

湖北久祥电子科技股份有限公司

并

开源证券股份有限公司

关于

**《湖北久祥电子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



二〇二六年一月

关于湖北久祥电子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：

贵公司《关于湖北久祥电子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》已于 2026 年 1 月 5 日收悉。湖北久祥电子科技股份有限公司（以下简称“久祥科技”或“公司”），已会同主办券商开源证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京盈科（武汉）律师事务所（以下简称“律师”）本着勤勉尽责，诚实守信的原则对审核问询函中所有提及的问题逐项予以落实并进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称或名词的释义与公开转让说明书（申报稿）中的相同。

本回复报告的字体：

反馈意见	仿宋加粗
对反馈意见的答复	仿宋
公开转让说明书的原文	宋体
公开转让说明书的修改	楷体加粗

1、关于收入与客户。根据公开申请文件及前次问询回复，报告期内，公司销售费用金额分别为 71.01 万元、61.41 万元和 15.85 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.74%、0.46%和 0.36%，销售费用率低于同行业可比公司平均水平。公司销售人员数量较少，客户的日常维护工作以及少量新客户的开发工作主要由公司实际控制人之一的黄保全负责。

请公司：(1)说明公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因，销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性，公司销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性；列示公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞久祥停止经营前的主要客户是否存在关联关系，并具体说明黄保全如何进行老客户维护和新客户拓展；结合公司实际控制人黄保全的任职经历等情况，说明黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是否匹配，公司是否实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司销售费用是否真实、完整。(2)结合资金流水重大异常的判断标准，说明公司实际控制人周瑞梅、黄保全大额资金支取流向是否存在异常，核查程序是否充分有效。

请主办券商及会计师核查上述事项，并对上述事项和公司报告期内销售费用的真实性、完整性发表明确意见。

请主办券商及律师对公司实际控制人认定的准确性核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一)说明公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因，销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性，公司销售人员人均覆盖客户数量的情况及

合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性；列示公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系，并具体说明黄保全如何进行老客户维护和新客户拓展；结合公司实际控制人黄保全的任职经历等情况，说明黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是否匹配，公司是否实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司销售费用是否真实、完整。

1、说明公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因，销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性；

（1）说明公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因

2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-4 月，公司的销售费用分别 71.01 万元、61.41 万元和 15.85 万元，占营业收入的比例分别为 0.74%、0.46%和 0.36%；2023 年末、2024 年末及 2025 年 4 月末，公司销售人员数量分别为 3 人、2 人和 2 人，公司销售费用较低、销售人员数量较少主要系与公司合作的客户源较为稳定，销售人员投入较少、销售渠道稳定所致。2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-4 月，老客户（合作年限超过 1 年的客户）贡献的收入分别为 9,459.60 万元、13,223.60 万元和 4,203.56 万元，占各期营业收入的比例分别为 99.07%、99.19%和 95.83%。报告期内公司营业收入绝大部分来源于长期合作的老客户，与老客户建立了深厚的信任和成熟的合作流程，沟通效率高，异议处理快，无需为维护关系进行高频次、高成本的商务应酬或市场活动。现有的销售人员专注于服务有限数量的核心大客户，能够实现深度对接和精细化服务。同时，公司已与客户建立了稳固的合作生态，深耕现有客户，保障服务品质，开拓现有客户增量需求，公司业务增长具有可持续性。

因此，公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因具有合理性。

（2）销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性

同行业可比公司及公司的销售费用率如下：

公司名称	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
加宏科技（873000）	未披露	6.22%	6.04%
华锐高新（872545）	未披露	0.87%	0.66%
万吉科技（838104）	未披露	0.00%	0.01%
平均值	未披露	2.36%	2.23%

公司	0.36%	0.46%	0.74%
----	-------	-------	-------

注：可比公司数据来自其披露的《2024 年年度报告》。

报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司的平均值，但高于万吉科技，与华锐高新差异较小。公司的销售费用率与可比公司的差异，主要是公司的销售策略核心在于“深耕现有客户，保障服务品质”，而非大规模拓展新客户，因公司销售策略的差异性，导致公司的销售费用率与可比公司存在一定差异。此外，由于公司资金较为紧张，因此公司在日常费用的管控方面较为严格，进一步导致公司的销售费用率较低。对于客户的日常维护工作以及少量新客户的开发工作主要由公司实际控制人之一的黄保全负责，其他销售人员主要负责对接客户订单等日常工作，公司各部门之间相互配合及时完成产品的交付。上述业务模式不影响公司正常的经营，符合公司的实际情况，具备合理性。

因此，销售费用率低于同行业可比公司平均水平具有合理性。

（3）公司销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性

报告期内，销售人员人均覆盖客户数量及人均创收情况如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
客户数量（家）	43.00	59.00	54.00
销售人员数量（个）	2.00	2.00	3.00
人均覆盖客户数量（家/个）	21.50	29.50	18.00
营业收入（万元）	4,386.61	13,331.81	9,548.69
销售人员人均创收（万元/人）	2,193.31	6,665.90	3,182.90

如上表所示，报告期内，销售人员人均覆盖客户数量及人均创收均呈现上涨趋势。其中，2024 年公司客户数量较 2023 年净增加 5 家，导致当年人均覆盖客户数量增长较多，新增客户主要来自老客户介绍，且新增客户的订单金额较小，公司现有销售人员可以满足对接客户下单以及反馈客户需求等日常工作。因此，销售人员人均覆盖客户数量呈现增长趋势具有合理性。

销售人员人均创收增长主要是因为收入的增长绝大部分来自老客户，报告期各期，新老客户贡献的收入如下：

单位：元

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户	1,830,471.27	4.17%	1,082,108.64	0.81%	890,909.35	0.93%

老客户	42,035,634.32	95.83%	132,235,962.24	99.19%	94,595,981.45	99.07%
合计	43,866,105.59	100.00%	133,318,070.88	100.00%	95,486,890.80	100.00%

如上表，报告期内，公司的收入主要来自老客户。公司 2024 年度的营业收入较 2023 年度增长了 3,783.12 万元，主要是老客户的收入增长 3,764.00 万元所致，2024 年新客户贡献的收入较 2023 年仅增长了 19.12 万元。基于公司销售策略和客户结构等因素的影响，公司营业收入的增长不依赖新客户的开拓，主要依靠老客户贡献的收入。根据公司“深耕现有客户，保障服务品质”的销售策略，公司无需配备大量销售人员维护客户关系。

综上，销售人员人均创收呈现上涨趋势，与公司的销售策略和客户结构等因素相符合，公司销售人员人均覆盖客户数量的情况具有合理性，与营业收入的增长相匹配，公司销售实现具有真实性。

