

江苏普诺威电子股份有限公司  
与中信建投证券股份有限公司  
《关于江苏普诺威电子股份有限公司股票  
公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的  
回复

主办券商



二〇二六年一月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

贵司于2026年1月7日出具了《关于江苏普诺威电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，江苏普诺威电子股份有限公司（以下简称“普诺威”或“公司”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“主办券商”）、北京市中伦（深圳）律师事务所（以下简称“中伦律师”）以及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”）对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。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询回复。涉及对《江苏普诺威电子股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求进行了修改和补充。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复中的字体代表以下含义：

<b>黑体（加粗）</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
<b>楷体（加粗）</b>	<b>对审核问询函所列问题的回复涉及引用公开转让说明书等申请文件的内容</b>
楷体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复涉及引用公开转让说明书的内容

## 目 录

问题1、关于历史沿革.....	4
问题2、关于销售方式.....	29
问题3、关于业绩波动.....	50
问题4、关于采购与存货.....	88
问题5、关于固定资产和在建工程.....	114
问题6、关于其他事项.....	134
问题6-1、关于特殊投资条款 .....	134
问题6-2、关于应收款项 .....	139
问题6-3、关于外协 .....	148
问题6-4、关于股利分配 .....	160
问题6-5、其他问题 .....	163
问题7、其他 .....	177

## 问题1、关于历史沿革

根据申报文件，（1）公司曾于2014年7月至2019年8月期间在全国股转系统挂牌。（2）马洪伟原系公司控股股东，2019年1月至5月期间，同威鑫泰增持公司股份，2019年5月至6月期间，同威鑫泰、马洪伟将所持有的公司40%股份转让给崇达技术；2020年6月，马洪伟配偶朱小红将持有的公司15%股份转让给崇达技术，崇达技术现为公司控股股东，系深交所主板上市公司。（3）公司设立普诺威一、二、三号三个员工持股平台对员工实行股权激励，其中部分员工的出资资金来源于普诺威总经理马洪伟或第三方自然人个体。

请公司：（1）说明同威鑫泰的设立背景、历史沿革、主要业务及实际控制人情况，增持公司股份的资金来源、背景及合理性，增持价格、定价依据及公允性，增持后短期内将持有的公司股份转让给崇达技术的原因，是否存在利益输送或其他利益安排；崇达技术收购公司的背景，双方业务是否存在重合或协同关系，收购价格、定价依据及公允性，收购时是否与公司、原股东或董监高人员签署业绩承诺条款或其他特殊利益安排。（2）说明崇达技术对公司挂牌事项的决策程序及信息披露的合法合规性，公司信息披露、财务数据是否与上市公司存在差异及其合理性，公司挂牌后的信息披露与上市公司保持一致的措施；上市公司公开募集资金是否投向公司，如是，说明投入的金额、比例及对公司财务状况和经营成果的影响；结合报告期公司对崇达技术资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据的比例及重要财务指标的实际影响，说明公司对上市公司业绩的贡献情况；崇达技术其他关联方是否持有公司股份，如是，说明相关主体的入股背景、入股价格及合理性，是否存在利益输送的情形。（3）说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，是否告知时任主办券商、律师相关情况；摘牌时是否存在未参与表决或存在异议的股东，公司采取的措施及执行情况；摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在争议或纠纷。（4）说明股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额；员工出资款来自其他方的原因，结合协议签署、借款期限、本息金额、偿还安排等情况，说明双方债权债务关系是否真实，是否存在代持或其他特殊利益安排。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件。（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

一、说明同威鑫泰的设立背景、历史沿革、主要业务及实际控制人情况，增持公司股份的资金来源、背景及合理性，增持价格、定价依据及公允性，增持后短期内将持有的公司股份转让给崇达技术的原因，是否存在利益输送或其他利益安排；崇达技术收购公司的背景，双方业务是否存在重合或协同关系，收购价格、定价依据及公允性，收购时是否与公司、原股东或董监高人员签署业绩承诺条款或其他特殊利益安排

（一）说明同威鑫泰的设立背景、历史沿革、主要业务及实际控制人情况

### 1、同威鑫泰的设立背景

同威鑫泰成立于2018年1月，成立时的合伙人为新疆同威创业投资有限公司（以下简称“同威创业”）与冯忆，分别持有同威鑫泰40%及60%的合伙份额，执行事务合伙人为同威创业。同威创业系一家经基金业协会登记的私募股权基金管理公司，主营业务为对非上市公司进行股权投资管理，截至2017年底其已成立并管理十余家基金投资项目。2018年1月，同威创业与股东冯忆共同投资新设同威鑫泰，拟将同威鑫泰作为未来募资及投资平台，在市场上寻找优质投资标的进行股权投资。

### 2、同威鑫泰的历史沿革

（1）2018年1月，同威鑫泰设立

2018年1月12日，同威鑫泰经石河子市开发区市场监督管理局依法核准注册

成立，并取得统一社会信用代码为91659001MA77TN5N70号的《营业执照》，其出资额为人民币500.00万元，执行事务合伙人为同威创业。

同威鑫泰设立时的合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	冯忆	300.00	60.00%
2	同威创业（执行事务合伙人）	200.00	40.00%
合计		<b>500.00</b>	<b>100.00%</b>

（2）2019年3月，同威鑫泰第一次增资

2019年3月，同威鑫泰出资额由500.00万元增加至24,500.00万元，新增出资额24,000.00万元全部由同威创业以货币方式认缴。

2019年3月22日，同威鑫泰就上述增资事宜办理完毕工商变更登记手续。本次变更完成后，同威鑫泰合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	冯忆	300.00	1.22%
2	同威创业（执行事务合伙人）	24,200.00	98.78%
合计		<b>24,500.00</b>	<b>100.00%</b>

（3）2019年12月，同威鑫泰第一次减资

2019年12月，同威鑫泰出资额由24,500.00万元减少至5.00万元，减少出资额24,495.00万元，其中冯忆减少认缴299.00万元，同威创业减少认缴24,196.00万元。

2019年12月25日，同威鑫泰就上述减资事宜办理完毕工商变更登记手续。本次变更完成后，同威鑫泰合伙人及出资结构如下：

序号	合伙人名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	冯忆	1.00	20.00%
2	同威创业（执行事务合伙人）	4.00	80.00%
合计		<b>5.00</b>	<b>100.00%</b>

（4）2020年9月，同威鑫泰注销

2020年9月10日，同威鑫泰经石河子市开发区市场监督管理局依法核准注

销。

### 3、同威鑫泰的主要业务

同威鑫泰的主营业务为从事对非上市企业的股权投资。

### 4、同威鑫泰的实际控制人情况

在同威鑫泰增持普诺威股份期间，同威创业为同威鑫泰的执行事务合伙人，深圳市同威资产管理有限公司系同威创业的第一大股东，韩涛持有深圳市同威资产管理有限公司99%股权并担任其执行董事兼总经理，同时韩涛担任同威创业的法定代表人兼董事长，故韩涛通过深圳市同威资产管理有限公司及同威创业实际控制同威鑫泰，为同威鑫泰的实际控制人。

韩涛的履历情况具体如下：1986年毕业于东南大学通信专业硕士学位；1986年至1990年任招商银行投资顾问；1992年至2008年任招银证券投资经理；1992年至2008年任香港怡东国际财务投资有限公司总经理；2008年至2017年任深圳市同威创业投资有限公司董事长、法定代表人；2017年至今任新疆同威创业投资有限公司董事长、法定代表人。

## （二）增持公司股份的资金来源、背景及合理性，增持价格、定价依据及公允性

### 1、增持公司股份的资金来源、背景及合理性

#### （1）增持公司股份的原因及背景

同威鑫泰设立完成后，在市场选择优质投资标的时关注到普诺威，在进行初步调研后，同威鑫泰看好以IC载板为核心产品的新三板挂牌公司普诺威的未来发展，具体如下：（1）从IC载板行业领域而言，普诺威在该细分行业领域名列前茅，具有较高的技术壁垒和良好的客户基础；（2）2016年及2017年上半年普诺威经营情况不佳，同威鑫泰认为该情形属于阶段性问题，公司此时的估值受行业及大环境的不利影响，处于被低估的状态，同时了解到普诺威于2017年下半年已逐步扭亏为盈，业务及财务情况呈现向上趋势，对于投资者同威鑫泰而言是一个利好的投资信号；（3）从投资收益而言，同威鑫泰认为IC载板市场和应用领域未来会不断增长，同威鑫泰期待未来通过增持普诺威股份后进行出

售以获取投资收益。

基于上述调研结果及投资分析，同威鑫泰决定尽快对普诺威进行投资。2018年9月起，同威鑫泰开始增持普诺威股份，随着公司2018年下半年业绩稳步提升，同威鑫泰于2019年上半年继续增持公司股份，增持比例至35%。

## （2）增持公司股份的资金来源

为防止错过投资普诺威的良好时机，同威鑫泰需要尽快筹措相关资金，但其短期募资存在现实困难。由于同威创业于2010年起即为崇达技术的股东，同威鑫泰的实际控制人韩涛与崇达技术实际控制人之一姜雪飞系多年好友，姜雪飞在了解普诺威的基本情况后，其同样关注并看好普诺威的未来发展，为解决投资资金问题，韩涛希望姜雪飞向同威鑫泰出资，与其共同投资普诺威。由于当时姜雪飞尚未对普诺威的情况具有深入了解，且考虑到其为上市公司崇达技术的实际控制人，即便未来需要投资普诺威，姜雪飞更倾向于通过崇达技术进行投资或收购，此外，崇达技术投资或收购普诺威需要进行业务、财务、法律尽职调查以控制投资风险，且需经其内部决策及信息披露等程序，周期较长，且存在不确定性。

基于上述考量及讨论，为解决同威鑫泰增持资金的问题，经双方协商一致，姜雪飞同意向同威鑫泰提供借款，用于支持同威鑫泰对普诺威的股份增持。2018年9月17日，姜雪飞与同威鑫泰签署了《借款合同》，约定姜雪飞向同威鑫泰提供不超过8,000万元的借款，用于同威鑫泰增持普诺威股份，借款期限为6个月。同时，考虑到IC载板系崇达技术拟布局的业务领域及崇达技术未来收购普诺威的潜在可能性，双方在《借款合同》中同时约定：在同威鑫泰完成对普诺威股份增持后，姜雪飞有权指定第三方向同威鑫泰收购其所持有的普诺威股份，同威鑫泰应当予以配合。同威鑫泰考虑到姜雪飞在无担保的情况下向其提供不超过8,000万元的借款，并支持其收购普诺威，故同威鑫泰同意姜雪飞在借款合同中附加前述条件。2019年3月19日，姜雪飞与同威鑫泰签署《<借款合同>之补充协议》，将借款金额由原不超过8,000万元调整为不超过9,000万元，并将借款期限延长6个月。基于前述《借款合同》及其补充协议的约定，姜雪飞分别于2018年9月20日、2019年1月28日、2月18日及2019年3月5日向同威鑫泰提供借款800万元、2,300万元、2,000万元及2,900万元；同威鑫泰分别于2019年6

月3日及6月4日向姜雪飞偿还借款8,000万元及利息和相关费用206.21万元。

综上，同威鑫泰增持公司股份系其基于对IC载板行业、公司情况调研后的市场化投资决策，具有合理性。同威鑫泰增持公司股份的资金来源于姜雪飞提供的借款，双方签订了《借款合同》，且同威鑫泰亦已向姜雪飞偿还全部借款，借款情况真实、合法、有效。

## 2、增持价格、定价依据及公允性

根据普诺威新三板挂牌期间公开披露的文件，同威鑫泰增持公司股份的基本情况 & 价格具体如下：

增持时间	增持股份比例	转让方	增持方式	增持价格
2018年9月至 2019年1月	3.65%	公众投资者	盘后协议转让	市场化自由协商 定价
2019年1月	1.31%	马洪伟	盘后协议转让	2.00元/股
2019年1月	8.98%	沪利微电	盘后协议转让	2.00元/股
2019年2月至 2019年5月	21.06%	公众投资者	盘后协议转让、集 合竞价	市场化自由协商 定价

根据普诺威新三板挂牌期间公开披露的文件及同威鑫泰与马洪伟、昆山沪利微电有限公司（以下简称“沪利微电”）签署的转让协议，同威鑫泰向马洪伟及沪利微电收购普诺威的价格均为2.00元/股，由于普诺威2016年的净利润为亏损，2017年逐渐结束亏损，完成1,396.22万元的净利润，结合普诺威2017年的业绩情况及2018年预计业绩情况，经转让双方协商一致，同威鑫泰同意参考普诺威2017年净利润及2018年预计净利润并按照约15倍PE倍数确定转让价格，即2.00元/股，定价公允、合理。除前述股份转让外，同威鑫泰增持普诺威的其他股份均采用盘后协议转让或集合竞价方式进行，未公开披露转让方及转让价格，该等转让价格系由同威鑫泰与转让方自由协商确定，符合新三板股票交易规则，属于市场化交易行为。

### （三）增持后短期内将持有的公司股份转让给崇达技术的原因，是否存在利益输送或其他利益安排

在同威鑫泰增持普诺威股份的过程中，崇达技术持续关注普诺威的经营情况，多次与普诺威的原实际控制人马洪伟及同威鑫泰进行沟通交流，并对普诺威开展了尽职调查。在2019年1-5月期间，普诺威营业收入及净利润持续增长，

综合尽职调查情况及普诺威规范整改情况，经崇达技术管理层内部研究决策后，崇达技术最终决定收购普诺威，并与普诺威原实际控制人马洪伟初步达成收购的一致意见。

2019年5月，崇达技术的实际控制人姜雪飞依据其与同威鑫泰于2018年9月17日签署的《借款合同》，向同威鑫泰提出由崇达技术向其收购普诺威股份的想法。

同威创业在知悉崇达技术的收购意愿后，结合以下因素考虑，最终同意将其持有普诺威的全部股份转让予崇达技术，具体如下：（1）同威鑫泰在与姜雪飞签署的《借款合同》中承诺如未来姜雪飞指定的第三方决定收购普诺威股份，同威鑫泰将进行配合；（2）崇达技术同意以一定的溢价进行收购，确保同威鑫泰获得一定的投资收益；（3）同威鑫泰增持普诺威的资金主要来源于崇达技术实际控制人姜雪飞提供的借款，在出让普诺威股份后方可获得资金以偿还借款，避免违约风险；（4）同威鑫泰作为财务投资者，无意愿长期持有普诺威的股份，而崇达技术作为以印制电路板研发及生产为主营业务的上市公司，与普诺威存在更强的业务协调性，与此同时，普诺威的原实际控制人马洪伟亦表示引入同行业的上市公司崇达技术作为战略投资者的意愿。综合前述考虑，同威鑫泰同意将其持有普诺威的股份全部转让予崇达技术。

综上，同威鑫泰作为市场化投资机构，其增持公司股份主要系出于看好公司长期发展的市场化投资行为，而其短期内将持有公司股份转让给崇达技术主要系为履行《借款合同》的约定，具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

**（四）崇达技术收购公司的背景，双方业务是否存在重合或协同关系，收购价格、定价依据及公允性，收购时是否与公司、原股东或董监高人员签署业绩承诺条款或其他特殊利益安排**

### **1、崇达技术收购公司的背景**

崇达技术长期专注于中小批量PCB市场，IC封装基板系崇达技术在上市后拟布局的细分行业领域。普诺威专注于IC载板、内埋器件系列封装载板的研发、生产和销售，其在IC载板领域拥有成熟研发生产线路及已与行业内知名客

户开展合作，在细分行业内名列前茅。相比直接投资建厂、发展IC封装基板业务，崇达技术直接收购普诺威更加便利，且周期更短、成本更低，且其可以借助普诺威在IC封装载板产品的技术积累，进一步向存储类封装载板和IC封装领域延伸，进入集成电路领域，培育新的业务增长点。因此，崇达技术收购普诺威符合崇达技术的整体长远发展战略。

同时，普诺威自2018年下半年开始业绩逐渐稳定，表现出较强的发展潜力，故经崇达技术管理层内部研究决策后，崇达技术总经办于2019年5月作出会议决定，决定分别向同威鑫泰、马洪伟收购普诺威合计40%的股份。在2019年下半年至2020年上半年期间，普诺威延续了持续盈利的发展态势，因此，崇达技术总经办于2020年6月作出会议决定，决定继续向朱小红收购普诺威15%的股份。自前述收购完成后，崇达技术合计持有公司股份比例达到55%，成为普诺威的控股股东。

## 2、双方业务是否存在重合或协同关系

崇达技术与普诺威虽然均属于印制电路板行业，但双方在细分领域存在较大差异。崇达技术长期专注中小批量PCB市场，主要产品类别覆盖单双面板、多层板、HDI板，产品以外销为主；而普诺威专注于IC封装基板的研发、生产和销售，为全球客户提供多元化、高可靠性的IC封装解决方案。公司主要产品包括MEMS封装基板、射频（RF）类封装基板、SiP封装基板等。普诺威与崇达技术在业务定位上存在显著差异，二者在关键技术、应用场景等方面各有侧重，报告期内，公司与崇达技术客户仅有一家重叠，系苏州易德龙科技股份有限公司（603380.SH），易德龙为专业电子制造服务商，为客户提供专业化的电子制造服务，主要原材料为IC集成电路、PCB、IC载板、机构件及其他各类电子元器件等，易德龙向公司采购IC载板产品以及向崇达技术采购PCB板产品，且销售额占各自销售收入的比例较小。因此公司与崇达技术不存在实质性业务重合。

崇达技术是国内PCB行业的领军企业，凭借成熟的规模化生产体系，具备高端PCB产品稳定、可靠的量产能力。而普诺威专注于IC载板、内埋器件系列封装载板的研发、生产和销售，崇达技术通过收购普诺威，能够开拓其IC载板产品布局，快速拓展消费电子、汽车电子等应用领域，进一步渗入电子消费产

业链客户渠道，并通过采购渠道、客户渠道、生产技术、管理经验的整合，充分发挥协同效应，优化生产成本、降低费用，进一步打通PCB与IC封装基板的技术协同与市场联动，增强企业在高端电子制造领域的整体竞争优势，完善其在电子互连领域的全产业链生态布局。因此，崇达技术与普诺威之间存在一定的业务协同效应。

### **3、收购价格、定价依据及公允性，收购时是否与公司、原股东或董监高人员签署业绩承诺条款或其他特殊利益安排**

崇达技术收购公司的价格、定价依据及公允性情况具体如下：

#### **(1) 2019年5月，崇达技术向同威鑫泰收购普诺威35%股份**

2019年5月，经同威鑫泰与崇达技术双方协商一致，崇达技术同意以2.13元/股的对价向同威鑫泰收购其所持有的普诺威35%的股份，双方于2019年5月29日签署了《股份转让协议》，该价格系参照同行业上市公司估值情况及普诺威三板交易价格情况，并结合普诺威的历史业绩、客户资源、技术实力、未来发展前景以及与公司的协同价值等因素，同时考虑到同威鑫泰持股期间较短，崇达技术同意在同威鑫泰增持普诺威价格及其资金成本的基础上增加部分溢价，经交易双方综合前述因素，最终协商确定以公司2018年经审计净利润1,538.12万元为基础，按照市盈率倍数约15倍确定收购价格为2.13元/股，该价格结合了市场化估值方法及同威鑫泰收购公司的实际情况，定价公允合理。

#### **(2) 2019年6月，崇达技术向马洪伟收购普诺威5%股份**

2019年6月，经崇达技术与马洪伟双方协商一致，崇达技术同意以2.27元/股的对价向马洪伟收购其所持有的普诺威5%的股份，双方于2019年6月25日签署了《股份转让协议》，该转让价格的相关估值原则、参考因素等与上述崇达技术向同威鑫泰收购公司35%股份的估值原则、参考因素保持一致，并经交易双方谈判协商确定，定价公允合理。

#### **(3) 2020年6月，崇达技术向朱小红收购普诺威15%股份**

2020年6月，经崇达技术与朱小红双方协商一致，崇达技术同意以2.30元/股的对价向朱小红收购其所持有的普诺威15.00%的股份，双方于2020年6月30日签署了《股份转让协议》，自该次转让后，崇达技术成为普诺威的控股股东。在

该次转让中，崇达技术聘请同致信德（北京）资产评估有限公司出具《崇达技术股份有限公司拟收购股权涉及江苏普诺威电子股份有限公司的股东全部权益价值资产评估报告》（以下简称“《资产评估报告》”）（同致信德评报字（2020）第040039号），确认普诺威股东全部权益价值为27,124.75万元。本次股份转让价格的相关估值原则、参考因素等与上述崇达技术向同威鑫泰、马洪伟收购公司股份的估值原则、参考因素保持一致，同时结合资产评估的情况，并经交易双方谈判协商确定，定价公允合理。

根据崇达技术与同威创业、马洪伟及其配偶朱小红签署的转让协议，崇达技术收购普诺威时与普诺威、原股东或董监高人员未签署业绩承诺条款，亦不存在其他特殊利益安排。

**二、说明崇达技术对公司挂牌事项的决策程序及信息披露的合法合规性，公司信息披露、财务数据是否与上市公司存在差异及其合理性，公司挂牌后的信息披露与上市公司保持一致的措施；上市公司公开募集资金是否投向公司，如是，说明投入的金额、比例及对公司财务状况和经营成果的影响；结合报告期公司对崇达技术资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据的比例及重要财务指标的实际影响，说明公司对上市公司业绩的贡献情况；崇达技术其他关联方是否持有公司股份，如是，说明相关主体的入股背景、入股价格及合理性，是否存在利益输送的情形。**

**（一）说明崇达技术对公司挂牌事项的决策程序及信息披露的合法合规性**

根据《深圳证券交易所股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》及崇达技术的《公司章程》，崇达技术对公司挂牌事项已履行总经理决策程序，该事项无需通过股东会及董事会审议，普诺威申请新三板挂牌不属于崇达技术需要进行信息披露的事项。

综上，崇达技术已对公司申请挂牌事项履行了相关决策程序，普诺威申请挂牌事项不属于崇达技术的信息披露范围，相关程序合法合规。

**（二）上市公司公开募集资金是否投向公司，如是，说明投入的金额、比例及对公司财务状况和经营成果的影响**

根据崇达技术2019年至2025年的《年度募集资金存放与使用情况鉴证报

告》，并经崇达技术确认，崇达技术公开募集资金不存在投向普诺威的情形。

### **（三）公司信息披露、财务数据是否与上市公司存在差异及其合理性，公司挂牌后的信息披露与上市公司保持一致的措施**

#### **1、公司信息披露、财务数据是否与上市公司存在差异及其合理性**

根据崇达技术2023年年度报告、2024年年度报告、临时公告等相关公告文件，崇达技术前述年度报告及其他临时公告中披露的公司信息及财务数据与公司本次挂牌申请文件中披露的公司信息及财务数据不存在重大差异。

#### **2、公司挂牌后的信息披露与上市公司保持一致的措施**

为保障公司挂牌后的信息披露与崇达技术保持一致，公司从内部制度、人员及机构设置等方面采取了如下措施：

##### **（1）内部制度方面**

公司就信息披露事宜已制定《信息披露管理制度》，并通过上述制度建立了信息披露的沟通传递机制。公司挂牌后将遵照相关制度开展信息披露工作。

##### **（2）人员及机构设置方面**

公司已设置董事会秘书，负责公司挂牌后信息披露工作，同时由董事会秘书负责与控股股东崇达技术董事会秘书、证券事务代表保持沟通、核对信息披露事项，确保公司的信息披露与控股股东保持一致。

综上，公司已制定了信息披露与上市公司保持一致的有效措施，挂牌后将与崇达技术各自依照其相关制度有效落实信息披露工作，确保信息披露的一致性。

### **（四）结合报告期公司对崇达技术资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据的比例及重要财务指标的实际影响，说明公司对上市公司业绩的贡献情况**

根据普诺威报告期内的《审计报告》，公司报告期资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据及其他重要财务指标（包括净资产、负债总额）及其占崇达技术比例的情况，具体如下：

期间	企业名称	资产总额 (万元)	营业收入 (万元)	利润总额 (万元)	净利润 (万元)
2025年 1-6月	崇达技术	1,288,021.33	353,323.59	27,251.50	23,741.06
	普诺威	95,059.22	26,142.59	2,826.22	2,545.20
	占比	7.38%	7.40%	10.37%	10.72%
2024年	崇达技术	1,231,148.66	627,714.52	34,308.10	30,298.57
	普诺威	96,436.48	52,629.97	7,563.82	6,701.89
	占比	7.83%	8.38%	22.05%	22.12%
2023年	崇达技术	1,192,778.15	577,224.02	47,962.84	42,165.53
	普诺威	86,153.33	31,121.62	690.89	835.14
	占比	7.22%	5.39%	1.44%	1.98%

2024年，公司利润总额及净利润快速增长，占上市公司比例分别达到22.05%及22.12%，主要系由于消费电子行业景气度回暖，需求反弹所致。除前述公司2024年的利润总额及净利润的占比情况外，普诺威报告期内其他期间的资产总额、营业收入、利润总额、净利润等重要财务指标等指标占崇达技术的比例均不超过20%，对崇达技术业绩不构成重大影响。

综上所述，报告期内，公司资产总额、净资产、营业收入、利润总额和净利润等财务指标对崇达技术不存在重大影响。

**(五) 崇达技术其他关联方是否持有公司股份，如是，说明相关主体的入股背景、入股价格及合理性，是否存在利益输送的情形**

根据《公司章程》、公司的工商内档，并经登录国家企业信用信息公示网、企查查等网站进行查询，除崇达技术实际控制人、董事、高级管理人员通过持有崇达技术股份而间接持有公司股份外，崇达技术其他关联方不存在持有公司股份的情形，不存在利益输送的情形。

**三、说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，是否告知时任主办券商、律师相关情况；摘牌时是否存在未参与表决或存在异议的股东，公司采取的措施及执行情况；摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在争议或纠纷。**

### **（一）前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款**

根据公司前次申报披露的《公开转让说明书》、法律意见书等相关文件，公司前次申报及挂牌期间不存在未披露的代持，亦不存在未披露的特殊投资条款情况。

根据公司前次申报的《公开转让说明书》等相关文件以及公司前次挂牌期间披露的年度报告等公告文件，公司前次申报挂牌及前次挂牌期间按照全国股转系统相关业务规则以及《企业会计准则》的相关规定并且结合公司实际情况，真实准确的披露了关联交易情况，不存在未披露的关联交易。

### **（二）摘牌时是否存在未参与表决或存在异议的股东，公司采取的措施及执行情况**

2019年7月22日，公司召开2019年第四次临时股东大会，该次股东大会出席股东共6名，持有公司有表决权的股份总数109,645,000股，占公司有表决权股份总数的99.40%。参会股东全部同意审议通过《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌对异议股东权益保护措施的议案》《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌相关事宜的议案》。公司摘牌时存在未参与表决的股东，但不存在异议股东。

根据《关于拟申请公司股票终止挂牌对异议股东权益保护措施的公告》，为保护上述未出席会议股东权益，公司控股股东、实际控制人承诺由公司实际控制人或其指定的第三方对异议股东所持公司股份进行回购，回购价格原则上为取得股份时的成本价，回购有效期为自2019年第四次临时股东大会决议公告之日起至全国股转公司做出股票终止挂牌决定之日后3个月止。经公司确认，截至公司作出终止挂牌决定之日起3个月，未有股东提出回购要求。

### **（三）摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在争议或纠纷**

公司股票于2019年8月30日起终止在全国股转系统挂牌，摘牌后由于公司股东未超过200人，未在股权托管机构登记托管，由公司根据《公司法》等相关法

律法规的规定以制定股东名册的方式进行管理，公司股权管理合法合规、不存在争议或纠纷。

**四、说明股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额；员工出资款来自其他方的原因，结合协议签署、借款期限、本息金额、偿还安排等情况，说明双方债权债务关系是否真实，是否存在代持或其他特殊利益安排。**

**（一）说明股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额**

根据公司提供的股权激励方案、员工持股平台的合伙协议及公司书面确认，公司共实施了2次股权激励，第一次股权激励计划以普诺威一号为持股平台于2022年12月实施，第二次股权激励计划以普诺威二号、普诺威三号为持股平台于2025年3月实施，上述两次股权激励计划均规定激励计划授予激励对象的限制性股票自授予之日起至公司股票在中国境内的证券交易所首次公开发行上市之日后36个月届满之日止为锁定期。

普诺威一号、普诺威二号、普诺威三号设立时的激励份额均已全部授予，未预留股权激励份额。激励对象离职后，其出资份额由普通合伙人马洪伟回购，部分人员持有的持股平台出资份额转让给马洪伟，马洪伟受让后承诺该部分激励份额拟用于未来继续实施股权激励，将在3年内以原价转让给新的激励对象，且该部分激励份额未确认股权激励费用。截至本法律意见书出具之日，上述预留激励份额合计30.18万股，因此公司股权激励计划尚未实施完毕。

综上所述，公司的股权激励未实施完毕，存在预留份额。

**（二）员工出资款来自其他方的原因，结合协议签署、借款期限、本息金额、偿还安排等情况，说明双方债权债务关系是否真实，是否存在代持或其他特殊利益安排**

员工出资情况具体参见本题回复之“五”之“（二）”之“3、员工持股平台合伙人出资核查情况”，出资来源主要为员工的自有资金，但由于部分员工存在资金压力，故该部分员工在出资过程中存在向亲属、朋友、同事或银行借款的情形。经核查各持股平台合伙人出资前后三个月银行流水、访谈各合伙人、查阅借款协议，确认双方债权债务关系真实，不存在代持或其他特殊利益

安排。

五、请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件。（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

#### （一）核查上述事项并发表明确意见

##### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了下列核查程序：

（1）查阅同威鑫泰的《营业执照》《合伙协议》、查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，了解同威鑫泰的历史沿革；

（2）查阅姜雪飞向同威鑫泰合伙人提供借款及还款的流水及双方签署的借款协议及其补充协议，确认姜雪飞与同威鑫泰之间的借款事实；

（3）查询普诺威及崇达技术披露的同威鑫泰增持公司股份及崇达技术收购公司股份的公开披露文件，了解同威鑫泰、崇达技术收购公司的基本情况，确认信息披露的合法合规性；

（4）查阅同威鑫泰与马洪伟、沪利微电签署的关于普诺威股份转让的《股份转让协议》，了解前述股份转让的基本情况；

（5）查阅崇达技术与同威鑫泰、马洪伟、朱小红签署的关于普诺威股份转让的《股份转让协议》，了解前述股份转让的基本情况；

（6）对同威鑫泰投资经理进行访谈，并取得同威创业的书面确认，了解同威鑫泰设立的背景、同威鑫泰收购公司的背景、基本情况及姜雪飞与同威鑫泰之间的借款事宜；

(7) 取得崇达技术的书面确认，并对崇达技术实际控制人姜雪飞进行访谈，了解崇达技术收购公司的背景、基本情况及姜雪飞与同威鑫泰之间的借款事宜；

(8) 取得马洪伟及其配偶朱小红的书面确认，确认崇达技术收购普诺威股份的基本情况；

(9) 取得崇达技术收购普诺威的总经办会议纪要，了解崇达技术收购普诺威的决策程序；

(10) 查阅崇达技术2019年至2025年的募集资金使用鉴证报告，了解崇达技术募集资金的使用情况；

(11) 查阅公司的《审计报告》，确认公司报告期内的资产总额、营业收入、利润总额、净利润情况；

(12) 查询公司前次申报及挂牌期间的公告文件并经公司确认，确认前次申报及挂牌期间不存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款；

(13) 查阅崇达技术2023年年度报告、2024年年度报告、临时公告等相关公告文件，确认公司信息披露、财务数据是否与崇达技术存在差异；

(14) 查阅公司《信息披露管理制度》，了解公司信息披露制度的建立情况；

(15) 查阅公司的章程、工商内档，了解公司的基本情况及股权结构；

(16) 查阅公司摘牌时的文件及相关公告，了解摘牌时未参与表决或存在异议的股东情况，核查公司采取的措施及执行情况；

(17) 查阅公司摘牌时的《全体证券持有人名册》并经公司确认，了解摘牌期间的股权管理情况，不存在委托托管机构登记托管，确认摘牌期间股权管理不存在争议或纠纷；

(18) 查阅股权激励方案、员工持股平台的合伙协议及公司书面确认，了解股权激励实施情况；

(19) 查阅各持股平台合伙人出资前后三个月银行流水、访谈各合伙人、查阅借款协议，了解员工出资款来自其他方的原因，确认双方债权债务关系真

实，不存在代持或其他特殊利益安排。

## 2、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

（1）同威鑫泰系同威创业与冯忆共同投资设立的募资及投资平台，其主营业务为从事对非上市企业的股权投资，韩涛系同威鑫泰的实际控制人；同威鑫泰增持公司股份主要系基于其看好普诺威及其所在行业未来的发展，其增持的资金主要来源于姜雪飞提供的借款，增持价格公允、合理；同威鑫泰短期内将持有公司股份转让给崇达技术主要系为履行《借款合同》的约定，具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排；崇达技术收购普诺威股份系基于行业布局需要，同时看好普诺威的发展，收购价格公允、合理，崇达技术与普诺威具有一定的业务协同效应，但不存在实质性业务重合；收购时崇达技术与公司、原股东或董监高人员不存在签署业绩承诺条款或其他特殊利益安排的情形；

（2）崇达技术已对公司申请挂牌事项履行了相关决策程序，普诺威申请挂牌事项不属于崇达技术的信息披露范围，相关程序合法合规；公司已制定了信息披露与上市公司保持一致的有效措施，挂牌后将与崇达技术各自依照其相关制度有效落实信息披露工作，确保信息披露的一致性；上市公司公开募集资金不存在投向普诺威的情形；普诺威对崇达技术业绩不存在重大影响；除崇达技术实际控制人、董事、高级管理人员通过持有崇达技术股份而间接持有公司股份外，崇达技术其他关联方不存在持有公司股份的情形，不存在利益输送的情形；

（3）前次申报及挂牌期间不存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款；摘牌时存在未参与表决的股东，不存在异议的股东，公司针对未参与表决股东采取的权益保护措施适当，不存在股东提出回购要求；摘牌期间不存在委托托管机构登记托管，摘牌期间股权管理不存在争议或纠纷；

（4）公司股权激励未实施完毕，存在预留份额；员工出资款来自其他方系因资金压力较大，双方债权债务关系真实，不存在代持或其他特殊利益安排。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的

董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

### 1、公司控股股东、实际控制人出资核查情况

公司控股股东为崇达技术，直接持有公司47.79%的股份；公司实际控制人为姜雪飞、朱雪花，为崇达技术实际控制人，未直接持有公司股份。

#### (1) 崇达技术受让股份情况

转让方	转让时间	转让股数 (万股)	转让价格 (万元)	对应股价 (元/股)	交割方式	资金来源	是否取得出资前后三个月流水并核查无异常
同威鑫泰	2019-05	3,860.90	8,223.717	2.13	银行转账	自有资金	是
马洪伟	2019-06	551.60	1,252.132	2.27	银行转账	自有资金	是
朱小红	2020-06	1,655.00	3,806.50	2.30	银行转账	自有资金	是
马洪伟	2022-06	212.26	2,982.51	14.05	银行转账	自有资金	是

#### (2) 崇达技术增资情况

2022年6月，公司召开股东大会并作出决议，同意公司股本增加至13,877.84万股，本次增资由崇达技术等法人合计认购新增的2,846.74万股，增资价格为14.0512元/股，均以货币出资，其中崇达技术出资情况如下：

股东名称	认购股数 (万股)	增资金额 (万元)	增资价格 (元/股)	缴纳方式	资金来源	对应验资报告	是否取得出资前后三个月流水并核查无异常
崇达技术	499.43	7,017.59	14.0512	银行转账	自有资金	天健粤验[2022]17号	是

### 2、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员及持股5%以上的自然人股东的出资核查情况

除公司董事长、总经理马洪伟外，公司不存在其他持股5%以上的自然人股东；在公司的董事、监事、高级管理人员中，马洪伟、晁玉立、王瑞全、吉斌峰、华霞、殷祖勇通过持有员工持股平台财产份额间接持有公司股份，其资金流水核查情况参见本题回复之“五”之“（二）”之“3、员工持股平台合伙人出资核查情况”；朱雪花、余忠、赵金秋系公司控股股东崇达技术委派至公司

的董事，杨林系公司控股股东崇达技术委派至公司的监事，朱雪花、余忠、赵金秋、杨林通过持有公司控股股东崇达技术股份间接持有公司股份，其均不存在直接持有或通过除崇达技术外的企业间接持有公司股份的情形。

(1) 公司董事长、总经理马洪伟出资/增资情况

出资时间	出资金额 (万元)	缴纳方式	资金来源	对应验资报告	是否取得出资前后三个月流水并 核查无异常
2004-04-08	56.00	现金	自有资金	苏新华会验 (2004)第529号	否
2005-06-28	144.00	现金	自有资金	苏新华会验 (2005)第679号	否
2009-05-11	50.00	银行转账	自有资金	苏仁泰会内验 [2009]127号	否
2009-10-16	50.00	银行转账	自有资金	苏仁泰会内验 [2009]277号	否
2012-05-23	100.00	银行转账	自有资金	苏仁泰会内验 [2012]143号	否

注：上述出资因出资时间较早，未取得出资前后三个月流水，以现金方式缴纳注册资本的情况已取得现金缴款凭证，以银行转账方式缴纳注册资本的情况已取得了银行转账凭证

(2) 公司董事长、总经理马洪伟受让股权/股份情况

转让方	转让时间	转让股数 (万股)	转让价格 (万元)	对应股价 (元/股)	交割方式	资金来源	是否取得出资前后三个月流水并 核查无异常
朱小红	2013-04	1,050.00	1,050.00	1.00	双方为 配偶关系，故 未实际 支付	-	-
宏伟投资	2019-05	1,680.00	1,512.00	0.90	银行转 账	自有 资金	是
宋建强	2020-05	0.90	2.034	2.26	银行转 账	自有 资金	是
郭艳兰	2020-05	1.60	3.616	2.26	银行转 账	自有 资金	是
王瑞全	2020-05	1.10	2.486	2.26	银行转 账	自有 资金	是
姜伟东	2020-05	0.90	2.034	2.26	银行转 账	自有 资金	是

3、员工持股平台合伙人出资核查情况

(1) 普诺威一号

2022年12月21日，公司召开2022年第二次临时股东大会，审议通过《关于

公司增加注册资本既实施股权激励的议案》，设立普诺威一号为员工持股平台。

根据普诺威一号的工商档案、合伙协议等文件，普诺威一号的合伙人均为公司员工且已签署有效协议。

根据普诺威一号各合伙人出资前后三个月的银行流水，股权激励对象的股权激励款已全部完成缴纳，普诺威一号已完成对普诺威的实缴出资。其中，晁玉立出资款为向朋友以及公司董事长、总经理马洪伟借款，黎琨部分出资款为向公司董事长、总经理马洪伟借款，王瑞全出资款为向公司董事长、总经理马洪伟借款，吉斌峰部分出资款为向公司董事长、总经理马洪伟借款，除此之外，其他股权激励对象的出资均为自有资金，不存在公司或控股股东、实际控制人向其提供财务资助的情形。上述借款出资均已取得相关借款协议或借款支付凭证。

#### (2) 普诺威二号、普诺威三号

2025年3月20日，公司召开2025年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司实施股权激励计划的议案》及《关于公司增加注册资本暨修改公司章程的议案》，设立普诺威二号、普诺威三号为员工持股平台。

根据普诺威二号、普诺威三号的工商档案、合伙协议等文件，普诺威二号、普诺威三号的合伙人均为时任公司员工且已签署有效协议。

根据普诺威二号、普诺威三号各合伙人出资前后三个月的银行流水，股权激励对象的股权激励款已全部完成缴纳，普诺威二号、普诺威三号已完成对普诺威的实缴出资。其中晁玉立部分出资款为向公司董事长、总经理马洪伟借款，王瑞全出资款为向公司董事长、总经理马洪伟借款，吉斌峰部分出资款为向公司董事长、总经理马洪伟借款，董运防部分出资款为向公司董事长、总经理马洪伟借款，牛江江部分出资款为向公司员工借款，除此之外，其他股权激励对象的出资均为自有资金，不存在公司或控股股东、实际控制人向其提供财务资助的情形。上述借款出资均已取得相关借款协议或借款支付凭证。

#### 4、核查程序

针对出资流水及股权代持核查事项，主办券商及律师履行了下列核查程

序：

(1) 查阅公司的工商档案、历次股权变动的股权（份）转让协议、增资协议、历次股东大会决议等文件，梳理公司设立及历次增资、股权（份）转让情况；

(2) 查阅公司历次增资、股权（份）转让的价款支付凭证、验资报告、完税凭证等资料，确认公司历次增资、股权（份）转让的价格及价款支付情况；

(3) 查阅公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体历次出资银行账户在出资前后三个月的银行流水，核查股东的出资来源情况；

(4) 查阅公司股东填写的调查问卷，了解股权变动原因、资金来源，确认是否存在股权代持情形。

## 5、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

公司控股股东、实际控制人及公司董事长、总经理马洪伟对公司的出资来源均为自有资金，除马洪伟外，公司不存在其他持股5%以上的自然人股东；在公司的董事、监事、高级管理人员中，马洪伟、晁玉立、王瑞全、吉斌峰、华霞、殷祖勇通过持有员工持股平台财产份额间接持有公司股份，除员工持股平台部分合伙人存在向朋友或公司董事长、总经理马洪伟借款外，其他合伙人出资均来源于自有资金，不存在股权代持情况。主办券商及律师对股权代持核查程序充分有效，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

