

**南京商络电子股份有限公司**

**与**

**华泰联合证券有限责任公司**

**关于南京商络电子股份有限公司**

**申请向不特定对象发行可转换公司债券**

**的审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



**华泰联合证券有限责任公司**  
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

公告日期：2026年2月

**深圳证券交易所：**

按照贵所下发的《关于南京商络电子股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2026〕020008号）（以下简称“审核问询函”）的要求，南京商络电子股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“商络电子”）及相关中介机构就审核问询函所提问题进行了认真讨论分析，并按照要求在《南京商络电子股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中进行了补充披露，现将相关回复说明如下。

本审核问询函回复（以下简称“本回复”）中的报告期指 2022 年度、2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-9 月；除此之外，如无特别说明，本回复所述的词语或简称与募集说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相关的含义。在本回复中，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。本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题的回复、对募集说明书的引用	宋体
对募集说明书的修改、补充	楷体（加粗）

## 目录

目录.....	2
问题一.....	3
问题二.....	74
其他事项 .....	176

## 问题一

根据申报材料，报告期内，公司营业收入分别为 564064.89 万元、510288.41 万元、654559.50 万元和 618931.92 万元，扣除非经常性损益后的归母公司净利润分别为 11622.58 万元、2764.88 万元、6374.27 万元和 13955.01 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 5437.18 万元、20101.80 万元、-95119.39 万元和 -122024.34 万元，主营业务毛利率分别为 11.59%、11.85%、11.77%和 12.95%。其中，公司经营活动产生的现金流量与净利润之间存在较大差异；主营业务毛利率较为稳定，同行业上市公司相似业务毛利率差异较大，且呈现下降趋势。

报告期内，公司主要客户为各行业电子产品制造商，客户数量较大，客户在合作中通常处于较强势的地位。原厂的授权是授权分销商在市场上稳健发展的基石，授权分销商的市场拓展是原厂延伸销售的重要途径。

报告期各期末，公司预付款项金额分别为 70972.20 万元、32420.11 万元、90546.56 万元和 98512.59 万元，占流动资产的比例分别为 18.67%、9.11%、17.02%和 14.51%，主要为向上游原厂预付的电子元器件采购款。公司存货账面价值呈持续增长趋势，分别为 88538.00 万元、87728.19 万元、116102.36 万元和 130321.97 万元，包括库存商品和发出商品，一年以上库龄的库存商品占比分别为 4.75%、9.46%、8.18%和 9.43%，库龄较长存货主要由于滞销所致，已全额计提跌价准备。

报告期各期末，公司合并报表资产负债率分别为 59.52%、57.61%、62.92%和 68.85%，流动比率、速动比率低于同行业平均水平。短期借款金额分别为 93056.10 万元、88009.19 万元、175316.28 万元和 294897.15 万元，占各期末流动负债总额的比例分别为 44.33%、45.59%、48.10%和 58.80%。

截至 2025 年 9 月末，公司长期股权投资账面价值为 2502.23 万元，系对亿维特（南京）航空科技有限公司、南京云鸮动力科技有限公司的投资；其他非流动金融资产账面价值 13755.07 万元，系公司直接投资于上海季丰电子股份有限公司、费米电气（舟山）有限公司等相关企业，以及投资于产业基金所形成。发行人均认定相关直接投资不属于财务性投资。

请发行人补充说明：（1）报告期内净利润波动的原因及合理性，是否与同

行业可比公司的变动趋势一致。发行人与主要客户是否签署长期合作协议，业务合作是否稳定，业绩增长是否可持续。（2）结合发行人分销产品种类、下游应用领域、收入成本构成、供应商及客户议价能力等，进一步说明主营业务毛利率变动趋势与同行业不一致，且与同行业上市公司相似业务毛利率差异较大原因及合理性。（3）结合发行人分销业务模式、授权分销的具体情况，包括但不限于授权分销合同签订时间、授权期限、续期情况、涉及采购及分销产品及类别、产品定价原则、分销地域范围、相关合同是否具有排他性和持续性等，说明发行人是否存在重要产品线授权取消或不能续约的风险，是否构成对主要供应商的重大依赖，发行人应对措施及有效性。（4）预付账款相关款项的具体情况，包括但不限于交易对象、交易背景、交易内容、账龄等情况，是否与合同约定一致，期后结转情况。（5）结合电子元器件分销行业预付采购、赊销回款的业务模式，说明经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异，其原因及合理性，并量化分析 2024 年以来经营性现金流大幅净流出的具体原因。

（6）在经营性现金流持续大额为负的背景下，结合公司经营情况、未来支出计划、现金流状况、银行授信情况等说明公司保障本次可转债本息偿付的具体措施，是否符合《注册办法》第十三条的相关规定。结合公司短期借款规模及授信额度进行压力测试，说明若银行收紧信贷，公司是否面临短期流动性压力。

（7）按产品类型列示存货构成及库龄分布，说明发行人产品的备货及销售周期，相关存货是否均有对应订单匹配。结合电子元器件行业供需关系变化，说明存货规模持续增长的合理性。对比同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，说明存货跌价计提的充分性。（8）结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况；对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否充分。自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除。

请发行人补充披露（1）（2）（3）（5）（6）（7）涉及的相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、报告期内净利润波动的原因及合理性，是否与同行业可比公司的变动趋势一致。发行人与主要客户是否签署长期合作协议，业务合作是否稳定，业绩增长是否可持续

(一) 报告期内净利润波动的原因及合理性

报告期各期，公司主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	618,931.92	32.80%	654,559.50	28.27%	510,288.41	-9.53%	564,064.89
营业成本	538,741.28	31.47%	577,462.99	28.39%	449,788.38	-9.80%	498,652.08
营业毛利	80,190.64	42.46%	77,096.51	27.43%	60,500.02	-7.51%	65,412.81
毛利率	12.96%	增长0.88个百分点	11.78%	下降0.08个百分点	11.86%	增长0.26个百分点	11.60%
期间费用	41,835.13	15.33%	50,445.22	13.92%	44,281.71	5.74%	41,878.41
期间费用率	6.76%	下降1.02个百分点	7.71%	下降0.97个百分点	8.68%	增长1.25个百分点	7.42%
信用减值损失	-5,676.36	92.70%	-4,180.83	279.39%	-1,101.99	-226.22%	873.10
资产减值损失	-13,118.88	56.47%	-12,048.44	45.26%	-8,294.14	1.85%	-8,143.89
扣非后归母净利润	13,955.01	182.28%	6,374.27	130.54%	2,764.88	-76.21%	11,622.58

注：2025年1-9月财务数据变动系相对2024年1-9月的同比变动情况。

报告期各期，公司扣除非经常性损益后归母净利润分别为11,622.58万元、2,764.88万元、6,374.27万元和13,955.01万元。其中，2023年度扣非后归母净利润有所下降，2024年度、2025年1-9月持续增长，主要受营业收入、毛利率、期间费用以及信用减值损失和资产减值损失等因素影响所致。

(1) 营业收入方面，受行业周期性调整影响2023年度公司营收规模同比略有下降，受益于行业景气度持续回升2024年度、2025年1-9月公司营收规模实现持续快速增长。公司营业收入与扣非后归母净利润的波动趋势保持一致，是公司利润水平波动的核心因素。

(2) 毛利率方面，虽然行业存在周期性调整，2022年度至2024年度公司

主要下游应用领域分销毛利率水平有所下降，但公司持续优化产品结构，使得高毛利产品收入占比有所提升，实现期间内毛利率水平基本保持稳定。2025年1-9月公司受益于行业景气度回暖以及AI、云计算等新兴领域业务规模增长，实现毛利率水平同比提升，引致公司2025年1-9月扣非后归母净利润增幅显著扩大。

(3) 期间费用方面，随着公司经营规模稳步发展，报告期内公司期间费用整体规模有所增长。其中2023年度，公司在收入规模略有下降的背景下，增加市场资源投入、增强供应链能力建设引致期间费用总额有所增长，使得2023年公司扣非后归母净利润的降幅较同期收入的降幅增加。2024年度、2025年1-9月，随着公司收入规模快速增长，规模效应逐步显现，期间费用率有所下降，引致当期公司扣非后归母净利润的增幅较同期收入的增幅明显扩大。

(4) 信用减值损失、资产减值损失方面，公司经营规模稳步发展引致公司经营应收项目、存货等流动资产整体规模呈现增长趋势，进而使得信用减值损失及资产减值损失合计金额整体有所增长。该等因素与公司实际经营情况相符，未改变报告期各期扣非后归母净利润的波动趋势，但对其波动幅度存在一定影响。

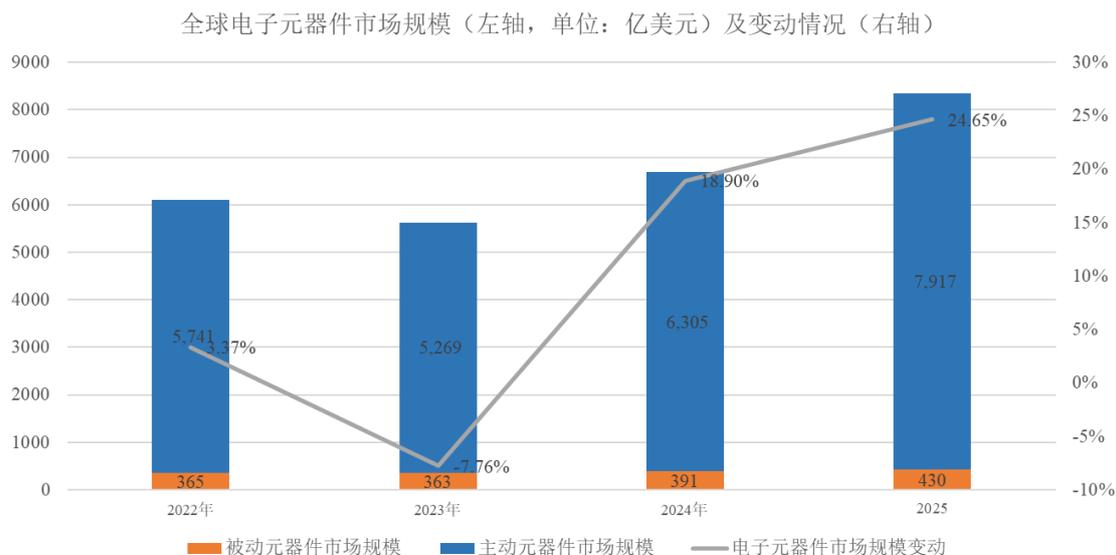
上述营业收入、毛利率、期间费用以及信用减值损失和资产减值损失等因素的变动情况及其对净利润波动的影响，具体分析如下。

## 1、营业收入

### (1) 公司营业收入波动分析

公司主要从事电子元器件分销业务，是国内领先的电子元器件分销商之一，拥有百余项知名原厂的代理资质，分销产品型号超过5万种，已为5,000余家客户提供分销服务，涵盖了汽车电子、工业、物联网、智能设备、消费电子、网络通信等众多下游应用领域。

报告期各期，公司营业收入金额分别为564,064.89万元、510,288.41万元、654,559.50万元和618,931.92万元，其中电子元器件分销业务收入占营业收入的比重超过99%，是公司营业收入的主要来源。报告期内，公司营业收入呈先下降后持续增长的趋势，与行业景气度的波动趋势保持一致。



数据来源：世界半导体贸易统计组织（WSTS）、集微咨询（JW Insights）；主动元器件包括微处理器、存储器件、逻辑器件、模拟器件和分立器件等，系半导体行业主要构成部分，因此上图中以 WSTS 统计半导体行业的市场规模代表主动元器件市场规模。

根据世界半导体贸易统计组织（WSTS）与集微咨询（JW Insights）数据，2022 年至 2025 年主动元器件、被动元器件市场规模均呈先下降后上升趋势。因全球通胀风险上升、地缘政治冲突加剧、需求萎缩等复杂因素影响，2023 年电子行业整体处于下行周期，电子元器件分销行业作为电子行业的纽带，在该等背景下，2023 年度电子元器件分销行业整体表现不佳，公司分销收入规模亦相应受到一定负面影响；历经终端市场疲软、需求边际改善、库存调整、需求企稳等过程后，2024 年以来电子行业逐渐展现出稳健向好的发展态势，消费电子需求温和复苏，AI、新能源汽车、机器人和云计算等新兴领域需求爆发式增长，公司凭借庞大稳定的客户群体、丰富多元的产品线和具有前瞻性的战略布局，充分抓住市场机遇实现营业收入持续扩张。

## （2）与同行业上市公司营业收入波动趋势对比分析

报告期各期，公司与同行业上市公司的营业收入的波动趋势对比如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
力源信息	648,039.21	15.58%	782,097.16	31.58%	594,385.39	-26.07%	803,945.19
润欣科技	214,665.14	11.67%	259,586.97	20.16%	216,027.66	2.80%	210,153.45
雅创电子	465,543.76	105.27%	360,992.59	46.14%	247,022.33	12.14%	220,277.84

公司名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
深圳华强	1,765,803.03	8.46%	2,195,372.41	6.60%	2,059,372.20	-13.98%	2,394,129.99
中电港	5,059,818.43	33.29%	4,863,890.56	40.97%	3,450,370.50	-20.32%	4,330,299.24
好上好	612,790.43	14.46%	723,345.99	25.24%	577,568.80	-9.69%	639,518.74
均值	<b>1,461,110.00</b>	<b>26.34%</b>	<b>1,530,880.95</b>	<b>28.56%</b>	<b>1,190,791.15</b>	<b>-16.91%</b>	<b>1,433,054.08</b>
商络电子	<b>618,931.92</b>	<b>32.80%</b>	<b>654,559.50</b>	<b>28.27%</b>	<b>510,288.41</b>	<b>-9.53%</b>	<b>564,064.89</b>

注1：2025年1-9月营业收入变动系相对2024年1-9月的同比变动情况。

注2：同行业上市公司营业收入均值的变动=（本期均值-上期均值）/上期均值。

根据上表，报告期内同行业上市公司营业收入均值整体呈先下降后持续上升趋势，与公司营业收入波动趋势保持一致。

因此，报告期内公司营业收入波动趋势与行业景气度的波动趋势一致，与同行业上市公司营业收入变动趋势一致，具有合理性，是公司扣非后归母净利润波动的核心因素。

## 2、毛利率

报告期各期，公司毛利率水平分别为11.60%、11.86%、11.78%和12.96%，2022年度至2024年度，公司毛利率基本保持稳定；2025年1-9月，毛利率水平同比增长。

在行业周期存在波动的背景下，报告期内公司毛利率呈现先平稳后增长的变动情况，主要系：一方面，公司经过多年的潜心合作发展，积累了百余项国内外知名原厂的代理资质，已向5,000余家客户销售5万多种电子元器件产品，并搭建了领先的信息化系统和完善的供应链管理体系，形成了较为突出的综合竞争优势；另一方面，近年来公司前瞻性地聚焦AI、云计算等下游领域布局，持续优化产品结构，实现2022年至2024年毛利率水平基本保持稳定，且2025年1-9月毛利率水平有所提升。其中，2025年1-9月毛利率水平提升，引致公司2025年1-9月扣非后归母净利润增幅显著扩大。

就同行业上市公司而言，公司主营业务毛利率波动趋势与产业周期变动情况吻合，与同行业上市公司变动趋势不存在明显差异，具体详见本回复“问题一”之“二、结合发行人分销产品种类、下游应用领域、收入成本构成、供应商及客户议价能力等，进一步说明主营业务毛利率变动趋势与同行业不一致，且与同行

业上市公司相似业务毛利率差异较大原因及合理性”相关内容。

### 3、期间费用

#### (1) 公司期间费用波动分析

报告期各期，公司期间费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	29,647.92	4.79%	35,396.67	5.41%	30,958.27	6.07%	26,856.72	4.76%
管理费用	6,402.33	1.03%	8,873.55	1.36%	7,781.83	1.52%	5,695.97	1.01%
研发费用	1,598.68	0.26%	2,107.46	0.32%	1,854.84	0.36%	1,893.42	0.34%
财务费用	4,186.20	0.68%	4,067.54	0.62%	3,686.77	0.72%	7,432.29	1.32%
合计	<b>41,835.13</b>	<b>6.76%</b>	<b>50,445.22</b>	<b>7.71%</b>	<b>44,281.71</b>	<b>8.68%</b>	<b>41,878.41</b>	<b>7.42%</b>

报告期内，公司期间费用系以销售费用、管理费用为主。报告期各期，公司期间费用合计金额分别为 41,878.41 万元、44,281.71 万元、50,445.22 万元和 41,835.13 万元，整体有所增长。

其中 2023 年度，公司在收入规模略有下降的背景下，持续增加市场资源投入、增强供应链能力建设，引致期间费用总额有所增长，使得 2023 年公司扣非后归母净利润的降幅较同期收入的降幅增加。2024 年度、2025 年 1-9 月，公司营业收入快速增长，公司期间费用总额亦相应增加；依托稳定的上下游合作资源、持续优化的供应链管理能力和公司规模效应充分体现，使得期间费用率稳步下降。前述因素引致公司当期扣非后归母净利润的变动幅度较同期收入的变动幅度明显扩大，具有合理性。

报告期各期，公司销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资薪酬	20,899.77	70.49%	24,334.87	68.75%	21,463.82	69.33%	18,968.46	70.63%
业务招待费	3,150.15	10.63%	3,734.61	10.55%	3,519.48	11.37%	3,343.53	12.45%
差旅费	1,838.39	6.20%	2,242.59	6.34%	2,136.09	6.90%	1,103.38	4.11%

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
服务费	1,080.95	3.65%	1,514.34	4.28%	614.04	1.98%	145.75	0.54%
样品费	977.99	3.30%	1,119.47	3.16%	907.86	2.93%	1,208.08	4.50%
使用权资产 折旧	477.36	1.61%	523.80	1.48%	651.68	2.11%	640.39	2.38%
折旧费	460.03	1.55%	615.81	1.74%	566.71	1.83%	213.37	0.79%
仓储服务费	167.31	0.56%	423.98	1.20%	240.17	0.78%	223.66	0.83%
其他	595.96	2.01%	887.20	2.51%	858.42	2.77%	1,010.09	3.76%
<b>合计</b>	<b>29,647.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>35,396.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>30,958.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>26,856.72</b>	<b>100.00%</b>

2023 年度，公司收入规模较上年有所下降但销售费用金额保持增长，主要系：一方面，公司销售费用中工资薪酬等支出占比较高，相关费用发生具有较强的刚性，尽管 2023 年度公司收入规模受市场行情影响略有下降，但相关固定性费用支出仍然存在；另一方面，为积极应对行业及市场需求的波动、争取新兴领域客户资源、扩大经营规模，公司持续加大资源投入，采取扩招行业资深人员、壮大销售团队等措施，销售费用中工资薪酬、差旅费、业务招待费稳步增长，导致公司销售费用金额同比上升。

报告期各期，公司管理费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资薪酬	3,169.26	49.50%	4,022.11	45.33%	3,992.27	51.30%	3,125.28	54.87%
服务费	975.21	15.23%	1,690.50	19.05%	1,516.10	19.48%	933.53	16.39%
业务招待费	514.07	8.03%	838.45	9.45%	355.45	4.57%	265.03	4.65%
折旧费	499.45	7.80%	648.95	7.31%	343.84	4.42%	153.19	2.69%
办公通讯费	249.49	3.90%	336.67	3.79%	334.28	4.30%	370.72	6.51%
房租、物业及 水电暖气费	240.89	3.76%	314.17	3.54%	297.51	3.82%	157.46	2.76%
差旅费	140.24	2.19%	188.11	2.12%	119.76	1.54%	69.85	1.23%
无形资产摊 销费	134.18	2.10%	208.79	2.35%	222.42	2.86%	199.22	3.50%
使用权资产 折旧	30.83	0.48%	160.57	1.81%	78.70	1.01%	68.18	1.20%
其他	448.70	7.01%	465.24	5.24%	521.51	6.70%	353.52	6.21%
<b>合计</b>	<b>6,402.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,873.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,781.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,695.97</b>	<b>100.00%</b>

2023 年度，公司管理费用金额保持增长，主要系：一方面，公司管理费用亦体现为工资薪酬、折旧费等固定性费用占比较高，使得管理费用具有较强的支出刚性；另一方面，公司加强供应链能力建设，当期管理人员数量有所增加，使得管理费用中工资薪酬、折旧费等增加，引致 2023 年度管理费用金额同比增加。

## (2) 与同行业上市公司期间费用率波动对比分析

报告期各期，公司与同行业上市公司期间费用率对比如下：

公司名称	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
力源信息	6.22%	6.97%	7.75%	5.69%
润欣科技	6.73%	6.56%	6.34%	7.25%
雅创电子	9.91%	11.78%	12.24%	11.15%
深圳华强	4.79%	5.52%	5.33%	5.73%
中电港	1.62%	2.20%	3.14%	2.71%
好上好	3.07%	3.55%	3.98%	3.22%
<b>平均值</b>	<b>5.39%</b>	<b>6.10%</b>	<b>6.46%</b>	<b>5.96%</b>
<b>商络电子</b>	<b>6.76%</b>	<b>7.71%</b>	<b>8.68%</b>	<b>7.42%</b>

报告期内，同行业上市公司期间费用率普遍呈现先增长后持续下降的趋势。公司期间费用率波动情况与同行业上市公司平均水平波动趋势保持一致，符合行业实际情况，具有合理性。

## 4、信用减值损失、资产减值损失

报告期各期，公司信用减值损失、资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
信用减值损失	-5,676.36	-4,180.83	-1,101.99	873.10
资产减值损失	-13,118.88	-12,048.44	-8,294.14	-8,143.89
<b>合计</b>	<b>-18,795.24</b>	<b>-16,229.27</b>	<b>-9,396.13</b>	<b>-7,270.79</b>

报告期各期，公司信用减值损失包括应收票据坏账损失、应收账款坏账损失和其他应收款坏账损失，资产减值损失系存货跌价准备计提产生的损失。报告期各期，公司信用减值损失、资产减值损失合计金额分别为-7,270.79 万元、-9,396.13 万元、-16,229.27 万元和-18,795.24 万元。

报告期内，随着公司经营规模稳步发展，公司应收款项及存货的账面余额整

体呈增长趋势，公司严格按照相关企业会计准则计提坏账准备、存货跌价准备，进而使得信用减值损失及资产减值损失合计金额有所增长。其中，2023 年度受电子行业整体处于下行周期影响，公司收入规模有所下降，应收账款周转速度、存货周转速度有所放缓，使得当期信用减值损失、资产减值损失亦相应增加，扩大了当期公司扣非后归母净利润的下降幅度。

综上，报告期内公司扣非后归母净利润存在波动，主要系营业收入受行业周期性影响波动所致；2023 年度，由于期间费用具有支出刚性，且公司加大销售、管理等方面的资源投入，公司销售费用、管理费用金额有所增长，信用减值损失、资产减值损失亦相应增加，综合扩大了当期公司扣非后归母净利润的下降幅度；2024 年度、2025 年 1-9 月，随着公司收入规模快速增长，规模效应逐步显现，期间费用率有所下降，引致当期公司扣非后归母净利润的增幅较同期收入增幅明显扩大；此外，2025 年 1-9 月，公司受益于 AI、云计算等新兴领域业务规模增长，实现毛利率水平同比提升，引致公司 2025 年 1-9 月扣非后归母净利润增幅显著扩大。

## （二）公司扣除非经常性损益后归母净利润的变动趋势与同行业可比公司基本一致

报告期各期，同行业上市公司扣除非经常性损益后归母净利润的变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
力源信息	15,166.96	65.81%	8,569.89	58.24%	5,415.79	-75.84%	22,420.62
润欣科技	4,523.97	31.26%	3,450.26	10.17%	3,131.79	-35.99%	4,892.80
雅创电子	7,980.33	22.87%	9,942.43	96.99%	5,047.15	-66.07%	14,876.44
深圳华强	33,520.30	38.43%	16,081.70	-63.67%	44,263.82	-53.92%	96,056.25
中电港	24,362.04	74.96%	19,408.58	7.24%	18,097.48	-17.10%	21,829.54
好上好	4,672.97	83.19%	2,465.91	-51.70%	5,105.23	-46.69%	9,575.79
<b>均值</b>	<b>15,037.76</b>	<b>50.93%</b>	<b>9,986.46</b>	<b>-26.08%</b>	<b>13,510.21</b>	<b>-52.22%</b>	<b>28,275.24</b>
商络电子	13,955.01	182.28%	6,374.27	130.54%	2,764.88	-76.21%	11,622.58

注 1：2025 年 1-9 月财务数据变动系相对 2024 年 1-9 月的同比变动情况。

注 2：同行业上市公司扣非后归母净利润均值的变动=（本期均值-上期均值）/上期均值。

2023 年度，因全球通胀风险上升、地缘政治冲突加剧、需求萎缩等复杂因素影响，电子行业整体处于下行周期。公司与同行业上市公司扣非后归母净利润均较 2022 年度明显下降，波动趋势保持一致。

2024 年度，历经终端市场疲软、需求边际改善、库存调整、需求企稳等过程后，电子行业陆续结束周期性调整，同行业上市公司扣非后归母净利润的波动趋势存在分化。其中，深圳华强因资产全面清查对商誉、应收款项、存货等存在减值迹象的资产计提减值及汇率波动等因素影响，2024 年度扣非后归母净利润同比大幅下降；好上好因股权激励费用、汇率变化等因素影响，2024 年度扣非后归母净利润有所下降。除深圳华强、好上好外，力源信息、润欣科技、雅创电子及中电港 2024 年度扣非后归母净利润均有所增长，公司当期扣非后归母净利润波动趋势与同行业上市公司不存在明显差异。

2025 年 1-9 月，随着 AI、云计算等新兴领域需求爆发式增长，以及消费电子需求温和复苏，电子行业景气度持续回暖，当期同行业上市公司扣非后归母净利润均较上年同期快速增长，公司扣非后归母净利润的波动趋势与同行业上市公司不存在明显差异。

综上，报告期内公司扣非后归母净利润波动趋势与同行业上市公司基本保持一致。

### （三）发行人与主要客户签署长期合作协议，业务合作稳定，业绩增长可持续

公司与主要客户的合作起始时间、长期合作协议签署情况、报告期内对主要客户实现的收入规模如下：

单位：万元

客户	合作开始时间	是否签署长期合作协议	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
京东方集团	2010 年	是	34,084.86	44,541.76	44,138.72	52,503.28
联想集团	2014 年	是	22,149.20	20,596.69	18,819.46	26,455.61
英韧科技	2025 年	是	19,804.83	-	-	-
华勤技术	2020 年	是	17,746.95	6,970.30	3,523.71	22,971.38
移远通信	2015 年	是	17,176.55	17,612.03	11,526.85	11,922.14
中兴通讯	2010 年	是	11,352.45	33,258.68	11,045.90	13,669.83

客户	合作开始时间	是否签署长期合作协议	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
歌尔股份	2008年	是	7,532.08	18,436.25	23,065.41	47,541.07
阳光电源	2015年	是	9,670.27	14,549.77	18,907.02	19,616.49
比亚迪集团	2015年	是	5,595.40	13,849.54	16,648.85	14,592.59
合计			<b>145,112.60</b>	<b>169,815.02</b>	<b>147,675.93</b>	<b>209,272.39</b>

注：上表中主要客户系 2022 年度至 2025 年 1-9 月公司各期前五大客户的并集，并已将同一控制企业进行合并统计。

公司与主要客户普遍在 2020 年前即开始合作，合作时间达 5 年以上，并均已签署长期合作协议，目前公司与上述主要客户合作稳定。其中，英韧科技股份有限公司（以下简称“英韧科技”）系江苏宏芯凯电子科技有限公司（以下简称“江苏宏芯凯”）的存量客户，公司于 2025 年取得江苏宏芯凯的控制权，进而使得英韧科技 2025 年成为公司的主要客户。

公司在经营发展过程中，始终坚持为客户提供优质服务的经营理念，打造公司与客户长期共赢的合作模式。目前，公司已为 5,000 余家客户提供分销服务，客户涵盖汽车电子、工业、消费电子、网络通信等应用领域，既有业内知名的各行业大客户为公司赢得市场地位和美誉度，又有数量庞大的中小客户为公司提供长期潜在业务机会，并有效分散经营风险。经过多年积累，公司目前已经进入国内众多主流电子产品制造商的供应体系，包括京东方集团、联想集团、华勤技术、移远通信、歌尔股份等，并与其建立了稳定的合作关系。这些大客户规模较大、资金流充沛、采购量较大、对物料的交期、品质、供应及时性等供应链情况等更为重视，虽然对公司的各项业务能力和指标要求较为严格，但能为公司提供相对更好的交易保障。大客户资源为公司发展打下了坚实的基础，是公司市场竞争能力的最好体现。

公司的客户稳定性还体现在与客户的长久合作关系。公司收入主要来源于电子产品制造商，这些客户价格敏感度相对较低而更看重供应链稳定有效，新客户通常需要 1 至 3 年的合作来验证公司作为分销商的业务能力和和服务质量；在经过考核后，往往会与公司产生较强的粘性。公司 3 年以上老客户产生的收入约占总收入的三分之二，体现了客户对于公司服务能力的认可。老客户不仅是公司收入的稳定来源，公司也随着客户自身规模的扩大而实现经营业绩可持续增长。

此外，公司积累的众多优质客户资源对原厂具有较强的吸引力。公司将

客户的分散需求汇聚，使得原厂搜集、筛选客户的成本和其自身的经营风险均大幅下降，更有利于公司与原厂之间长期合作共赢。

综上，公司与主要客户均签署了长期合作协议，并建立了稳定的合作关系；公司多年积累的客户基础及客户合作稳定性，为公司未来业绩可持续发展提供了保障。

二、结合发行人分销产品种类、下游应用领域、收入成本构成、供应商及客户议价能力等，进一步说明主营业务毛利率变动趋势与同行业不一致，且与同行业上市公司相似业务毛利率差异较大原因及合理性

(一) 发行人主营业务毛利率与同行业上市公司分销业务毛利率基本情况

公司主营业务为电子元器件分销，2022 年度至 2025 年 1-6 月公司主营业务毛利率与同行业上市公司的电子元器件分销相关业务毛利率情况如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
力源信息	8.87%	8.51%	9.31%	9.15%
润欣科技	9.92%	9.13%	9.57%	10.48%
雅创电子	12.19%	14.61%	14.77%	17.86%
深圳华强	6.28%	6.49%	7.42%	9.12%
中电港	2.76%	2.93%	3.96%	3.59%
好上好	4.16%	4.03%	4.53%	4.94%
<b>平均值</b>	<b>7.36%</b>	<b>7.62%</b>	<b>8.26%</b>	<b>9.19%</b>
<b>商络电子</b>	<b>12.93%</b>	<b>11.77%</b>	<b>11.85%</b>	<b>11.59%</b>

注 1：数据来源于同行业上市公司公开披露信息；同行业上市公司 2025 年第三季度报告未披露分类业务明细数据，因此列示 2025 年 1-6 月各公司分销相关业务的毛利率；

注 2：深圳华强 2024 年对业务管理架构进行调整，致使其 2024 年度分类业务数据统计口径发生变化，且公开信息仅追溯披露其 2023 年度统计口径调整后的业务数据；2022 年度电子元器件交易分部毛利率，系根据其披露的 2023 年度电子元器件交易分部毛利率 7.42% 以及 2023 年度该业务分部毛利率相比上年同期下降 1.70%，计算得出。

根据上表，2022 年度至 2024 年度公司主营业务毛利率整体较为稳定，虽然行业存在周期性调整，但公司持续优化产品结构，实现毛利率水平基本保持稳定。2025 年 1-6 月公司主营业务毛利率有所增长，主要系受益于行业景气度回暖以及 AI、云计算等新兴领域业务规模增长，公司实现毛利率水平同比提升。

从同行业上市公司来看，2022 年度至 2024 年度同行业上市公司分销业务毛利率整体有所下降，主要系 2023 年受宏观经济周期以及电子行业竞争加剧等影

响，下游市场需求较弱，产业链各环节毛利率持续承压；2024 年电子行业产业链库存去化步入尾声，虽然行业毛利率仍整体承压，但收入规模已显著改善，行业整体呈现稳健复苏的发展态势。2025 年 1-6 月同行业上市公司毛利率整体保持稳定或有所增长，比如力源信息、润欣科技、好上好分销业务毛利率均有所增长，深圳华强、中电港分销业务毛利率基本保持稳定，其中雅创电子分销业务毛利率有所下降系其销售产品结构变化所致。

因此，报告期内公司主营业务毛利率变动趋势与同行业上市公司分销业务毛利率相比，不存在明显异常。

**（二）结合分销产品种类、下游应用领域、收入成本构成、供应商及客户议价能力等，进一步说明发行人主营业务毛利率变动趋势**

### **1、分销产品种类**

电子元器件品种繁多，依据其工作过程是否需要外部电源供电进行划分，电子元器件主要包括主动元器件和被动元器件两大类。从全球市场规模来看，被动元器件的市场规模占比低于 10%，远小于主动元器件，但被动元器件分销毛利率通常高于主动元器件。具体原因如下：

第一，主动元器件单位价值较高，在电子产品价值中占据较大的比例，但用量在电子产品中相对较少；而被动元器件则正好相反，具有“大米”属性，单价极低，在电子产品价值中整体占比较小，但整体用量却很大，在电子产品生产中不可或缺。基于该等特征，下游电子产品制造商更倾向于在主动元器件领域降低成本，而对被动元器件则更关注其供应保障而非价格。因此被动元器件分销商在业务开拓过程中，可以享有相对较高的毛利率水平。

第二，被动元器件品类繁多、用量大、单位价值低、且客户数量庞大，单客提供的收入相对较少。因此，在实现与主动元器件分销同等规模的收入情况下，被动元器件分销商的服务难度较大，需要承担更多的销售支持工作，服务更多的客户群体，支付更高的销售费用投入。相应的，在总体利润水平一致的情况下，被动元器件分销要求相对较高的毛利率水平。

报告期各期，公司主营业务分产品类别收入金额及其收入占比、毛利率情况如下：

项目	2025年1-9月			2024年度			2023年度			2022年度		
	收入金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)									
被动电子 元器件	249,699.96	40.35	14.95	280,999.22	42.94	14.38	232,503.30	45.57	14.02	230,935.54	40.95	13.52
主动及其 其他电子元 器件	369,154.10	59.65	11.59	373,468.26	57.06	9.80	277,738.23	54.43	10.03	333,063.77	59.05	10.25
<b>合计</b>	<b>618,854.06</b>	<b>100.00</b>	<b>12.95</b>	<b>654,467.47</b>	<b>100.00</b>	<b>11.77</b>	<b>510,241.53</b>	<b>100.00</b>	<b>11.85</b>	<b>563,999.31</b>	<b>100.00</b>	<b>11.59</b>

公司从被动元器件起家发展至今，已形成主动及其他电子元器件与被动电子元器件并重的业务体系，代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件和存储器件、分立器件、IC、连接器等主动及其他电子元器件。报告期各期，公司被动电子元器件分销毛利率分别为 13.52%、14.02%、14.38% 和 14.95%，主动及其他电子元器件分销毛利率分别为 10.25%、10.03%、9.80% 和 11.59%。公司被动电子元器件分销毛利率高于主动及其他电子元器件，符合行业特征；同时，2022 年至 2024 年公司被动电子元器件毛利率基本稳定、主动及其他电子元器件的毛利率有所下降，2025 年 1-9 月毛利率水平均有所提升。

报告期内，2022 年至 2024 年公司主营业务毛利率水平相对平稳，2025 年 1-9 月主营业务毛利率水平提升，主要系：（1）为积极应对行业周期性波动影响，2023 年公司充分发挥在被动元器件领域的行业优势，使得当期被动元器件分销收入规模与 2022 年基本持平，加之主动及其他电子元器件分销收入规模下降，引致当期被动元器件分销收入占比略有提升，由于被动元器件分销毛利率相对较高，使得 2023 年度公司主营业务毛利率实现小幅增长；（2）2024 年度，随着行业景气度逐步回暖，当期公司主动及其他电子元器件分销收入规模增幅相对较大，使得其收入占比略有提升，由于其分销毛利率相对较低，引致 2024 年度公司主营业务毛利率小幅下降；（3）2025 年 1-9 月，公司被动电子元器件、主动及其他电子元器件的毛利率水平均有所提升，且二者收入占比结构基本保持稳定，使得当期公司主营业务毛利率提升。

## 2、下游应用领域

电子元器件下游应用领域极其广泛，覆盖工业、汽车、通信、消费电子、航空航天等各行各业。由于同一时期不同下游应用领域的终端需求状况、市场竞争激烈程度、利润水平存在差异，相应的，分销商向不同下游应用领域分销电子元

器件的毛利率水平亦可能存在差异。

报告期各期，公司主营业务分下游应用领域收入金额及其收入占比、主营业务分下游应用领域毛利率情况如下：

项目	2025年1-9月			2024年度			2023年度			2022年度		
	收入金额 (万元)	占比 (%)	毛利率 (%)									
汽车及工业行业	236,403.01	38.20	14.18	277,099.29	42.34	13.55	178,628.16	35.01	13.75	132,259.80	23.45	15.44
消费电子行业	164,152.77	26.53	12.48	193,467.38	29.56	11.24	151,791.42	29.75	12.21	192,088.83	34.06	13.02
网络通信行业	130,630.71	21.11	14.29	95,522.10	14.60	12.01	101,968.27	19.98	12.63	169,378.17	30.03	12.03
综合行业	87,667.57	14.17	8.49	88,378.71	13.50	7.04	77,853.67	15.26	6.11	70,272.52	12.46	-0.43
<b>合计</b>	<b>618,854.06</b>	<b>100.00</b>	<b>12.95</b>	<b>654,467.47</b>	<b>100.00</b>	<b>11.77</b>	<b>510,241.53</b>	<b>100.00</b>	<b>11.85</b>	<b>563,999.31</b>	<b>100.00</b>	<b>11.59</b>

注：公司将 EMS、贸易商以及无法归类为汽车、工业、消费电子、网络通信等领域的其他下游客户统一归类为综合行业。2022 年度公司综合行业毛利率为负，系当年处理部分呆滞料所致。

公司是国内领先的电子元器件分销商之一，目前已为 5,000 余家客户提供分销服务，下游应用领域以汽车及工业、消费电子、网络通信为主。报告期内，公司分下游应用领域的分销毛利率水平存在差异，具体分析如下：

汽车及工业行业的分销毛利率水平在公司主要下游应用领域中相对较高，主要系报告期内汽车产业电动化、智能化、网联化加速发展，工业领域数字化、网联化转型持续推进，汽车及工业行业对电子元器件的市场需求较为旺盛所致。报告期内，受全球经济波动及行业竞争加剧等影响，2023 年度公司汽车及工业行业分销毛利率有所下降；随着 2024 年度电子行业逐步结束周期性调整及库存去化，当期公司汽车及工业行业分销毛利率水平基本保持稳定；2025 年 1-9 月，受益于电子行业景气度持续回暖，公司汽车及工业行业分销毛利率有所增长。

消费电子行业的分销毛利率水平在公司主要下游应用领域中相对较低，主要系受宏观经济压力、产品迭代周期拉长等因素影响，近年来消费电子市场需求萎缩、竞争加剧，消费电子行业整体盈利水平受到不利影响，进而影响了消费电子行业的电子元器件分销毛利率水平。同时，在消费电子需求低迷的客观环境下，2022 年度至 2024 年度公司消费电子行业分销毛利率持续下降；2025 年 1-9 月，随着消费电子市场需求温和复苏，公司当期消费电子行业分销毛利率有所增长。

网络通信行业的分销毛利率水平存在一定波动。2022 年度至 2024 年度，公

司网络通信行业的分销毛利率相对稳定，毛利率水平在公司主要分销下游应用领域中处于相对较低水平。近年来得益于人工智能技术不断迭代、日趋成熟，数据中心、高速通信网络等新型基础设施开始加速建设，使得 AI、云计算等领域的市场需求激增，2025 年 1-9 月公司网络通信行业的分销毛利率已处于下游应用领域中较高水平。

报告期内，2022 年至 2024 年公司主营业务毛利率水平相对平稳，2025 年 1-9 月主营业务毛利率水平提升，主要系：（1）2022 年至 2024 年分销行业整体利润水平受到行业周期性调整的影响，公司持续增加市场资源投入、优化产品结构，加强在汽车、工业等领域的客户开拓和业务布局，使得 2022 年至 2024 年公司汽车及工业行业的分销收入规模及占比持续提升，使得公司主营业务毛利率水平整体保持平稳；（2）2025 年 1-9 月，受益于电子行业景气度逐步回暖，公司主要下游应用领域的分销毛利率均有所提升，同时公司在 AI、云计算等领域的前期布局取得成效，公司网络通信行业分销收入规模及占比、分销毛利率水平均快速提升，综合导致 2025 年 1-9 月主营业务毛利率水平同比提升。

### **3、收入成本构成**

公司主要从事电子元器件分销业务，位于电子元器件产业链中游，基于客户订单或需求预测向原厂进行稳定批量采购，为客户提供一站式、多品类的采购服务。

公司主营业务收入均系产品分销收入，主营业务成本均系产品采购成本，报告期内公司主营业务收入成本结构未发生变化。公司主营业务收入成本结构符合分销行业的一般特征，与同行业上市公司分销业务相比不存在明显差异。

### **4、供应商及客户议价能力**

公司主要从事电子元器件分销业务，上游电子元器件生产行业兼具资金密集型和技术密集型特点，市场份额集中度较高，目前公司已经与 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、长鑫科技、乐山无线电、兆易创新、安世半导体、SEMIKRON（赛米控）、KIOXIA（铠侠）等国内外知名电子元器件生产商建立了良好、稳定的业务合作关系，取得了百余项优质代理资质。

公司下游主要客户为各行业电子产品制造商，客户数量较大，客户在合作中通常处于较强势的地位。经过多年积累，公司目前已经进入国内众多主流电子产品制造商的供应体系，包括京东方集团、联想集团、华勤技术、移远通信、歌尔股份等，并与其建立了稳定的合作关系。这些大客户规模较大、资金流充沛、采购量较大，同时对物料的交期、品质、供应及时性等供应链情况及公司的各项业务指标亦要求较高。

作为分销商，公司在电子元器件产业链中的位置以及合作客户供应商的资质、规模，直接影响了公司对供应商及客户议价能力，符合分销行业特征。公司与同行业上市公司均为国内领先的电子元器件分销商，对供应商及客户议价能力不存在明显差异。

综上，报告期内公司主营业务毛利率变动趋势主要受分销产品种类、下游应用领域的影响所致，受收入成本构成、供应商及客户议价能力的影响较小，符合行业特征，具有合理性。

### （三）发行人主营业务毛利率水平及变动趋势与同行业上市公司分销业务的对比分析

根据公开信息搜集，公司电子元器件分销业务与同行业上市公司相似业务的分销产品种类、下游应用领域、收入成本构成、供应商及客户议价能力等对比如下：

公司名称	分销产品种类	下游应用领域	收入成本构成	供应商及客户议价能力
力源信息	电容、磁珠、摄像头传感器、电源管理（BMS）、MOSFET等，以主动元器件为主	通信电子、汽车电子、工业及新能源、消费电子、安防监控等；2023年下游客户中，汽车行业占比约20%，工业及新能源占比约20%，通信及消费电子约30%	收入均以产品分销收入为主，成本均以产品采购成本为主	均为国内领先分销商，能够有效汇聚并连接上下游资源，提供供应链管理、技术支持服务，议价能力无明显差异
润欣科技	无线通信IC、射频IC和传感器件等，以主动元器件为主	数字通讯、汽车电子和AIoT领域的业务占比较高		
雅创电子	光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体等	汽车、智能电网、光伏逆变、工业控制等，汽车电子领域收入占比较高		
深圳华强	基本覆盖电子元器件全部品类	智能手机、汽车电子、新能源、物联网等		
中电港	处理器、存储器、射频、模拟、传感等，产品类别完备	消费电子、人工智能、新能源、通讯系统等		

公司名称	分销产品种类	下游应用领域	收入成本构成	供应商及客户议价能力
好上好	SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器等，以主动元器件为主	消费电子、物联网、照明等		
商络电子	主动及其他元器件与被动元器件并重	汽车及工业、消费电子、网络通信等		

