

珠海市杰理科技股份有限公司
关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复

容诚专字[2026]518Z0669 号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
中国·北京

珠海市杰理科技股份有限公司

关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复

容诚专字[2026]518Z0669 号

北京证券交易所：

根据贵所 2026 年 3 月 20 日出具的《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“落实意见函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚”或“申报会计师”）作为珠海市杰理科技股份有限公司（以下简称“发行人”“公司”或“杰理科技”）公开发行股票并在北交所上市的申报会计师，对落实意见函的有关事项进行了认真核查，现就相关问题做以下回复说明，请予审核。

如无特别说明，本落实意见函回复中相关用语具有与《珠海市杰理科技股份有限公司招股说明书》中相同的含义。

本落实意见函回复中的字体代表以下含义：

落实意见函的问题	黑体（加粗）
问题的回复	宋体（不加粗）

在落实意见函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1	3
问题 2	15
问题 3	26
问题 4	33

问题 1、请保荐机构及申报会计师补充核查发行人 AC110N 及 AC112N 产品 2026 年全年预计销售数量的测算依据、2026 年第一季度预计实现的营业收入及归母净利润的测算依据，并就预计的审慎性发表明确意见。

回复：

一、发行人 AC110N 及 AC112N 产品 2026 年全年预计销售数量的测算依据

(一) 发行人下游市场需求稳定，发行人长期处于行业领先地位

1、蓝牙音频芯片市场需求稳定，发行人持续完善中低端市场产品布局，巩固及提升市场份额

在消费平替趋势下，中低端市场规模大，市场需求稳定。报告期内，发行人与中科蓝讯产品均主要面向蓝牙音频中低端市场，报告期内，发行人与中科蓝讯蓝牙耳机芯片合计销售数量分别为 22.34 亿颗、26.82 亿颗和 27.55 亿颗，合计销售数量逐年增长。具体情况如下：

单位：亿颗

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
杰理科技	10.77	12.20	13.07
中科蓝讯	16.78	14.63	9.27
合计	27.55	26.82	22.34

报告期内及期后，发行人与中科蓝讯产品下游市场需求稳定。其中，以非品牌客户为主的中低端市场规模大，且发行人中低端市场产品矩阵丰富，在当下消费平替趋势下，发行人中低端产品销售具有稳定性、可持续性。

2、发行人企业规模、研发能力及技术储备领先

(1) 发行人企业规模领先

报告期内，发行人与同行业竞争对手在经营业绩、蓝牙音频芯片（包括蓝牙耳机芯片、蓝牙音箱芯片）销售数量对比情况具体如下：

单位：亿元、亿颗

公司名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	营业收入	净利润	蓝牙音频芯片销售数量	营业收入	净利润	蓝牙音频芯片销售数量	营业收入	净利润	蓝牙音频芯片销售数量
恒玄科技 (688608.SH)	35.25	5.94	1.89	32.63	4.60	2.04	21.76	1.24	1.61
中科蓝讯 (688332.SH) 注2	18.42	14.15	20.21	18.19	3.00	18.23	14.47	2.52	12.19
泰凌微 (688591.SH)	10.15	1.27	0.17	8.44	0.97	0.11	6.36	0.50	0.08
炬芯科技 (688049.SH)	9.22	2.05	1.11	6.52	1.07	0.84	5.20	0.65	0.72
博通集成 (603068.SH)	8.32	0.05	未披露	8.28	-0.28	1.40	7.05	-0.98	1.01
平均值	16.27	4.69	5.85	14.81	1.87	4.52	10.97	0.79	3.12
发行人	28.04	5.96	18.51	31.20	7.91	19.74	29.31	6.23	18.61

注 1：数据来源于可比公司年度报告、招股说明书等信息披露文件。截至本回复出具日，博通集成 2025 年年度报告尚未披露，2025 年度经营业绩数据系根据 2025 年 1-9 月年化计算；
注 2：中科蓝讯 2025 年净利润 14.15 亿元，同比上升 371.66%，主要系其投资上市公司对应股份公允价值同比大幅增长所致；2025 年度其扣非归母净利润为 2.33 亿元，同比下降 4.49%。

报告期内，发行人在营业收入、净利润等方面高于多数同行业竞争对手，在蓝牙音频芯片销售数量方面高于同行业主要竞争对手。发行人在企业规模方面具备一定的领先优势。

（2）发行人研发能力、技术储备领先

发行人及同行业主要竞争对手均属于芯片设计企业，研发活动对设备的要求相对较低，与研发能力相关的主要要素包括研发人员、研发项目等，与技术储备相关的主要要素包括发明专利、实用新型专利、集成电路布图设计、软件著作权等。截至报告期末，发行人与同行业主要竞争对手的研发人员数量、在研项目数量、知识产权总体情况对比如下：

序号	公司简称	研发人员数量	在研项目数量	发明专利数量	实用新型专利数量	集成电路布图数量	软件著作权数量
1	杰理科技	385	10	398	46	66	205
2	恒玄科技	645	5	287	35	未披露	2
3	中科蓝讯	281	5	88	73	119	40
4	炬芯科技	298	6	312	22	114	108
5	博通集成	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露

序号	公司简称	研发人员数量	在研项目数量	发明专利数量	实用新型专利数量	集成电路布图数量	软件著作权数量
6	泰凌微	314	7	100	1	20	29

注：数据来源于可比公司 2025 年年度报告，截至本回复出具日，博通集成 2025 年年度报告尚未披露。

由上表可见，发行人研发人员数量、在研项目数量高于多数同行业主要竞争对手，具有一定的领先优势。知识产权数量方面，与已披露知识产权数量信息的同行业主要竞争对手相比，发行人在发明专利、实用新型专利、软件著作权等方面高于多数同行业主要竞争对手，研发能力和技术储备均处于行业内领先水平。

（二）发行人蓝牙耳机芯片中低端市场新产品进展情况

1、发行人持续完善中低端市场产品布局，预计将有效应对中低端市场竞争，巩固及提升市场份额

报告期内及期后，发行人坚持贯彻“中高端和中低端市场双核心”的战略，通过持续自主研发，已经形成了涵盖各类型细分市场的产品矩阵。针对蓝牙耳机芯片中低端市场，发行人已于 2025 年四季度成功推出 AC112N，并将于 2026 年上半年推出 AC111N、AC110N。相关新产品矩阵已解决了老产品的技术适配性问题，与竞品相比更具性价比优势，能够迎合低端市场客户对极致性价比的需求。凭借在蓝牙音频领域 15 年的积累与深耕，发行人在业界具备较高的品牌美誉度和客户认可度，新产品将较大程度地吸引中低端市场的新老客户。未来随着新产品销售放量，预计将有效应对报告期内因市场竞争导致的蓝牙耳机芯片中低端市场产品销售收入下滑影响，巩固及提升发行人在蓝牙耳机市场份额。

