

关于深圳市领图电测科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO.,LTD

二〇二五年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 10 月 21 日印发的《关于深圳市领图电测科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”或“问询函”）已收悉。深圳市领图电测科技股份有限公司（以下简称“挂牌公司”、“领图电测”或“公司”）与申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐”或“主办券商”）、北京市中伦（深圳）律师事务所（以下简称“中伦律师”或“律师”）和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚会计师”或“会计师”）等相关方对审核问询函所列示问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予以审核。

目录

目录.....	2
问题 1.关于公司股东。	3
问题 2.关于子公司卓讯达。	20
问题 3.关于业绩增长。	50
问题 4.关于采购与存货。	101
问题 5.关于应收款项。	123
问题 6.关于其他事项。	137

问题 1.关于公司股东。

根据申报文件，（1）郑欣直接持有公司 20.45%的股份，通过担任卓越达控股的执行事务合伙人控制公司 25.00%的股份，卓越达科技持有卓越达控股 98.82%的合伙份额，郑欣未在卓越达科技持股；2025 年 5 月，郑欣与卓越达科技的股东钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛签署一致行动协议，约定若各方意见与郑欣不一致或发生其他意见分歧，应当以郑欣的意见为准。（2）报告期期初，公司控股股东为福万讯控股，无实际控制人，2023 年 12 月，公司第一大股东福万讯控股、第二大股东卓越达科技分别将所持公司全部股份转让给郑欣等四名自然人、卓越达控股，公司变更为无控股股东，郑欣成为公司实际控制人。（3）2024 年 12 月，公司向曾祥涓定向减资。

请公司：（1）结合卓越达科技及卓越达控股的出资结构、出资人的协议约定、卓越达控股的决议机制等，说明郑欣是否能够实际控制卓越达控股；说明一致行动协议的签署背景，一致行动关系是否持续、稳定；结合上述情况说明未认定钟东辉等人为公司共同实际控制人的原因及依据，是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形。（2）说明 2023 年 12 月福万讯控股、卓越达科技股份转让的背景及合理性，转让价格、定价依据及公允性，相关转让是否真实、有效，是否存在代持或其他利益安排；结合福万讯控股的决策程序、股东确认意见等说明相关股份的转让对象、份额、价格的确定依据，是否存在争议或潜在纠纷，是否存在影响公司股份权属明晰性、公司控制权稳定性的情形；说明控股股东和实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容、客户、收入、利润的变化情况，变更是否对公司治理、合法规范经营、持续经营能力产生重大不利影响。（3）说明公司向曾祥涓定向减资的背景及合理性，回购减资价格的确定依据及公允性，公司减资履行程序的合法合规性，是否履行编制资产负债表及财产清单、通知债权人、股东会决议等程序，是否存在异议股东或损害债权人利益的情形，是否存在争议或潜在纠纷。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）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；(3) 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；(4) 说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

【回复】

一、结合卓趣达科技及卓趣达控股的出资结构、出资人的协议约定、卓趣达控股的决议机制等，说明郑欣是否能够实际控制卓趣达控股；说明一致行动协议的签署背景，一致行动关系是否持续、稳定；结合上述情况说明未认定钟东辉等人为公司共同实际控制人的原因及依据，是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形

(一) 结合卓趣达科技及卓趣达控股的出资结构、出资人的协议约定、卓趣达控股的决议机制等，说明郑欣是否能够实际控制卓趣达控股。

1、卓趣达科技及卓趣达控股的出资结构

截至本回复出具之日，卓趣达科技及卓趣达控股的出资结构如下：

(1) 卓趣达科技

序号	股东姓名	注册资本（万元）	出资比例（%）
1	钟东辉	149.50	29.90
2	郑武雄	149.50	29.90
3	林炜	120.50	24.10
4	于成家	46.00	9.20
5	李涛	34.50	6.90
合计		500.00	100.00

(2) 卓趣达控股

序号	合伙人名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人性质
1	郑欣	2.60	1.18	普通合伙人、执行事务合伙人
2	卓趣达科技	217.40	98.82	有限合伙人

序号	合伙人名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人性质
	合计	220.00	100.00	-

2、卓趣达科技及卓趣达控股出资人的协议约定

（1）卓趣达科技公司章程约定

根据《卓趣达科技（广东）有限公司章程》约定，股东会由全体股东组成，股东会是卓趣达科技的最高权力机构，有权行使决定卓趣达科技的经营方针和投资计划、选举和更换董事，决定有关董事的报酬事项、对卓趣达科技增加或者减少认缴注册资本作出决议、对股东转让出资作出决议、对卓趣达科技合并、分立、变更公司组织形式、解散和清算等事项作出决议等职权，股东会会议由股东按认缴的出资比例行使表决权，卓趣达科技增加或者减少认缴注册资本、分立、合并、解散、变更公司形式以及修改公司章程，必须经代表三分之二以上表决权的股东同意。除上述情形的股东会决议，应经全体股东人数半数以上，并且代表二分之一表决权以上的股东同意。

（2）卓趣达控股合伙协议约定

根据《深圳市卓趣达控股合伙企业（有限合伙）合伙协议》约定，“执行事务合伙人有权由其一人独自决定合伙企业的各项事务，包括但不限于：

- （一）执行合伙企业日常事务，办理合伙企业经营过程中相关审批手续；
- （二）制定合伙企业的基本管理制度；
- （三）决定合伙企业的机构设置和人员编制；
- （四）管理合伙企业的人事、财务、资产；
- （五）代表合伙企业对外签署文件，包括但不限于协议或合同，并负责协议的履行；
- （六）对合伙企业的股权投资项目进行投资决策和投后管理；
- （七）代表合伙企业处理、解决合伙企业涉及的各种争议和纠纷；
- （八）决定有限合伙人入伙、退伙、合伙人财产份额转让、变更合伙企业的名称、主要经营场所的地点、经营范围、经营期限事宜；

- (九) 决定普通合伙人与有限合伙人之间的相互转换;
- (十) 处分合伙企业的不动产;
- (十一) 转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利;
- (十二) 以合伙企业名义为他人提供担保;
- (十三) 聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员;
- (十四) 通过清算报告;
- (十五) 对本合伙协议内容进行修改、补充;
- (十六) 增加或者减少对合伙企业的出资;

(十七) 领图电测向合伙企业分红后, 或转让其持有领图电测的财产份额后, 决定相应收益向全体合伙人分配的方案;

(十八) 代表卓趣达控股履行其在领图电测的全部合伙人权利, 执行事务合伙人有权根据自己独立意愿决定合伙企业在领图电测股东会会议的表决意见等。”

3、卓趣达控股的决议机制

根据《深圳市卓趣达控股合伙企业(有限合伙)合伙协议》约定, 郑欣作为卓趣达控股执行事务合伙人有权由其一人独自决定合伙企业的各项事务, 包括但不限于郑欣有权代表卓趣达控股履行其在领图电测的全部合伙人权利, 执行事务合伙人有权根据自己独立意愿决定卓趣达控股在领图电测股东会会议的表决意见。

4、卓趣达科技的全体股东与郑欣已签署一致行动协议

郑欣与卓趣达控股有限合伙人卓趣达科技的全体股东钟东辉、郑武雄、林炜、于成家、李涛于 2025 年 5 月签署《一致行动协议》约定, 在《一致行动协议》有效期内, 钟东辉、郑武雄、林炜、于成家、李涛应确保卓趣达科技在卓趣达控股层面行使合伙人权利对相关事项表决时, 应与郑欣保持一致行动, 并按照郑欣的意见行使相应权利。

综上所述, 郑欣作为卓趣达控股执行事务合伙人有权由其一人独自决定合伙企业的各项事务且郑欣与钟东辉、郑武雄、林炜、于成家、李涛已签署一致行动

协议约定，卓趣达科技在卓趣达控股层面行使合伙人权利对重大事项表决时，应与郑欣保持一致行动，并按照郑欣的意见行使相应权利，因此，郑欣能够实际控制卓趣达控股。

（二）说明一致行动协议的签署背景，一致行动关系是否持续、稳定

2025年5月，出于对郑欣多年来对公司经营发展贡献的认可且为了保障及明确郑欣对公司的实际控制权，提高公司的经营、决策效率，促使公司持续、健康、稳定发展，郑欣、钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛签署《一致行动协议》。

根据《一致行动协议》约定，该协议有效至各方签署之日起至如下两个时间点孰晚的期限内有效：（1）公司完成合格上市（包括但不限于在上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所、香港交易所公开发行股票并上市，不含全国中小企业股份转让系统挂牌（即新三板））之日后36个月届满之日。（2）郑欣、钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛任一方不再直接或间接持有公司任何股份或权益之日。

自2023年12月公司实际控制人变更为郑欣以来，上述各方在公司股东（大）会和董事会决策的重大事项上均与郑欣保持一致行动，严格遵守一致行动协议约定，不存在任意一方违反一致行动协议的情况，因此，郑欣、钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛间一致行动关系具备持续性、稳定性。

（三）结合上述情况说明未认定钟东辉等人为公司共同实际控制人的原因及依据，是否系为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形

根据《证券期货法律适用意见第17号》的规定，公司主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合“每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权”。自公司实际控制人变更以来，钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛未直接持有公司股份，且根据卓趣达控股的合伙协议及相关《一致行动协议》约定，卓趣达控股所持公司股份对应的表决权由郑欣独立行使，钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛均无法通过卓趣达控股或其他途径间接支配公司股份的表决权。因此，钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛不符合共同实际控制人的认定

要求，故未将上述人员认定为公司共同实际控制人；同时，钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛作为实际控制人之一致行动人，已比照实际控制人要求就规范和减少关联交易、股份锁定、避免同业竞争、避免资金占用等进行承诺，不存在规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形。

二、说明 2023 年 12 月福万讯控股、卓趣达科技股份转让的背景及合理性，转让价格、定价依据及公允性，相关转让是否真实、有效，是否存在代持或其他利益安排；结合福万讯控股的决策程序、股东确认意见等说明相关股份的转让对象、份额、价格的确定依据，是否存在争议或潜在纠纷，是否存在影响公司股份权属明晰性、公司控制权稳定性的情形；说明控股股东和实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容、客户、收入、利润的变化情况，变更是否对公司治理、合法规范经营、持续经营能力产生重大不利影响

(一)说明 2023 年 12 月福万讯控股、卓趣达科技股份转让的背景及合理性，转让价格、定价依据及公允性，相关转让是否真实、有效，是否存在代持或其他利益安排；

2023 年 11 月 16 日，福万讯控股与孟立军、郑欣、胡胜杰、姚浩签署《股权转让协议书》，约定福万讯控股将其持有的公司 432 万股股份、504 万股股份、432 万股股份、360 万股股份分别以 432 万元、504 万元、432 万元、360 万元的价格转让予孟立军、郑欣、胡胜杰、姚浩。同日，卓趣达控股与卓趣达科技签署《股权转让协议书》，约定卓趣达科技将其持有的公司 792 万股股份以 792 万元的价格转让予卓趣达控股。2023 年 12 月 13 日，公司召开 2023 年第二次临时股东大会，就上述股权转让事项审议通过了公司章程修正案。2023 年 12 月 18 日，公司就上述章程修正案办理了工商备案。

上述股份转让完成后，公司的股本结构如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	卓趣达控股	792.00	23.91
2	郑欣	648.00	19.57
3	姚浩	576.00	17.39
4	孟立军	576.00	17.39
5	胡胜杰	576.00	17.39

序号	股东名称/姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
6	曾祥涓	144.00	4.35
	合计	3,312.00	100.00

1、关于福万讯控股的股份转让

福万讯控股向孟立军、郑欣、胡胜杰、姚浩转让其持有领图电测全部股份，转让背景为：（1）福万讯控股的上层股东拟将其对领图电测的持股方式由间接持股调整为直接持股；（2）福万讯控股之股东曾祥涓拟退出公司经营并通过上述股份转让实现减持。

本次股权转让定价为各股东友好协商确定，股权转让的价格为1元/股，以1元/股价格转让至其他股东的原因主要系：（1）2023年公司利润受新能源行业及3C行业不景气影响大幅下滑导致公司未来估值有所下滑；（2）曾祥涓存在一定资金周转需求，希望通过转让股权回笼资金。经访谈福万讯控股全体股东，上述转让价格具备公允性及合理性，各方对上述股权转让不存在任何争议纠纷、代持或其他利益安排。因此，该次转让定价公允且合理，相关转让真实、有效，不存在代持或其他利益安排。

2、关于卓趣达科技的股份转让

卓趣达科技与卓趣达控股间的股份转让，系卓趣达科技股东调整其持股架构，故无实际支付对价，旨在进一步增加郑欣对公司的控制权。经各方协商一致，由卓趣达科技将其持有公司全部股权转让予卓趣达科技与郑欣共同设立的卓趣达控股，其中，卓趣达科技持有卓趣达控股98.82%的出资额，郑欣持有卓趣达控股剩余1.18%的出资额，郑欣为卓趣达控股的普通合伙人并担任执行事务合伙人，卓趣达科技为卓趣达控股的有限合伙人。经访谈郑欣及卓趣达科技全体股东，各方对上述股权转让不存在任何争议纠纷、代持或其他利益安排，该次转让真实、有效，不存在代持或其他利益安排。

（二）结合福万讯控股的决策程序、股东确认意见等说明相关股份的转让对象、份额、价格的确定依据，是否存在争议或潜在纠纷，是否存在影响公司股份权属明晰性、公司控制权稳定性的情形

根据福万讯控股的公司章程，股东会有权决定福万讯控股的经营方针和投资

计划，对于福万讯控股股东会前述职权，应经全体股东人数半数以上，并且代表二分之一表决权以上的股东同意。2022年11月，福万讯控股股东会决议通过以1元/股的价格向孟立军、郑欣、胡胜杰、姚浩转让其持有领图电测全部股份。

经访谈福万讯控股全体股东，福万讯控股全体股东对本次股份的转让对象、份额、价格的确定依据不存在争议或潜在纠纷。

该次股权转让完成后，福万讯控股不再持有任何公司的股份，公司的第一大股东变更为卓趣达控股，郑欣为卓趣达控股的普通合伙人及执行事务合伙人，卓趣达控股实际系由郑欣控制。2023年12月至今，郑欣控制的公司股份表决权情况如下：

持股期间	郑欣及其控制的卓趣达控股	持股比例（%）	郑欣实际支配的表决权比例（%）
2023年12月-2024年11月	卓趣达控股	23.91	43.47
	郑欣	19.56	
2024年12月至今	卓趣达控股	25.00	45.45
	郑欣	20.45	

2023年12月至今，郑欣直接及通过卓趣达控股可以控制的公司股份表决权始终在43%以上，可以对公司股东（大）会决议产生重大影响。

综上所述，该次股份转让完成后公司由无实际控制人变更为实际控制人为郑欣，针对该次股份转让不存在争议或潜在纠纷，不存在影响公司股份权属明晰性、公司控制权稳定性的情形。

（三）变更前后，公司业务的发展方向、业务具体内容、客户、收入、利润的变化情况

2023年12月公司控股股东和实际控制人变更前后，除公司原董事曾祥涓因个人原因辞任外，公司经营管理团队保持稳定，公司均从事智能检测设备和仪器仪表的研发、生产和销售，业务发展方向未发生重大变化。

1、业务具体内容

2023年及2024年公司主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
测试设备	5,536.01	56.97%	2,494.35	54.82%
设备升级及改造业务	1,368.30	14.08%	858.08	18.86%
测试夹具	1,486.67	15.30%	730.04	16.04%
仪器仪表	1,179.66	12.14%	333.25	7.32%
配件及其他	129.49	1.34%	110.76	2.44%
其他业务：	16.55	0.17%	23.69	0.52%
合计	9,716.68	100.00%	4,550.17	100.00%

由上表可见，2023 年及 2024 年公司均以测试设备、设备升级及改造业务、测试夹具、仪器仪表为主要业务，合计收入占比均超过 97%。2024 年，公司仪器仪表业务收入占比较 2023 年有较大幅度提升，主要系公司重点布局和大力推广仪器仪表业务导致。

2、客户变化情况

2023 年及 2024 年公司前五大客户情况如下：

序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占比
2024 年度				
1	宁德时代	测试设备、测试夹具、设备升级及改造业务、配件及其他等	3,079.42	31.69%
2	华勤技术	测试设备、设备升级及改造业务等	1,082.76	11.14%
3	海能达	测试设备、设备升级及改造业务等	763.87	7.86%
4	光弘科技	测试设备、设备升级及改造业务等	625.67	6.44%
5	欣旺达	测试设备、测试夹具等	574.25	5.91%
合计		-	6,125.97	63.05%
2023 年度				
1	深科技	测试设备、测试夹具等	1,182.48	25.99%
2	海能达	测试设备、测试夹具、设备升级及改造业务等	1,047.60	23.02%
3	宁德时代	测试设备、测试夹具等	534.61	11.75%
4	华勤技术	测试设备、测试夹具、设备升级及改造业务等	421.37	9.26%
5	光弘科技	测试设备、设备升级及改造业务等	236.07	5.19%
合计		-	3,422.13	75.21%

公司控股股东和实际控制人发生变更前后，公司前五大客户基本保持稳定，其中深科技 2024 年度不再为公司前五大，主要原因系深科技采购的检测设备主要用于宁德时代代工产品的检测，2024 年随着宁德时代采购模式的调整，相应减少代工生产，导致深科技向公司采购需求下降，同时公司与宁德时代直接合作订单增加。上述情形系终端用户采购模式调整导致，与公司控股股东和实际控制人变化无关。

3、收入、利润变化情况

公司 2023 年及 2024 年营业收入、净利润情况如下：

项目	2024 年度（万元）	2023 年度（万元）
营业收入	9,716.68	4,550.17
净利润	2,013.53	532.59

公司 2024 年营业收入及净利润较 2023 年发生较大幅度上涨，主要系受下游新能源及 3C 应用领域客户测试需求增加以及公司大力推广仪器仪表业务，公司测试设备、测试夹具以及仪器仪表业务收入上涨导致。

综上，公司控股股东和实际控制人变化前后，业务发展方向、生产经营、客户均未发生重大变化，公司收入、利润增长系受客户需求增长及公司业务持续向好发展导致。公司控股股东及实际控制人变动未对公司治理、合法规范经营、持续经营能力产生重大不利影响。

三、说明公司向曾祥涓定向减资的背景及合理性，回购减资价格的确定依据及公允性，公司减资履行程序的合法合规性，是否履行编制资产负债表及财产清单、通知债权人、股东会决议等程序，是否存在异议股东或损害债权人利益的情形，是否存在争议或潜在纠纷

2024 年 10 月 30 日，公司召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过《关于减少公司注册资本的议案》《关于修改公司章程的议案》，同意公司股东曾祥涓减少持有公司共计 144 万元的注册资本，公司注册资本由 3,312 万元减少至 3,168 万元（以下简称“本次减资”），并就本次减资事项通过了公司章程修正案。本次公司回购减资的价格为 3 元/股，回购减资价款合计 432 万元。就本次减资，公司于 2024 年 10 月 30 日在国家企业信用信息公示系统刊登了减资公告，载明公

公司已决定将注册资本由 3,312 万元减少至 3,168 万元。

根据曾祥涓访谈确认，进行此次定向减资的原因系其由于家庭及其他投资业务发展规划拟退出对领图电测的持股，回购减资的价格系参考公司每股净资产由双方协商确定。就本次减资公司已编制资产负债表及财产清单、履行了债权人通知及经公司股东会决议并取得全体股东一致同意等程序，不存在异议股东或损害债权人利益的情形，不存在任何的争议或潜在纠纷。

四、核查情况及核查意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅卓趣达科技的公司章程及卓趣达控股的合伙协议、工商档案并登录国家企业信用信息公示系统核实卓趣达科技及卓趣达控股的出资结构、出资人的协议约定、卓趣达控股的决议机制；

2、查阅郑欣与钟东辉、郑武雄、林炜、于成家、李涛签署的《一致行动协议》并访谈前述签署方，了解《一致行动协议》的签署背景、主要内容，核实一致行动关系的持续及稳定性，了解未认定钟东辉等人为公司共同实际控制人的原因；查阅郑欣、钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛出具的承诺函；

3、查阅领图电测 2023 年 12 月股份转让的工商底档，股份转让支付凭证、福万讯控股的公司章程、访谈实际控制人郑欣、钟东辉、郑武雄、林炜、于成家、李涛、曾祥涓、孟立军、胡胜杰核查股份转让的相关情况；

4、查阅本次挂牌申报审计报告、业务合同，了解公司在实际控制人变更后，业务、客户、收入、利润等是否发生重大变化；登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、裁判文书网、企查查等网站查询，了解公司是否合法规范经营；

5、查询 2024 年 10 月公司定向减资的工商档案、股东大会及董事会决议文件、减资公告文件、债权人通知文件、资产负债表及财产清单并访谈实际控制人郑欣、原股东曾祥涓，了解本次减资的具体情况以及是否存在任何争议及潜在纠纷。

（二）核查意见

主办券商、律师认为：

1、郑欣能够实际控制卓趣达控股，郑欣与卓趣达科技的股东钟东辉、郑武雄、林炜、于成家及李涛一致行动关系持续、稳定；未认定钟东辉等人为公司共同实际控制人的原因合理，不存在为规避股份限售、同业竞争、资金占用、关联交易、合法规范等监管要求的情形。

2、2023年12月福万讯控股、卓趣达科技股份转让真实、有效，不存在代持或其他利益安排。福万讯控股的股权转让不存在争议或潜在纠纷，不存在影响公司股份权属明晰性、公司控制权稳定性的情形。实际控制人变动前后公司业务的发展方向、业务具体内容、客户均未发生重大变化，公司收入、利润增长系下游新能源及3C应用领域客户测试需求增加以及公司大力推广仪器仪表业务导致。公司实际控制人变动不会对公司治理、合法规范经营、持续经营能力产生重大不利影响。

3、曾祥涓定向减资履行的程序合法合规，公司已经履行编制资产负债表及财产清单、通知债权人、股东会决议等程序，不存在异议股东或损害债权人利益的情形，不存在争议或潜在纠纷。

五、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；

根据实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水等主体出资相关的入股协议、决议文件、支付凭证及出资账户出资时点前后3个月银行流水等资料，上述人员历次出资核查情况如下：

序号	核查对象	与公司关系	入股情况	入股协议、决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查	其他核查程序	核查情况
1	郑欣	实际控制人、持股 5%以上的股东、公司董事长、总经理	2022 年 10 月 10 日，通过福万讯控股设立公司间接入股公司	已取得发起协议、创立大会文件	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈、公司设立股东出资复核报告	不存在代持情形
			2022 年 11 月，第一次增资	已取得股东会决议	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
			2023 年 11 月，第一次股权转让	已取得股权转让协议	已取得	转让方为有限责任公司，由其进行企业所得税年度汇算清缴	已核查出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
2	孟立军	持股 5%以上的股东、公司董事、副总经理	2022 年 10 月 10 日，通过福万讯控股设立公司间接入股公司	已取得发起协议、创立大会文件	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈、公司设立股东出资复核报告	不存在代持情形
			2022 年 11 月，第一次增资	已取得股东会决议	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
			2023 年 11 月，第一次股权转让	已取得股权转让协议	已取得	转让方为有限责任公司，由其进行企业所得税年度汇算清缴	已核查出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
3	胡胜杰	持股 5%以上的股东、公司董事、	2022 年 10 月 10 日，通过福万讯控股设立公司	已取得发起协议、创立	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在	股东访谈、公司设立股东出	不存在代持情形

序号	核查对象	与公司关系	入股情况	入股协议、决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查	其他核查程序	核查情况
		副总经理	间接入股公司	大会文件			出资前后 3 个月的银行流水	资复核报告	
			2022 年 11 月，第一次增资	已取得股东会决议	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
			2023 年 11 月，第一次股权转让	已取得股权转让协议	已取得	转让方为有限责任公司，由其进行企业所得税年度汇算清缴	已核查出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
4	于成家	董事	2022 年 10 月 10 日，通过卓趣达科技设立公司间接入股公司	已取得发起协议、创立大会文件	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈、公司设立股东出资复核报告	不存在代持情形
5	郑武雄	监事	2022 年 10 月 10 日，通过卓趣达科技设立公司间接入股公司	已取得发起协议、创立大会文件	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈、出资复核报告	不存在代持情形
6	钟东辉	监事	2022 年 10 月 10 日，通过卓趣达科技设立公司间接入股公司	已取得发起协议、创立大会文件	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈、公司设立股东出资复核报告	不存在代持情形
7	李涛	监事	2022 年 10 月 10 日，通过卓趣达科技设立公司间接入股公司	已取得发起协议、创立大会文件	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈、公司设立股东出资复核报告	不存在代持情形
8	林炜	持股 5%以上的股东	2022 年 10 月 10 日，通过卓趣达科技设立公司	已取得发起协议、创立	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在	股东访谈、公司设立股东出	不存在代持情形

序号	核查对象	与公司关系	入股情况	入股协议、决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查	其他核查程序	核查情况
			间接入股公司	大会文件			出资前后 3 个月的银行流水	资复核报告	
9	姚浩	持股 5%以上的股东	2022 年 11 月，第一次增资	已取得股东会决议	已取得	不涉及缴税	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
			2023 年 11 月，第一次股权转让	已取得股权转让协议	已取得	转让方为有限责任公司，由其进行企业所得税年度汇算清缴	已核查出资股东出资银行账户在出资前后 3 个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形

综上，经对实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后 3 个月的资金流水进行了核查，并取得或核查了相关协议、公司决议、支付凭证、完税凭证等客观证据，与公司直接或间接持有公司 5%以上的主要股东进行了访谈，股权代持核查程序充分、有效。

六、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；

序号	时间	变动事项	变动情况	增资/转让背景	增资/转让价格	定价依据	资金来源
1	2022 年 10 月	公司设立	福万讯控股、卓趣达科技作为发起人共同设立公司，总股本为 2,520 万元	发起人福万讯控股、卓趣达科技共同设立公司	1.00 元/股	公司设立	自筹资金或自有资金
2	2022 年 11 月	第一次增资	郑欣、姚浩、曾祥涓、孟立军和胡胜杰分别认缴新增注册资本 144 万元、216 万元、144 万元和 144 万元	公司体系内内部股权重组及引入新股东姚浩	1.00 元/股	经全体股东协商一致确认	自筹资金或自有资金
3	2023 年 12 月	第一次股权转让	福万讯控股将其持有的公司 432 万股股份、504 万股股份、432 万股股份、360 万股股份分别以 432 万元、504 万元、432 万元、360 万元的价格转让予孟立军、郑欣、胡胜杰、姚浩	福万讯控股股东曾祥涓拟退出公司，孟立军、郑欣、胡胜杰由间接持股变更为直接持股	1.00 元/股	结合股东及公司未来规划、投资成本及公司净资产，经相关股东协商一致确定	自筹资金或自有资金
			卓趣达科技将其持有的公司 792 万股股份以 792 万元的价格转让予卓趣达控股	股权结构内部调整	未支付相应价款	股东间协商一致无需支付价款	-

经核查，公司股东入股价格不存在明显异常；公司股东入股背景、入股价格具有合理性，资金来源均来自于自有或自筹资金，公司股东的入股行为不存在股

权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

七、说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

经核查，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

问题 2.关于子公司卓讯达。

根据申报文件，子公司深圳市卓讯达科技发展有限公司（以下简称卓讯达）2024 年度、2025 年 1-3 月的净利润分别为 1,759.34 万元、387.33 万元，公司主要业务资质和专利技术的持有人均为卓讯达；卓讯达成立于 2003 年 1 月，历史沿革中长期存在股权代持情形，公司于 2022 年通过认缴新增注册资本和股权受让方式取得卓讯达 100%股权。

请公司：（1）补充披露卓讯达占公司合并报表资产、收入、利润等的比例，分析子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响；补充披露母子公司的业务分工、合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，母公司是否为单纯以控股为目的的持股平台；说明没有以子公司作为申报挂牌主体的具体原因及合理性，子公司是否存在债务纠纷、环境污染、重大诉讼、行政处罚等情形，是否系为规避同业竞争、董监高任职资格、历史沿革及业务合规等监管要求，公司下一步资本运作计划。（2）说明公司在受让郑欣等原股东所持卓讯达股权前先以增资方式取得卓讯达 60%股权的原因及合理性，增资和股权转让价格是否存在差异，定价依据及公允性，是否经评估或审计，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响。（3）补充披露卓讯达业务情况，说明业务资质是否合法合规，主要资产及技术是否存在权属纠纷；比照申请挂牌公司主体补充披露卓讯达历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等情况，说明卓讯达历史沿革中长期存在代持的具体原因及合理性，是否存在通过代持规避股东适格性要求、竞业限制规定或约定的情形，代持形成及解除相关的协议签署、款项支付情况，是否在申报前解除还原，代持双方是否已就代持事项予以确认，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否影响卓讯达及公司股权明晰。（4）结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；补充披露报告期内子公司的分红情况、子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明公司是否能够及时、足额取得现金分红。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）核查说明卓讯达历史沿革中部分股权转让价格低于每股净资产的原因及合理性，是否存在未披露的代持或其他利益安排，是否卓讯达及公司股权明晰；（3）就卓讯达是否符

合《挂牌规则》第十六条等规定发表明确意见。

【回复】

一、补充披露卓讯达占公司合并报表资产、收入、利润等的比例，分析子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响；补充披露母子公司的业务分工、合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，母公司是否为单纯以控股为目的的持股平台；说明没有以子公司作为申报挂牌主体的具体原因及合理性，子公司是否存在债务纠纷、环境污染、重大诉讼、行政处罚等情形，是否系为规避同业竞争、董监高任职资格、历史沿革及业务合规等监管要求，公司下一步资本运作计划

（一）补充披露卓讯达占公司合并报表资产、收入、利润等的比例，分析子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响；补充披露母子公司的业务分工、合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，母公司是否为单纯以控股为目的的持股平台；

公司已于公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”补充披露卓讯达占公司合并报表资产、收入、利润比例，卓讯达与母公司业务分工、合作模式及未来规划，具体情况如下：

“报告期各期，卓讯达占公司合并报表资产、收入、利润比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月/末			2024年/末			2023年/末		
	总资产	营业收入	净利润	总资产	营业收入	净利润	总资产	营业收入	净利润
卓讯达	10,722.73	1,674.96	323.04	10,816.62	8,456.55	1,220.15	9,545.40	4,460.44	464.86
公司合并报表	11,384.12	1,845.95	265.08	11,478.25	9,716.68	2,013.53	9,675.20	4,550.17	532.59
占比	94.19%	90.74%	121.87%	94.24%	87.03%	60.60%	98.66%	98.03%	87.28%

注1：卓讯达总资产、营业收入及净利润金额已抵消其与母公司的内部往来或交易金额

注2：2025年1-3月，领图电测由于研发人员增加及受春节假期影响客户需求较少，母公司单体报表存在亏损，导致卓讯达净利润占公司合并报表净利润比例超过100%

由上表可见，卓讯达作为公司100%全资子公司，相关财务指标占公司合并报表比例较高，对公司的持续经营能力具有较大影响。

报告期内，卓讯达主要从事智能检测设备的研发、生产及销售，该业务系

公司报告期内核心收入来源，各期测试设备销售收入占公司营业收入比例均超过 50%。由于智能检测设备属于高定制化的非标产品，业务开展对专业人力配置要求较高，为优化公司业务结构，拓宽业绩增长空间，公司股东基于长期战略规划，于 2022 年设立领图电测，并通过该主体重点布局和大力推广仪器仪表业务，该业务板块的核心产品为测试电源、控制器、继电器阵列等标准化仪器仪表，可直接用于各类智能检测系统，具备市场空间广阔、客户群体丰富、规模化潜力大的特点，是公司未来业绩增长的重要引擎。

报告期内，领图电测已建立独立的采购、销售、研发和财务等职能部门，具备独立开展业务的基础运营架构。因设立时间较短，其自有生产体系尚未完全建成，标准化产品生产阶段性依赖卓讯达的现有产线资源，相关产品领图电测通过向卓讯达采购后，以领图电测的独立品牌开展对外销售。截至本公开转让说明书出具之日，领图电测已租赁相关生产厂房，并开始搭建独立生产产线，逐步具备独立生产能力。后续公司仪器仪表业务的研发、生产及销售均将由领图电测独立完成，卓讯达则持续聚焦智能检测设备的研发、生产及销售。

综上，母公司领图电测与子公司卓讯达业务定位互补，形成协同发展且各自独立运作的业务格局。领图电测并非主要依靠卓讯达拓展业务，领图电测也并非为单纯以控股为目的的持股平台。”

(二) 说明没有以子公司作为申报挂牌主体的具体原因及合理性，子公司是否存在债务纠纷、环境污染、重大诉讼、行政处罚等情形，是否系为规避同业竞争、董监高任职资格、历史沿革及业务合规等监管要求，公司下一步资本运作计划。

以领图电测而非全资子公司卓讯达作为申报挂牌主体，系公司股东出于公司业务战略发展规划、品牌价值提升等多重商业考量做出的决策：(1) 卓讯达主营智能检测设备相关产品，领图电测则聚焦于电源类标准产品业务，二者在产业链中形成上下游的互补协同关系。通过独立主体开展前述业务，可清晰划分业务边界，避免单一主体经营导致的业务定位模糊、资源分散等问题；(2) 领图电测未来主要从事电源类标准产品业务，该类业务具备市场空间广阔、客户群体丰富、规模化潜力大的特点，是公司未来业绩增长的重要引擎，也是公司未来业务的重要发展方向；(3) 标准类产品的市场推广依赖品牌效应，领图电测作为挂牌主体

可强化公司品牌宣传，提高公司知名度，有助于公司电源类标准产品业务的营销推广和业务发展。因此选择领图电测作为申报挂牌主体具有合理性。

全资子公司卓讯达不存在重大债务纠纷、环境污染、重大诉讼、行政处罚等情形，卓讯达董事长及总经理郑欣、董事孟立军、董事胡胜杰及监事于成家均满足《公司法》及《公司章程》规定的董监高任职资格条件，不存在规避董监高任职资格的情形；卓讯达股权明晰、业务合规不存在规避历史沿革及业务合规等监管要求的情形。

公司已向全国股份转让系统提交申报挂牌申请材料并获得受理；如公司本次挂牌成功，公司将根据自身发展情况进一步选择 IPO 上市等后续资本运作方案。

二、说明公司在受让郑欣等原股东所持卓讯达股权前先以增资方式取得卓讯达 60%股权的原因及合理性，增资和股权转让价格是否存在差异，定价依据及公允性，是否经评估或审计，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

公司本次先向子公司卓讯达增资再进行股权转让的背景系当时卓讯达客户要求卓讯达的实缴注册资本不少于 4,000 万元，且公司股东当时正考虑股权结构重组以实现代持还原，因此采用由卓讯达原股东（除拟退出股东刘文杰外）间接持股设立的领图电测对卓讯达进行增资收购。增资完成后再由领图电测按照卓讯达自然人股东实收资本 1,000 万元的价格收购卓讯达自然人股东的全部股权。

该次增资和股权转让价格均为 1 元/注册资本，不存在任何差异，定价系根据卓讯达内部股权代持还原及原股东刘文杰退出的一揽子安排并经各方协商一致确定，具有合理性。该次股权转让及增资未经评估及审计，转让相关事宜已经卓讯达股东会审议通过，不存在任何的争议或潜在纠纷。

领图电测以增资方式取得卓讯达 60%股权时，由于其刚设立，公司相关生产经营均在卓讯达开展，整体业绩也主要由卓讯达贡献。

三、补充披露卓讯达业务情况，说明业务资质是否合法合规，主要资产及技术是否存在权属纠纷；比照申请挂牌公司主体补充披露卓讯达历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等情况，说明卓讯达历史沿革中长期存在代持的具体原因及合理性，是否存在通过代持规避股东适格性要求、竞业限制规定或约定的情形，代持形成及解除相关的协议签署、款项支付情况，是否在申报前解除还原，代持双方是否已就代持事项予以确认，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否影响卓讯达及公司股权明晰

(一) 补充披露卓讯达业务情况，说明业务资质是否合法合规，主要资产及技术是否存在权属纠纷；

卓讯达主要从事智能检测设备的研发、生产及销售，其已具备开展业务所需资质，业务资质合法合规，具体情况参见公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(三) 公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”和“五、经营合规情况”之“(一) 环保情况”。

卓讯达主要资产包括存货及应收账款，受其生产特点及流程影响，固定资产较少，主要为电子设备及机器设备，具体参见本回复之“问题 6.关于其他事项”之“四、固定资产”。

卓讯达主要资产及技术均已取得完备的权属证书，具体情况参见公开转让说明书“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(二) 主要无形资产”和“(五) 主要固定资产”及“第六节附表”之“一、公司主要的知识产权”，上述资产和技术不存在权属纠纷。