注：信息来源于同行业上市公司定期报告、招股说明书、投资者关系活动记录表等公开信息。

根据上表，公司与同行业上市公司分销业务的分销产品种类、下游应用领域不完全一致，在收入成本构成、供应商及客户议价能力等方面的差异较小。由于不同分销产品种类、下游应用领域的分销毛利率水平有所不同，使得同行业上市公司以及公司的毛利率水平存在差异。其中，同行业上市公司分销产品种类普遍以主动元器件为主，而公司被动元器件收入占比较高，且被动元器件分销毛利率通常高于主动元器件，是公司与同行业上市公司分销毛利率水平存在差异的主要原因。

结合分销产品种类、下游应用领域对同行业上市公司分销相关业务毛利率水平及其变动趋势的影响具体分析如下。

### 1、力源信息

根据公开披露信息检索，力源信息的主业为“半导体代理行业”，分销产品种类以主动元器件为主，产品主要包括电容、磁珠、摄像头传感器、电源管理（BMS）、MOSFET 等品类繁杂的电子元器件。力源信息的客户主要分布在通信电子、工业及新能源、汽车电子、消费电子、安防监控、AI 业务、物联网等市场，其公开披露“2023 年公司下游客户中，汽车行业客户占比约 20%，工业及新能源客户占比约 20%，通信及消费电子客户约 30%”。

因此，力源信息分销产品种类以主动元器件为主，下游应用领域相对分散，将其分销毛利率与公司主动及其他电子元件分销毛利率比较如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
力源信息	8.87%	8.51%	9.31%	9.15%
商络电子-主动及其他电子元件分销	11.47%	9.80%	10.03%	10.25%

根据上表，2022 年至 2025 年 1-6 月，力源信息分销业务毛利率分别为 9.15%、

9.31%、8.51%和 8.87%，毛利率水平与公司主动及其他电子元器件分销毛利率较为接近，毛利率波动趋势整体呈先下降后上升趋势，亦与公司主动及其他电子元器件分销毛利率变动趋势基本一致。

因此，力源信息分销产品种类以主动元器件为主，公司主动及其他电子元器件分销毛利率水平及变动趋势与力源信息分销业务整体较为接近，具有合理性。

## 2、润欣科技

润欣科技分销业务专注于无线通讯、射频及传感技术的 IC 授权分销，分销产品种类以主动元器件为主，主要的 IC 供应商包括高通、安世半导体、恒玄科技等；润欣科技在 AIoT 智能网络、汽车电子、传感技术等细分市场具有竞争优势。

因此，润欣科技分销产品种类以主动元器件为主，将其分销毛利率与公司主动及其他电子元器件分销毛利率比较如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
润欣科技	9.92%	9.13%	9.57%	10.48%
商络电子- 主动及其他电子元器件分销	11.47%	9.80%	10.03%	10.25%

根据上表，2022 年至 2025 年 1-6 月，润欣科技分销毛利率分别为 10.48%、9.57%、9.13%和 9.92%，毛利率水平与公司主动及其他电子元器件分销毛利率较为接近，毛利率波动趋势呈先下降后上升趋势，亦与公司主动及其他电子元器件分销毛利率变动趋势基本一致。

因此，润欣科技分销产品种类以主动元器件为主，公司主动及其他电子元器件分销毛利率水平及变动趋势与润欣科技分销业务不存在明显差异，具有合理性。

## 3、雅创电子

雅创电子是国内汽车电子领域知名的电子元器件授权分销商及 IC 设计厂商，分销产品包括光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体等，深耕汽车电子领域多年，将汽车电子市场作为核心基本盘。根据公开披露信息，2022 年度雅创电子近 70%的销售收入来源于汽车电子，2023 年度、2024 年度其汽车电子行业收入占比亦高于 50%。

因此，结合雅创电子分销下游应用领域的特点，将其分销毛利率与公司汽车及工业行业分销毛利率比较如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
雅创电子	12.19%	14.61%	14.77%	17.86%
商络电子-汽车及工业行业分销	14.52%	13.55%	13.75%	15.44%

根据上表，2022年至2025年1-6月，雅创电子分销毛利率分别为17.86%、14.77%、14.61%和12.19%，毛利率水平在同行业上市公司中相对较高，主要系其分销业务更多专注于汽车电子领域所致，公司汽车及工业行业分销毛利率水平与雅创电子分销毛利率较为接近，具有合理性。2022年度至2024年度，雅创电子分销毛利率呈下降趋势，与公司汽车及工业行业分销毛利率变动趋势基本一致。2025年1-6月雅创电子分销毛利率同比下降较多，根据其《2025年半年度报告》，主要系“受产品结构变化的影响”。

因此，雅创电子分销下游应用领域中汽车电子占比相对较高，公司汽车及工业行业分销毛利率水平及变动趋势与雅创电子相比不存在明显差异，具有合理性。

#### 4、中电港

中电港覆盖处理器、存储器、射频、模拟、传感、分立器件等完备的产品类别，服务超过5,000家客户，深度覆盖消费电子、通讯系统、工业电子、计算机、汽车电子、安防监控、人工智能等众多领域。

2022年至2025年1-6月，中电港电子元器件分销毛利率分别为3.59%、3.96%、2.93%和2.76%，毛利率水平相对较低且较为稳定。根据其2023年4月《招股说明书》披露：“发行人、大联大、文晔科技经营规模较大，目前已达几百亿甚至上千亿销售额，2021年度，三家公司分销业务的销售规模分别达到383.91亿元、1,792.27亿元、1,031.06亿元……该类分销商从深度、广度方面全方位服务各类型客户，对接了众多原厂，并提供种类繁多的电子元器件的分销业务，业务特点表现为多产品线和产品品种、多领域覆盖，为持续扩大市场份额，该类分销商对接了较多毛利较低的业务，并拉低了公司整体毛利率，使毛利率稳定在5%以下。”

因此，中电港经营规模较大、下游覆盖全面，其对接了较多低毛利的业务使

得分销毛利率水平较低。相比之下，商络电子分销业务更为聚焦，一方面被动元器件收入占比较高，另一方面近年来逐步提升汽车及工业行业的分销规模，并聚焦 AI、云计算等下游领域布局。因此，公司与中电港在经营策略、产品布局及行业聚焦方面存在一定差异，使得公司与中电港的分销毛利率水平不具有可比性。

## 5、深圳华强

深圳华强分销规模在行业内排名前列，2024 年度分销收入规模超过 200 亿元，与国内外 200 多家优质原厂、下游各类应用领域的头部厂商建立了长期稳定的合作关系，业务规模较大，基本覆盖电子元器件全部品类，以主动元器件为主。

2022 年至 2025 年 1-6 月，深圳华强电子元器件交易分部毛利率分别为 9.12%、7.42%、6.49% 和 6.28%。从毛利率水平上看，由于深圳华强与中电港均属于行业内经营规模较大的分销商，业务覆盖广泛，使得其毛利率水平在同行业上市公司中相对较低，符合行业特征。

从毛利率波动趋势上看，2022 年至 2024 年深圳华强分销毛利率呈下降趋势，2025 年 1-6 月基本保持稳定。根据其公开信息披露，因电子元器件行业景气度持续低迷、产业链各环节持续去化库存等，一定程度上压缩了毛利率空间，其高毛利业务占比有所降低，引致 2023 年毛利率下降；2024 年，因电子产业链各环节的毛利率总体处于历史上较低水平，以及高毛利率业务占比有所降低，综合引致当期毛利率下降。

结合深圳华强分销品类覆盖广泛、以主动元器件为主的业务特征，将其分销业务毛利率与公司主动及其他电子元器件分销毛利率比较如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
深圳华强	6.28%	6.49%	7.42%	9.12%
商络电子- 主动及其他电子元器件分销	11.47%	9.80%	10.03%	10.25%

注：深圳华强 2024 年对业务管理架构进行调整，致使其 2024 年度分类别业务数据统计口径发生变化，且公开信息仅追溯披露其 2023 年度统计口径调整后的业务数据；2022 年度电子元器件交易分部毛利率，系根据其披露的 2023 年度电子元器件交易分部毛利率 7.42% 以及 2023 年度该业务分部毛利率相比上年同期下降 1.70%，计算得出。

根据上表，公司主动及其他电子元器件分销毛利率高于深圳华强，主要系深圳华强经营规模较大、业务覆盖广泛，其经营策略、产品布局及行业聚焦方面与公司及同行业上市公司力源信息、润欣科技、雅创电子等存在差异，相应的公司

主动及其他电子元器件分销毛利率高于深圳华强，符合行业特征。从毛利率波动趋势上看，2022年至2024年深圳华强分销业务毛利率持续下降，与公司主动及其他电子元器件分销毛利率变动趋势一致。

## 6、好上好

好上好主要向消费电子、物联网、照明等应用领域的电子产品制造商销售电子元器件，并提供相关产品设计方案和技术支持等服务，代理的产品以 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器等主动元器件为主。

2022年至2025年1-6月，好上好分销业务毛利率分别为4.94%、4.53%、4.03%和4.16%，毛利率水平在同行业上市公司中相对较低，与其产品应用领域、具体产品类型等因素有关。根据其2022年9月《招股说明书》披露：“公司分销产品主要聚焦于消费电子等市场领域，受消费电子市场竞争激烈、客户采购规模较大等因素影响，其产品毛利率处于较低水平”；同时，好上好定期报告中披露其分销主要产品中 SoC 主芯片、无线芯片及模块产品的毛利率水平相对较低，引致其整体毛利率处于相对较低水平。

结合好上好分销产品下游应用领域主要聚焦于消费电子的结构特征，将其分销毛利率与公司消费电子行业分销毛利率比较如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
好上好	4.16%	4.03%	4.53%	4.94%
商络电子-消费电子行业分销	11.40%	11.24%	12.21%	13.02%

根据上表，公司消费电子行业分销毛利率高于好上好，主要系分销产品种类与好上好存在差异，公司分销产品种类中被动元器件占比较高，且主动元器件的细分产品类型亦与好上好有所不同，综合引致公司消费电子行业分销毛利率水平高于好上好。从毛利率变动趋势来看，2022年至2025年1-6月，好上好分销业务毛利率呈先下降后上升趋势，与公司消费电子行业毛利率波动趋势基本一致。

因此，好上好分销毛利率在同行业上市公司中相对较低，与其产品应用领域及具体产品类型相关。好上好分销产品下游应用领域主要聚焦于消费电子，但因公司具体分销产品种类与好上好存在差异，使得公司消费电子行业毛利率水平高

于好上好，符合行业特征；公司消费电子行业毛利率波动趋势与好上好不存在明显差异，具有合理性。

综上，公司与同行业上市公司分销业务的毛利率水平彼此存在差异，主要系公司与同行业上市公司在分销产品种类、下游应用领域等方面存在差异所致，与电子元器件分销行业毛利率特征相符，具有合理性；公司主营业务毛利率变动趋势与同行业上市公司分销业务相比，不存在明显异常。

**三、结合发行人分销业务模式、授权分销的具体情况，包括但不限于授权分销合同签订时间、授权期限、续期情况、涉及采购及分销产品及类别、产品定价原则、分销地域范围、相关合同是否具有排他性和持续性等，说明发行人是否存在重要产品线授权取消或不能续约的风险，是否构成对主要供应商的重大依赖，发行人应对措施及有效性**

#### **（一）发行人分销业务模式**

公司作为电子元器件分销商，位于产业链中游，承担着物流、资金流、信息流及商流的传递作用。

就采购模式，公司采购分为订单采购和备货采购两种。其中，订单采购指销售部门接到销售订单后，公司按照销售订单约定的客户产品交期以及掌握的原厂交货周期下达相应的采购订单，根据客户的需求确定采购量；订单采购多对应交期、需求量相对稳定、行业波动较小的产品。备货采购指公司通过对未来市场需求、客户需求的预测生成需求计划，基于需求计划进行采购，或者通过对未来原厂供应能力进行预判，对预判未来会紧缺的物料预先进行采购。

就销售模式，公司产品销售全部采用直销模式，并建立了贯穿业务始终的客户信用管理流程。公司通过对细分市场的分析及趋势预判主动寻找优质客户；通过参加专业展会、行业协会、企业名录、客户及原厂推荐等多种途径吸引客户。针对大中型重点客户，公司还将和原厂分享进展，争取原厂的专案支持，以获取对客户最大的供应保障。

由于电子元器件上游原厂相对集中，下游电子产品制造商高度分散，且电子元器件品类众多、用途庞杂，故整个产业链上、下游高度不对称。公司利用其广泛的客户资源及行业触角为原厂获取行业信息，拓展市场及推广新产品，向原厂

进行稳定批量采购，提升原厂生产稼动率，降低了原厂的的生产成本及营销成本。同时，公司基于不同物料的生产周期及需求预测进行备货、建立安全库存，从而匹配不同产品交付周期、平滑行业周期性波动，保障客户供货稳定性、及时性；获取多品类的产品资源，为客户提供一站式、多品类的采购服务，从而简化客户的采购供应链、降低客户的综合采购成本。

## （二）发行人授权分销的具体情况，重要产品线授权取消或不能续约的风险较低

公司作为国内知名的电子元器件授权分销商，代理分销的产品主要来自于国内外电子元器件生产商，具体包括 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、长鑫科技、LRC（乐山无线电）、GigaDevice（兆易创新）等，产品涵盖汽车电子、工业、物联网、智能设备、消费电子、网络通信等众多下游应用领域。公司成立以来，已与上述重要供应商建立了稳定、良好的合作关系，重要产品线授权取消或不能续约的风险较低，对主要供应商不存在重大依赖。

截至本回复出具之日，公司报告期内主要供应商及相关代理权授权情况具体如下：

序号	供应商名称	合作开始时间	合同相对方	分销产品及类别	最新授权区域	授权期限	续约情况
1	长鑫科技	2020 年	南京络芯达电子科技有限公司、香港络芯达电子科技有限公司	内存产品	中国（含大陆、香港）、东南亚地区	2026.02.01-2027.01.31	存续中
2	TDK（东电化）	2002 年	发行人、天津龙浩、香港商络	TDK 产品	中国大陆、香港、台湾	2025.04.01-2027.03.31	存续中
			新加坡商络	TDK 产品	东盟地区	2024.10.01起长期有效	存续中
3	Samsung（三星电机）	2011 年	发行人	MLCC、电感、贴片电阻等	未限制区域	2026.01.01-2026.12.31	存续中
			香港商络	MLCC、电感、贴片电阻等	未限制区域	2026.01.01-2026.12.31	存续中
			日本商络	元器件、MLCC 等	未限制区域	2024.01.01起长期有效	存续中
4	GigaDevice（兆易创新）	2014 年	发行人	FLASH、MCU、DRAM、PMU、SENSOR	中国大陆及港澳地区	2024.10.30-2027.10.29	存续中

序号	供应商名称	合作开始时间	合同相对方	分销产品及类别	最新授权区域	授权期限	续约情况
			香港商络	FLASH、MCU、DRAM、PMU、SENSOR	中国大陆及港澳地区	2024.10.30-2027.10.29	存续中
5	Yageo（国巨）	2009年	发行人	陶瓷电容、贴片电阻、导线电阻、保护元件	大中国地区	2025.10.01-2027.09.30	存续中
			香港商络	陶瓷电容、贴片电阻、导线电阻、保护组件	大中国地区	2025.10.01-2027.09.30	存续中
6	LRC（乐山无线电）	2010年	发行人、香港商络、及其分子公司	LRC产品	未限制区域	长期有效	存续中

公司与上述主要供应商均建立了长期、稳定的业务合作关系，与主要供应商合作时间大多在 10 年以上，授权代理合作关系稳定。公司与主要供应商之间签署的授权协议系以一年以上长期协议、长期有效协议为主，固定期限协议到期后均能顺利续签。上述授权分销协议均自首次签署之日延续至今，公司未收到该等主要供应商提出解除或终止授权分销商的任何书面或口头通知。根据公司与供应商签订的授权分销协议，公司被委任为区域内非独家授权经销商，相关合同不具有排他性；公司与主要供应商的产品定价原则均参考市场行情协商定价。

公司作为知名电子元器件授权分销商，经过二十余年的发展已经积累了大量的优质客户以及丰富的市场推广经验，有助于上游原厂稳定客户、开拓市场，因此公司对原厂的作用与价值较大，稳定的合作关系符合双方的共同利益。从历史合作情况以及双方的业务考量来看，公司与上游原厂签署的授权合同具有可持续性。因此，公司重要产品线授权取消或不能续约的风险较小。

综上，公司与主要供应商均建立了长期、稳定的业务合作关系，重要产品线授权取消或不能续约的风险较小。

### （三）发行人对主要供应商不存在重大依赖

报告期各期，公司前五大供应商及公司向其采购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购总额比重
2025年 1-9月	1	长鑫科技	135,734.02	18.59%
	2	TDK（东电化）	102,036.78	13.97%
	3	Samsung（三星电机）	66,498.13	9.11%
	4	GigaDevice（兆易创新）	49,657.38	6.80%
	5	Yageo（国巨）	36,133.10	4.95%
	合计		<b>390,059.42</b>	<b>53.42%</b>
2024年	1	TDK（东电化）	128,673.95	18.78%
	2	长鑫科技	72,329.20	10.56%
	3	Samsung（三星电机）	69,084.79	10.08%
	4	GigaDevice（兆易创新）	53,972.99	7.88%
	5	Yageo（国巨）	39,272.38	5.73%
	合计		<b>363,333.30</b>	<b>53.03%</b>
2023年	1	TDK（东电化）	85,177.17	18.66%
	2	Samsung（三星电机）	51,254.82	11.23%
	3	GigaDevice（兆易创新）	39,339.15	8.62%
	4	Yageo（国巨）	30,815.03	6.75%
	5	LRC（乐山无线电）	21,163.10	4.64%
	合计		<b>227,749.26</b>	<b>49.89%</b>
2022年	1	TDK（东电化）	114,577.59	21.74%
	2	长鑫科技	64,073.94	12.16%
	3	Samsung（三星电机）	55,858.84	10.60%
	4	GigaDevice（兆易创新）	45,643.10	8.66%
	5	Yageo（国巨）	25,290.95	4.80%
	合计		<b>305,444.42</b>	<b>57.95%</b>

注：上表中供应商已将同一控制企业进行合并统计。

根据上表，报告期内，公司不存在向单个供应商的采购占比超过 30% 的情形，不存在对单个供应商重大依赖的情况。

报告期内，公司向前五大供应商合计采购占比分别为 57.95%、49.89%、53.03% 和 53.42%，公司供应商集中度相对较高。公司上游供应商属于电子元器件生产行业，该行业兼具资金密集型和技术密集型特点，市场份额较为集中，多为全球电子元器件行业巨头，导致公司报告期内主要供应商较为集中。

同行业上市公司普遍存在供应商较为集中的情况。结合同行业上市公司年报信息，其 2022 年至 2024 年前五大供应商合计采购占比情况如下：

序号	公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	力源信息	59.10%	54.75%	60.85%
2	润欣科技	74.55%	71.42%	66.96%
3	雅创电子	57.19%	64.27%	70.13%
4	深圳华强	54.00%	51.52%	40.73%
5	中电港	52.49%	48.79%	46.97%
6	好上好	54.90%	64.07%	57.03%
7	商络电子	<b>53.03%</b>	<b>49.89%</b>	<b>57.95%</b>

注：数据来源于同行业上市公司公开披露信息；同行业上市公司 2025 年第三季度报告未披露前五大供应商采购占比情况。

综上，供应商集中度较高属于分销行业普遍现象，公司不存在对主要供应商重大依赖的情形。

#### （四）发行人应对措施及有效性

报告期内，公司与主要供应商之间的授权合作关系稳定，重要产品线授权取消或不能续约的风险较小；同时由于电子元器件产业链的特点，公司供应商集中度相对较高，公司已就供应商相对集中的风险在《募集说明书》中进行风险提示。

为降低供应商相对集中的风险，公司主要应对措施及有效性如下：

##### 1、积极开拓新市场，持续扩充代理品牌与品类

公司基于下游客户的不同需求，凭借多年与国际知名原厂合作积累的品牌效应，将积极寻找更多与其他上游供应商合作的机会，丰富代理的产品线，降低供应商集中所带来的影响。除了上述主要供应商，公司近年来陆续取得了 KIOXIA（铠侠）、SEMIKRON（赛米控）、Nexperia（安世）等原厂的代理授权资质，在一定程度上降低了供应商集中的风险。

##### 2、深化与核心供应商的战略合作，构筑长期稳定的供应关系

在与众多供应商保持合作的同时，公司高度重视与核心原厂建立长期、稳固的战略伙伴关系。通过签订长期供货协议、进行产能预定等方式，公司在市场供应紧张时期能够保障关键元器件的稳定获取。此外，公司凭借自身广泛的市场渠

道、高效的物流配送与专业的技术支持能力，为原厂提供了有力的销售网络与市场服务，双方形成了深度绑定、互利共赢的合作模式，成为公司供应链安全的重要基石。

### 3、强化供应链的数字化管理与协同能力，提升运营效率与风险预见性

公司组建了独立的数字化中心，自主开发了行业领先的数字化平台(DOP)，实现企业资源计划系统(ERP)、客户关系管理(CRM)、仓库管理系统(WMS)、运输管理系统(TMS)、商业智能系统(BI)、资金管理系统等系统逻辑交互、有机整合，并持续迭代开发，以实现采购、库存、物流等环节的精细化管理。通过相关系统，公司能够更精准地进行需求预测与动态库存调整，从而平滑供需波动带来的影响。数字化的协同平台也加强了与上下游伙伴的信息对接效率，使公司能够更敏捷地响应市场变化，提前识别并应对潜在的供应风险。

### 4、优化客户结构并拓展服务价值，增强整体业务的抗风险能力

公司现有业务已拓展至汽车、工业、通信及消费电子等多个下游领域，利用不同行业的周期差异平衡整体需求波动。同时，公司致力于从单一分销服务向提供技术选型支持、供应链优化等综合分销服务转型，增强了客户粘性。稳定且多元的客户需求与深度的服务合作，共同构成了对冲上游供应风险的有效缓冲，支撑了公司业务的持续稳健发展。

综上，公司将通过持续扩充产品线、与核心供应商构筑战略合作、通过提升供应链运营能力、优化客户结构并拓展服务价值等方式降低供应商集中度相对较高的风险，该等措施具有有效性。

## 四、预付账款相关款项的具体情况，包括但不限于交易对象、交易背景、交易内容、账龄等情况，是否与合同约定一致，期后结转情况

### (一) 预付款项余额及账龄情况

公司从事电子元器件分销业务，原厂一般给予分销商较短的信用期，部分原厂要求分销商预付账款。报告期各期末，公司预付款项主要为向上游原厂预付的电子元器件采购款，具体情况如下：

单位：万元

款项性质	2025年9月末	2024年末	2023年末	2022年末
------	----------	--------	--------	--------

款项性质	2025年9月末	2024年末	2023年末	2022年末
预付货款	98,510.32	90,532.62	32,401.73	70,921.63
预付费用	2.27	13.94	18.38	50.58
合计	<b>98,512.59</b>	<b>90,546.56</b>	<b>32,420.11</b>	<b>70,972.20</b>

报告期各期末，公司预付款项账龄情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月末		2024年末		2023年末		2022年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	47,598.61	48.32%	90,480.31	99.93%	32,352.31	99.79%	70,463.69	99.28%
1至2年	50,913.98	51.68%	61.98	0.07%	9.68	0.03%	508.15	0.72%
2至3年	-	-	4.27	0.00%	57.77	0.18%	0.35	0.00%
3年以上	-	-	-	-	0.35	0.00%	0.02	0.00%
合计	<b>98,512.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>90,546.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>32,420.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>70,972.20</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，公司2022年末至2024年末预付款项账龄集中在1年以内；2025年9月末，账龄1年以上的预付款项金额为50,913.98万元，占比较高，主要系晶圆代采业务供应商尚未交货所致。2023年末公司预付款项余额相对较低，主要系当期末晶圆代采业务供应商部分完成交付所致，预付款项规模及合同负债规模相应减少。

在该业务过程中，公司仅提供代采服务并收取服务费，不承担存货风险及资金风险。公司先从客户收取货款，而后以预付款形式支付给供应商。报告期各期末，公司该业务形成的预付款项及合同负债对应情况如下：

单位：万元

科目	2025年9月末	2024年末	2023年末	2022年末
预付款项	66,904.67	67,685.25	25,242.51	58,107.81
合同负债	68,944.99	68,734.56	26,295.77	53,360.48

(二) 预付款项余额前五大的具体情况，包括但不限于交易对象、交易背景、交易内容、账龄等情况，是否与合同约定一致，期后结转情况

报告期各期末，公司预付款项账面余额前五大交易对象具体情况如下：

### 1、2025年9月末

单位：万元

序号	交易对象	交易背景、交易内容	预付款项期末余额	占比	账龄	是否与合同约定一致	期后结转时间	期后结转金额
1	供应商 1	采购晶圆	66,904.67	67.89%	2年以内	是	未结转	-
2	供应商 2	采购存储器件	15,201.45	15.42%	1年以内	是	2025年	15,201.45
3	供应商 3	采购电容	1,175.52	1.19%	1年以内	是	2025年	1,175.52
4	供应商 4	采购存储芯片	1,047.38	1.06%	1年以内	是	2025年	1,047.38
5	供应商 5	采购模组、模块	1,001.68	1.02%	1年以内	是	2025年	1,001.68
合计		-	<b>85,330.71</b>	<b>86.58%</b>	-	-	-	<b>18,426.03</b>

### 2、2024年末

单位：万元

序号	交易对象	交易背景、交易内容	预付款项期末余额	占比	账龄	是否与合同约定一致	期后结转时间	期后结转金额
1	供应商 1	采购晶圆	67,685.25	74.75%	1年以内	是	未结转	-
2	供应商 6	采购存储器件	10,324.19	11.40%	1年以内	是	2025年	10,324.19
3	供应商 7	采购存储芯片	4,075.49	4.50%	1年以内	是	2025年	4,075.49
4	供应商 8	采购 IC	2,247.15	2.48%	1年以内	是	2025年	2,247.15
5	供应商 9	采购连接器	957.44	1.06%	1年以内	是	2025年	957.44
合计		-	<b>85,289.53</b>	<b>94.19%</b>	-	-	-	<b>17,604.27</b>

### 3、2023年末

单位：万元

序号	交易对象	交易背景、交易内容	预付款项期末余额	占比	账龄	是否与合同约定一致	期后结转时间	期后结转金额
1	供应商 1	采购晶圆	25,242.51	77.86%	1年以内	是	2024年	25,242.51
2	供应商 10	采购模组、模块	1,251.33	3.86%	1年以内	是	2024年	1,251.33
3	供应商 11	采购模块	981.64	3.03%	1年以内	是	2024年	981.64
4	供应商 12	采购存储器件	956.14	2.95%	1年以内	是	2024年	956.14

序号	交易对象	交易背景、交易内容	预付款项期末余额	占比	账龄	是否与合同约定一致	期后结转时间	期后结转金额
5	供应商 9	采购晶体管、二极管等	428.68	1.32%	1 年以内	是	2024 年	428.68
合计		-	<b>28,860.30</b>	<b>89.02%</b>	-	-	-	<b>28,860.30</b>

#### 4、2022 年末

单位：万元

序号	交易对象	交易背景、交易内容	预付款项期末余额	占比	账龄	是否与合同约定一致	期后结转时间	期后结转金额
1	供应商 13	采购晶圆	46,684.01	65.78%	1 年以内	是	2023 年	46,684.01
2	供应商 1	采购晶圆	11,423.80	16.10%	1 年以内	是	2023 年	11,423.80
3	供应商 6	采购存储器件	4,676.85	6.59%	1 年以内	是	2023 年	4,676.85
4	供应商 14	采购电阻、电感	739.60	1.04%	1 年以内	是	2023 年	739.60
5	供应商 15	采购晶体管	649.40	0.92%	1 年以内	是	2023 年	649.40
合计		-	<b>64,173.66</b>	<b>90.42%</b>	-	-	-	<b>64,173.66</b>

公司预付款项与供应商的合作均基于真实的采购交易背景，有相应的采购合同对应，预付情况与合同约定一致。公司 2022 年末、2023 年末预付款项结转情况良好，2024 年末及 2025 年 9 月末因晶圆代采业务供应商尚未交货导致预付款项尚未结转，符合实际业务情况。

综上，公司预付款项主要对象均为公司供应商，该等预付款项系真实采购交易所形成，与相关采购合同约定一致，期后结转情况良好。

五、结合电子元器件分销行业预付采购、赊销回款的业务模式，说明经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异，其原因及合理性，并量化分析 2024 年以来经营性现金流大幅净流出的具体原因

（一）结合电子元器件分销行业预付采购、赊销回款的业务模式，说明经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异，其原因及合理性

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
经营活动产生的现金流量净额（A）	-122,024.34	-95,119.39	20,101.80	5,437.18
净利润（B）	13,590.66	6,502.44	3,340.51	13,185.46
<b>差异（A-B）</b>	<b>-135,614.99</b>	<b>-101,621.84</b>	<b>16,761.29</b>	<b>-7,748.28</b>

根据上表，报告期各期公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异分别为-7,748.28万元、16,761.29万元、-101,621.84万元和-135,614.99万元，差异较大，主要系电子元器件产业链上下游结构及分销行业业务模式所致。

在电子元器件产业链中，上游原厂相对集中，下游电子产品制造商高度分散，整个产业链上、下游高度不对称。因此，电子元器件分销商作为上游原厂和下游电子产品制造商的纽带，承担着物流、资金流、信息流及商流传递作用，也承担了上游、下游之间账期的不匹配。在产品分销的过程中，为客户提供垫资服务系分销商的重要职能之一。具体而言，一方面，分销商向原厂进行采购，原厂一般给予分销商较短的信用期（30日左右），部分原厂要求分销商预付账款；为了快速响应下游电子产品制造商的采购需求，分销商亦需要根据未来的需求预测提前备货，因此需要提前支付采购货款。另一方面，分销商下游客户多为电子产品制造商，此类客户资信状况良好，但账期一般为90-120日，长于采购端付款账期，即存在账期差。

上述账期差的存在，在市场景气度较高、需求旺盛的时期，分销商备货增加、销售增加，将使得存货、应收账款、采购付款较快增加，而销售回款相对较为滞后，从而形成了净利润与经营活动现金流量净额之间的差异；在市场景气度平稳、或者需求回落的时期，分销商存货、应收账款、采购付款等增幅相对缓和，前期业务所涉销售回款回流，使得净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较小。

报告期各期，公司营业收入增速、经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入金额	618,931.92	654,559.50	510,288.41	564,064.89
营业收入增速	32.80%	28.27%	-9.53%	5.18%
经营活动产生的现金流	-135,614.99	-101,621.84	16,761.29	-7,748.28

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
量净额与净利润的差异				

注：2025年三季度收入增速系相较去年同期。

报告期内，电子元器件行业经历了周期性波动，受行业因素影响，公司营收规模相应变化，使得存货备货、付款与销售回款之间形成差异。2022年至2023年，受经济疲软、高通胀、高利率、贸易摩擦等全球宏观经济因素影响，电子行业整体处于下行周期，公司2022年度营收金额小幅增长，期末存货余额相应增加，引致当期经营活动产生的现金流量净额小于净利润；2023年度，随着行业景气度进一步走低，公司营收规模有所下降，因存货采购、付款等占用资金减少，公司当期经营活动产生的现金流量净额大于净利润；2024年以来，随着行业景气度持续复苏，公司营收规模快速增长，存货采购、付款等占用资金大幅增加，而由于账期差的存在，公司销售回款相对滞后，使得公司经营活动产生的现金流量净额持续为负，且与净利润存在较大差异，具有合理性。

2025年以来，结合行业景气度持续回暖，下游市场需求持续提升，公司与主要客户合作愈发紧密、交易金额持续扩大的情况，公司已积极与重点客户协商取得了更为有利的信用结算政策。预期未来公司经营活动现金流将有所改善。

综上，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异，主要原因为，分销商需要承担上下游账期差，进而形成经营活动产生的现金流与净利润之间的差异，符合行业特征，具有合理性。

## （二）量化分析2024年以来经营性现金流大幅净流出的具体原因

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
净利润	13,590.66	6,502.44	3,340.51	13,185.46
加：资产减值损失	13,118.88	12,048.44	8,294.14	8,143.89
信用减值损失	5,676.36	4,180.83	1,101.99	-873.10
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	961.24	1,281.83	921.08	366.56
使用权资产折旧	506.24	695.88	748.03	708.58
无形资产摊销	232.45	305.61	222.42	258.65

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
长期待摊费用摊销	50.17	114.11	123.41	92.88
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-33.94	-25.08	-2.98	-0.31
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	0.75	0.09	7.56
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	54.62	-626.81	-588.43
财务费用（收益以“-”号填列）	3,119.80	4,331.96	3,968.03	7,436.55
投资损失（收益以“-”号填列）	524.41	780.96	1,512.34	90.53
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-2,472.94	-1,787.50	-841.41	-1,151.18
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	515.28	138.74	196.29	722.85
存货的减少（增加以“-”号填列）	-27,310.58	-40,463.91	-7,538.55	-26,358.34
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-142,959.37	-169,329.68	20,183.03	-61,161.94
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	12,456.99	86,050.61	-11,499.81	64,556.99
经营活动产生的现金流量净额	-122,024.34	-95,119.39	20,101.80	5,437.18

根据上表，2024年度、2025年1-9月公司净利润为正，而经营活动产生的现金流量净额体现为大幅净流出，主要系各期内存货项目、经营性应收项目持续增长对经营活动产生的现金流量净额影响较大。

### 1、2024年度公司经营性现金流大幅净流出的原因

2024年度，受益于行业景气度逐步企稳回暖，公司凭借庞大稳定的客户群体、丰富多元的产品线和具有前瞻性的战略布局，实现分销业务规模快速提升。从在手订单规模来看，2024年初公司在手订单金额约为17.34亿元，2024年末公司在手订单金额已迅速增长至约33.28亿元。为满足该等订单履约需要，公司存货采购备货规模迅速增加，2024年度采购金额达685,068.01万元，较2023年度增长约50%，导致当期存货项目的增加为40,463.91万元。

同时，公司全年实现营业收入654,559.50万元，同比增长28.27%，且单季度营收规模持续增长，加之公司下游客户账期相对较长，使得当期应收账款及应收票据等经营性应收项目的增加为169,329.68万元。

因此，2024年度公司经营性现金流大幅净流出95,119.39万元，主要系存货

项目、经营性应收项目均大幅增加所致，与公司经营情况相匹配。

## **2、2025年1-9月公司经营性现金流大幅净流出的原因**

2025年1-9月，随着行业景气度持续回暖，以及公司在AI、云计算等领域的前期布局取得成效，公司分销业务规模进一步扩大。2025年9月末，公司在手订单金额进一步增长至约40.85亿元，公司存货采购备货规模相应增长。2025年1-9月，公司电子元器件采购金额达730,205.03万元，年化后较2024年度增长约40%，使得当期存货项目的增加为27,310.58万元。

同时，2025年1-9月公司实现营业收入618,931.92万元，同比增长32.80%，加之当期公司与部分下游龙头电子产品制造商中兴通讯、浪潮集团等的交易规模快速增长，上述客户账期相对较长，使得应收账款及应收票据等经营性应收项目增加142,959.37万元。

因此，2025年1-9月公司经营性现金流进一步流出122,024.34万元，主要系存货项目、经营性应收项目均大幅增加，与公司经营情况相匹配。

综上，2024年以来公司经营性现金流大幅净流出，主要系公司受益于行业景气度稳步回升以及对AI、云计算等新兴领域的前瞻性布局，分销业务规模持续快速增长，为满足在手订单履约及业务发展需要，公司存货项目、经营性应收项目均大幅增加，与公司经营情况相匹配。

六、在经营性现金流持续大额为负的背景下，结合公司经营情况、未来支出计划、现金流状况、银行授信情况等说明公司保障本次可转债本息偿付的具体措施，是否符合《注册办法》第十三条的相关规定。结合公司短期借款规模及授信额度进行压力测试，说明若银行收紧信贷，公司是否面临短期流动性压力

（一）结合公司经营情况、未来支出计划、现金流状况、银行授信情况等说明公司保障本次可转债本息偿付的具体措施，是否符合《注册办法》第十三条的相关规定

### 1、公司经营情况、未来支出计划、现金流状况、银行授信情况

#### （1）公司经营情况

公司主要从事电子元器件的分销业务，是国内领先的电子元器件分销商之一。经过多年的潜心合作发展，公司已积累了众多优质的原厂授权资质，取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、长鑫科技、乐山无线电、兆易创新、安世半导体、SEMIKRON（赛米控）、KIOXIA（铠侠）等百余项国内外知名原厂的代理资质。目前，公司已向 5,000 余家客户销售 5 万多种电子元器件产品。

根据国际电子商情发布《2024 年度中国本土电子元器件分销商营收排名 TOP25》，公司位列第 12 位；同时，根据国际电子商情发布《2024 年度全球电子元器件分销商 TOP50》，公司位列第 35 位。公司在国内外市场的排名靠前，在行业中具有较高的市场知名度和认可度。

报告期各期，公司分别实现营业收入 564,064.89 万元、510,288.41 万元、654,559.50 万元和 618,931.92 万元，归属于母公司所有者净利润 13,237.60 万元、3,399.24 万元、7,079.88 万元和 14,137.07 万元，盈利能力良好。2023 年，公司营业收入和归母净利润有所下降，系受电子行业下行周期影响所致；2024 年以来，公司盈利能力稳步提升。报告期各期末，公司归属于母公司净资产分别为 170,328.54 万元、171,680.47 万元、216,484.06 万元和 227,778.61 万元，呈稳定上升趋势，公司资本实力不断增强。

## (2) 未来支出计划

截至 2025 年 9 月 30 日，除日常经营活动外，公司可预见的资本性支出计划为收购立功科技股权项目。本次交易系以现金支付交易对价，交易金额可分为两个阶段的支付安排，包括第一阶段的交易基础对价 70,887.90 万元及第二阶段的交易对价调整上限 13,318.64 万元，合计交易对价总额不超过 84,206.55 万元。

2025 年 12 月公司已与中信银行、招商银行等五家银行组成的银团签署并购贷款协议，为公司本次收购提供信贷支持，并购贷款额度 4.96 亿元，专项用于支付本次交易对价。此外，其余交易对价将以公司自有资金支付，预计不超过 34,606.55 万元。

## (3) 现金流状况

报告期内，公司现金流量表主要数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	-122,024.34	-95,119.39	20,101.80	5,437.18
投资活动产生的现金流量净额	-846.34	-2,040.50	-8,900.13	-14,646.86
筹资活动产生的现金流量净额	128,069.03	95,789.84	-6,851.40	888.05
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-354.08	601.51	720.17	3,123.64
<b>现金及现金等价物净增加额</b>	<b>4,844.27</b>	<b>-768.56</b>	<b>5,070.44</b>	<b>-5,197.99</b>
加：年初现金及现金等价物余额	28,453.09	29,221.65	24,151.21	29,349.20
<b>期末现金及现金等价物余额</b>	<b>33,297.36</b>	<b>28,453.09</b>	<b>29,221.65</b>	<b>24,151.21</b>

根据上表，2022 年度、2023 年度公司经营活动产生的现金流量净额为正。2024 年度、2025 年 1-9 月，随着行业景气度持续回暖，以及公司在 AI、云计算等领域的前期布局取得成效，公司分销业务规模持续扩大，由于上下游账期差的影响，公司存货采购备货及应收款项持续增加、销售回款较为滞后，使得公司经营活动产生的现金流量净额为负。不过，得益于长期以来相对稳健的经营情况，以及公司 2024 年以来收入规模、资产规模持续扩大，公司银行授信额度较为充足且持续增长。因此，在公司经营性现金流净流出流出的情况下，2024 年度、2025 年 1-9 月公司适时通过银行借款等方式筹集资金，各期筹资活动产生的现金流量净额分别为 95,789.84 万元和 128,069.03 万元，并使得 2024 年度、2025 年 1-9 月现金及现金等价物净增加额分别为-768.56 万元、4,844.27 万元，现金流状况较

为稳健。

#### (4) 银行授信情况

公司信贷记录良好,拥有较好的市场声誉,与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系。截至 2025 年末,公司已获得的银行授信合计约 52.80 亿元,未使用银行授信约 25.24 亿元。

### 2、公司保障本次可转债本息偿付的具体措施

#### (1) 本次可转债本息偿付规模测算

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券拟募集资金总额不超过 100,000.00 万元(含 100,000.00 万元),可转债存续期限为自发行之日起六年,采用每年付息一次的付息方式,到期归还所有未转股的可转债本金和最后一年利息。

假设本次可转债募集资金总额为 100,000.00 万元,不考虑发行费用,可转债持有人在转股期内均未选择转股,存续期内也不存在赎回、回售的相关情形,按票面利率市场情况进行测算,公司债券持有期间需支付的本金和利息情况如下表所示:

单位:万元

项目	金额	计算公式
本次发行可转债规模	100,000.00	A
模拟可转债第 1 年利息支出	200.00	$B=A*0.20\%$
模拟可转债第 2 年利息支出	400.00	$C=A*0.40\%$
模拟可转债第 3 年利息支出	800.00	$D=A*0.80\%$
模拟可转债第 4 年利息支出	1,500.00	$E=A*1.50\%$
模拟可转债第 5 年利息支出	2,000.00	$F=A*2.00\%$
模拟可转债本金及利息支出总额	116,100.00	$G=A+A*3.50\%*6-(B+C+D+E+F)$
可转债存续期 6 年本息合计	121,000.00	$H=A+A*3.50\%*6$

注 1: 根据 WIND 统计,以发行公告日为准,自 2025 年 1 月 1 日-2025 年 12 月 31 日共 41 只向不特定对象发行的可转债年平均补偿利率为 2.57%;其中信用等级为 A+的可转债年平均补偿利率为 3.13%,最高为 3.32%。

注 2: 第 1 年至第 5 年利息支出系信用等级为 A+的可转债票面利率平均值,分别为 0.20%、0.40%、0.80%、1.50%、2.00%;第 6 年利息支出系按年平均补偿利率 3.50%(高于近期可转债年平均补偿利率及最高补偿利率)模拟测算,扣除 1-5 年利息支出后金额。

根据上表,参考 2025 年度向不特定对象发行的信用等级为 A+的可转债利率

情况，本次发行可转债本息偿付规模合计约 121,000.00 万元。

## (2) 本次可转债本息偿付的具体措施

针对本次发行可转债未来的本息偿付，公司拟通过经营产生的净利润、可自由支配的资金、未使用的银行授信等措施进行保障。

### 1) 可转债存续期内公司经营产生的净利润及可自由支配的资金

假设可转债存续期为 2026 年至 2031 年，对上述期间内公司经营可实现的净利润及当前可自由支配的资金情况测算如下：

单位：万元

项目	金额	计算公式
商络电子 2025 年预计净利润	30,000.00	A
商络电子在可转债存续期 6 年内预计净利润小计	180,000.00	B=A*6
立功科技在可转债存续期 6 年内预计净利润小计	107,643.67	C
可转债存续期 6 年内预计净利润合计	287,643.67	D=B+C
当前可自由支配的资金	33,297.36	E
当前可自由支配的资金及 6 年盈利合计	320,941.03	F=D+E

注 1：根据公司 2025 年度业绩预告，预计商络电子 2025 年度实现归母净利润区间为 2.85 亿元至 3.15 亿元，表格中商络电子 2025 年预计净利润数据系取该区间中位数而得。

注 2：立功科技在可转债存续期 6 年内预计净利润，系本次交易评估报告中收益法测算下立功科技 2026 年度至 2031 年度净利润合计数。

注 3：当前可自由支配的资金，系截至 2025 年 9 月末商络电子的现金及现金等价物余额。

注 4：上表仅为释义性测算，不构成盈利预测，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断。

结合上述假设及测算，可转债存续期 6 年内上市公司的预计净利润合计约 287,643.67 万元；考虑截至 2025 年 9 月末商络电子的现金及现金等价物余额 33,297.36 万元，可转债存续期内公司经营可实现的净利润及当前可自由支配的资金合计达 320,941.03 万元。

