

关于北京新时空科技股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集
配套资金暨关联交易申请的审核问询
函的回复

德皓函字[2026]00000181 号

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)

Beijing Dehao International Certified Public Accountants (Limited Liability Partnership)

关于北京新时空科技股份有限公司 发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请 的审核问询函的回复

德皓函字[2026]00000181 号

上海证券交易所：

《关于北京新时空科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函》（上证上审(并购重组)[2026]30 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的北京新时空科技股份有限公司（以下简称“公司”“上市公司”或“时空科技”）和深圳市嘉合劲威电子科技有限公司（以下简称“标的公司”或“嘉合劲威”）财务事项进行了审慎核查，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《北京新时空科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）中的释义具有相同含义。本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

问题 1、审核问询函关于问询问题第 4 条“关于收益法评估”第 2 点：

根据重组报告书和公开信息，（1）本次评估采用资产基础法与收益法，并以更高的收益法评估结果为本次评估结论，截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司股东全部权益价值为 10.78 亿元，增值率为 101.75%；（2）截至 2025 年末，标的公司共有 13 家控股子公司和 2 家分公司，本次收益法评估预测现金流中仅包含 12 家公司，此外判断认为未对 PROXMEM TECHNOLOGY CORP（以下简称 PROXMEM）形成控制；（3）评估预测未来收入将主要来源于内存模组、固态硬盘和存储芯片，2026 年至 2030 年以及稳定期，上述三大主要产品收入增速一致，各年分别为-12%、5%、5%、5%、5%和 1.80%，而 2025 年三大主要产品收入同比增长率分别为 48.89%、0.15%和 51.96%；（4）标的公司主营业务成本主要为直接材料、占比超过 90%，本次评估未考虑未来直接材料价格及产品销售价格的上涨；（5）2024 年和 2025 年标的公司主营业务毛利率分别为 10.54%和 13.62%，预计未来各年主营业务毛利率水平与 2025 年相近；（6）评估预测未来销售费用率将恒为 0.67%，管理费用率和研发费用率呈现下降后上升的趋势；（7）本次评估对部分纳税主体预测未来年度所得税税率为 8.25%、16.5%；（8）本次评估涉及资本性支出、营运资金增加、待抵扣进项税流回等预测，稳定期资本性支出金额小于折旧摊销；（9）本次评估折现率为 10.37%-10.38%，特有风险调整系数为 1.90%；（10）非经营资产（含溢余）包括因受诉冻结的货币资金、在建工程、土地使用权等，非经营性负债为应付账款中核算的工程款等、预计负债、其他应付款等；（11）本次交易市盈率高于同行业可比交易案例，截至 2024 年末标的公司未分配利润为-1,418.08 万元，2023 年上市公司收购两家公司所形成的商誉已全额计提减值准备。

请公司披露：（1）本次未采用市场法进行评估的原因，最终选用评估结果更高的收益法作为定价方法的原因；（2）收益法评估合并范围是否准确、完整，未纳入评估对应主体的基本情况、主营业务和财务数据，未纳入评估的原因及合理性；判断标的公司未对 PROXMEM 形成控制的依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；（3）2026 年至 2030 年以及稳定期，三大主要产品收入增速的预测依据、合理性以及可实现性，是否充分考虑行业周期变动，预计各产品量价变动情况及合理性，2025 年三大主要产品收入增速不一的背景下、预测未来各年收入增速一致的原因；主营业务中其他产品收入以及其他业务收入预测的依据及

合理性；（4）2026 年至 2030 年以及稳定期，预测标的公司营业成本的具体构成及依据，是否与历史水平存在较大差异；结合标的公司对产业链上下游的议价能力、历史经营情况等，分析本次评估未考虑未来直接材料价格及产品销售价格上涨的合理性；（5）2026 年至 2030 年以及稳定期，标的公司各主要产品毛利率的预测依据及合理性，结合标的公司历史水平、行业周期变动等，分析预测未来各年主营业务毛利率与 2025 年相近的原因、是否可持续；（6）2026 年至 2030 年以及稳定期，各项期间费用的具体构成、预测依据及合理性，结合历史情况分析各项期间费用率变动趋势及合理性，财务费用和税后利息支出金额的匹配性；（7）部分纳税主体未来年度所得税税率的预测依据及合理性；（8）资本性支出、营运资金增加、待抵扣进项税流回等的确定过程、依据和合理性，资本性支出的具体内容以及与产能、收入增长的匹配性，稳定期资本性支出金额小于折旧摊销的原因，折旧摊销与各项成本、费用的匹配性；（9）折现率以及特性风险系数取值与可比交易案例的比较情况及合理性；（10）溢余或非经营性资产、负债的确定依据和具体构成，是否准确、完整；（11）2026 年 1-3 月标的公司主要财务数据、是否实现评估预测值，并结合标的公司历史亏损、行业周期变动、2023 年收购商誉全额计提减值、本次交易市盈率高于同行业可比交易案例等，分析标的公司未来业绩的可实现性，交易作价的合理性和公允性。

请独立财务顾问和评估师结合《监管规则适用指引——评估类第 2 号》相关规定进行核查并发表明确意见。请会计师核查问题（2）并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）收益法评估合并范围准确、完整，未纳入评估对应主体未实际经营，未纳入评估主要系标的公司无法对其财务与经营决策实施有效控制，具有合理性

本次采用收益法合并口径进行评估，预测现金流中包含以下公司：

序号	公司名称	注册国家/地区	嘉合劲威直接或间接持股比例	状态	历史年度是否产生收入
1	深圳市嘉合劲威电子科技有限公司	中国大陆	/	存续	是

序号	公司名称	注册国家/地区	嘉合劲威直接或间接持股比例	状态	历史年度是否产生收入
2	嘉合劲威（温岭）电子科技有限公司	中国大陆	100%	存续	是
3	深圳泰思特半导体有限公司	中国大陆	100%	存续	是
4	厦门旌存半导体技术有限公司	中国大陆	68.7502%	存续	否
5	湖南嘉合劲威电子科技有限公司	中国大陆	100%	存续	是
6	嘉合劲威（香港）有限公司	中国香港	100%	存续	是
7	劲威（香港）有限公司	中国香港	100%	存续	否
8	泰思特(香港) 科技有限公司	中国香港	100%	存续	否
9	旌存半导体技术(香港)有限公司	中国香港	68.7502%	存续	否
10	香港鑫忆讯贸易有限公司	中国香港	68.7502%	存续	否
11	博德斯曼（香港）科技股份有限公司	中国香港	80%	存续	否
12	Genesis Memory Technology Ltd （以下简称GMT公司）	英属维尔京群岛	100%	存续	否

上述合并范围与本次审计的合并范围保持一致，未纳入博德斯曼（维尔京）(ProxMem Technology Corp.)。

博德斯曼（维尔京）是由标的公司二级子公司 GMT 公司与 ProxMemory Technology Corp.（BVI COMPANY NUMBER: 2081672）于 2021 年 11 月 23 日投资设立，其中 GMT 公司持股比例 80%。

鉴于博德斯曼（维尔京）公司三名董事会成员中董事长及一名董事会成员均由 ProxMemory Technology Corp.委派，标的公司仅委派一名董事会成员，标的公司及其子公司实质上无法对其财务与经营决策实施有效控制，该公司自 2024 年 1 月 1 日至今未开展任何经营活动。且目前印章、银行账户及印鉴等关键资料均无法取得，不具备编制财务报表所需的基础信息，故收益法评估中未将其纳入合并范围，具有合理性。

（二）标的公司未对博德斯曼（维尔京）形成控制的判断主要依据相关准则定义及公司实际情况作出，符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条关于“控制”的定义：“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。本准则所

称相关活动，是指对被投资方的回报产生重大影响的活动。被投资方的相关活动应当根据具体情况进行判断，通常包括商品或劳务的销售和购买、金融资产的管理、资产的购买和处置、研究与开发活动以及融资活动等。”

因标的公司无法对博德斯曼（维尔京）行使权力、亦无法通过参与其相关活动获得可变回报，故判断标的公司未对其形成控制。

因此，标的公司未对博德斯曼（维尔京）形成控制主要依据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》中关于“控制”的定义并结合标的公司实际情况进行判断得出，符合《企业会计准则》相关规定。

二、核查情况

（一）核查程序

针对以上事项，我们实施了以下核查程序：

1、询问标的公司管理层、财务负责人、法务，核实该公司失控背景、标的公司挽回管控的全部举措、子公司停业情况及管理层不合并的判断逻辑，了解是否能获取 PROXMEM TECHNOLOGY CORP 银行账户相关信息及资料。

2、查阅 PROXMEM TECHNOLOGY CORP 董事会成员与标的公司的诉讼材料及律师意见书，了解 PROXMEM TECHNOLOGY CORP 目前经营情况。

3、取得标的公司关于 PROXMEM TECHNOLOGY CORP 控制判断的说明及相关证据，查阅《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》关于“控制”的定义，复核未纳入合并范围的依据是否充分。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

标的公司合并范围准确、完整；未将 PROXMEM TECHNOLOGY CORP 纳入合并财务报表范围符合《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的相关规定。

问题 2、审核问询函关于问询问题第 6 条“关于销售模式和客户”第 1 点“关于基本情况”

重组报告书披露，（1）标的公司主要产品内存模组、固态硬盘产品采用买断

式经销与非经销相结合的销售模式，其中非经销模式客户包括京东自营、联想、终端厂商指定的中间商等，存储芯片产品大部分在抽样检测后直接对外销售；(2) 标的公司收入确认分为签收确认模式和对账结算模式；(3) 标的公司的存储芯片产品，大部分直接采购成品芯片，经抽样检测后对外销售，少量采购存储晶圆，委托第三方封装及测试后对外销售；固态硬盘产品主要通过第三方代加工方式组织生产，向供应商采购固态硬盘后，通过软件烧录信息、品质检测、包装后对外销售；(4) 标的公司第四季度收入占比相对较高，其余三个季度的收入不存在显著的季节性波动。

请公司披露：(1) 全面梳理并列示标的公司各类主要产品，区分线上经销、线下经销、线上非经销和线下非经销等四类销售模式的收入、毛利和毛利率情况，产品价格、毛利率是否存在显著差异及原因，买断式及非买断式经销的划分依据；同时请分析标的公司确定其客户所属分类的依据及准确性；(2) 各主要产品四类销售模式的交易链条和主要合同约定，货物、资金和单据流转情况，是否符合行业惯例，相关内控制度以及是否完善、是否得以有效执行；针对既是客户又是供应商、最终客户为平台销售、客户指定供应商或原材料等情形，请详细分析业务模式和标的公司承担的角色，相关会计处理是否恰当；(3) 结合问题(2)及标的公司业务模式，分析销售存储芯片和固态硬盘产品是否属于贸易行为，相关收入的会计处理是否恰当，是否存在以总额法替代净额法核算的情形，并完善相关信息披露；(4) 各主要产品四类销售模式的收入确认方法和具体依据，并结合问题(2)、实际执行情况、后端/终端客户是否需验证、货物风险报酬转移时点、同行业可比公司相关收入确认政策等，进一步分析各主要产品四类销售模式收入确认时点是否准确、是否符合《企业会计准则》相关规定，并完善相关信息披露；(5) 各主要产品四类销售模式的月度收入构成情况及原因，标的公司第四季度收入占比相对较高是否符合行业惯例，2025 年第四季度收入占比下降的原因；(6) 针对直销客户与经销商终端客户重合的情形，分析采用两种销售模式的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）全面梳理并列示标的公司各类主要产品，区分线上经销、线下经销、线上非经销和线下非经销等四类销售模式的收入、毛利和毛利率情况，产品价格、毛利率是否存在显著差异及原因，买断式及非买断式经销的划分依据；同时请分析标的公司确定其客户所属分类的依据及准确性

报告期内，标的公司分产品类别的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
内存模组	107,621.95	70.19%	72,281.37	68.25%
固态硬盘	10,646.66	6.94%	10,630.84	10.04%
存储芯片	34,657.58	22.60%	22,806.83	21.53%
其他	402.29	0.26%	188.90	0.18%
合计	153,328.49	100.00%	105,907.94	100.00%

1、标的公司内存模组、固态硬盘产品存在四类销售模式，存储芯片仅有线下非经销一种销售模式，主要系内存模组、固态硬盘的终端客户中较大比例为C端消费者，需要通过经销、线上销售模式进行终端覆盖

（1）经销和非经销以是否签署经销协议、是否进行渠道管控为划分依据

内存模组、固态硬盘的客户以是否签署经销协议、是否存在渠道管控等分类为经销客户和非经销客户，经销客户与标的公司签署了经销协议，且标的公司对其品牌授权，并对其线上、线下的销售渠道进行管控。

（2）标的公司全部为买断式经销，无非买断式经销

买断式经销与非买断式经销的核心划分依据为控制权的归属、主要风险报酬转移的时点以及定价和结算模式。标的公司与经销商签订的销售框架协议明确约定产品损毁灭失的风险自产品交付之日起，由标的公司转移至经销商，通过经销商访谈也确认标的公司向经销商销售的产品由经销商签收后，货物的所有权归属经销商，与该产品相关的主要风险和报酬由经销商享有或承担。报告期内，标的公司未发生非质量问题导致的经销商退换货情况，且经销商基本如期回款。综上，

标的公司与经销商之间的销售认定为买断式经销的依据充分。

(3) 线上和线下以是否主要通过线上平台进行销售为划分依据

内存模组、固态硬盘的客户按照是否主要利用网络渠道进行产品销售分为线上和线下，标的公司线上客户直接或间接对接的下游渠道主要为京东、天猫等。

2、标的公司内存模组、固态硬盘产品存在经销、线上销售的是两大自有品牌光威（Gloway）、阿斯加特（Asgard）的产品

标的公司主要产品区分线上经销、线下经销、线上非经销和线下非经销四类销售模式的具体情况如下：

一级分类	一级分类依据	二级分类	二级分类依据	主要客户	销售主要产品
经销	与标的公司签署正式经销协议，标的公司进行明确的品牌授权与渠道管控	线上经销	主要通过京东自营开展线上销售	(1) 北京鑫锐驰纵横科技有限公司（简称“鑫锐驰”） (2) 深圳市科正荣和科技有限公司（简称“科正荣和”） (3) 深圳市和润原科技有限公司（简称“和润原”）	光威（Gloway）、阿斯加特（Asgard）品牌内存模组、固态硬盘
		线下经销	无京东自营授权，主要通过线下渠道销售	(4) 深圳市东存科技有限公司（简称“深圳东存”） (5) 合赢国际有限公司（简称“合赢国际”） (6) 深圳致赢科技有限公司（简称“深圳致赢”） (7) 深圳市茂友腾盈科技有限公司（简称“茂友腾盈”）	
非经销	未与标的公司签署经销/代理协议，标的公司未进行渠道管控	线上非经销	通过线上进行销售	(1) 京东自营（北京京东世纪贸易有限公司） (2) Aliexpress、Amazon.US.（2025年均已关停）	(1) 存储芯片 (2) 神可（Sinkor）品牌内存模组、固态硬盘，ODM代工的内存模组、固态硬盘等
		线下非经销	通过线下进行销售	除上述客户以外的客户	

深圳东存、鑫锐驰、科正荣和系同一控制下企业，深圳东存、鑫锐驰为标的公司阿斯加特品牌的经销商，科正荣和系标的公司光威品牌的经销商，因2025年鑫锐驰、科正荣和主要通过京东自营开展线上销售，因此归为线上经销商，深圳东存主要通过线下渠道销售，为线下经销商。鑫锐驰、深圳东存两个主体共用

仓库管理存货，互相之间存在匀货的情况。

3、内存模组四类销售模式的情况

报告期内，标的公司内存模组按照销售模式区分的具体情况如下：

单位：万元，元/条

销售模式	2025年				2024年			
	收入	毛利	毛利率	单位价格 ^注	收入	毛利	毛利率	单位价格
线上经销	18,617.67	2,980.10	16.01%	206.36	-	-	-	-
线下经销	38,215.17	6,118.65	16.01%	230.60	22,344.01	1,094.19	4.90%	205.16
线上非经销	11,601.39	1,037.91	8.95%	194.06	19,753.54	973.74	4.93%	176.08
线下非经销	39,187.72	7,739.32	19.75%	219.28	30,183.82	4,271.61	14.15%	162.58
合计	107,621.95	17,875.98	16.61%	217.75	72,281.37	6,339.54	8.77%	177.70

注：单位价格为总额收入下的单位价格，内存模组销售时存在二合一套条出售的情况，上表中数量为拆条数量。

(1) 收入结构变化

报告期内，标的公司基于自身经营战略，销售模式发生部分调整，即京东自营线上渠道经营模式由直接经营转变为经销商负责运营，使得2025年内存模组的线上经销收入上升、线上非经销收入下降。

2024年，标的公司直接给京东自营供货，经销商主要经营线下渠道业务，因此不存在线上经销商客户。2025年，基于自身经营战略考量，标的公司将京东自营线上渠道转交给经销商，具体背景及原因如下：

①直接对接京东自营线上渠道在经营上具有复杂性，随着经营规模的扩大，标的公司希望专注于生产厂商定位，标的公司将京东自营线上渠道交给经销商负责对接

一方面，京东自营退换货较为复杂。京东自营 7 天无理由退换货安排导致退换货频次较大，处理退货流程、开票等较为繁琐，需要配置专门的团队负责京东

自营的发货退货、财务结算、价格管控，在经营上占用了标的公司较多资源。

另一方面，标的公司直接对接京东自营的情况下，协调京东自营和经销商线下渠道销售价格体系较为复杂。以每年的 618 和双 11 大促为例，京东线上零售价格较低、京东会进行全网比价，严重影响到标的公司线下经销渠道所搭建的价格体系，线下经销商多次向标的公司反映这种经营上的冲突，标的公司自身作为京东自营供应商，协调上述事项、平衡线上线下的渠道体系较为复杂。

基于上述背景，在直接对接京东自营线上渠道四个完整的年度后，标的公司希望将资源更多的集中在研发、生产和品牌运营环节，将京东自营线上渠道交给更专业的人来负责。

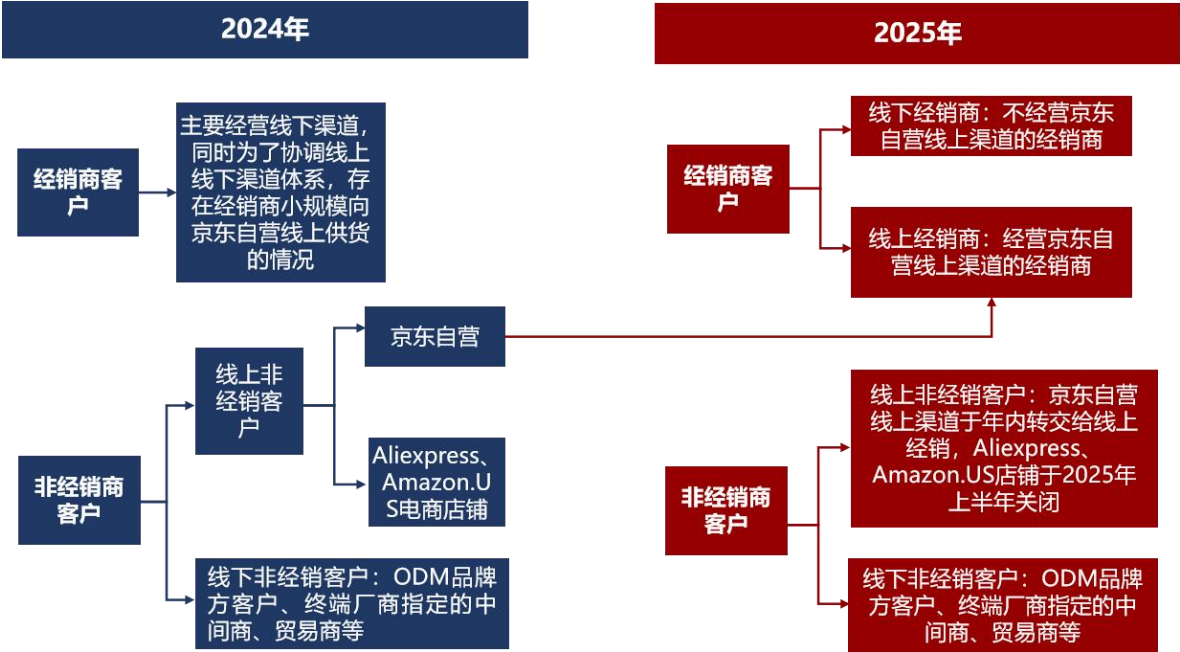
②标的公司京东自营线上渠道负责人员的变动是直接原因

自标的公司直接对接京东自营线上渠道以来，该业务由标的公司实控人张丽丽直接负责，具体包括京东采购渠道的对接、渠道体系的管控等。2024 年张丽丽需要花更多时间照顾家庭事务，由于其精力分散、身处国外存在时差等原因，张丽丽对接该项业务的管理精力受到影响，因此标的公司决定将该业务板块交给经销商负责。

③标的公司京东自营业务模式发生转变符合行业惯例

就存储品牌来讲，一般上市公司的存储品牌、国际存储品牌都是通过总代向京东自营供货；经访谈京东采购员工确认，威刚、金士顿、佰维存储都是通过总代向京东自营供货。经查阅佰维存储 IPO 首轮问询及第二轮问询回复材料，佰维存储内存模组品牌京东自营平台业务也是由其经销商负责。因此，报告期内标的公司京东自营业务模式发生转变符合行业惯例。

具体情况如下：



(2) 销售价格差异

报告期内，标的公司线下经销模式下的销售均价高于其他销售模式，主要系线下经销的主要产品为高端品牌阿斯加特（Asgard），该品牌产品的配置相对较高，使用的存储芯片性能更优异，定位国内高端超频市场，因此均价较高。同时，线上经销模式的产品既包括阿斯加特（Asgard）品牌，又包括光威（Gloway）品牌，光威（Gloway）定位大众消费市场，均价相对较低。

综上，报告期内标的公司线下经销均价高于线上经销系产品结构不同的结果。

(3) 毛利率差异

①2025年标的公司内存模组产品毛利率有所提升，主要系存储行业景气度上行、产品价格提升、前期库存商品采购价格相对较低等因素的影响。

②2025年线上非经销毛利率低于其他销售模式，主要系2025年存储产品涨价前标的公司将线上客户渠道交给经销商经营。标的公司于2025年上半年关闭亚马逊和速卖通店铺，于2025年7月正式将京东自营渠道全部交给线上经销商经营，线上非经销的销售收入主要来源于上半年，而线上经销的收入主要来源于下半年。在2025年下半年存储行业涨价的周期下，尤其是三季度末以后市场出现大幅上涨的情况下，导致全年度线上非经销毛利率低于其他销售模式。

③2024年线下经销、线上非经销毛利率较低：2023年受全球消费电子需求疲软影响，存储行业处于低谷期，2024年市场仍处于缓慢恢复期，标的公司为拓展自有品牌阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway）内存模组的线上、线下市场，在定价时做出一定让利，因此该年度内存模组线下经销、线上非经销的毛利率偏低。

4、固态硬盘的收入结构变化和销售价格差异原因与内存模组基本一致

报告期内，标的公司固态硬盘按照销售模式区分的具体情况如下：

单位：万元，元/个

销售模式	2025年				2024年			
	收入	毛利	毛利率	单位价格	收入	毛利	毛利率	单位价格
线上经销	1,006.47	20.06	1.99%	176.81	-	-	-	-
线下经销	1,185.15	45.20	3.81%	206.36	254.88	5.20	2.04%	170.75
线上非经销	1,900.69	57.16	3.01%	226.85	2,309.41	315.91	13.68%	243.37
线下非经销	6,554.35	338.59	5.17%	202.52	8,066.55	479.11	5.94%	191.15
合计	10,646.66	461.01	4.33%	204.04	10,630.84	800.22	7.53%	199.90

（1）整体毛利率偏低主要系标的公司将固态硬盘部分生产环节外协，未涉及主控芯片设计、封装等环节，因此整体毛利率相对稍低；

（2）2024年线上非经销毛利率较高：线上非经销与线下销售的产品结构不同，线上非经销2TB以上大容量的固态硬盘销售占比为39.46%，而线下经销和线下非经销仅为3.99%、10.41%，容量大的产品售价更高，因前一年市场处于低点使得材料价格偏低，在月末一次加权平均成本法的核算下，使得线上非经销毛利率较高。

5、存储芯片仅有线下非经销模式，毛利率存在一定波动主要系前期库存的影响

报告期内，标的公司存储芯片收入按照净额列报前后区分的具体情况如下：

单位：万元，元/颗

项目	2025年				2024年			
	收入	毛利	毛利率	单位价格	收入	毛利	毛利率	单位价格
总额收入	57,790.71	2,598.34	4.36%	25.39	44,901.81	4,001.28	8.91%	26.40
净额收入	34,657.58	2,522.02	7.28%	24.41 ^注	22,806.83	4,007.88	17.57%	26.83

注：净额收入单位价格为剔除瞬时交易等净额部分数量、金额计算的单价

2024年存储芯片毛利率较高，主要系当年销售的部分存储芯片系行业低点2022-2023年采购的库存，在市场价格大幅上涨的情况下，前期采购价格较低导致成本相对较低，毛利率较高。

（二）各主要产品四类销售模式的交易链条和主要合同约定，货物、资金和单据流转情况，是否符合行业惯例，相关内控制度以及是否完善、是否得以有效执行；针对既是客户又是供应商、最终客户为平台销售、客户指定供应商或原材料等情形，请详细分析业务模式和标的公司承担的角色，相关会计处理是否恰当

1、经销模式：标的公司直接对接经销商，与经销商系买断式销售关系，采用签收确认收入；经销商下游由经销商负责管控，该模式符合行业惯例

经销模式下，标的公司的交易链条和主要合同约定对线上、线下未做明显区分，货物、资金和单据流转情况基本相同，具体如下所示：

销售模式	交易链条		货物、资金和单据流转	主要合同约定
	直接链条	最终链条		
线下	标的公司→经销商	→下级经销商→实体店/装机店等	(1) 货物：标的公司买断式销售给经销商，经销商按照其销售目标与其下游买断式销售； (2) 资金：经销商按照与标的公司约定的账期回款，与其下游向其回款无挂钩； (3) 单据：标的公司仅负责对经销商的出库、开票、结算，经销商向其下游的出库、开票、结算由其具体负责； (4) 收入确认：全部采用签收确认收入。	(1) 标的产品：明确约定授权的品牌（光威 or 阿斯加特）、产品（内存模组 or 固态硬盘）范围； (2) 交货与签收：标的公司交货时提供正式销售出库单（包括订单号、物料编码、规格、数量等详细信息），产品损毁灭失风险自交付之日起转移； (3) 付款与发票：签收货物后 X 天付清货款，标的公司向其按照明细开具发票。
线上		→京东自营、天猫等		

线上经销模式下，标的公司经销商的终端主要为京东自营，该种模式符合行业惯例，佰维存储IPO的反馈意见具体情况如下：

同行可比	经销商	主要终端客户	主要销售内容	具体合作模式
佰维存储	国通实业（上海）股份有限、 创巍实业（上海）有限公司	京东	消费级存储	买断式经销

综上所述，标的公司经销模式交易链条、货物、资金和单据流转情况简明、清晰，标的公司与经销商系买断式销售关系，经销商拿货后向线下二级经销商分销，或自行向京东自营销售：

- (1) 线下经销商拿货后向线下二级经销商分销即传统买断式线下经销模式；
- (2) 线上经销商拿货后主要向京东自营销售，经销商与京东自营直接对接，标的公司不参与经销商与京东自营的货物、单据、资金流转，该种销售模式与同行业公司一致。

2、线上非经销模式：主要通过京东自营、速卖通、亚马逊平台进行线上销售，京东自营占比**89.38%**；标的公司与京东采用对账结算确认收入，该模式符合京东自营业务的结算特点

报告期内，标的公司通过线上非经销模式销售的基本情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占销售额的比例	占线上非经销销售额的比例	最终销售平台
2025年度					
1	北京京东世纪贸易有限公司（京东自营）	12,501.22	8.12%	92.59%	京东
2	Aliexpress	955.48	0.62%	7.08%	全球速卖通
3	Amazon.US.	45.37	0.03%	0.34%	亚马逊
小计		13,502.07	8.77%	100.00%	
2024年度					
1	北京京东世纪贸易有限公司（京东自营）	19,286.03	18.21%	87.41%	京东
2	Aliexpress	2,394.71	2.26%	10.85%	全球速卖通
3	Amazon.US.	382.20	0.36%	1.73%	亚马逊
小计		22,062.95	20.83%	100.00%	

线上非经销模式下，标的公司与京东自营的交易链条、主要合同约定以及货物、资金和单据流转情况具体如下所示：

交易链条		货物、资金和单据流转	主要合同约定
直接链条	最终链条		
标的公司 → 京东自营	→ 终端零售 消费者（标的公司不参与）	（1）货物：京东通过京麦平台下达订单，标的公司接到订单后安排送货至京东各地仓库；京东自营收货后负责产品推广、订单管理及后续的物流配送；消费者直接向京东自营下单并付款，京东自营在收到消费者款项后向消费者直接发货； （2）资金：京东自营与标的公司按约定的账期回款； （3）单据：标的公司仅负责对京东的出库、开票、结算，京东向其终端零售客户的出库、开票、结算由其具体负责； （4）收入确认：按照结算单对账确认收入。	（1）标的产品：明确京东向标的公司采购的品牌（光威 or 阿斯加特）、产品（内存模组 or 固态硬盘）； （2）交货与签收：京东验收入库，标的公司接受京东任何原因的退货； （3）付款与发票：标的公司交付产品，京东验收入库 60 天后，京东开始为标的公司结算（例如 6 月 15 日出具的结算单对应为 4 月下旬半个月的销售情况），标的公司向其按照明细开具发票。

京东自营与标的公司货物、资金、单据流转符合京东的业务特点，具体内容参见本问询函回复之“问题2”之“一、”之“（四）”之“2、”。

3、线下非经销模式：均为买断式销售，货物、资金、单据流转相同，均为标的公司与客户进行直接对接，除联想采用对账结算确认收入外，其他客户均采用签收确认收入

线下非经销模式下，标的公司所有客户均为买断式销售，交易链条、货物、资金、单据流转均为标的公司与客户直接对接；联想由于其业务特点，在对账结算与收入确认方面与其他客户略有差异，具体如下所示：

客户	交易链条	货物、资金、单据流转	合同
联想 （ODM 模式）	标的公司 → 联想 → 下游销售	（1）货物：标的公司按照联想的要求发货至联想指定的交付地址； （2）资金：联想按照与标的公司约定的账期回款； （3）单据：标的公司负责对联想的出库、开票、结算； （4）收入确认：采用对账单	（1）标的产品：明确约定采购产品规格型号、数量金额； （2）交货与签收：供应商应负责将产品交付至相关工作说明和/订单中指定的交付地点，产品的所有权和风险将在指定交付地点交付后从供应商转移给联想。如产品通过指定库存中心交付，供应商应负责将产品交付至相关工作说明和/或订单中指定的地点，将

客户	交易链条	货物、资金、单据流转	合同
		作为收入确认依据。	产品的所有权和风险将由供应商保留，直至联想或其指定的承运商从库存中心提取产品； (3) 付款与发票：联想验收合格后，供应商开出发票通知付款，联想收到供应商无争议发票后六十天内支付。
终端厂商指定的中间商	标的公司 → 中间商 → 终端厂商	(1) 货物：标的公司按照中间商的要求发货至终端厂商，部分情况下也会交付给中间商，由其交付给终端厂商； (2) 资金：中间商按照与标的公司约定的账期回款，与其下游回款向其回款无挂钩； (3) 单据：标的公司负责对中间商的出库、开票、结算，中间商向终端厂商的出库、开票、结算由其具体负责； (4) 收入确认：全部采用签收确认收入。	(1) 标的产品：明确约定采购产品规格型号、数量金额； (2) 交货与签收：交付后未提出异议，视为交付的产品合乎约定，买方因使用、保管、保养等情况造成产品质量下降，不得提出异议； (3) 付款与发票：款到发货/货到付款等。
其他客户	标的公司 → 客户	(1) 货物：标的公司买断式销售给客户，客户按照其安排或自用或贸易； (2) 资金：客户按照与标的公司约定的账期回款； (3) 单据：标的公司负责对客户的出库、开票、结算； (4) 收入确认：全部采用签收确认收入。	

(1) 联想采用对账结算的模式符合其业务特点

联想月初下达采购预测，月中或月底下达正式的采购订单，一般月底按订单内容向标的公司出具对账单，采购订单产品规格、数量均基于联想安排，对账单金额为其认可的付款义务，因此标的公司按照对账确认收入而非签收，该情况符合联想的业务特点，与其他上市公司会计处理一致，具体参见本问询函回复之“问题2”之“一、”之“(四)”之“3”。

(2) 终端厂商指定的中间商：标的公司的直接客户为中间商，基于交付的便利性，部分情况下标的公司按照中间商的要求直接交付至终端厂商

中间商与终端厂商或其 OEM 厂商直接合作，该类中间商在行业内积累了一定的终端厂商资源，终端厂商通常采购产品种类较多、数量较大，基于提高采购、资金管理效率等考虑，通过中间商向标的公司采购产品；标的公司与终端厂商指定的中间商合作可以有效地减少沟通和服务成本。该销售模式下，标的公司的直接客户为中间商，在物流中标的公司按照中间商的要求将货物运至终端厂商或运送至中间商。

综上所述，报告期内标的公司四类销售模式的交易链条清晰，相关货物流、资金流、单据流匹配，合同条款权责划分明确，相关会计处理恰当，相关内控制度逐步完善并得以有效执行。

4、标的公司不存在客户指定供应商或原材料的情形，最终客户为平台销售的情况符合行业特点，既是客户又是供应商的情形具有商业合理性，相关会计处理恰当

（1）既是客户又是供应商的情形系标的公司销售和采购的产品内容为不同类产品，属于双方独立的商业行为，具有商业合理性

报告期内，存在同一单位既是标的公司客户又是供应商的情形，各期采购金额和销售金额均大于10万元的具体情况如下：

单位：万元

名称	销售情况			采购情况		
	主要销售产品	销售金额	营收占比	主要采购产品	采购金额	采购占比
2025 年						
深圳市仁天芯科技有限公司	内存模组、固态硬盘	5,208.87	3.38%	电源IC、主控芯片	18.37	0.01%
深圳市芯科睿电子科技有限公司	主控芯片	150.82	0.10%	委外的半成品固态硬盘	494.68	0.28%
深圳市和润原科技有限公司	内存模组、固态硬盘	6,173.83	4.01%	服务器回收产生的存储芯片	97.44	0.05%
合计		11,533.52	7.49%	-	610.49	0.34%
2024 年						

名称	销售情况			采购情况		
	主要销售产品	销售金额	营收占比	主要采购产品	采购金额	采购占比
深圳市威科伟业电子科技有限公司	主控芯片	300.25	0.28%	委外的半成品固态硬盘	159.21	0.12%
亿安仓（香港）有限公司	DDR5内存模组	169.40	0.16%	DDR4存储芯片、主控芯片	3,591.99	2.72%
深圳市芯科睿电子科技有限公司	主控芯片	135.67	0.13%	委外的半成品固态硬盘	1,110.35	0.84%
成都芯金邦科技有限公司	DDR4内存模组	126.97	0.12%	DDR5存储芯片	207.93	0.16%
友懋国际科技股份有限公司	DDR5内存模组	132.31	0.12%	存储芯片	12,528.27	9.50%
合计		864.59	0.82%	-	17,597.75	13.34%

注：深圳市芯科睿电子科技有限公司、深圳市威科伟业电子科技有限公司为标的公司外协供应商，其采购的主控芯片未用于标的公司向其采购的委外半成品固态硬盘的生产

同一单位既是标的公司客户又是供应商的交易金额占营业收入和采购总额的比例较小，销售和采购的产品内容为不同类产品，双方基于实际经营需要及市场价格进行交易，属于独立的商业行为。标的公司与上述重叠客户暨供应商分别签订销售或采购合同，并对上述独立的采购和销售行为分别进行账务处理，物流及资金流相互独立，标的公司采用总额法确认收入，符合企业会计准则的规定。

（2）最终客户为平台销售即线上经销模式，经销商向京东自营进行销售，具体情况参见本问询函回复之“问题3”。

（3）标的公司不存在客户指定供应商或原材料的情形。

（三）结合问题（二）及标的公司业务模式，分析销售存储芯片和固态硬盘产品是否属于贸易行为，相关收入的会计处理是否恰当，是否存在以总额法替代净额法核算的情形，并完善相关信息披露

报告期内，标的公司存储芯片业务存在贸易行为，固态硬盘业务不存在贸易行为。

1、固态硬盘产品不存在贸易行为，标的公司参与了生产过程中的重要环节：

标的公司向供应商采购半成品的固态硬盘后，需进行模组固件烧录、品质检测、包装后方才对外销售，标的公司参与了固态硬盘的生产过程

（1）模组固件烧录是固态硬盘生产过程中的重要一环，标的公司实质参与了固态硬盘的生产过程

模组固件烧录指将模组固件信息烧录至硬盘内部的SPI芯片或NAND Flash颗粒的工序，模组固件是一系列代码和数据的集合，主要包括设备启动程序、产品配置与参数信息、设备管理与维护信息及其他辅助信息，主要作用是确保SSD能被识别并正常启动，是设备正常运行的必要条件，模组固件烧录工作相当于产品出厂前的“初始化设置”，因此是固态硬盘生产过程中的必要环节。

（2）固态硬盘检测是生产过程中必不可少的一环，确保每块SSD达到出厂品质基线

固态硬盘出厂检测的首要目标，是为所有产品建立一条出厂品质基线，避免将产品缺陷带给用户。同时，出厂检测还通过一系列的测试，来论证和保障SSD在不同条件下的生存能力，检测的项目包括环境适应性、机械可靠性、电气安全数据持久性等。SSD出厂前的每一道测试环节，都是在为最终用户筑起一道数据安全的防线。

2、存储芯片产品大部分直接采购成品芯片，部分经抽样检测后对外销售，存在贸易行为，进行了净额法处理

报告期内，标的公司按净额列报前后的存储芯片业务收入情况如下：

单位：万元

销售模式	交易性质	2025年度			2024年度		
		总额收入	净额法扣减收入	净额收入	总额收入	净额法扣减收入	净额收入
线下非经销	货物销售	33,942.05	-	33,942.05	20,495.84	-	20,495.84
	瞬时贸易	19,513.83	18,798.29	715.54	22,362.10	20,051.11	2,310.99
	其他	4,335.19	4,335.19	-	2,052.73	2,052.73	-
	合计	57,791.06	23,133.48	34,657.58	44,910.67	22,103.84	22,806.83

(1) 瞬时贸易

因存储芯片在产品属性上具备通用性，既可用于标的公司生产使用，也可通过终端厂商验证测试后通过终端厂商指定的中间商交付，亦可根据下游需求用于贸易。

标的公司贸易类业务中，对于标的公司采购的存储芯片入库时间不满一个月或提前锁定销售渠道，且标的公司未进行加工即对外销售的行为，视同瞬时贸易，标的公司采用净额法确认收入，即标的公司仅在短时间内拥有货权，承担的风险较低，按净额法确认收入。

(2) 其他

主要为供应链金融贸易，即标的公司香港子公司向供应链香港公司销售货物，供应链香港公司将款项支付给香港子公司。基于收汇付汇、报关等考虑，供应链香港公司销售给其内地关联供应链公司、内地供应链公司再销售给嘉合劲威并给予1个月的账期，嘉合劲威在约定时间内支付款项，该销售实质上是标的公司融资行为，按净额法处理。

3、标的公司不存在以总额法替代净额法核算的情形

芯片行业采用净额法、A股上市公司认定瞬时交易进行会计处理的情况如下：

公司名称	公司业务情况	会计处理
芯原股份 (688521)	依托自主半导体IP，为客户提供平台化、全方位、一站式芯片定制服务和半导体IP授权服务	综合考虑相关事实和情况，亿邦国际相关项目与公司其他芯片量产项目在公司是否向客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否自主决定价格等方面均存在差异，在亿邦国际相关项目中公司向客户转让商品前未拥有对该商品的控制权，应按照净额法确认相关收入。
盈方微 (000670)	集成电路芯片、电子产品及计算机软硬件（除计算机信息安全专用产品）的研发、设计和销售。	本期香港盈方微对外采购存储芯片产品直接对外销售，与供应商及客户均签订了买断式购销合同。但是，由于销售对象系本期新增客户，货物直接由供应商发往客户指定地点，公司收到客户回款后支付给供应商。因此，基于实质重于形式判断，上述交易中公司未对客户承担主要责任，不承担存货风险，公司身份并非主要责任人，根据收入准则相关规定，香港盈方微新增贸易业务按净额法确认收入。

公司名称	公司业务情况	会计处理
希荻微 (688173)	电源管理芯片及信号链芯片在内的模拟集成电路的研发、设计和销售。	2023 年公司新增产品线音圈马达驱动芯片业务，是公司向韩国公司采购产品，再由公司向大中华区的客户销售。尽管公司拥有音圈马达驱动芯片相关专利技术在大中华区的独占使用权，并负有向客户提供产品和技术支持的首要责任，是销售合同的主要履约人，但考虑到在产品流转过程中，系由供应商直接将产品运输至客户指定的交货地点，公司未能在物理方面实质性控制相关产品。因此，基于实质重于形式判断，上述交易中公司不承担存货风险，公司身份并非主要责任人，根据收入准则相关规定，公司按“净额法”确认音圈马达驱动芯片业务收入，符合《企业会计准则》的相关规定。
新相微 (688593)	显示芯片的研发、设计及销售	基于相关业务实质更接近于产品代理销售，经过审慎研究，为了严格执行新收入准则，公司将定制化采购显示屏电源管理芯片成品并销售的业务采用净额法进行会计处理。
黄河旋风 (600172)	碳系材料及制品，超硬材料及聚晶复合材料制品、工业自动化领域系列产品。	公司部分贸易业务虽然在采购、销售等环节是根据市场情况自主确定交易价格，在销售环节的交易价格是参考交易时点的期货交易价格，并非是在采购价格基础上收取固定金额或比例的差价，但会计师认为交易获得的商品所有权存在瞬时性。基于谨慎性原则考虑，公司结合年度审计机构的相关意见，对该部分业务从按“总额法”确认营业收入调整为按“净额法”确认营业收入。
永泰运 (001228)	跨境化工物流供应链服务	经公司自查梳理发现，昊泰化工以仓库货转模式开展的橡胶等贸易业务在货转环节存在瞬时交易的特征，且采购、销售订单之间存在一定对应关系，昊泰化工实质上未完全承担对应商品的存货风险，对该类业务采用净额法确认收入更能体现业务实质。基于谨慎性考虑，公司对昊泰化工的该部分业务从“总额法”调整为按“净额法”确认营业收入。

注：上述信息来自于 IPO 反馈回复、相关公告

对于标的公司采购的存储芯片入库时间不满一个月或提前锁定销售渠道，且标的公司未进行加工即对外销售的行为，视同瞬时贸易。虽然标的公司在短时间内拥有货权，但仍审慎起见采用净额法确认收入。标的公司对芯片贸易业务采用的会计处理，符合《企业会计准则第14号—收入》的要求。

上市公司在重组报告书中“第四节 标的资产基本情况”之“十四、报告期

内主要会计政策及相关会计处理”之“(一)收入的确认原则和计量方法”之“2、收入确认的具体方法”完善相关信息披露如下：

“（3）标的公司固态硬盘产品不存在贸易行为，标的公司参与了生产过程中的重要环节；存储芯片产品大部分直接采购成品芯片，部分经抽样检测后对外销售，存在贸易行为，已经进行了净额法处理。标的公司对芯片贸易业务采用的会计处理参考了芯片行业采用净额法的会计处理，也参考了A股上市公司认定瞬时交易的会计处理情况，符合《企业会计准则第14号—收入》的要求。”

综上所述，标的公司固态硬盘业务不存在贸易行为；存储芯片业务存在贸易行为，标的公司不属于主要责任人的贸易部分已进行净额法处理，不存在以总额法替代净额法核算的情形。

（四）各主要产品四类销售模式的收入确认方法和具体依据，并结合问题（二）、实际执行情况、后端/终端客户是否需验证、货物风险报酬转移时点、同行业可比公司相关收入确认政策等，进一步分析各主要产品四类销售模式收入确认时点是否准确、是否符合《企业会计准则》相关规定，并完善相关信息披露。

标的公司四类销售模式均无需后端/终端客户验证，收入确认时点准确，执行标准统一。报告期内，四类销售模式收入确认方法均为时点法，具体依据如下所示：

销售模式	收入确认具体依据	货物风险报酬转移时点
线上经销	签收单	买断式，客户签收即确认收入
线下经销		
线上非经销	结算单/对账单（京东等）	取得客户结算单据时确认收入
线下非经销	结算单/对账单（联想）	取得客户结算单据时确认收入
	签收单（其他客户）	买断式，客户签收即确认收入

1、标的公司整体上以签收作为确认收入的时点，与同行业公司具有可比性

同行业可比公司收入确认方法如下所示：

可比公司	业务类型	收入确认具体描述
佰维存储	销售商品合同	公司销售各类智能终端存储、消费级存储及工业级存储，属于在某一时点履行履约义务，通常仅包含转让商品的履约义务。

可比公司	业务类型	收入确认具体描述
		公司通常在综合考虑了下列因素的基础上，以将商品送至客户或其指定交付地点签收后确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。
江波龙	销售商品合同	在非寄售模式下，以将商品发出并经客户签收或确认后确认收入；在寄售模式下，以收到寄售销售货物清单时确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。
普冉股份	境内销售	公司产品主要通过快递公司进行承运，具体流程为：签订合同/订单—交付货物—确认收入。公司在销售合同（订单）已经签订后，根据客户发货通知将相关产品交付快递公司，在客户或客户指定收货方签收快递后视为商品的控制权随之转移。部分客户在签收快递后，同时对内附的《装箱单》确认签字。公司根据快递物流信息在货物显示签收或收到客户回签的装箱单时确认收入。
	境外销售	公司与境外客户通常按约定的FOB或CIF模式交易，委托代理公司办理报关出口手续。产品境外销售的具体流程为：签订合同/订单—交付货物—报关出口—确认收入。公司根据客户要求，将商品、装箱单、发票交付代理公司，代理公司报关人员持原始单据代为报关出口。公司按照报关单上载明的出口日期确认销售收入。公司与境外客户按照领用模式交易时，由公司负责将货物送达客户指定仓库，经客户领用并与公司确认后确认收入。

由上表可见，标的公司收入确认方法与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例。

2、线上非经销模式主要系京东，采用结算单作为收入确认依据，该收入确认方式符合企业会计准则的规定，与以京东自营作为客户的企业收入确认方式一致

（1）标的公司与京东自营采用结算单作为收入确认方式符合企业会计准则的规定

企业会计准则第 14 号——收入确认条件（五步法模型）	准则核心要求	标的公司对应情况
①识别与客户订立的合同	A、双方批准、承诺履约	A、双方签订年度购销协议； B、产品所有权自京东自营验收入库后转移

	B、清晰权责（供货/付款） C、明确支付条款 D、具备商业实质 E、对价很可能收回	至京东； C、京东验收入库 45/60 天后，京东开始为标的公司结算付款； D、京东通过采购标的公司产品再销售获取利润，标的公司通过供货获得收入，符合商业实质定义； E、京东属于头部电商，信用风险极低，货款收回可能性极高
②识别合同中的单项履约义务	A、识别企业向客户所转让商品 B、识别合同中是否存在特定交易安排	A、主履约义务：各类实物商品（单品可单独销售、单独定价），每类商品均为可区分履约义务； B、配套条款：标准质保（行业常规质保，不构成单独履约义务）； C、退货：标的公司接受京东任何原因的退货。
③确定交易价格	A、与所转让商品相关的支付条款 B、确定交易价格调整	A、固定对价：标的公司与京东自营约定的产品售价清晰明确，交易价格根据京东实际销售的产品数量、合同约定单价，在结算单中进行确认； B、可变对价：京东存在毛利保护政策，京东自营销售公司产品毛利率需维持在一定的水平，如低于相应账面毛利率，则标的公司有义务在当月或次月货款中以账扣方式支付。
④将交易价格分摊至各单项履约义务	合同中包含的履约义务	不存在多项履约义务，无需分摊
⑤履行各单项履约义务时确认收入	A、能够主导该商品的使用 B、能够从中获得几乎全部的经济利益	A、标的公司按照订单要求将产品交付至京东指定仓库并完成验收入库，京东自营能够主导商品的使用； B、标的公司依据京东出具的结算单确认对应销售收入

由上表可见，标的公司对于京东自营业务按结算单确认收入符合会计准则的要求，相关会计处理恰当。

（2）以京东自营作为客户的上市公司亦采用与京东的结算单作为收入确认依据，标的公司相关会计处理具有可比性

公司名称	销售平台	收入确认条件	具体周期或依据
绿联科技 (301606.SZ)	京东自营	京东完成货物验收 60 日后, 出具结算单, 公司依据结算单确认收入	每月根据京东平台出具的结算单(根据店铺不同, 结算单于每月 1、10、15 日出具)进行对账, 每个店铺对账周期为每个月 1-2 次
精创电气 (920035.BJ)	京东 FCS、京东自营	在电商平台向终端客户发货并向公司出具结算报告时确认收入	公司每月根据京东平台上的成交明细作为收入确认的依据。
倍轻松 (688793.SH)	电商平台入仓模式	根据合同约定的对账时间, 收到电商平台的对账清单并核对无误后确认收入。	公司与京东自营自货物验收入仓后 45 天进行结算, 销售旺季每半个月结算一次, 淡季一个月结算一次, 结算金额为实际销售货款扣除相关费用后的净额, 京东自营自对账单核定后 7 个工作日内付款。
标的公司	京东自营	京东完成货物验收 60 日后, 出具结算单, 公司依据结算单确认收入	标的公司交付产品, 京东验收入库 60 天后, 京东开始为标的公司结算 (例如 6 月 15 日出具的结算单对应为 4 月下旬半个月的销售情况); 标的公司向其按照明细开具发票

注: 上述信息来自于相关公司 IPO 反馈回复、相关公告

由上表可见, 以京东自营作为客户的上市公司亦采用与京东的结算单作为收入确认依据, 标的公司相关会计处理具有可比性。

3、联想业务依据对账单确认收入, 符合联想业务特点, 与其他上市公司会计处理一致

(1) 标的公司与联想的业务采用对账单作为收入确认依据, 符合企业会计准则的规定

企业会计准则第 14 号—— 收入确认条件(五步法模型)	准则核心要求	标的公司对应情况
①识别与客户订立的合同	A、双方批准、承诺履约 B、清晰权责(供货/付款) C、明确支付条款 D、具备商业实质 E、对价很可能收回	A-D、标的公司与联想签订采购合同基础协议及补充协议对验收、结算及付款等有明确约定； E、联想属于世界 500 强企业，信用风险较低，货款收回可能性极高。
②识别合同中的单项履约义务	A、识别企业向客户所转让商品 B、识别合同中是否存在特定交易安排	各类实物商品（单品可单独销售、单独定价），每类商品均为可区分履约义务；质保不构成单独履约义务。
③确定交易价格	A、与所转让商品相关的支付条款 B、确定交易价格调整	固定对价：标的公司与联想约定的产品售价清晰明确并在对账单中进行确认。
④将交易价格分摊至各单项履约义务	合同中包含的履约义务	不存在多项履约义务，无需分摊。
⑤履行各单项履约义务时确认收入	A、能够主导该商品的使用 B、能够从中获得几乎全部的经济利益	A、标的公司按照订单要求将产品交付至联想指定地点，联想能够主导该商品使用； B、标的公司依据联想出具的对账单确认对应销售收入

由上表可见，标的公司与联想的业务采用对账单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。

（2）以联想作为客户的上市公司亦采用对账单作为收入确认依据，标的公司相关会计处理具有可比性

公司名称	收入确认方式
光大同创（301387.SZ）	报告期内，VMI 销售模式下的主要客户为联想集团、仁宝电脑、纬创资通、TCL 电子等，均为发行人报告期内的主要客户。VMI 模式下公司根据与客户签订的合同或订单要求，将产品送达客户指定的 VMI 仓库，由客户领用后确认收入。确认收入的凭证为客户领用记录，联想集团相关领用记录已经通过联想集团的供应

公司名称	收入确认方式
	商自助服务系统或邮件进行了对账确认。
佳禾智能（300793.SZ）	发行人境内销售客户主要包括联想等，发行人根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，由仓库配货后将货物发运，经客户对产品数量与质量无异议确认后按照对账数量和单价确认收入，以对账日期为确认时点。
标的公司	标的公司按照订单要求将产品交付至联想指定地点，标的公司依据联想出具的对账单确认对应销售收入。

注：上述信息来自于相关公司 IPO 反馈回复、招股说明书

标的公司每月与联想对账核对当月交货数量并确认货款是否达到结算条件，联想出具对账单确认交货的产品数量与质量无异议，相关风险报酬已经转移，标的公司依据对账单确认收入，与以联想为客户的公司具有相似性。

4、上市公司在重组报告书中“第四节 标的资产基本情况”之“十四、报告期内主要会计政策及相关会计处理”之“（一）收入的确认原则和计量方法”之“2、收入确认的具体方法”完善相关信息披露如下：

“报告期内，标的公司收入确认方法不以产品区分，标的公司四类销售模式均无需后端/终端客户验证，收入确认时点准确，执行标准统一。报告期内，四类销售模式收入确认方法均为时点法，具体依据如下所示：

销售模式	收入确认具体依据	货物风险报酬转移时点
线上经销	签收单	买断式，客户签收即确认收入
线下经销		
线上非经销	结算单/对账单（京东等）	取得客户结算单据时确认收入
线下非经销	结算单/对账单（联想）	取得客户结算单据时确认收入
	签收单（其他客户）	买断式，客户签收即确认收入

采用结算单/对账单作为收入确认依据的客户主要为京东自营和联想，相关收入确认方式符合企业会计准则的规定，与以京东自营和联想为客户的相关公司收入确认方式一致。”

（五）各主要产品四类销售模式的月度收入构成情况及原因，标的公司第

四季度收入占比相对较高是否符合行业惯例，2025年第四季度收入占比下降的原因

1、内存模组产品2024年第四季度收入占比较高，主要系京东自营“双十一”的影响；2025年四季度收入占比下降主要系涨价情况下标的公司基于经营战略控制了库存消化的进度，一定程度上降低了年末的销售

内存模组产品四类销售模式的月度收入构成情况如下：

单位：万元，%

年度	月份	线上经销	线下经销	线上非经销	线下非经销	合计	占比
2025年	1	1,745.28	295.53	2,088.12	1,861.44	5,990.38	5.57
	2	2,182.87	913.52	1,370.02	712.27	5,178.69	4.81
	3	4,337.59	1,567.39	1,747.19	1,227.51	8,879.67	8.25
	4	2,108.04	2,987.14	1,390.62	2,557.88	9,043.68	8.40
	5	-	6,823.63	1,876.53	2,779.64	11,479.80	10.67
	6	-	5,694.10	838.59	4,703.30	11,236.00	10.44
	7	1,660.38	1,673.79	2,125.86	2,400.82	7,860.85	7.30
	8	2,232.50	3,478.89	339.96	4,497.84	10,549.19	9.80
	9	1,629.90	5,347.32	-102.71	3,643.88	10,518.40	9.77
	10	1,315.64	5,489.50	8.04	4,922.44	11,735.61	10.90
	11	1,103.84	2,263.56	-25.42	4,797.73	8,139.70	7.56
	12	301.64	1,680.80	-55.42	5,082.97	7,009.98	6.51
	合计	18,617.67	38,215.17	11,601.39	39,187.72	107,621.95	100.00
2024年	1	-	1,273.69	1,160.79	1,066.26	3,500.74	4.84
	2	-	1,223.28	889.03	770.89	2,883.20	3.99
	3	-	1,958.68	1,736.19	5,340.69	9,035.57	12.50
	4	-	1,429.36	1,318.47	1,750.85	4,498.68	6.22
	5	-	1,686.17	649.02	1,457.35	3,792.54	5.25
	6	-	1,765.05	824.35	973.97	3,563.38	4.93
	7	-	1,724.95	3,123.62	1,548.80	6,397.37	8.85
	8	-	1,940.10	1,946.73	2,653.12	6,539.96	9.05
	9	-	2,757.83	710.47	2,414.62	5,882.92	8.14
	10	-	1,893.06	1,342.60	2,386.21	5,621.87	7.78

年度	月份	线上经销	线下经销	线上非经销	线下非经销	合计	占比
	11	-	2,912.81	2,098.21	3,472.17	8,483.19	11.74
	12	-	1,779.02	3,954.06	6,348.88	12,081.96	16.72
	合计	-	22,344.01	19,753.54	30,183.82	72,281.37	100.00

（1）2025年5-6月线上经销未发生销售金额：主要系该期鑫锐驰通过深圳东存（线下经销商）拿货，深圳东存与鑫锐驰系同一控制下的主体，深圳东存采购后调拨给鑫锐驰用于线上销售。

（2）2025年5-6月销售占比相对较高：2025年涉及标的公司京东销售模式的转变，标的公司将阿斯加特品牌京东自营（线上非经销）业务转给了经销商鑫锐驰经营，经销商为买断式经销，618大促时点与收入确认时点相吻合，而京东为收货60天后结算，存在两个月的延迟，因此将线下经销5-6月和线上非经销的7-8月的相关数据进行合并分析，如下所示：

单位：万元

销售模式	2025 年		2024 年	
	收入	收入占比	收入	收入占比
线下经销（5-6 月）	12,517.73	11.63%	3,451.22	4.77%
线上非经销（7-8 月）	2,465.82	2.29%	5,070.35	7.01%
合计	14,983.55	13.92%	8,521.57	11.79%

由上表可见，考虑结算周期的时间性差异影响后，线下经销（5-6月）与线上非经销（7-8月）的合并金额占比，2024年与2025年分别为11.79%、13.92%，占比接近，无显著异常。

（3）2025年11-12月内存模组销售占比低于上年同期：主要系2025年全球DRAM价格持续上涨，尤其是四季度上涨显著，标的公司根据下游市场需求波动、在手订单及库存周转目标，动态统筹采购、排产与发货安排，合理调节存货去化节奏，一定程度上降低了年末的销售；而2024年双十一大促期间处于DRAM价格低谷期，客户购买需求较高，相关订单在2024年11月和12月结算，导致当月收入占比增加。

（4）2025年内存模组线上非经销收入9-12月为负数：主要系京东模式转变

后，标的公司停止向京东供货，京东的退货造成收入负数。

2、固态硬盘产品：非主要产品，月度变化无显著规律

固态硬盘产品四类销售模式的月度收入构成情况如下：

单位：万元，%

年度	月份	线上经销	线下经销	线上非经销	线下非经销	合计	占比
2025年	1	10.23	6.79	31.25	196.40	244.67	2.30
	2	3.58	-	42.98	241.42	287.99	2.70
	3	1.86	-	193.38	276.59	471.82	4.43
	4	-	424.23	165.03	1,040.83	1,630.09	15.31
	5	-	75.05	591.96	387.60	1,054.61	9.91
	6	-	0.55	258.19	95.68	354.42	3.33
	7	242.84	43.81	516.33	724.23	1,527.21	14.34
	8	217.85	208.83	167.66	617.77	1,212.10	11.38
	9	164.64	227.35	-21.45	941.25	1,311.78	12.32
	10	265.32	162.82	-13.62	1,345.66	1,760.19	16.53
	11	100.15	35.73	-10.99	299.30	424.18	3.98
	12	-	-	-20.02	387.63	367.61	3.45
	合计	1,006.47	1,185.15	1,900.69	6,554.35	10,646.66	100.00
2024年度	1	-	41.43	123.41	191.89	356.73	3.36
	2	-	104.56	272.52	235.91	612.99	5.77
	3	-	36.92	658.92	1,152.44	1,848.28	17.39
	4	-	19.42	202.39	1,333.46	1,555.27	14.63
	5	-	10.18	89.72	892.49	992.39	9.34
	6	-	5.09	149.24	988.42	1,142.75	10.75
	7	-	9.53	311.47	332.43	653.44	6.15
	8	-	8.91	153.66	351.63	514.20	4.84
	9	-	2.89	73.44	941.38	1,017.71	9.57
	10	-	9.39	157.36	628.25	795.00	7.48
	11	-	6.57	51.17	493.22	550.96	5.18
	12	-	-	66.11	525.01	591.13	5.56
	合计	-	254.88	2,309.41	8,066.55	10,630.84	100.00

固态硬盘产品销售金额较低，月度变化无显著规律。2025年固态硬盘线下非经销收入9-12月为负数，主要是因为京东模式转变后，标的公司停止向京东供货，京东的退货造成收入负数。

3、存储芯片产品：2025年由于市场行情较好，标的公司根据市场情况加大了存储芯片的销售力度

存储芯片产品仅有线下非经销模式，其月度收入构成情况如下：

单位：万元，%

月份	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
1	964.95	2.78	557.90	2.45
2	1,108.13	3.20	152.14	0.67
3	2,430.46	7.01	1,209.27	5.30
4	1,325.28	3.82	1,417.37	6.21
5	2,567.04	7.41	432.94	1.90
6	1,996.93	5.76	1,904.19	8.35
7	5,339.42	15.41	791.65	3.47
8	1,774.20	5.12	100.16	0.44
9	1,391.87	4.02	1,405.62	6.16
10	483.64	1.40	1,706.89	7.48
11	10,943.68	31.58	5,196.40	22.78
12	4,331.98	12.50	7,932.28	34.78
合计	34,657.58	100.00	22,806.83	100.00

存储芯片存在贸易客户和终端厂商指定的中间商，报告期各期末，终端厂商指定的中间商基于终端厂商的需求，在年底加大了采购，因此收入占比较高。

4、标的公司第四季度收入占比相对较高主要系部分客户增加了采购，具有合理性

报告期内，标的公司第四季度收入与同行业可比公司比较情况分析如下：

同行业可比公司	2025年四季度	2024年四季度
佰维存储	41.83%	24.94%

同行业可比公司	2025年四季度	2024年四季度
江波龙	26.49%	24.02%
普冉股份	38.21%	24.23%
行业平均值	35.51%	24.40%
标的公司	29.70%	40.56%

(1) 2024年标的公司四季度收入占比较高：2024年标的公司存储芯片客户、内存模组客户基于自身或终端厂商的需求，加大了对标的公司的采购，因此四季度收入占比相对较高；

(2) 2025年标的公司四季度收入占比下降：主要系涨价情况下，标的公司根据下游市场需求波动、在手订单及库存周转目标，动态统筹采购、排产与发货安排，合理调节存货去化节奏，一定程度上降低了年末的销售。

(六) 针对直销客户与经销商终端客户重合的情形，分析采用两种销售模式的原因及合理性

报告期初至2025年3月期间，标的公司存在直销京东自营和鑫锐驰等经销商向京东自营平行供货的终端客户重合情形，该情形系标的公司为维护全网价格体系稳定、平衡线上自营业务与线下渠道业务、规避大促价格冲击所形成的供货安排，具备充分的商业合理性，具体分析如下：

1、双模式并行主要系标的公司平衡线上、线下销售渠道的考量

京东自营作为标的公司核心线上直销平台，在618、双十一等大促节点促销力度大，低价大促价格将直接影响线下经销商长期搭建的渠道价格体系，造成线下渠道价格混乱、渠道体系不稳定等问题。为隔离线上大促低价冲击、保护线下渠道价格体系、保障经销商渠道利益及合作积极性，标的公司采用差异化供货策略：由经销商作为京东自营平行供应商，主要向京东自营供应渠道属性产品；标的公司线上直销主要保留供应线上网络属性产品，实现同平台、双主体、分品类供货的差异化模式。

但是，京东自营平行供应商并行两年多，并没有从根本上解决前述问题。由于内存模组特定的产品属性，线上线下款并不能做到本质参数的区分，因此2025

年3月开始，经销商开始承接标的公司京东自营业务，不再存在直销客户与经销商终端客户重合的情况。以上属于标的公司经营模式摸索过程中的良性发展以及顺应趋势的过渡性经营选择。

2、双模式并存商业合理性

（1）平行供应品类存在区分，不存在模式冲突的情况

标的公司与经销商对京东自营供货实行了产品品类切割、属性分流。标的公司直销专供线上网络属性产品；经销商平行供货渠道属性产品，虽最终终端客户均为京东自营，但不存在重复铺货、内部竞争、业务冲突的情形。

（2）有效规避了线上大促对经销商渠道价格的影响，稳定了线上线下价格体系

京东大促期间平台竞价机制导致终端售价大幅下行，若由标的公司统一直供全部品类，易造成线上低价倒挂、反向冲击线下渠道，将直接影响线下经销商长期搭建的渠道价格体系。通过经销商平行供货模式，一方面可以利用京东平台为线下渠道品类导流，另一方面可有效保护标的公司线下渠道价格体系稳定，保障经销商合理利润与渠道合作稳定性，符合存储行业线上线下价格隔离、分渠道控价的通用商业逻辑。

（3）平行供应期间，经销商对京东自营的销售金额较小，相关安排对标的公司京东自营销售业务影响较小

平行供应期间，经销商仅向京东自营供应渠道属性产品，销售金额较小，标的公司仍为京东自营的主要供应商，相关安排对标的公司京东自营销售业务影响较小。平行供应安排属于标的公司经营模式摸索过程中的良性发展以及顺应趋势的过渡性经营选择，2025年3月开始，经销商开始承接标的公司京东自营业务。

（4）交易公允、体系规范，不存在利益输送

标的公司对直销、经销供货建立差异化、公允的定价体系，针对不同产品属性、渠道属性执行对应价格政策。双主体平行供货系基于价格维稳、渠道保护的市场化商业安排，不存在通过经销商调节收入、转移利润、虚构交易及利益输送

的情形。

综上，报告期内，标的公司与经销商向京东自营平行供货导致的直销客户与经销商终端客户重合的情形，并非业务重叠或无序竞争所导致，系标的公司为应对电商大促价格冲击、维护线上线下价格体系稳定、保护线下总代渠道利益而主动采取的分品类、分属性、分渠道的市场化安排，具备充分的商业合理性。2025年3月开始，标的公司已不再存在直销客户与经销商终端客户重合的情况。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，我们执行了以下核查程序：

1、销售模式与客户分类核查

（1）访谈标的公司销售负责人，查看主要客户的销售合同，对主要客户进行现场走访，了解合作业务模式，检查标的公司对四类销售模式划分的合理性、准确性；

（2）获取销售明细表，检查标的公司对主要产品按四类销售模式拆分收入和毛利的准确性，分析主要产品四类销售模式的毛利率变动情况；

（3）了解标的公司与经销商的经销模式和合同执行情况，判断标的公司经销模式为买断式或非买断式。

2、查阅标的公司四类销售模式主要客户的销售合同，访谈标的公司销售负责人，了解主要产品四类销售模式的交易链条和主要合同约定；针对四类销售模式抽取大额收入执行细节测试，了解货物、资金和单据流转情况。

