



**关于广州通则康威科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
上市审核委员会审议意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

二〇二六年七月

深圳证券交易所：

贵所于 2026 年 6 月 30 日出具的《关于对广州通则康威科技股份有限公司上市审核委员会审议意见的落实函》（审核函〔2026〕010094 号）（简称“意见落实函”）已收悉。广州通则康威科技股份有限公司（以下简称“通则康威”、“发行人”、“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就意见落实函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本意见落实函回复中的简称与招股说明书中简称具有相同含义。

本意见落实函回复的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	意见落实函所列问题
宋体	对意见落实函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书的修改、补充

在本意见落实函回复中，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

一、发行人说明	3
二、保荐人核查情况	12

请发行人结合未来市场空间及拓展、期后经营业绩、研发投入及成效、毛利率变动等情况，说明未来经营业绩增长的可持续性。请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）未来市场空间及拓展情况

1、未来市场空间

发行人未来市场空间广阔，存在市场需求和技术供给的双重驱动力。从需求侧来看，伴随 AI 数智时代全面来临，“移动性、大流量、低时延、广连接”的终端数据传输需求呈现爆发式增长，同时弥合全球数字鸿沟的需求也随着 5G 网络加速渗透持续释放，根据 GSMA 发布的《The Mobile Economy 2025》，2024 年全球 5G 网络占比仅为 25%，预计到 2030 年将提升至 57%，全球运营商对宽带连接设备需求大幅提升。从供给侧来看，移动通信技术持续迭代升级，尤其是 5G 技术商用，推动 FWA 成为主流的宽带接入方案之一，5G FWA 凭借高速率、低时延、广连接等特性以及易部署、性价比高、便捷性强等特点，不仅能提供接近光纤的用户体验，还能快速开通服务，成为 5G 时代兼具性价比与便捷性的宽带连接方案。

（1）全球 5G 网络渗透率仅 25%，新兴市场国家及地区迎来加速渗透期

根据 GSMA 发布的《The Mobile Economy 2025》，2024 年全球 5G 网络占比仅为 25%，预计到 2030 年将提升至 57%。其中，庞大的新兴市场 5G 渗透率处于极低水平，正进入 5G 商用加速期，撒哈拉以南非洲 5G 占比将从 2024 年的 3%跃升至 2030 年的 17%，增长近 5 倍；中东及北非地区将从 7%提升至 49%，增幅超过 6 倍；亚太地区（不含中国）将从 17%提升至 50%。新兴市场国家及地区 5G 渗透率的提升空间极为广阔，未来五年将进入到持续而强劲的增长期。

（2）伴随 5G 网络加速渗透，全球 FWA 及 CPE 市场空间持续扩大

国际电信联盟数据显示，截至 2024 年全球仅约 20%的人口订阅了固定宽带服务。尽管光纤技术已发展十分成熟，但受限于土地私有、部署成本高等因素，仍难以有效覆盖海外高速增长宽带连接需求。5G FWA 凭借高速率、低时延、广连接等特性以及易部署、性价比高、便捷性强等特点，不仅能提供接近光纤的用户体验，还能快速开通服务，成为日益主流的宽带连接方案之一。根据爱立信

2025 年 11 月《移动市场报告》的数据显示，在其调研的全球 304 家运营商中，有 81%提供固定无线接入服务，其中有 159 家运营商通过 5G 提供固定无线接入服务，占 FWA 运营商总数的 65%。

根据爱立信报告，截至 2025 年底，全球 FWA 连接数约 1.85 亿，预计 2030 年底将增至 3.5 亿，其中 5G FWA 连接占比有望达 80%。经测算，从增量角度来看，全球 FWA 连接数预计未来 5 年净增约 1.65 亿连接，新增主要为 5G CPE 设备，合计增量市场空间为 825 亿元，年平均增量市场空间约为 165 亿元。从存量更新角度，用户通常按年向运营商订阅 FWA 宽带套餐并附赠 CPE 设备，考虑通信技术升级（如从 Wi-Fi 4 向 Wi-Fi 6 升级、从 5G 向 5G-A 演进）推动运营商和用户为获得更好性能体验而主动换新设备、用户套餐变更或更换运营商服务带来的设备更替需求，以及 CPE 设备的物理损耗、元器件老化等自然使用寿命因素，设备平均使用周期一般在 2-3 年，据此谨慎测算每年约有 1/3 的 CPE 存量设备需要更新，预计 2030 年全球 5G CPE 市场空间约 450 亿元，4G CPE 约 39 亿元，合计达 489 亿元。综合增量需求和存量更新，预计 2030 年全球 CPE 市场空间合计约 654 亿元。此外，6G 技术计划 2030 年商用，6G 的发展必然要根植于 5G 产业基础，将在现有 5G FWA 基础上，进一步提升无线宽带接入性能、扩大全球应用场景。

