



关于深圳鼎智通讯股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室

二〇二五年八月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于深圳鼎智通讯股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的内容要求，深圳鼎智通讯股份有限公司（以下简称“鼎智通讯”或“公司”）会同申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”）、北京市天元律师事务所（以下简称“律师”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询函回复。涉及对《深圳鼎智通讯股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充完善。现将问询函回复如下，请予审核。

说明：

- 1.如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与公开转让说明书一致。
- 2.本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书等申请文件的修改、补充披露	楷体（加粗）

- 3.本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	2
问题 1.关于销售收入	3
问题 2.关于采购与存货	47
问题 3.关于历史沿革	68
问题 4.关于公司业务及合法规范经营	91
问题 5.关于其他事项	121

问题 1.关于销售收入。根据申报文件及公开信息，（1）报告期内，公司外销收入占比分别为 93.72%、94.35%，包括自营出口和少量代理出口；外销收入实现方式包括成品出口和原材料、半成品出口加国外客户组装；境内销售主要为受托加工业务；（2）报告期内，公司向前五大客户销售占比分别为 83.44%、84.93%，以 Moniepoint 和 Gertec 为主；主要客户中 GBR 和 Flex 均受 Gertec 采购指令而向公司进行采购，ETIHAD 受 HALA 委托而向公司进行采购；（3）公司前身为手机方案解决服务商，当前整体主营业务为电子支付产品的研发、生产与销售，转型时间不长。报告期内，公司营业收入分别为 72,823.64 万元、73,856.16 万元，小幅增长，净利润呈下降趋势；毛利率分别为 40.62%、39.18%；（4）报告期内，第三方回款金额分别为 37,787.38 万元、34,163.41 万元，占营业收入的比例分别为 51.89%、46.26%。

请公司：（1）关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；②说明各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；③说明代理出口和自营出口模式的差异、收入占比，主要代理商的基本情况，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，代理费的计算标准及与代理收入的匹配性，收入确认时点是否存在差异。（2）关于客户集中度。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露客户集中度高的有关事项；说明公司获取客户 Moniepoint 和 Gertec 的方式；结合公司在主要客户 Moniepoint 和 Gertec 同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性；结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性。（3）说明客户 GBR 和 Flex 均受 Gertec 采购指令而向公司进行采购，ETIHAD 受 HALA 委托而向公司进行采购的背景、原因，双方具体合作模式，公司将客户

合并披露为 Gertec 和 HALA 的原因及合理性；公司向 GBR 和 Flex 销售的内容、定价方式，与向 Gertec 直接销售是否存在差异，向 ETIHAD、HALA 销售的内容、定价方式是否存在差异；（4）说明公司营业收入增加的情况下，净利润下降的原因及合理性；结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性；（5）说明公司 T 系列产品毛利率下降的原因及合理性；结合可比公司细分业务或产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；结合公司核心技术及市场竞争力等，说明公司在转型时间不长的情况下业绩大幅上涨的原因，且公司综合毛利率在同行业公司处于较高水平的原因；（6）说明报告期内公司受托加工业务主要提供的服务内容、客户、收入金额及占比情况；（7）关于第三方回款。①说明第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，是否存在虚构交易的情形；②说明第三方回款的支付方与公司及其实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况及合理性；③说明是否存在第三方回款导致的货款纠纷；④说明与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行。（8）说明报告期各期公司第四季度和 12 月份确认收入的具体情况，是否存在季节性特征，如是，请按季度披露公司收入构成情况，说明原因及合理性；2024 年第四季度订单需求较多的原因，是否存在放松信用政策刺激销售的情形。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售、客户集中度高的相关要求进行检查，说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、终端销售客户的核查情况、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；说明对豁免披露客户收入真实性的核查方式、核查过程及核查结论；说明对第三方回款的核查方式、核查过程及核查结论，对第三方回款及相关收入的真实性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。

【回复】

一、关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；②说明各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；③说明代理出口和自营出口模式的差异、收入占比，主要代理商的基本情况，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，代理费的计算标准及与代理收入的匹配性，收入确认时点是否存在差异

（一）说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

1、境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等

报告期内，公司境外销售前五大客户基本情况如下：

序号	公司名称	国家/地区	成立时间	注册资本	实际控制人	企业类型与主营业务	经营规模	合作期限
1	Gertec	巴西	2000 年	1,854.99 万雷亚尔	Jorge Ribeiro Pereira	支付终端品牌商；支付终端产品、支付及非支付产品的软件解决方案的销售	2024 年营业收入接近 8 亿雷亚尔	2018 年至今
2	Moniepoint	美国	2020 年	未披露	Tosin Eniolorunda	第三方支付机构；金融支付服务、信贷服务的销售	2023 年营业收入为 2.65 亿美元	2020 年至今
3	HALA	沙特	2017 年	300.00 万美元	未披露	第三方支付机构；收单服务	年营业收入为 2,970 万美元	2021 年至今
4	Fairmoney	尼日利亚	2020 年	100,000.00 万奈拉	未披露	第三方支付机构；金融支付服务、信贷服务的销售	2024 年营业收入为 1,219 亿奈拉	2023 年至今

序号	公司名称	国家/地区	成立时间	注册资本	实际控制人	企业类型与主营业务	经营规模	合作期限
5	A 客户	B 国家	2000 年	200.00 万美元	***	***	***	2021 年至今
6	SHOP2SHOP	南非	2005 年	1.00 万兰特	Berry, Peter Andrew	第三方支付机构；金融支付、电子商务服务的销售	年营业收入为 5,550 万美元	2021 年至今

注 1: Moniepoint 是注册于美国的公司，其子公司 Teamapt 和 Moniepoint Bank 注册于尼日利亚，是尼日利亚最大的商业支付平台之一，公司主要与前述两家尼日利亚子公司进行业务合作；

注 2: 上述信息来源于自客户访谈、中国出口信用保险公司出具的各公司的资信报告、尼日利亚 CAC 报告及公开渠道获取信息

报告期内，公司前五大境外客户均为终端品牌商、第三方支付机构和金融科技公司，公司与前述客户具有连续业务合作基础，合作具有稳定性。

2、经营规模与公司销售规模的匹配性

公司的主要境外客户都是当地知名的支付终端品牌商、第三方支付机构或金融科技公司，Gertec 和 Moniepoint 是当地行业龙头企业，经对比报告期各期境外前五大客户经营规模与公司销售收入，客户经营规模与公司销售规模具有匹配性，具体情况如下：

客户名称	公司销售收入占客户经营规模比例
Gertec	小于 30%
Moniepoint	小于 20%
HALA	小于 25%
Fairmoney	小于 5%
A 客户	小于 45%
SHOP2SHOP	小于 5%

3、公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

经查询公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员基本信息，并与境外主要客户基本情况进行对比，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与境外主要客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

（二）说明各期末境外销售应收账款的期后回款情况；境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

1、各期末境外销售应收账款的期后回款情况

报告期各期末，公司境外销售的应收账款及对应期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
境外销售应收账款余额	2,820.32	24.88
期后回款金额	2,798.81	19.22

注：公司期后回款统计时间为截至 2025 年 6 月 30 日。

公司境外销售业务主要采取“先款后货”的结算方式与客户进行合作，此外对拉美、中东等客户给予一定信用期，通常为客户在下达订单、公司产品发货前预付大部分货款（通常 60%以上），剩余款项在发货后完成回款。因此，公司报告期各期末境外销售应收账款余额规模整体较小。2024 年末公司境外销售应收账款余额有所增加，主要系拉美、中东等客户期末提货订单相对较多，公司根据订单销售发货，部分订单尾款尚在信用期内未完全支付。截至 2025 年 6 月末，公司各期末境外销售的应收账款整体回款比例较高，已基本完成回款。

2、境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费具有匹配性，具体如下：

（1）公司境外销售收入与报关收入匹配情况说明

报告期内，公司境外销售收入与海关报关收入对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
公司境外销售收入金额①	69,681.87	68,253.05
减：境内主体出口香港鼎智内部交易损益②	1,188.35	3,358.17
境内主体出口销售金额③=①-②	68,493.52	64,894.88
海关出口数据④（注 1）	67,209.91	66,513.97
差异金额⑤=③-④	1,283.61	-1,619.09
加：本期报关、下期确认收入⑥	773.62	2,056.91
减：上期报关、本期确认收入⑦	2,056.91	437.82

项目	2024 年度	2023 年度
调节后差异⑧=⑤+⑥-⑦	0.32	0.00
差异率⑨=⑧/④	0.00%	0.00%

注 1：公司海关出口数据来源于国内海关统计数据，因此与境内主体出口销售金额比对；

注 2：报告期内公司根据约定需在香港出口交付客户的产品，深圳鼎智从公司整体最终对外实现销售情况考虑，其出口销售收入系按照香港鼎智完成报关手续时间确认，因此境内主体部分出口销售收入与报关数据有一定时间差。

报告期内，公司境外销售收入与海关报关收入金额存在一定差异，主要系公司内部交易损益、海关报关与境内主体出口收入确认时间差异等影响，整体具有合理性。

（2）公司境外销售收入与出口退税匹配情况说明

报告期内，公司境外销售收入与出口退税申报的收入对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
公司境外销售收入金额①	69,681.87	68,253.05
减：境内主体出口香港鼎智内部交易损益②	1,188.35	3,358.17
境内主体出口销售金额③=①-②	68,493.52	64,894.88
出口退税申报的出口金额④	75,091.26	52,657.36
差异金额⑤=③-④	-6,597.75	12,237.51
调整项：		
本期申报的上年出口销售金额⑥	12,242.32	10.62
下期申报的本年出口销售金额⑦	5,544.12	12,242.32
不符合出口退税目录的销售金额⑧	100.45	5.81
调整后差异金额（⑨=⑤+⑥-⑦-⑧）	0.00	0.00

注：以上数据来源于公司国内出口退税申报数据，因此与境内主体出口销售金额比对。

报告期内，公司境外销售收入金额与国内出口退税申报收入金额有一定差异，主要系公司内部交易损益、申报退税时间差等影响，经调整后公司出口退税金额与境外销售金额相匹配，整体具有合理性。

（3）公司境外销售收入与运保费匹配情况说明

报告期内，公司对境外 POS 业务主要系采取“先款后货”的结算方式，同时与客户交易主要采取 FOB、FCA 至香港或在境内报关交货等交易模式，相关货物从香港或境内关口等地运输到客户最终目的地的国际运输相关费用由客户

承担，因此公司承担的运输费用主要为产品自惠州工厂出库至起运港区域等相关路段，该段运输费用发生额整体较少，相关运费与公司境外销售收入比例整体保持稳定，同时公司并未针对货物后续运输专门交付保费等，公司境外销售收入与运保费整体具有匹配性，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
运费	241.46	236.48
境外销售收入	69,681.87	68,253.05
运费/境外销售收入	0.35%	0.35%

综上所述，报告期内公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费整体具有匹配性。

（三）说明代理出口和自营出口模式的差异、收入占比，主要代理商的基本情况，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，代理费的计算标准及与代理收入的匹配性，收入确认时点是否存在差异

1、代理出口和自营出口模式的差异、收入占比

公司境外销售包括两种模式：成品出口；原材料、半成品出口，国外客户组装。

（1）成品出口

2023 年 5 月之前，公司主要通过代理出口进行国外销售，之后公司开始通过自营出口逐步取代代理出口，截至本回复出具之日，公司仍存在少量代理出口。

（2）原材料、半成品出口，国外客户组装

该模式出口方式的变化：2024 年 4 月之前，公司通过代理出口进行国外销售，之后公司开始通过自营出口逐步取代代理出口。

上述相关产品两种不同出口模式下，公司的商业本质并没有发生改变，均由公司进行海外客户的开发、维护并由公司与海外客户对货物数量、价格等订单信息进行确认。两种模式的不同之处在于具体销售的流程有所差异。进出口业务涉及报关、物流、仓储、结算等诸多繁琐环节，将进出口等非核心业务外包，可使公司将主要精力集中于产品的开发与客户的服务。两种不同模式下具体销售流程

差异如下：

项目	代理出口	自营出口
合同流	公司通过网络通讯软件、邮件等方式与海外客户确定货物数量、价格；公司根据与海外客户确定的货物数量、价格，分别与深圳中电、海外客户签订购销协议	公司通过网络通讯软件、邮件等方式与海外客户确定货物数量、价格，并签订购销协议
货物流	根据交易习惯，海外客户一般会要求公司将货物交付给其境内或境外的货运代理。对于交付给境外代理的情况，公司将产品交付给深圳中电，并由深圳中电将货物交给指定境外货运代理；对于交付给境内代理的情况，公司将产品直接交给指定境内货运代理	
资金流	海外客户将货款支付给公司香港鼎智，香港鼎智将货款支付给深圳中电指定的香港子公司，深圳中电通过内部结算在收到香港子公司外汇款项后向深圳鼎智支付相应的人民币货款	海外客户直接将货款支付给香港鼎智，公司自主结汇
报关	由深圳中电提供报关服务	由专业报关服务商协助公司进行报关

由上表可知，代理出口模式下，除客户开发、维护及订单确认由公司自主负责外，其他货物运输、出口退税及报关等销售环节均委托出口代理商负责；自营出口模式下，服务商则主要承担货物运输和报关服务。

报告期内，公司代理出口和自营出口的收入占比的情况如下：

单位：万元

出口模式	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
代理出口	24,374.52	35.59%	42,618.54	65.67%
自营出口	44,118.99	64.41%	22,276.33	34.33%
境内主体出口合计	68,493.52	100.00%	64,894.88	100.00%

2、主要代理商的基本情况，与公司是否存在关联关系或其他利益安排

公司代理出口服务全部由深圳中电提供，其基本情况如下：

公司名称	深圳中电投资有限公司
成立时间	1982 年 5 月 19 日
注册资本	334,125 万元
注册地址	深圳市福田区深南中路 2072 号,2070 号
主营业务	综合供应链服务、跨境电商服务、网信产业服务、产业生态服务等
股权结构	中国中电国际信息服务有限公司-100%

主要人员	陈雯海-董事长 张瑞昕-总经理、董事 邓旭昌-董事 李俊-董事 杨勇-董事 林扬-职工监事
------	--

深圳中电是中国电子信息产业集团有限公司旗下产业链供应链服务核心企业，以电子信息整机“出海”服务为基础，聚焦半导体、新型显示等领域，提供一站式产业链供应链服务解决方案，持有海关 AEO 高级认证。公司总部员工超过 300 人，全球服务人员逾 1 万人，在世界范围内设有 30 多个服务网点，业务覆盖 100 多个国家和地区，是中国知名的代理出口公司。公司与深圳中电不存在关联关系或其他利益安排。

3、代理费的计算标准及与代理收入的匹配性，收入确认时点是否存在差异

根据公司与深圳中电签订的相关代理报关协议，深圳中电为公司代理出口服务的外贸综合服务全流程费用的费率约按一美元货款收三分钱人民币计算。公司相关代理费支出与深圳中电代理出口金额整体相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
中电代理费	104.68	178.94
代理出口金额	24,374.52	42,618.54
中电代理费/代理出口金额	0.43%	0.42%

如上文所述，在代理出口和自营出口两种不同出口模式下，均由公司进行海外客户的开发、维护及完成产品交付工作。两种模式下，公司境外收入均系在完成货物出口报关手续时进行收入确认，因此报告期内模式的变动对公司收入确认时点不存在差异。

二、关于客户集中度。按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露客户集中度高的有关事项；说明公司获取客户 Moniepoint 和 Gertec 的方式；结合公司在主要客户 Moniepoint 和 Gertec 同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性；结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露客户集中度高的有关事项

按照《挂牌审核规则适用指引第 1 号》，公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”中补充披露如下：

“报告期内，公司前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 83.44%和 84.93%，客户集中度较高，但不存在向单一大客户销售收入或毛利占比达到 50%以上的情形。

（1）公司客户集中度较高与现阶段电子支付业务发展相匹配

公司的主要客户集中度相对较高，主要原因系公司前身为手机方案解决服务商，之后才逐步切入电子支付行业，从事电子支付行业整体时间不长，目前仍处于发展阶段。POS 设备涉及金融支付安全问题，公司以外销为主，对不同国家客户支付终端产品定制化方案不同，技术验证、设备联调、产品认证等时间及批量销售的时间也均有差异。前期公司业务发展深耕于非洲、拉丁美洲等新兴市场区域，集中产品优势独立开发了前述区域头部客户，如尼日利亚 Moniepoint（系尼日利亚最大的商业支付和银行平台之一）、巴西 Gertec（系拉丁美洲排名第 8 的 POS 厂商、巴西头部支付终端品牌商），前述两大客户业务规模较大。得益于公司优秀技术储备及定制化快速响应能力，公司与前述客户保持了长期稳定合作关系，并分别成为了 Moniepoint 和 Gertec 在 POS 业务上的第一大供应商，报告期内前述两大客户订单需求放量、复购率高，从而导致先放量的客户收入占比较高。

目前,公司将产品、技术与售后资源优先集中服务于长期合作的优质大客户,在与主要客户保持良好合作关系的同时,公司也会依托市场竞争优势积极研发新产品并开拓新客户,提升综合竞争实力,未来随着公司经营规模的扩大以及海外客户资源拓展和结构的优化,公司客户集中度将会逐步下降。

(2) 公司客户集中度与同行业公司对比情况

报告期内公司与可比公司前五名客户销售占比对比情况如下:

公司名称	2024 年度	2023 年度
新国都	19.59%	17.62%
新大陆	20.96%	15.93%
百富环球	26.70%	31.00%
优博讯	29.22%	29.97%
天波信息	49.50%	39.58%
平均值	29.19%	26.82%
鼎智通讯	84.93%	83.44%

注:数据来源于可比公司年报。

公司的前五名客户销售占比高于可比公司整体水平,主要系公司与可比公司业务结构、业务规模及业务模式有所不同所致。报告期内,公司收入规模与新大陆、新国都、百富环球存在较大差距。新大陆和新国都除电子支付终端产品外还具有大规模的收单及增值服务业务,前述两家公司经营规模大,产品内容和业务模式等更为多元化,因此其客户集中度较低;百富环球成立于 2000 年,主营业务为电子支付终端产品,其为行业内知名头部企业,产品类型和产品定位更为广泛,在全球范围内均有较大规模销售且客户群体丰富,因此其客户集中度较低。优博讯除电子支付终端产品外还具有较大规模的智能数据终端和专用打印机产品。天波信息业务规模与公司接近,但其业务范围包含新零售、安防、医疗以及智慧城市综合解决方案等方面,且经营年限超 20 年,客户范围更为广泛,在国内外区域具有规模化销售,因此其客户集中度相对较低。

(3) 公司与主要客户的合作历史

根据访谈及公开资料查询,公司与主要客户的合作情况如下:

序号	客户名称	国家	获取订单方式	初始合作时间	合作地位
1	Gertec	巴西	境外展会	2018 年	核心供应商
2	Moniepoint Bank	尼日利亚	社交媒体	2024 年	
	Teamapt	尼日利亚		2020 年	
3	A 客户	B 国家	业内推荐	2021 年	
4	HALA	沙特	境外展会	2021 年	
5	Fairmoney	尼日利亚	社交媒体	2023 年	主要供应商
6	云码智能	中国	业内推荐	2021 年	

注：上述客户的相关信息来源于中信保、尼日利亚 CAC 报告、相关客户的公开信息及访谈记录等；Moniepoint Bank 和 Teamapt 同受 Moniepoint 控制。”

如上表所示，公司与大客户 Gertec 和 Moniepoint 持续合作多年，与其他主要客户亦保持了连续合作关系。报告期内，在 POS 业务方面，公司均系上述境外客户的核心供应商，公司与前述客户合作关系稳定；公司与境内客户云码智能亦连续合作多年，公司接受云码智能委托为其提供电子产品生产加工服务，为其该业务主要供应商之一。报告期内，公司与主要客户合作内容未发生重大变化，合作关系稳定，业务具有持续性。

同时，针对上述客户集中度较高带来的风险，公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”之“客户较为集中风险”内容中进行了披露。

（二）说明公司获取客户 Moniepoint 和 Gertec 的方式；结合公司在主要客户 Moniepoint 和 Gertec 同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性

如上文所述，公司通过社交媒体与 Moniepoint 建立业务关系；公司通过境外展会与 Gertec 建立业务关系。

报告期内公司在上述两大客户同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况如下：

序号	境外客户名称	国家	合作地位	销售占比
1	Moniepoint	尼日利亚	POS 业务第一大供应商	50%以上
2	Gertec	巴西	POS 业务第一大供应商	50%以上

注：上表销售占比数据来源于客户访谈

如上表所示，公司所销售产品占 Moniepoint 和 Gertec 同类型产品的比例均

在 50%以上，系为前述客户 POS 业务第一大供应商。

1、公司在上述主要客户中的竞争优势体现

（1）稳定的关键物料供应成为主要客户及时交付与保供的基础

近年来尼日利亚和巴西市场收单业务发展快速，下游收单机构通过本地化代理网络等渠道加快了 POS 设备向商户等市场的铺设速度，为迅速抢占收单市场与收单客户，Moniepoint 和 Gertec 对 POS 相关产品及时交付有较高要求。2020 年-2022 年期间，受国际贸易摩擦加剧及公共卫生事件等因素影响，市场出现了“芯片荒”的情况，“缺芯”的市场局面给 POS 厂商生产交付与产品稳定供应带来了重大挑战，部分 POS 厂商停产、断供直接影响到了与下游客户的业务合作。公司深耕电子通讯产品行业多年，较早与 MTK、兆讯恒达等知名芯片制造商建立了良好合作关系，具有稳定、高效的供应链体系，能在前述芯片供应链紧张阶段，获得上游主控芯片、安全芯片、射频芯片等供应商支持，保障了芯片的安全供应，为上述两大客户 POS 订单及时保供做出较大贡献，成为大客户首选合作伙伴的核心竞争力之一，自此也建立了长期合作关系。

（2）尼日利亚市场竞争优势

在尼日利亚市场上，公司第一大客户为 Moniepoint。公司凭借手机方案商期间经验的积累，从芯片平台方案选型、无线通信、天线射频、系统优化、软件架构等方面综合考虑，在行业内率先推出“以手机通讯芯片为核心并搭载安全芯片”的全新方案替代传统的“以安全芯片作为主平台叠加通讯模块辅助”方案，这一创新的技术运用极大提升了 POS 终端产品的性能（能搭载更高端系统）、功能应用（融入更为丰富的支付功能、收单与零售应用等）与交易速度并节省了对通讯模块的采购支出，形成了极具性价比优势的产品。同时，从产品外观设计方面也进行了优化，公司结合当地交易场景推出了规格小巧、携带轻便、耐磨抗摔的 POS 产品。前述产品创新较好契合了 Moniepoint 收单业务发展，并助推其成为尼日利亚代理银行领域的领先企业。与此同时，受该客户收单业务快速发展影响，其 POS 采购需求也随之增长，公司亦发展成为其 POS 业务的核心供应商。

（3）巴西市场竞争优势

在巴西市场上，公司第一大客户为 Gertec，一方面公司具有深度定制化的服

务能力和高效的配合协作能力；另一方面 Gertec 作为巴西本土知名的支付终端品牌商，对市场需求洞悉力强，能及时捕捉产品机会与市场需求变化，双方进行优势互补，逐步建立并形成了良好、默契的合作关系，由此建立了竞争优势。具体而言，客户通过对当地市场应用场景的了解提出对产品功能和性能等方面的定制化意见或需求，其对收单群体、交易场景、支付习惯、机器配置、功能性能等方面的需求清晰。公司产品方案落地能力强，以客户需求为导向，凭借长期积累的产品创新优势、生产供应链优势、技术研发优势等进行产品的定制化开发，能快速制定出满足客户需求的富有当地市场竞争力的产品，帮助客户迅速抢占下游收单客户。

2、公司未来与 Moniepoint 和 Gertec 的合作具有可持续性

在上述竞争优势下，未来公司亦将从产品创新与客户服务等方面持续精进，以保持与前述大客户合作。

（1）不断进行产品创新，持续为客户提供高质量、高性价比的产品

一方面，公司积极研究海外跨区域市场需求，深入市场调研与分析，拓展产品功能，丰富应用场景，主动向客户推送新产品资讯，深度挖掘客户需求，巩固市场竞争力；另一方面，公司会组织研发中心、业务中心和运营中心等进行跨部门合作，积极捕捉和整理客户对产品的需求，组织有关部门探讨和落地客户产品方案，并融合公司自身资源优势进行新产品、新功能的开发。

（2）提升产品全生命周期质量管理服务

公司持续为客户提供产品全生命周期质量管理服务，不断提升客户响应速度，确保客户需求能第一时间被识别、评估并迅速反馈，加强协助客户进行各环节中产品使用情况分析，优化和迭代产品的解决方案，有效提升客户体验。

在售前环节，公司依托经验丰富的销售团队和技术团队实现客户需求的即时捕捉、精准解读与高效沟通，并及时为客户提供定制化方案。在中端生产交付过程中，公司依靠产品自主全链条化生产加工能力，并依托集 ERP、MES、云仓储等一体化的数字化系统，实现生产计划排产、生产管理、质量控制等全过程的数字化管理，保证产品及时交付和生产成本精准可控。在售后环节，公司会加强与客户协同，增加售后现场沟通频次，从售后故障机入手，分析客户在产品功能

操作、技术应用、支付方案提供、系统开发维护等方面优化提升的环节，以优化和提升自身产品优势。

综上所述，在 POS 业务方面，公司持续多年位列 Moniepoint 和 Gertec 的第一大供应商，占其采购份额超过 50%，已形成良好的长期合作关系与战略互信，未来公司将不断精进产品创新与客户服务能力，优化使用体验并拓展产品市场适用性，让优质支付终端产品快速落地，抢占市场先机，保质保量保供应，以保持与上述大客户合作的持续性。

（三）结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

1、结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性

（1）公司与主要客户合作历史

公司与境外主要客户均连续合作多年，具有良好、稳定的合作关系，系为前述客户核心或主要供应商。公司与主要客户合作历史详见本小问之“（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露客户集中度高的有关事项”。

（2）销售产品可替代性

金融 POS 产品具有较强的技术门槛与认证门槛。一方面，由于 POS 产品涉及到金融交易与资金流动，直接关系到账户的信息安全与传输安全，因此公司的 POS 产品在设计上融合了自主研发的 POS 硬件安全保护方式、金融支付终端受理银行卡交易内核实现技术、POS 终端远程密钥管理和分发技术等多项核心技术，上述核心技术不仅需要深厚的行业积累，更具备较高的技术复杂度和独特性，具备显著的技术特点。另一方面，金融 POS 产品认证过程极为严苛且认证周期长，涉及电磁兼容性、环境适应性、系统安全、交易安全、应用安全和密钥安全等多个方面，需要专业的金融安全团队支持。POS 厂商需要严格遵循支付行业产品的

PCI 安全认证，覆盖了物理安全、逻辑安全、通信安全和管理安全等关键领域，涵盖数据加密、访问控制、系统漏洞评估、数据备份、员工安全意识培训等多个方面，需要公司投入资源构建并持续维护符合 PCI 安全标准的综合安全治理框架。而 EMV 国际标准认证采用分阶段认证模式，POS 产品需要完成 Level1（侧重电气性能并对 POS 终端读卡能力兼容性和可靠性进行测试）、Level2（侧重卡交易功能并对 POS 终端与不同卡组织的交易协议兼容性进行测试）、Level3（侧重终端集成并对 POS 终端与支付系统之间的通信和交互功能进行测试）三个等级的串行认证，完成全部三个等级认证通常需近一年时间，每个阶段均需投入大量测试资源和文档准备工作，构成了一定的认证门槛。

除公司外，目前国内市场上仍存在一些竞争力强的 POS 厂商，如新大陆、新国都、百富环球等，从技术实现角度来看也存在相应基础功能的替代产品，因此公司的 POS 终端产品具备一定可替代性。

但实际业务中，对公司而言，可以开展梯队化、系列化的研发项目并不断根据市场变化和客户需求对产品进行创新迭代，旨在为客户提供适配且新型的 POS 终端产品综合解决方案，形成综合竞争能力。对客户而言，其主要为当地头部企业，对 POS 终端的品质与服务有着极高的标准，在产品规模生产前往往需要对 POS 终端样机进行多次测试与评估，以验证其质量、性能、安全性等方面是否符合当地使用要求，因此切换供应商意味着高昂的切换成本，包括重新进行产品联调测试、更新后台管理系统数据等。

综上所述，公司与主要客户已建立长期合作关系，积累了大量的服务默契、专属支持响应以及合作信任等，能较好地满足主要客户的产品需求与服务要求，前述客户更倾向于维持现有合作模式以保障业务的平稳运行，因此短期内主动切换核心供应商的意愿低，公司产品完全被替代的风险小。

（3）在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求

截至 2025 年 6 月 30 日，前五大客户尚未执行完毕的在手订单金额为 6,447.60 万元，2025 年 1-6 月，公司与前述客户新增订单金额为 19,456.26 万元，其中巴西地区订单总计 9,324.56 万元，尼日利亚地区订单总计 2,962.89 万元。因此，在期后订单方面，公司与大客户均具有持续性的订单合作。其中巴西地区大客户为

Gertec，公司凭借高效、专业化的产品定制化服务与该客户持续保持良好、稳定的合作关系，期后公司获取的 Gertec 订单较为充足，业务稳定性与持续性表现良好；尼日利亚大客户为 Moniepoint，期后公司与 Moniepoint 已经基本完成了 MP35PS、MP45P 等 4G 产品的联调测试，正处于定价定量的商务谈判阶段，因此该客户尚未正式向公司下达新产品采购订单，受该因素影响，期后 Moniepoint 新增业务订单有下降。鉴于公司在尼日利亚市场领先的市场优势与双方多年良好合作关系，公司预计未来与 Moniepoint 的合作具有稳定性和可持续性。

近年来海外 POS 市场发展持续景气，公司主要客户经营情况良好，需求稳定，根据客户访谈及公开信息查询，具体情况如下：

序号	公司名称	经营业绩表现
1	Gertec	公司是拉丁美洲排名第八的 POS 厂商，通过开发完整的支付和零售解决方案并采用创新性的技术来满足市场的需求，累计共销售超 600 万件产品，近年来其营收规模保持稳定增长。
2	Moniepoint	公司是尼日利亚最大的商业支付平台之一，被《金融时报》评为非洲发展第二快的公司，为非洲第八家独角兽企业。在 2023 年已承担了尼日利亚约 70% 的现金存取业务，近年来其业务规模迅速扩大，月处理量从 2023 年的 4 亿笔提升至 2025 年的 8 亿笔，月处理金额从 2023 年的超 120 亿美元迅速增长至 2025 年的超 170 亿美元。
3	A 客户	***
4	HALA	公司是首批受沙特中央银行监管的金融机构之一，为当地领先的金融科技平台，于 2024 年入选由沙特通讯和信息技术部等联合发起的沙特独角兽计划。公司发展迅速，商户数量从 2022 年的 5 万户迅速增长至 2025 年的 15 万户，年交易总额从 2022 年的超 40 亿美元迅速增长至 2025 年的超 70 亿美元。
5	云码智能	公司是专业从事新一代信息技术、智能支付终端研发、生产和销售的国家高新技术企业。主营产品包括智能支付播报音箱、收款 POS、数字人民币穿戴设备安全可信支付平台与控件、商户服务平台、支付终端管理 TSM、OTA 服务平台等，近年来业务规模稳定增长。
6	Fairmoney	公司是尼日利亚领先的金融服务公司，专注于为新兴市场提供移动银行服务，于 2024 年 5 月被《金融时报》评为非洲增长最快的公司之一。

综上，近年公司主要客户发展迅速，公司与其保持着长期且稳定的合作并成为核心或主要供应商，随着上述客户业务发展向好，对公司 POS 终端的采购需求也随之增长。

综上所述，公司与主要客户均具有多年良好合作历史且为其核心或主要供应商，期后公司与大客户仍保持有持续性的业务订单合作。公司 POS 产品具有较强的技术门槛与认证门槛，尽管存在一定的市场可替代性，但公司凭借产品优势

与全产品生命周期服务，与主要客户之间已形成相互支持与合作共赢的关系，客户粘性较强，因而公司产品完全被替代的风险小。同时考虑前述主要海外客户业务发展势头良好，POS 业务采购需求潜力大，公司与主要客户合作具备稳定性和可持续性。

2、如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

现阶段公司客户较为集中，报告期内前两大客户 Moniepoint 和 Gertec 销售占比合计超过 70%。若前述客户停止或减少对公司的产品采购，将会对公司未来经营业绩造成一定不利影响。公司关注前述经营风险并采取了积极的应对措施，取得了一定成效，具体包括：

（1）加快产品研发进度，通过富有市场竞争力的新产品开发新市场新客户

公司不断加快新产品研发进度，研发费用投入从 2023 年度的 5,391.96 万元上升至 2024 年度的 6,325.67 万元，增长 17.32%；研发项目数量由 2023 年的 11 项上升至 2024 年的超 20 项；研发人员数量从 2023 年的 120 名上升至 2024 年的 137 名，报告期内公司不断加大研发投入加速了对新产品的开发进度，不断向市场推出富有竞争力的电子支付产品。

在金融 POS 业务方面，公司新研发的 T6 系列高端 POS 产品，具有外观精美、可拓展性强、安全便捷等方面的特点，并支持商家自定义上传广告、菜单等信息，为下游应用市场提供更多的营销机会，进一步获得了如巴拉圭、塞内加尔、墨西哥等国家新客户的认可；同时公司新推出的聚合支付产品已进入拉美、东南亚等海外新兴二维码支付地区并取得了当地市场新客户的关注。

在非金融收银业务方面，公司核心产品包括无人自助终端、收银台等，前述产品报告期内已实现小规模销售，并获取了除现有 POS 业务客户之外的新客户订单，其中无人自助终端已获得马来西亚的新客户认可，收银台产品已与迪拜 Digital Hakimi Trading LLC（系为海湾地区较为知名的 POS 终端及配套产品软硬件公司，为超 2000 家客户提供业务管理解决方案）达成合作。2024 年年中，公司成立了零售事业部，通过市场招聘和内部培养等方式组建了专业产品研发与销

售团队，该事业部专注于非金融收银业务发展，随着新产品推出、新市场开拓，亦会减少公司对现有 POS 客户的依赖，相关业务也会成为公司营收增长的新突破点。

（2）积极开拓海外新市场，扩宽客户群体

公司始终着眼全球业务发展，在稳固现有海外特定区域优势地位同时积极开拓新区域、新市场。公司不断招聘熟悉海外市场的销售人员扩充团队规模，从行业内引进资源背景深厚、高素质的专业化人才进行本地化部署，同时积极参加国际及行业知名展会，举办各类推广活动等。报告期后，公司在东南亚缅甸、老挝等国家地区的市场推广工作初显成效，已获取一定的订单；公司与哥伦比亚、秘鲁、智利等拉美国家的客户形成了合作意向；公司积极拓展欧洲、北美、日韩等区域客户，与前述区域客户深入业务与产品需求对接，为业务规模扩张打下基础。

（3）寻求海外区域差异化竞争策略，凭借当地优质客户标杆示范效应，推动公司业务向所在洲区纵深拓展

非洲是世界第二大洲，国家数量众多，公司已经与超过 20 个非洲国家建立起业务关系。其中南非和尼日利亚为非洲前两大经济体，尼日利亚的 Moniepoint 和南非的 Shop2Shop 均系公司核心客户，在 POS 业务方面，公司亦为前述客户核心第一大供应商。Moniepoint 是尼日利亚最大的商业支付和银行平台之一，其收单业务在尼日利亚市场具有领先地位；Shop2Shop 亦为南非知名的收单机构，亦在当地特定收单市场占据较高市场份额；巴西是拉美地区第一大经济体，Gertec 为巴西头部支付终端品牌商，同时为拉丁美洲排名第八的 POS 厂商，在 POS 业务方面公司为 Gertec 核心第一大供应商；HALA 为沙特排名靠前的知名收单机构，服务于沙特各地超过 11 万家商户并入选由沙特通讯和信息技术部等联合发起的沙特独角兽计划，在 POS 业务方面公司亦为其核心第一大供应商。前述非洲、拉丁美洲及中东等区域国家已积累的优质客户资源与业务基础，突显了标杆客户示范效应，可为公司电子支付业务向所在洲区纵深拓展新客户、新市场打下坚实基础。

综上所述，公司通过新产品、新客户及海外区域差异化竞争策略等，加快了公司新增业务开拓，未来随着前述业务开拓工作的深入与新客户的业务放量，公

司的客户集中度将会降低，对目前主要客户的依赖程度会逐渐降低。

三、说明客户 GBR 和 Flex 均受 Gertec 采购指令而向公司进行采购，ETIHAD 受 HALA 委托而向公司进行采购的背景、原因，双方具体合作模式，公司将客户合并披露为 Gertec 和 HALA 的原因及合理性；公司向 GBR 和 Flex 销售的内容、定价方式，与向 Gertec 直接销售是否存在差异，向 ETIHAD、HALA 销售的内容、定价方式是否存在差异；