(二) 比照申请挂牌公司主体补充披露卓讯达历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等情况，说明卓讯达历史沿革中长期存在代持的具体原因及合理性，是否存在通过代持规避股东适格性要求、竞业限制规定或约定的情形，代持形成及解除相关的协议签署、款项支付情况，是否在申报前解除还原，代持双方是否已就代持事项予以确认，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否影响卓讯达及公司股权明晰

1、历史沿革

卓讯达历史沿革及相关代持情况如下：

(1) 2003 年 1 月，卓讯达设立

2002 年 12 月，郑武雄、郑欣、钟东辉与林炜签署了《深圳市卓讯达科技发展有限公司章程》，约定共同以货币出资设立卓讯达，注册资本为人民币 100 万元。其中，郑武雄认缴出资 30 万元，郑欣认缴出资 32 万元，钟东辉认缴出资 30 万元，林炜认缴出资 8 万元。

2002 年 12 月，深圳市华鹏会计师事务所有限责任公司出具编号为“华鹏验字[2002]196 号”的《验资报告》，验证截至 2002 年 12 月 24 日，卓讯达已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 100 万元。

2003 年 1 月，卓讯达经深圳市市场监管局依法核准登记成立。卓讯达成立时，股东及出资情况如下所示：

序号	股东姓名	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	郑欣	32.00	32.00	32.00
2	郑武雄	30.00	30.00	30.00
3	钟东辉	30.00	30.00	30.00
4	林炜	8.00	8.00	8.00
合计		100.00	100.00	100.00

(2) 2013 年 7 月，第一次增资

2013 年 7 月，卓讯达股东会作出决议，同意将卓讯达的注册资本从 100 万元增加至 500 万元，其中原股东郑武雄认缴新增注册资本 80 万元，原股东林炜认缴新增注册资本 72 万元，原股东钟东辉认缴新增注册资本 120 万元，原股东郑欣认缴新增注册资本 128 万元。同日，卓讯达全体股东就上述增资事项签署了公司章程修正案。

2013 年 7 月，中国建设银行股份有限公司深圳中心区支行出具《银行询证函回函》，确认截至 2013 年 7 月 29 日，卓讯达已收到郑欣投资款 128 万元、钟东辉投资款 120 万元、郑武雄投资款 80 万元、林炜投资款 72 万元。

2013 年 7 月，卓讯达就上述增资事宜办理完毕工商变更登记手续。上述增资完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	郑欣	160.00	160.00	32.00
2	钟东辉	150.00	150.00	30.00
3	郑武雄	110.00	110.00	22.00
4	林炜	80.00	80.00	16.00
合计		500.00	500.00	100.00

(3) 2015年3月，第二次增资、第一次股权转让

2015年1月，沈阳晨达、卓讯达及卓讯达原股东郑武雄、林炜、郑欣、钟东辉签署《增资入股协议》，约定将卓讯达的注册资本从500万元增加至900万元。后前述各方签署《<增资入股协议>补充协议》，约定郑武雄、林炜、钟东辉、郑欣将其持有卓讯达13.288%（对应66.44万元注册资本）、9.664%（对应48.32万元注册资本）、18.12%（对应90.60万元注册资本）、19.328%（对应96.64万元注册资本）的股权转让予沈阳晨达；并约定沈阳晨达同时认购卓讯达新增注册资本400万元。

2015年1月，卓讯达作出变更决定，同意上述增资及股权转让事项。同日，卓讯达全体股东就该上述事宜签署新的公司章程。

2015年2月，郑武雄、林炜、钟东辉、郑欣与沈阳晨达签订《股权转让协议书》，就上述股权转让事项作出约定。同日，深圳联合产权交易所出具编号为JZ20150205091的《股权转让见证书》，证明各方签署该协议时的意思表示真实，各方签字属实。

2015年3月，卓讯达就上述股权转让事宜办理完毕工商变更登记手续。上述股权转让完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	沈阳晨达	702.00	702.00	78.00
2	郑武雄	43.56	43.56	4.84
3	林炜	31.68	31.68	3.52
4	钟东辉	59.40	59.40	6.60
5	郑欣	63.36	63.36	7.04
合计		900.00	900.00	100.00

(4) 2017年10月，第二次股权转让

2017年9月30日，沈阳晨达与郑欣签署《深圳市卓讯达科技发展有限公司股东转让出资协议》，约定沈阳晨达将其持有卓讯达78%的股权（对应注册资本702万元）转让给郑欣。2017年9月30日，卓讯达股东会作出决议，同意上述股权转让事项，其他股东自愿放弃优先购买权。同日，卓讯达全体股东就上述股权转让事项签署了公司章程修正案。

2017年10月，卓讯达就上述股权转让事宜办理完毕工商变更登记手续。上述股权转让完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
1	郑欣	765.36	765.36	85.04
2	钟东辉	59.40	59.40	6.60
3	郑武雄	43.56	43.56	4.84
4	林炜	31.68	31.68	3.52
合计		900.00	900.00	100.00

(5) 2018年6月，第三次股权转让

2018年6月，卓讯达股东会作出决议，同意郑武雄、钟东辉、林炜、郑欣分别将其持有卓讯达4.84%（对应43.56万元注册资本）、6.60%（对应59.40万元注册资本）、3.52%（对应31.68万元注册资本）及33.64%（对应302.76万元注册资本）的股权转让给乐群，其他股东自愿放弃优先购买权；并就上述股权转让事宜通过新的公司章程。同日，乐群与郑武雄、钟东辉、林炜、郑欣就上述股权转让事宜分别签署《股权转让协议书》。

2018年6月，卓讯达就上述股权转让事宜办理完毕工商变更登记手续。上述股权转让完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
1	郑欣	462.60	462.60	51.40
2	乐群	437.40	437.40	48.60
合计		900.00	900.00	100.00

(6) 2019年7月，第四次股权转让、第三次增资

2019年6月，卓讯达股东会作出决议，同意：①股东乐群将其持有卓讯达的29.10%的股权（对应261.90万元注册资本）转让给彭望育；②股东郑欣将其持有卓讯达19.90%的股权（对应179.10万元注册资本）转让给彭望育；③卓讯达注册资本从900万元增加至2,000万元，其中郑欣、乐群、彭望育分别认缴新增注册资本346.5万元、214.5万元、539万元。同日，卓讯达全体股东就上述股权转让及增资事项签署了新的公司章程。

同日，乐群、郑欣就上述股权转让事宜分别与彭望育签署了《股权转让协议书》。

2019年7月，卓讯达就上述股权转让及增资事宜办理完毕工商变更登记手续。上述股权转让及增资完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	郑欣	630.00	283.50	31.50
2	彭望育	980.00	441.00	49.00
3	乐群	390.00	175.50	19.50
合计		2,000.00	900.00	100.00

(7) 2020年7月，第五次股权转让

2020年6月15日，卓讯达股东会作出决议，同意股东乐群将其持有卓讯达8.50%的股权（对应170万元注册资本）转让予股东郑欣。2020年6月25日，乐群与郑欣就上述股权转让事项签订《股权转让协议书》。2020年6月27日，卓讯达全体股东就上述股权转让事宜签署新的公司章程。

2020年7月，卓讯达就上述股权转让事宜办理完毕工商变更登记手续。上述股权转让完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	彭望育	980.00	441.00	49.00
2	郑欣	800.00	360.00	40.00
3	乐群	220.00	99.00	11.00
合计		2,000.00	900.00	100.00

(8) 2021年6月，第六次股权转让

2021年6月，卓讯达股东会作出决议，同意乐群将其持有的卓讯达11%的股权（对应220万元注册资本）转让予刘文杰，同意股东彭望育将其所持有的卓讯达49%的股权（对应980万元注册资本）转让予孟立军，其他股东放弃优先购买权。同日，乐群与刘文杰、彭望育与孟立军分别就上述股权转让事项签署《股权转让协议书》。2021年6月29日，卓讯达全体股东就上述股权转让事宜签署新的公司章程。本次股权转让完成后，乐群、彭望育不再持有卓讯达股权。

2021年6月，卓讯达就上述股权转让事宜办理完毕工商变更登记手续。2021年9月，卓讯达实缴出资金额由900万增加至1,000万元。实缴完毕后，卓讯达实缴出资金额为1,000.00万元。

上述股权转让及股东实缴出资完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	孟立军	980.00	490.00	49.00
2	郑欣	800.00	400.00	40.00
3	刘文杰	220.00	110.00	11.00
合计		2,000.00	1,000.00	100.00

(9) 2022年10月，第四次增资

2022年10月21日，卓讯达股东会作出决议，同意将公司注册资本从2,000万元增加至5,000万元，新增的3,000万元注册资本全部由新股东领图电测认缴，并就上述增资事项通过了新的公司章程。

2022年10月，卓讯达就上述增资事宜办理完毕工商变更登记手续。上述增资完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	领图电测	3,000.00	3,000.00	60.00
2	孟立军	980.00	490.00	19.60
3	郑欣	800.00	400.00	16.00
4	刘文杰	220.00	110.00	4.40
合计		5,000.00	4,000.00	100.00

(10) 2022年12月，第七次股权转让

2022年10月31日，卓讯达股东会作出决议，同意股东郑欣将其持有卓讯达16%的股权（对应800万元注册资本）转让给领图电测；同意刘文杰将其持有卓讯达4.4%的股权（对应220万元注册资本）转让给领图电测；同意孟立军将其持有卓讯达19.6%的股权（对应980万元注册资本）转让给领图电测；其他股东放弃优先购买权。同日，郑欣、刘文杰、孟立军就上述股权转让事项分别与领图电测签署了《股权转让协议书》。本次股权转让完成后，卓讯达成为领图电测的全资子公司。2022年11月16日，领图电测作为卓讯达的唯一股东签署新的公司章程。

2022年12月，卓讯达就上述股权转让事宜办理完毕工商变更登记手续。上述股权转让完成后，卓讯达的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	持股比例 (%)
1	领图电测	5,000.00	4,000.00	100.00

上述历史沿革中，卓讯达形成股权代持情况如下：

(1) 2017年11月，郑欣为林炜、钟东辉、郑武雄、于成家代持股权

2017年11月，郑欣将其持有卓讯达6.76%（对应60.84万元注册资本）、1.20%（对应10.8万元注册资本）、0.38%（对应3.42万元注册资本）、2.00%（对应18万元注册资本）的股权以21.9万元、3.89万元、1.23万元及6.5万元的价格转让予林炜、钟东辉、郑武雄、于成家，林炜、钟东辉、郑武雄是卓讯达股东，于成家是公司主要研发人员，经郑欣与上述四人协商一致，统一由郑欣代持。

上述形成的代持情况具体如下表所示：

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例 (%)
1	郑欣	林炜	6.76
2		钟东辉	1.20
3		郑武雄	0.38
4		于成家	2.00

(2) 2018年6月，郑欣为郑武雄、钟东辉、林炜、李涛代持股权

2018年6月，乐群与郑武雄、钟东辉、林炜、郑欣签署《股权转让协议书》，

约定乐群受让郑武雄、钟东辉、林炜、郑欣所持有卓讯达合计 48.60%（对应 437.40 万元注册资本）的股权。本次股权转让实际系郑欣将其持有的卓讯达 48.60% 的股权（对应 437.40 万元注册资本）以 157.95 万元的价格转让予乐群；为维持对卓讯达的控制权，钟东辉、林炜、郑武雄实际并未将其所持合计 14.96% 的股权转让给乐群，而是将其所持合计 14.96% 的股份归集至郑欣名下由郑欣代持，使得郑欣合计持有卓讯达 51.40% 的股权，持股比例高于乐群且能控股公司。同时，四人一致同意引入公司核心技术人员李涛作为新进股东，郑欣将其持有的卓讯达 1.5% 的股权（对应 13.5 万元注册资本）以 10 万元的价格转让予李涛，前述调整完成后郑欣持有卓讯达 24.60% 的股权（对应 221.40 万元注册资本），钟东辉持有卓讯达 7.80% 的股权（对应 70.20 万元注册资本），林炜持有卓讯达 10.28% 的股权（对应 92.52 万元注册资本），郑武雄持有卓讯达 5.22% 的股权（对应 46.98 万元注册资本），李涛持有卓讯达 1.5% 的股权（对应 13.50 万元注册资本）。

本次股权转让及股权调整完成后，郑欣为郑武雄、钟东辉、林炜、于成家和李涛代持比例合计为 26.80%，形成的代持情况具体如下表所示：

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例（%）
1	郑欣	林炜	10.28
2		钟东辉	7.80
3		郑武雄	5.22
4		于成家	2.00
5		李涛	1.50
合计			26.80

注：灰色底纹为郑欣本次代持新增及调整事项。

（3）2019 年 5 月，林炜、钟东辉、郑武雄减少由郑欣代持股权

2019 年 5 月，林炜、钟东辉、郑武雄以 50.4 万元、43 万元、17.2 万元的价格分别向郑欣转让其由郑欣代持的卓讯达股权 5.04%（对应 45.36 万元注册资本）、4.30%（对应注册资本 38.7 万元）和 1.72%（对应注册资本 15.48 万元）。上述转让完成后，郑欣代持具体情况如下：

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例（%）
1	郑欣	林炜	5.24
2		钟东辉	3.50

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例 (%)
3		郑武雄	3.50
4		于成家	2.00
5		李涛	1.50
合计			15.74

注：灰色底纹为郑欣本次代持调整事项。

(4) 2019年7月，彭望育为曾祥涓、孟立军、胡胜杰、刘文杰代持股权

2019年7月，彭望育分别以291万元及199万元的价格受让乐群、郑欣持有卓讯达29.10%的股权（对应注册资本261.9万元）及19.90%的股权（对应注册资本179.1万元）并进行增资，上述交易完成后彭望育持有卓讯达49%的股权。彭望育持有的卓讯达股权实际均系代曾祥涓、孟立军、胡胜杰、刘文杰持有，彭望育本人无实际持股，代持的原因系为了集中股权，且后续便于办理工商变更。彭望育为曾祥涓、孟立军、胡胜杰、刘文杰的代持具体如下表所示：

彭望育本人无实际持股，其代持具体如下表所示：

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例 (%)
1	彭望育	曾祥涓	15.00
2		孟立军	15.00
3		胡胜杰	15.00
4		刘文杰	4.00
合计			49.00%

(5) 2020年7月，郑欣为郑武雄和刘文杰代持

2020年7月，郑欣受让乐群持有的卓讯达8.50%（对应注册资本170万元）的股权。该次股权转让实际系乐群将其持有卓讯达3%的股权（对应注册资本60万元）以48万元的价格转让予郑武雄，将其持有的卓讯达5.5%的股权（对应注册资本110万元）以88万元的价格转让予刘文杰，同时，郑欣将其持有的卓讯达0.5%的股权（对应注册资本10万元）以8万元的价格转让予刘文杰。乐群转让予郑武雄的股权由郑欣代持，代持原因系原郑武雄持有卓讯达3.50%的股权由郑欣代持，本次股权转让后双方商议一致新增的股权仍由郑欣代持；乐群及郑欣转让予刘文杰的股权由郑欣代持，代持的原因系为了集中股权，且后续便于办理工商变更。

本次股权转让完成后，郑欣为郑武雄、钟东辉、林炜、于成家、李涛和刘文杰代持比例合计为 24.74%(对应 494.80 万元注册资本)，郑欣为郑武雄、钟东辉、林炜、于成家、李涛和刘文杰具体的代持情况如下表所示：

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例 (%)
1	郑欣	林炜	5.24
2		钟东辉	3.50
3		郑武雄	6.50
4		于成家	2.00
5		李涛	1.50
6		刘文杰	6.00
合计			24.74%

注：灰色底纹为郑欣本次代持调整事项，其中郑欣原来已为郑武雄代持 3.50%股权，本次新增代持 3.00%股权后，合计代持 6.50%股权。

(6) 2021 年 6 月，刘文杰和孟立军为相关方代持

2021 年 6 月，彭望育将其所持有的卓讯达 49.00%的股权（对应 980 万元注册资本）转让给孟立军，乐群将所持有的卓讯达 11.00%的股权（对应 220 万元注册资本）转让给刘文杰。

鉴于彭望育因个人原因长期不在深圳居住，后续为便于办理工商登记，经各方协商一致，曾祥涓、孟立军、胡胜杰、刘文杰四人决定将委托彭望育代持的卓讯达合计 49%股权（对应 980 万元注册资本）全部转让予孟立军，就孟立军持有卓讯达的股权进行代持还原，并由孟立军代为持有曾祥涓、胡胜杰、刘文杰分别持有的卓讯达 15%（对应 300 万元注册资本）、15%（对应 300 万元注册资本）、4%（对应 80 万元注册资本）的股权。因此，本次股权转让孟立军并未实际向彭望育支付转让对价，且孟立军持有卓讯达 49.00%的股权中，15.00%的股权（对应 300 万元注册资本）为孟立军本人持有，剩余合计 34.00%的股权（对应 680 万元注册资本）为代持股权，具体代持情况如下：

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例 (%)
1	孟立军	曾祥涓	15.00
2		胡胜杰	15.00
3		刘文杰	4.00

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例 (%)
合计			34.00%

上述乐群向刘文杰转让卓讯达 11.00%的股权（对应 220 万元注册资本）中，3.00%的股权（对应 60 万元注册资本）实际为钟东辉以 50 万元的价格受让并由刘文杰代持；剩余 8%（对应 160 万元注册资本）的股权实际为卓讯达用于后续股权激励的预留股份，相应的 133 万元股权转让款由刘文杰代为支付，股权也相应由刘文杰代持。上述股权转让完成后，形成具体代持情况如下：

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例 (%)
1	刘文杰	钟东辉	3.00
2		预留股份	8.00

(7) 2021 年 9 月，孟立军为刘文杰新增代持 3.00%的股权

2021 年 9 月，经各方协商一致，曾祥涓、胡胜杰分别将其由孟立军代持的卓讯达 1.00%股权（对应 20 万元注册资本）分别以 10 万元的价格转让予刘文杰；孟立军亦将其实际持有卓讯达 1.00%股权（对应 20 万元注册资本）以 10 万元的价格转让予刘文杰。上述刘文杰受让的 3.00%（对应 60 万元注册资本）股权均由孟立军代持，代持原因系当时曾祥涓、胡胜杰、刘文杰持有卓讯达的股权均由孟立军代持，本次股权转让系该等人员内部股权转让，故未办理工商变更登记。

上述股权转让完成后，孟立军持有卓讯达 49.00%（对应 980 万元注册资本）的股权中，14.00%（对应 280 万元注册资本）系孟立军本人持有，剩余合计 35.00%（对应 700 万元注册资本）股权系为曾祥涓、胡胜杰及刘文杰代持的股权，具体代持情况如下：

序号	代持方姓名	被代持方姓名	代持比例 (%)
1	孟立军	曾祥涓	14.00
2		胡胜杰	14.00
3		刘文杰	7.00
合计			35.00%

2022 年 10 月，考虑到公司未来业务发展战略布局，公司各股东计划进行业务架构调整并引入新股东。与此同时，刘文杰因个人原因计划退出。因此，各方拟对卓讯达的股权代持进行还原，除刘文杰外的卓讯达其他原股东由直接持有卓

讯达股权变更为通过领图电测间接持有并于领图电测层面完成代持还原。

各股东协商股权架构调整及完成代持还原的具体步骤为：（1）由除刘文杰外的卓讯达其他原股东分别成立持股平台福万讯控股及卓趣达科技，并由前述两个持股平台发起新设股份有限公司领图电测，后由新股东姚浩、原股东曾祥涓、郑欣、孟立军、胡胜杰在领图电测层面进行增资。（2）领图电测通过向卓讯达增资及受让卓讯达股东全部股权，收购卓讯达并使其变更为领图电测的全资子公司，实现将除刘文杰外的卓讯达其他原股东的持股在领图电测进行代持还原，代持还原过程中考虑到刘文杰退出以及原预留股份的取消，各方协商一致将对置换至领图电测的股权结构进行统一调整。

实施代持还原及刘文杰退出前，卓讯达于工商登记的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
1	孟立军	980.00	49.00
2	郑欣	800.00	40.00
3	刘文杰	220.00	11.00
合计		2,000.00	100.00

其中存在的股权代持如下：

代持方	被代持方	代持比例 (%)
郑欣	郑武雄	6.50
	刘文杰	6.00
	林炜	5.24
	钟东辉	3.50
	于成家	2.00
	李涛	1.50
	合计	24.74
刘文杰	钟东辉	3.00
	预留股份	8.00
	合计	11.00
孟立军	曾祥涓	14.00
	胡胜杰	14.00
	刘文杰	7.00

代持方	被代持方	代持比例（%）
	合计	35.00

结合上述股权代持情况，实施代持还原前，卓讯达实际股权结构如下：

序号	股东姓名	持股比例（%）
1	郑欣	15.26
2	曾祥涓	14.00
3	刘文杰	13.00
4	胡胜杰	14.00
5	孟立军	14.00
6	预留股份	8.00
7	郑武雄	6.50
8	钟东辉	6.50
9	林炜	5.24
10	于成家	2.00
11	李涛	1.50
合计		100.00

卓讯达历史沿革过程中，与刘文杰有关的代持情况如下：

被代持方	代持方	代持比例（%）
刘文杰	郑欣	6.00
	孟立军	7.00
	小计	13.00
钟东辉	刘文杰	3.00
预留股份		8.00

2022年，刘文杰因个人原因决定退出卓讯达，作为被代持方，刘文杰通过向领图电测转让其实际持有的卓讯达13%股权以实现代持解除和退出；作为代持方，在领图电测收购卓讯达全部股权后，除原卓讯达8%预留股权外，剩余3%代持股权由被代持方钟东辉通过领图电测显名间接持有前述代持股权。

由于刘文杰退出，其不在领图电测进行股权置换，经公司各股东一致同意，姚浩、曾祥涓、郑欣、孟立军、胡胜杰分别在领图电测新增6%、4%、1%、1%和1%的持股比例，按上述调整后预计在领图电测实现持股比例如下：

序号	股东姓名/用途	持股比例 (%)
1	曾祥涓	18.00
2	郑欣	16.26
3	胡胜杰	15.00
4	孟立军	15.00
5	预留股份	8.00
6	郑武雄	6.50
7	钟东辉	6.50
8	姚浩	6.00
9	林炜	5.24
10	于成家	2.00
11	李涛	1.50
合计		100.00

截至报告期末，刘文杰已经不再直接或间接持有卓讯达及领图电测的股权/股份，与卓讯达或领图电测股东之间不存在委托投资、信托持股、股权代持或其他利益输送安排的情形。刘文杰针对卓讯达及领图电测的股权/股份不存在任何的纠纷和争议。

除原卓讯达 8%预留股权及退出股东刘文杰外，卓讯达其余原股东均通过作为新设领图电测间接股东及直接增资入股领图电测的方式在领图电测直接或间接持有原卓讯达代持部分股权。同时，针对 8%预留股权，由于代持还原实施时公司还未能确定回购股权授予对象且公司尚未制定明确的股权激励方案，故经除刘文杰外卓讯达原全体股东及新股东姚浩协商一致，未来不在领图电测层面体现原 8%的预留股权，故领图电测层面全体股东的持股比例将依照各自现有的持股比例进行提升。

经上述调整后，原卓讯达股东通过代持还原及新股东计划在领图电测层面直接或间接持有领图电测的股份比例情况如下：

序号	股东姓名	持股比例 (%)
1	曾祥涓	19.57
2	郑欣	17.67
3	孟立军	16.30

序号	股东姓名	持股比例 (%)
4	胡胜杰	16.30
5	郑武雄	7.07
6	钟东辉	7.07
7	姚浩	6.52
8	林炜	5.70
9	于成家	2.17
10	李涛	1.63
合计		100.00

2022年12月，领图电测完成对卓讯达的收购，卓讯达成为其全资子公司，领图电测亦完成股权结构的搭建，领图电测股权结构搭建情况参见上文“一、关于公司设立以来股本演变情况的说明”，完成搭建后，领图电测股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	福万讯控股	1,728.00	52.17
2	卓趣达科技	792.00	23.91
3	姚浩	216.00	6.52
4	曾祥涓	144.00	4.35
5	郑欣	144.00	4.35
6	孟立军	144.00	4.35
7	胡胜杰	144.00	4.35
合计		3,312.00	100.00

其中福万讯控股与卓趣达科技股权结构如下：

主体	股东名称/姓名	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
福万讯控股	曾祥涓	140.00	29.01
	郑欣	122.60	25.40
	孟立军	110.00	22.79
	胡胜杰	110.00	22.79
卓趣达科技	钟东辉	149.50	29.90
	郑武雄	149.50	29.90
	林炜	120.50	24.10
	于成家	46.00	9.20
	李涛	34.50	6.90

根据领图电测、福万讯控股和卓趣达科技的股权结构测算，各自然人股东在领图电测穿透计算的持股数量及持股比例（含间接）如下：

序号	股东姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	曾祥涓	645.28	19.48
2	郑欣	582.98	17.60
3	孟立军	537.87	16.24
4	胡胜杰	537.87	16.24
5	郑武雄	236.81	7.15
6	钟东辉	236.81	7.15
7	姚浩	216.00	6.52
8	林炜	190.87	5.76
9	于成家	72.86	2.20
10	李涛	54.65	1.65
合计		3,312.00	100.00

综上，卓讯达历史沿革中存在的股权代持，主要系各股东为便于工商变更以及集中持股等原因形成，具备合理性。相关股东均为具有完全民事行为能力 and 行为能力的自然人，不存在通过代持规避股东适格性要求、竞业限制规定或约定的情形。部分代持形成及代持解除签署了相关协议，部分代持及代持解除未签署相关协议但已经代持双方进行确认，相关款项均已支付。截至报告期末，卓讯达历史上形成的股权代持均已还原，代持双方已就代持事项予以确认，不存在纠纷或潜在纠纷，不影响卓讯达及公司股权明晰。

公司已于公开转让说明书之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”中补充披露卓讯达历史沿革及股权代持情况。

2、公司治理

卓讯达系领图电测的全资子公司，均按照现行有效的《公司法》建立了法人治理结构，卓讯达已设立董事会，并设有一名监事和一名总经理。公司依据相关法律法规及公司内部的各项治理制度，对子公司实行统一管理，确保子公司规范、高效、有序运作。公司通过委派或提名子公司董事、监事实施对子公司的管理与监督。另外，公司通过向子公司委派财务人员的方式进一步加强对子公司的管理，

建立了有效的控制机制。子公司在公司的总体方针和战略规划下，独立经营、独立核算、公司治理体系权责清晰，运行情况良好。

3、重大资产重组

报告期内，卓讯达不存在重大资产重组情况。

4、财务简表

报告期内，卓讯达财务简表情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月/末	2024年/末	2023年/末
流动资产	11,050.03	11,001.22	8,901.59
非流动资产	496.28	457.22	643.80
资产总额	11,546.31	11,458.44	9,545.40
流动负债	4,478.71	4,805.22	3,570.30
非流动负债	27.04	-	181.21
负债总额	4,505.75	4,805.22	3,751.51
所有者权益	7,040.56	6,653.22	5,793.89
营业收入	1,870.08	9,774.14	4,565.28
营业利润	417.49	1,955.19	529.92
净利润	387.33	1,759.34	521.60

四、结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；补充披露报告期内子公司的分红情况、子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明公司是否能够及时、足额取得现金分红

（一）结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

1、股权情况

领图电测目前仅有1家100%持股的子公司卓讯达，公司对其具有绝对控制权，对子公司的重大经营决策、人事任免、利润分配等重大事项均具有决定权。

2、决策机制

子公司卓讯达的公司章程不存在限制股东权利的特殊约定，公司依法参与子

公司治理，选任董事、监事、高级管理人员，公司各职能部门根据公司内部控制的各项管理制度，对子公司的经营、财务、重大投资、人力资源等方面进行指导、监督及管理。公司能够有效控制、管理子公司的规范运作及经营决策。

3、公司制度

为确保对合并范围内子公司的进行有效管理与控制，公司制定了完整的《子公司管理制度》。该制度旨在加强对子公司的管理，旨在建立有效的控制机制，对公司的组织、资源、资产、投资和公司的运作进行风险控制，提高公司整体运作效率和风险抵抗能力，其中对子公司董事、监事、高级管理人员的产生和职责、经营及投资决策管理、财务管理、检查与考核、档案管理均作出了明确规定。

4、利润分配方式

根据卓讯达《公司章程》约定，由公司唯一股东决定审议批准公司的利润分配方案，卓讯达的唯一股东系领图电测。

综上所述，综合考虑股权情况、决策机制、公司制度和利润分配方式，领图电测能够对子公司卓讯达及其资产、人员、业务、收益实现有效控制。

（二）补充披露报告期内子公司的分红情况、子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明公司是否能够及时、足额取得现金分红

公司已于公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”补充披露卓讯达的分红情况、子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，具体情况如下：

“2024年12月30日，领图电测作出股东决定，卓讯达在保障持续稳健发展的前提下，对卓讯达截至2023年12月31日累计可分配利润中的人民币9,000,000元以现金方式向股东深圳市领图电测科技股份有限公司进行利润分配，相关款项已足额支付。

根据卓讯达现行有效的《财务管理制度》规定：“公司不设股东会，利润分配方案由公司董事会审议通过后提交公司唯一股东审议并批准实施。”

卓讯达现行有效的公司章程中，关于利润分配方案的规定为卓讯达不设股东会，由股东行使下列职权：…（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏

损的方案。”

综上，公司作为子公司直接持股 100.00%的股东，能够实现对子公司的绝对控制，并有权决定子公司的利润分配方案，可以对子公司的利润分配进行有效控制，从而保证若子公司盈利且满足分红条件时公司能够及时、足额取得现金分红。

五、核查情况及核查意见

（一）核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

1、查阅卓讯达财务报表，计算总资产、营业收入、净利润占公司合并财务报表比例情况，分析子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响；获取公司出具的关于母子公司业务分工、合作模式及未来规划的说明；

2、查阅了卓讯达历次股权变动工商内档、相关协议、股东决议、股权变动定价所依据资产负债表、代持协议及代持还原协议等，并通过访谈卓讯达股东确认历次增资、股权转让价格及其合理性，取得并核查了公司现有股东对卓讯达出资或股权转让前后 3 个月主要流水及相关股东填写的调查表；

3、访谈公司实际控制人郑欣了解没有以子公司作为申报挂牌主体的具体原因及合理性、卓讯达的合规性及公司下一步的资本运作计划、公司在受让郑欣等原股东所持卓讯达股权前先以增资方式取得卓讯达 60%股权的原因及增资和股权转让的价格是否存在差异、是否经审计及评估、合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；

4、查阅卓讯达所在地主管机关分别出具的证明文件或信用报告、卓讯达董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、调查表、出具的声明与承诺，登录中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国审判流程信息公开网以及相关政府主管部门官方网站进行核查；

5、查阅卓讯达 2022 年 10 月增资、2022 年 12 月股权转让的工商档案、银行支付凭证；

6、查阅卓讯达的工商档案、公司章程、会计核算制度、卓讯达分红股东决

定、分红银行流水、财务管理制度以及子公司管理制度。

律师执行了以下核查程序：

1、查阅卓讯达财务报表、《关于深圳市领图电测科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》，了解卓讯达的总资产、营业收入、净利润占公司合并财务报表比例情况，了解子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响；获取公司出具的关于母子公司业务分工、合作模式及未来规划的说明；

2、查阅了卓讯达历次股权变动工商内档、相关协议、股东决议、股权变动定价所依据资产负债表、代持协议及代持还原协议等，并通过访谈卓讯达股东确认历次增资、股权转让价格及其合理性，取得并核查了公司现有股东对卓讯达出资或股权转让前后 3 个月主要流水及相关股东填写的调查表；

3、访谈公司实际控制人郑欣了解没有以子公司作为申报挂牌主体的具体原因及合理性、卓讯达的合规性及公司下一步的资本运作计划、公司在受让郑欣等原股东所持卓讯达股权前先以增资方式取得卓讯达 60%股权的原因及增资和股权转让的价格是否存在差异、是否经审计及评估、合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；

4、查阅卓讯达所在地主管机关分别出具的证明文件或信用报告、卓讯达董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、调查表、出具的声明与承诺，登录中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国审判流程信息公开网以及相关政府主管部门官方网站进行核查；

5、查阅卓讯达 2022 年 10 月增资、2022 年 12 月股权转让的工商档案、银行支付凭证；

6、查阅卓讯达的工商档案、公司章程、会计核算制度、子公司管理制度、卓讯达分红股东决定、分红银行流水、公司财务管理制度。

（二）核查意见

主办券商、律师认为：

1、卓讯达相关财务指标占公司合并报表比例高，对公司的持续经营能力具有较大影响；母公司领图电测与子公司卓讯达业务定位互补，形成协同发展且各自独立运作的业务格局。领图电测并非主要依靠卓讯达拓展业务，领图电测也并非为单纯以控股为目的的持股平台；

2、公司没有以子公司作为申报挂牌主体的具体原因合理，子公司不存在重大债务纠纷、环境污染、重大诉讼、行政处罚等情形，以母公司领图电测作为挂牌主体系出于公司业务战略发展规划、品牌价值提升等多重商业考量做出的决策，不存在规避董监高任职要求、历史沿革及业务合规等监管要求的情形；

3、卓讯达历史沿革中存在的股权代持，主要系各股东为便于工商变更以及集中持股等原因形成，具备合理性。相关股东均为具有完全民事行为能力 and 行为能力的自然人，不存在通过代持规避股东适格性要求、竞业限制规定或约定的情形。部分代持形成及代持解除签署了相关协议，部分代持及代持解除未签署相关协议但已经代持双方进行确认，相关款项均已支付。截至报告期末，卓讯达历史上形成的股权代持均已还原，代持双方已就代持事项予以确认，不存在纠纷或潜在纠纷，不影响卓讯达及公司股权明晰；

4、公司在受让郑欣等原股东所持卓讯达股权前先以增资方式取得卓讯达 60% 股权的原因合理，增资和股权转让价格不存在任何差异且定价合理，未经评估或审计，领图电测于收购时的经营业绩也主要来自于卓讯达；

5、公司可以对子公司及其资产、人员、业务、收益进行有效控制，公司能够及时、足额取得子公司卓讯达的现金分红。

六、核查说明卓讯达历史沿革中部分股权转让价格低于每股净资产的原因及合理性，是否存在未披露的代持或其他利益安排，是否卓讯达及公司股权明晰；

卓讯达历史沿革过程中股权转让价格、定价依据及合理性分析如下：

序号	时间	变动事项	股权变动情况	转让价格	定价依据	是否低于每注册资本对应的净资产	是否合理
1	2015.03	股权转让	郑武雄、林炜、钟东辉、郑欣将其持有卓讯达 13.288%（对应 66.44 万元注册资本）、9.664%（对应 48.32 万元注册资本）、18.12%（对应 90.60 万元注册资本）、19.328%（对应 96.64 万元注册资本）的股权转让予沈阳晨达	1 元/注册资本	卓讯达尚未盈利，经与沈阳晨达协商按 1 元/注册资本认购及受让卓讯达股权	否	是
2	2017.10	股权转让	沈阳晨达将其持有的公司 78% 股权（对应注册资本 702 万元）转让予郑欣	0.36 元/注册资本	参照卓讯达 2017 年 9 月每注册资本净资产 0.36 元/注册资本确定	否	是
3	2017.11	股权转让	郑欣将其持有卓讯达 6.76%（对应 60.84 万元注册资本）、1.20%（对应 10.8 万元注册资本）、0.38%（对应 3.42 万元注册资本）、2.00%（对应 18 万元注册资本）的股权转让予林炜、钟东辉、郑武雄、于成家，经郑欣与上述四人协商一致，先由郑欣代持	0.36 元/注册资本	参照前次股权转让价格	否	是
4	2018.06	股权转让	乐群受让郑武雄、钟东辉、林炜、郑欣所持有卓讯达合计 48.60%（对应 437.40 万元注册资本）的股权。 本次股权转让实际系郑欣将其持有的卓讯达 48.60% 的股权（对应 437.40 万元注册资本）转让予乐群；为维持对卓讯达的控制权，钟东辉、林炜、郑武雄实际并未将其所持合计 14.96% 的股权转让给乐群，而是将其所持合计 14.96% 的股份归集至郑欣名下由郑欣代持	0.36 元/注册资本	参照前次股权转让价格，2017 年 9 月郑欣向乐群夫妇借款，用于支付股权转让款及卓讯达日常经营，并约定乐群夫妇未来有权按照 2017 年 9 月末每注册资本净资产 0.36 元/注册资本的价格收购卓讯达不高于 49% 的股权。2018 年上半年，经各方友好协商，郑欣等人按照约定价格合计转让 48.60% 股权给乐群，股权转让款通过部分向卓讯达的借款支付	否	是
5	2018.06	股权转让	郑欣将其持有卓讯达 1.5% 股权（对应 13.50 万元注册资本）转让予李涛。经郑	0.74 元/注册资本	双方参考卓讯达 2018 年 6 月末每注册资本净资产 0.46 元/注	否	是