3、访谈销售、财务负责人，获取销售相关内控制度、收入确认会计政策等资料，对销售收入执行穿行测试，从订单、发货、签收/对账、开票、收款进行抽样测试，验证内控设计有效性，对销售收入执行控制测试，对订单审批、发货审核、签收/对账确认、入账等关键节点抽样测试，确认内控执行有效性。

4、访谈标的公司销售负责人，访谈主要客户，了解是否存在既是客户又是供应商、最终客户为平台销售、客户指定供应商或原材料等情形；获取既是客户

又是供应商的采购及销售的物料及产品列表，对比分析买入和卖出产品类型的匹配性、相关业务是否存在关联；了解标的公司与平台销售经销商合作的具体模式，查阅相关销售合同，了解主要合同条款约定情况，评价标的公司相关收入确认方法是否恰当；

5、针对标的公司存储芯片和固态硬盘产品销售是否属于贸易行为的核查：

（1）依据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条规定，结合标的公司业务实质、货物资金单据流转情况，判断企业向客户转让存储芯片和固态硬盘产品前是否拥有控制权，企业自身为主要责任人或代理人；

（2）访谈生产负责人，了解标的公司固态硬盘的主要生产过程情况。

（3）对销售的存储芯片上查至采购入库时间，复核标的公司对于在仓时间较短的产品是否按净额法核算，是否存在以总额替代净额的情况；

（4）访谈销售负责人，判断公司对周转率较高的存储芯片的持有意图。

（5）公开查询芯片行业采用净额法进行会计处理的案例，判断标的公司收入确认是否符合行业惯例。

6、公开查询同行业可比公司或涵盖同类型业务公司收入确认政策，对比分析判断标的公司收入确认政策是否符合行业惯例；查阅标的公司四类业务模式主要客户的销售合同，查询结合合同五步法，分析复核收入确认方法的合理性；

7、取得报告期内分主要产品、销售模式的月度收入明细表，分析月度波动原因；访谈销售负责人，分析2025年四季度较上年占比下降原因以及2024年四季度销售规模较大的原因；对比同行业可比公司季度收入占比情况，分析四季度占比高是否符合行业惯例。

8、对于直销与经销商终端客户重合的情况，访谈相关经销商客户及标的公司实控人，了解两种模式并存原因，并分析合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、标的公司已全面梳理并按产品、四类模式列示收入、毛利、毛利率；不同模式、不同产品间价格与毛利率变化与差异具有合理性。

2、标的公司各主要产品四类销售模式的交易链条清晰，相关货物流、资金流、单据流匹配，合同条款权责划分明确，符合行业惯例，相关内控制度逐步完善并有效执行；标的公司不存在客户指定供应商或原材料的情形，针对既是客户又是供应商的情形，销售和采购的产品内容为不同类产品,属于独立的商业行为，具有商业合理性，最终客户为平台销售的情形系线上经销商向京东自营销售，符合行业特点，相关会计处理恰当。

3、标的公司固态硬盘产品销售不存在贸易行为，销售存储芯片存在贸易行为，标的公司不属于主要责任人的贸易部分已按净额法列示，相关收入的会计处理恰当，不存在以总额法替代净额法核算的情形。

4、各主要产品四类销售模式的收入确认时点准确，符合《企业会计准则》相关规定和行业惯例。

5、2024年第四季度，标的公司内存模组产品收入占比较高，主要系受京东自营“双十一”的影响；存储芯片产品收入占比高，系终端厂商指定的中间商客户基于终端厂商的需求在年底加大了采购，因此四季度收入占比较高。2025年四季度收入占比下降主要系2025年全球DRAM价格持续上涨，尤其是四季度上涨显著，标的公司根据下游市场需求波动、在手订单及库存周转目标，动态统筹采购、排产与发货安排，合理调节存货去化节奏，一定程度上降低了年末的销售；固态硬盘非主要产品，月度变化无显著规律。

6、针对直销客户与经销商终端客户重合的情形，采用两种销售模式是为稳定线上线下销售价格体系，具备商业合理性。

问题 3、审核问询函关于问询问题第 6 条“关于销售模式和客户”第 2 点“关于经销模式”

重组报告书披露，报告期各期，标的公司经销收入分别为 2.26 亿元和 5.93 亿元，占比分别为 21.34%和 38.67%。

请公司披露：(1) 标的公司经销收入占比、经销商集中度与同行业公司是否存在明显差异及原因；按照收入金额的区间分布，分析标的公司线上和线下经销商的数量分布情况及变动原因，报告期内经销收入占比上升的原因，是否存在直销客户转为经销客户、客户指定经销商、境外经销商终端为境内客户等情形及具体情况；(2) 报告期内，标的公司主要经销商基本情况、与标的公司的合作历史和合作模式、对应终端客户，是否专门销售标的公司产品，采购规模是否与其自身业务规模相匹配；(3) 报告期各期，上述主要经销商的采购内容、采购金额及变动原因，采购频率、单次采购量及其合理性，补贴、返利及退换货情况及对应金额，回款方式和回款比例；(4) 报告期各期，上述主要经销商的终端销售实现情况；(5) 关联经销商销售收入、毛利及占比，销售价格和毛利率与非关联经销商是否存在显著差异。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，同时请披露对于经销模式的核查程序、方法、比例、证据和结论。

【回复】

一、公司披露

(一) 标的公司经销收入占比、经销商集中度与同行业公司是否存在明显差异及原因；按照收入金额的区间分布，分析标的公司线上和线下经销商的数量分布情况及变动原因，报告期内经销收入占比上升的原因，是否存在直销客户转为经销客户、客户指定经销商、境外经销商终端为境内客户等情形及具体情况

1、标的公司经销收入占比略低于同行业公司、经销商集中度高于同行业可比公司，主要系经销产品品类、经销商下游终端销售渠道存在一定差异

(1) 标的公司经销收入占比略低于同行业公司，主要系同行业公司经销的产品主要为嵌入式存储产品，该类产品定制化程度较高，需要指定的经销商进行交付，该品类在标的公司收入中的占比较小，标的公司采用经销模式的产品主要为模组产品。

同行业公司的嵌入式存储收入占比、经销收入占比以及标的公司存储芯片、

经销收入占比情况如下：

公司	2025 年		2024 年	
	嵌入式存储收入占比	经销收入比例	嵌入式存储收入占比	经销收入占比
江波龙	43.98%	36.05%	48.24%	42.42%
佰维存储	64.94%	57.40%	67.03%	50.37%
普冉股份	77.05%	69.31%	78.60%	61.13%
平均值	61.99%	54.25%	64.62%	51.31%
标的公司	22.60% ^注	38.67%	21.53% ^注	21.34%

注：标的公司此处数据为存储芯片收入占比，标的公司存储芯片业务与同行业可比公司嵌入式存储业务存在差异，标的公司业务产品中只有少部分为定制化的嵌入式存储产品。

同行业可比上市公司嵌入式存储产品的定制化程度比较高，采购该类产品的终端厂商一般通过合作的经销商进行采购、便于管理。嵌入式存储产品应用场景、应用领域广泛，客户数量多、分布广，且产品需求迭代频繁，产品交付通常具有小批量、多批次的特点，同时所面向的智能终端等行业下游客户对供应链服务要求较高，与终端客户之间的需求沟通、物流运输、产品交付、售后服务等成本较高，行业内企业与经销商合作可以减少沟通和服务成本，更高效的服务客户，扩大销量。因此，同行业公司中该部分产品收入占比较高的通常经销收入占比亦较高，普冉股份、佰维存储的嵌入式存储收入占比较高，经销收入占比较高。

标的公司业务与同行业可比上市公司存在一定差异，标的公司存储芯片业务，其中只有少部分为定制化的嵌入式存储产品，因此标的公司存储芯片业务通过直销方式进行销售。标的公司主要通过经销商销售光威、阿斯加特等品牌的内存条、固态硬盘产品。

（2）标的公司经销商集中度高于同行业公司，主要系标的公司经销产品主要为模组类产品，该类产品中较大比例通过电商平台京东、天猫等最终实现 ToC 销售，而同行业公司经销的产品嵌入式存储中较多 ToB 销售，相对而言更为分散

标的公司与同行业公司的经销商集中度对比如下：

公司	前五大经销商占经销收入比例
江波龙	2018-2020 年占比分别为 57.37%、65.10%、66.20%

公司	前五大经销商占经销收入比例
佰维存储	2019-2021 年占比分别为 50.76%、45.17%、54.05%
普冉股份	2017-2019 年占比分别为 51.63%、44.76%、64.15%
标的公司	2024-2025 年占比分别为 100%、100%

注：同行业公司报告期内无公开数据，上表中数据来自其 IPO 审核问询函回复

标的公司主要有两大品牌阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway）模组产品通过经销方式组织销售，标的公司的经销商集中在这两大品牌产品中，该类产品中较大比例通过电商平台京东、天猫等最终实现 ToC 销售。而同行业公司经销的产品嵌入式存储中较多 ToB 销售，相对而言更为分散。

综上所述，同行业可比公司营业收入中嵌入式存储业务占比更高，由于业务特点，经销收入比例更高、经销商集中度更低。标的公司主要通过经销模式销售自有品牌模组类产品，情况具有差异。

2、报告期内标的公司经销商数量由 4 家增加为 7 家，系经销商体系不断完善的结果

报告期内，标的公司经销收入、按照收入金额的区间分布及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年	
	主营业务收入金额	主营业务收入占比	主营业务收入金额	主营业务收入占比
深圳东存及其关联方鑫锐驰、科正荣和	45,509.68	29.68%	21,007.40	19.84%
合赢国际及其关联方深圳致赢	5,940.26	3.87%	1,591.49	1.50%
和润原	6,173.83	4.03%	-	-
茂友腾盈	1,664.42	1.09%	- ^注	-
总计	59,288.19	38.67%	22,598.89	21.34%

注：标的公司 2024 年向茂友腾盈存在 0.11 万元零星销售，该部分不属于经销收入，下同。

合赢国际及其关联方 2024 年 9 月份才开始经销标的公司产品，因 2024 年收入数据非全年数据，金额及占比较 2025 年度均明显较低。

2024-2025 年，标的公司经销商分别为 4 家、7 家，经销商数量的增加主要

系经销体系不断完善的结果，标的公司经销商具体情况如下：

标的公司 品牌	品牌 定位	经销商名称	经销商 之间的 关系	开始合 作时间	销售 区域	经销产 品类型	主要销 售市场 类型	下游主要客户 类型
阿斯加特 (Asgard)	高端 电竞 市场	深圳东存	同受严 勇、严 伟兄弟 二人控 制	2021 年	境内	内存模 组、固态 硬盘	线上、线 下市场	主要为线下省 级代理、京东 自营及其他网 店
		鑫锐驰						
光威 (Gloway)	主流 消费 市场	科正荣和	-	2025 年	境内	内存模 组、固态 硬盘	线上市 场	京东自营、其 他网店
		和润原		2025 年	境内	内存模 组、固态 硬盘	线上市 场	科正荣和 ^注
		合赢国际	受同一 实际控 制人控 制	2024 年	中国 香港	内存模 组	线下市 场	主要为二级经 销商
		深圳致赢			境内			
		茂友腾盈	-	2025 年	境内	固态硬 盘	线下市 场	主要为线下电 脑城的装机厂 商、门店

注：和润原虽然与标的公司签订了经销协议，但其经销的标的公司商品直接销售给了科正荣和，系光威（Gloway）京东自营渠道变革的过渡性安排，仅持续数月。

（1）实际经营中，基于扩大规模、占领市场的考量，线上、线下经销商的区分并不完全绝对，会有经营线下渠道的经销商少量向线上销售

标的公司线下市场、线上市场的分类指经销商下游主要的客户所属渠道为线上电商或线下渠道，但该分类并不绝对。实际经营中，经销商基于多渠道经营以扩大规模的需要，线下经销商也会有部分客户为经营天猫、拼多多、抖音等第三方电商渠道的线上客户。随着当下直播销售、个人 IP 带货等新型零售模式的火爆，内存模组、固态硬盘产品线下经销商的下游客户为了适应这一趋势的变化，在布局线下电脑城、线下门店的同时，会同时经营淘宝、拼多多、抖音等线上渠道，或通过线上直播带货等方式扩充销售渠道，使得线上、线下经销商的分类日趋模糊。

以深圳东存为例，作为标的公司阿斯加特（Asgard）的全国总经销商，标的公司向深圳东存销售的产品，深圳东存除主要向二级线下经销商进行销售外，也

会有少部分销售给同时拥有线下、线上经营能力的二级经销商。

（2）标的公司经销商逐渐增加，主要系标的公司经销商体系不断完善的结果，这种销售渠道的转变对标的公司规模的增长具有正向的影响，2026 年标的公司进一步引入新经销商

标的公司两大经销品牌阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway）早期由标的公司直接对接线上渠道，随着经营规模的逐渐扩大、负责人员的变动、直接对接线上渠道的复杂性等原因，加之标的公司希望专注于生产厂商定位，将有限的经营资源更多集中在研发、生产和品牌运营环节，标的公司逐渐将销售渠道交给更为专业的经销商团队负责。

基于上述背景，标的公司 2021 年底开始将阿斯加特（Asgard）线下渠道交给鑫锐驰、深圳东存，2024 年将光威（Gloway）内存模组产品线下渠道交给合赢国际及其关联方，2025 年将阿斯加特（Asgard）京东自营线上渠道交给鑫锐驰、将光威（Gloway）京东自营线上渠道交给科正荣和、将光威（Gloway）固态硬盘产品线下渠道交给茂友腾盈。

2026 年标的公司亦在对接其他行业知名经销商，新增北京星链南天科技有限公司（南天信息 000948.SZ 的子公司）为公司经销商，进一步完善经销渠道。这种销售模式的转变对标的公司规模的增长具有正向的影响。

3、报告期内标的公司经销收入占比上升主要系标的公司将直接对接的京东自营线上渠道交给经销商负责，该变化符合行业惯例

深圳东存及其关联方、和润原的经销收入增长主要系标的公司基于自身经营的考量，将京东自营线上渠道交给经销商统一负责，具体原因参见本问询函回复之“问题 2”之“一、”之“（一）”之“3、”之“（1）”。

4、报告期内标的公司不存在直销客户转为经销客户、客户指定经销商的情形，存在境外经销商终端为境内客户的情形

报告期内，标的公司不存在直销客户转为经销客户、客户指定经销商的情况。标的公司境外经销商为合赢国际，其同一控制下其他公司还代理 SAMSUNG（三星）、Corsair（海盗船）、ADATA（威刚）等多个国际知名品牌。合赢国际占报告期内

标的公司经销收入的比例为 8.66%，占比较低，合赢国际销售区域为中国香港，主要客户为中国香港地区的客户，终端客户存在境内客户的情况，主要系中国香港系电子元器件交易集散地，拥有便捷的仓储、物流系统，合赢国际下游客户基于交易习惯、商业环境和外汇结算等因素考虑，选择在香港交易，符合存储行业销售模式惯例，同行业上市公司江波龙、佰维存储也存在相同情形，因此境外经销商终端为境内客户具有合理性。

（二）报告期内，标的公司主要经销商基本情况、与标的公司的合作历史和合作模式、对应终端客户，是否专门销售标的公司产品，采购规模是否与其自身业务规模相匹配

报告期内，标的公司与经销商的合作模式均为买断式经销，主要经销商基本情况、与标的公司的合作历史情况如下：

经销商名称	成立时间	注册资本	开始合作时间	经销商背景及合作历史	是否专营标的公司产品
鑫锐驰	2004/2/13	900 万元	2021 年	(1) 合作历史：两家经销商的实控人严勇与标的公司实控人陈晖早年均在北京中关村从业并相识，2021 年底，随着国产存储品牌的崛起，鑫锐驰希望尝试代理国产存储品牌，同时标的公司阿斯加特品牌彼时主要经营线上业务，线下业务规模较小，标的公司有意寻找具备行业经验的经销商伙伴合作开拓线下业务，双方正式建立合作关系；	是，早年代理其他品牌，后随着阿斯加特业务持续增加，其逐渐放弃了其他品牌的代理
深圳东存	2020/12/1	500 万元			
科正荣和	2023/8/15	200 万元	2025 年	(2)深圳东存及其关联方采购规模与其自身业务相匹配：鑫锐驰早年系内存行业知名品牌海盗船（Corsair）的代理商，深圳东存原为韩国 SK 集团下属科赋内存（KLEVV）的代理商，具有行业知名品牌的经营背景和实力，打造了成熟的线上线下经销体系； (3)多经营主体系严勇、严伟业务布局的安排：深圳东存系严勇、严伟在深圳的经营主体，基于深圳的经营便利，严勇、严伟逐渐将业务从鑫锐驰转移至深圳东存；2025 年为了承接光威（Gloway）品牌线上经销业务的需要，严勇、严伟开始入股并运营科正荣和	
和润原	2023/7/31	200 万元	2025 年	(1) 合作历史：和润原实际控制人蒋玉君控制的深圳市东望达贸易有限公司（简称“东望达公司”，注册资本 1,000 万元）2021 年开始与标的公司合作，通过第三方电商渠道销售标的公司产品 (2)和润原与标的公司的采购规模情况参见本问询函回复之“问题 5”之“一、”之“（三）”。	否，和润原同时系联想 3C 存储产品的经销商

经销商名称	成立时间	注册资本	开始合作时间	经销商背景及合作历史	是否专营标的公司产品
合赢国际	2007/12/21	1 万港币	2024 年	(1) 合作历史 ：标的公司阿斯加特和光威品牌在行业内拥有一定知名度，合赢国际主动寻求经销标的公司产品； (2) 合赢国际及其关联方采购规模与其自身业务相匹配 ：合赢国际实控人栗立杨在存储行业深耕多年，控制的盟创国际有限公司（注册资本 5,000 万港币）及北京盟创科技有限公司（注册资本 3,000 万元）系 SAMSUNG（三星）、Corsair（海盗船）、ADATA（威刚）等多个国际知名品牌的总代理，具有行业知名品牌的背景经营实力和。	否，同时经营其他存储类业务
深圳致赢	2018/11/9	1,000 万元			
茂友腾盈	2024/9/12	50 万元	2025 年	(1) 合作历史 ：茂友腾盈大股东李大勤的配偶付敬源系标的公司历史股东，与标的公司实控人陈晖早年在行业结识，2025 年基于其业务发展的需要寻求代理标的公司光威固态硬盘产品； (2) 茂友腾盈采购规模与其自身业务相匹配 ：付敬源系香港东存（注册资本 1,000 万港币，曾代理朗科科技闪存盘及部件产品）的股东，一直在存储行业从业。	否，向标的公司采购产品占其近两年总采购额的占比约为 17%

2021 年，标的公司授予深圳东存及其关联方阿斯加特品牌的独家代理权。

深圳东存及其关联方，曾经营影驰、海盗船（Corsair）、科赋 KLEVV 内存的经销代理业务，在国内形成了较为完善的线下经销商体系。2021 年，随着国产消费级内存品牌的崛起，标的公司希望高端品牌阿斯加特快速发展，因此授予深圳东存及其关联方阿斯加特品牌线下渠道的独家代理权。

2023 年底，深圳东存及其关联方开始专营阿斯加特品牌代理业务。在双方的共同努力下，阿斯加特品牌影响力不断增强，销售额不断上升，深圳东存及其关联方的工作重心逐步转向阿斯加特品牌的代理工作，且原本代理的海盗船（Corsair）品牌系阿斯加特品牌的竞品，因此最终决定专营阿斯加特品牌代理业务。而标的公司充分认可深圳东存及其关联方的工作，截至 2025 年，始终保持其对于阿斯加特品牌的独家代理权。

主要经销商下游客户类型参见本问询函回复之“问题 3”之“一、”之“（一）”之“2”，终端客户以个人消费者为主。报告期内，标的公司主要经销商的采购规模与其自身业务规模相匹配。

（三）报告期各期，上述主要经销商的采购内容、采购金额及变动原因，

采购频率、单次采购量及其合理性，补贴、返利及退换货情况及对应金额，回款方式和回款比例

1、报告期内经销商采购金额增长主要系标的公司将直接对接的阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway）品牌京东自营渠道转给经销商运营

报告期各期，标的公司对经销商的销售内容、主营业务收入金额情况如下：

单位：万元

经销商	销售内容	2025 年	2024 年	变动原因
深圳东存、鑫锐驰	阿斯加特（Asgard）品牌内存模组、固态硬盘	42,882.43	21,007.40	2025 年承接标的公司阿斯加特品牌京东自营渠道
科正荣和	光威（Gloway）品牌内存模组、固态硬盘	2,627.26	-	2025 年承接标的公司光威品牌京东自营渠道
和润原	光威（Gloway）品牌内存模组、固态硬盘	6,173.83	-	
合赢国际、深圳致赢	光威（Gloway）品牌内存模组	5,940.26	1,591.49	2024 年 9 月份开始经销标的公司产品，2024 年收入数据非全年数据
茂友腾盈	光威（Gloway）品牌固态硬盘等	1,664.42	-	2025 年新增的经销商
总计		59,288.19	22,598.89	

2、主要经销商的采购频率、单次采购量及其合理性

报告期各期，标的公司主要经销商的采购频率、单次采购量情况如下：

（1）2025 年

经销商	订单次数（次）①	订单销售总量（个）②	采购频率（天/次）③=有下单的月份数 ^注 *30/①	平均单次采购量（个/次）④=②/①
深圳东存、鑫锐驰	197	1,900,473	1.83	9,647
科正荣和	22	77,554	4.09	3,525
和润原	40	361,270	3.75	9,032
合赢国际、深圳致赢	42	373,208	8.57	8,886
茂友腾盈	28	86,111	9.64	3,075

注：深圳东存+鑫锐驰、科正荣和、和润原、合赢国际+深圳致赢、茂友腾盈有下单的月份数分别为 12 个月、3 个月、5 个月、12 个月、9 个月；茂友腾盈向标的公司采购非主要产品 TF 卡，该产品单价较低且单次采购数量较大，本处未考虑 TF 卡的情况。

(2) 2024 年

经销商	订单次数 (次) ①	订单销售总量 (个) ②	采购频率(天/次) ③=有下单的月 份数 ^注 *30/①	平均单次采购 量(个/次) ④=②/①
深圳东存、鑫锐驰	260	1,007,090	1.38	3,873
合赢国际、深圳致赢	15	103,868	10.00	6,925

注：深圳东存+鑫锐驰、合赢国际+深圳致赢有下单的月份数分别为 12 个月、5 个月

深圳东存、鑫锐驰 2025 年平均单次采购量较 2024 年增加较多，主要系：① 2025 年 3 月标的公司开始将阿斯加特（Asgard）品牌京东自营渠道交给其后，其需求量增大，其单次采购量有明显的提升；②2024 年销售订单中有部分为样品销售订单，拉低了平均单次采购量。

3、标的公司对经销商不存在补贴、返利情况，与同行业上市公司佰维存储情况相符；报告期退换货占比分别为 0.34%、0.57%，占比较低

(1) 标的公司对经销商不存在补贴、返利情况，该情况符合行业特点

报告期内，标的公司对经销商不存在返利、补贴情况，主要系阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway）品牌在市场上具有较高的知名度，产品性价比高、销售情况良好，因此标的公司未采取复杂的补贴、返利销售策略。

根据佰维存储 IPO 的反馈意见回复，“公司与经销商客户不存在销售补贴及销售返利的情况”，因此标的公司的业务特点与同行业情况相符。

(2) 标的公司退换货比例较低，不存在大额退换货情形

报告期内，经销商退换货一般系产品包装损坏等原因所致，金额及占比较低，具体如下：

单位：万元

项 目	2025 年	2024 年
退换货金额	338.12	77.44
经销商收入	59,288.19	22,598.89

项 目	2025 年	2024 年
退换货金额占经销商营业收入的比重	0.57%	0.34%

4、报告期内，标的公司经销商回款均采用银行转账的方式，回款情况良好

报告期内，标的公司主要经销商的回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年			2024 年		
	总额收入金 额 ^{注1} ①	当年回款 金额②	回款比例 ③=②/(①*1.13)	总额收入 金额 ^{注1} ④	当年回款 金额⑤	回款比例 ⑥=⑤/(④ *1.13)
深圳东存、鑫锐驰、 科正荣和	45,510.75	50,591.53	98.38%	21,008.48	23,736.40	99.99%
合赢国际、深圳致赢	5,941.52	6,299.79	105.38%	1,591.49	1,289.89	79.98%
和润原	6,173.83	4,820.00	69.09%	-	-	-
茂友腾盈	2,063.03	2,681.25	115.01%	2.88 ^{注2}	3.20	98.33%

注 1：为了与回款保持一致，该数据为总额法下的收入金额；

注 2：标的公司 2024 年向茂友腾盈销售 2.88 万元，主要系辅材，该部分收入不属于经
销收入。

2025 年末和润原当期回款比例相对较低，主要系和润原有部分销售发生在
10 月份，和润原基于自身资金安排未及时回款，截至 2026 年 3 月已全部收回。

2024 年末合赢国际、深圳致赢当期回款比例相对较低，主要系其有较大比
例销售发生在 11-12 月份，部分款项尚在回款期内，截至 2025 年末该部分款项
已全部收回。

茂友腾盈两年合计回款比例超过 100%，主要系标的公司 2025 年底对茂友腾
盈存在一部分预收款项。

（四）报告期各期，上述主要经销商的终端销售实现情况

1、报告期内，经销商从标的公司采购的产品期末库存较小，基本实现了终
端销售

报告期内，标的公司上述主要经销商期末存货情况如下表所示：

单位：万个

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度
深圳东存及其关联方	采购数量	190.74	100.42
	期末库存数量	18.33	2.28
	期末库存数量占比	9.61%	2.28%
合赢国际及其关联方	采购数量	36.46	9.99
	期末库存数量	0.84	0.67
	期末库存数量占比	2.31%	6.70%
茂友腾盈	采购数量	58.22	-
	期末库存数量	2.92	-
	期末库存数量占比	5.02%	-

注：和润原期末库存数量及对外销售数据情况参见“问题 5”之“一、”之“（三）”。

报告期各期末，上述经销商期末存货库存比例相对较低，不存在期末压货的情况。

根据访谈标的公司经销商客户及部分下游二级经销商客户，走访终端渠道销售门店等，标的公司经销商下游客户主要包括二级经销商、京东自营等，终端客户主要为个人消费者。中介机构选取了销售金额在 1,000 万元以上的主要二级经销商执行了走访程序，了解其报告期内采购、销售标的公司产品情况、期末库存情况等，二级经销商不存在期末囤货的情况。

2、报告期内，主要经销商回款情况良好，与销售相关的款项基本上实现了回款，具体情况参见本问询函回复之“问题 3”之“一”之“（三）”之“4”。

综上，报告期内，标的公司经销商不存在期末压货的情况，终端销售情况较好。

（五）关联经销商销售收入、毛利及占比，销售价格和毛利率与非关联经销商是否存在显著差异

报告期内，标的公司不存在法律法规层面有关联关系的经销商，存在 2016 年从标的公司离职的前员工蒋玉君设立的经销商客户和润原，以及 2015 年初退出标的前公司的前股东付敬源的配偶设立的经销商客户茂友腾盈。

1、前员工、前股东设立的经销商营业收入、毛利及占比

报告期内标的公司与该等公司的交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度			
	营业收入	营业收入占比	毛利	毛利占比
和润原	6,173.83	4.01%	A1	a1
茂友腾盈	1,675.30	1.09%	A2	a2
合计	7,849.13	5.10%	731.48	3.50%

2025 年和润原及茂友腾盈销售收入合计 7,849.13 万元，收入占比为 5.10%，毛利额合计 731.48 万元，毛利占比为 3.50%，占比较低。

2、销售价格和毛利率与非关联经销商是否存在显著差异

（1）标的公司向和润原、茂友腾盈的销售价格与非关联经销商（客户）不存在显著差异

标的公司向和润原销售的主要产品价格与同时期向非关联经销商合赢国际及其关联方的销售价格对比情况如下：

单位：元/个

产品类型	2025 年销售均价	
	和润原	合赢国际及其关联方
光威 DDR5 16GB 内存模组	266.50	310.11
光威 DDR4 16GB 内存模组	166.11	155.79

标的公司销售给和润原的 DDR5 16GB 内存模组对比合赢国际及其关联方存在部分低频率的规格，因此销售均价稍低；DDR4 16GB 内存模组销售均价不存在显著差异。因此，标的公司向和润原销售的主要产品均价与非关联经销商合赢国际及其关联方不存在显著差异，定价公允。

标的公司向茂友腾盈销售的主要产品均价与无关联第三方不存在显著差异，定价公允，具体对比情况如下：

单位：元/个

产品类型	2025 年销售均价	
	茂友腾盈	无关联第三方客户
光威 1TB 固态硬盘	326.17	318.10
光威 512GB 固态硬盘	156.18	160.34
同品类 DDR4 16GB 内存模组	115.20	140.51
同品类 DDR5 16GB 内存模组	225.13	227.88

注：标的公司光威经销商科正荣和自 2025 年 10 月起开始采购，在存储涨价的周期下，销售均价高于前期，因此选取标的公司无关联第三方客户整体销售价格进行比价，下同

（2）标的公司向和润原销售的毛利率与非关联经销商不存在显著差异，向茂友腾盈销售的毛利率为负，主要系下半年向其销售的部分特定型号的产品谈定较早，下半年涨价的趋势下成本较高导致毛利率为负

和润原毛利率与非关联经销商合赢国际及其关联方的对比情况如下：

客户名称	2025 年毛利率
和润原	A3
合赢国际及其关联方	A4

和润原毛利率为 A3，与非关联经销商合赢国际及其关联方不存在明显差异。

茂友腾盈毛利率与固态硬盘整体毛利率的对比情况如下：

客户名称	2025 年毛利率
茂友腾盈	A5
固态硬盘整体毛利率	4.33%

茂友腾盈毛利率为 A5，一方面，标的公司固态硬盘条线非主力产品线，尚处于培育过程，固态硬盘整体毛利率不高；另一方面，茂友腾盈向标的公司购买了一批特定型号的内存产品在三季度陆续交货，产品定价较早，后续成本因行业整体涨价有所上升，因此毛利率为负，具有合理性。

二、核查情况

（一）核查程序和核查意见

1、核查程序

针对以上事项，我们实施了以下核查程序：

（1）查阅同行业公司年报、IPO 反馈回复等公开资料，了解标的公司与同行业公司经销情况的差异情况；

（2）查阅标的公司报告期内销售明细表，了解不同收入金额区间分布的经销商情况，并通过访谈标的公司管理层，访谈经销商客户，分析线上和线下的经销商数量情况及变动的原因，经销收入占比提升及大幅增加的原因及合理性，了解是否存在直销客户转为经销客户、客户指定经销商、境外经销商终端为境内客户的情况及合理性；

（3）查阅标的公司报告期内销售明细表，访谈标的公司管理层，实地走访经销商客户等方式，了解标的公司经销商客户基本情况、与标的公司的合作历史和合作模式、主要经销商的下游客户情况及对应终端客户情况，是否专门销售标的公司产品，采购规模是否与其自身业务规模相匹配；

（4）查阅标的公司报告期内销售明细表，查阅标的公司与经销商签订销售合同的台账，经销商报告期内销售回款统计情况，访谈标的公司管理层，了解主要经销商的采购内容、采购金额及变动原因，分析其采购频率、单次采购量及其合理性，补贴、返利及退换货情况及对应金额，回款方式和回款比例；

（5）报告期末对主要经销商的期末库存情况进行抽查盘点，获取报告期各期经销商的进销存数据，通过实地走访经销商客户，穿透走访主要经销商下游客户、终端门店，获取经销商客户与京东自营的结算单资料等，了解各经销商终端销售情况；

（6）获取标的公司报告期内销售明细表，了解和润原、茂友腾盈的销售情况，将和润原、茂友腾盈销售的毛利率情况、主要产品均价与向无关联经销商或无关联第三方进行对比，分析相关销售的公允性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）标的公司经销收入占比略低于同行业公司、经销商集中度高于同行业

可比公司，主要系公司产品结构、经销产品品类、经销商下游终端销售渠道存在一定差异所致；基于扩大规模、占领市场的考量，标的公司线上、线下经销商的区分并不完全绝对，会有经营线下经营渠道的经销商少量向线上销售；报告期内标的公司经销商数量由 4 家增加为 7 家，系经销商体系不断完善的结果；报告期内标的公司经销收入占比上升主要系标的公司将直接对接的京东自营线上渠道交给经销商负责，该变化符合行业惯例；报告期内标的公司不存在直销客户转为经销客户、客户指定经销商的情形，存在境外经销商终端为境内客户的情形，符合存储行业销售模式惯例，具有合理性。

（2）标的公司与经销商的合作模式均为买断式经销，标的公司与主要经销商的合作具有合理的业务背景，终端客户以个人消费者为主，部分经销商专门销售标的公司产品，主要经销商的采购规模与其自身业务规模相匹配。

（3）报告期内经销商采购金额增长主要系标的公司将直接对接的阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway）品牌京东自营渠道转给经销商，主要经销商的采购频率、单次采购量变化具有合理性，标的公司对经销商不存在补贴、返利情况，报告期退换货占比分别为 0.34%、0.57%，占比较低。

（4）报告期内，标的公司经销商不存在期末压货的情况，终端销售情况较好。

（5）标的公司不存在关联经销商，和润原系标的公司离职前员工蒋玉君控制的公司，茂友腾盈系标的公司前股东付敬源配偶控制的公司；2025 年，标的公司来源于和润原与茂友腾盈的营业收入和毛利占比均较低；标的公司向和润原、茂友腾盈销售的主要产品均价与非关联经销商或无关联第三方不存在显著差异，定价公允；向和润原销售产品的毛利率与非关联经销不存在显著差异，茂友腾盈存在一定差异具有合理性。

（二）请披露对于经销模式的核查程序、方法、比例、证据和结论

1、执行收入控制测试、细节测试及截止性测试

（1）了解标的公司与经销收入确认相关的内部控制措施与制度情况。获取标的公司相关的内部控制制度，了解标的公司销售循环控制制度；对标的公司财

务部门、销售部门、仓储部门等主要负责人进行访谈，针对经销商收入抽取样本，检查与收入确认相关的订单、出库单、发票、签收单据、记账凭证、银行回单等资料，以验证经销相关内控制度执行的有效性。

（2）对经销收入执行细节测试，检查销售合同订单、销售出库单、销售发票、签收单据（销售出库单或 PACKING LIST）、银行回单等支持性文件，核查公司收入确认的真实性、准确性，具体比例如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
细节测试执行金额占比	95.11%	94.24%

（3）对经销收入执行截止性测试，抽取标的公司资产负债表日前后经销收入相关会计凭证，检查合同订单、签收单据（销售出库单或 PACKING LIST）等支持性文件，确认经销收入是否存在跨期确认情形。

2、实地走访

（1）经销商走访

报告期内，标的公司经销收入对应客户占比相对比较集中，故我们对全部经销商实施了实地走访，各年度对应的收入及占经销商收入比例情况如下：

项目	2025 年	2024 年
经销商走访执行金额（万元）	59,301.40	22,599.97
经销收入金额（万元）	59,301.40	22,599.97
经销商走访执行金额占比	100.00%	100.00%

我们通过访谈、实地查看经营场所等，主要了解及确认了经销商客户以下情况：

- ①了解经销商客户成立时间、主营业务、营业规模、销售区域、股东等基本情况；
- ②了解经销商客户与标的公司的合作背景、标的公司产品销售情况、标的公司产品占经销商同类采购比例、定价方式、付款与结算政策等；
- ③了解标的公司对经销商客户的销售折扣、折让、返利、补贴、绩效考核等

政策情况，经销商是否专营标的公司产品，经销商的采购、库存管理方式、下游销售模式等；

④了解经销商客户及其关联方、关键经办人员与标的公司及标的公司关联方之间是否存在共同投资、委托持股或其他关联关系等情况；

⑤查看主要经销商系统，并导出主要经销商客户关于标的公司产品的进销存数据，取得部分经销商与部分下游客户的销售合同。

(2) 经销商下游客户走访

我们对主要二级经销商及终端渠道销售门店进行了实地走访：根据经销商提供的对外销售数据，对经销商部分销售金额在 1000 万元以上的主要二级经销商执行了访谈程序，走访了部分终端渠道销售门店。走访时，实地查看二级经销商经营场所和仓库情况，对二级经销商与标的公司关联关系、经销业务模式、经销其他品牌的情况、销售折扣、折让、返利、补贴政策、绩效考核、采购、库存管理方式、下游销售流向情况等进行了了解；走访终端渠道销售门店，查看了经营环境和存货情况。叠加对经销商向京东自营销售的情况，2024 年、2025 年核查比例分别如下：

项目	2025 年	2024 年
二级经销商访谈家数	9 家	9 家
对终端穿透核查比例	57.61%	41.72%

3、存货盘点

(1) 我们获取了标的公司经销商的期末库存情况，对其库存情况进行了高比例的盘点：

我们于 2025 年 12 月底对经销商深圳东存及其关联方、合赢国际及其关联方实施抽盘程序，其中深圳东存及其关联方的抽盘比例为 71.86%，合赢国际及其关联方抽盘比例为 100%，其中深圳东存及其关联方获得第三方仓库百腾仓提供的盖章版库存情况；和润原的抽盘比例超过 80%。盘点时，重点关注了经销商仓库管理环境，存货库存的状态，存货是否可按品类、型号清晰可区分，是否存在大量积压存货的情况。

(2) 经盘点，下游经销商不存在期末囤货的情况。

4、获取经销商采购标的公司产品相关的进销存数据，并与标的公司发货记录进行比对复核

经销商收发存记录与标的公司发货记录的核对：获得经销商一侧采购标的公司产品的收发存记录，并进行了审阅，经销商的采购入库数量、金额与标的公司销售出库数量和销售金额均不存在显著差异。

5、获取经销商下游与京东自营的销售相关资料、并与经销商出库记录进行比对复核

获取报告期内鑫锐驰、科正荣和与京东自营签订的合同，标的公司授权鑫锐驰、科正荣和经营京东自营业务的品牌授权书，京东自营向鑫锐驰、科正荣和下单采购及结算的京麦系统截图，报告期内鑫锐驰、科正荣和与京东自营的结算单。访谈严勇、严伟，了解鑫锐驰、科正荣和对接京东自营日常销售与结算的流程。

经销商发货记录与经销商京东自营线上销售记录的核对：对报告期内鑫锐驰销售给京东自营、科正荣和销售给京东自营的销售出库记录与京东结算明细的数据进行核对，相关数据不存在显著差异。

6、获取经销商资金流水、财务资料等进行核查

(1) 我们获取了经销商客户深圳东存及其关联方、茂友腾盈、和润原报告期内主账户的银行流水，核查上述经销商是否与标的公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在资金往来，核查上述经销商下游客户报告期内的销售回款情况。

(2) 获取了深圳东存及其关联方、茂友腾盈、和润原、合赢国际报告期内财务报表、或所得税纳税申报表、或增值税纳税申报表、或发票台账，了解上述经销商报告期内整体经营规模，结合上述经销商的银行流水、销售出库明细等进行勾稽验证和分析性复核，核查上述经销商下游销售的真实性。

(3) 经核查：

经销商客户报告期内与标的公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员不

存在资金流水往来。经销商报告期内资金流水与其经营状况不存在显著异常。经销商销售出库情况、销售开票情况、其下游客户回款情况相互勾稽不存在异常。

7、函证

对报告期内主要经销商执行了函证程序，函证内容包括销售金额、期末往来余额等，主要经销商回函均相符。具体情况如下：

项目	2025 年	2024 年
经销收入发函比例	99.53%	99.28%
经销收入回函比例	100.00%	100.00%
经销商应收账款余额发函比例	100.00%	100.00%
经销商应收账款余额回函比例	100.00%	100.00%

8、标的公司资金流水核查

（1）资金流水核查范围

已参照相关法律法规，对标的公司、标的公司实控人及其控制的除标的公司之外的其他主体、在标的公司任职的实控人近亲属、标的公司董监高、关键岗位人员等主体进行资金流水核查，具体情况参见专项报告。

（2）经核查：报告期内，标的公司经销模式下不存在体外资金流水，收入具有真实性。

9、核查意见

经核查，我们认为：报告期内，标的公司经销模式下收入具有真实性。

问题 4、审核问询函关于问询问题第 6 条“关于销售模式和客户”第 3 点“关于非经销模式”

重组报告书披露，（1）报告期各期，标的公司非经销收入分别为 8.33 亿元和 9.40 亿元，占比分别为 78.66%和 61.33%；（2）报告期内，标的公司向北京京东世纪贸易有限公司（以下简称京东世纪）销售金额下降，分别为 1.93 亿元和 1.25 亿元。

请公司披露：(1) 非经销客户的主要类别、对应数量及收入占比，各类非经销客户按照收入金额的分布情况及变动原因；(2) 主要非经销客户基本情况、与标的公司的合作历史和合作模式，采购标的公司产品的用途，各期采购金额及其变动原因；(3) 标的公司与京东世纪的合作模式，货物、资金和单据流转情况，报告期内标的公司向其销售金额下降的原因、是否涉及销售模式的转化及原因，转化前后业务流、价格、毛利率变动情况；(4) 针对客户主要通过互联网销售的情形，分析该客户终端客户情况以及是否存在异常，包括但不限于消费者数量、集中度、地域分布、消费频率、单次消费金额分布等。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，同时请披露对于客户主要通过互联网销售情形的核查过程、比例和结论。

【回复】

一、公司披露

(一) 非经销客户的主要类别、对应数量及收入占比，各类非经销客户按照收入金额的分布情况及变动原因

标的公司非经销客户主要分为电商平台、ODM品牌方客户、终端厂商指定的中间商及其他客户，各类非经销客户按照收入金额分布情况如下所示：

单位：家、万元

收入分布	电商平台			ODM 品牌方及终端厂商客户			终端厂商指定的中间商			其他 ^注			合计		
	数量	主营业 务收入	占比	数 量	主营业 务收入	占比	数量	主营业 务收入	占比	数量	主营业 务收入	占比	数量	主营业 务收入	占比
2025 年度															
5,000 万元以上	1	12,501.22	13.29%	1	12,792.09	13.60%	4	36,478.79	38.79%	1	5,231.37	5.56%	7.00	67,003.47	71.25%
1,000-5,000 万元	-	-	-	-	-	-	1	1,597.41	1.70%	6	15,291.99	16.26%	7.00	16,889.40	17.96%
500-1,000 万元	1	955.48	1.02%	1	635.70	0.68%	2	1,406.18	1.50%	3	2,221.97	2.36%	7.00	5,219.33	5.55%
500 万元以下	1	45.37	0.05%	5	746.70	0.79%	2	390.85	0.42%	89	3,745.17	3.98%	97.00	4,928.10	5.24%
合计	3	13,502.07	14.36%	7	14,174.49	15.07%	9	39,873.22	42.40%	99	26,490.50	28.17%	118.00	94,040.30	100.00%
2024 年度															
5,000 万元以上	1	19,286.03	23.15%	1	6,308.54	7.57%	1	7,844.19	9.42%	2	20,405.81	24.49%	5.00	53,844.58	64.63%
1,000-5,000 万元	1	2,394.71	2.87%	-	-	-	4	9,383.56	11.26%	4	9,954.24	11.95%	9.00	21,732.50	26.09%
500-1,000 万元	-	-	-	1	979.67	1.18%	-	-	-	4	2,544.98	3.05%	5.00	3,524.65	4.23%
500 万元以下	1	382.20	0.46%	2	33.99	0.04%	4	868.58	1.04%	140	2,922.54	3.51%	147.00	4,207.31	5.05%
合计	3	22,062.95	26.48%	4	7,322.20	8.79%	9	18,096.32	21.72%	150	35,827.57	43.01%	166.00	83,309.04	100.00%

注：其他客户主要包括自用生产厂商、贸易商等，客户数量按合并口径计算

报告期内，标的公司非经销客户结构持续改善，非经销客户数量逐渐减少，集中度逐渐提升，各类非经销客户收入金额分布情况及变动分析如下：

1、电商平台客户主要为京东自营，报告期内销售收入下降主要系标的公司将直接对接的京东自营线上渠道转交给经销商负责所致

报告期内，电商平台收入占比显著下降的原因系随着经销体系逐步完善，直接对接京东自营线上渠道在经营上具有复杂性，随着经营规模的扩大，标的公司希望专注于生产厂商定位，加上直接负责人员的变动，标的公司将京东自营线上渠道交给经销商负责对接，分别于2025年3月、2025年7月将京东自营阿斯加特、光威线上业务转让给经销商鑫锐驰、科正荣和承接运营。另外，基于当前复杂的国际贸易形势及自行组建电商团队成本费用的考量，标的公司于2025年上半年陆续关闭速卖通和亚马逊店铺。以上均为标的公司对自身经营战略的调整，具备商业合理性。

2、ODM 品牌方及终端厂商客户主要系联想及其关联方，报告期内基于下游消费级存储市场的需求加大对标的公司的采购规模

2025 年，标的公司对联想（北京）有限公司及其关联方的销售金额的新增主要是联想下游消费级存储市场的需求加大，增加了对标的公司的采购规模，具有合理性。报告期内，标的公司亦存在直接向终端厂商客户少量供货的情况。

3、终端厂商指定的中间商收入上升主要系标的公司产品品质获得了终端厂商的认可，逐渐增加了采购金额

中间商系与终端厂商或其OEM厂商直接合作的中间商，该类客户在行业内具有一定的知名度，并积累了一定的终端厂商资源，终端厂商通常采购产品种类较多、数量较大，基于提高采购、资金管理效率等考虑，通过其合作的中间商向标的公司采购产品。

报告期内，终端厂商指定的中间商数量不变，销售收入上升主要系标的公司的品质获得了PC前装整机厂商或其OEM厂商的认可，终端厂商及其OEM厂商基于自身生产需求，逐渐增加了合作金额。

4、其他客户主要包括自用生产厂商、贸易商，报告期内收入金额下降主要系标的公司客户结构持续改善，减少贸易商销售所致

其他客户主要包括自用生产厂商、贸易商，销售收入下降系报告期内标的公司持续主动改善客户结构，产能向终端厂商指定的中间商、ODM品牌方客户等倾斜，减少贸易商销售所致。

（二）主要非经销客户基本情况、与标的公司的合作历史和合作模式，采购标的公司产品的用途，各期采购金额及其变动原因

1、报告期各期非经销前五大客户与标的公司合作拥有一定历史

客户	非经销客户排名	客户类型	成立时间及注册资本	基本情况	合作历史	合作模式
北京京东世纪贸易有限公司	2025 年第 3 大非经销客户、2024 年第 1 大非经销客户	电商平台客户	成立于 2007 年，注册资本 139,798.56 万美元	京东是一家综合型电商平台，业务涉及零售、科技、物流、健康、产发等领域	2021 年开始合作，主要销售标的公司自有品牌阿斯加特、光威存储产品	京东通过京麦平台下达订单，标的公司接到订单后安排送货至京东仓，京东负责向终端客户发货、收款，京东向标的公司出具结算单，并按约定信用期付款。
联想及其关联方	2025 年第 2 大非经销客户、2024 年第 5 大非经销客户	ODM 品牌方客户	1、联想成立于 1992 年，注册资本 565,000 万港币 2、来酷成立于 2017 年，注册资本 9,259.26 万元	联想于 1994 年 2 月 14 日在香港联交所上市，股票代码 00992.HK，主要从事 PC、智能手机、平板电脑等终端产品，以及服务器、存储、高性能计算等产品的研发、生产和销售	2020 年开始合作，联想选取标的公司作为自有品牌的 ODM 供应商，销售给消费类后装市场	标的公司根据联想的要求，作为 ODM 厂商自主设计、开发和生产内存模组、固态硬盘交付给联想
仁天芯及其关联方	2025 年第 1 大非经销客户	终端厂商指定的中间商	1、仁天芯成立于 2012 年，注册资本 2,000 万元 2、香港仁天成立于 2016 年，注册资本 234 万港元	仁天芯系行业知名的电子元器件分销商，美国芯源系统有限公司（MPS）、兆易创新（603986）等知名半导体公司的代理商，下游客户包括信创 PC 企业宝龙达、宝新创等。	2020 年开始合作，标的公司有意开拓信创市场，主动联系仁天芯建立合作关系	终端厂商或其代工厂提出项目需求，标的公司负责前期验证，验证通过后批量交付给终端厂商；深圳仁天、青岛泽柏负责商务对接，包括但不限于需求沟通、售后服务等。 标的公司与深圳仁天、青岛泽柏通过该模式合作，主要系一方面标的公司基于优化回款周期、降低资金成本、控制信用风险的综合商业考量，另一方面终端厂商指定的中间商终端客户资源丰富，集采需求较多，具备商业合理性。
青岛泽柏及其关联方	2025 年第 4 大非经销客户、2024 年第 9 大非经销客户	终端厂商指定的中间商	1、青岛泽柏成立于 2020 年，注册资本 3,000 万元， 2、北京逍客成立于 2019 年，注册资本 100 万元	青岛泽柏主营信创市场电子元器件代理业务，与中科曙光、中电长城、联想等知名整机厂商建立了长期良好的业务合作	2023 年开始合作，青岛泽柏实控人参股的另一主体早期与标的公司有合作，青岛泽柏成立后，双方在信创领域建立合作关系	

客户	非经销客户排名	客户类型	成立时间及注册资本	基本情况	合作历史	合作模式
增你强（香港）及其关联方	2025 年第 5 大非经销客户、2024 年第 4 大非经销客户	终端厂商指定的中间商	1、增你强香港成立于 1997 年，注册资本 74,911.37 万港元 2、增你强股份成立于 1982 年注册资本 35 亿港币	增你强股份 2002 年 8 月在中国台湾证券交易所挂牌上市（台股代号：3028.TW），为中国台湾知名半导体零组件分销商，增你强（香港）为增你强股份在香港子公司	2021 年开始合作，增你强股份看好标的公司发展，标的公司产品与增你强股份业务相契合，因此主动联系标的公司建立合作	增你强（香港）及其关联方服务于多家终端品牌客户的集中采购，标的公司将货物直接交付增你强（香港）及其关联方，增你强（香港）及其关联方交付至下游的终端厂商
铨天科技及其关联方	2024 年第 2 大非经销客户	其他	1、铨兴科技成立于 2016 年，注册资本 12,004.48 万元 2、铨天科技成立于 2021 年，注册资本 5,000 万元 3、辉时亚洲成立于 2016 年，注册资本 1,000 港元	铨天科技、铨兴科技主营主控芯片设计与研发、封装测试及模组制造，拥有 to B 品牌铨兴，to C 品牌酷芯客，铨兴科技是 2024 年国家级专精特新“小巨人”企业，辉时亚洲系铨兴科技在中国香港销售及采购的平台公司	2023 年开始合作，具体内容参见本问询函回复之“问题 5”之“一、”之“（三）”	双方主要合作模式为标的公司将货物直接交付铨天科技，铨天科技签收确认收货，主要产品销往和润原。具体内容参见本问询函回复之“问题 5”之“一、”之“（三）”
忆芯科技及其关联方	2024 年第 3 大非经销客户	其他	1、北京忆芯成立于 2015 年，注册资本 5,000 万元 2、上海忆芯成立于 2018 年，注册资本 23,000 万元 3、忆芯科技成立于 2017 年，注册资本 1 万港币	国内领先的高端 PCIe SSD 主控芯片和成品盘供应商，业务方向覆盖消费级、工业级和企业级	2018 年底开始合作，忆芯科技及其关联方原为标的公司的主控芯片供应商，后来忆芯科技及其关联方转向企业级固态硬盘产品制造和销售，基于自身需求向标的公司采购	忆芯科技及其关联方根据自身需求向标的公司采购，标的公司将货物直接交付忆芯科技及其关联方

2、非经销客户根据各自需求采购标的公司，各期采购金额及变动具有合理性

报告期内，主要非经销客户采购标的公司产品的用途，各期采购金额及其变动原因分析如下：

单位：万元

客户	产品用途	销售金额		变动原因
		2025年	2024年	
仁天芯及其关联方	主要交付给终端系统厂商	13,323.97	418.27	2025年，基于宝龙达、宝新创等PC代工厂的需求增加了对标的公司的采购。
联想及其关联方	消费类后装市场	12,800.30	6,308.54	2025 年，基于标的公司与联想良好的合作基础及下游消费级存储市场整体向好等因素，联想加大对标的公司的采购规模，叠加存储行业价格持续上涨等因素，标的公司对联想及其关联方的销售额增长。
京东	消费类C端市场	12,501.22	19,286.03	标的公司 2025 年将直接对接的京东自营线上渠道转交给经销商负责，标的公司对京东的销售额降低。
青岛泽柏及其关联方	交付给终端系统厂商	8,972.31	2,234.07	2025年因青岛泽柏基于中电长城、中科曙光、联想等系统厂商需求增长，带动标的公司对其销售额大幅增加
增你强（香港）及其关联方	交付给终端系统厂商	7,759.66	7,844.19	-
铨天科技及其关联方	交付给和润原	5,319.87	11,165.82	铨天科技及其关联方对标的公司采购额的变动参见本问询函回复之“问题5”之“一、”之“（三）”
忆芯科技及其关联方	部分生产自用，部分对外销售	2,840.84	9,239.99	因忆芯科技及其关联方在其他供应商处匹配得到更合适的货源，2025年销售额减少
合计		63,518.17	56,496.91	

（三）标的公司与京东世纪的合作模式，货物、资金和单据流转情况，报告期内标的公司向其销售金额下降的原因、是否涉及销售模式的转化及原因，转化前后业务流、价格、毛利率变动情况

1、标的公司与京东世纪的合作模式变化主要系随着经销体系的完善，标的

公司将直接对接的阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway）品牌京东自营渠道转给经销商运营

标的公司与京东合作模式属于京东自营采销、B2B供货模式。报告期内标的公司向京东销售金额下降的具体原因参见本问询函回复之“问题2”之“一、”之“（一）”之“3”。

标的公司与京东世纪的合作模式，货物、资金和单据流转情况参见本问询函回复之“问题2”之“一、”之“（二）”之“2”。

业务模式转化前，标的公司直接对接京东自营，向其发货、开具发票并与其结算；业务模式转化后，标的公司将货物直接发往深圳东存及其关联方等经销商，其中阿斯加特品牌由鑫锐驰直接供货给京东自营，光威品牌由科正荣和直接供货给京东自营，标的公司与上述经销商属于买断式经销合作模式，货物签收后按账期结算货款。

2、标的公司模式变更前后同类产品的价格、毛利率变化情况

（1）阿斯加特京东线上渠道于2025年3月正式转交给鑫锐驰运行，分别选取1-3月和4-6月份京东+深圳东存+鑫锐驰阿斯加特内存模组进行对比分析，具体情况如下：

项目	阿斯加特内存模组		
	京东+深圳东存+鑫锐驰 2025 年 1-3 月	京东+深圳东存+鑫锐驰 2025 年 4-6 月	变动情况
毛利率	A6	A7	3.46%
销售单价（元/条）	204.58	212.38	3.81%

从以上数据中可以看出：标的公司将京东线上渠道转让给鑫锐驰后，对于毛利率、价格变化并无显著影响，其中毛利率增长3.46%，与价格上涨幅度基本一致，系行业上行周期的自然增长。

（2）光威京东线上渠道于2025年7月初正式转交给和润原运行，分别选取4-6月京东光威内存模组和7-9月和润原光威内存模组进行对比分析，具体情况如下：

项目	光威内存模组		
	京东 2025 年 4-6 月	和润原 2025 年 7-9 月	变动情况
毛利率	A8	A9	9.12%

项目	光威内存模组		
	京东 2025 年 4-6 月	和润原 2025 年 7-9 月	变动情况
销售单价（元/条）	167.69	198.31	18.26%

从以上数据中可以看出：2025年7-9月毛利率、价格增长均较快，其中价格上涨系行业普遍现象，因原材料采购价格同步上涨，所以毛利率的增长幅度要低于售价的上涨，查询集邦网常规型号二季度和三季度价格变动后可知，标的公司三季度的价格变动与行业趋同，具备行业合理性，集邦网有关数据列示如下：

集邦网规格型号	2025二季度均价	2025三季度均价	变动情况
DDR4 UDIMM 8GB 3200	\$14.81	\$17.54	18.44%
DDR4 UDIMM 16GB 3200	\$28.43	\$33.92	19.29%
DDR4 UDIMM 32GB 3200	\$55.36	\$64.87	17.18%
DDR5 UDIMM 8GB 4800/5600	\$23.30	\$27.32	17.26%
DDR5 UDIMM 16GB 4800/5600	\$44.72	\$50.41	12.71%
平均单价	\$33.32	\$38.81	16.46%

（四）针对客户主要通过互联网销售的情形，分析该客户终端客户情况以及是否存在异常，包括但不限于消费者数量、集中度、地域分布、消费频率、单次消费金额分布等

报告期内，标的公司下游客户通过互联网销售的情形，主要系客户京东通过互联网销售，在京东自营B2B模式下，京东为标的公司的下游直接客户，由于平台保密政策，京东自营不提供包含消费者数量、集中度、地域分布、消费频率、单次消费金额分布等在内的业务数据。

根据公开信息查询，绿联科技《发行人及保荐机构关于首轮问询函的回复》显示“京东 POP、京东 FCS 模式下，各平台业务数据可实现自动化对接发行人电商业务系统；京东自营模式下，京东为发行人直接客户，京东自营不提供包含终端客户识别、地址识别等字段的明细业务数据”，因此标的公司无法获取客户京东的终端客户情况符合京东自营模式的实际经营情况。

访谈了与标的公司对接的京东自营采购人员，向其确认上述相关信息为京东自营的商业秘密，标的公司无法获取相关信息。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，我们实施了以下核查程序：

1、访谈标的公司销售负责人，实地走访主要的非经销客户，通过企查查查询主要非经销客户的工商信息，了解主要非经销客户基本情况、与标的公司的合作历史、合作模式、采购标的公司产品的用途等情况，核查标的公司对非经销客户分类的准确性。

2、取得销售明细表，分析各类非经销客户不同收入金额区间的数量情况和变动的原因以及主要非经销客户各期采购金额及其变动原因。

3、针对标的公司与京东世纪的合作模式，查阅标的公司与京东签署的购销协议，对京东的业务流执行穿行测试，获取销售订单、出库单、物流单、结算单、发票及银行回款等单据；访谈标的公司管理层和承接京东自营渠道业务的经销商，了解京东销售模式转化的背景及原因，了解转化后业务流转情况；取得标的公司销售明细表，分析销售京东主要产品转化前后价格及毛利率变化情况。

4、针对标的公司客户京东主要通过互联网销售情形：

（1）访谈标的公司销售负责人，了解京东终端客户情况；访谈京东采购员工，沟通获取终端消费者客户数量、地域分布等数据，京东基于保密原因未配合提供；公开查询对接京东自营模式的拟上市公司案例，了解京东终端客户情况的可获取情况。

（2）获取标的公司与京东签订的合作协议，标的公司相关的内控制度，对标的公司财务部门、销售部门主要负责人进行访谈，了解标的公司报告期内与京东的合作模式、结算政策以及相关销售内控制度等内容。

（3）对京东的业务流执行穿行测试，获取销售订单、出库单、物流单、结算单、发票及银行回款等单据。

（4）对报告期内京东销售收入执行细节测试，获取京东的结算单，与标的公司账面收入进行交叉核对，核查标的公司账面记录的收入真实性与准确性，报

告期内核查比例分别为100%、99.98%。

(5) 实地走访客户京东，了解与确认标的公司与京东的合作背景与报告期内合作模式等内容。

(6) 对客户京东发送函证，函证内容包括销售金额、期末往来余额等，京东回函相符。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，标的公司非经销客户结构持续改善，非经销客户数量逐渐减少，集中度逐渐提升；报告期各期，各类非经销客户的销售规模变动与标的公司销售渠道布局调整，客户下游市场需求、客户自身经营规划等相匹配，具有商业合理性。

2、报告期各期非经销前五大客户与标的公司合作拥有一定历史和合理的背景；非经销客户根据各自需求向标的公司采购，各期采购金额及变动具有合理性。

3、标的公司与京东世纪的合作模式变化主要系随着经销体系的完善，标的公司将直接对接的阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway）品牌京东自营渠道转给经销商运营，具备商业合理性，转化前后价格、毛利率无明显异常。

4、标的公司客户京东主要通过互联网销售情形，京东基于平台保密原因，未提供终端消费者客户数量、地域分布等数据，符合京东自营模式的实际经营情况；标的公司报告期内对京东的销售具有真实性。

问题 5、审核问询函关于问询问题第 6 条“关于销售模式和客户”第 4 点“关于客户为前员工设立”

根据重组报告书和独立财务顾问报告，（1）深圳市和润原科技有限公司（以下简称和润原）曾系标的公司经销商，其实控人蒋玉君系标的公司 2014-2015 年的员工。和润原成立于 2023 年 7 月，系联想 3C 生态授权全国总代理商；（2）为开展电商业务需要，2016 年蒋玉君曾自标的公司实际控制人张丽丽处受让深圳

市玄宇电子商务有限公司、深圳市润成电子商务有限公司等公司；(3) 标的公司主要客户深圳市铨天科技有限公司（以下简称铨天科技）采购产品后，主要销售给和润原；(4) 2025 年，和润原成为标的公司光威品牌经销商深圳市科正荣和科技有限公司（以下简称科正荣和）的股东，由和润原向标的公司采购光威品牌产品后，出售给科正荣和；(5) 2026 年初标的公司已不再与和润原、铨天科技开展业务合作，和润原公司持有的科正荣和股权已转让；(6) 深圳市东存科技有限公司（以下简称东存科技）、北京鑫锐驰纵横科技有限公司、科正荣和系同一控制下企业，为报告期内第一大客户且为经销收入的主要来源，其中前两家公司为标的公司阿斯加特品牌的经销商。

请公司披露：(1) 蒋玉君完整的工作履历，在标的公司的任职情况、主要贡献和离职背景；蒋玉君受让标的公司实控人张丽丽多家公司的原因、交易作价及其公允性，是否存在特殊安排，上述多家公司截至目前的经营情况、与标的公司及其相关方是否存在往来；(2) 和润原的成立背景、历史沿革、主营业务、主要客户和供应商、经营情况，是否专门为标的公司开展业务而设立、是否主要销售标的公司产品，和润原与标的公司在业务、人员、财务等方面是否独立；(3) 全面梳理标的公司成立以来，和润原直接或间接与标的公司的交易情况，包括各类别的形成背景、完整交易链条（包括货物、资金、单据流转情况，并请披露至终端）、销售内容、销售金额及公允性、终端消化情况，存在多种交易类别的原因及合理性，是否符合行业惯例；未来标的公司与和润原及其相关方的合作安排；(4) 科正荣和的成立背景、历史沿革和主营业务，2025 年和润原入股科正荣和、后续又退出的背景，入股和退出价格及其公允性，和润原将其所持科正荣和股权转让给严伟的背景、相关交易是否真实、是否存在特殊安排，科正荣和是否仍实际由蒋玉君控制；(5) 东存科技及其关联方成为标的公司自有品牌经销商的背景，经销收入主要来自于东存科技及其关联方的原因及合理性，是否符合行业惯例，终端品牌客户情况，标的公司向其销售的公允性，是否存在特殊利益安排；(6) 除和润原外，全面梳理是否存在其他如下情形：标的公司及其实控人、（前）董监高、（前）员工、（前）股东及其他关联方与客户、经销商终端客户、供应商存在关联关系或其他利益安排、其他特殊关系或业务合作、非经营性资金往来等异常情形，如有，请比照上述事项分析具体情况、合理性、

相关销售和采购真实性等。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，同时请披露对于标的公司直接或间接向和润原销售以及向东存科技及其关联方销售真实性、终端去化情况的核查过程、比例和结论。

【回复】

一、公司披露

（一）蒋玉君完整的工作履历，在标的公司的任职情况、主要贡献和离职背景；蒋玉君受让标的公司实控人张丽丽多家公司的原因、交易作价及其公允性，是否存在特殊安排，上述多家公司截至目前的经营情况、与标的公司及其相关方是否存在往来

标的公司自成立以来，销售体系随着发展几经调整，蒋玉君在不同阶段与标的公司的品牌业务交集情况如下：

业务发展阶段	标的公司品牌业务发展情况	蒋玉君从事的业务
成立-2015 年	主要依靠线上销售，直接经营电商平台（以京东 pop、天猫为主）	2014 年 9 月-2016 年 1 月，系标的公司线下销售人员，在深圳华强北电子市场对接客户与货源
2016-2020 年	曾尝试引入总经销商开展线下渠道业务，但经营效果不显著，尽管如此，随着自有品牌知名度逐渐提升，标的公司整体业务规模逐步扩大	离开标的公司创业，通过贸易的方式取得金士顿、光威等品牌产品，并通过第三方电商店铺、贸易等方式销售
2021-2025 年	线上线下业务均衡发展，标的公司品牌业务逐渐向好： （1）线上业务：2021 年开始向京东自营供货，子公司湖南嘉合直接对接京东； （2）线下业务：2021 年引入阿斯加特线下总经销商深圳东存及其关联方，2024 年引入光威内存模组线下经销商合赢国际，2025 年引入光威线上经销商科正荣和，引入光威固态硬盘线下经销商茂友腾盈	（1）2021 年标的公司直接与深圳市东望达贸易有限公司（简称“东望达公司”）建立合作：随着蒋玉君电商业务初具规模，向标的公司采购光威等品牌产品； （2）2023 年蒋玉君新设和润原并逐渐将其作为主要经营主体：随着第三方电商业务规范性要求提升，2023 年蒋玉君出于整体业务规划和经营合规性等考虑，新设和润原公司，2024 年开始主要使用该主体经营业务，该主体与标的公司往来参见本问询函回复之“问题 5”之“一、”之“（三）”

业务发展阶段	标的公司品牌业务发展情况	蒋玉君从事的业务
2026 年以来	继续扩大经销商体系：新增南天信息（000948）旗下公司作为神可品牌经销商，同时逐步增加其他知名经销商	与标的公司不再继续合作

1、蒋玉君曾作为普通销售业务人员对接标的公司线下客户与货源，2016 年 1 月开始独立创业从事存储产品销售业务

蒋玉君未担任过标的公司的董事、监事或高管，也未担任过标的公司部门负责人或其他重要岗位，其完整工作经历情况如下：

期间	工作经历
2006-2011 年	深圳华强北赛格广场从事电子产品柜台销售工作
2011.11-2013.09， 2013.11-2014.08	深圳市荣鑫创利科技有限公司（简称“荣鑫创利”）担任销售业务员，负责在华强北电子市场销售电脑配件、内存模组等产品
2014.09-2016.01	系标的公司线下销售人员，在深圳华强北电子市场对接客户与货源，标的公司为其发放工资、缴纳社保
2016.01 至今	先后通过东望达公司、深圳市玄宇电子商务有限公司（简称“玄宇电子”）等主体，从事存储产品电商业务、贸易业务，通过和润原从事联想品牌存储产品代理等业务