（一）说明客户 GBR 和 Flex 均受 Gertec 采购指令而向公司进行采购，ETIHAD 受 HALA 委托而向公司进行采购的背景、原因，双方具体合作模式，公司将客户合并披露为 Gertec 和 HALA 的原因及合理性

1、说明客户 GBR 和 Flex 均受 Gertec 采购指令而向公司进行采购，ETIHAD 受 HALA 委托而向公司进行采购的背景、原因

Gertec 是拉丁美洲第八大 POS 厂商，GBR 和 Flex 是巴西知名合同电子制造商。GBR 和 Flex 是 Gertec 的上游 SMT 贴片加工商，考虑到巴西税收制度和商业效益最大化，Gertec 指定 GBR、Flex 向公司采购电子物料并进行贴片加工成 PCBA；Gertec 向公司采购组装物料，与此同时，向 GBR、Flex 采购生产完成的 PCBA，将组装料和 PCBA 组装成 POS 整机对外销售。

HALA 是沙特知名第三方支付机构，ETIHAD 是沙特电信服务提供商，也是 HALA 的商业合作伙伴，负责给 HALA 提供与 POS 业务相关的 SIM 卡服务等。考虑到商业效益最大化和资金结算便利性，HALA 指定 ETIHAD 向申请挂牌公司代采 POS 整机并销售给 HALA。

2、双方具体合作模式，公司将客户合并披露为 Gertec 和 HALA 的原因及合理性

公司与 Gertec、GBR 和 Flex 的合作模式主要是 POS 产品 CKD 销售模式，GBR 和 Flex 均接受 Gertec 采购指令向公司进口采购电子料并在巴西当地生产加工成 PCBA，同时 Gertec 向公司采购组装物料，并最终由 Gertec 在巴西组装成 POS 整机产品。

公司与 HALA 和 ETIHAD 的合作模式主要是 POS 整机销售，ETIHAD 系为 HALA 指定代采方，ETIHAD 接受 HALA 代采指令，向公司进口 POS 整机产品。

因 GBR、Flex 系遵照 Gertec 采购指令向公司采购，GBR、FLEX 销售订单最终来源为 Gertec；ETIHAD 系遵照 HALA 采购指令向公司采购，ETIHAD 销售订单最终来源为 HALA，从商业交易实质合作方判定，公司将前述具有业务相关性的客户进行合并披露具有合理性。

（二）公司向 GBR 和 Flex 销售的内容、定价方式，与向 Gertec 直接销售是否存在差异，向 ETIHAD、HALA 销售的内容、定价方式是否存在差异

公司向 GBR、Flex 和 Gertec 的销售内容、定价方式如下：

客户名称	销售内容	定价方式
Gertec	POS 产品组装料	公司系以 POS 整机形式与 Gertec 协商确定 CKD 模式下原材料定价方式，GBR 和 Flex 系遵照 Gertec 采购指令在前述 CKD 定价的基础上，向公司进行电子料采购
GBR	POS 产品电子料	
Flex	POS 产品电子料	

注：Flex 系 Gertec 根据市场化原则选择的第二家电子料加工供应商，与 GBR 的业务合作内容是一致的。Gertec 与 Flex 是在报告期末左右才建立正式业务合作关系，因而公司与 Flex 在报告期内交易额较小。

如上表所示，Gertec、GBR 和 Flex 系采取统一 CKD 定价方式向公司进行采购，定价方式不存在差异。

公司向 ETIHAD、HALA 的销售内容、定价方式如下：

客户名称	销售内容	定价方式
HALA	POS 整机、零散配件	公司与 HALA 协商确定 POS 整机定价，在前述产品定价基础上，ETIHAD 接受 HALA 委托采购指令向公司进行采购
ETIHAD	POS 整机	

注：HALA 和 ETIHAD 都向公司采购整机，此外，HALA 会根据运营需要向公司采购零散配件用以日常维修。

如上表所示，HALA 和 ETIHAD 均采用统一定价方式，定价方式不存在差异。

四、说明公司营业收入增加的情况下，净利润下降的原因及合理性；结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性

（一）说明公司营业收入增加的情况下，净利润下降的原因及合理性

报告期内，公司营业收入与净利润情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	同比
营业收入	73,856.16	72,823.64	1,032.52	1.42%

净利润	16,086.74	19,073.94	-2,987.20	-15.66%
-----	-----------	-----------	-----------	---------

报告期内，公司营业收入增加，净利润有所下降主要系公司期间费用增加、产品毛利率下降等影响，具体如下：

1、公司期间费用增加

根据业务发展需要，2024 年度公司销售、研发及管理队伍人员增加，相应职工薪酬提升；此外，公司近年来实行股权激励，2024 年度分摊的股份支付费用相比上期增多，从而使得 2024 年度公司的期间费用相比 2023 年度整体增加较多，具体如下：

单位：万元

期间费用	2024 年度	2023 年度	变动金额
销售、管理及研发费用合计	12,659.96	10,436.66	2,223.30
其中：职工薪酬	8,774.71	7,199.88	1,574.82
股份支付费用	796.88	335.59	461.29

2、公司产品毛利率下降

2024 年度，因市场竞争等因素，公司 T 系列产品等价格有所下降，使得公司产品毛利率整体有所下降，整体产品销售毛利减少，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
销售收入	73,856.16	72,823.64
毛利率	39.18%	40.62%
销售毛利	28,938.62	29,581.20
销售毛利变动金额	-642.58	-

综上，2024 年度公司营业收入增加而净利润下降主要系公司当年度因业务发展需要人员增加以及股权激励使得期间费用整体有所增加以及公司对部分产品采取积极价格策略导致整体产品毛利率下降所致，整体具有合理性。

（二）结合公司在手订单、主要产品的市场份额、市场竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性

1、在手订单

2025 年 1-6 月，公司订单情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月新增订单金额	2025 年 6 月末在手订单金额
订单总额	31,855.52	10,898.80
其中：主要客户	19,456.26	6,447.60

注：主要客户为报告期内前五大客户。

由上表可知，公司期后新增订单和在手订单整体较为充足，主要来源于 Gertec、HALA、Moniepoint 等客户需求，公司与 Gertec、Moniepoint 等大客户的合作具有稳定性和持续性，详见本题之“二、关于客户集中度”之“（二）说明公司获取客户 Moniepoint 和 Gertec 的方式……说明公司的竞争优势及未来可持续性”和“（三）结合公司与主要客户合作历史……公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性”中关于主要客户合作的稳定性和可持续性相关回复内容。

同时，当前公司仍在不断开拓新市场客户，并对现有产品持续进行迭代研发，满足不同区域市场和客户的多样需求，公司新产品、新市场的成效可详见本题之“二、关于客户集中度”之“（三）结合公司与主要客户合作历史……公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性”中关于公司减少大客户依赖的具体措施和有效性相关回复内容，随着公司新产品和新客户业务放量将会对公司未来业绩发展注入新动力。

因此，公司与主要客户已形成的稳定、持续业务合作奠定了公司营收基本盘，未来随着公司新产品、新客户的市场需求放量，将会对公司经营业绩持续增长注入新动力。

2、主要产品的市场份额

报告期内，公司主要业务为金融 POS 终端产品，其中 MP 系列（MP35P 等）和 T 系列（T1、T3 等）销售金额合计超过主营业务收入 85%，为公司的主要产

品。前述 POS 产品的市场主要集中在中东、非洲和拉美等区域。根据《尼尔森报告》数据显示，2023 年公司金融 POS 产品在前述海外区域的市场份额情况如下：

市场区域	市场占有率	排名
中东及非洲地区	9.27%	第 2 名
拉美地区	2.82%	第 9 名

注 1：市场占有率=鼎智通讯在该地区的出货量/该地区的总出货量。

如上表所示，2023 年公司在中东及非洲地区的市场份额为 9.27%，在拉美地区的市场份额为 2.82%，各区域市场份额排名靠前，尤其在非洲市场占据领先地位。公司深耕非洲、拉丁美洲等地，并与当地主要客户 Moniepoint、Gertec 等保持长期稳定合作，已持续多年成为 Moniepoint、Gertec 等客户 POS 终端产品采购的第一大供应商，采购份额占比超过 50%，建立了良好的合作认可与战略互信。同时，前述客户在当地市场发展迅速并已占据领先地位，经营规模逐年增长，形成了较好的标杆客户示范效应，也助力公司 POS 产品在当地树立了较强的品牌影响力。在未来发展过程中，公司将凭借在中东及非洲地区和拉美地区领先的市场及品牌优势，纵深开发所在区域的新客户和新市场，为公司业绩稳定和持续增长提供保障。

3、市场竞争力

当前公司转型为电子支付产品方案商已近 10 年，并深度服务了海外区域的知名客户，在业界已逐步形成强有力的市场竞争力与品牌优势，拥有较强的软硬件方面技术优势、稳定的芯片供应能力和深度的定制化服务能力，可以不断进行产品创新并持续为客户提供高质量、高性价比的 POS 终端和产品全生命周期质量管理服务，具体内容详见本题之“二、关于客户集中度”之“（二）结合公司在主要客户 Moniepoint 和 Gertec 同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性”。未来公司将加快新产品研发进度持续向市场推出富有竞争力的电子支付产品，同时积极开拓海外新市场、扩宽客户群体，寻求海外区域差异化竞争策略，凭借当地优质客户标杆示范效应推动公司业务向所在洲区纵深拓展，不断巩固自身竞争优势、提升市场竞争力，推动公司业绩高质量发展。

4、期后经营情况

2025 年 1-6 月公司期后经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月
营业收入	33,711.85
净利润	5,091.97
毛利率	34.79%
经营活动现金流量净额	-817.39

注：上表数据未经审计。

公司期后经营业绩良好，营收规模超过 3 亿元，经营业绩具有持续性。同时，公司亦具备较强盈利能力，毛利率虽相比上期有所下降，但在现行海外 POS 市场竞争加剧的背景下，依然具备竞争优势。

公司当期经营活动现金流呈净流出状态，主要系公司本期受部分大客户采购规模减少影响，销售收款减少；同时 2024 年下半年公司根据业务需要增加了采购，其中部分采购货款于当期支付，整体采购付款有所增加等综合影响所致，具体情况如下：

（1）销售收款下降。2025 年上半年公司销售收款下降主要系公司与大客户 Moniepoint 上半年处于 4G 产品联调、定量定价商务谈判等阶段，相应销售收入有下降，该客户结算模式为先款后货，使得本期整体销售收款金额相比上年同期减少超 25%；

（2）采购付款增加。报告期内，公司对供应商的结算周期一般为 1-2 月，部分采购结算采用银行承兑汇票形式（承兑期通常为 3 个月）。因对供应商结算周期、信用期影响，公司采购付款相比采购订单需求有一定滞后性。2024 年下半年公司业务订单增加较多，采购需求同步增加，部分货款于 2025 年上半年支付，使得当期整体采购付款金额增加较多。

上述因素导致本期经营活动现金流净额为负数的情形，是阶段性、暂时性的，随着经营活动的持续，预计未来现金流会逐步改善，不会对公司经营业绩稳定性与可持续性造成重大不利影响。

综上所述，公司在手订单整体较为充足，主要产品在特定区域市场份额高，

具有较强的市场竞争力，公司期后经营业绩虽有下降，但仍具发展潜力，公司未来经营业绩具有稳定性和可持续性。

五、说明公司 T 系列产品毛利率下降的原因及合理性；结合可比公司细分业务或产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；结合公司核心技术及市场竞争力等，说明公司在转型时间不长的情况下业绩大幅上涨的原因，且公司综合毛利率在同行业公司处于较高水平的原因

（一）说明公司 T 系列产品毛利率下降的原因及合理性

报告期内，公司 T 系列产品毛利率分别为 46.02%、38.38%，下降了 7.64%，相关变动主要系 T 系列产品价格下降等因素的影响，相关因素影响具体如下：

项目	毛利率情况
2024 年度相比 2023 年度毛利率变动	-7.64%
其中：产品价格变动影响	-6.86%
其他因素影响	-0.78%

注：价格变动影响=当期毛利率-（1-当期成本/（当期收入-价格变动影响当期收入测算额）），其中价格变动影响当期收入测算额=Σ产品单价差额*当期销量。

由以上分析可知，2024 年度公司 T 系列产品毛利率下降的原因主要系产品价格下降调整影响，由于 T 系列产品主要销往巴西、中东等区域客户，产品市场竞争整体较为激烈，公司根据各区域市场竞争情况制定积极价格策略，从而导致产品毛利下降，具有合理性。

（二）结合可比公司细分业务或产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率情况具体如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
新国都	41.86%	45.45%
新大陆	38.53%	37.68%
百富环球	47.20%	44.60%
优博讯	22.91%	25.32%
天波信息	26.17%	29.63%
鼎智通讯	39.18%	40.62%

注：上表可比公司数据主要取自各公司定期报告等资料，毛利率主要选取各公司支付终端设备相关产品领域数据。

由上表可见，公司产品毛利率水平与新国都、新大陆较为接近，低于百富环球，高于优博讯和天波信息，相关差异主要系公司客户结构不同等影响。当前 POS 行业境内市场竞争强度整体高于海外市场，因此相比境内市场，海外市场产品的议价、利润空间等相对更高，尤其对于新兴发展国家地区，相关区域的产品市场伴随当地经济快速发展不断提升，对产品需求较高。

同行业可比公司中新大陆、新国都、百富环球与鼎智通讯的 POS 终端设备产品的销售均以境外销售为主，产品毛利率整体处于较高水平。根据同行业公司公开披露资料，新大陆 2024 年度智能 POS、智能收银机、标准 POS、新型扫码 POS 等产品收入中海外业务占比近 84%，产品销售额以拉美地区、亚太地区等销售为主；新国都 2024 年度电子支付设备业务板块实现收入 9.41 亿元，其中 90% 以上为海外市场销售，海外市场包含中东、拉美及欧美、日本等区域；百富环球产品销售区域主要为欧洲、中东、非洲及拉丁美洲、独联体国家等，同时该公司作为 POS 行业龙头公司，公司规模效应明显、产品整体议价能力更强等，因此产品毛利率整体更高。鼎智通讯报告期内产品境外销售收入占比 90% 以上，产品销售以非洲、拉丁美洲、中东等区域市场为主，同时公司也在积极拓展东南亚等区域市场，伴随公司新区域市场的开发，未来海外销售占比预计会进一步提升。

优博讯、天波信息产品报告期内以境内销售为主，产品毛利率整体相对较低，根据公开披露资料，相关公司产品的收入与毛利率情况具体如下：

单位：万元

可比公司	区域分布	2024 年度			2023 年度		
		销售收入	销售占比	毛利率	销售收入	销售占比	毛利率
优博讯	境内	88,400.00	72.39%	22.05%	92,220.22	72.74%	25.47%
	境外	33,719.00	27.61%	29.70%	34,553.78	27.26%	32.82%
	合计	122,119.00	100.00%	24.16%	126,774.00	100.00%	27.48%
天波信息	境内	42,365.72	44.56%	22.73%	38,712.30	61.78%	26.78%
	境外	52,700.98	55.44%	27.74%	23,949.47	38.22%	39.14%
	合计	95,066.70	100.00%	25.50%	62,661.77	100.00%	31.50%

注：根据可比公司公开披露内容，定期报告等主要披露该公司总收入或主营业务收入的区域构成，毛利率为公司产品整体毛利率或主营业务毛利率，因此与前表中终端支付设备业务产品的毛利率有小幅差异。

综上，公司产品毛利率主要高于优博讯、天波信息，与同行业其他公司的产品毛利率不存在较大差异，相关差异主要系公司客户结构、销售市场等影响，整

体具有合理性。

（三）结合公司核心技术及市场竞争力等，说明公司在转型时间不长的情况下业绩大幅上涨的原因，且公司综合毛利率在同行业公司处于较高水平的原因

1、结合公司核心技术及市场竞争力等，说明公司在转型时间不长的情况下业绩大幅上涨的原因

（1）公司凭借手机方案商积累的技术经验，通过创新的 POS 产品解决方案，迅速切入到电子支付行业

2016 年以前，POS 厂商主要以传统 POS 销售为主，传统 POS 通常适配 RTOS 或 Linux 系统，POS 产品应用功能相对单一，主要用于满足基础性支付交易。2017 年后，公司逐步转型进入电子支付行业，因 POS 终端与手机芯片解决方案在技术上同宗同源，公司依托前期在手机 PCBA 领域长期开发经验，在 POS 终端产品上率先进行了技术革新，使用“手机通讯芯片作为主控平台”替代传统的“以安全芯片作为主平台叠加通讯模块辅助”技术方案，这一创新的技术运用极大提升了 POS 终端的性能，能使 POS 产品搭载 Android 系统，助力传统 POS 向智能 POS 发展，产品应用功能也从单一满足交易支付扩展至数据采集、运营管理、会员管理、广告运营和金融服务等，同时由于手机通讯芯片发展成熟，功能强大且兼具成本低廉的特点，该方案亦大幅降低了 POS 产品生产成本，为公司快速切入海外新兴市场、赢得客户关注打下了坚实的业务基础。

（2）“芯片荒”期间，公司稳定的芯片供应优势推动了与主要客户大规模合作

2018 年后，公司凭借上述“手机通讯芯片作为主控平台”创新型解决方案，分别与 Moniepoint 和 Gertec 建立了业务联系，在双方达成业务意向后逐步开展产品开发、认证、本地联调及样机测试等合作程序，公司推出的双系统版本 POS 产品 MP35P，因其易开发、易集成、易迁移、易维护的技术特点及安全便捷和流畅高效、交易速度快的使用体验，迅速成为了 3G 版 POS 市场的明星产品。2020 年左右，受国际贸易摩擦及公共卫生事件影响，POS 厂商芯片供应链均存在紧缺的情形，公司因较早与 MTK、兆讯恒达等芯片厂商建立起良好稳定合作关系，能一定程度上实现芯片优先供应，在困难时期为主要客户 Moniepoint 和 Gertec 产品及时保供保交付做出了较大贡献，亦为前述客户快速争夺本地收单市场或者

收单客户提供了发展先机，自此公司与前述两大客户开启了全面合作局面，随着公司的产品量产并大规模供应，成为其在 POS 业务上的第一大供应商。

据公开数据显示，Moniepoint 是尼日利亚最大的商业支付平台之一，被《金融时报》评为非洲发展第二快的公司，自与公司合作以来，其收单业务增长快速；Gertec 于 2023 年跻身为拉美地区排名第八的 POS 厂商，累计共销售超 600 万件产品，近年来其营收规模保持稳定增长。因此，近年来受前述两大客户电子支付业务快速发展的积极影响，直接推动了公司业绩规模的大幅增加。

（3）新客户的开拓为公司电子支付业务增长贡献了积极作用

除围绕上述主要客户服务外，公司利用在尼日利亚收单市场的领先品牌优势，不断开发了如 Fairmoney、Unified Payment Services Limited 等知名收单机构客户。公司在不断巩固自身综合市场竞争力的同时，也在积极开拓海外其他新兴市场，如公司推出的 T 系列和 M 系列 POS 产品，已成功向沙特知名收单机构 HALA 和 B 国家知名的金融科技公司 A 客户实现了量产销售；公司通过同行业引荐、社交网络及国外展会等渠道不断发展优质新客户，已与南非 Shop2Shop、蒙古 360 Finance NBFI LLC（以下简称 360 Finance）等收单机构客户形成了规模化业务合作。报告期内，前述客户业务订单的获取也为公司业绩规模大幅上涨贡献了积极作用。

综上所述，公司凭借手机方案商积累的技术经验，开发创新了 POS 产品解决方案以迅速切入到非洲和拉美地区的电子支付市场，通过极具市场优势的产品和稳定的供应链体系推动了与主要客户的大规模合作，并助力大客户 Moniepoint 和 Gertec 在电子支付行业与金融科技浪潮的共振期内脱颖而出，不断加速 POS 终端普及与金融服务的渗透，并发展成为当地头部收单机构或支付终端品牌商，与此同时，公司产品需求量也随着主要客户经营规模的扩大而不断增加。因此，大客户业务的快速发展以及新客户的不断开拓共同推动了公司业绩规模的大幅增加，公司在转型时间不长的情况下业绩大幅上涨具有商业合理性。

2、公司综合毛利率在同行业公司处于较高水平的原因

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司新国都、新大陆、百富环球等不存在较大差异，主要略高于优博讯、天波信息等公司，相关差异主要系公司客户结构差异等影响，公司与新国都、新大陆、百富环球等报告期支付终端设备相

关产品以境外销售为主，产品毛利率相对更高，具体可详见本题“结合可比公司细分业务或产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性”相关回复说明。

综上，公司在转型时间不长的情况下业绩大幅上涨且公司综合毛利率在同行业公司处于较高水平具有合理性。

六、说明报告期内公司受托加工业务主要提供的服务内容、客户、收入金额及占比情况

公司以手机方案集成商与生产业务起步，在通信、消费及金融等电子产品领域生产制造经验丰富。报告期内，公司受托加工业务主要系为客户提供电子通讯产品等生产、加工服务，受托加工产品主要包括电子支付产品、手机、平板等电子产品，服务客户主要有云码智能、蚂里奥等，公司受托加工业务具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年		2023 年		主要内容
	金额	占比	金额	占比	
云码智能	2,101.59	58.17%	2,971.42	73.25%	收款播报音箱等生产代工
蚂里奥	864.39	23.92%	218.75	5.39%	支付终端设备等生产代工
其他	647.14	17.91%	866.38	21.35%	手机、IP 电话机等生产代工
合 计	3,613.12	100.00%	4,056.55	100.00%	-

注：表中云码智能为受托加工业务等收入金额，报告期公司对云码智能存在少量材料销售等，因此与对该客户的总收入金额有小幅差异。

报告期内，公司受托加工业务规模及变动不大。

七、关于第三方回款。①说明第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，是否存在虚构交易的情形；②说明第三方回款的支付方与公司及其实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况及合理性；③说明是否存在第三方回款导致的货款纠纷；④说明与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行。

（一）说明第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，是否存在虚构交易的情形

1、第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致

报告期内，客户第三方回款与销售收入情况如下：

单位：万元

2024 年					
客户名称	国家或地区	第三方回款金额	占第三方回款比例	销售收入	匹配率
Moniepoint	尼日利亚	27,789.09	81.34%	25,500.07	108.98%
A 客户	B 国家	3,524.68	10.32%	4,283.49	82.29%
AFARA PARTNERS LTD	尼日利亚	571.89	1.67%	426.80	133.99%
其他	尼日利亚、沙特等	2,277.75	6.67%	2,358.94	96.56%
合计		34,163.41	100.00%	32,569.30	104.89%
2023 年					
客户名称	国家或地区	第三方回款金额	占第三方回款比例	销售收入	匹配率
Moniepoint	尼日利亚	31,121.54	82.36%	31,423.76	99.04%
Fairmoney	尼日利亚	1,786.72	4.73%	1,786.93	99.99%
A 客户	B 国家	1,461.09	3.87%	1,328.38	109.99%
其他	尼日利亚等	3,418.03	9.05%	4,239.49	80.62%
合计		37,787.38	100.00%	38,778.56	97.44%

注 1：上表中客户数据为合并计算口径；

注 2：匹配率=第三方回款/销售收入；

注 3：其他客户中的少部分客户，如 HALA，仅存在小额的偶发性第三方回款，该回款与对应的大额销售订单匹配会导致整体匹配结果偏差大，为提高数据可比性，已将该回款对应的大额订单中客户直接支付的部分剔除。

如上表所示，第三方回款主要客户来自于尼日利亚、B 国家等外汇不足或被欧美国家金融或经济制裁的国家，其主要销售收入是通过第三方回款进行支付，各期第三方回款与收入金额匹配度较高，差异主要因为公司销售回款和收入确认时点存在时间差。

综上所述，公司第三方回款与相关销售收入基本勾稽。

2、是否存在虚构交易的情形

(1) 报告期内客户第三方回款基本情况

报告期内，客户第三方回款主要通过客户集团内关联方代为付款、其他境外客户付款代为付款，具体情况如下：

单位：万元

第三方回款类型	2024 年		2023 年	
	金额	营收占比	金额	营收占比
客户集团内关联方代为付款情形	28,202.88	38.19%	32,560.67	44.71%
其他境外客户付款情形	5,960.53	8.07%	5,226.71	7.18%
合计	34,163.41	46.26%	37,787.38	51.89%

报告期内，客户第三方回款形成的原因情况如下：

单位：万元

第三方回款类型	2024 年		2023 年	
	金额	营收占比	金额	营收占比
外汇储备不足	29,516.35	39.96%	35,329.01	48.51%
被欧美国家金融或经济制裁	3,848.20	5.21%	2,260.92	3.10%
其他	798.87	1.08%	197.46	0.27%
合计	34,163.41	46.26%	37,787.38	51.89%

注：外汇储备不足的区域主要是尼日利亚等、被欧美国家金融或经济制裁的国家主要是 B 国家等

报告期内，客户第三方回款主要发生在尼日利亚、B 国家等国家和地区，相关国家在外汇支付方面存在管制或受限情形。其中，尼日利亚国家因为外汇储备不足，当地企业在货款正常结汇支付等方面存在较大困难，结算周期冗长。因此，该国企业通常会选择指定第三方代为结汇付款的方式。而 B 国家等国家和地区均存在被欧美国家金融或经济制裁等情形，使得其本国企业国际外汇支付受限而选择第三方代为支付，如 B 国家因受到美国制裁，其国内银行由于被排除 SWIFT（环球银行金融电信协会）等国际金融系统外，导致其难以进行跨境支付和结算，因此在国际支付中会通过第三方国家或地区账户进行结算交易。

（2）境外第三方回款部分市场案例的比较情况

公司名称	披露文件	内容
公元新能 (874007.BJ)	《公元新能及浙商证券关于第一轮问询的回复》	部分客户由于所处国家或地区受到经济制裁、政局动荡，或者当地政府出于平衡国际支出考虑，对本国外汇进出实行审批和限制，该类客户在外汇支付方面存在障碍，因此在与公司交易中会采取第三方回款方式（如也门、阿富汗、尼日利亚等国家）
华联医疗 (873549.BJ)	《招股说明书》	Agary Pharmaceutical Limited 位于尼日利亚，该国外汇管制政策较为严格，客户出于外汇管制或外汇储备不足、汇款出境手续繁琐、时间长、手续费高等原因，通过委托第三方商业合作伙伴代为支付可提高结算的便利性，缩短交易周期，尽快达成交易，因此存

公司名称	披露文件	内容
		在由客户委托其商业合作伙伴代为付款的情况
林泰新材 (920106.BJ)	《招股说明书》	公司主要第三方回款客户为俄罗斯、埃及、乌克兰等外汇管制国家，以及俄罗斯、叙利亚、伊拉克、委内瑞拉等在内的被美国经济制裁国家的客户。这些国家存在严格的外汇管制、国际结算不便、外汇额度限制等问题，为确保资金顺利结算，该类客户通过第三方机构向发行人进行付款，具有商业合理性和必要性。
威马农机 (301533.SZ)	《招股说明书》	部分客户所在国家（如伊朗、乌克兰等）存在外汇管制或外汇限制，存在结算不便利、额度限制、周期长等问题，从而通过客户自身关联方或其他第三方付款机构代为支付货款

如上表所示，公司存在的第三方回款情形符合尼日利亚、B 国家等地区客户向境外付款的惯例。

综上所述，报告期内，因境外客户所在国家或地区外汇管制、被欧美国国家制裁等原因，客户指定第三方代为付款的情况具备商业实质，符合公司业务特征，具有必要性和商业合理性，均系基于真实的业务开展。同时，如上文回复所述，涉及第三方回款的公司客户，其报告期内销售收入与第三方回款金额基本勾稽一致，公司不存在通过第三方回款虚构交易的情形。

（二）说明第三方回款的支付方与公司及其实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况及合理性

1、说明第三方回款的支付方与公司及其实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间是否存在关联关系或其他利益安排

经公司自查报告期内股东名册、《董监高调查表》、公司银行流水，第三方回款支付方基本情况等，公司及其实际控制人、股东、董监高等关键人员与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

2、是否存在同一回款方为不同客户回款的情况及合理性

报告期内，公司存在同一回款方为不同客户付款的情况，整体金额占第三方回款金额比例较小，分别为 2.00%、0.005%，前述情况主要是第三方支付平台、其他市场资金方或合作方代付。

第三方支付平台作为专业从事资金代收代付的公司，当境外客户需要第三方支付货款时，可能会选择市场上知名的、有竞争力的第三方支付平台代为付款。

因此，存在同一家第三方支付平台为不同国家地区的不同客户回款的可能性。

其他第三方代为付款主要集中在尼日利亚国拉各斯州。尼日利亚在国家层面存在严格的外汇管制，客户直接进行跨境美元支付存在困难，因此当地会产生一批持有美元头寸的资金方，当多个位于同一区域的客户出于外汇结算便利的考虑，寻找第三方支付方时，存在找到同一家支付方的情况。

综上所述，公司存在少部分同一付款方为不同客户回款的情形，具有商业合理性。

（三）说明是否存在第三方回款导致的货款纠纷

报告期内，公司不存在第三方回款导致的货款纠纷。

（四）说明与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司已于报告期内建立了《第三方回款管理制度》，公司主要三方回款管控规定如下：

1、公司在签订 PO 时需和客户确认是否需通过第三方支付货款。对于确需通过第三方支付货款的情形，公司应与客户、第三方签订《委托付款协议》或要求客户在安排第三方付款前通过邮件等方式告知公司。如客户不配合签署协议或邮件通知，业务员需提供沟通记录用以证实第三方回款的真实性、准确性。

2、业务员需取得客户发送的第三方付款的银行水单，确认销售回款与之匹配的客户关系，并提交给财务中心作为客户回款与财务入账确认依据。同时，若公司财务先于业务员收到客户回款，应及时通知业务中心，由其业务员认领、匹配具体对应客户的销售回款。按此，通过公司财务中心与业务中心双向核对，以保证财务入账的准确性及完整记录。

3、公司财务中心每月统计第三方回款情况表，包括客户名称，第三方汇款名称，本月第三方回款金额等信息，并根据实际情况定期与业务中心双向复核前述财务数据、主动识别客户、公司与第三方付款方的关联关系等，以保证第三方回款记录的准确及完整性。

同时，公司于 2025 年上半年全面启用鼎智订单管理系统，用以上传、查证及系统备份第三方回款控制节点的各种凭证。通过前述措施的逐步落实，相关境

外第三方回款内控情况已明显改善，报告内公司第三方回款相关的内部控制制度逐步建立、健全，相关制度已得到有效执行。

八、说明报告期各期公司第四季度和 12 月份确认收入的具体情况，是否存在季节性特征，如是，请按季度披露公司收入构成情况，说明原因及合理性；2024 年第四季度订单需求较多的原因，是否存在放松信用政策刺激销售的情形。

（一）报告期各期公司第四季度和 12 月份确认收入的具体情况，是否存在季节性特征，如是，请按季度披露公司收入构成情况，说明原因及合理性

报告期内，公司按季度列示的收入情况如下：

单位：万元

时间	2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	22,205.76	30.07%	21,182.70	29.09%
第二季度	18,742.36	25.38%	22,295.90	30.62%
第三季度	15,636.15	21.17%	16,828.48	23.11%
第四季度	17,271.89	23.39%	12,516.56	17.19%
其中：12 月份	6,480.75	8.77%	4,065.00	5.58%
合计	73,856.16	100.00%	72,823.64	100.00%

由上表可知，公司收入不存在明显季节性特征，客户主要根据其下游收单市场变化（当市场电子支付交易活跃度、交易偏好、支付网点布局及行业变化等影响）安排下单进行提货，受季节性因素影响较小。

（二）2024 年第四季度订单需求较多的原因，是否存在放松信用政策刺激销售的情形

公司 2024 年第四季度订单需求较多的原因主要是 Moniepoint 在年底时点结合当地收单市场的整体发展判断与采购计划，增加采购备货所致，具有偶发性。

报告期内，公司对 Moniepoint 采用的信用政策不涉及变化，其他主要客户信用政策整体较为稳定，因此公司不存在放松信用政策刺激销售的情形，具体可详见““问题 5”之三、关于应收账款”之“（一）结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异、原因及合理性，与公司业务

开展情况是否匹配”相关主要客户结算模式回复内容。

九、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于境外销售、客户集中度高的相关要求¹进行核查，说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、终端销售客户的核查情况、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；说明对豁免披露客户收入真实性的核查方式、核查过程及核查结论；说明对第三方回款的核查方式、核查过程及核查结论，对第三方回款及相关收入的真实性发表明确意见。

（一）中介机构核查程序及核查意见

1、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（1）核查程序

①获取公司境外销售明细表，了解境外客户的销售金额、国家及地区分布情况；查阅主要客户官网、中信保、尼日利亚 CAC 报告等资信报告以及其他公开信息，了解客户的基本信息、客户类型等情况；

②对报告期主要客户进行实地访谈和视频访谈，了解客户基本信息、与公司关联关系、双方业务合作历史（含业务建立方式、公司业务份额及占比等）、业务持续及稳定性等情况；

③获取并核查报告期内公司、实际控制人等银行流水，结合公司股权结构、董监高调查表，对比境外客户基本情况，核查公司、实际控制人、董监高等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

④检查报告期末境外销售客户应收账款期后回款情况，验证期后回款的真实性；

⑤获取公司报告期内海关报关数据、国家外汇管理局数字外管平台、中国电子口岸等相关数据并与公司境外销售数据进行比对，核查公司境外收入数据的真实性和完整性；

⑥检查公司报告期内免抵退税申报、实际退税情况等，与公司境外销售数据

进行匹配核查以确认其真实性和完整性；

⑦结合公司境外销售与相关客户的结算方式、交易模式、费用承担范围，以及发生的相关运保费，进行分析核实，检查相关凭证，以核查公司境外销售的真实性和完整性；

⑧访谈公司供应链报关、财务负责人等，了解公司的交货模式、代理出口和自营出口的模式及其变动，通过企查查等公开信息渠道查询主要出口代理商的基本情况，并对其进行访谈，了解相关代理费用的结算情况，并与公司的相关出口收入进行对比分析；访谈公司研发负责人及销售负责人等，了解公司的核心技术与市场竞争力、公司与主要客户的合作情况、客户集中度较高的原因和背景、公司拓展业务的情况、应对公司对特定客户、地域、行业、项目重大依赖相关风险的措施等情况；

⑨通过分析公司产品销售情况、财务数据等，核查公司报告期盈利指标等变动情况及变动原因；获取公司期后在手订单明细、经营数据等，核查公司未来业务发展情况；

⑩通过检查巴西客户三方合作协议、沙特客户历史订单确认函等资料，核实最终客户方；核查公司受托加工业务主要客户情况与服务内容；

⑪查询同行业可比公司年度报告、公开转让说明书或招股说明书等公开披露信息，比较分析公司的竞争优势、劣势、分析公司与可比公司客户集中度情况、主要产品毛利率情况等；

⑫获取报告期内公司第三方回款的统计表，并与相关客户销售收入等进行匹配分析，核查第三方回款的准确完整性；获取公司制定的第三方回款制度，分析公司第三方回款管理措施，核查公司第三方回款制度实施情况；核查公司订单管理系统，查阅相关凭证；

⑬查阅可比公司公开披露资料等，对比分析公司第三方回款业务合理性、真实性；

⑭核查报告期内公司股东名册、银行流水、公司董监高签署的《董监高调查表》，访谈境外客户、公司及其关键管理人员，核查公司及其实际控制人、股东、董监高等关键人员与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；

⑮走访深圳市福田区人民法院，查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等公开渠道信息，获取公司出具的相关声明，核查相关子公司法律意见书，确认公司是否存在第三方回款导致的货款纠纷。

（2）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司已说明境外销售前五大客户的基本情况、客户类型、合作稳定性，前述客户经营规模与公司销售规模具有匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；公司各期末境外销售的应收账款期后已基本完成回款；报告期内公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费具有匹配性；公司已说明报告期内代理出口和自营出口的差异、收入占比，公司主要出口代理商为深圳中电，和公司不存在关联关系或其他利益安排，代理费的计算标准及与代理收入具有匹配性，代理出口模式和自营出口模式下公司收入确认时点不存在差异；

（2）公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露客户集中度高有关事项；公司已说明获取客户 Moniepoint 和 Gertec 的方式；公司已结合其在主要客户 Moniepoint 和 Gertec 同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明了竞争优势及未来可持续性；公司与主要客户具有多年的合作历史，公司产品完全被替代的风险小，期后公司与大客户具有持续性的批量订单合作，主要海外客户业务发展势头良好，POS 业务采购需求潜力大，公司与主要客户合作具有稳定性和可持续性；如主要客户停止或减少对公司的产品采购，会对公司未来经营业绩产生一定不利影响，公司关注前述经营风险并采取了积极的应对措施，公司通过新产品、新客户及海外区域差异化竞争策略等，加快了公司新增业务开拓，未来随着前述业务开拓工作的深入与新客户的业务放量，公司的客户集中度将会降低，对目前主要客户的依赖程度会逐渐降低；