**1、自公司成立以来，公司历次股权变动入股背景、入股价格、资金来源等具体情况**

(1) 华扬电子设立至整体变更为股份有限公司期间的股权变动情况

序号	时间	背景和原因	股权变动形式	资金来源	入股价格	作价依据
1	2004年4月	华扬电子设立，注册资本为280万元，由朱炳生认缴112万元，马洪伟、朱小红和朱小燕分别认缴56万元。	新设	自有资金	1元/注册资本	按照注册资本定价
2	2005年6月	基于公司发展需要，华扬电子注册资本增加至1,000万元，新增注册资本由朱炳生认缴288万元，马洪伟、朱小红和朱小燕分别认缴144万元。	增资	自有资金	1元/注册资本	按照注册资本定价
3	2009年5月	基于家族内部资产分配原因，朱小燕、朱炳生、马洪伟分别将其持有的200万元、200万元、100万元注册资本转让给朱小红。	股权转让	豁免股权转让款支付		
4	2009年5月	基于公司发展需要，华扬电子注册资本增加至2,000万元，由朱炳生、朱小红、马洪伟按出资比例认缴。	增资	自有资金	1元/注册资本	按照注册资本定价
5	2012年5月	基于公司发展需要，华扬电子注册资本增加至3,000万元，由朱炳生、朱小红、马洪伟按出资比例认缴。	增资	自有资金	1元/注册资本	按照注册资本定价
6	2013年4月	基于夫妻间资产调整的原因，朱小红将其持有的1,050万元注册资本转让给马洪伟。	股权转让	豁免股权转让款支付。		
7	2013年11月	基于调整股权架构的原因，朱炳生将其持有的600万元注册资本转让给宏伟投资。	股权转让	豁免股权转让款支付。		
8	2014年1月	整体变更为股份有限公司，折股前后注册资本均为3,000万元。	整体变更	净资产折股	1.6064元/股	整体变更净资产折股的价格

(2) 公司股票在全国股转系统挂牌期间的股权变动情况（集合竞价和部分大宗交易的股权变动除外）

序号	时间	背景和原因	股权变动形式	资金来源	入股价格	作价依据
1	2015年2月	公司为补充流动资金，向爱派尔投资、蒋励定向发行500万股股票。	增资	自有资金	2元/股	综合考虑宏观经济环境、公司所处行业、公司目前发展状况、每股净资产多方面因素，协商后以2013年每股收益的8.33倍、2014年1-6月每股收益的50倍市盈率确定发行价格。
2	2015年8月	公司为补充流动资金，促进新产品开发及市场的开拓，进一步提升公司产品市场竞争力，保持业绩稳步增长，向上海煦泰资产管理有限公司、旗峰新三板共赢1号集合资产管理计划、江苏中民证资产管理有	增资	自有资金	15元/股	通过竞价询价方式，根据有效申购对象与公司战略及未来发展的契合程度，再结合有效申购对象的类型、其申购数量、现持股数量和持股时间等多方面因素综合考虑确定。

序号	时间	背景和原因	股权变动形式	资金来源	入股价格	作价依据
		限公司、上海岱熹投资中心（有限合伙）、王灵飞等共计17名合格投资者发行400万股股票。				
3	2016年2月	公司为补充公司流动资金，促进新产品开发及市场的开拓，进一步提升公司产品市场竞争力，保持业绩稳步增长，同时增加股票做市商数量，增强股票流动性，向国海证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司等共计20名合格投资者发行111.1万股股票。	增资	自有资金	1.25元/股	综合考虑公司所处行业、公司成长性、最近一期经审计的净资产、行业平均市盈率、公司估值及市场交易等多种因素，与投资者协商确定。
4	2019年1月-2019年5月	同威鑫泰增持公司股份情况，参见本题回复之“一”之“（二）增持公司股份的资金来源、背景及合理性，增持价格、定价依据及公允性”				
5	2019年5月-2019年6月	崇达技术增持公司股份情况，参见本题回复之“一”之“（四）崇达技术收购公司的背景，双方业务是否存在重合或协同关系，收购价格、定价依据及公允性，收购时是否与公司、原股东或董监高人员签署业绩承诺条款或其他特殊利益安排”及“五”之“（二）”之“1、公司控股股东、实际控制人出资核查情况”				

(3) 公司股票终止在全国股转系统挂牌后的股权变动情况

序号	时间	背景和原因	股权变动形式	资金来源	入股价格	作价依据
1	2020年5月	原股东因个人原因退出公司，马洪伟受让宋建强、郭艳兰、王瑞全、姜伟东持有的全部股份。	股份转让	自有资金	2.26元/股	综合考虑公司所处行业状况、经营情况、成长性与发展前景等多种因素，并结合马洪伟前次股份转让价格，协商确定
2	2020年6月	崇达技术看好公司发展，受让朱小红持有的公司1,655万股股份。	股份转让	自有资金	2.3元/股	在资产评估的基础上，并结合前次同威鑫泰、马洪伟的转让价格，经双方谈判协商确定
3	2022年6月	公司引入外部投资者，崇达技术、嘉兴浙港春霖、共青城春霖微、聚	增资、	自有资金	14.0512元/股	按照公司投前估值155,000万

序号	时间	背景和原因	股权变动形式	资金来源	入股价格	作价依据
	月	源信诚、全德学镭科芯、全德学三专芯、江苏盛宇华天、丹阳盛宇鸿图、深圳市中小担、深圳市人才创新创业、江苏高投毅达、苏州高投毅达、江苏紫金文化看好公司未来发展，合计认购公司新增2,846.74万元注册资本，并按相同比例受让马洪伟持有的1,209.86万股股份。	股份转让			元，与投资人协商确定。
4	2022年12月	公司实施股权激励，由新设持股平台普诺威一号认缴新增120万元注册资本。	增资	持股平台内部出资部分为自有资金，部分为借款	4.05元/股	股权激励，低于公允价格的部分已经做股份支付
5	2025年4月	公司实施股权激励，由新设持股平台普诺威二号、普诺威三号认缴新增187.16万元注册资本。	增资	持股平台内部出资部分为自有资金，部分为借款	5.42元/股	股权激励，低于公允价格的部分已经做股份支付

综上所述，公司股东入股价格不存在明显异常，入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

## 2、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了下列核查程序：

(1) 查阅公司的工商档案、历次股权变动的股权（份）转让协议、增资协议、历次股东大会决议等文件，梳理公司设立及历次增资、股权（份）转让情况；

(2) 查阅公司历次增资、股权（份）转让的价款支付凭证、验资报告、完税凭证等资料，确认公司历次增资、股权（份）转让的价格及价款支付情况；

(3) 查阅公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体历次出资银行账户在出资前后三个月的银行流水，核查股东的出资来源情况；

(4) 查阅公司股东填写的调查问卷，了解股权变动原因、定价依据及公允性、资金来源，确认是否存在股权代持情形。

## 3、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

公司股东入股价格不存在明显异常，入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

**（四）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。**

### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商及律师履行了下列核查程序：

（1）查阅公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体历次出资银行账户在出资前后三个月的银行流水，核查股东的出资来源情况；

（2）查阅公司股东填写的调查问卷，了解股权变动原因、资金来源，确认是否存在股权代持情形、是否存在股权纠纷或潜在纠纷。

### **2、核查意见**

经核查，主办券商及律师认为：

公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

## 问题2、关于销售方式

根据申报文件，（1）报告期内，公司寄售收入占比分别为59.79%、49.88%、45.29%。（2）公司外销收入占比分别为10.18%、20.28%、14.39%。

请公司：（1）关于寄售。①说明公司采用寄售模式销售的原因，是否符合行业惯例，涉及的主要客户，各期寄售和非寄售模式的毛利率水平是否存在差异，寄售占比逐期降低的原因及合理性。②说明公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如是，说明原因及合理性。③说明公司保证寄售模式销售金额准确性的依据、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式及依据是否与同行业可比公司存在差异，是否存在收入跨期的情况。④说明寄售存货规模与寄售收入的匹配性，寄售存货的盘点和期后结转情况。

（2）关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。②说明境内外销售毛利率差异的原因及合理性；2024年境外销售占比大幅增加的原因及合理性，并结合期后外销金额和主要客户占比情况说明外销收入的持续性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况。③说明境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》说明境外销售的核查情况；单独说明对寄售销售收入的核查情况；说明对销售收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号中关于境外销售的要求，

**核查境外销售有关情况。**

回复：

一、关于寄售。①说明公司采用寄售模式销售的原因，是否符合行业惯例，涉及的主要客户，各期寄售和非寄售模式的毛利率水平是否存在差异，寄售占比逐期降低的原因及合理性。②说明公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如是，说明原因及合理性。③说明公司保证寄售模式销售金额准确性的依据、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式及依据是否与同行业可比公司存在差异，是否存在收入跨期的情况。④说明寄售存货规模与寄售收入的匹配性，寄售存货的盘点和期后结转情况

（一）说明公司采用寄售模式销售的原因，是否符合行业惯例，涉及的主要客户，各期寄售和非寄售模式的毛利率水平是否存在差异，寄售占比逐期降低的原因及合理性

1、说明公司采用寄售模式销售的原因，是否符合行业惯例，涉及的主要客户

公司采用寄售销售的业务模式主要由下游客户所在的行业惯例所致。部分下游客户为了合作便利性以及满足精益生产和库存管理需要，采用低库存的管理模式，要求供应商生产后送货至其指定仓库供其领用。公司为及时响应客户需求，提升产品交付速度，对部分客户采用寄售模式进行销售。报告期内，公司寄售模式涉及的主要客户、销售额及占销售总额的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
歌尔微	9,255.77	35.40%	21,689.05	41.21%	12,931.13	41.55%
瑞声科技	2,863.12	10.95%	4,439.00	8.43%	5,463.92	17.56%
其他	51.36	0.20%	9.04	0.02%	-	0.00%
<b>寄售模式合计</b>	<b>12,170.24</b>	<b>46.55%</b>	<b>26,137.08</b>	<b>49.66%</b>	<b>18,395.05</b>	<b>59.11%</b>

同行业可比公司销售模式对比如下：

公司名称	销售模式
深南电路	VMI寄售+非VMI寄售

公司名称	销售模式
兴森科技	VMI寄售+非VMI寄售
越亚半导体	未披露

由上表，同行业可比公司中除越亚半导体未明确披露是否存在寄售模式之外，深南电路、兴森科技均存在VMI寄售以及非VMI寄售两种销售模式，公司采用寄售销售的业务模式符合行业惯例。

## 2、各期寄售和非寄售模式的毛利率水平是否存在差异

报告期内，公司寄售与非寄售毛利率情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
非寄售	11.57%	25.87%	17.44%
寄售	16.79%	20.63%	19.47%

由上表可见，公司寄售与非寄售毛利率均呈先升后降趋势，寄售的毛利率更为稳定，主要是由于公司与主要客户歌尔微和瑞声科技采用寄售模式交易，公司与其合作稳定，交易规模较大，价格和毛利率波动因此相对较小。总体来看，报告期内寄售模式和非寄售模式毛利率差异主要源于客户结构和具体订单毛利率的影响。2023年度，寄售模式毛利率略高于非寄售模式，系寄售模式以大客户为主，而非寄售模式客户包含较多中小型客户以及RF、SiP等新产品客户，相应拉低了非寄售毛利率；2024年度，公司外销收入占比增幅较大，且外销毛利率较高，由于境外销售主要客户均为非寄售模式，导致2024年度公司非寄售模式毛利率有所增加；2025年1-6月随着外销收入占比和毛利率水平下降，公司非寄售模式毛利率同步降低，具体境外销售收入占比及毛利率情况参见本问题回复之“二、关于境外销售”之“（二）说明境内外销售毛利率差异的原因及合理性；2024年境外销售占比大幅增加的原因及合理性，并结合期后外销金额和主要客户占比情况说明外销收入的持续性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况”。

## 3、寄售占比逐期降低的原因及合理性

报告期内，公司寄售收入占营业收入之比分别为59.11%、49.66%和46.55%，呈下降趋势，主要是公司寄售客户主要为歌尔微和瑞声科技，随着公

司新产品和新客户的持续开发，其他客户销售规模扩大导致歌尔微与瑞声科技的销售占比逐渐下降，从而导致寄售模式销售占比下降。报告期内前五大客户收入占比逐期下降，分别为79.69%、75.28%和65.97%，歌尔微与瑞声科技的收入占比分别为60.04%、54.53%和51.75%。随着公司新产品、新客户的持续开发，公司对大客户的依赖降低、客户集中度下降导致寄售收入占比逐期降低，具有合理性。

**（二）说明公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如是，说明原因及合理性**

报告期内，公司对歌尔微同时存在寄售和非寄售两种销售模式，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非寄售模式	1,409.04	13.21%	1,961.89	8.30%	291.26	2.20%
寄售模式	9,255.77	86.79%	21,689.05	91.70%	12,931.13	97.80%
<b>合计</b>	<b>10,664.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,650.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,222.39</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，公司对歌尔微销售以寄售模式为主，各期销售占比分别为97.80%、91.70%和86.79%。公司与歌尔微建立了长期、稳固的合作关系，通过寄售模式销售主要是出于合作便利性的考量，可以大大降低双方沟通成本、提高交货和对账效率。同时存在非寄售模式主要是一方面，非MEMS麦克风封装基板产品以及样品的销售规模相对较低，尚未形成规模效应，无法充分发挥寄售模式降本增效的优势，对部分紧急物料，歌尔微要求公司直接送至其仓库，因此部分订单未采用寄售模式；另一方面，公司对越南歌尔微销售为外销，货物接收地址与采用寄售模式的仓库地址不同，因此无法采用寄售方式。

综合以上因素，公司针对歌尔微同时采用寄售模式和非寄售模式具有商业合理性。

**（三）说明公司保证寄售模式销售金额准确性的依据、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式及依据是否与同行业可比公司存在差异，是否存在收入跨期的情况**

## 1、说明公司保证寄售模式销售金额准确性的依据、相关依据是否充分、可靠

寄售模式下，公司将产品销售出库后，运输发货至客户指定仓库，客户根据生产计划从仓库领用产品，公司定期通过供应商平台系统下载对账单和其他约定的方式与客户对账，对账单经双方核对无误后视为产品控制权转移，公司据此确认收入并对应结转成本。

报告期各期，公司寄售模式下以双方确认的对账单确认销售金额，对于使用供应商平台系统的国内客户，公司根据系统显示的客户收货完成入库后从客户的供应商平台导出对账单或由对方通过邮件发送对账单来确认销售金额，该对账单系经客户供应商平台系统确认，依据充分且可靠。

## 2、收入确认方式及依据是否与同行业可比公司存在差异，是否存在收入跨期的情况

公司与同行业可比公司收入确认政策对比如下：

公司	收入确认政策
越亚半导体	国内销售是公司根据客户订单要求完成生产后发出货物，在客户取得相关货物控制权时确认收入。其中：对于使用供应商平台系统的国内客户，公司根据系统显示的客户收货完成入库后确认收入；对于未使用供应商平台系统的国内客户，公司交付产品经客户收货及确认后确认收入。
深南电路	VMI模式销售：本公司根据客户需求进行生产，并将产品运送至客户指定的VMI仓库，当客户领用本公司产品，并经双方核对数量和金额后商品控制权转移，本公司确认收入。非VMI模式销售：境内销售：本公司将产品运送至客户且客户已接受该产品时，客户取得商品的控制权，本公司确认收入。
兴森科技	VMI模式销售：公司根据客户需求进行生产，并将产品运送至客户指定的VMI仓库，当客户领用公司产品，并经双方核对数量和金额后商品控制权转移，公司确认收入。非VMI模式销售：①境内销售：销售订单发货且取得客户验收后的签收单时，视同客户取得了相关商品的控制权确认收入。②境外销售：产品装运出库，报关手续办理完毕，取得海关报关单，视同客户取得了相关商品的控制权确认收入。
公司	（1）内销：内销产品主要存在直接销售和VMI仓、寄售两种方式。①直接销售的模式下，在公司已根据合同约定将产品交付给购货方，经购货方验收并与公司核对；②VMI仓、寄售的模式下，根据客户已经消耗使用数量，经双方核对后，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入。（1）外销：本公司出口销售主要采取FOB、FCA和DAP等贸易方式：①采用FOB贸易方式的，公司在货物在指定装运港装运，并获取装箱单及报关单时确认收入；②采用FCA贸易方式的，公司在将货物在指定的地点交给客户指定的承运人时确认收入；③采用DAP贸易方式的，公司在将货物交付到客户指定的地点，并由其签收，产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

由上表，深南电路和兴森科技的VMI模式以及越亚半导体境内销售均需经公司与客户核对确认后视同商品控制权转移。公司收入确认政策与同行业可比公司不存在较大差异。

综上，公司内销模式下控制权转移时点为公司和客户双方对账确认的日期。公司以对账确认收入具有合理性，且一贯执行，与同行业可比公司不存在较大差异。公司每月按时对账，相关财务内控制度健全并有效执行，不存在收入跨期情形。

#### （四）说明寄售存货规模与寄售收入的匹配性，寄售存货的盘点和期后结转情况

##### 1、说明寄售存货规模与寄售收入的匹配性

报告期各期末，公司主要客户寄售仓余额与客户当期寄售收入匹配如下：

单位：万元

客户名称	项目	2025年6月30日/ 2025年1-6月	2024年末/ 2024年度	2023年末/ 2023年度
歌尔微	结存金额（A）	1,813.51	1,480.72	1,006.43
	寄售收入（B）	9,255.77	21,689.05	12,931.13
	占比（A/B）	19.59%（年化为9.80%）	6.83%	7.78%
瑞声科技	结存金额（A）	630.57	260.87	395.80
	寄售收入（B）	2,863.12	4,439.00	5,463.92
	占比（A/B）	22.02%（年化为11.01%）	5.88%	7.24%
合计	结存金额（A）	2,444.07	1,741.59	1,402.23
	寄售收入（B）	12,118.88	26,128.05	18,395.05
	占比（A/B）	20.17%（年化为10.08%）	6.67%	7.62%

报告期各期末，公司主要客户寄售仓余额合计分别为1,402.23万元、1,741.59万元和2,444.07万元，相应期间的寄售收入合计金额分别为18,395.05万元、26,128.05万元和12,118.88万元，占比分别为7.62%、6.67%和10.08%。2023年度和2024年度公司寄售结存金额和寄售收入占比波动较小，2024年略有下降主要是由于2024年公司收入规模增幅较大，寄售仓余额的增幅低于收入增长所致；2025年1-6月占比相对较高，主要是公司在手订单规模持续增长，2025年下半年业绩预期良好，已发货尚未领用及对账确认的寄售仓结存金额增幅较大所致。

综上，公司主要寄售仓期末库存规模与收入具有匹配性。

## 2、寄售存货的盘点和期后结转情况

公司建立了完善的寄售存货相关内部控制体系，形成了《VMI及寄售管理规定》等制度文件，具体控制措施如下：

(1) 寄售商品发货和签收：公司根据客户需求将产品运送至指定的寄售仓库，客户或第三方仓库管理人员对货物的数量、规格、型号、外观包装等进行查验无误后在送货单上签字确认；

(2) 寄售商品领用和对账：客户根据生产需要从寄售仓库中领用货物，公司每月定期通过邮件对账或供应商系统内对账等方式与客户核对领用及结存情况，双方核对无误后，财务部门开票确认收入，并确定未领用产品情况。

(3) 寄售商品盘点管理：公司定期盘点寄售仓库存余额，编制寄售商品盘点表，详细记录实际库存数量，并与存货账面数量进行比较；若存在盘点差异应及时查明原因并进行处理，确保账实一致。

报告期末，公司寄售存货盘点工作情况以及截至2025年末的期后结转情况如下：

单位：万元

期间	库存金额	盘点金额	盘点比例	期后结转收入金额	结转收入比例
2025年6月30日	2,475.13	658.86	26.62%	2,365.73	95.58%

鉴于公司与客户每月对寄售情况进行对账确认，且寄售库存分散在客户多地厂区仓库内，公司于报告期末对寄售存货进行抽样盘点，盘点比例为26.62%，截至2025年末，寄售仓库存已结转收入比例为95.58%，期后结转情况良好。

二、关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。②说明境内外销售毛利率差异的原因及合理性；2024年境外销售占比大幅增加的原因及合理性，并结合期后外销金额和

主要客户占比情况说明外销收入的持续性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况。③说明境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响

(一) 说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模等）、客户类型、合作稳定性等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

公司报告期各期境外销售前五大客户交易金额如下：

单位：万元

客户	2025年1-6月	2024年度	2023年度
钰太科技股份有限公司	442.75	3,455.52	1,112.65
菱生精密工业股份有限公司	41.34	198.25	182.21
Pentastone Aunics, Inc.	105.24	231.61	164.74
Hosiden Kyushu Corporation	210.46	211.17	97.60
宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司	796.99	3,245.11	1,480.17
Infineon Technologies Asia Pacific Pte Ltd	1,163.18	3,192.19	-
歌尔微电子（越南）有限公司	818.05	-	-
<b>合计</b>	<b>3,578.01</b>	<b>10,533.85</b>	<b>3,037.37</b>

上述客户均为上市公司及子公司，基本情况列示如下：

客户	所属集团	成立时间	注册资本	实际控制人/第一大股东	主营业务	经营规模
钰太科技股份有限公司	钰太 (6679.TWO)	2005年	80,000万新台币	联发资本股份有限公司持股18.19%，为第一大股东	MEMS麦克风系列产品	2024年销售额约21亿新台币
菱生精密工业股份有限公司	菱生 (2369.TW)	1973年	500,000万新台币	中国信托商银受菱生精密工业股份有限公司员工持股会信托财产专户持股5.84%，为第一大股东	芯片封测以及电子材料批发以及零组件制造	2024年销售额约54亿新台币
Pentastone Aunics, Inc.	Pentastone Electronics, Inc. (KOSDAQ:332570)	2006年	258亿韩元	Dae Kyu Yu	光学与光电设备，半导体检测、PCB板分析	2024年销售额约1,221亿韩元
Hosiden Kyushu Corporation	Hosiden (6804.T)	1947年	137亿日元	日本Master Trust信托银行持股13.78%，为第一大股东	制造和销售电器，信息电信设备，办公室机器，医疗设备，和电子产	2024-2025财年销售额约2,476亿日元
宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司	华天科技 (002185.SZ)	2003年	33亿元	肖智成、张兴安、杨前进等	芯片和集成电路产品封装测试，销售	2024年销售额为145亿元

Infineon Technologies Asia Pacific Pte Ltd	Infineon Technologies AG (IFX.F)	1970年	26亿欧元	BlackRock Inc. 持股 7.35%，为第一大股东	半导体生产销售	2024-2025财年销售额 147 亿欧元
歌尔微电子（越南）有限公司	歌尔微	2017年	6亿元	姜滨、胡双美	集成电路芯片及产品销售	2024年销售额为45亿元

注：上述客户均为境内外上市公司及其子公司，相关信息为所属集团公司情况。

公司主要外销客户均为生产制造型企业，经营规模较大、资信状况良好，公司与上述客户均建立了长期、良好的合作关系，其基本情况、经营规模、主营业务等方面与公司的销售规模相匹配。

报告期内，公司外销主要客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

**（二）说明境内外销售毛利率差异的原因及合理性；2024年境外销售占比大幅增加的原因及合理性，并结合期后外销金额和主要客户占比情况说明外销收入的持续性；各期末境外销售应收账款的期后回款情况**

### 1、境内外销售毛利率差异的原因及合理性

报告期内，公司境内、境外销售毛利率情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
境内	22.09%	22.64%	21.51%
境外	26.48%	39.85%	34.27%

由上表可知，公司产品内外销毛利率存在一定差异，境外销售毛利率较高，主要是内外销客户和产品结构差异所致，一方面，公司外销客户所对应的项目通常为全球知名消费电子终端企业的当季新产品订单，产品在技术复杂度、产品良率控制等方面均有较高要求，导致公司外销毛利率较高；另一方面，公司新产品RF、SiP封装基板以内销为主，由于其尚处于新产品研发和产能爬坡阶段，毛利率较低，拉低了公司内销毛利率。

2025年1-6月，外销毛利率与内销毛利率的差异有所降低，主要是外销客户结构有所变化，2025年新增外销客户歌尔微电子（越南）有限公司，销售占比达21.74%，系歌尔微将部分产品转移至越南生产，相关订单的毛利率与内销基本一致，导致2025年外销毛利率与内销毛利率差异变小。

综上所述，报告期内外销毛利率差异主要是因为产品及客户结构不同导

致，毛利率差异具有合理性。

## 2、2024年境外销售占比大幅增加的原因及合理性，并结合期后外销金额和主要客户占比情况说明外销收入的持续性

### (1) 2024年境外销售占比大幅增加的原因及合理性

报告期内，公司境外销售主要客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占销售总额比例	金额	占销售总额比例	金额	占销售总额比例
钰太科技股份有限公司	442.75	1.69%	3,455.52	6.57%	1,112.65	3.58%
宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司	796.99	3.05%	3,195.70	6.07%	1,480.17	4.76%
英飞凌	1,163.18	4.45%	3,192.19	6.07%	-	-
歌尔微电子（越南）有限公司	818.05	3.13%	-	-	-	-
其他	541.79	2.07%	832.26	1.58%	574.81	1.85%
<b>合计</b>	<b>3,762.75</b>	<b>14.39%</b>	<b>10,675.67</b>	<b>20.28%</b>	<b>3,167.63</b>	<b>10.18%</b>

由上表可见，2024年公司境外销售收入规模大幅增加，主要得益于新增客户英飞凌，以及现有客户钰太科技股份有限公司和宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司采购规模的提升，主要产品仍然以MEMS为主。钰太科技股份有限公司系中国台湾上市公司，2023年销售额较低，主要系受全球卫生事件影响备货较多，2023年处于去库存周期，2024年交易额有所恢复。英飞凌系宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司的下游客户，基于加强供应链管控等原因，英飞凌由打包向宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司采购转为向公司采购基板后由宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司提供封测服务。报告期内销售规模增长，主要是由于公司深耕MEMS麦克风IC载板这一细分行业，在交期、服务、产品质量稳定性等方面具有一定优势，客户加大了从公司采购比例所致。

2025年下半年，公司境外销售金额占营业收入总额之比为23.36%，2025年全年外销收入占比与2024年度基本保持一致，报告期后的境外销售收入分客户明细如下：

单位：万元

公司	2025年7-12月 (未审数据)	占比
英飞凌	3,675.32	10.89%
歌尔微电子(越南)有限公司	1,570.67	4.65%
宇芯(成都)集成电路封装测试有限公司	1,532.33	4.54%
钰太科技股份有限公司	394.09	1.17%
其他	710.50	2.02%
<b>合计</b>	<b>7,882.91</b>	<b>23.36%</b>

公司和主要外销客户系战略合作伙伴关系，双方深度合作是各方基于自身业务发展的有利选择，是一个互利共赢的合作。一方面，由于下游应用市场的快速发展，公司可从对方取得大量订单；另一方面，IC载板技术及相关市场属于国内近年来的新兴领域，公司作为该领域内的具备先发优势的内资企业，在研发能力、生产技术、产品质量、品牌及客户服务实力方面均具有较强的竞争优势，也是市场中对方可供选择的少数优质供应商之一。

IC封装基板作为电子产品制造的关键元件，通常需要直接客户以及终端客户的双重认证，认证检验通过后方可进行批量销售。且下游客户对IC封装基板供应商准入资质具有严格的要求，一般会与IC封装基板供应商实施长期规模化合作，若无特殊情况，不会轻易更换供应商。

综上所述，公司外销业务具有可持续性。

### 3、各期末境外销售应收账款的期后回款情况

截至本问询回复出具日，公司报告期各期末境外销售应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
期末境外应收账款余额	1,716.58	1,547.39	704.51
期后收回金额	1,716.58	1,547.39	704.51
比例	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司主要外销客户应收账款余额在期后均已收回，客户信用状况和回款情况良好。

(三) 说明境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响

### 1、说明境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据和出口退税数据金额的对比情况如下：

单位：万美元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
公司账面销售收入a	523.77	1,501.43	451.61
海关报关数据b	538.90	1,503.89	446.51
差异1 (a-b)	-15.13	-2.46	5.10
出口退税申报表的出口金额c	555.01	1,475.77	446.51
差异2 (a-c)	-31.23	25.66	5.10

报告期内，公司境外销售数据与海关报关数据、出口退税数据差异较小，主要为时间性差异。

因公司境外销售主要以FOB为主，公司承担货物运抵港口的费用，运费相对较低，报告期内分别为3.54万元、6.82万元和3.87万元，运费与销售收入呈正相关，具有匹配性。

### 2、公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响

公司产品主要进口国、地区为保税区，中国台湾地区以及越南等地，报告期内，上述国家和地区对公司主要产品暂无特殊限制政策和贸易政策壁垒，不存在贸易摩擦。在上述市场，我国一直保持良好的商贸合作关系。报告期内公司境外销售规模较小，收入占比较低，进口国、地区的贸易政策对公司业绩不存在重大影响。

三、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》说明境外销售的核查情况；单独说明对寄售销售收入的核查情况；说明对销售收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访

情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

### （一）核查上述事项并发表明确意见

针对上述问题，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

#### 1、核查程序

（1）获取销售明细，了解寄售模式和非寄售模式的销售情况以及公司采用寄售模式销售的原因，查询同行业上市公司公开资料，分析公司采用寄售模式是否符合行业惯例；

（2）获取公司分客户、分销售模式销售明细，了解公司不同销售模式下销售金额、毛利率以及销售占比情况，分析毛利率差异原因及销售占比变动的合理性；

（3）获取并复核公司寄售收入情况，检查主要寄售客户合同条款以及送货单，分析是否存在同一客户同时采用两种销售模式的情形及其存在的合理性；

（4）查阅报告期内公司主要客户的销售合同，了解主要客户合同关于对账等条款的相关约定；

（5）获取公司销售收入明细表，抽样检查主要客户与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、出库单、对账单、运输单、出口报关单、提单等；

（6）查询同行业可比公司公开资料，将同行业可比公司收入确认政策与公司进行对比分析，分析公司收入确认政策与同行业可比公司是否存在差异；

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

（8）获取公司报告期各期末存货明细，了解公司寄售存货情况，分析其与寄售收入的匹配性；

（9）对存货实施监盘程序，获取寄售仓存货盘点资料，统计寄售仓存货的盘点周期、金额及占比，分析合理性；

(10) 获取期后销售明细，与寄售仓期末库存进行比对，统计寄售仓期末结转收入明细，分析其合理性；

(11) 获取公司主要境外客户的年度报告等公开披露信息、官方网站信息等资料，了解主要外销客户的基本情况与财务信息，分析公司销售规模与其主营业务、经营规模的匹配性；

(12) 获取公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员的银行流水及相关资料，对主要客户进行函证、访谈，核实上述人员与境外主要客户是否存在关联关系或其他利益往来；

(13) 获取公司收入成本明细表并核查公司内外销产品的结构差异，分析内外销产品的单位价格、单位成本差异以及毛利率大幅变动原因，；

(14) 获取公司销售收入明细表，分析不同客户下的销售结构、销售单价和销售数量的变动情况，分析2024年境外销售占比大幅增加的原因及合理性；

(15) 获取公司期后销售收入明细表，结合期后外销客户金额、数量分析外销收入的可持续性；

(16) 统计并分析公司境外销售应收账款期后回款情况；

(17) 获取公司海关电子口岸数据、出口退税申报表、运输费用明细表，核查公司境外销售收入与报关数据、出口退税及运输费用的匹配性；

(18) 访谈公司销售部门相关人员，了解公司产品出口是否存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，分析贸易政策对公司业绩的影响。

## **2、核查结论**

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司同时存在寄售与非寄售两种销售模式具有合理性，符合行业惯例，寄售与非寄售毛利率水平存在差异主要系销售产品及客户结构不同导致，因公司不断开拓新的客户，客户集中度降低，寄售占比也在降低，具有合理性；

(2) 公司对同一客户同时采用寄售和非寄售两种模式系基于合作便利性的考量，大批量产品通过寄售方式销售可以大大降低双方沟通成本、提高交货和

对账效率，对于小批量产品、样品以及外销产品采用直接销售方式，同时存在两种模式具有合理性；

（3）公司以对账单作为保证寄售模式销售金额准确性的依据，对账单经过公司与客户双方核对确认，公司就经过对账的产品享有现时收款权利，相关所有权、控制权已经转移，对账单作为保证寄售模式销售准确性的依据充分、可靠，同行业可比公司在寄售模式下收入确认方法及依据与公司不存在显著差异。报告期内公司收入确认时点准确，不存在收入跨期情况；

（4）报告期各期末公司寄售存货规模与寄售收入具有匹配性，公司定期对寄售存货进行盘点，期后寄售存货结转收入情况良好；

（5）境外销售主要客户均与公司建立稳定的合作关系，其经营规模与公司销售规模相匹配，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员与境外主要客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

（6）境内外销售毛利率存在差异主要源于客户结构和具体订单差异，具有商业合理性；2024年外销收入占比增加主要系钰太、英飞凌等客户加大从公司采购规模所致，具有合理性；公司期后境外销售占比保持稳定，外销收入具有持续性；报告期各期末境外销售应收账款期后均已收回，客户信用状况和回款情况良好；

（7）境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费具有匹配性；公司产品出口不存在被进口国、地区采取贸易政策限制的情形，不会对公司业绩产生不利影响。

## （二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》说明境外销售的核查情况

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，主办券商和会计师针对境外销售执行了以下核查程序：

### 1、核查程序

（1）访谈公司外销业务相关负责人，了解公司境外销售业务开展情况，包括境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要

应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等；了解报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区受贸易政策限制的情形；

(2) 获取公司报告期内的收入成本明细表，分析公司产品在境外市场的销售情况，分析境内外销售毛利变动合理性；

(3) 访谈公司主要境外客户，了解公司与主要客户的合作背景；通过查阅主要外销客户的相关合同，了解主要合同条款及结算政策等；

(4) 对主要境外客户官网和公开信息进行核查，了解主要客户的工商信息，注册资本等基础信息，结合对实际控制人、董事、监事、高级管理人员的流水核查，检查主要境外客户与公司是否存在关联关系及资金往来等；

(5) 查阅公司境外主要客户的销售订单，检查相关合同条款，分析公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

(6) 通过中国电子口岸系统 (<https://e.chinaport.gov.cn/>) 获取公司海关出口数据及出口退税数据，分析公司境外销售与海关出口数据、出口退税数据的匹配性；

(7) 对公司境外销售收入执行细节测试、截止性测试，获取报关单、提单、销售发票、收款回单等，验证境外销售收入真实性和收入确认时点的准确性；

(8) 对公司主要境外客户交易金额和往来余额进行函证，并与公司账面数据进行核对，分析存在的差异及原因情况；对未回函的境外客户执行替代测试，包括获取并检查未回函客户签订的销售合同、报关单、销售发票等资料，检查期后回款情况；

(9) 查阅公司外币银行流水，检查境外销售外汇币种、外汇收款情况。

## **2、核查结论**

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；

(2) 报告期内公司境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口

退税、运费等相匹配；

(3) 公司境外销售业务发展较为稳定，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

### **(三) 单独说明对寄售销售收入的核查情况**

#### **1、核查程序**

(1) 与公司财务负责人沟通，了解公司寄售模式收入确认方法；结合企业会计准则的规定、同行业可比公司情况、公司业务情况等，判断公司收入确认方法的合理性；

(2) 查询主要寄售客户公开披露资料，了解客户的业务情况，比对分析与公司销售情况的匹配性与合理性；

(3) 获取寄售业务收入确认的相关资料，包括合同、对账单、发票、出库单、回款等单据，确认公司收入确认的真实性；

(4) 对主要寄售客户进行函证、访谈；

(5) 对主要寄售仓进行监盘；

(6) 获取寄售收入、成本明细表，分析公司寄售业务毛利率变动的合理性。

#### **2、核查结论**

经核查，公司寄售业务存在符合行业惯例，寄售收入确认符合会计准则，寄售收入真实、完整，收入变动合理，毛利率变动合理。

(四) 说明对销售收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

#### **1、核查程序**

(1) 报告期内，主办券商、会计师对客户函证情况如下：

①应收账款函证情况

综合考虑应收账款余额、合同负债余额以及各期销售金额，根据报告期内各期的业务情况，选取占比90%以上的销售金额（考虑因素包括新增客户、金额较大的客户、各期变动较大的客户等）执行函证程序，报告期内，主办券商和会计师对客户函证情况如下：

单位：万元

函证情况	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额A	12,000.47	12,599.70	8,618.79
发函金额B	11,224.74	12,215.91	8,449.91
发函比例C=B/A	93.54%	96.95%	98.04%
回函金额D	11,224.74	12,215.91	8,311.70
回函占发函比例E=D/B	100.00%	100.00%	98.36%
回函相符金额F	8,348.95	3,183.04	4,535.29
回函相符比例G=F/B	74.38%	26.06%	53.67%
回函不符但经调节后相符金额H	2,875.78	9,032.87	3,776.41
回函不符但经调节后相符比例I=H/B	25.62%	73.94%	44.69%
回函占应收账款余额比例J=D/A	93.54%	96.95%	96.44%
未回函执行替代程序金额K	均回函	均回函	138.20
未回函执行替代程序比例L=K/B	不适用	不适用	1.64%

主办券商、会计师对报告期各期末应收账款余额的发函比例分别为98.04%、96.95%和93.54%，回函确认的金额分别为8,311.70万元、12,215.91万元和11,224.74万元，回函确认金额占应收账款余额的比例分别为96.44%、96.95%和93.54%。

## ②营业收入函证情况

单位：万元

函证情况	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入金额A	26,142.59	52,629.97	31,121.62
发函金额B（不含税）	23,711.46	50,639.57	29,772.42
发函比例C=B/A	90.70%	96.22%	95.66%
回函金额D	23,711.46	50,639.57	29,331.31
回函占发函比例E=D/B	100.00%	100.00%	98.52%
回函相符金额F	19,153.28	20,791.59	7,544.60
回函相符比例G=F/B	80.78%	41.06%	25.34%

函证情况	2025年1-6月	2024年度	2023年度
回函不符但经调节后相符金额H	4,558.18	29,847.98	21,786.71
回函不符但经调节后相符比例I=H/B	19.22%	58.94%	73.18%
未回函执行替代程序金额J	均回函	均回函	441.11
未回函执行替代程序比例K=J/B	不适用	不适用	1.48%

主办券商、会计师对报告期各期营业收入的发函比例分别为95.66%、96.22%和90.70%，回函确认的金额分别为29,331.31万元、50,639.57万元和23,711.46万元，回函确认金额占营业收入的比例分别为94.25%、96.22%和90.70%。

(2) 主办券商、会计师对报告期内主要客户执行走访程序，了解客户基本情况、交易主要内容、合作背景等，覆盖报告期各期营业收入比例均在70%以上，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
走访客户销售收入	18,614.88	43,583.44	24,824.86
营业收入	26,142.59	52,629.97	31,121.62
走访比例	71.21%	82.81%	79.77%

(3) 结合主要客户收入变化等，对营业收入执行分析性复核，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(4) 对收入执行细节测试，抽取适当样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括主要销售合同、销售发票、产品出库单、对账记录、报关单、提单等；

(5) 获取收入成本明细表，对报告期内分客户、分产品、销售类型等多维度进行毛利率分析，识别是否存在重大异常；

(6) 获取资产负债表日前后数据，对收入执行截止性测试，选取资产负债表日前后确认的销售收入执行抽样测试，核对收入确认的支持性文件，以确认收入是否记录在正确的会计期间；

(7) 抽样检查客户回款情况，包括但不限于银行回单、银行承兑汇票等。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为公司报告期内销售收入真实、准确、完整。

#### **四、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况**

对照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“第1-18境外销售”之“二、境外销售事项的核查”的规定，公司境外销售业务合规经营情况具体如下：

##### **（一）公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形**

报告期内，公司境外销售主要销往越南、中国台湾及中国境内保税区，主要产品为IC载板，不属于《禁止出口货物目录》中规定的禁止出口的产品。

报告期内，公司在境外设立的子公司为江苏普诺威电子（香港）有限公司（以下简称“香港普诺威”），该公司已于2023年1月注销。根据《关于江苏普诺威电子（香港）有限公司之法律意见书》（以下简称《香港普诺威法律意见书》），香港普诺威存续期间已取得生产及经营所需的资质及许可。

报告期内，公司已取得《海关进出口货物收发货人备案》《对外贸易经营者备案登记表》，具备开展境外销售业务所需要的资质、许可。公司及附属公司不存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查的情形。

##### **（二）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定**

报告期内，公司与主要外销客户的结算方式为银行转账，跨境资金流动主要为境外客户回款，境外销售以美元进行结算。公司已在具有外汇业务经营资质的银行开立收取外汇的外币账户，已通过具有外汇业务经营资质的金融机构进行结汇，公司境外销售业务结算、跨境资金流动、结换汇等均符合国家外汇及税务等法律法规的规定。公司报告期内不存在因外汇及税务方面违法违规受到行政处罚的情形。

