



关于广东迅扬科技股份有限公司股票公开 转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

主办券商



地址： 福建省福州市湖东路268号

2025年11月

《关于广东迅扬科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于广东迅扬科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，由兴业证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）作为推荐主办券商，会同广东迅扬科技股份有限公司（以下简称“公司”或“迅扬科技”或“申请挂牌公司”或“拟挂牌公司”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）及中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构出具了核查意见，涉及对《广东迅扬科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行相应修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗标明。说明：

如文中无特别说明，本审核问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中 的简称具有相同含义。

如文中无特别说明，本审核问询函回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件的修改、补充
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复、对公开转让说明书的引用

目录

目录.....	2
问题 1.关于经营业绩.....	3
问题 2.关于采购与存货.....	75
问题 3.关于历史沿革.....	132
问题 4.关于业务及合规性.....	141
问题 5.关于其他事项.....	154
其他说明事项.....	251

问题 1.关于经营业绩

根据申报文件，报告期各期，（1）公司营业收入分别为 65,624.09 万元、57,596.04 万元和 12,690.47 万元；净利润分别为 9,893.57 万元、6,360.36 万元和 1,767.16 万元；公司 2024 年大客户流失较多。（2）公司前次申报毛利率分别为 12.18%、14.40% 和 18.69%，本次申报毛利率分别为 27.95%、24.72% 和 26.77%；“服务器算力终端”、“其他产品”业务毛利率波动较大。（3）公司境外销售收入占比分别为 81.73%、78.20% 和 81.49%，其中亚洲、北美洲销售收入下滑较大。（4）公司贸易商销售占比分别为 71.02%、58.51% 和 55.39%，占比有所下降。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露。

请公司：（1）结合国际经济政治形势和贸易政策、计算机应用行业政策、行业周期特点与竞争情况、产品销量、产品价格变动情况与风险、价格传导机制、市场需求情况、在手订单和新签订单情况、报告期内收入、成本和毛利率变化、期后业绩（收入、毛利率、净利润和现金流量同期可比数据和变动比例）、业绩预测等数据定量说明 2024 年公司收入与净利润下降且净利润下滑比例高于收入的原因和合理性，涉及的主要客户，与同行业可比公司是否保持一致；列示俄罗斯等报告期内收入变动较大国家报告期内及期后收入情况，说明公司业绩是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑风险，公司拟采取的应对措施及有效性。（2）列示公司其他业务收入的构成情况，说明 2024 年公司其他业务收入占比提高的原因。（3）结合公司业务变动、客户变动、销售订单、核心技术竞争力等方面，说明公司报告期内毛利率相比于前次申报大幅提高的原因及合理性，是否符合行业特征，毛利率是否具有真实性和稳定性。（4）结合单价、成本、销售数量、下游客户变化、销售方式等定量分析“计算机智能终端”业务毛利率变动的原因，毛利率是否具有稳定性，与同行业可比公司是否一致；说明“服务器算力终端”、“其他产品”业务毛利率波动幅度较大的原因，说明公司定价的原则和公允性，公司毛利率变动趋势与部分可比公司不一致的原因和合理性。（5）说明报告期内主要境外客户的基本情况，包括但不限于成立时间、主要经营国家或地区、客户类型、实缴资本、实际控制人、市场地位及经营规模、合作年限、合作稳定性等；结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说

明境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性。（6）按照境内直销、境内贸易商、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外电商等不同模式分别说明报告期各期收入构成，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例；说明贸易商与直销毛利率比较情况、差异原因及合理性；说明报告期内贸易商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商大额合作的情况、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况、公司与贸易商合作的稳定性；说明报告期各期末公司贸易商库存情况，是否存在压货情形，是否存在通过贸易商调节收入确认时点情形，收入确认政策是否符合会计准则相关规定；结合产品终端销售的具体情况，说明贸易商销售真实性。

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、函证样本的选择方法、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，单独说明境外销售、贸易商终端销售的核查程序、比例及结论。

（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售的要求进行补充披露

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》（股转公告〔2025〕186号）之“1-18 境外销售”规定：“申请挂牌公司报告期存在来自境外的销售收入的，应当披露以下事项，并充分揭示可能存在的风险：

（一）境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等；

（二）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响；

(三) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来。”

公司在公开转让说明书中披露情况如下：

1、境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

(1) 主要进口国和地区情况

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露情况如下：“

单位：万元

项目	2025年1月—3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、主营业务收入	12,475.38	98.31%	55,587.95	96.51%	64,686.78	98.57%
其中：境外收入合计	10,341.77	81.49%	45,041.81	78.20%	53,636.97	81.73%
其中：北美洲	421.30	3.32%	2,530.98	4.39%	3,058.24	4.66%
大洋洲	8.82	0.07%	131.93	0.23%	84.31	0.13%
非洲	379.53	2.99%	381.05	0.66%	432.29	0.66%
南美洲	1,407.01	11.09%	4,848.76	8.42%	5,117.77	7.80%
欧洲	5,034.13	39.67%	19,400.00	33.68%	19,569.89	29.82%
亚洲	3,090.98	24.36%	17,749.09	30.82%	25,374.47	38.67%
境内收入	2,133.61	16.81%	10,546.14	18.31%	11,049.81	16.84%
二、其他业务收入	215.09	1.69%	2,008.09	3.49%	937.31	1.43%
合计	12,690.47	100.00%	57,596.04	100.00%	65,624.09	100.00%

报告期内，公司以境外销售为主，报告期各期境外销售收入分别为 53,636.97 万元、45,041.81 万元和 10,341.77 万元，占营业收入比例分别为 81.73%、78.20% 和 81.49%。其中公司境外收入以欧洲、亚洲及南美洲为主，这三个地区报告期内合计占收入比例分别为 76.29%、72.92% 及 75.12%。

公司在行业深耕十余年，凭借优秀的产品质量、稳定的交货速度、广阔的营销网络、完善的售后服务等，与全球多个国家或地区的客户建立了长期稳定的合

作关系。

2024 年公司境外销售收入下降 8,595.16 万元，下降 16.02%，主要系境外收入-亚洲地区下降所致。部分亚洲地区客户终端销售区域在俄罗斯，2023 年度因俄乌冲突的影响，俄罗斯被西方制裁，相关产品市场需求激增，因此公司来自俄罗斯相关市场销售收入大幅增加。然而俄乌冲突持久化，俄罗斯相关地区的产品需求回调，受此影响，部分亚洲地区客户 2024 年度销售金额有所减少。”

(2)主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

公司在公开转让说明书之“第四节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”补充披露情况如下：“

迅扬科技是专业从事计算机智能硬件产品的一体化解决方案提供商，公司主要客户群体为计算机产品贸易商或终端客户。

1、报告期内主要客户情况：

序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占比
2025 年 1 月—3 月				
1	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端	1,425.15	11.23%
2	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端	700.41	5.52%
3	宝龙达	计算机智能终端	690.47	5.44%
4	DATEN TECHNOLOGIA LTD	计算机智能终端	571.90	4.51%
5	ANKERMANN COMPUTER E. K.	计算机智能终端	530.22	4.18%
6	CREATIVE NEWTECH LIMITED	计算机智能终端	464.79	3.66%
合计		-	4,382.93	34.54%
2024 年度				
1	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端	6,218.35	10.80%
2	HIGH CONTRAST LIMITED	计算机智能终端、服务器算力终端	3,606.82	6.26%
3	宝龙达	计算机智能终端	2,387.76	4.15%
4	STAND KOMPUTERS LLC	计算机智能终端	1,834.78	3.19%
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端	1,823.52	3.17%
6	DC ELETRONICA LTDA	计算机智能终端	1,696.59	2.95%

序号	客户名称	销售内容	金额 (万元)	占比
	合计	-	17,567.82	30.53%
2023 年度				
1	NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	计算机智能终端、服务器算力终端	11,824.15	18.02%
2	GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端	6,311.89	9.62%
3	熊信科技	计算机智能终端	4,435.84	6.76%
4	DC ELETRONICA LTDA	计算机智能终端	2,263.55	3.45%
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端	1,975.63	3.01%
6	EAST-WEST LOGISTIC LTD.	计算机智能终端	1,728.81	2.64%
	合计	-	28,539.88	43.50%

注：主要客户指报告期前五名客户及境外前五名客户

公司上述境外客户的签订协议及主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策如下：

客户名称	是否签订框架协议	相关协议的主要条款内容	境外销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	是	1. 协议基本信息、2. 采购机制、3. 价格与支付、4. 交付与验收、5. 知识产权免责、6. 抵销权、7. 法律适用与争议解决 8. 协议终止	直销模式(贸易商)	商务谈判	参考市场价格基础上，由双方协商	银行转账	月结 60 天
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	是	1. 协议基本信息、2. 采购机制、3. 价格与支付、4. 交付与验收、5. 知识产权免责、6. 抵销权、7. 法律适用与争议解决 8. 协议终止	直销模式(贸易商)	商务谈判	参考市场价格基础上，由双方协商	银行转账	10%定金，90%到港前尾款
DATEN TECHNOLOGIA LTD	是	1. 协议基本信息、2. 采购机制、3. 价格与支付、4. 交付与验收、5. 知识产权免责、6. 抵销权、7. 法律适用与争议解决 8. 协议终止	直销模式(终端客户)	商务谈判	参考市场价格基础上，由双方协商	银行转账	10%定金，90%到港前尾款
ANKERMANN COMPUTER E. K.	是	1. 协议基本信息、2. 采购机制、3. 价格与支付、4. 交付与验收、5. 知识产权免责、6. 抵销权、	直销模式(终端客户)	商务谈判	参考市场价格基础上，由双方协商	银行转账	月结 90 天

客户名称	是否签订框架协议	相关协议的主要条款内容	境外销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
		7. 法律适用与争议解决 8. 协议终止					
CREATIVE NEWTECH LIMITED	否, 签订具体销售订单	1. 买卖双方信息、2. 交易核心条款(包含发票编号、订单日期、贸易术语、支付条款、交货周期、原产国、运输方式等) 3. 货物描述与金额、4. 关键备注、5. 银行信息	直销模式(贸易商)	商务谈判	参考市场价格基础上,由双方协商	银行转账	月结 60 天
HIGH CONTRAST LIMITED	是	1. 协议基本信息、2. 采购机制、3. 价格与支付、4. 交付与验收、5. 知识产权免责、6. 抵销权、7. 法律适用与争议解决 8. 协议终止	直销模式(贸易商)	商务谈判	参考市场价格基础上,由双方协商	银行转账	月结 30 天
STAND KOMPUTERS LLC	否, 签订具体购销合同	1. 合同标的与总价2. 交付条款、3. 付款条款、4. 质量保证与索赔、5. 罚则与违约金、6. 纠议解决与适用法律、7. 合同生效条件	直销模式(贸易商)	商务谈判	参考市场价格基础上,由双方协商	银行转账	出货前付全款
DC ELETRONICA LTDA	是	1. 协议基本信息、2. 采购机制、3. 价格与支付、4. 交付与验收、5. 知识产权免责、6. 抵销权、7. 法律适用与争议解决 8. 协议终止	直销模式(贸易商)	商务谈判	参考市场价格基础上,由双方协商	银行转账	月结 120 天
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	是	1. 协议基本信息、2. 采购机制、3. 价格与支付、4. 交付与验收、5. 知识产权免责、6. 抵销权、7. 法律适用与争议解决 8. 协议终止	直销模式(贸易商)	商务谈判	参考市场价格基础上,由双方协商	银行转账	月结 30 天
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	是	1. 协议基本信息、2. 采购机制、3. 价格与支付、4. 交付与验收、5. 知识产权免责、6. 抵销权、7. 法律适用与争议解决 8. 协议终止	直销模式(贸易商)	商务谈判	参考市场价格基础上,由双方协商	银行转账	到港付全款

(3) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4.其他事项”中补充披露情况如下：

“4. 其他事项

适用 不适用

公司主营业务毛利率按境内和境外分类情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境外	28. 32%	26. 96%	29. 10%
境内	13. 79%	10. 25%	19. 22%

报告期内，公司境外销售毛利率分别为 29. 10%、26. 96%和 28. 32%，境内销售毛利率分别为 19. 22%、10. 25%和 13. 79%，公司境外销售毛利率整体高于境内销售毛利率。

一般而言，境外市场消费者购买力相对较强，对产品品质、性能和交付要求更高，对价格的敏感度相对较低；而我国作为制造业大国，公司境内市场以宝龙达、长城计算机、软通计算机及紫光计算机等知名整机厂商大客户为主，客户议价能力较强，且公司境内业务处于开拓期，因此导致公司境内销售业务的毛利率水平普遍低于境外业务。”

(4) 汇率波动对公司业绩的影响

公司已对汇率波动对公司业绩的影响进行了风险提示。公司在公开转让说明书之“重大事项提示”中披露情况如下：“汇兑损益风险

公司存在大量境外业务收入，并且公司与客户主要通过美元进行结算。报告期内各期间，公司的汇兑收益分别为 306.94 万元、411.45 万元和 90.79 万元，报告期内汇率因素对公司业绩影响较大，在公司保持目前外销规模的情况下，如果未来人民币对美元持续大幅度升值，公司可能会产生较大的汇兑损失，对公司的经营业绩产生不利影响。”

2、出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响；

（1）出口退税等税收优惠的具体情况

公司在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、适用主要税收政策”之“2、税收优惠政策”之“（二）增值税优惠”中披露情况如下：“

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税（2012）39号）、《国家税务总局关于发布〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉的公告》（国税发（2012）24号）和《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告2019年第39号）等文件，报告期内迅扬科技及其子公司自营出口货物增值税实行“免、抵、退”办法，出口退税率为13%。”

（2）进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

公司已对国际形势变化进行了风险提示。公司在公开转让说明书之“重大事项提示”中披露情况如下：“国际形势变化的风险

报告期内，公司境外业务收入占营业收入比例分别为81.73%、78.20%和81.49%，公司境外业务收入占比较高。公司采用全球化的营销策略，公司产品远销欧洲、亚洲、北美洲、南美洲、大洋洲及非洲等区域的60多个国家。

近年来，由于政治、贸易保护主义、全球经济下行风险加剧等因素的影响，国际形势变化越来越复杂，俄乌冲突等国际形势变化可能导致短时间内的地区经济下滑、市场购买力减弱、外币支付困难以及国际货运中断等情况。国际形势对公司的境外销售业务具有较大的影响，如果未来国际局势持续紧张或进一步复杂化，则可能会影响到公司产品的销售情况，将会对公司总体经营业绩造成不利的影响。”

3、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来。

公司在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”补充披露情况如下：

“除购销业务以外，公司与主要客户不存在其他资金往来。

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东在主要客户中占有权益情况：

适用 不适用”

(二) 结合国际经济政治形势和贸易政策、计算机应用行业政策、行业周期特点与竞争情况、产品销量、产品价格变动情况与风险、价格传导机制、市场需求情况、在手订单和新签订单情况、报告期内收入、成本和毛利率变化、期后业绩(收入、毛利率、净利润和现金流量同期可比数据和变动比例)、业绩预测等数据定量说明 2024 年公司收入与净利润下降且净利润下滑比例高于收入的原因和合理性，涉及的主要客户，与同行业可比公司是否保持一致；列示俄罗斯等报告期内收入变动较大国家报告期内及期后收入情况，说明公司业绩是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑风险，公司拟采取的应对措施及有效性

1、2024 年公司收入与净利润下降且净利润下滑比例高于收入的原因和合理性，涉及的主要客户，与同行业可比公司是否保持一致

(1) 国际经济政治形势和贸易政策

2022 年 2 月俄罗斯宣布对乌克兰采取特别军事行动。俄乌冲突爆发后，美国联合欧盟等国家组织对俄罗斯发动经济制裁，计算机公司英特尔、戴尔、联想等决定暂停向俄罗斯市场发货。受此影响，2023 年俄罗斯市场客户转向中国企业采购计算机相关产品。因此公司 2023 年度对俄罗斯市场的销售金额有所上升。然而俄乌冲突持久化，俄罗斯相关地区的产品需求回调，受此影响，公司 2024 年度销售金额有所减少。

(2) 计算机应用行业政策

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《电子信息制造业 2025—2026 年稳增长行动方案》	工信部联电子〔2025〕181 号	工业和信息化部、市场监督管理总局	2025 年 9 月	推动服务器、个人计算机、手机等迭代升级。坚定不移推动“国货国用”；加大对产业链关键企业的政策支持；提升重点产业链供应链韧性和安全水平

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
2	《制造业企业数字化转型实施指南》	工信部联信发〔2024〕241号	工信部等	2024年12月	为企业数字化转型提供指引，系统提升企业转型水平，促进实体经济和数字经济深度融合，加快推进新型工业化。深化新一代信息技术融合应用，加快产业模式和企业组织形态变革，提升企业核心竞争力，促进形成新质生产力。
3	《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》	国发〔2024〕7号	国务院	2024年3月	推动大规模设备更新和消费品以旧换新。计算机作为八大类核心补贴产品，被纳入全国性以旧换新补贴范围
4	《工业和信息化部等八部门关于加快传统制造业转型升级的指导意见》	工信部联规〔2023〕258号	工信部、国家发展改革委等	2023年12月	推动传统制造业优势领域锻长板，推进强链延链补链，加强新技术新产品创新迭代，完善产业生态，提升全产业链竞争优势。支持传统制造业深耕细分领域，孵化新技术、开拓新赛道、培育新产业
5	《生成式人工智能服务管理暂行办法》	国家互联网信息办公室、中华人民共和国国家发展和改革委员会等令第15号	国家网信办、国家发展改革委等	2023年7月	鼓励生成式人工智能技术在各行业、各领域的创新应用，生成积极健康、向上向善的优质内容；鼓励生成式人工智能算法、框架、芯片及配套软件平台等基础技术的自主创新
6	《制造业可靠性提升实施意见》	工信部联科〔2023〕77号	工信部等	2023年6月	聚焦核心基础零部件和元器件，促进产业链、创新链、价值链融合，借鉴可靠性先进经验，着力突破重点行业可靠性短板弱项，推动大中小企业“链式”发展。
7	《数字中国建设整体布局规划》	-	中共中央、国务院	2023年2月	推动数字技术和实体经济深度融合，在农业、工业、金融、教育、医疗、交通、能源等重点领域，加快数字创新应用
8	《中国共产党第二十次全国代表大会报告》	-	中共中央	2022年10月	建设现代化产业体系。坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国。实施产业基础再造工程和重大技术装备攻关工程，支持专精特新企业发展，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展
9	《关于加强数字政府建设的指导意见》	国发〔2022〕14号	国务院	2022年6月	提高自主可控水平。加强自主创新，加快数字政府建设领域关键核心技术攻关，强化安全可靠技术和产品应用，切实提高自主可控水平
10	《关于开展“携手行动”促进大中小企业融通创新（2022-2025）	工信部联企业〔2022〕54号	工信部等	2022年5月	开展智能制造试点示范行动，遴选一批智能制造示范工厂和典型场景，促进提升产业链整体智能化水平

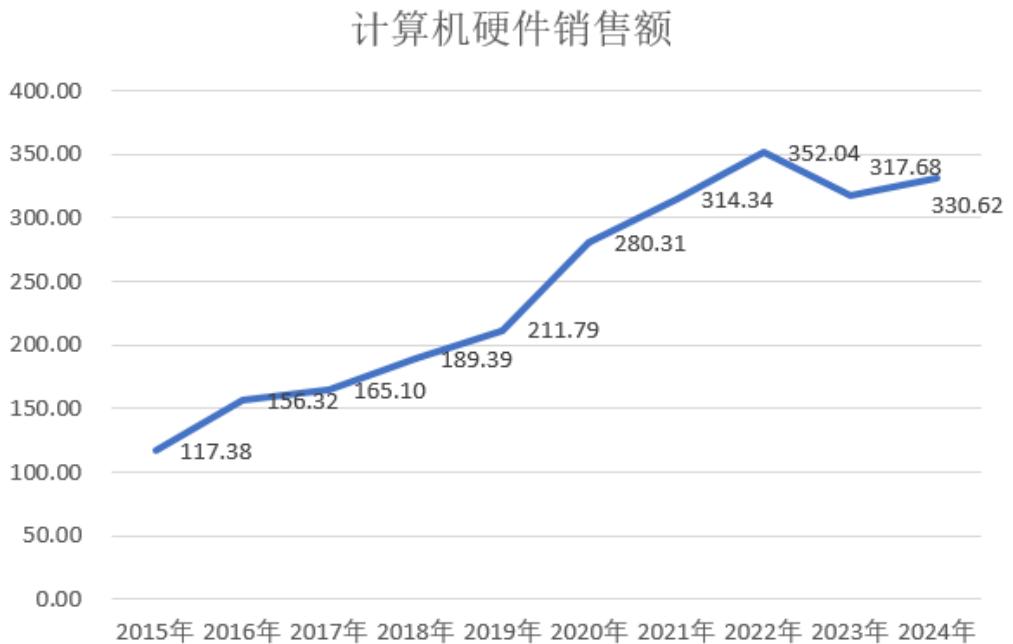
序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
	年)的通知》				
11	《“十四五”国家信息化规划》	-	国务院	2022年3月	以开源生态构建为重点,打造高水平产业生态;以软件价值提升为抓手,推动数字产业能级跃升;以科技创新为核心,推动网信企业发展壮大
12	《“十四五”数字经济发展规划》	国发〔2021〕29号	中央网络安全和信息化委员会	2021年12月	实施产业链强链补链行动,加强面向多元化应用场景的技术融合和产品创新,提升产业链关键环节竞争力,完善5G、集成电路、新能源汽车、人工智能、工业互联网等重点产业供应链体系等
13	《“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划》	工信部规〔2021〕182号	工信部	2021年11月	提升企业信息技术应用能力,加快生产制造全过程数字化改造,推动智能制造单元、智能产线、智能车间建设,实现全要素全环节的动态感知、互联互通、数据集成和智能管控
14	《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》	发改高技〔2020〕1157号	国家发展改革委、中央网信办、工信部等	2020年7月	使用以云计算、大数据、边缘计算、人工智能等为代表的数字技术驱动新业态新模式迭代升级,促进数据融通、资源流动和价值共享。进一步激活消费和就业市场,更好地释放数字化在经济各领域的创新效能,促进经济快速恢复、加速转型,实现高质量发展

国家大力支持计算机硬件行业发展的一系列产业政策,从技术研发、标准制定到基础设施建设、应用推广及产业生态构建等多方面,为公司创造了良好的政策环境和市场机遇。国家相关法律法规和政策的规范、引导以及鼓励扶持是行业发展的重要驱动因素。在这一政策框架下,计算机产业正迎来关键发展窗口期,各级政府通过政策鼓励、专项资金支持等多元化手段,构建起有利于企业成长的制度保障。随着5G、人工智能、大数据中心、云计算、物联网等新技术日渐完善,新一轮的技术革命正在深度影响我国经济,新技术不仅加速了技术迭代和产品更新,计算机与日常生活、交通出行、娱乐文旅、教育培训、医疗健康等各领域的融合更加深入,显著扩大了行业市场空间。

(3) 行业周期特点与竞争情况

① 行业周期特点

单位：亿元



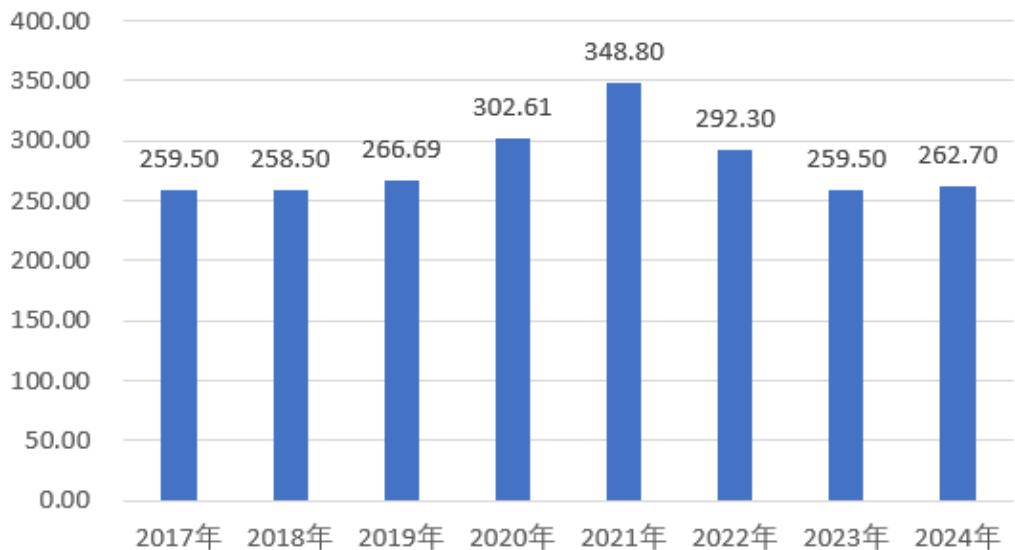
数据来源：Wind 资讯

近年来，随着人工智能、大数据、云计算及物联网等信息技术的出现和应用不断深入，计算机硬件行业迎来了蓬勃发展的时期。2015年至2024年间，计算机硬件行业整体呈现上升的趋势。计算机硬件销售额从2015年的117.38亿元增长至2024年的330.62亿元，累计增长181.66%，年均复合增长率(CAGR)12.19%。虽然受到全球经济下行的影响，2023年计算机硬件销售额有所下滑，但总体还是保持较高的水平。由云计算、人工智能、远程工作和新兴应用场景等结构性趋势所驱动，未来的计算机硬件产品将会变得更加多元化，计算机硬件与软件服务的结合也将更加紧密。虽然计算机硬件销售额增速可能从高速逐渐回归稳健，但其作为全球数字经济核心支柱的地位将愈发巩固和重要。

A、计算机市场

单位：万台

全球计算机出货量



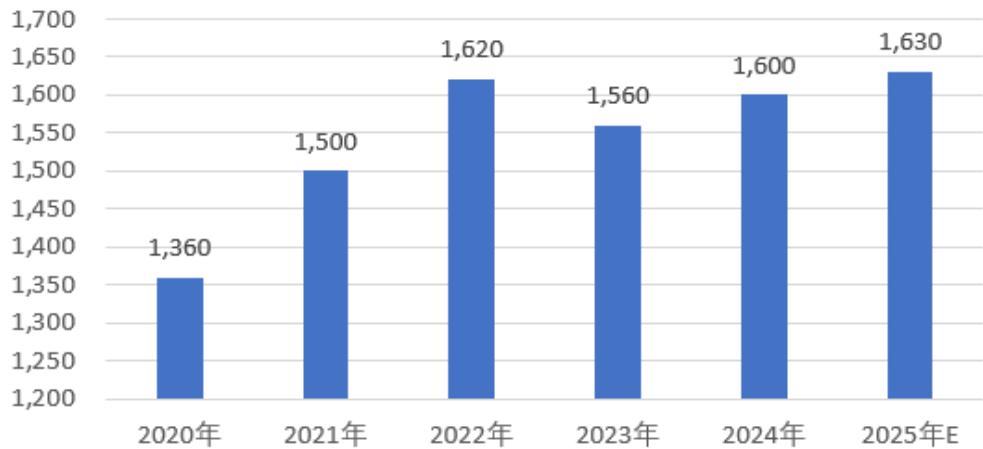
数据来源：Wind 资讯

2017 年至 2019 年，全球计算机出货量相对稳定，略有波动。受经济扩张、技术革新、新冠疫情等因素影响，消费者对计算机需求量增加，因疫情因素导致消费者对远程工作学习需求显著增加，全球计算机在 2020 年、2021 年迎来了爆发式增长。由于计算机产品一般拥有 3-5 年产品生命周期，消费者更新换代产品需要一定时间，此外，受全球经济下行的影响，全球计算机出货量自 2022 年起有所下滑。但全球计算机出货量在 2024 年已经稳住下滑的趋势，与 2023 年出货量相比保持相对稳定。当前计算机行业已进入成熟期，但仍然具有广阔的市场前景。目前我国正大力推进包括新一代信息技术产业在内的战略性新兴产业发展，出台一系列鼓励和支持信息技术产业发展的重要政策，随着人工智能、云计算、大数据、区块链等新型技术的不断涌现，新技术的商业化应用对计算机提出了更高的性能要求，为高性能计算机产品提供了广阔的发展空间。

B、服务器市场

单位：万台

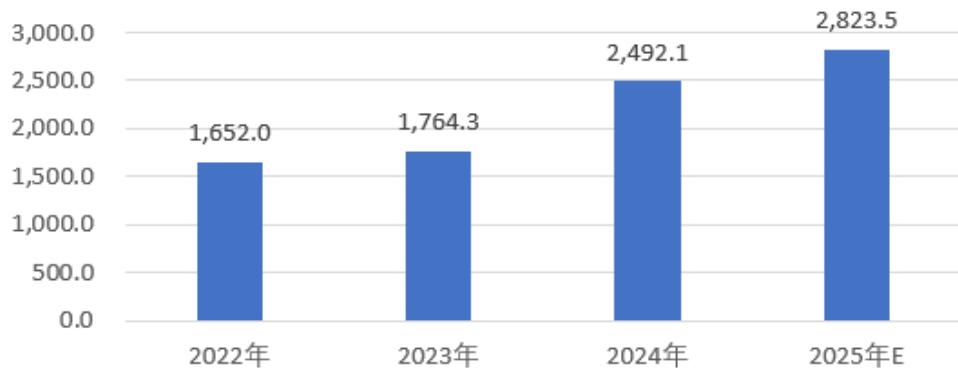
全球服务器出货量



数据来源：中商产业研究院

单位：亿元

中国服务器市场规模



数据来源：中商产业研究院

近年来随着全球互联网、云计算、数据中心的快速发展，服务器的需求量不断增长，出货量和销售额也随之逐年递增。根据中商产业研究院发布的《2025-2030年中国服务器行业深度挖掘及投资决策分析报告》显示，2020-2024年全球服务器的出货量从1,360万台增长至1,600万台，年均复合增长率为4.15%，2025年全球服务器出货量预测将达到1,630万台。2024年中国服务器市场规模为2,492.1亿元，同比增长41.25%。2025年中国服务器市场规模预测将达到2,823.5亿元，同比增长13.30%。服务器市场发展态势良好。云计算、大数据和人工智能技术的快速发展推动了服务器产品需求增长，服务器市场迎来了新的发展机遇。

②竞争情况

计算机硬件行业具有悠久的历史，经过近代高速的发展，计算机硬件行业竞争较为激烈，产品更新迭代较快。自“十四五”规划明确提出“推进产业基础高级化与产业链现代化”以来，计算机硬件行业作为数字产业化的载体，被纳入新型基础设施建设相关领域。政策层面，国家通过《工业互联网创新发展行动计划》《“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划》等文件，推动5G、工业互联网、大数据中心等技术与计算机产品深度融合。在相关利好政策不断出台的背景下，越来越多的竞争对手进入计算机硬件行业，也进一步加剧了行业竞争激烈程度。

计算机行业内存在以台企为代表的龙头企业与品牌，但由于人力成本原因逐渐竞争乏力，大陆珠三角与长三角的各类制造公司正在快速抢占其市场份额。然而大陆计算机硬件制造工厂往往呈现小作坊低质量的特点，缺乏规模效应与研发动力，满足于同质化产品与低价代工。因此，具有资产规模与自主研发能力的公司会在未来的行业竞争中脱颖而出。目前，我国计算机硬件行业企业数量众多，但多数为小微企业，大中型企业数量占比较低。以迅扬科技为代表的计算机硬件企业，已经形成了以下竞争壁垒：

序号	竞争壁垒	具体内容
1	技术壁垒	计算机产品均具备一定的技术含量。相关产品的设计开发，通常会涉及人体工程学、结构设计、工业设计、电路设计、材料学等众多专业学科知识的交叉融合运用，这需要开发者在技术创新、产品开发、供应链管控、市场拓展等领域均拥有丰富经验。
2	品牌壁垒	行业内的龙头企业凭借多元化的产品定位、个性化的品牌运营、出色的产品性能和技术支持、以及能应对更多问题的售后服务积累了海量的忠实客户群体，形成了独有的品牌宣传力和品牌文化。新进入企业难以在短期内积累大量的忠实用户。
3	资金壁垒	计算机产品更新换代速度较快，为满足市场需求，行业内企业必须投入大量资金购置先进设备以供研发、生产及检测，同时还需要高额的研发投入，确保企业能够具备应对市场需求所需的生产工艺水平和技术研发创新能力。
4	产品质量壁垒	计算机下游客户在选择供应商时，通常都需要经过一段时间的考核期，考核内容包括企业规模、生产配合度、产品质量稳定性、企业技术实力、售后服务情况等，对公司产品质量提出较高的要求。

凭借产品研发设计优势、产品矩阵优势、公司品牌优势及生产工艺优势，公司能够通过细分赛道的差异化竞争保持自身优势。而小微计算机硬件企业将在未来的竞争中逐步落于下风。

(4) 产品销量、产品价格变动情况与风险、价格传导机制

2023 年度至 2024 年度，公司主要产品销量、价格及其变动情况如下：

单位：万台、元/台

产品	2024 年度		2023 年度		变动情况	
	销量	价格	销量	价格	销量变动率	价格变动率
计算机智能终端	398.85	130.95	394.32	158.92	1.15%	-17.60%
服务器算力终端	0.98	2,109.60	0.34	2,639.63	188.24%	-20.08%

2024 年度，计算机智能终端产品销量增加 1.15%，价格下降-17.60%，服务器算力终端产品销量有所增长，价格下降-20.08%。具体分析如下：

2023 年度至 2024 年度，公司计算机智能终端产品销量较为稳定；服务器算力终端产品销量有所增长，主要系服务器市场为公司新开拓的业务市场。

计算机智能终端产品价格受产品组合、境内境外占比、产品集成程度等多种因素的影响。2024 年度计算机智能终端产品销量有所上升，但平均价格下降主要系：公司为了加大国内市场开拓力度，深化与宝龙达、长城计算机、软通计算机及紫光计算机等头部客户的战略合作，积极承接其规模化订单，该类厂商多采用大订单、低价格的采购策略，公司在与其合作中议价能力不高，在行业竞争激烈的背景下，公司为维持合作需给予更有竞争力的价格，因此整体价格下降。

服务器算力终端产品价格下降，主要系公司 2024 年对熊信科技的交易采用了净额法确认收入，若剔除净额法核算的影响，该产品当年平均单价为 6,035.16 元，平均单价有所增长。公司 2023 年度销售的产品主要为服务器组件，2024 年度主要为服务器整机，产品集成化程度更高，因此销售平均单价有所增长。

每年度公司与客户通常会对产品价格进行提前协商，年度议价时会综合考虑市场风险、原材料价格及人工成本等因素。报告期内，公司与客户未在销售合同里约定具体的上下游市场风险、价格传导机制。若市场情况发生极端变化，公司会与客户另行进行协商产品价格。

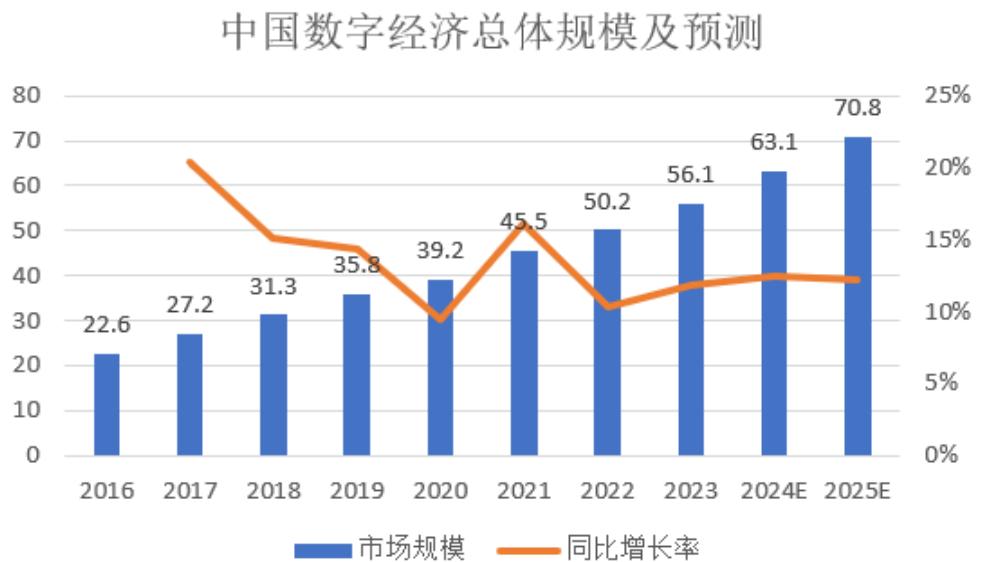
(5) 市场需求情况

计算机硬件行业的市场需求在未来几年将呈现多元化和快速增长的趋势，主要受到以下几个因素的推动：

①点“数”成金，数字经济加速跑

根据国家发展改革委公布的数据显示，中国数字经济核心产业增加值占国内生产总值（GDP）比重 2024 年达到 10.4%，首次突破 10%。五年前，“十四五”规划纲要明确打造数字经济新优势，壮大经济发展新引擎，并首次提出“数字经济核心产业增加值占 GDP 比重达到 10%”的目标。从 2020 年的 7.8% 到 2024 年的 10.4%，中国数字经济核心产业增加值占 GDP 比重提高 2.6 个百分点，带来了大量的市场机会。作为继农业经济、工业经济之后的主要经济形态，数字经济是以数据资源为关键要素，以现代信息网络为主要载体，以信息通信技术融合应用、全要素数字化转型为重要推动力的新经济形态。

单位：万亿元



数据来源：中国信息通信研究院

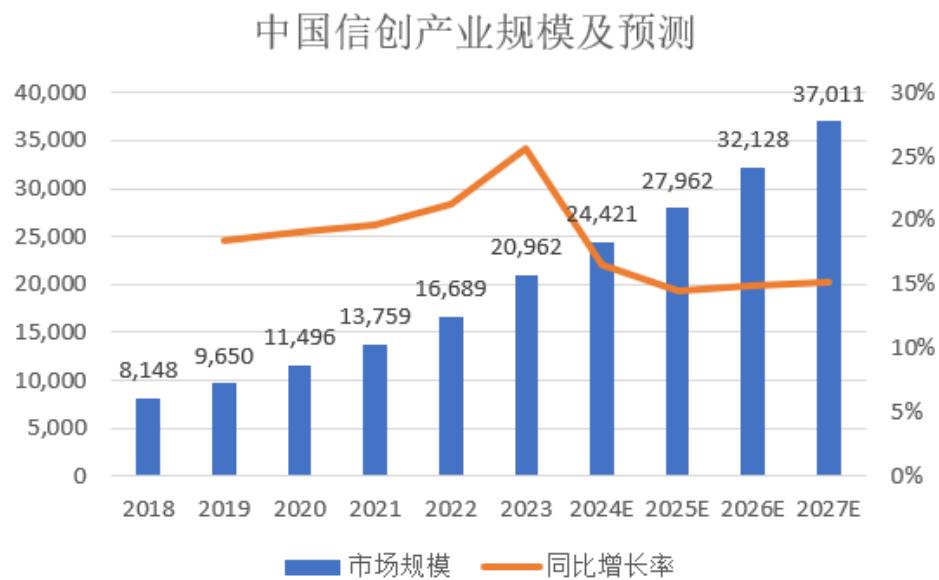
数据作为新型生产要素，其乘数效应在过去五年加快释放，持续赋能千行百业。“十四五”时期，各行业依托数字技术、基础设施不断提升行业智能化水平。5G 技术、物联网、大数据、区块链等新一代信息技术在各行业领域得到更加广泛的应用。数字经济推动计算机行业进入新一轮增长周期。2025 年政府工作报告强调加快“数字产业化”与“产业数字化”，为行业提供政策支持与发展空间。云计算、人工智能、物联网等技术的应用需求激增，带动智慧农业、工业互联网、智慧城市等新兴领域发展。计算机技术深度融入各行业。制造业数字化转型需求旺盛，工业互联网平台建设加速；服务业通过智能客服、在线支付等技术提升效率；农业领域应用拓展至农产品追溯、农产品质量安全保障等场景，促进城乡基

基础设施智能化。数字经济将给计算机硬件行业蓬勃发展提供新的发展机会。

②信创产业带动计算机行业发展

信创，即信息技术应用创新产业，是数据安全、网络安全的基础，也是新基建的重要组成部分。信创产业是我国数据安全、网络安全的基础，也是新基建的重要组成部分。长期以来，全球 ICT 产业底层标准、架构、产品、生态等要素均被海外企业或机构牢牢把握，使得我国 ICT 产业乃至广大用户面临被卡脖子、数据泄露风险高等问题，出于国家战略安全考虑，建立基于自身的 IT 底层架构和标准成为国家政策的核心。为此，我国正式将信息技术应用创新产业（即信创产业）纳入国家战略，并提出了“2+8 发展体系”，旨在摆脱对国外 ICT 产业的依赖，发展自主 ICT 产业。其中“2”代表党、政两大领域，“8”代表金融、电力、电信、石油、交通、教育、医疗、航空航天等八大关键基础行业。

单位：亿元



数据来源：艾媒数据中心

在上层政策的引领，以及企业机构大规模的研发投入下，我国信创产业已基本建立起了从上游芯片到下游应用的替代产业链条。2024 年中国信创产业已达到 24,421 亿元，预计 2027 年将达到 37,011 亿元，相比 2018 年 8,148 亿元，行业规模实现了显著增长。

与传统信息技术产业相比，信创产业更加强调生态体系的打造。从根本上说，信创整体解决方案就是通过打造以 CPU 和操作系统为重点的国产化生态体系，

系统性保证整个国产化信息技术体系可生产、可用、可控和安全。为打破行业壁垒，实现相互赋能，通过充分发挥产、学、研、用、资、创等各方面资源，国内各大厂商加入到产业链生态的搭建中来，形成信创生态全链条。信创基础消费潜力较大，在国家信息安全驱动的需求下，信创产品及解决方案应用将在各行各业的渗透持续加深，行业规模持续增长。随着未来信创行业规模的进一步提升，国产化台式机的需求量将进一步扩大，从而带动计算机硬件产品需求量快速增长。

③新兴技术发展，产品更新换代将增加市场需求

近年来，随着人工智能、虚拟现实、云计算、大数据、物联网等技术的出现和应用不断深入，计算机行业持续演变。新兴技术的迭代与普及，以及由此引发的终端产品更新换代，正在并将在未来很长一段时间内，持续且深刻地增加对计算机硬件市场的需求。这种需求并非简单的线性增长，而是呈现出多层次、结构性的爆发。

新兴技术作为计算机硬件市场的“顶级客户”，它们对算力的要求是指数级的。人工智能与机器学习对 AI 模型的训练和推理、物联网与边缘计算要求千亿级别的设备接入网络、元宇宙需要实时渲染极其复杂的三维环境等，这都对算力提出了极高的要求，算力的提升离不开计算机硬件产品更新换代，新兴技术通过赋能千行百业，创造出一系列新产品、新应用，从而拉动整个硬件生态链的需求。

新兴技术的发展正掀起一场硬件革新的风暴。这股动力源于两个层面：一是技术本身作为算力需求者，对计算机硬件产生的直接刚性需求；二是技术赋能后，催生新产品、新场景、新基础设施所带来的间接拉动效应。从云端的数据中心到边缘的智能传感器，从专业的 AI 服务器到每个人的 AI 手机，计算机硬件市场的每一个环节都在这次技术浪潮中焕发新的生机。因此，技术革新给计算机硬件行业注入新的活力，整个产业链将持续受益于这场由创新驱动的增长浪潮。

④电竞市场高速发展，推动计算机零部件市场高端化发展

国内政策方面，2021 年 6 月，文旅部发布《“十四五”文化产业发展规划》，明确指出，推动娱乐业转型升级、创新发展，实施阳光娱乐行动，开发健康向上、技术先进的新型娱乐方式，创新娱乐业态和产品，促进电子竞技与游戏游艺行业融合发展。提出推进游戏产业结构升级，推动网络游戏、电子游戏等游戏门类协

调发展，促进移动游戏、电子竞技、游戏直播、虚拟现实游戏等新业态发展。2022年杭州亚运会上，电子竞技首次作为正式比赛项目登场。

单位：亿元



数据来源：Wind 资讯

在国内政策发布助力发展的大环境下，2024 年，中国电子竞技市场规模为 1,429 亿元，相比 2016 年 505 亿元，实现大幅上涨。根据《2024 年中国电子竞技产业报告》显示，2024 年，我国电子竞技用户规模达 4.9 亿人，同比增长 0.42%。中国电竞用户规模近年来也有所增长，未来市场规模有望继续攀升。计算机平台作为目前的主流游戏平台之一，在该平台上发布的游戏通常能达到更高的画质等级和更高的帧率级别，对相关设备的性能需求也相对较高。随着相关游戏对硬件性能要求的提升，原本的硬件性能逐渐无法满足用户的需求。为获得较好的游戏竞技，用户对于自身计算机硬件的要求也愈发苛刻，这将持续带来计算机硬件更新换代的需求。

近年来，为提升游戏玩家的使用体验，计算机厂商通过调整自身结构，通过各种新奇造型及新颖的灯光设计、高性能且更加稳定的电源、手感更好的鼠标键、改良风道以提升散热能力等来吸引玩家。在电竞行业快速发展、用户数量攀升的情况下，电竞行业快速发展将会给计算机硬件行业带来广阔的增长空间。

综上所述，未来计算机硬件市场的需求将受到数字经济、信创产业、新兴技术、电竞行业等多重因素的推动。随着技术创新和政策支持的不断加码，硬件需

求将呈现出持续增长的态势，市场前景广阔，且不断扩展到新的领域和应用场景。

(6) 在手订单和新签订单情况

截至本回复出具日，公司在手订单为 14,742.95 万元，2025 年 4 月至本回复出具之日，公司新签订单 48,855.28 万元。

(7) 报告期内收入、成本和毛利率变化

2023 年度和 2024 年度公司收入、成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
计算机智能终端	52,227.81	39,442.87	24.48%	62,663.45	44,849.81	28.43%
服务器算力终端	2,058.33	1,301.11	36.79%	898.79	847.13	5.75%
合计	55,587.95	42,365.53	23.79%	64,686.78	46,956.01	27.41%

2023 年度和 2024 年度，公司主营业务毛利率分别为 27.41% 和 23.79%，下降了 3.62 个百分点，主要受到产品计算机智能终端产品毛利率下降的影响，计算机智能终端产品 2023 年度和 2024 年度毛利率分别为 28.43% 和 24.48%，下降了 3.95 个百分点，其毛利率下降原因详见本小题第五问“（五）结合单价、成本、销售数量、下游客户变化、销售方式等定量分析“计算机智能终端”业务毛利率变动的原因，毛利率是否具有稳定性，与同行业可比公司是否一致；说明“服务器算力终端”、“其他产品”业务毛利率波动幅度较大的原因，说明公司定价的原则和公允性，公司毛利率变动趋势与部分可比公司不一致的原因和合理性”之“（4）公司毛利率变动的原因，毛利率是否具有稳定性”。

(8) 期后业绩（收入、毛利率、净利润和现金流量同期可比数据和变动比例）

公司期后业绩情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	变动比例
营业收入	47,773.85	40,443.43	18.13%
毛利率	26.22%	23.76%	10.35%
净利润	6,644.63	3,987.33	66.64%
经营活动现金流净额	7,168.22	-101.78	7,142.86%

注：1、2025年1-9月财务报表数据未经审计；
2、经营活动现金流净额变动比例以正数列示。

2025年1-9月，公司营业收入为47,773.85万元，同比增长18.13%，毛利率26.22%，较去年同期增长2.46个百分点，净利润6,644.63万元，同比增长66.64%，经营活动现金流净额为7,168.22万元，实现由负转正。得益于公司持续的市场开拓和研发投入，公司营业收入和毛利率有所提升，期后业绩同比呈现增长的趋势。

（9）业绩预测

结合公司历史情况、在手订单和2025年1-9月业绩情况，公司预计2025年全年营业收入6.5-7.0亿元左右，净利润8,500-9,000万元左右，公司2025年预计业绩同比实现增长，整体经营表现良好。

（10）2024年公司收入与净利润下降且净利润下滑比例高于收入的原因和合理性

单位：万元

项目	2024年	2023年	变动金额	变动比例
营业收入	57,596.04	65,624.09	-8,028.05	-12.23%
净利润	6,360.36	9,893.57	-3,533.21	-35.71%

①2024年公司收入与净利润下降的原因和合理性

A、收入下降的原因

2024年度相比2023年度，公司营业收入下降8,028.05万元，主要系2023年度因俄乌冲突的影响，俄罗斯被西方制裁，相关产品市场需求激增，因此公司2023年度来自俄罗斯相关市场销售收入大幅增加。然而俄乌冲突持久化，俄罗斯相关地区的产品需求回调，受此影响，公司2024年度销售金额有所减少。

B、净利润下降的原因

2024年度相比2023年度，公司净利润下降3,533.21万元，主要：系公司外销收入下滑8,595.16万元。公司内销收入虽然保持相对稳定，但内销毛利率从19.22%下降至10.25%，两者综合导致公司2024年度净利润有所下滑。

②净利润下滑比例高于收入的原因和合理性

2024年度相比2023年度，公司营业收入下降比例为12.23%，净利润下降比

例如 35.71%。公司净利润下滑比例高于收入下滑比例的原因系：

A、公司毛利率从 27.95%下降至 24.72%，下滑 3.23 个百分点，原因包括

a、随着俄乌冲突常态化，较多竞争对手进入俄罗斯市场，填补美国计算机企业退出俄罗斯市场留下的空白，俄罗斯市场竞争加剧。公司调整销售策略，积极应对俄罗斯市场变化。2023 年度、2024 年度公司来自俄罗斯地区客户毛利率为 29.45%、25.90%，导致公司毛利率出现波动；

b、公司战略性承接新客户订单，承接宝龙达等行业内知名客户，为取得大客户的合作机会，公司对其采取有竞争力的报价策略，宝龙达 2024 年度销售金额为 2,387.76 万元，毛利率为-8.46%，从而导致毛利率有所下降。

B、在营业收入下降的情况下，公司期间费用等支出略有上升，2024 年度公司管理费用、销售费用及研发费用增加 344.01 万元、210.73 万元及 398.71 万元，因此净利润下降比例较高。

综上所述，2024 年净利润降幅远高于收入降幅的原因系公司主要产品计算机智能终端产品毛利率有所下降和期间费用等支出略有上升的影响，具有合理性。

（11）涉及的主要客户

2023 年度和 2024 年度，公司对主要客户销售变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年度 销售收入	2024 年度 销售收入	变动额
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	11,824.15	1,556.83	-10,267.32
深圳市熊信科技有限公司	4,435.84	405.08	-4,030.76
DC ELETRONICA LTDA	2,263.55	1,696.59	-566.97
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	1,728.81	1,429.48	-299.34
‘MTI’ LLC	1,251.87	1,015.84	-236.03
A One Distribution (UK) Ltd	1,231.56	1,010.79	-220.77
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	1,975.63	1,823.52	-152.11
GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	6,311.89	6,218.35	-93.54
ANKERMANN-EDV	1,374.95	1,448.31	73.37
CN CONG TY TNHH SAN PHAM CONG NGHE FPT	1,435.38	1,659.41	224.03

注：主要客户指 2023 年度销售前十名客户

NETSKY、熊信科技和 DC ELETRONICA LTDA 销售收入变动额较大，主要原因：

①NETSKY 公司注册在阿联酋迪拜，主要销售区域为俄罗斯地区。2023 年度因俄乌冲突的影响，俄罗斯被西方制裁，相关产品市场需求激增，因此公司来自俄罗斯相关市场销售收入大幅增加，2023 年度 Netsky 向迅扬科技采购金额较大，总计 11,824.15 万元。

2024 年，美国威胁将中国相关银行踢出国际资金清算系统（SWIFT 系统），因此对于被制裁及涉敏国家收付款事项，中国相关银行采取更为谨慎的审核政策。中国境内银行认定迪拜为涉及敏感的国家，中国境内银行在收到迪拜银行付款时，会采取较为严苛的审核政策，导致 Netsky 向迅扬科技付款面临较大的阻碍。HIGH CONTRAST 是一家注册在香港的公司，香港与内地资金流通相对顺畅，HIGH CONTRAST 向迅扬科技支付货款不存在障碍，因此，俄罗斯相关客户减少向 Netsky 公司采购，将部分采购订单交由 HIGH CONTRAST 承接。2024 年度公司对 HIGH CONTRAST 销售收入为 3,606.82 万元。

随着俄乌冲突走向长期化，俄罗斯市场对计算机产品需求回调，迅扬科技对俄罗斯相关市场销售金额虽然有一定程度的下滑，但随着中俄贸易关系的不断加深，中国境内银行放松相关境外收付款政策，NETSKY 目前已解决相关付款障碍，NETSKY 仍与迅扬科技保持合作关系，2025 年 1-9 月，NETSKY、HIGH CONTRAST 向迅扬科技采购金额合计为 3,450.29 万元。

②熊信科技公司注册地在深圳，主要销售区域为俄罗斯地区。2023 年度，熊信科技向迅扬科技采购的主要是计算机整机产品，由于相关招标项目已履行完毕，2024 年熊信科技未接到下游客户计算机整机相关订单，因此也未向迅扬科技采购计算机整机产品。2024 年度，熊信科技向迅扬科技采购的主要是服务器整机产品，因公司不承担向客户转让商品的主要责任，财务上采用净额法核算，最终导致收入降低。

③DC ELETRONICA LTDA 公司注册地在巴西，巴西作为金砖国家之一，经济增长潜力强劲，巴西政府于 2023 年底启动了新一阶段“更高效计划”，旨在推动中小微型工业企业的数字化转型，吸引了较多的竞争对手关注，受市场竞争

加剧的因素影响,公司 2024 年度对 DC ELETRONICA LTDA 销售收入略有下滑。

(12) 与同行业可比公司是否保持一致

①公司与同行业可比公司营业收入对比情况分析

2023 年度和 2024 年度,公司与同行业可比公司营业收入情况如下:

单位: 万元

公司	2024 年度	2023 年度	变化率
雷柏科技	43,758.80	41,446.02	5.58%
传艺科技	195,494.80	177,352.36	10.23%
智迪科技	132,431.98	88,874.54	49.01%
九州风神	119,159.38	146,328.88	-18.57%
平均值	122,711.24	113,500.45	8.12%
迅扬科技	57,596.04	65,624.09	-12.23%

同行业可比公司销售区域情况如下:

公司简称	销售区域
雷柏科技	2023-2024 年, 雷柏科技外销收入占比分别为 30.27% 和 36.94%
传艺科技	2023-2024 年, 传艺科技外销收入占比分别为 63.18% 和 56.61%
智迪科技	2023-2024 年, 智迪科技外销占主营业务收入比分别为 82.97% 和 87.24%
九州风神	2023-2024 年, 九州风神外销收入比分别为 89.04% 和 51.51%
迅扬科技	2023-2024 年, 公司外销售收入占比分别为 81.73% 和 78.20%

同行业可比公司中,公司与九州风神营业收入有所下降,雷柏科技、传艺科技和智迪科技的营业收入实现增长,具体分析情况如下:

A、公司与九州风神营业收入均有所下降

公司与九州风神都以境外销售为主,且均以俄罗斯市场为主要销售市场。2023 年受俄乌冲突竞争对手缩减俄罗斯销售规模影响,九州风神在俄罗斯市场销售收入实现大幅增长。2024 年度九州风神受美国制裁影响境外收入有所下降,导致九州风神总体营业收入出现下滑。

B、雷柏科技、传艺科技和智迪科技的营业收入有所增长

同行业可比公司中,雷柏科技境外销售占比相对较低,因此雷柏科技营业收入变化主要取决于境内市场的变化。传艺科技和智迪科技虽然境外销售收入占比

较高，但传艺科技境外市场主要分布在中国台湾地区、韩国等地，智迪科技主要销售区域为欧洲、北美、日本等，上述地区受俄乌冲突等国际局势变化的影响相对较小，雷柏科技、传艺科技收入实现小幅增长。

智迪科技营业收入大幅增长主要系：智迪科技在研发投入增长 32.27%，并且智迪科技加速推进募投项目在越南子公司的实施，产能的提升有力地推动了营业收入的增长。

②公司与同行业可比公司净利润对比情况分析

2023 年度和 2024 年度，公司与同行业可比公司净利润情况如下：

公司	2024 年度	2023 年度	变化率
雷柏科技	3,675.33	3,196.06	15.00%
传艺科技	-12,548.98	2,527.82	-596.44%
智迪科技	11,534.86	6,660.76	73.18%
九州风神	6,310.72	23,292.53	-72.91%
平均值	2,242.98	8,919.29	-74.85%
迅扬科技	6,360.36	9,893.57	-35.71%

同行业可比公司中，公司与传艺科技、九州风神净利润有所下降，雷柏科技、智迪科技的净利润实现增长，具体分析情况如下：

A、公司与传艺科技、九州风神净利润有所下降

传艺科技和九州风神的净利润有所下降，其中传艺科技净利润由盈转亏，主要系传艺科技新业务钠离子电池产业业绩不及预期，受锂电新能源行业市场波动的风险，传艺科技当期计提大额资产减值损失 2.77 亿元所致。九州风神净利润则随其营业收入下降而同步下滑，同时由于受美国制裁的影响，导致九州风神净利润下滑幅度高于营业收入下滑幅度。

B、雷柏科技和智迪科技的净利润有所增长

得益于营业收入的提升，智迪科技、雷柏科技净利润有所增长，且增长幅度与营业收入增长幅度具有匹配性。

综上所述，公司与同行业可比公司收入、净利润变化趋势不一致主要源于俄乌冲突等国际局势变化、市场竞争情况、产品结构种类等因素的影响，具备合理

性。

2、俄罗斯等报告期内收入变动较大国家报告期内及期后收入情况，公司业绩是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑风险，公司拟采取的应对措施及有效性

(1) 俄罗斯等报告期内收入变动较大国家报告期内及期后收入情况

2023 年度公司销售收入前十名国家或地区在 2024 年度及期后的收入情况如下：

单位：万元

国家或地区	2023 年	2024 年	变化金额	2025 年 1-9 月
阿联酋	12,282.31	1,885.23	-10,397.08	1,208.87
俄罗斯	8,639.56	8,221.70	-417.86	5,202.98
中国香港	4,364.36	6,491.67	2,127.31	6,003.59
墨西哥	1,363.38	717.19	-646.19	151.67
巴西	3,585.59	3,084.06	-501.54	2,787.55
美国	1,722.25	1,615.16	-107.09	1,108.09
乌克兰	1,312.68	1,283.53	-29.15	1,685.56
越南	1,718.69	1,867.32	148.64	635.93
德国	2,623.63	3,025.92	402.29	3,842.31
中国大陆	11,866.26	12,398.20	531.94	11,396.84

