



关于深圳市明信测试设备股份有限公司 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

CMS 招商证券

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：

根据贵公司于2025年10月22日下发的《关于深圳市明信测试设备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”）的要求，招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”或“主办券商”）已按要求组织深圳市明信测试设备股份有限公司（以下简称“公司”或“明信测试”）、国浩律师（深圳）事务所（以下简称“律师”）和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行书面回复，涉及需要中介机构核查及发表意见部分，已由各中介机构出具了核查意见。涉及对《深圳市明信测试设备股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）等申报文件进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行相应修改和补充。如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与《公开转让说明书》中简称具有相同含义。涉及《公开转让说明书》等申报文件修改或补充披露的内容，已在《公开转让说明书》等申报文件中以楷体加粗方式列示。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对《公开转让说明书》等申报文件的修改、补充	楷体（加粗）

本回复中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

目 录

问题 1、关于历史沿革	3
问题 2、关于业务合规性.....	46
问题 3、关于客户与业绩.....	62
问题 4、关于存货	132
问题 5、关于收入确认方法.....	157
问题 6、关于供应商和应收账款.....	163
问题 7、关于其他事项	183

问题1、关于历史沿革

根据申报文件，（1）2010年12月，吴少华与麦逊电子共同设立公司；麦逊电子曾为公司持股51%的控股股东，现为公司持股28.33%的第二大股东，公司多名董监高来自麦逊电子或其关联方，公司历史上存在通过麦逊电子向华为获取订单及销售情况；麦逊电子的经营范围与公司较为相似。（2）2018年2月，公司实际控制人吴少华受让麦逊电子持有的公司11%股权，评估增值率达337.85%；吴少华历史上受让公司股权或认购出资的较多资金来源于向赵建蓉等人的借款。（3）2019年3月，公司通过员工持股平台明信聚贤实施股权激励；公司部分员工通过员工持股平台明信聚才、明信聚兴持股，入股价格参考当时市场价格。（4）2019年8月，梅乃彬通过受让股权入股公司，所持股权系代其母亲万长春持有。（5）2023年9月，时任监事吴红平向赵建蓉转让全部公司股权；2024年10月，公司实施定向减资。

请公司：（1）①结合公司设立及麦逊电子转让公司股权的背景，说明吴少华与麦逊电子共同设立公司、麦逊电子后续转让公司控制权并逐步降低持股的原因及合理性。②结合公司设立以来重大事项的决策程序，说明麦逊电子与吴少华在公司日常经营管理及重大事项决策方面是否存在权限划分，是否存在一致行动协议，是否存在导致公司治理僵局的风险。③说明公司目前是否存在通过麦逊电子获取客户、订单的情况，公司主要产品结构及其应用领域、核心技术、主要客户与供应商等方面与麦逊电子的差异情况，公司多名董监高人员来自麦逊电子或大族数控、大族激光等麦逊电子相关关联方的原因及合理性，公司与麦逊电子在资产、业务、人员、财务、机构方面的独立性，是否存在混同情形。（2）①结合吴少华受让麦逊电子相关股权的价格、定价依据及其公允性、出资来源等，说明相关股权交易评估增值率较高的原因及合理性，相关股权转让是否真实、合法、有效，是否涉及股权代持。②列表说明吴少华历史上受让或认购公司出资形成的借款的金额、出借人、借款利率、偿还期限、是否签订借款或还款协议、偿还时间及金额、偿还借款的资金来源等。若存在尚未清偿的相关借款，请说明未清偿金额、原因、后续清偿安排，是否存在争议或潜在纠纷；结合相关借款协议的签署、借款本息的偿还、相关债权债务人的确认等情况，说明相关借款关系的真实性，是否存在代持或利益输送情形。③说明吴少华目前尚未清偿的个人债务总额

及主要构成、清偿期限、后续清偿安排，是否存在无法清偿的大额负债，是否影响公司控制权稳定性或财务规范性。（3）①说明公司员工持股平台的实际参加人员是否均为公司员工，持股平台合伙人的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排。②补充披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法。③结合公司相关员工入股员工持股平台的价格及其公允性，以及股权激励方案、合伙协议等，说明股份支付费用的确认情况，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。（4）说明梅乃彬代万长春持有公司股权的原因，是否存在规避法律法规关于持股限制的相关规定，相关代持解除的真实性。（5）说明吴红平向赵建蓉转让股权的原因，并结合股权转让协议或双方确认情况等，说明是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在股权代持行为；说明公司减资的背景、原因、履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷，对公司财务数据的具体影响。

请主办券商、会计师核查股份支付事项及减资对公司财务数据的影响，并发表明确意见。

请主办券商、律师核查上述其它事项后发表明确意见，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合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，是否存在利益输送问题。（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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。（4）结合报告期内吴少华与赵建蓉、吴少锋的资金往来情况，说明是否存在大额异常资金往来情况，相应借款资金是否已形成闭环关系，是否存在代持或利益输送情形。

回复：

1-1 ①结合公司设立及麦逊电子转让公司股权的背景，说明吴少华与麦逊电子共同设立公司、麦逊电子后续转让公司控制权并逐步降低持股的原因及合理性。②结合公司设立以来重大事项的决策程序，说明麦逊电子与吴少华在公司日常经营管理及重大事项决策方面是否存在权限划分，是否存在一致行动协议，是否存在导致公司治理僵局的风险。③说明公司目前是否存在通过麦逊电子获取客户、订单的情况，公司主要产品结构及其应用领域、核心技术、主要客户与供应商等方面与麦逊电子的差异情况，公司多名董监高人员来自麦逊电子或大族数控、大族激光等麦逊电子相关关联方的原因及合理性，公司与麦逊电子在资产、业务、人员、财务、机构方面的独立性，是否存在混同情形。

一、结合公司设立及麦逊电子转让公司股权的背景，说明吴少华与麦逊电子共同设立公司、麦逊电子后续转让公司控制权并逐步降低持股的原因及合理性

公司设立前，吴少华曾任麦逊电子 ATE 部门经理，主要负责智能检测夹具和设备的研发、生产和销售，因其拟自主创业开展自动化测试相关业务，遂与麦逊电子协商一致投资设立公司。

2010 年 12 月，公司设立，麦逊电子持股 51%，吴少华持股 49%，公司设立之初，麦逊电子负责客户对接，吴少华担任公司总经理，负责公司日常的业务开展和生产经营。

2018 年 2 月，公司作为大族激光的三级控股子公司，其业务规模在大族激光中占比较小且不属于大族激光主营业务范畴，而吴少华担任公司总经理已长达七年，对公司所处行业发展趋势与竞争格局有深入的了解，本着为公司未来发展考虑，从股东利益最大化角度出发，经双方协商一致，麦逊电子将其持有的公司 11%股权转让给吴少华，公司控股股东由麦逊电子变更为吴少华。

2019 年 12 月，明信聚才作为公司成立的员工持股平台拟受让公司股权，而麦逊电子拟转让部分股权以进一步巩固吴少华的实际控制人地位，经双方协商一致，麦逊电子将其持有的公司 5%股权转让给明信聚才。

因此，吴少华与麦逊电子共同设立公司、麦逊电子后续转让公司控制权并逐步降低持股系各方基于公司业务发展协商确定，均具有合理性。

二、结合公司设立以来重大事项的决策程序，说明麦逊电子与吴少华在公司日常经营管理及重大事项决策方面是否存在权限划分，是否存在一致行动协议，是否存在导致公司治理僵局的风险

自公司设立以来，公司已按照《公司法》《公司章程》的规定建立了股东会、董事会、监事（会）和经营管理机构，具体情况如下：

（一）公司设立至 2018 年 2 月，有限公司控股股东为麦逊电子

根据期间适用的公司章程，公司股东会、董事会、监事及高级管理人员的相关约定如下：

事项	公司章程
股东会及其议事规则	公司设股东会，股东会由公司全体股东组成，股东会是公司的最高权力机构。 股东会会议由股东按出资比例行使表决权。 特别决议：公司增加或者减少注册资本、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。 普通决议：经全体股东人数半数（含半数）以上，并且代表二分之一表决权的股东同意，股东会决议有效。
董事会及其议事规则	公司设董事会，对股东会负责，行使负责召集股东会并报告工作、执行股东会决议，决定公司经营计划与投资方案等职权。 董事会成员共 5 人，其中：麦逊电子委派 3 名，吴少华委派 2 名。 到会的董事应当超过全体董事人数的三分之二，并且是在全体董事人数过半数同意的前提下，董事会的决议方为有效。
监事及其议事规则	公司设监事 2 名，行使检查公司财务、对董事和经理进行监督等职权。 麦逊电子委派一名，公司职工代表大会选举产生一名。
经营管理机构及其权限	公司设立经营管理机构，经营管理机构设总经理一人，并根据公司情况设若干管理部门。总经理由董事会聘任或解聘，任期 3 年。 总经理对董事会负责，行使下列职权：（一）主持公司的生产经营管理工作、组织实施股东会或者董事会决议；（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；（三）拟定公司内部管理机构设置方案；（四）拟定公司的基本管理制度；（五）制定公司的具体规章；（六）聘任或者解聘除应由董事会聘任或者解聘以外的负责管理人员；公司财务负责人由董事会聘任或者解聘。（七）公司章程和股东会授予的其他职权。

上述期间，公司股东会、董事会、监事及经营管理机构按照上述约定行使相应职权，公司总经理由吴少华担任，不存在导致公司僵局的情形。

（二）2018 年 2 月至股改之日，有限公司控股股东为吴少华

根据期间适用的公司章程，公司股东会、董事会、监事会及高级管理人员的相关约定如下：

事项	公司章程
股东会及其议事规则	<p>公司设股东会，股东会由公司全体股东组成，股东会是公司的最高权力机构。</p> <p>股东会会议由股东按出资比例行使表决权。</p> <p>特别决议：公司增加或者减少注册资本、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。</p> <p>普通决议：一般情况下，经全体股东人数半数（含半数）以上，并且代表二分之一表决权的股东同意，股东会决议有效。</p>
董事会及其议事规则	<p>公司设董事会，对股东会负责，行使负责召集股东会并报告工作、执行股东会决议，决定公司经营计划与投资方案等职权。</p> <p>董事会成员共 5 人，其中：吴少华委派 3 名，麦逊电子委派 2 名</p> <p>到会的董事应当超过全体董事人数的三分之二，并且是在全体董事人数过半数同意的前提下，董事会的决议方为有效。</p>
监事会及其议事规则	<p>公司设监事会，行使检查公司财务等职权。</p> <p>监事成员 3 名，吴少华委派一名，麦逊电子委派一名，公司职工代表大会选举产生一名。</p> <p>监事会决议应当经半数以上监事通过。</p>
经营管理机构及其权限	<p>公司设立经营管理机构，经营管理机构设总经理一人，并根据公司情况设若干管理部门。总经理由董事会聘任或解聘，任期 3 年。</p> <p>总经理对董事会负责，行使下列职权：（一）主持公司的生产经营管理工作、组织实施股东会或者董事会决议；（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；（三）拟定公司内部管理机构设置方案；（四）拟定公司的基本管理制度；（五）制定公司的具体规章；（六）聘任或者解聘除应由董事会聘任或者解聘以外的负责管理人员；公司财务负责人由董事会聘任或者解聘。（七）公司章程和股东会授予的其他职权。</p>

上述期间，公司股东会、董事会、监事会及经营管理机构按照上述约定行使相应职权，公司总经理由吴少华担任，不存在导致公司僵局的情形。

（三）2020 年 6 月至今，股份公司控股股东为吴少华

根据期间适用的公司章程，公司股东会、董事会、监事会及高级管理人员的相关约定如下：

事项	公司章程
股东会及其议事规则	<p>股东会是公司的权力机构。</p> <p>股东以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。</p> <p>股东会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东所持表决权的二分之一以上通过。股东会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以</p>

事项	公司章程
	上通过。
董事会及其议事规则	董事会行使召集股东会并报告工作、执行股东会决议，决定公司经营计划与投资方案等职权，董事会由 6 名董事组成，董事由股东会选举或更换。 董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。
监事会及其议事规则	公司设监事会，行使检查公司财务等职权。 监事会由 3 名监事组成，监事会中职工代表的比例不低于三分之一，由职工代表大会或其他民主方式选举产生，其他监事由股东会选举产生。 监事会决议应当经半数以上监事通过。
高级管理人员及其权限	公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书为公司高级管理人员。 总经理由董事会聘任和解聘，副总经理、财务负责人由总经理提名，由董事会聘任和解聘。 总经理对董事会负责，行使下列职权：（一）主持公司的生产经营管理工作、组织实施董事会决议，并向董事会报告工作；（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；（三）拟定公司内部管理机构设置方案；（四）拟定公司的基本管理制度；（五）制定公司的具体规章；（六）提请董事会聘任或者解聘公司副经理、财务负责人；（七）决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；（八）本章程和董事会授予的其他职权。

上述期间，公司股东会、董事会、监事会及高级管理人员按照上述规定行使相应职权，吴少华一直担任董事长和总经理，不存在导致公司僵局的情形。

截至本问询函回复出具日，吴少华直接持有公司 44.55%股份，通过明信聚贤控制公司 16.67%表决权，通过明信聚才控制公司 5.00%表决权，吴少华直接和间接控制公司 66.22%股份的表决权，同时，报告期内，吴少华担任公司的董事长兼总经理，能够在战略发展、经营管理决策等多方面对公司的生产经营发挥决定性作用，因此，不存在公司治理僵局的风险。

根据对麦逊电子与吴少华访谈确认，麦逊电子与吴少华之间未签署一致行动协议。

综上所述，公司设立至今，已按照《公司法》《公司章程》的规定建立了股东会、董事会、监事（会）和经营管理机构，权限划分清晰；吴少华与麦逊电子在公司日常经营管理及重大事项决策方面不存在权限划分，不存在一致行动协议，不存在导致公司治理僵局的风险。

三、说明公司目前是否存在通过麦逊电子获取客户、订单的情况，公司主要产品结构及其应用领域、核心技术、主要客户与供应商等方面与麦逊电子的差异

情况，公司多名董监高人员来自麦逊电子或大族数控、大族激光等麦逊电子相关关联方的原因及合理性，公司与麦逊电子在资产、业务、人员、财务、机构方面的独立性，是否存在混同情形

（一）公司目前不存在通过麦逊电子获取客户、订单的情况

明信测试设立之初，存在通过麦逊电子获取客户订单的情形，主要原因系公司设立之初为麦逊电子的控股子公司，相关业务由麦逊电子统一对接。随着公司业务的发展及公司控股股东的变更，自 2019 年 5 月起，公司已取得华为技术有限公司（以下简称“华为技术”）、华为终端有限公司（以下简称“华为终端”）等客户的供应商资质，能够独立与华为技术、华为终端等客户开展业务，不再存在通过麦逊电子获取客户、订单的情形。

（二）公司主要产品结构及其应用领域、核心技术、主要客户与供应商等方面与麦逊电子的差异情况

1、主要产品结构及其应用领域、核心技术与麦逊电子的差异情况

麦逊电子成立于 1999 年，是专注于 PCB 板半成品及成品电性能测试方案的研发、生产、销售及服务的国家高新技术企业。麦逊电子主要产品包括专用测试机、通用测试机、高精微针测试机、高压/LCR 等功能性测试机等产品及对应的配套夹具，并提供 PCB 光板电测代工服务，产品主要应用于通讯、计算机、消费电子、工业控制等各类电子产业所需的不同种类 PCB 板（包括：常规硬板、HDI、FPC、软硬结合板及封装载板）的测试。

明信测试成立于 2010 年，是一家以测试技术为核心的综合性自动化服务商，主营业务为自动化设备和夹具的研发、生产、销售和技术服务，为客户提供自动化测试和自动化组装一站式解决方案。公司主要产品包括自动化设备和夹具两大类，其中设备包括测试设备、组装设备等，夹具包括测试夹具和组装夹具等。公司生产的测试设备及夹具主要用于消费电子、通讯、服务器、汽车电子等电性能、光学性能、气密性、射频及音频等方面的测试；公司生产的组装设备及夹具主要用于零部件模组及整机的组装、拆卸和加工等工序。公司产品主要应用于消费电子、汽车电子、通讯、服务器等行业。

公司与麦逊电子的主要产品结构及其应用领域、核心技术的对比情况如下：

项目	麦逊电子	明信测试
主营业务	专注于 PCB 板半成品及成品电性能测试方案的研发、生产、销售及服务	公司生产的测试设备及夹具主要用于移动终端电子产品光学性能、气密性、射频及音频等方面的测试
主要产品	专用测试机、通用测试机、高精微针测试机、高压/LCR 等功能性测试机等	自动化设备和夹具
产品功能	PCB 板材检测	消费电子、服务器等终端产品检测
核心技术	电子技术、运动控制技术、高精度装配技术、机器视觉/图像识别及处理技术等	摄像头检测技术、屏幕检测技术、音频检测技术、射频检测技术等
应用领域	PCB 硬板、FPC 软板、软硬结合板材及封装载板的检测	手机、平板、智能手表、车载电子、服务器等终端产品检测
检测范围	PCB 板材的电学性能等	手机等终端产品的摄像头、屏幕、射频信号、防水性、音频、贴合度等
客户群体	PCB 板材等电子件生产厂商	华为、荣耀、维沃、浪潮等终端产品厂商

2、主要客户与供应商的差异

根据麦逊电子 2025 年 8 月 14 日出具的《关于麦逊电子基本情况的说明》，经比对，报告期内，公司与麦逊电子前五大客户及供应商不存在重合的情形。

（三）公司多名董监高人员来自麦逊电子或大族数控、大族激光等麦逊电子相关关联方的原因及合理性

截至本问询函回复出具日，公司董事、监事和高级管理人员人员曾在麦逊电子或大族数控、大族激光等麦逊电子相关关联方任职的情况如下：

序号	姓名	在公司的任职情况	在大族激光、大族数控及其子公司的任职情况
1	吴少华	董事长、总经理	2003 年 11 月至 2010 年 12 月，任麦逊电子 ATE 部门经理
2	宋涛	董事、副总经理	2004 年 9 月至 2011 年 2 月，任麦逊电子开发工程师
3	杨朝辉	董事	现任大族数控董事长兼总经理、麦逊电子董事长
4	周辉强	董事	现任大族激光董事、管理与决策委员会常务副主任、财务总监、大族数控董事
5	徐法曾	董事、财务总监、董事会秘书、副总经理	2007 年 7 月至 2018 年 3 月，任大族激光子公司财务负责人
6	赵建蓉	董事	2004 年 4 月至 2011 年 2 月，任麦逊电子主管
7	胡志光	监事	2006 年 11 月至 2010 年 12 月，任麦逊电子生产主管

序号	姓名	在公司的任职情况	在大族激光、大族数控及其子公司的任职情况
8	张建群	监事	现任大族激光副董事长、管理与决策委员会常务副主任、大族数控董事
9	陈少华	监事	2005年9月至2010年12月，任麦逊电子装配员、售后服务部工程师
10	田小平	副总经理	无

上述人员中，宋涛、赵建蓉、胡志光、陈少华与吴少华曾为在麦逊电子任职的同事，因吴少华拟自主创业开展自动化测试相关业务并设立公司，上述人员亦有从事相关业务的意愿，遂从麦逊电子离职后加入公司；徐法曾为财务专业人员，因看好公司发展，且公司亦需要经验丰富的财务人员对公司的财务内控系统进行管理，遂从大族激光集团离职后加入公司；杨朝辉、周辉强及张建群在公司仅担任董事、监事职务。

根据上述相关人员填写的调查表，上述人员均不存在对曾经任职单位承担竞业禁止、限制义务等不得担任公司董事、监事及高级管理人员的情形。

因此，公司董监高人员来自麦逊电子或大族数控、大族激光等麦逊电子相关关联方的具有合理性。

（四）公司与麦逊电子在资产、业务、人员、财务、机构方面的独立性，是否存在混同情形

报告期内，公司独立开展生产经营、研发等活动，在资产、业务、人员、财务和机构方面均与麦逊电子保持独立，具有完整的业务体系和直接面向市场独立持续经营的能力。

公司资产独立。公司拥有独立的经营和办公场所，合法拥有经营所需的房屋、土地、机器设备、办公设备、与生产经营有关的配套设施以及商标、专利、计算机软件著作权等资产的所有权或使用权；公司资产的权属关系明确，独立于麦逊电子、大族数控和大族激光，公司依法独立行使对该等资产的所有权或者使用权。

公司业务独立。报告期内，公司已设立独立的业务部门体系，拥有完整的研发、采购、生产和销售体系，独立开展经营活动，公司的业务独立于麦逊电子、大族数控和大族激光，与其不存在同业竞争或者显失公平的关联交易的情形。

公司人员独立。报告期内，公司的董事、监事、高级管理人员严格按照《公司法》《公司章程》等有关规定产生，不存在麦逊电子、大族数控和大族激光干预公司人事任免决定的情形；公司的总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员专职在公司工作，未在麦逊电子、大族数控和大族激光中担任除董事、监事以外的其他职务及领取领薪；公司的财务人员未在麦逊电子、大族数控和大族激光中兼职；公司独立与员工签订劳动合同，并且制定了独立的劳动、人事、工资管理制度对员工进行管理；公司有权依法独立确定公司人员的聘用、解聘，不存在麦逊电子、大族数控和大族激光进行干预的情况。

公司财务独立。公司设立了独立的财务部门，并配备了相关财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，制定了规范的财务会计制度；公司在银行开立了独立账户，不存在与麦逊电子、大族数控和大族激光共用银行账户的情况。

公司机构独立。公司根据《公司法》的有关规定设置了股东会、董事会、监事会，聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员。并根据公司业务发展需要，设立了相应的内部组织机构，各部门均能独立履行职责；公司已建立了健全的内部经营管理机构，独立行使经营管理权，与麦逊电子、大族数控和大族激光不存在混合经营、合署办公或上下级关系的情况。

同时，麦逊电子、大族数控于 2025 年 8 月 14 日出具的书面文件确认，麦逊电子、大族数控在业务、资产、人员、财务、机构方面与明信测试相互独立。

综上所述，公司与麦逊电子、大族数控和大族激光在资产、业务、人员、财务、机构方面相互独立，不存在混同情形。

1-2 ①结合吴少华受让麦逊电子相关股权的价格、定价依据及其公允性、出资来源等，说明相关股权转让评估增值率较高的原因及合理性，股权转让是否真实、合法、有效，是否涉及股权代持。②列表说明吴少华历史上受让或认购公司出资形成的借款的金额、出借人、借款利率、偿还期限、是否签订借款或还款协议、偿还时间及金额、偿还借款的资金来源等。若存在尚未清偿的相关借款，

请说明未清偿金额、原因、后续清偿安排，是否存在争议或潜在纠纷；结合相关借款协议的签署、借款本息的偿还、相关债权债务人的确认等情况，说明相关借款关系的真实性，是否存在代持或利益输送情形。③说明吴少华目前尚未清偿的个人债务总额及主要构成、清偿期限、后续清偿安排，是否存在无法清偿的大额负债，是否影响公司控制权稳定性或财务规范性。

一、结合吴少华受让麦逊电子相关股权的价格、定价依据及其公允性、出资来源等，说明相关股权交易评估增值率较高的原因及合理性，相关股权转让是否真实、合法、有效，是否涉及股权代持

（一）吴少华受让麦逊电子相关股权的价格、定价依据及其公允性、出资来源等

1、吴少华受让麦逊电子相关股权的价格、定价依据及其公允性

（1）吴少华受让麦逊电子相关股权的价格、定价依据

根据与麦逊电子、吴少华的访谈确认，本次股权转让价格 3,300 万元系参考国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具的《资产评估报告》（国众联评报字（2018）第 2-0013 号）的评估结果并经双方协商后确定。根据该评估报告，采取收益法进行评估，公司股东全部收益于评估基准日 2017 年 11 月 30 日的评估价值为 28,025.50 万元，本次股权转让对应的评估价值即为 3,082 万元。经双方协商一致确定公司估值为 3 亿元，本次股权转让对应的估值及价格即为 3,300 万元，与前述评估价值不存在明显偏差。

（2）吴少华受让麦逊电子相关股权的定价公允性

根据公司的说明，受下游行业影响，2017 年 1-11 月公司净利润为-278.63 万元，公司为亏损状态。2016 年度公司的净利润为 2,243.89 万元，若使用 2016 年度的净利润数据，此次股权转让所涉公司估值 3 亿元对应的市盈率为 13.37 倍。

本次股权转让的市盈率与上市公司收购同行业公司的平均水平对比情况如下：

上市公司名称	情况摘要	市盈率(当年)
领益智造 (002600.SZ)	2018年1月, 收购领益科技 100%股权	21.91
安洁科技 (002635.SZ)	2017年8月, 收购威博精密 100%股权	8.10
银禧科技 (300221.SZ)	2017年1月, 收购兴科电子 66.02%股权	7.11
长园集团 (600525.SZ)	2014年12月, 收购运泰利 100%股权	17.20
平均水平		13.58
明信测试		13.37

注1: 市盈率(当年)指对应收购日当年净利润的市盈率;

注2: 本表中选取的被收购公司均为移动电子产品零部件厂商或该领域治具、设备厂商。

根据上表所示, 本次股权转让对应的市盈率与上市公司收购同行业公司的平均水平不存在重大差异。

综上所述, 吴少华受让麦逊电子相关股权的定价公允。

2、吴少华受让麦逊电子相关股权的出资来源

吴少华受让麦逊电子 11%股权合计出资 3,300.00 万元, 其中自有资金 2,638.00 万元, 借款 662.00 万元, 相关借款已结清。吴少华出资来源的概况如下:

项目	金额(万元)	占比
1、自有资金	2,638.00	79.94%
其中: 公司分红	1,565.00	47.42%
股权转让款	656.00	19.88%
自有资金积累	417.00	12.64%
2、借款	662.00	20.06%
其中: 个人借款	632.00	19.15%
银行借款	30.00	0.91%
合计	3,300.00	100.00%

根据对吴少华相关出资流水核查并与吴少华的访谈确认, 本次股权转让的出资来源于吴少华自有资金及借款, 相关借款均已结清。

(二) 相关股权转让评估增值率较高的原因及合理性

根据国众联出具的《资产评估报告》(国众联评报字(2018)第 2-0013 号),

公司股东全部收益于 2017 年 11 月 30 日评估价值：1、采取收益法的评估结果为人民币 28,025.50 万元；2、采用资产基础法的评估结果为 6,400.71 万元。本次评估最终采用收益法评估结果，相较于资产基础法，评估增值为 21,624.79 万元，增值率为 337.85%。

收益法评估增值率较高的主要原因为：截至评估基准日（2017 年 11 月 30 日），受下游行业产能扩张和升级换代的影响，下游厂商对设备和夹具产品的需求量不断上涨，且公司通过多年的行业积累与发展，已形成了较为成熟的经营模式，公司未来发展前景良好。考虑到 2018 年度公司净利润增长到 1,046.77 万元，2019 年度公司净利润增长到 5,459.78 万元，实际经营情况与预测情况相符，因此，本次股权转让评估增值率较高具备合理性。

（三）相关股权转让是否真实、合法、有效，是否涉及股权代持

2018 年 2 月 8 日，公司召开股东会并作出决议，同意麦逊电子将其持有的公司 11% 股权以 3,300 万元的价格转让给吴少华；同日，公司办理完毕本次股权转让的工商变更手续。根据麦逊电子出具的书面文件，麦逊电子确认本次股权的审批程序、决策程序和决策结果符合其时有效的《公司法》等法律法规、公司章程及其他内部控制制度文件的规定，已履行了相关决策程序和信息披露义务。因此，本次股权转让已履行相应程序，转让过程真实、合法、有效。

根据吴少华的相关出资流水、与吴少华、麦逊电子的访谈确认以及麦逊电子出具的书面文件，本次股权转让不涉及股权代持。

综上所述，本次股权转让系以公司评估价格为基础经双方协商确定，定价公允；本次转让出资来源于吴少华自有资金及借款，不存在股权代持的情形；本次股权转让采用了收益法评估结果，考虑了公司未来发展前景，评估增值率较高具备合理性；公司已就本次股权转让事项履行了相关决策程序，本次股权转让真实、合法、有效。

二、列表说明吴少华历史上受让或认购公司出资形成的借款的金额、出借人、借款利率、偿还期限、是否签订借款或还款协议、偿还时间及金额、偿还借款的资金来源等。若存在尚未清偿的相关借款，请说明未清偿金额、原因、后续清偿

安排，是否存在争议或潜在纠纷；结合相关借款协议的签署、借款本息的偿还、相关债权债务人的确认等情况，说明相关借款关系的真实性，是否存在代持或利益输送情形

（一）列表说明吴少华历史上受让或认购公司出资形成的借款的金额、出借人、借款利率、偿还期限、是否签订借款或还款协议、偿还时间及金额、偿还借款的资金来源等。

根据对吴少华出资流水核查及访谈确认，吴少华历史上受让或认购公司出资形成的借款为 1,935.00 万元，借款的金额、出借人、借款利率、偿还期限、是否签订借款或还款协议、偿还时间及金额、偿还借款的资金来源情况如下：

借款人姓名	身份背景	借款金额(万元)	借款利率	偿还期限	是否签订借款或还款协议	是否闭环、已结清	偿还时间及金额	偿还借款的资金来源
肖荣华	朋友	500	不涉及	不涉及	否	是	2021 年至 2023 年还款 500 万元。	自有及自筹资金
赵建蓉	公司员工	360	不涉及	不涉及	否	是	2021 年至 2024 年还款 360 万元。	自有及自筹资金
朱丹	朋友	330	10.74%	不涉及	否	是	2020 年还款本金 330 万元、利息 3.3 万元。	自有及自筹资金
梁兵	公司前员工 焦海燕配偶	100	不涉及	不涉及	否	是	2021 年还款 100 万元。	自有及自筹资金
黄朝	朋友	100	不涉及	不涉及	否	是	2020 年还款 100 万元。	自有及自筹资金
宋涛	公司员工	88	不涉及	不涉及	否	是	2018 年至 2022 年还款 88 万元。	自有及自筹资金
张中会	前员工	60	不涉及	不涉及	否	是	2019 年至 2020 年还款 60 万元。	自有及自筹资金
吴红平	前员工	60	不涉及	不涉及	否	是	2019 年至 2020 年还款 60 万元。	自有及自筹资金
林培锦	公司员工	40	不涉及	不涉及	否	是	2019 年至 2020 年还款 40 万元。	自有及自筹资金
边巍	公司员工	40	不涉及	不涉及	否	是	2021 年至 2023 年还款 40 万元。	自有及自筹资金
吴少锋	哥哥	33	不涉及	不涉及	是	否	尚未还款	尚未还款
周颖	公司员工	30	不涉及	不涉及	否	是	2020 年还款 30 万元。	自有及自筹资金

胡坤元	公司员工	30	不涉及	不涉及	否	是	2020 年还款 30 万元。	自有及自筹资金
王卫恒	公司员工	30	不涉及	不涉及	否	是	2020 年还款 30 万元。	自有及自筹资金
银行贷款	银行	30	6.57%	2019 年 5 月已结清	是	是	2019 年 5 月还款本金 30 万元及利息。	自有及自筹资金
方龙威	公司员工	28	不涉及	不涉及	否	是	2019 年至 2020 年还款 28 万元。	自有及自筹资金
谢晓丽	前员工	26	不涉及	不涉及	否	是	2019 年还款 26 万元。	自有及自筹资金
胡泽龙	公司员工 胡坤元配偶	20	不涉及	不涉及	否	是	2020 年还款 20 万元。	自有及自筹资金
李秋菊	公司员工	20	不涉及	不涉及	否	是	2020 年还款 20 万元。	自有及自筹资金
左明远	前员工	10	不涉及	不涉及	否	是	2019 年还款 10 万元。	自有及自筹资金
合计		1,935.00	-	-	-	-	-	-

注：以上借款利率系根据借款利息和本金计算的年化利率。

由上表可知，截至本问询函回复出具日，吴少华因出资形成的借款中，除其哥哥吴少锋提供的 33 万元借款尚未结清外，其余借款均已结清，还款来源为自有或自筹资金。

（二）若存在尚未清偿的相关借款，请说明未清偿金额、原因、后续清偿安排，是否存在争议或潜在纠纷；结合相关借款协议的签署、借款本息的偿还、相关债权债务人的确认等情况，说明相关借款关系的真实性，是否存在代持或利益输送情形

截至本问询函回复出具日，吴少华因出资形成的借款中仅剩 33 万元尚未清偿，该借款系由其哥哥吴少锋提供。由于吴少华与吴少锋未就该借款约定偿还期限，且吴少锋未要求吴少华偿还借款，因此尚未偿还，吴少华计划使用未来的工资薪酬、奖金、分红等所得归还该借款，不存在争议或潜在纠纷。

根据对吴少华出资流水核查及访谈确认，吴少华出资来源中：1、仅吴少锋及银行提供的借款签署了借款协议，其余借款均未签署借款协议；2、除吴少锋提供的 33 万元借款尚未结清外，其他借款均已结清；3、除张中会的借款尚未取

得确认外，其他借款均已取得借款人的确认。鉴于张中会借款 60 万元，借款金额较小且均已结清，且根据吴少华的确认，其与张中会之间不存在股权代持情形；4、根据对吴少华访谈确认，吴少华历史出资借款事宜不存在争议或潜在纠纷，亦不存在代持或其他利益输送的情形。

综上所述，吴少华历史上因受让或认购公司出资而形成的借款均真实，截至本问询函回复出具日，仅余 33 万元未结清并已有偿还计划，其余借款均已结清，各方之间不存在争议或潜在纠纷，亦不存在代持或其他利益输送的情形。

三、说明吴少华目前尚未清偿的个人债务总额及主要构成、清偿期限、后续清偿安排，是否存在无法清偿的大额负债，是否影响公司控制权稳定性或财务规范性

根据中国人民银行出具的吴少华《个人信用报告》和吴少华报告期内银行流水，截至 2025 年 3 月 31 日，吴少华名下尚未结清的银行贷款和个人借款如下：

单位：万元						
借款人	内容	借款金额	借款时间	利率	余额	到期时间
兴业银行	个人住房商业贷款	420.00	2024 年 11 月 14 日	3.15%	410.5833	2041 年 11 月 14 日
住房公积金管理中心	个人住房公积金贷款	60.00	2024 年 11 月 14 日	2.85%	58.6182	2041 年 11 月 14 日
胡坤元	个人借款	20.00	2023 年 8 月 1 日	无	20.00	无
成超	个人借款	30.00	2023 年 8 月 26 日、2023 年 8 月 29 日	无	30.00	无
吴少锋	个人借款	600.00	2024 年 11 月 15 日	无	600.00	无
合计		1,130.00	-	-	1,119.2015	-

根据上表，吴少华尚未清偿的个人债务总额为 1,119.2015 万元，其中银行贷款 469.2015 万元，个人借款 650 万元。吴少华的银行贷款主要系个人住房商业贷款和个人住房公积金贷款，均于 2041 年到期；吴少华的个人借款主要系向同事及亲属的借款，该等借款均未约定清偿期限且借款人亦未催促还款。

吴少华计划使用未来的工资薪酬、奖金、分红等所得归还上述借款。根据公司的测算，假设公司 2025 年度、2026 年度净利润与 2024 年度相当，即年度净利润均为 4,000 万元，按照分红比例 35% 测算，吴少华直接和间接可取得的 2025

年度、2026 年度税后分红金额合计为 1,191.46 万元，加上未来吴少华从公司获得的工资薪酬所得，能够覆盖吴少华的借款金额。因此，吴少华具备还款能力，不存在无法清偿的大额负债，不会影响公司控制权稳定性或财务规范性。

1-3 ①说明公司员工持股平台的实际参加人员是否均为公司员工，持股平台合伙人的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排。②补充披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法。③结合公司相关员工入股员工持股平台的价格及其公允性，以及股权激励方案、合伙协议等，说明股份支付费用的确认情况，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。

一、说明公司员工持股平台的实际参加人员是否均为公司员工，持股平台合伙人的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排

(一) 公司员工持股平台的实际参加人员是否均为公司员工

根据公司员工持股平台合伙人名单，并经对比公司员工花名册，截至本问询函回复出具日，公司员工持股平台实际参与人员情况如下：

1、明信聚贤

截至本问询函回复出具日，明信聚贤合伙人名单如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类别	出资额(万元)	出资比例	是否为公司员工	在公司处所任职务
1	吴少华	普通合伙人	736.665	50.25%	是	董事长、总经理
2	杨朝辉	有限合伙人	146.6	10.00%	否	董事
3	张建群	有限合伙人	146.6	10.00%	否	监事
4	周辉强	有限合伙人	146.6	10.00%	否	董事
5	徐法曾	有限合伙人	124.61	8.50%	是	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书
6	宋涛	有限合伙人	58.64	4.00%	是	董事、副总经理
7	赵建蓉	有限合伙人	21.99	1.50%	是	董事、董事长助理、供应链总监
8	田小平	有限合伙人	14.66	1.00%	是	副总经理

序号	合伙人姓名	合伙人类别	出资额(万元)	出资比例	是否为公司员工	在公司处所任职务
9	胡志光	有限合伙人	14.66	1.00%	是	监事、设备生产部经理
10	周昌辉	有限合伙人	14.66	1.00%	是	电子组技术经理
11	王卫恒	有限合伙人	10.995	0.75%	是	业务组销售经理
12	王艳林	有限合伙人	10.995	0.75%	是	软件组经理
13	陈少华	有限合伙人	10.995	0.75%	是	监事、售后服务部部主管
14	林培锦	有限合伙人	7.33	0.50%	是	项目经理
合计			1,466.00	100.00%	—	--

注：杨朝辉、张建群和周辉强在公司担任董事、监事但未签署劳动合同。

2、明信聚才

截至本问询函回复出具日，明信聚才合伙人名单如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类别	出资额(万元)	出资比例	是否为公司员工	在公司处所任职务
1	吴少华	普通合伙人	25.00	1.39%	是	董事长、总经理
2	明信聚兴	有限合伙人	1,215.00	67.50%	是	--
3	赵建蓉	有限合伙人	100.00	5.56%	是	董事、董事长助理、供应链总监
4	章树安	有限合伙人	45.00	2.50%	是	信息管理部总监
5	王学斌	有限合伙人	40.00	2.22%	是	项目经理
6	李秋菊	有限合伙人	30.00	1.67%	是	人资行政部主管
7	胡坤元	有限合伙人	30.00	1.67%	是	商务部主管
8	邝清海	有限合伙人	30.00	1.67%	是	自动化部经理
9	江文昌	有限合伙人	30.00	1.67%	是	业务总监
10	周颖	有限合伙人	30.00	1.67%	是	采购部主管
11	陈雪	有限合伙人	25.00	1.39%	是	财务部主管
12	喻明军	有限合伙人	20.00	1.11%	是	技术经理兼夹具二组主管
13	马学博	有限合伙人	20.00	1.11%	是	电气经理
14	田小平	有限合伙人	20.00	1.11%	是	副总经理
15	王冕	有限合伙人	20.00	1.11%	是	电子部经理
16	马利荣	有限合伙人	20.00	1.11%	是	ICT 软件开发工程师
17	刘芳	有限合伙人	20.00	1.11%	是	助理工程师
18	余威	有限合伙人	15.00	0.83%	是	机械组长
19	张俊	有限合伙人	15.00	0.83%	是	中级机械工程师
20	陈少华	有限合伙人	10.00	0.56%	是	监事、售后服务部主管

序号	合伙人姓名	合伙人类别	出资额(万元)	出资比例	是否为公司员工	在公司处所任职务
21	谢景义	有限合伙人	10.00	0.56%	是	电子工程师
22	林培锦	有限合伙人	10.00	0.56%	是	项目经理
23	邓锦辉	有限合伙人	10.00	0.56%	是	资料组经理
24	边巍	有限合伙人	10.00	0.56%	是	物控主管
合计			1,800.00	100.00%	—	--

3、明信聚兴

截至本问询函回复出具日，明信聚兴合伙人名单如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类别	出资额(万元)	出资比例	是否为公司员工	在公司处所任职务
1	刘克兵	有限合伙人	750.00	61.73%	是	销售副总
2	江文昌	有限合伙人	120.00	9.88%	是	业务总监
3	吴少华	普通合伙人	69.00	5.68%	是	董事长、总经理
4	代伟	有限合伙人	50.00	4.12%	是	软件组主管
5	赵建蓉	有限合伙人	30.00	2.47%	是	董事、董事长助理、供应链总监
6	范秋	有限合伙人	30.00	2.47%	是	项目经理
7	刘佳欢	有限合伙人	30.00	2.47%	是	ICT 软件工程师
8	欧阳泉	有限合伙人	20.00	1.65%	是	机械经理
9	罗志强	有限合伙人	20.00	1.65%	是	软件工程师
10	刘园园	有限合伙人	15.00	1.23%	是	中级电气工程师
11	罗振金	有限合伙人	10.00	0.82%	是	电子工程师
12	田斌和	有限合伙人	10.00	0.82%	是	高级电气工程师
13	尚贵娟	有限合伙人	5.00	0.41%	是	资料组主管
14	张伟娴	有限合伙人	5.00	0.41%	是	供应链中心主管
15	王龙宝	有限合伙人	5.00	0.41%	是	机械组长
16	邓海成	有限合伙人	5.00	0.41%	是	终端夹具部主管
17	张运检	有限合伙人	5.00	0.41%	是	中级机械工程师
18	张正辉	有限合伙人	5.00	0.41%	是	夹具设计工程师
19	徐畅	有限合伙人	5.00	0.41%	是	中级电气工程师
20	温仔祥	有限合伙人	5.00	0.41%	是	终端夹具部主管
21	党伟炎	有限合伙人	5.00	0.41%	是	夹具工程师
22	白洙洱	有限合伙人	5.00	0.41%	是	销售经理

序号	合伙人姓名	合伙人类别	出资额(万元)	出资比例	是否为公司员工	在公司处所任职务
23	王佳丽	有限合伙人	4.00	0.33%	是	品质部组长
24	凌菊	有限合伙人	4.00	0.33%	是	品质部组长
25	门周平	有限合伙人	3.00	0.25%	是	中级机械工程师
合计			1,215.00	100.00%	—	—

根据上表，明信聚才和明信聚兴的合伙人均未签署劳动合同，明信聚贤除杨朝辉、张建群和周辉强在公司担任董事、监事但未签署劳动合同外，其余合伙人均未签署劳动合同。杨朝辉、张建群和周辉强参与员工持股平台的合理性如下：

2018年6月，公司召开股东会审议通过《深圳市明信测试设备有限公司员工股权激励计划的议案》，对公司董事、监事、高级管理人员及核心员工进行股权激励。考虑到杨朝辉、张建群以及周辉强对公司发展存在一定贡献，为进一步完善公司的法人治理结构，吸引和保留优秀管理人才，经公司股东会决议，确定杨朝辉、张建群以及周辉强为本次股权激励的激励对象，授予价格与其他激励对象一致。因此，杨朝辉、张建群以及周辉强作为公司董事、监事参与股权激励计划，具有合理性。

（二）持股平台合伙人的出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排

根据明信聚贤、明信聚才、明信聚兴各现有自然人合伙人填写的调查表、出资时点前后3个月银行流水及相关支持性凭证，上述合伙人的出资来源均为自有或自筹资金，所持份额为自主持有，不存在股份代持或其他利益安排。

二、补充披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露股权激励的情况，具体如下：

“3、股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退

休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

公司股权激励涉及的持股平台为明信聚贤，具体情况如下：

序号	事项	具体情况
1	股权激励的具体日期	2018年6月29日，公司召开股东会，审议并同意签署《股权激励计划》。
2	锁定期	明信聚贤激励计划服务期为持股平台授予之日起至合伙企业成立后6年之内止，即2018年7月至2024年12月止。
3	行权条件	<p>根据股权激励计划，本计划以2018年、2019年的经营净利润(不考虑股份支付对净利润的影响)为业绩考核目标，2018年、2019年经营净利润达到业绩考核目标后，经董事会确定，行权有效。</p> <p>公司2017年度经审计的净利润为651.53万元，公司2018年、2019年考核目标公司经营净利润(不考虑股份支付对净利润的影响)应分别达到1,700万元、2,500万元，相当于在2017年的基础上增长161%、284%。</p>
4	内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定	<p>根据明信聚贤合伙协议之补充协议约定，本补充协议主要对合伙协议第八章有关退伙的事项进行约定，具体如下：</p> <p>1、普通合伙人承诺，除非将合伙权益全部转让给继任的普通合伙人，不主动从合伙企业退伙，除法定事项外，经全体合伙人一致同意可以转为有限合伙人。</p> <p>2、有限合伙人因为个人原因从公司或公司的子公司辞职，退伙仅需要经普通合伙人同意。发生上述情形并且经普通合伙人要求的，该有限合伙人必须退伙。</p> <p>3、有限合伙人因触犯法律、损害公司利益、违反公司管理规定被公司辞退时退伙仅需要经普通合伙人同意。发生上述情形并且经普通合伙人要求的，该有限合伙人必须退伙。</p> <p>4、有限合伙人因考核不合格，不能胜任工作，被公司辞退时，退伙需经全体合伙人同意。发生上述情形并且经普通合伙人要求的，该有限合伙人必须退伙。</p> <p>5、有限合伙人退伙时，其在合伙企业中的财产权益转让价格参照公司净资产计算，以合伙企业持有的公司股权比例计算合伙企业的财产，以有限合伙人占合伙企业的实缴出资比例，计算有限合伙人在合伙企业中所享有的财产份额及其转让价格。</p> <p>6、各有限合伙人承诺，在合伙企业成立后6年内，未经普通合伙人同意，任何有限合伙人均不得将其在本合伙企业中的全部或部分合伙权益或其所对应的应收分红出质给普通合伙人或其指定第三方以外的其他第三方。</p> <p>7、有限合伙人因各种原因从公司或公司的子公司离职时，其持有的合伙企业财产份额，普通合伙人或其指定第三方只是</p>

		<p>具有按相关价格购买的权利，但并非法定的义务。如普通合伙人及其指定第三方放弃优先行使购买的权利，则有限合伙人在合伙企业的股权可以自行处置。</p> <p>8、无论是因法定原因退伙、被合伙企业除名或是主协议及本补充协议约定的退伙原因，导致有限合伙人退伙的，有限合伙人均必须配合在1个月内办理完退伙手续。</p>
5	股权管理机制	<p>根据明信聚贤合伙协议约定，经全体合伙人决定，委托1个合伙人对外代表合伙企业，执行合伙事务。经全体合伙人决定，委托普通合伙人吴少华执行合伙事务，全体合伙人签署本协议即视为其被选定为合伙企业的执行事务合伙人。其他合伙人不再执行合伙事务。</p>
6	员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法	<p>根据股权激励计划，持股对象在职期间丧失劳动能力的，其所持股权不作变更。持股对象在职期间失去民事行为能力，或者死亡的，其股权由合法继承人继续享有。</p> <p>除以上约定外，合伙人相关权益的处置办法主要参考内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定。</p>

”

三、结合公司相关员工入股员工持股平台的价格及其公允性，以及股权激励方案、合伙协议等，说明股份支付费用的确认情况，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

（一）说明公司相关员工入股员工持股平台的价格及公允性

公司员工持股平台设立及后续财产份额转让中相关员工的入股情况如下：

员工持股平台	持股平台入股方式	入股员工持股平台的方式	持股平台转让方	持股平台受让方	出资/转让时间	间接持有/转让公司股份数(万股)	员工间接入股公司价格(元/股)	公司权益工具公允价值(元/股)	出资/转让当年公司股本(万股)	模拟计算至股改前持有/转让公司股份数(万股)	模拟计算至股改前间接入股公司价格(元/股)	模拟计算至股改前公司权益工具公允价值(元/股)	是否构成股份支付
明信聚贤	增资	持股平台设立	/	/	2019年3月	100.00	14.66	60.00	500.00	100.00	14.66	60.00	是
		财产份额转让	左明远	吴少华	2019年11月	1.00	14.66	60.00	500.00	1.00	14.66	60.00	是
			王永华	吴少华	2020年6月	0.50	26.21	60.00	631.46	0.50	26.21	60.00	是
			张中会、刘云清	吴少华	2020年9月	118.77	2.76	6.31	6,000.00	12.50	26.22	60.00	是
			刘云清	田小平	2020年9月	9.50	2.76	6.31	6,000.00	1.00	26.22	60.00	是
			吴红平	赵建蓉	2023年8月	4.75	2.25	7.23	6,000.00	0.50	21.38	68.70	是
明信聚才	股权转让	持股平台设立	/	/	2019年10月	30.00	60.00	60.00	500.00	30.00	60.00	60.00	否, 价格公允
		财产份额转让	吴少华	张艳等13名员工	2020年4月	2.50	60.00	60.00	631.46	2.50	60.00	60.00	否, 价格公允
			吴少华	邝清海等4名员工及明信聚兴	2021年3月	21.25	6.31	6.31	6,000.00	2.24	60.00	60.00	否, 价格公允
			崔林	焦海燕	2021年5月	3.17	6.79	6.31	6,000.00	0.33	64.52	60.00	否, 价格公允