综上所述，公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；公

司境外销售业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

### 问题3、关于业绩波动

根据申报文件，（1）2023年、2024年、2025年1-6月，公司营业收入分别为31,121.62万元、52,629.97万元、26,142.59万元，净利润分别为835.14万元、6,701.89万元、2,545.20万元；毛利率分别为22.81%、26.13%、22.72%。（2）报告期内，公司前五大客户收入占比合计分别为79.69%、75.28%、65.97%，其中客户歌尔微占比较高，分别为42.49%、44.94%、40.79%。

请公司：（1）结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、市场占有率、主要产品价格调整情况、原材料尤其是化学试剂等价格变动情况、价格传导机制、下游行业发展情况、原材料供应和下游需求变动情况等因素，量化分析报告期内营业收入增长的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，与下游主要客户业绩变动趋势是否匹配；详细说明公司净利润大幅增加的原因及合理性。（2）结合公司在手订单、主要产品的市场份额、核心竞争力、下游领域需求变动情况和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性；说明公司射频类封装基板、SiP封装基板业务开拓情况及对公司业绩的影响。（3）说明原材料化学试剂是否具有市场参考价格，说明公司采购价格的确定依据，公司是否具有议价能力，报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致，进一步量化分析采购价格对毛利率波动的影响，尤其是2024年公司毛利率增加的合理性；结合产品生产工艺及转变阶段、产品成本构成、产品单位销售和成本、下游客户细分类型和应用领域的具体差异等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异，以及公司毛利率与可比公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性；补充披露报告期内公司射频类封装基板、SiP封装基板业务毛利率情况，说明毛利率为负且变动较大的原因及合理性。（4）结合公司在主要客户歌尔微同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性；结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经

营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性。（5）说明其他业务收入的具体内容，如涉及废料销售，说明废料销售收入与公司主要产品和业务收入的匹配性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对公司第一大客户的销售收入的核查方式、核查过程及核查结论。

回复：

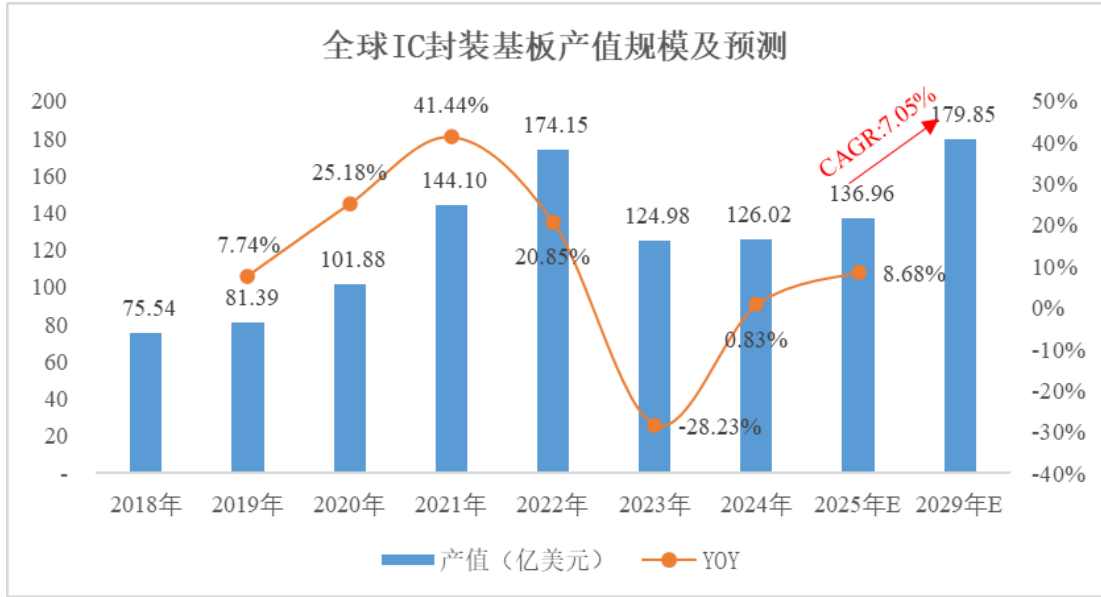
一、结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、市场占有率、主要产品价格调整情况、原材料尤其是化学试剂等价格变动情况、价格传导机制、下游行业发展情况、原材料供应和下游需求变动情况等因素，量化分析报告期内营业收入增长的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，与下游主要客户业绩变动趋势是否匹配；详细说明公司净利润大幅增加的原因及合理性

（一）结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、市场占有率、主要产品价格调整情况、原材料尤其是化学试剂等价格变动情况、价格传导机制、下游行业发展情况、原材料供应和下游需求变动情况等因素，量化分析报告期内营业收入增长的原因及合理性

### 1、公司所属行业发展情况、下游行业发展情况及下游需求变动情况

#### （1）IC封装基板整体市场环境及行业发展情况

由于供需关系的变化，近几年全球IC封装基板产值出现显著波动。2019年底，为应对全球性封装基板供不应求，封装基板上下游行业均采取大量有效的应对措施，缓解了产能紧缺状况。2022年下半年，随着各封装基板企业的扩产计划落地，加之全球经济、半导体行业的不景气，全球封装基板行业出现供过于求的现象。2024年以来，随着全球半导体行业去库存结束、消费电子行业复苏、大尺寸先进封装需求的上升，封装基板行业的供需逐渐趋于平衡，全球封装基板产值恢复上涨态势。根据Prismark统计数据，2024年全球IC封装基板产值为126.02亿美元，预计2025年将继续增长8.68%，达到136.96亿美元；同时，基于全球半导体行业的增长趋势，2029年全球IC封装基板产值有望达到179.85亿美元，2025-2029年复合增速为7.05%。



数据来源：Prismark，印制电路资讯

在全球IC封装基板产业复苏上涨的背景下，我国IC封装基板具有广阔的市场发展前景。一方面，半导体产业已成为驱动全球科技产业发展的核心，AI、智能驾驶等新兴产业的发展都离不开半导体产业的支撑。未来，AI、智能驾驶等因素将会促进我国半导体产业的进一步发展，对于芯片的需求量将持续增长，同时也将带动IC封装基板需求的增长；另一方面，近年来我国内资封测企业在芯片封装测试领域取得了较快发展，带动我国IC封装基板行业的发展。

## （2）公司各主要产品市场环境及行业发展情况

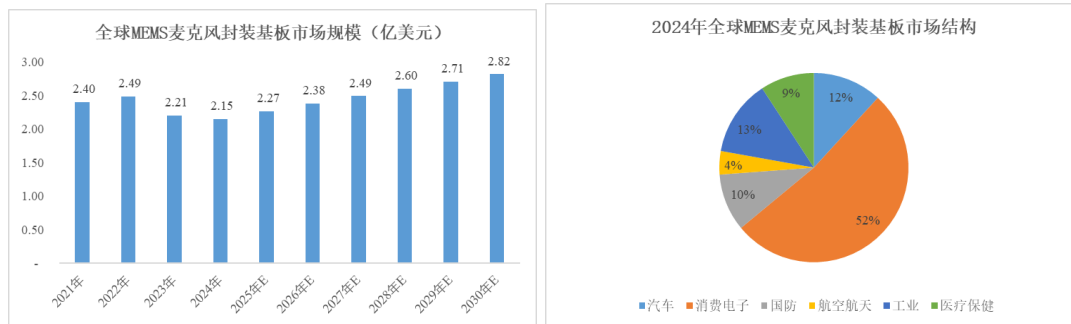
公司以MEMS麦克风、压力传感器、光学传感器等MEMS封装基板为核心产品，近年来，在mSAP工艺基础上研发了RF、SiP等新产品，各主要产品的市场环境和行业发展情况如下：

### ①MEMS麦克风

MEMS麦克风的核心优势在于微型化、低功耗与高一致性，已广泛渗透至消费电子（智能手机、TWS耳机、智能穿戴设备）、汽车电子（车载语音系统、自动驾驶交互）、智能家居（智能音箱、安防设备）及医疗健康（听力检测设备）等领域。根据Omdia数据统计，MEMS麦克风市场规模从2017年的9.54亿美元增长至到2022年的16.94亿美元，出货量超70亿颗；预计2026年全球MEMS麦克风市场规模将达到19.18亿美元，出货量也将进一步上升至97.69亿颗。MEMS麦克风行业发展主要受三大因素驱动：首先，单设备搭载量提升，

智能手机、TWS耳机等设备为支持主动降噪、高清录音和远场语音交互，搭载的麦克风数量从1-2个增至3-6个甚至更多；其次，语音交互场景的普及，AI眼镜、智能家居、车载语音助手等应用场景爆发，创造了巨大需求；第三，供应链本土化与成本下降，中国厂商的崛起推动了技术普及和成本优化。

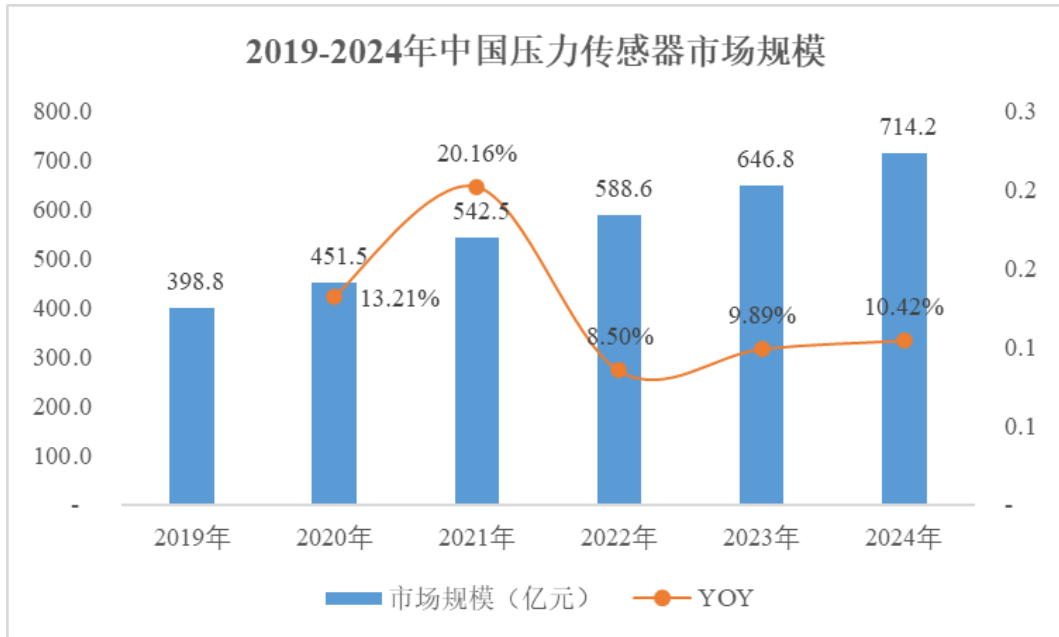
2024年全球MEMS麦克风封装基板市场规模约为2.15亿美元，预计2030年将增长至2.82亿美元，2024年至2030年复合增速为4.61%；从细分领域来看，2024年消费电子用封装基板占比最高，约占全球MEMS麦克风封装基板市场的52%。未来，随着MEMS麦克风向多场景渗透，封装基板将进一步适配具身机器人等新兴领域，成为万物互联时代“智能听觉”入口的核心载体。



数据来源：赛迪顾问

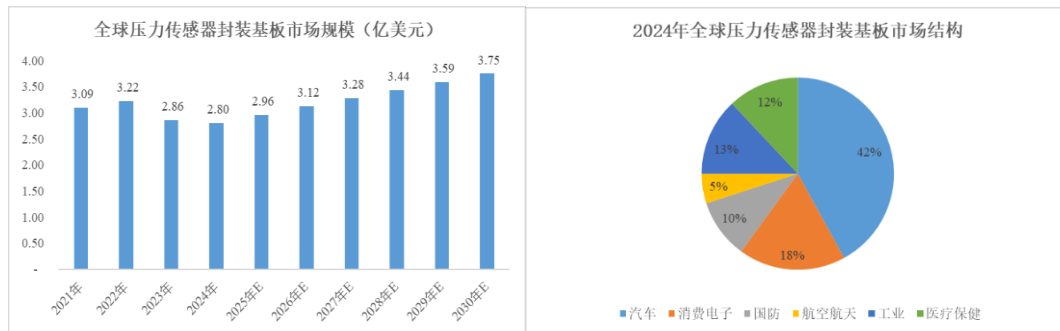
## ②压力传感器

压力传感器广泛应用于汽车（胎压、歧管压力、刹车系统）、消费电子（无人机高度计、智能穿戴）、医疗健康（血压监测、呼吸机）、工业控制（过程控制、流体测量）以及航空航天等领域。根据赛迪顾问统计数据，2024年我国压力传感器市场规模为714.20亿元，占我国传感器整体市场的17.59%，是我国传感器产业中单一市场规模最大的传感器领域。据头豹研究院预计，到2028年我国压力传感器市场规模有望达到1,191亿元。近年来，工业自动化、智能制造、汽车电子、医疗设备和环境监测等领域对压力传感器的需求持续增长。近年来，在工业自动化和智能制造领域压力传感器被广泛应用于设备状态监测、过程控制和安全保护，需求持续增长。同时，新能源汽车、可穿戴设备和智能家居等新兴市场的兴起也为压力传感器行业带来了新的增长点。



数据来源：赛迪顾问

2024年全球压力传感器封装基板市场规模约2.80亿美元，预计2030年将增长至3.75亿美元，2024年至2030年复合增速为4.99%；从细分领域来看，2024年汽车领域用封装基板占比最高，约占全球压力传感器封装基板市场的42%。

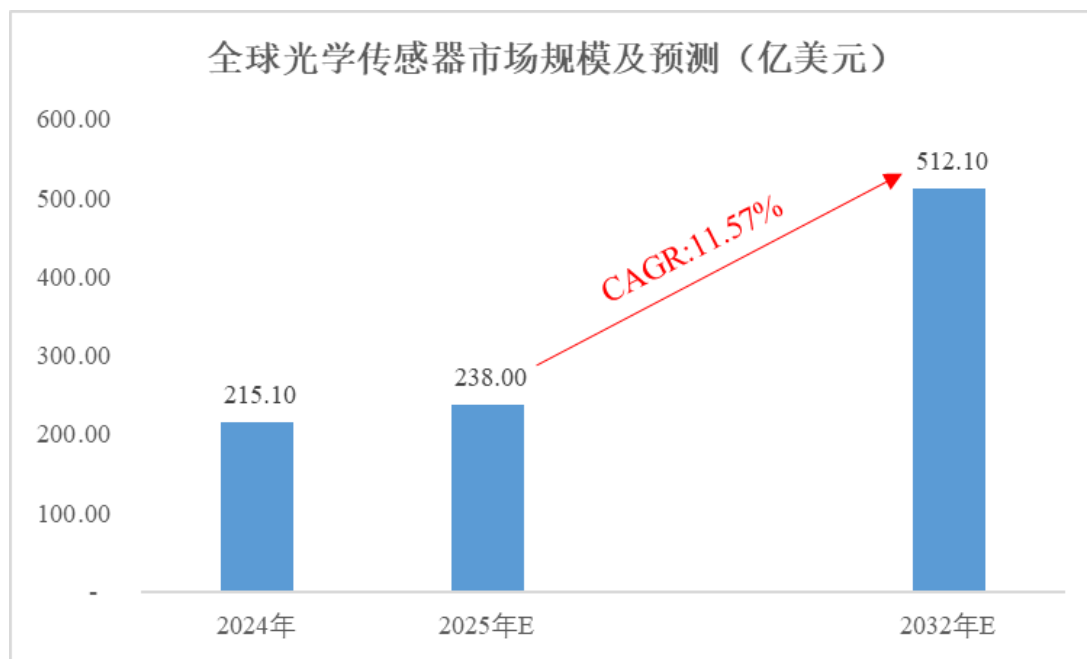


数据来源：Markets and Markets

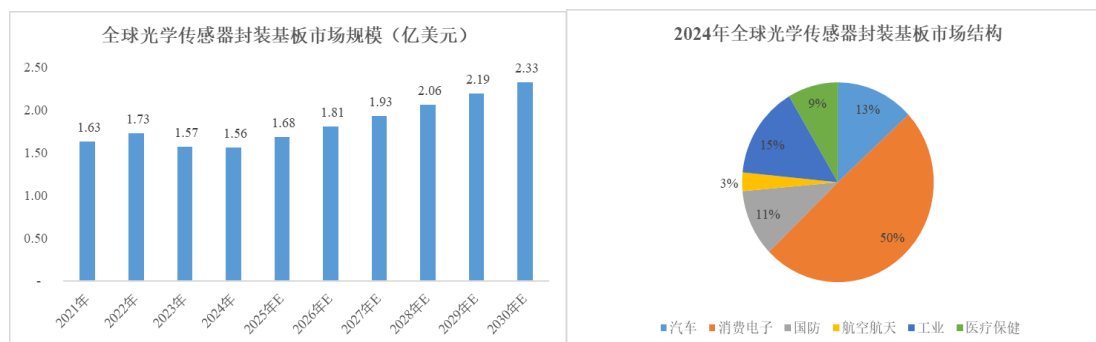
### ③光学传感器

光学传感器广泛应用于智能手机（环境光传感、距离传感、屏下指纹识别）、汽车（激光雷达、车内监控）、工业检测（光谱分析、位置检测）、医疗（脉搏血氧仪、血糖监测）及通信（光纤传感）等领域。近年来，光学传感器行业在技术迭代与场景扩容驱动下实现高速增长，市场规模不断扩张。在全球市场，根据Fortune Business Insights统计数据，2024年全球光学传感器市场规模为215.1亿美元，预计2025-2032年，将从238.0亿美元增长到512.1亿美元，预测期内的年复合增长率为11.6%。根据头豹研究院数据，中国光学传感器市场

规模预计在2025年可以达到741.81亿元，2023-2027年复合增长率为12.04%。光学传感器封装基板市场规模与光学传感器出货量高度正相关。2024年全球光学传感器封装基板市场规模约1.56亿美元，预计2030年将增长至2.33亿美元，2024年至2030年复合增速为6.84%；从细分领域来看，2024年消费电子领域用封装基板占比最高，约占全球光学传感器封装基板市场的50%。



数据来源: Fortune Business Insights

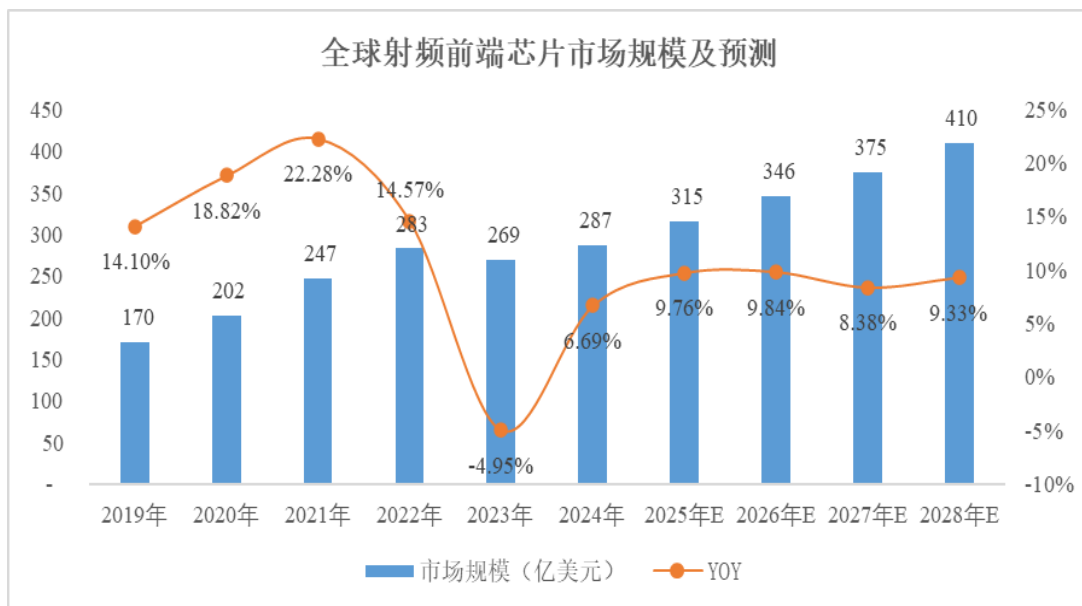


数据来源: 头豹研究院

#### ④射频 (RF) 类封装基板

射频类芯片是指在无线电频谱内进行信号发射、接收、转换与处理的半导体器件，随着全球5G网络规模化部署、物联网连接数爆发式增长以及智能汽车渗透率提升，射频类芯片行业迎来了强劲需求。5G技术对射频前端器件的性能、数量和集成度提出了更高要求，直接推动了市场增长。此外，汽车智能化带来的车联网、车载雷达需求，以及Wi-Fi6/7的普及，为行业注入了新动力。

全球射频芯片市场集中度较高，由国际厂商主导，但国内厂商正加速技术追赶与市场渗透，行业整体保持稳健发展态势。未来，随着6G、卫星通信等新技术发展及供应链需求推动，行业将向更高集成度、定制化方向发展，国内企业有望在全球市场占据更大份额。根据赛迪顾问统计数据，2024年全球射频前端芯片市场规模为287亿美元，同比增长6.9%；预计2024-2028年，全球射频前端芯片市场规模将保持9.3%的年复合增长率，达到410亿美元。射频类封装基板市场规模也将随射频前端市场同步增长，具有广阔的市场前景。



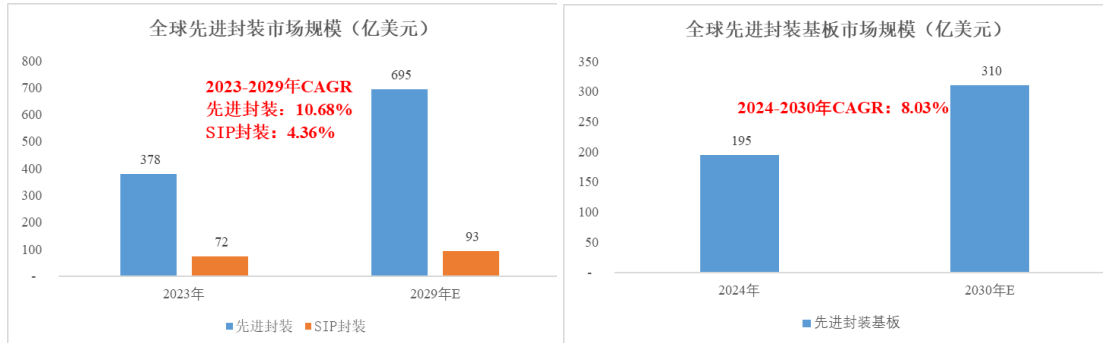
数据来源：赛迪顾问

### ⑤先进封装基板

近年来，通过先进封装技术提升系统整体性能成为产业重要发展方向，为整个封测行业带来广阔的发展前景。在5G、人工智能、自动驾驶等市场需求驱动下，先进封装市场快速增长，其中SiP封装因能灵活集成多种芯片与元件，在可穿戴设备、智能手机、汽车电子等空间受限的应用中渗透率持续提升。全球领先的封装测试企业与晶圆代工厂纷纷布局先进封装产能，SiP技术生态日益成熟。据Yole统计数据，2023年全球先进封装市场规模为378亿美元，其中SiP封装为72亿美元，在先进封装中的份额为19.05%；预计到2029年，全球先进封装市场规模将达到695亿美元，2023-2029年复合增速为10.68%，SiP封装市场规模将增长至为93亿美元，2023-2029年复合增速为4.36%。

先进封装基板是IC封装基板中技术壁垒更高、性能更优的高端品类，在先

进封装中扮演着“桥梁”与“基石”的双重角色。根据Yole统计数据，2024年全球先进封装基板市场规模为195亿美元，预计到2030年将增长至310亿美元，年复合增速为8.03%。



数据来源: Yole

## 2、核心竞争优势

### (1) 细分领域的品牌优势

公司自创立之初便坚定选择差异化竞争战略，精准锚定电声行业这一细分赛道深耕细作。公司在发展初期精准捕捉到驻极体麦克风向MEMS麦克风转型的关键技术趋势，率先布局MEMS麦克风封装基板产品，成功奠定先发优势。此后，公司持续引入并培养专业技术人才，加大研发创新投入，通过不懈努力，在产品品质把控、生产良率提升、产能规模扩张、客户响应速度优化以及成本控制等多方面均取得显著进步，构建起强大的综合竞争力。同时，公司紧跟电声行业发展趋势，不断更新技术储备，确保始终站在行业前沿，为品牌优势筑牢根基。

目前，公司已在MEMS麦克风封装基板领域树立了优质的品牌口碑与鲜明的品牌形象，稳居行业龙头地位，与下游头部客户建立了长期稳定的合作关系。从全球MEMS麦克风市场格局来看，楼氏电子、歌尔微、瑞声科技位列前三位，其中，除楼氏电子外，歌尔微和瑞声科技均为公司的核心客户。依托与下游头部客户的深度合作，公司MEMS麦克风基板产品成功切入全球高端供应链，广泛应用于全球头部各大消费电子品牌的终端设备中，进一步强化了在行业内的品牌影响力。

### (2) 深厚的技术积累优势

公司始终将自主创新作为企业发展的核心动力，高度重视自主知识产权的

积累与布局，持续加大技术研发与工艺改造的投入。经过十余年的专注发展，公司已构建起完善的研发创新体系，汇聚了一支经验丰富、技术精湛的专业人才团队。凭借深厚的技术沉淀，公司成功掌握主导产品的全部关键技术，拥有自主知识产权，形成了显著的技术积累优势，为在激烈的市场竞争中脱颖而出奠定了坚实基础。

作为芯片与外部电路的关键连接载体，IC封装基板需具备高密度、高精度、高性能特性，以满足电气连接、机械支撑、散热保护及信号传输优化需求。面对电子产品向高集成化、轻薄短小发展的趋势，公司以市场需求为导向，以技术突破为引擎，成功开发并规模应用了多项行业领先的核心工艺，包括高精度平面嵌入式电容电阻混压技术、板级异构Cavity集成技术以及高密度无芯基板技术等，赢得下游客户的广泛认可。

公司先后获评国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业及标准创新型企业（初级），设有江苏省企业技术中心、苏州市微机电系统重点实验室等研发平台，为持续技术创新与产业升级提供了坚实支撑。公司参与起草了《微机电系统（MEMS）技术术语》（GB/T 26111-2023）、《微机电系统（MEMS）技术基于MEMS技术的车规级压力传感器技术规范》（GB/T 44531-2024）、《半导体器件的机械标准化第6-13部分》三项国家标准和《电子元件及电子专用材料制造业碳中和绿色技术评价规范》（T/CIET 090-2023）、《IC封装基板图像检测系统技术规范》（T/CI 360-2024）两项团体标准。截至国家知识产权局查询日（2025年10月28日），公司累计获得授权专利75项，其中发明专利61项，实用新型专利14项，展现出强劲的创新实力与技术布局能力。

### （3）强大的客户资源优势

公司一直践行灯塔客户战略，即以大客户需求为主要目标，通过定制化服务、深度合作和资源倾斜，建立长期、稳定、互利共赢的合作关系，以实现核心产品市场份额提升和竞争优势强化；然后在此基础上，再利用积累的品牌口碑和示范效应来吸引和拓展其他客户群体。凭借先进的生产技术、优异的产品性能和高效的服务创新能力，公司客户拓展取得显著成效，并获得了“2024年歌尔核心合作大会优秀品质奖”、“日月新集团2024年优秀供应商”、“瑞声科技2023年战略供应商”等荣誉。公司客户资源优势具体体现在客户实力规模

及客户群体丰富性、客户合作稳定性等方面。

在客户实力规模及客户群体丰富性方面，公司目前覆盖MEMS芯片、射频类芯片及SiP封装等多个细分领域，并且与领域内的头部厂商均建立了合作关系。在MEMS封装基板领域，公司利用在MEMS麦克风领域的先发优势及头部品牌效应，积极拓展了光学传感器、压力传感器等领域，目前与歌尔微、瑞声科技、英飞凌、华天科技等企业建立了合作关系。在射频类封装基板领域，公司率先导入了卓胜微、日月新等射频芯片及封测领域头部客户，然后陆续与昂瑞微、慧智微、迦美信芯等国内知名的射频芯片厂商建立了合作关系。在SiP封装基板领域，公司客户包括宇芯、甬矽电子、华天科技等知名厂商。

在客户合作稳定性方面，IC封装基板作为电子产品制造的关键元件，下游客户对IC封装基板供应商准入资质具有严格的要求，一般会与IC封装基板供应商实施长期规模化合作，若无特殊情况，不会轻易更换供应商。例如在MEMS麦克风封装基板领域，公司与歌尔集团、瑞声科技等核心客户的合作时间均超过十年之久，并且公司连续多年成为歌尔集团的第一大MEMS麦克风封装基板供应商。

#### （4）柔性化交付能力优势

柔性化交付能力是公司在IC封装基板细分领域突破头部厂商壁垒的核心竞争优势之一，尤其适配MEMS芯片、射频类芯片、SiP封装基板等“小市场、高定制”场景的需求。这类细分封装基板在整体IC封装基板市场中占比较低、规模不大，且客户对产品规格、性能参数的定制化要求较深，头部厂商因产线侧重大规模标准化生产，难以快速响应小批量、多批次的订单需求。公司通过厂房模块化设计与产线柔性化布局，可根据不同客户的定制需求实现产品类别的快速切换，灵活调整基板的线路密度、尺寸规格、材料搭配，既能承接小批量高精度订单，也能逐步适配客户后续产能爬坡需求。

同时，公司的柔性化交付能力还体现在“定制服务+快速响应”的协同上，为拓展细分领域、巩固头部地位提供了支撑。在MEMS封装基板领域，公司凭借柔性产线快速匹配麦克风厂商的不同工艺需求，率先成为细分领域龙头；拓展至射频类芯片、SiP封装基板领域时，又能基于客户的差异化要求，快速优化

生产工艺，实现定制化产品的高效交付。这种能力不仅让公司能深度绑定细分领域的核心客户，还能通过持续服务积累不同场景的技术与生产经验，进一步提升产线的柔性适配能力，形成“柔性交付→客户合作→经验沉淀→能力升级”的正向循环，为公司在更多封装基板细分领域的拓展奠定基础，也构建了难以被头部厂商复制的差异化竞争壁垒。

### 3、市场占有率

公司较早进入IC封装基板领域，专注于IC封装基板的研发、生产及销售。凭借深厚的技术积累、完善的制造工艺及柔性化交付能力，公司从电声领域逐渐延伸至压力传感器、光学传感器、射频类传感器、SiP封装等领域，在行业内树立了良好的品牌口碑。公司在MEMS封装基板领域具有良好的市场地位和品牌口碑，根据公司MEMS封装基板销售收入与Markets and Markets关于MEMS麦克风封装基板市场规模测算，2023年度、2024年度市场占有率分别为17.89%和30.11%，呈持续增加趋势。

### 4、主要产品、原材料等价格变动情况及价格传导机制

#### （1）原材料价格变动情况

报告期内，公司主要原材料包括氰化亚金钾等化学试剂、覆铜板、半固化片、铜箔等，采购单价及变动情况如下：

原材料名称	单位	2025年1-6月			2024年度			2023年度	
		单价	增幅	采购占比	单价	增幅	采购占比	单价	采购占比
氰化亚金钾	元/克	438.23	28.17%	29.51%	341.90	22.77%	27.19%	278.48	17.54%
覆铜板	元/片	67.61	-3.85%	17.01%	70.32	-10.94%	16.64%	78.96	18.16%
半固化片	元/片	22.29	-5.31%	6.02%	23.54	34.67%	7.39%	17.48	5.59%
埋阻铜箔	元/片	1,943.69	-1.03%	10.63%	1,963.85	0.17%	8.57%	1,960.45	19.51%

由上表可见，报告期内，氰化亚金钾采购占比分别为17.54%、27.19%和29.51%，采购单价各期增幅分别为27.19%和29.51%，采购规模较大且采购单价持续增长；覆铜板、半固化片、埋阻铜箔采购单价波动幅度较小且占总体采购额之比较低，因此氰化亚金钾是影响公司材料成本的主要类别。黄金价格自2023年以来持续升高，推动公司氰化亚金钾采购单价上涨，报告期各期，氰化

亚金钾采购单价分别为278.48元/克、341.90元/克和438.23元/克，采购单价和黄金市场价格走势基本一致，具体参见本问题回复之“三/（一）/2、报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致”。

（2）销售单价变动情况及价格传导机制

报告期内，公司主要产品MEMS封装基板销售单价及变动情况如下：

单位：元/平方米

产品名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度
	单价	增幅	单价	增幅	单价
MEMS封装基板	11,434.29	8.27%	10,560.55	17.40%	8,994.97

报告期内，公司主要产品MEMS封装基板销售单价分别为8,994.97元/平方米、10,560.55元/平方米和11,434.29元/平方米，呈逐期上升趋势。销售单价增长主要有以下两方面原因：

①2023年度，受到下游消费电子行业需求不足影响，公司为维持市场份额和客户关系，产品销售价格有所下降，2024年度，随着消费电子行业景气度恢复，需求增加，新产品单价有所提升；

②报告期内，黄金市场价格持续走高，公司主要原材料氰化亚金钾价格随之增长。公司通过与客户协商调整存量产品单位售价以及提高新开发产品单位售价的方式传导原材料成本上升的影响，使得公司主要产品销售单价有所提升。但由于调价需要一定协商流程，销售单价的上升相比原材料上升略有滞后。

5、报告期内营业收入增长的原因及合理性

报告期内，公司分产品收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	23,565.28	90.14%	50,591.67	96.13%	29,547.67	94.94%
MEMS封装基板	20,618.37	78.87%	46,096.05	87.59%	27,807.53	89.35%
SiP封装基板	709.28	2.71%	868.56	1.65%	237.34	0.76%
RF封装基板	967.51	3.70%	1,640.13	3.12%	80.90	0.26%

其他	1,270.13	4.86%	1,986.93	3.78%	1,421.90	4.57%
其他业务收入	<b>2,577.31</b>	<b>9.86%</b>	<b>2,038.30</b>	<b>3.87%</b>	<b>1,573.95</b>	<b>5.06%</b>
合计	<b>26,142.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,629.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>31,121.62</b>	<b>100.00%</b>

2024年度相比2023年度，公司营业收入增长69.11%，其中核心产品MEMS封装基板和SiP、RF封装基板收入均有所增长，具体分析如下：

(1) 公司主要产品MEMS封装基板销售收入从27,807.53万元增至46,096.05万元，增幅65.77%。2023年度和2024年度，MEMS封装基板销售单价和销量如下：

单位：元/平方米、平方米

产品名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度
	单价/面积	增幅	单价/面积	增幅	单价/面积
销售单价	11,434.29	8.27%	10,560.55	17.40%	8,994.97
销售面积	18,032.05	-17.38%	43,649.29	41.19%	30,914.52

注：2025年1-6月销售面积增幅为年化数据

由上表可见，2024年度相比2023年度，主要产品MEMS封装基板销售单价上升17.40%，销售面积上升41.19%，共同作用下销售收入增长65.77%。MEMS封装基板销售单价上升的原因参见本问题回复之“4、主要产品、原材料等价格变动情况及价格传导机制”，销量上升主要是由于下游消费电子行业景气度回升，需求增加导致销量增加。

(2) 公司射频类及SiP封装基板产品销售收入持续增长，合计占营业收入之比从2023年度的1.02%增至6.41%，主要是由于随着2024年上半年mSAP生产线投产，公司加大新产品研发和市场开拓所致。

(二) 说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，与下游主要客户业绩变动趋势是否匹配

### 1、与同行业可比公司业绩变动趋势的匹配性

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入和IC载板业务收入变动趋势对比如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
----	-----------	--------	--------

	金额	增长率	金额	增长率	金额
深南电路	1,045,345.47	16.75%	1,790,744.53	32.39%	1,352,642.60
深南电路-IC载板	173,979.91	9.73%	317,106.16	37.49%	230,631.74
兴森科技	342,586.34	17.78%	581,732.42	8.53%	535,992.39
兴森科技-IC载板	72,245.35	29.51%	111,569.96	35.87%	82,117.36
越亚半导体	81,088.21	-9.68%	179,558.78	5.28%	170,547.51
同行业IC载板业务平均	-	9.85%	-	26.21%	-
公司	26,142.59	-0.66%	52,629.97	69.11%	31,121.62

注：2025年1-6月增长率=2025年1-6月营业收入×2÷2024年度营业收入

由上表可见，2024年度公司营业收入增长率高高于同行业可比公司，主要是由于公司专注于MEMS麦克风封装基板的研发、生产与销售，射频类及SiP封装基板等新产品收入占比仍处于较低水平，相比于同行业公司业务更为集中，因此受单一下游领域景气度影响较大，2022年下半年至2023年度，消费电子行业整体低迷，公司营业收入大幅下降，2024年消费电子行业回暖使得2024年营业收入同比增长率达69.11%，深南电路也受这一因素影响，但其总体规模大，产品品类和下游领域较多，使其在2024年度IC载板收入增幅为37.49%，略低于公司收入增幅。公司与深南电路业绩规模趋势总体一致，与兴森科技、越亚半导体销售收入变化趋势差异较大，主要是由于下游客户群体和应用领域不同所致。

## 2、与下游主要客户业绩变动趋势的匹配性

公司下游主要客户报告期内销售收入变化情况与公司对比如下：

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
歌尔微-声学传感器 (人民币千元)	844,684	0.58%	3,359,325	70.55%	1,969,645
瑞声科技-声学产品 (人民币千元)	3,523,443	-14.21%	8,213,816	9.53%	7,498,965
钰太-微机电麦克风晶片 (新台币千元)	-	-	1,987,906	29.28%	1,537,701
敏芯股份-声学传感器 (人民币万元)	11,274.20	-6.36%	24,080.74	-5.95%	25,604.79
公司	26,142.59	-0.66%	52,629.97	69.11%	31,121.62

注：歌尔微未披露2025年1-6月销售收入，数据为2025年一季度销售收入；2025年1-6月增长率为年化数据。

报告期内，公司下游主要客户相关业务的销售额变动走势与公司不存在显著差异。公司第一大客户歌尔微的销售增长率分别为70.55%和0.58%，与公司业绩变动情况具有较高的匹配性。

### （三）详细说明公司净利润大幅增加的原因及合理性

2024年度，公司实现净利润6,701.89万元，较2023年度增长5,866.75万元，增幅为702.49%；营业收入5.26亿元，较2023年度增长2.15亿元，增幅为69.11%。2023年度和2024年度，公司营业收入、营业利润、期间费用和净利润等主要利润表科目具体变化情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	增幅	增长率
营业收入	52,629.97	31,121.62	21,508.35	69.11%
毛利率	26.13%	22.81%	3.32%	-
毛利润	13,754.55	7,099.69	6,654.86	93.73%
税金及附加及期间费用合计	6,076.94	6,061.62	15.32	0.25%
营业利润	7,636.14	693.36	6,942.78	1001.32%
净利润	6,701.89	835.14	5,866.75	702.49%

由上表可见，2024年度公司净利润增幅高于营业收入增幅，主要有以下原因：

1、2024年度营业收入同比增长69.11%，毛利率从22.81%提升至26.13%，同比增加3.32个百分点，主要得益于公司产品竞争力持续提升及下游消费电子行业景气度复苏，带动销量和销售单价同步上升，且规模效应使得单位收入的盈利空间扩大。

2、在营业收入大幅增长的情况下，公司2024年度税金及附加及期间费用合计同比仅增长0.25%，保持稳定，具体分析参见本问询回复之“问题6-5”之“一、（一）说明报告期内销售费用、管理费用、研发费用率与可比公司是否存在明显差异，变动趋势是否与业务开展相符”。

3、由于IC载板行业对生产设备的要求较高，资本投入规模较大，公司成本结构中折旧等固定成本占比较高，当营业收入快速增长时，固定成本占比下降，单位收入的边际贡献增加，导致净利润增幅显著高于营业收入增幅。在假

定公司2024年度毛利率与2023年度一致，其他利润表科目保持不变的情况下，2024年度净利润同比增幅为493.26%，仍远高于营业收入增幅，体现了经营杠杆效应对净利润增幅的放大作用。

综上，公司净利润大幅增长具有合理性。

二、结合公司在手订单、主要产品的市场份额、核心竞争力、下游领域需求变动情况和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性；说明公司射频类封装基板、SiP封装基板业务开拓情况及对公司业绩的影响

报告期内，公司主营业务收入分产品变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
MEMS封装基板	20,618.37	87.49%	46,096.05	91.11%	27,807.53	94.11%
SiP封装基板	967.51	4.11%	1,640.13	3.24%	80.90	0.27%
RF封装基板	709.28	3.01%	868.56	1.72%	237.34	0.80%
其他	1,270.13	5.39%	1,986.93	3.93%	1,421.90	4.81%
合计	<b>23,565.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>50,591.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>29,547.67</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司产品以MEMS封装基板为主，销售收入分别为27,807.53万元、46,096.05万元和20,618.37万元，占主营业务收入之比为94.11%、91.11%和87.49%。随着公司射频类及SiP封装基板产品的研发和新客户开拓，新产品销售收入持续增长，射频类及SiP封装基板销售收入合计占比从2023年度的1.07%增至7.12%，增幅显著。

