



上海雅创电子集团股份有限公司

SHANGHAI YCT ELECTRONICS GROUP CO., LTD

（上海市闵行区春光路 99 弄 62 号 2-3 楼及 402-405 室）

首次公开发行股票申请文件 第三轮审核问询函的回复报告

保荐人（主承销商）



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（住所：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16～26 层）

关于上海雅创电子集团股份有限公司

首次公开发行股票申请文件第三轮审核问询函的回复报告

深圳证券交易所：

国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”）作为上海雅创电子集团股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“雅创电子”）首次公开发行股票之保荐机构（主承销商），根据贵所 2020 年 12 月 8 日出具的《关于上海雅创电子集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（深圳证券交易所审核函【2020】010912 号）（以下简称“问询函”）的要求，对涉及本次发行的特定事项进行了尽职调查、审慎核查，组织发行人及相关中介机构对本次发行申请文件进行了补充、说明，并出具了《关于<上海雅创电子集团股份有限公司首次公开发行股票申请文件第三轮审核问询函>的回复报告》（以下简称“本问询函回复”）。现对贵所的问询函答复如下，请予审核。

发行人已按问询函的要求在《上海雅创电子集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中补充披露了相关内容。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《招股说明书》中的释义一致。

问询所列问题	黑体
对问题的问答、引用原招股说明书披露内容	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

在本回复说明中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

1. 关于绿凡电力.....	4
2. 关于自贸区销售.....	11
3. 关于创业板定位和行业归类.....	21
4. 关于核心技术.....	30
5. 关于平均垫资期限计算过程的合理性.....	39
6. 关于毛利率.....	44
7. 关于存货.....	51
8. 关于销售费用.....	57
9. 关于客户合作.....	39
10. 关于蔡海明等人.....	83
11. 关于资金流水.....	83
12. 关于审计截止日后财务信息及经营状况.....	105

1. 关于绿凡电力

审核问询回复显示，发行人与王学奎签订《合作协议》，约定王学奎将劳动关系转至雅创电子，并承诺 2018 年至 2020 年，为雅创电子创造的营业收入合计不低于人民币 600 万元。《合作协议》未约定绿凡电力业务转移的对价。王学奎退出硕卿合伙的价格低于王学奎受让硕卿合伙财产份额的价格，价差 60 万元。

请发行人：

（1）补充披露绿凡电力的业绩承诺实现情况，发行人与绿凡电力、王学奎是否就未达成绩绩承诺情形下的业绩补偿事项进行约定及相关条款的执行情况；

（2）补充披露在绿凡电力业务转移并附加业绩承诺的情形下，发行人未就承接绿凡电力的业务资源付出相应对价的原因及合理性，发行人子公司旭禾电子与绿凡电力的《专利权转让合同》中交易对价是否考虑绿凡电力业务资源的对价，专利权的交易价格是否公允、是否体现相关专利技术对应的价值；

（3）王学奎低价退出硕卿合伙的原因，发行人免除王学奎竞业限制的原因，发行人与王学奎之间就业务经营、任职、持股等事项是否存在其他利益安排，发行人、发行人实际控制人与王学奎是否存在除已披露的财产份额转让、劳动关系事项之外的其他资金往来。

请保荐人发表明确意见。

【回复说明】

（一）补充披露绿凡电力的业绩承诺实现情况，发行人与绿凡电力、王学奎是否就未达成绩绩承诺情形下的业绩补偿事项进行约定及相关条款的执行情况；

发行人已在招股说明书中“第五节 发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）其他持有发行人 5%以上股份的主要股东”补充披露如下：

“1、上海硕卿企业管理中心（有限合伙）

（4）发行人与王学奎及绿凡电力的合作情况

...

②业务合作阶段

...