序号	时间	变动事项	股权变动情况	转让价格	定价依据	是否低于每注册资本对应的净资产	是否合理
			欣与李涛协商一致，先由郑欣代持		册资本及公司未来业绩预期等因素协商确定		
6	2019.05	股权转让	林炜、钟东辉、郑武雄分别向郑欣转让其由郑欣代持的卓讯达股权 5.04%（对应 45.36 万元注册资本）、4.30%（对应注册资本 38.7 万元）和 1.72%（对应注册资本 15.48 万元）	1.11 元/注册资本	各方结合卓讯达 2018 年末每注册资本净资产 1.16 元/注册资本及公司未来业绩预期协商确定	是	是，转让价格低于每注册资本净资产 1.16 元/注册资本主要原因系卓讯达 2018 年净资产为 1,045.70 万元，转让各方基于友好协商、公平自愿的原则，对公司净资产进行合理取整，确定以 1,000 万元作为本次股权转让的整体估值，对应每注册资本的价格 1.11 元
7	2019.07	股权转让	股东乐群将其持有卓讯达的 29.10% 的股权（对应 261.90 万元注册资本）转让给彭望育； 股东郑欣将其持有卓讯达 19.90% 的股权（对应 179.10 万元注册资本）转让给彭望育； 彭望育持有的卓讯达股权实际系为曾祥涓、孟立军、胡胜杰、刘文杰代持	1.11 元/注册资本	各方结合卓讯达 2018 年末每注册资本净资产 1.16 元/注册资本及公司未来业绩预期协商确定	是	
8	2020.07	股权转让	乐群将其持有的 8.5% 股权（对应注册资本 170 万元）转让予郑欣，郑欣持有的前述股权实际系为郑武雄及刘文杰代持； 郑欣将其持有的卓讯达 0.5% 的股权（对应注册资本 10 万元）转让予刘文杰，刘文杰受让的前述股权实际系由郑欣代持	1.78 元/实缴注册资本	各方结合卓讯达 2020 年 6 月末每实缴注册资本净资产 1.20 元/实缴注册资本和公司经营业绩预期等因素确定	否	是
9	2021.06	股权转让	乐群将其持有的 11% 股权（对应 220 万元注册资本）转让予刘文杰，刘文杰持有的股权部分系代钟东辉持有、剩余部分系卓讯达用于后续股权激励的预留股份； 同意彭望育将其持有的 49% 股权（对应	1.85 元/实缴注册资本	参考卓讯达 2021 年 5 月末实缴注册资本净资产 1.85 元/实缴注册资本确定	否	是

序号	时间	变动事项	股权变动情况	转让价格	定价依据	是否低于每注册资本对应的净资产	是否合理
			980 万元注册资本) 转让予孟立军, 其中孟立军部分持有的股权系代曾祥涓、胡胜杰、刘文杰持有				
10	2021.09	股权转让	曾祥涓、胡胜杰分别将其由孟立军代持的卓讯达 1.00% 股权 (对应 20 万元注册资本) 分别转让予刘文杰; 孟立军将其实际持有卓讯达 1.00% 股权 (对应 20 万元注册资本) 转让予刘文杰, 刘文杰受让的该等股份仍由孟立军代持	1 元/实缴注册资本	经各方协商一致确定	是	是, 考虑到刘文杰对卓讯达的贡献及其整体持股比例与曾祥涓、胡胜杰、孟立军相比存在一定差异, 故经各方协商一致同意按照转让股权对应的实缴出资价格向刘文杰分别转让卓讯达 1% 的股权
11	2022.12	股权转让	郑欣、孟立军将所持全部股权转让予领图电测	1 元/实缴注册资本	本次郑欣、孟立军的股权转让系公司股权架构统一调整, 故对价参照 1 元/实缴注册资本确定	是	是, 股权变动系公司股权架构统一调整, 通过将卓讯达股东持有卓讯达股权上翻至领图电测的方式进行股权代持还原
12	2022.12		刘文杰将所持全部股权转让予领图电测	2.25 元/实缴注册资本	刘文杰本次退出价格为各方结合 2022 年 12 月末卓讯达每实缴注册资本对应净资产 1.32 元/实缴注册资本确定	否	是

综上，卓讯达历史沿革中部分股权转让价格低于每注册资本净资产的原因主要系基于各方在先约定、股权结构统一调整、代持还原等真实商业目的，均具备合理性。卓讯达历史股权变动过程中，不存在未披露的代持或其他利益安排、卓讯达及公司的股权明晰。

七、就卓讯达是否符合《挂牌规则》第十六条等规定发表明确意见。

根据报告期内卓讯达、卓讯达现有股东、董事、监事、高级管理人员的身份证明文件、企业/个人信用报告、无犯罪记录证明、卓讯达现有股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表、出具的声明与承诺、持有的资质文件，以及中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国审判流程信息公开网以及相关政府主管部门官方网站查询的结果，报告期内，卓讯达依法依规开展生产经营活动，具备开展业务所必需的资质，卓讯达不存在《挂牌规则》第十六条规定的以下情形：

1、最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕；

2、最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；

3、最近 12 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取行政处罚；

4、申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见；

5、申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被列为失信联合惩戒对象且尚未消除；

6、申请挂牌公司董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取证券市场禁入措施，或被全国股转公司认定其不适合担任公司董事、监事、高

级管理人员，且市场禁入措施或不合格情形尚未消除。

综上，卓讯达符合《挂牌规则》第十六条的规定。

问题 3.关于业绩增长。

根据申报文件，（1）报告期各期（2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月），公司营业收入分别为 4,550.17 万元、9,716.68 万元、1,845.95 万元。（2）报告期各期，公司前五大客户销售占比分别为 75.21%、63.05%、79.73%，对宁德时代销售占比逐步提高。（3）公司的综合毛利率分别为 47.91%、48.10%、49.96%，高于同行业可比公司平均值，各类主营业务产品毛利率波动较大。（4）报告期各期末，公司合同负债分别为 1,619.95 万元、1,740.40 万元、1,322.66 万元。

请公司：（1）按照主要型号说明公司测试设备的主要构造、客户群体、使用寿命及更新周期。（2）列示报告期内各季度收入情况，说明公司收入是否存在季节性特征，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，是否存在跨期确认收入的情形，与同行业可比公司是否存在差异。（3）说明对于无需安装调试的产品的境外销售，是否需要客户验收，收入确认时点是否恰当，是否符合行业惯例。（4）结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动及客户拓展情况等，说明公司 2024 年收入大幅增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，并结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额等）及与 2024 年同期的对比情况等说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性，公司是否持续符合挂牌条件。（5）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征，结合主要客户基本情况、历史合作情况、新增及变动情况及复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明与客户合作的稳定性及可持续性，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，是否具备独立面向市场获取业务的能力，并说明报告期内、期后客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性。（6）结合向宁德时代、华勤技术销售的产品及服务类型、订单规模等，说明公司对其销售收入增长的主要原因，结合期后业绩及订单签订情况，说明与宁德时代、华勤技术合作关系是否稳定、公司是否对其构成依赖，是否存在下滑的风险，是否会对公司整体业绩产生不利影响，公司的应对措施及有效性。（7）说明公司成本中直接材料、制造费用占比变动较大的原因及合理性；说明公司综合毛利率较高是否符合行

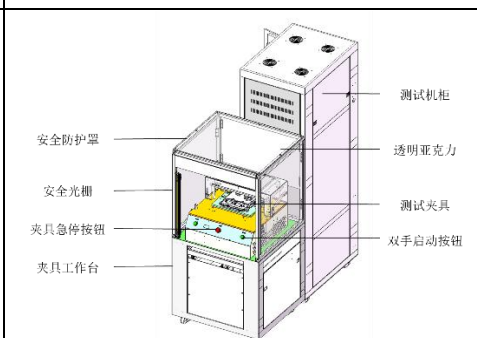
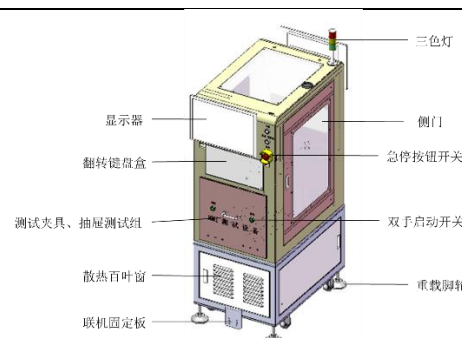
业特点、业务特点、技术水平、供应链地位、议价能力，说明公司核心竞争力、主要关键资源要素、反映公司竞争优势的主要生产或服务环节及技术体现；结合公司产品类型及同行业可比公司毛利率及同类产品毛利率情况，说明公司综合毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；根据公司不同产品的销售单价、销售数量以及主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势等方面分产品定量分析各类主要产品毛利率波动的原因及合理性。(8) 说明合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形；合同负债余额较高的原因，是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符。

请主办券商及会计师：(1) 对上述问题进行核查并发表明确意见；(2) 说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例、客户走访情况及比例、收入截止性测试、细节测试等；(3) 对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、按照主要型号说明公司测试设备的主要构造、客户群体、使用寿命及更新周期

公司测试设备主要型号包括 BMS 测试设备、整机 MMI 测试设备，其对应主要构造、客户群体如下表所示：

产品名称	BMS 测试设备	整机 MMI 测试设备
图例及构造	 <p>此外，设备还包括电控系统、气控系统、工作台等构造</p>	 <p>此外，设备还包括电控系统、气控系统、工作台等构造</p>
原理	全面模拟 BMS 应用环境各参数，全方位检测 BMS 及其部件在各种应用环境和极端条件（故障模拟）下的工作状态，	基于声学、传感器、图像显示、视觉检测等核心技术，通过自主夹治具对 Android 智能终端进行传感器测试、屏

产品名称	BMS 测试设备	整机 MMI 测试设备
	验证其功能及性能，例如检测功能、保护功能、继电器驱动功能、快慢充电对接功能、单体采样及均衡等功能。	幕测试、按键测试、MIC 测试、NFC 测试、喇叭测试、蓝牙测试、OTG 测试、WiFi 测试、FM 测试、充放电测试等全功能 MMI 测试。
客户群体	该设备下游客户主要为新能源领域客户，如宁德时代、欣旺达、海能达、比亚迪、小鹏汽车、亿纬锂能、力高新能源、深科技、杭州极电等。	该设备下游客户主要为 3C 智能终端领域的客户，如华勤技术、光弘科技、龙旗科技、传音控股、立讯精密等。

如上表所示，公司主要产品型号为 BMS 测试设备和整机 MMI 测试设备，2023 年、2024 年和 2025 年 1-3 年上述两种型号测试设备的收入占营业收入的比例分别为 51.84%、49.46%和 68.51%。

公司主导产品 BMS 测试设备和 MMI 测试设备系具有行业代表性的应用解决方案之一，累计为超 40 家新能源、3C 智能终端的知名厂商提供相关的定制化测试解决方案，产品的市场认可度逐步提高。

公司测试设备主体使用寿命较长，通常可使用 3 年以上，设备内的夹治具可以根据不同产品型号、不同测试需求、磨损程度进行定制更换，通过更换夹具实现不同型号产品共用测试设备。此外，客户所测试产品的设计结构及功能发生变化、设备使用出现磨损等情况，公司可根据客户需求对原有设备进行局部升级改造以满足其检测需求。实际使用情况和更换周期受客户使用频率、工况等因素影响。

二、列示报告期内各季度收入情况，说明公司收入是否存在季节性特征，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，是否存在跨期确认收入的情形，与同行业可比公司是否存在差异

（一）报告期内各季度收入情况，公司收入不存在明显的季节性特征，不存在集中于 12 月份确认收入的情形，不存在跨期确认收入的情形

1、公司收入不存在明显的季节性特征，不存在集中于 12 月份确认收入的情形

报告期内，公司各季度营业收入及占比情况如下：

单位：万元

季度	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	1,845.95	100.00%	2,202.17	22.66%	1,137.31	24.99%
第二季度	-	-	3,152.01	32.44%	607.48	13.35%
第三季度	-	-	2,579.63	26.55%	936.76	20.59%
第四季度	-	-	1,782.86	18.35%	1,868.62	41.07%
合计	1,845.95	100.00%	9,716.68	100.00%	4,550.17	100.00%

2023年12月、2024年12月，公司营业收入及占比情况如下：

单位：万元

月份	2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比
12月	594.49	6.12%	928.90	20.41%

公司收入不存在明显季节性特征，各季度收入情况主要取决于下游客户需求及客户验收确认时点，受季节性因素影响较小。公司营业收入在报告期内各季度间存在一定波动，其中2023年12月及第四季度收入占比较高，主要原因系当年第三季度向深科技的测试设备、设备升级及改造业务销售订单，在年度内第四季度获得客户对产品验收通过，确认收入的金额占当期12月的收入比例为44.48%，占比较高，相关订单的执行和验收节奏具有合理性，公司不存在集中于12月份确认收入的情形。

2、公司收入不存在跨期确认收入的情形

报告期内，公司严格按照收入确认政策根据合同约定将产品运送至客户指定地点，交付产品并经客户验收或签收，取得客户出具的验收或签收证明后确认销售收入。中介机构对公司各期期末前后一个月的销售收入执行了截止性测试，经核查，公司相关收入已计入恰当的会计期间，不存在跨期确认收入的情形。截止性测试核查具体情况参见本题回复之“十、”之“(一)”之“5、对收入执行截止性测试，确认收入是否记录在正确的期间”。

(二) 与同行业可比公司不存在重大差异

同行业可比公司2023年、2024年各季度营业收入占全年收入比例情况如下：

时间	星云股份	武汉蓝电	华兴源创	博众精工	燕麦科技	博杰股份	公司
2023 年一季度	17.32%	14.27%	19.27%	18.25%	16.06%	21.47%	24.99%
2023 年二季度	33.83%	27.70%	28.35%	15.43%	20.66%	28.47%	13.35%
2023 年三季度	24.77%	24.80%	24.25%	33.36%	26.94%	23.99%	20.59%
2023 年四季度	24.08%	33.23%	28.13%	32.96%	36.34%	26.07%	41.07%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2024 年一季度	17.27%	17.72%	15.43%	15.00%	14.37%	22.31%	22.66%
2024 年二季度	34.17%	28.27%	30.54%	22.01%	20.38%	24.11%	32.44%
2024 年三季度	22.01%	22.10%	24.06%	29.08%	37.69%	20.38%	26.55%
2024 年四季度	26.54%	31.90%	29.97%	33.91%	27.56%	33.20%	18.35%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，同行业可比公司 2023 年、2024 年各季度营业收入占比均存在一定波动，根据公开信息，上述可比公司营业收入季节性波动情况如下：

公司名称	收入季节性波动情况	对应公开披露文件
星云股份	“公司营业收入存在季节性分布不均衡的特点，下半年的营业收入和利润水平占全年的比重高于上半年，主要原因为锂电池检测系统行业的季节性与下游客户的扩产计划关系紧密。在 3C 产品及电动工具、电动自行车领域，由于受到节假日消费及下游客户为应对消费旺季而提前备货等因素的综合影响，行业内企业下半年的生产和销售规模普遍高于上半年。”	《星云股份：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》
武汉蓝电	“电池测试设备行业不存在明显的季节性特征，受下游客户的生产和研发计划、设备更新换代需求、以及春节等中国传统节假日等因素影响，一般上半年销售收入略低，下半年销售收入略高。”	《武汉蓝电：招股说明书》
华兴源创	“智能装备行业整体上不存在明显的季节性特征，但具体细分行业或企业可能会表现出一定特征。其中，受下游消费电子电子产品制造业的销售计划和固定资产投资计划影响，以消费电子行业客户为主要客户群的企业经营业绩呈现出一定的季节性，随着下游客户新品发布及生产高峰，每年下半年至次年一季度实现收入规模较大。”	《华兴源创：发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》
博众精工	“公司所在行业存在一定的季节性特征，公司收入主要来源于苹果公司及其产业链相关企业，因此发行人对苹果公司的订单及产品销售，受每年 iPhone 等新款产品的发布周期影响，会具有一定的季节周期性影响。”	《博众精工 2022 年度向特定对象发行 A 股股票证券募集说明书》
燕麦科技	“公司核心技术产品包括自动化测试设备和测试治具，报告期内核心技术产品的收入存在明显的季节性分布特征，并主要集中在下半年。收入季节性分布一方面受下游 FPC 行业客户的季节性采购影响，另一方面由于公司对客户发货时间集中在每年的 1-2 季度，公司核心技术产品的验收周期通常在 6 个月以内，故产品主要集中在下半年验收并确认收入。”	《燕麦科技：2025 年半年度报告》

公司名称	收入季节性波动情况	对应公开披露文件
博杰股份	“自动化设备制造业季节性波动，主要取决于下游行业的需求变化。”	《博杰股份：002975博杰股份业绩说明会、路演活动信息》

由上表信息可知，星云股份、武汉蓝电、华兴源创、博杰股份均在公开信息中说明其营业收入不存在明显的季节性特征或存在季节性分布不均衡的特点，与公司情况类似；博众精工、燕麦科技营业收入存在一定的季节性特征，主要原因是其收入均主要来源于苹果公司及其产业链相关企业，受下游苹果公司的订单、产品发布周期的影响较大。

综上，公司收入不存在明显季节性特征，主要取决于下游客户需求及客户验收确认时点，受季节性因素影响较小，与同行业公司不存在重大差异。

三、说明对于无需安装调试的产品的境外销售，是否需要客户验收，收入确认时点是否恰当，是否符合行业惯例

对于公司境外销售无需安装调试的产品，无需客户验收，根据约定，将产品送至指定港口（离岸港或到岸港），取得离岸报关单或到岸提单后确认收入，收入确认依据合理，收入确认时点恰当，与同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异，符合行业惯例，同行业可比公司外销业务收入确认政策具体情况如下：

公司名称	外销业务收入确认政策
星云股份	出口销售：本公司根据出口销售合同约定，无需安装调试的产品在出口产品通关手续完毕后确认收入；需安装调试的产品在报关出口且安装完毕并经客户验收合格后确认收入。
武汉蓝电	外销业务无需安装调试，在完成产品报关手续，取得海关出口报关单时确认收入。
华兴源创	出口销售：公司以产品完成报关出口离岸作为收入确认时点，在取得经海关审验的产品出口报关单和货代公司出具的货运提单后确认收入。
博众精工	公司的业务主要分为自动化设备和治具及其他零部件的销售。 （1）自动化设备：产品交付客户指定地点，安装、调试完毕并完成验收时，确认收入 （2）治具及其他零部件：产品交付客户指定地点，客户签收时，确认收入。
燕麦科技	外销产品收入确认时点：公司根据合同规定，有验收条款的客户按约定将产品验收合格，无验收条款的本公司按约定将产品报关且取得提单，产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。
博杰股份	本公司产品销售分为内销及外销，涉及的产品及服务为工业自动化设备和设备配件的销售及提供技术服务。收入确认的具体方法如下： （1）工业自动化设备和设备配件销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，公司按照销售合同或订单约定的时间、交货方式及交货地点，将货物交付给客户，如公司不承担安装调试责任，在客户签收确认后确认收入。如公司承担安装调试

公司名称	外销业务收入确认政策
	责任，安装调试完毕并经客户验收合格后确认收入。 (2) 技术服务销售业务属于在某一时点履行的履约义务，通常按照合同约定内容提供劳务，在服务完成或达到约定服务验收时点并经客户确认后确认收入。

由上表可知，同行业可比公司星云股份、武汉蓝电、华兴源创、燕麦科技的外销业务收入确认政策均为完成报关取得相关通关手续或提单时确认收入，与公司外销业务收入确认政策一致，符合行业惯例。

四、结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动及客户拓展情况等，说明公司 2024 年收入大幅增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，并结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额等）及与 2024 年同期的对比情况等说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性，公司是否持续符合挂牌条件

(一) 结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动及客户拓展情况等，说明公司 2024 年收入大幅增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

1、报告期内公司收入变动情况

报告期内，公司主营业务收入构成及变动情况如下：

单位：万元

产品或业务	2025 年 1-3 月	2024 年		2023 年
	营业收入	营业收入	变动率	营业收入
测试设备	1,277.33	5,536.01	121.94%	2,494.35
设备升级及改造业务	191.17	1,368.30	59.46%	858.08
测试夹具	232.34	1,486.67	103.64%	730.04
仪器仪表	122.36	1,179.66	253.99%	333.25
配件及其他	22.70	129.49	16.90%	110.76
主营业务收入合计	1,845.90	9,700.13	114.30%	4,526.48
营业收入	1,845.95	9,716.68	113.55%	4,550.17

报告期内公司围绕智能检测设备和仪器仪表的研发、生产和销售，主要产品包括测试设备和仪器仪表，主要应用于新能源和 3C 智能终端领域两大核心领域，同时，公司还向客户提供所销售设备配套的升级及改造服务、测试夹具及其他配

件等。报告期内，公司营业收入分别为 4,550.17 万元、9,716.68 万元和 1,845.95 万元，营业收入呈增长态势，2024 年总体增幅达 113.55%，主要原因系一方面，公司与主要老客户保持紧密合作，报告期内客户产能扩张、生产线升级改造需求，增加了对测试设备、测试夹具以及升级改造服务的采购，实现收入的较快增长；另一方面，公司积极挖掘下游相关应用领域新客户产线投入的设备采购需求、升级需求，合作的新客户持续增加，也促进了公司收入的增长。

2、公司收入增长的合理性

(1) 公司产品市场需求变化情况

报告期内，公司产品主要应用于新能源汽车相关的新能源和消费电子相关的 3C 智能终端领域两大核心领域。

1) 新能源汽车行业

新能源汽车产业作为我国战略性新兴产业，近几年发展势头强劲，成为我国汽车行业发展的亮点。产销量方面，我国新能源汽车产量从 2015 年的 34.05 万辆增长到 2024 年的 1,288.80 万辆，年均复合增长率达 49.74%；2025 年 1-9 月我国新能源汽车产销分别完成 1,124.3 万辆和 1,122.8 万辆，同比分别增长 35.2%和 34.9%。渗透率方面，2024 年新能源汽车市场渗透率超 40%，2025 年 1-9 月渗透率已超过 50%。新能源汽车产业链较为复杂，其对安全性、可靠性和性能要求极高，因此，新能源汽车市场是智能检测设备的重要下游应用领域，随着新能源汽车行业的快速发展，对检测设备的需求不断增加。

2) 3C 智能终端行业

近年来，随着我国经济不断发展，3C 智能终端产品已广泛应用于居民生活的各个领域，满足了居民对美好生活的向往，提升了居民日常生活品质与移动办公体验。目前，以智能手机、平板电脑及智能穿戴设备等为代表的 3C 智能终端行业市场规模巨大。

在智能手机领域。近几年，受益于通信技术和手机零部件的不断升级带来的历次换机潮，以及随着 5G 网络的发展与人工智能的兴起，智能手机的需求开始复苏，近年来全球手机市场保持着年均 12 亿台左右的出货量，市场规模巨大。根据 Canalys 数据，2024 年全球智能手机出货量为 12.2 亿部，同比增长 7%，从

未来发展趋势来看，随着全球宏观经济的回暖，未来全球智能手机市场预计将仍有较大规模。

在平板电脑领域。近年来，随着消费者居家娱乐、远程办公及学习的需求快速增加，医疗保健、教育、银行、娱乐和酒店业等场景中商业平板的渗透率不断提升，全球平板电脑的需求随之增加，根据 Canalys 数据，2024 年全球平板市场出货 1.48 亿台，同比增长 9%。从未来发展趋势来看，预计平板电脑需求将长期保持一定的规模。

在智能穿戴设备领域。智能可穿戴设备市场前景广阔，已成为全球范围内增长最快的高科技市场之一，苹果、谷歌、三星、华为、小米等国内外科技企业的加入引领了可穿戴设备兴起的浪潮，产业示范效应显著。根据中商产业研究院预测，2024 年全球可穿戴设备的出货量预计将达到 5.93 亿台。未来 4-5 年，智能穿戴设备市场容量预计将稳步提升，对检测设备的需求亦将随之增长。

综上，公司主要产品下游行业市场需求广阔，需求不断增加，带动公司产品订单持续增长，公司 2024 年业绩增长与市场需求相匹配。

（2）产能释放情况

公司产品具有高度定制化的特点，不同客户应用于不同领域或场景的测试设备需求有较大差异，公司主要采用“以销定产”模式，根据客户具体订单需求安排定制化生产。同时，公司目前的场地生产空间有限，在现有场地和生产人员已达饱和状态的情况下，需要利用外协加工/劳务外包模式灵活安排满足客户订单需求。报告期内，随着公司订单的增加，公司劳务外包和外协加工采购额逐渐增加，与公司收入变动趋势相匹配。

（3）价格变动情况

报告期内，公司主要产品为测试设备，以及所销售设备配套的设备升级及改造业务、测试夹具等，上述产品合计收入占营业收入的比例分别为 89.72%、86.35% 和 92.15%。报告期内上述产品价格变动情况如下：

单位：万元/台

项目	2025年1-3月		2024年		2023年
	平均单价	相对于2024年变动	平均单价	同比变动	
测试设备	18.51	16.03%	15.95	-29.00%	22.47
设备升级及改造业务	1.43	-36.71%	2.25	24.52%	1.81
测试夹具	3.18	36.37%	2.33	65.92%	1.41

1) 测试设备

报告期内，公司测试设备产品的销售单价呈先下降后上升的趋势，2024年公司测试设备收入增长主要系销售数量的增加，各期销售价格变动的主要原因如下：

①测试设备定制化的特性导致单价存在一定差异

测试设备定制化程度较高，因客户要求的集成化程度、所测试产品差异、安装调试难度等差异，不同客户、不同项目的设备销售单价呈现差异化特点，符合行业设备定制化的特点。

②各期所销售的测试设备类型存在结构差异

报告期内，应用于不同应用领域的测试设备销售单价及占比情况如下：

单位：万元/台

应用领域	2025年1-3月			2024年			2023年		
	平均单价	销量占比	收入占比	平均单价	销量占比	收入占比	平均单价	销量占比	收入占比
新能源	33.08	47.83%	85.47%	30.69	41.79%	80.40%	25.98	82.88%	95.83%
3C	5.16	52.17%	14.53%	5.37	58.21%	19.60%	5.48	17.12%	4.17%
小计	18.51	100.00%	100.00%	15.95	100.00%	100.00%	22.47	100.00%	100.00%

2024年、2025年1-3月应用于3C智能终端的测试设备产品销量、销售金额占比上升明显，销售数量占比从2023年的17.12%分别增长至58.21%、52.17%，销售收入占比从4.17%分别上升至19.60%、14.53%，相对于应用在新能源领域的测试设备，3C智能终端测试设备产品较成熟，销售价格相对较低，进而导致整体销售单价下降。

2) 设备改造及升级服务

设备升级及改造业务需根据客户具体需求进行，具有高度定制化特点，需考虑原有设备新旧程度、是否更换部件、是否需升级系统软件或调试等服务，公司基于订单所需的人员工时和材料成本、历史合作情况等因素进行综合评估报价，但由于不同客户或不同项目的差异较大，具体产品的销售价格无明显变动规律。

报告期内，设备改造及升级服务平均单价呈先上升后下降的趋势，2024 年销售单价相对较高的主要原因系一方面，新能源领域的设备改造及升级服务收入占比较高，报告期内的收入占比分别为 32.22%、37.51%和 11.06%，新能源领域的设备改造及升级服务平均单价相对较高；另一方面，当期设备改造需将设备退回厂内更换部件、重新安装调试，工作内容相对复杂的占比较多，导致销售价格相对较高。

3) 测试夹具

报告期内，测试夹具销售单价呈上升趋势，主要原因系一方面，测试夹具系测试设备的组成部分，其规格与所测试产品的规格、制造工艺有高度关联性，具有定制化的特性，导致不同项目的销售价格存在差异；另一方面，报告期内应用于新能源领域的测试夹具收入占比增长明显，分别为 78.93%、92.02%和 100.00%，应用于新能源领域的测试夹具平均单价相对较高，导致整体销售价格上升。

(4) 客户拓展情况

报告期内，公司深耕下游行业头部企业，与主要客户的合作保持稳定，在老客户新项目开拓方面，2024 年、2025 年 1-3 月老客户复购收入分别为 6,967.90 万元、1,501.72 万元，复购率为 71.83%、81.35%，复购率较高，公司业务收入持续增长。

在巩固并深化与老客户的合作关系基础上，公司以点带面逐步开发下游行业其他客户，相对于 2023 年，2024 年、2025 年 1-3 月公司分别新增客户 41 家、16 家，实现收入 2,732.23 万元、344.18 万元，新客户开发情况良好。

3、带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩匹配情况

(1) 带动收入增长的客户、订单情况

公司 2024 年营业收入增长的主要客户包括宁德时代、欣旺达、华勤技术、光弘科技等，上述客户的订单收入及变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年(A)	2023 年(B)	收入增加金额 (C=A-B)	收入增长额占总增长额的比例 (D=C/(2024 年营业收入-2023 年营业收入))
宁德时代	3,079.42	534.61	2,544.81	49.26%
欣旺达	574.25	-	574.25	11.11%
华勤技术	1,082.76	421.37	661.38	12.80%
光弘科技	625.67	236.07	389.60	7.54%

(2) 与行业景气度及下游客户业绩匹配情况

根据公开信息披露，上述客户 2024 年产品出货量均较 2023 年实现增长，业绩情况较好，现有产能及利用率较高，并有明确产能扩张计划，行业景气度高，具体情况如下：

客户名称	营收情况	2024 年该客户的产品出货量情况	该客户现有产能及利用率情况	拟新增产能情况
宁德时代	2023 年 4,009.17 亿元，2024 年 3,620.12 亿元	2024 年实现锂离子电池销量 475GWh，同比增长 21.79%，其中，动力电池系统销量 381GWh，同比增长 18.85%；储能电池系统销量 93GWh，同比增长 34.32%	2024 年产销率为 92.05%，2024 年下半年以来，产能利用率饱满，下半年较上半年产能利用率提升 20%，全年产能利用率为 76.3%	未来几年的市场增速较快，为了满足市场需求，在建产能有一定提升，在建产能超过 200GWh。国内在建产能主要包括宁德、济宁、洛阳、北京等基地；海外布局的产能主要包括德国工厂、匈牙利工厂、与 Stellantis 合资的西班牙工厂及印尼电池产业链项目，目前都在有序推进
欣旺达	2023 年 478.62 亿元，2024 年 560.21 亿元	2024 年整体电芯出货量增长显著，其中动力电池出货量合计 25.29GWh，较 2023 年出货量增长 116.89%	2024 年产销率为 98.31%，消费类电池产能利用率尚可，动力类电池产能利用率仍有待提升	为满足客户订单交付需求及加速国内外市场开拓进程，欣旺达逐步推进落实国内外产能布局与扩充，其中 2024 年下半年启动了越南基地建设，持续全球化基地布局，以满足战略客户需求。在电动汽车类电池领域，欣旺达围绕客户项目所在地建设多个生产基地，并将继续稳步推进产能建设，实现基地与客户整车基地的区域化战略布局
华勤技术	2023 年 853.38 亿元，2024 年 1,098.78 亿元	本年度各类产品出货量均较上年增长	2024 年产销率为 97.28%，鉴于当前各国关税政策变化波动较大，海外的制造基地可以实现动态平衡	为应对客户多元化需求和外部的不确定性，一直以来都在积极推进全球化制造布局，将加大在越南、印度、墨西哥工厂的产能布局，满足全球客户的多元化交付需求

客户名称	营收情况	2024 年该客户的产品出货量情况	该客户现有产能及利用率情况	拟新增产能情况
光弘科技	2023 年 54.02 亿元，2024 年 68.81 亿元	2024 年，在消费电子业务稳步提升的基础上，汽车电子业务取得了大幅增长	各个园区的总体利用率已达九成左右，为了应对后续需求的增长，除了加紧坪山智造园的建设，光弘科技也正积极考虑在国内和海外增设更多制造基地的可能	为了保障未来数年的产能提升空间，光弘科技正在深圳坪山建设全新的智能制造基地，预计 2025 年起可逐步投入使用

综上，2024 年带动公司收入增长的客户主要为行业知名上市公司，行业经验丰富、业绩规模较大、所处行业景气度高，公司的收入增长与行业景气度、客户业绩规模匹配，不存在重大异常情形。

(二) 结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额等）及与 2024 年同期的对比情况等说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性，公司是否持续符合挂牌条件

1、公司所处行业竞争格局

在智能制造装备行业，目前已形成多层次的竞争结构，整体呈现“金字塔型”梯队分布，分层化与多元化并存。高端市场主要由国际巨头主导，以德国、日本、美国为代表的发达国家凭借工业自动化基础与核心技术优势，占据高端市场主导地位；中低端市场则以本土企业为主，国内企业通过技术积累和成本优势，在锂电设备、3C 电子等细分领域逐步增加市场份额。中国作为全球最大制造业市场，本土企业通过政策支持与技术追赶快速崛起，形成“外资龙头引领+本土创新突围”的二元竞争结构。

智能检测装备作为智能制造装备行业核心细分领域之一，国内竞争格局呈现“政策驱动型突破”特征。工信部在《智能检测装备产业发展行动计划(2023-2025 年)》提出，到 2025 年突破 50 种以上高端检测装备，培育 30 家专精特新“小巨人”企业，并在汽车、电子、医药等 8 大领域推动 100 个示范项目。目前，智能检测装备领域高端市场仍依赖进口，但中低端领域市场占有率快速提升，中国厂商通过性价比策略与本土化服务，聚焦细分领域，在 3C 电子、新能源领域逐步形成差异化竞争格局。

公司是国内领先的智能检测解决方案提供商，围绕智能检测设备和仪器仪表的研发、生产和销售，重点面向智能制造中的检测工序提供自主研发的智能检测装备。子公司卓讯达是国家级专精特新“小巨人”企业、国家级高新技术企业、深圳市专精特新中小企业。公司依托在智能检测设备领域的技术与制造经验积累，利用“平台化+模块化”的研发和生产创新模式、快速响应的差异化竞争优势，通过与新能源和 3C 智能终端领域知名客户持续稳定的合作，不断提高公司的影响力，在行业内形成起了一定的知名度和市场认可度。

2、业务拓展能力、期末在手订单情况

公司经过多年行业深耕，凭借优良的专业技术优势、稳定的产品质量和快速响应的服务优势，已与一批下游新能源、3C 智能终端领域知名客户建立了稳定合作关系，上述客户对供应商进行严格考察合格后才可能进入其合格供应商体系范围。公司主要客户包括宁德时代、欣旺达、海能达、比亚迪、小鹏汽车、亿纬锂能、力高新能源、深科技、杭州极电等新能源领域的知名客户，以及华勤技术、光弘科技、龙旗科技、传音控股、立讯精密等 3C 智能终端领域的知名客户。

在新客户开拓方面，公司正积极开拓新客户，寻找新的收入增长点，相对于 2023 年，2024 年、2025 年 1-3 月公司新增客户 41 家、16 家，2025 年 4-9 月新增客户超 40 家（以 2023 年客户为老客户，新增的并实现收入的单体客户为新客户），公司业务拓展能力良好。

截至 2025 年 9 月底，公司在手订单金额超 7,000.00 万元，公司在手订单充足。

3、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额等）及与 2024 年同期的对比情况

公司期后新增订单情况良好，2025 年 1-9 月公司实现营业收入 9,051.83 万元（未经审计），同比增长 14.09%；截至 2025 年 9 月底，公司在手订单金额超 7,000.00 万元，公司在手订单充足。

根据公司未审财务报表，2025 年 1-9 月公司业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年1-9月
	金额	同比变动	金额
营业收入	9,051.83	14.09%	7,933.81
毛利率	50.50%	3.27%	47.23%
净利润	1,773.42	1.81%	1,741.83
经营活动现金流量净额	-979.32	-193.45%	1,047.92

注：2024年1-9月、2025年1-9月数据为账面未审数。

2025年1-9月，公司实现营业收入9,051.83万元，同比增长14.09%，营业收入继续保持增长趋势，整体毛利率相较于去年同期变动较小；实现净利润1,773.42万元，同比增长1.81%，增长幅度较营业收入小，主要原因系公司持续保持较高研发投入，积极推进产品和技术创新，以增强公司产品竞争力，研发费用较去年同期增加。

2025年1-9月，经营活动现金流净额为-979.32万元，经营活动现金流呈净流出状态且较去年下降，主要原因系（1）当期公司员工较去年同期增加，支付给职工以及为职工支付的现金增加明显；（2）由于公司业务增长、订单增加，导致当期购买商品、接受劳务支付的现金增加；（3）受项目验收时点差异、客户付款节奏的影响，当期销售商品、提供劳务收到的现金较去年同期低；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将会逐步改善。根据公司编制的现金流量表（未经审计或审阅），2025年1-10月经营活动现金流净额已回正。