（一）公司在手订单、主要产品的市场份额、核心竞争力、下游领域需求变动情况

截至2023年末、2024年末及2025年末，公司在手订单分别为0.76亿元、0.90亿元及2.22亿元，2025年末，公司在手订单较为充足，预计未来业绩增长具有可持续性。主要产品的市场份额、核心竞争力、下游领域需求变动情况参见本问题回复之“一、（一）结合公司所属行业发展情况、核心竞争优势、市场占有率、主要产品价格调整情况、原材料尤其是化学试剂等价格变动情况、价格

传导机制、下游行业发展情况、原材料供应和下游需求变动情况等因素，量化分析报告期内营业收入增长的原因及合理性”。

## （二）期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标），公司业绩的稳定性及可持续性

2023年度、2024年度、2025年1-6月及2025年全年公司的主要业绩情况如下：

单位：万元

科目	2025年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入	62,116.61	26,142.59	52,629.97	31,121.62
净利润	7,817.20	2,421.56	6,701.89	835.14
毛利率	26.13%	22.72%	26.13%	22.81%
经营活动产生的现金流量净额	2,855.16	4,990.78	6,113.43	2,246.05

注：2025年度财务数据为未审数。

公司专注于IC封装基板的研发、生产和销售，为全球客户提供多元化、高可靠性的IC封装解决方案。2023年度、2024年度及2025年1-6月，公司经营规模整体上行。2025年下半年公司业绩进一步提升，全年实现营业收入6.21亿元，净利润7,817.20万元；经营活动产生的现金流量净额有所下降主要是由于原材料价格持续上涨，公司加大了备货量，采购原材料流出的现金增幅较大所致。公司在行业中积累了广泛的客户，战略客户合作紧密，多年来通过不断地研发，不断改进、更新现有产品品种，公司产品质量具有较强的市场竞争力。公司下游客户主要为歌尔微、瑞声科技、钰太等知名企业，下游客户经营业绩较为稳定，对上游的需求稳定可持续。截至2023年末、2024年末及2025年末，公司在手订单分别为0.76亿元、0.90亿元及2.22亿元，预计未来业绩增长具有稳定性及可持续性。

## （三）说明公司射频类封装基板、SiP封装基板业务开拓情况及对公司业绩的影响

IC封装基板生产工艺分为减成法（Tenting）、加成法（SAP）和改良型半加成法（mSAP）。MEMS封装基板以Tenting工艺为主，随着2024年公司mSAP生产线正式投产，公司基于mSAP、Coreless、Cavity、嵌入式结构、选择性表面处理等基础技术优势，成功开发了射频及SiP封装基板等新产品。2023年度、

2024年度和2025年1-6月，公司射频及SiP封装基板营业收入占比合计分别为1.02%、4.77%和6.41%，2025年下半年，预计收入占比可达10%以上，为公司未来业绩的主要增长点之一。

在射频类封装基板领域，公司率先导入了卓胜微、日月新等射频芯片及封测领域头部客户，然后陆续与昂瑞微、慧智微、迦美信芯等国内知名的射频芯片厂商建立了合作关系。在SiP封装基板领域，公司客户包括宇芯、甬矽电子、华天科技等知名厂商。射频类封装基板、SiP封装基板业务未来市场空间广阔，公司目前已与行业内部分优质企业达成合作，随着射频类封装基板、SiP封装基板业务的扩大，将进一步提升公司业绩。

三、说明原材料化学试剂是否具有市场参考价格，说明公司采购价格的确定依据，公司是否具有议价能力，报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致，进一步量化分析采购价格对毛利率波动的影响，尤其是2024年公司毛利率增加的合理性；结合产品生产工艺及转变阶段、产品成本构成、产品单位销售和成本、下游客户细分类型和应用领域的具体差异等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异，以及公司毛利率与可比公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性；补充披露报告期内公司射频类封装基板、SiP封装基板业务毛利率情况，说明毛利率为负且变动较大的原因及合理性

（一）说明原材料化学试剂是否具有市场参考价格，说明公司采购价格的确定依据，公司是否具有议价能力，报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致，公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致

1、原材料化学试剂的市场参考价格及采购价格确定依据，是否具有议价能力

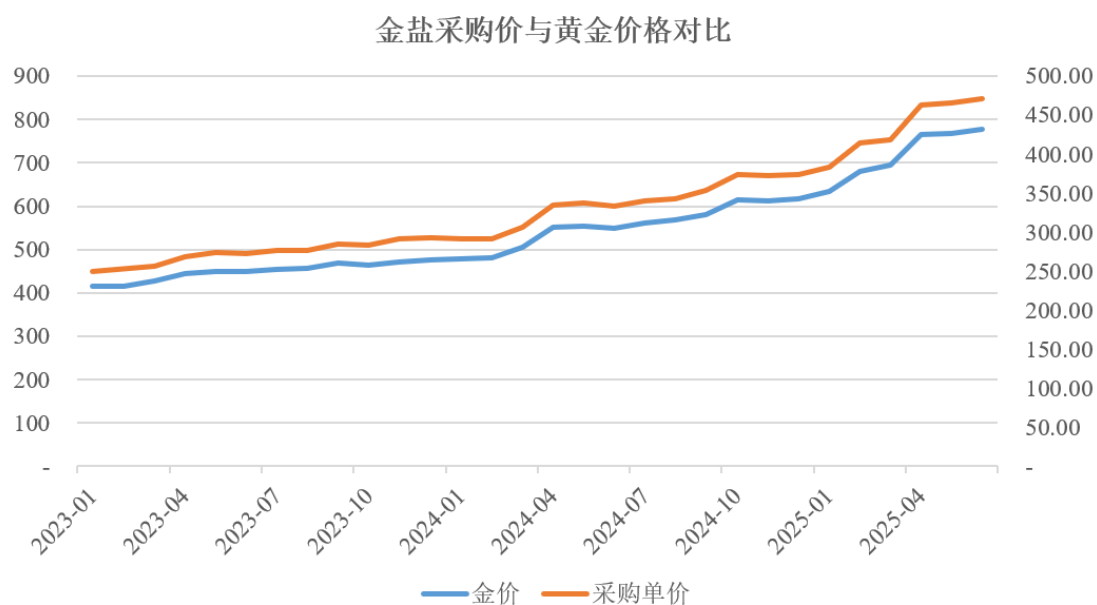
公司采购的原材料化学试剂包括金盐（氰化亚金钾）、钯盐、铜面超粗化微蚀剂、硫酸铜等，其中氰化亚金钾采购额占化学试剂采购额之比分别为45.37%、58.70%和62.04%，占原材料采购总额之比分别为17.54%、27.19%和

29.51%，占比较高；其余化学试剂采购较为分散，各类化学试剂报告期各期采购额占原材料采购总额之比均不超过8%，对公司经营业绩影响较小。

氰化亚金钾为金化合物，每克含纯金量约0.683克，采购价格以上海黄金交易所9999黄金价格为基准，每克采购单价为（黄金价格+交易所手续费）×68.3%+加工费。氰化亚金钾市场供应充足、竞争充分，公司定期对氰化亚金钾供应商的加工费进行比价，结合交期、历史合作情况、资信情况确定供应商，公司具备充分的议价能力。

## 2、报告期内公司采购价格波动是否与市场价格波动一致、是否与同行业公司采购价格波动一致

报告期内，公司氰化亚金钾采购价格与黄金市场价格高度相关，具体如下：



由上表，公司氰化亚金钾采购价格与黄金价格（上海黄金交易所Au9999收盘价）波动趋势基本一致。

同行业可比公司中，越亚半导体披露了其2023年度至2025年上半年的氰化亚金钾采购单价，与公司采购单价及走势基本一致，具体如下：

单位：元/克

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度
	采购单价	增长率	采购单价	增长率	采购单价

越亚半导体	440.13	31.08%	335.76	20.58%	278.45
公司	438.23	28.17%	341.90	22.77%	278.48

### 3、公司报告期内向不同供应商的采购价格波动是否一致

报告期内，公司向不同氰化亚金钾供应商采购价格对比如下：

单位：元/克

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
江苏苏大特种化学试剂有限公司	437.24	341.82	278.48
苏州兴瑞贵金属材料有限公司	459.15	368.53	-
上海臻则实业有限公司	-	318.01	-

报告期内，公司向不同供应商采购氰化亚金钾的单价略有差异，主要是由于公司向苏州兴瑞贵金属材料有限公司和上海臻则实业有限公司采购量较小，频率较低，而各月金价差异较大所致。报告期内，公司向苏州兴瑞贵金属材料有限公司和上海臻则实业有限公司有采购的月份单价对比如下：

单位：元/克

项目	江苏苏大特种化学试剂有限公司	苏州兴瑞贵金属材料有限公司	上海臻则实业有限公司
2024年3月	306.79	-	298.94
2024年6月	333.31	-	337.09
2024年11月	372.74	368.53	-
2025年1月	383.44	375.68	-
2025年3月	418.75	412.57	-
2025年6月	471.28	471.72	-

由上表可见，公司向同类供应商同期采购单价基本一致，不存在较大差异。

(二) 进一步量化分析采购价格对毛利率波动的影响，尤其是2024年公司毛利率增加的合理性

#### 1、采购价格对毛利率波动的敏感性分析

报告期内，公司氰化亚金钾采购价格随黄金市场价格的上涨呈持续增长趋势，黄金价格及相应的氰化亚金钾采购价格对毛利率波动的敏感性分析如下：

假定主营业务收入不变，营业成本随着氰化亚金钾采购价格变动，其他业

务收入（以含金废料为主，回收价格与黄金价格挂钩）随黄金价格变动，测算毛利率如下：

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动
黄金价格下降30%	25.09%	2.37%	29.32%	3.18%	24.86%	2.04%
黄金价格下降20%	24.29%	1.57%	28.25%	2.12%	24.17%	1.36%
黄金价格下降10%	23.50%	0.78%	27.19%	1.06%	23.49%	0.68%
基准情况	22.72%	0.00%	26.13%	0.00%	22.81%	0.00%
黄金价格上涨10%	21.96%	-0.77%	25.08%	-1.05%	22.14%	-0.67%
黄金价格上涨20%	21.20%	-1.52%	24.04%	-2.10%	21.47%	-1.34%
黄金价格上涨30%	20.46%	-2.26%	22.99%	-3.14%	20.80%	-2.01%

注：毛利率变动为毛利率与当期实际毛利率的差额。

根据上表，在黄金价格上涨/下降30%的情况下，公司毛利率影响均在2-3个百分点左右，且公司可以通过与客户协商调整销售价格等方式进行传导，进一步缩减黄金价格对公司毛利率的影响，因此，公司毛利率及业绩水平受黄金价格波动的影响总体可控。

## 2、2024年度毛利率增加的原因及合理性

2023年度和2024年度，公司主要产品MEMS封装基板销售单价和单位销售成本情况如下：

单位：元/平方米

项目	2024年度		2023年度
	金额	变动率	金额
毛利率	25.20%	7.05%	18.15%
单位售价	10,560.55	17.40%	8,994.97
单位成本	7,899.01	7.29%	7,362.30
单位材料	4,801.23	13.58%	4,227.12
单位人工	1,194.71	9.82%	1,087.89
单位制造费用	1,903.08	-7.04%	2,047.29

2024年度，公司MEMS封装基板产品毛利率同比提升7.05个百分点，主要系单位售价的增幅显著高于单位成本的增幅所致。

在售价方面，单位售价同比增长17.40%，主要系下游消费电子行业景气度

恢复，市场需求增加所致；成本方面，受原材料金盐价格上涨影响，单位材料成本上升13.58%，而单位制造费用下降7.04%，主要因为当年产量大幅提升，规模效应有效摊薄了折旧等固定成本。综合以上因素，2024年度毛利率同比增加具有合理性。

（三）结合产品生产工艺及转变阶段、产品成本构成、产品单位销售和成本、下游客户细分类型和应用领域的具体差异等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异，以及公司毛利率与可比公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
深南电路	26.28%	24.83%	23.43%
兴森科技	18.45%	15.87%	23.32%
越亚半导体	23.88%	24.82%	26.05%
同行业平均	<b>22.87%</b>	<b>21.84%</b>	<b>24.27%</b>
公司	<b>22.72%</b>	<b>26.13%</b>	<b>22.81%</b>

其中深南电路、兴森科技覆盖PCB、IC载板等多类产品，报告期内IC载板类别的毛利率情况如下：

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
深南电路-封装基板	16.64%	15.15%	17.71%	18.15%	17.05%	23.87%
兴森科技-IC封装基板	21.09%	-25.17%	19.18%	-43.86%	15.32%	-11.83%
越亚半导体	-	23.88%	-	24.82%	-	26.05%
公司	-	22.72%	-	26.13%	-	22.81%
其中：MEMS封装基板	87.49%	20.37%	91.11%	25.20%	94.11%	18.15%
SiP封装基板	4.11%	-82.74%	3.24%	11.32%	0.27%	13.11%
RF封装基板	3.01%	-40.27%	1.72%	-78.55%	0.80%	2.51%

报告期内，公司毛利率及其变动趋势与同行业可比公司存在差异，主要是由于产品类型、应用领域、下游行业不同、以及新产品开发导入周期所致，各同行业可比公司的生产工艺、产品分类、成本构成、下游客户和应用领域情况对毛利率的影响具体分析如下：

## 1、深南电路

报告期内，深南电路IC载板业务毛利率分别为23.87%、18.15%和15.15%，呈逐期下降趋势。深南电路IC载板产品主要包括模组类封装基板、存储类封装基板、应用处理器芯片封装基板等，主要应用于移动智能终端、服务器/存储等领域。深南电路封装基板业务毛利率下降，主要由于广州封装基板项目处于产能爬坡阶段，金盐等部分原材料涨价，使得成本及费用较同期增加。

报告期内，深南电路在IC载板领域持续投入，相关项目在建工程转固规模分别为17.19亿元、19.99亿元和4.15亿元，导致IC载板业务的折旧等固定费用增幅较大，报告期各期深南电路与IC载板业务相关的在建工程转固金额具体如下：

单位：万元

项目名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
高阶倒装芯片用IC载板产品制造项目	3,640.79	1,022.31	28,692.10
广州广芯封装基板投资项目	37,817.93	198,927.26	143,241.60
合计	<b>41,458.72</b>	<b>199,949.56</b>	<b>171,933.70</b>

综上，虽然深南电路在产品类型、下游客户及应用领域上与公司存在一定重合，但因其IC载板新项目建设投产规模较大，产能尚处于爬坡阶段，且部分投向FCBGA领域，该领域近年来需求有所下滑、导致毛利率呈下降趋势。

## 2、兴森科技

报告期内，兴森科技IC载板业务毛利率分别为-11.83%、-43.86%和-25.17%，呈逐期下降趋势。兴森科技IC载板产品按照连接方式分为CSP封装基板和FCBGA封装基板。CSP封装基板业务聚焦于存储、射频两大主力方向，并向汽车市场拓展。根据兴森科技2024年年报和2025年半年报披露，受益于存储芯片行业复苏和主要存储客户的份额提升，兴森科技CSP封装基板业务产能利用率逐季提升，整体收入实现较快增长。FCBGA封装基板项目已在产能规模和产品良率层面做好充分的量产准备，但受限于行业需求、认证周期等因素，订单导入较慢，而人工、折旧、能源和材料等费用投入在2024年度和2025年1-6月分别为73,403.58万元和32,978.05万元，导致IC载板业务毛利率较低。报告期内，兴森科技在封装基板业务上持续进行资本投入，广州、珠海厂区合计在建

工程转固规模分别为19.62亿元、15.55亿元和1.79亿元，具体如下：

单位：万元

项目名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
广州FCBGA封装基板项目	17,506.99	118,041.96	89,684.68
珠海FCBGA封装基板项目	352.28	17,414.27	57,001.24
珠海兴科项目	74.87	20,009.63	49,518.88
<b>合计</b>	<b>17,934.13</b>	<b>155,465.85</b>	<b>196,204.81</b>

综上，兴森科技IC载板产品下游领域与公司存在较大差异，且投入较大的FCBGA类产品受限于行业需求、认证周期等因素，产能未能充分释放，导致兴森科技IC载板产品毛利率较低。

### 3、越亚半导体

报告期内，越亚半导体综合毛利率分别26.05%、24.82%和23.88%。越亚半导体产品类型主要包含射频模组封装载板、ASIC芯片封装载板、倒装芯片球栅阵列封装载板、电源管理芯片封装载板和嵌埋封装模组，主要用于射频前端、高性能计算、CPU/GPU/ASIC等处理器、网络连接和电源管理等领域，终端应用包括手机和平板电脑等便携式消费电子产品、AI服务器、算力中心和通信基站等。

报告期内，越亚半导体在建工程转入固定资产金额分别为4.39亿元、2.09亿元和0.57亿元，资本投入及相应的折旧影响较小。

从毛利率数值来看，公司与越亚半导体毛利率水平均在20%至30%之间，不存在较大差异，从毛利率变动趋势来看，报告期内越亚半导体的毛利率持续小幅下降，而公司毛利率呈先升后降趋势，越亚半导体和公司MEMS封装基板产品销售单价、单位成本对比分析如下：

单位：元/平方米

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
越亚半导体-销售单价	11,674.52	10,275.84	10,676.40
越亚半导体-单位成本	8,823.11	7,656.31	7,830.75
公司-销售单价	10,533.91	10,245.93	8,981.81
公司-单位成本	9,030.83	7,873.13	7,302.05

注：越亚半导体披露销量单位为Panel，Panel与平方米之间不存在严格的换算关系，公司Panel尺寸以516mm×415mm为主，即每Panel面积为0.214平方米，此处以0.214平方米/Panel

进行换算；数据来源：越亚半导体招股说明书。

由上表可见，公司与越亚半导体的销售单价和单位成本总体不存在较大差异，由于消费电子行业景气度不足影响，公司2023年销售单价低于越亚半导体，导致公司2023年毛利率较低，随着2024年度销售单价恢复至与越亚半导体相近水平，毛利率在2024年度有所回升。

综上，公司毛利率与同行业可比公司毛利率差异主要是由于下游领域、产品结构、扩产阶段、市场需求等因素影响有所不同，具有合理性。

**（四）补充披露报告期内公司射频类封装基板、SiP封装基板业务毛利率情况，说明毛利率为负且变动较大的原因及合理性。**

#### **1、补充披露报告期内公司射频类封装基板、SiP封装基板业务毛利率情况**

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”中补充披露报告期内公司射频类封装基板、SiP封装基板业务毛利率情况，具体如下：“

项目	2025年1—6月		2024年度		2023年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
主营业务收入	90.14%	14.27%	96.13%	23.16%	94.94%	18.70%
其中：MEMS封装基板	78.87%	20.37%	87.59%	25.20%	89.35%	18.15%
<b>RF封装基板</b>	<b>2.71%</b>	<b>-40.27%</b>	<b>1.65%</b>	<b>-78.55%</b>	<b>0.76%</b>	<b>2.51%</b>
<b>SiP封装基板</b>	<b>3.70%</b>	<b>-82.74%</b>	<b>3.12%</b>	<b>11.32%</b>	<b>0.26%</b>	<b>13.11%</b>
其他业务收入	9.86%	100.00%	3.87%	100.00%	5.06%	99.99%
合计	100.00%	22.72%	100.00%	26.13%	100.00%	22.81%

报告期内，公司综合毛利率分别为22.81%、26.13%和22.72%，总体呈现先升后降的波动态势。2023年，受下游消费电子行业周期下行影响，公司占比较高的MEMS封装基板业务面临需求收缩。为维系市场份额采取竞争性定价策略，同时较低的产量也削弱了规模效应，共同导致当期毛利率处于较低水平。2024年，随着消费电子行业景气度回升，公司毛利率得以显著修复。2025年1-6月，由于黄金价格快速上涨，而公司的成本传导机制存在一定滞后性，产品提价需经与客户的多轮协商，因此未能完全覆盖原材料成本的增加，毛利率出现短期下滑。截至本公开转让说明书出具日，相关涨价协商已基本完成，预计将对未

来毛利率产生积极影响。

报告期内，公司RF、SiP封装基板等新产品毛利率较低，主要是因为销售单价方面，公司新产品尚处于市场开拓阶段，存在部分免费或低价送样，且公司为获取业务机会，采取低价竞争策略；生产成本方面，公司新产品导入需要经过客户甚至终端厂商的试样认证流程后，方可进入小批量量产阶段，导致公司RF和SiP封装基板产量较低，未能充分形成规模效应。另外公司新产品投产初期良率相对较低，进一步拉高了成本。”

## 2、说明毛利率为负且变动较大的原因及合理性

公司新产品RF和SiP封装基板毛利率波动较大，且部分期间毛利率为负，主要是因为销售单价方面，公司新产品尚处于市场开拓阶段，存在部分免费或低价送样，且公司为获取业务机会，采取低价竞争策略；生产成本方面，公司新产品导入需要经过客户甚至终端厂商的试样认证流程后方可进入小批量量产阶段，导致公司RF和SiP封装基板产量较低，未能充分形成规模效应。另外公司新产品投产初期良率相对较低，进一步拉高了成本。

新产品毛利率波动较大，主要是因为产量较低且不稳定的情况下，分摊固定成本差异较大。另外，2023年及2024年4月正式投产前，超额人工成本和制造费用计入管理费用-开办费，导致2023年新产品毛利率较高，正式投产后全部人工成本和制造费用计入生产成本，毛利率随之下降。

同行业可比公司中，新产品导入期间毛利率为负且波动较大的情况较为普遍，例如兴森科技由于FCBGA类产品受限于行业需求、认证周期等因素，产能未能充分释放，导致报告期各期IC载板产品整体毛利率分别为-11.83%、-43.86%和-25.17%；越亚半导体倒装芯片球栅阵列（FCBGA）封装载板报告期各期毛利率分别为18.89%、0.51%和-32.03%，其在招股说明书中披露毛利率降低的原因如下：“1）2022年度，公司倒装芯片球栅阵列封装载板产品出现阶段性市场供需关系不平衡，公司基于先发优势享受了阶段性的价格红利；2）2023年度，国内先进制程芯片供应链受到先进半导体技术管制的影响，同时上半年全球半导体产业链深度调整去库存，国内半导体行业厂商对FC-BGA载板产品的需求急剧下降，叠加全球FC-BGA产能扩张影响，销售价格也随之回落。”

综上，公司新产品毛利率为负且波动较大主要系产能爬坡和订单导入周期影响，符合实际经营情况，与同行业可比公司新产品导入期不存在显著差异，具有合理性。

四、结合公司在主要客户歌尔微同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性；结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

(一) 结合公司在主要客户歌尔微同类产品供应商中所处的地位和销售占比情况，说明公司的竞争优势及未来可持续性

根据歌尔微香港联交所上市申请文件，公司连续在2023年度、2024年度及2025年1-3月位列其前五大供应商。公司在其IC载板产品的供应商中位列第一，是其该品类核心供应商，具体采购份额及排名如下：

供应商名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
普诺威	第二大供应商， 占比5.9%	第二大供应商， 占比6.8%	第三大供应商， 占比6.9%
供应商C（一家成立于1984年的中国上市公司）	第五大供应商， 占比3.3%	未列入前五大供应商	第四大供应商， 占比4.1%

由上表可见，在MEMS麦克风IC载板这一特定产品类别中，公司是歌尔微最核心的供应商，供货份额占据主导地位。歌尔微为保障供应链安全和成本优化，通常会引入其他供应商，但公司凭借完善的技术工艺、柔性化交付能力等竞争优势，始终是其该品类采购的首要选择。在与歌尔微的合作中，公司竞争优势具体体现在以下方面：

#### 1、业内领先的技术工艺

公司始终将自主创新作为企业发展的核心动力，高度重视自主知识产权的积累与布局，持续加大技术研发与工艺改造的投入。经过十余年的专注发展，公司已构建起完善的研发创新体系，汇聚了一支经验丰富、技术精湛的专业人才团队。凭借深厚的技术沉淀，公司成功掌握主导产品的全部关键技术，拥有

自主知识产权，形成了显著的技术积累优势，为在激烈的市场竞争中脱颖而出奠定了坚实基础。

作为芯片与外部电路的关键连接载体，IC封装基板需具备高密度、高精度、高性能特性，以满足电气连接、机械支撑、散热保护及信号传输优化需求。面对电子产品向高集成化、轻薄短小发展的趋势，公司以市场需求为导向，以技术突破为引擎，成功开发并规模应用了多项行业领先的核心工艺，包括高精度平面嵌入式电容电阻混压技术、板级异构Cavity集成技术以及高密度无芯基板技术等，赢得下游客户的广泛认可。

## 2、柔性化交付能力

柔性化交付能力是公司在IC封装基板细分领域突破头部厂商壁垒的核心竞争优势之一，尤其适配MEMS芯片、射频类芯片、SiP封装基板等“小市场、高定制”场景的需求。这类细分封装基板在整体IC封装基板市场中占比较低、规模不大，且客户对产品规格、性能参数的定制化要求较深，头部厂商因产线侧重大规模标准化生产，难以快速响应小批量、多批次的订单需求。公司通过厂房模块化设计与产线柔性化布局，可根据不同客户的定制需求实现产品类别的快速切换，灵活调整基板的线路密度、尺寸规格、材料搭配，既能承接小批量高精度订单，也能逐步适配客户后续产能爬坡需求。

柔性化交付能力还体现在“定制服务+快速响应”的协同上，为拓展细分领域、巩固头部地位提供了支撑。在MEMS封装基板领域，公司凭借柔性产线快速匹配麦克风厂商的不同工艺需求，率先成为细分领域龙头；拓展至射频类芯片、SiP封装基板领域时，又能基于客户的差异化要求，快速优化生产工艺，实现定制化产品的高效交付。这种能力不仅让公司能深度绑定细分领域的核心客户，还能通过持续服务积累不同场景的技术与生产经验，进一步提升产线的柔性适配能力，形成“柔性交付→客户合作→经验沉淀→能力升级”的正向循环，为公司在更多封装基板细分领域的拓展奠定基础，也构建了难以被头部厂商复制的差异化竞争壁垒。

IC载板作为核心元器件，认证周期长、技术壁垒高，歌尔微切换供应商将面临较高的时间成本与质量风险，因此公司具有较强的不可替代性。公司和主

要客户的深度合作是双方基于各自业务发展、互利共赢的选择，公司与歌尔微的合作具有可持续性。

(二) 结合公司与主要客户合作历史、销售产品可替代性、在手订单、期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求等情况，说明公司与主要客户合作的稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

### 1、公司与主要客户合作历史

报告期内，公司与主要客户合作历史如下：

客户名称	开始合作时间	是否签订框架协议
歌尔微	2005年	是
瑞声科技	2014年	是
钰太	2015年	是
英飞凌	2024年	是
敏芯股份	2013年	是
华天科技	2021年	否

如上表所述，除英飞凌为2024年由通过华天科技间接采购变为直接采购外，公司与主要客户均保持了长期、稳定的合作关系，除华天科技外均签订了长期合作框架协议，合作具有稳定性和可持续性。

### 2、销售产品可替代性

IC封装基板产品具有较强的不可替代性，主要体现在技术、客户、人才、资金四方面，具体如下：

#### (1) 技术壁垒

IC封装基板作为芯片与外部电路的“连接中枢”，其可靠性直接决定芯片的信号完整性、散热效率与长期运行稳定性，因此下游对基板的性能规格提出多维度严苛要求，包括电性能、低阻抗、热性能、机械性能等。不同应用场景的标准差异进一步提升复杂度，这些多元且严格的要求彰显了IC封装基板行业较高的技术壁垒。此外，IC封装基板的制造流程涵盖“基板设计-材料预处理-

线路制作-钻孔-压合-表面处理-检测”等多道核心工序，各环节均存在高难度技术门槛，且全流程周期较长，各工序间的参数协同（如前道钻孔精度影响后道线路对准）进一步增加管控难度。不同定制化产品的工艺参数差异大，导致产线切换成本高、良率波动风险大，确保基板工艺和质量管控是一项巨大挑战。

### （2）客户壁垒

IC封装基板行业存在极高的客户壁垒，主要源于下游客户对供应商的严格认证制度。作为芯片的核心材料，封装基板的产能、品质和交期直接影响客户产品的性能、良率与效率，因此客户通常要求供应商具备丰富的行业经验、稳定的生产能力、持续的技术迭代能力及良好的品牌声誉。认证过程需通过审厂、打样、小批量订单等多阶段验证，周期长达12-36个月，且认证通过后客户倾向于长期合作以降低转换成本。这种高门槛导致新进入者难以快速获得客户订单，而头部企业则通过深度绑定客户形成稳定的供应链闭环，进一步巩固市场地位。

### （3）人才壁垒

IC封装基板行业是典型的人才密集型领域，对跨学科复合型人才的需求极为迫切。从管理、研发到生产、销售，各环节均需具备电子电路、材料学、光学、化学、电磁学、自动化控制等领域的专业知识。例如，研发人才需掌握高密度线路设计、精细孔加工等核心技术，而生产人才则需精通层间对位、电镀、钻孔等精密工艺。然而，全球高素质人才主要集中在日本、韩国和中国台湾等领先企业，中国大陆因业务起步晚，专业人才培养体系尚不完善，导致人才供给严重不足。企业通过外部引进或内部培养均需付出高昂成本，且培养周期长，进一步抬高了行业进入门槛。

### （4）资金壁垒

制造IC封装基板需要长期稳定的高洁净度作业环境，以及精密、复杂的加工设备和检测仪器，设备设施需随产品升级而持续升级更迭，均需巨大的资金投入。此外，研发投入需长期维持高位，以突破线路精度、材料适配等核心技术，整体呈现“高初始投资、高持续投入、长回收周期”的资本密集特征，对企业资金实力与融资能力形成强约束。

### 3、在手订单及期后新增订单、主要客户的业绩表现或采购需求

截至2023年末、2024年末及2025年末，公司在手订单分别为0.76亿元、0.90亿元及2.22亿元。2025年末在手订单增幅显著，为公司未来的业绩增长提供良好的支撑。截至本回复出具日，前五大客户均未披露按产品分类的营业收入情况。从采购需求来看，截至2025年12月31日，报告期前五大客户对应在手订单金额合计为1.53亿元，占在手订单总额之比为69.00%，采购需求旺盛。

**4、如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来经营业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性。**

根据歌尔微香港联交所上市申请文件，在MEMS麦克风IC载板这一特定产品类别中，公司是歌尔微最核心的供应商，供货份额占据主导地位。歌尔微为保障供应链安全和成本优化，通常会引入其他供应商，但公司凭借完善的技术工艺、稳定的量产能力和快速响应服务，始终是其该品类采购的首要选择。IC载板作为核心元器件，认证周期长、技术壁垒高，歌尔微切换供应商将面临较高的时间成本与质量风险，因此公司具有较强的不可替代性。公司和主要客户的深度合作是双方基于各自业务发展、互利共赢的选择，公司亦为歌尔微、敏芯股份等客户的主要供应商之一，不存在单方面的依赖关系。公司已在公开转让说明书中对客户集中度较高进行了风险提示。

为降低对大客户的依赖，公司一方面积极拓展SiP封装基板、RF封装基板等新产品类型，开拓下游应用领域，截至本回复出具日，公司SiP、RF封装载板等新产品已实现对甬矽电子、立讯精密、卓胜微、昂瑞微、慧智微等客户的批量供货，并进入多家国内外知名客户的认证阶段。这些新产品的下游应用涵盖物联网、汽车电子等多个领域，有助于分散公司对消费电子声学市场的过度依赖；另一方面，公司通过持续的研发投入和技术创新，提升产品良率、增强产品竞争力，以提升公司产品与各类客户谈判的议价能力。报告期内，公司客户集中度持续下降，对前五大客户的销售占比已由2023年度的79.54%下降至2025年1-6月的65.86%，降低大客户依赖的措施已初见成效。

综上，尽管公司对单一客户销售占比较高，但基于双方长期、稳定、互利

的合作关系，以及公司在客户供应链中的重要地位，该等合作具有稳定性和可持续性。同时，公司已通过拓展新客户、新产品等措施，积极降低客户集中度，以提升抗风险能力和长期发展的稳定性。

## 五、说明其他业务收入的具体内容，如涉及废料销售，说明废料销售收入与公司主要产品和业务收入的匹配性

### （一）其他业务收入的具体内容

报告期各期，公司的其他业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
废料收入	2,576.44	2,037.39	1,572.17
其他	0.87	0.91	1.78
<b>合计</b>	<b>2,577.31</b>	<b>2,038.30</b>	<b>1,573.95</b>

公司的其他业务收入主要核算内容包括废料销售收入、电费收入、房租收入等，其中废料销售占比较大，各主要废料类型销售的具体金额及占其他业务收入之比如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他业务收入	2,577.31	100.00%	2,038.30	100.00%	1,573.95	100.00%
其中：电解金	1,504.24	58.36%	412.35	20.23%	695.61	44.20%
含金废液	454.76	17.64%	481.29	23.61%	139.62	8.87%
含钯废液	83.36	3.23%	180.25	8.84%	194.43	12.35%
报废板	73.68	2.86%	125.77	6.17%	50.81	3.23%
含铜废液	54.16	2.10%	137.33	6.74%	75.43	4.79%
<b>小计</b>	<b>2,170.20</b>	<b>84.20%</b>	<b>1,336.99</b>	<b>65.59%</b>	<b>1,155.90</b>	<b>73.44%</b>

如表所示，报告期内，公司废料主要包括电解金、含金废液、含钯废液、报废板、含铜废液等，是其他业务收入的主要构成部分。废料主要是公司生产过程中形成，IC封装基板生产过程中压合、沉铜、钻孔、蚀刻、阻焊、表面处理等数十道工序均可能产生废料。其中，电解金和含金废液销售占比较高，具体说明如下：

## 1、电解金

报告期内，公司电解金销售收入分别为695.61万元、412.35万元和1,504.24万元。电解金形成于表面处理工序，在该工序中，产品在电镀槽镀金后进入水洗槽进行水洗，以洗去产品表面残留的电解液，在这一过程中，电镀槽中的含金电解液不断被带入水洗槽中，使得水洗槽中金离子含量持续提升，水洗槽内液体通过管道连通电解机进行持续电解回收，形成电解金。电解金回收程序复杂、周期较长，公司通常每年处置1-2次。

## 2、含金废液

报告期内，公司含金废液销售收入分别为139.62万元、481.29万元和454.76万元。含金废液系IC载板镀金工序开缸配液及调试产生的残液，以及批量生产过程中镀金、退镀、金面蚀刻的失效工艺液与配套清洗废水的总称，公司含金废液处置频率较高，通常为每2-3月一次。

### （二）废料销售收入与公司主要产品和业务收入的匹配性

报告期内，公司废料销售收入占营业收入之比分别为5.06%、3.87%和9.86%。2024年度占比较低，2025年1-6月占比较高，主要与电解金销售的会计确认期间和电解金产生时点存在差异有关。

电解金回收程序复杂、周期较长，公司通常根据生产计划、金价走势及内部控制安排等因素，在相应期间集中进行处置。公司以废料交付回收商后，双方对回收数量和金额确认完毕的时点确认其他业务收入，电解金销售收入确认时点集中，而电解金随着生产过程连续形成。2024年度电解金销售收入集中在1月，主要对应2023年产生的电解金，而2023年度公司受下游需求影响产销量较低，电解金生成量相对较低，导致2024年度废料收入整体占营业收入之比较低；2025年1-6月电解金销售收入集中在1月，主要来自2024年度全年累积的电解金，以2024年完整会计年度积累的电解金销售收入与2025年半年度营业收入相除，比率自然呈现较高水平，年化后废料销售收入占比为4.93%，高于2024年的3.87%，主要是由于一方面，2024年公司订单生产销售情况良好，电解金生成量较高，废料处置量增加；另一方面，报告期内黄金市场价格增幅较大，2025年1月相比2024年1月金价增幅超30%，导致公司废料销售单价有所提升。

报告期内，公司与同行业可比公司废料销售占比的对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
深南电路	5.80%	4.84%	4.46%
兴森科技	3.48%	3.25%	2.48%
越亚半导体	3.79%	4.32%	3.74%
<b>同行业平均</b>	<b>4.36%</b>	<b>4.14%</b>	<b>3.56%</b>
<b>公司</b>	<b>9.86%</b>	<b>3.87%</b>	<b>5.06%</b>

注：同行业可比公司均未单独披露废料销售收入的具体金额，基于PCB及IC载板行业的一般业务特征，各公司其他业务收入主要来源于废料销售，此处列示其他业务收入占营业收入之比。

由上表，公司2023年度废料销售占比略高于同行业，主要是由于2023年公司受下游消费电子行业需求不足影响，营业收入基数较低；2024年度和2025年1-6月，公司废料销售占比与同行业平均水平的差异原因如前文所述。

公司废料以电解金和含金废液为主，生成和处置量与原材料氰化亚金钾（金盐）的添加量具有较强的相关性，具体分析如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
金盐领用（克）	86,901.51	187,400.00	98,650.00
折算含金量（克）	59,353.73	127,994.20	67,377.95
金回收量（克）	18,307.65	36,471.26	15,765.83
回收比率	30.84%	28.49%	23.40%

注：由于电解金回收频次较低，为匹配各期金盐领用量，表中“金回收量”已根据废料实际产生期间进行合理估计；金盐折算含金量=金盐领用量×68.3%

由上表，报告期内公司废料销售量与金盐领用量的比率逐期增长，主要有以下原因：

1、2024年上半年公司mSAP生产线正式投产，原有电镀药水体系与新生产工艺的适配性不足，部分电镀槽为此启用了新的药水配方。在新体系中，金属周转次数（MTO）从10次降低至2次（即电镀槽的寿命更短、更换频率更快），导致金的回收率提升；

2、2025年初，公司基于2024年全年的订单生产情况以及对2025年业绩的预测，经评估后新增了3台电解回收设备，扩大了回收处理能力，进一步提高了整体回收效率。

废料的产出、储存和处置与公司产品良率、成本控制和盈利能力密切相关，公司对此建立了完善的内部控制制度，确保对废料入库登记、称重、废料处置管理和出厂放行等业务流程进行规范和控制，此外，公司定期对各主要废料的产出和回收情况进行分析管控，对废料和产量比率异常等情况结合具体生产环节进行及时分析和处理。

综上，公司废料的产生与销售与公司营业收入具有匹配性。

## 六、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内销售收入明细表，分析不同产品的收入金额及占比情况，计算各类产品销量和销售单价并分析变动原因；

2、获取公司报告期各期末及2025年12月31日在手订单台账，统计在手订单数量及金额情况，了解在手订单的增长原因；

3、根据同行业可比公司及下游客户的公开披露信息，分析其营业收入变动趋势，确认公司业绩变动趋势与同行业可比公司及下游客户是否存在显著差异；

4、访谈公司销售及研发负责人等主要管理人员，了解公司所属行业及下游行业发展情况、核心竞争优势、产品价格调整及传导机制等，分析收入增长的合理性；

5、查询公司所属行业及下游行业研究报告，研究公司所属行业发展情况、下游需求变动及主要产品市场份额情况；

6、获取公司氰化亚金钾采购订单、框架协议及相关比价程序文件，了解氰化亚金钾市场参考价格和采购价格确定依据；

7、获取公司报告期内采购明细表，主要原材料的采购数量及单价变动情况；查询黄金价格变动趋势和同行业可比公司公开披露信息，分析氰化亚金钾采购单价与黄金价格和同行业可比公司的匹配性；根据采购明细表，分析公司向不同供应商采购氰化亚金钾单价是否存在较大差异；

8、对氰化亚金钾采购价格与毛利率进行敏感性分析，确认采购价格对毛利率的影响情况；

9、获取同行业可比公司公开披露信息，对产品成本、单位销售和单位成本、下游客户及应用领域进行分析，确认公司毛利率与同行业可比公司毛利率差异及变动趋势不一致的原因，分析其合理性；

10、复核公司在公开转让说明书中披露的射频类封装基板、SiP封装基板业务毛利率情况，结合同行业可比公司情况评估其合理性；

11、获取下游客户公开披露信息，访谈主要客户，了解公司与客户合作具体情况，分析公司与主要客户合作的稳定性与可持续性；

12、查阅公司《固废作业指示书》、《废弃物处置竞标管理规定》等废料内控制度，了解公司废料各环节内部控制流程；

13、获取报告期内其他业务收入明细表和废料销售明细表，核对废料业务数据与财务数据是否匹配，抽样检查大额废料销售交易，核查支持性文件是否完整；

14、查阅废料销售合同，复核公司废料销售单价，与同期市场价格进行对比分析，评估定价的公允性及合理性；

15、对报告期内含金废料产量和销量进行分析，确认废料销售收入以主营业务的匹配性。

## （二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司营业收入增长与行业发展、产品和原材料价格变动、下游需求变动等情况具有匹配性，与下游主要客户业绩变动趋势相匹配，与同行业公司有一定差异，主要系下游客户群体和应用领域不同所致；

2、公司2024年净利润大幅增加，主要是由于期间费用等固定成本变动较小，而营业收入增长带来毛利润增加所致；

3、公司报告期后经营情况良好、在手订单充足，业绩具有稳定性和可持续性，公司RF和SiP类封装基板业务持续开拓，期后销售占比增幅较大，预期能够

成为公司业绩未来增长点之一；

4、公司原材料化学试剂主要为氰化亚金钾，其采购价格以黄金市场价格为基准，公司具有较强的议价能力，采购价格波动与市场价格和同行业公司采购价格波动一致，报告期内向不同供应商采购价格基本一致；