参考上述测算结果，在考虑公司本次收购立功科技股权项目中计划以自有资金支付的剩余交易对价后，公司可转债存续期内经营可实现的净利润、可自由支配的资金仍可充分覆盖可转债偿付本息总额 121,000.00 万元。

### 2) 以未使用银行授信置换

截至 2025 年末，公司已获得的银行授信合计约 52.80 亿元，未使用银行授信约 25.24 亿元。未来随着公司持续稳健经营，预期公司收入规模、资产规模将

持续增长，公司银行授信额度有望进一步提升，可以进一步为公司可转债本息偿付提供资金支持。

### **3、是否符合《注册办法》第十三条的相关规定**

#### **(1) 具备健全且运行良好的组织机构**

公司已根据《公司法》等法律法规的规定设立了股东会、董事会、经营管理层等组织机构，选聘了独立董事，并依据《公司章程》及相关的法律、法规和规范性文件的规定选举产生了现任董事会成员，聘任了总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员，董事会设置了审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会和战略委员会，建立了规范的法人治理结构及完善的内部管理制度，具备健全且运行良好的组织机构。

#### **(2) 最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息**

公司 2022 年度、2023 年度和 2024 年度实现的归属于母公司所有者的净利润(扣除非经常性损益前后孰低)分别为 11,622.58 万元、2,764.88 万元和 6,374.27 万元，最近三年平均可分配利润为 6,920.58 万元。按照本次发行募集资金总额 100,000.00 万元计算，参考近期可转债市场的发行利率并经合理估计，公司最近三个会计年度实现的扣非后归属于母公司所有者的平均净利润足以支付本次可转换公司债券一年的利息。

#### **(3) 具有合理的资产负债结构和正常的现金流量**

报告期各期末，公司资产负债率(合并口径)分别为 59.52%、57.61%、62.92% 和 68.85%，整体财务状况较为稳健，资产负债结构合理，不存在重大债务风险。

报告期各期，公司每股经营活动现金流量分别为 0.09 元、0.32 元、-1.38 元、-1.78 元。报告期内，公司经营活动现金流量存在变动，主要系分销商作为上游原厂和下游电子产品制造商的纽带，承担了上游、下游之间账期的不匹配，在市场景气度较高、需求旺盛的时期，分销商备货增加、销售增加，将使得存货、应收账款、采购付款较快增加，而销售回款相对较为滞后，引致经营活动现金流净流出；在市场景气度平稳、或者需求回落的时期，分销商存货、应收账款、采购付款等增幅相对缓和，前期业务所涉销售回款回流，使得经营活动现金流相对较好。

报告期初，受宏观经济周期性波动、市场供需变动等复杂因素影响，电子行业整体处于下行周期，公司经营规模相应平稳波动，引致 2022 年度、2023 年度经营活动现金流表现为净流入。2024 年度、2025 年 1-9 月，在终端需求温和复苏和创新浪潮的提振作用下，电子行业展现出稳健向好的发展态势，公司营业收入进而实现快速增长，引致 2024 年以来经营活动现金流表现为净流出。该等情形符合行业特点，具有合理性。

因此，公司经营活动现金流量变动与实际经营情况相符，公司具有正常的现金流量。

本次发行可转债拟募集资金 100,000.00 万元，公司本次可转债发行后累计公司债券余额占 2025 年 9 月末公司净资产额的 43.61%，未超过 50%。

#### **(4) 符合《注册办法》第九条第（二）项至第（五）项、第十条的规定**

##### **1) 现任董事、高级管理人员符合法律、行政法规规定的任职要求**

公司现任董事、高级管理人员具备任职资格，能够忠实和勤勉地履行职务，不存在违反《公司法》第一百七十八条、第一百七十九条、第一百八十条、第一百八十一条规定的行为，且最近三年内未受到过中国证监会的行政处罚；最近一年内不存在受到证券交易所公开谴责的情形；不存在因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查的情形。

##### **2) 具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，不存在对持续经营有重大不利影响的情形**

公司的人员、资产、财务、机构、业务独立，能够自主经营管理，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，不存在对持续经营有重大不利影响的情形。

##### **3) 会计基础工作规范，内部控制制度健全且有效执行，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允反映了上市公司的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告**

公司严格按照《公司法》《证券法》等相关法律法规、规范性文件的要求，

针对自身特点，建立了较完善的公司内部控制制度。公司组织结构清晰，各部门和岗位职责明确，并已建立了专门的部门工作职责。公司建立了专门的财务管理制度，对财务部门的组织架构、工作职责、财务审批等方面进行了严格的规定和控制。

公司委托中天运会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2022 年度财务报告进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告（中天运[2023]审字第 90074 号）；委托公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2023 年度和 2024 年度财务报告进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告（苏公 W[2024]A178 号和苏公 W[2025]A366 号）。

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）出具了编号为中天运[2023]核字第 90111 号的《内部控制鉴证报告》，公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具了编号为苏公 W[2024]E1049 号的《内部控制鉴证报告》和编号为苏公 W[2025]E1137 号的《内部控制审计报告》，认为商络电子于 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

#### **4) 除金融类企业外，最近一期末不存在金额较大的财务性投资**

截至 2025 年 9 月末，公司持有的财务性投资账面价值合计 8,945.13 万元，占报告期末公司归属于母公司所有者权益比例为 3.93%，公司最近一期末不存在金额较大的财务性投资情形。

#### **5) 公司不存在《注册办法》第十条规定的不得向不特定对象发行可转债的情形**

公司不存在以下情形：

①擅自改变前次募集资金用途未作纠正，或者未经股东会认可；

②上市公司或者其现任董事、高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查；

③上市公司或者其控股股东、实际控制人最近一年存在未履行向投资者作出

的公开承诺的情形；

④上市公司或者其控股股东、实际控制人最近三年存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，或者存在严重损害上市公司利益、投资者合法权益、社会公共利益的重大违法行为。

因此，公司本次证券发行符合《注册办法》第十三条的相关规定。

综上，2024 年度、2025 年 1-9 月公司经营活动产生的现金流量净额大额为负主要系公司受益于行业景气度稳步回升以及对 AI、云计算等新兴领域的前瞻性布局，分销业务规模持续快速增长所致，该等情形符合公司业务实际情况及分销行业特征；公司经营情况良好，银行授信额度充足，除本次收购立功科技股权项目外无其他大额资本性支出计划；公司拟通过经营产生的净利润、可自由支配的资金、未使用的银行授信等措施保障本次可转债本息偿付；公司具备合理的资产负债结构和正常的现金流量，符合《注册办法》第十三条相关规定。

**（二）结合公司短期借款规模及授信额度进行压力测试，说明若银行收紧信贷，公司是否面临短期流动性压力**

### **1、公司短期借款规模及授信额度情况**

报告期各期末，公司短期借款余额分别为 93,056.10 万元、88,009.19 万元、175,316.28 万元和 294,897.15 万元。2024 年末、2025 年 9 月末，公司短期借款大幅增加，主要系公司从事电子元器件分销业务，作为上游原厂和下游电子产品制造商的纽带，承担了上游、下游之间账期的不匹配，2024 年以来随着电子行业逐步结束周期性调整，行业景气度持续提升，下游市场需求呈结构性复苏态势，公司业务规模快速增长，使得收入、存货、应收账款、采购付款较快增加，而销售回款相对滞后，从而形成了较大的短期资金需求，公司相应增加银行贷款所致。

公司短期借款需求随下游客户需求而产生，在确定是否承接客户订单、制定备货计划时，相关分销业务的收益水平、资金成本、资金需求等是公司决策的重要考虑因素，如果公司的实际资金状况无法与业务需求匹配，公司将审慎把控业务承接、扩张的节奏，避免发生流动性风险。截至 2025 年末，公司取得的银行授信额度合计约 52.80 亿元，尚未使用的授信额度约 25.24 亿元。公司银行授信额度较为充足，可以满足公司分销业务产生的短期资金需求，亦可为公司未来业

务规模增长进一步提供资金支持。

## 2、结合公司短期借款规模及授信额度进行压力测试，若银行收紧信贷，合理预计公司不会面临短期流动性压力

公司短期借款及相关银行授信额度的还款期限通常在一年以内，公司尚未使用的银行授信额度主要用于满足公司业务规模扩大带来的短期资金需求。

基于公司历史经营情况及未来收入预测情况，按照收入百分比法测算未来一年公司经营性流动资产和经营性流动负债情况，进而测算公司营运资金的需求量。假设 2026 年公司营业收入年增长率分别为 10%、15%、20%，在公司主营业务、经营模式及各项经营性流动资产/负债占收入的比例维持稳定的前提下，对公司 2026 年营运资金缺口情况测算如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2026 年度		
	金额	占比	收入增速 10%	收入增速 15%	收入增速 20%
营业收入	860,000.00	100.00%	946,000.00	989,000.00	1,032,000.00
经营性流动资产	621,166.94	72.23%	683,283.64	714,341.98	745,400.33
其中：应收票据、应收账款	374,096.07	43.50%	411,505.68	430,210.48	448,915.29
预付账款	98,512.59	11.45%	108,363.84	113,289.47	118,215.10
存货	148,558.28	17.27%	163,414.11	170,842.03	178,269.94
经营性流动负债	179,793.64	20.91%	197,773.00	206,762.68	215,752.37
其中：应付票据及应付账款	92,262.52	10.73%	101,488.77	106,101.89	110,715.02
合同负债	87,531.12	10.18%	96,284.24	100,660.79	105,037.35
期末营运资金需求	441,373.30	51.32%	485,510.63	507,579.30	529,647.96
新增营运资金需求			44,137.33	66,206.00	88,274.66

注 1：各项经营性流动资产、经营性流动负债金额系截至 2025 年 9 月末账面余额。

注 2：根据公司 2025 年度业绩预告，预计商络电子 2025 年度营业收入区间为 82.00 亿元至 90.00 亿元，表格中 2025 年度营业收入数据系该区间中位数。

注 3：新增营运资金需求=2026 年末营运资金需求-2025 年末营运资金需求。

注 4：上表仅为释义性测算，不构成盈利预测，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断。

根据上表，按照收入百分比法进行预测，假设 2026 年公司营业收入较 2025 年增速分别为 10%、15% 和 20%，公司 2026 年新增营运资金需求分别为 44,137.33 万元、66,206.00 万元和 88,274.66 万元。

以截至 2025 年末公司授信额度使用情况为基础，若银行收紧信贷，考虑公司已使用信用额度不变，假设公司授信额度降幅分别为 10%、15% 和 20%，对公司剩余授信额度测算如下：

单位：万元

项目	2025 年末	信贷额度收紧 10%	信贷额度收紧 15%	信贷额度收紧 20%
已取得授信额度（A）	528,000.00	475,200.00	448,800.00	422,400.00
已使用授信额度（B）	275,591.00	275,591.00	275,591.00	275,591.00
<b>剩余授信额度（C=A-B）</b>	<b>252,409.00</b>	<b>199,609.00</b>	<b>173,209.00</b>	<b>146,809.00</b>

根据上表，假设公司授信额度降幅分别为 10%、15% 和 20%，则公司剩余授信额度分别为 199,609.00 万元、173,209.00 万元和 146,809.00 万元。

对公司 2026 年在不同收入增速下的营运资金缺口，与公司截至 2025 年末授信额度在不同收紧程度下的剩余授信额度进行比较，判断各组合情形下公司剩余授信额度能否覆盖未来 1 年的营运资金缺口，具体如下：

单位：万元

组合		2026 年预计新增营运资金需求		
		收入增速 10%	收入增速 15%	收入增速 20%
2025 年末剩余授信额度	收紧 10%	可覆盖	可覆盖	可覆盖
	收紧 15%	可覆盖	可覆盖	可覆盖
	收紧 20%	可覆盖	可覆盖	可覆盖

根据上述测算，在公司 2026 年收入增速达 20% 且公司已取得授信额度收紧 20% 的情况下，公司 2025 年末剩余可使用信用额度仍可覆盖预计新增营运资金需求。因此，若银行收紧信贷，合理预计公司不会面临短期流动性压力。

此外，授信额度系银行每年根据借款人经营情况、结合年度审计报告等资料对授信进行综合评估确定，通常情况下，银行不会临时收紧年初已审批的授信额度。公司已与 20 余家银行建立了长期良好的合作关系，公司整体经营稳健，银行借款均能到期偿还，授信额度整体呈增长趋势，公司授信额度的审批取得及正常使用不存在明显障碍，公司已取得银行授信额度收紧的风险相对较小。

### 3、公司已建立完善资金管理制度进行资金监控与合理筹划，使得资金需求与筹措计划匹配，可有效避免公司出现流动性风险

电子元器件产业链结构及分销业务模式，决定了分销商经营所需资金周转量

较大，分销商的资金实力和融资能力也成为发展的必要条件。经过长期发展，公司目前已结合采销情况、费用情况、资金周转情况等形成了完善的资金管理制度，减少资金冗余、合理确定融资规模，具体情况如下：

项目	措施内容
年度资金预算	公司每年末制定次年资金计划，在各个业务部门年末已占用资金的基础上，根据公司及业务部门次年制定的营收增长目标、结合各业务部门历史资金周转情况，确定各业务部门次年可占用资金新增额度，从而确定公司整体新增资金需求上限。
月度资金计划	公司每月召开资金计划会，对各业务部门及公司整体资金使用情况进行实时监控，并确定每月资金安排。 月度资金计划将对未来3个月资金安排进行逐月测算： 资金安排=剩余可用资金+当月回款-当月计划付款-当月借款到期还款-当月费用等其他支出； 公司根据整体资金安排情况审批当月短期银行借款。
日常跟踪	公司对制定的当月资金计划进行实时跟踪，梳理客户回款情况，对于回款情况不及预期的订单进行督办，以确保按照资金计划进行运转。
资金信息化管理	公司目前构建了完善的资金信息化管理体系。 一方面，公司上线了实时更新的资金占用报表，该报表会实时更新各业务部门、产品线、客户的资金占用情况，覆盖应收回款、存货在库及在途情况等，以供实时监测资金情况； 另一方面，公司上线了资金管理系统，可以实时更新公司全部银行账户的资金全貌，包括各账户的存贷、现金、票据、授信、敞口情况等，以实现银行资金的监管及管理。

公司目前已制定了完善的资金管理制度，可以根据公司采销情况等合理筹划银行借款的使用。同时，为了更好地实现供应链保障、发挥分销商的纽带作用，客户通常与公司沟通至少未来3个月及更长时间的采购需求，因此公司不仅具有充分的时间汇总客户采购预期、测算资金需求、制定资金筹措计划，使得资金预算与实际情况较为匹配，还具备根据实际资金状况决策是否承接客户订单的时间窗口，可以确保公司资金使用情况处于正常合理状态，避免出现流动性风险。

综上，结合公司短期借款规模及授信额度进行压力测试，公司未使用授信额度可以覆盖营运资金产生的缺口，公司短期流动性压力相对较小；公司已建立完善资金管理制度进行资金监控与合理筹划，使得资金需求与筹措计划匹配，可有效避免公司出现流动性风险。

七、按产品类型列示存货构成及库龄分布，说明发行人产品的备货及销售周期，相关存货是否均有对应订单匹配。结合电子元器件行业供需关系变化，说明存货规模持续增长的合理性。对比同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，说明存货跌价计提的充分性

（一）按产品类型列示存货构成及库龄分布，说明发行人产品的备货及销售周期，相关存货是否均有对应订单匹配

### 1、按产品类型列示存货构成及库龄分布

报告期各期末，公司按产品类型划分的存货结构及库龄分布如下：

单位：万元

类型	库龄	账面原值	存货原值占比
<b>2025年9月末</b>			
被动电子元器件	1年以内	48,797.55	32.85%
	1年以上	3,391.64	2.28%
	<b>小计</b>	<b>52,189.19</b>	<b>35.13%</b>
主动及其他电子元器件	1年以内	85,744.28	57.72%
	1年以上	10,624.82	7.15%
	<b>小计</b>	<b>96,369.10</b>	<b>64.87%</b>
<b>合计</b>		<b>148,558.28</b>	<b>100.00%</b>
<b>2024年末</b>			
被动电子元器件	1年以内	40,217.57	30.73%
	1年以上	2,055.06	1.57%
	<b>小计</b>	<b>42,272.63</b>	<b>32.30%</b>
主动及其他电子元器件	1年以内	79,953.34	61.09%
	1年以上	8,651.24	6.61%
	<b>小计</b>	<b>88,604.58</b>	<b>67.70%</b>
<b>合计</b>		<b>130,877.22</b>	<b>100.00%</b>
<b>2023年末</b>			
被动电子元器件	1年以内	43,746.28	43.69%
	1年以上	3,731.81	3.73%
	<b>小计</b>	<b>47,478.09</b>	<b>47.42%</b>
主动及其他电子元器件	1年以内	46,912.97	46.85%
	1年以上	5,739.59	5.73%

类型	库龄	账面原值	存货原值占比
	小计	<b>52,652.56</b>	<b>52.58%</b>
合计		<b>100,130.65</b>	<b>100.00%</b>
<b>2022 年末</b>			
被动电子元器件	1 年以内	38,018.01	38.94%
	1 年以上	2,366.45	2.42%
	小计	<b>40,384.46</b>	<b>41.37%</b>
主动及其他电子元器件	1 年以内	54,971.48	56.31%
	1 年以上	2,270.11	2.33%
	小计	<b>57,241.59</b>	<b>58.63%</b>
合计		<b>97,626.05</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，公司各类存货的存货库龄主要在 1 年以内，整体库龄较短。

## 2、产品的备货及销售周期，相关存货是否均有对应订单匹配

公司结合客户订单、客户需求计划以及未来一段时间的供需情况预测等综合制定采购计划。备货周期方面，一般情况下公司电子元器件采购从下发采购订单到存货入库约为 2-3 个月。销售周期方面，一般情况下公司电子元器件从存货入库到客户签收约为 2-3 个月左右。报告期内公司存货周转天数分别为 61.10 天、79.14 天、72.01 天和 70.02 天，基本稳定。

截至 2025 年 9 月末，公司存货中有订单及客户需求支撑的比例约为 85%，占比较高；同时，公司存货库龄主要为一年以内，整体库龄较短，呆滞风险较小。此外，公司 2025 年 9 月末在手订单金额约为 40.85 亿元，在手订单金额充足。

### （二）结合电子元器件行业供需关系变化，说明存货规模持续增长的合理性

报告期各期，公司电子元器件分销收入、期末存货余额及存货周转率情况如下：

单位：万元、次

项目	2025 年 1-9 月 /2025 年 9 月末	2024 年度 /2024 年末	2023 年度 /2023 年末	2022 年度 /2022 年末
分销收入	618,854.06	654,467.47	510,241.53	563,999.31
存货余额	148,558.28	130,877.22	100,130.65	97,626.05
存货周转率	5.14	5.00	4.55	5.89

注：2025 年 1-9 月存货周转率已年化处理。

2023 年度，因全球通胀风险上升、地缘政治冲突加剧、需求萎缩等复杂因素影响，电子行业整体处于下行周期，当期公司分销收入规模有所下降，存货周转速度有所放缓，引致期末存货余额略有增长。

2024 年以来，电子行业逐渐展现出稳健向好的发展态势，消费电子需求温和复苏，AI、机器人和云计算等新兴领域需求爆发式增长，公司凭借庞大稳定的客户群体、丰富多元的产品线和具有前瞻性的战略布局，充分抓住市场机遇实现收入增长，因此 2024 年末、2025 年 9 月末存货规模明显增长。

综上，公司报告期内存货规模持续增长，2023 年末系行业整体处于下行周期，公司存货周转速度放缓所致；2024 年及 2025 年末系公司受益于行业景气度稳步回升以及对 AI、云计算等新兴领域的前瞻性布局，经营规模持续快速增长所致，具有合理性。

### **（三）对比同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，说明存货跌价计提的充分性**

#### **1、公司的存货跌价准备计提政策**

公司根据《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制应用指引》等相关要求，制定了存货跌价准备计提方法，具体如下：

##### **（1）库龄在 12 个月以内的存货**

资产负债表日，当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失。

资产负债表日，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入资产减值损失。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

公司在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，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。

1) 为执行销售合同而持有的存货，且能被销售合同订购数量覆盖的存货数量（即资产负债表日销售合同覆盖的存货），以商品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。

2) 没有销售合同约定的存货，其可变现净值以商品的可获取的资产负债表日后实际成交价格或未来预计售价作为计算基础。

①资产负债表日期后实际实现销售的存货

对于资产负债表日期后实现销售的存货，在确定其可变现净值时，公司财务部门从 ERP 系统中导出包含物料名称、数量、销售单价、单位成本等要素的收入成本表，以资产负债表日期后实际销售价格作为其“预计售价”，确定其可变现净值的计算基础，计算对应的可变现净值。

②对于资产负债表日期后尚未对外销售的存货

对于资产负债表日期后尚未对外销售的存货，根据估计的预计售价、销售费用及相关税费确定其可变现净值。

此外，针对销售费用以及相关税费，则由财务部存货成本核算专员根据历史销售费用及相关税费占收入的比例、以及费用预算做出估计。存货可变现净值按存货的预计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

**(2) 库龄在 12 个月以上的存货**

资产负债表日，当存货的库龄在 12 个月及以上，则存货属于滞销的情形，公司出于谨慎性考虑，按存货余额全额计提存货跌价准备。

**2、公司存货跌价准备计提政策与同行业上市公司基本一致，计提比例处于同行业上市公司合理区间内，且较同行业上市公司平均水平更为谨慎**

同行业上市公司的存货跌价准备计提方法如下：

公司名称	存货跌价准备计提方法
力源信息	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。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。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。

公司名称	存货跌价准备计提方法
润欣科技	于资产负债表日，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。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。计提存货跌价准备时，存货按库龄组合计提。库龄组合，考虑历史经验后，按照库龄区间分别估计可变现净值经验数据来确定相关存货的可变现净值。
雅创电子	于资产负债表日，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。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。计提存货跌价准备时，按单个存货项目计提。
深圳华强	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货项目的成本高于其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。
中电港	<p>存货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、相关税费并加上返还款后的金额。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>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
好上好	<p>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。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>本公司存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备，其中：</p> <p>①产成品、库存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；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>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。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>

注：上表中存货跌价准备计提方法来自同行业上市公司定期报告。

根据上表，公司存货跌价准备计提政策与同行业上市公司基本一致。

2022年末至2025年6月末，公司存货跌价准备计提比例与同行业上市公司的对比情况如下：

公司名称	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
力源信息	7.11%	7.48%	6.90%	5.82%
润欣科技	9.12%	12.21%	10.67%	3.03%
雅创电子	11.13%	10.65%	9.51%	2.44%
深圳华强	11.16%	9.71%	8.15%	6.17%
中电港	4.07%	2.90%	3.46%	3.36%
好上好	3.26%	3.80%	3.96%	3.17%
<b>均值</b>	<b>7.64%</b>	<b>7.79%</b>	<b>7.11%</b>	<b>4.00%</b>
<b>公司</b>	<b>11.54%</b>	<b>11.29%</b>	<b>12.39%</b>	<b>9.31%</b>

注：同行业上市公司季报未披露存货账面余额及跌价准备计提情况，上表中列示2025年6月末同行业上市公司存货跌价准备计提比例。

2022年末至2025年6月末，公司存货跌价准备计提比例分别为9.31%、12.39%、11.29%和11.54%，处于同行业上市公司合理区间内，与同行业上市公司平均水平相比更为谨慎。公司存货跌价准备计提较为充分。

综上，公司存货跌价准备计提政策与同行业上市公司基本一致，计提比例处于同行业上市公司合理区间，且较同行业上市公司平均水平更为谨慎；公司存货跌价准备计提具有充分性。

八、结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况；对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否充分。自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除

（一）结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况

截至 2025 年 9 月末，公司不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财、长期股权投资等财务性投资的情形，结合可能涉及财务性投资的会计科目情况具体说明如下：

单位：万元

科目	账面价值	认定为财务性投资金额
交易性金融资产	10.72	-
其他应收款	4,742.96	-
其他流动资产	7,244.11	-
长期股权投资	2,502.23	-
其他权益工具投资	-	-
其他非流动金融资产	13,755.07	8,945.13
其他非流动资产	129.53	-
合计		<b>8,945.13</b>
占报告期末归属于母公司所有者权益的比例		<b>3.93%</b>

### 1、交易性金融资产

截至 2025 年 9 月末，公司交易性金融资产金额为 10.72 万元，主要系为提高资金使用效率而购买的投资安全性高、期限较短、流动性好的理财产品等，不属于财务性投资。

### 2、其他应收款

截至 2025 年 9 月末，公司其他应收款金额为 4,742.96 万元，主要为原厂保

证金、客户质保金、房屋押金等款项，均不属于财务性投资。

### 3、其他流动资产

截至 2025 年 9 月末，公司其他流动资产金额为 7,244.11 万元，主要为待抵扣税金及暂估进项税、应收出口退税等款项，均不属于财务性投资。

### 4、长期股权投资

截至 2025 年 9 月末，公司长期股权投资账面价值为 2,502.23 万元，系对亿维特、南京云鹄的投资，相关投资情况具体如下：

单位：万元

序号	投资对象名称	认缴金额	实缴金额	初始及后续投资时点	持股比例	账面价值	是否为财务性投资
1	亿维特	181.90	4,000.00	2022 年 /2023 年	13.70%	2,502.23	否
2	南京云鹄	25.00	25.00	2024 年	4.00%	-	否
合计		-	4,025.00	-	-	2,502.23	-

注：公司子公司海南商络投资、海南商络智芯分别持有亿维特 11.38%、2.32%的股权，子公司海南商络投资持有南京云鹄 4%的股权。

亿维特主要从事载人 eVTOL（电动垂直起降飞行器）研发、制造，该产品系新型的中短途空中交通工具，具有安全性高、噪音低、制造成本低、运营成本低等特点，是汽车电动化的延伸；南京云鹄系亿维特子公司，专注于高性能电推进系统的研发销售。亿维特创始人团队及主要技术人员曾参与国内多款中大型飞机的设计研发和制造工作，具有较为丰富的飞机系统集成、适航取证经验，拥有航空领域行业资源。通过投资亿维特及其子公司，公司可以提升自身对该等新兴领域市场需求、产品特点的理解和分销能力，有利于针对性开拓上下游产业链，承接其电子元器件的相关业务需求。因此，公司投资亿维特及其子公司旨在积极扩展航空领域客户，进而获取更多的业务机会，系以获取渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展需要，不属于财务性投资。

### 5、其他非流动金融资产

截至 2025 年 9 月末，公司其他非流动金融资产账面价值 13,755.07 万元，系公司根据战略规划需要，直接投资于上海季丰电子股份有限公司、费米电气（舟山）有限公司等相关企业，以及投资于泉州冯源聚芯创业投资合伙企业（有限合伙）、平潭冯源容芯股权投资合伙企业（有限合伙）等产业基金所形成。

2025年9月末，公司其他非流动金融资产涉及的相关投资情况具体如下：

单位：万元

序号	投资对象名称	投资主体	认缴金额	实缴金额	初始及后续投资时点	投资比例	账面价值	是否为财务性投资
1	泉州冯源聚芯创业投资合伙企业（有限合伙）	商络电子	3,000.00	2,751.84	2021年	4.78%	3,817.79	是
2	平潭冯源容芯股权投资合伙企业（有限合伙）	商络电子	1,000.00	1,000.00	2021年	1.56%	1,360.02	是
3	平潭冯源信柏创业投资合伙企业（有限合伙）	平潭商络冯源	1,000.00	1,000.00	2024年	25.91%	1,001.05	是
4	平潭冯源山柏股权投资合伙企业（有限合伙）	平潭商络冯源	1,000.00	1,000.00	2023年	12.72%	1,169.77	是
5	无锡临尚创业投资合伙企业（有限合伙）	海南商络投资	500.00	500.00	2023年	7.58%	494.39	是
6	江苏金皋新材料创业投资合伙企业（有限合伙）	海南商络投资	1,000.00	600.00	2023年/2025年	2.00%	594.37	是
7	南京国鼎嘉诚混改股权投资合伙企业（有限合伙）	海南商络投资	500.00	500.00	2023年	1.30%	507.74	是
8	昂坤视觉（北京）科技有限公司	平潭商络冯源	7.54	1,500.00	2022年	0.65%	1,652.00	否
9	费米电气（舟山）有限公司	海南商络投资	5.87	600.00	2022年	2.77%	600.00	否
10	上海季丰电子股份有限公司	海南商络投资	42.00	1,008.00	2023年	0.36%	1,008.00	否
11	江苏超芯星半导体有限公司	海南商络投资	7.47	1,150.00	2023年	0.48%	1,150.00	否
12	翼同半导体（深圳）有限公司	海南商络投资	13.33	200.00	2023年/2024年	3.64%	399.94	否
合计			-	<b>11,809.84</b>	-	-	<b>13,755.07</b>	-

注1：截至2025年9月末，公司对泉州冯源聚芯创业投资合伙企业（有限合伙）已完成全部认缴金额出资，实缴金额低于认缴金额，系该基金部分投资项目清算后已向公司返还相关投资本金，不存在后续出资安排。

注2：截至2025年9月末，公司对江苏金皋新材料创业投资合伙企业（有限合伙）已完成60%认缴金额的出资，根据相关合伙协议约定，剩余40%认缴金额的出资期限以执行事务合伙人发出的出资通知为准。

### （1）产业基金投资

公司通过泉州冯源聚芯创业投资合伙企业（有限合伙）、平潭冯源容芯股权

投资合伙企业（有限合伙）、平潭冯源信柏创业投资合伙企业（有限合伙）、平潭冯源山柏股权投资合伙企业（有限合伙）、无锡临尚创业投资合伙企业（有限合伙）、江苏金皋新材料创业投资合伙企业（有限合伙）、南京国鼎嘉诚混改股权投资合伙企业（有限合伙）等产业基金，间接对荣芯半导体（宁波）有限公司、江苏天芯微半导体设备有限公司等电子元器件产业链、新材料等领域的公司实现持股。该等投资有利于公司有效发掘业务机会，对公司主营业务产生有效增益，符合公司主营业务及战略发展方向。

但由于公司持有该等产业基金的合伙份额比例较小，且公司非产业基金的执行事务合伙人，不具有重大影响力，基于谨慎性及从严把握的考虑，公司将该等投资认定为财务性投资。截至报告期末，公司对上述产业基金的投资本金为7,351.84万元，账面价值为8,945.13万元。该等投资占公司报告期末归属于母公司所有者权益的比例较小，不属于金额较大的财务性投资情形。

## **（2）对标的企业的直接投资**

### **1）费米电气（舟山）有限公司、江苏超芯星半导体有限公司、翼同半导体（深圳）有限公司**

费米电气（舟山）有限公司主要从事宽禁带半导体器件的设计、生产和应用，主要产品包括工业领域所用的氮化镓快充充电产品，面向分布式光伏逆变、工业照明、车载适配器、智慧灯杆系统、PC电源、工业电源、微储能双向电源等应用市场。

江苏超芯星半导体有限公司是国内第三代半导体企业，致力于碳化硅衬底的研发与产业化，突破了低应力晶体生长、低缺陷晶体生长及低损耗晶片加工技术等多项关键技术难点，形成了一整套具有自主知识产权的工艺，已具备碳化硅衬底片批量供应能力。凭借高温、高耐压、高功率密度以及承受大电流等方面的产品优势，其产品可广泛应用于新能源汽车、风电光伏、射频通信、AR光学、高端散热等领域。

翼同半导体（深圳）有限公司是一家电子元器件制造商，主营业务为功率半导体封装研发与销售。该公司致力于第三代半导体功率模块相关产品创新，围绕系统级拓扑结构和控制策略进行模块融合，并通过先进封测技术提升封装良率。

该公司目前主力产品包括 IGBT 功率模块、SiC 功率模块、Si+SiC 混合模块等，可应用于新能源车主驱逆变器、eVOTL、高功率充电桩、风光发电及储能、工业自动化等领域。

上述企业系电子元器件原厂，公司投资上述企业系看好其在相关电子元器件领域的发展前景，通过投资上述企业，公司可以提升自身对相关细分领域市场需求、产品特点的理解和分销能力，有利于公司针对光伏、新能源汽车等领域市场开拓上下游产业链。未来随着上述公司业务持续发展、下游应用场景日益丰富、市场需求不断增加，上述原厂产品有望进一步丰富公司代理产品组合，增强公司分销业务的综合竞争力。

## 2) 昂坤视觉（北京）科技有限公司、上海季丰电子股份有限公司

昂坤视觉（北京）科技有限公司是一家光学检测及测量设备生产商，致力于为化合物半导体、光电和集成电路产业提供光学检测和光学测量设备及解决方案，产品包括 MOCVD 在线监测系统、LED 照明和显示领域检测设备、化合物半导体衬底、外延以及器件检测设备、集成电路检测设备等。

上海季丰电子股份有限公司是一家聚焦半导体领域，深耕集成电路检测相关的软硬件研发及技术服务的赋能型平台科技公司，其业务分为基础实验室、软件开发、测试封装和仪器设备四大板块，可为芯片设计、晶圆制造、封装测试、材料装备等半导体产业链和新能源领域公司提供一站式的检测分析解决方案。

上述企业系半导体器件制造产业链中的设备制造、检测分析环节，公司投资于该企业系看好其在各自业务领域的技术实力与发展前景，同时，其业务网络可以为公司进一步拓展上游原厂资源或开发具有未来发展潜力的优质原厂提供重要的行业参考与接洽渠道，帮助公司持续提升原厂代理资质的数量与质量，加深与上游原厂的粘性，巩固行业竞争优势。

综上，公司针对费米电气（舟山）有限公司、江苏超芯星半导体有限公司、翼同半导体（深圳）有限公司、昂坤视觉（北京）科技有限公司、上海季丰电子股份有限公司等企业的直接投资，系以获取技术和渠道为目的的产业投资，符合发行人主营业务及战略发展需要，不属于财务性投资。

## 6、其他非流动资产

截至 2025 年 9 月末，公司其他非流动资产金额为 129.53 万元，均为预付长期资产款，不属于财务性投资。

## 7、其他资产科目

截至 2025 年 9 月末，公司其他权益工具投资、衍生金融资产等科目余额均为 0 万元。

截至 2025 年 9 月末，公司持有的财务性投资账面价值合计 8,945.13 万元，占报告期末公司归属于母公司所有者权益比例为 3.93%，公司最近一期末不存在金额较大的财务性投资情形。

**(二) 对外投资未认定为财务性投资的，详细说明被投资企业与公司主营业务是否密切相关，认定不属于财务性投资的依据是否充分**

### 1、对外投资未认定为财务性投资的被投资企业与公司主营业务均密切相关

公司对外投资未认定为财务性投资的被投资企业与公司主营业务的相关性情况如下：

序号	企业名称	与公司主营业务是否密切相关
1	亿维特（南京）航空科技有限公司	是
2	南京云鸮动力科技有限公司	是
3	昂坤视觉（北京）科技有限公司	是
4	上海季丰电子股份有限公司	是
5	费米电气（舟山）有限公司	是
6	江苏超芯星半导体有限公司	是
7	翼同半导体（深圳）有限公司	是

公司针对上述被投资企业的投资均系符合“围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的”的相关产业投资，上述被投资企业与公司主营业务密切相关。其中，公司已获得费米电气（舟山）有限公司授权的“芯干线”品牌代理资质，费米电气（舟山）有限公司作为供应商与公司存在常态化业务合作情况。上述被投资企业与公司主营业务的相关性分析详见本题回复“（一）结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况，说明是否涉及财务性投资，相关科目为对外投资的，详细说明投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时

点、持股比例、账面价值等情况”之“4、长期股权投资”和“5、其他非流动资产”之“(2)对标的企业的直接投资”相关内容。

## **2、该等产业投资为商络电子业务高质量发展提供专业支持，符合“围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的”**

商络电子作为国内领先的电子元器件分销商之一，业务核心体现在授权代理线、客户资源覆盖、供应链管理等三个环节。其中，在新增代理线过程中，公司会从多个维度对原厂的基本信息进行调查，包括近三年的全球、亚太、中国的销售额、发展布局、行业排名及占比、品质管控体系、应用领域销售额占比、代理商销售额占比等，并综合考虑原厂与公司的战略匹配度、代理商管理体系及规则、主要客户群体、应用领域、新产品线财务指标评估、新产品线目标规划等方面，进行全方位评估。在新增客户过程中，商络电子亦需要结合客户信息（组织形态、注册资本额、经营年数）、行业口碑、信用风险、预测评估期内与公司的交易金额、投资回报率等综合考察分析后，对客户进行信用等级评定及建档审核后，方可进行交易。

因此，在接洽细分领域新客户、新原厂的过程中，商络电子需要大量的行业专家的专业判断和支持。该等过程中，前述被投资企业即成为商络电子业务团队最佳的咨询对象，亦为商络电子不断拓展自身行业人脉、细分触角打下基础，从技术、渠道而言，为商络电子的业务高质量发展提供了专业的帮助。

综上，公司针对前述被投资企业的投资均系以获取技术和渠道为目的的产业投资，被投资企业与公司主营业务密切相关，符合公司主营业务及战略发展需要，不属于财务性投资，认定不属于财务性投资的依据充分。

### **（三）自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除**

公司于2025年9月13日召开第四届董事会第七次会议，审议通过本次发行的相关事项。自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司已实施或拟实施的财务性投资情况的具体情况如下：

### **1、投资类金融业务**

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在从事或拟从事类金融业务的情形。

### **2、非金融企业投资金融业务**

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资或拟投资金融业务的情形。

### **3、与公司主营业务无关的股权投资**

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在进行或拟进行与公司主营业务无关的股权投资。

### **4、投资产业基金、并购基金**

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司于 2025 年 4 月向江苏金皋新材料创业投资合伙企业（有限合伙）出资 300.00 万元。海南商络投资 2023 年首次对该企业进行投资时，签署的合伙协议中约定合伙人出资的缴付为分期支付，故前述出资系海南商络投资根据合伙协议约定，在 2025 年 4 月收到出资通知后，对 2023 年已确定的认缴出资额的第二期出资，不属于本次发行相关董事会决议日前六个月新增投入的情形。

### **5、拆借资金**

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在已对外拆借或拟对外拆借资金的情形。

### **6、委托贷款**

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在进行或拟进行委托贷款的情形。

### **7、购买收益波动大且风险较高的金融产品**

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买或拟购买收益波动大且风险较高金融产品的情形。

综上，自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在已实施或拟实施

的财务性投资情况，不涉及新投入和拟投入的财务性投资金额从本次募集资金总额中扣除情况。

## 九、请发行人补充披露（1）（2）（3）（5）（6）（7）涉及的相关风险

### （一）业绩波动的风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（五）业绩波动的风险”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）业务与经营风险”之“1、业绩波动的风险”中披露风险如下：

公司作为电子元器件分销商，处于电子元器件产业的中间环节，受行业整体周期性波动影响，报告期内公司经营业绩存在较大幅度的波动。报告期各期，公司分别实现营业收入金额 564,064.89 万元、510,288.41 万元、654,559.50 万元和 618,931.92 万元，归属于母公司股东的净利润金额 13,237.60 万元、3,399.24 万元、7,079.88 万元和 14,137.07 万元。电子元器件产业为全球化市场，宏观经济环境、供需双方主要厂商的经营情况变化等因素均会对全球市场产生影响。因此，公司业绩会受到国际政治经济形势、宏观经济环境、行业政策、市场需求、竞争格局等外部因素，以及管理水平、经营策略等内部因素影响。面对日益复杂的电子元器件市场情况，若公司不能及时、有效地应对产业周期变化或个别因素导致的市场波动，则可能存在经营业绩大幅波动甚至亏损的风险。

### （二）大客户流失或业务调整对经营业绩影响的风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）业务与经营风险”之“5、大客户流失或业务调整对经营业绩影响的风险”中披露风险如下：

报告期内，公司主要客户为各行业电子产品制造商，客户数量较大，客户在合作中通常处于较强势的地位。报告期各期，公司前五大客户销售收入合计占主营业务收入比例分别为 29.98%、23.83%、20.54%和 17.93%，不存在对主要客户依赖度较高的情况。

虽然公司与主要客户已签署长期合作协议且普遍合作多年，合作关系较为稳定，在与客户的合作中，若出现了客户选择更换供应商、调整采购模式、产品质量出现大面积严重缺陷、客户业务转型或经营战略调整或者公司未能维系原厂

代理资质等因素，均可能导致公司面临大客户流失的风险，将对公司经营业绩产生不利影响。

### （三）毛利率波动风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）业务与经营风险”之“6、毛利率波动的风险”中披露风险如下：

报告期内，公司主营业务毛利率为 11.59%、11.85%、11.77%和 12.95%。在行业周期存在波动的背景下，报告期内公司毛利率呈现先平稳后增长的变动情况，主要系公司多年经营积累了百余项国内外知名原厂的代理权，持续优化产品结构，且受益于近年来 AI、云计算等新兴领域业务规模增长所致。但电子元器件分销行业竞争激烈，各分销商为提升市场份额可能采取价格竞争，进而挤压分销环节的利润空间。此外，上游原厂调整授权分销管理制度，下游各行业头部客户议价能力增强，亦可能导致公司毛利率水平下降。如果公司不能持续优化产品结构、增强技术服务能力、拓展新兴业务领域，未来公司毛利率存在大幅波动风险。

### （四）产品代理授权取消或不能续约的风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（六）产品代理授权取消或不能续约的风险”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）业务与经营风险”之“2、产品代理授权取消或不能续约的风险”中披露风险如下：

原厂的授权是授权分销商在市场上稳健发展的基石，授权分销商的市场拓展是原厂延伸销售的重要途径。电子元器件销售具有较高的复杂性，这种复杂性既来源于产品本身的技术含量，也来源于下游应用市场的广泛性和多变性，授权分销商需要介入电子产品的立项、研发、产品定型、批量生产、售后服务等整个生命周期。同时，在电子元器件销售的过程中还牵涉到大量的订单管理、库存管理、物流、资金结算等环节，授权分销商需要建立强大的信息系统以支撑这些业务需求。因此，授权分销商需要具备对原厂的全方位支持能力。为了维护业务的稳定性和业务的可持续发展，除分销商发生了较大的风险事件或自身业务能力持续下降至低于原厂要求等情况，原厂一般不会轻易更换分销商，尤其是主要分销商。

公司作为国内主流的电子元器件分销商之一，已经与 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、长鑫科技、乐山无线电、兆易创新、安世半导体、SEMIKRON（赛米控）、KIOXIA（铠侠）等国内外知名电子元件生产商建立了良好、稳定的业务合作关系，取得了百余项优质代理资质。但若未来因原厂自身业务调整、公司技术服务支持能力无法满足原厂的要求、公司业务发展速度无法跟进原厂业务发展速度、公司与原厂出现争议或纠纷等情形，将导致公司现有产品线授权被取消或不能续约。公司存在未来无法持续取得新增产品线授权或已有产品线授权被取消、不能续约的风险，将可能对公司的业务经营造成重大不利影响。

#### （五）供应商相对集中的风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）业务与经营风险”之“3、供应商相对集中的风险”中披露风险如下：

报告期内，公司供应商集中度相对较高，报告期各期，公司向前五大供应商的采购金额占当期采购总额的比例分别为 57.95%、49.89%、53.03%和 53.42%。公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额的 50%或严重依赖于少数供应商的情形。

电子元件分销商是连接上游电子元件生产商和下游电子产品制造商的重要纽带。上游电子元件生产行业兼具资金密集型和技术密集型特点，市场份额集中度较高，头部公司形成寡头垄断。由于公司供应商集中度相对较高，若上游原厂调整产品线及业务布局、调整授权分销管理制度、上游原厂之间发生并购重组，或者公司技术服务支持能力无法满足原厂的要求而导致原厂选择其他分销商进行合作，亦或上游原厂自身经营出现较大波动无法及时满足公司的交付需要、其细分市场领先地位受到其他原厂的冲击，将可能对公司未来经营业绩造成不利影响。

#### （六）经营活动现金流量净额持续低于净利润且差额较大的风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（七）经营活动现金流量净额持续低于净利润且差额较大的风险”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“3、经营活动现