员工持股平台	持股平台入股方式	入股员工持股平台转让的方式	持股平台	持股平台受让方	出资/转让时间	间接持有/转让公司股份数(万股)	员工间接入股公司价格(元/股)	公司权益工具公允价值(元/股)	出资/转让当年公司股本(万股)	模拟计算至股改前持有/转让公司股份数(万股)	模拟计算至股改前间接入股公司价格(元/股)	模拟计算至股改前公司权益工具公允价值(元/股)	是否构成股份支付
			黄彩林	焦海燕	2021年5月	3.96	6.61	6.31	6,000.00	0.42	62.81	60.00	否, 价格公允
			肖本刚	焦海燕	2021年7月	1.58	6.85	6.31	6,000.00	0.17	65.09	60.00	否, 价格公允
			张艳	赵建蓉	2022年9月	1.58	7.07	6.31	6,000.00	0.17	67.18	60.00	否, 价格公允
			焦海燕	吴少华、 马利荣、 刘芳	2025年2月	8.71	6.31	7.89	5,701.08	0.92	60.00	71.23	是
明信聚兴	股权转让	持股平台设立	/	/	2021年2月	192.41	6.31	6.31	6,000.00	20.25	60.00	60.00	否, 价格公允
			洪炜青等5名员工	焦海燕	2021年5-11月	12.35	6.31	6.31	6,000.00	1.30	60.00	60.00	否, 价格公允
		财产份额转让	罗盘喜等4名员工	吴少华	2021年9-12月	15.04	6.31	6.31	6,000.00	1.58	60.00	60.00	否, 价格公允
			陈森溪	吴少华	2022年6月	2.38	6.72	6.31	6,000.00	0.25	63.85	60.00	否, 价格公允
			肖祖福	赵建蓉	2022年12月	0.79	6.72	6.31	6,000.00	0.08	63.85	60.00	否, 价格公允
			谢晶晶、 梅深平	赵建蓉	2023年3-4月	1.58	6.72	7.23	6,000.00	0.17	63.85	68.70	是

员工持股平台	持股平台入股方式	入股员工持股平台的方式	持股平台转让方	持股平台受让方	出资/转让时间	间接持有/转让公司股份数(万股)	员工间接入股公司价格(元/股)	公司权益工具公允价值(元/股)	出资/转让当年公司股本(万股)	模拟计算至股改前持有/转让公司股份数(万股)	模拟计算至股改前间接入股公司价格(元/股)	模拟计算至股改前公司权益工具公允价值(元/股)	是否构成股份支付
			陈建峰	赵建蓉	2023年11月	0.79	7.10	7.23	6,000.00	0.08	67.46	68.70	是
			刘克兵、吴少华	江文昌	2024年7月	19.00	6.31	7.89	6,000.00	2.00	60.00	71.23	是
			杨靖烽	赵建蓉	2024年7月	1.58	7.48	7.89	6,000.00	0.17	71.07	71.23	是
			焦海燕	吴少华、刘佳欢、范秋	2025年2月	12.35	6.31	7.89	5,701.08	1.30	60.00	71.23	是

注：公司于2020年6月22日完成股改工商变更登记，注册资本从631.4595万元变更至6,000.00万元，为方便对比，将股改后的转让股份数、员工入股价格、公司权益工具公允价值按照股改时增资倍数（即 $6000/631.4595=9.5018$ ），模拟计算至股改前转让股份数、员工入股价格、公司权益工具公允价值。

1、员工持股平台设立时公司权益工具公允价值确认依据

2018年7月，公司董事会审议通过股权激励计划，明确激励对象及相应持股比例，授予价格参考上年末每股净资产，授予价格为每股14.66元（基于公司注册资本500.00万元），公司通过设立员工持股平台明信聚贤实施股权激励，公司权益工具公允价值为每股60.00元，公允价值参照2017年11月30日公司股权评估价值及2018年2月麦逊电子股权转让价格，确认股份支付费用。

2019年10月，公司设立员工持股平台明信聚才，公司股东麦逊电子将其持有的公司5%股权转让给明信聚才，转让价格为每股60元（基于公司注册资本600.00万元），公司权益工具公允价值为每股60.00元，公允价值参照2017年11月30日公司股权评估价值及2018年2月麦逊电子股权转让价格，该转让价格具备公允性，不构成股份支付。

2021年3月，公司设立员工持股平台明信聚兴，明信聚才普通合伙人吴少华将其持有明信聚才67.50%的财产份额转让给明信聚兴，本次转让价格为每股6.31元（基于公司注册资本6,000.00万元），公司权益工具公允价值为每股6.31元，公允价值参考资产评估机构追溯评估的2020年12月31日企业股权评估价值及公司股改前转让价格，该转让价格具备公允性，不构成股份支付。

2、员工持股平台财产份额后续转让时公司权益工具公允价值确认依据

上述三个员工持股平台设立后，各员工持股平台因员工离职等原因发生的财产份额转让，根据转让时点公司权益工具公允价值判断是否确认股份支付费用，符合企业会计准则对股份支付的认定，具有合理性。

3、公司各年权益工具公允价值情况

2018年以来，公司各年权益工具公允价值情况如下：

年份	股本 (万元)	权益工具公 允价值	模拟计算公司股改前 权益工具公允价值	权益工具公允价值确定依据
2018年	500.00	60.00元/注 册资本	60.00元/注册资本	参照2017年11月30日公司股权评估价 值及2018年2月麦逊电子股权转让价格
2019年	600.00	60.00元/注 册资本	60.00元/注册资本	参照2017年11月30日公司股权评估价 值及2019年12月麦逊电子股权转让价 格

年份	股本 (万元)	权益工具公 允价值	模拟计算公司股改前 权益工具公允价值	权益工具公允价值确定依据
2020 年	6,000.00	6.31 元/股	60.00 元/股	参照资产评估机构对公 司截至 2020 年 12 月 31 日股权价值追溯评估结果和公司股改前转让价格，确认公司整体价值 3.79 亿元
2021 年	6,000.00	6.31 元/股	60.00 元/股	
2022 年	6,000.00	6.31 元/股	60.00 元/股	
2023 年	6,000.00	7.23 元/股	68.70 元/股	参照资产评估机构追溯评估的 2023 年 12 月 31 日企业股权评估价值 4.34 亿元
2024 年	5,701.08	7.89 元/股	71.23 元/股	参照资产评估机构追溯评估的 2024 年 12 月 31 日企业股权评估价值 4.5 亿元
2025 年 1-3 月	5,701.08	7.89 元/股	71.23 元/股	

2020 年至 2022 年，公司权益工具公允价值均为 6.31 元/股（模拟股改前公允价值 60 元/注册资本），未参考前海鹏晨股改前增资价格 61.67 元/股，且估值未提升，主要原因系：（1）前海鹏晨 2020 年 1 月增资时，下游客户所处环境尚未发生变化，公司管理层及外部投资者基于对公司 IPO 计划和未来业绩良好预期，价格略有提升，但随着 2020 年 8 月开始，下游客户所处环境发生变化，公司订单明显下滑，导致公司 2021 年和 2022 年均处于亏损状态；（2）根据资产评估机构对公司截至 2020 年 12 月 31 日股权价值进行追溯评估结果，并参照公司股改前转让价格，确认公司整体价值 3.79 亿元，公司股权公允价值为 6.31 元/股。

综上，公司各年权益工具公允价值确认依据充分，公允价值合理。

（二）结合股权激励方案、合伙协议等，说明股份支付费用的确认情况，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

1、结合股权激励方案、合伙协议相关约定，确定股份支付等待期

（1）明信聚贤持股平台对业绩考核条件及等待期的约定

2018 年 7 月，公司通过明信聚贤增资的方式实施股权激励计划，该次股权激励计划业绩考核条件为，以 2018 年、2019 年的经营净利润（不考虑股份支付对净利润的影响）为考核目标，2018 年、2019 年经营净利润（不考虑股份支付对净利润的影响）应分别达到 1,700 万元、2,500 万元，经董事会确定，行权有效。

为方便办理工商登记事宜，持股对象采用先行预授予，分二期考核调整的方式进行，经审计后，如年度考核未能达到考核目标，公司则进行减资，相应调整各激励对象的合伙份额持有比例及持股平台持有公司的股权比例。

根据股权激励计划，股权激励对象由于个人原因辞职、无法胜任工作、考核不合格，或者因违反公司管理规定及其他原因被公司辞退时，公司控股股东有权对激励对象所授予份额进行收购，也可以指定公司其他员工进行收购；如控股股东通过书面形式明确放弃收购权利，则持股对象可以继续持有股份，或者转让给经控股股东确认的第三方。公司本次增资后 6 年后或者公司在境内外合格的资本市场挂牌交易股权后，持股对象离职的，原则上，其所持股权不做变更处理，但可以与大股东商谈选择股权转让的方式退出。

同时，根据明信聚贤合伙协议之补充协议约定，有限合伙人在合伙企业成立后 6 年内退伙时，其持有的合伙企业财产份额应优先转让给普通合伙人或者普通合伙人指定的第三方。如普通合伙人及其指定第三方（如有）均放弃优先购买权，则有限合伙人可以转让给其他第三方，转让价格可以由转让方与第三方自行商定，有限合伙人在合伙企业成立后 6 年后从公司或公司的关联企业离职的，不构成从合伙企业退伙的必然条件，其可自行决定转让价格及转让时间，但在同等条件下，普通合伙人或其指定第三方具有优先购买权。

（2）明信聚才和明信聚兴持股平台对等待期的约定

根据员工持股平台明信聚才和明信聚兴合伙协议及补充协议约定，有限合伙人退伙时，其持有的合伙企业财产份额应转让给普通合伙人或者普通合伙人指定的第三方。各有限合伙人承诺，在合伙企业成立后 6 年内，未经普通合伙人同意，任何有限合伙人均不得将其在本合伙企业中的全部或部分合伙权益或其所对应的应收分红出质给普通合伙人或其指定第三方意外的其他第三方。

在合伙企业成立 6 年后，或者公司在境内外资本市场上市的，以及公司控股权发生变动的，各合伙人不受上述条款限制，可以自行处分其在合伙企业中的股权，其他合伙人有优先购买权。

（3）小结

根据上述股权激励方案及合伙协议约定，公司股权激励计划业绩考核条件均已达标。此外，三个员工持股平台的合伙协议及补充协议均约定了自成立之日起6年内，不得随意转让的条款，通过员工持股平台授予的对象服务期限为自合伙企业成立之日起六年。如因个人原因提前退伙，必须按约定价格将其财产份额转让给普通合伙人或者普通合伙人指定的第三方。虽然合同约定若提前转让所持标的财产份额，份额持有人能获得一定按账面净资产的增值收益，但该等收益并不能涵盖股票增值收益，因此，公司员工须完成规定的服务期限（自获得标的财产份额至可转让相应份额期限）才可从中获得股票增值收益，该服务期限构成实质上的等待期。

吴少华系公司实际控制人，股权激励计划和合伙协议对吴少华无服务期限制，公司2018年和2019年业绩达标后，其股份支付费用已全额确认，后续受让合伙企业份额构成股份支付时一次性确认费用。

综上所述，2018年7月股权激励计划通过明信聚贤授予的激励对象等待期为2018年7月至2024年12月；通过明信聚才持有员工持股平台份额的等待期为自入股时间开始至2025年9月；通过明信聚兴持有员工持股平台份额的等待期为自入股时间开始至2027年1月。

2、说明股份支付费用的确认情况，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

（1）股份支付费用各年确认情况

公司通过员工持股平台明信聚贤实施股权激励时，授予价格低于当时的公允价格，公司按照授予价格和公允价格的差额确认了股份支付，并在服务期内摊销。公司搭建员工持股平台明信聚才和明信聚兴时，按照当时的公允价格授予员工股份，授予时不确认股份支付。

明信聚兴、明信聚贤、明信聚才平台内员工后续存在离职情形，合伙企业份额转让给实际控制人或其指定的其他员工时，受让方取得的价格低于当时公允价格时，将重新计算股份支付金额并在剩余服务期内摊销股份支付费用。

综上，公司相关员工入股员工持股平台涉及股份支付费用的确认情况如下：

单位：万元

年份	明信聚贤		明信聚才		明信聚兴		合计
	吴少华	其他	吴少华	其他	吴少华	其他	
报告期前	2,127.60	1,548.40	-	-	-	-	3,676.00
2023 年	-	335.61	-	-	-	0.18	335.79
2024 年	-	361.06	-	-	-	6.17	367.23
2025 年	-	-	3.68	10.00	4.50	18.98	37.16
2026 年	-	-	-	-	-	19.61	19.61
2027 年	-	-	-	-	-	1.63	1.63
合计	2,127.60	2,245.07	3.68	10.00	4.50	46.57	4,437.42

注：公司 2020 年 6 月股改前确认的股份支付费用已折股转入资本公积；吴少华 2020 年及以后年度确认的股份支付费用均为受让其他合伙人退伙转让时确认的股份支付费用。

（2）报告期内股份支付费用分摊情况

报告期内，公司股份支付费用分摊情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
销售费用	2.90	16.27	10.46
管理费用	8.30	306.55	296.62
研发费用	3.75	23.48	7.79
制造费用	-	20.93	20.93
合计	14.95	367.23	335.79
占净利润比重	1.75%	8.66%	14.07%

报告期内，公司股份支付费用分别为 335.79 万元、367.23 万元和 14.95 万元，占净利润比重分别为 14.07%、8.66% 和 1.75%，对公司净利润影响较小。公司按照授予员工的岗位性质在不同类型费用间进行分摊。

根据《企业会计准则第 11 号——股权支付》的规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期，是指

可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。”

综上，公司股份支付会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

1-4 说明梅乃彬代万长春持有公司股权的原因，是否存在规避法律法规关于持股限制的相关规定，相关代持解除的真实性。

根据对梅乃彬出资时点前后3个月相关银行流水核查，经查阅梅乃彬与万长春签署的相关书面文件和访谈，梅乃彬与万长春系母女关系，双方股份代持及解除、股份赠与均系基于双方真实意思表示以及对家庭财产的分配，双方就上述事宜不存在任何争议纠纷，相关人员不涉及规避法律法规关于持股限制的相关规定的情形，上述代持及解除、赠与真实。

1-5 说明吴红平向赵建蓉转让股权的原因，并结合股权转让协议或双方确认情况等，说明是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在股权代持行为；说明公司减资的背景、原因、履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷，对公司财务数据的具体影响。

一、说明吴红平向赵建蓉转让股权的原因，并结合股权转让协议或双方确认情况等，说明是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在股权代持行为

吴红平曾任公司技术中心项目管理部经理职位，2023年6月因个人原因从公司离职拟退出持股，赵建蓉因看好公司的发展而愿意受让相关股份，经双方协商一致签署《股份转让协议》《财产份额转让协议书》，将吴红平直接及间接持有的公司股份转让给赵建蓉。

经查阅相关协议、赵建蓉本次出资时点前后3个月银行流水，并与赵建蓉、吴红平的访谈确认，吴红平与赵建蓉签署的相关协议均未约定特殊投资条款，不涉及触发特殊投资条款导致股权回购的情形，本次股权转让不存在股权代持的情形。

二、说明公司减资的背景、原因、履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷，对公司财务数据的具体影响

（一）公司减资的背景、原因

2024年8月，基于市场环境的考虑，前海鹏晨决定退出。经与公司当时全体股东协商一致签署《股份回购协议》，约定由公司回购前海鹏晨所持全部公司股份，即以定向减资的方式退出。

根据与公司现有股东以及前海鹏晨的访谈、公司提供的支付凭证，公司已于2024年10月支付完毕本次减资的全部价款，就本次减资事项，各方不存在纠纷及潜在纠纷。

（二）公司减资履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷

公司就本次减资已履行如下程序：

公司编制了截至2024年7月31日的公司资产负债表，制作了财产清单。

2024年8月30日，公司召开2024年第一次临时股东大会，全体股东一致同意公司以定向减资的方式回购前海鹏晨所持有的公司298.9218万股，回购价格为2,378.74万元。

2024年8月30日，前海鹏晨与公司及其全体股东签署了《股份回购协议》，就上述减资回购事项进行了约定。

2024年8月31日，公司在国家企业信用信息公示系统发布《关于深圳市明信测试设备股份有限公司减少注册资本的公告》，载明了“本公司已于2024年8月30日作出减少注册资本决议，由6,000万元减少至5,701.0782万元，请公

司债权人自本公告发布之日起 45 天内，与本公司联系，要求清偿债务或者提供相应的担保”，公告期限为 2024 年 8 月 31 日至 2024 年 10 月 14 日。截至公告期届满，无债权人提出权利要求。

2024 年 10 月 15 日，公司办理了本次减资的工商变更登记手续。

综上所述，前海鹏晨基于当时市场环境考虑并与全体股东协商一致以定向减资的方式退出公司具有合理理由；公司本次减资履行了相关决策程序，编制了资产负债表及财产清单，并通过国家企业信用信息公示系统发布了公告，程序合法、合规，不存在争议或潜在纠纷。

（三）公司减资对公司财务数据的具体影响

2024 年 8 月，前海鹏晨与公司签订回购协议，回购价款根据 2024 年 4 月补充协议约定，以投资方的投资价款为本金，按照年单利利率 5.8% 计算，自投资完成之日起至回购日止的本息进行回购，公司以定向减资方式进行股权回购。2024 年 10 月，公司共计支付股权回购款 2,378.34 万元，并已完成账务处理，分别减少货币资金、净资产各 2,378.34 万元。

报告期内，公司减资前后两年主要财务报表数据和财务指标情况如下：

单位：万元

主要报表数据	2023 年 12 月 31 日 (减资前)	2024 年 12 月 31 日 (减资后)	2024 年末相比 2023 年末变动 幅度	减资金额影响减 资前一年经审计 数据的比例
资产总额	30,258.45	32,321.80	6.82%	7.86%
负债总额	15,048.72	14,778.22	-1.80%	-
所有者权益总额	15,209.73	17,543.58	15.34%	15.63%
偿债能力指标	2023 年度 (减资前)	2024 年度 (减资后)	2024 年相比 2023 年变动	模拟计算如 2023 年减资后相关财 务指标
资产负债率	49.73%	45.72%	-4.00%	53.98%
流动比率	1.73	1.98	0.25	1.57
速动比率	1.09	1.40	0.31	0.93
现金流动负债比率	0.10	0.10	-	0.10

根据上表所示，减资金额占减资前一年经审计数据比重影响较小，2024 年随

着公司业绩增长，公司资产总额和净资产逐年增加，已弥补减资带来的影响，资产负债率下降，流动比率和速动比率均高于减资前的2023年度。因此，减资事项对公司财务报表未产生重大影响。

1-6 请主办券商、会计师核查股份支付事项及减资对公司财务数据的影响，并发表明确意见。

一、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、访谈了公司管理层，了解公司员工和员工持股平台入股价格的确定方式、公允价值的确定依据；
- 2、获取并核查公司及员工持股平台的相关工商资料，了解公司员工持股平台历次变更的情形，判断历次变更是否涉及股份支付；
- 3、获取并检查持股平台合伙协议、财产份额转让协议书、付款记录等，确认是否存在服务期等相关约定；
- 4、结合历次财产份额转让情况，复核股份支付的计算过程、会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定；
- 5、获取公司与前海鹏晨签订的回购协议及相关补充协议，了解前海鹏晨减资的原因，检查公司对减资的会计处理，并分析减资对公司财务报表的影响。

二、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司股份支付费用的入股价格、公允价值及确定依据合理，服务期限的确认方法符合相关要求，股份支付会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，报告期内股份支付费用对公司净利润影响较小；
- 2、前海鹏晨减资金额占减资前一年经审计数据比重较小，减资事项对公司财务报表未产生重大影响。

1-7 请主办券商、律师核查上述其它事项后发表明确意见，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合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，是否存在利益输送问题。（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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。（4）结合报告期内吴少华与赵建蓉、吴少锋的资金往来情况，说明是否存在大额异常资金往来情况，相应借款资金是否已形成闭环关系，是否存在代持或利益输送情形。

一、请主办券商、律师核查上述其它事项后发表明确意见

（一）针对问题 1-1 的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题 1-1 相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- （1）访谈公司控股股东、实际控制人及麦逊电子相关人员，了解公司设立及麦逊电子转让公司股权的背景、原因及合理性；
- （2）查阅公司工商底档、历次股权转让协议及相关凭证、历次公司章程等相关文件；
- （3）查阅麦逊电子、大族数控出具的相关书面说明文件；
- （4）查阅公司出具的关于控制权变更后获客渠道的说明；
- （5）查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 吴少华与麦逊电子共同设立公司、麦逊电子后续转让公司控制权并逐步降低持股系各方基于公司业务发展协商确定，均具有合理性；

(2) 自公司设立以来，公司已按照《公司法》《公司章程》的规定建立了股东会、董事会、监事（会）和经营管理机构，权限划分清晰。吴少华与麦逊电子在公司日常经营管理及重大事项决策方面不存在权限划分，不存在一致行动协议，不存在导致公司治理僵局的风险；

(3) 截至本问询函回复出具日，公司不存在通过麦逊电子获取客户、订单的情况，公司主要产品结构及其应用领域、核心技术、主要客户与供应商等方面与麦逊电子存在明显差异，公司部分董事、监事、高级管理人员来源于麦逊电子及其关联方具有合理性。报告期内，公司独立开展生产经营、研发等活动，在资产、人员、财务、机构和业务方面均与麦逊电子保持独立，不存在混同的情形。

（二）针对问题 1-2 的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题 1-2 相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅吴少华历次出资时点前后 3 个月银行流水，取得出资流水核查支持性凭证；

(2) 查阅公司工商底档、国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具的《资产评估报告》等相关文件，就评估情况取得了公司的说明；

(3) 与麦逊电子、吴少华进行访谈，了解股权转让相关事宜；

(4) 查阅吴少华《个人信用报告》及报告期内银行流水，了解吴少华名下尚未结清的个人债务情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 麦逊电子将其持有的公司 11%的股权以 3,300 万元转让给吴少华系以公司评估价格为基础经双方协商确定，定价公允；本次股权转让出资来源于吴少

华自有资金及借款，不存在股权代持的情形；本次转让采用了收益法评估结果，根据公司说明，该评估结果考虑了公司未来发展前景，评估增值率较高具备合理性；公司已就本次股权转让事项履行了相关决策程序，本次股权转让真实、合法、有效；

(2) 吴少华历史上因受让或认购公司出资而形成的借款均真实，截至本问询函回复出具日，除其哥哥吴少锋提供的 33 万元借款尚未结清外，其他借款均已结清，还款来源为自有或自筹资金，各方之间不存在争议或潜在纠纷，亦不存在代持或其他利益输送的情形；

(3) 吴少华目前尚未清偿的个人债务主要系银行贷款及个人借款，不存在逾期偿还的情形。吴少华计划使用未来的工资薪酬、奖金、分红等所得归还上述借款，具备还款能力，不存在无法清偿的大额负债，不会影响公司控制权稳定性或财务规范性。

(三) 针对问题 1-3 的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题 1-3 相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅员工持股平台设立至今的工商档案、合伙协议等相关资料；
- (2) 查阅公司员工持股平台现有合伙人出资前后 3 个月银行流水，取得历次出资的协议、支付凭证等支持性凭证；
- (3) 查阅员工持股平台现有自然人合伙人填写的调查表；
- (4) 查阅报告期内员工名册、劳动合同、社保缴纳记录等相关文件；
- (5) 查阅公司《股权激励计划》及相关审议决策文件，查阅明信聚贤合伙协议及补充协议。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- (1) 公司员工持股平台的实际参加人员除杨朝辉、张建群和周辉强在公司

担任董事、监事未与公司签署劳动合同外，其余均系公司员工，专在公司工作；公司员工持股平台合伙人的出资来源均为自有或自筹资金，所持份额为自主持有，不存在股份代持或其他利益安排；

(2) 公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法。

（四）针对问题 1-4 的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题 1-4 相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅梅乃彬出资时点前后 3 个月相关银行流水；
- (2) 与梅乃彬、万长春访谈，了解入股、股权代持解除和股份赠与的背景、原因、是否存在争议等相关内容；
- (3) 查阅梅乃彬、万长春就本次代持解除所签署的相关协议、书面确认文件等相关文件。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

梅乃彬与万长春系母女关系，双方股份代持及解除、股份赠与均系基于双方真实意思表示以及对家庭财产的分配，双方就上述事宜不存在任何争议纠纷，相关人员不涉及规避法律法规关于持股限制的相关规定的情形，上述代持及解除、赠与真实。

（五）针对问题 1-5 的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题 1-5 相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- (1) 访谈赵建蓉、吴红平，了解股权转让的背景、原因及是否存在股权代

持等情形；

- (2) 查阅赵建蓉本次出资前后 3 个月银行流水，核查是否存在股权代持；
- (3) 查阅吴红平与赵建蓉签署的《股份转让协议》《财产份额转让协议书》，核查是否存在特殊投资条款的约定；
- (4) 查阅公司 2024 年减资相关的决议文件、《股份回购协议》、资产负债表及财产清单等相关资料，并与前海鹏晨及公司全体现有股东访谈。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 吴红平因个人原因从公司离职退出持股，赵建蓉因看好公司的发展而愿意受让相关股份，经双方协商一致将吴红平直接及间接持有的公司股份转让给赵建蓉具有合理性，本次股权转让不涉及触发特殊投资条款导致股权回购的情形，不存在股权代持的情形；

(2) 前海鹏晨基于当时市场环境考虑并与全体股东协商一致以定向减资的方式退出公司具有合理理由；公司本次减资履行了相关决策程序，编制了资产负债表及财产清单，并通过国家企业信用信息公示系统发布了公告，程序合法、合规，不存在争议或潜在纠纷。

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

截至本问询函回复出具日，公司股东入股价格不存在明显异常，入股背景、入股价格及资金来源的具体情况如下：

时间	入股股东	事项	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持
2010 年 12 月	吴少华、麦逊电子	吴少华与麦逊电子共同设立明信测试	公司设立	1 元/注册资本	新设公司	自有资金	否

时间	入股股东	事项	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持
2014年12月	宋涛、吴红平、赵建蓉	吴少华将22.5万元出资额转让给宋涛、吴红平、赵建蓉	管理团队入股	1元/注册资本	各方协商确定	自有资金	否
2018年2月	吴少华	麦逊电子将55万元出资额转让给吴少华	公司作为大族激光的三级控股子公司，其业务规模在大族激光中占比较小且不属于大族激光主营业范畴，而吴少华担任公司总经理已长达七年，对公司所处行业发展趋势与竞争格局有深入的了解，本着为公司未来发展考虑，经双方协商一致确定本次股权转让	60元/注册资本	以评估结果为基础经各方协商确定	自有资金及自筹资金	否
2019年3月	明信聚贤	注册资本由500万元增至600万元	员工股权激励	14.66元/注册资本	参照公司截至2017年末净资产值确定	自有资金	否
2019年8月	梅乃彬、真立才、吴朝华、徐法曾、胡志光	吴少华将10.2万元出资额转让给梅乃彬、真立才、吴朝华、徐法曾、胡志光	徐法曾、胡志光系公司员工，梅乃彬为公司供应商洛河科技控股股东万长春的女儿，吴朝华为公司供应商三正电子唯一股东林水娇的配偶，真立才系大族数控子公司深圳市升宇智能科技有限公司总经理，与吴少华为朋友关系，均因看好公司发展对公司入股。	60元/注册资本	参考最近一次麦逊电子转让的价格并经各方协商确定	自有资金及自筹资金	是，除梅乃彬曾代其母亲万长春持股且代持关系已解除外，不存在其他股权代持事项
2019年12月	明信聚才	麦逊电子将30万元出资额转让给明信聚才	明信聚才为公司员工持股平台，为降低麦逊电子作为第二大股东持股比例并增加控股股东吴少华对公司的控制力，经双方协商一致，由麦逊电子向明信聚才转让部分股权，该部分股权由明信聚才用于员工持股	60元/注册资本	参考最近一次麦逊电子转让的价格并经双方协商确定	自有资金	否
2020年1月	前海鹏晨	注册资本由600万元增至631.4595万元	公司引入外部投资者，前海鹏晨因看好公司发展前景而对公司进行投资	61.67元/注册资本	参考最近一次股权转让的价格并经双方协商确定	自有资金	否

时间	入股股东	事项	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持
2023 年 9 月	赵建蓉	吴红平将其持有的公司 0.79% 股权转让给赵建蓉	吴红平离职退股	2.19 元/股	参考公司 2021 年及 2022 年净利润并经双方协商确定	自有资金及自筹资金	否
2024 年 8 月	-	公司回购并注销前海鹏晨持有的公司 298.9218 万股	前海鹏晨考虑市场环境决定退出	7.95 元/股	按回购协议约定价格确定	自有资金	否
2025 年 5 月 30 日	-	代持解除暨股份赠与	梅乃彬与万长春系母女关系，梅乃彬所持股份系代其母亲持有，双方确认解除代持，万长春自愿将前述股份以 0 元的价格转让给梅乃彬			不涉及	否

根据上表，公司股东入股价格不存在明显异常，除已披露的梅乃彬代其母亲万长春持股且代持关系已解除外，不存在股权代持事项未披露的情形，不存在利益输送的情形。

三、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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5% 以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

（一）核查程序

针对股权代持的核查，主办券商、律师执行的核查程序详见本问询函回复之“问题 1、关于历史沿革”之“1-7”之“针对问题 1-7 之“公司是否符合‘股权明晰’的挂牌条件及相关核查事项”的核查程序及意见”。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：公司股权代持核查程序充分有效。

四、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

经核查公司股东出资银行流水来源、分红银行流水去向，经对公司直接和间接自然人股东进行访谈并签署访谈记录，同时获取公司直接和间接股东调查表，

除已在《公开转让说明书》中披露的梅乃彬代其母亲万长春持股且代持关系已解除外，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

五、结合报告期内吴少华与赵建蓉、吴少锋的资金往来情况，说明是否存在大额异常资金往来情况，相应借款资金是否已形成闭环关系，是否存在代持或利益输送情形

(一) 报告期内吴少华与赵建蓉资金往来情况，是否存在大额异常资金往来情况，相应借款资金是否已形成闭环关系

赵建蓉系吴少华前配偶赵永凤的妹妹，同时，吴少华系公司创始人，赵建蓉系公司主要创始团队成员之一，双方之间存在资金往来的情况具有合理性。

报告期内吴少华与赵建蓉的资金往来具体情况如下：

序号	姓名	时间	对方名称	金额(万元)	款项性质
A	吴少华	2023 年 5 月至 2024 年 2 月	赵建蓉	-130.20	吴少华对赵建蓉报告期前借款的还款
B	吴少华	2024 年 1 月	赵建蓉	-5.00	转付代收款，吴少华代收胡坤元对赵建蓉的还款并转付给赵建蓉
C	吴少华	2024 年 3 月至 2024 年 8 月	赵建蓉	-40.00	吴少华对赵建蓉的借款
D	吴少华	2024 年 9 月	赵建蓉	100.00	赵建蓉对吴少华的借款
E	吴少华	2024 年 10 月	赵建蓉	40.00	赵建蓉对吴少华的还款，对应本表序号 C 的借款
F	吴少华	2024 年 11 月	赵建蓉	300.00	赵建蓉转付吴少锋向吴少华提供的借款
G	吴少华	2023 年 11 月	赵建蓉	100.00	赵建蓉对吴少华的借款
H	吴少华	2024 年 11 月	赵建蓉	-200.00	吴少华对赵建蓉的还款，对应本表序号 D、G 的借款
I	吴少华	2023 年 9 月至 2024 年 11 月	赵建蓉	-240.98	吴少华对赵建蓉报告期前借款的还款

由上表可知，B、F 项为转付款项，不涉及吴少华与赵建蓉之间的资金往来；C 项 40 万元借款由 E 项偿还，D、G 项合计 200 万元借款由 H 项偿还，A、I 项合计偿还报告期前吴少华对赵建蓉的借款 371.18 万元。因此，吴少华与赵建蓉报告期内资金往来均已形成闭环，不存在大额异常资金往来情况。

(二) 报告期内吴少华与吴少锋资金往来情况，是否存在大额异常资金往来情况，相应借款资金是否已形成闭环关系

吴少锋系吴少华哥哥，2024 年 11 月，吴少华向哥哥吴少锋购房，购房款合

计 600 万元，其中吴少华个人首付款 120 万元，吴少华银行和公积金贷款合计 480 万元。吴少锋收到购房款 600 万元后，将扣除手续费的 0.02 万元的款项 599.98 万元通过赵建蓉借款给吴少华，形成吴少华对吴少锋的欠款 600 万元，该借款目前尚未结清。

根据吴少华与吴少锋签署的借款协议，双方未约定还款期限且吴少华未收到吴少锋催促还款的通知，吴少华计划使用未来的工资薪酬、奖金、分红等所得归还上述借款，因此不存在无法清偿的情形，不存在大额异常资金往来情况。

（三）吴少华与赵建蓉、吴少锋是否存在代持或利益输送情形

根据对报告期内银行流水核查及吴少华、赵建蓉、吴少锋出具的说明，吴少华与赵建蓉、吴少锋之间不存在纠纷或潜在纠纷，不存在代持或利益输送的情形。

六、针对问题 1-7 之“公司是否符合‘股权明晰’的挂牌条件及相关核查事项”的核查程序及意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司历次股权变动所涉的工商内档、决议文件以及入股协议（若有），确认了公司历次股权变动的情况；
- 2、根据公司历次股权变动情况，相应地查阅公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台及其现有实际出资人以及持股 5%以上的自然人股东等提供的出资时间前后 3 个月银行流水、历次股权变动所涉支付凭证、完税凭证等相关资料，确认了以上股东的出资情况；
- 3、就公司历次股权变动情况与公司现有股东进行访谈，确认了该等股东是否存在股权代持、利益安排等情况；
- 4、查阅公司股权激励文件、员工持股平台历次财产份额变动所涉的工商内档、签署的协议，确认了员工持股平台历次财产份额变动的情况；
5. 查阅员工持股平台现有各出资人签署的调查表，就是否存在股权代持、利益安排等情况取得了该等人员的书面确认；

6、查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的流水以及签署的调查表；

7、查阅公司报告期前最近一次分红后 6 个月银行流水，了解分红流水去向，核查是否存在股权代持情况；

8、查阅吴少华、赵建蓉报告期内银行流水及相关支持性凭证，了解吴少华与赵建蓉、吴少锋报告期内资金往来的背景，取得吴少华、赵建蓉、吴少锋出具的关于不存在股权代持或利益输送的说明。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至本问询函回复出具日，公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规，符合《业务规则》第 2.1 条第(四)项及《挂牌规则》第十条第(一)项、第十二条、第十三条的规定。

2、公司股东入股价格不存在明显异常，股权代持核查程序充分有效，除已披露的公司股东梅乃彬持有的公司股份曾经存在代其母亲万长春持股且代持关系已解除外，不存在股权代持事项未披露的情形，不存在利益输送的问题，不存在股权纠纷或潜在争议的情形；

3、吴少华与赵建蓉、吴少锋之间不存在大额异常资金往来情况，除吴少华与吴少锋之间存在尚未结清的 600 万元借款外，其他资金往来均已结清，不存在代持或利益输送的情形。

问题2、关于业务合规性

根据申报文件，（1）公司存在通过招投标获取业务订单的情形。（2）公司部分租赁的房产未取得建设工程规划许可证和房屋权属证书，公司主要生产活动在相应房产内开展。（3）2023年度，公司劳务派遣人数占比达16.67%；公司存在劳务外包情形。（4）公司部分项目存在未验先投情形，公司目前生产建设项目无需环境影响评价。

请公司：（1）说明公司报告期内通过招投标方式获取订单的金额及占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否存在招投标相关处罚、纠纷。（2）列表说明公司目前租赁的房产、租赁期限、租赁用途、未办理产权证书的原因、是否为违章建筑、是否存在权属争议、是否存在被搬迁风险，并说明出具书面确认意见的相应主管部门是否具备职责权限及相应依据；说明若无法使用租赁房屋，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及应对措施。（3）说明公司合作的劳务派遣单位、劳务外包单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，是否与公司存在关联关系，是否存在为公司代垫成本费用的情形；说明公司劳务派遣与劳务外包用工的划分标准，是否存在通过劳务外包规避法律法规关于劳务派遣相关要求的情形，公司劳务派遣比例超过10%是否存在被行政处罚的情况，是否构成重大违法违规，规范整改情况，期后是否再次发生。（4）结合相关法律法规及公司相关项目未验先投的具体情况，说明未验先投事项的相应法律后果，是否属于重大违法违规情形；以表格列示说明公司全部已建、在建生产项目，是否存在未依法办理环评及验收手续的情形；如是，是否构成重大违法违规行为，公司后续整改措施及其有效性。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

2-1 说明公司报告期内通过招投标方式获取订单的金额及占比，订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同，是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否存在招投标相关处罚、纠纷。

一、报告期内通过招投标方式获取订单的金额及占比

报告期内，公司主要通过招投标、商业谈判或询价等方式获取订单，相关招投标活动主要系根据客户内部对供应商管理的要求开展，其中通过招投标方式获取订单的对应收入金额及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
招投标方式获取的收入	6,382.25	34,987.77	18,021.46
营业收入	7,532.74	40,483.76	25,099.99
占比	84.73%	86.42%	71.80%

二、订单获取渠道、项目合同是否合法合规，是否存在应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同

公司主营产品为自动化设备和夹具，主要客户群体为消费电子、通讯、服务器、汽车电子等领域的知名高科技品牌公司。报告期内，公司主要按照客户内部采购管理规定，通过招投标、商业谈判或询价等方式获取订单。行业透明度较高，公司获取订单的过程中严格遵守相关法律法规的规定，项目合同合法合规。

根据《中华人民共和国招标投标法》（以下简称“《招投标法》”）、《中华人民共和国招标投标法实施条例》（以下简称“《招投标法实施条例》”）、《中华人民共和国政府采购法》（以下简称“《政府采购法》”）等相关法律法规的规定，必须履行招投标手续的规定如下：

序号	法律法规名称	相关规定
1	《招投标法》	第三条 在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。
2	《招投标法实施条例》	第二条 招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。

序号	法律法规名称	相关规定
3	《政府采购法》	第二条 在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。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。政府集中采购目录和采购限额标准依照本法规定的权限制定。本法所称采购，是指以合同方式有偿取得货物、工程和服务的行为，包括购买、租赁、委托、雇用等。本法所称货物，是指各种形态和种类的物品，包括原材料、燃料、设备、产品等。本法所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建、装修、拆除、修缮等。本法所称服务，是指除货物和工程以外的其他政府采购对象。
4	《中华人民共和国政府采购法实施条例》	第二条 政府采购法第二条所称财政性资金是指纳入预算管理的资金。以财政性资金作为还款来源的借贷款项，视同财政性资金。国家机关、事业单位和团体组织的采购项目既使用财政性资金又使用非财政性资金的，使用财政性资金采购的部分，适用政府采购法及本条例；财政性资金与非财政性资金无法分割采购的，统一适用政府采购法及本条例。政府采购法第二条所称服务，包括政府自身需要的服务和政府向社会公众提供的公共服务。
5	《必须招标的工程项目规定》	第五条 本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、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，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。

根据上表，《招投标法》《招投标法实施条例》的规定，建设工程项目以及与工程建设有关的货物、服务的采购等需要按照《招投标法》履行法定招投标程序。公司提供的货物、服务内容以及获取的订单不属于《招投标法》等规定的强制性招投标类业务，公司不存在按照《招投标法》《招投标法实施条例》规定应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同的情形。

三、是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形，是否存在招投标相关处罚、纠纷

报告期内，对于通过参与项目招标方式获取的合同订单，公司均履行了必要的招投标程序，保留了相应招投标文件、中标通知、销售合同等资料，不存在违反招投标方面的法律法规、规范性文件的情形。同时，经查阅报告期内公司及境

内控股子公司、董事、监事、高级管理人员的银行流水、与公司部分客户、供应商的访谈以及公司的书面确认，报告期内不存在串通投标、围标、陪标等违规行为，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

根据公司及其子公司的《公共信用信息查询报告（无违法违规记录版）》《无违法违规证明公共信用信息报告》、董事、监事、高级管理人员的个人无犯罪记录证明，并查询国家企业信用信息公示系统、12309中国检察网、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网等网站的公开信息，报告期内公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员均不存在因串通投标、围标、陪标、商业贿赂、不正当竞争等违规行为受到主管部门行政处罚的情形，不存在因前述情形被行政处罚的风险。

2-2 列表说明公司目前租赁的房产、租赁期限、租赁用途、未办理产权证书的原因、是否为违章建筑、是否存在权属争议、是否存在被搬迁风险，并说明出具书面确认意见的相应主管部门是否具备职责权限及相应依据；说明若无法使用租赁房屋，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及应对措施。

一、列表说明公司目前租赁的房产、租赁期限、租赁用途、未办理产权证书的原因、是否为违章建筑、是否存在权属争议、是否存在被搬迁风险，并说明出具书面确认意见的相应主管部门是否具备职责权限及相应依据

截至本问询函回复出具日，公司共有 5 处境内租赁及 1 处境外租赁，具体如下：

（一）境内租赁情况

公司境内租赁房屋情况如下表所列示：

序号	租赁房产位置	租赁期限	租赁用途	未办理产权证原因	是否为违章建筑	是否存在权属争议	是否存在被拆迁风险
1	深圳市宝安区沙井街道沙二社区安托山高科技工业园 16 号厂房一层、二层、三层、四层、五层，17 号厂房 5 层	2024.04.01 - 2027.03.31	生产经营	该等相关房产所使用的土地系深圳市沙井沙二股份合作公司的历史用	是，但该房产已取得宝安区沙井街道农村城市化历史遗留违法建筑信息普查工作办公室出具的《深圳市农村城市化历史遗留违法建筑普查申报收件回执》及深圳市宝	否	该等房产已取得深圳市宝安区城市更新和土地整备局、深圳市前海管理局、沙井街道办事处及沙二公
2	宝安区新沙路安托山工	2025.04.01	生产				否

序号	租赁房产位置	租赁期限	租赁用途	未办理产权证原因	是否为违章建筑	是否存在权属争议	是否存在被拆迁风险
	业园区 17 栋 4 楼厂房 A、B 区部分区域及 16 号厂房 1 楼自建配电房	- 2026.03.31	经营	地, 因存在历史遗留问题, 未取得房屋权属证书、建设用地规划许可证、建设许可证等文件, 属于农村城市化历史遗留违法建筑	安区沙井街道沙二社区工作站出具的《宝安区房屋临时使用(出租)人证明》		司出具的证明, 确认该等房产未纳入城市更新改造范围, 亦未被通知近五年内可能被拆迁。因此, 租赁期限内被要求拆迁的风险较小。
3	深圳市宝安区沙井街道沙二社区安托山工业区 D 栋 D1-301 至 D1-428 物业	2024.04.01 - 2027.03.31	员工宿舍		是	否	
4	深圳市宝安区沙井街道沙二社区安托山高科技工业园 18 号饭堂一层物业	2024.04.01 - 2026.04.30	员工饭堂		是	否	
5	深圳市宝安区沙井街道沙二社区安托山工业区 D1 栋 6 层宿舍 601-614 房间	2025.04.01 - 2026.03.31	员工宿舍		是	否	

公司就租赁上述房产已取得的书面确认意见等文件情况如下:

出具文件的相关主体	意见/证明主要内容	职责权限及相应依据
深圳市宝安区沙井街道办事处	该等房产均在沙井街道办事处辖区内, 所属地块属于建设用地, 系深圳市沙井沙二股份合作公司历史用地。明信测试在租赁期限内可合法承租该等房产用于生产经营。截至该确认函出具日, 沙井街道办事处尚未收到该等房产的土地使用权及房屋所有权存在权属纠纷的报告; 该等房产尚未纳入城市更新改造范围, 沙井街道办事处亦未被通知近五年内该等房产可能被拆迁。	根据深圳市宝安区政府发布的机构职能内容(https://www.baoan.gov.cn), 沙井街道办事处的主要职能如下: (十一) 参与城市建设、更新改造; 实施土地整备工作; 指导辖区物业行业管理工作。
深圳市前海管理局	该等房产不涉及深圳市前海管理局纳入城市更新拆除重建及土地整备计划范围, 同时商请深圳市宝安区城市更新和土地整备局对前述房产进行补充核查。	《深圳市前海深港现代服务业合作区管理局办法》(深圳市人民政府令第 360 号)第八条规定, 市前海管理局依法负责前海合作区的深港合作、开发建设、运营管理、产业发展、法治建设、社会建设促进等相关行政管理和公共服务工作, 具体履行下列职责: (二) 负责本办法规定的国土空间规划管理和海洋管理工作; (三) 负责本办法规定的前海合作区城市更新、土地整备、土地储备、土地供应等土地管理及批后监管工作;
深圳市宝安区城市更新和土地整备局	经核查已批临时用地、临时建设范围, 未发现与明信测试租用场地范围重叠; 未纳入城市更新改造范围, 亦未被通知近五年内可能被拆迁; 不涉及市 2024 年度土地整备计划内项目。	根据深圳市宝安区政府发布的机构职能内容(https://www.baoan.gov.cn), 宝安区城市更新和土地整备局的主要职能如下: (一) 贯彻执行区委、区政府的有关工作部署和决定, 组织协调全区城市更新、土地整备和房屋征收等工作。 (二) 负责统筹拟订全区城市更新、土地整备、房屋征收、拆除新建类城中村改造有关政策、标准、计划等并组织实施。 (三) 统筹土地整备单元规划编制, 组织编制城市更新和土地整备中长期规划编制(含五年规划), 并负责有关规划研究工作; 负责有关重点片区、重点项目的空间统筹研究及实施计划安排工作。 (六) 负责城市更新年度计划申报和单元计划审查; 负责城市更新项目实施主体确认并实施监督; 对城市更新项目进行全流程跟踪管理。 (十) 负责依职责处理涉及城市更新、土地整备和房屋征收工作的行政确认、行政处罚、行政检查、信息公开以及引发的信访维稳等事项。
深圳市宝安区城市管理综合执法局	安托山工业园区厂房 16、厂房 17 已经申报深圳市农村城市化历史遗留违法建筑普查。	根据深圳市宝安区政府发布的机构职能内容(https://www.baoan.gov.cn), 深圳市宝安区城市管理和综合执法局的主要职能如下: 统筹协调和监督指导本区查处违法用地和违法建设工作及相关案件审理工作。统筹、指导、协调、检查农村城市化历史遗留问题处理工作。

出具文件的相关主体	意见/证明主要内容	职责权限及相应依据
深圳市公共信用中心	报告期内, 明信测试在自然资源领域、住房和建设领域、城市管理执法领域无违法违规情况。	《深圳经济特区社会信用条例》第七条规定, 市公共信用机构负责本市公共信用信息的集中查询、共享、公开和应用等管理工作, 以及市公共信用信息管理系统的管理工作。
管桩公司	租赁房产所属地块属于深圳市沙井沙二股份合作公司历史用地, 上述房产系经沙二公司许可, 由管桩公司自行筹集资金建造, 并一直对外出租。上述房产已申报历史遗留生产经营性违法建筑并取得备案回执。截至函件出具之日, 管桩公司未收到上述土地使用权及上述房屋存在权属纠纷的报告, 上述房产未被纳入城市更新改造范围内, 管桩公司也未被通知近五年内上述房产可能被拆迁。	管桩公司为上述房产的建设方, 也为租赁合同的出租方
深圳市沙井沙二股份合作公司	沙二公司同意管桩公司于相关土地上建造厂房、宿舍, 未来5年尚处于土地使用期限之类, 且未来5年不会将上述房产所在土地申请纳入城市更新改造拆迁范围	为该租赁房产所属地块的土地使用权人

根据上表, 公司就租赁上述房产已取得相关权利人及主管部门的书面确认文件, 出具书面确认意见的相应主管部门具备相应的职责权限。

(二) 境外租赁情况

越南明信在越南租赁了一处房产, 租赁期限至2026年7月22日。根据境外律师出具的法律意见书, 该处境外租赁的房产由业主合法持有, 出租该房屋不属于有关住房、土地或投资的法律禁止或限制情形。

综上所述, 公司目前境内租赁的5处房产均属于农村城市化历史遗留违法建筑, 其中用于生产经营的2处房产已取得深圳市农村城市化历史遗留违法建筑普查申报收件回执, 并办理了临时使用证明, 余下3处房产系用于公司员工宿舍、食堂。自租赁上述房产以来, 公司未因房产权属瑕疵等问题发生任何纠纷或受到主管部门的处罚, 且已取得相关权利人及具备相应职责权限的主管部门的书面确认文件, 因此, 租赁期限内被要求搬迁的风险较小。

二、说明若无法使用租赁房屋, 对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及应对措施

(一) 若无法使用租赁房屋, 对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响

公司周边地区有较多房产可供选择, 若无法使用租赁房屋, 公司可在较短时间内找到替代房产。公司现有生产、研发设备及其他主要资产均为可移动的资产, 搬迁难度较低。公司产品研发、设计、生产、装配及调试环节呈分步式开展, 结