2、基于标的自身经营规划及蒋玉君创业业务开展情况，蒋玉君受让标的公司实控人张丽丽多家公司

因标的公司 2016 年曾启动港股上市计划（后未实际执行），2020 年开始对外融资，根据国资机构要求等，需要对实际控制人设立的其他公司进行清理。该期间蒋玉君独立创业开展电商业务，需要主体作为电商业务的开展主体，蒋玉君从标的公司实控人张丽丽及其关联方承接了多家公司的控股权，具体情况如下：

公司名称	股权变更时间	股权变更前股东结构	股权变更后股东结构	转让背景及原因	截至目前的经营情况	报告期内与标的公司、标的公司实际控制人、董监高是否存在资金往来
深圳市前海泰思特供应链管理有限公司	2020.05.15	深圳市鑫合嘉源投资顾问有限公司 100%	蒋玉君 100%	该公司原计划为标的公司提供供应链管理相关服务，未实际经营。2020 年标的公司引入的国有机构投资者要求对关联方相关主体进行清理，蒋玉君计划依托该主体经营跨境电商业务，因此受让该公司。	已于 2024 年 7 月注销	否
深圳市液帮手化工有限公司 ^注	2019.08.21	张丽丽 100%	蒋玉君 99.9%，孙志明 0.1%	该公司原计划从事日用化学产品销售业务，标的公司拟引入的国有机构投资者要求标的公司对关联方相关主体进行清理，蒋玉君经营电商业务需要成立时间较长的主体，因此受让该公司股权。	已于 2024 年 7 月注销	否
深圳市前海究极科技有限公司 ^注	2016.10.09	张丽丽 51%，陈任佳 49%	蒋玉君 51%，孙志明 49%	该等公司系张丽丽等听闻深圳前海有鼓励性的政策而注册，转让前实际未开展业务。	目前该公司业务逐渐关停	否
深圳市前海嘉合劲威资产管理有限公司	2016.05.23	张丽丽 51%，陈任佳 49%	蒋玉君 51%，陈任佳 49%（2016.10.20 变更为孙志明 49%）	2016 年，标的公司筹划港股上市，需对关联方相关公司进行清理，因公司注销程序较为复杂，彼时蒋玉君开始经营电商业务，因电商平台对新成立主体有限制，且限制一个主体在多个平台开多家店铺，因此蒋玉君受让该等公司股权以经营电商业务。	已于 2025 年 12 月注销	否

注：深圳市液帮手化工有限公司于蒋玉君受让股权时更名为深圳市润成电子商务有限公司，深圳市前海究极科技有限公司于 2018 年 11 月更名为深圳市玄宇电子商务有限公司

相关公司控股权转让时，注册资金未实缴、未实际经营，因此交易作价为 1 元，具有公允性，上述股权转让不存在特殊安排。截至本回复签署日，上述相关公司除深圳市前海究极科技有限公司业务正在逐渐关停外，其他公司均已注销。报告期内，相关公司与标的公司、标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在资金流水往来。

（二）和润原的成立背景、历史沿革、主营业务、主要客户和供应商、经营情况，是否专门为标的公司开展业务而设立、是否主要销售标的公司产品，和润原与标的公司在业务、人员、财务等方面是否独立

1、和润原的成立背景：主要系蒋玉君为了切换电商业务经营主体而设立

蒋玉君经营电商业务的主体有四家，分别是和润原、东望达公司、玄宇电子、深圳市和旭泰达科技有限公司（简称“和旭泰达”），4 家主体根据其经营需要进行业务安排，基本情况、营业规模情况如下：

单位：万元

公司名称	成立时间	注册资本	营业收入		
			2025 年	2024 年	2023 年
东望达公司	2015 年 1 月	1,000.00	35.60	5,296.91	5,577.54
玄宇电子	2015 年 5 月	500.00	9.76	4,000.53	3,670.91
和旭泰达	2023 年 8 月	200.00	1,388.72	3,860.49	105.35
和润原	2023 年 7 月	200.00	22,896.03	11,182.82	13.21

注：上述主体的营业收入来自其纳税申报表，不同主体之间存在部分内部交易

从上表可以看出：2024-2025 年蒋玉君逐渐将业务向和润原进行切换，2023 年以前，蒋玉君主要通过东望达、玄宇电子经营存储业务，基于整体经营规划、合规经营及风险控制，蒋玉君新设和润原开展相关存储业务。

（1）和润原历史沿革

2023 年 7 月 31 日，深圳市市场监督管理局核准蒋玉君、刘文龙出资设立和润原，注册资本为 200 万元，其中蒋玉君出资比例为 99%，刘文龙出资比例为 1%。截至本回复报告签署日，和润原自成立以来股东及股权结构未发生变更。

(2) 和润原及蒋玉君设立的主体报告期内主营业务、主要客户和供应商情况

参见本问询函回复之“问题 5”之“一、”之“(三)”。

2、和润原系蒋玉君自主经营主体，不是专门为标的公司开展业务而设立，和润原与标的公司在业务、人员、财务等方面独立，和润原与蒋玉君未在体外替标的公司垫付费用

(1) 和润原系蒋玉君自主经营主体，不是专门为标的公司开展业务而设立

2016 年 1 月蒋玉君从标的公司离职后独立创业经营存储产品电商销售业务，2023 年 7 月，蒋玉君通过新设和润原承接东望达公司开展相关存储业务，和润原成立后主要经营联想品牌存储产品的全国总代业务及标的公司光威等品牌产品的线上销售业务，和润原系蒋玉君自主经营主体，不是专门为标的公司开展业务而设立。

(2) 和润原自成立以来，独立经营存储相关业务，与标的公司在业务、人员、财务等方面独立，和润原与蒋玉君未在体外替标的公司垫付费用。

项目	具体情况分析	结论
业务	和润原拥有独立的采购、销售业务体系，按照自身的经营计划和经营策略，独立开展业务，和润原经营存储产品电商业务主要依靠自身积累和市场拓展	和润原业务独立于标的公司
人员	和润原公司拥有独立的员工团队，职能覆盖库管、物控、会计、运营、商务等职能。员工团队在和润原公司正常打卡考勤、开展工作，不存在人员混用的情况。	和润原人员独立于标的公司
财务	①经获取标的公司财务系统的最高授权，未在标的公司账套中发现蒋玉君相关和润原、东望达公司等主体账套信息。 ②经查看和润原公司流水、蒋玉君个人流水，其不存在替标的公司体外垫付成本、费用的情况。	和润原财务独立于标的公司

综上，和润原不是专门为标的公司开展业务而设立，主要经营联想品牌存储产品的全国总代业务及标的公司光威等品牌的线上销售业务。和润原与标的公司在业务、人员、财务等方面独立。

(三) 全面梳理标的公司成立以来，和润原直接或间接与标的公司的交易情况，包括各类别的形成背景、完整交易链条（包括货物、资金、单据流转情

况，并请披露至终端）、销售内容、销售金额及公允性、终端消化情况，存在多种交易类别的原因及合理性，是否符合行业惯例；未来标的公司与和润原及其相关方的合作安排

蒋玉君控制的 4 家主体报告期内直接或间接与标的公司的交易分为如下三类：

单位：万元

序号	类别	交易链条	终端销售内容	标的公司直接销售金额	
				2025 年	2024 年
1	光威品牌京东直销渠道调整（直接交易）	标的公司→和润原→科正荣和→京东自营	光威品牌内存模组、固态硬盘	6,173.83	-
2	联想品牌产品相关业务（间接交易）	标的公司→联想→和润原→京东自营&线下销售	联想品牌内存模组、固态硬盘	12,800.30	6,308.54
3	光威、阿斯加特品牌电商渠道（间接交易）	标的公司→铨天科技、泰坦科技等→和润原→天猫、拼多多等专卖店	主要为光威内存模组、固态硬盘，少量为阿斯加特、CUSO 品牌产品	5,059.40	12,447.53

具体展开说明如下：

1、光威品牌京东直销渠道调整（直接交易）：2025 年标的公司调整光威品牌京东自营直销渠道，最初拟授权给和润原，后严氏兄弟也希望承接此业务；考虑到严氏兄弟运营阿斯加特品牌的成功经验，标的公司更倾向于由严氏兄弟经营该业务，因此严氏兄弟入股蒋玉君成立的科正荣和，由科正荣和实际运营并承接标的公司直营的光威品牌京东自营业务。在过渡期内，和润原从标的公司采购的产品接近平价转售给科正荣和，由科正荣和最终销售给京东自营。

（1）交易背景：因直接对接京东自营的复杂性、负责人员变动等原因，标的公司决定调整京东自营直销渠道；考虑到蒋玉君具有一定电商经验，2025 年 3 月标的公司将光威品牌京东自营直销渠道授权给和润原；然而，在“618 京东大促”正式将业务移交给和润原以前，严氏兄弟也希望承接此业务，基于其过去优异的表现，标的公司更倾向于严氏兄弟经营该业务，因此严氏兄弟控制的主体入股并控制科正荣和，科正荣和实际承接光威品牌京东自营业务。

蒋玉君控制的东望达公司与标的公司 2021 年开始合作，主要通过天猫、拼多多、抖音等第三方网店销售标的公司光威品牌内存模组、固态硬盘产品，考虑到其光威品牌的线上运营具有一定经验，2025 年 3 月标的公司同意将光威品牌京东自营直销渠道授权给其运营，并拟定于“618 京东大促”以后正式移交给和润原承接。

然而，在标的公司正式移交渠道前，严氏兄弟多次表示希望承接光威品牌京东自营业务。基于其过去运营阿斯加特品牌的优异表现，在进一步考虑后，标的公司此时更倾向于由严氏兄弟经营光威品牌京东自营业务，因此严氏兄弟控制的主体入股并控制蒋玉君成立的科正荣和，标的公司同意变更科正荣和为实际承接光威品牌京东自营业务的主体。

根据既定时间表，“618 京东大促”以后标的公司于 2025 年 6 月底向科正荣和正式授权，其于 6 月底与京东签署合作协议，最终光威品牌京东自营业务由科正荣和于 2025 年 7 月开始正式承接。在业务承接转换的初期，由和润原向标的公司采购光威品牌产品，并转售给科正荣和，进而销售给京东自营。该类交易仅在渠道调整的过渡阶段存在，至 2025 年 10 月，随着业务合作模式的进一步理顺，标的公司已直接向科正荣和进行销售，不再销售给和润原。

科正荣和运营光威品牌京东自营直销渠道半年后，业务发展情况良好，蒋玉君控制的和润原 2026 年 3 月彻底退出科正荣和。

（2）完整交易链条、销售内容、销售金额及公允性：标的公司销售给和润原的产品为光威品牌的内存模组和固态硬盘，绝大部分产品由和润原以接近平价转售给了科正荣和，标的公司签署合同、开具发票、收款对象均为和润原，相关款项标的公司已经全部收回，标的公司认定客户为和润原符合实际情况

①交易链条：和润原销售给科正荣和后，科正荣和向京东自营进行销售

根据标的公司的单据、和润原的序时账、科正荣和相关业务记录，具体交易链条情况如下：

项目	具体情况
货物流转	约 95%金额的产品送至科正荣和，不到 5%金额的产品由和润原自留或转售。

项目	具体情况
单据流转	A、签收单：标的公司的销售出库单抬头均为和润原，签收人根据货物流转的不同由实际收货方（科正荣和/和润原）进行签收； B、发票：标的公司的发票均向和润原开具，和润原销售给科正荣和的货物由其向科正荣和开具。
资金流转	科正荣和向和润原的付款与和润原向标的公司的付款不存在明确对应关系。

②标的公司向和润原/科正荣和销售价格具有公允性

因超过 95%的产品均由和润原以接近平价转售给了科正荣和，和润原未保留利润，分析价格公允性以标的公司向和润原销售的价格即可。标的公司向和润原销售价格的公允性参见本问询函回复之“问题 3”之“一、”之“（五）”。

经分析，标的公司向和润原销售的价格与向光威品牌线下经销商合赢国际及其关联方的价格对比具有公允性。

（3）终端消化情况：由科正荣和向京东自营等销售，和润原、科正荣和均不存在显著囤货情形；和润原向科正荣和销售的款项其均已收回，终端销售真实、可信

①科正荣和采购后已实现终端销售：根据科正荣和提供的期末库存情况、京东结算明细等明细资料，和润原、科正荣和 2025 年从标的公司合计采购金额 8,801.08 万元，科正荣和与京东的 2025 年发货金额（不含税）为 7,542.94 万元，科正荣和采购的产品大部分实现了对外销售，不存在显著囤货情形。

②和润原 2025 年销售给科正荣和的款项均已收回，终端销售真实、可信：
2025 年科正荣和向和润原的回款金额为 8,750.06 万元，超过标的公司向和润原的含税销售额 6,976.43 万元，主要系和润原前期经营的光威品牌产品于本次渠道转换时一并销售给了科正荣和，转交后和润原完全退出标的公司光威品牌的经营。

（4）该类交易在 2025 年 10 月完成切换后已经终止，后续和润原未再开展标的公司相关品牌产品经销业务：标的公司已经将光威品牌京东自营渠道交给科正荣和负责，科正荣和直接向标的公司采购后，和润原后续未再经销标的公司存储产品。

2、联想品牌产品相关业务（间接交易）：标的公司系联想存储产品 ODM 厂商，根据协议约定和联想的要求，将联想的产品直接配送至其指定的代理商进行下游销售

（1）交易背景：标的公司作为联想存储产品的 ODM 厂商之一，按照与联想的协议约定和交货要求，配送货物至其下游代理商，该类交易由联想安排，符合联想的业务特点

联想作为全球知名的 PC 产品品牌，在全球拥有众多代工厂。联想 PC 的内存产品需求包括前装市场和后装市场两部分，前装市场中标的公司向联想或其授权的代工厂送货，后装市场中标的公司向联想授权的代理商送货。

和润原系联想 3C 生态全国总代理之一，主营联想存储产品后装市场业务：线上渠道方面，和润原向京东自营销售联想品牌的内存模组和固态硬盘；线下渠道方面，和润原向茂友腾盈、深圳市泰宇荣大贸易有限公司、北京极光记忆科技有限公司等线下渠道商进行销售。

基于业务便利的需要，标的公司按照联想的统一安排，将 ODM 代工的产品交付至联想指定的交货地点，联想现场走访已确认该种产品交付模式，符合联想的业务特点。

（2）完整交易链条、销售内容、销售金额及公允性：联想向和润原销售的产品均为联想品牌的内存模组和固态硬盘，大部分产品由联想以一定加价的方式销售给了和润原，标的公司签署合同、开具发票、收款对象均为联想，相关款项标的公司已经全部收回，标的公司认定客户为联想符合实际情况

①交易链条：联想销售给和润原后，和润原一方面向京东自营进行销售（线上），另一方面向茂友腾盈等线下贸易商进行销售

根据标的公司的单据、和润原的序时账等资料，具体交易链条情况如下：

项目	具体情况
货物流转	约 90%金额的产品运送至和润原，不到 10%金额的产品运送至联想指定的其他地址。
单据流转	A、签收单：标的公司的销售出库单抬头均为联想（北京）或其子公司来酷，签收人根据货物流转的不同由实际收货方进行签收；

项目	具体情况
	B、发票：标的公司的发票均向联想或来酷开具，联想、来酷销售给和润原的货物由其向和润原开具。
资金流转	和润原向联想的付款与联想向标的公司的付款不存在对应关系。

②标的公司向联想的销售价格具有公允性

报告期，标的公司向联想销售的产品的毛利率分别为 A14 和 A15，联想的产品以内存模组为主，报告期内，标的公司内存模组产品的毛利率分别为 8.77% 和 16.61%，与联想毛利率相差不大。

（3）终端及消化情况：由和润原通过线上向 K1、线下向贸易商进行销售，和润原相关的销售回款均已收回，不存在显著囤货情形

报告期内，标的公司向联想销售的产品及配送情况、和润原向下游销售的前五大客户情况如下：

单位：万元

年份	标的公司账面数据			和润原账面数据 ^{注2}			
	向联想销售金额	向和润原配送金额 ^{注1}	向和润原配送占比	主要客户		销售金额（含税）	回款金额
2025 年	12,800.30	11,208.15	87.56%	线上	K1	5,754.31	5,591.58
				线下	K2	7,026.89	7,736.63
					K3	1,198.93	1,198.93
					K4	325.39	325.39
					K5	144.44	131.75
				主要客户合计		14,449.96	14,984.28
2024 年	6,308.54	6,245.13	98.99%	线上	K1	3,034.84	3,025.22
				线下	K6	1,278.94	1,390.10
					K2	999.26	1,105.51
					K7	468.54	468.54
					K8	346.91	346.91
				主要客户合计		6,128.49	6,336.28

注 1：向和润原配送金额系根据标的公司送货单统计得出

注 2：K1 销售金额来自联想店铺的交易月报，线下客户销售金额来自蒋玉君控制 4 家主体的发票台账，回款金额来自 4 家主体的银行流水

①**终端销售情况：**线上渠道方面，和润原通过京东自营联想店铺的销售月度明细数据可佐证线上终端销售的真实性；线下渠道方面，和润原报告期内最大的下游销售渠道为 K2。K2 主营联想品牌的线下销售，同时自 2025 年开始经销标的公司光威品牌固态硬盘的线下销售，报告期内 K2 购销基本情况如下：

单位：万元

年份	标的公司、和润原账面数据			茂友腾盈账面数据		
	主体	向茂友腾盈销售金额	回款金额	主要客户	销售金额（含税）	回款金额
2025 年	和润原、标的公司	9,358.12	10,417.88	k1	2,253.58	2,509.22
				k2	1,805.97	1,704.05
				k3	707.24	807.24
				k4	437.12	437.12
				k5	408.30	408.30
				其他 100 万元以上客户（共 13 家）	3,156.52	3,225.60
				主要客户合计	8,786.73	8,683.23
2024 年	和润原	999.26	1,105.51	k1	375.24	435.59
				k2	221.89	418.82
				k6	82.89	88.89
				k4	28.14	28.14
				k7	22.47	22.47
				主要客户合计	730.63	993.91

K2 下游客户较为分散，100 万元以下的客户有 500 余家，100 万元以上主要客户包括 k1（佰维存储消费级存储贸易商）、k2（位于沈阳市三好街东软电脑城）、k3（消费级固态硬盘品牌大乘科技的供应商）等。

根据 K2 财务报表，其 2024-2025 年年末存货金额分别为 174.50 万元、411.03 万元，不存在显著囤货情形。

②**和润原期末不存在联想品牌的大额存货：**根据和润原 2024-2025 年年末存货库存情况，其 2024 年末、2025 年末联想品牌内存模组和固态硬盘合计库存数量分别为 50,403 个、31,976 个，而标的公司向其配送的数量分别为 378,909 个、518,175 个，标的公司向其配送的联想存储产品已实现销售，不存在大额囤货情况。

③和润原向下游主要客户销售的款项均已收回，终端销售真实、可信：报告期内，和润原向线上京东自营、线下贸易商的销售款项均已回款。

(4) 联想品牌产品相关业务，在 2026 年继续执行，但销售收入下降。该类交易在联想的整体安排下，2026 年标的公司继续向联想开展销售。但标的公司经营重心在光威、阿斯加特、神可三大自主品牌的发展，同时 2026 年标的公司以较大力度拓展服务器内存条等新产品。在这种背景下，基于战略考量，标的公司适当收缩联想的 ODM 业务，2026 年标的公司对联想销售收入下降较多。

3、光威、阿斯加特品牌电商渠道（间接交易）：基于蒋玉君在存储行业多年的电商从业经验，标的公司授权其主要经营天猫、拼多多、京东等电商渠道业务，报告期以前蒋玉君通过东望达公司与标的公司直接发生交易，报告期内铨兴科技等企业基于扩大业务规模的需要参与到该类交易中

(1) 交易背景：和润原公司从事第三方电商渠道业务，向天猫、拼多多、京东等电商渠道销售标的公司品牌产品，铨天科技等企业基于扩大经营规模的考虑加入到交易中来，标的公司考虑到和润原成立时间较短、注册资本较小，基于综合考量，同意蒋玉君通过铨天科技等企业进行采购

①标的公司 2021 年大力发展电商渠道业务，京东自营渠道主要由标的公司对接，其他第三方电商渠道业务主要由蒋玉君、严氏兄弟等拥有电商经验的专业团队运营

在内存产品国产化的大趋势下，标的公司在 2021 年大力发展电商业务，考虑到京东自营是 3C 电子产品最主要的销售渠道，因此由标的公司主要对接销售。第三方电商平台，包括天猫、淘宝、拼多多、京东 POP 等销售渠道较为分散，标的公司将相关渠道授权给拥有渠道运营经验的团队负责，蒋玉君控制的东望达公司、严氏兄弟控制的深圳东存（鑫锐驰）开始进入到标的公司的销售渠道中。

②铨天科技、泰坦科技、融创通达三家企业基于扩大经营规模的考量，参与到交易中来，标的公司基于综合考量，同意和润原通过上述公司采购，标的公司向铨天科技等供货，铨天科技将产品以平价/接近平价销售给蒋玉君所控制的主

体。

参与该类交易的三家企业情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本	公司情况	是否与标的公司及其董事、监事、高管存在关联关系
深圳市铨兴科技有限公司（简称“铨兴科技”）	2016 年 8 月	12,004.48 万元	具备从主控设计、芯片研发、封装测试到模组制造的全栈能力，构建了覆盖企业级、工规级、车规级和消费级的全系列高端存储产品线，拥有“QUANXING 铨兴”、“酷芯客 KORX”两大消费级存储品牌，系国家级专精特新“小巨人”企业、深圳市 500 强企业，旗下设有超 10,000 m² 的智能制造基地——深圳市铨天科技有限公司（简称“铨天科技”）。根据公开查询，铨兴科技于 2023 年 5 月和 2025 年 11 月分别引入了两轮投资者。	否
江苏泰坦智慧科技有限公司（简称“泰坦科技”）	2015 年 2 月	2,352.94 万元	以人工智能业务和算法系统为核心，依托数据流技术优势，为企业提供定制化 AI 解决方案。根据公开查询，泰坦科技于 2025 年 1 月被认定为高新技术企业。	否
深圳市融创通达科技有限公司（简称“融创通达”）	2019 年 11 月	1,000.00 万元	主要开展计算机软硬件及网络设备的技术开发与销售、网络技术开发等业务，公司在内存和固态硬盘测试领域拥有多项专利技术，包括内存条测试装置、SSD 固态硬盘测试架等。同时开发了 DDR 设备智能监控系统、SSD 测试管理平台等软件产品，形成了硬件测试与软件管理相结合的技术服务体系。融创通达在 2026 年 1 月获得国家级高新技术企业认定。	否

上述企业基于自身战略规划等各类原因，希望扩大收入规模，报告期内加入

到标的公司与蒋玉君的交易中。其中：铨兴科技、泰坦科技、融创通达主要向标的公司采购后，以平价/近乎平价将产品转售给蒋玉君所控制的主体。

标的公司基于综合考量，同意和润原通过上述公司向标的公司采购。2021年以来，蒋玉君主要通过东望达公司与标的公司合作开展存储业务。基于合规经营及风险控制需要，蒋玉君逐步不再经营东望达公司，于2023年新设和润原，2024年开始逐步转移业务至和润原开展。标的公司考虑到，和润原成立时间较短、注册资本较小，抵御风险能力不高，未来若发生风险事件会影响标的公司应收账款的回款安全。鉴于铨兴科技等愿意参与本交易，因此标的公司同意和润原通过铨兴科技等公司向标的公司间接采购。

（2）完整交易链条、销售内容、销售金额及公允性：蒋玉君对外销售的产品主要为标的公司光威、阿斯加特品牌的内存模组和固态硬盘，少部分为阿斯加特、CUSO 品牌的内存模组、固态硬盘；标的公司向铨兴科技等企业销售产品，其中绝大部分由铨兴科技等企业以平价的方式销售给蒋玉君，标的公司签署合同、开具发票、收款对象均为铨天科技等，相关款项标的公司已经全部收回，标的公司认定客户为铨天科技等符合实际情况

①交易链条：铨兴科技等企业销售给蒋玉君后，蒋玉君主要向天猫（淘宝）、拼多多等线上渠道进行销售，少部分向线下渠道进行销售

报告期内，蒋玉君所控制的主体从标的公司间接采购主要来自于铨天科技，具体交易金额如下：

单位：万元

主体	2025 年		2024 年	
	金额	占比	金额	占比
铨天/铨兴科技	5,059.40	100.00%	11,165.82	89.70%
泰坦科技	-	-	539.48	4.33%
融创通达	-	-	742.23	5.96%
合计	5,059.40	100.00%	12,447.53	100.00%

根据标的公司的单据、和润原的序时账等资料：

项目	具体情况
----	------

货物流转	铨兴科技、融创通达： 标的公司销售的产品先配送至铨兴科技、融创通达的仓库，再由其运送至和润原。 泰坦科技： 标的公司销售给泰坦科技的产品直接运送至和润原。
单据流转	A、签收单： 铨兴科技、融创通达： 标的公司的销售出库单抬头均为铨天科技/铨兴科技、融创通达，签收单位为铨天科技/铨兴科技、融创通达； 泰坦科技： 标的公司的销售出库单抬头为泰坦科技，签收人为和润原指定人员； B、发票： 标的公司的发票均开给铨天科技、融创通达、泰坦科技，三家企业销售给和润原的货物由其向和润原开具。
资金流转	A、铨天科技： 存在明确对应关系，和润原向铨兴科技付款后，铨天科技/铨兴科技随后将款项支付给标的公司。 B、融创通达、泰坦科技： 不存在明确对应关系。

②销售价格公允性

标的公司向 3 家公司的销售价格具有公允性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年			
	金额	占比	3 家公司均价	全部客户均价
16GB 内存模组	1,734.74	34.90%	181.67	173.31
32GB 内存模组	946.51	19.04%	501.97	489.08
8GB 内存模组	354.52	7.13%	56.63	80.70
1TB 固态硬盘	600.79	12.09%	337.43	298.60
512GB 固态硬盘	336.67	6.77%	167.31	160.18
合计	3,973.23	79.93%	-	-
项目	2024 年			
	金额	占比	3 家公司均价	全部客户均价
16GB 内存模组	6,121.93	51.54%	200.86	210.86
32GB 内存模组	638.83	5.38%	464.33	458.00
8GB 内存模组	2,023.41	17.04%	58.87	65.48
1TB 固态硬盘	1,011.54	8.52%	376.30	376.60
512GB 固态硬盘	864.62	7.28%	194.01	194.38
合计	10,660.34	89.75%	-	-

2025 年向 3 家公司销售的 8GB 内存模组的价格低于公司平均售价，主要系

标的公司在 10 月份涨价后销售的该型号金额占全部的比重 37.21%，而 3 家公司该比重仅为 20.03%，因此 3 家公司的整体采购均价较低。

（3）终端及消化情况：和润原主要通过线上第三方电商平台销售，和润原相关的销售回款均已收回，不存在显著囤货情形

报告期内，标的公司向直接客户（铨天科技、泰坦科技、融创通达）销售情况、和润原向直接客户采购情况及向下游主要客户销售情况如下：

单位：万元

年份	标的公司向直接客户销售金额	和润原向直接客户采购金额 ^①	主要客户 ^②		销售金额（含税）	回款情况
2025 年	5,059.40	5,230.84	线上	天猫、拼多多等线上渠道	3,200.90	3,053.92
			线下	K9	3,262.84	3,242.95
			主要客户合计		6,463.74	6,296.87
2024 年	12,447.53	12,423.11	线上	天猫、拼多多等线上渠道	7,584.63	7,150.60
				K10	2,143.56	2,136.77
				K9	494.59	664.47
				K11	339.76	339.76
				K12	302.72	302.72
				其他 100 万元以上客户（共 5 家）	902.02	869.59
			主要客户合计		11,767.28	11,463.91

注 1：数据来源于蒋玉君控制的 4 个主体的进项税发票台账

注 2：线上销售金额来自于蒋玉君控制 4 家主体的序时账明细数据，线下客户销售金额来自于蒋玉君控制的 4 家主体的发票台账

①终端销售情况：和润原销售标的公司内存模组和固态硬盘以线上渠道为主，线下渠道相对较小。上述主要客户销售对应的销售款项和润原均已收回，上述客户不存在显著囤货情况。

②和润原期末不存在光威品牌的大额存货：根据和润原 2025 年年末存货库存情况，其期末光威品牌内存模组和固态硬盘合计库存 17,011 个，其从标的公司采购数量合计 249,056 个，截止 2025 年末 90%以上采购数量已经实现了销售。

③和润原向下游销售的款项均已收回，终端销售真实、可信：报告期内，和润原向线上电商平台、线下贸易商的销售款项均已回款。

(4) 该类交易目前情况：2026 年标的公司与和润原的该类业务已经停止，标的公司一方面将第三方电商平台业务交给严氏兄弟继续经营，同时陆续引入在全国有影响力的知名渠道商。

4、结合标的公司与和润原三类交易的业务实质，综合评估和润原对标的公司的业务贡献，占比分别为 11.75%，3.43%

结合标的公司与和润原直接与间接交易的情况，综合评估和润原对标的公司业务贡献，情况如下：

单位：万元

交易类别	业务实质的综合认定	可归于和润原的业务贡献的金额及占比			
		2025 年		2024 年	
		金额	营业收入占比	金额	营业收入占比
光威品牌 京东直销 渠道调整	业务实质：在渠道调整过程的过渡期内，有约三个月时间通过和润原将产品销售给科正荣和，系过渡性安排。 销售价格：和润原将大部分产品以接近平价向科正荣和销售。 业务组织：由科正荣和组织终端销售。 综上所述：该部分业务和润原对公司业务无贡献。谨慎起见，将和润原未向科正荣和销售部分纳入计算。	213.93	0.14%	-	-
联想品牌 产品相关 业务	业务实质：标的公司是联想的 ODM 厂商，和润原是联想的授权经销商，两家公司分别与联想合作。 销售价格：标的公司获得制造利润，联想获得产品策划、品牌经营、渠道统筹管理的利润，和润原获得经销利润 业务组织：由联想统筹组织，标的公司根据联想安排将货物送至指定地点。若联想更换经销商，也不影响标的公司销售。 综上所述：该部分业务和润原对公司贡献较小。	-	-	-	-
光威、阿斯 加特品牌 电商渠道	业务实质：为和润原通过铨兴科技等企业向标的公司间接采购相关产品。 销售价格：铨兴科技等企业将大部分产品以近乎平价进行销售。 业务组织：由和润原负责终端销售的组织。	5,059.40	3.29%	12,447.53	11.75%

交易类别	业务实质的综合认定	可归于和润原的业务贡献的金额及占比			
		2025 年		2024 年	
		金额	营业收入占比	金额	营业收入占比
	综上所述：该部分业务系和润原对标的公司的业务贡献。				
合计		5,273.33	3.43%	12,447.53	11.75%

综上所述，结合标的公司与和润原各类交易的业务实质，综合评估和润原对标的公司的业务贡献，2024 年、2025 年对标的公司营业收入的占比分别为 11.75%，3.43%，2025 年占比较低，影响较小。

和润原公司，系在标的公司发展过程中的合作伙伴，为标的公司历史上的发展做出了一定贡献，但随着标的公司的经销商体系不断完善，与和润原公司的合作逐渐收缩、直至不再合作。2026 年，标的公司已停止向和润原、铨兴科技等企业销售产品，相关事项对标的公司的经营无任何持续性影响。

（四）科正荣和的成立背景、历史沿革和主营业务，2025 年和润原入股科正荣和、后续又退出的背景，入股和退出价格及其公允性，和润原将其所持科正荣和股权转让给严伟的背景、相关交易是否真实、是否存在特殊安排，科正荣和是否仍实际由蒋玉君控制

1、科正荣和的成立背景和主营业务：蒋玉君基于电商平台对经营主体开设店铺数量的限制，2023 年成立了包括科正荣和在内的多家主体，科正荣和在 2025 年 6 月以前未实际开展业务

各电商平台对同一主体在单平台的店铺数量有明确的限制，多数国内平台限制“一照一店”或“一照两店”。蒋玉君基于自身存储电商业务的整体布局，及电商平台限制一个经营主体在多个平台开设店铺等原因，在 2023 年新设了和润原、和旭泰达、科正荣和等公司。

科正荣和 2025 年 6 月以前并未实际经营，2025 年 7 月之后主营光威品牌存储产品线上代理业务，主要客户为京东自营、光威天猫旗舰店等线上客户。

2、科正荣和的历史沿革：2023 年蒋玉君设立科正荣和后，基于与严氏兄弟合作承接标的公司光威品牌的背景，2025 年蒋玉君吸纳严氏兄弟控制的公司成

为科正荣和股东并交出运营控制权，2026 年蒋玉君彻底退出

科正荣和历史沿革情况如下：

(1) 2023 年 8 月 15 日，科正荣和设立

2023 年 8 月 15 日，深圳市市场监督管理局核准蒋玉君、刘文龙出资设立科正荣和，注册资本为 200 万元，其中蒋玉君出资比例为 99%，刘文龙出资比例为 1%，均为未实缴出资。

(2) 2025 年 8 月 7 日，科正荣和股权转让，并完成部分实缴

2025 年，因直接对接京东自营的复杂性、负责人员变动等原因，标的公司决定调整京东自营直销渠道，考虑到蒋玉君具有一定电商经验，因此标的公司京东自营光威品牌业务原定由和润原承接。然而，在标的公司正式移交渠道前，严氏兄弟多次表示希望承接光威品牌京东自营业务。基于其过去运营阿斯加特品牌的优异表现，标的公司此时更倾向于由严氏兄弟经营光威品牌京东自营业务，因此严氏兄弟控制的主体入股并控制蒋玉君成立的科正荣和，标的公司同意变更科正荣和为实际承接光威品牌的京东自营业务的主体。

基于上述安排，2025 年 7 月 1 日，蒋玉君与深圳市鑫锐驰企业管理有限公司（以下简称“鑫锐驰企管”）签署股权转让协议书，以 1 元的价格将 90 万元出资额转让给鑫锐驰企管；蒋玉君与和润原签署股权转让协议书，以 1 元的价格将 108 万元出资额转让给和润原；刘文龙与和润原签署股权转让协议书，以 1 元的价格将 2 万元出资额转让给和润原。因本次股权转让前，科正荣和未实缴注册资本也未实际经营，和润原及鑫锐驰企管以 1 元的价格受让相关股权转让款。2025 年 8 月 7 日，深圳市市场监督管理局核准本次股权变更。

本次股权转让完成后，2025 年 8 月 13 日，和润原完成 55 万元实缴出资，鑫锐驰企管完成 45 万元实缴出资。

本次股权转让后科正荣和的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	认缴出资比例
1	和润原	110	55	55%
2	鑫锐驰企管	90	45	45%

(3) 2026 年 3 月 13 日，科正荣和股权转让

科正荣和承接京东光威自营业务后，实际由鑫锐驰团队经营管理和提供运营资金，蒋玉君实际不参与科正荣和实际经营、对科正荣和实际经营无实际贡献，基于实际经营管理安排及双方贡献考量，经双方协商，2026 年 3 月 12 日，和润原与严伟签署股权转让协议书，和润原将科正荣和 110 万元出资额以 55 万元的价格转让给严伟。2026 年 3 月 13 日，深圳市市场监督管理局核准本次股权变更。

本次股权转让后科正荣和的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	认缴出资比例
1	严伟	110	55	55%
2	鑫锐驰企管	90	45	45%

自上述股权变更后，截至本回复报告签署日，科正荣和的股权结构未发生变更。

3、2025 年和润原入股科正荣和、后续又退出系基于科正荣和实际经营情况及相关方协商所做出的安排

(1) 2025 年蒋玉君基于与严氏兄弟合作承接标的公司光威京东自营业务的背景，吸纳严氏兄弟控制的公司成为科正荣和股东并交出运营控制权，将自身持有的科正荣和股权平移到控制的和润原主体中

2025 年 6 月以前，科正荣和公司未实际经营。之后经各方协商，科正荣和作为蒋玉君与严氏兄弟合作承接光威品牌京东自营业务的主体，蒋玉君遂将个人持有科正荣和的股份调整为和润原持股。

(2) 蒋玉君不参与科正荣和实际经营，而由严氏兄弟的团队完全负责光威品牌京东自营的运营，根据科正荣和实际经营管理情况及双方贡献考量所做出的安排，2026 年蒋玉君退出科正荣和

科正荣和自 2025 年 7 月实际开展业务后，由严氏兄弟日常实际管理和提供运营资金，包括仓库的日常经营管理、进销存系统的运营、人员的安排和管理等，均由严氏兄弟进行安排，因此科正荣和的实际经营权由严氏兄弟控制。

严氏兄弟系科正荣和的实际控制人，一方面获得了严氏兄弟、蒋玉君双方的书面访谈认可，另一方面现场尽调时科正荣和的运营管理留痕也较为明显指向严氏兄弟管理体系。

随着科正荣和运营进入正轨后，严氏兄弟希望实现股权和实际控制权的相符，科正荣和于 2026 年完成了工商变更，蒋玉君彻底退出科正荣和。

4、和润原入股和退出价格具有公允性，相关交易真实，不存在特殊安排

和润原入股科正荣和时，科正荣和未实缴注册资本也未实际经营，和润原支付 1 元股权转让款，入股价格具有公允性。相关股权转让真实，不存在特殊安排。入股后，和润原完成了 55 万元实缴出资。

和润原退股科正荣和时，严伟按照和润原实缴出资额支付 55 万元股权转让款，和润原退出价格具有公允性。相关股权转让真实，不存在特殊安排。

综上，2025 年和润原入股科正荣和、后续又退出系基于科正荣和实际经营情况相关方协商所做出的安排，相关股权转让具有合理背景，和润原入股和退出价格具有公允性，相关交易真实，不存在特殊安排，科正荣和实际控制人为严勇和严伟兄弟，蒋玉君不控制科正荣和。

（五）东存科技及其关联方成为标的公司自有品牌经销商的背景，经销收入主要来自于东存科技及其关联方的原因及合理性，是否符合行业惯例，终端品牌客户情况，标的公司向其销售的公允性，是否存在特殊利益安排

1、深圳东存及其关联方 2021 年即成为标的公司阿斯加特品牌的独家经销商，在双方共同努力下，阿斯加特品牌逐渐发展为国内头部品牌，深圳东存及其关联方亦凭借阿斯加特品牌业务进一步壮大

深圳东存及其关联方包括深圳东存、鑫锐驰、科正荣和三家企业，其中深圳市东存、鑫锐驰为标的公司阿斯加特品牌的经销商，科正荣和自 2025 年下半年起成为标的公司光威品牌的经销商。

（1）深圳东存及其关联方凭借多年的行业经验，打造了成熟的线下经销体系

严氏兄弟早年曾为华硕、影驰等行业知名品牌的经销商，其后鑫锐驰成为美国知名内存品牌海盗船（Corsair）的国内代理商，深圳东存成为韩国知名消费内存品牌科赋 KLEVV 内存（与 SK 海力士同属 SK 集团）国内代理商。凭借着多年代理国际一线知名品牌的经验，深圳东存及其关联方在国内形成了完善的线下经销商体系，具备了推广内存品牌的实力。

（2）深圳东存及其关联方实际控制人严勇与标的公司实控人早年在存储行业相识，系朋友关系，2021 年以后随着国产消费级内存品牌的崛起，标的公司希望高端的阿斯加特品牌快速发展，因此授予具有经销实力的深圳东存及其关联方经销阿斯加特品牌的线下业务

依靠 DDR4 国产颗粒的推出，国产消费内存品牌迎来快速发展，实现从边缘到主流的跨越。2019 年底，长鑫科技 DDR4 8Gb 颗粒小规模量产，2020 年稳定供货模组厂，国产内存颗粒带动了国产内存模组的发展。2020 年标的公司光威弈 Pro（首款大规模搭载长鑫原厂颗粒的消费内存）上市，主打“纯国产颗粒”差异化，DIY 玩家开始大规模尝试国产内存。

深圳东存实控人严勇与标的公司实控人早年在中关村结识，系朋友关系，均在存储行业深耕多年。2021 年底，随着国产存储品牌的崛起，严氏兄弟逐渐开始尝试代理国产存储品牌；同时标的公司阿斯加特品牌彼时主要经营线上业务，线下业务规模较小，标的公司有意向寻找具备行业经验的线下经销商合作开拓线下业务，基于严氏兄弟有丰富的存储品牌代理经验，标的公司授予深圳东存及其关联方阿斯加特品牌全国独家线下经销商资质，双方正式建立合作关系。

在双方的共同努力下，阿斯加特品牌近年来保持高速增长，由一个一般品牌逐渐蜕变为国内内存市场头部品牌，标的公司、深圳东存及其关联方也随之快速发展。随着业务发展，深圳东存及其关联方逐渐将业务中心转移至阿斯加特品牌，2023 年底，深圳东存及其关联方放弃了代理海盗船（Corsair）等国外竞品品牌，开始专营阿斯加特品牌代理业务。而标的公司也高度认可深圳东存及其关联方对品牌发展的贡献，截至 2025 年末，仍保持深圳东存及其关联方对阿斯加特品牌的独家经销商地位。

如前所述，因直接对接京东自营的复杂性、负责人员变动等原因，标的公司

决定调整京东自营直销渠道，于 2025 年 7 月起正式终止与京东合作，科正荣和承接京东光威自营业务，科正荣和正式成为光威品牌线上经销商。

2、经销收入主要来自于深圳东存及其关联方，主要系阿斯加特品牌实行独家经销、标的公司调整京东自营业务合作模式所致，具有合理性，符合行业惯例

报告期内，标的公司经销收入具体情况如下：

单位：万元

经销商名称	2025 年度		2024 年度	
	收入金额	经销收入占比	收入金额	经销收入占比
深圳东存及其关联方	45,510.75	76.74%	21,008.48	92.96%
和润原	6,173.83	10.41%	-	-
合赢国际及其关联方	5,941.52	10.02%	1,591.49	7.04%
茂友腾盈	1,675.30	2.83%	-	-
总计	59,301.40	100.00%	22,599.98	100.00%

（1）阿斯加特品牌由深圳东存及其关联方独家经销，该品牌系在双方共同努力下逐渐成为国内头部品牌，随着该品牌的收入增长、深圳东存经销收入占比也因此提高，独家代理模式具有合理性，符合行业惯例。

标的公司阿斯加特品牌实行独家经销。2021 年底，标的公司引入深圳东存及其关联方作为阿斯加特全国总经销商，在双方合作以前，阿斯加特品牌整体体量较小，依托深圳东存的拓展能力及双方的良好互动，阿斯加特品牌体量及品牌地位逐渐上升，逐渐发展成行业内知名的高端电竞存储品牌。

由于阿斯加特品牌系在双方的共同努力下快速发展起来的，深圳东存逐渐将业务中心转移至阿斯加特品牌，2023 年底开始专营阿斯加特品牌代理业务，放弃了代理海盗船（Corsair）等国外竞品品牌。标的公司也高度认可深圳东存的贡献，因此截至 2025 年末，仍保持深圳东存针对阿斯加特品牌的独家经销权地位。随着阿斯加特品牌销售收入的不断攀升，深圳东存销售收入占比也相应提升。

存储品牌是否独家代理与品牌商的要求及品牌知名度密切相关。金士顿、威刚等知名的全球品牌一般采用多家经销商同时代理的模式，而其余品牌较多采用

独家经销商代理模式。公开查询显示，紫光数码为 KLEVV 科赋内存产品中国区独家总代理。因此，标的公司阿斯加特品牌实行独家经销符合行业惯例。

(2) 由于直接对接京东自营线上渠道在经营上具有复杂性，叠加标的公司京东自营线上渠道负责人员的情况变化，标的公司将京东自营业务交给经销商负责，导致深圳东存经销收入占比上升。该种模式转变符合行业惯例，具有合理性

如前所述，标的公司基于自身发展战略，2025 年将光威及阿斯加特京东线上业务转移至深圳东存及其关联方。这种模式调整导致深圳东存及其关联方的经销收入占比进一步提升。

经访谈京东确认，威刚、金士顿、佰维存储都是通过总代向京东自营供货。经查阅佰维存储 IPO 首轮问询及第二轮问询回复材料，佰维存储内存模组品牌京东自营平台业务也是由其经销商负责。因此，报告期内标的公司京东自营业务模式发生转变符合行业惯例。

3、随着标的公司逐渐完善经销商体系，逐渐完善经销商队伍，深圳东存及其关联方的经销收入占比有所下降。2026 年标的公司已在进一步丰富完善经销商体系

报告期内，标的公司逐渐丰富完善品牌经销体系，2024 年引入合赢国际作为光威内存模组线下经销商，2025 年引入茂友腾盈作为光威固态硬盘线下经销商。2026 年上半年，标的公司新增南天信息（000948）旗下子公司北京星链南天科技有限公司作为神可品牌线下经销商。随着标的公司经销体系的逐渐搭建和丰富，深圳东存及其关联方的经销商收入占比逐渐降低。

4、深圳东存及其关联方终端客户主要为个人消费者，不涉及品牌客户

深圳东存及其关联方中深圳东存、鑫锐驰专营标的公司消费类品牌阿斯加特存储产品，科正荣和专营标的公司消费类品牌光威存储产品，两大品牌产品应用领域均为 PC 后装市场，终端客户主要为个人消费者，不涉及品牌客户。

(1) 深圳东存、鑫锐驰专营阿斯加特品牌，下游客户包括线上（京东自营）、线下经销商体系

深圳东存、鑫锐驰阿斯加特品牌下游直接客户主要为二级省级代理商(线下)、京东自营(线上)，报告期内线上销售比例大概为 20%-30%；深圳东存、鑫锐驰线下二级省级代理商合计超过 100 家，其中年销售额 1,000 万元以上的省级代理商 10 余家，中介机构对其中主要 7 家进行了走访，并查看了其库存情况。

(2) 科正荣和专营标的公司消费类品牌光威存储产品，主要以线上(京东自营)为主

科正荣和 2025 年正式成为光威经销商，下游直接客户主要为京东自营，销售占比约为 90%。

5、标的公司向深圳东存及其关联方销售具有公允性，不存在特殊利益安排

报告期内，标的公司对深圳东存及其关联方销售的毛利率与其他客户毛利率对比情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	毛利率	主要销售产品类型
2025 年度			
深圳东存及其关联方	45,510.75	A10	阿斯加特、光威品牌内存模组、固态硬盘
合赢国际有限公司及其关联方	5,941.52	A11	光威品牌内存模组
2024 年度			
深圳东存及其关联方	21,008.48	A12	阿斯加特内存模组、固态硬盘
北京京东世纪贸易有限公司	19,286.03	A13	阿斯加特、光威品牌内存模组、固态硬盘

注：报告期内，深圳东存及其关联方独家经销阿斯加特品牌，自 2025 年 7 月经销光威品牌，且标的公司阿斯加特京东自营业务于 2025 年 3 月正式由深圳东存及其关联方承接，因此 2024 年选取同样采购阿斯加特存储产品的客户京东进行毛利率对比，2025 年选取光威经销商合赢国际进行毛利率对比。

如上表所示，2024 年深圳东存及其关联方销售毛利率为 A12，与北京京东销售毛利率 A13 不存在较大差异；2025 年深圳东存及其关联方销售毛利率为 A10，与合赢国际及其关联方的销售毛利率 A11 不存在较大差异。因此，标的公司向深圳东存及其关联方销售具有公允性，不存在特殊利益安排。

(六) 除和润原外，全面梳理是否存在其他如下情形：标的公司及其实控

人、（前）董监高、（前）员工、（前）股东及其他关联方与客户、经销商终端客户、供应商存在关联关系或其他利益安排、其他特殊关系或业务合作、非经营性资金往来等异常情形，如有，请比照上述事项分析具体情况、合理性、相关销售和采购真实性等

除和润原外，报告期内存在标的公司前股东与客户存在关联关系的情形：客户 DONGMEMORY TECHNOLOGY LIMITED（東存科技有限公司，简称“香港东存”）系标的公司前股东付敬源持股 45%的企业，经销商客户茂友腾盈系付敬源的配偶李大勤持股 51%的企业。两家企业的相关情况具体分析如下：

1、标的公司成立初期，付敬源曾短暂地为标的公司股东，其未实际出资，也未在标的公司工作，后相关股份以 1 元的价格转让

2012 年 8 月，标的公司设立时，付敬源计划帮助标的公司获得某晶圆厂代理权的业务机会，在此背景下付敬源持股 39%，付敬源未实际出资。

标的公司成立后，付敬源计划的相关商业机会未实现，付敬源也未实际在标的公司工作。2014 年 12 月，标的公司召开股东会并作出决议，付敬源相关股份以 1 元价格转让。

2、付敬源在消费电子行业从业多年，专业从事存储产品、电脑配件的购销工作

付敬源的主要履历情况如下：1995 年至 1997 年，在平安保险南昌分公司任业务销售员；1997 年至 1998 年，在北京特金岛电子技术有限责任公司任销售业务员，从事电脑配件销售工作；1998 年至 2000 年，在北京锐驰恒威科贸有限公司任董事、销售负责人，负责电脑配件销售工作；2000 年至 2004 年，从事存储产品贸易业务；2004 年至 2007 年，在北京鑫锐驰纵横科技有限公司任销售业务员，从事电脑配件销售业务；2007 年至 2016 年，从事存储产品贸易业务；2016 年至 2019 年，在香港东存任业务经理，从事存储产品销售工作；2019 年至今，任香港东存总经理，负责存储产品销售工作。

3、香港东存具体情况：系李新实际控制的企业，付敬源与李新合作多年，标的公司对其销售具有公允性，不存在特殊利益安排

付敬源与李新共事多年，从 2007 年之后与李新一同从事存储类产品的香港贸易业务，2016 年基于规范运营需要成立了香港东存，合作的伙伴包括国内、中国台湾知名的存储产业链相关公司。

(1) 香港东存的成立背景和历史沿革

香港东存系成立于 2016 年 6 月 13 日的中国香港的私人公司，设立时已发行股份数为 1,000 万股，每股面值为 1 港元，已发行总面值为 1,000 万港元，股东为方诚钰与江剑锋，持股比例分别为 92%、8%，其中方诚钰担任董事。香港东存成立背景上市公司已豁免披露。

2018 年 7 月 18 日，江剑锋将所持香港东存 8% 的已发行股份转让给郑宝安，香港东存股东变更为方诚钰与郑宝安，持股比例分别为 92%、8%，其中方诚钰担任董事。

2021 年 3 月 19 日，方诚钰将所持香港东存 92% 的已发行股份转让给李新，香港东存股东变更为李新与郑宝安，持股比例分别为 92%、8%，其中李新担任董事。

2024 年 12 月 10 日，李新将所持香港东存 5% 的已发行股份转让给葛桂河，将所持香港东存 5% 的已发行股份转让给戴丽，所持香港东存 45% 的已发行股份转让给付敬源；郑宝安将所持香港东存 8% 的已发行股份转让给李新；其中李新担任董事。本次股权转让后，香港东存未再发生股东变更，香港东存的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万港元）	认缴出资比例
1	李新	450	45%
2	付敬源	450	45%
3	葛桂河	50	5%
4	戴丽	50	5%

(2) 香港东存主营业务、主要客户和供应商、经营情况，与标的合作的背景

报告期内，香港东存的基本情况、与标的公司的合作背景情况如下：

客户名称	注册资本	主营业务及经营情况	开始合作时间	合作背景	主要客户	主要供应商	向标的公司采购占其同类采购比例
香港东存	1,000万港币	主营业务以晶圆、芯片贸易为主（以FLASH为主），包括内存模组成品的贸易业务	2021年	香港东存股东付敬源与标的公司实控人陈晖早在存储行业结识，付敬源系标的公司历史股东，从而建立合作关系	上市公司已申请豁免披露。	上市公司已申请豁免披露。	向标的公司采购的产品占其近两年总采购额的占比为13%

香港东存系自主经营主体，不是专门为标的公司开展业务而设立。报告期内，香港东存主要经营晶圆、芯片、内存产品的贸易业务，从标的公司的采购比例占近两年总采购额的占比为13%，不主要销售标的公司产品。报告期内，香港东存独立经营存储相关业务，与标的公司在业务、人员、财务等方面独立。

（3）报告期内，香港东存相关销售具有公允性

报告期内，标的公司对香港东存的销售情况如下：

单位：万元

年度	营业收入	营业收入占比	销售产品类型
2025 年度	319.79	0.21%	主要为内存模组，销售收入占比为 94.56%
2024 年度	4,308.63	4.07%	主要为内存模组，销售收入占比为 99.55%

2025 年，标的公司向香港东存销售的主要产品价格与同时期向无关联第三方客户销售价格的对比情况如下：

单位：元/个

年份	主要产品类型	销售均价	
		香港东存	无关联第三方客户
2025 年	同品类 DDR4 32GB 内存模组	314.40	393.44
2024 年	同品类 DDR5 16GB 内存模组	291.91	258.33
	同品类 DDR5 32GB 内存模组	512.45	526.19

2024 年，标的公司向香港东存销售的主要产品均价与无关联第三方不存在显著差异，定价公允；2025 年，标的公司向香港东存销售的主要产品为采购的服务器回收内存模组，价格较低，销售金额较小，该部分产品销售定价主要依据采购原材料成本确定，而相关服务器回收内存模组采购价格相对更低，因此销售价格较低，具有合理性。

4、茂友腾盈具体情况：系付敬源的配偶在国内开展业务的主体，主要经营联想存储产品的销售业务，标的公司对其销售具有公允性，不存在特殊利益安排

（1）茂友腾盈的成立背景和历史沿革

2024 年 9 月 12 日，李大勤、葛桂河拟在内地开拓存储业务，出资设立茂友腾盈，注册资本为 50 万元，因李大勤彼时身处异地，故委托戴丽代为持股。茂友腾盈设立时，工商登记显名情况为戴丽持股 51%，葛桂河持股 49%，实际出资情况为李大勤持股 51%，葛桂河持股 49%。

2024 年 10 月 11 日，戴丽将所持茂友腾盈 51%股权转让给李大勤，本次股权转让为代持还原。本次股权转让后，茂友腾盈未再发生股东变更，茂友腾盈的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
1	李大勤	25.5	51%
2	葛桂河	24.5	49%

（2）茂友腾盈主营业务、主要客户和供应商、经营情况，与标的合作的背景

报告期内，茂友腾盈的基本情况、与标的公司的合作背景情况如下：

客户名称	注册资本	主营业务及经营情况	开始合作时间	合作背景	主要客户	主要供应商	向标的公司采购占其总采购额比例
茂友腾盈	50 万元	联想品牌存储产品渠道销售业务、光威品牌固态硬盘线下代理业务、及其他电子产品配件销售业务	2025 年	茂友腾盈实控人李大勤与标的公司实控人陈晖早年在存储行业结识，李大勤配偶付敬源系标的公司历史股东，均在存储行业深耕多年	上市公司已申请豁免披露。	上市公司已申请豁免披露。	向标的公司采购的产品占其近两年总采购额的占比约为 17%

茂友腾盈系自主经营主体，不是专门为标的公司开展业务而设立。报告期内，茂友腾盈主要经营联想品牌存储产品渠道销售业务，向标的公司采购的产品占其近两年总采购额的占比为 17%，不主要销售标的公司产品。报告期内，茂友腾盈独立经营存储相关业务，与标的公司在业务、人员、财务等方面独立。

（3）报告期内，相关销售具有公允性

标的公司向深圳茂友销售的主要产品均价与无关联第三方不存在显著差异，定价公允，具体参见本问询函回复之“问题 3”之“一、”之“（五）”。

二、中介机构核查情况

（一）保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见

1、核查程序

就上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

（1）针对蒋玉君的工作履历及受让张丽丽多家公司的事宜：

①取得蒋玉君的个人简历，访谈蒋玉君、标的公司实际控制人张丽丽，了解蒋玉君在标的公司的任职情况、主要贡献和离职背景，蒋玉君受让标的公司实控人张丽丽多家公司的原因、交易作价及其公允性，上述公司的目前经营情况。

②取得深圳市前海泰思特供应链管理有限公司、深圳市液帮手化工有限公司、深圳市前海嘉合劲威资产管理有限公司、深圳市前海究极科技有限公司的工商档案，了解相关股权转让情况。获取报告期内标的公司、标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员资金流水，对比分析上述公司与标的公司及相关方是否存在资金往来。

(2) 针对和润原的成立背景、历史沿革、主营业务、主要客户和供应商、经营情况等事宜：

①访谈蒋玉君了解和润原的成立背景、主营业务；获取和润原工商档案，了解和润原历史沿革情况。

②获取和润原报告期内银行流水、序时账簿、发票台账，了解和润原主要客户和供应商情况、经营情况，是否主要销售标的公司产品。

③获取了和润原部分月份打卡记录、部分月份的工资发放单，获取了和润原的公司流水、蒋玉君的个人流水，了解人员、财务独立情况。

(3) 针对和润原与科正荣和的交易，即光威品牌京东直销渠道调整（直接交易）情况：

①访谈标的公司实控人陈晖了解标的公司京东自营渠道转换的具体背景，访谈严勇、严伟了解其入股科正荣和、运营科正荣和事宜的具体始末。

②获取了和润原收货相关的签收单情况统计，了解货物流转；对比标的公司收入成本明细表、蒋玉君控制主体向标的公司的采购记录，对比标的公司的销售价格与蒋玉君控制主体的采购价格；

③获取蒋玉君控制主体的银行流水、序时账簿，了解科正荣和的回款情况；

④获取科正荣和期末库存、和润原的期末库存情况，科正荣和与其京东结算明细等，确认和润原向科正荣和销售产品的终端销售情况。

(4) 针对和润原与联想的交易，即联想品牌产品相关业务（间接交易）情况：

①访谈标的公司销售人员，了解标的公司向联想销售的产品送货给和润原的具体原因；访谈联想，确认标的公司向和润原送货系联想的安排；

②获取了和润原收货相关的签收单情况统计，了解货物流转；对比标的公司收入成本明细表、蒋玉君控制主体向联想的采购记录，对比标的公司的销售价格与蒋玉君控制主体的采购价格；

③获取蒋玉君控制主体的银行流水、序时账簿，了解和润原下游销售联想产品的回款情况；

④获取和润原的期末库存情况，和润原与其京东结算明细等资料，了解和润原是否存在囤货行为，是否实现了终端销售；

⑤获取茂友腾盈的财务报表、增值税开票明细，了解其存货情况，下游的销售情况。

(5) 针对和润原与铨天科技、泰坦科技、融创通达的交易，即光威、阿斯加特品牌电商渠道（间接交易）情况：

①访谈标的公司销售人员，了解标的公司与和润原此类交易开展的具体原因及始末；

②对比标的公司收入成本明细表、蒋玉君控制主体向铨天科技、泰坦科技、融创通达的采购记录或发票台账，对比标的公司的销售价格与蒋玉君控制主体的采购价格；

③获取蒋玉君控制主体的银行流水、序时账簿，了解和润原下游销售光威、阿斯加特品牌产品的回款情况；

④获取和润原的期末库存情况，了解和润原是否存在囤货行为，是否实现了

终端销售；

⑤获取标的公司收入成本明细表，分析标的公司向铨天科技、泰坦科技、融创通达销售价格的公允性。

（6）针对科正荣和的成立背景、历史沿革和主营业务，和润原入股科正荣和、后续又退出的背景，科正荣和的实际控制权事宜：

①获取科正荣和工商档案，了解科正荣和历史沿革情况；

②访谈蒋玉君、严勇、严伟，获取科正荣和部分注册资本实缴凭证，及 2026 年和润原将其所持科正荣和股权转让给严伟相关股权转让支付凭证，取得鑫锐驰团队为科正荣和提供运营资金的借款凭证，了解科正荣和的成立背景，2025 年和润原入股科正荣和、后续又退出的背景、价格及其公允性，确认科正荣和实际控制权。

（7）针对深圳东存及其关联方成为标的公司自有品牌经销商的背景，经销收入主要来自于深圳及其关联方的原因及合理性事宜：

①访谈严勇、标的公司实控人陈晖、京东相关工作人员，了解与深圳东存及其关联方业务的发展情况、成为标的公司自有品牌经销商的背景、终端客户情况等深圳东存及其关联方承接标的公司京东自营品牌业务的始末。

②公开查询存储品牌实行独家经销的案例、同行业公司京东自营线上经销的情况，了解标的公司与深圳东存及其关联方独家合作及承接标的公司京东自营品牌是否符合行业惯例。

③获取深圳东存及其关联方的销售出库单，了解其下游客户情况；对其主要二级省级代理商及其下游的装机门店进行现场走访，查看其下游销售情况。

④获取标的公司收入成本明细表，分析经销收入主要来自于深圳东存及其关联方的原因及合理性，对比标的公司对深圳东存及其关联方销售的毛利率与其他客户毛利率情况，核查销售的公允性。

(8) 针对香港东存、茂友腾盈相关情况：

①访谈客户香港东存、茂友腾盈，获取香港东存、茂友腾盈出具的说明，茂友腾盈主要账户的银行流水、发票台账，香港东存、茂友腾盈报告期内财务报表，香港东存、茂友腾盈工商档案，了解香港东存、茂友腾盈历史沿革情况，经营情况，主要客户和供应商情况，与标的公司合作的背景等。

②获取标的公司收入成本明细表，对比标的公司对香港东存、茂友腾盈的销售单价与其他客户销售单价情况，核查相关销售的公允性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 蒋玉君曾作为普通销售业务人员对接标的公司线下客户与货源，2016年1月开始独立创业从事存储产品销售业务。基于标的自身经营规划及蒋玉君创业业务开展情况，蒋玉君受让标的公司实控人张丽丽多家公司，具有合理的背景原因；上述股权转让时，相关主体未实缴且未实际经营，因此股权转让交易作价为1元，具有公允性，不存在特殊安排。截至本回复签署日，上述相关公司除深圳市前海究极科技有限公司业务正在逐渐关停外，其余公司均已注销，报告期内，与标的公司、标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在资金流水往来。

(2) 2023年7月，蒋玉君基于经营规划成立和润原，和润原主要经营联想品牌存储产品的全国总代业务及标的公司光威、阿斯加特等品牌产品的线上销售业务，不是专门为标的公司开展业务而设立，与标的公司在业务、人员、财务等方面独立。

(3) 和润原成立以来与标的公司直接或间接的交易情况包括光威品牌京东直销渠道调整（直接交易）、联想品牌产品相关业务（间接交易）、光威和阿斯加特品牌电商渠道（间接交易）三类，三类交易的形成背景具有合理性，具有完整交易链条，销售价格具有公允性，和润原获取的产品实现了终端销售；和润原与科正荣和的交易在2025年10月完成切换后已经终止，后续和润原未再采购标的

公司光威品牌产品；和润原与联想的交易在联想的整体安排下，2026 年标的公司继续向联想开展销售。但标的公司经营重心在光威、阿斯加特、神可三大自主品牌的发展，同时 2026 年标的公司以较大力度拓展服务器内存条等新产品。在这种背景下，基于战略考量，2026 年标的公司对联想销售收入下降较多；和润原的第三方电商销售业务，2026 年标的公司与和润原的该类业务已经停止，标的公司一方面将第三方电商平台业务交给严氏兄弟继续经营，同时陆续在引入在全国有影响力的知名渠道商。

(4) 2023 年 8 月，蒋玉君基于自身存储电商业务的整体布局，及电商平台限制一个经营主体在多个平台开设店铺等背景原因，新设科正荣和主体计划后续从事存储电商业务。2025 年，和润原入股科正荣和、后续又退出系基于科正荣和实际经营情况相关方协商所做出的安排，相关股权转让具有合理背景，和润原入股和退出价格具有公允性，相关交易真实，不存在特殊安排，科正荣和实际控制人为严氏兄弟，蒋玉君不实际控制科正荣和。

(5) 深圳东存及其关联方成为标的公司自有品牌经销商，具有合理的商业背景。标的公司经销收入主要来自于深圳东存及其关联方主要系阿斯加特品牌实行独家经销、标的公司调整京东自营业务合作模式所致，相关业务安排符合行业惯例，具有合理性。深圳东存及其关联方终端客户主要为个人消费者，不涉及终端品牌客户。报告期内，标的公司向深圳东存及其关联方销售具有公允性，不存在特殊利益安排。

(6) 除和润原外，报告期内，标的公司客户香港东存、茂友腾盈与标的公司前股东付敬源存在关联关系。香港东存、茂友腾盈系自主经营主体，不是专门为标的公司开展业务而设立，不主要销售标的公司产品，报告期内，香港东存、茂友腾盈独立经营存储相关业务，与标的公司在业务、人员、财务等方面独立；报告期内相关销售具有公允性。

(二) 请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，同时请披露对于标的公司直接或间接向和润原销售以及向东存科技及其关联方销售真实性、终端消化情况的核查过程、比例和结论

1、核查过程及比例

(1) 实地走访

对于和润原、深圳东存及其关联方、茂友腾盈、香港东存均进行了实地走访，了解其基本情况、与标的公司的合作背景与报告期内合作情况。报告期内走访比例为 100%、100%。

(2) 终端销售核查（含实地走访）

①和润原

对于光威品牌京东直销渠道调整（直接交易）：

A、进行货物流的穿透核查：获取标的公司的销售出库单台账、科正荣和的进销存记录，印证完整交易链条，2025 年该类交易的核查比例为 100%；

B、进行资金流的穿透核查：获取蒋玉君控制 4 家公司的资金流水，了解蒋玉君向标的公司的付款、向科正荣和的收款情况，2025 年该类交易的核查比例为 100%；

C、获取终端的结算单：获取了科正荣和与京东自营的结算单，终端销售核查比例为 100%；

D、对深圳东存及其关联方（包括科正荣和）的期末库存数抽盘：抽盘现场获得第三方仓库百腾仓提供的盖章版库存情况，进行实地抽盘，抽盘比例为 71.86%。

对于联想品牌产品相关业务（间接交易）：

A、进行货物流的穿透核查：获取标的公司的销售出库单台账、蒋玉君控制主体的相关入库记录、销售发票，印证完整交易链条，报告期内该类交易的核查比例为 100%、100%；

B、进行资金流的穿透核查：获取标的公司的资金流水、蒋玉君控制 4 家公司的资金流水，了解联想向标的公司的付款、联想向蒋玉君控制公司的收款情况，报告期内该类交易的核查比例为 100%；