VII、承诺业绩实现情况

根据发行人与王学奎签订的《合作协议》，王学奎入职旭禾电子并担任公司水冷业务主要负责人之一，王学奎承诺 2018 年度、2019 年度、2020 年度为雅创电子创造的营业收入合计不低于人民币 600 万元。该承诺系王学奎基于绿凡电力的历史业绩情况、以及双方业务协同效应而为发行人作出的业务前景判断，而非就业务资源收购或股权激励设置的业绩考核指标，因此双方未就业绩补偿事项进行约定。

根据绿凡电力的财务报表，2016 年、2017 年绿凡电力实现营业收入分别为 360.79 万元、252.28 万元，实现净利润分别为 9.86 万元、2.33 万元。尽管绿凡电力水冷技术较为先进，但由于其资金实力和客户资源相对不足，因此本次收购前绿凡电力原有的业务规模较小且难以进一步扩大。而发行人在向其电力电子客户推广销售东芝大功率 IGBT 分立半导体的过程中，部分客户也有使用水冷设备的需求，因而发行人在分销业务的开展过程中已经储备了水冷设备的潜在客户资源，且公司资金相对充足，因此双方具有较强的业务协同效应。

基于绿凡电力的历史业绩情况、发行人拟投入的资源情况，以及业务上的协同效应，发行人看好该业务发展前景，认为该业务规模有望大幅提升。因此，上述未来三年营业收入不低于 600 万元的承诺，并非为业务资源收购或股权激励设置的业绩考核指标，双方也未就业绩补偿事项进行约定。

2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，公司自开展水冷业务以来，分别实现营业收入 846.66 万元、1,855.16 万元和 1,060.58 万元，合计为 3,775.91 万元，远远超出 600 万元的营业收入承诺。”

（二）补充披露在绿凡电力业务转移并附加业绩承诺的情形下，发行人未就承接绿凡电力的业务资源付出相应对价的原因及合理性，发行人子公司旭禾电子

与绿凡电力的《专利权转让合同》中交易对价是否考虑绿凡电力业务资源的对价，专利权的交易价格是否公允、是否体现相关专利技术对应的价值；

发行人已在招股说明书中“第五节发行人基本情况”之“五、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）其他持有发行人5%以上股份的主要股东”补充披露如下：

“1、上海硕卿企业管理中心（有限合伙）

（4）发行人与王学奎及绿凡电力的合作情况

．．．

②业务合作阶段

．．．

VIII、专利权转让涉及的交易对价情况

i、交易对价主要为专利权价格，不包括其他业务资源的对价

绿凡电力的核心业务资源系其拥有的发明专利及王学奎个人。因此本次转让就专利权价值确定对价，王学奎则入职发行人子公司旭禾电子担任水冷业务负责人并领取薪酬，同时授予其硕卿合伙5.88%的股权作为激励。而其他业务资源（如客户资源、销售渠道等）价值则相对较小，并且王学奎对于未来三年的业务前景判断也不属于本次业务资源收购或股权激励设置的业绩考核指标，因此发行人与绿凡电力主要就专利技术进行了评估作价，而未对其他业务资源作价。

本次业务资源转移之前，绿凡电力仅有三名员工（含王学奎）进行生产经营活动，企业生产经营规模较小；2016年、2017年绿凡电力实现营业收入分别为360.79万元、252.28万元，实现净利润分别为9.86万元、2.33万元，企业业务收入规模亦较小。因此，绿凡电力核心资源系专利权及王学奎本人。

2018年绿凡电力业务资源转移至发行人以来，公司基于该发明专利以及自身的资金、客户资源优势，开展水冷系统设计开发及水冷设备销售业务：一方面公司持续加大自主研发力度，在该发明专利的基础上进行深入研发和改良，

并已申请多项专利技术，促进水冷业务的快速发展；另一方面公司积极组建业务团队，扩大人才队伍，开拓客户资源，目前公司水冷业务部门共有人员 36 名。2018 年至 2020 年 1-6 月，公司水冷业务收入逐年增长，而其中来自于绿凡电力原客户销售收入则逐年下降。具体如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
绿凡电力原有客户收入	10.07	0.95	304.43	16.41	545.33	64.41
公司新增客户收入	1,050.51	99.05	1,549.60	83.53	303.88	35.05
合计	1,060.58	100.00	1,855.16	100.00	846.66	100.00