合以往搬迁经验,若无法使用租赁房屋,公司将采用“部分设备与产线维持生产、部分拆除转移”的分布式搬迁方式,搬迁期间生产部门可保持 50%以上的生产产能,且生产部门整体搬迁工作预计 5 天内完成,因此,不会对公司的资产及持续经营造成重大不利影响。

公司租赁房产搬迁费用预估情况如下:

项目	测算依据	费用金额(万元)
新房屋(厂房)装修及旧房屋(厂房)恢复费	参考当前车间、仓库、办公区域装修费用	405
装修期租金及物业费	根据目标租赁区域平均租金乘以装修需要的天数	12
资产设备搬迁运输费用	拆装、搬运费参考当前拆装、搬运的市场价格;运输费用参考目前的运费市场价格以及周边目标租赁区域的物理距离;安装调试费用参考单台设备的平均安装调试费用以及现存的设备数量	70
新厂房环评、安评、消防等手续费用	参考当前厂房的环评、安评、消防等手续费用	100
搬迁费用合计		587

由上表可知,租赁房产搬迁整体费用不高,且公司控股股东、实际控制人吴少华已承诺,若因无法使用租赁房屋所产生的搬迁费用及所造成的公司及子公司损失等由其本人承担,因此,不会对公司财务造成重大不利影响。

(二) 公司采取的应对措施

针对租赁房产可能涉及的搬迁风险,公司与出租方管桩公司进行了沟通。管桩公司出具书面文件确认,如租赁房产因被政府征收、征用、拆迁、改变用途等原因而无法继续使用,管桩公司知悉后将第一时间通知公司,同时在安托山高科技工业园如有符合原合同标准的空置房屋,经双方协商一致可参照原租赁合同标准安排租赁房产。

公司取得了深圳市宝安区城市更新和土地整备局、深圳市前海管理局、沙井街道办事处及沙二公司出具的证明,确认租赁房产未纳入城市更新改造范围,亦未被通知近五年内可能被拆迁。

公司控股股东、实际控制人吴少华已出具《承诺函》承诺:“如果明信测试及其子公司因承租房产存在权属瑕疵或程序瑕疵而导致该等租赁房产发生被拆除或拆迁等情形,或相关房屋租赁合同被认定为无效或出现任何因该等租赁房产引发的纠纷,导致明信测试及其子公司无法继续按既有租赁协议约定使用该等租赁房产,因此造成明信测试及/或其子公司任何损失,或因拆迁可能产生的搬迁

费用等，或被有关主管部门按照法律法规及规范性文件的规定处罚，或被有关权利人追索而支付赔偿等，由本人承担全部损失并承担无限连带赔偿责任”。

综上所述，公司租赁房产搬迁难度较低，且所涉费用不高，若无法使用现有租赁房屋，对公司资产、财务、持续经营不会构成重大不利影响，且公司已采取了有效措施应对相关风险。

2-3 说明公司合作的劳务派遣单位、劳务外包单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，是否与公司存在关联关系，是否存在为公司代垫成本费用的情形；说明公司劳务派遣与劳务外包用工的划分标准，是否存在通过劳务外包规避法律法规关于劳务派遣相关要求的情形，公司劳务派遣比例超过10%是否存在被行政处罚的情况，是否构成重大违法违规，规范整改情况，期后是否再次发生。

一、公司合作的劳务派遣单位、劳务外包单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，是否与公司存在关联关系，是否存在为公司代垫成本费用的情形

报告期内，与公司合作的劳务派遣单位为东莞市红雨人力资源有限公司（以下简称“东莞红雨”），与公司合作的劳务外包单位有东莞红雨、东莞兴东自动化科技有限公司（以下简称“东莞兴东”），该等企业的基本情况如下：

1、东莞红雨

企业全称	东莞市红雨人力资源有限公司
注册地址	广东省东莞市东城街道东城路东城段 283 号世博广场 10 栋 1102 室
法定代表人	胡洪燕
注册资本	200 万元
企业类型	有限责任公司
经营范围	许可项目：劳务派遣服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：劳务服务（不含劳务派遣）；工业机器人安装、维修；普通机械设备安装服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；市政设施管理；专用设备修理；物业管理；家政服务；通用设备修理；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭

	营业执照依法自主开展经营活动)
成立日期	2021.01.07
股权结构	胡洪燕持股 99%、龚莉持股 1%
董事、监事及高级管理人员	胡洪燕担任执行董事、经理及财务负责人；龚莉担任监事
资质证书	曾持有编号为 441900213392 号《劳务派遣经营许可证》，许可经营事项为劳务派遣，有效期限自 2021 年 3 月 3 日至 2024 年 3 月 2 日；现持有编号为 441900244733 号《劳务派遣经营许可证》，许可经营事项为劳务派遣，有效期限至 2027 年 4 月 25 日 现持有编号为东人社（东城）函〔2021〕008W 号《人力资源服务许可证》，许可内容为为劳动者介绍用人单位，为用人单位推荐劳动者，开展高级人才寻访服务，有效期限至 2027 年 9 月 27 日

2、东莞兴东

企业全称	东莞兴东自动化科技有限公司
注册地址	广东省东莞市黄江镇公常路 46 号 203 室
法定代表人	张仲凯
注册资本	500 万元
企业类型	有限责任公司
经营范围	研发、销售：生产：自动化设备；线体架设与改善；各类治工具定制；测试专用连接器和非标零配件设计与制作。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2015.12.24
股权结构	张小红持股 70%、罗金全持股 10%、王奎持股 10%、邓斌持股 10%
董事、监事及高级管理人员	张仲凯担任董事、经理及财务负责人；罗金全担任监事
资质证书	无，经核查东莞兴东主要为公司提供夹具的组装服务，从事的外包工作不涉及法律、法规规定的特许内容，无需取得相关资质

根据公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等填写的调查表，以及对东莞红雨、东莞兴东的访谈，报告期内，东莞红雨、东莞兴东与公司不存在关联关系。根据公司与东莞红雨、东莞兴东签订的协议，以及对东莞红雨、东莞兴东的访谈，报告期内公司与东莞红雨、东莞兴东执行的劳务派遣及劳务外包的价格未明显偏离市场价格，不存在为公司代垫成本费用的情形。

二、公司劳务派遣与劳务外包用工的划分标准，是否存在通过劳务外包规避法律法规关于劳务派遣相关要求的情形，公司劳务派遣比例超过 10%是否存在被行政处罚的情况，是否构成重大违法违规，规范整改情况，期后是否再次发生

(一) 公司劳务派遣与劳务外包用工的划分标准, 是否存在通过劳务外包规避法律法规关于劳务派遣相关要求的情形

报告期内, 公司区分劳务派遣与劳务外包的标准如下:

项目	劳务派遣	劳务外包
合同形式	双方签署《临时用工劳务合同》, 其中供应商为乙方、公司为甲方, 乙方派遣人员到甲方从事合同约定的工作	双方签署《劳务外包合同》或《订购合同》, 其中供应商为乙方、公司为甲方, 甲方将设备的部分组装、维护工作委托给乙方承接, 乙方负责组织和管理劳务人员完成相关工作
主体资质要求	供应商需具备劳务派遣资质	供应商无资质要求
工作成果验收	无	甲方有权对乙方的工作结果进行验收, 并按照质量指标及验收标准核对乙方工作质量
用工管理模式	乙方派遣人员必须遵守甲方的各项规章制度和作业现场的各种规定, 并以甲方管理人员记录或打卡(考勤)记录为准	甲方不直接参与管理乙方派出人员, 乙方或乙方派驻管理人员对乙方派出人员进行日常管理, 负责乙方人员的日常工作时间、工作内容、绩效考核、奖惩管理和纪律处分等现场管理工作, 并向甲方提交管理日志
结算方式	按照乙方派遣人员工时等实际可计量的工作量进行结算	按照外包人员工时、组装夹具台数等实际可计量的工作量进行结算
责任分担	未作约定, 但甲方作为用工单位, 承担派遣人员因执行工作任务造成他人损害的侵权责任	乙方人员造成的用工风险均由乙方承担

根据上表, 公司劳务外包用工模式清晰, 不存在通过劳务外包规避法律、法规关于劳务派遣相关要求的情形。

(二) 公司劳务派遣比例超过 10%是否存在被行政处罚的情况, 是否构成重大违法违规, 规范整改情况, 期后是否再次发生

根据公司及其子公司的《公共信用信息查询报告(无违法违规记录版)》和《无违法违规证明公共信用信息报告》, 报告期内, 公司及其子公司不存在在人力资源社会保障领域受到行政处罚的记录。

针对劳务派遣超过10%的情形, 公司已采取相应措施进行整改。自2024年7月起, 公司已不存在劳务派遣的用工形式, 而采用劳务外包的方式缓解用工需求。同时, 为规范公司劳务外包业务管理, 公司已制定《劳务外包管理办法》来对劳务外包供应商进行管理。截至本问询函回复出具日, 公司未再次发生劳务派遣比例超过10%的情形。

2-4 结合相关法律法规及公司相关项目未验先投的具体情况, 说明未验先

投事项的相应法律后果，是否属于重大违法违规情形；以表格列示说明公司全部已建、在建生产项目，是否存在未依法办理环评及验收手续的情形；如是，是否构成重大违法违规行为，公司后续整改措施及其有效性。

一、结合相关法律法规及公司相关项目未验先投的具体情况，说明未验先投事项的相应法律后果，是否属于重大违法违规情形

（一）相关法律法规及公司相关项目未验先投的具体情况

公司 2020 年 6 月就其生产项目编制了环境影响评价报告表，并办理了备案手续，于 2020 年 6 月 16 日取得了深环宝备[2020]831 号《告知性备案回执》，但当时未办理环保验收手续即投入生产。

根据其时有效的《建设项目环境保护管理条例》（2017 年修订）的相关规定，依法应当编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，环境影响评价文件未依法经审批部门审查或者审查后未予批准的，建设单位不得开工建设；其配套建设的环境保护设施未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。若违反前述规定，由县级以上环境保护行政主管部门责令限期改正，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；逾期不改正的，处 100 万元以上 200 万元以下的罚款；对直接负责的主管人员和其他责任人员，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款；造成重大环境污染或者生态破坏的，责令停止生产或者使用，或者报经有批准权的人民政府批准，责令关闭。

（二）未验先投事项的相应法律后果及公司的整改措施

根据上述相关规定，编制环境影响报告表的项目未经验收即投入生产或使用的，存在被主管部门责令限期改正并处以罚款的风险；若逾期不改正的，还存在对直接负责的主管人员和其他责任人员处以罚款的风险。

公司未因建设项目未验先投事项被主管部门责令限期改正，亦未被处以过罚款。根据公司及其子公司《无违法违规证明公共信用信息报告》，2023 年 1 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日，公司和子公司不存在生态环境领域受到行政处罚的记录。

公司针对上述未验先投事项进行了整改，与验收监测单位、环保设施设计施工单位组成验收组对公司生产项目进行验收，验收意见为通过验收，且公司已完成相关验收报告的公示。

公司实际控制人已出具《承诺函》承诺：“如未来明信测试因本次挂牌前环评验收手续相关事宜产生纠纷或受到相关政府主管部门行政处罚，本人愿意无偿代为承担因此而产生的相关法律责任，全额补偿因此对明信测试造成的相关经济损失，保证明信测试不会因此而遭受任何损失”。

综上所述，公司未验先投事项未被主管部门责令限期改正，亦未被处以过罚款，已取得相关主管部门关于公司报告期内生态环境领域的无违规证明，且公司已采取整改措施，补充进行了验收并完成了公示，同时，公司实际控制人已出具承诺，确认若因上述瑕疵导致公司受到行政处罚，将由其本人承担相关损失及责任，因此，上述瑕疵不属于重大违法违规情形，亦不会对公司本次挂牌构成实质性影响。

二、以表格列示说明公司全部已建、在建生产项目，是否存在未依法办理环评及验收手续的情形；如是，是否构成重大违法违规行为，公司后续整改措施及其有效性

2017 年，公司将生产线整体搬迁至当前厂区。截至本问询函回复出具日，公司无在建项目，现有已建项目履行的环评批复和环保验收具体情况如下：

序号	建设主体	建设项目名称	环评批复/备案文号	环评批复日期	环评验收情况
1	明信测试	深圳市明信测试设备有限公司迁扩建项目	深宝环水批[2017]665089	2017/8/28	不涉及
2	明信测试	深圳市明信测试设备有限公司	备案号 BABA201800675	2018/5/7	不涉及
3	明信测试	深圳市明信测试设备有限公司扩建项目	深环宝备[2020]831号	2020/6/16	未办理验收，但已于 2025 年 9 月完成补办

1、上述第 1 项建设项目，不涉及环评验收手续。根据其时有效的深圳市人居环境委员会关于印发《实施商事登记制度改革相配套的环保审批监管制度》的通知（深人环规〔2014〕3 号），附件 3《深圳市建设项目竣工环境保护验收管理办法》第七条的规定，III 级建设项目免于办理建设项目竣工环境保护验收手续。

根据深圳市景泰荣环保科技有限公司出具的《关于<深圳市明信测试设备有限公司迁扩建项目>环保验收相关说明》，该项目不需要配套建设污水、废气等污染防治设施，且未要求纳入“三同时”管理的污染类建设项目，属于III级建设项目，可以免于办理环评验收。

2、上述第2项建设项目，不涉及环评验收手续。根据《建设项目环境保护管理条例》相关规定，编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目竣工后，建设单位应当按照国务院环境保护行政主管部门规定的标准和程序，对配套建设的环境保护设施进行验收，编制验收报告。该项目为填报环境影响登记表的项目，不属于上述需要办理竣工验收的项目。

3、上述第3项建设项目存在未办理环评验收手续即投入生产的情形，根据本问询函回复之“2-4”之“一、结合相关法律法规及公司相关项目未验先投的具体情况，说明未验先投事项的相应法律后果，是否属于重大违法违规情形”，上述瑕疵不属于重大违法违规情形，且公司已完成后续整改。

根据《深圳市区域空间生态环境评价重点项目环境影响审批名录（试行）》《宝安区沙井街道暨国际会展中心片区区域空间生态环境评价单元环境管理要求》的相关规定，未纳入重点项目环境影响审批名录的建设项目实施清单管理，建设单位无需进行环境影响评价，执行所在单元的管理清单有关规定。公司位于宝安区沙井街道暨国际会展中心片区，目前生产建设项目无需进行环境影响评价，执行所在单元的管理清单有关规定即可。

综上所述，截至本问询函回复出具日，公司无在建项目，现有已建项目中存在未验先投的情形，针对上述情形公司已完成整改，整改措施充分有效，不构成重大违法违规情形。

2-5 请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

一、针对问题2-1的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对问题2-1相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、访谈公司相关人员，了解公司通过招投标方式获取订单的模式；
- 2、查阅公司招投标文件、中标通知书、交易合同及订单等相关文件，核查报告期各期通过招投标方式获取收入的金额及占比情况；
- 3、查阅《招标投标法》《政府采购法》等相关法律法规，核查公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形；
- 4、查阅报告期内公司及境内控股子公司、董事、监事、高级管理人员的银行流水；
- 5、与公司部分客户、供应商的访谈，了解合作的相关情况；
- 6、查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网等网站的公开信息，核查公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员是否存在因串通投标、围标、陪标、商业贿赂、不正当竞争等违规行为受到主管部门行政处罚的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司订单获取渠道、项目合同合法合规，不存在按照《招标投标法》《招标投标法实施条例》规定应履行未履行招标手续、不满足竞标资质违规获取的项目合同的情形；
- 2、公司不存在串通投标、围标、陪标等违规行为，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形，不存在招投标相关处罚、纠纷。

二、针对问题 2-2 的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对问题 2-2 相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司及境内控股子公司承租房屋的租赁合同等相关文件；
- 2、查阅美国律师、越南律师出具的境外子公司的法律意见书；

3、查阅公司及境内子公司取得的主管部门、出租方等出具的书面文件，并通过公开信息检索各主管部门的职能；

4、查阅公司实际控制人出具的承诺函、公司搬迁测算成本等相关文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司目前境内租赁的 5 处房产均属于农村城市化历史遗留违法建筑，其中用于生产经营的 2 处房产已取得深圳市农村城市化历史遗留违法建筑普法申报收件回执，并办理了临时使用证明，余下 3 处房产系用于公司员工宿舍、食堂。自租赁上述房产以来，公司未因房产权属瑕疵等问题发生任何纠纷或受到主管部门的处罚，且已取得相关权利人及具备相应职责权限的主管部门的书面确认文件，因此，租赁期限内被要求搬迁的风险较小；根据境外律师出具的法律意见书，越南明信境外租赁的房产由业主合法持有，出租该房屋不属于有关住房、土地或投资的法律禁止或限制情形；

2、公司租赁房产搬迁难度较低，且所涉费用不高，若无法使用现有租赁房屋，对公司资产、财务、持续经营不会构成重大不利影响，且公司已采取了有效措施应对相关风险。

三、针对问题 2-3 的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对问题 2-3 相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司及境内控股子报告期内取得无违法违规证明文件；
2、与劳务外包供应商、劳务派遣供应商、公司主要负责人员进行访谈确认；
3、查阅劳务外包供应商、劳务派遣供应商公开信息、提供的营业执照及资质文件，并与获取的公司董事、监事和高级管理人员的调查表进行比对，核查是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内，公司合作的劳务派遣单位已取得从事相关业务所必须的资质，劳务外包单位无需取得专门的资质，符合法律、法规的相关规定；上述主体与公司不存在关联关系，亦不存在为公司代垫成本费用的情形；

2、公司劳务派遣与劳务外包用工的划分标准清晰，不存在通过劳务外包规避法律法规关于劳务派遣相关要求的情形；报告期内，公司不存在因劳务派遣超比例而被行政处罚的情形，上述情形不属于重大违法行为；且公司已采取措施进行了整改，自 2024 年 7 月起，公司已不存在劳务派遣的用工形式，公司未再次发生劳务派遣比例超过 10%的情形。

四、针对问题 2-4 的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对问题 2-4 相关事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司所有项目取得的环评批复、备案、环评验收报告、环评机构出具的书面说明等相关文件；
- 2、查阅公司实际控制人出具的承诺；
- 3、查阅公司及境内控股子报告期内取得无违法违规证明文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

截至本问询函回复出具日，公司无在建项目，现有已建项目中存在未验先投的情形，针对上述情形公司已完成整改，整改措施充分有效，不构成重大违法违规情形。

问题3、关于客户与业绩

根据申报文件，2023年、2024年、2025年1-3月，公司营业收入分别为 25,099.99万元、40,483.76万元、7,532.74万元，净利润分别为2,386.85万元、4,238.53万元、856.57万元；前五大客户占比分别为83.98%、92.80%、96.72%，

客户集中度较高且占比持续上升，其中对华为及荣耀销售占比在75%以上；综合毛利率分别为35.02%、28.41%、31.36%，其中自动化设备毛利率波动较大。

请公司：（1）结合合作背景、合作历史、报告期内及期后订单情况、复购率、销售订单获取方式、是否签署框架协议等，说明公司与华为及荣耀合作的稳定性和持续性；说明华为及荣耀是否有其他供应商与公司提供相同或相似产品，若有，结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被替代风险。（2）结合下游行业竞争情况和终端销售情况、公司主要产品销售变动情况，说明公司对华为及荣耀销售占比持续上升的原因及合理性，是否符合行业惯例及发展趋势；说明公司报告期各期来自华为及荣耀的毛利金额及占比情况，公司是否对华为及荣耀存在依赖，拟采取的具体措施及有效性。（3）结合公司所处行业发展情况、主要产品销量及单价变动情况、产品毛利率变化情况等说明公司2024年营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致。

（4）说明下游客户终端产品更新迭代情况及平均周期，公司产品及技术能否持续满足客户需求，是否存在业绩大幅下滑风险。（5）说明公司最近一期主要财务数据与去年同期比较情况，业绩下降的原因及合理性；说明公司销售是否存在季节性特征、是否符合行业惯例；结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑风险。

（6）列示报告期内公司主要订单及其毛利率，结合客户变动情况、订单差异、产品的价格与成本变动量化分析不同订单毛利率差异、报告期内公司综合毛利率、自动化设备毛利率波动较大的原因及合理性；说明公司毛利率较高且变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性，说明公司的主要技术优势与核心竞争力，毛利率较高是否具有真实性、可持续性。

请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等。（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

3-1 结合合作背景、合作历史、报告期内及期后订单情况、复购率、销售订

单获取方式、是否签署框架协议等，说明公司与华为及荣耀合作的稳定性和持续性；说明华为及荣耀是否有其他供应商与公司提供相同或相似产品，若有，结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被替代风险。

一、结合合作背景、合作历史、报告期内及期后订单情况、复购率、销售订单获取方式、是否签署框架协议等，说明公司与华为及荣耀合作的稳定性和持续性

（一）公司与华为、荣耀的合作背景和合作历史

公司是一家以测试技术为核心的综合性自动化服务商，主营业务为自动化设备和夹具的研发、生产、销售和技术服务，为客户提供自动化测试和自动化组装一站式解决方案。华为和荣耀均为全球领先的信息与通信基础设施和智能终端提供商。公司长期深耕于智能检测与装配装备行业，凭借多年专业积累和经验沉淀，在自动化检测领域形成了较强的竞争优势。

公司自2010年设立之初即开始与华为公司进行业务合作，2010年至2016年期间，公司通过麦逊电子间接承接华为的手机测试设备和夹具产品业务；从2016年开始，公司成为华为的直接供应商，并持续、稳定供货至今。

2020年11月华为公司发布声明决定整体出售荣耀业务资产，2020年12月，公司取得荣耀智能手机等业务的合格供应商资格，且已与荣耀签署业务合作协议，持续获得荣耀智能手机等业务所需的夹具产品等订单。作为华为公司原荣耀业务的承接，公司与荣耀公司的业务合作关系将在原有的基础上随着荣耀公司的进一步发展壮大而深化发展，给公司带来持续稳定的业务增长动力。

公司与华为、荣耀直接和间接合作时间已长达多年，在长期合作过程中，公司与华为、荣耀研发设计、采购、质量检验、生产制造管理等各相关部门形成了良好的合作关系。一直以来，公司不断致力于提升自身研发设计能力、加快客户响应速度、缩短生产交期、提高综合服务能力，在产品交付及服务等方面得到了华为、荣耀的高度认可。

（二）报告期内及期后订单情况、复购率、销售订单获取方式、是否签署框架协议等

1、报告期内对华为、荣耀的销售情况

报告期内，公司对华为、荣耀销售金额及占比情况如下：

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
华为	5,232.87	69.47%	29,273.39	72.31%	11,538.10	45.97%
荣耀	1,193.26	15.84%	6,017.60	14.86%	7,888.69	31.43%
合计	6,426.13	85.31%	35,290.99	87.17%	19,426.79	77.40%

报告期内，公司对华为、荣耀的销售金额合计分别为19,426.79万元、35,290.99万元和6,426.13万元，销售占比合计分别为77.40%、87.17%和85.31%。报告期内，公司对华为和荣耀销售情况良好，具有稳定性和持续性。

2、对华为、荣耀的期后订单情况

截至2025年9月30日，公司对华为、荣耀的在手订单情况如下：

序号	客户名称	在手订单金额（万元）
1	华为	5,831.58
2	荣耀	2,729.99
合计	—	8,561.57

截至2025年9月30日，公司对华为、荣耀的在手订单金额分别为5,831.58万元和2,729.99万元，合计金额为8,561.57万元，高于2025年3月31日，在手订单情况良好，具有持续性。

3、复购率、订单获取方式和框架协议情况

（1）复购率

报告期内华为、荣耀均为公司的重要客户，报告期各期华为、荣耀与公司均有交易，华为、荣耀对公司的复购率为100%，业务合作具有稳定性和持续性。

（2）订单获取方式

公司通常通过招投标的方式获取销售订单，华为、荣耀通过招标的形式向若干家合格供应商发出采购需求，公司中标后，华为、荣耀通过下达采购订单的形

式明确具体的产品型号、数量、价格和交付时点等条款。此外，公司也通过询价商业谈判询价形式接收订单和确认需求。

报告期内，公司从华为、荣耀的订单获取情况良好，业务合作具有稳定性和持续性。

（3）框架协议签署情况

2016年9月，公司与华为技术有限公司签署《采购主协议》（框架协议），并于2020年6月与华为技术有限公司新签署《采购主协议》（框架协议），约定销售产品及其配套服务等内容；2019年5月，公司与华为终端有限公司签署《采购主协议》（框架协议），约定销售产品及其配套服务等内容。

公司于2020年12月与深圳市智信新信息技术有限公司、荣耀终端有限公司分别签署《采购主协议》（框架协议），约定销售产品及其配套服务等内容。

公司与华为和荣耀分别签署了框架协议，报告期内，公司按照框架协议约定情况与华为、荣耀开展业务合作，合作情况良好，业务合作具有稳定性和持续性。

（三）公司与华为及荣耀合作具有稳定性和持续性

1、公司与华为、荣耀合作具有一定的历史基础，并形成了稳定互惠的合作关系

公司自 2010 年设立之初即开始与华为公司进行业务合作，2010 年至 2016 年期间，公司通过麦逊电子间接承接华为的手机测试设备和夹具产品业务；从 2016 年开始，公司成为华为的直接供应商，并持续、稳定供货至今。2020 年 12 月，公司取得荣耀智能手机等业务的合格供应商资格，且已与荣耀签署业务合作协议，仍在继续为荣耀智能手机等业务新项目所需夹具产品等提供服务，并持续获得荣耀智能手机等业务所需的夹具产品等订单。

公司与华为、荣耀直接和间接合作时间已长达多年，在与华为、荣耀合作方面，公司占据了较为有利的先发优势，为后续持续稳定开展业务合作奠定了坚实基础。长期持续与华为、荣耀等主要客户的业务合作使主要客户对公司的资源优势和服务质量有了清晰的认识，双方形成了稳定互惠的合作关系。

2、公司与华为、荣耀公司的业务合作保持稳定发展

公司与华为、荣耀签署了合作框架协议。在长期服务华为、荣耀的过程中，公司对华为、荣耀各方面需求的理解较为深刻，双方合作默契、高效。从产品和技术角度来看，经过多年的配合，公司对于华为、荣耀各款产品的参与程度较深，对于客户相关技术需求和技术发展路线等均有较为全面和深刻的理解。

因此，在与华为、荣耀合作方面，公司占据了较为有利的先发优势，为后续持续稳定开展业务合作奠定了坚实基础。

3、公司产品具有较强的竞争优势

公司长期深耕于智能检测与装配装备行业，凭借多年专业积累和经验沉淀，在自动化检测领域形成了较强的竞争优势，有利于公司业务的稳定性和可持续性。公司的竞争优势详见公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（二）公司的市场地位及竞争优劣势”之“2、公司的竞争优劣势”之“（1）公司竞争优势”。

4、公司所处的行业具有较高的壁垒

公司所处的行业具有较高的行业壁垒，如技术壁垒、客户壁垒、人才壁垒和资金壁垒，详见公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处(细分)行业基本情况”之“5、(细分)行业竞争格局”之“（3）行业壁垒”。

5、华为、荣耀一般不会轻易更换供应商

为减少供应商沟通和管理成本，确保供货质量，华为、荣耀选择的合格供应商家数有限，并与其保持长期合作关系，如无重大质量问题等一般不会轻易更换供应商。对华为、荣耀而言，新增供应商不仅会产生较高的沟通成本，还会影响生产交付的质量和效率，因此如无特殊情况华为、荣耀通常会选择沿用现有的供应商。与此同时，为确保供应安全，防止订单份额过度集中于某一个供应商带来的风险，华为、荣耀通常也不会主动减少现有供应商的数量。

凭借着华为、荣耀与公司之间多年的合作基础，同时基于公司长期深耕于智能检测与装配装备行业，以及公司多年的专业积累和经验沉淀，并在自动化检测领域形成较强的竞争优势，双方合作日益密切，公司能持续满足华为、荣耀的服务要求，公司稳定的供货能力和较强的综合服务能力对于华为、荣耀相关业务发展的重要性愈发凸显。

综上，公司已与华为、荣耀合作多年，建立了较好的合作关系，取得了客户较高认可，且获得了较高的订单份额，公司与华为、荣耀合作的稳定性与持续性较强。

二、说明华为及荣耀是否有其他供应商与公司提供相同或相似产品，若有，结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被替代风险

（一）其他供应商对华为、荣耀提供与公司相同或相似产品情况

由于涉及华为、荣耀的商业秘密，公司无法取得华为、荣耀同类型产品供应商及其供应的相同或相似产品情况。

经查询公开资料，向华为、荣耀供应自动化设备和夹具的上市公司包括强瑞技术（301128.SZ）和利和兴（301013.SZ），非上市公司包括思榕科技、博辉特。

1、强瑞技术（301128.SZ）

深圳市强瑞精密技术股份有限公司主要从事工装和检测用夹具及设备的研发、设计、生产和销售，致力于为客户提供实现自动化生产、提高生产效率和良品率的夹具及设备产品。公司主要产品包括夹具和设备两大类，根据功能不同，公司生产的夹具产品可细分为工装夹具和检测夹具；设备产品可分为工装设备和检测设备。强瑞技术于 2021 年 11 月在深交所创业板上市。

强瑞技术在移动终端领域的客户包括富士康、华为、立讯精密、荣耀等，终端应用品牌包括苹果、华为、荣耀、OPPO、维沃（VIVO）等。

2、利和兴（301013.SZ）

深圳市利和兴股份有限公司主营业务是自动化、智能化设备的研发、生产和销售。公司主要产品为智能制造设备，包括检测类和制程类。经过多年的行业积

累与发展，公司现已成为国内移动智能终端检测领域行业较为领先的企业之一。利和兴于 2023 年 7 月在深交所创业板上市。

利和兴的产品主要应用于移动智能终端、新能源汽车和网络基础设施器件的检测和制造领域，客户包括华为、荣耀、比亚迪、中兴通讯、维谛技术、维信诺、浪潮信息、新凯来等知名企业。

3、思榕科技

深圳市思榕科技有限公司成立于 2005 年，主要从事工厂自动化设备和电子测试设备的研发与制造，主要产品包括礼品盒包装设备、锁付设备、智能手机测试设备和工装设备及治具等。思榕科技部分业务来源于苹果产业链，部分业务为向华为提供设备、治具等。

4、博辉特

深圳市博辉特科技有限公司成立于 2005 年，致力于为客户提供智能工厂的整体解决方案，应用工业自动化设备、自动化生产线、智能物流、工装夹治具到系统集成，涵盖消费类电子、汽车、新能源、医疗等领域。博辉特部分业务为向华为提供治具、设备类产品。

报告期内，公司与上市公司强瑞技术、利和兴的营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
强瑞技术	31,667.29	112,653.00	67,422.00
利和兴	6,442.39	57,700.97	46,983.40
明信测试	7,532.74	40,483.76	25,099.99

报告期内，公司正处于成长期内，相较于同行业上市公司，公司经营规模和资金实力较小，因此营业收入水平低于同行业上市公司。

（二）公司的价格、核心技术优势

1、产品价格分析

公司主要产品包括自动化设备和夹具。报告期内，公司产品主要应用于以智能手机为主且同时涵盖平板电脑等的消费电子领域，此外还少部分应用于服务器、

汽车电子等领域。

强瑞技术的产品以夹具为主，主要应用领域包括移动终端、智能汽车、AI服务器等，且通过外延并购拓展了终端产品散热器业务，此外还少量应用于光伏、储能等数字能源市场。利和兴的产品以设备为主，主要应用于移动智能终端、新能源汽车和网络基础设施器件的检测和制造领域，并向下游新型电子元器件等电子核心基础零部件领域拓展。

公司与同行业可比公司在客户结构、产品结构、产品应用领域等方面存在差异，从而导致公司产品价格与同行业公司产品间存在一定的差异。

2、核心技术优势分析

公司是一家以测试技术为核心的综合性自动化服务商，主营业务为自动化设备和夹具的研发、生产、销售和技术服务，自成立以来一直致力于智能检测领域，具有丰富的技术积累和行业经验。经过10多年的积累与发展，公司掌握了机器视觉与光学、精密传感与测试、运动控制与机器人、软件技术、精密机械设计等领域的核心技术，形成了技术先进、可靠性高、质量稳定、应用领域广泛、品格齐全的自动化设备、夹具及配件产品线。公司在产品、技术等方面持续创新，技术水平在智能测试和组装细分领域内保持领先。

随着自身研发设计和测试技术的不断提升，公司产品质量稳定，已经覆盖摄像头检测、屏幕检测、音频检测、射频检测、电性能检测、MMI检测、ICT/BST检测、电池自动组装、无人化测试等众多类型，且具备快速理解客户需求并将其转换为产品的能力。公司向华为、荣耀、维沃（VIVO）等知名企业交付及时、响应迅速，综合服务具有较强的竞争力。

公司作为高新技术企业，非常注重研发投入，发展多年已经在自动化设备和夹具的精密机械、自动化控制、测试测量、机器视觉、智能化、大规模集成化等方面处于行业技术领先水平。公司拥有“高新技术企业”、“专精特新”、“创新型中小企业”等多项创新认定，截至2025年3月31日，公司拥有178项专利，其中发明专利24项、实用新型专利143项，同时拥有46项计算机软件著作权、1项作品著作权。公司凭借多年专业技术积累和经验沉淀，在自动化设备和夹具领域形

成了自身的技术体系，具有较强的技术研发优势和市场地位。

（三）公司被替代风险的分析

公司长期深耕于智能检测与装配装备行业，凭借多年专业积累和经验沉淀，在自动化检测领域处于行业技术领先水平，形成了技术先进、可靠性高、质量稳定、应用领域广泛、品格齐全的自动化设备、夹具及配件产品线，具有较强的竞争优势。

公司与华为、荣耀直接和间接合作时间已长达多年，在与华为、荣耀合作方面，公司占据了较为有利的先发优势，为后续持续稳定开展业务合作奠定了坚实基础。长期持续与华为、荣耀等主要客户的业务合作使主要客户对公司的资源优势和服务质量有了清晰的认识，双方形成了稳定互惠的合作关系。公司与华为、荣耀均签署了合作框架协议，报告期各期华为、荣耀均为公司的重要客户，销售占比较高，且报告期末华为、荣耀的在手订单情况良好，公司与华为、荣耀的合作具有稳定性和持续性。为减少供应商沟通和管理成本，确保供货质量，华为、荣耀选择的合格供应商家数有限，并与其保持长期合作关系，如无重大质量问题等一般不会轻易更换供应商。

综上所述，公司技术实力领先，产品质量稳定、应用领域广泛、品种齐全，具有较强的竞争优势；同时，公司与华为、荣耀已建立了较为深厚的战略合作关系，因此公司被替代的风险较低。

3-2 结合下游行业竞争情况和终端销售情况、公司主要产品销售变动情况，说明公司对华为及荣耀销售占比持续上升的原因及合理性，是否符合行业惯例及发展趋势；说明公司报告期各期来自华为及荣耀的毛利金额及占比情况，公司是否对华为及荣耀存在依赖，拟采取的具体措施及有效性。

一、结合下游行业竞争情况和终端销售情况、公司主要产品销售变动情况，说明公司对华为及荣耀销售占比持续上升的原因及合理性，是否符合行业惯例及发展趋势

（一）下游行业竞争情况

1、下游行业集中度高，属于寡头垄断市场，下游客户以大型企业为主

公司产品广泛应用于消费电子、通讯、服务器、汽车电子等行业，其中以智能手机为主。这些行业均属于资金密集型、技术密集型产业，相关产品技术含量高，因而其单位价值较高，同质化的产品使得其适用于大规模、流程化生产，较高的经济规模门槛使得这些行业形成了以大型企业为主导的竞争格局。例如在智能手机领域，目前形成了华为、荣耀、苹果、三星、小米、OPPO 和维沃（VIVO）等大厂商竞争格局，行业集中度不断提高，智能手机品牌形成了寡头垄断的竞争格局。

根据 IDC 的统计数据显示，近几年全球智能手机市场集中度逐渐提升，前五大智能手机厂商出货量占比由 2015 年的 51.5% 增长至 2024 年的 78%。智能手机市场是智能检测、组装夹具与设备的重要下游应用领域，头部智能手机品牌为保证产品质量，与重要装备供应商合作通常较为稳定，智能手机前五大厂商市场集中度的不断提升，可有力促进与其长期合作的智能装备提供商市场需求的增长。

近年来我国智能手机市场的竞争格局相对稳定，华为、荣耀、OPPO、维沃（VIVO）、小米和苹果等均占据了出货量前几名的位置。我国前五大智能手机品牌商合计出货量占比从 2015 年的 59.10% 增长至 2024 年的 78%，市场集中度整体呈提升态势。

2、华为在智能手机领域的市场份额较高，近年来华为智能手机业务增速较快

近年来，华为的智能手机业务增速较快。从全球范围来看，华为智能手机的出货量占比从 2014 年的 5.67% 增长至 2019 年的 17.55%，增幅高达 209%。凭借近年来的高速增长，华为智能手机出货量于 2019 年超过苹果，成为全球出货量第二的智能手机品牌商。在国内市场，2015 年至 2019 年间，华为智能手机出货量占比的年均复合增长率达到 22.46%，从 2017 年开始成为国内智能手机市场的龙头，领先优势较为明显。

2019 年起华为受宏观环境影响，众多芯片公司不再向华为提供可用的手机芯片，华为由于缺少足够且先进的芯片供应，导致智能手机更新换代出现停滞，

上述对华为智能手机造成了较大影响，国内市场份额始现了大幅下滑，甚至在2021年的中国手机市场份额排名中跌出了前五。

经过几年的努力，华为突破了5G芯片的封锁，在2023年8月底成功推出支持5G的Mate60系列新机，Mate60系列凭借5G和麒麟9000S芯片大获成功，销量大幅增加，2024年第一季度，华为智能手机重回中国市场前五，并跃升为中国大陆智能手机市场第一。根据Canalys的数据，2024年华为在中国市场智能手机出货量4,600万台，较2023年全年的3,350万台增长了37.31%，市场份额也从2023年的12%提升至2024年的16%，出货量排名从2023年的前五名之外跻身至2024年第二。2025年第一季度，华为手机市场份额位居全国第一。

3、智能手机等电子产品更新换代速度加快及相关产线自动化程度不断提升

消费者对手机智能化、轻薄化、高速化的要求不断提高，推动智能手机更新换代速度逐渐加快，相关生产线的新建和改建计划亦将提速，进而使得对夹具、设备产品的总体需求速度提升。同时，随着劳动力成本逐年上升，各项鼓励政策陆续推出和落实，智能手机等移动终端电子产品制造商需不断提升生产线自动化程度，并将直接带动对相关设备及夹具产品的增量需求。此外，随着更高级别通信技术的推出和渗透，以及消费者需求的日益提高，智能手机生产过程中需使用的零部件、需检测的项目将不断增加，进而带来对新型夹具及设备的需求。

4、下游行业客户通常会与供应商建立稳定合作关系

下游行业客户通常会与供应商建立稳定合作关系，一方面具有经济性，另一方面是由于主要客户对供应商考核认证周期较长，且要求严格，因此能够在短时间内向客户提供相关检测设备的供应商数量有限，可供客户选择的替代供应商数量较少，转换成本较高，一旦成为下游客户合格供应商，不会轻易被更换。

（二）下游行业终端销售情况

公司产品主要应用于以智能手机为主、同时包括平板电脑等的消费电子、通讯领域，同时还少量应用于服务器、汽车电子领域。以智能手机为主的消费电子、通讯等领域的下游需求规模的不断扩大以及对自动化检测和工装的等功能需求

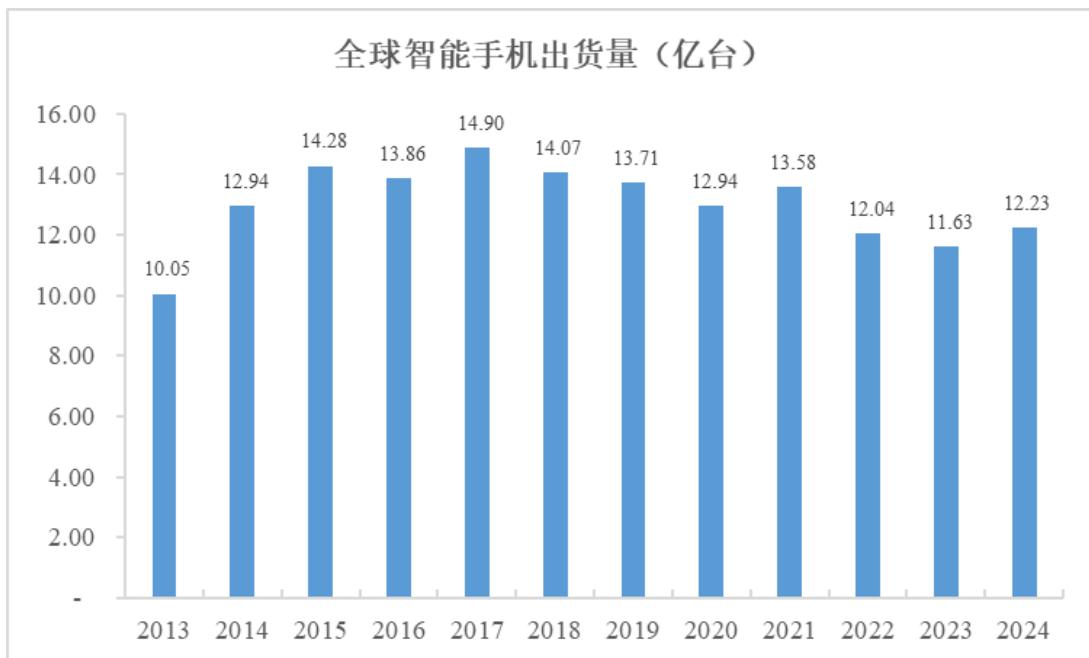
的不断变化，极大地促进了生产专用设备的自动化、智能化发展，推动行业不断转型升级。

1、智能手机行业发展概况

（1）全球智能手机发展概况

智能手机是智能终端领域中销售规模最大的电子产品。自 2007 年以来，智能手机发展迅猛，技术升级和功能创新所引发的新产品需求推动手机行业在 2010 年以后更实现渗透率的快速提升,至 2017 年全球智能手机出货量增长至 14.90 亿台后,开始进入存量市场。随着 5G、折叠屏和全面屏等新技术的出现，搭载相应软硬件功能的智能手机相应逐步放量，2021 年全球智能手机出货量继续增长，达到 13.58 亿台。2022 年以来，整体上消费者换机意愿有所下降，全球智能手机出货量出现阶段性下降至 2023 年的 11.63 亿台。2024 年，随着宏观经济压力的减轻，智能手机仍是人们日常生活中的必需品，市场逐步开始复苏，2024 全年全球智能手机市场出货量为 12.23 亿部，与 2023 年的 11.63 亿部相比增长 5.14%。

随着 5G 网络覆盖扩大，线上办公娱乐全面普及，各国政府也纷纷出台经济刺激政策以拉动消费需求的增长，智能手机出货量有望继续回升。未来，随着发展中国家经济的进一步发展以及通信技术条件的改善，全球智能手机市场面临新的发展机遇。



数据来源：同花顺 iFinD, IDC.

根据 IDC 的统计数据显示，近几年全球智能手机市场集中度逐渐提升，前五大智能手机厂商出货量占比由 2015 年的 51.5% 增长至 2024 年的 78%。智能手机市场是智能检测、组装治具与设备的重要下游应用领域，头部智能手机品牌为保证产品质量，与重要装备供应商合作通常较为稳定，智能手机前五大厂商市场集中度的不断提升，可有力促进与其长期合作的智能装备提供商市场需求的增长。

（2）我国智能手机发展概况

2016 年以来，我国智能手机出货量整体有所下滑，至 2022 年，我国智能手机出货量下滑至 2.64 亿台。2022 年以后，我国智能手机市场有所回暖，根据工信部的统计数据，2024 年度我国智能手机出货量为 2.94 亿台，较 2022 年度增长 11.53%。

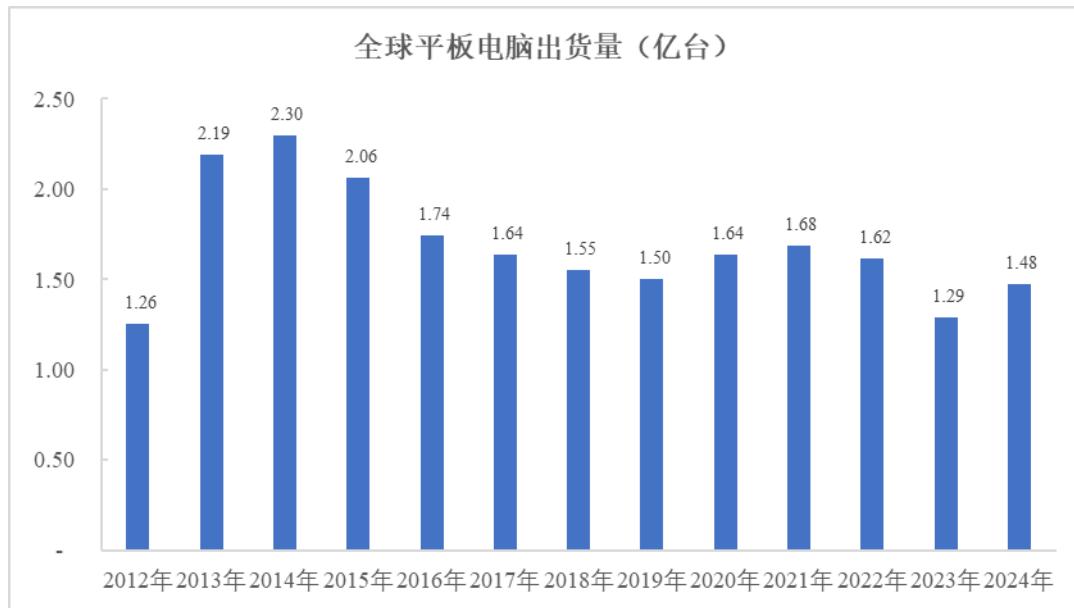


数据来源：同花顺 iFinD，工信部。

从手机品牌来看，近年来我国智能手机市场的竞争格局相对稳定，华为、荣耀、OPPO、维沃（VIVO）、小米和苹果占据了出货量前几名的位置。前五大品牌商合计出货量占比从 2015 年的 59.70% 增长至 2024 年的 78%，市场集中度整体呈提升态势。

2、平板电脑行业发展概况

根据同花顺金融统计的数据，平板电脑 2012 年出货量为 1.26 亿台，到 2014 年快速增加至 2.30 亿台。随着大屏智能手机的普及，平板出货量随后开始下滑，全球平板市场进入成熟期。随着远程办公、在线会议、在线学习需求的增长，2020-2022 年，平板出货量分别为 1.64 亿台、1.68 亿台和 1.62 亿台，较 2019 年实现回升。随着现场办公与线下教学的恢复，2023 年度平板电脑的出货量有所下滑。2024 年度随着 PC 市场转向商用市场换机周期，平板电脑的需求也在逐步回暖，根据 Canalys 统计数据 2024 年全球平板电脑的出货量达到 1.48 亿台，较 2023 年增长 14.42%。

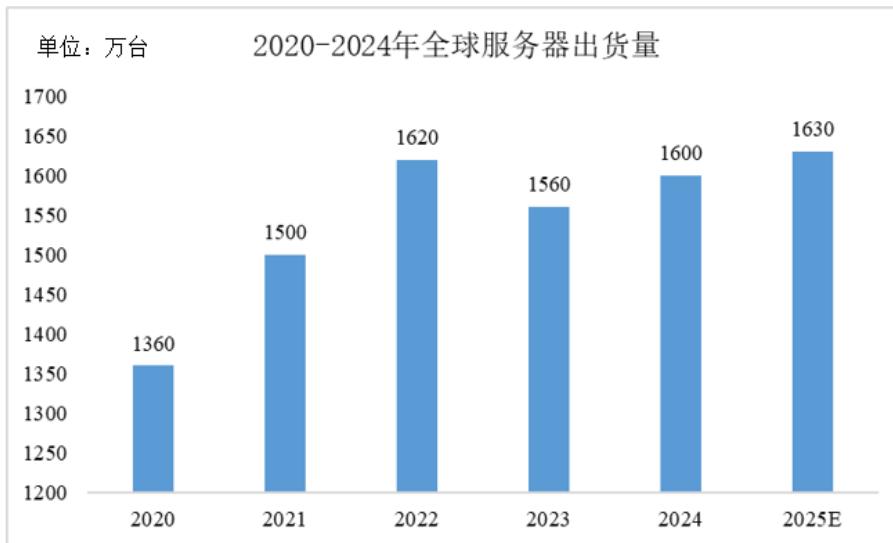


数据来源：同花顺 iFinD，同花顺金融，Canalys.

