传统硬盘业务两部分。高端存储芯片封测业务主要为 DRAM 芯片、NAND FLASH 芯片等存储芯片的封装与测试，是存储半导体业务的核心部分。

高端制造业务板块以各类电子产品加工制造为主，主要包含医疗产品、硬盘电路板、内存条、U 盘及其他电子产品的加工制造等，涉及消费电子、医疗电子、汽车电子、智能家居、物联网、新能源等多个下游应用领域。

智能计量终端业务即是以开发科技为业务主体所从事的智能电表等智能计量终端产品业务。

2、各业务板块经营业绩情况

(1) 深科技存储半导体业务及高端制造业务板块最近三年营收规模超过 100 亿元，累计毛利规模超过 42 亿元，具备良好的盈利能力

①收入情况

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技各业务板块营业收入情况如下：

单位：亿元、%

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
存储半导体业务	25.73	23.71	25.59	17.94	26.47	16.42	28.85	17.50
高端制造业务	61.11	56.32	91.22	63.95	115.94	71.93	121.44	73.65
智能计量终端业务	21.19	19.53	25.45	17.84	17.94	11.13	13.32	8.08
其他业务收入	0.48	0.45	0.39	0.28	0.82	0.51	1.27	0.77
营业收入合计	108.52	100.00	142.65	100.00	161.18	100.00	164.88	100.00

注 1：由于汇率折算等原因，深科技智能计量终端业务收入与发行人收入存在小幅差异。

注 2：深科技 2024 年 1-9 月财务数据为未经审计数据。

如上表所示，深科技存储半导体业务及高端制造业务（以下简称“深科技其他业务板块”）2021 年度、2022 年度、2023 年度收入规模合计均超过 100 亿元，业务经营情况良好，且两大业务板块收入占比均超过智能计量终端业务，是深科技营业收入的主要组成部分。

②毛利及毛利率情况

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，除智能计量终端业务外，深科技其他业务的毛利及毛利率情况如下：

单位：亿元

业务板块	项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
存储半导体业务	收入	25.73	25.59	26.47	28.85
	毛利	5.29	5.08	4.08	4.66
	毛利率	20.55%	19.86%	15.42%	16.16%
高端制造业务	收入	61.11	91.22	115.94	121.44
	毛利	4.34	9.81	11.29	7.92

业务板块	项目	2024年 1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
	毛利率	7.10%	10.75%	9.74%	6.52%
其他业务收入	收入	0.48	0.39	0.82	1.27
	毛利	0.16	0.25	0.36	0.38
	毛利率	32.71%	62.60%	43.32%	29.66%
合计	收入	87.32	117.20	143.24	151.56
	毛利	9.79	15.14	15.73	12.96
	毛利率	11.21%	12.92%	10.98%	8.55%

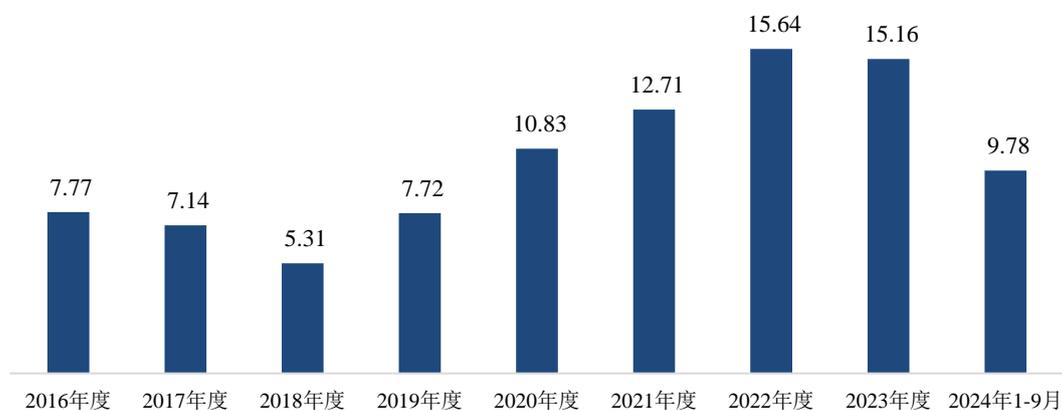
注：深科技 2024 年 1-9 月财务数据为未经审计数据。

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技除智能计量终端外业务的毛利合计分别为 12.96 亿元、15.73 亿元、15.14 亿元及 9.79 亿元，累计总额超过 50 亿元，整体毛利规模较大且相对稳定。2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技除智能计量终端外业务的整体毛利率分别为 8.55%、10.98%、12.92% 及 11.21%，整体处于上升趋势。虽然由于部分业务收入确认方式变更、部分业务剥离等因素导致深科技除智能计量终端外业务的收入规模在 2021 年至 2024 年 9 月期间有所下降，但其毛利情况未受影响，毛利规模较大且毛利率整体稳步提升，深科技除智能计量终端外业务板块持续具备良好的盈利能力。

③自 2016 年开发科技公司化运营，深科技其他业务板块发展趋势良好

2016 年开发科技公司化运营至今，深科技其他业务板块毛利情况如下：

深科技其他业务板块毛利情况（亿元）



2016 年到 2023 年，扣除开发科技贡献，深科技其他业务板块毛利呈现上涨趋势，期间复合增长率为 8.71%。从长期的角度，深科技的业务规模及盈利能力较为稳健且持续向好。

同时，在利润指标方面，2021 年至 2024 年 9 月，扣除开发科技贡献后，深科技归母净利润累计总额为 17.98 亿元，利润规模较大，深科技其他业务板块具备良好的整体盈利能力。

(2) 深科技其他业务板块收入规模报告期内有所下降系部分业务收入确认方式变更、部分业务剥离及消费电子行业波动等阶段性因素综合导致，该等收入下滑未对其他业务板块盈利能力产生重大不利影响

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技其他业务板块收入合计分别为 150.29 亿元、142.42 亿元、116.81 亿元及 86.84 亿元，收入规模较大。深科技其他业务板块收入规模出现下降主要系存储半导体业务中磁头、盘片产品以及高端制造业务中内存条及 U 盘、手机、电子产品加工收入下降导致。前述产品收入下滑系部分业务收入确认方式变更、部分业务剥离及消费电子行业波动等阶段性因素综合导致，具体情况如下：

① 存储半导体业务

磁头及盘片产品为传统机械硬盘的重要组成部分，其下游主要应用领域为个人电脑等消费电子产品。报告期内，受消费电子行业需求疲软及机械硬盘去库存影响，深科技磁头及盘片产品收入出现了一定程度的下降。

② 高端制造业务

2023 年二季度，深科技因内存条及 U 盘产品与主要客户之间的业务模式变更，基于谨慎性原则，深科技调整了后续对内存条及 U 盘产品的收入确认方式，使用净额法对其收入进行确认，因此导致深科技内存条及 U 盘产品的收入在 2023 年之后出现了大幅下降。该部分收入确认方式变更导致深科技 2023 年度收入规模下降约 17 亿元。

2022 年，受国际贸易争端影响，深科技主动将手机业务剥离。2022 年 4 月，深科技转让手机业务主体桂林深科技有限公司（以下简称“桂林深科技”）的控

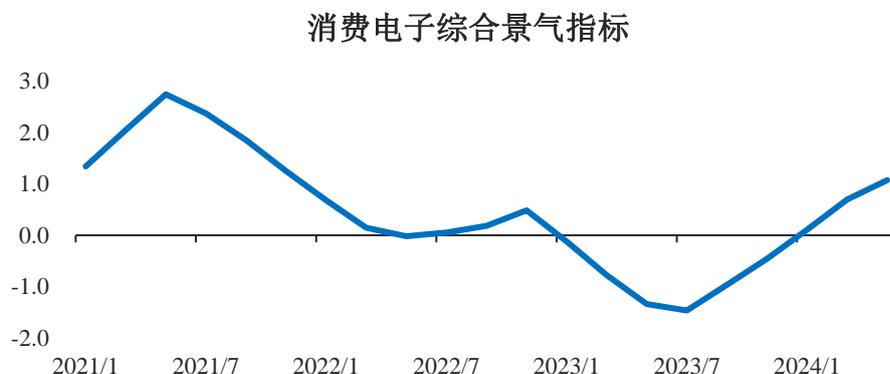
制权，以间接参股的形式继续持有桂林深科技 48.00%的股权，桂林深科技不再包含在深科技合并报表的范围内，因此深科技手机业务收入在 2022 年出现较大下降，2023 年已不再产生收入。该部分业务剥离导致深科技 2023 年度收入规模下降约 12 亿元。

深科技电子产品加工业务下游主要应用领域为消费电子等行业。2021 年度至 2023 年度，受特定外部因素、消费者需求疲软等影响，消费电子行业表现低迷，因此深科技电子产品加工业务收入同比有所下降。

综上所述，深科技其他业务板块收入下降主要系部分业务收入确认方式变更、部分业务剥离及消费电子行业波动等阶段性因素导致。扣除受收入确认方式变更、业务剥离影响收入变动较大的内存条及 U 盘、手机产品收入，2021 年、2022 年、2023 年及 2024 年 1-9 月，深科技存储半导体及高端制造业务中其他产品的总收入分别为 118.12 亿元、118.20 亿元、113.90 亿元及 85.32 亿元，业务规模总体保持稳定。

(3) 2024 年消费电子等下游市场逐步复苏，深科技其他业务板块收入已逐步实现回升

2021 年下半年起，受特定外部因素影响、消费者需求疲软、智能手机和电脑等电子产品创新力下降等因素影响，消费电子行业表现低迷。2023 年下半年，随着宏观环境好转，叠加 AI 创新带来的成长性，相关需求逐步恢复，消费电子行业开始逐步复苏，消费电子综合景气指标持续上升，2024 年起，消费电子综合景气指标已由负转正，行业逐渐回暖。



数据来源：Wind，浙商证券研究所

深科技其他业务板块 2024 年第一季度、第二季度及第三季度的收入及同比变动情况如下：

单位：亿元

项目	2024 年第三季度		2024 年第二季度		2024 年第一季度	
	收入	同比变动	收入	同比变动	收入	同比变动
存储半导体业务	7.97	41.27%	9.48	45.04%	8.28	17.41%
高端制造业务	21.87	4.65%	22.42	-8.81%	16.83	-34.60%
合计	29.84	12.43%	31.89	2.47%	25.11	-23.41%

注：深科技 2024 年第一季度、第二季度及第三季度财务数据为未经审计数据。

如上表所示，深科技的核心业务板块存储半导体业务发展迅速，收入规模在 2024 年第一季度、第二季度及第三季度均实现同比增长。高端制造业务方面，随着消费电子等终端市场逐步复苏，并逐步传导至产业链上游，深科技此前受行业波动影响的电子产品加工等产品收入均已出现改善提升的趋势，高端制造业务收入已在 2024 年第二季度及第三季度逐步回暖，2024 年第三季度同比 2023 年第三季度实现增长。

根据国家统计局数据，2024 年 1-9 月，全国规模以上工业企业利润总额同比下降 3.5%，规模以上国有控股工业企业利润总额同比下降 6.5%。深科技 2024 年 1-9 月利润总额为 96,803.44 万元，同比增长 37.45%，实现优于规模以上工业企业和国有控股工业企业的盈利能力表现。

目前，深科技芯片业务已在积极推进国产客户的验证，同时，在下游硬盘市场持续升温的加持下，主要客户对硬盘电路板等产品的需求持续提升，为深科技未来业绩的实现提供了良好的基础。

3、深科技未来发展规划

未来，深科技将根据我国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要指引，坚持以先进制造为基础，围绕三大主业的发展战略，持续优化战略布局，强化科技创新，推进制造业务的平台化、专业化、高端化发展，进而实现整体经营的高质量发展，实现向高端和全价值链服务的转型。

存储半导体业务作为深科技未来发展的重要业务板块，将着眼于高端存储芯片国产化突破的国家战略举措，加快扩充高端存储芯片封测领域的优质产能，持续提升技术研发、工程工艺等方面的综合能力，通过校企合作、科技项目合作等渠道，吸引封测专业人才以及领军人才，不断提升技术团队的自主创新能力，进一步强化先进封测全业务链服务能力，着力与重点客户深化战略合作伙伴关系。

高端制造业务作为深科技营业收入的主要组成部分及业务规模的坚实基础，将以制造业转型升级为契机，结合数字技术，加快设计能力建设，将高壁垒、高附加值业务板块作为发展重点，争取更多国内、国外高端客户，不断提升盈利水平，实现国际双循环相互促进的新发展格局。

智能计量终端业务作为深科技基于电子制造业务延伸的自主品牌产品，较为独立，将以全球智慧能源体系变革为机会，持续深耕全球市场，促进境内外业务协同发展。

(1) 存储半导体业务将着眼于高端存储芯片国产化突破的国家战略举措，成为未来发展的重要业务板块

DRAM 芯片系半导体行业中的单一最大细分市场，广泛应用于各类应用场景，市场规模较大。据 WSTS、Yole 数据预测，2024 年 DRAM 市场规模达 723 亿美元。受益于服务器、智能手机、PC 的 AI 化，DRAM 芯片量价齐升，行业潜在增速较快。根据 Yole 数据，DRAM 芯片市场近六年年均复合增长率约 9%，前景明朗。DRAM 芯片国产化率极低，根据 Trend Force 数据，2023 年全球 DRAM 行业前三大厂家三星（韩国企业）、海力士（韩国企业）及美光（美国企业）合计市场份额达 96.0%，垄断地位明显，而中国大陆目前仅有少数几家公司实现了内存晶圆的量产，已成为国内重要“卡脖子”环节，国产替代空间广阔。当前 AI 大模型带来的高级智能化有望推动新一轮产业革命，而 DRAM 芯片对于 AI 大模型的训练和应用作用关键，在 DRAM 芯片国产化率极低，尤其是大算力芯片标配的 HBM 存储器几乎尚未国产的背景下，亟需 DRAM 芯片的全产业链合力推动国产替代进程，DRAM 存储芯片封测业务作为 DRAM 芯片实现国产突破的关键一环，前景广阔。

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技存储半导体业务的收入分别为 28.85 亿元、26.47 亿元、25.59 亿元及 25.73 亿元，存储半导体业务整体毛利率分别为 16.16%、15.42%、19.86%及 20.55%，呈稳步提升趋势；其中，存储半导体业务中存储芯片封测产品实现收入分别为 9.76 亿元、11.49 亿元、15.44 亿元以及 14.40 亿元，增速较快。深科技存储芯片封测业务聚焦 DRAM 芯片等存储芯片的封装与测试，2023 年度存储芯片封测业务收入规模已仅次于长电科技、华天科技等少数几家头部芯片封测厂商，目前已处于行业第一梯队，规模效应显现。同时，深科技在该领域技术储备深厚，与国产头部内存晶圆厂商深度合作，持续助力提升 DRAM 芯片的国产突破。在此背景下，深科技在前景广阔的高端存储芯片封测领域大力投资，持续深耕，将其作为未来的重点持续投资方向。未来深科技将充分发挥长期以来的规模、技术积累，进军高阶 DRAM 芯片封测领域，并不断扩大产能规模，满足市场快速增长的需求，高端芯片封测业务将成为未来发展的重要业务板块。

(2) 高端制造业务将持续稳健，成为业绩的坚实基本盘

目前，以互联网、大数据、人工智能等为代表的数字技术向各领域全面渗透，新能源汽车、医疗健康等新兴行业具备较强的成长潜力，带动汽车电子、医疗电子等行业的发展，全球电子制造业务总量稳定增长，行业市场需求持续上升。根据 Mordor Intelligence 咨询公司的数据显示，电子制造服务全球市场规模预计将从 2023 年的 5,693 亿美元增长到 2028 年的 8,560 亿美元，复合年增长率为 8.5%。以 5G、人工智能为代表的信息技术正加快引领新一轮科技革命和产业变革，电子制造服务行业通过大规模投资精益制造平台、自动化生产管理信息系统、构建 AI 数智制造，提升生产管理水平和全产业链品质控制和追溯体系核心竞争力，推动制造业向数字化、高端化转型。随着品牌商与电子制造服务企业合作模式的不断成熟与深入，电子制造服务企业在技术上和产能上不断升级进步，持续向高端技术、高端价值、高端领域方向发展。

扣除受部分业务收入确认方式变更、部分业务剥离影响导致收入变动较大的内存条及 U 盘、手机产品收入，2021 年、2022 年、2023 年及 2024 年 1-9 月，深科技高端制造业务中其他产品的总收入分别为 89.26 亿元、91.72 亿元、88.31

亿元及 59.59 亿元，整体业务规模较大且总体保持稳定。深科技在 EMS 行业深耕数十年，是全球领先的平台型高端制造企业，在规模化制造和快速反应体系方面具备行业领先优势。深科技的高端制造业务下游市场应用广泛，包含消费电子、医疗电子、汽车电子等多个领域，且整体收入规模较大，对单一下游市场的波动拥有一定的抗风险能力，该等业务未来将总体维持稳健，成为业务规模的坚实基础盘。