受益于公司在相关市场持续开拓及多年品牌培育，中国大陆、中国香港及德国市场预计 2025 年度销售收入实现较大增长。

2023 年，公司主要销售国家或地区中，阿联酋、俄罗斯、巴西、墨西哥收入金额及降幅较大，具体原因如下：

①阿联酋、俄罗斯收入下降的原因

公司阿联酋、俄罗斯地区客户主要销售区域均为俄罗斯。随着俄乌冲突持续，俄罗斯市场对计算机产品需求回调，公司对俄罗斯相关市场销售金额有一定程度的下滑。

阿联酋、俄罗斯收入下降的原因主要系 Netsky 减少向公司采购量，受俄乌冲突等因素的影响，报告期内，公司来自 Netsky 销售收入出现下滑的趋势，具

体解释详见本小题第二问“1、2024 年公司收入与净利润下降且净利润下滑比例高于收入的原因和合理性，涉及的主要客户，与同行业可比公司是否保持一致”之“（11）涉及的主要客户”。

受经济制裁的影响，俄罗斯相关客户减少向 Netsky 公司采购，将部分采购订单交由 HIGH CONTRAST 承接，因此 2024 年度公司来自阿联酋销售收入减少，来自中国香港销售收入增加。

2024 年度公司来自阿联酋、俄罗斯、中国香港销售收入为 1.66 亿元，2025 年 1-9 月公司来自上述地区销售收入为 1.24 亿元。随着俄乌冲突常态化，公司逐步与上述相关客户建立稳健的合作关系，2025 年度公司来自上述地区销售收入大幅下滑的风险较低。

②墨西哥收入下降的原因

中美贸易摩擦和全球供应链的不稳定性，促使许多企业寻求新的生产基地，墨西哥凭借其毗邻美国的地理位置、美墨加协的关税优惠，吸引了许多计算机制造商在墨西哥建立了新工厂。由于竞争对手增多，墨西哥市场竞争变激烈，导致公司来自墨西哥销售收入有所下滑。由于中美贸易摩擦的不确定性，以及市场竞争加剧，公司减少了墨西哥市场开拓，2025 年 1-9 月公司来自墨西哥销售收入大幅下降。

③巴西收入下降的原因

作为金砖国家之一，经济增长潜力强劲，巴西政府于 2023 年底启动了新一阶段“更高效计划”，旨在推动中小微型工业企业的数字化转型，吸引了较多的竞争对手关注，受市场竞争加剧的因素影响，公司来自巴西销售收入有所下滑。巴西作为南美新兴市场，公司于 2025 年加大巴西市场销售开拓，2025 年 1-9 月公司来自巴西销售收入为 2,787.55 万元，已基本接近 2024 年度销售收入。

（2）公司业绩是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑风险，公司拟采取的应对措施及有效性

①公司业绩是否具有持续性，是否存在业绩大幅下滑风险

A、公司的市场地位

公司围绕客户打造差异化、定制化的系统解决方案，有效解决客户痛点问题，持续为客户创造价值，拥有 Sohoo、GAMEMAX 两大国际品牌，产品远销欧洲、亚洲、北美洲、南美洲、大洋洲及非洲等区域的 60 多个国家，获得 FPT、Positivo、Svoa、LDLC 等多家境外上市公司的认可，具有广泛的知名度与影响力。在积极巩固和扩大外销优势的同时，公司亦积极开拓国内市场，参与国家信创项目，已成为国内知名智能终端的优秀供应商，与宝龙达、清华同方、长城计算机、紫光计算机等行业内头部企业或上市公司建立了稳定的合作关系。

近年来，公司将内生优势和外部资源整合，切实贯彻以“创新为核心、质量为根本、智能为亮点”的产品策略，坚持自主研发与创新，持续稳定进行研发投入，已经拥有 297 项专利，其中发明专利 23 项、实用新型专利 112 项和外观专利 162 项。公司参与制定国家标准项目 2 项、制定团体标准 1 项。公司凭借多年持续的研发、独具创意的设计、可靠的产品质量获得了权威部门颁发的众多奖项，主要奖励和荣誉如下：

序号	奖励或荣誉名称	颁发机关/机构	被授予时间
1	国家高新技术企业	广东省科学技术厅等	2024 年
2	广东省专精特新中小企业	广东省工业和信息化厅	2023 年
3	广东省创新型中小企业	广东省工业和信息化厅	2022 年
4	广东省绿色低碳计算机智能终端工程技术研究中心	广东省科学技术厅	2022 年
5	两化整合管理体系评定证书-AA 级 新型能力	北京赛昇科技有限公司	2025 年
6	东莞市倍增企业	东莞市人民政府办公室	2025 年
7	东莞市专利优势企业	东莞市科学技术局/东莞市知识产权局	2018 年
8	STAR X Liquid Cooling Gaming Computer 红点奖	威斯特法伦北威设计中心	2024 年
9	F36 法国设计奖	国际奖项协会	2024 年
10	STAR X Liquid Cooling Gaming Compute 伦敦设计奖-铂金奖	国际奖项协会	2023 年
11	STAR X Liquid Cooling Gaming Computer 法国设计奖-金奖	国际奖项协会	2024 年
12	F36 缪斯设计奖-铂金奖	国际奖项协会	2024 年
13	STAR X Liquid Cooling Gaming Computer 缪斯设计奖-铂金奖	国际奖项协会	2024 年
14	STAR X Liquid Cooling Gaming Computer 美国好设计奖-铂金奖	国际奖项协会	2024 年
15	F36 美国好设计奖-金奖	国际奖项协会	2024 年

B、公司的竞争优势

a、产品研发设计优势

公司始终将产品研发创新作为业务发展的首要任务，公司坚持自主研发与技术引进相结合的研发战略，重点配置公司资源用于研发项目。截至 2025 年 3 月 31 日，公司共有研发人员 79 名，占公司员工总数的 9.48%，研发人员均具有多年行业经验或相关背景知识，公司具有专业化的研发团队。在多年的计算机硬件行业耕耘中，公司形成了成熟的研发体系，并与清华大学深圳研究生院、东莞理工学院等高校建立合作关系，研发设计出了一系列性能优秀、高性价比的产品，受到了市场广泛的认可。公司先后被国家、省、市相关部门授予“国家高新技术企业”、“广东省专精特新中小企业”、“广东省创新型中小企业”、“广东省绿色低碳计算机智能终端工程技术研究中心”、“两化整合融合管理体系评定证书-AA 级新型能力”、“东莞市倍增企业”、“东莞市专利优势企业”等资质或荣誉称号。凭借强大的设计能力和对客户需求深入的理解，公司获得威斯特法伦北威设计中心、国际奖项协会颁发的红点奖、法国设计奖、伦敦设计奖、美国好设计奖及缪斯设计奖等多项行业专业设计奖项。

公司坚持将产品的研发设计与市场紧密结合的策略，深刻洞悉消费者需求和市场变化趋势。依托覆盖全球市场的营销网络，产品与客户实现紧密联系。公司根据市场潮流并做出前瞻性判断，主动根据市场偏好及技术发展趋势进行研发设计，建立标准化的研发流程，不断打造个性化的产品，从而完善公司产品设计体系。公司利用自身多年打造的生产经验，通过标准化研发设计流程，有效缩短了技术改进、外观设计至产品上市的整体流程，实现对市场需求的快速反应，持续进行产品的升级迭代，推出具备市场竞争力的新产品。

b、产品矩阵优势

为满足客户多样化的需求，公司致力于不断提高产品性能，并持续采购新的生产研发设备，培养相关专业技术人才，拓宽产品生产线。公司具有完善的产品矩阵，如机箱产品，可定制不同的主板尺寸、显卡长度、CPU 散热器型号、电源规模、硬盘大小等；电源产品可定制不同的规格大小、电源功率等。公司还可提供整机解决方案，满足客户不同的性能指标要求。

此外，在以电脑主机为核心产品的基础上，公司还先后推出了一体机电脑、键盘及鼠标、服务器等新产品，并以此构建多元化的产品矩阵。得益于公司在研发方面持续性的投入，公司构建了较为完善的产品矩阵，公司在产品型号和种类上面不断扩张延伸，从而满足客户多样化的需求。

c、公司品牌优势

公司深耕计算机硬件领域 15 年，凭借出色的研发设计、稳定的产品质量和细致周到的服务，公司在国内外计算机市场上积累了良好的声誉和口碑，逐渐成为国内领先的计算机硬件产品自主品牌厂商，在全球的市场地位和品牌影响力持续提升。

公司围绕客户打造差异化、定制化的系统解决方案，有效解决客户痛点问题，持续为客户创造价值，拥有 Sohoo、GAMEMAX 两大国际品牌，产品远销欧洲、亚洲、北美洲、南美洲、大洋洲及非洲等区域的 60 多个国家，获得 FPT、Positivo、Svoa、LDLC 等多家境外上市公司的认可，具有广泛的知名度与影响力。在积极巩固和扩大外销优势的同时，公司亦积极开拓国内市场，参与国家信创项目，已成为国内知名智能终端的优秀供应商，与宝龙达、清华同方、长城计算机、紫光计算机等行业内头部企业或上市公司建立了稳定的合作关系。

d、生产工艺优势

企业以生产智能化、自动化为核心战略，引进了自动化机器人、油电混合驱动折弯机、光纤激光切割机、数控压力机、AOI 检测设备等先进自动化设备，并实施了 MES 系统、智能云仓等数字化解决方案。通过物联网技术，将数字化设备与数字化软件相连接，实现了多系统软硬件技术的全面整合。这种软硬件的融合使得生产进度透明化、设备监管可视化、智能制造精细化，从而大幅提升了生产效率。企业自主开发了行业领先的全自动生产线和智慧工厂系统，实现了从冲压、注塑到组装的一站式生产。企业研发的生产线覆盖多个生产环节，为电脑主机、一体机电脑、键盘及鼠标、服务器等产品的生产流程提供定制化设计，具有很强的针对性和一致性；自动化生产线不仅减少了人力成本，提高了产品品质，还避免了传统手工组装的误差，确保了产品质量的稳定。

此外，企业还配备了 CHROMA8000 电源测试、Sag 测试、振动测试、高低

温测试、盐雾测试等专业测试设备，满足 GB、IEC 等标准要求。企业提供的耐用性、可靠性测试确保了产品的质量。企业持续优化生产工艺，这些努力使企业能够紧跟技术进步，提升生产水平，保持市场竞争力，并不断探索工艺创新的潜力。

公司先后通过了 ISO14001 环境管理体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证、ISO9001 质量管理体系认证、SA8000:2014 社会责任管理体系认证、ISO/IEC27001:2022 信息安全管理体系建设、IECQ 有害物质过程管理 QC080000 认证、GB/T 23331-2020/ISO 50001:2018 能源管理体系等体系认证。截至目前，公司产品已通过 CCC、CB、FCC、CE-EMC、CE-ROHS、TUV-MARK 等多项认证。公司完善的质量管理体系以及在品质管控方面的持续投入有效保障了产品质量的可靠性与稳定性，使得公司在市场上积累了良好的口碑和知名度。

综上所述，经过 15 年的技术积累与发展，公司已形成了一定的市场地位。公司在产品研发设计、产品矩阵、公司品牌及生产工艺等方面具有较强的竞争优势。公司 2023 年度、2024 年度净利润均在 6,000 万元以上，2025 年 1-9 月公司净利润亦超过 6,000 万元，公司盈利能力良好，业绩具备可持续性。

2025 年度公司业绩出现大幅下滑风险较低。公司已对经营业绩下滑的风险进行了风险提示。公司在公开转让说明书之“重大事项提示”中披露情况如下：

“经营业绩下滑的风险

报告期内，公司营业收入分别为 65,624.09 万元、57,596.04 万元和 12,690.47 万元，净利润分别为 9,893.57 万元、6,360.36 万元和 1,767.16 万元。2024 年度，公司经营业绩存在下滑的情况，宏观经济形势、市场竞争情况、外汇汇率、原材料价格等因素均对公司业绩具有重大影响，上述影响因素存在一定的不确定性，如果上述影响因素发生重大不利变化，将会对公司经营业绩产生不利影响，在某些极端情况下，可能会导致公司业绩出现下滑的情况。”

②公司拟采取的应对措施及有效性

为了稳固提升业绩，公司拟采取以下措施：

A、技术创新与产品升级

公司以市场需求和客户需求为导向，切实贯彻“创新为核心、质量为根本、

智能为亮点”的产品策略，深入计算机智能硬件设计与研发领域，钻研精益生产与品质保障技术，致力于推出高性能、轻薄化的计算机产品，不断提高产品附加值。同时公司将继续加强研发体系建设，以研发为驱动，持续布局境外与境内双发展的销售策略。公司将充分利用自身技术优势，加大对计算机硬件行业的研发投入和生产工艺的改良，发展技术内核更加高端的产品线，以实现从“中国制造”到“中国智造”的行业转变。

B、全球化市场布局

公司将持续拓展欧洲、美洲、亚太等海外市场，持续提升国际市场份额，打造 Sohoo、GAMEMAX 等世界品牌。公司将全面激发销售团队的战斗力与凝聚力，提升企业管理水平，公司力争形成良好的市场与客户口碑。公司将深化市场洞察，快速响应客户需求，强化全球供应链服务能力。公司将始终推行全球化战略，持续进行全球化市场布局，通过技术创新、市场运营和品牌建设等手段不断提升公司海外市场份额。

C、专业化人才团队建设

公司将制定一系列科学的人力资源开发计划，通过外部引进和内部培养等方式，建设一支专业化的人才团队。公司将配套市场化的薪酬、绩效和激励机制，进一步建立优秀人才引进机制。为公司人才提供公平合理的晋升渠道和优越的福利待遇，完善内部人才培养机制。公司将不断优化员工结构，以激发公司人才潜能的发挥和加强人才梯队的建设，满足公司业务的长期发展需求。

综上，公司 2025 年前三季度业绩情况已经明显好转，拟采取的措施具有一定有效性。面对市场机会，公司积极开发新客户，与原有客户持续保持合作并开发产品，公司将进一步发挥自身专业优势，持续巩固和开拓业绩。公司管理层预计 2025 年整体业绩进一步下滑的可能性较小。

（三）列示公司其他业务收入的构成情况，说明 2024 年公司其他业务收入占比提高的原因

其他业务收入的构成情况具体如下：

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
房租	147.51	68.58%	581.91	28.98%	672.10	71.71%
模具销售	-	-	1,199.83	59.75%	83.53	8.91%
其他	67.58	31.42%	226.35	11.27%	181.68	19.38%
合计	215.09	100.00%	2,008.09	100.00%	937.31	100.00%

报告期内，公司其他业务收入金额分别为937.31万元、2,008.09万元与215.09万元，主要由房租、模具销售等构成。2024年，公司其他业务收入较上年增加1,070.78万元，主要系公司新开展服务器业务，向客户配套研发销售服务器模具，从而带动其他业务收入增加。

综上，报告期内公司报告其他业务收入金额变动具有合理性。

(四)结合公司业务变动、客户变动、销售订单、核心技术竞争力等方面，说明公司报告期内毛利率相比于前次申报大幅提高的原因及合理性，是否符合行业特征，毛利率是否具有真实性和稳定性

1、业务变动、客户变动、销售订单、核心技术竞争力

(1) 业务变动

前次申报主营业务情况：公司专注于电脑机箱、电源供应器及电脑周边设备的系统开发设计、制造及销售。

本次申报主营业务情况：公司主要产品包括计算机智能终端产品和服务器算力终端产品两大产品类别，其中计算机智能终端产品包括防辐射机箱、高能效电源、低功耗电脑主机、多功能一体机等产品，服务器算力终端是公司顺应AI算力大趋势进行重点开拓的新领域、新产品，主要包括服务器整机及组件等产品。

综上，公司在原有产品基础上进行了开拓，新增了低功耗电脑主机、多功能一体机、服务器等产品，此外，计算机市场风向发生了多年的变化，公司原有电脑机箱、电源供应器产品也有了相应的变化，因此，与前次申报相比，公司业务情况发生了一定的变动。

(2) 客户变动

前次申报主要客户情况如下：

单位：万元

2015年1-8月		
客户名称	金额	占比
广东易事特电源股份有限公司	1,303.85	10.73%
Antec,Inc	906.96	7.47%
Acteck De Mexico Sa De Cv,Avenida	746.57	6.15%
A One Distribution (UK) Ltd	724.53	5.96%
深圳市一达通企业服务有限公司	588.88	4.85%
合计	4,270.78	35.16%
2014年		
客户名称	金额	占比
广东易事特电源股份有限公司	9,501.27	49.58%
Antec,Inc	1,440.98	7.52%
A One Distribution (UK) Ltd	903.84	4.72%
深圳市航嘉驰源电气股份有限公司	621.41	3.24%
Technotrade LLC	487.47	2.54%
合计	12,954.97	67.60%
2013年		
客户名称	金额	占比
广东易事特电源股份有限公司	9,842.28	55.5%
深圳市航嘉驰源电气股份有限公司	1,004.15	5.66%
Antec,Inc	752.00	4.24%
A One Distribution (UK) Ltd	591.15	3.33%
Technotrade LLC	519.04	2.93%
合计	12,708.61	71.66%

本次申报主要客户情况如下：

单位：万元

2025年1月—3月		
客户名称	金额	占比
GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	1,425.15	11.23%
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	700.41	5.52%

宝龙达*	690.47	5.44%
DATEN TECHNOLOGIA LTD	571.90	4.51%
ANKERMANN COMPUTER E.K.	530.22	4.18%
CREATIVE NEWTECH LIMITED	464.79	3.66%
合计	4,382.93	34.54%
2024 年度		
客户名称	金额	占比
GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	6,218.35	10.80%
HIGH CONTRAST LIMITED	3,606.82	6.26%
宝龙达	2,387.76	4.15%
STAND KOMPUTERS LLC	1,834.78	3.19%
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	1,823.52	3.17%
DC ELETRONICA LTDA	1,696.59	2.95%
合计	17,567.82	30.53%
2023 年度		
客户名称	金额	占比
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	11,824.15	18.02%
GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	6,311.89	9.62%
熊信科技	4,435.84	6.76%
DC ELETRONICA LTDA	2,263.55	3.45%
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	1,975.63	3.01%
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	1,728.81	2.64%
合计	28,539.88	43.50%

注：宝龙达是国家高新技术企业，其产品远销 180 多个国家和地区，客户包括华为、联想、小米、浪潮等。

由上表可见，报告期内公司主要客户与前次申报期间主要客户发生了一定程度的变化。

（3）销售订单

前次申报期间，公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-8 月的主营业务收入分别为 17,734.81 万元、19,165.42 万元和 12,147.47 万元。

本次申报期间，公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月营业收入分别为 65,624.09 万元、57,596.04 万元和 12,690.47 万元。

自前次申报至本次申报期间，公司销售订单实现了大幅增长。

（4）核心技术竞争力

①前次申报主要技术：

A、台式电脑机箱及机箱配件

序号	技术名称	技术来源	技术特点	技术的应用
1	机箱抗震技术	自有技术	该技术提供一种能防止在震动环境中，硬盘受到损伤，进而保护好硬盘数据、延长硬盘使用寿命的电脑机箱中的减震硬盘座，在硬盘座上与硬盘的接触处，设有防震橡胶垫，能较好的保护硬盘，避免了硬盘损伤，有效保护用户硬盘数据，同时延长了硬盘一倍的使用寿命。	普遍用于公司的高端机箱
2	机箱防尘技术	自有技术	该技术应用在机箱上设计抽拉式或磁铁吸附的创新结构，将防尘网安装于机箱进风口处，既保证了机箱的正常通风、又起到正常的防尘作用，有效保护了电脑不受灰尘的侵害，起到保护电脑硬件和延长电脑使用寿命一倍的作用，且此防尘网安装方便、易于拆卸清洗。	普遍用于公司的高端机箱
3	机箱散热技术	自有技术	应用冷空气下沉、热空气上升的物理原理及空气动力学原理确定风扇安放位置，最大限度的提升气流在机箱内部的接触面积，从而达到高效散热的目的。	普遍用于公司的高端机箱
4	机箱带 WIFI 功能技术	自有技术	该技术通过设计带有 WIFI 模块集成于电脑机箱内部，从而达到无线联网的功能，降低了有线网络的连接成本和复杂的连线，更加方便客户随时随地的移动使用。	普遍用于公司的高端机箱
5	机箱免工具安装技术	自有技术	该技术通过设计用于安装光驱、硬盘、PCI 卡等电子部件的专用装配配件，可实现免工具装机，大大提高了安装电脑的方便性和快捷性，也方便用户进行电脑升级。	普遍用于公司的高端机箱
6	机箱降噪技术	自有技术	该技术通过在机箱的风扇位处设计具有较强弹性的不锈钢弹片，避免风扇与机箱硬接触使风扇工作时的振动通过弹片进行吸收，同时在机箱外部设计有调速开关可根据外部环境情况进行低中高调速或在机箱内安装 PWM 功能板实现智能调速，同时在机箱的外壳内面粘有优质吸音棉，让电脑的运行过程中的噪音降低 30%以上。	普遍用于公司的高端机箱
7	机箱带不间断电源 UPS 功能技术	自有技术	该技术通过在机箱内部设计用了不间断功能的 UPS，在市电断电的情况下保证电脑还能继续工作，让用户有保存数据及处理特别紧急事的时间，有效地防止突然断电导致的用户数据丢失，同时对电脑本身也有非常好的保护作用。	用于特定客户
8	机箱空气净化功能技术	自有技术	该技术在机箱前光驱位处设计了一个带有空气净化功能的模块，将电脑工作时产生的有害气体进行分解，同时带有负离子发生器及紫外线杀菌功能。达到了既能分解电脑本身又能净化室内空	普遍用于公司的高端机箱

序号	技术名称	技术来源	技术特点	技术的应用
			气的双重功效，大大保护了用户的健康。	
9	机箱防辐射技术	自有技术	采用较厚优质电镀锌钢材，并在零部件装配处设计具有弹性的凸点结构，让机箱各零部件紧密接触，形成一个电磁回路，同时机箱的外部件采用外烤内不烤漆的工艺，保证零部件的导电性能，外部 IO 接口采用金属保护罩，有效防止电磁辐射和电磁泄漏对电脑用户的伤害，产品达到欧盟 CE、美国 FCC、UL 等安全标准。	普遍用于公司机箱产品

B、电源供应器

序号	技术名称	技术来源	技术特点	技术的应用
1	高精密电源外壳加工技术	自有技术	该项技术申请外观专利，外表面镀敷细密金属镀层，加强抗电磁干扰，耐指纹、耐刮花，外观色彩可任意调配。风机组件安装精度精密，风机扇叶不和外壳产生干涉。	普遍用于公司的高功率电源装配
2	电路板设计仿真计算技术	自有技术	该项技术使用专用设计软件进行仿真计算，对相关部件的节点信号模拟生成，能大幅缩短设计周期，提高产品研发效率。	普遍用于公司的高功率电源研发
3	电路板设计技术	自有技术	该项技术采用线路板多层布局，增大铜箔覆盖面积，增加散热面积，摈弃传统分立器件设计，采用新型高密度集成电路，线路布局清晰明朗。器件采用正向贴片设计，提高生产可靠性，成品直通率提高 10%。	普遍用于公司的高功率电源研发
4	电气性能快速测试技术	自有技术	该项技术采用半成品在线测试技术，成品自动化及人工相结合，单台产品测试数据达 40 项以上，测试时间减少至 15 秒以内。测试程序可调，适合 1500W 以内任意 ATX 电源的在线测试。大大提高了产品的良率和生产效率。同时改善员工工作条件，加强对员工的劳动保护，体现企业对员工的关爱。	普遍用于公司的电源产品生产
5	专用自动化工艺装备技术	自有技术	该项技术采用定制的治具及检测辅助设备，可以正确、可靠、快速地连接在线或被检测产品，与传统的组装或测试方式比较，其效率可以提高 2 倍。同时改善员工工作条件，加强对员工的劳动保护，体现企业对员工的关爱。	适用于公司的电源产品的生产、测试
6	电源节能设计技术	自有技术	公司致力于发展电源的节能技术，基于自身研发实力和对全球电源技术信息的充分了解，掌握相关产品的核心技术并已产业化。系列电源产品分别通过了欧盟 ERP 待机标准，全系待机功耗小于 0.5W，最高标准可达到小于 0.25W，实测 0.17W。满足欧盟最苛刻标准。同时满足美国 80PLUS 金牌、银牌、铜牌认证，其中产品效能利用率最高能达到 90% 以上，处于行业领先水平	普遍用于公司的高功率电源研发
7	风扇智能转速控制技术	和清华大学深圳研究生院合	该技术通过具有自主知识产权的神经元网络软件算法（该软件算法已取得软件著作权），自动控制风扇转速随产品内温度变化而同步调	普遍用于公司的电源研发

序号	技术名称	技术来源	技术特点	技术的应用
		自开发	节。另外通过主板提供的脉宽调制信号，控制风扇转速，提高产品效率及可靠性。	
8	环保工艺生产技术	自有技术	该技术涵盖我司电源产品的设计及生产过程，产品取得 ROHS/REACH 环保证书，产品准入欧洲市场，且对个人用户的人身健康、环境保护、可持续发展做出应有的企业贡献。	普遍用于公司的电源研发生产
9	产品和公司符合相关认证	自有技术	公司电源产品符合国内 3C，国外 CE、C-TICK、MEPS、SCCP、80PLUS 等相关认证，公司符合 ISO9001 体系认证，所有产品符合安规、电性、噪音、抗干扰等方面的标准。	普遍用于公司的电源研发生产

C、一体机及平板

序号	技术名称	技术来源	技术特点	技术的应用
1	外壳模具成型设计技术	自有技术	该项技术通过电脑完成注塑成型的模拟仿真，模拟模具注塑的过程，得出一些数据结果，通过这些结果对模具的方案可行性进行评估，完善模具设计方案及产品设计方案，提高模具开发的效率	普遍用于公司塑胶模具
2	高效率高精密外壳设计技术	自有技术	该产品设计为机身简洁美观且超薄，内部结构必须保证在空间小的前提下散热效果良好，且拆装方便。后盖采用卡扣式结构，方便组装和拆卸，极大地提高生产效率，方便用户维护	普遍用于公司壳料开发与装配
3	低功耗低温度电路设计技术	共有开发技术	本产品采用低功耗处理器，电脑工作时整机功耗不超过 45W，能耗上只有普通电脑的一半，整机性能稳定性有很大提升，运行速度快。再将空气动力学原理引入到设计当中，确定风扇安放位置，最大限度的提升气流排出，从而达到低噪音高散热率的目的。	普遍用于一体电脑产品研发设计
4	电气性能快速测试技术	自有技术	该项技术采用半成品在线测试技术，成品自动化及人工相结合，产品测试数据准确，测试时间减少。根据不同的测试内容和程序调整即可测试，大大提高了产品的一次直通率和生产效率。	适用于公司的一体机、平板电脑产品的生产
5	专用自动化工艺装备技术	自有技术	该项技术采用定制的治具及检测辅助设备，可以正确、可靠、快速地连接 PCB 或被检测产品，与传统的组装或测试方式比较，其效率可以提高 2 倍。	适用于公司的一体机、平板电脑的生产、测试
6	温控控制技术	共有开发技术	该技术通过神经元网络软件算法，CPU 自动控制风扇转速随温度变化而同步调节。另外通过主板提供的脉宽调制信号，控制风扇转速，有效降低电脑运行产生的噪音及延长风扇寿命保证 CPU 散热通风。	普遍一体电脑的研发生产
7	环保工艺生产技术	自有技术	产品的设计及生产过程，严格按照中国电子信息产品污染控制要求，开发、设计、生产全程对原材料严格检测，确保污染物不超标，产品应用原材料都取得 ROHS/REACH 环保证书，对保护电脑用户的人身健康和环境保护非常有利。	普遍用于一体机、平板电脑的生产研发

②本次申报核心技术

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
1	高精密模具设计技术	通过智能化和数字化手段,综合运用集成式设计(PLM/PDM)分析,模具结构规划和CAE分析辅助设计,高精密模具的加工精度可控制在 $\pm 5\mu\text{m}$ 以内,高寿命能够长达百万次、千万次以上。高效率的设计也有利于自动化生产。	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
2	高精度电源稳压反馈电路	PWM方式的电压补偿系统,输入预训练的LSTM模型识别工况状态;利用反馈动态调整消除线损电压差,确保电压反馈信号的稳定性和精度;利用内置PID控制器实时计算补偿量,实现粗调与微调的双闭环控制,多路电压调整率提升到 $+/ -2\%$ 显著优于INTEL规范的 $+/ -5\%$	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
3	嵌入式电源模块技术	主动式芯片信号驱动4臂低速半导体场效应晶体管,代替传统的整流桥堆,接近无损整流。生产工艺模块化,应用于各类电源产品,电源转化率可以提升2%,达到钛金等级	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
4	高功率密度恒流驱动技术	通过对浪涌电流抑制、限流保护、软启动及过流保护等多重功能模块的优化设计,结合高频多相拓扑、数字控制、高密度集成和先进散热,在毫米级空间内实现数百安培的精准电流控制,提升了高性能计算、游戏、AI等场景系统的稳定性和安全性,能效比OPR >1.2 。	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
5	智能化精准控制与高效散热技术	通过键盘接收多个系统的标识号、数据信息和用户选择模式等,采用机器学习时间序列预测技术,优化散热策略,调整风扇转速和冷却管道布局,生成最终散热策略,实现对数字化高精密电脑终端系统的电源、机体内功率部件的能耗、散热、电机驱控等精准控制,控制响应时间达 ± 0.01 秒,DCiE(数据中心能耗效率)0.82。	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
6	RGB色温控制系统及应用技术	以MCU+软件构成控制器为核心,搭配液晶显示屏、温度传感器、色温调节控制模块、红外发生和接收、RGB灯等组成RGB色温控制系统。应用于各终端产品,融合光感与温度调节,可实现远程控制。并最早提出与华硕、技嘉等主板RGB系统同步功能,实现情景模式联动;具备断电记忆功能。	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
7	先进接触式直接液冷系统技术	随着CPU与GPU的功耗持续攀升,传统风冷散热方案已逐渐逼近其热管理能力的物理极限。在此背景下,先进接触式直接液冷技术正成为数据中心散	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		热的关键路径。其中，冷板式液冷通过液体流经冷板直接带走高热元件热量，而浸没式液冷则将设备完全浸没于绝缘冷却液中，实现极致高效的热交换。相比传统风冷，此液冷技术具有显著优势：它能够更高效地带走高密度热量，大幅降低数据中心冷却能耗，从而有效降低能源使用效率，提升整体能效水平，直接助力实现“双碳”目标。同时，液冷技术为部署更高功率密度的计算设备提供了可能，支持算力基础设施的持续升级与集约化发展，为人工智能、高性能计算等前沿领域奠定坚实的散热基础。		端等产品	
8	高精度温度传感器数据融合技术	运用系统性能监控技术，实时收集包括处理器、内存关键组件的负载数据和温度信息，获取冗余数据以降低单点误差，并通过卡尔曼滤波融合数据，动态补偿热惯性导致的延迟误差，机箱感应温度误差低于 $\pm 0.5^{\circ}\text{C}$ 。	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
9	MCU 智能启停功能温度控制系统	MCU 加密专用温控软件搭载双路热电偶传感器组成智能启停功能温度控制系统。达到智能启停逻辑：通过阈值判断触发启停，用于终端设备温度大于 55°C 时启动风扇，小于 40°C 时关闭风扇，具备动态调节能力：采用 PWM 脉冲宽度调制实现无级调速，让风扇根据温度差动态调整实现低躁运行；平均风噪可以减低 20%。风扇寿命可以提高 30%。	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
10	高密度防尘技术	电脑机箱高密度防尘技术通过多层过滤、正压气流和密封结构设计实现高效防尘；对机箱结构有限元分析，采用 180 目高密度尼龙过滤空气中的大颗粒，结合机箱内部正压环境（进风量 $>$ 出风量）抑制灰尘吸入；关键缝隙处使用硅胶密封条或迷宫式风道减少尘粒侵入，同时优化风扇布局与防尘网易拆卸设计，兼顾散热效率与维护便捷性。	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
11	视觉传感技术+AI 算法在产品检验上的技术融合	通过视觉传感的成像技术+AI 自动比对算法，自动进行产品检验，替代人工对防呆/防错/防漏/防混的检验，效率提高 80%，准确率提升至 99%以上。	自主研发	应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品	是
12	计算机视觉人机交互语音智能技术	运用摄像头带矩阵麦克风与 A/D 信号转化模组，获取的图像或视频信息，可通过 1.5 距离的视觉算法进行分析和处	自主研发	应用于计算机智能终端产品	是

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		理, 实现人脸识别、手势识别、眼神追踪功能。集成高精度摄像头、麦克风阵列 10 分贝传感器, 实现语音识别、多模态交互, 引擎 2D/3D 数字、计算机视觉与语音合成技术, 实现低延迟、消除干扰高准确率的实时互动。			

公司在原有核心技术的基础上, 经过十余年的研发投入与技术改进, 公司形成了新的技术突破。前次核心技术基于计算机硬件的创新改良, 针对机箱、电源等单个零件的技术, 而本次核心技术重点在于提供一整套面向高性能计算机产品的系统级解决方案。

公司电脑主机产品可以通过人脸识别、指纹识别、静脉识别等方式实现快速解锁唤醒, 产品在保障信息安全的基础上, 同时让用户拥有便捷的使用体验。公司产品具有智能语音识别的功能, 用户能够直接通过语音下达指令, 进一步方便消费者使用。此外, 公司产品可以根据用户使用时长提供智能化服务, 包括温度自动化识别与散热、灯光亮度颜色自动化调整及智能语音提醒等。智能硬件的关键特征是具备信息的采集、处理和连接能力, 并可实现智能感知、人机交互等功能, 产品更具智能化特征。

公司依托自主研发的高精度温度传感器数据采集技术, 实时收集 CPU 处理器、内存、显卡等关键组件的负载数据和温度信息, 消除冗余数据以降低单点误差, 通过卡尔曼滤波融合数据, 动态补偿热惯性延迟误差, 提高了终端组件温度监测精度; 采用机器学习自适应控制、风冷液冷集成设计技术, 实时精准控制风扇转速和冷却液流量, 提高机体内功率部件的散热效果、降低了能耗, 公司研制的智能低功耗电源最高转换效率可以达到 94% 以上, 实现了绿色低碳节能。

综上所述, 公司核心技术亦发生了一定程度的改变。

2、公司报告期内毛利率相比于前次申报大幅提高的原因及合理性, 是否符合行业特征, 毛利率是否具有真实性和稳定性

本次申报期, 公司主要产品从计算机机箱、电源等基础硬件, 全面转向技术集成度更高、附加值更大的计算机智能终端与服务器算力终端产品。公司业务重心转为计算机智能硬件产品的一体化解决方案提供商, 完成从“卖产品”到

“卖服务”的业务转型，根据客户需求提供从研发设计、生产制造和运营服务一站式定制化产品解决方案。公司营业规模亦从2亿元左右大幅上升至6亿元左右，客户结构、产品类型亦发生了一定程度的改变。

近年来，公司不断结合行业发展趋势、产品革新方向以及市场竞争情况，针对电脑机箱、电源领域的新产品、新技术持续开展研发活动，因此，随着研发能力和技术水平的不断提升，公司能够提供更具竞争力和差异化的产品，产品的附加值更高，从而在面对下游客户时拥有更强的定价能力与议价空间。

公司本次申报报告期截止日为2025年3月31日，前次申报报告期截止日为2015年8月31日。经过十年左右时间的发展，计算机硬件行业发生了较大的变化。2015年，计算机硬件行业处于同质化竞争，性能提升缓慢，消费者换新产品的动力不足，AI算力和人工智能的崛起成为行业发展的主要助力，在算力爆发式增长的行业背景下，计算机硬件行业也处于快速更新迭代当中，产品性能的提升推动了价格的上涨。此外，应用场景的细分重塑了计算机硬件的定义，商务办公人员、轻薄便携用户、游戏电竞玩家等用户对计算机硬件需求各不相同，通过产品差异化战略提高了产品溢价能力。综上所述，公司报告期内毛利率相比于前次申报大幅提高符合行业特征。

公司毛利率提高主要系产品结构的改变，公司根据客户需求提供从研发设计、生产制造和运营服务一站式定制化产品解决方案，能够提供更具竞争力和差异化的产品，产品的附加值更高。此外，公司销售规模、客户结构、技术实力亦发生了较大的改变。计算机硬件行业经过十年左右的发展，技术革新提高了产品溢价能力，公司毛利率提高符合行业特征。综上，公司毛利率的大幅提高是由于产品向高端转型和议价能力的增强，符合行业特征，并且具有较强的合理性。报告期内毛利率具有真实性并保持相对稳定。

(五) 结合单价、成本、销售数量、下游客户变化、销售方式等定量分析“计算机智能终端”业务毛利率变动的原因，毛利率是否具有稳定性，与同行业可比公司是否一致；说明“服务器算力终端”、“其他产品”业务毛利率波动幅度较大的原因，说明公司定价的原则和公允性，公司毛利率变动趋势与部分可比公司不一致的原因和合理性

1、结合单价、成本、销售数量、下游客户变化、销售方式等定量分析“计算机智能终端”业务毛利率变动的原因，毛利率是否具有稳定性，与同行业可比公司是否一致

(1) 公司单价、成本、销售数量情况

报告期内计算机智能终端产品的单价、成本、销量情况如下：

单位：元/台、万台

产品	期间	销售单价	单位成本	销量	毛利率
计算机智能终端	2025年1-3月	149.09	110.92	78.63	25.60%
	2024年度	130.95	98.89	398.85	24.48%
	2023年度	158.92	113.74	394.32	28.43%

报告期内，公司毛利率与销售单价变化趋势一致。

(2) 公司下游客户变化的情况

报告期内计算机智能终端产品下游主要客户情况如下：

单位：万元

2025年1月-3月			
序号	客户名称	金额	占比
1	GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	1,425.15	12.16%
2	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	700.41	5.97%
3	武汉宝龙达信息技术有限公司	690.47	5.89%
4	DATEN TECHNOLOGIA LTD	571.90	4.88%
5	ANKERMANN COMPUTER E.K.	530.22	4.52%
合计		3,918.14	33.42%
2024年			
序号	客户名称	金额	占比
1	GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	6,218.35	11.91%
2	HIGH CONTRAST LIMITED	3,606.82	6.91%

3	武汉宝龙达信息技术有限公司	2,387.76	4.57%
4	STAND KOMPUTERS LLC	1,834.78	3.51%
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	1,823.52	3.49%
合计		15,871.23	30.39%
2023 年			
序号	客户名称	金额	占比
1	NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	11,824.15	18.87%
2	GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	6,311.89	10.07%
3	深圳市熊信科技有限公司	4,435.84	7.08%
4	DC ELETTRONICA LTDA	2,263.55	3.61%
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	1,975.63	3.15%
合计		26,811.07	42.79%

报告期内，公司前五大客户情况发生了一定的变化，2024 年度新增宝龙达客户。

（3）公司销售方式的情况

报告期内计算机智能终端产品按不同销售模式的收入情况如下：

单位：万元

销售模式	2025 年 1-3 月		2024 年		2023	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易商	6,875.07	58.65%	32,950.04	63.09%	46,145.53	73.64%
终端客户	4,845.51	41.33%	19,253.65	36.86%	16,276.34	25.97%
电商	2.44	0.02%	24.12	0.05%	241.58	0.39%
合计	11,723.02	100.00%	52,227.81	100.00%	62,663.45	100.00%

报告期，公司不断推行大客户战略和品牌销售战略，终端客户占比不断上升。

（4）公司毛利率变动的原因，毛利率是否具有稳定性

报告期内计算机智能终端产品的毛利率分别为 28.43%、24.48%和 25.60%，呈现先降后升的趋势，2024 年毛利率下降 3.95%，主要原因为：

①公司战略性承接新客户订单，承接宝龙达等行业内知名客户，为取得大客户的合作机会，公司对其采取有竞争力的报价策略，从而导致毛利率有所降低，2024 年度宝龙达毛利率为-8.97%，若剔除客户宝龙达，公司毛利率为 26.06%，

毛利率降幅收窄。

②2023 年, 受俄乌冲突导致的经济制裁影响, 俄罗斯市场对我国计算机设备需求旺盛并且交货周期要求较短, 因此公司通过较高的议价能力实现了毛利率增长。随着俄乌冲突常态化, 较多竞争对手进入俄罗斯市场, 填补美国计算机企业退出俄罗斯市场留下的空白, 俄罗斯市场竞争加剧。公司调整俄罗斯市场销售策略, 导致公司俄罗斯客户毛利率下降。2023 年度、2024 年度公司计算机智能终端业务来自俄罗斯地区客户毛利率为 29.45%、25.90%, 呈下降趋势。

2025 年 1-3 月公司毛利率上升 1.12%, 主要原因为:

①公司持续加强与国内大客户的关系, 在业务对接、产品定制及服务等方面精益求精, 并加强成本控制、优化供应链、提升生产效率, 以适应国内业务的开拓和发展, 2025 年 1-3 月宝龙达毛利率为-2.74%, 2024 年度宝龙达毛利率为-8.97%, 同比有所增长;

②2025 年 1-3 月公司为部分终端客户提供高性能、定制化电源供应器产品, 高性能产品价格溢价水平较高, 带动了公司整体毛利率水平升高。

综上所述, 受客户、市场竞争情况等因素的影响, 报告期内, 公司毛利率虽有所波动, 但总体保持稳定。

(5) 与同行业可比公司是否一致

公司毛利率与同行业可比公司是否一致详见本小题第五问“4、公司毛利率变动趋势与部分可比公司不一致的原因和合理性”相关内容。

2、说明“服务器算力终端”、“其他产品”业务毛利率波动幅度较大的原因

报告期内, 服务器算力终端产品、其他产品的毛利率情况如下:

	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
服务器算力终端	23.33%	36.79%	5.75%
其他产品	42.78%	-24.56%	-11.96%

服务器算力终端产品为公司新开拓的业务, 2023 年尚处于起步阶段, 业务初期的毛利率相对较低, 2024 年由于对主要销售客户熊信科技的交易采用了净

额法确认收入，推高了当期毛利率水平，若不考虑净额法的影响，2024 年服务器算力终端毛利率为 12.41%，2025 年随着业务逐步进入常态化，毛利率回归至正常区间。

其他产品主要为摄像头，新能源机柜等，业务销售规模相对较小，报告期内其他产品销售金额占营业收入比例分别为 1.71%、2.26% 和 1.83%，容易受到个别产品类别的价格与成本波动的影响，从而导致整体毛利率出现波动。

3、公司定价的原则和公允性

公司定价原则为：以成本为基础，综合考虑订单规模、交期、工艺复杂度、市场竞争环境、客户合作关系等因素，并参考市场上同类产品价格最终与客户协商确定产品价格。

公司属于计算机硬件行业，经过数十年的发展，计算机硬件行业已进入成熟期，行业内已形成完整的产品价格体系。公司与客户定价方法为参考市场价格基础上，由双方协商，公司相关交易定价具有公允性。

4、公司毛利率变动趋势与部分可比公司不一致的原因和合理性

报告期内，公司与可比公司毛利率水平变化情况如下：

公司，	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
申请挂牌公司	26.77%	24.72%	27.95%
雷柏科技	29.73%	30.14%	27.75%
传艺科技	22.59%	21.41%	23.83%
智迪科技	17.10%	19.77%	19.07%
九州风神	28.04%	33.73%	39.46%
平均值	24.37%	26.26%	27.53%

报告期内，申请挂牌公司毛利率分别为 27.95%、24.72% 和 26.77%，呈现先降后升的趋势。公司毛利率变动分析详见本小题第五问“4、公司毛利率变动趋势与部分可比公司不一致的原因和合理性”。

2024 年度雷柏科技毛利率上升 2.39 个百分点，主要系其报告期内公司逐步推进电竞外设、高端办公外设等新品销售，增加了高毛利产品的销售比重，提升了整体毛利率；2025 年 1-3 月，雷柏科技毛利率基本保持稳定。

2024 年度传艺科技毛利率下降 4.31 个百分点，主要系内销市场竞争加剧，传艺科技笔记本电脑等消费电子产品所用柔性印刷线路板毛利率下降 4.38 个百分点，导致创艺科技 2024 年度毛利率下降。2025 年 1-3 月，传艺科技提升成本控制能力，毛利率有所上升。

2024 年度智迪科技毛利率整体保持相对稳定，受原材料价格上涨、市场竞争等因素的影响，2025 年 1-3 月智迪科技毛利率有所下降。

2024 年度九州风神毛利率下降 5.73 个百分点，2023 年度九州风神以境外销售为主，境外销售的毛利率水平均高于境内，2024 年下半年受制裁影响，九州风神停止对外出口，境外销售收入下滑较多，从而导致九州风神 2024 年度及 2025 年 1-3 月毛利率下滑。

综上所述，公司毛利率变动与部分可比公司不一致，主要源于俄乌冲突等国际局势变化、市场竞争情况、产品结构种类等因素的影响，具有合理性。

（六）说明报告期内主要境外客户的基本情况，包括但不限于成立时间、主要经营国家或地区、客户类型、实缴资本、实际控制人、市场地位及经营规模、合作年限、合作稳定性等；结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性

1、说明报告期内主要境外客户的基本情况，包括但不限于成立时间、主要经营国家或地区、客户类型、实缴资本、实际控制人、市场地位及经营规模、合作年限、合作稳定性等

报告期内主要境外客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	主要经营国家或地区	客户类型	注册资本(元)
GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	2018/1/16	俄罗斯及哈萨克斯坦、白俄罗斯等	贸易商	888
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	2006/5/23	阿根廷、秘鲁、智利、哥伦比亚、委内瑞拉	贸易商	9,140
DATEN TECHNOLOGIA LTD	2001/7/27	巴西	终端客户	9,548,744
ANKERMANN COMPUTER E.K.	2011/10/6	德国	终端客户	无披露
CREATIVE NEWTECH LIMITED	2004/9/22	迪拜、新加坡	贸易商	12,086,170
DC ELETRONICA LTDA	2003/3/25	巴西	贸易商	663,042

客户名称	成立时间	主要经营国家或地区	客户类型	注册资本(元)
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	2014/11/14	俄罗斯	贸易商	88,810
‘MTI’ LLC	1992/9/29	摩尔多瓦、俄罗斯	贸易商	7,947,891
SPA ALFATRON	2001/12/30	阿尔及利亚	终端客户	43,482,125
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	2023/6/26	美国(亚马逊)、欧洲	贸易商	9,140
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	2022/4/20	俄罗斯	贸易商	290,175
CN CONG TY TNHH SAN PHAM CONG NGHE FPT	2010/1/15	越南	终端客户	31,068,18
A One Distribution (UK) Ltd	2000/1/1	英国、爱尔兰	贸易商	4,689,050
LLC STAND TRADE	2008/4/10	乌兹别克斯坦	贸易商	91,642
HIGH CONTRAST LIMITED	2019/7/18	欧洲	贸易商	0.91
STAND KOMPUTERS LLC	2007/4/23	乌兹别克斯坦	贸易商	136,522

注：1、主要境外客户指报告期各期销售前十名；
2、境外公司无法获取实缴资本，此处列示注册资本，且已换算为人民币。

(续上表)

客户名称	实际控制人	市场地位及经营规模	合作年限
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	Kirichenko, Vladislav Dmitrievich	经营规模为 8,500 万元	7
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	Serfaty Benchimol Salomon	经营规模为 2,800 万元	15
DATEN TECHNOLOGIA LTD	DP PARTICIPACOES LTDA	经营规模为 66,000 万元	6
ANKERMANN COMPUTER E.K.	Ankermann Lars	经营规模为 900 万元	10
CREATIVE NEWTECH LIMITED	Ketan Chhaganlal Patel	经营规模为 14 亿元	3
DC ELETRONICA LTDA	ADRIANA VIEIRA COSTA	经营规模为 4,400 万元	16
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	AO"NIENSHANTS-FINANSO VAYA KOMPANIYA"	经营规模为 2,500 万元	12
‘MTI’ LLC	MTI INVESTMENTS IKOMPANIYA,FC	经营规模 135,000 万元	12
SPA ALFATRON	ELEC EL DJAZAIR SPA	经营规模为 9,200 万元	5
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	周先学	经营规模为 2,100 万元	4
NETSKY COMPUTERS	MR. PHILIPP PATSKHVERIYA	经营规模为 21,200 万元	4

客户名称	实际控制人	市场地位及经营规模	合作年限
TRADING CO LLC			
CN CONG TY TNHH SAN PHAM CONG NGHE FPT	SYNTEX FPT JOINT STOCK COMPANY	越南河内地区大型电子产品分销企业（2010年成立），隶属FPT集团体系，员工900人，是越南电子产品分销领域的重要参与者，主营计算机及配件、手机、平板等产品分销，业务覆盖越南全国，在中国、韩国等地区有稳定采购渠道，市场竞争力较强。	5
A One Distribution (UK) Ltd	Thomas Peter Naughton50%， Samantha Naughton 50%	经营规模为7,500万元	15
LLC STAND TRADE	Hudayberdiyev Kamoliddin Fazliddin o'g'li	未获取	3
HIGH CONTRAST LIMITED	CHINGCHIMING	经营规模为3,200万元	5
STAND KOMPUTERS LLC	Valiyev Abdixomid Norimovich	未获取	2

综上，公司与主要境外客户合作年限为2-16年，公司与主要境外客户保持较为稳定的合作关系。

2、结合具体业务模式、销售模式、合同条款约定等，说明境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性

(1) 公司业务模式、销售模式、合同条款约定

①公司业务模式

公司境外销售为线下销售模式，客户主要分为贸易商和终端客户。贸易商客户主要将公司产品直接转售给下游客户；终端客户通常为电脑整机厂商，一般会将公司产品进行组装后再销售。

公司与贸易商销售为买断式销售。公司与贸易商未签署有约束力的经销协议，未就销售区域与销售价格对贸易商进行约束；公司对贸易商的销售价格为参考市场价格双方协商，未约定销售折扣和销售返利，贸易商对外销售的区域、客户、销售价格完全自主决定；贸易商自行承担存货跌价、销售及客户需求变化等风险；除质量问题外，公司不承担退换货义务。

综上所述，公司向贸易商、终端客户均为买断式销售，公司对贸易商销售金额、销售区域、销售价格及方式不做约束或者管理，公司向上述两类客户的销售模式不存在本质区别。

②公司销售模式

公司通过长期多年稳定优质的产品质量积累了良好的客户口碑，公司与大量境外客户建立了长期稳定的合作关系。公司一般与客户签订框架合同，客户以订单的形式向公司进行采购。产品价格由公司与客户参考市场价格协商确定。公司与境外客户主要采用 FOB、EXW 模式，公司与客户主要使用美元、人民币、欧元作为结算货币。

③合同条款约定

框架协议中约定：产品应交付给买方或其指定承运人，买方或其指定承运人应立即安排开箱检验；若买方或其指定承运人在收货时未提出任何异议，则应视为对产品的接受；。

（2）说明境外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性

公司境外各项收入确认的具体情况如下：

销售模式	客户类型	收入确认原则	收入确认时点	收入确认依据
线下销售	贸易商	根据合同约定发出货物，完成出口报关手续，在取得经海关审验的货物出口报关单时确认收入。	完成出口报关手续并取得出口报关单的时点	经海关审核通过的货物出口报关单
	终端客户	根据合同约定发出货物，完成出口报关手续，在取得经海关审验的货物出口报关单时确认收入。	完成出口报关手续并取得出口报关单的时点	经海关审核通过的货物出口报关单
线上销售	电商平台	不涉及	不涉及	不涉及

基于公司境外销售的业务模式、销售模式及合同条款，公司收入确认的原则为“公司根据合同约定发出货物，完成出口报关手续，在取得经海关审验的货物出口报关单时确认收入”，收入确认时点为完成出口报关手续并取得出口报关单的时点，确认依据为经海关审核通过的货物出口报关单。

根据《企业会计准则第 14 号-收入（2017 年修订）》的第四条规定“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入”，在出口贸易中，取得报关单标志着货物已脱离公司控制、完成主要出口法律手续，商品所有权上的主要风险和报酬已转移给客户，符合控制权转移的判断标准。

公司与境外客户主要采用 FOB、EXW 结算，均以取得报关单确认收入，对于 EXW 模式下以报关完成时点确认的依据及合理性如下：

①客户采用 EXW 模式主要系海运费上涨，客户选用铁路运输的方式，因此客户与公司约定 EXW 的交易方式。公司在工厂将货物交由客户后，公司仍然需要协助客户报关，在工厂完成交货后，公司判断货物风险报酬并未完全转移。采用 EXW 和采用 FOB 仅在交货地点有所变化，在交易模式上面未发生根本变化，因此沿用 FOB 的收入确认原则。

②EXW 模式在报关日期确认收入，收入确认的时点更符合会计谨慎性的原则。

③ EXW 模式的收入下，出厂时间和报关出口时间一般相差 7 天以内，采用出口报关日期确认收入，对收入金额的影响不重大。

经查询，智迪科技、衡东光通讯、无锡工业等上市公司对 EXW 模式均采用报关时点作为收入确认时点，迅扬科技与相关上市公司采用的政策一致，不存在明显差异。

综上，公司境外收入确认方法具有恰当性。

(七) 按照境内直销、境内贸易商、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外电商等不同模式分别说明报告期各期收入构成，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例；说明贸易商与直销毛利率比较情况、差异原因及合理性；说明报告期内贸易商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商大额合作的情况、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况、公司与贸易商合作的稳定性；说明报告期各期末公司贸易商库存情况，是否存在压货情形，是否存在通过贸易商调节收入确认时点情形，收入确认政策是否符合会计准则相关规定；结合产品终端销售的具体情况，说明贸易商销售真实性

1、按照境内直销、境内贸易商、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外电商等不同模式分别说明报告期各期收入构成，说明公司同时在境内外采取多种销售模式的原因及合理性，是否符合行业惯例

公司主营业务收入按不同销售模式构成情况如下：

单位：万元

项目		2025年1月-3月		2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外	终端客户	3,444.19	27.61%	12,657.47	22.77%	12,379.67	19.14%
	贸易商	6,897.58	55.29%	32,384.34	58.26%	41,257.30	63.78%
境内	终端客户	1,999.73	16.03%	9,206.06	16.56%	5,448.14	8.42%
	贸易商	131.45	1.05%	1,315.87	2.37%	5,351.55	8.27%
	电商	2.43	0.02%	24.21	0.04%	250.12	0.39%
合计		12,475.38	100.00%	55,587.95	100.00%	64,686.78	100.00%

报告期内，公司的销售模式整体以贸易商为主、终端客户为辅，同时有少量电商模式。

单位：万元

项目		2025年1月—3月		2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端客户		5,443.92	43.64%	21,863.53	39.33%	17,827.81	27.56%
贸易商		7,029.02	56.34%	33,700.20	60.63%	46,608.85	72.05%
电商		2.43	0.02%	24.21	0.04%	250.12	0.39%
合计		12,475.38	100.00%	55,587.95	100.00%	64,686.78	100.00%

终端客户包括多家行业内知名计算机整机厂商，上述客户一般会引领行业技术风向，对产品技术质量要求较高，采购订单量较大。公司与计算机整机厂商建立合作关系，符合公司大客户战略和品牌销售战略，有助于公司提升销售规模、产品质量、研发技术等市场竞争力。

公司与贸易商客户合作主要基于以下因素：贸易商模式更能满足终端客户的多样化采购和服务本地化需求，可以有效解决终端客户在产品多样性、采购便捷性、时效性等方面的痛点；此外，贸易商模式有利于公司扩大销售覆盖面，借助贸易商的本地渠道与客户资源，将产品销往境内外各地区；此外，贸易商具有资金优势，贸易商通常给予下游客户一定信用期，下游客户通过贸易商进行采购可以缓解资金压力。

公司亦通过电商模式进行少量销售，该模式有助于公司覆盖电商平台和通过线上渠道提升知名度，加速公司品牌建设渠道。

综上，公司在境内外采取多种销售模式具有一定合理性。

经查询同行业可比公司年度报告或招股说明书, 可比公司采取的模式销售情况如下:

公司简称	销售模式
雷柏科技 (002577.SZ)	雷柏科技销售采用线上线下联动营销, 多渠道销售模式, 全面布局线下销售渠道, 目前已在全球六十多个国家和地区铺设销售网络。 雷柏科技采用直销和经销的方式进行销售, 以经销为主。2023-2024年, 雷柏科技直销收入占比分别为 10.59% 和 9.67%, 经销收入占比分别为 82.84% 和 84.18%
智迪科技 (301503.SZ)	公司自主品牌业务模式下采用直销和经销方式, 其中经销模式下经销商通过区域买断方式购买公司自主品牌产品后对外销售。未披露具体比例数据。
九州风神 (874058.NQ)	经销模式: 九州风神产品销售主要采用经销模式, 即通过经销商的自有渠道进行销售。2022 年和 2023 年 1-6 月, 九州风神经销收入占主营业务收入比例分别为 74.35% 和 82.15%。 直销模式: 九州风神自有品牌产品主要通过自有销售渠道直接销售给装机商或者通过亚马逊、京东 POP 店、天猫旗舰店等境内外电商平台实现对外销售。

同行业可比公司中, 雷柏科技、智迪科技和九州风神的客户类型均包含多种销售模式, 其中雷柏科技和九州风神亦布局了线上或电商平台, 因此, 公司在境内外采取多种销售模式符合行业惯例。

2、说明贸易商与直销毛利率比较情况、差异原因及合理性

报告期内贸易商和终端客户毛利率情况如下:

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
贸易商	24.90%	25.40%	29.06%
终端客户	27.02%	21.30%	23.32%

2023 年和 2024 年终端客户毛利率均低于贸易商客户, 主要系公司终端客户多为行业内知名计算机组装厂商, 计算机组装厂商多采用大订单、低价格的采购策略, 公司在与其合作中议价能力不高, 在行业竞争激烈的背景下, 公司为维持合作需给予更有竞争力的价格, 因此整体毛利率水平相对较低。

2025 年 1-3 月, 终端客户毛利率高于贸易商客户。2025 年 1-3 月终端客户毛利率增长主要系①受益于公司良好的成本管理, 2025 年 1-3 月宝龙达毛利率为 -2.74%, 2024 年度宝龙达毛利率为 -8.97%, 同比有所增长; ②2025 年 1-3 月公司为部分终端客户提供高性能、定制化电源供应器产品, 高性能产品价格溢价水平较高, 带动了公司终端客户毛利率水平升高。

3、说明报告期内贸易商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商大额合作的情况、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况、公司与贸易商合作的稳定性

报告期各期贸易商客户家数分别为 184 家、177 家和 61 家，2023 年度、2024 年度贸易商数量保持稳定，2025 年 1-3 月贸易商数量有所下降主要系统计时间区间为第一季度，部分贸易商当年还未向公司采购。