3、服务器行业的发展概况

服务器能够存储、处理和传输海量数据，是互联网、云计算、大数据、人工智能等技术的物理载体，是现代社会运转不可或缺的“数字基石”。

得益于全球数字化转型的加速和新兴技术的广泛应用，全球服务器出货量呈现平稳增长态势。2020-2024 年全球服务器的出货量从 1360 万台增长至 1600 万台，年均复合增长率为 4.15%。从出货量占比来看，2024 年全球通用服务器出货量为 1400 万台，占比 87.5%，AI 服务器出货量为 200 万台，占比 12.5%。



数据来源：中商产业研究院

随着人工智能技术的快速发展，AI 服务器在深度学习、自然语言处理等领域的应用越来越广泛，AI 服务器市场规模正快速增长。

根据 IDC 和浪潮信息 2025 年 2 月 13 日联合推出的《2025 年中国人工智能计算力发展评估报告》显示，2024 年全球人工智能服务器市场规模为 1251 亿美元，2025 年将增至 1587 亿美元，2028 年有望达到 2227 亿美元，其中生成式人工智能服务器占比将从 2025 年的 29.6% 提升至 2028 年的 37.7%。根据中商产业研究院数据，2024 年中国 AI 服务器市场规模约为 560 亿元，较上年增长 14.29%，预计 2025 年中国 AI 服务器市场规模将达到 630 亿元。

综上，公司产品主要应用于以智能手机为主的消费电子、通讯领域的检测，受消费电子回暖，2024 年度全球手机出货量、我国手机出货量、平板出货量等的增加，导致下游行业对测试设备和夹具的投入量更加，带动了公司营业收入的增加，公司营业收入的增加与下游行业的发展趋势一致。

（三）公司主要产品销售变动情况

报告期内，公司分产品的销售收入情况如下：

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
一、主营业务	7,532.74	100.00%	40,481.46	99.99%	25,067.46	99.87%
其中：自动化设备	5,015.72	66.59%	22,638.74	55.92%	12,534.15	49.94%
夹具	2,312.67	30.70%	17,027.67	42.06%	11,872.91	47.30%
配件	180.88	2.40%	661.74	1.63%	493.28	1.97%
技术服务	23.46	0.31%	153.31	0.38%	167.12	0.67%
二、其他业务收入	-	-	2.30	0.01%	32.52	0.13%
合计	7,532.74	100.00%	40,483.76	100.00%	25,099.99	100.00%

报告期内，公司主要产品为自动化设备和夹具，二者收入占比合计分别为 97.24%、97.98% 和 97.29%。报告期内，公司主营业务收入呈整体上升趋势，2024 年度主营业务收入较 2023 年度增长 61.49%，其中自动化设备的销售收入同比增长 80.62%，夹具的销售收入同比增长 43.42%。报告期内公司主营业务收入增长主要原因如下：

1、公司下游产业的需求增长，带动了自动化设备及夹具的投入增加

公司自动化设备和夹具产品主要应用于以智能手机为主的消费电子产业，同花顺 iFinD 的统计数据显示，2024 年全球智能手机出货量 12.23 亿台，同比增长 5.14%。2022 年以后，我国智能手机市场有所回暖，根据工信部的统计数据，2022 年度至 2024 年度，我国智能手机出货量分别为 2.64 亿台、2.76 亿台和 2.94 亿台，2024 年较 2023 年度手机出货量增长 6.52%，较 2022 年度增长 11.36%。下游消费电子产业需求的增长，带动了下游客户固定资产投资规模增长，公司所处智能测试设备行业需求增加，自动化设备及夹具的投入增加，推动公司收入规模增长。

2、主要客户智能手机出货量持续增长带动公司销售业绩向好

2023 年起公司主要客户华为智能手机业务向好，2023 年 8 月底华为发布 Mate60 系列高端智能手机，Mate60 不仅拥有麒麟芯片和 5G 网络，而且数量充足。华为经过一段时间的努力，智能手机业务开始走上快速发展轨迹。与此同时，华为 Mate60 系列和折叠屏系列等高端产品在 2024 年度的持续热销，推动公司 2024 年度销售业绩向好。根据市场公开数据，华为智能手机的出货量排名从 2023 年的前五名之外跻身至 2024 年第二，2025 年第一季度和第二季度，华为手机市场份额位居全国第一。

公司主要客户华为智能手机业务的持续增长，带动了其自动化设备及夹具的投入增加，公司与下游客户保持紧密互动，充分挖掘下游客户的市场和需求，持续为下游客户提供高质量的产品，推动公司 2024 年度自动化设备及夹具收入增长。

（四）公司对华为及荣耀销售占比持续上升的原因及合理性，是否符合行业惯例及发展趋势

1、公司对华为及荣耀销售占比持续上升的原因及合理性

报告期内，公司对华为、荣耀的销售占比合计分别为 77.40%、87.17% 和 85.31%。占比较高，2024 年度较 2023 年度相比呈现上升趋势，主要原因如下：

（1）下游行业集中度较高

公司产品主要应用于消费电子等行业领域，主要客户包括华为、荣耀、维沃（VIVO）、浪潮等全球知名终端品牌。由于公司下游消费电子行业存在明显的规模经济性，只有资金实力雄厚、技术储备丰富的企业才能在该行业占有一席之地，因此出现下游行业集中度较高的情况。

受公司下游消费电子领域等品牌集中度较高、下游客户对供应链集中管理等因素的影响，报告期内公司呈现出客户集中度较高的特征。

（2）下游客户一般会选择几家供应商保持长期合作关系，华为一般不会轻易更换供应商

由于下游客户的生产运营模式不同，其生产的产品技术特点也不尽相同，导致相关的生产检测设备的定制化程度较高，下游客户在选择供应商时往往比较慎重，通常设置了较为严格的合格供应商认定体系，且不轻易增加或更换供应商。

为减少供应商沟通和管理成本，确保供货质量，华为选择的合格供应商家数有限，并与其保持长期合作关系，如无重大质量问题等一般不会轻易更换供应商。对华为而言，新增供应商不仅会产生较高的沟通成本，还会影响生产交付的质量和效率，因此如无特殊情况华为通常会选择沿用现有的供应商。与此同时，为确保供应安全，防止订单份额过度集中于某一个供应商带来的风险，华为通常也不会主动减少现有供应商的数量。

（3）公司因产能扩张速度有限，将产能优先集中于华为、荣耀等优质客户以提高经营效率

以智能手机为代表的消费电子类产品具有产品创新迭代快、下游行业集中度较高、设备定制化程度高、大客户对设备需求量大等特点。由于具备较强实力的下游客户数量有限，而公司所处的智能制造设备行业厂商数量较多，行业竞争较为激烈。由于公司在成长期人员、生产经营规模、资金实力有限，报告期内公司优先服务于华为、荣耀等优质客户，并采取了强化与其在新产品开发、设备制造和技术服务等各环节全面深度合作，有利于提高经营效率和提升市场份额，同时增强客户黏性，保持业务持续稳定发展的战略。

（4）客户智能手机业务的快速发展带动公司对其销售业绩的增长和销售占

比增加

2023 年起公司主要客户华为智能手机业务向好，2023 年 8 月底华为发布 Mate60 系列高端智能手机，Mate60 不仅拥有麒麟芯片和 5G 网络，而且数量充足。华为经过一段时间的努力，智能手机业务开始走上快速发展轨迹。与此同时，华为 Mate60 系列和折叠屏系列等高端产品在 2024 年度的持续热销，推动公司 2024 年度销售业绩向好。根据市场公开数据，华为智能手机的出货量排名从 2023 年的前五名之外跻身至 2024 年第二，2025 年第一季度，华为手机市场份额位居全国第一。

根据华为 2024 年年度报告，2023 年度、2024 年度华为营业收入、终端业务收入、电子设备及其他设备投资规模情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2024 年度同比增幅
营业收入	86,207,200	70,417,400	22.42%
其中：终端业务收入	33,900,600	24,513,400	38.29%
电子设备及其他设备投资规模	1,770,600	1,190,100	48.78%

注：数据来源为华为的 2024 年年报，电子设备及其他设备投资规模包括本年增加金额和在建工程转入金额。

根据华为 2024 年度报告，2023 年度至 2024 年度，华为营业收入分别为 70,417,400 万元、86,207,200 万元，2024 年度同比增幅为 22.42%，其中终端业务收入分别为 24,513,400 万元、33,900,600 万元，2024 年度同比增幅为 38.29%。2023 年度至 2024 年度，华为电子设备及其他设备投资规模分别为 1,190,100 万元、1,770,600 万元，2024 年度同比增幅为 48.78%。随着 2024 年华为旗舰手机重回增长快车道，产品归位、品牌焕新，华为营业收入大幅增长，终端业务收入也大幅增长，2024 年度对电子设备及其他设备投资规模也大幅增长。

因此，公司主要客户华为智能手机业务的持续增长，带动了其自动化设备及夹具的投入增加，公司与下游客户保持紧密互动，充分挖掘下游客户的市场和需求，持续为下游客户提供高质量的产品，推动公司 2024 年度自动化设备及夹具对华为收入增长、对华为收入占比的增加。

综上所述，一是由于公司下游的智能手机行业市场集中度较高，属于寡头竞

争市场，华为、荣耀等客户在其中的市场份额较高；二是华为、荣耀等客户为了注重质量以及减少沟通成本和管理成本，往往选择少数几家供应商保持长期合作关系，且不会轻易更换供应商；三是在公司产能规模和资金规模受限的情况下公司将产能优先集中于华为、荣耀等优质客户以提高经营效率，使得公司对华为、荣耀的销售占比较高；四是公司客户华为2023年下半年起智能手机业务开始走上快速发展轨迹，推动公司2024年对华为的销售业绩和销售占比增加。因此，报告期内公司对华为、荣耀的销售占比较高且呈上升趋势具有合理性。

2、公司客户集中度较高符合行业惯例

自动化设备和夹具下游行业包括消费电子等行业，这些行业市场份额相对集中，企业规模较大，对设备的定制化程度高，需求量大。因此，自动化设备和夹具行业呈现客户集中度较高的特点。

同行业可比公司上市期间，由于其存在不同程度的生产经营规模、资金实力有限等问题，通常倾向于先成为行业内单一大客户的合格供应商，通过客户的发展促进自身成长，进而再逐步开拓其他大型客户的竞争策略，因此上市期间前五大客户销售集中较高。具体情况如下所示：

公司简称	上市时间	报告期	前五大客户集中度范围
强瑞技术	2021 年	2018 年-2021 年 6 月	84.90%-96.79%
利和兴	2021 年	2018 年-2020 年	74.08%-96.65%
博杰股份	2020 年	2016 年-2019 年 6 月	59.95%-66.01%
智信精密	2023 年	2020 年-2022 年	84.27%-91.88%
明信测试	/	2023 年-2025 年 1-3 月	83.98%-96.72%

注 1：上述同行业公司前五大客户集中度数据来源于其招股说明书。

其中，明信测试报告期内（2023 年至 2025 年 1-3 月）对华为、荣耀的收入占比合计分别为 77.40%、87.17% 和 85.31%，强瑞技术 IPO 报告期内（2018 年至 2021 年 1-6 月）对华为（含荣耀）的收入占比分别为 82.65%、87.25%、54.72% 和 36.01%，利和兴 IPO 报告期内（2018 年至 2020 年）对华为（含荣耀）的收入占比分别为 61.38%、74.55% 和 48.66%。强瑞技术和利和兴在其 IPO 报告期期间对华为的销售占比较高，与公司对华为销售占比较高有一定的相似性；强瑞技术和利和兴 2020 年及以后对华为的收入占比下降主要由于华为受宏观环境影响，

华为智能手机的出货量开始下滑，业务出现收缩，因而华为对其的采购需求和采购量也相应减少。

随着同行业公司上市，募集资金增加、募投项目的建设，同时伴随着的品牌效应的增加，其生产经营规模随之扩大，客户开拓能力进一步增强，客户集中度有所降低。然而，受下游行业集中高的影响，报告期内同行业公司前五大客户销售集中度仍普遍保持在 50% 以上。具体情况如下：

公司简称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
强瑞技术	未披露	72.22%	69.06%
利和兴	未披露	59.16%	53.47%
博杰股份	未披露	42.84%	48.80%
智信精密	未披露	80.20%	89.24%
平均值	—	63.61%	65.14%
明信测试	96.72%	92.80%	83.98%

注：上述同行业公司前五大客户销售数据占比来源于其年度报告。季度报告和半年报未披露前五大客户销售占比情况，因此上表未披露 2025 年 1-3 月同行业公司前五大客户销售占比情况。

由上表可见，公司同行业可比公司利和兴、强瑞技术、博杰股份、智信精密在 2023 年度、2024 年度前五大客户集中度普遍超过 50%，其中智信精密前五大客户集中度整体上超过了 80%。由于下游行业集中度较高，同行业可比上市公司作为其上游产业，客户集中度高具有普遍性。

因此，报告期内公司客户集中度较高符合行业惯例。

3、发展趋势分析

公司在报告期内，以及同行业上市公司在其IPO申报期内，在发展过程中的成长期内，在人员、产能和资金有限的情况下，公司及同行业公司优先服务于华为、苹果等优质客户，并将资源优先集中于细分优势产品领域和单笔收入和利润较大的订单，有利于提升市场份额，增强客户粘性，提升核心竞争力。在成长期内，同行业上市公司也普遍拥有较高的客户集中度，在移动终端电子产品领域的客户结构与公司大致相同，均为排名靠前的知名手机品牌或其代工厂商。

随着同行业公司的上市，募集资金增加、募投项目的建设，同时伴随着的品

牌效应的增加，其生产经营规模随之扩大，客户开拓能力进一步增强，同行业上市公司除了在消费电子产品行业外，还拓展了新能源、芯片、智能汽车、AI服务器、光伏、储能、网络基础设施器件等行业或领域，客户行业较公司更为多样，客户集中度有所降低。

随着公司经营规模的进一步扩大，基于公司强劲的研发实力和技术积累，同时得益于公司多年来为华为、荣耀提供优质的产品和服务，贴近客户、快速响应的服务能力，不仅取得了下游客户的信任，还在下游客户供应链中获得了良好的口碑，公司将积极开拓下游客户厂商，进一步拓展产品应用领域和积累客户资源。

综上所述，公司和同行业公司在发展过程、客户开拓和客户集中度等方面的发展趋势一致。

二、公司报告期各期来自华为及荣耀的毛利金额及占比情况，公司是否对华为及荣耀存在依赖，拟采取的具体措施及有效性

(一) 报告期各期来自华为及荣耀的毛利金额及占比情况，是否对华为及荣耀存在依赖

报告期各期，公司来自华为及荣耀的毛利金额及占比情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
公司毛利总额	2,362.37	11,503.41	8,791.07
公司对华为、荣耀的毛利合计	1,892.71	9,164.89	6,115.62
公司对华为、荣耀的毛利占比	80.12%	79.67%	69.57%

报告期内，公司来自华为、荣耀的毛利贡献合计分别为 6,115.62 万元、9,164.89 万元和 1,892.71 万元，占公司毛利总额的比例分别为 69.57%、79.67% 和 80.12%。

报告期内，公司对华为、荣耀的销售占比合计分别为 77.40%、87.17% 和 85.31%。

报告期内，公司对华为、荣耀的营业收入和毛利占比存在超过 50% 的情形，公司对华为及荣耀存在依赖的情形。

报告内，公司对华为、荣耀业务占比较高的原因及合理性见本问询函回复之“3-2”之“1、公司对华为及荣耀销售占比持续上升的原因及合理性”。

（二）客户依赖不会对公司持续经营能力产生重大不利影响

公司客户集中度较高，主要是由于下游以智能手机为主的消费电子行业的高度集中所致。当前，下游行业内的领先企业占据了大部分市场份额，而消费电子行业的技术要求、生产能力及成本控制等因素也决定了少数企业能够在市场中占据主导地位。

报告期内，公司对于华为、荣耀的销售占比较高，主要是由于华为、荣耀的行业地位，公司与华为、荣耀的合作历史以及公司当前的发展阶段等因素导致。公司所处行业受到国家大力支持，未来发展趋势向好，下游主要客户华为、荣耀均为知名高科技品牌企业，抗风险能力较强，因此对华为、荣耀销售占比较高及客户集中度高，以及客户依赖不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

（三）相关风险提示

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“主要客户集中度较高的风险”中充分提示了相关风险，具体披露如下：

“公司产品主要应用于以智能手机为主的消费电子产品的智能化检测和组装。近年来我国智能手机市场集中度逐渐提升，前五大智能手机厂商出货量合计占比由 2015 年的 59.10% 增长至 2024 年的 78%。

报告期内，公司前五大客户的销售占比合计分别为 83.98%、92.80% 和 96.72%，其中对华为、荣耀的销售占比分别为 77.40%、87.17% 和 85.31%，占比较高。如果公司的技术水平及生产服务能力不能持续满足华为、荣耀等重要客户的需求，或者华为、荣耀等重要客户因宏观环境、市场环境、行业竞争、技术变革以及自身业务发展等因素导致其经营业绩出现较大幅度的下滑，则其将减少甚至停止与公司的合作，公司经营业绩可能将因此受到重大不利影响。”

（四）公司为降低客户依赖拟采取的具体措施及有效性

公司为降低对华为及荣耀客户依赖拟采取的具体措施如下：

1、公司发挥研发实力，加强自主研发，用自身品牌效应和竞争优势开拓市场

近年来公司发挥自身研发优势，将创建自主知识产权列为企业发展规划之中，自主研发能力稳步增强，掌握了机器视觉与光学、精密传感与测试、运动控制与机器人、软件技术、精密机械设计等领域的核心技术，在行业内一直处在领先地位，拥有强劲的核心竞争力。

随着自身研发设计和测试技术的不断提升，公司产品质量稳定，已经覆盖摄像头检测、屏幕检测、音频检测、射频检测、电性能检测、MMI 检测、ICT/BST 检测、电池自动组装、无人化测试等众多类型，且具备快速理解客户需求并将其转换为产品的能力。公司向华为、荣耀等知名高科技品牌企业交付及时、响应迅速，综合服务具有较强的竞争力。

经过 10 多年的积累与发展，公司形成了技术先进、可靠性高、质量稳定、应用领域广泛、品格齐全的自动化设备、夹具及配件产品线，为客户实现生产过程的自动化和智能化，提高生产效率、降低生产成本，增强产品质量和竞争力。公司产品广泛应用于消费电子、通讯、服务器、汽车电子等行业，主要客户包括华为、荣耀、维沃（VIVO）、浪潮、顺达、超聚变、深南电路等全球知名终端品牌，以诺、富士康、广达、深科技、光弘科技等电子产品智能制造商，以及天马、京东方、环力智能、瑞声科技等精密零部件制造商。

此外，公司在多年为华为、荣耀提供服务的基础上，凭借较强的研发实力，贴近客户、快速响应的服务能力，不仅取得了下游客户的信任，还在下游客户供应链中获得了良好的口碑，近年来，公司积极开拓下游客户供应商厂商，进一步积累了客户资源。

公司不断发展、巩固自身的核心竞争力，强化竞争优势，该等能力和优势是公司赖以生存和发展的关键要素。未来，公司将持续打造自身核心竞争力，并利用自身的品牌效应和竞争优势开拓市场，为持续经营和业务发展提供客户基础。

2、公司正积极开拓新客户并已取得一定成效

截至 2025 年 3 月 31 日, 公司主要客户的自动化设备和夹具产品在手订单情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	在手订单金额	在手订单占比
1	华为	5,019.79	42.97%
2	荣耀	2,606.47	22.31%
3	维沃 (VIVO)	2,003.64	17.15%
4	广东以诺通讯有限公司	866.54	7.42%
5	顺达电脑	520.52	4.46%
合计	—	11,016.96	94.31%

截至 2025 年 3 月 31 日, 公司前五大客户自动化设备和夹具的在手订单 11,016.96 万元, 其中华为、荣耀的占比为 65.28%, 除华为、荣耀外, 维沃 (VIVO)、广东以诺通讯有限公司、顺达电脑的在手订单量有所提升。其中维沃 (VIVO) 2025 年 1-3 月的在手订单量增加, 主要系公司每年与维沃 (VIVO) 保有一定的业务量, 且一直以来都在开拓除华为以外的其他客户, 2024 年度以来, 公司加大了对维沃 (VIVO) 的开发和维护力度, 凭借在智能手机测试设备产品领域的较强技术实力, 2024 年度起公司切入到维沃 (VIVO) 高端智能手机的气密性测试、光学测试业务中, 向其供应气密性测试设备、光学测试设备, 2024 年四季度以来, 维沃 (VIVO) 对光学测试设备的需求量增大, 公司凭借在光学测试领域的技术实力, 取得其光学测试设备的订单增加, 导致公司对维沃 (VIVO) 的订单量增加。

尽管公司当前存在较高的客户集中度, 但随着公司在消费电子领域的不断发展, 公司正努力扩大客户基础, 降低客户集中带给公司的潜在风险。未来公司将通过加强自主研发, 提升产品技术水平, 逐步实现多元化的客户布局, 持续拓展更多潜在客户, 进一步分散客户集中度, 降低客户集中度较高及单一客户依赖风险。

3-3 结合公司所处行业发展情况、主要产品销量及单价变动情况、产品毛利率变化情况等说明公司2024年营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性, 与同

行业可比公司的业绩变化趋势是否一致。

一、结合公司所处行业发展情况、主要产品销量及单价变动情况、产品毛利率变化情况等说明公司 2024 年营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性

报告期各期，公司营业收入分别为 25,099.99 万元、40,483.76 万元和 7,532.74 万元，2024 年度营业收入较 2023 年度增长 15,383.77 万元。2024 年度公司来自华为收入较 2023 年度增加 17,735.30 万元，增幅为 153.71%。公司的收入增长主要来源于下游行业需求增长和华为自身手机业务增长。

报告期各期，归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 2,126.84 万元、4,139.62 万元和 852.11 万元。2024 年度公司净利润增长主要受收入增长影响。

(一) 公司所处行业发展情况

公司是一家以测试技术为核心的综合性自动化服务商，主营业务为自动化设备和夹具的研发、生产、销售和技术服务。公司所处行业归属于智能制造装备行业，产品功能聚焦于智能检测与组装。

智能制造装备行业市场前景较为广阔，呈现自动化、集成化、信息化发展趋势。根据同花顺 iFinD 统计数据，我国智能制造装备市场规模从 2017 年的 1.27 万亿元增长至 2023 年的 3.20 万亿元，年均复合增长率 16.65%。

(二) 公司主要产品销量、单价及毛利率变动情况

2023-2024 年度，公司主要产品自动化设备和夹具销量、单价及毛利率和波动情况如下表所示：

单位：元/PCS、PCS

项目		2024 年度	波动率	2023 年度
自动化设备	销量	3,414	107.41%	1,646
	单价	66,311.47	-12.92%	76,149.16
	毛利率	27.71%	-10.12 个百分点	37.83%
夹具	销量	1,685,965	117.72%	774,387
	单价	101.00	-34.12%	153.32

项目	2024 年度	波动率	2023 年度
毛利率	28.54%	-2.88 个百分点	31.41%

注：销量波动率计算公式=（本年销量-上年销量）/上年销量

单价波动率计算公式=（本年单价-上年单价）/上年单价

毛利率波动率计算公式=本年毛利率-上年毛利率，下同

2024 年度，公司自动化设备销量为 3,414 件，较 2023 年度上升 107.41%，夹具销量为 1,685,965 件，较 2023 年度上升 117.72%，主要产品销量呈大幅上升趋势，主要受下游市场景气度提升和小型夹具销量上涨影响。

2023-2024 年度，公司自动化设备毛利率分别为 37.83%、27.71%，夹具毛利率分别为 31.41%、28.54%，公司主要产品毛利率呈现下降趋势。

2023-2024 年度，公司自动化设备单价分别为 76,149.16 元/PCS、66,311.47 元/PCS，夹具单价分别为 153.32 元/PCS、101.00 元/PCS，公司主要产品单价呈现下滑趋势。公司毛利率波动和产品单价波动主要受产品结构影响。

1、公司产品销量增长主要受下游客户华为自身手机业务增长和小型夹具销量上涨影响

2023 年起公司主要客户华为智能手机业务向好，2023 年 8 月底华为发布 Mate60 系列高端智能手机，Mate60 不仅拥有麒麟芯片和 5G 网络，而且数量充足。华为经过一段时间的努力，智能手机业务开始走上快速发展轨迹。与此同时，华为 Mate60 系列和折叠屏系列等高端产品在 2024 年度的持续热销，推动公司 2024 年度销售业绩向好。根据市场公开数据，华为智能手机的出货量排名从 2023 年的前五名之外跻身至 2024 年第二，2025 年第一季度和第二季度，华为手机市场份额位居全国第一。

2024 年度，华为营业收入为 86,207,200 万元，同比增长 22.42%，其中终端业务收入为 33,900,600 万元，同比增幅为 38.29%。

随着 2024 年华为旗舰手机重回增长快车道，产品归位、品牌焕新，华为营业收入大幅增长，终端业务收入也大幅增长，2024 年度华为对电子设备及其他设备投资规模也大幅增长。公司抓住市场机遇，凭借自身的技术优势和产业经验，为华为提供高质量、高标准的产品和服务，使得公司 2024 年度对华为的营业收入有较大幅度的提升。

另外，2024 年度手机保护套、卡托、FPC 限位夹等数量多且单价低的小型夹具销售数量增长，也影响公司销量增长，2024 年度小型夹具销售数量增长 188.56% 至 1,363,687 件。

2、主要产品单价变动情况

（1）公司各类产品的单价及单位成本差异化程度较高

公司产品细分品类较多，每一品类产品销售数量较少。

现阶段公司产品主要应用于智能手机、平板电脑、智能可穿戴设备等移动终端电子产品领域，是相应产品整机及零部件（模组）组装、检测过程中必不可少的夹具和设备。仅就智能手机而言，其零部件的组装及检测工序、整机组装及检测工序繁多（高中低端机型的工序数量有所差异），每一道工序运用的工艺、技术各不相同，应用于每道工序的夹具和设备产品的差异较大。公司产品在移动终端电子产品组装和检测中涉及的不同工序，因而产品细分品类较多，各类产品的单价及单位成本差异化程度较高。

（2）自动化设备单价变动情况

2023-2024 年度，公司自动化设备分产品销售占比、单价、销售数量情况如下：

单位：元/PCS、PCS

项目	2024 年度		
	销售占比	单价	销售数量
测试设备	90.97%	87,342.29	2,358
组装设备	3.52%	9,263.03	861
其他自动化设备	5.50%	63,891.14	195
合计	100.00%	66,311.47	3,414

项目	2023 年度		
	销售占比	单价	销售数量
测试设备	92.77%	81,146.91	1,433
组装设备	4.88%	36,438.96	168
其他自动化设备	2.34%	65,249.88	45
合计	100.00%	76,149.16	1,646

公司自动化设备产品包括测试设备、组装设备和其它自动化设备。

2024 年度，自动化设备单价受组装设备单价下降且销售数量增长影响呈现下降趋势。

①测试设备和其他自动化设备单价较为平稳

2023-2024 年度，公司自动化设备中主要为测试设备产品，测试设备营业收入占自动化设备营业收入之比分别为 92.77%、90.97%，测试设备单价分别为 81,146.91 元/PCS 和 87,342.29 元/PCS，波动较小。

其他自动化设备产品销售收入占比较小，且单价波动较小。

②自动化设备单价下降主要受组装设备单价下降且销售数量增长影响

2024 年度，组装设备销售数量 861 件，占自动化设备销售数量之比为 25.22%，销售数量较去年呈现明显上升趋势。自动化设备单价下降主要受销售单价较低但销售数量较多的组装设备单价显著下降而销售数量上升影响。

组装设备为实现客户产品组装环节的自动对位、自动组装部件、自动检测组装效果的设备。2023-2024 年度，组装设备占自动化设备收入之比分别为 4.88%、3.52%，组装设备占自动化设备销售数量之比分别为 10.21%、25.22%，组装设备单价分别为 36,438.96 元/PCS、9,263.03 元/PCS，呈现明显下降趋势，且组装设备单价明显低于自动化设备均价，导致自动化设备单价下降。

组装设备单价下降主要受产品结构影响。2023-2024 年度，组装设备主要细分产品单价变动情况如下表所示：

单位：元/PCS

项目	2024 年度			2023 年度	
	单价	变动率	占营业收入之比	单价	占营业收入之比
组装电池设备	34,092.00	-87.88%	14.11%	281,293.54	55.14%
压合设备	5,868.19	-52.43%	37.60%	12,336.94	16.32%

如上表所示，2024 年度公司组装设备主要细分产品组装电池设备和压合设备销售单价均呈现下降趋势，主要系两年销售产品结构不同所致。

A、组装电池设备单价下降原因

2024 年度，组装电池设备单价下降的原因如下：

一方面，由于其单价较高的组装电池设备销量下降，2023 年度由于荣耀折叠屏手机市场景气度高，公司向荣耀销售了 10 台用于折叠屏手机组装的设备，单价为 33 万元，单价较高。2024 年度，由于相应组装设备已经足够满足客户产能，荣耀仅向公司新采购 2 台单价较高的组装电池设备，因此组装电池设备单价下降。

另一方面，由于公司向荣耀销售的单价较低的改制组装电池设备产品销量上升，2024 年度，公司销售的改制组装电池设备数量由 2 台增长至 31 台，由于改制产品仅是对历史同类型的产品进行部件维修和结构改制升级，单价较低，其销量上升导致组装电池设备单价下降，进一步影响组装设备单价下降。荣耀采购的改制组装电池设备主要用于产品定位，由于其用于提升 UPH（每小时产量）效率，涉及更换零部件较少，因此单价较低。

B、压合设备单价下降原因

2024 年度，压合设备单价下降主要原因为公司向华为销售了 308 台单价较低的服务网点压合平台设备。由于服务网点压合平台设备是华为各售后网点用于维修压合的简易工具设备，其单价较低，为 0.30 万元，拉低 2024 年度压合设备单价。

综上，2024 年度公司自动化设备产品单价波动具有合理性。

（3）夹具产品单价变动情况

2023-2024 年度，公司夹具分产品销售占比、单价、销售数量情况如下：

单位：元/PCS、PCS

项目	2024 年度		
	销售占比	单价	销售数量
测试夹具	64.43%	752.04	145,887
组装夹具	35.57%	39.32	1,540,078
合计	100.00%	101.00	1,685,965
项目	2023 年度		
	销售占比	单价	销售数量

测试夹具	66.63%	519.25	152,347
组装夹具	33.37%	63.70	622,130
合计	100.00%	153.32	774,477

公司夹具产品包括测试夹具和组装夹具。2024 年度，公司测试夹具单价为 752.04 元/PCS，较 2023 年度有所上升。组装夹具单价为 39.32 元/PCS，较 2023 年度有所下降。

2024 年度公司夹具单价下降主要受销售单价较低的组装夹具销售数量增多影响。

A、测试夹具单价上涨受产品结构变化影响

2023-2024 年度，测试夹具主要细分产品单价变动情况如下表所示：

项目	2024 年度			2023 年度	
	单价	变动率	占营业收入之比	单价	占营业收入之比
电学	1,566.85	123.44%	44.28%	701.23	24.78%
射频	462.65	-18.58%	25.60%	568.21	46.23%

2024 年度测试夹具单价上涨主要受高单价电学测试夹具产品收入占比上升影响。

2024 年度电学测试夹具收入占比从 2023 年度的 24.78% 增长到 2024 年度的 44.28%，同时电学测试夹具单价也有所提升，单价从 2023 年度 701.23 元/PCS 大幅增长 123.44% 至 2024 年度 1,566.85 元/PCS。

电学测试夹具单价提升主要原因为 2024 年度华为等客户向公司采购的电学老化测试夹具较 2023 年度版本升级，具体包括测试针数量增多 30PCS，相应的 PCB 电路设计和制作成本也随之增加，结构件成本也有所增加，因此单价增幅较大。

B、组装夹具单价下降受小型夹具收入占比提升影响

2024 年度，公司组装夹具单价呈现下降趋势主要受单价低的小型夹具收入占比增长影响。小型组装夹具主要由手机保护套、卡托、FPC 限位夹构成，具有数量多、单价低的特征。

2023 年和 2024 年，小型组装夹具的单价和收入占比如下：

单位：元/PCS		
项目	2024 年度	2023 年度
单价	3.17	3.11
收入占组装夹具之比	7.15%	2.43%

2024 年度，小型组装夹具收入占比由 2023 年度 2.43% 上升至 7.15%，而单价较低，导致组装夹具单价呈现下降趋势。

综上，2024 年度公司夹具产品单价波动具有合理性。

3、主要产品毛利率变动情况

（1）公司各类产品的单价及单位成本差异化程度较高

公司产品细分品类较多，每一品类产品销售数量较少，因此公司各类产品的单价、单位成本和毛利率差异化程度较高。

（2）自动化设备毛利率波动情况

报告期各期，公司自动化设备分产品毛利率和毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2024 年度		2023 年度	
	毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献
测试设备	28.34%	25.78%	40.05%	37.15%
组装设备	28.59%	1.01%	16.86%	0.82%
其他自动化设备	16.81%	0.93%	-6.09%	-0.14%
合计	27.71%	27.71%	37.83%	37.83%

注：毛利率贡献=产品毛利率*产品收入占设备收入比例

公司自动化设备包括测试设备、组装设备和其它自动化设备。公司自动化设备中主要为测试设备。

2023-2024 年度，公司自动化设备毛利率主要来自于测试设备，各期毛利率贡献分别为 37.15% 和 25.78%，自动化设备毛利率波动主要系测试设备毛利率波动所致。

报告期内，公司测试设备毛利率波动主要受产品结构波动影响，测试设备主要产品毛利率、毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2024 年度		2023 年度	
	毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献
光学	24.56%	12.91%	39.87%	17.97%
电学	47.11%	6.33%	50.38%	12.37%

注：毛利率贡献=产品毛利率*产品收入占测试设备收入比例

2023-2024 年度，公司测试设备主要包括光学和电学测试设备，上述两种设备产品占测试设备主营业务收入之比分别为 69.63%、65.98%。测试设备毛利率主要受光学产品和电学产品影响。

2024 年度，测试设备毛利率下降主要受光学产品毛利率下降叠加高毛利率的电学产品收入占比下降影响。

①光学测试设备毛利率波动情况

A、光学测试设备分订单结构波动情况

光学测试设备区分新制、改制营业收入占比、毛利率和毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2024 年度			2023 年度		
	营业收入占比	毛利率	毛利率贡献	营业收入占比	毛利率	毛利率贡献
新制	93.31%	22.42%	20.93%	84.93%	38.04%	32.30%
改制	6.69%	54.35%	3.63%	15.07%	50.19%	7.57%

由于改制订单仅涉及对零部件替换，毛利率一般较高。

2024 年度，公司光学测试设备毛利率下降受新制产品毛利率下降影响。

B、2024 年度新制光学设备产品毛利率下降主要受产品结构差异影响

报告期内，公司新制光学产品单价、单位成本和毛利率波动情况如下表所示：

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	差异率	金额
单价	149,830.55	-38.08%	241,959.47
单位成本	116,234.39	-22.47%	149,925.27
毛利率	22.42%	-15.61 个百分点	38.04%

2024 年度，光学设备产品毛利率下降主要原因为产品规格不同叠加华为议价能力较强，具体如下：

a、产品规格不同：2024 年度公司销售的新制光学测试设备产品规格与 2023 年度销售的产品规格存在较大差异。

2023 年和 2024 年，公司销售的主要新制光学测试设备产品的收入占比和毛利率按规格列示如下：

项目	2024 年度		2023 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
MediaTest9508B	/	/	20.67%	50.09%
MediaTest9200B	21.89%	23.36%	/	/
MediaTest9302D	17.50%	23.61%	/	/

2023 年度，公司销售的主要为 MediaTest9508B，而 2024 年度销售的主要为 MediaTest9200B 和 MediaTest9302D。2023 年主要销售的新制光学测试设备 MediaTest9508B 主要用于测试屏幕色度和色温等，公司使用了成本较低的色度仪，另外此类设备需要还原色度、色温和色差等，具有较高技术含量，因此毛利率较高；2024 年度主要销售的 MediaTest9200B 主要用于测试屏幕上的点线缺陷，相应方案使用的相机价格较高，毛利率较低，另外销售的主要产品为测试摄像头的 MediaTest9302D，方案较为简单，毛利率较低。

b、华为议价能力较强：由于公司为快速抢占华为市场份额，采取了较为积极的定价策略，导致 2024 年光学设备毛利率幅度有所下降。同时，2024 年度，华为收入占新制光学测试设备收入之比由 2023 年度的 34.44% 上升至 91.12%。

②电学测试设备毛利率波动情况

报告期内,公司电学设备产品单价、单位成本和毛利率波动情况如下表所示:

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	差异率	金额
单价	80,642.31	8.18%	74,545.89
单位成本	42,653.33	15.32%	36,986.32
毛利率	47.11%	-3.28 个百分点	50.38%

报告期各期,电学设备产品由于技术含量较高,融合了多功能的测试模块并同时拥有软硬件结合的测试平台,其毛利率均较高且波动较小。2024 年度,由于高毛利率电学设备产品收入占比下降影响公司测试设备整体毛利率下降。

2023-2024 年度,公司电学测试设备产品营业收入分别为 2,855.11 万元和 2,766.03 万元,较为平稳,由于测试设备营业收入整体增幅较高,导致电学测试设备收入占比下降。

综上,2024 年度公司自动化设备产品毛利率波动具有合理性。

3、夹具毛利率波动情况

2023-2024 年度,公司夹具主要产品毛利率和毛利率贡献情况如下表所示:

项目	2024 年度		2023 年度	
	毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献
测试夹具	29.52%	19.02%	33.02%	22.00%
组装夹具	26.75%	9.51%	28.20%	9.41%
合计	28.54%	28.54%	31.41%	31.41%

注:毛利率贡献=产品毛利率*产品收入占夹具收入比例

公司夹具包括测试夹具和组装夹具,其中测试夹具的结构通常比组装夹具更为复杂,其平均毛利率比组装夹具高。

2024 年度,公司夹具毛利率小幅下降 2.88 个百分点,毛利率较为平稳,不存在重大波动。夹具毛利率略有下降主要系测试夹具毛利率下降所致。

(三) 公司 2024 年营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性

2024 年度，公司营业收入、净利润大幅增长主要原因为下游市场景气度提升，销售数量增长。

1、2024 年度营业收入大幅增长原因

2023 年至 2024 年，公司主要产品自动化设备和夹具价格、销量变动情况如下：

单位：PCS、元/PCS、万元

项目	2024 年度	变动率	2023 年度
自动化设备	销售数量	3,414	107.41%
	单价	66,311.47	-12.92%
	销售收入	22,638.74	80.62%
夹具	销售数量	1,685,965	117.72%
	单价	101.00	-34.12%
	销售收入	17,027.67	85.85%

2024 年度，收入变动情况量化分析如下：

项目	2024 年度
自动化设备	销量变动对收入贡献（万元）
	单价变动对收入贡献（万元）
	销售收入（万元）
夹具	销量变动对收入贡献（万元）
	单价变动对收入贡献（万元）
	销售收入（万元）

注：销量对收入变动的影响=本期销量*上期单价-上期销售收入；单价对收入变动的影响=本期销售收入-本期销量*上期单价

2024 年度，公司营业收入和净利润增长主要受到产品销量增长的影响。

2024 年度，公司主要产品销量均大幅增长，主要系：

①自动化设备等市场需求随着消费电子尤其是智能手机市场需求增加而增加

根据 IDC 数据, 2024 年全球智能手机出货量 12.23 亿台, 同比增长 5.14%。中国作为智能手机生产及消费大国, 整体市场规模庞大。根据工信部统计数据, 2024 年度我国智能手机出货量已达 2.94 亿台, 较 2022 年度增长 11.36%。

行业景气度提升推动公司收入规模增长。

②主要客户智能手机出货量持续增长带动公司销售业绩向好

华为 Mate60 系列和折叠屏系列等高端产品在 2024 年度的持续热销, 推动公司 2024 年度销售业绩向好。根据市场公开数据, 华为智能手机的出货量排名从 2023 年的前五名之外跻身至 2024 年第二, 2025 年第一季度和第二季度, 华为手机市场份额位居全国第一。

2023 年度至 2024 年度, 华为营业收入分别为 70,417,400 万元、86,207,200 万元, 2024 年度同比增幅为 22.42%, 其中终端业务收入分别为 24,513,400 万元、33,900,600 万元, 2024 年度同比增幅为 38.29%。

公司主要客户智能手机出货量持续增长带动公司销售业绩向好。

③公司产品迭代升级、质量稳定可靠是深耕现有客户、开拓新客户的强力保障

消费电子作为自动化设备和夹具下游最大的应用市场之一, 正进行快速的结构调整和动能转换, 主要行业和产品都在向高端化和智能化转变。随着 AI 创新技术深度应用、折叠屏手机逆势增长等, 消费电子行业向高端化、智能化发展, 引导上游自动化设备和夹具供应商开发新产品, 拓展用途, 提高自动化。

报告期内, 公司持续保持保证较高的研发投入, 提升公司产品在光学视觉检测、通讯性能检测和电性能检测等方面的性能, 并通过为客户提供产品设计和制造的过程中, 不断积累产品的结构设计、硬件设计、软件开发等方面的研发能力和制造经验, 满足客户对交付产品的品质、稳定性和及时性需求, 受到下游客户的高度认可, 进而带动产品销售收入增长。

④产业政策利好, 促进智能制造行业发展

2023年下半年国家发改委、工信部、财政部等部委相继分布《关于促进电子产品消费的若干措施》、《电子信息制造业 2023—2024 年稳增长行动方案》，鼓励加快信息技术领域关键核心技术创新和迭代应用、电子产品技术创新，推动电子材料、电子专用设备等技术攻关，培育电子产品消费新增长点，同时切实加强电子产品隐私保护、支持电子产品下乡、打通电子产品回收渠道等，促进电子产品消费持续恢复。2024 年 7 月国家发展改革委、财政部印发《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》，加大力度支持大规模设备更新和消费品以旧换新。行业利好政策持续有效地促进智能制造行业的发展。

⑤客户认可度不断提升

目前，公司的客户群体主要为国内知名的智能手机品牌商、服务器制造商等，公司的客户群包括华为、荣耀、维沃（VIVO）、浪潮、超聚变等众多知名企业。公司凭借质量稳定可靠的产品以及良好的成本控制能力在行业内赢得了客户的认同，积累了较为丰富的客户资源，公司销售订单量稳步上升，营业收入逐年增长。

2、2024 年度净利润大幅增长原因

2024 年度，公司扣非后净利润增幅(94.58%)略高于营业收入增幅(61.29%)，主要原因因为公司在实现收入大规模增长的同时，规模效应下固定成本费用控制良好，净利率有所提升。2024 年度营业收入增长 61.29%，同期的期间费用仅从 6,171.56 万元略微增长至 6,865.52 万元，增幅 11.24%，受益于公司费用控制得当，净利润大幅增长。

二、与同行业可比公司的业绩变化趋势比较

（一）2024 年度公司和同行业可比公司营业收入变动趋势一致

2024年度，公司和同行业可比公司营业收入及变动率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	变动率	2023 年度
强瑞技术	112,653.00	67.09%	67,422.00
利和兴	57,700.97	22.81%	46,983.40

项目	2024 年度	变动率	2023 年度
博杰股份	123,278.88	36.17%	90,535.68
智信精密	57,629.62	-12.65%	65,972.44
平均值	87,815.62	28.35%	67,728.38
公司	40,483.76	61.29%	25,099.99

2024年度，同行业公司营业收入较2023年度整体呈现大幅增长趋势，公司营业收入的波动趋势与同行业公司一致，2024年度智信精密营业收入较2023年度有所下滑，主要原因系受其下游客户产能扩建节奏的影响，营业收入有所下降。

（二）2024 年度公司和同行业可比公司净利润变动趋势一致

2024年度，公司和同行业可比公司扣除非经常性损益后的净利润及变动率情况如下表所示：

项目	2024 年度	变动率	2023 年度
强瑞技术	9,214.87	142.87%	3,794.08
利和兴	380.73	107.89%	-4,823.43
博杰股份	894.37	116.92%	-5,287.03
智信精密	4,194.82	-44.96%	7,620.94
平均值	3,671.20	80.68%	326.14
公司	4,134.34	94.58%	2,124.79

2024年度，同行业公司扣非后净利润较2023年度整体呈现大幅增长趋势，公司扣非后净利润波动趋势与同行业公司一致。

3-4 说明下游客户终端产品更新迭代情况及平均周期，公司产品及技术能否持续满足客户需求，是否存在业绩大幅下滑风险。

一、下游客户终端产品更新迭代情况及平均周期

消费者对手机智能化、轻薄化、高速化的要求不断提高，推动智能手机更新换代速度逐渐加快，相关生产线的新建和改建计划亦将提速，进而使得对夹具、设备产品的总体需求速度提升。

近年来移动终端电子产品更新换代速度逐渐加快,各品牌商每年都会推出新的机型。经过多年的发展,华为推出了定位于不同用户群体的多个系列手机机型,且每个系列都有多款机型,各款具体机型每年均会上新,如近年来,华为每年推出mate系列、P系列、Nova系列及Y系列几十款机型。

随着下游客户终端产品的更新迭代,公司主要产品的使用亦将跟随迭代,将给公司带来新的业务需求。公司主要产品自动化设备和夹具的使用周期情况如下:

(一) 自动化设备类产品的使用周期

目前,公司生产制造的设备类产品使用寿命在3-5年不等。由于移动终端电子产品行业的技术更新速度较快,产品迭代周期较短,其对相关设备产品的更换周期通常不长,其中平台类小设备的更换周期通常为3年左右,而中大型设备的更换周期通常为3-5年。

客户对设备产品的采购和更换需求不仅取决于其自身业务的发展情况、技术路线的变化情况、产品更新迭代速度和变化幅度,还取决于相关设备的兼容性及使用寿命、旧设备返修或改制经济性等因素。因此,公司所生产设备产品的使用和更换周期不固定,如果相关技术路线发生较大变化,客户可能需在下一款新机型推出之前就完成设备的更换;如果终端产品的变化幅度超过设备本身的兼容性,客户也需对相关设备予以更换。

由于设备相对于夹具通用性更强,公司单个客户对相关设备产品的需求具有一定周期性,但从行业整体情况来看,各个客户的需求周期主要取决于其自身情况,个体差异性较大,因此从整体看公司所处行业对相关设备需求的周期性不明显。

(二) 夹具的使用周期

夹具产品本身的使用寿命通常可以覆盖手机生产线的运行时间,但夹具产品的更换周期主要取决于智能手机厂商新机型的更新换代速度,随着新机型的推出,客户对夹具产品的需求也随之产生。

夹具产品需和智能手机等严格匹配,随着新机型的推出,手机品牌商或代工商通常需要新建手机生产线或对原生产线进行更新,相关夹具产品通常需予以

替换和更新。由于新机型更新迭代速度较快，智能手机生产线的运行时间通常较短，夹具产品本身的使用寿命通常可以覆盖手机生产线的运行时间。因此，公司夹具产品的更换周期主要取决于智能手机厂商新机型的更新换代速度，报告期内下游客户各款手机通常每年都会推出新机型，随着新机型的推出，客户对公司夹具产品等的需求也随之产生。

二、公司产品及技术能否持续满足客户需求，是否存在业绩大幅下滑风险

（一）公司产品及所处领域的技术路线情况

公司是一家以测试技术为核心的综合性自动化服务商，主营业务为自动化设备和夹具的研发、生产、销售和技术服务，主要产品为自动化设备和夹具。

自动化设备和夹具技术路线在工艺难度、技术水平等方面的情况如下：

项目	自动化设备	夹具
工艺难度	主要在于系统集成及核心程序开发等工序	主要在于产品结构设计和结构件机加工工序
技术水平	主要体现在运动控制程序、驱动技术、检测程序及算法、系统集成等方面	主要体现为产品结构设计合理性和机加工精度两个方面

自动化设备侧重于运动控制程序、驱动技术、检测程序及算法、系统集成等方面，在核心程序开发及系统集成难度相对较大，其在该两方面所要求的技术水平较高。

夹具产品的技术要点在于结构设计和精密加工等方面，技术水平主要体现在产品本身的加工精度、产品的一致性、动作控制的一致性及精密度等方面，该工序对于工艺结构设计及精密加工等方面的技术要求较高。不同品牌商对于夹具产品技术参数要求各不相同；对于同一品牌商，不同机型对夹具产品技术要求也存在差异，通常高端机型对相关夹具产品技术要求会高于中低端机型，各夹具供应商均需持续达到客户的技术参数要求才有可能持续获得订单。

公司及行业内厂商下游客户产品具有更新换代速度较快的特征，公司需紧跟客户发展步伐，研发、设计并生产夹具及设备产品。公司及行业内厂商需紧密配合客户新产品的研发并持续不断迭代升级，凭借相应的技术储备和对客户新需求