（3）发行人重点销售区域市场空间广阔，用户需求方兴未艾

发行人业务发展遵循“亚太—中东—非洲—欧美”的科技出海路径，目前核心市场集中于撒哈拉以南非洲、中东及北非、亚太（不含中国大陆）三个区域。上述区域当前 5G 渗透率较低、固定宽带基础薄弱、人口增长快且家庭宽带需求旺盛，FWA 作为最具成本效益的宽带接入方案，正处于加速普及阶段。经测算，从增量角度来看，上述区域 5G FWA 渗透率每提升 1 个百分点将带来 62.4 亿元的增量市场，若 2030 年 5G FWA 渗透率提升 2 个百分点，则将带来 124.8 亿元的增量市场；从存量更新角度来看，上述三大区域 CPE 市场空间合计约 198 亿元（仅家庭场景）。综合增量需求和存量更新，上述区域 CPE 市场空间合计为 322.8 亿元。

以公司主要客户 Airtel Africa 为例，根据 Airtel Africa 最新披露年报，2026 财年其家庭宽带用户同比大幅增长 86%，创新型家庭宽带产品深受市场青睐。

Airtel Africa 年报分析其所在的业务覆盖区域（非洲 14 个国家）的家庭宽带普及率仅约 2%，处于极低水平，其业务覆盖区域内当前有超过 3,000 万户家庭具备开通宽带的消费能力，现有用户增长刚刚起步，未来增长空间广阔。

综上，全球 5G 网络在新兴市场国家及地区迎来加速渗透期，伴随 5G 网络加速渗透，全球 FWA 及 CPE 市场空间广阔，预计 2030 年全球 CPE 市场空间达 654 亿元。其中，发行人主要销售区域撒哈拉以南非洲、中东及北非、亚太地区（不含大陆）2030 年家庭宽带场景 CPE 的市场空间合计为 322.8 亿元，如果考虑企业、银行、学校等商用场景，实际市场空间将进一步扩大。我国“十五五”规划的六大未来产业之一“6G”的发展必然要根植于 5G 产业基础，其中产品化和场景应用既是 6G 新技术发展的源动力，也是 6G 新技术应用的最终落地，将为发行人的无线宽带接入（FWA）业务提供长期需求增长动力。

2、市场拓展情况

自成立以来，公司始终聚焦科技出海的产业化战略，在业务发展上遵循“亚太—中东—非洲—欧美”的成熟出海路径，该路径能以更低的试错成本，更高效地完成进入欧美发达地区市场所需的技术沉淀、运营经验和资本积累。随着亚非大陆的主要国家和地区 5G 商业化应用陆续落地，无线宽带服务深度契合当地运营商业务发展要求，得到了快速推广，公司已在亚太、中东及北非、撒哈拉以南非洲地区形成了规模化品牌效应，建立了稳固的市场地位。根据 ABI Research 于 2025 年 1 月发布的全球 5G FWA CPE 供应商竞争力排名，公司是除中兴通讯、华为之外，中国大陆地区唯一进入到全球竞争力排名前十的宽带连接终端设备商。在公司主要市场区域，与中兴通讯、华为同属行业第一梯队。

公司在全球范围内已形成了以运营商客户为主的强黏性客户资源沉淀，与 EITC、Ooredoo、MTN、Airtel、Vodafone、Axiata、Orange、中国移动、中国联通、中国电信等全球大型电信运营商建立了稳定的合作关系，在业内树立了良好口碑和品牌形象。依托于大型跨国电信运营商等客户资源储备，公司可以实现其不同子网之间的快速切入，实现业务的稳步发展。报告期内，公司运营商客户数量从 2023 年的 62 家稳步增长至 2025 年的 93 家。公司核心产品 5G CPE 已在全球 55 个国家或地区的 84 家运营商完成测试及认证。公司市场拓展势头良好，客户基础持续扩大，为未来业务发展提供了有力支撑。