各期主要贸易商的基本情况如下：

客户名称	成立时间	主要经营国家或地区	注册资本（元）
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	2022/4/20	俄罗斯	290,175
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	2018/1/16	俄罗斯及哈萨克斯坦、白俄罗斯等	888
深圳市熊信科技有限公司	2018/9/27	俄罗斯	5,000,000
DC ELETRONICA LTDA	2003/3/25	巴西	663,042
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	2006/5/23	阿根廷、秘鲁、智利、哥伦比亚、委内瑞拉	9,140
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	2014/11/14	俄罗斯	88,810
‘MTI’ LLC	1992/9/29	摩尔多瓦、俄罗斯	7,947,891
A One Distribution (UK) Ltd	2000/1/1	英国、爱尔兰	4,689,050
LLC STAND TRADE	2008/4/10	乌兹别克斯坦	91,642
HIGH CONTRAST LIMITED	2019/7/18	欧洲	0.91
STAND KOMPUTERS LLC	2007/4/23	乌兹别克斯坦	136,522
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	2023/6/26	美国（亚马逊）、欧洲	9,140
CREATIVE NEWTECH LIMITED	2004/9/22	迪拜、新加坡	12,086,170
ANTEC INC.	1978/10/21	全球	51,029,545

(续上表)

客户名称	实际控制人	市场地位/经营规模	合作年限
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	MR. PHILIPP PATSKHVERIYA	经营规模为 21,200 万元	4
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD	Kirichenko, Vladislav Dmitrievich	经营规模为 8,500 万元	7

客户名称	实际控制人	市场地位/经营规模	合作年限
LLC			
深圳市熊信科技有限公司	李桥	经营规模 3.4 亿人民币	4
DC ELETRONICA LTDA	ADRIANA VIEIRA COSTA	经营规模为 4,400 万元	16
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	Serfaty Benchimol Salomon	经营规模为 2,800 万元	15
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	AO"NIENSHANTS-FINA NSOVAYA KOMPANIYA"	经营规模为 2,500 万元	12
'MTI' LLC	MTI INVESTMENTS I KOMPANIYA, FC	经营规模 135,000 万元	12
A One Distribution (UK) Ltd	Thomas Peter Naughton50%, Samantha Naughton 50%	经营规模为 7,500 万元	15
LLC STAND TRADE	Hudayberdiyev Kamoliddin Fazliddin o'g'li	未获取	3
HIGH CONTRAST LIMITED	CHINGCHIMING	经营规模为 3,200 万元	5
STAND KOMPUTERS LLC	Valiyev Abdixomid Norimovich	未获取	2
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	周先学	经营规模为 2,100 万元	4
CREATIVE NEWTECH LIMITED	Ketan Chhaganlal Patel	经营规模为 14 亿元	3
ANTEC INC.	知达明珠投资有限公司：8.8%利达明珠投资有限公司：8.8%行达明珠投资有限公司：8.8%达昌明珠投资有限公司：8.8%利昌明珠投资有限公司：8.8%	经营规模 2.59 亿元	14

注：主要贸易商客户指报告期各期销售前十名贸易商客户。

公司贸易商存在个别注册资本及员工人数较少的情形。报告期任意一期交易金额在 1000 万以上，注册资本少于 100 万元且人数少于 10 人，或任意一期交易金额在 300-1000 万元，注册资本少于 50 万元且人数少于 5 人的贸易商情况如下：

客户名称	注册资本 (原币)	注册资本 (人民币/元)	人数	交易情况 (万元)		
				2025 年 1 月-3 月	2024 年	2023 年
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	AED150000	290,175	7	-	1,556.83	11,824.15
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	10,000HKD	9,140	9	700.41	1,823.52	1,975.63
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	1,000,000R UB	88,810	6	438.83	1,429.48	1,728.81
HIGH CONTRAST LIMITED	1HKD	0.91	2	279.02	3,606.82	797.81

注：境外公司无法获取实缴资本与参保人数，此处列示注册资本与员工人数。

上述贸易商客户存在注册资本及员工人数较少的情形，这主要系贸易商行业本身属于轻资产运营模式，其核心价值在于市场渠道、客户资源与资金周转能力，而非依靠大量固定资产或员工规模。由于市场环境、监管要求、文化理念的不同，很多国家允许公司以极低甚至零资本注册，国外金融市场更加成熟，贸易公司可以通过银行贷款、供应链融资、提单贷款等方式进行融资，从而满足日常经营资金的需求，因此贸易商客户选择以较低的资本注册公司。

其次，许多贸易商为专业化运营团队，核心业务聚焦于资源对接与订单管理，员工多为销售、采购人员等掌握专业技能的人员，而将物流、仓储等需要人手较多的环节进行外包，以减少运营成本，从而导致其自身员工人数较少。因此，公司部分贸易商注册资本及员工人数较少，主要由其行业特性与业务模式决定，具有较为合理商业逻辑。

报告期各期主要贸易商的成立时间及与公司开始合作时间情况如下：

客户名称	成立时间	合作时间
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	2022/4/20	2022 年
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	2018/1/16	2018 年
深圳市熊信科技有限公司	2018/9/27	2022 年
DC ELETROONICA LTDA	2003/3/25	2010 年
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	2006/5/23	2011 年
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	2014/11/14	2014 年
‘MTI’ LLC	1992/9/29	2014 年
A One Distribution (UK) Ltd	2000/1/1	2011 年
LLC STAND TRADE	2008/4/10	2023 年
HIGH CONTRAST LIMITED	2019/7/18	2021 年
STAND KOMPUTERS LLC	2007/4/23	2023 年
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	2023/6/26	2022 年
CREATIVE NEWTECH LIMITED	2004/9/22	2023 年
ANTEC INC.	1978/10/21	2012 年

注：ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED 公司的实际控制人通过 BIRGUSTECHNOLOGYCO.,LIMITED 在 2022 年便与公司开始合作。

由上表可见，公司不存在与报告期内新成立的贸易商大额合作的情况。

报告期内，各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年1月-3月	2024年	2023年	终端销售区域
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	-	1,556.83	11,824.15	俄罗斯
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	1,425.15	6,218.35	6,311.89	俄罗斯及哈萨克斯坦、白俄罗斯等
深圳市熊信科技有限公司	4.18	405.08	4,435.84	俄罗斯
DC ELETROONICA LTDA	442.07	1,696.59	2,263.55	巴西
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	700.41	1,823.52	1,975.63	阿根廷、秘鲁、智利、哥伦比亚、委内瑞拉
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	438.83	1,429.48	1,728.81	俄罗斯
‘MTI’ LLC	434.55	1,015.84	1,251.87	摩尔多瓦、俄罗斯
A One Distribution (UK) Ltd	234.29	1,010.79	1,231.56	英国、爱尔兰
LLC STAND TRADE	-	-	1,078.92	乌兹别克斯坦
HIGH CONTRAST LIMITED	279.02	3,606.82	797.81	欧洲
STAND KOMPUTERS LLC	-	1,834.78	-	乌兹别克斯坦
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	324.11	694.26	449.04	美国（亚马逊）、欧洲
CREATIVE NEWTECH LIMITED	464.79	140.70	20.74	迪拜、新加坡
ANTEC INC.	283.16	383.24	408.01	全球
合计	5,030.56	21,816.27	33,777.82	-

公司与主要贸易商的合作具有较强稳定性，主要体现在以下方面：

(1)合作历史悠久：公司前十大贸易商客户多数与公司建立合作时间较长，合作关系稳定，未发生重大不利变化，公司前十大贸易商客户合作情况如下：

客户名称	开始合作时间	已合作年限
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	2022年	3年
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	2018年	7年
深圳市熊信科技有限公司	2022年	3年
DC ELETROONICAL TDA	2010年	15年
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	2011年	14年
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	2014年	11年
‘MTI’ LLC	2014年	11年

客户名称	开始合作时间	已合作年限
A One Distribution(UK) Ltd	2011 年	14 年
LLC STAND TRADE & STAND KOMPUTERSLLC	2023 年	2 年
HIGH CONTRAST LIMITED	2021 年	4 年
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	2022 年	3 年
CREATIVE NEWTECH LIMITED	2023 年	2 年
ANTEC INC.	2012 年	13 年

（2）签订长期协议：公司与核心贸易商一般签订销售框架协议，对合作范围、权利义务等进行了明确约定，为长期合作奠定了法律基础。

（3）业务粘性强：公司产品在贸易商的下游销售渠道中已形成良好口碑，且贸易商已对公司产品形成一定粘性，客户切换供应商的成本较高，公司与贸易商合作关系稳固。

（4）交易持续稳定：报告期内，主要贸易商的采购额整体较为稳定，体现了贸易商对公司产品的认可。

（5）定期沟通机制：公司建立了完善的客户管理体系，与主要贸易商保持紧密联系，及时解决合作中的问题。

综上所述，2023 年度、2024 年度公司贸易商客户总量保持稳定，公司与主要贸易商建立了稳定的合作机制，公司与主要贸易商的合作具有较强稳定性。

4、说明报告期各期末公司贸易商库存情况，是否存在压货情形，是否存在通过贸易商调节收入确认时点情形，收入确认政策是否符合会计准则相关规定

公司贸易商通常在接到下游客户订单或采购意向后才与公司协商采购相关产品，因此贸易商通常不提前备货。报告期各期末，公司前十大贸易商库存较小，不存在压货情形。前十大贸易商库存情况详见本小题第七问“5、结合产品终端销售的具体情况，说明贸易商销售真实性”之“（2）贸易商进销存及销售实现情况”。

公司贸易商业务严格按照报关或者签收时点确认收入，公司与贸易商业务为买断式销售业务，期末退货情况极少，不存在各期末突击发货而期后大额退货的异常情形，公司贸易商业务销售回款情况良好，不存在重大纠纷。公司不存在通

过贸易商调节收入确认时点情形，收入确认政策符合会计准则相关规定。

5、结合产品终端销售的具体情况，说明贸易商销售真实性

(1) 贸易商内部控制制度

公司已根据业务模式特点，建立了一套完善的销售模式业务流程和相应的内部控制制度，包括销售管理制度、合同管理制度、客户管理制度等，制度明确了各环节的职责分工与授权批准，能够从客户管理、协议签订、发货通知、物流运输、货物签收、销售回款、收入确认等多个环节对公司销售业务进行有效控制。

①客户开发、审批及 CRM 建档

销售部门主要通过展会、业内介绍、网络沟通等途径进行潜在客户开发。客户正式合作前，公司对其资质进行审核，根据公司制定的统一价格政策和信用政策，并结合客户类型、经营规模及下游客户资源等情况相应在 CRM 系统设置对其产品销售定价和信用额度并备案存档，后续调整均需在 CRM 系统中进行审批。

A、客户资质审核：公司严格按照规定，对客户进行资质审核，审核无误后在 CRM 系统中进行备案存档。

B、价格审批：公司一般根据客户合作情况和销售规模执行相应的价格政策，并经相应价格政策审批后在 CRM 系统中备案存档。

C、信用额度审批：公司一般根据客户合作关系、销售规模、历史回款等情况，经综合评估后对客户进行信用额度审批并在 CRM 系统中备案存档。

②客户财务 ERP 系统建档

财务人员根据 CRM 系统中的客户信息同步在 ERP 系统中进行客户建档；档案信息包括客户基本信息、收货地址、联系人、价格政策、信用额度等。

③销售订单确认和生成

A、销售订单确认：公司定期举办展会、邀请客户参观公司厂区、发送公司产品宣传手册等方式向客户介绍公司产品，客户通过电话、邮箱、聊天软件等方式向公司销售人员提出采购需求，销售人员生成 ERP 系统销售订单后与客户进行销售订单确认，订单信息包括产品名称、规格、数量、价格、发货时间等。

B、销售订单生成：销售人员生成销售订单后，公司根据销售订单金额进行分级审核，审批通过后，公司安排相关的采购、生产、质量检测等工作。

④订单配货出库、物流配送

A、订单配货出库：仓管部门根据销售订单（包括产品编码名称、数量、销售订单单号、销售订单二维码）进行拣货配货，仓管部人员扫描订货单中的二维码和配货产品条形码进行打包并办理产品出库，同时生成对应的发货清单，发货清单随物流装箱发送给客户做收货核对。

②物流配送：仓管部人员扫描出库单二维码并将需发货物品放置发货区域，由第三方快递公司统一收件装车后进行配送。

⑤客户报关单及客户签收单据回收

A、报关单：涉及外销报关业务，财务部负责从海关系统导出当月出口报关单，公司财务部核对报关单数据准确性后进行相应的账务处理。

B、客户签收单：客户收到货物后，对货物数量与发货清单进行核对无误后，进行物流签收，公司根据快递公司系统平台随时掌握物流信息及客户签收情况。

⑥对账与收款

公司销售人员负责制作对账单，财务部负责复核，若复核无误，公司审批盖章流程完成后销售人员发给客户进行核对。销售人员负责跟踪客户进行货款催收，公司要求以银行转账方式进行货物收款。公司对客户逾期欠款建立预警机制，公司对逾期账款采取电话催收、法院起诉等方式。

（2）贸易商进销存及销售实现情况

公司主要贸易商销售区域详见本小题第七问“3、说明报告期内贸易商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、是否存在与新成立的贸易商大额合作的情况、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况、公司与贸易商合作的稳定性”。

贸易商客户基于下游客户的需求，向公司采购相关产品直接用于销售，公司对贸易商的销售系买断式销售，公司不再保留商品后续的控制权。公司主要贸易商客户为进出口外贸商，其采购公司产品后直接出口至终端客户，其通常在终

端客户确定产品具体需求后，向公司进行下单；公司根据贸易商客户订单需求进行备货，完成后按其要求送往指定的出口港或其他指定地点，贸易商一般不保留库存。报告期内，公司前十大贸易商进销存情况如下：

2025年1-3月公司前十大贸易商进销存金额及占比情况如下：

单位：万元

贸易商客户名称	产品类别	2025年1-3月		2025年3月 31日贸易 商库存金额
		贸易商客户 对公司 采购金额	贸易商客户 对外销售成 本金额	
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端产品	1,425.15	1,425.15	-
DC ELETROONICA LTDA	计算机智能终端产品	442.07	442.07	-
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端产品	700.41	700.41	-
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	计算机智能终端产品	438.83	438.83	-
‘MTI’ LLC	计算机智能终端产品	434.55	434.55	-
A One Distribution(UK) Ltd	计算机智能终端产品	234.29	234.29	-
ARENA Electronic GmbH	计算机智能终端产品	195.23	195.23	-
ARESGAM ETECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	计算机智能终端产品	324.11	324.11	-
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	计算机智能终端产品	-	-	-
HIGH CONTRAST LIMITED	计算机智能终端产品	279.02	279.02	-
取得进销存数据的贸易商销售收入		4,773.66		
占当期贸易商销售额比例		63.65%		

2024年度公司前十大贸易商进销存金额及占比情况如下：

单位：万元

贸易商客户名称	产品类别	2024年度		2024年12 月31日贸 易商库存 金额
		贸易商客户 对公司 采购金额	贸易商客户 对外销售成本 金额	
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端产品	6,218.36	6,218.36	-
DC ELETROONICA LTDA	计算机智能终端产品	1,696.59	1,696.59	-
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端产品	1,823.52	1,823.52	-
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	计算机智能终端产品	1,429.48	1,429.48	-
‘MTI’ LLC	计算机智能终端产品	1,015.84	1,015.84	-

贸易商客户名称	产品类别	2024 年度		2024 年 12 月 31 日贸易商库存金额
		贸易商客户对公司采购金额	贸易商客户对外销售成本金额	
A One Distribution(UK) Ltd	计算机智能终端产品	1,010.79	1,010.79	-
ARENA Electronic GmbH	计算机智能终端产品	465.88	465.88	-
ARESGAM ETECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	计算机智能终端产品	694.26	694.26	-
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	计算机智能终端产品	1,556.83	1,556.83	-
HIGH CONTRAST LIMITED	计算机智能终端产品	3,606.81	3,606.81	-
取得进销存数据的贸易商销售收入		19,518.36		
占当期贸易商销售额比例		57.92%		

2023 年度公司前十大贸易商进销存金额及占比情况如下：

单位：万元

贸易商客户名称	产品类别	2023 年度		2023 年 12 月 31 日贸易商库存金额
		贸易商客户对公司采购金额	贸易商客户对外销售成本金额	
GUANDUN SOKHU TEKHOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端产品	6,311.89	6,311.89	-
DC ELETROONICA LTDA	计算机智能终端产品	2,263.55	2,263.55	-
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端产品	1,975.63	1,975.63	-
EAST-WEST LOGISTIC LTD.	计算机智能终端产品	1,728.81	1,728.81	-
‘MTI’ LLC	计算机智能终端产品	1,251.87	1,251.87	-
A One Distribution(UK) Ltd	计算机智能终端产品	1,231.56	1,231.56	-
ARENA Electronic GmbH	计算机智能终端产品	484.64	484.64	-
ARESGAM ETECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	计算机智能终端产品	449.04	449.04	-
NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	计算机智能终端产品	11,824.15	11,824.15	-
HIGH CONTRAST LIMITED	计算机智能终端产品	797.81	797.81	-
取得进销存数据的贸易商销售收入		28,318.95		
占当期贸易商销售额比例		60.76%		

(3) 贸易商退换货情况

公司对贸易商的销售系买断式销售，除非质量问题，贸易商无权退货。报告期各期，公司贸易商退换货金额占贸易商收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
贸易商收入	7,029.02	33,700.20	46,608.85
贸易商退货金额	0.41	32.01	86.97
退货金额占贸易商收入的比重	0.01%	0.09%	0.19%

如上表所示，报告期各期，公司贸易商退货金额占当期收入的比重分别为0.19%、0.09%、0.01%，占比较低，不存在各期末突击发货而期后大额退货的异常情形。

（4）公司贸易商销售回款情况

报告期各期，公司贸易商销售回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商收入	7,029.02	33,700.20	46,608.85
贸易商回款金额	7,375.38	36,622.68	46,416.42
贸易商回款金额与收入比例	104.93%	108.67%	99.59%

注：贸易商回款金额为该年度公司收到的贸易商总回款金额。

如上表所示，报告期各期，公司贸易商回款金额占贸易商收入的比重分别为99.59%、108.67%、104.93%，公司贸易商客户回款情况良好。

（5）公司与贸易商是否存在关联关系

报告期内，主要贸易商拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质和能力，均独立自主经营，与公司不存在股权关系、董监高交叉任职、员工资产混同、资金拆借等关系。公司与主要贸易商不存在关联关系。综上所述，报告期内，公司与贸易商模式相关的内部控制设计合理、运行有效；公司主要贸易商不存在期末压货的情形，公司贸易商模式收入真实。

二、中介机构核查情况

（一）对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅及分析公司及同行业可比上市公司招股说明书、年度报告等公开

披露文件，并访谈管理层，了解行业相关产业政策、发展趋势、行业周期特征、行业竞争格局、公司产品销量、公司产品价格变动情况与市场需求情况；

（2）访谈公司管理层人员，了解公司营销策略、定价原则、经营情况、竞争优势及业绩增长驱动因素等；了解公司境内、境外的业务模式、销售模式、各类合同条款约定的具体情况；了解公司报告期内业务变动、客户变动、销售订单、核心技术竞争力等具体情况；了解业绩变动情况及原因，分析并判断业绩的可持续性及是否存在业绩大幅下滑的风险；

（3）访谈公司管理层及主要销售人员，了解公司的客户情况，查询公司主要境内及境外客户的工商信息，包括成立时间、主要经营国家或地区、客户类型、实缴资本、实际控制人、市场地位及经营规模、合作年限、合作稳定性等基本情况；并与公司关联方名单进行比对，核实是否与公司及其关联方存在关联关系，确认主要客户的真实性；

（4）访谈公司财务负责人，了解公司各业务模式收入确认时点，查阅相关销售合同关注客户取得相关商品控制权时点，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；针对内销收入，以抽样方式检查相关订单、销售出库单、发票、物流单及对账单、签收单等文件；针对外销收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，以抽样方式检查相关订单、销售出库单、发票、出口报关单、货运提单等文件；

（5）获取公司报告期内其他业务收入成本明细表，复核各类收入的销售情况，包括销售合同、签收单据、回款记录等，并针对大额的收入执行函证及现场走访程序；

（6）访谈公司的销售人员及财务人员，了解报告期内公司境内直销、境内贸易商、境内电商、境外直销、境外贸易商、境外电商等不同模式报告期各期收入构成情况，并获取公司报告期内收入成本明细表，复核各类产品的销售单价、销售数量、销售收入、毛利率，并与同行业对比，分析收入变动的主要原因，以及收入变动所涉及的主要产品及客户；从而判断公司毛利率变动趋势与部分可比公司不一致的原因是否恰当；

（7）对主要境内外客户进行走访，了解公司与主要客户的交易背景、业务

往来情况，查看客户经营场所或仓库存货情况，核实公司与主要客户间的业务往来的真实性等。并针对重要的境外客户报告期各期的收入执行函证程序，函证比例在 80%以上；

（8）对报告期内主要贸易商客户进行走访，了解主要贸易商的基本情况、实缴资本、各公司的人员情形、成立日期、终端销售情况、各期末的库存情况。并针对重要的贸易商报告期各期的收入执行函证程序，函证比例超过 80%；

（9）获取公司报告期期末的手订单明细表，了解公司在手订单及合同签订情况，分析公司持续经营能力；获取公司 2025 年 1-9 月财务报表，分析收入、净利润、毛利率、现金流等期后经营情况，并访谈管理层，了解公司未来业绩情况，分析公司业绩的稳定性及可持续性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）2024 年公司收入与净利润下滑且净利润下滑比例高主要源于国际形势变化以及国内客户拓展等因素的影响，结合对销售收入的检查、毛利、现金流等财务数据的分析，公司收入与净利润的变动具有合理性；

（2）公司与可比公司在营业收入变动趋势上存在差异，主要源于销售区域结构的不同，具有合理性；

（3）公司 2025 年前三季度业绩情况已经明显好转，拟采取的措施具有一定有效性。面对市场机会，公司积极开发新客户，与原有客户持续保持合作并开发产品，公司将发挥自身专业优势，持续巩固和开拓业绩。公司管理层预计 2025 年整体业绩进一步下滑的可能性较小；

（4）2024 年公司其他业务收入占比提高主要系公司新开展服务器业务并向客户配套研发销售服务器模所致，具备合理性；

（5）通过分析对比公司业务、客户、销售订单、核心技术竞争力等方面变动情况，公司报告期内毛利率相比于前次申报大幅提高具有合理性，符合行业特征，报告期公司毛利率具有真实性并保持相对稳定；

（6）公司计算“机智能终端”业务毛利率波动原因主要源于国际形势变化

以及国内客户拓展等因素的影响，具有合理性，“服务器算力终端”、“其他产品”业务毛利率波动具有合理性，公司毛利率变动趋势与部分可比公司不一致的原因具有合理性；

（7）境外各项收入依据相关收入会计准则，不存在提前或延期确认收入的情况，收入确认具有恰当性；

（8）公司的销售模式主要分为贸易商、终端客户，同时有少量电商模式，公司在境内外采取多种销售模式具有一定合理性，并且符合行业惯例；贸易商与终端客户毛利率差异具有合理性；公司存在少量合作的贸易商实缴资本及参保人数较少的情形，主要系由于贸易商本身并不从事生产性活动，主要依托于进货资源、销售渠道开展业务，具有合理性；报告期内公司不存在与新成立的贸易商大额合作的情况；

（9）公司前十大贸易商客户与公司建立合作时间较长，合作关系稳定，未发生重大不利变化；公司前十大贸易商库存较小，不存在压货情形，不存在通过贸易商调节收入确认时点情形，收入确认政策符合会计准则相关规定；

（10）公司贸易商收入内部控制制度健全并得到有效执行，贸易商期末库存情况较小，报告期内贸易商退换货情况极小，贸易商销售回款情况不存在重大异常，公司与主要贸易商不存在关联关系，综上，公司贸易商销售收入真实、可靠。

（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、函证样本的选择方法、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，单独说明境外销售、贸易商终端销售的核查程序、比例及结论

1、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、函证样本的选择方法、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）针对客户和收入的核查，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

①了解、评价并测试与营业收入确认和计量相关的内部控制制度设计合理性和运行有效性；

②通过审阅销售合同，对管理层进行访谈，了解和评价管理层做出的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

③对营业收入及毛利率按月度、产品类别实施对比分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

④对报告期内主要客户的股东情况、董监高情况进行核查，关注公司、公司控股股东实际控制人、董监高及其关系密切的家庭成员是否与相关客户存在关联关系；获取员工名册、关联方清单，比对国内重要供应商和客户是否与公司存在关联关系；通过天眼查、企查查等公开渠道查询公司与主要客户是否存在关联关系；

⑤检查报告期内有无新增的大客户，临近期末新增的大额销售的原因，是否存在销售出库单、销售发票、银行回单不一致的情况，是否存在大额销售退回等情况，查明异常原因，并分析其合理性；

⑥针对内销收入，以抽样方式检查相关订单、销售出库单、发票、物流单及对账单、签收单等文件；针对外销收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，以抽样方式检查相关订单、销售出库单、发票、出口报关单、货运提单等文件；

⑦根据报告期各期主营业务收入或者应收账款、合同负债按发生额或余额进行排序，从大到小选取发函样本，对报告期内各期主要客户实施函证程序，并对未回函情况执行了替代测试程序，具体函证核查比如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
营业收入①	12,690.47	57,596.04	65,624.09
发函金额②	11,454.43	50,521.36	57,059.90
发函金额占比③=②/①	90.26%	87.72%	86.95%
回函确认金额④	8,498.44	41,728.01	48,504.04
回函金额占营业收入比例⑤=④/①	66.97%	72.45%	73.91%
未回函实施替代测试确认金额⑥	2,955.99	8,793.35	8,555.86
回函及替代测试合计确认金额⑦=④+⑥	11,454.43	50,521.36	7,059.90
回函及替代测试合计确认比例⑧=⑦/①	90.26%	87.72%	86.95%

⑧对公司报告期内的主要客户进行走访，选取标准为：A 收入占比：报告期各期前十大客户；B 风险客户：包括关联方客户、新增客户、异常交易客户；C、

地域与类型：确保覆盖主要销售区域，并平衡终端客户与贸易商客户。通过走访了解客户的基本情况、成立时间、主要经营国家或地区、客户类型、注册资本、实际控制人、市场地位及经营规模、合作年限、合作背景、交易情况、是否存在关联关系等事项，报告期各期走访金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
营业收入①	12,690.47	57,596.04	65,624.09
实地走访金额②	8,058.60	37,362.33	46,997.10
视频走访金额③	512.90	3,675.74	2,973.68
访谈金额合计④=②+③	8,571.50	41,038.07	49,970.79
访谈金额占比⑤=④/①	67.54%	71.25%	76.15%

⑨公司发货出库到客户签收或报关通常在 7 天左右，因此对资产负债表日前后 10 天涉及的收入单据进行检查，抽取大额单据实施截止性测试。报告期各期截止测试核查比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
截止日前 10 天收入总额①	2,789.36	2,708.94	2,185.90
截止日前 10 天收入测试金额②	1,946.45	2,047.14	1,540.73
截止日前 10 天收入测试比例③=②/①	69.78%	75.57%	70.48%
截止日后 10 天收入总额④	1,611.72	1,217.90	1,293.10
截止日后 10 天收入测试金额⑤	1,519.34	1,156.84	1,280.59
截止日后 10 天收入测试比例⑥=④/⑤	94.27%	94.99%	99.03%

⑩获取报告期内及期后的银行流水，检查当期及期后的回款情况；

⑪检查期后退货情况，未发现存在大额异常退货情况。

（2）对客户和收入的核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：主办券商及会计师对公司报告期内的收入进行了客户访谈、客户函证、细节测试、资金流水测试、截止性测试、分析性复核等多项核查程序，公司收入真实、准确、完整，不存在异常情形。

2、境外销售的核查程序、比例及结论

（1）针对境外销售的核查，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

①对公司管理人员进行访谈，了解报告期内公司境外销售业务开展情况，了解公司与境外客户的结算方式、资金支付及流动情况等；

②获取报告期内公司与主要境外客户签订的销售订单等相关协议，了解双方合作的主要约定条款等内容，判断公司的收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定；

③执行收入细节测试，取得公司收入明细表，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，获取销售订单、签收单或报关单或提单等文件，核实收入的真实性和准确性；获取海关报关出口数据，并与公司境外收入进行对比，核查是否存在较大差异。细节测试检查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境外收入总额①	10,341.77	45,041.81	53,636.97
细节测试金额②	5,565.24	23,041.01	30,858.09
细节测试比例③=②/①	53.81%	51.15%	57.53%

报告期各期，公司外销金额和海关数据情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
境外销售账面收入①	10,341.77	45,041.81	53,636.97
还原调整净额法收入②	296.94	729.02	307.20
小计③=①+②	10,638.71	45,770.82	53,944.17
海关电子口岸数据④	10,641.21	45,845.30	53,726.41
差异⑤=③-④	-2.50	-74.48	217.76
差异率⑥=⑤/③	-0.02%	-0.16%	0.41%

报告期各期间，公司境外销售账面收入与海关电子口岸数据的差异率分别为0.41%、-0.16%和-0.02%，差异率较低；

④对境外主要客户销售收入执行函证程序，确认其交易的真实性、准确性。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境外收入总额①	10,341.77	45,041.81	53,636.97
函证金额②	9,795.53	40,810.85	47,902.82
函证比例③=②/①	94.72%	90.61%	89.31%

⑤对境外主要客户销售收入执行走访程序，确认其交易的真实性、准确性，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
境外收入①	10,341.77	45,041.81	53,636.97
实地走访金额②	6,652.91	29,239.73	38,624.22
视频走访金额③	512.90	1,840.96	2,973.68
访谈金额合计④=②+③	7,165.81	31,080.69	41,597.91
走访比例⑤=④/①	69.29%	69.00%	77.55%

⑥获取主要客户中国信保资信有限公司出具的报告，查阅境外客户的公开信息，了解客户的基本工商情况、主营业务、经营规模、成立时间、主要经营国家或地区、注册资本、实际控制人。对境外主要客户进行访谈，了解公司与主要客户的交易背景、业务往来情况，查看客户经营场所或仓库存货情况，核实公司与主要客户间的业务往来的真实性等。结合走访情况确认公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

⑦访谈公司控股股东、实际控制人、董监高，取得了控股股东、实际控制人、董监高的调查表，确认公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

⑧检查境外客户期后回款情况，通过检查银行回单及资金流水，复核境外客户期后回款的真实性与准确性。

（2）境外销售的核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：主办券商及会计师对公司报告期内境外客户进行了访谈、函证、细节测试、资金流水测试、截止性测试、分析性复核等多项核查程序，公司境外收入真实、准确、完整，不存在异常情形。

3、贸易商终端销售的核查程序、比例及结论

(1)针对贸易商终端销售的核查,主办券商及会计师履行了以下核查程序:

①对公司管理人员进行访谈,了解报告期内公司贸易商业务开展情况,合作背景,客户规模等;了解公司贸易商客户销售业务流程及收入确认相关的内部控制设计与执行情况,对主要贸易商客户销售业务活动实施销售与收款循环控制测试;

②针对国外贸易商,获取海关数据,与公司营业收入进行匹配,检查是否存在异常;

③检查销售合同、销售订单、出货单、报关单、提货单、物流发货单、签收单等资料,核查各类单据彼此间是否勾稽合理;细节测试检查情况如下:

单位:万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商收入总额①	7,029.02	33,700.20	46,608.85
细节测试金额②	3,372.80	14,184.65	17,871.54
细节测试比例③=②/①	47.98%	42.09%	38.34%

④对公司报告期内主要贸易商执行函证程序,确认报告期内各期的交易金额的真实性及准确性,具体核查情况如下:

单位:万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商收入总额①	7,029.02	33,700.20	46,608.85
函证金额②	6,573.27	29,553.76	28,164.67
函证比例③=②/①	93.52%	87.70%	60.43%

⑤对报告期内主要贸易商客户进行走访,取得主要贸易商终端销售及期末存货情况确认记录,分析是否存在压货情形、是否存在通过贸易商调节收入确认时点情形,具体核查情况如下:

A、贸易商走访情况表:

单位:万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
贸易商收入①	7,029.02	33,700.20	46,608.85
实地走访金额②	5,352.92	24,482.13	38,724.39

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
视频走访金额③	512.90	3,197.01	2,330.79
访谈金额合计④=②+③	5,865.82	27,679.13	41,055.17
走访比例⑤=④/①	83.45%	82.13%	88.08%

B、复核报告期各期公司前十大贸易商客户进销存金额数据准确性。

（2）贸易商终端销售的核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：主办券商及会计师对公司贸易商进行了访谈、函证、细节测试、资金流水测试、截止性测试、分析性复核等多项核查程序，公司贸易商销售具备真实性，不存在异常情形。

（三）请主办券商、会计师对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师针对公司收入实施的核查程序详“二、中介机构核查情况”之“（二）说明对客户和收入的核查……”相关内容。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为，公司收入真实、准确、完整。

问题 2.关于采购与存货

根据申报文件，（1）报告期各期，公司前五大供应商采购占比 18.34%、26.30% 和 19.96%，集中度较低；主要供应商佛山市玖茂钢铁贸易有限公司等存在人员规模、参保人数、实缴资本较少等情形；公司存在客户与供应商重合的情形；公司存在多家驻场供应商。（2）公司存在 VMI 模式。（3）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 5,621.37 万元、5,497.16 万元和 6,368.27 万元，主要由原材料、库存商品和发出商品构成。

请公司：（1）说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况；按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在

异常供应商的情形，是否存在供应商退出或进入家数较多的情形，是否存在虚构采购、虚构成本的情况。（2）列示报告期各期参保人数较少、实缴资本较少的供应商，说明公司与该类供应商合作的原因、背景、合理性，供应商与公司是否存在潜在关联关系；结合市场价格、向第三方采购价格、供应商向第三方销售价格等分析采购价格的公允性，是否存在为公司承担成本费用的情况；说明资金流水是否与采购情况相匹配，是否存在异常资金往来或其他利益安排。

（3）说明客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例，是否存在客户指定供应商的情况，深圳微步信息股份有限公司向公司采购额、销售额均较高的原因及合理性；说明公司向相关交易方的销售和采购定价策略与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品服务销售和采购单价、信用政策是否存在差异；说明相关交易是否基于同一项目，如有，说明具体金额、相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》等相关规定，相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵的情况。（4）列示驻场供应商的基本信息（成立时间、注册资本、参保人数、营业收入等）、与公司合作时长、为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定等，说明其驻场的原因，与公司的业务合作模式，是否为独立经营，是否在驻场前就已经与公司展开合作，公司采购驻场供应商产品而未进行自身生产的原因及合理性；说明公司向驻场供应商采购价格、对驻场供应商厂房租赁价格是否真实、公允，是否存在收付相抵的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形。（5）说明报告期各期 VMI 模式销售金额和占比、涉及的主要客户、对应金额、占比情况等；说明采用 VMI 模式的原因，是否符合行业惯例；说明 VMI 模式下公司与客户对账的具体流程和周期，如何确保 VMI 模式销售金额的准确性、收入确认时点是否恰当、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异，是否存在收入跨期的情况；说明公司对 VMI 模式下发出商品的控制措施、相关内控制度是否健全并得到有效执行。（6）关于存货。①列示原材料、库存商品、发出商品的具体明细项目、金额、占比和库龄，结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额与公司销售收入、订单金额、业务规模是否匹配，发出商品余额持续增长的原因和合理性；说明公司存货分类、结构、变动情况、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。②说明存货是否存在较强时效性或因计算机软硬件兼容性、版本迭代、技术改进等原因迭代较快的情形，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、存货跌价准备的具体计提方法，是否具备充分性，与可比公司是否存在差异及原因；说明原材料跌价准备计提比例大于其他存货项目的原因及合理性，是否存在较多无实际使用价值的原材料。③说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明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】

一、公司说明

(一) 说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况；按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商的情形，是否存在供应商退出或进入家数较多的情形，是否存在虚构采购、虚构成本的情况

1、公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况

(1) 供应商的标准和具体方式

①供应商初步筛选

公司通过行业展会、同行推荐、线上等多种渠道搜集潜在供应商，进行信息收集与供应商初步筛选。

②供应商综合评审

对通过初筛的供应商，要求供应商提供具备合法的营业执照及相关的行业资质认证，并结合供应商的产能、交货期、研发仪器和实验环境等方面，采取现场

考察、书面调查、多部门会审（采购、品质等部门参与）等方式进行综合评审。

③供应商建档

将资质、质量与技术、服务与交付等方面作为选择标准编制《供应商考察表》、《供应商评鉴及稽核表》，通过评审的供应商将被纳入公司《合格供应商一览表》。

④供应商考核管理

公司对名录中的供应商定期进行绩效评估，根据评估结果进行动态调整、优化；公司对关键原材料会要求供应商提供样品，并经由公司研发、质量部门进行多轮测试与验证，确保其技术指标满足公司产品要求。

（2）供应商的货源情况

公司原材料供应商主要分为生产加工商和贸易商。公司部分产品需要对原材料性能、材料、外观等进行定制化生产，因此生产加工商会根据公司采购需求安排生产工作，公司会重点考察供应商产能，确保货源稳定性。贸易商通常为计算机知名品牌渠道代理商，由于公司采购金额较小，公司一般无法直接向品牌厂商直接采购，因此公司通过贸易商进行采购。贸易商通常会提前备货，产品型号较为全面，具有稳定的供货能力。

2、按照采购金额区间分析报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额

计算机硬件根据使用场景的不同，涉及入门级、主流级、旗舰级等不同种类的产品，此外，计算机硬件技术发展迅速，计算机厂商通常每年就会推出新一代产品，每一代产品又细分为多个型号，因此计算机硬件行业涉及产品型号较多。公司生产过程中所需原材料型号种类较多，单一供应商难以满足公司生产的需求。同时，为了避免对单一供应商产生重大依赖，针对同一种原材料，公司也通常会与多家供应商建立合作关系，综合比较供应商产品质量、价格、产能等因素，根据供应商资质情况决定相应的采购量，从而不断提升公司供应链管理能力。公司主动推行“合格供应商为主、备选供应商为辅”的双重保障策略。针对主要原材料，公司一般配置 3 家及以上具备相应资质与服务能力的供应商，从而保障生产与业务开展的稳定性，因此公司采购最终呈现“供应商数量适度分散、单家合作金额相对较小”的情况。

报告期内，公司供应商数量及采购情况如下：

单位：万元

采购类别	物料数量	2025年1-3月		2024年		2023年	
		供应商数量	采购金额	供应商数量	采购金额	供应商数量	采购金额
电子类	121,066	78	2,572.99	107	12,925.58	129	13,195.41
配件类	16,457	52	1,338.40	121	7,309.48	89	6,524.19
线材类	39,190	34	1,326.06	51	5,055.80	59	5,816.03
五金类	27,833	41	1,573.87	78	6,703.37	46	5,215.84
辅料类	45,004	63	461.36	121	2,323.43	116	2,166.96
塑胶类	63,589	17	382.93	47	1,735.16	35	2,043.03
外协加工类	61,823	10	485.15	29	1,854.71	24	2,000.79
包材类	43,850	33	398.14	44	1,519.35	53	1,773.09
合计	418,812	328	8,538.90	598	39,426.87	551	38,735.34

公司主要原材料为电子类、配件类、线材类及五金类等。2023年度和2024年度，公司原材料采购规模及供应商合作家数相对稳定，未出现大额波动。在供应商合作方面，公司与原材料供应商签订了采购协议，协议内容明确约定了原材料的质量标准、交货方式、验收流程等条款。通过分散采购的供应商合作模式，公司避免了对单一供应商的重大依赖，构建了货源供应的多重保障措施，确保了业务生产的需求，有效规避了因市场波动等可能导致的交付延迟或供应链中断的风险。

报告期内，公司按采购金额区间分类的供应商情况如下：

单位：万元

报告期	采购金额区间	供应商数量	采购金额	占当期采购总额比例
2025年1-3月	125万元以上	17	3,625.80	42.46%
	75万元-125万元	16	1,462.67	17.13%
	25万元-75万元	49	2,141.41	25.08%
	25万元以下	246	1,309.02	15.33%
	合计	328	8,538.90	100.00%
2024年度	500万元以上	12	14,808.56	37.56%
	300万元-500万元	19	7,922.86	20.10%
	100万元-300万元	51	9,101.07	23.08%

报告期	采购金额区间	供应商数量	采购金额	占当期采购总额比例
	100 万元以下	516	7,594.38	19.26%
	合计	598	39,426.87	100.00%
2023 年度	500 万元以上	18	15,942.03	41.16%
	300 万元-500 万元	14	5,368.21	13.86%
	100 万元-300 万元	53	9,682.53	25.00%
	100 万元以下	466	7,742.57	19.99%
	合计	551	38,735.34	100.00%

从上表来看，报告期内公司采购额 300 万元以上的供应商数量、规模、占比相对稳定；2025 年 1-3 月，公司大额供应商数量为 33 家，对应采购额 5,088.47 万元，占当期总采购额的 59.59%；2024 年大额供应商数量 31 家，采购额达 22,731.42 万元，占全年总采购额的 57.66%；2023 年大额供应商数量 32 家，采购额 21,310.24 万元，占比 55.02%。数量及采购占比保持相对稳定，公司与主要供应商合作关系稳固。

报告期内公司采购额在 100 万元以下的供应商数量分别为 466 家、516 家及 246 家，数量较多，主要系（1）公司属于计算机硬件行业，涉及原材料种类型号较多。公司采购规模小，种类多，需要依赖中小供应商快速响应公司小批量、多品类的采购要求，以平衡采购效率与采购成本的需求；（2）为构建稳定、有韧性的供应链体系，公司主动推行“合格供应商为主、备选供应商为辅”的双重保障策略，针对主要原材料，公司一般配置 3 家及以上具备相应资质与服务能力的供应商。为了确保采购质量、价格、产能等要求，公司主动采用分散化的采购策略。

3、按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商的情形，是否存在供应商退出或进入家数较多的情形，是否存在虚构采购、虚构成本的情况

（1）按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商的情形

单位：万元

报告期	合作年限区间	供应商数量	采购金额	占当期采购总额比例
2025 年 1-3 月	3 年以上	164	5,724.42	67.04%

报告期	合作年限区间	供应商数量	采购金额	占当期采购总额比例
	1-3 年	104	1,929.17	22.59%
	1 年以内	60	885.31	10.37%
	合计	328	8,538.90	100.00%
2024 年度	3 年以上	235	24,629.91	62.47%
	1-3 年	195	13,244.47	33.59%
	1 年以内	168	1,552.48	3.94%
	合计	598	39,426.86	100.00%
2023 年度	3 年以上	237	26,162.40	67.54%
	1-3 年	149	8,774.32	22.65%
	1 年以内	165	3,798.62	9.81%
	合计	551	38,735.34	100.00%

注：2025 年 1-3 月各合作年限供应商数量由于部分供应商于下半年开始采购因此数量较其他两年较少

2023 年合作年限超过三年的大额供应商共计 237 家，采购金额 26,162.40 万元，占总采购额的 67.54%；2024 年合作年限超过三年的供应商共计 235 家，采购金额 24,629.91 万元，占全年总采购额的 62.47%；2025 年 1-3 月合作年限超过三年的供应商共计 164 家，采购金额 5,724.42 万元，占全年总采购额的 67.04%，占比均较高。综上，公司主要供应商合作年限较长，不存在异常供应商的情形。

（2）是否存在供应商退出或进入家数较多的情形，是否存在虚构采购、虚构成本的情况

报告期内，公司新增供应商数量分别为 165 家、168 家和 17 家，主要供应商涉及 13 家，具体明细如下：

单位: 万元

厂商名称	采购类别	2023年	2024年	2025年1-3月	总计	比例	成立时间	注册资本	是否关联方	新增原因
广州台鼎科技有限公司	包材类、配件类	687.49	604.10	126.14	1,417.72	11.31%	2018/3/23	200 万人民币	否	与公司产品线形成互补, 拓展 DIY 机箱业务, 配合响应速度快, 具有性价比优势。
东莞市科铃电子有限公司	线材类、包材类	315.55	482.61	175.84	974.00	7.77%	2022/11/8	100 万人民币	否	2020 年 5 月开始同东莞市科凌电子科技有限公司合作, 因供应商业务经营优化, 线材类业务由科铃专业经营, 因此 2023 年 2 月公司与东莞市科铃电子有限公司合作, 属于延续合作。
博罗县鸿诚电子有限公司	配件类、五金类	150.01	423.63	133.09	706.72	5.64%	2020/2/21	50 万人民币	否	性价比高, 配套交付快, 免费开模。售后及时, 优先考虑与该供应商合作。
深圳市摩凡陀科技有限公司	配件类	124.80	287.62	84.06	496.47	3.96%	2018/1/16	100 万人民币	否	显示器原主要供应商在山东, 该供应商地址公司周边, 配套交付快, 售后及时, 属于为节省运输成本而新增供应商。
深圳市追星科技有限公司	配件类	24.41	307.83	120.02	452.26	3.61%	2020/8/13	100 万人民币	否	原 CPU 散热器供应商因价格原因未继续合作, 开发同产品的替代供应商。
福建展鹏电子科技有限公司	电子类、配件类	268.32	177.00	-	445.32	3.55%	2018/7/10	1000 万人民币	否	供应商有多渠道货源供应, 能够快速交付高端显卡, 避免国际贸易的不利影响。
惠州市泰升电子有限公司	电子类	46.12	260.34	94.28	400.74	3.20%	2012/11/8	500 万人民币	否	供应商提供的线路板价格具有较强竞争优势。
深圳市华南三弦科技有限公司	电子类、配件类	-	202.23	139.02	341.25	2.72%	2013/11/15	500 万人民币	否	此供应商可以提供定制主板及全散件组装的出货方式
广东因酷家具有限公司	配件类	159.92	164.36	7.59	331.87	2.65%	2022/11/4	1000 万人民币	否	原名佛山市因酷智能家具有限公司, 于 2021 年 7 月与公司开始合作, 因供应商扩大规模注册新公司, 属于延续合作。
深圳市恒良科技有限公司	辅料类	47.09	203.29	63.83	314.21	2.51%	2017/4/14	100 万人民币	否	该供应商提供的锡产品价格质量好, 服务具有优势, 因此引入

厂商名称	采购类别	2023年	2024年	2025年1-3月	总计	比例	成立时间	注册资本	是否关联方	新增原因
广州玩嘉科技有限公司	加工费、包材类	112.96	146.91	25.59	285.46	2.28%	2021/3/10	100 万人民币	否	与公司产品线形成互补，拓展 DIY 机箱业务，具有性价比优势。
广州兴攀金属加工有限公司	五金类	136.20	106.87	-	243.07	1.94%	2005/1/24	3800 万人民币	否	该供应商部分冷板产品比佛山市玖茂钢铁贸易有限公司更有性价比优势，因此进行新增供应商导入。
深圳市定荣实业有限公司	五金类	69.29	123.80	37.58	230.66	1.84%	2003/1/29	4000 万人民币	否	与原供应商广州美亚股份有限公司相比，该供应商耐指纹产品性价比高，品质稳定。
合计	-	2,142.16	3,490.59	1,007.04	6,639.75	52.98%	-	-	-	

注：主要新增供应商指报告期累计采购金额超过 200 万元的新增供应商，主要新增供应商报告期累计采购金额占新增供应商报告期累计采购金额比例为 52.98%。

报告期内，公司新增供应商数量虽然为 165 家、168 家和 17 家，但累计采购金额超过 200 万元的新增供应商为 13 家，新增原因为公司优化供应链管理，导入优质供应商，具有合理性。

②报告期内，公司减少供应商的数量分别为 148 家、163 家、39 家，主要供应商涉及 11 家，具体明细如下：

供应商名称	停止合作期间	减少原因	合作期限
东莞广鸿模具有限公司	2025 年度	原材料质量不稳定	1-2 年
深圳市闪电万昇科技有限公司	2024 年度	客户招标项目已履行完毕，无相关采购需求	1 年内
上海赞禾英泰信息科技股份有限公司	2024 年度	客户招标项目已履行完毕，无相关采购需求	1 年内
深圳华强半导体集团有限公司	2024 年度	客户招标项目已履行完毕，无相关采购需求	1 年内
深圳市硕扬电子商务有限责任公司	2024 年度	客户招标项目已履行完毕，无相关采购需求	1 年内
东莞市凌风科技有限公司	2024 年度	供应商自身业务转型，与公司终止合作	2-3 年
深圳同联电子有限公司	2024 年度	客户招标项目已履行完毕，无相关采购需求	1 年内

供应商名称	停止合作期间	减少原因	合作期限
深圳市联钰供应链管理有限公司	2024 年度	客户招标项目已履行完毕, 无相关采购需求	1 年内
深圳市精锐祥电子有限公司	2023 年度	客户招标项目已履行完毕, 无相关采购需求	1 年内
深圳市恒泰通供应链管理有限公司	2023 年度	客户招标项目已履行完毕, 无相关采购需求	1 年内
佛山众业达机电科技有限公司	23 年减少交易	客户招标项目已履行完毕, 无相关采购需求	1 年内

注：主要减少的供应商指报告期或合作前一年度累计采购金额超过 200 万元的供应商。

报告期内，公司减少供应商数量虽然为 148 家、163 家和 39 家，但累计采购金额超过 200 万元的减少供应商为 11 家，停止合作原因主要为招标项目履行完毕，无相关采购需求，具有合理性。

综上所述，报告期内，公司新增供应商数量分别为 165 家、168 家和 17 家，虽然数量较多，但与公司交易金额较小，新增供应商中累计采购金额超过 200 万元的新增供应商仅为 13 家，公司主要新增供应商系优化公司供应链管理体系，主动引入优质供应商所致。报告期内，公司减少供应商的数量分别为 148 家、163 家、39 家，虽然数量较多，但与公司交易金额较小，减少供应商中累计采购金额超过 200 万元的减少供应商仅为 11 家，主要系招标项目履行完毕，无相关采购需求。公司不存在主要供应商退出或进入家数较多的情形。

公司采购业务基于真实业务背景产生，公司已建立完善的采购内控体系，披露的采购金额真实、准确、完整，不存在虚构采购业务、虚增成本费用的情形。

（二）列示报告期各期参保人数较少、实缴资本较少的供应商，说明公司与该类供应商合作的原因、背景、合理性，供应商与公司是否存在潜在关联关系；结合市场价格、向第三方采购价格、供应商向第三方销售价格等分析采购价格的公允性，是否存在为公司承担成本费用的情况；说明资金流水是否与采购情况相匹配，是否存在异常资金往来或其他利益安排

1、列示报告期各期参保人数较少、实缴资本较少的供应商，说明公司与该类供应商合作的原因、背景、合理性，供应商与公司是否存在潜在关联关系

报告期各期参保人数较少、实缴资本较少的供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	参保人数	实缴资本	交易情况		
				2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
佛山市玖茂钢铁贸易有限公司	钢材	1	100	725.06	3,817.08	2,998.99
优美雅（北京）科技有限公司	电脑 CPU	4	10	-	450.62	755.40
东莞市展华电子科技有限公司	电脑线材	4	23	89.15	486.48	443.01
东莞市领峰电子有限公司	电脑线材	2	30	58.16	257.94	255.29
东莞市锦田实业有限公司	模具注塑	3	50	58.67	238.12	161.99
东莞市铠豪杰电子科技有限公司	变压器、磁环	3	50	-	2.02	112.86

注：参保人数较少、实缴资本较少的供应商指：报告期内，任意一期交易金额在 1,000 万以上，注册资本少于 100 万元、人数少于 10 人，或任意一期交易金额在 100-1,000 万元，注

册资本少于 50 万元、人数少于 5 人的供应商。

上述供应商主要从事贸易或轻加工业务，对员工人数、注册资本要求较低。公司与该类供应商合作的原因、背景如下：

（1）佛山市玖茂钢铁贸易有限公司

玖茂钢铁从事钢材贸易行业 30 余年，在行业内享有一定的知名度，该供应商代理宝钢、鞍钢、柳钢等知名品牌的钢材销售业务，客户群体包括海信集团、康佳集团、飞荣达（300602.SZ）等，销售规模达 3 亿元左右。

玖茂钢铁为主要从事钢材贸易业务，对员工人数要求较低，该供应商通过供应链融资的方式以满足公司日常运营资金需要，因此实缴资本较低。除贸易业务以外，实际控制人控制的生产公司拥有 2 万平方米厂房，60 余名生产工人，能提供高效的分切、分包及配送一体化服务，

玖茂钢铁产品性价比突出，且响应迅速，服务配合度高，通常能在 5 天以内响应客户的交货需求，因此公司选择与玖茂钢铁建立了合作关系。

（2）优美雅（北京）科技有限公司

优美雅从事中央处理器贸易业务，该供应商拥有英特尔 CPU 的采购渠道，依托香港自由贸易的区位优势，建立了成熟高效的中央处理器直采与报关体系，货源稳定且产品性价比较高。优美雅主要从事贸易类业务，不涉及生产加工业务，因此员工人数、实缴资本较低。

（3）东莞市展华电子科技有限公司

展华电子主要从事电脑线材生产、销售业务，员工人数 60 人左右，因展华电子自身原因，缴纳社保人数较少，经营规模 1,000 万元左右。展华电子于 2019 年成立，经营期限较长，通过留存的利润可以满足日常经营的资金需求，因此实缴资本较低。展华电子具有较强的价格竞争力，积极响应客户需求，愿意为新产品开发提供免费开模支持，并承诺快速完成打样与交货，因此公司选择与其建立了合作关系。

（4）东莞市领峰电子有限公司

领峰电子主要从事电脑线材生产、销售业务，员工人数 15 人左右，因领峰

电子自身原因，缴纳社保人数较少，经营规模 400 万元左右。领峰电子于 2018 年成立，经营期限较长，通过留存的利润可以满足日常经营的资金需求，因此实缴资本较低。领峰电子有较强的价格竞争力，公司因此选择与其建立了合作关系，向其采购线材类原材料。

（5）东莞市锦田实业有限公司

锦田实业主要从事模具注塑销售业务，员工人数 15 人左右，因锦田实业自身原因，缴纳社保人数较少，经营规模 500 万元左右。锦田实业于 2016 年成立，经营期限较长，通过留存的利润可以满足日常经营的资金需求，因此实缴资本较低。锦田实业具备完整的模具开发、维修及注塑生产全链条能力，产品性价比高。其响应速度快、配合度高，可深度参与公司产品开发全流程，提供定制化解决方案。同时，该供应商地处迅扬科技周边，配套交付高效，物流便捷，因此公司选择与其建立了合作关系。

（6）东莞市铠豪杰电子科技有限公司

铠豪杰主要从事变压器、磁环销售业务。铠豪杰主要从事销售业务，因此社保人数、实缴资本较低，除铠豪杰以外，实际控制人控制的从事生产公司为东莞市航其电子元件有限公司，实缴资本 100 万元，拥有员工人数 63 人，经营规模 1,700 万元左右，不存在重大异常。

公司董事、监事、高管人员和核心技术（业务）人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东与上述供应商不存在关联关系，上述供应商均独立自主经营，与公司不存在潜在关联关系。综上所述，公司报告期内存在与个别参保人数较少、实缴资本较少供应商合作情形，但均具有合理的商业背景。

2、结合市场价格、向第三方采购价格、供应商向第三方销售价格等分析采购价格的公允性，是否存在为公司承担成本费用的情况

公司向上述供应商采购主要原材料价格与公允价格比较情况如下：

佛山市玖茂钢铁贸易有限公司：

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
五金类	1301-0425R0001	1005U 型底座素材	6.10	6.10	6.10	6.20
五金类	1301-0911R0001	1065 侧板素材	5.30	5.30	5.30	5.40
五金类	1301-1114R0002	1068 侧板素材	5.10	5.10	5.10	5.20
五金类	1301-2613R0004	X3 上底板/电源盖素材	5.15	5.15	5.15	5.20
五金类	1301-0022R0001	原卷素材	6.60	-	-	6.70
五金类	1301-0021R0001	原卷素材	6.70	-	-	6.80
五金类	1301-0425R0019	1005 后板素材	6.05	6.05	6.05	6.15
五金类	1301-3025R0001	DT04U 盖素材	6.35	6.35	6.35	6.40
五金类	1301-3027R0001	DT04 侧盖素材	5.95	5.95	5.95	6.10
五金类	1301-3025R0002	DT04 主机架素材	6.36	6.36	6.36	6.40
五金类	1301-0921R0003	1065 主机板素材	6.40	6.40	6.40	6.60
五金类	1301-3027R0007	DT08HDD 架素材	5.90	5.90	5.90	6.05
五金类	1301-3024R0002	DT04 前板素材	6.30	6.30	6.30	6.35
五金类	1301-3126R0001	P8N2 底座素材	5.45	5.45	5.45	5.55
五金类	1301-3025R0001	DT04U 盖素材	5.70	5.70	5.70	5.75
五金类	1301-3027R0001	DT04 侧盖素材	5.60	5.60	5.60	5.65
五金类	1301-3126R0004	P8N2 硬盘架素材	5.40	5.40	5.40	5.50
五金类	1301-2613R0004	X3 上底板/电源盖素材	4.45	4.45	4.45	4.55
五金类	1301-3027R0007	DT08HDD 架素材	5.55	5.55	5.55	5.60
五金类	1301-0921R0003	1065 主机板素材	6.30	6.30	6.30	6.45

优美雅 (北京) 科技有限公司:

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
电子类	3307-0005F0002	中央处理器	540.00	540.00	/	560.00
电子类	3307-0005F0020	中央处理器	-	720.00	/	730.00
电子类	9505-1500R0003	中央处理器	-	305.00	/	310.00

东莞市展华电子科技有限公司:

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
线材类	1303-0104R0006	S503USB 套件	10.80	10.24	10.27	10.30-11.2
线材类	1303-0111R0075	6869USB 板+线	27.22	26.52	-	28
线材类	1303-0118R0031	N600USB 板+线	14.96	-	-	15.5
线材类	1303-0104R0026	S503USB 套件	5.62	-	-	5.28
线材类	1303-0103R0033	S301USB 板+线	-	9.77	9.80	10.27
线材类	1303-0125R0002	X2ProUSB 板+线	13.88	12.91	12.56	12.76-13.26
线材类	1303-0103R0045	S301USB 板+线	-	9.97	-	9.77
线材类	1303-0200R0020	T132-FIO 小板+开关灯线(D3000 降本主板)	-	18.44	18.44	18.4-19.94
线材类	1303-0118R0007	N100USB 线	-	6.58	6.70	6.58-6.68
线材类	1303-0103R0051	S301USB 板+线	-	-	9.97	12-13.22

东莞市领峰电子有限公司:

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
线材类	2313-0111R0416	SH-8108B 200W FZ450 输出线	3.61	-	-	3.69
线材类	2313-0112R0017	SH-8108B 200W A-400-8F 输出线	3.28	3.25	-	3.86
线材类	2318-0341R0004	短线单地线	0.17	0.17	0.17	0.16
线材类	2313-0111R0418	SH-8108B 200W ATX-450W 输出线	-	4.19	-	4.26-4.70
线材类	2313-0112R0197	SH013B 200W FZ450 输出线	-	6.87	6.87	6.61-6.88
线材类	2313-0112R0182	SH-200 200W KL-PS3-550W 输出线	3.61	3.64	3.64	3.62

东莞市锦田实业有限公司:

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
塑胶	1302-2801R0029	X8 底部防尘网	2.76	2.76	2.76	2.88
塑胶	1302-2801R0001	X8 脚垫	0.24	0.24	0.24	0.26
塑胶	1302-2801R0028	X8VGA 支架	0.24	0.24	0.24	0.26