2、新产品性能及性价比优势明显

发行人新产品 AC112N 各方面性能指标较老产品及竞品均有提升。AC112N 已解决 AC702N、AC704N 的技术适配性问题，具备低功耗、蓝牙性能增强（传输距离更远）、音质更优、外围精简（减少下游客户物料成本）等方面优势。在满足蓝牙耳机中低端市场客户对极致性价比的需求的同时，将提供更好的用户体验。

AC111N 系在 AC112N（Flash 版本）基础上，进一步精简为 ROM 版本，系将固定内存容量直接烧录至晶圆层面，无需额外配置 Flash 元器件，简化硬件设

计，并能够有效降低芯片成本并提高芯片性能稳定性及可靠性。市场定位方面，AC111N 精准聚焦低端市场，以“极致性价比”为核心竞争力，依托其成本优势，预计售价将低于 AC112N，精准匹配中低端市场中追求极致性价比、对成本敏感度较高的客户群体。

AC110N 采用更具创新力的精简外围方案，在保障蓝牙通信稳定性和可靠性的基础上，降低下游客户额外采购部分外围元器件的成本。

上述新产品的性能指标与老产品及竞品指标对比如下：

指标分类	指标	AC702N	AC704N	AC112N	AC111N	AC110N	竞品 A
蓝牙	蓝牙版本 ^{注1}	/	/	/	/	/	/
	射频接收灵敏度 ^{注2}	/	/	/	/	/	/
	最大发射功率 ^{注3}	/	/	/	/	/	/
音频性能	信噪比 ^{注4}	/	/	/	/	/	/
功耗	播放功耗 ^{注5}	/	/	/	/	/	/
平均销售单价（元/颗） ^{注6}		/	/	/	/	/	/

注 1：蓝牙版本指蓝牙协议的版本，随着版本提升，最大传输速率、传输距离、功耗等指标逐渐演进，对应产品性能逐步提升、功能逐步增强；

注 2：射频接收灵敏度指最小信号接收功率，值越小灵敏度越高，接收距离越远，数据传输越流畅，性能更佳；

注 3：最大发射功率用于衡量蓝牙连接的上行信号质量，一般而言最大发射功率越大，连接质量越稳定；

注 4：信噪比系衡量音频质量与抗干扰能力的关键指标，直接影响音质清晰度和连接稳定性；一般而言信噪比越高，信号越纯净，抗干扰能力越强；

注 5：播放功耗指芯片正常工作时的耗电功率，在满足用户需求的情况下，功耗水平的数值越小越好，否则会影响终端的使用时间；

注 6：由于细分型号产品的封装形式、引脚数量、内存大小等差异，销售价格存在一定差异。AC702N、AC704N 平均销售单价系报告期各期平均销售单价构成的区间；AC112N、AC111N、AC110N 为发行人计划量产售价区间；竞品 AB575X/AB565X 为发行人根据市场了解的售价区间。

3、新产品预计销售情况

发行人芯片产品自研发流片至大规模销售需要一定周期，根据发行人最新进展情况，上述产品投片、流片、预计销售情况如下：

产品型号	面向细分市场	流片节点	（预计）形成销售节点	2026 年预计销售数量
------	--------	------	------------	--------------

AC112N	入门级市场	/	/	/
AC111N	礼品级市场	/	/	/
AC110N		/	/	/

注：上表数据信息系结合发行人最新进展情况谨慎预计；AC111N、AC110N 流片节点及（预计）形成销售节点，晚于原计划约 3 个月，主要系发行人根据下游客户反馈需求，进一步完善蓝牙驱动、音效等功能功效；以及由于春节假期、晶圆厂自身安排等因素。因此，导致 2026 年预计销售数量略低于原定目标。

(1) AC112N

AC112N 自 2025 年 11 月开始推广销售，2025 年 12 月销售数量为 11.76 万颗，2026 年 1 月销售数量为 114.07 万颗，2 月份由于春节因素销量为 19.61 万颗，以及 3 月销售 202.90 万颗，预计 4 月销售超过 500 万颗；新产品销售情况符合预期。下游客户对该产品反馈情况良好，其具备低功耗、蓝牙性能较强、音质好、外围精简、高适配性等优势。预计 2026 年上半年将达到大规模销售（累计超过 1,000 万颗），2026 年内将达到超大规模销售（累计超过 1 亿颗）。

(2) AC111N

AC111N 已于 2026 年 3 月流片成功，目前处于内部测试及客户同步测试、市场推广阶段。核心性能指标达到发行人芯片设计预期，客户反馈情况良好，预计 5 月能够形成销售，2026 年全年达到大规模销售（累计超过 1,000 万颗）。

(3) AC110N

AC110N 已于 2026 年 3 月流片成功，目前处于内部测试及客户同步测试、市场推广阶段。核心性能指标达到发行人芯片设计预期，客户反馈情况良好，预计 5 月能够形成销售，2026 年全年达到超大规模销售（累计超过 1 亿颗）。

发行人主要依据：1) 发行人前期市场调研；2) 多年行业深耕经验，对蓝牙耳机中低端市场的产品推广周期及规模化放量销售周期专业判断；3) 与下游客户充分交流，了解及摸排潜在采购计划与预计需求等；综合以上因素，发行人审慎、合理预计上述产品在 2026 年销售数量合计约 2.7 亿颗。

(三) 2026 年相关产品预计销售数量的测算过程及测算依据

1、新产品性价比优势显著，预计将有效应对市场竞争

中低端市场尤其是礼品级市场客户主要关注蓝牙芯片的价格、功耗及蓝牙性能等方面。报告期内，由于 AC702N、AC704N 技术适配性问题，导致发行人蓝牙耳机芯片中低端市场产品销售一定程度上受到竞品冲击。

如前所述，发行人中低端市场新产品各方面性能指标较老产品及竞品均有提升，与竞品相比更具性价比优势，在满足蓝牙耳机中低端市场客户对极致性价比的需求的同时，将提供更好的用户使用体验，预计将有效应对市场竞争。鉴于以非品牌为主的中低端蓝牙耳机长期以来都是发行人优势领域，随着 2026 年新产品陆续推出及销售放量，发行人在蓝牙耳机中低端市场的阶段性颓势有望迅速扭转。