的理解,进一步延伸研究开发更多功能和性能的设备和夹具,更好服务客户的同时也增加了公司技术竞争力。

经过 10 多年的积累与发展,公司掌握了机器视觉与光学、精密传感与测试、运动控制与机器人、软件技术、精密机械设计等领域的核心技术,形成了技术先进、可靠性高、质量稳定、应用领域广泛、品格齐全的自动化设备、夹具及配件产品线。公司在产品、技术等方面持续创新,技术水平在智能测试和工装细分领域内保持领先。

随着自身研发设计和测试技术的不断提升,公司产品质量稳定,已经覆盖摄像头检测、屏幕检测、音频检测、射频检测、电性能检测、MMI 检测、ICT/BST 检测、电池自动组装、无人化测试等众多类型,且具备快速理解客户需求并将其转换为产品的能力。公司向华为、荣耀、维沃 (VIVO) 等知名企业交付及时、响应迅速,综合服务具有较强的竞争力。

公司主要客户华为对下游展望良好。根据华为 2024 年度报告,华为终端重回增长快车道。未来 10 年, AI 算力的需求持续提高,会诞生更多应用场景。

公司作为高新技术企业,非常注重研发投入,发展多年,已经在自动化设备和夹具的精密机械、自动化控制、测试测量、机器视觉、智能化、大规模集成化等方面处于行业技术领先水平。公司拥有“高新技术企业”、“专精特新”、“创新型中小企业”等多项创新认定,截至 2025 年 3 月 31 日,公司拥有 178 项专利,其中发明专利 24 项、实用新型专利 143 项,同时拥有 46 项计算机软件著作权、1 项作品著作权。公司凭借多年专业技术积累和经验沉淀,在自动化设备和夹具领域形成了自身的技术体系,具有较强的技术研发优势和市场地位。

(二) 公司技术路线的发展模式符合行业惯例

根据同行业公司的年度报告,同行业公司的主营业务、主要产品,以及技术发展情况和竞争优势如下:

公司名称	主营业务和主要产品	技术发展和竞争优势
强瑞技术	公司主要从事工装和检测治具及设备的研发、生产和销售,其中工装治具和检测治具分别在终端产品生产线上的工装和检测环节发挥作用,是智能制造领域必不可少的组成部分。	公司在工装及检测治具及设备领域深耕多年,积累沉淀的核心竞争力包括: 1、深厚的研发设计实力积累,将研发设计与客户的产线设计深度绑定,提高客户粘性,并为客户开发更高效、更实惠、性能更优的替代产品;

公司名称	主营业务和主要产品	技术发展和竞争优势
	公司产品主要应用于移动终端、智能汽车、AI 服务器等产品的零部件模组和整机的组装、拆卸和加工，以及产品电性能、光学性能、气密性、射频及音频等方面检测。	2、公司具备超精密加工实力，能够根据客户的不同需求提供超精密、高标准、适用特殊场景的定制化精密零部件和结构件； 3、小批量定制化的生产模式，具备时刻调整应用领域的灵活性，更符合现今多变的市场环境； 4、基于底层技术的通用性，公司的核心设计理念及产品技术可以根据不同领域的客户需求进行快速复制，进而快速拓展新的应用场景。
利和兴	公司自成立以来专注于自动化、智能化设备的研发、生产和销售，主要服务于信息和通信技术等领域客户，不断实现高端装备制造与新一代先进技术等新产业的深度融合。 公司的产品主要应用于移动智能终端、新能源汽车和网络基础设施器件的检测和制造领域。	在移动智能终端装备制造领域，公司与全球领先的信息与通信技术（ICT）企业建立了长期稳定的合作关系，持续不断地进行新产品开发，积累了大量产品生产工艺经验和设备开发经验； 在新能源汽车领域，公司研发了车载 MCU/OBC 模块、车载 T-BOX 等的测试设备，相关测试设备和系统化解决方案成功应用于多家知名车企，自服务车企客户以来，公司紧密配合客户新产品的研发并持续不断迭代升级，凭借相应的技术储备和对客户新需求的理解，进一步延伸研究开发更多功能和性能的检测设备，更好服务客户的同时也增加了公司技术竞争力。
博杰股份	公司是一家专注于智能制造领域工业自动化、智能化设备及系统解决方案的高新技术企业，业务覆盖设备的研发、生产、销售及相关技术服务，帮助客户提高生产效率和产品良品率。 公司开发了自动化测试设备、自动化组装设备、工业机器人和整线自动化设备，以及高技术高附加值的智能制造解决方案等多类型、多型号产品系列。	公司在射频、声学、电学、光学等各项功能技术模块方面形成的自主研发的工艺及技术，以及具有自主知识产权的核心部件，有效地保障了公司在多行业领域内为不同客户提供差异化需求的高精、高速、高稳定性的自动化测试装备。 随着下游行业对个性化定制化需求不断提升，公司顺应行业发展的方向及机遇，通过开发自动化、智能化设备，向客户提供自动化测试和自动化组装一站式解决方案，实现单站设备向多站联线设备、大型整线设备逐步升级演进。
智信精密	公司以自主研发的机器视觉及工业软件开发为核心，在智能制造设备领域攻克了行业内多项技术难点，通过以专用软件平台、机器视觉、精密运动控制为驱动，为客户实现生产智能化提供软硬件一体化系统解决方案。 公司主要产品包括自动化设备、自动化线体、夹治具产品及相关改造及技术服务。	公司形成了目前以专用软件平台、机器视觉、精密运动控制为驱动，覆盖整线开发、精密检测、精密组装、精密夹治具设计等应用领域，并持续推动标准化设计的核心技术体系，同时公司将这些技术应用于精密检测、精密组装和整线自动化领域，解决了客户的核心诉求。公司核心技术具有先进性和创造性并已在产品中实现应用，产品具有较高的附加值，在细分应用领域处于领先地位，核心竞争力较强。
明信测试	公司是一家以测试技术为核心的综合性自动化服务商，主营业务为自动化设备和夹具的研发、生产、销售和技术服务，主要产品为自动化设备和夹具。	近年来公司发挥自身研发优势，将创建自主知识产权列为企业发展规划之中，自主研发能力稳步增强，掌握了机器视觉与光学、精密传感与测试、运动控制与机器人、软件技术、精密机械设计等领域的核心技术。 公司产品结合客户等的特征，按照客户订单需求进行研发、设计和生产，因此客户需求理解与转化能力、产品研发设计能力及个性化服务能力是形成公司盈利能力的关键要素。

资料来源：同行业公司年度报告。

现阶段公司生产的夹具和设备产品主要应用于智能手机等移动终端电子产品、服务器及其零部件、配件的加工、组装和检测工序，虽然不同品牌商对夹具和设备产品的具体要求存在差异，但仅就产品实现功能的技术路线而言，均是基于射频、声学、电学、光学等各项功能技术模块，并根据客户需求进行技术研发

和产品生产，与同行业公司的技术发展模式较为接近，不存在较大差异，符合行业惯例。

（三）公司具备开拓其他客户的技术能力

近年来公司发挥自身研发优势，将创建自主知识产权列为企业发展规划之中，自主研发能力稳步增强，掌握了机器视觉与光学、精密传感与测试、运动控制与机器人、软件技术、精密机械设计等领域的核心技术，在行业内一直处在领先地位，拥有强劲的核心竞争力。

随着自身研发设计和测试技术的不断提升，公司产品质量稳定，已经覆盖摄像头检测、屏幕检测、音频检测、射频检测、电性能检测、MMI 检测、ICT/BST 检测、电池自动组装、无人化测试等众多类型，且具备快速理解客户需求并将其转换为产品的能力。公司向华为、荣耀等知名企业交付及时、响应迅速，综合服务具有较强的竞争优势。

经过 10 多年的积累与发展，公司形成了技术先进、可靠性高、质量稳定、应用领域广泛、品格齐全的自动化设备、夹具及配件产品线，为客户实现生产过程的自动化和智能化，提高生产效率、降低生产成本，增强产品质量和竞争力。公司产品广泛应用于消费电子、汽车电子、通讯、服务器等行业，主要客户包括华为、荣耀、维沃（VIVO）、浪潮、顺达、超聚变、深南电路等全球知名终端品牌，以诺、富士康、广达、深科技、光弘科技等电子产品智能制造商，以及天马、京东方、环力智能、瑞声科技等精密零部件制造商。

此外，公司在多年为华为公司提供服务的基础上，凭借较强的研发实力，贴近客户、快速响应的服务能力，不仅取得了下游客户的信任，还在下游客户供应链中获得了良好的口碑，近年来，公司积极开拓下游客户厂商，进一步积累了客户资源。

公司不断发展、巩固自身的核心竞争力，强化竞争优势，该等能力和优势是公司赖以生存和发展的关键要素。未来，公司将持续打造自身核心竞争力，并利用自身的品牌效应和竞争优势开拓市场，为持续经营和业务发展提供客户基础。

综上所述，公司产品及技术能够持续满足客户需求，业绩大幅下滑的风险较

低。

3-5 说明公司最近一期主要财务数据与去年同期比较情况，业绩下降的原因及合理性；说明公司销售是否存在季节性特征、是否符合行业惯例；结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑风险。

一、说明公司最近一期主要财务数据与去年同期比较情况，业绩下降的原因及合理性

公司最近一期主要财务数据与去年同期比较情况如下：

单位：万元			
项目	2025年1-3月	2024年1-3月	增长率
营业收入	7,532.74	3,973.29	89.58%
净利润	856.57	13.17	6,403.95%

注：2024年1-3月财务数据未经审计

2025年1-3月，公司营业收入为7,532.74万元，与上年同期营业收入相比上升89.58%；净利润为856.57万元，较上年同期上升6,403.95%。公司最近一期主要财务数据与去年同期相比大幅上升，公司业绩情况良好。

二、说明公司销售是否存在季节性特征、是否符合行业惯例

（一）公司销售存在季节性特征

报告期内，主营业务收入分季度的构成情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一季度	7,532.74	100.00%	3,973.29	9.81%	3,636.34	14.49%
二季度	/	/	10,390.82	25.67%	6,534.42	26.03%
三季度	/	/	10,664.93	26.34%	4,867.04	19.39%
四季度	/	/	15,454.71	38.18%	10,062.19	40.09%
合计	7,532.74	100.00%	40,483.76	100.00%	25,099.99	100.00%

报告期内，公司营业收入具有一定的季节性特征，下半年主营业务收入占比相对较高，且第四季度销售收入占比较高，主要系受下游行业生产计划和固定资产投入计划的影响。公司主要下游客户通常在9月至次年2月发布新机型，客户会分批次向公司采购，第一批次通常会在新机发布前几个月采购，用于发布会前第一批次产品的检测，在发布会后，客户会根据产品市场需求情况追加设备和夹具的采购，由于发布会主要集中在下半年，公司产品的交付验收也主要集中在发布会前后的一段时间，因而第四季度收入占比相对较高。

（二）公司销售的季节性特征符合行业惯例

报告期，同行业上市公司四季度收入占比情况如下：

公司名称	2024年四季度收入占全年营业收入的比例	2023年四季度收入占全年营业收入的比例
强瑞技术	30.32%	39.66%
利和兴	37.74%	37.90%
博杰股份	33.20%	26.07%
智信精密	66.48%	51.44%
平均值	41.93%	38.77%
明信测试	38.18%	40.09%

数据来源：根据同行业上市公司年度报告测算。

2023年和2024年，同行业可比公司四季度收入占比平均值分别为38.77%和41.93%，公司四季度收入占比分别为40.09%和38.18%。公司与同行业上市公司第四季度收入占比基本一致，不存在显著差异，符合行业基本情况，具备合理性。

三、结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑风险

（一）公司在手订单情况

公司的主要产品为自动化设备和夹具。截至2025年3月31日，公司自动化设备和夹具的在手订单金额为11,681.40万元（不含税）。

公司产品广泛应用于消费电子、通讯、服务器、汽车电子等行业公司合作的

客户依据其产品生产周期按需向公司下达具体的采购订单，公司与各主要客户的合作情况良好，产品订单执行正常。经过10多年的积累与发展，公司形成了技术先进、可靠性高、质量稳定、应用领域广泛、品格齐全的自动化设备、夹具及配件产品线，为客户实现生产过程的自动化和智能化，提高生产效率、降低生产成本，增强产品质量和竞争力，主要客户包括华为、荣耀、维沃（VIVO）、浪潮、超聚变等全球知名高科技品牌公司，顺达、以诺、富士康、广达、深科技、光弘科技等电子产品智能制造商，以及天马、京东方、环力智能、瑞声科技等精密零部件制造商。

在未来智能检测与装配装备行业平稳增长的背景下，公司将积极扩大和加深与现有客户的合作，凭借自身的技术及产品开发经验积累、充足的客户资源以及大客户服务能力，进一步加大新客户的开拓力度，公司对于未来的订单情况有相对明确预期。

（二）期后经营情况

公司未经审计的2025年1-9月的主要财务指标如下：

项目	2025年1-9月（未经审计）	单位：万元
营业收入	27,278.82	
净利润	2,168.88	
经营活动现金流量净额	6,857.62	

2025年1-9月，公司营业收入为27,278.82万元，净利润为2,168.88万元，经营活动现金流量净额为6,857.62万元。2025年1-9月公司经营业绩同比去年同期小幅上升，公司经营业绩具有稳定性和可持续性。

（三）公司业绩稳定性和可持续性分析

1、公司收入增长具有稳定性和可持续性

（1）智能手机近年来一直保持持续的增长，下游客户华为的出货量的市占率向好

2016年以来，我国智能手机出货量整体有所下滑，至2022年，我国智能手机出货量下滑至2.64亿台。2022年以后，我国智能手机市场有所回暖，根据工信部的统计数据，2024年度我国智能手机出货量为2.94亿台，较2022年度增长11.53%。



数据来源：同花顺 iFinD，工信部。

从手机品牌来看，近年来我国智能手机市场的竞争格局相对稳定，华为、荣耀、OPPO、维沃（VIVO）、小米和苹果占据了出货量前几名的位置。前五大品牌商合计出货量占比从2015年的59.70%增长至2024年的78%，市场集中度整体呈提升态势。

2019年起华为受宏观环境影响，众多芯片公司不再向华为提供可用的手机芯片，华为由于缺少足够且先进的芯片供应，导致智能手机更新换代出现停滞，上述对华为智能手机造成了较大影响，国内市场份额始现了大幅下滑，甚至在2021年的中国手机市场份额排名中跌出了前五。

经过几年的努力，华为突破了5G芯片的封锁，在2023年8月底成功推出支持5G的Mate60系列新机，Mate60系列凭借5G和麒麟9000S芯片大获成功，销量大幅增加，2024年第一季度，华为智能手机重回中国市场前五，并跃升为中国大陆智能手机市场第一。根据Canalys的数据，2024年全年华为在中国市场智能手机出货量4,600万台，较2023年全年的3,350万台增长了37.31%，市场份额

额也从 2023 年的 12% 提升至 2024 年的 16%，出货量排名从 2023 年的前五名之外跻身至 2024 年第二。2025 年 1 月，华为手机开年势头很猛，市场份额增至 19.3%，位居第一；2025 年上半年，华为以 1250 万台的出货量、18.1% 的市场份额位居第一，公司主要客户维沃（VIVO）以 1190 万台出货量、市场份额 17.3% 位居第二。

（2）公司深耕行业多年，具备较强的持续市场开拓能力

公司成立于 2010 年 12 月，是经国家高新技术企业认定的企业，通过了 ISO9001 国际质量体系认证，并被评比为广东省测试设备工程技术研究中心。经过 10 多年的积累与发展，公司形成了技术先进、可靠性高、质量稳定、应用领域广泛、品格齐全的自动化设备、夹具及配件产品线，为客户实现生产过程的自动化和智能化，提高生产效率、降低生产成本，增强产品质量和竞争力。公司产品广泛应用于消费电子、汽车电子、通讯、服务器等行业，主要客户包括华为、荣耀、维沃（VIVO）、浪潮等全球知名终端品牌，以及富士康、广达、深科技、光弘等电子产品智能制造商，以及天马微、京东方、环力智能等精密零部件制造商。

近年来公司发挥自身研发优势，将创建自主知识产权列为企业发展规划之中，自主研发能力稳步增强，掌握了机器视觉与光学、精密传感与测试、运动控制与机器人、软件技术、精密机械设计等领域的核心技术，在行业内一直处在领先地位，拥有强劲的核心竞争力，具备较强的持续市场开拓能力。

（3）公司与主要客户华为已合作多年，业务稳定性和持续性较强

公司自 2010 年设立之初即开始与华为公司进行业务合作，2010 年至 2016 年期间，公司通过麦逊电子间接承接华为的手机测试设备和夹具产品业务；从 2016 年开始，公司成为华为的直接供应商，并持续、稳定供货至今。

公司与华为直接和间接合作时间已长达十多年，在长期合作过程中，公司与华为研发设计、采购、质量检验、生产制造管理等各相关部门形成了良好的合作关系。在长期合作过程中，公司不断致力于提升自身研发设计能力、加快客户响

应速度、缩短生产交期、提高综合服务能力，在产品交付及服务等方面得到了华为的高度认可。

在长期服务华为的过程中，公司对华为各方面需求的理解较为深刻，双方合作默契、高效。从产品和技术角度来看，经过多年的配合，公司对于华为各款产品的参与程度较深，对于客户相关技术需求和技术发展路线等均有较为全面和深刻的理解。

因此，在与华为合作方面，公司占据了较为有利的先发优势，为后续持续稳定开展业务合作奠定了坚实基础，业务合作的稳定性和持续性较强。

（4）公司在荣耀从华为剥离后，成为其首批合格供应商，给公司带来持续稳定的业务增长动力

2020年11月华为公司发布声明决定整体出售荣耀业务资产，2020年12月，公司取得荣耀智能手机等业务的合格供应商资格，且已与荣耀签署业务合作协议，持续获得荣耀智能手机等业务所需的夹具产品等订单。作为华为公司原荣耀业务的承接，公司与荣耀公司的业务合作关系将在原有的基础上随着荣耀公司的进一步发展壮大而深化发展，给公司带来持续稳定的业务增长动力。

（5）公司与主要客户的合作历史中，不存在因产品质量问题的纠纷，不存在商业贿赂等违法违规行为

公司与主要客户华为、荣耀、维沃（VIVO）等均建立了长期的合作关系，具有牢固的合作基础，在历史合作中不存在因产品质量问题的纠纷，不存在商业贿赂等违法违规行为。

（6）公司报告期内，公司业绩快速增长，报告期末在手订单丰富

报告期内，公司营业收入分别为25,099.99万元、40,483.76万元和7,532.74万元，受益于消费电子行业的回暖，以及下游大客户智能手机的崛起及产线的扩充，同时得益于下游客户芯片技术的突破和AI技术在消费电子、服务器行业应用的发展，2024年度公司营业收入较2023年有较大幅度增长，业绩增长较快。

截至 2025 年 3 月 31 日,公司自动化设备和夹具的在手订单金额为 11,681.40 万元,公司在手订单丰富。

(7) 公司将进一步开拓其他客户的业务量,从维沃 (VIVO) 获取的订单逐步放量

公司目前已经形成了技术先进、可靠性高、质量稳定、应用领域广泛、品格齐全的自动化设备、夹具及配件产品线,为客户实现生产过程的自动化和智能化,提高生产效率、降低生产成本,增强产品质量和竞争力。基于公司 10 多年的积累与发展,公司一直以来都在开拓除华为以外的其他客户,2024 年及 2025 年一季度,公司切入维沃 (VIVO) 的高端手机领域,获取了其智能手机气密性检测和光学检测设备的订单,公司对维沃 (VIVO) 的营业额有较大幅度的提升。截至 2025 年 3 月 31 日,公司对维沃 (VIVO) 自动化设备和夹具的在手订单金额为 2,003.64 万元,占截至 2025 年 3 月 31 日自动化设备和夹具在手订单金额比例为 17.15%,公司从维沃 (VIVO) 获取的订单逐步放量将对公司经营业绩有持续保障。

2、公司已就经营业绩可能存在下滑做风险提示

公司已在公开转让说明书重大事项提示中提示了经营业绩下滑的风险,具体如下:

(1) 下游行业需求放缓可能导致公司业绩下滑的风险

公司产品主要应用于消费电子、通讯、服务器、汽车电子等领域,下游行业可能受到宏观经济增速放缓导致的消费者需求放缓的影响,以及供应链短缺的影响,导致下游行业整体呈现增速放缓甚至有所下滑的情形。

下游行业及客户需求的放缓将不可避免地影响公司产品的市场需求。因此,未来如果下游行业需求持续放缓或下滑,公司可能面对相关产品销售放缓、业绩下滑的风险。

(2) 市场竞争加剧的风险

目前国内智能制造设备行业生产企业较多,消费电子、通讯、服务器、汽车

电子、新能源等应用领域自动化设备和夹具的国内竞争对手和潜在新进入者较多，同时原有市场竞争对手也在不断加大产品技术研发和产品创新力度，随着行业持续发展，未来竞争可能将更加激烈。如果公司未来不能继续保持在技术研发、设备生产和市场拓展方面的优势，则可能在市场竞争中受到更大挑战，对公司业绩增长造成不利影响。

3-6 列示报告期内公司主要订单及其毛利率，结合客户变动情况、订单差异、产品的价格与成本变动量化分析不同订单毛利率差异、报告期内公司综合毛利率、自动化设备毛利率波动较大的原因及合理性；说明公司毛利率较高且变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性，说明公司的主要技术优势与核心竞争力，毛利率较高是否具有真实性、可持续性。

一、列示报告期内公司主要订单及其毛利率，结合订单差异、产品的价格与成本变动量化分析不同订单毛利率差异、报告期内公司综合毛利率、自动化设备毛利率波动较大的原因及合理性

报告期内，公司产品规格较多，公司不同订单毛利率差异、综合毛利率、自动化设备毛利率波动主要受产品结构变化影响。

报告期各期，公司形成销售收入的订单数量较多。随着制造水平的不断提升，手机零部件（模组）及整机生产线的产出速度不断加快，单一机型铺设的整机生产线不多。每款机型对于自动化设备和夹具产品的需求量较少，客户订单呈现小批量、多批次的特点。

报告期各期，公司形成销售收入的订单数量一共约有20,000个，不同订单毛利率差异主要受产品结构影响。为更全面反应公司毛利率变动情况，以下分产品类型说明公司毛利率波动的原因。

（一）量化分析公司综合毛利率波动较大的原因和合理性

公司主要产品自动化设备和夹具营业收入、营业成本、单价、单位成本和毛利率情况如下表所示：

单位: 万元、元/PCS

项目		2025年1-3月	2024年度	2023年度
自动化设备	营业收入	5,015.72	22,638.74	12,534.15
	营业成本	3,448.47	16,364.84	7,791.94
	单价	32,954.81	66,311.47	76,149.16
	单位成本	22,657.50	47,934.49	47,338.66
	毛利率	31.25%	27.71%	37.83%
夹具	营业收入	2,312.67	17,027.67	11,872.91
	营业成本	1,597.64	12,168.77	8,143.37
	单价	49.19	101.00	153.32
	单位成本	33.98	72.18	105.16
	毛利率	30.92%	28.54%	31.41%
综合毛利率		31.36%	28.41%	35.02%

公司自动化设备和夹具产品差异较大。自动化设备主要为实现对产品测试、贴合、焊接、组装等功能的设备，夹具为在生产制作过程中用于固定加工对象的装置，部分夹具有检测、组装等功能，二者的技术含量、生产过程均存在差异，因此自动化设备和夹具毛利率存在差异具有合理性。

报告期各期，公司自动化设备毛利率分别为 37.83%、27.71% 和 31.25%，自动化设备毛利率呈现下降后小幅上升趋势。夹具毛利率分别为 31.41%、28.54% 和 30.92%，夹具毛利率较为平稳。公司综合毛利率分别为 35.02%、28.41% 和 31.36%，呈现下降后小幅上升趋势，综合毛利率波动受自动化设备和夹具毛利率波动共同影响。

报告期内公司产品细分品类较多，每一品类产品销售数量较少。因此公司各产品的单价、单位成本和毛利率差异化程度较高。以下细分各产品类型量化分析公司报告期内毛利率波动原因。

1、量化分析自动化设备毛利率波动原因

报告期各期，公司自动化设备分产品毛利率和毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
测试设备	89.27%	31.83%	28.41%	90.97%	28.34%	25.78%	92.77%	40.05%	37.15%
组装设备	8.89%	26.48%	2.35%	3.52%	28.59%	1.01%	4.88%	16.86%	0.82%
其他自动化设备	1.84%	26.17%	0.48%	5.50%	16.81%	0.93%	2.34%	-6.09%	-0.14%
合计	100.00%	31.25%	31.25%	100.00%	27.71%	27.71%	100.00%	37.83%	37.83%

注：毛利率贡献=产品毛利率*产品收入占设备收入比例

公司自动化设备包括测试设备、组装设备和其它自动化设备。

报告期内，公司自动化设备毛利率主要来自于测试设备，各期毛利率贡献分别为37.15%、25.78%和28.41%，自动化设备毛利率波动主要系测试设备毛利率波动所致。

(1) 测试设备

报告期内，公司测试设备毛利率波动主要受产品结构波动影响，测试设备主要产品收入占比、毛利率、毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
光学	66.51%	28.11%	18.70%	52.55%	24.56%	12.91%	45.08%	39.87%	17.97%
电学	18.15%	45.26%	8.22%	13.43%	47.11%	6.33%	24.55%	50.38%	12.37%
合计	84.66%	/	26.92%	65.98%	/	19.23%	69.63%	/	30.34%

注：毛利率贡献=产品毛利率*产品收入占测试设备收入比例。

报告期各期，公司测试设备主要包括光学和电学测试设备，上述设备产品占测试设备主营业务收入之比分别为69.63%、65.98%和84.66%。测试设备毛利率主要受光学产品和电学产品影响。

2024年度，测试设备毛利率下降主要受光学产品毛利率下降叠加高毛利率的电学产品收入占比下降影响。2025年1-3月测试设备毛利率上升主要受光学产品毛利率小幅上升叠加高毛利率电学产品收入占比上升影响。

①光学测试设备毛利率波动原因

公司光学测试设备可分为新制和改制。新制类产品是新订单新产品，改制类产品主要是对历史同类型的产品进行部件维修和结构改制升级。报告期内，新制类产品占光学测试设备的比例分别为 84.93%、93.31% 和 95.98%，改制类产品占比较小。

报告期内，公司新制光学产品单价、单位成本和毛利率波动情况如下表所示：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度
	金额	波动率	金额	波动率	金额
单价	195,753.50	30.65%	149,834.26	-38.07%	241,959.47
单位成本	143,333.84	23.31%	116,234.39	-22.47%	149,925.27
毛利率	26.78%	4.36 个百分点	22.42%	-15.62 个百分点	38.04%

报告期各期，公司新制光学测试设备产品毛利率分别为 38.04%、22.42% 和 26.78%，呈现先下降后小幅上升趋势。光学测试设备毛利率波动主要受产品结构差异影响。

A、2024 年度新制光学设备产品毛利率下降主要受产品结构影响

2024 年度公司新制光学测试设备毛利率下降主要系产品结构波动影响。具体详见本问询回复之“3-3 结合公司所处行业发展情况、主要产品销量及单价变动情况、产品毛利率变化情况等说明公司 2024 年营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性”之回复。

B、2025 年 1-3 月新制光学设备产品毛利率上升主要受产品结构影响

2025 年 1-3 月公司新制光学测试设备毛利率小幅上升 4.36 个百分点主要系产品结构影响。

2025 年 1-3 月，公司销售的主要新制光学测试设备产品 9200B 系列，其收入占新制光学测试设备之比为 19.43%，公司对 9200B 系列里面的相机进行了替代，有效管控其成本，提高了其毛利率，拉高了光学测试设备整体毛利率。

②电学测试设备

报告期各期，电学测试设备毛利率分别为50.38%、47.11%和45.26%，波动较小。电学测试设备毛利率呈现小幅下降趋势，主要原因为高毛利率客户元脑收入占比下降导致。

报告期各期，电学测试设备产品由于技术含量较高，其毛利率均较高且波动较小。2024 年度，由于高毛利率电学测试设备产品收入占比小幅下降影响公司测试设备整体毛利率下降。

（2）组装设备和其它自动化设备

组装设备和其它自动化设备收入占比较小，对毛利率影响较小。

综上，自动化设备毛利率波动主要受产品结构变化影响，自动化设备毛利率波动主要受测试设备毛利率波动影响，测试设备毛利率波动受光学产品毛利率波动和高毛利率的电学产品收入占比波动影响。

报告期内，公司自动化设备毛利率波动具有原因和合理性。

2、量化分析夹具毛利率波动原因

报告期各期，公司夹具分产品毛利率和毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2025 年 1-3 月			2024 年度			2023 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
测试夹具	45.59%	35.60%	16.23%	64.43%	29.52%	19.02%	66.63%	33.02%	22.00%
组装夹具	54.41%	26.99%	14.69%	35.57%	26.75%	9.51%	33.37%	28.20%	9.41%
合计	100.00%	30.92%	30.92%	100.00%	28.54%	28.54%	100.00%	31.41%	31.41%

注：毛利率贡献=产品毛利率*产品收入占夹具收入比例

公司夹具包括测试夹具和组装夹具，其中测试夹具的结构通常比组装夹具更为复杂，其平均毛利率比组装夹具高。

2024 年度，公司夹具毛利率小幅下降了 2.88 个百分点，毛利率较为平稳，不存在重大波动。

（1）测试夹具

报告期内，公司测试夹具毛利率波动主要受产品结构波动影响，测试夹具主要产品收入占比、毛利率、毛利率贡献情况如下表所示：

项目	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
射频	53.72%	41.50%	22.29%	25.60%	43.02%	11.01%	46.23%	42.34%	19.57%
电学	20.34%	31.24%	6.35%	44.28%	27.61%	12.23%	24.78%	36.33%	9.00%
合计	74.06%	/	28.64%	69.88%	/	23.24%	71.00%	/	28.57%

报告期各期，公司测试夹具主要包括射频、电学夹具，两种夹具产品占测试夹具营业收入之比分别为 71.00%、69.88% 和 74.06%。测试夹具毛利率主要受射频产品和电学产品影响。

2024年度，测试夹具毛利率小幅下滑主要原因为高毛利率射频夹具收入占比下降叠加电学夹具毛利率下降影响。

①射频夹具

报告期各期，公司射频夹具单价、单位成本和毛利率波动情况如下表所示：

单位：元/PCS

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	金额	波动率	金额	波动率	金额
单价	491.06	6.14%	462.65	-18.58%	568.21
单位成本	287.26	8.97%	263.61	-19.54%	327.61
毛利率	41.50%	-1.52 个百分点	43.02%	0.68 个百分点	42.34%

报告期各期，公司射频夹具单价、单位成本和毛利率较为平稳。射频夹具由于其可以保障测试准确性、可重复性，且有效地控制信号传输路径，毛利率较高。

2024年度，射频夹具收入占比下降导致测试夹具毛利率略有下降。2024年度，射频夹具营业收入由2023年度3,656.99万元小幅下降至2,808.77万元，公司2024年度营业收入增幅较大，射频夹具营业收入占比降幅较大导致公司测试夹具毛利率小幅下降。

②电学夹具

报告期各期，公司电学夹具单价、单位成本和毛利率波动情况如下表所示：

单位: 元/PCS

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	金额	波动率	金额	波动率	金额
单价	270.56	-82.73%	1,566.85	123.44%	701.23
单位成本	186.03	-83.60%	1,134.21	154.03%	446.49
毛利率	31.24%	3.63 个百分点	27.61%	-8.72 个百分点	36.33%

2024年度，电学夹具毛利率下降了8.72个百分点，主要原因为单位成本上升幅度高于单价上升幅度。

2024年度，电学夹具单价和单位成本有所提升，单价从2023年度701.23元/PCS大幅增长123.44%至2024年度1,566.85元/PCS，单位成本上升154.03%，电学夹具单价和单位成本上涨主要受到产品结构变化的影响。

电学夹具单价和单位成本提升主要原因为2024年度华为等客户向公司采购的电学老化测试夹具较2023年度版本升级，具体包括测试针数量增多30PCS，相应的PCB电路设计和制作成本也随之增加，结构件成本也有所增加，因此单价和单位成本增幅较大。

同时由于华为议价能力较强，因此单价上升幅度不及单位成本上升幅度，导致2024年电学测试夹具毛利率小幅下降。

2025年1-3月，电学夹具毛利率小幅上升了3.63个百分点，主要原因为单位成本下降幅度略高于单价下降幅度。2025年1-3月，电学夹具单价和单位成本下降主要原因为2024年度华为等客户大批量采购的老化测试夹具已经满足其测试需求，因此客户减少了对单价较高的老化测试夹具采购，导致电学夹具单价和单位成本下降。同时，由于公司对电学夹具方案进行了调整，导致其单位成本下降幅度略高于单价下降幅度。

(2) 组装夹具

报告期内，公司组装夹具毛利率分别为28.20%、26.75%和26.99%，公司组装夹具毛利率较为平稳。

3、结论

报告期内，公司综合毛利率波动主要受自动化设备和夹具毛利率波动影响。

其中，自动化设备毛利率波动主要受测试设备毛利率波动影响，测试设备毛利率波动受光学产品毛利率波动和高毛利率的电学产品收入占比波动影响。

夹具毛利率略有波动主要受测试夹具毛利率波动影响，测试夹具毛利率受电学夹具毛利率波动和高毛利率射频夹具收入占比波动影响。

综上所述，报告期内公司综合毛利率波动均具有合理性。

（二）自动化设备毛利率波动较大的原因和合理性

自动化设备毛利率波动较大的原因及合理性详见本问询回复之“3-6 结合订单差异、产品的价格与成本变动量化分析不同订单毛利率差异、报告期内公司综合毛利率、自动化设备毛利率波动较大的原因及合理性”之回复。

二、结合客户变动情况量化分析不同客户订单毛利率

报告期各期，公司前五名客户营业收入、收入占比和毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		
	营业收入	收入占比	毛利率
华为	5,232.87	69.47%	29.17%
荣耀	1,193.26	15.84%	30.68%
元脑	357.89	4.75%	42.33%
顺达电脑	257.87	3.42%	53.25%
维沃 (VIVO)	243.93	3.24%	12.55%
项目	2024 年度		
	营业收入	收入占比	毛利率
华为	29,273.39	72.31%	25.99%
荣耀	6,017.60	14.86%	25.88%
维沃 (VIVO)	932.54	2.30%	28.76%
以诺	708.52	1.75%	44.56%
元脑	640.16	1.58%	48.03%
项目	2023 年度		
	营业收入	收入占比	毛利率
华为	11,538.10	45.97%	33.96%
荣耀	7,888.69	31.43%	27.85%
顺达电脑	638.49	2.54%	57.30%
元脑	598.37	2.38%	48.15%
环力智能	417.54	1.66%	49.51%

报告期各期华为和荣耀收入合计占比均在 75% 以上，报告期内，荣耀毛利率波动较小，2024 年度公司综合毛利率下降主要受华为毛利率下降影响。

(1) 华为毛利率情况分析

报告期各期，公司对华为销售毛利率情况如下表所示：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
销售毛利率	29.17%	25.99%	33.96%

华为毛利率与公司综合毛利率、主要产品毛利率变动趋势一致，主要受产品结构和华为议价能力较强影响。产品结构毛利率波动原因详见本问询回复之“3-

6 结合订单差异、产品的价格与成本变动量化分析不同订单毛利率差异、报告期内公司综合毛利率、自动化设备毛利率波动较大的原因及合理性”之回复。

（2）荣耀和其它客户毛利率情况分析

报告期各期，荣耀毛利率分别为27.85%、25.99%和30.68%，2024年荣耀毛利率小幅下降1.97个百分点，主要原因为荣耀2024年度自动化设备收入占比由2023年度47.50%下降至19.44%，荣耀自动化设备毛利率高于荣耀夹具毛利率，因此2024年度荣耀毛利率小幅下降。

2025年1-3月，维沃（VIVO）毛利率较2024年度毛利率有所下降，主要原因为产品结构变化和公司给予了维沃（VIVO）一定的价格优惠。2025年1-3月，公司向维沃（VIVO）销售的主要为单价较高的CCM测试手机摄像头线体设备，用于摄像头SFR性能检测、黑白板测试和双摄标定校准等，由于摄像头性能检测技术难度较高，如SFR性能检测是为了测试摄像头成像能力，黑白板检测是为了校准白平衡，让摄像头显示正常色温，其需要的光源较贵，叠加公司想进一步加强和维沃（VIVO）合作，给予了其较高的价格优惠，导致维沃（VIVO）2025年1-3月毛利率略有下降。2024年度，公司向维沃（VIVO）销售的主要为单价相对较低的气密性设备，气密性设备主要用于检测防水性能，公司技术方案比较成熟，成本控制得当，因此毛利率较高。

报告期内，公司向顺达电脑、以诺等其它客户销售毛利率较高主要原因为相应客户采购规模较小，公司适度控制价格优惠政策。

三、说明公司毛利率较高且变动趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性

（一）公司毛利率与同行业公司毛利率对比分析

报告期各期，公司毛利率与可比公司毛利率对比情况如下表所示：

公司	2025年1-3月	2024年度	2023年度
强瑞技术	22.85%	30.31%	30.98%
利和兴	6.43%	20.36%	13.67%
博杰股份	44.16%	42.54%	46.02%

公司	2025年1-3月	2024年度	2023年度
智信精密	25.19%	41.15%	34.35%
可比公司毛利率均值	24.66%	33.59%	31.25%
公司	31.36%	28.41%	35.02%

公司毛利率与可比公司毛利率均值均在30%左右，公司毛利率较高与同行业可比公司特征一致。

2025年1-3月，同行业可比公司毛利率均值大幅下降，主要由于利和兴2025年1-3月毛利率仅为6.43%导致，剔除利和兴后同行业可比公司毛利率均值为30.73%，公司毛利率与同行业可比公司毛利率不存在重大差异。

2024年度，同行业可比公司毛利率呈现上升趋势，而公司毛利率呈现下降趋势，主要原因因为产品结构、产品应用领域、客户结构不同。

（二）公司毛利率与同行业公司毛利率按产品类型对比分析

公司与同行业公司主要产品结构及毛利率情况如下：

项目	2024年度		2023年度		
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	
强瑞技术	治具	45.26%	30.15%	61.03%	32.50%
	零部件及其他	18.80%	34.35%	13.95%	40.75%
	设备	18.67%	30.37%	18.72%	25.19%
	散热器	17.26%	26.23%	6.31%	16.09%
利和兴	智能制造设备类产品	57.55%	26.12%	60.30%	23.31%
	电子元器件	25.58%	8.24%	13.14%	-38.13%
	专用配件	13.02%	15.46%	17.25%	8.20%
博杰股份	工业自动化设备	84.73%	41.14%	87.21%	44.45%
智信精密	自动化设备	38.34%	40.93%	17.39%	39.78%
	改造及技术服务	37.23%	41.00%	22.52%	46.40%
	自动化线体	20.81%	37.78%	53.96%	22.91%

注：由于同行业可比公司一季报均未披露分产品营业收入、毛利率明细数据，此处仅列示2023、2024年度数据；数据来源于同行业上市公司年度报告

由上表可知：

1、强瑞技术

强瑞技术主要产品分为治具、零部件及其他、设备和散热器四大类。强瑞技术收入主要来源于治具，2023-2024年度，强瑞技术治具收入占比分别为61.03%和45.26%。2024年度，强瑞技术治具毛利率较2023年度下降2.35个百分点，呈现小幅下降趋势，公司夹具毛利率小幅下降2.88个百分点，公司夹具毛利率与强瑞技术毛利率趋势一致。强瑞技术设备收入占比约为18%，占比较低，2024年度强瑞技术设备毛利率上升主要原因为产品结构不同，公司设备产品主要应用于移动终端检测行业，而根据强瑞技术年度报告披露，强瑞技术设备产品还应用于智能汽车、AI服务器等领域，与公司产品结构不同，因此毛利率变动趋势存在差异。

2、利和兴

利和兴主要产品分为智能制造设备类产品、专用配件和电子元器件三类。利和兴收入主要来源于智能制造设备类产品，其收入占比约为60%。2024年度，利和兴主要产品毛利率均呈现上升趋势，其2023年度扣非后净利润为-3,773.40万元，根据利和兴年度报告披露，利和兴2024年利润增长的主要原因为其新能源汽车业务订单增长，新能源市场规模扩大促使利和兴2024年毛利率增长。

3、博杰股份和智信精密

博杰股份和智信精密主要产品包括自动化设备等，主要终端客户为苹果等，与公司客户结构存在差异，因此毛利率波动趋势存在差异。

2024年度，智信精密毛利率上升主要原因为自动化线体毛利率上升。智信精密自动化线体2023年毛利率较低主要原因为线体是定制化产品，首批次生产即需要大批量出货，公司所投入的人力和物料较多，人工成本较高，且因交期紧张，原材料采购的议价空间也较小，导致毛利率较低。2024年度自动化线体毛利率由22.91%上升至37.78%影响智信精密整体毛利率提升。

综上，公司与同行业可比公司在产品结构、产品应用领域、客户结构等方面存在差异，从而导致公司毛利率波动趋势与同行业公司存在一定的差异。公司毛利率与可比公司毛利率均值差异较小。

四、说明公司的主要技术优势与核心竞争力，毛利率较高是否具有真实性、可持续性

公司的主要技术优势与核心竞争力包括客户优势、研发实力、设计理念、交付能力和服务优势。

1、丰富的行业服务经验及客户优势

公司深耕智能测试设备行业多年，系智能测试行业多次技术迭代的参与者，核心团队拥有超过 20 年的行业服务经验，拥有众多知名客户服务经验。公司产品广泛应用于消费电子、通讯、服务器、汽车电子等行业，主要客户包括华为、荣耀、维沃（VIVO）、浪潮、顺达、超聚变等全球知名终端品牌，以诺、富士康、广达、深科技、光弘科技等电子产品智能制造商，以及天马、京东方、环力智能、瑞声科技等精密零部件制造商，并保持着长期稳定的合作关系。

通过多年合作，公司积累了丰富的技术和行业应用经验，对客户的需求具有深刻的理解和洞察力，能够有针对性和实用性地为客户设计研发匹配度高的智能制造设备，优质客户对供应商的选定有着严格的标准和程序，一旦合作关系确立，不会轻易变更。公司将跟随原有客户的规模扩张而共同成长，同时提升公司产品品牌的市场知名度，为公司长期持续稳定发展奠定坚实的基础。

2、技术研发与人才优势

公司高度重视激发员工创新创造能力、不断丰富技术储备、积累行业项目经验和培养复合型人才队伍，并进行大量研发投入，建立较完善的人才激励机制，打造了一支专业化的研发团队，公司目前已经建立了超过 100 人的研发团队。

持续的研发投入是企业赖以长期发展的基石，公司重视研发投入和技术积累，多年以来，公司一直在机械设计、电气开发、电子设计、软件开发、算法开发等领域全面而深入的开发技术。通过公司持续的研发投入和研发人员的不懈创新，公司在智能检测底层技术方面积累雄厚，目前已经拥有包括摄像头检测技术、屏幕检测技术、音频检测技术、射频检测技术、电性能检测技术、MMI 检测技术、机器视觉技术、ICT/BST 检测技术、电池自动组装技术、无人化测试技术等核心测试技术。

3、具有高标准的设计理念和丰富的产品线

公司的自动化设备和夹具产品拥有丰富的产品线，能够广泛应用于消费电子、通讯、服务器、汽车电子等领域。在不断探索和实践过程中，公司掌握了摄像头检测、屏幕检测、音频检测、射频检测、电性能检测、MMI 检测、机器视觉、ICT/BST 检测、电池自动组装、无人化测试等多种核心技术，对于公司未来进一步深挖下游各领域业务奠定了技术基础。此外，公司还拥有自动化设备连线能力，成熟掌握机械手技术方案和中通式技术方案，能够产出手机整机摄像头测试线体、手机整机智能测试线体、屏幕模组测试线体、车载摄像头模组测试线体、智能门铃摄像头组装线体、电子书整机 MMI 测试线体等线体类设备产品，能够满足客户从夹具、单机设备、线体设备的多层次需求。

4、快速响应和交付优势

公司的下游应用领域主要为消费电子产品，具有生命周期短、更新换代速度快等特点，能够及时满足客户新建产线对于供货严格交期要求是公司核心竞争力的重要体现，同时也是客户选择供应商的重要标准之一。

公司凭借多年研发生产经验，以及与众多优质客户的长期紧密的合作，对产品市场变化和用户需求的变化已能做到及时预测和快速市场反应，实现技术设计同步更新，最大限度满足客户需求。在获取订单之后，公司研发团队与客户研发团队直接沟通、全面紧密结合，基于客户需求选择现有标准模块进行组合设计，电子设计、机构设计和程序设计同步进行，实现快速响应。

快速响应优势不仅可以按照客户的要求在最短的时间内提供高性价比的产品，而且可以将这种互动延伸到整个的产品生命周期，甚至新产品的联合研发阶段，与客户共同提升、改进产品和研发新产品，快速提供市场需要的新产品，形成长期稳定的互惠互赢关系。

5、综合服务优势

公司主要为客户提供个性化自动化设备和夹具。与标准化产品相比，定制化产品要求供应商更加深入理解客户的需求，更加贴近客户的业务流程，对企业的服务能力提出了较高的要求。

公司建立了专业素质高、技术能力强的专业研发团队、客户服务团队，拥有强有力的研发端到产线端的技术支持体系和服务体系，能够对客户的产品需求和设备使用中发现的问题进行及时响应和回复，动态掌握行业和技术的变化情况，第一手了解客户需求的变化；能够协助客户解决设计、安装、使用过程中遇到的各种问题。公司快速及时的响应能力和以客户为中心的服务意识助力公司品牌形象和市场影响力的提升，形成了不同于其他竞争对手的综合服务优势。

综上所述，公司毛利率较高具有真实性、合理性和可持续性。

3-7 请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等。（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

一、对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）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、查阅了公司与华为、荣耀签署的合作框架协议，核查了公司报告期内对华为、荣耀的订单获取方式、交易数据和报告期末在手订单情况；
- 2、了解公司与华为、荣耀合作背景和合作历史，获取公司与华为、荣耀合作具有稳定性和持续性的说明；
- 3、查阅同行业公司的招股说明书、年度报告，核查了其产品、客户及客户集中度、技术发展、经营季节性等情况；
- 4、获取公司产品销量、单价、毛利率变动数据并复核，向管理层了解公司销量、单价、毛利率变动情况，并进一步分析营业收入、净利润增长的原因与合理性，和同行业对比分析其变化趋势；
- 5、取得和审阅了公司客户集中度较高的原因、合理性及发展趋势的说明；查阅了下游行业终端销售的数据和发展概况；取得和审阅了降低客户集中度的规

划措施说明；查阅了公司下游产品更新迭代情况以及公司产品使用周期的说明；

6、查阅了公司2024年1-3月的财务报表、2025年1-9月的财务报表，对公司同期经营业绩波动情况进行分析，查阅同行业公司年度报告并对同行业公司经营季节性进行分析；

7、取得和审阅了公司经营业绩具有稳定性和可持续性的说明；

8、获取公司产品毛利率、产品单价、单位成本和客户毛利率，量化分析其波动原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司与华为、荣耀的合作具有稳定性和持续性，公司被替代的风险较低；

2、报告期内，公司对华为、荣耀的销售占比较高且呈上升趋势具有合理性；

3、公司客户集中度较高符合行业惯例、与同行业公司的发展趋势一致；

4、公司对华为及荣耀存在依赖的情形，公司为降低对华为及荣耀客户依赖已制定了具体措施，具有有效性；

5、公司2024年度营业收入和净利润增长具有合理性，与同行业可比公司业绩变化趋势一致；

6、下游智能手机更新换代速度逐渐加快，进而使得对夹具、设备产品的总体需求速度提升；公司产品及技术能够持续满足客户需求，业绩大幅下滑的风险较低，公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”中披露了“下游行业需求放缓可能导致公司业绩下滑的风险”；

7、公司最近一期主要财务数据与去年同期相比有所上升，公司业绩情况良好；公司销售存在季节性特征，下半年及第四季度的销售占比较高，符合行业惯例；公司期后经营情况良好，经营业绩具有稳定性及可持续性，持续下滑风险较低，公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”中披露了“下游行业需求放缓可能导致公司业绩下滑的风险”；

8、公司综合毛利率、自动化设备毛利率波动具有合理性，公司毛利率较高具有真实性、可持续性。

二、说明对客户和收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等

（一）核查程序

1、了解收入确认方式，并查阅公司销售商品的合同等，了解公司各类业务收入的具体确认方法是否符合准则规定，前后期是否一致；

2、实施销售穿行测试、替代测试，查阅公司销售合同、送货单、物流单、验收单、收款凭证、发票等，核查收入的真实性、准确性和完整性；

3、对销售收入和应收账款进行函证；

4、对主要客户进行工商底稿的查询以及实地走访；

5、了解公司收入构成，分析公司产品的价格、销量等影响因素的变动情况，判断收入是否存在异常变动或重大变动，并调查原因；

6、实施销售截止性测试，核查公司是否存在提前或延迟确认收入的情况；

7、了解公司销售模式，分析对其收入确认的影响及是否存在异常；

8、对比分析公司和同行业可比公司收入增减变化情况是否存在重大差异；

9、结合公司业务情况，核查公司是否存在现金收支、个人卡收支等问题。

（二）发函和回函情况、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试比例等

1、发函和回函情况、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例

报告期各期发函和回函情况、函证比例、回函比例、总体走访情况及比如下：

单位：万元，%

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
主营业务收入（A）	7,532.74	40,481.46	25,067.46