（3）公司已说明 Gertec、GBR 和 Flex 及 HALA 和 ETIHAD 的业务背景及原因、合作的具体模式，将客户合并披露为 Gertec 和 HALA 具有合理性，公司向 GBR 和 Flex 销售的内容、定价方式，与向 Gertec 直接销售不存在差异，向 ETIHAD、HALA 销售的内容、定价方式不存在差异；

(4) 公司已说明在营业收入增加情况下、净利润下降的原因，具有合理性；公司在手订单整体较为充足，主要产品在特定区域市场份额较高，具有较强的市场竞争力，公司期后经营业绩虽有下降，但仍具有发展潜力，公司未来经营业绩具有稳定性和可持续性；

(5) 公司 T 系列产品毛利率下降主要系产品价格下降调整影响，具有合理性；公司产品毛利率主要高于优博讯、天波信息，与同行业其他公司的产品毛利率不存在较大差异，相关差异主要系公司客户结构、销售市场等影响，整体具有合理性；公司在转型时间不长的情况下业绩大幅上涨且公司综合毛利率在同行业公司处于较高水平具有合理性；

(6) 公司已说明报告期公司受托加工业务主要提供的服务内容、客户、收入金额及占比情况；

(7) 公司已说明第三方回款与相关销售收入勾稽关系，不存在虚构交易的情形；第三方回款的支付方与公司及其实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系或其他利益安排，公司存在同一回款方为不同客户回款的情况并且已说明原因，具有合理性；报告期内，不存在第三方回款导致的货款纠纷；报告内公司第三方回款相关的内部控制制度逐步建立、健全，相关制度已得到有效执行；

(8) 公司已说明报告期各期公司第四季度和 12 月份确认收入的具体情况，不存在明显的季度性特征；公司已说明 2024 年第四季度订单需求较多的原因，不存在放松信用政策刺激销售的情形。

(二) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售、客户集中度高的相关要求进行了核查，说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、终端销售客户的核查情况、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、核查程序

针对境外销售、客户集中度，主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 访谈公司业务管理人员等，了解客户基本信息、行业地位与公司合作

历程、客户集中度较高的原因、公司拓展业务的情况、应对公司对特定客户、地域、行业、项目重大依赖相关风险的措施以及是否存在难以开拓市场及客户的情况等，核实销售真实性与交易规模；访谈公司财务总监等，了解与公司销售相关的收入确认政策等；

（2）查询公司境外销售主要地区的行业政策及相关贸易限制或进出口管制政策，分析其对境外销售收入真实性和准确性的影响；

（3）执行销售内控测试，评价公司内部控制运行的有效性；

（4）查阅分析主要境外客户销售合同，对主要条款进行核查，核查其业务模式与收入确认政策匹配性，确认公司销售收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求，并与同行业可比上市公司进行比对，判断收入确认是否谨慎；

（5）主要客户及交易情况核查：

①客户基本信息查询：通过公开网络查询主要客户基本情况（含客户官网查询、业务资讯查询），同时获取境外客户中信保、尼日利亚 CAC 等核查报告以及中国香港、新加坡等官方工商查册网站，核查客户报告期收入占比超过 95%，了解相关客户背景、注册资本、股权结构等基本信息；

②客户走访：对主要客户进行现场或视频访谈等方式了解客户基本情况、业务合作背景、业务开展与经营情况、与公司关联关系等，核查了解客户情况、业务交易等真实性，境外客户总体走访情况及走访比例情况如下：

单位：万元

走访形式	2024 年		2023 年	
	走访境外客户 收入金额	走访境外客户 收入占比	走访境外客户 收入金额	走访境外客户 收入占比
现场访谈	55,749.51	80.01%	56,508.46	82.79%
视频访谈	9,032.85	12.96%	5,741.98	8.41%
合计	64,782.36	92.97%	62,250.44	91.21%

③函证：对销售执行函证程序，对报告期境外客户的实际交易情况与境外客户进行确认，2023、2024 年公司境外收入发函金额占比分别为 98.06%和 96.88%，函证确认金额占境外收入比例分别为 94.60%和 95.21%，整体境外收入确认比例较高；

A. 函证样本的选择

根据报告期各期客户销售额、各期末应收账款余额情况，以报告期内主要销售客户及随机抽取的部分客户作为函证样本，对交易额、期末应收账款余额等相关信息实施函证程序。

B. 函证的发函及回函情况

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入①	69,681.87	68,253.05
发函金额②	67,506.69	66,930.75
回函确认金额③	66,345.21	64,568.24
发函金额占境外销售收入比例④=②/①	96.88%	98.06%
回函确认金额占境外销售收入比例⑤=③/①	95.21%	94.60%

对未回函客户实施替代程序，检查交易额是否真实发生，是否记录于正确的会计期间。对回函不符的函证，获取差异调节明细表，了解差异原因及合理性。

④终端销售客户核查

围绕主要境外市场区域客户开展终端客户核查，主要包括拉丁美洲巴西市场和非洲尼日利亚、南非市场等，前述市场区域合计销售占比超过 80%，具体终端客户核查情况如下：

国家	主要客户类型	终端客户	具体核查程序
巴西	Gertec 系为巴西知名支付终端品牌商	巴西收单机构	针对该客户，核查程序如下： A.走访 Gertec，了解其向终端客户的销售情况，同时向其获取与公司产品相关的终端客户（收单机构）名单，项目组根据前述名单，亦通过公开信息渠道等核实了终端客户的基本信息； B.前往巴西圣保罗保利斯塔大街等商圈实地调研 POS 设备布设及使用情况，同时会重点调研涉及公司 POS 产品商户覆盖率及铺设的收单机构，核实铺设公司 POS 产品的收单机构与 GERTEC 提供的终端客户名单是否匹配等
尼日利亚	主要以 Moniepoint、Fairmoney 等为代表的当地知名收单机构	尼日利亚当地商户、店铺等	在非洲尼日利亚、南非等市场区域，公司主要客户群体为当地知名的收单机构，前述客户的下游终端用户为当地各行各业受理支付业务的特约商户，覆盖了餐饮、零售、酒店、商超、电商、物流等众多领域，对于终端客户的核查

国家	主要客户类型	终端客户	具体核查程序
南非	SHOP2SHOP，当地知名收单机构	南非当地商户、店铺等	存在客观的执行困难。项目组主要在走访前述非洲收单机构客户的同时实地对南非开普敦、尼日利亚拉格斯等地的集市、商场、商超等商贸区域做了市场调研，了解了前述收单机构类客户铺设公司产品的业务流程、覆盖范围、市占率及终端用户产品使用反馈等

通过实地调研巴西部分市场，中介机构了解到 Gertec 下游客户主要为巴西知名收单机构。从业务端来看，前述终端客户通过采购 Gertec 的 POS 设备从而间接使用公司 POS 产品具有合理性，与其收单支付业务等具有匹配性；公司 POS 产品在巴西具备一定市场占有率，公司与 Gertec 的合作具有真实性，前述终端客户间接使用公司产品具有真实性。

通过实地调研非洲部分市场区域，中介机构了解到公司 POS 产品在尼日利亚具有较高市场占有率，公司与 Moniepoint、Fairmoney 等收单机构客户合作具有真实性，前述非洲市场区域终端商户使用公司产品具有真实性、合理性。

⑤交易真实性核查及收入截止性测试：通过执行收入细节测试（如核查客户销售合同/订单、出库记录、报关单据及回款单据等）、收入截止性测试等，核查公司与客户实际业务交易真实准确，已核查收入比例 70%以上；并核查确认公司报告期及期后退换货情况，核查确认报告期及期后无相关情形；

（6）资金流水核查：针对公司报告期大额资金流水进行核查，核对公司与客户资金流水交易是否存在异常，是否具有真实交易背景等，并核查主要客户期末应收款项期后回款情况等；核查报告期内实际控制人邹祥永的大额银行流水，关注是否存在异常情况；

（7）外部数据匹配验证：结合同行业可比公司情况，对公司报告期内各类业务收入变动原因及合理性进行核查分析，获取公司海关报关数据及出口退税数据、汇率变动导致的汇兑损益数据等，对公司主要产品出口销售与运费、海关报关数据、出口退税数据等的匹配关系进行分析复核；

（8）产品启用和激活核查：查看公司 TMS 平台系统，核查系统记录 POS 设备启用和激活情况，验证已出货产品的真实销售情况；

（9）关联关系核查：核查报告期内公司、实际控制人等银行流水，结合公

司股权结构、董监高调查表，对比境外客户基本情况，核查公司、实际控制人、董监高等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

公司的收入政策与经营情况相匹配，符合会计准则的要求，与同行业可比公司不存在重大差异；报告期内公司销售收入真实、准确、完整。

（三）说明对豁免披露客户收入真实性的核查方式、核查过程及核查结论

1、核查程序

（1）对豁免披露客户收入执行穿行测试等程序，检查豁免披露客户的销售资料，包括销售合同（订单）、出库单、报关单等支持性文件，验证相关客户境外销售收入的真实性；

（2）对豁免披露客户执行视频访谈，通过视频访谈了解公司与相关客户的合作背景、交易情况、与公司之间是否存在关联关系等信息，验证相关销售真实性、准确性；

（3）对豁免披露客户执行函证程序，函证内容主要包括与客户的交易金额、往来余额等信息，核实销售收入的真实性；

（4）对豁免披露客户报告期内销售回款的交易流水等进行核对，验证销售回款的真实性；

（5）查看公司 TMS 平台系统，验证已出货产品的真实销售情况。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期内，申请挂牌公司对豁免披露客户的收入真实、准确、完整。

（四）说明对第三方回款的核查方式、核查过程及核查结论，对第三方回款及相关收入的真实性发表明确意见

1、核查程序

（1）获取报告期内公司客户通过第三方回款的统计表，获取公司完整收款水单、银行明细账进行对比，确认第三方回款统计表数据的完整性，同时核查各期境外客户三方付款的金额与收入确认金额的匹配性；

（2）获取公司第三方回款制度，分析公司第三方回款管理措施，核查公司第三方回款制度执行情况；核查公司订单管理系统，查阅相关凭证；

（3）通过中信保、尼日利亚 CAC 等境外企业信息核查渠道，获取第三方回款主体工商信息，核实其第三方回款主体基本信息、背景及与客户的关联关系等；

（4）通过互联网公开信息取得第三方平台官网截图，了解平台用户注册流程，确认支付平台真实性；

（5）核查报告期内公司第三方回款业务客户订单、收入确认的报关单据等，确认第三方付款对应收入的真实性。

（6）获取或确认客户向公司付款的沟通记录、客户付款确认函、关联方内部支付等情形，核实客户方交易与第三方付款的真实性，核查比例超过 95%；

（7）获取涉及第三方回款的收款银行流水，核查比例 100%；获取境外客户委托第三方向公司打款的银行水单，以确认业务及三方回款安排的真实性，核查比例超过 95%；

（8）访谈境外客户了解客户第三方支付情况，报告期内核查覆盖比例超过 90%。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

报告期内，公司第三方回款金额与相关收入具有真实性。

十、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。

律师回复详见《北京市天元律师事务所关于深圳鼎智通讯股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（一）》。

问题 2.关于采购与存货。根据申报文件及公开信息，（1）报告期内，公司存货账面价值分别为 10,232.17 万元、8,759.19 万元，以原材料、发出商品和在产品为主；（2）报告期内，公司主要供应商芯智国际、畅喆科技注册地为香港。

请公司：（1）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明在营业收入增加的情况下，存货余额下降的原因及合理性，是否与公司订单、业务规模相匹配；（2）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；（3）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；（4）说明发出商品形成的原因、对应客户销售金额及占比情况，期后结转情况，是否存在长期未结转发出商品；（5）说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况），包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果；（6）梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来；说明报告期公司与芯智国际、畅喆科技合作的原因，所采购商品与向其他供应商采购的同类产品是否存在不同，是否属于境内无法获取的核心原材料或零部件；境外采购的具体模式，是否具备业务稳定性；（7）说明 2023 年末预付香港产融款项余额较大的原因、合理性及后续结转情况。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查方式、

核查比例、核查结论等，并对存货真实性，准确性、计价和分摊及存货跌价准备计提的充分性发表明确意见。

【回复】

一、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明在营业收入增加的情况下，存货余额下降的原因及合理性，是否与公司订单、业务规模相匹配

报告期内，公司与客户主要通过“签订框架合同+采购订单”或客户直接下达采购订单等形式进行交易合作。公司主要采用“以销定产”，即主要基于客户订单需求安排生产和采购，其中对于供货周期较长等材料进行合理库存备货。在材料备货中，公司常规物料备货周期通常为1个月左右，对于供货较长等物料备货周期通常为2-4个月。公司在完成材料备货后，会根据客户订单时间、交期要求等安排生产，生产周期通常为1-2周，完工产品在品检合格后进入成品库。

公司以境外销售为主，通常根据外销合同约定、客户提货等安排产品从惠州仓库发出并交付给相应境内/外的货运代理。公司境外销售是在完成货物出口报关手续后确认收入，产品从发货至最终确认收入时间通常为1-2周。

综合公司产品备货周期、发货和确认收入周期等情况，客户订单完成时间通常在2个月左右，整体交付周期相对较短。

报告期各期末，公司存货余额有所下降，其中主要系产成品余额下降影响，因公司主要以销定产，产品交付时间也相对较短，期末产成品变动主要受客户要求短期内提货的订单规模影响，具体如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日 \\2024年度	2023年12月31日 \\2023年度	变动金额
存货余额合计	9,292.43	10,519.51	-1,227.08
其中：产成品	1,722.30	3,097.17	-1,374.87
需在期后2周内交付的 订单金额	3,094.17	4,610.00	-1,515.83
营业收入	73,856.16	72,823.64	1,032.52

报告期内，公司营业收入虽有所增加，因公司产品整体交付周期较短，期末存货余额主要系受客户短期提货订单等影响较大，2024年末公司需在期后短期

内交付的订单金额相比 2023 年末有所减少，因此产成品金额有所下降，从而使整体存货余额下降，相关变动与公司订单、业务发展情况等相匹配。

二、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性

（一）公司存货构成与变动情况

报告期各期末，公司存货构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比
原材料	7,269.41	78.23%	6,561.29	62.37%
在产品与半成品	300.72	3.24%	861.04	8.19%
库存商品	710.90	7.65%	1,361.34	12.94%
发出商品	1,011.40	10.88%	1,735.83	16.50%
合计	9,292.43	100.00%	10,519.51	100.00%

报告期各期末，公司存货主要由原材料、产成品、半成品等构成，其中原材料主要为 IC 芯片、打印机、线路板等材料，其中 CPU 芯片、安全芯片等因供应时间相对长，材料价格易随市场波动等影响，公司会进行安全库存备货，公司原材料整体金额相对较高。2024 年末公司原材料有所增加，主要系大客户在 2024 年底时点结合当地市场需求增加了采购计划，公司相应增加了采购备货所致。

公司在产品与半成品主要为组装电路板、裸机等，产成品主要为经组装、包装等工序加工后的 POS 产品等。公司整体生产与交付周期较短，周转效率较高，因此期末公司半成品、产成品整体金额相对较低，相关存货主要为期后短期内需交付的订单对应产品。2024 年末公司在产品与半成品、产成品金额相比上期有所下降，主要系 2024 年末需在期后短期内需交付的订单金额（相关订单下达时间相对较早）相比 2023 年末有所减少，具体详见本题之“一、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明在营业收入增加的情况下，存货余额下降的原因及合理性，是否与公司订单、业务规模相匹配”相关回复内容。

（二）公司存货与同行业可比公司的差异情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货构成及变动情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		余额	占比	余额	占比
新国都	原材料	5,018.19	32.57%	5,564.41	33.72%
	在产品	15.24	0.10%	42.47	0.26%
	自制半成品	3,912.90	25.40%	3,821.42	23.16%
	委托加工物资	24.02	0.16%	29.78	0.18%
	产成品	4,554.12	29.56%	4,319.67	26.18%
	发出商品	1,882.98	12.22%	2,722.28	16.50%
	合计	15,407.45	100.00%	16,500.03	100.00%
新大陆	原材料	32,317.75	30.23%	33,457.81	34.40%
	在产品	4,787.50	4.48%	3,014.77	3.10%
	库存商品	35,454.86	33.16%	30,759.19	31.63%
	发出商品	15,624.95	14.61%	20,470.90	21.05%
	合同履约成本	18,424.91	17.23%	9,322.87	9.59%
	其他	312.24	0.29%	226.69	0.23%
	合计	106,922.21	100.00%	97,252.23	100.00%
百富环球	原材料	36,738.50	23.15%	38,226.40	20.93%
	在制品	12,861.40	8.10%	16,689.40	9.14%
	制成品	109,104.00	68.75%	127,693.30	69.93%
	合计	158,703.90	100.00%	182,609.10	100.00%
优博讯	原材料	22,873.42	59.86%	18,852.08	59.18%
	在产品	1,772.50	4.64%	1,683.07	5.28%
	库存商品	9,436.26	24.70%	7,211.24	22.64%
	发出商品	3,575.36	9.36%	3,110.99	9.77%
	委托加工物资	550.87	1.44%	999.49	3.14%
	合计	38,208.41	100.00%	31,856.87	100.00%
天波信息	原材料	6,348.61	25.81%	5,929.11	31.41%
	半成品	2,466.85	10.03%	2,151.30	11.40%
	在产品	721.69	2.93%	663.10	3.51%
	委托加工物资	2,716.49	11.04%	1,525.06	8.08%

可比公司	项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		余额	占比	余额	占比
	库存商品	5,707.03	23.20%	5,301.10	28.09%
	发出商品	6,578.21	26.74%	3,296.35	17.46%
	合同履约成本	59.74	0.24%	8.01	0.04%
	合计	24,598.62	100.00%	18,874.03	100.00%
申请挂牌公司	原材料	7,269.41	78.23%	6,561.29	62.37%
	在产品与半成品	300.72	3.24%	861.04	8.19%
	库存商品	710.90	7.65%	1,361.34	12.94%
	发出商品	1,011.40	10.88%	1,735.83	16.50%
	合计	9,292.43	100.00%	10,519.51	100.00%

由上表可知，报告期各期末，公司存货结构与优博讯相类似，相比其他可比上市公司，原材料占比相对较高，在产品与半成品及产成品等占比相对低，主要系公司生产模式、备货政策等不同影响。

公司是业内少数能够自主全链条生产的 POS 终端厂商，同行业公司 POS 产品生产一般通过采购通讯模块进行整机组装或委托加工等模式，因此相比同行业公司，公司 POS 产品的生产链条更长，为保证整体生产和供货效率，公司会提前进行订单备货，并对供货周期较长的原材料储备一定安全库存，原材料占比相对更高。此外，公司注重生产供应链、库存周转高效管理等，产品从安排生产至供货交付周期较短，与其他可比上市公司成品备货策略相比，公司半成品和产成品周转更快，因此期末该部分存货余额占比相对更低。

报告期各期末，公司存货余额有所下降，同行业可比公司中新国都、百富环球存货余额下降，新大陆、优博讯、天波信息存货余额增加。根据可比公司披露公告，优博讯 2024 年末存货增加主要系备货需求提升及期后订单增加影响；天波信息 2024 年末存货增加主要系当年度营业收入大幅增加，公司各类存货也随之增加影响；其他可比公司未明确披露存货变动原因。综合来看，申请挂牌公司与同行业可比公司存货变动主要系受各公司自身订单变动、备货需求、业务发展趋势等影响，相关变动具有合理性。

三、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响

（一）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况

报告期各期末，公司存货库龄结构及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

2024 年末 存货明细	账面余额	存货库龄		存货跌价准备	
		1 年以内	1 年以上	跌价准备 计提金额	跌价准备 计提比例
原材料	7,269.41	6,376.66	892.74	509.56	7.01%
在产品及半成品	300.72	285.42	15.30	11.97	3.98%
库存商品	710.90	544.62	166.28	11.71	1.65%
发出商品	1,011.40	1,011.40	-	-	-
合计	9,292.43	8,218.11	1,074.32	533.24	5.74%
2023 年末 存货明细	账面余额	存货库龄		存货跌价准备	
		1 年以内	1 年以上	跌价准备 计提金额	跌价准备 计提比例
原材料	6,561.29	6,261.53	299.77	255.59	3.90%
在产品及半成品	861.04	833.82	27.22	18.95	2.20%
库存商品	1,361.34	1,358.11	3.23	12.80	0.94%
发出商品	1,735.83	1,735.83	-	-	-
合计	10,519.51	10,189.29	330.21	287.34	2.73%

报告期各期末，公司存货库龄结构主要集中在 1 年以内，整体库龄结构较好。公司 1 年以上存货主要为原材料、库存商品等，其中原材料主要系芯片等备货材料及部分通用材料，受备货周期长、生产计划调整等影响；库存商品主要为 POS 成品等，2024 年末 1 年以上库存商品有所增加，相关产品客户前期已下达订单并支付了定金，后主要因受客户销售计划调整推迟了部分产品提货等。

报告期各期末，公司存货跌价准备金额和比例有所增加，主要系公司部分备货物料留存时间偏长，公司结合相关材料性能状态、未来生产领用情况等计提了跌价准备金额。

（二）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响

资产负债表日，公司主要根据存货未来生产销售情况、库龄情况、性能状态等确认其可变现净值，当可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。具体如下：

1、原材料、在产品和半成品跌价准备计提方法

报告期内，公司主要采用以销定产模式，通常根据产品订单需求安排备货与生产。正常生产经营过程中的原材料、在产品和半成品，公司以其所生产的产成品估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额计算其可变现净值，并计提存货跌价准备；对于备货时间较长等存货，公司根据其未来生产领用可能性、材料可用性、市场情况等并结合库龄时间确认其可变现净值，足额计提跌价准备。

2、库存商品和发出商品跌价准备计提方法

对于产成品，公司主要按订单产品售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额为可变现净值与成本进行对比，计算应计提存货跌价准备金额；针对产品性能未达标、期后销售可能性较小的产成品，公司按期末废品处理价值作为可变现净值，计算应计提存货跌价准备。

报告期内，公司存货跌价计提政策与同行业可比公司存货跌价准备计提方式不存在明显差异，具体如下：

同行业可比公司	存货跌价政策
新国都	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
新大陆	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。 ④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
百富环球	存货以其成本值及可变现净值两者中较低者列账。成本以加权平均法厘定。产成品及在产品的成本包括原材料、直接人工成本及有关生产经常性开支（按正常营运能力计算）。可变现净值为正常业务过程中的估计售价扣除估计必需的销售成本。
优博讯	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

同行业可比公司	存货跌价政策
天波信息	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况对比如下：

公司名称	存货跌价率	
	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
新国都	35.47%	26.61%
新大陆	10.40%	9.25%
百富环球	1.25%	2.15%
优博讯	6.92%	6.17%
天波信息	7.90%	9.22%
申请挂牌公司	5.74%	2.73%

报告期各期末，公司存货跌价率高于百富环球，相对低于新国都、新大陆、优博讯、天波信息等。其中，新国都、新大陆等公司在 POS 行业发展较早，存在较多长库龄或滞销存货，跌价整体转销率较低，存货跌价率整体较高；优博讯、天波信息等产品销售毛利率整体相对较低，部分产品伴随竞争加剧与市场需求跌价等，订单售价和产品可变现价值等相对更低，从而增加存货跌价风险。

报告期内，公司产品毛利率整体较高，存货周转较快，整体减值风险较低。公司根据未来生产销售情况、存货库存状态、可变现情况等确定存货可变现净值，存货跌价准备计提合理，与同行业可比公司相比，除与部分公司存在合理差异情况外，整体不存在较大差异，存货跌价计提充分。

四、说明发出商品形成的原因、对应客户销售金额及占比情况，期后结转情况，是否存在长期未结转发出商品

（一）发出商品形成原因和对应客户销售金额及占比情况

报告期各期末，公司发出商品主要系资产负债日公司已出库尚未完成报关的产品，发出商品具体对应客户销售及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/末	2023 年度/末
发出商品余额	1,011.40	1,735.83
发出商品对应销售金额	1,690.82	2,988.99
营业收入	73,856.16	72,823.64
发出商品对应销售额/营业收入	2.29%	4.10%

从上表来看，报告期末公司发出商品对应销售金额占当年营业收入比例整体较小，与公司产品发出后快速交付的特点相匹配。2024 年末占比略有下降，主要系 2024 年末客户短期内需提货的订单规模有所下降影响。

（二）发出商品期后结转情况及是否存在长期未结转发出商品

公司报告期各期末发出商品期后较快完成全部结转，不存在长期未结转发出商品，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/末	2023 年度/末
发出商品余额	1,011.40	1,735.83
期后 1 个月结转金额	1,011.40	1,735.83
期后 1 个月结转比例	100.00%	100.00%

五、说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况），包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果

（一）存货盘点情况

报告期各期末，公司对各存货项目盘点比例较高，经盘点，公司账实差异较小，公司查明差异原因后及时对盘点差异进行调整，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年末存货盘点	2023 年末存货盘点
盘点时间	2024.12.31、2025.1.1	2023.12.29
盘点地点	鼎智电子厂区	
盘点人员	公司各仓库管理人员、车间生产人员及财务部相关人员	
盘点品种及范围	原材料、库存商品、半成品、在产品、发出商品等	
盘点金额①	8,327.97	8,716.05
存货原值②	9,292.43	10,519.51

项 目	2024 年末存货盘点	2023 年末存货盘点
存货盘点比例③=①/②	89.62%	82.86%
盘点相符金额④	8,327.94	8,716.05
盘点差异情况⑤=④-①	-0.03	-
差异及处理结果	经现场盘点，公司账实差异较小，公司已及时对盘点差异进行调整	

注：公司子公司鼎智电子主要负责产品生产，为保证整体生产效率，公司存货主要在惠州鼎智电子厂区存放。

报告期内，公司按照存货管理制度对各仓库的存货有效管理，定期对存货进行对账、盘点或报废处理等，公司存货管理制度得到较好地执行。

（二）发出商品盘点情况

报告期各期末，公司发出商品主要为已从仓库发出尚在交付客户途中的产品，相关产品实地现场盘点难度较大。公司对 2023 年末发出商品未进行现场盘点，对 2024 年末发出商品，盘点人员主要对盘点当天（2024 年 12 月 31 日）可预计出货产品进行了现场盘点，并在期后检查当天相关出库单据记录等。此外，会计师对报告期各期末发出商品核查补充执行了函证程序，经核查，公司发出商品账实不存在明显差异，具体情况如下：

项 目	2024 年末发出商品盘点	2023 年末发出商品盘点
盘点时间	2024.12.31	-
盘点地点	鼎智电子厂区	
盘点人员	公司各仓库管理人员、车间生产人员及财务部相关人员	
盘点金额①	266.52	-
函证金额②	712.91	1,653.89
发出商品原值③	1,011.40	1,735.83
发出商品盘点及函证核查比例	94.26%	95.28%
盘点相符金额④	266.52	-
盘点差异情况⑤=④-①	-	-
函证确认金额⑥	712.91	1,653.89
盘点及函证确认金额⑦（注）	953.36	1,653.89
差异及处理结果	经盘点和函证核查，公司发出商品账实相符，不存在盘点差异	

注：上述发出商品盘点范围与函证范围存在一定重合，重合范围的金额有 26.07 万元。

六、梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来；说明报告期公司与芯智国际、畅喆科技合作的原因，所采购商品与向其他供应商采购的同类产品是否存在不同，是否属于境内无法获取的核心原材料或零部件；境外采购的具体模式，是否具备业务稳定性；

（一）梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

1、主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等

报告期内，公司主要供应商（各期前五大供应商）的基本情况如下：

供应商名称	成立时间	实缴资本	参保人数/员工情况	合作历史	主要股东/实际控制人	经营规模	经营资质
Coresystem	2004 年	200.00 万元港币	未披露/CORETEK LIMITED 集团大于 100 人	2014 年至今	CORETEK LIMITED-100%；未披露	未披露	芯片代理资质
芯智国际	2005 年	1,000.00 元万港币	未披露/芯智控股集团为 312 人	2021 年至今	芯云信息科技（海南）有限公司-100%；田卫东	芯智控股 2024 年营业收入 46.48 亿港币，2023 年营业收入 56.66 亿港币	芯片代理资质
普瑞特	2004 年	1,000 万元	32 人/2,000 多人	2016 年至今	厦门汉印股份有限公司-100%；林锦毅	年均营业收入 12 亿元	中国强制性产品认证、CE 认证等
畅喆科技	2014 年	1.00 万元港币	未披露/约 6 人	2024 年至今	文强-100%；文强	2023 年营业收入 1500 万美元	无其他特殊资质要求
东莞创明	2009 年	10,000 万元	344 人/约 700-800 人	2019 年至今	深圳市创明新能源股份有限公司-100%；孟祥男	未披露	ISO9001、ISO14001、ISO45001 等体系认证
兆讯恒达	2022 年	5,000 万元	93 人/兆讯恒达科技股份有限公司约 140 人	2022 年至今	兆讯恒达科技股份有限公司-100%；无实际控制人	2023 年 1-6 月营业收入 18,963.10 万元	国际 CCEAL6+认证、国际 EMVCo 芯片安全认证、国际 PCIPTS 标准支持检测、商用密码认证、中国银联认证等

注 1：上表中供应商基本信息系经企查查、香港公司注册处网上查册中心、公开信息渠道查询获得，员工人数、经营规模系经现场访谈、2024 年年报等公开信息渠道获得；

注 2：芯智国际由芯智控股（2166.HK）100%控股，芯智国际集团人数截至 2024 年 12 月 31 日；

注 3：2017 年，公司已与兆讯恒达之母公司兆讯恒达科技股份有限公司开始业务合作。根据兆讯恒达科技股份有限公司的上市材料获取 2023 年 1-6 月营业收入，2023 年全年营业收入未披露。

2、如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

报告期内，公司合作的主要供应商均存续一定时间，不存在成立时间较短的情形。上述供应商中仅畅喆科技实缴资本规模较小，为 1.00 万元港币。畅喆科技主要从事芯片贸易和代理业务，不涉及生产环节，无须投入大量人力、固定资产，符合行业特性。畅喆科技拥有一定的客户群体，公司属于畅喆科技 2024 年客户之一，畅喆科技经营规模和公司交易金额匹配。

公司 2024 年向畅喆科技新增采购，主要系上半年公司根据业务需要，生产计划存在临时调整，并根据生产需要增加相关芯片采购，因该类芯片原供应商临时备货需要较长时间，公司经了解芯片贸易商畅喆科技有相关规格芯片的库存，为保证 POS 设备产品按时生产交付，及时向该供应商采购对应芯片，具有商业合理性。畅喆科技与公司不存在关联关系或其他异常资金往来。

（二）说明报告期公司与芯智国际、畅喆科技合作的原因，所采购商品与向其他供应商采购的同类产品是否存在不同，是否属于境内无法获取的核心原材料或零部件

公司对芯智国际、畅喆科技的基本合作情况如下：

供应商名称	合作内容	合作背景及原因
芯智国际	芯片代理，主要是南亚科技股份有限公司（以下简称“南亚科技”）的存储芯片	芯智国际由芯智控股 100%控股，是中国知名的芯片代理商，供货能力较强，产品供应稳定，2021 年公司通过同行、原厂的引荐与该供应商建立合作关系
畅喆科技	芯片贸易，主要是 MTK 的主控芯片	2024 年上半年公司根据业务需要，生产计划存在临时调整，并根据生产需要增加相关芯片采购，因该类芯片原供应商临时备货需要较长时间，公司经了解芯片贸易商畅喆科技有相关规格芯片的库存，为保证 POS 设备产品按时生产交付，及时向该供应商采购对应芯片，从而建立合作关系

公司通过上述供应商采购的产品主要是南亚科技的存储芯片和 MTK 的主控芯片，与其他供应商采购的同类产品在核心频率、制程工艺、功耗等规格上存在差异。随着国内芯片厂商的产品性能和质量不断提升，境内厂商已可以提供相关

同类产品，上述芯片不属于境内无法获取的核心原材料。公司已经在 T6 等产品上采用国产品牌（如深圳市江波龙电子股份有限公司（以下简称“江波龙”）、深圳佰维存储科技股份有限公司等）的存储芯片，但公司目前的主要产品仍以境外品牌的主控芯片规格进行设计，切换至紫光展锐（上海）科技股份有限公司、翱捷科技股份有限公司等国产品牌主控芯片需要一定的研发投入进行重新设计，会产生不必要的成本，考虑到商业效益最大化，主要产品仍然采用境外品牌的主控芯片。未来随着国际局势的变化和公司产品的更新换代，亦存在公司采用境内品牌芯片作为主要产品主控芯片的可能性。

（三）境外采购的具体模式，是否具备业务稳定性

公司主要采用“以产定购+合理储备”的模式，主要通过芯片代理商采购芯片产品。公司根据生产计划制定原材料采购计划，和芯片原厂协商确定具体采购价格，由代理商在香港交货，公司完成签收。在芯片市场，芯片原厂一般专注研发、生产，将有限的销售力量集中服务于少数战略性大客户，其下游客户通过代理商间接采购芯片属于市场惯例。

公司从事手机业务时就与 MTK、南亚科技、江波龙等报告期内主要芯片品牌原厂建立了良好的合作关系，持续开展合作，2017 年进行业务转型后，仍然延续之前的合作关系，已有数十年的合作历史，存在良好的合作基础。报告期内，公司和主要芯片代理商也没有发生因质量问题产生纠纷、对方交货不及时影响正常生产经营等情形；公司严格按照采购合同相关约定，及时支付货款，确保主要芯片供货渠道长期稳定。

综上所述，公司境外采购业务具有业务稳定性。

七、说明 2023 年末预付香港产融款项余额较大的原因、合理性及后续结转情况

香港产融是深圳中电的全资子公司，深圳中电是公司的代理出口服务商。报告期内，鼎智通讯存在通过委托深圳中电办理代理出口业务，2023 年度公司主要以购销业务形式进行货物代理出口（关于代理出口模式下的合同流、货物流、资金流等内容可详见本回复“问题 1.关于销售收入”之“一、关于境外销售问题中（三）说明代理出口和自营出口模式的差异”相关回复内容），因此，在代理

出口业务模式下，会存在公司货款流动及结存于代理出口服务商主体的情况。

2023 年末对香港产融存在大额预付款项余额为 3,114.15 万元，主要系香港鼎智为公司对境外客户的主要销售主体，相关客户会根据订单约定预付相关货款至香港鼎智，香港鼎智根据代理出口交易需要，先将相关货款预付至代理出口商香港产融，并最终由深圳中电预付给深圳鼎智，因此 2023 年末预付款项主要为香港鼎智根据业务需要预付货款给香港产融所产生，具有业务合理性。该款项期后结转情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度/末	2023 年度/末
预付款项余额	-	3,114.15
期后 2 个月结转金额	-	3,114.15
期后 2 个月结转比例	-	100.00%

八、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查方式、核查比例、核查结论等，并对存货真实性，准确性、计价和分摊及存货跌价准备计提的充分性发表明确意见

（一）请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见

1、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①了解并测试公司采购、存货和成本核算的内部控制制度，核查公司采购、生产和成本核算内部控制设计和运行的有效性；

②访谈公司管理层，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，了解公司存货的备货政策、生产管理及订单交付等情况，分析公司存货结构及变动原因与合理性；

③了解公司存货跌价计提的会计政策，查阅同行业可比公司公开资料，分析存货跌价计提政策是否符合行业惯例，查看同行业可比公司存货结构及存货规模变动情况，核查公司库龄及整体存货跌价计提情况与充分性，并分析与同行业可比公司情况差异及合理性；

④了解公司的存货盘点制度，对存货执行复核及监盘程序，核实存货是否账实相符，并在盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时、毁损和陈旧的存货，是否存在跌价风险；对发出商品执行函证程序，确认公司发出商品的真实、准确、完整情况；

⑤核查公司发出商品期后结转情况、对应销售收入等，分析公司发出商品是否存在长期未结转情形；

⑥核查公司成本核算流程，抽查产品成本核算表，复核公司产品成本计算准确性和合理性；

⑦对公司采购进行抽查测试，核查公司采购订单、入库单、送货单及付款单等单据匹配、真实性，验证公司采购业务真实性和准确性；并向主要供应商进行函证等，确认挂牌公司采购数据的真实、准确和完整情况；

⑧通过企查查、香港公司注册处等公开渠道查询主要供应商的工商信息，了解其成立时间、实缴资本、主要股东等信息；取得并核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的调查表，与公司主要供应商的主要股东及主要人员进行比对；取得并核查公司、公司实际控制人的银行流水与公司主要供应商的主要股东及主要人员是否存在异常资金往来；

⑨对报告期内主要供应商进行访谈，了解主要供应商的基本情况、公司与其合作历史及背景、采购模式，确认其经营规模和公司采购规模的匹配性；

⑩了解公司代理出口模式，核查公司相关模式下货物流、资金流等变动情况，获取公司期末预付款项明细，核查大额预付款项的交易背景、业务合理性，并就期后结转情况进行确认。

（2）核查意见

①报告期内公司营业收入虽有所增加，因公司产品整体交付周期较短，期末

存货余额主要系受客户短期提货订单等影响较大，2024 年末公司需在期后短期内交付的订单金额相比 2023 年末有所减少，因此产成品金额有所下降，从而使整体存货余额下降，相关变动与公司订单、业务发展情况等相匹配；