2、凭借发行人市场认可度及渠道优势，结合历史销售数据，2026 年内相关产品将达到超大规模销售

(1) 发行人蓝牙耳机芯片中低端市场产品历史销售数据回顾

中低端市场产品主要面向非品牌客户，导入及销售放量周期较短。发行人在业界具备较高的品牌美誉度和客户认可度，凭借发行人长期以来在中低端市场建立的客户基础及渠道优势，通过采取积极的销售策略，包括更完善的技术支持、更快的响应速度等措施，发行人将在市场竞争中保持竞争力及领先地位，快速恢复核心竞争力。

根据发行人历史销售数据，发行人中低端市场主要产品（AC697N、AC698N、AC702N、AC704N）从开始形成销售至实现大规模销售（累计销售 1,000 万颗），间隔期间为 3-5 个月，平均 4.5 个月；至超大规模销售（累计销售 1 亿颗）间隔期间为 7-15 个月，平均 12 个月。具体如下：

产品型号	形成销售节点	至大规模销售耗时	至超大规模销售耗时
AC697N	2020 年 6 月	/	/
AC698N	2020 年 12 月	/	/
AC702N	2022 年 8 月	/	/
AC704N	2024 年 4 月	/	/

产品型号	形成销售节点	至大规模销售耗时	至超大规模销售耗时
区间		3-5 个月	7-15 个月
平均		4.5 个月	12 个月

以 AC697N 为例，该系列产品自 2020 年 6 月开始形成销售，当年累计销售数量达 9,354.61 万颗；其中 2020 年 7 月至 2020 年 10 月，销售数量分别为 45.26 万颗、220.83 万颗、742.23 万颗和 2,457.61 万颗，7-10 月复合增长率达 278.68%。AC697N 自开始销售至大规模销售、超大规模销售分别耗时约 3 个月、7 个月。

相较于 AC697N 的销售放量周期及销售规模，发行人分别于 2022 年、2024 年推出的 AC702N、AC704N 自开始销售至超大规模销售耗时相对较长，主要系中低端市场客户高度关注蓝牙芯片的功耗、蓝牙性能及采购成本等方面要素。由于 AC702N、AC704N 在功耗、蓝牙性能等关键指标上较同类竞品存在一定短板，产品综合竞争力不足，致使产品销售放量周期偏缓、销售规模不及预期，进而导致报告期内发行人蓝牙耳机芯片中低端产品市场份额有所下降。

其中，AC702N 主要存在功耗过高（功耗越高，产品续航时间相对更短）导致销售价格竞争力不足等问题。而 AC704N 虽然解决了功耗及成本较高方面的问题，但降本导致蓝牙性能与竞品相比竞争力不足，主要表现为传输距离较竞品更短。

(2) AC112N 等新产品 2026 年度销售预计情况

AC112N 等新产品已解决前述 AC702N、AC704N 的技术适配性问题，具备低功耗、蓝牙性能增强（传输距离更远）、音质更优、外围精简（减少下游客户物料成本）等方面优势。在满足蓝牙耳机中低端市场客户对极致性价比的需求的同时，将提供更好的用户使用体验。

发行人凭借 AC112N 等新产品显著的性价比优势及销售渠道优势，预计相关新产品将于 2026 年上半年达到大规模销售（累计销售 1,000 万颗），2026 年内达到超大规模销售（累计销售 1 亿颗），合计销量约 2.7 亿颗。

发行人预计 AC112N、AC110N、AC111N 从开始批量销售至大规模销售分别耗时约 5 个月、3 个月、7 个月，平均 5 个月。其中 AC112N、AC110N 至超大规模

模销售分别耗时约 12 个月、7 个月，平均 8.5 个月。与发行人中低端市场主要产品（AC697N、AC698N、AC702N、AC704N）销售放量周期具有可比性。

发行人预计 AC110N 第二季度销售规模较小，自第三季度起实现销售快速放量，且预计全年销售数量将超过 AC112N，主要原因如下：

1) AC110N 已于 2026 年 3 月流片成功，并于 4 月开始逐步向晶圆厂下达量产订单。该产品生产周期预计约 3 个月，预计将于 7 月起陆续完成生产交付并对外大规模销售。因此，受新产品生产周期及产量限制，发行人审慎、合理预计 AC110N 在 2026 年第三季度开始实现大规模销售；

2) 2026 年上半年，发行人依托 AC112N 性价比优势顺利完成下游市场渠道打通，新产品矩阵的市场知名度与认可度持续提升，中低端蓝牙耳机芯片产品的市场竞争力得到有效增强。同时，经下游客户测试开发及市场推广验证，下游客户对 AC110N 在功耗、传输距离、音质等方面表现反馈情况良好，关键指标优于同类竞品；且据发行人市场调研及向部分下游客户了解，竞争对手暂未推出更具性价比及竞争力的升级迭代产品。

3) 在保障产品蓝牙通信稳定性和可靠性的基础上，AC110N 相较于 AC112N 采用更具创新力的精简外围方案，可有效减少下游客户部分外围元器件采购成本，进一步提升产品性价比与市场竞争力。因此，发行人预计 AC110N 推出后，将快速获得下游客户广泛认可与青睐，下半年销量有望快速放量，全年整体销量将超过 AC112N。

此外，发行人对 AC111N 的预计销量规模相对较小，主要系其作为 AC112N 的补充产品（ROM 版本）进行布局，向下游客户提供更多方案选择。

根据发行人与下游客户持续深度沟通，摸排客户采购计划及潜在需求，目前部分主要客户 2026 年度对新产品的预计需求，已超过发行人预计销量。

因此。在 AC112N 市场推广良好的基础，AC110N 具备良好的市场落地基础与竞争优势。与 AC112N、AC111N 共同构建面向蓝牙耳机芯片中低端市场的产品矩阵。发行人根据蓝牙耳机中低端市场差异化、多元化的客户需求，丰富产品矩阵选择，全方位满足客户需求，进一步提升在中低端市场的综合竞争力。

综上，发行人对 AC112N、AC110N 等新产品 2026 年销售数量的预计具有审慎性、合理性。

（3）发行人蓝牙耳机芯片中低端市场主要产品销售规模变动情况

发行人 AC112N 等新产品的目标市场及客户群体与 AC697N、AC698N、AC702N、AC704N 重叠度较高，均主要面向中低端市场蓝牙耳机。2023 年至 2026 年（预计），发行人蓝牙耳机中低端市场主要系列产品合计销量分别为 10.35 亿颗、9.05 亿颗、7.25 亿颗和 7.39 亿颗，同比变动幅度分别为-12.58%、-19.94%和 7.93%，呈下降态势。报告期内销量承压，主要受行业市场竞争加剧影响，叠加 AC702N、AC704N 存在技术适配短板，产品综合竞争力不足，导致报告期内实际销售规模不及预期。