(3) 智能计量终端业务

智能计量终端业务作为深科技基于电子制造业务的延伸，较为独立，将把握双碳目标下全球推动智慧能源体系建设以及双循环新发展格局带来的发展机遇，持续深耕全球市场，加强境外本土化建设，巩固欧洲市场优势，积极开拓中亚、中东市场，利用深耕境外市场积累的技术、经验优势，同时发挥公司产品性能优势，赋能国内新型电力系统建设，实现境内外业务协同发展。

(二) 说明发行人业务在深科技合并范围内的占比及变化情况，包括但不限于营业收入、净资产、利润等

1、营业收入占比及变化情况

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，开发科技、深科技的营业收入及相应占比如下：

单位：亿元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	合计
开发科技营业收入	21.20	25.50	17.91	14.75	79.35
深科技营业收入	108.52	142.65	161.18	164.88	577.23
开发科技占深科技对应财务指标比例	19.54%	17.87%	11.11%	8.94%	13.75%

注 1：开发科技营业收入占深科技对应财务指标比例计算公式为：开发科技营业收入/深科技营业收入。

注 2：开发科技、深科技 2024 年 1-9 月财务数据未经审计，其中开发科技 2024 年 1-9 月财务数据已经审阅。

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，扣除开发科技贡献后，深科技营业收入分别为 150.13 亿元、143.28 亿元、117.15 亿元及 87.32 亿元，收入体量较大。深科技其他业务板块收入规模出现下降主要系其部分业务收入确认

方式变更、部分业务剥离等因素综合导致，扣除受影响的内存条及 U 盘、手机产品收入，2021 年、2022 年、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技存储半导体及高端制造业务中其他产品的总收入分别为 118.12 亿元、118.20 亿元、113.90 亿元及 85.32 亿元，业务规模总体保持稳定，经营情况良好。

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，开发科技营业收入占深科技营业收入的比例分别为 8.94%、11.11%、17.87%及 19.54%，占比均低于 20%，该比例在 2023 年度及 2024 年 1-9 月出现了一定提升主要系深科技受部分业务收入确认方式变更、部分业务剥离等因素影响导致其他业务板块收入规模出现了一定幅度的下降，而开发科技营业收入持续增长。

2、毛利占比及变化情况

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，开发科技、深科技的毛利及相应占比如下：

单位：亿元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	合计
开发科技毛利	8.24	8.59	3.72	3.19	23.74
深科技毛利	18.02	23.74	19.37	15.90	77.03
开发科技占深科技 对应财务指标比例	45.73%	36.17%	19.23%	20.03%	30.81%

注 1：开发科技毛利占深科技对应财务指标比例计算公式为：开发科技毛利/深科技毛利。

注 2：开发科技、深科技 2024 年 1-9 月财务数据未经审计，其中开发科技 2024 年 1-9 月财务数据已经审阅。

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，扣除开发科技贡献后，深科技毛利分别为 12.71 亿元、15.64 亿元、15.16 亿元及 9.78 亿元，总额超过 50 亿元，整体毛利规模较大。虽然受部分业务收入确认方式变更、部分业务剥离等因素影响导致深科技其他业务板块的收入规模在 2021 年至 2024 年 9 月期间有所下降，但毛利情况未受影响，毛利规模较大且毛利率提升，深科技其他业务板块持续具备良好的盈利能力。

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，开发科技毛利占深科技毛利的比例分别为 20.03%、19.23%、36.17%及 45.73%，2021 年至 2024 年 9 月，开发科技合计毛利占深科技相应指标的比例为 30.81%，均未超过 50%。2023 年

度及 2024 年 1-9 月，开发科技毛利占深科技的比例有所提高主要系开发科技在收入规模增长、毛利率提升等因素的影响下毛利出现较大增长。

3、净资产占比及变化情况

2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日及 2024 年 9 月 30 日，开发科技、深科技的归属于母公司所有者的（以下简称“归母”）净资产及相应占比如下：

单位：亿元

项目	2024 年 9 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
开发科技归母净资产	19.94	15.11	10.51	9.27
深科技归母净资产	115.64	109.62	103.19	98.47
开发科技占深科技对应财务指标比例	12.02%	9.61%	7.13%	6.59%

注 1：开发科技归母净资产占深科技对应财务指标比例计算公式为：开发科技归母净资产*深科技当期期末持有开发科技股权比例/深科技归母净资产。

注 2：开发科技、深科技 2024 年 1-9 月财务数据未经审计，其中开发科技 2024 年 1-9 月财务数据已经审阅。

2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日及 2024 年 9 月 30 日，扣除开发科技相应指标后，深科技归母净资产分别为 91.98 亿元、95.83 亿元、99.09 亿元及 101.73 亿元，净资产规模较大且相对稳定；开发科技归母净资产占深科技归母净资产的比例分别为 6.59%、7.13%、9.61%及 12.02%，占比较低。2024 年 9 月末开发科技归母净资产占深科技归母净资产的比例有所提升主要原因系 2024 年 6 月深科技实施了 2023 年度现金股利派发，导致净资产中未分配利润有所减少，而当期开发科技未实施利润分配。

4、利润占比及变化情况

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，开发科技、深科技的归母净利润及相应占比如下：

单位：亿元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	合计
开发科技	4.72	4.86	1.83	2.08	13.50
深科技	6.61	6.45	6.59	7.75	27.40

项目	2024年 1-9月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	合计
开发科技占深科技 对应财务指标比例	49.76%	52.60%	19.44%	18.80%	34.38%
扣除偶发因素影响 开发科技占深科技 对应财务指标比例	42.97%	34.20%	17.64%	19.03%	28.95%

注 1：开发科技利润指标占深科技对应财务指标比例计算公式为：开发科技归母净利润*深科技当期期末持有开发科技股权比例/深科技归母净利润。

注 2：开发科技、深科技 2024 年 1-9 月财务数据未经审计，其中开发科技 2024 年 1-9 月财务数据已经审阅。

注 3：偶发因素为存货跌价、股份支付及土地款项退还等导致深科技 2023 年及 2024 年 1-9 月利润指标下降较大的偶发因素，具体分析详见后文。

2021 年至 2024 年 9 月，扣除开发科技贡献，深科技归母净利润累计总额为 17.98 亿元，利润规模较大，深科技其他业务板块具备良好的整体盈利能力。

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，开发科技归母净利润占深科技相应指标的比例分别为 18.80%、19.44%、52.60%及 49.76%。2021 年至 2024 年 9 月，开发科技累计归母净利润占深科技相应指标的比例为 34.38%，低于 50%。

2021 年度及 2022 年度开发科技相关利润指标占深科技相应指标的比例均低于 20%，2023 年度及 2024 年 1-9 月占比较高的原因主要包括：①2023 年及 2024 年 1-9 月，深科技受存货跌价、股份支付及土地款项退还等偶发因素影响，出现较多利润调减项，影响金额分别为 4.61 亿元及 1.73 亿元；②开发科技在收入规模增长、毛利率提升等因素的影响下利润指标出现较大增长，并同时受偶发因素影响较小。若扣除前述偶发性因素对开发科技和深科技的影响后，则开发科技归母净利润占深科技相应指标的比例将为 19.03%、17.64%、34.20%及 42.97%，2023 年度及 2024 年 1-9 月比例均出现明显下降。具体分析如下：

(1) 2023 年度及 2024 年 1-9 月占比较高主要系偶发因素导致深科技利润降低所致

①原材料市场变化导致深科技存货跌价准备计提金额较高，深科技 2023 年计提存货跌价准备 2.31 亿元

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技存货跌价准备计提金额分别为 2,596.71 万元、12,632.71 万元、23,119.82 万元及 1,900.50 万元。

2023 年度，深科技存货跌价准备计提金额为 23,119.82 万元，同比 2022 年度增长较大，主要原因系：①部分客户业务调整导致深科技相应存货出现呆滞情形，经测算可变现净值后计提跌价准备；②作为主要生产原材料的集成电路价格 2023 年度有所下降，由于深科技相应原材料对应业务采用成本加成定价方式，之前以较高价格采购的集成电路在采购价格下降的背景下最终产品可变现净值下降，进而导致相应原材料计提跌价准备。上述客户业务调整及原材料价格下跌导致的存货跌价准备计提存在一定偶发性。

②深科技 2023 年实施股票期权激励，2023 年及 2024 年 1-9 月计提股份支付费用 0.75 亿元及 1.00 亿元

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技股份支付费用分别为 657.27 万元、971.63 万元、7,574.08 万元及 9,986.46 万元。

根据深科技 2023 年度（第二次）临时股东大会及第九届董事会第三十六次会议审议并通过的股票期权激励相关议案，深科技确定以 2023 年 6 月 26 日作为授予日，向 396 名激励对象授予 3,786 万份股票期权。深科技于 2023 年度及 2024 年 1-9 月确认股份支付费用 7,574.08 万元及 9,986.46 万元，相较于 2021 年度及 2022 年度出现较大增长。

③土地退还损失影响深科技 2023 年及 2024 年 1-9 月利润 1.54 亿元及 0.54 亿元

深科技在重庆渝北区建设深科技智能设备产业园项目，通过土地出让方式取得土地 700 亩，并获取相应政府补助产业发展扶持基金 31,035 万元。深科技完成一期项目后，剩余土地处于闲置状态。2023 年，经深科技与重庆渝北区人民政府协商沟通，退回土地使用权 400 亩，政府退回土地出让金 17,507.52 万元，同时深科技退回对应的扶持资金 17,507.52 万元，债权债务对抵，双方互不退回资金。深科技上述退回政府补助事项形成损失 17,507.52 万元，计入 2023 年度其他

收益，同时冲回前期累计摊销确认的损益 2,100.90 万元，综合影响 2023 年度利润 15,406.62 万元。

本次退回部分土地，涉及政府产业发展扶持资金和土地出让金，产业发展扶持资金已于 2018 年计入深科技其他收益科目，本次退回部分土地，将产生损失 6,354.33 万元，处置土地使用权产生利得 906.94 万元，将影响深科技 2024 年 1-9 月利润共计 5,447.39 万元。

综上所述，2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，深科技受存货跌价准备计提、股份支付及土地款项退还影响金额共计 3,253.98 万元、13,604.35 万元、46,100.52 万元及 17,334.36 万元，开发科技相关因素影响金额为 1,067.10 万元、1,305.36 万元、2,069.18 万元及 2,868.29 万元。相比于深科技，开发科技受计提存货跌价准备、股份支付及土地款项退还影响金额规模均较小。在 2023 年度及 2024 年 1-9 月开发科技未受相关因素显著影响的情况下，深科技受相关因素影响出现较多利润调减项，间接导致了开发科技利润指标占深科技利润指标较高。

(2) 扣除前述偶发因素影响后相关利润指标占比均明显降低

若扣除前述偶发性因素对开发科技和深科技的影响后，则开发科技利润指标占深科技比例情况如下：

单位：亿元

主体	项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
开发科技	归母净利润	4.72	4.86	1.83	2.08
	偶发性因素影响（税后）	0.25	0.18	0.12	0.10
	扣除偶发性因素后归母净利润	4.97	5.04	1.95	2.18
深科技	归母净利润	6.61	6.45	6.59	7.75
	偶发性因素影响（税后）	1.45	3.83	1.16	0.27
	扣除偶发性因素后归母净利润	8.07	10.28	7.75	8.02
开发科技占深科技对应财务指标比例	扣除偶发性因素后归母净利润	42.97%	34.20%	17.64%	19.03%

注 1：偶发性因素所得税影响按照企业当期所得税费用/利润总额计算。

注 2：假设所有偶发性因素都 100% 影响归属于母公司股东损益。

注 3：开发科技、深科技 2024 年 1-9 月财务数据未经审计，其中开发科技 2024 年 1-9 月财务数据已经审阅。

2023 年度及 2024 年 1-9 月，在扣除上述偶发性因素对开发科技和深科技的影响后，开发科技归母净利润占比将下降至 34.20%及 42.97%，占比均明显下降。

（3）利润指标占比在 2024 年第二季度及第三季度持续回落

2024 年 1-9 月及细分至第一季度、第二季度、第三季度的归母净利润占比情况如下：

单位：亿元

主体	2024 年 第三季度	2024 年 第二季度	2024 年 第一季度	2024 年 1-9 月合计
开发科技	1.73	1.72	1.27	4.72
深科技	3.01	2.39	1.22	6.61
开发科技占深科技对 应财务指标比例	40.11%	50.35%	72.48%	49.76%

注：开发科技、深科技 2024 年第一季度、第二季度、第三季度及 2024 年 1-9 月财务数据未经审计。

如上表所示，上述利润指标占比在第一季度较高，但在第二季度及第三季度持续回落，其中第三季度归母净利润占比已经下降至 40.11%。

（三）进一步说明发行人智能计量板块业务在深科技整体业务中的重要性

深科技的存储半导体及高端制造业务为深科技营业收入的主要组成部分，报告期内存储半导体及高端制造业务合计收入规模均超过 100 亿元，占深科技收入的比例均超过 80%。2021 年至 2024 年 9 月，扣除开发科技贡献后，深科技累计毛利总额超过 50 亿元，累计归母净利润总额超过 17 亿元，深科技其他业务板块持续维持良好的经营情况及盈利能力。2021 年至 2024 年 9 月，开发科技累计营业收入、毛利及归母净利润占深科技相应指标的比例分别为 13.75%、30.81%及 34.38%，均低于 50%。部分年度，开发科技利润指标占深科技的比例较高主要系开发科技利润大幅增长和深科技利润受存货跌价、股份支付及土地款项退还等偶发因素影响所致，若扣除偶发因素影响，开发科技利润指标占深科技的比例均明显下降。

存储半导体业务领域，深科技着眼于高端存储芯片国产化突破的国家战略举措，在高端存储芯片封测领域大力投资，凭借深厚的技术储备，与产业链头部厂商深度合作，持续助力提升 DRAM 芯片的国产突破，存储半导体业务能够成为深科技未来发展的重要业务板块；高端制造业务领域，在电子制造行业不断向高端化发展、行业需求稳定增长的背景下，深科技在 EMS 行业持续深耕数十年，拥有广泛的下游应用市场，高端制造业务整体规模较大且总体保持稳定，规模优势明显，将持续成为深科技营业收入的主要组成部分及业务规模的坚实基础盘；智能计量终端业务领域，作为深科技基于电子制造业务延伸的自主品牌产品，较为独立，将以全球智慧能源体系变革为机会，持续深耕全球市场，促进境内外业务协同发展。

综上所述，深科技各业务板块共同促进深科技的持续发展，深科技不对单一业务板块存在依赖。

三、说明发行人与深科技及其下属公司之间是否存在资金调拨机制或其他资金管理安排；报告期内发行人利润分配政策、历次利润分配的具体实施情况及履行的决策程序，发行人发行上市后的利润分配政策以及使用规划；发行人与其关联方是否存在“互保”或共用“资金池”等情形

（一）说明发行人与深科技及其下属公司之间是否存在资金调拨机制或其他资金管理安排

报告期内，公司与深科技及其他下属公司之间不存在资金调拨机制或其他资金管理安排。报告期各期末，公司货币资金余额分别为 2.05 亿元、2.26 亿元、6.91 亿元和 8.55 亿元，深科技及其他下属公司货币资金余额分别为 83.40 亿元、86.71 亿元、70.32 亿元和 81.69 亿元，公司与深科技及其他下属公司均持续拥有充裕的货币资金储备，相互之间无需进行资金调拨或其他资金管理安排。

公司股东中非国有股东持股比例较高且相关股东与深科技均不存在关联关系，公司董事会和监事会均有效运作且独立董事占公司董事会成员的比例为三分之一，可对公司的非独立董事进行有效制衡。公司已建立独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，参与公司付款审批的财务负责人、总经理等公司高级管理人员均直接与公司订立劳动关系并与深科技保持独立。公司已建立了《货币资

金管理制度》《防止控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等完善的资金管理和防范资金占用相关制度，并且根据上述制度制定了《现金管理流程指引》《银行存款管理流程指引》等具体管理办法，对于现金收支管理、银行存款收支管理、与关联方资金往来等事项的决策权限和程序作了明确规定，相关制度有效运行。前述措施及安排可以有效保障公司的经营独立性，防止深科技通过资金调拨或其他资金管理安排等方式占用公司资金。

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZI10559 号），公司于 2024 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

截至本回复出具日，深科技及其他下属公司不存在占用公司资金的情形。此外，深科技已于 2023 年 12 月出具了《关于避免资金占用和违规担保的承诺函》，承诺深科技及其关联方未来不以任何方式占用公司的资金。

综上，公司与深科技及其他下属公司之间不存在资金调拨机制或其他资金管理安排，相关企业均持续拥有充裕的货币资金储备，相互之间无需进行资金调拨或其他资金管理安排，并且公司已采取有效措施及安排防止深科技通过资金调拨或其他资金管理安排等方式占用公司资金。