5、报告期内，氰化亚金钾采购价格对公司毛利率存在一定影响，但2024年公司毛利率增加主要是由于下游消费电子市场景气度回升，公司销量和售价提升超过成本增加幅度所致；

6、公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异且变动趋势不一致，主要系同行业公司下游客户群体、产品应用领域、资本投入、产能爬坡情况等因素综合导致，具有合理性；

7、公司已补充披露报告期内射频类封装基板和SiP封装基板业务的毛利率，相关分析具有合理性；

8、射频类封装基板和SiP封装基板对应的mSAP生产线在2024年上半年正式投产，客户认证、订单导入周期较长、产能爬坡导致毛利率为负且波动较大，与同行业可比公司新产品导入的毛利率情况不存在较大差异；

9、公司在歌尔微同类产品供应商中处于领先地位，具有较强的竞争优势和可持续性。公司与主要客户建立了完善的沟通机制和良好的合作关系，在手订单充足，合作具有稳定性和可持续性。公司积极开发新产品、新客户，减少客户依赖的措施具有有效性；

10、公司其他业务收入主要为废料销售，废料销售收入与公司主要产品和业务收入具有匹配性，公司建立了完善的内部控制流程，废料销售收入真实、准确、完整。

## **七、说明对公司第一大客户的销售收入的核查方式、核查过程及核查结论**

### **（一）核查程序**

针对公司第一大客户歌尔微的销售收入，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

1、对歌尔微进行实地走访，结合对公司销售负责人、财务负责人的访谈，

了解公司与第一大客户的交易具体模式，如采用VMI寄售模式交易背景、订单获取方式、对账及结算方式等；

2、对歌尔微报告期各期末往来余额及各期发生额进行函证；

3、查阅歌尔微香港联交所上市申请文件，核对与公司相关的合作信息及交易数据，了解是否存在不一致之处；

4、获取歌尔微的销售收入相关资料，包括双方的协议、发票、出库单、收款水单、对账单（内销）、报关单和提单（外销）等相关单据，确认公司收入确认的真实性。

## （二）核查结论

经核查，公司与第一大客户歌尔微的销售收入真实、准确、完整并计入合理的期间。

#### 问题4、关于采购与存货

根据申报文件及公开信息，（1）报告期内，公司存货账面价值分别为5,741.65万元、6,882.20万元、8,136.95万元，持续增加，以库存商品、发出商品、在产品为主。（2）报告期内，公司主要向江苏苏大特种化学试剂有限公司采购化学试剂，采购占比分别为17.54%、27.05%、28.12%。

请公司：（1）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；说明报告期内存货持续增加的原因及合理性。（2）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。（3）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响。（4）说明各期末主要寄售客户对应的存货余额情况，公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。（5）说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。（6）说明公司对供应商的遴选标准，结合采购内容、业务特点说明公司供应商集中度较高的合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征，是否存在主要供应商变动风险。（7）说明向江苏苏大特种化学试剂有限公司所采购原材料与向其他供应商采购的同类产品是否存在不同，公司与该供应商合作的稳定性和可持续性，如该供应商停止或减少对公司的原材料供应，是否对公司未来经营业绩产生较大影响；结合主要原材料市场供应及竞争情况，说明公司是否对主要核心材料进口存在依赖及应对措施，主要进口国的产业政策及出口政策对公司持续经营能力的影响。（8）说明报告期内公司与劲创技术有限公司合作的原因，所采购商品是否属于境内无法获取的核心原材料或零部件；境外采购的具体模式，是否具备业务稳定性。（9）说明主要材料采购是否存在贸易商采购，如是，说明公司与贸易商的关联关系，采购价格的公允性，是否存在利益输送或其他利益安排情形。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查方式、核查比例、核查结论等，并对存货真实性，准确性、计价和分摊及存货跌价准备计提的充分性发表明确意见。

回复：

一、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；说明报告期内存货持续增加的原因及合理性

#### （一）合同签订情况

公司与客户的订单获取方式为商业谈判，通过具体订单或者框架协议下签署具体订单的方式开展合作。客户根据其经营需要向公司采购，物控部门每月与销售部门进行充分沟通，根据市场需求及销售计划预测销售备货量。

#### （二）公司备货、发货和验收周期、订单完成周期

##### 1、备货周期（包括采购周期和生产周期）

采购方面，公司采用“以产定采”辅以“安全库存”的采购模式，结合生产订单、市场价格、采购周期等因素综合确定原材料采购计划。公司的原材料主要包括氰化亚金钾等化学试剂、覆铜板、半固化片、铜箔等。主要物料如钯盐、氰化亚金钾、板材、埋阻铜箔、半固化片等采购周期较短，通常为1个月内；针对部分特殊物料（如新型号材料等）或因工厂产能紧张导致生产周期过长的物料，采购周期相对较长，需要1-4个月。故公司一般会提前根据销售需求预测、安全库存要求、原材料预计到货时间以及原材料市场价格等因素制定原材料采购计划。

公司对不同类型的原材料均设置了明确的采购备货方式，根据《备料管理规定》，公司备货方式分为订单需求法备料、进口材料风险性安全备料和安全库存法备料。板材、PP、埋阻铜箔以实际订单需求、成品库存、生产良率和采购周期等因素计算确认采购数量；埋容材料、电阻铜箔、超薄铜箔及超薄铜板材等进口物料设定安全库存，根据预测订单进行备库；油墨、干膜、普通铜

箔、化工药水、耗材等根据采购周期和每日耗用量确定安全库存量进行采购。

生产方面，公司主要采用“以销定产”的生产模式，按照客户需求和订单制定具体生产计划，公司产品自生产投料至产成品入库的周期一般为1个月以内，不同产品由于其生产工序和工艺不同有所差异。

## 2、发货周期（货物发出至产品交付的周期）

公司境内销售主要通过货运物流方式进行发货，公司客户群体主要在华北、华南、珠三角等地，交通较为便利，自产品出库至客户签收时间通常为1-2天。公司境外销售主要通过空运、船运等方式，产品出库至报关确认收入时间通常为3天左右。

## 3、订单完成周期

公司通常情况下从接到客户订单至客户验收产品的时长在1-2个月。在提前备货的情况下，订单完成周期主要包含9-28天的生产周期，1-3天的发货及物流运输交付周期，若订单所需的某些特殊物料库存不足需现采，则要加上一个月左右的采购周期。

### （三）公司存货余额与订单、业务规模的匹配情况

#### 1、存货余额与订单的匹配情况

报告期各期末，公司存货账面余额与订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月/ 2025年6月30日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
期末在手订单金额	17,767.58	9,038.82	7,612.57
期末存货账面余额	9,319.74	7,763.27	6,599.32
订单覆盖率	190.64%	116.43%	115.35%

注：期末在手订单金额指公司已与客户签订合同但尚未完成交付的订单金额；订单覆盖率=在手订单金额/期末存货账面余额。

公司采用以销定产的生产模式，在手订单覆盖率较高，报告期各期末，公司存货的订单覆盖率为115.35%、116.43%和190.64%。2025年6月末，公司在手订单金额为17,767.58万元，主要系2025年6月下游客户需求旺盛，在手订单大幅增加所致。总体来看，公司存货账面余额与在手订单具有匹配性。

## 2、存货余额与业务规模的匹配情况

报告期各期末，公司存货账面余额与业务规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月/ 2025年6月30日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
营业收入	26,142.59	52,629.97	31,121.62
存货账面余额	9,319.74	7,773.01	6,613.01
存货账面余额/营业收入	17.82%	14.77%	21.25%

注：2025年1-6月的存货账面余额/营业收入为年化数据，即：存货账面余额/（营业收入\*2）

随着公司业务规模的扩大，公司报告期各期末存货账面余额同步提高。报告期各期末，公司存货账面余额占营业收入的比例分别为21.25%、14.77%和17.82%，整体相对匹配，主要系公司根据正在进行的订单，随着产品完工、发货、签收，相关存货依照收入确认逐步结转至成本。

综上所述，公司存货账面余额与公司订单、业务规模相匹配，由于公司自销售合同签订、备货、发货至最后交付需要一定周期，并且公司业务规模不断扩大，导致公司存货账面余额增加，具有合理性。

### （四）存货周转率与同行业可比公司的对比

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
深南电路	4.14	4.43	4.12
兴森科技	7.02	6.97	6.02
越亚半导体	5.22	6.37	6.51
同行业平均	<b>5.46</b>	<b>5.92</b>	<b>5.55</b>
公司	<b>4.73</b>	<b>5.40</b>	<b>3.92</b>

公司存货周转率整体平稳，2023年度存货周转率低于同行业可比公司，主要是2023年公司因消费电子市场低迷，全年业绩出现下滑，导致存货周转率相对较低；2024年度和2025年1-6月，公司存货周转率相比同行业可比公司平均值略低，主要是因为原材料市场贵金属涨价以及铜箔等供应紧张，公司提前备货导致存货金额上升，从而导致存货周转率回落。

### （五）存货规模与同行业可比公司的对比

报告期各期末，公司存货账面价值占资产总额的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
深南电路	15.29%	13.42%	11.88%
兴森科技	5.48%	5.64%	4.24%
越亚半导体	6.07%	4.46%	4.46%
同行业平均	<b>8.95%</b>	<b>7.84%</b>	<b>6.86%</b>
公司	<b>8.56%</b>	<b>7.14%</b>	<b>6.66%</b>

报告期各期末，公司存货账面价值占资产总额的比重分别为6.66%、7.14%和8.56%，与同行业可比公司均值不存在较大差异。

#### （六）报告期内存货持续增加的原因及合理性

报告期各期末，公司各类存货账面余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日			2024年12月31日			2023年12月31日
	账面余额	变动额	变动率	账面余额	变动额	变动率	账面余额
原材料	2,333.59	1,102.46	89.55%	1,231.13	-386.02	-23.87%	1,617.15
在产品	2,692.16	-126.51	-4.49%	2,818.66	1,286.71	83.99%	1,531.96
库存商品	1,312.52	-144.38	-9.91%	1,456.90	-877.10	-37.58%	2,334.00
发出商品	2,981.47	715.15	31.56%	2,266.32	1,136.41	100.58%	1,129.91
合计	<b>9,319.74</b>	<b>1,546.73</b>	<b>19.90%</b>	<b>7,773.01</b>	<b>1,160.00</b>	<b>17.54%</b>	<b>6,613.01</b>

报告期各期末，公司存货账面余额分别为6,613.01万元、7,773.01万元和9,319.74万元，呈持续增长趋势。2024年末，公司存货账面余额同比增加1,160.00万元，增幅为17.54%，主要是由于2024年度公司下游消费电子行业景气度修复，产销量持续提升，在产品、发出商品账面余额分别增长1,286.71万元和1,136.41万元，随营业收入同步增长。2025年6月末，公司存货账面余额同比增加1,546.73万元，增幅为19.90%，其中原材料增加1,102.46万元，发出商品增加715.15万元。原材料账面余额增长主要是由于氰化亚金钾采购价格随黄金价格持续走高，公司为降低原材料价格对业绩的影响，对氰化亚金钾进行提前备货所致；发出商品账面余额增长主要是临近报告期末公司订单量增加，已发出尚

未确认收入的存货规模随之增加所致。公司存货余额持续增长与业绩规模、经营情况相匹配，具有合理性。

**二、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性**

公司与同行业可比公司存货构成及变动情况与同行业可比公司对比如下表所示：

截止日	项目	深南电路	兴森科技	越亚半导体	平均值	公司
2025年6月30日	原材料	25.11%	38.13%	20.36%	27.87%	25.04%
	在产品	25.42%	18.06%	59.34%	34.27%	28.89%
	库存商品	17.04%	32.53%	2.84%	17.47%	14.08%
	发出商品	32.43%	11.28%	13.40%	19.03%	31.99%
2024年12月31日	原材料	19.82%	35.65%	17.75%	24.40%	15.84%
	在产品	24.41%	14.74%	52.06%	30.40%	36.26%
	库存商品	17.42%	41.00%	5.11%	21.18%	18.74%
	发出商品	38.36%	8.62%	19.50%	22.16%	29.16%
2023年12月31日	原材料	21.01%	39.78%	19.16%	26.65%	24.45%
	在产品	22.24%	14.04%	59.87%	32.05%	23.17%
	库存商品	19.55%	39.23%	9.66%	22.82%	35.29%
	发出商品	37.20%	6.94%	7.65%	17.27%	17.09%

由上表可知，报告期内公司与同行业可比公司存货构成存在一定差异，具体分析如下：

（一）整体来看，公司发出商品期末占比高于行业均值，系因为公司对部分客户采用寄售模式，货物送达对方仓库后，每月定期对领用情况进行对账确认，对方已接收尚未领用，以及已领用尚未对账确认的存货规模较大，因此发出商品期末余额较大；

（二）公司库存商品占比低于行业均值。公司的主要产品为IC封装载板，定制化属性高，客户相对集中，且公司为提升客户服务水平、提高交货效率，公司根据与客户签订的合同或订单的数量、交期约定等及时安排产品生产，产品完工后随即发货，因此公司库存商品期末余额较小；

（三）公司原材料占比略低于行业均值，系因为公司采用“以产定采”辅

以“安全库存”的采购模式，结合生产订单、市场价格、采购周期等因素综合确定原材料采购计划。公司与主要供应商均建立了长期稳定的合作关系和良好的沟通机制，为提升公司资金使用效率，通常情况下根据实际需求制定物料滚动备货计划以确保生产耗用物料的安全库存量即可，不会进行大量囤货，因此原材料占比略低于行业均值。

综上，公司存货结构及变动情况与同行业公司差异较小，具有合理性。

三、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响

#### （一）公司存货库龄结构

报告期各期末，公司存货账面价值分别为6,613.01万元、7,773.01万元和9,319.74万元，库龄结构如下：

单位：万元

期间	项目	期末余额	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2025年6月30日	原材料	2,333.59	2,257.06	96.72%	58.16	2.49%	12.96	0.56%	5.42	0.23%
	在产品	2,692.16	2,692.16	100.00%						
	库存商品	1,312.52	920.05	70.10%	375.82	28.63%	16.64	1.27%		
	发出商品	2,981.47	2,883.47	96.71%	4.56	0.15%			93.44	3.13%
	<b>合计</b>	<b>9,319.74</b>	<b>8,752.74</b>	<b>93.92%</b>	<b>438.54</b>	<b>4.71%</b>	<b>29.60</b>	<b>0.32%</b>	<b>98.86</b>	<b>1.06%</b>
2024年12月31日	原材料	1,231.13	1,175.94	95.52%	43.74	3.55%	8.98	0.73%	2.47	0.20%
	在产品	2,818.66	2,818.66	100.00%						
	库存商品	1,456.90	1,067.26	73.26%	375.98	25.81%	13.66	0.94%		
	发出商品	2,266.32	2,172.88	95.88%			47.42	2.09%	46.02	2.03%
	<b>合计</b>	<b>7,773.01</b>	<b>7,234.74</b>	<b>93.08%</b>	<b>419.73</b>	<b>5.40%</b>	<b>70.05</b>	<b>0.90%</b>	<b>48.50</b>	<b>0.62%</b>
2023年12月31日	原材料	1,617.15	1,590.88	98.38%	18.63	1.15%	5.62	0.35%	2.02	0.13%
	在产品	1,531.96	1,531.96	100.00%						
	库存商品	2,334.00	2,280.49	97.71%	53.51	2.29%				
	发出商品	1,129.91	1,030.81	91.23%	50.86	4.50%	48.23	4.27%		
	<b>合计</b>	<b>6,613.01</b>	<b>6,434.14</b>	<b>97.30%</b>	<b>123.00</b>	<b>1.86%</b>	<b>53.85</b>	<b>0.81%</b>	<b>2.02</b>	<b>0.03%</b>

报告期各期末，公司存货库龄在1年以内的占比分别为97.30%和93.08%和

93.92%，占比较高。2024年末和2025年6月末，公司存货库龄在1-2年以内比例相对较高，分别为5.40%和4.71%，主要系2023年因行业需求不足，部分订单未能成功交货，产生呆滞库存，该部分库存已转进呆滞仓并在期末全额计提跌价准备。报告期各期末，公司原材料主要集中在一年以内，一年以上的原材料主要系零件类，已过期的原材料均已全额计提跌价准备。公司库龄在3年以上的发出商品主要为存放在瑞声科技寄售仓的存货，客户长期未领用导致库龄较长，报告期末公司已对该部分发出商品按照存货跌价计提政策全额计提跌价准备。

## （二）计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性

### 1、存货跌价准备计提情况

报告期内，公司存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日			2024年12月31日			2023年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	2,333.59	61.05	2.62%	1,231.13	48.56	3.94%	1,617.15	65.94	4.08%
在产品	2,692.16	200.00	7.43%	2,818.66	138.00	4.90%	1,531.96	27.79	1.81%
库存商品	1,312.52	600.66	45.76%	1,456.90	498.17	34.19%	2,334.00	629.31	26.96%
发出商品	2,981.47	321.08	10.77%	2,266.32	206.09	9.09%	1,129.91	148.31	13.13%
<b>合计</b>	<b>9,319.74</b>	<b>1,182.79</b>	<b>12.69%</b>	<b>7,773.01</b>	<b>890.82</b>	<b>11.46%</b>	<b>6,613.01</b>	<b>871.36</b>	<b>13.18%</b>

### 2、存货可变现净值的确定依据

类别	存货可变现净值的确定依据
用于出售的存货	以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。
需要经过加工的存货	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。

### 3、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性

#### （1）存货跌价准备计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现

净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

## (2) 可比公司存货跌价准备计提政策

公司名称	存货跌价准备计提政策
深南电路	<p>存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p> <p>资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。</p>
兴森科技	<p>资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。</p> <p>可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。对于产成品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额来确定材料的可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>公司按单个存货项目计提存货跌价准备。但如果某些存货与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，公司按照存货类别计提存货跌价准备。</p>
越亚半导体	<p>资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。</p> <p>①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。</p> <p>②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，</p>

按其差额计提存货跌价准备。
③公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。
④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

公司存货跌价准备计提政策与可比公司基本一致，不存在明显差异。

### (3) 存货跌价准备计提与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
深南电路	5.04%	5.59%	5.80%
兴森科技	8.87%	7.82%	7.93%
越亚半导体	4.33%	10.19%	12.29%
同行业平均	<b>6.08%</b>	<b>7.87%</b>	<b>8.67%</b>
公司	<b>12.69%</b>	<b>11.46%</b>	<b>13.18%</b>

公司较同行业可比公司存货跌价准备计提比例较高，主要系公司存货跌价准备计提政策更为谨慎所致。公司和越亚半导体主营业务相似，均专注于IC载板产品，公司存货跌价准备计提比率与越亚半导体差异较小，具有合理性。

综上，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价计提方法与可比公司不存在明显差异，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司计提比例的差异具有合理性。

### (三) 模拟测算对经营业绩的影响

按照可比公司存货跌价准备计提比例平均值进行模拟，对公司经营业绩的影响结果如下表列示：

单位：万元

项目	2025年1-6月/ 2025年6月30日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
存货账面余额 (A)	9,319.74	7,773.01	6,613.01
同行业平均存货跌价准备计提比例 (B)	6.08%	7.87%	8.67%
模拟测算的存货跌价准备 (C=A*B)	566.64	611.74	573.35
账面已计提的存货跌价准备 (E)	1,182.79	890.82	871.36
模拟前税前利润 (D)	2,826.22	7,563.82	690.89

项目	2025年1-6月/ 2025年6月30日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
模拟后税前利润 (F=D-C+E)	3,442.37	7,842.90	988.90
税前利润影响金额 (G=F-D)	616.15	279.08	298.01
税前利润影响比例 (H=G/D)	21.80%	3.69%	43.13%

如上表所示，参照同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均值模拟测算公司的存货跌价准备，报告期内税前利润将分别增加298.01万元、279.08万元、616.15万元，公司存货跌价计提政策较为谨慎。

#### 四、说明各期末主要寄售客户对应的存货余额情况，公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

报告期各期末，公司主要寄售客户对应的存货余额情况，及公司对寄售商品的控制措施参见本问询回复之“问题2、关于销售方式”之“一、（四）说明寄售存货规模与寄售收入的匹配性，寄售存货的盘点和期后结转情况”

#### 五、说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果

报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

##### （一）存货盘点情况（不含发出商品）

资产负债表日	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点范围	原材料、在产品、库存商品		
盘点日期	2025年7月1日	2024年12月31日	2024年1月2日
盘点地点	公司仓库、生产车间		
盘点人员	仓库人员、生产人员、财务人员		
监盘人员	会计师项目组成员、主办券商项目组成员		
盘点方法	永续盘存法		
盘点结果	账实相符		

报告期各期末，公司存货盘点比例（不含发出商品）如下：

单位：万元

资产负债表日	项目	期末余额	盘点金额	盘点比例
2025年6月30日	原材料	2,333.59	1,943.85	83.30%

资产负债表日	项目	期末余额	盘点金额	盘点比例
	在产品	2,692.16	1,685.89	62.62%
	库存商品	1,312.52	883.04	67.28%
	合计	6,338.27	4,512.78	71.20%
2024年12月31日	原材料	1,231.13	804.68	65.36%
	在产品	2,818.66	1,475.34	52.34%
	库存商品	1,456.90	1,258.58	86.39%
	合计	5,506.69	3,538.60	64.26%
2023年12月31日	原材料	1,617.15	1,245.44	77.01%
	在产品	1,531.96	1,080.48	70.53%
	库存商品	2,334.00	2,302.70	98.66%
	合计	5,483.10	4,628.62	84.42%

报告期各期末，公司对存货进行盘点，并形成盘点记录，盘点情况总体良好，无重大或不合理的盘盈亏状况，不存在账实不符的情形。

## （二）发出商品盘点情况

报告期各期末，公司发出商品余额分别为1,129.91万元、2,266.32万元和2,981.47万元，占各期末存货余额的比例分别为17.09%、29.16%和14.08%。

公司发出商品主要系已发出但尚未未完成报关手续或已发出未客户未对账确认的产品，主要存放地点为发往客户仓库途中或客户仓库内，存放地点分散且流动性较大。因此，在资产负债表日对发出商品进行实地盘点存在较大困难，公司主要通过期后对账、期后收入确认等方式验证发出商品的真实性和准确性。针对发出商品，公司通过出库单、出口报关单进行验证。公司建立了发出商品台账，相关的业务人员在商品发出后根据发货及送货记录进行记录统计并与客户及时对账结算。

报告期末，公司对存放于歌尔微、瑞声科技寄售仓的发出商品盘点情况如下：

资产负债表日	2025年6月30日
盘点范围	发出商品
盘点日期	2025/07/01、2025/07/03
盘点地点	歌尔微、瑞声科技寄售仓

资产负债表日	2025年6月30日
盘点人员	仓库人员、财务人员
监盘人员	会计师项目组成员、主办券商项目组成员
盘点方法	永续盘存法
盘点结果	账实相符
歌尔微盘点金额（万元）	420.85
瑞声科技寄售仓盘点金额（万元）	238.00
盘点金额/发出商品期末余额	22.10%

公司对2025年6月30日的发出商品进行盘点，盘点比例在20%以上，主办券商、会计师通过执行函证及替代测试程序作为补充，核查比例如下：

资产负债表日	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品余额	2,981.47	2,266.32	1,129.91
函证及替代金额	2,866.03	1,938.71	1,011.09
核查比例	96.13%	85.54%	89.48%

由上表可见，通过函证及替代测试程序对发出商品的核查比例较高，可验证发出商品的真实性、准确性。

### （三）存货期后结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

资产负债表日	项目	期末余额	期后结转金额	占比
2025年6月30日 (结转金额统计至2025年12月31日)	原材料	2,333.59	2,108.53	90.36%
	在产品	2,692.16	2,476.69	92.00%
	库存商品	1,312.52	778.87	59.34%
	发出商品	2,981.47	2,865.07	96.10%
	合计	9,319.74	8,229.16	88.30%
2024年12月31日 (结转金额统计至2025年12月31日)	原材料	1,231.13	1,118.71	90.87%
	在产品	2,818.66	2,801.38	99.39%
	库存商品	1,456.90	1,031.36	70.79%
	发出商品	2,266.32	2,170.88	95.79%
	合计	7,773.01	7,122.33	91.63%
2023年12月31日	原材料	1,617.15	1,554.14	96.10%

资产负债表日	项目	期末余额	期后结转金额	占比
(结转金额统计至2024年12月31日)	在产品	1,531.96	1,531.96	100.00%
	库存商品	2,334.00	1,970.98	84.45%
	发出商品	1,129.91	1,036.47	91.73%
	合计	6,613.01	6,093.55	92.14%

报告期各期末，公司存货期后结转率分别为92.14%、91.63%和88.30%，报告期末存货的期后结转情况良好。

六、说明公司对供应商的遴选标准，结合采购内容、业务特点说明公司供应商集中度较高的合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征，是否存在主要供应商变动风险

(一) 说明公司对供应商的遴选标准

公司制定了完善的供应商评价和控制体系，形成了《供应商开发认定管理规定》《供应商管理规定》等制度文件。通常情况下，新供应商需要经过生产资质、供货能力、质量稳定性、样品测试等审核程序后，方可将其纳入《合格供方名册》，并分类进行定期考核。

(二) 结合采购内容、业务特点说明公司供应商集中度较高的合理性

报告期内，公司向前五大供应商采购内容如下：

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占比
<b>2025年1-6月</b>				
1	江苏苏大特种化学试剂有限公司	化学试剂	3,716.61	28.12%
2	创菱（上海）管理有限公司	半固化片、覆铜板	1,681.08	12.72%
3	劲创技术有限公司	铜箔	1,405.28	10.63%
4	三井铜箔	铜箔、覆铜板	941.56	7.12%
5	王氏港建贸易（上海）有限公司	化学试剂	555.87	4.21%
<b>合计</b>			<b>8,300.41</b>	<b>62.80%</b>
<b>2024年度</b>				
1	江苏苏大特种化学试剂有限公司	化学试剂	6,451.92	27.05%
2	创菱（上海）管理有限公司	半固化片、覆铜板	2,587.39	10.85%
3	三井铜箔	铜箔、覆铜板	2,110.56	8.85%
4	劲创技术有限公司	铜箔	2,042.99	8.57%

5	王氏港建贸易（上海）有限公司	化学试剂	1,584.65	6.64%
合计			<b>14,777.51</b>	<b>61.97%</b>
<b>2023年度</b>				
1	劲创技术有限公司	铜箔	3,081.82	19.51%
2	江苏苏大特种化学试剂有限公司	化学试剂	2,770.84	17.54%
3	三井铜箔	铜箔、覆铜板	1,691.66	10.71%
4	王氏港建贸易（上海）有限公司	化学试剂	1,593.24	10.09%
5	创菱（上海）管理有限公司	半固化片、覆铜板	746.15	4.72%
合计			<b>9,883.72</b>	<b>62.58%</b>

报告期内，公司采购的主要原材料包括氰化亚金钾等化学试剂、覆铜板、半固化片、铜箔等，前五名供应商基本保持稳定，每年前五名供应商采购占比分别为62.58%、61.97%、62.80%，供应商集中程度较高，主要有以下原因：

1、公司氰化亚金钾主要向江苏苏大特种化学试剂有限公司采购，氰化亚金钾作为电镀工序所需的关键基础化工原料，属于成熟度较高的工业化学品，市场竞争充分，供应渠道通畅，公司综合报价、账期、合作历史等情况选择江苏苏大特种化学试剂有限公司作为氰化亚金钾供应商，导致公司向其采购金额和占比较高。

2、IC载板部分主要原材料市场相对集中，如埋阻铜箔OhmegaPly占据主导地位，公司向其代理商劲创技术有限公司进行采购；部分高端型号的覆铜板、半固化片、钯盐等材料由少数大型厂商掌控，公司主要向其代理商或子公司进行采购。

3、IC基板属于高度定制化产品，需要与芯片设计、封装工艺高度协同。这种紧密的技术耦合导致公司倾向于与少数供应商建立长期、深度的合作关系。一方面可以通过大批量采购降低成本，另一方面于少数供应商的深度合作有助于保证产品质量、提高生产良率，进一步提升公司核心竞争力。

综合以上因素，公司供应商集中度较高具备商业合理性。

### **（三）公司供应商集中度较高与同行业可比公司相比是否存在明显差异、是否符合行业特征**

报告期内，同行业可比公司前五大供应商采购占比与公司对比情况如下：

公司名称	前五大供应商采购占比		
	2025年1-6月	2024年度	2023年度
深南电路	未披露	27.46%	25.67%
兴森科技	未披露	16.33%	14.41%
越亚半导体	49.76%	49.27%	52.03%
可比公司平均值	<b>49.76%</b>	<b>31.02%</b>	<b>30.70%</b>
公司	<b>62.80%</b>	<b>61.97%</b>	<b>62.58%</b>

报告期内，公司的前五大供应商采购占比高于同行业可比公司均值，主要系公司和深南电路、兴森科技的产品结构有所差异所致。深南电路、兴森科技产以PCB印制电路板为主，IC封装基板销售占比较低。IC封装基板具有高密度、高精度、高性能、小型化、轻薄化的特点，在应用领域（载板用于封装芯片并连接PCB）、特征尺寸、板厚、线宽线距、孔径孔距、生产工艺及设备参数方面与传统PCB存在显著差异，使用的原材料具体性能参数也存在显著不同，因此深南电路和兴森科技供应商集中度较低。

越亚半导体主要产品为IC封装基板，公司产品结构与越亚半导体类似，因此两者的前五大供应商采购占比较为接近，具有合理性。

#### （四）公司供应商集中度较高是否存在主要供应商变动风险

公司在国内IC载板领域系市场先发者之一，发展前景良好。一方面，随着公司业务发展，对核心原材料的需求量会持续上升；另一方面，公司与供应商交易系遵循市场公平交易原则，且在订单支持和货款结算方面一贯保持了良好的合作关系和信誉度，也为对方的优质客户之一，可以合理预期这种互利共赢的合作关系不会发生显著变化，主要供应商变动风险较低。另外，针对核心原材料供应商的依赖和应对措施参见本问题回复之“七、（二）结合主要原材料市场供应及竞争情况，说明公司是否对主要核心材料进口存在依赖及应对措施，主要进口国的产业政策及出口政策对公司持续经营能力的影响”。

七、说明向江苏苏大特种化学试剂有限公司所采购原材料与向其他供应商采购的同类产品是否存在不同，公司与该供应商合作的稳定性和可持续性，如该供应商停止或减少对公司的原材料供应，是否对公司未来经营业绩产生较大影响；结合主要原材料市场供应及竞争情况，说明公司是否对主要核心材料进

口存在依赖及应对措施，主要进口国的产业政策及出口政策对公司持续经营能力的影响

(一) 说明向江苏苏大特种化学试剂有限公司所采购原材料与向其他供应商采购的同类产品是否存在不同，公司与该供应商合作的稳定性和可持续性，如该供应商停止或减少对公司的原材料供应，是否对公司未来经营业绩产生较大影响

公司向江苏苏大特种化学试剂有限公司采购氰化亚金钾，具体采购金额及数量如下：

单位：万元、克

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
采购金额	3,716.61	6,451.92	2,770.84
采购数量	85,001	188,750	99,500

公司与江苏苏大特种化学试剂有限公司自2019年开始合作，双方签订了长期合作框架协议，建立了完善的沟通合作机制，公司与其合作具有稳定性和可持续性。

氰化亚金钾系IC载板电镀工序所需的关键基础化工原料，属于成熟度较高的工业化学品。目前，该产品在国内市场拥有数量众多的供应商，在纯度、稳定性等关键指标上已形成成熟行业标准，市场竞争充分，供应渠道通畅。公司针对该产品已建立合格供应商名录，并可根据需要在不同合格供应商之间进行切换。不存在依赖单一供应商或单一采购渠道的情形。如江苏苏大特种化学试剂有限公司停止或减少对公司的原材料供应，不会对公司未来经营业绩产生较大影响。

(二) 结合主要原材料市场供应及竞争情况，说明公司是否对主要核心材料进口存在依赖及应对措施，主要进口国的产业政策及出口政策对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司采购的主要原材料包括氰化亚金钾、覆铜板、电阻铜箔、半固化片、钯盐等，具体市场供应及竞争情况如下：

#### 1、氰化亚金钾

氰化亚金钾系IC载板电镀工序所需的关键基础化工原料，属于成熟度较高的工业化学品。目前，该产品在国内市场拥有数量众多的供应商，在纯度、稳定性等关键指标上已形成成熟行业标准，市场竞争充分，供应渠道通畅。公司针对该产品已建立合格供应商名录，并可根据需要在不同合格供应商之间进行切换。不存在依赖单一供应商或单一采购渠道的情形。

## 2、覆铜板、半固化片

覆铜板及半固化片是制造IC载板的核心基板材料，其中部分高端型号（如BT材料、埋容材料）对材料性能和一致性具有较高要求。

埋容材料是指用于在基板内部埋入电容元件的功能性介电材料，通过在覆铜板或半固化片中集成高介电常数的介质层，可在不额外占用表面空间的情况下提供去耦、滤波等电容功能，从而提升封装密度与信号完整性，通常产品以单位面积电容值（如10nF/cm<sup>2</sup>、20nF/cm<sup>2</sup>、40nF/cm<sup>2</sup>）衡量性能等级。目前，日本三井化学在高容值（如40nF/cm<sup>2</sup>）埋容材料领域技术领先；在常规容值（如10-20nF/cm<sup>2</sup>）埋容材料领域，生益科技等国内外多家厂商已具备成熟的产业化供应能力。

BT材料是以双马来酰亚胺三嗪树脂（BT树脂）为基体的高性能热固性复合材料，具有高玻璃化转变温度、低吸湿性、优异的尺寸稳定性和电气性能，广泛用于高可靠性IC载板。该材料长期由日本三菱瓦斯化学、力森诺科等企业主导，与此同时，包括韩国斗山及国内生益科技在内的其他供应商也在该领域持续进行技术研发，现已具备量产能力，BT材料供应商可替代性相对较强。

## 3、电阻铜箔

电阻铜箔作为新一代的高端电阻产品，对电性能稳定性要求较高。目前，美国Omega Technologies居于主导地位。为提升供应链的多元性，该领域的技术研发正持续推进，包括境内部分企业已公开披露其正处于相关产品的研发或技术攻关阶段，未来市场供应结构有望逐步丰富。例如，方邦股份在其2025年半年度报告中披露“电阻薄膜产品主要应用于智能手机声学部件，当前已通过部分客户验证，持续获得批量订单”。

## 4、钽盐

钼盐是表面处理及电镀环节的重要化学原料。过去，该材料的供应主要集中于田中、上村等少数国际化工企业。基于供应链安全与本地化服务的考量，公司已积极开发并认证了合格的国内供应商。截至本问询回复出具日，公司已逐步增加从国内供应商对钼盐的采购，实现了该材料供应链的本土化供应。

综上，公司核心原材料中部分高端型号覆铜板、半固化片以及电阻铜箔存在一定程度上的进口依赖。公司与上述原材料境外供应商劲创技术、三井铜箔、创菱已有多年的合作历史，前述供应商均为全球知名企业及其代理商，经营规模较大，原材料供应具有稳定性。公司原材料的主要进口国对公司采购的产品不存在贸易保护和贸易约束政策。公司通过以下措施降低进口依赖和单一国家贸易政策对公司持续经营能力的影响：

1、公司积极与主要供应商协作，通过供应商在境内设立仓库从境内发货，例如已与三井铜箔、王氏港建等实现本地化发货。同时，公司持续推进供应商生产来源的多元化布局，例如已完成对三菱泰国工厂的认证，并计划在未来逐步增加从泰国等地的进口，以分散供应链区域集中风险；

2、公司建立了常态化的供应链监测机制，通过实时跟踪市场供需动态与供应数据分析，及早识别潜在风险并制定相应预案。在库存管理方面，对常用原材料实施合理备货策略，并依据主要客户提供的长期订单预测，实现原材料需求的精准规划与动态调整。

3、公司持续扩充合格供应商名录，积极挖掘境内外的优质供应资源，不断拓宽采购渠道。与此同时，公司通过与境内潜在供应商开展合作开发、与核心供应商签订长期合作协议等方式，深化供应链协同关系，全面提升原材料供应的稳定性与应变能力。

**八、说明报告期内公司与劲创技术有限公司合作的原因，所采购商品是否属于境内无法获取的核心原材料或零部件；境外采购的具体模式，是否具备业务稳定性**

**（一）说明报告期内公司与劲创技术有限公司合作的原因，所采购商品是否属于境内无法获取的核心原材料或零部件**

公司向劲创技术有限公司采购埋阻铜箔产品。电阻铜箔作为新一代的高端

电阻产品，对电性能稳定性要求较高。目前，美国Ohmega Technologies居于主导地位，为保证产品质量和一致性，下游厂商或终端品牌也通常会指定采用该品牌的电阻铜箔。劲创技术为该品牌境内独家代理商，公司向其采购具有合理性。根据深南电路公开发行可转换公司债券的相关披露，劲创技术亦为其供应商之一，公司与其合作符合行业惯例。

为提升供应链的多元性，该领域的技术研发正持续推进，包括境内部分企业已公开披露其正处于相关产品的研发或技术攻关阶段，未来市场供应结构有望逐步丰富。例如，方邦股份在其2025年半年度报告中披露“电阻薄膜产品主要应用于智能手机声学部件，当前已通过部分客户验证，持续获得批量订单”。

## （二）境外采购的具体模式，是否具备业务稳定性

报告期内，公司来源于境外的原材料主要供应商包括劲创技术有限公司、创菱（上海）管理有限公司、三井铜箔（苏州）有限公司和王氏港建贸易（上海）有限公司，采购的具体内容及模式如下：

供应商名称	采购内容	采购背景及采购模式
劲创技术有限公司	埋阻铜箔	劲创技术为OhmegaPly境内总代理。公司结合客户订单、市场预测等情况进行备货，下单后供应商向公司以空运形式发货，交易条款为CIF
创菱（上海）管理有限公司	普通覆铜板、半固化片	创菱为三菱子公司。公司结合客户订单、市场预测等情况进行备货，下单后供应商向公司以空运形式发货，交易条款为CIF
三井铜箔（苏州）有限公司	普通覆铜板、埋容覆铜板、普通铜箔	三井铜箔为三井子公司，三井从海外工厂发货至苏州，公司根据需求情况下单，从苏州仓库发货。
王氏港建贸易（上海）有限公司	钽盐	王氏港建为王氏国际（0099.HK）之子公司，为田中贵金属（上海）有限公司的经销商。公司根据需求情况下单，从昆山仓库发货。

公司与主要供应商均建立了良好的合作关系和沟通机制，主要原材料的供应商或其生产商均为国际知名大型企业，资质良好，具有稳定性。

## 九、说明主要材料采购是否存在贸易商采购，如是，说明公司与贸易商的关联关系，采购价格的公允性，是否存在利益输送或其他利益安排情形

报告期内公司存在向贸易商采购主要原材料的情况，主要供应商中王氏港建贸易（上海）有限公司、劲创技术有限公司为贸易商。公司向上述两家贸易

商采购系因其为相关品牌的代理商，公司与前述贸易商不存在关联关系，相关交易具有真实商业背景，交易价格均系双方按照正常的市场价格及商业惯例协商一致达成，交易价格公允，不存在利益输送的情形。

**十、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查方式、核查比例、核查结论等，并对存货真实性，准确性、计价和分摊及存货跌价准备计提的充分性发表明确意见**

#### **（一）核查上述事项并发表明确意见**

##### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）了解并测试公司采购、存货和成本核算的内部控制制度，核查公司采购、生产和成本核算内部控制设计和运行的有效性；

（2）取得报告期各期末存货明细表，查阅同行业可比公司公开资料，访谈公司管理层，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，了解公司存货的备货政策、生产管理及订单交付等情况，分析公司存货结构及变动原因与合理性，了解报告期内存货持续增加的原因及合理性；

（3）了解公司存货跌价计提的会计政策，查阅同行业可比公司公开资料，分析存货跌价计提政策是否符合行业惯例，查看同行业可比公司存货结构及存货规模变动情况，核查公司库龄及整体存货跌价计提情况与充分性，并分析与同行业可比公司差异及合理性；

（4）了解公司报告期各期末主要寄售客户对应的存货余额情况，获取公司对寄售商品相关的内部控制制度，核查该制度是否健全且得到有效执行；

（5）了解公司的存货盘点制度，对存货执行监盘程序，核实存货是否账实相符；对发出商品执行函证程序，确认公司发出商品的真实、准确、完整；

（6）核查公司存货期后结转情况，结合存货库龄、销售收入等，分析公司存货项目是否存在长期未结转情形；

(7) 核查公司成本核算流程，抽查产品成本核算表，复核公司产品成本计算准确性和合理性；

(8) 对公司采购进行细节测试，核查公司采购相关单据，验证公司采购业务真实性和准确性；并向主要供应商进行函证，确认公司采购数据的真实、准确和完整情况；

(9) 通过天眼查等公开渠道核查主要供应商的工商信息，确认其与公司是否存在关联关系；

(10) 对报告期内主要供应商进行走访，了解主要供应商的基本情况，询问公司与供应商合作情况、未来合作计划、采购内容、采购金额、结算方式、信用期和公司采购占主要供应商同类产品销售规模的比例等；

(11) 了解公司供应商的遴选标准，分析供应商集中度较高的合理性。根据公开信息对比同行业可比公司的前五大供应商占比，分析公司供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，以及是否存在主要供应商变动风险；

