



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第二轮审核问询函 的回复

主办券商



地址：福建省福州市湖东路268号

2025 年 12 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第二轮审核问询函的回复》

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第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”）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”）对第二轮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. 关于贸易商销售和境外销售	3
问题 2. 关于产品及毛利率	29
其他说明事项	62

问题 1. 关于贸易商销售和境外销售

根据申报材料及问询回复，（1）报告期各期，公司境外销售收入占比分别为 81.73%、78.20%和 81.49%，贸易商销售收入占比分别为 71.02%、58.51%和 55.39%，其中对终端客户为俄罗斯客户的贸易商 Netsky 等销售收入下降较多，Netsky 部分客户由 HIGH CONTRAST 等贸易商承接。（2）公司存在 MOVIL LOGIX ASIA LIMITED 等注册资本较低、参保人数较少、对公司采购占经营规模比例较高的贸易商客户。

请公司：（1）详细说明公司贸易商客户终端销售情况，包括贸易商下游客户名称、主营业务、所在国家、所处具体行业，说明贸易商终端销售金额及占比、贸易商期末存货情况等。（2）说明报告期各期向公司采购出现下滑的贸易商名称、注册地和终端客户所在地、各期向公司采购额及占比、下降原因和其他情况，终端客户是否寻找其他贸易商替代采购，如有，说明终端客户、原贸易商、新贸易商之间的对应关系和替代后采购金额及比例，是否发生较大变动，是否存在与公司中止合作的情况，进一步分析公司销售的稳定性。（3）列示报告期各期注册资本较低、参保人数较少、对公司采购占经营规模比例较高、与公司合作年限较短的贸易商客户名称及基本信息，该类贸易商客户较为异常的原因及合理性，是否存在依赖公司的情形，是否为公司虚构销售收入，主办券商是否对该类贸易商客户采取充分的核查手段。（4）补充说明公司运保费、出口退税金额与境外销售收入的匹配关系。

请主办券商、会计师核查上述事项，说明对贸易商终端销售的具体核查手段、核查结论，并对境外销售和贸易商客户的真实性发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 详细说明公司贸易商客户终端销售情况，包括贸易商下游客户名称、主营业务、所在国家、所处具体行业，说明贸易商终端销售金额及占比、贸易商期末存货情况等。

1、公司主要贸易商情况

报告期内，公司主要贸易商客户销售金额分别为 33,777.82 万元、21,816.27 万元及 5,030.56 万元，占公司贸易商收入比例分别为 72.47%、64.74% 及 71.57%。
公司主要贸易商客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-3 月销 售金额	2024 年度 销售金额	2023 年度 销售金额
1	NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	-	1,556.83	11,824.15
2	GUANDUN SOKHU TEKHNODZHI LTD LLC	1,425.15	6,218.35	6,311.89
3	深圳市熊信科技有限公司	4.18	405.08	4,435.84
4	DC ELETRONICA LTDA	442.07	1,696.59	2,263.55
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	700.41	1,823.52	1,975.63
6	EAST-WEST LOGISTIC LTD.	438.83	1,429.48	1,728.81
7	MTI LLC	434.55	1,015.84	1,251.87
8	A One Distribution (UK) Ltd	234.29	1,010.79	1,231.56
9	LLC STAND TRADE	-	-	1,078.92
10	HIGH CONTRAST LIMITED	279.02	3,606.82	797.81
11	STAND KOMPUTERS LLC	-	1,834.78	-
12	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	324.11	694.26	449.04
13	ANTEC INC.	283.16	383.24	408.01
14	CREATIVE NEWTECH LIMITED	464.79	140.70	20.74
合计		5,030.56	21,816.27	33,777.82
占比		71.57%	64.74%	72.47%

注：主要贸易商客户指报告期各期销售前十名贸易商客户。

2、主要贸易商客户终端销售情况，包括贸易商下游客户名称、主营业务、所在国家、所处具体行业

序号	客户名称	客户所处国家或地区	购买公司产品目的	客户下游销售渠道	终端客户	终端客户所处国家或地区	终端客户主营业务	公司对贸易商该品牌终端客户报告期累计销售额	占比
1	NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	阿联酋迪拜	直接转售 比例 100%	俄罗斯地区终端自用客户 70%；俄罗斯地区贸易商 30%	A 品牌客户	俄罗斯	计算机整机及硬件产品，产品包括鼠标、键盘、耳机、音箱、麦克风以及其他 PC 配件	4,766.47	35.62%
					B 品牌客户	俄罗斯	未获取	2,642.02	19.74%
					C 品牌客户	俄罗斯	计算机整机、笔记本、服务器、数据存储系统、触摸屏终端、医疗 / 教育专用工控机等	1,676.11	12.53%
					D 品牌客户	俄罗斯	计算机整机、服务器、一体机、笔记本电脑、存储系统和外围设备	1,617.47	12.09%
					GAMEMAX 牌零售商	俄罗斯	计算机零售业务	185.96	1.39%
					其他品牌客户	-	-	2,492.95	18.63%
					小计			13,380.98	100.00%
2	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZ HI LTD LLC	俄罗斯	直接转售 比例 80%；生产 加工比例 20%	俄罗斯、哈萨克斯坦、白俄罗斯等地区贸易商比例 64%；终端自用客户 16%（主要为线上销售客户）；客户自用生产 20%	GAMEMAX 牌零售商	俄罗斯	计算机零售业务	6,288.41	45.06%
					E 品牌客户	俄罗斯	计算机整机、电脑机箱，电脑电源，一体机，显示器	5,896.16	42.25%
					F 品牌客户	俄罗斯	计算机整机、电脑机箱，电脑电源等电脑周边产品	1,239.89	8.88%
					其他品牌客户	-	-	530.93	3.81%
					小计			13,955.39	100.00%
3	深圳市熊信科技有限公司	中国	直接转售 比例	终端自用客户 100%	G 品牌客户	俄罗斯	金融、信息技术服务等	4,845.11	100.00%

序号	客户名称	客户所处国家或地区	购买公司产品目的	客户下游销售渠道	终端客户	终端客户所处国家或地区	终端客户主营业务	公司对贸易商该品牌终端客户报告期累计销售额	占比
			100%						
4	DC ELETRONICA LTDA	巴西	直接转售比例 90%; 生产加工比例 10%	巴西地区贸易 81%; 巴西地区终端自用客户 9%; 客户自用生产 10%	GAMEMAX 牌零售商	巴西	计算机零售业务	4,402.21	100.00%
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	中国香港	直接转售比例 100%	阿根廷、秘鲁、智利、哥伦比亚、委内瑞拉等国家地区贸易商 100%	GAMEMAX 牌零售商	南美地区	计算机零售业务	1,542.43	34.28%
					H 品牌客户	阿根廷	计算机整机、电脑机箱及电器设备产品	857.38	19.05%
					I 品牌客户	阿根廷	电脑整机	445.23	9.89%
					J 品牌客户	秘鲁	计算机整机、电脑机箱, 电源, 键盘鼠标等电脑周边产品	346.53	7.70%
					其他品牌客户	-	-	1,307.99	29.08%
					小计			4,499.56	100.00%
6	EAST-WEST LOGISTIC LTD.	俄罗斯	直接转售比例 100%	终端自用客户 100%	K 品牌客户	俄罗斯	计算机整机、电脑机箱, 电脑电源, UPS	3,582.05	99.58%
					L 品牌客户	俄罗斯	计算机整机、电脑机箱, 服务器	15.07	0.42%
					小计			3,597.12	100.00%
7	MTI LLC	乌克兰	直接转售比例 100%	乌克兰国家地区贸易商 100%	GAMEMAX 牌零售商	乌克兰	计算机零售业务	2,702.26	100.00%
8	A One Distribution (UK) Ltd	英国	直接转售比例 100%	英国地区贸易商 100%	GAMEMAX 牌零售商	英国	计算机零售业务	1,532.27	61.87%
					M 品牌客户	英国	计算机零售业务	775.2	31.30%

序号	客户名称	客户所处国家或地区	购买公司产品目的	客户下游销售渠道	终端客户	终端客户所处国家或地区	终端客户主营业务	公司对贸易商该品牌终端客户报告期累计销售额	占比
					N 品牌客户	美国	商务、电竞类计算机整机	47.46	1.92%
					其他品牌客户	-	-	121.71	4.91%
					小计			2,476.64	100.00%
9	LLC STAND TRADE	乌兹别克斯坦	直接转售比例 100%	乌兹别克斯坦终端自用客户 100%	a 品牌客户	乌兹别克斯坦	政府、学校单位	1,078.92	100.00%
10	HIGH CONTRAST LIMITED	中国香港	直接转售比例 100%	俄罗斯地区终端自用客户 100%	A 品牌客户	俄罗斯	计算机整机及周边产品，产品包括整机、鼠标、键盘、耳机、音箱、麦克风以及其他 PC 配件	2,898.84	61.89%
					O 品牌客户	俄罗斯	计算机整机、一体机、笔记本、服务器、数据存储系统，虚拟化软件、AI 解决方案及网络安全产品。	424.6	9.07%
					P 品牌客户	俄罗斯	计算机整机、外设、服务器等全品类硬件	334.66	7.15%
					其他品牌客户	-	-	1,025.55	21.89%
					小计			4,683.65	100.00%
11	STAND KOMPUTERS LLC	乌兹别克斯坦	直接转售比例 100%	乌兹别克斯坦终端自用客户 100%	a 品牌客户	乌兹别克斯坦	政府、学校单位	1,834.78	100.00%
12	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	中国香港	直接转售比例 100%	终端自用客户 100%	GAMEMAX 牌零售商（线上销售）	全球	计算机零售业务	1,467.40	100.00%
13	ANTEC INC.	中国台湾	直接转售比例	全球其他贸易 50%；终端自用客	Q 品牌客户	荷兰	计算机整机、机箱、电源、散热系统等 PC 核心配	1,063.84	99.02%

序号	客户名称	客户所处国家或地区	购买公司产品目的	客户下游销售渠道	终端客户	终端客户所处国家或地区	终端客户主营业务	公司对贸易商该品牌终端客户报告期累计销售额	占比
			100%	户 50%；			件		
					R 品牌客户	比利时	台式计算机为核心，兼顾笔记本电脑及配套外设组合	10.56	0.98%
					小计			1,074.40	100.00%
14	CREATIVE NEWTECH LIMITED	印度	直接转售 比例 100%	印度终端自用客户 100%	S 品牌客户	印度	专注于计算机硬件及配套解决方案的研发、生产与销售	555.03	88.63%
					T 品牌客户	印度	笔记本、智能手机、平板、计算机外设等全品类消费电子领域	71.2	11.37%
					小计			626.23	100.00%
合计								60,624.65	100.00%
占贸易商报告期累计销售总额比例								69.41%	

注：上述贸易商的下游客户情况来源于公司根据报关单等资料整理的信息。

由于公司对贸易商的销售系买断式销售，不保留商品后续的控制权，公司无法管控其对外销售的区域、销售价格、终端客户等情况，贸易商客户一般也不会主动将其终端客户名称、销售金额、销售情况等信息告知公司，因而公司不能直接掌握贸易商终端销售金额及占比情况。公司主要销售收入来源于贴牌销售，贸易商客户承接境外计算机整机厂商订单后，向公司采购定制化计算机产品，产品通常也会印上终端客户的品牌名称，因此上表披露的终端客户情况为下游相关品牌客户情况。

