

关于深圳市沛城电子科技股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票并在
北京证券交易所上市申请文件
的第二轮审核问询函的回复
信会师函字[2025]第ZI624号

关于深圳市沛城电子科技股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票并在
北京证券交易所上市申请文件
的第二轮审核问询函的回复

信会师函字[2025]第ZI624号

北京证券交易所：

深圳市沛城电子科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“沛城科技”）收到贵所于2025年11月5日出具的《关于深圳市沛城电子科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）。根据贵所的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）作为深圳市沛城电子科技股份有限公司的申报会计师，我们对问询函中所提问题进行了审慎核查后，相关事项说明如下：

如无特别说明，本回复中相关用语具有与《深圳市沛城电子科技股份有限公司招股说明书》中相同的含义。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函的问题	黑体
问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的补充披露	楷体（加粗）

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题3. 其他问题

(3) 关于收入确认。根据申请文件及问询回复，发行人对客供料、向客户采购委托加工服务以及代理交付或采购业务采用净额法确认收入。

请发行人：说明报告期内各类业务确定收入确认方式的详细业务、财务处理流程，以总额法或净额法确认收入是否能够清晰区分，是否均存在客观证据支持，相关书面证明和审批留痕情况，是否存在内控缺失，相关内控机制能否保证报告期内收入总额法及净额法核算的准确性。

(4) 关于贸易销售。根据申请文件及问询回复，报告期各期，贸易类客户销售收入占营业收入比例分别为10.59%、5.34%、4.89%及2.99%。请发行人：

结合贸易商主营业务、经营情况、历史合作情况、主要服务客户及重点客户领域、发行人经营策略等，说明报告期内发行人贸易模式销售规模、占比变化是否具有合理性，发行人向贸易商销售与向制造商客户销售在定价策略、信用政策等方面是否存在差异及合理性。2022年对贸易商WEHAN Inc.销售增长、后续减少的原因及合理性。

(5) 存货成本结转核算准确性。根据申请文件及问询回复，发行人存货库龄计算方法及实物管理均遵循先进先出原则，成本结转采用移动加权平均法核算。请发行人：

①结合原料价格波动、产品生产和发货业务流程及内控管理机制等，分析说明移动加权平均法是否能够真实反映公司存货价值和生产成本，与公司业务流程是否匹配，与同行业公司相比是否存在明显差异；模拟测算不同存货结转方式对发行人存货、成本、利润及毛利率的具体影响。

②说明针对库龄1年以内存货的跌价准备计提情况，结合两类业务的产品销售价格变动，说明相关存货是否存在减值迹象，是否进行减值测试，库龄1年以内的存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构核查上述事项，请申报会计师核查事项（3）（4）（5），并发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师：

(1) 说明对客户及供应商核查的各项程序的样本范围及选取依据，结合样本代表性说明核查范围的充分性。

(2) 针对函证程序，说明回函不符及未回函的情况，回函不符及未回函原因，执行的替代核查程序及有效性。

(3) 说明对贸易商采取的具体核查方式、过程、范围、结论，形成相关结论意见的核查证据是否充分，终端销售真实性的核查是否充分。

(4) 对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-10的相关要求，对发行人内控机制及执行情况进行核查，说明在用章管理、项目立项、付款审批、代理销售、研发项目及工时统计、存货核算及减值计提、股份支付等方面是否存在内控不规范情形及整改情况，是否对内控制度有效性构成重大不利影响。

【公司说明与披露】

一、关于收入确认

说明报告期内各类业务确定收入确认方式的详细业务、财务处理流程，以总额法或净额法确认收入是否能够清晰区分，是否均存在客观证据支持，相关书面证明和审批留痕情况，是否存在内控缺失，相关内控机制能否保证报告期内收入总额法及净额法核算的准确性

(一) 报告期内各类业务确定收入确认方式的详细业务、财务处理流程

1、报告期内公司各类业务总额法及净额法收入确认的基本情况

报告期内，公司主要以总额法确认收入，各期总额法确认收入占比平均在90%以上。报告期内，公司不同业务收入确认方式及业务具体情况如下：

业务分类	业务模式	收入确认方式	具体说明
电池电源控制系统	一般业务	总额法	公司根据订单排产计划及生产需求预测自主采购原材料，并根据客户需求组织生产、交付产品
	特殊业务-客供料	净额法	相关客户向公司采购电池管理系统时，同时向公司提供核心芯片，定向用于其向公司采购的电池管理系统的生产
	特殊业务-向客户采购委托加工服务	净额法	相关客户向公司采购电池管理系统时，客户根据其下属工厂产能利用情况，在其下属工厂产能满足的情况下，指定其下属工厂为其向公司采购的电池管理系统产品提供委外加工服务
元器件应用方案	一般业务	总额法	公司根据客户订单或客户需求预测，自主完成电子元器件的采购、备货与销售
	特殊业务-代理交付或采购	净额法	公司接受原厂或客户委托，代理执行产品交付或采购，并收取一定比例的服务费

2、各类业务确定收入确认方式的业务、财务处理流程

(1) 电池电源控制系统业务确定收入确认方式的业务、财务处理流程

报告期内，公司电池电源控制系统业务涉及两类特殊业务模式：客供料及向客户采购委托加工服务。此类业务的特殊性在于，客户的采购需求与公司的采购义务同步发生，双方基于同一商业目的达成一揽子交易。因此，其在客户导入的初始阶段与一般业务存在显著不同，公司内部进行识别、汇报及登记。后续执行环节则不存在差异。

1) 一般业务流程

①商务洽谈及收入确认方式判断：公司在成本加成基础上，结合客户采购规模、交期等因素向客户报价，并与客户通过商务谈判确定产品价格。公司根据客户需求自主备货，向第三方采购原材料或服务，公司根据客户订单需求或排产计划组织生产，业务模式不存在特殊情形，该类业务为公司一般业务，公司作为合同履约义务的主要责任人，按总额法确认收入。

②合同签订：公司与客户协商确定合同条款，并签订《销售合同/订单》，公司承担货物交付的履约义务。

③采购入库及仓储管理：公司根据现有库存、销售预测或客户订单，与供应商签订《采购订单》，自主向供应商采购备货。物料到货后公司进行验收入库，并确认存货及应付账款，公司承担存货保管和灭失的风险。

④销售出库与收入确认：公司根据订单约定交期或客户提货通知，将货物发运至客户指定地点。公司根据获取的物流凭证及客户签收记录为依据确认销售收入并结转成本。

⑤对账及开票：公司按月分别与客户、供应商核对销售或采购金额，完成对账、收票与开票手续。

2) 特殊业务-客供料

客供料业务中，相关客户向公司定制电池管理系统产品时，通常会指定公司使用特定芯片，并根据预计生产所需，将特定芯片按相对固定的价格售予公司以定向用于相关电池管理系统的生产；同时，公司对产品进行报价时，亦不考虑相

关芯片的市场价格波动因素，公司不承担客供料存货风险。客供料业务与财务流程如下：

①商务洽谈及收入确认方式判断：公司在成本加成基础上，结合客户采购规模、交期等因素向客户报价，并与客户通过商务谈判确定产品价格，同时客户要求公司向其采购特定芯片，该物料定向用于生产销售给该客户的产品，且客户要求产品报价时不考虑该特定物料的价格变动。此“销售商品+客供料”模式为基于同一商业目的的一揽子交易，属于特殊业务模式。在引入新客户/新供应商时，公司销售部门与财务部门进行内部沟通识别，将该特殊业务模式及双方约定的特殊内容向上级领导及财务部门汇报，财务部门根据业务模式，结合企业会计准则，分析收入确认方式，如为净额法核算则登记特殊业务销售台账。

②合同签订：公司与客户协商确定合同条款，并分别签订电池电源控制系统的《销售订单》与电子元器件的《采购订单》。

③客户供料：客户按合同约定将原材料发运至我司指定仓库，公司签收入库并按总额法归集成本、确认存货，同时确认应付账款。

④生产领料：根据客户订单需求下达生产或委外工单，按工单领用客供料及其他自采原材料，并计入生产成本。

⑤生产加工并入库：投入客供料、自购原材料、人工等，组织生产或委托加工；产品完工后办理入库，确认为库存商品。

⑥销售出库与收入确认：公司按客户要求发货，确认发出商品；公司以客户签收单据为依据，按总额法确认销售收入并结转销售成本。

⑦对账结算：公司按月分别与客户核对销售与采购金额，双方完成对账并开票结算。

⑧净额法调整：月末根据对账金额，将收入与客供物料耗用金额进行抵销，调整为净额法列报。

3) 特殊业务-向客户采购委托加工服务

客户向公司采购电池电源控制系统时，客户根据其下属工厂产能利用情况，在其下属工厂产能充足的情况下，指定下属工厂为其向公司采购的电池电源控制系统产品提供委外加工服务，待产品生产完成后定向销售给相关客户。向客户采购委托加工服务业务与财务流程如下：

①商务洽谈及收入确认方式判断：双方约定，客户在向公司采购产品的同时，在其下属工厂产能充足的情况下，指定公司从其下属工厂采购配套加工服务，此项“销售商品+委托加工服务”构成基于同一商业目的的一揽子交易，属于特殊业务模式。在引入新客户/新供应商时，公司销售部门与财务部门进行内部沟通识别，将该特殊业务模式及双方约定的特殊内容向上级领导及财务部门汇报，财务部门根据业务模式，结合企业会计准则，分析收入确认方式，如为净额法核算则登记特殊业务销售台账。

②合同签订：公司与客户协商确定合同条款，并与客户或其关联方分别签订《销售订单》与《委外加工合同》。

③原材料发出：公司根据生产计划，下达委托加工工单，并将生产所需原材料发往客户下属工厂进行委托加工。委托加工厂按工单领料，公司将领用的材料成本计入委托加工物资。

④完工入库：委外加工厂完成生产后，公司对产成品办理入库手续，确认为库存商品，并确认委托加工费。

⑤销售出库：公司根据客户订单交期或提货需求，安排委外加工厂直接发货至客户指定地点，公司确认发出商品；公司依据客户签收单据确认销售收入，并结转销售成本。

⑥对账及开票：公司按月分别与客户及其关联方对销售金额与委外加工费金额进行对账，并开票结算。

⑦净额法调整：月末，公司根据对账金额，将收入与采购的委外加工费金额进行抵销，调整为净额法列报。

如上所述，公司电池电源控制系统业务中，特殊业务与一般业务流程的主要差异体现在客户导入前的商务谈判阶段。在该环节中公司业务人员在获取客户需求时发现，特殊业务客户在交易模式上显著区别于一般业务。该类业务模式中，公司同时兼具客户与供应商的双重身份。针对此类业务的特殊性，公司在引入新客户/新供应商时建立了沟通与汇报机制，确保能够及时、准确识别相关业务，并依据企业会计准则，审慎判断该类业务适用总额法或净额法进行会计核算。对于采用净额法核算的业务，公司将在特殊业务销售台账中予以登记。

(2) 元器件方案业务确定收入确认方式的业务、财务处理流程

报告期内，公司元器件应用方案业务存在代理交付或采购的特殊业务情形。此类业务的特殊性在于产品规格型号、价格等由客户与供应商双方直接确定，公司在业务流程中不具有自主权，公司根据客户或供应商要求向第三方采购或销售。该类业务在客户或供应商开发过程、采购或销售需求与一般业务存在显著不同，后续执行环节则不存在差异。

1) 一般业务流程

①商务洽谈及收入确认方式判断：公司自主开发客户，根据客户需求提供相关服务，与客户协商确定产品的规格、数量、销售价格、交期、交付条款及付款条件等，公司能够控制产品、承担信用风险、存货风险，具有自主产品定价权。公司作为合同履约的主要责任人，按总额法确认收入。

②合同签订：公司与客户协商确定合同条款，并签订《销售订单》。

③采购入库及仓储管理：公司根据现有库存、销售预测及客户订单制定采购计划，与供应商签订《采购订单》，自主向供应商采购备货。公司验收入库后确认库存商品与应付账款，公司自主承担存货保管和灭失的风险。