C、获取终端的交易记录、销售发票台账、财务报表等资料，报告期内整体

核查比例为 85.26%（报告期合并计算）：

a、线上终端：获取和润原与京东自营的联想交易记录，线上终端的销售核查比例为 100%；

b、线下终端：获取茂友腾盈的销售发票台账、银行流水、财务报表、纳税申报表，了解和润原线下销售的真实性。

D、对和润原期末库存数量进行查验，获取茂友腾盈期末库存情况并进行现场走访：对和润原 2025 年期末库存情况进行了现场查验，期末查验比例超过 80%；对茂友腾盈现场走访时结合其 2025 年财务报表存货数进行现场查验。

对于光威、阿斯加特品牌电商渠道（间接交易）：

A、进行货物流的穿透核查：获取标的公司的销售出库单台账、蒋玉君控制主体的相关入库记录、销售发票，印证完整交易链条，报告期内该类交易的核查比例为 100%、100%；

B、进行资金流的穿透核查：获取标的公司的资金流水、蒋玉君控制 4 家公司的资金流水，了解铨天科技、泰坦科技、融创通达向标的公司的付款，以及 3 家公司向蒋玉君控制公司的收款情况，报告期内该类交易的核查比例为 100%；

C、获取和润原所属天猫光威旗舰店、拼多多店铺部分月份的交易记录，进行第三方电商的专项核查：报告期内，第三方电商的销售核查比例超过 80%；

D、对和润原期末库存数量进行查验：对和润原 2025 年期末库存情况进行了现场查验，期末查验比例超过 80%。

②深圳东存及其关联方

A、进行终端穿透走访：选取了深圳东存及其关联方销售金额在 1,000 万元以上的主要二级经销商及其终端装机门店执行了走访程序，实地查看二级经销商经营场所和仓库情况，了解其业务情况、产品使用情况、报告期内采购、销售标的公司产品情况、期末库存情况等。

B、获取终端结算单据/进销存汇总表：获取报告期内京东自营向鑫锐驰、科正荣和出具的结算单，了解深圳东存及其关联方对京东自营的销售情况。

报告期内，对深圳东存及其关联方终端销售核查比例如下：

项目	2025 年度	2024 年度
终端核查比例	48.03%	40.23%

③茂友腾盈

A、对销售、采购情况进行核查：获取茂友腾盈的销售发票、采购发票台账，对其采购、销售情况进行分析性匹配核查，报告期内核查比例为 100%；

B、对回款情况进行核查：获取茂友腾盈的银行流水，与销售情况进行分析性匹配核查，报告期内核查比例为 100%；

C、对茂友腾盈的期末库存情况进行匹配性分析：获取茂友腾盈的期末库存明细，与其销售情况、采购情况，财务报表进行分析性匹配核查。

④香港东存

A、获取香港东存出具的说明，取得其下游客户情况信息；

B、对香港东存期末库存情况进行匹配性分析：取得香港东存期末库存情况，与标的公司销售情况进行匹配性分析。

（3）函证

对于和润原、深圳东存及其关联方、茂友腾盈、香港东存实施了函证程序，函证内容包括销售金额、期末往来余额等，报告期内回函比例分别为 100%、100%，上述客户回函均相符。

（4）细节测试

对报告期内和润原、深圳东存及其关联方、茂友腾盈、香港东存相关销售收入进行细节测试，获取并检查了标的公司与上述客户签订的销售订单、出库单、签收单（出库单或 PACKING LIST）、发票、记账凭证、银行回款凭证等资料，验证收入的真实性、准确性和完整性，报告期内核查比例如下：

项目	2025 年度	2024 年度
细节测试比例	95.74%	93.53%

（5）资金流水核查

①对标的公司流水，标的公司实际控制人、董监高个人流水进行核查

已参照相关法律法规，对标的公司、标的公司实控人及其控制的除标的公司之外的其他主体、在标的公司任职的实控人近亲属、标的公司董监高、关键岗位人员等主体进行资金流水核查，具体情况参见专项报告。标的公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与和润原、深圳东存及其关联方、茂友腾盈、香港东存实际控制人不存在异常资金往来。

②对上述客户的公司流水进行核查

获取了经销商客户深圳东存及其关联方、和润原、茂友腾盈报告期内主账户的银行流水，核查经销商与标的公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在资金往来，上述经销商下游客户报告期内的销售回款情况。经销商报告期内与标的公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在资金流水往来。

③对和润原实际控制蒋玉君控制的 4 家公司流水进行了核查

获取了蒋玉君控制的 4 家公司和润原、东望达公司、和旭泰达、玄宇电子的银行流水进行核查，核查其与标的公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在资金往来，及其下游客户报告期内的销售回款情况。

④对蒋玉君的个人银行流水进行核查

获取蒋玉君个人银行流水，对其账户的完整性进行交叉比对核查，核查其与标的公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在资金往来。

2、核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，标的公司对和润原、深圳东存及其关联方、茂友腾盈、香港东存的销售具有真实性；上述客户报告期内，终端消化情况较好，不存在期末大幅囤货的情况。

问题 6、审核问询函关于问询问题第 7 条“关于收入”

重组报告书披露，（1）报告期内，标的公司主营业务收入分别为 10.59 亿元和 15.33 亿元，主要产品为内存模组、固态硬盘和存储芯片，2025 年上述产品收增速不一；（2）标的公司现已进入联想、中电长城、曙光、软通动力、超越科技、中科可控等知名整机厂商的供应链；（3）未来，标的公司将夯实消费类业务、扩大企业级业务、拓展新兴领域业务；（4）报告期内，标的公司境外收入金额分别为 3.52 亿元和 4.06 亿元，占比分别为 33.22%和 26.51%；（5）报告期内，标的公司华南地区收入金额和占比上升，华北地区收入金额和占比下降。

请公司披露：（1）报告期各期，标的公司主要产品区分量价的收入构成情况及变动原因，产品价格与公开市场价格是否存在显著差异，产品价格和销量变动趋势与下游市场需求、同行业可比公司等是否一致，并分析各主要产品未来销售策略和收入变动趋势；（2）标的公司进入各知名整机厂商供应链的过程、合作模式以及可持续性，报告期各期对应收入金额及占比、毛利率情况；（3）标的公司各主要产品区分应用领域、toB 和 toC 的收入金额及占比，对应主要直接和终端客户，标的公司目前扩大企业级业务、拓展新兴领域业务的进展和在手订单情况；（4）报告期内标的公司主要境外客户基本情况、销售地及对应终端客户，境内外销售价格和毛利率的比较情况及原因，海关报关、外汇收汇、出口退税金额等数据与境外销售数据的匹配性；（5）报告期内标的公司分地域收入构成的变动原因。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，同时请披露对于境外收入真实性、准确性的核查过程、比例。

【回复】

一、公司披露

（一）报告期各期，标的公司主要产品区分量价的收入构成情况及变动原因，产品价格与公开市场价格是否存在显著差异，产品价格和销量变动趋势与下游市场需求、同行业可比公司等是否一致，并分析各主要产品未来销售策略和收入变动趋势

1、报告期各期，标的公司产品销量和价格整体呈上涨趋势，与存储行业市场规模变动情况一致，具备行业合理性

报告期内，标的公司收入结构并无明显变动，标的公司主要产品结构已趋于稳定，2025年固态硬盘收入占比较2024年均略有下降，内存模组、存储芯片收入占比略有上升，固态硬盘毛利率较低，上述变化为标的公司进一步优化产品结构的体现，具备商业合理性。具体情况如下：

单位：万元

主要产品	2025 年度		2024 年度		收入结构变动
	主营业务收入金额	占比	主营业务收入金额	占比	
内存模组	107,621.95	70.19%	72,281.37	68.25%	1.94%
存储芯片	34,657.58	22.60%	22,806.83	21.53%	1.07%
固态硬盘	10,646.66	6.94%	10,630.84	10.04%	-3.09%
其他	402.29	0.26%	188.90	0.18%	0.08%
合计	153,328.49	100.00%	105,907.94	100.00%	-

主要产品区分量价的变动情况如下：

单位：万元、%、万个/万颗，元/个

主要产品	2025 年度				2024 年度				销量变动比例	单价变动比例
	总额收入 注	总额收入占比	销量	单价	总额收入	总额收入占比	销量	单价		
内存模组	112,772.89	61.78	517.91	217.75	72,298.19	55.99	406.85	177.70	27.30	22.54
固态硬盘	10,638.18	5.83	52.14	204.04	10,630.84	8.23	53.18	199.90	-1.97	2.08
存储芯片	57,790.71	31.66	2,276.04	25.39	44,901.81	34.77	1,701.08	26.40	33.80	-3.81
合计	181,201.78	99.27	2,846.09	63.67	127,830.84	98.99	2,161.11	59.15	31.70	7.64

注：主要产品的收入中未包含其他收入、代加工收入

标的公司收入构成变动分析如下：

（1）内存模组销量和价格均显著上涨，为存储行业市场规模和下游市场需求上涨导致，与同行业可比公司变动趋势一致，具备商业合理性；

（2）存储芯片销量增加，单价相对稳定，存储芯片价格未上涨主要系报告

期存储芯片 2025 年上半年价格较低，2025 年 4 季度价格上涨后全年平均价格和 2024 年较为接近。同时标的公司销售存储芯片的规格、等级变化，较低规格存储芯片的销售占比有所上升，因此平均销售价格略有下降。

2、产品价格与公开市场价格不存在显著差异，销售价格具有公允性

(1) 内存模组

报告期内影响内存模组销售价格的主要因素如下：

①容量：容量是决定内存模组价格最直接的因素，容量越大，价格越高，且这种增长通常不是线性的。

②代际：即 DDR4、DDR5 等，内存的代际更替是影响价格的另一关键因素，目前正处于 DDR4 向 DDR5 过渡的时期。新一代产品（DDR5）性能更强，价格通常高于旧一代（DDR4）。2025 年由于存储晶圆厂产能转向利润更高的 DDR5 和 HBM（高带宽内存）产品，DDR4 产品供应减少，这导致 DDR4 价格不降反升，部分型号甚至出现比同容量 DDR5 更贵的“价格倒挂”现象。

③频率：频率（单位为 MT/s）越高，数据传输越快，价格也越高。在同容量、同时序下，更高频率的内存价格显著更高。

报告期内，选取标的公司主流规格型号，对比标的公司销售单价与公开市场报价进行分析，可涵盖内存模组销售额的 70%以上，相关数据如下：

单位：元/条

季度	8GB DDR4 3200 UDIMM		16GB DDR4 3200 UDIMM	
	销售单价	市场价格 ^{註1}	销售单价	市场价格 ^{註1}
2024Q1	96.04	72.28~129.67	172.08	145.26~245.18
2024Q2	88.24	63.99~125.14	174.79	135.10~244.59
2024Q3	93.20	42.40~108.83	145.13	107.42~220.49
2024Q4	94.83	39.93~89.83	145.71	105.52~198.20
2025Q1	76.91	37.35~90.51	111.85	94.82~198.25
2025Q2	93.38	44.44~131.18	120.49	111.10~240.85
2025Q3	110.63	85.55~144.73	161.04	178.24~268.07
2025Q4	163.81	106.04~302.57	209.34	212.09~605.15

季度	32GB DDR4 UDIMM (3200MT/s 以上)		16GB DDR5 UDIMM/SODIMM	
2024Q1	339.84	269.27~418.07	264.08	-
2024Q2	374.09	259.53~412.40	228.61	-
2024Q3	342.83	233.21~360.41	233.35	-
2024Q4	292.97	228.15~342.22	276.77	-
2025Q1	245.71	201.13~330.42	215.67	-
2025Q2	252.42	215.04~430.08	219.93	193.54~243.71
2025Q3	337.09	356.47~513.32	225.99	217.45~285.18
2025Q4	432.35	459.52~954.38	420.85	303.99~862.48
季度	32GB DDR5 UDIMM		48GB DDR5 6000 UDIMM	
2024Q1	568.58	-	-	-
2024Q2	571.34	-	-	-
2024Q3	587.20	-	548.67	-
2024Q4	574.96	-	547.42	-
2025Q1	584.54	-	663.52	-
2025Q2	611.11	372.74~487.43	814.72	580.62~731.13
2025Q3	597.88	442.03~534.71	819.19	652.35~855.54
2025Q4	849.05	579.7~1647.19	982.77	911.97~2587.44

数据来源：CFM 闪存市场—内存条（渠道市场）报价，按国家外汇管理局公布的对应季度初、末人民币汇率中间价的平均数进行折算。

由上表可知，细分至具体的代际、容量和型号，标的公司报告期内各规格的内存模组销售单价与市场报价水平具备匹配性，整体变动趋势一致。个别型号较市场价格差异原因如下：

①**8GB DDR4 3200 UDIMM 销售单价除 2024 年第四季度外，均处于同时期市场报价区间内，与市场价格较为匹配：**2024 年第四季度销售单价略高于同时期市场报价，主要系该季度销售的产品主要应用于电脑系统前装，对产品可靠性、兼容性等方面要求较高，故其销售单价略高于同时期市场价格。

②**16GB DDR4 3200 UDIMM、32GB DDR4 UDIMM (3200MT/s 以上) 2025 年第三季度销售单价略低于同时期市场报价的主要原因：**由于当期对京东的收入系结算 2025 年 5-7 月的销售，在存储行业涨价周期下，低于第三季度的销售价格，同时本期京东 618 促销使得标的公司的产品售价没有随着市场价格增长，从

而拉低当期销售均价，导致本季度销售单价略低于市场报价。2025 年第四季度销售单价略低于同时期市场报价的主要原因：个别产品对经销商定价参考三季度价格，未与市场增幅同步。

③32GB DDR5 UDIMM：为迎合消费类市场高性能需求，所采用的颗粒基本为海力士原厂颗粒，SK 海力士的芯片与同时期同规格其他品牌市场价格相比偏高，故导致标的公司该型号芯片的平均采购单价较高，进而导致销售价格高于市场主流报价；而到 2025 年四季度，所有品牌 DDR5 芯片价格全面上涨，且海力士存储芯片供应开始紧缺，标的公司为优化成本结构，引入多品牌存储颗粒投产该型号模组，产品销售价格逐步收敛至市场价格区间并维持平稳。

④48GB DDR5 6000 UDIMM：系标的公司 2024 年推出的新型号内存条产品，主要为阿斯加特系列产品，该系列精准布局国内高端超频市场，核心受众为发烧友与专业玩家；所用颗粒品质较好，超频潜力、稳定性表现出众。受高端颗粒与精工调校成本影响，该型号的价格略高于同时期市场报或处于市场报价范围的高点。

(2) 固态硬盘

报告期内，标的公司固态硬盘产品涵盖SATA接口和PCIe接口，应用于笔记本、台式机等领域。标的公司现阶段对外销售的产品以PCIe 3.0和SATA 3.0接口型号为主，主流容量规格为256GB、512GB及1TB。选取该类主力型号，对比标的公司销售单价与市场价格范围，对应的销售额可覆盖标的公司固态硬盘整体销售额的65%以上，相关数据如下：

单位：元/个

季度	PCIe3.0 1TB		PCIe3.0 256GB	
	销售单价	市场价格 ^{註1}	销售单价	市场价格 ^{註1}
2024Q1	308.77	284.86~376.98	134.60	91.41~123.30
2024Q2	392.55	335.61~378.27	141.62	96.70~123.01
2024Q3	345.27	293.28~340.63	120.02	79.86~108.12
2024Q4	278.11	278.06~310.14	105.83	74.86~94.82
2025Q1	264.36	274.39~299.53	95.69	74.70~102.00
2025Q2	280.62	290.31~316.83	108.11	89.60~107.52

2025Q3	312.16	290.88~307.99	117.94	88.41~105.52
2025Q4	362.49	347.82~771.99	111.29	106.04~254.50
季度	PCIe3.0 512GB		SATA3.0 1TB	
	销售单价	市场价格 ^{注1}	销售单价	市场价格 ^{注1}
2024Q1	186.70	159.44~206.91	296.38	282.68~390.01
2024Q2	209.17	177.76~207.62	329.15	304.89~388.32
2024Q3	178.67	149.11~183.74	310.17	232.17~346.75
2024Q4	175.46	141.17~164.69	338.43	225.11~287.47
2025Q1	154.03	137.91~166.65	260.41	226.79~311.07
2025Q2	183.04	154.83~173.47	267.83	267.61~336.42
2025Q3	185.50	149.72~169.68	274.17	258.56~328.53
2025Q4	201.04	180.98~432.65	325.39	324.25~844.57
季度	SATA3.0 256GB		SATA3.0 512GB	
	销售单价	市场价格 ^{注1}	销售单价	市场价格 ^{注1}
2024Q1	100.69	76.34~117.16	168.40	141.34~195.01
2024Q2	108.55	77.36~114.52	187.92	152.44~194.16
2024Q3	94.94	59.55~98.00	174.37	116.09~173.38
2024Q4	90.83	50.19~82.89	143.13	112.55~143.73
2025Q1	75.75	50.57~84.28	137.10	113.40~155.54
2025Q2	91.46	63.46~88.69	146.97	133.80~168.21
2025Q3	87.86	59.32~85.93	145.29	129.28~164.26
2025Q4	107.83	75.41~248.85	155.97	162.13~422.28

注1：市场价格数据来源：CFM闪存市场—SSD（渠道市场）报价，按国家外汇管理局公布的对应季度初、末人民币汇率中间价的平均数进行折算。

标的公司各型号产品的售价大多小幅高于市场报价。主要原因是标的公司除对外销售消费级品牌固态硬盘外，还有少量行业级品牌固态硬盘对外销售。行业级品牌固态硬盘应用于PC系统前装，技术标准更高，定价相应较高，拉高了整体平均售价。少数月份售价低于市场价，主要是为扩大产品知名度，在京东自营对部分型号适度降价引流，以此带动其他型号产品的销量。

（3）存储芯片

报告期内，标的公司存储芯片销售以16Gb-DDR5、8Gb-DDR4、16Gb-DDR4为主，同时，按照行业内通用分级方式，DRAM芯片一般可以分为Major、eTT、

uTT等多个等级，容量、代际相同但等级不同的DRAM芯片价格差异明显。由于闪存市场、集邦网等行业主流网站仅披露Major和eTT等级的存储颗粒报价，uTT等级无法查询公开报价，在考虑公开市场数据可获取的前提下，主要对比分析标的公司16Gb DDR5、8Gb DDR4、16Gb DDR4的Major及eTT等级的销售单价与市场报价，可以涵盖报告期内标的公司存储芯片销售额的70%以上，相关数据如下：

单位：元/颗

季度	16Gb DDR5 Major		16Gb DDR5 eTT	
	销售单价	市场价格 ^{註1}	销售单价	市场价格 ^{註1}
2024Q1	31.85	27.00~37.20	26.53	-
2024Q2	30.56	29.29~40.53	25.19	-
2024Q3	34.02	28.41~45.37	24.55	-
2024Q4	31.29	26.31~48.84	-	18.11~21.39
2025Q1	30.57	26.51~49.20	18.26	18.53~20.83
2025Q2	29.89	30.11~65.95	22.69	16.20~24.37
2025Q3	31.72	33.15~71.29	23.30	22.96~31.01
2025Q4	41.73	46.66~289.85	31.37	30.05~123.72
季度	8Gb DDR4 Major		8Gb DDR4 eTT	
	销售单价	市场价格 ^{註1}	销售单价	市场价格 ^{註1}
2024Q1	11.26	11.27~14.67	-	7.51~10.98
2024Q2	10.18	11.59~14.65	7.99	5.69~10.67
2024Q3	10.77	10.11~15.55	7.17	5.16~10.25
2024Q4	13.28	9.20~14.54	6.02	4.42~8.91
2025Q1	10.04	9.12~15.80	4.05	4.81~7.47
2025Q2	15.50	9.96~61.65	7.42	5.38~14.34
2025Q3	18.24	20.53~61.67	10.46	9.41~14.97
2025Q4	26.80	32.52~268.64	11.52	11.31~43.12
季度	16Gb DDR4 Major		16Gb DDR4 eTT	
	销售单价	市场价格 ^{註1}	销售单价	市场价格 ^{註1}
2024Q1	-	21.40~30.82	22.54	16.51~21.47
2024Q2	-	18.84~30.93	24.80	18.63~21.33
2024Q3	-	17.95~32.51	-	16.25~20.85
2024Q4	-	16.75~33.51	25.75	12.69~18.54
2025Q1	-	14.37~34.48	-	12.50~15.44

季度	16Gb DDR5 Major		16Gb DDR5 eTT	
	销售单价	市场价格 ^{注1}	销售单价	市场价格 ^{注1}
2025Q2	-	18.64~121.86	23.43	13.91~22.94
2025Q3	-	41.21~139.02	24.83	20.46~28.52
2025Q4	-	58.68~544.35	85.51	26.86~93.32

注 1：市场价格数据来源：TrendForce 集邦咨询网站—国际 DRAM 颗粒现货价格，按国家外汇管理局公布的对应季度初、末人民币汇率中间价的平均数进行折算。

由上表分析：标的公司报告期内各规格的存储芯片销售单价基本落在同期市场报价区间，与市场报价水平具备匹配性，整体变动趋势一致。部分型号在各季度和市场价格不一致的主要原因如下：

①16Gb DDR5 Major、8Gb DDR4 Major型号芯片个别季度售价略低于市场均价，主要原因为2025年行业上行周期，市场价格出现大幅暴涨，季度市场价格波动显著；标的公司部分订单为上一季度签订或谈定，该定价符合上季度市场报价水平，使得标的公司该型号芯片季度售价被拉低。

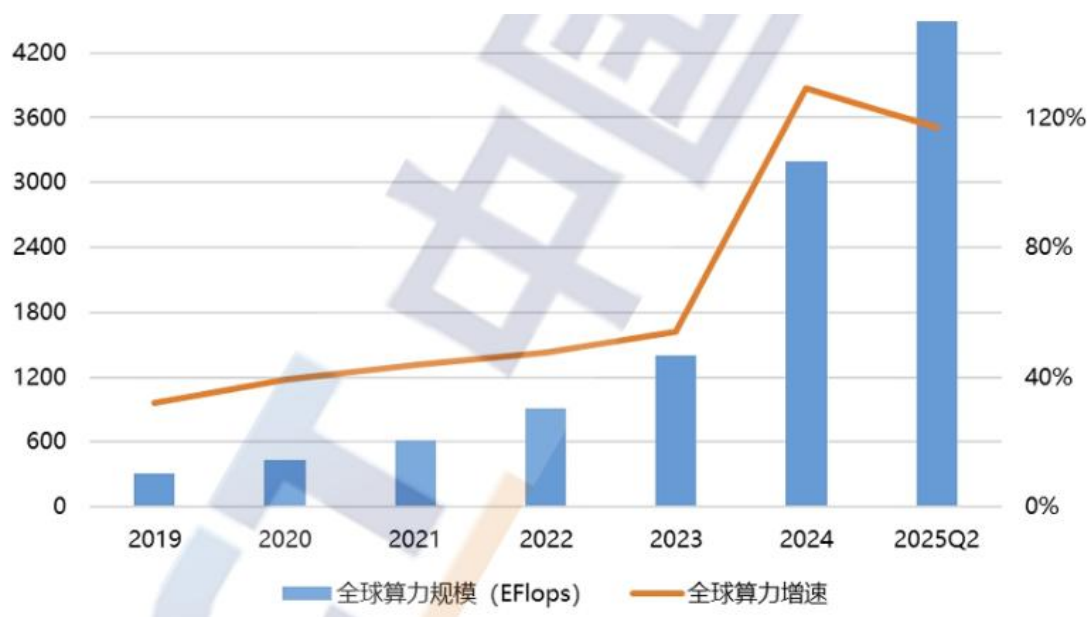
②16Gb DDR4 eTT型号芯片，2024年部分季度成交价格高于市场均价：该季度销售的产品的型号主要供货给终端厂商指定的中间商，已通过终端厂商资质认证，产品附加值更高，因此成交售价高于同期市场水平。

综上所述，标的公司报告期内各规格的存储芯片销售单价整体变动与市场价格变动趋势一致。

3、产品价格和销量变动趋势与下游市场需求、同行业可比公司基本一致

（1）标的公司产品价格和销量增长与下游市场需求变动一致

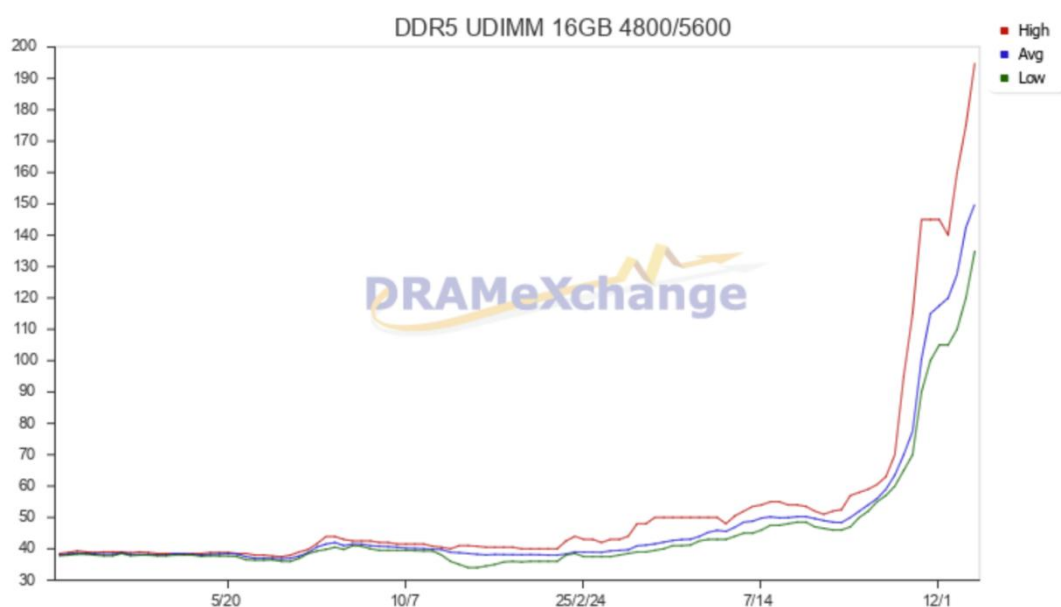
作为数字经济时代的关键生产力与产业数智化转型的核心基石，全球算力规模近年来长期保持高速增长态势，数据总量同步快速攀升。计算产业强势增长，在通用计算领域、智能计算领域、超算领域均有亮眼的智算市场表现，算力的发展带动全球存储市场的规模的急速扩张。



资料来源：中国信通院先进计算暨算力发展指数蓝皮书(2025年)

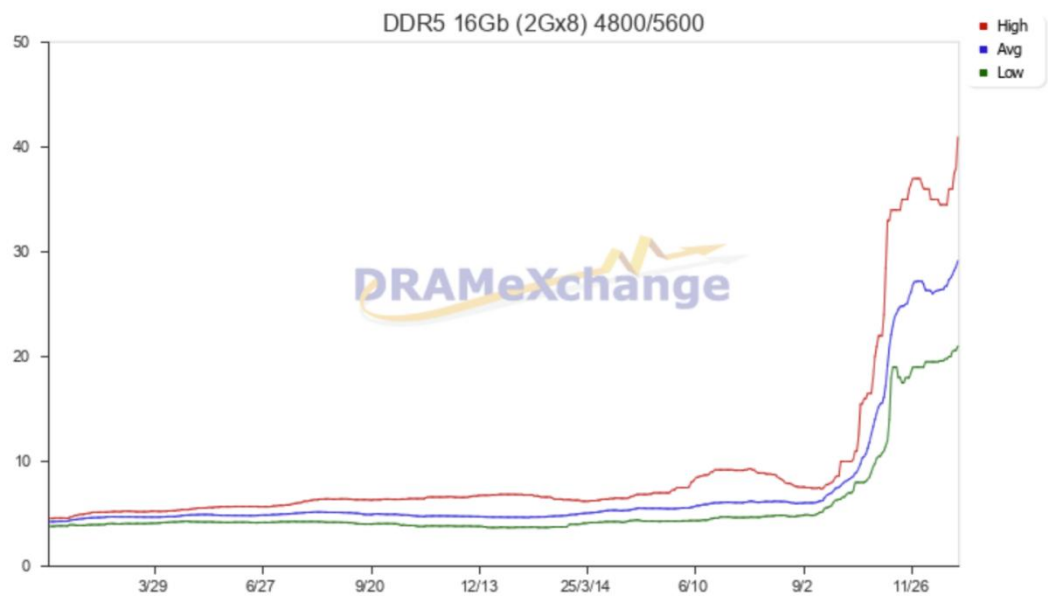
产品价格方面，由集邦网DDR5 UDIMM 16GB 4800/5600模组以及DDR5 16Gb(2Gx8)4800/5600 颗粒2024-2025年价格走势来看，存储行业价格自2025年9月中下旬开始快速增长。

DDR5 UDIMM 16GB 4800/5600 模组 2024-2025 年价格走势



资料来源：集邦网模组现货价格(单位：美元)

DDR5 16Gb(2Gx8)4800/5600 颗粒 2024-2025 年价格走势



资料来源：集邦网国际 DRAM 颗粒现货价格(单位：美元)

综上，报告期内标的公司内存模组等核心产品量价同步上行与下游旺盛的市场需求具有匹配性。

（2）标的公司产品价格和销量增长同行可比公司增长趋势一致

标的公司销量和价格变动趋势与同行业可比公司基本一致，具体如下：

单位：万个，万元，%

同行可比公司 ^①	2025年		2024年		销量变动比例	价格变动比例
	销量	收入	销量	收入		
佰维存储 ^②	14,988.67	1,085,048.10	10,952.07	634,112.52	36.86	25.03
江波龙 ^③	48,316.00	2,276,562.94	49,322.00	1,746,359.70	-2.04	33.07
德明利 ^③	30,546.26	1,078,910.02	13,925.33	477,254.63	119.36	3.06
行业平均	31,283.64	1,480,173.69	24,733.13	952,575.62	26.48	22.85
标的公司内存模组	517.91	112,772.89	406.85	72,298.19	27.30	22.54

注 1：普冉股份主营 NOR Flash 和 EEPROM，与标的公司业务有一定差异，未纳入；

注 2：佰维存储销量、收入为其披露的嵌入式存储、消费级存储、工业级存储合计数；

注 3：江波龙、德明利销量、收入为其按存储行业口径披露的数据；

综上，标的公司产品价格和销量变动趋势与下游市场需求，同行业可比公司

基本一致，标的公司存储产品销量和价格的双增长符合行业趋势，具备商业合理性。

4、标的公司未来将聚焦核心产品，提升高附加值产品的收入占比，根据市场环境采取灵活的销售策略

（1）内存模组方面，标的公司将聚焦企业级内存模组业务领域，稳定消费级内存的市场份额，并进一步拓展海外市场

由于AI产业对基础设施的需求迅速增加及国产化趋势，标的公司将加大对具有更高产品附加值的企业级服务器内存的业务投入，尤其是大容量、高速率DDR5 RDIMM规格服务器内存模组的研发、生产和销售力度，预计未来标的公司企业级服务器内存模组产品的销售金额和收入占比将显著提升。

消费级内存模组业务，由于近期市场价格的急剧上升预计将压制部分C端消费更换最新DDR5高规格产品的需求，预计DDR4产品短期内仍将具备一定的市场占比。标的公司将结合上游供应和下游需求情况，灵活调配DDR4和DDR5产品的产销量占比。结合短期内市场需求量的下降和平均单价的上升，预计未来短期内，标的公司消费级内存模组产品收入规模将维持稳中有升、以稳为主。

（2）Flash类产品方面，标的公司将逐步提升新款固态硬盘、eMMC和TF卡产品的销售规模

固态硬盘方面，由于大容量、高速率是固态硬盘的发展趋势，且在消费级市场PCIe 4.0接口产品已成为主流规格，因此预计未来标的公司固态硬盘产品中PCIe 4.0规格产品的占比将有所上升，平均容量及平均单价亦逐步提升。

新款Flash类产品方面，标的公司于2026年上半年与主控厂商、封测厂商协作，通过产品定义、主控芯片固件设计、产品结构、存储颗粒及模组测试方案设计等环节基本完成了新款固态硬盘、eMMC和TF卡产品的相关研发工作，相关产品将于2026年下半年陆续开始销售。预计未来标的公司新款Flash类产品销售规模将持续稳步提升。

（3）存储芯片方面，预计未来短期内该业务收入规模变动比例不大

标的公司存储芯片主要用于PC、手机等消费电子的前装市场及存储行业生产厂商自用，由于该产品部分系贸易类业务，产品附加值较低，且占据公司资金资源，因此标的公司未来不会大规模提高该产品的业务规模，结合下游市场可能存在的需求量萎缩及单价提升，预计未来短期内该业务收入规模变动比例不大。

(4) 销售区域方面，标的公司筹划稳健开拓海外市场

报告期内，标的公司产品销售区域主要集中于中国境内及中国香港、中国台湾地区。借助美光退出消费者业务等契机，标的公司开始筹划布局美国市场。截至2026年6月30日，标的公司已完成美国子公司的设立，后续计划在充分调研的基础上，稳健地逐步开展针对美国市场的内存产品销售业务。

(二) 标的公司进入各知名整机厂商供应链的过程、合作模式以及可持续性，报告期各期对应收入金额及占比、毛利率情况

1、标的公司与各个知名整机厂商的合作模式主要系通过其指定的中间商开展合作

标的公司与青岛泽柏及其关联方、湖南弈安云信息技术有限公司（简称“弈安云”）、仁天芯及其关联方等终端厂商指定的中间商的合作模式大多按项目制进行，标的公司前期直接与终端整机厂商或其代工厂对接，针对终端整机厂商或其代工厂的要求进行项目技术方案适配，根据方案要求标的公司再进行产品的选型及内部测试，内部测试通过后，标的公司小批量打样及供样，终端整机厂商或其代工厂内部样品测试审批通过后，标的公司最终通过终端厂商指定的中间商正式交付产品。项目制的对接中，终端厂商指定的中间商负责商务对接，标的公司负责方案适配、产品验证、生产和技术支持。

2、标的公司自进入各知名整机厂商供应链以来，双方建立了良好、稳定的合作关系，合作具有可持续性

标的公司与主要终端厂商及其指定的中间商具体合作情况上市公司已申请豁免披露。

(1) 青岛泽柏及其关联方合作情况

青岛泽柏成立于 2020 年，注册资本 3,000 万元，标的公司最初进入整机厂商供应链系通过青岛泽柏实控人参股的青岛麦创智安科技有限公司（以下简称“麦创智安”），麦创智安主要服务于海尔、海信、浪潮，曙光等企业，为其提供半导体电子元器件产品，2020-2023 年标的公司主要通过麦创智向终端厂商交付神可品牌内存模组。青岛泽柏实控人后独立创立了青岛泽柏，2023 年双方业务合作转移至青岛泽柏。

（2）弈安云合作情况

弈安云成立于 2021 年，注册资本 10,000 万元，为深圳中电港技术股份有限公司（001287.SZ）旗下子公司。中电港作为电子元器件领域的综合服务提供商，业务涵盖电子元器件分销等，随着国产化进程深入，其作为国产化产品交付商，与各系统厂商建立了深度的合作关系。标的公司拥有自主的消费类品牌阿斯加特（Asgard）、光威（Gloway），以及行业类品牌神可（Sinker），在存储行业以及国产品牌方面具备一定知名度，与中电港向整机厂商交付国产化产品的商业交易相契合，中电港通过其全资子公司弈安云于 2021 年开始向终端厂商交付标的公司产品。

（3）仁天芯及其关联方合作情况

仁天芯成立于 2012 年，注册资本 2,000 万元，系行业知名的电子元器件分销商，美国芯源系统有限公司（MPS）、兆易创新（603986）等知名半导体公司的代理商。标的公司与仁天芯及其关联方 2020 年即建立合作关系，通过仁天芯及其关联方向终端厂商交付标的公司产品。

（4）标的公司与以上知名厂商的合作具有可持续性

截至 2026 年 5 月，标的公司与上述终端厂商及其指定的中间商已签署且最终将交付给中科曙光、联想集团、长城计算机等终端厂商的订单金额已达到 2.71 亿（不含税），已达到 2025 年全年整机厂商收入的 66.40%，增长势头良好。

标的公司 2026 年继续深耕存储领域，在产品方面推出神可 DDR5 RDIMM 64GB 5600MT/s 服务器内存，精准适配当下高密度部署和算力升级趋势，为 AI 应用及核心业务提供了高效的存储解决方案，该产品目前已通过软通计算机、云

尖信息技术股份有限公司、神州数码澳门离岸商业服务有限公司等公司的测试。在合作模式上，标的公司有了新的进展，截至 2026 年 5 月，标的公司与软通计算机直接签署的订单已达 4,830 万元。在整机厂商合作对象方面，标的公司 2026 年新增浪潮电子信息产业股份有限公司、冠捷科技、海康威视、达华科技等知名整机厂商的订单交付，进一步打开了整机厂商供应链市场。

3、报告期各期对应收入金额及占比、毛利率持续稳步抬升，系标的公司产品结构优化、优质终端客户深度绑定、国产替代与 AI 终端需求共振带来的良性经营变化，标的公司整体经营质量、产业链话语权持续增强

报告期各期标的公司终端为整机厂商的对应收入金额及占比、毛利率具体情况如下所示：

单位：万元

报告期	终端为整机厂商收入	收入占比	毛利率
2025 年度	40,761.60	26.48%	10.60%
2024 年度	18,130.31	17.12%	9.27%

注：终端为整机厂商收入为标的公司报告期内对相关终端厂商指定的中间商客户及终端厂商客户的收入。

（三）标的公司各主要产品区分应用领域、toB 和 toC 的收入金额及占比，对应主要直接和终端客户，标的公司目前扩大企业级业务、拓展新兴领域业务的进展和在手订单情况

1、标的公司产品分为消费类市场和非消费类市场，自有品牌光威（Gloway）、阿斯加特（Asgard）面向 toC 端大众消费类市场，存储芯片、神可（Sinker）品牌等内存模组、固态硬盘用于 toB 端企业市场

标的公司主要产品细分应用领域以及对应直接/终端客户列示如下：

toB/toC	主要产品	应用领域	主要直接客户	对应终端客户
toC	光威（Gloway）、阿斯加特（Asgard）内存模组、固态硬盘、ODM 内存模组、固态硬盘	消费电子领域	电商平台、经销商、ODM 客户为主	下游的个人消费者、装机商等
toB	存储芯片	PC 等消费电子的前装	仁天芯及其关联方、弈安云、	宝龙达、宝新创、中电长城等

		市场	增你强（香港）及其关联方等	
	神可（Sinkor）品牌等内存模组、固态硬盘	PC 等消费电子的前装市场	青岛泽柏及其关联方、仁天芯及其关联方、弈安云、乔文星宇等	联想集团、中电长城、中科曙光、软通计算机、超越科技、中科可控、宝龙达、宝新创等
		PC 前装市场、后装市场	香港东存、杰赛国际等	终端客户信息系香港东存等贸易商客户的关键资源，因此其对下游客户具体信息进行保密，贸易商下游分销体系较为分散，主要包括存储行业企业、贸易商等

标的公司内存模组、固态硬盘产品以 toC 为主，存储芯片全部为 toB

报告期内，标的公司区分 toB 和 toC 的收入金额及占比情况如下：

单位：万元，%

主要 产品	toB/toC	2025 年度			2024 年度		
		主营业务收入	该类收入占比	整体收入占比	主营业务收入	该类收入占比	整体收入占比
内存 模组	toB	21,259.78	19.75	13.87	16,713.15	23.12	15.78
	toC	86,362.17	80.25	56.32	55,568.22	76.88	52.47
	小计	107,621.95	100.00	70.19	72,281.37	100.00	68.25
固态 硬盘	toB	3,090.48	29.03	2.02	3,472.96	32.67	3.28
	toC	7,556.19	70.97	4.93	7,157.89	67.33	6.76
	小计	10,646.66	100.00	6.94	10,630.84	100.00	10.04
存储 芯片	toB	34,657.58	100.00	22.60	22,806.83	100.00	21.53
	toC	-	-	-	-	-	-
	小计	34,657.58	100.00	22.60	22,806.83	100.00	21.53
其他	toB	123.26	30.64	0.08	125.49	66.43	0.12
	toC	279.04	69.36	0.18	63.41	33.57	0.06
	小计	402.29	100.00	0.26	188.90	100.00	0.18
合计	toB	59,131.10	38.56	38.56	43,118.42	40.71	40.71
	toC	94,197.39	61.44	61.43	62,789.51	59.29	59.29
	合计	153,328.49	100.00	100.00	105,907.94	100.00	100.00

由上表可见，标的公司toB、toC占比在报告期内无明显变动，产品结构在报告期内相对稳定，在各应用领域的变动趋势基本一致，无显著异常。

2、标的公司目前扩大企业级业务、拓展新兴领域业务的进展和在手订单情况

标的公司抓住行业景气周期与行业机遇，积极进行业务拓展，推动企业级产品的增长，消费类产品线的扩充，并探索产品出海。通过标的公司业务的持续发展，不断增强标的公司经营实力和盈利能力。且标的公司经营相对较为稳健，有利于在未来行业景气度发生变化时保持经营相对平稳。

(1) 标的公司积极开展企业级服务器内存业务，对应订单快速增长，新业务的拓展有助于提升公司经营稳定性和盈利能力

相较于消费级产品，国内企业级服务器内存存在技术、供应和需求驱动等方面存在差异。产品技术方面，相较于消费级产品，企业级服务器内存具有更严苛的技术指标、更高的稳定性和可靠性要求，产品技术附加值更高，并对模组厂的技术积累、供应链管理及生产交付能力提出了更高的要求。在供应商稳定性方面，企业级产品一般需要严格的供应商认证和产品准入过程，一旦确定了供应商及产品规格，后续切换的成本较高，因此对供应商而言销售稳定性更有保障。在需求驱动方面，近年来国内企业级服务器内存需求持续增长，除 AI 产业爆发外，国产替代也是本轮需求增长的核心驱动力，因此即使 AI 产业需求发生起伏，国产服务器内存仍具备持续需求，有助于提升内存模组企业的经营稳定性。

针对企业级市场，客户数量和销售金额的增长情况是衡量模组厂相关产品知名度、市场接受度的重要参考指标，客户数量越多，客户采购的内存产品金额越大，模组厂在业内的知名度、产品竞争力越高，后续销售规模的增长越有保障。标的公司报告期各期及 2026 年上半年企业级服务器内存客户数量和销售金额/订单金额如下：

金额单位：万元

项目	2026 年上半年	2025 年度	2024 年度
营业收入/订单金额	14,948.64	1,059.08	26.35
客户数量	20	9	6

标的公司 2024 年、2025 年自产服务器内存业务收入金额分别为 26.35 万元和 1,059.08 万元,2026 年上半年新增服务器内存业务订单 14,948.64 万元,较 2025 年业务收入金额大幅增长,且各期客户数量及平均客户收入/订单金额持续增长,表明标的公司服务器内存业务逐步受到市场认可,客户平均下单金额逐步增长,未来该部分业务发展趋势看好。

在资金充足的情况下,标的公司计划进一步提升企业级服务器内存产品的业务规模,根据标的公司战略规划,未来企业级产品与消费级产品将并重发展。

综上所述,标的公司企业级产品市场拓展进展较快,业务发展前景良好。快速增长的企业级业务有助于提升标的公司的经营稳定性和盈利能力,有助于标的公司实现业绩承诺,也有利于在未来若行业景气度发生变化时保持经营相对平稳。

(2) 标的公司已基本完成 Flash 类产品的研发,预计将于 2026 年下半年陆续出货,产品组合更加完善,有利于提升标的公司的经营稳定性和盈利能力

报告期内,标的公司的固态硬盘产品主要通过第三方代加工方式组织生产,附加值较低。为提升产品技术附加值,丰富产品组合,标的公司于 2026 年上半年与主控厂商、封测厂商协作,通过产品定义、主控芯片固件设计、产品结构设计和存储颗粒及模组测试方案设计等环节完成了固态硬盘、eMMC 和 TF 卡产品的相关研发工作,相关产品的销售和对应知识产权的申请将于 2026 年下半年陆续开展。短期内标的公司自主 Flash 类产品以消费级产品为主,未来将适时向工业级、车规级产品拓展。

Flash 类产品研发完成后,标的公司产品组合将更加完善,有助于满足下游客户的一站式采购需求,进而增加客户黏性并提升营收规模;相关产品的技术含量将进一步提升,有利于提升公司整体竞争力,提升业绩承诺的可实现性。

(3) 标的公司正在筹划布局北美市场,推动产品出海,进一步提升公司盈利水平

根据 Yole 的统计,美国是全球最大的存储市场,在 C 端市场,相较于国内消费者,美国消费者的购买力较强,价格敏感度相对较低。过往,美国市场的内存条品牌主要为金士顿、英睿达和海盗船,其中英睿达为美光旗下消费品牌。近

年来，美国部分内存品牌开始业务调整。2025 年 12 月，美光宣布退出消费级市场，终止 Crucial（英睿达）消费级业务；2026 年 5 月，海盗船在部分产品中开始使用长鑫存储的内存颗粒，体现出其在颗粒供应方面存在压力。

在北美消费级市场需求尚存，但供给收紧的环境下，标的公司开始筹划布局美国市场，截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司已完成美国子公司的设立，后续计划在充分调研的基础上，稳健地逐步开展针对美国市场的内存产品销售业务。

开拓海外市场有利于标的公司提升营业收入规模，有助于提升公司整体盈利能力，提升业绩承诺的可实现性。

（4）标的公司经营相对较为审慎，旗下品牌在消费者中具有影响力，有利于在未来若行业景气度发生变化时保持经营相对平稳

报告期各期末，标的公司与同行业可比上市公司收入金额、存货余额及占比如下：

单位：万元

企业名称	2025 年			2024 年		
	收入	存货余额	比值	收入	存货余额	比值
江波龙	2,276,617.00	1,175,371.88	51.63%	1,746,365.03	806,900.97	46.20%
佰维存储	1,130,248.00	806,214.00	71.33%	669,518.51	382,111.23	57.07%
德明利	1,078,910.02	709,409.37	65.75%	477,254.63	450,402.64	94.37%
嘉合劲威	153,942.06	61,757.30	40.12%	105,911.79	44,128.06	41.66%

由上表可知，标的公司的存货余额与营业收入的比值较低，因此相较于其他国内存储模组厂，标的公司的采购策略具备更大的调整空间，存货跌价风险和行业整体价格下行对企业盈利能力的影响程度相对较低。

标的公司采购渠道多元且灵活性较强，未与晶圆厂签订长期供货协议，因此即使行业趋势发生整体转向，面临的风险敞口也较小，有利于在未来若行业景气度发生变化时保持经营相对平稳。

标的公司旗下品牌光威 Gloway、阿斯加特 Asgard，均系国内内存模组前五大品牌，相关品牌在消费者群体中具有一定影响力。稳健的消费类内存模组业务，为标的公司提供了经营“基本盘”，有利于标的公司在行业景气度波动时保持经

营平稳。

综上所述，标的公司积极推进业务拓展和业务持续发展，积极开展企业级服务器内存业务、完成 Flash 类产品的研发以丰富产品组合、筹划布局北美市场推动产品出海，且标的公司经营相对较为稳健，旗下品牌在消费者中具有影响力，有助于保障业绩承诺的可实现性，有利于在未来若行业景气度发生变化时保持经营相对平稳。

（四）报告期内标的公司主要境外客户基本情况、销售地及对应终端客户，境内外销售价格和毛利率的比较情况及原因，海关报关、外汇收汇、出口退税金额等数据与境外销售数据的匹配性

1、报告期内标的公司主要境外客户基本情况、销售地及对应终端客户

报告期内标的公司主要境外客户具体情况如下：

客户名称	收入排名	成立时间	注册地址	注册资本 ^注	销售地	基本情况	终端客户
香港仁天科技有限公司	2025 年第 1 大境外客户	2016 年	中国香港	234 万港元	中国香港	股东为深圳市仁天芯科技有限公司，主营电子元器件代理业务，美国芯源系统有限公司（MPS）、兆易创新（603986）等知名半导体公司的代理商	上市公司已申请豁免披露。
增你强（香港）及其关联方等	2025 年第 2 大境外客户、 2024 年第 2 大境外客户	1、增你强香港成立于 1997 年； 2、增你强股份成立于 1982 年	中国香港/中国台湾	1、增你强香港注册资本 74,911.37 万港元 2、增你强股份注册资本 35 亿台币	中国香港、中国台湾	增你强股份 2002 年 8 月在中国台湾证券交易所挂牌上市（台股代号：3028），增你强（香港）为增你强股份在香港子公司，为中国台湾知名半导体零组件分销商	上市公司已申请豁免披露。
合赢国际有限公司	2025 年第 3 大境外客户	2007 年	中国香港	1 万港元	中国香港	光威品牌内存模组线下经销商	主要为个人消费者
捷擎科技有限公司及其关联方	2025 年第 4 大境外客户	1、捷擎科技成立于 2011 年 2、LAMP TECHNOLOGY ENTERPRISE INC. 成立于 2013 年	中国台湾/萨摩亚	1、捷擎科技注册资本 2,000 万台币 2、LAMP 注册资本 500 万美金	中国台湾、国外	主营存储产品的代理及经销	上市公司已申请豁免披露。
融创通达科技集团有限公司	2025 年第 5 大境外客户	2015 年	中国香港	1 万港元	中国香港	深圳市融创通达科技有限公司实控人同一控制下公司，主营电子产品贸易、方案研发、整机销售，给海外（东南亚、西班牙等地）手机、平板电脑、笔记本电脑厂商等提供 OEM 服务	上市公司已申请豁免披露。

客户名称	收入排名	成立时间	注册地 址	注册资本 ^注	销售地	基本情况	终端客户
憶 芯 科 技 有限公司	2024 年 第 1 大境 外客户	2017 年	中国香 港	1 万港元	中 国 香 港	憶芯科技母公司北京憶芯科技有限公司（以下简称“憶芯科技”）主营 PCIe SSD 主控芯片和成品 SSD 的设计、生产和加工，业务方向覆盖消费级、工业级和企业级。	上市公司已申请豁免披露。
东 存 科 技 有限公司	2024 年 第 3 大境 外客户	2016 年	中国香 港	1000 万港元	中 国 香 港	主营业务以晶圆、芯片贸易为主（以 FLASH 为主），包括内存模组成品的贸易业务	根据其提供的资料，其下游分销体系较为分散，主要包括存储行业内企业、贸易商等。参见问题本问询函回复之“问题 5”之“一、”之“（五）”
杰 赛 国 际 有限公司	2024 年 第 4 大境 外客户	2009 年	中国香 港	1 万港元	中 国 香 港	海外存储芯片等的贸易业务	终端客户信息系杰赛国际开展贸易业务的关键资源，因此其对于下游客户信息保密，下游销售给中国香港的贸易商
QIAO WEN XING YU LIMITED	2024 年 第 5 大境 外客户	2015 年	中国香 港	1 万港元	中国香 港	深圳乔文星宇实业有限公司实控人同一控制下公司，深圳乔文星宇主营电子元件代理和自用品牌慧芯龙内存条和 SSD 的销售，主要代理品牌铠侠，国科微，力积等品牌，产品应用于车载，工控，通讯网络，PC 服务器，平板，电力，新能源汽车等领域	上市公司已申请豁免披露。

注：注册资本为 1 万港元的境外客户，在境内同一控制下均有注册资本相对较大的经营主体。

2、境内外销售价格和毛利率：除 2024 年固态硬盘境内外销售价格存在较大差异外，其余产品未见明显异常，境内外销售价格具有公允性

报告期内，标的公司境内外销售价格和毛利率的比较情况如下：

单位：元/个，%

主要产品	境内/境外	2025 年度			2024 年度		
		销售价格	毛利率	收入占比	销售价格	毛利率	收入占比
内存模组	境内	222.30	16.71	64.06	176.25	8.48	56.09
	境外	190.66	15.80	6.13	184.69	10.01	12.14
固态硬盘	境内	202.69	3.87	6.62	196.92	6.80	9.64
	境外	236.84	15.74	0.32	310.31	24.53	0.41
存储芯片	境内	35.58	7.77	2.62	23.56	8.78	0.94
	境外	24.26	7.46	20.00	26.55	17.95	20.60
合计		63.67	13.71	99.74	59.15	10.53	99.82

注：本表未列示主营业务收入中其他产品等的销售情况。

(1) 内存模组境内外销售比较

2025 年标的公司内存模组境内销售价格略高于境外价格，主要是因为 2025 年扩大与整机厂商的合作，境内交付 PC 系统前装的内存模组增多，该类产品价格要高于消费级市场价格，故拉高了境内内存模组的平均价格。

(2) 固态硬盘境内外销售比较

报告期内标的公司固态硬盘境内销售价格、销售毛利均低于境外销售价格、销售毛利，这与境内外销售产品的容量结构直接相关。境内固态硬盘销售基数大，容量分布两年基本保持稳定，而境外固态硬盘销售基数小，且大部分为大容量产品，拉高平均单价和毛利率，具体情况如下：

单位：万元，%，元/个

固态硬盘容量	境内		境外	
	收入	占比	收入	占比
2025 年				
1TB以下（不含）	4,879.69	48.08	52.28	10.71

固态硬盘容量	境内		境外	
	收入	占比	收入	占比
1TB以上	5,268.58	51.92	435.99	89.29
合计	10,148.27	100.00	488.27	100.00
2024 年				
1TB以下（不含）	5,754.07	56.43	98.48	22.72
1TB以上	4,443.42	43.57	334.87	77.28
合计	10,197.49	100.00	433.35	100.00

(3) 存储芯片境内外销售比较

①2025 年存储芯片境内销售价格高于境外销售价格，与境内外销售产品结构有关，2025 年 Flash 芯片在境内外销售比例分别为 37.98%、3.77%，Flash 芯片一般单价较 DRAM 芯片更高，故拉高了境内销售平均价格。DRAM 芯片境内外销售价格分别为 25.86 元、23.48 元，不存在显著差异。

②2024 年境外毛利率要显著高于境内，因存储芯片具备贸易属性，销售价格很大程度上受到下游客户需求以及净额抵消的影响，按总额计算的境外毛利率为 9.12%，与境内毛利率相当。

3、海关报关、外汇收汇、出口退税金额等数据与境外销售数据相匹配

(1) 标的公司境外销售的安排：主要由香港子公司嘉合（香港）负责对外销售，嘉合（香港）对外销售的产品一部分来自于境内母公司等主体报关，一部分来自于其在中国香港采购存储芯片后直接对外销售

标的公司境外销售数据主要为深圳嘉合、泰思特、嘉合（香港）对境外客户的销售数据，深圳嘉合涉及海关报关，深圳泰思特在保税区涉及出境备案，嘉合（香港）由于注册地在境外，对外销售不涉及海关报关（含出境备案），因此境外销售数据与海关报关（含出境备案）数据匹配范围仅涉及深圳嘉合与泰思特的数据核对。

标的公司运营模式为境内公司主要负责生产，境内公司生产的产品外销基本全部销售给境外子公司嘉合（香港），由嘉合（香港）负责销售给境外客户，故标的公司报关数据基本为境内主体对嘉合（香港）的销售数据。

(2) 海关报关金额与境外销售数据的匹配性

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度
1、境外销售收入（1.1+1.2）	9,814.62	7,999.90
其中：1.1、嘉合（香港）境外销售金额	9,811.97	7,094.40
1.2、境内主体境外销售金额	2.65	905.50
1.3、境内主体向嘉合（香港）的销售收入（内部交易）	6,646.80	4,678.31
2、海关报关、出境备案的出口金额 ^{注1}	6,874.04	5,582.26
其中：2.1、境内主体向嘉合（香港）的报关金额	6,646.62	4,676.76
2.2、境内主体直接向境外客户销售的报关金额	227.42	905.50
3、涉及报关、出境备案的销售收入合计（1.2+1.3）	6,649.45	5,583.80
4、差异金额（2-3）	224.59	-1.55
其中：2.1 与 1.3 的差异金额	-0.18	-1.55
2.2 与 1.2 的差异金额	224.77	-

注：海关报关、出境备案出口金额仅适用于中国境内主体涉及报关出口企业对外销售的情形，故其只包含深圳嘉合与嘉合劲威（温岭）海关报关出口金额以及深圳泰思特出境备案出口金额，并不包含嘉合（香港）境外销售金额，而标的公司境外销售收入基本来自嘉合（香港）的对外销售，因此标的公司境外销售收入与海关报关、出境备案出口金额并无直接勾稽关系

① “1.1、嘉合（香港）境外销售金额”与“2.1、境内主体向嘉合（香港）的报关金额”2024 年度和 2025 年度的差异金额分别为 2,417.64 万美元、3,165.35 万美元，系嘉合（香港）有较大比例的存储芯片直接在香港采购后进行了销售。

② “2.1、境内主体向嘉合（香港）的报关金额”与“1.3、境内主体向嘉合（香港）的销售收入”2024 年度和 2025 年度的差异分别为-1.55 万美元和-0.18 万美元，差异原因主要系个别零星小额订单通过快递寄送，由快递公司简易报关，未纳入本处统计。

③ “2.2、境内主体直接向境外客户销售的报关金额”与“1.2、境内主体境

外销售金额” 2025 年度的差异为 224.77 万美元，差异原因系：深圳泰思特为境外客户提供加工服务，根据海关要求备案清单金额为来料金额加上加工费金额，而外销收入只需确认加工费金额，因此以上差异为取数口径的不同产生的差异。

(3) 外汇收汇金额与境外销售数据的匹配性

外汇收汇金额与境外销售数据的匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2025 年	2024 年
报告期内外币收汇金额①	10,904.79	9,594.22
应收账款外销期末余额②	885.15	1,974.06
应收账款外销期初余额③	1,974.03	3,635.50
倒轧外销金额④=①+②-③	9,815.90	7,932.77
外销收入⑤	9,814.62	7,999.90
差异⑥=④-⑤	1.28	-67.13
差异率⑦=⑥/⑤	0.01%	-0.84%

注 1：应收账款外销期初、期末余额，均为不包含境内外公司内部往来的经营性金额；

注 2：外销收入金额为境内子公司向境外客户销售金额，以及境外子公司向境外客户销售金额，不包含境内公司向境外子公司销售收入。

报告期内，标的公司 2024 年度、2025 年度外汇收汇金额分别为 9,594.22 万美元、10,904.79 万美元，与境外销售收入差异率分别为-0.84%、0.01%，差异主要有汇兑损益、账务调整、小额尾差调整所致。

(4) 出口退税金额与境外销售数据的匹配性

①出口退税金额与境外销售数据的匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2025 年	2024 年
1、境外销售收入	9,814.62	7,999.90
其中：1.1、嘉合（香港）境外销售金额	9,811.97	7,094.40
1.2、境内主体境外销售金额	2.65	905.49
1.2.1、深圳嘉合境外销售金额	2.60	0.35
1.2.2、深圳泰思特境外销售金额	0.05	905.14

项目	2025 年	2024 年
2、境内主体向嘉合（香港）的销售收入（内部交易）	6,646.80	4,678.31
其中：2.1、深圳嘉合销售给嘉合（香港）销售金额	1,737.09	1,900.76
2.2、深圳泰思特销售给嘉合（香港）销售金额	4,853.91	2,777.54
2.3、嘉合（温岭）销售给嘉合（香港）销售金额	55.80	-
3、涉及报关的出口销售收入合计（1.2.1+2.1+2.3）	1,795.49	1,901.12
4、申报出口退税销售额 ^注	1,452.05	1,067.31
5、减:上年确认收入，本期申报出口退税金额	1,196.01	363.74
6、加:本年确认收入，尚未申报出口退税金额	1,539.39	1,196.01
7、申报出口退税销售额调整后数据（4-5+6）	1,795.43	1,899.57
8、出口退税申报金额与出口销售额差异（7-3）	-0.05	-1.55

注：报告期内，仅深圳嘉合、嘉合（温岭）境外销售涉及免抵退税，深圳泰思特注册地在保税区内，嘉合（香港）注册地在中国香港，不涉及免抵退税。

报告期内，标的公司 2024 年度、2025 年度境内主体直接向境外销售的出口退税申报金额与出口销售数据相匹配，未发现差异。

报告期内，标的公司 2024 年度、2025 年度境内主体向嘉合（香港）的出口退税申报金额与出口销售，除时间性差异外，即上年确认收入、本年申报出口退税金额，本年确认收入、尚未申报出口退税金额的因素，差异金额分别为-1.55 万美元、-0.05 万美元，差异较小。

综上所述，报告期内标的公司海关报关、外汇收汇、出口退税申报数据与境外销售收入整体勾稽相匹配，小额差异均由汇率折算、结算时点、报关规则等正常商业因素导致，交易背景真实完整。

（五）报告期内标的公司分地域收入构成的变动原因

报告期内，标的公司分地域收入构成情况如下：

单位：万元

地区	2025年度		2024年度		收入占比变动
	主营业务收入	收入占比	主营业务收入	收入占比	
华南地区	58,255.71	37.99%	20,765.30	19.61%	18.39%
华北地区	37,418.76	24.40%	42,673.48	40.29%	-15.89%

地区	2025年度		2024年度		收入占比变动
	主营业务收入	收入占比	主营业务收入	收入占比	
华东地区	9,785.06	6.38%	3,705.66	3.50%	2.88%
华中地区	6,436.56	4.20%	1,852.31	1.75%	2.45%
西南地区	789.07	0.51%	1,708.99	1.61%	-1.10%
西北地区	-	0.00%	18.78	0.02%	-0.02%
东北地区	-	0.00%	3.16	0.00%	0.00%
境内小计	112,685.15	73.49%	70,727.69	66.78%	6.71%
中国香港	34,712.05	22.64%	32,795.25	30.97%	-8.33%
中国台湾	1,911.98	1.25%	1,866.04	1.76%	-0.51%
国外	4,019.30	2.62%	518.96	0.49%	2.13%
境外小计	40,643.33	26.51%	35,180.25	33.22%	-6.71%
总计	153,328.49	100.00%	105,907.94	100.00%	0.00%

报告期内，境内收入变动较大的地区主要是华南地区收入增加，华北地区收入减少，主要原因为：

1、京东自营业务模式的变化

2024 年公司直接经营京东自营业务，2025 年将该业务交给经销商进行经营，导致 2025 年华北地区主要客户北京京东世纪贸易有限公司的收入大幅减少，而承接京东自营业务的华南地区经销商客户科正荣和等收入增加

2、深圳东存及其关联方内部业务调整

深圳东存和鑫锐驰系同一控制下企业，共用仓库管理存货，互相之间存在匀货的情况。基于内部战略规划和经营便利性等考虑，2025 年深圳东存（华南地区客户）采购占比相对上升，鑫锐驰（华北地区客户）采购占比相对减少。

报告期内，境内收入整体占比增加，主要原因为随着信创国产品牌的发展以及与整机厂商合作的加深，标的公司销售政策向国内整机厂商倾斜，对应的青岛泽柏、弈安云等终端厂商指定的中间商客户的收入显著增加。

综上，标的公司报告期内境内收入的增加，以及华南华北地区收入的增减符合标的公司销售模式的转变，具备合理性。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，我们实施了以下核查程序：

1、访谈标的公司销售部门负责人，了解标的公司进入整机厂商供应链的过程、合作模式以及未来合作发展情况；了解主要产品区分应用领域对应主要直接和终端客户的情况；获取标的公司 2026 年 1-5 月销售合同订单，了解企业级业务、新兴业务在手订单情况以及标的公司未来销售策略及收入变动趋势。

2、获取标的公司收入成本明细表，计算标的公司主要产品区分量价的收入构成情况，并分析变动原因，计算报告期各期终端厂商指定的中间商客户及终端厂商客户对应的收入金额及占比、毛利率情况，主要产品分 toB 和 toC 的收入金额及占比情况；对比报告期内主要产品境内外销售价格及毛利率，分析差异原因；分析报告期内分地域收入变动原因。

3、收集内存模组、固态硬盘、存储芯片市场公开价格，对比分析标的公司主要产品价格与公开市场价格是否存在显著差异；查询同行业可比公司公开信息，对比分析标的公司与同行业可比公司销量、产品价格的变动趋势情况；查询存储行业数据，核查标的公司量价的变动趋势与市场需求的匹配性。

4、访谈报告期内主要客户，包括主要终端厂商指定的中间商客户以及境外客户等，企查查查询主要客户的工商信息，了解主要客户基本情况、对应终端客户情况；获取部分主要境外客户出具的关于终端销售情况的说明，以及部分客户提供的脱敏版下游销售合同。

5、获取标的公司报告期出口销售台账、海关报关出口数据、免抵退税申报表，登录国家外汇管理局数字外管平台，核查出口销售的准确性和真实性。

6、境外收入真实性、准确性的核查过程、比例：

（1）对主要境外客户通过走访、企查查等形式，了解客户基本情况、双方合作模式、交易背景，其中境外客户走访比例分别占 2024 年、2025 年境外收入比例的 85.88%和 84.52%；

(2) 对境外收入执行细节测试，检查销售合同订单、销售发票、PACKING LIST、发货邮件、银行回单等资料，核查交易的真实性，境外客户细节测试比例如下：

项目	2025 年度	2024 年度
境外收入细节测试比例	91.99%	87.75%

(3) 对境外收入执行截止性测试，抽取标的公司资产负债表日前后境外收入相关会计凭证，检查合同订单、PACKING LIST 等支持性文件，确认境外收入是否存在跨期确认情形；

(4) 执行函证程序，对主要境外客户报告期内销售收入、应收款余额进行函证，核查交易的准确性，收入函证比例分别占 2024 年、2025 年境外收入（总额）的 87.29%、81.00%，应收函证比例分别占 2024 年、2025 年境外客户余额的 98.68%、99.99%，主要境外客户回函均相符；

(5) 获取报告期各期标的公司海关报关数据、出口退税金额、免抵退税申报表、外汇收汇数据，核查是否与公司境外销售收入相匹配。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内标的公司主要产品构成相对稳定，产品销量和价格整体呈上涨趋势，与存储行业市场规模、同行业可比公司变动情况一致，具备行业合理性；产品价格与公开市场价格不存在显著差异，销售价格具有公允性；标的公司未来将聚焦核心产品，提升高附加值产品的收入占比，根据市场环境采取灵活的销售策略。

2、标的公司与整机厂商的合作模式具备商业合理性以及可持续性，报告期内对应收入和毛利率具备双向增长趋势，随着标的公司新产品的应用以及与整机厂商合作模式的更新，此类业务的可持续性增强。

3、标的公司对 toB、toC 产品划分标准明确，与应用领域相匹配；在报告期内 toB、toC 产品结构无明显变动，收入占比相对稳定。

4、报告期内标的公司与主要境外客户的交易具备真实商业背景；境内外销售价格和毛利率存在差异，具有合理性；海关报关、外汇收汇、出口退税等数据与境外销售数据具有匹配性。

5、报告期内标的公司分地域收入构成变动具备合理性，其中境内各地域的收入变动主要系报告期内京东业务销售模式的转变以及经销商体系的逐渐完善所致，境内销售比例的增加，与标的公司 2025 年进一步扩大与整机厂商的合作规模相匹配。