2、列示公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系，并具体说明黄保全如何进行老客户维护和新客户拓展；

(1) 列示公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系

公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系等情况如下：

客户名称	成立时间	开拓方式	订单获取方式	与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系
广西欣亿光电科技有限公司	2016 年 1 月	该公司原计划购买设备并自主生产产品，但因设备调试不理想，做出来的产品良品率较低，因该问题始终无法有效解决，于是该设备供应商把公司推荐给广西欣亿光电科技有限公司。由于公司的产品良品率较高，可以满足广西欣亿光电科技有限公司的品质要求，于是广西欣	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否

		亿光电科技有限公司开始与公司正式合作。		
吉安市木林森电子有限公司	2019 年 7 月	行业口碑传播，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
吉安市木林森元件有限公司	2020 年 9 月	行业口碑传播，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
湖北协进半导体科技有限公司	2017 年 4 月	同在荆门东宝工业园，通过行业信息与园区活动交流主动寻访。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
深圳市祥冠光电有限公司	2013 年 5 月	行业口碑传播，通过行业信息主动寻访而来	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
江苏国中芯半导体科技有限公司	2021 年 3 月	湖北协进半导体科技有限公司推荐	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
深圳市丰颜光电有限公司	2015 年 11 月	行业口碑传播，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
深圳市胜天光电技术有限公司	2016 年 6 月	该公司是广西欣亿光电科技有限公司的原代理商，后自己买设备做产品，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
台州市日昌晶灯饰有限公司	2014 年 11 月	该公司是广西欣亿光电科技有限公司的原代理商，后自己买设备做产品，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否

公司成立于 2016 年 12 月，与上表中大部分主要客户成立时间或独立从事

LED 封装业务的时间较为接近，上述客户成立后或决定从事 LED 封装业务后，需要尽快寻求 LED 半导体封装基板的优质供应商，通常会通过同行业公司打听或通过行业信息主动寻访，公司拓展客户的主要方式是靠收取少量的工本费来为客户打样，在样品符合客户要求后，再讨论后续业务合作。大部分客户成立时间不久，经济实力相对较弱，公司这种业务模式更符合客户当时的利益。因此，公司早期的主要客户大部分是根据供应链设备供应商推荐或通过查询行业信息主动与公司接洽，随着公司与上述客户的长期磨合，公司已与上述客户建立了稳固的合作关系。

东莞市久祥电子有限公司停止经营前的产品主要是单层长条状的灯带背板（材质为铝基板），产品细分领域和公司的产品存在差异，故客户群不一样。2016 年 11 月，黄小龙因涉嫌虚开增值税发票罪被羁押并刑事拘留，后因虚开增值税发票罪被判处有期徒刑三年缓刑五年，于 2022 年 9 月 5 日缓刑考验期执行完毕。在公司与上述大部分客户首次合作时，黄小龙正处于缓刑执行期间，因刑事处罚对其个人影响较大，其身体和精神状态较差，叠加其外出受到限制，因此，黄小龙不能正常参与公司的经营管理，亦无法为公司开拓客户。

（2）并具体说明黄保全如何进行老客户维护和新客户拓展

老客户与公司稳定合作多年，主要系，一方面，公司生产的 LED 半导体封装基板质量优良，能够持续符合客户的采购需求；另一方面，若老客户不使用公司的产品，更换其他 LED 半导体封装基板的供应商的产品，则需要考虑其他供应商的产品质量及交付能力等因素，若对方的产品存在质量问题或不能按时交付产品，则会对客户自身的生产经营造成难以估量的影响。因此，在公司的产品质量、交付能力没有明显问题的情况下，公司的老客户通常会保持稳定的合作关系。黄保全对这类老客户的日常维护只需保证产品质量并按时完成产品交付即可，无需花费大量资金和时间维护客户关系。

报告期内，公司的新客户主要来自客户推荐或通过行业信息主动寻访而来，黄保全会邀请新客户来公司参观，并联合生产、研发等人员与客户沟通具体需求，并为新客户生产样品，在新客户认可公司生产的样品后，黄保全及周瑞梅再与其洽谈正式的业务合作。

3、结合公司实际控制人黄保全的任职经历等情况，说明黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是否匹配，公司是否实际通过黄小龙或其控制的关联

主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司销售费用是否真实、完整。

(1) 结合公司实际控制人黄保全的任职经历等情况，说明黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是否匹配

1) 黄保全具有印制线路板行业相关背景

从黄保全的任职经历来看，黄保全任职与印制线路板行业相关的经历即其于2016年9月在印制线路板行业公司即深圳市久祥电子有限公司担任执行董事、总经理，其任职时，深圳市久祥电子有限公司经营范围为电子元器件及其辅料、LED封装产品的销售、LED封装技术开发、LED封装工艺的结构设计、光学设计、驱动设计、散热设计，深圳市久祥电子有限公司主营业务为PCB双面多层样品打样小批量研发、生产、销售。除深圳市久祥电子有限公司外，黄保全还投资湖北久祥电子科技股份有限公司并先后担任其董事兼总经理、董事兼市场部经理，湖北久祥电子科技股份有限公司成立于2016年12月，经营范围包括照明器具制造、半导体照明器件制造、电子元器件制造；电子元器件批发、电子元器件零售、电子专用材料销售、电子专用材料研发、电子专用材料制造、再生资源加工、再生资源销售、货物进出口、技术进出口。湖北久祥电子科技股份有限公司主营业务为LED半导体封装基板的研发、生产和销售。截至本回复出具日，黄保全在印制电路板行业的从业年限已超过9年，通过黄保全在深圳市久祥电子有限公司和湖北久祥电子科技股份有限公司担任的职务和从业经历来看，表明黄保全具有行业相关背景。

2) 老客户维护和新客户拓展特点

黄保全对老客户的维护，是以保证产品质量和及时解决客户诉求为主，具体体现在对老客户的每一笔订单，黄保全都要求公司生产人员严格按照工艺流程开展工作，并要求公司的品质部对完工产品认真抽检，保证产品质量。报告期内，公司的老客户保持稳定的合作关系，黄保全对这类老客户的日常维护只需保证产品质量并按时完成产品交付即可，无需花费大量资金和时间维护客户关系；公司的新客户主要来自客户推荐或通过行业信息主动寻访而来，黄保全会邀请新客户来公司参观，并联合生产、研发等人员与客户沟通具体需求，并为新客户生产样品，在新客户认可公司生产的样品后，黄保全及周瑞梅再与其洽谈正式的业务合作，由于新客户销售收入占比较低，花费的成本较低。