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
塑胶	1302-2801R0027	X8 灯座	0.32	0.32	-	0.34
塑胶	1302-2813R0010	X8 灯罩	0.20	0.20	-	0.20
塑胶	1302-2812R0002	X8 理线夹	0.54	0.54	0.54	0.63
塑胶	1302-0901R0003	6501-4U 主体-A	3.82	3.82	3.82	3.69
塑胶	1302-0901R0007	6501-4U 按键座	0.05	0.05	0.05	0.05
塑胶	1302-0901R0005	6501-4Upower 按键	0.05	0.05	0.05	0.05
塑胶	1302-0901R0006	6501-4Ureset 按键	0.03	0.03	0.03	0.03
塑胶	1302-0401R0021	S503 主体	2.20	2.20	2.20	2.27
塑胶	1302-0401R0017	S503RESET 键	0.03	0.03	0.03	0.04
塑胶	1302-0401R0018	S503RESET 固定件	0.03	0.03	0.03	0.04
塑胶	1302-0401R0029	S503RESET 开关座	0.03	0.03	0.03	0.04
塑胶	1302-0401R0020	S503 灯罩固定件	0.03	0.03	0.03	0.04
塑胶	1302-0401R0022	S503USB 饰板	0.24	0.24	0.24	0.27
塑胶	1302-0401R0023	S503 大挡板	0.28	0.28	0.28	0.33
塑胶	1302-0401R0024	S503 小挡板	0.22	0.22	0.22	0.22
塑胶	1302-0401R0025	S503POWER 键	0.08	0.08	0.08	0.09
塑胶	1302-0601R0013	2815 主体 (改模后)	-	3.90	3.90	4.15
塑胶	1302-0501R0031	S615 主体	2.72	2.72	2.72	2.62
塑胶	1302-0501R0032	S615 大挡板	0.78	0.78	0.78	0.77
塑胶	1302-2701R0012	9538 主体	6.15	6.15	-	6.54
塑胶	1302-2701R0013	9538P 键	0.08	0.08	-	0.09
塑胶	1302-2701R0014	9538R 键	0.05	0.05	-	0.06
塑胶	1302-2701R0015	9538 顶盖	4.89	4.89	-	5.20
塑胶	1302-2701R0016	9538 锁扣	0.07	0.07	-	0.07
塑胶	1302-1101R0058	6832 主体	3.39	3.39	3.39	3.62
塑胶	1302-1101R0059	6832P 按键	0.04	0.04	0.04	0.04
塑胶	1302-1101R0060	6832R 按键	0.04	0.04	0.04	0.04
塑胶	1302-0501R0026	S612-SE 面板主体	2.20	2.20	2.20	2.30
塑胶	1302-3915R0001	T130 导风罩	-	1.69	1.69	1.81
塑胶	1302-0015R0007	T132 光驱塑胶拉手	-	0.43	0.43	0.46

东莞市铠豪杰电子科技有限公司：

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
电子类	2311-0112R0013	主变压器 PQ3525+OQ3517	24.82	-	25.09	24.30
电子类	2311-0101R0025	主变压器 PQ3225 ADP150-1979	4.17	-	4.23	3.88-4.67
电子类	2311-0101R0030	主变压器 ETD34-30A	5.97	5.97	-	5.97
电子类	2311-0101R0026	主变压器 PQ3225 ADP120-1210	4.17	-	4.13	4.44-4.95
电子类	2311-0112R0027	主变压器 EDT-4401B	13.21	-	-	12.51
电子类	2312-0531R0028	共模电感 T25*15*10	3.23	-	3.27	3.11
电子类	2312-0531R0041	共模电感 T18-10-8-4P30A	1.89	1.89	-	1.76
电子类	2312-0721R0005	环形电感 CS172060-2P	1.59	1.59	1.59	1.49-1.59
电子类	2312-0921R0011	APFC 电感 CS234075E11-2P15A	3.75	3.75	-	3.58

注: 公允价格为公司采购同类型产品收到其他供应商报价, 或向其他供应商采购单价, 或公开市场查询价格, 或供应商给其他客户供应同类别产品的价格。

由于产品种类、型号、定制化程度的不同, 上述供应商价格与公允价格略有差异, 但总体不存在重大差异, 采购价格公允, 上述供应商不存在为公司承担成本费用的情况。

3、说明资金流水是否与采购情况相匹配, 是否存在异常资金往来或其他利益安排

报告期内, 公司采购金额与购买商品、接受劳务支付的现金对比情况如下:

单位: 万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
采购金额	8,538.90	39,426.87	38,735.34
购买商品、接受劳务支付的现金	9,212.52	42,056.98	43,078.56

注: 采购金额未含税。

报告期内, 公司采购金额与购买商品、接受劳务支付的现金不存在重大差异。

公司供应商资金流水与采购情况相匹配, 公司及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员与供应商不存在异常资金往来或其他利益安排。

(三) 说明客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例，是否存在客户指定供应商的情况，深圳微步信息股份有限公司向公司采购额、销售额均较高的原因及合理性；说明公司向相关交易方的销售和采购定价策略与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品服务销售和采购单价、信用政策是否存在差异；说明相关交易是否基于同一项目，如有，说明具体金额、相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》等相关规定，相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵的情况

1、说明客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例，是否存在客户指定供应商的情况，深圳微步信息股份有限公司向公司采购额、销售额均较高的原因及合理性；

(1) 说明客户与供应商重合的原因及合理性

报告期内，公司供应商与客户重合情况如下：

单位：万元

公司名称	采购额			销售额		
	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2025年1-3月	2024年度	2023年度
深圳微步信息股份有限公司	-	246.36	152.26	36.21	844.48	462.60
深圳市同泰怡信息技术有限公司	-	0.92	85.07	11.55	89.23	71.65
东莞市蓝皇电子有限公司	-	16.69	36.04	-	63.24	154.70
深圳市恒良科技有限公司	63.83	203.29	47.09	-	29.29	-
深圳市硕捷实业有限公司	42.74	44.88	162.61	-	6.35	9.03
东莞健强精密制造有限公司	215.43	1,071.71	1,252.01	1.52	3.75	0.83
东莞市佳鸿源五金制品有限公司	237.69	156.22	-	2.96	6.44	-

注：深南电路相关业务已按净额法处理，因此未在表格中披露。

公司供应商与客户重合情况按不同类型分析如下：

①公司向客户采购的情况：

单位：万元

公司名称	采购内容	销售内容	采购额			销售额		
			2025年1-3月	2024年度	2023年度	2025年1-3月	2024年度	2023年度
深圳微步信息股份有限公司	主板	电脑机箱、机箱配件	-	246.36	152.26	36.21	844.48	462.6

公司名称	采购内容	销售内容	采购额			销售额		
			2025年1-3月	2024年度	2023年度	2025年1-3月	2024年度	2023年度
深圳市同泰怡信息技术有限公司	服务器风扇模组	服务器机箱	-	0.92	85.07	11.55	89.23	71.65
东莞市蓝皇电子有限公司	固态硬盘、中央处理器	电脑电源、电脑机箱、机箱配件	-	16.69	36.04	-	63.24	154.7

A、深圳微步信息股份有限公司

微步信息成立于 2001 年 6 月 11 日，注册资金为 5,999.9025 万元人民币，主营业务为电脑主板的生产销售，系计算机行业内知名企业。报告期内，公司主要向微步信息销售电脑机箱、机箱配件产品，销售金额为 462.60 万元、844.48 万元及 36.21 万元，合作关系保持相对稳定。一体机产品为公司主要产品之一，境外客户向公司采购一体机整机产品，因此公司有采购计算机主板的需求，考虑产品质量、价格等因素，经综合评估判断后，公司独立向微步信息采购计算机主板，报告期内采购金额为 152.26 万元、246.36 万元及 0。

公司向微步信息销售和采购原因系，计算机电子产品众多，不同公司主营产品不同，为满足下游客户需要，因此公司需要向同一交易对手进行采购、销售。综上所述，公司向微步信息采购、销售为不同种类产品，且不是基于同一个合同项目，具有商业合理性。

B、深圳市同泰怡信息技术有限公司

同泰怡成立于 2016 年 12 月 8 日，注册资金为 2,462.6866 万元人民币，主营业务为服务器等产品的研发与销售。基于计算机多年的行业生产经验，公司向服务器领域延伸，报告期内，公司主要向其销售服务器机箱，销售金额为 71.65 万元、89.23 万元及 11.55 万元。服务器散热系统为公司研发方向之一，因此公司向同泰怡采购服务器风扇模组等，报告期内累计采购金额为 85.99 万元，总体采购金额较小。

C、东莞市蓝皇电子有限公司

蓝皇电子系公司贸易商客户，主营业务涵盖电子产品、电子配件、计算机设备及配件等销售。公司主要向其销售电源供应商、计算机机箱等产品，报告期内

累计销售金额为 217.94 万元。蓝皇公司运营的电商平台覆盖的产品种类较全，公司偶尔向其采购固态硬盘、中央处理器等产品，累计采购金额为 52.73 万元，总体采购金额较小。

②公司向供应商销售的情况

单位：万元

公司名称	采购内容	销售内容	采购额			销售额		
			2025年1-3月	2024年度	2023年度	2025年1-3月	2024年度	2023年度
深圳市恒良科技有限公司	无铅锡条、无铅焊锡丝	无铅锡渣、无铅锡渣	63.83	203.29	47.09	-	29.29	-
深圳市硕捷实业有限公司	主板	服务器机箱	42.74	44.88	162.61	-	6.35	9.03
东莞健强精密制造有限公司	机箱主体塑胶件	零星材料	215.43	1,071.71	1,252.01	1.52	3.75	0.83
东莞市佳鸿源五金制品有限公司	机箱加工喷粉	零星材料	237.69	156.22	-	2.96	6.44	-

A、深圳市恒良科技有限公司

恒良科技主要从事金属制品、锡线、锡条、锡膏、线路板及洗板水的研发与销售。公司主要向其采购无铅锡条、锡丝，报告期内累计采购金额为 314.21 万元。恒良科技亦从事锡渣回收业务，公司耗用锡条和锡丝后产生的锡渣销售给恒良科技，报告期累计销售金额为 29.29 万元，总体销售金额较小。

B、深圳市硕捷实业有限公司

硕捷实业主营业务为电脑及电脑配件的销售。公司主要向其采购主板等原材料，报告期内采购金额为 250.23 万元。因硕捷实业自身业务需求，偶尔向公司采购服务器机箱，报告期累计销售金额为 15.38 万元，总体销售金额较小。

C、东莞健强精密制造有限公司

健强精密主营业务为五金及塑料制品的制造与销售。报告期内，公司主要向其采购机箱主体塑胶件，累计采购金额为 2,539.15 万元。此外，健强精密作为驻场供应商，向公司采购一些零星材料，报告期累计销售金额为 6.10 万元，总体销售金额较小。

D、东莞市佳鸿源五金制品有限公司

佳鸿源主营业务为五金产品加工制造。报告期内，公司主要委托其进行机箱

烤漆喷粉，累计采购金额为 393.91 万元。此外，佳鸿源作为驻场供应商，向公司采购一些零星材料，报告期累计销售金额为 9.40 万元，总体销售金额较小。

综上所述，报告期内，公司存在重叠客户供应商系基于公司实际业务需求，交易内容符合交易对手方的主营业务，位于产业链中的不同环节。双方的合作形成了业务互补关系，实现了资源的优化配置，具有商业合理性。

（2）供应商与客户重合是否符合行业惯例

经查阅相关上市公司公告及申报企业招股说明书，存在客户与供应商重叠的情况具体如下：

公司名称	主营业务	具体内容
兆信股份	计算机、软件及辅助设备	重叠客户和供应商存在向公司和集团关联方同时销售、采购不同类别产品的情形，主要系公司与集团关联方主营业务存在显著差异，所提供的服务类型和销售的产品不同，客户按照自身需求进行采购，系市场化选择结果；公司和集团关联方根据自身经营业务需求进行采购，产品类型和用途具有较大差异。
铭基高科	计算机精密连接组件	采购端：向嘉准传感科技（湖南）有限公司电子类 2023 年 1-9 月采购额 39.30 万元；销售端：向嘉准传感科技（湖南）有限公司销售其他类，2023 年 1-9 月销售额 393.16 元。
钧崴电子	电流感测精密电阻及熔断器	报告期内，主要的重合客户供应商为华新科技、苏州灿坤电子有限公司、天二科技及南京萨特科技发展有限公司。

由上表可知，计算机行业产品种类较多，因其分工不同，从客户采购产品或向供应商销售产品较为普遍，从而导致客户与供应商存在重叠的情况，符合行业的惯例。

（3）公司客户指定供应商的情况

报告期内，公司存在客户熊信科技指定供应商深南电路的情况，具体情况如下：

①实际交易金额

单位：万元

客户名称	主要销售内容	2024 年度公司交易金额	主要采购内容	2024 年度公司交易金额
深南电路	服务器机箱	619.96	2U 服务器电子元件	3,833.37
熊信科技	2U 服务器	4,233.16	-	-

客户名称	主要销售内容	2024 年度公司交易金额	主要采购内容	2024 年度公司交易金额
合计		4,853.12		3,833.37

②按净额法处理后披露金额

单位: 万元

客户名称	主要销售内容	2024 年度公司交易金额(按净额法抵消后)	主要采购内容	2024 年度公司交易金额(按净额法抵消后)
深南电路	服务器机箱	619.96	2U 服务器电子元件	-
熊信科技	2U 服务器	399.79	-	-
合计		1,019.75		-

熊信科技为从事计算机相关产品的贸易公司，深南电路（002916.SZ）主要从事计算机软硬件及外围设备制造业务。熊信科技接到终端 2U 服务器采购订单，经熊信科技、深南电路及公司三方协商，约定由深南电路负责提供服务器主板、CPU、硬盘、显卡、电源等多种电子器件产品，由公司负责提供 2U 服务器机箱产品及产品组装服务，公司对熊信科技的交易金额为 4,233.16 万元，对深南电路采购金额 3,833.37 万元，公司按净额法确认上述业务收入，确认收入金额为 399.79 万元。

公司按净额法确认收入系根据《企业会计准则第 14 号——收入》，企业在向客户转让商品前，如果能够控制该商品，则企业是主要责任人，应按总额法确认收入；如果不能控制，则企业是代理人，应按净额法确认收入；是否享有控制权的判定标准如下：

判断标准	主要责任人(总额法)	代理人(净额法)
责任承担	承担向客户转让商品的主要责任	不承担主要责任，仅起中介作用
存货风险	承担商品的主要风险(价格波动、滞销、毁损等)	不承担或仅承担有限风险
定价权力	有权自主决定商品销售价格	无定价权，价格由客户或供应商主导
处置自由	可以自由使用或处置商品	无权按自身意愿使用或处置商品
结算方式	独立与客户、供应商结算	通常仅收取固定佣金或差价

公司与深南电路的该笔采购业务，系客户熊信科技指定供应商的合作模式。该笔业务由三方进行协商确定，采购交易与销售交易为一揽子交易，销售价格亦经过三方提前确认，因此公司未承担转让商品的主要责任与主要风险，不具备单

独的定价权力，该交易为一揽子交易，公司无权按自身意愿使用或处置商品，虽然公司与客户、供应商分开进行结算，但不具备充分的独立性。

交易价格主要由客户主导确定，公司在业务中仅提供 2U 服务器机箱产品及组装服务，公司提供的产品服务金额在总体销售金额中占比为 9.44%，占比较小。基于对交易实质的审慎判断及会计谨慎性原则，公司采用净额法确认收入。

该笔业务产生的背景为公司进军服务器市场的积极尝试，公司选择与深南电路知名上市公司进行合作，学习相关服务器生产经验，打造公司服务器团队，该笔业务目的为公司积累相关服务器生产经验。截至本回复出具日，除上述业务以外，公司未发生其他客户指定供应商的业务。

(4) 深圳微步信息股份有限公司向公司采购额、销售额均较高的原因及合理性

详见本小题第三问“1、说明客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例，是否存在客户指定供应商的情况，深圳微步信息股份有限公司向公司采购额、销售额均较高的原因及合理性；”之“（1）说明客户与供应商重合的原因及合理性”。

2、说明公司向相关交易方的销售和采购定价策略与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品服务销售和采购单价、信用政策是否存在差异；

公司的销售定价策略为：主要通过成本加成的方式对产品进行定价，同时结合市场需求情况和同类产品的竞争情况进行相应调整，与客户进行商务洽谈后确定价格。

公司采购定价策略为：根据各供应商的资质、质量与技术、服务与交付等确定合格供应商名单，并向各合格供应商询价，经对各供应商报价情况进行对比后，通过商务谈判最终确定供应商及采购价格。

公司向相关交易方及其他客户或供应商的销售和采购定价策略均基于市场定价，不存在重大差异。

报告期内，公司向客户进行零星采购，或者向供应商零星销售，除微步信息以外，公司不存在同时向一个交易对手采购、销售金额均在 100 万元以上的情形，

公司向微步信息销售和采购单价、信用政策分析情况如下：

（1）销售和采购单价公允性

公司向微步信息销售价格公允性分析如下：

销售内容	项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
		销售额 (万元)	销售单价 (元/个)	销售额 (万元)	销售单价 (元/个)	销售额 (万元)	销售单价 (元/个)
P360 内销机箱成品	微步信息	-	-	-	-	173.38	102.18
	独立第三方	-	-	-	-	16.68	107.35
P360 内销机箱成品 (无面板)	微步信息	14.50	73.33	185.88	73.30	-	-
	独立第三方	232.09	83.87	92.73	83.87	-	-

公司向微步信息销售价格略低于独立第三方，主要系微步信息为行业内知名公司，其在国内主板设计领域处于行业领先地位。微步信息作为公司战略大客户，为取得合作机会，公司在销售价格上面有所让步。

公司向微步信息采购价格公允性分析如下：

单位：元/个

采购内容	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
主板-TN5095A	迅扬科技采购均价	-	-	304.39
	市场价	-	-	309.73
	差异率	-	-	-1.75%
i5-12450H 主板 M-ATX	迅扬科技采购均价	-	1,030.97	-
	市场价	-	1,088.50	-
	差异率	-	-5.29%	-

注：差异率=（迅扬科技采购均价-市场价）/市场价

由于产品型号的不同，公司 2023 年度和 2024 年度向微步信息采购主板均价之间存在较大差异，但总体而言，公司向微步信息采购主板的均价与市场价差异不大。

综上所述，公司向微步信息销售、采购价格具有公允性。

（2）信用政策对比

公司向微步信息销售与采购信用政策分析如下：

客户名称	销售产品	信用政策	采购产品	信用政策
微步信息	电脑机箱、机箱配件	月结 30 天	主板	款到发货

受市场行情、交易习惯、合作情况等因素的影响，公司与交易对手信用政策分为款到发货、月结 30 天、月结 60 天及月结 90 天等，公司与微步信息销售与采购信用政策与公司交易习惯不存在重大异常。

综上所述，公司向相关交易方的销售和采购定价策略与其他客户或供应商不存在重大差异，公司与微步信息销售和采购单价、信用政策不存在重大异常。

3、说明相关交易是否基于同一项目，如有，说明具体金额、相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》等相关规定，相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵的情况

熊信科技相关分析详见本小题第三问“1、说明客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例，是否存在客户指定供应商的情况，深圳微步信息股份有限公司向公司采购额、销售额均较高的原因及合理性；”之“（3）公司客户指定供应商的情况”。

除熊信科技交易以外，相关交易不是基于同一项目。相关交易均基于独立商业实质，符合收入总额法的确认条件，采购与销售的收付款项独立进行，未出现收付相抵的情况，符合《企业会计准则》等相关规定。

（四）列示驻场供应商的基本信息（成立时间、注册资本、参保人数、营业收入等）、与公司合作时长、为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定等，说明其驻场的原因，与公司的业务合作模式，是否为独立经营，是否在驻场前就已经与公司展开合作，公司采购驻场供应商产品而未进行自身生产的原因及合理性；说明公司向驻场供应商采购价格、对驻场供应商厂房租赁价格是否真实、公允，是否存在收付相抵的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形

报告期内，公司存在部分供应商租赁公司厂房的情况（以下简称“驻场供应商”），公司向驻场供应商采购情况如下：

单位: 万元

序号	公司名称	2025年1-3月采购	2024年采购	2023年采购
1	深圳市康沛电子有限公司	7.40	34.90	47.94
2	东莞健强精密制造有限公司	215.43	1,071.71	1,252.01
3	东莞市锦福龙电子科技有限公司	95.04	410.56	362.25
4	东莞市继源五金制品有限公司	95.07	560.78	589.34
5	东莞市佳鸿源五金制品有限公司	237.69	156.22	-
6	东莞市日金塑胶科技有限公司	44.25	212.36	227.04
7	深圳市文合兴纸品包装有限公司	46.09	167.82	242.64
8	东莞市汇祺电子科技有限公司	1.27	1.76	-
9	东莞市润渝五金制品有限公司	-	208.60	519.06
10	东莞市精成塑胶五金制品有限公司	-	-	80.08
11	深圳市同泰怡信息技术有限公司	-	0.92	85.07
12	金舟远航(北京)信息产业有限公司	-	-	19.08

1、列示驻场供应商的基本信息（成立时间、注册资本、参保人数、营业收入等）、与公司合作时长、为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定等

(1) 驻场供应商的基本信息（成立时间、注册资本、参保人数、营业收入等）、与公司合作时长

公司驻场供应商的基本信息与公司合作时长情况如下:

序号	公司名称	成立时间	注册资本	参保人数	营业收入	合作年限
1	深圳市康沛电子有限公司	2005年3月	50万元	8	300-500万	16年
2	东莞健强精密制造有限公司	2022年6月	100万元	50-60	1500万左右	4年
3	东莞市锦福龙电子科技有限公司	2017年9月	100万元	40	700万	10年
4	东莞市继源五金制品有限公司	2021年3月	50万元	24	700万	5年
5	东莞市佳鸿源五金制品有限公司	2024年11月	50万元	45	120万	2年
6	东莞市日金塑胶科技有限公司	2023年4月	50万元	46	1000万以内	3年
7	深圳市文合兴纸品包装有限公司	2009年7月	150万元	12	600-800万	14年
8	东莞市汇祺电子科技有限公司	2010年6月	500万元	70	6000-7000万元	3年
9	东莞市润渝五金制品有限公司	2018年7月	10万	40	600万	9年

序号	公司名称	成立时间	注册资本	参保人数	营业收入	合作年限
10	东莞市精成塑胶五金制品有限公司	2015 年 9 月	100 万元	20	100 万	11 年
11	深圳市同泰怡信息技术有限公司	2016 年 12 月	2,462.6866 万元	280	9 亿元	4 年
12	金舟远航（北京）信息产业有限公司	2022 年 5 月	1,247.5 万元			

注：1、继源五金和佳鸿源属于同一控制下的关联方企业；
2、金舟远航属于同泰怡控股子公司，因此参保人数、营业收入、合作年限合并统一列示，下同。
3、部分供应商合作年限长于公司成立至今时间系，锦福龙前身东莞市楚联电子科技有限公司与迅扬合作，该公司 2015 年 3 月成立；润渝五金前身东莞市富旺鑫五金制品有限公司与迅扬合作，该公司 2010 年 3 月成立。

（2）为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定等

驻场供应商为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定情况如下：

序号	公司名称	为公司提供的主要产品或服务名称	公司采购占其收入比	是否专为公司服务而成立	是否与公司存在关联关系	是否是客户指定
1	深圳市康沛电子有限公司	USB 线材	10-20%	否	否	否
2	东莞健强精密制造有限公司	塑胶面板	80-100%	否	否	否
3	东莞市锦福龙电子科技有限公司	电源电路板	40-50%	否	否	否
4	东莞市继源五金制品有限公司	喷漆工序	70%	否	否	否
5	东莞市佳鸿源五金制品有限公司	喷漆工序	100%	是	否	否
6	东莞市日金塑胶科技有限公司	喷油工序	30%	否	否	否
7	深圳市文合兴纸品包装有限公司	纸箱	25%	否	否	否
8	东莞市汇祺电子科技有限公司	导热膏	0.10%	否	否	否
9	东莞市润渝五金制品有限公司	喷油工序	70%	否	否	否
10	东莞市精成塑胶五金制品有限公司	塑胶面板	未获取	否	否	否
11	深圳市同泰怡信息技术有限公司	服务器产品	不到 1%	否	否	否
12	金舟远航（北京）信息产业有限公司					

注：1、2024 年公司与精成塑胶已终止合作，该供应商已搬离公司厂房，精成塑胶未回复 2023 年采购比例。
2、虽然佳鸿源专门为公司服务，但继源五金和佳鸿源属于同一控制下的关联方企业，从合并角度来看，继源五金和佳鸿源亦为其他客户服务。

2、说明其驻场的原因，与公司的业务合作模式，是否为独立经营，是否在驻场前就已经与公司展开合作，公司采购驻场供应商产品而未进行自身生产的原因及合理性

（1）驻场供应商驻场的原因

公司将厂房租赁给供应商的理由如下：

①供应链协同与效率提升

公司将厂房租赁给供应商，可以有效减少供应商向公司送货的物流成本，并节省送货时间。公司通过供应链协同管理，缩短供应链环节时间成本，从而使公司能够快速响应客户订单。因此将厂房租赁给供应商，可以加强公司供应链协同能力与效率，提高公司供应链管理能力。

②租金收益

公司投资 3.8 亿建设迅扬工业园，建筑面积 13.5 万平方米，公司固定投资金额较大。将厂房出租可以给公司带来租金收入与稳定的现金流，帮助公司缓解资金压力，减少公司日常运营资金的需求。

综上，公司将厂房租赁给供应商可以避免部分厂房区域闲置，也可以有效减少供应商向公司送货的物流成本和物流时间，除此之外，还能给公司带来相关租金收入。

（2）与公司的业务合作模式

上述供应商业务合作模式为：公司与供应商签订采购框架协议，公司根据在手订单情况向供应商发出采购订单，供应商自主生产并按期进行送货，迅扬科技验收入库并对账，之后公司按合同约定支付供应商货款。公司与供应商为买断式采购，不涉及特殊交易事项。除租赁厂房以外，公司与驻场供应商与其他供应商合作模式不存在重大差异。

（3）是否为独立经营

上述供应商驻场供应商拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质和能力，均独立自主经营，与公司不存在股权关系、董监高交叉任职、员工资产混同、资金拆借等关系。

(4) 是否在驻场前就已经与公司展开合作

序号	公司名称	驻场时间	与公司合作开始时间	驻场之前是否已经与公司开展业务
1	深圳市康沛电子有限公司	2021年4月	2010年3月	是
2	东莞健强精密制造有限公司	2022年6月	2017年4月	是
3	东莞市锦福龙电子科技有限公司	2021年8月	2016年	是
4	东莞市继源五金制品有限公司	2021年4月	2021年3月	否
5	东莞市佳鸿源五金制品有限公司	2024年11月	2024年11月	否
6	东莞市日金塑胶科技有限公司	2023年4月	2023年4月	否
7	深圳市文合兴纸品包装有限公司	2021年4月	2012年	是
8	东莞市汇祺电子科技有限公司	2022年6月	2023年	是
9	东莞市润渝五金制品有限公司	2022年	2015年	是
10	东莞市精成塑胶五金制品有限公司	2021年4月	2015年9月	是
11	深圳市同泰怡信息技术有限公司	2023年2月	2022年6月	是
12	金舟远航（北京）信息产业有限公司	2023年2月	2022年6月	是

继源五金、佳鸿源五金、日金塑胶均为外协加工厂商，主要为公司提供喷漆、喷油等外协工序，因为外协工序涉及加工产品数量较多、总重量较大，若距离较远将会导致物流成本大幅增加，因此继源五金、佳鸿源五金、日金塑胶驻场后才与公司建立合作关系。

(5) 公司采购驻场供应商产品而未进行自身生产的原因及合理性

公司未进行自主生产的原因为主生产需要招聘相关员工并购置设备，在订单量较小的情况下，对外采购是更加节省成本的选择，此外，通过专业精细化分工，公司可以将资源集中在研发设计、品牌建设等核心环节，从而更好服务公司重点客户，因此公司采购驻场供应商产品而未进行自身生产。

3、说明公司向驻场供应商采购价格、对驻场供应商厂房租赁价格是否真实、公允，是否存在收付相抵的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形

(1) 公司向驻场供应商采购价格公允性分析

迅扬科技向驻场供应商采购价格公允性情况如下：

①深圳市康沛电子有限公司：

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
线材类	1303-0411R0002	6863Type-c	3.94	/	/	4.25
线材类	1303-0102R0001	M100USB 板+线	2.43	2.43	2.43	2.59-2.86
线材类	1303-0109R0003	6501USB 板+线	/	1.98	/	2.23-2.27

②东莞健强精密制造有限公司:

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
塑胶类	1302-3915R0002	TP122-CD 纹按键	/	0.11	0.11	0.11-0.13
塑胶类	1302-3901R0001	T130 前面板 (按键板)	/	/	2.78	2.92
塑胶类	1302-3901R0003	TP122 前面板	/	2.78	2.78	2.92
塑胶类	1302-3915R0003	TP122 复位按键	/	0.11	0.11	0.11-0.13
塑胶类	1302-2602R0001	3601 主体	/	7.08	7.08	7.08-7.12

③东莞市锦福龙电子科技有限公司:

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
加工费	2201-0102R0020	SH-8108-板 AI 300-350W	1.03	1.03	1.03	1.22
加工费	2201-0302R0001	SH-200 主板 AI 200W	0.87	0.87	0.87	1.07
加工费	2201-1303R0004	TFX-390s 主板贴片 +AI250-350W	1.83	1.83	1.83	2.03
加工费	2201-0503R0002	SH-6500 主板贴片 +AI400-700W	3.20	3.20	3.20	3.47
加工费	2201-0503R0001	SH-6500 主板贴片 +AI300-350W	3.15	3.15	3.15	3.29

④东莞市继源五金制品有限公司:

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
加工费	1205-2600R0042	X3-D 上板喷粉	0.81	0.81	0.81	1.00
加工费	1205-0500R0004	1006U 型板喷粉	1.48	1.48	1.48	1.80
加工费	1205-1100R0004	1068 平面侧板喷粉	0.83	0.83	0.83	1.00

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
加工费	1205-1100R0007	1068-M 散热孔侧板喷粉	0.83	0.83	0.83	1.00
加工费	1205-2600R0007	X3 右侧板喷粉	1.41	1.41	1.41	1.60

⑤东莞市佳鸿源五金制品有限公司：

单位：元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
加工费	1205-3900R0001	TP122 底座喷粉	/	4.48	4.45	5.28
加工费	1205-0400R0001	1005U 型底座喷粉	/	4.47	4.47	4.47
加工费	1205-3000R0001	DT04U 盖喷粉（陶化）	/	4.80	4.65	4.80

⑥东莞市日金塑胶科技有限公司：

单位：元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
加工费	1202-0600R0031	2811 主体外发烤漆	1.37	1.37	1.37	1.46
加工费	1202-0600R0032	2811 大挡板外发烤漆	0.08	0.08	0.08	0.10
加工费	1202-0600R0033	2811 小挡板外发烤漆	0.04	0.04	0.04	0.05
加工费	1202-0600R0034	2811P 键外发烤漆	0.04	0.04	0.04	0.05
加工费	1202-0600R0035	2811R 键外发烤漆	0.04	0.04	0.04	0.05
加工费	1202-1100R0064	6828 主体外发烤漆	1.33	1.33	1.33	1.41
加工费	1202-1100R0065	6828P 键外发烤漆	0.08	0.08	0.08	0.10
加工费	1202-1100R0066	6828R 键外发烤漆	0.04	0.04	0.04	0.05
加工费	1202-1100R0067	6828 大挡板外发烤漆	0.18	0.18	0.18	0.19
加工费	1202-1100R0068	6828 小挡板外发烤漆	0.09	0.09	0.09	0.10
加工费	1202-0700R0005	S331-B 主体外发烤漆	0.83	0.83	0.83	0.88
加工费	1202-0700R0006	S331P/R 按键外发烤漆	0.17	0.17	0.17	0.18
加工费	1202-0700R0001	S331 装饰件外发烤漆	0.17	0.17	0.17	0.18

⑦深圳市文合兴纸品包装有限公司：

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
包材类	1307-0006R0059	刀卡纸-1	1.49	1.49	1.49	1.49-1.55
包材类	1307-0706R0098	10027+S331 纸箱 FPTELEAD	/	1.63	/	1.82-1.84
包材类	1307-1106R0032	6832 纸箱 ANKERMANN	3.96	3.96	3.96	3.94
包材类	1307-0006R0060	刀卡纸-2	1.59	1.59	1.59	1.65-2.08
包材类	1307-0405R0079	10075+S513-230W+ S513 纸箱	2.35	/	/	2.08-2.25

⑧东莞市汇祺电子科技有限公司:

单位: 元/个

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
辅料	9500-0000R0287	CPU 导热胶 TG3 (外销库存) 新 logo	/	4.8	4.8	5.4-8.5

⑨东莞市润渝五金制品有限公司

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
加工费	13045000001	1005U 型底座喷粉	4.47	4.47	/	5.00
加工费	13043300005	1033 散热孔底座喷粉 (1033)	4.66	4.66	/	4.90
加工费	13042400001	DT04U 盖喷粉 (陶化)	4.80	4.80	/	5.20
加工费	13045000018	P13U 型底座喷粉	4.47	4.47	/	4.90
加工费	13042300001	P8N2 底座喷粉	5.00	5.00	/	5.50
加工费	13045000002	1005 平面侧板喷粉	1.75	1.75	/	2.00
加工费	13043300001	1033 底座喷粉	4.66	4.66	/	4.90
加工费	13043300004	1033 散热孔侧板喷粉 (1033)	2.33	2.33	/	2.50
加工费	13042000001	1002U 型板喷粉	2.62	2.62	/	2.88
加工费	13042400002	DT04 侧盖喷粉 (陶化)	2.20	2.20	/	2.50

⑩东莞市精成塑胶五金制品有限公司

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
塑胶类	14026865001	6865 主体	3.74	/	/	3.44

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
塑胶类	14026807011	6807 主体	3.96	/	/	3.70
塑胶类	14026807009	6807 配板	1.04	/	/	0.95
塑胶类	14026807016	6807P 键	0.19	/	/	0.20
塑胶类	14026807005	6807P 键座	0.20	/	/	0.21
塑胶类	14026807012	6807P 键小饰环	0.20	/	/	0.20
塑胶类	14026807014	6807 导光片	0.19	/	/	0.20

⑪深圳市同泰怡信息技术有限公司及金舟远航（北京）信息产业有限公司

原材料大类	物料编码	物料名称	采购均价			公允价格
			2023年	2024年	2025年1-3月	
配件类	14100901937	Intel Whitley 2U 双路通用服务器	11,800.00	/	/	11,327.43
五金类	84040403008	风扇模组		247.79	/	283.19

注：公允价格为公司采购同类型产品收到其他供应商报价，或向其他供应商采购单价，或公开市场查询价格，或供应商给其他客户供应同类别产品的价格。

由于产品种类、型号、定制化程度的不同，驻场供应商价格与其他第三方价格略有差异，一般而言，由于节省了运输成本，驻场供应商向迅扬科技销售价格一般低于第三方，但总体不存在重大差异，具有合理性。

（2）对驻场供应商厂房租赁价格

驻场供应商向迅扬科技租赁价格如下：

序号	公司名称	租赁价格（元/平方米/月）	所在楼层
1	深圳市康沛电子有限公司	17	4 楼
2	东莞健强精密制造有限公司	1 楼 21 2 楼 17	1 楼及 2 楼
3	东莞市锦福龙电子科技有限公司	17	3 楼
4	东莞市继源五金制品有限公司	17	5 楼
5	东莞市佳鸿源五金制品有限公司	15.85	5 楼
6	东莞市日金塑胶科技有限公司	17	6 楼
7	深圳市文合兴纸品包装有限公司	17	4 楼
8	东莞市汇祺电子科技有限公司	17	6 楼
9	东莞市润渝五金制品有限公司	17	5 楼

序号	公司名称	租赁价格（元/平方米/月）	所在楼层
10	东莞市精成塑胶五金制品有限公司	1 楼 25 4 楼 17	1 楼及 4 楼
11	深圳市同泰怡信息技术有限公司	18	6 楼
12	金舟远航（北京）信息产业有限公司	18	6 楼

报告期内，迅扬科技向驻场供应商租赁价格一般为 17 元/平方米/月左右。东莞健强精密制造有限公司、东莞市精成塑胶五金制品有限公司价格偏高是因为厂房在 1 楼，相比 3-6 楼承重能力强，使用起来也更加便捷，因此价格较高。

精成塑胶价格高于健强精密系精成塑胶租赁 1 楼面积为 678.7 平方米，健强精密租赁 1 楼面积 2,206.6 平方米，健强精密租赁面积更大，因此公司给予适当的优惠。

东莞市佳鸿源五金制品有限公司价格偏低是因为 2024 年底起租，2024 年经济环境较为严峻，租赁市场冷淡，经过双方协商谈判，迅扬科技在租赁价格上面做了一定的让步。

通过 58 同城网络信息检索，东莞市大朗镇厂房租赁价格在 11.1-21.9 元/平方米/月，受到厂房新旧程度、周边环境便利与否及配套设施完备性等因素影响存在一定波动，迅扬科技为新厂房，设施完备，因此比市场平均租赁价格略高，上述租赁厂房价格具备公允性。

（3）是否存在收付相抵的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形

报告期内，经双方协商，公司与深圳市文合兴纸品包装有限公司采用了收付款项相抵的结算方式，主要涉及租金与采购款，收付相抵金额分别为 74.16 万元、112.23 万元、27.69 万元，除上述情形外，公司和其他驻场供应商间的收付款均分开核算，不存在收付相抵的情况。

报告期内，不存在驻场供应商替公司承担成本费用的情形。

(五) 说明报告期各期 VMI 模式销售金额和占比、涉及的主要客户、对应金额、占比情况等；说明采用 VMI 模式的原因，是否符合行业惯例；说明 VMI 模式下公司与客户对账的具体流程和周期，如何确保 VMI 模式销售金额的准确性、收入确认时点是否恰当、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异，是否存在收入跨期的情况；说明公司对 VMI 模式下发出商品的控制措施、相关内控制度是否健全并得到有效执行

1、说明报告期各期 VMI 模式销售金额和占比、涉及的主要客户、对应金额、占比情况

①报告期内，公司各销售模式的销售金额及占主营业务收入的比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
其他模式	11,784.91	94.47%	54,231.87	97.56%	64,686.78	100.00%
VMI 模式	690.47	5.53%	1,356.08	2.44%	-	-
总计	12,475.38	100.00%	55,587.95	100.00%	64,686.78	100.00%

报告期内，公司 VMI 模式下的销售收入分别为 0、1,356.08 万元及 690.47 万元，占主营业务收入的比例分别为 0%、2.44% 及 5.53%，VMI 模式的销售收入及占比较小。

②报告期内涉及的客户，销售具体情况如下：

单位：万元

客户名称	主营业务	商品类别	VMI 模式销售金额		
			2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
武汉宝龙达	从事高性能电脑系列板卡、笔记本电脑、台式机、一体机、云盒子、服务器等信息技术产品的专业 ODM 企业	机箱	690.47	1,356.08	-
合计			690.47	1,356.08	-
占主营业务收入比例			5.53%	2.44%	-

公司 VMI 模式涉及的客户仅为宝龙达。报告期内，公司与宝龙达保持稳定的合作关系。2024 年 7 月起，宝龙达对所有供应商启用 VMI 系统，开始采用 VMI 模式交货，因此公司新增 VMI 模式。

2、说明采用 VMI 模式的原因，是否符合行业惯例

报告期内发行方采用 VMI 模式的主要原因系客户为了降低库存持有成本、简化采购与库存管理流程，在 2024 年 7 月起启用 VMI 系统管理全部供应商，公司为满足客户管理要求采用了 VMI 模式。

VMI 模式在电子制造、汽车整车及零部件、计算机等行业已形成广泛应用，迅捷兴(688655)、满坤科技(301132)、菲菱科思(301191)、华勤技术(603296)等上市公司亦已采用该模式并成熟运行，该模式符合行业惯例。

3、说明 VMI 模式下公司与客户对账的具体流程和周期，如何确保 VMI 模式销售金额的准确性、收入确认时点是否恰当、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异，是否存在收入跨期的情况

①VMI 模式下公司与客户对账的具体流程和周期

报告期内，VMI 模式下与客户的对账流程和周期情况为：客户每月上传本月结算单，结算单中详细记录了本月领用出库数据。公司每月登录 VMI 仓库系统中查询结算单对账，并核对发货情况，核对一致后在系统中点击确认结算单。对账周期为每月对账。

②如何确保 VMI 模式销售金额的准确性、收入确认时点是否恰当、相关依据是否充分、可靠

公司每月与客户对账确认客户领用数量、金额及 VMI 仓库库存。公司按客户对账情况确认收入，对账数据为来自销售客户直接、外部客观证据，具有充分性、可靠性，可以确保销售金额的准确性和及时性。在 VMI 模式下，公司收入确认时点为客户领用公司产品并与公司对账的时点，收入确认时点恰当。

③收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异

采用 VMI 模式下的上市公司收入确认方式：

公司名称	收入确认方式
智迪科技 (301503.SZ)	公司根据合同的约定将产品发送至指定仓库，客户从仓库提货领用，取得提货及开票通知并向客户开具结算发票时，商品控制权转移，本公司在该时点确认收入实现。
迅捷兴 (688655.SH)	公司与客户以供应商管理库存（VMI）方式进行交易的产品，经客户领用并核对后确认销售收入。

公司名称	收入确认方式
满坤科技 (301132.SZ)	公司将产品运送至客户指定的仓库，在客户领用，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
菲菱科思 (301191.SZ)	VMI 模式：公司按照客户要求将产品送到客户指定的仓库，在客户领用公司产品并与公司确认领用产品的数量及金额后，公司确认该部分产品的销售收入。
迅扬科技	VMI 模式：公司根据合同的约定将产品发送至指定仓库，客户从该仓库提货领用，按月取得客户领用清单进行对账，以核对一致的对账凭据作为收入确认的依据。

上市公司收入确认时点为客户领用并经核对后的时点，与迅扬科技基本保持一致。报告期内，公司采用 VMI 模式确认收入方式与同行业可比公司不存在差异。

④是否存在收入跨期的情况

公司严格执行收入确认政策，在 VMI 模式下，公司收入确认时点为客户领用公司产品并与公司对账的时点，不存在收入跨期的情况。

4、说明公司对 VMI 模式下发出商品的控制措施、相关内控制度是否健全并得到有效执行

VMI 销售模式下在收入确认、存货管理等方面的内控制度的制定及执行情况如下：

内控环节	内容
生产与发货	业务部门根据客户提供的订单在ERP 系统录入销售订单，生产部门根据系统订单安排生产，仓管人员核对产品的型号、数量等与销货单一致后发出；VMI 仓库收货并核对信息一致后确认入库，并上传系统数据。
存货管控	公司通过登录 VMI 仓库系统和客户系统查询存货数据、与客户日常对账，鉴于 VMI 模式下交易金额的库存金额较小，公司采用定期与客户函证的方式确认存货的真实性。
领用与确认收入	公司在客户实际领用产品并与公司确认领用商品数量及金额后，确认销售收入。

报告期内，公司严格执行上述 VMI 模式在收入确认、存货管理等方面的具体内控措施，内控制度健全并且得到有效执行，确保销售活动及存货管理、计量、核算得到有效管控。

(六) 关于存货

1、列示原材料、库存商品、发出商品的具体明细项目、金额、占比和库龄，结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额与公司销售收入、订单金额、业务规模是否匹配，发出商品余额持续增长的原因和合理性；说明公司存货分类、结构、变动情况、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

(1) 列示原材料、库存商品、发出商品的具体明细项目、金额、占比和库龄

①按存货占比分析

单位：万元

存货分类	明细项目	2025年1-3月		2024年		2023年	
		金额	占总存货比例	金额	占总存货比例	金额	占总存货比例
原材料	电子类	555.77	8.12%	362.92	6.05%	572.77	9.32%
	五金类	564.22	8.25%	594.53	9.91%	362.15	5.90%
	配件类	302.69	4.42%	459.75	7.66%	487.30	7.93%
	辅料类	112.76	1.65%	144.79	2.41%	81.27	1.32%
	线材类	147.21	2.15%	116.76	1.95%	172.32	2.81%
	塑胶类	55.19	0.81%	55.96	0.93%	60.44	0.98%
	包材类	83.24	1.22%	64.12	1.07%	73.20	1.19%
	其他	-	-	19.65	0.33%	-	-
	设备	1.27	0.02%	-	-	-	-
小计		1,822.35	26.63%	1,818.48	30.31%	1,809.45	29.46%
库存商品	计算机智能终端	1,984.04	29.00%	1,753.53	29.23%	2,385.05	38.83%
	服务器算力终端	58.79	0.86%	183.04	3.05%	31.85	0.52%
	其他产品	275.17	4.02%	74.31	1.24%	91.93	1.50%
	小计	2,318.00	33.88%	2,010.87	33.52%	2,508.83	40.84%
发出商品	计算机智能终端	1,068.11	15.61%	1,183.18	19.72%	714.74	11.64%
	服务器算力终端	44.51	0.65%	0.00	0.00%	10.80	0.18%
	其他产品	11.49	0.17%	25.67	0.43%	6.48	0.11%
	小计	1,124.11	16.43%	1,208.86	20.15%	732.02	11.92%

存货分类	明细项目	2025年1-3月		2024年		2023年	
		金额	占总存货比例	金额	占总存货比例	金额	占总存货比例
半成品	计算机智能终端	778.54	11.38%	656.55	10.94%	498.09	8.11%
	服务器算力终端	32.66	0.48%	38.78	0.65%	17.98	0.29%
	其他产品	0.43	0.01%	0.09	0.00%	0.05	0.00%
	小计	811.63	11.86%	695.43	11.59%	516.12	8.40%
其他		766.01	11.20%	266.26	3.89%	576.40	8.42%
合计		6,842.10	100.00%	5,999.90	100.00%	6,142.81	100.00%

企业存货主要以原材料及库存商品为主，分别占当期总存货的 70.30%、63.82%、60.51%。

②按存货账龄分析

单位：万元

项目	账龄	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
		账面金额	占比	账面金额	占比	账面金额	占比
原材料	1 年以内	1,624.47	89.14%	1,550.90	85.29%	1,541.96	85.22%
	1-2 年	52.17	2.86%	109.16	6.00%	90.76	5.02%
	2 年以上	145.71	8.00%	158.42	8.71%	176.73	9.77%
	小计	1,822.35	100.00%	1,818.48	100.00%	1,809.45	100.00%
库存商品	1 年以内	2,169.26	93.58%	1,859.81	92.49%	2,274.38	90.66%
	1-2 年	31.78	1.37%	63.22	3.14%	142.93	5.70%
	2 年以上	116.96	5.05%	87.84	4.37%	91.52	3.65%
	小计	2,318.00	100.00%	2,010.87	100.00%	2,508.83	100.00%
发出商品	1 年以内	1,123.91	99.98%	1,208.86	100.00%	732.02	100.00%
	1-2 年	0.2	0.02%	-	-	-	-
	2 年以上	-	-	-	-	-	-
	小计	1,124.11	100.00%	1,208.86	100.00%	732.02	100.00%
半成品	1 年以内	798.62	98.40%	679.9	97.77%	458.77	88.89%
	1-2 年	3.74	0.46%	11.07	1.59%	25.25	4.89%
	2 年以上	9.26	1.14%	4.46	0.64%	32.10	6.22%
	小计	811.62	100.00%	695.43	100.00%	516.12	100.00%
其他	1 年以内	762.38	99.53%	262.23	98.49%	483.97	83.97%
	1-2 年	0.18	0.02%	1.08	0.40%	88.61	15.37%

项目	账龄	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
		账面金额	占比	账面金额	占比	账面金额	占比
2年以上	2年以上	3.46	0.45%	2.95	1.11%	3.81	0.66%
	小计	766.01	100.00%	266.26	100.00%	576.39	100.00%
汇总	1年以内	6,478.63	94.69%	5,561.70	92.70%	5,491.10	89.39%
	1-2年	88.08	1.29%	184.53	3.08%	347.54	5.66%
	2年以上	275.39	4.02%	253.67	4.23%	304.17	4.95%
合计		6,842.10	100.00%	5,999.90	100.00%	6,142.81	100.00%

公司存货账龄主要集中在一年以内，分别占当期总存货总额的 89.39%、92.70%、94.69%。

(2) 结合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，存货余额与公司销售收入、订单金额、业务规模的匹配情况

公司合同签订、备货和发货周期情况如下：

项目	具体内容
获取销售订单	公司一般与客户签订框架协议，之后客户通过销售订单的形式向公司进行采购。客户一般采用滚动式下单的模式，单笔销售订单签订周期通常较短，客户可能会一月多次进行采购。
采购流程	经过相关审批流程后，公司根据客户产品需求确定原材料采购的内容和采购数量，并安排生产计划，原材料采购流程通常在 14 天以内。
生产流程	取决于销售产品结构、定制化程度、生产工艺复杂化程度等因素的不同，公司生产周期一般在 3-14 天左右。
发货流程	公司发货周期较短，通常产品生产完工后 1 天内可以发货，运输周期受距离影响。 (1) 境内销售通常为 2-3 天。 (2) 境外销售涉及报关流程，公司境外交货方式主要为 FOB 或 EXW，公司运输货物到港口并完成报关流程后视为履行完毕销售合同主要义务，通常为 3-10 天。

综上所述，受销售产品种类、客户类型、生产工艺、境内境外等因素的不同，公司不同的订单完成时间有所差异，一般而言，公司订单完成周期通常为 30-45 天左右。

报告期内，公司存货余额与销售收入、订单金额、业务规模情况如下：

单位：万元

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
存货余额	6,842.10	5,999.90	6,142.81
营业收入	12,690.47	57,596.04	65,624.09

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
营业成本	9,293.41	43,358.88	47,283.11
毛利率	26.77%	24.72%	27.95%
报告期各期末在手订单金额	9,430.39	7,220.54	8,729.01
在手订单覆盖率	100.93%	90.60%	102.38%

注：在手订单覆盖率=在手订单金额*（1-综合毛利率）/存货余额

报告期内，公司在手订单覆盖率为102.38%、90.60%及100.93%，整体较高，在手订单基本能覆盖公司存货的销售。公司在手订单覆盖率每年呈下降的趋势主要系，近年来公司推行大客户战略和品牌销售战略，提升自有品牌的销售力度，公司预测未来销售市场情况良好，因此适度增加了自有品牌产品的备货数量。

综上所述，存货余额与公司销售收入、订单金额、业务规模匹配。

（3）发出商品余额持续增长的合理性

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品余额	1,124.11	1,208.86	732.02
增长比例	-7.54%	39.45%	-

公司发出商品余额由2023年末的732.02万元增长至2024年末的1,208.86万元，增加发出商品476.14万元，主要原因系：

①公司发出商品主要为已离厂但尚未完成报关出境的商品。2024年末公司发货数量有所增加，导致出厂未离境报关的商品金额较2023年末有所增加，增加金额为401.55万元。

②公司自2024年7月起，新增对宝龙达客户的VMI寄售销售模式。该模式下，收入确认时点为客户领用公司产品并与公司对账的时点，商品发货时点与收入确认时点存在时间差，该事项导致期末发出商品增加74.59万元。

2025年3月31日，公司发出商品呈现下降的趋势。

综上所述，虽然公司2024年度营业收入有所下滑，但受期末发货数量增长、宝龙达VMI寄售销售模式等因素的影响，公司发出商品余额由2023年末的732.02万元增长至2024年末的1,208.86万元。

(4) 说明公司存货分类、结构、变动情况、周转率与同行业可比公司是否存在明显差异和原因

①报告期内，公司存货构成、结构与同行业可比公司对比情况如下：

单位: 万元

期间	项目公司	传艺科技		九州风神		雷柏科技		智迪科技		平均值		本公司	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
2025年3月21日	原材料	未披露	未披露	1,196.33	9.32%	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	1,822.35	26.63%
	库存商品	未披露	未披露	9,182.32	71.51%	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	2,318.00	33.88%
	发出商品	未披露	未披露	106.54	0.83%	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	1,124.11	16.43%
	其他	未披露	未披露	2,355.50	18.34%	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	1,577.64	23.06%
	合计	-	-	12,840.68	100.00%	-	-	-	-	-	-	6,842.10	100.00%
2024年12月31日	原材料	12,512.65	17.86%	1,322.91	7.81%	1,195.07	13.93%	8,971.35	46.51%	6,000.49	20.90%	1,818.48	30.31%
	库存商品	37,951.63	54.18%	13,322.87	78.61%	4,572.80	53.29%	4,097.09	21.24%	14,986.10	52.19%	2,010.87	33.52%
	发出商品	14,108.00	20.14%	30.12	0.18%	610.69	7.12%	748.29	3.88%	3,874.28	13.49%	1,208.86	20.15%
	其他	5,475.24	7.82%	2,271.14	13.40%	2,202.03	25.66%	5,471.24	28.37%	3,854.91	13.42%	961.69	16.03%
	合计	70,047.52	100.00%	16,947.04	100.00%	8,580.59	100.00%	19,287.98	100.00%	28,715.78	100.00%	5,999.90	100.00%
2023年12月31日	原材料	12,539.11	22.16%	1,817.93	10.16%	391.73	5.74%	6,125.26	41.22%	5,218.51	21.70%	1,809.45	29.46%
	库存商品	21,344.08	37.71%	12,023.08	67.17%	2,821.30	41.36%	3,004.60	20.22%	9,798.26	40.75%	2,508.82	40.84%
	发出商品	14,529.53	25.67%	984.83	5.50%	468.49	6.87%	637.64	4.29%	4,155.12	17.28%	732.02	11.92%
	其他	8,183.54	14.46%	3,072.79	17.17%	3,139.71	46.03%	5,092.37	34.27%	4,872.10	20.26%	1,092.51	17.79%
	合计	56,596.26	100.00%	17,898.63	100.00%	6,821.23	100.00%	14,859.87	100.00%	24,044.00	100.00%	6,142.80	100.00%

2023年末及2024年末,公司与可比公司的存货结构均以原材料、库存商品、发出商品为主,公司合计占比分别为 82.21%、83.97%,可比公司合计占比平均值分别为 79.74%、86.58%;公司报告期内存货的构成、结构、变动情况,与公司自身的业务模式密切相关,存货明细项目余额与同行业可比公司平均值存在差异,受业务模式、客户类型、产品种类、安全库存策略等因素影响。

素的不同，不同公司存货构成结构有所差异。

②公司存货变动情况

2023年末及2024年末，公司存货金额为6,142.80万元、5,999.9万元，基本保持稳定。传艺科技、雷柏科技、智迪科技2024年度营业收入增长，存货金额同步增长，九州风神2024年度营业收入下降，存货金额同步下降。受营业收入变动、业务模式、客户类型、产品种类、安全库存策略等因素的不同，不同公司存货变动情况有所差异。

③公司存货周转率与同行业可比公司的比较如下：

单位：万元

期间	证券简称	存货	成本	存货周转率
2025年3月31日	雷柏科技	7,334.81	6,957.57	3.79
	传艺科技	41,059.20	35,958.18	3.50
	智迪科技	18,974.34	25,264.39	5.33
	九州风神	12,018.79	17,796.13	5.92
	平均值	19,846.79	85,976.28	4.64
	本公司	6,368.27	37,173.65	5.79
2024年12月31日	雷柏科技	8,342.18	30,568.99	3.66
	传艺科技	44,311.81	153,638.10	3.47
	智迪科技	18,211.04	106,245.67	5.83
	九州风神	15,998.91	78,964.73	4.94
	平均值	21,715.99	92,354.37	4.48
	本公司	5,497.16	43,358.88	7.14
2023年12月31日	雷柏科技	6,594.86	29,943.12	4.54
	传艺科技	44,594.65	135,089.48	3.03
	智迪科技	14,080.07	71,925.75	5.11
	九州风神	17,836.89	88,589.64	4.97
	平均值	20,776.62	81,386.99	4.41
	本公司	5,621.37	47,283.11	6.94

注：2025年1-3月计算时营业成本已年化处理

报告期内，公司存货周转率均高于同行业可比公司平均水平，公司对客户订单响应迅速，生产运营效率较高，有效减少了公司存货积压，且公司搭建了多元化供应商体系，供应商交付时间较短，保障了存货周转的高效性。

（5）说明各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形

①报告期内各期末，公司对存货执行了盘点，具体如下：

单位：万元

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
盘点时间	2025.3.31-2025.4.1	2024.12.31-2025.1.1	2023.12.31-2024.1.1
盘点地点	公司厂区		
盘点人员	仓储人员 20 人、生产人员 10 人、财务人员 10 人	仓储人员 17 人、生产人员 3 人、财务人员 18 人	仓储人员 23 人、生产人员 5 人、财务人员 24 人

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
盘点范围	原材料、在产品、库存商品		
盘点方法	实地清点并记录资产数量，并与账面结存数量核对，并观察存货状态		
存货账面余额(万元)	6,842.10	5,999.90	6,142.81
盘点金额(万元)	5,560.59	4,661.90	5,279.99
盘点比例	81.27%	77.70%	85.95%
存货账实相符情况	无重大异常	无重大异常	无重大异常
盘点结果	公司存货管理情况良好，盘点过程中未发现重大差异，不存在毁损等重大异常的情况		

②报告期各期末，公司各类存货盘点比如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日		
	账面金额	盘点金额	盘点比例
原材料	1,822.35	1,776.96	97.51%
在制品	522.68	522.68	100.00%
库存商品	2,318.00	2,243.32	96.78%
半成品	811.63	808.68	99.64%
委托加工物资	223.18	202.18	90.59%
合同履约成本、低值易耗品	20.15	6.77	33.58%
合计	5,717.99	5,560.59	97.25%
发出商品	1,124.11	-	-
项目	2024年12月31日		
	账面金额	盘点金额	盘点比例
原材料	1,818.48	1,778.46	97.80%
在制品	118.33	118.33	100.00%
库存商品	2,010.87	2,009.46	99.93%
半成品	695.43	624.15	89.75%
委托加工物资	142.26	131.50	92.43%
合同履约成本、低值易耗品	5.67	-	-
合计	4,791.04	4,661.90	97.30%
发出商品	1,208.86	-	-
项目	2023年12月31日		

	账面金额	盘点金额	盘点比例
原材料	1,809.45	1,746.29	96.51%
在制品	385.55	383.63	99.50%
库存商品	2,508.82	2,503.11	99.77%
半成品	516.12	495.50	96.00%
委托加工物资	187.94	151.47	80.60%
合同履约成本、 低值易耗品	2.90	-	-
合计	5,410.79	5,279.99	97.58%
发出商品	732.02	-	-

公司存货由原材料、在产品、库存商品等构成，公司依据管理制度均实施了盘点，不存在重大异常。对于发出商品，主要包括出口销售中涉及 FOB 模式下发出商品和 VMI 模式下在客户仓库中的库存商品，主要通过获取期后结转情况作为核对发出商品的替代程序，确认发出商品的真实、准确、完整性。