4、公司的业绩具有持续性、稳定性

综合上述分析，公司所处行业景气度高，产品市场空间广阔，报告期内公司业绩增长较快，期后业绩持续增长，在手订单充足，随着公司与下游客户的合作不断深化、新客户的积极开拓，将为公司提供持续的业务增长机会。经过多年的行业积累，公司不断进行产品创新，在智能检测领域等具有较强的市场竞争力和业务拓展能力，公司未来业绩具有持续性和稳定性。

5、公司是否持续符合挂牌条件

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十一条规定，公司所选择适用的标准为“申请挂牌公司最近两年净利润均为正且累计不低于800万元，

或者最近一年净利润不低于 600 万元”。

2023 年度及 2024 年度，公司归属于母公司所有者的净利润分别为 532.59 万元和 2,013.53 万元，扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 622.39 万元和 1,917.37 万元，最近两年净利润累计 2,449.96 万元（以扣除非经常性损益前后孰低），大于 800.00 万元；2025 年 1-9 月，公司未经审计的净利润为 1,773.42 万元，扣除非经常性损益后的净利润为 1,750.07 万元。

因此，公司预计将持续符合挂牌条件。

五、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征，结合主要客户基本情况、历史合作情况、新增及变动情况及复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明与客户合作的稳定性及可持续性，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，是否具备独立面向市场获取业务的能力，并说明报告期内、期后客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性

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

公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》在公开转让说明书“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”补充披露了关于客户集中度高有关事项。具体如下：

“（1）公司客户集中度较高符合行业特征

公司产品主要应用于新能源汽车电控系统、动力电池、储能系统等新能源领域，以及消费电子等 3C 智能终端领域，其中报告期内新能源领域的销售收入占主营业务收入的比重超过 70%。下游客户的行业分布特点是导致行业内公司客户集中度较高的重要原因之一，以动力电池领域为例，根据 SNE Research 数据，宁德时代 2017-2024 年连续 8 年动力电池使用量排名全球第一，2024 年全球市场占有率为 37.9%，比亚迪以 17.2% 位居第二，行业集中度较高。

报告期内，公司与同行业可比公司前五大客户销售占比具体情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年	2023年
星云股份	未披露	56.36%	59.23%
武汉蓝电	未披露	24.59%	21.37%
华兴源创	未披露	50.45%	56.55%
博众精工	未披露	68.56%	61.15%
博杰股份	未披露	42.84%	48.80%
燕麦科技	未披露	82.16%	77.79%
公司	79.73%	63.05%	75.21%

由上表对比可知，同行业可比公司中星云股份、华兴源创、博众精工、燕麦科技2023年和2024年的前五大客户销售占比均超过50%，其中燕麦科技前五大客户销售占比在80%左右。2023年、2024年公司前五大客户销售收入占比高于可比公司星云股份、武汉蓝电、华兴源创、博杰股份，与博众精工相近，低于燕麦科技，主要系细分产品结构、客户类型、下游应用领域分布等方面存在差异。

综上，公司客户集中度较高符合行业特征。

(2) 公司与主要客户合作的基本情况及稳定性和持续性

报告期内，公司与主要客户的合作情况如下：

客户名称	历史合作情况	是否报告期内新增客户	获取订单方式	是否签订框架协议
宁德时代	2018年至今	否	招投标	是
华勤技术	2016年至今	否	招投标	是
德智电子	2022年至今	否	商务谈判	否
欣旺达	2024年至今	是	招投标	是
力高新能源	2023年至今	是	商务谈判	否
海能达	2014年至今	否	招投标	否
光弘科技	2017年至今	否	商务谈判	否
深科技	2017年至今	否	招投标	是

公司上述主要客户为新能源、3C智能终端领域的全球或国内知名企业，双方合作时间较长、并保持良好的合作关系，与宁德时代、华勤技术、欣旺达、深科技等签订了合作框架协议，与主要客户的合作具有稳定性及可持续性。

(3) 公司降低客户集中度的措施

针对客户集中度较高的情形，公司积极采取相应的应对措施，主要包括：

①积极拓展新客户

报告期内，公司积极与潜在客户进行接触和技术交流，开发新客户，包括根据行业发展趋势，在下游新能源、3C 智能终端应用领域头部企业积极布局的情况下，以公司在行业头部客户合作积累的技术和服务经验以及良好的市场口碑为基础，进行市场推广，降低客户集中度。

②争取现有交易规模相对较低客户更多的合作机会

公司将充分利用技术、服务等方面的优势争取现有交易规模相对较低客户更多的合作机会，开拓新订单，扩大销售规模，降低对于现有大客户的依赖。

③持续推进研发新产品、新技术

通过持续的自主研发，公司产品在行业内形成起了一定的知名度和市场认可度，获得客户的认可。为保持竞争力，公司密切跟踪客户需求及市场动态，及时跟进客户需求，持续进行新产品、新技术的研发与积累，提升产品性能和质量；同时，公司积极、快速响应主要客户新产品升级换代需求、新项目开发需求，从而有利于维护现有客户和开发新客户并深化合作关系。

④拓宽产品矩阵，大力推广标准产品

公司仪器仪表产品系标准产品，既可作为测试设备的核心部件，也可单独销售，广泛应用于各类用电产品在不同电压、电流下的功能与性能测试。目前，公司正积极推广测试电源等仪器仪表，未来将持续完善标准产品矩阵，拓展标准产品客户群。随着标准产品收入的提升，将有利于降低公司当前客户集中度。”

（二）对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征

1、公司客户集中度符合行业特征

报告期各期，公司对前五大客户的销售收入占营业收入的比重分别为 75.21%、63.05%和 79.73%，主要原因系新能源行业下游客户存在市场份额集中的特点，公司通过深耕下游行业头部企业，紧跟市场动向和前沿技术，以点带面逐步覆盖下游行业其他客户，符合公司发展战略。

公司产品主要应用于新能源汽车电控系统、动力电池、储能系统等新能源领

域，以及消费电子等 3C 智能终端领域，其中新能源领域的销售收入占主营业务收入的比重超过 70%。下游客户的行业分布特点是导致行业内公司客户集中度较高的主要原因之一，以动力电池领域为例，根据 SNE Research 数据，宁德时代 2017-2024 年连续 8 年动力电池使用量排名全球第一，2024 年全球市占率为 37.9%，比亚迪以 17.2% 位居第二，行业集中度较高。

2、与同行业可比公司不存在显著差异

报告期内，公司与同行业可比公司前五大客户销售占比具体情况如下：

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
星云股份	未披露	56.36%	59.23%
武汉蓝电	未披露	24.59%	21.37%
华兴源创	未披露	50.45%	56.55%
博众精工	未披露	68.56%	61.15%
博杰股份	未披露	42.84%	48.80%
燕麦科技	未披露	82.16%	77.79%
公司	79.73%	63.05%	75.21%

由上表对比可知，同行业可比公司中星云股份、华兴源创、博众精工、燕麦科技的 2023 年和 2024 年前五大客户销售占比均超过 50%，其中燕麦科技前五大客户销售占比在 80% 左右。武汉蓝电客户集中度相对较低，主要原因系其产品以微小功率设备和小功率设备为主，上述设备主要销售给消费电子、高校、科研院所等行业客户，整体而言上述行业领域市场集中度较低；博杰股份 2023 年、2024 年前五大客户销售占比为 48.80%、42.84%，集中度低于公司，主要原因系其产品覆盖的下游应用领域较广，包括消费电子、大数据云服务、新能源汽车、半导体、被动元器件等行业，同时其外销占比较高，2023 年、2024 年外销销售占比分别为 48.41%、40.24%，客户相对分散。

综上，公司客户集中度较高情况与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

(三) 结合主要客户基本情况、历史合作情况、新增及变动情况及复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明与客户合作的稳定性及可持续性

报告期内，公司主要客户基本情况、历史合作情况、新增及变动情况及复购率、公司获取销售订单方式、签署框架协议情况如下：

客户名称	成立时间	实缴资本 (万元)	实际控制人	经营规模	所属行业	新增及变动情况	历史合作 情况	获取销售订单方式	签署框架协议 情况
宁德时代	2011-12-16	440,339.50	曾毓群	2023 年 4,009.17 亿元, 2024 年 3,620.12 亿元	锂离子电 池制造	报告期内均为前五大客户	2018 年 至今	客户为全球领先的 动力电池和储能电 池企业,通过招投标 方式获取订单	双方签订了 合作协议, 签订周期为 3 年,到期 系统自动提 示重新签订
华勤技术	2005-08-29	101,589.06	邱文生	2023 年 853.38 亿元, 2024 年 1,098.78 亿元	其他电子 设备制造	报告期内均为前五大客户	2016 年 至今	客户为智能终端 ODM 领域的全球龙 头企业,通过招投标 方式获取订单	双方签订了 长期有效的 合作协议
德智电子	2003-09-29	503.00	徐晶晶	2023 年约 1.6 亿元, 2024 年 约 2 亿元	其他电子 专用设备 制造	2025 年 1-3 月新增前五大客户, 德智电子向公司采购测试电源等 仪器仪表产品,用于其产品的组 成部件,随着其业务规模的扩大, 及其对公司产品的认可,当期采 购需求有所增加	2022 年 至今	客户为国内知名的 电路板检测仪器设 备开发商,通过商务 谈判获取订单	双方未签订 长期合作协 议,均基于 其业务需求 签订合同
欣旺达	1997-12-09	184,580.63	王明旺	2023 年 478.62 亿元, 2024 年 560.21 亿元	锂离子电 池制造	2024 年新增前五大客户,公司与 欣旺达于 2024 年开始合作,随着 欣旺达在新能源领域的业务增 长,带动了其产品检测需求的增 长,向公司采购有所增加	2024 年 至今	客户为全球锂离子 电池领军企业,通过 招投标方式获取订 单	双方签订了 长期有效的 合作协议
力高新能源	2010-02-05	4,226.27	王翰超	客户未披露 2023 年、2024 年经营情况	其他电池 制造	2025 年 1-3 月新增前五大客户, 近年来力高新能源在新能源汽车 用动力电池 BMS 产品的业务增 长,带动了其产品检测需求的增 长,随着双方合作深入,交易规 模有所增加	2023 年 至今	客户为国内知名的 电池控制系统、储能 系统、新能源控制系 统和汽车电子产品 开发商,通过商务谈 判获取订单	双方未签订 长期合作协 议,均基于 其业务需求 签订合同
海能达	2012-01-09	10,000.00	陈清州	2023 年 56.53 亿元, 2024 年 61.42 亿元	通信终端 设备制造	2023 年、2024 年前五大客户, 2025 年 1-3 月未进入前五大客 户,与海能达合作的项目主要为	2014 年 至今	客户是我国专用通 信领域的领军企业 和全球专用通信领	双方未签订 长期合作协 议,均基于

客户名称	成立时间	实缴资本 (万元)	实际控制人	经营规模	所属行业	新增及变动情况	历史合作 情况	获取销售订单方式	签署框架协议 情况
						宁德时代代工项目，随着宁德时代采购模式的调整，逐步减少了代工模式的采购、增加了直接采购，导致其在 2025 年 1-3 月未进入前五大客户		域的技术领先企业，通过招投标方式获取订单	其业务需求签订合同
光弘科技	1995-03-24	76,746.07	唐建兴	2023 年 54.02 亿元，2024 年 68.81 亿元	通信终端设备制造	2023 年、2024 年前五大客户，2025 年 1-3 月未进入前五大客户，主要原因系 2025 年一季度完成交付的订单较少，公司与光弘科技持续合作	2017 年至今	客户是国内领先的 EMS 企业，通过商务谈判获取订单	双方未签订长期合作协议，均基于其业务需求签订合同
深科技	1985-07-04	156,058.76	中国电子信息产业集团有限公司	2023 年 142.65 亿元，2024 年 148.27 亿元	工业控制计算机及系统制造	2023 年前五大客户，2024 年、2025 年 1-3 月未进入前五大客户，与深科技合作的项目主要为宁德时代的代工项目，随着宁德时代采购模式的调整，逐步减少了代工模式的采购、增加了直接采购，导致在 2024 年、2025 年 1-3 月未进入前五大客户	2017 年至今	客户是全球领先的专业电子制造企业，通过招投标方式获取订单	双方签订了长期有效的合作协议

数据来源：各公司年报、企查查、客户访谈记录等。

公司上述主要客户为新能源、3C 智能终端领域的全球或国内知名企业，双方保持紧密合作，2023 年、2024 年以来，公司持续获得上述客户的多个项目需求与订单，并逐步完成交付，推动了公司业绩增长，2024 年、2025 年 1-3 月公司上述主要客户复购收入分别为 6,744.77 万元、1,605.48 万元，复购率（指上述客户当期贡献的收入与公司营业收入的比例）分别为 69.41%、86.97%，复购率较高，公司与上述客户合作具有较高的粘性。公司与上述主要客户合作时间较久、并保持良好的合作关系，与宁德时代、华勤技术、欣旺达、深科技等签订了合作框架协议，与主要客户的合作具有稳定性及可持续性。

（四）公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，是否具备独立面向市场获取业务的能力，并说明报告期内、期后客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性

1、公司不存在通过第三方或关联方获取订单的情况

公司主要通过招投标、商业谈判等方式获取订单，不存在通过第三方或关联方获取订单的情况。报告期内，公司存在聘请第三方提供客户需求调研、营销推广等服务以促成公司与下游客户合作的情况，报告期内相关销售服务费用分别为4.73万元、92.61万元和0.74万元，金额较小。公司下游客户直接向公司发送采购订单，未通过第三方服务公司或关联方向公司发送订单，公司不存在依赖第三方或关联方获取订单的情况。

2、公司具备独立面向市场获取业务的能力

（1）公司技术及产品的先进性是独立获客的核心基础

公司成功开拓行业知名客户的核心基础是其自身的技术、产品的先进性和服务的及时性，公司深耕智能化检测设备行业多年，一直致力于研究高精、高效、智能的检测设备，通过自主研发和丰富的项目经验积累，已推出了多个具有行业代表性的应用解决方案，并持续向市场、客户推出创新解决方案，形成了一定技术优势。

（2）公司具备独立获客和履约的能力

公司拓展客户渠道多元，主要通过自主开发、行业介绍、展会推介等方式开发新客户，通过直接与客户联络洽谈、招投标等方式获取订单，具备独立获客能力。

公司下设研发中心、业务中心、产品交付中心及应用中心，建立并完善了研发、生产及销售管理体系，研发中心负责方案论证、设计、开发等事项；业务中心，负责市场开发、客户沟通、产品销售等事项；产品交付中心全力保质保量地完成订单交付工作；应用中心向客户提供技术支持等客户服务，公司具备订单履约能力。

综上，基于技术优势、产品开发及交付实力、较完善的管理体系，公司具有

独立获客和履约能力，具备独立面向市场获取业务的能力。

3、报告期内、期后客户拓展情况

(1) 报告期内客户拓展情况

报告期内公司新老客户数量、销售金额及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：家、万元

项目	2024年			2025年1-3月		
	家数	销售金额	销售占比	家数	销售金额	销售占比
老客户	35	6,967.90	71.83%	20	1,501.72	81.35%
新客户	41	2,732.23	28.17%	16	344.18	18.65%
合计	76	9,700.13	100.00%	36	1,845.90	100.00%

注：以2023年客户为老客户，2024年、2025年1-3月新增的并实现收入的单体客户为新客户。

相对于2023年，2024年、2025年1-3月公司分别新增客户41家、16家，主要新客户包括欣旺达、力高新能源、杭州极电电子科技有限公司、深圳市极测科技有限公司、广州小鹏汽车科技有限公司等，新客户拓展情况良好。

(2) 期后客户拓展情况

2025年4-9月公司新老客户数量、销售金额及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：家、万元

项目	2025年4-9月		
	家数	销售金额	销售占比
老客户	21	4,153.05	57.64%
新客户	43	3,052.36	42.36%
合计	64	7,205.41	100.00%

注：上表数据未经审计；以2023年客户为老客户，2025年4-9月新增的并实现收入的单体客户为新客户。

相对于2023年，2025年4-9月新增客户43家，公司在新客户数量拓展取得较好成绩，当期立讯精密、威胜能源技术股份有限公司（现更名为惟远能源技术股份有限公司）等新客户与公司的交易规模逐步增加，新客户带来的收入有所增长，未来随着与新客户的合作深入，交易规模将有望进一步扩大。

4、公司降低客户集中的措施及有效性

针对客户集中度较高的情形，公司积极采取相应的应对措施并取得一定成果，应对措施主要包括：

（1）积极拓展新客户

报告期内，公司积极与潜在客户进行接触和技术交流，开发新客户，包括根据行业发展趋势，在下游新能源、3C 智能终端应用领域头部企业积极布局的情况下，以公司在行业头部客户合作积累的技术和服务经验以及良好的市场口碑为基础，进行市场推广，降低客户集中度。

（2）争取现有交易规模相对较低客户更多的合作机会

公司将充分利用技术、服务等方面的优势争取现有交易规模相对较低客户更多的合作机会，开拓新订单，扩大销售规模，降低对于现有大客户的依赖。

（3）持续推进研发新产品、新技术

通过持续的自主研发，公司产品在行业内形成起了一定的知名度和市场认可度，获得客户的认可。为保持竞争力，公司密切跟踪客户需求及市场动态，及时跟进客户需求，持续进行新产品、新技术的研发与积累，提升产品性能和质量；同时，公司积极、快速响应主要客户新产品升级换代需求、新项目开发需求，从而有利于维护现有客户和开发新客户并深化合作关系。

（4）拓宽产品矩阵，大力推广标准产品

公司仪器仪表产品系标准产品，既可作为测试设备的核心部件，也可单独销售，广泛应用于各类用电产品在不同电压、电流下的功能与性能测试。目前，公司正积极推广测试电源等仪器仪表，未来将持续完善标准产品矩阵，拓展标准产品客户群。随着标准产品收入的提升，将有利于降低公司当前客户集中度。

六、结合向宁德时代、华勤技术销售的产品及服务类型、订单规模等，说明公司对其销售收入增长的主要原因，结合期后业绩及订单签订情况，说明与宁德时代、华勤技术合作关系是否稳定、公司是否对其构成依赖，是否存在下滑的风险，是否会对公司整体业绩产生不利影响，公司的应对措施及有效性

(一) 结合向宁德时代、华勤技术销售的产品及服务类型、订单规模等，说明公司对其销售收入增长的主要原因

报告期内，公司向宁德时代、华勤技术销售的产品及服务类型、订单规模情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	2025年1-3月	2024年	2023年
宁德时代	测试设备、测试夹具、设备升级及改造业务、配件及其他等	951.03	3,079.42	534.61
华勤技术	测试设备、测试夹具、设备升级及改造业务等	271.55	1,082.76	421.37

2024年，公司向宁德时代销售金额为3,079.42万元，较2023年增长476.01%，增长的主要原因系：一方面，随着宁德时代逐步推进新产能的建设、已投产产线的产能爬坡，其产品检测需求随之增加，增加了向公司采购测试设备、测试夹具、设备升级及改造服务等；另一方面，报告期内，宁德时代采购设备的模式由各生产基地或代工厂独立采购逐步调整为集团集中采购，导致海能达和深科技等的代工业务对检测设备的采购需求有所下降，宁德时代向公司直接采购的金额有所增加。

2024年，公司向华勤技术销售金额为1,082.76万元，较2023年增长156.96%，增长的主要原因系：随着华勤技术业务规模的扩张、产品出货量的增加，其2024年实现营业收入1,098.78亿元，较2023年同比增长28.76%，产品检测需求随之增加，在对公司技术能力、产品质量和服务水平充分信任的基础上，当期增加了向公司采购测试设备、设备升级及改造服务等。

(二) 结合期后业绩及订单签订情况，说明与宁德时代、华勤技术合作关系是否稳定、公司是否对其构成依赖，是否存在下滑的风险，是否会对公司整体业绩产生不利影响，公司的应对措施及有效性

1、公司在手订单充足，与宁德时代、华勤合作关系稳定

根据公司期后未审财务报表，2025 年 1-9 月，公司对宁德时代的销售额为 3,595.28 万元，占当期营业收入比重为 39.72%，为公司第一大客户；对华勤技术的销售额为 1,673.22 万元，占当期营业收入比重为 18.48%，为公司第二大客户。

截至 2025 年 9 月末，公司在手订单金额超 7,000.00 万元，其中与宁德时代、华勤技术之间的在手订单金额约 3,000.00 万元，在手订单充足。公司与宁德时代、华勤技术建立了良好的合作关系，基于其业务扩张、产线升级改造需求，公司可持续参与后续项目的招投标和询价，同时结合公司在产品质量及服务与交付能力方面的比较竞争优势、签署框架协议协议情况及在手订单情况，双方合作具有稳定性，下滑的风险较小。

2、公司积极开拓市场，客户结构日趋多元化

总体来看，公司深耕国内市场，客户群体充足，涵盖了新能源、3C 智能终端应用领域的知名客户，除了宁德时代、华勤技术外，与欣旺达、海能达、比亚迪、小鹏汽车、亿纬锂能、力高新能源、深科技、杭州极电等新能源领域客户，以及光弘科技、龙旗科技、传音控股、立讯精密等 3C 智能终端领域客户已建立了业务合作关系，客户结构日趋多元化。

综上，公司与宁德时代、华勤技术之间的合作具有稳定性；同时，公司持续开拓行业客户，截止 2025 年 9 月末的在手订单中，公司近几年开发的新客户如欣旺达、立讯精密等的在手订单占比较高，宁德时代、华勤技术的占比呈下降趋势，未来公司对宁德时代、华勤技术的依赖度将有所降低，不对其构成重大依赖，因此，上述情形对公司的盈利能力、持续经营能力以及未来业绩增长可持续性不会产生重大不利影响，不会对本次挂牌构成实质性障碍。

七、说明公司成本中直接材料、制造费用占比变动较大的原因及合理性；说明公司综合毛利率较高是否符合行业特点、业务特点、技术水平、供应链地位、议价能力，说明公司核心竞争力、主要关键资源要素、反映公司竞争优势的主要生产或服务环节及技术体现；结合公司产品类型及同行业可比公司毛利率及同类产品毛利率情况，说明公司综合毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；根据公司不同产品的销售单价、销售数量以及主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势等方面分产品定量分析各类主要产品毛利率波动的原因及合理性

(一) 说明公司成本中直接材料、制造费用占比变动较大的原因及合理性

报告期内，公司的营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1—3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	620.57	67.18%	3,764.86	74.66%	1,812.52	76.47%
直接人工	14.04	1.52%	124.61	2.47%	72.62	3.06%
制造费用	277.50	30.04%	1,093.07	21.68%	447.23	18.87%
运费	11.66	1.26%	59.96	1.19%	37.73	1.60%
合计	923.78	100.00%	5,042.50	100.00%	2,370.09	100.00%

2025年1-3月，公司营业成本中直接材料占比较2023年、2024年下降，主要因为受原材料价格下降影响，当期采购的机械部件、电子物料、仪器仪表等原料平均单价较2023年、2024年下降，具体分析参见本题回复之“七、”之“(四)”之“2、主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势对毛利率变动的影响”；另外，公司的产品高度定制化，不同项目差异较大，部分项目要求的配置的原材料质量、规格要求较高，导致原材料占比较高，直接材料占比的变动具有合理性。

公司制造费用主要包括安装调试费、外协加工费、计量服务费、生产部门发生的相关费用等。2025年1-3月，公司制造费用占营业成本的比例较2023年、2024年高，主要系当期发生的安装调试费占比较高，当期部分客户的项目需公司配合产线情况对检测设备进行排线规划等，工作量较大，为响应客户要求、提高服务满意度，公司投入的安装调试人员较多，发生的安装调试费相对较高。

综上，公司营业成本中直接材料、制造费用占比变动具有合理性。

(二) 说明公司综合毛利率较高是否符合行业特点、业务特点、技术水平、供应链地位、议价能力，说明公司核心竞争力、主要关键资源要素、反映公司竞争优势的主要生产或服务环节及技术体现

1、公司综合毛利率较高符合行业特点、业务特点、技术水平、供应链地位、议价能力

(1) 行业特点

报告期内，公司主要从事智能检测设备和仪器仪表的研发、生产和销售，智能检测在多个工业领域均有广泛应用，众多领域的产品检测是必不可少的重要生产环节，是生产厂家确保产品质量的主要手段。在检测环节中，厂商一般通过对计算机软件、算法、机构设计、控制理论、物理学、化学等学科及工艺的运用，利用软件算法配合测试设备的使用对产品的各项待测参数进行读取，从而验证待测产品，确认产品的特性可以满足设计需求，实现生产效果的提升，为客户达到提升质量、降本增效的效果。

智能检测行业具有以下明显特点：1) 技术密集型。行业内的公司需将多学科知识进行深度融合、进行持续的高强度研发投入，涉及高精度电路、精密硬件、先进算法及行业专有知识的综合运用，技术迭代较快，同时也形成了较高的技术壁垒，要求企业具备强大的自主创新能力与深厚的技术积累，方能紧跟下游前沿应用，保持市场领先地位；2) 定制化需求突出。行业另一显著特点是高度定制化，客户的需求深度嵌入其特定产品与生产工艺中，标准化设备通常难以满足其需求，因此，企业需要全方位的测试解决方案供应商，提供从需求对接到产线系统集成的全链条服务，“产品+服务”的模式不仅提升了客户粘性与合作深度，也成为了企业核心价值与持续增长的关键驱动因素。

公司产品目前主要应用于动力电池、新能源汽车电控系统、储能系统等新能源领域，以及消费电子等 3C 智能终端领域，上述相关应用领域所检测的产品具有设计复杂、做工精密、功能多样的特点，对测试设备的测试精度、可靠性要求较高，公司需要根据客户的具体应用场景、检测对象、生产计划及预算等特定需求，为其制定针对性的测试解决方案。公司所提供的产品及服务附加值较高，毛

利率相对较高。

(2) 业务特点

公司产品毛利率较高，一方面，由专业技术型、个性化定制的业务特点决定，报告期内，公司专注于新能源、3C 智能终端领域的测试解决方案提供商，主要为客户提供专业的定制化测试设备及相关服务，公司在产品检测领域积累了多项具有自主知识产权的核心技术，通过产品+服务的模式，逐步形成差异化竞争优势，主导产品在测试精度、测试效率方面在国内市场达到了较高的技术水平，所提供的产品及服务具有较高技术含量，毛利率水平相对较高；另一方面，在成本端，公司目前采用轻资产运营模式，折旧、摊销成本相对较低，一定程度上促使产品毛利率较高。

(3) 技术水平

①专业人才及技术积累情况

公司组建了超 50 人的研发团队，本科及以上学历研发人员占比超 75%，形成了涵盖嵌入式开发、高精度电路设计、工业软件开发的复合型技术梯队，截至本审核问询函回复出具之日，公司研发团队已获得 14 项发明专利、12 项实用新型专利、67 项软件著作权。

②技术水平体现

自主开发软硬件平台：软件端，公司开发了组件式通用测试平台（C++/Labview 混合架构），支持无代码编辑测试序列；硬件端，公司自研了多通道电池模拟器、程控电阻板卡等多个设备核心部件。

高精度测试技术：公司主导产品 BMS 测试设备实现 0.002%F.S 测量精度、 $\pm 3A$ 双向电流输出及 3ms 动态响应，创新采用载源一体、可变电阻模拟、低温漂补偿算法，有效提升了电池模拟精度与响应速度。MMI 测试系统集成 40 余项功能模块，通过功能模板化、动作脚本化、拖动示教、直线插补、自适应测试、柔性测试流程控制等技术实现消费电子产品全流程自动化检测，测试效率取得较大提升。

产业化应用：在新能源领域，BMS 测试设备公司攻克了高精度电池模拟、

高压绝缘（2000V 级联）等技术，服务于宁德时代、比亚迪、小鹏汽车、欣旺达等行业头部企业，解决国产 BMS 测试依赖进口的难题。在 3C 智能终端领域，MMI 测试系统覆盖华为、小米、传音等智能终端产品的全功能检测，具有良好的换线效率，获得行业头部客户的认可。

综上，公司在为新能源与 3C 智能终端产业链客户提供高可靠、高扩展的测试解决方案方面具有较高技术水平。

（4）供应链地位

产品检测是众多行业生产过程的必不可少环节，公司在供应链中具有较重要的地位。根据与下游主要客户的访谈，公司在多家主要客户的同类供应商体系中系较重要的供应商，具体情况如下：

客户名称	公司在其同类供应商中的地位
宁德时代	在 BMS 测试、测试夹具方面是比较重要的供应商
华勤技术	手机端测试设备供应商中属于第一梯队
海能达	同类供应商中系主力供应商
光弘科技	同类供应商中排名第一
龙旗科技	同类供应商中排名前三
亿纬锂能	重要供应商，同类供应商中排名前五
深科技	比较重要供应商，同类供应商中排名前二
欣旺达	同类供应商中排名前五

公司在下游新能源、3C 智能终端等战略重点领域不断取得突破，在行业内形成了一定的知名度和市场认可度。公司已与多家行业知名客户建立了较稳定的合作，凸显公司在技术实力、交付能力、品质保障方面具有领先优势。

（5）议价能力

公司与主要客户的定价方式遵循“成本+合理利润率”的成本加成定价模式作为与客户议价的基础，最终产品销售价格由双方综合考虑竞争报价、交期安排等多方面因素后，共同协商确定。公司与主要客户保持了较稳定的合作关系，凭借技术实力、交付能力及品质保障优势，具备一定的议价能力。

综上，公司综合毛利率较高符合行业特点、业务特点、技术水平、供应链地位、议价能力。

2、公司核心竞争力、主要关键资源要素、反映公司竞争优势的主要生产或服务环节及技术体现

(1) 核心竞争力、主要关键资源要素

1) 拥有测试设备相关的关键技术储备

公司组建了超 50 人的研发团队，本科及以上学历研发人员占比超 75%，形成了涵盖嵌入式开发、高精度电路设计、工业软件开发的复合型技术梯队，截至本回复出具之日，公司研发团队已获得 14 项发明专利、12 项实用新型专利、67 项软件著作权。

截至目前，公司凭借深厚的技术沉淀积累了“新能源汽车电池可靠性测试技术”等 11 项主要技术，测试技术不断创新，在测量精度方面，BMS 测试设备实现 0.002%F.S 测量精度、 $\pm 3A$ 双向电流输出及 3ms 动态响应，创新采用载源一体、可变电阻模拟、低温漂补偿算法，有效提升了电池模拟精度与响应速度；在智能控制方面，柔性测试引擎支持 1 拖 N 设备协同及测试逻辑自定义，换线效率有较大提升；在平台创新方面，模块化测试平台实现硬件载源一体化+软件无代码编程，大幅缩短客户定制周期。

公司紧跟下游行业发展趋势，以客户需求为导向，积极研发迭代升级，并持续前瞻性布局测试解决方案，巩固公司核心竞争力，为后续发展奠定了坚实基础。

2) 丰富的产业化应用和订单交付能力

公司依托“技术同心圆”发展策略，根据下游应用领域的共性需求，正逐步推出标准化程度较高的产品，以实现快速交付、快速迭代、高效低成本的研发与生产模式。公司深度参与 3C 智能终端与新能源产业链，累计为超 40 家知名厂商提供定制化测试解决方案，包括宁德时代、华勤技术、比亚迪等，主导产品 MMI 测试系统与 BMS 测试设备成为具有行业代表性的应用解决方案。

公司自创立以来凭借优异的产品性能、稳定的产品质量、及时的客户响应，得到客户的高度认可，在交付过程中积累和沉淀了大量的案例，积累了丰富的测试解决方案和交付经验，这些方案和经历成为公司与现有客户持续合作以及拓展新客户的优势。

3) 品牌影响力和客户资源优势

公司深耕智能检测设备行业超二十年,已进入众多不同下游应用领域的知名客户的供应商序列,积累了丰富的客户资源,与下游客户群保持的长期稳定的合作关系对于公司的持续发展具有重要意义。公司服务于宁德时代、欣旺达、海能达、比亚迪、小鹏汽车、亿纬锂能、力高新能源、深科技、杭州极电等新能源领域的知名客户,以及华勤技术、光弘科技、龙旗科技、传音控股、立讯精密等3C 智能终端领域的知名客户,上述行业内知名客户的认可与接受,形成了一定的品牌影响力。客户资源和品牌影响力有助于提高公司经营的稳健性与可持续性。

(2) 反映公司竞争优势的主要生产或服务环节及技术体现

公司测试设备功能的发挥,需要通过硬件系统和软件系统的紧密协同,经过信号采集、信号转换、数据分析等多个步骤,信号采集是指对目标检测物的测试动作完成后,对测试指标数据进行采集、处理;信号转换是指通过模数转换装置,将测试指标数据由模拟信号转换为数字信号,从而方便软件系统进行分析处理;数据分析是指通过嵌入的软件系统对数据信号进行分析处理,软件系统中包含了较为复杂的控制算法。公司的技术主要体现在自主研发的电路结构设计、设备结构设计、软件算法。

公司测试设备项目主要生产或服务环节包括方案设计、打板、贴片、线束加工、机加工、夹具组装、夹具接线、仪器组装、设备组装测试、安装调试,公司竞争优势主要体现在自主研发形成的测试技术、软件算法、核心硬件,以及生产或服务环节中的图纸设计、安装调试环节,具体分析如下:

1) 自主研发形成的测试技术、软件算法、核心硬件是公司核心竞争优势之一

公司自成立以来专注智能检测设备的研发与创新,深耕智能检测领域二十余年,已形成新能源汽车电池可靠性测试技术、超采样和动态插值算法技术、多点热管理算法、新能源通用功能测试平台、高精度电池模拟器技术等 11 项核心技术,涵盖测试技术、软件算法、核心硬件等方面,公司所生产的测试设备需应用自主研发形成的测试技术、核心硬件或软件算法。

此外,公司以核心基础技术为基础,利用软件平台化、产品模块化技术,将

基础技术架构与自主开发的软硬件系统整合，形成具有一定通用性的设备基础架构，可同时满足不同客户多维度需求的核心功能模块，致力于实现产品快速交付、快速迭代、高效低成本的研发与生产模式。

2) 方案设计是项目落地能力的重要体现

虽然公司测试设备具有一定通用性的设备基础架构，但下游客户所处工艺环节、生产模式、产线设置和管理流程存在显著差异，项目实际落地需要公司根据客户对设备系统、工艺流程、人员操作、数据规范等的需求进行定制化设计。方案设计是定制化设计的第一步，设计过程需与客户反复沟通、调整，最终向客户提供可实际落地的设计方案。

公司一直以来深度参与 3C 智能终端与新能源产业链，累计为超 40 家知名厂商提供定制化测试解决方案，丰富的产业化应用经验使得公司在项目落地方面具有较强的竞争优势。

3) 安装调试是保障设备高效运行与客户满意度的重要环节

公司测试设备的打板、贴片、线束加工、机加工、夹具组装、夹具接线、仪器组装、设备组装测试等生产环节主要通过外协或外包方式完成，供应商根据公司提供的设计图纸或操作说明完成各项生产环节，公司对供应商交付成果的质量进行管控，设备的安装调试由公司自主完成。

公司设立了应用中心，组建了经验丰富的现场技术支持团队，公司在多年项目积累中形成了规范的安装调试流程与问题响应机制，能够根据客户产线布局及工艺要求，高效完成设备安装、系统连接、参数配置及功能验证等一系列安装调试工作，确保设备各项功能与性能指标符合设计要求，并还会针对客户操作人员进行操作培训，提升设备使用效率。该环节的专业实施能力，进一步巩固了公司在项目全周期服务中的竞争优势，增强了客户黏性与满意度。

(三) 结合公司产品类型及同行业可比公司毛利率及同类产品毛利率情况，说明公司综合毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

1、报告期各期，公司按产品毛利率情况

产品类型	2025年1月-3月	2024年度	2023年度
测试设备	50.25%	41.82%	53.92%
设备升级及改造业务	46.75%	59.00%	50.24%
测试夹具	49.93%	54.27%	26.92%
仪器仪表	47.20%	54.15%	39.02%
配件及其他	75.38%	70.81%	63.51%
主营业务毛利率	49.96%	48.04%	48.00%
综合毛利率	49.96%	48.10%	47.91%

2、与同行业可比公司按产品毛利率对比情况

报告期各期，公司综合毛利率与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司	2025年1月-3月	2024年度	2023年度
星云股份	37.73%	33.04%	27.69%
武汉蓝电	64.07%	59.68%	65.58%
华兴源创	48.93%	42.12%	53.99%
博众精工	31.90%	34.38%	33.79%
燕麦科技	44.49%	49.33%	57.02%
博杰股份	44.16%	42.54%	47.17%
平均数	45.21%	43.52%	47.54%
公司	49.96%	48.10%	47.91%