公司成立于 2016 年 12 月，与公司部分主要客户成立时间或独立从事 LED 封装业务的时间较为接近，主要客户为了寻求优质供应商通常会通过同行业公司打听或通过行业信息主动寻访，公司拓展客户的主要方式是靠收取少量的工本费来为客户打样，在样品符合客户要求后，再讨论后续业务合作。大部分客户成立时间不久，经济实力相对较弱，公司这种业务模式更符合客户当时的利益。因此，公司早期的主要客户大部分是根据供应链设备供应商推荐或通过查询行业信息主动与公司接洽，随着公司与上述客户的长期磨合，公司已与上述客户建立了稳固的合作关系。

因此，一方面，尽管黄保全年龄偏大，但根据公司老客户维护和新客户拓展特点导致公司客户的开拓成本较低，黄保全付出的时间和精力还是有限的，通过公司实际履职情况，黄保全付出的个人精力能胜任公司市场部负责人的职务；另一方面，黄保全对外投资湖北久祥电子科技股份有限公司之前就具有印制线路板行业相关背景，截至本回复出具日，黄保全在印制电路板行业的从业年限已超过 9 年，具备相应的行业经验，具备相应的胜任能力。

综上所述，黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是匹配的。

（2）公司是否实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司销售费用是否真实、完整

公司不存在实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，不存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司的销售费用真实、完整。

（二）结合资金流水重大异常的判断标准，说明公司实际控制人周瑞梅、黄保全大额资金支取流向是否存在异常，核查程序是否充分有效。

1、核查范围及全面性

实际控制人周瑞梅、黄保全开立账户数量如下：

与公司关系	核查对象		报告期内 账户个数	核查账 户个数	是否覆盖 任职期间
实际控制人	公司实际控制人、董事长、总经理	周瑞梅	14	14	是
	公司实际控制人、董事、股东	黄保全	9	9	是

为确保公司实际控制人周瑞梅、黄保全提供的银行账户的完整性，主办券商获取并查阅公司报告期内的实际控制人周瑞梅、黄保全通过“云闪付”一键查卡

功能导出的个人银行账户清单,以及被核查对象至银行打印或被核查对象自网银导出的相关银行流水,项目组将被核查对象个人银行账户清单与其银行流水进行比对,确定被核查对象提供的银行流水是完整的,同时,关注银行流水中被核查对象是否存在不同银行账户互转的情形,确定被核查对象是否存在遗漏的银行账户,经核查,报告期内,公司实际控制人周瑞梅、黄保全提供的流水是完整的。上述核查范围、核查程序能保证公司相关人员资金流水核查账户的完整性和流水核查的充分性。

2、核查标准及具体核查手段

(1) 确定核查标准

1) 重要性标准:参考 IPO 项目关于个人资金流水的重要性水平核查标准,并结合公司实际控制人资金流水的实际情况,主办券商将公司实际控制人资金流水大额交易的核查标准确定为单笔 5 万元人民币。

2) 其他核查标准:除大额资金流水外,主办券商还对具有连续、频繁、异常等特点且低于重要性标准、或频繁存或取现的资金流水也进行了记录和核查。

(2) 具体核查手段

在全面取得公司实际控制人的银行账户的基础上,依据上述核查标准,主办券商对上述人员在报告期内的银行流水进行了如下核查:

1) 逐条记录在重要性标准及以上、或符合其他核查标准的银行流水,查看交易对手方、摘要等信息,并向公司相应人员询问交易对手方身份信息及交易原因;对于存疑流水,要求公司相应个人进一步提供相关资料确认交易背景及合理性,并取得对应的辅助资料予以佐证;

2) 取得公司员工名册、主要关联方清单、主要客户和供应商及其相关人员清单,将公司实际控制人的大额、异常交易对手方与前述名册或清单的人员进行交叉比对,确认是否存在重合的情形;

3) 如相关人员报告期内存在大额、频繁存现或取现的情形,则通过向相关人员询问存现或取现的原因,并要求其进一步提供存现的资金来源或取现的资金流向证据。

3、核查结论

公司报告期内实际控制人周瑞梅、黄保全个人银行流水除正常工资、个人消费、购买理财外,被核查人员其他 5 万元及以上的大额流水具体情况如下:

与公司关系	核查对象		报告期内 账户个数	核查账 户个数	款项性质或用途
实 际 控 制 人	公司实 际控制 人、董 事长、 总经理	周瑞 梅	14	14	(1) 本人银行卡之间互转； (2) 与直系亲属间转账； (3) 对久祥科技的财务资助款； (4) 久祥科技归还的拆借款； (5) 定期存款支出或定期转活期收入； (6) 归还湖北农商银行个人消费贷款； (7) 信用卡还款； (8) 证券账户资金的转入或转出； (9) 孩子留学缴费； (10) 非直系亲属间借款或还款； (11) 好友之间借款或还款； (12) 中国工商银行股份有限公司东莞分行个人消费贷收入； (13) 由于个人之间纠纷，周瑞梅依据法院判决收到周定国欠款（由于周定国个人银行卡受限，周定国通过其他个人支付）； (14) 收到孩子升学宴现金礼金，然后到银行存现收入； (15) 买房支付定金。
	公司实 际控制 人、董 事、股 东	黄保 全	9	9	(1) 本人银行卡之间互转； (2) 对久祥科技的财务资助款； (3) 久祥科技归还的拆借款； (4) 定期存款支出或定期转活期收入； (5) 与直系亲属间转账； (6) 好友之间借款或还款。

综上，公司与实际控制人周瑞梅、黄保全的大额资金流水不存在异常大额资金往来的情形，公司实际控制人周瑞梅、黄保全不涉及与公司主要客户、供应商及其相关人员存在有大额、异常资金往来的情形。

经核查，公司实际控制人周瑞梅、黄保全大额资金支取流向不存在重大异常，核查程序充分且有效。

请主办券商及会计师核查上述事项，并对上述事项和公司报告期内销售费用的真实性、完整性发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序

（一）查阅了同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司销售费用，分析公司与同行业可比公司销售费用率的差异原因及合理性；

（二）访谈黄保全，了解报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系，以及黄保全如何进行老客户维护和新客户拓展；

（三）获取黄保全的工作履历，了解黄保全的从业背景，分析其是否具备客户开拓及维护能力；

（四）获取黄小龙报告期内全部的个人银行流水，检查交易对象及交易内容，判断黄小龙是否通过自己或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况；