综上，报告期各期末公司对存货进行盘点，各期末盘点结果与账面账实相符，不存在重大差异。

(6) 存货期后结转情况

单位：万元

项目	2025-3-31		
	存货账面余额	期后结转金额	期后结转比例
库存商品	2,318.00	2,015.27	86.94%
原材料	1,822.35	1,447.55	79.43%
发出商品	1,124.11	1,101.11	97.95%
半成品	811.63	762.72	93.97%
在产品	522.68	516.93	98.90%
委托加工物资	223.18	222.80	99.83%
低值易耗品	12.19	8.46	69.39%
合同履约成本	7.96	7.96	100.00%
合计	6,842.10	6,082.81	88.90%

注：期后数据取值区间为 2025 年 4-9 月

单位：万元

项目	2024-12-31		
	存货账面余额	期后结转金额	期后结转比例
库存商品	2,010.87	1,812.55	90.14%
原材料	1,818.48	1,499.14	82.44%
发出商品	1,208.86	1,186.46	98.15%
半成品	695.43	673.38	96.83%
委托加工物资	142.26	142.11	99.89%
在产品	118.33	112.58	95.14%
合同履约成本	5.67	5.67	100.00%
合计	5,999.90	5,431.89	90.53%

注：期后数据取值区间为 2025 年 1-9 月

单位：万元

项目	2023-12-31		
	存货账面余额	期后结转金额	期后结转比例
库存商品	2,508.82	2,357.76	93.98%
原材料	1,809.45	1,541.87	85.21%
发出商品	732.02	732.02	100.00%
半成品	516.12	500.59	96.99%
在产品	385.55	385.55	100.00%
委托加工物资	187.94	183.91	97.86%
合同履约成本	2.90	2.90	100.00%
合计	6,142.81	5,704.60	92.87%

注：期后数据取值区间为 2024 年度

公司各报告期内存货结转情况良好，截至 2025 年 9 月，公司报告期末存货余额均已结转 90%以上，存货期后结转比例较高。

2、说明存货是否存在较强时效性或因计算机软硬件兼容性、版本迭代、技术改进等原因迭代较快的情形，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、存货跌价准备的具体计提方法，是否具备充分性，与可比公司是否存在差异及原因；说明原材料跌价准备计提比例大于其他存货项目的原因及合理性，是否存在较多无实际使用价值的原材料

（1）说明存货是否存在较强时效性或因计算机软硬件兼容性、版本迭代、技术改进等原因迭代较快的情形

公司属于计算机硬件行业，技术迭代较快。对于通用性的原材料，如钢材、线材、五金配件等，由于其通用性较强，因技术升级而出现存货呆滞的可能性较小。对于库存商品、半成品等，竞争对手不断研发新产品以满足市场需求，受下游市场变化较快的影响，相关计算机产品可能受计算机软硬件兼容性、版本迭代、技术改进等因素的影响，迭代周期一般在 18-24 个月左右，整体可控。

为避免存货呆滞的不利影响，公司采取严格的存货管理制度，公司不断提升存货管理水平，加强供应链协同性，提高生产工艺，降低存货呆滞的不利影响。报告期各期末，公司存货账面余额分别为 6,142.81 万元、5,999.90 万元和 6,842.10 万元，公司存货账龄主要集中在一年以内，分别占当期总存货总额的 89.39%、92.70%、94.69%；2023 年度及 2024 年度存货周转率分别为 6.94 次、7.14 次，高于同行业可比公司平均水平；公司在手订单覆盖率为 102.38%、90.60% 及 100.93%，整体较高；截至 2025 年 9 月，公司报告期末存货余额均已结转 90%以上，存货期后结转比例较高。

综上所述，虽然计算机产品技术迭代较快，部分存货受计算机软硬件兼容性、版本迭代、技术改进等因素的影响，迭代周期一般在 18-24 个月左右，但整体可控。公司存货管理水平较高，存货账龄主要集中在一年以内，存货周转率较快，在手订单覆盖率及期末结转率较高，公司受存货因时效性较强而产生呆滞的不利影响较小。

（2）公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法，是否具备充分性，与可比公司是否存在差异及原因

①公司的存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的

差额计提存货跌价准备。其中：直接用于出售的存货；在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，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，确定其可变现净值相关税费后的金额确定其可变现净值。

②可比公司的跌价政策如下所示：

公司名称	存货跌价计提政策
雷柏科技	<p>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。</p> <p>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。</p>
传艺科技	<p>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。</p> <p>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。</p>
智迪科技	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。
九州风神	<p>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。</p> <p>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。</p>

经对比，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法与可比公司不存在明显差异。

③公司与可比公司跌价计提比率对比

可比公司	存货跌价计提比率			
	2025年1-3月	2024年度	23年年度	平均
雷柏科技	未披露	2.78%	3.32%	3.05%
传艺科技	未披露	36.74%	21.21%	28.97%
智迪科技	未披露	5.58%	5.25%	5.42%
九州风神	6.40%	5.59%	0.01%	2.80%
平均值	-	12.67%	7.45%	10.06%
公司	6.93%	8.37%	8.48%	7.92%

传艺科技受锂电新能源业务不及预期的影响，存货跌价计提比率较高。除传艺科技以外，公司存货跌价计提比率高于其他可比公司，但总体不存在重大差异，公司存货跌价计提较为审慎。

综上所述，存货跌价准备的计提具备充分性，与可比公司不存在重大差异。

(3) 原材料跌价准备计提比例大于其他存货项目的原因及合理性

报告期内，各期存货计提比例情况如下：

单位：万元

期间	存货分类	账面余额	存货跌价准备	计提比例
2025年3月31日	库存商品	2,318.00	145.40	6.27%
	原材料	1,822.35	267.50	14.68%
	发出商品	1,124.11	20.88	1.86%
	半成品	811.63	40.06	4.94%
	合计	6,076.09	473.83	7.80%
2024年12月31日	库存商品	2,010.87	154.03	7.66%
	原材料	1,818.48	310.50	17.07%
	发出商品	1,208.86	8.01	0.66%
	半成品	695.43	30.19	4.34%
	合计	5,733.63	502.73	8.77%
2023年12月31日	库存商品	2,508.82	181.49	7.23%
	原材料	1,809.45	275.76	15.24%

期间	存货分类	账面余额	存货跌价准备	计提比例
	发出商品	732.02	7.31	1.00%
	半成品	516.12	56.89	11.02%
	合计	5,566.42	521.45	9.37%

原材料跌价准备计提比例高于其他存货项目的主要原因在于,2023年5月,公司关停摄像头业务,导致部分摄像头产品相关原材料呆滞,合计金额达176.8万元,此部分材料已全额计提跌价准备。若不考虑上述因素,各报告期期末,原材料的计提比例分别为10.38%、7.24%和4.98%,与其他项目不存在重大差异。

原材料跌价准备计提比例较高,主要受公司业务转型关停摄像头业务的影响,具有商业合理性。

3、说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况,包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等,说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

(1) 说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况,包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等,说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果

详见本小题回复第六问“1、列示原材料、库存商品、发出商品的具体明细项目、金额、占比和库龄,结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等……”之“(5)说明各期末各类存货的盘点情况、是否存在账实不符的情形”。

(2) 如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

公司发出商品主要包括已离厂但尚未完成报关出境的商品和VMI模式下在客户仓库中的库存商品。针对发出商品,公司已建立相关内控制度,日常经营中,公司产品发出后,会及时将发出商品的数量、物流信息、报关信息(若有)及时告知客户,并且公司每月及时与客户对账,能够定期确认客户对发出产品的签收情况,确保发出商品的完整性和权属情况。

①已离厂但尚未完成报关出境的商品通过期后结转情况确认发出商品的完

完整性及真实性。期后确认情况如下：

单位：万元

期间	发出商品数量	对应成本金额	期后结转数量	期后结转金额
2025/3/31	19.27	1,124.11	19.07	1,101.11
2024/12/31	16.95	1,208.86	16.77	1,186.46
2023/12/31	18.94	732.02	18.94	732.02

公司主要发出商品期后大部分已结转，发出商品具有完整性和真实性。

②在 VMI 模式下，公司与宝龙达约定商品风险报酬转移时点为客户领用公司商品并与公司对账的时点。受宝龙达客户要求限制，公司无法对 VMI 模式下的库存商品进行盘点，而是采取对账等方式确保发出商品的准确性，公司与宝龙达对账不存在重大差异。

报告期内，公司与客户不存在与发出商品相关的纠纷，亦未发现因客户或第三方物流公司保管不当或其他原因造成存货毁损灭失的情形。综上所述，通过期后追踪核查的方式，有效地保证发出商品的完整性，并清晰、准确地识别其权属状况。

二、中介机构核查情况

（一）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

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）通过公开网站（企查查）获取并检查了报告期内主要供应商的工商信息；检查与主要供应商的合同、订单、入库单、发票、付款凭证等原始单据，以确认交易金额、往来余额和交易真实性，对供应商执行函证程序，具体函证情况如下：

单位：万元

项目名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
采购金额①	8,538.90	39,426.87	38,735.34
发函金额②	7,929.17	35,499.18	33,911.18

项目名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
发函金额占比③=②/①	92.86%	90.04%	87.55%
回函确认金额④	7,929.17	35,046.64	33,464.71
回函金额占采购金额比例⑤=④/①	92.86%	88.89%	86.39%
未回函实施替代测试确认金额⑥	-	452.55	446.47
回函及替代测试合计确认金额⑦=④ + ⑥	7,929.17	35,499.18	33,911.18
回函及替代测试合计确认比例⑧=⑦ /①	92.86%	90.04%	87.55%

(2) 获取并分析了企业采购明细账, 分析报告期各期主要供应商的变动情况; 核查了公司董事、监事、高管及主要股东的名单, 与主要供应商名单进行交叉比对, 排查关联关系, 并对供应商进行走访, 具体走访情况如下:

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
采购总额	8,538.90	39,426.87	38,735.34
实地走访金额	7,022.34	29,632.46	31,874.25
走访比例	82.24%	75.16%	82.29%

(3) 访谈公司管理层, 了解公司采购、销售业务流程及周期, 获取报告期期末存货明细, 将其与在手订单及公司收入规模进行比对, 分析存货的订单支撑率、业务规模匹配情况, 检查期末存货在期后的结转情况;

(3) 通过实地走访、网络检索, 了解公司报告期各期主要供应商的基本情况, 核查是否存在与参保人数较少、实缴资本较少的供应商合作情形, 并分析公司与其合作的原因、背景、合理性;

(4) 获取公司采购明细表, 将公司向参保人数较少、实缴资本较少的供应商采购产品的采购价格与市场价格、向第三方采购价格、供应商向第三方销售价格进行比较, 分析采购价格的公允性、是否存在为公司承担成本费用的情况;

(5) 获取报告期内公司(含子公司)及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行流水, 核查资金流水是否与采购情况相匹配, 是否存在异常资金往来或其他利益安排;

(6) 针对客户与供应商重叠情况, 开展关联关系核查。通过查阅工商档案、股权结构图、董监高调查表等资料, 并对其实际控制人进行访谈, 核实双方合作

背景、交易实质及定价依据；核查是否存在异常资金往来或虚构交易情形；

(7) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，获取驻场供应商的基本信息，对驻场供应商进行实地走访，了解其与公司的业务合作模式，其与公司合作时长、为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定等信息；

(8) 获取驻场供应商出具的无关联关系承诺函；

(9) 访谈公司财务总监，了解驻场的原因、驻场供应商是否独立自主经营，分析公司采购驻场供应商产品而未进行自身生产的原因及合理性；

(10) 获取公司采购明细表，将驻场供应商采购价格与同类供应商报价、市场价格进行比较，分析其价格的真实性和公允性；

(11) 获取驻场供应商租赁合同，比较驻场供应商租赁价格与市场租赁价格，分析驻场供应商厂房租赁价格是否真实、公允；

(12) 获取报告期内公司（含子公司）及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行流水，获取主要驻场供应商的银行流水，核查是否存在收付相抵的情况，是否存在驻场供应商替公司承担成本费用的情形；

(13) 了解公司与收入确认相关的关键内部控制，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；

(14) 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(15) 获取报告期内公司销售明细表，了解 VMI 模式下的主要客户各期销售收入及占比等情况；

(16) 获取主要 VMI 客户销售合同、订单、对账单、公司收入确认记账凭证等，了解 VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点，以及公司与主要 VMI 客户对账时点及频率，报告期内是否发生重大变化；

(17) 了解公司与客户采用 VMI 模式交易的具体过程，通过登录系统查看 VMI 仓库系统情况，核实公司与 VMI 客户报告期内对账情况；

(18) 查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等，检索可比公司是否存在

在 VMI 业务的情况：

(19) 查阅同行业可比公司的存货规模，并与公司进行比较分析；查阅公司存货库龄明细表，了解公司存货可变现净值确认方法，评价公司存货跌价准备计提政策的谨慎性；获取公司的存货管理制度，实施穿行测试和控制测试，评估存货管理内控的有效性；

(20) 查阅公司盘点情况，参与报告期末的存货监盘，关注存货账实相符情况、盘点结果处理情况等。监盘情况如下：

项目	2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末
盘点时间	2025.3.31-2025.4.1	2024.12.31-2025.1.1	2023.12.31-2024.1.1
盘点地点	公司厂区		
盘点人员	仓储人员 20 人、生产人员 10 人、财务人员 10 人	仓储人员 17 人、生产人员 3 人、财务人员 18 人	仓储人员 23 人、生产人员 5 人、财务人员 24 人
监盘人员	兴业证券 4 人、中审众环 6 人	兴业证券 4 人、中审众环 7 人	兴业证券 4 人
盘点范围	原材料、在产品、库存商品		
盘点方法	实地清点并记录资产数量，并与账面结存数量核对，并观察存货状态		
存货账面余额（万元）	6,842.10	5,999.90	6,142.81
盘点金额（万元）	5,560.59	4,661.90	5,279.99
监盘金额（万元）	5,560.59	4,661.90	5,279.99
监盘比例	81.27%	77.70%	85.95%
存货账实相符情况	无重大异常	无重大异常	无重大异常
盘点结果	公司存货管理情况良好，盘点、监盘过程中未发现重大差异，不存在毁损等重大异常的情况		

(21) 对于发出在途商品，实施了函证程序及追踪该商品期后的流转记录以确保其完整性与权属清晰。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司已建立并严格执行采购管理制度等一系列内部控制制度，对供应商的选择、评审、管理形成了标准化的流程，以确保采购的质量、交期和成本符合公司要求，有效控制采购风险，公司不存在虚构采购、虚构成本的情况；

(2) 报告期内，公司合作 3 年以上的供应商采购占比超过 60%，公司主要供应商合作年限较长，不存在异常供应商的情形；公司退出或进入供应商系公司主动优化供应链所致，多数退出或进入供应商与公司交易金额较小，公司不存在主要供应商退出或进入家数较多的情形，公司不存在虚构采购、虚构成本的情况；

(3) 报告期内存在与个别参保人数较少、实缴资本较少供应商合作的情形，但均具有合理的商业背景，供应商与公司不存在潜在关联关系，其采购价格具有公允性，上述供应商不存在为公司承担成本费用的情况，公司采购金额与购买商品、接受劳务支付的现金不存在重大差异，公司供应商资金流水与采购情况相匹配，公司及公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员与供应商不存在异常资金往来或其他利益安排；

(4) 公司供应商与客户重叠的情形具备充分的商业合理性，符合行业惯例；相关交易是基于市场化定价原则，决策流程独立，不存在利益输送或关联交易非关联化的情形；深圳微步信息股份有限公司向公司采购额、销售额均较高具有合理性；公司向相关交易方的销售和采购定价策略与其他客户或供应商不存在重大差异，同类产品服务销售和采购单价、信用政策不存在重大差异，除熊信科技以外，相关交易不是基于同一项目；公司与熊信科技相关交易已按净额法处理，符合《企业会计准则》等相关规定；公司存在收付相抵的情况，但总体金额较小，相关会计处理准确；

(5) 驻场的原因系公司将厂房租赁给供应商可以避免部分厂房区域闲置，也可以有效减少供应商向公司送货的物流成本和物流时间，除此之外，还能给公司带来相关租金收入，具有合理性；

(6) 公司与驻场供应商业务合作模式为：公司与供应商签订采购框架合同，公司根据在手订单情况向供应商发出采购订单，供应商自主生产并按期进行送货，迅扬科技验收入库并对账，之后公司按合同约定支付供应商货款。公司与供应商为买断式采购，不涉及特殊交易事项；

(7) 驻场供应商均独立自主经营，多数在驻场前就已经与公司展开合作；

(8) 公司采购驻场供应商产品而未进行自身生产的原因为：自主生产需要招聘相关员工并购置设备，在订单量较小的情况下，对外采购是更加节省成本的

选择，此外，通过专业精细化分工，公司可以将资源集中在研发设计、品牌建设等核心环节，从而更好服务公司重点客户，具有合理性；

（9）公司向驻场供应商采购价格、对驻场供应商厂房租赁价格真实、公允；

（10）公司与深圳市文合兴纸品包装有限公司进行了较小金额收付相抵，除此以外，公司和其他驻场供应商之间的收付款均分开核算，不存在收付相抵的情况，不存在供应商替公司承担成本费用的情形；

（11）公司为满足客户在供应商及存货的管理要求，采用 VMI 模式与客户交易，具有合理性，并符合行业惯例；

（12）VMI 模式下，公司每月与客户核对领用清单、确认是否满足收入确认条件，并根据双方核对确认后的对账单，在领用当月确认 VMI 销售收入，能够保证销售金额的准确性、收入确认时点恰当，采用对账单确认的依据充分、可靠。收入确认方式与同行业可比公司不存在差异，不存在收入跨期的情况；

（13）公司对 VMI 模式下发出商品的相关内控制度健全并得到有效执行；

（14）报告期内，公司存货余额与订单、业务规模相匹配；发出商品余额增长的原因具有合理性；公司存货规模与同行业可比公司相比不存在重大差异；公司存货盘点不存在重大账实不符的情形，报告期后存货的结转情况良好；

（15）公司已按《企业会计准则》要求，结合存货状态、存货库龄、预计销售实现情况等，对各项存货进行减值测试，存货跌价准备计提谨慎，依据充分；公司与可比公司不存在重大差异；原材料跌价准备计提比例大于其他存货项目的原因具有合理性，公司不存在较多无实际使用价值的原材料；

（16）公司存货盘点不存在重大差异，公司发出商品金额准确、完整，权属清晰不存在纠纷。

问题 3.关于历史沿革

根据申报文件，（1）2015 年增资时，宋正东、袁振东认缴前分别收到实际控制人葛佩娟打款 275 万元，葛佩娟向宋正东和袁振东打款主要系管理团队前期合伙创业的企业深圳市迅扬电子有限公司（以下简称迅扬电子）的清算款，迅

扬电子于 2010 年对外转让。 (2) 2017 年，公司完成了一次股票定向发行，均由张利新认缴，张利新出资当天收到陈世岐 588 万元。 (3) 公司通过员工持股平台进行股权激励。

请公司： (1) 说明迅扬电子设立及转让的情况，迅扬电子于 2010 年对外出售但清算款于 2015 年进行分配的原因及合理性，清算总额及分配依据，清算款由葛佩娟向宋正东和袁振东打款的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排。 (2) 说明张利新出资当天收到陈世岐 588 万元的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排。 (3) 说明员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式等。

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

【回复】

一、公司说明

(一) 说明迅扬电子设立及转让的情况，迅扬电子于 2010 年对外出售但清算款于 2015 年进行分配的原因及合理性，清算总额及分配依据，清算款由葛佩娟向宋正东和袁振东打款的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排

1、迅扬电子设立及转让的情况

根据迅扬电子的企业登记资料，迅扬电子设立及转让的情况如下：

(1) 2006 年 4 月，迅扬电子设立

2006 年 4 月 6 日，深圳市工商行政管理局预先核准许春华拟独资设立的公

司名称为“深圳市金银河数码科技有限公司”（后于 2007 年 5 月 24 日更名为“深圳市迅扬电子有限公司”，以下统一简称为“迅扬电子”）。

2006 年 4 月 24 日，深圳德正会计师事务所有限公司出具“深德正验字[2006] 第 239 号”《验资报告》，验证截至 2006 年 4 月 24 日，迅扬电子已收到许春华以货币形式缴纳的注册资本 51 万元。

2006 年 4 月 28 日，深圳市工商行政管理局向迅扬电子核发企业法人营业执照。

迅扬电子设立时，许春华作为单一股东持有 51 万元出资额。

迅扬电子设立时的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	许春华	51	100.00
合 计		51	100.00

（2）2007 年 5 月，第一次股权转让

2007 年 4 月 23 日，许春华与张利新、庄大标、宋正东签订《股权转让协议书》，约定许春华将持有迅扬电子 50% 股权作价 25.50 万元转让给张利新，将持有迅扬电子 25% 股权作价 12.75 万元转让给庄大标，将持有迅扬电子 25% 股权作价 12.75 万元转让给宋正东。

2007 年 5 月 24 日，迅扬电子就本次股权转让完成了工商变更登记手续。

本次股权转让后，迅扬电子的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张利新	25.5	50
2	庄大标	12.75	25
3	宋正东	12.75	25
合 计		51	100.00

（3）2009 年 8 月，第二次股权转让

2009 年 7 月 30 日，庄大标分别与张利新、宋正东签订《股权转让协议书》，约定庄大标将持有迅扬电子 15% 股权作价 7.65 万元转让给张利新，将持有迅扬电子 10% 股权作价 5.10 万元转让给宋正东。

2009年8月24日，迅扬电子就本次股权转让完成了工商变更登记手续。

本次股权转让后，迅扬电子的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)
1	张利新	33.15	65
2	宋正东	17.85	35
合计		51	100.00

(4) 2010年8月，第三次股权转让

2010年6月3日，张利新与张义明签订《股权转让协议书》，约定张利新将持有迅扬电子65%股权作价33.15万元转让给张义明；2010年7月27日，宋正东与张义明签订《股权转让协议书》，约定宋正东将持有迅扬电子35%股权作价17.85万元转让给张义明。

2010年8月13日，迅扬电子就本次股权转让完成了工商变更登记手续。

本次股权转让后，张义明作为迅扬电子单一股东持有51万元出资额。

本次股权转让后，迅扬电子的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)
1	张义明	51	100
合计		51	100.00

2、迅扬电子于2010年对外出售但清算款于2015年进行分配的原因及合理性，清算总额及分配依据，清算款由葛佩娟向宋正东和袁振东打款的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排

迅扬电子存续期间采用事业部制进行运营和核算，2010年8月张利新、宋正东对外转让迅扬电子股权时，迅扬电子核心团队张利新、宋正东、袁振东、郭继刚（现已去世）尚未详细核算各事业部应分摊的厂房设备折旧、管理费用、销售费用等，未充分考虑坏账损失、存货跌价等因素，同时期张利新与宋正东共同在东莞市创立了迅扬科技，张利新、宋正东、袁振东、郭继刚转而将主要精力集中于迅扬科技的经营和发展，故未及时对迅扬电子进行清算。

2015年，迅扬科技的经营已趋于稳定和规模化，张利新、宋正东、袁振东、郭继刚专注迅扬科技之余，开始落实迅扬电子清算资金的分配事宜。于迅扬电子

共同创业时：张利新担任总经理、统筹公司各项管理工作；宋正东分管外销事业部，主要负责境外客户的开发拓展工作；袁振东分管电源事业部，主要负责电源产品的研发及生产工作；郭继刚主要负责产品质量检验、人力、行政、后勤等综合性工作，因此在分配过程中四人根据上述分工并结合工作业绩考核综合计算、商议，确定张利新、宋正东、袁振东、郭继刚分配比例为 40%、25%、25%、10%，清算款总计 1,100 万元由张利新的配偶葛佩娟按照前述比例支付至前述人员的账户。

鉴于张利新系迅扬电子核心团队的带头人，葛佩娟负责迅扬电子财务工作，因此清算款由葛佩娟统一发放具有合理性，不存在股权代持或其他利益安排。

（二）说明张利新出资当天收到陈世岐 588 万元的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排

根据张利新、葛佩娟的银行流水，葛佩娟于 2017 年 2 月 22 日向陈世岐合计转账 588 万元，随后陈世岐将该笔款项转至张利新账户，同日，张利新向迅扬科技出资 1,088 万元。

上述 588 万元出资款为张利新、葛佩娟家庭积累，认购股份不存在代持或其他利益安排；陈世岐系公司员工陈波的父亲（现已去世）；葛佩娟误以为其与张利新之间直接发生资金往来会影响公司定向发行的规范性，故听从他人建议通过陈世岐账户间接向张利新转账。

因陈世岐已离世，根据陈世岐之子陈波确认，陈世岐向张利新转账 588 万元资金来源于葛佩娟，陈世岐仅系代为转账，不享有亦未约定任何经济利益，与张利新、葛佩娟不存在任何纠纷或潜在纠纷，亦不存在代持或其他利益安排。

综上，张利新认购迅扬科技定向发行股份的资金为家庭自有资金，不存在代持或其他利益安排。

（三）说明员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式等

根据《广东迅扬科技股份有限公司限制性股权激励方案》《东莞市迅利股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》、主要员工持股平台参与人员出资账户出资时点前后 6 个月银行流水或其他资金来源证明文件，员工持股平台参与人员的

确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式如下：

序号	项目	主要内容
1	参与人员确定标准	(1) 公司或其子公司在职非独立董事、监事、高级管理人员; (2) 公司或其子公司的正式员工，对公司或其子公司整体业绩和持续发展有重要影响的在职核心管理人员、营销人员和技术人员; (3) 公司董事会确认有必要进行激励的其他在册员工
2	资金来源及出资缴纳情况	资金来源均为员工自有或自筹资金，出资款已全额缴纳
3	绩效考核指标	公司股权激励未设置绩效考核指标
4	管理模式	(1) 普通合伙人执行合伙事务; (2) 有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表合伙企业; (3) 以下事项应当经全体合伙人一致同意：改变合伙企业的名称、经营范围、主要经营场所；处分合伙企业的不动产，转让或者处分合伙企业的知识产权或其他财产权利；以合伙企业名义为他人提供担保；聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员

二、中介机构核查情况

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

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

(1) 查阅公司的企业登记资料、公司章程、股东名册、“三会”会议文件，设立及历次增资的相关协议、验资报告、出资凭证，股份转让的相关协议、价款支付凭证、完税证明；

(2) 查阅公司自然人股东的身份证明文件，员工持股平台迅利投资的企业登记资料、营业执照、合伙协议、以及公司股权激励方案；

(3) 核查公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、主要员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资账户出资时点前后 6 个月银行流水；

(4) 取得公司自然人股东出资情况的承诺函；

(5) 核查迅利投资合伙人出资的款项支付凭证、完税凭证、财产份额转让

协议，对于主要现金出资的情形取得出资来源说明；对于出资来源于借款且金额为5万元以上的，核查还款凭证或访谈出借方；

- (6) 访谈公司自然人股东、员工持股平台合伙人，查阅其签署的调查表；
- (7) 查询企业公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网及百度等网站。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司自然人股东及员工持股平台合伙人不存在委托持股、代他人持股或信托持股的情形，不存在质押、查封、冻结或其他权利限制，不存在权属纠纷或潜在纠纷，符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师核查情况如下：

序号	核查对象	身份	时间	出资情况	核查的入股协议/会议文件/支付凭证/完税凭证或其他文件	流水核查覆盖时间	资金来源	代持情况
1	张利新	控股股东/实际控制人/董事长/经理	2010.03	公司设立，出资650万元	发起人协议、股东大会决议、出资款支付凭证、验资报告，不涉及完税凭证	出资时点前后6个月	自有资金	无
			2015.12	公司第一次增资，出资495.91万元	股东大会会议记录、增资款支付凭证、验资报告，不涉及完税凭证	出资时点前后6个月	自有资金	无
			2017.05	公司第三次增资，出资1,088万元	股东大会会议记录、增资款支付凭证、验资报告，不涉及完税凭证	出资时点前后6个月	自有资金	无
2	葛佩娟	控股股东/实际控制人/副总经理	2015.12	公司第一次增资，出资117.45万元	股东大会会议记录、增资款支付凭证、验资报告，不涉及完税凭证	出资时点前后6个月	自有资金	无
			2017.02	公司第一次股份转让，向转让方张利新支付对价0.50万元	前次挂牌期间的公告	/	自有资金	无

序号	核查对象	身份	时间	出资情况	核查的入股协议/会议文件/支付凭证/完税凭证或其他文件	流水核查覆盖时间	资金来源	代持情况
3	宋正东	持股 5%以上股东/董事/副经理	2010.03	公司设立,出资 350 万元	发起人协议、股东大会决议、出资款支付凭证、验资报告,不涉及完税凭证	出资时点前后 6 个月	自有资金	无
			2015.12	公司第一次增资,出资 264.92 万元	股东大会会议记录、增资款支付凭证、验资报告,不涉及完税凭证	出资时点前后 6 个月	自有资金	无
			2018.11	公司第二次股份转让,向转让方郭继刚支付对价 51.456 万元	股东大会会议记录、股份转让协议、转让款支付收据及银行回单、完税凭证	注 1	自有资金	无
4	袁振东	副经理	2015.12	公司第一次增资,出资 137.02 万元	股东大会会议记录、增资款支付凭证、验资报告,不涉及完税凭证	出资时点前后 6 个月	自有资金	无
			2018.11	公司第二次股份转让,向转让方郭继刚支付对价 128.64 万元	股东大会会议记录、股权转让协议、转让款支付凭证、完税凭证	出资时点前后 6 个月	自有资金	无
5	刘尚莉等 31 人	持股平台合伙人	2015.11-2025.03	以增资/受让财产份额方式,通过持股平台间接持有公司股份	股东大会会议记录、合伙人会议决议、增资或转让款支付凭证、验资报告、合伙协议、财产份额转让协议、完税凭证	出资时点前后 6 个月	自有/自筹资金(注 2)	无

注: 1. 本次股份转让对价中的 50 万元以现金支付, 主办券商及律师取得了转让方郭继刚签署的收据;

2. 对于资金来源于借款且金额为 5 万元以上的, 主办券商及律师取得了还款记录或对出借方进行了访谈。

2、核查意见

经核查, 主办券商及律师认为:

公司控股股东、实际控制人, 持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资来源于其自有或自筹资金, 均不存在股权代持情况, 公司股权代持核查程序充分有效。

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

1、核查程序

针对上述事项, 主办券商及律师核查情况如下:

序号	时间	股份变动情况	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	代持或不正当利益输送情况
1	2010.03	公司设立	张利新、宋正东发起设立公司	1 元/股	协商一致按注册资本定价	自有资金	无
2	2015.12	公司第一次增资	公司扩大生产经营，原股东追加投资；公司实施员工股权激励	2.61 元/股	参考公司截至 2015 年 8 月 31 日净资产 (2.6157 元/股) 定价	直接股东为自有资金，持股平台合伙人为自有或自筹资金	无
3	2016.10	公司第二次增资	充实资本金及回报股东	以资本公积向全体股东每 10 股转增 5 股，以未分配利润向全体股东每 10 股转送 17 股	股东协商决定	不涉及	无
4	2017.02	公司第一次股份转让	了解和实操全国股转系统股票交易，张利新向葛佩娟转让 0.1 万股股份	5 元/股	协商定价	自有资金	无
5	2017.05	公司第三次增资	公司扩大生产经营，原股东追加投资	1.60 元/股	参考公司截至 2016 年 12 月 31 日权益分派后的净资产 (1.5002 元/股) 定价	自有资金	无
6	2018.11	公司第二次股份转让	郭继刚离职，将股份转让给宋正东、袁振东	2.68 元/股	参考公司截至 2018 年 9 月 30 日净资产 (2.5323 元/股) 定价	自有资金	无

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司股东入股价格不存在明显异常、资金来源均为自有或自筹资金，入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送。

（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

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司的企业登记资料、公司章程、股东名册、三会会议文件，设

立及历次增资的相关协议、验资报告、出资凭证，股份转让的相关协议、价款支付凭证、完税证明；

（2）查阅公司自然人股东的身份证明文件，员工持股平台迅利投资的企业登记资料、营业执照、合伙协议、股权激励方案；

（3）核查公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、主要员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资账户出资时点前后 6 个月银行流水；

（4）取得公司自然人股东出资情况的承诺函；

（5）核查迅利投资合伙人出资的款项支付凭证、完税凭证、财产份额转让协议，对于主要现金出资的情形取得出资来源说明；对于出资来源于借款且金额为 5 万元以上的，核查还款凭证或访谈出借方；

（6）访谈公司自然人股东、员工持股平台合伙人，查阅其签署的调查表；

（7）查询企业公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网及百度等网站。

2、核查意见

根据前述核查程序，主办券商及律师认为：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。

问题 4.关于业务及合规性

根据申报文件，（1）公司涉及信创业务。（2）公司租赁的土地未按规划用途使用。（3）2024 年末存在公司劳务派遣用工比例超过 10%的情况。（4）报告期内，将生产工序中产品装卸及部分技术含量较低的产品生产工作交由委外加工厂商完成。

请公司：（1）说明涉及信创业务的具体内容，包括但不限于计算机系统或软件研发、计算机整机组装、硬件生产组装、耗材生产、外设产品生产组装等。

（2）未按规划用途使用租赁相关房产是否需要并履行集体组织决议、审批备案等程序，公司实际使用情况不符合土地规划用途是否存在受到行政处罚的风险，

相关主管部门是否知悉上述违规情况，是否构成重大违法行为，公司后续整改计划，是否对公司业绩构成重大不利影响。（3）公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》，是否构成重大违法行为，目前是否存在新增劳务派遣超比例的情形；公司针对劳务派遣超比例采取的规范措施，可能产生的成本费用及对公司经营的影响公司采取的规范措施。（4）外协商是否具备相应资质，公司对外协商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施；与外协商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送；外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）说明涉及信创业务的具体内容，包括但不限于计算机系统或软件研发、计算机整机组装、硬件生产组装、耗材生产、外设产品生产组装等

报告期内，公司信创业务聚焦计算机整机组装、硬件生产核心环节，作为信创产业基础硬件生态的关键组成部分，通过国产化适配、合规认证与场景化优化，公司深度嵌入信创产业链。业务具体涵盖计算机整机及组件、服务器、多功能一体机等产品的组装生产，产品包括：防辐射机箱、高能效电源、低功耗电脑主机、服务器组件等。

公司依托自身核心技术、成熟工艺及优质生产资源，精准对接客户硬件国产化采购需求，提供定制化智能硬件产品及配套解决方案。生产环节中，产品需针对不同国产 CPU 与操作系统进行专项设计、制造及性能调优，确保全场景兼容性与运行稳定性。

公司生产的硬件产品及组件，经下游客户集成操作系统及相关软件后形成完整信创产品，最终由下游客户面向终端客户实现销售。公司参与信创业务计算机整机组装、硬件生产组装、外设产品生产等环节。

(二) 未按规划用途使用租赁相关房产是否需要并履行集体组织决议、审批备案等程序，公司实际使用情况不符合土地规划用途是否存在受到行政处罚的风险，相关主管部门是否知悉上述违规情况，是否构成重大违法行为，公司后续整改计划，是否对公司业绩构成重大不利影响

公司租赁使用土地存在未按规划用途使用的情形，国土空间总体规划与控制性详细规划不一致，主要原因系政府部门调整国土空间总体规划后，土地权利人未及时向国土资源局申请变更控制性详细规划，未与国土空间总体规划保持一致，公司正在与相关租赁土地权利人就申请用地规划调整事宜进行沟通。

截至本回复出具日，公司未因租赁上述土地受到行政处罚，东莞市自然资源局东坑分局已知悉上述租赁情况、认定迅扬科技未按规划用途使用租赁土地不属于重大违法行为。

鉴于公司日常经营租赁使用土地仅用于辅助设施，不涉及公司主要生产经营活动或场所，若相关土地无法继续租赁使用，可在厂区内另行重建，不会对公司正常生产经营活动及业绩构成重大不利影响。公司控股股东、实际控制人已书面承诺：“若公司无法使用相关租赁土地，公司可在厂区内自有工业用地上重新建设，不会影响正常生产经营。”

1、未按规划用途使用租赁相关房产是否需要并履行集体组织决议、审批备案等程序

(1) 公司租赁使用土地基本情况

截至本回复出具日，公司不存在租赁房产情形，存在租赁土地并自建房产、设施情形；公司租赁使用土地存在未按规划用途使用的情形，基本情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁土地位置	租赁面积(㎡)	租赁期限	土地性质	实际用途	国土空间总体规划	控制性详细规划
1	迅扬科技	东莞市东农投资有限公司	东坑镇东安农业园 17 号	8,000.30	2019.07.01-2029.06.30	集体土地	果树种植	工业用地/公路用地/林地	耕地
2	迅扬科技	东莞市东坑镇经济发展公司	东坑镇正崴后续发展区迅扬项目前	1,368.84	2021.06.01-2041.05.31	集体土地	道路绿化/地磅/保安亭	道路用地	道路用地
3	迅扬科技	东莞市东坑镇黄麻岭股份经济联合社	黄麻岭村正崴五路迅扬厂后面	830	2021.01.01-2025.12.31	集体土地	停车场/仓库/污水处理站等	工业用地	耕地

（2）公司租赁使用土地履行的集体组织决策程序

上表第 1 项土地为东莞市东坑镇东坑股份经济联合社(以下简称“东坑村”)的集体土地，上表第 2 项土地为东坑村与东莞市东坑镇黄麻岭股份经济联合社(以下简称“黄麻岭村”)的集体土地；东莞市东坑镇经济联合总社土地储备办公室(以下简称“土地储备办公室”，为规划管理所前身)分别于 2008 年 9 月、2009 年 7 月与黄麻岭村、东坑村签订《土地统筹储备协议书》，约定土地储备办公室对上表第 1 项、第 2 项土地进行统筹储备，对其使用、收益、投放市场等事宜进行管理，并移交给相应出租方经营。因此，前述土地的出租方有权向公司出租，无需履行集体组织决议程序。

对于上表第 3 项土地，基于《东坑镇农村集体资产管理实施细则》第十条规定：“下列事项由集体经济组织股东代表会议决定：……（二）表决通过资产经营和预决算方案、建设用地和面积 10 亩以上或租赁期 5 年以上的农用地使用权出租……”，根据黄麻岭村提供的《东坑镇农村集体经济组织股东代表会议表决情况记录表》，2020 年 11 月 17 日，黄麻岭村召开股东代表会议同意迅扬科技为承租意向人，委托镇农村集体资产交易管理中心对上表第 3 项土地进行网上竞投，出租情况以中标结果为准。述第 3 项土地的出租方出租相应土地已履行股东代表会议决议程序。

（3）公司租赁使用土地履行的交易程序

根据《东莞市农村（社区）集体资产交易办法》第二条的规定，集体资产交易（含出租）原则上需经集体资产交易平台进行交易。经查询上表第 1-3 项土地的租赁均通过东莞市农村（社区）集体资产管理网进行。

《东莞市农村（社区）集体资产交易办法》第十一条规定：“镇集体资产管理机构在集体资产交易工作中的主要职责是：……（五）对平台交易的审查资料和合同归档备案。”经咨询东莞市东坑镇农林水务局、访谈上表第 1 项、第 2 项土地出租方及现场查看备案文件，上表第 3 项土地租赁事项已在东莞市东坑镇农林水务局备案，上表第 1 项、第 2 项土地由相应出租方管理，且该等土地租赁事项已在东莞市东坑镇农村集体资产交易管理中心备案。

综上，上表第 1 项、第 2 项土地的出租方有权出租相应土地，公司向其承租

无需履行集体组织决议程序；上表第3项土地的出租方出租相应土地已履行股东代表会议决议程序；前述土地租赁事项已完成相应备案手续。

2、公司实际使用情况不符合土地规划用途是否存在受到行政处罚的风险，相关主管部门是否知悉上述违规情况，是否构成重大违法行为

根据《中华人民共和国土地管理法》第七十七条、《广东省自然资源行政处罚自由裁量权实施基准（土地类）》《东莞市自然资源行政处罚（土地类）裁量权实施标准（试行）》的规定，公司实际使用土地情况不符合土地规划用途存在被主管部门责令退还土地、限期拆除/没收建筑物或其他设施、恢复土地原状、处以罚款的风险。

根据《广东省省级自然资源行政执法减免责清单》，若公司积极配合查处工作，主动停止违法行为、采取措施消除或减轻危害后果，及时恢复土地原状，退还土地，属于从轻处罚情节。

根据《公共信用信息报告》并经查询相关自然资源、城乡建设主管部门网站，报告期内，公司未因租赁上述土地受到行政处罚。

规划管理所、东莞市自然资源局东坑分局未认定迅扬科技未按规划用途使用租赁土地属于重大违法行为。

基于上述法律法规要求，公司对于租赁土地实际使用情况不符合土地规划用途的情形已相应筹划整改计划，预计配合完成相应整改工作不存在实质性障碍，即可依法适用从轻处罚的情形。

综上，公司实际使用情况不符合土地规划用途存在受到行政处罚的风险，相关主管部门知悉上述违规情况，截至本回复出具日，公司未因租赁上述土地受到行政处罚，且若公司积极配合查处工作存在可依法适用从轻处罚的情形，因此公司上述行为不构成重大违法行为。

3、公司后续整改计划，是否对公司业绩构成重大不利影响

（1）调整用地规划

截至本回复出具日，公司租赁上表第1项、第3项土地的控制性详细规划未与国土空间总体规划保持同步，公司对上述土地的使用现状与规划用途不完全相

符。其中上表第 1 项土地用于果树种植，与公司生产经营无关；若上表第 3 项土地的控制性详细规划随国土空间总体规划完成变更，则公司使用该上表第 3 项土地将符合规划用途。

根据规划管理所 2025 年 9 月 3 日出具的《关于广东迅扬科技股份有限公司租赁土地相关事项查询的复函》，对于国土空间总体规划符合但控制性详细规划不符合的，可直接开展控制性详细规划调整工作，调整的主要步骤为：①权属人向镇政府提出编制用地规划调整的申请；②镇政府同意后，委托有城乡规划编制资质的设计单位开展编制工作；③编制成果征求相关部门意见后，提交相关规划主管部门进行审查；④审查通过后进行备案。

截至本回复出具日，公司正在与租赁土地的相关权利人就申请用地规划调整事宜进行沟通。

在前述整改计划的基础上，公司实际控制人已出具承诺：“若迅扬科技因租赁的土地权属存在瑕疵等原因导致迅扬科技无法继续承租该等土地而遭受损失，或因违反土地管理、城乡规划等法律法规被有关政府部门处以罚款等行政处罚、被其他第三方追索或遭受其他损失的，本人将无条件全额承担前述损失，并承诺不向公司追偿，保证公司不会因此遭受损失，确保公司免受任何损失和损害。”

（2）在自有用地上重新建设

根据公司的不动产权证书、土地租赁合同，公司使用土地面积合计 43,118.20 平方米，上述第 2 项、第 3 项租赁土地占公司使用土地总面积的比例约为 5%，占比较小且对公司生产经营不构成重大不利影响。

公司控股股东、实际控制人已书面承诺：“若公司无法使用相关租赁土地，公司可在厂区内自有工业用地上重新建设，不会影响正常生产经营。”

（3）对公司业绩的影响

综上，鉴于公司日常经营租赁使用土地仅面积相对较小，且不涉及公司主要生产经营活动或场所，若相关土地无法继续租赁使用，可在厂区内另行重建，不会对公司正常生产经营活动及业绩构成重大不利影响。

(三) 公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》，是否构成重大违法行为，目前是否存在新增劳务派遣超比例的情形；公司针对劳务派遣超比例采取的规范措施，可能产生的成本费用及对公司经营的影响公司采取的规范措施

1、公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》，是否构成重大违法行为，目前是否存在新增劳务派遣超比例的情形

根据《劳务派遣暂行规定》第四条、《中华人民共和国劳动合同法》第九十二条的规定，用工单位使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%，违反规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款。

报告期内公司存在使用被派遣劳动者数量超过用工总量 10%的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》，截至 2025 年 3 月 31 日报告期末，公司劳务派遣比例为 9.75%，公司已主动完成整改；截至本回复出具日，公司劳务派遣比例为 7.56%，公司不存在劳务派遣超比例的情形。

综上所述，公司及其子公司报告期内未收到主管部门限期责令改正及罚款文书，系主动整改，报告期内公司及其子公司劳务派遣用工占比超过 10%的情形不构成重大违法行为。

2、公司针对劳务派遣超比例采取的规范措施，可能产生的成本费用及对公司经营的影响

针对报告期内劳务派遣人员超过用工总量 10%的情况，公司主要采取增加招聘正式员工、减少劳务派遣人员的措施，以逐步降低劳务派遣用工比例。

根据公司的正式工与派遣工用工成本核算表、社保公积金缴费明细，公司降低劳务派遣用工人数、改为聘用部分正式员工新增成本较低，以 2024 年 12 月为例，公司降低劳务派遣比例至 10%产生的额外成本约为 4.13 万元，且截至报告期末公司已完成整改，预计后续不产生额外的成本费用。

综上所述，前述规范措施的成本费用预计不会对公司经营产生重大不利影响。

(四) 外协商是否具备相应资质, 公司对外协商的选取标准及管理制度, 产品和服务的质量控制措施; 与外协商的定价机制及公允性, 是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形, 是否存在利益输送; 外协的必要性与合理性, 在公司整个业务中所处环节和所占地位, 是否涉及公司核心业务

报告期内, 公司外协加工主要情况如下:

单位: 万元

序号	厂商名称	是否存在 关联关系	外协具体 内容	2025年 1-3月	2024年度	2023年度
1	东莞市佳鸿源五金制品有限公司	否	喷漆工序	237.69	156.22	-
2	东莞市继源五金制品有限公司	否	喷漆工序	95.07	560.70	589.34
3	东莞市锦福龙电子科技有限公司	否	贴片工序	95.04	410.42	362.25
4	东莞市日金塑胶科技有限公司	否	喷油工序	44.16	212.00	226.81
5	东莞市千彩塑胶五金制品有限公司	否	烫银工序	14.04	52.34	-
6	东莞市润渝五金制品有限公司	否	喷漆工序	-	208.60	519.06
7	东莞市赛京塑胶科技有限公司	否	喷油工序	-	-	84.60
合计				486.00	1,600.28	1,782.06

1、外协商是否具备相应资质, 公司对外协商的选取标准及管理制度, 产品和服务的质量控制措施;

(1) 外协厂商是否具备相应资质

公司外协加工厂商业务为喷漆工序、喷油工序、贴片工序、烫银工序等, 相关工序为一般性生产作业, 工序重复度高、技术难度低、较为简单。根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《强制性产品认证管理规定》《安全生产许可证条例》等规定, 公司外协厂商提供的相关加工业务内容不属于需要取得行政许可或强制认证的范围, 公司外协加工厂商均已依法登记并取得营业执照, 在市场监管部门登记的经营范围内为公司提供生产加工服务, 无其他业务资质要求。

(2) 公司对外协商的选取标准及管理制度

公司选取外协加工厂商的标准为: 根据外协加工的内容, 在综合考虑外协加

工厂商技术能力、服务水平、报价、交货周期等方面因素的基础上，结合其工艺水平、质量控制等，对供应商进行评估，筛选出合格的外协加工厂商。

公司已制定了较为完善的外协加工厂商的选取标准及管理制度，如《采购管理程序》，通过该管理程序对外协加工厂商进行评价和选择。

(3) 产品和服务的质量控制措施

公司对外协加工厂商的产品和服务的质量控制措施主要为以下方面：

(1) 在选择外协加工厂商时公司首先对其基本信息状况进行了解，考察其是否拥有公司需要的加工工艺，从事相关加工活动的工作经验，加工人员数量等方面对其是否能够承接公司业务进行考察；

(2) 对外协加工厂商的信用资质情况进行考察，查看其是否存在不良信用记录，是否因相关事件与客户产生过纠纷情况；

(3) 外协加工厂商加工完成的产品，公司办理入库前会进行质量检验，检验合格的办理入库，检测不合格的按照合同的约定由外协加工厂商承担相应的责任。

2、与外协商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送

报告期内，公司所需的外协工作难度低、入门门槛低，行业内外协资源丰富，市场上可替代的外协服务商较多，公司选择空间较大，属于充分竞争市场。

公司根据不同外协工序，一般按照采购流程邀请 2 家以上相应外协加工厂商进行报价，同时参考行业以及市场的相关收费标准，并结合外协加工厂商的服务配合度、服务质量等相关因素综合确定服务价格。其中交易金额在 100 万元以上的外协加工厂商包括佳鸿源、继源五金、锦福龙、日金塑胶及润渝五金。主要外协加工厂商价格公允性分析详见“问题 2.关于采购与存货”之“（四）列示驻场供应商的基本信息（成立时间、注册资本、参保人数、营业收入等）……”之“3、说明公司向驻场供应商采购价格、对驻场供应商厂房租赁价格是否真实、公允，是否存在收付相抵的情况，是否存在供应商替公司承担成本费用的情形”之“（1）公司向驻场供应商采购价格公允性分析”。

报告期内，公司外协加工成本分别为 1,782.06 万元、1,600.28 万元、486.00 万元，分别占公司报告期营业成本比例为 3.77%，3.69%，5.23%。外协加工成本占营业成本比例较低。

外协加工厂商与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员无关联关系。

综上所述，公司与外协加工厂商定价公允，外协加工厂商不存在为公司分摊成本、承担费用的情形，不存在利益输送情形。

3、外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务

报告期内，公司将产品生产过程中存在的喷漆、喷油、烫银等表面处理工艺以及电源产品的贴片工序委托给外部厂商负责。公司主要委外工序在产品加工过程中的作用如下：

序号	工序名称	适用产品类别	具体用途
1	喷漆	机箱面板	防锈，美观，绝缘
2	喷油	机箱面板	耐腐蚀，美观
3	烫银	机箱面板， logo	耐腐蚀，美观
4	贴片	电源 PCBA	线路板组装

上述外协加工工序均为生产附加值相对较低的生产环节，工序重复度高、技术难度低、较为简单。公司在充分考虑成本效益、生产资源、产品交期等因素的情况下，将产品的部分非关键工序委托给外协供应商进行生产加工。

通过委外加工，公司能够在生产环节有效利用外协供应商发挥配套作用，将生产中的非关键环节委托外协加工，提高整体生产效率，同时将更多精力集中于研发设计创新环节及附加值较高的产品生产过程，有利于公司保持和提高竞争优势。

综上所述，公司外协工序为喷漆工序、喷油工序、贴片工序、烫银工序等，相关工序为一般性生产作业，工序重复度高、技术难度低、较为简单，公司外协加工部分不属于关键工序和技术，不涉及公司核心业务。

二、中介机构核查情况

（一）信创业务

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- (1) 访谈公司负责人，了解公司信创业务基本情况；
- (2) 获取公司信创产品客户相关业务合同，了解信创产品销售的基本情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司参与信创业务计算机整机组装、硬件生产组装、外设产品生产等环节。

（二）租赁土地

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- (1) 查阅公司租赁相关土地的租赁合同、移交登记表、股东代表会议表决情况记录表；
- (2) 查询《东坑镇农村集体资产管理实施细则》《东莞市农村（社区）集体资产交易办法》《中华人民共和国土地管理法》《广东省自然资源行政处罚自由裁量权实施基准（土地类）》《东莞市自然资源行政处罚（土地类）裁量权实施标准（试行）》《广东省省级自然资源行政执法减免责清单》等相关法律法规；
- (3) 访谈规划管理所及相应出租方、东莞市自然资源局东坑分局；
- (4) 查询东莞市农村（社区）集体资产管理网交易信息；
- (5) 查询中华人民共和国生态环境部、广东省生态环境厅、东莞市生态环境局、中华人民共和国住房和城乡建设部、广东省住房和城乡建设厅、东莞市住房和城乡建设局等网站；
- (6) 取得公司的《公共信用信息报告》；
- (7) 取得规划管理所出具的《关于广东迅扬科技股份有限公司租赁土地相

关事项查询的复函》。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：公司租赁相关土地无需或已经履行了集体组织决议程序，并完成相应备案手续；公司实际使用情况不符合土地规划用途存在受到行政处罚的风险，相关主管部门知悉上述违规情况，公司未因租赁上述土地受到行政处罚，东莞市自然资源局东坑分局已知悉上述租赁情况、认定迅扬科技未按规划用途使用租赁土地不属于重大违法行为；公司正在与相关土地权利人就申请用地规划调整事宜进行沟通，租赁使用土地不涉及公司主要生产经营活动或场所，若相关土地无法继续租赁使用，不会对公司正常生产经营活动及业绩构成重大不利影响；

（三）劳务派遣

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- (1) 查询《劳务派遣暂行规定》《中华人民共和国劳动合同法》等法律法规；
- (2) 查阅公司花名册、考勤表、劳务派遣合同、部分劳务费用对账单、支付凭证及发票、正式工与派遣工用工成本核算表、社保公积金缴费明细；
- (3) 访谈公司人力资源负责人；
- (4) 取得公司的《公共信用信息报告》；
- (5) 查询中华人民共和国人力资源和社会保障部、广东省人力资源和社会保障厅、东莞市人力资源和社会保障局等网站。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：报告期内公司存在使用被派遣劳动者数量超过用工总量 10%的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》，但公司已主动整改，公司及其子公司不存在劳动用工重大违规及行政处罚记录，报告期内公司及其子公司劳务派遣用工占比超过 10%的情形不构成重大违法行为；公司主要采取增加正式员工招聘、减少劳务派遣用工人数的措施，以逐步降低劳务派遣用工比例，整

改劳务派遣问题规范成本较低，前述规范措施的成本费用不会对公司经营产生重大不利影响。

（四）外协加工

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- (1) 查阅公司采购以及外协加工管理的相关制度、公司与主要外协加工厂商签订的框架合同和订单；
- (2) 访谈公司采购部门负责人，了解外协加工的具体内容、在公司业务环节中的地位，是否涉及关键环节或核心技术，确认外协加工厂商是否需要并取得相关资质，了解与外协加工相关的质量管控措施、实施情况及其有效性；
- (3) 获取报告期内公司采购明细表，核对外协加工金额及比例；
- (4) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询公司外协加工厂商的工商公示信息。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

- (1) 公司外协厂商提供的相关加工业务内容不属于需要取得行政许可或强制认证的范围，公司主要外协厂商均已依法登记并取得营业执照，无其他业务资质要求，公司外协加工厂商具备相应资质；
- (2) 公司严格按照采购管理程序等的相关要求对委外加工作业进行质量把控，质量控制措施实施有效，报告期内公司不存在因委外加工质量导致的纠纷问题；
- (3) 公司与外协加工厂商定价公允，外协厂商不存在为公司分摊成本、承担费用的情形，不存在利益输送情形；
- (4) 公司主要将产品的表面处理工艺的生产等附加值相对较低的生产环节委托给外协加工厂商，以集中资源聚焦于研发设计创新环节及附加值较高的产品生产过程，外协加工具备合理性，相关工序不涉及核心业务或关键环节。

问题 5.关于其他事项

(1) 关于子公司。根据申报文件，①公司在香港设立子公司。②公司报告期内将持有子公司立酷数字 80%的股份全部转让给尹宏伟。③子公司创盈智家报告期内注销。

请公司：①结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。②说明报告期内转让立酷数字股份的原因及合理性，转让价格及公允性。③说明注销创盈智家的原因，创盈智家历史沿革，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(2) 关于前次挂牌。公司曾于 2016 年 4 月挂牌，2018 年 3 月摘牌。

请公司：①说明本次申报披露的信息与前次申请挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，说明差异情况；如存在重大差异，详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性。②说明前次申请挂牌及挂牌期间是否存在未披露的股份代持、特殊投资条款、关联交易等事项，如存在，请说明具体情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商及证券服务机构。③说明摘牌期间的股权托管或登记场所、股权变动情况。④说明摘牌时存在异议股东的（审核人员根据终止挂牌相关公告自行判断），异议股东权益保护措施的内容及后续执行情况，异议股东股权转让价格的定价依据及合理性，是否存在违反承诺、侵害异议股东权益的情形或纠纷。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(3) 关于信息披露豁免。根据申报文件，公司未披露主要客户具体名称。

请公司按照《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求，补充提交《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》，说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《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》等相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。

请主办券商、律师核查上述事项并在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中发表明确意见。

(4) 关于应收账款。根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 4,655.25 万元、8,109.94 万元和 7,494.41 万元，2024 年应收账款账面价值大幅增长且与营业收入、净利润变动趋势不同。

请公司：①说明公司应收账款规模较大、增速较快且与营业收入、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。②结合客户及其所处地区、市场、行业的风险特征，说明公司一年以内应收账款坏账准备计提比例是否与同行业可比公司保持一致，不同地区、市场客户采取相同计提比例的合理性，是否存在通过调节坏账准备虚增利润的情形；说明报告期各期末应收账款是否存在逾期情况，应收账款期后回款情况。

请主办券商、会计师核查以上事项，并发表明确意见。

(5) 关于交易性金融资产。根据申报文件，报告期各期末，公司交易性金融资产账面价值分别为 2,449.55 万元、9,807.22 万元和 5,274.89 万元；报告期各期，公司公允价值变动收益分别为-522.94 万元、522.20 万元和 8.40 万元；报告期各期，公司投资收益分别为-165.74 万元、-283.68 万元和 21.75 万元，主要为处置交易性金融资产取得的投资收益。

请公司：①列示公司交易性金融资产的具体内容、类型、购买时间、金额及收益、购买及处置情况等，说明其与各期金融资产或负债、其他货币资金等资产科目、投资收益、公允价值变动损益、汇兑损益等利润表科目及现金流量

表相应科目的勾稽关系。②说明公司报告期各期末交易性金融资产账面价值、公允价值变动收益、投资收益大幅波动的原因，是否对公司业绩、现金流产生重大影响，是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，相应投资风险及对应内控措施；说明公司开展相关衍生金融交易的主要目的、交易规模、内部控制和风险敞口情况，是否与公司的业务相匹配，是否借此从事相关投资、投机活动，相关业务的后续安排情况等。③说明报告期内公司应对外汇波动风险的具体措施及汇兑损益对公司经营业绩的影响。④说明衍生工具是否适用套期会计，是否符合有效套期，经常性损益与非经常性损益划分是否恰当，交易性金融资产、公允价值变动收益、投资收益会计处理方式是否符合《企业会计准则》等相关规定。

请主办券商、会计师核查以上事项，并发表明确意见。

（6）关于期间费用。根据申报文件，报告期各期，公司公司公司管理费用分别为 2,142.41 万元、2,486.42 万元和 515.50 万元；销售费用分别为 1,286.46 万元、1,497.19 万元和 361.13 万元；销售人员占公司总人数的 3.84%。