2026 年，发行人将重点以 AC110N、AC112N 作为中低端蓝牙耳机芯片核心推广产品；结合 AC697N、AC698N、AC702N、AC704N 等存量产品的历史销售情况，审慎预计相关产品 2026 年度销售数量。2026 年度，发行人对上述蓝牙耳机芯片中低端市场产品预计销量较 2025 年度小幅增长约 2%。

新产品对发行人经营业绩贡献方面，发行人预计 3 款新产品 2026 年度合计销售数量 27,017 万颗。经测算，相关新产品对发行人经营业绩的贡献程度有限。

综上所述，2026 年度相关产品预计销量，系发行人依托长期深耕行业的经验及市场需求判断，充分考虑 AC112N 等产品对存量产品的迭代效应后作出的保守判断，相关销售预测依据充分，具备审慎性与合理性。

二、2026 年第一季度预计实现的营业收入及归母净利润的测算依据

（一）发行人 2026 年第一季度业绩预计情况

发行人在 2026 年 3 月 12 日签署的《招股说明书（上会稿）》中披露的 2026 年 1-3 月业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月预计	2025 年 1-3 月	同比变动
营业收入	67,000-73,000	58,648.68	14.24%至 24.47%
归属于母公司所有者的净利润	14,600-15,600	13,617.41	7.22%至 14.56%

项目	2026年1-3月预计	2025年1-3月	同比变动
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	13,300-14,300	11,857.71	12.16%至 20.60%

上述业绩预计的测算依据主要为：1) 2026年初至签署日已实现的收入及净利润；2) 根据在手订单，与上下游客户、供应商的充分交流等，进而综合做出的合理预计。

(二) 发行人2026年第一季度业绩实现情况

根据《审阅报告》（容诚阅字【2026】518Z0012号），发行人2026年1-3月业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年1-3月	同比变动
营业收入	73,015.03	58,648.68	24.50%
归属于母公司所有者的净利润	16,022.01	13,617.41	17.66%
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	14,924.27	11,857.71	25.86%

2026年1-3月，发行人实际实现的营业收入为73,015.03万元，同比上升24.50%。归属于母公司所有者的净利润为16,022.01万元，同比上升17.66%。扣非净利润为14,924.27万元，同比上升25.86%，未出现低于业绩预计的情况。

报告期内及期后，发行人坚持贯彻“中高端和中低端市场双核心”的战略，进一步深挖市场消费需求，全面布局产品矩阵，稳固中低端市场产品市占率，持续提升中高端市场产品市占率，保障经营业绩稳定。2026年1-3月，发行人各产品线销售金额均有所增长，发行人经营情况良好。发行人主营业务收入各类别产品销售金额变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2026年1-3月	2025年1-3月	同比变动
蓝牙耳机芯片	26,069.88	24,146.82	7.96%
蓝牙音箱芯片	20,732.72	18,032.77	14.97%
智能物联终端芯片	13,229.74	8,456.78	56.44%

智能穿戴芯片	6,826.43	4,220.41	61.75%
通用多媒体芯片	5,396.84	3,457.15	56.11%
其他	747.53	325.76	129.48%
合计	73,003.15	58,639.69	24.49%

三、核查情况

(一) 核查程序

针对发行人 AC112N、AC110N 等新产品 2026 年全年预计销售数量的测算依据，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层及研发负责人，了解发行人蓝牙耳机芯片中低端市场新产品研发流片进度、市场推广销售计划及销售预期；结合中低端市场产品历史销售数据，对发行人新产品 2026 年度预计销量的测算依据及可实现性进行分析性复核；

2、查阅 AC110N、AC111N 的流片记录、相关产品测试报告等资料，对比分析发行人新产品的核心性能指标，核查其较同类竞品的竞争优势；

3、查阅发行人向晶圆厂下达的量产订单、量产芯片生产入库计划相关资料，结合产品生产周期，与相关产品预计大规模销售的时间节点进行匹配分析；

4、获取发行人新产品 2026 年月度销售计划表及部分客户预计需求汇总表；通过访谈部分主要下游客户，全面了解新产品与发行人老产品、同类竞品的优劣势对比情况，以及相关产品目前测试开发进度、市场推广进展、终端客户反馈情况、2026 年预计（月度）采购需求等，以及竞争对手竞品升级迭代进行情况。

针对发行人 2026 年第一季度预计实现的营业收入及归母净利润的测算依据，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取及查阅发行人 2026 年 1-3 月财务报表及收入成本表，分析发行人期后业绩增长的原因及合理性。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人新产品已完成研发流片工作，核心性能指标达到发行人芯片设计预期，关键性能指标优于同类竞品，产品综合性能具备市场竞争力；

2、发行人主要下游客户对新产品认可度、市场接受度较高，新产品在性能、性价比等方面综合竞争力较强，具备规模化销售基础；

3、发行人部分主要客户对新产品的预计需求已覆盖发行人本次销售预测数量；发行人已于 2026 年 4 月开始逐步向晶圆厂下达量产订单，结合生产周期，预计 7 月起陆续完成生产交付并对外大规模销售，该销售计划具备充足的市场需求基础及产量供应基础；

4、发行人 2026 年全年预计销售数量系基于市场环境、产品竞争力、客户需求及产量规划等多方面因素，测算依据具有审慎性、合理性，相关产品 2026 年全年销售数量约 2.7 亿颗的预测具有可实现性；

5、根据《审阅报告》，发行人 2026 年第一季度营业收入、净利润、扣非归母未出现低于业绩预计的情况，发行人 2026 年第一季度业绩预计实现情况良好，预计具有审慎性。

问题 2、请发行人出具 2026 年盈利预测报告。请保荐机构对发行人的盈利预测报告出具核查意见，说明发行人盈利预测的基本假设、具体依据、测算过程及结果是否谨慎合理。请申报会计师对发行人的盈利预测报告出具审核报告。

回复：

（一）请发行人出具 2026 年盈利预测报告。

1、盈利预测的基本假设、具体依据、测算过程

（1）盈利预测编制基础

本公司 2025 年的财务报表业经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了容诚审字[2026]518Z0043 号的审计报告，本公司 2026 年 1-3 月的财务报表业经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审阅，并出具了容诚阅字[2026]518Z0012 号的审阅报告。本公司 2026 年度的盈利预测是以上述经审计和审阅的经营业绩为基础，充分考虑公司现时经营能力、市场需求等因素，依据下列基本假设，结合预测期的生产计划、销售计划、投资计划、融资计划及其他相关资料，遵循谨慎性原则编制的。编制本盈利预测报告所选用的主要会计政策和会计估计符合《企业会计准则》的规定，与本公司实际采用的主要会计政策和会计估计一致。