（五）获取公司出具的不存在通过黄小龙或其控制的关联方代垫成本费用或体外资金循环的声明；

（六）对报告期内的销售费用进行细节测试和截止性测试，检查是否存在异常或跨期的费用；

（七）访谈实际控制人和财务负责人，了解公司报告期内销售费用主要由职工薪酬、业务招待费、差旅费等组成，比了报告期各期销售费用的主要项目变动情况及其变动原因；

（八）查阅广东省东莞市第一人民法院（2017）粤 1971 刑初 1510 号刑事判决书，了解黄小龙是否实际控制东莞市久祥电子有限公司；

（九）主办券商访谈黄小龙，了解其投资控制的企业信息，目前经营情况，是否存在通过本人或其控制的关联主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况；

（十）主办券商查询国家企业信用信息公示系统，了解东莞市久祥电子有限公司的基本情况；

（十一）主办券商对公司报告期内主要客户和供应商进行访谈，了解公司主要客户和供应商与公司的合作情况、销售与采购人员的接洽情况及公司实际控制人的知悉情况；

（十二）获取报告期内公司实际控制人银行流水、“云闪付 APP”一键查卡截图，以核查公司实际控制人银行流水情况，是否存在大额异常资金往来情形；

（十三）通过将实际控制人流水对手方与发行人客户、供应商及其关联方等主体进行比对，核查是否存在与客户、供应商及其关联方的资金往来。对于存在大额或异常交易对手方，通过对往来对方进行访谈、取得相关支撑性证据的方

式确认其真实性与合理性；

（十四）获取公司实际控制人《关于银行账户承诺函》《关于个人账户资金流水情况的说明和承诺》《关于大额银行流水的确认函》，以核查公司实际控制人银行流水情况，是否存在大额异常资金往来情形。

二、事实依据

- （一）同行业可比公司《2024 年年度报告》；
- （二）对实际控制人的访谈记录；
- （三）黄保全的工作履历；
- （四）报告期内黄小龙全部个人银行流水；
- （五）公司出具的声明；
- （六）销售费用的细节测试和截止性测试底稿；
- （七）实际控制人和财务负责人的访谈记录；
- （八）广东省东莞市第一人民法院（2017）粤 1971 刑初 1510 号刑事判决书；
- （九）黄小龙的访谈记录；
- （十）国家企业信用信息公示系统查询记录；
- （十一）主要客户和供应商进行访谈文件；
- （十二）报告期内公司实际控制人银行流水、“云闪付 APP”一键查卡截图；
- （十三）公司实际控制人《关于银行账户承诺函》《关于个人账户资金流水情况的说明和承诺》《关于大额银行流水的确认函》。

三、核查过程

（一）说明公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因，销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性，公司销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性；列示公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系，并具体说明黄保全如何进行老客户维护和新客户拓展；结合公司实际控制人黄保全的任职经历等情况，说明黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是否匹配，公司是否实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司销售费用是否真实、完整。

1、说明公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因，销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性；

（1）说明公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因

2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-4 月，公司的销售费用分别 71.01 万元、61.41 万元和 15.85 万元，占营业收入的比例分别为 0.74%、0.46%和 0.36%；2023 年末、2024 年末及 2025 年 4 月末，公司销售人员数量分别为 3 人、2 人和 2 人，公司销售费用较低、销售人员数量较少主要系与公司合作的客户源较为稳定，销售人员投入较少、销售渠道稳定所致。2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-4 月，老客户（合作年限超过 1 年的客户）贡献的收入分别为 9,459.60 万元、13,223.60 万元和 4,203.56 万元，占各期营业收入的比例分别为 99.07%、99.19%和 95.83%。报告期内公司营业收入绝大部分来源于长期合作的老客户，与老客户建立了深厚的信任和成熟的合作流程，沟通效率高，异议处理快，无需为维护关系进行高频次、高成本的商务应酬或市场活动。现有的销售人员专注于服务有限数量的核心大客户，能够实现深度对接和精细化服务。同时，公司已与客户建立了稳固的合作生态，深耕现有客户，保障服务品质，开拓现有客户增量需求，公司业务增长具有可持续性。

因此，公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因具有合理性。

（2）销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性

同行业可比公司及公司的销售费用率如下：

公司名称	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
加宏科技（873000）	未披露	6.22%	6.04%
华锐高新（872545）	未披露	0.87%	0.66%
万吉科技（838104）	未披露	0.00%	0.01%
平均值	未披露	2.36%	2.23%
公司	0.36%	0.46%	0.74%

注：可比公司数据来自其披露的《2024 年年度报告》。

报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司的平均值，但高于万吉科技，与华锐高新差异较小。公司的销售费用率与可比公司的差异，主要是公司的销售策略核心在于“深耕现有客户，保障服务品质”，而非大规模拓展新客户，因公司销售策略的差异性，导致公司的销售费用率与可比公司存在一定差异。此外，由于公司资金较为紧张，因此公司在日常费用的管控方面较为严格，进一步导致

公司的销售费用率较低。对于客户的日常维护工作以及少量新客户的开发工作主要由公司实际控制人之一的黄保全负责，其他销售人员主要负责对接客户订单等日常工作，公司各部门之间相互配合及时完成产品的交付。上述业务模式不影响公司正常的经营，符合公司的实际情况，具备合理性。

因此，销售费用率低于同行业可比公司平均水平具有合理性。

(3) 公司销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性

报告期内，销售人员人均覆盖客户数量及人均创收情况如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
客户数量（家）	43.00	59.00	54.00
销售人员数量（个）	2.00	2.00	3.00
人均覆盖客户数量（家/个）	21.50	29.50	18.00
营业收入（万元）	4,386.61	13,331.81	9,548.69
销售人员人均创收（万元/人）	2,193.31	6,665.90	3,182.90

如上表所示，报告期内，销售人员人均覆盖客户数量及人均创收均呈现上涨趋势。其中，2024 年公司客户数量较 2023 年净增加 5 家，导致当年人均覆盖客户数量增长较多，新增客户主要来自老客户介绍，且新增客户的订单金额较小，公司现有销售人员可以满足对接客户下单以及反馈客户需求等日常工作。因此，销售人员人均覆盖客户数量呈现增长趋势具有合理性。

销售人员人均创收增长主要是因为收入的增长绝大部分来自老客户，报告期各期，新老客户贡献的收入如下：

单位：元

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户	1,830,471.27	4.17%	1,082,108.64	0.81%	890,909.35	0.93%
老客户	42,035,634.32	95.83%	132,235,962.24	99.19%	94,595,981.45	99.07%
合计	43,866,105.59	100.00%	133,318,070.88	100.00%	95,486,890.80	100.00%