现金流量净额持续低于净利润且差额较大的风险”中披露风险如下：

报告期各期，公司经营活动现金流量净额分别为 5,437.18 万元、20,101.80 万元、-95,119.39 万元和-122,024.34 万元，2024 年度、2025 年 1-9 月公司经营活动现金流量净额为负，与净利润的差额分别为-101,621.84 万元和-135,614.99 万元，主要系随着市场需求逐步回暖，公司业务快速发展，面临较大的经营资金周转压力。

公司从事电子元器件分销业务，原厂一般给予分销商较短的信用期（30 日左右），部分原厂要求分销商预付账款。同时，为了快速响应下游电子产品制造商的采购需求，公司亦需要根据未来的需求预测提前备货，因此需要提前支付采购货款。公司下游客户多为各个细分行业具有影响力的电子产品制造商，此类客户资信状况良好，但账期一般为 90-120 日，长于采购端付款账期，即存在账期差。

分销商作为上游原厂和下游电子产品制造商的纽带，承担了上游、下游之间账期的不匹配，在市场景气度较高、需求旺盛的时期，分销商备货增加、销售增加，将使得存货、应收账款、采购付款较快增加，而销售回款相对较为滞后，从而形成了净利润与经营活动现金流量净额之间的差异。

目前公司营运资金主要来源于自身经营积累、银行信贷资金、经营性现金流入等，其中银行信贷资金以短期借款为主。未来，若公司无法制定合理的资金周转计划、应收账款未能及时收回、银行授信额度无法新增或者授信额度大幅下降，可能导致公司营运资金的周转压力继续增加。若公司经营活动现金流量净额持续低于净利润，则可能导致公司出现流动性风险，进而对公司经营产生影响。

#### （七）偿债及流动性风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（九）偿债及流动性风险”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“4、偿债及流动性风险”中披露风险如下：

报告期各期末，公司负债总额分别为 252,684.89 万元、237,234.19 万元、370,032.96 万元和 506,882.66 万元，资产负债率分别为 59.52%、57.61%、62.92%

和 68.85%，流动比率分别为 1.81、1.84、1.46 和 1.35，速动比率分别为 1.01、1.19、0.88 和 0.88；报告期各期，公司经营活动现金流量净额分别为 5,437.18 万元、20,101.80 万元、-95,119.39 万元和-122,024.34 万元。2024 年度、2025 年 1-9 月，公司经营活动现金流量净额为负，期末负债规模增幅较大，偿债能力指标有所下滑，主要系债务融资仍是公司目前的主要融资途径之一，随着市场需求逐步回暖，公司业务快速发展引致营运资金需求增加，公司相应新增借款所致。

近年来，公司业务规模仍处于快速增长期，对营运资金的需求较大，目前公司营运资金主要来源于自身经营积累、银行信贷资金、经营性现金流入等，其中银行信贷资金以短期借款为主。公司本次可转债发行完毕后，如到期前未能转股则导致公司负债规模进一步扩大。若公司及产业链下游客户未来经营受到宏观经济环境、政策及市场变化等不确定因素的负面影响，业绩水平大幅下降，应收账款未能及时收回，或者银行信贷政策收紧，公司无法制定合理的资金周转计划，无法有效拓宽融资渠道，将导致公司面临偿债及流动性风险。

#### （八）存货跌价的风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（八）存货跌价的风险”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“2、存货跌价的风险”中披露风险如下：

公司存货主要为各类电子元器件。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 88,538.00 万元、87,728.19 万元、116,102.36 万元和 130,321.97 万元，期末存货账面价值占当期营业成本的比例分别为 17.76%、19.50%、20.11%和 18.14%（年化），存货跌价准备余额分别为 9,088.05 万元、12,402.46 万元、14,774.85 万元和 18,236.31 万元，期末存货跌价计提比例分别为 9.31%、12.39%、11.29%和 12.28%。

公司主要下游客户为具有较大产量规模、较高知名度的电子产品制造商，要求分销商能够实时响应供货需求。由于上游原厂电子元器件的生产供应周期往往与下游客户的生产需求周期不匹配，公司会结合市场调研情况、客户的定期需求反馈、历史需求数据、上游原厂的交期等信息，预测下游客户对于电子元器件的需求，提前向原厂采购、备货，使得公司存货规模较大。公司按照企业会计准则

的规定，于每个资产负债表日对存货进行减值测试，对于可变现净值低于账面价值、库龄超过 12 个月等情形的存货计提跌价准备。

随着电子元器件行业的技术进步，电子元器件产业呈现出产品更新速度不断加快、产品种类不断丰富、细分市场领域对产品的需求变化愈加迅速、市场竞争日趋激烈等特点，使得单一型号电子元器件产品的市场价值更易产生波动。未来，随着公司经营规模不断发展，公司存货规模可能持续上升。若市场供求情况发生变化、行业竞争加剧，出现公司未能及时应对行业变化或其他难以预料的原因导致公司存货跌价或存货变现困难，将使公司面临存货跌价增加的风险，并对公司经营业绩产生不利影响。

## 十、中介机构核查情况

### （一）核查程序

1、查阅发行人报告期内审计报告、财务报表、年度报告等公开披露信息，分析营业收入、毛利率、期间费用、扣非后归母净利润、经营活动产生的现金流量净额等财务报表科目及财务指标的变动情况、原因及合理性。

2、访谈发行人相关负责人，了解发行人的行业情况、经营情况、主要分销产品种类、下游应用领域、收入成本构成、供应商与客户议价能力，了解报告期内营业收入、毛利率、期间费用等波动的影响因素。

3、获取电子元器件相关行业资料，了解发行人所处行业的产业链结构特征、长期发展趋势、报告期内行业景气度波动情况及业务模式，分析报告期内发行人收入规模、毛利率等波动的原因及合理性。

4、查阅发行人同行业上市公司的年度报告、招股说明书等公开披露资料，了解同行业上市公司报告期内营业收入、分销毛利率、期间费用、扣非后归母净利润等变动趋势，并与发行人对比分析；分析发行人主营业务毛利率水平及变动趋势是否与同行业上市公司一致。

5、查阅发行人与主要客户签署的合同，了解主要合同条款、交易内容、合同期限等事项，访谈发行人相关负责人，了解发行人与主要客户之间合作是否稳定，以及发行人业绩增长的可持续性。

6、取得发行人报告期内收入成本表，分析发行人分销产品结构、下游应用领域、收入成本构成、供应商及客户议价能力等情况对毛利率变动的影响。

7、获取发行人报告期内供应商代理权清单，查阅主要供应商代理权协议、代理证，了解合同签订时间、授权期限、续期情况、涉及采购及分销产品及类别、产品定价原则、分销地域范围、相关合同是否具有排他性和持续性等；访谈发行人相关负责人，了解发行人与主要供应商之间合作是否稳定，重要产品线授权是否存在取消或不能续约的风险，是否对主要供应商存在重大依赖，以及发行人所采取的应对措施及有效性。

8、取得发行人报告期内前五大供应商采购占比情况，结合同行业上市公司前五大供应商采购占比情况，了解发行人供应商集中度较高的商业合理性、是否存在对单个供应商的重大依赖。

9、访谈发行人报告期内主要客户、供应商，了解发行人与其业务合作情况及稳定性。

10、获取发行人报告期各期末预付款项明细表，并取得主要预付款项相应的采购合同、付款回单，访谈发行人相关负责人，了解期末预付款项的主要交易对象、交易背景、交易内容、账龄情况、是否与合同约定一致及期后结转情况。

11、查阅发行人报告期各期的财务报表及现金流量表补充资料，获取期末在手订单金额，结合电子元器件产业链结构、分销行业业务模式等分析经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性、2024 年以来经营性现金流大幅净流出的原因。

12、通过 WIND 金融终端查询 2025 年以来向不特定对象发行的可转债利率情况，测算本次发行可转债存续期内的本息偿还情况。

13、查阅发行人报告期内公开信息披露文件及股东（大）会、董事会等会议文件，了解发行人未来支出计划并向发行人相关负责人核实。

14、结合发行人经营情况、货币资金余额、2025 年业绩预告等情况，测算发行人在本次发行可转债存续期内的经营可实现的净利润及当前可自由支配的资金能否覆盖发行人未来支出计划、本次发行可转债本息偿付需求，并对照《上市公司证券发行注册管理办法》第十三条的相关规定逐项分析发行人是否符合相

关要求。

15、获取发行人银行授信额度台账，了解公司银行授信额度使用情况，结合发行人短期借款规模及授信额度进行压力测试，判断若银行收紧信贷发行人是否面临短期流动性压力。

16、取得发行人报告期各期末分产品类型的存货构成及库龄分布，访谈发行人相关负责人了解其产品的备货及销售周期、存货与订单的匹配情况；查阅发行人存货跌价准备计提的会计政策，测算发行人报告期各期末的存货跌价准备计提比例，并与同行业上市公司的存货跌价准备计提会计政策及存货跌价准备计提比例进行对比。

17、了解发行人最近一期末财务报表及可能涉及财务性投资的交易性金融资产、其他应收款、其他流动资产、长期股权投资、其他非流动金融资产、其他非流动资产等主要科目构成明细，分析其是否涉及财务性投资。

18、取得并查阅发行人对外投资企业公司章程/合伙协议、投资协议等资料，了解相关对外投资的投资对象名称、认缴金额、实缴金额、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值等情况，分析被投资企业与发行人主营业务是否密切相关；了解自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日发行人是否存在已实施或拟实施的财务性投资情况。

## （二）核查意见

1、发行人报告期内净利润波动主要受营业收入、毛利率、期间费用以及信用减值损失和资产减值损失等因素影响所致，具有合理性。发行人报告期内扣非后归母净利润波动趋势与同行业上市公司基本保持一致。

发行人与主要客户均签署了长期合作协议，并建立了稳定的合作关系；发行人多年积累的客户基础及客户合作稳定性，为未来业绩可持续发展提供了保障。

2、发行人报告期内主营业务毛利率变动趋势主要受分销产品种类、下游应用领域的影响所致，受收入成本构成、供应商及客户议价能力的影响较小，符合行业特征，具有合理性。

发行人与同行业上市公司分销业务的毛利率水平彼此存在差异，主要系发行

人与同行业上市公司在分销产品种类、下游应用领域等方面存在差异所致，与电子元器件分销行业毛利率特征相符，具有合理性；发行人主营业务毛利率变动趋势与同行业上市公司分销业务相比，不存在明显异常。

3、发行人与主要供应商均建立了长期、稳定的业务合作关系，重要产品线授权取消或不能续约的风险较小。供应商集中度较高属于分销行业普遍现象，发行人不存在对主要供应商重大依赖的情形。

发行人将通过持续扩充产品线、与核心供应商构筑战略合作、通过提升供应链运营能力、优化客户结构并拓展服务价值等方式降低供应商集中度相对较高的风险，该等措施具有有效性。

4、发行人预付款项主要对象均为发行人供应商，该等预付款项系真实采购交易所形成，与相关采购合同约定一致，期后结转情况良好。

5、报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异，主要原因系分销商需要承担上下游账期差，进而形成经营活动产生的现金流与净利润之间的差异，符合行业特征，具有合理性。

2024 年以来发行人经营性现金流大幅净流出，主要系发行人受益于行业景气度稳步回升以及对 AI、云计算等新兴领域的前瞻性布局，分销业务规模持续快速增长，为满足在手订单履约及业务发展需要，发行人存货项目、经营性应收项目均大幅增加，与发行人经营情况相匹配。

6、发行人 2024 年度、2025 年 1-9 月经营性现金流大额为负主要系发行人受益于行业景气度稳步回升以及对 AI、云计算等新兴领域的前瞻性布局，分销业务规模持续快速增长所致，该等情形符合发行人业务实际情况及分销行业特征；发行人经营情况良好，银行授信额度充足，除本次收购立功科技股权项目外无其他大额资本性支出计划；发行人拟通过经营产生的净利润、可自由支配的资金、未使用的银行授信等措施保障本次可转债本息偿付；发行人具备合理的资产负债结构和正常的现金流量，符合《注册办法》第十三条相关规定。

结合发行人短期借款规模及授信额度进行压力测试，发行人未使用授信额度可以覆盖营运资金产生的缺口，发行人短期流动性压力相对较小；发行人已建立完善资金管理制度进行资金监控与合理筹划，使得资金需求与筹措计划匹配，可

有效避免发行人出现流动性风险。

7、报告期内发行人各类存货以库龄 1 年以内为主，库龄 1 年以内的存货原值占比超过 90%，存货整体质量较好；备货周期方面，发行人电子元器件采购从下发采购订单到存货入库约为 2-3 个月；销售周期方面，发行人电子元器件从存货入库到客户签收约为 2-3 个月左右；截至 2025 年 9 月末，发行人存货中有订单及客户需求支撑的比例约为 85%，占比较高。

发行人报告期内存货规模持续增长，2023 年末系行业整体处于下行周期，发行人存货周转速度放缓所致；2024 年及 2025 年末系主要系发行人受益于行业景气度稳步回升以及对 AI、云计算等新兴领域的前瞻性布局，经营规模持续快速增长所致，具有合理性。

发行人存货跌价准备计提的原则与同行业上市公司基本一致，计提比例处于同行业上市公司合理区间，且较同行业上市公司平均水平更为谨慎；发行人存货跌价准备计提具有充分性。

8、报告期期末，发行人财务性投资账面价值合计 8,945.13 万元，占报告期末发行人归属于母公司所有者权益比例为 3.93%，系发行人对冯源聚芯、冯源容芯等产业基金的投资，但不属于金额较大的财务性投资情形；除上述针对产业基金投资外，发行人其他对外投资为对费米电气、超芯星、翼同半导体等企业直接投资，系以获取技术和渠道为目的的产业投资，符合发行人主营业务及战略发展需要，不属于财务性投资，认定依据充分。

自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资情况，不涉及新投入和拟投入的财务性投资金额从本次募集资金总额中扣除情况。

## 问题二

根据申报材料，本次发行拟募集资金总额不超过 100000.00 万元，扣除发行费用后 7 亿元用于收购广州立功电子科技有限公司（以下简称立功科技）股权，3 亿元募集资金用于补充流动资金。

立功科技主要从事授权分销 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品。收购完成后，公司将持有立功科技 88.79% 股权的权益，本次收购能够帮助公司整合双方的知名原厂代理资质，汇聚客户资源，充分发挥双方供应链管理体系与服务网络的协同效应。本次交易采用收益法评估结果为最终评估结论，评估的股东全部权益价值为 91800.00 万元，增值率为 33.49%。经交易各方协商确定，立功科技 100% 股权的对价为 81500.00 万元。

本次交易为现金收购，交易金额整体包含两个阶段的支付安排，分别为第一阶段交易基础对价 70887.90 万元及第二阶段交易对价调整的上限 13318.64 万元。最终合计支付对价上限为 84206.55 万元，对应立功科技股东全部权益价值的交易估值的上限为 96500.00 万元，较立功科技基准日经审计净资产增值率为 40.33%。公司拟通过发行可转换公司债券方式所筹集的部分募集资金 70000.00 万元用于支付本次收购款项，但本次交易不以可转换公司债券募集资金的成功实施为前提。如本次发行募集资金不足或未能实施，公司将通过自筹方式解决。公司本次收购立功科技股权的交易价格较立功科技净资产存在一定幅度增值，预计本次收购完成后将在上市公司合并报表层面产生一定金额的商誉。

广州恒络投资控股合伙企业（有限合伙）、广州立赢投资控股合伙企业（有限合伙）系立功科技员工持股平台。2025 年 12 月 3 日，陈智红、周立功将其所持珠海立远投资合伙企业（有限合伙）（以下简称立远投资）部分合伙份额，分别转让给上述两家合伙企业并完成工商登记变更手续。2025 年 12 月，本次收购的工商登记变更手续已完成，公司已取得立功科技 88.79% 股权的权益。

立功科技主要代理品牌包括 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）等。其中，NXP 是立功科技授权代理的核心产品线之一。截至 2025 年 6 月 30 日，立功科技资产总额为 194183.64 万元，主要由存货、应收账款、货币资金等经营性流动资产构成，上述三项资产合计金额占资产总额的比例约 90%。

公司于2025年6月27日召开第四届董事会第五次会议和第四届监事会第四次会议，审议通过了《关于部分募投项目结项并将剩余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意将公司向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目中的“商络电子供应链总部基地项目”结项，并将该项目剩余募集资金永久补充流动资金。

请发行人补充说明：（1）立功科技的历史沿革，包括设立情况、历次增减资或者股权转让情况，是否存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。权属是否清晰且不存在争议，是否存在抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等限制转让情形，是否存在对外担保并说明评估时是否考虑担保因素。2025年12月立远投资转让情况，员工持股平台设立背景、合伙人构成情况、合伙人出资份额及资金来源、在公司任职情况，是否存在代持等潜在利益安排。（2）结合立功科技与公司所处行业、经营情况、现有业务在客户资源和供应商及上下游领域的异同、授权产品线的具体重合度与互补性，进一步说明本次收购立功科技的背景和目的，详细论证本次收购的协同效应及必要性，收购后双方实现供应链管理与服务网络协同效应的具体措施，本次收购是否对立功科技核心代理权、供应商及客户稳定性产生不利影响。（3）说明收益法评估的具体模型，未来预期收益现金流、折现率的确定方法，评估或估值测算过程，主要参数的取值依据，并结合报告期及未来财务预测的相关情况（包括各产品产销量、销售价格、毛利率、净利润等）、所处行业地位、行业发展趋势、行业竞争及经营情况等，说明评估方法、评估参数选取的合理性，以及历史转让或增资价格、与市场可比案例的对比情况。（4）结合本次交易市盈率、市净率、评估增值率情况，以及立功科技的历史业绩波动、核心代理权的续签情况，并对比同行业可比上市公司、可比交易情况，说明本次交易评估作价的合理性，并披露可比上市公司、可比交易的选择依据和可比性。（5）最终合计支付对价上限高于资产评估值的原因及合理性，交易定价是否公允。量化测算本次交易完成后，预计形成的商誉金额及其占公司净资产的比例。结合立功科技所在的电子分销行业周期波动性，进行商誉减值敏感性分析，说明公司应对商誉减值风险的具体措施，以及是否已充分揭示商誉减值可能对公司未来经营业绩带来的风险。（6）说明购买日合并成本的确认过程，公司是否识别了立功科技拥有的客户关系、

代理权渠道等可辨认无形资产。若未将上述核心资源确认为无形资产而全部计入商誉，请说明原因及合理性。若确认无形资产，请说明其公允价值的评估方法及后续摊销年限，测算新增无形资产摊销对公司未来年度净利润的具体影响。

(7) 设置交易对价调整原因及合理性，交易对价调整的相关会计处理，是否构成或有对价或股权激励，预计对价调整情况及对交易价格影响。(8) 本次交易对方与公司及其实际控制人、关联方之间的关系，是否存在关联关系或其他利益安排，本次收购是否构成关联交易，公司相关审议程序及信息披露是否完备。

(9) 结合本次收购前后公司业务、经营情况、股权及组织架构、财务指标等方面的变化情况，说明本次收购对公司的影响，是否签署竞业禁止协议，在业务、人员、公司治理等方面具体的整合方案，是否存在较大的整合风险。(10) 对比发行人与立功科技在收入确认、坏账准备计提比例、存货跌价准备计提政策上的具体差异，说明本次收购完成后，公司是否将对立功科技的财务报表进行会计政策统一调整，若统一会计政策，请量化测算对立功科技报告期内净利润的影响。(11) 本次收购相关信息披露是否符合《监管规则适用指引—发行类第 7 号》7-8 的相关要求，资产评估是否符合《监管规则适用指引—发行类第 7 号》7-9 的监管要求。(12) 前次募集资金实际补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

请发行人补充披露 (1) - (10) 涉及的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查 (3) - (12) 并发表明确意见，请发行人律师核查 (1) (8) (9) (11) 并发表明确意见。

回复：

一、立功科技的历史沿革，包括设立情况、历次增减资或者股权转让情况，是否存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。权属是否清晰且不存在争议，是否存在抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等限制转让情形，是否存在对外担保并说明评估时是否考虑担保因素。2025年12月立远投资转让情况，员工持股平台设立背景、合伙人构成情况、合伙人出资份额及资金来源、在公司任职情况，是否存在代持等潜在利益安排

(一) 立功科技的历史沿革，包括设立情况、历次增减资或者股权转让情况，是否存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。

截至本次交易评估基准日2025年6月30日，立功科技历次股权变动的具体情况如下：

### 1、立功有限的设立（1999年2月）

广州周立功单片机发展有限公司（以下简称“立功有限”）成立于1999年2月5日，系由自然人周立功、陈智红出资设立，设立时的注册资本为100万元。立功有限设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	周立功	60.00	60.00%
2	陈智红	40.00	40.00%
合计		100.00	100.00%

立功有限设立时的出资已经广东金桥会计师事务所于1999年1月28日出具的金桥验字（99）0389号《验资报告》验证，并经广州市工商行政管理局核准登记。

### 2、第一次增资（2002年5月）

2002年5月12日，立功有限股东会作出决议，将立功有限注册资本由100万元增加至300万元，新增注册资本200万元由全体股东以货币资金方式按其出资比例认缴，其中周立功认缴120万元、陈智红认缴80万元，认缴价格均为1元/每注册资本。本次增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	周立功	180.00	60.00%

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
2	陈智红	120.00	40.00%
合计		<b>300.00</b>	<b>100.00%</b>

本次增资已经广东智合会计师事务所于 2002 年 5 月 28 日出具的粤智会（2002）内验字 A078 号《验资报告》验证，并经广州市工商行政管理局核准登记。

### 3、第二次增资（2003 年 6 月）

2003 年 5 月 20 日，立功有限股东会作出决议，将立功有限注册资本由 300 万元增加至 400 万元，新增注册资本 100 万元由全体股东以货币资金方式按其出资比例认缴，其中周立功认缴 60 万元、陈智红认缴 40 万元，认缴价格均为 1 元/每注册资本。本次增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	周立功	240.00	60.00%
2	陈智红	160.00	40.00%
合计		<b>400.00</b>	<b>100.00%</b>

本次增资已经广东智合会计师事务所于 2003 年 6 月 10 日出具的粤智会（2003）内验字 A066 号《验资报告》验证，并经广州市工商行政管理局核准登记。

### 4、第三次增资（2009 年 11 月）

2009 年 11 月 2 日，立功有限股东会作出决议，将立功有限注册资本由 400 万元增加至 800 万元，新增注册资本 400 万元由全体股东以货币资金方式按其出资比例认缴，其中周立功认缴 240 万元、陈智红认缴 160 万元，认缴价格均为 1 元/每注册资本。本次增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	周立功	480.00	60.00%
2	陈智红	320.00	40.00%
合计		<b>800.00</b>	<b>100.00%</b>

本次增资已经广州安亿会计师事务所有限公司于 2009 年 10 月 19 日出具的广安验字[2009]第 049 号《验资报告》验证，并经广州市工商行政管理局天河分

局核准登记。

#### 5、第四次增资（2016年3月）

2016年2月19日，立功有限股东会作出决议，将立功有限注册资本由800万元增加至1,400万元，新增注册资本600万元由新股东德赢投资认缴350万元、立远投资认缴250万元，认缴价格均为10元/每注册资本。本次增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	周立功	480.00	34.29%
2	德赢投资	350.00	25.00%
3	陈智红	320.00	22.86%
4	立远投资	250.00	17.86%
合计		<b>1,400.00</b>	<b>100.00%</b>

本次增资已经广东智合会计师事务所有限公司分别于2016年1月22日、2016年1月29日出具的粤智会验字（2016）13007号、13008号《验资报告》验证，并经广州市工商行政管理局天河分局核准登记。

#### 6、第五次增资（2016年6月）

2016年6月1日，立功有限股东会作出决议，将立功有限注册资本由1,400万元增加至1,700万元，新增注册资本300万元由陈智红认缴220万元、德赢投资认缴80万元，认缴价格均为10元/每注册资本。本次增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈智红	540.00	31.76%
2	周立功	480.00	28.24%
3	德赢投资	430.00	25.29%
4	立远投资	250.00	14.71%
合计		<b>1,700.00</b>	<b>100.00%</b>

本次增资已经广州明信会计师事务所有限公司分别于2016年6月17日、2016年7月8日出具的穗明信审字[2016]第2030号、2031号《审计报告》验证，并经广州市工商行政管理局天河分局核准登记。

## 7、第六次增资（2016年11月）

2016年11月18日，立功有限股东会作出决议，将立功有限注册资本由1,700万元增加至1,752.86万元，新增注册资本52.86万元由新股东欧阳旭认缴，认缴价格为10元/每注册资本。本次增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	陈智红	540.00	30.81%
2	周立功	480.00	27.38%
3	德赢投资	430.00	24.53%
4	立远投资	250.00	14.26%
5	欧阳旭	52.86	3.02%
合计		<b>1,752.86</b>	<b>100.00%</b>

本次增资已经广州明信会计师事务所有限公司于2016年11月17日出具的穗明信审字[2016]第2051号《验资报告》验证，并经广州市天河区工商行政管理局核准登记。

## 8、第七次增资（2017年9月）

2017年9月20日，立功有限股东会作出决议，将立功有限注册资本由1,752.86万元增加至2,768.40万元，新增1,015.54万元注册资本由新股东呈祥投资、岳宪臣、戚军和邹繁荣分别以其持有的广州致远电子有限公司（已更名为“广州致远电子股份有限公司”，以下简称“致远电子”）85%、10%、3%和2%股权认缴863.27万元、101.60万元、30.46万元和20.21万元，分别占增资后立功有限注册资本的31.18%、3.67%、1.10%、0.73%。本次增资价格以截至2016年12月31日立功有限未经审计的每股净资产、致远电子经评估之净资产值为参考并经各方协商，确定为11.44元/每注册资本。本次增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	呈祥投资	863.27	31.18%
2	陈智红	540.00	19.51%
3	周立功	480.00	17.34%
4	德赢投资	430.00	15.53%
5	立远投资	250.00	9.03%

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
6	岳宪臣	101.60	3.67%
7	欧阳旭	52.86	1.91%
8	戚军	30.46	1.10%
9	邹繁荣	20.21	0.73%
合计		<b>2,768.40</b>	<b>100.00%</b>

2017年8月31日，中瑞国际资产评估（北京）有限公司（现已更名为“中瑞世联资产评估集团有限公司”）出具中瑞报字[2017]第000497号《资产评估报告》，以2016年12月31日为基准日，采用资产基础法和收益法对致远电子进行整体评估，最终选定资产基础法评估结果作为最终评估结果。根据评估结果，致远电子截至2016年12月31日的净资产账面价值为11,622.46万元，评估值为14,375.18万元。

本次增资已经北京中瑞诚会计师事务所有限公司广东分所于2017年10月11日出具的中瑞诚验字[2018]第10021号《验资报告》验证，并经广州市天河区工商行政管理局核准登记。

### 9、第八次增资（2017年12月）

2017年12月18日，立功有限股东会作出决议，将立功有限注册资本由2,768.40万元增加至2,947.6126万元，新增注册资本179.2126万元由新股东众咖投资认缴，认缴价格为11.44元/每注册资本。本次增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	呈祥投资	863.27	29.29%
2	陈智红	540.00	18.32%
3	周立功	480.00	16.28%
4	德赢投资	430.00	14.59%
5	立远投资	250.00	8.48%
6	众咖投资	179.2126	6.08%
7	岳宪臣	101.60	3.45%
8	欧阳旭	52.86	1.79%
9	戚军	30.46	1.03%

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
10	邹繁荣	20.21	0.69%
合计		2,947.6126	100.00%

本次增资已经广东智合会计师事务所有限公司于2018年1月13日出具的粤智会验字[2017]13053号《验资报告》验证，并经广州市天河区工商行政管理局核准登记。

### 10、股权继承及第九次增资（2018年7月）

立功有限原股东戚军于2018年3月30日去世，根据广东省广州市黄埔公证处于2018年6月25日出具的（2018）粤广黄埔第13595号《公证书》“兹证明被继承人戚军遗留的在广州周立功单片机科技有限公司的股权权益[认缴出资额（元）：304600.00；持股比例（%）：1.03%]由其父亲戚其家、母亲王明杰、儿子戚伯坛共同继承。”

2018年7月5日，戚其家、王明杰、戚伯坛签署《遗产分割协议》，约定其所共同继承的戚军原所持有的立功有限1.03%股权（对应30.46万元出资额）中的20%归戚军之父戚其家所有（对应持股比例0.205%，对应出资额6.092万元）、20%归戚军之母王明杰所有（对应持股比例0.205%，对应出资额6.092万元）、60%归戚军之子戚伯坛所有（对应持股比例0.620%，对应出资额18.276万元）。同日，山东省莱阳市公证处对上述《遗产分割协议》进行了公证并出具了（2018）鲁莱阳证民字第730号《公证书》。

2018年7月2日，立功有限股东会作出决议，鉴于上述股权继承事宜，同意立功有限的股东由戚军变更为戚伯坛、戚其家和王明杰；同时决议立功有限的注册资本由2,947.6126万元增加至19,092.5997万元，新增16,144.9871万元注册资本以资本公积转增方式投入。本次变更经广州市天河区工商行政管理局核准登记。

本次股权继承及增资完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	呈祥投资	5,591.6673	29.29%
2	陈智红	3,497.7473	18.32%
3	周立功	3,109.1087	16.28%

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
4	德赢投资	2,785.2432	14.59%
5	立远投资	1,619.3274	8.48%
6	众咖投资	1,160.8155	6.08%
7	岳宪臣	658.0946	3.45%
8	欧阳旭	342.3906	1.79%
9	邹繁荣	130.9064	0.69%
10	戚伯坛	118.3793	0.62%
11	戚其家	39.4597	0.205%
12	王明杰	39.4597	0.205%
合计		<b>19,092.5997</b>	<b>100.00%</b>

### 11、第一次股权转让（2018年7月）

2018年7月15日，立功有限股东会作出决议，同意戚其家、王明杰将其合计所持立功有限0.41%股权（对应78.9194万元出资额）以0元价格转让给戚威（系戚其家、王明杰之子）；同日，戚其家、王明杰与戚威签署《股权转让协议》。本次股权转让经广州市天河区工商行政管理局核准登记。

本次股权转让完成后，立功有限的股权结构变更为：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例
1	呈祥投资	5,591.6673	29.29%
2	陈智红	3,497.7473	18.32%
3	周立功	3,109.1087	16.28%
4	德赢投资	2,785.2432	14.59%
5	立远投资	1,619.3274	8.48%
6	众咖投资	1,160.8155	6.08%
7	岳宪臣	658.0946	3.45%
8	欧阳旭	342.3906	1.79%
9	邹繁荣	130.9064	0.69%
10	戚伯坛	118.3793	0.62%
11	戚威	78.9194	0.41%
合计		<b>19,092.5997</b>	<b>100.00%</b>

## 12、股改（2019年1月）

2018年11月11日，立功有限股东会作出决议，将立功有限整体变更为股份有限公司。

2018年12月6日，全体发起人签署《发起人协议书》，一致同意以发起方式设立立功科技。

2018年12月5日，广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）出具广会专字[2018]G15039690026号《审计报告》，立功有限截至2018年7月31日经审计的净资产合计为429,168,287.04元。

2018年12月10日，中瑞世联资产评估（北京）有限公司（现已更名为“中瑞世联资产评估集团有限公司”）出具中瑞评报字[2018]第000855号《资产评估报告》，立功有限截至2018年7月31日的净资产评估值为72,200.26万元。

2018年12月25日，立功科技召开创立大会，同意以经审定的截至2018年7月31日净资产429,168,287.04元折为股份公司股本32,000.00万股，剩余的109,168,287.04元计入资本公积，股本32,000.00万股由各股东按原各自持股比例持有。

2019年1月31日，广州市工商行政管理局向立功科技核发《营业执照》。

2019年2月13日，广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）出具广会专字[2019]G15039690048号《验资报告》：截至2018年12月25日止，立功科技已收到全体发起人缴付的出资429,168,287.04元，其中，计入股本320,000,000.00元，计入资本公积109,168,287.04元。

本次股改完成后，立功科技的股份结构为：

序号	股东	股份数量（万股）	持股比例
1	呈祥投资	9,372.80	29.29%
2	陈智红	5,862.40	18.32%
3	周立功	5,209.60	16.28%
4	德赢投资	4,668.80	14.59%
5	立远投资	2,713.60	8.48%
6	众咖投资	1,945.60	6.08%

序号	股东	股份数量（万股）	持股比例
7	岳宪臣	1,104.00	3.45%
8	欧阳旭	572.80	1.79%
9	邹繁荣	220.80	0.69%
10	戚伯坛	198.40	0.62%
11	戚威	131.20	0.41%
合计		<b>32,000.00</b>	<b>100.00%</b>

### 13、立功科技股份转让（2020年3月）

2020年3月，周立功、陈智红分别以7.5元/股的价格各转让立功科技1%的股份给聚源聚芯，合计转让640万股，合计转让价款4,800万元。根据周立功、陈智红及立功科技出具的《收款确认函》，周立功、陈智红已于2020年3月30日收到由聚源聚芯支付的股份转让款共计4,800万元。

本次股份转让完成后，立功科技的股份结构变更为：

序号	股东	股份数量（万股）	持股比例
1	呈祥投资	9,372.80	29.29%
2	陈智红	5,542.40	17.32%
3	周立功	4,889.60	15.28%
4	德赢投资	4,668.80	14.59%
5	立远投资	2,713.60	8.48%
6	众咖投资	1,945.60	6.08%
7	岳宪臣	1,104.00	3.45%
8	聚源聚芯	640.00	2.00%
9	欧阳旭	572.80	1.79%
10	邹繁荣	220.80	0.69%
11	戚伯坛	198.40	0.62%
12	戚威	131.20	0.41%
合计		<b>32,000.00</b>	<b>100.00%</b>

根据立功科技、聚源聚芯、实际控制人周立功及陈智红共同签订的《关于广州立功科技股份有限公司之股份转让协议之补充协议》以及《关于<广州立功科技股份有限公司之股份转让协议>之补充协议（二）》：（1）本次股份转让曾就立功科技合格IPO事项设置了“股份回购”“反稀释权”等特殊权利条款；（2）

上述特殊权利条款已于 2020 年 7 月 3 日起即行终止，对各方不再具有法律约束力；（3）各方确认未就股权转让协议的履行发生过任何争议、纠纷或未了结之债权债务，亦不存在任何现时或潜在的争议或纠纷。

综上，立功科技历次股本变动情况合法、合规、真实、有效，不存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。

（二）权属是否清晰且不存在争议，是否存在抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等限制转让情形，是否存在对外担保并说明评估时是否考虑担保因素。

**1、立功科技权属清晰且不存在争议及抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等限制转让情形**

截至 2025 年 6 月 30 日，立功科技的股权结构清晰、权属明确，不存在任何争议或纠纷，其股权不涉及抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等可能导致股权限制转让的情形。截至本回复出具之日，本次交易已完成工商变更登记手续。

**2、立功科技资产担保情况**

截至 2025 年 6 月 30 日，立功科技以其拥有的保证金、专利权、应收账款为其自身信用证及银行借款向银行提供质押担保，前述质押担保所涉资产情况如下：

受限资产	账面价值（万元）	受限类型	受限情况
货币资金	1,921.48	质押	备用信用证保证金
货币资金	3,995.51		银行借款质押
应收账款	10,544.11		银行借款质押
专利权（七项）	-		银行借款质押
<b>合计</b>	<b>16,461.09</b>	-	-

本次收购中华亚正信出具的《评估报告》之“十一、特别事项说明”中已披露立功科技上述通过保证金、应收账款、专利权对信用证及银行借款提供质押担保相关内容。考虑该等事项系立功科技日常经营行为所致，对立功科技整体权益价值影响较小，因此在评估过程中未就上述担保事项对评估结论进行修正。截至本回复出具之日，立功科技经营情况良好，未出现贷款逾期情形。

立功科技除上述质押担保情形外，不存在其他资产抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等限制转让情形，亦不存在对外担保。

综上，立功科技除为自身银行借款提供质押担保外，不存在其他资产抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等限制转让情形，不存在对外担保情形；考虑该等担保系立功科技日常经营行为所致，对立功科技整体权益价值影响较小，因此在评估过程中未考虑该担保因素。

**（三）2025 年 12 月立远投资转让情况，员工持股平台设立背景、合伙人构成情况、合伙人出资份额及资金来源、在公司任职情况，是否存在代持等潜在利益安排**

### **1、2025 年 12 月立远投资转让情况**

周立功、陈智红已将各自持有的立远投资全部财产份额分别转让给畅赢控股、广州恒络投资控股合伙企业（有限合伙）（以下简称“恒络投资”）及广州立赢投资控股合伙企业（有限合伙）（以下简称“立赢投资”），且相关工商变更登记已于 2025 年 12 月完成。本次财产份额转让的具体情况如下：

转让方	转让出资额（万元）	转让比例	转让价格（万元）	受让方
周立功	734.0802	29.3632%	2,030.5800	畅赢控股
	515.9198	20.6368%	800.8000	恒络投资
陈智红	734.0802	29.3632%	2,030.5800	畅赢控股
	18.3796	0.7352%	28.5285	恒络投资
	497.5402	19.9016%	772.2715	立赢投资

根据《股权转让协议》约定，受让方畅赢控股应分四期向转让方支付转让款，截至本回复出具之日，畅赢控股已完成前三期款项支付，合计金额为 3,451.986 万元；剩余第四期转让款 609.174 万元，将于本次交易交割日后 6 个月内支付。恒络投资及立赢投资已向转让方支付了全部转让款。

**2、员工持股平台设立背景、合伙人构成情况、合伙人出资份额及资金来源、在公司任职情况，是否存在代持等潜在利益安排**

#### **（1）员工持股平台设立背景**

在 2025 年 12 月立远投资合伙份额转让中，受让方恒络投资与立赢投资均为

立功科技的员工持股平台，分别拥有 43 名及 50 名合伙人。除普通合伙人外，上述两家持股平台的有限合伙人均为立功科技员工。陈智红与周立功将其持有的立远投资剩余财产份额转让给立功科技现有核心团队，旨在激励核心团队在立功科技平台实现个人长期稳定发展，助力立功科技长远发展。此外，为便于统一管理员工持股平台的日常事务，由发行人员工张秋芳担任该两家持股平台的执行事务合伙人；张秋芳在恒络投资和立赢投资中仅持有 0.0001% 的财产份额，份额占比极低，且不存在其他特殊利益安排。

**(2) 员工持股平台合伙人构成情况、合伙人出资份额及资金来源、在公司任职情况，是否存在代持等潜在利益安排**

**1) 恒络投资**

恒络投资成立于 2025 年 11 月 19 日，现持有广州市南沙区市场监督管理局核发的统一社会信用代码为 91440110MA9YG4RE9W 的《营业执照》，企业类型为有限合伙企业，执行事务合伙人为张秋芳，经营范围为“以自有资金从事投资活动”，主要经营场所为广州市南沙区东涌镇庆慧中路 1 号越秀南沙智能制造生产基地项目(越秀 iPARK 粤港智谷)A1 栋地上第 3 层 308 号单元(一址多照)，合伙期限为永久。

截至本回复出具之日，恒络投资共有 43 名合伙人。其中，张秋芳为普通合伙人，王迪明等 42 人为有限合伙人。恒络投资合伙人构成情况、出资份额及任职情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	在立功科技任职情况
1	张秋芳	0.0007	0.0001%	发行人财务部门员工
2	王迪明	48.6200	5.8626%	研发部门员工
3	陈逢坛	47.1900	5.6901%	研发部门员工
4	欧阳旭	44.3300	5.3453%	董事、总经理、执行总裁
5	李景春	36.4650	4.3969%	市场部门员工
6	徐广杰	34.3193	4.1382%	市场部门员工
7	温灿杰	33.3905	4.0262%	IT 信息中心部门员工
8	陆忆涛	29.3150	3.5348%	市场部门员工
9	邵映春	26.4550	3.1899%	市场部门员工
10	泮益飞	26.4550	3.1899%	市场部门员工

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	在立功科技任职情况
11	陈凯书	25.0250	3.0175%	研发部门员工
12	赵海	25.0250	3.0175%	研发部门员工
13	莫翊湘华	25.0250	3.0175%	市场部门员工
14	白金龙	24.3100	2.9313%	研发部门员工
15	刘志鹏	22.8800	2.7589%	市场部门员工
16	钟盼盼	22.1650	2.6726%	市场部门员工
17	张云峰	21.4500	2.5864%	研发部门员工
18	徐帅	21.4500	2.5864%	市场部门员工
19	凌健鸿	18.5900	2.2416%	研发部门员工
20	李维举	17.1600	2.0691%	市场部门员工
21	陈兵	16.4450	1.9829%	市场部门员工
22	刘越	15.7300	1.8967%	市场部门员工
23	林满冬	15.7300	1.8967%	研发部门员工
24	范攀锋	15.0150	1.8105%	研发部门员工
25	唐健	15.0150	1.8105%	研发部门员工
26	张挺	14.3000	1.7243%	市场部门员工
27	陈小丽	12.8700	1.5519%	财务部门员工
28	李群	12.8700	1.5519%	市场部门员工
29	钟萍祥	12.1550	1.4656%	研发部门员工
30	赖世浩	12.1550	1.4656%	研发部门员工
31	梁冰	12.1550	1.4656%	人力资源部门员工
32	刘贵林	12.1550	1.4656%	研发部门员工
33	罗世池	12.1550	1.4656%	研发部门员工
34	武红星	12.1550	1.4656%	研发部门员工
35	严建雄	12.1550	1.4656%	研发部门员工
36	廖海宏	12.1550	1.4656%	研发部门员工
37	陈晓玲	10.5820	1.2760%	财务部门员工
38	余世伟	10.0100	1.2070%	IT 信息中心部门员工
39	曾成奇	10.0100	1.2070%	市场部门员工
40	简南喜	9.5810	1.1553%	财务部门员工
41	曹旭雷	8.5800	1.0346%	市场部门员工
42	张鹏	8.5800	1.0346%	研发部门员工
43	王轩	7.1500	0.8621%	研发部门员工

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	在立功科技任职情况
	合计	829.3285	100.00%	-

## 2) 立赢投资

立赢投资成立于 2025 年 11 月 19 日，现持有广州市南沙区市场监督管理局核发的统一社会信用代码为 91440110MA9YG4QK1K 的《营业执照》，企业类型为有限合伙企业，执行事务合伙人为张秋芳，经营范围为“以自有资金从事投资活动”，主要经营场所为广州市南沙区东涌镇庆慧中路 1 号越秀南沙智能制造生产基地项目(越秀 iPARK 粤港智谷)A1 栋地上第 3 层 308 号单元(一址多照)，合伙期限为永久。

截至本回复出具之日，立赢投资共有 50 名合伙人。其中，张秋芳为普通合伙人，管晓光等 49 人为有限合伙人。立赢投资合伙人构成情况、出资份额及任职情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	在立功科技任职情况
1	张秋芳	0.0007	0.0001%	发行人财务部门员工
2	管晓光	39.3250	5.0921%	销售部门员工
3	吴长海	32.8893	4.2588%	销售部门员工
4	张醒臣	31.4600	4.0737%	技术支持部门员工
5	段皓	27.1700	3.5182%	销售部门员工
6	罗祖力	25.1680	3.2590%	销售部门员工
7	王建宇	24.3100	3.1479%	销售部门员工
8	吕时海	23.5950	3.0553%	销售部门员工
9	李飞	22.3080	2.8886%	销售部门员工
10	田亮	20.9495	2.7127%	销售部门员工
11	孙国梁	20.7350	2.6849%	销售部门员工
12	郑建飞	19.3050	2.4998%	技术支持部门员工
13	吴远浪	19.3050	2.4998%	技术支持部门员工
14	张平	18.5900	2.4072%	销售部门员工
15	任江凤	18.5900	2.4072%	销售部门员工
16	霍丹	17.8750	2.3146%	销售部门员工
17	田入建	17.8750	2.3146%	销售部门员工
18	戚学诚	17.8750	2.3146%	销售部门员工