④销售出库与收入确认：公司根据订单约定交期或客户提货需求，将货物发运至其指定地点。非寄售模式下，公司以客户签收单据为依据确认销售收入并结转成本；寄售模式下，公司以客户实际领用产品明细或对账单为依据确认销售收入并结转成本。

⑤对账及开票：公司按月分别与客户、供应商核对销售与采购金额，完成收票与开票手续。

2) 特殊业务-代理交付或采购流程

代理交付业务中，供应商委托公司按照确定的价格、数量、规格型号等，将产品代理交付给相关客户，公司收取一定比例的服务费用。代理采购业务中，客户向公司采购产品的同时，基于交易便利性的考量，要求公司向指定供应商配套采购相关配件，公司收取一定比例的服务费用。代理交付或采购业务与财务流程如下：

①商务洽谈及收入确认方式判断：公司按供应商或客户要求，向指定的客户或供应商执行代理交付或代理采购服务，交易产品的价格、数量、规格等均由委托方与对方直接商定，公司按约定收取一定的服务费，属于特殊业务模式。在引入新客户/新供应商时，公司销售部门与财务部门进行内部沟通知别，将该特殊业务模式及双方约定的特殊内容向上级领导及财务部门汇报，财务部门根据业务模式，结合企业会计准则，分析收入确认方式，如为净额法核算则登记特殊业务销售台账。

②合同签订：公司接受客户或供应商委托，按照确定的产品型号、数量及价格与上下游分别签订《采购订单》和《销售订单》。

③采购入库与仓储管理：公司根据客户或供应商需求向指定供应商采购或客户销售，相关物料由供应商直接发货至客户或经公司仓库中转后销售给指定客户。公司根据采购收货情况办理入库，确认库存商品，并确认应付账款。

④销售出库与收入确认：公司按客户指令，将货物发运至其指定地点，或由供应商直发至客户指定仓库。公司以客户签收单据为依据确认销售收入，并结转销售成本。

⑤对账及开票：公司按月分别与客户、供应商核对销售与采购金额，完成收票与开票手续。

⑥净额法调整：月末，根据代理交付或采购业务中交易金额，将销售收入与对应采购金额进行抵销，最终按净额法列报营业收入及营业成本，真实反映代理服务实质。

如上所述，公司元器件应用方案业务中，特殊业务与一般业务流程的主要差异体现在客户开发及商务谈判阶段，特殊业务的客户或供应商由供应商或客户指定，非公司独立自主开发，特殊业务客户在开发过程显著区别于一般业务。同时特殊业务流程中，公司对存货不具有控制权，无交易定价权，明显区别于一般业务。针对此类特殊业务，公司在引入新客户/新供应商时建立了沟通与汇报机制，确保能够及时、准确识别相关业务，并依据企业会计准则，审慎判断该类业务适用总额法或净额法进行会计核算。对于采用净额法核算的业务，公司将在特殊业务销售台账中予以登记。

（二）总额法或净额法确认收入是否能够清晰区分，是否均存在客观证据支持，相关书面证明和审批留痕情况，是否存在内控缺失，相关内控机制能否保证报告期内收入总额法及净额法核算的准确性

报告期内，公司对各类业务交易的实质进行了持续审慎的专业判断，能够清晰、准确地区分应按总额法或净额法确认收入的交易。判断过程严格遵循《企业会计准则第14号——收入》关于“主要责任人”与“代理人”的界定原则，以交易中是否取得商品或服务的控制权为核心依据。

1、会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第14号-收入》（财会〔2017〕22号）的规定，企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- ①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- ②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- ③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- ①企业承担向客户转让商品的主要责任。
- ②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- ③企业有权自主决定所交易商品的价格。
- ④其他相关事实和情况。

2、公司根据各业务实质的专业判断及内部控制措施，能够准确区分总额法或净额法业务，确保收入确认的准确性

（1）2025年以前，公司对不同类型的业务进行了实质重于形式的专业判断。主要内控流程如下：

特殊业务模式或非常规业务模式是指在交易链条中，公司在客户/供应商开发、定价、存货风险或结算方式等一个或多个核心环节不具有自主权。在引入新客户或新供应商时，公司销售部门与财务部门会进行内部沟通识别，根据相关业务的交易模式、合同条款内容、采购及销售单价、毛利率、物流及交货方式、存货风险的承担、信用账期、退换货及违约责任等，财务部门综合判断收入确认采用总额法还是净额法，属于净额法结算的，业务人员通过口头方式向上级领导报备，同时告知财务人员进行登记，并先在系统中按总额法确认收入，于月末在报表中进行净额法调整。

公司未就代理销售业务的具体业务模式、存货风险的承担、产品控制权等与客户或供应商进行书面约定，业务人员主要在引入新客户或新供应商时会与财务部门会进行内部沟通识别，通过口头方式向上级领导报备，并告知财务人员进行收入确认方式的判断与登记，无书面审批留痕，存在一定内控瑕疵。公司主要通过执行了以下控制措施，以确保各业务类型总额法和净额法判断的准确性。

①公司引入新客户、新业务模式时，业务部门与财务部门均存在沟通机制，财务部对交易模式、存货风险、账期风险等进行分析，判断是否存在特殊业务模式；

②对于特殊业务模式，财务部登记备查；查阅公司与相关客户的合同、订单，了解相关业务的条款约定；

③财务部每季度结合订单条款与金额、产品交付、账期、毛利率或销售价格等因素，对客户进行分析判断，识别是否存在特殊业务模式的情形，以复核净额结算客户的完整性。

2022年至2024年公司建立了有效的内部沟通机制，各季度末财务人员对主要客户毛利率进行了分析判断，复核净额核算客户的完整性。公司基于对交易实质进行审慎判断，能够清晰、准确地区分应采用总额法或净额法核算的业务。但该等沟通流程存在书面证明与审批留痕方面存在一定瑕疵。

(2) 为进一步提升收入确认的规范性、强化内部控制，公司于2025年制定并实施了《特殊销售业务管理制度》。该制度生效后，公司对净额法核算建立了全面的客观证据支持体系与审批留痕机制，具体包括：

①特殊销售模式审批程序：在新客户或老客户引入特殊模式业务时，业务人员应填写《特殊销售业务审批表》，填写内容包括但不限于特殊业务描述（业务背景）、采购及销售单价（定价权）、公司是否承担存货风险（包括但不限于存货减值/呆滞风险）、公司是否承担账期风险、预计销售毛利率、物流及交货方式、退换货及违约责任等；并向分管副总经理报备，由上级领导评估该特殊业务的可行性并审批，审批通过后业务人员将审批表提交财务部。

财务部收到审批表后，由财务人员对相关业务进行审批，并结合具体业务情况综合判断收入确认采用总额法还是净额法。财务人员进行特殊模式业务台账的登记工作，台账登记信息包括但不限于该类特殊业务的登记时间、客户名称、供应商名称、业务背景、业务员、审批人、收入确认采用总额法还是净额法等信息，将审批表归档备查，并同步将台账交予业务助理做系统订单录入识别。

业务助理在系统录入订单时，根据特殊模式业务台账，需在销售/采购订单中备注特殊业务类型。

②特殊销售业务应在合同或订单等相关文件中明确约定具体条款：与客户、供应商的特殊业务模式应当在协议、合同或订单中对业务具体情况进行约定，包括但不限于合作模式、采购及销售单价、公司是否承担存货风险（包括但不限于存货减值/呆滞风险）、公司是否承担账期风险、物流及交货方式、退换货及违约责任等。若以客户、供应商的标准合同格式文件进行签署，且相关内容未对特殊业务模式的具体情况进行约定的，业务人员需通过签署备忘录、会议纪要或邮件的方式与客户、供应商进行确认。

③未报备的惩罚措施：业务人员未对特殊业务进行报批的，经公司发现，将纳入公司年终个人综合考核的扣分项。

④加强对财务人员及业务人员的培训，提高对特殊业务模式的识别能力和对内控程序的执行力。

此外，财务部每月结合订单条款与金额、产品交付、账期、毛利率或销售价格等因素，对客户进行分析判断，及时与业务员沟通，了解业务背景和原因，识别是否存在特殊业务模式，复核特殊业务模式的完整性。

报告期内，公司财务部门对相关交易进行了定期复核。经核查，除已识别并登记的特殊业务外，未发现其他应适用净额法核算的销售业务。公司净额法核算业务是完整、准确。

综上所述，2022年至2024年期间，公司在收入确认方法的净额法内部控制流程上，尤其在书面证明与系统化审批留痕方面，存在一定瑕疵。然而，该等形式上的不足并未影响会计处理的实质准确性。公司始终基于对业务实质的深刻理解，建立了新客户或新供应商引入阶段的有效内部沟通机制，由财务部门根据业务人员反馈的情况对所有新客户或新供应商的业务进行判断，且季度末财务人员对客户进行分析判断，复核了净额结算客户的完整性。公司严格遵循企业会计准则的核算要求，对相关收入按总额法与净额法的区分清晰、判断合理，确保了以净额法列报的营业收入准确，公允地反映了公司的业务实质。

为进一步提升内部控制的有效性与规范性，公司已于2025年建立并实施了收入确认特殊销售业务内控制度。自该制度运行以来，所有净额法确认的收入均已具备充分的客观证据支持、规范的书面记录及完整的审批留痕，内控机制能够持续、有效地保障清晰、准确地区分应采用总额法或净额法核算的收入交易。

二、关于贸易销售。

（一）结合贸易商主营业务、经营情况、历史合作情况、主要服务客户及重点客户领域、发行人经营策略等，说明报告期内发行人贸易模式销售规模、占比变化是否具有合理性，发行人向贸易商销售与向制造商客户销售在定价策略、信用政策等方面是否存在差异及合理性。2022年对贸易商WEHANInc.销售增长、后续减少的原因及合理性

1、结合贸易商主营业务、经营情况、历史合作情况、主要服务客户及重点客户领域、发行人经营策略等，说明报告期内发行人贸易模式销售规模、占比变化是否具有合理性，发行人向贸易商销售与向制造商客户销售在定价策略、信用政策等方面是否存在差异及合理性

(1) 结合贸易商主营业务、经营情况、历史合作情况、主要服务客户及重点客户领域、发行人经营策略等，说明报告期内发行人贸易模式销售规模、占比变化是否具有合理性

贸易商客户能够帮助公司拓展业务渠道、丰富客户结构、适配细分场景产品需求，因此报告期各期公司均具有一定比例的贸易模式销售收入：①电子元器件分销行业中，上游原厂与分销商之间主要采用授权分销的合作模式，因此未获取授权的贸易商无法直接向原厂进行采购，其一般通过相关品牌原厂的经销商采购相关品牌的物料以满足客户需求，属于行业惯例；②原厂生产排期及现有库存无法满足终端客户交期要求，贸易商客户通过向原厂其他代理商调货的方式满足客户交期；③部分终端客户存在配套辅料、小批量产品等偶发性需求，贸易商客户出于采购便利性考虑，向市场分销商或贸易类供应商进行采购以满足客户需求。