6、标的公司境外收入具有真实性。

问题 7、审核问询函关于问询问题第 8 条“关于采购和生产”

重组报告书披露，（1）标的公司主要采购项目包括 DRAM 芯片及晶圆、NAND Flash 芯片及晶圆、委外加工服务、PCB 等；（2）标的公司于 2020 年 8 月成为长江存储（YMTC）Xtacking 3D NAND 钻石级生态合作伙伴；（3）存储行业企业，需稳妥应对周期上行与下行阶段不同的经营挑战，才能够实现稳健经营；（4）报告期各期末，标的公司预付账款账面余额分别为 4,123.92 万元和 1,079.99 万元，主要为预付原材料采购款等。

请公司披露：（1）报告期内，标的公司各类芯片及晶圆、PCB 主要供应商的基本情况、采购金额及变动原因、对应最终供应商；DRAM 芯片供应商的分类及主要厂商，向不同类型供应商采购金额及占比变化情况及原因，是否影响核心原材料供应的稳定性；（2）主要委外加工厂商的基本情况、报告期内采购内容、金额和公允性，签署合同的主要条款，物料转移风险归属等相关约定以及管控措施；（3）报告期内，标的公司各类芯片及晶圆、PCB 采购价格的公允性，与市场公开价格、可比公司同类产品采购价格是否存在较大差异；（4）标的公司各类芯片及晶圆供应是否稳定，与芯片及晶圆供应商关于价格调整的相关约定并进一步量化分析采购价格变动对标的公司经营业绩的影响，标的公司针对主要原材料供应稳定性、采购价格波动、行业周期变动、国际贸易形势变化等的应对措施，并结合上述进一步完善相关风险提示；（5）列示各主要产品的生产流程和环节、属于自主加工还是委外加工、处于境内还是境外，各环节所需原材料和

服务类别；(6) 结合主要原材料与各主要产品生产的理论比值，分析各主要原材料采购量、领用量、结存量与产量、销量的匹配关系；委外加工服务采购金额与各主要产品生产量的匹配关系；(7) 标的公司与长江存储就原材料供应的主要约定、合作期限和合作模式；(8) 报告期各期末，标的公司预付账款的具体构成，包括对手方名称、预付对应内容（如对应哪款芯片及晶圆）和金额，预付对象基本情况、是否与标的公司及其相关方存在关联关系。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）报告期内，标的公司各类芯片及晶圆、PCB 主要供应商的基本情况、采购金额及变动原因、对应最终供应商；DRAM 芯片供应商的分类及主要厂商，向不同类型供应商采购金额及占比变化情况及原因，是否影响核心原材料供应的稳定性

1、报告期内，标的公司各类芯片及晶圆、PCB 主要供应商的基本情况、采购金额及变动原因、对应最终供应商

报告期内，标的公司主要采购的原材料包括 DRAM 芯片及晶圆、NAND Flash 芯片及晶圆、PCB 等，各类型原材料主要供应商具体情况及相关采购情况如下：

（1）DRAM 芯片及晶圆

报告期各期，标的公司 DRAM 芯片及晶圆前五大供应商的基本情况具体如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	合作背景
1	电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司	2022 年	231,800 万元	深圳市前海深港合作区南山街道听海大道 5059 号前海鸿荣源中心大厦 B 座 3101	专注于电子元器件和集成电路领域的交易服务	深圳市投资控股有限公司和中国电子信息产业集团有限公司合资设立的国家级专业交易平台，为存储行业交易提供服务，2024 年与标的公司建立

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	合作背景
						合作关系。
2	深圳振启电子有限公司	2019 年	3,500 万港元	深圳市福田区沙头街道天安社区深南大道 6009 号 NEO 绿景广场 B 座 35C	代理销售 DDR 存储产品等	长鑫存储授权经销商，其实际控制人旗下拥有以香港为基地的半导体和电子元件分销商光丽科技（06036.HK），2021 年与标的公司建立合作关系。
	振启国际有限公司	2016 年	100 万港元	UNIT 3, 1/F., SUN CHEONG INDUSTRIAL BUILDING,		
	Team Well Electronics Technology Limited	2020 年	100 万港元	1 CHEUNG SHUN STREET, KLN, HONG KONG		
3	友懋国际科技股份有限公司	2002 年	31,150 万新台币	中国台湾新北市中和区连城路 268 号 16 楼	内存模组、集成电路等制造、销售	中国台湾地区知名内存产品企业，旗下自有品牌金邦科技（GIL）在全球范围内具有较高知名度，2021 年与标的公司建立合作关系。
4	凌航科技股份有限公司	1998 年	200,000 万新台币	中国台湾新北市中和区中原街 101 号 10 楼	DRAM 模组及 DRAM 颗粒与 Flash 模组生产制造及行销业务	中国台湾地区上市公司（股票代码：3135.TW），产品涵盖电竞高频、企业级、工业级、云端应用、商用笔记本/台式机内存，2023 年与标的公司建立合作关系。
5	泰特科技股份有限公司	2000 年	18,400 万新台币	中国台湾新北市汐止区新台五路 1 段 90 号 17 楼	代理销售内存产品	中国台湾地区的一家芯片销售企业，为南亚科技授权代理商，2023 年与标的公司建立合作关系。
6	WORLD PACIFIC INDUSTRIAL H. K. LIMITED	1998 年	60,812,000 港币	UNITS 23, 16/F, GRANDTECH CENTER, 8 ON PING ST SHATIN NT, HONG KONG	半导体产品的代理和销售	中国台湾地区上市公司至上电子股份有限公司（8112.TW）的全资子公司，SK 海力士旗下品牌 Essencore 授权代理商，2023 年与标的公司建立合作关系。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	合作背景
7	香港先搜科技有限公司	2022 年	100 万港元	RM901 9/F, HUNG MOU INDUSTRIAL BUILDING, 62 HUNG TO ROAD, KWUN TONG, KOWLOON, HONG KONG	存储晶圆、IC 颗粒、服务器模组的销售	深圳先搜科技有限公司（注册资本 1000 万元）同一控制下企业，是国内领先的存储芯片供应链综合服务平台，与三星、美光、海力士、长江存储等原厂及国内知名品牌厂商建立稳定合作关系，2023 年与标的公司建立合作关系。

注：上表中供应商基本信息来源于企查查、供应商官网、供应商访谈纪要等。

报告期内，前述 DRAM 芯片及晶圆供应商的采购金额整体上随着下游市场存储需求的增大、标的公司业务经营规模的扩大而增加，具体变动情况、原因以及对应最终供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2025 年度		2024 年度		对应最终供应商	变动原因
		采购金额	占比	采购金额	占比		
1	电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司	29,046.71	20.66%	8,197.97	7.79%	长鑫存储、SK 海力士等	双方于 2024 年 8 月开展合作后，该供应商作为电子元器件供应链大型交易平台，资金实力较强，具备账期优势，交易规模稳定增长。
2	振启国际有限公司及其关联方	17,841.04	12.69%	16,226.89	15.42%	美光、长鑫存储等	保持稳定。
3	友懋国际科技股份有限公司	9,244.70	6.58%	12,528.27	11.91%	三星、美光等	2025 年度由于主要晶圆厂减产或停产了 DDR4 代际的芯片，该供应商 DDR4 相关产品货源减少，故标的公司相应采购规模降低。
4	凌航科技股份有限公司	7,344.79	5.22%	3,415.78	3.25%	SK 海力士、长鑫存储等	该供应商作为中国台湾地区知名内存产品上市公司，货源稳定，2025 年度增大对该供应商的采购额。
5	泰特科技股份有限公司	7,190.60	5.11%	2,350.55	2.23%	南亚、美光等	该供应商长期为南亚科技授权代理商，货源稳定，2025 年度增大对该供应商

序号	供应商名称	2025 年度		2024 年度		对应最终供应商	变动原因
		采购金额	占比	采购金额	占比		
							的采购额。
6	WORLD PACIFIC INDUSTRIAL H.K.LIMITED	-	-	8,525.55	8.10%	SK 海力士、长鑫存储等	报告期内，该供应商自身供应链调整，供应渠道发生变化，故标的公司采购额相应减少。
7	香港先搜科技有限公司	110.14	0.08%	7,399.08	7.03%	SK 海力士、三星	报告期内，该供应商自身供应链调整，供应渠道发生变化，故标的公司采购额相应减少。
合计		70,777.97	50.35%	58,644.09	55.75%		

注：“占比”系相关供应商采购金额占对应年度 DRAM 芯片及晶圆采购总额的比例

(2) NAND Flash 芯片及晶圆

报告期内标的公司 NAND Flash 芯片及晶圆整体采购金额较小，各期前三大供应商的采购占比分别达到 70.43%、83.91%，具体情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	合作背景
1	DERA(HONG KONG)CO.,LIMITED	2020 年	200 万美元	UNIT2223, 22/F, YAN' S TOWER, 25-27 WONG CHUK HANG ROAD, ABERDEEN, HONG KONG	企业级 SSD 相关产品的研发、生产和销售	该供应商系得瑞领新（重庆）科技有限责任公司子公司，为长江存储直供企业，2025 年向标的公司供货。
2	电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司	2022 年	231,800 万元	深圳市前海深港合作区南山街道听海大道 5059 号前海鸿荣源中心大厦 B 座 3101	专注于电子元器件和集成电路领域的交易服务	深圳市投资控股有限公司和中国电子信息产业集团有限公司合资设立的国家级专业交易平台，为存储行业交易提供服务，2024 年与标的公司建立合作关系。
3	深圳明芯微半导体	2024 年	1,000 万元	深圳市宝安	SSD 相关	该供应商系存储领

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	合作背景
	有限公司			区福海街道展城社区和秀西路 57 号久阳工业园厂房 3 栋 301	存储产品的制造、销售	域知名渠道商，2025 年向标的公司供货。
4	United Memory Technology(Hong Kong) Limited	2022 年	1 万美元	香港金钟道 89 号力宝中心第一座 10 楼 1003 室	存储芯片和解决方案的研发与供应	该供应商系联和存储科技（江苏）有限公司子公司，联和存储为存储领域知名品牌，2024 年与标的公司建立合作关系。
5	深圳市星睿奇光电有限公司	2007 年	1,000 万元	深圳市南山区粤海街道高新区社区深南大道 9789 号德赛科技大厦 1602 C	数码存储产品开发、设计、制造、营销推广等服务	该供应商在大中华地区及海外多个国家和地区拥有完整的销售通路，并与三星等知名品牌建立合作伙伴关系，2023 年与标的公司建立合作关系。
6	珠海嗨芯科技有限责任公司	2022 年	100 万元	珠海市香洲区人民东路 313 号 2 栋 1506 之四	集成电路芯片及产品销售	该供应商系存储产品贸易商，2024 年与标的公司建立合作关系。

注：上表中供应商基本信息来源于企查查、供应商官网、供应商访谈纪要等。

报告期内，前述 NAND Flash 芯片及晶圆供应商的采购金额以及对应最终供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2025 年度		2024 年度		对应最终供应商
		采购金额	占比	采购金额	占比	
1	DERA(HONG KONG)CO.,LIMITED	2,298.82	44.47%	-	-	长江存储
2	电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司	1,426.71	27.60%	-	-	SK 海力士
3	深圳明芯微半导体有限公司	612.05	11.84%	-	-	长江存储

序号	供应商名称	2025 年度		2024 年度		对应最终供应商
		采购金额	占比	采购金额	占比	
4	United Memory Technology(Hong Kong) Limited	-	-	1,967.04	39.56%	SK 海力士
5	深圳市星睿奇光电有限公司	-	-	853.95	17.17%	长江存储
6	珠海嗨芯科技有限责任公司	-	-	681.23	13.70%	长江存储
合计		4,337.57	83.91%	3,502.22	70.43%	

注：“占比”系相关供应商采购金额占对应年度 NAND Flash 芯片及晶圆采购总额的比例

报告期内，标的公司 NAND Flash 芯片及晶圆采购金额分别为 4,972.67 万元和 5,169.36 万元，占各年度采购总额的比例分别为 3.77%和 2.89%。标的公司的固态硬盘产品主要通过第三方代加工方式组织生产，相关原材料主要由代加工方提供，标的公司 NAND Flash 芯片及晶圆主要为少量采购，相关供应商系考虑价格竞争力基础上的市场化选择，报告期内供应商采购金额变动较大。

(3) PCB

报告期各期，标的公司采购金额 100 万元以上的 PCB 供应商的基本情况具体如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	合作背景
1	深圳市八全通科技有限公司	2019 年	300 万元	深圳市宝安区西乡街道龙腾社区西成工业区 47 栋 A 红山大厦、B 桦穗大厦 A308	内存条 PCB 的方案设计与销售	该供应商系 PCB 行业内知名品牌欣强电子的代理商，同时也具备自有品牌，2022 年与标的公司建立合作关系。
2	先进工业股份有限公司	1988 年	26,000 万新台币	新北市树林区三俊街 25 2 巷 13 号	PCB 制造买卖业务	该供应商系中国台湾地区 PCB 制造工厂，行业内较为知名，2020 年与标的公司建立合作关系。
3	欣强电子（清远）股份有限公司	2005 年	45,900 万元	广东省清远高新技术产	PCB 的研发、生产和	该供应商属于 PCB 行业第一梯队的企

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	合作背景
				业开发区银 盏工业园嘉 福工业区 D 区	销售	业，产品定位于中 高端市场，在存储、 通讯领域具有较高的 口碑、声誉及品牌 优势，2021 年与 标的公司建立合作 关系。

注：上表中供应商基本信息来源于企查查、供应商官网、供应商访谈纪要等

报告期内，随着标的公司产销规模扩大，主要原材料 PCB 的需求量增大，主要 PCB 厂商的采购金额、变动原因以及对应最终供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2025 年度		2024 年度		对应最终供 应商	变动原因
		采购金 额	占比	采购金 额	占比		
1	深圳市八全通 科技有限公司	1,480.93	38.65%	691.63	28.36%	欣强电子 （清远）股 份有限公司、深圳市 八全通科技 有限公司	该供应商为欣强电子 代理商，可提供现货产 品，供货周期相对较 短，同时具有自有品牌 PCB，供货渠道多元， 故对该供应商采购额 涨幅较大。
2	先进工业股份 有限公司	1,376.11	35.91%	1,324.95	54.32%	先进工业股份 有限公司	保持稳定。
3	欣强电子（清 远）股份有限公 司	810.49	21.15%	410.13	16.82%	欣强电子 （清远）股 份有限公司	欣强电子为行业内知名 PCB 品牌，也为可 比公司供应商，故采购 规模有所增长。
合计		3,667.53	95.70%	2,426.70	99.49%		

注：“占比”系相关供应商采购金额占对应年度 PCB 采购总额的比例。

2、DRAM 芯片供应商的分类及主要厂商，向不同类型供应商采购金额及占比变化情况及原因，是否影响核心原材料供应的稳定性

DRAM 芯片行业呈现寡头垄断特征，产能主要集中于 SK 海力士、美光、三星、长鑫存储等少数几家国内外晶圆厂，使得标的公司核心原材料终端供应商较为集中。报告期内，标的公司构建了多元化采购渠道，根据生产经营需求，综合考虑货源稳定性、采购成本、信用账期、交付效率、合作历史等因素，选择与存储晶圆厂的不同合作模式，具体情况如下：

序号	DRAM 芯片供应商分类	具体合作模式	该类型下主要供应商
1	晶圆厂及晶圆厂指定代理商	(1) 模式一：标的公司直接与终端晶圆厂对接，谈判确定物料型号、采购价格、采购数量等核心条款后，向终端晶圆厂下达采购订单并签署采购协议，晶圆厂直接向标的公司交付货物，完成结算。 (2) 模式二：标的公司先与终端晶圆厂就物料型号、采购价格、采购数量等核心条款进行谈判，达成合作共识后，与晶圆厂指定的代理商签订采购协议，由前述指定代理商履行货物交付、物流运输、货款结算、售后保障等配套服务；部分情况下，若晶圆厂代理商库存中包含标的公司目标型号存储芯片，标的公司也存在直接与该代理商合作的情况。	Micron Semiconductor Asia Operations Pte. Ltd.、振启国际有限公司及其关联方、泰特科技股份有限公司、WORLD PACIFIC INDUSTRIAL H.K. LIMITED、亿安仓（香港）有限公司等
2	其他类型供应商	标的公司直接向该类供应商下达采购订单确认采购事宜，委托其代理采购存储芯片，该类供应商根据标的公司的物料采购需求向终端晶圆厂或其他供应商进行采购后，再将所采购的物料销售给标的公司。	电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司、友懋国际科技股份有限公司、凌航科技股份有限公司、聚芯供应链有限公司等

报告期内，标的公司向前述两种 DRAM 芯片供应商的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

DRAM 芯片供应商类型	2025 年度		2024 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比
晶圆厂及晶圆厂指定代理商	31,805.65	25.02%	36,062.76	36.42%
其他类型供应商 ^{注1}	95,307.03	74.98%	62,956.63	63.58%
合计 ^{注2}	127,112.68	100.00%	99,019.38	100.00%

注 1：其他类型供应商主要包括存储芯片贸易商、中国台湾地区厂商等；

注 2：上述分类涵盖标的公司报告期各年度采购金额超过人民币 1,000 万元的全部 DRAM 芯片供应商，占各年度 DRAM 芯片采购额 90%以上。

由上表可见，报告期各年度，标的公司 DRAM 芯片采购中，晶圆厂及晶圆厂指定渠道采购占比分别为 36.42%和 25.02%，采购比例有所下降，具体原因分析如下：

(1) 近年来, 全球 DRAM 存储芯片行业进入技术迭代周期, 三星、SK 海力士、美光等主流晶圆厂持续推进产能结构调整, 资源重点向 DDR5、LPDDR5X 等新一代存储产品倾斜。特别是 2025 年以来, 主流晶圆厂相继宣布停产、大幅减产 DDR4 芯片, 因此该型号芯片晶圆厂直采渠道供给能力显著收缩, 行业内 DDR4 产品主要通过贸易商等渠道进行流通, 故 2025 年度该类型采购占比明显上升;

(2) 存储芯片行业上游具有较强的技术壁垒和较高的集中度, 晶圆厂在产业链中处于强势地位, 给予下游企业的回款周期较短或信用额度较少, 特别是在存储行业处于上行周期时, 下游企业普遍需要预付货款以拿货, 有时候甚至需要提前一段时间预付以锁定货源。从而导致下游企业在生产经营过程中, 从支付采购货款到最终销售回款, 存在较长时间的资金缺口。相比之下, 存储芯片贸易商等非原厂直采渠道则可提供一定的信用额度和合理的账期, 有效降低营运资金占用。报告期内, 标的公司业务规模持续扩张, 对营运资金的需求同步提升, 在保障原材料供应稳定性的前提下, 主动优化供应链结构, 增加非原厂直采渠道采购占比, 以利用其信用政策缓解资金压力, 提升资金使用效率。

综上所述, 报告期内, 标的公司 DRAM 芯片采购供应商结构发生一定变化, 系晶圆厂产能调整以及标的公司供应链战略优化共同作用的结果。标的公司凭借多年存储行业的经营积淀与渠道资源积累, 构建了层次多元、灵活高效的原材料采购体系, 采购渠道覆盖国际国内主流存储晶圆厂、官方授权代理商及专业存储贸易商, 可结合市场供需变化、芯片价格周期及自身生产计划灵活调整采购来源与采购规模, 在保障存储芯片等核心原材料持续供给、品质稳定可控的同时, 有效提升了供应链的周期适配能力与抗风险能力。

(二) 主要委外加工厂商的基本情况、报告期内采购内容、金额和公允性, 签署合同的主要条款, 物料转移风险归属等相关约定以及管控措施

1、主要委外加工厂商的基本情况、报告期内采购内容、金额和公允性

报告期各期, 标的公司委外加工费分别为 3,950.70 万元和 5,094.68 万元, 占对应年度采购总额的比例分别为 3.00%和 2.85%, 比例较低。标的公司委外加工涉及的生产工序主要为内存条组装及包装、SPD 烧录、SMT 贴片、模组测试等

环节。报告期内，委外加工的具体情况介绍如下：

（1）报告期内主要委外加工厂商基本情况

报告期各期，标的公司前三大外协加工商的采购占比达到 74.47%、83.06%，基本情况具体如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	合作背景
1	深圳蓝思智能科技有限公司	2017 年	1000 万元	深圳市龙岗区坪地街道高桥社区教育北路 49 号 2 栋 501	电脑一体机、电子产品、电脑配件、电子元器件的生产	该供应商为行业内规模较大的代加工厂商，拥有通信、消费电子类产品 SMT 贴片、测试、组装全流程生产线，2023 年与标的公司建立合作关系。
2	深圳市创微欣科技有限公司	2024 年	500 万元	深圳市龙岗区坂田街道新雪社区上雪科技城北区 2 号 M 栋厂房四层 401	集成电路相关产品的制造与销售；技术服务与咨询	该供应商的核心经营团队进入存储行业的时间较早，历史上曾成立多家公司从事相关业务，在存储相关产品品质管控及生产加工流程等方面积累了一定经验，2024 年与标的公司建立合作关系。
3	深圳市鹏士威科技有限公司	2010 年	100 万元	深圳市龙华区大浪街道高峰社区华荣路同富裕工业村 8 栋 3 层	DDR、SSD、USB 等存储产品的生产及销售	该供应商为行业内知名的 OEM/ODM 生产商，曾为佰维存储等多家存储行业企业提供外协服务，2023 年与标的公司建立合作关系。

注：上表中供应商基本信息来源于企查查、供应商官网、供应商访谈纪要等。

（2）报告期内外协采购的内容、金额及公允性

报告期各期，标的公司外协加工主要供应商的采购情况具体如下：

单位：万元、元/个

序号	供应商名称	采购内容	2025 年度			2024 年度		
			采购金额	占比	采购单价	采购金额	占比	采购单价
1	深圳蓝思智能科技有限公司	内存条组装及包装、SPD 烧录等	2,702.33	53.04%	14.10	1,748.48	44.26%	15.18
2	深圳市创微欣科技有限公司	SMT 贴片、模组测试等	1,161.94	22.81%	14.22	692.30	17.52%	13.15
3	深圳市鹏士威科技有限公司	内存条组装及包装、SPD 烧录等	367.14	7.21%	11.64	501.31	12.69%	13.62
合计			4,231.41	83.06%	-	2,942.09	74.47%	-

注：“占比”系相关供应商采购金额占对应年度委外加工费总额的比例。

报告期内，标的公司主要向委外加工厂商采购内存条组装及包装、SPD 烧录、SMT 贴片及模组测试等服务，采购单价差异主要取决于加工工序的不同，具体分析如下：

①内存条组装及包装、SPD 烧录工序：该部分工艺通常包含散热片、导光条、包装盒等物料成本，故整体采购单价较高。该工序不同委外加工厂商之间存在一定单价差异，主要系所加工产品功能定位、规格等级等存在较大区别从而导致辅料成本不同所致。

②内存条 SMT 贴片、模组测试工序：内存条 SMT 贴片为电子产品常见的生产工序，技术成熟且标准化程度较高，市场价格较为透明，不同供应商间不存在明显差异。标的公司采购的该部分工艺，通常包含 PCB 等物料成本，从而导致整体采购单价较高。

在外协采购的定价方面，标的公司根据各类产品的加工需求，向合格供应商目录里的委外加工厂商发起询价并在不同外协供应商之间进行比价，同时依托自有同类产品生产经验，统筹预估加工成本、供应商报价与供应商交付周期、质量保障能力等因素，最终通过协商谈判确定加工单价。相关定价规则符合标的公司业务经营特点，且标的公司外协环节主要为标准化程度较高的工序，供应商所处行业竞争充分。

综上所述，报告期内，标的公司外协采购定价合理，向主要委外加工厂商采购的单价不存在较大差异，外协采购价格具备公允性。

2、签署合同的主要条款，物料转移风险归属等相关约定以及管控措施

报告期内，经评审通过纳入《合格供应商名录》的委外加工厂商，标的公司首先与其签署《委外加工合作框架协议》、《外协厂质量保证协议》，对合作方式、违约责任、质量保证等内容作出整体约定，后续根据生产需求分批次下达《委外加工订单》，对具体委托加工产品明细等进一步约定。

前述合同的主要条款、物料转移风险归属等相关约定如下：

序号	合同条款	具体约定内容
1	委托加工内容	具体产品名称及规格型号、加工工序、数量等内容，以签订的委外订单约定为准
2	合同价格	以不同产品规格及加工工序为基础，按照双方协商的价格确定
3	加工要求	按标的公司的工艺品质要求生产，具体标准按照标的公司提供的 SOP、BOM 等产品技术文件执行
4	货物交付及物料转移风险归属	①委外加工厂商应按约定的时点、地点将产品交付给标的公司，运费由委外加工厂商承担； ②货物运抵标的公司指定地点前，货物损毁灭失的风险由委外加工厂商承担。
5	质量保证	①委外加工厂商对加工质量全权负责，不得私自更换物料、违规作业； ②约定生产直通率、抽检合格率、售后返修率等量化质量目标，未达标需整改并追责； ③生产过程中及在产品出厂后的销售过程中，如委外加工厂商交付的产品不符合标的公司质量标准，标的公司有权要求委外加工厂商承担由此造成的全部损失； ④提供不低于 36 个月质保期，质保期内质量问题免费维修更换并承担相关费用；批量质量问题限期整改。
6	验收标准	①按双方确认的技术文件、检验规范及国标/行标执行验收，通常采用 GB/T2828 抽样方案； ②产品到货后，标的公司进行来料检验，合格后方入库；不合格批次由外协厂返工后重检。
7	交期保证	标的公司根据生产需求及市场情况，给予一定交货期限；委外加工厂商获得标的公司同意，可以延期；否则延期交付时，应按合同加工费总额的一定标准支付违约金。

序号	合同条款	具体约定内容
8	付款条件	委外加工厂商提供一定账期,具体付款条件包括月结 30 天、货到 15 天等。

在委外加工厂商的管控方面,标的公司制定了《采购管理程序》、《供应商管理程序》、《委外管理办法》等管理制度,对委外加工厂商的准入开发、生产执行、质量控制与考核管理等方面实施全流程管控,具体如下:

环节	具体管控措施
事前管控: 准入开发环节	(1) 明确外协厂商开发条件, 仅在现有外协交付能力不足、技术不匹配、响应成本管控需求等情况下, 启动新外协厂商开发, 并履行采购经理审核、副总经理批准的导入审批流程。 (2) 对拟导入的外协厂商开展资质审核, 要求外协厂商提供营业执照、ISO9001 证书等材料, 并从质量保证能力、生产经验、技术水平、产能、价格服务及财务状况等维度评定。 (3) 实施样品验证并组织现场评审, 由采购、工程研发、品质部等部门组成审核小组, 现场核查外协厂商技术、质量、交期等能力。 (4) 评审通过后签订委外加工采购框架协议、质量保证协议等, 纳入《合格供应商名录》, 并储备备用供应商。
事中管控: 生产执行环节	(1) 从合格供应商名录中选取外协厂商, 签订委托加工采购合同, 明确加工规格、技术标准、质量要求及交付周期等。 (2) 全程跟踪交付, 采购人员实时跟进加工进度, 异常情况及时协调, 必要时赴现场催货, 保障按时交付。 (3) 开展小批量验证, 外协厂商需通过小批量试产验证, 经品质部、工程研发检验合格后, 方可批量加工。 (4) 严控变更管理, 外协厂商工艺、关键参数、材料变更时, 需提前通知标的公司并重新认证, 认证通过后方可继续合作。
事后管控: 质量控制与考核管理环节	(1) 严格落实验收流程, 外协供应商交付已加工好的产品, 并附带《送货单》; 仓库办理暂收后, 提交材料《送检单》至品质部来料检验, 经 IQC 检验判定合格后, 仓库完成入库。 (2) 来料检验异常由品质部及时反馈, 到货异常由采购部主导协调处理; 生产阶段发现物料异常, 由品质部判定责任并协调供应商处理。 (3) 对委外供应厂商实施季度考核并执行分级管理, 每季度从质量、交期、服务、成本维度对外协厂商考核评级, 对 C、D 级厂商采取整改、减量或暂停合作等措施。 (4) 开展年度稽查, 每年组织工程研发、品质、采购部门对外协厂商开展现场稽查, 核查质量体系、工艺稳定性等, 不符合项限期整改。

(三) 报告期内, 标的公司各类芯片及晶圆、PCB 采购价格的公允性, 与市场公开价格、可比公司同类产品采购价格是否存在较大差异

报告期内, 标的公司主要原材料平均采购价格情况如下:

单位：元/颗、元/片

项目	2025 年度	2024 年度
DRAM 芯片及晶圆	17.72	17.28
NAND Flash 芯片及晶圆	56.78	27.93
PCB	9.03	9.78

报告期内，标的公司采购的存储芯片、PCB 等各类原材料细分品类和规格型号较多，不同规格型号的原材料之间单价差异较大，因此，报告期内标的公司原材料采购单价的波动主要系受市场价格变动及采购结构不同的影响所致。

存储芯片（DRAM、NAND Flash）是半导体行业中标准化程度较高的产品之一。存储芯片的功能和规格高度统一，同类产品之间具有较高的替代性，不同厂商生产的相同规格产品在性能指标上基本一致，可以相互替换使用。存储芯片高度标准化的产品特征，为行业形成统一市场报价体系奠定了基础，不同厂商产品在兼容性、核心性能层面不存在实质性差异，下游采购方能够直观在不同供应商间开展横向比价。针对 DRAM 芯片及晶圆和 NAND Flash 芯片及晶圆的采购，标的公司通过参照第三方市场价格、独立谈判的方式，结合采购规模、交付条件等因素与供应商协商确定采购价格。

相较而言，PCB 板的定制化程度较高、没有行业内权威的公开市场报价，PCB 板的采购价格主要由标的公司与供应商参照 PCB 板的上游原材料价格波动情况协商确定。标的公司采购前通常会向多家供应商进行询价、比价，择优选择更具市场竞争力的采购方案。

报告期内，标的公司与主要供应商均不存在关联关系，原材料采购遵循市场化原则定价，交易价格公允。

1、采购价格与市场公开价格比较情况

（1）DRAM 芯片及晶圆

报告期内，标的公司 DRAM 芯片采购以 16Gb DDR5 和 8Gb DDR4 为主，前述规格合计采购金额占报告期内 DRAM 芯片采购总额的比例分别为 80.86%和 78.69%，具体采购情况如下：

单位：万元

规格	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
16Gb DDR5	74,183.33	52.77%	65,980.42	62.72%
8Gb DDR4	36,448.96	25.93%	19,086.70	18.14%
小计	110,632.30	78.69%	85,067.12	80.86%
DRAM 芯片采购总额	140,584.71	100.00%	105,199.53	100.00%

进一步而言，按照行业内通用分级方式，DRAM 芯片可以分为 Major、eTT、uTT 等多个等级，容量、代际相同但等级不同的 DRAM 芯片价格有一定差异。由于 Trend Force 集邦咨询、CFM 闪存市场等行业主流网站仅披露 Major 和 eTT 等级的 DRAM 颗粒报价，uTT 等级无法查询公开报价。考虑市场公开价格的可获得性，下面对比分析标的公司 16Gb DDR5、8Gb DDR4 的 Major 及 eTT 等级的采购单价与市场报价：

期间	16Gb DDR5 Major		16Gb DDR5 eTT ^{注2}	
	采购单价 (元/颗)	市场价格 ^{注1} (元/颗)	采购单价 (元/颗)	市场价格 ^{注1} (元/颗)
2024Q1	31.41	27.07~37.25	26.23	-
2024Q2	32.11	29.28~40.62	31.53	-
2024Q3	31.22	28.17~45.66	30.48	-
2024Q4	29.58	26.53~49.24	30.83	18.10~21.42
2025Q1	30.17	26.46~49.11	28.11	18.50~20.82
2025Q2	35.95	30.25~65.86	22.99	16.24~24.34
2025Q3	38.69	33.24~71.06	25.63	22.87~30.91
2025Q4	108.00	46.78~288.18	41.59	30.12~123.00
期间	8Gb DDR4 Major		8Gb DDR4 eTT	
	采购单价 (元/颗)	市场价格 ^{注1} (元/颗)	采购单价 (元/颗)	市场价格 ^{注1} (元/颗)
2024Q1	10.37	11.30~14.70	9.26	7.53~11.01
2024Q2	14.93	11.59~14.64	7.20	5.70~10.66
2024Q3	12.17	10.02~15.70	6.85	5.12~10.31
2024Q4	9.26	9.27~14.54	6.22	4.46~8.91
2025Q1	7.66 ^{注3}	9.11~15.79	4.51	4.80~7.46

2025Q2	10.48	10.01~61.56	6.16	5.40~14.32
2025Q3	23.37	20.59~61.46	9.20	9.38~14.92
2025Q4	34.14	32.60~267.09	18.76	11.34~42.88

注 1：市场价格数据来源于 Trend Force 集邦咨询网站—国际 DRAM 颗粒现货价格，按国家外汇管理局公布的对应月末人民币汇率中间价进行折算；

注 2：存储行业相关网站 Trend Force 集邦咨询、CFM 闪存市场等均无 16Gb DDR5 eTT 型号芯片 2024 年 1-3 季度的公开报价；

注 3：2025 年第一季度，DRAM 芯片市场延续 2024 年价格下行态势，处于周期底部，下游需求疲软、市场预期偏谨慎，故行业实际成交价格往往低于市场公开报价，且同时期标的公司向多家供应商采购的单价基本一致。

①16Gb DDR5 芯片采购价格与市场公开价格的比较情况分析

报告期内，对于 16Gb DDR5 Major 型号的 DRAM 芯片，标的公司各季度采购单价变动趋势与市场价格变动趋势一致，且均处于同时期市场公开报价区间内，与市场价格基本一致。

对于 16Gb DDR5 eTT 型号的 DRAM 芯片，标的公司 2024 年至 2025 年第一季度采购单价整体高于同时期市场报价，主要系该期间标的公司采购的 16Gb DDR5 eTT 芯片以价格较高的 SK 海力士品牌为主，同时该型号 2024 年为规模化流通的初期，市场公开报价不稳定且与原厂出货价格存在差异，市场报价可参考性较弱；2025 年第二季度开始，流通市场逐渐稳定，标的公司采购单价与市场公开价格较为匹配。

②8Gb DDR4 芯片采购价格与市场公开价格的比较情况分析

报告期内，标的公司 8Gb DDR4 型号的 DRAM 芯片各季度采购单价与同时期市场报价水平较为接近，整体采购情况符合市场价格变动趋势；部分月份采购单价略低于市场价格区间，差异率在 10%以内，进一步体现标的公司具备核心原材料的采购渠道优势，与晶圆厂及其代理商建立了稳固的合作关系，可获取一定价格优惠。

综上所述，标的公司报告期内各规格的 DRAM 芯片采购单价与市场报价水平具备匹配性，整体变动趋势一致。

(2) NAND Flash 芯片及晶圆

报告期各期，标的公司 NAND Flash 芯片及晶圆采购金额分别为 4,972.67 万元和 5,169.36 万元，占主要原材料采购的比例为 3.77%和 2.89%，占比较低。具体采购情况如下：

型号	2025 年度		2024 年度	
	采购金额 (万元)	采购数量 (万颗)	采购金额 (万元)	采购数量 (万颗)
64GB	555.37	37.34	3,367.44	136.17
128GB	519.56	24.11	1,536.21	41.70
256GB	1,299.09	15.36	0.64	0.01
512GB	2,795.34	14.22	-	-
其他	-	-	68.39	0.15
合计	5,169.36	91.04	4,972.67	178.03

标的公司采购的 NAND Flash 芯片规格种类较多，均为 64GB 及以上的较大容量，且以成品芯片为主。行业内主流网站对较大容量的 NAND Flash 成品芯片无公开市场报价，考虑公开数据的可获得性，现比较 64GB NAND Flash 晶圆报告期内标的公司采购单价与市场报价情况：

单位：元/GB

项目	2025 年度	2024 年度
标的公司采购均价 ^{注 1}	0.26	0.39
市场公开报价 ^{注 2}	0.28	0.38
差异率	-7.14%	2.63%

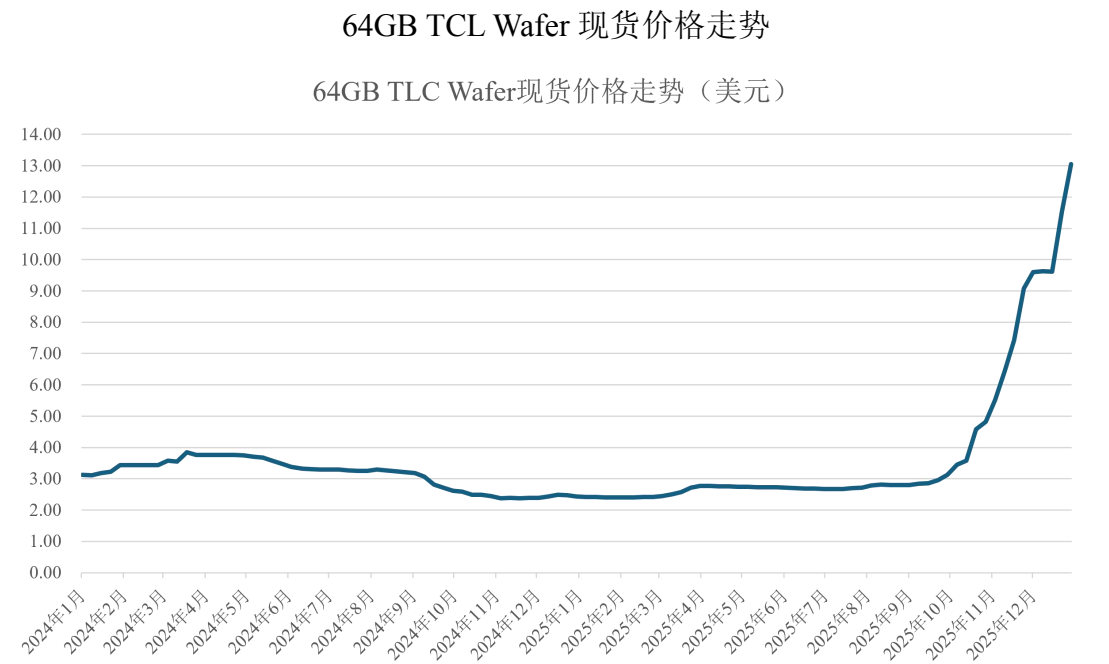
注 1：标的公司采购均价计算时剔除少量赠品影响；

注 2：市场公开报价数据来源于 Trend Force 集邦咨询网站——现货平均价:Wafer:512Gb TLC,同时考虑到标的公司 64GB NAND Flash 芯片及晶圆 2024 年度仅在前三季度采购,2025 年度仅在第一季度采购，故市场公开报价亦选取相同时间区间计算平均值。

由上表可见，标的公司报告期内 64GB NAND Flash 芯片及晶圆采购均价变动趋势与市场公开报价变动趋势相匹配，平均单价存在一定差异，主要系标的公司采购的 NAND Flash 产品以成品芯片为主，与晶圆并非完全可比，且标的公司采购 NAND Flash 芯片及晶圆的金额较小，平均采购价格易受个别订单影响。整体而言，差异率在 10%以内，差异较小，标的公司 64GB NAND Flash 芯片及晶圆采购价格具备公允性。

进一步而言，全部型号 NAND Flash 芯片及晶圆报告期内采购单价的变动趋

势亦与市场报价变动趋势一致。具体分析如下：



数据来源：iFind

由上图可见，2024 年上半年，NAND Flash 晶圆价格平稳运行并略有上涨；2024 年下半年至 2025 年一季度，受服务器存储快速发展、消费电子需求承压等不利因素影响，价格明显下降；2025 年二季度和三季度，市场需求回暖，NAND Flash 晶圆价格平稳上涨；2025 年第四季度开始，受 AI 需求爆发影响，价格大幅度上涨。

报告期各期，将标的公司 NAND Flash 芯片及晶圆平均采购单价换算为“元/GB”，平均采购价格情况如下表：

单位：元/GB

项目	2025 年度采购均价	2024 年度采购均价
NAND Flash 芯片及晶圆	0.31	0.35

由上表可见，2025 年度标的公司 NAND Flash 芯片及晶圆采购均价为 0.31 元/GB，略低于 2024 年度采购均价 0.35 元/GB。由于 2025 年第四季度价格涨幅明显，标的公司考虑成本等因素未进行采购，即全部采购均发生于前三季度。根据上文中现货价格走势图可以看出，2025 年前三季度 NAND Flash 晶圆平均市场价格略低于 2024 年度全年平均价格，故标的公司采购单价与市场价格变动趋势基本一致，具备公允性。

(3) PCB 板

与存储芯片的高度标准化不同，PCB 板是高度定制化的产品，其价格受基材、层数、尺寸、工艺、数量、交期等多个维度的影响，同样大小的 PCB 板价格差异可达数倍，因此 PCB 板没有相对权威的公开市场价格供比较。

标的公司采购 PCB 板时，主要基于上游原材料价格波动、技术方案、交货周期等因素与供应商协商定价，并会向多家合格供应商进行询价、比价，确保采购价格公允。

2、采购价格与同行业可比公司比较情况

经查询同行业可比公司公开披露信息，佰维存储、江波龙和普冉股份均未披露 2024 年度和 2025 年度各类芯片及晶圆、PCB 的采购价格。存储芯片、PCB 等各类原材料细分品类和规格型号较多，不同规格型号的原材料之间单价差异较大，标的公司与同行业可比公司在采购规格与技术要求、采购类别与产品结构、供应商结构与合作模式等方面存在不同。

综上所述，报告期内，结合标的公司各主要原材料的采购定价方式、采购价格变动趋势、市场公开价格比较情况等内容，标的公司对主要原材料的采购价格公允。

(四) 标的公司各类芯片及晶圆供应是否稳定，与芯片及晶圆供应商关于价格调整的相关约定并进一步量化分析采购价格变动对标的公司经营业绩的影响，标的公司针对主要原材料供应稳定性、采购价格波动、行业周期变动、国际贸易形势变化等的应对措施，并结合上述进一步完善相关风险提示

1、标的公司各类芯片及晶圆供应是否稳定，与芯片及晶圆供应商关于价格调整的相关约定

全球存储晶圆制造产能高度集中于 SK 海力士、三星、美光等少数国外 IDM 厂商及长鑫存储等国内厂商，受原厂销售资源、技术服务能力以及聚焦产品研发的战略定位等限制，行业普遍形成原厂直销和分销商代理并行的流通体系，江波龙、佰维存储等同行上市公司在存储芯片采购方面均采用类似渠道布局。

标的公司自成立以来深耕存储器产品相关业务，结合自身生产经营需求，综合考虑货源稳定性、采购成本、信用账期、交付效率、合作历史等因素，构建了“原厂直采、与原厂代理商合作、向贸易商等其他供应商采购”相结合的多元化的采购体系。报告期内，标的公司在与 SK 海力士、美光、三星等国外主要存储晶圆原厂建立紧密合作关系的基础上，持续拓展长鑫存储等国产芯片采购渠道，原材料供应来源均衡多元；同时，标的公司与主要供应商合作关系稳固，供应链管理体系运行有效，报告期内未曾出现过因国际贸易形势变化、贸易摩擦、行业周期性变动等原因而导致原材料断供或严重短缺的情形，也不存在对单一供应商存在重大依赖的情形。

采购定价方面，存储芯片及晶圆具备标准化、通用化属性，行业存在公开成熟的市场报价机制。标的公司与芯片及晶圆供应商未约定固定的价格调整机制，采购价格主要以“参照市场价格、独立谈判”的方式确定。具体而言，在采购核心原材料存储芯片及晶圆时，标的公司以市场公开报价为基准，结合采购规模、交付条件等因素与供应商协商定价。

综上所述，凭借多年存储行业的经营积淀与渠道资源积累，标的公司构建了层次多元、灵活高效的原材料采购体系，采购渠道覆盖国际国内主流存储晶圆厂、官方授权代理商及专业存储贸易商，可结合市场供需变化、芯片价格周期及自身生产计划灵活调整采购来源与采购规模，在保障存储芯片等核心原材料持续供给、品质稳定可控的同时，有效提升了供应链的周期适配能力与抗风险能力；同时，市场化的定价机制确保了采购价格的公允性，标的公司整体采购体系具备合理性。

2、量化分析采购价格变动对标的公司经营业绩的影响

存储芯片是半导体行业中标准化程度最高的产品之一，使得存储芯片具有公开的市场报价，存储芯片的价格波动能够较快传导至存储器产品且变动趋势一致，即标的公司存储芯片采购价格的上涨能够较快传导至存储器产品销售价格的上涨。

报告期各期，标的公司主营业务成本中直接材料占比均超过 94%，基于上述情形，假设其他影响因素不变，公司原材料采购价格变动对净利润及毛利率变动的敏感性分析如下：

原材料采购价格变动对标的公司净利润影响的敏感性分析			
情形	项目	2025 年度	2024 年度
净利润		7,056.47	3,060.32
情形 1：采购价格上升 10%，产品销售价格上升 10%	变动后净利润（万元）	9,160.75	4,533.90
	净利润变动率	29.82%	48.15%
情形 2：采购价格上升 5%，产品销售价格上升 5%	变动后净利润（万元）	8,108.61	3,797.11
	净利润变动率	14.91%	24.08%
情形 3：采购价格下降 5%，产品销售价格下降 5%	变动后净利润（万元）	6,004.33	2,323.54
	净利润变动率	-14.91%	-24.08%
情形 4：采购价格下降 10%，产品销售价格下降 10%	变动后净利润（万元）	4,952.19	1,586.75
	净利润变动率	-29.82%	-48.15%
原材料采购价格变动对标的公司毛利率影响的敏感性分析			
情形	项目	2025 年度	2024 年度
毛利率		13.62%	10.54%
情形 1：采购价格上升 10%，产品销售价格上升 10%	变动后毛利率	14.01%	11.02%
	毛利率变动（百分点）	2.88%	4.53%
情形 2：采购价格上升 5%，产品销售价格上升 5%	变动后毛利率	13.81%	10.79%
	毛利率变动（百分点）	1.39%	2.38%
情形 3：采购价格下降 5%，产品销售价格下降 5%	变动后毛利率	13.34%	10.27%
	毛利率变动（百分点）	-2.06%	-2.58%
情形 4：采购价格下降 10%，产品销售价格下降 10%	变动后毛利率	13.07%	9.96%
	毛利率变动（百分点）	-4.07%	-5.48%

注：假设采购价格与标的公司原材料成本同比例变动；产品销售价格与标的公司营业收入同比例变动。

由上表可知，假设原材料采购价格上升且产品销售价格等比例上升，标的公司净利润及毛利率则正向变动；若原材料采购价格下降且产品销售价格等比例下降，则标的公司净利润及毛利率则出现下降。

在行业实践中，原材料价格和产品销售价格的变动与相互影响机制较假设条件更加复杂，且标的公司从原材料采购到实现产品销售存在周期间隔、库存周期，在此背景下，标的公司需稳妥应对周期上行与下行阶段不同的经营挑战，才能够实现稳健经营。在周期上行阶段，标的公司可能面临上游核心原材料供应紧张、采购成本高企等经营压力，若不能将成本压力转嫁给下游客户将会面临经营风险；

而在周期下行阶段，可能出现产品市场价格下滑、销售毛利率下降、产品出货放缓导致库存积压、存货可变现净值低于成本，因此计提大额存货减值准备等情况。上述情况均有使标的公司经营业绩下滑的风险。

3、标的公司针对主要原材料供应稳定性、采购价格波动、行业周期变动、国际贸易形势变化等的应对措施

针对主要原材料供应稳定性、采购价格波动、行业周期变动、国际贸易形势变化等，标的公司将采取以下应对措施：

（1）加强采购体系建设，以应对国际贸易形势变化的经营挑战。目前美国将先进存储芯片（如高带宽存储器 HBM）对中国实施出口管制，标的公司主要原材料 DRAM 和 NAND Flash 芯片受管制影响较小。此外标的公司主要存储芯片穿透后的原厂为 SK 海力士、美光和三星，标的公司未曾出现过因国际贸易形势变化、贸易摩擦、行业周期性变动等原因而导致原材料断供或严重短缺的情形。随着长江存储、长鑫存储等国产原厂的快速崛起，标的公司将提升国产原材料采购比例、完善存储芯片供应体系，降低国际贸易形势变化、贸易摩擦对标的公司原材料供应稳定性的影响。

（2）加强供应链管理能力，以应对原材料供应稳定性、采购价格波动的经营挑战。2025 年下半年以来，受增量需求拉动、市场预期提升等因素影响，存储芯片价格快速上涨。标的公司将进一步提高供应链管理能力和订单管理能力及采购需求预测的能力，加强行业周期波动的研判，及时调整库存水平，降低因原材料价格周期性波动而产生库存积压或利润大幅波动的风险。

（3）快速推进产品升级及业务拓展，以应对行业周期性挑战。存储芯片产业具有一定周期性。但随着 AI 相关投资导致下游需求快速增长，行业周期属性减弱、成长性增强。2026 年上半年，标的公司已推出 64GB 容量、传输速率 5600MT/s 的 DDR5 RDIMM 接口的服务器内存条。该产品专为数据中心、AI 训练推理、云计算等高密度、高负载场景设计，其容量、速率、可靠性及稳定性等核心指标可满足相关场景需求，且已在 2026 年第二季度批量发货。同时标的公司积极筹划提升自主固态硬盘产品销售，稳妥论证海外销售网络搭建，不断提升自身经营能力，从根本上提升标的公司抗风险能力。

4、结合上述进一步完善相关风险提示

公司已在《重组报告书》之“重大风险提示”之“二、与标的资产相关的风险”和“第十二节 风险因素”之“二、与标的资产相关的风险”披露如下：

“（一）行业周期波动和标的公司业绩下滑的风险

存储产业具有一定的周期性，其行业景气程度，受到宏观经济景气度、产业政策支持力度、上游存储芯片厂商产能情况和下游各应用领域需求变化等多重因素影响。在行业周期上行时，存储产品价格及存储行业产值一般均呈上升趋势，而在行业周期下行，则相应呈下降趋势。2024 年以来，受上游厂商产能布局调整、下游市场增量需求拉动等因素影响，存储产业进入新一轮上行周期。本轮上涨以人工智能需求爆发带动长期资本开支增长为核心驱动力，存储行业成长性提升，预计本轮周期持续时间更长。

存储行业企业，需稳妥应对周期上行与下行阶段不同的经营挑战，才能够实现稳健经营。在周期上行阶段，可能面临上游核心原材料供应紧张、采购成本高企等经营压力；而在周期下行阶段，可能出现产品市场价格下滑、销售毛利率下降、产品出货放缓导致库存积压、存货可变现净值低于成本，因此计提大额存货减值准备等情况。上述情况均有使标的公司经营业绩下滑的风险。

（二）存储芯片等原材料紧缺的风险

标的公司主要生产原材料为存储芯片，存储芯片制造技术壁垒较高，资本投入较大，产能主要集中于 SK 海力士、美光、三星电子、长鑫存储等少数几家国内外芯片厂商。存储芯片行业集中度较高，呈现寡头垄断特征，使得标的公司原材料终端供应商较为集中。由于上述特点，存储行业货源供应受上述存储晶圆厂的产能情况和其执行的市场销售政策影响较大。尤其是 2025 年第四季度，受增量需求拉动、市场预期提升等因素影响，存储芯片产能吃紧，市场价格上涨速度较快，原材料较为紧俏。

虽然标的公司已构建了覆盖国际国内主流存储晶圆厂、官方授权代理商及专业存储贸易商的层次多元、灵活高效的原材料采购体系，但若未来受地缘政治因素影响，或未来供需矛盾进一步升级，使标的公司无法获取持续、稳定的存储芯

片供应，甚至出现断供的情况，将会对标的公司的生产经营造成重大不利影响。

（三）存储芯片等原材料价格波动的风险

存储芯片等原材料的价格波动可能对标的公司的盈利能力造成不利影响。标的主要生产原材料为存储芯片，**存储芯片的成本占内存模组总成本的比例较高**，存储芯片价格的波动对标的公司主营业务成本具有较大影响。存储芯片价格主要受市场供需等因素影响，可能因上下游技术进步、下游新增需求拉动及存储芯片厂商产能扩张计划等变化发生短期的供给过剩或不足。尤其是 2025 年第四季度，存储芯片短时间内价格涨幅较大。

根据业务需求情况，标的公司行业内企业普遍需要进行一定存储芯片原材料储备，如存储芯片价格呈快速上涨趋势，但标的公司无法将成本变动及时转嫁至存储器产品价格的提升，可能导致标的公司毛利率下降；如存储芯片价格呈快速下跌趋势，则可能导致标的公司存货需要计提跌价准备。上述情况均将对标的公司经营业绩造成一定不利影响。

（八）国际贸易摩擦的风险

近年来，国际贸易形势复杂多变，贸易摩擦不断升级，全球经济及产业链发展面临着较大不确定性。存储行业具有全球化采购、全球化销售的特征，上游核心原材料供应及下游境外市场需求均会对标的公司生产经营产生重要影响。

原材料采购端，全球 DRAM、NAND Flash 等存储芯片市场主要由三星、SK 海力士、美光等国际厂商主导，尽管国内存储芯片产业近年来实现技术突破与产能提升，但标的公司核心原材料仍主要向境外厂商采购，**且预计短期内无法实现完全的国产替代**。如果未来国际贸易摩擦加剧、出口管制措施收紧或地缘局势发生重大不利变化，**可能导致存储芯片供应紧张、价格飙涨**，将对标的公司原材料供给带来不利影响。产品销售端，标的公司部分存储器产品通过境外市场销售，如果未来国际贸易摩擦升级，将会直接影响标的公司境外市场拓展及产品销售，进而对标的公司经营业绩造成不利影响。”

（五）列示各主要产品的生产流程和环节、属于自主加工还是委外加工、处于境内还是境外，各环节所需原材料和服务类别

报告期内，标的公司主要产品为内存模组、固态硬盘和存储芯片，相关的生产流程主要涉及存储芯片测试筛选和内存模组制造两大工序。其中，存储芯片测试筛选为内存模组产品生产的前道工序，内存模组制造工序则包括 SMT 贴片、模组测试和组装包装等环节，前述工序主要由标的公司自行组织生产，当自有产能不足时，部分工序会委托外协厂商完成。而固态硬盘产品则主要通过第三方代加工方式进行生产。

下面按照产品类别，介绍标的公司主要生产流程 and 具体环节、生产方式和生产区域，以及各环节所需的原材料和服务类别：

1、内存模组产品

标的公司内存模组产品的生产过程包括存储芯片测试筛选、SMT 贴片、模组测试和组装包装等环节，主要由标的公司自行组织生产。当部分时段自有产能无法全部满足生产需求时，会委托具有相关资质的外协厂商以代加工方式完成，具体情况如下：

序号	生产流程	具体环节	生产方式	生产区域	原材料/服务类别
1	存储芯片测试筛选	颗粒外观检测、SPD 信息烧录、自动颗粒检测、人工抽检、QC 外观全检、QC 性能抽测	主要为自主加工，部分情况产能不足时委外加工	境内	①原材料：DRAM 芯片等； ②服务：存储芯片测试外协服务
2	内存模组制造	SMT 贴片：主要包括锡膏印刷及检测、存储颗粒高速贴片、其他芯片贴片、回流焊、AOI 自动光学检测、分板	主要为自主加工，部分情况产能不足时委外加工	境内	①原材料：DRAM 芯片（测试筛选后）、PCB 板、电子辅料等； ②服务：SMT 贴片外协服务
		模组测试：主要包括 SPD 信息烧录、UEFI 环境测试、视窗环境测试、产品外观检测、QA 外观检查、QA 性能抽测	主要为自主加工，部分情况产能不足时委外加工	境内	①原材料：不涉及； ②服务：SMT 贴片及模组测试外协服务通常合并提供
		组装包装：主要包括镭雕、SPD 烧录、装配散热片等、贴标签和包装	主要为自主加工，部分情况产能不足时委外加工	境内	①原材料：散热片、导热胶、导光条、包装盒等； ②服务：组装及包装外协服务

2、固态硬盘产品

报告期内，综合考虑生产效率、成本效益等情况，标的公司的固态硬盘产品，主要通过第三方代加工方式组织生产。标的公司向 OEM 供应商采购固态硬盘半

成品后，仍需通过模组固件烧录、品质检测、包装后方能对外销售。

上述生产流程中，NAND Flash 芯片、PCB 板等主要原材料，由 OEM 供应商提供。上述生产工序均在境内完成，不涉及境外区域。

3、存储芯片产品

报告期内，标的公司的存储芯片产品，大部分直接采购成品芯片，经抽样检测后对外销售；少量采购存储晶圆，委托第三方封装及测试后对外销售。

存储芯片采购主要通过香港子公司嘉合香港进行，抽测主要由标的公司质检部门进行。

（六）结合主要原材料与各主要产品生产的理论比值，分析各主要原材料采购量、领用量、结存量与产量、销量的匹配关系；委外加工服务采购金额与各主要产品生产量的匹配关系

1、各主要原材料采购量、领用量、结存量与产量、销量的匹配关系

（1）**DRAM 产品（内存模组、内存芯片）**：基于全口径 GB（容量）换算为基础，采购量、领用量、结存量与产量、销量具有匹配关系

首先，物料均换算为 GB 容量进行匹配。标的公司在使用存储芯片生产内存模组时，领用的存储芯片与生产的内存模组并没有固定的一一对应关系，例如：生产 16GB 内存模组，可以使用的组合包括但不限于：8 颗 2Gb*8 的颗粒、或者 16 颗 1Gb*8 的颗粒（换算关系为：1GB=8Gb），因此使用 GB（容量）为基础的匹配分析更符合业务特点。

其次，内存模组、内存芯片统一进行全口径匹配。标的公司有部分内存芯片来自采购的服务器回收内存模组，也有直接销售内存芯片的情况，进行匹配分析时，如果仅采用内存芯片——内存模组的勾稽关系，不能覆盖全部的原材料（缺少服务器回收内存模组），也不能覆盖全部的销售（销售的存储芯片），因此将内存模组与 DRAM 存储芯片合并一起进行匹配分析更符合业务特点。

基于上述情况，合并分析内存模组、内存芯片，以 GB（容量）为基础的采购量、领用量、结存量与产量、销量的匹配关系如下：

①整体匹配：采购量、领用量、结存量与产量、销量具有匹配关系

单位：GB

年度	期初结存 (1)	采购入库 (2.1)	委外入库 (2.2)	生产入库 (2.3)	其他入库 ^注 (2.4)
2025 年	30,512,464	122,010,381	112,236,866	147,254,567	1,874,808
2024 年	16,679,178	101,820,810	72,507,695	117,170,248	1,491,361
年度	销售出库 (3.1)	委外领料 (3.2)	生产领料 (3.3)	其他出库 (3.4)	期末结存 (10) = (1) + Σ (2.1-2.4) - Σ (3.1-3.4)
2025 年	115,832,351	129,876,364	129,242,835	10,590,359	28,347,177
2024 年	87,707,929	71,062,385	112,953,645	7,432,869	30,512,464
是否匹配			是		

注：其他入库主要是电商业务退换货、维修后入库，其他出库主要是退换货出库、研发出库等

如上表所见，按换算为 GB（容量）的全口径数量，实际期末结存数字与测算数字（10）相差的比例分别为 1.02%、0.65%，主要系委托加工环节次品返工损耗，具有合理性。

综上所述，标的公司整体内存模组及内存芯片，其采购量、领用量、结存量与产量、销量具有匹配关系。

②单物料匹配：以采购量最多的原材料为起点，具有匹配关系

为了进一步验证标的公司业务开展逻辑，选取了采购金额最大的芯片料号 E001D8010016（报告期内占全部芯片采购金额比例约为 20%），对其采购量、领用量、结存量与产量、销量的匹配关系进一步展开分析如下：

A、存储芯片生产为半成品，该环节实际耗用量与理论耗用量一致，具有匹配关系

年份	本期领用数量	对应半成品料号	完工数量	原材料耗用量 ^注	单位原材料耗用量（实际耗用量）	BOM 单位用量（理论耗用量）	是否匹配
2025 年	2,867,689	ATB5UA600117、ATB5UA600071 等 41 个半成品料号	262,005	2,096,043	8	8	是

年份	本期领用数量	对应半成品料号	完工数量	原材料耗用量 ^注	单位原材料耗用量（实际耗用量）	BOM 单位用量（理论耗用量）	是否匹配
		ATB5UB640003、ATB5UB640002等 15 个半成品料号	44,326	709,216	16	16	是
		E001H7010016、E001N501H0016	45,100	45,100	1	1	是
		AB005M5RA56001	200	2,000	10	10	是
		ATB5RB560001	14	280	20	20	是
		合计	351,631	2,852,359	-		
2024 年	3,128,895	ATB5UA600071、ATB5UA680011等 53 个料号	300,339	2,402,714	8	8	是
		ATB5UB640003、ATB5UB640002等 25 个料号	44,920	718,720	16	16	是
		E001D8010016	11,527	11,527	1	1	是
		合计	356,786	3,132,961	-		

注：耗用量与本期领用量的细微差异主要系使用其他料号返工生产等所致

如上表所示，存储芯片生产为半成品，该环节单位原材料耗用量（实际耗用量）与 BOM 单位用量（理论耗用量）一致，具有匹配关系。

B、半成品生产为产成品，该环节实际耗用量与理论耗用量一致，具有匹配关系

在上表中，继续选取半成品 ATB5UA600071 为基础，进一步匹配到产成品，的匹配情况如下：

年份	本期领用数量	对应产成品料号	完工数量	原材料耗用量	单位原材料耗用量（实际耗用量）	BOM 单位用量（理论耗用量）	是否匹配
2025 年	32,203.00	AA002M5WB600009 、AA002M5WB600008 等 4 个料号	16,527.00	33,054.00	2.00	2.00	是
		AA025M5UA600071 、ATB5UA600071	2,001.00	2,001.00	1.00	1.00	是
		合计	18,528.00	35,055.00			
2024 年	70,003.00	AA002M5WB600009 、AA002M5WB600008 等 7 个料号	30,938.00	61,876.00	2.00	2.00	是

年份	本期领用数量	对应产成品料号	完工数量	原材料耗用量	单位原材料耗用量（实际耗用量）	BOM 单位用量（理论耗用量）	是否匹配
		AA025M5UA600071 、 ATB5UA600071	5,077.00	5,077.00	1.00	1.00	是
		合计	36,015.00	66,953.00			

如上表所示，半成品生产为产成品，该环节单位原材料耗用量（实际耗用量）与 BOM 单位用量（理论耗用量）一致，具有匹配关系。

综上所述，以 E001D8010016 料号存储芯片出发，原材料生产为半成品，并进一步生产为产成品，整个生产过程的实际耗用量与理论耗用量匹配一致，符合标的公司业务开展逻辑。

（2）固态硬盘产品：直接以数量为基础进行实物勾稽，具有匹配关系

标的公司的固态硬盘产品，主要通过第三方代加工方式组织生产，标的公司向供应商采购固态硬盘后，通过软件烧录信息、品质检测、包装后对外销售。

单位：万个

期间	期初数量	入库数量	销售出库数量	期末数量
2024 年	15.51	41.24	53.18	3.56
2025 年	3.56	60.58	53.48	10.66

综上所述，标的公司固态硬盘产品，采购、领用、结存、销量具有匹配关系。

2、委外加工服务采购金额与委外加工对应产品的生产量具有匹配关系

报告期内，标的公司委外加工费按使用产品类别进行分类，情况如下：

单位：万元

期间	2025 年		2024 年	
内存模组	4,489.67	88.12%	3,707.76	93.85%
存储芯片	480.58	9.43%	62.53	1.58%
固态硬盘等	124.43	2.44%	180.41	4.57%
合计	5,094.68	100.00%	3,950.70	100.00%

如上表所示，委外加工费主要应用于内存模组，主要委外加工内容为包装工

序，也包括部分贴片、测试环节。

内存模组委外加工服务采购金额与委外加工对应产品的生产量匹配关系如下：

	2025 年	2024 年
委外加工服务采购金额（万元）	4,489.67	3,707.76
委外加工涉及产品数量（万个）	321.76	259.29
平均单价（元/个）	13.95	14.30
是否具有匹配关系	是	

综上所述，委外加工服务采购金额与委外加工对应产品的生产量具有匹配关系。

（七）标的公司与长江存储就原材料供应的主要约定、合作期限和合作模式

2019 年 9 月，长江存储成功量产 64 层 TLC 3D NAND 闪存；2020 年 5 月，标的公司较早完成了相关产品验证，首批推出采用长江存储 64 层 TLC 3D NAND 闪存芯片的国产固态硬盘；同年 8 月，标的公司成为长江存储首批 Xtacking 3D NAND 钻石级生态合作伙伴¹，获得长江存储相关产品的直供资格；截至报告期末，标的公司与长江存储始终保持战略合作关系。

报告期内，标的公司与长江存储及旗下关联方签署《产品销售与采购》框架协议具体内容上市公司已申请豁免披露。

报告期内，标的公司主要产品包括内存模组、固态硬盘及存储芯片，其中内存模组为最核心的产品，是标的公司盈利的主要来源，故报告期内生产资源、营运资金等关键要素均向 DRAM 相关业务倾斜。综合考虑资源优化配置与阶段性发展规划，固态硬盘相关产品则主要通过第三方代加工方式组织生产，其中 Flash 芯片等相关物料主要由代加工厂提供，故标的公司报告期内向长江存储采购 NAND Flash 芯片及晶圆的规模较小。

（八）报告期各期末，标的公司预付账款的具体构成，包括对手方名称、

¹ 长江存储 Xtacking 3D NAND 钻石级生态合作伙伴证书初始有效期为 1 年，后续长江存储不再发放该类证书，但双方实质性合作关系始终保持。

预付对应内容（如对应哪款芯片及晶圆）和金额，预付对象基本情况、是否与标的公司及其相关方存在关联关系

1、标的公司预付账款的具体构成情况

报告期各期末，标的公司预付账款的具体构成情况如下：

单位：万元

项目内容	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
预付原材料款	1,026.04	95.01%	4,062.69	98.52%
预付设备款	31.05	2.88%	-	-
预付咨询服务费	-	-	30.00	0.73%
预付租赁费	4.72	0.44%	8.72	0.21%
预付其他款项	18.17	1.68%	22.52	0.55%
合计	1,079.99	100.00%	4,123.92	100.00%

报告期各期末，标的公司预付账款余额分别为 4,123.92 万元和 1,079.99 万元，主要预付内容为原材料款、设备款、咨询服务费、租赁费等，其中各年度预付原材料款占比 95%以上。2024 年末至 2025 年末，标的公司预付账款余额呈现明显下降趋势，主要系 2025 年第四季度以来，受需求拉动、市场预期提升等因素影响，存储芯片价格涨幅显著，标的公司基于成本管控的考量，2025 年末放缓存储芯片采购节奏，对应预付原材料款项有所降低。