图：全球运营商客户拓展情况

以运营商客户为主的强黏性客户资源沉淀			
中国大陆	  		
撒哈拉以南非洲	      		 
中东及北非	      	   	  
亚太	      	 	 
欧洲	   	   	 
美洲	  		    
业务区域	已合作	导入中	拟开发

公司已完成了从亚太到中东再到非洲的业务拓展路径，与客户建立了稳固的合作关系，并正通过在“一带一路”国家及新兴市场积累的技术经验和市场认可度，逐步进入欧美运营商的供应链体系中。对于欧洲市场，公司采取高举高打的推广策略，在 Orange、Vodafone 为首的顶级跨国运营商完成测试认证，布局拓展与其欧洲总部及子网的合作。报告期内，公司已进入 Orange、Vodafone 等总部位于欧洲的知名跨国运营商集团的供应商名录，并已与其非洲、中东等地区子网建立了稳固的合作关系。报告期内，公司与 Orange 集团直接交易金额分别为 1,830.78 万元、1,009.67 万元和 7,091.22 万元，与 Vodafone 集团直接交易金额分别为 360.10 万元、1,126.89 万元和 5,983.26 万元，均呈快速增长趋势。通过与 Orange、Vodafone 在非洲及中东地区子网的成功合作案例作为契机，公司布局拓展与 Orange、Vodafone 欧洲区域子网的合作，为下一步批量订单奠定基础。未来，随着公司 5G 产品在欧洲地区的推广落地，欧洲市场有望成为公司业绩增长引擎之一。

（二）期后经营业绩情况

随着全球消费者弥合数据鸿沟需求持续提升以及全球 5G 网络覆盖率不断提升，5G 需求快速释放，带动以发行人为代表的专业终端设备厂商业务快速发展。

2025 年末，发行人在手订单 27,875.75 万元（不含税，下同），2026 年 1-5 月新签订单 120,556.67 万元，累计在手订单 148,432.42 万元，截至 2026 年 5 月末，上述累计在手订单中，已转化收入 93,719.32 万元，在执行的订单金额合计 54,713.11 万元，在手订单充足。

1、2026 年 1-6 月业绩预计

公司以经审计的 2026 年 1-3 月经营数据为基础，并根据公司实际经营情况、在手订单情况及市场情况，对 2026 年 1-6 月经营业绩情况进行预计。整体而言，2026 年 1-6 月公司预计将延续良好的经营势头，收入及利润规模呈现显著增长趋势，预计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动率
营业收入	105,200~108,800	67,061.54	56.87%~62.24%
营业成本	75,400~77,500	51,297.31	46.99%~51.08%
营业毛利	29,800~31,300	15,764.23	89.04%~98.55%
净利润	8,560~9,460	2,928.84	192.27%~222.99%
归属于母公司所有者的净利润	8,560~9,460	2,928.84	192.27%~222.99%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	8,320~9,220	2,930.67	183.89%~214.60%

注：以上 2026 年 1-6 月数据仅为预计数据，未经审计和审阅，不构成盈利预测，亦不构成业绩承诺。

2026 年 1-6 月，发行人延续良好的经营势头，预计营业收入较上年同期增长 56.87%至 62.24%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较上年同期增长 183.89%至 214.60%，收入及利润规模呈现显著增长趋势。

2、2026 年度盈利预测情况

公司在 2026 年 1-3 月经审计财务报表的基础上，以公司对 2026 年 4 月至 12 月（以下简称“预测期”）经营环境及经营计划等的合理审慎判断为前提，按照公司一贯采用的主要会计政策和会计估计，严格遵循谨慎性原则，并按照业绩指标预计可能实现的下限进行估计，编制了 2026 年度盈利预测报告，并经立信会计师事务所审核，出具了 2026 年度盈利预测审核报告（信会师报字[2026]第 ZI10675 号），2026 年全年预测主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2026 年度	2025 年度	变动率
营业收入	190,318.04	164,649.18	15.59%
营业成本	138,627.66	126,369.92	9.70%
营业毛利	51,690.38	38,279.26	35.03%
净利润	12,856.26	9,536.89	34.81%
归属于母公司所有者的净利润	12,856.26	9,536.89	34.81%

根据盈利预测报告，发行人 2026 年全年预计实现收入 190,318.04 万元，较 2025 年增长 15.59%；受益于新方案产品收入占比提升带来的毛利率提升，预计 2026 年全年归属于母公司所有者的净利润 12,856.26 万元，较 2025 年度提升 34.81%，收入及利润规模均呈现良好增长态势。