报告期内，公司主要贸易商客户的基本情况如下：

客户名称	主营业务	经营情况	开始合作年份	主要服务客户及重点客户领域
WEHAN Inc.	半导体及关联产品的流通、批发零售，进出口及代理业务	存续	2021 年	消费电子
深圳市广丽达电子有限公司	电子元器件、电子产品及其配件的技术开发与销售，其他国内贸易	存续	2018 年	消费电子
华柱科技（香港）有限公司	电子元器件、电子产品等的销售及贸易	休止活动	2020 年	消费电子
芯荣科技（香港）有限公司	电子元器件、电子产品等的销售及贸易	仍注册	2021 年	消费电子
深圳市同晶微电子有限公司	电子元器件的销售及贸易	存续	2021 年	电源
深圳市紫通科技有限公司	汽车电子产品、电脑主板、手机主板、周边产品的技术开发与销售；国内贸易、货物及技术进出口	存续	2020 年	消费电子、工业电子
深圳市创业正强科技有限公司	电子元器件代理与分销	存续	2022 年	电源
GTT PLUS CO.,LTD	IC 及模组销售	核准设立	2016 年	消费电子
深圳市金碧电子科技有限公司	电子元器件代理与分销	存续	2023 年	储能
深圳市志芯科电子科技有限公司	电子产品的贸易代理、货物进出口	存续	2023 年	消费电子
麦科电子（深圳）有限公司	电子元器件销售、国内贸易、货物进出口	存续	2018 年	储能
深圳市万德鸿科技有限公司	电子元器件购销、国内贸易、货物进出口	存续	2020 年	消费电子、工业电子
深圳市兴晔智能技术有限公司	物联网产品、电子元器件产品的销售	存续	2024 年	消费电子
湖南牧凯新材料有限公司	电子产品及电子元件代理与销售	存续	2024 年	消费电子、汽车电子
深圳市盛威尔科技有限公司	电子元器件销售及贸易	存续	2025 年	消费电子、新能源

注：上表中客户经营情况为企查查（<https://www.qcc.com/>）及国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>）查询结果。

报告期内，公司贸易模式销售收入分别为9,002.14万元、4,079.21万元、3,583.48万元及1,715.63万元，占当期营业收入的比例分别为10.59%、5.34%、4.89%及2.99%，占比较低，且平均99.5%以上为元器件应用方案业务收入。报告期内，公司贸易模式销售收入及占比呈逐年下降趋势，主要系受市场供需关系变化影响，下游行业需求变动所致：2022年下游市场尚处于缺芯周期的末期，原厂供应商产能已无法满足制造端生产需求，下游各应用领域客户普遍存在物料短缺问题，为此下游客户积极备货以保障生产，使得当期公司贸易模式销售收入金额较大。2023年至2025年6月，随着前期物料短缺情形的缓解，公司贸易模式销售收入恢复正常水平，整体在3,500万左右上下波动。

2025年1-6月，公司贸易模式销售收入占比为2.99%，较上年下降较大，主要系受下游市场需求回暖影响，公司当期实现营业收入57,407.55万元，同比大幅增长，且相关收入的增长主要来自于制造商客户，进而使得当期贸易模式收入占比较上年下降较大。

综上，报告期内，公司贸易模式销售收入金额及占比变动与下游行业需求变动相匹配，相关变动具有合理性。

(2) 发行人向贸易商销售与向制造商客户销售在定价策略、信用政策等方面是否存在差异及合理性

产品定价方面，公司产品规格型号众多、价格差异较大，公司通常根据客户具体需求，在产品成本的基础上，结合市场供需及竞争状况、供应商返利、产品类别、市场应用规模及发展潜力、客户市场地位、客户采购规模、回款账期等因素，与客户进行商务谈判综合确定产品售价。

信用政策方面，报告期内，公司制定了《客户授信额度管理制度》《储能销售管理制度》等，从客户注册资本规模、经营规模、行业地位、合作时间、采购量等方面对客户进行分级管理，并按照不同客户的等级授予客户不同的信用政策。

通常而言，公司贸易商客户的订单量及采购规模相对于制造商客户较小，其市场地位及行业影响力也较低，贸易商客户在商业谈判中的话语权低于制造商客户，因而公司对于贸易商客户的产品定价相对制造商客户更高，信用期相对于制造商客户也更短，主要为款到发货。

综上所述，报告期内，公司贸易模式销售规模、占比变化具有合理的业务原因，贸易商客户的产品定价相对制造商客户更高、信用期相对于制造商客户也更短符合业务实质，报告期内公司贸易销售业务真实。

2、2022年对贸易商WEHAN Inc.销售增长、后续减少的原因及合理性

WEHAN Inc.的终端客户主要为公司A，公司A为韩国证券交易所上市公司。2021年度，受全球半导体市场产能短缺及新产品开发影响，公司A在原有供应链的基础上积极开发新的供应商，公司于当年度开发该客户，公司A通过WEHAN Inc.向公司采购应用于新款消费电子产品的IC芯片。

报告期内，公司对WEHAN Inc.的销售收入分别为2,979.76万元、398.15万元、189.08万元及0万元，2022年至2023年呈快速下降趋势，主要系其下游终端客户应用于消费电子领域的产品需求变动所致：2022年度，受下游终端客户新款产品大批量出货影响，其相关IC芯片采购需求旺盛，因而当期公司对WEHAN Inc.的销售收入金额较大。2023年起，受终端客户新款产品市场竞争加剧、相关产品市场销售不及预期影响，其对公司的该型号芯片采购逐步减少。

三、存货成本结转核算准确性

（一）结合原料价格波动、产品生产和发货业务流程及内控管理机制等，分析说明移动加权平均法是否能够真实反应公司存货价值和生产成本，与公司业务流程是否匹配，与同行业公司相比是否存在明显差异；模拟测算不同存货结转方式对发行人存货、成本、利润及毛利率的具体影响

1、公司根据管理要求及存货性质选择移动加权平均法作为存货发出计量方法，符合企业会计准则相关规定

在公司现有管理需求和管理水平下采用移动加权平均法结转存货成本，既契合管理层对成本动态化、精细化的管控需求，也符合存货种类繁多、单位物料价值相对较低、收发频繁的业务实质，能够真实、合理地反映存货价值与生产成本。

(1) 公司选择移动加权平均法符合企业会计准则的相关规定

根据企业会计准则应用指南发出存货的计量的相关规定，公司应当根据各类存货的实物流转方式、企业管理的要求、存货的性质等实际情况，合理地选择发出存货成本的计量方法，以合理确定当期发出存货的实际成本。公司在确定发出存货的成本时，可以选择采用先进先出法、移动加权平均法、月末一次加权平均法和个别计价法等方法。公司根据管理需求及存货性质，选择移动加权平均法结转成本并得到一贯执行，符合企业会计准则的相关规定，能够真实反映公司存货价值和生产成本。

(2) 公司根据管理层对成本动态管理与精细化管控的要求选择移动加权平均法

公司管理层高度重视成本的动态管理与精细化管控，需对生产效率、成本控制、产品报价、业绩评估及毛利率等关键指标进行实时监控。移动加权平均法的应用，能够有效支持上述管理目标的实现。在该方法下，公司借助ERP-SAP信息系统进行物料与成本核算管理，该系统能够实时反映存货的最新成本状态，支持动态查询与过程跟踪，提供及时和准确的成本数据。该方法为公司经营决策提供了即时、可靠的数据基础，以实现成本管理的动态化与精细化。

(3) 公司根据存货性质与业务实质选择移动加权平均法

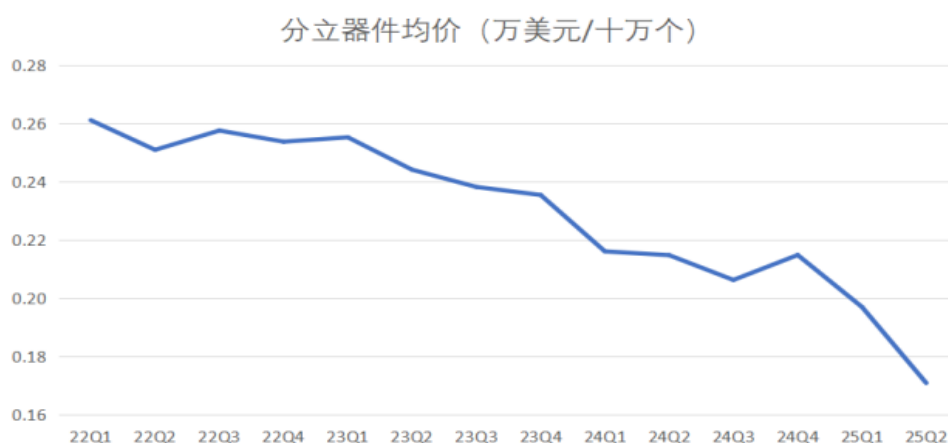
公司物料种类繁多、单位物料价值相对较低，收发频繁，日常运营中需实现实时库存管理与成本核算，物料批次管理无法满足公司生产运营效率需求。移动加权平均法能够动态响应每一次存货收发操作，实时计算发出成本，确保成本流转与实物流转保持一致，增强了成本信息的连续性和可比性。因此，该方法更符合公司存货性质及高频收发业务的实际特点。

2、结合原料价格波动、产品生产和发货业务流程及内控管理机制等，分析说明移动加权平均法是否能够真实反映公司存货价值和生产成本，与公司业务流程是否匹配

(1) 公司两类业务涉及物料型号众多，受不同型号物料采购占比及上游原材料价格波动等多种因素综合影响，物料价格变动频次相对较高，移动加权平均能够增强成本信息的连续性和可比性，公允地反映公司存货价值及生产成本

公司根据物料现有库存，结合市场价格及波动预期、订单预期和供应商交货周期等因素进行采购与备货。公司电池电源控制系统业务及元器件应用方案业务两类业务采购的主要物料大类均为分立器件及集成电路。报告各期，公司采购分立器件及集成电路金额占当期采购总额比例超过70%，分立器件及集成电路平均采购单价均呈下降趋势，与市场价格变动趋势基本一致。

报告期内，集成电路、分立器件市场价格变动情况如下：



数据来源：Wind，通过海关总署公布的晶体管（85412100）进口金额及数量计算。



数据来源：Wind，通过海关总署公布的集成电路（85423990）进口金额及数量计算。

受市场价格不断下降影响，报告期内公司物料采购价格亦整体呈下降趋势，考虑到物价波动对公司存货价值以及净利润的影响，在采购价格波动且收发频繁的业务场景下，公司采用移动加权平均法于每次进货后均重新计算平均成本，将物料最新采购价格与前期库存成本动态融合，避免了偶发性市场因素导致的单一批次或单一物料异常价格波动对存货与成本核算的极端影响，该方法使成本贴近当期实际采购成本水平，能够增强成本信息的连续性和可比性，公允地反映公司存货价值及生产成本。

（2）公司存货结转采用移动加权平均法与公司产品生产和发货业务流程及内控管理机制相匹配

公司构建了健全的成本核算内部控制管理制度，并依托ERP-SAP信息系统实施全流程管控。公司依据业务类型、生产经营特性及成本管理需求采用移动加权平均法进行成本核算。

公司电池电源控制系统产品的生产工艺流程主要包括SMT、DIP、组装测试等环节。公司采取“以销定产+适当备货”相结合的生产管理模式，结合预计销售情况和库存状况制定年度生产计划，同时依据市场需求变化制定月生产计划、周生产计划，并据此布置生产安排，完成产品交付任务。

公司元器件应用方案业务为电子元器件购销业务，不涉及生产环节。公司元器件应用方案业务的采购入库及销售出库流程与电池电源控制系统业务不存在差异。两类业务的业务流程及内控管理机制如下：

① 产品生产和发货业务流程及内控管理机制

报告期内，公司根据管理需求及控制目标建立了完善的内控机制，制定了包括《采购与供应商控制程序》《采购管理制度》《仓库管理制度》《生产过程质量控制流程》《成本核算管理制度》《储能销售管理制度》《分销销售管理制度》等内部控制制度，对物料采购、产品入库、物料领用、成本归集与分配、销售出库、成本结转等流程的内部控制节点进行了规定，公司内控管理机制及生产和发货业务流程具体情况如下：