（二）报告期内发行人利润分配政策、历次利润分配的具体实施情况及履行的决策程序，发行人发行上市后的利润分配政策以及使用规划

1、报告期内公司利润分配政策

公司已在《公司章程》中对公司的利润分配政策进行了规定，同时公司制定了《利润分配管理制度》以进一步明确和规范公司的利润分配行为，公司的利润分配政策具体如下：

制度	政策	利润分配内容
《公司章程》	利润分配政策	（一）公司的利润分配注重对股东合理的投资回报，利润分配政策保持连续性和稳定性。公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利。 （二）在公司当年实现盈利符合利润分配条件时，公司董事会应根据公司的具体经营情况和市场环境，制定利润分配预案报股东大会批准。

制度	政策	利润分配内容
		<p>(三) 公司应当于每个财务年度结束后向全体股东进行分红,原则上每年现金分红的比例不低于税后利润减去法定公积金后的 30%,若利润分配前一年公司累积的可分配利润为负数,公司先弥补亏损后再以可分配利润进行分配,股东按照其持有的股份比例分配。当年出现亏损时不分红。</p>
	分配时间	<p>公司股东大会对利润分配方案作出决议后,公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利(或股份)的派发事项。</p>
《利润分配管理制度》	利润分配顺序	<p>(一) 公司分配当年税后利润时,应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的,可以不再提取。</p> <p>(二) 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的,在依照前款规定提取法定公积金之前,应当先用当年利润弥补亏损。</p> <p>(三) 公司从税后利润中提取法定公积金后,经股东大会决议,还可以从税后利润中提取任意公积金。</p> <p>(四) 公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润,按照股东持有的股份比例分配。但《公司章程》规定不按持股比例分配的除外。</p> <p>(五) 股东大会违反前款规定,在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的,股东必须将违反规定分配的利润退还公司。</p> <p>(六) 公司持有的本公司股份不参与分配利润。</p>
	分配政策	<p>(一) 公司的利润分配注重对股东合理的投资回报,利润分配政策保持连续性和稳定性。公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利。</p> <p>(二) 在公司当年实现盈利符合利润分配条件时,公司董事会应根据公司的具体经营情况和市场环境,制定利润分配预案报股东大会批准。</p> <p>(三) 公司应当于每个财务年度结束后向全体股东进行分红,原则上每年现金分红的比例不低于税后利润减去法定公积金后的 30%,若利润分配前一年公司累积的可分配利润为负数,公司先弥补亏损后再以可分配利润进行分配,股东按照其持有的股份比例分配。当年出现亏损时不分红。</p>
	决策机制与程序	<p>公司董事会根据盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订利润分配预案,并对其合理性进行充分讨论,利润分配预案经董事会通过后提交股东大会审议。股东大会审议利润分配方案时,公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流,充分听取中小股东的意见和诉求,并及时答复中小股东关心的问题。</p>
	分配政策的调整	<p>如公司因外部经营环境或自身经营状况发生较大变化、公司重大投资计划需要等原因确需对利润分配政策进行调整或变更的,需经董事会审议通过后或以临时提案的方式提交股</p>

制度	政策	利润分配内容
		东大会审议通过。

2、历次利润分配的具体实施情况及履行的决策程序

报告期内，公司历次利润分配的具体情况及其决策程序如下：

利润分配年度	分配方案	决策程序	分配时间
2020 年度	分红总金额为 10,000 万元，由全体股东按出资比例分配	利润分配方案已由 2021 年第 2 次董事会、2021 年第 1 次股东会审议通过	2021 年 6 月 1 日
2021 年度	分红总金额为 6,250 万元，由全体股东按出资比例分配	利润分配方案已由 2022 年第 6 次董事会、2022 年第 3 次股东会审议通过	2022 年 6 月 1 日
2022 年度	分红总金额为 5,625 万元，由全体股东按出资比例分配	利润分配方案已由公司第一届董事会第十四次会议、2022 年年度股东大会审议通过	2023 年 5 月 24 日
2023 年度	2023 年度不进行利润分配	利润分配方案已由公司第一届董事会第二十一次会议、2023 年年度股东大会审议通过	/

3、公司发行上市后的利润分配政策以及使用规划

针对本次发行上市，公司已经制定了北交所上市后适用的《公司章程(草案)》和《利润分配管理制度(北交所上市后适用)》，对公司上市后的利润分配政策及使用规划进行了规定，具体如下：

制度	政策	利润分配内容
《公司章程(草案)》	利润分配政策	<p>(一) 公司的利润分配注重对股东合理的投资回报，利润分配政策保持连续性和稳定性。公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利。</p> <p>(二) 在公司当年实现盈利符合利润分配条件时，公司董事会应根据公司的具体经营情况和市场环境，制定利润分配预案报股东会批准。</p> <p>(三) 公司在满足现金分红条件时，应当于每个财务年度结束后向全体股东进行分红，公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，提出差异化的现金分红政策，原则上每年现金分红的比例不低于税后利润减去法定公积金后的 30%。若利润分配前一年公司累积的可分配利</p>

制度	政策	利润分配内容
		润为负数，公司先弥补亏损后再以可分配利润进行分配，股东按照其持有的股份比例分配。当年出现亏损时不分红。在满足利润分配条件的情况下，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期利润分配。
	分配时间	公司股东会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。
	现金分红条件	（一）公司该年度或半年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营。 （二）公司累计可供分配利润为正值，且当年每股累计可供分配利润不低于0.1元。 （三）审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告（半年度利润分配按有关规定执行）。
	股票股利的发放条件	在以下两种情况时，并在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，公司将考虑发放股票股利：（1）公司在面临现金流不足时可考虑采用发放股票股利的利润分配方式； （2）在满足现金分红的条件下，公司可结合实际经营情况考虑同时发放股票股利。
	现金分红与股票股利的分配顺序	公司在进行利润分配时，现金分红优先于股票股利。当公司满足前述现金分红条件时，应当采用现金分红进行利润分配。采用股票股利进行利润分配的，公司董事会需就采用股票股利进行利润分配的合理因素进行说明。公司在制定现金分红具体方案时，董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。
《利润分配管理制度（北交所上市后适用）》	利润分配顺序	（一）公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。 （二）公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。 （三）公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 （四）公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。但《公司章程》规定不按持股比例分配的除外。 （五）股东会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。 （六）公司持有的本公司股份不参与分配利润。
	分配政策	（一）公司的利润分配注重对股东合理的投资回报，利润

制度	政策	利润分配内容
		<p>分配政策保持连续性和稳定性。公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利。</p> <p>(二) 在公司当年实现盈利符合利润分配条件时, 公司董事会应根据公司的具体经营情况和市场环境, 制定利润分配预案报股东会批准。</p> <p>(三) 公司应当于每个财务年度结束后向全体股东进行分红, 公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素, 提出差异化的现金分红政策, 原则上每年现金分红的比例不低于税后利润减去法定公积金后的 30%。若利润分配前一年公司累积的可分配利润为负数, 公司先弥补亏损后再以可分配利润进行分配, 股东按照其持有的股份比例分配。当年出现亏损时不分红。在满足利润分配条件的情况下, 公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期利润分配。</p>
	现金分红条件	<p>(一) 公司该年度或半年度实现的可分配利润(即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润)为正值、且现金流充裕, 实施现金分红不会影响公司后续持续经营。</p> <p>(二) 公司累计可供分配利润为正值, 且当年每股累计可供分配利润不低于 0.1 元。</p> <p>(三) 审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告(半年度利润分配按有关规定执行)。</p>
	股票股利的发放条件	<p>在以下两种情况时, 并在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下, 公司将考虑发放股票股利: (1) 公司在面临现金流不足时可考虑采用发放股票股利的利润分配方式; (2) 在满足现金分红的条件下, 公司可结合实际经营情况考虑同时发放股票股利。</p>
	现金分红与股票股利的分配顺序	<p>公司在进行利润分配时, 现金分红优先于股票股利。当公司满足前述现金分红条件时, 应当采用现金分红进行利润分配。采用股票股利进行利润分配的, 公司董事会需就采用股票股利进行利润分配的合理因素进行说明。公司在制定现金分红具体方案时, 董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。</p>
	决策机制与程序	<p>公司董事会根据盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订利润分配预案, 并对其合理性进行充分讨论, 利润分配预案经董事会通过后提交股东会审议。股东会审议利润分配方案时, 公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流, 充分听取中小股东的意见和诉求, 并及时答复中小股东关心的问题。</p>
	分配政策的调整	<p>如公司因外部经营环境或自身经营状况发生较大变化、公司重大投资计划需要等原因确需对利润分配政策进行调</p>

制度	政策	利润分配内容
		整或变更的,需经董事会审议通过后或以临时提案的方式提交股东会审议通过。

为进一步明确公司在北交所上市后三年内的利润分配事宜,公司制定了《成都长城开发科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市后三年股东分红回报规划》,具体如下:

政策	利润分配内容
分配原则	同股同权、同股同利, 优先现金方式分配利润
分配时间	公司股东会对利润分配方案作出决议后, 公司董事会须在股东会召开后 2 个月内完成股利(或股份)的派发事项。
现金分红条件	<p>(一) 公司该年度或半年度实现的可分配利润(即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润)为正值、且现金流充裕, 实施现金分红不会影响公司后续持续经营;</p> <p>(二) 公司累计可供分配利润为正值, 且当年每股累计可供分配利润不低于 0.1 元;</p> <p>(三) 审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告(半年度利润分配按有关规定执行)。在满足公司现金分红条件时, 公司每年以现金方式分配的利润原则上每年现金分红的比例不低于税后利润减去法定公积金后的 30%。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素, 区分下列情形, 提出差异化的现金分红政策:</p> <p>(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%;</p> <p>(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%;</p> <p>(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。</p>
股票股利发放条件	在以下两种情况时, 并在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下, 公司将考虑发放股票股利:(1) 公司在面临现金流不足时可考虑采用发放股票股利的利润分配方式;(2) 在满足现金分红的条件下, 公司可结合实际经营情况考虑同时发放股票股利。
分配政策	<p>(一) 公司的利润分配注重对股东合理的投资回报, 利润分配政策保持连续性和稳定性。公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利。</p> <p>(二) 在公司当年实现盈利符合利润分配条件时, 公司董事会应根据公司的具体经营情况和市场环境, 制定利润分配预案报股东会批准。</p> <p>(三) 公司应当于每个财务年度结束后向全体股东进行分红, 原则上每年现金分红的比例不低于税后利润减去法定公积金后的 30%, 若利润分配前一年公司累积的可分配利润为负数, 公司先弥补亏损后再以可分配利润进行分配, 股东按照其持有的股份比例分配。当年出现亏损时不分</p>

政策	利润分配内容
	红。
决策机制	公司在每个会计年度结束后，由公司董事会提出分红预案，并交付股东会表决。
未分配利润的使用计划	主要用于补充营运资金以及对外投资、收购资产、购买设备等重大投资及现金支出，以逐步扩大公司生产经营规模，促进公司业务快速发展和经营业绩持续增长
股东回报规划的制定与调整	公司至少每三年重新审议一次股东分红回报三年规划，公司董事会应根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的股利分配政策作出适当且必要的修改，确定该段时间的股东回报计划，并提交股东会表决。其中，对现金分红政策进行调整或变更的，应在议案中详细论证和说明原因，并经出席股东会的股东所持表决权的 2/3 以上通过；调整后的利润分配政策应以股东权益保护为出发点，且不得违反中国证券监督管理委员会和北京证券交易所的有关规定。

此外，公司及其控股股东、实际控制人、公司董事、监事和高级管理人员已分别于 2023 年 12 月出具《关于利润分配政策的承诺函》，承诺将严格按照北交所上市后适用的《公司章程（草案）》《成都长城开发科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市后三年股东分红回报规划》以及相关法律法规、北京证券交易所相关规则的规定，制定利润分配方案、履行利润分配决策程序，并实施利润分配。

综上，报告期内，公司根据当前的利润分配政策实施利润分配且均已履行相应审议程序，并且公司已对北交所上市后的利润分配政策及使用规划进行明确规定。

（三）发行人与其关联方是否存在“互保”或共用“资金池”等情形

深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健，自 2002 年度至本回复出具日，深科技连续盈利，未发生亏损。深科技及其他下属公司经营情况良好，具有较强的盈利能力，相关企业在 2021 年度至 2023 年度营业收入均超过 100 亿元，毛利均超过 12 亿元。深科技及其他下属公司资信状况良好，不存在所负数额较大的债务到期未清偿等情况，同银行亦建立了良好的合作关系，可以持续获得银行授予的较大规模的授信额度。截至报告期末，深科技及其他下属公司获得的人民币综合授信额度规模为 154.66 亿元，银行授信额度充足。报告期各期末，深科技及其他下属公司货币资金余额均超过 70 亿元，相关企业持续拥

有充裕的货币资金储备。因此，深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健，并且深科技及其他下属公司经营情况和资信状况良好，具有独立的融资能力和有效的银行融资渠道，融资时不需要通过与公司“互保”的方式来增强自身的融资能力，深科技及其他下属公司持续拥有充裕的货币资金储备，亦不需要通过与公司共用“资金池”等形式来满足自身流动性需要。

报告期内，除公司接受控股股东深科技提供担保外，公司不存在为关联方提供担保的情况，与关联方之间不存在互保情况。公司与关联方之间亦不存在资金池安排，公司的资金除满足正常业务需求之外，主要通过银行定期存款的形式予以储蓄，确保公司能够独立自主安排资金用途并享受相关全部收益。

此外，公司已建立完善了内部控制制度并得到有效执行，在对外担保方面，公司制定了《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等制度，对关联担保等关联交易进行了规定；在资金管理方面，公司制定了《货币资金管理制度》《防止控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等资金管理和防范资金占用相关制度，并且根据上述制度制定了《现金管理流程指引》《银行存款管理流程指引》等具体管理办法，对于现金收支管理、银行存款收支管理、与关联方资金往来等事项的决策权限和程序作了明确规定。

同时，为进一步规范公司与关联方的资金往来和担保等关联交易行为，深科技已于2023年12月出具《关于规范和减少关联交易的承诺函》和《避免资金占用和违规担保的承诺函》，承诺深科技及其关联方未来不以任何方式占用公司的资金，也不会要求公司及其子公司为深科技及其控制的其他企业违规提供担保。

综上，公司与关联方不存在“互保”或共用“资金池”情形。深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健，并且深科技及其他下属公司经营情况和资信状况良好，具有独立的融资能力和有效的银行融资渠道，融资时不需要通过与公司“互保”的方式来增强自身的融资能力，深科技及其他下属公司持续拥有充裕的货币资金储备，亦不需要通过与公司共用“资金池”等形式来满足自身流动性需要。公司已建立完善的内部控制制度并能够得到有效执行，能够有效防范影响公司独立运作的情形产生。

四、结合前述情况，以及深科技、发行人的内控制度等，说明发行人与深科技之间是否建立了风险隔离机制或采取相关措施，是否存在深科技及其他关联方风险向发行人传导的较大风险；进一步说明发行人与深科技是否相互独立，发行人在独立性方面是否存在其他严重缺陷

1、深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健且主营业务未来发展前景良好，资产质量较高，具有较强的独立融资能力，不存在对开发科技的重大依赖

深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健，自 2002 年度至本回复出具日，深科技连续盈利，未发生亏损。深科技主营业务包含存储半导体业务、高端制造业务及智能计量终端业务三大板块，存储半导体业务、高端制造业务未来发展前景良好，其中存储半导体业务将着眼于高端存储芯片国产化突破的国家战略举措，成为未来发展的重要业务板块；高端制造业务将持续稳健，成为业绩的坚实基本盘。

截至报告期末，深科技主要资产由货币资金、应收账款、存货、固定资产、在建工程和投资性房地产构成，合计账面价值占资产总额的比例为 87.31%，占比较高；商誉账面价值占资产总额的比例为 0.04%，占比极低。深科技资产以货币资金、应收账款、存货、固定资产、在建工程和投资性房地产为主，相关资产质量较高。

深科技作为深圳证券交易所主板上市公司，具有较强的独立融资能力，自 1994 年上市至本回复出具日，深科技累计完成股权融资 29.96 亿元，有力地支撑了深科技存储半导体业务、高端制造业务的发展。

鉴于深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健且主营业务未来发展前景良好，资产质量较高，具有较强的独立融资能力，因此深科技不存在对开发科技的重大依赖。