请公司：①说明公司管理费用、销售费用变动趋势与公司收入、利润不一致的原因及合理性，公司各项期间费用变动趋势、占比是否与同行业可比公司存在较大差异；说明各期管理人员、销售人员数量及占比、人均薪资水平等情况，如有大幅波动，分析原因及合理性。②说明 2024 年公司销售费用中市场推广费大幅增长的原因及合理性，是否符合行业惯例。③说明公司销售人员较少是否符合行业惯例，销售人员数量与销售费用、公司业务量的匹配性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（7）关于研发费用和技术竞争力。根据申报文件，报告期各期，公司研发费用金额分别为 2,184.41 万元、2,583.11 万元和 486.80 万元，占营业收入的比重分别为 3.33%、4.48% 和 3.84%；公司拥有 297 项专利，其中发明专利 23 项。

请公司：①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。②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。③说明公司研发产品的实

际应用情况，是否形成收入；说明公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况，公司的研发和专利取得是否与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配，公司的主要专利、核心技术是否由公司自主研发取得，公司核心技术和知识产权是否存在纠纷或潜在纠纷。④说明公司研发费用占比较低、研发人员占比较少、发明专利占公司专利总量比例较低的原因及合理性，是否符合行业特征。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（8）关于其他事项。①关于财务规范性。请公司列示报告期内涉及第三方回款的类型，说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性，第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致；说明第三方回款的统计标准及其准确性、真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形；说明公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；说明与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行。②关于固定资产。请公司结合公司各期营业收入、产能利用率、设备成新率、行业特点、同行业可比公司数据、公司生产模式和生产特质等，说明公司固定资产规模和收入规模、产能、产销量的匹配性，固定资产占总资产比例较高是否符合行业特征；按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等；说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。③请公司结合张家港市高能蓄电池有限公司及其子公司设立背景、经营范围及实际经营情况，说明是否实际由公司实际控制人控制或持有权益，与公司是否存在同业竞争或潜在同业竞争。

请主办券商、会计师核查上述事项①、②并发表明确意见。

请主办券商、律师核查事项③并发表明确意见。

【回复】

一、关于子公司

(一) 公司说明

1、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

(1) 结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

①境内主管部门监管程序

截至本回复出具日公司在中国香港设有全资子公司游戏帝国（曾用名香港迅扬科技有限公司，以下统称“游戏帝国”），游戏帝国设立时的股本为 50,000 美元，设立后未发生过增资。

公司投资设立游戏帝国履行的相关监管程序如下：

事项	相关规定	履行监管程序情况
发改部门 境外投资 备案	《企业境外投资管理办法》第十三条、第十四条规定，投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目实行核准管理，核准机关是国家发展改革委；投资主体直接开展的非敏感类项目实行备案管理；实行备案管理的项目中，投资主体是中央管理企业（含中央管理金融企业、国务院或国务院所属机构直接管理的企业）的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门；第三十二条规定，属于核准、备案管理范围的项目，投资主体应当在项目实施前取得项目核准文件或备案通知书；项目实施前，是指投资主体或其控制的境外企业为项目投入资产、权益或提供融资、担保之前。根据《境外投资核准备案常见问题解答》（2021 年 7 月），企业在实际出资前（实缴注册资金、为并购或绿地投资投入资产权益等）应当取得项目核准文件或备案通知书。	2021 年 10 月 25 日，广东省发展和改革委员会就游戏帝国的设立核发“粤发改开放函〔2021〕2058 号”《境外投资项目备案通知书》
商务部门 境外投资	《境外投资管理办法》第六条、第八条、第九条规定，企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行	2021 年 11 月 2 日，广东省商务局就游戏帝

事项	相关规定	履行监管程序情况
备案	核准管理；企业其他情形的境外投资，实行备案管理；对属于备案情形的境外投资，地方企业报所在地省级商务主管部门备案，省级商务主管部门通过“境外投资管理系统”对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》。	国的设立核发“境外投 资 证 第 N4400202100561 号”《企业境外投资证书》
外汇业务登记	《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》明确，取消境外直接投资项下外汇登记核准，改由银行按照该通知及所附附件直接审核办理境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。	2022 年 3 月 3 日，中国建设银行股份有限公司东莞市分行就迅扬科技向游戏帝国出资 办理 编 号 354419002022021744 98 《业务登记凭证》

综上所述公司已就游戏帝国的设立履行发改部门、商务部门、外汇管理部门的相关监管程序。

②境外主管部门监管程序

根据何韦律师行出具的法律意见书，游戏帝国根据《公司条例》于香港合法成立并有效存续，自成立以来没有发生股权及股东变更的情况，游戏帝国于香港从事的业务所需的政府牌照、许可证、证书及批准书为商业登记证及公司注册证明书，游戏帝国已合法取得其从事业务所需要的有效的商业登记证及公司注册证明书。

（2）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

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的规定，限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）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。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）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。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条

约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。

公司境外子公司游戏帝国的注册地为中国香港，不属于需要限制的敏感地区。根据何韦律师行出具的法律意见书及游戏帝国的商业登记证，游戏帝国的业务性质为“电脑成品及配件销售、技术研发”，公司投资游戏帝国不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制或禁止的境外投资。

综上所述公司投资设立境外子公司符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

（3）公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

根据何韦律师行出具的法律意见书，境外律师关于游戏帝国设立、股权变动、业务合规性发表意见如下：

序号	事 项	意 见
1	设立	游戏帝国根据《公司条例》于香港合法成立并有效存续
2	股权变动	游戏帝国自成立以来没有发生股权及股东变更的情况
3	业务合规性	游戏帝国有能力及权力执行业务并签立、交付与其业务相关的合同及协议； 游戏帝国于香港从事业务所需的政府牌照、许可证、证书及批准书为商业登记证及公司注册证明书，已合法取得其从事业务所需要的有效的商业登记证及公司注册证明书，业务经营符合香港的法律规定，没有存在未依法经营或经营受限制的情形

游戏帝国未与公司合并报表范围外的关联方发生关联交易；游戏帝国为公司合并报表范围内的全资子公司，游戏帝国与公司不存在同业竞争。

综上，公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述境外子公司的设立、股权变动、业务合规性的明确意见，不存在重大违法违规情形。公司境外子公司未与公司合并报表范围外的关联方发生关联交易，且系公司全资子公司，与公司不存在同业竞争。

2、说明报告期内转让立酷数字股份的原因及合理性，转让价格及公允性

（1）立酷数字基本情况

根据广东立酷数字技术有限公司(以下简称“立酷数字”)的企业登记资料、公司章程、营业执照、财务报表，迅扬科技基于布局服务器产品的需求，作为控股股东与尹宏伟合资成立了立酷数字，由尹宏伟负责产品开发及运营；立酷数字转让前的基本情况如下：

企业名称	广东立酷数字技术有限公司
统一社会信用代码	91441900MACDM5EF61
类型	其他有限责任公司
法定代表人	袁振东
注册资本	500 万元
股权结构	迅扬科技持股 80% 尹宏伟持股 20%
主要人员	执行董事、经理：袁振东 财务负责人：李进华 监事：邹刚
营业期限	2023 年 4 月 11 日至无固定期限
注册地	广东省东莞市东坑镇正崴五路 5 号 1 号楼 701 室
经营范围	一般项目：计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；互联网设备销售；互联网设备制造；软件开发；通信设备制造；通信设备销售；电子专用材料制造；电子专用材料销售；电子专用材料研发；信息系统集成服务；网络设备制造；网络设备销售；云计算设备销售；物联网技术服务；云计算设备制造；电子产品销售；移动通信设备制造；移动通信设备销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；电机及其控制系统研发；信息系统运行维护服务；计算机系统服务；物联网设备制造；物联网设备销售；电子元器件制造；电子元器件批发；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；电子元器件零售；塑料制品制造；塑料制品销售；金属制品销售；金属制品研发；日用陶瓷制品销售；货物进出口；技术进出口。（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）
登记机关	东莞市市场监督管理局

(2) 立酷数字股权转让情况

根据立酷数字股权转让的协议、价款支付凭证，报告期内，因服务器产品投入大，且立酷数字短期内难以实现盈利，尹宏伟主导立酷数字转而开发小型创新电子产品；基于立酷数字业务定位及经营目标发生偏离，迅扬科技于 2023 年 12 月将持有立酷数字 80%的股权作价 0.1 万元转让给尹宏伟。

根据立酷数字实收资本明细表、迅扬科技实缴出资的银行回单，迅扬科技对立酷数字出资 100 万元。根据立酷数字的财务报表，立酷数字截至 2023 年 11 月

30 日的净资产为-6.58 万元，经双方协商，迅扬科技向尹宏伟转让立酷数字 80% 股权作价 0.1 万元。

综上所述报告期内公司转让立酷数字股权具有合理性，转让价格公允。

3、说明注销创盈智家的原因，创盈智家历史沿革，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形

（1）创盈智家历史沿革

根据创盈智家的企业登记资料、营业执照、公司章程，创盈智家的历史沿革如下：

①2022 年 10 月，创盈智家设立

2022 年 10 月 24 日，东莞市市场监督管理局下发“（粤东）登字（2022）第 44192902201074466 号”《登记通知书》予以设立登记；同日，东莞市市场监督管理局核发营业执照。创盈智家设立时的基本情况如下：

企业名称	东莞市创盈智家技术有限公司
统一社会信用代码	91441900MAC2TF1U1N
类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
法定代表人	袁振东
注册资本	100 万元
股东	迅扬科技：100%
主要人员	执行董事、经理、财务负责人：袁振东 监事：邹刚
营业期限	2022 年 10 月 24 日至无固定期限
住所	广东省东莞市东坑镇正崴五路 5 号 1 号楼 603 室
经营范围	一般项目：软件开发；软件销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件外包服务；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；信息技术咨询服务；电子产品销售；机械设备销售；通讯设备销售；货物进出口；技术进出口；照相机及器材销售；数字视频监控系统销售。（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）
登记机关	东莞市市场监督管理局

②2023 年 12 月，创盈智家注销

2023 年 11 月 10 日，公司签署《简易注销全体投资人承诺书》；2023 年 12 月 5 日，东莞市市场监督管理局下发“（粤东）登字（2023）第 44190002301420786

号”《登记通知书》予以注销登记。

(2) 注销创盈智家的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形

创盈智家设立时主要定位于摄像头产品的研发、生产和销售。由于市场环境变化及摄像头产品更新换代速度较快，创盈智家自成立以来未实际开展经营业务，亦未明确产品发展方向或开展实质性研发工作。2023年底，公司管理层综合考虑公司整体战略规划及摄像头单一品类产品对计算机智能硬件产品一体化解决方案的有限贡献，决定注销创盈智家。

因创盈智家存续期间未形成研发成果或资产、负债，且无专职员工，其注销不涉及主要资产、负债、业务、人员的处置安置，亦不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

创盈智家存续期间不存在重大违规及行政处罚记录。

综上所述，公司注销创盈智家系基于公司整体战略规划及商业安排，具有合理性；创盈智家注销时不涉及主要资产、负债、业务、人员的处置安置，不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

(二) 中介机构核查情况

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

(1) 取得公司投资设立游戏帝国的《境外投资项目备案通知书》《企业境外投资证书》《业务登记凭证》、银行回单；

(2) 查阅游戏帝国的公司注册证明书、组织章程细则、法团成立表格、周年申报表、审计报告、商业登记证；

(3) 查阅何韦律师行出具的法律意见书；

(4) 查阅公司的《公共信用信息报告》；

(5) 查询《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》《关于进一步引导和

规范境外投资方向的指导意见》等相关法律法规；

- (6) 查询中华人民共和国商务部、广东省商务厅、东莞市商务局等网站；
- (7) 取得公司实际控制人就境外投资事项出具的承诺函；
- (8) 查阅立酷数字股份的企业登记资料、公司章程、营业执照、财务报表；
- (9) 访谈公司实际控制人、尹宏伟；
- (10) 查阅创盈智家的企业登记资料、营业执照、公司章程；
- (11) 访谈公司实际控制人；
- (12) 查询企业公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、12309 中国检察网、全国企业破产重整案件信息网。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

- (1) 公司投资设立游戏帝国已履行发改、商务部门备案及外汇登记；
- (2) 公司投资设立境外子公司符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；
- (3) 公司已取得境外子公司所在地区律师关于前述境外子公司的设立、股权变动、业务合规性问题发表的明确意见，不存在重大违法违规情形。公司境外子公司未与公司合并报表范围外的关联方发生关联交易，且系公司全资子公司，与公司不存在同业竞争；
- (4) 公司转让立酷数字股份具有合理性，转让价格为依据立酷数字股份最近一期净资产协商定价，定价公允；
- (5) 公司注销创盈智家系基于整体战略规划及商业安排，具有合理性；创盈智家注销时不涉及主要资产、负债、业务、人员的处置安置，不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

二、关于前次挂牌

（一）公司说明

1、说明本次申报披露的信息与前次申请挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，说明差异情况；如存在重大差异，详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

（1）信息披露规则的差异

公司前次申请系遵照《全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件内容与格式指引》、《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》、《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》（证监会公告[2013]50号）等相关规定编制公开转让说明书和制作申请文件，公司本次挂牌申请系遵照《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》（证监会公告[2023]24号）、《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第2号—公开转让股票申请文件》（证监会公告[2023]25号）、《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》（股转公告[2023]38号）等相关规定编制公开转让说明书、制作申请文件。

（2）财务信息披露差异

公司前次在全国股转系统申请挂牌报告期为2013年1月1日至2015年8月31日以及财务信息披露材料涉及的年度为2015年度、2016年度和2017年半年度报告。本次公司申请在全国股转系统挂牌的报告期为2023年1月1日至2025年3月31日。公司本次申报与前次申报及挂牌期间的财务数据所涉期间不存在重合情况，因此相应的财务数据信息不具有可比性。

（3）非财务信息披露差异

除上述情况外，本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息主要差异情况如下：

差异事项	前次申报/挂牌期间披露情况	本次申报披露情况	差异原因
重大事项提示	行业竞争加剧风险、原材料价格波动风险、核心人才流失风险、公司治理风险、汇率波动风险	市场竞争风险、研发失败风险、宏观经济波动的风险、国际形势变化的风险、原材料价格波动的风险、经营业绩下滑的风险、汇	根据公司内外部环境和最新经营情况进行调整

差异事项	前次申报/挂牌期间披露情况	本次申报披露情况	差异原因
		兑损益风险、控股股东及实际控制人不当控制的风险	
公司股权结构图	前次申报挂牌公开转让书中对当时股东及子公司情况进行了披露	本次申报挂牌公开转让说明书对当前公司的股东及子公司情况进行了披露	根据公司当前股权结构和组织架构情况,对相应子公司的情况进行了更新
公司股本形成概况	披露了截至前次公开转让说明书签署之日的股本形成及变化情况,前次挂牌及挂牌期间的股权结构	披露了截至本次公开转让说明书签署之日的股权结构及股本形成概况	对公司摘牌后的股本和股东变化情况、最新的股权结构进行更新
股权激励情况	挂牌期间未详细披露股权激励情况	披露了股权激励方案、实施情况、设计员工及持股平台情况、股权激励对公司经营情况、财务情况、控制权变化等方面的影响	根据公司的股权激励情况进行披露
董事、监事、高级管理人员	董事:张利新、葛佩娟、宋正东、郭继刚、袁振东 监事:刘飞、高琼、刘尚莉 高级管理人员:张利新、葛佩娟、宋正东、袁振东以及挂牌期间的董监高变动公告	董事:张利新、张泽惠、宋正东、袁振东、石文华、戴天婧、张志勇 监事:刘尚莉、邹刚、熊建伟 高级管理人员:张利新、葛佩娟、宋正东、张泽惠、唐淑平以及挂牌期间的董监高变动公告	根据董事、监事、高级管理人员最新变动情况进行披露
核心技术人员	唐亚将、宋旭东	袁振东、马建功、李剑英、王瑞民、王发余、欧阳培英、许文才	根据核心技术人员最新变动情况进行披露
业务与技术	公司专注于电脑机箱、电源供应器及电脑周边设备的系统开发设计、制造及销售	公司是专业从事计算机智能硬件产品的一体化解决方案提供商,公司主要产品包括计算机智能终端产品和服务器算力终端产品两大产品类别,其中计算机智能终端产品包括防辐射机箱、高能效电源、低功耗电脑主机、多功能一体机等产品,服务器算力终端是公司顺应AI算力大趋势进行重点开拓的新领域、新产品,主要包括服务器整机及组件等产品	本次申报文件根据公司最新情况披露,并对公司行业定位进行更加精准的描述和概括
公司组织结构 主要业务流程 与业务相关的关键资源要素	具体详见前次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”、“三、与业务相关的关键资源要素”	具体详见本次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”、“三、与业务相关的关键资源要素”	根据公司最新的经营情况更新披露
重大合同	披露了2013年度、2014年度及2015年1-8月对公司经营有重大影响的业务合同及履行情况	披露了2023年度、2024年度及2025年1-3月对公司经营有重大影响的业务合同及履行情况	根据公司最新的经营情况更新披露

差异事项	前次申报/挂牌期间披露情况	本次申报披露情况	差异原因
商业模式	具体详见前次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、商业模式”	具体详见本次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“六、商业模式”	本次申报文件根据公司最新情况披露，并对公司商业模式进行更加精准的描述和概括
创新特征	无	具体详见本次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“七、创新特征”	根据公司创新特征披露
所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况	具体详见前次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“六、公司所处行业概况、市场规模及行业基本风险特征”	具体详见本次申请挂牌时披露的公开转让说明书“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”	根据公司最新情况进行披露

本次挂牌申请文件与原披露文件因两次申报间隔时间较长、报告期变化、适用规则不同、财务期间及公司相关情况更新等原因存在部分差异，但不存在前后披露信息矛盾不一致的情形。综上所述，本次挂牌申请文件与前次申请披露文件在信息披露方面不存在重大差异。

2、说明前次申请挂牌及挂牌期间是否存在未披露的股份代持、特殊投资条款、关联交易等事项，如存在，请说明具体情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商及证券服务机构

公司前次申请挂牌及挂牌期间不存在未披露的股份代持、特殊投资条款、关联交易事项。

3、说明摘牌期间的股权托管或登记场所、股权变动情况

根据全国股转公司下发的“股转系统函〔2018〕952号”《关于同意广东迅扬科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》及公司截至 2018 年 3 月 22 日的股东名册，公司股票自 2018 年 3 月 22 日起终止在全国股转系统挂牌，摘牌后股东未超 200 人，股份未在股权托管或登记场所进行托管或登记，公司根据《公司法》等相关法律规定以制作股东名册的方式进行管理。

根据公司摘牌期间披露的相关公告及摘牌时股东名册，公司摘牌期间不存在股权变动。

4、说明摘牌时存在异议股东的(审核人员根据终止挂牌相关公告自行判断),异议股东权益保护措施的内容及后续执行情况,异议股东股权转让价格的定价依据及合理性,是否存在违反承诺、侵害异议股东权益的情形或纠纷

根据公司审议终止挂牌事项的董事会、股东大会文件及全国股转系统网站披露的《广东迅扬科技股份有限公司关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的公告》《广东莞泰律师事务所关于广东迅扬科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的法律意见书》，公司摘牌时不存在异议股东。

(二) 中介机构核查情况

请主办券商、律师、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师及会计师履行了以下核查程序：

- (1) 查阅公司前次申报及挂牌期间披露的公开转让说明书、定期报告、临时报告等信息，并与本次申报披露的信息进行对比分析；
- (2) 查阅公司股东名册、前次挂牌披露的公开转让说明书、法律意见书、审计报告及公司挂牌期间的公告文件、终止挂牌函、终止挂牌的股东大会、董事会议文件；
- (3) 与公司股东及时任董事、监事、高级管理人员确认是否存在未披露的股份代持、关联交易、特殊投资条款等情况，摘牌期间股权管理和股权变动是否存在纠纷或争议，摘牌时是否存在异议股东；
- (4) 查询企业公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等网站。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

- (1) 本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息不存在重大差异；

(2) 公司前次申请挂牌及挂牌期间不存在未披露的股份代持、特殊投资条款、关联交易事项；

(3) 公司股票自 2018 年 3 月 22 日起终止在全国股转系统挂牌，摘牌后股东未超 200 人，股份未在股权托管或登记场所进行托管或登记，公司根据《公司法》等相关法律规定以制作股东名册的方式进行管理，公司摘牌期间不存在股权变动；

(4) 公司摘牌时不存在异议股东。

三、关于信息披露豁免

(一) 公司说明

1、请公司按照《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求，补充提交《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》，说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《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》等的相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍

公司在公开转让说明书中未豁免披露主要客户信息，相关客户信息在释义部分进行了说明，详见如下：

一般性释义		
客户 XT	指	深圳市熊信科技有限公司，报告期内公司主要客户之一
客户 GS	指	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC，报告期内公司主要客户之一
客户 SK	指	STAND KOMPUTERS LLC，报告期内公司主要客户之一
客户 DE	指	DC ELETROONICA LTDA，报告期内公司主要客户之一
宝龙达	指	武汉宝龙达信息技术有限公司，报告期内公司主要客户之一
客户 HC	指	HIGH CONTRAST LIMITED，报告期内公司主要客户之一
客户 NC	指	NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC，报告期内公司主要客户之一
客户 ML	指	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED，报告期内公司主要客户之一
客户 DT	指	DATEN TECHNOLOGIA LTD，报告期内公司主要客户之一
客户 AC	指	ANKERMANN COMPUTER E.K./ANKERMANN-EDV，报告期内公司主要客户之一
中电长城、长 城计算机	指	中电长城科技有限公司，报告期内公司主要客户之一

一般性释义		
软通计算机、清华同方	指	软通计算机有限公司，曾用名同方计算机有限公司，报告期内公司主要客户之一
FPT	指	CN CONG TY TNHH SAN PHAM CONG NGHE FPT，报告期内公司客户，越南上市公司，股票代码：FPT，越南领先的信息和通信技术服务商
Positivo	指	POSITIVO TECNOLOGIA S/A，报告期内公司客户，巴西上市公司，股票代码：股票代码为：POSI3，巴西最大的本土计算机制造商和领先的科技教育解决方案提供商
Svoa	指	SVOA PUBLIC COMPANY LIMITED，报告期内公司客户，泰国上市公司，股票代码：SVOA，泰国领先的IT解决方案分销商和服务提供商
LDLC	指	S.A. GROUPE LDLC，报告期内公司客户，法国上市公司，股票代码：ALLDL，法国领先的科技产品及电子设备零售商和电商

为更明确地披露相关信息，公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”修改披露如下：“

1、报告期内主要客户情况：

序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占比
2025年1月—3月				
1	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端	1,425.15	11.23%
2	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端	700.41	5.52%
3	宝龙达	计算机智能终端	690.47	5.44%
4	DATEN TECHNOLOGIA LTD	计算机智能终端	571.90	4.51%
5	ANKERMANN COMPUTER E. K.	计算机智能终端	530.22	4.18%
6	CREATIVE NEWTECH LIMITED	计算机智能终端	464.79	3.66%
合计		-	4,382.93	34.54%
2024年度				
1	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端	6,218.35	10.80%
2	HIGH CONTRAST LIMITED	计算机智能终端、服务器算力终端	3,606.82	6.26%
3	宝龙达	计算机智能终端	2,387.76	4.15%
4	STAND KOMPUTERS LLC	计算机智能终端	1,834.78	3.19%
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端	1,823.52	3.17%
6	DC ELETROONICA LTDA	计算机智能终端	1,696.59	2.95%
合计		-	17,567.82	30.53%
2023年度				
1	NETSKY COMPUTERS TRADING CO	计算机智能终端、服	11,824.15	18.02%

序号	客户名称	销售内容	金额 (万元)	占比
	LLC	务器算力终端		
2	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端	6,311.89	9.62%
3	熊信科技	计算机智能终端	4,435.84	6.76%
4	DC ELETROONICA LTDA	计算机智能终端	2,263.55	3.45%
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	计算机智能终端	1,975.63	3.01%
6	EAST-WEST LOGISTIC LTD.	计算机智能终端	1,728.81	2.64%
合计		-	28,539.88	43.50%

注：主要客户指报告期前五名客户及境外前五名客户

（二）中介机构核查情况

请主办券商、律师核查上述事项并在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师及会计师履行了以下核查程序：

查阅公司披露公开转让说明书等信息，并根据《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》进行核对，公司是否涉及豁免披露主要客户信息。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：公司在公开转让说明书中未豁免披露主要客户信息，不涉及信息披露豁免申请。

四、关于应收账款

(一) 公司说明

1、说明公司应收账款规模较大、增速较快且与营业收入、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

(1) 公司应收账款规模较大、增速较快且与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，应收账款余额、营业收入、净利润变动比例情况如下：

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
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
应收账款余额	8,081.20	-7.21%	8,709.07	73.11%	5,031.02
营业收入	12,690.47	-	57,596.04	-12.23%	65,624.09
净利润	1,767.16	-	6,360.36	-35.71%	9,893.57

注：2025年1-3月营业收入、净利润是季度数据，因此未比较变动比例。

报告期内，公司2024年末应收账款余额较上期增加73.11%，营业收入变动为-12.23%，净利润变动为-35.71%，具体分析如下：

公司营业收入规模在6亿元左右，而2023年末应收账款余额为5,031.02万元，应收账款余额相对较小，因此2024年末应收账款余额仅增加了3,678.05万元，但导致应收账款余额变动比例达到73.11%，变动比例较高。

2024年度公司积极开拓国内市场，公司内销客户包括宝龙达、长城计算机、紫光计算机、软通计算机等知名整机厂商大客户，内销占比由2023年的16.84%提高至2024年的18.31%，根据交易习惯的不同，国内客户的账期一般比国外客户长。同时，受俄乌冲突影响，部分境外客户回款周期变长，因此虽然公司2024年度营业收入、净利润有所下滑，但应收账款余额有所增长。

公司积极开展应收账款管理的工作，2025年3月31日应收账款已经减少了7.21%。公司2025年1-9月营业收入、净利润为47,773.85万元、6,644.63万元，

与同期相比已实现增长 18.13%、66.64%，2025 年营业收入、净利润预计有所增长。

综上，公司应收账款规模和营业收入、净利润变动趋势不一致主要系客户交易习惯、俄乌冲突影响所致，具有合理性。

（2）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

报告期内，应收账款余额占主营业务收入比重、变动及周转率情况如下：

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
应收账款余额	8,081.20	8,709.07	5,031.02
主营业务收入	12,475.38	55,587.95	64,686.78
应收账款周转率	6.05	8.38	11.53

注：2025 年 1-3 月应收账款周转率为年化后数据。

报告期末，公司应收账款余额分别为 5,031.02 万元、8,709.07 万元和 8,081.20 万元，应收账款周转率为 11.53、8.38 和 6.05。2024 年受应收账款余额增加、营业收入下降的影响，公司应收账款周转率有所下降。

得益于公司良好的应收账款管理工作，公司营业收入规模在 6 亿元左右，而应收账款余额在 5,000-9,000 万元之间，应收账款余额相对较小，公司应收账款规模与销售情况相匹配。

按照客户信用政策计算，报告期各期末应收账款逾期金额分别为 471.07 万元、1,473.19 万元、1,273.70 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 9.36%、16.93%、15.76%，扣除逾期一个月以内的款项后，逾期金额的占比分别为 4.94%、5.41% 和 8.51%，总体逾期比例较低，总体比例较低，公司应收账款与客户信用政策总体相匹配。

综上所述，报告期内，应收账款规模、变动及周转率情况与销售情况变动不一致主要系客户交易习惯、俄乌冲突影响所致，应收账款与客户信用政策总体相匹配。

(3) 与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款账面金额及变动情况如下：

单位：万元

公司简称	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日
	应收账款	变动比例	应收账款	变动比例	应收账款
传艺科技	63,410.51	-11.35%	71,526.87	12.25%	63,719.81
九州风神	39,633.20	19.47%	33,173.75	115.94%	15,362.76
雷柏科技	11,658.74	3.43%	11,272.03	-0.20%	11,294.33
智迪科技	38,691.15	-23.96%	50,881.26	114.66%	23,703.23
平均值	38,348.40	-8.07%	41,713.48	46.26%	28,520.03
公司	7,494.41	-7.59%	8,109.94	74.21%	4,655.25

报告期内，同行业可比公司应收账款规模平均值分别为 28,520.03 万元、41,713.48 万元以及 38,348.40 万元。应收账款变动情况分别为 46.26% 以及 -8.07%。公司应收账款规模远低于同行业可比公司水平，公司应收账款余额变动情况分别为 73.11% 以及 -7.21%，公司变动趋势与同行业可比公司一致，不存在重大异常。

报告期内，同行业可比公司应收账款周转率情况如下：

公司简称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
智迪科技	3.47	3.30	3.81
雷柏科技	2.57	3.00	2.97
传艺科技	2.62	2.71	2.69
九州风神	2.54	4.58	11.14
平均周转率	2.80	3.40	5.15
公司	6.05	8.38	11.53

公司应收账款管理水平较高，报告期内，应收账款周转率均高于同行业可比公司。2024 年度，同行业可比公司应收账款周转率变化情况为下降趋势，与公司应收账款周转率变化基本一致。

(4) 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

报告期内，主要客户的信用政策情况如下：

期间	序号	客户名称	账龄	信用政策	是否存在通过 放宽信用政策 刺激销售
2025 年 1-3 月	1	GUANDUNSOKHUTEKHOLO DZHILTDLLC	1 年以内	月结 60 天	否
	2	MOVILLOGIXASIALIMITED	1 年以内	10%定金, 90% 到港前付尾款	否
	3	武汉宝龙达信息技术有限公司	1 年以内	次月 60 天	否
	4	DATENTECHNOLOGIALTD	1 年以内	10%定金 90% 到港前尾款	否
	5	ANKERMANNCOMPUTERE.K.	1 年以内	月结 90 天	否
2024 年	1	GUANDUNSOKHUTEKHOLO DZHILTDLLC	1 年以内	月结 60 天	否
	2	HIGHCONTRASTLIMITED	1 年以内	月结 30 天	否
	3	武汉宝龙达信息技术有限公司	1 年以内	次月 60 天	否
	4	STANDKOMPUTERSLLC	期末无余额	出货前付全款	否
	5	MOVILLOGIXASIALIMITED	1 年以内	10%定金, 90% 到港前付尾款	否
2023 年	1	NETSKYCOMPUTERSTRADIN GCOLLC	1 年以内	月结 30 天	否
	2	GUANDUNSOKHUTEKHOLO DZHILTDLLC	1 年以内	月结 60 天	否
	3	深圳市熊信科技有限公司	期末无余额	次月 15 天	否
	4	DCELETRONICALTDA	1 年以内	月结 120 天	否
	5	MOVILLOGIXASIALIMITED	1 年以内	10%定金, 90% 到港前付尾款	否

在报告期内，公司综合考虑客户的资信状况、交易规模和中信保投保等情况，给予客户一定的信用账期，公司主要客户应收账款账龄均在 1 年以内。报告期内公司对主要客户的信用政策未发生变化，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况。

2、结合客户及其所处地区、市场、行业的风险特征，说明公司一年以内应收账款坏账准备计提比例是否与同行业可比公司保持一致，不同地区、市场客户采取相同计提比例的合理性，是否存在通过调节坏账准备虚增利润的情形；说明报告期各期末应收账款是否存在逾期情况，应收账款期后回款情况

(1) 结合客户及其所处地区、市场、行业的风险特征，说明公司一年以内应收账款坏账准备计提比例是否与同行业可比公司保持一致

报告期内，公司以境外销售为主，报告期各期境外销售收入分别为 53,636.97 万元、45,041.81 万元和 10,341.77 万元，占营业收入比例分别为 81.73%、78.20%

和 81.49%。其中公司境外收入以欧洲、亚洲及南美洲为主，占收入比例分别为 76.29%、72.92% 及 75.12%。公司属于计算机硬件行业，经过数十年的发展，计算机硬件行业已进入成熟期。在发展经营的过程中，公司受到市场竞争风险、宏观经济波动的风险、国际形势变化的风险等风险因素的影响。

报告期内，同行业可比公司一年以内应收账款计提比例情况如下：

公司简称	一年以内坏账计提比例	2024 年境外销售收入占比
智迪科技	5.00%	87.24%
雷柏科技	5.00%	36.94%
传艺科技	5.00%	56.61%
九州风神	5.00%	51.51%
平均值	5.00%	58.08%
公司	5.00%	78.20%

同行业可比公司一年以内应收账款坏账准备计提比例均采用 5.00%。公司一年以内应收账款坏账计提比例与同行业可比公司保持一致。

(2) 不同地区、市场客户采取相同计提比例的合理性，是否存在通过调节坏账准备虚增利润的情形

公司建立了全球化的销售渠道，与不同地区的市场客户建立了合作关系，虽然不同地区、市场、客户交易习惯存在一定的差异，但公司已建立了销售内部控制措施，选取行业内优质客户进行合作。公司严格按照规定，对客户进行资质审核，审核无误后在 CRM 系统中进行备案存档。公司一般根据客户合作关系、销售规模、历史回款等情况，经综合评估后对客户进行信用额度审批并在 CRM 系统中备案存档。公司与主要客户合作年限较长，合作保持稳定，回款情况良好。同行业可比公司亦未对不同地区、市场客户采取不同的计提比例。公司对不同地区、市场客户采取相同计提比例具有合理性。

报告期内，公司制定的关于信用减值的会计政策未发生变化，保持了会计政策的一贯原则，不存在通过调节坏账准备虚增利润的情形。

(3) 说明报告期各期末应收账款是否存在逾期情况，应收账款期后回款情况

①报告期各期末应收账款逾期情况如下：

单位：万元

逾期情况	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	逾期金额	占期末余额比例	逾期金额	占期末余额比例	逾期金额	占期末余额比例
1年以内	1,068.51	13.22%	1,288.88	14.80%	261.93	5.21%
其中：1个月以内	586.31	7.26%	1,003.32	11.52%	222.77	4.43%
2-3个月	394.04	4.88%	204.92	2.35%	29.67	0.59%
3-6个月	24.33	0.30%	11.84	0.14%	8.00	0.16%
6个月-1年	63.83	0.79%	68.94	0.79%	1.50	0.03%
1-2年	22.00	0.27%	1.84	0.02%	127.48	2.53%
2-3年	114.80	1.42%	114.84	1.32%	81.65	1.62%
3年以上	68.39	0.85%	68.49	0.79%	0.00	0.00%
合计	1,273.70	15.76%	1,473.19	16.93%	471.06	9.36%

报告期各期末应收账款逾期金额分别为 471.06 万元、1,473.19 万元、1273.70 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 9.36%、16.93%、15.76%，应收账款逾期主要系客户回款习惯所致，扣除逾期一个月以内的款项后，逾期金额的占比分别为 4.94%、5.41% 和 8.51%，总体逾期比例较低。

②各报告期末主要逾期应收账款客户情况如下：

2025年3月31日前十大逾期应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占逾期金额比例	期后回款比例
1	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LLC	366.01	28.74%	100.00%
2	江西永泰数能科技有限公司	162.53	12.76%	100.00%
3	深圳永泰数能科技有限公司	159.18	12.50%	100.00%
4	中电长城科技有限公司	126.77	9.95%	100.00%
5	厦门联达兴技术有限公司	93.98	7.38%	86.07%
6	HD INTERNATIONAL ENTERPRISE CO., LIMITED	93.83	7.37%	3.83%
7	广西越之星进出口贸易有限责任公司	85.45	6.71%	尚未回款
8	华威通电子（东莞）有限公司	57.02	4.48%	100.00%
9	江门康普盾精密制造有限公司	45.65	3.58%	100.00%
10	广东东勤科技有限公司	26.66	2.09%	100.00%
合计		1,327.44	95.56%	

2024 年 12 月 31 日前十大逾期应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占逾期金额比例	期后回款比例
1	HIGH CONTRAST LIMITED	229.99	15.60%	100.00%
2	DC ELETROONICA LTDA	206.30	14.00%	100.00%
3	ANKERMANN-EDV	186.61	12.66%	100.00%
4	中电长城科技有限公司	176.53	11.98%	100.00%
5	HD INTERNATIONAL ENTERPRISE CO., LIMITED	93.96	6.37%	3.82%
6	江门康普盾精密制造有限公司	90.17	6.12%	100.00%
7	广西越之星进出口贸易有限责任公司	85.45	5.80%	尚未回款
8	厦门联达兴技术有限公司	79.73	5.41%	100.00%
9	华威通电子（东莞）有限公司	79.37	5.38%	100.00%
10	Dynamic Conglomerate Private Limited	75.81	5.15%	100.00%
合计		1303.92	88.46%	-

2023 年 12 月 31 日前五大逾期应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	占逾期金额比例	期后回款比例
1	HD INTERNATIONAL ENTERPRISE CO., LIMITED	117.83	25.01%	20.26%
2	深圳中柏科技有限公司	107.73	22.87%	100.00%
3	广西越之星进出口贸易有限责任公司	85.45	18.14%	尚未回款
4	深圳微步信息股份有限公司	43.05	9.14%	100.00%
5	上海英众信息科技有限公司	41.35	8.78%	100.00%
合计		395.41	83.94%	-

注：1、2023 年应收账款整体逾期金额较低，因此披露前五大逾期客户情况；

2、期后回款比例统计口径为截至 2025 年 9 月 30 日。

因客户交易习惯、资金周转等因素的影响，部分客户出现逾期的情况，但总体金额不大，逾期客户基本能在逾期后 1-2 个月内回款，不存在重大异常。尚未回款的客户中，广西越之星已通过诉讼程序执行部分回款，剩余应收账款已经在期末单项 100%计提坏账。HD INTERNATIONAL ENTERPRISE CO., LIMITED 已经在期末单项 100%计提坏账，公司正在积极催收，在 2025 年 4 月已收到 3.50 万元回款。

③报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额	8,081.20	8,709.07	5,031.02
期后回款金额	7,831.13	8,512.58	4,851.47
期后回款比例	96.91%	97.74%	96.43%

注：2025年3月31日应收账款回款统计截至2025年9月30日

公司回款情况良好，应收账款回款比例达95%以上，回款比例较高。

（二）中介机构核查情况

请主办券商、会计师核查以上事项，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人和销售负责人，了解公司结算模式、信用政策、回款周期等，以及应收账款余额增长的原因及合理性等；

（2）获取报告期内公司应收账款余额明细表和收入明细表，计算并复核应收账款余额占营业收入比例、应收账款周转率等；

（3）查阅公司主要客户的销售合同或订单，检查其结算和收款条款，复核公司对主要客户信用期限以及回款期限的统计记录是否准确；检查其信用政策及期限，核查是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；

（4）获取并检查客户期后回款情况，结合客户信用政策，统计汇总报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况，分析应收账款逾期比例变动原因；

（5）查询同行业可比公司定期报告，了解同行业可比公司应收账款周转率情况及一年以内坏账计提比例，分析公司应收账款周转情况及一年以内坏账计提比例与同行业可比公司是否存在差异。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期各期末，应收账款规模以及增速变化与营业收入、净利润变动趋势不一致具有合理性；公司应收账款余额增加与公司的销售情况及客户信用政

策相匹配，与同行业可比公司存在差异具有合理性；

（2）报告期内各期，公司对客户信用政策未发生变化，不存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；

（3）公司一年以内应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司保持一致，不同地区、市场客户采取相同计提比例具备合理性，不存在通过调节坏账准备虚增利润的情形；

（4）报告期各期末应收账款存在少量的逾期情况，公司已经加强应收账款催收，未发生重大应收账款坏账的情形，应收账款期后回款率超过 95%以上。

五、关于交易性金融资产

（一）公司说明

1、列示公司交易性金融资产的具体内容、类型、购买时间、金额及收益、购买及处置情况等，说明其与各期金融资产或负债、其他货币资金等资产科目、投资收益、公允价值变动损益、汇兑损益等利润表科目及现金流量表相应科目的勾稽关系

（1）公司交易性金融资产、交易性金融负债的具体内容、类型、购买时间、金额及收益、购买及处置情况

报告期各期，公司交易性金融资产明细、交易性金融负债情况及与各科目的勾稽关系如下：

①2025 年 1-3 月

单位：万元

序号	产品名称	产品类型	购买时间	处置日期	截至 2024 年末账面价值	本期增加	本期减少	截至 2025 年一季度末账面价值	列示科目	投资收益	公允价值变动收益
1	中金现金管家货币市场基金	货币市场基金	滚动式购买	滚动式处置	18.19	0.05	18.24	-	交易性金融资产	0.05	-
2	一村金衍 90 号私募证券投资基 金	契约型私募证券投资基 金，非保本浮动收益型	2023 年 4 月	/	173.96	6.50	-	180.46	交易性金融资产	-	6.50
3	宽德金选中证 500 指数增强 1 期 私募证券投资基金	私募证券投资基金	2023 年 6 月	/	119.43	6.21	-	125.64	交易性金融资产	-	6.21
4	建信理财嘉鑫（法人版）固收类 按日开放式产品第 2 期	固定收益类，非保本浮动收益型	滚动式购买	滚动式处置	5,303.62	986.79	6,241.30	49.11	交易性金融资产	21.19	-13.21
5	中金中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期发起式证券投资基金	混合型证券投资基金	滚动式购买	滚动式处置	3,992.06	23.94	-	4,016.00	交易性金融资产	-	5.68
6	宽德金选中证 A500 指数增强 2 期私募证券投资基金	权益类私募证券投资基金	2024 年 11 月	/	199.96	3.14	-	203.10	交易性金融资产	-	3.14
7	建信理财“恒贏”（法人版）按 日开放式净值型人民币理财产品	固定收益类，非保本浮动收益型	滚动式购买	滚动式处置	-	700.58	-	700.58	交易性金融资产	0.51	0.08
合 计					9,807.21	1,727.21	6,259.54	5,274.89	—	21.75	8.40

②2024 年度

单位：万元

序号	产品名称	产品类型	购买时间	处置日期	截至 2023 年末账面价值	本期增加	本期减少	截至 2024 年末账面价值	列示科目	投资收益	公允价值变动收益
1	建信理财“天天利”按日开放式 理财产品	固定收益类，非保本浮动收益型	滚动式购买	滚动式处置	-	9,359.68	9,359.68	-	交易性金融资产	59.68	-

序号	产品名称	产品类型	购买时间	处置日期	截至 2023 年末账面价值	本期增加	本期减少	截至 2024 年末账面价值	列示科目	投资收益	公允价值变动收益
2	外贸信托-中金现金宝 151 号集合资金信托计划	固定收益类	滚动式购买	滚动式处置	817.20	643.97	1,461.17	-	交易性金融资产	25.88	-
3	恒邦金衍 3 号私募证券投资基金	契约型私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 3 月	2024 年 10 月	178.84	21.16	200.00	-	交易性金融资产	20.44	21.16
4	一村金衍 78 号私募证券投资基金	契约型私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 3 月	2024 年 11 月	168.98	31.02	200.00	-	交易性金融资产	18.48	31.02
5	一村金衍 89 号私募证券投资基金	契约型私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 3 月	2024 年 10 月	176.68	23.32	200.00	-	交易性金融资产	28.60	23.32
6	一村金衍 90 号私募证券投资基金	契约型私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 4 月	/	167.60	6.36	-	173.96	交易性金融资产	-	6.36
7	中金现金管家货币市场基金	货币市场基金	滚动式购买	滚动式处置	399.09	2,147.54	2,528.45	18.18	交易性金融资产	2.17	-
8	南华价值启航纯债债券型证券投资基金	债券型证券投资基金	滚动式购买	滚动式处置	-	300.00	300.00	-	交易性金融资产	2.46	-
9	宽德金选中证 500 指数增强 1 期私募证券投资基金	私募证券投资基金	2023 年 6 月	/	92.80	26.63	-	119.43	交易性金融资产	-2.00	26.63
10	建信兴利灵活配置混合型证券投资基金	混合型证券投资基金	2023 年 10 月	2024 年 1 月	224.88	75.12	300.00	-	交易性金融资产	-75.12	75.12
11	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	固定收益类，非保本浮动收益型	滚动式购买	滚动式处置	223.48	4,536.45	4,759.93	-	交易性金融资产	31.18	22.29
12	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品第 2 期	固定收益类，非保本浮动收益型	滚动式购买	滚动式处置	-	7,713.31	2,409.68	5,303.63	交易性金融资产	9.34	13.31
13	招商银行点金系列看跌两层区间 7 天结构性存款	结构性存款，保本浮动收益型	2024 年 4 月	2024 年 4 月	-	300.00	300.00	-	交易性金融资产	0.18	-

序号	产品名称	产品类型	购买时间	处置日期	截至 2023 年末账面价值	本期增加	本期减少	截至 2024 年末账面价值	列示科目	投资收益	公允价值变动收益
14	中金中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期发起式证券投资基金	混合型证券投资基金	滚动式购买	滚动式处置	-	3,992.06	-	3,992.06	交易性金融资产	-	22.06
15	宽德金选中证 A500 指数增强 2 期私募证券投资基金	权益类私募证券投资基金	滚动式购买	滚动式处置	-	199.96	-	199.96	交易性金融资产	-	-0.04
交易性金融资产小计					2,449.55	29,376.58	22,018.92	9,807.21	—	121.31	241.22
16	远期锁汇	—	—	—	-280.98	280.98	-	-	交易性金融负债	-404.99	280.98
交易性金融负债小计					-280.98	280.98	-	-	—	-404.99	280.98
合 计					2,168.57	29,657.56	22,018.92	9,807.21	—	-283.68	522.20

③2023 年度

单位: 万元

序号	产品名称	产品类型	购买时间	处置日期	截至 2022 年末账面价值	本期增加	本期减少	截至 2023 年末账面价值	列示科目	投资收益	公允价值变动收益
1	建信理财“天天利”按日开放式理财产品	固定收益类, 非保本浮动收益型	滚动式购买	滚动式处置	-	24,450.00	24,450.00	-	交易性金融资产	58.98	-
2	建信信托-凤鸣日日盈 15 号固收类集合资金信托计划	固定收益类集合资金信托计划	滚动式购买	滚动式处置	3,155.05	1,194.95	4,350.00	-	交易性金融资产	96.93	-5.05
3	建信信托-凤鸣日日盈 1 号固收类集合资金信托计划	固定收益类集合资金信托计划	2022 年 9 月	2023 年 12 月	1,007.15	-7.15	1,000.00	-	交易性金融资产	33.16	-7.15
4	外贸信托-中金现金宝 151 号集合资金信托计划	固定收益类	2023 年-2024 年	2024 年 11 月	-	817.20	-	817.20	交易性金融资产	17.35	-
5	中金-公募 50 私人定制-稳健型	基金投资组合策略/投顾产品	2023 年	2023 年 8 月	-	798.31	798.31	-	交易性金融资产	3.68	-
6	恒邦金衍 3 号私募证券投资基	契约型私募证券投资基金, 非保本浮动	2023 年 3 月	2024 年 10 月	-	178.84	-	178.84	交易性金融资产	-	-21.16

序号	产品名称	产品类型	购买时间	处置日期	截至 2022 年末账面价值	本期增加	本期减少	截至 2023 年末账面价值	列示科目	投资收益	公允价值变动收益
		收益型									
7	一村金衍 78 号私募证券投资基	契约型私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 3 月	2024 年 11 月	-	168.98	-	168.98	交易性金融资产	-	-31.02
8	一村金衍 89 号私募证券投资基	契约型私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 3 月	2024 年 10 月	-	176.68	-	176.68	交易性金融资产	-	-23.32
9	一村金衍 90 号私募证券投资基	契约型私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 4 月	/	-	167.60	-	167.60	交易性金融资产	-	-32.40
10	中金现金管家货币市场基金	货币市场基金	滚动式购买	滚动式处置	-	4,972.66	4,573.56	399.09	交易性金融资产	3.72	-
11	南华价值启航纯债债券型证券投资基金	债券型证券投资基	滚动式购买	滚动式处置	-	338.18	338.18	-	交易性金融资产	2.02	-
12	宽德金选中证 500 指数增强 1 期私募证券投资基金	私募证券投资基金	2023 年 6 月	/	-	92.80	-	92.80	交易性金融资产	-1.00	-7.20
13	中邮纯债聚利债券型证券投资基金	债券型证券投资基	2023 年 7 月	2023 年 10 月	-	500.00	500.00	-	交易性金融资产	0.67	-
14	建信兴利灵活配置混合型证券投资基金	混合型证券投资基	2023 年 10 月	2024 年 1 月	-	224.88	-	224.88	交易性金融资产	75.88	-75.12
15	建信理财“恒贏”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	固定收益类，非保本浮动收益型	滚动式购买	滚动式处置	3,097.27	2,166.20	5,039.99	223.48	交易性金融资产	41.54	-59.57
16	嘉实北证 50 成份指类型证券投资基金	股票型证券投资基金（被动指类型）	2022 年 12 月	2023 年 1 月	1,000.53	-0.53	1,000.00	-	交易性金融资产	0.93	-0.53
17	外贸信托-中金鑫安 198 号集合资金信托计划	固定收益类	2023 年 1 月	2023 年 2 月	-	1,000.00	1,000.00	-	交易性金融资产	3.16	-
18	申万菱信中证同业存单 AAA	混合型证券投资	2022 年 12 月	2023 年 2 月	100.11	-0.11	100.00	-	交易性金	0.03	-0.11

序号	产品名称	产品类型	购买时间	处置日期	截至 2022 年末账面价值	本期增加	本期减少	截至 2023 年末账面价值	列示科目	投资收益	公允价值变动收益
	指数 7 天持有期证券投资基金	基金							融资资产		
19	招商中证消费电子主题交易型开放式指数证券投资基金联接基金 016008	股票型指数基金，非保本浮动收益型	2023 年 2 月	2023 年 2 月	-	400.00	400.00	-	交易性金融资产	0.15	-
20	外贸信托-中金鑫安 108 号集合资金信托计划信托 (ZJCF16)	固定收益类，非保本浮动收益型	2022 年 11 月	2023 年 2 月	301.86	-1.86	300.00	-	交易性金融资产	2.78	-1.86
21	一村金衍 26 号私募证券投资基 金 (ZVA296)	契约型私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2022 年 12 月	2023 年 3 月	201.29	-1.29	200.00	-	交易性金融资产	5.93	-1.29
22	国金中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期证券投资基金 (017756)	公募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 4 月	2023 年 5 月	-	1,000.00	1,000.00	-	交易性金融资产	1.00	-
23	汇华理财-汇华纯债开放式固定收益类理财产品	固定收益类，非保本浮动收益型	2022 年 10 月	2023 年 4 月	1,682.32	17.68	1,700.00	-	交易性金融资产	9.50	17.68
24	建信理财“恒贏”(60 天)周期理财产品	固定收益类，非保本浮动收益型	2022 年 11 月	2023 年 1 月	299.96	0.04	300.00	-	交易性金融资产	0.34	0.04
25	招银理财招睿金葵一年定开 4 号固定收益类理财计划产品 (107210C)	固定收益类，非保本浮动收益型	2021 年 2 月	2023 年 2 月	30.00	-	30.00	-	交易性金融资产	1.97	-
26	朴石金衍 56 号私募证券投资基 金	私募证券投资基金，非保本浮动收益型	2023 年 2 月	2023 年 2 月	-	200.00	200.00	-	交易性金融资产	-	-
交易性金融资产小计					10,875.54	38,854.06	47,280.05	2,449.55	—	358.71	-248.06
27	远期锁汇	—	—	—	-6.10	-274.88	-	-280.98	交易性金融负债	-508.02	-274.88
交易性金融负债小计					-6.10	-274.88	-	-280.98	—	-508.02	-274.88
合 计					10,869.44	38,579.18	47,280.04	2,168.57	—	-149.30	-522.94

注：2023 年度财务报表投资收益为-165.74 万元，其中：处置长期股权投资产生的投资收益为-16.44 万元，处置交易性金融资产取得的投资收益为-149.30 万元，与 2023 年度交易性金融资产明细表投资收益一致。

(2) 各期金融资产或负债、其他货币资金等资产科目、投资收益、公允价值变动损益、汇兑损益等利润表科目及现金流量表相应科目的勾稽关系

①各期金融资产或负债资产科目、投资收益、公允价值变动损益、汇兑损益等利润表科目及现金流量表相应科目的勾稽关系

单位：万元

项目	2025年03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
资产负债表科目			
交易性金融资产期末金额①	5,274.89	9,807.22	2,449.55
减：交易性金融资产期初金额②	9,807.21	2,449.55	10,875.55
交易性金融资产变动额③=①-②	-4,532.32	7,357.66	-8,425.99
交易性金融负债期末金额④		-	280.98
减：交易性金融负债期初金额⑤		280.98	6.10
交易性金融负债变动额⑥=④-⑤	-	-280.98	274.88
资产负债表科目的变动额小计 ⑦=③-⑥	-4,532.32	7,638.64	-8,700.87
利润表科目			
投资收益金额⑧	21.75	-283.68	-149.30
公允价值变动收益⑨	8.4	522.20	-522.94
利润表科目的变动额小计⑩=⑧+⑨	30.14	238.52	-672.24
现金流量表科目			
收回投资收到的现金⑪	-6,259.54	-22,018.92	-47,280.05
取得投资收益收到的现金⑫	-21.19	-	-
投资支付的现金⑬	1,718.26	29,018.36	39,051.30
支付其他与投资活动有关的现金⑭	-	400.69	200.86
其他⑮	-	-	0.74
现金流量表科目的变动额小计 ⑯=⑪+⑫+⑬+⑭-⑮	-4,562.47	7,400.12	-8,028.63
差异分析			
差异⑰=⑦-⑩-⑯	-	-	-

注：公司不存在境外理财业务，因此不涉及汇兑损益的影响。

如上表所示，各期金融资产或负债资产科目、投资收益、公允价值变动损益、汇兑损益等利润表科目及现金流量表相应科目的勾稽关系一致。

②其他货币资金资产科目及现金流量表相应科目的勾稽关系

公司其他货币资金主要包括：存出投资款（购买赎回中金系基金）、第三方支付平台资金（如支付宝、速卖通、拼多多）、银行票据保证金等。其他货币资金中涉及交易性金融资产性质的科目主要为购买赎回中金系基金，其他货币资金资产科目不涉及利润表科目勾稽关系。其他货币资金资产科目及现金流量表相应科目的勾稽关系如下：

项目	2025年03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
资产负债表科目			
其他货币资金（存出投资款）期初金额①	0.02	0.02	-
加：本期增加金额②=③+④	18.24	7,686.42	12,300.69
其中：赎回中金系基金的金额③	18.24	5,186.39	10,500.69
银行转入、证券账户利息等金额④	-	2500.03	1,800.00
减：本期减少金额⑤=⑥+⑦	18.26	7,686.42	12,300.67
其中：购买中金系基金的金额⑥	18.26	7,237.38	11,200.67
银行转出金额⑦	-	449.05	1,100.00
其他货币资金（存出投资款）期末金额 ⑧=①+②-⑤	-	0.02	0.02
现金流量表科目			
交易性金融资产中购买中金系基金等投资款支付 金额⑨	18.26	7,237.38	11,200.67
交易性金融资产中赎回中金系基金等投资款收到 金额⑩	18.24	5,186.39	10,500.69
差异分析			
差异⑪=⑥-⑨	-	-	-
差异⑫=③-⑩	-	-	-

如上表所述，购买中金系基金的金额与交易性金融资产中购买中金系基金等投资款支付金额勾稽关系一致，赎回中金系基金的金额与交易性金融资产中赎回中金系基金等投资款收到金额勾稽关系一致。

2、说明公司报告期各期末交易性金融资产账面价值、公允价值变动收益、投资收益大幅波动的原因，是否对公司业绩、现金流产生重大影响，是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，相应投资风险及对应内控措施；说明公司开展相关衍生金融交易的主要目的、交易规模、内部控制和风险敞口情况，是否与公司的业务相匹配，是否借此从事相关投资、投机活动，相关业务的后续安排情况等

(1)说明公司报告期各期末交易性金融资产账面价值、公允价值变动收益、投资收益大幅波动的原因，是否对公司业绩、现金流产生重大影响，是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，相应投资风险及对应内控措施

①公司报告期各期末交易性金融资产账面价值、公允价值变动收益、投资收益大幅波动的原因

报告期各期末，公司交易性金融资产账面价值、公允价值变动收益、投资收益情况如下：

单位：万元

项目	2025年03月31日 /2025年1-3月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2024年度
交易性金融资产变动额	-4,532.32	7,357.66	-8,425.99
公允价值变动收益	8.40	522.20	-522.94
投资收益	21.75	-283.68	-165.74

公司交易性金融资产主要为充分利用自有资金，提高资金使用效率，在不影响日常经营资金需求和资金安全的前提下，公司使用部分闲置自有资金购买结构性存款、银行理财产品等。公司主要目的为闲置资金进行理财，而不是进行风险投资获取超额收益，因公司各时点闲置资金规模不同，导致公司交易性金融资产波动较大。

2023年度，公司公允价值变动收益、投资收益为-522.94万元、-165.74万元，亏损金额较大，主要系公司购买远期结汇合约金融资产的影响，受全球宏观经济环境、中美利率差、进出口贸易差、国际政治局势等因素的影响，2023年度人民币对美元出现贬值的趋势，根据国家外汇管理局公布的数据，2023年人民币与美元的平均汇率为7.0467，上年为6.7261，同比贬值4.55%，而公司在人民币

汇率高位进行锁汇，导致公司后续美元结汇时出现亏损，因此导致 2023 年度公司公允价值变动收益、投资收益亏损。2024 年度，公司远期锁汇合约已履行完毕，公允价值变动收益、投资收益合计数转为正数。公司报告期公允价值变动收益、投资收益波动较大具有合理性。

②是否对公司业绩、现金流产生重大影响

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
投资收益	21.75	-283.68	-165.74
公允价值变动收益	8.40	522.20	-522.94
合计	30.15	238.52	-688.68
营业利润	1,994.57	7,320.19	11,343.53
比例	1.51%	3.26%	-6.07%

如上表所示，报告期各期，公司投资收益、公允价值变动收益合计数占营业利润的比例较小，不会对公司业绩产生重大影响。

在报告各期，公司交易性金融资产或负债所涉及的投资活动净额为 8,027.89 万元、-7,400.12 万元、4,562.47 万元，占各期的投资活动产生的现金流量净额的比例为 139.55%、78.18%、145.48%，虽然占比较高，但公司在投资时使用的是闲置自有资金，在不影响日常经营资金需求和资金安全的前提下才进行相关投资，因此预计不会影响公司日常经营资金需求。

③相应投资风险，是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形

公司各项交易性金融资产的交易对手方为中国银行、建设银行、招商银行、中金基金等知名金融机构，相关金融产品受中国银保监会等金融监管部门监管，产品风险特征为中低风险，并且赎回周期一般在 1 年以内，赎回周期较短。公司投资产品分散，预计违约或预期无法收回资产的风险较小。