②报告期各期末，公司存货结构及变动与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司生产模式、备货政策、订单需求变动及业务发展趋势等不同影响，具有合理性；

③报告期各期末，公司存货库龄结构主要集中在 1 年以内，整体库龄结构较好。公司存货跌价准备计提比例有所增加，主要系公司部分备货原材料留存时间较长影响。公司主要根据存货未来生产销售情况、库龄情况、性能状态等确认其可变现净值，当可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备，跌价计提政策与同行业可比公司不存在明显差异，公司存货跌价计提整体较为充分。

④报告期各期末，公司发出商品主要系资产负债日公司已出库尚未完成报关的产品，发出商品对应销售金额占当年营业收入比例整体较小，与公司商品发出后快速交付的特点相匹配，发出商品期后已完成全部结转，不存在长期未结转发出商品。

⑤报告期各期末，公司对各存货项目盘点比例较高，经盘点，存货整体账实差异较小，公司已及时对盘点差异进行账务调整；其中发出商品实地现场盘点难度较大，会计师补充执行了函证程序，整体核查确认比例较高，经核查，公司发出商品账实不存在明显差异。

⑥报告期内，公司与主要供应商开展合作具有商业合理性，经营规模与公司交易金额具有匹配性，与公司不存在关联关系或其他异常资金往来；公司与芯智国际、畅喆科技合作主要基于业务经营需要，所采购商品在核心频率、制程工艺、功耗等规格上与向其他供应商采购的同类产品存在不同，不属于境内无法获取的核心原材料或零部件；公司境外采购主要采用“以产定购+合理储备”，主要通过芯片代理商采购芯片产品，具有业务稳定性。

⑦2023 年末对香港产融预付款项余额较大，主要系期末香港鼎智根据出口代理业务交易需要预付货款给香港产融所产生，具有业务合理性，相关预付款项已结转。

2、说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见

(1) 核查程序

①对报告期内主要供应商进行了函证、实地走访，了解主要供应商的基本情况、公司与其合作历史及背景、采购模式，确认其经营规模和公司采购规模的匹配性，并了解公司与供应商的合作情况等内容，核查采购的交易实质与真实性，具体比例如下：

报告期各期，对供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
走访供应商对应的采购额	32,854.02	37,552.62
访谈金额占采购总额的比例	85.18%	89.86%

报告期各期，对供应商函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
采购发函金额（万元）	32,629.37	35,901.31
回函确认金额（万元）	32,629.37	35,901.31
发函金额占采购总额比例	84.60%	85.91%
回函确认金额占采购总额比例	84.60%	85.91%

②访谈了公司采购部门负责人，了解采购部门设置、采购模式及整体采购情况，查阅公司采购相关的管理制度，了解与采购管理相关的关键内部控制，评价内部控制的设计；

③对公司的采购与付款内部控制循环进行了解并执行穿行测试，并对重要的控制点执行了控制测试；

④核查主要供应商的采购情况及主要原材料的采购价格变动情况，向申请挂牌公司采购部门相关人员了解采购价格变化原因及合理性；了解各期各材料主要供应商采购金额波动的原因及合理性；

⑤通过企查查、香港公司注册处等公开渠道查询主要供应商的工商信息，了解其成立时间、实缴资本、主要股东等信息；取得并核查公司控股股东、实际控

制人、董事、监事、高级管理人员出具的调查表，并将其及其关系密切人员与公司主要供应商的主要股东及主要人员进行比对；同时，取得并核查公司、公司实际控制人银行流水与公司主要供应商的主要股东及主要人员是否存在异常资金往来；

⑥选取样本检查主要供应商采购合同、采购发票、入库单及付款凭证等，核查采购入库数量、金额、品名、期间及采购付款金额等是否准确、完整，采购是否真实；

⑦核查公司成本核算流程，抽查产品成本核算表，复核公司产品成本计算准确性和合理性。

(2) 核查意见

经核查，主办券商和会计师认为，申请挂牌公司报告期内采购真实，对供应商的核查方法、核查过程、核查比例足以支持核查结论，成本核算在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，成本核算具有准确性。

(二) 说明存货监盘及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查方式、核查比例、核查结论等，并对存货真实性，准确性、计价和分摊及存货跌价准备计提的充分性发表明确意见

主办券商、会计师针对存货监盘及函证情况如下：

1、存货监盘

主办券商、会计师主要参与了 2024 年末存货监盘，对公司 2023 年末存货盘点资料进行了复核确认，经监盘和复核确认，公司报告期各期末账实基本相符，盘点差异较小，具体如下：

单位：万元

项 目	2024 年末存货盘点	2023 年末存货盘点
监盘时间	2024.12.31-2025.1.1	主要以复核企业 2023 年末存货盘点资料进行核查确认
监盘人员	主办券商、会计师	
监盘范围	原材料、在产品及半成品、库存商品、发出商品	
监盘方式	现场实地监盘	
监盘金额①	8,327.97	8,716.05

项 目	2024 年末存货盘点	2023 年末存货盘点
存货原值②	9,292.43	10,519.51
存货监盘比例③=①/②	89.62%	82.86%
监盘相符金额④	8,327.94	8,716.05
监盘差异情况⑤=④-①	-0.03	-
监盘结果	经监盘，公司账实差异较小，公司已及时对盘点差异进行调整	

2、函证

针对报告期各期末发出商品，会计师执行了函证程序，对发出商品的完整真实情况进行确认，主办券商对相关函证资料进行复核，经核查，公司报告期各期末发出商品准确完整，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年末发出商品盘点	2023 年末发出商品盘点
函证金额①	712.91	1,653.89
发出商品原值②	1,011.40	1,735.83
发出商品函证核查比例③=①/②	70.49%	95.28%
函证相符金额④	712.91	1,653.89
函证确认金额⑤	712.91	1,653.89
函证确认比例⑥=⑤/②	70.49%	95.28%
函证确认结果	经函证核查，公司发出商品账实相符，账务记录准确完整	

综合以上核查，主办券商、会计师认为报告期申请挂牌公司存货具有真实性，计价和分摊准确，存货跌价准备充分。

问题 3.关于历史沿革。根据申报文件，（1）2020 年 12 月，公司全体股东进行同比例减资 2,300.00 万元后，除邹祥永、邹常君外其他股东全部通过股权转让退出，根据约定，曾绝文、罗先清、张小元、谢祝新分别将其持有公司 778.06 万元、583.78 万元、388.62 万元、388.62 万元出资额以 2 万元、1.5 万元、1 万元、1 万元的价格转让给邹祥永，上述股权转让实际对价为零元；（2）公司历史上持股平台鼎弘投资、鼎扬投资有 30 名合伙人共向实际控制人邹祥永借款 534.80 万元用于出资；（3）2023 年 1 月，邹祥永将其所持公司 12.5%的股权以 1,380 万元的价格转让给外部投资机构春蕾创投；（4）报告期内，公司对管理层、核心员工实施了三期股权激励，包含通过员工持股平台鼎讯一号、鼎讯二号实施激励和直接激励 7 名员工，且存在同一批次股权激励存在不同行权价格的情形。

请公司：（1）①说明公司减资的原因背景及合理性，履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；②结合上述退出股东的基本情况、当时公司经营实际情况，说明退出的背景、原因，退出时上述份额实缴情况，股权转让价格定价依据及公允性，未实际支付股权转让款的情况，是否存在股权代持或利益输送。（2）说明持股平台合伙人出资涉及借款的原因及合理性，借款人员、借款对象、借款金额、有无签订借款协议并约定借款利率和借款期限、截至目前有无偿还、偿还凭证，是否存在委托持股或其他利益输送安排；（3）结合春蕾创投的基本情况及对外投资情况，说明引入春蕾创投的原因、增资的价格及定价依据、资金来源，是否与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；（4）①说明设置员工持股平台和直接股权转让两种股权激励方式的原因及合理性，通过直接股权转让进行激励的人员在激励锁定期限、行权条件、回购约定等方面安排是否相同，如不同，请说明原因及合理性；②说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人；③说明股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；④说明同一批股权激励同股不同价的原因、背景及合理性，是否合法合规，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计

处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、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。

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

【回复】

一、说明公司减资的原因背景及合理性，履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；结合上述退出股东的基本情况、当时公司经营实际情况，说明退出的背景、原因，退出时上述份额实缴情况，股权转让价格定价依据及公允性，未实际支付股权转让款的情况，是否存在股权代持或利益输送

（一）说明公司减资的原因背景及合理性，履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷

公司减资的原因主要系彼时公司手机业务经营亏损，员工频繁离职，公司直接及间接持股的股东产生持股退出需求，经协商一致，除邹祥永、邹常君外，其余股东均退出公司，具有合理性。

公司本次减资履行了内部审议及公告程序，编制了资产负债表及财产清单，具体如下：

2020 年 10 月 12 日，鼎智有限作出股东会决议，同意鼎扬投资、鼎弘投资撤资，将注册资本由 11,500 万元变更为 9,200 万元，并就上述事项修改公司章程。

公司依法编制了资产负债表及财产清单，并于 2020 年 10 月 13 日在《深圳商报》刊登了减资公告，公司承诺对原注册资本内的债务承担清偿责任。

本次减资公司未履行债权人通知程序，不符合当时适用的《中华人民共和国公司法（2018 修正）》第 177 条规定的“公司应当自作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人”相关要求。按照当时适用的《公司法》第 204 条规定，该等行为存在被公司登记机关责令改正并处罚款的风险。

但鉴于：（1）公司已针对本次减资通过登报公告方式通知债权人，且明确相关债务由公司承担清偿责任；（2）在公司刊登减资公告期间至本回复出具日，均无债权人向公司主张该次减资前的债务清偿；（3）根据《深圳鼎智通讯股份有限公司公共信用信息查询报告（无违法违规记录版）》，公司不存在企业监督管理领域的违法违规情况；（4）根据当时适用的《中华人民共和国行政处罚法（2017 修正）》（以下简称《行政处罚法》）关于两年追诉时效的相关规定，公司于 2020 年 12 月减资后，违法行为已经终止，截至本回复出具日，根据《行政处罚法》的规定，公司不会因此事项再受到行政处罚；（5）根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-4 重大违法行为认定的有关规定，上述减资程序瑕疵不属于在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全领域的违法行为，也未被处以行政处罚、未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形，不属于重大违法行为；（6）公司实际控制人已作出承诺，如该次减资程序瑕疵给公司原债权人造成损失并需承担赔偿责任的，实际控制人将依法承担相应的赔偿责任，保证公司不会受到损失，因此，除未通知债权人外，公司本次减资事宜已履行了其他必要的相关程序，公司本次减资行为有效，本次减资程序瑕疵事项不会对本次申请挂牌造成实质性障碍，公司就本次减资事宜不存在争议或潜在纠纷。

（二）结合上述退出股东的基本情况、当时公司经营实际情况，说明退出的背景、原因，退出时上述份额实缴情况，股权转让价格定价依据及公允性，未实际支付股权转让款的情况，是否存在股权代持或利益输送

上述退出股东包括曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元，分别为公司原总经理（负责公司运营）、副总经理（负责软件研发）、副总经理（负责软件研发）、海外业务总经理。因公司彼时手机业务经营亏损，员工频繁离职，前述股东产生整体退出公司经营管理并退出持股的想法。退出时，上述股东均已足额实缴出资。

鉴于上述股东退出时公司处于亏损状态，各股东协商一致均同意将股权转让给邹祥永退出，且邹祥永无需支付股权转让价款，本次股权转让不存在股权代持或利益输送。

二、说明持股平台合伙人出资涉及借款的原因及合理性，借款人员、借款对象、借款金额、有无签订借款协议并约定借款利率和借款期限、截至目前有无偿还、偿还凭证，是否存在委托持股或其他利益输送安排

(一) 说明持股平台合伙人出资涉及借款的原因及合理性

公司原员工持股平台鼎弘投资、鼎扬投资中的部分合伙人的出资来源涉及向公司实际控制人邹祥永借款的情形，具体原因为当时入股价格为 80.00 元/出资额，部分员工自有资金短缺，故通过向公司实际控制人邹祥永借款的方式筹集出资款，具有合理性。

(二) 借款人员、借款对象、借款金额、有无签订借款协议并约定借款利率和借款期限、截至目前有无偿还、偿还凭证

持股平台合伙人本次出资具体所涉借款人员、借款金额、签订协议的情况、偿还情况具体如下：

序号	借款人员	借款金额（万元）	是否签订借款协议、是否约定借款利率及借款期限	偿还情况
1	2 名员工	132.80	否，均未签订协议	两人大部分借款系在退出鼎弘投资前完成偿还，剩余借款系通过在退出鼎弘投资时从邹祥永向其支付的退股款中抵扣进行偿还。前述两人向邹祥永的借款已偿还完毕。
2	28 名员工	402.00		已偿还
合计		534.80		所涉借款均已偿还

如上表所示，鼎弘投资、鼎扬投资部分合伙人存在向实际控制人邹祥永借款出资的情形，具体有 30 名合伙人共向邹祥永借款 534.80 万元用于出资，借款时均未签署借款协议，并且未约定借款利率及借款期限。

上述借款人员均有向邹祥永偿还完毕借款，具体偿还情形与凭证如下：(1) 在持股期间以扣发部分工资、奖金等形式偿还，大部分通过公司办事人员（基于资金管理方便考虑）统一汇总划扣后转账给邹祥永，其余出于邹祥永使用方便通

过现金转交；（2）于员工离职退出持股平台时将剩余欠款一次性直接转给邹祥永或通过办事人员转给邹祥永；（3）部分借款人员从员工持股平台退股款中抵扣尚未偿清的剩余借款金额。

就上述借款事宜，主办券商及律师对 14 名合伙人进行访谈以确认上述出资借款及清偿情况，涉及借款金额总计 355.60 万元，占总借款金额 534.80 万元的 66.49%；剩余合伙人因 2016 年至 2020 年期间陆续从公司离职而未能取得联系、进行访谈（间接持有合计鼎智有限 2.35% 股权），经访谈出借人邹祥永确认，该等合伙人的借款均已清偿。

（三）是否存在委托持股或其他利益输送安排

根据公司实际控制人邹祥永、历史股东、员工持股平台部分合伙人等人确认以及出资相关借还款资金流水情况核查结果，持股平台合伙人出资不存在委托持股或其他利益输送安排。

三、结合春蕾创投的基本情况及对外投资情况，说明引入春蕾创投的原因、增资的价格及定价依据、资金来源，是否与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排

（一）春蕾创投的基本情况及对外投资情况

截至本回复出具日，春蕾创投的基本情况如下：

名称	共青城春蕾创业投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91360405MAC2FEE26D
类型	有限合伙企业
住所	江西省九江市共青城市基金小镇内
执行事务合伙人、基金管理人	深圳市前海大数投资有限公司
基金管理人登记编号	P1066562
经营范围	一般项目：以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动），创业投资（限投资未上市企业）（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）
出资额	1,500 万元人民币
成立日期	2022 年 11 月 7 日

营业期限	2022 年 11 月 7 日至 2072 年 11 月 6 日
登记机关	共青城市市场监督管理局
基金编号	SXT552

春蕾创投各合伙人的出资情况如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额(万元)	出资比例(%)	合伙人类型
1	深圳市前海大数投资有限公司	1	0.07	普通合伙人
2	陈开文	348	23.20	有限合伙人
3	吕姣兰	300	20.00	有限合伙人
4	邱晓君	240	16.00	有限合伙人
5	郭爱军	192	12.80	有限合伙人
6	黎明	179	11.93	有限合伙人
7	潘光宇	120	8.00	有限合伙人
8	李卫峰	120	8.00	有限合伙人
合计		1,500	100.00	/

除公司外，春蕾创投无其他对外投资。

（二）引入春蕾创投的原因、引入的价格及定价依据、资金来源，是否与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排

公司引入春蕾创投的原因主要为春蕾创投执行事务合伙人委派代表黎明系公司实际控制人邹祥永认识多年的朋友，自 2015 年公司从事手机业务时就对公司有所接触、了解，之后遇到公司转型 POS 业务，见证了公司业务转型过程，基于看好公司未来 POS 业务发展，故产生了投资意向。本次转让春蕾创投以人民币 1,380 万元价格受让邹祥永所持公司 12.50%股权(对应 1,150 万元出资额)，转让价格为 1.2 元/注册资本，该定价依据为双方结合公司当时净资产、财务状况、未来发展情况、未设置相关特殊权利条款等因素协商确定的价格。春蕾创投支付本次股权转让价款的资金来源为该私募基金募集而来的资金。

春蕾创投与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

四、说明设置员工持股平台和直接股权转让两种股权激励方式的原因及合理性，通过直接股权转让进行激励的人员在激励锁定期限、行权条件、回购约定等方面安排是否相同，如不同，请说明原因及合理性；说明两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人；说明股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；说明同一批股权激励同股不同价的原因、背景及合理性，是否合法合规，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）说明设置员工持股平台和直接股权转让两种股权激励方式的原因及合理性，通过直接股权转让进行激励的人员在激励锁定期限、行权条件、回购约定等方面安排是否相同，如不同，请说明原因及合理性

公司设置员工持股平台及直接股权转让两种股权激励方式的原因为公司副总经理、业务中心总经理董洪然先生、公司副总经理、研发中心总经理曾伟德先生系公司金融 POS 业务的创始团队核心骨干，分别为公司销售负责人和研发负责人，过往对公司金融 POS 业务的发展具有重大贡献；公司员工持股平台鼎讯一号、鼎讯二号的合伙人为公司监事、高级管理人员及核心员工等，考虑该等激励对象的贡献程度相较于前述两位创始团队核心骨干有所不同、该等激励对象人数较多、所授予的股权比例较低且分散，为便于集中管理，公司设置员工持股平台方式实施股权激励；因此，公司设置两种股权激励方式具有合理性。

通过两种股权激励方式授予股权的激励对象的锁定期限、行权条件、回购约定等安排如下：

序号	股权激励实施方式	股权激励对象	锁定期限	行权条件	回购约定
1	直接持股	董洪然、曾伟德	下列时点孰长确定为锁定期：（1）自协议生效之日起 3 年内；（2）自上市之日起 36 个月内；（3）有相关法律法规、监管机构要求的其	均非期权激励计划，被授予的激励股权自授予之日起即拥有所有权、已行权完毕	除与员工持股平台下述回购约定一致外，激励对象确认、保证其在任职及持股期间、锁定期内及不再任职及持股后的 3 年内，激励对象应当不存在及不会在中国境内或境外实施竞业行为，如有违反，激励对象应当将其持有

序号	股权激励实施方式	股权激励对象	锁定期限	行权条件	回购约定
			他股份锁定期限要求		的股权转让给邹祥永或其指定的第三方，转让价格由双方协商确定。
2	员工持股平台	鼎讯一号合伙人			锁定期内，除股权激励管委会另有决定外，激励对象发生激励方案规定的离职情形或法定退伙事项，激励对象应将其持有的财产份额转让给执行事务合伙人或其指定符合条件的第三方，转让总价为该激励对象取得财产份额所支付的价款加上同期银行存款利息。
3		鼎讯二号合伙人	下列时点孰长确定为锁定期：（1）自协议生效之日起3年内；（2）自上市之日起12个月内；（3）有关法律法规、监管机构要求的其他股份锁定期限要求		

POS 业务创始团队核心骨干董洪然、曾伟德及公司监事、高级管理人员、核心部门管理人员所在的员工持股平台鼎讯一号的锁定期限比照实际控制人要求进行锁定，锁定期为上市后 36 个月；公司其他核心员工所在的鼎讯二号锁定期限相较更短，锁定期为上市后 12 个月；董洪然、曾伟德还约定了竞业禁止相关约束的回购条件。公司主要系结合员工对公司的贡献程度、业务发展重要程度、职位、入股价格等多方面因素考虑而设置不同的锁定期、回购约定等安排，具有合理性。

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

鼎讯一号、鼎讯二号的合伙人均为公司员工，具体情况如下：

1、鼎讯一号

序号	合伙人姓名	在公司或其子公司的职务类型	合伙人类别
1	邹祥永	董事长、总经理	普通合伙人
2	吴萍	财务总监	有限合伙人
3	余建锋	监事会主席	有限合伙人
4	欧阳伟权	监事	有限合伙人
5	翁锋华	研发中心人员	有限合伙人

序号	合伙人姓名	在公司或其子公司的职务类型	合伙人类别
6	许晓勇	副总经理	有限合伙人
7	伍晓琴	董事会秘书	有限合伙人
8	王文科	监事	有限合伙人
9	丁纪军	研发中心人员	有限合伙人
10	胡本瑜	研发中心人员	有限合伙人
11	金耀元	质量中心人员	有限合伙人

2、鼎讯二号

序号	合伙人姓名	在公司或其子公司的职务类型	合伙人类别
1	王森	研发中心人员	普通合伙人
2	张雨	研发中心人员	有限合伙人
3	张丽玉	研发中心人员	有限合伙人
4	邹小爱	财务中心人员	有限合伙人
5	王慧	运营中心人员	有限合伙人
6	马黎莉	研发中心人员	有限合伙人
7	吴青红	运营中心人员	有限合伙人
8	李洪领	研发中心人员	有限合伙人
9	曾海其	研发中心人员	有限合伙人
10	何涛	质量中心人员	有限合伙人
11	杨伟强	研发中心人员	有限合伙人
12	季昂	研发中心人员	有限合伙人
13	徐兆卿	研发中心人员	有限合伙人
14	林建章	研发中心人员	有限合伙人
15	申伟宏	研发中心人员	有限合伙人
16	方有发	研发中心人员	有限合伙人
17	肖安青	研发中心人员	有限合伙人
18	刘毅军	研发中心人员	有限合伙人
19	符涅英	研发中心人员	有限合伙人
20	曹行	子公司总经理办公室人员	有限合伙人
21	王学知	研发中心人员	有限合伙人
22	郁佳旺	研发中心人员	有限合伙人
23	王宝中	业务中心人员	有限合伙人
24	文庆云	研发中心人员	有限合伙人

序号	合伙人姓名	在公司或其子公司的职务类型	合伙人类别
25	李强	研发中心人员	有限合伙人
26	邱金清	研发中心人员	有限合伙人
27	李淑芬	运营中心人员	有限合伙人
28	刘芳珍	运营中心人员	有限合伙人
29	孙云鹤	研发中心人员	有限合伙人
30	王金良	研发中心人员	有限合伙人
31	夏军梅	财务中心人员	有限合伙人
32	江玉玲	综合中心人员	有限合伙人
33	李惠斌	子公司总经理办公室人员	有限合伙人
34	贾辉辉	业务中心人员	有限合伙人
35	邓春松	研发中心人员	有限合伙人
36	章成林	研发中心人员	有限合伙人
37	王欣	业务中心人员	有限合伙人
38	邹祥明	子公司财务人员	有限合伙人
39	龙雪连	研发中心人员	有限合伙人
40	赖雪勇	质量中心人员	有限合伙人
41	邹肖肖	财务中心人员	有限合伙人
42	李健民	子公司总经理办公室人员	有限合伙人
43	王向莲	业务中心人员	有限合伙人
44	宋建才	研发中心人员	有限合伙人
45	曾静	综合中心人员	有限合伙人
46	周建涛	业务中心人员	有限合伙人
47	曾保华	业务中心人员	有限合伙人

上述员工持股平台合伙人的出资来源均为自有或自筹资金，所持财产份额不存在代持或者其他利益安排。

根据《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》的规定，“本指引所称持股平台，是指单纯以持股为目的的合伙企业、公司等持股主体”“以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。”参照前述规定，本次股东穿透核查过程中，将私募基金、员工持股平台算

作 1 名股东。截至本回复出具日，公司股权穿透计算后的股权权益持有人情况如下：

序号	股东姓名/名称	穿透后权益持有人	备注
1	邹祥永	1	自然人股东，不涉及穿透
2	董洪然	1	
3	曾伟德	1	
4	邹常君	1	
5	春蕾创投	1	春蕾创投系依法设立并备案的私募基金，按 1 名股东计算人数
6	鼎讯二号	1	均为依法设立的员工持股平台，各自按 1 名股东计算人数
7	鼎讯一号	1	
合计		7	-

公司股东人数经穿透计算后的人数为 7 人，未超过 200 人。

（三）说明股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

截至本回复出具日，公司本次股权激励共分三期实施，具体情况如下：

序号	股权激励期数	实施方式	审议程序	股权激励授予对象	办理相关工商登记时间
1	第一期	邹祥永以 1 元价格向员工董洪然转让所持公司 10.86% 股权（对应注册资本 998.66 万元） 邹祥永以 1 元价格向员工曾伟德转让所持公司 8.35% 股权（对应注册资本 768.20 万元） 1、邹祥永以 258 万元价格向员工持股平台鼎讯一号转让公司 2.80% 股权（对应出资额 258.00 万元），其中：①2.79% 股权（对应出资额 257.00 万元）用于实施本期股权激励，②0.01% 股权（对应出资额 1.00 万元）为邹祥永为担任鼎讯一号 GP 而间接持有；邹祥永以 396 万元向鼎讯二号转让公司 4.30% 股权（对应出资额 396.00 万元） 2、股权激励对象通过出资认购鼎讯一号、鼎讯二号财产份额以间接持有公司股份。	2022 年 12 月，经公司股东会、员工股权激励管理委员会第一次会议审议通过	共 44 名员工	2023-01-03
2	第二期	邹祥永以 134 万元的价格向鼎讯一号转让公司 1.46% 股权（对应	2023 年 12 月，经公司股东会、员工股权	共 16 名员工（其	2023-12-25

序号	股权激励期数	实施方式	审议程序	股权激励授予对象	办理相关工商登记时间
		出资额 134 万元), 其中: ①0.10% 股权 (对应出资额 9 万元) 用于本次第二期股权激励; ②1.36% 股权 (对应出资额 125 万元) 作为预留份额登记在邹祥永名下, 用于实施第三期员工股权激励 邹祥永以 106 万元的价格向鼎讯二号转让公司 1.15% 股权 (对应出资额 106 万元); 股权激励对象通过出资认购鼎讯二号财产份额以间接持有公司股份。	激励管理委员会第二次会议、鼎讯一号、鼎讯二号合伙人会议决议审议通过	中 6 人系原第一期激励对象进行二次授予)	
3	第三期	邹祥永向第三期激励对象转让其所持鼎讯一号合计 31.65% 财产份额 (对应出资额 125 万元)	2023 年 12 月, 经公司股东会审议; 2025 年 1 月经员工股权激励管理委员会第三次会议、鼎讯一号合伙人会议决议审议通过	共 5 名员工	2025-02-17

如上表所示, 公司股权激励已实施完毕, 不存在预留份额或其授予计划, 不存在纠纷或潜在纠纷。

(四) 说明同一批股权激励同股不同价的原因、背景及合理性, 是否合法合规, 计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性, 结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、同一批股权激励同股不同价的原因、背景及合理性, 是否合法合规

公司第一期员工股权激励存在同股不同价的情况, 董洪然、曾伟德按照 1 元价格受让全部激励股权, 而鼎讯一号、鼎讯二号员工合伙人以 1 元/注册资本价格受让全部激励股权。本次股权激励同股不同价的原因、背景为董洪然、曾伟德系公司 POS 业务的创始团队核心骨干, 对公司业务的发展具有重大贡献, 因此按照 1 元价格 (名义作价) 受让全部激励股权; 而其他激励对象 (除邹祥永以外的鼎讯一号、鼎讯二号员工合伙人) 对公司业务发展的贡献程度与前述创始团队核心骨干不同, 激励价格差异具有合理性。

公司本次股权激励方案及激励实施均经股东会、员工股权激励管理委员会、员工持股平台合伙人会议审议通过, 且相关方均签署股权转让协议、授予协议等文件, 本次股权激励同股不同价的安排合法、合规。

2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

第一期股权激励公允价值以同期外部投资者春蕾创投 1.2 元/注册资本入股的价格确定，主要原因为：①外部投资者春蕾创投与第一期股权激励对象同一批入股，时点一致；②春蕾创投为市场化私募基金，经与公司实际控制人协商一致确定本次交易的估值，价格具备公允性；③本次入股时公司账面尚遗留较大金额未弥补亏损，1.2 元/注册资本的入股价格明显高于彼时公司每股净资产水平。因此，公司第一期股权激励公允价值以 1.2 元/注册资本确定具有合理性。

第二期股权激励授予日为 2023 年 12 月 15 日，该轮股权激励公允价值采用基准日为 2023 年 9 月 30 日的股东权益评估报告确定的公允价格，为 18.06 元/注册资本。本期激励的公允价值经具有证券期货资格的评估机构评估，具有合理性。

第三期股权激励授予时间发生在报告期后，报告期内不涉及股份支付费用。公司参考了经评估的第二期股权激励股权公允价格计算本期激励股份的公允价值，最终会计结果以 2025 年度审计结果为准。

(2) 结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》第四条、第五条、第六条规定：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量；授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

根据股权激励安排、合伙协议，董洪然、曾伟德和鼎讯一号合伙人适用最长至公司股票在证券交易所发行上市之日 36 个月内的服务期限，鼎讯二号合伙人

适用最长至公司股票在证券交易所发行上市之日 12 个月内的服务期限。2022 年公司实施第一期员工股权激励时合理预估的上市日为 2026 年，公司将授予日至最长服务期限的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用，股份支付费用计入经常性损益，符合《企业会计准则》的相关规定。

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

（一）核查程序

主办券商、律师针对上述事项执行如下核查程序：

1、取得并查阅了公司本次减资的工商底档、减资公告、资产负债表及财产清单，了解公司减资时履行的程序及财务状况；访谈公司实际控制人及退出股东，确认公司减资及股东退出的原因及背景、当时公司经营实际情况、履行的程序、股东退出时股权转让的定价依据及公允性、未实际支付股权转让款的情况，并确认公司本次减资是否存在争议或潜在纠纷、本次股东退出是否存在股权代持或利益输送；取得公司的公共信用信息查询报告（无违法违规记录版），核查是否存在企业监督管理领域的违法违规情况；取得公司实际控制人邹祥永出具的关于减资程序瑕疵相关事宜的承诺函；

2、取得并核查鼎弘投资、鼎扬投资中部分合伙人涉及向实际控制人借款的转款凭证、偿还凭证、公司工资表、工资发放银行流水，访谈公司实际控制人、历史股东、部分借款人员，了解鼎扬投资、鼎弘投资合伙人出资涉及借款的原因及合理性，借款人员、借款对象、借款金额、签订借款协议并约定借款利率和借款期限情况、偿还情况、确认不存在委托持股或其他利益输送安排；

3、取得春蕾创投的营业执照、合伙协议、填写的股东调查问卷、出具的声明及确认函、春蕾创投合伙人的调查问卷并与公司股东、董事、监事及高级管理人员填写的调查问卷及出具的声明及确认函进行比对、查询国家企业信用信息公示系统、中国证券投资基金业协会、企查查等网站、访谈实际控制人、春蕾创投及其合伙人、其他股东、董事、监事、高级管理人员，核查春蕾创投基本情况、对外投资情况、引入春蕾创投的原因、引入的价格及定价依据、资金来源、是否

与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；

4、取得并查阅公司的股权激励方案、员工持股平台合伙协议、股权授予协议、股权转让协议等资料并访谈公司实际控制人，了解公司设置员工持股平台和直接股权转让两种股权激励方式的原因及合理性，两种股权激励方式的激励人员在激励锁定期限、行权条件、回购约定等方面不完全相同、差异原因及合理性；

5、取得并查阅了公司员工花名册、两个员工持股平台合伙人的劳动合同、工资支付记录、激励对象的出资卡流水、填写的调查问卷及出具的声明及确认函并访谈全体员工持股平台合伙人，确认两个员工持股平台合伙人均为公司员工，出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排；

6、取得并查阅了公司股权激励方案、股东会决议、股权激励管理委员会决议、公司及员工持股平台的工商底档并访谈公司实际控制人，确认公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额或其授予计划，不存在纠纷或潜在纠纷；查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站并走访公司注册所在地人民法院，确认公司股东间不存在争议或潜在纠纷的情况；

7、获取公司股权授予协议、员工持股平台合伙协议、股东权益评估报告、股份支付费用计算表等，了解公司股权激励的授予对象、授予日及其确认依据、股份支付费用的公允价值及确认方法、服务期约定等，查阅《企业会计准则》的相关规定，复核公司股份支付确认金额及会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司减资具有合理性；除未通知债权人外，减资事宜已履行了编制了资产负债表及财产清单、内部审议及公告程序，存在瑕疵但不属于重大违法行为。针对上述减资程序瑕疵公司已采取登报公告方式通知债权人、实际控制人出具承诺承担相关赔偿责任等措施，公司减资行为有效，不会对本次申请挂牌造成实质性障碍，不存在争议或潜在纠纷；历史股东曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元退出时公司处于经营亏损状态，各股东协商一致均同意受让方邹祥永无需支付股权转让价款，该次股权转让不存在股权代持或利益输送；

2、持股平台合伙人出资涉及借款具有合理性，借款人员借款时均未签署借款协议、未约定借款利率及借款期限，前述借款人员已向邹祥永偿还完借款，不存在委托持股或其他利益输送安排；

3、春蕾创投除投资公司外暂未投资其他主体，春蕾创投的入股原因、定价依据具备合理性，资金来源为该私募基金募集而来的资金，春蕾创投与公司其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；

4、公司根据不同激励对象对公司的贡献程度、人数分散程度、管理的便捷性等分别设置员工持股平台及直接股权转让两种股权激励方式具有合理性；公司主要系结合员工对公司的贡献程度、业务发展重要程度、职位、入股价格等多方面因素考虑而设置不同的锁定期、回购约定等安排，具有合理性；鼎讯一号、鼎讯二号的合伙人均为公司员工，出资来源均为自有或自筹资金，所持财产份额不存在代持或者其他利益安排；公司股东人数经穿透计算后的人数为7人，未超过200人；公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额或其授予计划，不存在纠纷或潜在纠纷；同一批股权激励同股不同价的原因、背景具有合理性，合法合规；公司计算股份支付费用时公允价值确定依据具有合理性，相关股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

5、公司符合“股权明晰”的挂牌条件，相关股东不存在异常入股事项，不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在不正当利益输送问题，不存在股权纠纷或潜在争议。

六、请主办券商、律师说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

（一）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；

主办券商、律师已结合对公司设立至今的工商档案、股东（大）会决议文件、验资报告、出资款支付凭证、完税凭证的核查，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进行核查，具体情况如下所示：

1、直接股东

股东	入股情况	支付凭证及流水核查范围	入股协议、决议文件、完税凭证及其他核查手段	核查结果
邹祥永	2006 年 4 月，鼎智有限设立，邹祥永出资 76 万元	取得验资报告所附的现金存款回单，本次为现金出资，不涉及银行流水	取得本次设立的工商登记档案、公司章程、访谈邹祥永，查验验资报告	真实持有
	2007 年 8 月，邹祥永受让邵锦阳 5%股权	本次股权转让系股权激励调整（具体见下文“入股背景”部分论述），因此不涉及对价，不涉及银行流水	取得股东会决议、股权转让协议；走访邵锦阳工商底档中留存的本人身份证登记地址，未能取得联系；访谈邹祥永本人确认，并访谈公司此时其他持股股东确认	真实持有
	2010 年 7 月，邹祥永受让魏政群 1%股权		取得股东会决议、股权转让协议、访谈邹祥永本人及魏政群确认	真实持有
	2015 年 12 月，邹祥永分别向曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元、邹常君转让出资	取得股权转让款支付凭证；核查邹祥永收到股权转让款前后六个月流水	取得股东会决议、股权转让协议、完税凭证、访谈邹祥永本人及受让方曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元、邹常君确认	真实转出
	2015 年 12 月，邹祥永通过鼎弘投资、鼎扬投资向鼎智有限增资，间接持有公	取得出资款支付凭证并核查出资前后六个月流水	取得公司股东会决议、增资协议、验资报告、鼎盛希望、鼎惠投资、鼎扬投资及鼎弘投资的工商底档及	真实持有