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
1、函证			
发函交易额（B）	7,503.64	39,139.21	22,677.75
发函比例（B/A）	99.61%	96.68%	90.47%
回函交易金额（C）	2,270.77	9,865.82	11,139.65
回函交易金额占发函比例（C/B）	30.26%	25.21%	49.12%
2、走访			
访谈客户收入金额（D）	1,042.96	4,018.84	4,351.44
客户访谈比例（D/A）	13.85%	9.93%	17.36%

报告期，发函比例分别为90.47%、96.68%和99.61%，发函比例较高。回函交易金额占发函比例分别为49.12%、25.21%和30.26%，回函比例较低，主要系公司主要特定客户不接受函证，未回函所致。报告期内，除主要特定客户外，其他已发函客户均回函。报告期各期，客户访谈比例分别为17.36%、9.93%和13.85%，访谈比例较低，主要系公司主要特定客户不接受走访所致。

中介机构对主要特定客户报告期内金额1万元以上交易额执行了替代性程序，主要通过查看客户的供应商管理系统，检查销售合同、订单、验收单据等资料，替代测试比例分别占上述特定客户收入比例为87.95%、97.46%和96.38%。结合替代测试后，对公司整体收入核查比例分别为84.92%、94.85%、97.10%，核查比例较高。

2、收入截止性测试比例

针对公司资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，通过检查客户合同/订单、签收单/结算单据、出口报关单和海运提单等原始单据，报告期内，公司收入确认不存在跨期情况；截止测试的核查情况如下：

（1）2025年3月31日

单位：万元

项目	截止日前	截止日后
截止测试月份收入金额①	2,524.63	3,002.57
截止测试金额②	1,651.24	1,309.74
截止测试比例③=②/①	65.41%	43.62%

（2）2024年12月31日

单位：万元

项目	截止日前	截止日后
截止测试月份收入金额①	5,225.47	1,825.45
截止测试金额②	4,567.12	1,482.88
截止测试比例③=②/①	87.40%	81.23%

(3) 2023年12月31日

单位：万元

项目	截止日前	截止日后
截止测试月份收入金额①	5,891.11	1,011.41
截止测试金额②	3,876.12	506.76
截止测试比例③=②/①	65.80%	50.10%

(三) 核查结论

经核查，报告期内，公司收入确认的方式及时点符合《企业会计准则》的规定，营业收入真实、准确、完整，不存在重大异常情况。

三、对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

主办券商、会计师对公司销售收入的真实性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。

问题4、关于存货

根据申报文件，2023年末、2024年末、2025年3月末，公司存货账面价值分别为9,677.50万元、7,863.21万元、8,084.37万元，主要为发出商品和原材料；存货跌价准备分别为3,116.86万元、2,742.26万元、2,793.73万元，主要为原材料跌价准备。

请公司：（1）说明公司是否存在寄售模式，若有，说明寄售商品的明细信息和对寄售商品的盘点情况；若无，列示发出商品的明细信息、发出时间、预计收货时间，说明公司发出商品账面价值较高的原因及合理性，发出商品价格计量的合理性，是否符合行业特征，公司对发出商品采取的内部控制流程是否合理且

规范。（2）说明存货余额与公司设备收入、订单金额、业务规模是否匹配，存货余额较高的原因及合理性；说明公司存货分类、结构、库龄情况，存货结构、周转率与同行业可比公司是否存在明显差异和原因；说明报告期各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，报告期后存货的结转情况；说明存货内部控制制度是否健全且得到有效执行。（3）详细说明公司长账龄原材料的具体情况，包括但不限于主要内容、形成时点、长期未使用原因、减值计提情况及充分性、后续拟采取的处理措施。（4）结合行业特点、下游需求等，说明公司存货是否存在较强时效性或技术迭代较快的情形，结合存货的技术发展情况，说明存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的计提方法、金额、充分性，是否存在已丧失加工用途的原材料未足额计提存货跌价准备的情形，存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司的原因。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

回复：

4-1 说明公司是否存在寄售模式，若有，说明寄售商品的明细信息和对寄售商品的盘点情况；若无，列示发出商品的明细信息、发出时间、预计收货时间，说明公司发出商品账面价值较高的原因及合理性，发出商品价格计量的合理性，是否符合行业特征，公司对发出商品采取的内部控制流程是否合理且规范。

一、说明公司是否存在寄售模式，若有，说明寄售商品的明细信息和对寄售商品的盘点情况

报告期内，公司不存在寄售模式。

二、若无，列示发出商品的明细信息、发出时间、预计收货时间

截至2025年9月30日，报告期各期末公司前五名客户发出商品明细情况如下表所示：

单位：万元

2025年3月31日

序号	客户名称	产品类别	发出商品金额	发出商品金额占比	发货时点	期后验收比例	剩余预计验收时点
1	华为	设备、夹具和零配件	2,861.33	55.44%	2024年3月-2025年3月	93.72%	2025年11月-12月
2	荣耀	设备、夹具	996.11	19.30%	2024年2月-2025年3月	99.98%	2025年10月-2026年3月
3	以诺	设备、零配件	475.61	9.22%	2024年10月-2025年3月	99.62%	2026年3月
4	京东方	设备	269.18	5.22%	2024年2月-2025年3月	24.02%	2025年12月-2026年3月
5	顺达	设备、夹具	202.19	3.92%	2024年7月-2025年3月	93.14%	2026年3月
合计			4,804.42	93.10%	/	91.67%	/

2024年12月31日

序号	客户名称	产品类别	发出商品金额	发出商品金额占比	发货时点	期后验收比例	预计验收时点
1	华为	设备、夹具和零配件	4,718.61	83.42%	2024年3月-2024年12月	100.00%	不适用
2	荣耀	设备、夹具	299.13	5.29%	2024年2月-2024年12月	100.00%	不适用
3	京东方	设备	216.11	3.82%	2024年2月-2024年9月	29.91%	2025年12月-2026年3月
4	顺达	设备、零配件	186.04	3.29%	2024年4月-2024年12月	100.00%	不适用
5	元脑智能	设备、夹具	141.66	2.50%	2024年8月-2024年12月	100.00%	不适用
合计			5,561.55	98.32%	/	97.28%	/

2023年12月31日

序号	客户名称	产品类别	发出商品金额	发出商品金额占比	发货时点	期后验收比例	预计验收时点

1	华为	设备、夹具和零配件	2,665.24	73.46%	2023年5月 -2023年12月	100.00%	不适用
2	荣耀	设备、夹具和零配件	560.23	15.44%	2023年8月 -2023年12月	100.00%	不适用
3	顺达	设备、夹具	89.85	2.48%	2023年6月 -2023年12月	100.00%	不适用
4	京东方	设备、夹具	66.18	1.82%	2023年12月	100.00%	不适用
5	易德龙	设备	26.73	0.74%	2023年11月	100.00%	不适用
合计			3,408.23	93.94%	/	100.00%	/

注：期后验收比例系报告期各期末发出商品截至 2025 年 9 月 30 日验收金额占发出商品金额比重

2023 年末，公司前五名客户发出商品余额占发出商品余额之比为 93.94%。
2023 年末发出商品均已验收。

2024 年末，公司前五名客户发出商品余额占发出商品余额之比为 98.32%。
截至 2025 年 9 月末，公司 2024 年末前五名客户发出商品期后验收之比为 97.28%，
绝大多数发出商品均已验收，其中京东方发出商品验收比例较低，主要原因为京
东方内部验收流程较长。截至 2025 年 9 月 30 日，京东方发出商品已按合同约定
累计支付 80% 款项。

2025 年 3 月末，公司前五名客户发出商品余额占发出商品余额之比为 93.10%。
截至 2025 年 9 月末，公司 2025 年 3 月末前五名客户发出商品期后验收之比为
91.67%。

**三、说明公司发出商品账面价值较高的原因及合理性，发出商品价格计量的
合理性，是否符合行业特征，公司对发出商品采取的内部控制流程是否合理且规
范**

(一) 公司发出商品账面价值较高的原因及合理性

报告期各期末，公司存货明细科目账面余额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年3月末		2024年末		2023年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	3,438.05	31.61%	3,549.94	33.47%	5,121.18	40.03%
在产品	1,859.66	17.10%	1,019.24	9.61%	3,638.57	28.44%
库存商品	398.28	3.66%	351.58	3.32%	349.76	2.73%
委托加工物资	20.80	0.19%	28.07	0.26%	56.56	0.44%
发出商品	5,161.31	47.45%	5,656.63	53.34%	3,628.28	28.36%
合计	10,878.10	100.00%	10,605.46	100.00%	12,794.35	100.00%

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 3,628.28 万元、5,656.63 万元和 5,161.31 万元，发出商品账面余额占存货账面余额之比分别为 28.36%、53.34% 和 47.45%。

2024 年末和 2025 年 3 月末公司发出商品期末余额较高，主要原因为公司销售一般集中于下半年。华为等核心客户通常在 9 月至次年 2 月发布新机型，因此其一般提前于每年三季度（7-8 月份）向公司下达大批量订单，公司设备类产品从接收订单到最终验收周期较长，导致 2024 年末和 2025 年 3 月末各期末发出商品金额较高。

2023 年末发出商品余额占比较小主要由于 2023 年度 9 月末华为正式发布 MATE60，华为一开始采取较为谨慎的备货策略，后来由于其在市场上反响较好超过预期，华为才增加了 MATE60 备货量，2023 年大批量订单时点晚于 2024 年度，因此期末发出商品余额占比较小。

（二）发出商品价格计量的合理性

1、公司库存商品按实际发生的料工费归集，发出存货采用月末一次加权平均法计价，公司发出商品计量真实准确。

2、公司发出商品对应客户主要系公司常年客户，期末发出商品余额主要为客户年末尚未验收的产品，与公司业务模式相匹配。

3、发出商品数量、金额的增加与库存商品的转出勾稽一致。

4、发出商品的结转与对应的销售订单、销售发票、送货单和验收单相匹配。

综上所述，发出商品的计量是真实、准确的。

（三）公司发出商品账面价值较高符合行业惯例

报告期各期末，同行业可比公司发出商品余额和占比情况如下表所示：

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
强瑞技术	/		28,222.13	76.95%	8,841.85	59.50%
利和兴			6,218.10	27.24%	5,728.45	25.51%
博杰股份			17,458.75	47.19%	17,792.15	48.27%
智信精密			7,562.19	44.33%	9,191.92	52.45%
平均值			14,865.29	48.93%	10,388.59	46.43%
公司	5,161.31	47.45%	5,656.63	53.34%	3,628.28	28.36%

注：数据来自于可比公司年度报告，2025年1季报未披露发出商品数据

2023-2024年度，同行业可比公司发出商品存货余额之比分别为46.43%和48.93%，占比较高。公司发出商品账面价值高符合行业惯例。

公司2023年度发出商品占比略低于同行业发出商品占比平均值主要系公司2023年10月新中标华为设备项目约1亿元，订单时间晚于往年，期末部分原材料尚未转化为产品、部分设备产品仍在产线上，原材料和在产品金额占比较高，导致发出商品占比较低，低于同行业可比公司。另外，2023年末发出商品占比较低原因也包括公司2023年末原材料余额较高，2023年订单时点较晚，因此2023年末有一些备货导致原材料余额较高。

（四）公司对发出商品采取的内部控制流程是否合理且规范

公司已制定了与存货相关的内部控制制度，其中包括与发出商品相关的内控措施，要求公司相关人员对发出商品送货记录、发出商品期末明细情况等进行统计。公司的产品运送至客户指定地点后，由业务人员与客户保持持续沟通，了解发出商品的状态，确认发出商品数量。公司发出商品的控制权及毁损灭失风险在客户验收确认前归公司所有，客户验收确认后归客户所有。

综上，公司发出商品相关内部控制流程合理且规范。

4-2 说明存货余额与公司设备收入、订单金额、业务规模是否匹配，存货余额较高的原因及合理性；说明公司存货分类、结构、库龄情况，存货结构、周转率与同行业可比公司是否存在明显差异和原因；说明报告期各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，报告期后存货的结转情况；说明存货内部控制制度是否健全且得到有效执行。

一、说明存货余额与公司设备收入、订单金额、业务规模是否匹配，存货余额较高的原因及合理性

(一) 说明存货余额与公司设备收入、订单金额、业务规模是否匹配

报告期内，公司存货余额与营业收入匹配关系如下表所示：

项目	2025年1-3月/2025年3月31日	2024年度/2024年12月31日	2023年度/2023年12月31日
营业收入	7,532.74	40,483.76	25,099.99
自动化设备营业收入	5,015.72	22,638.74	12,534.15
存货余额	10,878.10	10,605.46	12,794.35
存货占营业收入之比	36.10%	26.20%	50.97%

注：2025年1-3月存货余额占营业收入之比数据经年化处理

报告期内，公司存货余额分别为12,794.35万元、10,605.46万元和10,878.10万元，占当期营业收入之比分别为50.97%、26.20%和36.10%。公司存货余额较为平稳，公司营业收入和自动化设备营业收入均呈现上升趋势。

公司2024年末存货余额占营业收入之比较低，主要系公司2024年度营业收入增速较快所致。2024年末公司存货余额较2023年末略有下降主要系原材料余额减少所致。2023年度由于大批量订单时点较晚，公司采取“以销定产，以产定采”的采购策略，2023年度公司对相应的原材料备料量增加导致2024年末存货余额较2023年末存货余额小幅下降。

2023-2024年末，公司新增订单情况如下表所示：

单位：万元

项目	11月新增订单情况	12月新增订单情况
2023 年度	8,740.98	2,485.67
2024 年度	2,426.53	2,556.74

2023 年 9 月末，华为正式发布 MATE60，华为一开始采取较为谨慎的备货策略，后来由于其在市场上反响较好超过预期，华为增加了 MATE60 备货量。公司 2023 年 10 月新中标华为设备项目约 1 亿元，2023 年 11 月新增订单 8,740.98 万元，因此 2023 年末原材料余额较高。

综上，公司存货余额与设备营业收入、订单金额、业务规模匹配。

（二）存货余额较高的原因及合理性

报告期各期末，公司的存货主要由原材料、发出商品、在产品构成。报告期各期末，公司存货账面余额分别为 12,794.35 万元、10,605.46 万元和 10,878.10 万元，其中原材料、发出商品、在产品三项合计占存货余额的比例分别为 96.82%、96.42% 和 96.15%。

报告期各期末，原材料和在产品余额较高主要原因为第四季度系销售旺季，公司基于客户大批量的订单，会增加对原材料的备货，由于公司产品具有一定的生产周期，公司原材料和在产品需要根据生产计划分批领用和生产，报告期各期末原材料和在产品的余额较高。

发出商品余额较高原因及合理性详见本问询回复之“问题 4-1”之“三、说明公司发出商品账面价值较高的原因及合理性，发出商品价格计量的合理性，是否符合行业特征，公司对发出商品采取的内部控制流程是否合理且规范”之回复。

综上，公司存货余额较高具有合理性。

二、说明公司存货分类、结构、库龄情况，存货结构、周转率与同行业可比公司是否存在明显差异和原因

（一）说明公司存货分类、结构、库龄情况

1、公司存货分类、结构情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年3月31日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提跌价比例
原材料	3,438.05	2,496.01	942.04	72.60%
在产品	1,859.66	39.09	1,820.57	2.10%
库存商品	398.28	89.27	309.01	22.41%
委托加工物资	20.80	-	20.80	-
发出商品	5,161.31	169.36	4,991.94	3.28%
合计	10,878.10	2,793.73	8,084.37	25.68%

项目	2024年12月31日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提跌价比例
原材料	3,549.94	2,490.84	1,059.10	70.17%
在产品	1,019.24	12.01	1,007.22	1.18%
库存商品	351.58	80.35	271.23	22.86%
委托加工物资	28.07	-	28.07	-
发出商品	5,656.63	159.05	5,497.58	2.81%
合计	10,605.46	2,742.26	7,863.21	25.86%

项目	2023年12月31日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提跌价比例
原材料	5,121.18	2,765.37	2,355.81	54.00%
在产品	3,638.57	85.09	3,553.48	2.34%
库存商品	349.76	187.97	161.79	53.74%
委托加工物资	56.56	-	56.56	-
发出商品	3,628.28	78.43	3,549.86	2.16%
合计	12,794.35	3,116.86	9,677.50	24.36%

报告期内，公司的存货主要由原材料、发出商品、在产品构成。

2、存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄结构如下表所示：

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	7,950.23	73.08%	7,987.96	75.32%	9,719.31	75.97%

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
长库龄存货 (1年以上)	2,927.86	26.92%	2,617.50	24.68%	3,075.04	24.03%
其中：1-2年	475.58	4.37%	176.03	1.66%	756.19	5.91%
2-3年	298.21	2.74%	388.00	3.66%	1,531.16	11.97%
3年以上	2,154.07	19.80%	2,053.47	19.36%	787.70	6.16%
合计	10,878.10	100.00%	10,605.46	100.00%	12,794.35	100.00%

报告期各期末，公司长库龄（1年以上）存货余额分别为 3,075.04 万元、2,617.50 万元和 2,927.86 万元，占各期末存货余额之比分别为 24.03%、24.68% 和 26.92%。公司长库龄存货主要为原材料。报告期各期末长库龄原材料占长库龄存货之比分别为 87.65%、94.54% 和 84.16%。公司长库龄原材料形成原因主要系报告期前采购形成，具体详见本问询回复之“问题 4-3”。

（二）存货结构、周转率与同行业可比公司是否存在明显差异和原因

1、公司存货结构与同行业可比公司对比情况

2023年末、2024年末，公司存货余额结构与同行业可比公司存货余额结构情况对比如下表所示：

公司名称	原材料	在产品	库存商品	发出商品	其它	合计
2024年12月31日						
强瑞技术	6.02%	8.49%	8.10%	76.95%	0.43%	100.00%
利和兴	6.69%	34.98%	30.14%	27.24%	0.95%	100.00%
博杰股份	18.42%	21.72%	12.55%	47.19%	0.12%	100.00%
智信精密	12.29%	37.51%	5.87%	44.33%	-	100.00%
平均值	10.86%	25.68%	14.16%	48.93%	0.38%	100.00%
公司	33.47%	9.61%	3.32%	53.34%	0.26%	100.00%
2023年12月31日						
强瑞技术	10.22%	17.58%	11.98%	59.50%	0.72%	100.00%
利和兴	11.41%	34.79%	27.53%	25.51%	0.76%	100.00%
博杰股份	19.52%	19.00%	13.17%	48.27%	0.04%	100.00%
智信精密	8.00%	33.24%	6.31%	52.45%	-	100.00%
平均值	12.29%	26.15%	14.75%	46.43%	0.51%	100.00%

公司名称	原材料	在产品	库存商品	发出商品	其它	合计
公司	40.03%	28.44%	2.73%	28.36%	0.44%	100.00%

注：强瑞技术、博杰股份和公司其它均为委托加工物资，利和兴其它包括委托加工物资和低值易耗品；由于同行业可比上市公司 2025 年一季报里均未披露存货结构，此处暂无法比较。

公司与同行业可比公司存货结构不存在重大差异，均主要由原材料、发出商品和在产品构成。公司部分存货余额结构与同行业存在差异主要由于客户订单时点、产品结构等原因导致。

（1）原材料占比情况

2023 年末、2024 年末，公司原材料账面余额占存货余额之比分别为 40.03%、33.47%，均高于同行业平均水平 12.29% 和 10.86%，主要原因系公司报告期前形成了部分长库龄原材料，公司已对相应原材料计提了跌价准备。报告期各期，剔除长库龄原材料后公司原材料账面余额占存货余额之比分别为 24.02%、13.23% 和 11.58%，2023 年度账面余额占比较高主要因为客户下达订单时点较晚，公司年末备货所致，公司原材料占比剔除长库龄原材料之后与同行业公司不存在明显差异。

（2）在产品占比情况

2023 年末、2024 年末，公司与同行业可比公司在产品余额占比趋势不存在重大差异，均呈现下滑趋势。2024 年末公司在产品期末余额占比低于同行业可比公司均值，主要原因因为公司与同行业可比公司应用场景等存在差异。博杰股份和智信精密下游客户主要为苹果及其代工厂，与公司存在差异。公司在下游客户方面与强瑞技术更为可比。

2023-2024 年末，公司与同行业可比公司强瑞技术在产品余额和其存货余额之比如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
强瑞技术	3,115.00	8.49%	2,612.13	17.58%
公司	1,019.24	9.61%	3,638.57	28.44%

2023 年末、2024 年末，同行业可比公司强瑞技术在产品期末余额占存货账面余额之比呈现明显下降趋势，公司与强瑞技术在产品占比波动情况不存在明显差异。

（3）发出商品占比情况

2023 年度、2024 年度，公司发出商品账面余额占存货余额之比分别为 28.36%、53.34%，同行业可比公司发出商品占存货余额之比分别为 46.43% 和 48.93%，占比较高。公司 2023 年度发出商品占比略低于同行业发出商品占比平均值主要系华为一开始采取较为谨慎的备货策略，后来由于其新产品在市场上反响较好超过预期，华为才增加了 MATE60 备货量，2023 年大批量订单时点晚于 2024 年度，相应设备产品仍在产线上，导致发出商品占比较低。

（4）库存商品占比情况

2023 年末及 2024 年末，公司库存商品账面余额占存货余额之比略低于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司产品具有定制化的特点，产品完工至交付周期较短，成品完工入库后即转入发出商品，通常不存在备货的情况。公司库存商品占比与同行业可比公司强瑞技术较为相近，占比均较小。

2、公司存货周转率与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司存货周转率对比情况如下表所示：

单位：次/年

公司	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
强瑞技术	/	3.05	3.88
利和兴		2.03	2.02
博杰股份		1.92	1.44
智信精密		1.96	2.94
平均值		2.24	2.57
明信测试	0.48	2.48	1.58

注：同行业可比公司存货周转率来源于年报。2025 年一季报未披露存货账面余额无法计算同行业可比公司存货周转率。2025 年 1-3 月数据未年化。

2023 年度，公司存货周转率为 1.58 次/年，低于同行业可比公司平均水平 2.57 次/年，主要原因系公司存货账面余额较高，公司 2021 年度形成较多呆滞物料拉高公司存货账面余额，导致存货周转率较低。

2024 年度，公司存货周转率为 2.48 次/年，略高于同行业可比公司平均水平 2.24 次/年，主要原因系公司 2024 年度销售情况良好，营业成本上升，拉高存货周转率。

公司与同行业可比公司存货周转率总体差异较小，差异原因具有合理性。

三、说明报告期各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形，报告期后存货的结转情况

（一）说明报告期各期末存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形

1、存货盘点情况

报告期各期，公司存货盘点情况如下表所示：

项目	2025 年一季度盘点	2024 年度盘点	2023 年度盘点
盘点范围	除发出商品和委外加工物资无法盘点外，公司将全部仓库均纳入实地盘点范围。		
盘点地点	公司仓库及生产车间		
盘点人员	仓库管理人员、生产车间人员、财务人员		

2、存货盘点程序

根据公司《仓库盘点制度》，存货盘点分为月度盘点和中期盘点、年末盘点，月度盘点由仓库人员自行抽盘，采取动态盘点方式进行；中期盘点和年末盘点由财务部发出通知，仓库人员对公司所有存货进行全盘，财务人员参与抽盘，采取静态盘点方式进行。

（1）盘点开始前，公司结合存货情况、盘点时间和人员安排制定详细的盘点计划，仓库根据系统库存数据制成盘点表；

（2）盘点前，仓库人员对应纳入盘点范围的存货进行整理和排列，方便清点存货数量，仓库人员完成存货初盘、复盘之后，由财务人员参与抽盘。

(3) 财务抽盘时，从存货盘点记录中选取样本追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；同时选取存货实物追查至其在盘点清单上的记录，以测试存货的完整性；

(4) 中期和年末盘点结束后，仓库部根据盘点结果编制《盘点总结》，并经总经办、财务部审批后，财务人员对存货盘点差异进行相应会计处理。

报告期各期末，公司已对存在状态差异的个别存货进行处理，经处理后，公司账实相符。

(二) 存货期后结转情况

截至 2025 年 9 月 30 日，报告期各期末存货期后销售率/结转率情况统计如下：

单位：万元				
类别	项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货销售/结转金额	原材料期后结转金额	1,012.78	1,169.49	2,857.93
	在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资期后结转（销售）金额	6,751.62	6,678.19	7,568.91
存货销售率/结转率	原材料期后结转率	29.46%	32.94%	55.81%
	在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资期后结转（销售）率	90.75%	94.65%	98.64%

注 1：上表中期后销售金额和期后结转金额系报告期各期末时点的存货余额截至 2025 年 9 月末销售/结转的金额，原材料期后结转金额为领用出库金额，在产品期后结转金额为其完工入库金额，库存商品和发出商品期后销售金额为结转至营业成本金额；

注 2：期后结转（销售）率=期后结转（销售）金额/存货余额。

截至 2025 年 9 月末，公司在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资期后结转（销售）率分别为 98.64%、94.65%、90.75%，处于较高水平，存货周转良好。2025 年 3 月末期后结转率相对较低主要原因为部分客户验收流程较长，截至 2025 年 9 月末仍存在部分发出商品尚未验收导致期后结转率相对较低。

截至 2025 年 9 月末，公司原材料期后结转率较低主要原因为部分报告期前形成的长库龄存货期后领用较少，公司原材料分库龄的期后结转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	期后结转金额	期后结转比例	期后结转金额	期后结转比例	期后结转金额	期后结转比例
库龄1年以内	873.28	89.66%	946.03	87.97%	2,346.41	96.72%
库龄1年以上	139.49	5.66%	223.46	9.03%	511.51	18.98%

截至2025年9月末，报告期各期末公司库龄1年以内原材料期后结转率分别为96.72%、87.97%和89.66%，公司库龄1年以内原材料期后结转情况较为良好。报告期各期，针对库龄1年以上原材料存货跌价计提比例均超过96%，较为谨慎。

四、说明存货内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司已针对存货管理制定了《仓库管理作业指导书》、《仓库盘点制度》等相关内部控制管理文件，严格执行存货收、发、存等流程和规定，对存货的验收、入库、领料、发出及仓储等关键环节进行了有效控制，防止存货的损毁和流失。报告期内，公司执行定期存货盘点，存货管理良好。报告期内，公司存货内部控制制度健全、合理，并已有效执行。

4-3 详细说明公司长账龄原材料的具体情况，包括但不限于主要内容、形成时点、长期未使用原因、减值计提情况及充分性、后续拟采取的处理措施。

报告期各期末，公司长库龄原材料主要为2021年采购形成的。

报告期各期末原材料账面余额、占比、跌价准备和跌价计提比例如下表所示：

单位：万元

存货类型	库龄	2025年3月31日			
		账面余额	占比	跌价准备	计提比例
原材料	1年以内	973.97	28.33%	62.72	6.44%
	长库龄	2,464.09	71.67%	2,433.29	98.75%
	其中：1-2年	154.80	4.50%	124.00	80.10%

	2-3 年	240.89	7.01%	240.89	100.00%
	3 年以上	2,068.40	60.16%	2,068.40	100.00%
存货类型	库龄	2024 年 12 月 31 日			
		账面余额	占比	跌价准备	计提比例
原材料	1 年以内	1,075.46	30.30%	48.87	4.54%
	长库龄	2,474.47	69.70%	2,441.97	98.69%
	其中： 1-2 年	164.55	4.64%	132.05	80.25%
	2-3 年	317.96	8.96%	317.96	100.00%
	3 年以上	1,991.96	56.11%	1,991.96	100.00%
存货类型	库龄	2023 年 12 月 31 日			
		账面余额	占比	跌价准备	计提比例
原材料	1 年以内	2,425.98	47.37%	155.07	6.39%
	长库龄	2,695.20	52.63%	2,610.30	96.85%
	其中： 1-2 年	466.90	9.12%	382.00	81.81%
	2-3 年	1,513.89	29.56%	1,513.89	100.00%
	3 年以上	714.41	13.95%	714.41	100.00%

报告期各期末，公司长库龄原材料余额分别为 2,695.20 万元、2,474.47 万元和 2,464.09 万元，占原材料账面余额之比分别为 52.63%、69.70% 和 71.67%。

公司长库龄原材料主要系 2021 年为荣耀备货形成的。2020 年 11 月，华为将荣耀智能手机等业务予以剥离，但 2020 年 11 月和 12 月荣耀智能手机等业务所需夹具产品等仍由华为相关部门代为采购，荣耀从 2021 年 1 月开始独立开展采购业务。

荣耀独立开展采购业务后对年度需求量的评估较为激进，叠加公司对荣耀夹具需求量评估缺乏历史经验以及公司为加快交付进度提前大批量备料，导致公司 2021 年提前采购形成了大批量长库龄原材料。由于公司原材料非标属性较强，较难应用于其它产品上，因此形成了呆滞物料。后续公司吸取经验教训，合理评估荣耀等客户的需求量，合理备料，减少了呆滞原材料的形成。

报告期内，公司原材料周转情况良好，新增呆滞物料较少，如果剔除相应 2021 年形成的呆滞物料影响，公司报告期内存货结构良好。

报告期各期，公司针对相应长库龄原材料存货跌价计提比例较高，分别为96.85%、98.69%和98.75%，公司对相应原材料存货跌价计提充分。

针对该等呆滞物资公司已严格按照存货跌价计提政策全额计提跌价，后续若判断该等材料确无使用价值，公司按照内部流程进行报废处置。

4-4 结合行业特点、下游需求等，说明公司存货是否存在较强时效性或技术迭代较快的情形，结合存货的技术发展情况，说明存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的计提方法、金额、充分性，是否存在已丧失加工用途的原材料未足额计提存货跌价准备的情形，存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司的原因。

一、结合行业特点、下游需求等，说明公司存货是否存在较强时效性或技术迭代较快的情形

公司所使用的原材料具有一定的时效性和技术迭代较快的情形。由于公司下游行业华为、荣耀、维沃（VIVO）等高科技公司每年都会推出新产品，因此公司原材料具有技术迭代较快的情况。

针对此种情况，公司备货策略较为谨慎，公司主要对较为通用的物料进行提前备货，而对非标准物料采取“以销定产，以产定采”的备货策略。

二、结合存货的技术发展情况，说明存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的计提方法、金额、充分性，是否存在已丧失加工用途的原材料未足额计提存货跌价准备的情形

1、存货可变现净值计算依据

报告期各期末，公司各项存货可变现净值的确定依据如下：

类别	可变现净值确定依据
原材料、生产成本、委托加工物资	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量

类别	可变现净值确定依据
库存商品、发出商品	以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础

可变现净值确定涉及主要参数包括估计售价、至完工时将要发生的估计成本、估计的销售费用以及相关税费等，具体参数的确定方式如下：

参数名称	确定方式
估计售价	存在正在执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货售价以一般销售价格为计量基础
至完工时将要发生的估计成本	估计成本=产品生产过程中预计发生总成本（直接材料、直接人工、制造费用等）-当前已归集的成本
估计的销售费用	估计的销售费用=估计售价*销售费用率（销售费用率=销售费用/当期营业收入）
估计的相关税费	估计的相关税费=估计售价*税金率（税金率=税金及附加/营业收入）

综上所述，公司根据存货具体类别、销售合同约定、实际生产过程等因素并结合公司实际经营情况确定各类存货可变现净值的相关参数，各类存货可变现净值确定的依据合理，相关参数预计谨慎、合理。

2、存货跌价准备计提政策

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出

部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

3、存货跌价准备计提比例

报告期各期末，公司存货账面余额、跌价准备、账面价值和计提跌价比例情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年3月31日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提跌价比例
原材料	3,438.05	2,496.01	942.04	72.60%
在产品	1,859.66	39.09	1,820.57	2.10%
库存商品	398.28	89.27	309.01	22.41%
委托加工物资	20.80	-	20.80	-
发出商品	5,161.31	169.36	4,991.94	3.28%
合计	10,878.10	2,793.73	8,084.37	25.68%
项目	2024年12月31日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提跌价比例
原材料	3,549.94	2,490.84	1,059.10	70.17%
在产品	1,019.24	12.01	1,007.22	1.18%
库存商品	351.58	80.35	271.23	22.86%
委托加工物资	28.07	-	28.07	-

发出商品	5,656.63	159.05	5,497.58	2.81%
合计	10,605.46	2,742.26	7,863.21	25.86%
项目	2023 年 12 月 31 日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提跌价比例
原材料	5,121.18	2,765.37	2,355.81	54.00%
在产品	3,638.57	85.09	3,553.48	2.34%
库存商品	349.76	187.97	161.79	53.74%
委托加工物资	56.56	-	56.56	-
发出商品	3,628.28	78.43	3,549.86	2.16%
合计	12,794.35	3,116.86	9,677.50	24.36%

报告期各期，公司存货跌价准备计提比例分别为 24.36%、25.86% 和 25.68%，公司存货跌价准备计提较为谨慎合理。

如前文所述，公司所使用的原材料具有一定的时效性，存在技术迭代较快的情形。在上述因素影响下，公司已对长账龄原材料足额计提存货跌价准备，报告期各期末原材料存货跌价准备计提比例分别为 54.00%、70.17% 和 72.60%。

综上所述，公司不存在已丧失加工用途的原材料未足额计提存货跌价准备的情形。

三、存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司的原因

报告期各期末，公司与可比公司存货跌价计提情况对比如下：

公司	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
强瑞技术	/	9.38%	17.66%
利和兴		3.73%	9.81%
博杰股份		9.23%	11.92%
智信精密		13.46%	8.47%
平均值		8.95%	11.97%
公司	25.68%	25.86%	24.36%

注：同行业可比公司存货跌价准备计提比例来源于年报。2025 年一季报未披露存货跌价计提数据。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，主要原因公司针对部分长库龄原材料全额计提了跌价准备。

公司存货跌价准备计提符合会计准则及公司相关会计政策，且未低于同行业可比公司整体计提比例，计提充分、合理。

公司 2024 年末存货跌价准备计提比例小幅上升主要原因为：①2021 年末采购呆滞物料全部转为 3 年以上长库龄存货；②2022 年华为低价打包销售了部分旧设备零部件给公司，公司考虑到相应旧设备零部件后续改造后可以继续销售给华为且单价较低，因此低价采购了相应零部件，其中部分改造升级后成功销售给华为，但是有少数后续没有成功销售，因此 2022 年度形成了部分呆滞物料，此部分呆滞物料在 2024 年末库龄转为 2-3 年，全额计提了跌价准备，导致 2024 年末存货跌价准备计提比例小幅上升。相应呆滞物料金额较小，公司报告期内没有向华为采购。

2023 年末、2024 年末，公司同行业可比公司强瑞技术存货跌价准备计提明细如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	跌价计提比例
原材料	2,208.97	741.52	1,467.46	33.57%
在产品	3,115.00	346.22	2,768.78	11.11%
库存商品	2,969.78	415.67	2,554.11	14.00%
发出商品	28,222.13	1,935.53	26,286.60	6.86%
委托加工物资	158.65		158.65	0.00%
合计	36,674.54	3,438.93	33,235.60	9.38%
项目	2023 年 12 月 31 日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	跌价计提比例
原材料	1,517.96	618.24	899.72	40.73%
在产品	2,612.13	343.20	2,268.92	13.14%
库存商品	1,779.71	435.04	1,344.67	24.44%
发出商品	8,841.85	1,228.31	7,613.54	13.89%
委托加工物资	107.47		107.47	0.00%
合计	14,859.11	2,624.79	12,234.32	17.66%

公司同行业可比公司原材料跌价计提比例较高，公司与同行业可比公司强瑞技术不存在明显差异。

4-5 请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

一、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取公司发出商品明细情况，包括发出时间、预计收货时间等，核实期末发出商品账面价值较高的原因和合理性，与同行业发出商品余额占比比较，分析其是否为行业共性，了解公司发出商品管理的内控制度；
- 2、获取公司存货分类、结构和库龄情况，比较其是否与同行业存在差异；
- 3、获取公司存货余额、设备收入、订单金额，分析公司存货与业务规模的匹配，以及公司存货余额较高的原因及合理性；获取同行业上市公司存货分类、结构、库龄情况，比较公司与同行业可比公司存货结构、周转率是否存在差异；
- 4、了解公司长账龄原材料形成的原因、形成时点、长期未使用原因、减值计提情况及充分性以及未来拟采取的处理措施；
- 5、获取公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的计提方法、金额、充分性，分析其计提的合理性、充分性；
- 6、根据同行业可比公司公开的存货跌价准备计提比例等，分析比较公司与同行业存货跌价计提比例情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

- 1、公司不存在寄售模式，公司发出商品账面价值较高具有合理性；

2、发出商品价格计量合理，符合行业特征，公司对发出商品采取的内部控制流程合理且规范；

3、公司存货余额与设备收入、订单金额和业务规模匹配，公司与同行业上市公司存货结构、存货周转率不存在较大差异，相应差异均具有合理性；

4、报告期各期末存货盘点情况良好，不存在账实不符的情形，存货内部控制制度健全且得到有效执行；

5、公司长库龄原材料主要系报告期前形成的，形成原因具有合理性；

6、公司所使用的原材料具有一定的时效性和技术迭代较快的情形，公司存货跌价计提合理、充分，不存在已丧失加工用途的原材料未足额计提存货跌价准备的情形。

二、说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见

1、存货监盘及对发出商品核查的情况

(1) 存货监盘（不包括发出商品和委托加工物资）

单位：万元

时间	资产负债表日账面金额	资产负债表日监盘金额	监盘比例
2025年3月31日	5,695.99	4,102.33	72.02%
2024年12月31日	4,920.76	3,497.74	71.08%

(2) 对发出商品的核查程序

对发出商品执行了函证程序，相关核查情况详见下表

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
发出商品发函金额	4,351.16	5,323.72	3,328.83
发出商品金额	5,161.31	5,656.63	3,628.28
发函比例	84.30%	94.11%	91.75%
回函确认金额	212.05	190.45	89.85
替代测试确认金额	4,139.11	5,133.27	3,238.98

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
合计确认金额	4,351.16	5,323.72	3,328.83
合计确认金额占发函比例	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期末，公司发出商品回函比例较低，主要因发出商品期末余额大多集中在主要特定客户，经公司多次沟通，主要特定客户明确表示，其交易数据均体现在其供应商协同系统中，对供应商该类数据均不予以回函。

主办券商和会计师针对报告期各期末发出商品执行替代测试，检查发出商品对应订单、送货单及期后系统验收记录，并结合期后回款记录，验证发出商品的真实性，其中针对主要特定客户的发出商品，主办券商和会计师核查供应商系统数据，核实公司对主要特定客户发出商品的真实性。

（3）对委托加工物资的核查程序

对委托加工物资执行了函证程序，相关核查情况详见下表：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
委托加工物资发函金额	43.97	13.36	8.91
委托加工物资金额	56.56	28.07	20.80
发函比例	77.74%	47.60%	42.84%
回函确认金额	43.97	13.36	8.91
回函确认金额占发函比例	100.00%	100.00%	100.00%

2、对存货真实性的核查程序

- (1) 了解与存货相关的关键内部控制；
- (2) 对期末存货执行监盘及函证程序，具体情况如上述表格；
- (3) 对未回函发出商品全部执行替代测试，检查发货单、送货签收单、期后客户系统验收单及验收日期，确认发出商品真实性和截止性；
- (4) 检查报告期内的重要采购合同，核对采购内容、数量、单价等内容，核查采购的真实性；
- (5) 对报告期内的主要供应商进行函证及走访等核查程序，核查采购金额

的真实性与准确性，具体情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
采购回函确认金额	3,219.96	17,828.89	13,112.59
当期采购总额	4,512.20	23,234.83	17,897.66
比例	71.36%	76.73%	73.26%
供应商走访确认金额	3,169.23	17,129.83	12,601.82
比例	70.24%	73.72%	70.41%

注：采购总额=原材料采购总额+委托加工费。

(6) 结合公司生产经营模式，分析各类存货波动产生的原因，判断期末余额及其构成的总体合理性；

(7) 获取存货的进销存明细，核查主要供应商采购订单、送货单、入库单、发票等，对原材料采购入库的真实性进行检查，并复核发出存货计价的准确性。

3、对存货跌价准备计提充分性的核查程序

(1) 获取公司存货相关的内部控制制度，包括存货管理制度、存货盘点制度等，了解、查阅公司的存货跌价计提政策，并与同行业可比上市公司的存货跌价计提政策、存货跌价计提比例进行比对；

(2) 获取公司各期存货库龄表，对存货按类别进行库龄分析，关注库龄较长的存货，询问相关人员了解存货库龄较长的原因，分析存货跌价准备计提比例变动的原因及合理性；

(3) 查阅存货跌价明细表，并重新计算公司的存货跌价准备情况，检查公司存货跌价准备计提是否充分；

(4) 实施监盘程序，关注是否存在呆滞物料及其跌价计提情况。

4、核查意见

(1) 公司期末存货真实存在、计价准确；

(2) 公司存货跌价准备计提政策合理，存货跌价准备计提充足。

问题5、关于收入确认方法

根据申报文件，公司存在验收和签收两种收入确认模式。

请公司列示说明公司通过签收、验收确认方法确认收入的具体确认方法及占比，说明自合同签订到确认收入的主要流程、对应履约义务，收入确认方法是否与合同约定一致、是否与同行业可比公司一致，公司发货到确认收入的平均周期；说明公司对同类产品、相同客户是否同时存在签收与验收的收入确认模式，如存在，说明合理性；说明公司在签收、验收货物或对于发出商品确认收入的过程中是否存在跨期确认收入的情况，收入确认是否符合企业会计准则的规定。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

5-1 请公司列示说明公司通过签收、验收确认方法确认收入的具体确认方法及占比，说明自合同签订到确认收入的主要流程、对应履约义务，收入确认方法是否与合同约定一致、是否与同行业可比公司一致，公司发货到确认收入的平均周期；说明公司对同类产品、相同客户是否同时存在签收与验收的收入确认模式，如存在，说明合理性；说明公司在签收、验收货物或对于发出商品确认收入的过程中是否存在跨期确认收入的情况，收入确认是否符合企业会计准则的规定。

一、公司通过签收、验收确认方法确认收入的具体确认方法及占比

公司确认收入的具体确认方法：详细情况见本问询回复之“5-1”之“三、收入确认方法是否与合同约定一致、是否与同行业可比公司一致”的部分内容。

报告期各期，客户区分签收、验收后的销售金额及占比如下：

单位：万元，%

收入确认模式	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
验收	7,531.45	99.98%	40,458.95	99.94%	25,056.34	99.83%
签收	1.29	0.02%	24.80	0.06%	43.65	0.17%
总计	7,532.74	100.00%	40,483.76	100.00%	25,099.99	100.00%

报告期，公司客户主要以验收方式确认收入，部分客户存在以签收确认收入的情况。报告期，以签收确认收入的金额分别为43.65万元、24.80万元和1.29万元，整体金额和占比较小。以签收确认收入主要系部分客户采购金额、次数较少，主要为零星单次采购双方未明确约定验收条款，采购产品通常为零配件和夹具，产品交付无需验收，公司以签收确认收入，具备合理性。

二、说明自合同签订到确认收入的主要流程、对应履约义务

报告期，公司验收、签收确认收入的主要流程及对应履约义务如下：

收入确认模式	主要环节	履约义务
验收	合同/订单确定	与客户协商确定合同/订单条款
	生产流程	根据制造标准及技术要求生产产品
	质量检验	公司产品生产和制造环节需要接受质检部门的检测，确保产品质量符合合同约定
	完工入库	产品生产完成并经质量检验合格，办理完工入库
	发货	按照约定将产品发货或运至指定地点
	验收及收入确认	按照销售合同约定完成验收及收入确认
签收	合同/订单确定	与客户协商确定合同/订单条款
	生产流程	根据制造标准及技术要求生产产品
	质量检验	公司产品生产和制造环节需要接受质检部门的检测，确保产品质量符合合同约定
	完工入库	产品生产完成并经质量检验合格，办理完工入库
	发货	按照约定将产品发货或运至指定地点
	签收及收入确认	将合同约定的产品交付客户，由客户签收并确认收入

三、收入确认方法是否与合同约定一致、是否与同行业可比公司一致

报告期内，公司与主要客户签订的销售合同涉及交付、安装调试、验收的具体要求情况如下：

客户名称	交付条款	安装调试条款	验收条款
华为	交付术语按照国际贸易术语解释，物品的所有权和风险自交付时转移至买方，在具体的采购订单中通常约定的贸易术语为DDP（目的地完税后交货）。	未对安装调试进行约定。	对于未通过验收的产品，华为有权要求明信重做、修理、退回或赔偿。

客户名称	交付条款	安装调试条款	验收条款
荣耀	产品、交付件毁损灭失的风险和所有权依双方确定的国际贸易术语规则进行转移;或在无国际贸易术语的情况下在交付地点转移。在具体的采购订单中通常约定的贸易术语为 DDP (目的地完税后交货)。	未对安装调试进行约定。	对于未通过验收的产品,荣耀有权要求明信整改、重做、替换、退回或赔偿。
浪潮	明信负责送货上门,并按照元脑合理要求负责卸货、位移及安装等相关工作。	未对安装调试进行约定。	对于验收不合格的产品,元脑可以选择退货或者要求明信组织在元脑指定的所在地进行相应处理后使用,导致元脑损失的,元脑有权要求明信承担由此造成的经济损失。
顺达电脑	标的的风险于验收合格后转移给神达控股股份有限公司。	未对安装调试进行约定。	对于验收不合格的产品,神达控股股份有限公司可以退还原明信,明信应依神达控股股份有限公司之要求还款或换货,并负担退、换货费用。
维沃 (VIVO)	明信负责送货,并承担运费,设备在送至维沃 (VIVO) 交货地点并经维沃 (VIVO) 接收前的风险均由明信承担。	设备到货且满足初试合格的条件的,明信须在规定时间内完成设备的上线调试。	对于不符合验收标准的,维沃 (VIVO) 有权要求明信限期整改、更换或退货。
以诺	明信负责交货,如逾期交货广东以诺通讯有限公司有权进行处罚。	未对安装调试进行约定。	校验后如发现产品不良,广东以诺通讯有限公司可要求明信退回或更换。
环力智能	明信负责将货物运送至交货地点,运费、吊装费及其他任何费用由明信承担。	未对安装调试进行约定。	东莞市环力智能科技有限公司需要在交付后 3 个月完成验收,3 个月无异常反馈默认验收。 对于产品验收不合格,双方可另行约定重新送货,重新送货并不免除明信迟延交付的违约责任。

从公司与主要客户签订的合同条款可知,商品在验收前,客户有权要求公司对验收不合格的产品进行整改、重做、修理或替换,产品的控制权、所有权上的风险报酬并未转移给客户,公司以验收节点确认收入符合合同约定。

公司与同行业可比公司收入确认方法如下：

公司简称	收入确认方式
强瑞技术	公司销售给客户的产品，于产品交付客户并经客户验收后确认收入。
利和兴	<p>1、商品销售合同 公司依据销售合同或销售订单，货物发往客户指定地点，待客户验收合格或双方对账后确认收入；对于外销商品，本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运代理人收讫货物证明后确认收入。</p> <p>2、升级改造服务 公司按照合同约定内容提供服务，在服务完成并经客户验收合格后，确认收入，同时结转相应成本。</p>
博杰股份	<p>1、商品销售合同 (1) 不承担安装调试责任的：在设备运抵买方指定地点，完成交付并经客户签收确认后确认为销售的实现。 (2) 承担安装调试责任的：在设备运抵买方指定地点，安装调试完毕并经客户验收合格后确认为销售的实现。</p> <p>2、技术服务合同 (1) 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为销售的实现。</p>
智信精密	<p>1、商品销售合同 (1) 合同约定公司不承担安装调试责任的：在产品运抵买方指定地点，对产品完成签收时确认销售收入的实现； (2) 合同约定公司承担安装调试责任的：在产品运抵买方指定地点，安装调试完毕并完成验收后确认销售收入的实现；</p> <p>2、技术服务合同 (1) 根据合同约定，在一定期间提供技术服务的，在约定期间内确认技术服务收入；合同约定技术服务需要验收的，在提供了相关技术服务并完成验收后确认技术服务收入。</p>
明信测试	<p>1、商品销售合同 (1) 内销产品收入确认：本公司根据销售合同或销售订单约定，将产品交付给客户，待客户验收合格后确认收入；对于其他零配件，如客户未约定验收条款，则在交付给客户并经签收后确认收入。 (2) 外销产品收入确认：本公司根据合同约定将产品报关，取得经海关审验的出口报关单及客户验收确认后确认收入，如未约定验收条款，则以完成报关出口离岸作为收入确认时点。</p> <p>2、技术服务合同 (1) 技术服务收入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。</p>