内控管理机制	内容
管理需求	公司管理层要求“成本动态管理”和“精细化管控”。
控制目标	真实反映存货价值及生产成本，移动加权平均法可以有效应对因价格波动较大，而导致成本失真的风险。
控制活动	公司采用 ERP-SAP 信息系统自动化控制，排除了人为估算和操纵成本的可能性，增强了数据的客观性和可靠性。成本计算由系统自动完成，与采购、仓库管理等业务操作相分离，符合内控职责分离原则。
业务具体流程	<p>1、采购入库：公司采购人员依据采购合同维护 ERP-SAP 系统中的采购订单；仓管人员在清点实物后，办理入库手续，并编制入库单，公司按照实际采购价格进行入库核算，ERP-SAP 系统采用移动加权平均的方法实时自动计算结存单位成本。实时库存成本为采购人员在采购决策和谈判提供数据支持。</p> <p>2、生产领用：生产人员根据生产需求填写领料单，列明所需材料的名称、数量、领料部门等，仓管人员根据生产部门的领料需求，发放原材料，并及时录入 ERP-SAP 系统，ERP-SAP 系统即时按移动加权平均法将相关成本结转至生产成本。</p> <p>3、产品生产：公司依据生产工单的产品 BOM 领用材料，并据此归集相应产品的材料成本。完工产品与在产品的材料成本金额，按照实际领用数量乘以对应物料的移动加权平均价格计算，确保成本核算与生产耗用相匹配。避免价格波动导致生产成本失真，实时动态的生产成本，能够为生产管理决策提供支持。</p> <p>4、销售出库：公司根据销售出库数量，采用移动加权平均法结转发出商品的成本，并根据收入确认原则，结转至营业成本；实时动态的产品成本，为销售报价提供了数据支持。</p>
信息系统与沟通	移动加权平均法能及时输出各项管理报表数据，为采购决策（当前原材料成本）、生产决策（在制品成本）、销售定价（产品销售成本）提供了高度相关、可靠的信息支持，促进了内部有效沟通和决策。
监控活动	由于成本是实时自动计算的，管理层可以更容易地追踪成本波动的原因（如，某次采购导致平均成本显著变化），并进行有效性复核及追踪。

公司对存货采购入库、生产领用、销售出库及成本结转等相关的内部控制节点与流程进行了规定，同时依托ERP-SAP系统对采购、仓储、生产、销售等环节进行全流程化管理，移动加权平均法与公司产品生产和发货业务流程相匹配，保证内控管理机制的有效执行。

②产品生产和发货业务流程及内控管理机制与成本核算方法匹配分析

公司采用移动加权平均法进行存货成本核算，该方法与公司“多品类、小批次、连续生产、货物流转频繁、生产周期较短”的业务模式相匹配。公司存货出入库具有连续、多频次的特点，移动加权平均法能够动态响应每一次收发操作，确保成本核算与实物流转具有匹配一致性。

公司依托ERP-SAP信息管理系统，实现了库存成本与生产成本的自动化实时更新。该系统支持动态查询当前存货的准确成本，为公司提供了近乎实时的成本数据，显著提升了成本核算的及时性与准确性。同时，能够有效支撑管理层对生产效率、成本控制、产品报价、业绩评估及毛利率等方面的动态监控，为经营决策提供了即时、可靠的依据。

从业务流程及内控管理机制看，移动加权平均法与公司业务流程以及内控管理机制紧密配合，相互依托，能更好地实现成本动态管理，实现对生产成本的精细化管理，细化对各项指标、流程的管理，进一步提升公司的管理水平，最终实现公司存货价值和生产成本更真实的反映。从核算效果看，移动加权平均法使库存单位成本处于持续动态更新之中，期末结存存货的成本接近于当前市场水平，真实反映了公司存货价值与生产成本。

综上所述，公司已建立一套涵盖成本核算、存货管理、采购与销售的完善内控体系，运用ERP-SAP信息系统使财务与成本核算流程得以进一步规范和优化，使其与业务流程及内控管理机制更加匹配。由于公司存货型号繁多、单位物料价值相对较低、收发频繁、原材料价格波动的经营特点，移动加权平均法不仅与公司业务流程相匹配，更能真实、动态地反映存货价值与生产成本，在提升核算效率的同时，为公司日常定价、销售决策与成本、库存管理等提供了有力支持，具有充分的业务合理性与管理价值。

3、与同行业公司相比是否存在明显差异

公司与同行业可比公司的成本结转方法及存货发出原则对比情况如下：

公司	成本结转方法	存货发出原则
华塑科技（301157.SZ）	月末一次加权平均法	未披露
科列技术（832432.NQ）	加权平均法	未披露
力高新能	月末一次加权平均法	未披露
商络电子（300975.SZ）	移动加权平均法	实物按批次进行管理，遵循先进先出原则发出
雅创电子（301099.SZ）	加权平均法	实物遵循先进先出原则发出
云汉芯城（301563.SZ）	月末一次加权平均，按“订单+型号”批次核算	实物按“采购订单+型号”批次发出
嘉立创	月末一次加权平均	实物遵循先进先出原则发出
公司	移动加权平均法	实物遵循先进先出原则发出

由上表可知，除云汉芯城采用“订单+型号”批次核算外，其他同行业可比公司均采用加权平均法进行成本结转，同时遵循先进先出原则进行出库管理，公司成本结转方法及存货发出原则与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

4、模拟测算不同存货结转方式对发行人存货、成本、利润及毛利率的具体影响

公司存货采用移动加权平均法结转成本，实物管理则遵循先进先出原则，故按实物管理原则，模拟存货采用先进先出法结转成本，测算对公司存货、成本、利润以及毛利率的影响，具体情况如下：

单位：万元

2025.6.30/2025 年 1-6 月			
项目	移动加权平均法 A	先进先出法（模拟）B	影响金额/百分点 C=B-A
存货	11,613.20	11,561.28	-51.93
营业成本	40,523.28	40,534.54	11.26
净利润	8,168.42	8,158.85	-9.57
毛利率	29.41%	29.39%	-0.02%
2024.12.31/2024 年度			
项目	移动加权平均法 A	先进先出法（模拟）B	影响金额/百分点 C=B-A
存货	9,527.03	9,486.37	-40.66
营业成本	52,349.57	52,364.11	14.54
净利润	9,344.49	9,332.13	-12.36
毛利率	28.57%	28.55%	-0.02%
2023.12.31/2023 年度			
项目	移动加权平均法 A	先进先出法（模拟）B	影响金额/百分点 C=B-A
存货	14,079.63	14,053.51	-26.12
营业成本	53,408.23	53,427.11	18.88
净利润	11,337.85	11,321.80	-16.05
毛利率	30.06%	30.03%	-0.02%
2022.12.31/2022 年度			
项目	移动加权平均法 A	先进先出法（模拟）B	影响金额/百分点 C=B-A
存货	15,861.79	15,854.56	-7.24
营业成本	63,920.67	63,914.73	-5.94
净利润	9,242.40	9,247.45	5.05
毛利率	24.82%	24.83%	0.01%

注：采用先进先出法模拟测算存货进销存确定期末存货金额，未考虑其他影响，营业成本影响金额系最大影响数。

由上表可知，报告各期期末存货测算差异金额分别为-7.24万元、-26.12万元、-40.66万元及-51.93万元；报告各期营业成本测算差异金额分别为-5.94万元、18.88万元、14.54万元及11.26万元；报告各期净利润测算差异金额分别为5.05万元、-16.05万元、-12.36万元及-9.57万元；报告各期毛利率测算差异分别为0.01%、-0.02%

、-0.02%及-0.02%。模拟测算结果显示，采用移动加权平均法和先进先出法的结转方式对存货、成本、利润以及毛利率的影响较小。

报告期内，公司采用移动加权平均法和先进先出法的结转方式对存货、成本、利润以及毛利率的影响较小，采用不同的结转方式对公司经营业绩不存在重大影响，在公司现有管理需求和管理水平下采用移动加权平均法的结转方式有利于更好地实现成本动态管理，实现对生产成本的精细化管控，更真实反映公司存货价值和生产成本，进一步提升公司的经营管理水平，与公司业务流程相匹配。

（二）说明针对库龄1年以内存货的跌价准备计提情况，结合两类业务的产品销售价格变动，说明相关存货是否存在减值迹象，是否进行减值测试，库龄1年以内的存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定

1、库龄1年以内存货的跌价政策

公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，对于可变现净值低于成本的存货，计提存货跌价准备。公司库龄1年以内存货的可变现净值确定原则如下：

可直接对外销售的存货，存货库龄在1年以内的组合，对于资产负债表日后实际实现销售的存货，根据资产负债表日后实现的销售价格确定预计售价，按存货的预计售价减去估计的销售费用、返利以及相关税费后的金额确定其可变现净值；对于资产负债表日后尚未对外销售的存货，以过去12个月的历史最新售价确定未来预计售价，按存货的预计售价减去估计的销售费用、返利以及相关税费后的金额确定其可变现净值。需要经过加工的原材料、半成品等存货，如其产成品存在减值或亏损情况，则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。对于明显存在减值迹象的存货，公司综合判断确定其可变现净值。

2、库龄1年以内存货的跌价准备计提情况

报告期各期末，公司库龄1年以内存货的跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	业务类型	库龄1年以内存货余额	存货跌价准备	计提比例
2025.06.30	元器件应用方案	5,811.90	548.60	9.44%
	电池电源控制系统	6,395.99	46.09	0.72%
	合计	12,207.89	594.68	4.87%
2024.12.31	元器件应用方案	5,894.75	646.35	10.96%

期间	业务类型	库龄 1 年以内存货余额	存货跌价准备	计提比例
2023.12.31	电池电源控制系统	4,369.54	90.91	2.08%
	合计	10,264.29	737.26	7.18%
	元器件应用方案	10,294.55	835.66	8.12%
	电池电源控制系统	4,662.95	42.21	0.91%
2022.12.31	合计	14,957.50	877.87	5.87%
	元器件应用方案	11,003.23	147.13	1.34%
	电池电源控制系统	5,154.93	149.23	2.89%
	合计	16,158.15	296.36	1.83%

报告期各期末，公司库龄1年以内存货的跌价准备计提金额分别为296.36万元、877.87万元、737.26万元及594.68万元，计提比例分别为1.83%、5.87%、7.18%及4.87%。其中，元器件应用方案库龄1年以内存货的跌价准备计提金额分别为147.13万元、835.66万元、646.35万元及548.60万元，计提比例分别为1.34%、8.12%、10.96%及9.44%。公司电池电源控制系统库龄1年以内存货的跌价准备计提金额分别为149.23万元、42.21万元、90.91万元及46.09万元，计提比例分别为2.89%、0.91%、2.08%及0.72%。2023年末，公司1年以内库龄存货的跌价准备计提比例较上年末增长较大，主要系当期受下游行业采购需求下滑导致的产品市场价格下降影响，期末元器件应用方案业务存货可变现净值下降所致。

3、结合两类业务的产品销售价格变动，说明相关存货是否存在减值迹象，是否进行减值测试

公司存货包括电池电源控制系统业务存货与元器件应用方案业务存货。公司根据企业会计准则和公司存货跌价政策，识别库龄在1年以内的存货是否存在减值迹象，并对存在减值迹象的存货执行减值测试。元器件应用方案业务方面，相关产品均为标准产品，公司严格遵循存货跌价政策确定预计售价，并对所有库龄在1年以内的该类存货执行了减值测试。电池电源控制系统业务方面，相关产品定制化程度及毛利率相对较高，通常对应具体销售订单。公司依据存货跌价政策，结合1年以内存货的实际情况，在资产负债表日对存货是否存在减值迹象进行评估。评估内容包括但不限于：合同是否取消、产品是否亏损、合同是否亏损、技术淘汰、呆滞或报废等情况。如识别出减值迹象，公司对相关产品进行减值测试，并按照成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司对两类业务的存货跌

价处理均严格执行《企业会计准则》的相关规定及公司存货跌价政策，减值测试流程规范、存货跌价准备计提充分，能够公允反映报告期末存货的实际价值，具体情况如下：

（1）电池电源控制系统

1) 销售价格变动对存货减值风险影响较小

公司电池电源控制系统业务产品包括电池管理系统、PACK及配件等。其中电池管理系统销售收入占电池电源控制系统业务销售收入的比例平均在95%以上，是公司电池电源控制系统业务产品售价的主要影响因素。