（2）盈利预测基本假设

1) 预测期内本公司所遵循的国家及地方现行法律、法规、制度及公司所在地区的社会政治、经济政策、经济环境无重大变化；

2) 预测期内本公司所遵循的税收政策和有关税收优惠政策无重大改变；

3) 预测期内本公司所处地区不会发生重大的通货膨胀；

4) 预测期内本公司经营策略和管理模式不发生重大变化；

5) 预测期内本公司所处的行业政策不会发生重大改变，从而使本公司生产、销售均能够按计划顺利执行，不会发生重大波动；

6) 预测期内本公司经营计划顺利完成，各项业务合同能够顺利执行，并与合同方无重大争议和纠纷；

7) 预测期内本公司主要产品销售价格及主要原材料、委外加工费等供应价格、人员薪酬政策和各地社保政策或规定无重大变化；

8) 预测期内本公司不会受到诸如人员、水电、运输和材料等客观因素的重大变化而对生产经营产生巨大不利影响；

9) 本公司对管理人员、销售人员已进行合理配置，无高级管理人员舞弊、违法行为而造成重大不利影响；

10) 预测期内本公司将进一步加强安全生产管理，预计不会发生对公司生产经营产生重大影响的人员、生产安全事故；

11) 预测期内无其他人力不可预见及不可抗拒因素造成重大不利影响。

(3) 盈利预测具体依据、测算过程

1) 营业收入

单位：万元

项目	2025 年度审定数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经 审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合 计数
主营业务收入	280,393.68	73,003.15	237,279.66	310,282.81
其中：蓝牙耳机芯片	116,296.09	26,069.88	94,941.63	121,011.51
蓝牙音箱芯片	79,996.79	20,732.72	67,577.73	88,310.45
智能物联终端芯片	41,840.41	13,229.74	34,819.58	48,049.33
通用多媒体芯片	20,513.92	5,396.84	17,361.77	22,758.60
智能穿戴芯片	20,350.22	6,826.43	20,080.65	26,907.09
其他	1,396.26	747.53	2,498.30	3,245.84
其他业务收入	44.76	11.88	37.31	49.19
合计	280,438.44	73,015.03	237,316.97	310,331.99

公司预测营业收入 2026 年度较 2025 年度增长 29,893.55 万元，同上升降 10.66%。公司 2026 年 4-12 月主营业务收入预测数系根据预测的销售数量及销售单价进行计算的。其中，销售数量参考 2026 年最近月份实际销售数量并结合目前客户的在手订单情况进行预测；销售单价主要参考同类产品 2026 年 1-3 月销售单价并结合行业发展趋势等因素进行预测。

其他业务收入主要系租金收入，根据现有房屋出租合同约定的租金进行预测。

2) 营业成本

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
主营业务成本	194,187.18	49,437.28	162,407.73	211,845.01
其中：蓝牙耳机芯片	85,449.82	18,630.98	66,201.83	84,832.81
蓝牙音箱芯片	56,235.18	14,255.73	48,024.01	62,279.74
智能物联终端芯片	28,904.21	8,609.62	21,965.22	30,574.84
通用多媒体芯片	15,117.48	3,868.20	12,627.02	16,495.22
智能穿戴芯片	13,109.23	4,003.24	12,167.47	16,170.71
其他	953.06	526.17	1,713.73	2,239.91
存货跌价转销	-5,581.80	-456.66	-291.55	-748.21
其他业务成本	32.82	6.88	24.86	31.74
合计	194,220.00	49,444.17	162,432.59	211,876.76

公司预测营业成本 2026 年度较 2025 年度增长 17,656.76 万元，同比上升 9.09%。公司结合产品特点以及上游供应商采购价格变动情况，参考同类产品 2026 年 1-3 月销售单位成本，结合预测销售数量对预测期成本进行测算。

3) 营业税金及附加

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
城市维护建设税	578.50	151.05	489.12	640.17
教育费附加	247.93	64.73	209.62	274.36
地方教育附加	165.29	43.16	139.75	182.91
房产税	179.19	44.85	134.56	179.41
印花税	202.89	40.80	183.72	224.52
土地使用税	2.20	-	2.20	2.20
合计	1,376.00	344.59	1,158.98	1,503.57

公司预测税金及附加 2026 年度较 2025 年度增长 127.57 万元，同比上升 9.27%。公司参照现有税收基数和税率，增值税率按照 13% 计算，城市维护建设税、教育费附加及地方教育附加分别根据预测营业收入及采购形成的增值税净额的 7%、3% 及 2% 计算。房产税根据现有自用和出租情况，根据资产原值或者租金收入和有关的税法规定税率进行预测，土地使用税根据土地面积和有关的税收规定进行预测，印花税根据公司预估的销售和采购业务量进行预测。

4) 销售费用

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
业务推广费	3,472.30	985.98	2,856.45	3,842.43
职工薪酬	2,227.72	418.52	2,043.03	2,461.54
股份支付	441.50	94.47	283.42	377.90
业务招待费	160.63	0.62	201.87	202.49
折旧摊销费	147.41	26.10	80.64	106.74
租金水电物业费	66.03	19.38	67.13	86.51
交通差旅费	49.13	10.52	51.54	62.06
办公费	3.81	7.44	22.34	29.78
合计	6,568.52	1,563.03	5,606.42	7,169.45

公司预测销售费用 2026 年度较 2025 年度增长 600.93 万元，同比上升 9.15%。公司销售费用主要由业务推广费、职工薪酬、股份支付等构成，总体较为稳定。其中，职工薪酬中绩效部分主要参考 2025 年和 2026 年的业绩情况以及 2025 年的奖金发放金额进行预计。股份支付费用系公司根据股权激励计划测算得出。对于其他费用，公司则以 2025 年度及 2026 年 1-3 月的月度平均发生额作为预测依据。

5) 管理费用

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
职工薪酬	2,808.59	749.67	2,435.86	3,185.53
股份支付	1,520.94	344.03	642.85	986.88
折旧摊销费	873.66	199.92	605.01	804.93
业务招待费	127.77	26.25	378.75	405.00
办公费	87.90	19.20	84.67	103.87
租金水电物业费	142.77	27.27	121.81	149.09
低值易耗品	61.40	9.97	69.92	79.90
差旅费	60.65	25.29	75.87	101.17
中介费	71.70	83.33	55.35	138.68
其他	449.57	105.45	320.92	426.37
合计	6,204.95	1,590.38	4,791.03	6,381.41