④对应内控措施

公司已建立投资相关制度，对金融产品业务的审批授权、业务管理及操作流程、后续管理、内部风险控制措施等做出明确规定，具体如下：

A、建立严格的投资决策流程和授权体系，重大投资需经董事会批准；

B、建立严格的系统权限管理体系，确保员工只能在其授权范围内操作，并建立多层级复核流程；

C、财务部定期进行金融产品确认和资金对账。

公司制定了与投资相关的内控管理制度，对相应的风险进行控制，并执行了严格、健全的审批制度。

（2）说明公司开展相关衍生金融交易的主要目的、交易规模、内部控制和风险敞口情况，是否与公司的业务相匹配，是否借此从事相关投资、投机活动，相关业务的后续安排情况等

①主要目的

公司的衍生金融交易业务主要是远期锁汇业务，目的是为了规避和防范汇率风险为目的，不是单纯以盈利为目的的金融衍生品交易。

②交易规模

公司远期锁汇业务交易对手方为中国建设银行，中国建设银行授予的额度为3,500.00万元，公司在中国建设银行授信额度内开展远期锁汇业务。

③内部控制

公司仅与具有合法资质的大型商业银行等金融机构开展金融衍生品交易业务。公司已建立投资相关制度，对金融衍生品交易业务的审批授权、业务管理及操作流程、后续管理及信息隔离、内部风险控制措施等做出明确规定。

④风险敞口情况

公司开展金融衍生品交易存在一定的风险敞口，主要为人民币对美元汇率波动的风险。2024年度公司金融衍生业务已履行完毕，后续不再存在上述风险敞口。

⑤与公司业务的匹配性

公司以自有资金开展金融衍生品交易，目的是为了规避和防范汇率波动对公司的影响，公司开展业务规模未明显超过收入规模，与公司业务具有匹配性。

⑥是否从事投资、投机活动

公司的衍生金融交易业务主要是远期锁汇业务，目的是为了规避和防范汇率波动的风险，不是单纯以盈利为目的的金融衍生品交易，不属于投机活动。

⑦后续安排情况

2024 年度公司金融衍生业务已履行完毕，截至本回复出具日，公司未购买或有购买金融衍生产品的计划。

3、说明报告期内公司应对外汇波动风险的具体措施及汇兑损益对公司经营业绩的影响

（1）报告期内公司应对外汇波动风险的具体措施

为应对外汇波动风险，公司针对外销业务形成的应收款项，及时催促客户支付并办理结汇手续，降低外汇应收款项的余额，以减少外汇波动对公司经营业绩的影响。

（2）汇兑损益对公司经营业绩的影响

报告期内，公司汇兑损益占营业利润比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
汇兑损益	90.79	411.45	306.94
营业利润	1,994.57	7,320.19	11,343.53
汇兑损益占利润总额的比例	4.55%	5.62%	2.71%

如上表所示，汇兑损益对公司经营业绩相对较小。

综上，公司针对外汇波动风险已建立应对措施，报告期内，汇兑损益对公司经营业绩相对较小。

4、说明衍生工具是否适用套期会计，是否符合有效套期，经常性损益与非经常性损益划分是否恰当，交易性金融资产、公允价值变动收益、投资收益会计处理方式是否符合《企业会计准则》等相关规定

企业采用套期会计方法需同时满足以下条件：

- （1）套期关系在企业风险管理框架下正式书面确认；
- （2）预期套期具有有效性，且在持续评估中保持高度有效；

(3) 套期工具的经济特征与被套期项目风险敞口形成反向变动关系;

(4) 套期比率需反映实际风险管理策略, 避免过度套期或套期不足。

公司签订远期锁汇合约的主要目的是为了规避和应对汇率波动等对公司带来的风险, 不符合有效套期的条件, 因此公司衍生工具不适用套期会计。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》中对金融资产、金融负债和衍生工具的相关准则要求, 公司将远期外汇合约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或负债, 确认为交易性金融资产或负债符合相关会计准则规定。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益(2023 年修订)》规定, 非经常性损益通常包括以下项目: “……(三) 除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外, 非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益……”因此, 公司衍生工具相关损益划分到非经常损益是恰当的。

(二) 中介机构核查情况

请主办券商、会计师核查以上事项, 并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项, 主办券商及会计师履行了以下核查程序:

(1) 了解公司交易性金融资产相关的关键内部控制, 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) 获取交易性金融资产总账、明细账进行复核;

(3) 索取相关产品合同、资金划转凭证、审批等资料, 核查交易日期、标的、金额及投资风险等关键信息;

(4) 核对资金流水, 检查买入时的付款凭证、卖出时的收款凭证, 与交易记录是否一致;

(5) 重新计算公允价值变动损益以复核金额的准确性;

(6) 向基金公司、银行等金融机构发函, 确认交易性金融资产的持有数量、

市值、托管状态等；

（7）查看证券账户开户资料，确认账户归属被核查单位，有无第三方代持情况；

（8）查阅企业会计准则及相关法规关于金融资产分类的相关规定，结合公司持有的基金产品、远期锁汇及结构性存款合同现金流特征及期限，检查公司交易性金融资产具体核算内容、分类、列报及相关会计处理是否恰当；

（9）抽查大额交易的审批流程，确认交易是否经过授权批准；

（10）检查交易截止日前后的业务，是否存在跨期事项。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）各期金融资产或负债、其他货币资金等资产科目、投资收益、公允价值变动损益、汇兑损益等利润表科目及现金流量表相应科目的勾稽关系一致；

（2）各报告期末交易性金融资产的波动不会对公司的业绩产生重大影响；公司在投资时使用的是闲置自有资金，在不影响日常经营资金需求和资金安全的前提下才进行相关投资，因此预计不会影响公司日常经营资金需求；

（3）公司购买的交易性金融资产违约或预期无法收回资产的风险较低；

（4）公司购买的交易性金融资产与公司的业务匹配，不存在相关的投机活动；

（5）衍生工具不适用套期会计，不符合有效套期，非经常性损益划分恰当；

（6）公司对交易性金融资产的核算内容、分类、列报及会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

六、关于期间费用

(一) 公司说明

1、说明公司管理费用、销售费用变动趋势与公司收入、利润不一致的原因及合理性，公司各项期间费用变动趋势、占比是否与同行业可比公司存在较大差异；说明各期管理人员、销售人员数量及占比、人均薪资水平等情况，如有大幅波动，分析原因及合理性

(1) 说明公司管理费用、销售费用变动趋势与公司收入、利润不一致的原因及合理性

①管理费用

报告期各期，公司管理费用分别为 2,142.41 万元、2,486.42 万元及 515.50 万元，占营业收入的比重分别为 3.26%、4.32% 及 4.06%。公司管理费用主要为职工薪酬、折旧与摊销费、专业服务费、办公费等，报告期各期，公司管理费用按类别统计如下：

项 目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2024 年度较 2023 年度变动比例
职工薪酬	229.03	1,045.05	833.95	25.31%
折旧与摊销费	166.20	587.92	453.45	29.65%
专业服务费	32.08	357.61	329.45	8.55%
办公费	23.58	130.02	102.82	26.45%
其他	64.61	365.82	422.74	-13.46%
管理费用合计	515.50	2,486.42	2,142.41	16.06%
营业收入	12,690.47	57,596.04	65,624.09	-12.23%
净利润	1,767.16	6,360.36	9,893.57	-35.71%

2024 年度，公司营业收入较 2023 年下降 12.23%，净利润较 2023 年下降 35.71%，公司营业收入、净利润下降主要系 2024 年度俄乌冲突持久化，俄罗斯相关地区的产品需求回调，以及公司开拓宝龙达等行业内知名客户，导致公司毛利率下降。

2024 年，公司管理费用较 2023 年增加 344.01 万元，增长 16.06%。公司管理费用总体金额较低，导致公司管理费用 2024 年增加了 344.013 万元，增长比

例却有 16.06%。2024 年公司管理费用增长主要系：

A. 职工薪酬

2024 年度职工薪酬增加 211.10 万元，主要原因为：公司为了提升核心管理人员的综合管理能力，组织管理人员参与了行动教育校长 EMBA、浓缩 EMBA、品牌辅导等系列培训课程，相关职工教育费用纳入职工薪酬核算，导致薪酬总额上升。

B. 折旧与摊销费

2024 年度折旧与摊销费用增加 134.48 万元，主要原因为：公司 2024 年完成的园林绿化工程及部分电梯改造项目完成验收，固定资产增加导致计提折旧费用增加；此外，2024 年公司厂房租赁减少，相关资产转为自用，相关折旧费用原来计入其他业务成本，现计入管理费用，进一步导致折旧与摊销费用上升。

C. 专业服务费

2024 年度专业服务费增加 28.16 万元，专业服务费主要为 IPO 相关的中介服务费、审计咨询服务费和法律服务咨询服务费等，增长主要原因因为公司筹备上市计划而导致相应专业服务费增加。

综上所述，2024 年公司管理费用变动趋势与公司收入、利润不一致具有合理性。

②销售费用

报告期各期，公司销售费用分别为 1,286.46 万元、1,497.19 万元及 361.13 万元，占营业收入的比重分别为 1.96%、2.60% 及 2.85%。公司销售费用主要为职工薪酬、市场推广费、差旅费等，报告期各期，公司销售费用按类别统计如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2024 年度较 2023 年度变动比例
职工薪酬	228.80	813.59	778.40	4.52%
市场推广费	76.49	415.91	242.31	71.64%
运费	11.23	34.72	22.40	55.00%
差旅费	4.98	58.97	31.84	85.21%
其他	39.63	174.00	211.51	-17.73%

项 目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2024 年度较 2023 年度变动比例
销售费用合计	361.13	1,497.19	1,286.46	16.38%
营业收入	12,690.47	57,596.04	65,624.09	-12.23%
净利润	1,767.16	6,360.36	9,893.57	-35.71%

2024 年度，公司营业收入较 2023 年下降 12.23%，净利润较 2023 年下降 35.71%，公司营业收入、净利润下降主要系 2024 年度俄乌冲突持久化，俄罗斯相关地区的产品需求回调，以及公司开拓宝龙达等行业内知名客户，导致公司毛利率下降所致。

2024 年，公司销售费用较 2023 年增加 210.73 万元，增长 16.38%。公司销售费用总体金额较低，导致公司销售费用 2024 年增加了 210.73 万元，增长比例却有 16.38%。2024 年公司销售费用增长主要系：

A. 市场推广费

2024 年度市场推广费增加 173.60 万元，主要原因为：为进一步开拓越南及葡萄牙市场，公司在相应市场导入了新产品，导入新产品导致公司 2024 年度市场推广费用的增加。

B. 职工薪酬

2024 年度职工薪酬增加了 35.20 万元，主要原因为：2024 年，为拓展全球业务，2024 年度公司新引入中国台湾地区销售团队，境外销售人员工资水平较高，导致工资薪酬有所提高。

C. 差旅费

2024 年度差旅费增加了 27.13 万元，主要原因为：公司在 2024 年进一步加大了国内客户的开发，差旅费用支出相应增加。

综上所述，2024 年公司销售费用变动趋势与公司收入、利润不一致具有合理性。

(2) 公司各项期间费用变动趋势、占比是否与同行业可比公司存在较大差异

①管理费用

公司及同行业公司各期管理费用率及变动趋势情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-3月		2024年度		2023年度		变动
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	
雷柏科技	230.06	2.32%	1,213.71	2.77%	1,230.96	2.97%	-1.40%
传艺科技	2,370.07	3.72%	9,707.47	4.97%	9,547.46	5.38%	1.68%
智迪科技	1,095.31	3.59%	4,449.00	3.36%	3,247.61	3.65%	36.99%
九州风神	2,076.76	8.40%	11,238.48	9.43%	10,874.46	7.43%	3.35%
平均值	1,443.05	4.51%	6,652.17	5.13%	6,225.12	4.86%	6.86%
迅扬科技	515.50	4.06%	2,486.42	4.32%	2,142.41	3.26%	16.06%

A、公司管理费用变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异

2024 年公司管理费用为增长的趋势，同行业公司中传艺科技、智迪科技和九州风神的管理费用均为增长的趋势，公司管理费用变动趋势与同行业可比公司传艺科技、智迪科技和九州风神保持一致。2024 年度雷柏科技的管理费用略有下降，主要系中介费下降所致。总体而言，公司管理费用变动趋势与同行业可比公司不存在较大差异。

B、公司管理费用占比是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期内，公司管理费用率分别为 3.26%、4.32%和 4.06%，与同行业可比公司管理费用率平均值为 4.86%、5.13%和 4.51%，得益于持续优化内部管理流程和费用控制措施，公司减少了不必要的费用开支，提升了运营效率，公司管理费用占比略低于同行业可比公司，但总体不存在较大差异。

②销售费用

公司及同行业公司各期销售费用率及变动趋势情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2024年度较2023年度变动
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	
雷柏科技	1,285.04	12.98%	5,874.26	13.42%	5,733.59	13.83%	2.45%
传艺科技	2,423.63	5.22%	10,177.05	5.21%	10,041.28	5.66%	1.35%
智迪科技	392.54	1.29%	1,714.50	1.29%	1,190.56	1.34%	44.01%
九州风神	750.85	3.04%	10,121.70	8.49%	11,350.97	7.76%	-10.83%

公司名称	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2024年度较2023年度变动
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	
平均值	1,213.02	5.63%	6,971.88	7.10%	7,079.10	7.15%	-1.51%
迅扬科技	361.13	2.85%	1,497.19	2.60%	1,286.46	1.96%	16.38%

A、公司销售费用变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异

2024 年公司销售费用为增长的趋势，同行业公司中雷柏科技、传艺科技和智迪科技的销售费用均为增长的趋势，公司销售费用变动趋势与同行业可比公司雷柏科技、传艺科技和智迪科技保持一致。2024 年度九州风神的销售费用有所下降，主要系受制裁因素的影响，销售人员从 125 人减少至 68 人，导致职工薪酬费用有所减少，因此销售费用有所下降。总体而言，公司销售费用变动趋势与同行业可比公司不存在较大差异。

B、公司销售费用占比是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期内，公司销售费用率分别为 1.96%、2.60% 和 2.85%，与同行业可比公司销售费用率平均值为 7.15%、7.10% 和 5.63%，公司销售费用占比低于同行业可比公司，主要原因系：

a、公司销售费用率低于雷柏科技、传艺科技和九州风神的原因

公司与同行业可比公司雷柏科技、传艺科技、九州风神在销售渠道、产品结构和销售区域上存在一定的差异，公司主要采用直销模式，以外销为主，客户群体相对集中。公司在对接境外客户采购需求时主要通过线上洽谈对接，且公司销售人员较为精简，因此公司销售费用率较低。

雷柏科技、传艺科技、九州风神销售费用率较高主要因其业务发展中存在较多的市场开发费用、广告宣传费用和佣金等，销售费用率相对较高。

b、公司销售费用率高于智迪科技的原因

智迪科技销售费用率较低主要因智迪科技的业务经营模式以 ODM 代工为主，客户包括联想、罗技、赛睿和樱桃等，销售市场拓展需求相对较小，因此销售费用率较低。

综上所述，公司销售费用占比与同行业可比公司存在一定的差异，但具备合理性。

(3) 说明各期管理人员、销售人员数量及占比、人均薪资水平等情况，如有大幅波动，分析原因及合理性

报告期内，公司销售、管理人员的数量、人均薪酬变动情况如下：

分类	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	单位：万元
					2024年度较2023年度变动
管理人员	总职工薪酬	199.38	1,023.26	809.10	26.47%
	平均人数（人）	44	46	45	2.22%
	人均薪酬	4.53	22.24	17.98	23.72%
销售人员	总职工薪酬	163.78	783.11	739.61	5.88%
	平均人数（人）	36	37	39	-5.13%
	人均薪酬	4.55	21.17	18.96	11.60%

由上表可知，报告期各期，公司人员平均薪酬均呈逐年增长的态势。

①报告期内各期，公司管理人员的平均人数分别为 45 人、46 人和 44 人，占比为 5.91%、6.05% 和 5.28%，公司管理人员队伍相对稳定。

管理人员人均薪酬分别为 17.98 万元、22.24 万元和 4.53 万元。公司 2024 年较 2023 年管理人员人均薪酬变动幅度为 23.72%，主要原因为公司为了提升核心管理人员的综合管理能力，组织管理人员参与了行动教育校长 EMBA、浓缩 EMBA、品牌辅导等系列培训课程，相关职工教育费用纳入职工薪酬核算，导致薪酬总额上升。

②报告期内，公司销售人员平均人数分别为 39 人、37 人和 36 人，占比为 5.12%、4.87% 和 4.32%，公司销售人员队伍相对稳定。

公司销售人员的人均薪酬分别为 18.96 万元、21.17 万元和 4.55 万元，整体薪资水平较为稳定。

公司 2024 年较 2023 年销售人员人均薪酬变动幅度为 11.60%，变动原因如下：

A. 公司新设了海外销售团队。2024 年 9 月，游戏帝国（香港）有限公司新引入中国台湾地区销售团队，境外销售人员工资水平较高，使得 2024 年全年职工薪酬总额及平均工资水平增加。

B. 为保持人才竞争力，公司整体上调薪酬水平，并同步优化业绩考核标准，

推动销售人员人均基础薪酬实现增长。

综上所述，公司各期管理人员和销售人员的数量及占比保持基本稳定，人均薪资水平均具有合理性。

2、说明 2024 年公司销售费用中市场推广费大幅增长的原因及合理性，是否符合行业惯例

（1）说明 2024 年公司销售费用中市场推广费大幅增长的原因及合理性

2023 年和 2024 年，公司市场推广费用分别为 242.31 万元和 415.91 万元，2024 年较 2023 年增加了 173.6 万元。主要原因为进一步开拓越南及葡萄牙市场，公司在相应市场导入了新产品，导入新产品导致公司 2024 年度市场推广费用的增加。此外，2024 年为进一步拓展国际市场，公司增加了德国等境外展会的参展布展，由此导致市场推广费中参展相关的费用增加。

综上所述，2024 年公司销售费用中市场推广费的增长具有合理性。

（2）是否符合行业惯例

公司的市场推广费主要为推广产品而需要支付给服务商的费用，相关费用根据产品销售的数量及不同产品的费用单价进行计算确定。行业内公司普遍存在市场推广费的情形，具体如下：

公司名称	披露情况
九州风神	九州风神 2024 年年度报告披露：销售费用-服务费的金额为 835.63 万元；
传艺科技	传艺科技 2024 年年度报告披露：销售费用-销售佣金金额为 6,684.75 万元；
雷柏科技	雷柏科技 2024 年年度报告披露：销售费用-佣金金额为 415.37 万元；

公司的市场推广费严格依据服务合同约定的销量和单价进行计算，相较于同行业可比公司，公司的市场推广费金额相对较小，公司支付市场推广费符合行业惯例。

3、说明公司销售人员较少是否符合行业惯例，销售人员数量与销售费用、公司业务量的匹配性

（1）说明公司销售人员较少是否符合行业惯例

司与同行业可比公司雷柏科技、传艺科技、九州风神在销售渠道、产品结构

和销售区域上存在一定的差异，公司主要采用直销模式，以外销为主，客户群体相对集中。公司在对接境外客户采购需求时主要通过线上洽谈对接，且公司销售人员较为精简，因此公司销售费用率较低。

报告期内，销售人员平均人数分别为 39 人、37 人和 36 人，公司销售部门的人员数量相对较少，主要原因系：

①公司较多采用直销模式，公司与客户合作年限较长且稳定，因此无需大规模扩充销售人员以拓展或维系客户关系；

②公司的客户群体相对集中，2023 和 2024 年度公司对前十大客户的销售占比分别高达 51.56% 和 41.03%，因此公司销售人员需要对接的大客户数量相对较少；

③公司以外销为主，公司在对接境外客户采购需求时主要通过线上洽谈对接，该业务模式下无需销售人员出差至客户处，进一步减少了对销售人员的需求。

（2）销售人员数量与销售费用、公司业务量的匹配性

2023 年度和 2024 年度，公司销售人员平均人数为 39 人、37 人，销售费用为 1,286.46 万元、1,497.19 万元，2024 年度公司新引入中国台湾地区销售团队，境外销售人员工资水平较高，使得 2024 年全年职工薪酬总额及平均工资水平增加，此外公司 2024 年度市场推广费用有所增长，因此公司销售费用也有所增加。

公司销售人员人均销售收入与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	项目	2024 年度	2023 年度
雷柏科技	销售收入（万元）	43,758.80	41,446.02
	销售人员	126	71
	人均销售额（万元/人）	347.29	583.75
传艺科技	销售收入（万元）	195,494.80	177,352.36
	销售人员	78	85
	人均销售额（万元/人）	2,506.34	2,086.50
智迪科技	销售收入（万元）	132,431.98	88,874.54
	销售人员	69	57
	人均销售额（万元/人）	1,919.30	1,559.20
九州风神	销售收入（万元）	119,159.38	146,328.88

公司名称	项目	2024 年度	2023 年度
	销售人员	68	125
	人均销售额（万元/人）	1,752.34	1,170.63
平均值	销售收入	122,711.24	113,500.45
	销售人员	85.25	84.5
	人均销售额（万元/人）	1,439.43	1,343.20
迅扬科技	销售收入	57,596.04	65,624.09
	销售人员	37	39
	人均销售额（万元/人）	1,556.65	1,682.67

2023 至 2024 年报告期，公司销售人员人均销售收入分别为 1682.67 万元/人、1556.65 万元/人，同行业可比公司销售人员人均销售收入为 1,343.20 万元/人、1,439.43 万元/人，公司与行业平均人均销售收入基本保持一致，符合行业惯例，具有合理

综上所述，公司采用直销模式，公司与客户合作年限较长且稳定，无需大规模扩充销售人员以拓展或维系客户关系；公司的客户群体相对集中，公司销售人员需要对接的大客户数量相对较少；公司以外销为主，无需销售人员出差至客户处，公司销售人员较少符合公司实际经营情况，与公司业务规模匹配，具备合理性。公司与行业平均人均销售收入基本保持一致，符合行业惯例，具有合理性。

（二）中介机构核查情况

请主办券商、会计师核查以上事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层、销售部门及核心业务人员，了解公司市场开拓策略、客户结构、销售推广模式、业务规模扩张计划等信息；同步访谈管理层核实管理费用相关的组织架构、管理模式等情况；

（2）查阅可比公司的定期报告及相关公开披露信息，对比分析可比公司与公司在市场开拓策略、客户维护方式、销售团队配置、管理架构等方面的差异；进一步量化分析销售费用率、管理费用率的变动趋势的合理性；

(3) 获取报告期内公司职工花名册、部门及岗位配置表、工资发放表、社保公积金缴纳记录及薪酬管理制度，核实员工人数变动、岗位调整、薪酬计算标准的准确性；访谈管理层及人力资源部门负责人，了解职工薪酬变动的具体原因；抽样核查薪酬发放凭证及银行转账记录，核查真实性；

(4) 获取报告期内市场推广费明细台账，查阅主要推广服务合同、发票、付款凭证及结算单据；核实推广服务提供方与公司是否存在关联关系，核查交易定价的合理性；抽查部分推广活动的执行记录，确认费用支出与业务实质相符；

(5) 抽样选取销售费用、管理费用相关的记账凭证，核查对应的合同、发票、付款审批单、银行回单、费用报销单等原始单据，确保凭证与单据信息一致性；重点核查大额费用支出的真实性、审批权限的合规性等；

(6) 查阅公司费用核算制度及会计政策，了解销售费用、管理费用的归集范围、分类标准；抽查部分费用明细项目，核实是否存在费用混淆归集的情况；核查研发费用与管理费用是否存在混同；

(7) 对报告期内销售费用、管理费用的总额及各项明细进行趋势分析，对比各期变动幅度；结合公司营业收入、业务规模、人员数量、管理需求等变动情况，分析费用变动的合理性；

(8) 选取资产负债表日前后一段时间的销售费用、管理费用凭证，核查费用是否计入正确的会计期间；是否存在跨期确认费用的情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 2024年公司管理费用、销售费用变动趋势与公司收入、利润不一致具有合理性；

(2) 公司管理费用占比略低于同行业可比公司，但总体不存在较大差异；公司销售费用占比与同行业可比公司存在一定的差异，但具备合理性。；

(3) 公司各期管理人员和销售人员的数量及占比保持基本稳定，2024年度人均薪资水平增加具有合理性；

(4) 公司2024年销售费用中市场推广费的增长具有合理性，公司支付市场

推广费的情况符合行业惯例；

（5）公司采用直销模式，公司与客户合作年限较长且稳定，无需大规模扩充销售人员以拓展或维系客户关系；公司的客户群体相对集中，公司销售人员需要对接的大客户数量相对较少；公司以外销为主，无需销售人员出差至客户处，公司销售人员较少符合公司实际经营情况，与公司业务规模匹配，具备合理性。公司与行业平均人均销售收入基本保持一致，符合行业惯例，具有合理性。

七、关于研发费用和技术竞争力

（一）公司说明

1、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）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

公司的主要产品包括计算机智能终端产品和服务器算力终端产品两大产品类别，其中计算机智能终端产品包括防辐射机箱、高能效电源、低功耗电脑主机、多功能一体机等产品，服务器算力终端是公司顺应 AI 算力大趋势进行重点开拓的新领域、新产品，主要包括服务器整机及组件等产品。因此从产品形态的角度而言，公司核心产品主要包括电脑机箱、电源供应器与服务器产品。

自成立以来公司始终注重技术布局与经验积累，结合行业发展趋势、产品革新方向以及市场竞争情况，针对电脑机箱、电源供应器领域的新能源、新技术持续开展研发活动并形成了一定的核心竞争力与技术优势，具备较强的市场竞争力，具体说明如下：

①电脑机箱产品

A、技术水平指标对比

公司电脑机箱产品依托高效散热技术、高密度防尘技术、高精密模具技术以及智能终端的一站式解决方案服务技术，在散热方案、防尘效果、产品质量等方面较主要竞争对手的同类竞品形成了一定的差异化竞争优势，且可以向下游客户提供 OEM L6（集成解决方案等级）水平的整体解决方案，具体说明如下：

序号	技术类别	迅扬科技	行业情况或标准
1	高效散热技术	采用 COC 专利散热技术, 专门针对游戏电脑的主板背部进行高效散热。X3 系列的 3601/3608 型号实测散热, 其中 CPU (中央处理器) 68 度, 主板 32 度, GPU41 度, PCH (南桥芯片) 38 度, VRM (电压调节模组) 38 度, 硬盘 33 度, GPU (显卡) 41 度。并且同等测试条件下使用 COC 技术, CPU (中央处理器) 降低 4 度, 主板降低 4 度, GPU 降低 2 度, PCH (南桥芯片) 降低高达 11 度, VRM (电压调节模组) 降低高达 10 度。	1. 爱国者的扶摇千里一号机箱, CPU (中央处理器) 温度 100 度, GPU 温度 62 度。 2. 九州风神的病毒 3 机箱。CPU (中央处理器) 温度 78.3-88 度。 3. 先马的风洞 pro 机箱。CPU (中央处理器) 温度 93 度, GPU (显卡) 82.6 度, 硬盘 (SSD) 42 度。
2	高密度防尘技术	900 系列机箱型号 900, 防尘采用高密度尼龙网, 融合塑胶件注塑一体成型, 防尘效果高于普通 PVC 防尘网, 且机箱的前部、上部和底部均是可拆卸式的尼龙防尘网, 便于清洗。	1. 先马平头哥 M8 雪装版机箱, 上部和底部采用磁吸 PVC 防尘网。 2. 鑫谷的直男 360 青春版机箱, 上部采用磁吸 PVC 防尘网。
3	高精密模具技术	1. 公司高精密模具尺寸精度在 $\pm 5\mu\text{m}$ 之间, 且模具寿命 150 万冲次以上, 较好的保证了产品精度。 2. 公司塑胶模具采用热流道与倒装模技术, 胶件无水口料, 不需要后续额外加工, 因此较好的提高了生产率并实现了自动化。塑胶面板直射免喷漆则进一步提高了产品质量。	1. 普通模具尺寸精度 $\pm 10\mu\text{m}$ - $\pm 50\mu\text{m}$, 模具寿命小于 100 万冲次。 2. 塑胶模具采用常规的模具设计技术, 胶件有水口料因此需要人工额外加工。外观上气痕、结合线多, 影响产品质量及美观。
4	智能终端的一站式解决方案服务技术	公司可提供机箱+电源+散热器+定制 USB 线缆+风扇+主板安装并测试的整体解决方案, 达到 OEM L6 水平。	该整体解决方案系下游客户定制化方案, 因此无公开披露的可比案例。

注: 以上行业数据来源于各品牌京东平台、超能网平台。

除上述技术水平指标优势外, 公司电脑机箱产品在扩展性与兼容性方面相比于同行业竞争对手亦具备一定的竞争优势, 主要体现在散热器限高、显卡限长、电源限长以及其他硬件如主板、硬盘、散热组件的灵活适配性等方面, 具体对比如下:

品牌/型号	迅扬科技/N70 BK	先马 (SAMA) Q98 黑色	爱国者 (aigo) 星璨 霜 黑色	航嘉 (Huntkey) S960 暴风雪 X 全景版
五金尺寸	L446*W300*H445mm	L420*W285*H410mm	L454*W290*H458mm	L420*W285*H380
五金材质/颜色	SPCC 0.6/0.8mm	SPCC0.7mm	SPCC 0.6mm	SPCC 0.6mm
五金结构	中塔立式左右分仓海景房	中塔立式左右分仓海景房	中塔立式左右分仓海景房	中塔立式左右分仓海景房
支持主板	E-ATX、ATX、M-ATX、ITX	ATX、M-ATX、ITX	ATX、M-ATX、ITX	ATX、M-ATX、ITX
硬盘位	HDD(3.5")*2 SSD(2.5")*2	HDD(3.5")*1 SSD(2.5")*2	HDD(3.5")*3 SSD(2.5")*2	HDD(3.5")*2 SSD(2.5")*1

品牌/型号	迅扬科技/N70 BK	先马 (SAMA) Q98 黑色	爱国者 (aigo) 星璨 震 黑色	航嘉 (Huntkey) S960 暴风雪 X 全景版
散热器限高	182mm	165mm	169mm	160mm
显卡限长	425mm	400mm	435mm	400mm
PCI 卡槽位	7 槽位	7 槽位	7 槽位	7 槽位
显卡竖装	支持	不支持	不支持	不支持
电源限长	220mm	210mm	210mm	200mm
顶部风扇/水冷	风扇: 120*3 或 140*2 水冷: 120、240、280、360	风扇: 120*3 或 140*2 水冷: 120、240、280、360	风扇: 120*3 或 140*2 水冷: 280/360	风扇: 120*3 或 140*2 水冷: 120/240/360
M/B 侧风扇/水冷	风扇: 120*3 水冷: 120.240.360	风扇: 120*3 或 140*2 水冷: 120、240、280	风扇: 120*3 水冷: 无	风扇: 120*3 水冷: 240
底部风扇/水冷	风扇: 120*3 水冷: 120、240、360	风扇/120*3 或 140*2 水冷: 120、240、280、360	风扇: 120*3 水冷: 无	风扇: 120*3 水冷: 无
后部风扇/水冷	风扇: 120*1 或 140*1 水冷: 120	风扇: 120*2 水冷: 120	风扇: 120*2 水冷: 无	风扇: 120*1 水冷: 无
走线方式	背走线/95mm 背线空间	背走线/58mm 背线空间	背走线/65mm 背线空间	背走线/90mm 背线空间
I/O 接口	电源开关 *1 USB3.2 Gen1 A 型端口 *2 USB3.2 Gen2 Type C 端口 *1 组合音频支持 *1 (CTIA)	电源开关*1 重启键*1 音频二合一接口*1 USB2.0*1 个 USB3.0*1 个 Type-C 接口*1 个	开关键*1 重启键*1 音频二合一接口 *1 USB3.0*1 TYPE-C*1	开关键*1 重启键*1 耳机接口*1 麦克风接口*1 USB2.0*2 USB3.0*1
净重	8.1KG	5~8KG	9KG	5~8KG

注：数据来源于各品牌京东自营旗舰店和官方网站。

B、全面的产品矩阵覆盖

经过多年的发展，公司机箱产品已形成了相对全面的产品矩阵覆盖，在技术特点方面公司主要系列机箱产品情况如下：

序号	系列名称	产品图片	技术特点	最大支持水冷散热器尺寸	最大支持风扇数量	PCIE挡板数量
1	X3-Mid-Tower		空间宽大的 ATX 机箱，铁网塑料面板设计，无光污染，背部大容量布线管理设计，可支持 240 280 360 水冷，可配备 GPU 支撑座，顶部和底部均有可拆清洗灰	120/140/240/280mm/360mm	120mm*8	7

序号	系列名称	产品图片	技术特点	最大支持水冷散热器尺寸	最大支持风扇数量	PCIE挡板数量
			尘过滤器。			
2			中塔式 PC 游戏机箱，具有优质的美感，前面板采用内置 ARGB 灯带，具有钻石完美效果，并镶嵌光谱 LED 灯带，和 RGB 之间实现了较好的平衡。	120/140/240/280mm/360mm	120mm*8	7
3	X2-Spark-Series		Spark 采用特色垂直气流设计的游戏机箱，体积小，兼容性高，适配所有主流配件底部风扇位置直接吹向显卡，最大限度地优化散热性能，随时随地内部冷却。全面积防尘设计，玻璃侧板和镂空侧板的可互换设计，提供额外的散热气流通道。	240mm	120mm*6	7
4	A3-M3-Family		1.灵活的主板贴合度：兼容 M-ATX 和 ITX 主板，满足各种高端扩展需求。 2.丰富的存储选项：多种内部存储组合，平衡处理游戏数据存储和快速加载。 3.钢化玻璃前面板和左面板显示硬件且坚固耐用，而右侧金属盖确保稳定性并阻挡电磁干扰。 4.紧凑的机箱，19 毫米电缆-管理空间简化了布线，实现更好的冷却。	240mm	120mm*7	7
5			TX 中塔式机箱，钢化玻璃侧面板，1 个电源开/关锁，8 个 ARGB 风扇支持。高效散热设计，有效驱动空气对流；交错网格设计，提升整体外观设计感，在保持散热的基础上达到极致的效率和美观。	240mm	120mm*8	7
6	X8-Mid-ATX		CE EMI 认证游戏机箱 SECC 原装钢材，半涂层侧板通过 CE EMI 测试，静音游戏机箱设计简洁大方。额外的 ARGB 彩虹照明增添了其个性，而坚固稳定的金属外壳赋予了表壳简单优雅的设计。	360mm	120mm*6	7
7	X		中塔式电竞机箱，升级后的可拆卸顶板解决了市面上普通机箱的常见问题，使得安装散热器和风扇更加方便。 升级顶板，增加机箱高度，解决上板水冷与内存高支架相互干扰的问题。	360mm	120mm*6	7

序号	系列名称	产品图片	技术特点	最大支持水冷散热器尺寸	最大支持风扇数量	PCIE挡板数量
			COC（散热超频）、涡扇、T型定向风道、主动散热系统，独家专利设计。 全金属网状前面板一体式设计，防尘孔设计全覆盖，注重冷却气流。			
8			正面配有带彩虹 LED 照明的无限镜以及钢化玻璃前面板和侧面板，搭配前方智能集成无限镜。	420mm	120mm*5	7
9			1.可拆卸模块化设计，集成曲面玻璃，全方位形成内部全景视图。 2.全面散热：270 个 ARGB 风扇覆盖 6 个，可实现具备市场竞争力的性能。 3.垂直 GPU 安装以增强散热。	360mm	120mm*9	7
10	X9-Full-Tower		中塔式电竞机箱，带钢化玻璃侧面板，兼容 E-ATX，支持多风扇和水冷，适合大型显卡。广泛的兼容性，适合 E-ATX/ATX/M-ATX/ITX 主板，以及最大 425 毫米的 GPU、最大 182 毫米的 CPU 散热器和 220 毫米的 ATX PSU，适用于各种游戏设置。强大的散热，支持 3×120/2×140mm 顶部风扇、3×120mm 底部/M/B 侧风扇、1×120/140mm 后置风扇、120-360mm 散热器；搭配灰尘过滤器。时尚实用的设计，用于 RGB 显示屏的钢化玻璃面板智能存储和尺寸，2×3.5 硬盘 + 2×2.5 SSD 托架。紧凑的中塔式平衡了游戏构建的空间和多功能性。	360mm	120mm*10	7
11			左侧钢化玻璃和金属顶部/右面板 - 时尚的设计适合任何设置，在确保耐用性的同时展示硬件。 兼容性广，支持 E-ATX/ATX/M-ATX/ITX 主板。适合 425 毫米显卡、182 毫米 CPU 散热器和 220 毫米 ATX PSU。 灵活散热+防尘，顶部/底部支持	360mm	120mm*10	7

序号	系列名称	产品图片	技术特点	最大支持水冷散热器尺寸	最大支持风扇数量	PCIE挡板数量
			360mm 水冷或多个风扇；主板侧面/背面的可扩展风扇。底部/顶部/右侧的灰尘过滤器可保持内部清洁。 易于组装和组织，95 毫米电缆管理空间，布线整齐。内置 2×3.5 HDD + 2×2.5 SSD 托架，满足存储需求。			
12	900-ATX-Tower		塔式电竞机箱，带钢化玻璃侧面板，兼容 E-ATX，支持多风扇和水冷，适合大型显卡。广泛的兼容性，适合 E-ATX/ATX/M-ATX/ITX 主板，以及最大 440 毫米的 GPU、最大 185 毫米的 CPU 散热器和 220 毫米的 ATX PSU，适用于各种游戏设置。强大的散热，支持 3×120/2×140mm 顶部风扇、2×120mm 电源盖风扇、1×120/140mm 后置风扇、4×120/3-140mm 前板风扇；搭配灰尘过滤器。智能存储和尺寸，4×3.5 硬盘 + 5×2.5 SSD 托架。时尚实用的设计，平衡了游戏构建的空间和多功能性。	420mm	120mm*10	8

基于前述产品系列，公司主流产品通过对更多品类显卡、散热器的适配，持续提升整体性能，并且在硬件选择方面提供了更高的自由度，具体情况如下：

序号	系列名称	机箱规格	最大支持主板尺寸	最大支持显卡长度	最大支持CPU风冷散热器高度	最大支持CPU水冷散热器长度	最大支持电源长度
1	Thin Client-Mini	(L)188*(W)40*(H)187mm	(L)170*(W)170mm	/	21mm	/	/
2	S10-Mini-ITX	(L)200*(W)93*(H)228mm	(L)170*(W)170mm	170mm	75mm	/	FLEX, 150mm
3	S20-SFF-ITX	(L)280*(W)93*(H)290mm	(L)200*(W)210mm	130mm	65mm	/	TFX,175mm
4	S30-SFF-MATX	(L)266*(W)95*(H)327mm	(L)244*(W)244mm	251mm	75mm	/	TFX,175mm
5	P30-SFF-MATX	(L)265*(W)92*(H)341mm	(L)244*(W)244mm	145mm	70mm	/	TFX,175mm
6	S50-SFF-MATX	(L)356*(W)102*(H)338mm	(L)244*(W)244mm	195mm	80mm	/	TFX,175mm
7	S60-Slim-Case	(L)365*(W)100*(H)295mm	(L)244*(W)244mm	210mm	80mm	/	MICRO_POWER, (L) 101*(W)125*(H)63.5

序号	系列名称	机箱规格	最大支持主板尺寸	最大支持显卡长度	最大支持CPU风冷散热器高度	最大支持CPU水冷散热器长度	最大支持电源长度
8	65-Micro-ATX	(L)325*(W)170*(H)350mm	(L)244*(W)244mm	295mm	140mm	/	ATX,150mm
9	68-Micro-ATX	(L)368*(W)173*(H)365mm	(L)244*(W)244mm	340mm	145mm	/	ATX,150mm
10	S70-Deskt op	(L)303*(W)170*(H)373mm	(L)244*(W)244mm	270mm	143mm	/	ATX,140mm
11	28-ECO-ATX	(L)330*(W)175*(H)405mm	(L)305*(W)244mm	310mm	145mm	/	ATX,150mm
12	88-ATX-Tower	(L)410*(W)185*(H)412mm	(L)305*(W)244mm	340mm	158mm	/	ATX,150mm
13	X9-Full-Tower	(L)480*(W)206*(H)493mm	(L)305*(W)330mm	420mm	170mm	360mm*1	ATX,180mm
14	X8-Mid-ATX	(L)390*(W)210*(H)445mm	(L)305*(W)282mm	360mm	170mm	280mm*1	ATX,150mm
15	X5-Mid-Tower	(L)410*(W)185*(H)412mm	(L)244*(W)244mm	360mm	155mm	120mm*1	ATX,150mm
16	X3-Mid-Tower	(L)360*(W)210*(H)440mm	(L)305*(W)282mm	340mm	164mm	280mm*1	ATX,180mm
17	X2-Spark-Series	(L)401*(W)204*(H)386mm	(L)305*(W)282mm	355mm	168mm	240mm*1	ATX,150mm
18	A3-M3-Family	(L)340*(W)200*(H)436mm	(L)244*(W)244mm	330mm	155mm	360mm*1	ATX,150mm
19	66-Micro-ATX	(L)350*(W)193*(H)390mm	(L)244*(W)244mm	340mm	155mm	240mm*1	ATX,150mm
20	900-ATX-Tower	(L)532*(W)250*(H)583mm	(L)305*(W)330mm	440mm	185mm	420mm*1	ATX,220mm

综上所述，公司电脑机箱产品在散热方案、防尘效果、产品质量等方面与主要竞争对手的同类竞品相比具有一定的核心竞争力和技术优势，形成了较强的市场竞争力。

②电源供应器产品

A、技术水平指标对比

公司电源供应器产品依托高功率密度恒流驱动技术、RGB 色温控制系统及应用技术、高精度电源稳压反馈电路及反馈方法等，在能效表现、电压稳定度、可视控制等方面较主要竞争对手的同类竞品形成了一定的差异化竞争优势，具体说明如下：

序号	技术类别	先进性	公司指标	行业指标
1	高功率密度恒流驱动技术	高功率密度恒流驱动技术主控芯片采用国际大品牌最新技术 MPS1213 为核心的驱动芯片。应用于多模式 PFC 和电流模式 LLC 组合控制器，通过 UART 接口进	MPS1213 可编程主控芯片	CM6901 固定模式主控芯片

序号	技术类别	先进性	公司指标	行业指标
		行软件调试配置,可在较宽的工作范围内实现最佳电源效率。		
2	RGB 融合温度控制系统及应用技术	以 MCU+软件构成控制器为核心,可视化控制。融合光感与温度调节。	20%、50%、75%、100%负载分段 RGB 灯光显示控制, 可同步主板 RG 界面。	/
3	高精度电源稳压反馈电路及反馈方法	电压调整率可控制在+/-0.5%以内, 优于行业内 (INTEL) 规范的+/-5%, 电压表现更稳定。	电压调整率 +/-0.5%	电压调整率 +/-5%
4	多路输出 TFX 系列小功率铂金电源	300W 以下功率段达到 80PLUS 铂金牌效率认证。	铂金牌	铜牌-铂金牌

以公司 LION CORE 系列电源产品为例, 基于上述技术优势, 公司相关产品在电压稳定度、噪音控制、适配电压范围以及主控芯片应用灵活度等技术水平指标方面相比于主要竞争对手的同类竞品具有一定的竞争优势, 具体对比如下:

品牌名称	迅扬科技	长城 (Great Wall)	海韵 (Sea Sonic)
产品型号	LION CORE 1200P	F-1200BL (92+)	Vertex PX-1200
输入电压	AC100-240	AC100-240	AC220
电压调整率	+/-0.5%	无数据 (行业标准+/-5%)	+/-0.5%
噪声水平	A+	/	A
主控芯片	MPS-HR1213 (可调整模式)	虹冠 CM6901 (固定模式)	虹冠 CM6901 (固定模式)
RGB 炫彩	有	无	无
输出功率	1200W	1200W	1200W
外观尺寸	160*150*86mm	150*150*86mm	160*150*86mm
能效认证	铂金牌	铂金牌	铂金牌
线路架构	APFC+LLC+SR+DC/ DC	APFC+LLC+SR+DC/DC	APFC+LLC+SR+DC/D C
INTEL 规范	ATX3.1	ATX3.1	ATX3.1

注: 数据来源于各品牌京东自营旗舰店

综上所述, 公司电源产品在电压稳定度、噪音控制、适配性等方面与主要竞争对手的同类竞品相比具有一定的核心竞争力和技术优势, 形成了较强的市场竞争。

③服务器产品

在全球数字化转型与智能化浪潮的推动下, 服务器作为计算、存储与网络的

核心，市场需求持续旺盛。它不仅是云计算、大数据的基础，更是人工智能、工业互联网等“新基建”的关键引擎。公司将服务器市场视为未来发展的战略核心，致力于为客户提供卓越的算力基础设施。

公司的服务器产品旨在为客户提供高性能、高可靠、高安全的数字化服务方案。公司服务器产品具有以下特点

A、采用高强度镀锌钢板，通过优化结构力学设计，能够承受多台设备堆叠的重量，有效保护内部精密元件免受物理冲击和振动，保障设备在多层堆叠及复杂环境下的物理安全与长期稳定；

B、配备金牌及以上高效电源，满足 GPU 等大功耗算力单元需求；集成动态功率节能技术，可实现基于实际负载的精准能耗控制，显著降低数据中心 PUE，节约运营成本；

C、引入冷板式液冷等先进散热方案，高效解决高密度部署下的散热瓶颈，确保 CPU/GPU 等关键部件在最佳温度下持续高性能运行，提升设备可靠性并赋能更高计算密度；

D、搭配中高端背板，配备带外管理接口，支持远程监控、故障诊断与批量部署，极大提升运维效率，降低客户运维成本。

（2）公司核心竞争力和技术优势能否持续

自成立以来，公司始终注重研发资源投入和技术积累创新，密切跟踪市场需求及行业发展趋势进行研发布局，进而使得公司的产品和技术能紧跟行业发展方向并较好地满足下游客户对产品更高性能与兼容性的需求。

在研发资源投入方面，公司已组建一支高素质的研发队伍，形成了高效的研发组织体系，且研发费用投入逐年增长。报告期各期，公司的研发费用投入金额分别为 2,184.41 万元、2,583.11 万元和 486.80 万元，2024 年度研发投入呈现增长的趋势。

在技术积累方面，公司在精密规模化制造、电源高效节能技术、风冷液冷散热等领域积累了较为丰富的技术储备。例如在精密制造领域，公司掌握高精密模具设计技术；在电源领域，公司掌握高精度电源稳压反馈电路技术、嵌入式电源

模块技术、高功率密度恒流驱动技术等；在散热领域，公司掌握智能化精准控制与高效散热技术、RGB 色温控制系统及应用技术、高精度温度传感器数据融合技术等。上述技术提升了公司产品的性能。截至本回复出具日，公司已持有发明专利 23 项，处于实质审查中的发明专利 11 项，未来公司将继续聚焦产业新技术、新工艺的开发与优化，继续扩大研发投入、重视技术积累并及时形成知识产权，助力公司不断提升市场竞争力。

综上所述，公司多年来持续的研发投入和丰富的技术储备，将有助于公司维持核心竞争力和技术优势。

2、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）公司研发流程

公司设有独立的研发中心，主要负责根据行业发展趋势、市场需求变化、产品升级迭代方向等因素确定研发方向，并组织相关部门开展新技术、新产品开发的可行性讨论，负责研发项目图纸设计、研发成品检测以及研发成果技术文档汇总等工作。

在研发模式上，公司研发中心在确定研发方向及具体的技术开发项目、经内部审议确定后执行具体工作，研发过程主要包括项目立项、整体结构设计与优化、关键功能模块结构设计与优化、测试与优化、项目验收。

（2）研发费用的划分与归集标准

公司结合上述研发流程，将因研发活动产生的费用划分为研发费用。公司研发费用主要由职工薪酬、材料费、折旧与摊销及其他费用构成，具体归集内容及方法如下：

①职工薪酬

公司研发费用中的人工费用指从事研发活动人员的工资薪金、五险一金等人工费用。

公司对研发人员考勤实行研发工时记录管理及日常上下班打卡管理，每月形成项目工时汇总表，经研发项目经理确认后由研发部门负责人确认签字，提交人

力资源审核，人力资源部按照从事研发活动人员参与研发项目的工时，将相关资料提交财务审核并相应核算各研发项目应分配的职工薪酬。

对于研发过程中偶发的借用生产部门设备用于实验或测试的情况，由研发项目组根据研发项目所处阶段及开发、测试需求，将使用产线的数量、类型、使用时间等需求发予生产部门，而后由生产部门安排人员配合执行对应工作并相应记录研发部门使用生产设备及人员对应工时情况，于月末汇总相关数据及信息后提交财务审核并由财务部相应核算各研发项目应分配的因借用生产人员产生的人员薪酬。

②材料费

公司研发费用中的材料费指研发活动中直接消耗的各类材料费用。

公司研发领料活动由研发项目组通过 ERP 系统申请领料。在申请时研发项目组根据研发项目所处阶段及研发计划，由研发项目执行人员在 ERP 系统中发起研发领料申请，经研发项目负责人审批通过后，研发项目组依据经审批的“非生产领料单”前往仓库完成物料的领用工作，财务人员对相应领料进行审核核算并入账。

③折旧与摊销

公司研发费用中的折旧与摊销主要为研发活动发生的固定资产折旧、无形资产摊销费用。

对于研发专用的设备，其折旧均计入研发费用，按照研发项目工时分摊至各个研发项目。对于研发过程中偶发的借用生产部门设备用于实验或测试的情况，由研发项目组根据研发项目所处阶段及开发、测试需求，将使用产线的数量、类型、使用时间等需求发予生产部门，而后由生产部门安排人员配合执行对应工作并相应记录研发部门使用生产设备及人员对应工时情况，于月末汇总相关数据及信息后提交财务审核并由财务部相应核算各研发项目应分配的因借用生产设备产生的折旧。

④其他费用

研发费用中的其他费用是指与研发活动相关的办公费、差旅费等费用，研发

人员根据对应的项目填写报销单，经研发部门负责人确认、总经理审批后提交财务部审核核算。

(3) 业务成本的划分与归集标准

公司将生产活动的支出划分为生产成本并相应结转至存货，而后在销售活动中确认业务收入的同时相应结转业务成本。公司业务成本主要由直接材料、直接人工、制造费用构成，具体归集标准如下：

①直接材料

业务成本中直接材料指生产活动中直接消耗的各类材料费用。

对于直接材料的归集，公司于月末时根据工单汇总领料数量，按照已完工产品数量比例乘以该张工单的领料数量确认耗用材料数量，结存的即是在产品的材料数量，而后按照月末一次加权平均确定材料单价，再用各自耗用材料数量乘以领料单价，计算得出完工产品及在产品耗用材料的金额。

②直接人工

业务成本中直接人工指从事生产活动人员的工资薪金、五险一金等人工费用。

公司人力资源部根据实际工时计提工资及加班费用，按部门及车间归集生产人员的工资后，将相关资料提交财务审核并核算。

③制造费用

业务成本中制造费用主要包括生产设备的间接人工、折旧摊销、维修检验费等费用。

(4) 研发部门借用生产部门设备的说明

报告期内，公司研发部门因开发、测试需求，存在临时借用生产设备或产线并相应申请生产人员配合执行相关工作的情形，主要系由于公司相关产品更新换代速度较快，对于研发活动的时效性及所研发产品性能记录、测试验证等方面持续提出了更高的要求，研发部门因此借用生产部门的设备展开研发活动。

报告期内，公司因研发借用生产设备、人员而产生的计入研发费用的人员薪酬及折旧摊销费用情况如下：

单位：万元

报告期	人员薪酬	折旧与摊销
2023 年度	0.00	0.00
2024 年度	21.06	10.77
2025 年 1-3 月	3.56	4.91

具体实际执行过程中，研发部门根据研发项目所处阶段及开发、测试需求，将使用产线的数量、类型、使用时间等需求发予生产部门，而后由生产部门安排人员配合执行对应工作并相应记录研发部门使用生产设备及人员对应工时情况。由生产部门安排的人员不计为公司研发人员，不构成研发人员与生产人员混同的情形。

(5) 报告期内公司业务成本与研发费用不存在混同，不存在研发费用与其他成本费用的调整或划转

报告期内公司严格按照前述研发活动与生产活动区分标准进行核算，研发人员与生产人员亦有明确的部门和岗位职责分工。公司研发活动有相关的制度、流程约束，归属于研发活动的人工薪酬、材料领用等均归集为研发费用，属于生产活动的人工薪酬、原材料耗用等均归集为生产成本，不存在研发费用与生产成本混同的情形，亦不存在研发费用与其他成本费用调整或划转的情形。

3、说明公司研发产品的实际应用情况，是否形成收入；说明公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况，公司的研发和专利取得是否与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配，公司的主要专利、核心技术是否由公司自主研发取得，公司核心技术和知识产权是否存在纠纷或潜在纠纷

(1) 公司研发产品的实际应用情况，是否形成收入

报告期内，公司持续围绕计算机智能硬件产品一体化解决方案领域的新技术、新工艺开展相关研发活动，取得的研发成果主要以研发技术的形式呈现，这些技术主要应用在公司研发的各类产品上面，未形成可应用并持续产生收入的研发设备或研发产品。

自成立至今公司通过持续的研发投入，形成主要研发技术具体情况如下：

研发技术名称	研发技术特色	实际应用情况	是否形成收入
高精密模具设计技术	通过智能化和数字化手段，综合运用集成式设计（PLM/PDM）分析，模具结构规划和 CAE 分析辅助设计，高精密模具的加工精度可控制在 $\pm 5\mu\text{m}$ 以内，高寿命能够长达百万次、千万次以上。高效率的设计也有利于自动化生产。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 1001 型号机箱、1005 型号机箱、N 系列机箱等。	是
高精度电源稳压反馈电路	PWM 方式的电压补偿系统，输入预训练的 LSTM 模型识别工况状态；利用反馈动态调整消除线损电压差，确保电压反馈信号的稳定性和精度；利用内置 PID 控制器实时计算补偿量，实现粗调与微调的双闭环控制，多路电压调整率提升到 $+-2\%$ 显著优于 INTEL 规范的 $+-5\%$ 。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 SH024-TFX 12VO 版本电源、SH037-FLEX 版本电源等。	是
嵌入式电源模块技术	主动式芯片信号驱动 4 臂低速半导体场效应晶体管，代替传统的整流桥堆，接近无损整流。生产工艺模块化，应用于各类电源产品，电源转化率可以提升 2%，达到钛金等级。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 SH011-TFX 型号电源。	是
高功率密度恒流驱动技术	通过对浪涌电流抑制、限流保护、软启动及过流保护等多重功能模块的优化设计，结合高频多相拓扑、数字控制、高密度集成和先进散热，在毫米级空间内实现数百安培的精准电流控制，提升了高性能计算、游戏、AI 等场景系统的稳定性和安全性，能效比 OPR > 1.2。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 DC-ATX 型号电源、SH032-ATX 法国专用型号电源。	是
智能化精准控制与高效散热技术	通过键盘接收多个系统的标识号、数据信息和用户选择模式等，采用机器学习时间序列预测技术，优化散热策略，调整风扇转速和冷却管道布局，生成最终散热策略，实现对数字化高精密电脑终端系统的电源、机体内功率部件的能耗、散热、电机驱控等精准控制，控制响应时间达 ± 0.01 秒，DCiE（数据中心能耗效率）0.82。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 SH018-ATX 型号电源、SH029-ATX 型号电源等。	是
RGB 色温控制系统及应用技术	以 MCU+ 软件构成控制器为核心，搭配液晶显示屏、温度传感器、色温调节控制模块、红外发生和接收、RGB 灯等组成 RGB 色温控制系统。应用于各终端产品，融合光感与温度调节，可实现远程控制。并最早提出与华硕、技嘉等主板 RGB 系统同步功能，实现情景模式联动；具备断电记忆功能。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 X1 型号机箱、X8 型号机箱等。	是
先进接触式直接液冷系统技术	随着 CPU 与 GPU 的功耗持续攀升，传统风冷散热方案已逐渐逼近其热管理能力的物理极限。在此背景下，先	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如服	是

研发技术名称	研发技术特色	实际应用情况	是否形成收入
	<p>进接触式直接液冷技术正成为数据中心散热的关键路径。其中，冷板式液冷通过液体流经冷板直接带走高热元件热量，而浸没式液冷则将设备完全浸没于绝缘冷却液中，实现极致高效的热交换。</p> <p>相比传统风冷，此液冷技术具有显著优势：它能够更高效地带走高密度热量，大幅降低数据中心冷却能耗，从而有效降低能源使用效率，提升整体能效水平，直接助力实现“双碳”目标。同时，液冷技术为部署更高功率密度的计算设备提供了可能，支持算力基础设施的持续升级与集约化发展，为人工智能、高性能计算等前沿领域奠定坚实的散热基础。</p>	务器 1U、2U、3U 机箱等。	
高精度温度传感器数据融合技术	运用系统性能监控技术，实时收集包括处理器、内存关键组件的负载数据和温度信息，获取冗余数据以降低单点误差，并通过卡尔曼滤波融合数据，动态补偿热惯性导致的延迟误差，机箱感应温度误差低于 $\pm 0.5^{\circ}\text{C}$ 。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如服务器 1U、2U、3U 机箱等。	是
MCU 智能启停功能温度控制系统	MCU 加密专用温控软件搭载双路热电偶传感器组成智能启停功能温度控制系统。达到智能启停逻辑：通过阈值判断触发启停，用于终端设备温度大于 55°C 时启动风扇，小于 40°C 时关闭风扇，具备动态调节能力：采用 PWM 脉冲宽度调制实现无级调速，让风扇根据温度差动态调整实现低噪运行；平均风噪可以减低 20%。风扇寿命可以提高 30%。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 SH024-TFX 12VO 型号电源、SH043-FLEX 型号电源等。	是
高密度防尘技术	电脑机箱高密度防尘技术通过多层过滤、正压气流和密封结构设计实现高效防尘；对机箱结构有限元分析，采用 180 目高密度尼龙过滤空气中的大颗粒，结合机箱内部正压环境（进风量 $>$ 出风量）抑制灰尘吸入；关键缝隙处使用硅胶密封条或迷宫式风道减少尘粒侵入，同时优化风扇布局与防尘网易拆卸设计，兼顾散热效率与维护便捷性。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 X2 型号机箱、F 系列机箱等。	是
视觉传感技术+AI 算法在产品检验上的技术融合	通过视觉传感的成像技术+AI 自动比对算法，自动进行产品检验，替代人工对防呆/防错/防漏/防混的检验，效率提高 80%，准确率提升至 99%以上。	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 HW 产品 27 寸系列一体机产品制造检测。	是
计算机视觉人	运用摄像头带矩阵麦克风与 A/D 信号	报告期内已应用于计算	是

研发技术名称	研发技术特色	实际应用情况	是否形成收入
机交互语音智能技术	转化模组，获取的图像或视频信息，可通过 1.5 距离的视觉算法进行分析和处理，实现人脸识别、手势识别、眼神追踪功能。集成高精度摄像头、麦克风阵列 10 分贝传感器，实现语音识别、多模态交互，引擎 2D/3D 数字、计算机视觉与语音合成技术，实现低延迟、消除干扰高准确率的实时互动。	机智能终端、服务器算力终端等产品，例如 21.5 寸系列一体机产品、25 寸系列一体机产品。	