(12) 取得王氏港建贸易（上海）有限公司、劲创技术有限公司的代理资质证明；

(13) 访谈公司采购部负责人等主要人员，结合相关公开披露信息，了解公司原材料进口依赖情况及替代措施，确认相关替代措施的有效性；

(14) 查阅相关进口国贸易政策和产业政策，确认相关政策是否影响公司持续经营能力。

## **2、核查结论**

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 报告期各期末，公司存货余额符合合同签订情况以及备货、发货和验收周期、订单完成周期情况；存货余额与公司订单、业务规模及公司经营情况相匹配，存货规模随着业绩增长而逐期增加；报告期内，公司与可比公司的存货周转率、存货余额与总资产的比例存在差异，主要系产品结构及企业规模不同导致；

(2) 公司存货构成及变动情况与可比公司相比存在一定差异，主要系公司

主营业务、原材料采购周期、生产模式及销售模式等方面与可比公司不同，差异原因具有合理性，公司存货构成及变动情况与实际生产经营情况相匹配；各产品核算流程与主要环节符合《企业会计准则》的规定；

(3) 公司库龄在1年以内的存货占比较高，库龄结构良好；公司存货跌价准备计提充分，计提比例略高于同行业可比公司，主要系公司对库存商品的跌价准备计提更谨慎。公司存货可变现净值的确定依据以及存货跌价准备的计提方法准确和适当，符合《企业会计准则》的相关规定；

(4) 报告期内各期末主要寄售客户对应的存货余额与公司的寄售模式和收入规模相符；针对寄售模式产品，公司已经建立健全相关的管理制度对其进行有效管控；

(5) 报告期内公司已经建立健全了存货盘点制度，按照盘点制度执行了相关存货盘点工作，报告期末公司盘点情况较好，存货实物与账面记录不存在重大差异；

(6) 报告期内，公司存货期后结转比例较高，期后流转情况良好；

(7) 公司对供应商的遴选制定了较为严格的开发认定管理程序，供应商集中程度较高具有合理性，供应商集中度与同行业可比公司越亚半导体较接近，符合行业特征，同行业可比公司深南电路、兴森科技供应商集中度较低，与公司差异较大主要系因为产品结构、主营业务不同；

(8) 公司向江苏苏大特种化学试剂有限公司采购的原材料为氰化亚金钾，市场供应充足、竞争充分，与其他供应商同类产品不存在较大差异，公司对其不存在依赖，如其停止对公司的原材料供应，公司经营业绩不会产生较大影响；

(9) 对于电阻铜箔、部分覆铜板及半固化片等原材料公司存在进口依赖，公司通过对进口原材料产地多元化、提前备货、积极寻求国内替代供应商等方式降低原材料进口依赖；

(10) 公司与劲创技术有限公司合作主要系其为OhmegaPly电阻铜箔境内代理商，合作原因具有合理性。美国厂商在电阻铜箔生产上占据主导地位，公司通过提前备货、积极寻求国内替代供应商等方式降低进口依赖；公司境外采

购具备业务稳定性；

(11) 公司主要原材料存在向贸易商采购情况，相关贸易商均为境外公司在国内的代理商，公司与其合作具有商业合理性，采购价格公允，不存在关联关系，不存在利益输送或其他利益安排。

(二) 对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查方式、核查比例、核查结论等，并对存货真实性，准确性、计价和分摊及存货跌价准备计提的充分性发表明确意见

### 1、对供应商的核查方法、范围、证据、结论

(1) 对公司报告期内主要供应商执行访谈及函证程序，了解主要供应商经营规模、合作历史、结算方式、信用期和采购规模、公司采购占主要供应商同类产品销售规模的比例、实际经营业务等，并进一步通过天眼查等公开信息渠道核查主要供应商的工商信息，确认是否存在关联关系；查阅公司关于采购的内部控制制度，了解公司采购程序以及选取供应商的流程及标准；访谈公司采购部门负责人了解公司与供应商的合作模式；

(2) 执行细节测试。核查存货、应付账款确认相关的支持性文件，包括采购合同、采购入库单、付款审批单、银行回单或银行承兑汇票和发票等原始单据，核对信息是否一致，以验证采购的真实性、准确性、完整性；

(3) 查阅公司盘点计划、盘点表等资料，向公司相关管理人员了解报告期各期存货的存放情况，同时于报告内各期末对公司存货进行了监盘程序，观察存货是否存在减值迹象，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异，并对盘点日到基准日之间的存货变动情况进行检查；监盘情况如下：

单位：万元

资产负债表日	项目	期末余额	监盘金额	监盘比例
2025年6月30日	原材料	2,333.59	1,943.85	83.30%
	在产品	2,692.16	1,685.89	62.62%
	库存商品	1,312.52	883.04	67.28%
	发出商品	2,981.47	658.86	22.10%
	合计	<b>9,319.74</b>	<b>5,171.64</b>	<b>55.49%</b>

资产负债表日	项目	期末余额	监盘金额	监盘比例
2024年12月31日	原材料	1,231.13	804.68	65.36%
	在产品	2,818.66	1,475.34	52.34%
	库存商品	1,456.90	1,258.58	86.39%
	发出商品	2,266.32	-	-
	<b>合计</b>	<b>7,773.01</b>	<b>3,538.60</b>	<b>45.52%</b>
2023年12月31日	原材料	1,617.15	1,245.44	77.01%
	在产品	1,531.96	1,080.48	70.53%
	库存商品	2,334.00	2,302.70	98.66%
	发出商品	1,129.91	-	-
	<b>合计</b>	<b>6,613.01</b>	<b>4,628.62</b>	<b>69.99%</b>

主办券商和会计师对报告期末存货余额进行了实地监盘，监盘比例分别为69.99%、45.52%和55.49%，公司存货状态与账面记录相符，不存在重大差异。

(4) 了解公司存货跌价准备计提政策，获取公司各期末存货跌价准备计提明细，核查存货跌价准备计提情况；

(5) 查询可比公司定期报告等公开披露信息，获取同行业可比公司存货跌价准备计提政策及计提情况、存货各明细项目金额占比情况，并与公司进行对比分析。

## 2、获取的证据

- (1) 公司向主要供应商采购的合同或具体订单；
- (2) 供应商采购明细表；
- (3) 函证供应商余额和采购额的回函文件；
- (4) 主要供应商现场访谈记录；
- (5) 通过天眼查查询主要供应商基本情况并获取企业信用报告；
- (6) 细节测试过程中获得的原始单据；
- (7) 存货盘点表及监盘表。

## 3、函证及走访情况

- (1) 采购额函证情况

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
采购总金额	20,339.02	46,428.19	31,087.75
发函金额	15,483.21	35,865.30	23,570.67
发函比例	76.13%	77.25%	75.82%
回函确认金额	14,689.94	34,448.10	23,025.32
回函确认金额占发函金额的比例	94.88%	96.05%	97.69%
回函确认金额占采购总额的比例	72.23%	74.20%	74.07%

注：采购总金额及发函金额为含税金额。

(2) 应付账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应付账款余额	6,741.34	7,123.65	6,715.21
发函金额	4,335.23	4,381.74	4,748.65
发函比例	64.31%	61.51%	70.71%
回函确认金额	4,093.71	4,171.41	4,637.90
回函确认金额占发函金额的比例	94.43%	95.20%	97.67%
回函确认金额占应付账款余额的比例	60.73%	58.56%	69.07%

(3) 对公司主要供应商进行现场走访访谈，了解相关业务的开展情况等，具体走访比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
采购总金额	20,339.02	46,428.19	31,087.75
实地走访供应商当期采购金额	11,575.45	22,236.00	14,502.05
占比	56.91%	47.89%	46.65%

注：采购总金额及实地走访供应商当期采购金额为含税金额。

#### 4、核查结论

(1) 公司向供应商采购原材料真实，存货各项目的发生、计价、分配与成本结转符合《企业会计准则》的规定，分配及结转方法合理，计算准确；

(2) 报告期各期末公司存货余额真实、准确，存货跌价准备计提充分。

## 问题5、关于固定资产和在建工程

根据申报文件，（1）报告期各期末，公司固定资产分别为34,015.33万元、40,716.39万元、40,294.77万元，主要为机器设备。（2）报告期各期末，在建工程分别为5,592.49万元、3,449.80万元、1,943.95万元。

请公司：（1）结合产品的主要生产过程，说明机器设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性，机器设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异。（2）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分。（3）说明固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。（4）说明报告期内新增机器设备的详细情况及新增的合理性和必要性，设备及在建工程主要供应商，公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，与公司及相关主体是否存在关联关系或其他利益安排，公司是否对设备采购进口存在依赖、对公司经营的影响及应对措施。（5）说明报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；在建工程转固后对公司成本、费用的影响。（6）结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期判断固定资产、在建工程减值的依据及减值计提的充分性。（7）说明报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽匹配性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见。

回复：

一、结合产品的主要生产过程，说明机器设备规模与公司产能、产销量变动的匹配性，机器设备规模、成新率与产能是否匹配；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

## （一）产品主要生产过程

由于不同电子产品对使用的电子元器件有不同的工程设计、电器性能以及质量要求，不同客户的产品设计存在较大差异，公司主导产品是定制化产品而非标准化产品。基于这一特点，公司的生产模式是“以销定产”，即根据订单来组织和安排生产。公司通过对系统结构、人员组织、运作方式、市场营销、管理方式和软件等方面的优化改革，实行柔性化生产和管理，建立柔性化的生产线，合理规划生产组织方式及人员配备，使公司的生产系统能够对客户纷繁多样的需求作出及时、快速的响应，满足各种客户的多样化需求。公司目前采用Tenting和mSAP两种工艺，具体生产流程图如下：

### 1、Tenting工艺



### 2、mSAP工艺



公司生产工艺流程主要包括下料、钻孔、除胶沉铜、电镀、线路制作、压合、外层防焊、表面处理、成型等工序。从总体生产工艺流程看，外层防焊均为Tenting工艺和mSAP工艺的核心工序及生产瓶颈工序，因此公司产能测算采用瓶颈工序法，公司的生产能力利用情况主要体现为外层防焊工序的产量情况，对应的生产设备为防焊曝光机。

## （二）公司机器设备规模、成新率与公司产能、产销量变动的匹配性

报告期内，公司固定资产中机器设备规模、成新率、产能、产销量情况如下：

单位：万元、平方米

项目	2025年6月30日/ 2025年1-6月	2024年12月31日/ 2024年度	2023年12月31日/ 2023年度
机器设备原值	46,758.88	45,380.08	35,892.28
机器设备净值	33,983.23	34,718.76	28,519.83
机器设备原值变动率	3.04%	26.43%	-
机器设备成新率	72.68%	76.51%	79.46%
产能	34,884.91	69,569.47	54,963.84
产能变动率（年化后）	0.29%	26.57%	-
产量	22,401.20	50,177.38	33,128.59
销量	22,370.87	49,377.32	32,907.46
产销率	99.86%	98.41%	96.44%

报告期内，随着机器设备原值的增加，公司产能相应增加，机器设备规模变动与公司产能变动相匹配。

报告期各期，公司机器设备的成新率分别为79.46%、76.51%和72.68%，成新率整体较高，机器运行状况良好，能够有效满足公司正常生产需求。

公司的生产模式为“以销定产”，即根据订单来组织和安排生产，因此公司实际产量受市场环境、行业下游需求、客户订单等多种因素影响，因此报告期内公司产销量变动与机器设备规模并不完全匹配。

### （三）结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

#### 1、公司产能利用率情况

报告期内，公司产能利用率情况如下：

单位：平方米

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
产量	22,401.20	50,177.38	34,123.27
产能	34,884.91	69,569.47	54,963.84
产能利用率	64.21%	72.13%	62.08%

注：产能利用率计算公式如下：

①单台防焊曝光机单月产能（平方米）=单台设备生产效率（平方米/小时）\*全天工作时长（24小时/天）\*设备时间稼动率（%）\*良品率（%）\*月工作天数（天）；

②整体年产能（平方米）=当年度全部防焊曝光机12个月合计产能（平方米）；

③产能利用率=防焊曝光机工序年生产净面积（平方米）/整体年产能（平方米）。

## 2、公司固定资产规模与同行业比较情况

由于公司及同行业可比公司的产品生产能力受人员、机加工能力影响较大，固定资产投入产出比（各期主营业务收入和期末固定资产原值的比率）能够大致反映固定资产投入与产能的匹配关系。公司与同行业可比公司主营业务收入/固定资产比率对比分析如下：

单位：万元

公司名称	2025年6月30日/ 2025年1-6月		2024年12月31日/ 2024年度		2023年12月31日/ 2023年度	
	主营业务收入	投入产出比	主营业务收入	投入产出比	主营业务收入	投入产出比
深南电路	984,668.02	0.98	1,704,040.99	0.90	1,292,329.53	0.84
兴森科技	327,888.38	0.57	558,456.10	0.50	517,686.94	0.56
越亚半导体	78,013.34	0.39	171,799.46	0.45	164,165.12	0.46
可比公司平均	-	<b>0.65</b>	-	<b>0.62</b>	-	<b>0.62</b>
普诺威	<b>23,565.28</b>	<b>0.81</b>	<b>50,591.67</b>	<b>0.90</b>	<b>29,547.67</b>	<b>0.65</b>

注：2025年1-6月数据为年化数据

由上表可见，报告期内公司固定资产投入产出比分别为0.65、0.90及0.81，同行业可比公司平均值为0.62、0.62及0.65，报告期内，公司固定资产投入产出比高于同行业可比公司平均值，主要原因系同行业可比公司新建项目产能尚处于爬坡阶段，新增固定资产尚未转化为收入，具体分析参见本问询回复之“问题三”之“三、（三）结合产品生产工艺及转变阶段、产品成本构成、产品单位销售和成本、下游客户细分类型和应用领域的具体差异等因素，按照产品类型，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异，以及公司毛利率与可比公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性”。

报告期内，公司与同行业可比公司机器设备规模及成新率对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	规模	成新率	规模	成新率	规模	成新率
深南电路	992,201.61	54.99%	946,541.94	56.98%	819,794.75	59.11%
兴森科技	769,962.25	48.90%	733,818.23	49.49%	582,214.63	41.23%
越亚半导体	247,398.03	58.06%	235,543.97	59.21%	219,044.95	62.77%
可比公司平均	-	<b>53.98%</b>	-	<b>55.23%</b>	-	<b>54.37%</b>

公司名称	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	规模	成新率	规模	成新率	规模	成新率
普诺威	46,758.88	72.68%	45,380.08	76.51%	35,892.28	79.46%

由上表可见，报告期内公司机器设备成新率高于同行业可比公司，主要系公司2024年新增mSAP产线，同时随着公司产品销量的不断提高，公司新购入一批机器设备用于扩大生产规模，故公司机器设备成新率高于同行业可比公司具备合理性。

综上所述，公司固定资产规模、状况与同行业可比公司不存在显著差异。

二、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

（一）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

公司各类固定资产折旧政策、折旧年限、残值率如下：

固定资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
机器设备	年限平均法	5、10	5	19、9.5
运输工具	年限平均法	5、10	5	19、9.5
电子及其他设备	年限平均法	5、10	5	19、9.5

公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率与可比公司对比情况如下表所示：

公司名称	固定资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
深南电路	房屋及建筑物	年限平均法	35	5	2.71
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	电子设备	年限平均法	5	5	19
	运输设备	年限平均法	5	5	19
	其他	年限平均法	3、5	5	31.67、19
兴森科技	房屋及建筑物	年限平均法	20-50	3	1.94-4.85
	机器设备	年限平均法	5-10	3	9.7-19.4

公司名称	固定资产类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
	运输工具	年限平均法	5	3	19.4
	电子设备及其他	年限平均法	5	3	19.4
越亚半导体	房屋及建筑物及附属工程	年限平均法	5-35	10	2.57-18
	机器设备	年限平均法	10	10	9
	运输工具	年限平均法	5	10	18
	电子设备及其他	年限平均法	5、10	10	18、9
普诺威	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	5、10	5	19、9.5
	运输工具	年限平均法	5、10	5	19、9.5
	电子及其他设备	年限平均法	5、10	5	19、9.5

数据来源：可比公司年报或招股说明书

由上表所示，公司各项固定资产的折旧政策、折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异，折旧年限不存在明显高于同行业可比公司的情形。

## （二）相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

公司根据《企业会计准则第4号—固定资产》的有关规定，确定固定资产需同时满足该固定资产有关的经济利益很可能流入企业和该固定资产的成本能够可靠地计量两个条件。

在后续计量方面，公司依据固定资产的性质和使用情况，合理确定其使用寿命与预计净残值；合理选择固定资产折旧方法；对确定的使用寿命、预计净残值及选定的折旧方法保持一贯性，不随意变更；按月计提折旧，并根据固定资产用途计入相关资产成本或当期损益；当固定资产预期通过使用或处置不能产生经济利益，或在出售、转让、报废、毁损时，及时将处置收入扣除账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

综上，公司严格遵守《企业会计准则第4号—固定资产》的有关规定，按照自身生产经营规划和使用用途对固定资产的折旧年限进行合理估计，符合资产的实际使用情况，固定资产相关会计核算合规、折旧计提充分。

三、说明固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、

## 处理措施

报告期内，公司固定资产盘点情况如下所示：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年末	2023年末
盘点时间	2025年7月2日	2024年12月31日	2024年1月2日
盘点地点	昆山市千灯镇宏洋路322号		
盘点人员	财务部门人员、设备管理人员		
盘点范围	报告期各期末，公司拥有的固定资产		
盘点方法	永续盘存法		
盘点程序	①盘点前：公司制定盘点计划，确定盘点时间和盘点人员； ②实施盘点：对期末原值大于100万的固定资产进行全盘，检查资产卡片记录的资产名称、资产型号、供应商、开始使用时间等信息是否与资产清单记录一致，同时观察设备的摆放位置和使用情况是否合理，并关注资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情况，判断资产有无减值迹象； ③盘点完成后，由盘点小组在盘点表上进行签字，财务部门根据盘点报告结果，对相关盘点差异（如有）进行核查。		
固定资产账面余额①	58,519.26	56,368.28	45,735.64
固定资产盘点金额②	45,741.00	43,512.92	34,408.28
盘点比例③ =②/①	78.16%	77.19%	75.23%
新增固定资产盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
固定资产盘点结果	固定资产盘点结果账实相符，未发现重大盘盈、盘亏情形		

由上表可知，报告期各期，公司固定资产盘点比例较高，公司固定资产账实相符，不存在重大盘盈、盘亏情形。

四、说明报告期内新增机器设备的详细情况及新增的合理性和必要性，设备及在建工程主要供应商，公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，与公司及相关主体是否存在关联关系或其他利益安排，公司是否对设备采购进口存在依赖、对公司经营的影响及应对措施

### （一）报告期内新增机器设备的详细情况以及新增的合理性、必要性

报告期内，公司机器设备原值新增规模分别为11,027.90万元、10,047.01万元及1,461.03万元，其中，2023年及2024年新增规模较大，具体情况如下：

#### 1、2024年新增主要机器设备情况

单位：万元

机器设备名称	新增原值
垂直连续电镀线	2,179.67
废水处理改造工程	1,157.14
防焊曝光机	1,011.52
直接成像系统	952.74
直描式自动曝光设备	803.36
贴膜机	466.69
钻孔机	433.67
Panel镭射机	262.92
四腔压机	234.89
预贴机	215.39
飞针机	162.00
<b>小计</b>	<b>7,879.99</b>
<b>占本期新增机器设备比重</b>	<b>78.43%</b>

## 2、2023年新增机器设备情况

单位：万元

机器设备名称	新增原值
A厂千级无尘车间	2,365.95
水平除胶沉铜线（mSAP）	1,670.47
mSAP防焊涂布机	747.86
mSAP防焊垂直显影线	553.10
水平除胶线及PTH线	477.88
钻孔机	755.00
四腔电压机	255.54
mSAP悬吊式自动热风炉	252.85
mSAP防焊前处理设备	216.81
磁悬浮离心式冷水机组	195.87
预贴机	188.00
mSAP 3D光学轮廓仪	175.93
Panel镭射机	172.78
<b>小计</b>	<b>8,028.04</b>
<b>占本期新增机器设备比重</b>	<b>72.80%</b>

2023-2024年，公司新增大量机器设备，主要系公司为了拓展业务范围、开发新产品及新市场，新建mSAP生产线，购入一批配套设备并陆续转固；同时，2024年消费电子行业逐渐回暖，公司新购入一批机器设备持续扩大现有产能以满足日益增长的客户需求。报告期内，公司产能变化与公司机器设备规模增长具备匹配性，因此，公司机器设备新增较多具有合理性、必要性。

（二）设备及在建工程主要供应商，公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，与公司及相关主体是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司设备及在建工程主要供应商基本情况如下：

1、2025年1-6月向设备及在建工程主要供应商采购情况

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额	定价依据	关联关系
科峤工业股份有限公司	防焊预烤悬吊炉	639.53	市场化报价	非关联方
台湾暹劲股份有限公司	涨缩分板机	175.47	市场化报价	非关联方
牧德科技股份有限公司	高速孔位量测机	126.48	市场化报价	非关联方
昆山昊旺机械有限公司	自动翻面上下料机、Tray 盘式投板机	108.00	市场化报价	非关联方
浩硕科技股份有限公司	双轴X射线钻靶机	105.36	市场化报价	非关联方
杭州子杰环境科技有限公司	反渗透纯水设备	149.79	市场化报价	非关联方
合计	-	1,304.63		

2、2024年向设备及在建工程主要供应商采购情况

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额	定价依据	关联关系
TKC CO.,LTD.	VCP-2垂直连续电镀铜	2,177.35	市场化报价	非关联方
ALLTECH ELECTRONIC TECHNOLOGY CO LTD	全自动DI曝光机	1,011.52	市场化报价	非关联方
TOP SUCCESS LIMITED	直接成像系统网屏	952.74	市场化报价	非关联方
中煤科工集团杭州研究院有限公司	废水处理改造工程	904.78	市场化报价	非关联方
ADTEC ENGINEERING CO.,LTD.	全自动曝光机	802.75	市场化报价	非关联方
盛展科技有限公司	预贴机	682.08	市场化报价	非关联方
江苏苏净工程建设有限公司	厂房改造项目	619.17	市场化报价	非关联方

供应商名称	采购内容	采购金额	定价依据	关联关系
TKC CO.,LTD.	VCP-2垂直连续电镀铜	2,177.35	市场化报价	非关联方
ALLTECH ELECTRONIC TECHNOLOGY CO LTD	全自动DI曝光机	1,011.52	市场化报价	非关联方
TOP SUCCESS LIMITED	直接成像系统网屏	952.74	市场化报价	非关联方
中煤科工集团杭州研究院有限公司	废水处理改造工程	904.78	市场化报价	非关联方
合计		<b>7,150.40</b>		

### 3、2023年向设备及在建工程主要供应商采购情况

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额	定价依据	关联关系
江苏苏净工程建设有限公司	厂房改造项目	2,013.17	市场化报价	非关联方
安美特化学有限公司	水平除胶沉铜线	1,670.47	市场化报价	非关联方
科峤工业股份有限公司	防焊涂布机、悬吊式自动热风炉、双面UV机	1,047.01	市场化报价	非关联方
昆山昊旺机械有限公司	六轴手臂Tray盘投板机等	988.63	市场化报价	非关联方
广东达源设备科技有限公司	达源垂直显影线	769.91	市场化报价	非关联方
环球电路板设备有限公司	激光加工机	755.00	市场化报价	非关联方
合计		<b>7,244.18</b>		

报告期内，公司设备及在建工程主要供应商与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等相关主体不存在关联关系或其他利益安排，公司向其采购定价原则均为市场化报价，采购价格具备公允性。

#### （三）公司是否对设备采购进口存在依赖、对公司经营的影响及应对措施

报告期内，公司向境外供应商采购主要机器设备的情况如下：

供应商	采购设备	供应商所在地	是否为代理商	终端供应商
ALLTECH ELECTRONIC TECHNOLOGY CO LTD	防焊曝光机	中国香港	是	ORC MANUFACTURING CO., LTD. (日本)
ADTEC ENGINEERING CO., LTD.	直描式自动曝光机	日本	否	-
TKC.CO,LTD	垂直连续电镀线	韩国	否	-
Top Success Limited	直接成像系	中国台	是	网屏精密设备（上海）有限

供应商	采购设备	供应商所在地	是否为代理商	终端供应商
	统	湾		公司（日本）
盛展科技有限公司	预贴机、贴膜机	中国香港	是	长广精机股份有限公司（中国台湾） Nikko-Materials（日本）
台湾港建股份有限公司	测试机	中国台湾	是	NIDEC ADVANCE TECHNOLOGY CORPORATION（日本）
台湾暹劲股份有限公司	涨缩分板机、Panel 镭射机	中国台湾	否	-
安美特化学有限公司	水平除胶沉铜线	中国香港	否	-
科峤工业股份有限公司	防焊悬吊炉	中国台湾	否	-
浩硕科技股份有限公司	钻靶机	中国台湾	否	-
牧德科技股份有限公司	高速孔位量测机	中国台湾	否	-

## 1、公司是否对设备采购进口存在依赖

公司生产和销售的IC载板具有尺寸微型化、制程精度要求极高的特点，其研发与制造过程对生产设备的精度、稳定性和一致性标准要求严苛。公司注重供应链安全体系建设，已建立起完备的备选供应商体系，并持续推进国内设备供应商的认证与合作开发工作，例如公司在满足生产需求的前提下引入部分国产直接成像系统。但鉴于中高端IC载板生产设备的技术壁垒较高，核心技术及产能仍主要由海外企业主导，为确保产品满足下游客户日益提升的技术指标和可靠性要求，公司现阶段仍需依赖进口关键设备，在一定程度上存在对境外供应商的依赖。这一情况在IC载板行业内具有普遍性。

## 2、对公司经营的影响及应对措施

公司现有机器设备已能够满足公司目前的生产需求，短期内即使个别境外供应商停止供货，对公司现有产能不会造成重大影响。

公司已搭建完善的备选供应商体系，不断深化与国产设备供应商的战略合作，目前已与直描式自动曝光机、直接成像系统厂商合肥芯碁微电子装备股份有限公司、电镀设备厂商昆山东威科技股份有限公司、苏州创峰光电科技有限公司、广东达源设备科技有限公司、钻孔设备厂商大族激光科技产业集团股份

有限公司、贴膜机厂商广东思沃先进装备有限公司、志圣科技（广州）有限公司、检测设备厂商苏州康代智能科技股份有限公司等国内优质半导体设备厂商建立了良好的合作与沟通机制。伴随国内设备制造技术的迭代升级与精密化水平的持续提升，公司将进一步加大国产设备供应商的开发力度，通过与供应商开展供应链协同研发，逐步实现核心生产设备的自主可控。

**五、说明报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；在建工程转固后对公司成本、费用的影响**

**（一）说明报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形**

报告期内，在建工程的转固时点为达到预定可使用状态的时点，不同类别在建工程结转为固定资产的时点及依据如下：

类别	在建工程结转为固定资产的标准和时点	转固依据
房屋及建筑物	主体建设工程及配套工程已实质完工、达到预定设计要求并经验收	《工程验收报告》
机器设备	安装调试后达到设计要求或合同规定的标准	《设备设施验收报告》
软件系统	安装调试后达到设计要求或合同规定的标准	《设备设施验收报告》

报告期内，公司在建工程的增加主要包括因生产需求购置的需安装的机器设备类、厂房及大型设备、大型改造工程等。需安装调试的机器设备购买后将其计入在建工程，相关机器设备安装完毕、经调试并验收（公司使用部门和申购部门主要对设备设施规格、数量和硬件进行验收，工艺和品质部门主要对工艺能力、品质进行验收）达到预计可使用状态后，依据设备设施验收报告等文件将在建工程转入固定资产；工程改造建设完工后，经消防等外部部门确认符合要求并出具工程验收报告等文件后达到预定可使用状态并将其转入固定资产。

在建项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量，根据合同、发票、结算单等原始凭证确认固定资产的入账价值，上述会计处理符合《企业会计准则第4号——固定资产》的规定。报告期内，公司在建工程转固时点准确、及时，不存在提前或延迟转固的情形。

**（二）在建工程转固后对公司成本、费用的影响**

报告期各期，在建工程完工转入固定资产情况以及转固后每年新增的折旧金额如下所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	累计
在建工程完工转固金额	1,511.64	10,204.37	10,788.74	<b>22,504.75</b>
转固后新增年折旧金额	187.43	1,014.21	1,078.45	<b>2,280.09</b>

报告期内，公司在建工程累计转固金额为22,504.75万元，转固后新增年折旧金额合计为2,280.09万元，对公司的净利润产生一定影响。但公司在建工程转固后，公司将进一步提高产线生产能力，随着公司产能的逐渐爬坡以及公司产品市场的不断扩大，公司收入也将逐步提升，因此，从长期来看，公司在建工程转固不会对公司盈利能力产生重大不利影响，不影响公司持续经营能力。

六、结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期判断固定资产、在建工程减值的依据及减值计提的充分性

#### （一）公司资产闲置情况

报告期各期末，公司闲置资产及减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
	机器设备	机器设备	机器设备
闲置固定资产名称	自动镭射打次机	自动镭射打次机	去毛刺机、量子4号 填孔电镀线
账面原值	154.44	154.44	67.40
累计折旧	122.51	122.01	19.56
减值准备	30.66	30.66	36.53
账面价值	1.27	1.77	11.31

#### （二）公司报告期内资产处置、更换、报废情况

单位：万元

年度	处置和报废				更换
	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合计	固定资产
2025年6月30日					
账面原值	82.23	87.45	-	169.68	-
累计折旧	65.47	31.78	-	97.25	-
减值准备	-	-	-	-	-

账面价值	16.76	55.67	-	72.43	-
<b>2024年12月31日</b>	<b>机器设备</b>	<b>运输设备</b>	<b>电子设备及其他</b>	<b>合计</b>	<b>固定资产</b>
账面原值	559.21	-	292.72	851.93	-
累计折旧	444.53	-	246.41	690.94	-
减值准备	50.97	-	-	50.97	-
账面价值	63.71	-	46.31	110.01	-
<b>2023年12月31日</b>	<b>机器设备</b>	<b>运输设备</b>	<b>电子设备及其他</b>	<b>合计</b>	<b>固定资产</b>
账面原值	533.97	-	64.51	598.48	-
累计折旧	342.70	-	58.20	400.90	-
减值准备	-	-	-	-	-
账面价值	191.28	-	6.30	197.58	-

报告期内，由于技术升级、设备更新等原因，公司存在部分闲置固定资产；公司处置及报废主要为机器设备，及时处置和报废使用年限长、设备老化、性能落后或无法继续使用的设备，无资产更换情况。

### （三）固定资产、在建工程减值的依据及减值计提的充分性

报告期内，公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，于资产负债表日对固定资产、在建工程判断是否存在减值迹象。对于存在减值迹象的，公司将估计其可收回金额，进行减值测试。

#### 1、判断是否存在减值迹象

针对公司拥有的固定资产、在建工程，公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》第五条，结合以下因素判断其是否在资产负债表日存在减值迹象：

（1）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

（2）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

（3）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

（4）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

(5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

(6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；

(7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

公司制定了《固定资产管理规定》，每年末对固定资产、在建工程进行盘点，并编制盘点报告。根据准则要求及公司具体盘点情况，公司在建工程均系新购入机器设备或厂房改造，不存在减值迹象；部分固定资产存在因设备老旧无法满足生产要求而处于闲置状态的减值迹象，公司将该部分固定资产按照相关减值计提方法计提减值。

## 2、减值计提的方法和充分性

针对存在上述一项或多项减值迹象需要进行固定资产减值测试的资产，公司基于未来现金流量的现值来估计可收回金额，当可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。

对于因公司技术升级、设备更新等原因闲置的固定资产，公司通过市场询价对其资产可回收金额进行市场评估，并根据客户报价单确认设备的可回收金额并以此为依据计提减值准备。

其中，2023年12月31日闲置机器设备为去毛刺机及量子4号填孔电镀线，相关设备已于2024年3月出售，资产处置收入高于账面价值；2024年12月31日及2025年6月30日公司闲置设备均为自动镭射打次机，该设备已于2025年12月出售，资产处置收入高于账面价值。

综上，报告期内，公司除部分机器设备闲置存在减值并已根据市场评估报价单足额计提减值损失外，公司其他固定资产均未出现明显减值迹象，各项固

定资产运行良好，能够较好匹配当前生产经营需求，持续产生经济效益，不存在长期闲置或待处置资产，公司整体固定资产减值准备计提合理、充分。报告期内公司在建工程不存在闲置、毁损或不可使用的情形，不存在减值迹象。

### 七、说明报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽匹配性

报告期各期末，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
固定资产原值增加	2,150.98	10,632.64	10,722.43
在建工程净增加额	-1,505.85	-2,142.69	-4,211.91
无形资产原值增加额	31.20	115.31	65.98
长期待摊费用增加额	-	225.23	252.94
其他非流动资产增加额（期末数-期初数）	-167.09	365.95	-361.37
加：购置长期资产相应的进项税	1,055.93	1,235.87	1,511.16
加：本期处置的固定资产原值	169.68	851.93	598.48
加：应付账款长期资产购置款增加	776.04	424.74	3,698.09
减：商业汇票支付设备工程款	688.92	1,837.50	3,341.72
小计	1,821.97	9,871.47	8,934.08
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,821.97	9,871.47	8,934.08
差异	-	-	-

如上表所示，报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽一致，不存在差异。

### 八、核查程序和核查结论

#### （一）核查程序

1、了解公司产品的主要生产过程，获取工艺流程图；了解公司的产能计算方法，获取报告期内公司的产能、产销量、产能利用率等相关数据，分析公司

机器设备规模与公司产能、产销量、产能利用率的匹配关系；

2、获取同行业可比公司的固定资产相关数据，将公司固定资产规模、状况与同行业可比公司数据进行对比，核查是否存在重大差异；

3、查阅公司财务管理制度，了解公司固定资产折旧政策、各类固定资产折旧年限、残值率、年折旧率等，并对比同行业可比公司固定资产折旧年限与折旧政策，分析公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等是否合理，判断相关核算是否符合企业会计准则要求，复核计算公司折旧计提是否准确及充分；

4、获取公司报告期的固定资产明细，了解报告期内固定资产的构成、用途等情况，与同行业可比公司进行比较是否存在重大差异；

5、获取并核实公司的固定资产盘点表，核查固定资产是否账实相符；

6、对固定资产实施监盘程序，实地查看固定资产状况，观察固定资产的使用状态，并结合《企业会计准则》的规定分析判断固定资产是否存在减值迹象；

7、获取报告期内新增机器设备的情况，分析报告期内新增机器设备的合理性及必要性；获取报告期内公司与设备、在建工程主要供应商的采购合同，部分设备采购前的评估报告，核查采购金额、采购内容、定价依据以及定价公允性，核查主要供应商与公司及相关主体是否存在关联关系或其他利益安排等情况；

8、获取公司报告期内境外采购设备的明细情况，部分设备采购前的评估报告，了解境外采购的具体原因、公司未来的采购规划，进口设备的未来采购替代措施等，核查进口依赖对公司经营影响；

9、访谈公司设备部负责人，了解固定资产使用情况与使用寿命，了解公司报告期内固定资产闲置、处置、更换及报废等情况，同时获取并检查固定资产处置报废明细表，检查资产处置报废相关支持性文件；

10、核查公司房屋权证等资产权属文件，确认公司固定资产实际状态、资产真实性等；

11、获取报告期内在建工程转固定资产的项目具体资料，检查在建工程相

关合同，设备验收单、验收审批表等资料，核查在建工程结转固定资产的时点是否恰当，转固依据是否合理，是否达到可使用状态，是否存在延迟转固等情形；

12、获取公司在建工程及机器设备采购明细，对主要供应商进行检查，核查主要供应商交易情况，经营范围等信息，是否存在异常情况；

## （二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司机器设备规模与公司产能具备匹配性，但由于公司采取“以销定产”的方式进行生产，公司产销量与下游需求和订单情况密切相关，与机器设备规模并不完全匹配；

2、公司固定资产规模、状况与同行业可比公司不存在显著差异；

3、公司各项固定资产的折旧政策、折旧年限、残值率等与同行业可比公司不存在重大差异，折旧核算符合《企业会计准则》规定；折旧计提充分准确；

4、公司固定资产主要由机器设备及房屋建筑物构成，与生产经营密切相关，符合行业特点，与同行业可比公司一致；

5、报告期各期末，公司组织实施固定资产盘点，公司固定资产账实相符，不存在盘点差异；

6、报告期内公司新增机器设备具备合理性及必要性；公司设备及在建工程主要供应商与公司及相关主体不存在关联关系或其他利益安排；

7、公司目前对部分核心设备存在一定的进口依赖，但对公司目前的产能不存在重大影响，同时，公司可采取通过代理商采购或采购国内供应商设备的措施应对进口设备断供情况，因此设备进口依赖对公司经营无重大影响；

8、报告期内，公司在建工程的转固时点为达到预计可使用状态的时间，在建工程转固时点合理；公司依据工程合同、设备验收报告、材料出仓单、发票等资料进行转固，转固依据充分，相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形；

9、公司在建工程转固对公司成本、费用不会造成重大不利影响，不影响公

司持续经营能力；

10、报告期内，公司对无法满足使用条件的固定资产及时进行报废或处置报废，公司整体资产运行状况良好，相关减值准备计提准确、充分；

11、报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间具备勾稽匹配性。

### 九、说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见

#### （一）说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论

主办券商、会计师对固定资产执行了以下核查程序：

1、了解公司固定资产内部控制制度，对固定资产循环执行穿行测试和控制测试，核查公司固定资产内控运行有效性；

2、对公司报告期内的固定资产实施了监盘程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
监盘时间	2025年7月2日	2024年12月31日	2024年1月2日
监盘地点	昆山市千灯镇宏洋路322号		
监盘人员	主办券商、会计师	会计师	会计师
监盘范围	报告期各期末，公司拥有的各项固定资产		
监盘方式	现场监盘		
监盘方法、程序	①盘点前：取得公司固定资产明细表及盘点计划，确定监盘时间、监盘地点、监盘范围和盘点人员等； ②盘点过程中监盘人员全程进行监盘，观察盘点人员是否遵守盘点计划以及按照盘点情况准确记录固定资产、在建工程状况和数量，重点关注资产使用状况，是否存在毁损、报废、闲置等情形；监盘时双向检查，从实物到账，账到实物，保证资产的完整性、真实性；对于重大的固定资产、在建工程，核实盘点表中的资产名称、规格型号、数量与实物是否一致； ③监盘过程中记录监盘结果，并对监盘现场拍照留存，监盘结束后盘点人员与监盘人员同时在监盘表上签字确认并留存。		
固定资产账面原值	58,519.26	56,368.28	45,735.64
监盘金额	45,741.00	43,512.92	34,408.28
监盘比例	78.16%	77.19%	75.23%

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
新增固定资产盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
监盘结论	账实相符，未发现异常		

3、查阅公司报告期内固定资产的产权证明文件、运输设备行驶证等，以确定是否为公司所有，是否设定抵押担保权利；

4、检查初始入账依据类资料，对于外购固定资产，检查采购合同、发票、结算单等单据，核实入账时间是否准确，入账依据是否充足，入账金额是否准确；

5、对固定资产折旧进行重新计算，以验证折旧计提的准确性；

6、实地查看固定资产状况，观察固定资产的使用状态，并结合《企业会计准则》的规定分析判断固定资产是否存在减值迹象；

7、结合盘点程序，检查是否存在已达到预定可使用状态但尚未结转固定资产的在建工程项目。

## （二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为，报告期内，公司固定资产具有真实性。

## 问题6、关于其他事项

### 问题6-1、关于特殊投资条款

根据申报文件，①共同出售权等特殊股东权利条款在挂牌申请受理时自动终止，在本次挂牌申报、在审过程及挂牌期间中不会触发恢复条件。②马洪伟约定的股权回购条款触发条件涉及公司的行政处罚无法获得合规证明，因公司已取得合规证明，相关条款未来不会触发。请公司：①说明公司特殊投资条款终止过程中是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响。②说明股权回购条款约定合规证明相关触发条件的背景及合理性，是否存在其他未披露的触发条件；公司取得的合规证明是否符合投资方要求，各方对于股权回购条款不会触发事项是否存在纠纷争议。③说明公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、说明公司特殊投资条款终止过程中是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响。

#### （一）公司特殊投资条款终止情况

经核查，截至本问询回复出具之日，公司报告期内特殊投资条款终止情况如下：

序号	特殊股东权利	主要条款约定	终止情况
1	保护性条款	《股东协议》2.2保护性条款 除本协议另有约定外，公司股东大会及/或董事会对公司各事项作出的决策不得减损投资方基于本协议所享有的权利，投资方行使其基于本协议享有的权利无需股东大会决议通过。 本次交易交割后，公司合格上市前，公司以增资的方式实施员工股权激励、员工期权计划须经持有全体投资方合计表决权二分之一以上的投资方同意方可实施，但公司根据股东大会通过的、累计发行股份不超过本次增资交割完成后公司总股本5%的员工股权激励计划除外。	2025年12月，嘉兴浙港春霖、共青城春霖微、聚源信诚、全德学镭科芯、全德学三专芯、江苏盛宇华天、丹阳盛宇鸿图、深圳市中小担、深圳市人才创新创业、江苏高投毅
2	共同出售权	《股东协议》3.2共同出售权 3.2.1 若任一核心股东（“转股东”）拟向一个或多个公司现有股东或任一第三方（“受让方”）直接或间接转让其持有的公司股份（“待转股份”），投资方有权按照本协议第3.2.2款约定的转让通知中所载的同等条款和条件，与核心股东一同向受让方出售股份（“共同出售权”）。	