公司预测管理费用 2026 年度较 2025 年度增长 176.46 万元，同比上升 2.84%。公司管理费用主要由职工薪酬、股份支付、折旧摊销费等构成。其中，职工薪酬中绩效部分主要参考 2025 年和 2026 年的业绩情况以及 2025 年的奖金发放金额进行预计。股份支付费用系公司根据股权激励计划测算得出。对于其他费用，公司则以 2025 年度及 2026 年 1-3 月的月度平均发生额作为预测依据。

6) 研发费用

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
职工薪酬	17,217.98	4,435.04	15,217.78	19,652.82
股份支付	4,685.58	1,168.97	3,746.93	4,915.90
光罩费	1,698.47	210.90	5,895.29	6,106.19
折旧摊销费	1,578.73	468.58	1,405.74	1,874.31
测试费	372.41	181.43	282.87	464.30
差旅费	87.10	9.01	85.76	94.77
租金水电物业费	69.71	15.27	55.81	71.08
知识产权费用	33.94	16.19	19.85	36.04
其他	100.91	9.63	20.29	29.92
合计	25,844.84	6,515.01	26,730.32	33,245.33

公司预测研发费用 2026 年度较 2025 年度增长 7,400.49 万元，同比上升 28.63%。公司研发费用主要由职工薪酬、股份支付、光罩费、折旧摊销费等构成。其中，职工薪酬中绩效部分主要参考 2025 年和 2026 年的业绩情况以及 2025 年的奖金发放金额进行预计。光罩费主要依据研发项目的关键进度节点，按照计划投入的光罩费用金额进行预计。股份支付费用系公司根据股权激励计划测算得出。对于其他费用，公司则以 2025 年度及 2026 年 1-3 月的月度平均发生额作为预测依据。

7) 财务费用

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
利息支出	44.04	6.63	28.58	35.21
其中：租赁负债利息支出	44.04	6.63	28.58	35.21
减：利息收入	830.24	333.10	462.29	795.39
利息净支出	-786.20	-326.48	-433.71	-760.18

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计
银行手续费及其他	0.88	0.30	0.60	0.90
合计	-785.32	-326.17	-433.11	-759.28

公司预测财务费用 2026 年度较 2025 年度增加 26.04 万元，同比上升 3.32%。公司无借款，利息支出均为租赁负债利息支出，主要根据预测期间租赁合同以及租赁付款计划进行预测。公司利息收入主要系银行活期利息收入，根据预测期间平均活期存款余额及银行活期存款利率进行预测。

8) 其他收益

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计
一、计入其他收益的政府补助	7,996.07	1,675.59	6,013.29	7,688.88
与递延收益相关的政府补助（与资产相关）	116.87	59.15	177.46	236.61
与递延收益相关的政府补助（与收益相关）	-	-	100.00	100.00
直接计入当期损益的政府补助	7,879.20	1,616.43	5,735.83	7,352.26
二、其他与日常活动相关且计入其他收益的项目	3,393.93	842.09	2,952.41	3,794.51
其中：个税扣缴税款手续费	42.33	44.56	-	44.56
进项税加计扣除	3,351.61	797.54	2,952.41	3,749.95
合计	11,390.00	2,517.68	8,965.70	11,483.38

公司预测其他收益 2026 年度较 2025 年度增加 93.38 万元，同比上升 0.82%。其他收益主要系软件产品增值税实际税负超过 3% 的部分即征即退款以及集成电路企业进项税额加计 15% 抵减税款。公司根据目前已申报和计划申报的补助项目等进行预测。

9) 投资收益

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
债权投资持有期间取得的利息收入	5,965.91	1,323.82	4,602.83	5,926.64
合计	5,965.91	1,323.82	4,602.83	5,926.64

公司预测投资收益 2026 年度较 2025 年度减少 39.27 万元，同比下降 0.66%。投资收益主要为大额存单或定期存款在持有期间取得的利息收入。公司根据已持有的大额存单或定期存款在预计期间可取得的利息收入测算。

10) 信用减值损失

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
其他应收款坏账损失	-4.39	-0.32	-	-0.32
合计	-4.39	-0.32	-	-0.32

公司预测信用减值损失 2026 年度较 2025 年度基本持平。公司无应收账款，2026 年末其他应收款账面余额假设与 2025 年末一致，信用减值损失均为其他应收款坏账损失，金额较小。

11) 资产减值损失

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
存货跌价损失	-266.78	-421.88	-329.41	-751.29
合计	-266.78	-421.88	-329.41	-751.29

公司预测资产减值损失 2026 年度较 2025 年度增加 484.51 万元。公司资产减值损失均为存货跌价损失，系按照《企业会计准则》的规定，对存在减值迹象

的存货型号测算可变现净值，在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，并计入当期损益。

公司存货跌价损失按照历史存货账面余额测算期末存货余额，并考虑历史存货跌价准备比例进行分析预测。

12) 所得税费用

单位：万元

项目	2025 年度经审阅数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
当期所得税费用	4,049.64	1,405.03	3,195.96	4,600.99
递延所得税费用	428.76	-128.74	124.35	-4.39
合计	4,478.40	1,276.29	3,320.31	4,596.60

公司预测所得税费用 2026 年度较 2025 年度增加 118.20 万元，同比上升 2.64%。公司 2026 年当期所得税费用的预测以公司预测的会计利润、所得税税率并结合预测的纳税调整事项为基础计算；递延所得税费用预测以公司预测的坏账准备、存货跌价准备等暂时性差异变动和所得税税率为基础计算。

2、盈利预测结果

发行人预测 2026 年度营业收入、净利润、扣除非经常性损益后的净利润分别为 310,331.99 万元、62,961.57 万元、57,640.29 万元，相比 2025 年度同期数据，分别增长 10.66%、5.71%、5.84%，具体盈利预测结果如下：

单位：万元

项目	2025 年度审定数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经审阅实现数	2026 年 4-12 月预测数	2026 年度合计数
一、营业收入	280,438.44	73,015.03	237,316.97	310,331.99
减：营业成本	194,220.00	49,444.17	162,432.59	211,876.76
税金及附加	1,376.00	344.59	1,158.98	1,503.57
销售费用	6,568.52	1,563.03	5,606.42	7,169.45
管理费用	6,204.95	1,590.38	4,791.03	6,381.41
研发费用	25,844.84	6,515.01	26,730.32	33,245.33