报告期各期，公司综合毛利率分别为 47.91%、48.10%、49.96%，公司综合毛利率略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司深耕行业多年，坚持自主研发和创新，逐步形成了自己的产品竞争力，也拥有了稳定的客户群体。同行业上市公司的毛利率为各项产品的综合毛利率，报告期内，公司专注新能源领域 BMS 测试设备、3C 智能终端的 MMI 测试设备等核心优势产品，而可比公司的综合毛利率较低是多种不同毛利、不同类别的产品综合销售的结果。

星云股份 2023 年度、2024 年综合毛利率为 27.69%和 33.04%，但与公司近似可对比的细分领域产品仅有 BMS 测试系统，根据其公开信息披露，其 BMS

测试系统产品 2023 年毛利率为 44.69%（收入占比 1.04%，2024 年未披露），与公司产品毛利率大致接近。星云股份的收入主要来源于锂电池设备的销售，具体包括充放电测试系统、自动化组装系统、化成分容系统、保护板测试系统和成品测试系统等。其中，2023 年充放电测试系统收入占比为 36.76%，毛利率为 20.23%；自动化组装系统收入占比为 29.50%，毛利率为 36.40%；化成分容系统收入占比为 3.42%，毛利率为 2.98%；保护板测试系统和成品测试系统虽然毛利率分别高达 68.75%和 62.87%，但二者合计收入占比仅为 3.02%，高毛利率产品的收入占比较低，对整体毛利贡献有限。受产品结构和应用领域差异的影响，星云股份的综合毛利率低于同行业可比公司的平均水平。

武汉蓝电综合毛利率较高，2023 年、2024 年其微小功率设备毛利率为 77.40%、77.52%，小功率设备毛利率为 63.19%、60.14%，主要因为其销售的设备中均包含了自主研发的嵌入式软件，设备售价包含了软件部分的定价；且其微小功率设备、小功率设备主要用于电池及电池材料的研究和质检，客户包括高校和科研院所以及企业的研究检测中心，相较于用于企业锂电池后段生产线的化成分容设备，研究和质检对设备的测试精度、软硬件功能、长期运行稳定性要求较高，故毛利率较高。

华兴源创产品主要应用于 LCD 与 OLED 平板显示及新型微显示、半导体集成电路、智能可穿戴设备、新能源汽车等行业。产品种类繁多，根据其 2024 年年度报告，其有超 70 种主要产品，与公司近似可对比的细分领域产品仅有 BMS 测试系统、新能源汽车三电测试平台系统，导致综合毛利率与公司存在差异。

博众精工的主要产品包括自动化设备（线）、治具类产品和核心零部件产品。其中，自动化设备（线）主要有自动化检测设备、自动化组装设备、自动化柔性生产线、自动化物流仓储设备（系统）等；治具类产品包括测试治具和生产治具。博众精工的自动化设备主要服务于消费电子、新能源汽车及半导体制造等下游行业。根据博众精工披露数据，博众精工 2023 年度、2024 年综合毛利率为 33.79%和 34.38%。其中自动化组装设备收入占比 2023 年、2024 年分别为 62.84%、62.07%，毛利率分别为 31.24%、31.05%，系博众精工的主要收入来源但盈利水平相对偏低；自动化检测设备收入占比分别为 17.38%、19.51%，毛利率分别为 43.70%、43.09%；治具及零配件收入占比分别为 11.87%、11.97%，毛利率分别为 40.69%、

40.84%。毛利较低的自动化组装设备占据收入主导地位，而高毛利产品占比偏低，产品结构和应用领域的差异导致博众精工的综合毛利率低于同行业可比公司的平均水平。

燕麦科技以消费电子 FPC 测试设备为主，半导体测试设备业务、车载电子业务占比较小，燕麦科技 2024 年收入主要来自于消费电子相关领域，产品结构和应用领域的差异导致综合毛利率与公司存在差异。

博杰股份产品包含自动化测试设备、自动化组装设备和线体等，主要应用于消费电子行业、大数据及云服务、新能源汽车等行业。博杰股份所生产工业自动化设备主要应用于下游行业的实验、生产过程中的测试和组装环节，主营业务收入以自动化测试为主、自动化组装为辅，产品结构和应用领域的差异导致综合毛利率与公司存在差异，具有合理性。

综上分析，公司综合毛利率与同行业可比公司存在一定差异，主要系各家的产品结构、下游应用领域分布等有所不同，具有合理性。

（四）根据公司不同产品的销售单价、销售数量以及主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势等方面分产品定量分析各类主要产品毛利率波动的原因及合理性

1、公司不同产品的销售单价、销售数量，定量分析各类主要产品毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司主要产品为测试设备，以及所销售设备配套的设备升级及改造业务、测试夹具等，上述产品合计收入占营业收入的比例分别为 89.72%、86.35% 和 92.15%。

（1）测试设备

报告期内，公司测试设备的毛利率分别为 53.92%、41.82%和 50.25%，呈先下降后上升趋势，其销售单价、单位成本及毛利率具体变动情况如下：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年
	数值	相对于 2024 年变动	数值	同比变动	
销售单价（万元/台）	18.51	16.03%	15.95	-29.00%	22.47

项目	2025年1-3月		2024年		2023年
	数值	相对于2024年变动	数值	同比变动	
单位成本（万元/台）	9.21	-0.79%	9.28	-10.36%	10.36
毛利率	50.25%	8.43%	41.82%	-12.10%	53.92%
其中：销售单价变动对毛利率的影响	-	8.04%	-	-18.83%	-
单位成本变动对毛利率的影响	-	0.39%	-	6.73%	-

注：单价变动对毛利率的影响=(本期销售单价-上期单位成本)/本期销售单价-上期毛利率，单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-(本期销售单价-上期单位成本)/本期销售单价，下同。

2024年测试设备毛利率较2023年同比下降12.10%，主要系销售单价下降幅度超过单位成本下降幅度所致；2025年1-3月测试设备毛利率较2024年同比上升8.43%，主要系销售单价上升所致。

从所销售设备的应用领域来看，2024年测试设备中应用于3C智能终端的测试设备占比明显提升，同时，新能源应用领域毛利率下降明显，具体情况及分析如下：

单位：台、万元/台

产品大类	2025年1-3月				2024年				2023年			
	销量	均价	收入占比	毛利率	销量	均价	收入占比	毛利率	销量	均价	收入占比	毛利率
新能源	33	33.08	85.47%	53.22%	145	30.69	80.40%	42.68%	92	25.98	95.83%	54.57%
3C	36	5.16	14.53%	32.78%	202	5.37	19.60%	38.28%	19	5.48	4.17%	39.03%
小计	69	18.51	100.00%	50.25%	347	15.95	100.00%	41.82%	111	22.47	100.00%	53.92%

①各期所销售的测试设备类型存在结构差异

2024年3C智能终端测试设备产品销量、销售金额占比上升明显，销售数量及占比从2023年的19台、17.12%增长至2024年的202台、58.21%，销售收入占比从4.17%上升至19.60%，相对于应用在新能源领域的测试设备，3C智能终端测试设备产品较成熟，销售价格、毛利率较低，3C智能终端测试设备产品销售数量的上升导致测试设备整体销售单价下降，进而导致整体毛利率下降。

②部分新能源领域客户因公司市场开拓需求、合作项目差异等原因，导致毛利率存在差异

2024年公司持续开拓新能源领域的客户，公司基于开拓新客户、后续加大

业务合作的需求，以具有竞争性的价格进入其供应商体系，导致毛利率相对较低；部分新项目的前期投入成本较高，导致毛利率相对较低；向杭州极电电子科技有限公司、比亚迪等客户销售的设备不含公司配套软件，毛利较低，进而导致 2024 年整体毛利率相对较低，具有合理性。

（2）设备改造及升级服务

设备升级及改造业务需根据客户具体需求进行，具有高度定制化特点，需考虑原有设备新旧程度、是否更换部件、是否需升级系统软件或调试等服务，公司基于订单所需的人员工时和材料成本、历史合作情况等因素进行综合评估报价，但由于不同客户或不同项目的差异较大，具体产品的销售情况无明显变动规律，受此影响毛利率水平亦无明显变动规律。

报告期内，公司设备改造及升级服务的毛利率分别为 50.24%、59.00%和 46.75%，整体呈先上升后下降的趋势，分应用领域的销售单价、销售数量及毛利率情况及具体分析如下：

单位：台、万元/台

产品 大类	2025 年 1-3 月				2024 年				2023 年			
	销量	均价	收入 占比	毛利率	销量	均价	收入 占比	毛利率	销量	均价	收入 占比	毛利率
3C	108	1.57	88.94%	47.86%	553	1.55	62.49%	52.41%	443	1.31	67.78%	46.32%
新能源	26	0.81	11.06%	37.82%	54	9.50	37.51%	69.99%	31	8.92	32.22%	58.48%
合计	134	1.43	100.00%	46.75%	607	2.25	100.00%	59.00%	474	1.81	100.00%	50.24%

报告期内，公司来源于 3C 智能终端领域的设备改造及升级服务收入占比较高，2023 年、2024 年新能源领域的设备改造及升级服务毛利率较高，主要系向客户海能达提供设备改造服务的毛利率较高，分别为 69.19%、68.14%，2023 年、2024 年对海能达提供的改造项目订单数量分别为 15 个、28 个，占比约为 50%，其设备改造需将设备退回厂内更换主要部件、重新安装调试，工作内容相对复杂，销售价格、毛利率相对较高。

此外，根据可比公司星云股份公开披露信息，其 2021-2023 年锂电设备升级改造等服务毛利率分别为 99.74%、97.61%和 61.39%，该类收入与相关主设备有关，具体产品的销售情况在年度间差异较大，受此影响毛利率水平亦呈现较大波动。

(3) 测试夹具

测试夹具系测试设备的组成部分，其规格与所测试产品的规格、制造工艺有高度关联性，报告期内，公司测试夹具产品的毛利率分别为 26.92%、54.27%和 49.93%，整体呈先上升后略有下降的趋势，分应用领域的销售单价、销售数量及毛利率情况及具体分析如下：

单位：件、万元/件

产品 大类	2025 年 1-3 月				2024 年				2023 年			
	销量	均价	收入 占比	毛利率	销量	均价	收入 占比	毛利率	销量	均价	收入 占比	毛利率
新能源	73	3.18	100.00%	49.93%	504	2.71	92.02%	53.97%	342	1.68	78.93%	21.40%
3C	-	-	-	-	133	0.89	7.98%	57.71%	177	0.87	21.07%	47.61%
合计	73	3.18	100.00%	49.93%	637	2.33	100.00%	54.27%	519	1.41	100.00%	26.92%

报告期内，公司来源于新能源领域的测试夹具收入占比较高，分别为 78.93%、92.02%和 100.00%。2023 年毛利率较低主要原因系向宁德时代销售的测试夹具毛利率较低，当期向宁德时代销售 260 件测试夹具，占当期新能源领域测试夹具销售数量的比例为 76.02%，毛利率为 8.96%，主要是因为 2023 年宁德时代采用年度框架招标模式招标采购测试夹具，宁德时代有降本需求，双方协商确定的交易价格较低，但其向公司采购的非复制品测试夹具占比较多，具有较多定制化内容，公司投入成本增加，故毛利率较低。2024 年开始公司与宁德时代重新协商，双方同意按具体项目进行报价，毛利率随之上升且相对稳定。

2、主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势对毛利率变动的的影响

公司产品主要采购原材料为机械部件（定制化的机体机箱、板座、支架等）、电子物料（IC、MOS 管、二极管、连接器等）、仪器仪表（外购电源、万用表、示波器、工业电脑等）、电气部件、包材及辅助材料等，报告期内主要原材料采购金额、采购价格等情况如下：

单位：万元、元/件

物料 类别	2025 年 1-3 月			2024 年			2023 年		
	采购 金额	采购 单价	采购 占比	采购 金额	采购 单价	采购 占比	采购 金额	采购 单价	采购 占比
机械 部件	473.88	81.68	30.17%	1,473.06	109.02	33.92%	970.23	106.81	29.15%
电子	415.17	1.19	26.44%	1,042.05	1.18	24.00%	926.37	1.95	27.84%

物料类别	2025年1-3月			2024年			2023年		
	采购金额	采购单价	采购占比	采购金额	采购单价	采购占比	采购金额	采购单价	采购占比
物料									
仪器仪表	328.71	3,572.98	20.93%	868.19	4,364.95	19.99%	953.00	6,531.86	28.64%
合计	1,217.76	/	77.54%	3,383.29	/	77.92%	2,849.59	/	85.62%

由上表可知，报告期内，公司主要原材料机械部件、电子物料采购单价变动幅度较小，仪器仪表采购单价波动较大，2023年采购单价较高，主要原因系当期客户指定采购的高端仪器仪表较多，如杭州某项目应客户要求使用了5台进口超高功率、高压直流电子负载，采购单价超34万元/件；1台功率分析仪，采购单价约17万元/件；16台高精度可编程直流测试电源，采购单价超4万元/件，2024年、2025年1-3月采购的高端仪器仪表较少。

整体而言，公司原材料的采购价格变动相对较小，其变动对毛利率的影响相对较小，报告期内公司主要产品的毛利率波动受销售价格波动的影响较大。

八、说明合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形；合同负债余额较高的原因，是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符

（一）说明合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形

报告期内，公司合同负债主要由设备类业务产生，公司与客户签订设备类销售合同时通常包括四个收款节点，即合同签订预收款、发货预收款、验收款以及质保期满收回质保金，其中，合同签订预收款、发货预收款扣除税费后均作为合同负债列示。

公司设备类业务属于在某一时点履行的履约义务，根据合同约定，在安装调试完毕并经客户验收合格后，将合同负债转至收入。

合同负债结转收入时点系根据合同约定在客户取得商品控制权时点确认，即交付的产品经客户验收完成时确认收入，合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点具有一致性；公司在合同履行过程中是按照合同约定和实际履约情况来确认收入，不存在利用合同负债调节利润的情形。

(二) 合同负债余额较高的原因，是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符

1、合同负债余额较高的原因，是否均与具体的合同相对应

公司所销售的设备类产品通常是根据客户具体要求生产的定制化产品，行业惯例均会在合同制定时设定有多个收款节点，通常为合同签订后预收款、发货前收款、安装调试验收后收款、质保期满后收款，公司的销售模式从生产、发货、安装，到最终验收持续时间较长，公司按照客户验收时点确认收入，在确认收入之前根据合同收取的预收款及发货款将形成较大的合同负债，公司合同负债均存在对应的销售合同。

报告期各期，公司合同负债账面余额分别为 1,619.95 万元、1,740.40 万元、1,322.66 万元，公司通常在签订合同时与客户约定预付 30%的货款，在发货前或者发货后验收前要求客户再支付 30%的货款。报告期内，预收货款与对应订单的匹配情况如下：

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
合同负债(A)	1,322.66	1,740.40	1,619.95
其他流动负债-待转销项税(B)	34.19	31.35	37.95
预收货款小计(C=A+B)	1,356.84	1,771.75	1,657.90
合同负债对应订单金额合计(D)	3,300.32	3,976.99	3,209.00
预收货款占订单金额比例(E=C/D)	41.11%	44.55%	51.66%

由上表可知，公司报告期各期预收货款占对应在手订单金额的比例分别为 51.66%、44.55%和 41.11%，预收货款占在手订单比例介于合同约定的 30%-60% 范围内，与公司的预收政策一致。

2、合同负债是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符

(1) 合同负债与付款进度、履约义务相符

报告期各期末，公司与前五大合同负债（含其他流动负债-待转销项税）对应客户的主要销售合同付款进度、履约义务情况如下：

2025年3月31日：

单位：万元

序号	单位名称	金额	付款条件	付款金额	付款比例	履约义务情况
1	客户 A	851.62	预付 30%，货到付 30%，验收合格付 30%，验收合格 360 天后付 10%	510.98	60%	已发货，未验收
2	客户 B	279.00	合同签订付 30%，完成设计方案评审 30%，验收合格后支付 30%，完成验收一年后 10%	167.40	60%	已完成设计方案
3	客户 C	135.60	预付 30%，货到付 30%，验收合格付 30%，验收合格 360 天后付 10%	81.36	60%	已发货，未验收
4	客户 D	76.68	货到付 70%，验收合格付 30%	53.68	70%	已发货，未验收
5	客户 E	126.00	合同签订 30 日付 30%，验收开票后 30 日付 60%，验收合格后 1 年付 10%	37.80	30%	未发货

2024 年 12 月 31 日：

单位：万元

序号	单位名称	金额	付款条件	付款金额	付款比例	履约义务情况
1	客户 A	942.94	预付 30%，货到付 30%，验收合格付 30%，验收合格 360 天后付 10%	565.77	60%	已发货，未验收
2	客户 F	812.81	预付 30%，货到付 30%，验收合格付 40%；预付 30%、货到付 30%、验收合格付 30%、验收合格 360 天后付 10%	487.68	60%	已发货，未验收
3	客户 B	279.00	合同签订付 30%，完成设计方案评审 30%，验收合格后支付 30%，完成验收一年后 10%	167.40	60%	已完成设计方案
4	客户 C	214.70	预付 30%，货到付 30%，验收合格付 30%；验收合格 360 天后付 10%；预付 30%，货到 20%，验收合格 30%，验收后 360 天付 20%	120.91	56%	已发货，未验收
5	客户 D	76.68	货到付 70%，验收合格付 30%	53.68	70%	已发货，未验收

2023年12月31日：

单位：万元

序号	单位名称	金额	付款条件	付款金额	付款比例	履约义务情况
1	客户 A	821.83	预付 30%，货到付 30%，验收合格付 30%，验收合格 360 天后付 10%	493.10	60%	已发货，未验收
2	客户 G	525.60	合同签订后 30 天内预付 30%，发货前预付 30%，验收合格开票后支付 30%，验收合格一年后支付 10%质保金	315.36	60%	已发货，未验收
3	客户 H	455.00	合同签订支付 15%，按照技术协议预验收合格 30 个工作日支付 35%，所有产品安装调试验收合格 30 个工作日支付 20%，终验收合格 30 个工作日 20%，质保期 1 年支付 10%	227.50	50%	产品预验收合格
4	客户 I	277.20	预收 30%，货到 30%，验收开票后 30 天 30%，验收 1 年后付 10%质保金	166.32	60%	已发货，未验收
5	客户 D	76.68	货到付 70%，验收合格付 30%	53.68	70%	已发货，未验收

结合上表，报告期各期末，公司主要合同负债的金额与合同约定的收款比例整体相符，客户的付款进度与履约义务匹配。

(2) 合同负债与公司议价能力、行业惯例相符

经过多年的发展，公司已经积累了必要的技术资源、项目经验和优质客户，已经在智能测试领域形成核心竞争力和一定竞争优势，公司与主要客户保持了较稳定的合作关系，凭借技术实力、交付能力及品质保障优势，具备一定的议价能力。

报告期各期，公司合同负债账面余额分别为 1,619.95 万元、1,740.40 万元和 1,322.66 万元，占营业收入的比例分别为 35.60%、17.91%和 17.91%。公司合同负债规模及占营业收入的比例与同行业的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	合同负债 余额	占当期营业 收入比例	合同负债 余额	占当期营业 收入比例	合同负债 余额	占当期营业 收入比例
星云股份	7,964.47	8.71%	4,349.35	3.99%	8,201.73	9.05%
武汉蓝电	2,303.43	21.14%	2,025.01	11.55%	2,235.21	10.95%
华兴源创	8,474.84	7.96%	4,420.80	2.43%	4,073.78	2.19%
博众精工	40,833.56	13.85%	25,773.10	5.20%	21,449.70	4.43%
燕麦科技	2,470.98	6.49%	3,102.94	6.24%	244.62	0.75%
博杰股份	18,353.11	22.30%	4,584.45	3.72%	3,655.05	4.04%
平均值	13,400.07	13.41%	7,375.94	5.52%	6,643.35	5.23%
公司	1,322.66	17.91%	1,740.40	17.91%	1,619.95	35.60%

注：上表2025年1-3月营业收入已年化换算。

同行业可比公司均确认合同负债，确认合同负债符合设备类公司的行业惯例。

受业务规模、客户结构、项目执行周期、销售合同关于收款节点的约定及比例、产品结构差异（如需安装调试的产品和无需安装调试的产品）等因素影响，且合同负债与在执行合同及执行进度密切相关，公司与同行业可比公司合同负债规模及占营业收入的比例存在一定差异。由上表可见，同行业可比公司合同负债占当年收入的比例主要处于1%-23%间，总体相互可比性较弱。

综上所述，合同负债余额较高具有合理性，合同负债均与具体的合同相对应，与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符。

九、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、向公司管理层和销售人员了解公司产品的主要构造、应用领域、下游客户类型，了解产品使用寿命、更新周期；

2、获取公司销售收入明细表，分析收入的季节分布、月份分布情况，核查公司收入是否存在季节性特征、是否存在集中于期末确认收入的情形；查阅可比公司公开披露的定期报告，了解同行业可比公司的收入季节性分布特点，并对比分析公司与同行业可比公司的差异情况及合理性；

3、向公司财务人员了解不同产品的收入确认政策，获取主要客户合同或订单，查看合同约定情况，分析收入确认时点是否恰当；查阅可比公司公开披露的定期报告，了解同行业可比公司的收入确认政策，分析公司收入确认政策是否符合惯例；

4、查询公司所处行业及下游应用领域的公开信息，分析公司产品需求情况；向公司管理层、生产人员了解产能及产量变化情况；获取公司销售收入明细表，分析公司产品价格变动情况，向公司管理层等相关人员了解价格变动原因；分析公司客户数量变动情况，向公司管理层了解客户拓展情况、2024 年收入增长的原因，分析收入增长的合理性。查询主要客户的公开信息，了解带动收入增长客户的业绩情况、出货量、产能利用率情况，分析公司收入增长是否与行业景气度、下游客户业绩相匹配。查询公司所处行业信息，了解行业竞争格局；获取公司在手订单清单，获取公司期后财务报表和收入成本明细表，分析公司收入增长的持续性、稳定性；分析公司是否持续符合挂牌条件；

5、查阅可比公司公开披露的定期报告，了解同行业可比公司客户集中度情况，分析公司客户集中度较高是否符合行业特征；通过企查查、巨潮资讯网等公开渠道查询主要客户的基本情况；向公司管理层、财务人员、销售人员了解与主要客户的合作情况、客户拓展情况，了解应对客户集中度较高的措施，分析与客户合作的稳定性、可持续性；

6、获取与宁德时代、华勤技术的合同或订单，了解、分析公司对宁德时代、华勤技术销售额快速增长的原因及合理性；向公司管理层、销售人员了解与宁德时代、华勤技术期后合作情况及合同签订情况、双方合作的稳定性；

7、获取公司成本明细表，分析成本的构成情况、占比情况，向公司了解成本构成变动的原因；查询公司所处行业的特点，向公司了解业务特点、技术水平、供应链地位、议价能力等，走访主要客户了解公司在其供应商体系中的地位情况，分析公司综合毛利率较高的合理性；向公司了解核心竞争力、关键资源要素、生产及服务环节及技术体现；查阅可比公司公开披露的定期报告，分析公司综合毛利率与同行业可比公司差异的原因及合理性；了解、分析公司主要产品毛利率波动的原因及合理性；

8、了解公司合同负债结转收入的时点，获取收入明细表、大额合同负债对应的销售合同，抽查收入确认对应的验收单据，对比合同负债结转收入的时点与销售合同约定、实际验收时点是否一致，分析公司合同负债结转收入的情况与收入确认时点匹配性、是否存在调节收入的情形；取得在手订单明细表、合同负债明细表及收款明细表，核查合同负债和在手订单的匹配情况，以及与收款进度的匹配性；查阅同行业可比公司的定期报告，分析公司合同负债规模与占营业收入比重与可比公司是否存在重大差异，核查公司合同负债规模较大的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司主要产品为测试设备，主要应用于新能源、3C 智能终端相关领域的产品检测，应用于新能源领域的主导产品 BMS 电池管理系统高精度测试设备，主要客户有宁德时代、欣旺达、海能达、比亚迪等；应用于 3C 智能终端相关领域的主导产品 MMI 人机交互测试系统，主要客户有华勤技术、光弘科技、龙旗科技、传音控股、立讯精密等；测试设备使用寿命较长，通常在 3 年以上。

2、公司收入不存在明显季节性特征，主要取决于下游客户需求及客户验收确认时点，与同行业公司不存在重大差异；不存在集中于 12 月份确认收入的情形，不存在跨期确认收入的情形；

3、对于公司境外销售无需安装调试的产品，无需客户验收，根据约定，将产品送至指定港口（离岸港或到岸港），取得离岸报关单或到岸提单后确认收入，收入确认依据合理，收入确认时点恰当，与同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异，符合行业惯例；

4、公司 2024 年营业收入增长具有合理性，与行业市场需求情况、产量、价格变动及市场拓展情况相匹配；带动公司收入增长的客户主要为行业知名上市公司，行业经验丰富、业绩规模较大、所处行业景气度高，公司的收入增长与行业景气度、客户业绩规模匹配，不存在重大异常情形；公司所处行业景气度高，产品市场空间广阔，业务拓展情况良好，期后在手订单充足、业绩持续增长，业绩具有持续性、稳定性；公司持续符合挂牌条件；

5、报告期内，公司客户集中度较高具有合理性，与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例；与主要客户合作稳定，客户复购率较高，公司与客户的合作具有稳定性及可持续性；公司不存在通过第三方或关联方获取订单的情况，具备独立面向市场获取业务的能力；报告期内、期后客户开拓情况良好，针对客户集中度较高的情形，公司积极采取相应的应对措施并取得一定成果；

6、报告期内，公司对宁德时代、华勤技术销售收入增长的主要原因系业务规模的扩张、采购模式的变化，产品检测需求随之增加，向公司采购测试设备、设备升级及改造服务等增加；公司与宁德时代、华勤技术之间的合作具有稳定性，下滑的风险较小，不对其构成重大依赖，对公司整体业绩不会产生重大不利影响；

7、公司成本中直接材料、制造费用占比变动具有合理性；公司综合毛利率较高符合行业特点、业务特点、技术水平、供应链地位、议价能力；公司具有核心竞争力及关键资源要素，技术优势主要体现在自主研发形成的测试技术、软件算法、核心硬件，以及生产或服务环节中的图纸设计、安装调试环节；公司综合毛利率与同行业可比公司存在差异具有合理性，各类主要产品毛利率波动具有合理性；

8、公司合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点具有一致性，不存在利用合同负债调节利润的情形。公司合同负债余额较高具有合理性，合同负债均与具体的合同相对应，与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符。

十、说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例、客户走访情况及比例、收入截止性测试、细节测试等

（一）核查方式、核查过程

1、向公司总经理、销售负责人等相关人员，了解销售业务的开展情况，包括但不限于主要客户情况、销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策等；

2、通过网络核查公司主要客户的基本信息，对客户注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等信息进行了核查，了解其与公司之间是否存在关联关系。通过公开信息对客户主营业务及产品应用场景进行分析，分析公司客户购买的产品与其业务匹配性；

3、向公司主要客户实施函证程序，核查公司销售真实性。针对未回函客户，执行替代测试，获取并检查了与收入确认相关的销售合同或订单、发货记录、签收单或验收单、销售发票等原始单据；

(1) 函证样本的选择方法

根据公司实际情况以及重要性原则，主办券商、会计师对报告期各期公司主要客户执行函证程序，函证覆盖范围为按照交易金额由大到小排序，使销售收入发函金额占比达到 80%以上，同时以随机抽样方式选取剩余客户进行函证，最终发函客户交易金额占主营业务收入比例达到 90%以上。

(2) 函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例

报告期内，主办券商对销售收入发函、回函及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
主营业务收入 (A)	1,845.90	9,700.13	4,526.48
发函金额 (B)	1,673.66	9,427.36	4,242.96
发函比例 (C=B/A)	90.67%	97.19%	93.74%
回函相符及经过差异调节可确认金额占主营业务收入比例 (D)	85.21%	89.69%	86.68%
替代性测试金额占主营业务收入比例 (E)	5.46%	7.50%	7.05%
回函相符、差异调节和替代性测试可确认金额占主营业务收入比例 (F=D+E)	90.67%	97.19%	93.74%

存在 2 家客户仅向会计师回函的情形，对于未向主办券商回函的客户，主办券商通过复核会计师收到的回函及执行替代测试程序对函证内容进行确认。

4、对公司报告期各期前十大且当期交易金额在 100 万元以上的客户进行实地走访，了解客户基本情况、与公司的交易情况等，确认与公司及其主要关联方是否存在关联关系或其他利益安排等；

报告期内，主办券商对公司客户的走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
主营业务收入 (A)	1,845.90	9,700.13	4,526.48
实地走访客户收入金额 (B)	1,554.89	7,685.52	3,940.74

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
实地走访核查金额占主营业务收入的比例 (C=B/A)	84.24%	79.23%	87.06%

5、对收入执行截止性测试，确认收入是否记录在正确的期间。

通过检查销售合同或订单、发货记录、验收单或签收单及其他支持性文件等原始资料，对报告期内资产负债表日前后一个月的收入进行截止性测试。

报告期内，主办券商对收入执行截止性测试的检查金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
资产负债表前一个月	截止性测试金额 (A)	509.96	453.91	854.52
	营业收入 (B)	751.95	594.49	928.90
	核查比例 (C=A/B)	67.82%	76.35%	91.99%
资产负债表后一个月	截止性测试金额 (A)	717.43	837.06	1,203.40
	营业收入 (B)	1,037.35	908.46	1,591.87
	核查比例 (C=A/B)	69.16%	92.14%	75.60%

6、对公司收入进行细节测试，核查账面记录对应的销售合同/销售订单、出库单、签收单/验收单、记账凭证、发票等单据。

报告期内，主办券商对公司收入执行细节测试的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
主营业务收入 (A)	1,845.90	9,700.13	4,526.48
细节测试核查金额 (B)	1,217.76	6,031.09	3,124.43
细节测试占比 (C=B/A)	65.97%	62.18%	69.03%

(二) 核查结论

经核查，报告期内，公司销售收入真实、准确、完整，公司不存在跨期确认收入的情形。

会计师回复参见《会计师关于领图电测股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

十一、对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

主办券商对公司销售收入履行了相关核查程序，收入核查程序充分、全面。

经核查，公司报告期内收入确认具有真实性、准确性及完整性。

会计师回复参见《会计师关于领图电测股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

问题 4.关于采购与存货。

根据申报文件, (1) 报告期各期, 前五名供应商采购占比为 27.52%、25.26%、30.21%, 前五大供应商变动较大。(2) 公开信息查询显示, 主要供应商中深圳市博研创新科技有限公司等存在实缴资本较低或参保人数较少的情形。(3) 报告期各期末公司存货分别为 3,318.87 万元、3,312.55 万元、4,171.63 万元, 发出商品占比较高。

请公司: (1) 说明公司选择供应商的标准和具体方式, 是否存在主要为公司服务的供应商, 是否存在客户指定供应商情形, 并按照采购金额区间以及合作年限区间, 分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额, 是否存在异常供应商情形。(2) 说明公司供应商集中度较低的原因, 供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异, 结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。

(3) 说明与深圳市博研创新科技有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性, 是否符合行业惯例, 是否主要为公司服务, 与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形, 公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例, 与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。(4) 结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等, 说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配, 库存商品金额及占比较高的原因及合理性, 报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖。(5) 列示发出商品对应的主要合同, 包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期, 说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性, 发出商品的期后结转情况, 是否存在长期未结转的发出商品, 是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险。

(6) 说明报告期内存货跌价准备计提方法、过程, 存货跌价准备计提是否充分, 报告期各期大额跌价准备的原因, 公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因; 说明报告期是否存在项目停滞、延期、项目成本高于合同金额的情况, 如有请说明项目的具体情况及原因。(7) 说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况, 是否存在账实差异, 公司存货管理内部控制是否健全有效。

请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法；（3）说明存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论。

【回复】

一、说明公司选择供应商的标准和具体方式，是否存在主要为公司服务的供应商，是否存在客户指定供应商情形，并按照采购金额区间以及合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形

（一）公司供应商的选择标准及具体方式

公司制定了《采购控制程序》《供应商评估与管理控制程序》等相关制度，对选择供应商的标准和具体方式做出明确规定。公司采购部执行供应商遴选程序，在对供应商的生产能力、技术水平、质量控制、交货能力、价格和售后服务等方面进行现场评估和综合考量后，择优选取合格供应商。

公司选择供应商的具体方式如下：

1、供应商资格审查

公司采购部根据业务部提交的采购物料的相关信息及技术参数等要求，主动开发新供应商，通过网络搜索、他人推荐、展会结识等方式收集具有合作潜力之厂商相关资料，并要求新供应商提供营业执照、经营资质等相关证件进行资格审查，资格审查完毕方可要求供应商提供产品样品，同时知会生产及质量部。

2、供应商产品试样

公司质量部对供应商提供的产品进行试样确认产品品质，并做成记录反馈到采购部。试样满足条件后，公司采购部与供应商进行谈判征询报价。

3、供应商谈判询价

公司采购部将采购征询供应商之报价，选取多家报价进行比较后选定一家使公司能接受的较合理的产品价格，经总经理批准后采购部将该供应商录入公司的

《合格供应商清单》。

(二) 报告期内不存在主要为公司服务的供应商，亦不存在客户指定供应商的情形

根据主要供应商的访谈问卷以及企查查企业报告等相关公示信息，报告期各期不存在主要为公司服务的供应商。报告期内公司根据与客户的销售合同/订单自行采购原材料，采购额变动主要受公司经营规模扩大、自身业务需求变化、供应量及交期、客户是否指定采购的原材料品牌等因素影响，不存在客户指定供应商的情形。

(三) 按照采购金额区间以及合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形

按照采购金额区间分层，报告期各期供应商数量、采购金额及占比情况如下：

2025年1-3月				
采购金额区间	供应商数量 (个)	供应商数量 占比	采购金额 (万元)	采购金额 占比
100-150万元	1	0.75%	134.14	8.55%
50-100万元	9	6.72%	659.10	42.00%
10-50万元	24	17.91%	571.89	36.45%
10万元以下	100	74.63%	204.06	13.00%
合计	134	100.00%	1,569.19	100.00%
2024年				
采购金额区间	供应商数量 (个)	供应商数量 占比	采购金额 (万元)	采购金额 占比
200万元以上	3	1.32%	712.32	16.40%
150-200万元	4	1.76%	747.70	17.22%
100-150万元	4	1.76%	483.66	11.14%
50-100万元	14	6.17%	894.67	20.60%
10-50万元	48	21.15%	1,209.76	27.86%
10万元以下	154	67.84%	294.00	6.77%
合计	227	100.00%	4,342.11	100.00%

2023 年				
采购金额区间	供应商数量 (个)	供应商数量 占比	采购金额 (万元)	采购金额 占比
200 万元以上	1	0.46%	287.54	8.64%
150-200 万元	3	1.38%	518.50	15.58%
100-150 万元	3	1.38%	319.87	9.61%
50-100 万元	14	6.45%	940.60	28.26%
10-50 万元	43	19.82%	964.45	28.98%
10 万元以下	153	70.51%	297.10	8.93%
合计	217	100.00%	3,328.05	100.00%

报告期内公司采购原材料种类较多，供应商相对分散，采购金额区间分布稳定，且不存在向单个供应商采购比例超过总额的 10%或严重依赖少数供应商的情形。2024 年采购金额区间在 200 万元以上的供应商采购规模占比有所提升，主要原因系 2024 年下游客户产能提升有效带动公司主要产品的需求，公司向主要原材料如半成品夹具、仪器仪表等及外协加工服务的供应商的采购规模出现较大增长，供应商采购金额变动均具商业合理性，不存在异常供应商的情形。

按照合作年限区间分层，报告期各期供应商数量、采购金额及占比情况如下：

2025 年 1-3 月				
合作年限区间	供应商数量 (个)	供应商数量 占比	采购金额 (万元)	采购金额 占比
>5 年	16	11.94%	528.07	33.65%
3-5 年	38	28.36%	421.38	26.85%
<3 年	80	59.70%	619.74	39.49%
合计	134	100.00%	1,569.19	100.00%
2024 年				
合作年限区间	供应商数量 (个)	供应商数量 占比	采购金额 (万元)	采购金额 占比
>5 年	22	9.69%	1,216.02	28.01%
3-5 年	59	25.99%	1,391.83	32.05%
<3 年	146	64.32%	1,734.27	39.94%
合计	227	100.00%	4,342.11	100.00%

2023年				
合作年限区间	供应商数量 (个)	供应商数量 占比	采购金额 (万元)	采购金额 占比
>5年	24	11.06%	662.60	19.91%
3-5年	69	31.80%	1,558.09	46.82%
<3年	124	57.14%	1,107.36	33.27%
合计	217	100.00%	3,328.05	100.00%