如上表所示，公司贸易商客户购买公司产品目的主要是用于转售。公司与贸易商客户销售模式主要为贴牌销售，在贴牌销售模式下，终端客户主营业务为计算机硬件相关产品生产与销售，终端客户所属行业均为计算机行业，不存在重大异常。除贴牌销售外，公司另一部分销售为 GAMEMAX 自有品牌销售，涉及产品主要为电竞游戏产品，终端客户为零售商，销售对象为计算机整机厂商、个人等，最终用户主要为电竞游戏消费者。公司贴牌销售和自有品牌销售金额及占比情况详见“问题 2. 关于产品及毛利率”第 1 小问的相关回复。在贴牌销售和自有品牌销售模式下，公司电脑机箱、电源供应商产品均没法单独使用，由计算机整机厂商、个人消费者等用户组装成计算机整机使用。

终端客户和销售渠道信息系贸易商的商业机密，公司通过行业展会、人员介绍等方式与上述贸易商建立了长期、稳定的合作关系，上述贸易商的终端客户均在国外，公司主要业务在国内，未设立国外子公司，公司与终端客户在地理区域、交易习惯、文化理念等方面上存在限制，此外，公司依赖于贸易商销售渠道，贸易商依赖于公司产品，出于与贸易商长期合作的需要，公司一般不会直接与境外相关终端客户建立合作关系。

3、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 TEKHNODZHI LTD LLC	计算机智能终端产品	1,425.15	1,425.15	-

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	
DC ELETRONICA 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		4,473.66		
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 TEKHNOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端产品	6,218.36	6,218.36	-
DC ELETRONICA 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	-
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	-

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	
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 TEKHNOLODZHI LTD LLC	计算机智能终端产品	6,311.89	6,311.89	-
DC ELETRONICA 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%		

报告期各期末，公司前十大贸易商库存已全部对外售出，不存在公司产品通过贸易商进行囤货或者积压库存的情形。

综上所述，公司主要贸易商客户购买公司产品主要用于转售，终端客户包括不同国家或地区的计算机整机厂商、贸易商等，终端客户主营业务为计算机相关业务，不存在重大异常。报告期各期末，公司前十大贸易商库存已全部对外售出，不存在公司产品通过贸易商进行囤货或者积压库存的情形，公司贸易商收入具有真实性。

（二）说明报告期各期向公司采购出现下滑的贸易商名称、注册地和终端客户所在地、各期向公司采购额及占比、下降原因和其他情况，终端客户是否寻找其他贸易商替代采购，如有，说明终端客户、原贸易商、新贸易商之间的对应关系和替代后采购金额及比例，是否发生较大变动，是否存在与公司中止合作的情况，进一步分析公司销售的稳定性。

1、说明报告期各期向公司采购出现下滑的贸易商名称、注册地和终端客户所在地、各期向公司采购额及占比、下降原因和其他情况

公司主要贸易商 2024 年度与 2023 年度销售金额变动情况如下：

序号	客户名称	注册地	终端客户所在地	2024 年度销售金额	2024 年销售占比	2023 年度销售金额	2023 年年度销售占比	2024 年较 2023 年变动金额	变动比例
1	深圳市熊信科技有限公司	中国	俄罗斯	405.08	1.20%	4,435.84	9.52%	-4,030.76	-90.87%
2	NETSKY COMPUTER S TRADING CO LLC	阿联酋迪拜	俄罗斯	1,556.83	4.62%	11,824.15	25.37%	-10,267.32	-86.83%
3	DC ELETRONICA LTDA	巴西	巴西	1,696.59	5.03%	2,263.55	4.86%	-566.96	-25.05%
4	MTI LLC	乌克兰	乌克兰	1,015.84	3.01%	1,251.87	2.69%	-236.03	-18.85%
5	A One Distribution (UK) Ltd	英国	英国	1,010.79	3.00%	1,231.56	2.64%	-220.77	-17.93%
6	EAST-WEST LOGISTIC LTD.	俄罗斯	俄罗斯	1,429.48	4.24%	1,728.81	3.71%	-299.33	-17.31%
7	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	中国香港	阿根廷、秘鲁、智利、哥伦比亚、委内瑞拉	1,823.52	5.41%	1,975.63	4.24%	-152.11	-7.70%
8	ANTEC INC.	中国台湾	全球	383.24	1.14%	408.01	0.88%	-24.77	-6.07%
9	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	俄罗斯	俄罗斯、哈萨克斯坦、白俄罗斯等地区	6,218.35	18.45%	6,311.89	13.54%	-93.54	-1.48%
10	LLC STAND TRADE	乌兹别克斯坦	乌兹别克斯坦	-	0.00%	1,078.92	2.31%	755.86	70.06%
	STAND KOMPUTERS LLC	乌兹别克斯坦	乌兹别克斯坦	1,834.78	5.44%	-	0.00%		

序号	客户名称	注册地	终端客户所在地	2024 年度销售金额	2024 年销售占比	2023 年度销售金额	2023 年年度销售占比	2024 年较 2023 年变动金额	变动比例
11	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	中国香港	全球	694.26	2.06%	449.04	0.96%	245.22	54.61%
12	HIGH CONTRAST LIMITED	中国香港	俄罗斯	3,606.82	10.70%	797.81	1.71%	2,809.01	352.09%
13	CREATIVE NEWTECH LIMITED	印度	印度	140.70	0.42%	20.74	0.04%	119.96	578.40%
合计				21,816.27	-	33,777.82	-	-11,961.54	-35.41%
贸易总收入				33,700.20	-	46,608.85	-		-
占比				64.74%	-	72.47%	-	-0.08	-11.04%

如上表所示，公司主要贸易商 2024 年度销售收入下滑的一共为 9 家，其中 3 家下滑幅度超过 20%，下降幅度较大，其余 6 家 2023 年与 2024 年的销售收入分别为 12,907.77 万元和 11,881.22 万元，下滑幅度为 7.95%，销售收入略有下滑，属于正常的业务波动。上述 6 家 2025 年 1-9 月已实现销售收入 10,163.87 万元，预计 2025 全年的收入较 2024 年有所增长。

3 家销售收入下滑幅度较大的贸易商原因分析如下：

（1）NETSKY 公司注册于阿联酋迪拜，主要销售区域为俄罗斯。2023 年因俄乌冲突，俄罗斯被西方制裁，相关产品市场需求激增，公司来自俄罗斯市场的销售收入大幅增加，故该年度 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 SWIFT 系统，为此中国相关银行对被制裁及涉敏国家收付款事项采取更谨慎审核政策。中国境内银行认定迪拜为涉敏国家，收到迪拜银行付款时审核严苛，致使 NETSKY 向迅扬科技付款受阻。HIGH CONTRAST 注册在香港，香港与内地资金流通较顺畅，其向迅扬科技支付货款无障碍，所以俄罗斯相关客户减少向 NETSKY 采购，将部分订单交 HIGH CONTRAST 承接。2024 年度公司对 HIGH CONTRAST 销售收入为 3,606.82 万元。

2023 年受俄乌冲突影响，俄罗斯市场对计算机产品需求短时增加，公司向

NETSKY 销售金额较高，2024 年度公司相关客户销售金额回归常态，因此虽然 2024 年度 HIGH CONTRAST 承接 NETSKY 订单，但总体还是处于下降的趋势。

随着中俄贸易关系加深，中国境内银行放松境外收付款政策，NETSKY 已解决付款障碍，目前与迅扬科技合作正常开展中。2025 年 1-9 月，NETSKY、HIGH CONTRAST 向迅扬科技采购金额合计 3,450.33 万元。公司与 NETSKY、HIGH CONTRAST 仍处于正常合作中。

(2) 熊信科技注册地在深圳，主要销售区域为俄罗斯。2023 年，熊信科技向迅扬科技主要采购计算机整机产品，因相关招标项目履行完毕，2024 年未接到下游客户计算机整机订单，故暂时未再向公司采购计算机整机产品。2024 年，熊信科技向迅扬科技主要采购服务器整机产品，因公司不承担向客户转让商品的主要责任，财务采用净额法核算，导致收入降低。

2025 年 12 月，公司与熊信科技洽谈新的计算机整机产品订单，目前公司已向客户交付 15 台计算机样机，客户正在进行相关样机检测工作，公司预计未来取得订单合作的可能性较高。截至目前双方仍处于正常合作关系中。

(3) DC 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 销售收入小幅下滑。2025 年 1-9 月公司对 DC ELETRONICA LTDA 销售收入为 1,347.38 万元，2024 年度销售收入为 1,696.59 万元，公司预计 2025 年度销售收入与 2024 年度基本保持一致，不会继续出现下滑的趋势。

2、终端客户是否寻找其他贸易商替代采购，如有，说明终端客户、原贸易商、新贸易商之间的对应关系和替代后采购金额及比例，是否发生较大变动

除 NETSKY、HIGH CONTRAST，公司不存在终端客户寻找其他贸易商替代采购的情况。公司与 NETSKY、HIGH CONTRAST 交易情况如下：

客户名称	注册地	终端客户所在地	2024 年度销售金额	2023 年度销售金额	2025 年 1-3 月销售金额	2024 年较 2023 年变动金额	变动比例
NETSKY COMPUTERS	阿联酋 迪拜	俄罗斯	1,556.83	11,824.15	-	-10,267.32	-86.83%

客户名称	注册地	终端客户所在地	2024 年度销售金额	2023 年度销售金额	2025 年 1-3 月销售金额	2024 年较 2023 年变动金额	变动比例
TRADING CO LLC							
HIGH CONTRAST LIMITED	中国香港	俄罗斯	3,606.82	797.81	279.02	2,809.01	352.09%
合计			5,163.65	12,621.96	279.02	-7,458.31	-59.09%

2023 年度，终端客户通过 NETSKY、HIGH CONTRAST 采购计算机相关产品，2024 年受银行付款障碍，终端客户减少了向 NETSKY 采购量，增加了对 HIGH CONTRAST 采购量，变动原因见本小题第一部分回复。NETSKY、HIGH CONTRAST 与公司之间均不存在关联关系。

2023 年受俄乌冲突影响，俄罗斯市场对计算机产品需求短时增加，公司向 NETSKY 销售金额较高，2024 年度公司相关客户销售金额回归常态，因此虽然 2024 年度 HIGH CONTRAST 承接 NETSKY 订单，但总体还是处于下降的趋势。

随着中俄贸易关系加深，中国境内银行放松境外收付款政策，NETSKY 已解决付款障碍，目前与迅扬科技合作正常开展中。2025 年 1-9 月，NETSKY、HIGH CONTRAST 向迅扬科技采购金额合计 3,450.33 万元。公司与 NETSKY、HIGH CONTRAST 仍处于正常合作中。

3、是否存在与公司中止合作的情况，进一步分析公司销售的稳定性

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-9 月销售金额
1	深圳市熊信科技有限公司	4.18
2	NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	1,065.89
3	HIGH CONTRAST LIMITED	2,384.44
4	DC ELETRONICA LTDA	1,347.38
5	MTI LLC	1,460.75
6	A One Distribution (UK) Ltd	1,104.72
7	EAST-WEST LOGISTIC LTD.	852.4
8	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	2,211.49
9	ANTEC INC.	621.49
10	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	3,906.14
11	LLC STAND TRADE	320.44