序号	特殊股东权利	主要条款约定	终止情况
		<p>3.2.2 转股股东转让其持有的待转股份前，应就其进行转让的意向首先向投资方发出书面通知（“转让通知”）。转让通知应当包括：</p> <p>（1）对待转股份的描述，包括但不限于转让的股份数额、转让价格、转让价款支付期限等；（2）受让方的身份，包括但不限于受让方的姓名或名称及经营范围（如适用）等；（3）拟进行的转让所依据的主要条款和条件。</p> <p>3.2.3 如果投资方拟行使共同出售权，投资方（“共同出售行权股东”）应在其收到转让通知后15个工作日内向转股股东发出书面通知（“共售通知”）。共售通知应当说明该共同出售行权股东以转让通知中所规定的条款和条件共同出售股份的数额。</p> <p>共同出售行权股东可以参与共同出售的股份数额应取以下两者中较低者：（1）该共同出售行权股东在共售通知中所载明的其愿意出售的股份数额；或（2）待转股份的总额乘以一个分数，分子为该共同出售行权股东届时持有的公司股份的数额，分母为共同出售行权股东与转股股东届时所持有的公司股份的总额。</p> <p>3.2.4 转股股东、共同出售行权股东以及受让方应当根据转让通知所载的同等条款和条件签订股份转让协议等相关文件，转股股东应采取包括相应减少其出售股份数额等方式确保共同出售权的实现。</p> <p>如果任何一个或多个受让方明确表示不同意共同出售行权股东参与共同出售，或不接受其股份转让，则转股股东不得向该等受让方出售任何公司股份。</p> <p>3.2.5 转股股东转让时，若每股的转让价格低于投资方本次增资的价格（即14.05元/股）加上按照每年6%的单利计算的收益，则共同出售行权股东因行使共同出售权而对外转让股份的相应差价由转让股东以现金形式补足。</p>	<p>达、苏州高投毅达、江苏紫金文化与崇达技术、马洪伟、朱小红及公司签署《江苏普诺威电子股份有限公司股东协议之补充协议》（以下简称“《股东协议之补充协议》”），约定左述条款自公司向全国股转系统提交挂牌申请材料并获得受理之日自动终止并自始无效。虽然恢复条件，但在公司本次挂牌申报、在审过程及挂牌期间中不会触发恢复条件。</p>
3	反稀释保护	<p>《股东协议》4.1 反稀释保护</p> <p>4.1.1 在公司合格上市前，公司根据本协议约定而增加注册资本或发行任何新股（或可转换为或可行权为股份的证券）（“进一步增资”）进一步增资中任何新投资方为获得公司注册资本中登记在新投资方名下的每1元人民币的注册资本而支付的认购价格简称“新低价格”（新低价格将按照股份拆分、股份分红、利润转增注册资本、资本公积转增股本等调整进行相应调整）。核心股东应保证进一步增资的新低价格不得低于投资方获得公司每1元人民币注册资本的单位价格（“每单位投资价格”，即14.05元人民币）否则投资方（“反稀释权人”）就其认购或购买的公司股份所支付的每单位投资价格将调整为新低价格。</p> <p>4.1.2 投资方有权按新低价格重新计算其有权获得的公司股份数量，该股份数量与投资方根据每单位投资价格所获得的股份数量之间的差额应在法律允许的情况下由核心股东选择采取以下措施进行弥补，该等措施包括：（1）由核心股东将其持有的部分公司股份无偿或者以法律允许的最低价格转让给投资方；（2）核心股东通过现金补偿的方式补偿投资方，以使得发行额外股份后投资方为其所持的公司所有股份权益所支付的平均对价相当于新低价格；（3）其他法律允许的安排。</p> <p>在前述各项反稀释措施之间，核心股东有完全的权利选择采取上述一种或多种措施进行调整。投资方及核心股东若对上述措施另行达成一致意见的，可以按照各方一致认可的措施进行调整。</p> <p>如果投资方因反稀释措施的实施需要缴纳或支付任何税赋或费用，核心股东负责承担该等税赋或费用。本条所述的反稀释补偿应在进一步增资之前或与进一步增资同时完成。</p> <p>4.1.3 公司和核心股东应确保届时通过股东大会决议及签署一切所需的法律文件，使投资方得以行使本条所述的权利，且应在收到任一投资方的书面补偿要求后30日内完成股份转让或增发注册资本以及有关政府审批和工商登记程序。</p> <p>4.2 例外情形</p> <p>上述第4.1款的规定不适用于以下情形： 根据股东大会通过的员工股权激励计划，但累计发行的员工激励股权不超过本次</p>	

序号	特殊股东权利	主要条款约定	终止情况
		增资交割完成后（第一次实施员工激励计划前）公司总股本的5%。	
4	信息提供	<p>《股东协议》 5.1 信息提供</p> <p>在上市申报前,公司应当,并且核心股东应当促使公司（包括集团公司），向投资方交付下列文件：</p> <p>（1）每次董事会召开后形成的董事会会议记录及决议扫描件；</p> <p>（2）每个财务年度结束后120日内提供该会计年度公司经审计的合并财务报表；</p> <p>（3）每个财务年度的上半年度结束后45日内提供公司半年度合并财务报表；</p> <p>（4）在不晚于每个财务年度结束后的30日内提供公司下一财务年度的财务预算；</p> <p>（5）投资方合理要求的，可能对投资方权益产生重大不利影响的其他信息，包括但不限于统计数据、交易数据、财务数据（包括但不限于会计账簿、明细、附表、凭证等等）等；</p> <p>（6）若公司获悉任何可能对其业务、经营、财务或发展前景产生重大不利影响的信息，或公司获悉主要股东或第三方拟对公司投资或收购股份的信息，应自获悉该等信息之日起五（5）个工作日内向本轮投资人进行通知。</p>	
5	优先清算权	<p>《股东协议》 5.2 优先清算权</p> <p>5.2.1 各方同意，如公司发生清算、解散或者关闭等法定清算事由或视同清算事件时，公司的资产首先依法支付清算费用、职工工资、社会保险费用和法定补偿金，缴纳所欠税款，偿还公司债务。此后，公司剩余的资产（“可分配清算资产”）应按照以下方式进行分配：</p> <p>（1）除本轮投资方及核心股东外的其他股东有权依照公司章程的约定按照其持有公司的股权（份）比例参与分配可分配清算资产（“其他股东应得分配款”）：未免歧义，对于其他股东应得分配款，本轮投资方及核心股东均无权参与分配，亦不享有存在任何优先或劣后安排。</p> <p>（2）除上述其他股东应得分配款外，对于本轮投资方及核心股东依据公司章程的约定可分配的清算资产（“投资方及核心股东应得分配款”），本轮投资方有权优先于核心股东获得以下金额（“本轮优先清算款”）：相当于该本轮投资方的增资款及股份转让款的 100%的金额，加上自交割日至该本轮投资方收到全部本轮清算优先款之日，该本轮投资方的增资款及股份转让款按照8%年单利计算的利息。如投资方及核心股东应得分配款不足以支付全部本轮投资方的本轮优先清算款的，则各本轮投资方应按其应得的本轮优先清算款之间的相对比例参与分配。</p> <p>（3）如果公司在按照上述规定向全体本轮投资方足额支付全部本轮清算优先款后，投资方及核心股东应得分配款仍有剩余的，该等剩余可分配资产应根据核心股东及本轮投资方届时在目标公司中的相对持股比例分配给核心股东及本轮投资方。</p> <p>5.2.2各方同意，下列任一情形为第5.2.1条项下的视同清算事件，各方从视同清算事件中取得的对价应按照第5.2.1条第（1）至（2）项的规定进行分配：</p> <p>（1）公司出售其绝大部分资产；</p> <p>（2）公司发生收购、重组、兼并等交易导致 50%以上的公司股东投票权发生转移或实际控制权发生变更；</p> <p>（3）公司将其全部或核心知识产权转让或排他性许可给第三方使用。</p>	
6	最优惠待遇	<p>《股东协议》 5.3 最优惠待遇</p> <p>本协议签署日后，公司合格上市申报前，除本轮投资方豁免或公司与本轮投资方另有约定外，若公司给予其他股东比本协议更优惠的条款，则本轮投资方有权自动享受该等更优惠条款。</p>	
7	继承权	<p>《股东协议》 5.4 继承权</p> <p>任一本轮投资人按照公司章程履行程序并向其关联方转让股份，受让方可承接该</p>	

序号	特殊股东权利	主要条款约定	终止情况
		投资方在交易文件项下的所有股东权利。	

**（二）终止过程中是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响**

经查阅相关主体签署的《股东协议之补充协议》及机构股东出具的调查问卷，公司及相关股东在终止上述有关特殊投资条款过程中不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

**二、说明股权回购条款约定合规证明相关触发条件的背景及合理性，是否存在其他未披露的触发条件；公司取得的合规证明是否符合投资方要求，各方对于股权回购条款不会触发事项是否存在纠纷争议。**

**（一）说明股权回购条款约定合规证明相关触发条件的背景及合理性，是否存在其他未披露的触发条件**

《江苏普诺威电子股份有限公司股份转让协议之补充协议》（以下简称“《股份转让协议之补充协议》”）将“公司因行政处罚无法获得合规证明的原因导致无法在2023年12月31日前完成合格上市申报”作为触发回购承诺的条件，系因相关机构股东投资入股时，公司计划以2020年度、2021年度、2022年度为报告期（以下简称“原定报告期”），在2023年申请股票在境内A股上市。但公司2021年6月24日曾因申报税则号列不实受到中华人民共和国昆山海关的行政处罚（昆关缉违字[2021]0005号）。机构股东为避免该次行政处罚成为公司上市的阻碍，因此将取得合规证明作为回购承诺的触发条件。

经查阅《股份转让协议之补充协议》，股权回购条款不存在其他未披露的触发条件。

**（二）公司取得的合规证明是否符合投资方要求，各方对于股权回购条款不会触发事项是否存在纠纷争议**

公司已于2022年5月16日取得中华人民共和国昆山海关出具的《证明》，确认上述行政处罚“不属于重大违法违规行为。自2019年1月1日至2021年12月31

日未发现其他违反法律法规受到海关行政处罚的情况”。

2026年1月30日，马洪伟已分别与各机构股东签署《股份转让协议之补充协议》，主要内容为：

“双方一致同意并确认，《股份转让协议》第四条（回购承诺）约定的‘因行政处罚无法获得合规证明的原因导致无法在2023年12月31日前完成合格上市申报’由于公司已就行政处罚获得合规证明，该合规证明符合乙方的要求，公司未能在2023年12月31日前完成上市申报，系因公司根据实际经营情况及市场情况进行战略调整、改变上市申报报告期所致，故该回购约定的前置触发条件已不再满足。且该回购条款不存在其他前置触发条件，因此该回购条款项下的回购义务未曾触发且未来不会触发，双方不享有或承担该条项下约定的权利、义务。

双方确认并同意，双方就本补充协议第一条约定的‘回购承诺条款不会触发事项’不存在任何纠纷或争议。

双方确认并同意，截至本补充协议签署之日，乙方未曾就《股份转让协议》第四条（回购承诺）要求甲方承担任何责任或义务，且未来也不会就回购承诺要求甲方承担任何责任或义务。”

根据上述《股份转让协议之补充协议》的内容，公司取得的合规证明符合投资方要求，各方对于股权回购条款不会触发事项不存在纠纷争议。

**三、说明公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定。**

根据《股东协议之补充协议》，公司不存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款。

#### **四、核查程序和核查结论**

##### **（一）核查程序**

1、查阅《股东协议》《股东协议之补充协议》以及各机构股东出具的调查问卷，核查特殊投资条款的终止情况并确认终止过程中不存在争议或潜在纠纷；

2、获取并查阅公司取得的《证明》、马洪伟与各机构股东签署的《股份转让协议》《股份转让协议之补充协议》，核查合规证明取得情况并确认其符合投资方要求，确认股权回购条款不会触发事项不存在纠纷争议。

## **(二) 核查结论**

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司特殊投资条款终止过程中不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，不会对公司生产经营产生重大不利影响；

2、股权回购条款约定合规证明相关触发条件具有合理性，不存在其他未披露的触发条件；公司取得的合规证明符合投资方要求，各方对于股权回购条款不会触发事项不存在纠纷争议；

3、公司不存在其他未披露、未解除或附条件恢复的特殊投资条款。

### **问题6-2、关于应收款项**

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款分别为8,187.85万元、11,969.72万元、11,400.45万元，账龄均为1年以内；应收款项融资金额分别为3,847.62万元、7,495.72万元、6,406.02万元，均为银行承兑汇票。

请公司：①结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例较高的原因及合理性，与公司业务开展情况是否匹配，是否存在放宽信用刺激销售的情形。②结合行业特点、应收账款各期的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业经营特征，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。③说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分。④结合应收款项融资科目的明细及具体情况结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回

款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例较高的原因及合理性，与公司业务开展情况是否匹配，是否存在放宽信用刺激销售的情形。

### （一）公司的业务模式、销售政策

公司专注于IC封装基板的研发、生产和销售，为全球客户提供多元化、高可靠性的IC封装解决方案。公司主要产品包括MEMS封装基板、射频类封装基板、SiP封装基板等，广泛应用于消费电子、智能家居、通讯、汽车电子、物联网、医疗健康等领域。

公司客户主要分布在国内，均采用直销方式，具体可分为直接销售和VMI仓寄售模式。公司聚焦下游产业客户，主要通过商务谈判获取销售订单。公司在IC载板行业中经营多年，建立了自己的品牌，积累了良好的口碑，客户群体较为稳定。公司营销中心负责制定销售战略、拟定营销方针，进行客户开发、前期接洽和签订合同，客户管理部负责订单跟进、客户沟通和维护等工作。公司与客户直接签订销售合同，约定具体技术要求、销售价格、数量、支付条款、交货时间、送货方式等，签订合同后，公司根据客户订单进行排产。

### （二）公司与主要客户的结算模式、信用政策、回款周期

公司对主要客户采用赊销的结算模式，公司基于客户的业务规模、资金实力、历史合作情况、信用记录、交易价格以及市场状况等多方面因素，与客户协商确定一定的信用账期。公司的信用账期主要集中在月结30-90天，报告期内，公司前五大客户的结算方式及信用政策及如下：

集团	交易对方	结算方式	信用期		
			2025年1-6月	2024年度	2023年度
歌尔微	歌尔微电子股份有限公司	银行承兑汇票	月结30天		
	潍坊歌尔微电子有限公司	银行承兑汇票	月结30天		
	荣成歌尔微电子有限公司	银行承兑汇票	月结30天		
	歌尔微电子（越南）有限公司	银行转账	月结60天	无交易	
瑞声科技	瑞声科技（南宁）有限公司	银行承兑汇票	月结90天		
	瑞声声学科技（深圳）有限公司	银行承兑汇票	月结90天		
	瑞声开泰科技（武汉）有限公司	银行承兑汇票	月结90天		
	瑞声开泰（深圳）科技发展有	银行承兑汇票	月结90天		

集团	交易对方	结算方式	信用期		
			2025年1-6月	2024年度	2023年度
	限公司				
钰太科技	钰太科技股份有限公司	银行转账	月结30天		
	钰太芯微电子科技有限公司	银行转账	月结30天		
敏芯股份	苏州敏芯微电子技术股份有限公司	银行承兑汇票、银行转账	自收到发票日期后的60天内付款		
	昆山灵科传感技术有限公司	银行承兑汇票、银行转账	自收到发票日期后的60天内付款		
英飞凌	Infineon Technologies Asia Pacific Pte Ltd	银行转账	自收到发票日期后的90天内付款		
华天科技	华天科技（南京）有限公司	银行转账	月结60天		
	宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司	银行转账	月结35天		

报告期内，公司主要客户均能按照合同或者订单约定及时付款，实际回款周期约为60至120天。少数情况下，部分客户受自身款项支付安排、审批流程较长等原因影响，经双方协商，回款周期有所延长，符合商业逻辑。

（三）说明报告期内应收账款余额占营业收入比例较高的原因及合理性，与公司业务开展情况是否匹配，是否存在放宽信用刺激销售的情形。

报告期各期，公司应收账款规模与营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月/ 2025年6月30日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
应收账款余额	12,000.47	12,599.70	8,618.79
营业收入	26,142.59	52,629.97	31,121.62
<b>应收账款余额/营业收入</b>	<b>45.90%</b>	<b>23.94%</b>	<b>27.69%</b>

注：2025年1-6月数据未经年化。

报告期各期，应收账款余额占营业收入的比例分别为27.69%、23.94%和45.90%，比例较高的原因主要系公司与主要客户约定有月结30天至90天的信用期，该信用期系双方协商确定，明确约定于双方合同或订单，符合行业惯例，具有合理性。公司应收账款规模与营业收入规模变动基本同步，与业务开展情况匹配性较好。报告期内公司主要客户信用期未发生变化，不存在放宽信用政策刺激收入的情况。

二、结合行业特点、应收账款各期的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业经营特征，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

### （一）公司所处行业特点

#### 1、下游集中度高，客户资信较好

从全球MEMS麦克风市场格局来看，楼氏电子、歌尔微、瑞声科技位列前三位，其中，除楼氏电子的MEMS麦克风封装基板由康源电子独家专供外，歌尔微和瑞声科技均为公司的核心客户。根据歌尔微香港联交所上市申请文件披露，歌尔微为全球第一大声学传感器提供商，2024年市场占有率为43%。

在MEMS麦克风及传感器领域，公司目前与歌尔微、瑞声科技、英飞凌、华天科技、华宇电子等企业建立了合作关系；在SiP封装基板领域，公司客户包括通富微电、比亚迪、甬矽电子、宇芯等知名厂商。公司主要客户均为领域内的知名企业，经营规模较大，具有良好的资质和回款能力。

#### 2、公司与主要客户形成了较好的合作粘性

IC封装基板行业存在极高的客户壁垒，主要源于下游客户对供应商的严格认证制度。作为芯片的核心材料，封装基板的产能、品质和交期直接影响客户产品的性能、良率与效率，因此客户通常要求供应商具备丰富的行业经验、稳定的生产能力、持续的技术迭代能力及良好的品牌声誉。认证过程需通过审厂、打样、小批量订单等多阶段验证，周期长达6-24个月，且认证通过后客户倾向于长期合作以降低转换成本。

公司深耕MEMS麦克风封装基板领域多年，已在MEMS麦克风封装基板领域树立了优质的品牌口碑与鲜明的品牌形象，稳居行业龙头地位，与下游头部客户建立了长期稳定的合作关系。例如，公司与歌尔集团、瑞声科技等核心客户的合作时间均超过十年之久。公司在与客户长期的业务往来中形成了深度的信任与默契，这种稳固的合作伙伴关系，构建了双向的履约信用基础，使得交易与回款的执行更为顺畅。

### （二）应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例

报告期各期末，公司应收款项期后回款及逾期情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收款项账面余额①	12,000.47	12,599.70	8,618.79
期后回款金额②	11,776.67	12,599.70	8,618.79
期后回款比例②/①	<b>98.14%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
应收款项逾期金额③	431.56	859.70	269.37
应收款项逾期金额比例③/①	<b>3.60%</b>	<b>6.82%</b>	<b>3.13%</b>
逾期金额期后回款金额④	431.56	859.70	269.37
逾期金额期后回款比例④/③	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注：逾期金额指各报告期末应收账款中未在信用期内回款的金额；期后回款情况统计至2025年12月31日。

由上表，报告期各期末的应收账款期后回款比例较高，基本全部收回。公司主要客户均能按照合同或者订单约定及时付款，少数情况下，部分客户受自身款项支付安排、审批流程较长等原因影响，经双方协商，回款周期有所延长。报告期内，逾期回款金额占比较低，不存在重大风险。

### （三）说明公司应收账款规模较大是否符合行业经营特征，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期各期末，公司应收账款余额分别为8,618.79万元、12,599.70万元和12,000.47万元，应收账款余额占营业收入的比例分别为27.69%、23.94%和45.90%。公司与同行业可比公司应收账款余额占营业收入比重情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
深南电路	49.35%	22.45%	24.09%
兴森科技	73.14%	35.95%	37.33%
越亚半导体	49.18%	25.10%	27.79%
可比公司平均	<b>57.22%</b>	<b>27.83%</b>	<b>29.74%</b>
公司	45.90%	23.94%	27.69%

由上表可见，公司应收账款余额占营业收入比重和同行业可比公司不存在重大差异，公司应收账款规模较大符合行业经营特征。

截至报告期末，公司应收账款前五名客户的应收账款规模及账龄、信用政

策、经营及信用情况等情况如下：

客户名称	应收账款账面余额 (万元)	占应收账款总额的比例	账龄	主要销售信用政策	经营及信用情况
歌尔微	3,457.57	28.81%	一年以内	月结30天	歌尔股份（002241）旗下专注MEMS传感器的子公司，是全球第五大、中国第一大智能传感交互解决方案提供商，经营情况正常，信誉较好。
瑞声科技	2,706.80	22.56%	一年以内	月结90天	香港联交所主板上市公司（02018），是全球领先的微型元器件整体解决方案提供商，经营情况正常，信誉较好。
通富微电	551.69	4.60%	一年以内	月结60天	深交所主板上市公司（002156），是中国国内目前规模最大、产品品种最多的集成电路封装测试企业之一，经营情况正常，信誉较好。
英飞凌	490.26	4.09%	一年以内	自收到发票日期后的90天内付款	法兰克福证券交易所上市公司（FX），全球领先的半导体公司之一，经营情况正常，信用优秀。
新思考电机有限公司	411.71	3.43%	一年以内	月结135天	自动对焦音圈马达头部企业，经营情况正常，信用良好。
<b>合计</b>	<b>7,618.03</b>	<b>63.49%</b>	-	-	-

注：新思考电机有限公司信用状况取自上海合合信息科技股份有限公司（688615）旗下“启信慧眼”数据平台，该平台从公司成长性、资本背景、经营质量、企业规模、知识产权、风险状况等多个维度计算出企业综合评分，用于表征企业的资质和信用状况。700~1000分为优秀，550~700分为良好，小于550分为一般。

公司客户主要为行业内知名企业，信用状况良好，主要欠款对象存在经营恶化、资金困难等风险较小。

### 三、说明公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分。

公司与同行业可比公司坏账准备计提政策如下：

越亚半导体		兴森科技	深南电路	公司
未逾期	1.00%	以客户类别等共同信用风险特征将应收账款分为合并范围内应收账款、组合、印制电路板应收账款、保险承保应收账款、半导体测试板应收账款，并在不同组合上计算预期信用损失。	根据客户的财务结构、偿债能力、营运能力、盈利能力、担保类型等指标将应收账款分为ABCDEF六类组合，各类组合采用不同的计提比例计提。	1年以内：5%
逾期少于30天	5.00%			1-2年：10%
逾期31天-90天 (含90天)	10.00%			2-3年：50%
逾期91天-365天 (含365天)	20.00%			3年以上： 100%
逾期1-2年	50.00%			
逾期两年以上	100.00%			

公司应收账款按账龄组合计提坏账准备的计提比例与可比公司的对比情况如下所示：

2025年6月末：

账龄	深南电路	兴森科技	越亚半导体	公司
1年以内	未披露	3.85%	2.31%	5.00%
1-2年	未披露	19.49%	50.00%	10.00%
2-3年	未披露	34.61%	100.00%	30.00%
3-4年	未披露	62.70%	100.00%	100.00%
4-5年	未披露	99.96%	100.00%	100.00%
5年以上	未披露	99.37%	100.00%	100.00%

注：深南电路未披露按账龄组合计提的坏账比例，越亚半导体仅在招股说明书中披露了截至2025年6月末按账龄组合计提的坏账比例，其他年份未披露，下同。

2024年末：

账龄	深南电路	兴森科技	越亚半导体	公司
1年以内	未披露	3.77%	未披露	5.00%
1-2年	未披露	19.14%	未披露	10.00%
2-3年	未披露	33.81%	未披露	30.00%
3-4年	未披露	63.23%	未披露	100.00%
4-5年	未披露	99.95%	未披露	100.00%
5年以上	未披露	99.61%	未披露	100.00%

注：深南电路与越亚半导体未披露按账龄组合计提的坏账比例，下同。

2023年末：

账龄	深南电路	兴森科技	越亚半导体	公司
1年以内	未披露	3.75%	未披露	5.00%
1-2年	未披露	19.47%	未披露	10.00%
2-3年	未披露	41.09%	未披露	30.00%
3-4年	未披露	76.51%	未披露	100.00%
4-5年	未披露	100.00%	未披露	100.00%
5年以上	未披露	99.37%	未披露	100.00%

报告期内，公司与可比公司应收账款坏账实际计提比例如下：

报告期	深南电路	兴森科技	越亚半导体	可比公司平均	公司
2025年6月末	5.18%	8.71%	4.01%	<b>5.97%</b>	5.00%

报告期	深南电路	兴森科技	越亚半导体	可比公司平均	公司
2024年末	5.33%	8.52%	3.38%	<b>5.55%</b>	5.00%
2023年末	5.16%	7.89%	2.19%	<b>5.08%</b>	5.00%

综上，公司坏账准备计提政策、计提比例与同行业公司不存在重大差异，计提政策合理、谨慎，坏账准备计提充分。

四、结合应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内，公司应收款项融资科目核算的内容为承兑人信用等级较高的银行承兑汇票，明细情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
“6+9”银行承兑的银行承兑汇票	6,406.02	7,495.72	3,847.62
合计	<b>6,406.02</b>	<b>7,495.72</b>	<b>3,847.62</b>

注：6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行，简称“6+9”银行。6家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。

报告期内，公司执行新金融工具准则，根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（1）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标；（2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》《企业会计准则解释第5号》等相关规定，企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。

上述“6+9”银行信用等级较高，资金实力雄厚，经营情况良好，公开信息未曾出现票据违约到期无法兑付的负面情形，背书转让后实际被追索的可能性

较小，公司承担的潜在信用风险较低，即实质上转移了票据所有权上几乎所有的风险和报酬，故在背书、贴现时满足终止确认条件。

公司管理上述银行的银行承兑汇票的目的包括持有到期以及背书、贴现等，即“既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标”，因此分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目中列示，在背书或贴现时终止确认。

综上所述，公司持有的信用等级较高的“6+9”银行承兑的银行承兑汇票，其背书或贴现实质上转移了票据所有权上几乎所有的风险和报酬，满足终止确认条件，会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》相关规定。

## 五、核查程序和核查结论

### （一）核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司销售部门负责人，了解公司的业务模式、销售政策、对主要客户的信用政策、结算模式等，并通过实地走访主要客户进行确认；

2、计算公司应收账款余额占营业收入比重情况，分析应收账款规模及波动，并与可比公司对比分析，分析公司应收账款规模是否与业务开展情况相匹配，是否符合行业经营特征；

3、获取报告期内应收账款明细表、账龄明细表，了解公司应收账款账龄构成情况，了解主要欠款方的经济状况及以往的资信水平；

4、查阅主要客户的年度销售合同或订单，了解公司报告期内对主要客户的合同信用期限和结算流程；获取公司应收账款期后回款明细表，了解逾期款项的背景和原因；结合客户销售合同的信用政策和结算条款，抽取主要客户的大额回款凭证，检查应收账款期后回款表的准确性；

5、检查公司应收账款坏账准备计提政策、坏账计提明细，查阅并对比分析同行业可比公司坏账政策及坏账计提情况，判断公司应收账款坏账准备计提政策是否与同行业可比公司是否存在明显差异，分析公司坏账准备计提是否充分；

6、获取公司应收账款融资明细，根据票据的承兑人、到期日、背书转让或贴现日期等信息，判断公司背书转让或贴现票据是否满足终止确认条件，复核其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定。

## （二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司报告期内公司业务模式未发生变化，主要客户的结算模式、信用政策、回款周期保持稳定，不存在放宽信用政策以增加收入的情况；

2、报告期内，随着公司收入规模的不断扩大，公司应收账款余额也同步增加，应收账款余额占收入比例基本保持稳定，与业务开展情况相匹配；

3、报告期内，公司应收账款余额占营业收入比重和同行业可比公司不存在显著差异，公司应收账款规模较大符合行业经营特征；

4、公司应收账款期后回款情况良好，逾期金额及比例较低，不存在重大风险；公司主要欠款方经营规模较大，财务状况、信用资质较好，不存在经营恶化、资金困难等风险；

5、公司坏账准备计提依据合理，计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，计提充分；

6、公司应收款项融资背书、贴现满足终止确认条件，其会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》的相关规定。

### 问题6-3、关于外协

根据申报文件，报告期内，公司外协服务金额分别为678.32万元、1,953.78万元、931.17万元。请公司：①说明采购外协的必要性合理性，外协厂商是否依法具备相应资质，公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施。②说明外协采购金额变动较大的原因及合理性，与公司业务的匹配性。③结合公司与外协商的合作历史、合作内容、主要条款约定，外协厂商的员工数量、经营场所和经营规模等情况，说明外协采购规模与外协商业务的匹配性，是否存在专门为公司提供服务的外协商，公司与外协商合作的稳定性。④说明外协厂商中是否存在前员工或关联方设立或控制的情况；外协商之

间是否存在控制或关联关系，外协采购定价是否公允，是否存在为公司分摊成本、承担费用的情形。请主办券商、律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商、会计师核查事项②③④并发表明确意见。

回复：

一、说明采购外协的必要性合理性，外协厂商是否依法具备相应资质，公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施

### （一）采购外协的必要性与合理性

报告期内，公司外协费用以镭射烧槽、钻孔、电镀硬金为主，公司将相关工序进行外发的原因如下：

镭射烧槽及钻孔：公司镭射烧槽分为UV镭射工艺和激光镭射工艺两类，钻孔工序分为机械钻孔和镭射钻孔两类，激光镭射烧槽和镭射钻孔共用设备。随着Cavity结构工艺逐步取代理容埋阻材料，公司镭射烧槽和钻孔设备产能出现短缺，产出无法满足上下游其他工序的设备产能，且这两个工序不属于公司核心工序，整体对良率影响可控，为了充分利用其他工序产能，对镭射烧槽和钻孔工序部分采用委外方式加工。

电镀硬金：公司表面处理工艺可分为镍钯金、电镀软金、化学镍金、电镀硬金四类，电镀硬金相关产品不属于公司核心产品线，相关订单量较小，基于节约成本、提升效率的考量，公司对电镀硬金工序进行了委外。

综上，公司对镭射烧槽、钻孔、电镀硬金等工序进行委外主要是基于充分利用产能、节约成本、提升效率等原因，具有必要性及合理性。

### （二）外协厂商的资质

公司报告期内的主要外协供应商的外协业务及经营范围情况如下：

序号	公司名称	外协业务	经营范围
1	苏州禾弘电子科技有限公司	UV镭射烧槽	加工、研发、销售：电子产品、酚醛树脂盖垫板、电木板、木浆垫板及其他木材。线路板冲孔、激光镭射加工。销售：电子仪器仪表、抗静电材料、电子生产设备、办公用品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） 一般项目：半导体分立器件制造；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电子产品销售；人工智能应用软件开发；信息技术咨询服务；工业互联网数据服务；技术服务、技术开发、技

序号	公司名称	外协业务	经营范围
			术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；办公服务；电力电子元器件销售；技术进出口；货物进出口；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；计算机及通讯设备租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
2	能炬微纳科技（昆山）有限公司	UV 镭射 烧槽	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；集成电路芯片及产品制造；集成电路芯片及产品销售；集成电路芯片设计及服务；半导体分立器件制造；半导体分立器件销售；半导体器件专用设备销售；电子元器件制造；电子元器件零售；集成电路制造；集成电路销售；集成电路设计；电子产品销售；机械设备销售；通信设备制造；通信设备销售；合成材料销售；电容器及其配套设备销售；专业设计服务；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；金属加工机械制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；机械零件、零部件加工；电子专用设备制造；电子专用设备销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
3	昆山宇鑫光电科技有限公司	镭射 烧槽	一般项目：光电子器件制造；电子元器件制造；集成电路制造；集成电路设计；集成电路销售；其他电子器件制造；半导体分立器件制造；金属切削机床制造；金属制品销售；金属材料销售；通用设备修理；机械设备租赁；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
4	昆山先胜电子科技有限公司	表面 处理	线路板加工（切割/钻孔）、销售；电子产品研发、销售；电器设备、五金交电、机电设备、机械设备、包装材料、橡塑制品、电路板的销售；道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
5	昆山巨青电子有限公司	机械 钻孔	生产柔性线路板，印制电路板及柔性线路板的钻孔；销售自产产品；道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
6	超特（无锡）化学科技有限公司	电镀 药水	生产水平线药水（主要成分为硫酸铜和硫酸）、垂直线药水（主要成分为硫酸铜和甲醛）、垂直线药水（主要成分为氢氧化钠和酒石酸钾钠）、棕化线药水（主要成分50%硫酸）；从事化工产品及其原料（不含危险品）的批发和进出口业务（以上商品进出口不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）；分布式光伏发电。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） 一般项目：劳务服务（不含劳务派遣）；包装服务；采购代理服务；商务代理代办服务；国内贸易代理；企业管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
7	昆山新亚新电子科技有限公司	成品 测试	研发、设计、制造高精密工业自动化数控设备；高密度互连电路板、挠性板、芯片载板的成品检测；高精密进口测试设备、治具、五金材料的销售；电脑辅助制造软件的开发；货物及技术的进出口业务。（前述经营项目中法律、行政法规规定许可经营、限制经营、禁止经营的除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
8	昆山智博士电子科技有限公司	电镀 铜	电子产品、仪器仪表的研发、生产、加工、组装、销售；电路板及原辅材料、电子元器件的销售；货物及技术的进出口业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） 一般项目：专用化学产品销售（不含危险化学品）；装卸搬运（除

序号	公司名称	外协业务	经营范围
			依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)

公司外协产品主要涉及镭射烧槽、钻孔、电镀等工艺。根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》等规定，上述工艺不属于需要办理工业产品生产许可证和强制性产品认证目录范围，因此公司外协供应商提供的服务无资质认证要求。

根据国务院2014年发布的《安全生产许可证条例》，国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业（以下统称企业）实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。由于公司的外协供应商均不属于矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业，因此不需要办理相关的安全生产许可证。

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》（以下简称“《名录》”），国家对于排放污染物的企业事业单位和其他生产经营者实行重点管理、简化管理和登记管理。实行重点管理、简化管理的排污单位需要申请排污许可证，实行登记管理的排污单位则需要填报排污登记表。

报告期内，公司主要外协供应商均已取得营业执照，排污资质取得情况如下：

序号	公司名称	外协业务	是否具备排污资质
1	苏州禾弘电子科技有限公司	UV镭射烧槽	已取得排污登记回执（有效期至2030年8月20日）
2	能炬微纳科技（昆山）有限公司	UV镭射烧槽	否
3	昆山宇鑫光电科技有限公司	镭射烧槽	已取得排污登记回执（有效期至2031年1月21日）
4	昆山先胜电子科技有限公司	表面处理	租赁厂房，出租方已取得排污许可证（有效期至2027年11月17日）
5	昆山巨青电子有限公司	机械钻孔	已取得排污登记回执（有效期至2030年12月17日）
6	超特（无锡）化学科技有限公司	电镀药水	已取得排污登记回执（有效期至2028年5月5日）
7	昆山新亚新电子科技有限公司	成品测试	已取得排污登记回执（有效期至2027年9月28日）
8	昆山智博士电子科技有限公司	电镀铜	租赁厂房，出租方已取得排污许可证（有效期至2027年12月10日）

报告期内，公司合作的能炬微纳科技（昆山）有限公司未取得排污许可证或未进行排污登记，公司已积极敦促相关外协供应商尽快办理排污登记。报告期内公司向该厂商采购占总采购金额及占比较小，且相关外协工序非核心生产环节，可替代性较强，因此公司不存在对该供应商的依赖。若该外协供应商因环保等事项受到行政处罚不会对公司的生产经营造成不利影响。

### **（三）公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施**

#### **1、公司对外协厂商的选取标准及管理制度**

公司制定了完善的供应商评价和控制体系，形成了《供应商开发认定管理规定》《供应商管理规定》等制度文件。通常情况下，公司外协供应商需要经过生产资质、供货能力、质量稳定性、样品测试等审核程序后，方可将其纳入《合格供方名册》，并分类进行定期考核。

公司建立了合格外协供应商名册，从交期、价格、服务、质量等多方面评估外协供应商，以保证外协产品满足公司品质要求与服务能力。公司通过与外协供应商签订相关品质协议书与加工保密协议书等相关文件，建立外协供应商持续管理考核机制，以保证外协供应商持续供应能力和品质稳定性。

#### **2、公司对外协产品和服务的质量控制措施**

针对外协供应商提供的产品及服务的相关要求，公司制定了《外加工作业管理规定》，具体情况如下：

在量产前，公司向外协供应商提供产品的技术资料、检验规范、报废率等相关标准；在批量生产环节，相关产品加工完成后根据外协供应商送货单确认回厂产品的型号、数量、出货报告和实物的一致性；公司收货后对产品进行检验，合格则入库，不合格则进行退货或供应商返工处理。

综上所述，公司制定《供应商开发认定管理规定》《供应商管理规定》《外加工作业管理规定》等配套管理制度，严格控制及规范外协供应商的选取、考核及管理程序。

## **二、说明外协采购金额变动较大的原因及合理性，与公司业务的匹配性**

报告期内，公司主要外协工序为镭射烧槽、钻孔、电镀硬金等，各工序外协费用金额及占比情况如下：

单位：万元

外协厂商名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
镭射烧槽	561.83	52.63%	890.43	36.11%	54.37	6.20%
钻孔	131.18	12.29%	685.34	27.80%	193.46	22.05%
电镀硬金	173.18	16.22%	158.02	6.41%	213.75	24.36%
其他	201.25	18.85%	731.87	29.68%	415.82	47.39%
合计	<b>1,067.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,465.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>877.39</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司外协费用和业绩情况匹配如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
外协费用（万元）	1,067.44	2,465.66	877.39
营业收入（万元）	26,142.59	52,629.97	31,121.62
外协费用/营业收入	4.08%	4.68%	2.82%

由上表可见，公司2024年外协费用有所增长，主要是由于性能更好的Cavity结构逐步取代理容埋阻材料，而Cavity结构所需的镭射烧槽工序公司产能不足进行外协生产所致，与公司业务情况具有匹配性。

三、结合公司与外协商的合作历史、合作内容、主要条款约定，外协厂商的员工数量、经营场所和经营规模等情况，说明外协采购规模与外协商业务的匹配性，是否存在专门为公司提供服务的外协商，公司与外协商合作的稳定性

#### （一）公司与主要外协厂商的合作情况、外协厂商的基本情况

报告期内，公司与主要外协厂商的合作情况如下：

外协厂商名称	成立时间	合作内容	开始合作时间	厂商员工数量	2025年营收（万元）	经营场所	是否专门为公司提供服务
苏州禾弘电子科技有限公司	2006-04	UV镭射烧槽	2022-01	106	12,000-17,000	苏州市相城区元和街道科技园元启路1号	否
能炬微纳科技（昆山）有限公司	2023-04	UV镭射烧槽	2023-04	45	2,000-3,000	江苏省昆山市开发区新星路388号C1栋1层和4层	否
昆山宇鑫光电科技有限公司	2021-03	镭射烧槽	2024-03	10	1,000-2,000	江苏省昆山开发区洪湖路289号	否
昆山先胜电子科技有限公司	2011-06	表面处理	2017-01	50	2,000-3,000	江苏省昆山市千灯镇华涛路162号	否

外协厂商名称	成立时间	合作内容	开始合作时间	厂商员工数量	2025年营收(万元)	经营场所	是否专门为公司提供服务
昆山巨青电子有限公司	2006-03	机械钻孔	2019-03	50	3,000-5,000	昆山市张浦镇三家路188号	否
超特(无锡)化学科技有限公司	2001-07	电镀药水	2016-06	70	30,000以上	江苏省无锡市锡山经济开发区团结中路8号	否
昆山新亚新电子科技有限公司	2006-04	成品测试	2019-06	80	5,000-8,000	昆山开发区前进东路88号	否
昆山智博士电子科技有限公司	2017-09	电镀铜	2018-01	30	2,000-5,000	昆山市千灯镇刁家桥路28号	否

## (二) 公司与主要外协厂商的合同条款约定

公司与外协供应商签订的合同均为标准化合同，合同条款包括“订单、包装与标识、交货、收货及检验、付款、违约责任、知识产权的保护、商业秘密的约定、合同解除及终止、不可抗力、争议解决、期限和终止、其他约定”等条款，并签署了《保密协议》及《廉洁协议》，合同中明确约定了外协加工的相应质量要求和收货验收标准，确保外协加工后的产品符合公司的质量管控要求。

在与外协供应商签署合同后，外协供应商向公司发送外协产品的报价单，约定产品的单价，后续合作过程中如有价格变动则外协供应商重新发送报价单确认新的产品单价。

签署合同和确认产品单价后，公司通过向外协供应商签发订单或委外加工单委托相关厂商进行产品加工，并在订单中约定外协加工产品的品种、数量、交货日期、交货地点和收货人等项目。