由上表可知，公司收入确认方式与同行业可比公司收入确认方法不存在重大差异。

四、公司发货到确认收入的平均周期

公司主要以验收时点确认收入，公司产品具有定制化、多品种、小批量的特点，不同的夹具和设备，其技术规格、测试内容、测试精度、新制程度不同，其订单执行周期不同。一般情况下，通常夹具类产品从发货到验收时间周期主要集中在7天到2个半月左右，设备类产品从发货到验收时间周期主要在2个月-12个月不等。公司各项产品和服务均按照相关合同/订单约定进行交付及验收，验收过程由客户主导，产品的复杂程度越高会导致客户的验收程序越复杂，相应的验收周期也会更长。公司产品平均验收周期与实际业务情况相符，具有合理性。

报告期，公司各类产品验收周期呈现一定的波动，主要因为公司产品为定制化设备和夹具，产品种类、规格繁多，应用场景和实现功能具有较大差异。具体应用场景包括手机、平板、笔记本、TWS耳机等移动终端产品和通讯、服务器、车机等产品，实现功能又包括电性能、光学性能、气密性、射频及音频等方面的测试。公司各类产品因应用场景、实现功能不同，验收周期存在一定波动，具备合理性。

五、说明公司对同类产品、相同客户是否同时存在签收与验收的收入确认模式，如存在，说明合理性

公司对同类产品、相同客户存在同时签收与验收的收入确认模式，以签收确认收入的金额占比极低。以签收时点确认收入的情形主要为客户急需部分零配件，如通过正式系统订单流程下单，审批周期较长，在此种急件采购情形下，客户会给予员工一定额度的采购权限，员工可以自行采购后走报销流程。此种情况下，产品由客户员工自行采购，无需客户验收。因此，公司按期将货物送至指定地点，待客户签收后确认收入，具备合理性。

六、说明公司在签收、验收货物或对于发出商品确认收入的过程中是否存在跨期确认收入的情况，收入确认是否符合企业会计准则的规定

公司严格按照收入确认原则进行收入确认，制定并执行较为严格的内部控制制度，收入确认均严格按照客户出具的验收、签收单据确认收入，从而避免收入确认跨期的情形。公司在签收、验收货物或对于发出商品确认收入的过程中不存

在跨期确认收入的情况，收入确认符合企业会计准则的规定。

5-2 请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅了公司订单、出库单、签收单、验收单等资料，核查报告期各期通过验收、签收确认收入的金额及占比情况，报告期内，对公司整体收入核查比例分别为84.92%、94.85%、97.10%，核查比例较高；
- 2、执行穿行测试了解公司从销售到收入确认的完整流程，核查相关内部控制制度是否完善；
- 3、获取并查阅了公司与主要客户合同的交付、安装调试和验收等与收入确认相关的条款，核对收入确认方法是否与合同约定一致；
- 4、查阅同行业可比公司收入确认方法，比较公司与同行业可比公司收入确认方法是否存在重大差异；
- 5、统计公司不同产品从发货到确认收入的平均周期，分析公司不同产品验收周期和验收周期波动的合理性；
- 6、查看公司与主要客户的同类产品、相同客户是否同时存在签收与验收的收入确认模式，分析同时存在签收与验收的收入确认模式的合理性；
- 7、进行截止性测试，核查公司是否存在跨期确认收入的情况，收入确认是否符合企业会计准则的规定。

二、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

收入确认方法与合同约定一致，与同行业可比公司收入确认方法不存在重大差异，公司收入确认符合行业惯例，不存在跨期确认收入，符合企业会计准则的规定。

问题6、关于供应商和应收账款

根据申报文件，（1）报告期各期，公司前五大供应商占比分别为18.21%、18.91%和20.72%，集中度较低；公司前五大供应商、采购内容变化较频繁。（2）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为8,403.35万元、13,227.91万元和5,314.13万元，应收账款账面价值和信用减值损失波动较大。

请公司：（1）结合公司生产需求、订单情况、成本收益配比等，说明公司供应商集中度较低、前五大供应商变动较大、采购内容变化频繁的原因及合理性，是否符合业务特点，是否与同行业可比公司保持一致。（2）按照采购金额区间、合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、进入与退出情况、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商的情形；说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况，是否存在参保人数、实缴资本较少或与公司有关联关系或潜在关联关系的供应商，是否存在主要为公司提供服务的供应商，采购是否具有真实性，是否存在虚构采购交易的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形。（3）说明公司应收账款规模较大、波动较大且与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异；说明公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况，相关销售刺激政策是否可持续。（4）说明公司主要客户的结算方式、信用政策、结款日期、期后回款比例，不同客户是否存在显著差异及合理性。（5）说明2024年大额应收账款坏账准备转回的原因及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；并说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，对采购的真实性、完整性、准确性，成本核算的准确性发表明确意见。

回复：

6-1 结合公司生产需求、订单情况、成本收益配比等，说明公司供应商集中度较低、前五大供应商变动较大、采购内容变化频繁的原因及合理性，是否符合

业务特点，是否与同行业可比公司保持一致。

报告期内，公司前五大供应商的采购内容、采购金额及变动情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购金额			位列采购金额前五的报告期间
			2025年1-3月	2024年	2023年	
1	深圳市东恒塑胶模具有限公司	模具、手机保护套	240.73	609.61	181.70	2025年1-3月
2	深圳市信诺诚电子科技有限公司	PCB 贴片	207.87	188.43	28.33	2025年1-3月
3	深圳市龙珠三正电子有限公司	板材、板材加工	190.50	698.95	614.78	2023年、2024年、2025年1-3月
4	东莞市华庆机械电子有限公司	五金件、探针等	159.05	32.12	31.90	2025年1-3月
5	深圳市洛河科技有限公司	工控机	137.38	941.09	655.32	2023年、2024年、2025年1-3月
6	深圳市旺诚达自动化有限公司	电缸等	3.55	1,310.46	872.11	2023年、2024年
7	深圳市富琦尼曼精密有限公司	五金件	127.09	733.20	505.60	2024年
8	深圳市攀拓科技有限公司	机柜、钣金加工	81.61	710.73	351.99	2024年
9	深圳市通茂机电设备有限公司	五金件	75.58	646.92	598.55	2023年
10	深圳市信泽瑞科技有限公司	机柜	75.20	451.81	518.05	2023年

注：深圳市龙珠三正电子有限公司包括深圳市龙珠三正电子有限公司及其子公司

报告期内，公司前五大供应商合作年限主要在3年以上，主要供应商不存在新增和退出的情形。其中，深圳市龙珠三正电子有限公司和深圳市洛河科技有限公司持续为公司前五大供应商，其他进入前五名的供应商存在一定变化，但公司报告期内与主要供应商持续发生交易。其中，深圳市旺诚达自动化有限公司2025年1-3月采购金额较少，主要原因系本期客户产品订单对原材料IAI电缸等需求减少，导致公司对该供应商采购金额减少。

一、结合公司生产需求、订单情况、成本收益配比等，说明公司供应商集中度较低、前五大供应商变动较大、采购内容变化频繁的原因及合理性，是否符合业务特点

生产需求方面，公司主营业务产品为自动化设备、夹具，具有定制化的特征，由于不同应用领域、不同客户对产品功能、自动化程度的要求不相同，相应产品配置有所差异，导致不同产品生产工艺和结构较为复杂且存在差异，因此公司生产需要采购的原材料种类较多，供应商的数量也较多。但对同一供应商的原材料采购类型一般较为稳定。

订单情况方面，公司客户订单具有批次多、批量小、交期短的特点，且各年订购的产品种类和型号均有所不同。由于公司采取“以销定产、以产定购”的方式，导致公司各年度采购的主要原材料类型、采购规模存在差异。

成本收益配比方面，公司上游各类电子元器件、非标机加工件、定制 PCB 板等行业相对成熟，市场竞争相对充分，行业内企业分散且数量较多，业务规模相对较小，公司会根据客户需求确定采购的原材料类型，在综合评估供应商产品的质量、交期、价格等因素后，选择符合公司经营需要、经济性较高的供应商进行采购，导致公司向不同供应商的采购金额存在变动。

综上所述，由于不同年度客户订单及生产需求变化导致公司采购原材料类别相应调整，因此公司供应商集中度较低、前五大供应商变动、采购内容变化具有商业合理性，符合公司业务特点。

二、公司供应商集中度较低、前五大供应商变动较大、采购内容变化频繁是否与同行业可比公司保持一致

(一) 公司原材料采购情况

报告期内，公司原材料采购金额及占比情况如下：

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
标准件：	2,257.75	53.89%	12,965.28	58.92%	11,687.57	67.34%
电控类	826.43	19.72%	4,126.81	18.75%	4,541.69	26.17%
机械类	615.64	14.69%	3,693.62	16.79%	3,207.44	18.48%
光学视觉类	309.52	7.39%	2,382.27	10.83%	1,754.75	10.11%
电子类	178.62	4.26%	1,254.48	5.70%	883.70	5.09%
板材类	169.92	4.06%	697.41	3.17%	610.36	3.52%

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
探针类	157.62	3.76%	810.70	3.68%	689.64	3.97%
非标准件	1,698.04	40.53%	8,124.31	36.92%	4,868.02	28.05%
辅料及其它	234.07	5.59%	915.28	4.16%	800.18	4.61%
合计	4,189.86	100.00%	22,004.88	100.00%	17,355.77	100.00%

报告期内，公司各类原材料采购占比较为稳定，采购内容不存在重大变化。前五大供应商采购内容变化，主要因公司客户订单需求不同，导致公司向不同供应商采购规模发生变化所致，但仍为公司主要供应商。

（二）公司前五大供应商采购情况与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司前五大供应商采购占比与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
强瑞技术	/	28.55%	18.85%
利和兴	/	15.10%	17.32%
博杰股份	/	11.91%	13.36%
智信精密	/	13.64%	19.19%
平均值	/	17.30%	17.18%
明信测试	20.72%	18.91%	18.21%

注：同行业可比公司 2025 年一季度未披露前五名供应商采购占比，年度数据来源于公开披露的年度报告

由上表可知，公司前五大供应商集中度与同行业可比公司不存在显著差异，公司供应商集中度较低与同行业可比公司保持一致。

此外，同行业可比公司未披露报告期内前五大供应商及采购内容变化情况，经查询可比公司强瑞技术招股说明书，其申报期间的前五大供应商及采购内容存在较大变化。

综上所述，公司各类原材料采购占比较为稳定，不存在重大变化。公司供应商集中度较低、前五大供应商变动、采购内容变化与同行业可比公司保持一致。

6-2 按照采购金额区间、合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、进入与退出情况、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商的情形；说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况，是否存在参保人数、实缴资本较少或与公司有关联关系或潜在关联关系的供应商，是否存在主要为公司提供服务的供应商，采购是否具有真实性，是否存在虚构采购交易的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形。

一、按照采购金额区间、合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、进入与退出情况、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商的情形

（一）公司供应商按采购金额区间分布情况

报告期内，公司供应商按采购金额区间分布如下：

单位：万元

金额区间	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	家数	金额	金额占比	家数	金额	金额占比	家数	金额	金额占比
500万以上	/	/	/	9	6,752.91	29.06%	7	4,265.50	23.83%
100-500万	9	1,421.42	31.50%	52	10,730.84	46.18%	44	8,195.41	45.79%
50-100万	15	1,038.78	23.02%	37	2,553.54	10.99%	39	2,810.74	15.70%
10-50万	71	1,577.95	34.97%	102	2,564.01	11.04%	88	2,133.38	11.92%
10万以下	181	474.05	10.51%	219	635.02	2.73%	211	492.63	2.75%
合计	276	4,512.20	100.00%	419	23,234.83	100.00%	389	17,897.66	100.00%

2023年度、2024年度，公司供应商数量分别为389家和419家，供应商数量众多，2025年1-3月非完整年度，总体采购金额较小，与其他年度不具可比性。

2023年度、2024年度，公司供应商采购金额区间主要集中在500万元以上和100万元-500万元，采购金额合计占比约达70%-75%；采购金额区间在10万元-100万元区间的采购金额占比约22%-27%；采购金额区间在10万元以下的供应商数量较多，但采购金额占比不超过3%。

总体来看，报告期内，公司供应商数量较多，与公司原材料品种多样化、采购频次高、单批次数量少的特点相匹配，不存在异常。

(二) 公司供应商进入与退出情况

2024 年及 2025 年 1-3 月，公司相较于上一年度公司供应商新增与退出数量、采购金额情况如下：

期间	新增数量	新增采购金额(万元)	新增采购金额占当期比重	退出数量	退出上年采购金额(万元)	退出上年采购金额占上年比重
2025 年 1-3 月	7	39.86	0.88%	/	/	/
2024 年度	110	1,291.70	5.56%	80	691.41	3.86%

注：2025 年 1-3 月非完整年度，与供应商的采购将陆续发生，因此，仅统计新增供应商情况

与 2023 年度相比，公司 2024 年度新增供应商 110 家，新增采购金额占比仅为 5.56%，退出供应商 80 家，退出供应商上年度采购金额占比仅为 3.86%，新增和退出供应商数量较多，但采购金额占比均较低；与 2024 年度相比，公司 2025 年 1-3 月新增供应商仅 7 家，新增采购金额占比仅为 0.88%。

总体来看，公司上述新增供应商和退出供应商占采购金额占比均较小，不存在异常。

(三) 公司主要供应商按照合作年限分布情况

2023 年度、2024 年度，公司采购金额在 50 万元以上的供应商采购总额占比均超过 85%。2023 年或 2024 年采购金额超过 50 万元的供应商共有 116 家。报告期内，上述主要供应商按照合作年限分布如下：

单位：家；万元

合作年限区间	供应商数量	占比	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
5 年以上	74	63.79%	1,996.42	52.77%	13,020.77	63.74%	11,796.35	74.58%
3-5 年	21	18.10%	969.78	25.63%	4,027.60	19.71%	2,813.51	17.79%
2-3 年	9	7.76%	475.24	12.56%	1,627.91	7.97%	890.99	5.63%
2 年以内(含 2 年)	12	10.34%	341.99	9.04%	1,752.85	8.58%	315.52	1.99%
合计	116	100.00%	3,783.43	100.00%	20,429.12	100.00%	15,816.37	100.00%

注：合作年限指公司与供应商开始合作时间至 2025 年 3 月的期限

从合作年限区间来看，报告期内，与公司建立 2 年以上合作关系的主要供应商数量及采购金额占比均在 90% 左右或以上，不存在异常。

二、说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况，是否存在参保人数、实缴资本较少或与公司有关联关系或潜在关联关系的供应商，是否存在主要为公司提供服务的供应商，采购是否具有真实性，是否存在虚构采购交易的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形。

(一) 说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况

1、公司选择供应商的标准

公司制定了《供应商开发流程》和《供应商管理程序》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。公司由采购部负责供应商资料的收集和初步评估，综合考量供应商的资质、生产与技术能力、质量管理、财务状况、法律与合规性、交付与服务能力、付款条件和信用政策等因素后，择优选取合格供应商。

2、公司选择供应商的具体方式

报告期内，公司选择供应商的具体方式如下：

(1) 采购部收集供应商信息，并初步评估

采购部根据物料采购计划，通过市场信息、他人推荐或者供应商自荐方式获取供应商的信息，通过公开网络查询供应商的工商信息并要求供应商提供营业执照、经营资质等证书，进行资格审查。

(2) 采购部组织对供应商进行现场评审

采购部组织对供应商进行现场评审，并要求供应商提供新的原材料规格资料、图纸或样品，对供应商提供的样品进行确认，品质部负责对供应商质量体系进行现场评估，通过评审后，采购部维护《合格供应商目录》。

(3) 报价及签订采购合同/订单

采购部对供应商进行现场考察评估后，要求供应商报价，采购部通过与同类材料目前的市场价格作比较，必要时要求供应商提供材料成本明细，评估其价格方面的竞争力，经批准的合格供应商，报价经采购部的分管领导确认后，与供应商签订采购合同或协议，或直接下采购订单。

3、公司选择供应商的货源情况

公司采购的原材料主要系标准件、非标准件和辅料及其他，其中非标准件为非标加工件，标准件包括电控类、机械类、光学视觉类、探针类、电子类、板材类等，辅料及其他包括紧固件类、弹簧类、包材类等。对于钣金、铣床等非标准件，由本地或周边供应商供应，因此货源充足；对于电控类、机械类、光学视觉类等需要特定品牌的标准件，公司直接向品牌厂商或其代理商采购，原材料均由相关生产厂商提供货源，因此货源较为充足。

（二）是否存在参保人数、实缴资本较少或与公司有关联交易或潜在关联交易的供应商，是否存在主要为公司提供服务的供应商，采购是否具有真实性，是否存在虚构采购交易的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形

报告期内，公司前五大供应商具体情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	主要股东	实缴资本 (万元)	参保 人数	公司采购占供 应商规模比重 是否超过 50%	是否关联方
1	深圳市东恒塑胶模具有限公司	2010.4.12	彭汉聪 70%、 彭金兴 30%	5.00	21	否	否
2	深圳市信诺诚电子科技有限公司	2013.10.17	石斌 98%、 张玉兰 2%	330.00	17	否	否
3	深圳市龙珠三正电子有限公司	2014.4.2	林水娇 100%	10.00	10	是	否
4	东莞市华庆机械电子有限公司	2021.5.13	刘亮玉 100%	-	7	否	否
5	深圳市洛河科技有限公司	2012.6.1	万长春 60%、 李小兵 40%	100.00	5	否	否
6	深圳市旺诚达自动化有限公司	2013.3.21	林乐 100%	100.00	6	否	否
7	深圳市富琦尼曼精密有限公司	2015.4.16	曹义付 100%	-	19	否	否
8	深圳市攀拓科技有限公司	2004.3.1	朱潘虹 60%、 毛磊 30%、 深圳市海迅投资企业（有限合伙）10%	1,675.00	103	否	否
9	深圳市通茂机电设备有限公司	2007.10.29	李金国、张继春、张铁山、 陈华丽各持股 25%	50.00	26	否	否

序号	供应商名称	成立时间	主要股东	实缴资本(万元)	参保人数	公司采购占供应商规模比重是否超过 50%	是否关联方
10	深圳市信泽瑞科技有限公司	2012.8.14	贾坤龙 53%、徐前彬 47%	200.00	17	否	否

注：供应商规模主要来源于公司供应商在访谈记录反馈的经营规模，公司采购对应相关供应商 2024 年采购金额

1、主要供应商参保人员情况

报告期内，公司主要供应商东莞市华庆机械电子有限公司、深圳市洛河科技有限公司和深圳市旺诚达自动化有限公司参保人数低于 10 人，主要原因系：(1) 东莞市华庆机械电子有限公司主要根据生产订单进行用工安排，为降低营运成本，在旺季时通过招聘临时工解决产能短缺的问题；(2) 深圳市洛河科技有限公司为代理商，公司主要采购其代理的凌华工控机；(3) 深圳市旺诚达自动化有限公司为代理商，公司主要采购其代理的 IAI 电缸。

2、主要供应商实缴资本情况

报告期内，公司主要供应商深圳市东恒塑胶模具有限公司、深圳市龙珠三正电子有限公司、东莞市华庆机械电子有限公司、深圳市富琦尼曼精密有限公司实缴资本低于 50 万元，主要系相关企业为家族或朋友间合伙成立的私营企业，出于资金周转和日常经营便利，未主动提高实缴资本所致。

3、主要供应商与公司不存在关联关系

报告期内，公司主要供应商与公司均不存在关联关系，存在公司持股 5%以下股东之关联方在供应商处持股的情形，具体为：(1) 公司股东梅乃彬（直接持股比例 0.75%）之母亲为公司供应商深圳市洛河科技有限公司持股 60%的股东；(2) 公司股东吴朝华（直接持股比例 0.25%）之配偶林水娇为公司供应商深圳市龙珠三正电子有限公司持股 100%的股东。报告期内，公司向深圳市洛河科技有限公司采购占比分别为 3.66%、4.05% 和 3.04%，向深圳市龙珠三正电子有限公司采购占比分别为 3.43%、3.01% 和 4.22%，公司对上述供应商不构成重大依赖。

报告期内，公司向深圳市洛河科技有限公司主要采购凌华牌工控机，因公司

与该供应商合作多年，已建立稳定的合作关系，该供应商对公司采购价格存在优惠，但对比该供应商向其他客户销售的报价情况，不存在重大差异，定价公允。

报告期内，公司向深圳市龙珠三正电子有限公司主要采购非金属板材玻纤板及板材加工服务，市场上玻纤板不同品质和规格型号众多，不同公司均会按照自己所需的品质和规格型号进行采购，不同商品采购价格没有可比性。公司向该供应商采购的玻纤板严格按照公司所需求的品质标准执行生产，如玻纤布的型号、填充料的比例、板材的厚度公差、板材的平整度及静电值的要求等，在通过公司客户检验合格后，双方开展合作关系，采购价格主要依据市场行情协商确定，具备公允性。

4、主要供应商向公司销售规模占比超过 50%的情况

报告期内，公司采购金额占供应商销售比例超过 50%的主要供应商仅有深圳市龙珠三正电子有限公司，占比较高的原因主要系，一方面，公司采购的原材料涉及不同规格尺寸和型号，部分为定制化加工，相关供应商需依据公司提供的设计图纸开展生产工作，基于保护商业秘密、沟通效率等方面的考量，公司倾向于优先与熟悉供应商开展采购业务，并保持长期业务关系；另一方面，公司整体经营规模持续增长，原材料采购需求亦持续增加，供应商为获取较为稳定的业务收入，产能和生产配套设施更倾向于优先满足公司品质和交期需求，以维护与公司的长期业务合作关系，获取较为稳定的业务收入。

综上所述，公司部分主要供应商参保人数、实缴资本较少、向公司销售规模占比超过50%具有合理性。除深圳市洛河科技有限公司、深圳市龙珠三正电子有限公司为公司持股5%以下股东之关联方持股的公司外，其他主要供应商与公司不存在关联关系或潜在关联关系。公司对主要供应商采购具有真实性，不存在虚构采购交易的情况，不存在供应商替公司承担成本费用的情形。

6-3 说明公司应收账款规模较大、波动较大且与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异；说明公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况，相关销售刺激

政策是否可持续。

一、说明公司应收账款规模较大、波动较大且与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异

(一) 说明公司应收账款规模较大、波动较大且与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司应收账款与营业收入、净利润变动情况如下：

项目	单位：万元				
	2025.3.31/ 2025 年 1-3 月	变动幅度	2024.12.31/ 2024 年度	变动幅度	2023.12.31/ 2023 年度
应收账款期末余额	5,673.29	-59.48%	14,000.07	56.96%	8,919.37
营业收入	7,532.74	/	40,483.76	61.29%	25,099.99
净利润	856.57	/	4,238.53	77.58%	2,386.85

报告期各期末，公司应收账款期末余额分别为 8,919.37 万元、14,000.07 万元和 5,673.29 万元，2024 年末应收账款期末余额相比 2023 年末增长 56.96%，2024 年度营业收入相比 2023 年度增长 61.29%，2024 年度净利润相比 2023 年度增长 77.58%。由此可见，2024 年度，应收账款期末余额随着收入增长而增长，与当期营业收入、净利润变动趋势一致。根据公司对主要客户信用政策，一般为验收开票后 30-90 天内收款，因此，2023 年末和 2024 年末应收账款余额主要为第四季度确认收入但尚未到账期的货款。

2025 年 1-3 月仅为第一季度收入，第一季度一般为销售淡季，同时，截止 2025 年 3 月末，公司 2024 年度应收账款期末余额基本已到期收回，因此 2025 年 3 月末应收账款期末余额有所下降。

报告期内，公司应收账款期末余额占最近一个季度收入比重情况如下：

项目	单位：万元		
	2025.3.31/ 2025 年 1-3 月	2024.12.31/ 2024 年第四季度	2023.12.31/ 2023 年第四季度
应收账款期末余额	5,673.29	14,000.07	8,919.37
营业收入	7,532.74	15,454.71	10,062.19

项目	2025.3.31/ 2025 年 1-3 月	2024.12.31/ 2024 年第四季度	2023.12.31/ 2023 年第四季度
应收账款期末余额占最近一个季度收入比重	75.32%	90.59%	88.64%

从上表可看出，报告期各期末，公司应收账款期末余额占最近一个季度收入比重分别为 88.64%、90.59% 和 75.32%，2023 年和 2024 年占比变动不大，2025 年一季度占比相对较低，主要原因是一季度为销售淡季所致，公司应收账款期末余额与营业收入变动趋势一致。

综上所述，公司应收账款期末余额变动与客户信用账期和当期营业收入规模相匹配，与营业收入、净利润变动趋势一致。

（二）公司应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配，是否与同行业可比公司存在明显差异

1、公司信用政策

报告期内，公司前五大客户信用政策如下：

期间	客户名称	信用期政策描述
2023 年	华为	验收后月结 60 天/月结 75 天
	荣耀	验收后设备月结 60 天；夹具 75 天
	顺达电脑	验收后月结 90 天
	元脑	验收后月结 30 天
	环力智能	签订合同后预付 10%；到货 1 个月内付 80%；尾款 3 个月内验收合格付 10%（到货 3 个月内无异常反馈默认验收）
2024 年	华为	验收后月结 60 天/月结 75 天
	荣耀	验收后设备月结 60 天；夹具 75 天
	维沃（VIVO）	验收后月结 60 天
	以诺	验收后月结 30 天
	元脑	验收后月结 30 天
2025 年 1-3 月	华为	验收后月结 60 天/月结 75 天
	荣耀	验收后设备月结 60 天；夹具 75 天
	元脑	验收后月结 30 天
	顺达电脑	验收后月结 90 天

期间	客户名称	信用期政策描述
	维沃 (VIVO)	验收后月结 60 天

由上表可看出，公司与主要客户华为、荣耀的信用政策一般为验收开票后月结 60 天或 75 天，不同产品结算周期存在差异，客户在收到发票且期满后第一个付款集中日支付货款，其他主要客户信用政策普遍为月结 30 天-90 天内，因此，公司应收账款账期在 3-4 个月内为正常情况。

2、应收账款周转率

报告期内，公司应收账款规模、变动及周转率情况如下：

项目	2025.3.31/ 2025 年 1-3 月	变动幅度	2024.12.31/ 2024 年度	变动幅度	单位：万元
					2023.12.31/ 2023 年度
应收账款期末余额	5,673.29	-59.48%	14,000.07	56.96%	8,919.37
营业收入	7,532.74	/	40,483.76	61.29%	25,099.99
应收账款周转率 (次)	3.06	-0.47	3.53	-0.05	3.58
应收账款周转天数	117.65	15.67	101.98	1.42	100.56

注：2025 年 1-3 月应收账款周转率和周转天数按年化计算

从上表可看出，报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.58 次、3.53 次和 3.06 次（年化后），应收账款周转天数分别为 100.56 天、101.98 天和 117.65 天（年化后），均在 4 个月以内，与公司主要客户信用政策相匹配，其中 2025 年 1-3 月年化后应收账款周转天数略高于 2024 年度和 2023 年度，主要因公司一季度为销售淡季，按年化计算后收入总额相对较低所致。

3、与同行业对比情况

(1) 应收账款、营业收入、周转率等对比情况

报告期内，公司应收账款期末余额、营业收入、应收账款周转率与同行业对比情况如下：

单位：万元

项目	公司	2025.3.31/ 2025 年 1-3 月	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度
应收账款期末余额	强瑞技术	35,117.50	45,641.62	34,158.48
	利和兴	33,309.65	47,867.58	38,148.58
	博杰股份	63,468.49	70,161.04	37,406.05
	智信精密	35,027.81	42,104.61	36,717.14
	平均值	41,730.86	51,443.71	36,607.56
	明信测试	5,673.29	14,000.07	8,919.37
营业收入	强瑞技术	31,667.29	112,653.00	67,422.00
	利和兴	6,442.39	57,700.97	46,983.40
	博杰股份	20,579.21	123,278.88	90,535.68
	智信精密	2,805.15	57,629.62	65,972.44
	平均值	15,373.51	87,815.62	67,728.38
	明信测试	7,532.74	40,483.76	25,099.99
应收账款账面余额/营业收入	强瑞技术	110.90%	40.52%	50.66%
	利和兴	517.04%	82.96%	81.20%
	博杰股份	308.41%	56.91%	41.32%
	智信精密	1248.70%	73.06%	55.66%
	平均值	271.45%	58.58%	54.05%
	明信测试	75.32%	34.58%	35.54%
应收账款周转率(次)	强瑞技术	0.81	2.82	2.63
	利和兴	0.17	1.34	1.35
	博杰股份	0.32	2.29	1.95
	智信精密	0.08	1.46	1.80
	平均值	0.35	1.98	1.93
	明信测试	0.77	3.53	3.58

注 1：同行业上市公司 2025 年 3 月 31 日应收账款为账面价值，公司为账面余额。

注 2：2025 年 1-3 月应收账款周转率未年化计算

报告期内，公司与同行业上市公司应收账款、营业收入波动趋势一致，2024 年相比 2023 年均有所增长，应收账款期末余额占当期营业收入比重较为稳定，明信测试应收账款期末余额占当期营业收入比重均低于同行业平均水平，主要原

因系公司客户信用政策以月结 30 天-90 天为主，客户回款较为及时，而同行业可比上市公司主要客户结算周期相比明信测试较长，收入规模和应收账款余额均高于明信测试，导致其应收账款期末余额占收入比重较高。

2025 年一季度为公司所处行业销售淡季，营业收入规模相对较小，因此公司与同行业可比上市公司 2025 年 3 月末应收账款期末余额占当期营业收入比重均较高，公司与同行业上市公司不存在重大异常。

（2）信用政策对比情况

同行业可比公司主要客户信用政策具体如下：

公司名称	2024年前五大客户收入占比	客户结构	信用政策
强瑞技术	72.22%	未披露	对账后月结60-180天不等
利和兴	59.16%	未披露	月结30-120天不等
博杰股份	42.84%	苹果、鸿海集团、广达集团、微软、和硕集团	月结45-120天不等
智信精密	80.20%	立讯精密、富士康、新能源科技、苹果、博视科技	不同客户结算周期存在差异： (1) 立讯精密：合同签订后支付30%，到货后支付30%或0%，验收后90天内支付40%或70%； (2) 新能源科技：预付30%，货到30%-50%，验收20%-40%，未约定信用期；货到且收到发票后月结60-90天；(3) 苹果：收到发票后45天；(4) 其余客户以验收合格后月结90天为主

注 1：强瑞技术信用政策来源于公司 2023 年年报问询函回复

注 2：利和兴信用政策来源于公司 2022 年年报问询函回复

注 3：博杰技术信用政策来源于公司 2021 年公开披露的公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复

注 4：智信精密信用政策来源于首次公开发行审核问询函的回复及 2023 年年报问询函回复。

报告期内，公司与同行业可比公司信用政策存在一定差异，强瑞技术主要客户中存在月结 120 天和月结 180 天的情况，利和兴和博杰股份主要客户中也存在月结 120 天的情况，结算周期相比公司均较长；根据智信精密公开信息披露，其部分客户因审批流程速度减缓及公司产品结构不同验收周期不同，导致公司应收账款周转率有所下降。同时，公司客户结构与同行业上市公司存在细微差异，因此应收账款周转率存在差异具有合理性。

公司报告期内前五名客户收入占比较高,分别为83.98%、92.80%和96.72%,且客户信用周期以月结30天-90天为主,客户回款较为及时,因此公司应收账款周转率高于同行业可比上市公司平均水平,具备合理性。

二、说明公司对客户的信用政策是否发生变化,是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况,相关销售刺激政策是否可持续

公司对主要客户的信用政策,详细情况见本回复之“6-3”之“一、说明公司应收账款规模较大、波动较大且与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性,应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配,与同行业可比公司存在明显差异”之“(二)公司应收账款规模、变动及周转率等情况是否与销售情况、客户信用政策相匹配,是否与同行业可比公司存在明显差异”的部分内容。

报告期内,公司信用政策保持稳定,公司营业收入大幅增长主要系核心客户华为智能手机业务向好,多款机型持续热销,根据市场公开数据,华为智能手机的出货量排名从2023年的前五名之外跻身至2024年第二,2025年第一季度和第二季度,华为手机市场份额提升至全国第一。得益于主要客户华为智能手机的销售业绩快速增长,公司销售收入也随之增长,不存在放松信用政策刺激销售的情况。

综上所述,报告期内,公司主要客户较为稳定,主要客户的信用政策未发生变更,公司不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

6-4 说明公司主要客户的结算方式、信用政策、结款日期、期后回款比例,不同客户是否存在显著差异及合理性。

报告期内,公司前五大应收账款余额客户的结算方式、信用政策、结款日期、期后回款比例情况如下:

单位:万元

期间	客户名称	结算方式	信用期政策描述	应收账款期末余额	截止下一个报告期末回款比例[注]
2023 年度	荣耀	银行电汇	验收后设备月结 60 天；夹具 75 天	3,467.33	100.00%
	华为	银行电汇	验收后月结 60 天/月结 75 天	3,381.42	100.00%
	元脑	银行电汇	验收后月结 30 天	376.28	100.00%
	顺达电脑	银行电汇	验收后月结 90 天	277.14	100.00%
	龙旗科技	供应链债权转让凭证	验收后月结 30 天	181.49	100.00%
2024 年度	华为	银行电汇	验收后月结 60 天/月结 75 天	9,518.87	100.00%
	荣耀	银行电汇	验收后设备月结 60 天；夹具 75 天	2,016.70	100.00%
	元脑	银行电汇	验收后月结 30 天	686.57	100.00%
	顺达电脑	银行电汇	验收后月结 90 天	250.81	100.00%
	厦门天马显示科技有限公司	银行电汇	货到交付地后 1 个月内支付 70%，货到 3 个月内验收支付 30%（货到 3 个月内未提出异议默认验收）	244.65	70.00%
2025 年 1-3 月	华为	银行电汇	验收后月结 60 天/月结 75 天	2,452.05	100.00%
	荣耀	银行电汇	验收后设备月结 60 天；夹具 75 天	1,277.64	100.00%
	顺达电脑	银行电汇	验收后月结 90 天	505.86	90.21%
	元脑	银行电汇	验收后月结 30 天	299.55	100.00%
	维沃 (VIVO)	银行电汇	验收后月结 60 天	256.11	100.00%

注：2024 年末及 2025 年 3 月末应收账款期后回款比例统计至 2025 年 9 月 30 日。

2023 年末，公司前五大应收账款余额在下一年度回款比例为 100.00%，应收账款已全部回款；2024 年末，公司前五大应收账款余额中，除厦门天马显示科技有限公司（以下简称厦门天马）期后回款比例为 70.00% 外，其余客户均已全部回款，厦门天马尚未回款主要原因系其内部请款流程周期较长，公司已积极催收厦门天马货款，不存在无法收回的情况；2025 年 3 月末，公司前五大应收账款余额中，除顺达电脑期后回款比例为 90.21% 外，其余客户均已全部回款，顺达电脑剩余应收账款已于 2025 年 10 月收回，不存在异常。

综上所述，公司主要客户结算方式为银行电汇，信用政策以验收后月结 30

天-90 天为主,龙旗科技通过供应链债权转让凭证回款,一般期限不超过 3 个月,主要客户应收账款期后回款均较及时,与公司应收账款周转率相匹配,不同客户之间不存在显著差异。

6-5 说明2024年大额应收账款坏账准备转回的原因及合理性。

2024 年末及 2025 年末应收账款期末余额及其坏账准备情况如下:

项目	2025-3-31	2024-12-31	2025 年 3 月末相
			比 2024 年末变动
应收账款期末余额	5,673.29	14,000.07	-8,326.78
应收账款坏账准备	359.16	772.16	-413.00
应收账款账面价值	5,314.13	13,227.91	-7,913.78

由上表可见,2025 年 3 月末,公司应收账款期末余额相比 2024 年末减少 8,326.78 万元,系根据客户结算周期正常回款和 2025 年一季度为销售淡季所致,不存在单项计提转回的情形。应收账款余额大幅下降,根据公司按组合计提坏账比例政策,转回了 2024 年末计提的坏账准备,具备合理性。

6-6 请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见;并说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论,对采购的真实性、完整性、准确性,成本核算的准确性发表明确意见。

一、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项,主办券商、会计师执行了以下核查程序:

- 1、了解与采购和付款相关的内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;
- 2、查阅公司主要供应商名单及采购金额,网络核查主要供应商工商信息;

3、查阅公司与主要供应商签署的采购合同，访谈公司相关负责人，了解公司选择供应商的标准和具体方式，公司与主要供应商合作年限，分析公司货源是否充足，是否对供应商存在重大依赖；

4、走访和函证公司报告期内主要供应商，了解供应商的基本情况、与公司的合作背景、交易内容、交易金额、定价机制和变化情况，分析相关变动是否具有合理性。查看主要供应商经营场地、了解并核实该等供应商与公司的购销业务，核实公司采购的真实性；

5、查阅同行业可比上市公司年度报告和招股说明书，了解其供应商的集中度、前五大供应商变动情况和采购内容变化情况，分析公司是否与同行业可比公司保持一致；

6、了解与销售和收款相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

7、查阅报告期内主要客户合同条款，了解客户信用政策、结算方式等条款，分析报告期内信用政策变动的情形；

8、统计主要客户期后回款比例，结合银行回单核查，关注公司是否存在期后回款时间较长的情况，不同客户回款是否存在较大差异；

9、查询同行业可比上市公司年度报告等公开披露资料，分析其应收账款周转率、波动情况与公司差异原因等；

10、查阅公司及其董事、监事、高级管理人员的银行账户流水，核查是否存在重大异常资金往来。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司供应商集中度较低、前五大供应商变动、采购内容变化具有商业合理性，符合公司业务特点，与同行业可比公司保持一致；

2、报告期内，公司供应商不存在异常情形，部分主要供应商参保人数、实缴资本较少、向公司销售规模占比超过50%具有合理性。除深圳市洛河科技有限

公司、深圳市龙珠三正电子有限公司为公司持股5%以下股东之关联方持股的公司外，其他主要供应商与公司不存在关联关系或潜在关联关系。公司对主要供应商采购具有真实性，不存在虚构采购交易的情况，不存在供应商替公司承担成本费用的情形；

3、报告期内，公司应收账款期末余额变动与客户信用账期和当期营业收入规模相匹配，与营业收入、净利润变动趋势一致。应收账款周转率高于同行业可比上市公司平均水平，具备合理性。公司对客户的信用政策未发生变化，不存在通过放松信用政策刺激销售的情况；

4、报告期内，公司主要客户期后回款情况良好，信用政策以验收后月结30天-90天为主，主要客户应收账款期后回款均较及时，与公司应收账款周转率相匹配，不同客户之间不存在显著差异；

5、2024年大额应收账款坏账准备转回具有合理性。

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

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司供应商清单，获取供应商的数量、前五大供应商采购金额及占比，分析供应商采购金额变动较大的原因；

2、通过访谈采购负责人员了解公司选择供应商的标准及方式；查询“企查查”等网站核实主要供应商基本信息；查阅公司主要供应商的采购合同，了解公司与上述供应商的合作情况；

3、对报告期内的主要供应商执行函证，核查采购金额的真实性与准确性，报告期内，对公司供应商采购金额函证确认的比例分别为 73.26%、76.73%和 71.36%；

4、访谈公司主要供应商和外协厂商，取得主要供应商的访谈问卷、营业执照等，核查并了解公司主要供应商和外协厂商向公司提供服务或销售商品内容、

原因及合理性，报告期内，对公司供应商走访确认的比例分别为 70.41%、73.72% 和 70.24%；

5、查阅公司及其子公司、实际控制人及其直系亲属、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员的资金流水，访谈主要供应商，核查公司及相关主体与主要供应商是否存在异常资金往来，核查主要供应商及相关主体是否存在为公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司供应商不存在异常情形，公司采购具有真实性、完整性、准确性，成本核算准确。

问题7、关于其他事项

（1）关于特殊投资条款。根据申报文件，公司及其实际控制人、股东曾与历史投资者前海鹏晨在2020年9月解除特殊投资条款，2024年4月再次签署特殊投资条款；2024年10月，公司减资回购前海鹏晨所持有的公司股份。请公司：①说明2020年9月解除特殊投资条款后再次签署特殊投资条款的原因，2020年及截至目前公司相关特殊投资条款的解除是否真实、有效，是否存在附条件恢复效力情形或其他未披露的特殊投资条款，是否存在其他涉及《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形。②结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（2）关于子公司。根据申报文件，子公司深圳天睿通系非同一控制下的企业合并取得；报告期内，公司注销多个子公司；明信赛锐、越南明信系公司境外子公司。请公司：①结合收购深圳天睿通的背景、与公司的业务协同性、收购后对公司的影响等，说明收购深圳天睿通的原因及必要性，深圳天睿通目前无实际

经营的原因及合理性；结合公司收购深圳天睿通的具体情况，包括转让方及与公司关联关系、收购价格、定价依据及其公允性、履行的相关程序等，说明收购价格是否公允、程序是否合法合规性。②说明报告期内公司注销子公司的原因及合理性，注销程序是否合法合规，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议。③说明公司投资设立境外企业是否履行发改、商务、外汇、境外主管机构等主管机关的备案、审批等程序，是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(3) 关于公司治理。请公司：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》《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。②说明申报文件2-2及2-7是否符合《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，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。

(4) 关于货币资金与短期借款。根据申报文件，报告期各期末，公司货币资金金额分别为7,022.87万元、5,011.48万元和8,736.93万元，短期借款金额分别为2,500.00万元、2,500.00万元和2,505.00万元。请公司：说明公司短期借款的用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险；说明公司在货币资金较为充足的情况下持续借入短债的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征，同行业可比公司是否存在相同情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(5) 关于使用权资产。根据申报文件，报告期各期末，公司使用权资产账面价值分别为213.86万元、1,906.74万元和1,688.73万元。请公司：①结合成本收益情况，说明公司固定资产较少，部分厂房通过租赁的方式取得的原因及合理性，是否满足公司日常经营需要，是否符合行业特征，公司是否存在自建厂房经

营的计划。②说明公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确。③说明公司2023年使用权资产账面价值较小，2024年大幅增长的原因，列示相关到期和续租资产的名称，说明公司续租后对使用权资产及租赁负债相关会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(6) 其它事项。请公司：①说明为公司现有借款合同提供保证担保的吴少华与其前配偶赵永凤就相关担保责任的承担及内部划分是否存在争议或潜在纠纷。②说明公司未认定核心技术人员的原因及合理性，是否影响公司研发实力与核心竞争力。③说明公司对现金收款、第三方回款行为的具体规范措施，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。④列示说明公司2025年1-3月购买的交易性金融资产的基本信息、金额及收益、类型、购买时间、风险等级、购买目的，说明其与相关资产负债表和利润表科目的勾稽关系，公司购买该金融资产的原因及合理性，是否涉及关联方、客户及供应商，是否存在控股股东、实际控制人及其关联方变相占用公司资金的情形。⑤说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转；说明公司研发费用率、专利数量与同行业可比公司是否存在差异，结合可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平指标，说明公司主要产品的核心竞争力和技术优势，该核心竞争力和技术优势能否持续。

请主办券商、律师核查上述事项①至②并发表明确意见，请主办券商、会计师核查上述事项③至⑤并发表明确意见。

回复：

7-1 ①说明2020年9月解除特殊投资条款后再次签署特殊投资条款的原因，2020年及截至目前公司相关特殊投资条款的解除是否真实、有效，是否存在附条件恢复效力情形或其他未披露的特殊投资条款，是否存在其他涉及《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形。②结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前

是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

一、说明 2020 年 9 月解除特殊投资条款后再次签署特殊投资条款的原因，2020 年及截至目前公司相关特殊投资条款的解除是否真实、有效，是否存在附条件恢复效力情形或其他未披露的特殊投资条款，是否存在其他涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形

2020 年 9 月，公司正处于 IPO 申报期，基于当时 IPO 审核要求，经公司当时全体股东协商一致，于 2020 年 9 月签署《解除协议》，解除了《增资协议》及《补充协议（一）》中涉及股权回购、投资人特殊权利等安排的全部条款。

后公司暂缓 IPO 相关申报工作，前海鹏晨结合当时市场环境考虑退出方案，与当时全体股东协商一致，于 2024 年 4 月 23 日签署了《增资协议之补充协议（二）》（以下简称“《补充协议（二）》”），约定若公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前实现合格首次公开发行，前海鹏晨有权要求公司回购前海鹏晨所持有的公司部分或全部股份。

2024 年 8 月，前海鹏晨决定退出，经与公司当时全体股东协商一致签署《股份回购协议》，约定由公司回购前海鹏晨所持全部公司股份，《增资协议》自前海鹏晨收到公司支付的全部回购价款之日起终止，《补充协议（一）》《补充协议（二）》自前海鹏晨收到全部回购价款之日起终止且自始无效，同时确认除《增资协议》《补充协议（一）》《解除协议》《补充协议（二）》外，各方（包括其各自的关联方）之间不存在以口头约定或签署其他书面协议等任何方式，另行协商确定涉及股东权利再次分配或影响公司股权结构稳定性之任何其他协议条款（包括但不限于业绩承诺和补偿、保底收益、优先分红权、优先清算权、股份回购权、反稀释、优先受让权、共同出售权、一票否决权等），或其他与公司新三板挂牌/首发上市相关要求相冲突、对公司新三板挂牌/首发上市构成实质性障碍、严重影响公司持续经营能力或严重影响投资者权益的约定，或其他与公司现行有效的《公司章程》及规章制度规定不一致的约定，也不存在其他替代性利益安排。

除上述协议外，公司及其股东、实际控制人之间不存在正在履行的对赌协议或类似安排。

综上，截至本问询函回复出具日，公司历史上的特殊投资条款均已解除，相关解除均真实、有效，公司不存在附条件恢复效力情形或其他未披露的特殊投资条款，亦不存在其他涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

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

根据协议，公司历史上签署的特殊投资条款的具体情形如下：

序号	协议签署主体	特殊投资条款主要内容	截至解除时是否触发	履行及解除情况
1		回购权：发生下列情形之一的，投资方有权要求实际控制人收购或回购投资方所持有的标的公司全部或部分股权：标的公司未能在 2024 年 12 月 31 日之前实现合格的首次公开发行，如已向有权部门递交上市申请但最终撤回或上市申请未获核准也属于未能在前述期限内实现合格的首次公开发行的情形，但获得投资方同意的情况下公司被第三方并购的除外		
2	前海鹏晨与公司及吴少华、麦逊电子、明信聚贤、宋涛、梅乃彬、赵建蓉、真立才、吴朝华、徐法曾、胡志光、明信聚才（2020 年 1 月签署）	优先认购权：标的公司在实现合格的首次公开发行之前以及公司改制为股份有限公司的，如果标的公司向第三方、原股东、实际控制人或其关联方进行新一轮股权转让，在同等条件下，投资方有权按持股比例优先认购标的公司新增的注册资本。如投资方决定只认购标的公司部分新增注册资本的，则由第三方或原股东、实际控制人或其关联方认购投资方未认购的新增注册资本；未经投资方书面同意，第三方或原股东、实际控制人或其关联方在新一轮融资中认购该部分增资的条件不应优于投资方在本次增资中的认购条件	否	2020 年 9 月，各方签署《解除协议》，约定自协议生效之日起，《增资协议》及《补充协议（一）》中涉及股权回购、投资人特殊权利等安排的全部条款合法解除
3		反稀释权：如果新一轮融资中根据某种协议或者安排导致最终投资价格低于本协议约定的价格，则投资方有权要求实际控制人无偿转让部分股权转让给投资方或者给予投资方现金补偿直至投资方的投资价格与本协议的约定相匹配。		
4		最惠国待遇：如标的公司给予任一股东的权利优于本协议投资方享有的权利的，则投资方将自动享有该等权利		
5	前海鹏晨与公司及吴少华、麦逊电子、明信聚贤、宋涛、梅乃彬、赵建蓉、真立才、吴朝华、徐法曾、胡志光、明信聚才	回购权：标的公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前实现合格的首次公开发行，如已向有权部门递交首次公开发行申请但最终被不予受理、被终止审查或未获得审核通过或核准、被劝退、终止审查或主动撤回首次公开发行申请，或无论因任何原因标的公司的股份未能实现上市交易也属于未能在前述期限内实现合格的首次公开发行的情形，但获得投资方同意的情况下公司被其他第三	否	2024 年 8 月，各方签署《股份回购协议》，约定《增资协议》自前海鹏晨收到公司支付的

序号	协议签署主体	特殊投资条款主要内容	截至解除时是否触发	履行及解除情况
	(2024年4月签署)	方并购除外		全部回购价款之日终止,《补充协议(一)》《补充协议(二)》自前海鹏晨收到全部回购价款之日起终止且自始无效。前海鹏晨于2024年10月30日已收到全部回购价款。