序号	客户名称	2025 年 1-9 月销售金额
	STAND KOMPUTERS LLC	
12	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	573.86
13	CREATIVE NEWTECH LIMITED	664.96
合计		16,518.14
2025 年 1-9 月公司对贸易商销售收入		24,735.01
占比		66.78%

熊信科技目前正在与公司洽谈新的订单，如上表所示，公司与主要贸易商仍处于正常合作中，公司与主要贸易商均不存在中止合作的情况。

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。得益于公司持续地开拓国内外市场，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合作并取得成效，持续加大研发投入提升产品附加值，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。

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，公司预计 2025 年度业绩同比实现增长，整体经营表现良好。

（三）列示报告期各期注册资本较低、参保人数较少、对公司采购占经营规模比例较高、与公司合作年限较短的贸易商客户名称及基本信息，该类贸易商客户较为异常的原因及合理性，是否存在依赖公司的情形，是否为公司虚构销售收入，主办券商是否对该类贸易商客户采取充分的核查手段。

公司贸易商客户存在注册资本较少的情形，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，贸易商经过多年的经营积累，已有一定资金实力，无需通过增资等方式来增加运营资金规模，此外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。

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，具有合理性。

公司主要贸易商的基本情况如下：

序号	客户名称	2023 年度销售额 (万元)	2024 年度销售额 (万元)	2025 年 1-9 月销 售额(万 元)	客户对公 司采购占 比	注册资本 (元)	员工人 数	经营规模	合作 年限
1	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	6,311.89	6,218.35	3,906.14	60%-80%	888	20 人	经营规模 为 8,500 万元	7
2	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	1,975.63	1,823.52	2,211.49	80%	9,140	9 人	经营规模 为 2,800 万元	14
3	HIGH CONTRAST LIMITED	797.81	3,606.82	2,384.44	10%-35%	0.91	2 人	经营规模 在 1 亿元 左右	4
4	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	449.04	694.26	573.86	约 45%	9,140	12 人	经营规模 为 2,100 万元	3
5	NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	11,824.15	1,556.83	1,065.89	20%-50%	290,175	7 人	经营规模 为 2.1 亿 元左右	3

序号	客户名称	2023 年度销售额 (万元)	2024 年度销售额 (万元)	2025 年 1-9 月销 售额(万 元)	客户对公 司采购占 比	注册资本 (元)	员工人 数	经营规模	合作 年限
6	深圳市熊信科技有 限公司	4,435.84	405.08	4.18	9%-15%	5,000,000	27-28 人	经营规模 3.4 亿元 人民币	3
7	DC ELETRONICA LTDA	2,263.55	1,696.59	1,347.38	40%左右	663,042	25 人	经营规模 为 4,300 万左右	15
8	EAST-WEST LOGISTIC LTD.	1,728.81	1,429.48	852.4	14%-22%	88,810	6 人	经营规模 为 2.1 亿 元	11
9	MTI LLC	1,251.87	1,015.84	1,460.75	1%左右	7,947,891	3500 人	经营规模 13.5 亿元	11
10	A One Distribution (UK) Ltd	1,231.56	1,010.79	1,104.72	30%-40%	4,689,050	14 人	经营规模 为 7,500 万元	14
11	LLC STAND TRADE	1,078.92	-	320.44	10-20%	91,642	10 人	经营规模 为 1 亿元 左右	2
12	STAND KOMPUTERS LLC	-	1,834.78	-		136,522	30 人		
13	CREATIVE NEWTECH LIMITED	20.74	140.7	664.96	不到 1%	12,086,170	350 人	经营规模 为 14 亿 元	2
14	ANTEC INC.	408.01	383.24	621.49	小于 10%	51,029,545	36 人	经营规模 2.59 亿元	13

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。

公司主要贸易商注册资本低于 1 万元，且主要贸易商向公司采购占比超过 30%一共有四家，具体为 GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC（以下简称“GUANDUN”）、MOVIL LOGIX ASIA LIMITED（以下简称“MOVIL”）、HIGH CONTRAST LIMITED（以下简称“HIGH CONTRAST”）以及 ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED（以下简称“ARESGAME”），详细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023 年度销售 额（万 元）	2024 年度销售 额（万 元）	2025 年 1-9 月销 售额(万 元)	对公司采 购占比	注册 资本 (元)	员工 人数	经营规模	合作 年限
1	GUANDUN SOKHU TEKHNOLODZHI LTD LLC	6,311.89	6,218.35	3,906.14	60%-80%	888	20 人	经营规模为 8,500 万元	7
2	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	1,975.63	1,823.52	2,211.49	80%	9,140	9 人	经营规模为 2,800 万元	14
3	HIGH CONTRAST LIMITED	797.81	3,606.82	2,384.44	10%-35%	0.91	2 人	经营规模在 1 亿元左右	4

序号	客户名称	2023 年度销售 额（万 元）	2024 年 度销售 额（万 元）	2025 年 1-9 月销 售额（万 元）	对公司采 购占比	注册 资本 （元）	员工 人数	经营规模	合作 年限
4	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	449.04	694.26	573.86	约 45%	9,140	12 人	经营规模为 2,100 万元	3

1、上述 4 家贸易商与公司合作背景与合作情况

（1）GUANDUN

GUANDUN 注册地和实际经营地在俄罗斯，成立于 2018 年 1 月 16 日，主要经营计算机相关产品销售业务，主要销售区域覆盖俄罗斯及周边国家市场。2010 年，公司与 GUANDUN 实际控制人通过行业展会认识并建立合作关系，GUANDUN 前身合作主体为 LLC PROMTECHSNAB，2018 年，基于客户自身经营战略调整，合作主体正式变更为 GUANDUN，公司与 GUANDUN 实际控制人双方合作年限超过 10 年，合作年限较长，截至 2025 年 9 月双方累计交易金额 38,660.41 万元。2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-9 月，公司向 GUANDUN 销售金额为 6,311.89 万元、6,218.35 万元及 3,906.14 万元，双方处于正常合作中。

GUANDUN 实际控制人拥有计算机销售、鱼类养殖、红酒酒庄等多项产业，通过 GUANDUN 主要经营计算机销售业务。GUANDUN 注册资本为 888 元，注册资本较少，主要系贸易行业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，而非依靠资产投资，此外，GUANDUN 成立于 2018 年，经营规模为 8,500 万元，经过多年的经营积累，已具有较多的营运资金，无需通过增资来提升资金实力。GUANDUN 对公司采购占比为 60%-80%，主要系公司 GAMEMAX 品牌在俄罗斯市场受欢迎程度较高，GUANDUN 主要经营 GAMEMAX 品牌销售业务，除去计算机业务以外，GUANDUN 实际控制人还拥有鱼类养殖、红酒酒庄等多项产业，具有合理性。

报告期内，GUANDUN 无退货事项，截至 2025 年 3 月 31 日应收账款已全部回款，双方合作情况良好，无合作纠纷。

（2）MOVIL

MOVIL 注册地在中国香港，实际经营地在哥斯达黎加，成立于 2006 年 5 月 23

日，主要经营计算机相关产品销售业务，主要销售区域覆盖南美市场，2011 年，MOVIL 与迅扬科技开始进行合作，双方合作年限超过 10 年，合作年限较长，截至 2025 年 9 月双方累计交易金额 20,324.28 万元。2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-9 月，公司向 MOVIL 销售金额为 1,975.63 万元、1,823.52 万元及 2,211.49 万元，双方处于正常合作中。

MOVIL 注册资本为 9,140 元，注册资本较少，主要系贸易行业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，而非依靠资产投资，此外，MOVI 成立于 2006 年，经营规模为 2,800 万元，经过多年的经营积累，已具有较多的营运资金，无需通过增资来提升资金实力。

MOVIL 对公司采购占比为 80%，主要系双方合作时间较长，合作关系良好，MOVIL 作为公司开拓南美市场重要渠道，专注于南美市场开拓与订单获取，公司负责产品研发、生产制造与准时交付，得益于双方良好的合作关系，因此 MOVIL 对公司采购占比较高。

报告期内，MOVIL 无退货事项，截至 2025 年 3 月 31 日应收账款已全部回款，双方合作情况良好，无合作纠纷。

（3）HIGH CONTRAST

HIGH CONTRAST 注册地和实际经营地在香港，成立于 2019 年 7 月 18 日，主要经营计算机相关产品销售业务，主要销售区域覆盖俄罗斯等欧洲市场，2021 年，HIGH CONTRAST 与迅扬科技开始进行合作，双方合作年限 4 年，合作年限较长，截至 2025 年 9 月双方累计交易金额 12,052.06 万元。

由于俄罗斯制裁原因，Netsky 公司付款出现阻碍，俄罗斯终端客户将部分采购订单交由 HIGH CONTRAST 承接，因此公司向 HIGH CONTRAST 销售金额增长，销售金额由 2023 年度 797.81 万元增长至 2024 年度 3,606.82 万元，2025 年 1-9 月销售金额为 2,384.44 万元，双方处于正常合作中。

HIGH CONTRAST 注册资本为 0.91 元，注册资本较少，主要系贸易行业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，而非依靠资产投资，此外，HIGH CONTRAST 成立于 2019 年，经营规模在 1 亿元左右，经过多年的经营积累，已有一定的资金实力。由于香港对公司注册资本未有

限制要求，HIGH CONTRAST 向迅扬科技采购主要为给俄罗斯客户供货，HIGH CONTRAST 收到俄罗斯游客户订单和付款后，之后才向迅扬科技进行采购，相关产品通常也直接发往俄罗斯海关，这种业务模式对营运资本要求较低，HIGH CONTRAST 员工人数仅为 2 人，专注于销售业务。

HIGH CONTRAST 对公司采购占比为 10%-35%，除向迅扬科技采购计算机机箱、电源等产品外，HIGH CONTRAST 也向其他计算机厂商采购计算机硬件产品发往俄罗斯客户，计算机硬件行业属于充分竞争市场，竞争对手较多，HIGH CONTRAST 不完全依赖于公司业务。

报告期内，HIGH CONTRAST 无退货事项，截至 2025 年 3 月 31 日应收账款已全部回款，双方合作情况良好，无合作纠纷。

（4）ARESGAME

ARESGAME 注册地在香港，实际经营地在深圳，成立于 2023 年 6 月 26 日，主要经营计算机相关产品销售业务，主要深耕美国亚马逊市场，ARESGAME 公司的实际控制人通过 BIRGUS TECHNOLOGY CO., LIMITED（以下简称“BIRGUS”）在 2022 年便与公司开始合作，双方合作年限 3 年以上，合作年限较长，截至 2025 年 9 月双方累计交易金额 2,560.79 万元。2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-9 月，公司向 ARESGAME 销售金额为 449.04 万元、694.26 万元及 573.86 万元，双方处于正常合作中。

ARESGAME 注册资本为 9,140 元，注册资本较少，主要系贸易行业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，而非依靠资产投资。BIRGUS 成立于 2015 年 7 月 30 日，由于客户自身战略原因，2023 年 BIRGUS 实际控制人设立 ARESGAME 与迅扬科技开始合作。ARESGAME 实际控制人 10 年以来一直深耕于计算机行业，经过多年的经营积累，已具有较多的营运资金，无需通过增资来提升资金实力。