如上表，报告期内，公司的收入主要来自老客户。公司 2024 年度的营业收入较 2023 年度增长了 3,783.12 万元，主要是老客户的收入增长 3,764.00 万元所致，2024 年新客户贡献的收入较 2023 年仅增长了 19.12 万元。基于公司销售策略和客户结构等因素的影响，公司营业收入的增长不依赖新客户的开拓，主要依靠老客户贡献的收入。根据公司“深耕现有客户，保障服务品质”的销售策略，

公司无需配备大量销售人员维护客户关系。

综上，销售人员人均创收呈现上涨趋势，与公司的销售策略和客户结构等因素相符合，公司销售人员人均覆盖客户数量的情况具有合理性，与营业收入的增长相匹配，公司销售实现具有真实性。

2、列示公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系，并具体说明黄保全如何进行老客户维护和新客户拓展；

(1) 列示公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系

公司报告期内主要客户的开拓方式、订单获取方式，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系等情况如下：

客户名称	成立时间	开拓方式	订单获取方式	与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户是否存在关联关系
广西欣亿光电科技有限公司	2016年1月	该公司原计划购买设备并自主生产产品，但因设备调试不理想，做出来的产品良品率较低，因该问题始终无法有效解决，于是该设备供应商把公司推荐给广西欣亿光电科技有限公司。由于公司的产品良品率较高，可以满足广西欣亿光电科技有限公司的品质要求，于是广西欣亿光电科技有限公司开始与公司正式合作。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
吉安市木林森电子有限公司	2019年7月	行业口碑传播，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
吉安市木林森元件有限公司	2020年9月	行业口碑传播，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订	否

			单；后续合作，客户主动下订单。	
湖北协进半导体科技有限公司	2017 年 4 月	同在荆门东宝工业园，通过行业信息与园区活动交流主动寻访。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
深圳市祥冠光电有限公司	2013 年 5 月	行业口碑传播，通过行业信息主动寻访而来	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
江苏国中芯半导体科技有限公司	2021 年 3 月	湖北协进半导体科技有限公司推荐	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
深圳市丰颜光电有限公司	2015 年 11 月	行业口碑传播，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
深圳市胜天光电技术有限公司	2016 年 6 月	该公司是广西欣亿光电科技有限公司的原代理商，后自己买设备做产品，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否
台州市日昌晶灯饰有限公司	2014 年 11 月	该公司是广西欣亿光电科技有限公司的原代理商，后自己买设备做产品，通过行业信息主动寻访而来。	首次合作，公司提供样品供客户使用，客户满意后再正式下订单；后续合作，客户主动下订单。	否

公司成立于 2016 年 12 月，与上表中大部分主要客户成立时间或独立从事 LED 封装业务的时间较为接近，上述客户成立后或决定从事 LED 封装业务后，需要尽快寻求 LED 半导体封装基板的优质供应商，通常会通过同行业公司打听或通过行业信息主动寻访，公司拓展客户的主要方式是靠收取少量的工本费来为客户打样，在样品符合客户要求后，再讨论后续业务合作。大部分客户成立时间不久，经济实力相对较弱，公司这种业务模式更符合客户当时的利益。因此，公司早期的主要客户大部分是根据供应链设备供应商推荐或通过查询行业信息主动与公司接洽，随着公司与上述客户的长期磨合，公司已与上述客户建立了稳固

的合作关系。

东莞市久祥电子有限公司停止经营前的产品主要是单层长条状的灯带背板（材质为铝基板），产品细分领域和公司的产品存在差异，故客户群不一样。2016年11月，黄小龙因涉嫌虚开增值税发票罪被羁押并刑事拘留，后因虚开增值税发票罪被判处有期徒刑三年缓刑五年，于2022年9月5日缓刑考验期执行完毕。在公司与上述大部分客户首次合作时，黄小龙正处于缓刑执行期间，因刑事处罚对其个人影响较大，其身体和精神状态较差，叠加其外出受到限制，因此，黄小龙不能正常参与公司的经营管理，亦无法为公司开拓客户。

（2）并具体说明黄保全如何进行老客户维护和新客户拓展

老客户与公司稳定合作多年，主要系，一方面，公司生产的LED半导体封装基板质量优良，能够持续符合客户的采购需求；另一方面，若老客户不使用公司的产品，更换其他LED半导体封装基板的供应商的产品，则需要考虑其他供应商的产品质量及交付能力等因素，若对方的产品存在质量问题或不能按时交付产品，则会对客户自身的生产经营造成难以估量的影响。因此，在公司的产品质量、交付能力没有明显问题的情况下，公司的老客户通常会保持稳定的合作关系。黄保全对这类老客户的日常维护只需保证产品质量并按时完成产品交付即可，无需花费大量资金和时间维护客户关系。

报告期内，公司的新客户主要来自客户推荐或通过行业信息主动寻访而来，黄保全会邀请新客户来公司参观，并联合生产、研发等人员与客户沟通具体需求，并为新客户生产样品，在新客户认可公司生产的样品后，黄保全及周瑞梅再与其洽谈正式的业务合作。

3、结合公司实际控制人黄保全的任职经历等情况，说明黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是否匹配，公司是否实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司销售费用是否真实、完整。

（1）结合公司实际控制人黄保全的任职经历等情况，说明黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是否匹配

1）黄保全具有印制线路板行业相关背景

从黄保全的任职经历来看，黄保全任职与印制线路板行业相关的经历即其于2016年9月在印制线路板行业的公司即深圳市久祥电子有限公司担任执行董事、

总经理，其任职时，深圳市久祥电子有限公司经营范围为电子元器件及其辅料、LED 封装产品的销售、LED 封装技术开发、LED 封装工艺的结构设计、光学设计、驱动设计、散热设计，深圳市久祥电子有限公司主营业务为 PCB 双面多层样品打样小批量研发、生产、销售。除深圳市久祥电子有限公司外，黄保全还投资湖北久祥电子科技股份有限公司并先后担任其董事兼总经理、董事兼市场部经理，湖北久祥电子科技股份有限公司成立于 2016 年 12 月，经营范围包括照明器具制造、半导体照明器件制造、电子元器件制造；电子元器件批发、电子元器件零售、电子专用材料销售、电子专用材料研发、电子专用材料制造、再生资源加工、再生资源销售、货物进出口、技术进出口。湖北久祥电子科技股份有限公司主营业务为 LED 半导体封装基板的研发、生产和销售。截至本回复出具日，黄保全在印制电路板行业的从业年限已超过 9 年，通过黄保全在深圳市久祥电子有限公司和湖北久祥电子科技股份有限公司担任的职务和从业经历来看，表明黄保全具有行业相关背景。