报告期内，公司与外协厂商签订的合同及其相关的权利义务的履行情况良好。

## (三) 说明外协采购规模与外协商业业务的匹配性，是否存在专门为公司提供服务的外协商，公司与外协商合作的稳定性

报告期内，公司前五大主要外协供应商营业收入与公司向其采购规模情况如下：

单位：万元

外协厂商名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	供应商营收	采购规模	供应商营收	采购规模	供应商营收	采购规模
昆山巨青电子有限公司	1,000-2,000	131.18	2,000-3,000	673.35	1,000-2,000	192.74
昆山宇鑫光电科技有限公司	300-500	173.25	1,000-2,000	482.29	500-1000	-
昆山先胜电子科技有限公司	1,000-2,000	173.18	2,000-3,000	158.02	3,000-5,000	178.47
苏州禾弘电子科技有限公司	5,000-8,000	194.61	8,000-12,000	223.17	5,000-8,000	19.76
能炬微纳科技（昆山）有限公司	1,000-2,000	193.71	2,000-3,000	182.58	1,000-2,000	34.02
超特（无锡）化学科技有限公司	12,000-17,000	43.01	23,000-30,000	111.18	30,000以上	107.89
昆山新亚新电子科技有限公司	2,000-3,000	16.27	3,000-5,000	88.26	2,000-3,000	75.22
昆山智博士电子科技有限公司	1,000-2,000	5.97	1,000-2,000	34.93	1,000-2,000	70.22

由上表可得，报告期内，公司向主要外协供应商采购的规模占供应商营收比例均不重大，公司主要外协厂商的收入规模与公司向其采购规模相匹配，结合与主要外协厂商访谈确认、外协厂商出具的说明，不存在主要外协厂商专门为公司服务的情况。

公司制定了严格的供应商准入标准及定期考核制度，从公司与主要外协供应商的开始合作时间来看，公司自与各外协供应商建立合作关系后均能保持稳定的合作关系，与多家外协供应商保持了五年以上的合作关系，合作关系稳定。

综上所述，公司外协采购规模与外协商业业务具备匹配性，公司主要外协供应商中不存在专门为公司提供服务的外协商，公司与外协供应商均保持着长期稳定的合作关系。

**四、说明外协厂商中是否存在前员工或关联方设立或控制的情况；外协商之间是否存在控制或关联关系，外协采购定价是否公允，是否存在为公司分摊成本、承担费用的情形**

**（一）外协厂商中是否存在前员工或关联方设立或控制的情况；外协商之间是否存在控制或关联关系**

报告期内，公司主要外协供应商股权结构及主要人员基本情况如下：

序号	供应商名称	基本情况		成立时间
1	昆山巨青电子有限公司	股权结构	RICH ampamp RICH CORPORATION（100%）	2006-03-13
		主要人员	邱仁丰（执行董事、总经理）、陈明苏（监事）	
2	昆山宇鑫光电科技有限公司	股权结构	昆山世欣环保材料有限公司（25%）、李婷婷（22.5%）、朱华明（18.25%）、田玮（12.50%）、张义侑（8%）、陈嘉欣（5%）、江明洁（5%）、许婷婷（3.75%）	2021-03-01
		主要人员	张义侑（董事长、总经理）、詹立群（董事）、朱华明（董事）、李婷婷（监事）	
3	昆山先胜电子科技有限公司	股权结构	杨永祥（40%）、戴利明（30%）、金永明（20%）、戴利平（10%）	2011-06-01
		主要人员	杨永祥（执行董事兼总经理）、戴利明（监事）	
4	苏州禾弘电子科技有限公司	股权结构	叶水林（66.6%）、徐立群（33.4%）	2006-04-28
		主要人员	叶水林（执行董事兼总经理）、徐立群（监事）	
5	能炬微纳科技（昆山）有限公司	股权结构	昆山玫星微电子有限公司（49.12%，其中杨露星持股95%，任执行董事兼总经理，周小燕持股5%，任监事）、昆山汇聚菁英创业投资合伙企业（有限合伙）（31%）、沈绍浪（15%）、杨媛（4.88%）	2023-04-04
		主要人员	杨媛（执行董事）、沈绍浪（监事）	
6	超特（无锡）化学科技有限公司	股权结构	超特科技有限公司（JETCHEMTECHNOLOGIES CO., LTD.）（100%）	2001-07-18
		主要人员	朱晔（董事长）、张宇烈（董事兼总经理）、张宇刚（董事）、李传坛（监事）	
7	昆山新亚新电子科技有限公司	股权结构	王健康（51%）、贺国彧（49%）	2006-04-12
		主要人员	王健康（执行董事兼总经理）、韩彩霞（监事）	
8	昆山智博士电子科技有限公司	股权结构	王勇（70%）、王健康（15%）、魏健（15%）	2017-09-01
		主要人员	王勇（执行董事兼总经理）、王健康（监事）	

公司报告期内主要外协供应商不存在由公司前员工或关联方设立或控制的情况，主要外协供应商中昆山新亚新电子科技有限公司（以下简称“新亚新电子”）及昆山智博士电子科技有限公司（以下简称“智博士电子”）之间存在如下关联关系：王健康均为两家公司的股东，同时担任新亚新电子执行董事兼总经理、智博士电子监事；上述两家公司为公司提供的外协服务不同，新亚新电子向公司提供成品测试服务，智博士电子向公司提供电镀服务，因此两家公

司不存在对公司外协业务的直接竞争关系。除此之外，公司报告期内主要外协供应商之间不存在关联关系。

## （二）外协采购定价是否公允，是否存在为公司分摊成本、承担费用的情形

公司外协加工定制化程度较高、外协供应商相对分散，各产品的加工难度、所需耗用工时、规格、数量等差异较大，不存在公开市场报价，公司主要通过询比价方式与外协供应商确定外协价格。公司与外协供应商的定价机制为根据外协供应商的加工成本和合理利润确定，公司通常会向多家供应商进行比价，结合合作历史、交期、产品质量等多项因素综合评估，在相同条件下，优先选择价格更低的外协供应商。报告期内，公司选取部分工序不同外协厂商的加工费单价对比如下：

物料编码	供应商名称	外协工艺	单价（不含税）	单位（PNL/SET/平方米）	比价时间
4U170382D0 L1-L4	昆山先胜电子科技有限公司（最终选择供应商）	电镀硬金	1,832.52	平方米	2025-04
	苏州市龙基电子有限公司		2,849.71		
	昆山浦贵电子科技有限公司		4,138.50		
5B220619B1 L1-L5	苏州禾弘电子科技有限公司（最终选择供应商）	镭射烧槽	9.20	SET	2025-01
	能炬微纳科技（昆山）有限公司		10.10		
5J230869J2L 1-L5	苏州禾弘电子科技有限公司	镭射烧槽	95.76	PNL	2025-04
	能炬微纳科技（昆山）有限公司（最终选择供应商）		90.00		
6J221497D1 L2-L5	昆山智博士电子科技有限公司（最终选择供应商）	填孔电镀	230.00	平方米	2023-08
	普诺威（自己加工）		250.00		
4J240219B1L 1-L4	昆山宇鑫光电科技有限公司（最终选择供应商）	镭射烧槽	167.00	PNL	2025-04
	嘉鸿电子科技（苏州）有限公司		204.00		
	苏州市讯达模具有限公司		218.00		

物料编码	供应商名称	外协工艺	单价（不含税）	单位（PNL/SET/平方米）	比价时间
6S245556A1 L1-L6	昆山新亚新电子科技有限公司（最终选择供应商）	飞针测试	7.92	SET	2024-10
	昆山齐群电子有限公司		12.89		
4B200336B1 L1-L4	昆山巨青电子有限公司（最终选择供应商）	钻孔	50.85	PNL	2024-06
	昆山鑫海通电子材料有限公司		56.87		
	昆山耀楠泰岳电子有限公司		58.11		

注：超特（无锡）化学科技有限公司包药水结算方式与其他供应商不同，故价格不可比

公司外协供应商对不同物料编号的产品进行单独报价，由上表可知，公司所选外协供应商报价与其他厂家不存在重大差异，具备公允性。

除正常采购外，公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与外协厂商均不存在异常资金往来或其他利益往来，外协厂商不存在为公司分摊成本、承担费用的情形。

## 五、核查程序和核查结论

### （一）核查程序

针对事项①，主办券商及律师履行了下列核查程序：

1、查阅公司外协明细账，了解公司的生产工艺流程以及公司外协费用发生原因，分析公司采购外协的必要性、合理性；

2、查阅公司制定的《供应商开发认定管理规定》《供应商管理规定》《外加工作业管理规定》等与外协供应商相关的管理制度，取得公司审核外协供应商相关程序文件，核查公司对供应商的开发、考核、管理规定以及对外协供应商产品的质量管控措施及相应执行情况；

3、获取公司主要外协供应商的信用报告，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开网站了解公司主要外协供应商的营业范围；

4、取得主要外协供应商的《营业执照》及排污登记回执；

5、查阅《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》等相关规定，并

比对公司主要外协供应商的营业范围核查其是否具备相关资质。

针对事项②③④，主办券商及会计师履行了下列核查程序：

1、根据公司外协费用明细表，分析报告期内外协供应商采购金额占比情况，分析报告期内公司外协费用变动原因及与公司业务的匹配性；

2、获取主要外协供应商签署的合同，了解相关合同条款约定条款约定；

3、访谈公司主要外协供应商，取得公司主要外协供应商出具的相关说明，了解公司与主要外协供应商之间的合作历史、供应商的员工数量、经营规模等基本信息，分析公司外协采购规模与外协供应商业务之间的匹配性；

4、取得公司主要外协供应商出具的相关说明，核查是否存在专门为公司提供服务的外协供应商；

5、获取公司报告期内离职员工名单；获取近十年每年年末公司员工名册；通过企查查网站获取公司主要外协供应商的股东及主要人员名单，核查外协供应商中是否存在由公司前员工或关联方设立、控制的情形，核查公司主要外协供应商之间的关联关系；

6、取得相关外协报价对比单、公司主要外协供应商的报价单、公司发送至主要外协供应商的采购订单，分析公司外协采购定价的公允性以及是否存在外协供应商为公司分摊成本、承担费用的情形。

## （二）核查结论

针对事项①，经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期内，公司外协采购具备必要性、合理性，公司主要外协供应商中除能炬微纳科技（昆山）有限公司未进行排污登记外，其余主要外协供应商依法具备相应资质；能炬微纳科技（昆山）有限公司未进行排污登记不会对公司经营造成重大影响；

2、公司建立了严格的供应商认定和管理机制，制定了专门针对外协供应商的相关制度，能够有效对外协供应商进行监督管理，确保产品和服务质量。

针对事项②③④，经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司2024年度外协采购费用增长较多，主要系公司工艺变化导致，外协采购金额变动具备合理性，与公司业务相匹配；

2、公司外协采购规模与公司主要外协供应商的业务具备匹配性，主要外协供应商中不存在专门为公司提供服务的外协供应商，公司与外协供应商之间的合作具备稳定性；

3、公司主要外协供应商中不存在由公司前员工或关联方设立、控制的情况，公司主要外协供应商中除昆山新亚新电子科技有限公司及昆山智博士电子科技有限公司之间存在关联关系外，不存在其他关联关系，公司外协采购定价公允，主要外协供应商中不存在为公司分摊成本、承担费用的情形。

#### **问题6-4、关于股利分配**

**根据申报文件，公司报告期内分配股利5,216.64万元。请公司：①说明公司报告期内大额分红的原因，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规。②说明分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。请主办券商、律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商、会计师核查事项②并发表明确意见。**

**回复：**

**一、说明公司报告期内大额分红的原因，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规**

普诺威《公司章程》对利润分配的规定如下：

“第三十八条 股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

第一百四十七条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定

公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例对每年的未分配利润进行分配，每年以现金形式分配的比例不少于当年实现的可分配利润的百分之三十，并确保该等分红款在其母公司向其股东分红前支付给母公司。”

报告期内公司股利分配情况如下：

单位：万元

分配时点	股利所属期间	金额
2023年5月18日	2022年度	2,099.68
2024年4月20日	2023年度	279.96
2025年4月28日	2024年度	2,837.00

报告期内，公司利润分配已履行如下决策程序：

2023年4月28日，公司第四届董事会第二次会议，审议通过了《2022年年度利润分配预案的议案》；2024年3月30日，公司第四届董事会第四次会议，审议通过了《关于2023年年度利润分配预案的议案》；2025年4月7日，公司第四届董事会第八次会议，审议通过了《关于2024年年度利润分配预案的议案》。

2023年5月18日，公司召开2022年年度股东大会，审议通过了《关于2022年年度利润分配预案的议案》；2024年4月20日，公司召开2023年年度股东大会，审议通过了《关于2023年年度利润分配预案的议案》；2025年4月28日，公司召开2024年年度股东大会，审议通过了《关于2024年年度利润分配预案的议案》。

报告期内，为与股东分享公司发展的阶段性成果、给予股东合理投资回报，也能进一步增强股东对公司未来发展的信心，公司根据《公司法》及《公司章程》的规定对股东进行了分红。公司关于利润分配已按规定履行相应的内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》的相关规定。

上述利润分配涉及个人股东均已按规定缴纳相关税款并取得税款缴纳的相

关凭证，相关情形合法合规。

二、说明分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。

报告期内，公司业绩情况及对应的利润分配情况如下表：

单位：万元

期间	股利分配金额	净利润	股利分配占净利润的比例
2022年度	2,099.68	6,976.57	30.10%
2023年度	279.96	835.14	33.52%
2024年度	2,837.00	6,701.89	42.33%

报告期内，公司稳健经营，在满足日常经营资金需求后，公司有部分剩余资金可供分配。公司分红比例符合《公司章程》的规定，报告期内公司分红未对公司财务造成重大不利影响。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员获得的分红情况如下表所示：

单位：万元

人员名单	职务	2022年度分红金额	2023年度分红金额	2024年度分红金额
马洪伟	董事长	519.76	69.30	702.63
余忠	董事	-	-	-
赵金秋	董事	-	-	-
朱雪花	董事	-	-	-
殷祖勇	监事	-	-	0.60
华霞	监事	-	-	1.33
杨林	监事长	-	-	-
吴安甫	外部董事	-	-	-
晁玉立	副总经理	3.75	0.50	8.17
王瑞全	董事会秘书	1.80	0.24	4.83
吉斌峰	财务总监	1.80	0.24	4.57
沈宏智	副总经理	-	-	-

公司控股股东为崇达技术，实际控制人为姜雪飞和朱雪花，由于实际控制人并未直接持有公司股权，实际控制人并未直接获得上述分红款。

主办券商、律师对董事、监事、高级管理人员超过5万元的单笔支出进行了核查，不存在上述分红款项流向公司客户或供应商的情形。

### 三、核查程序与核查结论

#### (一) 核查程序

针对上述问题，中介机构履行了以下核查程序：

1、取得了公司报告期内分红的决议文件包括董事会决议和股东大会决议、分红金额及税款计算明细、价款支付凭证、税款缴纳凭证，查看公司章程关于分红的相关条款；

2、取得实控人及董监高的银行流水，对超过5万元的资金流水逐笔核查去向，了解分红款的个人用途。

#### (二) 核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

公司报告期内分红已履行相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款已缴纳，符合税务相关法规规定。

经核查，主办券商和会计师认为：

公司分红金额与公司业绩相匹配，未对公司经营及财务造成负面影响，公司实际控制人及董监高所得分红款未流向公司客户及供应商。

#### 问题6-5、其他问题

**请公司：**①说明报告期内销售费用、管理费用、研发费用率与可比公司是否存在明显差异，变动趋势是否与业务开展相符；说明销售费用较少的原因及合理性，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形，销售服务费与公司业务开展的匹配性，是否存在商业贿赂情形；说明2023年度mSAP生产线开办费用的具体情况，并结合实际用途等说明会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定；说明公司与个体工商户合作的必要性和合理性；列表分析管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性。②补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

**请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。**

回复：

一、说明报告期内销售费用、管理费用、研发费用率与可比公司是否存在明显差异，变动趋势是否与业务开展相符；说明销售费用较少的原因及合理性，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形，销售服务费与公司业务开展的匹配性，是否存在商业贿赂情形；说明2023年度mSAP生产线开办费用的具体情况，并结合实际用途等说明会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定；说明公司与个体工商户合作的必要性和合理性；列表分析管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

（一）说明报告期内销售费用、管理费用、研发费用率与可比公司是否存在明显差异，变动趋势是否与业务开展相符

### 1、销售费用率

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

指标	公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售费用率	深南电路	1.64%	1.70%	1.99%
	兴森科技	3.09%	3.47%	3.78%
	越亚半导体	0.61%	0.59%	0.56%
	可比公司平均	<b>1.78%</b>	<b>1.92%</b>	<b>2.11%</b>
	普诺威	1.11%	1.38%	1.41%

注：数据来源为可比公司定期报告、招股说明书等，下同。

报告期各期，公司销售费用率分别为1.41%、1.38%和1.11%，可比公司销售费用率平均值分别为2.11%、1.92%和1.78%，公司销售费用率低于可比公司平均水平，主要系公司业务模式、客户结构等因素影响，具体见本题回复之“（二）说明销售费用较少的原因及合理性，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形，销售服务费与公司业务开展的匹配性，是否存在商业贿赂情形”。

### 2、管理费用率

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

指标	公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
管理费用率	深南电路	4.27%	4.05%	4.44%
	兴森科技	7.00%	8.73%	8.97%
	越亚半导体	3.46%	2.90%	3.07%
	可比公司平均	<b>4.91%</b>	<b>5.23%</b>	<b>5.49%</b>
	普诺威	5.71%	6.90%	15.06%

报告期各期，公司管理费用占营业收入的比重分别为15.06%、6.90%和5.71%，可比公司管理费用率平均值分别为5.49%、5.23%和4.91%。2023年度，公司管理费用率高于同行业可比公司，主要系mSAP生产线正式投产前该年度产生开办费用1,876.04万元大幅拉高管理费用率，此外当年销售收入较低，分摊效应减弱，导致该年度管理费用率费用较高，2024年和2025年1-6月公司管理费用率与同行业可比公司不存在显著差异。随着开办费影响的消除及销售规模的增加，公司管理费用率逐渐降低，管理费用率的变动情况与实际业务开展情况相符。

### 3、研发费用率

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

指标	公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度
研发费用率	深南电路	6.43%	7.10%	7.93%
	兴森科技	6.80%	7.60%	9.17%
	越亚半导体	5.29%	4.79%	5.06%
	可比公司平均	<b>6.17%</b>	<b>6.50%</b>	<b>7.39%</b>
	普诺威	3.86%	3.84%	4.79%

报告期各期，公司研发费用占营业收入的比重分别为4.79%、3.84%和3.86%，可比公司研发费用率平均值分别为7.39%、6.50%和6.17%。报告期内公司研发费用率与越亚半导体较为接近，整体上低于同行业可比公司平均水平。一方面，公司与上市可比公司相比，所处发展阶段、资金实力及业务范围有所不同。公司作为成长型的专精特新企业，主业更为聚焦，研发活动主要面向包括MEMS、RF和SiP在内的IC封装基板，且公司已掌握了封装基板领域的核心技术体系，目前研发活动主要基于mSAP、Coreless、Cavity等基础技术优势，进一步衍生各种RF、SiP技术。而深南电路和兴森科技业务较为多元，除

载板领域外还开展了较多PCB技术的研发项目，越亚半导体的研发方向亦包含嵌埋模组产品、聚焦射频前端和电源管理等领域。另一方面，基于会计谨慎性原则，对于样品试制阶段研发活动与生产活动共线消耗的主要物料，如金盐、钯盐、磷铜球、锡半球等材料，均未计入研发费用核算，导致公司研发材料费用占比较低，进一步拉低了研发费用率。公司与可比公司研发费用结构对比如下。

期间	项目	深南电路	兴森科技	越亚半导体	可比公司平均	普诺威
2025年1-6月	职工薪酬	50.81%	59.25%	33.34%	<b>52.09%</b>	67.27%
	材料费用	39.09%	30.65%	52.71%	<b>37.63%</b>	19.78%
	其他	10.10%	10.10%	13.95%	<b>10.27%</b>	12.96%
	<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
2024年度	职工薪酬	47.86%	47.20%	35.14%	<b>47.09%</b>	75.01%
	材料费用	36.93%	44.05%	49.22%	<b>39.27%</b>	12.30%
	其他	15.21%	8.76%	15.64%	<b>13.65%</b>	12.69%
	<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
2023年度	职工薪酬	48.39%	48.52%	36.66%	<b>47.82%</b>	77.94%
	材料费用	32.78%	43.89%	47.85%	<b>36.87%</b>	8.61%
	其他	18.83%	7.59%	15.49%	<b>15.31%</b>	13.45%
	<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

此外，公司地处江苏省昆山市千灯镇，较同行业可比公司所处深圳、珠海区域而言，在人力成本方面具有一定优势。报告期内，公司与可比公司研发人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/人/期

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
深南电路	13.70	24.93	22.54
兴森科技	13.50	21.03	27.10
越亚半导体	12.71	26.86	29.15
<b>可比公司平均</b>	<b>13.30</b>	<b>24.28</b>	<b>26.26</b>
普诺威	11.41	23.85	15.66

注：①研发人员平均薪酬=当期研发费用中职工薪酬总额/当期期初期末平均人数；②深南电路、兴森科技未披露2025年6月末研发人员人数，以2024年末数据替代，下同。

综上所述，公司研发费用率低于同行业可比公司，主要系业务范围与聚焦

度差异、研发材料费用核算审慎及区域人力成本优势三方面因素共同影响所致，与实际业务开展相符。

综上，报告期内公司各期间费用率与同行业可比公司有所差异，主要受公司业务规模、经营实际情况等影响，销售费用、管理费用、研发费用变动趋势与业务开展情况相匹配。

**（二）说明销售费用较少的原因及合理性，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形，销售服务费与公司业务开展的匹配性，是否存在商业贿赂情形**

**1、销售费用较少的原因及合理性，是否存在股东或客户为公司承担费用的情形**

报告期各期，公司销售费用分别为437.64万元、724.58万元和291.08万元，主要为职工薪酬、销售服务费、业务招待费等，具体结构如下：

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	117.50	40.37%	369.00	50.93%	250.44	57.22%
销售服务费	97.35	33.44%	202.34	27.92%	63.55	14.52%
业务招待费	64.86	22.28%	106.91	14.75%	77.95	17.81%
差旅费	5.91	2.03%	41.68	5.75%	29.46	6.73%
股权激励费用	3.33	1.14%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
其他	2.13	0.73%	4.65	0.64%	16.24	3.71%
<b>合计</b>	<b>291.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>724.58</b>	<b>100.00%</b>	<b>437.64</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司销售费用较少，主要系公司产品种类及下游应用领域相对集中，声学传感器领域行业集中度高，公司的核心客户与全球声学传感器市场的领先企业高度重合，故公司客户数量较少、集中度较高，且公司与报告期内前五名客户保持了多年的合作关系，公司无需招聘大量业务人员进行客户维系服务，销售人员数量较少，相应的业务招待、差旅费等费用开支亦较低。同行业可比公司中，深南电路、兴森科技作为大型上市公司，产品覆盖PCB、IC载板等多个品类，因而客户结构相对分散，销售人员数量较多，销售费用中薪酬占比较高。

公司与可比公司销售人员等相关数据如下：

单位：人

项目		2025年1-6月	2024年度	2023年度
销售人员数量	深南电路	未披露	361	308
	兴森科技	未披露	360	286
	越亚半导体	14	未披露	未披露
	公司	12	12	11
销售人员占比	深南电路	未披露	2.09%	2.33%
	兴森科技	未披露	3.89%	3.70%
	越亚半导体	0.63%	未披露	未披露
	公司	2.01%	2.10%	2.14%

由上表，公司销售人员数量、销售人员占比均处于同行业中较低分位。

此外，公司下游均为产业客户，销售模式均为直销，新客户拓展主要依赖于工艺技术能力的提升而不是市场推广，因此无大额广告及宣传费用，同时公司仅对部分难以直接服务的客户聘请第三方销售服务商代为开拓并维护，销售服务费占比亦较低。同行业可比公司中，深南电路销售服务费支出较高（报告期内其销售服务费占销售费用比例分别为43.10%、41.27%、43.89%），兴森科技广告及市场营销费支出较高（报告期内其广告及市场营销费占销售费用比例分别为25.91%、23.90%、22.35%）。

综上所述，公司业务模式、客户结构等因素决定公司销售人员较少，销售人员薪酬、差旅招待、广告宣传等各类费用较低，故公司销售费用较少，符合商业逻辑。经实地走访主要客户，核查实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关键自然人流水，查阅公司流水与账簿记录等，不存在股东或客户为公司承担费用的情形。

## 2、销售服务费与公司业务开展的匹配性，是否存在商业贿赂情形

公司销售服务费由两部分构成：（1）顾问费用（固定金额，与销售额无关），通常按月支付，报告期内仅涉及台湾圆一企业社、西安经济技术开发区汇芯电子技术服务部。（2）销售佣金（与销售额相关），计算方式系依据销售金额结合约定的服务费比例进行计提。

报告期内，公司销售服务费金额与构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
顾问费用	12.00	12.33%	33.00	16.31%	27.00	42.49%
销售佣金	85.35	87.67%	169.34	83.69%	36.55	57.51%
<b>销售服务费合计</b>	<b>97.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>202.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>63.55</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，销售佣金5万元以上的单体客户与对应销售服务商的情况如下：

单位：万元

服务提供商	客户	2025年1-6月			2024年度			2023年度		
		销售佣金	销售收入	计提比例	销售佣金	销售收入	计提比例	销售佣金	销售收入	计提比例
台湾圆一企业社	钰太科技股份有限公司	6.64	442.75	1.50%	51.83	3,455.52	1.50%	16.69	1,112.65	1.50%
	钰太芯微电子科技有限公司（上海）有限公司	19.43	1,295.10	1.50%	23.89	1,592.41	1.50%	6.64	442.63	1.50%
	吴江华丰电子科技有限公司	7.91	316.51	2.50%	20.21	808.35	2.50%			
昆山华祥电子有限公司	新思考电机有限公司	12.01	410.56	2.93%	43.24	1,487.88	2.91%			
西安经济技术开发区汇芯电子技术服务部	南通敏顺智能科技有限公司	13.03	525.98	2.48%						
<b>合计</b>		<b>59.02</b>	<b>2,990.89</b>	<b>1.97%</b>	<b>139.16</b>	<b>7,344.15</b>	<b>1.89%</b>	<b>23.33</b>	<b>1,555.27</b>	<b>1.50%</b>

由上表可见，报告期内，公司各主要客户对应的销售佣金计提比例保持稳定，具有一贯性，与公司业务开展情况相匹配。由于部分主要客户位于中国台湾，客户维系困难较大，需要聘请第三方销售服务商协助公司进行客户开发与维护、售后响应、款项催收等工作，公司与第三方销售服务商签订《市场业务开发合作协议书》、《销售代理协议》等销售服务协议，并在客户回款后支付相应佣金。双方合作模式符合行业惯例，公司对销售服务费的计提方法、对账管理和支付流程作出了严格管控。公司制定了《企业社会责任管理手册》等制度用于规范员工行为，如“公司在任何的商业行为中都秉持着诚信公正廉洁的处事态度，禁止腐败和不诚信事件。”经查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站、信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站公示信息，

报告期内，公司不存在因商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为而被市场监督等相关主管部门进行处罚的情形。

综上所述，公司销售服务费与公司业务开展相匹配，未发现存在商业贿赂情形。

**（三）说明2023年度mSAP生产线开办费用的具体情况，并结合实际用途等说明会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定**

报告期内，公司开办费为mSAP项目产线正式投产前产生的折旧、水电、人工、修理费等相关费用，明细如下：

单位：万元

名称	2024年度	2023年度
折旧与摊销	349.45	994.29
水电费	151.19	440.01
职工薪酬	128.16	350.93
修理费	14.63	90.81
<b>合计</b>	<b>643.42</b>	<b>1,876.04</b>

依据《企业会计准则—基本准则》，资产是指企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源。同时，在确认资产时，除了满足定义，还需满足两个条件：（1）与该资源有关的经济利益很可能流入企业；（2）该资源的成本或者价值能够可靠地计量。

在mSAP产线正式投产前，其所发生的各项支出（包括厂房的折旧摊销、调试阶段的水电费、专门人员的薪酬等）虽然与未来生产相关，但在此阶段，并未独立形成一项可为企业带来直接经济利益的资产，而是一项综合性、准备性耗费。这些耗费的经济利益体现在未来生产线整体运营中，而非作为单项资产带来利益。此外，在此阶段机器设备已陆续转固，相关费用亦难以在各项设备之间进行合理分摊。因此，该等支出不符合资本化的条件。

同时考虑到公司mSAP产线设备数量较多，存在部分设备已达到预定可使用状态并转固，而整条生产线尚未正式运行的情况。在此阶段，若将折旧、水电、人工等费用计入存货成本，由于生产线无产出或产量极低，将导致存货账面余额异常增大、单位成本虚高，进而造成毛利率严重失真且波动较大。若该

部分存货未能及时实现销售，还会导致当期净利润被人为抬高，违背了会计处理的谨慎性原则。

根据《企业会计准则—应用指南》（财会〔2006〕18号）相关规定，企业在筹建期间内发生的开办费，包括人员工资、办公费、培训费、差旅费、印刷费、注册登记费以及不计入固定资产成本的借款费用等在实际发生时，借记“管理费用（开办费）”科目，贷记“银行存款”等科目。

公司mSAP产线筹建期间，相关费用专属于mSAP产线，实际用于mSAP产线的筹建，虽然非单独的公司开办，但符合开办费的本质，故将其投产前的相关费用一次性计入管理费用，列示为“开办费”，增加财务报表的可比性，符合《企业会计准则》规定。

#### （四）说明公司与个体工商户合作的必要性和合理性

报告期内，公司合作的主要个体工商户的基本情况如下：

单位：万元

序号	名称	成立时间	经营者	交易金额			合作内容
				2025年1-6月	2024年	2023年	
1	西安经济技术开发区汇芯电子技术服务部（个体工商户）	2023/10/24	景飞	29.92	26.38	3.00	销售佣金
2	杭州市钱塘区泖腾科技咨询工作室（个体工商户）	2024/3/14	王奇	4.00	4.00	-	科研合作

##### 1、西安经济技术开发区汇芯电子技术服务部（个体工商户）

西安经济技术开发区汇芯电子技术服务部（个体工商户）（以下简称“汇芯电子”）是公司聘请的第三方销售服务商，与其合作有助于快速拓展市场、优化资源配置以及降低运营风险。一方面，汇芯电子的主要经营者在半导体封测领域深耕多年，积累了深厚的行业认知与丰富的客户资源网络，其对产业链有深刻的理解，并拥有广泛的产业合作关系，其客户群与公司IC载板产品的下游领域高度重合，通过与汇芯电子合作，可以帮助公司及时获取下游市场及需求信息，快速、低风险地接入优质客户网络，显著缩短客户开拓周期，减少了市场拓展的不确定性风险。另一方面，公司下游客户规模较大且地域分散，公司自身销售团队难以满足全部客户的服务需求，公司使用该合作模式以可变成本

（佣金）代替固定投入，有助于公司将有限资源聚焦于研发、生产等方面，优化资源配置效率。

## 2、杭州市钱塘区泷腾科技咨询工作室（个体工商户）

为推进产、学、研结合，公司依托普诺威博士后科研工作站，与中国科学院自动化研究所联合招收王灿博士为博士后研究人员，进入公司博士后科研工作站，在站工作时间为2024年11月至2026年10月。在站期间，公司与王灿博士合作开发“多功能电路板智能AVI机台装备的研发”项目，为确保财务合规、明确商业合作界限及便于项目管理，公司与合法登记的经营主体杭州市钱塘区泷腾科技咨询工作室（个体工商户）（以下简称“泷腾科技”）签订协议，约定泷腾科技指定王灿博士从事相关项目研究工作。王灿博士目前已在集成电路领域获取一定的成就，在IEEE Trans等期刊发表论文十余篇，具备相应研究能力，预计能够帮助公司实现项目研发目标。

综上所述，公司与汇芯电子、泷腾科技合作具有必要性和合理性。

### （五）列表分析管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

#### 1、管理人员

报告期各期，公司管理人员数量及薪酬水平变动情况如下：

单位：万元、人、万元/人/期

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
薪酬总额	832.38	1,430.76	1,246.08
平均人数	63.5	56.5	54.5
平均薪酬	13.11	25.32	22.86

注1：平均人数=（期初人数+期末人数）/2，下同；

注2：平均薪酬=薪酬总额/平均人数，下同。

报告期内，管理人员平均人数上涨9人，主要系公司为加强内部管理补充了人力、信息安全等管理人员。报告期内，管理人员人年均薪酬有所上涨，主要系公司每年对职员有正常浮动职级薪酬调整，同时2024年市场行情回暖，公司同步增加了薪酬激励，具有合理性。

报告期内，公司和同行业公司管理人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人/期

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
深南电路	未披露	57.98	45.60
兴森科技	未披露	28.60	30.46
越亚半导体	9.10	未披露	未披露
可比公司平均	<b>9.10</b>	<b>43.29</b>	<b>38.03</b>
普诺威	13.11	25.32	22.86

注：越亚半导体未披露2025年初管理人员人数，以2025年6月末数据替代。

由上表，报告期内公司管理人员的平均薪酬低于同行业可比公司，一方面深南电路、兴森科技均为上市公司，营收规模、人员规模较大且管理层级较多，管理难度和岗位职责高于公司现阶段水平；另一方面，可比公司中深南电路和兴森科技总部均位于广东省深圳市，生活成本和整体工资水平普遍较高，因此公司管理人员平均薪酬低于可比公司，具备合理性。

## 2、研发人员

报告期各期，公司研发人员数量及薪酬水平变动情况如下：

单位：万元、人、万元/人/期

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
薪酬总额	787.41	1,514.32	1,001.95
平均人数	69	63.5	64
平均薪酬	11.41	23.85	15.66

报告期内，研发人员平均人数增加5人，人年均薪资大幅增加，公司研发人员薪酬及研发人员数量均呈现增长态势，主要系公司持续加大研发投入，包括提高研发人员经验和专业背景要求、增加研发人员薪资待遇及人员配置等，以为mSAP产线投产作技术支持，突破关键工艺技术，提高公司产品竞争力。

报告期内，公司和同行业公司研发人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人/期

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
深南电路	13.70	24.93	22.54
兴森科技	13.50	21.03	27.10
越亚半导体	12.71	26.86	29.15
可比公司平均	<b>13.30</b>	<b>24.28</b>	<b>26.26</b>

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
普诺威	11.41	23.85	15.66

由上表，随着经营业绩改善，公司增加了对研发人才的投入，为研发人员提供了富有竞争力的薪酬，报告期内公司研发人员人均薪酬与同行业平均值的差距已显著缩小。

综上所述，报告期内，公司管理人员及研发人员人数及其薪酬总体呈现上升趋势，与公司业务发展情况保持一致，公司管理人员及研发人员与同行业可比公司相比存在一定差异，符合公司发展阶段与实际经营情况，具有合理性。

## 二、补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露与财务报表整体重要性水平相关的内容，具体如下：

“报告期内，公司经营稳定且保持持续盈利，经常性业务的税前利润总额为财务报表使用者特别关注的财务报表项目，因此选取经常性业务的税前利润总额作为财务报表整体重要性水平的计算基数。同时，报告期内公司业务发展较快，税前利润逐年增长，认为按照最近三年经常性业务的平均税前利润的5%确定财务报表整体重要性水平较为合适，具体数据如下：

单位：万元

选取基准	2025年1-6月	2024年度	2023年度
基准金额	3,693.64	5,030.15	7,425.26
比例	5%	5%	5%
重要性	184.68	251.51	371.26
财务报表整体的重要性（向下取整）	184.00	251.00	371.00

注：2025年1-6月的基准金额为最近两年一期经常性业务的平均税前利润的5%。

所引用的财务报表附注中披露事项涉及重要性标准判断的事项及其重要性标准确定方法和选择依据如下：……”。

## 三、核查程序与核查结论

### （一）核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

1、获取并复核公司报告期内的销售费用、管理费用、研发费用明细表，分析其构成及变动原因，分析费用变动趋势与业务开展的匹配性；对比分析公司与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率、研发费用率上的差异，并分析差异原因；

2、访谈公司管理层及销售部门负责人，了解公司销售模式、客户集中度、获客与维系策略、销售团队情况等，了解销售费用较少的原因，评估其合理性；

3、通过访谈主要客户、核查公司及关键人员（实际控制人、董监高、销售负责人）的银行流水、核查公司账簿记录等方式，核实是否存在股东或客户为公司承担费用的情形；

4、获取并复核主要销售服务商的服务协议，访谈主要销售服务商，了解合作背景、服务内容、定价依据及支付情况，核查销售服务费与对应客户销售收入的匹配性；查阅公司防范商业贿赂相关的内控制度，通过公开渠道查询公司是否存在因商业贿赂被处罚的情形；

5、获取公司mSAP生产线开办费用的明细构成，访谈生产及财务负责人，了解mSAP产线的建设进度、投产时点及投产前各项支出的实际用途，评估公司关于开办费的会计处理是否符合《企业会计准则》关于资产定义、费用确认以及谨慎性原则的规定；

6、访谈公司管理层，访谈个体工商户相关人员，了解公司与主要合作个体工商户（西安经济技术开发区汇芯电子技术服务部、杭州市钱塘区泷腾科技咨询工作室）的合作背景、服务内容，获取签订的协议，核查个体工商户的经营范围、经营者背景，获取签订的协议，评估合作的必要性和合理性；

7、获取公司报告期内的员工花名册，统计管理、研发人员的数量及变动情况；获取薪酬统计表，计算管理、研发人员的薪酬总额及人均薪酬水平，分析其波动原因；对比同行业可比公司管理、研发人员薪酬信息，分析差异及其合理性；

8、复核公司在公开转让说明书中披露的与财务会计信息相关的重大事项判

断标准，评估合理性。

## （二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在一定差异，主要受公司业务规模、经营实际情况等影响，各项费用的变动趋势与公司业务开展情况相符；

2、公司销售费用较少主要源于客户集中且合作关系稳定，销售人员配置精简，销售人员薪酬、差旅招待、广告宣传等各类费用较低，符合其业务特点，具有合理性，不存在股东或客户为公司承担费用的情形；

3、销售服务费基于明确协议约定，与公司业务开展相匹配，具有商业合理性，未发现存在商业贿赂的情形；

4、2023年度开办费用主要为mSAP生产线正式投产前发生的折旧、水电、人工等支出，公司将该部分支出计入“管理费用（开办费）”科目，是基于该阶段相关支出不符合资产资本化条件、且若计入存货成本将导致财务信息失真的审慎考虑，会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》的相关规定。

5、公司与汇芯电子的合作有助于拓展市场、优化资源配置；与泷腾科技的合作基于博士后联合培养背景及实际研发项目需求，相关合作具有必要性和合理性；

6、报告期内，公司管理、研发人员数量及薪酬总体呈增长趋势，与公司业务发展规模相匹配。管理人员平均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要受公司发展阶段、管理难度及所处地域影响；研发人员平均薪酬与同行业平均水平的差距已随公司发展显著缩小，人员薪酬波动具有合理性。

7、公司已在《公开转让说明书》中补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，审计中的重要性水平。

## 问题7、其他

### 一、请主办券商于主办券商推荐报告中补充披露：主办券商针对与挂牌公司关联关系所履行的利益冲突审查程序及合规意见

回复：

主办券商已在《主办券商关于股票公开转让并挂牌的推荐报告》之“一、主办券商与申请挂牌公司之间的关联关系”中补充披露如下：

“主办券商项目组成员根据合规要求在项目立项前和内核前分别填写了利益冲突审查材料，对主办券商是否持有申请挂牌公司股份、主办券商控股股东、实际控制人、重要关联方是否持有申请挂牌公司股份、申请挂牌公司是否持有主办券商股份等利益冲突情形进行自查，经主办券商法律合规部审核通过后出具了合规审查意见，以上情形不会影响主办券商公正履行职责。”

二、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

回复：

主办券商、律师及会计师已对照《非上市公司监督管理办法》《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》等规定进行了审慎核查。

经核查，主办券商、律师及会计师认为，公司不存在未披露或需要补充说明的涉及公开转让条件、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为2025年6月30日，至本次公开转让说明书签

署日尚未超过7个月。

**三、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：**

主办券商已就公司辅导备案进展情况、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。

（本页无正文，为江苏普诺威电子股份有限公司《关于江苏普诺威电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人签名：

  
马洪伟

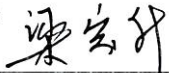
江苏普诺威电子股份有限公司

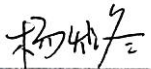


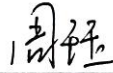
2020年1月30日

(本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于江苏普诺威电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目组成员签名:

  
梁宝升

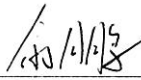
  
杨煜冬

  
周珏

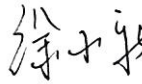
  
刘豪杰

  
姚睿

  
彭欢

  
俞鹏

项目负责人签名:

  
徐小新

中信建投证券股份有限公司