报告期内，公司电池管理系统产品的平均单位售价、平均单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：万元、元/套（件）				
期间	收入金额	平均单位售价	平均单位成本	毛利率
2025年1-6月	34,795.07	370.90	226.42	38.95%
2024年度	37,880.61	392.77	237.39	39.56%
2023年度	45,899.70	417.25	255.96	38.66%
2022年度	38,051.43	396.43	254.63	35.77%

报告期内，公司电池管理系统的平均单位售价与平均单位成本整体呈同向下降趋势，两者变动趋势基本一致。公司电池电源控制系统业务主要采取成本加成的定价方式和策略，凭借技术优势及较强的议价能力，公司具备向下游传导原材料价格波动的能力，因此尽管各年度产品平均单位售价与平均单位成本存在一定波动，但产品平均毛利率始终维持在较高水平，且波动幅度较小。考虑销售费用率后，公司电池电源控制系统业务产品整体销售价格仍高于存货成本。因此，公司电池电源控制系统业务产品销售价格的波动对存货减值风险的影响较小。

2) 公司电池电源控制系统业务库龄1年以内存货根据是否存在减值迹象，对相关存货进行减值测算并计提存货跌价准备

公司电池电源控制系统主要采取“以销定采+安全库存”的采购模式及“以销定产+适当备货”的生产模式，产品具有定制化特征，产品毛利率相对较高，公司大部分产成品库存已对应具体销售订单，且不存在亏损合同。因此电池电源控制系统业务相关存货通常不存在存货减值风险。同时，公司持续加强存货管理，不

断提升库存周转效率，对于预计无法销售或继续使用的存货，公司会及时进行相应处理。

电池电源控制系统产品的原材料、半成品通常不对外出售，产品附加值较高，相关原材料及半成品经生产加工后，所生产产品的预计可变现净值高于成本。基于历史生产经营情况，库龄1年以内的原材料基本均能正常投入生产流程，为生产而储备的原材料、半成品具备持续利用价值。

基于上述因素，除部分因订单取消、使用频率较低、呆滞或报废等存在明显减值迹象的存货外，公司预计其他电池电源控制系统业务存货的可变现净值高于其账面价值，存货整体不存在明显的减值迹象。对于存在减值迹象的相关存货，公司已按存货跌价政策要求进行减值测试并计提相应跌价准备，整体而言，公司电池电源控制系统业务的存货出现大规模跌价的风险较低，公司存货跌价准备计提充分。

（2）元器件应用方案

报告期内，公司元器件应用方案业务产品的平均单位售价、平均单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：万元、元/PCS			
期间	平均单位售价	平均单位成本	毛利率
2025 年 1-6 月	0.88	0.76	13.53%
2024 年度	0.69	0.58	16.02%
2023 年度	0.61	0.51	16.58%
2022 年度	0.70	0.59	15.85%

注：平均单位售价、平均单位成本已剔除净额法核算下销量的影响。

由上表可知，报告期内，公司元器件方案业务产品平均单位售价、平均单位成本整体呈先下降后上升趋势，二者变动趋势一致，受物料结构变动影响各年度有所波动。公司元器件应用方案业务主要采取成本加成的定价模式与策略，销售单价与采购成本变动存在联动性，报告期内虽然公司产品价格存在一定的波动，但相应产品仍具备一定的利润空间，毛利率相对稳定，各期平均在15%左右上下波动。同时，公司不断加强存货管理水平，合理规划备货规模，以降低市场价格波动给公司带来的不利影响。

另一方面，2022年以来，受市场供给关系变化影响，电子元器件市场价格整体进入下降通道，在此背景下，公司预计部分产品存在减值迹象，公司充分考虑元器件应用方案业务产品特点及不同产品差异情形，并根据公司存货跌价准备计提政策对元器件应用方案业务的全部存货执行了减值测试，并足额计提了存货跌价准备。

综上所述，公司已根据两类业务的业务模式、产品特点、市场价格变动等因素对不同业务的存货是否存在减值迹象进行识别，并根据是否存在减值迹象及公司存货跌价准备计提政策进行减值测试，充分计提了存货跌价准备。

4、库龄1年以内的存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 电池电源控制系统业务

报告各期末，公司电池电源控制系统业务库龄1年以内的存货期后1年的结转情况如下：

单位：万元			
期间	库龄1年以内存货余额	期后1年结转金额	期后结转比例
2025.06.30	6,395.99	5,918.77	92.54%
2024.12.31	4,369.54	4,163.20	95.28%
2023.12.31	4,662.95	4,211.48	90.32%
2022.12.31	5,154.93	4,870.72	94.49%

注：2024年末及2025年6月末存货的期后结转金额为截至2025年11月24日数据。

由上表可知，报告期各期末，公司电池电源控制系统业务库龄1年以内的存货在期后1年的结转比例分别为94.49%、90.32%、95.28%和92.54%，期后结转比例较高，对应各期末的存货跌价计提比例分别为2.89%、0.91%、2.08%及0.72%，各期末库龄1年以内存货的跌价准备计提比例与期后1年的结转比例基本匹配，存货跌价准备计提充分。其中，2023年末公司库龄1年以内存货的期后结转比例相对较低，主要系受2024年上半年电池电源控制系统业务终端户储市场需求下降影响，产品销售不及预期，进而导致2023年末库龄1年以内的存货期后结转比例较低。

整体而言，公司电池电源控制系统业务库龄1年以内的存货期后1年结转比例与存货跌价计提比例基本匹配，库龄1年以内的存货跌价准备计提充分。

（2）元器件应用方案业务

报告各期末，公司元器件应用方案业务库龄1年以内的存货期后1年的结转情况如下：

单位：万元

期间	库龄 1 年以内存货余额	期后 1 年结转金额	期后结转比例
2025.06.30	5,811.90	4,364.91	75.10%
2024.12.31	5,894.75	4,917.40	83.42%
2023.12.31	10,294.55	9,069.02	88.10%
2022.12.31	11,003.23	8,411.48	76.45%

注：2024年末及2025年6月末存货的期后结转金额为截至2025年11月24日数据。

由上表可知，报告期各期末，公司库龄1年以内结存存货期后1年的结转比例分别为76.45%、88.10%、83.42%和75.10%，期后结转比例较高，对应各期末的存货跌价计提比例分别为1.34%、8.12%、10.96%及9.44%，各期末库龄1年以内的存货跌价准备计提比例与期后结转比例基本匹配，存货跌价准备计提充分。其中，2022年期末库龄1年以内的存货跌价计提比例与期后结转比例不匹配，主要系：一方面，受2022年上半年元器件应用方案下游市场需求旺盛影响，公司对未来的销售预期较为乐观，于当年度第4季度进行了较大规模的备货，导致期末存货金额显著增加。但2023年元器件应用方案业务销售不及预期，导致2022年期末库龄1年以内的存货期后结转比例较低，公司已于2023年相应计提存货跌价准备。另一方面，2022年末，由于相关备货库存流动性较高、库龄相对较短，可变现净值较高，存货减值风险较低，因此当期末公司库龄1年以内存货的跌价准备计提比例较小，两方面因素导致当期末库龄1年以内的存货跌价计提比例与期后结转比例不匹配，具有合理的业务原因。

整体而言，公司元器件应用方案业务库龄1年以内的存货期后1年的结转比例与存货跌价计提比例基本匹配，库龄1年以内的存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司各期末库龄1年以内存货的跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

【会计师核查程序及核查意见】

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）关于收入确认

1、核查程序

针对相关事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）访谈发行人财务人员及业务人员，获取并复核发行人特殊业务登记台账及收入成本明细表，了解发行人总额法、净额法确认收入对应的具体业务类型、金额及占比情况，了解不同业务收入确认方式下业务流程及财务核算流程，了解相关的内部控制制度的建立及执行情况，了解并获取相关特殊销售业务客观证据及留痕情况。

（2）获取净额法收入确认相关的内部控制制度文件，分析相关内控机制能否保证报告期内收入总额法及净额法核算的准确性，核查公司特殊销售业务内控整改情况。

（3）获取发行人特殊业务销售台账，访谈相关业务人员以了解交易背景，并审阅相关合同及沟通记录；通过对特殊业务客户进行现场走访、获取客户出具的确认函或与客户邮件确认等方式，核实其交易模式；分析相关业务的商业实质，并依据《企业会计准则》判断其会计处理是否准确。

（4）获取发行人销售清单，分析报告期内主要客户的收入变动情况及变动原因，识别是否存在新增特殊业务模式。

（5）获取发行人收入成本表，分析各客户毛利率水平，对于毛利率较低或较为固定的客户，进一步审阅其交易内容，结合合同、邮件等支持性文件，判断发行人在该类交易中是否为主要责任人，以及相关收入是否应当按净额法进行核算。

（2）核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人主要以总额法确认收入，以净额法确认的收入金额及占比较低，以净额法核算的业务类型包括客供料、向客户采购委托加工服务、代理交付或采购三种。

(2) 2022年至2024年，公司始终基于对业务实质的深刻理解，严格遵循企业会计准则的核算要求，对相关收入按总额法与净额法的区分清晰、判断合理，确保了以净额法列报的营业收入准确，反映了发行人的业务实质，但在收入确认方法的净额法内部控制上存在形式上的不足。2025年公司建立并实施了收入确认特殊销售业务内控制度，自该制度运行以来，所有净额法确认的收入均已具备充分的客观证据支持、规范的书面记录及完整的审批留痕，内控机制能够持续、有效地保障净额法核算的准确性。

(3) 报告期内，发行人关于净额法的相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(二) 关于贸易销售

1、核查程序

针对相关事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅发行人销售明细表，查阅下游行业相关资料，了解报告期内发行人贸易模式的销售规模、占比及变化情况，了解各期主要贸易商客户情况，分析贸易商客户销售金额及占比的变动与下游市场需求变动是否匹配。

(2) 访谈发行人销售人员，登陆贸易商客户官网、企查查（<https://www.qcc.com/>）及国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>）等，了解发行人对于贸易商客户的经营策略，了解发行人与主要贸易商客户的历史合作情况、主要贸易商客户下游主要领域、主要贸易商客户的主营业务及经营情况等信息，了解发行人贸易商客户销售的定价策略及其与制造商客户定价策略是否存在差异。

(3) 访谈发行人财务人员，了解发行人给予贸易商客户的信用政策情况，了解发行人对于贸易商客户与制造商客户在信用政策方面是否存在差异。

(4) 查阅发行人销售明细表，了解报告期内发行人对WEHAN Inc.的销售收入及其变动情况。

(5) 访谈发行人管理人员，了解发行人对WEHAN Inc.销售收入变动的原因，分析相关变动的合理性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人贸易模式销售收入及占比呈逐年下降趋势，主要系受市场供需关系变化影响，下游行业需求变动所致，具有合理的业务原因。

（2）报告期内，发行人对于贸易商客户的产品定价相对制造商客户更高，信用期相对于制造商客户也更短，主要系发行人贸易商客户的订单量及采购规模相对于制造商客户通常较小，其市场地位及行业影响力也较低，贸易商客户在商业谈判中的话语权相对较低所致，具有合理性。

（3）报告期内，发行人对WEHAN Inc.销售规模先增后减，主要系受终端客户新款产品市场销售情况变动影响，使得其对相关IC芯片的生产需求量随之变动所致，具有合理性。

（三）存货成本结转核算准确性

1、核查程序

针对相关事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅企业会计准则及应用指南关于存货结转方式的规定，询问发行人选择移动加权平均法核算的原因，了解公司管理层需求、存货性质及业务流程，分析公司选择移动加权平均法结转存货的合理性，是否符合企业会计准则相关规定。