股东	入股情况	支付凭证及流水核查范围	入股协议、决议文件、完税凭证及其他核查手段	核查结果
	司股权，鼎弘投资及鼎扬投资本次增资 2,000.00 万元，其中邹祥永在鼎弘投资出资 2.50 万元、在鼎扬投资出资 683.40 万元		其公司章程和合伙协议，访谈邹祥永本人确认	
	2015 年 12 月，邹祥永按持股比例进行资本公积转增所持出资	资本公积转增，不涉及流水	取得股东会决议、验资报告、完税凭证、访谈本人及其他股东曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元、邹常君确认	真实持有
	2016 年 6 月，公司第一次股改	净资产折股，不涉及流水	取得股改相关会议文件、审计报告、评估报告、验资报告、完税凭证、访谈本人及其他股东曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元、邹常君确认	真实持有
	2020 年 12 月，邹祥永收购除鼎惠投资以外的鼎扬投资、鼎弘投资有限合伙人所持财产份额并股权下翻后同比例减资，再以零对价受让曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元所持股权。	取得回购款支付凭证并核查财产份额回购前后六个月流水	取得公司股东会决议、股权转让协议、鼎弘投资及鼎扬投资工商登记文件、回购款支付凭证、访谈本人及其他股东曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元、邹常君、鼎扬投资、鼎弘投资减资退出时工商登记的 LP 确认	真实持有
	2023 年 1 月，邹祥永分别向董洪然、曾伟德、鼎讯一号、鼎讯二号、邹常君、春蕾创投转让出资	取得股权转让款支付凭证并核查邹祥永收到股权转让款前后六个月流水	取得股东会决议、股权转让协议、完税凭证、访谈本人及全部直接股东及鼎讯一号、鼎讯二号全体合伙人	真实转出
	2024 年 1 月，公司第二次股改	净资产折股，不涉及流水	取得股改相关会议文件、审计报告、评估报告、验资报告、访谈本人及全部直接股东及鼎讯一号、鼎讯二号全体合伙人确认	真实持有
	2025 年 2 月，邹祥永向第三期股权激励对象转让鼎讯一号财产份额	取得股权转让款支付凭证并核查邹祥永收到股权转让款前后六个月流水	取得股东会决议、股权转让协议、完税凭证、访谈本人及全部直接股东及鼎讯一号、鼎讯二号全体合伙人	真实转出
邹常君	2015 年 12 月，邹常君以 4.60 万元对价受让邹祥永所持公司 4.60% 股权	取得股权转让款支付凭证并核查支付股权转让款前后六个月流水	取得股东会决议、股权转让协议、访谈本人及转让方邹祥永确认	真实持有
	2015 年 12 月，邹常君通过出资鼎惠投资、鼎惠投资出资鼎扬投资、鼎扬投资向鼎智有限增资，间接持有公司股权。鼎扬投资本次增资 1,130.50 万元，其中邹常君出资 54.41 万元	取得出资款支付凭证并核查出资前后六个月流水	取得公司股东会决议、增资协议、验资报告、鼎惠投资及鼎扬投资的工商底档及其公司章程和合伙协议，访谈邹常君本人确认	真实持有
	2015 年 12 月，邹常君按持股比例进行资本公积转增所持出资	资本公积转增，不涉及流水	同上文邹祥永部分	真实持有
	2016 年 6 月，公司第一次股改	净资产折股，不涉及流水	同上文邹祥永部分	真实持有
	2020 年 12 月，按持股比例	本次减资无对价，不涉	同上文邹祥永部分	真实

股东	入股情况	支付凭证及流水核查范围	入股协议、决议文件、完税凭证及其他核查手段	核查结果
	同比例减资	及支付凭证及流水		持有
邹常君、董洪然、曾伟德	2023年1月，邹常君受让邹祥永所持公司1.62%股权，董洪然受让邹祥永所持公司10.86%股权，曾伟德受让邹祥永所持公司8.35%股权，各自对价均为1元/全部股权	各自出资前后六个月流水	取得股东会决议、股权转让协议、完税凭证、访谈本人及全部直接股东及鼎讯一号、鼎讯二号全体合伙人	真实持有
	2024年1月，公司第二次股改	净资产折股，不涉及流水	同上文邹祥永部分	真实持有

2、员工持股平台合伙人

股东	入股情况	支付凭证及流水核查范围	入股协议、决议文件、完税凭证及其他核查手段	核查结果
鼎讯一号合伙人	2023年1月，鼎讯一号受让邹祥永出资、第一期股权激励对象认购鼎讯一号财产份额 257.00 万元	取得本次所涉全部合伙人出资款支付凭证并核查前后六个月流水	取得公司股权激励方案、相应的股权激励管理委员会决议、两平台合伙协议、合伙人会议决议、入伙协议、激励股权授予协议、访谈公司全部直接股东及鼎讯一号、鼎讯二号全体合伙人确认	真实持有
	2023年12月，鼎讯一号受让邹祥永出资、第二期股权激励对象认购鼎讯一号财产份额 9.00 万元			
	2025年2月，邹祥永向第三期股权激励对象转让其所持鼎讯一号财产份额 125.00 万元	取得本次所涉全部合伙人财产份额转让款支付凭证并核查前六个月后三个月流水		
鼎讯二号合伙人	2023年1月，鼎讯二号受让邹祥永出资，第一期股权激励对象认购鼎讯二号财产份额 396.00 万元	取得本次所涉全部合伙人出资款支付凭证并核查前后六个月流水		
	2023年12月，鼎讯二号受让邹祥永出资，第二期股权激励对象认购鼎讯一号财产份额 106.00 万元			

主办券商及律师针对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体的出资情形，核查了相关入股/转让协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、相关工商底档及银行流水、上述主体填写的调查问卷及出具的声明及确认函等资料，并经访谈相关主体，前述主体不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

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

公司自设立以来的历次股权变动股东入股背景、入股价格、资金来源等情况

如下：

序号	入股时间及形式	股权变动情况	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	入股价格是否存在明显异常
1	2006年4月，设立	邹祥永持股 76%(对应出资额 76 万元)、邵锦阳持股 13%(对应出资额 13 万元)、魏政群持股 11%(对应出资额 11 万元)	公司设立，邹祥永为创始人，邵锦阳、魏政群分别系公司当时的硬件、软件方面负责人	1 元/注册资本	设立出资，按注册资本平价定价	邹祥永为自有资金；出于员工激励目的，邵锦阳及魏政群的出资来源为邹祥永赠与的资金	否
2	2007年8月，第一次股权转让	邵锦阳将所持 5%股权（对应出资额 5 万元）以 5 万元的价格转让给邹祥永 邵锦阳将其所持 4%股权（对应出资额 4 万元）以 4 万元的价格转让给罗先清 邵锦阳将其所持 4%股权（对应出资额 4 万元）以 4 万元的价格转让给曾绝文	因公司设立之初，业务发展不明朗，经营状况不佳，员工邵锦阳离职从而进行的股权激励调整，邵锦阳将其所持股权分别转让给公司实际控制人邹祥永、运营负责人曾绝文、软件研发负责人罗先清	0 元	股权转让协议约定为 1 元/注册资本，实质系邹祥永对核心员工进行股权激励调整，故无对价，具有合理性，不存在明显异常	未实际支付	否
3 1	2010年7月，第二次股权转让	魏政群将所持公司 1%股权（对应出资额 1 万元）以 1 万元的价格转让给邹祥永 魏政群将所持公司 4%股权（对应出资额 4 万元）以 4 万元的价格转让给曾绝文 魏政群将所持公司 2%股权（对应出资额 2 万元）以 2 万元的价格转让给罗先清 魏政群将所持公司 4%股权（对应出资额 4 万元）以 4 万元的价格转让给谢祝新	员工魏政群离职从而进行的股权调整，魏政群将其所持股权分别转让给公司实际控制人邹祥永、运营负责人曾绝文、软件研发负责人罗先清及谢祝新	0 元	股权转让协议约定为 1 元/注册资本，实质系邹祥永对核心员工进行股权激励调整，故无对价，具有合理性，不存在明显异常	未实际支付	否
4	2015年12月，第三次股权转让	邹祥永将其所持 1.21%股权（对应出资额 1.21 万元）以	对该等员工股东进行的股权激励	16.96 元/注册资本	系对该等员工进行股权激励，按照 1 元/股并考虑本次股权转让	自有资金	否

序号	入股时间及形式	股权变动情况	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	入股价格是否存在明显异常
		20.52 万元的价格转让给曾绝文			让如按公司净资产核定征收个人所得税费后双方进行协商定价		
		邹祥永将其所持 0.91% 股权（对应出资额 0.91 万元）以 15.43 万元的价格转让给罗先清					
		邹祥永将其所持 0.60% 股权（对应出资额 0.6 万元）以 10.17 万元的价格转让给谢祝新					
		邹祥永将其所持 4.60% 股权（对应出资额 4.60 万元）以 78 万元的价格转让给张小元					
		邹祥永将其所持 4.60% 股权（对应出资额 4.60 万元）以 4.60 万元的价格转让给邹常君	亲属间财产分配	1 元/注册资本	邹祥永与邹常君系亲兄弟关系	自有资金	否
5	2015 年 12 月，第一次增资（增资至 125 万元）	员工持股平台鼎扬投资以 1,130.50 万元认购 11.31% 股权（对应出资额 14.13 万元）、鼎弘投资以 869.50 元认购 8.70% 股权（对应出资额 10.87 万元）	鼎扬投资、鼎弘投资均为公司原员工持股平台，公司实施员工持股计划	80.00 元/股	按投前公司净资产 8,000 万元定价	自有资金及实际控制人借款	否
6	2015 年 12 月，第二次增资（增资至 2,100 万元）	鼎智有限资本公积转增股本（新增注册资本 1,975 万元由公司资本公积金转增）	以经营积累增资扩股	/	/	资本公积转增注册资本	否
7	2016 年 6 月股改并增资（增资至 11,500 万元）	以公司经审计净资产折股	变更为股份有限公司	/	/	净资产折股出资	否
8	2020 年 10 月，变更为有限责任公司	/	变更为有限责任公司	/	/	/	/
9	2020 年 12 月减资（减资至 9,200 万元）及第四次股权转让	邹祥永收购除鼎惠投资以外的鼎扬投资、鼎弘投资所持全部财产份额，邹祥永、曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元、邹	彼时公司手机业务经营亏损、员工频繁离职，除邹祥永、邹常君外的其余直接及	曾绝文、罗先清、张小元、谢祝新退出零对价；鼎弘	邹祥永实际未向曾绝文、罗先清、张小元、谢祝新支付对价，主要系前述自然人为公司手机业务创始团队核心骨干，相比于持	自有资金	否

序号	入股时间及形式	股权变动情况	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	入股价格是否存在明显异常
		常君间接持有的公司股权下翻至公司直接层面出资额、与其原直接持有公司出资额合并计算后同比例减资至 9,200 万元,完成减资后曾绝文、罗先清、谢祝新、张小元将其所持全部股权以名义对价转让给邹祥永	间接股东产生退股需求	投资及鼎扬投资退出员工按照其初始投资成本加同期利息	股平台员工的持股成本低且股权比例高,需共担公司风险与收益,且彼时公司处于亏损状态且邹祥永为公司承担部分债务,股权转让定价具有合理性;邹祥永向鼎弘投资及鼎扬投资平台中退出的普通员工合伙人支付了其初始投资成本及同期利息,具有合理性		
10	2023 年 1 月,第五次股权转让	邹祥永将其所持公司 10.855% 股权(对应出资额 998.66 万元)以 1 元价格转让给董洪然	实施股权激励	1 元/全部出资额	董洪然、曾伟德系公司金融终端设备 POS 业务的创始团队核心骨干,考虑其过往对公司金融终端设备 POS 业务的发展具有重大贡献,以更低的授予价格进行股权激励	自有资金	否
		邹祥永将其所持公司 8.350% 股权(对应出资额 768.20 万元)以 1 元价格转让给曾伟德				自有资金	否
		邹祥永将其所持公司 2.804% 股权(对应出资额 258 万元)以 258 万元价格转让给鼎讯一号		1 元/注册资本	对公司监事、高级管理人员、核心员工按股权面值进行股权激励	自有资金	否
		邹祥永将其所持 4.304% 股权(对应出资额 396 万元)以 396 万元价格转让给鼎讯二号					否
		邹祥永将其所持 1.621% 股权(对应出资额 149.120 万元)以人民币 1 元价格转让给邹常君	亲属间财产分配	1 元/全部出资额	亲属间财产分配	自有资金	否
		邹祥永将其所持 12.500% 股权(对应出资额 1,150 万元)以 1,380.00 万元的价格转让给春蕾创投	引入外部投资人	1.2 元/注册资本	系综合考虑公司净资产、看好公司 POS 业务未来发展前景、财务状况、未设置特殊权利条款等因素协商确定	私募基金筹集资金	否
11	2023 年 12 月,第六次股权转让	邹祥永将其所持公司 1.489% 股权(对应出资额 137 万元)	实施股权激励	1 元/注册资本	对公司监事、高级管理人员、核心员工按股权面值进行股权激励	自有资金	否

序号	入股时间及形式	股权变动情况	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	入股价格是否存在明显异常
		以 137 万元价格转让给鼎讯一号			励		
		邹祥永将其所持 1.153% 股权（对应出资额 106 万元）以 106 万元价格转让给鼎讯二号					否
12	2024 年 1 月，公司股改	以公司经审计净资产折股	变更为股份有限公司	/	/	净资产折股	否

公司历次股权变动中，股东的入股价格不存在明显异常，入股资金来源为邹祥永赠送、自有或自筹资金等，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。

（三）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

根据公司的全套工商底档资料、历次股权变动的内部决议文件及相关合同、验资报告、股权转让款/出资款支付凭证、完税凭证、股东的银行流水和填写的调查问卷、声明及确认函、访谈笔录等资料并通过在公开网站进行核查并走访公司注册地所在法院，截至本回复出具日，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。

七、请主办券商、会计师核查第（4）事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行如下核查程序：

1、取得并查阅公司的股权激励方案、员工持股平台合伙协议、股权授予协议、股权转让协议等资料并访谈公司实际控制人，了解公司设置员工持股平台和直接股权转让两种股权激励方式的原因及合理性，两种股权激励方式的激励人员在激励锁定期限、行权条件、回购约定等方面不完全相同、差异原因及合理性；

2、取得并查阅了公司员工花名册、两个员工持股平台合伙人的劳动合同、工资支付记录、激励对象的出资卡流水、填写的调查问卷及出具的声明及确认函

并访谈全体员工持股平台合伙人，确认两个员工持股平台合伙人均为公司员工，出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排；

3、取得并查阅了公司股权激励方案、股东会决议、股权激励管理委员会决议、公司及员工持股平台的工商底档并访谈公司实际控制人，确认公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额或其授予计划，不存在纠纷或潜在纠纷；

4、获取公司股权授予协议、员工持股平台合伙协议、股东权益评估报告、股份支付费用计算表等，了解公司股权激励的授予对象、授予日及其确认依据、股份支付费用的公允价值及确认方法、服务期约定等，查阅《企业会计准则》的相关规定，复核公司股份支付确认金额及会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司根据不同激励对象对公司的贡献程度、人数分散程度、管理的便捷性等分别设置员工持股平台及直接股权转让两种股权激励方式具有合理性；公司主要系结合员工对公司的贡献程度、业务发展重要程度、职位、入股价格等多方面因素考虑而设置不同的锁定期、回购约定等安排，具有合理性。

2、鼎讯一号、鼎讯二号的合伙人均为公司员工，出资来源均为自有或自筹资金，所持财产份额不存在代持或者其他利益安排；公司股东人数经穿透计算后的人数为7人，未超过200人。

3、公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额或其授予计划，不存在纠纷或潜在纠纷。

4、同一批股权激励同股不同价的原因、背景具有合理性，合法合规；公司计算股份支付费用时公允价值确定依据具有合理性，相关股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 4.关于公司业务及合法规范经营。根据申报文件，(1) 公司主要从事电子支付产品的研发、生产与销售，拥有中国银联支付终端产品企业资质认证证书。公司前身为手机方案解决服务商，经营手机业务连年大幅亏损，逐步切入电子支付行业；(2) 2022 年公司将银联资质持让主体变更为子公司深圳鼎智，2025 年 1 月又将银联资质持让主体变更为公司自身；(3) 2024 年 10 月，公司吸收合并子公司深圳鼎智，被吸收合并方深圳鼎智解散并注销，深圳鼎智的全部资产、债权债务由公司承继；(4) 报告期内，子公司鼎智电子存在劳务派遣用工比例超过 10%、聘用实习生比例存在超过实习单位在岗职工总数的 10%的情况，目前已整改规范。

请公司：(1) 结合公司经营范围、主营业务变化情况，说明公司从事电子支付行业的背景及起始时间，开展相关业务的资质取得情况及取得时间，技术、客户、人员获取及业务开展的具体情况；(2) ①说明公司是否取得生产经营业务所需的全部许可、备案、注册、特许经营权；②说明银联资质持让主体由公司变更为子公司深圳鼎智又变更为公司原因背景及合理性；在 2022 年-2025 年间，公司是否存在超越资质、范围经营的情况，如是，请说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险，是否构成重大违法行为；结合上述期间营业收入及利润占比情况，说明是否对公司生产经营构成重大不利影响；③说明银联资质续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险，请量化并补充披露资质失效对公司业务的影响，包括但不限于交易限制、资金结算问题及客户流失风险；④说明公司是否建立符合《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的生产体系，包括终端序列号管理、密钥灌装、外协工厂管控等；说明公司是否接受过银联飞行检查，是否存在问题，如是，请补充披露整改措施及实施情况；⑤说明公司是否存在产品技术缺陷导致的事故情形，是否建立赔偿责任承担机制，是否购买相关保险。(3) 说明公司吸收合并子公司深圳鼎智的背景、原因及合理性，定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；(4) ①说明使用劳务派遣员工和实习生的原因及必要性，从事的业务环节具体情况，是否为公司生产核心环节，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；②说明劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公

司存在关联关系；③说明劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为，规范整改情况，期后是否再次发生；④说明期后劳动用工方式，是否存在通过劳务外包替代劳务派遣等方式，规范整改方案是否对经营产生不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合公司经营范围、主营业务变化情况，说明公司从事电子支付行业的背景及起始时间，开展相关业务的资质取得情况及取得时间，技术、客户、人员获取及业务开展的具体情况

（一）结合公司经营范围、主营业务变化情况，说明公司从事电子支付行业的背景及起始时间

1、公司经营范围的变化情况

2015 年 11 月，公司股东会作出决议同意修改公司经营范围，并于 2015 年 12 月 2 日办理完毕相关工商登记手续，公司经营范围从“手机整机的设计与技术开发，手机专用元器件及配套部件、手机软件系统的技术开发、销售（均不含限制项目）；货物及技术进出口（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）”变更为“移动通信系统手机、平板电脑、数字电视机、移动多媒体设备、无线网络设备、汽车电子及 POS 机的研发、生产、加工与销售；以上产品的软硬件设计与技术开发（均不含限制项目）；货物及技术进出口（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）”。自 2015 年 12 月至今，公司经营范围均包括了 POS 机的研发、销售等相关内容。

2、公司主营业务的变化情况，从事电子支付行业的背景及起始时间

（1）手机业务发展阶段（2006-2014 年）

公司设立时主要专注于手机、平板电脑等智能电子设备 PCBA 板及手机 ODM 研发、生产和销售，后发展成为拥有自主品牌手机厂商，产品销售覆盖国内外市场。该阶段的中后期，公司手机业务亦表现出良好的发展态势。

（2）电子支付业务探索阶段（2015-2016 年）

2015 年，智能移动设备的电子支付模式更加普及，伴随着信息化发展和移动互联网应用在各个领域的深入，电子支付的场景越来越多样化，为顺应市场发展趋势，公司成立支付事业部开始探索电子支付产品。

（3）业务转型，开始专注于电子支付业务（2017 年至今）

2017 年以后手机市场竞争激烈，随着小米、OPPO 等国产品牌涌入手机市场，国产手机价格竞争激烈，公司手机业务难以为继。随着公司 POS 业务的逐步发展与盈利，公司亦逐步放弃了手机业务，在 2017 年获得银联相关资质后，推出了第一款自主研发的 POS 机产品，自此开始专注于电子支付业务。

（二）开展相关业务的资质取得情况及取得时间

就转型开展 POS 业务而言，公司系从 POS 产品受托加工业务起步，逐步切入到自主品牌的 POS 业务研发、生产与销售，相关阶段资质取得情况如下：

1、境内 POS 设备受托加工业务

在 POS 受托加工业务初期，公司负责相关产品生产的主体为关联方惠州鼎智。惠州鼎智最早于 2016 年 12 月配合委托方深圳盒子支付信息技术有限公司（以下简称“盒子支付”），完成“无线 POS 终端（LTE 功能）”产品的 CCC 认证证书（认证编号：2016011606926452）。

2、自主品牌 POS 产品生产与销售业务

2017 年 8 月，公司申请并获得银联卡受理终端产品企业资质认证；同年 12 月，公司自主研发的 T1 型 POS 机通过银联卡受理终端产品安全认证，取得相关认证证书。自此，公司正式开展自主品牌 POS 产品的生产与销售业务。

为进一步满足境内外市场的合规要求及客户需求，公司各类 POS 终端产品陆续获得了涵盖主要国际卡组织认证、全球通用的 PCI 安全认证、EMV 国际标准认证以及 TQM 质量管理体系认证在内的一系列电子支付行业核心认证与资质。上述认证体系的取得，全面保障了公司产品在全球范围内的市场准入和技术规范合规性。

截至目前，公司主要产品所持有的有效认证和资质证书情况，详见本问题第

2 小问之“（一）说明公司是否取得生产经营业务所需的全部许可、备案、注册、特许经营权”之“2、公司主要产品的资质、认证、备案”相关内容回复。

3、惠州鼎智与鼎智电子业务转移情况

在公司 POS 业务发展阶段中，公司曾经切换过 POS 业务生产主体，由惠州鼎智变更为鼎智电子，新旧生产主体的资质取得情况具体如下：

2017 年 1 月至 2022 年 10 月期间，惠州鼎智作为生产企业，陆续配合鼎智通讯及其他第三方企业等委托方，办理了多项受托加工产品所需的 CCC 认证证书；2022 年 10 月，鼎智电子与惠州鼎智开始实施同一控制下的业务重组，将惠州鼎智从事 POS 机等业务研发、生产、加工及销售业务（含相关业务的资产、人员及业务）转移至鼎智电子；2022 年 11 月起，公司将生产基地调整为鼎智电子；自 2022 年 11 月至今，鼎智电子作为新的生产企业，继续配合鼎智通讯及其他第三方委托方，办理受托加工产品涉及的 CCC 认证，顺利承接了原有生产业务。截至目前，鼎智电子受托加工产品已取得有效的 CCC 认证等证书，具体证书信息详见本问题第 2 小问之“（一）说明公司是否取得生产经营业务所需的全部许可、备案、注册、特许经营权”之“3、公司受托加工产品的资质、认证、备案”相关内容回复。

（三）技术、客户、人员获取及业务开展的具体情况

1、技术方面

公司业务转型后具有一定的技术基础。公司以手机方案集成商与生产业务起步，已经持续积累近 20 年的通信、消费及金融等电子产品研发经验，公司可以依托在前述领域积累的软硬件和无线通讯技术优势等，用于 POS 终端产品，在技术上 POS 终端与手机芯片解决方案同宗同源，一般而言手机集成了更广泛的功能和更高的技术标准，产品开发门槛更高，因此公司业务转型时在研发创新能力上已经具有较好的基础。

公司业务转型后进行了技术创新。公司依托前期在手机 PCBA 领域长期开发经验，在 POS 终端产品上率先进行了技术革新，使用“通讯芯片作为主控平台”代替传统的“以安全芯片作为主平台叠加通讯模块辅助”，这一创新技术运用极大提升了 POS 终端产品的性能与功能应用，为公司业务转型后占据市场份额提

供了优势。

公司业务转型后具有较强的生产能力。公司已累计近 20 年的电子产品生产制造经验，在惠州设有现代化生产基地，拥有业内先进的 SMT 贴片、柔性装配生产线，可实现高效的柔性化生产并具有一定的规模化制造优势，缩短产品交付周期。

公司电子支付业务核心技术来源均为自主研发，经过多年研发投入，公司掌握了 POS 硬件安全保护方式、JavaScriptPOS 平台技术、POS 终端远程密钥管理和分发技术等核心技术。

2、人员获取

公司依托其在手机方案解决服务商领域长期积累的研发与管理人才基础，结合 POS 业务转型发展的实际需求，有针对性地从市场中引进了安全认证方面专业人才并组建了 POS 业务安全认证团队，逐步构建起与电子支付终端业务相适应的人才队伍。

在软件研发方面，公司通过以内部培养为主，引进外部具备相关经验的人才为辅，两者相结合的方式逐步建立起相应的技术团队，研发岗位主要由原手机业务阶段具备计算机相关专业背景的研发人员承担，人员结构整体平稳过渡。

在硬件研发方面，公司通过以内部培养为主，引进外部具备相关经验的人才为辅，两者相结合的方式逐步建立起相应的技术团队，其中电路设计、结构设计、ID 设计等岗位，所需专业主要涵盖电子、通信、机械、材料、工业设计等，与公司原有手机业务的硬件研发人员专业能力基本匹配，大部分人员实现了顺利转型。

在销售方面，公司通过内部培养与外部引进相结合的方式，组建了具有支付行业专业背景和目标市场语言能力的销售团队，逐步建立起面向新业务的市场拓展能力。

在质量管理与售后服务方面，相关岗位人员主要来自公司原手机业务体系，通过系统培训与岗位适配，实现了向电子支付终端业务的有效转型，保障了产品质量控制和客户服务能力的持续稳定。

3、客户获取、业务开展

公司的电子支付业务经历了从境内市场到境外市场的开拓历程，境内主要接受盒子支付委托进行代工生产，公司通过业内引荐的方式与盒子支付建立了合作关系。公司经历了短暂的国内电子支付产品代工业务后，基于看好海外电子支付业务良好发展前景，凭借创新的电子支付综合解决方案开始逐步向非洲、拉丁美洲及亚洲等区域进行业务开拓，于 2018 年分别通过境外展会接触认识了巴西 Gertec、通过社交媒体接触认识了尼日利亚 Moniepoint，遂与前述客户建立了业务关系，开始对接产品需求、讨论产品功能与外观设计、寄送样机、联调测试、小批量试用等。2020 年前后，海外新兴市场 POS 业务发展迅速，彼时全球芯片供应紧缺，公司作为手机方案解决服务商在行业内深耕多年，积累了一定的供应链资源，与 MTK 等知名芯片制造商合作关系稳固。在应对国际贸易摩擦、公共卫生事件封锁等全球性挑战时，各芯片厂商供应链均存在紧缺的情形，公司因与前述芯片厂商保持了长期稳定的合作关系，为 POS 终端的生产供应链、及时向客户保供保交付等方面创造了有利环境，亦为公司快速抢占海外市场、赢得客户信赖提供了先机条件，通过批量采购与产品规模化应用，客户下游终端商户或收单市场对公司产品质量与服务反馈较好，自此公司与前述客户开始了大规模业务合作，使得公司 POS 业务进入快速发展阶段。

目前，公司深耕于非洲、拉丁美洲及亚洲等新兴市场区域，已积累了大批海外知名收单机构、支付终端品牌商及金融科技公司等优质客户，公司积极寻找海外差异化发展策略，通过攻克所在区域标杆客户形成示范效应从而向所在洲区进行纵深业务开发，持续提高自身市场竞争优势，从而稳步推动公司电子支付业务发展。

二、公司是否取得公司生产经营业务所需的全部许可、备案、注册、特许经营权，银联资质主体变更的原因背景及合理性、续期情况以及是否存在无法续期的风险，是否建立《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的生产体系，是否接受过银联飞行检查，是否存在产品技术缺陷导致的事故情形，是否建立赔偿责任承担机制，是否购买相关保险

（一）说明公司是否取得生产经营业务所需的全部许可、备案、注册、特许经营权

公司主营业务为电子支付产品的研发、生产与销售，截至本回复出具之日，公司已取得生产经营业务所需资质认证，具体情况如下：

1、公司取得的资质、认证、备案

序号	企业名称	证书名称	证书编号	颁发机关	有效期
1	鼎智通讯	高新技术企业证书	GR202244205657	深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局	2022-12-19起三年
2	鼎智通讯	进出口货物收发货人备案（注）	4403169B3H	福中海关	长期有效
3	鼎智通讯	中国银联支付终端产品企业资质认证证书	PE0012	银联标识产品企业资质认证办公室	2025-01-17至2026-10-09
4	鼎智通讯	PCI P2PE CA/RA 认证	2024-01479.002	PCI Security Standards Council, LLC	2024-09-17至2027-09-17
5	鼎智通讯	PCI P2PE KIF 认证	2023-01479.001	PCI Security Standards Council, LLC	2023-08-23至2026-08-23
6	鼎智通讯	PCI SLC 认证	25-47.01479.001	PCI Security Standards Council, LLC	2025-02-18至2028-02-18
7	鼎智通讯	PCI DSS 认证	SYQP241IE1TP	PCI Security Standards Council, LLC	2024-09-25至2025-09-24
8	鼎智通讯	PCI PIN 安全认证	——	PCI Security Standards Council, LLC	2024-07-12至2026-07-11
9	鼎智电子	食品经营许可证	JY34413410246226	惠州仲恺高新区管理委员会市场监督管理局	2023-10-19至2028-10-18
10	鼎智电子	固定污染源排污登记回执	91441303MABYGHXCXC001W	——	2024-11-19至2029-11-18

注：进出口货物收发货人备案信息由中国海关企业进出口信用信息公示平台进行公示，未单独取得证书。

2、公司主要产品的资质、认证、备案

公司的主要产品共 3 项，涉及的 POS 产品型号为 MP35P、T1 及 T3，前述产品在报告期内的收入占比超过 80%，以上产品取得了所需的资质证书及认证如

下:

(1) MP35P 型 POS 机

序号	企业名称	证书名称	证书编号	有效期
1	鼎智通讯	EMV Level 1 认证	17447 0621 430 43c 43c BCTS	2025-05-22 至 2029-05-26
2	鼎智通讯	EMV Level 1 Contactless 认证	17366 0421 300 30a 30a BCTS	2025-03-03 至 2029-03-26
3	鼎智通讯	EMV Level 2 认证	2-05621-1-1C-BCTS-0625-4.4c、 2-05621-1-1P-BCTS-0625-4.4c、 2-05621-1-1OS-BCTS-0625-4.4c	2025-06-26 至 2029-06-09
4	鼎智通讯	Visa PayWave 认 证	CDTPWS02113	2022-03-10 至 2026-03-10
5	鼎智通讯	MasterCard Paypass 认证	TLOA-TOPW211201-220107(a)	2022-01-07 至 2026-01-05
6	鼎智通讯	qUICS 认证	QP-998	2024-06-07 至 2027-06-06
7	鼎智通讯	MIR 认证	MIR851-S210-TP213	2021-12-28 至 2025-12-28
8	鼎智通讯	Pure 认证	STC.KER.218.2023-009	2023-04-21 起长期有效
9	鼎智通讯	PCI PTS 安全认证	4-30354	2020-09-18 至 2026-04-30
10	鼎智通讯	PCI PTS 安全认证	4-40405	2025-06-20 至 2032-04-30
11	鼎智通讯	CE 认证	LC-A648	2020-07-15 起长期有效
12	鼎智通讯	CE 认证	SZ1220402-12246E-EM	2022-07-11 起长期有效
13	鼎智通讯	ROHS 认证	SZ1220422-15946E	2022-06-28 起长期有效
14	鼎智通讯	MasterCard TQM 认证	——	2025-05-16 至 2026-05-19
15	鼎智通讯	GSMA 认证	86586707	2025-01-01 起长期有效
16	鼎智通讯	SONCAP 认证	CSIC25NPR0387V1	2025-06-13 至 2026-05-27

(2) T1 型 POS 机

序号	企业名称	证书名称	证书编号	有效期
1	鼎智通讯	EMV Level 1 认证	17503 0721 430 43c 43c BCTS	2025-06-09 至 2029-07-05
2	鼎智通讯	EMV Level 1 Contactless 认证	17521 0721 300 30a 30a BCTS	2025-05-22 至 2027-12-31
3	鼎智通讯	EMV Level 2 认证	2-05633-1-1C-BCTS-0725-4.4c、 2-05633-1-1P-BCTS-0725-4.4c、 2-05633-1-1OS-BCTS-0725-4.4c	2025-07-24 至 2029-07-08
4	鼎智通讯	Visa PayWave 认 证	CDTPWS02406	2023-03-16 至 2026-03-10

序号	企业名称	证书名称	证书编号	有效期
5	鼎智通讯	MasterCard Paypass 认证	TLOA-TOPW220101-220125(b)	2022-02-16 至 2026-01-21
6	鼎智通讯	AMEX Expresspay 认证	41.FIME.TOPW.T1.20221110-B	2022-11-10 至 2025-11-10
7	鼎智通讯	Discover D-PAS 认证	——	2023-06-30 至 2026-06-30
8	鼎智通讯	JCB 认证	22PF15c-226-01	2022-10-28 至 2026-10-28
9	鼎智通讯	qUICS 认证	QP-999	2024-06-07 至 2027-06-06
10	鼎智通讯	RuPay 认证	qSPARC.V2_TOP22092022_7B19	2022-10-14 至 2025-10-14
11	鼎智通讯	MIR 认证	MIR850-S210-TP213	2022-03-10 至 2026-03-10
12	鼎智通讯	Pure 认证	TOP.KER.218.2020-011	2020-07-17 起 长期有效
13	鼎智通讯	Pure 认证	STC.KER.218.2023-009	2023-04-21 起 长期有效
14	鼎智通讯	Felica 认证	00056	2023-11-09 至 2033-11-08
15	鼎智通讯	NSICCS 认证	ASPI-20APP-1215046	2020-12-15 至 2026-12-15
16	鼎智通讯	NSICCS 认证	ASPI-24APP-0327015	2024-03-27 至 2030-03-27
17	鼎智通讯	PCI PTS 安全认证	4-90013	2018-02-22 至 2026-04-30
18	鼎智通讯	PCI PTS 安全认证	4-90212	2025-03-28 至 2031-04-30
19	鼎智通讯	PCI KLD 安全认证	4-90266	2023-05-05 至 2032-04-30
20	鼎智通讯	中国银联支付终端设备安全认证证书(UPTS V3.0)	PP3725	2025-02-28 至 2027-01-12
21	鼎智通讯	ROHS 认证	LCS191128009DR	2019-12-05 起 长期有效
22	鼎智通讯	无线电发射设备型号核准证	2024-9322	2024-06-11 至 2029-06-10
23	鼎智通讯	MasterCard TQM 认证	——	2024-09-11 至 2025-09-12
24	鼎智通讯	SONCAP 认证	CSIC25NPR0580	2025-07-29 至 2026-07-28
25	鼎智通讯	SABER 认证	33554-134-25-2034258	2025-07-31 至 2026-07-31

(3) T3 型 POS 机

序号	企业名称	证书名称	证书编号	有效期
1	鼎智通讯	EMV Level 1 认证	17793 0322 430 43c 43c BCTS	2022-03-14 至 2026-02-22

序号	企业名称	证书名称	证书编号	有效期
2	鼎智通讯	EMV Level 1 Contactless 认证	17884 0622 310 31a 31a BCTS	2022-06-01 至 2026-05-20
3	鼎智通讯	EMV Level 2 认证	2-05025-1-1C-BCTS-0522-4.3k、 2-05025-1-1OS-BCTS-0522-4.3k	2022-05-24 至 2026-05-06
4	鼎智通讯	Visa PayWave 认证	CDTPWS02248	2022-09-14 至 2026-03-10
5	鼎智通讯	MasterCard Paypass 认证	TLOA-TOPW220501-220620(a)	2022-06-21 至 2026-06-16
6	鼎智通讯	AMEX Expresspay 认证	41.FIME.TOPW.T3.20220905-B	2022-09-05 至 2025-09-05
7	鼎智通讯	Discover D-PAS 认证	——	2022-09-21 至 2025-09-21
8	鼎智通讯	JCB 认证	23PF16b-268-01	2023-08-07 至 2027-08-07
9	鼎智通讯	qUICS 认证	QP-726	2022-10-18 至 2025-10-17
10	鼎智通讯	RuPay 认证	NP2STCCRupayContactless L2230532988	2023-07-05 至 2026-07-05
11	鼎智通讯	MIR 认证	MIR1046-S230-TP232	2023-04-04 至 2027-04-04
12	鼎智通讯	Pure 认证	STC.KER.218.2023-009	2023-04-21 起长期有效
13	鼎智通讯	NSICCS 认证	ASPI-24APP-0327015	2024-03-27 至 2030-03-27
14	鼎智通讯	PCI PTS 安全认证	4-90232	2025-03-28 至 2031-04-30
15	鼎智通讯	MasterCard TQM 认证	——	2024-08-12 至 2025-08-12
16	鼎智通讯	CE 认证	B2208088	2022-08-16 起长期有效
17	鼎智通讯	ROHS 认证	AOC SZ1220622-27796E-13	2022-08-01 起长期有效
18	鼎智通讯	GSMA 认证	86464106	2022-05-24 起长期有效
19	鼎智通讯	ATEX 认证	TH2412182-C01-R01	2025-01-21 至 2030-01-20
20	鼎智通讯	SONCAP 认证	CSIC25NPR0580	2025-07-29 至 2026-07-28