2、深科技智能计量终端业务板块仅通过公司开展，公司从事的智能计量终端业务板块与深科技及其控制的其他企业从事的存储半导体以及高端制造业务

板块不存在交叉情形且分别独立运营，深科技存储半导体以及高端制造业务板块企业经营状况良好，出现经营风险的可能性较低

深科技主营业务包含存储半导体业务、高端制造业务和智能计量终端业务三大板块，其中智能计量终端业务板块仅通过公司开展。存储半导体业务板块主要包含高端存储芯片封测业务和磁头、盘片等传统硬盘业务。高端制造业务板块以各类电子产品加工制造为主，主要包含医疗产品、硬盘电路板、内存条、U 盘及其他电子产品的加工制造等。公司从事的智能计量终端业务板块与深科技及其控制的其他企业从事的存储半导体以及高端制造业务板块不存在交叉情形，产品存在显著差异。

深科技存储半导体以及高端制造业务板块企业经营情况良好，具有较强的盈利能力。2021 年、2022 年、2023 年及 2024 年 1-9 月，除智能计量终端业务外，深科技其他业务各期收入分别为 151.56 亿元、143.24 亿元、117.20 亿元和 87.32 亿元，毛利分别为 12.96 亿元、15.73 亿元、15.14 亿元和 9.79 亿元，收入及毛利规模均较大。

深科技存储半导体业务将着眼于高端存储芯片国产化突破的国家战略举措，充分发挥长期以来的规模、技术积累，进军高阶 DRAM 芯片封测领域，并不断扩大产能规模，满足市场快速增长的需求，高端芯片封测业务将成为深科技未来发展的重要业务板块。深科技高端制造业务下游市场应用广泛，包含消费电子、医疗电子、汽车电子等多个领域，且整体收入规模较大，对单一下游市场的波动拥有一定的抗风险能力，该等业务未来将总体维持稳健，成为业务规模的坚实基础盘。因此，未来随着深科技存储半导体以及高端制造业务稳定持续发展，加之国家战略支持及业务本身较强的抗风险能力，相关业务板块企业出现经营风险的可能性较低。

3、深科技其他业务板块企业经营活动现金创造能力较强，资信状况良好且获得了充足的银行授信额度，拥有充裕的货币资金储备，财务风险较小，不存在需要公司通过“互保”或共用“资金池”等方式提供融资支持等情形

报告期内，扣除开发科技贡献后（未考虑内部抵消），深科技其他业务板块企业经营活动产生的现金流量净额分别为 3.80 亿元、7.66 亿元、13.88 亿元和

11.62 亿元，整体处于净流入增长趋势且现金创造能力较强，为相关业务板块企业带来持续的资金流入。

深科技其他业务板块企业作为中央国有企业中国电子之子公司，资信状况良好，不存在所负数额较大的债务到期未清偿等情况，同银行亦建立了良好的合作关系，可以持续获得银行授予的较大规模授信额度。截至报告期末，深科技其他业务板块企业获得的人民币综合授信额度规模为 154.66 亿元，银行授信额度充足。

报告期各期末，深科技其他业务板块企业货币资金余额分别为 83.40 亿元、86.71 亿元、70.32 亿元和 81.69 亿元，各期末货币资金余额均超过 70 亿元，相关业务板块企业拥有充裕的货币资金储备。

鉴于深科技其他业务板块企业经营活动现金创造能力较强，自身业务经营性活动现金流持续为正，相关企业资信状况良好且获得了充足的银行授信额度，拥有充裕的货币资金储备，因此相关企业融资时不需要通过与公司“互保”的方式来增强自身的融资能力，亦不需要通过与公司共用“资金池”等形式来满足自身流动性需要。

4、深科技及其他关联方不存在将风险传导给公司的情形并且公司具有完善的法人治理机制及内部控制制度，相关制度的有效运行确保深科技仅能通过参与股东大会或通过提名董事参与董事会的方式参与公司经营决策，从而实现公司与深科技之间的风险隔离，避免深科技利用其控股股东地位将深科技及其他关联方风险传导至公司

截至本回复出具日，深科技及其他关联方不存在将风险传导给公司的情形。公司已经建立了权力机构、决策机构、监督机构、执行机构之间权责明确、相互协调、相互制衡的法人治理机制，公司股东中非国有股东持股比例较高且相关股东与深科技均不存在关联关系，公司董事会和监事会均有效运作且独立董事占公司董事会成员的比例为三分之一，可对公司的非独立董事进行有效制衡，可有效避免深科技利用其控股股东地位将深科技及其他关联方风险传导至公司。

公司已建立了《关联交易管理制度》《防止控股股东及其他关联方资金占用管理制度》《对外担保管理制度》《利润分配管理制度》《货币资金管理制度》《现金管理流程指引》《银行存款管理流程指引》等完善且独立于深科技的内部控制制度，对关联交易、资金管理、对外担保和利润分配等事项的决策程序均进行了明确的约定。

因此，公司法人治理机制及内部控制制度的有效运行确保深科技仅能通过参与股东大会或通过提名董事参与董事会的方式参与公司经营决策，并且公司股东大会、董事会对可能存在风险传导的关联交易事项进行表决时，关联股东、关联董事均须履行回避表决义务，从而实现公司与深科技之间的风险隔离，避免深科技利用其控股股东地位将深科技及其他关联方风险传导至公司。

5、公司在财务人员任职、银行账户管理、资金收支管理等财务方面均独立于深科技及其控制的其他企业，实现了公司与深科技之间的风险隔离，可以有效防止深科技占用公司资金

公司已建立独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，不存在财务人员同时在深科技及其控制的其他企业兼职或领取薪酬的情形。公司拥有独立的银行账户，未与深科技及其控制的其他企业共享银行账户。

公司已建立了《货币资金管理制度》《防止控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等资金管理和防范资金占用相关制度，并且根据上述制度制定了《现金管理流程指引》《银行存款管理流程指引》等具体管理办法，对于现金收支管理、银行存款收支管理、与关联方资金往来等事项的决策权限和程序作了明确规定。

公司对外进行付款均须履行上述审批和决策程序，参与公司付款审批的财务负责人、总经理等公司高级管理人员均直接与公司订立劳动关系并与深科技保持独立，上述制度的执行能够确保公司与深科技之间实现风险隔离，可以有效防止深科技占用公司资金。

6、深科技已就避免资金占用及违规担保、关联交易、利润分配等事项出具承诺，相关承诺具有可行性和有效性

为进一步实现风险隔离以及避免出现深科技及其他关联方风险向公司传导的情形，深科技已出具《关于避免资金占用和违规担保的承诺函》《关于规范和减少关联交易的承诺函》《关于利润分配政策的承诺函》《关于未履行承诺时的约束措施的承诺函》等。

深科技作为深圳证券交易所上市公司，在日常经营过程中作出的各项承诺需要遵守《上市公司监管指引第4号——上市公司及其相关方承诺》的规定，如承诺人未履行相关承诺，证监会可以采取监管措施、对于其提出的行政许可申请审慎审核或不予许可等方式对承诺人进行惩罚，能够有效避免深科技不履行其出具的相关承诺。

综上，深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健且主营业务未来发展前景良好，资产质量较高，具有较强的独立融资能力，不存在对开发科技的重大依赖，深科技智能计量终端业务板块仅通过公司开展，公司从事的智能计量终端业务板块与深科技及其控制的其他企业从事的存储半导体以及高端制造业务板块不存在交叉情形且分别独立运营，深科技存储半导体以及高端制造业务板块企业经营情况及资信状况良好，拥有充足的银行授信额度和充裕的货币资金储备，深科技及其他关联方发生风险的可能性较小，且深科技及其他关联方不存在将风险传导给公司的情形，公司具有完善的法人治理机制及内部控制制度，在财务人员任职、银行账户管理、资金收支管理等财务方面均独立于深科技及其控制的其他企业，并且深科技已就避免资金占用及违规担保、关联交易、利润分配等事项出具了可行且有效的承诺，可以确保公司与深科技之间实现风险隔离，能够有效避免出现深科技及其他关联方风险向公司传导的情形，公司与深科技在资产、人员、财务、业务、机构等方面均保持相互独立，具有良好的经营独立性，公司在独立性方面不存在严重缺陷。

五、核查程序和核查结论

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查深科技首次公开发行股票及上市后历次股权融资相关公告文件，核查其募集资金使用用途；

2、核查深科技出具的关于历史募资投入情况的《说明》；

3、核查发行人向深科技采购资产的相关合同及资产评估报告；

4、查阅深科技年度报告，了解深科技各业务板块收入情况及各业务板块发展规划，了解深科技各业务收入变动及利润变动原因，分析开发科技各财务指标占深科技比例变动原因；

5、查阅行业研究报告，了解深科技其他业务板块行业发展情况；

6、取得并查阅了发行人制定的资金管理和防范资金占用相关制度及具体管理办法；

7、取得并查阅了立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制鉴证报告》；

8、取得并查阅了深科技于 2023 年 12 月出具的《关于避免资金占用和违规担保的承诺函》《关于规范和减少关联交易的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺函》《关于未履行承诺时的约束措施的承诺函》；

9、取得并查阅了《公司章程》《利润分配管理制度》《公司章程（草案）》《利润分配管理制度（北交所上市后适用）》《成都长城开发科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市后三年股东分红回报规划》；

10、取得并查阅了报告期内发行人的董事会和股东大会会议文件；

11、取得并查阅了发行人及其控股股东、实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员于 2023 年 12 月出具的《关于利润分配政策的承诺函》；

12、查阅深科技年度报告，了解深科技其他业务板块企业货币资金储备情况及获得的银行授信额度情况等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人前身计量系统事业部及公司化运营后的生产经营中，不存在使用深科技上市后历次股权融资募集资金的情形；

2、深科技智能计量板块以外的存储半导体及高端制造业务为深科技营业收入的主要组成部分，2021年度、2022年度、2023年度及2024年1-9月，存储半导体及高端制造业务合计收入占比均超过80%。2021年度、2022年度、2023年度及2024年1-9月，扣除开发科技贡献后，深科技毛利总额超过50亿元，归母净利润总额超过17亿元，深科技其他业务板块持续维持良好的经营情况及盈利能力。部分年度，开发科技利润指标占深科技的比例较高主要系开发科技利润大幅增长和深科技利润受存货跌价、股份支付及土地款项退还等偶发因素影响所致，若扣除偶发因素影响，开发科技利润指标占深科技的比例均明显下降；深科技各业务板块共同促进深科技的持续发展，深科技不对单一业务板块存在依赖；

3、发行人与深科技及其他下属公司之间不存在资金调拨机制或其他资金管理安排，相关企业均持续拥有充裕的货币资金储备，相互之间无需进行资金调拨或其他资金管理安排，并且发行人已采取有效措施及安排防止深科技通过资金调拨或其他资金管理安排等方式占用发行人资金；报告期内，发行人根据当前的利润分配政策实施利润分配且均已履行相应审议程序，并且发行人已对北交所上市后的利润分配政策及使用规划进行明确规定；发行人与关联方不存在“互保”或共用“资金池”情形，深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健，并且深科技及其他下属公司经营情况和资信状况良好，具有独立的融资能力和有效的银行融资渠道，融资时不需要通过与发行人“互保”的方式来增强自身的融资能力，深科技及其他下属公司持续拥有充裕的货币资金储备，亦不需要通过与发行人共用“资金池”等形式来满足自身流动性需要，发行人已建立完善的内部控制制度并能够得到有效执行，能够有效防范影响发行人独立运作的情形产生；

4、深科技作为中央国有企业中国电子之子公司，经营稳健且主营业务未来发展前景良好，资产质量较高，具有较强的独立融资能力，不存在对发行人的重大依赖，深科技智能计量终端业务板块仅通过发行人开展，发行人从事的智能计量终端业务板块与深科技及其控制的其他企业从事的存储半导体以及高端制造业务板块不存在交叉情形且分别独立运营，深科技存储半导体以及高端制造业务

板块企业经营情况及资信状况良好，拥有充足的银行授信额度和充裕的货币资金储备，深科技及其他关联方发生风险的可能性较小，且深科技及其他关联方不存在将风险传导给发行人的情形，发行人具有完善的法人治理机制及内部控制制度，在财务人员任职、银行账户管理、资金收支管理等财务方面均独立于深科技及其控制的其他企业，并且深科技已就避免资金占用及违规担保、关联交易、利润分配等事项出具了可行且有效的承诺，可以确保发行人与深科技之间实现风险隔离，能够有效避免出现深科技及其他关联方风险向发行人传导的情形，发行人与深科技在资产、人员、财务、业务、机构等方面均保持相互独立，具有良好的经营独立性，发行人在独立性方面不存在严重缺陷。

问题 2. 进一步说明业绩增长的合理性及可持续性

根据回复文件，（1）报告期各期，发行人分别实现营业收入 147,475.91 万元、179,066.43 万元、254,978.26 万元。其中，发行人通过销售服务商实现的收入金额分别为 13.39 万元、1,649.61 万元、38,859.71 万元。（2）发行人 2023 年度业绩大幅增长的主要客户终端布局地区包括欧洲地区、境内地区以及中东地区，上述地区经济发展状况良好，市场需求持续增长，经贸环境良好，进而促进公司 2023 年度收入的增长。（3）发行人对前景无忧的销售价格系根据终端客户采购价格确定，对前景无忧销售产品单价大幅上涨主要系终端客户价格上涨所致。

请发行人：（1）结合报告期收入大幅增长客户所在国家或地区的具体市场需求情况，逐一说明相应客户需求增长的具体原因；说明发行人收入增长与客户需求的匹配情况。（2）结合期后在手订单情况，以及主要销售国家或地区、主要客户的市场需求变化情况与趋势等，说明业绩增长的可持续性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合外销收入核查程序，补充说明核查具体结果及结论。（3）说明针对前景无忧终端客户、主要销售服务商所履行的核查程序、获取的核查证据及结果、相关核查结论。

回复：

一、结合报告期收入大幅增长客户所在国家或地区的具体市场需求情况，逐一说明相应客户需求增长的具体原因；说明发行人收入增长与客户需求的匹配情况

（一）收入大幅增长客户情况

报告期内，公司营业收入分别为 147,475.91 万元、179,066.43 万元、254,978.26 万元及 131,858.65 万元，公司营业收入的快速增长主要发生在 2021 年度至 2023 年度。公司 2023 年度相对于 2021 年度增长 107,502.35 万元，复合增长率为 31.49%，增长幅度较大，其中，公司对前景无忧、ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.等客户的销售收入大幅增长，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	最终部署国家或地区	公司对该客户实现的销售收入				2021年度至2023年度销售收入增长金额
		2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度	
前景无忧	欧洲	16.40	33,509.66	17,708.99	134.95	33,374.72
ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.	以色列	16,387.38	21,229.72	11,878.68	2,726.52	18,503.20
ALLIANDER N.V	荷兰	3,556.18	13,086.94	492.34	166.80	12,920.14
国家电网	中国境内	8,631.12	10,811.57	810.29	-	10,811.57
E-REDES	葡萄牙	7,732.51	14,535.17	4,705.52	5,098.39	9,436.78
OVO ENERGY LIMITED	英国	282.94	6,732.73	1,203.32	-	6,732.73
E.ON UK	英国	8,015.25	6,429.58	6,123.25	-	6,429.58
SAUDI METERS COMPANY	沙特阿拉伯	7,608.33	9,733.10	3,272.01	4,970.78	4,762.33
合计		52,230.13	116,068.47	46,194.40	13,097.43	102,971.04
总营业收入		131,858.65	254,978.26	179,066.43	147,475.91	107,502.35

如上表所示，前景无忧、ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.等客户2021年度至2023年度营业收入增长总金额为102,971.04万元，占公司2021年度至2023年度营业收入总增长金额的比例为95.78%，该等客户驱动了公司2021年度至2023年营业收入的大幅增长。

(二) 收入大幅增长客户多为各地区大型电力公司，其采购及部署规划能够反映各地区的智能电表市场需求情况

前景无忧、ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.等客户的客户性质及经营情况如下：

客户名称	客户性质	经营情况
前景无忧	该公司为中间商，其下游客户为仪器仪表制造商，最终销售至欧洲地区电力公司	该公司2022年度、2023年度营业收入为3.69亿元、6.55亿元
ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.	该公司为以色列国家电力公司，负责以色列发电和输配电以及电力设施供应，为以色列提供超过50%的电力	该公司2022年度、2023年度营业收入均超过450亿元

客户名称	客户性质	经营情况
ALLIANDER N.V	该公司为荷兰最大的电力公司，主要股东为荷兰部分省份	该公司 2022 年度、2023 年度营业收入分别超过 150 亿元、200 亿元
国家电网	国有电力公司	该公司 2022 年度、2023 年度营业收入为 3.57 万亿元、3.86 万亿元
E-REDES	该公司为电力公司，全球领先的能源公司 EDP（葡萄牙电力集团）之子公司	EDP 集团 2023 年营业收入超过 1,200 亿元
OVO ENERGY LIMITED	该公司为电力公司，英国前六大电力公司之一	该公司 2022 年度营业收入超过 400 亿元
E.ON UK	该公司为电力公司，英国前六大电力公司之一	E.ON 集团 2023 年度营业收入超 1,000 亿美元
SAUDI METERS COMPANY	该公司为仪器仪表制造商，其下游客户为沙特国家电力公司（SEC）	该公司 2023 年营业收入超过 1.8 亿元