ARESGAME 对公司采购占比为约 45%，主要系双方合作时间超过 3 年，合作关系良好，BIRGUS 实际控制人设立 ARESGAME 专门经营美国亚马逊相关业务，ARESGAME 向公司采购产品后，负责线上渠道销售，ARESGAME 是公司向美国亚马逊销售的重要渠道，得益于双方良好的合作关系，因此 ARESGAME

对公司采购占比较高。

报告期内，ARESGAME 无退货事项，截至 2025 年 3 月 31 日应收账款已全部回款，双方合作情况良好，无合作纠纷。

2、上述 4 家贸易商的结算方式和信用期限

报告期内，上述 4 家贸易商的信用政策情况如下：

期间	序号	贸易商客户	结算方式	报告期内信用期
2025 年 1-3 月	1	GUANDUN SOKHU TEKHNODZHI LTD LLC	银行转账	月结 60 天
	2	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	银行转账	10%定金 90%到 港前尾款
	3	HIGH CONTRAST LIMITED	银行转账	月结 30 天
	4	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	银行转账	月结 60 天
2024 年	1	GUANDUN SOKHU TEKHNODZHI LTD LLC	银行转账	月结 60 天
	2	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	银行转账	10%定金 90%到 港前尾款
	3	HIGH CONTRAST LIMITED	银行转账	月结 30 天
	4	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	银行转账	月结 60 天
2023 年	1	GUANDUN SOKHU TEKHNODZHI LTD LLC	银行转账	月结 60 天
	2	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	银行转账	10%定金 90%到 港前尾款
	3	HIGH CONTRAST LIMITED	银行转账	月结 30 天
	4	ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	银行转账	月结 60 天

报告期内，上述 4 家贸易商的信用政策主要为月结 30 天、月结 60 天、10% 定金 90%到港前尾款，报告期信用政策未发生变化。公司根据合作年限、采购规模、合作背景等因素，对贸易商信用政策为款到发货、月结 30-120 天等，上述 4 家贸易商结算方式和信用期限不存在重大异常。公司不存在对上述贸易商通过调整信用期提前确认收入的情形。

3、上述 4 家贸易商的毛利率情况

报告期内上述四家贸易商计算机智能终端产品的毛利率如下：

客户名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
GUANDUN	21.70%	23.74%	28.30%
MOVIL	22.87%	21.63%	18.24%

客户名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
HIGH CONTRAST	34.59%	29.16%	37.56%
ARESGAME	22.24%	23.77%	23.17%
平均毛利率	25.35%	24.58%	26.82%
其他境外贸易商毛利率	25.10%	24.82%	29.34%

报告期各期，ARESGAME、MOVIL 毛利率保持相对稳定，GUANDUN 毛利率呈下降的趋势，HIGH CONTRAST 毛利率有所波动。GUANDUN 毛利率下降主要系，2023 年度受俄乌冲突的影响，GUANDUN 对产品交期要求较短，因此公司在产品价格上有所提升，2024 年度，公司对 GUANDUN 毛利率逐步恢复正常。2023 年度、2025 年 1-3 月公司对 HIGH CONTRAST 毛利率较高，主要系 2023 年度、2025 年 1-3 月公司对 HIGH CONTRAST 销售金额为 797.81 万元、279.02 万元，销售金额较小，因此容易受到部分高毛利率产品的影响，公司对 HIGH CONTRAST 销售高端定制化机箱、电源产品导致毛利率较高。

上述四家贸易商平均毛利率分别为 26.82%、24.58%、25.35%，报告期内毛利率相对稳定，其他境外贸易商毛利率为 29.34%、24.82%、25.10%，上述四家贸易商和其他境外贸易商毛利率基本持平，不存在重大异常。

4、贸易商的应收周转率与同行业是否存在较大差异

报告期内上述四家贸易商的应收账款周转率情况如下：

客户名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
GUANDUN SOKHU TEKHNODZHI LTD LLC	4.62	4.52	7.20
MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	8.59	8.57	8.68
HIGH CONTRAST LIMITED	4.89	7.45	4.58
ARESGAME TECHNOLOGY CORPORATION LIMITED	6.84	6.42	4.97
平均周转率	6.24	6.74	6.36

注：2025 年 1-3 月应收账款周转率已年化处理。

根据上表数据，报告期内，上述 4 家贸易商的平均应收账款周转率分别为 6.36、6.74 和 6.24，总体较为稳定。

由于计算机行业是充分竞争的市场，计算机厂商之间具有一定的可替代性，上述 4 家贸易商不存在过度依赖公司的情形。综上所述，上述 4 家贸易商与公司

合作背景具有合理性，结算方式和信用期限不存在重大异常，上述四家贸易商和其他境外贸易商毛利率基本持平，应收账款周转效率总体较为稳定，不存在为公司虚构销售收入的情形。

5、主办券商对该类贸易商客户采取的核查手段

主办券商对该类贸易商客户采取的核查手段详见本问题回复之“二、中介机构核查情况”。

(四) 补充说明公司运保费、出口退税金额与境外销售收入的匹配关系。

1、公司运保费与销售收入匹配关系

报告期内，公司境外销售收入与海运费、保险费情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	10,341.77	45,041.81	53,636.97
海运费、保险费	-	0.02	2.40

根据公司与境外客户的销售订单约定，公司与境外客户主要采用 FOB、EXW 进行结算，海运费、保险费通常由境外客户自行承担，因此报告期内公司海运费与保险费极低，公司海运费、保险费与境外销售收入不存在直接匹配关系。

2、出口退税金额与境外销售收入的匹配关系

报告期各期，出口退税测算情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
境外收入	10,341.77	45,041.81	53,636.97
最大可退税金额	1,344.43	5,855.44	6,972.81
申报内销收入①	2,636.37	17,786.98	12,346.47
税务口径下采购金额②	8,691.48	44,807.48	45,211.44
进项税额转出③	17.57	129.81	26.32
退税率④	13%	13%	13%
测算应退税额⑤= (②-①) * ④-③	769.60	3,382.86	4,246.12
实际退税金额⑥	739.3	3,295.42	4,069.78
差异率⑦= (⑥-⑤) / ⑤	-4.10%	-2.65%	-4.33%

注：由于公司境外销售收入占比较高，公司存在留抵税额的情况。

报告期各期，公司实际退税金额与测算数据差异分别为-4.33%、-2.65%和-4.10%，差异较小，公司实际退税金额与测算数据差异原因为：报告期内，采购金额进项税率为3%、6%、13%等，测算时统一使用13%进行测算。

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）对公司管理人员进行访谈，了解报告期内公司贸易业务开展情况，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）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；

（3）获取主要客户中信保，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；

（4）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%

（5）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
----	--------------	---------	---------

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
发函金额②	6,573.27	29,553.76	42,524.78
其中：贸易商回函并且回函相符金额③	5,417.32	26,217.66	38,792.93
回函相符比例④=③/②	82.41%	88.71%	91.22%
函证比例⑤=②/①	93.52%	87.70%	91.24%

(6) 对报告期内主要贸易商客户进行走访，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，取得主要贸易商进销存数据，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：

①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
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%

②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。

(7) 检查期后客户退货情况，公司不存在各期末突击发货而期后大额退货的异常情形。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%

(8) 检查客户回款情况，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
----	--------------	---------	---------

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。

（9）对迅扬科技、实际控制人、董监高等关键人员银行流水进行核查，核查标准为公司交易金额在 50 万元以上，个人交易金额在 5 万元以上，除正常的销售采购交易以外，迅扬科技、实际控制人、董监高与贸易商客户不存在异常的资金往来；

（10）针对外销业务收入进行海关数据匹配检查，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；

（11）获取公司销售收入明细表，访谈公司管理层，了解报告期各期贸易商向公司采购出现下滑的原因，评估合理性，了解终端客户是否寻找其他贸易商替代采购的情况；

（12）访谈公司管理层，了解注册资本较低、参保人数较少、对公司采购占经营规模比例较高、与公司合作年限较短的贸易商合作背景及原因，通过核查报告期内公司发货验收单据、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等材料，并通过函证、走访、资金流水核查、获取进销存数据、回款测试、退货检查等手段，确保公司与上述贸易商销售收入的真实性；

（13）获取公司运保费明细表、出口退税明细表，执行相关数据复核和分析

程序。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）2024 年度，公司主要贸易商客户 NETSKY、熊信科技、DC ELETRONICA 出现销售收入下降的情况，下降的原因具有合理性，除 NETSKY、HIGH CONTRAST，公司不存在终端客户寻找其他贸易商替代采购的情况，报告期内，公司主要贸易商均不存在中止合作的情况，公司预计 2025 年度业绩同比实现增长，整体经营表现良好；

（2）报告期内公司存在少量合作的贸易商注册资本较低、参保人数较少、对公司采购占经营规模比例较高的情形，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；报告期内不存在完全依赖公司情形的贸易商，主办券商及会计师对该类贸易商客户已采取充分的核查手段；

（3）通过执行上述程序，公司境外销售和贸易商客户收入真实、准确、完整，报告期内不存在贸易商突击囤货、虚构业务、与公司进行非经营性资金往来等为公司虚构销售收入的情况；

（4）根据公司与境外客户的销售订单约定，公司与境外客户主要采用 FOB、EXW 进行结算，海运费、保险费通常由境外客户自行承担，因此报告期内公司海运费与保险费极低，公司海运费、保险费与境外销售收入不存在直接匹配关系；

（5）报告期各期，公司实际退税金额与测算数据差异分别为-4.33%、-2.58% 和 -4.10%，差异较小，具有合理性。

问题 2. 关于产品及毛利率

根据申报材料及问询回复，（1）公司自有品牌为 Sohoo、GAMEMAX，销售范围较广；公司报告期各期前五大供应商中不存在芯片（CPU、GPU、存储卡）、散热器等电脑整机核心部件供应商。（2）报告期内，公司对武汉宝龙达信息技术有限公司（以下简称“宝龙达”）销售毛利率持续为负。（3）2024 年度公司对向深圳市熊信科技有限公司（以下简称“熊信科技”）销售业务采用净额法确认收入。

请公司：（1）说明公司是否存在产品贴牌销售的情形，如有，分别说明公司各自有品牌和贴牌销售品牌的名称、下游客户情况、所在国家或地区、销售用途和类别（电竞游戏、家庭消费、办公用品等）、销售金额和占比。（2）说明公司是否存在芯片、散热器等整机核心部件供应商，若有，列示各供应商名称、采购金额及占比情况；若无，结合同行业可比公司供应商和销售情况，说明公司在未装配芯片、散热等核心部件的情况下如何实现自有品牌销售，是否符合行业特征。（3）说明公司业务实质及核心竞争力，公司业务是否仅为电脑零部件装配整合，公司业务实质、技术壁垒、竞争力是否与同行业可比公司相似或处于同一水平，是否足够支撑公司毛利率水平，公司毛利率相比前次挂牌差异较大的原因，是否具备真实性。（4）说明公司与宝龙达合作背景，涉及终端客户名称，报告期内公司对宝龙达销售毛利率持续为负的原因及商业合理性，未来是否可以转正；测算该合作对公司报告期各期收入、利润、毛利率的影响，是否显著影响公司业绩。（5）结合同行业类似业务情况，说明报告期各期公司与熊信科技的合作情况，2024 年公司对熊信科技销售相关业务采用净额法计量的原因及合理性，是否符合行业惯例；分别测算该业务按总额法、净额法计量下的毛利率情况与对公司服务器算力终端产品业务毛利率的影响。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）说明公司是否存在产品贴牌销售的情形，如有，分别说明公司各自有品牌和贴牌销售品牌的名称、下游客户情况、所在国家或地区、销售用途和类别（电竞游戏、家庭消费、办公用品等）、销售金额和占比。