（2）获取发行人报告期内采购明细表，查阅分立器件及集成电路市场价格信息，分析采购价格变动情况；访谈发行人财务人员及业务人员，查阅发行人相关内部控制制度，了解发行人产品生产和发货业务流程、相关内控管理措施；查询同行业可比公司的成本结转方法及存货发出原则，分析移动加权平均法是否能够真实反映发行人存货价值和生产成本，与发行人业务流程是否匹配，与同行业公司相比是否存在明显差异。

（3）获取并复核发行人按先进先出法结转存货的模拟测算数据，分析模拟测算数据与各期财务报表数据的差异对发行人存货、成本、利润及毛利率是否构成重大影响。

(4) 访谈发行人财务人员，了解发行人存货跌价准备计提政策；获取发行人存货跌价准备计提明细表、存货期后结转明细表及收入成本明细表，访谈发行人财务人员及业务人员，了解两类业务的产品销售价格变动情况，了解库龄1年以内存货的跌价准备计提情况，了解相关存货是否存在减值迹象、是否进行减值测试，统计各期末库龄1年以内存货期后一年的结转情况，分析库龄1年以内的存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 在发行人现有管理需求和管理水平下，采用移动加权平均法能够真实反映公司存货价值和生产成本，并与发行人业务流程相匹配，与同行业公司相比不存在明显差异；采用移动加权平均法与先进先出法的结转方式对发行人存货、成本、利润以及毛利率的影响较小，不同结转方式对发行人经营业绩不存在重大影响。

(2) 报告期各期末，发行人库龄1年以内存货的跌价准备计提金额分别为296.36万元、877.87万元、737.26万元及594.68万元，计提比例分别为1.83%、5.87%、7.18%及4.87%；报告期各期末，发行人部分库龄1年以内的存货存在减值迹象，发行人已根据相关存货是否存在减值迹象，对相关存货进行减值测试并计提存货跌价准备，发行人库龄1年以内存货的跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、请保荐机构、申报会计师：(1) 说明对客户及供应商核查的各项程序的样本范围及选取依据，结合样本代表性说明核查范围的充分性。(2) 针对函证程序，说明回函不符及未回函的情况，回函不符及未回函原因，执行的替代核查程序及有效性。(3) 说明对贸易商采取的具体核查方式、过程、范围、结论，形成相关结论意见的核查证据是否充分，终端销售真实性的核查是否充分。(4) 对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-10的相关要求，对发行人内控机制及执行情况进行核查，说明在用章管理、项目立项、付款审批、代理销售、研发项目及工时统计、存货核算及减值计提、股份支付等方面是否存在内控不规范情形及整改情况，是否对内控制度有效性构成重大不利影响。

(一) 说明对客户及供应商核查的各项程序的样本范围及选取依据，结合样本代表性说明核查范围的充分性

1、客户核查情况

公司客户各项核查情况如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
销售金额		57,407.55	73,288.51	76,359.08	85,022.89
现场走访	样本范围及选取依据	1、报告期各期集团口径前三十大客户； 2、新增合作交易当年金额超 200 万元的客户； 3、客户成立当年或次年交易金额超 200 万元的客户； 4、单独年份交易金额超 200 万元的贸易商客户； 5、报告期内销售收入变动较大的客户； 6、选取部分涉及净额法且按总额计交易金额超 500 万元的客户； 7、按比例抽取的客户。按照交易金额从大到小排序，除按照上述选取原则选取的客户外，覆盖当期收入金额 70% 以上的其他客户。 8、随机抽取的客户。			
	走访金额	41,571.13	52,774.15	60,599.94	67,765.66
	走访比例	72.41%	72.01%	79.36%	79.70%
客户函证	样本范围及选取依据	1、按照交易金额及应收账款余额从大到小排序，依据重要性原则，选取交易金额在 300 万元以上或应收账款余额在 200 万元以上的客户； 2、除按照上述选取原则选取的客户外，随机抽取部分客户函证，函证金额不低于当期收入金额的 80%。			
	函证金额	46,724.24	59,329.04	66,121.20	69,775.01
	函证比例	81.39%	80.95%	86.59%	82.07%
销售细节测试	样本范围及选取依据	按收入确认凭证金额从大到小排序，依据重要性原则，按比例选取收入确认凭证金额在 15 万元以上的样本，并随机抽取收入确认凭证金额在 15 万元以下的样本作为细节测试的样本。			
	测试金额	22,883.72	30,209.68	41,140.36	45,724.74
	测试比例	39.86%	41.22%	53.88%	53.78%

报告期内，申报会计师实施了客户走访程序、函证及细节测试等核查程序，在选取访谈样本时，综合考虑对报告期内样本的代表性，对剩余部分采用抽样的方法选取样本，抽样具有随机性。

(1) 客户走访：申报会计师对报告期内主要客户及主要新增客户开展实地走访，了解客户与公司之间的商业背景、交易原因、交易金额及是否存在关联关系等；如上表所示，客户走访选取的样本在不同的客户类型均有覆盖，具有代表性。

(2) 客户函证：对报告期内主要客户执行函证程序，针对回函不符的情况编制余额调节表；对未回函客户实施替代测试，检查相关合同/订单、出库单、送货单、对账单、销售发票及银行收款回单等原始资料，核实交易金额的准确性；如上表所示，申报会计师根据重要性原则，函证选取的样本采用客户交易金额及往来余额分层的方式，在不同层级客户类型均有覆盖及被抽取的可能性，具有代表性。

(3) 销售细节测试：针对公司报告期内的收入情况，依据收入确认政策，执行收入细节测试，核验出库单、送货单或对账单、收入确认凭证等关键支持性文件，以验证收入确认的真实性；如上表所示，申报会计师根据重要性原则，销售细节测试选取的样本采用收入确认凭证金额分层的方式，在不同层级凭证均有覆盖及被抽取的可能性，具有代表性。

2、供应商核查情况

报告期内，公司供应商各项核查情况如下：

单位：万元				
项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
采购金额	44,327.01	49,880.51	55,513.12	70,580.64
现场走访	样本范围及选取依据	1、报告期各期集团口径前二十大供应商； 2、新增合作交易当年金额超 200 万元的供应商； 3、成立当年及次年交易金额超 200 万元的供应商； 4、涉及净额法且按总额计算交易金额超 500 万的供应商； 5、按比例抽取的供应商。按照交易金额从大到小排序，除按照上述选取原则选取的供应商外，覆盖当期采购金额 80% 以上的其他供应商； 6、随机抽取的供应商。		
	走访金额	35,574.34	40,121.17	45,383.60
	走访比例	80.25%	80.43%	81.75%
供应商函证	样本范围及选取依据	1、按照采购交易金额及应付账款余额从大到小排序，依据重要性原则，选取采购金额在 200 万元以上或应付账款余额在 100 万元以上的供应商； 2、除按照上述选取供应商原则外，随机抽取了部分供应商进行函证，函证金额不低于当前采购额的 80%。		
	函证金额	35,538.84	41,508.45	48,196.96
	函证比例	80.17%	83.22%	86.82%
采购细节测试	样本范围及选取依据	按采购暂估凭证金额从大到小排序，依据重要性原则，选取采购暂估确认凭证金额在 30 万元及委托加工费 5 万元以上的样本，并随机抽取部分样本作为细节测试的样本。		
	测试金额	18,750.02	18,154.72	24,892.77
	测试比例	42.30%	36.40%	44.84%

注：采购金额系公司原材料采购额及委托加工采购额加总数。

报告期内，申报会计师实施了供应商走访程序、函证及细节测试等核查程序，在选取访谈样本时，综合考虑对报告期内样本的代表性，对剩余部分采用抽样的方法选取样本，抽样具有随机性。

(1) 供应商走访：实地走访主要供应商，了解其基本情况、经营状况、与公司合作背景、交易内容、结算方式及是否存在关联关系等；如上表所示，供应商走访选取的样本在不同的供应商类型均有覆盖，具有代表性。

(2) 供应商函证：对报告期内主要供应商实施函证程序，对未回函供应商执行替代测试，针对回函不符情形进行差异分析并收集相关支持资料；申报会计师

根据重要性原则，供应商函证选取的样本采用供应商交易金额及往来余额分层的方式，在不同层级供应商类型均有覆盖及被抽取的可能性，具有代表性。

（3）采购细节测试：获取采购订单、入库单、入账凭证等原始单据，执行采购细节测试，以验证采购业务的真实性；如上表所示，申报会计师根据重要性原则，采购细节测试选取的样本采用采购入库暂估凭证金额分层的方式，在不同层级凭证均有覆盖及被抽取的可能性，具有代表性。

综上所述，申报会计师认为核查选取的样本范围具有代表性，是充分适当的。

（二）针对函证程序，说明回函不符及未回函的情况，回函不符及未回函原因，执行的替代核查程序及有效性

1、客户函证

（1）报告各期客户函证回函情况

①销售收入函证

报告期各期，申报会计师对发行人营业收入执行函证程序情况如下：

单位：万元				
项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入金额（A）	57,407.55	73,288.51	76,359.08	85,022.89
发函金额（B）	46,724.24	59,329.04	66,121.20	69,775.01
发函比例（C=B/A）	81.39%	80.95%	86.59%	82.07%
回函金额（D）	46,724.24	57,892.54	65,878.46	69,563.84
回函比例（E=D/B）	100.00%	97.58%	99.63%	99.70%
回函相符金额（F）	31,811.06	31,051.39	46,423.98	39,723.46
回函不符金额（J）	14,913.18	26,841.15	19,454.48	29,840.38
未回函金额（K）	-	1,436.50	242.74	211.17
经调节或替代测试可确认金额（G）	14,913.18	28,277.65	19,697.22	30,051.55
可确认金额合计（H=F+G）	46,724.24	59,329.04	66,121.20	69,775.01
可确认金额占收入金额的比例（I=H/A）	81.39%	80.95%	86.59%	82.07%

②应收账款函证

报告期各期，申报会计师对发行人应收账款执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2025年 6月30日	2024年 12月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日
应收账款余额（A）	33,756.82	25,738.13	14,848.03	29,810.17
发函金额（B）	30,727.07	23,209.66	13,939.25	28,060.28
发函比例（C=B/A）	91.02%	90.18%	93.88%	94.13%
回函金额（D）	30,727.07	22,785.91	13,851.47	27,864.29
回函比例（E=D/B）	100.00%	98.17%	99.37%	99.30%
回函相符金额（F）	19,864.63	8,500.05	8,829.51	10,677.88
回函不符金额（J）	10,862.44	14,285.86	5,021.96	17,186.41
未回函金额（K）	-	423.75	87.78	195.99
经调节或替代测试可确认金额（G）	10,862.44	14,709.61	5,109.74	17,382.40
可确认金额合计（H=F+G）	30,727.07	23,209.66	13,939.25	28,060.28
可确认金额占应收账款比例（I=H/A）	91.02%	90.18%	93.88%	94.13%

③合同负债函证

报告期各期，申报会计师对发行人合同负债执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年 12月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日
合同负债余额（A）	633.91	489.16	336.84	512.69
发函金额（B）	157.08	332.51	188.93	298.57
发函比例（C=B/A）	24.78%	67.98%	56.09%	58.24%
回函金额（D）	157.08	332.03	188.93	298.57
回函比例（E=D/B）	100.00%	99.86%	100.00%	100.00%
回函相符金额（F）	122.71	282.95	160.75	264.19
回函不符金额（J）	34.37	49.08	28.18	34.38
未回函金额（K）	-	0.48	-	-
经调节或替代测试可确认金额（G）	34.37	49.56	28.18	34.38
函证确认金额（H=F+G）	157.08	332.51	188.93	298.57
函证确认金额占合同负债比例（I=H/A）	24.78%	67.98%	56.09%	58.24%

（2）客户函证回函不符情况

发行人客户函证不符原因主要系入账时间性差异、暂估金额差异所致，具体原因如下：

入账时间性差异：发行人严格遵循权责发生制，以客户签收日期或寄售客户领用/对账日期作为收入确认时点，并据此计入相应会计期间。而部分客户采购入库时点与公司收入确认时点存在差异，导致该部分客户对函证数据作出了回函不符的处理。