注：客户经营情况数据来自于公开信息或相应客户提供的财务数据信息，折算汇率采用当年平均汇率。

如上表所示，公司收入大幅增长客户或最终客户类型均为各国及各地区主要的电力公司，营收规模较大，该等电力公司通常承担其所处或所覆盖区域的电力供应、电表部署等职能，并由其制定区域内的电表部署规划及执行招标采购，因此其对智能电表的招标采购及部署规划能够反映各地区的智能电表市场需求情况。

（三）客户收入大幅增长符合其所在国家或地区的具体市场需求情况

前景无忧、ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.等客户收入大幅增长的原因主要包括：

客户或市场为公司新拓展区域，且该市场需求旺盛，公司在经过开拓成功导入后，收入能够随着订单启动交付大幅增长，包括前景无忧、国家电网、OVO ENERGY LIMITED 及 E.ON UK，公司在 2022 年下半年及 2023 年逐步开始对该等客户交货，因此对其收入在报告期内实现了大幅增长。

市场及客户招标需求出现较大增长，进而带动公司收入大幅增长，包括 ALLIANDER N.V、ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.及 SAUDI METERS

COMPANY，其招标采购数量出现较大增长，公司中标数量亦随之大幅增长，该部分订单启动交付后，公司对其收入在报告期内实现了大幅增长。

公司在该客户招投标中实现较大的中标份额突破，中标量大幅提升，进而带动公司收入大幅增长，主要为 E-REDES，公司在该客户 2022 年的招投标中实现 72% 的中标份额，中标量 92 万台，相比于此前 36 万台的中标量大幅提升，随着该笔订单的交付，公司对其收入在报告期内实现了大幅增长。

具体情况如下：

序号	客户名称	市场情况	公司销售情况及 2023 年度收入增长原因	收入增长与市场情况的匹配性
1	前景无忧	沙利文数据预计 2021 年、2022 年及 2023 年欧洲智能电表市场规模分别为 16.81 亿美元、18.22 亿美元及 19.36 亿美元，市场规模稳定增长。	该终端市场为公司报告期内新拓展市场，公司在 2020 年即开始针对该区域进行研发拓展。经过对该市场的长期深耕，最终在 2021 年达成与该市场终端客户的合作，并从 2022 年下半年开始大批量发货，因此公司对前景无忧的销售在 2022 年及 2023 年实现大幅增长。	该市场为公司新拓展市场且需求量旺盛，公司对其收入增长与市场情况相匹配
2	ALLIANDE R.N.V	该公司为荷兰国有电力公司；根据该公司的招标情况，其于 2020 年进行了约 20 万台传统电表的招标采购；于 2021 年进行了 80 万台 LTE 智能电表的招标采购，且规划部署期间主要集中在 2023 年之后。	公司于 2011 年开始与其进行业务合作(通过 IBM 向其销售)，拥有较长的合作历史；于 2022 年中了该客户约 80 万台的智能电表订单，该笔订单需求量较大且集中在 2023 年之后，随着该订单逐步发货，公司 2023 年度对其收入大幅增长。	该客户招标需求出现较大增长，公司对其收入增长与市场情况相匹配
3	ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.	该公司为以色列国家电力公司；根据该公司的招标情况，其于 2020 年进行了约 90 万台智能电表的招标采购，于 2022 年进行了约 420 万台智能电表的招标采购，采购数量迅速增长。	公司于 2017 年开始与其进行业务接触，于 2019 年中标该客户约 1 万台智能电表订单，于 2022 年起陆续中标该客户约 21 万台智能电表订单，随着上述订单逐步发货，公司对其收入大幅增长。	该客户招标需求出现较大增长，公司对其收入增长与市场情况相匹配
4	国家电网	国家电网为中国境内主要电力公司，根据其招标情况，2021 年、2022 年、2023 年及 2024 年 1-7 月国家电网智能电表招采数量分别为 6,674 万台、6,924 万台、7,137 万台及 5,971 万台，市场规模稳定增长。	公司针对境内市场的电表产品于 2021 年进行产品送样定检，于 2022 年在国家电网智能电表集采项目中标 0.3 亿元订单，于 2023 年及 2024 年（截至本回复出具日）分别在国家电网智能电表集采项目中标 3.2 亿元及 2.2 亿元订单。公司 2023 年中标金额较高，随着上述订单逐步发货，公司 2023 年度对其收入大幅增长。	该区域为公司新拓展区域且需求量旺盛，公司对其收入增长与市场情况相匹配
5	E-REDES	根据 Berg Insight 研究报告，葡萄牙较早开始智能电表的部署，在 2021 年至 2023 年间装机量保持平稳，各年均 90 万台左右。 E-REDES 为葡萄牙主要电力公司，根据该公司的招标情况，其于 2021 年进行	公司于 2013 年开始与其接触，于 2015 年开始业务合作，拥有较长的合作历史；公司于 2020 年中标该客户约 36 万台智能电表订单，公司于 2022 年在总量 128 万台智能电表订单中实现 72% 的中标份额，中标约 92 万台订单，中标量大	公司在该客户招标中实现较大的中标份额突破，中标量大幅增长，公司对其收入增长与市场情况相匹配

序号	客户名称	市场情况	公司销售情况及 2023 年度收入增长原因	收入增长与市场情况的匹配性
		了总量 128 万台的单相智能电表招标采购。	幅提升，随着该笔订单逐步发货，公司对其收入大幅增长。	
6	OVO ENERGY LIMITED	该公司为英国前六大电力公司之一，英国于 2016 年出台相关法案并开始部署智能电表；英国市场客户主要通过商业谈判获取订单，沙利文数据预计 2021 年、2022 年及 2023 年英国智能电表出货量分别为 213 万台、250 万台及 260 万台，市场规模稳定增长。	公司于 2018 年进入英国合格电表制造商名单，并于 2020 年开始向其他英国客户批量出货。公司于 2022 年开始与其进行业务接触，于 2022 年获得该客户约 28 万台智能电表订单，于 2023 年获得该客户约 50 万台智能电表订单，随着上述订单逐步发货，公司对其收入大幅增长。	该客户为公司新拓展客户且需求量旺盛，收入增长与市场情况相匹配
7	E.ON UK	该公司为英国前六大电力公司之一，英国于 2016 年出台相关法案并开始部署智能电表；沙利文数据预计 2021 年、2022 年及 2023 年英国智能电表出货量分别为 213 万台、250 万台及 260 万台，市场规模稳定增长；E.ON UK 于 2020 年进行了总量约 140 万台的智能电表招标采购。	公司于 2018 年进入英国合格电表制造商名单，并于 2020 年开始向其他英国客户批量出货。公司于 2020 年开始直接与其进行业务接触，于 2021 年中标该客户约 100 万台智能电表订单，随着上述订单逐步发货，公司对其收入大幅增长。	该客户为公司新拓展客户且需求量旺盛，收入增长与市场情况相匹配
8	SAUDI METERS COMPANY	该公司为沙特阿拉伯大型电表公司，下游终端客户为沙特国家电力公司 SEC。根据 SEC 的招标情况，在 2019 年 1,000 万台的大规模招标后，每年仍进行常态化采购以满足新增用户等增量需求，2021 年、2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，SEC 智能电表招采数量分别约 58 万台、50 万台、110 万台及 230 万台，其招标采购数量在 2023 年出现较大增长。	在沙特大规模部署的背景下，公司于 2019 年开始与其进行业务接触，并开始业务合作。随着 2023 年其招标需求的增长，2023 年公司中标量亦出现较大增长，因此公司对其收入大幅增长。	该客户招标需求出现较大增长，公司对其收入增长与市场情况相匹配

如上表所示，前景无忧、ALLIANDER N.V 等客户收入大幅增长符合其所在国家或地区的具体市场需求情况，公司收入增长与客户需求相匹配。

二、结合期后在手订单情况，以及主要销售国家或地区、主要客户的市场需求变化情况与趋势等，说明业绩增长的可持续性

(一) 全球智能计量行业需求旺盛，欧洲等主要市场需求仍稳步增长，公司针对目前渗透率较低、未来潜力较大的市场提前布局，并已取得较为明确的拓展成果

1、全球智能计量行业需求旺盛，欧洲等主要市场需求仍稳步增长

从全球市场整体来看，在全球电力需求稳定增长的背景下，各国能源体系变革加快，全球智能配用电解决方案和产品采购量随之显著增加，电力系统结构变化带来的新特性以及充电桩等应用场景的扩展也进一步带动了智能电网市场规模加速扩大。作为其中数据收集、监测及交互的基础设施，智能计量市场也随之稳步增长，Markets and Markets 发布的《Smart Meter Market Global Forecast》预测全球智能计量市场规模将从 2023 年的 231.71 亿美元增至 2028 年的 363.87 亿美元。具体到智能电表，Frost & Sullivan 发布的《Global Smart Electricity Metering Growth Opportunities》预测全球智能电表市场规模将从 2022 年的 78.00 亿美元增长至 2027 年的 107.00 亿美元。

报告期内，欧洲市场为公司的主要终端销售市场。欧洲市场是全球智能计量技术的先驱以及全球智能电网发展最先进的地区之一，智能电表用户基础较广，根据 Berg Insight 数据，得益于英国等国的大规模推广，欧洲国家智能电表用户基数将于 2027 年达到 2.37 亿户，渗透率达到 74%。用户基数不断扩大的同时，欧盟对于数据传输及时性、隐私安全性的要求愈发严格，欧洲市场已率先进入新一代智能电表换代周期，增量用户规模及原有设备的升级换代驱动欧洲智能计量市场规模持续增长。根据 Markets and Markets 发布的《Smart Meter Market Global Forecast》，2022 年欧洲智能计量市场规模为 38.71 亿美元，预计将于 2027 年达到 55.06 亿美元。

2、公司针对多个未来潜力较大的市场提前布局，并已取得较为明确的拓展成果

对于东南亚、中亚、南美等经济欠发达地区，在近年国外投资以及全球能源变革的推动下，部分发展中国家陆续推出可再生能源发展规划，并逐步推行以智能计量终端为代表的智慧能源解决方案，该等地区人口数量较大，且目前智能电表渗透率较低，智能计量市场潜在空间较大。以南美洲为例，Berg Insight 数据显示，南美洲 2022 年智能电表渗透率仅为 6.2%，未来存在较大的替代市场空间，其未来六年内年出货量的复合增长率将超过 20%。

公司针对该等市场潜力较大、未来有望实现高增长的区域提前布局，在巴西、巴基斯坦等其他多个区域已取得较为明确的拓展成果，具体如下：

序号	国家及地区	市场潜力	公司目前参与或拓展情况
1	巴西	市场总容量约 9,000 万台；2022 年开始部署，目前尚处于部署初期，为千万级的潜在市场	公司 2022 年已开始大批量出货
2	巴基斯坦	市场总容量约 3,200 万台；2024 年启动部署，目前尚处于部署初期，为千万级的潜在市场	公司已中标并签署合作合同，2024 年已开始大批量出货
3	印度尼西亚	市场总容量约 8,400 万台；2023 年已开始部署，目前处于部署初期，为千万级的潜在市场	公司 2023 年已开始大批量出货
4	约旦	市场总容量约 320 万台；预计 2024 年内启动部署，目前尚处于部署初期，为百万级的潜在市场	公司已中标并签署合作合同，2024 年初已完成小批量出货

注：巴西市场总容量数据来自 Berg Insight 《Smart Metering in Latin America》；巴基斯坦、印度尼西亚、约旦市场总容量数据来自该地区电力公司数据或部署规划。

如上表所示，巴西、巴基斯坦等区域市场总容量较大，目前尚处于智能电表部署初期，潜在市场容量可观，公司凭借在智能电表领域的技术和口碑积累，已在该等市场实现了较为明确的拓展成果，相关市场能够为公司未来业绩持续增长的重要基础。

（二）公司在手订单充足，未来业绩增长可持续性较强

经审阅，2024 年 1-9 月，公司营业收入为 212,018.57 万元，较上年同期增长 13.22%。根据经立信会计师审核的 2024 年度盈利预测审核报告，公司 2024 年度预计实现收入 271,809.70 万元，预计同比增长 6.60%，公司将在 2024 年维持收入增长趋势。截至 2024 年 9 月 30 日，公司所有已经签署的约定具体金额的合同及订单中，尚未实现收入的金额超过 52 亿元，充足的在手订单为公司未来业绩增长奠定了坚实基础，业绩可持续性较强。

综上所述，全球及欧洲智能计量市场需求稳定增长，公司布局多个未来潜力较大的市场并已取得较为明确的拓展成果，且在手订单充足，并在 2024 年维持增长趋势，未来业绩增长可持续性较强。

三、核查程序和核查结论

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 了解发行人收入大幅增长客户的性质及经营情况，分析该部分客户收入增长的原因；

(2) 查阅行业研究报告，了解发行人收入大幅增长客户所在地区市场招标投标情况，分析收入增长与客户需求的匹配性，了解全球智能计量行业发展趋势；

(3) 获取发行人在手订单情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人客户收入大幅增长符合其所在国家或地区的具体市场需求情况，发行人收入增长与客户需求相匹配；

(2) 全球及欧洲智能计量市场需求稳定增长，公司布局多个未来潜力较大的新市场并已取得较为明确的拓展成果，且在手订单充足，未来业绩增长可持续性较强。

(二) 结合外销收入核查程序，补充说明核查具体结果及结论

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行的核查程序整体如下：

核查对象	履行的主要核查程序
发行人与 直销客户 (部分程 序含非直 销客户)	(1) 了解发行人销售与收款的内部控制流程，评价内部控制设计的合理性，并测试其运行的有效性；
	(2) 访谈发行人销售人员，了解境外销售的开展方式、贸易政策，发行人境外主要客户的基本情况以及与发行人的关联关系、订单获取方式、定价原则、信用政策、主要出口地区及其主要出口客户销售情况及变动原因，以及同行业可比公司开展境外业务时采用的销售模式等情况；
	(3) 访谈财务相关人员，了解发行人境外销售业务流程和业务模式，获取发行人收入确认政策及成本结转方式，获取并查看发行人报告期内主要境外收入的销售合同具体条款，分析发行人境外收入确认政策及成本结转方式是否合理；
	(4) 查阅同行业可比公司招股说明书等公开资料，了解同行业可比公司境外销售的主要产品、销售区域等，与发行人境外销售产品比较；比较分析可比公司与发行人境外销售毛利率变化情况；

核查对象	履行的主要核查程序
	(5)通过网络检索,了解报告期内主要出口国家和地区贸易政策变化和稳定性,结合贸易政策的变化情况分析境外销售收入的变化,分析其对发行人境外销售的影响等;
	(6)执行收入截止性测试,对收入确认时点进行核查,检查发行人销售合同、销售订单、出库单、物流记录、出口报关单、提单、签收单等资料、确认发行人销售收入是否记录于恰当的会计期间;
	(7)采用实地走访方式对报告期内发行人境外收入真实性和准确性进行核查,并对发行人采用非直销模式销售的主要客户对应终端销售客户进行实地走访,核查发行人终端销售实现情况,非直销客户报告期各期末库存情况;
	(8)对发行人境外销售收入进行细节测试,根据销售清单,核查其销售合同/订单、出库单、报关单、提单、运输单、签收单、记账凭证、销售发票以及客户付款凭证等,检查收入确认时间、收入确认金额的真实性、准确性及会计处理是否正确;
	(9)综合考虑应收账款余额、合同负债余额以及各期销售金额,选取大额、新增、各期变动较大的样本执行函证程序,对未回函的客户执行替代测试程序;
非直销客户	(10)对发行人销售人员进行访谈,了解非直销销售模式下客户类型、合作模式及终端客户情况;
	(11)对主要非直销客户进行实地走访;查阅发行人与重点非直销客户及合作方签署的合作约定文件,对重点非直销客户交易架构各方进行访谈、对重点非直销客户之终端客户进行现场访谈;
	(12)抽取部分重点非直销客户向其终端客户发物流,验证物流对应收货方真实性;
	(13)对主要非直销客户发函,核查往来业务真实性及各期末来自发行人产品库存情况;
第三方	(14)获取发行人报告期出口报关明细,检查发行人境外销售收入与海关报关数据的匹配性;获取报告期各期发行人出口退税相关材料,检查外销收入与出口退税金额的匹配性;获取发行人报告期各期中信保出口信用保险投保明细数据,分析其与发行人外销收入数据的匹配性;
	(15)获取发行人主要外销客户中信保报告,检查报告期各期销售金额较高的境外客户的成立时间、注册信息、经营规模、股权情况等基本信息

其中,针对上述执行程序中可量化部分,中介机构的具体执行情况如下:

(1) 函证程序

发函样本选取方法:1)根据重要性与随机性相结合的原则,并结合境外客户贸易模式,针对剔除合并范围内关联方销售后的境外客户销售收入,优先按照各期发生额大小顺序自上而下选取发函对象;2)将各期应收账款余额、合同负债余额较大的境外客户以及各期新增且销售额较大的境外客户作为补充发函对象,最终确保报告期各期发函样本收入总额占各期外销收入比例均在90%以上。

报告期各期，境外发函金额占境外收入比例分别为 91.89%、93.86%、91.33%和 93.36%。

替代程序执行方法：报告期各期境外发函经函证确认比例分别为 96.85%、94.29%、97.20%和 100.00%，对剩余未回函收入执行了替代测试，回函与替代程序合计可确认收入金额占发函金额的 100%。在替代测试方面，中介机构采用穿行测试、细节测试等方式作为替代程序对未回函客户进行补充核查，抽取了相应期间未回函客户的记账凭证、销售合同、发票、出库资料、报关单、提单、签收单等关键销售环节单据，验证其收入确认的真实性和准确性。

报告期各期，境外销售执行函证和替代程序的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
函证的境外客户家数	27	26	29	14
境外客户发函金额①	113,373.64	191,438.27	147,343.73	130,724.04
当期境外主营业务收入②	121,433.14	209,614.19	156,977.39	142,261.50
境外客户发函金额占比③=①/②	93.36%	91.33%	93.86%	91.89%
境外客户回函确认金额④	113,373.64	186,080.27	138,931.80	126,607.79
境外客户回函确认金额占比⑤=④/①	100.00%	97.20%	94.29%	96.85%
境外客户未回函执行替代测试确认金额⑥	-	5,358.00	8,411.93	4,116.24
境外客户未回函执行替代测试确认金额占境外客户发函金额比例⑦=⑥/①	-	2.80%	5.71%	3.15%
境外客户回函确认金额及其未回函执行替代测试确认金额占境外客户发函金额的比例⑧=⑤+⑦	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(2) 走访程序

1) 发行人直接境外客户走访

报告期内，中介机构根据重要性与随机性相结合的原则，鉴于发行人客户集中度相对较高，按照报告期各期的销售金额从大到小排序，选取当期前十大客户作为样本，同时结合随机抽样的标准选取样本，采取实地走访方式对境外销售客户进行访谈。走访样本对应核查收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
主营业务境外收入	121,433.14	209,614.19	156,977.39	142,261.50
境外客户走访金额	84,568.24	153,076.39	124,095.47	131,775.49
境外客户走访金额占主营业务境外收入比例	69.64%	73.03%	79.05%	92.63%

报告期各期，中介机构走访过的当期前十大境外客户分别为 9 家、8 家、7 家和 8 家。

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，发行人境外客户走访金额占主营业务境外收入比例有所下降，主要原因系：①发行人 2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月前五大客户 ISRAEL ELECTRIC CORPORATION LTD.（以色列国家电力公司）拒绝了走访安排，拒绝的理由为该公司无相关部门能够负责对发行人上市相关事宜发表意见，考虑到客户意愿及地缘冲突现状，中介机构未对该客户进行走访。发行人 2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月交易金额较大的英国客户 E.ON Energy Solutions Ltd、OVO ENERGY LIMITED 未接受公司访谈要求，考虑到该两个客户均为英国前六大电力公司，网络信息较为公开，且与公司合作过程良好、回款正常，中介机构未对该两个客户进行走访。若假设上述三个客户可完成走访，则发行人境外客户走访金额/主营业务境外收入比例各期将均达到 85% 以上。②发行人境外客户集中度在报告期内呈现下降趋势，报告期各期，发行人外销收入中前十大客户集中度分别为 91.08%、79.95%、72.38% 和 68.47%，导致中介机构所走访的主要境外客户收入占发行人外销收入比例有所下降。

中介机构对开发科技主要境外客户的实地走访情况如下：

单位：万元

序号	走访客户名称	走访时间	客户所处国家或地区	收入金额			
				2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
1	DUCATI ENERGIA ROMANIA S.A.	2023年9月	罗马尼亚	15,142.08	49,032.00	57,986.46	64,873.64
2	DUCATI ENERGIA DO BRASIL LTDA	2023年9月	巴西	-	2.27	3,131.82	18.81
3	GRIDSPERTISE S.r.l.	2023年9月	意大利	621.74	1,100.11	1,797.44	-
4	开发科技（香港）有限公司	2023年8月	中国香港	2,089.60	17,546.51	15,639.89	16,216.91
5	A1 Telekom Austria AG	2023年9月	奥地利	-	1,251.62	-	-
6	TPV	2023年8月	巴西	4,781.78	6,540.22	3,421.69	-
7	E-REDES	2023年9月	葡萄牙	7,732.51	14,535.17	4,705.52	5,098.39
8	ALLIANDER N.V	2023年9月	荷兰	3,556.18	13,086.94	492.34	166.80
9	SAUDI METERS COMPANY	2023年8月	沙特阿拉伯	7,608.33	9,733.10	3,272.01	4,970.78
10	ISBEL S.A.	2023年9月	乌拉圭	2,847.30	6,852.31	13,768.30	10,871.01
11	Stedin Netbeheer B.V.	2023年9月	荷兰	3,644.54	5,658.81	1,584.09	1,014.05
12	ERANOVE	2023年9月	法国	3,185.87	5,515.13	2,511.10	910.13
13	METER FIT 20 LIMITED	2023年9月	英国	2,703.47	4,221.19	5,581.35	4,825.06
14	KT CORPORATION	2023年9月	韩国	8,336.29	3,370.56	575.95	395.85
15	HM Power Metering AB	2023年9月	瑞典	178.08	3,188.95	2,532.62	4,441.25
16	SENSEMI DMCC	2023年8月	阿拉伯联合酋长国	1,306.93	2,234.36	2,161.81	1,745.50
17	Malaysian Intelligence Meters Sdn Bhd	2023年8月	马来西亚	2,377.91	1,330.43	1,127.06	648.83
18	Horizon Energy Infrastructure Ltd	2023年9月	英国	865.00	643.56	2,618.48	-
19	ALFANAR	2023年8月	沙特阿拉伯	-	-	621.19	11,760.25
20	怀鸿实业有限公司	2024年8月	中国香港	7,251.94	565.71	1.45	12.90
21	Lantronix, Inc.	2024年8月	美国	2,783.32	1,589.26	-	-
22	Lin Man Power Technology Inc	2024年9月	菲律宾	1,877.29	948.65	299.78	18.19

序号	走访客户名称	走访时间	客户所处国家或地区	收入金额			
				2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
23	"SAM ELEKTROHISOBLAGICH" MCHJ	2024年9月	乌兹别克斯坦	1,436.16	1,238.20	265.11	-
24	REGIONAL ELECTRICAL POWER NETWORKS	2024年9月	乌兹别克斯坦	4,241.91	2,891.34	-	3,787.15
合计				84,568.24	153,076.39	124,095.47	131,775.49

走访人员为保荐机构、申报会计师及发行人律师的项目组成员，走访内容包括客户公司情况、客户与发行人的交易相关情况、是否与发行人存在关联关系的确认等。

2) 发行人主要非直销客户对应终端销售境外客户走访

中介机构对发行人非直销客户进行了走访，同时对主要非直销客户前景无忧、开发香港下游终端客户进行了穿透走访，对公司销售给前景无忧、开发香港的产品最终销售实现情况向终端客户进行了解。

报告期各期，中介机构对发行人非直销客户走访比例如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
非直销客户收入	18,278.94	66,490.39	51,599.20	29,040.86
非直销客户走访金额	14,401.95	61,889.25	46,243.14	27,363.66
非直销客户走访金额/非直销客户收入	78.79%	93.08%	89.62%	94.22%
非直销客户一走访终端客户金额	9,348.48	51,601.19	33,348.88	16,351.85
非直销客户一走访终端客户金额合计/非直销客户收入	51.14%	77.61%	64.63%	56.31%

(3) 出口报关、出口退税、出口保险核对程序

1) 出口金额与外销收入金额的匹配

中介机构利用第三方软件“关单助手”调取了发行人报告期内的海关出口数据明细，经核对，报告期内发行人母公司外销收入金额与海关出口数据的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
海关出口金额（A）	117,798.00	196,033.18	153,764.41	140,499.39
母公司外销收入（B）	113,669.15	210,440.77	150,594.88	135,940.75
母公司系统软件与服务外销收入（C）	1,740.97	3,925.67	2,567.75	1,469.63
出口时点与收入确认时点的时间性差异金额（D）	5,831.72	-9,294.75	6,296.94	4,739.30
差异金额（E=B-C+D-A）	-38.10	1,187.18	559.65	-1,288.97
差异占母公司外销收入比例（F=E/B*100%）	-0.03%	0.56%	0.37%	-0.95%

报告期各期，发行人母公司外销收入与海关出口数据略有差异，主要原因系：①发行人外销收入中存在部分无需报关的产品服务类别，主要由系统软件与服务收入构成；②发行人产品出口时间与收入确认时点存在时间差异；③发行人外销海关出口金额以出口时点汇率折算原币，收入确认金额以记账期间的记账汇率折算原币，二者存在汇率差异。

对于产品出口时点与收入确认时点的时间性差异，中介机构获取了发行人海关出口与收入确认时间性差异的收入明细，并对报告期各期部分时间性差异明细抽取了销售发票、装箱单、关单、提单及签收单等单据资料，验证该部分出口报关与收入之间的时间性差异的真实性与合理性。

经核对，在剔除系统软件与服务收入后，并调整产品出口与收入确认的时间差异后，发行人母公司外销收入账面记录数据与报关出口数据的差异占母公司外销收入比例均在 1% 以内，主要系出口时点及收入确认时点汇率折算差异的因素导致，发行人海关出口数据与母公司账面外销收入具有匹配性，不存在显著差异。

2) 出口退税金额与外销收入金额的匹配

中介机构在国家税务总局指定官方报税软件“生产企业离线出口退税申报软件”中导出了发行人的免抵退税申报表，取得发行人各期申报出口退税明细数据，

并将其与发行人母公司外销收入进行核对匹配，报告期内，发行人母公司外销收入金额与申报出口退税的收入金额匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
当期申报退税的产品收入金额 (A)	192,843.35	115,783.06	86,203.84	140,229.27
申报退税时点与出口时点的时间性差异金额 (B)	-122,721.60	80,256.39	67,990.29	-2,071.84
当期出口未申报退税的出口金额 (C)	47,476.21	1,220.67	648.85	1,210.71
母公司外销收入 (D)	113,669.15	210,440.77	150,594.88	135,940.75
母公司系统软件与服务外销收入 (E)	1,740.97	3,925.67	2,567.75	1,469.63
出口时点与收入确认时点的时间性差异金额 (F)	5,831.72	-9,294.75	6,296.94	4,739.30
差异金额 (G = (A+B+C) - (D-E+F))	-161.94	39.76	518.92	157.72
差异占外销收入比例 (H = G/D * 100%)	-0.14%	0.02%	0.34%	0.12%

注：上表为截至 2024 年 9 月末的统计数据，由于 2024 年 1-6 月进行出口申报的关单将在 2024 年下半年及往后期间陆续申报，故 2024 年 1-6 月申报退税时点与出口时点的时间性差异金额、当期出口未申报退税的出口金额的绝对值较高。

报告期各期，发行人母公司外销收入与申报出口退税的收入金额略有差异，主要原因系：①发行人外销收入中存在部分无需报关的产品服务类别，主要由系统软件与服务收入构成，该部分外销收入无法用于申报出口退税；②发行人的产品出口时点与产品出口退税申报时点以及产品收入确认时点均存在时间差异；③发行人存在少部分原材料出口产品根据税务相关法规不符合出口退税申报要求，因此未申报出口退税的情形。

经核对，在剔除系统软件与服务收入的影响、产品出口时点与出口退税申报时点以及收入确认时点的时间差异影响以及未申报退税的产品出口金额影响后，发行人母公司外销收入账面记录数据与申报出口退税收入金额的差异占母公司外销收入比例均在 1% 以内，主要系出口时点及收入确认时点汇率折算差异的因

素导致，不存在显著差异，发行人申报出口退税的收入金额与母公司账面外销收入具有匹配性。

3) 中信保投保金额与外销收入金额的匹配

中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）推出的出口信用保险系为出口卖方提供的针对出口买方信用风险的保险，以规避由于买方破产、货物拒收、货款拖欠以及地缘政治等事件导致的回款风险。

发行人业务部门结合外销客户背景、双方合作历史、约定付款条件、客户历史付款记录以及客户所在国家或地区的地缘政治风险等情况，评估相应批次出口产品的回款风险，以此确定投保清单，并向中信保发起投保申请。中信保经审批后将会对符合条件的拟投保客户授予一定信用限额，对于具备信用限额的客户，发行人将在产品出货后将拟投保货物对应的销售发票在中信保系统中进行申报投保。

中介机构登录了中国出口信用保险公司信保通系统，导出并取得发行人报告期内中信保出口信用保险投保明细数据，报告期内发行人中信保投保情况如下：

单位：万美元、万英镑、万欧元、万元

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
美元投保金额	1,946.16	2,115.86	2,152.33	2,340.91
英镑投保金额	1,118.24	653.91	102.84	-
欧元投保金额	852.77	4,311.46	7,763.33	7,181.92
美元兑人民币平均汇率	7.1180	7.0467	6.7261	6.4515
英镑兑人民币平均汇率	9.0830	8.7933	8.2981	8.8750
欧元兑人民币平均汇率	7.6794	7.6425	7.0721	7.6293
以各期平均汇率折算为人民币的投保金额	30,558.47	53,610.22	70,233.18	69,895.39
母公司外销收入	113,669.15	210,440.77	150,594.88	135,940.75

由于中信保出口信用保险并非企业在开展外销业务时需强制购买的险种，发行人报告期内按自身需求对外销订单进行投保，因此导致中信保投保金额均低于母公司外销收入金额，具备商业合理性。

(4) 细节测试、截止性测试程序

1) 细节测试

针对报告期内发行人前十大境外客户的收入以及其余部分境外客户的收入抽取样本并执行细节测试，核查了公司的记账凭证、销售合同、发票、出库资料、报关单、提单、签收单以及银行回单等与收入确认以及回款相关的关键环节资料，通过核对公司单据内容的前后勾稽情况验证收入的真实性与准确性。

报告期各期，中介机构执行细节测试的情况如下：

单位：万元

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
当期执行细节测试的境外客户对应收入	88,787.80	166,959.45	137,012.29	132,114.33
当期境外收入	121,433.14	209,614.19	156,977.39	142,261.50
执行细节测试的境外客户对应收入占当期境外销售收入的比例	73.12%	79.65%	87.28%	92.87%

报告期内，执行细节测试的境外客户对应收入占当期境外销售收入的比例有所下降，主要系发行人境外客户集中度在报告期内呈现下降趋势所致。报告期各期，发行人外销收入中前十大客户集中度分别为 91.08%、79.95%、72.38%和 68.47%，由于中介机构执行细节测试的境外客户主要以大客户为主，进而导致执行细节测试的境外客户对应收入占当期境外销售收入的比例有所下降。

2) 截止性测试

针对报告期期初及各期资产负债表日前后各 1 个月的收入明细抽取样本执行收入截止性测试，取得了相应样本的记账凭证、销售合同、发票、出库资料、报关单、提单与签收单等资料，核查相关境外收入是否按照货物控制权转移时点记录在正确的会计期间，该部分截止性测试核查样本主体的境外收入金额比例占全年收入比例不低于 50%。

报告期各期，中介机构执行截止性测试的情况如下：

单位：万元

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
当期执行截止性测试的境外客户对应收入	80,451.51	117,921.62	116,921.24	100,892.00

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
当期境外收入	121,433.14	209,614.19	156,977.39	142,261.50
执行截止性测试的境外客户对应收 入占当期境外销售收入的比例	66.25%	56.26%	74.48%	70.92%

报告期内，执行截止性测试的境外客户对应收入占当期境外销售收入的比例有所下降，主要系发行人境外客户集中度在报告期内呈现下降趋势所致。报告期各期，发行人外销收入中前十大客户集中度分别为 91.08%、79.95%、72.38%和 68.47%，由于中介机构执行截止性测试的境外客户主要以大客户为主，进而导致执行截止性测试的境外客户对应收入占当期境外销售收入的比例有所下降。

(5) 主要客户中信保报告核查程序

取得 ALFANAR 等发行人 33 家境外客户的中信保报告，对报告期各期销售金额较高的境外客户的成立时间、注册信息、经营规模、股权情况等基本信息进行了核查，中信保核查客户对应的各期销售金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
中信保核查客户销售金额	113,631.25	190,194.16	146,257.18	136,099.84
当期境外收入	121,433.14	209,614.19	156,977.39	142,261.50
中信保核查客户销售金 额占当期境外销售收入 的比例	93.58%	90.74%	93.17%	95.67%