报告期内，公司贴牌销售与自有品牌销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
贴牌销售	9,986.64	80.05%	42,365.89	76.21%	51,603.23	79.77%
自有品牌销售	2,488.74	19.95%	13,222.06	23.79%	13,083.55	20.23%
合计	12,475.38	100.00%	55,587.95	100.00%	64,686.78	100.00%

注：自有品牌销售为公司 GAMEMAX 品牌销售。

报告期内，公司贴牌销售金额为 51,603.23 万元、42,365.89 万元及 9,986.64 万元，占比为 79.77%、76.21%及 80.05%，占比较高，主要系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，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，因产品定制化程度较高，导致公司贴牌销售占比较高。报告期内，公司基本不存在客户提供芯片等核心部件并由公司委托组装加工的情况。

报告期内，公司前十大客户涉及的自有品牌和贴牌销售累计金额为 16,842.98 万元和 53,660.21 万元，占自有品牌和贴牌销售累计总额比例分别为 58.49%和 51.62%，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	所在国家或地区	购买公司产品用途	下游客户情况	品牌名称	销售类别	报告期累计销售额	占比
1	NETSKY COMPUTERS TRADING CO LLC	阿联酋迪拜	直接转售比例 100%	客户为贸易商，下游客户为俄罗斯地区终端自用客户 70%；俄罗斯地区贸易商 30%	A 品牌	商务办公	4,766.47	35.62%
					B 品牌	商务办公	2,642.02	19.74%
					C 品牌	商务办公	1,676.11	12.53%
					D 品牌	商务办公	1,617.47	12.09%
					GAMEMAX 牌	电竞游戏	185.96	1.39%
					其他品牌	商务办公	2,492.96	18.63%
					小计		13,380.99	100.00%
2	GUANDUN	俄罗斯	直接转售	俄罗斯、哈萨克	GAMEMAX	电竞游戏	6,288.41	45.06%

序号	客户名称	所在国家或地区	购买公司产品用途	下游客户情况	品牌名称	销售类别	报告期累计销售额	占比
	SOKHU TEKHNOL DZHI LTD LLC		比例 80%；生 产加工比 例 20%	斯坦、白俄罗斯 等地区贸易商 比例 64%；终端 自用客户 16% （主要为线上 销售客户）；客 户自用生产 20%	牌			
					E 品牌	商务办公	5,896.16	42.25%
					F 品牌	商务办公	1,239.89	8.88%
					其他品牌	商务办公	530.93	3.80%
					小计		13,955.39	100.00%
3	深圳市熊信科 技有限公司	中国	直接转售 比例 100%	客户为贸易商， 下游客户为终 端自用客户 100%	G 品牌	商务办公	4,845.11	100.00%
4	DC ELETRONIC A LTDA	巴西	直接转售 比例 90%；生 产加工比 例 10%	客户为贸易商， 下游客户为巴 西地区贸易 81%；巴西地区 终端自用客户 9%；客户自用 生产 10%	GAMEMAX 牌	电竞游戏	4,402.21	100.00%
5	MOVIL LOGIX ASIA LIMITED	中国香港	直接转售 比例 100%	客户为贸易商， 下游客户为阿 根廷、秘鲁、智 利、哥伦比亚、 委内瑞拉等国 家地区贸易商 100%	GAMEMAX 牌	电竞游戏	1,542.43	34.28%
					H 品牌	商务办公	857.38	19.05%
					I 品牌	商务办公	445.23	9.89%
					J 品牌	商务办公	346.53	7.70%
					其他品牌	商务办公	1,307.99	29.07%
					小计		4,499.56	100.00%
6	EAST-WEST LOGISTIC LTD.	俄罗斯	直接转售 比例 100%	客户为贸易商， 下游客户为终 端自用客户 100%	K 品牌	商务办公	3,582.05	99.58%
					L 品牌	商务办公	15.07	0.42%
					小计		3,597.11	100.00%
7	‘MTI’LLC	乌克兰	直接转售 比例 100%	客户为贸易商， 下游客户为乌 克兰国家地区 贸易商 100%	GAMEMAX 牌	电竞游戏	2,702.26	100.00%
8	A One Distribution (UK) Ltd	英国	直接转售 比例 100%	客户为贸易商， 下游客户为英 国地区贸易商 100%	GAMEMAX 牌	电竞游戏	1,532.27	61.87%
					M 品牌	商务办公	775.2	31.30%
					N 品牌	商务办公	47.46	1.92%
					其他品牌	商务办公	121.71	4.91%
					小计		2,476.65	100.00%
9	LLC STAND TRADE	乌兹别克斯 坦	直接转售 比例 100%	客户为贸易商， 下游客户为乌 兹别克斯坦政 府、学校单位	a 品牌	商务办公	1,078.92	100.00%

序号	客户名称	所在国家或地区	购买公司产品用途	下游客户情况	品牌名称	销售类别	报告期累计销售额	占比
10	HIGH CONTRAST LIMITED	中国香港	直接转售 比例 100%	客户为贸易商，下游客户为俄罗斯地区终端自用客户 100%	A 品牌	商务办公	2,898.84	61.89%
					O 品牌	商务办公	424.6	9.07%
					P 品牌	商务办公	334.66	7.15%
					其他品牌	商务办公	1,025.55	21.90%
					小计		4,683.65	100.00%
11	STAND KOMPUTER S LLC	乌兹别克斯坦	直接转售 比例 100%	客户为贸易商，下游客户为乌兹别克斯坦政府、学校单位	a 品牌	商务办公	1,834.78	100.00%
12	CREATIVE NEWTECH LIMITED	印度	直接转售 比例 100%	印度终端自用客户 100%	S 品牌	商务办公	555.03	88.63%
					T 品牌	商务办公	71.2	11.37%
					小计		626.23	100.00%
13	ANKERMAN N COMPUTER E.K.	德国	主要用于生产加工	客户为终端客户，客户主要用于自身生产加工计算机整机	U 品牌	商务办公	2,173.81	64.82%
					V 品牌	商务办公	990.23	29.53%
					GAMEMAX 牌	游戏电竞	189.44	5.65%
					小计		3,353.48	100.00%
14	CN CONG TY TNHH SAN PHAM CONG NGHE FPT	越南	生产加工 比例 100%	客户为终端客户，客户用于自身生产加工计算机整机	W 品牌	商务办公	3,212.46	100.00%
15	DATEN TECHNOLOGIA LTD	巴西	生产加工 比例 100%	客户为终端客户，客户用于自身生产加工计算机整机	X 品牌	商务办公	1,740.94	100.00%
16	SPA ALFATRON	阿尔及利亚	生产加工 比例 100%	客户为终端客户，客户用于自身生产加工计算机整机	Y 品牌	商务办公	852.92	100.00%
17	武汉宝龙达信息技术有限公司	中国	生产加工 比例 100%	客户为终端客户，客户用于自身生产加工计算机整机	Z 品牌	商务办公	3,260.53	100.00%
合计							70,503.19	-

注：GAMEMAX 牌为公司自有品牌，其余品牌均为贴牌销售的品牌。

如上表所示，公司销售收入以贴牌销售为主，下游客户主要为计算机整机厂商、为计算机整机厂商采购的贸易商等，主要用途为商务办公，产品以防辐射、美观、灵巧实用、环保节能为竞争力。公司自有品牌为 GAMEMAX 品牌，下游客户为电竞游戏用户等，主要用途为游戏电竞，产品以一体化设计、散热强劲、

炫酷时尚为竞争力。

(二) 说明公司是否存在芯片、散热器等整机核心部件供应商，若有，列示各供应商名称、采购金额及占比情况；若无，结合同行业可比公司供应商和销售情况，说明公司在未装配芯片、散热等核心部件的情况下如何实现自有品牌销售，是否符合行业特征。

1、说明公司是否存在芯片、散热器等整机核心部件供应商

公司主要产品为电脑机箱、电源供应器产品，产品用途主要为商务办公，客户群体主要包括计算机整机厂商、为计算机整机厂商采购的贸易商等，公司主要与企业进行合作，而不是直接面对个人消费者。公司为计算机整机厂商的上游供应商，主要为客户提供电脑机箱、电源供应器等计算机硬件产品，因此公司采购芯片、散热器等核心部件金额较小。

(1) 公司采购芯片、散热器等整机核心部件情况

报告期各期，公司采购芯片、散热器等整机核心部件情况如下：

单位：万元

项目	涉及品牌	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
CPU、GPU	英特尔、英伟达等	1.18	0.01%	726.07	1.84%	1,854.04	4.79%
主板	华硕、铭瑄、商科、华南金牌等	87.92	1.03%	685.90	1.74%	1,795.83	4.64%
芯片（IC）	虹冠、NXP、英飞凌、友旺、光宝等	272.73	3.19%	837.22	2.12%	840.53	2.17%
小计	-	361.83	4.23%	2,249.19	5.70%	4,490.40	11.60%
液冷/风冷散热器	超频三等	250.09	2.93%	1,172.54	2.97%	1,362.40	3.52%
硬盘、内存条	金士顿、江波龙、玖合等	0.53	0.01%	1,294.67	3.28%	598.01	1.54%
合计		612.45	100.00%	4,716.39	100.00%	6,450.81	100.00%
总采购额		8,538.90	-	39,426.87	-	38,735.34	-
占总采购额比例		7.17%	-	11.96%	-	16.65%	-

其中涉及的主要供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容及主要用于产品	是否前五大供应商	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比

供应商名称	采购内容及主要用于产品	是否前五大供应商	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
广州商科信息科技有限公司	主板、显卡，用于一体机电脑	是	11.02	1.80%	116.09	2.46%	1,092.88	16.94%
优美雅(北京)科技有限公司	CPU，用于一体机电脑	否	-	0.00%	450.62	9.55%	755.40	11.71%
深南电路股份有限公司	服务器 CPU 等，用于服务器	是	-	0.00%	1,133.78	24.04%	-	0.00%
东莞市凯普电子有限公司	风冷散热器，用于电脑机箱	否	41.86	6.83%	342.00	7.25%	310.07	4.81%
东莞市翔羿电子科技有限公司	风冷散热器，用于电脑机箱	否	14.57	2.38%	79.80	1.69%	357.09	5.54%
深圳市品佳硕电子有限公司	芯片（IC），用于电源供应器	否	59.48	9.71%	237.57	5.04%	236.32	3.66%
博罗县鑫正恒电子有限公司	液冷散热器，用于电脑机箱	是	18.74	3.06%	147.60	3.13%	366.20	5.68%
东莞市先锐电子有限公司	芯片（IC），用于电源供应器	是	92.09	15.04%	212.55	4.51%	153.21	2.38%
福建展鹏电子科技有限公司	显卡，用于一体机电脑	否	-	0.00%	177.00	3.75%	268.32	4.16%
深圳市追星科技有限公司	风冷、液冷散热器，用于电脑机箱	否	120.02	19.60%	307.76	6.53%	24.41	0.38%
合计			357.79	58.42%	3,204.78	67.95%	3,563.90	55.25%