2) 老客户维护和新客户拓展特点

黄保全对老客户的维护，是以保证产品质量和及时解决客户诉求为主，具体体现在对老客户的每一笔订单，黄保全都要求公司生产人员严格按照工艺流程开展工作，并要求公司的品质部对完工产品认真抽检，保证产品质量。报告期内，公司的老客户保持稳定的合作关系，黄保全对这类老客户的日常维护只需保证产品质量并按时完成产品交付即可，无需花费大量资金和时间维护客户关系；公司的新客户主要来自客户推荐或通过行业信息主动寻访而来，黄保全会邀请新客户来公司参观，并联合生产、研发等人员与客户沟通具体需求，并为新客户生产样品，在新客户认可公司生产的样品后，黄保全及周瑞梅再与其洽谈正式的业务合作，由于新客户销售收入占比较低，花费的成本较低。

公司成立于 2016 年 12 月，与公司部分主要客户成立时间或独立从事 LED 封装业务的时间较为接近，主要客户为了寻求优质供应商通常会通过同行业公司打听或通过行业信息主动寻访，公司拓展客户的主要方式是靠收取少量的工本费来为客户打样，在样品符合客户要求后，再讨论后续业务合作。大部分客户成立时间不久，经济实力相对较弱，公司这种业务模式更符合客户当时的利益。因此，公司早期的主要客户大部分是根据供应链设备供应商推荐或通过查询行业信息主动与公司接洽，随着公司与上述客户的长期磨合，公司已与上述客户建立了稳

固的合作关系。

因此，一方面，尽管黄保全年龄偏大，但根据公司老客户维护和新客户拓展特点导致公司客户的开拓成本较低，黄保全付出的时间和精力还是有限的，通过公司实际履职情况，黄保全付出的个人精力能胜任公司市场部负责人的职务；另一方面，黄保全对外投资湖北久祥电子科技股份有限公司之前就具有印制线路板行业相关背景，截至本回复出具日，黄保全在印制电路板行业的从业年限已超过9年，具备相应的行业经验，具备相应的胜任能力。

综上所述，黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是匹配的。

(2) 公司是否实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司销售费用是否真实、完整

根据(2017)粤1971刑初1510号广东省东莞市第一人民法院刑事判决书和经主办券商访谈黄小龙，得知黄小龙控制的关联主体仅为东莞市久祥电子有限公司，经查询东莞市久祥电子有限公司在国家企业信用信息公示系统中的信息，自2017年起，东莞市久祥电子有限公司的经营状态为“歇业”，2018年及2019年的经营状态为“清算”，东莞市久祥电子有限公司2019年至2024年社会保险缴费人数为0，经主办券商访谈黄小龙得知东莞市久祥电子有限公司正在办理注销手续，因此，黄小龙控制的东莞市久祥电子有限公司不具备开拓和维护客户的可能及代垫成本费用或体外资金循环的情形。

主办券商对公司报告期内主要客户和供应商进行访谈，了解公司主要客户和供应商与公司的合作情况、销售与采购人员的接洽情况及公司实际控制人的知悉情况，经报告期内主要客户和供应商确认，公司的实际控制人为周瑞梅和黄保全，公司的采购负责人是汪敏，市场部负责人是黄保全，合作期间未发生更换，因此，黄小龙未参与公司的销售和采购活动，不存在公司通过黄小龙开拓和维护客户，也不存在通过黄小龙代垫成本费用或体外资金循环的情形。

经主办券商访谈黄小龙，公司是否实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，是否存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，经黄小龙确认，目前东莞市久祥电子有限公司已处于停止经营状态，公司不存在实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，不存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况。

主办券商获取报告期内黄小龙的全部个人银行流水，检查交易对象及交易内容，判断黄小龙是否通过自己或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，经主办券商核查，不存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情形。

主办券商访谈公司总经理及财务负责人，了解公司报告期内销售费用主要由职工薪酬、业务招待费、差旅费等组成；主办券商对比了报告期各期销售费用的主要项目变动情况，并分析其变动原因，公司报告期各期的销售费用不存在异常波动的情况；主办券商对本期发生的销售费用，选取发生额较大的样本，检查其支付性文件，确定原始凭证齐全、记账凭证与原始凭证相符、账务处理正确；主办券商检查业务招待费、差旅费支出的发票、各类费用明细、报销审批单等单据，审批手续健全，已取得有效的原始凭证；主办券商对报告期内的销售费用进行截止性测试，未发现重大跨期销售费用。经核查，主办券商认为公司销售费用公司的销售费用真实、完整。

综上所述，公司不存在实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，不存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司的销售费用真实、完整。

（二）结合资金流水重大异常的判断标准，说明公司实际控制人周瑞梅、黄保全大额资金支取流向是否存在异常，核查程序是否充分有效。

1、核查范围及全面性

实际控制人周瑞梅、黄保全开立账户数量如下：

与公司关系	核查对象		报告期内 账户个数	核查账 户个数	是否覆盖 任职期间
实际控制人	公司实际控制人、董事长、总经理	周瑞梅	14	14	是
	公司实际控制人、董事、股东	黄保全	9	9	是

为确保公司实际控制人周瑞梅、黄保全提供的银行账户的完整性，主办券商获取并查阅公司报告期内的实际控制人周瑞梅、黄保全通过“云闪付”一键查卡功能导出的个人银行账户清单，以及被核查对象至银行打印或被核查对象自网银导出的相关银行流水，项目组将被核查对象个人银行账户清单与其银行流水进行比对，确定被核查对象提供的银行流水是完整的，同时，关注银行流水中被核查对象是否存在不同银行账户互转的情形，确定被核查对象是否存在遗漏的银行账户，经核查，报告期内，公司实际控制人周瑞梅、黄保全提供的流水是完整的。

上述核查范围、核查程序能保证公司相关人员资金流水核查账户的完整性和流水核查的充分性。

2、核查标准及具体核查手段

(1) 确定核查标准

1) 重要性标准：参考 IPO 项目关于个人资金流水的重要性水平核查标准，并结合公司实际控制人资金流水的实际情况，主办券商将公司实际控制人资金流水大额交易的核查标准确定为单笔 5 万元人民币。