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	在立功科技任职情况
19	刘培宇	17.1600	2.2220%	销售部门员工
20	刘卫强	17.1600	2.2220%	销售部门员工
21	温馨	16.4450	2.1294%	技术支持部门员工
22	杨茗淞	15.7300	2.0368%	市场部门员工
23	刘熙民	14.3000	1.8517%	技术支持部门员工
24	夏佳佳	14.3000	1.8517%	销售部门员工
25	马国梁	14.3000	1.8517%	销售部门员工
26	董祥龙	14.3000	1.8517%	销售部门员工
27	张敏	13.0130	1.6850%	销售部门员工
28	李雪	13.0130	1.6850%	销售部门员工
29	王美佳	12.8700	1.6665%	销售部门员工
30	蔡华	12.8700	1.6665%	销售部门员工
31	孙伟	12.8700	1.6665%	销售部门员工
32	吴成文	12.8700	1.6665%	技术支持部门员工
33	郑力仁	12.1550	1.5739%	技术支持部门员工
34	张智勇	12.1550	1.5739%	技术支持部门员工
35	陈苏强	11.4400	1.4813%	技术支持部门员工
36	刘荣亮	11.4400	1.4813%	销售部门员工
37	樊标	11.4400	1.4813%	技术支持部门员工
38	易婷	10.0100	1.2962%	销售部门员工
39	张影	10.0100	1.2962%	技术支持部门员工
40	宋宁	10.0100	1.2962%	销售部门员工
41	方宇	9.2950	1.2036%	销售部门员工
42	李跃尘	9.2950	1.2036%	销售部门员工
43	翁凯	9.2950	1.2036%	销售部门员工
44	付秋菊	9.2950	1.2036%	销售部门员工
45	黄明松	9.2950	1.2036%	技术支持部门员工
46	董辉	8.5800	1.1110%	销售部门员工
47	李柏毅	8.5800	1.1110%	技术支持部门员工
48	成天泉	8.5800	1.1110%	销售部门员工
49	屈寅寅	8.5800	1.1110%	销售部门员工
50	叶俊雄	4.2900	0.5555%	销售部门员工
合计		<b>772.2715</b>	<b>100.00%</b>	-

经核查，恒络投资、立赢投资上述合伙人的资金来源均为自有资金，不存在代持等潜在利益安排。

综上，2025年12月陈智红、周立功将其所持立远投资合伙份额转让给恒络投资、立赢投资两个员工持股平台，系为激励核心团队在立功科技平台实现个人长期稳定发展、助力立功科技长远发展；员工持股平台有限合伙人均系立功科技员工，合伙人资金来源于自有资金，不存在代持等潜在利益安排。

二、结合立功科技与公司所处行业、经营情况、现有业务在客户资源和供应商及上下游领域的异同、授权产品线的具体重合度与互补性，进一步说明本次收购立功科技的背景和目的，详细论证本次收购的协同效应及必要性，收购后双方实现供应链管理与服务网络协同效应的具体措施，本次收购是否对立功科技核心代理权、供应商及客户稳定性产生不利影响

(一) 结合立功科技与公司所处行业、经营情况、现有业务在客户资源和供应商及上下游领域的异同、授权产品线的具体重合度与互补性，进一步说明本次收购立功科技的背景和目的

1、立功科技与公司所处行业、经营情况、现有业务在客户资源和供应商及上下游领域的异同、授权产品线的具体重合度与互补性

(1) 立功科技与公司所处行业、经营情况、现有业务在客户资源和供应商及上下游领域情况

商络电子与立功科技在所处行业、经营情况、现有业务在客户资源和供应商及上下游领域情况等方面的对比如下：

项目	立功科技	上市公司
所处行业	立功科技成立于1999年，自成立起即专业从事电子元器件分销业务，属于电子元器件分销行业。	商络电子成立于1999年，自成立起即专业从事电子元器件分销业务，属于电子元器件分销行业。
经营情况	立功科技2024年营业收入31.36亿元；2025年1-6月营业收入14.42亿元。 从市场排名来看，立功科技虽未参与国际电子商情的排名，但结合其业绩规模情况，在2024年度中国本土电子元器件分销商营收排名中，与位列第17-18位的企业收入规模相近；在2024年度全球电子元器件分销商营收排名中，与位列第43-44位的企业收入规模相近。	商络电子2024年营业收入65.46亿元；2025年1-6月营业收入39.37亿元。 从市场排名来看，根据国际电子商情发布《2024年度中国本土电子元器件分销商营收排名TOP25》，公司位列第12位；同时，根据国际电子商情发布《2024年度全球电子元器件分销商TOP50》，公司位列第35位。

项目	立功科技	上市公司
客户资源	立功科技已为 2,000 余家客户提供分销服务，广泛分布于汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等多个行业。立功科技已经与上汽集团、长城汽车、小鹏、东风汽车、吉利集团、赛力斯、汇川技术、欧菲光、迈瑞医疗等知名企业建立了直接或间接的合作关系。	商络电子已向 5,000 余家客户提供分销服务，客户涵盖汽车电子、工业、消费电子、网络通信等应用领域。公司已进入京东方、联想集团、华勤技术、移远通信、中兴通讯、歌尔股份、阳光电源等国内众多主流电子产品制造商的供应体系。
供应商	立功科技主要代理包括 NXP(恩智浦)、MPS(芯源半导体)、ISSI(矽成)、3PEAK(思瑞浦)、ELMOS(艾尔默斯)、瑞芯微等知名芯片品牌。NXP 在全球汽车电子芯片领域拥有较强的综合竞争优势，是立功科技授权代理的核心产品线之一。	商络电子取得了 TDK(东电化)、Samsung(三星电机)、Yageo(国巨)、顺络电子、TE(泰科)、长鑫科技、乐山无线电、兆易创新、安世半导体、SEMIKRON(赛米控)、KIOXIA(铠侠)等百余项国内外知名原厂的代理资质。
上下游领域	立功科技设立初期即从事飞利浦半导体事业部(NXP 前身)的 MCU 等产品在中国地区的推广，在 NXP 从飞利浦独立后，立功科技于 2006 年成为 NXP 的授权分销商，是 NXP 在中国境内主要的分销商之一。 立功科技主要面向汽车电子、工业智能物联领域用户授权分销 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品，并为客户提供选型评估、开发设计、测试认证到量产防伪等一系列技术服务与解决方案。	商络电子系国内领先的被动电子元器件分销商之一，在被动电子元器件分销领域位列行业前三。公司自上市以来已逐步发展为主动及其他电子元器件与被动电子元器件并重的业务体系。 公司主要面向汽车电子、工业、消费电子、网络通信等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。

注 1: 根据国际电子商情 2024 年度中国本土电子元器件分销商营收排名，第 17 名全芯科技营收 34 亿元、第 18 名伟德国际营收 29.3 亿元；2024 年度全球电子元器件分销商营收排名第 43 名全芯科技营收 4.73 亿美元、第 44 名伟德国际营收 4.07 亿美元。

注 2: 国际电子商情 2018 年至 2019 年公开对外披露中国被动元器件分销商的排名情况。2018 年，商络电子在被动元器件分销行业的排名为行业第二名；2019 年，商络电子该项排名为行业第三名。2020 年起，国际电子商情已不再单独发布被动元器件分销行业排名。

## (2) 授权产品线的具体重合度与互补性

截至 2025 年 9 月末，公司与立功科技授权产品线数量及重合度情况如下：

项目	商络电子	立功科技
授权产品线数量	110	26
商络电子与立功科技重合的授权产品线数量	5	5
项目	占商络电子比例	占立功科技比例
重合的授权产品线收入占比	8.79%	5.33%
不重合的授权产品线收入占比	91.21%	94.67%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注：代理线数量系截至 2025 年 9 月 30 日情况；上述收入占比系占 2024 年度收入比例情况。

根据上表，公司与立功科技重合授权产品线数量仅 5 条，重合授权产品线收入占公司、立功科技 2024 年收入的比例分别为 8.79%和 5.33%，双方授权产品线重合度较低，具有较强的互补性。

原厂的授权是代理商在市场上稳健发展的基石，这些原厂的实力及其与分销商合作关系的稳定性是分销商未来持续发展的有力保证。商络电子从被动电子元器件起家发展至今，经过多年发展，现已形成主动及其他电子元器件与被动电子元器件并重的业务体系，代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件和存储器件、分立器件、IC、连接器等主动及其他电子元器件，已积累 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、长鑫科技、乐山无线电、兆易创新、安世半导体、SEMIKRON（赛米控）、KIOXIA（铠侠）等百余项国内外知名原厂的代理资质，下游客户覆盖汽车电子、工业、消费电子、网络通信等应用领域。

立功科技则主要面向汽车电子、工业智能物联等领域用户授权分销 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品，主要代理包括 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）、3PEAK（思瑞浦）、ELMOS（艾尔默斯）、瑞芯微等知名芯片品牌。NXP 在全球汽车电子芯片领域拥有较强的综合竞争优势，是立功科技授权代理的核心产品线之一。立功科技系 1999 年进入芯片分销与增值服务行业，设立初期即从事飞利浦半导体事业部（NXP 前身）的 MCU 等产品在中国地区的推广，在 NXP 从飞利浦独立后，立功科技于 2006 年成为 NXP 的授权分销商，是 NXP 在中国境内主要的分销商之一。同时，立功科技拥有的授权代理资质，如 MPS、ISSI、ELMOS、瑞芯微等品牌，亦能与商络电子现有业务、产品品类形成较强的互补性和业务协同性。

本次交易完成后，公司可以整合双方上述国内外知名原厂的代理授权，丰富 MCU 芯片、驱动芯片等各类 IC 产品的授权分销型号，并完善在汽车电子、工业智能物联领域的业务布局。交易完成后，公司与立功科技均可以按照有竞争力的价格及时取得原厂高品质的元器件产品，并依托原厂技术、品牌、规模等优势，维持并持续开拓下游中高端产品市场，将原厂的竞争力转化为集团整体的竞争力，从而增强原厂、客户与公司之间的合作黏性，提升双方的市场竞争力和盈利能力。

## 2、本次收购立功科技的背景和目的

### (1) 国家鼓励上市公司充分利用并购重组助力主业发展

近年来，国家正通过政策引导推动并购重组市场化改革，鼓励上市公司加强产业整合，通过优化资源配置、创新支付工具等方式，与产业企业进行资本运作、提升经营效益，进而提升上市公司竞争力和产业协同效应。2024年4月，国务院发布《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，鼓励上市公司聚焦主业，综合运用并购重组、股权激励等方式提高发展质量。2024年9月，证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，提出支持上市公司围绕科技创新、产业升级布局，引导更多资源要素向新质生产力方向聚集；支持运作规范的上市公司围绕产业转型升级、寻求第二增长曲线等需求开展符合商业逻辑的跨行业并购，加快向新质生产力转型步伐。

商络电子通过收购立功科技，双方可以在原厂端授权代理线实现互补、增强原厂合作黏性，在客户端实现下游领域整合、提升产业链价值，在供应链端通过运营协同发挥规模效益。交易双方通过本次交易，可以实现业务资源整合，发挥业务协同效用，提升规模化经营效应，进而提高上市公司持续经营能力和抗风险能力，进一步增厚股东回报。

### (2) 分销商通过并购重组发展壮大顺应行业发展规律

从电子元器件分销行业的发展历史来看，产业并购整合是大趋势，国际分销行业巨头不断通过并购整合完善产品线、扩大经营规模。从国际市场来看，国际头部分销商文晔科技、艾睿电子、大联大、安富利均为上市企业。自2010年以来，这些分销商通过资本市场持续加快并购步伐：文晔科技收购了世健科技、富昌电子，跃居全球分销商排名第一；艾睿电子收购了 Converge、Verical、Richardson Electronics 的无线与电源部门、Nu Horizons Electronics、日本的 Chip One Stop 等；大联大收购了友尚、全润、大传；安富利收购了裕能达（Eurotone）部分资产、Bell Microproducts、北京合众达（Seed International Ltd）分销业务、台湾得毅及其子公司上海立良贸易、台湾合讯科技。通过一系列并购整合，该等国际头部分销商年收入均已超过200亿美元。

从国内市场来看，近年来我国大陆地区已经有多家元器件分销企业通过并购

实现了自身规模的加速扩张，如深圳华强收购湘海电子、淇诺科技等；雅创电子收购怡海能达、威雅利等；力源信息收购武汉帕太、鼎芯无限等。随着行业内兼并收购不断增加，分销行业的集中度将进一步提升。

无论从产业链的发展历史，还是从产业链的安全角度，出现综合实力强大的本土分销商都是大势所趋，而在这一发展趋势中，通过并购整合做大做强是必由之路，也是国际分销行业发展历程已经验证的道路。随着行业内兼并收购不断增加，分销行业的集中度将进一步提升。公司本次收购立功科技以实现自身分销规模快速扩张，顺应了电子元器件分销行业发展规律。

### **(3)国家产业政策大力支持电子元器件产业发展及下游市场需求空间广阔，为项目实施提供良好环境**

电子元器件产业是现代经济的基础产业，一直受到国家的高度重视和大力支持。随着我国经济的持续高速发展，电子元器件相关产业对国民经济增长的推动作用愈发明显，在国民经济中的地位也越发重要。国家相关部委及各级政府为了支持电子元器件相关行业结构调整、产业升级、促进下游行业消费、规范行业管理以及促进区域经济发展，相继出台了多项产业政策，对电子元器件行业及电子元器件分销领域的发展产生积极作用。

电子元器件的下游应用领域极其广泛，覆盖消费电子、工业、汽车、通信、航空航天等各行各业，下游市场需求空间广阔。随着近年来人工智能、新能源汽车、物联网、VR/AR、机器人、低空飞行器等新兴应用的快速普及，更为电子元器件市场注入强大的发展动力。

该等背景下，随着各种电子产品制造所需电子元器件的品种、数量、复杂度不断提升，客观上需要分销商相应提升供应链服务能力，不断完善迭代信息系统、物流系统、支付系统，并引入人工智能、大数据分析等工具。具有技术支持能力的分销商将更早介入产品定义环节，提供从方案选型、参考设计、调试优化到量产维护的全方位技术支持，进而享受产业链发展带来的机遇。国家政策对电子元器件产业的支持，以及下游市场广阔的需求空间，为本次募投项目实施提供了良好环境。

#### **(4) 商络电子本次收购符合公司发展战略，有助于实现上市公司业务高质量扩展**

商络电子作为国内领先的电子元器件分销商之一，主要面向汽车电子、工业、消费电子、网络通信等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司将持续专注电子元器件领域，进一步扩大市场占有率，保持市场领先地位，不断丰富和完善产品结构，强化公司的核心竞争能力，并将放眼亚太和全球市场，进一步扩大在电子元器件分销行业的市场优势。秉承“共建信任，让电子行业更高效”的企业使命，坚持以客户需求为导向，持续为客户创造价值，实现企业价值与客户价值共同成长。

通过本次收购，商络电子将有机整合立功科技相关业务资源，在产品代理线方面，公司获取 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）、瑞芯微等知名芯片品牌授权分销资质，进一步丰富 MCU 芯片、驱动芯片等各类 IC 产品的授权分销型号；在客户协同方面，公司将与汇川技术、埃泰克、铁将军、欧菲光、迈瑞医疗等知名企业加强加深合作关系；在供应链管理与运营协同上，对交易双方“采、销、存”供应链体系进行整合，更快地响应客户，提升服务效率。

除上述因素外，本次收购后上市公司将显著增强技术服务实力，为分销业务发展注入新动能。我国电子产品制造业已经从“代工制造”转型为“设计制造”，电子产品制造商需要面对来自需求发掘、产品设计、原料采购、生产加工、产品交付、售后服务等各个环节的挑战，终端消费者对电子产品日益复杂及快速迭代的需求对电子产品制造商提出了更高标准。由于电子产品制造商通常无法完全掌握众多上游原厂的产品特点及应用技术，其在产品设计、品型采购等方面往往会遭遇芯片选型难题。以立功科技核心产品 MCU 为例，其作为通用芯片，在汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等产品的具体应用中，需与其他电子元器件相结合作为硬件系统、并进行嵌入式软件开发，以实现产品具体应用功能。因此，MCU 的增值分销不同于被动电子元器件等非主控芯片的分销，一般需要充分了解客户产品方案，提供深入的技术支持与详细的解决方案以创造需求推动市场销售，立功科技在 NXP 代理分销商中一直以创造需求、技术增值为特色，并在 20 多年的经营过程中积累了汽车电子及工业智能物联领域丰富的成功案例，储备了全面的解决方案组合以覆盖下游市场应用领域。本次收购，将显著增强商

络电子在芯片产品的技术推广、应用支持、方案解决、产品导入等方面的技术服务及方案开发能力，为商络电子实现自身战略目标、业务加速发展注入新动能。

## （二）详细论证本次收购的协同效应及必要性

电子元器件分销商位于产业链中游，承担着物流、资金流、信息流及商流的传递作用。分销商利用其广泛的客户资源及行业触角为原厂获取行业信息，拓展市场及推广新产品，向原厂进行稳定批量采购，提升原厂生产稼动率，降低了原厂的的生产成本及营销成本；基于不同物料的生产周期及需求预测进行备货、建立安全库存，从而匹配不同产品交付周期、平滑行业周期性波动，保障客户供货稳定性、及时性；获取多品类的产品资源，为客户提供一站式、多品类的采购服务，从而简化客户的采购供应链、降低客户的综合采购成本。从业务链而言，分销商的业务核心体现在授权代理线、客户资源覆盖、供应链管理等三个方面。商络电子本次收购立功科技，双方可以在原厂端授权代理线实现互补、增强原厂合作黏性，在客户端实现下游领域整合、提升产业链价值，在供应链端通过运营协同发挥规模效益，具体情况如下：

### 1、授权代理资质互补，扩大公司业务范围

原厂的授权是代理商在市场上稳健发展的基石，这些原厂的实力及其与分销商合作关系的稳定性是分销商未来持续发展的有力保证。商络电子在经营发展过程中，始终坚持与知名原厂保持长期良好合作的业务模式，自成立以来，经过多年的潜心合作发展，已积累了众多优质的原厂授权资质，取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、长鑫科技、乐山无线电、兆易创新、安世半导体、SEMIKRON（赛米控）、KIOXIA（铠侠）等百余项国内外知名原厂的代理资质。上述一线原厂产品品质可靠、种类丰富，涵盖了汽车电子、工业、物联网、智能设备、消费电子、网络通信等众多下游应用领域。

立功科技主要面向汽车电子、工业智能物联领域用户授权分销 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品，立功科技主要代理包括 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）、3PEAK（思瑞浦）、ELMOS（艾尔默斯）、瑞芯微等知名芯片品牌。NXP 在全球汽车电子芯片领域拥有较强的综合竞争优

势，是立功科技授权代理的核心产品线之一。立功科技系 1999 年进入芯片分销与增值服务行业，设立初期即从事飞利浦半导体事业部（NXP 前身）的 MCU 等产品在中国地区的推广，在 NXP 从飞利浦独立后，立功科技于 2006 年成为 NXP 的授权分销商，是 NXP 在中国境内主要的分销商之一。同时，立功科技拥有的授权代理资质，如 MPS、ISSI、ELMOS、瑞芯微等品牌，亦能与商络电子现有业务、产品品类形成较强的互补性和业务协同性。

本次交易完成后，通过整合双方上述国内外知名原厂的授权代理资质，公司可以进一步丰富分销产品组合，并将原厂的竞争力转化为公司整体的竞争力，持续开拓下游中高端产品市场，满足客户通过一站式采购，全面降低综合采购成本的需求，增强原厂、客户与公司之间的合作黏性，提升公司的市场竞争力和盈利能力。

## **2、整合客户资源，提升产业链价值**

对电子元器件产品分销商而言，客户是其运营的基础，客户的认同是分销商核心竞争力的最好体现。商络电子自 1999 年成立至今，一直深耕电子元器件分销领域，目前已为 5,000 余家客户提供分销服务，客户涵盖汽车电子、工业、消费电子、网络通信等应用领域，既有业内知名的各行业大客户为公司赢得市场地位和美誉度，又有数量庞大的中小客户为公司提供长期潜在业务机会，并有效分散经营风险。同时，公司与主要客户普遍建立了长久合作关系，公司三年以上老客户产生的收入约占总收入的三分之二，且数量逐年增加，体现了客户对于公司服务能力的认可。

立功科技亦系 1999 年进入芯片分销与增值服务行业，经过多年发展，立功科技已为 2,000 余家客户提供分销服务，广泛分布于汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等多个行业，与上汽集团、长城汽车、小鹏、东风汽车、吉利集团、赛力斯、汇川技术、欧菲光、迈瑞医疗等知名企业建立了直接或间接的合作关系。目前，公司与立功科技重合的建档客户数量仅为 400 余家。公司及立功科技广泛的客户覆盖，为维持高效运转的销售网络打下了基础。

本次交易完成后，公司与立功科技庞大的客户群体的分散需求得以汇聚，双方积累的优质客户资源对原厂的吸引力进一步扩大，原厂搜集、筛选客户的成本

和自身的经营风险均大幅度下降，更有利于公司与原厂之间长期合作，进而增强公司在产业链中的价值定位。

### **3、供应链管理及运营协同，实现降本增效**

分销商的业务具有产品品种多，客户数量多，保障供应要求高的特点，因而分销商的供应链管理能力和核心优势的体现。公司在发展过程中高度重视供应链管理，已形成完善的“采、销、存”供应链体系，通过需求端客户需求、订单信息建立需求预测模型，通过供应端原厂产能、稼动率、库存信息形成供应趋势判断。基于上述从供应商到客户的产品流、信息流和资金流的集成管理，公司能够在保障客户供应的情况下，最小化供应链成本，实现自身收益。同时，公司以总部南京为依托，在深圳、上海、苏州、天津、海南、中国香港、中国台湾、新加坡、日本设有子公司，在北京、青岛、西安、苏州、武汉、合肥、重庆、杭州、厦门、成都、潍坊、广州、越南、泰国、马来西亚、菲律宾、印度等电子制造集中地设有办事处，并在南京、深圳、东莞、中国香港、新加坡、中国台湾、日本等地设立仓储物流中心，配备 WMS 系统、无线扫描系统、自动贴标系统，形成了高效的供应链网络。

立功科技经过数十年运营，亦建立起了完善的服务网络，在深圳、北京、上海、杭州等地设立了子公司或办事处。本次交易完成后，商络电子可以对双方的服务网络进行整合，从而能够更快地响应客户，提升服务效率；同时，对双方“采、销、存”供应链体系的整合，亦可优化仓储、物流相关成本，有助于发挥规模效益，提升运营效率。

#### **（三）收购后双方实现供应链管理与服务网络协同效应的具体措施**

商络电子、立功科技同作为 1999 年设立并发展至今的国内知名电子元器件分销商，双方在发展过程中均高度重视供应链管理。商络电子的供应链管理侧重于满足产品品种多、客户数量多、保障供应要求高等方面；立功科技的供应链管理侧重于基于客户订单及市场需求判断，围绕研发参与及技术支持提供增值分销业务服务等方面。双方对于未来供应链管理及服务网络的协同措施将从如下几个方面展开：

##### **1、从供应链管理一体化协同来看，准确预测客户需求是降低成本费用和及**

时、高效响应客户需求的关键所在，是分销商核心竞争能力的体现。商络电子通过打通业务前端预测与原厂后端供应的供需匹配流程，搭建了供应链一体化的协同机制。一方面，销售团队通过与客户的紧密沟通，获取客户需求信息，结合一段时间的订单和历史发货状况，原厂的供应状况，以及影响未来需求的关键因素如趋势、季节性、促销、宏观经济数据等，借助系统建立需求预测模型，得到相对准确的客户需求预测，形成未来的需求计划；另一方面，产品经理和原厂保持密切联系，了解原厂的产能、稼动率、库存、订单及其变化情况等信息，结合市场、行业的供需信息，运用统计分析工具形成供应趋势的综合判断。两者相结合，公司得以在供应趋紧时提前增加备货量，缓解供应紧张；当供应趋松时提前减少备货量，以控制库存。该等供应链一体化的协同机制将能提升立功科技的周转及运营效率。

**2、从服务网络及运营管理体系的整合来看**，商络电子以总部南京为依托，在深圳、上海、苏州、天津、海南、中国香港、中国台湾、新加坡、日本设有子公司，在北京、青岛、西安、苏州、武汉、合肥、重庆、杭州、厦门、成都、潍坊、广州、越南、泰国、马来西亚、菲律宾、印度等电子制造集中地设有办事处，并在南京、深圳、东莞、中国香港、新加坡、中国台湾、日本等地设立仓储物流中心，配备 WMS 系统、无线扫描系统、自动贴标系统，为客户最大限度争取本地化服务、快速物流和价格成本上的比较优势。立功科技围绕深圳、北京、上海、杭州等地亦形成完善的服务网络。该等服务网络及运营管理体系的整合将能进一步降低本次交易双方的运营成本。

**3、从技术服务支持能力协同来看**，商络电子配备了 60 人左右的专业技术支持工程师（FAE 及 AE）团队，团队人员具备电子、电气、自动化、计算机等专业背景或原厂工作经验，具有较强的专业知识能力和丰富的从业经验。面对上游原厂，可以迅速掌握产品特性，帮助原厂产品导入市场；面对下游电子产品制造商，能更好理解客户需求，帮助客户准确匹配产品，为客户提供全流程的技术服务支持，保证选型精准、优化客户 BOM 成本，并及时解决客户可能出现的品质问题。

立功科技亦始终以客户需求为导向，拥有汽车电子方向、工业智能物联方向两大芯片技术服务中心，培养并保持超 120 人的工程师（FAE 及 AE）团队，其

中 50 人左右通过了国际知名原厂 DFAE（资深现场应用工程师）认证。该等工程师团队在市场及业务开拓过程中的技术推广、应用支持、方案解决方面起到重要作用，能够帮助 IC 设计制造商迅速将产品导入市场。凭借多年的经营积累，立功科技目前拥有嵌入式系统软硬件协同设计、人机交互、防伪加密、电机驱动、功率变换与管理、无线通讯及总线等众多核心技术，可以在嵌入式产品设计及适配、传感器算法及应用、电机驱动产品设计、电源设计、UWB/BLE 产品设计等方向与客户协同开发，并能根据客户的研发项目需求，主动提供各种产品应用方案，协助客户降低研发成本、缩短研发周期、提升产品质量。比如在智能物联领域，立功科技可以提供智慧家居、智慧医疗、智能消费、运动控制领域交钥匙级方案；在汽车电子领域，立功科技可以提供动力域、连接域、辅助驾驶域、车身与驾驶舱域成熟解决方案，并可以根据客户不同选型按需定制再开发。

立功科技上述基于专业工程师队伍及成熟方案体系的综合技术服务能力，不仅有助于商络电子加深对汽车电子、工业智能物联等领域的理解，还将有助于商络电子主动适应下游发展趋势，为国产替代作出自己的贡献。因此，双方工程师团队及技术服务能力资源的整合，将能发挥各自的优势，为客户提供更强大的技术支持服务。

综上，本次收购双方实现供应链管理与服务网络协同效应的具体措施包括供应链管理一体化协同、服务网络及运营管理体系的整合、技术服务能力协同等方面。特别是在技术服务能力协同方面，立功科技通过多年经营积累，形成基于专业工程师队伍及成熟方案体系的综合技术服务能力，将有助于加深商络电子对汽车电子、工业智能物联等领域的理解，并将有助于提升商络电子的技术服务支持能力及方案开发提供能力。该等措施具有可行性、合理性。

#### **（四）本次收购是否对立功科技核心代理权、供应商及客户稳定性产生不利影响**

##### **1、立功科技核心代理权及主要供应商情况**

立功科技主要面向汽车电子、工业智能物联领域用户授权分销 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品。立功科技主要代理包括 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）、3PEAK（思瑞浦）、ELMOS（艾尔默斯）、

瑞芯微等知名芯片品牌。2024年、2025年1-6月，立功科技前五名供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2025年1-6月		截至本回复出具之日是否仍在合作
		金额	占总采购比重	
1	NXP	172,302.88	73.31%	是
2	MPS	15,552.97	6.62%	是
3	思瑞浦	6,188.95	2.63%	是
4	ISSI	5,907.01	2.51%	是
5	瑞芯微	5,435.55	2.31%	是
合计		<b>205,387.36</b>	<b>87.38%</b>	-
序号	供应商名称	2024年		截至本回复出具之日是否仍在合作
		金额	占总采购比重	
1	NXP	428,888.56	82.71%	是
2	MPS	18,631.07	3.59%	是
3	ISSI	11,929.97	2.30%	是
4	思瑞浦	7,659.70	1.48%	是
5	力源信息	5,421.61	1.05%	是
合计		<b>472,530.90</b>	<b>91.13%</b>	-

注：上表中供应商将同一控制企业进行合并统计。

报告期内，立功科技前五大供应商包括NXP、MPS、ISSI、思瑞浦、瑞芯微等，前五大供应商采购额占比约为90%。截至本回复出具之日，立功科技核心代理产品线及主要供应商未发生变化。

## 2、立功科技主要客户情况

立功科技下游客户广泛分布于汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等多个行业。2024年、2025年1-6月，立功科技前五名客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025年1-6月		截至本回复出具之日是否仍在合作
		金额	占营业收入比重	
1	汇川技术	8,783.95	6.09%	是
2	铁将军	6,501.90	4.51%	是
3	比亚迪集团	5,864.02	4.07%	是

4	埃泰克	5,548.05	3.85%	是
5	欣旺达	2,916.60	2.02%	是
合计		<b>29,614.52</b>	<b>20.54%</b>	-
序号	客户名称	2024年		截至本回复出具之日是否仍在合作
		金额	占营业收入比重	
1	比亚迪集团	66,341.58	21.15%	是
2	汇川技术	11,390.24	3.63%	是
3	埃泰克	8,293.13	2.64%	是
4	铁将军	8,031.05	2.56%	是
5	欧菲光	7,886.56	2.51%	是
合计		<b>101,942.57</b>	<b>32.51%</b>	-

注：上表中客户将同一控制企业进行合并统计。

报告期内，立功科技前五大客户包括汇川技术、铁将军、比亚迪集团、埃泰克、欧菲光、欣旺达等公司。截至本回复出具之日，立功科技上述主要客户未发生变化。

**3、从业务模式来看，分销商基于供应链协同与上游原厂、下游客户建立长期稳定的战略合作关系，且并购整合符合国内外分销行业发展趋势，本次收购对分销商主要核心代理权、供应商及客户稳定性产生不利影响的风险较小**

电子元器件分销商位于产业链中游，承担着物流、资金流、信息流及商流的传递作用。分销商利用其广泛的客户资源及行业触角为原厂获取行业信息，拓展市场及推广新产品，向原厂进行稳定批量采购，提升原厂生产稼动率，降低了原厂的生产成本及营销成本；基于不同物料的生产周期及需求预测进行备货、建立安全库存，从而匹配不同产品交付周期、平滑行业周期性波动，保障客户供货稳定性、及时性；获取多品类的产品资源，为客户提供一站式、多品类的采购服务，从而简化客户的采购供应链、降低客户的综合采购成本。

该等业务过程中，从供应端来看，原厂通常具有严格的授权管理体系，分销商一般需要具备较强的市场开拓能力和服务能力、丰富的客户资源、优质的管理能力以及良好的公司信誉和资金实力，经过一定时间的筛选认证周期后，方可取得代理资质，且不会轻易调整更换；从需求端来看，在专业化分工和生产链条日益精细化的背景下，中大型电子产品制造商为保证产品的质量，原材料供应需可

追溯，一般选择头部分销商建立长期、稳定的战略合作关系。该等合作关系建立后，基于业务稳定性和持续发展等考虑，一般不会轻易调整变更。

此外，从电子元器件分销行业的发展历史来看，国际分销行业巨头不断通过并购整合完善产品线、扩大经营规模。从国内市场来看，近年来我国大陆地区已经有多家元器件分销企业通过并购实现了自身规模的加速扩张。在该等发展趋势中，通过并购整合做大做强是行业必由之路，也是国内外分销行业发展历程已经验证的道路。

同时，分销商通过并购整合，对上游原厂而言，分销商可以积累更为广泛的客户资源，尤其是优质的行业龙头客户，以及潜在的中小企业客户（Mass Market），该等市场信息、技术趋势、客户资源的集聚对于原厂有较强的吸引力；对下游客户而言，分销商所积累的众多一线产品线，能够更好的满足客户一站式采购、降低综合采购成本的需要，形成原厂、分销商与客户之间的良性循环。因此，电子元器件分销商之间并购整合，往往能够促进分销商与其产业链上下游合作关系的稳定性。截至本回复出具之日，立功科技的核心代理权、立功科技与主要客户、主要供应商的合作关系仍保持稳定；本次收购对立功科技主要核心代理权、供应商及客户稳定性产生不利影响的风险较小。

**三、说明收益法评估的具体模型，未来预期收益现金流、折现率的确定方法，评估或估值测算过程，主要参数的取值依据，并结合报告期及未来财务预测的相关情况（包括各产品产销量、销售价格、毛利率、净利润等）、所处行业地位、行业发展趋势、行业竞争及经营情况等，说明评估方法、评估参数选取的合理性，以及历史转让或增资价格、与市场可比案例的对比情况**

**（一）说明收益法评估的具体模型，未来预期收益现金流、折现率的确定方法，评估或估值测算过程，主要参数的取值依据，并结合报告期及未来财务预测的相关情况（包括各产品产销量、销售价格、毛利率、净利润等）、所处行业地位、行业发展趋势、行业竞争及经营情况等，说明评估方法、评估参数选取的合理性**

### **1、收益法评估的具体模型**

本次收益法评估采用现金流折现法中的企业自由现金流模型。其基本公式为：

股东全部权益=企业整体价值-付息债务价值

企业整体价值=经营性资产价值+非经营性资产价值+溢余资产价值+长期股权投资价值-非经营性负债价值

付息债务是指评估基准日立功科技账面上需要付息的债务。

### (1) 经营性资产价值

经营性资产是指与立功科技生产经营相关的，评估基准日后企业自由现金流量预测所涉及的资产与负债。

经营性资产价值的计算公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i} + \frac{F_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^n}$$

式中—P 为评估基准日的企业经营性资产价值；

— $F_i$  为评估基准日后第 i 年预期的企业自由现金流量；

— $F_n$  为详细预测期末年预期的企业自由现金流量；

—r 为折现率（此处为加权平均资本成本，WACC）；

—n 为详细预测期；

—i 为详细预测期第 i 年；

—g 为永续期增长率。

### (2) 非经营性资产、非经营性负债价值

非经营性资产、非经营性负债是指与立功科技生产经营无直接关系的，评估基准日后企业自由现金流量预测不涉及的资产与负债。本次评估对非经营性资产、非经营性负债主要采用成本法进行单独分析和评估。

### (3) 溢余资产价值

溢余资产是指评估基准日超过企业生产经营所需多余的、评估基准日后企业自由现金流量预测不涉及的资产。本次评估对溢余资产主要采用成本法进行单独分析和评估。

#### **(4) 长期股权投资价值**

由于立功科技与合并范围内的子公司业务存在协同效应，因此本次收益法按照合并口径预测；同时，截至评估基准日，立功科技及其子公司均无参股公司，故本次评估中长期股权投资价值无需再单独考虑。

### **2、未来预期收益现金流、折现率的确定方法，评估或估值测算过程，主要参数的取值依据**

#### **(1) 未来预期收益现金流的确定方法、测算过程及主要参数的取值依据**

##### **1) 未来预期收益现金流的确定方法**

本次收益法评估中，未来预期收益现金流采用企业自由现金流确定，其公式为：

企业自由现金流=税后净利润+折旧与摊销+扣税后付息债务利息-资本性支出-净营运资金变动。

##### **2) 测算过程及主要参数的取值依据**

###### **①收益年限**

经分析行业特点、企业的经营状况及发展规划并与企业管理层沟通，截至评估基准日立功科技经营正常，业务类型、经营方式稳定，不存在对影响企业持续经营的核心资产的使用年限进行限定和对企业生产经营期限进行限定的情形，并可以通过延续方式永续使用，相应的收益年限按永续确定，预测期自 2025 年 7 月开始，2031 年及以后年度为永续期。

###### **②营业收入**

从长周期来看，半导体行业遵循螺旋式上升规律，全球市场规模总体呈增长趋势，当前半导体行业整体处于上行周期，带动电子元器件分销行业快速增长，同行业上市公司收入规模普遍快速提升，并结合立功科技历史期间增长表现、在手订单规模，本次收益法评估中以立功科技 2025 年 1-6 月营业收入为基数，选取合理增长率测算未来营业收入。

###### **③毛利率**

立功科技为电子元器件分销商，其成本构成相对简单，主要为向原厂采购的电子元器件成本。鉴于电子元器件品种繁多，产品采购价格差异较大，本次收益法评估未单独对立功科技营业成本进行预测，而是结合立功科技历史期间毛利率情况，对预测期电子元器件分销业务的毛利率进行预测。

#### ④税金及附加的预测

立功科技历史年度税金及附加较为稳定，本次收益法评估采用历史年度税金及附加占收入比重的平均数确定预测期立功科技税金及附加的综合税率。

#### ⑤期间费用

立功科技期间费用主要包含销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用。

立功科技的销售费用、管理费用、研发费用主要包括职工薪酬、折旧与摊销、业务招待费、差旅费、租赁费用、办公费、物业水电费以及其他费用等。本次收益法评估中，职工薪酬根据企业历史年度人均工资结合一定增长率进行预测；折旧与摊销根据存量资产、预计资本性支出等增量资产规模，依据立功科技现有的折旧与摊销政策计算；业务招待费、差旅费等变动费用参考历史期间收入占比预测；办公费、物业水电费以及其他费用以固定增长比例预测；租赁费根据租赁合同约定的租金标准进行预测。

立功科技的财务费用主要包括利息费用、利息收入、汇兑损益、银行手续费等。本次收益法评估中，不预测利息收入、汇兑损益；利息费用基于评估基准日融资利率进行计算，银行手续费结合历史期间收入占比预测。

#### ⑥所得税

本次收益法评估结合历史期间立功科技及其子公司的利润总额贡献、所得税税率、税收优惠政策等情况，判断预测期立功科技的综合所得税税率。

#### ⑦折旧与摊销

折旧与摊销主要根据各个资产的原值、折旧年限、残值率等情况进行预测，永续期折旧与摊销根据资产的折旧年限以及耐用年限年金化。

#### ⑧资本性支出

本次收益法评估中资本性支出主要是存量资产的更新。预测期资本性支出是

根据固定资产的经济使用年限考虑更新年限，并按照固定资产的重置全价确定资本性支出的金额；永续期资本性支出按照各项长期类资产经济使用年限，在折现率下等效成每年相同金额的一笔支出。

### ⑨营运资金

本次收益法评估中，预测期内立功科技的营运资金的测算基于以下测算逻辑：

营运资本=经营性现金+存货+应收款项-应付款项

营运资本增加额=当期营运资本-上期营运资本

## (2) 折现率的确定方法、测算过程及主要参数的取值依据

### 1) 折现率的确定方法

本次评估中折现率选取加权平均资本成本估价模型（WACC）确定，WACC模型公式：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D + E} + K_d \times \frac{D}{D + E} \times (1 - T)$$

式中— $K_e$ 为权益资本成本；

— $E$ 为权益的市场价值；

— $K_d$ 为债务资本成本；

— $D$ 为付息债务的市场价值；

— $T$ 为所得税率。

其中，在计算权益资本成本  $K_e$  时采用资本资产定价模型（CAPM），CAPM模型公式：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_c$$

式中— $R_f$ 为无风险报酬率；

— $\beta$ 为评估对象权益的市场风险系数；

— $ERP$ 为市场风险溢价；

— $R_c$ 为企业特定风险调整系数。

### 2) 测算过程及主要参数的取值依据

### ①无风险报酬率 $R_f$

本次收益法评估采用通过同花顺 iFinD 系统查询截至评估基准日到国债到期日剩余期限为 10 年期以上（含 10 年期）国债到期收益率的平均值作为无风险报酬率，取值为 1.91%。

### ②市场风险溢价 ERP

市场风险溢价是指投资者对与整体平均风险相同的股权投资所要求的预期超额报酬率，即超过无风险收益率的风险补偿。本次收益法评估通过同花顺 iFinD 系统，选择中国股票市场最具有代表性的沪深 300 指数，采用每年不同时点沪深 300 指数成份股的交易收盘价（复权价），以 10 年为一个周期，采用滚动方式估算 300 只股票中每只股票 10 年的几何平均收益率，扣除无风险收益率确定市场风险溢价。通过上述估算，市场风险溢价 ERP 为 6.72%。

### ③权益的市场风险系数 $\beta$

根据立功科技的业务特点，本次收益法评估通过同花顺 iFinD 系统查询了 4 家 A 股可比上市公司 2025 年 6 月 30 日的有财务杠杆的  $\beta_L$  值，并根据可比上市公司的所得税率、资本结构换算成无财务杠杆  $\beta_U$  值，再采用布鲁姆调整法，并结合立功科技的目标资本结构（D/E）、预测所得税率，最终计算得出立功科技权益的市场风险系数  $\beta$ 。

经上述计算，本次评估中立功科技权益的市场风险系数如下：

预测期及永续期所得税率	立功科技权益的市场风险系数
15.23%	1.1187
15.50%	1.1184
24.03%	1.1085

### ④企业特定风险调整系数 $R_c$

采用资本定价模型估算一个投资组合的组合投资收益率，一般认为对于单个公司的投资风险要高于一个投资组合的风险，因此，在考虑单个公司或股票的投资收益时应该考虑该公司的特有风险所产生的超额收益率。在本次收益法评估过程中，评估机构对立功科技与可比上市公司进行了比较分析，得出特定风险系数  $R_c=2.00\%$ 。

### ⑤资本结构比率 D/E

本次收益法评估取可比上市公司资本结构的平均值作为立功科技的资本结构比率（D/E），取值为 16.91%。

### ⑥付息债务资本成本 $K_d$

本次收益法评估采用中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布 2025 年 6 月 20 日贷款市场报价利率（LPR）5 年期 LPR 作为立功科技的付息债务资本成本  $K_d$ ，取值为 3.50%。

### ⑦权益资本成本 $K_e$

结合上述参数取值，本次收益法评估中立功科技的权益资本成本( $K_e$ )如下：

预测期及永续期所得税率 T	权益资本成本 $K_e$
15.23%	11.43%
15.50%	11.43%
24.03%	11.36%

### ⑧加权平均资本成本 WACC

结合上述参数取值，本次收益法评估中立功科技的加权平均资本成本 WACC 如下：

预测期及永续期所得税率 T	加权平均资本成本 WACC
15.23%	10.21%
15.50%	10.20%
24.03%	10.10%

## （3）评估估值的测算过程

本次收益法评估中，立功科技全部股东权益价值的评估结果即采用现金流折现法中的企业自由现金流模型，通过测算预测期营业收入、毛利率、税金及附加、期间费用等计算得出预测期的企业自由现金流，并通过测算无风险报酬率、市场风险溢价、权益的市场风险系数等计算得出折现率，从而基于企业自由现金流和折现率测算结果折现得到经营性资产价值，再考虑非经营性资产价值、溢余资产价值、长期股权投资价值、非经营性负债价值和付息债务价值，最终得到收益法评估结果为 91,800.00 万元。

3、结合报告期及未来财务预测的相关情况(包括各产品产销量、销售价格、毛利率、净利润等)、所处行业地位、行业发展趋势、行业竞争及经营情况等,说明评估方法、评估参数选取的合理性

#### (1) 评估方法选取的合理性

本次评估选用收益法和市场法,并以收益法评估结果作为本次资产评估报告结论。对本次评估方法选用收益法的合理性分析如下。

立功科技属于电子元器件分销行业。电子元器件产业是现代经济的基础产业,对国民经济增长的推动作用愈发明显,在国民经济中的地位也越发重要。从长周期来看,半导体行业遵循螺旋式上升规律,全球市场规模总体呈增长趋势,当前半导体行业整体处于上行周期,带动电子元器件分销行业快速增长。