注：公开转让说明书披露的数据为公司向上述前五大供应商采购总金额，采购类别为电子类，上表披露的数据为其中涉及芯片、散热器等核心部件的金额，因此存在差异。

（2）情况分析

公司采购 CPU、GPU、主板等核心部件主要涉及产品为电脑整机、一体机电脑、服务器等，具体情况如下：

产品名称	是否涉及核心部件	具体情况	是否自有品牌
电脑机箱	涉及散热器，不涉及其他核心部件	根据客户定制化需求，公司部分电脑机箱产品配备风冷、液冷散热器产品	80%左右为贴牌生产，20%左右为自有品牌
电源供应器	涉及芯片（IC）、散热器	电源供应器涉及电源管理芯片，电源管理芯片是电子设备中实现电能转换、分配和管理的核心组件，电源管理芯片与算力芯片在生产工艺、逻辑单元数量、算力水平等方面存在较大差异，电源管理芯片价格通常较低 电源供应器通常内置散热功能，通常为内置风扇	80%左右为贴牌生产，20%左右为自有品牌
电脑整机、一体机电脑、服	涉及芯片、散热器、显卡、	公司电脑整机、一体机电脑、服务器产品，根据客户定制化需求，一般涉及芯	贴牌生产

产品名称	是否涉及核心部件	具体情况	是否自有品牌
服务器整机	内存、硬盘等	片、散热器、存储卡等整机核心部件采购	

报告期各期，公司采购芯片、散热器等整机核心部件金额为 6,450.81 万元、4,716.39 万元及 612.45 万元，占比为 16.65%、11.98% 及 7.17%，金额呈现下滑的趋势，主要系公司电脑整机、一体机电脑、服务器等其他产品销售收入下降所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
电脑机箱、电源供应器	9,757.38	78.21%	42,040.59	75.63%	46,696.88	72.19%
电脑整机、一体机电脑、服务器等其他产品	2,718.00	21.79%	13,547.36	24.37%	17,989.9	27.81%
总计	12,475.38	100.00%	55,587.95	100.00%	64,686.78	100.00%

公司自有品牌电脑机箱、电源供应器产品主要涉及采购散热器、电源管理芯片，不涉及算力芯片的采购，主要系公司专注于电脑机箱、电源供应器产品的研发、设计、制造及销售，由于计算机产品种类较多，客户对产品质量要求较高，在社会分工精细化的背景下，公司专注于电脑机箱、电源供应器产品等计算机硬件的生产制造，而不是生产计算机整机产品。因此公司采购芯片、散热器等核心部件金额较小。

2、同行业可比公司主要销售产品和采购原材料情况

报告期，同行业可比公司主要销售产品和采购原材料情况如下：

公司	主要销售产品	主要采购原材料
雷柏科技	无线鼠标、键盘及电竞、办公、智能穿戴等周边产品	雷柏科技采购原材料包括芯片（IC）、ABS、HIPS、线路板、包材类、开关等，芯片主要供应商包括安华高、NORDIC、凌阳等；经查询雷柏科技未披露散热器采购情况。
传艺科技	笔记本及台式机电脑键盘、触控模组和鼠标等	传艺科技采购原材料包括印刷线路板（PCB 板）、电子元器件等，经查询传艺科技未披露芯片、散热器采购情况。
智迪科技	键盘鼠标	智迪科技采购原材料包括芯片（IC）、键盘开关、电子料、PCB、塑胶原料等，经查询智迪科技未披露散热器采购情况。
九州风神	散热产品、机箱、电源等	九州风神采购原材料包括热管、五金材料、铝材、塑胶料、塑胶配件及包装材料等，经查询九州风神未披露芯片采购

公司	主要销售产品	主要采购原材料
		情况，九州风神本身为散热器供应商。
迅扬科技	电脑机箱、电源供应器等计算机智能终端产品	公司涉及芯片、散热器采购，但采购规模不大。


在同行业可比公司中，雷柏科技、智迪科技主要销售键盘鼠标产品，鼠标产品涉及寻迹芯片，是专为处理鼠标运动数据而设计的微型处理器，鼠标寻迹芯片和算力芯片在功能定位、技术实现和应用场景上亦有本质区别，九州风神、传艺科技未在公开资料中专门披露芯片相关采购情况。综上，同行业可比公司专注于键盘鼠标、散热器、机箱、电源等计算机硬件的生产制造，不涉及计算机整机业务，因此在主要原材料采购中也未披露算力芯片等核心部件的采购情况，公司业务模式与同行业可比公司不存在重大差异。

3、说明公司在未装配芯片、散热等核心部件的情况下如何实现自有品牌销售，是否符合行业特征

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，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。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。

公司主要产品介绍如下：

产品名称	产品说明	产品展示
电脑机箱	公司电脑机箱采用 Full-Tower、Mid-Tower、Mini-Tower 和 SFF 等国际标准，符合 Intel TAC 2.0 散热规范，机箱创新性地使用活性炭钢材质，防辐射、防静电、强散热、强防尘、低噪音，产品在技术创新、外观设计上始终处于领先地位。	

产品名称	产品说明	产品展示
电源供应器	公司电源供应器采用ATX、MATX、SFX、TFX、ITX、FLEX等Intel国际标准，采用AI和SMT贴片工艺，主动式PFC设计，先进APFC+双管正激/LLC架构搭配同步整流，增加DC-DC低压转换线路，电能转换率可达94%以上。产品可实现智能温控降噪、强劲散热、绿色低碳、节能环保等功能，符合 80plus 高效率，拥有CCC、CB、FCC、CE-EMC、CE-ROHS、TUV-MARK等多项认证，适用于各型号显卡及CPU。	

公司凭借优秀的产品质量、完善的产品矩阵结构、先进的生产工艺、较高的产品性价比等优势以实现产品的销售，具体介绍如下：

（1）电脑机箱产品

公司电脑机箱产品不仅拥有固定、承托和保护电脑配件的基本功能，还具有防辐射、防静电、强散热、强防尘、低噪音等特点。公司机箱产品可以根据客户需求进行定制，适配不同主板型号、显卡类型、散热方式、电源功率、硬盘规格等，同时具有较高的质量和精密性，且兼容性较强，客户可以直接进行组装使用。公司先进的生产制造经验可以保证产品交付周期与品质，在产品性价比方面也具有较强的竞争优势。

公司现已形成了较为完整的机箱产品体系，目前在售机箱主要有 30 多个系列、300 多个型号，机箱规格主要为 Full-Tower、Mid-Tower、Mini-Tower 和 SFF 等，能够适配目前境内外绝大部分计算机硬件，满足不同消费者的使用需求。公司目前各系列机箱产品可支持的计算机硬件尺寸范围较广，公司机箱产品具有较高的兼容性。

此外公司还推出了多样化的机箱设计方案，能够满足不同消费者的使用场景需求。同时公司持续对机箱等系列产品推行家族化设计风格，采用模块化结构设计，不同机箱产品中共用部件的占比在不断提高，方便消费者后续升级换代。

综上，公司机箱产品能够适配高性能的 CPU、显卡、主板、散热风扇、电源等计算机硬件，满足不同消费者的使用需求，具有较高的兼容性和扩展性。

（2）电源供应器产品

电源供应器产品按尺寸规格大小可分为 ATX、MATX、SFX、TFX、ITX、

FLEX，消费者主要根据机箱产品适配情况考虑选择电源尺寸的种类。公司具有上述全尺寸的电源供应器产品，可以满足消费者个性化的需求。

公司可以根据客户需求生产钛金牌、白金牌、金牌等高端电源，电源转换效率可达 95% 以上，公司提高能源转化效率、减少能源浪费和温室气体排放，符合现代社会绿色环保的生产理念。公司电源供应器产品功率可以覆盖 60-2000W，满足各功率段需求。

综上所述，公司为计算机智能硬件产品生产厂商，主要涉及计算机电脑机箱、电源供应器等硬件产品的研发、生产及销售。公司不是计算机整机厂商，因此电脑机箱、电源供应器产品未涉及采购算力芯片等核心部件材料，符合行业惯例。公司凭借优秀的产品质量、完善的产品矩阵结构、先进的生产工艺、较高的产品性价比等优势以实现产品的销售，具有合理性。

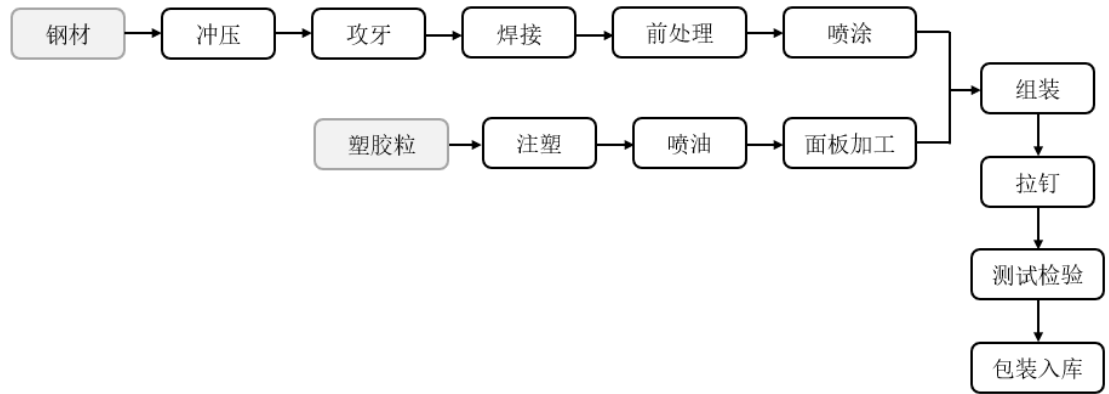
（三）说明公司业务实质及核心竞争力，公司业务是否仅为电脑零部件装配整合，公司业务实质、技术壁垒、竞争力是否与同行业可比公司相似或处于同一水平，是否足够支撑公司毛利率水平，公司毛利率相比前次挂牌差异较大的原因，是否具备真实性。

1、说明公司业务实质及核心竞争力，公司业务是否仅为电脑零部件装配整合

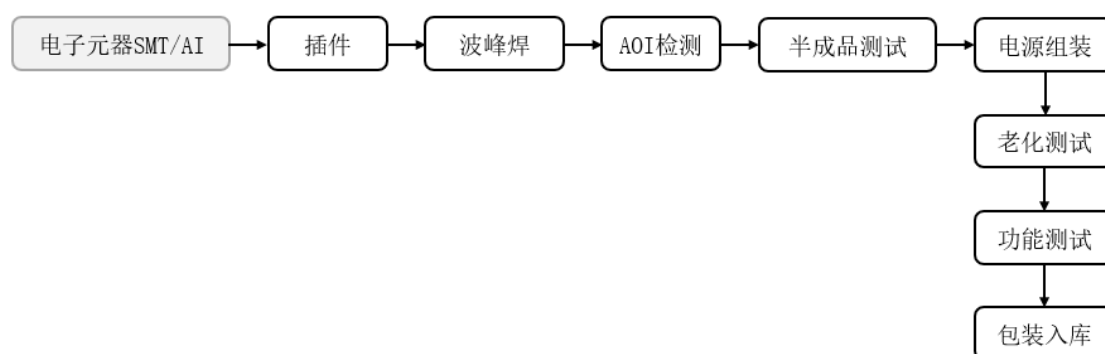
（1）公司业务实质

公司为计算机智能硬件产品生产厂商，为计算机整机厂商上游供应商，主要涉及计算机电脑机箱、电源供应器等硬件产品的研发、生产及销售。在生产工艺方面，公司电脑机箱、电源供应器产品生产工艺流程如下：