2、标的公司预付账款主要对手方的采购情况

报告期各期末，标的公司预付账款主要对手方名称、预付内容和金额等情况列示如下：

（1）2025 年 12 月 31 日

单位：万元

预付对象	预付内容	期末余额	占比
振启国际有限公司	DRAM 芯片（DDR5,2GB）采购款	844.91	78.23%
威世頓科技有限公司	DRAM 芯片（DDR3,512MB）采购款	168.69	15.62%
深圳市文泉智能制造有限公司	供料器等设备款 ^注	31.05	2.88%

预付对象	预付内容	期末余额	占比
ACE Marketing Inc.	美国国际消费电子展（CES）展览费	12.12	1.12%
东芯半导体（香港）有限公司	DRAM 晶片（DDR4，1GB）采购款	8.45	0.78%
合计		1,065.23	98.63%

注：由于供应商原因采购合同无法执行，该款项已于 2026 年 1 月 8 日收回。

（2）2024 年 12 月 31 日

单位：万元

预付对象	预付内容	期末余额	占比
振启国际有限公司	DRAM 芯片（DDR5,2GB）采购款	2,537.51	61.53%
创鸿（香港）发展有限公司	DRAM 芯片（DDR5,2GB）采购款	759.21	18.41%
湖南博深供应链有限公司	DRAM 芯片、PCB 等原材料采购款	544.51	13.20%
湖南长城计算机系统有限公司	4U 服务器采购款	103.20	2.50%
深圳市京银通科技有限公司	DRAM 芯片（DDR4，1GB）采购款	89.29	2.17%
合计		4,033.71	97.81%

3、标的公司主要预付对象基本情况及与标的公司关联关系情况

报告期各期末，标的公司预付账款主要对手方的基本情况、与标的公司关联关系情况及合作情况如下：

单位名称	基本情况、与标的公司合作情况	是否存在关联关系
振启国际有限公司	参见本问询函回复之“问题 7”之“一、”之“（一）”	否
威世頓科技有限公司	成立于 2007 年，注册地台北，注册资本为 3,000 万新台币，主营业务为销售 DDR 存储产品，为台湾主要大型模组厂的供应商，与标的公司自 2025 年开始展开合作。	否
深圳市文泉智能制造有限公司	成立于 2016 年，注册资本为 500 万元，标的公司温岭子公司 2024 年向其采购贴片机等设备一批。	否
东芯半导体（香港）有限公司	成立于 2014 年，总部位于上海，主营业务为半导体、电子元器件的设计、技术开发、销售等。是目前国内少数可以同时提供 NAND/NOR/DRAM 设计工艺和产品方案的存储芯片研发设计公司。与标的公司自 2025 年开始展开合作。	否
创鸿（香港）发展有限公司	成立于 2017 年，注册地为香港，早期主营业务为供应链服务平台，提供物流，资金，信息流，增值流等专业化供应链服务和解决方案，后期结合自身资源经营少量储存芯片的分销，与标的公司自 2024 年	否

单位名称	基本情况、与标的公司合作情况	是否存在 关联关系
	开始合作。	
湖南博深供应链有限公司	成立于 2017 年，注册资本 80,000 万元，是一家整合型供应链服务平台，提供物流、商流、资金流、信息流、增值流等专业化供应链服务和解决方案。服务网络覆盖多个内地城市及香港、新加坡、美国、澳大利亚、中东等地，与标的公司自 2020 年开始合作。	否
湖南长城计算机系统有限公司	成立于 2015 年，注册资本 10,000 万元，主营业务为电子计算机软件、硬件系统及其外部设备等的技术开发、生产、销售及售后服务。标的公司温岭子公司 2024 年预付采购服务器一批。	否
深圳市京银通科技有限公司	成立于 2023 年，注册资本 650 万元，主营业务为集成电路的销售与制造、技术服务与咨询。其核心经营团队进入存储行业的时间较早，在存储芯片采购渠道、品质管控及生产加工流程等方面积累了一定经验，与标的公司自 2024 年开始合作。	否

报告期各期末，标的公司预付账款主要对手方以存储相关产品供应商为主，具备相关资质及经营实力，与标的公司均不存在关联关系。

二、核查情况

（一）核查程序

就上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

1、获取标的公司报告期内采购明细表，了解标的公司采购物料明细及主要供应商采购金额及变化情况；通过供应商走访、企查查等公开渠道网络查询等方式，了解各类原材料报告期各期前五大供应商的基本情况以及与标的公司合作背景；针对供应商为代理商的，核查最终供应商情况，并获取晶圆厂指定代理商的资质证明；访谈标的公司采购负责人，了解标的公司与晶圆厂的合作模式及对应的 DRAM 芯片供应商类型，核查报告期内向各类型 DRAM 芯片供应商采购金额的变化情况及原因，结合存储行业发展趋势和标的公司实际经营情况，分析核心原材料供应的稳定性。

2、核查标的公司报告期内委外加工明细表，了解报告期内主要委外加工厂商的采购内容、采购金额、采购单价情况；通过实地走访采购金额较大的外协厂

商、访谈标的公司采购负责人、公开信息网络核查等方式，了解主要外协厂商的基本情况以及与标的公司合作背景；获取主要外协厂商报价、标的公司比价材料，结合委外工序分析外协定价公允性；获取报告期内与主要外协厂商签署的《委外加工合作框架协议》、《外协厂质量保证协议》及《委外加工订单》，了解关键合同条款；获取标的公司制定的《采购管理程序》、《供应商管理程序》、《委外管理办法》等管理制度，核查合格供应商名录、委外加工供应商评审资料及季度考核和年度稽查表等资料，验证标的公司对外协供应商管控措施的执行情况。

3、了解标的公司各主要原材料的采购定价方式，计算标的公司各类芯片及晶圆、PCB 采购价格，并与集邦网等行业主流网站的市场公开报价进行对比分析；查询同行业可比上市公司信息披露文件，经查询同行业可比公司未详细披露原材料采购价格。

4、访谈标的公司管理层，了解各类芯片及晶圆采购稳定性情况，以及标的公司针对原材料供应稳定性采取的应对措施；使用敏感性分析方法分析采购价格变动对标的公司经营业绩的影响。

5、获取并查阅标的公司生产流程图，了解主要产品的生产流程和具体生产环节、生产方式、生产区域，以及各环节所需要的原材料及服务类别。

6、获取标的公司进销存，进行内存模组、存储芯片、固态硬盘的实物勾稽，获取标的公司委外加工明细表，分析委外加工服务采购金额与各主要产品生产量的匹配关系。

7、查阅标的公司获取的长江存储 Xtacking 3D NAND 钻石级生态合作伙伴证书，查询新闻报道、行业内资讯等公开披露信息，并访谈标的公司管理层，了解标的公司与长江存储的合作背景与合作历史；获取标的公司报告期内与长江存储签署的框架合作协议，核查双方就原材料供应、合作期限、合作模式等关键条款的约定情况；

8、了解采购与付款相关内控制度，执行穿行测试与抽样检查，验证采购、付款、收货、对账等控制流程的有效执行；获取报告期预付账款明细表，复核加计正确，与总账、报表数据核对一致；实施分析程序，分析余额、账龄及相关比

率变动，检查预付账款余额的形成过程；选取大额、长期挂账及境外主要供应商款项实施函证，全程管控函证流程，未回函项目执行替代测试；抽查采购合同、付款单据、银行回单、验收资料等，核实交易真实、付款合规；选取重点供应商实地走访，了解供应商基本情况、合作背景与模式、采购物品类型、定价与合同、交货与质检、结算与开票、关联关系等情况；通过企查查等渠道查询供应商基本情况，关注是否为标的公司关联方，主营业务是否与标的公司采购产品匹配；检查预付款项是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、标的公司各类原材料主要供应商的基本情况与采购内容匹配，采购金额及变动、对应最终供应商情况已如实披露，报告期内采购金额变动原因合理；标的公司 DRAM 芯片供应商可分为晶圆厂及晶圆厂指定代理商和其他类型供应商两种，报告期内，DRAM 芯片采购供应商结构发生一定变化，系晶圆厂产能调整以及标的公司供应链战略优化共同作用的结果，具备合理性；通过搭建多元化采购渠道分散供应链风险，标的公司核心原材料供应的稳定性得到提高。

2、标的公司报告期内主要委外加工厂商的基本情况、采购内容和金额已如实披露，采购单价差异主要取决于加工工序的不同，具备公允性；标的公司与委外加工厂商通过签署长期框架协议并根据生产需求分批次下达订单的方式进行合作，合同主要条款、物料转移风险归属等相关约定已列示；标的公司通过制定并严格执行采购管理、供应商管理等制度，对委外加工厂商的准入开发、生产执行、质量控制与考核管理等方面实施全流程管控。

3、报告期内，结合标的公司各主要原材料的采购定价方式、采购价格变动趋势、市场公开价格比较情况等内容，标的公司对主要原材料的采购价格公允，与市场公开价格不存在较大差异；因同行业可比上市公司未详细披露各项原材料采购价格，因而无法与同行业可比公司对比。

4、标的公司与供应商建立了稳定的合作关系，原材料采购稳定；存储芯片标准化程度高、市场价格较为透明，标的公司能够较快将原材料价格波动影响传

导致产品销售价格，但市场价格波动对存货价值影响较大；标的公司将采取多种措施提升原材料供应稳定性。

5、报告期内，标的公司主要产品均在境内组织生产，其中内存模组以自主加工为主，生产过程涉及存储芯片测试筛选、SMT 贴片、模组测试和组装包装等环节，固态硬盘主要以第三方代加工方式组织生产，存储芯片则主要外购成品并经抽测后对外销售；标的公司披露的各产品生产环节、生产方式及区域、各环节所需原材料及服务类别等情况与实际业务相符。

6、标的公司各主要原材料采购量、领用量、结存量与产量、销量具有匹配关系；标的公司委外加工服务采购金额与各主要产品生产量具有匹配关系。

7、标的公司与长江存储具有一定合作历史，报告期内双方签署了长期合作框架协议，就标的公司采购长江存储的 NAND Flash 芯片及晶圆的相关事宜作出约定，具体合作按照“框架协议+制式订单”的模式执行，实际供货量由长江存储根据整体产能在需求方向统筹分配。

8、报告期各期末，标的公司预付账款真实完整，核算符合《企业会计准则》的规定，预付对象基本情况与标的公司采购内容匹配，预付对象与标的公司不存在关联关系。

问题 8、审核问询函关于问询问题第 9 条“关于成本和毛利率”

重组报告书披露，（1）标的公司主营业务成本包括直接材料、制造费用、直接人工，未披露各主要产品的料工费构成情况；（2）报告期各期，标的公司综合毛利率分别为 10.54%和 13.59%，低于同行业可比公司，三大主要产品中内存模组毛利率上升，固态硬盘和存储芯片毛利率下降。

请公司披露：（1）报告期各期，标的公司各类主要产品的成本明细构成，单位成本变动原因；（2）结合各主要产品单位价格和单位成本，量化分析报告期内标的公司各主要产品毛利率变动的原因，主要产品毛利率变动不一致的原因；（3）结合可比公司同类别细分业务产品的毛利率情况，分析标的公司毛利率水平低于同行业可比公司的原因。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，同时请披露对于成本完整性的核查过程和比例。

【回复】

一、公司披露

（一）报告期各期，标的公司各类主要产品的成本明细构成，单位成本变动原因

1、总额法下的成本明细和变动更能反映企业的准确情况，因此以总额法列示单位成本及变动原因

根据本问询函回复之“问题 2”之“一、”之“（三）”的内容，报告期内标的公司对部分业务收入按净额法确认，总额法和净额法下标的公司各类主要产品的营业收入、营业成本和毛利率的差异情况如下：

单位：万元

产品类型	总额法			净额法		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
2025 年度						
内存模组	112,772.89	94,889.36	15.86%	107,621.95	89,745.97	16.61%
固态硬盘	10,638.18	10,168.61	4.41%	10,646.66	10,185.65	4.33%
存储芯片	57,790.71	55,192.37	4.50%	34,657.58	32,135.56	7.28%
2024 年度						
内存模组	72,298.19	65,978.12	8.74%	72,281.37	65,941.83	8.77%
固态硬盘	10,630.84	9,830.62	7.53%	10,630.84	9,830.62	7.53%
存储芯片	44,901.81	40,900.53	8.91%	22,806.83	18,798.95	17.57%

注：报告期内，标的公司存在少量受托加工业务收入，上表“总额法”中予以剔除；2025 年固态硬盘业务总额法收入低于净额法，系总额法剔除了受托加工业务收入。

考虑到总额法更能准确反映产品的单位售价和单位成本变动，因此选择总额法计算单位成本并进行分析。

2、标的公司各类产品的成本构成中直接材料超过 93%，是最主要的成本科目，单位成本变动具有合理性

总额法下各类产品的单位成本具体情况如下：

单位：万元

产品名称	项目	2025 年度			2024 年度		
		总成本	单位成本	占比	总成本	单位成本	占比
内存模组	直接材料	90,179.64	174.12	95.04%	61,641.27	151.51	93.43%
	人工费用	472.03	0.91	0.50%	430.86	1.06	0.65%
	制造费用	4,237.69	8.18	4.47%	3,905.98	9.60	5.92%
	小计	94,889.36	183.22	100.00%	65,978.12	162.17	100.00%
固态硬盘	直接材料	9,746.64	186.94	95.85%	9,539.92	179.38	97.04%
	人工费用	89.37	1.71	0.88%	44.04	0.83	0.45%
	制造费用	332.59	6.38	3.27%	246.66	4.64	2.51%
	小计	10,168.61	195.04	100.00%	9,830.62	184.85	100.00%
存储芯片	直接材料	53,706.69	23.60	97.31%	40,006.27	23.52	97.81%
	人工费用	256.49	0.11	0.46%	145.56	0.09	0.36%
	制造费用	1,229.19	0.54	2.23%	748.70	0.44	1.83%
	小计	55,192.37	24.25	100.00%	40,900.53	24.04	100.00%

注 1：部分内存模组以双条等套装形式出售，上表中按照非套装口径统计；

注 2：报告期内，标的公司少量受托加工业务收入，上表中予以剔除。

报告期内，标的公司主营业务成本构成较为稳定，三项主要产品的成本构成中直接材料各期占比均超过 93%。2025 年存储芯片价格经历了先下跌、再上涨的过程，尤其是 2025 年四季度价格涨幅较大，使得存储芯片 2025 年度全年平均价格较 2024 年度有所上升。总额法核算方式下，标的公司内存模组和固态硬盘 2025 年的单位成本为 183.22 元/个和 195.04 元/个，较 2024 年的单位成本 162.17 元/个和 184.85 元/个分别上涨 12.98%和 5.51%，主要系 2025 年存储芯片市场回暖，单位直接材料上涨导致。存储芯片的单位成本由 24.04 元/颗上涨至 24.25 元/颗，上涨幅度为 0.85%，变动幅度较小，主要系标的公司及时调整原材料采购结构、管控原材料成本上涨（具体内容参见本问询函回复之“问题 7”之“一、”之“（三）”的相关内容）。

综上所述，报告期内标的公司三项主要产品的成本构成中直接材料各期占比均超过 93%，原材料采购价格上涨与公开市场价格走势一致。

（二）结合各主要产品单位价格和单位成本，量化分析报告期内标的公司

各主要产品毛利率变动的原因，主要产品毛利率变动不一致的原因

标的公司单位价格、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/条，元/颗

项目	内存模组		固态硬盘		存储芯片	
	2025 年	2024 年	2025 年	2024 年	2025 年	2024 年
销售单价	217.75	177.70	204.04	199.90	25.39	26.40
单位成本	183.22	162.17	195.04	184.85	24.25	24.04
毛利率	15.86%	8.74%	4.41%	7.53%	4.50%	8.91%
毛利率变动	7.12%	-	-3.11%	-	-4.42%	-
其中：销售单价影响	16.78%	-	1.88%	-	-3.61%	-
单位成本影响	-9.67%	-	-4.99%	-	-0.81%	-

注 1：销售单价影响=（本期销售单价-上期单位成本）/本期销售单价-（上期销售单价-上期单位成本）/上期销售单价；

注 2：单位成本影响=（本期销售单价-本期单位成本）/本期销售单价-（本期销售单价-上期单位成本）/本期销售单价。

1、内存模组：单位售价上涨的幅度超过单位成本的上涨幅度，毛利率有所上升

2025 年度标的公司内存模组业务毛利率由 2024 年度的 8.74%提升至 15.86%，毛利率上升 7.12%。主要原因系 2025 年下半年存储行业景气度上行，标的公司原材料采购价格和产品销售价格均明显上涨，受标的公司期初库存原材料和产成品的成本相对较低，且当年度标的公司及时调整原材料采购结构、管控原材料成本上涨（具体内容参见本问询函回复之“问题 7”之“一、”之“（三）”的相关内容），标的公司 2025 年度内存模组销售单价上涨 22.54%的情况下，单位成本仅上涨 12.98%，销售单价涨幅明显高于单位成本涨幅，使得 2025 年度内存模组产品的毛利率明显提升。

2、固态硬盘：固态硬盘半成品采购价格上升导致成本上涨的幅度高于销售价格上涨的幅度，毛利率略有下降

标的公司的固态硬盘产品，主要通过第三方代加工方式组织生产，自身加工

工序较少。2024 年度和 2025 年度，固态硬盘业务分别贡献毛利额 800.22 万元和 461.01 万元，占当年度毛利总额的比例分别为 7.17%和 2.21%，占比较低。总额法核算方式下，2025 年度固态硬盘产品毛利率 4.41%，较 2024 年度毛利率 7.53%有所下降，主要原因系 2025 年度固态硬盘原材料采购价格明显上升导致。

3、存储芯片：2024 年毛利率稍高主要系当期出售了一批前期行业低点采购的存储芯片，当期毛利率水平较高

2025 年度存储芯片销量增加，单价相对稳定。销售价格未上涨主要系 2025 年上半年存储芯片价格较低，2025 年 4 季度价格上涨后全年平均价格和 2024 年较为接近。同时标的公司销售存储芯片的规格、等级变化，较低规格存储芯片的销售占比有所上升，因此平均销售价格略有下降。

2025 年度存储芯片的毛利率 4.50%，较 2024 年度毛利率 8.91%有所下降。2022 年下半年至 2023 年上半年，DRAM 行业经历了历史罕见的深度下行周期，产品市场价格低点较下行周期前跌幅达 50%，标的公司 2022 年 6-9 月间采购的 71.44 万颗 DDR4 芯片价格较低，该批芯片于 2024 年市场行情回暖时出售，导致 2024 年存储芯片整体毛利率稍高。

（三）结合可比公司同类别细分业务产品的毛利率情况，分析标的公司毛利率水平低于同行业可比公司的原因

1、标的公司整体毛利率低于同行业可比公司的核心原因是产品结构不同，若只比较内存条/内存模组产品，标的公司毛利率与同行业可比公司相近

（1）标的公司主要产品是内存模组，与同行业可比公司产品结构不同，故毛利率水平有差异

报告期内，标的公司综合毛利率分别为 10.54%和 13.59%，低于同行业可比公司综合毛利率，详细数据如下：

项目	2025 年度	2024 年度
江波龙	19.40%	19.05%
佰维存储	21.44%	18.19%
普冉股份	28.37%	33.55%
行业平均值	23.07%	23.60%

项目	2025 年度	2024 年度
标的公司	13.59%	10.54%

进一步分析公司业务构成，报告期内标的公司的核心产品为内存模组。同行业可比公司的核心产品为嵌入式存储等产品，产品结构差异显著，进而导致毛利率水平差异，具体情况如下：

产品类型	2025 年							
	标的公司		江波龙		佰维存储 ^{注 1}		普冉股份	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
嵌入式存储/ 存储芯片 ^{注 2}	22.60%	7.28%	43.98%	17.94%	60.86%	22.13%	77.05%	29.54%
内存模组	70.19%	16.61%	9.74%	12.80%	32.69%	18.99%	-	-
固态硬盘	6.94%	4.33%	24.46%	15.49%			-	-
移动存储	-	-	21.50%	29.77%	-	-	-	-
微控制器等	-	-	-	-	-	-	22.95%	24.42%
产品类型	2024 年							
	标的公司		江波龙		佰维存储		普冉股份	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
嵌入式存储/ 存储芯片	21.53%	17.57%	48.24%	17.45%	63.34%	17.91%	78.59%	34.61%
内存模组	68.25%	8.77%	8.74%	6.60%	30.15%	17.85%	-	-
固态硬盘	10.04%	7.53%	23.75%	15.93%			-	-
移动存储	-	-	18.37%	29.51%	-	-	-	-
微控制器等	-	-	-	-	-	-	21.40%	29.63%

注 1：佰维存储按应用场景而非存储介质披露模组产品，故列示其 PC 存储数据；
注 2：标的公司存储芯片以 DRAM 为主，江波龙与佰维存储的嵌入式存储包含该产品类型，故同行列示；
注 3：江波龙内存条毛利率数据取自其港股招股说明书；
注 4：该表未列示贸易、工车规、封装、技术服务等收入占比较少的业务。

（2）若仅比较标的公司核心业务内存模组，标的公司内存模组毛利率高于江波龙，2025 年毛利率与佰维存储接近

标的公司核心产品为其内存模组产品，其核心技术的积淀、品牌影响力的打造，均主要体现在该类产品之中。标的公司内存模组产品收入占比较高，毛利率也较高，系标的公司经营业绩的主要来源。比较标的公司内存模组的毛利率，对标的公司的经营能力判断更具指向性意义。

项目	2025 年度	2024 年度
江波龙（内存模组）	12.80%	6.60%
佰维存储（PC 存储）	18.99%	17.85%
标的公司（内存模组）	16.61%	8.77%

标的公司内存模组毛利率高于江波龙。江波龙 2024 年、2025 年，内存模组毛利率分别为 6.60%、12.80%，标的公司毛利率较江波龙分别高 2.17%和 3.81%。

标的公司内存模组毛利率 2025 年与佰维存储接近。佰维存储未单独披露其内存模组毛利率，其披露口径 PC 存储业务包括了内存模组与固态硬盘。鉴于江波龙与佰维存储业务具有较高的相似性，且江波龙各年度内存模组毛利率均低于固态硬盘毛利率，所以佰维存储内存模组的毛利率可能低于其目前披露的 PC 存储毛利率水平。即使在这种情况下，2025 年度，标的公司内存模组毛利率与佰维存储接近。

综上所述，若仅比较标的公司核心业务内存模组，标的公司内存模组毛利率高于江波龙，2025 年毛利率与佰维存储接近。

（3）普冉股份主营产品系利基型存储芯片，毛利率不具备可比性

报告期内，普冉股份主营产品系利基型存储芯片及微控制器等芯片，具体构成及毛利率数据如下：

金额：万元

项目	2025 年			2024 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
存储芯片	178,736.23	77.05%	29.54%	141,740.59	78.59%	34.61%
微控制器及其他	53,227.05	22.95%	24.42%	38,596.23	21.40%	29.63%
其他业务	12.13	0.01%	100%	20.15	0.01%	100.00%
合计	231,975.41	100.00%	28.37%	180,356.97	100.00%	33.55%

上表中，“存储芯片”包括 NOR Flash、EEPROM、SLC NAND Flash 等利基型存储及其衍生产品，衍生产品包含 eMMC、MCP 等嵌入式存储；“微控制器及其他”包括 MCU 和音圈马达驱动芯片。

由于利基型存储属于小容量存储器，不同于内存条、固态硬盘等大容量存储器，一般不涉及模组制造，其生产环节的核心是芯片设计，因此普冉股份的毛利

率较高；标的公司的内存模组属于大容量存储产品，与普冉股份主要产品的品类不同，且标的公司作为独立模组厂专注于芯片测试筛选，模组设计、制造与测试，与普冉股份主要生产活动的类型不同，因此毛利率不具备可比性。

2、内存模组业务的毛利率，低于嵌入式存储业务的毛利率，主要系存储介质类型不同导致产品结构、应用场景及生产工序不同，该现象具备一定的客观性

如前文所述，标的公司的核心业务系内存模组业务。而江波龙、佰维存储的主要业务为嵌入式存储业务，同时兼营内存模组等其他业务。仅比较内存模组业务，标的公司毛利率与同行业可比公司接近。

江波龙、佰维存储的毛利率情况，均表现为其内存模组业务的毛利率，低于嵌入式存储业务的毛利率。这主要是由于存储介质类型不同导致产品结构、应用场景及生产工序不同，该现象具备一定的客观性。

（1）内存模组与嵌入式存储的内部结构不同，嵌入式存储大多必须包含主控芯片，导致其结构更复杂

①内存模组标准化程度相对更高、结构更简单

内存模组主要应用于笔记本电脑、台式电脑和企业级服务器，以上整机产品皆遵循 1945 年提出的冯·诺依曼架构，核心硬件都包含 CPU、内存、硬盘、主板等基础组件，都由运算器、控制器、存储器、输入/输出设备五大功能模块构成。冯·诺依曼架构中，内存属于计算机的“内设”，CPU 直接与内存通信，因此用于管控内存和管理 CPU 与内存数据集交互的内存控制器（IMC）集成于 CPU 中，内存模组仅包含存储芯片、电源管理芯片、存放内存规格型号信息的 SPD 和被动器件，不含主控芯片等部件。同时，由于目前 PC 机和服务器已成为大规模普及的标准化产品，目前内存模组在外形、接口规格、基本电气参数方面已实现标准化。

②Flash（主要是 Nand Flash）产品包括了嵌入式存储、固态硬盘和移动存储产品，在产品结构方面大多必须包含主控芯片，较内存模组更为复杂

嵌入式存储产品按存储介质分为三类：Flash 类产品，如 eMMC、UFS、BGA SSD 等；Flash 与 DRAM 二合一产品，如 ePOP、eMCP、uMCP 等；DRAM 类产品，如 DDR、LPDDR，其中仅第三类 DRAM 产品不包含 Flash 介质。江波龙、佰维存储的嵌入式存储以前两类为主，均包含了主控芯片，因此相较于内存模组而言，其存储介质的工作状态更多，模组功能更丰富，进而导致电源管理、器件布置和阻抗网络的构成更复杂。同时，固态硬盘和移动存储在冯·诺依曼架构中皆属于外设，因此皆拥有独立的控制器，模组厂在生产该两类产品时皆设计外购或自研主控芯片以及定制化固件程序。

（2）内存模组与带有主控芯片的嵌入式存储应用场景不同，嵌入式存储的应用场景更多样化，需要更多考虑更多的个性化定制设计

内存模组属于“内设”，一般内置于各类 PC 和服务器的，由于该类整机的普及率和标准化程度较高，因此内存模组的物理规格，包括外形、接口规范等已高度标准化，另一方面，由于内存模组不包含控制器，因此在设计过程中无需考虑数据传输的各类调度算法。

嵌入式存储一般内置于各种终端设备，如手机、平板电脑等移动终端，智能家电、机顶盒、智能门锁等家电设备，智能手表、智能手环、AI 眼镜等智能穿戴设备，也应用于工控终端或汽车电子。由于终端设备一般内部空间狭小，因此对存储产品的面积、厚度、体积等物理尺寸提出了较高的要求；由于移动终端一般处于离电运行状态，因此对存储产品的发热和功耗要求较高；由于不同终端设备的应用场景、功能及工作方式不同，设备对存储产品的数据读写规律及功能需求亦不相同，为契合终端设备的需求，嵌入式存储器需要针对终端设备定制主控芯片中的固件程序；由于嵌入式存储的物理尺寸、功耗散热主要受封装方式影响，因此应用场景不同，产品的封装设计亦不相同。

近年来，随着端侧 AI、可穿戴设备、汽车电子等领域的不断发展，嵌入式存储的应用场景亦更加碎片化，终端设备对嵌入式存储的物理尺寸及功能/性能要求越发个性化。

（3）内存模组与带有主控芯片的嵌入式存储的生产工序不同，后者工序更长

由于内存模组的物理规格和应用场景较为统一，因此晶圆厂或其经销商向下游销售的一般为已经过封装的存储颗粒，模组厂经过颗粒测试筛选后贴片为内存条即可，工序相对简单且贴片工艺的标准化程度较高。

带有主控芯片的嵌入式存储，模组厂需自研或外购主控芯片；嵌入式存储中，由于 ePOP、eMCP 等二合一产品或包含 NOR Flash、SLC NAND 等利基型存储器，部分模组厂为更好的满足长尾市场需求，自主设计利基型存储器；由于嵌入式存储下游应用场景碎片化，因此模组厂需具备固件设计能力，以对固件程序进行优化；由于下游客户对物理尺寸的要求不同，因此模组厂向上游采购部分未经划片、封装的存储晶圆，经封装设计后自行或通过委外方式封装；由于封装工艺直接影响产品物理尺寸、功耗和性能，头部嵌入式存储模组厂倾向于自建封测产线。

综上，嵌入式存储、固态硬盘以及移动存储的内部结构较内存模组更复杂；由于应用场景不同，嵌入式存储的定制化程度更高；由于生产工序不同，嵌入式存储涉及主控芯片设计和复杂封装。因此内存模组毛利率低于嵌入式存储毛利率，具备一定的客观性。

报告期内，江波龙内存模组毛利率分别为 6.60%和 12.80%，低于嵌入式存储的毛利率。佰维存储的 PC 存储毛利率亦低于嵌入式存储业务。内存模组毛利率低于嵌入式存储等产品是行业内普遍现象。

3、标的公司固态硬盘及存储芯片毛利率低于同行业可比公司的原因是该类产品并非标的公司业务重心

报告期内，标的公司固态硬盘和存储芯片毛利率较低，主要系上述产品并非标的公司的业务重心。标的公司的核心产品是内存模组，企业日常经营中的技术积累、供应链管理、生产加工、品牌营销等活动皆主要聚焦于内存模组。

标的公司的固态硬盘产品主要通过第三方代加工方式组织生产。标的公司向供应商采购固态硬盘后，通过软件烧录信息、品质检测、包装后对外销售。标的公司的存储芯片产品大部分直接采购成品芯片，经抽样检测后对外销售，少量采

购存储晶圆并委托第三方封装及测试后对外销售，标的公司的加工工序较少。因此，标的公司该两类产品毛利率相对较低，具有合理性。

4、与同行业可比公司相比，标的公司经营规模更小，原材料采购规模较小，不利于提升毛利率，但受益于经营效率更高，标的公司实现了更高的净资产收益率水平

报告期内，标的公司与同行业可比公司原材料的采购金额如下：

单位：万元

	标的公司	江波龙	佰维存储	普冉股份
2025 年	178,804.95	2,221,301.02	1,305,155.56	208,718.67
2024 年	131,897.91	1,643,271.93	533,922.19	156,969.50

由于业务规模的差异，报告期内标的公司采购金额远低于江波龙和佰维存储，因此在原材料采购，尤其是存储晶圆或芯片采购时，江波龙和佰维存储的议价能力高于标的公司，有助于提升其毛利率。

但受益于精益的企业管理与较高的运营效率，标的公司净资产收益率高于同行业可比公司平均值，且收益率的波动更小。

单位：万元

公司	2025 年度			2024 年度		
	总资产	营业收入	净资产收益率	总资产	营业收入	净资产收益率
江波龙	2,275,071.75	2,276,617.00	17.58%	1,689,666.74	1,746,365.03	2.64%
佰维存储	1,552,053.92	1,130,248.00	18.21%	796,095.61	669,518.51	3.06%
普冉股份	365,644.04	231,975.41	7.14%	257,851.78	180,356.97	12.95%
平均值	1,397,589.90	1,212,946.80	14.31%	914,538.04	865,413.50	6.22%
嘉合劲威	123,366.32	153,942.06	17.18%	103,119.62	105,911.79	8.14%

注：上表中的净资产收益率系扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率。

（四）请披露对于成本完整性的核查过程和比例

针对标的公司成本完整性相关事项，会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解标的公司生产与采购相关的内部控制制度和流程，执行穿行测试程

序。

2、获取标的公司产品生产制造流程、成本核算方法及标准材料耗用情况，对标的公司报告期内生产成本进行复核验证，确认标的公司成本计算是否准确；编制主营业务成本倒轧表，并与相关科目交叉核对，依托倒轧闭环测算从整体层面排查成本结转的准确性及完整性。

3、结合收入情况对成本和毛利率的变动进行分析，同时与同行业可比公司毛利率变动进行对比，检查成本和毛利率变动是否异常及相关变动原因是否合理。

4、对标的公司报告期内的成本执行检查程序，将报告期内成本确认的金额与标的公司主要采购合同、对账单、发票、记账凭证、银行回单等文件进行对比，检查营业成本的真实性和金额的准确性。

5、执行走访程序

查询标的公司主要供应商的工商资料，核查主要供应商的背景信息。对标的公司主要供应商进行走访，了解标的公司与主要供应商的合作情况、合同签订模式、采购内容、定价方式、付款情况、是否存在关联关系等，供应商走访的具体情况如下：

单位：万元

项目	序号	2025 年度	2024 年度
总采购金额	A	178,804.95	131,897.91
访谈供应商采购金额	B	134,880.39	101,882.05
访谈比例	C=B/A	75.43%	77.24%

6、执行函证程序

对标的公司主要供应商进行函证，具体情况如下：

单位：万元

项目	序号	2025 年度	2024 年度
采购金额	A	178,804.95	131,897.91
采购发函金额	B	160,048.41	127,327.08
采购发函比例	C=B/A	89.51%	96.53%

采购回函确认金额	D	159,028.34	127,166.01
采购回函确认比例	E=D/B	99.36%	99.87%

注：回函可确认金额包括回函相符金额及经调节后相符金额。

7、对标的公司存货实施监盘程序

对标的公司 2025 年 12 月 31 日的存货盘点比例如下：

项目	2025 年末
存货余额	61,757.30
盘点金额	59,497.94
盘点比例	96.34%

8、折旧摊销金额的复核

获取标的公司报告期内的固定资产、无形资产明细表，执行固定资产监盘程序，并复核标的公司报告期内的折旧摊销金额，核查折旧摊销金额的完整性。

9、职工薪酬的复核

获取标的公司员工花名册、社保缴纳记录、报告期内各月度工资表等材料，复核成本计算过程，复核职工薪酬在生产成本、管理费用和销售费用等计算和分配是否合理、准确。

10、实物量勾稽

对标的公司主要产品的实物量勾稽关系进行核查，对实物数量数据与财务成本数据进行系统性比对。

（1）内存模组业务和内存芯片业务

①基于全口径 GB（容量）为基础的实物量勾稽：标的公司内存模组业务和内存芯片业务主要原材料为 DRAM 芯片，将报告期内采购的 DRAM 芯片容量均换算为 GB 后计算采购量、领用量、结存量与产量、销量，经核查，期末结存测算数与实际期末结存数一致。

②基于单一最大采购金额原材料的实物量勾稽：选取标的公司采购金额最大的芯片料号 E001D8010016（报告期内占全部芯片采购金额比例约为 20%），对该料号采购量、领用量、结存量与产量、销量进行分析，经核查，从原材料生产

为半成品并进一步生产为产成品过程的实际耗用量与理论耗用量相匹配。

（2）固态硬盘业务

标的公司的固态硬盘产品，主要通过第三方代加工方式组织生产，对固态硬盘的采购、领用、结存、销量进行实物勾稽，经核查，具有匹配关系。

标的公司实物量勾稽的具体内容参见本问询函回复之“问题 7”之“（六）”。

11、核查标的公司关联自然人资金流水

获取标的公司实控人、在标的公司任职的实控人近亲属、标的公司董监高、关键岗位员工报告期内的银行流水，重点核查发生额在人民币 5 万元及以上、美元 2 万元及以上的资金流水，关注交易对手方是否为标的公司及其关联方、标的公司主要客户及其关联方、标的公司主要供应商及其关联方，以核查标的公司报告期内是否存在体外代垫相关成本、费用情形。

12、核查主要原材料采购价格公允性

获取报告期内原材料采购明细表、采购发票及入库单据，复核各品类、各规格原材料采购单价的计算准确性；针对核心原材料 DRAM 和 NAND Flash 存储芯片，选取采购占比较高的主要型号，对标 Trend Force 集邦咨询等行业主流网站公开报价进行分季度比对，验证标的公司采购单价是否处于市场报价区间内，采购单价变动趋势是否与市场价格走势匹配，并对存在的价格差异逐一核实商业合理性；核查主要供应商关联关系，确认采购交易均遵循市场化原则。

经核查，会计师认为标的公司报告期内成本完整、准确。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

1、查阅标的公司审计报告、复核收入成本表，访谈公司负责人了解报告期内标的公司主要产品的应用领域、客户情况、采购价格和销售价格变动原因等方面的情况，分析各类产品毛利率变动原因；

2、根据标的公司收入成本表计算主要产品的单位价格和单位成本，访谈公司负责人了解报告期内标的公司主要产品单位价格和单位成本变动原因；根据公开信息查询，原材料采购价格与销售价格是否与标的公司变动趋势是否一致；

3、查阅同行业可比公司披露的 2024 年度和 2025 年度报告、港股招股说明书等公开披露文件，了解同行业可比公司分产品毛利率及经营模式并与标的公司进行对比，分析标的公司毛利率水平低于同行业可比公司的原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，标的公司主营业务成本构成较为稳定，三项主要产品的成本构成中直接材料各期占比均超过 93%，单位成本上升主要系报告期内存储行业景气度上行，原材料价格上涨所致，相关变动具有合理性；

2、报告期内，标的公司内存模组毛利率明显提升主要系行业景气度上行、期初库存原材料成本较低所致；固态硬盘业务收入和产品毛利额均占比较低，毛利率下降主要系原材料采购价格明显上升导致；存储芯片业务毛利率下降主要系 2024 年度销售的一批产品因原材料较早、价格低，毛利额和毛利率贡献较大，使得 2024 年度存储芯片业务毛利率明显偏高，相关变动具有合理性；

3、标的公司毛利率低于同行业可比公司的核心原因是产品结构不同；若比较标的公司核心产品内存模组产品，标的公司毛利率高于江波龙，2025 年毛利率与佰维存储接近。

问题 9、审核问询函关于问询问题第 10 条“关于存货”

重组报告书披露，（1）报告期各期末，标的公司存货账面价值分别为 41,748.47 万元、59,478.32 万元，由原材料、库存商品、自制半成品、在产品、委托加工物资、发出商品构成；（2）标的公司采用按需采购和备货采购相结合的采购策略；（3）报告期各期末，标的公司存货跌价准备计提比例分别为 5.39%、3.69%，低于同行业可比公司均值。

请公司披露：(1) 报告期各期末，标的公司原材料、库存商品、自制半成品、在产品的具体构成、订单覆盖率和期后去化/结转情况，自制半成品和在产品的差异；(2) 报告期各期末，标的公司订单尚未覆盖部分存货的具体构成和期后结转情况，结合备货政策、生产周期和同行业可比公司情况等，分析上述存货金额的合理性；(3) 标的公司各类存货的存放地及其金额分布，相关存货管理措施和盘点情况、相关内部控制是否健全并有效执行；(4) 报告期各期末，标的公司各类存货的库龄构成情况，长库龄存货的具体内容、是否存在去化风险；(5) 存货跌价准备的计提方法和具体计算过程，各类存货市场价格、可变现净值等的确定依据，结合上述所有事项进一步分析存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因，同行业公司存货跌价准备计提比例差异较大的合理性；(6) 标的公司历史上存货跌价准备计提、转回、转销的具体情况及其合理性，对于当期毛利率和净利润的影响，是否存在跨期调节利润的情形；(7) DRAM 颗粒细分至原厂、白片和次品等的具体构成、金额，采购次品的原因及其合理性，标的公司采购各类 DRAM 颗粒后的生产加工环节以及相应会计处理，是否与同行业可比公司存在差异，是否符合《企业会计准则》相关规定；(8) 2024 年末发出商品对应客户名称、主要内容和金额，2024 年末发出商品金额较大的原因。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并披露对于存货真实性及存货跌价准备计提充分性的核查过程、比例及结论。

一、公司披露

(一) 报告期各期末，标的公司原材料、库存商品、自制半成品、在产品的具体构成、订单覆盖率和期后去化/结转情况，自制半成品和在产品的差异

1、原材料、库存商品、自制半成品、在产品的构成情况相对稳定

(1) 原材料的构成情况

报告期各期末，标的公司原材料的期末余额构成情况如下：

单位：万元

物料类别	2025 年末	占比	2024 年末	占比
------	---------	----	---------	----

物料类别	2025 年末	占比	2024 年末	占比
存储芯片	43,154.62	91.47%	27,465.11	92.93%
PCB 板	1,326.34	2.81%	756.07	2.56%
其他	2,696.23	5.72%	1,333.67	4.51%
合计	47,177.19	100.00%	29,554.85	100.00%

注：其他主要包括主控芯片及其他功能芯片、包装物等耗材、电子辅料等。

如上表所示，标的公司原材料主要由存储芯片、PCB 板等构成。存储芯片包括 DRAM 和 NAND Flash 存储芯片，系标的公司核心原材料，报告期各期末占原材料余额的比重分别为 92.93%、91.47%，占比较高且相对稳定。报告期内，标的公司原材料规模显著增长，主要系 2025 年以来存储行业进入上行周期，尤其是 2025 年第四季度开始，存储芯片价格大幅上涨，单位价值提高；同时，标的公司综合考虑存储市场景气度、中长期价格走势、自有资金规划等，适时对核心原材料进行战略性备货。

（2）库存商品的构成情况

报告期各期末，库存商品的期末余额构成情况如下：

单位：万元

物料类别	2025 年末	占比	2024 年末	占比
内存模组	4,563.40	83.30%	5,459.36	91.23%
固态硬盘	892.43	16.29%	522.34	8.73%
其他	22.51	0.41%	2.27	0.04%
合计	5,478.34	100.00%	5,983.97	100.00%

如上表所示，报告期各期末，标的公司库存商品余额基本一致，且主要构成未发生变化，其中内存模组产品和固态硬盘产品合计余额占库存商品余额的比重分别为 99.96%、99.59%，占比较高。

（3）自制半成品的构成情况

报告期各期末，自制半成品的期末余额构成情况如下：

单位：万元

物料类别	2025 年末	占比	2024 年末	占比
内存模组	2,976.74	84.88%	1,977.15	77.63%

物料类别	2025 年末	占比	2024 年末	占比
固态硬盘	511.85	14.60%	565.10	22.19%
其他	18.43	0.53%	4.71	0.18%
合计	3,507.02	100.00%	2,546.96	100.00%

如上表所示，标的公司自制半成品主要构成为内存模组及少量固态硬盘，报告期各期末内存模组、固态硬盘余额合计占自制半成品余额比重分别为 99.82%、99.47%，占比相对稳定。

（4）在产品的构成情况

报告期各期末，在产品的期末余额构成情况如下：

单位：万元

物料类别	2025 年末	占比	2024 年末	占比
内存模组	3,557.39	98.84%	323.37	78.86%
固态硬盘	40.20	1.12%	86.70	21.14%
其他	1.40	0.04%	-	-
合计	3,598.99	100.00%	410.07	100.00%

如上表所示，标的公司在产品主要构成为内存模组，在产品 2025 年末余额较 2024 年末余额大幅增加主要系以下两方面因素叠加所致：其一，2025 年末标的公司的生产订单量显著增加，处于加工制造阶段的在产品实物数量相应增加；其二，受上游原材料市场价格持续上涨的影响，内存模组的单位生产成本随之增加，进而推高了在产品的整体结存金额。

2、报告期各期末订单覆盖率和期后去化/结转情况

（1）报告期各期末订单覆盖率较低，主要系标的公司的业务特点决定的

报告期各期末，标的公司期末在手订单主要为行业类订单，在手订单覆盖率分别为 11.46%、11.22%，订单覆盖率处于相对较低水平，主要原因在于标的公司产品结构以消费类产品为主。相较于行业类产品订单周期长、锁定性强的特点，消费类产品主要采取备货式生产策略。该模式下，标的公司依据市场需求预测及滚动销售计划组织生产与备货，而非完全依赖已签订的确切销售合同，故各期末存货对应的确定性在手订单比例较低，符合该类产品的行业经营惯例。

报告期各期末，标的公司存货订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2025-12-31	2024-12-31
存货账面余额合计	61,757.30	44,128.06
在手订单覆盖金额	6,928.34	5,055.70
订单覆盖率	11.22%	11.46%

注：在手订单覆盖金额为在手订单对应的成本金额，订单覆盖率=在手订单覆盖金额/存货账面余额合计

(2) 报告期各期末订单覆盖部分期后去化/结转情况

报告期各期末，标的公司订单覆盖部分的存货期后去化/结转情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	在手订单覆盖金额	期后去化/结转金额	期后去化/结转率	在手订单覆盖金额	期后去化/结转金额	期后去化/结转率
原材料	5,612.65	5,612.65	100.00%	597.66	597.66	100.00%
在产品	944.84	944.84	100.00%	106.66	106.66	100.00%
自制半成品	145.92	145.92	100.00%	92.34	92.34	100.00%
库存商品	224.93	224.93	100.00%	14.44	14.44	100.00%
发出商品	-	-	-	4,244.59	4,244.59	100.00%
合计	6,928.34	6,928.34	100.00%	5,055.70	5,055.70	100.00%

注：2024 年末存货期后去化/结转率统计至 2025 年 12 月 31 日，2025 年末存货期后去化/结转率统计至 2026 年 6 月 30 日。

报告期内，标的公司 2024 年末、2025 年末订单覆盖部分的存货期后已 100.00%结转。

3、自制半成品和在产品的差异：主要以是否完成阶段性工序并入库作为区分标准，该区分与同行业公司相似

自制半成品，指已完成一段或多段核心生产工序，经质量检验合格、办理完工下线及正式入库手续，存放于专用半成品库区的阶段性产品。该类制品为独立的中间形态产品，既可由后续生产车间领用继续深加工为最终成品，也可根据经营安排直接对外销售。

在产品，指尚未完成阶段性工序加工、未办理完工检验及入库手续，留存于

各生产工位、流水线、制程设备内的各类中间制品。该类物资处于连续加工状态，未形成独立可流转的中间品形态，仅可沿生产流程向下道工序流转，不具备独立对外销售条件，账面归集于生产成本科目核算。

标的公司依据是否完成阶段性工序并入库以及是否具备独立销售能力作为划分标准，将自制半成品与在产品分设科目，符合企业生产经营的实际业务流程，真实反映了存货的物理状态及财务信息。

同行业公司佰维存储（688525.SH）、德明利（001309.SZ）的存货分类中也有“半成品”、“在产品”分类，标的公司的存货分类符合同行业公司的惯例。

（二）报告期各期末，标的公司订单尚未覆盖部分存货的具体构成和期后结转情况，结合备货政策、生产周期和同行业可比公司情况等，分析上述存货金额的合理性

1、报告期各期末，标的公司订单尚未覆盖部分存货的具体构成和期后结转情况

单位：万元

存货类别	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	期末余额 (订单未覆盖部分)	期后结转/销售金额	期后结转率	期末余额 (订单未覆盖部分)	期后结转/销售金额	期后结转率
原材料	41,564.55	32,389.04	77.92%	28,957.20	27,656.55	95.51%
委托加工物资	1,995.75	1,995.75	100.00%	1,387.62	1,387.62	100.00%
在产品	2,654.15	2,654.15	100.00%	303.41	303.41	100.00%
自制半成品	3,361.11	2,631.22	78.28%	2,454.62	2,062.71	84.03%
库存商品	5,253.40	4,777.39	90.94%	5,969.53	5,730.38	95.99%
合计	54,828.96	44,447.55	81.07%	39,072.37	37,140.67	95.06%

注 1：期后结转/销售金额系领用出库进入下一道工序或者销售出库结转成本的金额；

注 2：期后结转率=期后结转/销售金额÷期末存货余额；

注 3：2024 年末存货期后结转率统计至 2025 年 12 月 31 日，2025 年末存货期后结转率统计至 2026 年 6 月 30 日。

由上表可见，报告期各期末，标的公司订单未覆盖部分的存货主要由原材料、库存商品等构成，整体期后结转情况良好，期后结转率分别为 95.06%、81.07%，处于持续结转状态。

2、结合备货政策、生产周期和同行业可比公司情况等，分析存货金额的合理性

(1) 标的公司存货金额及结构与备货政策、生产周期相匹配，具备合理性

从备货政策来看：原材料端，标的公司实行按需采购与常规备货相结合的备货策略，每年结合产业发展节奏、市场需求预测、业务发展规划、年度生产计划等因素确定大致的原材料采购的整体品类和规模。在日常经营中，标的公司以具体的生产需求和库存状况为基础进行按需采购，同时结合市场走势、存储芯片价格波动及供需状况、资金安排等因素进行备货采购，以减少上游原材料价格波动及供需问题对标的公司经营的影响；成品端，对于部分标准化程度高、市场需求可预见性强的产品，标的公司采取备货生产模式，提前进行生产并形成合理的成品库存。该备货策略能够有效发挥规模效应以降低单位生产成本，并确保在面对客户紧急订单或市场突发需求时实现快速交付，提升客户满意度。

从生产和销售周期来看：标的公司产品整体生产周期较短，全流程可在 1-2 周内完成，生产响应效率高，无需囤积大量产成品应对订单需求；同时，销售端除部分项目制客户需要适配型号外，标准化产品的销售周期也普遍较短。

报告期各期，标的公司存货周转率分别为 2.59 次、2.51 次，与公司的采购备货及生产交付周期基本一致。

综上，结合备货策略、生产及销售周期，标的公司存货余额以原材料和库存商品为主，且呈现原材料结存占比相对较高、库存商品结存占比相对较低的存货结构，符合自身经营模式与生产特点。同时，2025 年末存货规模相对较大，主要系标的公司基于对存储市场未来走势、供需安排等因素的综合判断，适当增加了核心原材料的战略性储备，具备合理性。

(2) 与同行业公司相比，标的公司存货规模增速与营业收入增速更加匹配，具备合理性

报告期各期末，标的公司存货账面价值分别为 41,748.47 万元、59,478.32 万元，占当期营业收入的比例分别为 39.42%、38.64%，与同行业可比公司具体对比如下：

公司名称	期末存货账面价值占当期营业收入的比例		营业收入增长率
	2025.12.31	2024.12.31	
佰维存储	103.32%	52.83%	68.82%
江波龙	51.29%	44.85%	30.36%
普冉股份	54.14%	39.81%	28.62%
平均值	69.58%	45.83%	42.60%
标的公司	38.64%	39.42%	45.35%

报告期内，同行业可比公司期末存货账面价值占当期营业收入的比例呈现显著上升趋势，行业平均值由 2024 年末的 45.83% 上升至 2025 年末的 69.58%，增幅达 23.75 个百分点，反映出同行业可比公司在营收高增长背景下采取了较为激进的备货策略，存货规模增速显著快于营业收入增速。

相较而言，标的公司存货规模反映了更加审慎的经营策略，有效控制了经营风险。一方面，标的公司存货相对规模显著低于行业平均水平，报告期各期末存货占营业收入的比例均低于同期行业均值，且 2025 年同比小幅下降 0.78 个百分点，备货策略整体审慎稳健；另一方面，标的公司存货增长与营业收入扩张高度匹配，2025 年公司营业收入增长率为 45.35%，与同行业可比公司基本持平，存货规模增速与营业收入增速保持同步，存货与营收的配比关系均衡，不存在超出实际经营需求的过度备货情形。

综上所述，综合考虑备货政策、生产周期和同行业可比公司情况，报告期各期末，标的公司存货金额具有合理性。

（三）标的公司各类存货的存放地及其金额分布，相关存货管理措施和盘点情况、相关内部控制是否健全并有效执行

1、标的公司有一定比例的存货存放于第三方仓库，主要系存放在第三方物流仓

报告期各期末，标的公司各类存货的存放地及其金额分布情况如下：

单位：万元

存货类型	存放地	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
原材料	自有仓库	22,153.68	6,450.93
	第三方仓库	25,023.52	23,103.92

存货类型	存放地	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
库存商品	自有仓库	5,421.97	4,883.01
	第三方仓库	56.37	1,100.96
自制半成品	自有仓库	3,496.31	2,546.74
	第三方仓库	10.71	0.22
在产品、委托加工物资	自有仓库	5,015.18	857.01
	第三方仓库	579.57	940.68
发出商品	已发出未结转	-	4,244.59
合计		61,757.30	44,128.06

报告期各期末，标的公司存放在第三方仓库的存货余额占比分别为 56.98%、41.57%，主要系存放在第三方物流仓及供应链仓的存货、存放在电商平台仓库的存货（主要集中在 2024 年末）、外协厂的委托加工物资等。

2、标的公司存放于第三方仓库的存货主要系香港作为存储行业的物流集散地，标的公司基于销售管理，尤其是存储芯片销售管理的需要，将存储芯片存放在第三方物流仓库，该情况符合存储行业经营模式，具备合理性

（1）标的公司基于业务需要与香港的贸易枢纽地位，较大比例存货存放于香港

香港是全球贸易枢纽和国际供应链的中转枢纽，标的公司充分利用该特点将较大比例存货放置于香港。香港是全球重要的自由贸易港，拥有极佳的地理位置和高效的物流体系。中国内地元器件的主要进出口都需要通过香港，使其成为连接内地与全球市场的关键节点。许多芯片原厂（如东芝）将亚太区的分销仓储中心设于香港。香港常作为“枢纽仓”，承担货物集散、分拨和简单加工的角色。

（2）存储行业相关公司均存在使用香港第三方仓库保存存货的情况，标的公司的业务模式符合行业特点

根据江波龙的 IPO 反馈回复，保荐机构对其监盘的仓库包括“香港中旅仓、.....亿安仓、.....”。根据佰维存储的 IPO 反馈回复，保荐机构对其监盘的仓库包括“香港中旅仓、香港锦盛仓.....”；此外，截至报告期末，标的公司存放于第三方仓库的存货主要由珠海朗华供应链服务有限公司（以下简称“朗华供应链”）进行管理，朗华供应链是一家专业从事全球物流的企业，服务了多家行业知名客

户，存储行业上市公司德明利（001309.SZ）、闻泰科技（600745.SH）、协创数据（300857.SZ）、龙旗科技（603341.SH）、安凯微（9688620.SH）、诚邦股份（9603316.SH）、长盈精密（300115.SZ）等一系列上市公司均与其具有合作关系。

综合来看，将存货存放于香港第三方仓库，这是存储行业利用香港贸易、物流优势的普遍做法，标的公司使用香港第三方仓库保管存货的业务模式具有合理性。

（3）标的公司第三方仓库存货占比较高的原因

标的公司生产所需存储芯片主要通过香港子公司统一对外采购。境内各关联生产主体生产场地均为租赁物业，针对存储芯片的专业化、大批量、长周期仓储保管设施不足，因此境外采购货物统一入库至香港第三方物流仓储节点暂存，境内关联主体结合自身排产计划、市场订单需求分批次从香港第三方仓库提货运回境内厂区投入生产。

同时，香港子公司独立开展部分商品贸易经营业务，相关贸易品类采购入库后亦统一存放于合作的第三方物流仓库进行周转备货。

综合上述原材料集中中转仓储、境内厂区仓储配套不足、自有贸易业务备货存储多重因素，致使标的公司第三方物流仓库存货余额占比高于同行业公司的第三方物流仓库存货余额占比。

3、相关存货管理措施和盘点情况、相关内部控制是否健全并有效执行

（1）相关存货管理措施

标的公司严格遵循财务、内控相关规定，结合自身业务特点，建立覆盖存货采购、计划、生产、委外、仓储、库存周期、异常物料、售后物料全生命周期的内部控制制度体系，配套完善的标准化管理文件，各业务环节权责清晰、流程规范、管控到位，存货相关内部控制设计健全、运行有效，具体按业务环节梳理如下：

环节	存货管理措施
采购入库	标的公司严格执行《采购管理程序》，明确采购岗位职责、审批权限及作业流程，规范采购申请、比价下单、到货验收、入库对账全流程管控，从源头保障采购物料合规、可控。同时严格执行《供应商管理程序》，建立

环节	存货管理措施
	供应商准入、资质审核、年度考核等机制，通过 ERP 系统维护合格供应商名录，实现采购业务全流程可追溯，有效防范采购质量、交付及合规风险。
生产计划与委外加工	标的公司依据《计划管理控制程序》，结合销售订单及市场需求统筹制定生产与物料备货计划，合理排布生产进度，精准管控物料领用、在制品流转及完工入库流程，有效避免盲目备货、物料积压等问题，提升存货周转效率。严格执行《委外管理办法》，对委外发料、过程加工、质量检验、完工回收入库等关键节点实施标准化管控，规范委外厂商管理及委外物料全流程追溯，按月开展委外对账，及时结清账务、关闭委外订单。同时通过《不合格品控制程序》，明确生产及委外环节不合格物料的判定、隔离、返工、报废及处置流程，杜绝不合格存货流入正常库存，有效控制存货质量风险与资产损失风险。
仓储存续与库存周期管控	标的公司严格落地《仓库管理操作规范》，统一存货分类存放、库位管理、出入库、物料领用、货物移库、定期盘点等标准化作业流程，明确仓储各岗位权责，保障存货账实相符、流转有序。依据《物料库存期限管制办法》，对各类物料的有效存储期限进行明确规定，常态化管控库存物料存放周期，及时识别超期物料，防范物料失效、变质、贬值风险。通过《呆滞物料管理办法》，建立呆滞物料常态化排查、统计、分类、处置机制，定期梳理库存积压物料，针对性开展盘活、处理工作，持续压降呆滞库存规模。
售后物料回流管控	标的公司严格执行《RMA 售后服务管理规范》，规范售后退货、返修、退换物料的回收、检验、分拣、入库及二次利用流程，明确售后异常存货的管控标准与处置流程，实现售后回流存货闭环管理，避免售后物料无序堆积、管理失控，进一步完善存货全流程内控体系。

综上，标的公司现有制度文件全面覆盖存货采购、计划、生产、委外、质检、仓储、库龄等全部关键管理节点，内控体系完整、贴合实际业务，能够有效防范存货流失、积压、质量异常等各类风险，存货管理相关内部控制健全且有效执行。

(2) 存货盘点情况

标的公司建立月度自盘、季度/半年度/年度专项盘点的多层级存货盘点管控机制，盘点内控执行有效，具体情况如下：

①月度仓库自主盘点

标的公司建立存货月度自盘机制，由仓库部门主导开展全覆盖自主盘点工作。每月月末，仓库管理人员依据《仓库管理操作规范》对各类存货的库存数量、存放状态、批次信息、库期情况进行全面核对与清点，同步填写月度盘点表，完整

记录盘点数据。盘点完成后，仓库对账实差异进行逐一核对、溯源排查，明确差异形成原因并完成整改与账务调整，所有月度盘点表、差异分析均完整归档留存，实现存货日常动态管控，及时化解存货管理细微风险，保障日常账实基本一致。

②季度、年度公司级专项盘点

为进一步夯实存货内控管理，标的公司每季度、年度由财务部牵头组织开展公司层面的正式专项盘点工作。

盘点实施前，财务部门统筹制定专项盘点计划，明确盘点范围、盘点时间、人员分工及工作要求；组织召开专项盘点会议，部署盘点工作，协调仓库、生产、委外工厂等相关人员成立盘点小组，明确盘点人员、监盘人员职责，确保盘点工作有序落地。

盘点实施过程中，盘点人员严格按照盘点计划对存货数量、状态、库位等信息进行逐一清查核对，监盘人员全程监督盘点执行过程，确保盘点过程真实、准确、完整，杜绝漏盘、错盘、重盘情况。

盘点结束后，所有参与盘点人员对盘点结果签字确认，财务部门汇总整理全套盘点资料，形成正式盘点报告，针对盘点差异开展专项分析，厘清差异原因、落实责任、制定整改措施，并同步完成规范账务处理。

标的公司通过“月度常态化自盘+季度/年度专项盘点”的双层盘点体系，实现存货全时段、全覆盖管控，能够有效保证存货资产安全、账实相符，存货盘点相关内部控制健全、合理并持续有效执行。

(3) 第三方存货管理情况

标的公司与第三方物流公司签署了仓储物流服务协议，就权利与义务、货物存储与安全措施、交货与验收等进行约定，主要条款如下：

项目	约定内容
权利与义务	标的公司对其委托第三方物流仓库保管的货物始终享有完全的所有权，有权向第三方物流仓库了解货物的状况、提取货物。标的公司按月结算仓储及物流服务费用。
货物储存与安全措施	第三方物流仓库应提供适合、必要的安全措施储存标的公司货物，不对货物的质量、内部损坏、潜在损坏（发霉、水污等）、价格变动、知识产权纠纷等承担责任。

项目	约定内容
交货与验收（入库）	1、若货物外包装为原厂包装完好未开拆的，第三方物流仓库可视内在货物完好，按包装箱标示及装箱清单验收。 2、若外包装破损或有异样，应及时标记、拍照并告知标的公司。标的公司决定开箱查验的，第三方物流仓库按要求注明实际情况；标的公司决定不开箱的，由标的公司自行与供应商交涉，第三方物流仓库协助。
交货与验收（出库）	1、第三方物流仓库凭原厂外包装完好交货即视为完成委托。 2、若交货时原厂外包装破损，标的公司或其指定的收货人可开箱清点验收。 3、若签收时未开箱清点，签收后发现原装货物异常，标的公司须自行同供应商确认，第三方物流仓库仅协助确认处理。

对于委托第三方物流仓库代为保管的存货，第三方物流仓库划定专属独立仓储区域用于存放标的公司存货，配套专业化仓储管理系统，系统内为标的公司每类存货分配唯一对应库位，可实现实物存货全流程溯源追踪。第三方物流仓库严格按照标的公司下达的收发货指令办理存货出入库操作；标的公司可通过该仓储管理系统实时查询、监控第三方物流仓库存货实时结存数据，同时定期将自有ERP系统库存账面数据与第三方物流仓库仓储系统台账数据开展双向核对，保障账实、账账数据匹配一致。

（四）报告期各期末，标的公司各类存货的库龄构成情况，长库龄存货的具体内容、是否存在去化风险

1、报告期各期末标的公司 90%以上的存货库龄均在 1 年以内，存货库龄情况整体较好

报告期各期末，标的公司各类存货库龄构成情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年 12 月 31 日			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
库存商品	5,245.62	176.09	42.23	14.40
原材料	45,981.99	525.28	134.23	535.70
自制半成品	3,101.75	264.83	89.23	51.20
委托加工物资	1,995.75	-	-	-
在产品	3,598.99	-	-	-
合计	59,924.10	966.20	265.69	601.30

存货类别	2025 年 12 月 31 日			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
占比	97.03%	1.56%	0.43%	0.97%
存货类别	2024 年 12 月 31 日			
库存商品	5,728.44	214.12	32.26	9.15
原材料	26,201.19	2,171.89	493.55	688.23
自制半成品	2,164.63	286.19	71.58	24.56
委托加工物资	1,387.62	-	-	-
在产品	410.07	-	-	-
发出商品	4,244.59	-	-	-
合计	40,136.54	2,672.20	597.39	721.93
占比	90.95%	6.06%	1.35%	1.64%

如上所示，标的公司报告期各期末，库龄在 1 年以内的存货账面余额分别为 40,136.54 万元、59,924.10 万元，占存货余额的比例分别为 90.95%、97.03%。标的公司存货库龄主要集中在 1 年以内，各类存货消化情况良好。报告期内，标的公司大力优化供应链和库存管理，库龄较长的存货占比呈逐年下降趋势。

报告期各期末，标的公司库龄 1 年以上的存货账面余额分别为 3,991.53 万元、1,833.20 万元，占存货余额的比例分别为 9.05%、2.97%，占比总体较低。报告期内，标的公司库龄 1 年以上的存货主要为库存商品、原材料、自制半成品。长库龄存货形成的主要原因系标的公司于存储行业低点时进行灵活备货，采购的部分芯片等原材料尚未实现消耗使用所致。标的公司已建立库龄监控、呆滞物料处置及安全库存优化机制，持续优化备货与采购策略，逐步改善库存结构、降低长库龄存货占比。

2、长库龄存货主要系行业低点时采购的存储芯片尚未实现销售所致，期后逐渐进行了结转

报告期内，标的公司长库龄存货(1 年以上)占存货金额的占比分别为 9.05%、2.97%，相对较低，主要系原材料、库存商品、自制半成品，其期后结转情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
------	------------------	------------------

	库龄 1 年以上金额	期后结转金额	期后结转率	库龄 1 年以上金额	期后结转金额	期后结转率
原材料	1,195.20	253.10	21.18%	3,353.67	2,587.57	77.16%
库存商品	232.72	67.71	29.09%	255.53	191.49	74.94%
自制半成品	405.27	220.45	54.40%	382.33	236.44	61.84%
合计	1,833.20	541.26	29.53%	3,991.53	3,015.50	75.55%

注：2024 年末存货期后结转率统计至 2025 年 12 月 31 日，2025 年末存货期后结转率统计至 2026 年 6 月 30 日

如上所示，标的公司报告期各期末，库龄在 1 年以上的存货账面余额分别为 3,991.53 万元、1,833.20 万元，期后结转金额分别为 3,015.50 万元、541.26 万元，期后结转比例分别为 75.55%、29.53%。报告期内，特别是 2025 年末，标的公司长库龄存货结转比例较低，主要系标的公司于存储行业低点时进行灵活备货，采购的部分芯片等原材料尚未实现消耗使用所致。

在存货跌价准备计提方面，标的公司已充分考虑长库龄存货结转速度整体偏慢等跌价风险，结合相关存货的品质状态、预计销售价格等因素测算各存货的可变现净值。报告期各期末，标的公司库龄 1 年以上的存货账面余额分别为 3,991.53 万元、1,833.20 万元，1 年以上库龄的存货跌价准备计提金额分别为 1,392.11 万元、1,029.39 万元，1 年以上库龄的存货跌价准备计提比例分别为 34.88%、56.15%，计提比例较为谨慎，长库龄存货的跌价计提较为充分。

（五）存货跌价准备的计提方法和具体计算过程，各类存货市场价格、可变现净值等的确定依据，结合上述所有事项进一步分析存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因，同行业公司存货跌价准备计提比例差异较大的合理性

1、存货跌价准备的计提方法和具体计算过程，各类存货市场价格、可变现净值等的确定依据

（1）存货跌价准备的计提方法和具体计算过程

根据《企业会计准则第 1 号—存货》，存货跌价计提方法为：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。企业通常应当按照单个存货项目计提存货跌

价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，可以按照存货类别计提存货跌价准备。

标的公司存货跌价计提方法为：按照企业会计准则的规定，按照单个存货项目计提存货跌价准备。

期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价。用于生产而持有的原材料，其可变现净值按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；在产品、自制半成品、委托加工物资，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去自本生产环节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；完工的产成品，其可变现净值按该等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。