3、公司受托加工业务的资质、认证、备案

除 POS 业务外，公司子公司鼎智电子还对外承接电子产品受托加工业务，相关产品取得所需的资质证书及认证如下：

(1) CCC 认证（中国国家强制性产品认证）

序号	证书编号	生产企业	产品名称	有效期
----	------	------	------	-----

序号	证书编号	生产企业	产品名称	有效期
1	2022011606503032	鼎智电子	智能 POS 机（有 LTE 功能）	2022-10-28 至 2027-10-20
2	2024011606634922	鼎智电子	无线 POS 终端（带 4G 功能）	2024-05-29 至 2029-04-14
3	2024011606634923	鼎智电子	无线 POS 终端（带 4G 功能）	2024-05-29 至 2029-04-15
4	2025011606794034	鼎智电子	支付宝碰一下终端（4G）	2025-07-14 至 2028-05-25
5	2024010901623860	鼎智电子	医保业务综合服务终端（自助服务终端）（具有 4G 功能）	2024-04-25 至 2029-03-03
6	2024010901623862	鼎智电子	医保业务综合服务终端（自助服务终端）	2024-04-25 至 2029-03-03
7	2024011606619303	鼎智电子	营销终端（具有 4G 功能）、大屏营销终端（具有 4G 功能）、广告推广终端（具有 4G 功能）、广韵终端（具有 4G 功能）、广韵营销终端（具有 4G 功能）、多功能聚合码设备（具有 4G 功能）	2024-04-08 至 2029-02-27
8	2022011606512775	鼎智电子	无线 POS 机（有 LTE 功能）	2022-12-30 至 2027-10-20
9	2024011606739384	鼎智电子	支付宝碰一下终端（4G）	2024-12-18 至 2029-10-15
10	2025011606749512	鼎智电子	支付宝碰一下终端（4G）	2025-01-15 至 2027-05-21
11	2025011606794033	鼎智电子	支付宝碰一下终端（4G）	2025-07-14 至 2028-05-25
12	2025011606782879	鼎智电子	支付宝碰一下终端（TD-LTE 无线数据终端）	2025-05-30 至 2030-04-21
13	2025011606777640	鼎智电子	支付宝碰一下终端（4G）	2025-05-13 至 2027-05-21
14	2024011606710430	鼎智电子	支付宝碰一下终端（TD-LTE 无线数据终端）	2024-10-23 至 2029-08-28
15	2023161606207934	鼎智电子	TD-LTE 无线数据终端	2023-03-07 至 2027-12-26
16	2024160902192401	鼎智电子	自由屏平板、智能自由屏、智慧平板、AI 自由屏、自由屏（平板电脑）	2024-11-13 至 2029-10-22
17	2024160902757127	鼎智电子	自由屏平板、智能自由屏、智慧平板、AI 自由屏、自由屏（平板电脑）	2024-11-04 至 2029-09-28
18	2025160902274613	鼎智电子	自由屏平板、自由屏、智慧平板、智能自由屏、AI 自由屏（平板电脑）	2025-05-06 至 2030-04-16

(2) CQC 产品认证（自愿性认证）

序号	证书编号	生产企业	产品名称	有效期
1	CQC24001431917	鼎智电子	云音箱	2024-05-17 至 2029-04-03

序号	证书编号	生产企业	产品名称	有效期
2	CQC24001419823	鼎智电子	云音箱	2024-01-23 至 2029-01-08
3	CQC24001432155	鼎智电子	云音箱	2024-05-21 至 2029-04-02
4	CQC24001437603	鼎智电子	云音箱	2024-07-08 至 2029-04-03
5	CQC24001432157	鼎智电子	云音箱	2024-05-21 至 2029-04-02
6	CQC24001432158	鼎智电子	云音箱	2024-05-21 至 2029-04-02
7	CQC24001437573	鼎智电子	云音箱	2024-07-08 至 2029-04-03
8	CQC23001394446	鼎智电子	云音箱，不倒翁音箱	2023-06-30 至 2028-05-08
9	CQC23001394448	鼎智电子	客显屏音箱	2023-06-30 至 2028-05-08
10	CQC23001394451	鼎智电子	云音箱	2023-06-30 至 2028-05-16
11	CQC24001437683	鼎智电子	云音箱	2024-07-08 至 2029-04-02
12	CQC24001437684	鼎智电子	云音箱	2024-07-08 至 2029-04-03
13	CQC24001437887	鼎智电子	云音箱	2024-07-10 至 2029-04-02
14	CQC24001437870	鼎智电子	云音箱	2024-07-10 至 2029-04-03
15	CQC24001439987	鼎智电子	云音箱	2024-07-29 至 2029-04-03
16	CQC24001437872	鼎智电子	云音箱	2024-07-10 至 2029-04-02
17	CQC23001410937	鼎智电子	云音箱、不倒翁音箱	2023-11-22 至 2028-05-08
18	CQC23001396286	鼎智电子	客显屏音箱	2023-07-13 至 2028-05-08
19	CQC24001438121	鼎智电子	云音箱	2024-07-12 至 2029-04-03
20	CQC24001437700	鼎智电子	云音箱	2024-07-09 至 2029-04-02
21	CQC24001437701	鼎智电子	云音箱	2024-07-09 至 2029-04-02
22	CQC24001445502	鼎智电子	云音箱	2024-09-18 至 2029-04-03
23	CQC24001426040	鼎智电子	云音箱	2024-03-28 至 2029-02-22
24	CQC24001423652	鼎智电子	云音箱	2024-03-07 至 2029-01-08
25	CQC24001424294	鼎智电子	云音箱	2024-03-14 至 2029-01-08
26	CQC24001440755	鼎智电子	云音箱	2024-08-05 至 2029-04-02
27	CQC24001424408	鼎智电子	客显屏音箱	2024-03-15 至 2028-05-08
28	CQC24001455650	鼎智电子	云音箱	2024-12-17 至 2029-04-02
29	CQC24001449183	鼎智电子	云音箱	2024-10-22 至 2029-04-02

综上，公司已取得公司生产经营业务所需的全部资质、认证。

(二) 说明银联资质持证主体由公司变更为子公司鼎智技术又变更为公司
的原因背景及合理性；在 2022 年-2025 年间，公司是否存在超越资质、范围经
营的情况，如是，请说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风
险，是否构成重大违法行为；结合上述期间营业收入及利润占比情况，说明是
否对公司生产经营构成重大不利影响

**1、银联资质持证主体由公司变更为子公司又变更为公司的原因背景及合理
性**

(1) 2021 年 4 月，银联资质持证主体变更为子公司

2017 年 8 月，公司首次取得银联卡受理终端产品企业资质认证。后来，基
于公司的业务板块独立发展规划，拟由鼎智技术专门承担国内银联支付终端产
品的研发和销售职能，因此公司将银联资质的持证主体变更为鼎智技术。2021 年 4
月，鼎智技术取得《银联卡受理终端产品企业资质认证证书》(认证编号：PE0012)，
并于 2022 年 10 月、2024 年 10 月进行两次续期，有效期至 2026 年 10 月。

(2) 2025 年 1 月，银联资质持证主体变更回公司

由于业务整合与战略调整，2021 年 4 月以来，国内银联支付终端产品的相
关经营工作实际仍由母公司鼎智通讯开展，鼎智技术并未如原计划开展业务。为
确保资质主体与实际经营主体一致，公司于 2024 年 12 月完成对鼎智技术的吸收
合并，并于 2025 年 1 月将中国银联支付终端产品企业资质的持证主体变更回公
司，实现资质、经营和管理的统一，从合规性与管理层面均具有合理性与必要性。

**2、2022 年-2025 年间，公司存在持证主体与实际经营主体不一致的情形，
相关营业收入及利润占比较小，对公司生产经营不构成重大不利影响。公司已
于 2025 年 1 月进行了规范整改，并将银联资质持证主体变更回鼎智通讯，保证
了持证主体与实际经营主体的一致性。**

2021 年 4 月后，公司的中国银联支付终端产品企业资质认证的持证主体切
换为鼎智技术，但实际仍由公司负责 POS 终端产品的研发和经营。

《中国银联支付终端产品企业资质认证实施规则》等认证规则未对母公司是
否可以依托子公司取得的中国银联支付终端产品企业资质开展相关业务进行明
确规定，根据向银联标识产品企业资质认证办公室相关工作人员进行咨询的答复

情况，银联资质的持证主体与实际经营主体应一致，母公司不能仅依托子公司的资质开展业务。

为了保证公司合规经营与规范运作，公司对上述问题进行了整改。2024 年 12 月，鼎智通讯完成吸收合并子公司鼎智技术的相关手续，并于 2025 年 1 月取得持证主体变更为鼎智通讯的最新《中国银联支付终端产品企业资质认证证书》（认证编号：PE0012），有效期至 2026 年 10 月。

中国银联发布的相关规则未明确规定同一集团内持证主体与实际经营主体不一致的情况所对应的处置措施。尽管在 2021 年 4 月至 2024 年 12 月期间，公司自身未直接持有《中国银联支付终端产品企业资质认证证书》，但该证书始终由公司的全资子公司鼎智技术合法持有，未曾中断。鼎智技术已通过中国银联的资质审核，具备从事银联支付终端产品业务的基本技术能力和管理条件，因此，从集团整体角度看，公司在此期间具备从事银联支付终端产品研发和生产经营的资质基础。同时，在上述期间，公司实际的研发、生产等经营活动均在集团统一管控体系下开展，相关产品质量、合规性和业务流程也始终符合银联的技术标准和行业规范，未对市场秩序或用户利益造成实质性影响，未引发监管处罚或不良后果。

综上，尽管存在持证主体与实际经营主体不同的瑕疵，但该问题属于公司业务规划与持证主体调整过程中的过渡性程序瑕疵，不存在银联资质相关条件的实质性不符，未引发监管处罚或不良后果，不属于重大违法行为。目前，公司已通过吸收合并的方式完成资质主体的调整与纠正，持证主体与实际经营主体现已统一，整改工作已全面完成，未来将持续加强资质管理与合规审查。

报告期内，公司在境内销售 POS 终端产品产生的累计营业收入及净利润占比均低于 0.5%，占比较小，对公司整体生产经营影响有限。且随着 2025 年 1 月资质整改的完成，该事项所涉及的瑕疵已消除，不构成对公司未来生产经营的重大不利影响。

(三) 说明银联资质续期情况以及是否存在无法续期的风险，若存在无法续期的风险，请量化并补充披露资质失效对公司业务的影响，包括但不限于交易限制、资金结算问题及客户流失风险

公司符合《中国银联支付终端产品企业资质认证实施规则》规定的银联支付终端产品企业资质认证的相关条件，具体如下：

序号	《中国银联支付终端产品企业资质认证实施规则》规定的条件	公司符合相关条件
1	境内企业应持有工商部门颁发的营业执照，申请企业的名称、经营范围等应与企业所持营业执照一致，营业范围涵盖了申请认证的产品类型，例如计算机外围设备制造、计算机应用电子设备制造、信息安全设备制造、计算机外部设备制造、销售点终端（POS）制造	(1) 公司持有深圳市市场监督管理局于 2024 年 1 月 9 日核发的《营业执照》，公司的名称、经营范围等与《营业执照》一致； (2) 公司申请认证的产品类型为 POS 机，经营范围已涵盖了申请认证的产品类型。 公司经营范围为：“一般经营项目：电子配件、充电器、移动通信系统手机、平板电脑、数字电视机、移动多媒体设备、无线网络设备、汽车电子及 POS 机的研发、销售及软硬件的设计与技术开发；礼品、工艺品（不含象牙制品）、会议庆典纪念品、商务礼品、旅游纪念品的设计及销售；货物及技术进出口。（以上法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；许可经营项目：移动通信系统手机、平板电脑、数字电视机、移动多媒体设备、无线网络设备、汽车电子及 POS 机的生产、加工。”
2	企业的注册资金 2,000 万元以上	公司的注册资本为 9,200 万元，符合注册资金 2,000 万元以上的要求。
3	企业应拥有或租赁 300 平方米以上办公场所	公司租赁了深圳市福田区泰然九路盛唐商务大厦东座 5 层和 11 层合计 1,973.35 平方米办公场所，符合租赁 300 平方米以上办公场所的要求。
4	企业的厂房面积 1,000 平方米以上，生产人员（含装配、检验、包装、维修、存储、协助人员）100 人以上，拥有生产终端需要的 50 米以上生产线以及成套的装配、检验、包装等相关仪器、设备、工装；如生产是外包的，则应提供终端厂商与外协厂的委托合同，外协厂的生产条件、安全管控措施符合《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的相关规定	(1) 公司的生产基地位于广东省惠州市，子公司鼎智电子租赁了惠州市仲恺高新区潼侨镇新华大道东面 197 号鼎智潼侨工业园一期厂房、二期第 5 栋厂房第九层合计 63,815.27 平方米的厂房，符合厂房面积 1,000 平方米以上的要求； (2) 截至 2025 年 6 月，公司及子公司拥有生产人员超过 500 名，符合生产人员 100 人以上的要求； (3) 公司拥有 SMT 贴片生产线 5 条、组装线 13 条、包装线 7 条，合计约 1,000 米，并拥有印刷机、贴片机、锡膏检测设备、氮气保护回流焊炉、AOI 光学检查机等成套的装配、检验、包装等相关仪器、设备、工装，符合相关要求； (4) 公司不存在生产外包的情况，仅有部分工序采购了外协加工服务，公司已建立了外协工厂的管控制度，确保其生产条件、安全管控措施符合相关要求。
5	企业应拥有申请认证产品的注册商标，或者总公司提供的商标使用许可，如计算机外围设备的	公司目前拥有多项“TOPWISE”相关商标，公司于 2006 年成立，注册已超过 3 年，符合企业应拥有申请认证产品的注册商标的要求。

序号	《中国银联支付终端产品企业资质认证实施规则》规定的条件	公司符合相关条件
	注册商标；注册 3 年内的终端厂商应提供商标申请文件、查询资料，查询资料应可证明申请认证的商标不会被异议	
6	成立满 1 年的企业应拥有不少于 10 件（含已受理）自主研发专利，其中涉及安全等核心技术的发明及实用新型专利数量不少于 3 件；拥有自主研发的软件著作权不少于 3 件；如终端厂商是子公司，则该终端厂商拥有的专利、软件著作权也可以是总公司授权子公司使用的专利、软件著作权	(1) 截至 2025 年 6 月 30 日，公司拥有的自主研发的境内外已获授权专利 76 项，其中涉及安全等核心技术的发明及实用新型专利 35 项，符合相关要求； (2) 截至 2025 年 6 月 30 日，公司拥有自主研发的软件著作权 159 项，符合相关要求。
7	企业应保证银联支付终端产品生产质量，具备固定安全场地、专业人员、生产设备、工艺装备、检验测量试验设备和运输条件，企业应与安全管理等相关的专业人员有明确合法的直接劳动关系	(1) 公司具备固定安全场地、专业人员、生产设备、工艺装备、检验测量试验设备和运输条件，符合相关要求； (2) 公司已与安全管理等相关的专业人员签订了劳动合同，有明确合法的直接劳动关系，符合相关要求。
8	企业应具有完善的质量保证体系、环境保护体系和职业健康安全体系，通过专业机构的质量管理体系认证、环境管理体系认证和职业健康安全管理体系认证	公司取得了质量管理体系认证证书（ISO9001:2015）、环境管理体系认证证书（GB/T24001-2016/ISO14001:2015）、职业健康安全管理体系认证证书（GB/T45001-2020/ISO45001:2018），具有完善的质量保证体系、环境保护体系和职业健康安全体系，符合相关要求。
9	企业近两年财务状况良好，近两年资产负债率均不高于 90%，且其中至少一年主营业务利润率不低于 10%；成立未满两年的企业，应出具资产证明材料，满足 2,000 万元以上的要求	公司近两年财务状况良好，截至 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日的资产负债率分别为 53.10%、40.85%，2023 年、2024 年的主营业务利润率分别为 40.62%、39.29%，均不低于 10%，公司成立已满两年，符合相关要求。
10	企业应购买相应保险以应对产品损失所引致的风险	公司已购买财产险，符合相关要求。
11	企业应在本组织管理层中指定认证负责人，或者成立安全管理组织，职责是确保本规则要求在企业得到有效地建立、实施和保持；确保认证一致性以及产品与标准的符合性；正确使用银联标志，确保加施银联标识产品的证书状态持续有效	公司已成立安全委员会，并任命曾伟德为安全委员会安全组组长及安全相关认证负责人，职责为确保各类安全认证的要求得到有效地建立、实施和保持，确保认证一致性以及产品与标准的符合性，正确使用认证相关标志，确保产品的证书状态持续有效，确保按照安全类认证标准的要求，进行资产安全、产品研发、生产销售及售后活动的管理等，符合相关要求。
12	企业应设置以下岗位：质量管理人、工艺人员、软件、硬件设计开发人员、应用开发与支持人员、售后服务人员等，具体岗位要求及人数要求参见《中国银联	公司已设置质量管理人、工艺人员、软件、硬件设计开发人员、应用开发与支持人员、售后服务人员等岗位，岗位要求及人数要求均符合《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的相关要求。

序号	《中国银联支付终端产品企业资质认证实施规则》规定的条件	公司符合相关条件
	支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》	
13	企业应与中国银联签署《银联认证服务协议》	公司已于 2020 年 4 月 26 日与中国银联签署《银联认证服务协议》，有效期为两年，期限届满如双方均未提出终止协议的要求，则有效期自动续展两年，可多次自动续展，该协议目前正在履行中，符合相关要求。
14	企业关键岗位人员应具有五年以上从事金融终端产品的开发、生产和销售经验	公司的密钥管理员、密钥操作员等关键岗位人员具有五年以上从事金融终端产品的开发、生产等经验，符合相关要求。
15	根据国家企业信用信息公示系统企业不在“经营异常名录”、“严重违法失信名单”中，且企业实控人、高级管理人员，根据中国执行信息公开网未被列入“失信被执行人”、“限制消费人员”名单中	根据国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网的检索结果，公司及子公司均不在国家企业信用信息公示系统的“经营异常名录”、“严重违法失信名单”中，公司实控人、高级管理人员均不在中国执行信息公开网的“失信被执行人”、“限制消费人员”名单中，符合相关要求。
16	企业及关联企业、企业实控人、董事、监事、高级管理人员在申请认证前、认证过程中以及认证完成后不存在可能使中国银联或中国银联成员机构遭受经济损失、声誉风险或其他重大风险的情形	公司实控人及其控制的其他关联企业、公司董事、监事、高级管理人员不存在可能使中国银联或中国银联成员机构遭受经济损失、声誉风险或其他重大风险的情形。

综上，公司符合《中国银联支付终端产品企业资质认证实施规则》规定的的相关条件，银联资质不存在无法续期的风险。

（四）说明公司是否建立符合《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的生产体系，包括终端序列号管理、密钥灌装、外协工厂管控等；说明公司是否接受过银联飞行检查，是否存在问题，如是，请补充披露整改措施及实施情况；

1、公司已建立符合《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的生产体系

公司已建立符合《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的生产体系，其中终端序列号管理、密钥灌装、外协工厂管控等具体情况如下：

（1）终端序列号管理

公司已建立《终端硬件序列号注册及管理规范》，确保硬件序列号管理规范，确保硬件序列号密钥安全，公司对返厂报废的终端硬件序列号进行安全管控，

确保返厂报废的终端业务功能持续处于关闭状态；确保终端硬件序列号(TUSN)格式、属性符合要求，组成元素及涵义保证其唯一性，并建立 TUSN 的生成及复核机制，确保序列号的真实有效、唯一性、不可篡改；至少每个季度公司专人负责通过银联一窗办平台登录银联 CMS 系统并按格式要求上送硬件序列号密文文件，上送的终端序列号具备对应的订单记录、生产记录、出货记录。

(2) 密钥灌装

公司已建立《密钥管理制度》，定义终端密钥生命周期全过程管理的流程和安全要求，实现了终端远程/本地密钥分发技术方案，使用了符合金融行业要求的对称、非对称密钥算法及校验算法，保护序列号密钥在加密机/数据库至终端的传输过程中的安全性、保密性、完整性，并确保序列号密钥及其保护密钥的加解密均使用专用硬件进行，序列号密钥安全等级要求同于终端主密钥，具备开机自毁功能。

(3) 外协工厂管控

报告期内，公司不存在外包的情况，仅有部分组装、包装、SMT 贴片等工序采购了外协加工服务，交易额较小，不涉及由外协工厂采购原料，不涉及密钥灌装等关键流程。公司已建立了外协工厂的管控制度，确保其生产条件、安全管控措施符合相关要求，配备足够的检验试验仪器设备，并在外协工厂常驻品质控制人员，每年对外协厂进行至少一次的全面安全与质量审查。

2、公司接受的银联飞行检查相关情况

根据《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理飞行检查报告》，公司在报告期内接受过一次银联飞行检查。

2023 年 7 月 26 日至 27 日，上海市信息安全测评认证中心对当时的银联资质持有人子公司鼎智技术进行了中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理飞行检查，共发现 12 项问题，公司根据相关要求完成了整改，整改情况获得了检查机构的认可，具体情况如下：

序号	检查内容	问题描述	整改情况
1	资产标识	更改信息资产安全等级标识方法，不以明显的数字标识资产的安全等级，建议采取二维码、资	公司已经修订了《资产管理规定》，变更了资产编码方式： DZ+购买日期+资产种类代码+资产等级代码+流水号 ，使用编码

序号	检查内容	问题描述	整改情况
		产编码特定字段等方式。	中特定字段标示安全等级。
2	员工访问控制策略	未对员工的物理、逻辑访问控制权限进行定期的监督、复核。	公司已经更新了《访问控制管理规范》，明确了对物理及逻辑访问权限定期审查的要求，并提供了《访问权限审查表》。
3	安全设计研发区域	安全开发区域未进行物理、逻辑隔离。	公司已经将安全开发人员逻辑隔离，并规划进行物理隔离。
4	门禁系统	门禁系统未在机房内进行管理。	公司门禁系统操控 PC 移至机房，并放置于机柜内，对 IT 人员培训。
5	网络安全要求	未定期对安全研发区域、机房内网络设备、服务器等进行网络弱点扫描、渗透攻击测试，并针对中高风险漏洞进行整改。	公司使用 NESSUS 对二级区域、高安全区域内服务器及网络设备进行安全扫描，未发现中高风险漏洞。
6	身份认证工具管理	未建立物理介质身份认证工具管理流程，需明确鼎智在密钥生成、密钥灌装、安全激活、Tamper 恢复等流程中使用的特定身份鉴别介质，并对其生命周期进行管理。	公司建立了《身份认证管理工具管理制度》，明确了身份认证工具为 UKEY（生产、售后密钥灌装）、IC 卡（HSM 授权使用），并阐述了鉴权工具的生成、授权、使用、报废等流程。
7	产品生命周期管理	(1) 完善配置管理程序，增加配置项（文档类、代码类）唯一标识命名规则及配置管理工具； (2) 配置管理体系目录应与体系文件一致，对于特定的终端，输出配置管理体系文件，需包括配置管理计划、配置库权限分配表、配置管理审计报告等。	公司已经完善了《配置管理程序》，明确了配置管理工具为 SVN、GIT，并明确了配置库文档命名规则；更新了《配置管理计划》，根据不同阶段的配置管理划分为 9 个受控配置目录。
8	采购和关键件控制	(1) IC 物料仓《物料管理帐卡》未与库位 ID 关联，未建立严谨的物料-库位台账； (2) 未建立关键件控制管理程序，明确关键件的定义、范围，关键件选型基本要求等。	公司已经完善了《物料管理帐卡》中库位 ID 编码，并与物料管理系统中库位编码建立一一对应的关系；建立了《关键元器件管理规范》，明确了安全芯片、系统主平台的芯片、金融支付卡的非接 & ICCR&MSR 的控制芯片等为关键件，阐述了关键件选型规则，并提供了《关键器件清单及评审表》、《产品关键元器件评估方案》。
9	密钥管理	完善《密钥管理制度》中加密算法清单，增加密钥名称、密钥生成方式、密钥存储方式等。	公司已经更新了《密钥管理制度》，完善了密钥算法体系，增加了名称、密钥长度、密钥类型、作用、密钥生成方式、存储位置等。
10	产品运输	未对物理外包商进行定期的考核。	公司已经完成了针对物流供应商的季度考核。
11	序列号密钥传输灌装	未阐述 KMS-POS 之间使用的密钥传输保护方案、完整性校验方案。	公司已经完善了《终端硬件序列号注册及管理规范》，阐述了 KMS-POS 之间 TUSN 密钥传输保护方案、完整性校验方案。
12	终端硬件序列号注册及管理	《终端硬件序列号注册及管理规范》未明确负责 TUSN 注册、上传的角色用户职责、分工等。	公司已经完善了《终端硬件序列号注册及管理规范》，明确了项目部、软件部、测试部、密钥组等角色用户职责、分工、流程。

公司在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”之“（五）其他经营合规情况”中补充披露如下：

“4、报告期内接受银联飞行检查的情况

报告期内，当时的银联资质持有人子公司鼎智技术于2023年7月26日至27日接受了中国银联授权的上海市信息安全测评认证中心进行的中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理飞行检查，共发现12项问题，公司根据相关要求完成了整改，整改情况获得了检查机构的认可。”

（五）说明公司是否存在产品技术缺陷导致的事故情形，是否建立赔偿责任承担机制，是否购买相关保险。

1、公司不存在产品技术缺陷导致的事故情形

经公司自查并检索公开网站，报告期内，公司不存在产品技术缺陷导致的事故情形。

2、公司已与客户建立了赔偿责任承担机制

（1）电子支付行业相关规定

电子支付行业并未设立统一的、强制性的关于支付终端生产厂商的赔偿责任承担专项机制。根据《中国人民银行关于强化银行卡受理终端安全管理的通知》（银发〔2017〕21号）等规定，各商业银行、支付机构必须使用符合国家标准及金融行业标准的受理终端，使用质量不合格不符合标准的受理终端导致客户信息泄露或资金损失的，商业银行、支付机构应依法承担相应赔偿责任。同时，根据《民法典》等相关法律规定，因产品存在缺陷造成他人损害的，被侵权人可以向产品的生产者请求赔偿，也可以向产品的销售者请求赔偿，产品缺陷由生产者造成的，销售者赔偿后，有权向生产者追偿。因此，如因支付终端产品质量不符合标准导致客户信息泄露或资金损失的，商业银行、支付机构应依法承担相应赔偿责任，如产品缺陷由生产者也即公司造成的，其有权进一步向公司追偿。

（2）公司与客户约定的赔偿责任承担机制

根据公司与客户签订的销售框架合同，公司已与多数客户在销售框架合同中约定了赔偿责任承担机制，主要内容如下：

事项	合同中约定的主要内容
瑕疵履行的后果	如果某一产品在约定的检验期内被认定不符合技术规范（以下简称“不符合项”），买方应立即将该重大不符合项通知卖方。在此情况下，买方有权选择退货、换货等一种或多种补救措施。
赔偿责任的例外情形	若出现以下情形，则不符合项的产品不得退货、修理、更换，亦不得主张任何形式的赔偿：（1）因严重自然灾害造成；（2）因买方未正确使用和维护造成；（3）因卖方以外其他主体提供的材料、安装服务等造成；（4）产品序列号或其他标识在未获卖方同意的情况下被涂改或移除。
赔偿金额上限及时间期限	卖方及其代理人、员工、分包商或供应商就因销售框架协议，或因产品的制造、销售、交付、转售、更换或使用，或因提供任何服务而引起的所有索赔（无论基于合同、保证、侵权、法律规定或其他依据）所承担的全部责任，不应超过引起该等索赔的全部产品或服务的采购价格，或约定的特定金额，以较高者为准。除有关产品所有权纠纷外，该等责任应自产品交付至买方之日起 12 个月届满时终止。
损害赔偿责任的范围	在任何情况下，除非因卖方的过失或其他可归责原因所致，卖方均不对任何特殊性、后果性、附带性、间接性或惩罚性的损害承担责任，包括但不限于：利润或收入损失、产品或相关设备的使用损失、资本成本、替代产品、设施、服务或更换成本、电力费用、停工损失，或因该等损失、损害、费用或支出而由买方或买方的客户提出的索赔。

3、公司已购买相关保险

根据《中国银联支付终端产品企业资质认证实施规则》，申请认证的企业应购买财产险或制造商责任险等保险，公司已对生产经营场所投保了财产险，未购买制造商责任险，符合相关要求。

综上，公司不存在产品技术缺陷导致的事故情形，公司已与客户建立了赔偿责任承担机制，已购买相关保险。

三、说明公司吸收合并子公司深圳鼎智的背景、原因及合理性，定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；

（一）说明公司吸收合并子公司鼎智技术的背景、原因及合理性

鼎智技术设立于 2020 年 12 月 4 日，原筹划定位为软件企业，从事并负责公司软件研发业务，后计划鼎智技术从事国内 POS 机相关业务，故公司将银联认证办证主体变更为鼎智技术。因公司业务规划发生变化，鼎智技术未实际开展业务经营。为满足银联认证续证要求，公司决定通过吸收合并鼎智技术、鼎智技术注销方式完成银联认证持证主体变更。本次吸收合并系为满足公司银联认证续证要求，具有合理性。

（二）定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；

鼎智技术系公司全资子公司，截至注销之日并未实际开展业务，故本次吸收合并无对价，具有公允性。

2024 年 10 月 12 日，公司召开 2024 年第三次临时股东大会，审议通过《关于深圳鼎智通讯股份有限公司吸收合并深圳鼎智技术有限责任公司的议案》，同意以 2024 年 9 月 30 日为基准日对鼎智技术进行审计，由公司对子公司鼎智技术进行吸收合并，吸收合并后公司继续存续，被吸收合并方鼎智技术解散并注销，鼎智技术的全部资产、债权债务自 2024 年 9 月 30 日起由公司承继。同日，鼎智技术作出股东决定同意上述吸收合并事宜。

2024 年 10 月 12 日起，公司与鼎智技术就本次吸收合并事宜向其债权人发出书面通知。2024 年 10 月 15 日，公司与鼎智技术在《深圳商报》登载吸收合并公告，以公告方式通知债权人。

截至本回复出具日，本次吸收合并不存在争议或潜在纠纷。

四、说明使用劳务派遣员工和实习生的原因及必要性，从事的业务环节具体情况，是否为公司生产核心环节，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；说明劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系；说明劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为，规范整改情况，期后是否再次发生；说明期后劳动用工方式，是否存在通过劳务外包替代劳务派遣等方式，规范整改方案是否对经营产生不利影响。

（一）说明使用劳务派遣员工和实习生的原因及必要性，从事的业务环节具体情况，是否为公司生产核心环节，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形

报告期内公司采用劳务派遣、实习生的主要原因是生产线岗位员工流动性大，在遇到交期紧张的大批量业务订单时，直接招聘正式员工耗时较长，无法及时向客户保障产品交付，通过劳务派遣、实习生方式灵活补充临时用工需求，可以保障日常生产经营的稳定性，具有必要性。

报告期内，鼎智电子所使用的劳务派遣员工和实习生的岗位从事的业务环节主要为产品组装、包装等，均未涉及生产核心环节。

劳务派遣单位按照合同的约定为公司提供劳务派遣服务，公司按照合同约定的价款及劳务派遣人员人数，按月向劳务派遣单位结算款项，款项中包含了劳务派遣人员的报酬、服务费等费用。根据部分劳务派遣单位的书面确认、公司报告期内银行流水自查，报告期内不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

综上所述，报告期内公司使用劳务派遣人员、实习生主要进行生产辅助性工作，主要用于补充临时用工需求，公司采用劳务派遣及实习生用工具有必要性，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

（二）说明劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系

报告期内，公司通过市场询价对比后择优选择劳务派遣单位进行合作。公司主要合作的劳务派遣单位为惠州市鑫众安企业管理有限公司、惠州市佳成企业管理有限公司及惠州市鑫纵横实业有限公司 3 家劳务派遣单位。报告期内，公司合作的所有劳务派遣单位在合作期间均持有《劳务派遣经营许可证》且合作期间系在前述劳务派遣业务资质有效期内，符合法律法规要求。该等劳务派遣单位的基本情况如下：

序号	劳务派遣单位名称	成立时间	注册资本	股东	主要人员
1	惠州市鑫众安企业管理有限公司	2021.11.22	200 万元	刘建伟、刘建武	刘建伟、刘建武
2	惠州市佳成企业管理有限公司	2021.12.15	200 万元	汪小如	汪小如、叶廷庚
3	惠州市鑫纵横实业有限公司	2016.05.05	200 万元	冼朝雄、冼英建	冼朝雄、李玉芬
4	惠州市创达康实业有限公司	2017.11.08	201 万元	底子拉、李杨	底子拉、沙马此地、沙马莫子牛
5	广东省名启人力资源管理有限公司	2019.11.28	500 万元	惠州市泓天泰实业有限公司	易春芝、马森
6	东莞市华川企业管理咨询有限公司	2015.03.11	200 万元	翁古五牛、许伍各	翁古五牛、许伍各、许阿明
7	惠州市金子实业有限公司	2016.02.05	200 万元	贾黎娜、朱德兵	贾黎娜、朱德兵
8	惠州市中钰人力资源有限公司	2022.03.14	200 万元	张长红、李倩倩	李倩倩
9	惠州市宝锐人力资源服务有限公司	2012.09.03	200 万元	李丹丹	李丹丹、覃小艳、何娟娟

序号	劳务派遣单位名称	成立时间	注册资本	股东	主要人员
10	惠州市嘉飞人力资源有限公司	2022.03.29	200 万元	和微杰、毛佑明、李柏英	和微杰、毛佑明
11	惠州市万川合众实业有限公司	2017.08.07	200 万元	饶启昌、徐锦玉、李勇超	饶启昌、徐锦玉、李勇超
12	惠州市鑫祥和人力资源有限公司	2021.08.16	200 万元	葛海萍、葛海涛	刘兰、葛海涛
13	东莞市壹帆劳务派遣有限公司	2018.06.13	200 万元	张吉波	张吉波、陈彩绘
14	萍乡君润人力资源开发有限公司	2021.10.22	200 万元	周德吉、刘亚林	周德吉、刘亚林、周花、刘三妹
15	惠州市新鑫源投资管理有限公司	2014.10.10	500 万元	林全武	林全武、吴峰、林萌
16	惠州三社实业发展有限公司	2012.11.09	250 万元	李永善、汪克力	李永善、汪克力、李晓蓉
17	惠州市金宝鑫人力资源有限公司	2019.06.05	500 万元	姚国平、姚广平	姚国平、姚广平
18	惠州市博锐人力资源有限公司	2021.06.07	200 万元	任辉、陈群	任辉、陈群、张海燕
19	惠州市宏升人力资源有限公司	2022.04.22	200 万元	胡仁强、孟宝玉	胡仁强、孟宝玉
20	惠州市亿鑫人力资源有限公司	2022.05.17	200 万元	的石惹	的石惹、莫康
21	东莞市英明劳务派遣有限公司	2015.11.30	200 万元	李钰英	李钰英、王文清
22	中悦人力资源（惠州）有限公司	2024.05.24	200 万元	张昌珂、张成江、曹艳、何乐	张昌珂、何乐
23	惠州市丰裕国源人力资源有限公司	2021.05.07	200 万元	刘祖元、黄发保	黄发保、文显刚
24	惠州市慧诚人力资源有限公司	2019.11.12	200 万元	黄博	黄博、张玉珍
25	惠州市卓仕达人力资源有限公司	2024.09.26	200 万元	钟稀葵、牟明坤、陈智、张建、王奎	张建
26	惠州市汇鹏人力资源管理有限公司	2021.04.26	200 万元	黄礼、胡小刚	黄礼、胡小刚、蔡嘉婷

根据部分劳务派遣单位出具的说明并经比对上述报告期内的劳务派遣单位与公司的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，上述劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

（三）说明劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为，规范整改情况，期后是否再次发生

1、劳务派遣比例超过 10%存在被处罚风险，但不构成重大违法行为

报告期内鼎智电子存在劳务派遣比例超过 10%的情形，不符合《劳务派遣暂

行规定》第四条“使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%”的规定。根据《劳动合同法》第 92 条的规定，用工单位违反相关派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正，逾期不改正的，以每位被派遣劳动者五千元以上一万元以下的标准处以罚款。如鼎智电子劳务派遣比例超 10%的用工瑕疵被劳动行政部门责令限期改正且逾期不改正，则鼎智电子存在被处罚的风险。

依据《指引 1 号》第 1-4 重大违法行为认定的规定，“在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等……有以下情形之一且主办券商、律师出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

鉴于鼎智电子上述用工瑕疵不属于国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全领域的违法行为，且依据“信用广东”网下载的鼎智电子《无违法违规证明公共信用信息报告》、惠州仲恺高新区管理委员会社会事务管理局出具的《无违法违规情况证明》，鼎智电子未被处以罚款等行政处罚、未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣，且截至本回复出具日，鼎智电子已完成上述违法行为的整改，相关规定未认定鼎智电子上述用工瑕疵属于情节严重的行为。

综上，鼎智电子对劳务派遣用工不规范情形存在被处罚的风险但不属于重大违法行为。

2、期后已完成劳务派遣用工规范整改，未再发生劳务派遣比例超过 10%的情形

针对劳务派遣用工不规范情形，鼎智电子已于 2025 年 1 月完成整改，截至 2025 年 1 月 31 日，鼎智电子正式员工 441 人，使用的被派遣劳动者人数 36 人，劳务派遣人数比例已降低至 10%以下，截至本回复出具日，公司及其子公司期后各月末未再次发生劳务派遣比例超过 10%的情形。同时，就上述用工瑕疵，公司