立功科技自 1999 年成立以来持续深耕 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品的授权分销业务,并为客户提供选型评估、开发设计、测试认证到量产防伪等一系列技术服务与解决方案。立功科技主要代理包括 NXP(恩智浦)、MPS(芯源半导体)、ISSI(矽成)、3PEAK(思瑞浦)、ELMOS(艾尔默斯)、瑞芯微等知名芯片品牌,下游客户广泛分布于汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等多个行业,与上汽集团、长城汽车、小鹏、东风汽车、吉利集团、赛力斯、汇川技术、欧菲光、迈瑞医疗等知名企业建立了直接或间接的合作关系,经营情况稳健。立功科技虽未参与国际电子商情的排名,但结合其业绩规模情况,在 2024 年度中国本土电子元器件分销商营收排名中,与位列第 17-18 位的企业收入规模相近;在 2024 年度全球电子元器件分销商营收排名中,与位列第 43-44 位的企业收入规模相近。

因此,本次评估方法选用收益法主要系:(1)立功科技所属行业发展前景良好,经营稳健,在授权代理资质、下游客户资源、技术支持能力等方面形成了较为突出的综合竞争力,企业未来收益期和收益额可以预测并用货币计量,获得预期收益所承担的风险也可以量化,适用收益法评估;(2)收益法评估除了流动资产、固定资产、无形资产等有形资源之外,还包括管理技术、人才团队、销售渠道、客户资源、供货资质等重要的无形资源,即收益法评估结果中包含了上述无形资源的价值,且收益法已基本合理地考虑了企业经营战略、收益现金流、

风险等因素，收益法评估结果能够更加客观、全面地反映立功科技的市场价值。

综上，本次采用收益法进行评估符合企业自身状况，收益法评估结果能够全面反映企业价值，选取收益法作为评估方法具有合理性。

## (2) 评估参数选取的合理性

### 1) 产销量、单价、营业收入

立功科技主要从事电子元器件分销业务，所分销产品采购自上游原厂，因此不涉及产量。

立功科技分销产品种类、规格型号极为丰富，收入的产品结构较为分散，不同产品销售数量及销售收入随客户采购需求变化而相应变化；同时，由于不同类产品之间的单价存在较大差异，随着收入结构的持续变化，立功科技产品分销均价亦在动态变化，且分销均价变动方向具有不可预见性。基于上述分销行业特征，本次收益法评估中营业收入预测未采用单价\*销量的模型进行计算，而采用以立功科技 2025 年 1-6 月营业收入为基数，并结合行业发展趋势、立功科技历史期间增长表现及在手订单规模选取合理收入增长率测算未来分销业务收入。

立功科技报告期内及本次收益法评估的未来营业收入预测情况如下：

项目	报告期		预测期						
	2024年	2025年1-6月	2025年7-12月	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	永续期
营业收入（亿元）	31.36	14.42	16.58	37.20	42.78	47.91	52.70	56.91	56.91
营业收入预测增长率			15%	20%	15%	12%	10%	8%	无增长

注 1：本次收益法评估中预测期营业收入仅考虑电子元器件分销带来的收入。

注 2：2025 年 7-12 月营业收入预测增长率系相对 2025 年 1-6 月，2026 年至 2030 年及永续期增长率系相对上年同期。

根据上表，2025 年 7-12 月至 2030 年营业收入的环比增长率分别为 15%、20%、15%、12%、10%和 8%，永续期不考虑收入增长。上述预测对应立功科技 2024 年至 2030 年分销收入的复合增长率约为 10.44%。对上述营业收入增长率合理性分析如下。

#### ①营业收入增长率预测与半导体行业发展趋势一致

根据 WSTS 数据，2019 年以来全球半导体市场规模整体呈增长趋势，2019

年全球半导体市场规模约为 4,123 亿美元, 2025 年已增长至约 7,917 亿美元, 2019 年至 2025 年全球市场规模复合增长率约为 11.49%; 其中 2024 年、2025 年增速分别达 19.7% 和 25.6%, 并且 WSTS 预测 2026 年全球市场规模将达到约 9,755 亿美元, 继续保持 20% 以上增速增长。

因此, 立功科技预测期收入复合增长率 10.44% 低于 2019 年至 2025 年全球半导体市场规模复合增长率; 立功科技 2026 年营业收入预测增速为 20%, 低于 2026 年全球半导体市场规模预计增速, 营业收入增速预测较为谨慎。

②营业收入增长率预测与研究报告对分销行业上市公司业绩预测一致

经公开查询, 相关研究报告针对分销行业上市公司 2024 年至 2027 年预测营业收入复合增长率平均值为 30.10%, 高于立功科技 2024 年至 2030 年分销收入的预测复合增长率 10.44%, 具体情况如下:

单位: 亿元

公司	2024A	2025E	2026E	2027E	复合增长率
力源信息	78.21	100.05	130.14	170.01	29.54%
雅创电子	36.10	56.88	66.17	76.21	28.28%
香农芯创	242.71	330.09	431.62	564.43	32.49%
平均值					<b>30.10%</b>

数据来源: 根据上市公司年报、兴业证券《雅创电子(301099): 稳步推进收购类比, 优势互补高效协同可期》、中邮证券《香农芯创(300475): 企业级 SSD 需求提升, 分销受益 DDR4 存储涨价》、中邮证券《力源信息(300184): 电子元器件仓库》等公开信息整理。

因此, 立功科技 2024 年至 2030 年营业收入的预测复合增长率为 10.44%, 低于可查询的研究报告针对分销行业上市公司 2024 年至 2027 年预测营业收入复合增长率平均值, 本次收益法评估中营业收入增速预测较为谨慎。

③营业收入增长率预测与立功科技历史收入增长情况较为匹配

2019 年至 2024 年立功科技的分销收入复合增长率, 与 2024 年至 2030 年立功科技分销收入的预计复合增长率情况对比如下:

项目	期间	复合增长率
立功科技历史期间复合增长率	2019 年至 2024 年	14.83%
立功科技预测期复合增长率	2024 年至 2030 年	10.44%

注: 立功科技 2019 年至 2024 年分销收入复合增长率基于其 2020 年《广州立功科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露的 2019 年 IC 增值分销业务收入 157,063.95 万元计算。

根据上表，本次收益法评估中预测立功科技 2024 年至 2030 年分销收入的复合增长率为 10.44%，低于 2019 年至 2024 年立功科技分销收入复合增长率，本次评估中收入增长率预测较为谨慎，具有可实现性。同时，截至评估基准日立功科技在手订单约为 8.08 亿元；由于立功科技主要客户对供货及时性要求相对较高，上述在手订单合理预计将在 2025 年 7-12 月确认收入，为预测期中 2025 年 7-12 月实现预计收入提供了有力支撑。

综上，本次收益法评估中，预测立功科技 2025 年 7-12 月至 2030 年营业收入的环比增长率分别为 15%、20%、15%、12%、10%和 8%，永续期不考虑收入增长，对应 2024 年至 2030 年分销收入的复合增长率为 10.44%，与半导体行业发展趋势、分销行业上市公司业绩预测情况、立功科技历史收入增长情况及在手订单情况等相比较为谨慎，具有合理性。

## 2) 毛利率

立功科技分销产品种类、规格型号极为丰富，且不同产品的采购成本差异较大，营业成本可能因产品结构变化而发生较大波动。因此本次收益法评估中对毛利率进行预测取值时，未对立功科技营业成本进行预测，而是结合立功科技历史期间毛利率情况，对预测期分销业务的毛利率进行预测。2024 年度、2025 年 1-6 月，立功科技分销产品的毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度
毛利率	8.37%	8.38%

根据上表，2024 年度、2025 年 1-6 月立功科技分销毛利率分别为 8.38%和 8.37%，较为稳定，主要系立功科技虽然分销产品种类丰富，不同产品的采购成本、销售价格各不相同，但立功科技可以基于丰富的知名原厂授权资质、供应链管理能力和技术支持服务、信用期支持等综合实力为下游客户创造价值，并赚取合理利润，使得 2024 年度、2025 年 1-6 月维持了较为稳定的分销毛利率水平。

基于上述背景，本次评估中对预测期内立功科技分销毛利率取值为 8.37%，与 2024 年度、2025 年 1-6 月分销毛利率水平基本保持一致，预测依据充分，具有合理性。

## 3) 净利润

报告期及预测期内，立功科技净利润及净利润率情况如下：

项目	报告期		预测期						
	2024年	2025年 1-6月	2025年 7-12月	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	永续期
净利润 (万元)	8,683.95	6,518.14	3,978.80	11,271.48	14,612.51	17,602.84	20,371.07	22,836.05	20,949.73
净利率 (%)	2.77%	4.52%	2.40%	3.03%	3.42%	3.67%	3.87%	4.01%	3.68%

本次收益法评估中，立功科技预测期净利润由营业收入、毛利及期间费用等财务报表项目计算得出，不考虑其他收益、信用减值损失、资产减值损失及营业外收支等。预测期内立功科技净利润随收入增长及规模效应显现而稳步提升，净利率水平介于 2.40% 至 4.01% 之间，较为稳定，与 2024 年度、2025 年 1-6 月实际净利率相比不存在明显异常，具有合理性。

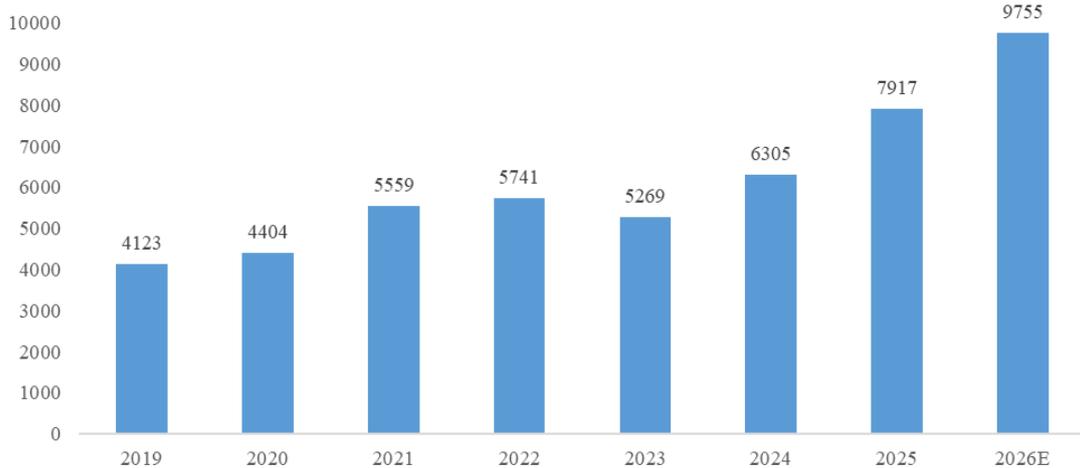
#### 4) 所处行业地位、行业发展趋势、行业竞争及经营情况

##### ① 半导体行业发展趋势

伴随着科学技术和社会经济的持续进步，电子元器件相关产业对国民经济增长的推动作用愈发明显。电子元器件的下游应用领域极其广泛，覆盖消费电子、工业、汽车、通信、航空航天等各行各业，下游市场需求空间广阔。随着近年来人工智能、新能源汽车、物联网、VR/AR、机器人、低空飞行器等新兴应用的快速普及，更为电子元器件市场注入强大的发展动力。因此，电子元器件已成为现代经济的基础产业。作为电子元器件行业发展的核心引擎，半导体行业从长周期来看遵循螺旋式上升规律，全球市场规模总体呈增长趋势。

截至本回复出具之日，根据 WSTS 数据，近年来全球半导体市场规模变动情况如下：

全球半导体市场规模（单位：亿美元）



数据来源：WSTS

根据 WSTS 数据，2019 年以来全球半导体市场规模整体呈增长趋势，其中 2024 年以来随着市场需求逐步温和复苏，全球半导体市场规模保持快速增长趋势，预计 2026 年将达 9,755 亿美元，较 2025 年增幅超 20%。

### ②分销行业竞争情况

国际电子元器件分销行业呈现明显的头部集中格局。全球前四大分销商分别为中国台湾的文晔科技、大联大与美国的艾睿电子、安富利。根据国际电子商情数据，2024 年全球前四大分销商合计收入规模超过千亿美元，占 TOP50 分销商合计营收的比重约 50%。

与国际电子元器件分销行业呈现明显的头部集中格局不同，中国大陆电子元器件分销行业目前还处于较为分散的状态。近年来，随着上游原厂和下游电子产品制造商均快速发展并涌现出一批龙头企业，我国本土分销行业亦获得良好发展环境，但整体行业规模仍相对较小，尚缺乏与上游原厂和下游电子产品制造商龙头企业在体量上相匹配的公司。未来，得益于人工智能、新能源汽车等需求推动，以及本土电子元器件制造产业的快速发展，本土电子元器件分销行业将迎来更加广阔的市场空间，具有综合竞争优势的分销商有望不断扩大分销规模、提升市场份额。

### ③立功科技所处行业地位及经营情况

立功科技自 1999 年成立以来持续深耕 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品的授权分销业务，并为客户提供选型评估、开发设计、测试认证到

量产防伪等一系列技术服务与解决方案。立功科技主要代理包括 NXP(恩智浦)、MPS(芯源半导体)、ISSI(矽成)、3PEAK(思瑞浦)、ELMOS(艾尔默斯)、瑞芯微等知名芯片品牌,下游客户广泛分布于汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等多个行业,与上汽集团、长城汽车、小鹏、东风汽车、吉利集团、赛力斯、汇川技术、欧菲光、迈瑞医疗等知名企业建立了直接或间接的合作关系。2024 年度、2025 年 1-6 月,立功科技营业收入分别为 313,612.02 万元、144,172.49 万元,净利润分别为 8,683.95 万元、6,518.14 万元,经营情况稳健。

立功科技虽未参与国际电子商情的排名,但结合其业绩规模情况,在 2024 年度中国本土电子元器件分销商营收排名中,与位列第 17-18 位的企业收入规模相近;在 2024 年度全球电子元器件分销商营收排名中,与位列第 43-44 位的企业收入规模相近。

因此,半导体全球市场规模总体呈增长趋势,且 2024 年以来全球市场规模增长较快;同时,中国大陆电子元器件分销行业目前还较为分散,具有综合竞争优势的分销商有望不断扩大分销规模、提升市场份额;立功科技深耕分销行业多年,在上游原厂资质、下游客户资源与技术支持能力等方面形成了较为突出的综合竞争力,近年来经营情况稳健,本次收益法评估参数选取与半导体行业发展趋势、分销行业竞争情况、立功科技所处行业地位及经营情况较为匹配,具有合理性。

综上,公司聘请评估机构对立功科技截至 2025 年 6 月 30 日股东全部权益价值进行评估;评估机构采用收益法和市场法对立功科技进行评估,并以收益法评估结果作为最终评估结论。收益法评估采用现金流折现法中的企业自由现金流模型;根据企业未来经营情况估算企业自由现金流;采用加权平均资本成本估价模型(WACC)估算折现率。本次评估采用收益法及收益法主要参数的选取设定具有合理性。

## (二) 与历史转让或增资价格、市场可比案例的对比情况

### 1、历史转让或增资价格

立功科技历史转让或增资价格情况如下:

序号	发生时间	事项	是否评估	立功科技估值 (万元)	备注
1	2002年5月	增资	否	300.00	老股东增资
2	2003年6月	增资	否	400.00	老股东增资
3	2009年11月	增资	否	800.00	老股东增资
4	2016年3月	增资	否	14,000.00	由交易各方协商确定
5	2016年6月	增资	否	17,000.00	由交易各方协商确定
6	2016年11月	增资	否	17,528.60	由交易各方协商确定
7	2017年9月	增资	否	31,670.50	定价以截至2016年12月31日立功有限未经审计的每股净资产为参考
8	2017年12月	增资	否	33,720.69	由交易各方协商确定
9	2018年7月	股权继承	否	-	股权继承
10	2018年7月	增资	否	-	资本公积转增方式,不涉及定价
11	2018年7月	转让	否	-	家庭内部转让股权
12	2019年1月	股改	否	-	股改,不涉及定价
13	2020年3月	转让	否	240,000.00	由交易各方协商确定

注：2020年3月聚源聚芯受让立功科技股权价格对应立功科技估值较高，系该转让时点立功科技享有致远电子100%股权的权益。致远电子主要从事嵌入式板卡及模块、CAN-bus总线通讯类产品等的研发、生产、销售，根据其2023年6月披露的《招股说明书》，2020年度致远电子营业收入30,638.05万元，净利润8,429.51万元，净资产26,177.03万元。致远电子经营业绩良好，具有较强的综合竞争优势，对当时立功科技的整体估值具有较大提升作用。2022年7月以来，立功科技不再享有致远电子的控制权。

根据上表，本次收购前三个会计年度内，立功科技未曾进行过评估，亦未发生过股权转让或增资。距本次收购前三个会计年度更早期间内的转让或增资价格，因时间相对久远，彼时立功科技经营情况、业务类型等客观情况与评估基准日实际情况已存在较大差异，历史估值情况不具有可比性。因此，本次收益法评估结论与立功科技历史转让或增资价格相比不存在明显异常。

## 2、与市场可比案例的对比情况

经查询，近期半导体分销行业可比交易案例选取收益法、评估结论及折现率情况如下：

上市公司	涉及标的公司	评估基准日	评估结论方法	基准日净资产 (万元)	评估值/定价估值 (万元)	折现率
雅创电子	深圳市怡海能达有限公司 (收购剩余45%股权)	2025年 9月30日	收益法	15,156.34	28,400.00	11.50%
	深圳市怡海能达有限公司	2021年	收益法	4,370.78	20,200.00	未披露

上市公司	涉及标的公司	评估基准日	评估结论方法	基准日净资产(万元)	评估值/定价估值(万元)	折现率
	(收购 55% 股权)	11 月 30 日				
盈方微	深圳市华信科科技有限公司、WORLD STYLE TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED	2019 年 12 月 31 日	收益法	21,119.28	117,522.00	10.27%
香农芯创	联合创泰科技有限公司	2020 年 8 月 31 日	收益法	37,757.54	169,500.00	11.07%-11.40%
太龙股份	全芯科电子技术(深圳)有限公司、Upkeen Global Investments Limited、Fast Achieve Ventures Limited, 上述公司的主要资产为博思达科技(香港)有限公司、芯星电子(香港)有限公司、全芯科微电子科技(深圳)有限公司、博思达国际(香港)有限公司的 100% 股权。以上公司合称(“博思达资产组”)	2019 年 12 月 31 日	收益法	49,520.22	75,270.32	博思达资产组(不含全芯科微) 9.66% 全芯科微 10.95% 全芯科 10.48%
商络电子	广州立功科技股份有限公司	2025 年 6 月 30 日	收益法	68,767.80	91,800.00	10.10%-10.21%

根据上表，近期半导体分销行业可比交易案例中，有较多案例选取收益法作为最终评估结论，且本次收益法评估采用的折现率水平与可比公司不存在明显差异，具有合理性。

综上，评估结论与立功科技历史评估及增资价格、市场可比案例相比不存在异常。

四、结合本次交易市盈率、市净率、评估增值率情况，以及立功科技的历史业绩波动、核心代理权的续签情况，并对比同行业可比上市公司、可比交易情况，说明本次交易评估作价的合理性，并披露可比上市公司、可比交易的选择依据和可比性

(一) 结合本次交易市盈率、市净率、评估增值率情况，以及立功科技的历史业绩波动、核心代理权的续签情况，并对比同行业可比上市公司、可比交易情况，说明本次交易评估作价的合理性

#### 1、本次交易市盈率、市净率、评估增值率情况

公司为本次收购立功科技聘请的资产评估机构出具了华亚正信评报字[2025]

第 A12-0021 号评估报告。根据评估报告，本次评估以收益法评估结果立功科技股东全部权益价值 91,800.00 万元为最终评估结论。

参考上述评估结论，公司本次直接和间接收购立功科技 88.79% 股权，交易对价整体包含两个阶段的支付安排，第一阶段交易基础对价 70,887.90 万元，对应立功科技股东全部权益价值的交易基础估值为 81,500.00 万元；以及第二阶段交易对价调整的上限 13,318.64 万元，对应立功科技股东全部权益价值的交易估值调整的上限为 15,000.00 万元。因此，本次上市公司收购立功科技 88.79% 股权的最终合计支付对价上限为 84,206.55 万元，对应立功科技股东全部权益价值的交易估值的上限为 96,500.00 万元。

上述评估结论 91,800.00 万元、交易估值的上限 96,500.00 万元对应的立功科技市盈率、市净率、相对净资产增值率情况如下：

估值情况	估值金额（万元）	市盈率（倍）	市净率（倍）	增值率
评估结论	91,800.00	10.57	1.33	33.49%
交易估值的上限	96,500.00	11.11	1.40	40.33%

注：市盈率=估值金额/立功科技 2024 年度净利润；市净率=估值金额/立功科技评估基准日净资产，增值率=估值金额/2025 年 6 月末立功科技净资产-1。

根据上表，本次评估结论、交易估值的上限对应立功科技的市盈率、市净率和相对净资产增值率水平均相对较低。

## 2、立功科技的历史业绩波动、核心代理权的续签情况

立功科技自 1999 年成立以来持续深耕 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品的授权分销业务，并为客户提供选型评估、开发设计、测试认证到量产防伪等一系列技术服务与解决方案。立功科技主要代理包括 NXP(恩智浦)、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）、3PEAK（思瑞浦）、ELMOS（艾尔默斯）、瑞芯微等知名芯片品牌，下游客户广泛分布于汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等多个行业，与上汽集团、长城汽车、小鹏、东风汽车、吉利集团、赛力斯、汇川技术、欧菲光、迈瑞医疗等知名企业建立了直接或间接的合作关系。

2024 年度、2025 年 1-6 月立功科技实现营业收入金额分别为 313,612.02 万元、144,172.49 万元，净利润金额分别为 8,683.95 万元、6,518.14 万元，整体经营情况较为稳健。立功科技虽未参与国际电子商情的排名，但结合其业绩规模情

况，在 2024 年度中国本土电子元器件分销商营收排名中，与位列第 17-18 位的企业收入规模相近；在 2024 年度全球电子元器件分销商营收排名中，与位列第 43-44 位的企业收入规模相近。

目前，立功科技核心代理权情况如下：

序号	代理品牌	授权期限	续约情况
1	NXP	长期有效	存续中
2	MPS	至 2027 年 1 月 12 日	存续中
3	ISSI	长期有效	存续中
4	3PEAK	长期有效	存续中
5	ELMOS	长期有效	存续中
6	瑞芯微	长期有效	存续中

截至本回复出具之日，立功科技上述核心代理权均处于有效期内，授权期限以长期有效为主，固定期限协议历史上在到期后也均能顺利续签，立功科技与相关上游原厂的合作稳定。基于双方的历史合作记录、业务协同关系及下游市场需求的持续性，预计立功科技与上述原厂未来将保持合作关系，授权代理关系终止的风险相对较小。

因此，2024 年以来立功科技业绩稳健，经营情况良好，与相关上游原厂合作稳定，核心代理权均处于有效期内，本次收益法评估已充分考虑立功科技的历史业绩波动、核心代理权的续签情况，本次交易评估作价具有合理性。

### 3、同行业可比上市公司、可比交易的市盈率、市净率、评估增值率情况

#### (1) 同行业可比上市公司情况

将立功科技评估结论、本次交易定价估值的上限对应的市盈率、市净率，与 2025 年 6 月末同行业可比上市公司市盈率、市净率的比较如下：

证券代码	公司名称	估值取值	市盈率（倍）	市净率（倍）
300184.SZ	力源信息	市值	115.14	2.97
300975.SZ	商络电子	市值	117.22	3.72
300475.SZ	香农芯创	市值	62.57	5.17
300650.SZ	太龙股份	市值	71.25	2.90
平均值			<b>91.55</b>	<b>3.69</b>

证券代码	公司名称	估值取值	市盈率（倍）	市净率（倍）
立功科技		评估结论 9.18 亿元	10.57	1.33
		交易价值的上限 9.65 亿元	11.11	1.40

注 1：上表中上市公司市盈率、市净率根据上市公司截至 2025 年 6 月 30 日市值及披露定期报告财务数据计算，市盈率=2025 年 6 月末市值/2024 年度归属于母公司所有者的净利润；市净率=2025 年 6 月末市值/2025 年 6 月末归属于母公司所有者的净资产。

注 2：同行业可比上市公司选取本回复问题二之“四、（二）、1、可比上市公司选择依据和可比性”相关内容。

根据上表，评估结论 91,800.00 万元及本次交易定价价值的上限 96,500.00 万元对应的立功科技市盈率、市净率均低于同行业可比上市公司水平，本次交易定价价值水平不存在明显偏高情形。

## （2）可比交易情况

根据公开信息，测算可比交易的市盈率、市净率及评估增值率，并与立功科技评估结论、本次交易定价价值的上限对应的市盈率、市净率及评估增值率比较如下：

上市公司	交易标的	评估基准日	估值取值	市盈率（倍）	市净率（倍）	增值率
雅创电子	深圳市怡海能达有限公司（收购剩余 45% 股权）	2025 年 9 月 30 日	评估结论	9.77	1.87	87.38%
	深圳市怡海能达有限公司（收购 55% 股权）	2021 年 11 月 30 日	评估结论	12.06	4.62	362.16%
盈方微	深圳市华信科科技有限公司、WORLD STYLE TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED	2019 年 12 月 31 日	评估结论	18.06	5.56	456.47%
香农芯创	联合创泰科技有限公司	2020 年 8 月 31 日	评估结论	14.14	5.03	402.87%
太龙股份	博思达资产组	2019 年 12 月 31 日	评估结论	11.87	3.67	267.49%
平均值				15.20	3.86	285.85%
商络电子	广州立功科技股份有限公司	2025 年 6 月 30 日	评估结论 9.18 亿元	10.57	1.33	33.49%
			交易价值的上限 9.65 亿元	11.11	1.40	40.33%

注：上表中同行业可比交易案例评估结果对应市盈率、市净率和评估增值率根据上市公司公开披露信息计算，其中，市盈率=基准日 100% 股权评估值/评估基准日前一年度净利润，如评估基准日为 12 月 31 日，则取当年数据；市净率=基准日 100% 股权估值/评估基准日净资产；评估增值率=基准日 100% 股权估值/评估基准日净资产-1。

根据上表，本次交易对价的市盈率、市净率、评估增长率均低于可比交易案例平均值，本次交易定价估值水平不存在明显偏高情形。

综上，立功科技历史经营情况良好，与相关上游原厂合作稳定，核心代理权均处于有效期内，本次收益法评估已充分考虑立功科技的历史业绩波动、核心代理权的续签情况；本次交易的市盈率、市净率、评估增长率与同行业可比上市公司、可比交易相比，处于相对较低水平，本次评估作价具有合理性。

## （二）可比上市公司、可比交易的选择依据和可比性

### 1、可比上市公司选择依据和可比性

立功科技主要从事电子元器件分销业务。本次评估中，可比上市公司选取以“业务同质性、风险一致性、数据可获得性”为核心原则，结合立功科技的业务特征与风险水平，从 A 股以电子元器件分销为主营业务的上市公司中选取近两年盈利，且所处行业、主营业务、企业规模、经营模式等方面与立功科技较为相似的上市公司，并对上述筛选后的可比上市公司进行 T 检验等进一步筛选，最终选取四家上市公司力源信息、商络电子、香农芯创、太龙股份作为可比上市公司。四家可比上市公司的基本情况如下：

序号	公司名称	主营业务介绍	电子元器件分销业务简介	2024 年度分销业务收入占比
1	力源信息 300184.SZ	主营业务包括电子元器件代理（技术）分销、自研芯片以及智能电网产品的研发、生产及销售	力源信息代理及分销的主要产品线有 MURATA（村田）、SONY（索尼）、ON（安森美）等上百家国内外知名上游芯片原厂，客户主要分布在通信电子、汽车电子、工业及新能源、消费电子、安防监控等市场	94.54%
2	商络电子 300975.SZ	电子元器件分销	商络电子取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）等百余项国内外知名原厂的代理资质，客户涵盖汽车电子、工业、消费电子、网络通信等应用领域	99.99%
3	香农芯创 300475.SZ	主要从事电子元器件分销及家用电器核心零部件的研发、生产与销售等	香农芯创已积累了众多优质的原厂授权资质，先后取得 SK 海力士、MTK、AMD 的代理权或经销资质，产品广泛应用于云计算存储（数据中心服务器）、手机等领域	97.15%

序号	公司名称	主营业务介绍	电子元器件分销业务简介	2024年度分销业务收入占比
4	太龙股份 300650.SZ	以半导体分销业务为主， 以商业照明业务为辅	太龙股份拥有 Qorvo（威讯联合半导体）、Pixelworks（逐点半导体）、AKM（旭化成）等境内外知名原厂的授权，产品主要应用于手机、消费电子、物联网、汽车电子等领域	83.17%

上述可比上市公司与立功科技在经营模式、盈利特征、财务风险等方面具有较强的可比性，本次评估中可比上市公司选择具有合理性。

## 2、可比交易的选择依据和可比性

可比交易案例主要结合标的公司的主营业务情况进行选取，具体情况如下：

序号	上市公司	交易标的	评估基准日	标的公司主营业务简介
1	雅创电子	深圳市怡海能达有限公司（收购剩余 45% 股权）	2025 年 9 月 30 日	标的公司是一家电子元器件行业的代理分销商，主要代理的产品包括被动器件、分立器件、IC 和模块产品等，并与国际知名品牌原厂建立了长期稳定的合作关系，取得了村田、松下、TELINK、昕诺飞等在内的全球领先电子元器件行业设计制造商的授权分销商资质
2		深圳市怡海能达有限公司（收购 55% 股权）	2021 年 11 月 30 日	
3	盈方微	深圳市华信科科技有限公司、WORLD STYLE TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED（收购 51% 股权）	2019 年 12 月 31 日	标的公司是电子元器件分销商，合作的主要供应商包括汇顶科技、宏芯宇、唯捷创芯、思特威、集创北方、三星电机、微容电子、安世半导体等细分领域知名的电子元器件制造商，产品应用领域主要包括手机、网通通讯设备、智能设备、汽车电子等行业
4	香农芯创	联合创泰科技有限公司	2020 年 8 月 31 日	标的公司是电子元器件产品授权分销商，拥有 SK 海力士、MTK、兆易创新、立讯、锐石创芯、寒武纪、九联科技等多品牌代理资格的授权代理权，客户涵盖互联网云服务行业、移动通讯行业、物联网智能行业等多个行业
5	太龙股份	博思达资产组	2019 年 12 月 31 日	标的公司是半导体分销商，代理销售 Qorvo、AKM、InvenSense、Sensortek、Dialog 等多家国内外著名上游原厂的电子元器件产品主要应用于无线通讯、消费电子及工业物联网领域。

根据上表，上述可比交易的标的公司主营业务均为电子元器件分销，与立功科技主营业务基本一致，具有较强的可比性。

综上，可比上市公司选取系结合立功科技的业务特征与风险水平，从 A 股

上市公司中选取近两年盈利，且所处行业、主营业务、企业规模、经营模式等方面与立功科技较为相似的上市公司；可比交易选取雅创电子收购怡海能达、盈方微收购华信科、香农芯创收购联合创泰等标的公司主营业务为电子元器件分销的并购交易，具有较强的可比性。

五、最终合计支付对价上限高于资产评估值的原因及合理性，交易定价是否公允。量化测算本次交易完成后，预计形成的商誉金额及其占公司净资产的比例。结合立功科技所在的电子分销行业周期波动性，进行商誉减值敏感性分析，说明公司应对商誉减值风险的具体措施，以及是否已充分揭示商誉减值可能对公司未来经营业绩带来的风险。

(一) 最终合计支付对价上限高于资产评估值的原因及合理性，交易定价是否公允

### 1、本次交易合计支付对价上限对应的整体估值略高于评估结论

根据华亚正信出具的华亚正信评报字[2025]第 A12-0021 号评估报告，截至评估基准日 2025 年 6 月 30 日，立功科技股东全部权益评估价值为 91,800.00 万元，相比立功科技经审计净资产 68,767.80 万元，增值额为 23,032.20 万元，增值率为 33.49%。

参考上述评估结论，公司与交易对方就交易定价、支付方式等各项商业条款进行市场化谈判后确认：本次交易金额整体包含两个阶段的支付安排，分别为第一阶段的交易基础对价 70,887.90 万元，对应立功科技股东全部权益价值的交易基础估值为 81,500.00 万元；第二阶段的交易对价调整的上限 13,318.64 万元，对应立功科技股东全部权益价值的交易估值调整的上限为 15,000.00 万元。

因此，本次上市公司收购立功科技 88.79% 股权的最终合计支付交易对价的上限为 84,206.55 万元，对应立功科技股东全部权益价值经调整的交易估值的上限为 96,500.00 万元，相对立功科技评估基准日经审计净资产增值率为 40.33%。具体情况如下：

单位：万元

支付安排	立功科技股东全部权益价值的交易估值			股权转让价款		
	交易估值构成	金额	相对净资产增	交易对方	交易对应立功科技的权	支付价款

			值率		益比例	
第一阶段	交易基础估值 (A)	81,500.00	18.51%	立功科技直接股东	41.56%	33,871.40
				上层持股平台的股东/合伙人	47.23%	37,016.50
				小计	<b>88.79%</b>	<b>70,887.90</b>
第二阶段	交易估值调整 (B) 的上限	15,000.00	-	立功科技直接股东	41.56%	6,234.00
				上层持股平台的股东/合伙人	47.23%	7,084.63
				小计	<b>88.79%</b>	<b>13,318.64</b>
合计	交易估值 (C=A+B) 的上限	96,500.00	40.33%	立功科技直接股东	41.56%	40,105.40
				上层持股平台的股东/合伙人	47.23%	44,101.14
				合计	<b>88.79%</b>	<b>84,206.55</b>

注 1：立功科技直接股东转让部分包括陈智红、周立功、岳宪臣、聚源聚芯、欧阳旭、邹繁荣、戚伯坛、戚威直接持有的立功科技合计 41.56% 股权；

注 2：上层持股平台包括呈祥投资、立远投资、德赢投资、众咖投资。第一阶段交易对价中，公司向上层持股平台的股东/合伙人支付价款 37,016.50 万元，系在立功科技股权价值及各平台持有立功科技股权比例基础上，考虑平台剔除对立功科技投资后的净资产作为调整因素后所需支付金额。

由上表可知，本次交易对应立功科技股东全部权益价值的交易估值的上限为 96,500.00 万元，相对立功科技评估结果（91,800.00 万元）的增幅为 5.12%。

**2、最终合计支付对价上限高于资产评估值的原因系交易双方参考评估结论进行市场化谈判，明确采用分阶段支付安排且第二阶段交易对价调整金额可上浮所致**

本次收购谈判中，交易对方明确提出收购方以现金形式收购、未设定业绩补偿条款等一系列交易诉求。其中，就支付形式而言，交易对方明确希望以现金形式收购。就业绩补偿条款而言，立功科技原实际控制人考虑本次交易后持股比例大幅降低且不再担任经营管理职务，无法影响立功科技经营业绩，故希望不对未来业绩承担补偿义务。针对交易对方该等交易诉求，上市公司认为本次收购符合公司长期发展战略，有利于上市公司在主动电子元器件代理资质、汽车及工业智能物联客户、技术增值服务能力等方面得到提升，因此同意以现金形式支付对价；考虑到立功科技交割日后经营管理系由商络电子主导，因此同意不设定业绩补偿。

但为保障上市公司利益、控制交易风险，亦作为上市公司同意交易对手方上述诉求的前提，经双方协商一致，对本次交易对价采用分阶段支付安排，具体如

下：（1）本次交易估值参考评估结论，拆分为第一阶段基础估值、第二阶段估值调整，分别为 8.15 亿元、1 亿元；（2）第一阶段基础估值对应的交易对价，须在《股权转让协议》协议生效、资产交割等确定时间点支付；（3）第二阶段估值调整对应的交易对价，将基于立功科技交割日后实际业绩实现情况而确定，且需自交割日至 2027 年末采取分期支付的形式；（4）第二阶段分期支付的金额，系以立功科技当期净利润的 50%为取值依据；（5）如果未来立功科技经营情况较好，第二阶段分期支付的金额可以超过第二阶段估值调整对应的 1 亿元，但需设定上限为 1.5 亿元；但如果未来立功科技经营情况不如预期，则按照实际业绩情况作为取值依据进行支付。

其中，第二阶段分期支付的金额引入对价调整机制，且第二阶段分期支付的金额可以超过第二阶段估值调整对应的 1 亿元，是最终合计支付对价上限高于资产评估值的直接原因。上述交易安排设置的主要原因为：（1）本次交易安排系双方市场化谈判的结果，分阶段支付安排、对价调整机制等相关交易条款可以有效平衡各方的利益诉求、促成交易达成；（2）考虑到交易对方同意上市公司延期至第二阶段支付部分交易价款，存在利益让渡的时间成本，该等机制有利于促成交易，上市公司亦相应同意第二阶段分期支付的金额可以超过第二阶段估值调整对应的 1 亿元；（3）交易各方均希望在对价调整期间内，立功科技可以尽快实现业务资源整合、发挥业务协同效用，为未来高质量发展打下基础。

综上所述，本次交易合计支付对价上限对应的整体估值上限（96,500.00 万元）虽高于评估结论（91,800.00 万元）但增幅相对较小，主要系本次交易采用分阶段支付安排，双方协商对第二阶段支付对价引入对价调整机制，进而形成了最终合计支付对价可能会高于资产评估值的情形。

### **3、最终合计支付对价上限高于资产评估值具有合理性，交易定价公允**

**（1）本次交易对价及其支付安排系由双方市场化谈判形成，第一阶段基础估值相对净资产增值率较低，且第二阶段交易对价调整设定了上限，有利于控制上市公司投资风险**

由于本次收购不属于重大资产重组或发行股份购买资产，交易双方系根据市场化原则，自主协商核心交易条款。本次交易协商谈判过程中，考虑到交易对方

要求上市公司以现金形式收购、不设定业绩补偿条款等交易诉求，相应的，上市公司要求设置分阶段付款、对价调整机制。

其中，本次交易第一阶段交易对价对应立功科技股东全部权益价值的交易基础估值为 81,500.00 万元，明显低于评估结论，且相较评估基准日立功科技净资产的增值率仅为 18.51%。本次交易第二阶段支付的交易对价调整金额及对应的交易估值调整规模，将结合立功科技未来实际经营情况确定，并设定了浮动上限。该等支付安排，有利于上市公司平衡交易对方利益诉求，促成交易达成，并有效控制收购风险。

具体而言：在第二阶段对价调整期间内，相应支付安排系以立功科技未来实际完成业绩的金额为依据，有助于商络电子与立功科技通过本次交易实现强强联合的共同愿景。交易对手方虽然已经不再作为立功科技股东，且无需对业绩承担主要责任，但依然愿意共同维护立功科技的品牌形象和市场声誉；商络电子作为立功科技的控股股东和未来经营管理的主要责任人，亦愿意通过客户导入、资源共享、运营协同等方式将立功科技做大做强。此外，极端情况下，如后续立功科技的经营状况未达预期，进而导致上市公司产生商誉减值情形，该等支付安排亦将相应减少上市公司向交易对象支付的对价调整金额，在一定程度上抵消商誉减值对上市公司经营业绩与财务状况产生的负面影响。

因此，本次交易对价及其支付安排，系上市公司在全面考虑整体交易方案后，与交易对手方市场化谈判形成，该等安排有利于上市公司控制整体投资成本及投资风险，具有合理性。

## **(2) 本次交易估值的上限对应立功科技市盈率、市净率、评估增值率仍相对较低，本次交易定价公允**

结合同行业上市公司、市场可比交易来看，本次交易对应立功科技股东全部权益价值的交易估值的上限 96,500.00 万元对应立功科技的市盈率为 11.11%、市净率为 1.40%、增值率为 40.33%，均相对较低，本次交易定价公允。详见本回复问题二之“四、（一）、3、同行业可比上市公司、可比交易的市盈率、市净率、评估增值率情况”相关内容。

### (3) 交易估值超过评估结论的市场案例情况，本次交易定价具有合理性

本次交易对应立功科技股东全部权益价值的交易价值的上限为 96,500.00 万元，高于评估结论，相对评估结论的增幅为 5.12%。经公开信息查询，对上市公司收购中交易定价高于评估结论的部分案例列示如下：

上市公司	收购事件	评估基准日	标的评估结论	交易定价	交易定价相对评估结论增幅
东睦股份 600114.SH	发行股份及支付现金购买上海富驰 34.75% 股权并募集配套资金	2024/12/31	193,800.00 万元	211,397.95 万元	9.08%
博雅生物 300294.SZ	现金收购绿十字香港控股有限公司 100% 股权	2023/9/30	167,736.49 万元	182,000.00 万元	8.50%
士兰微 600460.SH	发行股份购买集华投资 19.51% 的股权以及士兰集昕 20.38% 的股权并募集配套资金	2020/7/31	集华投资： 174,791.38 万元 士兰集昕： 364,400.00 万元	集华投资： 181,044.09 万元 士兰集昕： 377,435.47 亿元	3.58%

注：上表中市场案例信息基于上市公司公开披露信息整理。

根据上表，在上市公司收购标的资产时，存在最终交易定价高于收购标的评估结论的案例。本次上市公司收购立功科技股东全部权益价值的交易价值上限为 9.65 亿元，相对评估结论的增幅为 5.12%，介于上述市场案例之间，本次交易定价具有合理性。

综上，本次交易相关安排系双方市场化谈判形成，最终合计支付对价上限高于资产评估值系本次交易采用分阶段支付安排及对价调整机制所致；该等安排有利于上市公司保障自身利益、控制投资风险，并促成本次交易达成，具有合理性、公允性。

### (二) 量化测算本次交易完成后，预计形成的商誉金额及其占公司净资产的比例

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条规定：“参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下合并。非同一控制下的企业合并，在购买日取得对其他参与合并企业控制权的一方为购买方，参与合并的其他企业为被购买方。购买日，是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期”；第十一条规定：“一次交换交易实现的企业合并，合并成本为购买

方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值”；第十三条规定：“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉”。

本次收购属于非同一控制下的企业合并。上市公司已于 2025 年 12 月下旬完成对立功科技的收购，本次交易的合并日为 2025 年 12 月 31 日。截至本回复出具之日，上市公司 2025 年年报尚未披露，本次交易预计形成的商誉金额测算如下表所示：

项目	备注	金额（万元）
合并成本	A	82,379.10
购买日被合并企业的可辨认净资产公允价值	B=C+D-E	81,637.91
其中：账面净资产	C	67,218.37
预计可辨认净资产评估增值额	D	19,226.05
预计评估增值额对应的递延所得税负债	E=D*25%	4,806.51
预计本次交易预计形成的商誉	F=A-B*88.79%	9,892.80

注 1：本次交易的合并成本，测算过程详见本回复问题二之“六、（一）、2、购买日合并成本的确认过程”相关内容。

注 2：购买日预计可辨认净资产评估增值额 19,226.05 万元，包括固定资产评估增值额 120.74 万元以及无形资产评估增值额 19,105.32 万元，无形资产评估增值测算过程详见本回复问题二之“六、（二）、2、相关可辨认无形资产公允价值的评估方法、后续摊销年限，以及新增无形资产摊销预计对公司未来年度净利润的具体影响”相关内容。

经测算，本次交易预计形成的商誉金额为 9,892.80 万元，占公司 2025 年 9 月末归母净资产的比例为 4.34%，占比相对较小。

**（三）结合立功科技所在的电子分销行业周期波动性，进行商誉减值敏感性分析，说明公司应对商誉减值风险的具体措施，以及是否已充分揭示商誉减值可能对公司未来经营业绩带来的风险**

**1、结合立功科技所在的电子分销行业周期波动性，进行商誉减值敏感性分析**

本次交易完成后上市公司商誉预计为 9,892.80 万元，占上市公司 2025 年 9 月末总资产、归母净资产比例分别为 1.34%、4.34%，占比较小。

根据企业会计准则，本次交易形成的商誉不做摊销处理，但需在未来每年年末进行减值测试。截至本回复出具之日，上市公司尚未发现因收购形成的商誉出

现或存在减值迹象，但立功科技盈利的实现情况会受行业周期、市场需求、政策环境、自身经营状况以及收购完成后的整合等多重因素的影响，导致立功科技并购后的协同效应未及预期或其他原因导致立功科技未来经营状况未达预期，则公司存在商誉减值风险。