由上表可见，公司与供应商合作稳定，报告期内公司主要向来自报告期前开始合作的供应商采购，合作年限3年以上的供应商的采购金额占比约60%，长期合作的供应商具有较高的采购占比；合作年限3年以内的供应商数量及采购规模占比呈上升趋势，主要系报告期内公司物料采购需求较为分散，且主要客户项目需求不断拓展，存在新增部分采购规模较小、且合作年限较短的定制件或辅料供应商的情形，具有商业合理性，不存在供应商合作年限异常的情形。

综上所述，公司各金额采购区间的供应商数量及采购金额占比较为稳定，大额采购的供应商具有较高的采购金额占比；各合作年限区间的供应商中合作3年以内供应商的数量及对应采购金额占比呈上升趋势，3年以上长期合作的供应商保持较高的采购金额占比。报告期内公司供应商结构及合作情况基本保持稳定，未出现异常供应商的情形。

二、说明公司供应商集中度较低的原因，供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

1、公司供应商集中度符合行业惯例，供应商集中度与同行业可比公司不存在明显差异

公司主要产品包括测试设备产品、测试电源等仪器仪表产品，产品类型多样，且测试设备类产品的定制化程度较高。报告期内，公司采购的主要原材料包括机械部件、电子物料、仪器仪表、电气部件、包材及辅料等。为满足订单生产需求，公司向上游采购的原材料种类较多，且同类细分原材料的品牌、规格型号等亦存在一定差异，因此公司供应商集中度较低，具备商业合理性。

报告期内公司及同行业公司前五大供应商的采购金额占比情况如下：

公司名	2024 年前五大供应商占比	2023 年前五大供应商占比
星云股份	21.20%	21.08%
武汉蓝电	31.42%	29.33%
华兴源创	14.62%	17.97%
博众精工	19.35%	16.11%
燕麦科技	16.88%	17.80%
博杰股份	11.91%	13.36%
平均值	19.23%	19.28%
公司	25.26%	27.52%

由上表可见，2023 年-2024 年，同行业公司前五大供应商采购金额平均占比分别为 19.28%和 19.23%，供应商集中度整体偏低；公司同期前五大供应商采购金额占比分别为 27.52%和 25.26%，供应商集中度符合行业惯例，与同行业可比公司不存在明显差异。

2、结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

报告期内公司与各期前五大供应商的合作情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	合作起始时间及年限	主营业务	合作背景	是否签订框架协议	合作稳定性
1	深圳市博研创新科技有限公司	2015 年 11 月 4 日	50 万元	2019 年至今已合作 6 年	工装夹具、测试治具、气动设备制造商	他人介绍	是	双方持续合作中
2	青岛鲁芯仪器有限公司	2009 年 4 月 17 日	2,000 万元	2019 年至今已合作 6 年	仪器仪表代理商	他人介绍	是	双方持续合作中
3	深圳市贝瑞达科技有限公司	2008 年 9 月 8 日	100 万元	2024 年至今已合作 1 年	工装夹具制造商	他人介绍	是	有深化合作意向
4	深圳市欣益峰精密科技有限公司	2017 年 4 月 12 日	100 万元	2017 年至今已合作 8 年	非标零件制造商	他人介绍	是	双方持续合作中
5	深圳市汇友迪科技有限公司	2010 年 7 月 1 日	1,000 万元	2023 年至今已 2 年	电子元器件代理商	展会结识	是	双方持续合作中
6	智江机械	2021 年 3 月 18 日	300 万元	2022 年至今已合作 3 年	人力外协服务商	2022 年起通过主体深圳精技匠心与公司开展合	是	双方持续合作中

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	合作起始时间及年限	主营业务	合作背景	是否签订框架协议	合作稳定性
						作, 2023 年起因业务布局、税务筹划等方面的原因改由主体智江机械承接原业务和公司继续合作		
7	深圳市东荣测试技术有限公司	2008 年 12 月 8 日	1,080 万元	2021 年至今已合作 4 年	测试治具制造商	网络搜索	是	双方持续合作中
8	深圳市恒泰通供应链管理有限公司	2017 年 5 月 22 日	5,000 万元	2022 年至今已合作 3 年	供应链管理和物流运输	他人介绍	否	公司对其采购的产品型号有可替代供应商, 合作需求有所减少
9	中茂电子(上海)有限公司	2000 年 11 月 10 日	300 万美元	2023 年至今已合作 2 年	仪器仪表制造商	网络搜索	否	双方持续合作中
10	东莞市高贝瑞自动化科技有限公司	2016 年 1 月 27 日	3,015.97 万元	2023 年至今已合作 2 年	自动化设备制造商	展会结识	否	应客户的定制化订单完成的单次合作

如上表所示, 公司多年来主要通过网络搜索、他人介绍、展会结识等渠道拓展供应商, 公司与主要供应商均已合作多年, 并签署了有效期 2 年的框架协议(每次届满前未有一方提出终止协议可自动续期 2 年)。截至本回复出具日, 主要供应商供货稳定, 框架协议仍在正常履行中, 合作具备稳定性和可持续性。

三、说明与深圳市博研创新科技有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性, 是否符合行业惯例, 是否主要为公司服务, 与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形, 公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例, 与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

报告期内, 公司前五大供应商中规模较小供应商情况如下:

公司名称	开始合作时间	注册资本	参保人数	2025 年 1-3 月采购规模(万元)	2024 年度采购规模(万元)	2023 年度采购规模(万元)	是否主要为公司服务	是否存在关联关系
深圳市博研创新科技有限公司	2019 年起已合作 6 年	50 万元	0	72.00	275.90	159.80	否	否
深圳市欣益	2017 年	100 万元	3	52.22	227.52	97.25	否	否

公司名称	开始合作时间	注册资本	参保人数	2025年1-3月采购规模(万元)	2024年度采购规模(万元)	2023年度采购规模(万元)	是否主要为公司服务	是否存在关联关系
峰精密科技有限公司	起已合作8年							

注：以上仅统计报告期内公司前五大供应商中注册资本在 100 万元及以下且采购金额超过 100 万元的公司，参保人数为企查查查询结果

博研创新和欣益峰均为公司生产测试设备所需非标零部件的供应商，由于该类型企业对设计、生产、技术等投入要求不高，且整体市场竞争较为激烈，生产人员流动性较大，通常会采取劳务派遣、劳务外包等方式聘用生产人员，导致社保缴纳人数较低，所以该类中小企业的注册资本和参保人数较低具备合理性。

经过前期合作，两家供应商在产品质量和供应稳定性方面能较好地符合公司的需求，同时相比大型供应商，部分中小型供应商的生产供应更为灵活且能快速响应公司产品的特定需求，报价亦更具竞争力。公司基于业务需求、产品规格、价格以及付款条件等因素综合考量，并经过横向比较，最终确定向博研创新和欣益峰采购非标零部件，具有商业合理性。同时根据上市公司定期报告及招股说明书等公开信息，同行业可比公司中星云股份、武汉蓝电等也存在部分供应商规模较小的情况，公司向上述供应商采购符合行业惯例。

上述两家供应商均有各自独立的客户渠道，且经访谈了解，公司每期采购金额均未超过其当期营业收入的 50%，不存在主要为公司服务情况。

公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高、核心技术人员、前员工与上述规模较小供应商不存在关联关系，不存在其他利益输送情形。

报告期内，公司与上述供应商均签订了采购框架协议，并持续开展采购活动，双方合作具有稳定性和可持续性。

四、结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，库存商品金额及占比较高的原因及合理性，报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖

(一) 存货余额与公司订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司各类存货余额情况如下：

单位：万元

存货类型	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	557.67	12.80%	485.32	13.84%	584.54	16.16%
在产品	173.17	3.98%	186.57	5.32%	176.08	4.87%
库存商品	316.16	7.26%	402.66	11.48%	310.90	8.59%
发出商品	2,565.68	58.91%	2,007.37	57.25%	2,170.92	60.01%
委托加工物资	742.58	17.05%	424.33	12.10%	375.24	10.37%
合计	4,355.26	100.00%	3,506.25	100.00%	3,617.69	100.00%

1、公司存货构成与备货、发货和验收周期、订单完成周期相匹配

公司主要采用“以销定产”的业务模式，其中设备类产品根据与客户签订的订单进行定制化生产，测试电源等仪器仪表类标准产品则以客户需求为导向安排生产，适当备货。

公司设备类产品的生产周期通常为1个月左右，具体需取决于产品的复杂度和需求紧急情况；发货通常在1周内完成；通常验收周期在3-6个月为相对常规的期间，但设备验收周期和订单完成周期受客户产线架设计划、设备安装调试难度和实际测试结果情况等因素影响，实际业务中存在验收周期超过上述期间的情形。

公司存货构成中发出商品占比较高，主要系公司所销售的设备类产品需进行安装调试，且验收周期较长所致。公司存货构成与公司生产经营实际相符，与备货、发货和验收周期、订单完成周期相匹配。

2、存货余额与公司订单、业务规模相匹配

截至2025年3月末，公司存货余额为4,355.26万元，截至2025年3月31日，公司在手订单金额超6,000万元，覆盖存货的比例超150%。截至2025年9月末，公司在手订单金额超7,000万元，公司在手订单较为充足，具有可持续获取订单的能力。

2023年、2024年末公司期末存货余额分别为3,617.69万元、3,506.25万元，2024年、2025年1-9月公司营业收入分别为9,716.68万元、9,051.83万元（未经审计），覆盖存货的比例分别为268.59%、258.16%，公司期末存货余额与公司订

单、业务规模具有匹配性。

报告期各期末，公司存货余额与营业收入规模的对比情况如下：

单位：万元

期间	2024 年	2023 年
期末存货余额 (A)	3,506.25	3,617.69
次年收入金额 (B)	9,051.83	9,716.68
覆盖率 (C=B/A)	258.16%	268.59%

注：2024 年对应的次年收入金额为 2025 年 1-9 月未经审计收入。

(二) 发出商品金额及占比较高的原因及合理性

公司存货构成中发出商品占比较高，主要系设备类产品销售需经现场安装调试及客户验收，整体验收周期较长所致。通常验收周期在 3-6 个月为相对常规的期间，但设备验收周期和订单完成周期受客户产线架设计划、设备安装调试难度和实际测试结果情况等因素影响，实际业务中存在验收周期超过上述期间的情形。

公司存货结构符合生产经营实际情况，与备货节奏、发货安排、验收周期及订单执行周期相匹配，发出商品占比与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

(三) 报告期各期末在手订单对存货形成有效覆盖

报告期内，公司存货订单覆盖率始终保持较高水平，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31
存货账面余额 (A)	4,355.26	3,506.25	3,617.69
在手订单余额 (B)	6,603.30	5,623.57	4,481.83
订单覆盖率 (C=B/A)	151.62%	160.39%	123.89%

报告期各期末，公司存货的订单覆盖率分别为 123.89%、160.39%和 151.62%，覆盖率较高，存货积压及跌价风险较低。

五、列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期，说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险

(一) 发出商品对应的主要合同情况

报告期各期末，公司主要发出商品对应的合同（期末余额 100 万以上）情况如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	合同金额 (含税)	发出商 品余额	合同签署 日期	发货日期	验收日期
2025 年 3 月 31 日	合同 1	客户 J	674.40	288.45	2025/2/22	2025 年 2 月	2025 年 5 月
	合同 2 ^{注2}	客户 K	270.00	143.65	2023/12/20	2024 年 1 月	2025 年 5 月
	合同 3	客户 A	547.88	124.13	2024/3/11	2024 年 4 月	2025 年 5 月
	合同 4	客户 L	268.80	105.35	2024/12/3	2024 年 12 月、 2025 年 2 月	2025 年 8 月
2024 年 12 月 31 日	合同 1	客户 A	639.20	144.82	2024/3/11	2024 年 4 月	2025 年 5 月
	合同 2 ^{注2}	客户 K	270.00	143.65	2023/12/20	2024 年 1 月	2025 年 5 月
	合同 3	客户 F	559.69	140.41	2024/3/20	2024 年 3 月	2025 年 1 月
2023 年 12 月 31 日	合同 1	客户 H	455.00	342.65	2023/7/21	2023 年 9 月	2024 年 1 月
	合同 2	客户 G	525.60	274.42	2023/6/20	2023 年 7 月	2024 年 4 月
	合同 3	客户 A	821.83	210.20	2023/3/20	2023 年 3-4 月	2024 年 1 月
	合同 4	客户 I	277.20	150.41	2023/7/17	2023 年 8-10 月	2024 年 6 月
	合同 5	客户 M	285.41	117.04	2023/3/30	2023 年 6-12 月	2024 年 4 月

注 1：上述表中的部分订单系分批发货，存在截至各期末尚未发货完成的情形；

注 2：该项目验收周期较长主要系受客户厂房和产线建设进度影响。

(二) 说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性

公司已建立了完善的存货管理制度，以满足存货管理需求，可以确保发出商品的真实性、准确性和完整性，具体如下：

(1) 货物发出后，公司业务人员会与物流承运方及客户保持密切沟通，关注物流状态及预计送达时间，确保运输过程可控、状态可溯。

(2) 设备运抵客户现场后，公司安装调试人员会执行现场作业，包括核对

设备型号与数量、检查包装及外观完好性，并完成安装调试，直至设备完成验收。

(3) 财务部门定期与业务部门核验发出商品明细，核对发出商品的数量和权属，确保账务记录与实物发出情况一致。

(4) 业务人员在该过程中会定期查看以及与客户沟通安装调试进度，并及时跟进验收情况，若客户已验收，业务人员将及时取得经客户确认的验收资料，同时财务人员进行收入确认、成本结转处理。

(三) 发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险

报告期各期末发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

期间	期末余额	期后结转金额	期后结转率
2025年3月31日	2,565.68	2,204.61	85.93%
2024年12月31日	2,007.37	1,844.32	91.88%
2023年12月31日	2,170.92	2,084.42	96.02%

注：期后结转日期统计截止时间为2025年10月31日。

公司客户的实际验收周期主要受客户产线架设计划、设备安装调试难度和实际测试结果情况等因素影响。不同客户的验收周期及同一客户不同订单的验收周期均存在一定差异。

截止2025年10月31日，2024年末、2025年3月末发出商品期后结转率为91.88%、85.93%，结转比例相对2023年末较低，主要原因系由于客户宁德时代业务产线涉及新检测技术的应用，其认证标准严格，相关设备需配合产线进行调试，导致部分项目验收周期有所拉长。未结转发出商品对应的合同均正常履行中，且预计其中的大部分可在2025年年底前完成验收。为保障项目执行，公司已安排专人积极跟进并协调验收流程。

公司不存在长期未结转的发出商品。截止2025年3月31日，公司发出商品期末余额2,565.68万元，其中账龄超过6个月的发出商品为899.20万元，截至2025年10月31日，上述账龄超过6个月的发出商品已结转97.97%，结转情况良好。

截止本回复出具日，公司与发出商品对应的客户之间不存在纠纷，相关订单

被取消的风险较低。

六、说明报告期内存货跌价准备计提方法、过程，存货跌价准备计提是否充分，报告期各期大额跌价准备的原因，公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因；说明报告期是否存在项目停滞、延期、项目成本高于合同金额的情况，如有请说明项目的具体情况及原因

（一）说明报告期内存货跌价准备计提方法、过程，存货跌价准备计提是否充分

公司在资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低的原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。在确定各项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等因素，按下述方式计提存货跌价准备：

（1）对于库存商品、发出商品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一般以销售价格为计量基础。

（2）对于需要经过加工的原材料、在产品、委托加工物资等存货，在正常生产经营过程中，以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，则该存货按成本计量；如果产成品的可变现净值低于成本，则该存货按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

同时，公司还基于存货库龄，根据存货呆滞情况确定存货可变现净值，并据此计提减值准备，直至不再具有利用价值全额计提减值准备。

综上，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法具备合理性，存货跌价计提较为充分。

(二) 报告期各期末大额跌价准备的原因，公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

报告期各期末，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31
星云股份	未披露	8.40%	7.31%
武汉蓝电	未披露	5.99%	4.54%
华兴源创	未披露	11.35%	10.63%
博众精工	未披露	4.93%	4.95%
燕麦科技	未披露	7.87%	8.34%
博杰股份	未披露	9.23%	11.92%
平均值	未披露	7.96%	7.95%
公司	4.22%	5.52%	8.26%

根据上表，公司 2023 年末存货跌价与行业整体水平基本一致；2024 年末，公司存货跌价计提比例有所减少，低于行业平均水平，但与武汉蓝电、博众精工等公司基本相当，处于合理区间。

2023 年度公司存货跌价计提比例较高，主要原因为对部分出租后收回的电池模拟器等库存商品计提存货跌价准备 137.37 万元；随着该批设备在后续年度逐步实现销售，相应存货跌价影响逐步释放，计提比例也呈现逐年下降趋势。至 2025 年 3 月末，公司库龄 1 年以上的存货余额占比较 2024 年下降 4.86%，2025 年 1-3 月公司的综合毛利率接近 50%，且较少发生亏损订单，随着长库龄的存货占比下降、综合考虑存货可变现净值等，存货跌价准备计提比例相应降低具有合理性。

综上所述，公司存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与同行业公司不存在重大差异。

(三) 说明报告期是否存在项目停滞、延期、项目成本高于合同金额的情况，如有请说明项目的具体情况及原因。

报告期内，公司不存在项目停滞、延期的情形，但部分项目受客户产线架设计划、设备安装调试难度、实际测试结果情况以及项目现场不可控因素等影响，导致验收周期超过 6 个月的情况。

报告期内，公司共有 3 个项目的实际成本高于合同金额，该 3 个项目实现收入合计 131.96 万元，形成亏损 15.57 万元，金额较小，主要原因系（1）因设备技术难度大，安装调试环节投入超预期，导致项目成本增加；（2）生产设计环节中，为提高客户服务满意度，完成客户提出的补充诉求，导致成本有所增加。

公司在各报告期末对成本高于合同金额的存货，已按照可变现净值足额计提存货跌价准备。

七、说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效

（一）公司报告期各期末进行存货盘点的具体盘点金额、盘点比例情况：

1、2025 年 3 月 31 日

单位：万元

存货类别	账面余额	盘点金额	盘点比例	盘点差异金额	盘点差异率
原材料	557.67	557.68	100.00%	0.01	0.00%
在产品	173.17	172.22	100.00%	-0.95	-0.55%
库存商品	316.16	227.20	71.86%	-	-
发出商品	2,565.68	1,604.69	62.54%	-	-
委托加工物资	742.58	742.58	100.00%	-	-
合计	4,355.26	3,304.37	75.87%	-0.94	-0.03%

2、2024 年 12 月 31 日

单位：万元

存货类别	账面余额	盘点金额	盘点比例	盘点差异金额	盘点差异率
原材料	485.32	485.32	100.00%	-	-
在产品	186.57	186.83	100.00%	0.25	0.14%
库存商品	402.66	339.79	84.39%	0.50	0.13%
发出商品	2,007.37	507.15	25.26%	-	-
委托加工物资	424.33	424.33	100.00%	-	-
合计	3,506.25	1,943.42	55.43%	0.76	0.04%

3、2023年12月31日

单位：万元

存货类别	账面余额	盘点金额	盘点比例	盘点差异金额	盘点差异率
原材料	584.54	584.54	100.00%	-	-
在产品	176.08	176.08	100.00%	-	-
库存商品	310.90	310.90	100.00%	-	-
发出商品	2,170.92	-	0.00%	不适用	不适用
委托加工物资	375.24	375.24	100.00%	-	-
合计	3,617.69	1,446.77	39.99%	-	-

报告期各期末，公司存货盘点金额占存货余额的比重分别为 39.99%、55.43% 和 75.87%；报告期内，公司根据存货盘点制度对存货实施定期盘点，对盘点过程中发现的因收发计量时间差导致的少量差异已在差异发生的当期进行调整。公司盘点过程中未发现重大账实差异，公司存货管理情况良好。

（二）对发出商品的核查程序及核查情况

公司目前主要通过业务人员与售后团队的协同配合，对发出商品实施全流程的人工跟踪与现场核查；业务部门在货物发出后，通过主动与物流承运方及客户保持密切沟通，关注运输进度与预计抵达时间，确保对在途情况的有效监控；设备运抵客户现场后，公司指派的安装调试人员会及时进行现场作业，包括核对设备型号与数量、检查货物包装及外观完好性，并完成安装调试，直至设备完成验收。此外，公司定期对发出商品进行抽盘。

通过上述核查机制，公司能够及时了解发出商品的动态，有效保障了货物的安全交付与正常运行，并对异常情况可实现快速响应，公司发出商品管理规范，不存在异常情况。

（三）公司存货管理内部控制是否健全有效

公司已制定了较为完善的存货管理制度，覆盖外购物料入库、物料收发、物料退货、产成品入库、产成品销售出库、仓库管理及存货盘点等实物流转与仓储管理的全流程，明确了存货的管理目标与核算方法，为存货管理提供了制度保障。

公司按照管理制度要求，存货管理人员对存货进行日常管理，每月末定期进行盘点；半年末及年末，存货管理部门进行全部盘点后，组建有财务人员参与的

盘点小组进行抽盘和监盘。在盘点结束后，财务部门负责编制盘点报告、汇总差异情况，并与仓库管理部门共同分析差异原因，确保存货账实相符。

报告期内，公司存货管理的内部控制制度得到有效执行，存货的管理、计量与核算工作规范有序。

八、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、向采购部门相关人员了解原材料采购情况，包括与主要供应商的定价机制、采购物料类型、采购方式、合作情况，供应商的选择依据，主要供应商的后续维护及质量管理等；

2、查阅公司供应商管理相关内控制度文件，包括供应商评审管理规范、供应商评审标准和考核评价管理规范等，评价内部控制设计的合理性，并对关键控制执行控制测试，检查公司相关内部控制是否得到有效执行；

3、获取公司采购明细表，了解供应商的合作情况、采购内容、采购金额和占比。查阅同行业可比公司的前五大供应商的采购占比，分析与公司之间是否存在显著差异；

4、向公司管理层、生产及销售人员进行合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期，获取公司存货明细，分析公司存货与业务规模的匹配情况，分析报告期内发出商品的占比及变动情况；获取公司报告期各期末在手订单情况，核查期末存货在手订单覆盖率；

5、获取报告期内发出商品对应的主要合同信息并了解合同执行情况；了解发出商品相关的内部控制措施；获取公司报告期各期末发出商品期后结转情况表，了解公司发出商品期后结转情况；了解公司长期未结转的发出商品的具体情况；

6、向公司财务人员了解存货跌价准备的计提政策，获取公司各期末存货跌价准备计提过程，复核公司存货跌价准备计提情况；查询同行业存货跌价准备计提情况，与同行业存货跌价准备计提情况进行对比，分析复核是否与同行业存在较大差异及原因；了解公司是否存在项目停滞、延期、项目成本高于合同金额的

情况，并进一步了解原因；

7、获取公司存货管理相关制度，了解公司对存货的管理情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期各期供应商数量、公司采购金额与公司业务规模相匹配，不存在主要为公司合作的供应商或异常供应商的情形；

2、公司供应商集中度与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业惯例；公司与主要供应商的合作时间较长并签订了采购框架协议，双方合作具有稳定性和可持续性；

3、公司与博研创新等规模较小供应商合作多年一直保持紧密合作，双方合作具备商业合理性；公司与前述供应商不存在关联关系或利益输送情形，公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员与前述供应商不存在关联关系或利益输送情形；公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性；

4、公司存货余额与订单、业务规模相匹配，发出商品金额及占比较高具有合理性，报告期各期末在手订单对存货形成有效覆盖；

5、公司已建立了完善的存货管理制度，以满足存货管理需求，可以确保发出商品的真实性、准确性和完整性；发出商品的期后结转情况良好，公司与发出商品对应的客户之间不存在纠纷，相关订单被取消的风险较低；

6、公司存货跌价准备计提方法合理，存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与同行业公司不存在重大差异，报告期不存在停滞的项目，延期、项目成本高于合同金额的项目金额较小且具有合理性；

7、公司存货盘点制度设计合理，存货盘点程序执行到位，存货盘点结果不存在重大差异，公司存货管理内部控制健全有效。

九、说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法。

(一) 核查方式、核查过程

1、向公司总经理、采购人员等相关人员，了解公司采购工作的开展情况，包括但不限于采购模式、采购流程、主要供应商情况、管理制度及执行情况等；

2、通过网络核查公司主要供应商的基本信息，对供应商注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等信息进行了核查，了解其与公司之间是否存在关联关系等；

3、向公司主要供应商实施函证程序，核查公司采购真实性。

(1) 函证样本的选择方法

根据公司实际情况以及重要性原则，主办券商、会计师对报告期各期公司主要供应商执行函证程序，函证覆盖前二十大供应商、期末余额较大的供应商、主要新增供应商等，总体发函金额占比在 80%左右。

(2) 函证比例、回函比例及回函确认比例情况

报告期内，主办券商、会计师对采购金额发函、回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
发函金额 (A)	1,348.76	3,453.91	2,631.93
采购总额 (B)	1,569.19	4,342.11	3,328.05
发函比例 (C=A/B)	85.95%	79.54%	79.08%
回函相符金额 (D)	1,255.58	3,335.65	2,444.16
回函相符比例 (E=D/A)	93.09%	96.58%	92.87%
回函不符但经调节后相符金额 (F)	93.19	118.27	187.77
回函可确认金额小计 (G=D+F)	1,348.76	3,453.91	2,631.93
回函可确认金额占发函金额比例 (H=G/A)	100.00%	100.00%	100.00%

4、对主要供应商进行实地走访。选取报告期各期前十大供应商进行实地走访，了解供应商基本情况、与公司的合作情况及交易情况等，确认与公司及其主

要关联方是否存在关联关系或其他利益安排等；

报告期内，主办券商、会计师对公司供应商的走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
采购总额（A）	1,569.19	4,342.11	3,328.05
实地走访核查金额（B）	927.66	2,387.42	1,661.31
实地走访核查金额占采购总额的比例（C=B/A）	59.12%	54.98%	49.92%

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司采购业务具有真实业务背景，具有真实性。

十、说明存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论。

（一）核查程序

1、向公司管理层、采购及财务等相关人员了解存货管理相关制度及执行情况；

2、对存货盘点实施监盘程序

主办券商对2025年3月末对存货盘点实施监盘程序，具体情况如下：

单位：万元

截止日期	存货类别	账面余额	监盘金额	监盘比例
2025/3/31	原材料	557.67	263.10	47.18%
	在产品	173.17	114.85	66.32%
	库存商品	316.16	266.83	84.40%
	发出商品	2,565.68	1,604.69	62.54%
	委托加工物资	742.58	267.83	36.07%

2025年3月末，公司存货保存状况良好，存放有序。存货盘点工作的实际执行情况与既定的盘点计划一致。经现场抽样核对，存货的品名、规格等关键信息与盘点记录相符，盘点结果与财务账面数量不存在重大差异，未发现重大盘盈或盘亏事项。

3、对发出商品和委托加工物资进行函证，具体情况如下：

(1) 发出商品

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
发函金额（A）	2,427.04	1,808.56	2,023.58
发出商品余额（B）	2,565.68	2,007.37	2,170.92
发函比例（C=A/B）	94.60%	90.10%	93.21%
回函相符金额（D）	984.30	402.16	751.41
回函相符比例（E=D/A）	40.56%	22.24%	37.13%
替代程序确认金额（F）	1,442.75	1,406.40	1,272.17
可确认金额小计（G=D+F）	2,427.04	1,808.56	2,023.58
可确认金额占发函金额比例（H=G/A）	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内发出商品的函证回函相符比例较低主要原因为：①客户未回函；②发出商品在资产负债表日后陆续完成签收、验收，客户难以从其期后验收数据中准确区分并核对截至期末尚未验收的商品数量，导致其无法直接确认函证金额。

针对报告期各期末发出商品，主办券商通过检查相关销售订单、销售发货单、签收单/验收单、发票等原始资料进行替代测试，验证发出商品期末余额是否存在异常。

(2) 委托加工物资

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
发函金额（A）	739.00	409.98	187.07
委托加工物资总额（B）	742.58	424.33	375.24
发函比例（C=A/B）	99.52%	96.62%	49.85%
回函相符金额（D）	739.00	409.98	187.07
回函相符比例（E=D/A）	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期末，委托加工物资供应商回函均相符，无差异情况。

4、了解存货跌价准备计提政策，复核公司对存货跌价准备的测算过程，评价存货跌价准备计提依据和方法是否合理，分析存货跌价准备是否充分。

5、复核并比较各期存货跌价计提比例、存货周转率等关键财务比率，分析

其变动趋势是否合理，并与同行业可比公司进行比较，了解差异原因。

会计师回复参见《会计师关于领图电测股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为公司存货真实存在、计价准确，存货跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并有效执行；公司发出商品具有真实性。

问题 5.关于应收款项。

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款为 1,364.11 万元、1,747.11 万元、1,948.27 万元，应收票据分别为 1,044.47 万元、545.77 万元、250.09 万元，应收款项融资分别为 57.44 万元、520.20 万元、143.71 万元。

请公司：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配。（2）说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及其可回收性；列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及其可回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎。（3）说明报告期内应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，是否足额计提坏账准备。（4）说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由，公司终止确认银行承兑汇票是否符合新金融工具准则相关要求。（5）结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分，公司对于应收款项内控制度的有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例等。

【回复】

一、结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配

（一）公司信用政策、结算方式

报告期内，公司针对需要安装调试的产品，一般采用“预收款-发货款-验收款-质保金”销售结算模式，公司与客户约定信用政策和结算模式主要为 3/3/3/1 模式，即预收款 30%、发货款 30%、验收款 30%、质保款 10%。其中，验收款一般给予 30 至 90 天不等的信用期，质保款一般在验收一年后结算。公司针对无需安装调试的产品一般采用月结 30 天至 90 天不等的信用期。此外，公司会根据与客户合作情况、产品变化情况对信用政策进行略微调整。报告期内，

公司信用政策、结算方式未发生重大变化。

(二) 报告期内收入及应收账款变动情况

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	1,845.95	/	9,716.68	113.55%	4,550.17
应收账款余额	2,057.80	11.75%	1,841.46	27.55%	1,443.74
占比	27.87%	/	18.95%	/	31.73%

注：2025年1-3月应收账款余额占营业收入比例已年化换算

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为31.73%、18.95%和27.87%，总体保持稳定，与公司给予主要客户30至90天的信用政策基本一致。2024年占比下降，主要因当年收入规模扩大所致。整体来看，应收账款与营业收入变动情况相符，与业务开展情况匹配。

二、说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及其可回收性；列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及其可回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎

(一) 说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率情况如下：

公司名称	应收账款余额（万元）			应收账款占收入比重			应收账款周转率		
	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2025年1-3月	2024年度	2023年度
星云股份	未披露	56,987.42	70,068.18	未披露	52.23%	77.28%	1.98	1.91	1.46
武汉蓝电	未披露	4,478.56	3,463.29	未披露	25.54%	16.96%	2.89	4.82	6.50
华兴源创	未披露	160,430.35	122,458.57	未披露	88.02%	65.80%	0.77	1.41	1.62
博众精工	未披露	368,047.85	267,464.48	未披露	74.29%	55.26%	0.89	1.67	2.15
燕麦科技	未披露	21,703.97	19,202.75	未披露	43.62%	58.74%	2.08	2.58	2.03

公司名称	应收账款余额（万元）			应收账款占收入比重			应收账款周转率		
	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2025年1-3月	2024年度	2023年度
博杰股份	未披露	70,161.04	37,406.05	未披露	56.91%	41.32%	1.28	2.49	2.10
平均值	/	113,634.87	86,677.22	/	56.77%	52.56%	1.65	2.48	2.64
公司	2,057.80	1,841.46	1,443.74	27.87%	18.95%	31.73%	4.00	6.25	2.90

注 1：同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末应收账款余额；

注 2：2025 年 1-3 月各周转率均已年化换算。

2023 年度、2024 年度同行业公司平均应收账款余额为 86,677.22 万元、113,634.87 万元，占收入比例分别为 52.56%、56.77%，公司应收账款余额为 1,443.74 万元、1,841.46 万元，占收入比例分别为 31.73%、18.95%，公司应收账款余额规模及其占收入比重整体低于同行业平均水平；报告期内，同行业上市公司的平均应收账款周转率分别为 2.64、2.48 和 1.65，公司应收账款周转率分别为 2.90、6.25 和 4.00，报告期内整体高于同行业平均水平，主要系报告期内公司服务的客户群体以业内知名大客户为主，客户的信用资质良好，回款效率较高。

（二）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及其可回收性

1、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比

单位：万元

项目	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31
应收账款余额	2,057.80	1,841.46	1,443.74
逾期金额	987.68	656.99	633.92
逾期比例	48.00%	35.68%	43.91%

2、逾期应收账款金额较大客户（报告期各期末前五大）的具体情况及其可回收性

报告期各期末逾期应收账款金额较大客户的逾期具体情况及其具体回款情况如下：

（1）2025 年 3 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	逾期原因	期后回款金额	回款计划
1	深圳市海能达通信有限公司	361.35	公司的设备已完成调试验收，但依据客户结算流程，须待整体产线与其他供应商联合完成批量验证后，方可统一结算	234.58	剩余款项预计2026年初收回
2	宁德时代新能源科技股份有限公司	96.32	客户内部仍需解决项目部分问题，致使付款流程有所放缓	87.85	剩余款项预计2026年初收回
3	东莞长城开发科技有限公司	77.55	受客户资金安排及内部付款审批流程影响导致的短期逾期	77.55	已全额收回
4	深圳市福万达电子自动化有限公司	66.51	受客户资金安排及内部付款审批流程影响导致的短期逾期	51.57	剩余款项预计2025年底收回
5	南昌龙旗信息技术有限公司	56.68	因客户更换系统并调整订单的开票要求，致使付款流程有所放缓	27.28	剩余款项预计2025年底收回
合计		658.41		478.83	

(2) 2024年12月31日

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	逾期原因	期后回款金额	回款计划
1	屏南时代电子科技有限公司	162.73	期后已回款，剩余未回款主要为质保金	161.06	剩余款项预计2025年底收回
2	深圳市福万达电子自动化有限公司	97.96	受客户资金安排及内部付款审批流程影响导致的短期逾期	97.96	已全额收回
3	深圳市海能达通信有限公司	84.33	公司的设备已完成调试验收，但依据客户结算流程，须待整体产线与其他供应商联合完成批量验证后，方可统一结算	42.17	剩余款项预计2026年初收回
4	南昌龙旗信息技术有限公司	52.66	因客户更换系统并调整订单的开票要求，致使付款流程有所放缓	23.27	剩余款项预计2025年底收回
5	广东启扬科技有限公司	37.78	受客户资金安排及内部付款审批流程影响导致的短期逾期	37.78	已全额收回
合计		435.47		362.25	

(3) 2023年12月31日

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	逾期原因	期后回款金额	回款计划
1	深圳市福万达电子自动化有限公司	134.43	受客户资金安排及内部审批导致的短期逾期	134.43	已全额收回
2	屏南时代电子科技有限公司	132.67	期后已回款，剩余未回款主要为质保金	130.85	剩余款项预计2025年底收回
3	南昌帝泊尔科技有限公司	113.00	受客户资金安排及内部审批导致的短期逾期	113.00	已全额收回
4	南昌龙旗信息技术有限公司	36.32	小金额尾款，受客户资金安排及内部审批导致的短期逾期	36.31	剩余款项预计2025年底收回
5	广东启扬科技有限公司	32.31	受客户资金安排及内部审批导致的短期逾期	32.31	已全额收回
合计		448.72		446.89	

注：上述回款情况为截至2025年9月30日回款情况。

公司应收账款的收回周期受客户资金安排、内部付款审批流程等多种因素影响，因此公司存在部分应收账款回款较慢的情形，报告期各期末逾期应收账款余额分别为633.92万元、656.99万元和987.68万元，占应收账款余额的比例分别为43.91%、35.68%和48.00%。

公司应收逾期客户主要为行业龙头客户，质量较好，信用等级较高。报告期各期末，公司应收账款账龄在一年以内的应收账款占比分别为93.59%、98.03%和94.43%，应收账款逾期期限基本在一年以内，公司应收账款整体账龄较短，可回收性较好。

（三）报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及其可回收性，坏账准备计提充分、谨慎

1、报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况

截至2025年9月30日，公司报告期后应收账款总体及逾期情况如下，逾期应收账款期后回款比例为70.71%，比例较高，剩余应收账款未回款的原因主要系受大客户资金安排及内部审批流程的影响，导致付款周期有所放缓。