综上，公司在手订单储备充足，2026 年 1-6 月及全年业绩预计均呈现良好增长态势，经营规模与盈利水平较上年同期均有显著提升，期后经营持续向好。

（三）研发投入及成效

公司始终坚持研发驱动发展的经营理念，报告期各期，公司研发投入分别为 6,733.82 万元、8,916.43 万元和 9,798.59 万元，研发费用逐年增长，最近三年累计研发投入超 2.5 亿元。截至报告期末，公司研发人员占比为 53.88%，已取得发明专利 104 项、软件著作权 143 项，并荣获包含“上海市科学技术奖一等奖”在内的诸多奖项。公司在通信模组与整机设计、多层次软件开发、网络优化和数据处理、网络平台管理、网络安全和冗余处理等方面形成了五大核心技术体系，构建了模块化的技术创新平台，为产品持续迭代和业务规模扩张提供了坚实的技术支撑。通过持续的研发投入和技术攻关，公司实现了国产 5G 芯片的产品化与产业化应用突破，基于国产芯片的 5G CPE 产品在海外运营商市场实现大规模发货，研发成果加速转化为销售收入，形成良好的研发转化正循环。

1、公司坚持研发驱动发展的经营理念，面向 AI 时代“能力普适、应用普及、赋能普惠”的全球宽带连接需求，进行战略性研发布局

公司自设立以来，始终坚持研发驱动发展的经营理念，形成模块化的技术创新平台，在通信模组与整机设计、多层次软件开发、网络优化和数据处理、网络平台管理、网络安全和冗余处理等方面形成了众多核心技术。截至 2025 年末，公司已取得发明专利 104 项，软件著作权 143 项，研发人员占比为 53.88%，报

告期各期，公司研发投入分别为 6,733.82 万元、8,916.43 万元和 9,798.59 万元，研发费用逐年增长，最近三年累计研发投入达 25,448.84 万元。

公司致力于成为一家全球性的宽带连接终端及智能解决方案提供商，主要产品面向人工智能时代下的普惠化、便利化、融合化、智能化的宽带连接需求，属于战略性新兴产业中的“新一代信息技术产业”。随着全球数字经济产业的快速发展和 5G 商用的正式开启，公司顺应国家战略要求，积极布局 5G 相关技术及应用领域的开发，目前已形成以 5G 产品为主的丰富产品布局。公司面向行业应用的“5G 终端芯片研发及规模化应用”项目于 2025 年荣获“上海市科学技术奖一等奖”。公司 5G CPE 产品用于支撑人工智能时代各类端侧智能体“移动性、大流量、低时延、广连接”宽带接入数据传输需求，积累了丰富的客户和应用场景资源。

2026 年《政府工作报告》及“十五五”规划将“第六代移动通信技术（6G）”列为六大未来产业之一，移动通信技术迭代具有连续性特点，6G 产业将根植于现有 5G 产业基础。公司积极布局 6G 技术研发应用，已为大型 ICT 企业提供支持 U6G 的 CPE 产品用于其开展 6G 商用落地前期调试工作。同时，公司已加入国际通信标准组织（3GPP），未来将深度参与 6G 标准制定及 6G 技术的产品化与产业化工作。

2、发行人搭建以国产化芯片为主的多芯片方案应用技术体系，已实现境内国产 5G 芯片的产业化应用突破，形成良好的研发转化正循环

面对瞬息万变的国际贸易形势和全球市场竞争，公司已搭建起基于紫光展锐、中兴微、联发科、高通等国内外主流通信芯片的产品技术平台，形成“核心突出、系列完整、持续丰富”的产品矩阵，可以适配全球电信运营商不同制式的局端设备，具备较强的抗风险能力。

不同于海外芯片技术和产业的相对成熟，境内国产芯片需要与终端厂商反复进行测试验证改进，才能实现芯片的产业化应用。公司与紫光展锐、中兴微等境内国产芯片厂商建立了深度的合作关系，开展紧密的技术交流、产品方向研讨和应用场景优化。公司作为紫光展锐 5G 数据类芯片的 Alpha 客户（首家合作客户），开发并顺利推出首款基于紫光展锐国产芯片的 5G CPE 产品，实现国产 5G 芯片的产业化应用突破。2020 年，公司基于紫光展锐第一代芯片推出的 5G CPE 产品