A、电脑机箱产品



B、电源供应器产品



自成立以来，公司始终从事计算机产品的生产工作，通过十余年的实践不断提升产品质量。公司拥有生产园区 13.5 万平方米，截至 2025 年 3 月 31 日，公司拥有生产人员 658 人，固定资产 3.11 亿元。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。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。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。综上，公司在生产工艺方面具有较强的市场竞争力。

（2）公司研发投入与核心技术力

在研发资源投入方面，公司已组建一支高素质的研发队伍，截至 2025 年 3 月 31 日，研发人员 79 人，公司已经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。

公司核心技术具体情况如下：

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	报告期内已应用于计算机智能终端、服务器	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
	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 $\pm 2\%$ 显著优于 INTEL 规范的 $\pm 5\%$ 。	算力终端等产品，例如 SH024-TFX 12VO 版本电源、SH037-FLEX 版本电源等。	
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。 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	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

研发技术名称	研发技术特色	实际应用情况	是否形成收入
	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。		
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 信号转换模组,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	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 21.5 寸系列一体机产品、25 寸系列一体机产品。	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
	率的实时互动。		

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，未来公司将持续聚焦产业新技术、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，公司不是简单进行电脑零部件装配整合，而是主要从事计算机硬件产品的生产与研发工作。公司多年来持续的研发投入和丰富的技术储备，已形成核心竞争力和技术优势，具有较强的市场竞争力。

2、公司业务实质、技术壁垒、竞争力是否与同行业可比公司相似或处于同一水平，是否足够支撑公司毛利率水平

(1) 公司业务实质、技术壁垒、竞争力是否与同行业可比公司相似或处于同一水平

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产品、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 霄 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

品牌/型号	迅扬科技/N70 BK	先马(SAMA)Q98 黑色	爱国者(aigo) 星璨 霄 黑色	航嘉(Huntkey) S960 暴风雪 X 全景版
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
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尘过滤器。	120/140/240/280mm/360mm	120mm*8	7
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，兼容性强，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壳壳简单	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
			优雅的设计。			
7			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。 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。	360mm	120mm*6	7
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	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
			功能性。			
11			<p>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。</p> <p>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。</p> <p>灵活散热+防尘，顶部/底部支持 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。</p> <p>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。</p>	360mm	120mm*10	7
12	900-ATX-Tower		<p>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</p> <p>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。</p>	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	/	/

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
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
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-Desktop	(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、电压稳定性、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。	MPS1213 可编程主控芯片	CM6901 固定模式主控芯片
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 $\pm 0.5\%$ 以内，优于行业内（INTEL）规范的 $\pm 5\%$ ，电压表现更稳定。	电压调整率 $\pm 0.5\%$	电压调整率 $\pm 5\%$
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

注：RGB 融合温度控制系统及应用技术系该公司新拓展的技术，目前尚未形成统一的行业指标。

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性、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	$\pm 0.5\%$	无数据（行业标准 $\pm 5\%$ ）	$\pm 0.5\%$
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

品牌名称	迅扬科技	长城（Great Wall）	海韵（Sea Sonic）
线路架构	APFC+LLC+SR+DC/DC	APFC+LLC+SR+DC/DC	APFC+LLC+SR+DC/DC
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、主控芯片等方面与行业一线品牌相比具有一定的核心竞争力和技术优势，其他指标保持相同水平，公司产品具有较强的市场竞争力。

（2）是否足够支撑公司毛利率水平

公司与同行业可比公司毛利率对比分析

公司	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
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	29.07%	33.73%	39.46%
平均值	24.62%	26.26%	27.53%
迅扬科技	26.77%	24.72%	27.95%

注：九州风神未披露 2025 年 1-3 月毛利率情况，数据为 2025 年 1-6 月主营业务毛利率。

报告期内，申请挂牌公司毛利率分别为 27.95%、24.72%和 26.77%，同行业可比公司平均毛利率为 27.53%、26.26%和 24.62%，公司毛利率与同行业可比公司平均毛利率基本持平。

公司不是仅进行电脑零部件装配整合，而是主要从事计算机硬件产品的研发和生产工作。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，持续进行产品的升级迭代，推出具备市场竞争力的新产品和系统解决方案。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，目标是为全球客户提供一体化系统解决方案并满足客户多样化的需求。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。综上，公司具有较强的市场竞争优势，足够支撑公司毛利率水平。

3、公司毛利率相比前次挂牌差异较大的原因，是否具备真实性。

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%。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，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，两次申报间隔时间较长，公司业务模式、产品研发技术、行业发展趋势均发生了一定程度的变化，具体情况如下：

（1）业务模式的变化

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
境外业务	28.32%	26.96%	29.10%
境内业务	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。

在国内计算机市场竞争日益激烈的背景下，公司进行业务转型，将资源重点配置在境外市场。前次申报公司外销收入占比分别为41.58%、43.27%和78.26%，本次申报公司外销收入占比分别为81.73%、78.20%和81.49%，相比前次申报，公司外销业务收入占比提升，而公司境外业务毛利率高于境内业务毛利率，因此公司毛利率相比前次挂牌有所提升。

公司前次申报毛利率分别为12.18%、14.40%和18.69%，本次申报公司境内业务毛利率为19.22%、10.25%及13.79%，两者差异相对较小。此外，根据新三板挂牌期间年报披露数据，2015年度、2016年度，公司外销收入占比为75.93%、85.72%，毛利率为19.63%、22.41%，随着外销收入占比的提升，公司毛利率呈现上升的趋势。

综上所述，相比前次申报，公司外销业务收入占比提升，而公司境外业务毛利率高于境内业务毛利率，因此公司毛利率相比前次挂牌有所提升。

（2）产品研发技术提升

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。经过近十年的技术积累，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。随着研发能力和技术水平的不断提升，公司能够提供更具有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。

（3）计算机硬件行业发展趋势变化

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重要助力，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，公司毛利率提高主要系业务模式的变化，相比前次申报，公司外销业务收入占比提升，而公司境外业务毛利率高于境内业务毛利率，因此公司毛利率相比前次挂牌有所提升。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。公司毛利率具有真实性。

（四）说明公司与宝龙达合作背景，涉及终端客户名称，报告期内公司对宝龙达销售毛利率持续为负的原因及商业合理性，未来是否可以转正；测算该合作对公司报告期各期收入、利润、毛利率的影响，是否显著影响公司业绩。

1、说明公司与宝龙达合作背景，涉及终端客户名称

武汉宝龙达信息技术有限公司，成立于 2019 年，位于湖北省武汉市，注册资本及实缴资本均为 2 亿元人民币，主营业务涵盖计算机、通信及其他电子设备制造领域，武汉宝龙达隶属于宝龙达集团。宝龙达集团为广东省制造业 500 强企业，现有员工 3000 余人，客户群体包括华为、联想、浪潮、清华同方、紫光等知名企业，宝龙达集团为国内电脑整机产业的龙头企业，在信创计算机领域具有较高市场占有率，在行业内具有较高的知名度。

2、报告期内公司对宝龙达销售毛利率持续为负的原因及商业合理性，未来是否可以转正

报告期及 2025 年 4-9 月，公司与宝龙达销售交易情况如下：

单位：万元

期间	收入	成本	毛利	毛利率
2023 年度	240.93	244.74	-3.81	-1.58%
2024 年度	2,387.76	2,589.79	-202.03	-8.46%
2025 年 1-3 月	690.47	709.37	-18.90	-2.74%
2025 年 4-9 月	2,768.41	2,765.00	3.41	0.12%

宝龙达作为国内电脑整机产业龙头企业，议价能力较强，并且宝龙达作为华为、联想等企业的核心供应商，公司面临的竞争对手较多。为扩大公司在信创领域知名度，提升团队技术研发实力，自 2023 年 5 月与宝龙达建立合作以来，公司在前期导入阶段采取渗透式定价的模式，因此 2023 年度、2024 年度、2025 年 1-3 月公司宝龙达毛利率为负数。

2023 年度、2024 年度公司向宝龙达销售的毛利率为-1.58%、-8.46%，毛利率为负主要系前期业务导入阶段所致，随着产品技术的日益成熟，公司有效提升了生产效率，并通过规模化采购等方式控制采购成本。报告期内，公司宝龙达各期毛利率分别是-1.58%、-8.46%及-2.74%，2025 年 1-3 月毛利率呈上升趋势。2025 年 4-9 月公司宝龙达毛利率为 0.12%，毛利率已转正。

3、测算该合作对公司报告期各期收入、利润、毛利率的影响，是否显著影响公司业绩

单位：万元

期间	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
目前情况下：			
收入	12,690.47	57,596.04	65,624.09
净利润	1,767.16	6,360.36	9,893.57
毛利率	26.77%	24.72%	27.95%
假设剔除宝龙达业务：			
收入	12,000.00	55,208.28	65,383.16
净利润	1,783.23	6,532.09	9,896.81
毛利率	28.47%	26.15%	28.06%
差异率：			
收入	-5.44%	-4.15%	-0.37%
净利润	0.91%	2.70%	0.03%
毛利率	6.35%	5.78%	0.39%

注：差异率=（假设剔除宝龙达业务财务数据-目前情况下财务数据）/目前情况下财务数据。

如上表所示，假设剔除宝龙达业务，对公司收入、净利润、毛利率影响相对较小。报告期内，公司宝龙达毛利金额为-3.81 万元、-202.03 万元及-18.90 万元，公司净利润为 9,893.57 万元、6,360.36 万元及 1,767.16，上述亏损金额对公司业绩不构成重大不利影响。

综上所述，宝龙达作为国内电脑整机产业龙头企业，议价能力较强，并且宝龙达作为华为、联想等企业的核心供应商，公司面临的竞争对手较多，由于业务处于前期导入阶段，2023 年度、2024 年度公司宝龙达毛利率为负数。随着产品技术的日益成熟，公司有效提升了生产效率，并通过规模化采购等方式控制采购成本。2025 年 1-3 月公司宝龙达毛利率呈上升趋势，2025 年 4-9 月公司宝龙达毛利率为 0.12%，毛利率已转正。宝龙达作为国内电脑整机产业龙头企业，在信创领域具有较高的知名度，公司通过宝龙达业务提升产品技术实力，提高公司在信创行业内知名度，有利于公司承接长城计算机等其他客户的信创业务，因此公司承接宝龙达业务具有商业合理性。

（五）结合同行业类似业务情况，说明报告期各期公司与熊信科技的合作情况，2024 年公司对熊信科技销售相关业务采用净额法计量的原因及合理性，是否符合行业惯例；分别测算该业务按总额法、净额法计量下的毛利率情况与对公司服务器算力终端产品业务毛利率的影响。

1、结合同行业类似业务情况，说明报告期各期公司与熊信科技的合作情况，2024 年公司对熊信科技销售相关业务采用净额法计量的原因及合理性，是否符合行业惯例

（1）报告期各期公司与熊信科技的合作情况

报告期各期，公司与熊信科技交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	销售产品	销售金额	销售产品	销售金额	销售产品	销售金额
深圳市熊信科技有限公司	服务器机箱	4.18	2U 服务器	405.08	计算机整机	4,435.84