实际控制人邹祥永已出具书面承诺：

“本人将持续督促鼎智通讯及其控股子公司严格按照法律法规的规定规范公司用工，将劳务派遣用工总数保持在用工总数的 10%以下；若公司及/或其控股子公司因劳动用工受到相关部门的行政处罚或遭受其他损失的，本人将全额补偿公司及/或其控股子公司因此遭受的损失。

本人将持续督促公司及其控股子公司合法合规使用实习生，将实习生用工人数保持在在岗职工总数的 10%以下；若公司及/或其控股子公司因实习生使用相关事宜受到相关主管部门处罚、任何利益相关方以任何方式提出权利要求且该等要求获主管部门支持，本人将无条件全额承担公司因此而产生的任何补缴、处罚、赔偿、补偿或其他相关费用，确保公司及/或其控股子公司不会因此遭受任何损失。

如本人违反上述承诺，则鼎智通讯有权依据本约束措施扣留本人从鼎智通讯获取的工资、奖金、补贴、股票分红等收入，用以承担公司及/或其控股子公司因劳务派遣及实习生用工事宜而产生的任何补缴、处罚、赔偿、补偿或其他相关费用及因此遭受的损失。”

综上，如鼎智电子劳务派遣比例超 10%的用工瑕疵被劳动行政部门责令限期改正且逾期不改正，则鼎智电子存在被处罚的风险，但截至本回复出具之日，鼎智电子未被劳动行政部门要求责令限期改正也未被处以罚款，且鼎智电子已完成上述违法行为的整改，公司实际控制人已出具书面承诺。因此，鼎智电子曾经存在劳务派遣比例超过 10%的相关情形不构成重大违法行为，不构成本次申请挂牌的实质性法律障碍。

（四）说明期后劳动用工方式，是否存在通过劳务外包替代劳务派遣等方式，规范整改方案是否对经营产生不利影响

鼎智电子期后劳动用工方式为正式员工、劳务派遣、实习生及外协加工相结合，不存在通过劳务外包替代劳务派遣等方式。

鼎智电子已按照《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关规定并结合自身用工需求制定并实施劳务派遣整改方案，根据实际需要采取积极扩大正式员工的招聘与使用、与外协厂商开展合作等整改措施，在满足经营生产实际需求的基

础上减少劳务派遣用工人数，对经营并未产生重大不利影响。

五、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师针对上述事项执行如下核查程序：

1、审阅公司从手机方案解决服务商逐步切换至电子支付行业情况的说明，了解公司从事电子支付行业的背景及起始时间，开展相关业务的资质取得情况及取得时间，技术、客户、人员获取及业务开展的具体情况；

2、核查公司及子公司取得的 CCC 认证、中国银联支付终端产品企业资质及终端设备安全认证、PCI 安全认证、EMV 国际标准认证、TQM 质量管理认证证书等相关业务资质文件，确认公司目前已取得生产经营业务所需资质、认证；

3、审阅公司关于银联资质持证主体变更情况的说明，核查公司及鼎智技术获取的中国银联支付终端产品企业资质及终端设备安全认证证书，了解银联资质持证主体由公司变更为子公司鼎智技术又变更为公司的原因、背景及合理性；

4、核查银联认证相关规则，并向银联标识产品企业资质认证办公室进行咨询并得到相关回复，确认银联资质的持证主体与实际经营主体应一致，了解公司的规范措施及实施情况，确认未引发监管处罚或不良后果，该事项不构成重大违法行为；

5、核查公司提供的 2023 年度、2024 年度财务报表，确认公司报告期内境内销售自有 POS 终端产品产生的累计营业收入及净利润占比情况较小，对公司生产经营不构成重大不利影响；

6、审阅公司关于符合《中国银联支付终端产品企业资质认证实施规则》的说明，并核查公司提供的知识产权清单、员工花名册、设备清单、管理体系认证证书、财产险保单、银联认证服务协议等相关文件，确认银联资质不存在无法续期的风险；

7、通过国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网等网站进行检索，确认公司及子公司均不在“经营异常名录”、“严重违法失信名单”中，公司实控人、高级管理人员均不在“失信被执行人”、“限制消费人员”名单中；

8、核查公司提供的《终端硬件序列号注册及管理规范》《密钥管理制度》、外协工厂的管理制度等一系列研发、业务和生产相关制度文件，以及公司出具的说明，确认公司已建立符合《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的生产体系；

9、核查公司提供的《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理飞行检查报告》，以及公司已根据相关要求完成了整改的说明，了解公司报告期内接受银联飞行检查的情况、存在的问题以及整改措施、实施情况；

10、审阅公司关于不存在产品技术缺陷导致的事故情形的说明、香港子公司法律意见，并检索裁判文书网、中国执行信息公开网、公司所在地产品市场监督管理局、应急管理局、工业和信息化局等网站，走访公司主要客户并进行访谈确认，确认公司不存在产品技术缺陷导致的事故；

11、审阅公司与客户签订的销售框架合同，确认公司已与多数客户在合同中约定赔偿责任机制，并审阅公司提供的财产险保单，确认公司已购买相关保险；

12、经访谈公司实际控制人、业务负责人、银联认证办理负责人，了解公司吸收合并子公司鼎智技术的原因及背景及其合理性、鼎智技术的实际经营情况；

13、取得并查阅了本次吸收合并公司及子公司鼎智技术的股东大会决议、股东决定等内部决策文件、债权人通知、登报公告，确认本次吸收合并履行了相应审议程序、通知债权人；

14、访谈实际控制人，并经网络检索、走访公司注册地所在法院，确认本次吸收合并不存在争议或潜在纠纷；

15、访谈公司实际控制人、鼎智电子总经理及人力资源负责人，了解鼎智电子使用劳务派遣员工和实习生的原因及必要性、从事的业务环节具体情况，确认不属于公司生产核心环节，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形；

16、取得并查阅了鼎智电子提供的劳务派遣人员名单、员工花名册，确认劳务派遣员工和实习生从事的业务环节具体情况、不属于公司生产核心环节；

17、取得并查阅了鼎智电子提供的报告期内合作的劳务派遣合作协议、劳务派遣单位资质、劳务派遣单位出具的确认函并经查询国家企业信用信息公示系统、

企查查、惠州市及东莞市人力资源和社会保障局网站，了解劳务派遣单位的基本情况，确认劳务派遣单位取得劳务派遣经营许可证、不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形、劳务派遣单位与公司不存在关联关系；

18、取得并查阅了“信用广东”网下载的鼎智电子《无违法违规证明公共信用信息报告》、惠州仲恺高新区管理委员会社会事务管理局出具的《无违法违规情况证明》并经网络查询，确认鼎智电子未被处以罚款等行政处罚、未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣；

19、取得鼎智电子期后劳务派遣人员名单、员工花名册、期后规范整改方案及用工方式说明，并经访谈鼎智电子总经理及人力资源负责人，了解公司期后劳动用工方式，确认公司不存在劳务外包替代劳务派遣等方式及规范整改方案对经营未产生不利影响；

20、取得公司的书面确认文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、2015 年 12 月起公司经营范围增加了 POS 机相关内容，2015 年公司开始探索电子支付业务，2017 年起公司开始专注于电子支付业务；截至本回复出具之日，公司已取得境内 POS 设备受托加工业务以及自主品牌 POS 产品生产与销售业务所需资质认证；公司电子支付业务核心技术来源均为自主研发，逐步构建起与电子支付终端业务相适应的人才队伍，经历了从境内市场到境外市场的开拓历程，目前深耕于非洲、拉丁美洲及亚洲等新兴市场区域；

2、公司已取得生产经营业务所需资质认证；银联资质持证主体由公司变更为子公司又变更为公司具有合理性，公司在 2022 年-2025 年间存在银联资质持证主体与实际经营主体不一致的情形，已于 2025 年 1 月进行了规范整改，未引发监管处罚或不良后果，不属于重大违法行为，报告期内相关营业收入及利润占比较小，对公司生产经营不构成重大不利影响；公司银联资质续期不存在无法续期的风险；公司已建立符合《中国银联支付终端产品生命周期安全与质量管理指南》的生产体系，包括终端序列号管理、密钥灌装、外协工厂管控等，公司在报告期内接受过一次银联飞行检查，整改情况获得了检查机构的认可，公司已在《公开

转让说明书》相关章节补充披露整改措施及实施情况；公司不存在产品技术缺陷导致的事故情形，已建立赔偿责任承担机制，已购买相关保险；

3、公司吸收合并子公司鼎智技术具有合理性，定价公允，已履行相应审议程序，已通知债权人，不存在争议或潜在纠纷；

4、公司使用劳务派遣员工和实习生具有必要性，相关劳务派遣员工和实习生不从事公司生产核心环节，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；劳务派遣单位的资质符合法律法规的要求，劳务派遣单位与公司不存在关联关系；劳务派遣比例超过 10% 存在被处罚风险，但未被劳动行政部门要求责令限期改正也未被处以罚款，不构成重大违法行为，期后各月月末未再次发生劳务派遣比例超过 10% 的情形；期后不存在通过劳务外包替代劳务派遣等方式的情形，规范整改方案未对公司经营产生重大不利影响。

问题 5.关于其他事项。

（1）关于定向分红。根据申报文件，2023 年 9 月 13 日，根据鼎智有限股东会决议，公司以现金形式向股东邹祥永分配利润 3,800.00 万，其他股东均放弃参与本次利润分配。

请公司：①说明定向分红的背景、原因及合理性、合规性，是否符合《公司法》及公司章程相关规定，是否履行股东会审议程序，是否损害公司和其他股东利益；②结合公司实际控制人报告期内及期后资金流水核查情况，列示最终资金流向，说明上述分红款的具体使用情况及合规性；③说明其他股东放弃参与本次利润分配的原因及合理性，是否存在股权代持或其他利益安排。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（2）关于公司子公司及实际控制人控制的其他企业。根据申报文件，①实际控制人控制的惠州鼎智等多家企业于 2022-2024 年间注销，实际控制人控制的香港公司鼎智集团已于 2023 年 9 月将全部股权转让给其配偶；②公司在中国香港设立子公司香港鼎智通讯有限公司，负责对外销售与市场开拓。

请公司：①说明实际控制人控制的多家公司其他企业注销的原因、背景及合理性；注销后业务、人员、资产的转移情况，是否通过其他主体与公司发生持续交易，是否存在代持情形；注销程序是否合法合规，注销前是否存在违法违规

行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议；②说明实际控制人将鼎智集团转让给其配偶的原因、背景及合理性，报告期内及期后是否与公司存在业务资金往来；③说明香港子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(3) 关于应收账款。根据申报文件，报告期末，公司应收账款分别为 722.53 万元、4,349.70 万元，呈大幅增长趋势。

请公司：①结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异、原因及合理性，与公司业务开展情况是否匹配；②说明公司应收账款规模大幅上涨的原因及合理性，2024 年第四季度增加的应收账款对应的主要客户情况及信用期调整情况，相关业务是否真实；③说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；说明应收账款期后回款情况；④说明公司与李松交易的具体情况，全额计提坏账的原因，与公司是否存在关联关系或其他利益安排。

请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账调节利润的情形。

(4) 关于固定资产。根据申报文件，2023 年末、2024 年末公司固定资产账面价值分别为 9,371.30 万元、9,303.52 万元，主要为房屋及建筑物、机器设备。

请公司：①结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分；③说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，

包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果；④结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期判断固定资产减值的依据及减值计提的充分性。

请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见。

（5）关于货币资金。根据申报文件，2023 年末、2024 年末公司货币资金分别为 17,693.19 万元、35,040.90 万元，变动较大。

请公司：①结合业务特点、获取订单情况、回款情况等说明货币资金规模较大与经营业绩的匹配性；对比同行业可比公司，说明是否符合行业经营特点；②说明报告期内货币资金变动较大的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对货币资金的银行函证情况，包括函证金额、回函金额和比例，执行的替代性程序。

【回复】

一、关于定向分红。请公司：①说明定向分红的背景、原因及合理性、合规性，是否符合《公司法》及公司章程相关规定，是否履行股东会审议程序，是否损害公司和其他股东利益；②结合公司实际控制人报告期内及期后资金流水核查情况，列示最终资金流向，说明上述分红款的具体使用情况及合规性；③说明其他股东放弃参与本次利润分配的原因及合理性，是否存在股权代持或其他利益安排。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）说明定向分红的背景、原因及合理性、合规性，是否符合《公司法》及公司章程相关规定，是否履行股东会审议程序，是否损害公司和其他股东利益

1、本次定向分红的背景、原因及合理性

本次定向分红系实际控制人邹祥永遵照公司本次申请挂牌及未来上市规范要求，解决关联方惠州鼎智注销前遗留的历史待清理债务及申报缴纳公司历史上股改增资时未缴纳的个人所得税等问题而实施的分红方案，原因具有合理性。

2、本次定向分红的合规性

根据本次定向分红时适用的《中华人民共和国公司法（2018 修正）》第三十四条规定，股东按照实缴的出资比例分取红利；公司新增资本时，股东有权优先按照实缴的出资比例认缴出资。但是，全体股东约定不按照出资比例分取红利或者不按照出资比例优先认缴出资的除外。另根据当时有效的《深圳鼎智通讯有限公司章程》第二十四条之（七），股东会审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案。根据当时有效的公司法、公司章程的规定，在取得全体股东同意且股东审议通过定向分红事项的情况下，有限责任公司股东可以不按照出资比例进行分红。

2023 年 9 月 11 日，公司执行董事邹祥永根据截至 2023 年 8 月 31 日公司累积可供分配利润 3,907.14 万元制订本次向邹祥永定向分红 3,800 万元的利润分配方案并同意提交公司股东会审议。2023 年 9 月 13 日，鼎智有限全体股东一致同意公司以现金方式向股东邹祥永分配利润 3,800 万元，其他股东均放弃参与本次利润分配。

本次利润分配方案经全体股东一致审议通过并作出书面决定，同意向股东邹祥永定向分红，符合公司定向分红时适用的《公司法》及公司章程相关规定，合法合规。

3、本次定向分红是否损害公司和其他股东利益

本次定向分红经全体股东一致审议通过，且根据放弃参与本次利润分配的股东出具的《关于定向分红的承诺》及访谈确认，该等股东系自愿放弃参与本次利润分配，同意本次定向分红，本次利润分配真实、有效、合法，该等股东的股东权利及利益未因本次利润分配事宜而遭受损害。

本次定向分红不存在损害公司和其他股东利益的情形。

（二）结合公司实际控制人报告期内及期后资金流水核查情况，列示最终资金流向，说明上述分红款的具体使用情况及合规性

经核查邹祥永报告期内及期后截至 2025 年 6 月 30 日的资金流水，邹祥永在收到税后定向分红款 3,040 万元后，截至 2025 年 6 月 30 日其实际已使用的资金及结余资金使用计划如下：

支付对象	支付金额（万元）	支付时间	用途
惠州鼎智	400	2023.10.08	归还银行贷款
惠州鼎智	200	2024.01.29	房租、水电、律师费用等日常经营开支
国家税务总局深圳市税务局	1,504.00	2024.02.05	公司历史股改自然人股东个税缴纳
-	936.00	-	留在个人账户日常自用
总计	3,040.00	-	-

邹祥永基本按计划用途使用了分红款，其分红结余的资金留在个人账户日常自用，其他未参与本次利润分配的股东对此知悉并同意，上述定向分红款使用合法合规。

（三）说明其他股东放弃参与本次利润分配的原因及合理性，是否存在股权代持或其他利益安排

其他股东放弃参与本次利润分配的原因为知晓本次定向分红的背景系为解决公司历史遗留问题、有利于公司本次申请挂牌工作或未来上市计划的顺利推进且愿意支持公司及实际控制人完成前述问题的解决，具有合理性，各方不存在股权代持或其他利益安排。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

主办券商、律师针对上述事项执行如下核查程序：

（1）取得并查阅了公司本次定向分红的执行董事决定、股东决定、2023 年 8 月末财务报表，了解本次定向分红履行的相关程序，确认取得全体股东一致同意；

（2）取得并查阅了放弃参与本次利润分配的股东出具的《关于定向分红的承诺》，并经访谈公司实际控制人、其他股东，了解本次定向分红的背景、原因及合理性、其他股东放弃参与本次利润分配的原因及合理性，确认本次定向分红未损害公司和其他股东利益、最终分红款资金流向及使用情况、不存在股权代持或其他利益安排；

（3）取得并查阅了实际控制人报告期内及期后银行流水，确认最终分红款

资金流向、具体使用情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：公司定向分红的背景具有合理性、合规性，符合当时适用的《公司法》及公司章程相关规定，履行了股东内部审议程序，不损害公司和其他股东利益；上述分红款的最终资金流向合规；公司其他股东放弃参与本次利润分配具有合理性，不存在股权代持或其他利益安排。

二、关于公司子公司及实际控制人控制的其他企业。请公司：说明实际控制人控制的多家其他企业注销的原因、背景及合理性；注销后业务、人员、资产的转移情况，是否通过其他主体与公司发生持续交易，是否存在代持情形；注销程序是否合法合规，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议；说明实际控制人将鼎智集团转让给其配偶的原因、背景及合理性，报告期内及期后是否与公司存在业务资金往来；说明香港子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）说明实际控制人控制的多家其他企业注销的原因、背景及合理性；注销后业务、人员、资产的转移情况，是否通过其他主体与公司发生持续交易，是否存在代持情形

2022-2024 年间，实际控制人曾经控制的六家其他企业注销的相关情况如下：

序号	企业名称	注销时间	主营业务	注销的原因、背景及合理性	注销后业务、人员、资产的转移情况
1	惠州鼎智	2024-12-24	承接各类通信、消费电子及金融电子等产品的生产代工业务	2022 年 10 月，鼎智电子与惠州鼎智进行同一控制下业务重组，由鼎智电子承接惠州鼎智的电子产品受托加工业务，惠州鼎智自此停止生产业务开展。通过前述方式公司将惠州工厂的生产业务注入申请挂牌公司体系内，之后考虑挂牌、上市的规范性要求，彻底解决惠州鼎智同业竞争问题等，遂注销了惠州鼎智，具备合理性。	2022 年 10 月，鼎智电子完成对惠州鼎智的业务重组，将惠州鼎智 POS 机、平板电脑等电子产品生产、加工业务相关资产及人员收购整合至鼎智通讯体系内。
2	江西本	2023-04-14	电子烟的	企业自 2022 年 7 月起已未实质	（1）业务、资产转

序号	企业名称	注销时间	主营业务	注销的原因、背景及合理性	注销后业务、人员、资产的转移情况
	果科技有限公司		生产、销售等	开展经营，因此注销，具备合理性。	移情况：注销前企业已无业务、资产，不涉及转移；（2）人员转移情况：注销前企业共有 4 名员工，均已于 2022 年 6 月从公司离职。
3	江西信果电子科技有限公司	2022-08-25	无实际业务	企业自设立以来未实质开展经营，因此注销，具备合理性。	注销前企业无业务、人员、资产，不涉及转移。
4	北京立方蓝科技有限公司	2022-11-08	MP3 的生产、销售	企业已多年未实质开展经营，注销具备合理性。	注销前企业无业务、人员、资产，不涉及转移。
5	深圳雾源科技有限公司	2022-11-18	电子烟的生产、销售	企业自 2022 年 2 月起已未实质开展经营，因此注销，具备合理性。	（1）业务、人员转移情况：注销前企业无业务、人员，不涉及转移； （2）资产转移情况：截至清算结束，两项商标已向非关联方市场方转让，剩余财产已向股东分配完毕。
6	鼎惠投资	2022-01-25	为公司历史上的核心管理人员持股平台	邹祥永、曾绝文、罗先清、邹常君、张小元、谢祝新等股东曾通过鼎惠投资间接持有公司股权，后来公司经营手机业务经营亏损、公司直接及间接持股的股东均陆续退出投资，鼎惠投资不再直接或间接持有公司股权，随之注销，具备合理性。	（1）业务、人员转移情况：注销前企业无业务、人员，不涉及转移； （2）资产转移情况：截至清算结束，剩余财产已向股东分配完毕。

经自查，上述六家企业注销后，不存在通过其他主体与公司发生持续交易的情形，不存在代持情形。

（二）注销程序是否合法合规，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议；

根据相关企业的清算报告、财务报表、全体投资人承诺书、国家企业信用信息公示系统公告情况、主管税务机关出具的证明、中国人民银行征信中心出具的企业信用报告、市场监督管理局出具的工商档案及注销证明等相关资料，并经检索公开网站查询，2022-2024 年间实际控制人曾经控制的上述六家企业的注销程

序均合法合规，注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

（三）说明实际控制人将鼎智集团转让给其配偶的原因、背景及合理性，报告期内及期后是否与公司存在业务资金往来

公司实际控制人将鼎智集团转让给其配偶的原因、背景为鼎智集团报告期内无实质经营业务，因邹祥永配偶系香港永久居民，且在香港生活及工作，基于配偶管理该公司更为方便，邹祥永将其持有的鼎智集团 100%股权转让给其配偶，卸任董事职务，由其配偶担任，具备合理性。

经自查公司流水与鼎智集团银行账户情况，确认了鼎智集团报告期内及期后与公司不存在业务资金往来。

（四）说明香港子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见

1、香港子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境履行的审批、备案或登记手续

香港鼎智于 2015 年 10 月 19 日成立，公司持有其 100%股权，出资额为 1 万美元，自设立以来未发生过增资、减资、股权转让等股权变动情况。根据香港鼎智设立时有效的《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）、《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令第 9 号）、《中华人民共和国外汇管理条例》等法律、法规、规章，公司应该履行报省级（含计划单列市）商务主管部门备案、报省级（含计划单列市）政府投资主管部门备案、办理外汇登记等手续。公司投资设立香港鼎智所履行的境外投资管理、外汇出入境相关审批、备案或登记手续情况如下：

（1）报深圳市商务主管部门备案并办理企业境外投资证书

证书名称	发证机关	证书编号	日期	事项
《企业境外投资证书》	深圳市经济贸易和信息化委员会	境外投资证第 N4403201501209 号	2015-09-25	新设
《企业境外投资证书》	深圳市经济贸易和信息化委员会	境外投资证第 N4403201601268 号	2016-11-20	股东名称变更（注 1）
《企业境外投资证书》	深圳市商务局	境外投资证第 N4403202200723 号	2022-09-26	股东名称变更（注 2）

证书名称	发证机关	证书编号	日期	事项
《企业境外投资证书》	深圳市商务局	境外投资证第 N4403202200772 号	2022-10-19	经营范围 变更
《企业境外投资证书》	深圳市商务局	境外投资证第 N4403202400130 号	2024-01-30	股东名称变 更（注3）

注 1：股东名称由“深圳市鼎智通讯有限公司”变更为“深圳鼎智通讯股份有限公司”

注 2：股东名称由“深圳鼎智通讯股份有限公司”变更为“深圳鼎智通讯有限公司”

注 3：股东名称由“深圳鼎智通讯有限公司”变更为“深圳鼎智通讯股份有限公司”

（2）办理外汇业务登记凭证

公司已就设立香港鼎智办理了外汇登记手续，取得了业务登记凭证（业务编号：35440300201511205845），业务类型为 ODI 中方股东对外义务出资，经办外汇局为国家外汇管理局深圳市分局，经办银行为中国光大银行股份有限公司深圳分行。

（3）未履行发改委备案手续

香港鼎智于 2015 年 10 月 19 日成立，根据当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令第 9 号）的相关规定，地方企业实施的中方投资额 3 亿美元以下境外投资项目，由各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级政府投资主管部门备案。

公司境外投资手续的经办人员在办理商务部门、外汇主管部门境外投资相关手续及对外汇出投资款时未被要求提供发改委备案文件的情况，公司最终未就境外投资事项履行发改委备案手续。

经主办券商及律师检索上市公司及挂牌公司涉及境外投资未办理发改委备案手续的情况，以下案例均提及 2018 年 3 月 1 日《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号，2017 年 12 月 26 日发布，2018 年 3 月 1 日生效）实施前在境外设立贸易公司或投资路径平台公司且不涉及固定资产投资的，不强制要求办理发改委备案手续。

证券简称及 代码	上市/挂 牌板块	申报文件名称	相关内容
胜业电气 (920128)	北交所	《关于胜业电气股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申报文件的审核问询函的回复》	“经中介机构电话咨询广东省发改委、现场访谈佛山市发改委，2018 年 3 月 1 日《企业境外投资管理办法》实施前，在实践操作中，对于境内企业在境外设立贸易公司或投资路径平台公司且不涉及固定资产投资的，不强制要求办理发改委备案手续。”

证券简称及代码	上市/挂牌板块	申报文件名称	相关内容
格利尔 (831641)	北交所	《上海市锦天城律师事务所关于格利尔数码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的法律意见书》	“根据徐州市发改委于 2022 年 3 月 21 日出具的《复函》明确，上述 2 个境外投资项目均在《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 11 号）生效实施（2018 年 3 月 1 日）前投资设立，且均不涉及固定资产投资，未经发展改革部门备案/核准的行为不构成重大违法违规行为。”
亚南股份 (874073)	新三板	《国浩律师（福州）事务所关于福建省亚南科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让补充法律意见书（一）》	“根据福建省发改委网站显示，企业在 11 号令实施之前（即 2018 年 3 月 1 日前）未履行发改委备案手续的境外投资行为，若仅仅设立境外企业而不涉及新建固定资产、并购境外资产等投资活动，不属于违规。”
熵基科技 (301330)	深交所	《国浩律师（深圳）事务所关于熵基科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》	“根据本所律师对广东省发改委、深圳市发改委及东莞市发展和改革委员会的咨询及访谈确认，《企业境外投资管理办法》生效前，对于在境外设立贸易公司或投资路径平台公司但不涉及固定资产投资的，不强制要求办理发改委备案手续，后续亦不需要补办相关手续。”
博杰股份 (002975)	深交所	《北京德恒律师事务所关于珠海博杰电子股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见（一）》	“根据发行人出具的书面说明并经本所承办律师咨询广东省发展和改革委员会工作人员，根据当时有效的国家发展和改革委员会《境外投资项目核准和备案管理办法》（2014 年第 9 号令）的规定，发行人设立贸易类境外子公司不属于固定资产建设的境外投资项目，因此无需办理发改委备案程序。”
优利德 (688628)	上交所	《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》	“根据广东省发改委互动交流网站的留言咨询确认，在 2018 年 3 月 1 日之前，广东省发改委仅就境外固定资产投资类项目进行审批或备案，对境内主体在境外设立贸易公司或销售公司而未进行固定资产投资的行为，无需进行发改委审批或备案。后续如公司需办理相关发改委手续，可直接办理，不会因此要求依照 2018 年 3 月 1 日施行的《企业境外投资管理办法》补办此前的发改委备案手续。”
江淮汽车 (600418)	上交所	《关于安徽江淮汽车集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》	“经咨询安徽省发改主管部门，香港公司不涉及固定资产投资，且相关投资行为发生在 2018 年 3 月 1 日以前（即《企业境外投资管理办法》生效前），该等情况无需向发改主管部门补充备案。”
立达信 (605365)	上交所	《北京市君合律师事务所关于立达信物联科技股份有限公司首次公开发行股票并上市之补充法律意见书（二）》	“经本所律师向厦门市发改委、福建省发改委……的走访或电话咨询，该等主管部门的工作人员口头告知如下：厦门市发改委、福建省发改委：《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 11 号）2018 年 3

证券简称及代码	上市/挂牌板块	申报文件名称	相关内容
			月 1 日实施前，发改委仅要求涉及在境外新建或并购固定资产的对外投资项目进行备案，境外子公司仅从事营销、贸易、商务服务、业务联络等活动，不涉及在境外新建或并购固定资产，主要指工业生产线、住宅、商业地产、土地、矿产等，也不涉及在境外并购其他企业股权的，不需要备案。”

香港鼎智为 2018 年 3 月 1 日《企业境外投资管理办法》实施前在境外设立的贸易公司，且不涉及固定资产投资。综合考虑前述案例中对各省市发改委的咨询结果，公司于 2015 年投资设立香港子公司未向发改委办理备案手续的情形，不违反当时发改委的相关规定。

2、所在地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见

公司聘请的 King & Wood Mallesons Limited（金杜律师事务所）已于 2025 年 6 月 24 日出具了《关于深圳鼎智通讯股份有限公司拟申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让涉及香港事宜的法律意见书》，香港律师对香港鼎智设立、股权变动、业务合规性等问题发表了明确意见如下：

（1）设立、股权变动

香港子公司是根据香港法律合法成立、有效存续并合法经营的公司。香港子公司具有独立承担履行民事法律义务及享有行使民事法律权利的能力，并拥有独立的民事诉讼能力，并可以于香港合法经营。香港子公司有能力拥有及处置其资产。

香港子公司并无增资、减资、股权转让或赎回的情况，故不涉及政府批准，亦不存在潜在争议。

（2）业务合规性

香港子公司于香港开展贸易业务，仅须取得商业登记证作为在香港开展经营所需，因而无需额外获得香港主管当局的其他批准或许可。香港子公司从事业务经营方面不存在违法、违规情形。

香港律师未针对关联交易、同业竞争问题发表意见。香港鼎智为公司的全资

子公司，主营业务为贸易，香港鼎智与实际控制人控制的其他企业之间不存在同业竞争；香港鼎智与公司合并范围外关联方于报告期内的关联交易情况已在公开转让说明书中披露。

综上，香港子公司所在地区律师已对子公司设立、股权变动、业务合规性等问题发表明确意见，未对关联交易、同业竞争问题发表意见。香港鼎智与实际控制人控制的其他企业之间不存在同业竞争，公司已披露公司报告期内关联交易情况。

（五）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

主办券商、律师针对上述事项执行如下核查程序：

（1）审阅实际控制人关于控制的多家企业的主营业务、注销的原因、背景及合理性以及注销后业务、人员、资产的转移情况的说明，核查相关企业注销的工商档案，以及注销前的花名册、财务报表、清算报告等文件，了解实际控制人控制的多家其他企业注销的原因、背景及合理性，以及注销后业务、人员、资产的转移情况，确认上述企业未通过其他主体与公司发生持续交易，不存在代持情形，注销程序合法合规，注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议；

（2）审阅鼎智集团、实际控制人及其配偶出具的说明，了解实际控制人将鼎智集团转让给其配偶的原因、背景的合理性，并核查鼎智集团的银行账户注销证明，确认鼎智集团报告期内及期后与公司不存在业务资金往来；

（3）核查公司设立香港鼎智所办理的《企业境外投资证书》《业务登记凭证》，并检索上市公司及挂牌公司涉及境外投资未办理发改委备案手续的相关案例，确认香港子公司设立及股权变动的合法合规性；

（4）核查金杜律师事务所出具的香港子公司法律意见，确认香港律师对子公司设立、股权变动、业务合规性等问题发表了明确意见，未针对关联交易、同业竞争问题发表意见；取得并查阅公司、鼎智集团出具的说明，查阅《审计报告》及公司董事、监事、高级管理人员及股东填报的调查问卷，了解报告期内的关联交易情况；审阅邹祥永出具的《关于避免同业竞争的承诺》、鼎智集团、实际控

制人配偶出具的说明并经访谈实际控制人，核查其控制企业的业务情况，确认香港鼎智与实际控制人控制的其他企业之间不存在同业竞争。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司实际控制人控制的多家其他企业在 2022-2024 年间注销具有合理性，注销后未通过其他主体与公司发生持续交易，不存在代持情形；

（2）前述注销企业的注销程序合法合规，注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议；

（3）公司实际控制人将鼎智集团转让给其配偶具有合理性，报告期内及期后鼎智集团与公司不存在业务资金往来；

（4）香港子公司设立及股权变动合法合规，除未履行发改委备案手续外，已依法办理了所涉境外投资管理、外汇出入境的审批、备案或登记手续，未履行发改委备案手续的情形，不违反当时发改委的相关规定；香港子公司所在地区律师已对子公司设立、股权变动、业务合规性等问题发表明确意见，未对关联交易、同业竞争问题发表意见。香港鼎智与实际控制人控制的其他企业之间不存在同业竞争，公司已披露公司报告期内关联交易情况。

三、关于应收账款。请公司：①结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异、原因及合理性，与公司业务开展情况是否匹配；②说明公司应收账款规模大幅上涨的原因及合理性，2024 年第四季度增加的应收账款对应的主要客户情况及信用期调整情况，相关业务是否真实；③说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；说明应收账款期后回款情况；④说明公司与李松交易的具体情况，全额计提坏账的原因，与公司是否存在关联关系或其他利益安排。请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账调节利润的情形。

（一）结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异、原因及合理性，与公司业务开展情况是否匹配

1、公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等

公司主要从事金融 POS 相关产品的研发、生产、销售，以境外客户直销为主，境外收款政策主要为先款后货，仅对部分客户预收大部分货款（通常超过 60%比例以上），剩余款项在发货后的 1-3 个月内完成回款。

报告期内，公司主要客户均实现了正常交易回款，其结算模式、信用政策、回款周期等情况具体如下：

客户名称	主要信用政策、回款周期	结算模式
Gertec	下达业务订单时预付 15%，发货前再付 50%，发货后 90 天内支付 35%尾款	银行转账
Moniepoint	先款后货，不存在信用账期	银行转账
A 客户	下达业务订单时预付 20%，生产完成工厂发货前再付 50%，发货后 90 天内支付 30%尾款	银行转账
HALA	下达业务订单时预付 20%，发货前再付 60%，发货后 30 天内支付 20%尾款	银行转账
云码智能	月结 30 天	银行转账
Fairmoney	先款后货，不存在信用账期	银行转账

2、说明报告期内应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异、原因及合理性，与公司业务开展情况是否匹配

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司相比较小，主要系公司信用政策差异影响，其中公司对大部分客户采取“先款后货”的信用政策以防范境外业务回款风险及控制应收款项规模等，针对部分赊销客户公司也会控制在发货前收取大部分货款，因此在该信用政策下，公司应收款项规模整体较小，而同行业可比公司的境内外信用政策相对宽松，相对而言其应收账款占业务规模的占比会大于公司。同时，公司销售回款管理较好，客户回款相对及时，确保了应收账款较高的质量，具体情况如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
新国都	9.47%	8.82%

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
新大陆	20.76%	12.19%
百富环球	42.08%	39.89%
优博讯	21.78%	25.58%
天波信息	27.27%	32.31%
平均值	24.09%	23.66%
申请挂牌公司	5.89%	0.99%

综上所述，报告期内应收账款余额占营业收入的比例低于同行业可比公司具有合理性，与公司业务开展相匹配。

（二）说明公司应收账款规模大幅上涨的原因及合理性，2024 年第四季度增加的应收账款对应的主要客户情况及信用期调整情况，相关业务是否真实

2024 年末，公司应收账款账面余额相比 2023 年末增加了 3,697.25 万元，主要系客户下单节奏发生变化且部分客户信用政策发生调整等影响所致，导致期末公司应收账款增加的主要客户情况分析如下：

单位：万元

客户名称	期末应收账款余额相比上期末增加的金额	信用政策变化	应收账款变动主要原因
Gertec	1,266.42	发货后 60 天支付 30% 尾款逐步变为发货后 90 天支付 35% 尾款	2023 年末未发货订单较多，预收款大于应收款；2024 年，年末出货量增加且信用政策变化导致应收账款增加
深圳中电	920.21	无变化	代理出口机构代收公司的销售回款
HALA	718.95	无变化	2023 年末货款已结清；2024 年末，根据客户提货安排形成了应收账款
A 客户	596.39	从 100% 先款后货逐步变为发货 90 天后支付 30% 尾款	2023 年客户无信用账期；2024 年末出货量增加且客户信用政策变化
蚂里奥	550.65	无变化	2024 年末客户出货量增加
合计	4,009.75	-	

注 1：上表应收账款余额变动金额主要列示了变动金额超过 500 万元的客户；
注 2：Gertec 和 A 客户两大客户主要受海外市场 POS 厂商竞争加剧影响，客户与公司协商要求放宽销售回款信用政策，基于服务好大客户宗旨，公司亦接受了相关销售信用期放宽的诉求。

综上所述，公司应收账款大幅增长是基于真实商业实质，具有商业合理性，

相关业务真实发生。

(三) 说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；说明应收账款期后回款情况

1、公司应收账款坏账准备计提依据

报告期各期末，公司以预期信用损失为基础，对应收账款进行减值会计处理并确认坏账准备，计提政策如下：

(1) 按照信用风险特征组合计提坏账准备

本公司对除单项认定的应收款项外，根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合类别	确定依据
组合 1：账龄分析法	除纳入合并范围内关联方应收账款外，采用应收账款账龄作为信用风险特征
组合 2：合并范围内关联方	合并范围内关联方应收账款组合

对于账龄分析组合的应收账款，参考历史信用损失经验，并考虑当期事项和前瞻性信息，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，以此为基础计算预期信用损失。对于合并范围内关联方应收账款，如果无客观证据表明某项应收账款发生减值，纳入合并范围内的关联方应收账款不计提坏账准备。