批量上市时间领先行业一年以上，性能和销量行业领先，获第四届“绽放杯”5G 应用大赛通用产品专题赛一等奖。2024 年，公司首推基于紫光展锐第二代芯片的 5G CPE，首款产品 S200 于 2025 年通过全球顶级运营商 Orange 的严苛测试，在传输速率、网络稳定性、兼容性等方面表现优异，凭借 Orange 全球头部标杆背书效应，快速实现导入 Airtel 等现有大型运营商客户，销量持续提升。通过相关产品在海外运营商客户的大规模推广，公司为紫光展锐 5G 芯片积累了大量的产品研发和产业化经验，验证了该款芯片在不同场景和网络环境下的稳定性与可靠性，有力地推动了紫光展锐国产 5G 芯片在全球范围内的规模化商用。此外，公司基于中兴微第一代 5G 芯片的产品已在多国进行实地测试，助力实现国产 5G 芯片的再一次产品化与产业化。报告期内，公司主营业务收入从 9.94 亿元增长至 16.33 亿元，基于国产芯片平台的产品出货量持续攀升，研发投入带来的技术优势正加速转化为市场竞争力与经营业绩，实现了研发端到市场端的良好效益转化。

综上，发行人前瞻性研发投入为发行人建立了稳固的技术壁垒，并逐步形成良好的效益转化。

（四）毛利率变动情况

报告期及期后，公司核心产品毛利率基本围绕 25-30%历史中枢区间上下波动，公司按通信技术标准划分的核心产品毛利率情况如下：

项目	期后及在手订单	2025 年度	2024 年度	2023 年度
5G 产品	28.34%	24.24%	27.34%	28.00%
4G 产品	26.86%	21.56%	28.89%	33.77%

注：5G 产品主要包括 5G CPE、5G 便携式产品、5G 工业电子产品等；4G 产品主要包括 4G CPE、4G 便携式产品、4G 工业电子产品等。

报告期内，公司 5G 产品毛利率总体保持在 25%-30%的中枢区间内波动。2025 年度，5G 产品毛利率为 24.24%，略低于中枢水平，主要系 2025 年第二、三季度阶段性下降所致。在紫光展锐第二代芯片方案新产品上市前，为把握市场时机、巩固市场份额，公司参考其预期售价，向客户提供基于联发科芯片方案的产品，该部分产品毛利率相对较低，从而拉低了 2025 年度 5G 产品整体毛利率。随着新产品性能已趋成熟并在各运营商网络环境下测试表现良好，自 2025 年第四季度起，紫光展锐第二代芯片方案产品实现规模出货，5G 产品毛利率显著回

升。期后，公司加大推广力度并持续丰富产品矩阵，基于紫光展锐第二代芯片的 5G 产品保持快速增长态势，期后毛利率延续 2025 年第四季度以来的回升趋势，达 28.34%，已恢复至 25%-30%历史中枢水平。公司紫光展锐第二代芯片方案产品采取自研蜂窝通信单元，基于芯片级整机设计，本身具备较高的定制和优化空间，未来，公司将依托持续创新，持续优化并减少冗余配置，实现产品成本显著下降，新方案产品有望持续保持较高毛利率水平，使公司 5G 产品综合毛利率长期围绕历史中枢水平波动，持续下降的风险较低。

报告期及期后，公司 4G 产品毛利率虽然先降后升，但总体围绕 25%-30%的历史中枢区间上下波动。其中，2024 年度及 2025 年度毛利率阶段性下降，主要系产品结构变化所致。当前全球通信行业正处于 4G 向 5G 的过渡阶段，部分运营商客户在升级至 5G 网络前，仍存在差异化的 4G 产品需求。为与上述运营商客户深化合作关系并前瞻性布局未来 5G 合作空间，公司基于运营商要求进行战略性开发，提供差异化 4G 产品，该等客户亦为公司未来 5G 业务的潜在客户。具体而言，2024 年公司面向非洲市场推出更具性价比的 T30 产品；2025 年，为满足部分运营商客户的差异化需求，公司推出毛利率较低的 CAT-6、CAT-12 产品。随着公司研发成果持续转化，期后公司基于国产翱捷芯片方案的产品实现规模出货，带动 4G 产品毛利率回升，期后毛利率为 26.86%，已恢复至历史中枢区间。总体而言，报告期内公司 4G 产品毛利率虽因产品结构变化有所波动，但期后已回升至中枢水平，未来进一步下降风险较低。