标的公司对于库龄在 3 年以上的产成品及原材料芯片、2 年以上的半成品、1 年以上的原材料辅料全额计提存货跌价准备。

(2) 各类存货市场价格选择的依据

优先参考产品临近报表日实际成交的平均价格及在手订单价格，若暂无可供参考的近期销售价格，则依托公开渠道发布的市场报价，并结合当期行业市场行情分析资料综合研判确定估计售价。

(3) 各类存货可变现净值的确定依据

资产负债表日，标的公司对存货品质状态、库龄汇总，判定存货是否存在质量问题或不可使用的情况，若存在上述情况即将该项存货的可变现净值确定为零。

除上述情况外的各类存货可变现净值的确定依据如下：

存货类别	存货可变现净值的确定依据
原材料	相关产成品估计售价减去至完工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确定可变现净值或依据可直接获取的市价作为其可变现净值的基础
在产品 /半成品	相关产成品估计售价减去至完工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确定可变现净值
库存商品 /发出商品	相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值
委托加工物资	相关产成品估计售价减去至完工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确定可变现净值

综上，报告期内标的公司根据账面余额与可变现净值孰低原则计提存货跌价

准备，各类存货的跌价计提政策合理，符合企业会计准则的相关规定，且报告期内公司存货的库龄结构良好，不存在长库龄存货占比较高的情形，对于少部分长库龄存货，公司在计提相应的存货跌价准备时已充分考虑其品质状态、结转速度整体偏慢等风险，计提比例较为谨慎，因此标的公司存货跌价计提整体较为充分。

（4）标的公司存货跌价计提方法及存货可变现净值的判断标准与同行业公司相同，存货跌价准备计提充分

存货跌价准备计提方法与同行业公司对比如下：

公司名称	存货跌价计提方法
佰维存储（688525）	公司按照企业会计准则的规定，按照单个存货项目计提存货跌价准备。
江波龙（301308）	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。计提存货跌价准备时，原材料、在产品、库存商品按类别计提。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。
普冉股份（688766）	期末按照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；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
标的公司	具体确认方法详见本小题“（1）存货跌价准备的计提方法和具体计算过程”之回复

存货可变现净值的判断标准与同行业公司对比如下：

公司名称	确定存货可变现净值的判断标准
佰维存储 (688525)	公司将废品可变现净值确认为零，从而针对废品全额计提跌价，除废品外的各类存货确定可变现净值的具体方法如下： ①库存商品的可变现净值：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。估计售价以同类产品最近销售价格、订单价格或通过客户询价作为可变现净值参考值。 ②原材料的可变现净值：相关产成品估计售价减去至完工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确定可变现净值或依据可直接获取的市价作为其可变现净值的基础；估计售价以相关产品的销售价格、订单价格或通过客户询价确定可变现净值参考值。针对可直接用于销售的原材料，公司参考相关材料最近的市场价格作为确定可变现净值的依据。 ③在产品的可变现净值：根据对应的产成品预计售价减去至完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费的金额作为其可变现净值，其中，对应的产成品预计售价确定方式同库存商品。 ④半成品和委托加工物资的可变现净值：由于其主要由晶圆、辅料等材料构成，确定可变现净值的具体方法同原材料； ⑤低值易耗品的可变现净值：由于其物料品类较多，且单位价值较低，公司对废品全额计提跌价，除废品外不计提跌价；
江波龙 (301308)	可变现净值是指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。
普冉股份 (688766)	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；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；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。
标的公司	具体判断标准详见本小题“（3）各类存货可变现净值的确定依据”之回复

综上，通过与同行业公司对比，标的公司的存货跌价计提以及可变现净值确认方法与同行业公司不存在重大差异，报告期内公司计提存货跌价的方式具有一贯性，存货跌价计提方法符合行业惯例。

2、存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因主要系普冉股份由于业务特点计提比例较高，拉高了平均值

报告期内，标的公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司间的对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
------	------------------	------------------

	存货余额	存货跌价准备	计提比例	存货余额	存货跌价准备	计提比例
江波龙	1,175,371.88	7,597.34	0.65%	806,900.97	23,585.63	2.92%
佰维存储	806,214.00	19,372.31	2.40%	382,111.23	28,376.10	7.43%
普冉股份	143,494.11	17,912.40	12.48%	81,668.46	9,873.00	12.09%
行业平均值	-	-	5.18%	-	-	7.48%
标的公司	61,757.30	2,278.98	3.69%	44,128.06	2,379.60	5.39%

报告期各期末，标的公司存货跌价准备计提比例分别为 5.39%、3.69%，与可比公司佰维存储较为接近，但均略低于同行业可比上市公司平均计提比例，主要原因系可比公司普冉股份报告期内存货跌价准备计提比例显著较高，致使行业平均值整体抬升。

行业平均值受普冉股份高计提比例的影响，被整体拉高。普冉股份主营 NOR Flash、EEPROM 存储芯片，以自研芯片为主。2022-2024 年行业下行阶段，普冉股份采取了积极的备货策略，导致库存体量自 2023 年起持续大幅增加，库龄拉长。2025 年存储行业整体上行，但行情主要利好 DRAM、NAND 类存储模组，普冉股份主力消费级芯片需求回暖滞后、价格涨幅微弱，叠加产品迭代等因素影响，存货可变现净值不及成本。普冉股份分别于 2022 年、2023 年、2025 年分别计提了大额的存货跌价准备，故其存货跌价准备计提比例远高于行业均值。

3、同行业公司存货跌价准备计提比例差异较大主要系存货构成情况的差异，具备合理性

同行业可比公司中江波龙报告期内存货跌价准备计提比例相对较低，主要系江波龙存货库龄相对较短，2024 年末和 2025 年末库龄 1 年以上的存货占比分别为 6.82%和 2.65%，同时长库龄存货主要为通用性较强的存储晶圆等原材料，故其存货跌价准备计提比例较低。

综上，同行业公司存货跌价准备计提比例差异较大，核心系各公司主营产品赛道及所处细分市场周期节奏、自身备货策略和库龄结构等存在差异所致，具备商业合理性；标的公司聚焦于消费级存储模组赛道，市场供需稳定，备货策略稳健，存货跌价风险可控，计提比例低于行业平均水平，主要受可比样本中普冉股份计提比例显著高于同行业、拉高行业均值的结构性因素影响，与自身业务属性、

存货风险水平相契合，具有充分的合理性。

（六）标的公司历史上存货跌价准备计提、转回、转销的具体情况及其合理性，对于当期毛利率和净利润的影响，是否存在跨期调节利润的情形

1、报告期内存货跌价准备计提、转回及转销的具体情况

报告期内，标的公司存货跌价准备计提、转回及转销的具体情况如下：

单位：万元

存货跌价准备	2025 年度					
	期初余额	计提金额	本期转回及转销金额	其中：转销	其中：转回	期末余额
原材料	1,410.73	870.60	808.08	804.49	3.59	1,473.25
委托加工物资	24.73	-	24.73	24.73	-	-
在产品	31.75	5.61	31.75	31.75	-	5.61
库存商品	530.70	455.30	520.30	513.79	6.51	465.70
发出商品	157.57	-	157.57	157.57	-	-
自制半成品	224.13	261.21	150.92	146.48	4.44	334.42
合计	2,379.60	1,592.72	1,693.34	1,678.81	14.53	2,278.98
存货跌价准备	2024 年度					
	期初余额	计提金额	本期转回及转销金额	其中：转销	其中：转回	期末余额
原材料	2,015.15	680.55	1,284.97	1,276.89	8.09	1,410.73
委托加工物资	0.65	24.08	-	-	-	24.73
在产品	-	31.75	-	-	-	31.75
库存商品	791.63	482.60	743.53	742.90	0.64	530.70
发出商品	-	157.57	-	-	-	157.57
自制半成品	306.01	153.73	235.61	231.40	4.21	224.13
合计	3,113.45	1,530.27	2,264.12	2,251.19	12.93	2,379.60

报告期各期，标的公司存货跌价准备的计提金额分别为 1,530.27 万元、1,592.72 万元，计提依据为存货成本与可变现净值孰低。

报告期各期，标的公司存货跌价准备的转销及转回金额分别为 2,264.12 万元、1,693.34 万元。其中，转销主要指将已耗用或售出存货的跌价准备的转销，原材料、委托加工物资、在产品、自制半成品的转销依据主要为相关存货被耗用，库存商品、发出商品的转销依据主要为产品已经对外销售，控制权发生转移。标的

公司存货跌价转回的依据为以前导致存货减值的因素已经消失,使得存货的可变现净值回升。报告期内, 存货跌价转回金额较小。

标的公司 2023 年计提存货跌价准备 2,627.95 万元, 绝大部分已转销或转回, 2024 年已转销和转回 2,264.12 万元。

综上所述, 报告期内标的公司存货跌价准备的计提、转回与转销依据充分, 具有合理性。

2、存货转回和转销金额对标的公司当期毛利率和净利润的累计影响较小, 不存在跨期调节利润的情形

报告期内, 标的公司存货转回和转销金额及影响如下:

单位: 万元

项目	2025 年度	2024 年度
收入	153,942.06	105,911.79
成本	133,027.19	94,745.94
毛利	20,914.87	11,165.84
当期存货跌价转回和转销金额	1,693.34	2,264.12
其中: 当期转销金额	1,678.81	2,251.19
当期转回金额	14.53	12.93
当期存货跌价计提数	1,592.72	1,530.27
转销对毛利率的影响	1.09%	2.13%
当期净利润	7,056.47	3,060.32
考虑转回转销及计提数对净利润的综合影响(税后)	58.58	538.76

由上表可知, 2024-2025 年度标的公司考虑转回转销及计提数对净利润的综合影响数(税后) 分别为 538.76 万元和 58.58 万元, 标的公司严格按照企业会计准则的规定计提存货跌价准备, 报告期内对存货跌价准备的计提方法具有一贯性, 不存在跨期调节利润的情形。

(七) DRAM 颗粒细分至原厂、白片和次品等的具体构成、金额, 采购次品的原因及合理性, 标的公司采购各类 DRAM 颗粒后的生产加工环节以及相应会计处理, 是否与同行业可比公司存在差异, 是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，标的公司采购的 DRAM 颗粒按照芯片等级可以分为 Major、eTT 和 uTT 三种类型。其中，Major（Major Brand）系原厂颗粒，指经过原厂全流程完整测试的 DRAM 颗粒，稳定性最高；eTT（Effectively Tested）系有效测试颗粒，指经过原厂一定程度的有效性测试，但未完成全部测试程序的 DRAM 颗粒，通常不印有原厂商标，质量低于 Major 等级，但稳定性可以满足消费级需求；uTT（Untested）系未测试颗粒，指仅进行最基本的物理测试，未经过功能性和可靠性测试的 DRAM 颗粒，通常不印有原厂商标，颗粒质量差异较大。

1、DRAM 颗粒细分至 Major、eTT、uTT 三种等级的采购情况

报告期内，标的公司 DRAM 颗粒采购按芯片等级划分的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	DRAM 颗粒等级	2025 年度		2024 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比
1	Major（Major Brand）	X1	x1	Y1	y1
2	eTT（Effectively Tested）	X2	x1	Y2	y2
3	uTT（Untested）	X3	x1	Y3	y3
合计		140,584.71	100.00%	105,199.53	100.00%

注：DRAM 颗粒的 Major、eTT、uTT 等级划分，系存储行业长期形成的约定俗成分类方式，非官方标准，存储晶圆厂在产品出厂时不会标注前述等级。上表中标的公司报告期内采购各等级 DRAM 颗粒的情况，系根据颗粒良率、采购价格、供应商说明等实际情况综合判断作出的内部管理分类，仅为标的公司生产管理及本次信息披露之目的使用。

如上表所示，报告期内，标的公司采购的 DRAM 颗粒细分等级中，eTT 等级占比最高，分别为 y2 和 x2；Major 等级占比分别为 y1 和 x1；uTT 等级占比最低，分别为 y3 和 x3。报告期内，标的公司采购的 DRAM 颗粒细分等级整体结构未发生显著变化。

2、标的公司掌握存储芯片测试的核心技术，具备 DRAM 颗粒筛选分类能力，采购 eTT、uTT 等级颗粒系满足用户需求的基础上最大化经济效益的选择，具备合理性

报告期内，标的公司采购 eTT、uTT 等级 DRAM 颗粒的主要原因系：（1）相较于 Major 等级存储芯片，eTT、uTT 等级存储芯片市场价格相对较低，具有

较强的性价比优势；（2）eTT、uTT 等级存储芯片由于未经过原厂完整测试流程，故品质稳定性低于 Major 等级。而标的公司基于长期的业务实践和技术积累，自主研发了适合自身业务特点的芯片测试系统，掌握了存储芯片测试的核心技术，能够对 eTT、uTT 等级存储芯片按照品质差异进行筛选分类，并根据不同产品的应用场景与不同客户的市场需求，针对性使用不同分类的存储芯片，从而最大化标的公司的经济效益。

3、标的公司根据各类 DRAM 颗粒的等级特性、相关产品市场需求等进行后续生产加工或直接对外销售，相关会计处理与同行业可比公司不存在差异，符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，标的公司采购 DRAM 存储颗粒后，根据颗粒的等级特性、相关产品市场需求等，大部分作为内存模组产品的核心原材料投入生产加工过程，少量以贸易业务的形式对外销售，各类 DRAM 颗粒具体使用流转方向上市公司已申请豁免披露。

上述 DRAM 颗粒不同流转方向相关的会计处理分别为：

（1）对于作为原材料用于生产内存模组产品的 DRAM 颗粒，无论是 uTT、eTT 或者 Major 等级，其采购后的使用流转方向不存在实质性区别，故生产加工环节的会计核算方法不存在差异，亦与一般生产制造型企业相同：即采购入库时按购买价款及可归属于采购成本的相关税费等计入“原材料”；存储芯片检测及 SMT 贴片、模组测试、组装包装等内存模组制造环节的直接材料、直接人工直接计入“生产成本”，设备折旧、水电能源等计入“制造费用”，期末按各批次产品标准工时分摊至“生产成本”；完工验收入库的内存模组产品从“生产成本”转入“库存商品”，后续销售时结转至“主营业务成本”。

上述会计处理方式在一般生产制造型企业中较为常见，采购不同等级的 DRAM 颗粒后经过检测筛选再投入加工环节，也是存储芯片行业通用的生产流程，相关会计处理与同行业可比公司不存在差异，符合《企业会计准则》相关规定。

（2）对于采购后经过抽样检测对外销售或直接对外销售的 DRAM 颗粒，由

于未经历实质性生产加工环节，未改变相关产品的物理形态，故标的公司对该类业务按照贸易形式进行核算，其中具有“瞬时性”交易的存储芯片销售按照净额法进行了会计处理，具体会计处理方法及依据参见本问询函回复之“问题 2”之“一、”之“（三）”的相关内容。

标的公司开展存储芯片贸易业务主要是为了满足客户多元化需求、优化库存结构及提高资金使用效率，系标的公司根据自身业务发展需要形成的差异化业务模式，同行业可比公司未披露类似业务。标的公司针对贸易业务采用的总额法和净额法核算方法，严格对照了《企业会计准则第 14 号——收入》中关于主要责任人和代理人的判断标准，会计处理原则及方法符合规定。

（八）2024 年末发出商品对应客户名称、主要内容和金额，2024 年末发出商品金额较大的原因

2024 年末发出商品对应客户名称、主要内容和金额如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	金额	占比
北京京东世纪贸易有限公司	内存模组	3,457.93	81.47%
	固态硬盘	113.99	2.69%
联想（北京）有限公司	内存模组	625.20	14.73%
其他	SSD 主控、内存模组	47.47	1.12%
合计		4,244.59	100.00%

根据上表，2024 年末发出商品对应客户主要为北京京东世纪贸易有限公司（以下简称“京东”）、联想（北京）有限公司（以下简称“联想”），对应的主要产品类别主要为内存模组及少量固态硬盘等。2024 年末，发出商品的账面余额占存货账面余额的比例为 9.62%，发出商品形成的主要原因为已发货但尚未完成对账结算。

随着经销商体系逐步完善，直接对接京东自营线上渠道在经营上具有复杂性，随着经营规模的扩大，标的公司希望专注于生产厂商定位，加上直接负责人员的变动，标的公司将京东自营线上渠道交给经销商负责对接。标的公司于 2025 年 3 月和 7 月将京东自营阿斯加特、光威线上业务交由深圳东存及其关联方承接。受上述业务模式调整影响，2025 年末标的公司对京东无发出商品。

2025 年末标的公司对联想无发出商品，主要系受当时产品市场价格持续上涨影响，联想出于规避库存跌价风险及年底库存考核压力，当月未下达采购指令。该情况系特定市场环境下客户采购节奏调整所致，属于正常商业经营中的偶发情形，不存在跨期调节收入等异常事项。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

1、获取报告期各期末存货明细表，了解各存货科目的核算内容及存货具体构成，分析自制半成品和在产品的区别及合理性；

2、了解报告期各期末标的公司在手订单情况，计算订单覆盖率；获取标的公司存货期后出库及结转数据，分别统计分析在手订单期后结转情况、订单尚未覆盖部分对应存货的期后结转情况；了解标的公司的备货政策、生产周期，通过公开渠道查询分析同行业可比公司存货与收入情况；

3、了解各类存货的存放地及其金额分布，相关存货管理措施和盘点情况、相关内部控制是否健全并有效执行，针对存货真实性的具体核查程序如下：

（1）获取期末存货分布明细，分析存货分布是否具有合理性；

（2）了解标的公司相关存货管理措施及存货盘点情况；

（3）了解存货管理相关的内部控制，评价内控设计是否合理、健全，并测试相关内部控制的运行有效性；

（4）对自有仓库和第三方仓库进行抽盘及函证，具体情况如下：

①根据获取的存货分布清单，结合报告期各期末标的公司的库存情况制定存货盘点计划，了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，评估与存货相关的重大错报风险和重要性等方面；

②鉴于标的公司存货库存规模较大、型号规格繁杂，本次监盘采用多区域分仓并行盘点模式，有效规避串货、漏盘、错盘风险。项目组统筹安排盘点日期，

集中于 2025 年 12 月 25 日至 30 日内分批次完成深圳、温岭、香港区域重要仓储点位的存货实地抽盘工作；

③执行双向抽盘，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；

④抽盘过程中特别关注了存货的状况，观察标的公司存货是否存在毁损、陈旧等无法使用的情况；针对标的公司存货型号规格多样的特点，抽盘过程中重点核查实物编码、产品型号等基础信息，做到实物与盘点清单信息一一相符；

⑤抽盘过程中，对货架上整箱码放的存货实施随机拆箱抽查，开箱清点实际数量、核对规格型号、检查包装状态及存货质量，并与存货清单逐项比对；

⑥在存货盘点结束前，再次观察盘点现场并检查抽盘记录，以确定从盘点记录中选取的存货项目是否均已盘点并得到恰当记录；

⑦复核盘点结果汇总记录，评估其是否正确地反映了实际盘点结果；

⑧盘点结束后，汇总各审计监盘小组编制“抽盘表”；

⑨存货抽盘情况如下：

报表截止日期	2025 年 12 月 31 日
抽盘时间	2025 年 12 月 25 日-30 日
抽盘范围	原材料、库存商品、半成品、在产品、委托加工物资
抽盘仓库	自有仓库和第三方仓库
存货余额	61,757.30 万元
抽盘金额	59,497.94 万元
实地抽盘比例	96.34%
抽盘方法	从存货账面记录中选取项目追查至存货实物，以及从存货实物中选取项目追查至账目记录。
抽盘结果	抽盘结果良好，实物与账面记录未见重大差异。将抽盘日的存货金额倒轧至报表日的存货金额，验证期末存货真实性。

⑩对报告期各期末主要第三方保管存货、委托加工物资进行函证，具体函证

比例如下：

项目	2025 年 12 月 31 日 函证确认金额	2024 年 12 月 31 日 函证确认金额
第三方代保管存货	24,971.73	23,428.86
委托加工物资	526.15	939.98
合计	25,497.88	24,368.84
第三方仓库存货余额	25,670.16	25,145.78
函证/替代测试比例	99.33%	96.91%

4、获取报告期各期末存货库龄表，复核库龄划分的准确性，检查长库龄存货的具体内容及期后结转情况，分析长库龄存货跌准备计提是否充分；

5、了解标的公司存货跌价准备计提政策，获取并复核存货跌价计算表，复核存货可变现净值和存货跌价计提的准确性。具体存货跌价计提的核查程序如下：

- （1）了解标的公司存货跌价计提方法以及在报告期内是否一贯运用；
- （2）复核标的公司存货预计售价及至完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及相关税费数据来源，了解是否符合业务实际情况；
- （3）对于库龄较长的存货予以重点关注，与标的公司管理层沟通未来销售的可行性；
- （4）分析存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因、与同行业可比公司计提比例差异的合理性；
- （5）对标的公司存货跌价计提过程进行重新复核。经核查，标的公司存货账面余额与存货跌价准备比例如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
账面余额	61,757.30	44,128.06
跌价准备	2,278.98	2,379.60
计提比例	3.69%	5.39%

6、结合各期末存货跌价准备明细表及存货收发存明细表，统计各类存货的计提、转销或转回金额，了解 2024 和 2025 年存货转回和转销的存货原因，计算并分析存货跌价计提、转回、转销对当期毛利率和净利润的影响；

7、获取标的公司报告期内采购明细表，了解标的公司采购 DRAM 颗粒的主

要等级，核查各等级 DRAM 颗粒的采购金额、占比及变化情况；查询集邦网等行业主流网站，了解各等级 DRAM 颗粒的行业通用定义；访谈标的公司采购、生产及财务负责人，了解标的公司采购各等级 DRAM 颗粒的原因、采购后的生产加工过程及相应的会计核算方法，结合标的公司业务模式与行业情况，分析采购原因是否合理、相应会计处理是否合规、与同行业可比公司是否存在差异；

8、获取 2024 年末发出商品明细，检查发出商品期后结转情况，分析 2024 年末发出商品余额较大的原因；了解 2025 年末无发出商品的原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期各期末，标的公司存货的订单覆盖率偏低，符合生产经营特征，订单覆盖部分的存货期后去化或结转情况良好；自制半成品是已完成一段或多段核心生产工序，经质量检验合格、办理完工下线及正式入库手续的阶段性产品，在产品是尚未完成阶段性工序加工、未办理完工检验及入库手续，留存于各生产工位、流水线、制程设备内的各类中间制品，自制半成品与在产品分类合理；

2、报告期各期末，标的公司订单尚未覆盖部分存货的期后结转情况良好；经了解标的公司备货政策及生产周期、分析同行业可比公司存货情况，标的公司存货金额具有合理性；

3、标的公司存货存放地和金额分布与实际业务形式相符，标的公司定期对存货进行盘点并根据盘点结果进行相应处理；标的公司相关存货管理措施、内部控制逐步完善并有效执行；

4、报告期各期末，标的公司各存货库龄主要集中在 1 年以内；长库龄存货主要包括原材料、自制半成品、库存商品，占整体存货比例较低；长库龄存货的跌价准备计提较为充分，已充分考虑长库龄存货结转速度整体偏慢等跌价风险；

5、标的公司根据账面余额与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备，各类存货的跌价计提政策合理，符合企业会计准则的相关规定；标的公司存货跌价计提方法及存货可变现净值的判断标准与同行业公司相同，存货跌价准备计提充分；标的公司存货跌价准备计提比例与可比公司佰维存储基本一致，略低于同行业平

均计提比例，主要系普冉股份由于业务特点存货跌价计提比例较高，拉高了同行业平均值；同行业公司存货跌价准备计提比例差异较大主要系存货构成情况的差异，具备合理性；

6、标的公司存货跌价准备的计提、转回与转销依据充分，具有合理性；对存货跌价准备的计提方法具有一贯性，不存在跨期调节利润的情形；

7、标的公司采购的 DRAM 颗粒分为 Major、eTT、uTT 三种等级，具体构成符合标的公司实际生产经营情况，采购 eTT、uTT 等级颗粒系满足用户需求的基础上最大化经济效益的选择，具备合理性；标的公司根据各类 DRAM 颗粒的等级特性、相关产品市场需求等进行后续生产加工或直接对外销售，相关会计处理与同行业可比公司不存在差异，符合《企业会计准则》相关规定；

8、2024 年末发出商品对应客户主要为北京京东世纪贸易有限公司、联想（北京）有限公司，对应主要产品类别为内存模组及少量固态硬盘等，发出商品形成的主要原因为已发货但尚未完成对账结算。

问题 10、审核问询函关于问询问题第 11 条“关于应收账款”

重组报告书披露，（1）报告期各期末，标的公司应收账款余额分别为 17,630.44 万元和 13,067.42 万元，账龄主要在 1 年以内；（2）报告期各期末标的公司应收账款前五名客户与销售前五大客户存在差异，标的公司前员工设立公司和润原为应收账款前五名客户而非销售前五大客户。

请公司披露：（1）标的公司对主要客户的信用政策和结算方式，不同客户间是否存在差异及原因，对同一客户信用政策是否存在变化，信用政策实际执行情况与合同约定是否一致，是否存在放宽信用期刺激销售的情况；（2）报告期各期末标的公司应收账款前五名客户与销售前五大客户存在差异的原因；标的公司应收和润原账款金额较大的原因、期后回款情况以及是否存在坏账风险，并请全面梳理报告期各期末标的公司关联方或存在特殊安排相关客户的应收款项，列示具体构成、金额、账龄、是否逾期以及期后回款情况等；（3）截至目前，报告期各期末应收账款回款情况和比例，尚未收回应收账款对应主要客户、账龄

情况、是否逾期，结合客户经营情况分析是否可收回，应收账款坏账准备计提是否充分。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）标的公司对主要客户的信用政策和结算方式，不同客户间是否存在差异及原因，对同一客户信用政策是否存在变化，信用政策实际执行情况与合同约定是否一致，是否存在放宽信用期刺激销售的情况

1、标的公司对客户的信用政策和结算方式系基于客户实力、销售规模、合作模式、行业惯例、历史合作情况等要素协商谈判确定，报告期内未发生重大变化，与同行业上市公司信用政策不存在显著差异

（1）标的公司与客户之间的信用政策和结算方式系双方基于多因素综合考量、协商谈判的结果，部分客户间存在差异具备商业合理性，报告期内信用政策和结算方式未发生重大变化

报告期内，标的公司在新建客户阶段会根据客户规模、合作模式等因素给予客户初步信用政策，并同步告知客户。通常情况下，标的公司给予客户的信用政策为款到发货。同时，客户会基于自身的资金安排、行业惯例等情况，就信用政策与标的公司进行沟通协商；标的公司会基于客户的综合实力、销售规模、行业惯例、历史合作情况等要素综合评定，最终双方协商确定信用政策。

标的公司对主要客户的信用政策和结算方式及报告期内变化如下所示：

合并客户名称	客户排名	客户名称	2025 年信用政策	2024 年信用政策
深圳市东存科技有限公司及其关联方	2025 年第 1 大客户 /2024 年第 1 大客户	北京鑫锐驰纵横科技有限公司	发货后 15 天内付款，额度 1500 万元（2025 年）/1200 万元（2024 年）	
		深圳市东存科技有限公司		
		深圳市科正荣和科技有限公司	发货后 60 天内付款	-

深圳市仁天芯科技有限公司及其关联方	2025 年第 2 大 客户	深圳市仁天芯科技有限公司	款到发货	
		香港仁天科技有限公司	款到发货	货到付款
联想（北京）有限公司及其关联方	2025 年第 3 大 客户	联想（北京）有限公司	票到 15 天	
		来酷科技有限公司	票到 15 天，额度 500 万元	
北京京东世纪贸易有限公司	2025 年第 4 大 客户 /2024 年 第 2 大客户	北京京东世纪贸易有限公司	京东验收入库 60 天后，京东开始为标的公司结算（例如 6 月 15 日出具的结算单对应为 4 月下旬半个月的销售情况），京东 15 天后付款	
青岛泽柏信息技术有限公司及其关联方	2025 年第 5 大 客户	青岛泽柏信息技术有限公司	款到发货	
		北京逍客信息技术有限公司		
深圳市铨天科技有限公司及其关联方	2024 年第 3 大 客户	深圳市铨天科技有限公司	款到发货	
		深圳市铨兴科技有限公司	-	票到 15 天，额度 1000 万
		辉时亚洲有限公司	款到发货	-
北京忆芯科技有限公司及其关联方	2024 年第 4 大 客户	憶芯科技有限公司	款到发货	
		北京忆芯科技有限公司	发货后 30 天内付款	款到发货
		上海忆芯实业有限公司	款到发货	-
ZENITRON (H.K.) LIMITED 及其关联方	2024 年第 5 大 客户	ZENITRON (H.K.) LIMITED	款到发货	
		增你強股份有限公司	-	货到付款

注：标的公司与客户签订的合同中未包含相关条款，具体信用政策体现在标的公司客户档案中

报告期内，标的公司对主要客户的信用政策和结算方式主要采用款到发货的方式。部分客户采用的信用政策和结算方式存在差异，系标的公司在综合考量客户实力、销售规模、合作模式、行业惯例等因素的基础上，双方商业谈判的结果，具体如下：

①深圳市东存科技有限公司及其关联方信用政策系基于客户的销售规模及合作模式等考量协商谈判的结果：该客户系标的公司第一大经销商，标的公司给予其15天信用期和1,500万元的信用额度，同时科正荣和2025年下半年开始承接京东自营业业务，为实现平稳过渡，按照标的公司对京东的信用政策，给予60天信用期。

②联想（北京）有限公司及其关联方的信用政策系基于客户实力等因素考量协商谈判的结果：经标的公司与联想的协商谈判，采取开票后15天内付款方式。

③北京京东世纪贸易有限公司的信用政策系基于行业惯例及客户实力等因素考量协商谈判的结果：根据京东自营结算规则，相关信用政策符合京东自营的结算惯例，具体详见本问询函回复之“问题2”之“一、”之“（四）”之“2”。

④北京忆芯科技有限公司及其关联方的信用政策变化系基于前期友好合作的基础：2024年忆芯科技与标的公司合作情况良好，2025年给予了忆芯科技一定的账期，但2025年标的公司与该公司销售额仅为30.39万元，该政策无显著影响。

（2）标的公司的信用政策和结算方式与同行业上市公司不存在显著差异

报告期内，标的公司对主要客户的信用政策为款到发货与赊销并存，与同行业上市公司的信用政策不存在显著差异。同行业上市公司的信用政策具体如下：

同行业可比公司	客户信用政策
佰维存储	对于销售结算，公司与客户主要选择银行转账结算，通常根据客户资信情况给予不同的信用政策，主要为款到发货、货到 7 天、月结 30 天等，少部分客户为货到 45 天、月结 60 天、货到 75 天、月结 90 天等
江波龙	公司综合考虑客户的交货条件、信用情况和合作历史等方面的因素，通常给予客户 3 个月以内的信用期
普冉股份	发行人实务操作中的信用政策一般分为当月结、月结 30 天和月结 60 天，其中当月结一般为客户收到发票当月底付款，月结 30 天一般为客户收到发票的次月底付款，对应的客户对应付款周期为 0-60 天。
标的公司	经销客户主要是发货后 15 天、发货后 60 天、款到发货；非经销客户除京东、联想按客户规则结算外，其余客户以款到发货为主，部分信用期为发货后 3-30 天

注：相关信息来源于同行业上市公司公开信息披露

如上表所示，标的公司与同行业上市公司的信用政策不存在显著差异。

综上所述，标的公司对客户的信用政策和结算方式系基于客户的综合实力、销售规模、合作模式、行业惯例、历史合作情况等因素协商谈判确定，部分客户间存在差异具备商业合理性，报告期内未发生重大变化，与同行业上市公司信用政策不存在显著差异。

2、报告期内，受部分客户资金周转的影响，存在部分应收账款逾期，标的

公司严格根据相关的信用政策执行应收款项管理，整体上应收账款账龄基本为 1 年以内，应收账款周转率较好，账龄分布与相应财务指标与同行业上市公司不存在较大差异，不存在放宽信用期刺激销售的情况

（1）报告期内，受部分客户资金周转的影响，存在部分应收账款逾期，标的公司已积极采取催收措施，整体上标的公司应收款项账龄主要集中在1年以内，账龄分布与同行业上市公司相比不存在较大差异

报告期内，标的公司及同行业上市公司的应收账款账龄分布如下所示：

单位：%

同行业可比公司	2025年度应收账款分账龄占比				2024年度应收账款分账龄占比			
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
佰维存储	98.74	1.11	0.16	-	99.19	0.74	-	0.07
江波龙	99.99	0.00	0.01	-	99.96	0.04	-	-
普冉股份	98.85	0.36	0.24	0.54	97.23	1.21	0.53	1.02
行业平均	99.35	0.47	0.10	0.08	99.34	0.42	0.08	0.17
标的公司	98.15	1.85	-	-	90.26	9.74	-	-

整体上，标的公司应收账款账龄分布与同行业公司基本一致。标的公司应收账款账龄集中在1年以内，2024年账龄分布在1-2年的应收账款占比相对略高，主要系受客户EII TECHNOLOGY (HK) LIMITED未按约定回款的影响，剔除该公司应收款项后，标的公司的应收账款账龄结构如下所示：

单位：%

项目	2025年度应收账款分账龄占比				2024年度应收账款分账龄占比			
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
行业平均	99.35	0.47	0.10	0.08	99.34	0.42	0.08	0.17
标的公司 (不含EII)	99.93	0.07	-	-	99.99	0.01	-	-

如上表所示，剔除EII公司后，标的公司的账龄结构要优于同行业公司，EII相关情况详见本题回复之（二）、（三）相关描述。

（2）报告期内，随着标的公司客户结构的不断优化以及对应收款项的加强管理，标的公司应收账款周转率有较大提升，指标优于部分同行业上市公司

报告期内，标的公司及同行业上市公司的应收账款周转率情况如下：

同行业可比公司	2025年应收账款周转率	2024年应收账款周转率
佰维存储	9.29	9.24
江波龙	12.52	11.83
普冉股份	4.24	4.88
行业平均	8.68	8.65
标的公司	10.03	4.06

2024年，标的公司应收账款周转率低于同行业上市公司，主要受客户结构的影响所致。同行业可比公司为上市公司，核心客户以国内外头部知名企业为主，而标的公司的中小客户相对较多，该类客户回款受自身资金安排影响，从而拉低了应收账款周转率，尤其是2024年，标的公司仍处于客户拓展阶段，个别客户存在未按约定按时支付货款的情况，随着标的公司客户结构的改善，2025年度客户回款情况总体好转，应收账款周转率显著提升，并与行业平均趋同。

综上所述，报告期内，受部分客户资金周转的影响，标的公司存在部分应收账款逾期。标的公司严格根据相关的信用政策执行应收款项管理，应收账款账龄基本为1年以内，应收账款周转率明显改善，账龄分布与相应财务指标与同行业上市公司已不存在较大差异，不存在放宽信用期刺激销售的情况。

（二）报告期各期末标的公司应收账款前五名客户与销售前五大客户存在差异的原因；标的公司应收和润原账款金额较大的原因、期后回款情况以及是否存在坏账风险，并请全面梳理报告期各期末标的公司关联方或存在特殊安排相关客户的应收款项，列示具体构成、金额、账龄、是否逾期以及期后回款情况等

1、报告期各期末标的公司应收账款前五名客户与销售前五大客户存在差异系受客户下单时点分布、客户自身资金安排、客户回款能力等因素的影响所致

报告期各期末，标的公司应收账款余额前五大客户与销售前五大客户的匹配情况具体如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款期末余额	是否当期销售前五客户	差异原因	序号	单位名称	收入金额	是否当期应收前五客户	差异原因
2025 年 12 月 31 日应收账款前五大客户					2025 年度销售前五大客户				
1	深圳市仁天芯科技有限公司及其关联方	4,026.69	是		1	深圳市东存科技有限公司及其关联方	45,510.75	是	
2	湖南弈安云信息技术有限公司	3,436.65	否	上市公司深圳中电港技术股份有限公司（001287.SZ）旗下子公司,应收款项主要为年末订单的款项,同时叠加资金支付审批流程复杂所致	2	深圳市仁天芯科技有限公司及其关联方	13,323.97	是	
3	深圳市和润原科技有限公司	2,156.43	否	受业务模式安排及客户自身资金周转影响,款项逾期	3	联想（北京）有限公司及其关联方	12,800.30	否	客户综合实力强，行业地位高，回款及时
4	深圳市融创通达科技有限公司及其关联方	1,125.05	否	受客户自身资金周转影响,款项逾期	4	北京京东世纪贸易有限公司	12,501.22	否	京东业务模式转变，2025 年底无应收款项
5	深圳市东存科技有限公司及其关联方	999.84	是		5	青岛泽柏信息技术有限公司及其关联方	8,972.31	否	终端客户为中科曙光（603019）、中国长城（000066）等，资金实力强，回款及时
2024 年 12 月 31 日应收账款前五大客户					2024 年度销售前五大客户				
1	东存科技有限公司	4,451.61	否	应收款项主要为年末	1	深圳市东存科技有	21,008.48	否	客户按约定信用政策

序号	单位名称	应收账款期末余额	是否当期销售前五客户	差异原因	序号	单位名称	收入金额	是否当期应收前五客户	差异原因
				订单的款项, 未到回款期		限公司及其关联方			及时回款
2	EII TECHNOLOGY (HK) LIMITED	4,336.50	否	受客户自身资金周转影响, 款项逾期	2	北京京东世纪贸易有限公司	19,286.03	否	客户实力强, 行业地位高, 回款及时
3	深圳市乔文星宇实业有限公司及其关联方	2,385.56	否	应收款项主要为年末订单的款项, 未到回款期	3	深圳市铨天科技有限公司及其关联方	11,165.82	是	
4	深圳市铨天科技有限公司及其关联方	2,279.48	是		4	北京忆芯科技有限公司及其关联方	9,239.99	否	下游客户主要为服务器厂商, 资金实力强, 回款及时
5	杰赛国际有限公司	1,177.18	否	受客户自身资金周转影响, 款项逾期	5	ZENITRON (H.K.) LIMITED 及其关联方	7,844.19	否	中国台湾知名半导体零组件分销商 (中国台湾证券交易所代码: 3028.TW), 资金实力强, 回款及时

如表所示，受客户订单时点分布的影响及客户自身回款能力、资金支付安排等因素的影响，报告期各期末应收账款前五大客户与各期收入前五大客户存在差异。标的公司在维护客户合作、保障业务持续开展及提升市场竞争力的考量基础上，积极采取措施加强应收款项管理，截至本回复出具日，报告期各期末应收款项中除EII TECHNOLOGY (HK) LIMITED部分款项未完全收回外，其余客户均已全部回款。

2、标的公司对和润原的应收款系受业务模式安排及客户自身资金周转影响形成，具有合理性，相关应收款项已于期后全部收回，不存在坏账风险

报告期内，标的公司持续改革、规范品牌经销体系，调整与京东自营的合作模式，光威京东自营店的业务交由经销商经营，在短暂的过渡期内，标的公司曾将产品销售给和润原，之后和润原以接近平价转售给科正荣和，由科正荣和最终销售给京东自营，具体情况详见本问询函回复之“问题5”之“一、”之“（三）”之“1”。基于上述安排，标的公司参照京东的结算周期，给予和润原60天的信用账期。和润原向标的公司的回款，系综合考虑科正荣和向和润原的回款情况（科正荣和需考虑京东的结算情况，京东对科正的结算期为3个月，回款周期相对较长）及自身资金周转情况，因此其2025年末尚有2,156.43万元款项未与标的公司结算，具有合理性。

截至本回复出具日，标的公司应收和润原的款项已全部收回，不存在坏账风险。

3、报告期各期末，标的公司离职前员工或前股东及其配偶持股的相关客户的应收款项账龄均在1年以内，受业务模式安排、客户自身资金周转等因素的影响，存在部分逾期，但相关款项已于期后全部收回，不存在风险

报告期内，标的公司客户不存在为关联方或特殊安排的情况。和润原为标的公司离职前员工蒋玉君控制并担任总经理的公司，香港东存为标的公司前股东付敬源持股45%的公司，茂友腾盈系标的公司前股东付敬源配偶李大勤控制的公司。报告期各期末，前述客户各期末应收款项情况如下：

单位：万元

报告期	单位名称	应收账款期末余额	账龄	是否逾期	期后回款比例
2025 年	和润原	2,156.43	1 年以内	是	100%
2024 年	香港东存	4,451.61	1 年以内	是	100%
2024 年	茂友腾盈	0.05	1 年以内	是	100%

如上表所示，相关应收款项账龄均在1年以内，受业务模式安排、客户自身资金周转等因素的影响，存在部分逾期。截至本回复出具日，相关款项已全部收回，不存在坏账风险。

（三）截至目前，报告期各期末应收账款回款情况和比例，尚未收回应收账款对应主要客户、账龄情况、是否逾期，结合客户经营情况分析是否可收回，应收账款坏账准备计提是否充分

1、报告期各期末的应收款项于期后已基本收回，款项回收比例达 98%，尚未收回应收账款占比较低，相关客户具有一定行业地位，其下游客户为行业优质企业，且该客户 2025 年度积极回款，相关款项预期可收回

截至本回复出具日，报告期各期末标的公司应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目名称	2025年12月31日	2024年12月31日
应收账款余额（A）	13,067.42	17,630.44
期后回款金额（B）	12,834.70	17,397.72
尚未回款金额（A-B）	232.72	232.72
期后回款比例（B/A）	98.22%	98.68%

注：期后回款金额统计截至本回复出具日

如上表所示，截至本回复出具日，报告期各期末标的公司的应收款项已基本收回，回款比例均超过 98%，尚未收回应收账款占比较低；尚未收回的应收款项系客户 EII TECHNOLOGY (HK) LIMITED 的应收款项，尚未收回的应收款金额为 232.72 万元，占各期末应收账款余额比例不足 2%，占比较低，截至目前相关款项的账龄为 1-2 年，款项已逾期。

EII TECHNOLOGY (HK) LIMITED（卓創智能科技（香港）有限公司）实控人同一控制下公司深圳卓创智能科技有限公司注册资本为1,000万元，系专精特新“小巨人”企业，其下游客户包括海康威视、中国电子、创维、长城、微软等业内优质企业。2024年末，标的公司对该客户的应收账款余额为4,336.50万元，2025年度该客户积极回款，截至2025年年末，仅5%应收款项尚未收回。目前该公司经营状态、财务状态等均无明显异常，相关款项预期可收回。

2、标的公司应收账款坏账计提政策与同行业不存在显著差异，坏账计提充分

报告期各期，标的公司及同行业上市公司坏账计提政策情况如下：

公司名称	账龄情况								
	3 个月以内	4-6 月	7-9 月	9-12 月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
江波龙	0.15%	0.17%	0.47%	2.08%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
佰维存储	1.00%	5.00%	5.00%	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
普冉股份	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
行业平均值	2.05%	3.39%	3.49%	4.03%	43.33%	56.67%	83.33%	93.33%	100.00%
标的公司	1.00%	5.00%	5.00%	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%

注：上市公司数据来源于公开披露文件。

如上表所示，标的公司应收账款坏账计提比例与佰维存储一致，与同行业上市公司应收账款的坏账计提政策总体上不存在显著差异。

报告期内，标的公司与同行业上市公司应收账款坏账计提比例情况如下：

公司名称	2025年度	2024年度
佰维存储	1.38%	1.41%
江波龙	0.18%	0.19%
普冉股份	5.68%	6.40%
行业平均值	2.41%	2.66%
标的公司	2.13%	2.56%

如上表所示，报告期内，标的公司应收账款坏账计提比例整体上与行业内上市公司相比不存在重大差异，且坏账计提比例明显高于部分同行业上市公司，坏

账计提充分。

综上所述，报告期内，标的公司应收账款坏账计提政策与同行业不存在显著差异，且标的公司未实际核销应收款项，截至本反馈回复日，2025年末应收款项未收回的金额232.72万元，低于当期坏账准备计提金额277.96万元，坏账计提充分。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对以上事项，我们实施了以下核查程序：

1、访谈标的公司相关人员，了解标的公司对客户的信用政策和结算方式，了解与信用政策相关的内控制度；获取报告期内标的公司主要客户的销售合同及框架协议，了解相关信用政策和结算方式的条款；对主要客户执行走访程序，了解双方对信用政策和结算方式的约定；抽样检查主要客户信用条件变更审批文件，核实审批流程的完整性以及内控执行的有效性；查阅公开资料了解同行业上市公司的信用政策；获取报告期内标的公司应收账款明细表，了解账龄分布情况；查阅公开资料了解同行业上市公司应收账款的账龄分布情况；计算标的公司应收账款相关指标，并查阅同行业上市公司相关指标的情况。

2、（1）针对前五大应收客户与前五大销售客户的差异：获取标的公司报告期的应收账款余额明细表及收入明细表，了解各期末应收账款前五名客户的情况及报告期内前五大客户的情况，核查是否存在差异；获取差异客户的销售情况，访谈标的公司相关人员，了解差异原因；

（2）针对和润原应收款的背景及回款：访谈标的公司相关人员，了解对和润原应收款项的背景；获取期后回款情况，了解和润原期后回款情况；

（3）针对关联方及特殊安排客户应收款项的核查：获取标的公司关联方清单，结合工商查询、历史任职等情况，梳理报告期内是否存在客户为关联方或存在特殊安排情况及对应客户的报告期各期末应收账款情况；重点核查和润原应收款形成原因、交易背景、定价公允性、期后回款进度。

3、对报告期各期末主要应收账款客户实施函证程序，核实应收账款余额真实存在，确认往来金额记录准确、计价分摊无误，发函比例分别占2024年12月31日和2025年12月31日应收账款的96.92%、96.80%；获取期后回款明细，了解报告期各期末应收账款的期后收回情况；针对尚未收回的应收款项，了解所涉及的客户情况，款项背景，账龄情况，了解是否存在逾期；通过公开渠道了解相关客户的背景，评估款项收回情况；针对坏账准备计提，查阅公开资料了解同行业上市公司的坏账计提政策及计提比例，核查标的公司是否与同行业存在显著差异。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、标的公司对主要客户的信用政策和结算方式系双方基于多因素综合考量、谈判协商的结果，部分客户间存在差异具备商业合理性，报告期内信用政策与结算方式未发生重大变化；报告期内，受部分客户资金周转的影响，存在部分应收账款逾期，标的公司根据相关的信用政策执行应收款项管理，应收账款账龄基本为1年以内，应收账款周转率明显改善，账龄分布与相应财务指标与同行业上市公司不存在较大差异，不存在放宽信用期刺激销售的情况。

2、报告期各期末，标的公司应收账款前五名客户与销售前五大客户存在差异系受客户下单时点分布、客户自身资金安排、客户回款能力等因素的影响所致；标的公司对和润原的应收款系受业务模式安排及客户自身资金周转影响形成，具有合理性，相关应收款项已于期后全部收回，不存在坏账风险；标的公司客户不存在为关联方或特殊安排的情况，和润原为标的公司前员工控制的企业，香港东存、茂友腾盈为标的公司前股东及相关方持股的企业，报告期各期末前述客户受业务模式安排、客户自身资金周转等因素的影响，存在部分逾期，但相关款项已于期末全部收回，不存在风险。

3、截至本回复出具日，报告期各期末标的公司的应收款项已基本收回，回款比例达98%；尚未收回应收账款占比较低，相关客户具有一定行业地位，其下游客户为行业优质企业，且该客户2025年度积极回款，相关款项预期可收回；标的公司应收账款坏账计提政策与同行业不存在显著差异，坏账计提比例高于行业

内部分公司，坏账准备计提充分。

问题 11、审核问询函关于问询问题第 12 条“关于期间费用”

重组报告书披露，（1）报告期内，标的公司销售费用、管理费用和研发费用主要由职工薪酬构成，2025 年管理费用和研发费用中职工薪酬金额上升、而销售费用中职工薪酬金额下降；（2）报告期内标的公司销售费用包含样品样机费；（3）2025 年研发费用中新增委外开发费；（4）报告期内，标的公司销售费用率、管理费用率和研发费用率低于同行业可比公司均值；（5）2025 年度标的公司财务费用增长较快，主要系受美元汇率波动影响，汇兑损失增长所致。

请公司披露：（1）报告期各期，标的公司管理人员、销售人员、研发人员的数量及变动原因，人均薪酬的变动原因以及与同行业可比公司的比较情况，2025 年期间费用中职工薪酬变动不一致的原因；（2）报告期内销售费用中样品样机的去向、数量和金额，相关会计处理是否准确；（3）报告期内向税务机关申请加计扣除的研发费用与账面研发费用是否存在差异及原因，2025 年研发费用中新增委外开发费的背景，委外开发费的支付对象、相应成果和价格公允性；（4）报告期各期汇兑损失的具体构成以及与外币金额的匹配关系，量化分析汇率风险；（5）报告期内，标的公司销售费用率、管理费用率和研发费用率低于同行业可比公司均值的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，同时请披露对于费用完整性的核查过程、比例和结论。

一、公司披露

（一）报告期各期，标的公司管理人员、销售人员、研发人员的数量及变动原因，人均薪酬的变动原因以及与同行业可比公司的比较情况，2025 年期间费用中职工薪酬变动不一致的原因

1、管理人员、销售人员、研发人员的数量、人均薪酬情况及变动原因

报告期各期，标的公司管理人员、销售人员、研发人员的数量、人均薪酬情况如下表：

单位：人、万元

岗位	2025 年度			2024 年度		
	平均人数	职工薪酬	平均薪酬	平均人数	职工薪酬	平均薪酬
管理人员	54	1,331.01	24.65	43	905.86	21.07
销售人员	21	443.30	21.11	31	533.68	17.22
研发人员	34	538.90	15.85	25	423.33	16.93

注：平均人数按照相关费用各月人数之和除以 12 个月计算，并已四舍五入

（1）报告期内，管理人员、研发人员数量随着业务规模的扩大整体呈现增长态势，销售人员数量减少主要系标的公司逐渐将京东自营渠道转给经销商经营，关闭阿里速卖通、亚马逊渠道，并解散了线上销售团队

①管理人员数量增长：A、业务规模扩张带来的管理需求提升。报告期内，标的公司业务规模持续增长，为匹配业务增长，完善中后台支撑体系，补充了部分基础行政管理岗位； B、组织架构及管理人员优化。为了适配规模化运营需求，落实专业化分工，标的公司规范组织架构，增补了部分高级管理岗位，实现管理权责下沉，提升运营效率，逐步完善公司治理结构，进一步满足规范运作要求。

②研发人员数量增长：标的公司围绕经营战略，不断推进研发团队能力建设。标的公司基于核心产品迭代升级、重点在研项目落地的业务规划，持续扩充研发团队，通过引入研发工程师及校招应届技术人员等方式补充人员，逐步完善研发人才梯队，匹配研发项目落地与产品持续创新需求。

③销售人员数量下降：A、销售模式调整。标的公司调整了销售策略，减少了部分业务对应的销售人员，重点保留和拓展高价值、高客户粘性的销售团队，实现销售资源向核心业务倾斜；B、销售区域市场整合与冗余人员优化。逐步撤销原有电商中心业务条线，优化人员配置。

（2）管理人员、销售人员人均薪酬整体上呈增长态势，研发人员人均薪酬下降系新增的研发人员主要为初级研发人员、工资较低，拉低了研发人均薪酬

①管理人员人均薪酬增长：为保障管理团队稳定，匹配标的公司资本运作前的规范运作需求，对核心管理人员的薪酬结构进行了优化，提升了固定薪酬与绩效奖金水平，同时由于具有行业资深经验的管理人才加入，提高了整体薪酬基数。

②销售人员人均薪酬增长：销售模式调整后，保留的销售人员主要为核心骨干及高业绩贡献的销售人才，是标的公司客户与订单的核心贡献者，本身薪酬水平较高，导致人均薪酬增长。

③研发人员人均薪酬微降：新增人员主要以扩张研发团队、搭建人才梯队为主，应届毕业生和初级研发工程师较多且薪资水平低于成熟研发人员，导致研发人员平均薪酬下降。

2、标的公司管理人员、销售人员、研发人员人均薪酬低于同行业可比公司，主要系标的公司与可比公司在行业与市场定位、人员结构与层级、地域与成本结构、薪酬结构等方面存在一定差异

标的公司与同行业可比公司人均薪酬情况对比如下：

单位：人、万元

公司名称	岗位	2025 年度			2024 年度		
		平均人数	职工薪酬	平均薪酬	平均人数	职工薪酬	平均薪酬
江波龙 (301308)	管理人员	828	40,094.37	48.42	740	37,639.47	50.86
	销售人员	579	38,607.44	66.68	511	30,083.94	58.87
	研发人员	1,209	70,185.74	58.05	1,082	54,281.99	50.17
佰维存储 (688525)	管理人员	360	19,387.32	53.85	232	7,214.93	31.10
	销售人员	199	13,193.53	66.30	144	8,831.59	61.33
	研发人员	1,080	39,422.25	36.50	791	23,381.94	29.56
普冉股份 (688766)	管理人员	108	5,794.95	53.66	92	4,123.24	44.82
	销售人员	110	5,989.97	54.45	65	4,054.26	62.37
	研发人员	286	18,639.22	65.17	236	16,177.49	68.55
可比公司 均值	管理人员	432	21,758.88	50.37	355	16,325.88	45.99
	销售人员	296	19,263.65	65.08	240	14,323.26	59.68
	研发人员	858	42,749.07	49.82	703	31,280.47	44.50

标的公司	管理人员	54	1,331.01	24.65	43	905.86	21.07
	销售人员	21	443.30	21.11	31	533.68	17.22
	研发人员	34	538.90	15.85	25	423.33	16.93

注 1：数据来源为上市公司定期公告
注 2：平均人数为上市公司定期公告公司员工情况年初年末平均数并四舍五入取整
注 3：上市公司定期公告技术人员视同为研发人员，财务人员、行政人员、管理运营人员视同为管理人员

（1）标的公司管理人员人均薪酬低于同行业可比公司均值：主要系管理团队结构差异，可比公司为上市公司，管理团队包含董事、高管及事业部高管，薪酬对标资本市场水平；标的公司当前管理团队以中层骨干为主，根据标的公司发展阶段，未完全对标上市企业的高管薪酬体系。

（2）标的公司销售人员人均薪酬低于同行业可比公司均值：①业务模式差异，可比公司包含一定规模的海外业务，客户群中包含一定数量的终端厂商，因此销售团队包含大量海外销售、大客户销售等高薪酬岗位，高毛利产品的提成空间亦较大；②标的公司客户以代理商、贸易商等渠道客户以及电商平台为主，且产品规格的标准化程度较高，销售工作侧重于渠道管理与电商店铺运营，对销售人员的数量需求较低，亦无需大量的海外或大客户销售等高薪岗位，因此标的公司根据自身业务结构和发展阶段，设置了贴合经营实际的销售人员整体薪酬水平。

（3）标的公司研发人员人均薪酬低于同行业可比公司均值：①人才定位差异，可比公司研发团队包含芯片设计、封测等领域的技术人员，核心研发人员薪酬对标一线城市半导体高端人才市场，标的公司以应用型存储方案开发为主，薪酬定价参考本地科技企业水平；②研发投入阶段差异，可比公司的芯片设计、封装等技术环节处于高速迭代阶段，研发项目薪酬占比高，标的公司当前研发主要面向工程化应用和产品迭代，故薪酬占比相对较低。

综上所述，标的公司与同行业可比公司的薪酬差异主要原因为：

（1）行业与市场定位差异。可比公司以芯片设计、封测工艺为主，人才薪酬对标一线城市半导体高端人才市场。标的公司以存储模组制造、工程化应用、消费级产品销售为主，薪酬更贴近深圳坪山及珠三角电子制造行业水平；

（2）人员结构与层级差异。可比公司江波龙、佰维存储集团化多层级架构，海内外分支、事业部齐全，岗位细分精细，普冉股份核心岗位定位高，高端技术岗位占比高。标的公司扁平化架构，层级少，无复杂事业部、海外分支；

（3）地域与成本结构差异。可比公司总部位于深圳南山、上海张江、北京中关村，写字楼租金、生活成本、人才竞争强度高于标的公司总部所在地。标的公司产能与研发集中在深圳市坪山区，人力成本、运营成本更低，薪酬体系与本地产业链匹配；

（4）薪酬结构差异。可比公司薪酬以固定薪酬+高绩效奖金+股权激励+股票期权，标的公司以现金薪酬为主（固定+绩效），无股权激励。

3、2025 年期间费用中职工薪酬变动不一致的原因

2025 年度标的公司管理人员、研发人员薪酬总额上涨，销售人员薪酬总额下降，主要系 2025 年度标的公司由于逐渐将京东自营渠道转给经销商经营等因素，对销售部门进行人员调整，导致销售部门人数减少 32.26%，故销售人员薪酬总额下降，但销售人员平均薪酬增长 22.59%，符合标的公司的实际经营情况。

（二）报告期内销售费用中样品样机的去向、数量和金额，相关会计处理是否准确

报告期各期，标的公司样品样机具体去向、数量及金额情况如下所示：

样品样机去向	2025 年度		2024 年度	
	数量（万个）	金额（万元）	数量（万个）	金额（万元）
客户留样	0.45	70.29	0.01	3.02
推广测评	0.05	21.26	0.20	106.66
渠道支持	0.11	12.80	0.23	43.77
样品测试	0.09	14.55	0.07	1.64
其他	8.37	14.62	0.58	3.49
总计	9.07	133.52	1.09	158.58

注：其他为标的公司品牌周边，如印有品牌图样的水杯、鼠标垫等，单位价值较低

1、客户留样：主要系提供给终端厂商用于品质测试与封装留存的样品，报告期内随着标的公司与终端厂商合作的加深，该部分费用支出有所增加

2025 年标的公司在深耕消费级市场的同时，积极响应国家关于自主可控的号召和产业趋势，扩大企业级存储产品的销售规模。客户留样、前端适配测试、稳定性验证、封装存证是大型终端厂商供应链准入及批量合作的必要前置流程。标的公司通过青岛泽柏信息技术有限公司等拓展加深了与联想、中科曙光、长城计算机等知名终端厂商供应链业务，该类客户对电子元器件供应商有严格的测试验证流程，要求供应商提供批量样品用于兼容性、稳定性等多项测试并封装留样，导致客户留样数量及金额明显增加。

标的公司 2025 年对青岛泽柏的收入较 2024 年增长超 300%，客户样品费用的增加与收入的增加呈正向变动，同时也是客户结构优化过程中的合理支出。此外，客户留样、封装存证系行业通用的产品品质追溯、合规存档、售后保障管理方式，并非标的公司与客户签订的销售合同约定的价格调整条款，无对价调整的属性，无需冲减收入，符合销售费用核算范围。

2、推广测评：主要系 DDR5 超频市场发展阶段，标的公司为产品推广向测评商家提供的样品

2024 年，海力士 DDR5 超频方案开始在市场兴起，该时期其他竞品品牌市场开拓投入力度较大，标的公司计划在超频赛道获得更多的曝光度，所以加大市场推广力度以获得更大的覆盖面。2025 年，海力士 DDR5 超频方案在市场端已经趋于成熟，标的公司亦积累了一定品牌影响力，故市场策略转为稳健；同时，2025 年，标的公司经销商体系建设日趋完善，经销商可依托自有新媒体渠道开展产品推广投放，部分代替了标的公司自主实施的测评类市场推广工作。此外，2025 年存储行业景气度上行，标的公司产品市场热度提升，终端采购需求自然释放，进一步降低了标的公司主动推广的强度。

3、渠道支持：主要系标的公司支持经销商开拓市场渠道的样品

2024 年 DDR5 方案处于渠道拓展期，标的公司需向经销商提供样品用于渠道铺货、客户演示，因此渠道支持类样品领用金额较高。2025 年，随着经销商体系建设日趋完善，渠道推广等工作由经销商负责实施，标的公司减少直接向各级渠道投放样品，仅保留少量重点渠道的支持性领用，因此该部分支出有所下降。

综上，报告期内标的公司样品样机的领用具有明确去向，数量及金额变动系产品推广阶段切换、客户结构优化、渠道模式调整等综合因素导致，具备合理性；同时，相关会计处理准确，不存在虚增销售费用、调节利润或账外领用的情形。

（三）报告期内向税务机关申请加计扣除的研发费用与账面研发费用是否存在差异及原因，2025 年研发费用中新增委外开发费的背景，委外开发费的支付对象、相应成果和价格公允性

1、报告期内向税务机关申请加计扣除的研发费用与账面研发费用不存在显著差异

报告期内，标的公司向税务机关申请加计扣除的研发费用与账面研发费用的差异情况如下：

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度
会计核算研发费用①		2,025.84	1,146.71
申请所得税加计扣除的研发费用②		1,857.19	1,062.12
差异③=①-②		168.65	84.59
其中：	1、委外研发加计扣除调整	131.90	-
	2、其他不符合加计扣除费用	36.75	84.59
差异率④=③÷①		8.33%	7.38%

由上表可见，报告期内，标的公司申请加计扣除研发费用与会计核算研发费用差异金额分别为 84.59 万元和 168.65 万元，差异金额较小。

上述差异的具体原因如下：

（1）研发费用中“企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80%计入委托方研发费用并计算加计扣除”；

（2）研发费用中允许加计扣除的折旧费用不包含房屋折旧费用，且租赁费、物业费、装修费、办公费等部分间接费用均不属于可申请研发费用加计扣除的对象。

2025 年委外研发加计扣除调整 131.90 万元，除委外研发加计扣除比例调整

外，标的公司 2024 年度、2025 年度其他不符合研发费用加计扣除范围的费用主要为房屋折旧费用、物业管理费、装修费、办公费用等费用，2024 年度、2025 年度各期金额分别为 84.59 万元、36.75 万元。

2、2025 年研发费用中新增委外开发费主要系基于拓展产品线与高校、专业机构进行的合作，委外开发费的相应成果归属于标的公司，价格具有公允性

（1）2025 年研发费用中新增委外开发费的背景：基于行业技术迭代加速、自研资源阶段性瓶颈及战略聚焦核心能力的审慎决策

2025 年标的公司围绕主营业务发展需求，聚焦于提升生产测试效率、拓展工业级存储产品线、优化智能制造管理体系、布局 AI 存储前沿技术及完善存储测试能力，进行了多项委外研发。各项目均已在委外开发合同中对知识产权归属、使用方式、保密义务、成果交付标准及验收条款作出明确约定，有效保障了公司的核心权益。委外开发背景具体分析如下：

项目	委外开发背景	研发目标	委外考虑因素	市场需求
工业级 SATA 宽温固态硬盘产品及设备平台开发项目	标的公司长期专注于消费级存储产品，缺乏工业级宽温产品的测试环境，宽温测试设备自研试错成本高，借助高校成熟研究可降低风险。	推出符合工业级标准的 SATA 宽温 SSD 产品配套自动化测试平台，通过客户认证。	标的公司工业级 SSD 产品正在研发中，所需的定制化测试平台的开发周期要求较短，需在短期内满足工业客户需求。工业级客户预计 2026 年下半年达到量产节点，委外开发可缩短产品验证周期，提升生产环节的运营效率。	工业控制、车载存储、航空航天等领域对宽温 SSD 需求持续增长，国产替代空间大。
面向大规模 AI 训练的高性能异构存储系统研究与开发项目	AI 时代爆发式增长，标的公司拟研究开发提升 AI 学习效率的存储系统，高校了解到标的公司有 AI 研发需求后，主动对接，经评审后洽谈合作。	①面向 AI 训练全场景的异构存储统一架构设计； ②存储系统与 AI 算力平台的深度适配与管理优化； ③高性能多协议网关与智能缓存加速技术； ④高密度算力集群的存储热管理协同设计。	需在 10 个月内完成系统研发，周期较短，标的公司短时间内无法保证时效性。 自研需投入高额固定成本，如组建团队、采购设备，且研发周期长、技术风险高，委外借助高校已有科研资源与人才，可实现资源最优配置。	AI 训练存储市场需求变化快、窗口期短，委外开发借助高校已有技术积累快速启动，产品能及早投入市场验证，灵活应对客户需求迭代。
定制	标 的 公 司 有	快速获得一款	芯片测试项目自研周期	人工智能、高性

项目	委外开发背景	研发目标	委外考虑因素	市场需求
LPDDR4&4X 芯片测试软件开发项目	LPDDR4/4X 芯片测试需求，现有进口测试设备存在量产适配差、成本高昂、生产协同弱三大痛点，国产化替代方案可较好地保障生产连续性、降低成本。	能够精准、高效测试 LPDDR4&4X 芯片的软件，集成到测试设备中，形成具备市场竞争力的完整测试解决方案。	长，无法满足项目快速推进的时间要求。 自研需从零开始组建团队、搭建平台总体研发成本较高，委外缩短了从技术到应用的周期，更快实现收入与利润，能提供高性价比的解决方案。	能计算等领域大规模爆发式增长和移动智能设备高需求增长，对高速存储芯片的测试需求日益增长且要求不断提高，市场急需成熟、可靠的测试方案。
内存测试和集成系统开发项目	标的公司内部研发资源集中于核心业务整合，短期内自研精力有限，需借助高校已有测试技术积累。	在公司现有测试技术基础上完成高可靠性内存测试系统原型的研发，建立可复用的测试平台框架，未来可迁移至其他产品线。	自研成本需招聘多名嵌入式/测试工程师，人力成本、设备成本较高，委外开发可降低人工成本，提高经营效率。	存储芯片测试设备国产化需求旺盛，标的公司可借此强化与测试设备相关的技术能力，自研后可节省测试外协费用。
高速内存模组自动化测试设备及平台开发项目	当前 AI 爆发对内存的需求爆发式增长，标的公司需短期内提升高速内存模组测试的效率，依托委外研发力量可并行实现需求。	开发高性价比的高速内存模组自动化测试设备，提升产线测试效率，缩短产品验证周期。	自研成本需招聘多名工程师，人力成本、设备成本较高，委外开发可缩短产品验证周期，提升产线测试效率。	服务器、PC、AI 加速卡等对高速内存模组需求旺盛，相应的国产测试设备市场缺口大。
IWMS 智能仓储物流管理系统开发项目	标的公司内部研发资源集中于核心业务开发，自行升级仓储管理系统从成本、团队管理方面不经济，委外开发可快速补齐相关软件能力。	完成 IWMS 系统开发，实现仓储物流的智能化管理，并部署于集团内部试运行。	委外开发部分是智能仓储管理系统高级功能，在自研部分基础上实现。自研从人力成本方面来说不经济。	智能制造趋势下，标的公司对轻量化、可定制 IWMS 需求快速增长。

综上分项目分析，新增委外开发费的背景及必要性整体原因为：

①业务发展需求：上述项目均围绕标的公司主营业务（存储产品研发、生产及销售）开展，聚焦测试自动化、工业级存储、智能制造、AI存储等关键环节，是提升生产效率、拓展产品品类、优化运营管理、布局前沿技术的重要支撑。