（2）公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况

公司的主营业务为计算机智能硬件产品的研发、设计、制造及销售，自成立以来始终专注于智能硬件产品一体化解决方案综合技术的研发与创新。凭借经验较为丰富的技术研发团队和技术创新能力，公司在精密规模化制造、电源高效节能技术、风冷液冷散热等核心技术领域具备较为深厚的技术积累，形成了多项核心技术及专利。

公司现有的专利、核心技术均系公司在项目研发过程中取得，并已实际或未来将要（专利提前布局）应用于公司主营业务中，具体情况如下：

①专利来源及应用情况

序号	专利号	专利名称	类型	授权日	取得方式	专利应用情况
1	ZL202510607976.3	计算机电源功耗动态分配方法及系统	发明	2025 年 8 月 12 日	原始取得	应用于公司电脑适配器、SH008-ATX 版本电源等产品，旨在通过构建动态决策模型、采用 DP-FedAvg 算法进行联邦学习并结合量子化控制技术，提高电源利用效率，降低计算机整体能耗。
2	ZL202411506529.0	一种基于大数据的服务器安全风险评估系统及方法	发明	2025 年 2 月 18 日	原始取得	应用于公司 1U、2U、3U 服务器产品等，旨在通过阈值筛选计算、建立评估测试账户与测试虚拟机等方式，对服务器安全风险评估。
3	ZL202411097694.5	基于单片机操控的电源控制系统	发明	2024 年 11 月 15 日	原始取得	应用于公司 SH001 版本电源、SH001-ATX 版本电源等产品，旨在基于单片机操控的电源控制系统，通过对计算单元中的计算方式进行调整、状态监控单元对电源的运行状态进行检测等方式，对检测系统进行优化。
4	ZL202410964862.X	一种具有防尘滤网的钣金机箱	发明	2024 年 10 月 25 日	原始取得	应用于公司 A3 型号机箱、F 系列机箱等产品，旨在通过结构化创新提升机箱的防尘效果。

序号	专利号	专利名称	类型	授权日	取得方式	专利应用情况
5	ZL202410881397.3	一种服务器固件升级方法	发明	2024年9月20日	原始取得	应用于公司1U、2U、3U服务器产品等，旨在通过温控模型实时预测和调整服务器的温度，确保在固件升级过程中服务器始终维持在安全的温度范围内。
6	ZL202410823478.8	一种机箱隔层散热回风机箱	发明	2024年9月20日	原始取得	应用于公司M3系列机箱、F系列机箱产品，旨在通过结构化创新提升机箱的散热效果。
7	ZL202311650924.1	一种机箱散热控制系统	发明	2024年3月22日	原始取得	应用于公司X9机箱产品，旨在通过数据采集、预测分析、动态电源管理等多个模块，提升散热性能并延长硬件组件的使用寿命。
8	ZL202311384725.0	一种模块待机功耗的控制方法	发明	2024年1月30日	原始取得	应用于公司SH037-FLEX型号电源、SH038-ATX型号电源等产品，基于智能控制算法对不同模块进行动态调整，达到降低能耗提高工作效率的目的。
9	ZL202311372669.9	一种可远程监控装置及其控制系统	发明	2024年1月12日	原始取得	应用于公司SH027-ATX型号电源、SH029-ATX型号电源产品，旨在通过监控装置及其控制系统提升充电的稳定性。
10	ZL202311348016.7	一种故障诊断方法	发明	2024年4月12日	原始取得	应用于公司SH024-TFX 12VO型号电源产品，旨在通过自动化算法和人工智能技术进行自动化故障诊断，实现对电源系统的实时监测、诊断并便于后续故障排除。
11	ZL202311341381.5	一种基于人工智能的摄像头调控系统及方法	发明	2024年7月19日	原始取得	应用于公司21.5寸系列一体机产品，旨在通过控制模块、存储器及预警模块等，对目标进行动态追踪。
12	ZL202311166673.X	一种高压控制低压的电源板	发明	2023年12月1日	原始取得	应用于公司SH003型号电源、SH002-FLEX型号电源产品，旨在通过高压取样模块、转换单元、低压端和低压端的信号输出模块等，实现低压端输出高低信号。
13	ZL202310822036.7	一种基于智能摄像头识别用户身份的安全防护方法和装置	发明	2024年1月30日	原始取得	应用于公司23.8寸系列一体机产品，旨在通过图像采集、信号获取及转等，优化识别能力。
14	ZL202210467083.X	一种基于线性回归预测的恒温控制方法	发明	2024年2月20日	原始取得	应用于公司SH001-ATX型号电源、SH026-SFX型号电源产品，旨在通过基于线性回归预测的恒温控制方法，优化温度调节功能并降低能耗。
15	ZL202210468390.X	一种一体机电脑系统温度调节方法	发明	2024年10月25日	原始取得	应用于公司23.8寸系列一体机产品，旨在通过温度传感器及安全评估函数，通过精细化处理优化问题调节功能并降低能耗。
16	ZL202210067128.4	一种可调节的电脑机箱结构	发明	2024年12月3日	原始取得	应用于公司X8型号机箱产品，旨在通过结构创新，提高稳定性及散热能力。

序号	专利号	专利名称	类型	授权日	取得方式	专利应用情况
17	ZL202210066050.4	一种键盘匹配多设备的自动控制方法	发明	2024年12月17日	原始取得	应用于公司键鼠套装产品，旨在通过键盘匹配多设备的自动控制方法，节省人力物力，提高工作效率。
18	ZL202110252059.X	一种计算机电源电路	发明	2024年4月19日	原始取得	应用于公司SH-235型号电源、SH-6500型号电源产品，旨在通过整流模块、谐振电路等对外部供电进行动态调整，达到降低损耗、提升电源电路转换效率。
19	ZL202011097960.6	一种指静脉电脑终端	发明	2022年3月22日	原始取得	应用于样机及小批量试产，旨在通过指静脉识别装置提高电脑安全性。
20	ZL202010443701.8	一种PC电源电路	发明	2025年1月14日	原始取得	应用于公司FLEX-200型号电源、SH007-TFX型号电源产品，旨在通过电路链接创新，实现多电压下的电源供电并提高转换效率。
21	ZL201910945571.5	一种不间断式电脑供电系统	发明	2025年4月25日	原始取得	应用于公司DC-ATX型号电源产品，旨在通过电脑供电系统的创新设计，减少逆变电路、电源体积并提高电源转换效率。
22	ZL201810011670.1	一种MicroLED彩色显示阵列结构	发明	2024年9月27日	原始取得	通过对显示阵列结构的创新设计，在保证发光效果的基础上减少体积、提高产品整体质量。报告期内未进行批量生产。
23	ZL201310463099.4	一种高效散热的迷你型电脑机箱	发明	2016年8月17日	原始取得	应用于公司1001型号机箱产品，旨在通过结构创新，在减少体积的同时提高散热能力。

截至本回复出具日，除上述23项发明专利外，公司还持有实用新型专利112项和外观专利162项。该部分实用新型专利、外观专利取得方式均为原始取得，主要应用于公司计算机智能终端产品及服务器算力终端产品，旨在不断提升产品防辐射性能，持续优化外观，提升散热防尘效果，提高能效降低能耗以实现绿色节能。

②核心技术来源及应用情况

截至本回复出具日公司共持有核心技术12项且均来源于自主研发，具体情况详见本小题第三问之“（1）公司研发产品的实际应用情况，是否形成收入”。

（3）公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配

迅扬科技是专业从事计算机智能硬件产品的一体化解决方案提供商。自成立以来，公司始终专注以计算机智能硬件产品的研发、设计、制造及销售作为公司主营业务，公司所处行业为计算机硬件行业。

①行业发展趋势

计算机硬件是指计算机中所有物理的零件，主要包括电源、机箱、散热器、CPU、显卡、内存、硬盘和主板等。近年来随着人工智能、大数据、云计算及物联网等信息技术的出现和应用不断深入，计算机硬件行业迎来了蓬勃发展的时期，销售额从2015年的117.38亿元增长至2024年的330.62亿元，累计增长181.66%，年均复合增长率（CAGR）12.19%。

由云计算、人工智能、远程工作和新兴应用场景等结构性趋势所驱动，未来的计算机硬件产品将会变的更加多元化，计算机硬件与软件服务的结合也将更加紧密。

②产品革新与技术发展方向

由于计算机产品一般拥有3-5年产品生命周期，消费者产生了定期更新换代产品的需求，当前计算机行业虽然已进入成熟期，但仍然具有广阔的市场前景，加之目前我国正大力推进包括新一代信息技术产业在内的战略性新兴产业发展，出台一系列鼓励和支持信息技术产业发展的重要政策，随着人工智能、云计算、大数据、区块链等新型技术的不断涌现，新技术的商业化应用对计算机提出了更高的性能要求，为高性能计算机产品提供了广阔的发展空间。

对于电脑机箱产品而言，其产品革新与技术发展主要围绕模块化可扩展设计、散热与风道优化、个性化美学升级、智能化功能集成及环保成本控制五大方向展开：

- A、通过可拆卸结构和兼容性升级实现灵活适配硬件迭代；
- B、采用厚扇与防尘设计、紧凑型散热方案平衡性能与空间；
- C、以海景房透明面板、木纹材质等元素提升视觉质感，融入电源仓显示屏等个性化功能；
- D、针对AI算力需求预留边缘计算扩展空间，并优化接口存储设计；
- E、通过规模化量产降低成本、应用轻量化再生材料实现环保节能，最终推动产品向场景化与生命周期延长方向演进。

对于电脑电源产品而言，其产品革新与技术发展主要围绕高效能转换、智能

化调控、模块化设计及边缘计算适配三大方向深度演进：

A、新一代 ATX3.1 标准通过瞬时 3 倍功率输出能力（如支持 RTX40 系列显卡突发负载）和高转换效率，显著降低能耗与发热，同时金牌认证电源结合对应电容可有效控制电压波动，兼顾性能与硬件保护；

B、智能化方面，集成过压/过流/短路保护并通过智能启停风扇实现低负载零噪音，同时基于 AI 供电方案通过冗余设计避免单点故障影响全局算力；

C、模块化设计上，全模组电源采用镀金接口和可定制线材，简化机箱布线并支持热插拔维护，适配高密度 AI 服务器需求。

③公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新、行业发展趋势的匹配性

公司始终密切关注市场需求及行业发展趋势并相应进行研发布局，经过 15 年的产品技术积累以及持续的研发资源投入，使得公司的产品和技术能紧跟行业发展方向并较好地满足下游客户的需求。

在机箱产品方面，公司“一种具有防尘滤网的钣金机箱”、“一种硬盘免锁组装的机箱”等发明专利满足了产品可拆卸及兼容性要求；“一种机箱隔层散热回风机箱”、“一种机箱散热控制系统”等专利满足了产品防尘与散热要求；“电脑机箱（M900）”、“电脑机箱（N80）”等专利则持续提升产品的视觉质感。

在电源产品方面，公司“一种计算机电源电路”、“一种 PC 电源电路”等专利满足了产品提高转换效率要求；“一种高压控制低压的电源板”专利满足了产品稳定性要求；“散热风扇（RGB 模组）”、“电源外壳（FLEXSH025）”等专利持续提升产品的视觉质感，更具有时尚性特征。

综上所述，公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配。

（4）公司的主要专利、核心技术是否由公司自主研发取得，公司核心技术 and 知识产权是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本回复出具日，公司持有发明专利 23 项、实用新型专利 112 项、外观专利 162 项，持有核心技术 12 项。

报告期内，公司主要合作研发情况如下：

①与东莞理工学院合作开展电脑智能机箱和电源 RGB 无线遥控技术的设计研发

项目名称	电脑智能机箱和电源 RGB 无线遥控技术研发
合作方	东莞理工学院
合作期间	2022 年 10 月 16 日至 2023 年 10 月 15 日
主要内容	针对电脑智能机箱和电源 RGB 无线遥控技术进行设计研发，实现调节 RGB 灯光功能、降低灯光闪烁、实现点对点与点对多点的遥控方式，并进一步结合硬件，延伸至 RGB 遥控、直流风扇控制等不同场合。
收益及成果分配 约定方案	在项目研发过程中新增的技术资料和知识产权归双方共享，乙方（东莞理工学院）3 年内不能用于同类型产品中。甲方（迅扬科技）因应用本合同的研发成果而生产的产品所产生的市场利益与乙方无关。 甲方优先于乙方申请专利（包括国际专利），乙方享有署名权。
截至报告期末是否仍在履行	已完结。

为提升公司在智能机箱方面的开发能力，2022 年公司与东莞理工学院签订了《技术开发合同》，委托东莞理工学院研究电脑智能机箱和电源 RGB 无线遥控技术研发项目。

东莞理工学院在本项目中的主要工作，是接受公司委托进行电脑智能机箱和电源 RGB 无线遥控技术开发工作。

报告期内公司日常生产经营过程中涉及的关键核心技术、主要专利均由公司自主研发取得且主要专利均由公司独立申请并获取，不存在对合作研发方具有重大依赖的情况，核心技术和知识产权不存在纠纷或潜在纠纷。

4、说明公司研发费用占比较低、研发人员占比较少、发明专利占公司专利总量比例较低的原因及合理性，是否符合行业特征

同行业可比公司通过 IPO 上市、引入外部投资机构等方式进行外部融资，资金实力雄厚，研发投入相对较高。公司未进行外部融资，主要利用自有资金进行研发投入，因此公司在研发立项环节严格把控研发项目数量、研发方向以及研发预算，在保证研发项目的可行性以及成果转化率的前提下，持续提升人员工作效率，另外公司所处地域人均薪酬相对较低，故此公司研发费用占比较低、研发人员占比较少。从专利总体数量来看，公司高于可比公司水平；从发明专利数量上来看，公司与可比公司差异相对较小，基本处于同一水平。

(1) 研发费用占比较低的原因及合理性

报告期内公司研发费用占营业收入比例与同行业可比公司对比情况如下：

研发费用率	2025年1-3月	2024年	2023年
雷柏科技	5.50%	6.19%	6.79%
传艺科技	5.18%	5.51%	5.80%
智迪科技	4.73%	4.43%	4.99%
九州风神	8.94%	7.72%	5.14%
平均值	6.09%	5.96%	5.68%
申请挂牌公司	3.84%	4.48%	3.33%

报告期内公司研发费用率低于行业平均水平，主要系由于研发人员人数及薪酬低于行业可比公司所致，具体说明如下。

在研发人员薪酬方面，报告期内公司研发人员人数与可比公司对比情况如下：

研发人员人数	2025年3月31日	2024年12月31日	2024年12月31日
雷柏科技	未披露	61	52
传艺科技	未披露	295	335
智迪科技	未披露	213	202
九州风神	未披露	177	150
平均值	未披露	187	185
申请挂牌公司	79	100	83

报告期内，公司研发人员平均薪酬与可比公司对比情况如下：

单位：万元

研发人员平均薪酬	2025年1-3月	2024年	2023年
雷柏科技	未披露	22.81	21.38
传艺科技	未披露	13.39	12.36
智迪科技	未披露	18.78	17.03
九州风神	未披露	30.73	31.98
平均值	-	21.43	20.69
申请挂牌公司	3.77	16.05	15.19

注：上述平均薪酬=当期研发费用中职工薪酬*2/（期初研发人员数量+期末研发人员数量）

公司研发人员薪酬系公司根据岗位职责及对公司的贡献并参考当地用工成本综合确定。报告期内公司研发人员平均薪酬低于可比公司平均水平，主要系由

于各主体所在地区不同，平均工资水平有一定差异且各可比公司之间薪酬体系存在一定区别所致，整体而言具有合理性，具体情况如下：

单位：元/年/人

公司名称	所在省市	2024年	2023年
雷柏科技	深圳市	95,217.00	94,215.00
传艺科技	江苏省	未披露	75,088.00
智迪科技	珠海市	79,041.00	77,652.00
九州风神	北京市	106,905.00	105,931.00
申请挂牌公司	东莞市	80,976.00	80,574.00

注：以上数据统计口径为各省市私营单位就业人员年平均工资，数据来源于国家及各地区统计局

综上所述，公司研发费用率低于行业平均水平，主要系由于研发人员人数及薪酬低于行业可比公司所致，具有合理性。

（2）研发人员占比少的原因及合理性

报告期各期末，公司研发人员占比与可比公司对比情况如下：

研发人员占比	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
雷柏科技	未披露	27.35%	26.13%
传艺科技	未披露	16.99%	18.57%
智迪科技	未披露	8.06%	11.23%
九州风神	未披露	14.47%	9.87%
平均值	-	16.72%	16.45%
申请挂牌公司	9.48%	13.16%	10.89%

公司研发人员占比低于可比公司平均值，主要系由于公司根据自身经营模式、市场竞争情况并结合公司竞争优势，对人员结构进行合理安排所致。

自成立以来公司一直专注于计算机智能硬件产业，经过多年的发展和积累已在细分领域构建出相对较为完整的产业链并进而形成市场竞争优势，实现了从原材料采购到终端产品交付的全链条高效协同，确保了供应链的稳定性和成本可控性；同时，公司建立了覆盖生产、质检、物流等环节的全流程严格管控体系，通过标准化作业、智能监测和追溯机制，确保产品质量的稳定性；此外，公司还通过精细化的生产管理、自动化设备升级和动态排产优化，持续加快市场需求响应及产品交付效率。

上述市场竞争优势的取得，对公司生产团队的人员数量、从业经验等提出了较高要求，公司通过持续培训、激励机制和职业发展通道的建立，确保了生产人员的稳定性，带动生产人员占比提升并导致其他人员占比下降。

若剔除生产人员人数影响，则报告期各期末公司研发人员占比高于可比公司平均值，具体对比情况如下：

研发人员占比	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
雷柏科技	未披露	28.24%	27.08%
传艺科技	未披露	41.03%	47.12%
智迪科技	未披露	50.35%	54.45%
九州风神	未披露	32.78%	24.83%
平均值	-	38.10%	38.37%
申请挂牌公司	45.14%	52.91%	49.40%

综上所述公司研发人员占比较少且低于可比公司平均值，主要系由于公司根据自身实际情况对人员结构进行合理安排所致，具有合理性。

(3) 发明专利占公司专利总量比例较低的原因及合理性

截至本回复出具日，公司持有专利合计 297 项，其中：发明专利 23 项，占比 7.74%；实用新型专利 112 项，占比 37.71%；外观专利 162 项，占比 54.55%。公司发明专利占比较低，主要系由于持有的实用新型专利、外观专利较多而间接导致，具体说明如下。

公司主要产品包括计算机智能终端产品和服务器算力终端产品两大产品类别，进而涵盖了多种型号的电脑机箱产品。凭借多年技术积累、市场与产品布局，公司机箱产品型号较多、覆盖领域较广，并且根据市场竞争情况及下游消费者偏好等因素更新迭代速度较快，因此对知识产权保护提出了较高的要求。

由于机箱产品涉及结构创新与外观设计的双重属性，实用新型专利与外观专利的全面覆盖成为了保障产品竞争壁垒的关键，公司近年来持续加大专利布局力度，及时申请实用新型专利及外观专利以保护机箱产品核心结构设计以及独特的视觉与款式体系，有效降低了公司的经营风险、助力产品销售的稳定性及可持续性。

公司与可比公司对比情况如下：

公司名称	持有发明专利数量
雷柏科技	截至 2025 年 10 月 3 日, 雷柏科技拥有 163 项授权专利, 其中发明专利 31 项。
传艺科技	截至 2025 年 10 月 3 日, 传艺科技拥有 180 项授权专利, 其中发明专利 36 项。
智迪科技	截至 2024 年 12 月 31 日, 智迪科技拥有 244 项授权专利, 其中发明专利 37 项。
九州风神	截至 2025 年 6 月 30 日, 九州风神拥有 211 项授权专利, 其中发明专利 24 项。
申请挂牌公司	截至本回复出具日, 公司拥有授权专利 297 项, 其中发明专利 23 项。

注: 数据来源于上市公司公开披露数据及企查查平台。

从专利总体数量来看, 公司高于可比公司水平; 从发明专利数量上来看, 公司与可比公司差异相对较小, 基本处于同一水平。因此, 公司发明专利占公司专利总量比例较低, 具备合理性。

截至本回复出具日公司申请中的发明专利共 11 项, 未来公司 will 持续加大研发投入, 不断提升产品技术水平及市场竞争力, 助力业绩稳定、可持续增长。

(二) 中介机构核查情况

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项, 主办券商及会计师履行了以下核查程序:

(1) 通过访谈公司研发人员并查询公开资料, 了解公司、可比公司和市场其他竞争对手产品的技术水平指标, 了解公司产品的核心竞争力和技术优势及可持续性, 了解公司研发技术在产品中的应用情况, 公司研发费用占比较低、研发人员占比较少、发明专利占公司专利总量比例较低的原因;

(2) 查阅公司研发管理的相关制度、立项、结项报告、研发工时记录、研发管理系统界面; 了解研发项目管理、研发人员管理等研发相关内部控制的执行情况;

(3) 获取研发支出台账、研发材料明细表、研发人员工资表、研发部门借用生产设备申请表等研发费用会计核算的明细资料, 复核会计核算的准确性及合理性;

(4) 获取研发材料核算的底层资料, 如研发领料单、成本计算表等资料,

核查研发材料的主要去向、以及与生产成本及其他期间费用是否存在混同；

（5）获取公司专利明细并结合专利证书、公司产品、公开信息，了解公司专利及核心技术来源、取得方式、应用情况，以及核心技术知识产权是否存在纠纷或潜在纠纷。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- （1）公司主要产品的核心竞争力和技术优势具备可持续性；
- （2）公司研发费用划分及归集标准清晰，相关内部控制制度有效运行，研发费用与项目开发成本、其他成本费用之间不存在混同，报告期内不存在研发费用与其他成本费用的调整或划转；
- （3）公司的研发领料与生产领料可以准确划分，相关会计处理均符合会计准则等规范要求；
- （4）公司研发人员与研发项目匹配，认定标准合理，不存在研发人员与其他岗位人员混同；
- （5）公司研发产品的实际应用情况已形成收入；公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配；公司的主要专利、核心技术是由公司自主研发取得，公司核心技术和知识产权不存在纠纷或潜在纠纷；
- （6）公司研发费用占比较低、研发人员占比较少、发明专利占公司专利总量比例较低具备合理性，与公司实际情况相符。

八、关于其他事项

(一) 公司说明

1、关于财务规范性。请公司列示报告期内涉及第三方回款的类型，说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性，第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致；说明第三方回款的统计标准及其准确性、真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形；说明公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；说明与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行

【回复】

(1) 列示报告期内第三方回款的类型

①按照回款原因分类第三方回款的类型情况如下：

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
客户关联方付款	190.69	76.58%	1,140.36	54.27%	1,379.98	47.48%
终端客户直接付款	58.32	23.42%	160.36	7.63%	328.76	11.31%
通过支付平台提款	-	-	45.53	2.17%	464.24	15.97%
因国家制裁委托其他第三方付款	-	-	481.15	22.90%	309.84	10.66%
因外汇资金不足委托其他第三方付款	-	-	273.90	13.03%	423.93	14.58%
第三方回款总额	249.01	-	2,101.30	-	2,906.75	-
当期营业收入	12,690.47	-	57,596.04	-	65,624.09	-
第三方回款金额占当期主营收入比例	1.96%	-	3.65%	-	4.43%	-

②按照销售区域区分第三方回款的类型情况如下：

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
境外	190.70	76.58%	1,940.94	92.37%	2,875.96	98.94%

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
境内	58.31	23.42%	160.36	7.63%	30.79	1.06%
合计	249.01	100.00%	2,101.30	100.00%	2,906.75	100.00%

报告期内各期第三方回款金额分别为2,906.75万元、2,101.30万元、249.01万元，占当期营业收入比例分别为4.43%、3.65%、1.96%，其中，涉及第三方回款的客户主要为境外客户。报告期内，公司产生第三方回款的原因主要系客户关联方付款，该部分客户基于集团内部资金安排，由集团内其他关联公司代为支付货款，具有商业合理性。

公司第三方回款均为银行转账，无现金回款情况。第三方回款金额占主营业务收入金额比例有所下降，主要系公司加强回款管理，与客户沟通减少第三方回款所致。

（2）说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性

2025年1-3月前十大第三方回款客户与回款方的关系、金额情况如下：

单位：万元						
客户名称	经营地区	付款方	付款方与客户的关系	销售金额（含税）	付款金额	占第三方回款金额比例
ARENA ELECTRINIC GMBH	德国	GOOD DRAGON INVESTMENT CO., LTD.	客户关联方	195.23	10.94	4.39%
		MATRONIX INT. CO., LTD	客户关联方		95.02	38.16%
		ULTRA DRAGON INTERNATIONAL CO., LTD	客户关联方		26.92	10.81%
SARL Hardware Technology Service	阿尔及利亚	DIGITAL TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	客户关联方	-	14.33	5.75%
VORAGO SA DE CV	墨西哥	SMART GLOBAL TECHNOLOGY SERVICES LIMITED	第三方公司	-	43.49	17.47%
华威通电子（东莞）有限公司	中国	北京京东世纪贸易有限公司	终端客户	110.73	30.92	12.42%
		支付宝-京东POP	终端客户		2.21	0.89%
		支付宝-拼多多	终端客户		9.84	3.95%
		支付宝-天猫	终端客户		15.34	6.16%
总计				305.96	249.01	100.00%

2024 年前十大第三方回款客户与回款方的关系、金额情况如下：

单位：万元

客户名称	经营地区	付款方	付款方与客户的关系	销售金额(含税)	付款金额	占第三方回款金额比例
AL KHEDMAHA AL MOTAMYZA HA FOR COMPUTER	约旦	BASE COMPUTERS INTERNATIONAL CO.,LIMITED	第三方公司	83.58	61.11	2.91%
ARENA ELECTRINIC GMBH	德国	GOOD DRAGON INVESTMENT CO., LTD.	客户关联方	474.51	25.09	1.19%
		MATRONIX INT. CO., LTD	客户关联方		5.48	0.26%
		ULTRA DRAGON INTERNATIONAL CO., LTD	客户关联方		459.74	21.88%
DISTRIBUIDORA INFOR INGEN COMP. LTDA	智利	INFOR INGEN COMPUTACION LTD	第三方公司	73.74	28.95	1.38%
		VECTOR CAPITAL CORREDORES DE BOLSA SPA	第三方公司		35.88	1.71%
HAJAAN INTERNATIONAL CO., LIMITED	中国香港	AQVIN INTERNATIONAL CO LIMITED	客户关联方	62.24	81.91	3.90%
MUSHU L.L.C	迪拜	GUNGOR DIS TICARET LIMITED	第三方公司	112.51	26.05	1.24%
		PING PONG GLOBAL HOLDINGS LIMITED	支付平台		45.53	2.17%
		YIWU MULI TRADING COMPANY LIMITED	第三方公司		40.80	1.94%
New Eagle International Pty LtdTrading As Umart Online	澳大利亚	UMART ONLINE	客户关联方	116.90	100.53	4.78%
PEDRO ALONSO HURTADO	委内瑞拉	AGUAMAR LAS RAMBLAS I, INC.	第三方公司	288.15	73.13	3.48%
		PAH DISTRIBUTORS CORP.	客户关联方		164.32	7.82%
Takht-Jamshid Engineers Group	伊朗	AAMAAL TRADING LIMITED	第三方公司	424.63	39.66	1.89%
		AL MAJARAH AL DHAHABIA GENERAL TRADING CO.,LIMITED	第三方公司		117.43	5.59%
		HADENYA LIMITED	第三方公司		32.04	1.52%
		RARUT LIMITED	第三方公司		64.97	3.09%
		TOMPER INTERNATIONAL LIMITED	第三方公司		89.92	4.28%
		ZHONGKAI MECHANICAL	第三方公司		38.05	1.81%

客户名称	经营地区	付款方	付款方与客户的关系	销售金额(含税)	付款金额	占第三方回款金额比例
		LIMITED				
VORAGO SA DE CV	墨西哥	SMART GLOBAL TECHNOLOGY SERVICES LIMITED	客户关联方	301.58	229.21	10.91%
华威通电子(东莞)有限公司	中国内地	北京京东世纪贸易有限公司	终端客户	425.84	65.19	3.10%
		支付宝-京东POP	终端客户		11.94	0.57%
		支付宝-拼多多	终端客户		32.71	1.56%
		支付宝-天猫	终端客户		50.52	2.40%
总计				2,363.68	1,920.16	91.38%

2023年前十大第三方回款客户与回款方的关系、金额情况如下：

单位：万元

客户名称	经营地区	付款方	付款方与客户的关系	销售金额(含税)	付款金额	占第三方回款金额比例
ARENA ELECTRINIC GMBH	德国	GOOD DRAGON INVESTMENT CO., LTD.	集团公司内关联方	484.64	80.22	2.76%
		ULTRA DRAGON INTERNATIONAL CO., LTD	集团公司内关联方		322.83	11.11%
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	中国香港	BIRGUS TECHNOLOGY CO., LIMITED	客户关联方	449.04	33.68	1.16%
		LIANLIAN INTERNATIONAL COMPANYLIMITED	支付平台		95.42	3.28%
		PING PONG GLOBAL HOLDINGS LIMITED	支付平台		267.01	9.19%
BIRGUS TECHNOLOGY CO.,LIMITED	中国香港	LIANLIAN INTERNATIONAL COMPANYLIMITED	支付平台	689.15	32.87	1.13%
		PING PONG GLOBAL HOLDINGSLIMITED	支付平台		68.94	2.37%
INFORMATICA BWA SA DE CV	墨西哥	BLANKENBERGE CORPORATIVO S.C	第三方公司	149.17	0.72	0.02%
		CARIBEAN COMMERCE SA DE CV	第三方公司		13.95	0.48%
		COMERCIO DIGITAL VRATSA SA DE	第三方公司		42.24	1.45%
		CONEX COMERCIAL ASOCIADOS SA DE	第三方公司		12.33	0.42%
		DO IN COMMERCE SA DE CV	第三方公司		22.04	0.76%
		FANGWEIDA TECHNOLOGY CO., LIMITED	第三方公司		1.52	0.05%
		INTERNATIONAL IRON ORE CORPORATION	第三方公司		2.34	0.08%
		TOTAL MARCK SA DE	第三方公司		27.97	0.96%

客户名称	经营地区	付款方	付款方与客户的关系	销售金额(含税)	付款金额	占第三方回款金额比例
		CV				
LLP F3.Kz	哈萨克斯坦	AMANAT ASIA LLP	第三方公司	524.9	98.40	3.39%
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	中国香港	AIR SRLCORRIENTES 733	终端客户	1976.88	226.21	7.78%
PEDRO ALONSO HURTADO	委内瑞拉	AGUAMAR LAS RAMBLAS I, INC.	第三方公司	104.25	71.64	2.46%
Takht-Jamshid Engineers Group	伊朗	ERXIANG INDUSTRIAL CO.,LIMITED	第三方公司	171.42	63.78	2.19%
		GOLDEN MIST PTE. LTD.	第三方公司		41.64	1.43%
		MATSUR LIMITED	第三方公司		94.82	3.26%
		MEIHULA LIMITED	第三方公司		23.79	0.82%
		SHAMS AL KAMIL TRADINGCR	第三方公司		10.37	0.36%
		XINYONG TRADING COMPANY LIMITED	第三方公司		75.44	2.60%
TRADEICSB ELPLUS LTD		IPD GROUP LTD	客户关联方	218.69	216.55	7.45%
VORAGO SA DE CV	墨西哥	SMART GLOBAL TECHNOLOGY SERVICES LIMITED	客户关联方	448.62	415.59	14.30%
总计				5,216.76	2,362.31	81.26%

报告期内，涉及第三方回款的客户与汇款方主要为关联方、终端客户、支付平台、委托的专业第三方公司付款机构，原因主要为境外客户出于外汇管制及外汇储备不足、汇款出境手续繁琐、交易时间较长、手续费较高等原因，为提升支付结算的便利性、满足自身资金调度安排，委托第三方代为支付货款，具备商业合理性，符合国际业务结算的特征。

(3) 说明第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致

2025年1-3月前十大第三方回款客户的回款与相关收入勾稽情况如下：

单位：万元

序号	客户	期初应收账款余额①	本期含税收入②	第三方回款金额③	直接回款金额④	汇率变动及手续费⑤	期末应收账款余额⑥=①+②-③-④+⑤	是否存在差异
1	ARENA ELECTRINIC GMBH	90.18	195.23	132.88	7.01	-0.31	145.83	否
2	SARL	-8.22	-	14.33	-	0.02	-22.57	否

序号	客户	期初应收帐款余额①	本期含税收入②	第三方回款金额③	直接回款金额④	汇率变动及手续费⑤	期末应收帐款余额⑥=①+②-③-④+⑤	是否存在差异
	Hardware Technology Service							
3	VORAGO SA DE CV	7.61	-	43.49	0.17	-0.12	-35.93	否
4	华威通电子(东莞)有限公司	162.42	125.12	58.32	102.70	-	126.52	否
总计		251.99	320.35	249.02	109.88	-0.41	213.85	

注：期初应收账款与期末应收账款余额为该客户的往来款项余额，其中正数为应收账款，负数为合同负债，下同。

2024年度前十大第三方回款客户的回款与相关收入勾稽情况如下：

单位：万元

序号	客户	期初应收帐款余额①	本期含税收入②	第三方回款金额③	直接回款金额④	汇率变动及手续费⑤	期末应收帐款余额⑥=①+②-③-④+⑤	是否存在差异
1	AL KHEDMAHA AL MOTAMYZAHA FOR COMPUTER	-5.90	83.58	61.11	14.21	2.36	-	否
2	ARENA ELECTRINIC GMBH	102.90	474.51	490.31	-	-3.08	90.18	否
3	DISTRIBUIDORA INFOR INGEN COMP. LTDA	-	73.74	64.83	9.03	-0.12	-	否
4	HAAJAN INTERNATIONAL CO., LIMITED	20.43	62.24	81.91	-	0.13	0.63	否
5	MUSHU L.L.C	-	112.51	112.39	-	0.12	-	否
6	New Eagle International Pty LtdTrading As Umart Online	-	116.90	100.53	16.73	-0.36	-	否
7	PEDRO ALONSO HURTADO	-52.34	288.15	237.46	-	-1.65	-	否
8	Takht-Jamshid Engineers Group	-44.63	424.63	382.07	-	-2.07	-	否
9	VORAGO SA DE CV	-39.72	301.58	229.21	25.07	-0.03	7.61	否
10	华威通电子(东莞)有限公司	83.37	481.20	160.36	241.79		162.42	否
总计		64.11	2,419.04	1,920.18	306.83	-4.70	260.84	否

2023年度前十大第三方回款客户的回款与相关收入勾稽情况如下：

单位：万元

序号	客户	期初应收帐款余额①	本期含税收入②	第三方回款金额③	直接回款金额④	汇率变动及手续费⑤	期末应收帐款余额 ⑥=①+②-③-④+⑤	是否存在差异
1	ARENA ELECTRINIC GMBH	28.38	484.64	403.05	7.18	-0.11	102.90	否
2	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	150.34	449.04	396.12	103.82	-0.31	99.75	否
3	BIRGUS TECHNOLOGY CO.,LIMITED	-	689.15	101.81	550.33	-7.95	44.96	否
4	INFORMATICA BWA SA DE CV	-26.81	149.17	123.12	-	-0.76	-	否
5	LLP F3.Kz	-110.79	524.90	98.40	327.16	-5.28	-6.17	否
6	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	251.34	1,976.88	226.21	2,011.17	0.27	-9.43	否
7	PEDRO ALONSO HURTADO	-	104.25	71.64	88.00	-3.05	-52.34	否
8	Takht-Jamshid Engineers Group	93.50	171.42	309.84	-	-0.29	-44.63	否
9	TRADEICSBEL PLUS LTD	-2.25	218.69	216.55	-	-0.11	-	否
10	VORAGO SA DE CV	-67.70	448.62	415.59	-	5.05	-39.72	否
总计		316.01	5,216.76	2,362.33	3,087.66	-12.54	95.32	否

报告期内，涉及第三方回款客户的回款金额与相关销售收入勾稽一致。

(4) 说明第三方回款的统计标准及其准确性、真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

公司第三方回款的统计标准为实际付款方与客户存在不一致的，即认定为第三方回款。报告期内公司对第三方回款涉及的相关交易具有真实的业务背景，公司已据实履行出口报关、纳税申报、出口退税申报、收汇结汇等相关的必要手续，不存在虚构交易的情形。报告期内，公司与客户、第三方付款方不存在纠纷，不存在虚构交易的情况，不存在调节账龄的情形。

(5) 说明公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排

公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的付款方不存在关联关系或其他利益安排。

(6) 说明是否存在同一回款方为不同客户回款的情况

报告期内，同一回款方为不同客户回款的情况如下：

第三方付款公司	客户名称	付款方与客户的关系	地区	2025年1-3月付款额	2024年度付款额	2-23年度付款额
AGUAMAR LAS RAMBLAS I, INC.	PAH DISTRIBUTORS CORP	第三方机构	委内瑞拉	-	7.12	-
	PEDRO ALONSO HURTADO	第三方机构	委内瑞拉	-	73.13	71.64
LIANLIAN INTERNATIONAL COMPANY LIMITED	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	支付平台	德国	-	-	95.42
	BIRGUS TECHNOLOGY CO.,LIMITED	支付平台	中国香港	-	-	32.87
PING PONG GLOBAL HOLDINGS LIMITED	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	支付平台	德国	-	-	267.01
	MUSHU L.L.C	支付平台	迪拜	-	45.53	-
合计				-	125.78	466.94
占第三方回款金额的比例				-	5.99%	16.06%

报告期内各期同一回款方为不同客户回款的金额分别为466.78万元、125.78万元、0万元，占各期第三方回款金额的比例为16.06%、5.99%、0%。同一回款方为不同客户回款的情形为专业第三方机构及支付平台为不同的客户回款，具有合理性。

(7) 报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷

报告期内，公司不存在因第三方回款导致的货款纠纷。

(8) 说明与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行

报告期内，第三方回款的相关内部控制情况如下：

“①原则上要求客户以自有账户进行付款，即付款人名称与合同上客户的名称一致，对于可能以第三方账户回款的客户，积极加强沟通，尽量避免或降低通过第三方回款的金额。

②若客户需通过第三方账户回款，由对接客户的业务员与客户沟通原因，并要求客户提供盖章确认的代付货款协议等文件，同时将收到的证明文件进行整理、

归类、存档，以备查询使用。

③财务部根据银行收款信息与业务人员及时对接，复核并确认客户回款的相关信息。财务部依据银行流水与系统进行匹配后核销，对于出现的第三方代付情况，财务人员会与销售业务人员核实回款对象与客户的关系，并取得客户的确认，同时将银行回单中的付款方信息与委托付款声明函相关信息进行核对，从而判断是否能够予以核销。

④公司销售人员及财务人员定期与客户进行对账，保留对账凭证。对于对账过程中发现的不一致情形，双方进行核实，尽快落实差异原因，对差异事项进行调整，使双方账务保持一致。

⑤公司财务部对客户第三方回款进行专项管理，应收会计定期统计第三方回款数据，包括第三方代付占总销售收入比例等，及时掌握第三方付款总体情况。根据统计结果，对于新增第三方付款，公司检查其代付款所需相关文件是否齐全，对于代付金额及代付占比较大的客户，公司重点加以沟通，寻求降低第三方代付的方法及措施。”

报告期内，公司积极执行上述内部控制制度，加强对第三方回款的内部管理，积极与客户沟通减少第三方回款情况，第三方回款金额逐步减少，公司关于第三方回款相关内部控制制度得到了较为有效地执行。

2、关于固定资产。请公司结合公司各期营业收入、产能利用率、设备成新率、行业特点、同行业可比公司数据、公司生产模式和生产特质等，说明公司固定资产规模和收入规模、产能、产销量的匹配性，固定资产占总资产比例较高是否符合行业特征；按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等；说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

(1) 请公司结合公司各期营业收入、产能利用率、设备成新率、行业特点、同行业可比公司数据、公司生产模式和生产特质等，说明公司固定资产规模和收入规模、产能、产销量的匹配性，固定资产占总资产比例较高是否符合行业特征

①公司固定资产情况

报告期内，公司固定资产的具体分类情况如下：

单位：万元

项目	2025年03月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
固定资产账面价值合计	31,069.00	31,447.20	31,996.04
其中：房屋及建筑物	25,293.08	25,523.80	26,446.67
机器设备及模具	5,583.29	5,707.90	5,277.33
其他设备	192.63	215.50	272.04

报告期内，公司固定资产规模保持相对稳定。

②产能利用率、设备成新率

报告期内，公司机器设备及模具规模、产能利用率、设备成新率情况如下：

单位：万元

项目	2025年03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
机器设备及模具原值	13,219.08	12,992.05	11,373.08
账面净值	5,738.31	5,862.91	5,436.81
设备成新率	43.41%	45.13%	47.80%
产能利用率	109.51%	108.74%	108.80%

注：结合公司生产模式，公司产能以生产人员的理论工时来计算

报告期，公司机器设备及模具成新率为 47.80%、45.13% 及 43.41%，企业以生产智能化、自动化为核心战略，引进了自动化机器人、油电混合驱动折弯机、光纤激光切割机、数控压力机、AOI 检测设备等先进自动化设备，并实施了 MES 系统、智能云仓等数字化解决方案。企业自主开发全自动生产线和智慧工厂系统，实现了从冲压、注塑到组装的一站式生产。此外，企业还配备了 CHROMA8000 电源测试、Sag 测试、振动测试、高低温测试、盐雾测试等专业测试设备，满足 GB、IEC 等标准要求。企业提供的耐用性、可靠性测试确保了产品的质量。受益于公司不断投入新的生产设备，因此公司设备成新率未出现明显的下降。

公司建立了全球化的销售渠道，公司销售能力较强，生产工作较为饱和。报告期内，公司产能利用率为 108.80%、108.74% 及 109.51%，公司产能利用率相对较高。

③行业特点

公司属于计算机硬件行业，计算机产品根据使用场景的不同，涉及入门级、主流级、旗舰级等不同种类的产品，此外，计算机硬件技术发展迅速，计算机厂商通常每年就会推出新一代产品，每一代产品又细分为多个型号，计算机硬件行业涉及产品型号较多。计算机产品种类较多，客户对产品质量要求较高，因此计算机硬件行业对固定资产生产设备要求较高。

④同行业可比公司数据

报告期内，同行业可比公司的机器设备账面价值占总资产比例如下：

公司名称	2025 年 03 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
雷柏科技	未披露	0.09%	0.02%
传艺科技	未披露	19.15%	20.39%
智迪科技	未披露	5.70%	4.67%
九州风神	4.84%	4.83%	4.72%
平均值	-	7.44%	7.45%
迅扬科技	8.04%	8.38%	7.99%

由上表可知，2023 和 2024 年公司机器设备占总资产比例分别为 7.99% 和 8.38%，同行业可比公司相应资产的占比分别为 7.45% 和 7.44%，不存在重大差异。具体来看，公司机器设备账面价值占总资产比例高于雷柏科技、智迪科技、

九州风神主要系，公司以生产智能化、自动化为核心战略，引进了自动化机器人、油电混合驱动折弯机、光纤激光切割机、数控压力机、AOI 检测设备等先进自动化设备，实现了从冲压、注塑到组装的一站式生产，因此公司机器设备占总资产比例较高。综上所述，公司固定资产占总资产比例较高是否符合行业特征。

⑤公司生产模式和生产特质

公司产品分为两类，一类是根据客户需求定制化的产品，一类是公司自有品牌产品。客户定制化产品主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户所下订单来制定采购计划、组织生产工作。公司根据用户要求的规格、数量和交货期，在保证产品质量的前提下，进行有效地协调、安排原材料的采购计划和产品的生产计划。对于自有品牌产品，公司会进行提前生产备货。

⑥公司固定资产规模和收入规模、产能、产销量的匹配性

报告期内，公司固定资产规模和产能、产量、销量、各期营业收入的匹配情况如下：

单位：万元、万件

项目		2025年03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
固定资产账面价值合计		31,069.00	31,447.20	31,996.04
其中：机器设备及模具		5,583.29	5,707.90	5,277.33
产能	计算机智能终端	82.68	421.91	477.01
	服务器算力终端	0.15	1.66	0.35
产量	计算机智能终端	90.56	458.96	519.49
	服务器算力终端	0.14	1.65	0.34
产能利用率	计算机智能终端	109.53%	108.78%	108.91%
	服务器算力终端	93.33%	99.40%	97.14%
销量	计算机智能终端	78.63	398.85	394.32
	服务器算力终端	0.26	0.98	0.34
产销率	计算机智能终端	86.83%	86.90%	75.91%
	服务器算力终端	185.7%	58.8%	100.0%
主营业务收入合计		12,475.38	55,587.95	64,686.78

2023 年末及 2024 年末，公司机器设备及模具账面价值为 5,277.33 万元、5,707.90 万元，公司 2024 年机器设备及模具同比上升 8.16%，主要系公司投入新

的生产设备。

报告期内，公司主要产品为计算机智能终端产品，产能利用率分别为 109.53%、108.78% 和 108.91%，产能利用率相对较高，产销率为 75.91%、86.90% 及 86.83%，2024 年度产销率有所提升，公司投入新的生产设备具有合理性。

公司 2024 年度营业收入下降主要受俄乌冲突持久化，俄罗斯相关地区的产 品需求回调，公司预计 2025 年度营业收入有所增长。公司属于计算机硬件行业， 计算机产品种类较多，客户对产品质量要求较高，因此计算机硬件行业对固定资 产生产设备要求较高。为保持生产工艺的竞争优势，公司需要大量投资的机器设 备及模具，公司 2024 年度营业收入虽然有所下滑，但为保持竞争优势，需要不 断投入新的生产设备，因此公司机器设备及模具增长具有合理性。

综上，2024 年公司机器设备及模具增长符合公司生产经营需求，公司固定 资产规模与产能、产量、销量、各期营业收入具有匹配性。

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

①各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	10-35	5	2.71-9.5
机器设备及模具	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
运输工具	年限平均法	10	5	9.50
办公设备及其他	年限平均法	3-5	5	19-31.67

②报告期内，可比公司的固定资产折旧政策情况如下：

类别	公司名称	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建 筑物	迅扬科技	年限平均法	10-35	5	2.71-9.5
	传艺科技	年限平均法	20	5	4.75
	智迪科技	年限平均法	10-35	5	2.71-9.5
	九州风神	年限平均法	10-30	5	3.17-6.33
机器设备 及模具	迅扬科技	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
	雷柏科技	年限平均法	5-10	5	19-9.5

类别	公司名称	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
	传艺科技	年限平均法	10	5	9.5
	智迪科技	年限平均法	3-10	5	9.5-31.67
	九州风神	年限平均法	3-10	5	9.5-31.67
运输工具	迅扬科技	年限平均法	10	5	9.5
	雷柏科技	年限平均法	5	5	19
	传艺科技	年限平均法	5	5	19
	智迪科技	年限平均法	10	5	9.5
	九州风神	年限平均法	3-5	5	19-31.67
办公设备及其他	迅扬科技	年限平均法	3-5	5	19-31.67
	雷柏科技	年限平均法	5	5	19
	传艺科技	年限平均法	3-5	5	19-31.67
	智迪科技	年限平均法	3-5	5	19-31.67
	九州风神	年限平均法	5	5	19

从上表可见，公司固定资产计提折旧方法与同行业可比公司一致，均采用年限平均法；公司固定资产折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异，符合会计准则规定。公司固定资产折旧计提充分、谨慎。

(3) 说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

①报告期内固定资产减值测算的具体方法

报告期内，公司每年至少组织一次固定资产盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废；对正常使用的固定资产，公司首先在资产负债表日对各固定资产进行减值迹象的判断，如判断分析认为存在减值迹象的，则按照公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量的现值孰高与固定资产账面价值进行比较，若固定资产账面价值较高，则应计提减值准备。

公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	减值迹象标准	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司产能利用率稳定，相关资产均处于正常使用状态，未发生资产市价大幅下跌等情形
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化，故不会对本公司产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，公司银行借款利率未发生明显不利波动，未对计算资产预计未来现金流量现值的折现率产生影响
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司均对固定资产进行盘点，实地观察固定资产的存放地点、状态及使用情况等，存在正常处置或报废的少量固定资产情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末，公司部分生产机器设备存在闲置情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司不存在固定资产的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	除正常处置或报废的少量固定资产外，公司在报告期内不存在其他固定资产闲置、损毁或产能下降等减值迹象

②是否存在闲置、报废的固定资产

A、是否存在闲置的固定资产

报告期各期闲置及报废的固定资产情况：

单位：万元

项目	2025年03月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
期末固定资产账面价值	31,069.00	31,447.20	31,996.04
当期闲置资产的账面价值	21.38	21.70	9.60
当期闲置固定资产账面价值占期末固定资产账面价值的比例	0.07%	0.07%	0.03%

报告期内，公司闲置资产的账面价值分别为 21.38 万元、21.70 万元和 9.60 万元，占期末固定资产账面价值比例分别为 0.07%、0.07% 和 0.03%，闲置的固定资产占固定资产账面价值的比例较小，并已按照公司会计政策计提了减值准备。

B、是否存在报废的固定资产

单位: 万元

项目	2025年03月 31日	2024年12月 31日	2023年12月 31日
期末固定资产账面价值	31,069.00	31,447.20	31,996.04
当期报废资产的账面价值	0.54	5.09	25.30
当期报废固定资产账面价值占期末固定资产账面价值的比例	0.00%	0.00%	0.00%

报告期内,公司报废固定资产的账面价值分别为 25.30 万元、5.09 万元和 0.54 万元, 占期末固定资产账面价值比例分别为 0.00%、0.00% 和 0.00%, 报废的固定资产占固定资产账面价值的比例较小。报告期内, 公司严格遵循固定资产减值的方法, 将无法使用的固定资产进行处置。由于业务转型, 迅扬精密部分固定资产无法处置, 因此公司进行相应处置。

综上所述, 在报告期各期末, 除部分闲置、报废机器设备按照《企业会计准则》要求计提减值准备外, 公司主要固定资产均未发现损坏及长期闲置等不存在减值迹象的情形, 不存在明显应计提未计提的情形, 公司固定资产减值准备计提谨慎、合理, 符合《企业会计准则》的规定。

3、请公司结合张家港市高能蓄电池有限公司及其子公司设立背景、经营范围及实际经营情况, 说明是否实际由公司实际控制人控制或持有权益, 与公司是否存在同业竞争或潜在同业竞争

(1) 关联公司基本情况

根据张家港市高能蓄电池有限公司(以下简称“高能蓄电池公司”)及其子公司的营业执照、公司章程, 高能蓄电池公司及其子公司的基本情况如下:

①高能蓄电池公司

企业名称	张家港市高能蓄电池有限公司
统一社会信用代码	91320582MA1N1K3W0K
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
法定代表人	张丽明
注册资本	235 万元
股东	张丽明: 72.7660% 秦丽球: 27.2340%
主要人员	执行董事: 张丽明 监事: 秦丽球

营业期限	1997年8月25日至无固定期限
住 所	张家港市塘桥镇何桥村
经营范围	蓄电池组装、销售；金属材料、不间断电源购销。（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）
登记机关	张家港市行政审批局
登记状态	存续（在营、开业、在册）

②江阴康丽恩电池有限公司（以下简称“康丽恩电池公司”）

企业名称	江阴康丽恩电池有限公司
统一社会信用代码	91320281731155786G
类 型	有限责任公司（中外合资）
法定代表人	张丽明
注册资本	35万美元
股 东	高能蓄电池公司：40% 胡坤（美国）：30% 江阴市昌星电池有限公司：30%
主要人员	执行董事、总经理：张丽明 监 事：唐伯恩
营业期限	2001年10月19日至无固定期限
住 所	江阴市顾山镇北国工业园区（育才路8号）
经营范围	从事蓄电池批发、佣金代理、进出口业务。（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。（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）
登记机关	江阴市市场监督管理局
登记状态	存续（在营、开业、在册）

（2）关联公司业务经营及存续情况

高能蓄电池公司及康丽恩电池公司的经营及存续情况如下：

①1997年8月25日，张丽明、秦丽球为开展蓄电池组装与销售业务成立高能蓄电池公司；截至本回复出具日，高能蓄电池公司已无实际经营，仅为部分人员缴纳社会保险费用，因此未办理注销手续。

②2001年10月19日，高能蓄电池公司因经营需要与他人合资设立康丽恩电池公司；截至本回复出具日，康丽恩电池公司已无实际经营，由于部分股东未能配合完成注销手续，因此尚未注销。

（3）权益归属及同业竞争情况

张利新与张丽明之间不存在代持高能蓄电池公司的安排，高能蓄电池公司、康丽恩电池公司不属于实际由迅扬科技实际控制人控制或持有权益的公司。

经对比高能蓄电池公司、康丽恩电池公司、迅扬科技的经营范围并结合高能蓄电池公司、康丽恩电池公司的存续状态，高能蓄电池公司、康丽恩电池公司与迅扬科技不存在经营范围相同或类似情形，高能蓄电池公司、康丽恩电池公司报告期内均无实际经营业务，截至目前无后续经营计划，与迅扬科技不存在同业竞争或潜在同业竞争。

综上所述高能蓄电池公司、康丽恩电池公司不存在实际由迅扬科技实际控制人控制或持有权益的情形，其与公司不存在同业竞争或潜在同业竞争。

（二）中介机构核查情况

1、请主办券商、会计师核查上述事项①、②并发表明确意见

（1）三方面回款

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

①通过询问、检查等程序，对三方面回款进行识别：

A、访谈公司相关财务人员，获取三方面回款明细表；

B、对公司资金流水进行核查，并与账面记录进行比对，复核三方面回款明细表的真实性及准确性；

C、取得公司关于销售收款的相关内部控制制度，了解和验证三方面回款相关内控措施执行的有效性；

D、访谈公司相关销售人员，了解公司报告期内三方面回款的原因、背景及商业合理性等，确认是否存在因三方面回款导致的货款归属纠纷；

②对三方面回款执行分析性程序：对三方面回款类型进行分类汇总，分析三方面回款存在的原因及商业合理性；

③对三方面回款交易真实性进行核查：

A、对涉及三方面回款的客户进行现场走访，了解客户与公司的结算方式、委托第三方付款的背景原因、相关各方是否存在关联关系等，通过走访方式核查情况如

下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
涉及第三方回款走访家数		14	
通过客户走访等方式核查的第三方回款金额	2,462.28	1,268.14	234.68
第三方回款总额	2,906.75	2,101.30	249.01
占比	84.71%	60.35%	94.25%

B、结合公司及其控股股东、实际控制人、董监高银行账户明细及大额资金流水情况，核查其是否与涉及第三方回款的客户及其代付方存在资金往来情形；

C、获取委托付款三方协议或委托付款声明函，核查第三方回款涉及的客户与付款方的关系、委托付款原因、回款金额等信息。

经核查，主办券商及会计师认为：

①公司产生第三方回款的原因主要系客户关联方付款，该部分客户基于集团内部资金安排，由集团内其他关联公司代为支付货款，具有商业合理性

②涉及第三方回款的客户与汇款方主要为关联方、终端客户、支付平台、委托的专业第三方公司付款机构，原因主要为境外客户出于外汇管制及外汇储备不足、汇款出境手续繁琐、交易时间较长、手续费较高等原因，为提升支付结算的便利性、满足自身资金调度安排，委托第三方代为支付货款，具备商业合理性，符合国际业务结算的特征；

③涉及第三方回款客户的回款金额与相关销售收入勾稽一致；

④公司与客户、第三方付款方不存在纠纷，不存在虚构交易的情况，不存在调节账龄的情形；

⑤公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的付款方不存在关联关系或其他利益安排；

⑥同一回款方为不同客户回款的情形为专业第三方机构及支付平台为不同的客户回款，具有合理性；

⑦报告期内，公司不存在因第三方回款导致的货款纠纷；

⑧报告期内，公司积极执行上述内部控制制度，加强对第三方回款的内部管

理，积极与客户沟通减少第三方回款情况，第三方回款金额逐步减少，公司关于第三方回款相关内部控制制度得到了较为有效地执行。

（2）固定资产

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

①访谈公司生产负责人，了解公司报告期各期产量、产能利用率等生产经营情况，分析固定资产规模较大与生产经营规模是否匹配；

②查阅可比公司公开资料，分析公司固定资产占总资产比例与可比公司是否存在明显差异及合理性；

③查阅可比公司公开资料，对比公司固定资产的折旧政策（使用寿命、残值率、折旧方法）与可比公司是否存在巨大差异及合理性，分析是否符合会计准则规定；

④获取公司固定资产台账，重新计算分析固定资产折旧是否计提充分；

⑤获取公司固定资产减值测试底稿，了解公司报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，分析计提减值准备是否谨慎、合理，是否符合会计准则规定；

⑥了解公司与固定资产相关的内部控制制度，评价相关内部控制制度设计的合理性，执行控制测试程序，测试相关内部控制制度运行的有效性。

经核查，主办券商及会计师认为：

①2024年公司机器设备及模具增长符合公司生产经营需求，公司固定资产规模与产能、产量、销量、各期营业收入具有匹配性；

②公司与同行业可比公司机器设备账面价值占总资产比例不存在重大差异，固定资产占总资产比例较高是因为公司投入智能化、自动化生产设备，符合行业特征；

③公司固定资产计提折旧方法与同行业可比公司一致，均采用年限平均法；公司固定资产折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异，符合会计准则规定。公司固定资产折旧计提充分、谨慎；

④在报告期各期末，除部分闲置、报废机器设备按照《企业会计准则》要求计提减值准备外，公司主要固定资产均未发现损坏及长期闲置等不存在减值迹象的情形，不存在明显应计提未计提的情形，公司固定资产减值准备计提谨慎、合理，符合《企业会计准则》的规定；

⑤报告期内，公司固定资产相关内控制度健全并得到有效执行。

2、请主办券商、律师核查事项③并发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

①查阅高能蓄电池公司、康丽恩电池公司的营业执照、公司章程；

②访谈张利新、张丽明，了解上述公司设立背景及实际经营情况；

③查询企业公示系统。

（2）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：高能蓄电池公司及其子公司的经营范围与公司不存在重合，且均已无实际经营，上述公司不存在实际由公司实际控制人控制或持有权益的情况，与公司不存在同业竞争或潜在同业竞争。

其他说明事项

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。

一、公司回复

公司对照《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》等规定确认，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。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师及会计师履行了以下核查程序：

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，并结合《公开转让说明书》等公开披露文件，核查有无未披露或未说明的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。访谈公司管理层，了解公司财务报告审计截止日后的主要经营情况及重要财务信息。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

公司根据《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司已对财务报告审计截止日后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息进行了补充披露。公司不存在未披露的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

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】

截至本审核问询回复出具日，公司尚未向广东证监局申请北交所辅导备案，

故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

(本页无正文, 为《关于广东迅扬科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人 (签字): 张利新

张利新



(本页无正文, 为兴业证券股份有限公司《关于广东迅扬科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复》之签字盖章页)

项目负责人 (签字) : 韩东
韩东

项目小组成员 (签字) :

张文 王立 谢依佩

张文

王立

谢依佩

熊刚

龙柏澄

罗宇庭

熊刚

龙柏澄

罗宇庭

钟方鑫

钟方鑫