项目	2025 年度审 定数	2026 年度预测数		
		2026 年 1-3 月经 审阅实现数	2026 年 4-12 月 预测数	2026 年度合 计数
财务费用	-785.32	-326.17	-433.11	-759.28
加：其他收益	11,390.00	2,517.68	8,965.70	11,483.38
投资收益	5,965.91	1,323.82	4,602.83	5,926.64
净敞口套期收 益	-	-	-	-
公允价值变动 收益	-	-	-	-
信用减值损失	-4.39	-0.32	-	-0.32
资产减值损失	-266.78	-421.88	-329.41	-751.29
资产处置收益	-	-	-	-
二、营业利润	64,094.18	17,303.31	50,269.87	67,573.18
加：营业外收 入	1.00	-	-	-
减：营业外支 出	56.71	5.00	10.00	15.00
三、利润总额	64,038.47	17,298.31	50,259.87	67,558.18
减：所得税费 用	4,478.40	1,276.29	3,320.31	4,596.60
四、净利润	59,560.07	16,022.01	46,939.56	62,961.57

(二) 请保荐机构对发行人的盈利预测报告出具核查意见，说明发行人盈利预测的基本假设、具体依据、测算过程及结果是否谨慎合理。请申报会计师对发行人的盈利预测报告出具审核报告。

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层，了解发行人所处行业基本情况、行业政策及发展趋势等；了解发行人主要竞争优势、市场拓展情况，判断是否发生重大不利变化；

(2) 查询行业研究报告、行业主管机构发布的产业政策，了解发行人所处行业及下游行业基本情况、行业政策、未来发展趋势是否发生重大不利变化；

(3) 获取发行人在手订单明细，与发行人管理层沟通确认预计收入实现时间，并根据以往产品销售周期，分析判断预计收入实现时间是否合理；

(4) 获取发行人收入成本明细，统计细分产品毛利率，了解不同产品毛利率变动情况及其变动原因，分析发行人成本及毛利率预测是否合理；

(5) 获取发行人各项期间费用预测数据，对比分析各类期间费用率变动情况，分析发行人各期间费用率变动是否合理；

(6) 查阅发行人出具的《盈利预测报告》，了解盈利预测的基本假设、具体依据、测算过程，分析盈利预测是否谨慎、合理，是否存在业绩大幅下滑风险。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人 2026 年度盈利预测的基本假设、具体依据、测算过程及结果谨慎合理，并已出具《盈利预测审核报告》。

问题 3、请保荐机构及申报会计师结合资金流水和客户调查情况进一步核查部分员工“倒货”行为所涉及的产品、时间、客户、金额、资金流向等情况，是否对发行人经营业绩真实性构成影响。

回复：

一、“倒货”背景及交易模式介绍

报告期初及前期，在整体市场芯片供应紧张时期，发行人下游市场芯片需求旺盛，致使发行人部分直接客户及下游客户面临“缺芯”困境。发行人个别销售人员从事芯片行业工作多年，掌握了发行人芯片下游市场供求方面的信息。在“缺芯”背景下，相关人员未遵守发行人员工管理制度，在发行人不知情的情况下，通过在发行人直接客户、下游客户之间进行调货及买卖芯片，从中赚取买卖芯片的差价或介绍业务的佣金。

个别销售人员曾通过信息优势进行“倒货”谋求个人利益，属于员工个人行为。其利用所处岗位及工作性质产生的信息优势，通过在发行人直接客户、下游客户之间“倒货”或收取居间服务费获利，最终呈现出发行人销售人员与下游客户相关人员存在异常资金往来情况。但相关交易均在发行人客户向发行人下单、付款、提货，且商品所有权已转移至发行人客户后发生。

相关人员凭借自己掌握的信息优势完成交易，并未借助或动用发行人资源，亦未影响发行人销售、收款环节，未对发行人财务报表真实、准确、完整性产生影响，对发行人整体经营影响较小。相关往来的资金来源为员工个人自有资金，产生的获利资金均用于员工个人家庭支出等，未流向发行人控股股东、实际控制人、董监高、持股 5%以上股东及发行人关键岗位人员，不存在为发行人代垫成本费用、收取货款、构成资金体外循环的情况。

交易模式方面，发行人销售人员与发行人直接客户、下游客户相关人员日常沟通了解其存在芯片需求后，主要通过：1、购销模式：发行人销售人员分别对接芯片供需方，并先向芯片需求方收款，再转入芯片供应方相关账户；2、佣金模式：销售人员介绍供需双方对接，直接收取介绍业务的佣金。

二、“倒货”行为所涉及的资金往来情况

2021 至 2023 年，个别销售人员“倒货”相关资金流入金额分别为 1,391.90 万元、926.17 万元、21.97 万元，合计流出金额分别为 1,213.63 万元、643.26 万元、10.40 万元；相关资金流入占发行人对应期间营业收入比例小于 0.30%，占比较低，对发行人经营业绩影响较小。

相关资金往来主要集中于 2021-2022 年，资金流入及流出呈现单笔金额小且分散的特点。通过结合资金流水往来明细及相关销售人员访谈了解，其资金流出基本为购销模式付款，资金流入包括购销模式及佣金模式收款，其通过“倒货”收益率约占芯片产品价值的 10%。

2021 年至 2023 年，个别销售人员合计“倒货”相关资金流出分别为 1,213.63 万元、642.26 万元和 10.40 万元，均为购销模式付款，以此测算购销模式收款分别为 1,335.00 万元、706.49 万元和 11.44 万元。综上，“倒货”涉及流水按购销模式及佣金模式拆分如下：

单位：万元

项目	模式	2023 年度 ^注		2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
资金流入	购销模式	11.44	52.07%	706.49	76.28%	1,335.00	95.91%
	佣金模式	10.53	47.93%	219.68	23.72%	56.90	4.09%
	小计	21.97	100.00%	926.17	100.00%	1,391.90	100.00%
资金流出	购销模式	10.40	100.00%	642.26	100.00%	1,213.63	100.00%
	佣金模式	-	-	-	-	-	-
	小计	10.40	100.00%	642.26	100.00%	1,213.63	100.00%

注：最后一笔交易发生于 2023 年 6 月。

三、“倒货”行为所涉及的产品、时间、客户、金额、资金流向情况

根据相关资金流水显示，个别销售人员向发行人直接客户收款金额，与发行人向相关客户整体销售规模不具备匹配性。2021 年至 2023 年，个别销售人员向发行人直接客户、非发行人直接客户/下游市场客户收款情况具体如下：

（一）资金流入所涉及的产品、时间、客户、金额、资金流向情况

1、2021 年度

单位：万元

项目	2021 年度发行人对相关客户销售收入 A	销售人员收款金额 B	占比 C=B/A
发行人直接客户小计	74,759.17	242.33	0.32%
其他非发行人直接客户/下游市场客户小计	-	1,149.57	-
合计	-	1,391.90	-

2、2022 年度

单位：万元

项目	2022 年度发行人对相关客户销售收入 A	销售人员收款金额 B	占比 C=B/A
发行人直接客户小计	74,934.91	453.93	0.61%
非发行人直接客户/下游市场客户小计	-	472.23	-
合计	-	926.16	-