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人境外销售收入真实、准确、合理。

(三) 说明针对前景无忧终端客户、主要销售服务商所履行的核查程序、获取的核查证据及结果、相关核查结论

1、针对前景无忧终端客户履行的核查程序、获取的核查证据及结果、相关核查结论

(1) 核查程序

1) 抽取发行人向前景无忧的销售确认单据, 并进一步穿透获取前景无忧向终端客户销售的单据, 确认发行人向前景无忧销售的货物已完成前景无忧向终端客户的销售流程;

2) 对终端客户进行网络检索, 查验终端客户公司官网总经理照片, 查验终端客户官网列示部分产品与发行人该业务中产品是否一致;

3) 前往终端客户所在地对终端客户总经理进行访谈, 通过终端客户公司官网所展示照片确认访谈人为终端客户总经理。实地查看终端客户的生产场地及设备, 在终端客户生产现场抽查发行人相关产品。终端客户生产场地及设备显示其拥有智能计量表装配能力, 终端客户生产现场抽查的发行人相关产品与发行人厂区留存的研发样机具备匹配性;

4) 向终端客户发送前景无忧向其销售的发行人商品数量, 取得对方是否收到对应数量商品的确认, 检查该部分商品数量是否与发行人账面出库数量一致, 核查比例为报告期内所有发行人通过前景无忧销售给终端客户的产品。终端客户所确认的前景无忧向其销售的发行人商品数量与发行人账面出库数量一致。

(2) 核查结论

经核查, 保荐机构、申报会计师认为, 发行人与前景无忧的交易具有真实性、合理性。

2、针对主要销售服务商履行的核查程序、获取的核查证据及结果、相关核查结论

(1) 核查程序

1) 查阅发行人与主要销售服务商签订的销售服务协议, 核查销售服务协议的主要条款, 了解双方合作内容以及权责义务约定情况;

2) 取得主要销售服务商工商资料, 了解发行人主要销售服务商的成立时间、股权结构、主要人员等基本情况;

3) 针对销售服务费，对主要销售服务商进行函证，报告期内销售服务商函证情况如下：

单位：万元

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
销售服务费①	341.52	2,070.97	313.56	109.50
发函金额合计②	319.00	1,944.08	313.56	99.04
发函金额占销售服务费比例③=②/①	93.41%	93.87%	100.00%	90.45%
回函可确认金额④	319.00	1,944.08	313.56	99.04
回函可确认金额占销售服务费比例⑤=④/①	93.41%	93.87%	100.00%	90.45%

4) 访谈发行人主要销售服务商，了解发行人与主要销售服务商的合作内容、定价原则以及未来合作意向等情况，取得了主要销售服务商出具的无关联关系声明、反商业贿赂承诺书等确认资料，销售服务商访谈情况如下：

单位：万元

项目	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
销售服务费金额	341.52	2,070.97	313.56	109.50
访谈样本的销售服务费金额	337.99	2,054.06	239.11	96.83
其中：实地访谈金额	-	207.27	-	96.83
视频访谈金额	337.99	1,846.79	239.11	-
访谈样本销售服务费金额占各期销售服务费比例	98.97%	99.18%	76.26%	88.43%
其中：实地访谈比例	-	10.01%	-	88.43%
视频访谈比例	98.97%	89.18%	76.26%	-

5) 获取并核查了发行人及其董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，核查其与主要销售服务商是否存在异常资金往来；

6) 抽查大额销售服务费用对应的销售服务协议、发票、付款单、付款审批单等原始单据，核查销售服务活动、销售服务费支付等相关内控制度执行的有效性。核查日常销售活动开展中，销售服务商与发行人销售人员的沟通记录，印证销售服务活动的真实性。

(2) 核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人与销售服务商之间的合作具备实际业务背景，销售服务费的具体构成及支出具有真实性和商业合理性。

问题 3. 其他问题

(1) 汇率波动对经营稳定性的影响。根据问询回复，2023 年度，人民币相对于发行人主要外销货币欧元、美元和英镑年平均贬值幅度分别为 8.07%、4.77% 和 5.97%，公司对主要外销客户的毛利率回升。报告期内，发行人汇兑损益金额分别为 4,516.82 万元、-1,561.77 万元、-2,514.01 万元。请发行人说明汇率波动对期后毛利率水平、汇兑损益、净利润的影响情况，并说明应对措施及其有效性。

(2) 进一步说明募投项目开展的必要性、合理性。根据申请文件，本次成都长城开发智能计量终端自动化生产线建设项目完成后公司总计新增年产能 800 万只；2023 年，发行人智能计量表及智能计量表核心单元的总产能为 765 万个，总自产产量为 694.29 万个。请发行人说明：①发行人主要销售区域及拟开拓区域内智能计量终端的更新换代情况和未来可预期范围内的市场容量，结合前述情况及发行人行业地位、与相关客户的合作意向、目前在手订单、新签订单及潜在订单情况、同行业公司相似领域的投入情况等，说明募投项目选取的合理性，是否存在过度投入或扩产的情况，募投项目新增产能能否有效消化，是否存在无法产生预期经济效益的较大风险。②补流测算中预测未来 3 年收入均能以 2023 年度为基期保持 6.60%增长的合理性及谨慎性，进一步说明募投项目开展的必要性、合理性。

请保荐机构核查上述事项，申报会计师核查问题（1），并发表明确意见。

回复：

一、说明汇率波动对期后毛利率水平、汇兑损益、净利润的影响情况，并说明应对措施及其有效性

（一）汇率波动对期后毛利率水平、汇兑损益、净利润的影响情况

1、汇率变动对 2024 年 1-6 月及期后毛利率水平的影响

为量化衡量汇率变动对毛利率的影响，采用因素替代法对 2024 年 1-6 月、2024 年 7-9 月（2024 年 7-9 月数据未经审计，下同）汇率变动对公司收入水平的影响进行分析。具体方法为采用 2023 年度平均汇率对 2024 年 1-6 月各币种收

入进行折算，采用 2024 年 1-6 月平均汇率对 2024 年 7-9 月各币种收入进行折算，并与实际收入水平进行比较，分析结果如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2024 年 7-9 月
使用上一期平均汇率折算的收入	131,179.51	79,790.52
实际收入	131,858.65	80,159.91
因汇率变动导致的收入变动	0.52%	0.46%

因素替代法分析下汇率对公司 2024 年 1-6 月、2024 年 7-9 月的收入变动影响为 0.52%、0.46%。公司原材料采购中人民币采购占比较高，制造费用、人工薪酬亦均主要以人民币支付，因此汇率变动对公司成本影响较小。综合考虑以上因素，可以用汇率变动对公司收入的影响衡量对公司毛利率的影响。汇率波动对公司期后毛利率水平影响较小。

2、汇率波动对期后汇兑损益的影响情况

2023 年 12 月至 2024 年 9 月，人民币兑美元、欧元、英镑等外币的月度平均汇率波动情况如下：

时间	美元兑人民币	欧元兑人民币	英镑兑人民币
2023 年 12 月	7.1039	7.7612	9.0034
2024 年 1 月	7.1060	7.7702	9.0508
2024 年 2 月	7.1051	7.6984	9.0089
2024 年 3 月	7.0978	7.7448	9.0560
2024 年 4 月	7.1007	7.6482	8.9297
2024 年 5 月	7.1057	7.7171	9.0194
2024 年 6 月	7.1162	7.6974	9.0909
2024 年 6 月相对 2023 年 12 月变动幅度	0.17%	-0.82%	0.97%
2024 年 7 月	7.1316	7.7621	9.2018
2024 年 8 月	7.1342	7.8610	9.2291
2024 年 9 月	7.0791	7.8572	9.3504
2024 年 9 月相对 2024 年 6 月变动幅度	-0.52%	2.08%	2.85%

数据来源：中国货币网

公司汇兑损益的主要来源为持有的外币净资产头寸在汇率波动下产生的价值变动以及结汇时产生的收益或损失。2024年1-6月及2024年7-9月，公司汇兑损益情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2024年7-9月
汇兑损益	344.67	-558.02

2024年1-6月，人民币相对于美元、英镑小幅贬值，相对于欧元小幅升值，综合影响导致公司汇兑损益为344.67万元；2024年7-9月，人民币相对于欧元、英镑贬值，相对于美元升值，综合影响导致公司汇兑损益为-558.02万元。

3、汇率波动对期后净利润的影响

报告期内，公司外销收入占比较高，汇率波动对公司销售毛利率有一定影响，并导致相关外币资产负债在汇率波动下产生汇兑损益。同时，公司购买外汇远期合约以对冲汇率波动对公司经营情况的影响，相关外汇远期合约在汇率波动时产生相应公允价值变动损益及投资收益。

2024年1-6月及2024年7-9月，以公司营业收入与因素替代法下汇率波动对收入的影响比例乘积衡量汇率波动对公司收入的影响，并综合考虑对公司汇兑损益、公允价值变动收益及投资收益金额的影响，汇率波动通过上述项目对公司营业利润的影响如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2024年7-9月
营业收入（A）	131,858.65	80,159.91
汇率波动对收入的影响比例（B）	0.52%	0.46%
汇率波动对收入的影响金额（C=A*B）	685.66	368.74
汇兑损益（D）	344.67	-558.02
投资收益（E）	-931.42	194.30
公允价值变动收益（F）	918.68	-344.25
合计影响金额（C-D+E+F）	328.26	776.80

2024年1-6月，人民币兑欧元、美元、英镑等公司主要外销货币汇率较为稳定，按照上表测算方法，汇率波动对公司2024年1-6月营业利润影响金额为

328.26 万元，影响金额较小。考虑到所得税因素影响，汇率波动对净利润影响将小于上述金额。

2024 年 7-9 月，人民币相对于欧元、英镑贬值，相对于美元升值，按照上表测算方法，汇率波动对公司 2024 年 7-9 月营业利润影响金额为 776.80 万元，影响金额较小。考虑到所得税因素影响，汇率波动对 2024 年 7-9 月净利润影响将小于上述金额。

综上所述，汇率波动对公司期后净利润影响较小。

（二）公司对汇率波动的应对措施及其有效性

公司制定了《成都长城开发科技股份有限公司远期外汇交易业内部控制制度》，以签订外汇远期合约的方式管理汇率风险。除采用签订外汇远期合约的方式管理汇率风险外，公司将积极采取以下措施降低公司面临的汇率风险：

1、实时关注国际贸易局势，持续跟踪汇率变化趋势，提升财务人员及业务人员关于汇率相关知识水平和风险意识，结合资金实际需求及汇率情况选择适当时机进行结汇，以控制汇兑损失风险。

2、不断健全、完善汇率波动价格传导机制，与境外客户进行谈判和交易报价时，综合考虑外汇波动因素，保证合理的利润水平。

3、针对外销应收款项，及时催促客户按期支付，减少期末外汇应收款项的余额。

4、在日常经营过程中公司充分利用收回客户外币货款支付采购过程形成的外币负债，减少汇率波动对结汇的影响。

报告期内，以公司营业收入与因素替代法下汇率波动对收入的影响比例乘积衡量汇率波动对公司收入的影响，并综合考虑对公司汇兑损益、公允价值变动收益及投资收益金额的影响，汇率波动通过上述项目对公司营业利润的影响如下：

单位：万元

财务指标	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入 (A)	131,858.65	254,978.26	179,066.43	147,475.91

财务指标	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
汇率波动对收入的影响比例 (B)	0.52%	4.64%	-3.45%	-3.23%
汇率波动对收入的影响金额 (C=A*B)	685.66	11,830.99	-6,177.79	-4,763.47
汇兑损益 (D)	344.67	-2,514.01	-1,561.77	4,516.82
投资收益 (E)	-931.42	-416.53	12,362.86	5,743.22
公允价值变动收益 (F)	918.68	-2,703.65	-6,645.57	7,815.82
合计影响金额 (C-D+E+F)	328.25	11,224.82	1,101.27	4,278.75
营业利润	34,339.27	55,483.91	19,639.85	22,923.75
合计影响金额占营业利润比例	0.96%	20.23%	5.61%	18.67%

从上表可以看出，2021年度及2022年度，汇率波动对公司营业收入影响为负，外汇远期合约产生的投资收益及公允价值变动收益抵消了上述影响，最终导致汇率变动对公司营业利润的影响金额为正。报告期内，综合考虑外汇远期合约及其他应对措施，汇率变动对公司营业利润影响均为正，公司对汇率波动的应对措施较为有效。

二、进一步说明募投项目开展的必要性、合理性

(一) 发行人主要销售区域及拟开拓区域内智能计量终端的更新换代情况和未来可预期范围内的市场容量，结合前述情况及发行人行业地位、与相关客户的合作意向、目前在手订单、新签订单及潜在订单情况、同行业公司相似领域的投入情况等，说明募投项目选取的合理性，是否存在过度投入或扩产的情况，募投项目新增产能能否有效消化，是否存在无法产生预期经济效益的较大风险

1、下游潜在市场容量充足，公司已在多个千万级潜在需求的区域取得明确拓展成果，能够充分消化公司的新增产能

(1) 公司主要销售地区仍存在较大量级的更新换代需求及持续的常态化采购需求，潜在市场容量可观

报告期内公司主要境外销售区域内智能电表的市场总容量及目前更新换代情况如下：

序号	终端国家及地区	市场总容量	目前更新换代情况
1	意大利	约 3,720 万台	至 2023 年末总部署量约 3,000 万台
2	奥地利	约 630 万台	至 2023 年末总部署量约 500 万台
3	英国	约 3,240 万台	至 2023 年末总部署量约 2,200 万台
4	葡萄牙	约 660 万台	至 2023 年末总部署量约 500 万台
5	荷兰	约 870 万台	至 2023 年末总部署量约 190 万台
6	沙特阿拉伯	约 1,250 万台	至 2023 年末总部署量约 1,000 万台
7	乌拉圭	约 160 万台	至 2023 年末总部署量约 130 万台
8	乌兹别克斯坦	约 1,000 万台	至 2023 年末总部署量约 860 万台

注 1：意大利、奥地利、英国、葡萄牙、荷兰市场总容量数据来自 Berg Insight 《Smart Metering in Europe》；乌拉圭市场总容量数据来自 Berg Insight 《Smart Metering in Latin America》；沙特阿拉伯、乌兹别克斯坦市场总容量数据来自该地区电力公司数据或部署规划。

注 2：各国家及地区部署量基于行业报告及近年招标数量等情况整理。

如上表所示，公司主要境外销售区域市场容量较大，且目前总部署量尚未达到市场总容量，仍存在数百万量级的更新换代需求，潜在市场规模可观。

此外，除更新换代的升级需求，各地区市场仍存在存量设备维修替换的需求以及建筑物建设等新用户产生的增量需求，因此各地区完成电表更新换代后，仍将维持一定规模的常态化采购。

（2）公司持续拓展多个千万级潜在需求的市场，并均已取得显著成果

①境内市场总容量超 6 亿台，年招采量超数千万台，公司已连续多次中标国家电网订单

境内市场，国家电网 2020 年定型的新版电表在负荷监测、自动报警、远程控制、智能交互、使用寿命等方面实现了大幅跃升，目前正处于新版电表的主要换装期，AMI 智能电表将稳健上量。从国家电网智能电表招标量看，2020 年新版智能电表定型后招标量逐渐增长，2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-7 月，国家电网智能电表招采数量分别为 6,674 万台、6,924 万台、7,137 万台及 5,971 万台。根据华经情报网《2023 年中国智能电表招标量、进出口及竞争格局分析》，我国智能电表保有量已超过 6.5 亿台。2020 年国家电网定型多芯多模组设计的新版智能电表并开始部署后，截至目前国家电网新版智能电表累计招标

量占市场智能电表总保有量的比例仍较低，境内市场仍存在较大的潜在更新换代需求。

公司大力拓展境内市场，积极参与境内市场智能电表及其他用电领域产品招投标并已取得显著成果，公司在 2023 年全年两次及 2024 年第一次及第二次国网集中招标中均成功中标，总中标金额超过 5 亿元。

②公司拟拓展区域中西班牙、巴基斯坦等均为千万级的潜在市场，需求潜力较大，公司已与相关客户达成明确合作意向

除意大利、奥地利、英国等报告期内主要销售区域外，公司仍覆盖西班牙、巴西、巴基斯坦等其他多个目前处于更新换代前期或尚未启动新一轮更换周期的区域，该等区域在报告期内需求量较小，但未来市场潜力较大，该等区域内智能电表的市场总容量、目前更新换代规划及公司拓展情况具体如下：

序号	国家及地区	智能电表更新换代规划	公司目前参与或拓展情况
1	西班牙	市场总容量约 2,980 万台；2023 年开始新一轮智能电表更新换代招标，至 2023 年末尚未启动部署，为千万级的潜在市场	公司已中标并签署合作合同，目前正推进产品研发测试中
2	巴西	市场总容量约 9,000 万台；2022 年开始部署，目前尚处于部署初期，为千万级的潜在市场	公司 2022 年已开始大批量出货
3	巴基斯坦	市场总容量约 3,200 万台；2024 年启动部署，目前尚处于部署初期，为千万级的潜在市场	公司已中标并签署合作合同，2024 年已开始大批量出货
4	印度尼西亚	市场总容量约 8,400 万台；2023 年已开始部署，目前处于部署初期，为千万级的潜在市场	公司 2023 年已开始大批量出货