单位：万元

项目	2025年3月31日
应收账款余额 a	2,057.80
其中：逾期金额 b	987.68

项目	2025年3月31日
逾期应收账款期后回款金额 c	698.35
逾期回款比例 d=c/b	70.71%

注：上述回款情况为截至 2025 年 9 月 30 日回款情况。

2、期后未回款金额较大客户的具体情况及其可回收性

截至 2025 年 9 月 30 日，公司报告期后未回款金额较大客户的具体情况及其回款计划情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期且期后未回款金额	逾期原因	回款计划
1	深圳市海能达通信有限公司	126.77	公司设备已完成调试验收，但依据客户结算流程，须待整体产线与其他供应商联合完成批量验证后，方可统一结算	剩余款项预计 2026 年初收回
2	欣捷安汽车电子（茂名）有限公司	56.10	因客户启用新对账系统，付款周期放缓，客户内部已提交付款流程	剩余款项预计 2025 年底收回
3	南昌龙旗信息技术有限公司	29.39	因客户更换系统并调整订单的开票要求，致使付款流程有所放缓	剩余款项预计 2025 年底收回
4	宁德蕉城时代新能源科技有限公司	22.60	客户内部仍需解决项目部分问题，致使付款流程有所放缓	视技术问题解决情况推进付款
5	深圳市福万达电子自动化有限公司	14.94	受客户内部资金安排及付款审批程序较长的影响，付款流程有所放缓	剩余款项预计 2025 年底收回
合计		249.80	/	/

如上表所示，期后未回款金额较大的客户均为业内知名大客户或上市公司旗下子公司，其信用资质优良，违约风险较低，剩余逾期款项预计将于 2025 年底和 2026 年初基本收回。公司已依据坏账准备计提政策，充分计提相关坏账准备。

三、说明报告期内应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，是否足额计提坏账准备

（一）应收票据的核算方式

应收票据核算的是企业因销售商品、提供劳务等而收到的商业汇票，包括银行承兑汇票和商业承兑汇票。公司在收到票据时，根据票据类型，在“应收票据”科目项下设置银行承兑汇票和商业承兑汇票，对应减少“应收账款”等科目。公司在票据背书或贴现时，根据票据的类型具体会计处理如下：信用等级较高的银行

承兑汇票在背书或贴现时即终止确认，从“应收票据”科目转出，信用等级一般的银行承兑汇票和商业承兑汇票，背书或贴现时不终止确认，继续在应收票据核算。其中，票据贴现时将收到的贴现款同时计入“银行存款”及“短期借款”科目进行核算，等到票据到期后，才终止确认。公司票据到期承兑时，公司在收到票据款后终止确认，减少“应收票据”金额。

（二）应收票据坏账准备计提政策

对于划分为银行承兑汇票、商业承兑汇票等组合的应收票据，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期计提预期信用损失。

公司对商业承兑汇票坏账准备计提政策参照应收账款坏账准备计提政策执行，商业承兑汇票的账龄按照业务发生时点连续计算，编制应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

对于银行承兑汇票，公司历史上未发生无法兑付或被背书人因票据未能到期承兑向公司追索的情形，且未发现客观证据表明相关票据有未来无法兑付的风险，故公司对银行承兑汇票不计提坏账准备。

（三）应收票据坏账计提的充分性

报告期各期末，应收票据及坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31
银行承兑汇票	62.00	391.17	338.87
商业承兑汇票	197.99	162.74	742.74
小计	259.99	553.91	1,081.61
减：坏账准备	9.90	8.14	37.14
合计	250.09	545.77	1,044.47
坏账计提比例	3.81%	1.47%	3.43%

公司依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的有关要求，参考公司历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期，制定公司坏账准备计提政策。报告期内公司已严格按照企业会计准则及公司坏账准备计提政策足额计提坏账准备。

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收票据坏账准备的计提比例对比如

下：

公司名称	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31
星云股份	未披露	0.51%	0.00%
武汉蓝电	未披露	0.00%	0.00%
华兴源创	未披露	0.00%	0.00%
博众精工	未披露	0.15%	2.80%
燕麦科技	无应收票据	无应收票据	无应收票据
博杰股份	未披露	1.21%	0.87%
平均值	-	0.37%	0.73%
公司	3.81%	1.47%	3.43%

注：同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末应收票据坏账准备金额。

报告期各期末，公司应收票据坏账准备的计提比例分别为 3.43%、1.47%和 3.81%，高于同行业可比公司平均水平，主要系同行业可比公司对于银行承兑汇票均未计提坏账准备。其中，星云股份 2023 年末、武汉蓝电及华兴源创 2023、2024 年末的应收票据全部为银行承兑汇票，故未计提坏账准备。公司与博众精工、博杰股份的计提比例较为接近，公司期末应收票据坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在显著差异。

综上所述，公司应收票据的核算方式符合《企业会计准则》规定，应收票据坏账准备计提政策合理，与同行业可比公司基本一致，公司应收票据坏账准备计提充分。

四、说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由，公司终止确认银行承兑汇票是否符合新金融工具准则相关要求

（一）应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由

公司根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133号）以及《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2019）的案例指引及《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，遵照谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分，具体情况如下：

列报科目	票据类型	业务模式	承兑人	承兑人信用等级
应收款项融资	银行承兑汇票	既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标	“6+9”银行，即6家大型国有商业银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮政储蓄银行、交通银行）；9家上市股份制银行（招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行）	信用等级高
应收票据	银行承兑汇票	以收取合同现金流量为目标	“6+9”银行以外的其他商业银行	信用等级低
	商业承兑汇票		除上述主体以外的法人或非法人组织	

在日常经营中，公司收到的应收票据包括商业承兑汇票和银行承兑汇票。公司对于信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，其业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报于应收款项融资；公司对于信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票及商业承兑汇票，其业务模式为以收取合同现金流量为目标，分类为以摊余成本计量的金融资产，列报于应收票据。公司上述应收款项融资的分类及列报符合《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》相关规定。

（二）公司终止确认银行承兑汇票符合新金融工具准则相关要求

根据《企业会计准则第23号—金融资产转移》第七条的规定，“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产”，信用等级较高的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，背书或者贴现后满足金融资产终止确认条件，相应的银行承兑票据背书或者贴现后终止确认。

综上，公司终止确认银行承兑汇票符合新金融工具准则相关要求。

五、结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分，公司对于应收款项内控制度的有效性

（一）结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎

报告期各期末，公司应收账款主要客户及期后回款情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	应收账款余额	应收账款余额占比	坏账准备计提比例	期后回款	回款比例
2025年1月-3月	华勤技术	455.79	22.15%	5.32%	435.73	95.60%
	海能达	422.28	20.52%	5.00%	287.09	67.99%
	宁德时代	299.30	14.54%	5.52%	262.23	87.61%
	欣旺达	213.78	10.39%	5.00%	-	-
	深科技	113.93	5.54%	5.00%	113.93	100.00%
	合计	1,505.08	73.14%	5.20%	1,098.98	73.02%
2024年度	宁德时代	482.56	26.21%	5.25%	456.93	94.69%
	海能达	450.73	24.48%	5.00%	363.24	80.59%
	华勤技术	340.06	18.47%	5.02%	335.34	98.61%
	欣旺达	123.30	6.70%	5.00%	-	-
	福万达	97.96	5.32%	5.00%	97.96	100.00%
	合计	1,494.61	81.16%	5.09%	1,253.47	83.87%
2023年度	深科技	378.39	26.21%	5.00%	378.39	100.00%
	宁德时代	275.95	19.11%	5.94%	257.18	93.20%
	福万达	247.43	17.14%	5.00%	247.43	100.00%
	华勤技术	172.45	11.94%	5.64%	172.45	100.00%
	海能达	81.94	5.68%	5.00%	81.94	100.00%
	合计	1,156.16	80.08%	5.32%	1,137.39	98.38%

注：上述回款情况为截至2025年9月30日回款情况。

公司应收账款主要客户经营情况及可回收性分析如下：

客户名称	经营情况	可回收性分析
华勤技术	上市公司，2023年度、2024年度和2025年1-9月营业收入分别为853.38亿元、1,098.78亿元、1,288.82亿元，归母净利润分别为27.07亿元、29.26亿元、30.99亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为38.50亿元、13.76亿元、-8.27亿元。	资信情况较好，预计款项可回收性较高
海能达	上市公司，2023年度、2024年度及2025年1-9月营业收入分别为56.53亿元、61.42亿元、37.46亿元，归母净利润分别为-3.88亿元、-34.85亿元、1.86亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为6.86亿元、6.23亿元、0.09亿元（根据公司公告，2023年度和2024年度净利润亏损主要原因系针对摩托罗拉商密及版权诉讼案件和美国司法部诉讼案件全额计提预计负债所致）	资信情况较好，预计款项可回收性较高
宁德时代	上市公司，2023年度、2024年度及2025年1-9月营业收入分别为4,009.17亿元、3,620.13亿元、2,830.72亿元，归母净利润分别为441.21亿元、507.45亿元、490.34亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为928.26亿元、969.90亿元、806.60亿元。	资信情况较好，预计款项可回收性较高
欣旺达	上市公司，2023年度、2024年度和2025年1-9月营业收入分	资信情况较好，

客户名称	经营情况	可回收性分析
	别为 478.62 亿元、560.21 亿元、435.34 亿元，归母净利润分别为 10.76 亿元、14.68 亿元、14.05 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为 36.18 亿元、32.90 亿元、24.22 亿元。	预计款项可回收性较高
深科技	上市公司，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-9 月营业收入分别为 142.65 亿元、148.27 亿元、112.78 亿元，归母净利润分别为 6.45 亿元、9.30 亿元、7.56 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为 20.02 亿元、24.28 亿元、20.33 亿元。	资信情况较好，预计款项可回收性较高
福万达	经营情况良好，未被列为失信被执行人或经营异常的情况	预期回款能力较好

注：上表上市公司经营情况信息来源于定期报告。

报告期各期末，公司应收账款主要客户为行业内知名企业及其下属公司，客户资信情况较好，信用风险未发生显著变化，发生实质性违约的风险较低，不存在较大的回款风险，坏账准备计提政策谨慎。

（二）坏账准备计提充分

公司根据新金融工具准则的要求，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。报告期内，公司应收账款按组合计提坏账准备的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
星云股份	按照客户类型（战略及重要客户、一般客户、其他客户和合并范围内关联方）进行组合划分					
武汉蓝电	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%
华兴源创	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
博众精工	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	70.00%	100.00%
燕麦科技	5.00%	10.00%	20.00%	40.00%	80.00%	100.00%
博杰股份	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
公司	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据来源于年报。

如上表所示，公司坏账计提比例与可比公司不存在重大差异，应收账款坏账准备计提充分。

（三）公司对于应收款项内控制度的有效性

为有效控制产品销售中的信用风险、减少潜在坏账，公司逐步完善了应收账款管理制度。财务人员依据符合收入确认条件的验收报告/签收单确认收入并形

成应收账款，再根据银行回单核销。每月末，财务根据账面记录编制《应收账款收款计划表》并发送商务部；商务部对即将到期及已逾期款项提醒销售催收，并对账龄长、金额大、风险高的客户采取针对性的催收措施。公司每月召开应收账款专题会议，对信用差、欠款期长的客户提醒销售部重点跟踪，销售部及时反馈催收结果。公司设立应收账款奖惩制度，将回款率纳入业绩考核，业务人员工资与其经办应收账款的回收情况挂钩。财务部门结合客户日常回款及经营状况反馈，综合考虑其实际经营情况、账龄、长期挂账金额及后续合作可能，评估应收账款的可收回性。报告期内，公司针对应收账款的内控制度完善且有效运行。

六、核查情况及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项包括应收账款，主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

1、查阅公司与主要客户签订的销售合同，查看信用政策和结算条款，了解和分析主要客户的信用政策是否发生变化；核查各期末应收账款账面余额与营业收入占比等财务指标，结合信用政策分析报告期内应收账款与营业收入、业务开展情况是否匹配；

2、核查并分析公司应收账款规模、占收入比重及应收账款周转率，获取同行业可比公司相关指标并分析差异原因及合理性；核查主要应收账款对应的客户的销售合同，结合订单情况、收入确认时点及结算条款等信息检查是否出现逾期情形，统计逾期应收账款以及占比情况，了解应收账款逾期的原因；获取期后应收账款明细账，检查逾期应收账款期后回款情况。通过查询企查查等公开信息查询平台以及上市公司公告，了解主要收款对象经营及信用情况；

3、了解公司应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，了解应收票据的期后回款情况，分析判断应收票据的信用风险；获取应收票据坏账计算表，检查应收票据的风险等级判断是否与执行的会计政策相符，核查坏账准备的计提的充分性；

4、向财务部门相关负责人了解公司将银行承兑汇票划分为应收票据和应收款项融资的具体标准，结合企业会计准则判断公司的相关账务处理是否符合相关规定；获取报告期各期末已背书或已贴现未到期银行承兑汇票明细，以及期末结

存银行承兑汇票明细，结合承兑人信用等级、分析主要风险和报酬的转移情况，是否符合终止确认条件，复核相关终止确认的会计处理是否恰当；

5、获取应收账款明细表，选取主要客户检查信用状况，通过公开信息查询客户的经营状况、诉讼情况及期后回款情况，分析其还款能力；了解公司应收账款坏账准备计提政策，分析其是否符合企业会计准则规定；并结合同行业坏账政策，评价坏账准备计提的合理性及充分性；了解公司应收账款管理相关内控制度的设计，并测试运行的有效性；

6、对报告期主要客户的应收账款期末余额执行函证程序，函证覆盖范围为按照应收账款余额由大到小排序，使应收账款发函金额占比达到 80%以上（同时考虑因素包括新增客户、余额较大的客户、各期变动较大的客户等），核查应收账款金额与公司账面记录是否一致。对未回函的客户执行替代测试，对回函不符的函证调查不符原因，检查合同、发票、签收单、报关单、回款银行回单等资料，验证应收账款的真实性、准确性、完整性。报告期内，关于应收账款发函和回函情况如下，通过回函和替代性测试确认应收账款余额分别为 1,382.63 万元、2,076.94 万元和 2,160.29 万元，占报告期各期末应收账款余额的比例分别为 93.82%、95.54%和 91.01%。

单位：万元

项目	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31
应收账款余额 (A)	2,373.71	2,173.88	1,473.78
应收账款发函金额 (B)	2,160.29	2,076.94	1,382.63
发函比例 (C=B/A)	91.01%	95.54%	93.82%
回函确认金额 (D)	2,028.92	1,942.78	1,308.31
回函确认比例 (E=D/A)	85.47%	89.37%	88.77%
未回函金额 (F)	131.38	134.16	74.31
未回函替代测试确认金额 (G)	131.38	134.16	74.31
未回函替代测试比例 (H=G/A)	5.53%	6.17%	5.04%
回函确认金额、未回函替代测试确认金额合计	2,160.29	2,076.94	1,382.63
回函确认金额、未回函替代测试确认金额合计占应收账款余额的比例 (I=E+H)	91.01%	95.54%	93.82%

注 1：表格中应收账款余额、发函及回函金额包含应收账款、合同资产中核算的质保金。

注 2：回函确认金额包含回函确认不符通过执行差异调节程序确认的金额。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司应收账款余额占营业收入的比例总体保持稳定，与公司信用政策、结算方式基本一致，应收账款与营业收入变动情况相符，与业务开展情况匹配；

2、报告期内，公司应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率与同行业可比公司存在一定差异，公司的应收账款周转率整体高于同行业平均水平，具有合理性；公司存在应收款项逾期情况，逾期的原因主要系受客户资金安排及内部审批流程延迟所致，逾期应收账款期后回款情况良好，款项无法收回的风险较低，应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

3、应收票据的核算方式和坏账准备计提方式符合企业会计准则要求，应收票据坏账准备计提充分；

4、应收款项融资的确认和计量、终止确认银行承兑汇票符合新金融工具准则相关要求；

5、应收账款坏账准备计提政策谨慎，坏账准备计提充分。应收款项相关内部控制制度运行有效；

6、公司各期末应收账款余额真实、准确。

问题 6.关于其他事项。

(1) 关于租赁房产。根据申报文件，公司无自有土地房产，子公司卓讯达向深圳市联高创意园实业发展有限公司租赁的房产已被拍卖，该房产租赁期限至 2025 年 12 月 31 日，卓讯达拟在租赁期限届满后不再续租并积极寻找替代房产；卓讯达未就内部装修重新申请消防验收或备案。请公司：①补充披露公司针对上述事项的解决措施及进展，说明如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质并测算搬迁费用，相关事项对公司持续经营和业绩所产生的具体影响，公司生产经营是否稳定，结合搬迁费用、公司社会保险、住房公积金补缴金额的测算情况，说明公司是否持续符合挂牌条件；②说明公司是否存在应办理消防安全检查、消防验收或备案而未办理的情形，相关房产是否纳入消防监管，公司采取的消防安全措施及有效性，公司未取得消防手续面临的法律风险，是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(2) 关于董监高任职。根据申报文件，孟立军、胡胜杰、郑武雄、钟东辉等公司董监高、核心技术人员存在较多同业任职经历；郑武雄、钟东、胡胜杰等公司董监高存在较多在外兼职、对外持股情形，其中部分企业处于吊销状态。请公司说明：①钟东辉等公司董监高、核心技术人员于原公司任职情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。②郑武雄等公司董监高是否涉及在兼职/持股企业领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，是否违反《公司法》竞业禁止的规定；相关企业的合法规范经营情况，部分企业已被吊销的原因，是否存在影响相关人员在公司任职持股适格性的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(3) 关于期间费用。请公司说明：①期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；②报告期各期销售、管理、研

发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；③公司研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

(4) 关于固定资产。请公司：①结合生产特点及流程、同行可比公司固定资产占总资产比例、主要零部件自产和外采数量金额及占比，说明公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在体外资产，与同行业可比公司是否存在重大差异；②结合关键资源要素、经营模式、毛利率说明公司核心竞争力。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

(5) 关于其他。请公司：①补充披露其他业务收入核算内容；②说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。③说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、关于租赁房产

(一) 补充披露公司针对上述事项的解决措施及进展，说明如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质并测算搬迁费用，相关事项对公司持续经营和业绩所产生的具体影响，公司生产经营是否稳定，结合搬迁费用、公司社会保险、住房公积金补缴金额的测算情况，说明公司是否持续符合挂牌条件

截至本回复出具之日，卓讯达已与联高创意园（现已更名为仟喜莱创新产业园）新业主授权的出租方深圳市仟喜莱商业管理有限公司就原联高创意园 3 栋 1 楼 1001、2 楼 2002 号场地签署房屋租赁合同，此次场地续租不涉及厂房搬迁，不存在额外搬迁费用，亦不涉及业务资质的重新申请，不会对公司持续经营和业绩产生重大不利影响。

报告期末，公司社会保险参保率为 98.63%，住房公积金参保率为 74.66%，未缴纳部分主要系（1）部分当月新入职员工尚未办理完毕社会保险或住房公积金缴纳手续；（2）部分员工因个人原因自愿放弃在公司缴纳社会保险或住房公积金；（3）公司当时仅为通过试用期后的转正员工缴纳住房公积金，部分尚在试用期中的员工暂未办理住房公积金缴纳手续。截至报告期末，因上述原因公司存在 37 名员工未为其缴纳公积金，2 名员工未为其缴纳社保。假设公司为上述员工按照普通员工标准全部缴纳社保、公积金，报告期内公司增加约 3 万元费用，对公司经营业绩影响小，不会对公司生产经营造成重大不利影响，不影响公司持续满足挂牌条件。截至本回复出具之日，公司已为试用期员工缴纳公积金。

(二) 说明公司是否存在应办理消防安全检查、消防验收或备案而未办理的情形，相关房产是否纳入消防监管，公司采取的消防安全措施及有效性，公司未取得消防手续面临的法律风险，是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规

1、说明公司是否存在应办理消防安全检查、消防验收或备案而未办理的情形，相关房产是否纳入消防监管，公司采取的消防安全措施及有效性

(1) 消防安全检查

根据《中华人民共和国消防法》第十五条规定：“公众聚集场所投入使用、营业前消防安全检查实行告知承诺管理。公众聚集场所在投入使用、营业前，建

设单位或者使用单位应当向场所所在地的县级以上地方人民政府消防救援机构申请消防安全检查，作出场所符合消防技术标准和管理规定的承诺，提交规定的材料，并对其承诺和材料的真实性负责。……公众聚集场所未经消防救援机构许可的，不得投入使用、营业。消防安全检查的具体办法，由国务院应急管理部门制定。”根据该法第七十三条第（三）项规定：“公众聚集场所，是指宾馆、饭店、商场、集贸市场、客运车站候车室、客运码头候船厅、民用机场航站楼、体育场馆、会堂以及公共娱乐场所等。”

公司日常生产经营场所不属于公众聚集场所，无需办理消防安全检查。

（2）消防验收或备案

根据《中华人民共和国消防法》第十三条的规定：“国务院住房和城乡建设主管部门规定应当申请消防验收的建设工程竣工，建设单位应当向住房和城乡建设主管部门申请消防验收。前款规定以外的其他建设工程，建设单位在验收后应当报住房和城乡建设主管部门备案，住房和城乡建设主管部门应当进行抽查。依法应当进行消防验收的建设工程，未经消防验收或者消防验收不合格的，禁止投入使用；其他建设工程经依法抽查不合格的，应当停止使用。”

截至本回复出具之日，公司存在 3 处生产经营场所，均系租赁房产。其中：

①卓讯达租赁的位于深圳市南山区万科云城（一期）的办公场所已取得深圳市公安局消防监督管理局出具的“深公消验字[2018]第 0095 号”《建设工程消防验收意见书》，综合评定该工程消防验收合格。根据该《建设工程消防验收意见书》，该工程如需扩建、改建（含室内装修、建筑保温、用途变更）等，应依法向公安机关消防机构申请建设工程消防设计审核和消防验收。卓讯达租赁该处房屋用于办公场所后，未进行扩建、改建，因此无需再次进行消防验收。

②卓讯达租赁的位于深圳市宝安区福海街道展城社区的仟喜莱创新产业园 3 栋 1 楼、2 楼厂房已取得深圳市公安局宝安分局消防大队出具的“深公宝消验[2005]第 Y-37 号”《建筑工程消防验收意见书》。根据卓讯达确认，卓讯达租赁该处房屋用于生产办公场所后，对其进行了内部装修，但当时未就该等内部装修工程申请消防备案。截至本回复出具之日，卓讯达正在补充办理相关消防备案手续。

③公司于2025年10月17日与深圳市任喜莱商业管理有限公司新签订租赁合同，承租位于深圳市宝安区福海街道展城社区的任喜莱创新产业园6栋2楼厂房。该场所已取得深圳市公安局宝安分局消防大队出具的“深公宝消验[2005]第Y-37号”《建筑工程消防验收意见书》。截至本回复出具之日，公司尚未正式入驻该场所，并拟对其进行内部装修后再行投入使用。公司将于内部装修完成后、正式投入使用前就该等装修工程办理完成消防备案手续。

（3）相关房产是否纳入消防监管，公司采取的消防安全措施及有效性

根据公司提供的资料及说明，公司已制定《消防安全管理规定》，建立消防设施、器材维护管理规定、防火巡查、检查制度、消防教育、培训制度、火灾隐患整改制度等消防管理制度并相应执行。

公司已聘请有资质的专业机构对其生产区域内的火灾自动报警系统、消火栓（消防炮）灭火系统、自动喷水灭火系统等消防设施进行了维保，并出具《建筑消防设施维保报告书》。根据该报告所述，公司现有生产厂区已配备了消防设施及配套物资，消防设施处于正常使用状态。

综上，公司生产经营相关房产已纳入消防监管，公司采取的消防安全措施有效。

2、公司未取得消防手续面临的法律风险，是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规

根据《中华人民共和国消防法》第十三条规定：“国务院住房和城乡建设主管部门规定应当申请消防验收的建设工程竣工，建设单位应当向住房和城乡建设主管部门申请消防验收。前款规定以外的其他建设工程，建设单位在验收后应当报住房和城乡建设主管部门备案，住房和城乡建设主管部门应当进行抽查。”

根据住房和城乡建设部发布的《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》第十四条规定：“具有下列情形之一的建设工程是特殊建设工程：（一）总建筑面积大于二万平方米的体育场馆、会堂，公共展览馆、博物馆的展示厅；（二）总建筑面积大于一万五千平方米的民用机场航站楼、客运车站候车室、客运码头候船厅；（三）总建筑面积大于一万平方米的宾馆、饭店、商场、市场；（四）总建筑面积大于二千五百平方米的影剧院，公共图书馆的阅览室，营业性室内健身、

休闲场馆，医院的门诊楼，大学的教学楼、图书馆、食堂，劳动密集型企业的生产加工车间，寺庙、教堂；（五）总建筑面积大于一千平方米的托儿所、幼儿园的儿童用房，儿童游乐厅等室内儿童活动场所，养老院、福利院，医院、疗养院的病房楼，中小学校的教学楼、图书馆、食堂，学校的集体宿舍，劳动密集型企业的员工集体宿舍；（六）总建筑面积大于五百平方米的歌舞厅、录像厅、放映厅、卡拉OK厅、夜总会、游艺厅、桑拿浴室、网吧、酒吧，具有娱乐功能的餐馆、茶馆、咖啡厅；（七）国家工程建设消防技术标准规定的一类高层住宅建筑；（八）城市轨道交通、隧道工程，大型发电、变配电工程；（九）生产、储存、装卸易燃易爆危险物品的工厂、仓库和专用车站、码头，易燃易爆气体和液体的充装站、供应站、调压站；（十）国家机关办公楼、电力调度楼、电信楼、邮政楼、防灾指挥调度楼、广播电视楼、档案楼；（十一）设有本条第一项至第六项所列情形的建设工程；（十二）本条第十项、第十一项规定以外的单体建筑面积大于四万平方米或者建筑高度超过五十米的公共建筑。”

卓讯达租赁的相关场所不属于《中华人民共和国消防法》及《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》规定的特殊建设工程，无需就上述场所内部装修改造办理消防验收手续，仅需办理消防备案手续。

根据《中华人民共和国消防法》第五十八条第三款规定：“建设单位未依照本法规定在验收后报住房和城乡建设主管部门备案的，由住房和城乡建设主管部门责令改正，处五千元以下罚款。”

根据上述规定，卓讯达未就任喜莱创新产业园3栋1楼、2楼厂房内部装修改造办理消防备案的情形，存在被主管部门责令改正并处以五千元罚款的行政处罚风险。

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》第“1-4 重大违法行为的认定”中规定：“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：(1)公司已配置了必要的消防设施，制定了相关的消防安全管理制度，且聘请了有资质的专业机构对其生产区域内的消防灭火器等消防设施进行定期检测、维保、更换，并出具《建筑消防设施维保报告书》。公司现有生产厂区已配备了消防设施及配套物资，消防设施处于正常使用状态，且报告期内卓讯达未发生过消防安全事故。(2)根据卓讯达的《无违法违规证明公共信用信息报告》，报告期内卓讯达不存在在消防安全领域受到行政处罚的情形；(3)即使相关主管部门对卓讯达未办理消防备案手续予以行政处罚，罚款金额亦不超过 5,000 元，涉及的罚款数额较小且《中华人民共和国消防法》中未规定该违法行为属于情节严重，同时，该行为亦未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形；(4)卓讯达目前正在积极补充办理相关消防备案手续；(5)公司实际控制人郑欣已出具承诺：“如果公司及子公司因租赁的房屋建筑物未办理消防验收/备案手续，导致公司及子公司需要搬迁或受到行政处罚，本人将承担由此引发的搬迁费用及经济损失。”

综上所述，截至本回复出具之日，卓讯达未就任喜莱创新产业园 3 栋 1 楼、2 楼厂房内部装修改造办理消防备案不构成重大违法行为，不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

(三) 核查情况及核查意见

1、核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司及子公司就租赁场所签订的租赁合同、任喜莱创新产业园新业主与授权出租方签订的租赁合同；

(2) 获取截至报告期末，公司员工花名册及社保、公积金缴纳明细，测算为报告期末尚未缴纳社保、公积金员工按照普通员工标准全部缴纳社保、公积金所产生费用；

(3) 查阅深圳市公安局消防监督管理局出具的“深公消验字[2018]第 0095 号”《建设工程消防验收意见书》及深圳市公安局宝安分局消防大队出具的“深公宝消验[2005]第 Y-37 号”《建筑工程消防验收意见书》，了解相关房产的消防验收办理情况；

(4) 查阅公司制定的《消防安全管理规定》并取得广东金钥匙建筑消防有限公司出具的《建筑消防设施维保报告书》，了解公司采取的消防安全措施及其有效性；

(5) 查阅卓讯达的《无违法违规证明公共信用信息报告》，并登录主管部门官方网站、信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站进行查询，了解报告期内卓讯达在消防安全领域的合规情况；

(6) 查阅实际控制人郑欣出具的承诺及公司的书面确认。

律师执行了以下程序：

(1) 查阅公司及子公司就租赁场所签订的租赁合同、仟喜莱创新产业园新业主与授权出租方签订的租赁合同；

(2) 查阅公司及子公司报告期末的员工名册及报告期内缴纳社会保险、住房公积金的缴费凭证、缴费明细；

(3) 查阅深圳市公安局消防监督管理局出具的“深公消验字[2018]第 0095 号”《建设工程消防验收意见书》及深圳市公安局宝安分局消防大队出具的“深公宝消验[2005]第 Y-37 号”《建筑工程消防验收意见书》，了解相关房产的消防验收办理情况；

(4) 查阅公司制定的《消防安全管理规定》并取得广东金钥匙建筑消防有限公司出具的《建筑消防设施维保报告书》，了解公司采取的消防安全措施及其有效性；

(5) 查阅卓讯达的《无违法违规证明公共信用信息报告》，并登录主管部门官方网站、信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站进行查询，了解报告期内卓讯达在消防安全领域的合规情况；

(6) 查阅实际控制人郑欣出具的承诺及公司的书面确认；

(7) 查阅《关于深圳市领图电测科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

2、核查意见

主办券商、律师认为：

(1) 卓讯达场地续租不涉及厂房搬迁，不存在额外搬迁费用，亦不涉及业务资质的重新申请，不会对公司持续经营和业绩产生重大不利影响，公司经营稳定，截至本回复出具之日，公司持续符合挂牌条件；

(2) 截至本回复出具之日，公司无需办理消防安全检查，卓讯达存在一处场所未办理消防备案的情形，其正在补充办理相关消防备案手续；公司生产经营相关房产已纳入消防监管，公司采取的消防安全措施有效；卓讯达未就仟喜莱创新产业园3栋1楼、2楼厂房内部装修改造办理消防备案的情形，存在被主管部门责令改正并处以罚款的行政处罚风险，但该等情形不构成重大违法违规，不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

二、关于董监高任职。

(一) 钟东辉等公司董监高、核心技术人员于原公司任职情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

1、钟东辉等公司董监高、核心技术人员于原公司任职情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况

截至报告期末，该等人员在原公司的任职情况及与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况如下：

序号	姓名	公司职务	在原单位的任职情况		与原单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况
			原单位名称	原单位职务	
1	郑欣	董事长、总经理	深圳市卓讯科技发展有限公司（已吊销）	历任技术总监、董事长、总经理	无
			创新思电子科技（深圳）有限公司	副总经理	无
			深圳市宏立自动化技术有限公司（2004年2月吊销）	董事	无
			深圳市宁日隆贸易有限公司（2009年11月吊销）	董事	无
2	胡胜杰	董事、副总经理	伟创力制造（珠海）有限公司	测试部经理	无
			深圳市福万达电子自动化有限公司	销售总监	无
			深圳市佳创仪器电子有限公司	监事	无
3	孟立军	董事、副	伟易达（东莞）电子产品有限公司	工程师	无

序号	姓名	公司职务	在原单位的任职情况		与原单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况
			原单位名称	原单位职务	
		总经理	伟创力科技（珠海）有限公司	测试工程经理	无
			深圳市佳创仪器电子有限公司	执行董事、总经理	无
			帝泊尔计量检测研究院（深圳）有限公司	监事	无
			立信会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所	历任审计员、经理	无
4	姜航	董事、财务负责人、董事会秘书	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所	项目经理	无
			深圳市深图医学影像设备有限公司	财务负责人	无
			中成空间（深圳）智能技术有限公司	财务经理	无
			长春市邮电电话设备厂	研发工程师	无
5	于成家	董事	唯特华科技（深圳）有限公司（已吊销）	研发工程师	无
			深圳市迈琅信息技术有限公司（2022年5月吊销）	研发工程师	无
			深圳市世纪安软信息技术有限公司（现名称：深圳市安软科技股份有限公司）	技术经理	无
			深圳市睿达通信息技术有限公司	部门经理	无
			深圳市深安信信息技术有限公司	部门经理	无
			深圳市雷讯万通信息技术有限公司	历任技术总监、监事	无
			深圳宝安腾达企业公司（现名称：深圳市吉盛昌实业有限公司）	工程师	无
6	郑武雄	监事会主席	深圳市鹰健电子发展有限公司（2005年2月吊销）	历任总工程师、董事	无
			深圳市铁可成电子技术开发有限公司（2005年2月吊销）	历任总工程师、董事	无
			深圳市鹰健武电子有限公司（2017年6月吊销）	总工程师	无
			创新思电子科技（深圳）有限公司	技术总监	无
			业鹏达电子科技（深圳）有限公司（2010年12月吊销）	执行董事、总经理	无
			深圳东联电子工贸有限公司（已吊销）	工程师	无
7	钟东辉	监事	深圳鹰健电子发展有限公司（2005年2月吊销）	总工程师	无
			深圳市铁可成电子技术开发有限公司（2005年2月吊销）	监事	无
			深圳市铁汉生态环境股份有限公司（现名称：中节能铁汉生态环境股份有限公司）	部门经理	无
			深圳市华汉智慧科技发展有限公司	董事长、总经理	无
			深圳前海梅龙投资合伙企业（有限合伙）（2023年7月注销）	执行事务合伙人	无
			深圳市微科技术有限公司	工程师	无
8	李涛	职工代表 监事	深圳市微科技术有限公司	工程师	无

根据上述公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员填写的调查表，截至报告期末，上述公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与其原任职单位之间不存在违反有关保密、竞业限制约定的情形，也不存在因违反保密、竞业限制约定与原任职单位而产生纠纷、诉讼的情形。

2、结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

截至本回复出具之日，公司现有核心技术及其对应的专利情况如下：

序号	核心技术名称	技术来源	对应的主要专利	专利申请日期	专利发明人
1	新能源汽车电池可靠性测试技术	自主研发	一种新能源汽车用动力电池测试装置 (ZL202411040203.3)	2024年7月31日	陈冠通、李梓康、曾国涛、李明祥
1			一种电芯测试方法及测试设备 (ZL202211236618.9)	2022年10月10日	李涛、庞皓元、陈冠通、蔡成钢
1			一种电芯可靠性测试方法及测试设备 (ZL202211275532.7)	2022年10月18日	李涛、庞皓元、陈冠通、蔡成钢
2	超采样和动态插值算法技术	自主研发	不适用	不适用	不适用
3	多点热管理算法	自主研发	不适用	不适用	不适用
4	新能源通用功能测试平台	自主研发	不适用	不适用	不适用
5	高精度电池模拟器技术	自主研发	不适用	不适用	不适用
6	回馈型多通道程控双向直流电源技术	自主研发	不适用	不适用	不适用
7	大电流程控直流电源技术	自主研发	不适用	不适用	不适用
8	程控小功率电阻负载技术	自主研发	不适用	不适用	不适用
9	整机 MMI 自动测试系统	自主研发	一种手机整体功能测试用的通用型夹具装置 (ZL20222090961.9)	2022年8月5日	曾源、于成家、李涛、贺铁强
			一种手机用自动拔插卡装置 (ZL202022256773.X)	2020年10月12日	郑欣、董帅
10	键盘手感和功能自动测试系统	自主研发	一种按键手感测试装置 (ZL20222093893.1)	2022年8月10日	曾源、于成家、李涛、贺铁强

序号	核心技术名称	技术来源	对应的主要专利	专利申请日期	专利发明人
11	一种面向自动化测试与精密操作的三轴联动控制技术	自主研发	一种电子产品测试用的小型三轴机器人装置 (ZL202222068740.1)	2022年8月5日	曾源、于成家、李涛、贺铁强

注：上表第 2-8 项核心技术形成的技术成果主要为软件著作权，不涉及专利。

根据《中华人民共和国专利法》第六条第一款规定：“执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造，职务发明创造申请专利的权利属于该单位，申请被批准后，该单位为专利权人。该单位可以依法处置其职务发明创造申请专利的权利和专利权，促进相关发明创造的实施和运用。”

根据《中华人民共和国专利法实施细则》第十三条规定：“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：（一）在本职工作中作出的发明创造；（二）履行本单位交付的本职工作之外的任务所作出的发明创造；（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。”