为评估本次交易完成后如发生商誉减值对上市公司经营业绩与财务状况的潜在影响，上市公司模拟进行了商誉减值敏感性分析，假设商誉减值比例分别为5%、10%和20%，对上市公司2025年度归母净利润、2025年9月末总资产、归母净资产的影响如下：

单位：万元

假设商誉减值比例		5%	10%	20%
商誉	减值前	9,892.80	9,892.80	9,892.80
	减值后	9,398.16	8,903.52	7,914.24
归母净利润（2025年度）	减值前	30,000.00	30,000.00	30,000.00
	减值后	29,505.36	29,010.72	28,021.44
总资产（2025年9月末）	减值前	736,178.08	736,178.08	736,178.08
	减值后	735,683.44	735,188.80	734,199.52
归母净资产（2025年9月末）	减值前	227,778.61	227,778.61	227,778.61
	减值后	227,283.97	226,789.33	225,800.05

注：2025年度归母净利润系上市公司2025年业绩预告归母净利润区间的中位数。

如上表所示，若立功科技未来业绩受行业周期性波动影响出现明显不利变化，导致本次交易新增商誉出现减值风险，对上市公司归母净利润、总资产、归母净资产等主要财务指标的影响相对较小。

## 2、说明公司应对商誉减值风险的具体措施，以及是否已充分揭示商誉减值可能对公司未来经营业绩带来的风险

本次交易完成后，为应对商誉减值风险，上市公司将从加强与立功科技的协同效应、加强对立功科技有效管控、积极推动落实整合措施等方面防范和控制商誉减值风险，具体包括：

### （1）加强与立功科技之间的协同效应，提升立功科技持续盈利能力

上市公司将积极采取措施与立功科技实现业务整合，充分发挥上市公司在企业管理、资源整合以及资金规划等方面的优势，支持立功科技进一步扩大市场规

模、提高市场占有率，充分发挥优势互补效应和规模效应，提升立功科技的市场竞争力，防范和控制商誉减值风险。

## **(2) 加强对立功科技的有效管控**

在本次交易完成后，上市公司将对立功科技的内部管理和财务体系进行统一管理，将上市公司成熟完善的公司治理制度和内部控制制度引入立功科技的日常经营，以规范立功科技的业务和财务运作，使其与上市公司发展战略保持一致，提升立功科技的经营绩效。

## **(3) 积极推动落实业务经营、人员管理、公司治理方面的整合措施**

上市公司与立功科技均属于电子元器件分销行业，双方商业模式和架构设置较为相似，为上市公司整合立功科技，保持其竞争力及持续盈利能力以应对商誉减值风险打下基础。本次交易完成后，公司将持续在业务经营、人员管理、公司治理等方面积极推动落实相关整合措施。公司对立功科技的整合措施详见本回复问题二之“九、（二）、2、收购完成后在业务、人员、公司治理等方面的整合方案”相关内容。

本次交易完成后，上市公司会严格按照会计准则要求对本次收购形成商誉至少在每年年度终了和出现减值迹象时进行减值测试。公司已在《募集说明书》中充分揭示本次交易完成后的商誉减值风险。

综上，结合立功科技所处行业周期波动性对商誉减值测试进行敏感性分析，本次交易新增商誉减值风险对上市公司归母净利润、总资产、归母净资产等主要财务指标的影响相对较小；为应对商誉减值风险，上市公司将从加强与立功科技的协同效应、加强对立功科技有效管控、积极推动落实整合措施等方面防范和控制商誉减值风险；公司已在《募集说明书》中充分揭示本次交易完成后的商誉减值风险。

六、说明购买日合并成本的确认过程，公司是否识别了立功科技拥有的客户关系、代理权渠道等可辨认无形资产。若未将上述核心资源确认为无形资产而全部计入商誉，请说明原因及合理性。若确认无形资产，请说明其公允价值的评估方法及后续摊销年限，测算新增无形资产摊销对公司未来年度净利润的具体影响

### （一）说明购买日合并成本的确认过程

#### 1、购买日的确定

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》及相关应用指南规定，购买日是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期，公司收购立功科技的购买日认定为 2025 年 12 月 23 日，具体依据如下：

规则	依据
(1)企业合并合同或协议已获股东大会等通过	2025 年 10 月 9 日，公司股东会作出决议，同意公司收购立功科技 88.79% 股权。
(2)企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准	2025 年 11 月 4 日公司收到国家市场监督管理总局出具的《经营者集中反垄断审查不实施进一步审查决定书》（反执二审查决定[2025]664 号）。
(3)参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续，合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险	2025 年 12 月 23 日，本次收购完成工商变更登记。至此，公司实际上已经控制了立功科技的财务和经营，并享有相应的利益、承担相应的风险。
(4)合并方或购买方已支付了合并价款的大部分（一般应超过 50%），并且有能力、有计划支付剩余款项	公司本次收购立功科技第一阶段的交易对价为 70,887.90 万元，截至 2025 年 12 月 23 日公司已支付第一期股权转让价款 10,633.19 万元，占比为 15%，在合并日虽未支付大部分（超过 50%）合并价款，但公司对企业合并款项的支付时间、相应的资金来源等均已作好安排，其有能力、有计划支付全部交易价款，且公司已分别于 2025 年 12 月 24 日、2025 年 12 月 30 日支付第二期、第三期股权转让价款 24,810.77 万元、24,810.77 万元。

综上所述，公司于 2025 年 12 月 23 日满足了《企业会计准则第 20 号—企业合并》及相关应用指南所述的“实现控制权转移”的相关条件，已实际取得了对立功科技的控制权，故购买日确定为 2025 年 12 月 23 日。

#### 2、购买日合并成本的确认过程

根据《股权转让协议》，公司购买日合并成本由第一阶段的交易对价与第二

阶段的交易对价调整构成。其中，第一阶段的交易对价 70,887.90 万元；第二阶段交易对价调整于购买日的最佳估计数，参考收益法评估中立功科技 2026 年度、2027 年度预测净利润及《股权转让协议》中约定的交易对价调整确定方法确定，金额为 11,491.20 万元。结合上述最佳估计数，公司购买日合并成本金额为 82,379.10 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	合并成本
第一阶段的交易对价	70,887.90
第二阶段的交易对价调整（最佳估计数）	11,491.20
合计	<b>82,379.10</b>

（二）公司是否识别了立功科技拥有的客户关系、代理权渠道等可辨认无形资产。若未将上述核心资源确认为无形资产而全部计入商誉，请说明原因及合理性。若确认无形资产，请说明其公允价值的评估方法及后续摊销年限，测算新增无形资产摊销对公司未来年度净利润的具体影响

### 1、公司识别了立功科技拥有的客户关系、代理权渠道等可辨认无形资产

截至合并日，立功科技账面无形资产主要为外购软件。本次交易完成后，公司对立功科技拥有、但未在其财务报表中确认的无形资产进行充分辨认，拟识别其拥有的客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权等可辨认无形资产，具体情况如下：

#### （1）企业会计准则及相关解释关于无形资产的相关规定

企业会计准则对无形资产的相关规定具体如下：

准则	具体规则
《企业会计准则第 6 号——无形资产》	<p>第三条：无形资产，是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。资产满足下列条件之一的，符合无形资产定义中的可辨认性标准：</p> <p>（一）能够从企业中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换。</p> <p>（二）源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离。</p> <p>第四条：无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认：</p> <p>（一）与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业；</p> <p>（二）该无形资产的成本能够可靠地计量。</p>
《企业会计准则解释第 5 号》	非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形

准则	具体规则
	资产进行充分辨认和合理判断。若不满足合同/法律标准，则需进一步判断该资产能否“从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或者负债一起用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换”。

(2) 公司将立功科技拥有的客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权确认为无形资产符合企业会计准则及相关解释相关规定

### 1) 客户关系及代理权渠道

立功科技拥有的代理权主要包括 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）、3PEAK（思瑞浦）、ELMOS（艾尔默斯）、瑞芯微等知名芯片品牌。其中 NXP 在全球汽车电子芯片领域拥有较强的综合竞争优势，是立功科技授权代理的核心产品线之一。立功科技于 2006 年成为 NXP 的授权分销商，是 NXP 在中国境内主要的分销商之一，双方签订了长期框架协议。

立功科技自 1999 年进入芯片分销与增值服务行业以来，经过多年发展，已为 2,000 余家客户提供分销服务，客户广泛分布于汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等多个行业。依托专业的技术服务能力和稳定的供应链保障能力，立功科技与埃泰克、铁将军、汇川技术、远峰科技、欧菲光、金脉电子、三旗通信、大疆科技、迈瑞医疗等诸多行业头部公司建立了长期稳定的合作关系。

①立功科技拥有的客户关系及代理权渠道符合“不具实物形态”和“属于非货币性资产”的规定

立功科技拥有的代理权渠道为立功科技获取的 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）、瑞芯微等知名芯片品牌授权分销资质，拥有的客户关系为与众多下游知名企业建立的长期稳定合作关系，相关分销资质、客户关系不具实物形态，且不属于货币性资产，符合企业会计准则及相关解释关于无形资产“不具实物形态”和“属于非货币性资产”的规定。

②立功科技拥有的客户关系及代理权渠道具备可辨认性，且相关经济利益很可能流入企业

原厂、客户对分销商的选择较为审慎、严格，建立合作关系后通常不会轻易更换，合作关系较为稳定。收购前，立功科技通过了相关原厂、客户的严格认证，并通过与其签订框架协议或下订单的方式保持持续的采购、销售业务关系。公司

收购立功科技后通过授权代理资质互补、客户资源整合，实现业务范围扩大、产业链价值提升，是公司收购立功科技的重要考量因素。因此，相关客户关系、代理权渠道可以合理预期在未来一段时间内带来经济利益。

因此，该等客户关系、代理权渠道源自合同性权利或其他法定权利，并可以合理预期在未来一段时间内带来经济利益，符合企业会计准则及相关解释关于“无形资产具有可辨认性”及“经济利益很可能流入企业”的规定。

### ③立功科技拥有的客户关系及代理权渠道成本能够可靠计量

公司聘请了评估机构华亚正信对截至 2025 年 12 月 31 日立功科技拥有的客户关系及代理权渠道进行辨认及评估，并将出具相应的《评估报告》。经初步测算，截至 2025 年 12 月 31 日立功科技拥有的客户关系及代理权渠道公允价值预计为 14,900.00 万元。因此，立功科技拥有的客户关系及代理权渠道成本能够可靠计量，符合企业会计准则及相关解释关于“该无形资产的成本能够可靠地计量”的规定。

## 2) 专利及软件著作权

立功科技自 1999 年成立以来持续深耕 MCU 芯片、驱动芯片和存储芯片等各类 IC 产品的授权分销业务，并为客户提供选型评估、开发设计、测试认证到量产防伪等一系列技术服务与解决方案。在多年来技术研发、市场推广过程中，立功科技取得了多项专利、计算机软件著作权等知识产权。立功科技未对上述知识产权进行资本化处理，相关知识产权价值未在资产负债表中体现。但上述专利及软件著作权对立功科技主营业务的价值贡献水平较高，且该等无形资产的价值贡献能够保持一定的延续性。

①立功科技拥有的专利及软件著作权符合“不具实物形态”和“属于非货币性资产”的规定

立功科技拥有的专利及软件著作权不具实物形态，且不属于货币性资产，符合企业会计准则及相关解释关于无形资产“不具实物形态”和“属于非货币性资产”的规定。

②立功科技拥有的专利及软件著作权具备可辨认性，且相关经济利益很可能流入企业

上述专利及软件著作权能够从立功科技中分离，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换，满足无形资产确认条件。其对立功科技主营业务的价值贡献水平较高，且该等无形资产的价值贡献能够保持一定的延续性，相关专利及软件著作权可以合理预期在未来一段时间内带来经济利益。因此，该等专利及软件著作权符合企业会计准则及相关解释关于“无形资产具有可辨认性”及“经济利益很可能流入企业”的规定。

### ③立功科技拥有的专利及软件著作权成本能够可靠计量

公司聘请了评估机构华亚正信对截至 2025 年 12 月 31 日立功科技拥有的专利及软件著作权进行辨认及评估，并将出具相应的《评估报告》。经初步测算，截至 2025 年 12 月 31 日立功科技拥有的专利及软件著作权公允价值预计为 4,200.00 万元。因此，立功科技拥有的专利及软件著作权符合企业会计准则及相关解释关于“该无形资产的成本能够可靠地计量”的规定。

综上，根据企业会计准则及相关解释、专业评估机构将出具的《评估报告》，公司计划将立功科技拥有的客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权识别为可辨认无形资产。

## 2、相关可辨认无形资产公允价值的评估方法、后续摊销年限，以及新增无形资产摊销预计对公司未来年度净利润的具体影响

### (1) 相关可辨认无形资产公允价值的评估方法及后续摊销年限

结合华亚正信初步测算，截至 2025 年 12 月 31 日立功科技的外购软件、客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权的账面价值、预计评估价值、评估方法及摊销年限情况如下：

单位：万元

项目	账面价值 A	预计评估价值 B	预计评估增值 C=B-A	评估方法	摊销年限
外购软件	620.64	625.96	5.32	市场法	10 年
专利及软件著作权	-	4,200.00	4,200.00	超额收益法	10 年
客户关系及代理权渠道	-	14,900.00	14,900.00	超额收益法	10 年
合计	<b>620.64</b>	<b>19,725.96</b>	<b>19,105.32</b>	-	-

#### 1) 外购软件

华亚正信对立功科技外购软件采用市场法进行评估。即根据软件的市场价值变动情况以及软件技术的发展水平，结合软件的购置情况、技术水平、合同服务条款以及技术升级情况确定软件的价值。

## 2) 专利及软件著作权

华亚正信对立功科技专利及软件著作权采用超额收益法进行评估。即估算确定专利及软件著作权对现金流的贡献，选取恰当的折现率，将每年专利及软件著作权对现金流的贡献折为现值，从而确定专利及软件著作权的评估价值。

## 3) 客户关系及代理权渠道

华亚正信对立功科技客户关系及代理权渠道采用超额收益法进行评估。考虑在立功科技经营的主要业务中，通过无形资产能够带来相比有形资产投入更高的收益，即采用超额收益法计算客户关系及代理权渠道的价值。根据立功科技预计的各年现金流，扣减营运资本、专利及软件著作权、人力资源、固定资产等对现金流的贡献后，即为客户关系及代理权渠道带来的超额收益。经上述计算的各年超额收益折现，其现值即为客户关系及代理权渠道的评估价值。

### (2) 新增无形资产摊销预计对公司未来年度净利润的具体影响

预计上述评估新增无形资产的摊销，将减少公司未来年度净利润约为人民币1,432.90万元，测算过程如下：

单位：万元

项目	预计评估增值	估算年摊销额	估算对年度净利润的影响金额
外购软件	5.32	0.53	-0.40
客户关系及代理权渠道	14,900.00	1,490.00	-1,117.50
专利及软件著作权	4,200.00	420.00	-315.00
<b>合计</b>	<b>19,105.32</b>	<b>1,910.53</b>	<b>-1,432.90</b>

注：上表中估算对年度净利润的影响金额=估算年摊销额\*（-1+所得税率），其中所得税率为立功科技的所得税率25%。

根据企业会计准则及相关解释、专业评估机构对相关无形资产公允价值的初步测算，预计上述新增无形资产摊销将减少公司未来年度净利润约为人民币1,432.90万元；参考上市公司2025年业绩预告归母净利润区间的中位数为3亿元，上述新增无形资产摊销对公司净利润影响相对较小。

综上，本次交易完成后，公司根据企业会计准则相关规定，将立功科技拥有的客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权等识别为可辨认无形资产；华亚正信对立功科技客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权采用超额收益法进行评估，对立功科技的外购软件采用市场法进行评估，相关新增无形资产将按照 10 年进行摊销，新增摊销金额对公司净利润影响相对较小。

## **七、设置交易对价调整原因及合理性，交易对价调整的相关会计处理，是否构成或有对价或股权激励，预计对价调整情况及对交易价格影响**

### **（一）设置交易对价调整原因及合理性**

本次交易系以现金支付交易对价，交易金额可分为两个阶段的支付安排，分别为第一阶段的交易基础对价 70,887.90 万元，对应立功科技股东全部权益价值的交易基础估值为 81,500.00 万元；以及第二阶段的交易对价调整的上限 13,318.64 万元，对应立功科技股东全部权益价值的交易估值调整的上限为 15,000.00 万元。本次交易设置交易对价调整机制的原因及合理性情况如下：

#### **1、考虑到交易对方提出以现金形式收购、未设定业绩补偿条款等一系列交易诉求，相应的，上市公司要求分阶段付款及对价调整机制，以控制整体交易风险**

本次收购谈判中，交易对方明确提出收购方以现金形式收购、未设定业绩补偿条款等一系列交易诉求。其中，就支付形式而言，交易对方明确希望以现金形式收购；就业绩补偿条款而言，立功科技原实际控制人考虑本次交易后持股比例大幅降低且不再担任经营管理职务，无法影响立功科技经营业绩，故希望不对未来业绩承担补偿义务。

针对交易对方上述交易诉求，上市公司认为本次收购符合公司长期发展战略，有利于上市公司在主动电子元器件代理资质、汽车及工业智能物联客户、技术增值服务能力等方面得到提升，因此同意以现金形式支付对价。考虑到立功科技交割日后经营管理系由商络电子主导，因此同意不设定业绩补偿。

但为保障自身利益、控制交易风险，亦作为同意交易对方上述诉求的前提，上市公司要求本次收购对价采用分阶段支付安排。其中，第一阶段交易对价对应立功科技股东全部权益价值的交易基础估值应明显低于评估结论；第二阶段支付

的交易对价调整金额，需要结合立功科技未来实际经营情况确定，从而控制上市公司整体交易风险。

## **2、交易对价调整金额系以交易估值拆分为依据，并设定调整金额上限，有利于促成交易，并保护公司及公司股东利益**

根据华亚正信出具的华亚正信评报字[2025]第 A12-0021 号评估报告，截至评估基准日立功科技股东全部权益评估价值为 91,800.00 万元。

参考上述评估结论，结合双方在谈判中各自明确提出的前述交易诉求，交易对方同意上市公司延期至第二阶段支付的交易价款对应立功科技股东全部权益价值的交易估值调整规模为 1 亿元；评估结论减去该等交易估值调整后，对应立功科技股东全部权益价值的交易基础估值确定为 81,500.00 万元。

就交易对价支付安排，参照上述基础估值计算的第一阶段交易对价，须在《股权转让协议》生效、资产交割等协议约定的确定时间内支付。同时，作为交易对方同意延期收取第二阶段交易对价的前提，交易估值调整上限的金额需超过其让步延期支付的 1 亿元；经双方友好协商，交易估值调整的上限设定为 1.50 亿元。

因此，交易对价调整金额及调整金额上限的确定方式，充分考虑了立功科技业绩实现情况、交易对方在基础估值阶段的让步幅度，有效平衡了各方利益诉求，有利于促成交易并保护公司及股东利益。

## **3、交易对价调整系全部在第二阶段支付，充分降低本次收购产生的经营与财务风险，并有利于建立交易双方的互信，充分发挥本次交易协同效应，具有商业合理性**

交易对价调整系全部在第二阶段所支付，将基于立功科技自交割日至 2027 年末的实际业绩实现情况确定，如后续立功科技的经营状况未达预期进而导致上市公司产生商誉减值情形、对经营业绩与财务状况产生负面影响，相应的亦将减少上市公司向交易对方支付的交易对价调整金额，在较大程度上抵消商誉减值对上市公司经营业绩与财务状况产生的负面影响。

同时，在对价调整期间内，该等机制安排符合本次交易各方对商络电子与立功科技通过本次交易实现强强联合的共同愿景，交易对手方虽然已经不再作为立功科技股东，且无需对业绩承担主要责任，但依然愿意共同维护立功科技的品牌

形象和市场声誉；商络电子作为立功科技的控股股东和未来经营管理的主要责任人，亦愿意通过客户导入、资源共享、运营协同等方式将立功科技做大做强；该等机制安排有利于加强对立功科技有效管控、充分发挥本次交易的协同效应，具有商业合理性。

## **（二）交易对价调整的相关会计处理，是否构成或有对价或股权激励，预计对价调整情况及对交易价格影响**

### **1、本次对价调整机制构成或有对价**

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十一条第（四）款规定：“在合并合同或协议中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，购买方应当将其计入合并成本”。

根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》中相关规定：“某些情况下，合并各方可能在合并协议中约定，根据未来一项或多项或有事项的发生，购买方通过发行额外证券、支付额外现金或其他资产等方式追加合并对价，或者要求返还之前已经支付的对价。购买方应当将合并协议约定的或有对价作为企业合并转移对价的一部分，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本。根据第三十八章金融工具列报、第二十二章金融工具确认和计量以及其他相关章的规定，或有对价符合权益工具和金融负债定义的，购买方应当将支付或有对价的义务确认为一项权益或负债；符合资产定义并满足资产确认条件的，购买方应当将符合合并协议约定条件的、可收回的部分已支付合并对价的权利确认为一项资产。”

经确认，本次收购对价调整属于准则所描述的情况，因此本次对价调整机制形成或有对价，公司应当将支付或有对价的义务确认为交易性金融负债。

### **2、本次对价调整机制不属于股权激励**

由于交易对价调整机制系直接与立功科技原实际控制人结算，以取得立功科技控制权为目的。此外，本次交易对手方中，未来仍在立功科技任职的人员仅有岳宪臣、欧阳旭等 2 人。公司根据交易对价调整机制向该等 2 人支付的价格，与向立功科技原实际控制人支付的价格保持一致，且并非为获取其提供的服务所支付的对价。因此，本次交易对价调整机制不属于股权激励。

### 3、本次交易对价调整的相关会计处理，预计对价调整情况及对交易价格的影响

本次交易中，公司的合并成本为基础对价与或有对价之和，合并日公司单体报表中会计处理为：

借：长期股权投资

贷：银行存款、其他应付款等

交易性金融负债

#### (1) 初始确认及计量

本次交易系以收益法评估结果作为评估结论，从企业自由现金流模型的视角对立功科技预测期的净利润情况进行了预测，为本次企业合并成本的或有对价的初始计量提供了可靠参考。上市公司将根据相关准则，参考收益法测算结果，在合并日按照或有对价的最佳估计数将其确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，财务报表列报为交易性金融负债。

#### (2) 持续计量

2026 年末、2027 年末，公司将根据立功科技 2026 年及 2027 年实际完成的净利润情况，对交易对价进行调整，调整金额计入“公允价值变动损益”科目。

#### (3) 预计对价调整情况及对交易价格的影响

根据《股权转让协议》中交易对价调整相关约定，对价调整金额将参考对价调整期间立功科技实际完成的净利润数值的 50% 确定，且上限为 1.5 亿元。结合实际交易进度，本次收购已于 2025 年 12 月完成交割，合并日为 2025 年 12 月 31 日，相应的对价调整期间为 2026 年度、2027 年度。因此，本次收购合并成本中的或有对价在合并日的公允价值=2026 年度至 2027 年度立功科技预测净利润\*50%\*本次收购立功科技权益比例。

本次交易合并日，上市公司参考收益法评估中 2026 年度、2027 年度预测净利润确定对价调整的最佳估计数，即交易性金融负债的初始确认金额，为 11,491.20 万元。因此，长期股权投资的合并初始确认成本预计为 82,379.10 万元。后续，上市公司将结合立功科技 2026 年度、2027 年度净利润实现情况及时调整

交易性金融负债金额。

综上，本次交易对价调整机制构成或有对价，初始确认为交易性金融负债，预计对价调整金额及对交易价格的影响金额为 11,491.20 万元；后续根据立功科技未来业绩实际情况持续计量并计入公允价值变动损益，该等会计处理符合企业会计准则相关规定。

**八、本次交易对方与公司及其实际控制人、关联方之间的关系，是否存在关联关系或其他利益安排，本次收购是否构成关联交易，公司相关审议程序及信息披露是否完备**

**（一）本次交易对方与公司及其实际控制人、关联方之间的关系，是否存在关联关系或其他利益安排，本次收购是否构成关联交易**

本次交易对方包括立功科技原实际控制人陈智红、周立功，外部财务投资人聚源聚芯，以及立功科技及其持股平台相关的 34 名自然人股东/合伙人。该等交易对方与发行人及其实际控制人、关联方之间不存在关联关系或其他利益安排，因此本次收购不构成关联交易。

**（二）公司相关审议程序及信息披露是否完备**

2025 年 6 月 4 日，公司公告了其于立功科技主要股东陈智红、周立功、呈祥投资、德赢投资、立远投资、众咖投资签署《投资意向协议》的相关事项。截至 2025 年 8 月底，交易各方尚未就该股权收购达成最终交易协议。鉴于原意向协议中约定的协议有效期即将届满，交易各方于 2025 年 8 月 29 日签署了《投资意向协议之补充协议》，将协议终止日期由 2025 年 8 月 31 日延长至 2025 年 9 月 30 日。

2025 年 9 月 13 日，公司召开第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于全资子公司收购广州立功科技股份有限公司暨取得控股权的议案》《关于公司符合向不特定对象发行可转换公司债券条件的议案》《关于公司向不特定对象发行可转换公司债券方案的议案》等相关议案，并对相关文件予以公告。

2025 年 10 月 9 日，公司召开 2025 年第三次临时股东会，审议通过了上述与本次交易及本次发行相关的全部议案。

2025年12月23日，公司公告了畅赢控股收购立功科技完成股权交割及工商变更登记的相关事宜。

综上，公司已就本次交易履行了必要的内部审议程序及信息披露义务。

九、结合本次收购前后公司业务、经营情况、股权及组织架构、财务指标等方面的变化情况，说明本次收购对公司的影响，是否签署竞业禁止协议，在业务、人员、公司治理等方面具体的整合方案，是否存在较大的整合风险

(一) 结合本次收购前后公司业务、经营情况、股权及组织架构、财务指标等方面的变化情况，说明本次收购对公司的影响

1、本次收购前后公司业务、经营情况、股权及组织架构、财务指标等方面的变化情况

(1) 本次收购前后公司业务变动情况

公司与立功科技均为知名的电子元器件分销商。公司自被动电子元器件起步发展至今，逐步形成主动及其他电子元器件与被动电子元器件并重的业务格局，下游客户覆盖汽车电子、工业、消费电子、网络通信等应用领域。立功科技专注于MCU芯片、驱动芯片、存储芯片等各类主动电子元器件产品，下游客户广泛分布于汽车电子、工业智能物联、智慧能源、智慧医疗等多个行业。

近年来，随着国内人工智能、新能源汽车、物联网、VR/AR、机器人、低空飞行器等行业的快速发展，电子元器件分销行业迎来了新一轮的发展机遇。公司在专注于传统优势产品、优势行业的同时，持续加大对前述新兴行业的人力、物力等资源投入，希望抓住行业机遇，拓展相关领域业务机会。而立功科技长期深耕汽车及工业领域的主动电子元器件，在该等领域具有深厚的技术储备和方案积累，并与众多行业内头部客户建立了长期稳定的合作关系。

本次收购完成后，公司主营业务仍为电子元器件分销业务，未发生变化；同时，本次收购将带动公司整体业务升级，并将促进整体业务规模的增长以及综合盈利能力的提升。

(2) 本次收购前后公司经营变动情况

公司2024年度、2025年1-6月的营业收入分别为654,559.50万元、393,657.84

万元，归母净利润分别为 7,079.88 万元、8,483.20 万元。市场排名方面，根据国际电子商情发布的《2024 年度中国本土电子元器件分销商营收排名 TOP25》，公司位列第 12 位；同时，根据国际电子商情发布的《2024 年度全球电子元器件分销商 TOP50》，公司位列第 35 位。

立功科技 2024 年度、2025 年 1-6 月的营业收入分别为 313,612.02 万元、144,172.49 万元，归母净利润分别为 8,683.95 万元、6,518.14 万元。立功科技虽未参与国际电子商情的排名，但结合其业绩规模情况，在 2024 年度中国本土电子元器件分销商营收排名中，与位列第 17-18 位的企业收入规模相近；在 2024 年度全球电子元器件分销商营收排名中，与位列第 43-44 位的企业收入规模相近。

本次收购将显著提升公司的经营规模、市场影响及行业排名，有利于增强公司的持续经营能力和抗风险能力，进而增强公司市场竞争力。

### (3) 本次收购前后公司股权及组织架构变动情况

公司全资子公司畅赢控股以现金方式收购立功科技 88.79% 股权的权益，以实现对立功科技的实际控制。本次交易资金来源于公司的自有资金及通过外部融资方式筹措的资金。截至 2025 年 12 月 23 日，本次收购已完成交割，立功科技成为公司的控股子公司。本次收购前后，公司的董事、高级管理人员未发生变化。因此，本次收购不会导致公司自身的股权架构及组织架构发生变化。

公司拟使用本次发行募集资金中的 70,000.00 万元人民币支付本次收购对价。公司主要股东将根据本次发行时的市场情况及资金安排决定是否参与本次可转换公司债券的认购。截至 2025 年 9 月 30 日，公司的实际控制人沙宏志直接及间接合计持有公司约 36.68% 的股份，持股比例较高。本次可转债发行实施后，公司的实际控制人不会发生变化。

同时，截至 2025 年末立功科技已完成相关管理层人员的选聘，均由公司提名人员担任，具体如下：

姓名	在立功科技担任职务	提名原因
蔡立君	董事长、财务总监	商络电子现任董事、董事会秘书、财务负责人、运营中心长、数字化中心长，熟悉电子元器件分销业务的运营、财务管理事宜
欧阳旭	董事、总经理、执行总裁	立功科技原董事、副总经理，自 2016 年加入立功科技，熟悉立功科技业务体系

张伏冰	董事	商络电子现任职工代表董事、业务拓展中心战略产品开拓部长兼模拟及模组产品部长，熟悉主动元器件业务的市场及开拓工作
岳宪臣	监事	立功科技原董事，自立功科技 1999 年设立即在立功科技任职至今，担任研发部经理、技术总监、董事等职务

通过上述组织架构的调整，一方面，在经营战略以及重大事项上，公司可以实现对立功科技的全面管控；另一方面，立功科技日常经营管理仍由本次收购前的经营团队主要负责，可以充分发挥立功科技原有经营团队的优势和主观能动性。

#### (4) 本次收购前后公司财务指标变动情况

基于本次收购完成后，立功科技成为公司的控股子公司，对公司及立功科技截至 2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月期间的主要财务数据进行模拟测算，本次收购前后公司主要财务数据及盈利指标比较如下：

单位：万元

项目	交易前	交易后（模拟）	变动率
资产总额	651,684.06	854,675.42	31.15%
负债总额	426,873.18	620,712.92	45.41%
股东权益合计	224,810.88	233,962.49	4.07%
营业收入	393,657.84	537,829.90	36.62%
营业成本	342,704.04	467,801.44	36.50%
营业利润	10,587.99	15,566.69	47.02%
利润总额	10,610.38	15,587.51	46.91%
净利润	8,061.27	14,601.39	81.13%

注 1：本次交易，公司系通过收购交易对方直接持有的立功科技股权及其通过呈祥投资、立远投资、德赢投资、众咖投资等四个持股平台间接持有的立功科技的股权，实现对立功科技的实际控制。上述财务指标，已将立功科技及四个持股平台均纳入合并范围进行模拟测算。

注 2：2024 年度，公司与立功科技未发生交易；2025 年 1-6 月，公司与立功科技之间交易金额较小，上述模拟测算未考虑双方发生的交易情形。

注 3：上表中交易后模拟财务数据假设公司已于 2025 年 6 月末支付第一阶段支付对价 70,887.90 万元，其中 49,600.00 万元来自并购贷款，剩余资金 21,287.90 万元以自有资金支付，并已考虑本次交易合并日的可辨认净资产评估增值金额以及预计形成的商誉 9,892.80 万元。

经模拟测算，如上表所示，本次收购完成后，公司的资产规模以及营业收入、营业利润、利润总额、净利润等核心指标均有所增加。

## 2、本次收购对公司的影响

公司收购立功科技后，双方可以在原厂端实现授权代理线互补，增强与原厂

的合作黏性；在客户端完成下游领域整合，提升产业链价值；在供应链端通过运营协同发挥规模效益。具体体现为：

（1）业务资源互补：通过本次收购，公司将有机整合立功科技相关业务资源，在产品代理线方面，获取 NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、ISSI（矽成）、瑞芯微等知名芯片品牌授权分销资质，进一步丰富 MCU 芯片、驱动芯片等各类 IC 产品的授权分销型号；

（2）客户与市场协同：双方共享客户资源，公司将与上汽集团、长城汽车、小鹏、东风汽车、吉利集团、赛力斯、汇川技术、欧菲光、迈瑞医疗等知名企业加强加深合作关系，拓展下游应用领域；

（3）运营与供应链整合：通过整合交易双方“采、销、存”供应链体系，公司可以提升客户响应速度与服务效率，并显著增强公司在芯片产品的技术推广、应用支持、方案解决、产品导入等方面的技术服务及方案开发能力，为公司实现自身战略目标、业务加速发展注入新动能。

综上所述，本次收购将使公司与立功科技在发展战略、业务领域、客户结构等方面形成协同效应，有力推动公司整体业务的转型升级，并将促进整体业务规模的增长以及综合盈利能力的提升。本次收购完成后，公司主营业务、股权架构及组织架构未发生变化，经营规模、市场影响、行业排名、资产规模和净利润水平预计将得到提升，持续盈利能力和抗风险能力进一步增强，符合公司及全体股东的长远利益。

（二）是否签署竞业禁止协议协议，在业务、人员、公司治理等方面具体的整合方案，是否存在较大的整合风险

### 1、竞业禁止协议的签署情况

（1）立功科技原实际控制人、董事、监事和高级管理人员的竞业禁止协议签署情况

姓名	本次交易前在立功科技担任职务	竞业禁止协议签署情况	未签署原因
陈智红	董事长、总经理、财务负责人	是	-
周立功	副董事长	是	-
岳宪臣	董事	是	-

胡建	董事	否	外部董事
欧阳旭	董事、副总经理	是	-
白金龙	监事	是	-
曾成奇	监事	是	-
蔡敬东	职工监事	否	本次交易前已离职

根据上表，除立功科技外部董事胡建、本次交易前已离职的监事蔡敬东未签署竞业禁止协议外，立功科技原实际控制人、董事、监事和高级管理人员均签署了竞业禁止协议。

此外，立功科技原实际控制人陈智红、周立功签署竞业禁止协议的同时在《股权转让协议》中承诺，除经商络电子事先书面同意外，自《股权转让协议》签署之日起至 2027 年 12 月 31 日期间，其不会聘用商络电子及其附属公司、立功科技及其附属公司的雇员；不会鼓动、劝诱、雇佣或尝试鼓动、劝诱或雇佣商络电子及其附属公司、立功科技及其附属公司的董事、管理人员或其他员工，或以其他方式诱导或意图诱导该等人员从商络电子及其附属公司、立功科技及其附属公司辞职或离职。

## (2) 立功科技核心员工的竞业禁止协议签署情况

根据《股权转让协议》的相关约定，立功科技需与协议所列明的管理层及核心人员签署《竞业限制协议》。欧阳旭、岳宪臣、曾成奇等 25 名立功科技管理层及核心人员均已签署该协议。

## 2、收购完成后在业务、人员、公司治理等方面的整合方案

公司与立功科技均属于电子元器件分销行业，各自均已建立了成熟的商业模式和相对完善的业务架构，且双方商业模式和架构设置较为相似，具体而言：双方均由市场供应部门负责对接原厂，了解原厂产能、稼动率、库存信息；由营销部门负责对接客户，了解客户产品计划、生产计划、需求预测等；由运营部门负责仓储物流等供应链日常管理。本次交易双方对于商业模式和业务架构的熟悉及认同，为公司本次整合立功科技并保持立功科技的竞争力和持续盈利能力打下基础。

本次收购完成后，公司将最大化保持立功科技经营管理关键环节的稳定性，

结合立功科技自身业务情况，对其管理制度进行优化完善，提升整体运营效率。同时，双方将加强各业务部门间的互动交流，提升协同效率，增强公司对立功科技的管控能力。具体整合方案如下：

### **(1) 业务经营整合计划及措施**

本次收购完成后，公司将进一步把握立功科技的业务发展方向和经营管理，对立功科技的营销体系、采购体系进行系统化整合。

在业务发展层面，坚持“延续优势、赋能升级”的发展思路：立功科技将继续按原有的业务模式和既定发展目标开展业务，同时依托公司的平台优势，导入客户资源，扩大市场覆盖。立功科技原有业务一直以创造需求、技术增值为特色，长期深耕汽车、工业领域的主动电子元器件，公司将加大对主动元器件和被动元器件选型结合、嵌入式产品软硬件协同开发、可靠性检测及认证测试等方面的业务资源投入，为下游客户提供更加丰富且更有针对性的产品与服务。

在经营管理层面，采取“稳定核心、强化管控”的双重策略：一方面，公司将保持立功科技原有业务团队及人员的稳定性，并给予其业务自主权，保障核心管理人员及核心技术人员的任职和管理权限，以便充分发挥其经验及业务能力；另一方面，强化重大事项管控，公司将加强对立功科技有关重大经营决策、财务决策、业务决策、重大资产处置等重大事项的统筹管理，建立有效的内部管理控制机制，将立功科技的业务管理、财务管理全面纳入公司统一管理体系，确保公司对立功科技重大事项的决策主导权与控制权；同时建立相应的沟通机制，不断提升公司对立功科技的管理有效性、风控充分性及整体控制力。

### **(2) 人员整合计划及措施**

本次收购完成后，公司将结合双方现有业务部门各自的优势发挥部门协同效应，同时进一步完善立功科技的员工激励机制。

在业务部门协同方面，双方业务架构底层逻辑相似，为整合提供了便利。公司将推动其数字化平台（DOP）与立功科技的芯片技术服务中心等专业团队的优势互补，实现客户关系、供应链管理、技术方案等系统的有机整合与经验共享。同时，公司已指派专门的财务、采购和销售等人员参与双方的协同工作，推动各部门在业务、运营、研发及财务等环节逐步融合、高效配合。

针对员工激励机制，立功科技原核心管理及业务人员在本次收购后通过德赢投资、众咖投资等持股平台继续持有立功科技股权，且立功科技原实际控制人已通过新设持股平台完成向核心团队的财产份额转让，实现了持续的股权激励。同时，公司将结合双方现有激励机制，在薪酬奖励、晋升通道、人才培养等方面进行优化与整合，健全和完善适应新业务模式的员工激励制度，提升核心员工的工作积极性，保障团队的稳定性。此外，公司将利用自身品牌优势，并结合立功科技具体业务需求，协助立功科技吸引和选聘优秀人才，支持其业务发展需求。

### **(3) 公司治理整合计划及措施**

根据《股权转让协议》约定，公司完成了对立功科技董事会、监事及管理层的改选工作，一方面充分发挥立功科技原有管理及业务团队的主观能动性，另一方面在经营发展及重大事项上，实现公司对立功科技的全面治理，从而确立了“业务授权、内控输出”的核心整合思路。具体改选情况如下：

改选后，立功科技董事会由蔡立君、张伏冰、欧阳旭 3 人组成。其中，公司董事、董事会秘书、财务负责人兼首席运营官蔡立君担任董事长及法定代表人，其拥有丰富的电子元器件分销行业运营管理及财务管理经验，能够有效统筹董事会工作，衔接公司核心管理要求；公司职工代表董事、业务拓展中心战略产品开拓部长兼模拟及模组产品部长张伏冰，熟悉主动元器件业务的市场及开拓工作，能够为董事会决策提供专业支撑；立功科技原董事、核心管理人员欧阳旭，熟悉立功科技全业务体系及运营模式，其任职能够保障业务过渡的稳定性，助力公司高效推进业务整合工作。

改选后，立功科技设监事 1 人，由公司提名的岳宪臣担任，其自立功科技设立起长期任职，熟悉研发与技术体系，有助于技术协同的稳定整合。

经董事会选聘，欧阳旭担任立功科技总经理，全面主持立功科技日常经营管理工作，依托其对立功科技全业务体系的深度了解及核心管理经验，保障经营决策落地与业务运营的平稳推进；蔡立君兼任立功科技财务总监，统筹立功科技财务管控、内控体系搭建与落地工作，确保母子公司管理协同。

综上所述，公司收购立功科技后对其业务经营、人员、公司治理等方面均制定了明确、可行的整合方案。为做好收购整合相关工作，公司已成立专项工作小

组进驻立功科技，推动整合工作有序开展。鉴于公司与立功科技同属电子元器件分销行业，商业模式与架构相似，公司具备整合与经营管理相关业务的能力，本次整合预计将有利于实现协同效应，提升整体竞争力与持续经营能力。

### 3、本次收购不存在较大整合风险

公司与立功科技均属于电子元器件分销行业，双方均已建立了成熟的商业模式和相对完善的业务架构，且商业模式和架构设置匹配度较高，结合上文所述竞业禁止安排与整合方案分析，本次收购整体整合风险可控，不存在较大整合风险。但考虑到本次收购涉及的企业规模相对较大，后续公司对立功科技业务经营、人员、公司治理等方面的整合工作可能未达预期，亦可能存在立功科技原有竞争优势减弱、本次收购预期协同效应未能充分实现的风险。基于该等潜在风险因素，公司已在《募集说明书》声明之“五、特别风险提示”中就“收购整合的风险”进行了风险提示。

综上，公司与立功科技均属于电子元器件分销行业，双方均已建立了成熟的商业模式和相对完善的业务架构，且商业模式和架构设置匹配度较高；本次收购完成后，公司最大化保持立功科技经营管理关键环节的稳定性，结合立功科技自身业务情况，在业务经营、人员整合、公司治理等方面制定了相关整合计划和措施，具有可行性；公司本次收购不存在较大的整合风险；公司已在《募集说明书》中充分揭示本次交易完成后的收购整合风险。

十、对比发行人与立功科技在收入确认、坏账准备计提比例、存货跌价准备计提政策上的具体差异，说明本次收购完成后，公司是否将对立功科技的财务报表进行会计政策统一调整，若统一会计政策，请量化测算对立功科技报告期内净利润的影响

（一）对比发行人与立功科技在收入确认、坏账准备计提比例、存货跌价准备计提政策上的具体差异

#### 1、公司与立功科技收入确认政策一致

公司与立功科技的收入确认政策概述如下：

主体	收入确认政策
公司	(1) 国内销售商品收入

主体	收入确认政策
	<p><b>VMI 销售模式：</b>本公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，客户签收后，经领用并与客户对账后确认销售收入。</p> <p><b>非 VMI 销售模式：</b>本公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，经客户签收后确认销售收入。</p> <p>(2) 国外销售商品收入 本公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，经客户签收后确认销售收入。</p>
立功科技	<p>(1) IC 增值分销业务 寄售库销售：将产品运送至寄售仓库，客户从寄售仓库领用并经双方对账确认后，产品控制权转移至客户，本公司确认收入。 非寄售库销售：将产品交付给客户或客户指定的收货公司并签收后，产品控制权转移至客户，本公司确认收入。</p> <p>(2) 提供劳务 本公司将劳务作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。当履约进度不能合理确定时，本公司根据已经发生的成本预计能够得到补偿的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。</p>

根据上表，公司和立功科技非 VMI 销售模式/非寄售库销售模式均以客户签收作为收入确认时点，VMI 销售模式/寄售库销售均以经领用并与客户对账后确认销售收入，公司与立功科技收入确认政策一致。

## 2、公司与立功科技坏账准备计提比例一致

公司与立功科技应收款项账龄组合的坏账准备计提比例如下：

账龄	公司	立功科技
1 年以内	5.00%	5.00%
1 至 2 年	20.00%	20.00%
2 至 3 年	50.00%	50.00%
3 年以上	100.00%	100.00%

根据上表，公司与立功科技应收款项账龄组合的坏账准备计提比例一致。

## 3、公司与立功科技存货跌价计提的会计政策一致，会计估计存在差异

### (1) 公司与立功科技存货跌价计提的会计政策一致

公司与立功科技的存货跌价准备计提会计政策如下：

主体	存货跌价准备计提政策
公司	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。
立功科技	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。