暂估金额差异：发行人基于权责发生制，在确认收入时对应收账款进行暂估，该暂估金额包含增值税销项税额；而该部分客户在对其应付账款进行暂估时，通常仅按不含税价款入账。双方在暂估阶段核算口径的不同，导致了往来款项金额在增值税额上的差异，因此客户对函证数据作出了回函不符的处理。

针对回函不符的函证，申报会计师获取了相关证据，包括：

①获取回函差异调节表，并与发行人财务及业务人员对差异原因进行核实与分析；

②针对回函差异：A、获取对应的销售订单、销售发票、发货单、物流单、签收单或对账单等资料，核实公司确认相关收入确认时点的准确性；B、获取了暂估未开票明细计算增值税销项税额，并与回函差异进行核对，验证差异的合理性；C、针对客户采购额统计口径差异，与客户进行沟通确认提供数据的口径，核实差异是否确因统计口径不同所致；针对其他差异，抽查了相关交易的支持性单据，确认单据金额与回函差异是否一致。

（3）客户函证未回函情况

针对未回函部分，申报会计师执行了替代测试，获取了与收入确认相关的支持性证据，包括：销售订单、销售发票、物流单、送货单、收入确认凭证、付款凭证、银行回单及期后回款等资料，各期末回函替代程序执行比例均为100%。

综上所述，报告期内，针对客户不符回函及未回函情况，申报会计师均执行了有效替代程序。

2、供应商函证

(1) 报告各期供应商回函

① 供应商采购额函证

报告期各期，申报会计师对发行人采购金额执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额 (A)	44,327.01	49,880.51	55,513.12	70,580.64
发函金额 (B)	35,538.84	41,508.45	48,196.96	61,906.01
发函比例 (C=B/A)	80.17%	83.22%	86.82%	87.71%
回函金额 (D)	35,538.84	41,508.45	48,196.96	61,906.01
回函比例 (E=D/B)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符金额 (F)	18,712.87	14,422.40	21,973.34	19,259.42
回函不符金额 (J)	16,825.97	27,086.05	26,223.62	42,646.59
未回函金额 (K)	-	-	-	-
经调节或替代测试可确认金额 (G)	16,825.97	27,086.05	26,223.62	42,646.59
可确认金额合计 (H=F+G)	35,538.84	41,508.45	48,196.96	61,906.01
可确认金额占采购金额的比例 (I=H/A)	80.17%	83.22%	86.82%	87.71%

注：采购金额系公司原材料采购额及委托加工采购额加总数，下同。

② 供应商应付账款函证

报告期各期，申报会计师对发行人应付账款执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应付账款金额 (A)	26,237.26	16,688.87	7,734.49	15,655.73
发函金额 (B)	20,412.00	13,367.05	6,583.86	13,390.62
发函比例 (C=B/A)	77.80%	80.10%	85.12%	85.53%
回函金额 (D)	20,412.00	13,367.05	6,583.86	13,390.62
回函比例 (E=D/B)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符金额 (F)	12,736.21	6,162.11	3,838.15	7,144.05
回函不符金额 (J)	7,675.79	7,204.94	2,745.71	6,246.57
未回函金额 (K)	-	-	-	-
经调节或替代测试可确认金额 (G)	7,675.79	7,204.94	2,745.71	6,246.57
可确认金额合计 (H=F+G)	20,412.00	13,367.05	6,583.86	13,390.62
可确认金额占应付账款金额的比例 (I=H/A)	77.80%	80.10%	85.12%	85.53%

③ 供应商预付款项函证

报告期各期，申报会计师对发行人预付款项执行函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
预付款项金额（A）	83.98	1,109.95	1,198.49	838.98
发函金额（B）	-	1,061.00	1,172.73	812.02
发函比例（C=B/A）	-	95.59%	97.85%	96.79%
回函金额（D）	-	1,061.00	1,172.73	812.02
回函比例（E=D/B）	-	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符金额（F）	-	85.67	146.22	312.06
回函不符金额（J）	-	975.33	1,026.51	499.96
未回函金额（K）	-	-	-	-
经调节或替代测试可确认金额（G）	-	975.33	1,026.51	499.96
可确认金额合计（H=F+G）	-	1,061.00	1,172.73	812.02
可确认金额占预付款项金额的比例（I=H/A）	-	95.59%	97.85%	96.79%

（2）供应商函证回函不符情况

发行人供应商函证不符主要系入账时间性差异、暂估金额差异、返利差异所致，具体原因如下：

入账时间性差异：发行人严格遵循权责发生制，对于采购的货物，按其签收日期确认应付账款并计入相应期间。而部分供应商的确认收入时点与公司确认采购的时点存在差异，导致该部分供应商对函证数据作出了回函不符的处理。

暂估金额差异：部分供应商在对往来款项进行回函核对时，于双方对增值税的账务处理原则不同。发行人基于权责发生制，对于已收货未收票的采购，按不含税价格暂估应付账款，暂估金额不确认进项税额；而该部分供应商在对其应收账款进行暂估时，其暂估金额包含增值税销项税额。双方在暂估阶段核算口径的不同，导致往来款项金额在增值税额上的差异。

返利差异：部分供应商回函金额未包含发生的返利等应减项，导致其确认金额与公司函证金额存在差异。

针对回函不符的函证，申报会计师获取了相关证据，包括：

①获取不符函证调节表，并与公司财务及业务人员对差异原因进行核实与分析；

②针对回函差异：A、获取对应的采购订单、发票、送货单、入库单、物流单、入账凭证等资料，核实公司采购确认时点的准确性；B、针对暂估税差异，

获取了暂估未开票明细计算增值税销项税额，并与回函差异进行核对，验证差异的合理性；C、针对供应商交易额统计口径差异，与供应商进行沟通确认提供数据的口径，核实差异是否因统计口径不同所致；针对其他差异，抽查了相关交易的支持性单据，确认单据金额与回函是否差异一致。

（3）供应商函证未回函情况

报告期内，供应商函证均已收回，不存在未回函情况。

综上所述，报告期内，针对供应商不符回函及未回函情况，申报会计师均执行了有效替代程序。

（三）说明对贸易商采取的具体核查方式、过程、范围、结论，形成相关结论意见的核查证据是否充分，终端销售真实性的核查是否充分

1、核查方式、范围及获取的核查证据

申报会计师对发行人贸易商客户销售执行了如下核查程序：

（1）对发行人管理人员进行访谈，了解报告期内贸易商客户销售的业务模式、贸易商客户销售收入变动的原因。

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询主要贸易商客户的工商信息，了解其主营业务、注册资本、股权结构、董监高等相关信息，分析其采购规模与其经营规模是否匹配，核查其与公司是否存在关联关系。

（3）进行大额银行流水核查，核查发行人及其子公司与贸易商客户是否存在除正常经营往来以外的其他异常资金往来，核查发行人核心岗位人员是否与贸易商客户存在异常资金往来。

（4）对发行人主要贸易商客户执行走访、函证程序，并通过对贸易商客户销售执行细节测试、向贸易商客户发送终端销售确认函等，核查贸易商客户销售的真实性。

（5）获取第三方回款明细表；访谈发行人财务人员，了解发行人第三方回款的背景及原因；获取客户出具的付款委托书、第三方回款确认函等资料，以核实贸易商销售真实性。

具体核查范围及获取的核查证据如下：

核查方式	核查范围	核查证据
发行人管理人员访谈	①贸易商客户销售的业务模式 ②贸易商客户销售收入变动	发行人管理人员访谈记录
贸易商客户工商信息核查	报告期内主要贸易商客户	贸易商客户工商信息资料
大额银行流水核查	①发行人及子公司：报告期内所有已开立银行账户（含报告期内注销的账户） ②个人流水核查：控股股东、实际控制人、董事、原监事、高级管理人员、核心业务人员报告期内所有已开立银行账户（含报告期内注销的账户）	发行人及相关个人的银行流水核查表
客户走访	①报告期内单期销售收入在 200 万以上的贸易商客户 ②报告期内单期销售收入变动较大的贸易商客户 ③涉及净额法且交易规模较大的贸易商客户	客户签字盖章确认的访谈记录
客户函证	② 报告期各期前三大或销售收入在 300 万以上的贸易商客户 ②涉及净额法且交易规模较大的贸易商客户 ③随机抽取的其他贸易商客户	客户盖章确认的函证
销售细节测试	按比例抽取报告期各期贸易商客户单笔金额在 15 万以上的销售收入，随机抽取单笔金额在 15 万以下的销售收入	销售业务中的出库单、送货单、物流单据、收入确认凭证等
发送终端销售确认函	①报告期各期前五大贸易商客户 ②报告期各期销售收入在 100 万元以上的贸易商客户 ③销售收入变动较大的贸易商客户 ④随机抽取的单期销售收入在 100 万元以下的贸易商客户	客户盖章确认的确认函
第三方回款核查	报告期内第三方回款情形	客户出具的授权委托书/付款委托书、客户盖章确认的第三方回款确认函等

2、核查过程

申报会计师对发行人贸易商客户的核查情况如下：

（1）贸易商客户走访

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
贸易商客户收入（A）	1,715.63	3,583.48	4,079.21	9,002.14
走访贸易商客户数量	5	8	9	7
已走访客户对应收入（B）	241.21	1,090.15	1,780.08	4,273.45
走访比例（C=B/A）	14.06%	30.42%	43.64%	47.47%

（2）贸易商客户函证

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
贸易商收入金额（A）	1,715.63	3,583.48	4,079.21	9,002.14
发函金额（B）	269.90	908.09	1,873.13	4,566.23
发函比例（C=B/A）	15.73%	25.34%	45.92%	50.72%
回函金额（D）	269.90	908.09	1,873.13	4,566.23
回函比例（E=D/B）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
回函相符金额 (F)	269.90	908.09	1,873.13	4,566.23
相符比例 (G=F/B)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(3) 销售细节测试

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
贸易商客户收入 (A)	1,715.63	3,583.48	4,079.21	9,002.14
细节测试笔数	22	35	26	86
细节测试对应收入 (B)	301.03	526.26	653.62	3,365.00
核查比例 (C=B/A)	17.55%	14.69%	16.02%	37.38%

(4) 发送终端销售确认函

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发送确认函贸易商客户数量	19	22	17	19
发送确认函贸易商客户对应收入金额①	681.41	1,611.52	2,217.57	5,662.18
贸易商客户总收入金额②	1,715.63	3,583.48	4,079.21	9,002.14
发送确认函客户收入金额占比③=①/②	39.72%	44.97%	54.36%	62.90%
反馈终端销售信息的贸易商客户数量	18	19	14	14
反馈终端销售信息的贸易商客户对应收入金额④	574.69	1,500.32	2,016.15	4,759.18
反馈终端销售信息的客户收入占比⑤=④/②	33.50%	41.87%	49.42%	52.87%

根据主要贸易商客户出具的确认函，报告期各期，发行人主要贸易商客户采购发行人的产品尚未实现销售的库存比例情况如下：

单位：万元

客户剩余库存比例区间	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	对应客户销售收入	占比	对应客户销售收入	占比	对应客户销售收入	占比	对应客户销售收入	占比
全部实现销售的客户	169.80	29.55%	1,185.96	79.05%	1,983.59	98.39%	4,687.69	98.50%
库存 5%以下的客户	92.87	16.16%	63.17	4.21%	-	-	-	-
库存 5%-10%的客户	74.96	13.04%	206.70	13.78%	32.56	1.61%	71.49	1.50%
库存 10%以上的客户	237.05	41.25%	44.50	2.97%	-	-	-	-
合计	574.69	100.00%	1,500.32	100.00%	2,016.15	100.00%	4,759.18	100.00%