2021 至 2022 年，涉事销售人员向发行人直接客户收款金额为 242.33 万元、453.93 万元，占发行人主要客户销售占比较低，占发行人当年对相关客户销售收入合计金额小于 1%。主要涉及发行人直接客户包括深圳市***电子有限公司及其关联方、深圳市***有限公司及其关联方等。“倒货”主要涉及发行人产品为蓝牙音箱芯片。

“倒货”相关交易均在发行人客户向发行人下单、付款、提货，且商品所有权已转移至发行人客户后发生。相关销售人员凭借自己掌握的信息优势完成后续交易，并未借助或动用发行人资源，亦未影响发行人销售、收款环节。

3、2023 年度

2023 年 1-6 月，销售人员合计“倒货”涉及收款金额为 21.97 万元，涉及金额较低。

自 2023 年 7 月起至报告期末，发行人员工严格遵守公司管理制度，未发现公司员工倒卖公司芯片的情形。

(二) 资金流出所涉及的产品、时间、客户、金额、资金流向情况

1、2021 年度

单位：万元

项目	2021 年度发行人对相关客户销售收入 A	销售人员付款金额 B	占比 C=B/A
发行人直接客户小计	102,641.33	682.83	0.67%
其他非发行人直接客户/下游市场客户小计	-	530.81	-
合计	-	1,213.63	-

2、2022 年度

单位：万元

项目	2022 年度发行人对相关客户销售收入 A	销售人员付款金额 B	占比 C=B/A
发行人直接客户小计	114,688.74	423.51	0.37%
其他非发行人直接客户/下游市场客户小计	-	218.75	-
合计	-	642.26	-

2021 至 2022 年，涉事销售人员“倒货”涉及采购付款金额为 1,213.63 万元、642.26 万元，占发行人主要客户销售占比较低，占发行人当年对相关客户销售收入合计金额小于 1%；主要涉及发行人直接客户包括深圳市***电子有限公司、深圳***科技有限公司、深圳市***科技有限公司等。“倒货”主要涉及发行人产品为蓝牙音箱芯片。

3、2023 年度

2023 年 1-6 月，销售人员合计“倒货”涉及付款金额为 10.40 万元，涉及金额较低。

自 2023 年 7 月起至报告期末，发行人员工严格遵守公司管理制度，未再发现公司员工倒卖公司芯片的情形。

“倒货”相关交易均在发行人客户向发行人下单、付款、提货，且商品所有权已转移至发行人客户（即发行人已实现对外销售）后发生。相关销售人员凭借自己掌握的信息优势完成后续交易，并未借助或动用发行人资源，亦未影响发行人销售、收款环节。

（三）“倒货”资金来源及流向均为销售人员个人，不存在为发行人代收货款的情形，未对发行人经营业绩真实性构成影响

在佣金模式、购销模式下，涉事销售人员无需或仅需少量启动资金即可完成“倒货”相关交易。获利资金主要用于亲属购房、偿还贷款、购买理财、个人消费及家庭支出等。

相关获利资金均未流向发行人控股股东、实际控制人、董监高、持股 5%以上股东及发行人关键岗位人员，不存在为发行人代垫成本费用、收取货款、构成资金体外循环的情况。相关往来未对发行人财务报表真实、准确、完整性产生影响。

根据“倒货”往来及发行人与相关客户业务合作情况，经发行人与主要直接客户书面确认，“倒货”行为系少数销售人员个人行为，与发行人及其董监高无关；除上述“倒货”资金往来以外，其与发行人及发行人其他相关人员不存在“倒货”往来或其他异常资金往来的情形。

四、发行人整改措施及有效性

发行人发现个别销售人员倒卖公司芯片的情形后，即对主要涉及员工执行了解除劳动关系、降职等处分，并于 2022 年 9 月与全体员工签署《廉洁自律承诺书》。发行人与员工签订《廉洁自律承诺书》后，销售人员“倒货”行为及涉及金额显著减少，个别销售人员仍存在少量偶发性的“倒货”行为主要系前期少量交易未完全消化。随着相关销售人员与其他方的前期交易的了结，自 2023 年 7 月起至报告期末，发行人销售人员严格遵守公司管理制度，发行人未再发现销售人员倒卖公司芯片的情形。

除发行人实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员以外，发行人针对全体销售人员及有较多机会接触客户的其他关键岗位人员全面开展资金流水核查，除前述个别销售人员外，未发现其他员工存在倒卖公司芯片的情形。

针对上述情况，发行人采取了以下改进措施：

1、跟踪执行既有廉洁自律管理制度，对廉洁自律管理制度的执行情况进行跟踪与监督，设立举报箱；

2、保持对关键岗位人员银行流水、微信及支付宝交易记录的核查力度，定期核查其是否与发行人客户存在资金往来；

3、完善发行人内部审计部门的职能，加强内部审计部门对廉洁自律相关制度执行情况的监督力度，密切关注和跟踪员工的大额、异常资金往来情况；

4、加强对发行人销售人员的宣传和培训，树立发行人销售人员的廉洁意识、规范意识，加强销售人员管理；

5、通过与客户书面要求、口头宣讲等方式，严格禁止客户与发行人员工发生资金往来。

综上所述，报告期内发行人对员工管理的问题已采取了改进措施，并将持续执行既有管理制度，保持现行有效的督查力度，有效避免公司员工倒卖公司芯片的情形再次发生。

五、核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、分析发行人个别销售人员资金流水中与芯片购销相关的往来，访谈相关人员了解“倒货”相关资金往来的背景及资金流、实物流流转情况等具体交易过程；

2、根据相关人员资金流水对手方，与发行人客户及客户关联方（股东、法人、董监高）清单匹配，统计及分析涉及发行人直接客户的往来情况；

3、根据“倒货”涉及发行人直接客户的资金往来金额、时间，分析是否与发行人向相关客户销售具有匹配性；

4、核查启动资金是否来自发行人及其关联方、获利资金是否流向发行人及其关联方；

5、获取发行人与部分涉事主要客户的书面确认文件。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人个别销售人员存在利用工作中获取的信息进行倒货从而获利的个人行为，不存在为发行人代垫成本费用、收取货款、构成资金体外循环等情况，对发行人经营业绩真实性不构成影响。

问题 4、除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

经申报会计师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定审慎核实，除已披露的信息外，不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（此页无正文，为容诚专字[2026]518Z0669号《珠海市杰理科技股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签字盖章页）



中国·北京

中国注册会计师：  
钟俊

中国注册会计师：  
桂迎

中国注册会计师：  
罗亚梅

2026年4月28日