(2) 按照单项计提坏账准备

本公司对于划分为单项认定的应收账款，某项应收账款如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认信用减值损失，计提坏账准备，如对账龄逾期超过 3 年以上、发生诉讼、客户已破产、财务发生重大困难等的应收款项单项认定，单项计提坏账准备。

2、公司应收账款坏账准备计提的充分性，计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

(1) 期末按单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

2024 年 12 月 31 日			
应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例
李松	636.58	636.58	100.00%
恒晟华业	25.92	25.92	100.00%
合计	662.50	662.50	100.00%
2023 年 12 月 31 日			
应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例
李松	636.58	636.58	100.00%
恒晟华业	25.92	25.92	100.00%
合计	662.50	662.50	100.00%

报告期内，因上述欠款主体存在经营困难，预计未来无力偿还，公司全额计提坏账准备。

(2) 按照组合计提坏账准备的应收账款

单位：万元

账龄	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
1 年以内	4,573.79	99.79%	228.69	5.00%	4,345.10
1 至 2 年	5.75	0.13%	1.15	20.00%	4.60
2 至 3 年	-	-	-	-	-
3 年以上	3.89	0.08%	3.89	100.00%	-
合计	4,583.43	100.00%	233.73	5.10%	4,349.70
账龄	2023 年 12 月 31 日				
	账面余额	比例	坏账准备	计提比例	账面价值
1 年以内	760.56	85.82%	38.03	5.00%	722.53
1 至 2 年	-	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-	-
3 年以上	125.63	14.18%	125.63	100.00%	-
合计	886.18	100.00%	163.65	18.47%	722.53

报告期各期末公司账龄在 1 年以内应收账款余额占比分别为 85.82%和 99.79%，占比较高，公司应收账款账龄结构健康、合理。公司主要客户信用状况及历史货款支付记录良好，发生坏账的可能性较小。公司制定了稳健的坏账准备计提政策，并充分考虑客户历史回款情况、经营情况等因素，按预期信用损失对

相关客户足额计提坏账。

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例列示如下：

企业名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
新国都	5%	20%	50%	100%	100%	100%
新大陆	5%	10%	15%	50%	50%	100%
百富环球	-					
优博讯	-					
天波信息	-					
深圳鼎智	5%	20%	50%	100%	100%	100%

注：根据可比公司公开披露报告，优博讯、天波信息、百富环球主要参考历史信用损失经验计算预期信用损失。

综上所述，公司应收账款坏账计提充分，计提比例与新国都一致，相较于新大陆更为严谨，因此，公司计提比例与同行业可比公司不存在显著差异。

3、说明应收账款期后回款情况

截至 2025 年 6 月 30 日，除李松外，公司 2024 年末应收账款已回款 4,551.62 万元，占比 98.75%。公司存在回款障碍或逾期的情况，主要系李松个人偿还能力有限尚未偿还货款，已对其进行全额计提坏账，公司已于 2024 年 11 月提起诉讼，2025 年 6 月法院作出判决，判决李松与其配偶夏珍珍向公司支付货款及逾期付款损失。截至本回复出具之日，该判决在上诉期内，尚未生效。

（四）说明公司与李松交易的具体情况，全额计提坏账的原因，与公司是否存在关联关系或其他利益安排

公司与李松交易的具体情况如下：

2021 年 6 月，李松与公司签订《4G 电签采购订单》（HM-POS202106），向公司订购设备及材料 40,450 台，总价 396.72 万元，公司已按照约定履行交货义务，李松签收货物后未按约支付货款；2023 年 1 月 3 日，公司、李松与案外人雾美科技签署《三方协议》，各方确认雾美科技应付公司货款 352.86 万元，又因李松曾向雾美科技借款 430 万元，雾美科技向公司支付 113 万元货款后，应付公司剩余货款 239.86 万元由李松一并向公司支付，故李松合计欠付公司货款总计 636.58 万元。

公司针对以上应收账款，已全额计提坏账准备，主要系其自身所经营的公司运营未达预期，且经公司多次催款后，李松仍未支付货款，公司预计未来收回该货款的可能性较低。公司于 2024 年 11 月 26 日因合同纠纷以李松为被告向厦门市集美区人民法院提起诉讼，案件已于 2025 年 6 月 23 日由厦门市集美区人民法院作出判决，判决李松与其配偶夏珍珍向公司支付货款及逾期付款损失。截至本回复出具之日，该判决在上诉期内，尚未生效。

经与李松访谈确认，并核查公司关联方情况等及公司确认，经核查，公司与李松不存在关联关系或其他利益安排。

（五）中介机构核查程序及核查意见

1、请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

①访谈公司销售部门负责人，了解公司所处行业特点、销售信用政策、客户回款情况，分析应收账款变动情况，了解应收账款增长的合理性、与公司销售收入的匹配性；

②查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开资料，了解同行业可比公司应收账款占收入比重、应收账款周转率情况，对比公司对应情况是否存在显著差异；

③获取公司报告期内应收账款账龄明细表，分析长账龄客户在报告期内的回款情况，通过公开渠道了解、企业登记状态、规模、注册资本、营业期限等信息，了解其未回款原因，判断是否存在无法回款的风险；

④了解公司销售信用政策，取得并复核公司应收账款账龄分析表，分析公司与可比公司应收账款坏账准备计提政策是否存在差异及差异的合理性；查询主要欠款方经营及信用情况，确认其经营是否异常，是否属于失信被执行人等，了解公司历史上坏账准备实际发生情况，分析判断公司应收账款坏账计提的充分性；进行期后回款检查，核实主要客户应收账款逾期情况和期后还款情况。

⑤执行函证程序，核对公司与客户的应收账款余额数据，确认期末应收账款的准确性；

其中，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款①	5,245.94	1,548.69
发函应收账款金额②	5,086.06	1,522.60
发函比例③=②/①	96.95%	98.32%
回函相符确认金额④	5,021.44	1,479.41
替代测试金额⑤	64.62	43.19
回函确认及替代测试金额⑥=④+⑤	5,086.06	1,522.60
回函确认及替代测试金额占应收账款比例⑦=⑥/①	96.95%	98.32%

通过对报告期各期末应收账款余额进行函证，通过函证程序确认的应收账款核查比例为 98.32%和 96.95%，公司的应收账款余额真实、准确。

⑥实地访谈李松、雾美科技，了解应收账款业务、与李松交易情况等，获取并查看公司与李松等诉讼资料，确认相关应收账款及交易真实性。

（2）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

①报告期内，应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司存在一定差异但差异原因合理，与公司业务开展情况相匹配；

②报告期内，公司应收账款受信用政策调整和客户下单节奏的变化影响，应收账款呈大幅增长具有合理性，2024 年第四季度增加的应收账款对应的主要客户情况及信用期调整情况，相关业务真实存在；

③报告期内，公司针对不同账龄的应收账款计提了坏账准备，公司坏账准备计提充分；公司与同行业可比公司相比，应收账款坏账准备计提比例无显著差别；公司应收账款期后回款情况良好；

④公司已说明与李松交易的具体情况、全额计提坏账的原因，公司与李松不存在关联关系或其他利益安排。

2、说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账调节利润的情形。

(1) 核查程序

①获取应收账款逾期及单项计提坏账相关客户应收账款明细；

②查阅报告期内应收账款逾期及单项计提坏账相关客户的合同、收入确认依据、发票、回款等信息，核查收入确认金额及时间的真实性、准确性；

③查询相关客户工商信息、失信被执行人信息情况等，分析单项计提坏账准备金额及时间的合理性；

④与公司相关负责人员沟通，了解业务情况，分析款项收回的可能性。

(2) 核查结论

经核查，主办券商及会计师认为，报告期内，公司不存在通过虚增销售并计提坏账调节利润的情形。

四、关于固定资产。请公司：①结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分；③说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果；④结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期判断固定资产减值的依据及减值计提的充分性。请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见。

(一) 结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

由于机器设备与生产活动直接相关，与产品的产能、产量挂钩度最为密切，故以公司固定资产分类中机器设备的原值代表固定资产规模情况进行对比分析。报告期内，公司产能利用率达到 80%以上，该产能利用率与满产状态尚有一定空

间，主要是预留产能，以备弹性生产调度需求，可用于及时响应大客户紧急订单。

由于同行业可比公司未披露产能利用率情况，下文将从实现营业收入情况与机器设备规模的角度与同行业公司进行对比。

报告期内，公司的机器设备原值与同行业公司的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度			2023 年度		
	机器设备期末原值①	营业收入②	比例②÷①	机器设备期末原值①	营业收入②	比例②÷①
新国都	287.04	314,754.41	1,096.55	206.55	380,126.49	1,840.36
新大陆	4,640.54	774,528.35	166.90	4,312.70	824,951.99	191.28
优博讯	2,690.79	122,119.00	45.38	2,042.29	126,774.00	62.07
鼎智通讯	3,708.58	73,856.16	19.91	3,555.56	72,823.64	20.48

注 1：天波信息和百富环球年报未单独披露生产机器设备账面原值，不纳入对比。

注 2：上表计算比例代表单位机器设备所贡献的营业收入。

公司机器设备规模和单位机器设备所取得的营业收入与同行业公司存在较大的差异，主要系公司业务类型与规模等与同行业公司存在区别，且公司的主营产品 MP 系列和 T 系列均自行全链条生产，所需配套的生产机器设备数量多，而同行业公司多数采用委托加工等模式，机器设备需求较少。

报告期内，同行业可比公司相关情况具体如下：

公司名称	POS 终端业务占比		生产模式
	2024 年	2023 年	
新国都	29.90%	26.14%	自产+委托加工
新大陆	46.41%	38.78%	委托加工
优博讯	66.72%	63.73%	自产+委托加工
申请挂牌公司	97.41%	98.97%	自产

注 1：POS 终端业务占比=支付终端业务收入/营业收入

注 2：同行业可比公司支付终端业务选取口径分别为新大陆的电子支付产品及信息识读产品、新国都的电子支付产品、优博讯的智能终端产品（未查询到支付终端数据，以智能终端（含 POS 产品）合并数据列示计算）。

新国都业务规模较大，其主营业务除 POS 终端外还有较大规模的收单及增值服务，在生产模式上会将部分工序采取委托加工的方式外包给其他厂商进行生产，其年报中披露的机器设备原值金额较小，不具备可比性；新大陆业务规模较大，其主营业务除 POS 终端外还有较大规模的商户运营及增值服务，在生产模式上国内主要采用委托加工方式，通过与外部代工基地合作以满足全球客户交付

需求；优博讯的主营业务除智能支付终端外，还生产智能数据终端和专用打印机等其他终端产品，产品的生产情况具有差异，且其在自有产能不足时会将部分产品委托专业代工厂进行加工生产。

综上，报告期内公司固定资产中机器设备规模以及单位机器设备创造的收入与同行业可比公司相比存在一定的差异，主要是由于公司与同行业可比公司在主营业务、生产模式等方面存在差异所致。

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

报告期内，公司固定资产主要有房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备，各类固定资产折旧政策、折旧年限、残值率情况具体如下：

资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	50	5	1.9
机器设备	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
运输设备	年限平均法	5	5	19
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

报告期内，公司各类固定资产的折旧计提与同行业可比上市公司不存在重大差异，具体如下：

资产类别	公司简称	折旧方法	折旧年限	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	新国都	年限平均法	40	5	2.38
	新大陆	年限平均法	40-50	3	1.94-2.43
	百富环球	年限平均法	-	-	2.00-10.00
	优博讯	年限平均法	10-40、50	5	1.90-9.50
	天波信息	年限平均法	20、45	5	2.11-4.75
	申请挂牌公司	年限平均法	50	5	1.90
机器设备	新国都	年限平均法	5	5	19.00
	新大陆	年限平均法	5-10	3	9.70-19.40
	百富环球	年限平均法	-	-	9.00-33.00
	优博讯	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
	天波信息	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00

资产类别	公司简称	折旧方法	折旧年限	残值率（%）	年折旧率（%）
	申请挂牌公司	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
运输设备	新国都	年限平均法	5	5	19.00
	新大陆	年限平均法	5	3	19.40
	百富环球	年限平均法	-	-	18.00-25.00
	优博讯	年限平均法	5-10	0-10	9.00-20.00
	天波信息	年限平均法	5	5	19.00
	申请挂牌公司	年限平均法	5	5	19.00
电子设备及其他	新国都	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
	新大陆	年限平均法	2-5	0-3	19.40-50.00
	百富环球	年限平均法	-	-	18.00-25.00
	优博讯	年限平均法	5	0-5	19.00-20.00
	天波信息	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
	申请挂牌公司	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

注：以上数据主要来源上市公司定期报告。

报告期内，公司根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值，采用年限平均法计提折旧，与同行业可比上市公司计提政策整体不存在重大差异，除已提足折旧仍继续使用的固定资产外，公司对所有固定资产计提折旧。报告期内，本公司严格遵循上述折旧政策计提固定资产折旧，各期折旧费用计提充分且合理，不存在应计提而未计提折旧的情况。

（三）说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果

公司于报告期各期末安排资产管理人员、财务人员等对固定资产进行全面盘点，盘点涵盖房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他等各类资产，盘点资产覆盖固定资产账面余额 98%以上。经盘点，公司固定资产保管完好，账实相符，未发现重大盘盈、盘亏情况。报告期内，公司新增固定资产主要为电子设备及机器设备等，报告期各期末公司对新增固定资产进行了盘点，经盘点，新增固定资产入账及时、账实一致。具体盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末固定资产盘点	2023 年末固定资产盘点
盘点时间	2024.12.31、2025.1.10	2023.12.29、2023.12.31
盘点地点	深圳鼎智、惠州鼎智、吉安鼎智等	
盘点人员	资产管理部门人员、财务人员等	
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他等各类资产全面盘点	
盘点方法	现场盘点	
盘点程序	(1) 制定盘点计划。公司实物资产管理部门和财务部共同制定盘点计划，明确盘点范围、盘点基准日、盘点时间、盘点方式、要求及相关人员安排等，并制作固定资产资产盘点明细表； (2) 现场盘点。公司由财务人员、资产管理及车间人员等组成盘点小组对资产进行现场盘点，盘点小组现场核实实物资产的名称、数量、设备唯一编码、位置是否与盘点表一致，并核实资产在盘点时的使用状态，根据盘点结果填写固定资产盘点表； (3) 盘点确认及差异处理。盘点完成后，由盘点小组和监盘人员在盘点表上进行签字。相关资产管理部门编制盘点报告。财务部门根据盘点报告结果，对相关盘点差异（如有）进行账务处理。	
固定资产账面余额①	13,248.40	12,692.21
固定资产盘点金额②	13,092.19	12,478.21
盘点比例③=②/①	98.82%	98.31%
固定资产盘点结果	账实相符，未发现重大盘盈、盘亏情形	
新增固定资产金额④	578.55	159.22
新增固定资产盘点金额⑤	529.36	135.13
新增固定资产盘点比例⑥=⑤/④	91.50%	84.87%
新增固定资产盘点结果	账实相符，新增固定资产真实，未发现重大盘盈、盘亏情形	

(四) 结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期判断固定资产减值的依据及减值计提的充分性

报告期公司固定资产减值情况具体如下：

单位：万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备	合计
2023 年 1 月 1 日	-	76.46	-	-	76.46
本期增加金额	-	-	-	-	-
本期减少金额	-	-	-	-	-
2023 年 12 月 31 日	-	76.46	-	-	76.46

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备	合计
2024 年 1 月 1 日	-	76.46	-	-	76.46
本期增加金额	-	-	-	-	-
本期减少金额	-	-	-	-	-
2024 年 12 月 31 日	-	76.46	-	-	76.46

由上表可知，公司固定资产减值主要系报告期初机器设备类资产减值所致。报告期内，公司固定资产无新增减值情况。

报告期初，公司机器设备类资产有一定减值主要系 2022 年公司对设备资产进行减值测试时，发现部分设备存在减值迹象。经评估，部分机器设备的评估价值低于账面价值，公司基于谨慎原因对其计提了资产减值，具体如下：

单位：万元

项目	机器设备	合计
固定资产账面价值	988.35	988.35
固定资产评估价值	911.89	911.89
计提减值准备金额	76.46	76.46

注：上表固定资产账面价值、市场评估价值主要系资产评估时点。

报告期内，公司资产闲置、处置、更换、报废等情况如下：

1、公司固定资产闲置情况

报告期内，子公司吉安鼎智存在部分房屋及建筑物、电子设备等暂时闲置的情况，其中主要为厂房和员工宿舍等，具体如下：

单位：万元

项目	暂时闲置固定资产		
2024 年 12 月 31 日	房屋及建筑物	电子设备及其他	合计
账面原值	8,621.57	50.23	8,671.80
累计折旧	969.21	47.72	1,016.93
减值准备	-	-	-
账面价值	7,652.36	2.51	7,654.87
2023 年 12 月 31 日	房屋及建筑物	电子设备及其他	合计
账面原值	8,621.57	50.23	8,671.80
计提折旧	805.4	46.92	852.32
减值准备	-	-	-
账面价值	7,816.17	3.31	7,819.48

子公司吉安鼎智当前存在暂时闲置情形，主要受公司业务发展变化影响所致，预计未来会随公司发展规划进行投入使用。中京民信（北京）资产评估有限公司对报告期相关资产进行减值测试，并对相关可回收金额进行了市场评估，经评估，公司相关资产可回收金额高于账面价值，整体不存在减值情形，具体如下：

单位：万元

项 目	金 额
2024 年 12 月 31 日	
账面价值	7,793.01
评估可回收金额	8,812.37
是否存在减值	否
2023 年 12 月 31 日	
账面价值	7,959.84
评估可回收金额	9,436.75
是否存在减值	否

注：资产评估报告系对报告期吉安鼎智的全部房产进行了市场评估，其中闲置资产面积占全部房产的 98.20%，目前吉安鼎智有少部分的厂房进行对外出租中。

2、公司资产处置、更换、报废

报告期内，公司资产处置、报废和更换情况如下：

单位：万元

年度	处置和报废				更换
2024 年 12 月 31 日	机器设备	运输设备	电子设备	合计	固定资产
账面原值	13.07	-	9.30	22.37	-
处置时已计提折旧	8.66	-	6.87	15.53	-
减值准备	-	-	-	-	-
处置时账面价值	4.41	-	2.43	6.84	-
2023 年 12 月 31 日	机器设备	运输设备	电子设备	合计	固定资产
账面原值	2.37	15.80	0.89	19.06	-
处置时已计提折旧	0.69	15.01	0.39	16.09	-
减值准备	-	-	-	-	-
处置时账面价值	1.68	0.79	0.50	2.97	-

报告期内，公司对设备进行妥善的定期维护保养，并对性能不满足要求、无法继续使用的设备等及时进行了处置、报废等处理，但整体规模较小，公司资产设备生产效率整体维持在较高水平，相关资产设备能够较好满足公司经营生产需

求，不存在明显减值迹象。

综上，报告期公司除部分机器设备存在减值并已根据市场评估足额计提减值损失外，公司其他固定资产均未出现明显减值迹象，各项固定资产运行良好，能够较好匹配当前生产经营需求，持续产生经济效益，不存在长期闲置或待处置资产，公司整体固定资产减值准备计提合理、充分。

（五）中介机构核查程序及核查意见

1、主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

①获取公司固定资产明细表，了解报告期内新增主要固定资产情况。复核产能计算逻辑，对比同行业可比公司机器设备规模与主营业务收入变动趋势，分析差异合理性；

②了解公司固定资产内部控制相关制度，分析与评估相关内部控制关键设计的有效性，并执行运行有效性测试；

③检查固定资产折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，对比同行业公司政策，评估折旧分摊合理性、使用寿命及净残值估计的恰当性，复核主要资产折旧计提准确性；

④实施固定资产监盘，实地查验房屋建筑物状态、机器设备、运输工具、电子设备等运行状况，核查房屋权证等资产权属文件，确认公司固定资产实际状态、资产真实性等；

⑤与管理层讨论资产负债表日固定资产减值迹象，复核减值准备计提依据的充分性，分析与判断公司固定资产减值计提的充分合理性，了解相关会计处理的准确性。

（2）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

①公司固定资产规模与产能匹配，与同行业可比公司相比存在一定的差异，

主要系公司与同行业可比公司在主营业务、生产模式等方面存在差异所致，具有合理性；

②公司各类固定资产折旧计提政策等与同行业可比公司不存在重大差异，相关会计核算合理、折旧计提充分；

③公司于报告期各期末安排固定资产全面盘点。经盘点，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现重大盘盈、盘亏情况；新增固定资产入账及时、账实一致。

④报告期各期末，公司对固定资产减值计提依据合理，整体减值计提充分。

2、主办券商、会计师说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见

(1) 核查程序

- 主办券商及会计师针对固定资产核查主要执行的核查程序如下：
- ①了解公司固定资产内部控制制度，核查公司固定资产内控运行有效性；
 - ②了解公司固定资产核算政策，并与同行业可比公司进行比对复核，分析与评估公司固定资产核算的准确有效性；
 - ③查看主要固定资产相关凭证，核查资产入账时间、入账依据、金额等完整准确性；核查核验产权证明文件，确认权属状态及抵押担保情况等；
 - ④观察公司运营情况、生产运行状态等方式，对公司固定资产是否存在减值迹象进行判断；
 - ⑤对公司固定资产盘点进行监盘，并对公司前期固定资产盘点进行复核确认，现场查看和核查固定资产状态及真实、完整情况。

主办券商及会计师主要针对 2024 年末公司固定资产进行监盘，并对 2023 年末公司固定资产盘点资料进行复核，经核查公司固定资产账实相符，不存在重大盘盈、盘亏情形，具体监盘情况如下：

项目	2024 年末固定资产盘点	2023 年末固定资产盘点
盘点时间	2024.12.31、2025.3.14	-
监盘情况	现场监盘	复核企业盘点资料
固定资产账面余额①	13,248.40	12,692.21

项目	2024 年末固定资产盘点	2023 年末固定资产盘点
固定资产监盘金额②	13,092.19	12,478.21
监盘比例③=②/①	98.82%	98.31%
固定资产监盘结论	公司账实相符，监盘未发现重大盘盈、盘亏情形	
新增固定资产金额④	578.55	159.22
新增固定资产监盘金额⑤	529.36	135.13
新增固定资产监盘比例⑥= ⑤/④	91.50%	84.87%
新增固定资产监盘结论	账实相符，新增固定资产真实，未发现重大盘盈、盘亏情形	

(2) 核查意见

经核查，主办券商及会计师认为，报告期内，公司固定资产具有真实性。

五、关于货币资金。请公司：①结合业务特点、获取订单情况、回款情况等说明货币资金规模较大与经营业绩的匹配性；对比同行业可比公司，说明是否符合行业经营特点；②说明报告期内货币资金变动较大的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对货币资金的银行函证情况，包括函证金额、回函金额和比例，执行的替代性程序。

(一) 结合业务特点、获取订单情况、回款情况等说明货币资金规模较大与经营业绩的匹配性；对比同行业可比公司，说明是否符合行业经营特点

1、结合业务特点、获取订单情况、回款情况等说明货币资金规模较大与经营业绩的匹配性

报告期内，公司业务以境外销售为主，境外销售收入占比超 93%，主要海外客户群体已覆盖非洲、拉丁美洲、中东、亚太等二十余个海外国家的第三方支付机构、支付终端品牌商、金融科技公司等。对于境外 POS 业务，公司一般采取“先款后货”的结算方式与客户进行合作，即公司在收到客户下达的订单后，会先预收一部分定金，待惠州工厂生产完成向客户发货前会收取全部或者大部分货款。因此，在上述业务模式和结算模式影响下，公司经营现金流表现出良好水平。受报告期内公司整体盈利规模大影响，使得期末货币资金余额保持在高水平，符合公司业务实际特点。

报告期各期末，公司货币资金分别为 17,693.19 万元、35,040.90 万元，货币

资金增加主要系报告期公司经营规模较大，整体销售收入较高，同时相关客户基于订单交付要求预付货款，公司各年整体销售收款金额较多，从而使得公司经营活动现金流入额较高；并在支付现金购买商品、接受劳务及职工或为职工支付现金等经营活动现金流出后，报告期各期公司的经营活动现金流量净额整体保持较高水平。

此外，报告期内，除公司实施了一次定向分红，导致筹资现金流支出 3,800.00 万元外，公司整体投资和筹资活动现金流量净额较小，使得现金及现金等价物净增加额较高，伴随各年现金及现金等价物累积增加影响，公司报告期各期末的货币资金规模逐年增大。具体如下：

(1) 公司销售收款金额整体较高

报告期内，公司销售收款受销售收入规模、客户根据订单要求预付货款等影响，整体处于较高水平，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
货币资金	35,040.90	17,693.19
货币资金变动	17,347.71	12,028.34
获取订单金额	75,528.27	72,074.16
营业收入	73,856.16	72,823.64
销售回款	76,159.10	79,075.21

如上表所示，公司各期订单及营业收入规模与销售回款规模基本匹配。

(2) 公司货币资金规模较大与经营业绩相匹配

①公司经营活动现金流量净额高与经营业绩相匹配

报告期内，公司销售回款流入金额大，使得经营活动产生现金流入金额较多，在完成经营活动各项现金支出后，经营活动产生的现金流量净额较高，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量		
经营活动现金流入金额	80,988.16	83,100.73
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	76,159.10	79,075.21
经营活动现金流出金额	63,877.42	66,947.62

项目	2024 年度	2023 年度
其中：购买商品、接受劳务支付及支付职工或为职工支付的现金	56,862.54	58,605.23
经营活动产生的现金流量净额	17,110.73	16,153.11

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润占比分别为0.85、1.06，累计影响占比为 0.95，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润规模基本匹配，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	累计影响数
经营活动产生的现金流量净额①	17,110.73	16,153.11	33,263.84
净利润②	16,086.74	19,073.94	35,160.68
比值③=①/②	1.06	0.85	0.95

②公司资金净增加较多导致货币资金规模增大

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额较高，而投资及筹资活动现金流量净额整体相对较小，从而现金及现金等价物净增加较多，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额①	17,110.73	16,153.11
投资、筹资活动产生的现金流量净额及汇率变动对现金及现金等价物的影响合计额②	-626.02	-4,243.01
现金及现金等价物净增加额③=①+②	16,484.72	11,910.10
期初现金及现金等价物余额④	16,586.85	4,676.76
期末现金及现金等价物余额⑤=③+④	33,071.57	16,586.85
期末非现金等价物余额⑥（注）	1,969.33	1,106.34
期末货币资金余额⑦=⑤+⑥	35,040.90	17,693.19

注：期末非现金等价物为使用权受限的货币资金，主要为银行承兑汇票保证金等。

由上表可知，伴随各年现金及现金等价物累积增加影响，公司报告期各期末的货币资金规模逐年增大。

综上，公司报告期各期末货币资金规模较大，主要系公司报告期销售规模较大，销售回款较高从而使得各期货币资金增加较多的累积影响，相关资金变动主要系受公司盈利增加影响，公司货币资金规模较大与经营业绩具有匹配性。

2、对比同行业可比公司，说明是否符合行业经营特点

报告期各期末，公司同行业可比上市公司货币资金情况具体如下：

单位：万元、万港元

公司名称	2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
	货币资金	营业收入	货币资金/ 营业收入	货币资金	营业收入	货币资金/ 营业收入
新国都	401,276.10	314,754.41	127.49%	364,026.18	380,126.49	95.76%
新大陆	420,495.29	774,528.35	54.29%	449,161.13	824,951.99	54.45%
百富环球 (注)	327,030.00	604,487.80	54.10%	288,068.20	670,932.40	42.94%
优博讯	70,858.33	122,119.00	58.02%	94,324.89	126,744.00	74.42%
天波信息	25,704.97	95,293.71	26.97%	22,417.70	62,903.31	35.64%
申请挂牌 公司	35,040.90	73,856.16	47.44%	17,693.19	72,823.64	24.30%

注：百富环球为香港联交所上市公司，数据取自其公开披露定期报告，相关数据金额的单位为港币计。

由上表可以看出，报告期各期末同行业可比公司的货币资金规模也相对较大，如百富环球、新国都、新大陆、优博讯等可比公司货币资产/营业收入比例总体高于公司，主要系前述公司已上市，整体资本市场融资能力强，资金实力明显强于公司。天波信息受经营业绩大幅增长影响，前述货币资金指标与公司呈现出相反方向发展。

综上，报告期各期末公司货币资金规模较高符合行业经营特点。

（二）说明报告期内货币资金变动较大的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况

报告期各期末，公司货币资金分别为 17,693.19 万元、35,040.90 万元，货币资金变动主要系报告期公司盈利规模提升的同时，经营现金流表现良好，综合影响使得公司货币金额余额增加，具有合理性。具体可详见本题“一、结合业务特点、获取订单情况、回款情况等说明货币资金规模较大与经营业绩的匹配性；对比同行业可比公司，说明是否符合行业经营特点”之“（一）结合业务特点、获取订单情况、回款情况等说明货币资金规模较大与经营业绩的匹配性”相关回复。

经自查公司报告期银行流水等，公司不存在大额异常资金转账情形。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①获取并查阅货币资金相关的管理制度，了解公司货币资金循环内部控制并执行穿行测试，并对重要的控制点执行了控制测试；

②核查报告期货币资金及变动情况，分析各期货币资金变动与获取订单、营业收入、销售收款及经营业绩等之间的匹配情况；

③复核公司现金流量表，了解现金流量表各项目的构成情况及变动原因，并与公司实际经营情况进行对比分析；

④查阅同行业可比公司定期报告、公开信息资料，了解同行业公司货币资金变动及相关原因，并与申请挂牌公司进行对比分析，核查申请挂牌公司货币资金规模及变动的合理性；

⑤获取公司报告期内全部银行对账单，检查公司大额银行流水，核查公司是否存在异常资金转账等情形。

⑥通过银行函证等程序，核查公司货币资金记录真实准确完整。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①报告期内，公司货币资金规模较大与公司经营业绩相匹配；与同行业可比公司相类似，符合所处行业经营特点。

②报告期内，公司货币资金变动较大主要系报告期公司盈利规模提升的同时，经营现金流表现良好等综合影响，整体具有合理性，不存在大额异常资金转账情形。

2、说明对货币资金的银行函证情况，包括函证金额、回函金额和比例，执行的替代性程序

主办券商、会计师对报告期各期末货币资金执行了函证程序，具体如下：

(1) 获取申请挂牌公司银行开户清单，核查公司银行账户是否准确完整；

(2) 获取申请挂牌公司报告期内银行流水和银行日记账，核查公司是否存在大额异常资金往来情形；

(3) 对报告期各期末申请挂牌公司的银行账户余额执行函证程序，回函确认银行存款金额与账面情况相符，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
账面金额①	35,040.90	17,693.19
函证金额②	35,038.41	17,690.87
发函比例③=②/①	99.99%	99.99%
回函金额④	35,038.41	17,690.87
回函相符金额⑤	35,038.41	17,690.87
回函比例⑥=④/②	100.00%	100.00%
回函相符比例⑦=⑤/②	100.00%	100.00%

注：发函金额与账面金额差异系承兑汇票保证金账户计提利息，整体金额较小。

经核查，主办券商、会计师认为，报告期各期末挂牌公司货币资金余额准确真实。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

经公司、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，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。

公司本次申请文件中财务报告截止日为 2024 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，主办券商已根据相关规定的要求更新推荐报告，公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充期后经营情况，补充披露如下：

“2、审计截止日期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月的，应补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、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，主要销售及采购情况、税收政策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。具体情况如下列示（特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

（1）订单获取情况

2025 年 1-6 月，公司新增订单 31,855.52 万元（含税），期后订单量有所下降。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

2025 年 1-6 月，公司主要原材料的采购金额为 17,829.02 万元（不含税）。公司采购规模随公司的销售规模而变化，主要供应商相对稳定，物料采购具有持续性、稳定性，未发生重大异常情况。

（3）主要产品（或服务）的销售规模

2025 年 1-6 月，公司实现营业收入 33,711.85 万元。

（4）关联交易情况

①关联采购

单位：万元

关联方名称	交易内容	交易金额
百仕达科技	购买原材料	91.04
百仕达电子	购买夹治具等	48.26
惠州市鑫和旺建筑工程有限公司	装修工程及维修费等	1.47

②关联销售

2025 年 1-6 月，公司未发生关联销售。

③关联代理

单位：万元

关联方名称	交易内容	交易金额
Xelba	代收货款手续费	0.77
	代收货款	153.44
	转回货款	87.00

④关联租赁

单位：万元

关联方名称	交易内容	交易金额
邹祥永	租入房产	140.89
百仕达电子	出租房产	6.18
百仕达科技	出租房产	1.20

⑤关联担保

2025 年 1-6 月，公司未新增关联担保。

(5) 重要研发项目进展

2025 年 1-6 月，公司研发项目按研发计划正常推进，在研发计划结项时点完成项目结项，未发生研发项目暂停、终止等情形。

(6) 重要资产及董监高变动情况

2025 年 1-6 月，公司重要资产及董监高未发生重大变动。

(7) 对外担保情况

2025 年 5 月 27 日，香港鼎智就阿根廷客户投标事宜向招商银行股份有限公司

司申请开立以阿根廷客户为受益人的见索即付保函，到期日为 2025 年 8 月 27 日，担保金额为 27 万美元，该保函由鼎智通讯提供担保。

2025 年 1-6 月，除上述对外担保事项外，公司不存在其他对外担保情况。

(8) 债权融资及对外投资情况

2025 年 1-6 月，公司不存在新增债权融资及对外投资。

(9) 主要财务信息

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日
营业收入	33,711.85
净利润	5,091.97
研发投入	3,402.79
所有者权益	44,409.19
经营活动现金流量净额	-817.39

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月 /2025 年 6 月 30 日
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	2.69
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	10.37
个税手续费返还	14.36
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	40.16
合计	67.58

2025 年 1-6 月，公司营业收入为 33,711.85 万元，同比下降 16.86%，主要系受 3G/4G 产品更新迭代影响，期后公司与大客户 Moniepoint 处于 4G 产品联调、定量定价商务谈判等阶段，前述客户尚未正式向公司大规模下达 4G 新产品采购订单，由此导致了当期营业收入下降；净利润为 5,091.97 万元，同比下降 51.91%，主要受前述客户销售收入下降、海外市场竞争加剧导致产品毛利率有所下降等因素共同影响所致。公司关注期后业绩下降风险，并采取积极措施以

实现未来业绩发展，一方面，公司会与主要大客户 Moniepoint 加强业务沟通，鉴于双方良好业务合作历史与公司较强的产品竞争力，公司争取加快与该客户达成 4G 产品的正式合作；另一方面，公司会持续研发推广新产品，提升产品附加值与市场竞争力，并持续开发新市场区域，拓展拉美、东南亚、非洲等区域新客户，提升公司品牌影响力。

2025 年 1-6 月，公司研发投入为 3,402.79 万元，相比上期有所增加，主要系职工薪酬增加、测试认证费增加；

2025 年 6 月末，公司所有者权益相比期初增加，主要系期后公司盈利所致。

2025 年 1-6 月，经营活动现金流净额为-817.39 万元，经营活动现金流呈净流出状态，主要系公司本期受部分大客户采购规模减少影响，销售收款减少；同时 2024 年下半年公司根据业务需要增加了采购，其中部分采购货款于当期支付，整体采购付款有所增加等综合影响所致，具体情况如下：

①销售收款下降。2025 年上半年公司销售收款下降主要系公司当期对 Moniepoint 销售收入有下降，该客户结算模式为先款后货，使得本期整体销售收款金额相比上年同期减少超 25%；

②采购付款增加。报告期内，公司对供应商的结算周期一般为 1-2 月，部分采购结算采用银行承兑汇票形式（承兑期通常为 3 个月）。因对供应商结算周期、信用期影响，公司采购付款相比采购订单需求有一定滞后性。2024 年下半年公司业务订单增加较多，采购需求同步增加，部分货款于 2025 年上半年支付，使得当期整体采购付款金额增加较多。

上述因素导致本期经营活动现金流净额为负数的情形，是阶段性、暂时性的，随着经营活动的持续，预计未来会逐步改善。

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营情况正常，具有稳定成熟的商业模式，但是净利润规模相比上期下降较多，主要系部分大客户销售下降、产品毛利率下降等因素共同影响所致。期后公司已采取积极措施争取尽快落地大客户 4G 新产品订单、持续进行新产品推广和新地区的开拓等方式积极应对以实现未来业绩增长。”

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国

股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本回复出具日，公司已向深圳证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为深交所主板，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，中介机构暂无需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。

（本页无正文，为深圳鼎智通讯股份有限公司《关于深圳鼎智通讯股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人：


邹祥永

深圳鼎智通讯股份有限公司

2015年8月6日



(本页无正文,为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于深圳鼎智通讯股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人: 孙吉
孙吉

项目小组成员:

<u>孙吉</u> 孙吉	<u>瞿朝阳</u> 瞿朝阳	<u>申巍巍</u> 申巍巍	<u>庞华强</u> 庞华强
<u>欧阳翔宇</u> 欧阳翔宇	<u>黄凯航</u> 黄凯航	<u>廖源</u> 廖源	<u>范哲源</u> 范哲源
<u>曾文辉</u> 曾文辉			

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2025年8月6日