综上，期后公司主要产品毛利率均呈现回升态势，整体稳定在 25-30%的中枢水平，具备稳定性，未来持续下降的风险较低。

（五）未来经营业绩增长的可持续性

未来市场空间方面，公司 CPE 产品发展前景良好，需求旺盛，市场空间巨大；市场拓展方面，公司在业务发展上遵循“亚太—中东—非洲—欧美”的成熟出海路径，市场拓展情况良好，与核心竞争者华为、中兴通讯均建立了良好的竞合关系；期后经营业绩方面，公司与核心客户合作稳定、客户行业地位稳固，2026 年 1-6 月及 2026 年全年预计将延续良好的经营势头，收入及利润规模呈现显著增长趋势；研发投入及成效方面，公司形成了以技术创新驱动的差异化核心竞争能力；毛利率变动方面，期后公司主要产品毛利率均呈现回升态势。随着公司业

务规模持续扩大，收入增长带来的规模效应亦会进一步显现，有力推动公司利润增长，上述因素共同支撑发行人业务发展，发行人未来业绩增长具备可持续性。

二、保荐人核查情况

（一）保荐人核查依据、过程及核查意见

1、核查依据、过程

保荐人执行的核查程序如下：

（1）查阅爱立信、GSMA 等权威机构出具的行业研究报告，查阅公司主要销售地区的 5G 发展规划相关政策文件，了解全球 5G 行业发展前景，运营商 FWA 业务发展情况。

（2）访谈发行人相关负责人，了解发行人所属行业的前景和竞争情况、整体经营战略、核心产品市场推广进度及客户拓展情况。

（3）查阅发行人 2026 年第一季度审计报告，获取了发行人 2026 年 1-6 月的业绩预计及盈利预测报告，分析发行人业绩预计及盈利预测相关依据的客观性和合理性。

（4）访谈发行人研发负责人访谈公司研发部门负责人，了解公司核心技术架构、芯片方案、产品型号设计、软硬件适配能力，研发活动的具体成果以及对公司产品竞争力的具体促进作用。了解发行人与紫光展锐、中兴微等芯片原厂合作背景、合作历程等。

（5）获取发行人报告期内的收入成本明细表，分析报告期内发行人主要产品毛利率变动的原因；查阅紫光展锐二代产品测试认证相关的记录；获取了发行人报告期期后 1-5 月的收入成本明细表，与 2025 年度相关数据进行对比分析，以确认公司期后毛利率的变动原因；针对 2026 年 1-5 月份基于紫光展锐第二代芯片方案产品的销售收入执行了细节测试，确认相关收入的真实性。

（6）访谈、函证报告期内及期后发行人主要客户；通过启信慧眼、中信保报告、上市公司年报、公司官网等公开资料进行核查，了解其工商登记资料、上市信息、行业地位等信息；查阅了相关产品对应主要运营商客户的最新财报信息和经营信息，了解其对于发行人产品的需求是否与运营商经营业绩匹配。

（7）查阅发行人在手订单明细，抽取了报告期期后 2026 年 1-5 月份单笔金额超 100 万元的新增订单，取得 PO 订单、客户下单邮件、沟通记录等资料，验

证新增订单的真实性；通过访谈或邮件等方式了解部分运营商客户的采购计划，与发行人订单情况相互对比印证。

2、核查意见

经核查，保荐人认为：

发行人所处行业市场空间广阔，发行人的行业地位稳固，以研发创新为牵引，前瞻性研发投入为发行人建立了稳固的技术壁垒，并逐步形成良好的效益转化，期后经营业绩良好，主要产品毛利率回升至 25-30%历史中枢水平，发行人未来经营业绩增长具备可持续性。

（本页无正文，为广州通则康威科技股份有限公司《关于广州通则康威科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的上市审核委员会审议意见的落实函的回复》之盖章页）

广州通则康威科技股份有限公司

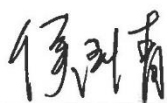


2026年 7 月 1 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于广州通则康威科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的上市审核委员会审议意见的落实函的回复》的全部内容，确认本次意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：



侯玉清

广州通则康威科技股份有限公司



2026 年 7 月 1 日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于广州通则康威科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的上市审核委员会审议意见的落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

陆楠

陆楠

林建山

林建山

中信建投证券股份有限公司

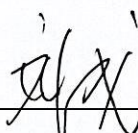


2016年7月1日

关于本次问询意见回复报告的声明

本人已认真阅读广州通则康威科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长签名：


刘 成

中信建投证券股份有限公司