公司董事长、总经理郑欣于 2003 年 1 月加入公司，董事于成家于 2012 年 8 月加入公司，监事李涛于 2011 年 4 月加入公司。如上表所述，公司核心技术均来源于公司自主研发，在该等核心技术中，郑欣、于成家、李涛作为发明人的相关专利均于 2020 年以后申请，不属于在其原单位劳动关系终止后 1 年内作出的、与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的职务发明。

截至本回复出具之日，公司及上述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

(二) 郑武雄等公司董监高是否涉及在兼职/持股企业领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，是否违反《公司法》竞业禁止的规定；相关企业的合法规范经营情况，部分企业已被吊销的原因，是否存在影响相关人员在公司任职持股适格性的情形

1、郑武雄等公司董监高是否涉及在兼职/持股企业领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，是否违反《公司法》竞业禁止的规定

截至本回复出具之日，除公司及子公司外，公司董事、监事、高级管理人员的投资/任职企业情况及领薪情况如下：

序号	姓名	投资任职企业名称	投资任职具体情况	实际业务	是否领薪
1	郑欣	深圳市卓讯科技发展有限公司（已吊销）	郑欣持股 45%并担任董事长、总经理	已无实际经营	否
		福万讯智慧控股（深圳）有限公司	郑欣持股 25.4041%并担任监事	持股平台	否
		深圳市卓趣达控股合伙企业（有限合伙）	郑欣持股 1.1818%并担任执行事务合伙人	持股平台	否
		深圳市宏立自动化技术有限公司（2004年2月吊销）	郑欣担任董事	已无实际经营	否
		深圳市宁日隆贸易有限公司（2009年11月吊销）	郑欣担任董事	已无实际经营	否
2	胡胜杰	福万讯智慧控股（深圳）有限公司	胡胜杰持股 22.7932%并担任董事	持股平台	否
		深圳市佳创仪器电子有限公司	胡胜杰持股 20%	仪器仪表租赁	否
3	孟立军	福万讯智慧控股（深圳）有限公司	孟立军持股 22.7932%	持股平台	否
		深圳市佳创仪器电子有限公司	孟立军持股 20%	仪器仪表租赁	否
4	姜航	/	/	/	/
5	于成家	卓趣达科技（广东）有限公司	于成家持股 9.2%	股权投资	否
6	郑武雄	深圳市鹰健电子发展有限公司（2005年2月吊销）	郑武雄持股 1.2097%并担任董事	已无实际经营	否
		深圳市铁可成电子技术开发有限公司（2005年2月吊销）	郑武雄持股 25%并担任董事	已无实际经营	否
		卓趣达科技（广东）有限公司	郑武雄持股 29.9%并担任监事	股权投资	否
		业鹏达电子科技（深圳）有限公司（2010年12月吊销）	郑武雄担任执行董事、总经理	已无实际经营	否
7	钟东辉	卓趣达科技（广东）有限公司	钟东辉持股 29.9%并担任执行董事、总经理	股权投资	否

序号	姓名	投资任职企业名称	投资任职具体情况	实际业务	是否领薪
		深圳市铁可成电子技术开发有限公司（2005年2月吊销）	钟东辉持股20%并担任监事	已无实际经营	否
8	李涛	卓趣达科技（广东）有限公司	李涛持股6.9%	股权投资	否

如上表所示，公司董事、监事、高级管理人员均不涉及在兼职/持股企业领薪的情况，上述董事、监事、高级管理人员投资及任职的企业亦不存在与公司经营同类业务的情形，不存在违反《公司法》关于竞业禁止的相关规定。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》及其他法律、法规、规范性文件规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形，具有相应的任职资格和履职能力。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员均能严格按照《公司法》及《公司章程》的规定，依法依规参加相关会议并履行义务，能够做到勤勉尽责，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会的情形。

2、相关企业的合法规范经营情况，部分企业已被吊销的原因，是否存在影响相关人员在公司任职持股适格性的情形

除部分企业被吊销外，公司董事、监事、高级管理人员目前投资、任职的相关企业不存在受到其他行政处罚的情形。

上述被吊销企业的具体情况如下：

序号	吊销企业名称	吊销时间	吊销原因
1	深圳市卓讯科技发展有限公司	2005年2月	长期停业，未开展经营
2	深圳市宏立自动化技术有限公司	2004年2月	
3	深圳市宁日隆贸易有限公司	2009年11月	
4	深圳市鹰健电子发展有限公司	2005年2月	
5	深圳市铁可成电子技术开发有限公司	2005年2月	
6	业鹏达电子科技（深圳）有限公司	2010年12月	

根据《公司法》第一百七十八条第一款第（四）项规定：“有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年。”

经核查，如上表所示，上述企业均于 2010 年 12 月之前吊销，不存在《公司法》第一百七十八条规定所述的“未逾三年”的情形，且公司董事、监事和高级管理人员未因上述企业被吊销而受到相关部门的行政处罚，因此，上述企业被吊销不会影响相关人员担任公司董事、监事和高级管理人员的任职持股适格性。

（三）核查情况及核查意见

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员填写的调查表并登录企查查等公开网站查询，了解该等人员在原公司的任职情况；

（2）登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行查询，核查董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的诉讼纠纷情况；

（3）取得公司的书面确认，了解公司的核心技术及其来源和对应专利情况；

（4）查验专利的权属证书并登录国家知识产权局网站检索，核查相关专利的基本信息；

（5）查阅公司的员工名册，了解相关发明人员的入职时间；

（6）取得公司及子公司的《无违法违规证明公共信用信息报告》和相关发明人员的无犯罪记录证明，并登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行查询，核查公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；

（7）取得公司董事、监事、高级管理人员的《投资任职情况查询报告》、个人所得税 APP 查询记录，了解相关人员的投资任职和领薪情况；

（8）取得公司董事、监事、高级管理人员的个人征信报告和无犯罪记录证明，并登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会、证券交易所、全国股转公司等网站查询，核查上述人员的任职资格；

（9）查阅公司的股东会、董事会、监事会会议文件，核查公司董事、监事、高级管理人员的履职情况；

(10) 登录国家企业信用信息公示系统、企查查、信用中国等网站查询公司董事、监事、高级管理人员目前投资、任职的相关企业的行政处罚情况，取得公司的书面确认，了解被吊销相关企业的吊销原因。

2、核查意见

(1) 公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与其原任职单位之间不存在违反有关保密、竞业限制约定的情形，也不存在因违反保密、竞业限制约定与原任职单位而产生纠纷、诉讼的情形；公司核心技术和相关专利不涉及上述人员职务发明，公司及上述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；

(2) 公司董事、监事、高级管理人员均不涉及在兼职/持股企业领薪的情况，不影响其任职资格和履职能力，能够勤勉尽责，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情形，不存在违反《公司法》竞业禁止规定的情形；除部分企业被吊销外，公司董事、监事、高级管理人员目前投资、任职的相关企业不存在受到其他行政处罚的情形，部分企业已被吊销的原因主要系长期停业，未开展经营所致，不存在影响相关人员在公司任职持股适格性的情形。

三、关于期间费用

(一) 期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

1、期间费用率分析

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
星云股份	37.08%	34.78%	45.33%
武汉蓝电	32.79%	20.54%	16.36%
华兴源创	74.84%	49.20%	41.91%
博众精工	35.57%	24.41%	23.70%
燕麦科技	48.24%	32.57%	38.82%
博杰股份	64.79%	37.78%	50.70%
平均值	48.89%	33.21%	36.14%

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
公司	38.03%	26.37%	40.90%

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司平均水平存在一定差异，该等差异系由公司特定发展阶段、收入规模变动及经营管理策略等因素共同导致，具有商业合理性。具体分析如下：

2023年度，公司期间费用率为40.90%，高于可比公司同期平均水平，主要系公司处于业务扩张期，管理及研发等前置性投入较大，而相应收入效益尚未完全释放，规模效应未能充分显现所致。

2024年度，公司期间费用率降至26.37%，低于可比公司同期平均水平，主要系当期公司营业收入实现大幅增长，由2023年的4,550.17万元增至2024年的9,716.68万元，增幅达113.55%，而期间费用增长幅度相对较低，规模效应得到充分释放，期间费用率被摊薄至较低水平。

2025年1-3月，公司期间费用率为38.03%，低于可比公司同期平均水平，主要系华兴源创和博杰股份同期的期间费用率因其研发费用及管理费用增加而明显升高，带动了可比公司期间费用率的平均水平上升。除华兴源创与博杰股份外，2025年1-3月其他同行业可比公司的平均期间费用率约为38.42%，与公司当期的期间费用率基本一致，无明显差异。

综上，公司期间费用率的波动与各期经营情况相匹配，与同行业公司不存在显著差异。

2、销售费用率分析

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
星云股份	11.44%	11.15%	13.45%
武汉蓝电	9.98%	7.32%	6.35%
华兴源创	14.58%	12.36%	10.06%
博众精工	10.74%	7.95%	7.29%
燕麦科技	3.65%	2.10%	8.77%
博杰股份	18.30%	9.46%	13.14%

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
平均值	11.45%	8.39%	9.84%
公司	7.87%	7.62%	10.05%

由上表可见，公司销售费用率在同行业可比公司合理范围内波动。报告期内，公司销售费用率总体有所下降，主要系公司与下游主要大客户合作关系保持稳定，销售收入因客户需求的扩张而持续增长，且其增长幅度高于销售费用的增幅所致。公司各期销售费用率与可比公司平均水平相比不存在重大差异。

3、管理费用率分析

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
星云股份	7.37%	6.50%	7.82%
武汉蓝电	5.76%	4.33%	4.23%
华兴源创	24.38%	15.31%	10.64%
博众精工	8.25%	5.47%	5.73%
燕麦科技	14.98%	10.66%	9.94%
博杰股份	21.11%	13.81%	17.35%
平均值	13.64%	9.35%	9.29%
公司	8.86%	7.20%	14.20%

由上表可见，公司管理费用率与同行业可比公司合理范围内波动。2023年管理费用率偏高主要系2023年公司整体营收规模较小，且当期投入了一定的装修费用导致管理费用增加。2024年以来随着公司营收规模提升，管理费用率已降至接近可比公司平均水平，不存在明显差异。

4、研发费用率分析

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
星云股份	15.45%	14.44%	20.86%
武汉蓝电	17.31%	9.66%	7.55%
华兴源创	33.00%	21.62%	21.34%
博众精工	15.02%	10.38%	10.27%

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
燕麦科技	31.94%	24.33%	27.19%
博杰股份	24.25%	14.20%	20.64%
平均值	22.83%	15.77%	17.97%
公司	21.34%	11.52%	16.10%

由上表可见，报告期内公司研发费用率和同行业可比公司平均水平无明显差异。2024年公司研发费用率相比同行业公司较低主要系销售收入出现较大增长，且其增长幅度高于研发费用的增幅。

综上所述，公司报告期各期的期间费用率及各分项费用率与同行业可比公司无明显差异。

(二) 报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性

1、报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况

报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
销售费用中的职工薪酬	120.66	412.37	289.06
销售人员数量	23	16	13
销售人员平均薪酬	5.25	25.77	22.24
管理费用中的职工薪酬	124.39	433.01	458.55
管理人员数量	19	16	17
管理人员平均薪酬	6.55	27.06	26.97
研发费用中的职工薪酬	332.61	936.97	621.27
研发人员数量	48	33	25
研发人员平均薪酬	6.93	28.39	24.85

注：人员数量=（期初人员数+期末人员数）/2

2、销售人员薪酬与同行业对比情况

单位：万元

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
星云股份	未披露	15.79	15.50
武汉蓝电	未披露	18.19	24.34

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
华兴源创	未披露	20.94	19.22
博众精工	未披露	14.09	11.16
燕麦科技	未披露	10.07	19.74
博杰股份	未披露	54.32	37.34
平均值	/	22.23	21.22
公司	5.25	25.77	22.24

2023年、2024年公司销售人员平均薪酬22.44万元和25.77万元，位于同行业可比公司整体薪酬区间范围内，和同行业可比公司水平无明显差异。2024年薪酬上升主要系公司销售规模扩大及奖金激励增加导致。

3、管理人员薪酬与同行业对比情况

单位：万元

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
星云股份	未披露	18.87	18.08
武汉蓝电	未披露	28.23	28.50
华兴源创	未披露	39.68	39.87
博众精工	未披露	30.97	48.60
燕麦科技	未披露	30.79	25.82
博杰股份	未披露	31.84	42.31
平均值	/	30.06	33.86
公司	6.55	27.06	26.97

2023年、2024年公司管理人员平均薪酬26.97万元和27.06万元，位于同行业可比公司整体薪酬区间范围内，和同行业可比公司水平无明显差异。

4、研发人员薪酬与同行业对比情况

单位：万元

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
星云股份	未披露	16.94	18.12
武汉蓝电	未披露	24.54	25.97
华兴源创	未披露	30.70	31.74
博众精工	未披露	19.17	19.43
燕麦科技	未披露	29.82	27.59

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
博杰股份	未披露	28.22	24.47
平均值	/	24.90	24.55
公司	6.93	28.39	24.85

2023年、2024年公司研发人员平均薪酬24.85万元和28.3万元，位于同行业可比公司整体薪酬区间范围内，与同行业可比公司薪酬水平无明显差异。

综上所述，公司和同行业可比公司在销售、管理、研发人员薪酬水平方面不存在重大差异，具有合理性。

（三）公司研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

1、公司已建立完善的研发费用内部控制制度

为规范研发活动及财务核算，公司已制定并有效执行一系列研发相关内部控制制度，主要包括《研发项目管理制度》《研发费用核算管理办法》《研发人员工时管理制度》《研发物料领用与核算细则》等，制度涵盖以下关键控制环节：

（1）立项审批：所有研发项目均须提交《研发项目立项申请书》，经可行性论证及管理层审批，并形成《项目任务书》明确技术目标、预算及人员安排，作为费用归集起点。

（2）预算管理：项目立项时编制详细预算，财务部门与研发部门共同监控执行，超预算支出需履行专项审批程序。

（3）过程监控：实行研发项目月度进度汇报机制，编制《研发项目进度报告》，跟踪项目进展、成果转化及预算执行情况。

（4）项目验收：项目完成后由技术委员会或指定验收小组进行评审，出具《项目验收报告》，完成项目闭环管理。

2、公司已构建系统化的研发跟踪管理系统

（1）项目独立核算：为每个研发项目设置唯一编号，所有支出均通过项目编号归集，确保费用追溯清晰。

(2) 工时填报与分摊：研发人员按月填报各项目实际工时，经部门负责人审核，作为薪酬分摊至具体项目的依据。

(3) 研发物料管理：研发领料须在 ERP 系统中选择对应项目编号，经审批后出库，确保材料消耗与项目匹配。

(4) 资产使用管理：研发专用设备单独标识，其折旧摊销直接归集至研发费用；共用资产按合理标准（如使用面积）在研发与其他用途间分摊。

公司通过“立项—预算—过程—结项”全生命周期管理，结合信息化系统支持，有效保障研发活动及费用归集的真实性、准确性与完整性。

3、研发费用归集真实、准确，会计处理符合《企业会计准则》

公司严格按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》等相关规定进行研发费用核算，具体归集方法如下：

(1) 人员人工费用：经人力资源部与研发部共同核定的研发人员，其工资、奖金、社保等支出，依据经审核的工时记录，按项目工时占比分摊计入各研发项目。

(2) 直接投入费用：研发活动直接耗用的材料，通过 ERP 系统领料单归集至对应项目，形成的试制品在销售时冲减当期研发费用。

(3) 折旧与摊销费用：专门用于研发的仪器、设备及软件，其折旧与摊销全额计入研发费用；非专用资产按合理方式分摊。

(4) 其他费用：包括设计费、检验检测费等，均以合同、发票及对应的研发项目为依据进行归集。

报告期内，公司研发费用主要有职工薪酬、直接投入、折旧摊销等费用构成，按照研发项目进行归集，独立核算，根据《企业会计准则》的相关规定明确研发投入的核算范围和标准，公司研发投入核算、归集准确，相关内控制度健全且被有效执行，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

4、研发费用与向税务机关申报的加计扣除数不存在重大差异。

报告期内，公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
研发费用	1,119.15	732.37
向税务机关申报的加计扣除数	1,045.70	724.61
差异金额	73.45	7.76
差异金额/研发费用	6.56%	1.06%

公司研发费用归集口径与向税务机关申报加计扣除的研发费用金额之间不存在重大差异。其中，使用权资产折旧费、快递费、咨询费等少量费用项目，因其在税务上不符合《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》(国家税务总局公告 2017 年第 40 号)等相关政策规定的加计扣除条件，在申报时已予以剔除。该等调整严格遵循国家税务总局关于研发费用加计扣除的归集范围及扣除标准，符合企业会计准则及相关税务法规的要求，差异具备合理的税务处理基础和合规性。

综上所述，公司已建立了健全的研发费用内部控制制度和跟踪管理系统，确保了研发费用归集的真实性、准确性和完整性；相关会计处理严格遵守《企业会计准则》的规定；研发费用账面金额与加计扣除金额不存在差异。

(四) 核查情况及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

- (1) 获取公司各期间费用明细表，分析各期间费用的明细构成及合理性；
- (2) 获取同行业可比公司的年度报告等公开资料，分析公司与同行业可比公司期间费用率及销售、管理、研发费用率的差异原因及合理性；
- (3) 获取公司花名册及工资表，计算报告期各期销售、管理、研发人员的人均薪酬，分析与同行业可比公司的差异及合理性；
- (4) 获取研发活动相关的管理制度，了解公司与研发活动相关内部控制；访谈研发机构负责人，了解研发项目的进度等具体情况，了解研发活动的阶段流程、参与的人员角色、研发领料流程等；
- (5) 获取研发领料明细表、研发人员薪酬表，抽查大额研发费用凭证，核

查研发活动内部控制的执行的有效性，核查研发费用中职工薪酬、折旧、直接材料与生产成本及其他费用间是否准确划分；

(6) 了解公司研发费用加计扣除的政策，获取公司与子公司所申报的加计扣除费用明细，并了解公司账面研发费用与研发费用加计扣除金额的差异构成并分析原因。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司期间费用率、销售费用率、管理费用率及研发费用率处于同行业可比公司合理区间范围内，不存在明显差异；公司销售、管理、研发人员人均薪酬总体位于同行业合理区间内；

(2) 报告期内，公司的研发费用按照研发项目进行归集，独立核算，根据《企业会计准则》的相关规定明确研发投入的核算范围和标准，公司研发投入核算、归集准确，相关内控制度健全且被有效执行；

(3) 报告期内，公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数不存在重大差异，相关差异的原因具有合理性，公司的研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规，相关信息披露符合会计准则要求。

四、关于固定资产

(一) 结合生产特点及流程、同行可比公司固定资产占总资产比例、主要零部件自产和外采数量金额及占比，说明公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在体外资产，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模匹配，不存在体外资产，与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，公司主要产品是测试设备和仪器仪表。

测试设备产品具有较明显的定制化特征，需要根据客户的不同需求进行定制化设计、生产，其生产工艺流程主要包括以下几个步骤：(1) 电路板制作；(2) 对电路板进行贴片；(3) 线束焊接或组装；(4) 机构零件加工；(5) 夹具零件组

装；(6) 夹具线路焊接；(7) 对电路板、外壳、线材和其它零件进行组装，烧录、老化和测试；(8) 将各种仪器仪表组件装入机柜，并连接线束和夹具，进行整体运行调试。

仪器仪表产品则为标准品，其生产工艺流程主要包括以下几个步骤：(1) 电路板制作；(2) 对电路板进行贴片；(3) 线束焊接或组装；(4) 机构零件加工；(5) 对电路板、外壳、线材和其它零件进行组装，烧录、老化和测试。

上述生产流程主要涉及机械部件、电子物料、仪器仪表组件、电气部件、包材及辅料等零部件。针对测试设备这类定制化产品，公司采用“以销定产”的生产模式，对客户订单实施项目制管理，在完成项目的机械、软件、电气设计后，根据设计方案输出采购物料表并制定采购计划。公司先通过外采方式完成主要零部件的生产工序，然后于自身产线进行初步装配，再发往客户现场完成最终的整机安装及调试；针对仪器仪表这类标品，公司一方面采购部分成品作为测试设备的生产组件，另一方面采购主要零部件用于自行组装仪器仪表，以对外销售或作为测试设备的组件。

若上述产品的主要零部件均采用自产方式进行生产，则需要公司投入大量人力物力资源。作为一家处于发展阶段的专精特新中小企业，公司将主要资源聚焦于研发领域和销售运营领域，投入构建房屋建筑物及购置机器设备等固定资产的资金较为有限，因此报告期内公司产线主要负责测试设备及仪器仪表的组装调试环节，产品组装所需主要零部件均通过外采方式取得，零部件类型、外采数量及金额情况如下：

单位：万个、万元

零部件类型	2025年1-3月		2024年		2023年	
	外采数量	采购金额	外采数量	采购金额	外采数量	采购金额
机械部件	5.80	473.88	13.51	1,473.06	9.08	970.23
电子物料	348.78	415.17	884.99	1,042.05	475.31	926.37
仪器仪表组件	0.09	328.71	0.20	868.19	0.15	953.00
电气部件	21.54	154.04	40.61	278.25	24.67	126.12
包材及辅料	9.96	33.37	41.60	57.47	67.23	45.80

报告期各期末，公司与其他同行业可比公司固定资产账面价值占总资产比例如下：

单位：万元

公司名	2025/3/31			2024/12/31			2023/12/31		
	固定资产	总资产	占比	固定资产	总资产	占比	固定资产	总资产	占比
星云股份	59,311.01	211,033.80	28.10%	59,815.72	210,184.24	28.46%	64,689.66	245,241.33	26.38%
武汉蓝电	1,663.83	59,563.26	2.79%	1,702.56	57,980.22	2.94%	1,854.83	57,674.53	3.22%
华兴源创	140,115.56	533,842.20	26.25%	142,976.02	526,397.86	27.16%	148,401.91	556,710.86	26.66%
博众精工	89,148.24	930,626.06	9.58%	88,589.95	889,722.21	9.96%	87,460.23	782,240.22	11.18%
燕麦科技	36,590.66	171,348.00	21.35%	36,015.07	170,223.47	21.16%	28,156.44	149,644.79	18.82%
博杰股份	52,384.00	330,380.77	15.86%	35,510.85	278,935.48	12.73%	31,681.80	272,905.04	11.61%
平均值	63,202.22	372,799.01	17.32%	60,768.36	355,573.91	17.07%	60,374.15	344,069.46	16.31%
公司	236.38	11,384.12	2.08%	217.80	11,478.25	1.90%	188.73	9,675.20	1.95%

报告期各期末，公司固定资产账面价值占总资产比例小于同行业可比公司平均值，主要系：（1）同行业均为上市公司，收入规模普遍更大，资金实力也较为雄厚。经过多年发展、购置积累了规模较大的固定资产，公司当前业务规模整体较小，采取了轻资产的经营模式；（2）因产品定制化程度较高，通过外协生产则可以根据市场需求的变化灵活调整生产规模，目前公司的机器设备主要系用于主要零部件的质检设备以及用于车间内产品组装的工装装配设备，因此公司机器设备规模较小不会对正常生产经营产生不利影响。

同行业可比公司中，武汉蓝电于招股说明书中披露其将印制电路板贴片、线材加工等工序以外协方式开展，并定制化采购设备机箱等结构件，生产部门仅主要从事设备组装、软件烧录、调试、老化等工作，其生产模式及固定资产账面价值占总资产的比重与公司的情形相似，因此公司的生产经营模式具有商业合理性，符合行业惯例，固定资产投资规模相对较小，与公司发展阶段和战略相匹配。

报告期各期，公司固定资产规模、生产设备规模、产能与营业收入的关系如下：

科目	2025年1-3月	2024年	2023年
固定资产（万元）	236.38	217.80	188.73
生产设备（万元）	55.25	51.42	23.09
营业收入（万元）	1,845.95	9,716.68	4,550.17
固定资产/营业收入	3.20%	2.24%	4.15%
生产设备/营业收入	0.75%	0.53%	0.51%

注：公司生产设备为机器设备。

由上表可见，报告期内随着公司营业收入的增长，固定资产规模、生产设备规模保持了相应增长，公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入相匹配。产能方面，由于公司产品定制化属性较高，产品类别和规格众多，各类产品内部构造、部件配置因客户需求差异、应用场景不同等因素会存在一定差异，公司生产能力很大程度上受限于生产场所大小、生产人工工时等因素，固定资产规模并非公司生产能力的主要限制因素。同时，因公司采用“以销定产”的生产模式，可根据下游客户的订单情况灵活调整外发给外协加工厂商进行加工组装的产品数量，所以通过外包生产，公司可满足生产经营需要，实现产能和营业收入、经营规模的匹配。报告期内公司不存在体外资产。

综上所述，公司固定资产规模、生产设备规模、产能与公司营业收入、经营规模匹配，不存在体外资产，与同行业可比公司武汉蓝电相比不存在重大差异。

（二）结合关键资源要素、经营模式、毛利率说明公司核心竞争力。

1、经营模式

报告期内，公司主要从事智能检测设备和仪器仪表的研发、生产和销售。在研发方面，公司采用自主研发模式，建立并不断完善独立可控的研发体系，负责公司通用设备的方案论证、软硬件开发和产品机械结构设计开发、储能动力产品及仪器仪表产品的开发等事项。在采购方面，公司主要物料的采购采用“标准件集中采购，非标准加工件按需采购”模式。在生产方面，公司采用轻资产运营模式，产品自主设计研发、开发和验证，核心部件通过向供应商定制化采购或外协加工的方式进行生产、委托外协厂商或外包人员进行设备的装配，公司配备适当的生产人员负责生产过程的调控，参与设备的组装、软件烧录、调试等环节。在销售方面，公司主要采取直销的销售模式。

公司目前形成了较成熟的业务模式，掌握了测试设备的研发设计、生产制造、品质检测的全套生产工艺，与主要供应商和客户合作稳定，具有独立面向市场的开发能力、订单交付能力。

2、关键资源要素

公司关键资源要素包括拥有测试设备相关的关键技术储备、丰富的产业化应

用和订单交付能力、品牌影响力和客户资源优势，具体分析参见本审核问询函回复之“问题3关于业绩增长”之“七”之“(二)”之“2、”之“(1)核心竞争力、主要关键资源要素”。

3、毛利率

报告期内，公司综合毛利率分别为47.91%、48.10%和49.96%。经过多年技术积累，公司在新能源、3C智能终端领域相关产品的检测已形成一定技术优势，且已获得行业内知名客户的认可和广泛使用，属于公司的核心竞争力之一；公司目前主导的BMS测试设备、整机MMI测试设备，主要应用于如新能源汽车、动力电池、智能手机等产品的生产检测，相关领域对产品质量要求较高，测试设备供应商的进入门槛较高，因此毛利率相对较高。

综上所述，公司在发展过程中已建立符合公司自身业务特点并稳定运行的经营模式，在技术、产品产业化应用、交付能力、客户资源等方面积累了丰富资源和经验；公司产品应用于新能源、3C智能终端领域产品的生产检测，相关领域对产品质量要求较高，测试设备供应商的进入门槛较高，因此毛利率相对较高，因此，公司具备核心竞争力。

(三) 核查情况及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 向公司采购、销售、研发等部门负责人了解公司经营模式、关键资源要素、毛利率情况及核心竞争力；获取公司各项关键资源要素的凭证，如核心技术的说明、各项资质证书、专利证书等；

(2) 实地查看公司生产场所、生产设备和生产环节，查阅公司固定资产明细；访谈公司董事长、总经理，了解公司经营模式、生产特点及流程，了解公司拥有的关键资源及竞争优势；

(3) 查阅同行业公司年度报告等公开披露信息等资料，了解同行业可比公司经营模式、固定资产规模；获取公司年度报告，将固定资产规模与营业收入变动情况进行比较。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司固定资产规模相对较低，系公司将有限资源聚焦于研发领域和销售运营领域，是公司结合自身发展阶段、经营情况作出的现实选择，具有合理性；

(2) 公司与同行业可比公司武汉蓝电的生产模式相似，固定资产占固定资产的比例不存在重大差异；公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、经营规模相匹配，与产能相关性较低，公司不存在体外资产；

(3) 公司已建立符合自身业务特点并稳定运行的经营模式，在技术、产品、供应链、客户、质量管理以及人才等方面积累了丰富资源，具备核心竞争力。

五、关于其他

(一) 补充披露其他业务收入核算内容

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“(1) 按产品（服务）类别分类”补充披露了其他业务收入核算内容，具体如下：

“报告期内，公司其他业务收入金额为 23.69 万元、16.55 万元和 0.05 万元，占营业收入的比例分别为 0.52%、0.17%和 0.00%，各期占比均低于 1%，占比较小，主要核算内容为设备租赁业务收入、废品废料收入，2023 年、2024 年其他业务收入金额主要为设备租赁业务收入，2025 年 1-3 月公司未开展该业务，其他业务收入金额较小。”

(二) 说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

1、报告期各期公司营业收入中，通过招投标和商务谈判等方式获取收入的金额及占比的具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	1,445.94	78.33	6,675.39	68.70	3,590.63	78.91
商务性谈判	399.96	21.67	3,041.29	31.30	959.54	21.09
合计	1,845.90	100.00	9,716.68	100.00	4,550.17	100.00

2、公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条“本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。”

《中华人民共和国招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。”

《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”

根据上述关于招投标的相关规定，需要履行招投标程序的主要涉及工程建设项目，而公司主要从事智能检测设备及仪器仪表的研发、生产和销售，不属于《中

华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》规定必须进行招投标的事项范围，不存在根据《中华人民共和国招标投标法》及《中华人民共和国招标投标法实施条例》应履行招投标程序而未履行的情形。

因此客户在采购此类产品时，可自行决定供应商的选聘程序；公司的主要客户为新能源、3C 智能终端制造领域客户，包括宁德时代、华勤技术、德智电子、海能达、欣旺达、光弘科技等上市公司或知名企业，该等客户多数采取招投标或商业谈判的方式选择供应商，公司业务获取方式均遵循客户内部制度及采购流程要求。

报告期内公司及其董事、监事、高级管理人员不存在因商业贿赂、不正当竞争受到行政处罚或被立案调查、起诉的情形。

综上，截至本回复出具之日，公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形，不存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，不构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

（三）说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

1、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；

2025 年 5 月 5 日，公司召开第一届董事会第九次会议、第一届监事会第六次会议，2025 年 5 月 20 日，公司召开 2025 年第二次临时股东会，依据自 2024 年 7 月 1 日生效的《公司法》制定了新的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《子公司管理制度》《总经理工作细则》。公司依据自身实际情

况，选择设置监事会作为公司内部监督机构，并在《公司章程》《监事会议事规则》等制度中明确了监事会的监督职责。2025年8月26日，公司召开第二届董事会第一次会议，聘任了董事会秘书并审议通过了《董事会秘书工作细则》。

截至本回复出具之日，公司现行有效的《公司章程》及其他内部治理制度符合《公司法》的规定，相关内部治理制度合法合规。

为完善公司挂牌后的法人治理结构，规范公司挂牌后的运作，公司依据《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等相关规定，制定了挂牌后适用的《公司章程（草案）》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《承诺管理制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《信息披露管理制度》《规范资金占用的管理制度》《内幕信息知情人管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》。上述挂牌后适用的治理制度已分别于2025年5月27日及2025年6月16日经公司第一届董事会第十次会议和公司2024年年度股东会审议通过，且其内容符合《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，无需在问询回复时上传修订后的文件。

2、申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

公司申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”及“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

（四）核查情况及核查意见

1、核查程序

（1）查阅公司的主要业务合同以及主要客户的中标文件或记录，公司所在地主管机关分别出具的证明文件或信用报告、公司董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、调查表、出具的声明与承诺，并登录国家企业信用信息公示系

统、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网、信用中国进行查询；

(2) 查阅公司的股东会、董事会、监事会会议文件，了解公司制定及修改公司治理制度的情况；

(3) 查阅公司现行有效和挂牌后适用的公司治理制度，核查其是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定；

(4) 查阅《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求等文件，将申报文件2-2及2-7与附件、官网模板进行对比，确认是否需要更新。

2、核查意见

(1) 公司已补充披露其他业务收入核算内容；

(2) 截至本回复出具之日，公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形，不存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，不构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形；

(3) 截至本回复出具之日，公司现行有效的《公司章程》及其他内部治理制度符合《公司法》的规定，相关内部治理制度合法合规；挂牌后适用的治理制度已经公司董事会或股东会审议通过，且其内容符合《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，无需在问询回复时上传修订后的文件；公司申报文件2-2及2-7符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

六、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明。如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行了审慎核查，经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为2025年3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补充核查并更新推荐报告，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”补充披露如下：

“公司财务报告审计截止日为2025年3月31日，报告期后，公司重要财务信息和主要经营情况如下（以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

1、重要财务信息

公司2025年1-9月及上年同期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月/2025年9月30日
营业收入	9,051.83
净利润	1,773.42
研发费用	1,345.13
所有者权益	9,036.28
经营活动现金流量净额	-979.32

2025年1-9月公司营业收入为9,051.83万元，较去年有所增长。

2025年1-9月公司净利润为1,773.42万元，较去年同期略有增长，主要原因系公司持续保持较高研发投入，积极推进产品和技术创新，以增强公司产品竞争力，研发费用较去年同期增加。

2025年9月末，公司所有者权益较去年同期有所增长，主要系经营积累。

2025年1-9月，经营活动现金流净额为-979.32万元，经营活动现金流呈净流出状态且较去年下降，主要原因系（1）当期公司员工较去年同期增加，支付给职工以及为职工支付的现金增加明显；（2）由于公司业务增长、订单增加，导致当期购买商品、接受劳务支付的现金增加；（3）受项目验收时点差异、客户付款节奏的影响，当期销售商品、提供劳务收到的现金较去年同期低；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将会逐步改善。根据公司编制的现金流量表（未经审计或审阅），2025年1-10月公司经营活动现金流净额已回正。

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1-9月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.63
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	0.35
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	27.84
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.03
非经常性损益总额	27.60
减：非经常性损益的所得税影响数	4.25
非经常性损益净额	23.35

2、主要经营情况

（1）订单获取情况：截至2025年9月30日，公司在手订单超7,000万元，在手订单情况良好。

（2）主要原材料（服务）采购规模：2025年4-9月，公司原材料采购金额为3,210.42万元。

（3）主要产品（或服务）的销售规模：2025年4-9月，公司主要产品销售

收入为 7,205.88 万元，其中测试设备销售收入为 4,470.34 万元。

(4) 关联交易情况：2025 年 4-9 月，公司关联交易情况如下：

单位：万元

项目	关联方名称	关联交易内容	定价政策	本期发生额
关联采购	深圳市福万达电子自动化有限公司	仪器仪表等	市场价	1.56
	帝泊尔计量检测研究院(深圳)有限公司	计量服务费	市场价	1.72
	深圳市灼视科技有限公司	改造服务等	市场价	5.58
	合计			8.85
关联销售	深圳市福万达电子自动化有限公司	电池模拟器、电源模块等	市场价	216.14
	合计			216.14

(5) 重要研发项目进展：截至 2025 年 9 月 30 日，公司报告期末在研研发项目进展如下：

项目名称	截至 2025 年 9 月末进展情况
智能车机中控系统测试软件和设备的研发	已完结
线性双量程高精度电流源的开发	已完结
BMS 全功能标准化测试平台的研发	进行中
多功能储能动力控制器的开发	进行中
整机 MMI 测试设备系统升级的研发	进行中
BMS 标准化高低温温循老化测试平台的研发	已完结

(6) 重要资产变动：2025 年 4-9 月，公司无重要资产变动。

(7) 董事、监事、高级管理人员变动情况：

2025 年 8 月 26 日，公司董事会换届暨选举第二届董事会，聘任郑欣、孟立军、胡胜杰、于成家、姜航为公司董事，公司原董事姚浩辞任董事职务；同时公司董事会新聘任姜航作为公司财务负责人及董事会秘书。

(8) 对外担保、债券融资、对外投资情况：

2025 年 4-9 月，公司无新增对外担保、债券融资及对外投资情况。

综上所述，财务报告审计截止日后，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大不利变化，公司

董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。”

七、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。

截至本审核问询函回复出具日，公司未提交北交所辅导备案申请，不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统申请挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

(本页无正文，为深圳市领图电测科技股份有限公司《关于深圳市领图电测科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人：



郑 欣



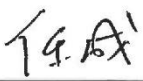
深圳市领图电测科技股份有限公司

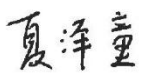
2025 年 11 月 12 日

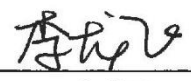
(本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于深圳市领图电测科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人：
刘 茜

项目小组成员：


任 成


夏泽童


李龙飞


朱逸轩


邓淼青


徐天行


张云熙

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2015年11月12日