②技术互补与效率提升：部分测试设备、管理系统及前沿技术研究领域，采用委外开发模式可充分利用合作方的专业经验与技术积累，相比完全自主研发，能够缩短开发周期、降低研发投入与试错成本，更快实现技术成果落地并转化为

产品竞争力。

③聚焦核心技术研发：通过委外开发将非核心但必要的支撑性技术环节外包，有助于标的公司研发资源向核心存储芯片设计、主控算法、核心固件等关键领域集中，提升整体研发资源使用效率。

（2）委外开发费的支付对象：主要为高校和专业机构

报告期内，公司委外研发费用的支付对象为惠州学院、江西科技学院及杭州加速科技有限公司，上述合作方均具备对应领域专业研发能力，支付对象分项目具体情况如下：

项目	支付对象	研发资质和技术实力	询价情况	比选情况
面向大规模 AI 训练的高性能异构存储系统研究与开发项目	江西科技学院	科研部门及团队自成立以来立项国家级课题 12 项，各类省级科研项目立项或结题共计 300 项。共出版专著 7 部，发表核心以上论文及咨询报告等 380 篇，其中 SCI 69 篇、EI 40 篇、CSCD 45 篇、CSSCI 18 篇。共申报知识产权 200 件，授权 150 件，其中发明专利 48 件。	比价综合得分 87.5 分，报价 328 万元最低，周期短。	华南理工大学方案理论创新性更强，但报价高、周期长。
工业级 SATA 宽温固态硬盘产品及设备平台开发项目	惠州学院	获得智能制造与新材料领域有省市级工程研究中心，与科创板某新能源装备头部上市公司合作的项目获广东省科技进步奖二等奖；近 5 年科技成果转化 20 项。	比价综合得分 89.5 分（最高），报价 147 万元（最低）	浙江工业大学报价更高，惠州学院可本地化支持。
内存测试和集成系统开发项目	惠州学院	电子信息领域有重点实验室，与华为等企业有合作，智能感知团队曾为标的公司开发过自动检测设备，获得广东省科技进步奖二等奖；近 5 年承担国家级项目 17 项、横向项目 150 余项。	比价综合得分 87.5 分（最高），报价 72 万元最低，周期短。	比价综合得分较高，报价较低，且开发周期较短。
高速内存模组自动化测试设备及平台开发项目	惠州学院	智能感知团队发表高水平论文 20 余篇，承担国家、省部级项目 50 余项；研发的检测设备已应用于生产线，技术成熟。	比价综合得分 88.75 分（最高），报价 114 万元（最低），周期短。	报价比湖南理工学院低，周期相对更短。
IWMS 智能仓储物流管理系统开发项目	惠州学院	模式识别团队近 5 年获得国家自然科学基金项目 2 项，省科技厅、教育部、省教育厅、惠州市科技计划项目等 15 项，以及横向项目 30 余项，总体科研立项和合同经费超过 1100 万元；发表高水平论文 20 余篇，申请 PCT、发明专利、实用新型专利等 60 余件，参与国家标准制定 15 件获批准，其中 6 件获发布实施。	比价综合得分 88.25 分（最高），报价 67 万元（最低），周期短。	报价比湖南理工学院低。
定制 LPDDR4&4X 芯片测试软件开发项目	杭州加速科技有限公司	国家级高新技术企业，专注于半导体测试系统、设备的研发与生产，拥有从 FPGA 设计到高速通信、数字信号处理、模拟技术的全栈自主技术体系。成功研发国内首台自主知识产权的 250Mbps 高性能数模混合信号测试设备 ST2500，并持续推出 Flex10K 等高端平台系统。	比价综合得分 91.55 分（最高），报价 370 万元（最低），周期短。	标的公司进行了全面调研： ①行业地位较高：其为国内半导体测试设备领域的领军者，产品性能已对标国际巨头，在显示驱动芯片、CIS 芯片测试等领域

项目	支付对象	研发资质和技术实力	询价情况	比选情况
				实现技术领先。 ②技术实力较强：拥有强大的研发团队和知识产权壁垒（截至2025年，累计申请发明专利超100项，授权40余项）。其ST2500系列、Flex10K系列等产品已成功实现国产替代并迭代升级。 ③产品匹配度：其产品矩阵（如ST2500EX支持1024数字I/O通道）和定制化解决方案能力与标的公司项目需求匹配度高。

本次委外研发合作方均为对应领域专业机构与行业优质企业，技术能力能够充分保障项目落地；合作模式、交易定价、选取流程合规规范，合作风险可控。通过与上述主体开展委外研发，标的公司有效借助外部专业技术力量补齐非核心环节研发能力、缩短开发周期、控制研发成本，助力主营业务提质增效及前沿技术布局，合作具备充分商业合理性。

（3）委外研发相应成果归标的公司所有

标的公司委外研发项目聚焦于测试系统开发、工业存储设备平台搭建、智能仓储管理系统建设、AI 异构存储系统研发及存储芯片测试软件开发等方向，均已通过合同明确约定全部研发成果归标的公司所有。

（4）委外开发费用价格具有公允性

标的公司根据每个委外开发项目的情况，参考人力成本、设备成本、材料成本等测算了参考报价，经过询价确定委外开发合作方。

①市场价格对比情况

每个项目均向至少 2 家具备研发能力机构询价。报价均处于合理区间下限，且技术评分领先。

②确定价格方式

采用成本加成法（人力+设备+材料+其他费用及合理利润），结合多方比价结果，通过谈判确定最终价格。成本构成分析情况表：

单位：万元

项目	人力成本	设备成本	材料成本	其他费用及合理利润	测算价格
内存测试和集成系统开发项目	66.50	未独立计算	0.50	5.00	72.00
工业级 SATA 宽温固态硬盘产品及设备平台开发项目	137.00	未独立计算	0.65	9.35	147.00
IWMS 智能仓储物流管理系统开发项目	59.30	未独立计算	1.00	6.70	67.00
高速内存模组自动化测试设备及平台开发项目	103.30	未独立计算	2.00	8.70	114.00
面向大规模 AI 训练的高性能异构存储系统研究与开发项目	135.00	未独立计算	166.50	26.50	328.00
定制 LPDDR4&4X 芯片测试软件开发项目	123.60	未独立计算	192.00	54.40	370.00

（四）报告期各期汇兑损失的具体构成以及与外币金额的匹配关系，量化分析汇率风险

1、报告期各期汇兑损失主要由外币交易结算、银行购结汇形成的汇率差额和期末按即期汇率重估与原账面本位币金额的差额构成

标的公司 2024 年度、2025 年度汇兑损失金额分别为 148.35 万元、1,525.07 万元，主要为外币交易结算汇率变动、银行结售/购汇价与记账时汇率的差额和资产负债表日外币货币性项目按期末即期汇率重估与原账面本位币金额的差额两部分。具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
外币交易结算汇率变动及银行购汇形成的差额	886.03	58.10%	451.04	304.04%
外币货币性项目按期末即期汇率重估与本位币金额的差额	639.04	41.90%	-302.69	-204.04%
合计	1,525.07	100.00%	148.35	100.00%

形成原因及匹配关系如下：

项目	损益类型	形成原因	匹配关系
外币交易结算汇率变动、货币资金结汇	已实现汇兑损益	发生外币业务时，采用交易发生日的即期汇率近似的汇率作为折算汇率折合成人民币记账。实际收支时，按实际收支当日的即期汇率近似的汇率折合成人民币记账本位币金额与原始入账之间的差额，以及按协议约定结算汇率折合成人民币与结算发生日的即期汇率近似汇率折合成人民币之间的差额，计入汇兑损益	主要为支付供应链融资款、部分供应商采购款以及银行结汇
外币货币性项目按期末即期汇率重估与本位币金额的差额	未实现汇兑损益	月末各外币货币性项目的外币余额，按照月末汇率（取中国人民银行公布的资产负债表日外汇牌价的中间价）折算为记账本位币金额；月末汇率折算的记账本位币金额与原账面记账本位币金额之间的差额，计入汇兑损益	资产负债表日外币货币性项目金额

已实现汇兑损益由实际结算、购汇产生，具有不可逆性，直接影响公司实际现金流；未实现汇兑损益则是资产负债表日外币货币性项目按期末汇率重新折算的结果，仅体现账面浮盈或浮亏，无实际现金流入或流出，且在后续资产负债表日会随汇率变动可能发生转回，具有可逆转性。

报告期人民币对美元汇率中间价变动如下：



数据来源：国家外汇管理局官网

由上图可知人民币对美元汇率在 2024 年波动较大,2025 年 5 月份逐步下行。

2、外币交易结算时汇率变动形成的差额，与供应链融资金额及部分供应商采购金额存在匹配关系

报告期内，标的公司外币交易结算形成的汇兑损失，主要系支付供应链融资款及部分供应商采购款时，协议约定结算汇率与实际结算日的汇率存在一定差异导致。具体情况如下：

（1）供应链融资金额形成的汇兑损益：报告期内，标的公司基于减少营运资金占用、提高资金周转效率的目的，在采购存储芯片等核心原材料时，存在使用供应链服务的情况。即标的公司根据自身采购需求与原厂或代理商等供应商沟通确认采购标的、数量及价款等要素后，向供应链公司出具委托进口货物确认单等，获取供应链资金支付货款，具体资金流向包括供应链公司先转款至标的公司后由标的公司支付至供应商或供应链公司直接向供应商支付货款。相关货物由供应商直接配送至供应链公司仓库或其指定仓库，后续供应链公司根据标的公司货物需求分批次报关进口运送至境内，同时标的公司根据双方协议约定在一定期限内向供应链公司支付代垫的货款、垫资服务费、仓储物流费、代理报关费等。标的公司向供应链公司付款的主要账期为 30-45 天，支付时美元兑换人民币的汇率以供应链公司转款至标的公司或向供应商支付货款时的结算汇率为准。

上述供应链融资为存储行业的常见操作模式，同行业公司江波龙、佰维存储均披露过使用供应链融资服务。标的公司主营业务为 DRAM 及 Flash 存储器应用产品的研发、设计、生产和销售，处于产业链的中下游，其产品所需主要原材料 DRAM 芯片及晶圆等，产能主要由全球少数几家原厂供应，如美光、SK 海力士、三星等。原厂给予下游企业的回款周期较短或信用额度较少，下游企业在进行批量采购时，在从“现金进货”到“货物销售”的过程中会出现大量资金缺口，为满足生产及备货对原材料的需求，标的公司导入供应链公司执行采购服务是行业普遍操作模式，符合行业惯例。

（2）部分供应商采购金额形成的汇兑损益：标的公司与部分存储芯片供应商签订的采购合同中对结算方式的约定为，“供应商向其上游完成付款后 60 天内，标的公司向该供应商使用人民币完成全部货款的支付，结算时美元兑换人民币的

汇率以该供应商向其上游采购本订单项下产品时的结算汇率为准，该结算汇率由供应商以书面方式通知标的公司”，前述协议约定结算汇率与结算日实际汇率的差异形成汇兑损益。

综上，报告期内，标的公司与供应链公司、部分供应商的结算按照原资金支付日的汇率结算人民币金额，在汇率下行期间会形成标的公司的汇兑损失。该汇兑损失金额与支付供应链公司垫付金额及部分供应商采购金额存在匹配关系，具体分析如下：

项目	2025 年度	2024 年度
支付供应链垫付金额及部分供应商采购金额	92,625.95	50,176.21
当年形成的汇兑损失	886.03	451.04
汇兑损失占比	0.96%	0.90%

由上表可见，报告期各年度，标的公司形成的汇兑损失占支付供应链垫付资金及部分供应商采购金额的比例分别为 0.90%和 0.96%，较为稳定，具备匹配关系。

3、外币货币性项目按期末即期汇率重估与本位币金额的差额形成的汇兑损失，与期末持有的以外币计价的资产、负债余额存在匹配关系

该部分的具体构成如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度	2024 年度
深圳泰思特半导体有限公司	755.11	-327.99
深圳市嘉合劲威电子科技有限公司	56.27	-77.97
嘉合劲威（香港）有限公司	-146.39	103.35
小计	664.99	-302.61
其他子公司	-25.96	-0.08
合计	639.04	-302.69

注：嘉合劲威（香港）有限公司记账本位币为美元，因此汇兑损失影响方向和标的公司国内子公司方向相反。

各公司按期末即期汇率重估与本位币金额的差额形成的汇兑损失，与期末持有的以外币计价的资产、负债余额存在匹配关系，重新测算如下：

单位：万元

公司名称	复算方法	2025 年度	2024 年度
深圳泰思特半导体有限公司	日常交易较少，按照年初年末外币计价的资产、负债余额乘以全年汇率波动进行测算	757.84	-338.70
深圳市嘉合劲威电子科技有限公司	日常交易较多，按照每月末外币计价的资产、负债余额乘以当月汇率波动进行测算	48.56	-83.43
嘉合劲威（香港）有限公司	日常交易较多，按照每月末外币计价的资产、负债余额乘以当月汇率波动进行测算	-140.61	102.73
复算合计		665.79	-319.40
实际合计		664.99	-302.61
差异率		0.12%	5.55%

经测算，标的公司各月末已经按照企业会计准则的要求计算汇兑损失，该金额与期末以外币计价的资产负债余额存在匹配关系。

4、量化分析标的公司汇率风险

标的公司外币货币性项目按期末即期汇率重估与本位币金额的差额，主要系基于会计准则及核算要求，资产负债表日外币货币性项目按期末汇率重新折算的结果，仅体现账面浮盈或浮亏，无实际现金流入或流出，且在后续资产负债表日会随汇率变动可能发生转回，具有可逆转性。标的公司该部分汇兑损失主要是由合并报表范围内应收应付款项产生的，随着未来内部往来余额减少对财务报表的影响会逐步减少。其中内部关联往来占比如下：

项目	2025 年末	2024 年末
上年年末外币净额（美元）	6,566.72	5,235.49
其中：国内公司应收嘉合劲威（香港）净额	5,690.54	4,683.01
关联方应收占比	86.66%	89.45%

报告期内，标的公司境外销售收入分别为 35,180.25 万元及 40,643.33 万元，占主营业务收入的比例分别为 33.22%及 26.51%，境外销售收入占比较高。标的公司与境外客户一般以美元结算，报告期各期末标的公司持有的美元资金净额（包括外币应收应付项目）分别为应收 241.85 万美元和应付 1,069.34 万美元。若美元汇率发生变化，一方面会影响标的公司报表收入金额并导致成本变化，另一方面外币货币性项目以及外币结汇将产生汇兑损益。报告期各期，标的公司汇兑损益分别为 148.35 万元和 1,525.07 万元，报告期内美元汇率震荡导致汇兑损

益波动较大，从而对标的公司经营业绩产生一定影响。

假设标的公司经营规模及相关交易规模保持稳定，测算若汇率增加 1%或者降低 1%，对标的公司的影响如下（该测算未包含标的公司内部往来款对汇兑损益的影响）：

汇率	营业收入	营业成本	汇兑损失	归母净利润
2025 年平均汇率：7.1429	153,942.06	133,027.19	1,525.07	7,081.36
若汇率上升 1%：7.2143	154,348.49	133,953.45	1,600.23	6,486.37
汇率上升 1%变动比例	0.26%	0.70%	4.93%	-8.40%
若汇率下降 1%：7.0712	153,539.65	132,110.10	1,450.65	7,670.45
汇率下降 1%变动比例	-0.26%	-0.69%	-4.88%	8.32%

由上表可知，美元兑人民币汇率每变动 1%，标的公司营业收入将浮动约 400 万元，营业成本将浮动约 900 万元，归母净利润将浮动约 600 万元，整体变动比例较低。

综上所述，汇率波动对标的公司营业收入、营业成本及归母净利润的影响相对较小，标的公司汇率风险总体可控。

（五）报告期内，标的公司销售费用率、管理费用率和研发费用率低于同行业可比公司均值的原因及合理性

报告期内，标的公司与同行业可比公司的销售费用率、管理费用率和研发费用率差异情况如下：

项目	销售费用率		管理费用率		研发费用率	
	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
江波龙	3.89%	4.42%	2.78%	3.46%	4.60%	5.21%
佰维存储	2.91%	3.79%	3.61%	4.20%	5.60%	6.68%
普冉股份	3.67%	3.17%	3.83%	3.25%	12.82%	13.42%
行业平均值	3.49%	3.79%	3.40%	3.64%	7.67%	8.44%
标的公司	0.59%	1.10%	1.87%	1.78%	1.32%	1.08%

报告期内，标的公司销售、管理、研发三项费用率均低于同行业上市公司平均水平，各项费率偏低，具备业务与财务逻辑合理性，差异核心源于人员薪酬、股权激励、业务模式、费用管控等因素。

报告期内，标的公司各项费用率与同行业可比公司详细比较情况具体分析如下：

1、销售费用率较低：主要原因系同行业公司销售人员薪酬较高，同时同行业公司计提股份支付、销售佣金等影响；另外，标的公司客户集中度高，销售团队规模更小，无需大范围市场拓客、渠道推广，宣传推广费用较低

报告期内，标的公司与同行业可比公司销售费用的各项构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额	费用率	比例	金额	费用率	比例
标的公司						
职工薪酬	443.30	0.29%	49.08%	533.68	0.50%	45.81%
宣传推广费	220.77	0.14%	24.44%	151.04	0.14%	12.96%
样品样机费	133.52	0.09%	14.78%	158.58	0.15%	13.61%
交通、差旅费、业务招待费	52.70	0.04%	5.84%	49.65	0.05%	4.26%
咨询服务费、电商运营费等	52.91	0.04%	5.85%	272.06	0.26%	23.35%
合计	903.19	0.59%	100.00%	1,165.02	1.10%	100.00%
江波龙（301308）						
职工薪酬	38,607.44	1.70%	43.59%	30,083.94	1.72%	38.96%
宣传推广费	24,792.23	1.09%	27.99%	22,633.41	1.30%	29.31%
销售佣金	8,220.38	0.36%	9.28%	5,529.51	0.32%	7.16%
样品样机费	1,462.77	0.06%	1.65%	1,569.75	0.09%	2.03%
交通、差旅费、业务招待费	3,751.98	0.16%	4.24%	3,505.19	0.20%	4.54%
服务及使用费	4,363.60	0.19%	4.93%	3,184.61	0.18%	4.12%
股份支付	1,907.96	0.08%	2.15%	5,234.42	0.30%	6.78%
其他	5,453.81	0.24%	6.16%	5,471.43	0.31%	7.09%
合计	88,560.16	3.89%	100.00%	77,212.28	4.42%	100.00%
佰维存储（688525）						
职工薪酬	13,193.53	1.17%	40.17%	8,831.59	1.32%	34.79%
宣传推广费	7,669.84	0.68%	23.35%	5,417.16	0.81%	21.34%
交通、差旅费、业务招待费	1342.79	0.12%	4.09%	1047.54	0.15%	4.13%
咨询服务费	676.02	0.06%	2.06%	403.71	0.06%	1.59%

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额	费用率	比例	金额	费用率	比例
股份支付	3,260.58	0.29%	9.93%	4,595.10	0.69%	18.10%
其他	6,704.34	0.59%	20.41%	5,087.53	0.76%	20.04%
合计	32,847.10	2.91%	100.00%	25,382.62	3.79%	100.00%
普冉股份（688766）						
职工薪酬	5,989.97	2.58%	70.35%	4054.26	2.25%	70.96%
交通、差旅费、业务招待费	614.24	0.27%	7.22%	429.28	0.23%	7.52%
咨询服务费	959.15	0.41%	11.26%	570.44	0.32%	9.98%
股份支付	454.12	0.20%	5.33%	271.26	0.15%	4.75%
其他	497.22	0.21%	5.84%	388.51	0.22%	6.80%
合计	8,514.71	3.67%	100.00%	5,713.74	3.17%	100.00%

注 1：上市公司数据来源于公开披露的定期公告等文件；

注 2：基于数据可比性，部分同行业可比上市公司销售费用披露口径进行合并调整。

报告期内，标的公司销售费用率低于同行业可比公司，主要系职工薪酬的影响，具体内容参见本问询函回复之“问题 11”之“一、”之“（一）”之“2”。

另外，（1）同行业上市公司均计提了一定规模的股份支付；（2）可比公司江波龙、佰维存储业务中嵌入式存储占比较高，对应终端主机厂等 ToB 销售较多，故经销商等客户更为分散，拓展市场产生的推广费用较高，而标的公司客户集中度高，销售团队规模较小，无需大范围市场拓客、渠道推广，宣传推广费用较低。

2、管理费用率较低：主要原因系同行业公司管理人员薪酬较高，以及计提股份支付等影响

报告期内，标的公司与同行业可比公司管理费用的各项构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额	费用率	比例	金额	费用率	比例
标的公司						
职工薪酬	1,331.01	0.86%	46.16%	905.86	0.86%	48.14%
折旧及摊销	680.78	0.44%	23.61%	269.84	0.25%	14.34%
房租水电、保安费	358.06	0.23%	12.42%	268.34	0.25%	14.26%

咨询服务、审计费	174.62	0.11%	6.06%	201.14	0.19%	10.69%
交通差旅、车辆费、交际应酬费	133.55	0.09%	4.63%	104.37	0.10%	5.54%
办公相关费用等	205.51	0.13%	7.13%	132.04	0.12%	7.02%
合计	2,883.54	1.87%	100.00%	1,881.59	1.78%	100.00%
江波龙（301308）						
职工薪酬	40,094.37	1.76%	63.42%	37,639.47	2.16%	62.21%
折旧及摊销	5,158.16	0.23%	8.16%	4,441.95	0.25%	7.34%
房租水电、保安费	1,865.96	0.08%	2.95%	1,127.55	0.06%	1.86%
交通差旅、车辆费、交际应酬费	1,376.56	0.06%	2.18%	1,560.12	0.09%	2.58%
股份支付	1,279.06	0.06%	2.02%	4,196.67	0.24%	6.94%
服务及使用费	7,950.40	0.35%	12.58%	6,448.25	0.37%	10.66%
办公相关费用等	5,491.63	0.24%	8.69%	5,085.27	0.29%	8.41%
合计	63,216.14	2.78%	100.00%	60,499.29	3.46%	100.00%
佰维存储（688525）						
职工薪酬	19,387.32	1.72%	47.56%	7,214.93	1.08%	25.66%
折旧及摊销	1,501.82	0.13%	3.68%	1,455.84	0.22%	5.18%
房租水电、保安费	999.64	0.09%	2.45%	382.96	0.06%	1.36%
咨询服务、审计费	1,314.68	0.12%	3.23%	1,041.65	0.16%	3.71%
交通差旅、车辆费、交际应酬费	1,840.74	0.16%	4.52%	1,288.77	0.19%	4.58%
股份支付	12,259.42	1.08%	30.07%	15,668.73	2.34%	55.73%
办公相关费用等	3,460.73	0.31%	8.49%	1,060.78	0.15%	3.78%
合计	40,764.35	3.61%	100.00%	28,113.65	4.20%	100.00%
普冉股份（688766）						
职工薪酬	5,794.95	2.50%	65.29%	4,123.24	2.29%	70.38%
折旧及摊销	419.52	0.18%	4.73%	176.26	0.10%	3.01%
房租水电、保安费	267.34	0.12%	3.01%	205.86	0.11%	3.51%
咨询服务、审计费	947.85	0.41%	10.68%	406.27	0.23%	6.93%
交通差旅、车辆费、交际应酬费	457.22	0.20%	5.15%	270.79	0.15%	4.63%
股份支付	228.35	0.10%	2.57%	199.46	0.11%	3.40%
办公相关费用等	760.75	0.33%	8.57%	476.38	0.26%	8.13%
合计	8,875.98	3.83%	100.00%	5,858.26	3.25%	100.00%

注1：上市公司数据来源于公开披露的定期公告等文件；

注2：基于数据可比性，部分同行业可比上市公司管理费用披露口径进行合并调整。

报告期内，标的公司管理费用率低于同行业可比公司，主要系职工薪酬的影响，具体内容参见本问询函回复之“问题11”之“一、”之“(一)”之“2”。

另外，同行业上市公司均计提了一定规模的股份支付，导致管理费用率更高。

3、研发费用率较低：主要原因系同行业公司研发人员薪酬较高，以及计提股份支付等影响

报告期内，标的公司与同行业可比公司研发费用的各项构成及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额	费用率	比例	金额	费用率	比例
标的公司						
职工薪酬	538.90	0.35%	26.60%	423.33	0.40%	36.92%
材料费	524.10	0.34%	25.87%	366.88	0.35%	31.99%
委外开发费	659.50	0.43%	32.55%	-	-	-
折旧、摊销、租赁费	237.84	0.15%	11.74%	266.96	0.25%	23.28%
办公费、专利费等	65.51	0.04%	3.24%	89.53	0.09%	7.81%
合计	2,025.84	1.32%	100.00%	1,146.71	1.08%	100.00%
江波龙（301308）						
职工薪酬	70,185.74	3.08%	66.98%	54,281.99	3.11%	59.63%
材料费	8,615.40	0.38%	8.22%	7,550.45	0.43%	8.29%
折旧、摊销、租赁费	11,235.13	0.49%	10.72%	7,512.47	0.43%	8.25%
股份支付	5,961.11	0.26%	5.69%	13,786.29	0.79%	15.14%
服务及使用费	6,225.05	0.27%	5.94%	5,520.75	0.32%	6.06%
办公费等	2,559.93	0.11%	2.45%	2,378.17	0.13%	2.62%
合计	104,782.37	4.60%	100.00%	91,030.12	5.21%	100.00%
佰维存储（688525）						
职工薪酬	39,422.25	3.49%	62.34%	23,381.94	3.49%	52.26%
材料费	4,158.10	0.37%	6.58%	2,951.67	0.44%	6.60%
委外开发费	1,450.79	0.13%	2.29%	406.82	0.06%	0.91%

折旧、摊销、租赁费	4,817.27	0.43%	7.62%	3,141.11	0.47%	7.02%
股份支付	9,409.69	0.83%	14.88%	12,852.56	1.92%	28.73%
其他	3,979.99	0.35%	6.29%	2,009.11	0.30%	4.49%
合计	63,238.08	5.60%	100.00%	44,743.21	6.68%	100.00%
普冉股份（688766）						
职工薪酬	18,639.22	8.03%	62.70%	16,177.49	8.97%	66.86%
材料费	667.30	0.29%	2.24%	518.51	0.29%	2.14%
折旧、摊销、租赁费	4,541.32	1.96%	15.28%	3,641.69	2.02%	15.05%
股份支付	1,680.01	0.72%	5.65%	935.25	0.52%	3.87%
其他	4,200.66	1.81%	14.13%	2,923.78	1.62%	12.08%
合计	29,728.51	12.82%	100.00%	24,196.72	13.42%	100.00%

注1：上市公司数据来源于公开披露的定期公告等文件；

注2：基于数据可比性，部分同行业可比上市公司研发费用披露口径进行合并调整。

报告期内，标的公司研发费用率低于同行业可比公司，主要系职工薪酬的影响，具体内容参见本问询函回复之“问题11”之“一、”之“(一)”之“2”。

另外，同行业上市公司均计提了一定规模的股份支付，导致研发费用率更高。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

- 1、查阅报告期内标的公司的员工花名册及薪酬明细，访谈标的公司高级管理人员，了解标的公司各期人员数量及薪酬变动的原因；公开查询标的公司所在深圳市当地各期的平均薪酬数据。
- 2、查阅同行业可比上市公司的年度报告等公开资料，对比分析标的公司人员数量、人均薪酬与同行业可比上市公司的差异情况及原因。
- 3、了解大型终端厂商供应链准入及批量合作的必要前置流程，获取并核查报告期内样品出库单、样品用途登记明细、OA审批记录，核查各类样品领用数量、金额、领用对象、具体用途的真实性、完整性与准确性，确认是否存在虚列费用情形。

4、对比分析报告期各期标的公司行业类、消费类产品收入，核心行业客户（如青岛泽柏）收入增幅趋势，核查客户留样费用增加与行业客户收入增加的逻辑是否一致；核查推广测评、渠道支持样品费用与渠道体系成熟、总代机制完善、行业热度的关联关系，核查费用变动与标的公司市场策略、渠道管理模式迭代的匹配性。

5、检查报告期各期标的公司样品样机的账务处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

6、查阅研发费用相关税务政策，查阅标的公司报告期各期所得税汇算清缴资料，对比标的公司账面研发费用与加计扣除申报的研发费用是否存在差异以及差异原因，分析报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出。

7、了解标的公司委外研发项目具体情况，查阅研发项目立项、执行阶段资料，核查标的公司委外研发的必要性、合理性和公允性。

8、获取报告期内标的公司汇兑损益明细表，对报告期内汇兑损益进行波动分析等分析性复核程序。

9、查询报告期各期国家外汇管理局公布的美元兑人民币汇率的中间价及其变化趋势，分析汇兑损益与支付资金、汇率变动的匹配性。

10、通过访谈财务总监，了解标的公司汇兑损益产生的计算过程以及变动原因，分析其合理性。

11、查阅同行业可比上市公司的年度报告等公开资料，对比分析标的公司报告期各期销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于同行业可比上市公司均值的原因及合理性。

（二）费用完整性的核查

1、费用完整性核查程序

（1）对费用执行分析性复核程序：①计算分析期间费用中各项目发生额及占费用总额的比率，将2025年度、2024年度管理费用各主要明细项目作比较分析，判断其变动的合理性；②比较报告期各月期间费用，对有重大波动和异常情况

的项目了解波动原因。

(2) 针对标的公司管理费用、销售费用、研发费用中职工薪酬占比较高的特点，中介机构执行的程序包括：①分析报告期内的人员费用变动，与员工花名册比对，确认薪酬费用的人员完整性；②查阅职工薪酬的计提记录，确认是否发生不属于当期的薪酬费用；③执行期后测试，确认期末应付职工薪酬是否在期后全额支付。

(3) 重新计算或检查本期发生的租赁费、折旧费、摊销费用，确定其计算是否正确。

(4) 对各期金额较大的费用入账凭证及合同进行检查，判断各期费用入账的准确性和真实性。

(5) 获取标的公司实控人、在标的公司任职的实控人近亲属、标的公司董监高、关键岗位员工报告期内的银行流水，重点核查发生额在人民币 5 万元及以上、美元 2 万元及以上的资金流水，关注交易对手方是否为标的公司及其关联方、标的公司主要客户及其关联方、标的公司主要供应商及其关联方，以核查标的公司报告期内是否存在体外代垫相关成本、费用情形。

2、费用核查比例

单位：万元

项目	管理费用		销售费用		研发费用		财务费用	
	2025 年	2024 年	2025 年	2024 年	2025 年	2024 年	2025 年	2024 年
抽样金额	329.24	237.44	315.34	370.72	482.73	267.95	16.74	37.88
分析性复核、重新计算程序金额	2,244.48	1,387.82	442.56	534.62	1,412.36	658.63	3,125.00	2,050.94
合计①	2,573.72	1,625.26	757.90	905.35	1,895.10	926.57	3,141.74	2,088.82
费用金额②	2,883.54	1,881.59	903.19	1,165.02	2,025.84	1,146.71	3,158.09	2,132.72
核查比例 ③=①/②	89.26%	86.38%	83.91%	77.71%	93.55%	80.80%	99.48%	97.94%

注：财务费用的利息收入以绝对值金额进行统计计算，故财务费用的抽样金额、费用金额均是以此口径计算

中介机构选择重要或异常的费用，检查费用的开支标准是否符合有关规定，计算是否正确，原始凭证是否合法，会计处理是否正确，报告期内各类费用核查

比例均在75%以上。

（三）核查意见

1、报告期各期，标的公司管理人员、销售人员、研发人员的数量及变动均基于业务拓展、组织优化、研发项目迭代等经营实际，变动真实合理；报告期各期，标的公司管理人员、销售人员、研发人员的人均薪酬有一定变动，整体低于同行业可比公司平均水平，主要系业务模式、地域薪资、岗位配置等差异导致，其处于行业合理区间，人均薪酬的变动具有合理性；2025 年期间费用中职工薪酬变动不一致，属于正常经营调整，变动具有合理性。

2、报告期内，销售费用中样品样机的去向主要包括客户留样、推广测评、渠道支持等，领用具有明确用途，样品样机费用具备真实商业合理性，变动贴合行业趋势与自身经营实际，业务逻辑合理，会计处理合规。

3、报告期内向税务机关申请加计扣除的研发费用与账面研发费用存在差异系会计与税务政策口径不同导致，差异原因具备合理性；2025年研发费用中新增委外开发费，主要系标的公司基于拓展产品线与高校、专业机构进行的合作，合作方具备相应资质、与标的公司无关联关系，委外开发费的相应成果归属于标的公司，价格具有公允性，不存在利益输送、虚列费用等违规行为。

4、标的公司汇兑损益的计算过程及依据符合《企业会计准则》规定；汇兑损失主要由外币交易结算、银行购结汇形成的汇率差额和期末按即期汇率重估与原账面本位币金额的差额构成，与外币金额存在匹配关系；经量化分析，汇率波动对标的公司营业收入、营业成本及归母净利润的影响相对较小，汇率风险总体可控。

5、报告期销售费用率、管理费用率、研发费用率低于同行业可比公司均值，主要系人员薪酬、股权激励、业务模式、费用管控等因素影响，具备商业合理性。

6、标的公司报告期内期间费用确认完整，会计处理符合企业会计准则要求。

问题 12、审核问询函关于问询问题第 13 条“关于商誉”

重组报告书披露，（1）根据《备考审阅报告》，本次交易完成后上市公司的商誉金额增加 33,854.33 万元，占 2025 年末上市公司备考总资产、归属于母公司净资产的比例分别为 9.62%和 20.20%；（2）在编制备考财务报表时假设以 2025 年 12 月 31 日标的公司净资产账面价值，作为 2025 年 1 月 1 日被合并方可辨认净资产的公允价值。

请公司披露：（1）本次交易形成商誉金额的计算过程、确认依据及准确性，可辨认净资产的主要构成、是否充分确认及准确性，以 2025 年 12 月 31 日净资产账面价值作为 2025 年 1 月 1 日可辨认净资产公允价值是否恰当，是否符合《企业会计准则》有关规定；（2）商誉减值风险以及对上市公司的影响。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）本次交易形成商誉金额的计算过程、确认依据及准确性，可辨认净资产的主要构成、是否充分确认及准确性，以 2025 年 12 月 31 日净资产账面价值作为 2025 年 1 月 1 日可辨认净资产公允价值是否恰当，是否符合《企业会计准则》有关规定

1、商誉金额的计算过程、确认依据及准确性

根据备考财务报表，本次交易完成后上市公司商誉计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
合并成本：	
现金	50,110.69
发行的权益性证券的公允价值	57,499.40
合并成本合计	107,610.09
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	73,484.40
商誉	34,125.69

本次上市公司拟以发行股份及支付现金的方式收购标的公司 99.88%股权，

构成非同一控制下的企业合并。交易完成后，标的公司可独立产生现金流入，因此被认定为与商誉相关的资产组。根据《企业会计准则第 20 号--企业合并》第十三条规定，对于非同一控制下的企业合并，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。公司在编制备考合并财务报表时，将重组方案确定的支付对价 107,610.09 万元作为合并成本，扣除重组方按交易完成后享有的标的公司可辨认净资产公允价值份额 73,484.40 万元，将差额 34,125.69 万元确认为商誉。

2、可辨认净资产的主要构成、是否充分确认及准确性，以 2025 年 12 月 31 日净资产账面价值作为 2025 年 1 月 1 日可辨认净资产公允价值是否恰当，是否符合《企业会计准则》有关规定

(1) 可辨认净资产的主要构成、是否充分确认及准确性

根据中瑞世联资产评估集团有限公司出具的《资产评估报告》（中瑞评报字[2026]第 600728 号），以 2025 年 12 月 31 日为评估基准日对标的公司可辨认净资产进行评估，标的公司主要资产、负债公允价值与账面价值的差异情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
流动资产	88,059.93	100,771.11	12,711.18	14.43
其中： 存货	30,223.46	42,934.65	12,711.18	42.06
非流动资产	39,351.17	55,734.93	16,383.76	41.63
其中：长期股权投资	12,676.44	15,622.57	2,946.13	23.24
固定资产	1,020.78	1,169.46	148.68	14.56
在建工程	21,982.08	21,708.73	-273.35	-1.24
无形资产	3,174.84	16,737.13	13,562.29	427.18
资产总计	127,411.10	156,506.04	29,094.94	22.84
负债合计	73,978.63	73,978.63	-	-
净资产(所有者权益)	53,432.47	82,527.41	29,094.94	54.45

如上表所示，标的公司评估增值 29,094.94 万元，其中评估增值较大的主要为存货和无形资产，具体情况如下：

(1) 标的公司存货评估增值 12,711.18 万元，主要系 2025 年以来存储行业随 AI 算力需求爆发进入上行周期，GPU 等基础设施投入加大带动存储产品需求激增，而原厂将产能向高价值的 HBM 等产品倾斜，导致 DDR4 等传统存储产品供应紧缺，市场价格持续上涨。

(2) 标的公司无形资产评估增值 13,562.29 万元，主要系商标、域名、软件著作权、作品著作权评估增值。截至评估基准日 2025 年 12 月 31 日，标的公司拥有土地使用权面积为 13,361.35 m²，境内商标 110 项，境外商标 19 项，域名 8 项、软件著作权 31 项以及作品著作权 5 项，除土地及部分软件著作权存在账面价值外，上述商标等知识产权价值未在资产负债表中体现。本次评估土地采用运用标定地价系数修正法和市场比较法对委估宗地进行评估采取两种评估方法的算术平均数作为评估结果。本次评估考虑到纳入评估范围的商标、域名、软件著作权等对标的公司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，故采用收益法对纳入本次评估范围相关的商标、域名、软件著作权及作品著作权进行评估，评估增值具有合理性。

综上所述，标的公司可辨认净资产已充分确认，确认准确。

(2) 以 2025 年 12 月 31 日净资产账面价值作为 2025 年 1 月 1 日可辨认净资产公允价值是否恰当，是否符合《企业会计准则》有关规定

根据备考审阅报告披露的编制基础，标的公司各项资产、负债在假设购买日（2025 年 1 月 1 日）的初始计量时：“在编制备考财务报表时假设以 2025 年 1 月 1 日的嘉合劲威净资产账面价值为基础，直接加上嘉合劲威评估基准日的评估增值，作为 2025 年 1 月 1 日被合并方可辨认净资产的公允价值。”

在确认商誉时：“公司在编制备考财务报表时假设以 2025 年 12 月 31 日标的公司净资产账面价值，作为 2025 年 1 月 1 日被合并方可辨认净资产的公允价值，2025 年 1 月 1 日备考合并报表之商誉，以合并对价与上述可辨认净资产公允价值的差额确定。”

此处描述的 2025 年 12 月 31 日标的公司净资产账面价值，系标的公司按照评估增值调整后的用于备考合并财务报表的账面价值（即可辨认净资产公允价

值)。在编制备考报表时，备考合并财务报表中商誉的确认，依据备考编制基础的编制假设进行，即鉴于本次收购尚未实施，公司尚未实质控制标的公司，本次收购实际购买日标的公司的可辨认净资产公允价值并非在其报告期初 2025 年 1 月 1 日的可辨认净资产公允价值。2025 年 1 月 1 日备考合并报表之商誉，以合并对价与上述可辨认净资产公允价值的差额确定。采用上述处理方法后，公司备考合并期初报表日和合并期末报表日商誉金额一致。基于备考审阅报告编制基础，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

经查询，市场上存在较多采用类似方式确认备考审阅报告中商誉的案例，具体如下：

上市公司	收购方案	备考合并财务报表披露日期	确认商誉所依据的假设及相关情况
利德曼 (300289.SZ)	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金	2026 年 6 月 12 日	鉴于本次交易尚未实施，本公司尚未实质控制先声祥瑞，本次交易实际购买日先声祥瑞的可辨认净资产公允价值并非其在报告期初 2024 年 1 月 1 日的可辨认净资产公允价值。本公司在编制备考财务报表时假设以 2025 年 12 月 31 日的先声祥瑞模拟净资产账面价值作为被合并方可辨认净资产的公允价值，2024 年 1 月 1 日备考合并报表之商誉，直接以合并对价与上述可辨认净资产公允价值之间的差额确定。
天亿马 (301178.SZ)	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金	2025 年 11 月 19 日	本次收购星云开物公司股权交易尚未实施，本公司尚未实质控制星云开物公司，本次收购实际购买日星云开物公司的可辨认净资产公允价值并非在其报告期初 2024 年 1 月 1 日的可辨认净资产公允价值。本公司在编制备考财务报表时假设以 2025 年 6 月 30 日星云开物公司净资产账面价值，作为 2024 年 1 月 1 日被合并方可辨认净资产的公允价值，2024 年 1 月 1 日备考合并报表之商誉，以合并对价与上述可辨认净资产公允价值的差额确定。
希荻微 (688173.SH)	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金	2025 年 4 月 1 日	在编制备考报表时，备考合并财务报表中商誉的确认依据备考编制基础的编制假设进行，即上市公司在编制备考财务报表时假设以 2024 年 10 月 31 日的标的公司净资产账面价值作为备考报表被合并方可辨认净资产的公允价值，2023 年 1 月 1 日备考合并报表之商誉，以合并对价与标的公司净资产账面价值之间的差额确定。基于备考审阅报告

上市公司	收购方案	备考合并财务报表披露日期	确认商誉所依据的假设及相关情况
			编制基础，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

综上所述,根据备考审阅报告的编制基础，商誉系假设审计基准日的公司净资产账面价值作为被合并方可辨认净资产的公允价值，以合并对价与标的公司净资产账面价值之间的差额确定，符合《企业会计准则》的规定。

（二）商誉减值风险以及对上市公司的影响

本次交易完成后，上市公司将与标的公司进行资源整合，保持并提高标的公司的竞争力。由于本次交易系非同一控制下的企业合并，根据企业会计准则规定，本次交易完成后，上市公司将确认较大金额的商誉。截至 2025 年 12 月 31 日，本次交易完成后上市公司商誉为 34,125.69 万元，占总资产、归属于母公司净资产的比例分别为 9.69%、20.39%。

本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。如本次拟收购标的资产未来经营状况恶化，则存在商誉减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响。为评估本次交易完成后如发生商誉减值对上市公司经营与财务状况潜在的影响，本次交易进行了敏感性分析，将本次新增商誉减值可能对备考后上市公司 2025 年归属于母公司净利润、2025 年 12 月 31 日归属于母公司净资产以及资产总额产生的影响进行测算：

单位：万元

假设商誉减值比例	商誉减值金额	2025 年度		2025 年 12 月 31 日			
		归属于母公司净利润		归属于母公司净资产		资产总额	
		减值后	变动比例	减值后	变动比例	减值后	变动比例
10%	3,412.57	-21,968.35	-18.39%	163,923.24	-2.04%	348,886.55	-0.97%
20%	6,825.14	-25,380.92	-36.78%	160,510.67	-4.08%	345,473.98	-1.94%
50%	17,062.84	-35,618.62	-91.95%	150,272.96	-10.20%	335,236.28	-4.84%

如上表所示，本次交易新增的商誉若发生减值，减值损失金额将相应抵减上市公司当期归属于母公司净利润、归属于母公司净资产、资产总额。本次减值前，上市公司备考归母净利润为-18,555.78 万元，在假设商誉减值比例为 10%、20%、

50%的情景下，商誉减值损失金额同步增加，将显著扩大上市公司归母净利润的亏损规模，对上市公司的经营业绩造成一定程度的不利影响。

本次交易完成后，上市公司将审慎收缩传统业务战线，保证业务质量及盈利能力，同时集中资源加速推进半导体存储领域业务布局，稳步实现向高景气半导体存储领域战略转型，有效拓宽盈利来源，通过提高标的公司的核心竞争力，全面改善上市公司经营业绩，以便尽可能地降低商誉减值风险。经简单测算，如果标的公司未来经营业绩未能达到评估预测、其所在行业竞争加剧导致毛利率下滑或出现技术变革等重大不利变化，导致未来不能实现预期收益，商誉减值比例在10%以上，将对上市公司经营业绩造成不利影响。

上市公司已在重组报告书中“重大风险提示”之“一、与本次交易相关的风险”之“（六）商誉减值风险”以及“第十二节 风险因素”之“一、与本次交易相关的风险”之“（六）商誉减值风险”中披露如下：

“（六）商誉减值风险

根据《企业会计准则》的规定，上市公司收购嘉合劲威属于非同一控制下的企业合并，根据德皓会计师出具的《备考审阅报告》，本次交易完成后上市公司将新增商誉 34,125.69 万元，占 2025 年 12 月 31 日上市公司备考总资产、归属于母公司净资产的比例分别为 9.69%、20.39%。本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了时做减值测试。如果嘉合劲威未来经营状况未达预期，则存在商誉减值的风险，如发生商誉减值，则将对上市公司未来业绩造成不利影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

- 1、查阅相关会计准则，了解商誉确认的相关规定，复核了商誉的计算过程；
- 2、查阅并分析本次交易的《资产评估报告》，了解对标的公司的评估过程、评估结果；

3、查阅了重组报告书，复核了上市公司关于交易完成后商誉减值风险等风险揭示的充分性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、本次交易形成的商誉金额计算准确，可辨认净资产充分确认且确认准确。备考审阅报告中商誉的编制基础符合《企业会计准则》有关规定。

2、本次交易完成后的商誉占交易完成后总资产、归属于母公司净资产的比例较低，商誉减值对上市公司具有一定影响。上市公司已在重组报告书中针对商誉减值风险进行了风险提示。

问题 13、审核问询函关于问询问题第 15 条“关于其他”

重组报告书披露，（1）报告期各期末，标的公司应收关联方博德斯曼科技股份有限公司（以下简称博德斯曼）金额分别为 455.68 万元和 445.57 万元，该笔款项已单项计提坏账准备；（2）2025 年标的公司退出对关联方创可科技（深圳）有限公司（以下简称创可科技）的投资；（3）报告期各期末，标的公司机器设备账面价值分别为 3,147.65 万元和 2,948.39 万元，在建工程账面价值分别为 8,478.21 万元、22,070.15 万元；（4）2025 年标的公司开具信用证支付部分货款，年末金额为 2,000.00 万元；（5）报告期内标的公司存在固定资产盘亏处置损失。

请公司披露：（1）标的公司应收关联方博德斯曼款项的形成背景，相关资金用途和最终去向；（2）标的公司投资关联方创可科技的背景、交易作价及公允性，2025 年退出的原因和价格公允性；（3）标的公司机器设备的主要构成以及与产能的匹配关系；在建工程是否包含与该项目无关的支出，资金支付对象是否均为工程建设供应商；在建工程达到预定可使用状态的判断标准，是否存在推迟转固的情形，预计转固后对于标的公司经营情况、财务数据的影响；（4）标的公司开具信用证的具体情况，是否真实；（5）标的公司盘亏固定资产的具体情况，相关会计处理是否准确。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

一、公司披露

（一）标的公司应收关联方博德斯曼款项的形成背景，相关资金用途和最终去向

1、为开拓国际市场，完善中国台湾地区和美国业务网络，标的公司曾由香港子公司与中国台湾团队合资设立了博德斯曼（维尔京），并基于其经营需要垫付了 63.33 万美元的营运资金

为开拓国际市场，完善中国台湾地区和美国业务网络，2021 年 11 月 23 日，嘉合劲威（香港）有限公司全资子公司 Genesis Memory Technology Ltd（注册资本 5 万美元，注册地：英属维尔京群岛）（以下简称“GMT 公司”）与 ProxMemory Technology Corp.（注册资本 5 万美元，注册地：英属维尔京群岛，由中国台湾团队周震西、连加农、曹丹、杨政谕、沈大钧等五名自然人出资设立）共同出资，在英属维尔京群岛（BVI）合资设立 ProxMem Technology Corp.（简称“博德斯曼（维尔京）”）。

博德斯曼（维尔京）股权结构及股东出资情况：GMT 公司持股 80%，对应出资 4 万美元；ProxMemory Technology Corp.持股 20%，对应出资 1 万美元。

博德斯曼（维尔京）设立以后，开始在中国台湾地区筹建实验室和烧机室，由周震西团队负责管理博德斯曼（维尔京）的日常经营活动。因股东出资均未实缴到位，为不影响博德斯曼（维尔京）的产品开发和市场拓展工作，嘉合劲威（香港）有限公司根据业务需要垫付了部分款项合计 633,347.91 美元，主要包括以下几部分：

序号	项目	金额（美元）	备注
1	设备购置费	377,011.40	代付台北实验室、烧机室设备购置费，包括通信协定分析仪、恒温恒湿试验机、冷热试验机即其他实验室、烧机室配套设备。
2	薪酬福利费	141,729.72	代付博德斯曼员工工资、全民健康保险费、劳工保险费、劳工退休金保险费及其他福利费用。
3	办公运营费	42,674.49	代付财会、法律服务费；办公软件、IT 运维服务费等。

序号	项目	金额（美元）	备注
4	知识产权费	32,823.00	商标申请费
5	房租水电费	30,568.30	美国、中国台湾两处办公场所房租、物业水电费、租赁押金等费用。
6	其他零星借款	8,541.00	满足日常小金额支付需求。
合计		633,347.91	

上述费用支出中，知识产权费由嘉合劲威（香港）有限公司直接支付至商标代理机构深圳市精英商标事务所银行账户；其他费用由嘉合劲威（香港）有限公司先支付至博德斯曼（维尔京）银行账户，再由博德斯曼（维尔京）向各服务对象支付。

2、因经营不及预期，博德斯曼（维尔京）业务推进受阻，上述款项预计无法收回，形成了关联方应收款

因周震西团队花费高额开支，但未能实现其对应的业绩目标，故周震西在2023年6月下旬自行解散了其团队，相关业务停滞，后续未实质开展经营活动。

2024年，周震西、连家农等7人起诉标的公司支付工资，标的公司已无法对博德斯曼（维尔京）实施控制及管理，上述款项预计无法收回。具体内容参见公司重组报告书“第四节 标的资产基本情况”之“八、重大诉讼、仲裁与合法合规情况”之“（一）诉讼、仲裁”的相关内容。

（二）标的公司投资关联方创可科技的背景、交易作价及公允性，2025年退出的原因和价格公允性

1、投资关联方创可科技主要系与中国台湾 ECS 公司共同开拓国内信创服务器市场而设立，交易作价依据双方协商

群茂电脑（深圳）有限公司系中国台湾地区精英电脑股份有限公司（Elitegroup Computer Systems，中国台湾上市公司，代码：2331.TW，简称“ECS”）在深圳设立的子公司，主营电子产品代工业务，具备较强的服务器研发设计与生产制造能力。标的公司在国内信创服务器市场拥有完善的销售网络与成熟的售后服务体系，市场拓展及项目交付能力突出。

为充分发挥双方资源与能力优势，共同开拓国内信创服务器市场，双方于

2022 年 8 月 25 日合作设立创可科技(深圳)有限公司(以下简称“创可科技”),开展信创服务器相关业务。创可科技(深圳)有限公司注册资本 1,000 万元人民币,其中群茂电脑(深圳)有限公司认缴 700 万元,股权比例 70%;嘉合劲威认缴 300 万元,股权比例 30%;2023 年,群茂电脑(深圳)有限公司实缴 21 万元,嘉合劲威实缴 9 万元。

2、标的公司退出创可科技系该公司业务推进缓慢、未达到最初投资目的,标的公司拟以自有品牌神可(Sinker)推进该类业务

创可科技成立后业务推进缓慢,标的公司以 Sinker 品牌独立作为服务器内存条供应商进入信创服务器市场。

基于上述情况,经双方友好协商,嘉合劲威决定退出对创可科技的投资。创可科技自设立至退出期间,累计实现未分配利润 5.2 万元。鉴于盈利规模较小,且合作期间嘉合劲威未投入额外资源支持创可业务发展,双方同意嘉合劲威将持有的创可科技股权转让给群茂电脑(深圳)有限公司,转让价格为原始出资额 9 万元。上述股权变更事项已于 2025 年 5 月办理工商变更手续,嘉合劲威于 2025 年 6 月收到上述股权转让款项。

创可科技自成立以来,无品牌溢价,无专有技术及专利形成,净资产无明显变化,嘉合劲威退出金额 9 万元与对应净资产所占份额差异较小,退出价格相对公允。

(三)标的公司机器设备的主要构成以及与产能的匹配关系;在建工程是否包含与该项目无关的支出,资金支付对象是否均为工程建设供应商;在建工程达到预定可使用状态的判断标准,是否存在推迟转固的情形,预计转固后对于标的公司经营情况、财务数据的影响

1、标的公司机器设备的主要构成与产能具有匹配关系

报告期内,标的公司产品生产主要包括存储颗粒测试、SMT 贴片和模组测试三个生产环节,将标的公司机器设备按上述生产环节进行归集划分,计算出各环节所需设备及产能利用率如下:

单位：万元、万颗/万个

年度	设备种类	年初设备原值	年末设备原值	年末设备净值	产能	单位产能对应设备原值
2025年度	SMT 贴片相关设备	2,375.20	2,431.68	1,795.88	710.67	3.38
	模组测试相关设备	1,273.84	1,695.66	1,084.88	678.23	2.19
	存储颗粒测试相关设备	1,658.88	1,671.26	489.21	1776.58	0.94
	合计	5,307.91	5,798.60	3,369.98	/	/
2024年度	SMT 贴片相关设备	852.14	2,375.20	1,965.52	393.87	4.10
	模组测试相关设备	1,179.96	1,273.84	656.88	566.67	2.17
	存储颗粒测试相关设备	1,624.24	1,658.88	645.84	1776.58	0.92
	合计	3,656.34	5,307.91	3,268.24	/	/

注 1：标的公司 2024 年 12 月新增 1510 万元 SMT 贴片相关设备，当年度无产能；故 2025 年较 2024 年在资产原值变化不大的情况下年产能变化较大。

注 2：部分生产相关设备使用年限偏低未归类至机器设备,为保证产能计算准确性，本次产能分析已归集固定资产中全部产线类设备进行产能分析。

注 3：单位产能对应设备原值=（年初设备原值+年末设备原值）/(2*产能)

注 4：产能=Σ 各类别测试设备当年度加权平均数量*单位测试设备每小时产能*日工作小时数*年工作天数

2、在建工程不包含与项目无关的支出，资金支付对象为工程建设供应商和贷款银行

（1）在建工程不包含与项目无关的支出

报告期内，标的公司在建工程科目主要核算基建、设备安装等在建工程发生的支出，与项目本身直接相关，具体内容主要包括发包的建筑工程、在安装设备、资本化借款费用以及工程相关服务等，不包含与在建工程无关的其他支出，具体核算依据及核算方法如下：

单位：万元

项目	核算内容及方法	核算依据	截至 2025 年期末累计发生金额	比例
建筑工程	标的公司主体建筑工程采取发包方式建设，对于发包的建筑工程，标的公司按照发包方、监理单位、代建管理单位、标的公司四方共同确认的工作量和合同规	采购合同、发票、工程进度款支付申请表、付款申请单、银行回单、监理报告、	19,243.18	87.19%

项目	核算内容及方法	核算依据	截至 2025 年 期末累计发 生金额	比例
	定结算的进度款计入在建工程； 其他现场小型工程在实际发生时 计入在建工程。	验收报告等		
资本化 借款费用	在建工程发生的借款费用满足 《企业会计准则第 17 号——借 款费用》规定的借款费用资本化 条件的，标的公司将对应资本化 借款费用计入在建工程。	借款合同、资本 化借款费用计算 表、银行回单等	487.40	2.21%
工程服 务款	标的公司在建工程发生的代建 管理费、可行性研究费用、监理 费、设计费等支出，在实际发生 时计入在建工程。	采购合同、发票 、监理报告、付 款申请单、银行 回单等	2,196.18	9.95%
在安装 设备	标的公司在设备到场并交由相 关供应商建造安装调试时，按照 所购买设备的合同金额计入在建 工程。	采购合同、发票 、付款申请单、 银行回单等	143.39	0.65%
合计			22,070.15	100.00%

(2) 资金支付对象为工程建设供应商和贷款银行

报告期内，标的公司在建工程主要为嘉合劲威科技园项目，该项目合作方以基建施工、工程设计、代建管理等工程服务类供应商为主，资本化借款费用则随偿付利息支付给贷款银行，项目资金全部专项用于工程建设，款项均直接支付至对应供应商和贷款银行。现将该项目截至 2025 年 12 月 31 日前五名供应商的采购金额及付款情况列示如下：

单位：万元

费用类型	供应商	采购金额	采购金额占在 建工程比例	累计支付 金额
建筑工程- 施工费	广东五华二建工程有限公司	15,661.00	70.96%	12,495.29
建筑工程- 施工费	广西建工集团冶金建设有限公 司	3,269.75	14.82%	3,176.49
工程服务 款-代建管 理费	深圳市宏鹏工程咨询有限公司	1,231.09	5.58%	1,231.09
建筑工程- 施工费	深圳市利业机电设备有限公司	261.24	1.18%	261.24
工程服务 款-设计费	信息产业电子第十一设计研究 院科技工程股份有限公司深圳 分公司	233.96	1.06%	233.96
合计		20,657.04	93.60%	17,398.07

3、在建工程达到预定可使用状态以实际达到可使用状态或竣工为准，不存在推迟转固的情形

报告期内，标的公司按照企业会计准则的规定，在建工程达到预定可使用状态时，按工程/设备实际成本转入固定资产。如已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先暂估确定在建工程转固金额，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估金额，但不再调整原已计提的折旧。

报告期末，公司在建工程内容为嘉合劲威科技园建设项目及需安装调试的资产，已对相应资产进行现场盘点，确认其未达预定可使用状态，不存在推迟转固的情形，相关资产的转固标准如下：

单位：万元

项目名称	报告期末 金额	占在建工 程比例	转固依据
嘉合劲威科技园	21,926.76	99.35%	主体完工、消防 / 规划验收合格、配套设施齐全
在安装设备	143.39	0.65%	安装调试完成并经试运行合格后
合计	22,070.15	100.00%	

截至 2025 年 12 月 31 日，嘉合劲威科技园项目进度为 54.82%；截至 2026 年 5 月 20 日，由深圳市坪山区住房和建设局下发的质量安全监督检查意见书（深坪质安查[2026]13351 号）中显示，该项目形象进度为 80%，故不存在延迟转固的情形。

4、预计转固后对于标的公司经营情况、财务数据的影响

嘉合劲威科技园预计 2026 年 8 月份达到预定可使用状态，转固后对于标的公司经营情况、财务数据的影响如下：

（1）经营场地增加、生产经营规模扩大：转固后不会有大额投资活动现金流出，自有厂房便于扩产、布局生产线，扩产后销售回款逐步增加经营活动现金流入，中长期改善经营现金流；

（2）节省厂房租金，并赚取部分房租收入：目前标的公司主要生产场地均为租赁取得，搬入自有厂房后可以节省租金并增加经营的稳定性。同时暂时富

余的厂房将对外出租，赚取部分租金收入。

（3）改善融资渠道，增强标的公司抗风险实力：在建工程纳入公司固定资产后，依托不动产资产潜在增值属性，能够增厚公司净资产规模、增强整体抗风险实力；优质不动产可作为融资抵押物，助力提升银行授信额度，拓宽信贷融资渠道，改善筹资端现金流；

（4）增加固定资产折旧：新增厂房对应的固定资产折旧、专门借款利息等转为当期费用，将增加公司期间成本，阶段性压低公司归母净利润与产品毛利率。

（四）标的公司开具信用证的具体情况，是否真实

截至 2025 年 12 月 31 日，嘉合劲威开具信用证 2,000 万元，承兑人均为中国光大银行股份有限公司深圳分行，主要系基于标的公司的采购、委外加工业务的需要，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	出票日	到期日	期限	票面利率	面值
深圳市富森供应链管理有限公司	2025 年 12 月 18 日	2026 年 12 月 17 日	一年	无	1,000.00
深圳市京银通科技有限公司	2025 年 12 月 16 日	2026 年 12 月 15 日	一年	无	760.00
深圳蓝思智能科技有限公司	2025 年 12 月 16 日	2026 年 12 月 15 日	一年	无	240.00

1、深圳市富森供应链管理有限公司

深圳市富森供应链管理有限公司为嘉合劲威供应链服务商，2025 年 11 月，嘉合劲威委托该公司代理进口货物，嘉合劲威应支付该公司货款及增值税、代理费等合计 1,256.75 万元。2025 年 12 月 18 日，嘉合劲威委托中国光大银行股份有限公司深圳分行开具 1,000 万元信用证，受益人名称为深圳市富森供应链管理有限公司。

2、深圳市京银通科技有限公司

深圳市京银通科技有限公司为嘉合劲威原材料采购供应商。2025 年 10 月，

嘉合劲威自该公司采购一批原材料，应付采购款 886.21 元。2025 年 12 月 16 日，嘉合劲威委托中国光大银行股份有限公司深圳分行开具 760 万元信用证，受益人名称为深圳市京银通科技有限公司。

3、深圳蓝思智能科技有限公司

深圳蓝思智能科技有限公司为嘉合劲威委外加工商，截至 2025 年 11 月底，嘉合劲威应付该公司委外加工费 303.42 元。2025 年 12 月 16 日，嘉合劲威委托中国光大银行股份有限公司深圳分行开具 240 万元信用证，受益人名称为深圳蓝思智能科技有限公司。

（五）标的公司盘亏固定资产的具体情况，相关会计处理是否准确

2025 年度，公司发生固定资产盘亏及报废损失合计 120.70 万元，该等损失全部作为非经常性损益列报，具体明细如下：

主体	缘由	金额（万元）
厦门旌存半导体技术有限公司	固定资产盘亏	16.01
博德斯曼（香港）科技股份有限公司	固定资产盘亏	14.14
深圳市嘉合劲威电子科技有限公司	固定资产报废	55.69
深圳泰思特半导体有限公司	固定资产报废	34.86
合计		120.70

具体明细如下：

1、厦门旌存半导体技术有限公司：由于历年人员岗位调整，固定资产实物交接流程落实不到位，资产台账未随人员变动同步更新衔接。经 2025 年度全面盘点逐一核查，16.01 万元资产已无实物对应，确认为资产盘亏，明细如下：

资产类别	资产净值（万元）
办公设备	6.44
电子设备	0.16
其他设备	9.41
合计	16.01

2、博德斯曼（香港）科技股份有限公司：系标的公司香港运营主体之一，实物资产核查受地域距离、运维成本约束，核查频次不足。经 2025 年度资产全

面盘点清查，14.14 万元固定资产实物已灭失，确认为资产盘亏，明细如下：

资产类别	资产净值（万元）
电子设备	0.01
其他设备	14.13
合计	14.14

3、深圳市嘉合劲威电子科技有限公司：2025 年进行经营场地搬迁，55.69 万元的超期或临近使用年限的生产设备、办公家具、老旧辅助设施及各类小型配套设备已无法适配新场地经营使用需求，若伴随搬迁进行拆卸、运输、重新安装调试，将产生较高的人工、物流及调试成本，整体复用成本远超资产剩余价值，从经营经济性角度考量，对该部分资产进行报废处理，明细如下：

资产类别	资产净值（万元）
办公设备	3.18
电子设备	4.91
机器设备	1.62
其他设备	45.98
合计	55.69

4、深圳泰思特半导体有限公司：部分固定资产已接近或达到规定使用年限，设备老化、性能衰减，维修成本高于资产可收回价值，已不具备继续使用条件，对 34.86 万元固定资产进行报废，明细如下：

资产类别	资产净值（万元）
办公设备	0.47
电子设备	13.76
机器设备	14.08
其他设备	6.55
合计	34.86

综上，标的公司将固定资产报废及盘亏计入当期营业外支出符合《企业会计准则第 4 号-固定资产》及其指南的相关规定。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

1、访谈企业相关人员，了解标的公司投资博德斯曼（维尔京）及目前无法对其实施控制的原因及合理性、了解公司投资及退出创可科技的原因及合理性；

2、取得嘉合劲威《对外投资管理制度》，核查投资创可科技流程是否符合公司管理制度的相关规定；

3、取得创可科技公司章程及财务报表，查询创可科技工商变更等信息，获取股权转让协议及嘉合劲威账务处理资料，核查嘉合劲威投资及退出创可科技业务的真实性及账务处理是否正确，判断价格是否公允；

4、取得嘉合劲威往来款项余额表及应收关联方博德斯曼相关明细账，核查应收关联方博德斯曼（维尔京）款项形成过程；

5、取得博德斯曼（维尔京）自成立至 2023 年明细账，查验应收关联方博德斯曼（维尔京）款项最终去向；

6、获取各年度机器设备产线构成情况明细，访谈公司生产主管了解产线产能情况；

7、调取报告期各期在建工程明细账，全面了解在建工程项目构成、累计投入情况以及主要供应商基本情况；

8、抽取重要在建工程入账凭证进行检查，核实款项支付流程及账务处理的合规性；

9、对重要在建工程对应的供应商进行外部函证，核实双方交易往来及账面金额的准确性；

10、取得应付票据明细表和信用证开具流水，核对票据种类、号数和出票日、到期日、票面金额、交易合同号、单位名称、付款日期和金额是否一致；

11、检查与信用证相关的手续方签订的合同、发票和收货单等资料，核实交易事项真实性；

12、获取嘉合劲威的企业信用报告，检查其中与应付票据有关的信息是否与

账面一致；

13、对应付票据承兑银行进行函证，核对回函内容与嘉合劲威账面记录是否一致；

14、检查应付票据是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露；

15、查阅固定资产减少明细账、报废/处置审批单处理流程；

16、报告期末，对固定资产及在建工程进行现场盘点。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、嘉合劲威应收关联方博德斯曼（维尔京）款项系垫付营运资金，后由于经营未及预期，上述款项预计无法收回。

2、嘉合劲威投资创可科技公司为新设出资，账面出资金额与工商实缴金额一致，该投资行为具有商业合理性且价格公允。后基于该公司经营情况及标的公司经营战略决定退出，退出金额为原始出资额，退出价格公允。

3、标的公司机器设备主要构成与产能具有一定的匹配关系；报告期内，在建工程未包含与该项目无关的支出，资金支付对象均为工程建设供应商和贷款银行；标的公司已说明在建工程达到预定可使用状态的判断标准，不存在推迟转固的情形；转固后有利于改善标的公司生产环境、扩充产能、提升经营稳定性、节约租金，同时对应增加的固定资产折旧将阶段性压低标的公司归母净利润。

4、嘉合劲威开具信用证金额与银行函证、企业信用报告记录一致，业务真实合理。

5、标的公司盘亏及报废固定资产的相关会计处理准确，符合企业会计准则相关规定。

专此说明，请予察核。

（以下无正文）

（本页无正文，为《北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）关于北京新时空科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函的回复》之签章页）

北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

胡晓辉



胡晓辉

中国注册会计师：

丛存



丛存

二〇二六年七月十六日