2) 其他核查标准：除大额资金流水外，主办券商还对具有连续、频繁、异常等特点且低于重要性标准、或频繁存或取现的资金流水也进行了记录和核查。

(2) 具体核查手段

在全面取得公司实际控制人的银行账户的基础上，依据上述核查标准，主办券商对上述人员在报告期内的银行流水进行了如下核查：

1) 逐条记录在重要性标准及以上、或符合其他核查标准的银行流水，查看交易对手方、摘要等信息，并向公司相应人员询问交易对手方身份信息及交易原因；对于存疑流水，要求公司相应个人进一步提供相关资料确认交易背景及合理性，并取得对应的辅助资料予以佐证；

2) 取得公司员工名册、主要关联方清单、主要客户和供应商及其相关人员清单，将公司实际控制人的大额、异常交易对手方与前述名册或清单的人员进行交叉比对，确认是否存在重合的情形；

3) 如相关人员报告期内存在大额、频繁存现或取现的情形，则通过向相关人员询问存现或取现的原因，并要求其进一步提供存现的资金来源或取现的资金流向证据。

3、核查结论

公司报告期内实际控制人周瑞梅、黄保全个人银行流水除正常工资、个人消费、购买理财外，被核查人员其他 5 万元及以上的大额流水具体情况如下：

与公司关系	核查对象		报告期内 账户个数	核查账 户个数	款项性质或用途
实际控制人	公司实际控制人、董 事长、	周瑞 梅	14	14	(1) 本人银行卡之间互转； (2) 与直系亲属间转账； (3) 对久祥科技的财务资助款； (4) 久祥科技归还的拆借款；

	总经理				(5) 定期存款支出或定期转活期收入； (6) 归还湖北农商银行个人消费贷款； (7) 信用卡还款； (8) 证券账户资金的转入或转出； (9) 孩子留学缴费； (10) 非直系亲属间借款或还款； (11) 好友之间借款或还款； (12) 中国工商银行股份有限公司东莞分行个人消费贷收入； (13) 由于个人之间纠纷，周瑞梅依据法院判决收到周定国欠款（由于周定国个人银行卡受限，周定国通过其他个人支付）； (14) 收到孩子升学宴现金礼金，然后到银行存现收入； (15) 买房支付定金。
	公司实际控制人、董事、股东	黄保全	9	9	(1) 本人银行卡之间互转； (2) 对久祥科技的财务资助款； (3) 久祥科技归还的拆借款； (4) 定期存款支出或定期转活期收入； (5) 与直系亲属间转账； (6) 好友之间借款或还款。

综上，公司与实际控制人周瑞梅、黄保全的大额资金流水不存在异常大额资金往来的情形，公司实际控制人周瑞梅、黄保全不涉及与公司主要客户、供应商及其相关人员存在有大额、异常资金往来的情形。

经核查，公司实际控制人周瑞梅、黄保全大额资金支取流向不存在重大异常，核查程序充分且有效。

四、核查结论

经核查，主办券商认为，公司销售费用较低、销售人员数量较少主要系与公司合作的客户源较为稳定，销售人员投入较少、销售渠道稳定所致，公司销售费用较低、销售人员数量较少的原因具有合理性；

经核查，主办券商认为，公司销售费用率低于同行业可比公司的平均值，但高于万吉科技，与华锐高新差异较小。公司的销售费用率与可比公司的差异，主要是公司的销售策略核心在于“深耕现有客户，保障服务品质”，而非大规模拓展新客户，因公司销售策略的差异性，导致公司的销售费用率与可比公司存在一定差异，具有合理性；

经核查，主办券商认为，销售人员人均创收呈现上涨趋势，与公司的销售策

略和客户结构等因素相符合，公司销售人员人均覆盖客户数量的情况具有合理性，与营业收入的增长相匹配，公司销售实现具有真实性；

经核查，主办券商认为，公司报告期内的主要客户来自客户推荐以及客户通过行业信息主动寻访，与东莞市久祥电子有限公司停止经营前的主要客户不存在关联关系，黄保全进行老客户维护和新客户拓展符合公司的实际情况；

经核查，主办券商认为，黄保全的相关背景与其客户开拓及维护能力是匹配的；

经核查，主办券商认为，公司不存在实际通过黄小龙或其控制的关联主体开拓和维护客户，不存在通过黄小龙或其控制的关联主体代垫成本费用或体外资金循环的情况，公司的销售费用真实、完整；

经核查，主办券商认为，公司实际控制人周瑞梅、黄保全大额资金支取流向不存在重大异常，核查程序充分且有效。

请主办券商及律师对公司实际控制人认定的准确性核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序

（一）获取并核查了公司的《公司章程》、工商登记资料、股东名册、公司历次董事会、董事会提名函以及股东大会会议等文件；

（二）获取并核查公司的股东调查表、董监高调查表、工商登记资料等文件；

（三）获取周瑞梅、黄保全签署的《一致行动人协议》，核查《一致行动人协议》主要条款内容；

（四）获取全体股东关于公司实际控制人认定的确认文件；

（五）查阅《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》，核查关于实际控制人的相关规定，实际控制人认定依据是否充分、结论是否准确；

（六）主办券商核查公司治理及股权相关文件，核查范围包括但不限于公司自设立以来的历次股东会、董事会、监事会会议记录及决议、股权变动工商登记档案、出资凭证、股权转让协议、员工花名册及公司内部管理制度等文件，了解黄小龙是否参与公司重大决策及经营规划等核心管理活动；

（七）主办券商核查公司报告期内公司重大原材料采购、固定资产购置等重

大经营事项，抽查其对应的记账凭证、审批报销流程文件，了解黄小龙是否参与审批公司内部管理的情形；

（八）主办券商对公司报告期内主要客户和供应商进行访谈，了解公司主要客户和供应商与公司的合作情况、销售与采购人员的接洽情况及公司实际控制人的知悉情况；

（九）主办券商也实地走访公司的办公和生产场所，了解公司各部门领导办公室的布置情况；

（十）主办券商通过访谈公司员工，了解公司的组织架构、工作布置和汇报情况、会议召开及公司实际控制人的知悉情况。

二、事实依据

（一）公司的《公司章程》、工商登记资料、股东名册、公司历次董事会、董事会提名函以及股东大会会议等文件；

（二）公司的股东调查表、董监高调查表、工商登记资料等文件；

（三）周瑞梅、黄保全签署的《一致行动人协议》；

（四）全体股东关于公司实际控制人认定的确认文件；

（五）《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》；

（六）自设立以来的历次股东会、董事会、监事会会议记录及决议、股权变动工商登记档案、出资凭证、股权转让协议、员工花名册及公司内部管理制度等文件；

（七）重大原材料采购、固定资产购置等重大经营事项之抽查其对应的记账凭证、审批报销流程文件等；

（八）主要客户和供应商进行访谈文件；

（九）主办券商实地走访记录；

（十）公司员工访谈记录。

三、核查过程

按照《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》关于实际控制人认定的一般要求和共同实际控制人认定的相关规定，逐条对照具体情形如下：