注：1、剩余库存比例区间中5%以下指〔0，5%〕，5%-10%指〔5%，10%〕，10%以上指〔10%，100%〕。

2、对应客户销售收入指公司对该类客户在当期的全部销售收入。

3、核查结论，形成相关结论意见的核查证据是否充分，终端销售真实性的核查是否充分

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人与贸易商客户的销售为买断式销售，发行人贸易商销售业务真实，不存在贸易商客户期末囤货帮助发行人粉饰业绩的情形。

申报会计师对发行人贸易商销售业务执行了发行人管理人员访谈、工商信息核查、大额银行流水核查、走访、函证、销售细节测试、发送终端销售确认函以及第三方回款核查等核查程序，获取了发行人管理人员访谈记录、主要贸易商客户工商信息资料、发行人及相关个人的银行流水核查表、客户签字盖章确认的访谈记录、客户盖章确认的函证、销售业务抽凭资料、客户盖章确认的终端销售确认函、客户出具的授权委托书/付款委托书、客户盖章确认的第三方回款确认函等核查证据，形成相关结论意见的核查证据充分，终端销售真实性的核查充分。

（四）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-10的相关要求，对发行人内控机制及执行情况进行核查，说明在用章管理、项目立项、付款审批、代理销售、研发项目及工时统计、存货核算及减值计提、股份支付等方面是否存在内控不规范情形及整改情况，是否对内控制度有效性构成重大不利影响

（一）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-10的相关要求，对发行人内控机制及执行情况进行核查

1、核查程序

针对发行人内控机制及执行情况，申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）获取并查阅了公司相关内控制度，了解内部控制设计的有效性。测试货币资金、销售与收款、采购与付款、存货与生产、研发等相关的关键内部控制的执行有效性，检查是否存在财务内控重大缺陷的情形。

（2）获取公司关联方清单，查阅公司工商档案及对外投资信息，根据《企业会计准则》《北京证券交易所股票上市规则》等规章制度，检查公司报告期内关联方名单及关联交易披露是否完整。

(3) 对公司银行日记账和银行对账单执行大额查验, 查验对方单位是否与公司发生真实业务往来, 关注是否发生与业务不相关或交易明显异常的大额资金流水并查明原因。

(4) 获取并检查公司票据备查簿, 核对其登记的完整性; 将票据的前手与被背书单位信息与公司对应的供应商及客户名录进行比对, 验证其一致性; 针对其中不一致的情形, 执行问询、查阅支持性文件等程序, 以核实差异原因及商业实质。

(5) 获取并检查对实际控制人、董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方的银行账户资金流水, 检查关联方是否与公司存在资金拆借情况; 结合银行流水记录对相关人员进行访谈, 重点关注是否存在与关联方、客户或供应商的异常资金往来、关联方为公司代付成本费用、个人卡收付款、其他异常或无法解释的大额资金往来等情形。

(6) 获取公司序时账、现金日记账及银行流水, 核查其中是否存在大额或异常现金收支; 针对大额收支记录, 执行细节测试, 评估其商业实质, 以识别是否存在异常资金占用或挪用情形。同时, 了解并测试公司付款审批的内控流程, 通过穿行测试及抽样检查, 评价其大额资金支付的合规性, 确认是否存在无实质交易背景或违反内部资金管理规定的对外支付情况。

(7) 获取公司控股股东、实际控制人、董事、原监事、高级管理人员出具的避免资金占用的承诺函。

(8) 查阅公司印章及票据管理制度, 获取印章管理台账及审批流, 分析公司印章及票据管理是否存在不规范情况。

2、核查结论

根据财务内控不规范情形的相关规定, 报告期内公司财务内控不规范情形情况如下:

序号	财务内控不规范的情形	是否存在相关情形	是否已整改完毕	是否对内控制度有效性构成重大不利影响
1	无真实业务支持情况下, 通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道 (简称“转贷”行为)	否	不适用	不适用

序号	财务内控不规范的情形	是否存在相关情形	是否已整改完毕	是否对内控制度有效性构成重大不利影响
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	否	不适用	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否	不适用	不适用
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否	不适用	不适用
5	利用个人账户对外收付款项	否	不适用	不适用
6	出借公司账户为他人收付款项	否	不适用	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否	不适用	不适用
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	否	不适用	不适用
9	票据与印章管理不规范	是	是	否
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	否	不适用	不适用
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	否	不适用	不适用

具体说明如下：

（1）中介机构应根据有关情形发生的原因及性质、时间及频率、金额及比例等因素，综合判断是否对内控制度有效性构成重大不利影响

报告期内，公司印章管理存在不完善的情形，具体情况及公司采取的整改措施如下：

报告期内，公司《章证管理制度》未区分印章类型设置审批流程，对重要印章（如公章）的事前管控权限方面存在缺陷。公司公章经申请人钉钉软件申请，由部门负责人审批后即可用印，且用印后抄送印章监管人员中的分管副总经理显示“未读”。

公司于2025年对《章证管理制度》进行了修订，并根据印章类型及用章用途在钉钉软件中设置相关审批流程，根据审批流程的类型，增加了副总经理、总经理等关键性人员的审批节点来加强事前管控权限。经规范后，公司未发生用章管理流程不规范的行为。公司不规范事项已得到整改，不影响公司内部控制的运行的总体有效性。

综上，发行人上述情形，不属于主观故意或恶意行为，对生产经营未产生重大不利影响，相关财务内控不规范行为已得到整改规范。报告期内发行人曾发生的财务内控不规范情形不会对内控制度有效性构成重大不利影响。

（2）中介机构应对发行人有关行为违反法律法规、规章制度情况进行认定，判断是否属于舞弊行为，是否构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险，是否满足相关发行条件和上市条件

报告期内，发行人前述印章管理不完善情形不属于财务舞弊行为，不构成违法违规，发行人不存在被处罚的情形或风险。发行人依据相关法律法规、规章制度的规定已整改完毕，未影响发行人内部控制运行的总体有效性，发行人满足发行条件和上市条件。

（3）中介机构应对发行人有关行为进行完整核查，验证相关资金来源或去向，充分关注相关会计核算是否真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况，判断是否通过体外资金循环粉饰业绩或虚构业绩

针对发行人前述印章管理不完善情形，申报会计师已执行完整核查程序，报告期内公司财务内控不规范行为不涉及资金往来及会计核算事项，发行人不存在通过体外资金循环粉饰业绩或虚构业绩的情形。

（4）中介机构应关注发行人是否已通过收回资金、纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式积极整改，是否已针对性建立内控制度并有效执行，且未发生新的不合规行为；有关行为是否存在后续影响，是否存在重大风险隐患。发行人已完成整改的，中介机构应结合对此前不规范情形的轻重或影响程度的判断，全面核查、测试，说明测试样本量是否足够支撑其意见，并确认发行人整改后的内控制度是否已合理、正常运行并持续有效，不存在影响发行条件和上市条件的情形

针对发行人前述印章管理不完善情形，发行人已通过完善制度、强化执行等有效措施完成整改。该等行为不涉及资金往来事项，且非主观故意，整改后未再发生新的不合规事项，不存在后续影响及风险。

为验证整改效果，申报会计师执行了以下程序：查阅整改后的内控制度与签署文件，对各类印章流程进行抽样，检查整改后的内控流程的执行情况。测试结果表明，发行人能持续严格遵守内控制度。

基于对控制执行有效性的测试，申报会计师确认，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定，于2025年6月30日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。截至该日，发行人财务内控持续规范运行，能够合理保证公司经营效率、合规性及财务报告的可靠性，不存在影响发行与上市条件的情形。

（5）中介机构应关注发行人的财务内控是否持续符合规范要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不影响发行条件、上市条件及信息披露质量

经核查，发行人财务内控持续规范运行，能够有效保障公司运营效率、合规经营及财务报告的真实可靠，不构成对发行条件、上市条件及信息披露质量的实质性障碍。

3、说明在用章管理、项目立项、付款审批、代理销售、研发项目及工时统计、存货核算及减值计提、股份支付等方面是否存在内控不规范情形及整改情况，是否对内控制度有效性构成重大不利影响

报告期内，除前述印章管理不完善的情形外，发行人在项目立项、付款审批、代理销售、研发项目及工时统计、存货核算及减值计提、股份支付等方面存在一定的内控瑕疵或不完善的情况，均已按相关要求进行了整改，对公司内控制度有效性不构成重大影响。具体情况如下：

（1）项目立项审批制度未及时更新

报告期内，发行人存在个别电池电源控制系统业务项目立项审批人员与《储能销售管理制度》不一致的情形，经核实系发行人管理制度未及时更新所致。针对上述事项，2025年发行人将《储能销售管理制度》进行了修订，将项目立项审批由“总经理意见”修改为“分管研发负责人/副总经理意见”。经规范后，发行人未再发生前述不规范行为。

（2）付款审批制度未及时更新

报告期内，发行人存在储能事业部采购付款审批权限实际执行情况与《资金内部控制制度》规定的审批权限不一致的情形，主要系发行人审批权限调整后未

及时更新内部管理制度所致。针对上述事项，2025年发行人对《资金内部控制制度》进行了修订，于“第二十三条·2、限额内批准”中新增“其中，储能事业部采购单笔付款在10万元以内由运营总监审批，超10万元由分管储能事业部副总经理审批；达到总经理、董事会、股东会审批标准的，按照相关规定执行”。经规范后，发行人未再发生前述不规范行为。

（3）代理销售内控制度不完善

报告期内，发行人元器件应用方案代理销售业务在合同形式上与买断式销售无异，未建立专门的管理制度进行管理。针对上述事项，2025年，发行人制定了《特殊销售业务管理制度》，具体情形参见本题回复“一·（二）总额法或净额法确认收入是否能够清晰区分，是否均存在客观证据支持，相关书面证明和审批留痕情况，是否存在内控缺失，相关内控机制能否保证报告期内收入总额法及净额法核算的准确性”。经规范后，发行人未再发生前述不规范行为。

（4）研发项目及工时统计管理制度不完善

发行人实际业务执行中已建立了有效的内部管理流程，并严格遵循核算原则归集费用，但发行人研发流程管理制度待进一步完善，缺乏与研发项目内控及费用核算相关的书面制度；发行人通过标准化的电子表格流程对研发工时进行统计、收集与复核，未上线工时申报系统。针对上述事项，2025年，发行人制定了《研发项目管理制度》，对研发活动从立项至结项、研发工时申报及统计内部控制进行了制度化规定，加强了研发项目管理及工时填报、复核及审批的责任划分。经规范后，发行人未再发生前述不规范行为。

（5）存货核算及减值计提

A、公司在测算存货可变现净值的计算存在较小不准确情形，影响金额较小，未对财务报表构成重大影响。B、存在个别调整存货结算价格未履行采购调价书面审批流程。针对上述事项，发行人已建立健全覆盖全流程的采购调价分层审批机制，实现了价格变动的全程留痕与可追溯，能够有效防范同类问题再次发生。

整体而言，发行人报告期内的上述不规范事项影响较小，对财务报表亦不构成重大影响，不构成内控实质性缺陷，不影响发行人内部控制运行的总体有效性。

针对上述内部控制不规范事项，发行人已完成整改。申报会计师获取《现场检查事实确认书》及各项整改资料，并执行了以下核查程序：

（1）查阅与访谈：审阅发行人修订发布的内控管理制度；访谈了财务及业务人员，以了解新制度的落实与培训情况。

（2）穿行测试：选取样本进行穿行测试，确认关键控制点的执行情况。

（3）控制测试：针对整改后发生的相关交易抽取样本，执行控制测试，验证其运行有效性。

经核查，申报会计师认为，发行人所采取的整改措施具有针对性，相关内部控制制度的设计与运行有效，前期存在的内部控制缺陷已消除。截至2025年6月30日，与上述事项相关的内部控制已得到有效改进并持续运行。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

申报会计师已根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行核查，除上述问询函问题涉及内容外，发行人不涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文，为《关于深圳市沛城电子科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的签字盖章页)

立信会计师事务所(特殊普通合伙) 中国注册会计师:



中国注册会计师:

中国•上海

2025年12月5日