注：西班牙市场总容量数据来自 Berg Insight 《Smart Metering in Europe》；巴西市场总容量数据来自 Berg Insight 《Smart Metering in Latin America》；巴基斯坦、印度尼西亚市场总容量数据来自该地区电力公司数据或部署规划。

如上表所示，西班牙、巴西、巴基斯坦等区域市场总容量较大，目前尚处于新一轮更新换代周期初期，均为千万级的潜在市场，需求潜力较大，公司凭借在智能电表领域的技术和口碑积累，已与该等市场客户达成较为明确的合作意向。

(3) 公司销售区域较广，全球范围内的整体市场容量较为广阔

一方面，全球市场各国家及地区之间智能电表更新周期存在一定的差异，不同市场不同轮次交错的更新周期能够确保存量市场维持稳定的增长。另一方面，南美、东南亚等经济欠发达地区市场相对于欧洲市场存在一定滞后，部分地区目前仍以普通电表为主，随着各国能源体系的建设，智能电表渗透率将逐步提高，带来广阔的增量市场空间。总体而言，全球范围内智能电表行业需求整体处于平稳释放、稳定增长的状态。公司作为全球化销售的智能计量厂商，面向数十个国家及地区销售，能够充分消除某一个国家及地区部署周期带来的影响，公司产品在全球范围内的潜在市场容量较为广阔。

综上所述，公司主要销售地区仍存在较大量级的更新换代需求及持续的常态化采购需求，潜在市场容量可观；公司在年招采量超数千万台的境内市场连续多次中标，同时在西班牙、巴基斯坦等多个未来市场需求潜力较大的境外市场取得显著拓展成果；全球范围内的整体市场容量较为广阔，能够充分覆盖及消化公司 800 万台的新增产能。

2、公司市场竞争力及行业地位显著，确保公司具备持续稳定的订单获取能力

公司持续深耕境外智能计量市场，自 1998 年起，公司参与过意大利、英国、荷兰、挪威、瑞典、奥地利以及葡萄牙等多个欧洲大规模智能电表部署项目，服务包括 ENEL（意大利国家电力公司）、EDP（葡萄牙电力集团）、E.ON（德国意昂集团）等在内的欧洲前十大电力公司。公司在欧洲市场深耕多年，部署的第一代智能电表已经历了完整的产品生命周期验证，享有良好的市场口碑。根据 Frost & Sullivan 发布的《Global Smart Electricity Metering Growth Opportunities》中测算的欧洲智能电表市场规模，可估算 2021 年、2022 年以及 2023 年公司智能电表在欧洲市场的占有率分别为 9.46%、10.41%以及 12.14%，市场地位稳步提升。对于欧洲以外的中东、中亚、南美、东南亚、非洲等市场，公司充分利用“一带一路”合作框架带来的项目资源优势，基于经欧洲市场验证的成熟产品、技术及大规模部署经验，为沙特阿拉伯、乌兹别克斯坦、乌拉圭、孟加拉国、塞内加尔等多个国家供应智能计量终端及 AMI 系统软件产品，并持续中标多个国家的大型智能电表部署项目。

在意大利、荷兰、沙特阿拉伯、乌拉圭、乌兹别克斯坦等主要销售国家及地区，公司均在其启动 AMI 智能电表换代周期后 1 年至 2 年内等较早期向其批量出货。由于电力行业的特殊性，多数国家或地区通常选择多家电表供应商进行采购，在此背景下，公司在主要销售地区实现 20%-30% 的出货份额，为各市场的主要参与者，在公司长期深耕的意大利市场，公司实现接近半数的市场份额，在主要销售市场竞争力及地位显著，将能够确保公司具备持续稳定的订单获取能力。

3、公司新签订单规模持续增长，目前在手订单及潜在订单充足

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司新增订单总金额（含税）分别为 149,251.51 万元、220,332.38 万元、280,244.77 万元及 180,134.07 万元，报告期各期新增订单总金额持续增长。

截至 2024 年 9 月 30 日，公司所有已经签署的约定具体金额的合同及订单中，尚未实现收入的金额超过 52 亿元，充足的在手订单为公司未来业绩增长奠定了坚实基础，业绩可持续性较强。

截至 2024 年 9 月 30 日，公司已中标尚未签署合同或订单、已投标且中标概率较大的潜在订单金额超过 14 亿元，潜在订单充裕。

4、同行业公司在相似领域的投入情况

经查询，同行业公司在相似领域的投入情况如下：

公司名称	项目名称	项目时间	项目概况
西力科技 (688616)	智能电能表及用电信息采集终端智能制造生产线建设项目	2021 年	项目建成后将形成智能电表、用电信息采集终端生产能力 470 万只，项目拟投资总额 33,338.50 万元。
万胜智能 (300882)	智能仪表及信息采集系统生产基地建设项目	2020 年	项目建成后将扩充生产智能电表及用电信息采集系统产能，项目拟投资总额 31,620.00 万元。
迦南智能 (300880)	年产 350 万台智能电能表及信息采集终端建设项目	2020 年	公司计划建设年产 350 万台智能电能表及信息采集终端的生产项目，项目拟投资总额 22,021.83 万元。

注：上述公司的项目概况源于其招股说明书。

如上表所示，西力科技、万胜智能及迦南智能在智能计量终端领域存在投资及扩产计划，且扩产规模较大，智能计量行业投资前景良好。

5、公司目前高峰期生产能力承压，扩产需求较大，新增产能将于 5 年的较长期间内逐步释放，产能规划合理

报告期内，公司智能计量表及智能计量表核心单元的总自产产量、产能、产能利用率及委外产量如下：

单位：万台

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
总自产产量	369.48	694.29	616.54	460.15
总产能	382.50	765.00	739.50	586.50
总产能利用率	96.60%	90.76%	83.37%	78.46%
总委外产量	38.58	69.74	73.55	27.52

报告期内，公司产量及产能利用率持续增长。公司采取以销定产的生产模式，基于下游客户的实际发货需求安排生产，部分情况下客户发货需求相对集中，进而造成高峰期的生产压力较大，公司设计产能需满足高峰期的生产及出货需求。2024 年 1-6 月公司整体产能利用率为 96.60%，其中生产最高峰期的 2024 年 6 月份产能利用率超过了 110%，产能已满负荷运行。报告期内，公司通过较大规模的外协加工缓解旺季的生产压力，公司目前的产能已对公司的出货能力形成了限制，亟需扩充产能以降低外协采购需求，及进一步增强高峰期的极限生产能力，提升公司的盈利能力。

本次成都长城开发智能计量终端自动化生产线建设项目完成后公司拟总计新增年产能 800 万只，项目建设期 3 年，并将于第 5 年完全达产，新增产能将于 5 年的较长期间内逐步释放，每年新增产能规模相对较小。本次募投项目建成后将大幅提升公司的生产自动化水平及生产能力，为销售规模的持续扩大所需的产量增长提供充足的保障，同时降低或覆盖原有的外协加工采购需求，进一步提升公司的盈利能力，新增产能规划合理。

综上所述，公司主要销售区域仍具备可观的潜在市场容量，公司持续拓展境内、西班牙、巴基斯坦等多个千万级潜在需求的市场并均已取得显著成果，广阔的潜在市场需求能够充分覆盖及消化 800 万台的新增产能；公司行业地位显著，确保公司具备持续稳定的订单获取能力；报告期各期公司新增订单金额持续增长，目前在手订单及潜在订单充足；同行业公司近年亦存在较大规模的扩产规划，行

业投资前景良好；公司目前高峰期生产能力承压，扩产需求较大，新增产能将于 5 年的较长期间内逐步释放，产能规划合理。公司募投项目选取合理，不存在过度投入或扩产的情况，募投项目新增产能能够得到有效消化，预期具有较好的经济效益。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、募集资金运用的风险”披露募投项目相关风险如下：

“（一）募集资金投资项目实施效果未达预期的风险

本次募集资金投资项目是依据公司发展战略，在充分考虑包括市场潜力、自身管理能力等因素后确定的投资项目。募集资金投资项目的实施将有助于提升公司产能，对增强公司综合竞争力具有重要意义。公司对募集资金拟投资项目进行了充分的可行性论证，但项目经济效益的数据均为预测性信息。如果项目实施因市场环境发生重大变化、组织管理不力等原因不能按计划进行，可能导致募投项目经济效益的实现存在较大不确定性，进而对公司经营计划的实现和持续发展产生不利影响。

……

（四）新增产能消化风险

公司募集资金拟用于成都长城开发智能计量终端自动化生产线建设项目。项目全部实施完成后，公司将新增 800 万台智能计量终端年产能。如果未来市场需求发生不可预见的重大变化，或公司未能有效开拓市场，将影响上述新增产能的消化，公司可能存在产能过剩的风险。”

（二）补流测算中预测未来 3 年收入均能以 2023 年度为基期保持 6.60%增长的合理性及谨慎性，进一步说明募投项目开展的必要性、合理性

1、补流测算中未来 3 年假设收入增长率系参考 2024 年盈利预测确定，未超过报告期内收入复合增长率、行业未来复合增长率

公司于 2024 年 5 月编制了 2024 年度合并盈利预测报告，预计公司 2024 年度实现营业收入 271,809.70 万元，预计同比 2023 年度营业收入增长 6.60%。立

信会计师事务所对合并盈利预测报告进行了审核，并出具了盈利预测审核报告（信会师报字[2024]第 ZI10422 号）。

公司参考 2024 年度合并盈利预测报告中预计的收入增长情况，在补流测算中谨慎假设未来 3 年的收入增长率为 6.60%，该收入增长率低于公司 2021 年度至 2023 年度营业收入复合增长率 31.49%，低于公司 2024 年 1-9 月经审阅的营业收入同比增长率 13.22%，低于 Markets and Markets 预测全球智能计量市场 2022 年至 2027 年的复合增长率 8.2%，收入增长率假设谨慎合理。

2、公司本次补充流动资金规模未超过未来三年营运资金缺口

以 2023 年度为基期，参考 2024 年度盈利预测报告，假设公司 2024-2026 年度营业收入增长率为 6.60%（该数据仅为管理层测算营运资金需求，不构成盈利预测或承诺），并假设各项经营性流动资产及经营性流动负债占营业收入的比率维持 2021 年度至 2023 年度的平均水平，测算未来 3 年营运资金缺口为 35,462.32 万元。公司根据营运资金需求，谨慎确定了 30,000.00 万元的补充流动资金规模，未超过未来 3 年的营运资金缺口。

3、在手订单将在未来执行周期内占用较大规模的流动资金，补充流动资金将用于满足相关订单的前期垫付需求，确保订单顺利交付

公司实行以销定产的生产模式，接到客户订单交付指令后开始进行备料采购及生产安排，生产过程中的原材料采购、人工支出、运费、加工费用等均需要公司先行垫付。此外，订单执行过程中产生的产品开发费用、资质认证费用、履约保证金、质量保证金等各类费用亦需要公司先行垫付。客户回款需要一定的周期，从备货采购、组织生产到客户最终收货并回款的周期通常长达数月，在收到客户最终回款前的大量垫付义务将占用较大规模的流动资金。

在实际经营中，公司前期垫付资金及对客户收款账期形成的存货、预付款项、应收账款等经营性流动资产，能够体现执行订单对营运资金的占用情况，同时对供应商付款账期形成的应付账款等经营性流动负债能够抵消部分对营运资金的占用。因此，在手订单对应的经营性流动资产与经营性流动负债之差能够衡量执行在手订单所需流动资金规模。

截至 2024 年 9 月 30 日，公司在手订单金额为 525,561.05 万元，根据报告期内公司主要经营性流动资产及经营性流动负债情况，测算执行上述在手订单对应的流动资金需求超过 16 亿元，需求规模较大。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	金额
1、在手订单	525,561.05
2、完成在手订单的营业成本	392,577.98
3、对应经营性流动资产	300,391.74
应收账款	173,362.76
预付款项	1,841.06
存货	120,097.29
其他应收款	5,090.63
4、对应经营性流动负债	140,297.79
应付账款	108,911.32
合同负债	10,583.99
应付职工薪酬	13,489.60
应交税费	7,312.88
5、对应流动资金需求金额	160,093.96

注 1：完成在手订单的营业成本=在手订单金额*（1-毛利率），毛利率按照 2021 年度至 2023 年度三年内公司主营业务毛利率的平均值计算。

注 2：应收账款=订单金额/2021 年度至 2023 年度应收账款周转率均值，预付款项=营业成本/2021 年度至 2023 年度预付款项周转率均值，存货=营业成本/2021 年度至 2023 年度存货周转率均值，其他应收款=订单金额/2021 年度至 2023 年度其他应收款周转率均值。

注 3：应付账款=营业成本/2021 年度至 2023 年度应付账款周转率均值，合同负债=订单金额/2021 年度至 2023 年度合同负债周转率均值，应付职工薪酬=订单金额/2021 年度至 2023 年度应付职工薪酬周转率均值，应交税费=订单金额/2021 年度至 2023 年度应交税费周转率均值。

注 4：对应流动资金需求=对应经营性流动资产-对应经营性流动负债。

由上述测算可知，公司目前在手订单金额较大，且存在较多资金垫付需求，前述订单将在未来执行期间内占用较大规模的营运资金。公司本次补充的流动资金将用于满足该等订单的原材料采购、人工支出、运费等前期垫付需求，保障该等订单的顺利交付，具备较为明确的用途。

综上所述，补流测算中未来 3 年假设收入增长率系参考 2024 年盈利预测确定，且公司 2024 年 1-9 月经审阅的营业收入同比增长率 13.22% 已超过该假设增长率 6.60%，假设谨慎合理；公司本次补充流动资金规模未超过基于该增长率测

算的未来三年营运资金缺口；补充流动资金将用于满足相关订单的前期垫付需求，确保订单顺利交付，具备较为明确的用途，本次补充流动资金具备必要性及合理性。

三、核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、保荐机构履行了如下核查程序：

（1）针对“汇率波动对经营稳定性的影响”

1) 对汇率波动对发行人期后毛利率水平、汇兑损益及净利润的影响情况进行分析；

2) 查阅了《成都长城开发科技股份有限公司远期外汇交易业内部控制制度》。

（2）针对“进一步说明募投项目开展的必要性、合理性”

1) 查阅行业报告，获取发行人产品在主要销售区域及拟拓展区域的潜在市场总容量，了解发行人产品在拟拓展区域的拓展情况，了解发行人的行业地位；

2) 获取发行人在手订单、新签订单及潜在订单情况；

3) 查阅同行业公司在相似领域的投入情况；

4) 查阅发行人盈利预测报告，复核补流测算中收入增长率假设的合理性；

5) 了解补充流动资金的具体用途。

2、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）对汇率波动对发行人期后毛利率水平、汇兑损益及净利润的影响情况进行分析；

（2）查阅了《成都长城开发科技股份有限公司远期外汇交易业内部控制制度》。

（二）核查结论

1、经核查，保荐机构认为：

(1) 针对“汇率波动对经营稳定性的影响”

汇率波动对发行人期后毛利率水平、汇兑损益、净利润影响较小。发行人采取了签订外汇远期合约及其他相关措施应对汇率波动，发行人对汇率波动的应对措施较为有效。

(2) 针对“进一步说明募投项目开展的必要性、合理性”

公司募投项目选取合理性，不存在过度投入或扩产的情况，募投项目新增产能能够得到有效消化，预期具有较好的经济效益；补流测算中收入增长率假设谨慎合理，公司本次补充流动资金规模未超过基于该增长率测算的未来三年营运资金缺口，补充流动资金具备较为明确的用途，具备必要性及合理性。

2、经核查，申报会计师认为：

汇率波动对发行人期后毛利率水平、汇兑损益、净利润影响较小。发行人采取了签订外汇远期合约及其他相关措施应对汇率波动，发行人对汇率波动的应对措施较为有效。

其他重要事项

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求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。

回复：

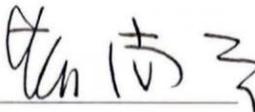
除上述问题外，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公

开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。

经核查，发行人不存在涉及向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于成都长城开发科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第三轮问询的回复》之签章页）

法定代表人： 
莫尚云

成都长城开发科技股份有限公司

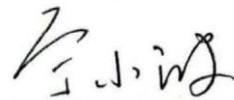


（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于成都长城开发科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第三轮问询的回复》之签章页）

保荐代表人：



王红程



宁小波

华泰联合证券有限责任公司



保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读成都长城开发科技股份有限公司本次问询函回复的全部内容，了解问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人法定代表人： 
江 禹