根据上表，公司与立功科技的存货跌价准备计提的会计政策一致。

## (2) 公司与立功科技存货跌价计提的会计估计存在差异

公司与立功科技的存货跌价准备具体计提方法如下：

主体	存货跌价准备具体计提方法
公司	<p>(1) 库龄 1 年以内的存货： 可变现净值=存货的估计售价-估计的销售费用及相关税费 存货成本高于其可变现净值时，存货跌价准备=存货成本-可变现净值</p> <p>(2) 库龄 1 年以上的存货： 可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备。</p>
立功科技	<p>(1) 库龄 1 年以内的存货： 可变现净值=存货的估计售价+预计未来销售时可获得的返款-估计的销售费用及相关税费 存货成本高于其可变现净值时，存货跌价准备=存货成本-可变现净值</p> <p>(2) 库龄 1 年以上的存货： ①存在返款且未超保质期的存货 可变现净值=预计未来销售时可获得的返款 存货跌价准备=存货成本-预计未来销售时可获得的返款； ②存在返款且超保质期的存货 可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备； ③不存在返款的存货 可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备。</p>

根据上表，公司与立功科技确定存货可变现净值的会计估计存在一定差异：

立功科技向主要供应商 NXP（恩智浦）采购产品主要采用“价目表采购并返款”（SND 返款）方式，该模式是国际 IC 设计制造商为获取销售主动权、管理代理商、稳定芯片价格体系的商业惯例。在该模式下，立功科技作为分销商以原厂制订的适用于其全部 IC 产品分销商的价目表价格（名义采购价）向原厂采购，立功科技以该价格作为存货入账价值；实现产品销售后，立功科技向原厂申报销售情况，并按照与原厂事先协商确定的产品价格（售后结算价）进行差额结算（名义采购价-售后结算价），进而确认 SND 返款金额。该模式导致立功科技期末的存货价值较高。考虑到立功科技采购上述原厂的电子元器件金额占采购总额的比例达到 70%、且 SND 返款占存货余额比例约为 35%，因此立功科技长期以来在确认存货可变现净值时考虑上述预计未来销售时可获得的 SND 返款，具有合理性。

相比之下，公司合作授权产品线中采用“价目表采购并返款”（SND 返款）方式的产品线数量较少，包括 NEXP（安世）、InvenSense（应美盛）等。公司 2022 年度至 2024 年度向该等供应商采购金额占采购总额的比例分别为 0.86%、

3.64%和 6.97%，占比相对较小；模拟测算，2022 年末至 2024 年末公司该等存货销售可获取的 SND 返款金额，占存货余额的比例分别为 0.17%、1.02%、1.80%。基于公司业务发展沿革考虑，公司自上市以来存货可变现净值的计算方法保持一致，未考虑 SND 返款，亦具有合理性。

因此，公司与立功科技存货可变现净值的会计估计存在差异，主要系在确认存货可变现净值过程中是否考虑 SND 返款所致。由于公司与立功科技涉及 SND 返款相关授权产品线采购占比、SND 返款金额占存货余额比例不同，结合各自产品特征、业务沿革采取了不同的处理方式，均具有合理性。本次交易完成后，公司拟对该等会计估计予以统一。

综上，公司与立功科技在收入确认、应收款项账龄组合坏账准备计提比例、存货跌价准备计提会计政策上一致，双方在存货跌价计提的会计估计方面存在差异。

## （二）说明本次收购完成后，公司是否将对立功科技的财务报表进行会计政策统一调整，若统一会计政策，请量化测算对立功科技报告期内净利润的影响

本次收购完成后，立功科技将纳入公司的合并报表范围，公司的业务结构相应变化。为适应公司业务发展的变化，公司将根据《企业会计准则》等相关规定，变更存货跌价准备具体计提方法中对存货可变现净值的计量方法，上述变更属于会计估计变更，具体如下：

变更前	变更后
<p>资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。</p> <p>（1）库龄 1 年以上的库存商品：根据过往销售经验判断，1 年以上的库存商品基本难以销售，基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备。</p> <p>（2）库龄 1 年以内的库存商品：</p> <p>①库存商品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；</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</p>	<p>资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。</p> <p>（1）库龄 1 年以内的库存商品：</p> <p>①库存商品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并加上<u>预计未来销售时可获得的返款后的金额</u>，确定其可变现净值；</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并加上<u>预计未来销售时可获得的返款后的金额</u>，确定其可变现净值；</p> <p>③执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以</p>

变更前	变更后
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执行销售合同而持有的存货，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。	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。 （2）库龄 1 年以上的库存商品： ①存在返款：未超保质期的存货以存货成本减预计未来销售时可获得的返款确认存货跌价准备；超保质期的存货全额计提存货跌价准备； ②不存在返款：根据过往销售经验判断，1 年以上的库存商品基本难以销售，基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备。

上述会计估计的变更系公司的会计估计变更，对立功科技财务报表不存在影响。

上述会计估计变更的开始适用时点为 2025 年 12 月 31 日，将对公司 2025 年末存货跌价准备计提金额产生影响。参照变更后的会计估计，经模拟测算公司 2025 年 9 月末存货跌价准备将减少 164.88 万元，占公司 2025 年 1-9 月净利润比例为 1.21%，影响较小。

因此，本次收购完成后，公司不涉及对立功科技的财务报表进行会计政策调整，公司将变更自身的存货可变现净值相关的会计估计，且上述会计估计变更预计对公司当期净利润的影响较小，本次收购不会因双方会计政策、会计估计统一而对财务报表产生较大影响。

综上，本次收购完成后，根据《企业会计准则》等相关规定，公司拟对存货跌价准备的会计估计进行变更；该会计估计变更对立功报告期内净利润无影响、对公司净利润影响较小。

## 十一、本次收购相关信息披露是否符合《监管规则适用指引—发行类第 7 号》7-8 的相关要求，资产评估是否符合《监管规则适用指引—发行类第 7 号》7-9 的监管要求

### （一）本次收购相关信息披露是否符合《监管规则适用指引—发行类第 7 号》7-8 的相关要求

本次收购相关信息披露事项如下：

序号	关注要点	是否适用	具体情况
关于信息披露			

序号	关注要点	是否适用	具体情况
1	公司应全文披露本次募集资金拟收购资产的评估报告及评估说明书。资产出让方存在业绩承诺的，应同时披露承诺业绩的具体金额、期限、承诺金额的合理性，以及业绩补偿的具体方式及保障措施。	是	北京华亚正信资产评估有限公司已对立功科技全部股东权益价值进行评估，并出具了华亚正信评报字[2025]第A12-0021号《评估报告》，发行人已在中国证监会指定信息披露网站公告了资产评估报告；并已在向深交所提交本次发行可转债项目申请文件时，上传了《5-3 本次募集资金拟收购资产或股权的财务报告、审计报告及相关评估报告》。本次收购不涉及业绩承诺。
2	募集资金用于重大资产购买的，可以提供拟购买资产截止本会计年度末的盈利预测数据。	否	本次收购不属于重大资产购买。
<b>关注要点</b>			
<b>(一) 法律关注要点</b>			
1	审核中重点关注收购资产权属是否清晰且不存在争议，是否存在抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结、监管等限制转让的情形；如果标的公司对外担保数额较大，发行人应当结合相关被担保人的偿债能力分析风险，并说明评估作价时是否考虑该担保因素；其他股东是否放弃优先受让权。	是	本次收购的股权权属清晰且不存在争议，股权不存在抵押、质押、查封等限制转让情形；除为其自身信用证及银行借款向银行提供质押担保外，立功科技资产不存在其他抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结、监管等限制转让的情形。立功科技不存在对外担保。根据立功科技的股东会决议，全体股东同意本次收购，其他原股东同意放弃优先受让权。
2	募集资金收购国有企业产权。发行人应当披露国有产权转让是否履行相关审批程序，是否获得国资主管部门的批准，是否履行了资产评估及相关的核准或备案程序，定价依据是否符合相关监管规定，是否应当通过产权交易场所公开进行，完成收购是否存在法律障碍，是否存在不能完成收购的风险。	否	本次收购不涉及国有企业产权。
3	收购资产涉及矿业权。原则上上市公司不得使用募集资金收购探矿权。如收购采矿权，发行人应当披露采矿权转让是否符合《探矿权采矿权转让管理办法》规定的转让条件；是否已按照国家有关规定缴纳采矿权使用费、采矿权价款、矿产资源补偿费和资源税等；国有矿产企业在申请转让采矿权前，是否已征得地质矿产主管部门的同意，是否签订转让合同，转让合同是否经过地质矿产主管部门审批等。	否	本次收购不涉及矿业权。
<b>(二) 财务关注要点</b>			

序号	关注要点	是否适用	具体情况
1	关注是否构成重组上市。存在下列情形时，将重点关注是否属于类重组上市的情形：发行完成后公司实际控制人发生变更；标的资产的资产总额、净资产、收入超过最近一个会计年度上市公司相应指标的100%，且标的资产的原股东通过本次发行持有上市公司股权；重组办法中规定的其他情形。原则上，上市公司不得通过再融资变相实现业务重组上市。	否	本次收购不构成重组上市。本次收购前36个月内，上市公司实际控制人未发生变更。本次收购前后，上市公司控股股东、实际控制人均为沙宏志，本次收购不会导致上市公司实际控制人发生变化。同时，立功科技资产总额、净资产、收入不存在超过最近一个会计年度上市公司相应指标的100%的情形。
2	关注收购资产整合。拟收购资产业务与公司现有业务差异较大的，审核中将关注本次收购的考虑，整合、控制、管理资产的能力，以及收购后资产的稳定运营情况等。	否	上市公司与立功科技均系国内知名的电子元器件分销商，现有业务不存在重大差异。
3	关注收购资产定价。收购价格与标的资产盈利情况或账面净资产额存在较大差异的，审核中将关注本次收购的目的及溢价收购是否符合上市公司全体股东利益，同时关注评估方法、评估参数选取的合理性，以及历史转让或增资价格、与市场可比赛例的对比情况。	否	本次收购定价参考评估结论确定，定价水平较为合理，不存在相对立功科技基准日经审计净资产增值率较高情形。
4	关注标的资产效益情况。标的资产最近一期实际效益与预计效益存在较大差异的，审核中将关注公司差异说明的合理性、评估或定价基础是否发生变化以及风险揭示的充分性。收购标的为股权的，审核中将关注标的企业情况，包括主要产品、经营模式、业绩稳定性、发展趋势、主要客户供应商，以及主要财务指标、经营成果等。	否	本次收购前后，立功科技主要产品、主营业务、主要客户供应商、主要财务指标及经营成果未发生重大不利变动。
5	关注标的资产最终权益享有人。中介机构应核查标的资产的出售方及出售方控股股东或实际控制人与发行人及大股东、实际控制人是否存在关联关系，是否存在通过本次收购变相输送利益的情形。	否	本次收购的交易对方与发行人及其大股东、实际控制人不存在关联关系，不存在通过本次收购变相输送利益的情形。
6	关注收购大股东资产。资产出让方为控股股东、实际控制人或其控制的关联方，且本次收购以资产未来收益作为估值参考依据的，资产出让方应出具业绩承诺，并说明履约保障措施。保荐机构应核查业绩承诺方是否具备补偿业绩的履约能力，相关保障措施是否充分。	否	本次收购不涉及收购大股东资产。
7	关注本次交易新增大额商誉。重点关	否	本次交易预计新增商誉金额占公司归

序号	关注要点	是否适用	具体情况
	注评估方法、评估参数是否合理，是否符合《会计监管风险提示第7号—上市公司股权交易资产评估》的相关要求；商誉确认过程中是否充分辨认相应的可辨认无形资产；标的公司业绩不达标时收到来自交易对方的或有对价是否单独确认金融资产；将商誉分摊到相关资产组或资产组组合的方法是否合理。		母净资产的比例相对较低，具体计算过程详见本回复第二题之“五、（二）量化测算本次交易完成后，预计形成的商誉金额及其占公司净资产的比例”的相关内容。

综上，公司已在《募集说明书》中充分披露本次收购相关信息，本次收购相关信息披露符合《监管规则适用指引—发行类第7号》7-8相关要求。

## （二）资产评估是否符合《监管规则适用指引—发行类第7号》7-9的监管要求

发行人聘请北京华亚正信资产评估有限公司对立功科技股权价值进行了评估，华亚正信出具了《资产评估报告》（华亚正信评报字[2025]第A12-0021号）。经核对《监管规则适用指引——发行类第7号》7-9资产评估监管要求，本次评估符合相关要求，具体情况如下：

### 1、评估方法

#### （1）评估方法选用

企业价值评估方法主要有资产基础法、收益法和市场法。

本次评估采用收益法。被评估单位属于电子元器件分销行业，历史年度企业处于有序经营过程中。企业未来收益期和收益额可以预测并用货币计量，获得预期收益所承担的风险也可以量化。故适用收益法评估。

本次评估采用市场法，被评估单位同行业类似上市公司较多，存在与被评估单位在产品大类、经营模式等方面具有可比性的上市公司。可比上市公司股价及经营和财务数据相关信息公开，具备资料的收集条件，故适用市场法评估。

本次评估不采用资产基础法。被评估单位具有的技术及研发团队优势、客户资源、服务能力等众多无形资源难以逐一识别和量化反映，资产基础法不能全面合理反映企业的内在价值，故本次评估不选用资产基础法。

## (2) 评估结论方法选取

采用收益法评估得出的股东全部权益价值为 91,800.00 万元，市场法评估得出的股东全部权益价值为 156,400.00 万元，两者相差 64,600.00 万元，差异率为 70.37%。

被评估单位主要是一家从事汽车和工业类微控制器芯片、模拟芯片和存储芯片等各类 IC 产品的分销业务的企业。主要代理的品牌为恩智浦（NXP）、安世（NEXP）、矽成（ISSI）、复旦微电子、兆易创新（GigaDevice）、芯源（MPS）、思瑞浦（3PEAK）等，均为半导体器件。业务区域主要覆盖中国大陆及港澳地区，主要客户包括大疆创新、汇川技术、铁将军、埃泰克、欧菲光、迈瑞医疗等企业。企业管理层对于未来的收益预期具有较为清晰的把控。

收益法评估除了流动资产、固定资产、无形资产等有形资源之外，还包括管理技术、人才团队、销售渠道、客户资源、供货资质等重要的无形资产，即收益法评估结果中包含了上述无形资产的价值。收益法已基本合理地考虑了企业经营战略、收益现金流、风险等因素，收益法评估结果能够更加客观、全面地反映立功科技的市场价值。

市场法是根据与被评估单位相同或相似的上市可比公司近期交易的成交价格，通过分析对比公司与被评估单位各自特点确定被评估单位的股东全部权益评估价值。市场法评估结论受短期资本市场行情波动影响大，并且对价值比率的调整和修正难以涵盖所有影响交易价格的因素。

综上，收益法评估值能够客观、全面的反映评估对象的市场价值，故以收益法评估结果作为本次资产评估报告结论。

## 2、评估假设

本次评估报告中披露的假设条件如下：

### (1) 一般假设

1) 交易假设：是假定所有待评估资产已经处在交易过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价；

2) 公开市场假设：是指资产可以在充分竞争的市场上自由买卖，其价格高

低取决于一定市场的供给状况下独立的买卖双方对资产的价值判断。公开市场是指一个有众多买者和卖者的充分竞争的市场。在这个市场上，买者和卖者的地位是平等的，彼此都有获得足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的，而非强制或不受限制的条件下进行的；

3) 假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

4) 假设企业基于评估基准日的资产实际状况（包括资产按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况）继续使用；

5) 假设和被评估单位相关的赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；

6) 假设评估基准日后被评估单位的管理层是负责的、稳定的，且有能力担当其职务；

7) 假设被评估单位持续经营；

8) 假设被评估单位完全遵守所有相关的法律法规；

9) 假设评估基准日后无不可抗力及不可预见因素对被评估单位造成重大不利影响。

## **(2) 特殊假设**

1) 假设评估基准日后被评估单位采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要方面保持一致；

2) 假设评估基准日后，被评估单位经营现金流均匀流入流出；

3) 假设委托人、被评估单位提供的与本次评估相关全部资料真实、完整、合法、有效。

本评估报告的评估结论在上述假设条件下在评估基准日时成立，当上述假设条件发生较大变化时，签名资产评估师及本评估机构将不承担由于假设条件改变而推导出不同评估结论的责任。

### 3、评估参数

本次评估采用收益法和市场法，并最终选用收益法评估结果作为评估结论，评估增值额为 23,032.20 万元，增值率 33.49%，增值率相对较低。根据评估报告及评估说明，评估机构已充分比对评估参数监管条例中各项要求和本次评估选用参数，本次评估所采用收益法和市场法各项参数合理可行，未违反评估参数监管条例各项要求。

### 4、评估程序

本次评估报告中披露的评估程序如下：

#### (1) 接受委托及评估准备阶段

与委托人洽谈，明确评估业务基本事项，对自身专业胜任能力、独立性和业务风险进行综合分析和评价，接受委托，签订资产评估委托合同。确定项目负责人，组建评估项目组，制定资产评估工作计划。指导被评估单位做好资产评估申报表的填报及评估资料提供工作，对项目组团队成员进行培训。

#### (2) 现场调查收集资料阶段

评估人员对评估范围内的资产和负债进行了必要的清查核实，对被评估单位的经营管理状况等进行了必要核实调查。

1) 评估人员核实被评估单位提供的评估申报表，与企业有关的财务记录数据进行核对，检查有无填项不全、错填或填列内容不明确等情况，对发现的问题进行了解，并及时反馈给被评估单位对“资产评估申报表”进行完善。

2) 根据评估范围的资产类型、数量和分布状况，评估人员在被评估单位相关人员的配合下，按照资产评估准则的相关规定，对各项资产的数量、质量、基准日使用状况等进行了盘点和现场勘查，并针对不同的资产性质及特点，采取了访谈、核对、函证、监盘、勘查等不同的方法，对评估对象及所涉及的资产、负债进行了全面了解、核实。对企业经营及资产状况进行了必要尽职调查。

3) 评估人员关注了评估对象法律权属，核实查验了与评估对象权益状况相关的重要法律文件原件，收集了相关权属资料，了解核实了纳入评估范围内的资产是否涉及抵押、担保、诉讼事项。

4) 评估人员根据评估项目具体情况, 通过各种可能的途径收集获取所需的评估资料, 并对收集的评估资料进行了必要分析、归纳和整理, 形成评定估算和编制资产评估报告的依据。

5) 评估人员对委托人及被评估单位提供的评估申报明细表及相关重要资料进行签字确认, 对评估中使用的重要资料通过观察、询问、书面审查、实地调查、查询、函证、复核等方式进行了核查、验证。以保证所用资料信息的合理、可信。

### **(3) 评定估算编制初步报告阶段**

评估人员针对各类资产的具体情况, 根据所采用的评估方法, 选取相应的计算公式和参数进行分析、计算和判断, 形成测算结果。经对形成的测算结果综合分析后形成初步评估结论, 编制初步资产评估报告。

### **(4) 内部审核及报告出具阶段**

根据我公司内部质量控制制度, 项目负责人在完成初步资产评估报告后提交公司内部审核, 根据公司各级内部审核反馈意见修改后出具并提交正式资产评估报告。

### **(5) 整理归集评估档案**

对工作底稿、资产评估报告及其他相关资料进行整理, 形成资产评估档案。

根据评估人员所执行的上述评估过程, 评估项目组成员已履行了必要的调查分析程序, 对重要资产履行了必要的现场调查, 不存在应关注而未关注的事项, 未引用外部报告的结论。

## **5、评估报告有效期**

本次评估报告有效期为 2025 年 6 月 30 日至 2026 年 6 月 29 日, 符合监管要求。

## **6、其他监管要求**

本次评估不涉及重新出具评估报告的情形; 评估报告出具后, 被评估单位相关的内部和外部经营环境未发生重大不利变化; 本次收购资产的交易估值参考评估结论确定, 但未直接采用本次评估报告结果作为交易估值, 已具体说明收购定价的过程与方法。本次交易的定价公平、合理, 不存在损害上市公司利益或中小

投资者合法权益的情形。

综上，本次收购交易价格参考评估结论确定，本次评估符合《监管规则适用指引—发行类第7号》7-9 资产评估监管要求。

## 十二、前次募集资金实际补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定

公司2022年向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额为39,650.00万元，其中非资本性支出投入金额为9,000.00万元，占募集资金总额比例为22.70%，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集后承诺投资金额	其中：非资本性支出金额
1	商络电子供应链总部基地项目	28,665.00	-
2	商络电子数字化平台升级项目	1,190.76	-
3	补充流动资金	9,000.00	9,000.00
非资本性支出合计金额			9,000.00
募集资金总额			39,650.00
非资本性支出占募集资金总额的比例			22.70%

注：募集后承诺投资金额与募集说明书的差异系发行费用。其中招商银行股份有限公司南京城东支行扣除保荐及承销费用人民币635.00万元后，实际收到募集资金人民币28,665.00万元；可用于商络电子供应链总部基地项目的净额为28,665.00万元。民生银行南京雨花支行支付发行费用人民币159.24万元，可用于商络电子数字化平台升级项目的净额为1,190.76万元。

2025年6月27日、2025年7月14日，公司分别召开第四届董事会第五次会议和第四届监事会第四次会议、2025年第二次临时股东会，审议通过了《关于部分募投项目结项并将剩余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意将公司向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目中的“商络电子供应链总部基地项目”结项，并将该项目剩余募集资金8,022.78万元（截至2025年5月31日，含存款利息收入扣除银行手续费等的净额，具体金额以实际结转当日募集资金专户余额为准）永久补充流动资金。

公司已于2025年8月1日完成募集资金专户注销手续，并将专户中的节余募集资金8,028.11万元（包括累计收到的银行存款利息并扣除银行手续费后的净额人民币55.55万元）全部用于永久补充流动资金。上述节余募集资金永久补充流动资金后，截至2025年9月30日，公司前次募集资金实际补充流动资金合计

为 17,028.11 万元，占募集资金总额的比例为 42.95%，具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集后承诺投资金额	实际投资金额	其中：非资本性支出金额
1	商络电子供应链总部基地项目	28,665.00	20,686.05	-
2	商络电子数字化平台升级项目	1,190.76	1,208.08	-
3	补充流动资金	9,000.00	9,000.00	9,000.00
4	节余资金永久性补充流动资金	-	8,028.11	8,028.11
非资本性支出合计金额				17,028.11
募集资金总额				39,650.00
非资本性支出占募集资金总额的比例				<b>42.95%</b>

注：截至 2025 年 9 月 30 日，商络电子数字化平台升级项目实际投资金额较募集后承诺投资金额多人民币 17.32 万元，系为使用部分募集资金利息收入扣除手续费后的净额。

《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》规定“通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入”。

公司是国内领先的电子元器件分销商之一，截至 2024 年末，公司固定资产、在建工程、土地使用权、使用权资产、长期待摊费用以及其他通过资本性支出形成的实物资产合计占总资产比重为 5.26%，实物资产金额占比不高于 20%，符合轻资产企业的相关特点。公司前次募集资金实际补充流动资金比例虽超过募集资金总额的百分之三十，超出部分为 5,133.11 万元，但均用于主营业务相关投入，符合公司实际情况。

综上，公司前次募集资金实际补充流动资金比例虽超过募集资金总额的百分之三十，但均用于主营业务相关投入，且公司具有轻资产业务特征，符合公司实际情况。

### 十三、请发行人补充披露（1）-（10）涉及的相关风险

#### （一）立功科技历史沿革及资产权属的风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“5、立功科技历史沿革及资产权属的风险”中披露风险如下：

立功科技历次股本变动情况真实、有效，不存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况；立功科技的股权结构清晰、权属明确；立功科技不涉及重大对外担保情形。未来若出现针对立功科技股权的诉讼、仲裁或司法强制执行等重大争议，可能引发后续纠纷，对立功科技的经营稳定性及公司对立功科技的控制权产生不利影响。提请投资者关注相关风险。

#### （二）收购整合的风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）收购整合的风险”和“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“1、收购整合的风险”中披露风险如下：

本次募集资金部分用于收购立功科技 88.79% 股权的权益，以实现对立功科技的实际控制。收购完成后，立功科技将成为上市公司控股子公司，公司将努力整合双方的知名原厂代理资质，汇聚客户资源，充分发挥双方供应链管理体系与服务网络的协同效应，进一步提升公司的盈利水平。

不过，本次收购完成及本次募集资金到位后，公司资产规模将进一步增加，上市公司对立功科技经营业务、管理制度、人力资源等方面的整合是否能达到预期效果，从而保证上市公司对立功科技的控制力并保持立功科技原有竞争优势、充分发挥并购整合的协同效应等方面仍具有不确定性。同时，本次收购可能对立功科技的核心代理权、供应商及客户稳定性产生一定影响，如果其供应商、客户对本次收购后与立功科技的合作关系产生疑虑，可能导致立功科技代理资质被取消或客户流失，对公司和立功科技的经营业绩产生不利影响，提请投资者关注相关风险。

### （三）立功科技评估风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“6、立功科技评估风险”中披露风险如下：

本次收购的资产评估机构采用了收益法及市场法对立功科技进行评估，采用收益法评估结果为最终评估结论。虽然评估机构在评估过程中履行了勤勉、尽职的义务，并严格实施了必要的评估程序，合理选取了评估方法、评估参数，遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则。但由于资产评估是基于一系列假设及立功科技的相关经营状况预测而进行的，如未来出现预期之外的重大变化，可能会导致资产评估值与实际情况不符。提请投资者关注相关风险。

### （四）立功科技交易估值增值风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（二）立功科技交易估值增值风险”和“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“2、立功科技交易估值增值风险”中披露风险如下：

本次立功科技评估采取了收益法和市场法两种方法，并选用收益法评估结果作为最终评估结论。在满足评估假设的前提下，采用收益法评估的股东全部权益价值为91,800.00万元，较立功科技基准日经审计净资产增值额为23,032.20万元，增值率为33.49%。

根据本次交易相关协议，交易对价整体包含两个阶段的支付安排，第一阶段交易基础对价**70,887.90万元**，对应立功科技100%股权的交易基础估值为81,500.00万元；第二阶段交易对价调整的上限**13,318.64万元**，对应立功科技100%股权的交易估值调整的上限为15,000.00万元。本次上市公司收购立功科技**88.79%股权的最终合计支付对价上限为84,206.55万元**，对应立功科技股东全部权益价值的交易估值的上限为**96,500.00万元**。

上述交易对价及其支付安排系由交易双方参考评估结果通过市场化谈判而确定，采用分阶段支付安排，并在第二阶段支付对价引入对价调整机制且设定了上限，形成了最终合计支付对价上限高于资产评估值的情况。

本次交易的评估机构结合立功科技的实际情况，考虑评估方法的适用前提和

满足评估目的，对立功科技进行评估所采用的假设前提参照了国家相关法律、法规，综合考虑了市场评估过程中通用的惯例或准则，其假设符合立功科技的实际情况，假设前提合理。尽管评估机构在评估过程中严格按照评估的相关规定，并履行了勤勉、尽职的义务，但由于收益法基于一系列假设并基于对未来的预测，评估结果着眼于评估对象未来整体的获利能力，如未来情况出现预期之外的较大变化，可能导致立功科技的评估值与实际情况不符的情形，进而可能对上市公司及其股东利益造成影响，提请投资者注意相关风险。

#### （五）商誉减值风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（三）商誉减值风险”和“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“3、商誉减值风险”中披露风险如下：

公司本次收购立功科技股权的交易价格较立功科技净资产及可辨认无形资产存在一定幅度增值，预计本次收购完成后将在上市公司合并报表层面产生一定金额的商誉。本次交易系非同一控制下企业合并，根据《企业会计准则》的相关规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需要在未来每年年终进行减值测试。如果立功科技未来经营状况未达预期，将产生商誉减值风险，从而对上市公司未来经营业绩产生不利影响，提请投资者关注相关风险。

#### （六）可辨认无形资产识别风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“7、可辨认无形资产识别风险”中披露风险如下：

本次交易完成后，公司对立功科技未在其财务报表中确认的无形资产进行充分辨认，拟识别立功科技拥有的客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权等无形资产。评估机构将以2025年12月31日为基准日对该等可辨认无形资产进行评估。该过程高度依赖专业评估判断，若因立功科技相关资料不完整或评估参数选取偏差，导致可辨认无形资产识别不充分或不准确，将影响商誉初始确认金额的合理性；同时，无形资产摊销政策的确定若与资产实际经济利益实现方式不匹配，将对收购完成后公司合并报表的利润水平及稳定性产生持续性影响。提请投资者关注相关风险。

## （七）会计政策及会计估计统一的风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目风险”之“8、会计政策及会计估计统一的风险”中披露风险如下：

公司与立功科技收入确认、存货跌价准备计提等主要会计政策保持一致；存货跌价准备计提的会计估计存在一定差异。本次收购完成后，立功科技将纳入公司的合并报表范围，公司的资产、业务范围随之增加，为适应公司业务发展的变化，公司拟根据《企业会计准则》等相关规定对公司存货跌价计提会计估计进行变更。如果会计政策、会计估计统一过程中出现专业判断偏差或财务整合不顺利，可能对公司合并报表编制的准确性与时效性产生不利影响。提请投资者关注相关风险。

## 十四、中介机构核查情况

### （一）核查程序

1、查阅立功科技工商登记档案、历次注册资本变化的股东（大）会决议及验资报告、股权转让协议等资料，取得交易对方出具的关于所持立功科技股权权属情况的承诺函、确认函及董监高核查表等资料，了解立功科技的历史沿革，了解立功科技是否存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况，权属是否清晰且不存在争议，是否存在抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等限制转让情形。

2、查阅立功科技截至 2025 年 6 月 30 日的征信报告、立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的信会师报字[2025]第 ZA53608 号《审计报告》、北京华亚正信资产评估有限公司出具的华亚正信评报字[2025]第 A12-0021 号《评估报告》，了解立功科技是否存在对外担保及评估时是否考虑担保因素。

3、查阅了本次交易各方签署的《股权转让协议》、立远投资的工商登记档案以及转让款支付凭证，通过公开渠道查询立远投资、恒络投资、立赢投资的合伙人结构情况；访谈发行人相关负责人，了解恒络投资、立赢投资的设立背景；查阅恒络投资、立赢投资的《营业执照》、工商登记档案以及其合伙人的身份证明文件、出资凭证、银行流水以及出具的相关承诺函等资料，查阅立功科技花名册，了解恒络投资、立赢投资的合伙人构成情况、出资份额及资金来源、在立功

科技任职情况、是否存在代持等潜在利益安排。

4、访谈发行人相关负责人，获取发行人与立功科技的授权产品线清单、销售明细等资料，并通过公开信息查询，了解发行人及立功科技所处行业、经营情况、在客户资源和供应商及上下游领域的异同、授权产品线的重合度与互补性。

5、查阅发行人公开披露信息、访谈发行人相关负责人，了解发行人收购立功科技的背景和目的、发行人本次收购的协同效应及必要性、以及在供应链管理与服务网络协同方面的具体措施；走访立功科技 2024 年度、2025 年 1-6 月主要客户、供应商，查阅电子元器件分销行业收购案例，了解立功科技主营业务开展情况，以及本次收购对立功科技核心代理权、供应商及客户稳定性的影响。

6、查阅《评估报告》及相关评估说明，了解本次评估中评估方法选取、收益法评估的具体评估模型、未来预期收益现金流、折现率的确定方法，评估或估值测算过程、主要参数取值依据、可比上市公司选择依据等情况，并结合立功科技历史期间及未来财务预测情况、行业发展趋势、行业竞争、立功科技所处行业地位及经营情况等分析评估方法与评估参数选取的合理性，并与立功科技历史转让或增资价格、市场可比案例进行比较。

7、结合立功科技《审计报告》、《评估报告》及本次收购的《股权转让协议》，测算本次评估结论与交易价值的上限分别对应立功科技的市盈率、市净率和评估增值率，并了解立功科技历史业绩波动情况以及核心代理权协议续签情况；选取立功科技同行业可比上市公司以及本次收购的可比交易案例，测算其市盈率、市净率和评估增值率并与本次交易评估作价情况进行比较，分析本次交易评估作价的合理性。

8、查阅发行人公开信息、本次收购的股权转让协议，访谈发行人相关负责人，了解本次收购的商业背景、各方交易诉求、收购谈判过程、交易对价调整机制设置的背景和原因，分析本次交易价值的上限高于评估结论的合理性、交易定价的公允性。

9、访谈发行人相关负责人，获取立功科技相关客户/供应商协议，了解立功科技的业务模式与经营情况，客户关系与代理权渠道的具体情况，分析将客户关系、代理权渠道等确认为无形资产是否符合《企业会计准则》及相关解释的规定；

了解评估机构针对合并日立功科技拥有的客户关系、代理权渠道等可辨认无形资产公允价值评估预计将采用的评估方法、评估增值金额，并结合相关无形资产的预计摊销年限，测算新增无形资产摊销对发行人未来年度净利润的具体影响。

10、查阅本次收购的《股权转让协议》《评估报告》及相关评估说明、立功科技的工商登记档案，确定本次交易的合并成本，确定交易对价调整的相关会计处理、是否构成或有对价或股权激励、预计对价调整情况及对交易价格的影响；并结合评估机构对合并日立功科技可辨认无形资产的初步辨认和评估，测算本次收购的预计形成的商誉金额及其占发行人归母净资产的比例，对商誉减值进行敏感性分析；访谈发行人相关负责人，了解发行人应对商誉减值风险的具体措施。

11、获取本次交易的出让方名单，查阅发行人截至 2025 年 9 月末的股东名册，发行人控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员出具的关联方确认函，本次交易的交易对方出具的关于本人/企业与南京商络电子股份有限公司不存在关联关系的声明及董监高核查表，核查本次交易对方与发行人及其实际控制人、关联方之间的关系，是否存在关联关系或其他利益安排，本次收购是否构成关联交易。

12、查阅发行人收购立功科技相关董事会、股东会决议，以及发行人在中国证监会指定信息披露网站发布的与本次交易有关的公告等资料，核查发行人相关审议程序及信息披露是否完备。

13、获取发行人与立功科技的公开信息、财务报表及审计报告、发行人截至 2025 年 9 月末的股东名册及组织架构，了解本次收购对发行人业务经营情况、股权及组织架构、财务指标等方面的影响。

14、获取立功科技与其相关管理层及核心人员签署的《竞业限制协议》，访谈发行人相关负责人，了解双方预计在业务、人员、公司治理等方面具体的整合方案，分析是否存在较大的整合风险。

15、查阅并比对发行人与立功科技收入确认、坏账准备计提比例、存货跌价准备计提的政策，分析本次收购完成后双方对会计政策统一调整对立功科技 2024 年度、2025 年 1-6 月净利润的影响。

16、获取发行人本次发行申请文件、《评估报告》及相关评估说明，核查本

次收购资产信息披露情况、资产评估情况是否符合《监管规则适用指引—发行类第7号》的相关要求。

17、查阅发行人前次募集资金使用的可行性分析报告和鉴证报告，了解前次募投项目投资概况和实际投入情况、各项投资构成是否属于资本性支出等情况，测算非资本性支出比例，核查是否符合《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定。

## （二）核查意见

1、立功科技历次股本变动情况合法、合规、真实、有效，不存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。

截至2025年6月30日，立功科技的股权结构清晰、权属明确，不存在任何争议或纠纷，其股权不涉及抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等可能导致股权限制转让的情形。立功科技除为自身银行借款提供质押担保外，不存在其他资产抵押、质押、所有权保留、查封、扣押、冻结等限制转让情形，不存在对外担保情形；考虑该等担保系立功科技日常经营行为所致，对立功科技整体权益价值影响较小，因此在评估过程中未考虑该担保因素。

2025年12月陈智红、周立功将其所持立远投资合伙份额转让给恒络投资、立赢投资两个员工持股平台，系为激励核心团队在立功科技平台实现个人长期稳定发展、助力立功科技长远发展；员工持股平台有限合伙人均系立功科技员工，合伙人资金来源于自有资金，不存在代持等潜在利益安排。

2、发行人与立功科技均为知名的电子元器件分销商，双方授权产品线重合度较低，具有较强的互补性。

发行人本次收购立功科技，双方可以在原厂端授权代理线实现互补、增强原厂合作黏性，在客户端实现下游领域整合、提升产业链价值，在供应链端通过运营协同发挥规模效益，具有较强的协同效应及必要性。

本次收购双方实现供应链管理与服务网络协同效应的具体措施包括供应链管理一体化协同、服务网络及运营管理体系的整合、技术服务能力协同等方面，将有助于加深发行人对汽车电子、工业智能物联等领域的理解，并将有助于提升发行人的技术服务支持能力及方案开发提供能力。该等措施具有可行性、合理性。

截至本回复出具之日，立功科技的核心代理权、立功科技与主要客户、主要供应商的合作关系仍保持稳定；本次收购对立功科技主要核心代理权、供应商及客户稳定性产生不利影响的风险较小。

3、发行人聘请评估机构对立功科技截至 2025 年 6 月 30 日股东全部权益价值进行评估；评估机构采用收益法和市场法对立功科技进行评估，并以收益法评估结果作为最终评估结论。收益法评估采用现金流折现法中的企业自由现金流模型；根据企业未来经营情况估算企业自由现金流；采用加权平均资本成本估价模型（WACC）估算折现率。本次评估采用收益法及收益法主要参数的选取设定具有合理性。评估结论与立功科技历史评估及增资价格、市场可比案例相比不存在异常。

4、立功科技历史经营情况良好，与相关上游原厂合作稳定，核心代理权均处于有效期内，本次收益法评估已充分考虑立功科技的历史业绩波动、核心代理权的续签情况；本次交易的市盈率、市净率、评估增值率与同行业可比上市公司、可比交易相比，处于相对较低水平，本次评估作价具有合理性。

5、本次交易相关安排系双方市场化谈判形成，最终合计支付对价上限高于资产评估值系本次交易采用分阶段支付安排及对价调整机制所致；该等安排有利于上市公司保障自身利益、控制投资风险，并促成本次交易达成，具有合理性、公允性。

本次交易预计形成的商誉金额为 9,892.80 万元，占发行人 2025 年 9 月末归母净资产的比例为 4.34%，占比相对较小。

结合立功科技所处行业周期波动性对商誉减值测试进行敏感性分析，本次交易新增商誉减值风险对上市公司归母净利润、总资产、归母净资产等主要财务指标的影响相对较小；为应对商誉减值风险，发行人将从加强与立功科技的协同效应、加强对立功科技有效管控、积极推动落实整合措施等方面防范和控制商誉减值风险；发行人已在《募集说明书》中充分揭示本次交易完成后的商誉减值风险。

6、发行人购买日合并成本由第一阶段的交易对价与第二阶段的交易对价调整的最佳估计数构成。本次交易完成后，发行人根据企业会计准则相关规定，将立功科技拥有的客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权等识别为可辨认无形

资产。华亚正信对立功科技客户关系及代理权渠道、专利及软件著作权采用超额收益法进行评估，对立功科技的外购软件采用市场法进行评估，相关新增无形资产将按照 10 年进行摊销，新增摊销金额对发行人净利润影响相对较小。

7、本次交易对价调整机制系交易双方基于各自交易诉求，通过市场谈判形成；交易对价调整金额系以交易估值拆分为依据，并设定调整金额上限，有利于促成交易，并保护发行人及上市公司股东利益；交易对价调整系全部在第二阶段支付，充分降低本次收购产生的经营与财务风险，并有利于建立交易双方的互信，充分发挥本次交易协同效应，具有商业合理性。

本次交易对价调整机制构成或有对价，初始确认为交易性金融负债，预计对价调整金额及对交易价格的影响金额为 11,491.20 万元；后续根据立功科技未来业绩实际情况持续计量并计入公允价值变动损益，该等会计处理符合企业会计准则相关规定。

8、本次交易对方与发行人及其实际控制人、关联方之间不存在关联关系或其他利益安排，本次交易不构成关联交易，发行人已就本次交易履行了必要的内部审议程序及信息披露义务。

9、本次收购将使发行人与立功科技在发展战略、业务领域、客户结构等方面形成协同效应，有力推动发行人整体业务的转型升级，并将促进整体业务规模的增长以及综合盈利能力的提升。本次收购完成后，发行人主营业务、股权架构及组织架构未发生变化，经营规模、市场影响、行业排名、资产规模和净利润水平预计将得到提升，持续盈利能力和抗风险能力进一步增强，符合发行人及全体股东的长远利益。

除立功科技外部董事胡建、本次交易前已离职的监事蔡敬东未签署竞业禁止协议外，立功科技原实际控制人、董事、监事和高级管理人员均签署了竞业禁止协议。根据《股权转让协议》的相关约定，欧阳旭、岳宪臣、曾成奇等 25 人系本次交易后立功科技的管理层及核心人员；该等 25 人均已签署《竞业限制协议》。

发行人与立功科技均属于电子元器件分销行业，双方均已建立了成熟的商业模式和相对完善的业务架构，且商业模式和架构设置匹配度较高；本次收购完成后，发行人最大化保持立功科技经营管理关键环节的稳定性，结合立功科技自身

业务情况,在业务经营、人员整合、公司治理等方面制定了相关整合计划和措施,具有可行性;发行人本次收购不存在较大的整合风险;发行人已在《募集说明书》中充分揭示本次交易完成后的收购整合风险。

10、发行人与立功科技在收入确认、坏账准备计提比例、存货跌价准备计提政策保持一致;发行人与立功科技存货跌价计提会计估计存在差异,具有合理性。

本次收购完成后,根据《企业会计准则》相关规定,发行人拟对存货跌价计提方法变更;该会计估计变更对立功报告期内净利润无影响、对发行人 2025 年度净利润影响较小。

11、发行人已在《募集说明书》中充分披露本次收购相关信息,本次收购相关信息披露符合《监管规则适用指引——发行类第 7 号》7-8 相关要求;本次收购交易价格参考评估结论确定,本次评估符合《监管规则适用指引——发行类第 7 号》7-9 资产评估监管要求。

12、发行人前次募集资金实际补充流动资金比例虽超过募集资金总额的百分之三十,但均用于主营业务相关投入,且发行人具有轻资产业务特征,符合发行人实际情况。

## 其他事项

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

### 回复：

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险，披露风险已避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并已按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明

#### （一）情况说明

发行人本次向不特定对象发行可转换公司债券申请于 2026 年 1 月 9 日获深圳证券交易所受理，自发行人本次发行申请受理日至本回复出具之日，发行人、保荐人持续关注媒体报道情况，通过公开网络检索等方式对相关事项进行自查/核查，经自查/核查：自本次发行申请受理日至本回复出具之日，不存在社会关

关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，未出现对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形，本次发行申请文件中涉及的相关信息披露真实、准确、完整。具体内容参见《华泰联合证券有限责任公司关于南京商络电子股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券的舆情情况专项核查报告》。

发行人、保荐人将持续关注有关本次发行相关的媒体报道情况，如果出现媒体对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形，发行人、保荐人将及时进行自查/核查并持续关注相关事项进展。

## **（二）核查程序及核查意见**

### **1、核查程序**

保荐人执行了如下核查程序：

公开网络检索发行人及其子公司的相关媒体报道情况，分析是否属于社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，并与本次项目信息披露进行对比。

### **2、核查意见**

经核查，保荐人认为：

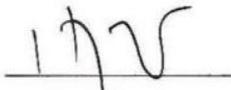
自发行人本次发行申请受理日至本回复出具之日，不存在社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，未出现对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形，本次发行申请文件中涉及的相关信息披露真实、准确、完整。

（本页无正文，为《南京商络电子股份有限公司与华泰联合证券有限责任公司关于南京商络电子股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》之盖章页）



## 发行人董事长声明

本人作为南京商络电子股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函的回复郑重声明如下：“本人已认真阅读南京商络电子股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复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。”

发行人董事长签名：   
沙宏志

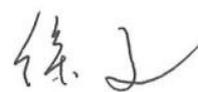


(本页无正文，为《南京商络电子股份有限公司与华泰联合证券有限责任公司关于南京商络电子股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：



鲁墨凯



徐文

华泰联合证券有限责任公司

2022年 2月 25日

## 保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读南京商络电子股份有限公司本次问询函回复的全部内容，了解问询函回复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，问询函回复不存在虚假记载、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。

保荐人法定代表人：



江禹

华泰联合证券有限责任公司

2026年 2 月 25 日