申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情

况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。主办券商及律师应当结合公司章程、协议或其他安排以及公司股东会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况对公司实际控制人的认定发表明确意见。

申请挂牌公司股东之间存在法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况。公司认定多人共同拥有公司控制权的，应当充分说明所依据的事实和证据。共同控制权一般通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确。

公司认定的实际控制人为周瑞梅、黄保全，二人系亲属关系，股东黄保全为股东周瑞梅的丈夫黄小龙之父亲，公司认定实际控制人时，以实事求是为原则，以相关主体对公司经营决策、人事安排、日常管理的影响程度综合认定，以公司自身认定为主，并由公司全体股东确认。具体理由如下：

（一）股东会层面

周瑞梅直接持有公司股份 1200 万股，占公司注册资本的 60.00%，黄保全直接持有公司股份 800 万股，占公司注册资本的 40.00%，周瑞梅、黄保全二人系亲属关系，黄保全为控股股东、实际控制人之一周瑞梅的丈夫黄小龙之父亲，二人合计直接持有公司 100.00%股份。

报告期内公司召开的股东会中不存在实际控制人提议的议案被否决，或实际控制人投赞成票的议案最终被否决的情形。实际控制人周瑞梅、黄保全能够在股东会层面施加重大影响。

（二）董事会层面

2020 年 1 月至 2024 年 7 月，公司共 5 名董事，其中周瑞梅担任公司的董事长、黄保全担任公司董事，周昆、高玉龙、吴亮宏由周瑞梅、黄保全共同提名；2024 年 8 月至今，公司共 5 名董事，其中周瑞梅担任公司的董事长、黄保全担任公司董事，周昆、代雨、吴亮宏由周瑞梅、黄保全共同提名并经股东会审议通过，实际控制人周瑞梅、黄保全对公司董事会成员的提名、任命具有重大影响。

报告期内，公司召开的董事会中不存在实际控制人提议的议案被否决，或实际控制人投赞成票的议案最终被否决的情形。实际控制人周瑞梅、黄保全能够在公司董事会层面持续施加重大影响。

（三）管理层面

周瑞梅、黄保全，二人系亲属关系，股东黄保全为股东周瑞梅的丈夫黄小龙之父亲。周瑞梅自久祥有限设立以来，一直担任久祥有限及本公司董事长，实际全面主持公司的管理工作，对公司重大事项有决策权，能够在公司的经营管理层面施加重大影响。黄保全除担任董事外还担任市场部负责人，主要负责公司的市场开拓和客户开发、客户关系的维护及完成销售目标。

综上，公司实际控制人认定充分尊重公司实际情况，从多方面考察相关主体对公司生产经营活动的实际影响，认定依据充分、结论准确。

值得说明的是，黄小龙未被认定为实际控制人，具体依据如下：

1、主办券商核查公司治理及股权相关文件，黄小龙未参与公司重大决策及经营规划等核心管理活动。核查范围包括但不限于公司自设立以来的历次股东会、董事会、监事会会议记录及决议、股权变动工商登记档案、出资凭证、股权转让协议、员工花名册及公司内部管理制度等文件。核查结果显示，黄小龙未在公司持有股权，未任职，亦未以股东、董事、监事、管理人员或员工等身份参与公司决策制定、经营规划等核心管理活动；

2、主办券商抽查公司内部审批流程，黄小龙未参与经营相关审批环节。针对报告期内公司重大原材料采购、固定资产购置等重大经营事项，抽查其对应的记账凭证、审批报销流程文件。审批环节的签字人均为公司指定的内部授权人员，黄小龙未出现在审批流程中，亦无证据表明其通过他人代签、指示审批等方式变相参与公司内部管理；

3、主办券商对公司报告期内主要客户和供应商进行访谈，了解公司主要客户和供应商与公司的合作情况、销售与采购人员的接洽情况及公司实际控制人的知悉情况，经报告期内主要客户和供应商确认，公司的实际控制人为周瑞梅和黄保全；

4、主办券商自 2025 年 5 月入驻公司至今，主办券商在与企业日常对接过程中未发现黄小龙有参与公司经营管理的情形包括但不限于公司内部会议召开、客户和供应商的拜访、政府部门领导的上门走访和调研等；同时，主办券商也实地走访公司的办公和生产场所，了解公司各部门及董事长等办公室的布置情况，经核查，未发现公司为黄小龙设置单独的办公室；

5、主办券商取得报告期内黄小龙全部个人银行流水、主要客户和供应商及其相关人员清单,将黄小龙的交易流水中交易对手方与主要客户和供应商及其相关人员清单进行交叉比对,确认黄小龙是否与客户和供应商及其相关人员发生资金往来,经核查,未发现黄小龙与主要客户和供应商及其相关人员发生资金往来;

6、主办券商通过访谈公司员工,了解公司的组织架构、工作布置和汇报情况、会议召开及公司实际控制人的知悉情况,经参与访谈的公司员工确认,公司的实际控制人为周瑞梅和黄保全。

四、核查结论

综上所述,公司符合《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》关于实际控制人的相关规定,实际控制人认定依据充分、结论准确。

除上述问题外,请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司公众公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定,如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项,请予以补充说明;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。

【公司、主办券商】

公司、主办券商、会计师和律师已对照《非上市公司公众公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定,对公开转让并挂牌申请文件进行核查,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重要事项均已在公开转让并挂牌申请文件中进行了披露,不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日 2025 年 4 月 30 日至公开转让说明书签署日，已超过 7 个月，公司已于前次问询函回复时，将期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息在公开转让说明书予以披露，主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告。

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。

【公司、主办券商回复】

截至本回复出具日，公司暂未提交北交所辅导备案申请，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统申请挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

请你们在 10 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

【公司、主办券商回复】

已知悉，已按照要求执行。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

【公司、主办券商回复】

已知悉，已按照要求执行。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

【公司、主办券商回复】

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

（本页无正文，为湖北久祥电子科技股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于湖北久祥电子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》签章页）

法定代表人签字：



周瑞梅


湖北久祥电子科技股份有限公司



2021年7月13日


（本页无正文，为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于湖北久祥电子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》签章页）

项目负责人签字：


胡风光

项目组成员签字：


胡风光


余晓


刘刚


开源证券股份有限公司
2026 年 10 月 13 日