基于上述,并经与前海鹏晨、公司现有股东的访谈确认,上述特殊投资条款的履行及解除过程不存在纠纷争议,不存在损害公司及其他股东利益的情形,也不存在对公司经营产生不利影响的情形,截至本问询函回复出具日,不存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

三、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项,主办券商、律师执行了以下核查程序:

- 1、查阅各股东签署的含有特殊投资条款的协议、解除协议等相关文件;
- 2、与前海鹏晨以及其他现有股东进行访谈确认,了解各方关于特殊投资条款的解除是否存在争议等事项。

(二) 核查意见

经核查,主办券商、律师认为:

- 1、截至本问询函回复出具日,公司相关特殊投资条款均已解除,该等解除均真实、有效,公司不存在附条件恢复效力情形或其他未披露的特殊投资条款,亦不存在其他涉及《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形;
- 2、公司历史上的特殊投资条款的履行及解除过程不存在纠纷争议,不存在损害公司及其他股东利益的情形,也不存在对公司经营产生不利影响的情形,截至本问询函回复出具日,不存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

7-2 ①结合收购深圳天睿通的背景、与公司的业务协同性、收购后对公司的影响等，说明收购深圳天睿通的原因及必要性，深圳天睿通目前无实际经营的原因及合理性；结合公司收购深圳天睿通的具体情况，包括转让方及与公司关联关系、收购价格、定价依据及其公允性、履行的相关程序等，说明收购价格是否公允、程序是否合法合规性。②说明报告期内公司注销子公司的原因及合理性，注销程序是否合法合规，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议。③说明公司投资设立境外企业是否履行发改、商务、外汇、境外主管机构等主管机关的备案、审批等程序，是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

一、结合收购深圳天睿通的背景、与公司的业务协同性、收购后对公司的影响等，说明收购深圳天睿通的原因及必要性，深圳天睿通目前无实际经营的原因及合理性；结合公司收购深圳天睿通的具体情况，包括转让方及与公司关联关系、收购价格、定价依据及其公允性、履行的相关程序等，说明收购价格是否公允、程序是否合法合规性

（一）收购深圳天睿通的原因及必要性，深圳天睿通目前无实际经营的原因及合理性

本次收购前，深圳天睿通主要从事于手机 MMI 检测设备的开发，具备一定的技术积累，公司看好相关领域的市场前景，因此决定收购深圳天睿通。本次收购后，公司主要以明信测试作为研发、生产、销售的主体，未对深圳天睿通有明确的业务规划和安排，因此深圳天睿通目前尚无实际经营。

（二）公司收购深圳天睿通的具体情况，收购价格是否公允、程序是否合法合规性

1、第一次通过增资方式入股

2018 年 12 月 11 日，深圳天睿通作出股东会决议，同意注册资本由 100 万元增加至 204.0816 万元，新增的 104.0816 万元由公司以 200 万元认购。2018 年

12月14日，深圳天睿通办理了工商登记手续。本次增资完成后，深圳天睿通的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	明信测试	104.0816	51.00%
2	夏文平	77.35	37.90%
3	深圳市阿莱思斯科技有限公司	17.65	8.65%
4	陈鹤	5.00	2.45%
合计		204.0816	100.00%

本次增资价格为1.92元/注册资本，系各方参考当时深圳天睿通的净资产值并经协商一致确定，具备公允性。

经核查，本次增资前，公司与深圳天睿通及其股东、董事、监事和高级管理人员不存在关联关系。

2、第二次通过受让方式收购部分股权

2020年6月，由于深圳天睿通未实际经营，原股东计划退出并转让所持股份给公司，公司考虑提高股权比例有利于上市工作，因此愿意受让相关股份。

2020年6月4日，深圳天睿通作出股东会决议，同意夏文平将其持有的13.9%的股权以111.2万元转让给公司；曾传伟将其持有的8.65%的股权以69.2万元转让给公司；陈鹤其持有的2.45%的股权以19.60万元转让给公司。2020年6月8日，深圳天睿通办理了工商登记手续。本次股权转让完成后，深圳天睿通的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	明信测试	155.1020	76.00%
2	夏文平	48.9796	24.00%
合计		204.0816	100.00%

本次股权转让的价格为3.92元/注册资本，本次转让价格系参考了原股东对深圳天睿通的贡献并经协商一致确定，具备公允性。

经核查，公司与本次股权转让方不存在关联关系。

综上，公司收购深圳天睿通以及深圳天睿通目前无实际经营具备合理性，公司收购深圳天睿通股权的价格系各方协商确定，价格公允；深圳天睿通已就增资及股权转让事项履行了相关决策程序，程序合法、合规，相关转让方与公司不存在关联关系。

二、说明报告期内公司注销子公司的原因及合理性，注销程序是否合法合规，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议

报告期初至本问询函回复出具日，公司注销了 2 家境内子公司，即东莞明信、华钜广联，具体情况如下：

1、东莞明信

公司原计划以东莞明信为主体在东莞建设新的生产基地，后因外部环境变化东莞明信未按原计划实行，东莞明信未实际经营，故予以注销。东莞明信就注销所履行的主要程序如下：

时间	事项及主要内容
2025 年 3 月 3 日	东莞明信股东作出股东决定，同意东莞明信解散，并成立清算组
2025 年 3 月 28 日	东莞明信清算组编制完成清算报告。根据清算报告，公司无债权债务
2025 年 4 月 23 日	东莞明信办理完毕注销的工商变更登记手续

注销前，东莞明信取得相关证明文件如下：

2025 年 3 月 26 日，东莞松山湖高新技术产业开发区税务局出具《清税证明》（松税税企清[2025]16153 号），载明东莞明信所有税务事项已结清。

根据东莞明信于 2025 年 4 月 17 日查询的《无违法违规证明公共信用信息报告》显示，报告期内，东莞明信在自然资源、生态环境、住房和城乡建设、市场监督管理、税务（含社保缴纳）等领域，不存在违法违规的情况。

2、华钜广联

袁家喜等少数股东从事激光设备业务多年，为拓展业务领域，公司计划与其合作，共同设立了华钜广联。但由于相关股东个人原因业务未实际落地，因此华钜广联未实际经营，故予以注销。华钜广联就注销所履行的主要程序如下：

时间	事项及主要内容
2024年10月21日	华钜广联股东会作出决议，同意华钜广联解散，并成立清算组
2024年12月11日	华钜广联清算组编制完成清算报告，根据清算报告，公司无债权债务
2024年12月11日	华钜广联办理完毕注销的工商变更登记手续

注销前，华钜广联取得相关证明文件如下：

2024年10月30日，深圳市宝安区税务局出具《清税证明》（深宝税税企清[2024]684595号），载明华钜广联所有税务事项已结清。

根据华钜广联于2025年5月12日查询的《公共信用信息查询报告（无违法违规记录版）》显示，自华钜广联成立至其注销日，华钜广联在自然资源、生态环境、住房和城乡建设、企业监督管理、发展和改革等领域，不存在违法违规的情况。

综上，因东莞明信、华钜广联未实际开展经营，公司注销该等子公司具有合理性，注销程序合法、合规，注销前该等公司不存在违法违规行为，亦不存在未清偿的债务等纠纷争议。

三、说明公司投资设立境外企业是否履行发改、商务、外汇、境外主管机构等主管机关的备案、审批等程序，是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见

（一）说明公司投资设立境外企业是否履行发改、商务、外汇、境外主管机构等主管机关的备案、审批等程序，是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

报告期内，公司拥有2家境外子公司明信赛锐、越南明信，其中，明信赛锐为公司直接持股100%的美国企业，越南明信为公司控股子公司新明信持股100%的越南企业。

公司投资设立明信赛锐所取得的境内、境外审批/备案及情况如下：

主管部门	文书名称	编号	核准/备案主要内容
深圳市商务局	企业境外投资证书	境外投资证第 N4403202000532 号	明信测试以新设方式投资明信赛锐符合《境外投资管理办法》有关规定
深圳市发展和改革委员	境外投资项目备案通知书	深发改境外备[2020]0475 号	对明信测试申请在美国设立明信赛锐搭建自动化设备研发设计平台项目予以备案
国家外汇管理局深圳市分局	业务登记凭证	35440300202102019067	已完成 ODI 中方股东对外义务出资
美国加利福尼 亚州州务卿	注册登记证明	202023210551	设立明信赛锐

新明信投资设立越南明信所取得的境内、境外审批/备案情况如下：

主管部门	文书名称	编号	核准/备案主要内容
深圳市商务局	企业境外投资证书	境外投资证第 N4403202400910 号	新明信以新设方式投资越南明信符合《境外投资管理办法》有关规定
深圳市发展和改革委员	境外投资项目备案通知书	深发改境外备[2024]743 号	对新明信申请在越南设立越南明信搭建贸易平台项目予以备案
国家外汇管理局深圳市分局	业务登记凭证	35440300202410293837	已完成 ODI 中方股东对外义务出资
越南北宁省计划投资厅	营业执照	2301297943	设立越南明信

经逐条比对《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发[2017]74号，以下简称“《指导意见》”），公司投资设立明信赛锐、新明信投资设立越南明信不属于《指导意见》中限制或禁止类对外投资项目，具体如下：

项目	《指导意见》的规定	公司及子公司境外投资具体情形
限制开展的境外投资	赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资	境外子公司设立于美国、越南，不属于左述情形
	房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资	
	在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台	
	使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资	
	不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资	
禁止开展的境外投资	涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资	明信赛锐规划从事美国销售业务开发，越南明信主要从事越南销售业务开发，不涉及左述情形
	运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资	
	赌博业、色情业等境外投资	
	我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资	
	其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资	不涉及

综上，公司及新明信投资设立境外子公司已履行所必须的境内发改、商务、外汇及境外主管机构的相关备案程序，公司及子公司的境外投资不属于《指导意

见》规定的限制开展、禁止开展的境外投资的情形，上述境外投资符合《指导意见》规定。

（二）公司投资设立境外子公司已取得所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见

2025年8月15日，KLJ 有限责任法律公司就越南明信在报告期内的有效存续、股权结构、业务范围、劳动关系、环境与保护、税务等事项出具了法律意见书，根据该法律意见书载明的内容，越南明信在报告期内依法经营，不存在重大违法违规情形。

2025年8月23日，美国和睿律师事务所就明信赛锐在报告期内的有效存续、股权结构、劳动、财产、税务等事项出具了法律意见书，根据该法律意见书载明的内容，明信赛锐在报告期内依法经营，不存在重大违法违规情形。

因此，公司境外子公司已取得其所在国家律师出具的合法、合规的明确意见。

四、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司出具的说明，了解公司投资深圳天睿通的历史背景、是否存在争议等事项；
- 2、查阅报告期内已注销子公司的注销登记文件、注销前取得的无违法违规证明等相关文件；
- 3、查阅公司及子公司投资设立境外子公司所取得的商务、发改和外汇等相关备案程序文件；
- 4、查阅美国律师、越南律师出具的境外子公司的法律意见书。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司收购深圳天睿通以及深圳天睿通目前无实际经营具备合理性，公司收购深圳天睿通股权的价格系各方协商确定，价格公允；深圳天睿通已就增资及

股权转让事项履行了相关决策程序，程序合法、合规，相关转让方与公司不存在关联关系；

2、因东莞明信、华钜广联未实际开展经营，公司注销该等子公司具有合理性，注销程序合法、合规，注销前该等公司不存在违法违规行为，亦不存在未清偿的债务等纠纷争议；

3、公司及新明信投资设立境外子公司已履行所必须的境内发改、商务、外汇及境外主管机构的相关备案程序，公司及子公司的境外投资不属于《指导意见》规定的限制开展、禁止开展的境外投资的情形，上述境外投资符合《指导意见》规定；公司境外子公司已取得其所在国家律师出具的合法、合规的明确意见。

7-3 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》《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。②说明申报文件2-2及2-7是否符合《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，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。

一、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》《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6月6日，公司召开2024年度股东大会，审议通过《关于修订<公司章程>的议案》《关于修订<股东大会议事规则>的议案》《关于修订<董事会议事规则>的议案》《关于修订<监事会议事规则>的议案》《关于修订<对外担保管理制度>的议案》《关于修订<关联交易管理制度>的议案》《关于修订<对外投资管理制度>的议案》，此次修订是依据《公司法》等相关规定，对公司现行有效的《公司章程》及内部制度进行同步调整和完善，公司现行有效的《公司章程》及内部制度符合《公司法》等相关规定。

2025年9月19日，公司召开2025年第二次临时股东会，审议通过了《关于公司本次挂牌后适用<公司章程（草案）>的议案》《关于修订<股东会议事规则>的议案》《关于制定<利润分配管理制度>的议案》《关于制定<承诺管理制度>的议案》《关于制定<投资者关系管理制度>的议案》《关于制定<信息披露事务管理制度>的议案》，前述《公司章程（草案）》及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等相关规定，自公司于全国中小企业股份转让系统挂牌之日起执行，无需进行修订。

综上，公司现行有效的《公司章程》及内部制度符合《公司法》等相关规定；公司拟于挂牌后适用的《公司章程（草案）》及内部制度符合《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等相关规定，无需进行修订。

二、说明申报文件2-2及2-7是否符合《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，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，无需更新。

三、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司董事会、监事会、股东会的会议文件，以及公司制定的挂牌后适用的《公司章程（草案）》及各项内部制度，并与《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定进行比对；

2、查阅申报文件 2-2 和 2-7，并与《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进行比对。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司现行有效的《公司章程》及内部制度符合《公司法》等有关规定；公司拟于挂牌后适用的《公司章程（草案）》及内部制度符合《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等有关规定，无需进行修订；

2、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，无需更新相关文件。

7-4 说明公司短期借款的用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险；说明公司在货币资金较为充足的情况下持续借入短债的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征，同行业可比公司是否存在相同情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、说明公司短期借款的用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险

公司短期借款主要用于补充日常经营所需流动资金。报告期各期末，公司银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源情况如下：

单位：万元

借款银行	借款期限	借款本金	实际还款日期	还款资金来源	是否逾期
2023 年 12 月 31 日					
中国银行深圳南头支行[注 1]	2023.5.23-2024.5.22	1,000.00	2024.5.23	自有资金	否
中国银行深圳南头支行	2023.6.20-2024.6.20	500.00	2024.6.20	自有资金	否
兴业银行深圳分行	2023.6.8-2024.6.7	1,000.00	2024.6.7	自有资金	否
2024 年 12 月 31 日、2025 年 3 月 31 日					
中国银行深圳南头支行	2024.6.28-2025.6.28	1,500.00	2025.5.8	自有资金	否
兴业银行深圳分行[注 2]	2024.9.20-2025.9.20	1,000.00	2025.9.22	自有资金	否
招商银行深圳分行	2024.9.30-2025.9.30	5.00	2025.9.26	自有资金	否

注 1：到期日为 2024 年 5 月 22 日的中国银行深圳南头支行银行贷款，银行实际划扣日期为 2024 年 5 月 23 日，并非公司主动延期，不属于逾期情况；

注 2：到期日为 2025 年 9 月 20 日的兴业银行深圳分行银行贷款，因到期日为双休日，银行实际划扣日期为 2025 年 9 月 22 日，不属于逾期情况。

报告期内，公司上述短期银行借款期限均为 1 年，到期前公司会提前在账户存放足够资金，用于银行自动划扣借款本金及利息。报告期内，公司银行借款均已按期偿还，不存在逾期借款，不存在到期无法偿还的风险。

二、说明公司在货币资金较为充足的情况下持续借入短债的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征，同行业可比公司是否存在相同情况

（一）说明公司在货币资金较为充足的情况下持续借入短债的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况

报告期各期末，公司货币资金及短期借款余额如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金	8,736.93	5,011.48	7,022.87
短期借款	2,505.00	2,505.00	2,500.00

报告期内，公司主营业务产品为自动化设备和夹具，具有定制化特征，销售形成的应收账款存在回款周期，为满足产品生产和交付需求，公司需提前采购原

材料用于生产，对公司日常货币资金周转存在一定的占用。为满足日常运营和扩大生产的资金需求，公司货币资金需维持在充足水平，以及时响应客户的订单需求，故公司需向商业银行持续借入短期借款。

公司对银行转账建立了严格的内控制度和审批权限，相关资金支出需由经办人员提出申请，经部门领导、财务人员、财务总监、董事长逐级审批通过后，出纳根据审批单办理付款。报告期内，公司不存在大额异常资金转账的情况。

（二）是否符合行业经营特征，同行业可比公司是否存在相同情况

报告期各期末，同行业可比公司货币资金及银行借款情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
货币资金	强瑞技术	27,439.50	32,134.14	10,681.84
	利和兴	8,894.14	6,795.52	12,339.65
	博杰股份	45,015.39	35,437.93	79,770.87
	智信精密	24,468.93	25,538.64	49,329.05
	平均值	26,454.49	24,976.56	38,030.35
	明信测试	8,736.93	5,011.48	7,022.87
短期借款	强瑞技术	14,874.06	5,972.97	750.00
	利和兴	20,517.37	20,293.12	20,444.94
	博杰股份	24,197.86	13,952.91	18,563.70
	智信精密	6,448.85	4,447.48	-
	平均值	16,509.54	11,166.62	9,939.66
	明信测试	2,505.00	2,505.00	2,500.00
短期借款占货币资金比重	强瑞技术	54.21%	18.59%	7.02%
	利和兴	230.68%	298.62%	165.68%
	博杰股份	53.75%	39.37%	23.27%
	智信精密	26.36%	17.41%	-
	平均值	62.41%	44.71%	26.14%
	明信测试	28.67%	49.99%	35.60%

报告期内，除智信精密 2023 年末无短期借款外，同行业可比上市公司均存在短期银行贷款，用于公司日常经营所需流动资金。智信精密 2023 年末无银行贷款，主要原因系该公司于 2023 年 7 月完成首次公开发行股票并上市，募集资金

金 52,880.26 万元，货币资金较为充足。随着货币资金的投入使用，智信精密于 2024 年起开始持续借入短债。

综上所述，公司将银行贷款作为补充日常经营所需资金的融资渠道，符合行业经营特征，同行业可比公司存在相同情况。

三、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师进行了以下核查程序：

- 1、获取公司与资金管理相关的内部控制制度，并对相关内部控制的设计与执行进行了测试，评价公司与资金管理相关的内部控制是否有效执行；
- 2、访谈公司相关负责人，了解短期借款的用途、到期时点、偿债安排及还款资金来源；
- 3、查阅公司银行贷款合同，结合公司银行流水核查，分析是否存在大额异常资金往来的情形；
- 4、查询同行业可比上市公司公开披露资料，对比其货币资金和短期借款余额，分析公司与同行业上市公司是否存在异常。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司短期借款主要用于补充日常经营所需流动资金，不存在逾期借款，不存在到期无法偿还风险；
- 2、公司在货币资金较为充足的情况下持续借入短债的主要原因系为满足日常运营和扩大生产的资金需求，公司货币资金需维持在充足水平，以及时响应客户的订单需求，具有合理性，不存在大额异常资金转账情况。公司上述情形符合行业经营特征，同行业可比公司存在相同情况。

7-5 ①结合成本收益情况，说明公司固定资产较少，部分厂房通过租赁的方

式取得的原因及合理性，是否满足公司日常经营需要，是否符合行业特征，公司是否存在自建厂房经营的计划。②说明公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确。③说明公司2023年使用权资产账面价值较小，2024年大幅增长的原因，列示相关到期和续租资产的名称，说明公司续租后对使用权资产及租赁负债相关会计处理是否符合《企业会计准则》等有关规定。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、结合成本收益情况，说明公司固定资产较少，部分厂房通过租赁的方式取得的原因及合理性，是否满足公司日常经营需要，是否符合行业特征，公司是否存在自建厂房经营的计划

(一) 结合成本收益情况，说明公司固定资产较少，部分厂房通过租赁的方式取得的原因及合理性，是否满足公司日常经营需要，是否符合行业特征

1、结合成本收益情况，说明公司固定资产较少，部分厂房通过租赁的方式取得的原因及合理性

公司主要根据客户需求生产定制化设备和夹具，订单具有批次多、批量小、交期短、订单分布不均的特征。产品生产过程主要包括结构件机加工、装配组装、调试等环节。公司固定资产机器设备如钻孔机、成型机、CNC 加工中心、精雕机等主要用于结构件机加工环节，其他生产环节较少需要机器设备。由于上述生产设备对厂房硬件配套要求不高，且公司经营规模不高、自有资金有限，在生产高峰期机加工产能不足时，可在周边众多符合要求的外部加工厂商选择合适的予以补足，因此，从成本效益出发，公司目前未投入自建厂房，部分厂房通过租赁方式取得，可满足目前日常经营需要，固定资产较少具有合理性。

2、是否符合行业特征

报告期内，公司固定资产规模与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025年3月31日/ 2025年1-3月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
	固定资产账面价值	39,690.65	40,457.35	40,399.43

公司名称	项目	2025年3月31日/ 2025年1-3月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
利和兴	营业收入	6,442.39	57,700.97	46,983.40
	营业收入/固定资产 账面价值	0.16	1.43	1.16
强瑞技术	固定资产账面价值	18,542.78	17,838.42	15,588.96
	营业收入	31,667.29	112,653.00	67,422.00
	营业收入/固定资产 账面价值	1.71	6.32	4.32
博杰股份	固定资产账面价值	52,384.00	35,510.85	31,681.80
	营业收入	20,579.21	123,278.88	90,535.68
	营业收入/固定资产 账面价值	0.39	3.47	2.86
智信精密	固定资产账面价值	22,809.06	9,238.21	8,334.69
	营业收入	2,805.15	57,629.62	65,972.44
	营业收入/固定资产 账面价值	0.12	6.24	7.92
行业平均	固定资产账面价值	33,356.62	25,761.21	24,001.22
	营业收入	15,373.51	87,815.62	67,728.38
	营业收入/固定资产 账面价值	0.46	3.41	2.82
明信测试	固定资产账面价值	1,185.89	1,256.06	1,447.74
	营业收入	7,532.74	40,483.76	25,099.99
	营业收入/固定资产 期末价值	6.35	32.23	17.34

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的年度报告或季度报告

报告期各期末，公司营业收入与固定资产账面价值的比率均高于同行业可比公司，主要原因系，一方面，同行业可比公司主要于近年上市，通过募集资金提升资金实力，具备自建厂房的能力，房屋建筑物价值较高；另一方面，随着募投项目的投入使用，同行业可比公司经营规模逐渐扩大，产品范围更广，如：强瑞技术主要产品包括散热器、零部件；利和兴主要产品包括电子元器件、专用配件；博杰股份主要产品包括设备配件等，这部分主营业务均要求公司具备一定规模的生产加工能力。因此，同行业可比公司生产设备数量逐年增加，固定资产投入规模高于明信测试。

经查询可比公司强瑞技术招股说明书，其上市前报告期内（2018年至2021

年 6 月) 的固定资产账面价值分别为 1,631.93 万元、3,115.52 万元、5,550.48 万元和 7,816.67 万元, 对应的营业收入分别为 24,897.33 万元、34,735.86 万元、42,016.54 万元和 19,308.41 万元, 未上市前同样存在固定资产规模较小的特征。

综上所述, 因公司目前经营规模相比同行业上市公司偏小, 且产品主要以自动化设备和夹具为主, 尚未开展零部件加工业务。因此, 公司报告期内固定资产投入相比同行业上市公司偏小, 但与同行业可比公司未上市前的情形相似, 符合行业发展特征。

(二) 公司是否存在自建厂房经营的计划

公司周边地区有较多房产可供选择, 若无法继续使用目前租赁房屋, 公司可在较短时间内找到替代房产, 且公司现有生产、研发设备及其他主要资产均为可移动的资产, 搬迁难度较低, 不会对公司生产经营造成重大影响。截止目前, 公司尚无自建厂房经营的计划。

二、说明公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性, 公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确

报告期内, 公司房产租赁情况如下:

承租方	出租方	地理位置	租赁起止日期	用途	是否确认使用权资产	使用权资产折旧时点	折旧期限
明信测试	深圳市安托山混凝土管桩有限公司	深圳市宝安区沙井街道沙二社区安托山高科技工业园 16 号厂房一层、二层、三层、四层、五层, 17 号厂房五层	2021.4.1-2024.3.31	生产经营	是	2021 年 4 月	3 年
					是	2024 年 4 月	3 年
		深圳市宝安区沙井街道沙二社区安托山工业区 D 栋 D1-301 至 428 物业	2021.4.1-2024.3.31	员工宿舍	是	2021 年 4 月	3 年
					是	2024 年 4 月	3 年
	大族	深圳市宝安区沙井街道沙二社区安托山高科技工业园 18 号食堂一层物业	2021.4.1-2024.3.31	食堂	是	2021 年 4 月	3 年
					是	2024 年 4 月	25 个月
	大族	宝安区新沙路安托山	2022.6.1-	生产经营	是	2022 年 6 月	22 个

承租方	出租方	地理位置	租赁起止日期	用途	是否确认使用权资产	使用权资产折旧时点	折旧期限
	数控	工业园 17 号栋 4 楼 厂房 A、B 部分区域 及 16 号厂房 1 楼自 建配电房	2024.3.31	营			月
			2024.4.1- 2025.3.31		是	2024 年 4 月	3 年 [注]
			2025.4.1- 2026.3.31		是		
			2021.4.1- 2024.3.31		是	2021 年 4 月	3 年
		宝安区新沙路安托山 工业园区 D1 栋 6 层 宿舍 601-614 房间	2024.4.1- 2025.3.31	员工宿 舍	否	/	/
			2025.4.1- 2026.3.31		否	/	/
			2019.8.1- 2024.7.31	办公用 地	是	2021 年 1 月	31 个 月
明信 测试	东莞中 集创新 产业园 发展有 限公司	东莞松山湖高新技术 产业开发区南山路 1 号中集智谷产业园 23 号楼 401 单元	2024.8.5- 2026.7.22	办公用 地	是	2024 年 8 月	2 年

注：公司预计续租期至 2027 年 3 月 31 日，因此折旧年限为 3 年

公司的使用权资产全部为租赁的房屋建筑物，根据财政部于 2018 年 12 月 7 日发布的《企业会计准则第 21 号——租赁》（以下简称“新租赁准则”），公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，对符合新租赁准则的租赁资产确认使用权资产和租赁负债。在租赁期开始日，公司将租赁期不超过 12 个月，且不包含购买选择权的租赁认定为短期租赁，对于所有短期租赁，公司在租赁期内各个期间按照直线法将租赁付款额计入相关资产成本或当期损益，不确认使用权资产。

1、使用权资产初始计量的依据及合理性

公司自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，根据《企业会计准则第 21 号——租赁》第十六条规定，使用权资产应当按照成本进行初始计量。该成本包括：

- (1) 租赁负债的初始计量金额；
- (2) 在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；

- (3) 承租人发生的初始直接费用；
- (4) 承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。

根据租赁合同约定，公司按月定期支付租金，无其他预付租金或初始直接费用，因此，使用权资产的计量基础为租赁负债的初始计量金额，即整个租赁期间公司应支付的租赁付款额的现值，在计算租赁付款额的现值时，公司采用 5 年期贷款市场报价利率（LPR）作为折现率，符合《企业会计准则第 21 号——租赁》中关于使用权资产初始计量的相关规定。

2、折旧年限确认方式及合理性

根据《企业会计准则第 21 号——租赁》第十五条规定，租赁期，是指承租人有权使用租赁资产且不可撤销的期间。承租人有续租选择权，即有权选择续租该资产，且合理确定将行使该选择权的，租赁期还应当包含续租选择权涵盖的期间。

报告期内，公司签订的超过 1 年期的房屋租赁合同，使用权资产折旧年限按照租赁合同约定的租赁期确定，除此之外，公司签订的 1 年期房屋租赁合同，公司管理层根据是否有权选择续租该房产，且根据公司经营状况，合理预期将续租该房产的，折旧年限包括续租选择权涵盖的期间。

公司与大族数控签订的厂房在 2024 年 3 月 31 日到期后，重新签订的租赁合同为一年，租赁期从 2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日，根据租赁合同约定，公司享有以同等条件优先承租权。由于公司向深圳市安托山混凝土管桩有限公司承租的厂房到期日为 2027 年 3 月 31 日，为保障公司生产经营稳定，基于经济效益原则，公司管理层预期将继续行使续租权，预计承租的大族数控厂房租赁期延续至 2027 年 3 月 31 日。

公司与大族数控签订的 1 年期员工宿舍合同，租赁合同未约定公司的优先承租权，公司未来是否续租该员工宿舍具有不确定性，且员工宿舍可替代性较强，因此，该租赁房产作为短期租赁，不确认为使用权资产。

综上所述，公司使用权资产初始计量依据、折旧年限确认方式均符合新租赁

准则规定，具有合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债完整，金额准确。

三、说明公司 2023 年使用权资产账面价值较小，2024 年大幅增长的原因，列示相关到期和续租资产的名称，说明公司续租后对使用权资产及租赁负债相关会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

(一) 说明公司 2023 年使用权资产账面价值较小，2024 年大幅增长的原因，列示相关到期和续租资产的名称

报告期各期末，公司使用权资产期末余额情况如下：

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
使用权资产原值	2,559.88	2,559.89	2,602.15
累计折旧	871.14	653.16	2,388.29
使用权资产账面价值	1,688.73	1,906.74	213.86

2023 年末，公司使用权资产账面价值较小，主要原因系公司租赁的房产大部分到期时间为 2024 年 3 月 31 日，截止 2023 年末折旧期限仅剩 3 个月。2024 年 4 月 1 日，公司重新签订租赁合同，并确认为新的使用权资产和租赁负债，因此 2024 年末使用权资产账面价值相比 2023 年末大幅增长。

公司相关到期和续租资产的名称参见本审核问询函回复之“7-5”之“二、说明公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确”。

(二) 说明公司续租后对使用权资产及租赁负债相关会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

根据《企业会计准则第 21 号——租赁》第二十八条规定，租赁变更，是指原合同条款之外的租赁范围、租赁对价、租赁期限的变更，包括增加或终止一项或多项租赁资产的使用权，延长或缩短合同规定的租赁期等。

租赁发生变更且同时符合下列条件的，承租人应当将该租赁变更作为一项单独租赁进行会计处理：

(1) 该租赁变更通过增加一项或多项租赁资产的使用权而扩大了租赁范围；

(2) 增加的对价与租赁范围扩大部分的单独价格按该合同情况调整后的金额相当。

公司原租赁合同在 2024 年 3 月 31 日到期后,通过新签租赁合同延长租赁期限,新租赁合同约定的租金与租赁期限、租赁范围相匹配,因此,公司作为一项单独租赁,重新确认使用权资产和租赁负债,符合企业会计准则的规定。

综上所述,公司续租后对使用权资产及租赁负债相关会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项,主办券商、会计师进行了以下核查程序:

1、访谈公司管理层,了解公司生产模式及生产过程中使用固定资产的情形,了解公司固定资产较少,部分厂房通过租赁取得的原因及合理性;

2、通过网络公开信息披露,获取同行业可比公司固定资产投入、经营规模和产品结构,分析公司与同行业可比公司存在差异的合理性;

3、检查公司相关租赁合同,获取公司使用权资产明细表,并对使用权资产计算过程进行复核,判断使用权资产的初始计量依据、折旧年限及年限确定方式的合理性;

4、检查公司 2024 年新增使用权资产相关租赁合同,判断公司 2024 年将租赁变更确认为一项新的使用权资产是否符合会计准则规定,复核公司使用权资产计算过程。

(二) 核查意见

经核查,主办券商、会计师认为:

1、公司固定资产较少,部分厂房通过租赁的方式具有合理性,可以满足公司日常经营需要,符合行业发展特征,公司暂不存在自建厂房经营的计划;

2、公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式符合企业会计准则,

具有合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债完整、金额准确；

3、公司 2023 年使用权资产账面价值较小，2024 年大幅增长，主要系公司租赁的房产大部分到期时间为 2024 年 3 月 31 日，截至 2023 年末折旧期限仅剩 3 个月所致。公司续租后对使用权资产及租赁负债相关会计处理符合《企业会计准则》。

7-6 ①说明为公司现有借款合同提供保证担保的吴少华与其前配偶赵永凤就相关担保责任的承担及内部划分是否存在争议或潜在纠纷。②说明公司未认定核心技术人员的原因及合理性，是否影响公司研发实力与核心竞争力。③说明公司对现金收款、第三方回款行为的具体规范措施，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。④列示说明公司2025年1-3月购买的交易性金融资产的基本信息、金额及收益、类型、购买时间、风险等级、购买目的，说明其与相关资产负债表和利润表科目的勾稽关系，公司购买该金融资产的原因及合理性，是否涉及关联方、客户及供应商，是否存在控股股东、实际控制人及其关联方变相占用公司资金的情形。⑤说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转；说明公司研发费用率、专利数量与同行业可比公司是否存在差异，结合可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平指标，说明公司主要产品的核心竞争力和技术优势，该核心竞争力和技术优势能否持续。请主办券商、律师核查上述事项①至②并发表明确意见，请主办券商、会计师核查上述事项③至⑤并发表明确意见。

一、说明为公司现有借款合同提供保证担保的吴少华与其前配偶赵永凤就相关担保责任的承担及内部划分是否存在争议或潜在纠纷

2024 年 6 月，吴少华与赵永凤签署《离婚协议》，约定吴少华持有公司的债权债务，离婚后完全由吴少华个人承担，赵永凤无需承担。根据与赵永凤的访谈确认，《离婚协议》中关于债权、债务的约定系双方真实意思表达，双方之间不存在异议、纠纷和潜在纠纷，赵永凤与吴少华就离婚、财产分割、抚养赡养、债权债务处理等事项不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

自双方离婚之日起，赵永凤不再为公司新增借款提供担保，截至本问询函回复出具日，赵永凤离婚前为公司银行借款所提供的担保的主债务均已履行完毕，各方之间不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

综上，吴少华与赵永凤就相关担保责任的承担及内部划分不存在争议或潜在纠纷。

二、说明公司未认定核心技术人员的原因及合理性，是否影响公司研发实力与核心竞争力

公司在报告期内未认定核心技术人员，主要基于以下考虑：

1、公司建立了完善的研发机制及创新体系

公司重视研发投入，在自动化设备和夹具的精密机械、自动化控制、测试测量、机器视觉、智能化、大规模集成化等方面处于行业技术领先水平，并探索建立了符合现状的研发机制和创新体系，具体如下：

（1）建立了完善的研发项目管理制度

公司制定了包括项目论证与立项、项目执行管理、项目变更与终止、项目结项验收等在内的完整研发项目管理制度，覆盖需求确认、研发设计、方案制作、方案评审、项目验证等各个研发关键节点，对研发项目的全周期进行管理，并根据研发流程确定的关键节点对研发项目实施进度进行跟踪，现行研发制度运行情况良好，有效促进研发项目的顺利开展，提升了公司的创新能力。

（2）重视研发人员培养与激励

公司高度重视激发员工创新创造能力、不断丰富技术储备、积累行业项目经验和培养复合型人才队伍，已建立较完善的人才激励机制，并进行大量研发投入，打造了一支超过100人的专业化研发团队。

2、公司研发主要源于既有技术体系的延续及不断改进，不存在对个别技术人员研发能力的重大依赖

凭借多年专业技术积累和经验沉淀，公司在自动化设备和夹具领域形成了自身的技术体系，截至2025年3月31日，公司拥有178项专利，其中发明专利24项、

实用新型专利143项，同时拥有46项计算机软件著作权、1项作品著作权，具备快速理解客户需求并将其转换为产品的能力。

同时，公司产品质量稳定，覆盖摄像头检测、屏幕检测、音频检测、射频检测、电性能检测、MMI检测、ICT/BST检测、电池自动组装、无人化测试等众多类型，形成了能够针对各类需求快速研发迭代的技术及研发体系。通过多年深耕，公司积累了大量的相关专业人才，形成了以董事长兼总经理吴少华、副总经理田小平领衔的专业人才队伍，建立了不同知识结构、不同年龄梯度的技术储备队伍，核心技术的研发不存在对个别技术人员研发能力的重大依赖。此外，吴少华、田小平等人在公司担任核心关键岗位，负责经营管理和研发指导，不再认定核心技术人员不影响公司研发实力与核心竞争力的积累。

综上，公司已建立了完善的研究机制及创新体系，不存在对个别技术人员研发能力的重大依赖，因此，未认定核心技术人员具有合理性，未认定核心技术人员对公司研发实力与核心竞争力不存在重大不利影响。

三、说明公司对现金收款、第三方回款行为的具体规范措施，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

报告期内，公司存在少量现金收款情况，各期金额分别为1.85万元、3.11万元和0.00万元，占当期营业收入的比例分别为0.01%、0.01%和0.00%，整体金额及占比极小，不对公司经营成果产生重大影响。公司现金收款主要系销售零星废品收取的款项，具有一定的必要性和合理性。

报告期内，公司存在少量第三方回款情况，各期金额分别为3.41万元、13.64万元和0.00万元，占当期营业收入的比例分别为0.01%、0.03%和0.00%，整体金额及占比极小，不对公司经营成果产生重大影响。公司客户第三方回款主要系客户工程师在急件采购情形下，由于通过正式采购流程时间较长，因此直接由个人付款向明信直接采购，属于客户内部允许的正常采购流程，具有一定的必要性和合理性。

公司制定了《资金管理办法》，对现金交易和货币资金收支制定了严格内部管理制度，明确规定了现金使用范围，对现金保管、收取、支付、盘点等关键

环节进行严格规范,对货币资金收入、支出的原始交易记录、收据等单据的审核、登记和保存等关键环节指定了详细的要求。报告期,公司严格执行《资金管理办法》,现金收款、第三方回款行为的金额和占比极小,内部控制制度健全且得到有效执行。

四、列示说明公司 2025 年 1-3 月购买的交易性金融资产的基本信息、金额及收益、类型、购买时间、风险等级、购买目的,说明其与相关资产负债表和利润表科目的勾稽关系,公司购买该金融资产的原因及合理性,是否涉及关联方、客户及供应商,是否存在控股股东、实际控制人及其关联方变相占用公司资金的情形

截至 2025 年 3 月 31 日,公司交易性金融资产账面价值为 3,003.05 万元,为购买的银行结构性存款,具体如下:

单位: 万元

受托方	产品名称	收益类型	购买时间	到期日	本金	预期年化收益率	风险等级
招商银行股份有限公司	招商银行点金系列看涨两层区间 90 天结构性存款	保本浮动收益型	2025/2/12	2025/5/13	1,000.00	1.30%/2.00%	R1
平安银行股份有限公司	平安银行对公结构性存款(100%保本挂钩黄金)	保本浮动收益型	2025/3/21	2025/4/25	1,000.00	1.30%/1.73%/1.83%	R2
招商银行深圳宝安中心区支行	招商银行点金系列看跌两层区间 30 天结构性存款	保本浮动收益型	2025/3/31	2025/4/30	1,000.00	1.30%/2.05%	R1

注 1: 截至 2025 年 3 月末,上述结构性存款的预估收益为 3.05 万元。

注 2: 风险等级 R1 为低风险、R2 为低中风险。

由上表可知,公司购买银行理财产品以安全性、流动性为主要考量,银行理财产品均为保本浮动收益型结构性存款,且风险评级较低,期限较短,属于公司日常资金管理行为,在保障本金安全情况下,可获取高于银行活期存款利息收益。截至 2025 年 9 月 30 日,上述交易性金融资产已到期赎回。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十六条规定，企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产；（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

公司购买的结构性存款均为浮动收益型，不符合本金加利息的合同现金流量特征，因此将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，于资产负债表中列示为“交易性金融资产”。报告期末，公司根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》第十八条规定，在理财产品持有期间，预估交易性金融资产的公允价值变动损益，将预估收益计入“交易性金融资产”和“公允价值变动损益”科目，与相关资产负债表和利润表科目勾稽一致。

综上所述，公司购买的交易性金融资产与相关资产负债表和利润表科目的勾稽一致，购买该金融资产具有合理性。相关购买和赎回交易均为与银行间资金往来，不涉及关联方、客户及供应商，也不存在控股股东、实际控制人及其关联方变相占用公司资金的情形。

五、说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转；说明公司研发费用率、专利数量与同行业可比公司是否存在差异，结合可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平指标，说明公司主要产品的核心竞争力和技术优势，该核心竞争力和技术优势能否持续

（一）说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转

1、公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同

（1）成本费用的核算依据

公司主要产品成本由直接材料、直接人工、制造费用、加工费等构成，主要产品成本核算、归集和分配的具体处理如下：

①直接材料：核算生产过程中直接领用的原材料，ERP 系统根据生产计划领

料并生成材料出库单，经审批后进行生产领料，月末采用一次加权平均法核算当月领用的原材料成本，将耗用的直接材料按照工单号直接归集分配至对应完工入库的产成品中。月末在产品根据生产线内原材料结存数量及当月领料单价分配在产品原材料成本。

②直接人工：核算直接参与产品生产的人员职工薪酬，月末将当月发生的直接人工费用归集到生产成本，按工时在当月各明细规格的在产品和完工入库的产成品中分摊。

③制造费用：核算辅助生产人员的职工薪酬、厂房及生产设备的折旧费、水电费、维修费以及其他制造费用，月末将当月发生的制造费用归集到生产成本，按工时在当月各明细规格的在产品和完工入库各明细规格的产成品中分摊。

④加工费：核算委外加工的加工费和劳务外包成本，月末按照委外加工工单直接归集到对应领用的在产品和产成品成本上。月末采用一次加权平均法核算各产品的委外加工费。

（2）研发费用的核算依据

公司将研发活动中直接发生的研发人员人工费用（包含工资、福利费、社会保险费）、研发材料费以及相关折旧等费用界定为研发费用。

研发费用中相关费用的归集方式具体如下：

项目	研发费用归集方式
职工薪酬	研发人员的工资、补贴、职工福利、奖金、社会保险费、住房公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额以工时等合理方式归集到研发项目
直接材料	用于研发活动的材料费，直接计入到对应的研发项目
折旧摊销等	研发活动发生的场地租赁费、水电费等，分摊到各个研发项目上

公司研发活动和生产活动有独立的管理体系，研发活动和生产活动划分标准明确。公司的研发活动和生产活动由不同的职能部门进行建立和启动，业务部门负责销售订单签署和执行；研发部门负责研发项目的筛选、立项和推进。对于研发项目，公司建立了严格的立项制度，按照公司研发内部控制制度，完成立项审批后，建立研发项目编号。

公司研发活动与生产活动不存在混同。

2、报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转

报告期内，公司不存在研发费用与其他成本费用的调整或者划转。

(二) 说明公司研发费用率、专利数量与同行业可比公司是否存在差异，结合可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平指标，说明公司主要产品的核心竞争力和技术优势，该核心竞争力和技术优势能否持续

1、说明公司研发费用率、专利数量与同行业可比公司是否存在差异

(1) 公司研发费用率与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司研发费用整体呈小幅上升趋势，主要系随着公司经营规模扩大，公司逐步加大研发投入所致。报告期内，公司研发费用占营业收入的比重分别为 10.35%、7.26% 和 10.34%，2024 年度公司研发费用占比下降主要系 2024 年公司经营业绩大幅增长，使得营业收入增长幅度大于研发费用增长幅度所致。

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	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
强瑞技术	7.48%	9.14%	10.48%
利和兴	11.83%	8.37%	9.82%
博杰股份	24.25%	14.20%	20.64%
智信精密	81.96%	15.18%	10.99%
平均值	31.38%	11.72%	12.98%
公司	10.34%	7.26%	10.35%

由上表可知，由于同行业可比公司在产品结构和应用领域存在一定差异，各公司在研发投入上存在一定差异，其中智信精密 2025 年 1-3 月研发费用率较高，根据其 2025 年一季报披露，主要因其下游客户产品迭代周期影响，2025 年一季度收入仅 2,805.15 万元所致。

公司产品应用领域和产品结构更接近于强瑞技术、利和兴，公司研发费用率与强瑞技术、利和兴整体不存在明显差异。

(2) 公司专利数量与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司专利数量与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司	截至 2025 年 3 月 31 日/截至 2024 年 12 月 31 日
强瑞技术	公司拥有 43 项发明专利，254 项实用新型专利，133 项软件著作权等
利和兴	公司拥有 36 项发明专利，139 项实用新型专利，28 项外观专利，267 项软件著作权，12 个注册商标
博杰股份	公司国内专利 987 项，国外专利 22 项，软件著作权证书 316 项
智信精密	公司合计拥有专利 325 项，其中，发明专利 44 项，软件著作权 155 项
公司	公司拥有 178 项专利，其中发明专利 24 项、实用新型专利 143 项，同时拥有 46 项计算机软件著作权、1 项作品著作权

注：公司专利数据系截至 2025 年 3 月 31 日，其他同行业可比公司专利数据截至 2024 年 12 月 31 日

公司专利数量与同行业可比公司不存在显著差异。相对于同行业上市公司，公司的生产经营规模相对较小，因而专利数量相对较少。

2、结合可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平指标，说明公司主要产品的核心竞争力和技术优势，该核心竞争力和技术优势能否持续

(1) 可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平指标

因为公司产品品类和所应用的下游工序较多，不同产品所要求达到的技术指标差异较大，整体来看公司产品的主要技术指标较为复杂，包括电子电路设计研发和验证、光功率计设计研发和验证、加工精度、动作控制精度、按压力度、老化次数、检测或动作速度及频率、检测精密度、测试灵敏度、产品兼容性等等。

不同下游客户对相关夹具和设备产品的技术指标要求各不相同，可比性较低。客户相关的各产品具体技术指标属于商业秘密范畴，同行业上市公司和同行业竞争对手均未披露相关产品的具体技术指标等信息，因此，公司无法就主要产品的技术指标与同行业公司进行量化对比分析。

(2) 说明公司主要产品的核心竞争力和技术优势，该核心竞争力和技术优势能否持续

详见本问询回复之“3-6 说明公司的主要技术优势与核心竞争力”之回复。该核心竞争力和技术优势可以持续。

六、请主办券商、律师核查上述事项①至②并发表明确意见，请主办券商、

会计师核查上述事项③至⑤并发表明确意见

（一）针对问题①的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题①，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）与实际控制人吴少华及其前配偶访谈，了解双方关于财产分割、债权债务安排等相关事项；

（2）查阅公司报告期内的银行授信/借款合同、担保合同。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

吴少华与赵永凤就相关担保责任的承担及内部划分不存在争议或潜在纠纷。

（二）针对问题②的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题②，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）访谈了解公司未认定核心技术人员的原因及研发技术队伍的构成情况；

（2）查阅公司研发活动相关内控制度，执行内控测试，测试研发活动内控的有效性；

（3）查阅公司商标、专利、软件著作权等研发创新成果，并与同行业可比公司进行比较分析。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为，

公司未认定核心技术人员具有合理性，未认定核心技术人员对公司研发实力与核心竞争力不存在重大不利影响。

（三）针对问题③的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题③，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅并获取公司《资金管理办法》，了解公司货币资金内部管理情况；
- (2) 查阅公司现金收支及第三方回款明细表，对相关单据进行抽查，检查是否符合相关制度，内部控制是否有效。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司对现金收款、第三方回款行为制定了健全的内部控制制度，相关内部控制制度已得到有效执行。

(四) 针对问题④的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题④，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅报告期内交易性金融资产明细，了解公司购买结构性存款的原因；
- (2) 查阅公司现金管理的产品说明书、协议以及认购与赎回的对账单等相关交易资料；
- (3) 比对公司交易性金融资产的购买金额、预估收益与资产负债表和利润表相关科目，核查是否勾稽一致。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- (1) 公司2025年1-3月购买的交易性金融资产与相关资产负债表和利润表科目勾稽一致；
- (2) 公司购买该金融资产具有合理性，不涉及关联方、客户及供应商，不存在控股股东、实际控制人及其关联方变相占用公司资金的情形。

(五) 针对问题⑤的核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题⑤，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 查阅《研发项目管理制度》、《研发工时管理制度》、《研发领料管理制度》等内部控制制度，了解公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，以及是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转；

(2) 查阅同行业可比上市公司年度报告等公开信息，获取同行业可比上市公司研发费用率、专利数量、主营业务、主要产品、技术发展和竞争优势，比较公司与同行业可比上市公司的研发费用率、专利数量和技术等。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司对业务成本与研发费用的划分及归集准确，不存在混同，报告期内不存在研发费用与其他成本费用的调整或划转；

(2) 公司研发费用率、专利数量等与同行业可比公司不存在显著差异；

(3) 公司主要产品的核心竞争力和技术优势可以持续。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规

则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，除已披露事项外，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日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，公司已在公开转让说明书之“第五节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露，并已更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

截至本问询函回复出具日，公司尚未申请北交所辅导备案，因此不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关工作要求。

(本页无正文, 为深圳市明信测试设备股份有限公司《关于深圳市明信测试设备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:



吴少华

深圳市明信测试设备股份有限公司



(本页无正文, 为招商证券股份有限公司《关于深圳市明信测试设备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:

张燚

张 羲

项目小组人员签字:

刘笛阳

刘笛阳

刘恒

刘 恒

郝运

郝 运

李斌

李 斌

王承沿

王承沿



2025年11月14日