熊信科技为从事计算机相关产品的贸易公司，主要销售区域为俄罗斯。2021 年熊信科技与公司建立合作关系，至今双方已合作超过 3 年。

2023 年度，熊信科技向公司采购产品主要为计算机整机产品，受俄乌冲突和欧美经济制裁影响，2023 年俄罗斯市场对计算机相关产品需求激增，熊信科技接到俄罗斯客户计算机整机产品订单。2023 年度熊信科技向迅扬科技主要采购计算机整机产品，交易金额为 4,435.84 万元，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 25 台 2U 服务器整机产品，交易金额为 4,233.16 万元，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，销售收入确认金额为 399.79 万元，受此影响公司 2024 年度来自熊信科技收入金额降低。

2025 年 12 月，公司与熊信科技洽谈新的计算机整机产品订单，目前公司已向客户交付 15 台计算机样机，客户正在进行相关样机检测工作，公司预计未来取得订单合作的可能性较高。截至目前双方仍处于正常合作关系中。

(2) 2024 年公司对熊信科技销售相关业务采用净额法计量的原因及合理性

2024 年 1 月，熊信科技向公司委托采购 25 台 2U 服务器，合同金额（不含税）为 4,233.16 万元。2024 年 4 月，公司完成服务器机箱的生产工作，并向深南电路采购主板、CPU、硬盘、显卡、电源等关键组件，采购金额（不含税）为 3,833.37 万元。经组装和测试合格后，于 2024 年 4 月至 5 月期间，公司按照合同约定，分批次向熊信科技完成 25 台 2U 服务器的交付工作，随后熊信科技将 2U 服务器出口至俄罗斯终端客户。

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总体占比较小。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，学习相关服务器整机生产经验，打造公司服务器研发生产团队，该笔业务目的为公司积累相关服务器生产经验。

（3）是否符合行业惯例

2024 年公司对熊信科技销售相关业务采用净额法主要系，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。经查询，相关行业案例情况如下：

公司名称	主要情况分析
新相微（688593.SH）	公司客户增你强系一家专业开展电子零件、组件贸易业务的中国台湾上市公司（TW.3028）之子公司。2020 年 4 季度，因市场芯片供销紧张，增你强通过本公司采购致新科技生产的芯片，相关产品与公司向致新科技所定制采购的产品均不相同，同时，由于本次代理采购业务具有一定的偶发性， <u>相关供应商系受增你强所指定，且销售定价采用成本加成法确定</u> ，公司在本次业务中仅作为代理方参与交易，未承担商品交易的主要责任，因此采用了净额法核算本代理采购业务。
光弘科技（300735.SZ）	公司从事电子制造服务（EMS）领域，核心业务涵盖消费电子类、汽车电子类、网络通讯类等电子产品的半成品及成品组装等。境外销售以行业内普遍使用的 <u>Buy&Sell</u> 为主要业务模式， <u>即向客户指定供应商采购原材料，完成加工后再销售给客户</u> ，Buy&Sell 业务的相关收入已进行净额法调整。
交大铁发（920027.BJ）	公司主营业务涵盖轨道交通智能产品及装备的研发、生产、销售，以及专业技术服务。报告期内，广深周界项目、广深视频监控项目的相关产品 <u>存在由客户指定供应商的情况</u> ，在业务中公司为代理人身份，公司已按照会计准则的规定，按照净额法确认相关项目收入。
楚大智能（874280.NQ）	楚大智能是一家为玻璃包装容器和玻璃制品生产企业提供玻璃成型设备、粉体物自动配料系统、基于机器人的产线智能化单元等关键装备及智能系统解决方案的公司。公司签订的销售合同中， <u>ASL OYNA（乌兹别克斯坦）项目由客户指定供应商 Arirang Corp。</u> 对于公司采购端的核算中，公司已对 ASL OYNA（乌兹别克斯坦）指定供应商的采购，按净额法核算。
通领科技（北交所 IPO 过会）	对于汽车外购件采购业务， <u>由客户直接指定供应商，并直接指定价格</u> ，汽车外购件专用于生产客户的定制产品，公司无权按照自身意愿使用或处置该汽车外购件；不承担汽车外购件的价格变动风险；不具备对该汽车外购件和定制产品的销售定价权，不能够取得与汽车外购件所有权有关的报酬，因此无法获得对汽车外购件的控制权，公司仅承担代理人的角色，故该部分业务采用净额法核算。

由客户直接指定供应商，公司不具有独立的定价权，根据会计准则要求，相

关行业案例一般采用净额法确认收入。综上所述，根据迅扬科技与熊信科技合作模式，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，迅扬科技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，因此 2024 年迅扬科技对熊信科技销售相关业务采用净额法具有合理性，符合行业惯例。

2、分别测算该业务按总额法、净额法计量下的毛利率情况与对公司服务器算力终端产品业务毛利率的影响

（1）该业务按总额法、净额法计量下的毛利率情况

按净额法，公司销售 2U 服务器毛利率情况如下：

单位：万元

项目	收入金额	成本金额	毛利	毛利率
2U 服务器	399.79	37.77	362.02	90.55%

按总额法，公司销售 2U 服务器毛利率情况如下：

单位：万元

项目	收入金额	成本金额	毛利	毛利率
2U 服务器	4,233.16	3,871.14	362.02	8.55%

（2）该业务按总额法、净额法计量下与对公司服务器算力终端产品业务毛利率的影响

该业务按总额法、净额法计量下与对公司服务器算力终端产品业务毛利率的影响情况如下：

项目	2024 年度	
	按净额法	按总额法
服务器算力终端产品毛利率	36.79%	12.41%

服务器相关上市公司 2024 年度销售毛利率情况如下：

序号	公司名称	主要业务	毛利率
1	华勤技术（603296.SH）	公司主要产品包括服务器、智能手机、笔记本电脑等智能硬件产品	9.30%
2	浪潮信息（000977.SZ）	国内服务器龙头企业，涵盖通用服务器、AI 服务器等	6.85%
3	工业富联（601138.SH）	为全球云服务商提供服务器制造方案	7.28%
平均值			7.81%

由上表可见，公司 2024 年度服务器算力终端产品毛利率为 36.79%，毛利率较高主要是受熊信科技业务的影响，若按总额法毛利率为 12.41%。假设按总额法，公司向熊信科技销售 2U 服务器毛利率为 8.55%，服务器相关上市公司 2024 年度销售毛利率平均值为 7.81%，不存在重大异常。

二、中介机构核查情况

（一）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，了解公司销售业务模式，获取公司自有品牌和贴牌销售金额及占比，评估其合理性，了解公司产品涉及下游客户、销售用途、区域等情况；

（2）获取公司采购明细表，检查是否存在芯片、散热器等整机核心部件供应商。访谈公司管理层，了解公司在未装配芯片、散热等核心部件的情况下如何实现自有品牌销售，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，评估是否符合行业特征；

（3）访谈公司管理层，了解公司业务情况和核心竞争力，通过查询公开资料，了解公司、可比公司 and 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；

（4）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，评估公司毛利率相比前次挂牌提升的合理性；

（5）对宝龙达、熊信科技等进行了实地走访，了解公司与其交易背景、业务往来情况，核实公司与主要客户间的业务往来的真实性；

（6）以抽样方式检查宝龙达、熊信科技等重要客户相关订单、销售出库单、发票、物流单、对账单、签收单等文件；

（7）对迅扬科技、实际控制人、董监高等关键人员银行流水进行核查，除正常的销售采购交易以外，检查迅扬科技与宝龙达、熊信科技等是否存在异常的资金往来；

（8）通过查询工商信息等方式，确保宝龙达、熊信科技等与公司不存在关联关系；

（9）针对宝龙达、熊信科技等报告期各期的收入执行函证程序，未见重大异常；

（10）获取公司 2025 年 1-9 月收入成本明细表，分析宝龙达收入毛利情况，评估其合理性；

（11）通过审阅销售合同，对管理层进行访谈，针对熊信科技业务，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；

（12）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；

（13）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，评估净额法计量的原因及合理性，是否符合行业惯例；

（14）复核熊信科技业务按总额法、净额法计量下的毛利率情况，评估其合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，公司存在产品贴牌销售的情形，因公司产品定制化程度较高，导致公司贴牌销售占比较高，具有合理性，公司自有品牌和贴牌销售情况符合公司业务情况；

（2）报告期内，公司存在芯片、散热器等整机核心部件供应商，主要用于电脑整机、一体机电脑、服务器整机等产品；

（3）公司为计算机智能硬件产品生产厂商，主要涉及计算机电脑机箱、电源供应器等硬件产品的研发、生产及销售。公司不是计算机整机厂商，因此电脑机箱、电源供应器产品未涉及采购算力芯片等核心部件材料，符合行业惯例。公司凭借优秀的产品质量、完善的产品矩阵结构、先进的生产工艺、较高的产品性价比等优势以实现产品的销售，具有合理性。

（4）公司不是简单进行电脑零部件装配整合，而是主要从事计算机硬件产

品的生产与研发工作。公司多年来持续的研发投入和丰富的技术储备，已形成核心竞争力和技术优势，具有较强的市场竞争力；

（5）公司毛利率提高主要系业务模式的变化，相比前次申报，公司外销业务收入占比提升，而公司境外业务毛利率高于境内业务毛利率，因此公司毛利率相比前次挂牌有所提升。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。公司毛利率具有真实性；

（6）宝龙达作为国内电脑整机产业龙头企业，议价能力较强，并且宝龙达作为华为、联想等企业的核心供应商，公司面临的竞争对手较多，由于业务处于前期导入阶段，2023 年度、2024 年度公司宝龙达毛利率为负数。随着产品技术的日益成熟，公司有效提升了生产效率，并通过规模化采购等方式控制采购成本。2025 年 1-3 月公司宝龙达毛利率呈上升趋势，2025 年 4-9 月公司宝龙达毛利率为 0.12%，毛利率已转正。宝龙达作为国内电脑整机产业龙头企业，在信创领域具有较高的知名度，公司通过宝龙达业务提升产品技术实力，提高公司在信创行业内知名度，有利于公司承接长城计算机等其他客户的信创业务，因此公司承接宝龙达业务具有商业合理性；

（7）为取得大客户宝龙达的合作机会，公司对其采取有竞争力的报价策略，报告期内公司对宝龙达销售毛利率为负具备合理性；报告期内，公司宝龙达毛利率呈上升趋势，2025 年 4-9 月公司宝龙达毛利率已转正；报告期内，对公司业绩影响较小；

（8）由客户直接指定供应商，不具有独立的定价权，根据会计准则要求，同行业案例一般采用净额法确认收入。根据公司与熊信科技合作模式，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，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，因此 2024 年公司对熊信科技销售相关业务采用净额法具有合理性，符合行业惯例；

（9）公司 2024 年度熊信科技业务毛利率较高主要是受净额法的影响，假设按总额法，公司向熊信科技销售 2U 服务器毛利率为 8.55%，不存在重大异常。

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审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

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,为广东迅扬科技股份有限公司《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第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人:

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第二轮审核问询函回复》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
张 文

王 立
王 立

谢依佩
谢依佩

熊 刚
熊 刚

龙柏澄
龙柏澄

罗宇庭
罗宇庭

钟方鑫
钟方鑫



兴业证券股份有限公司

2025年12月17日