因此，绿凡电力的核心业务资源系该项发明专利及王学奎本人。旭禾电子与绿凡电力签署《专利权转让合同》，其中交易对价的确定主要系考虑该发明专利在水冷业务中的作用以及未来能够带来的预期收益等因素；王学奎则入职旭禾电子担任水冷业务负责人并领取薪酬，同时发行人授予其硕卿合伙股权作为激励。因此本次交易定价不包括对于其他业务资源的对价。

ii、专利权的交易价格公允、能够体现相关专利技术对应的价值

发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对该项发明专利在评估基准日的市场价值进行评估，采用收益法基于现有的市场情况对未来收益进行合理预测，将无形资产在未来受益期内产生的收益，按一定的折现率折算成现值以求得无形资产价值。2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，公司自取得该项发明专利以来，水冷业务分别实现收入 846.66 万元、1,855.16 万元和 1,060.58 万元。本次专利权转让价格定价公允，符合该专利对应的价值。

综上，本次专利权转让未考虑绿凡电力业务资源的对价，也未就承接其业务资源付出相应对价；本次交易仅针对专利权价值进行评估，转让定价系参考评估结果经协商确定，定价公允，能够体现该项专利权对应的价值。”

(三)王学奎低价退出硕卿合伙的原因,发行人免除王学奎竞业限制的原因,发行人与王学奎之间就业务经营、任职、持股等事项是否存在其他利益安排,发行人、发行人实际控制人与王学奎是否存在除已披露的财产份额转让、劳动关系事项之外的其他资金往来。

发行人已在招股说明书中“第五节发行人基本情况”之“五、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）其他持有发行人5%以上股份的主要股东”补充披露如下：

“1、上海硕卿企业管理中心（有限合伙）

（4）发行人与王学奎及绿凡电力的合作情况

• • •

③退出合作阶段

2020年5月，王学奎因身体原因提出离职申请，并要求发行人实际控制人谢力书回购其持有的硕卿合伙份额。根据双方在《员工股权激励协议》中对王学奎离职相关合伙份额处理的约定，同时考虑到王学奎离职时未满足《员工股权激励协议》约定的服务期限，以及发行人免除了王学奎离职后的竞业限制义务，双方经友好协商由谢力书按照人民币240万元的价格受让王学奎持有的硕卿合伙份额。双方于2020年7月正式签署了《财产份额转让协议》及包括了豁免竞业限制约定的补充协议。

• • •

II、王学奎与谢力书两次关于硕卿合伙财产份额交易作价不一致的原因

根据2018年4月23日发行人与王学奎签订的《合作协议》，谢力书将所持硕卿合伙5.88%的财产份额作价300万元转让给王学奎。经双方协商确定，财产份额转让价格系以发行人同期外部融资价格整体估值6亿元为依据。

2020年5月，王学奎因身体健康等原因向发行人提出离职申请，并要求发行人实际控制人谢力书回购其持有的硕卿合伙份额。根据发行人与王学奎签订的《员工股权激励协议》：**王学奎及其近亲属（包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）在发行人及其子公司任职期间及与发行人的劳动关系解除或终止后两年内，不得以任何方式直接或者间接参与与发行人及其子公司业务相同或者相似的投资或经营活动，或者在发行人及其子公司的客户或供应商中占有任何权益；王学奎应当**

自完成工商登记手续之日起全职在发行人（包含谢力书指定的其他企业）连续工作至少五年。如王学奎与发行人终止劳动关系，王学奎应当将其持有硕卿合伙全部财产份额转让给谢力书或其指定的公司其他员工。其中，如果因激励对象违反《员工股权激励协议》或《劳动合同》、发行人关于员工管理内部制度中的相关约定或规定，或未能遵守承诺导致劳动关系终止的，转让价格为王学奎取得该等财产份额时支付的对价，王学奎在持有财产份额期间获得的现金分红需同时退还给谢力书。若王学奎的违约行为给发行人或硕卿合伙造成实际损失的，王学奎应当承担相应赔偿责任。

对于王学奎低价退出硕卿合伙的原因，主要系王学奎以身体健康等原因向发行人提出离职申请，违反了《员工股权激励协议》关于服务期的约定，根据上述协议约定，王学奎应将财产份额按照转让时支付的对价 300 万元退还给谢力书，但考虑到发行人免除了王学奎离职后的竞业限制，双方经协商一致由谢力书按照人民币 240 万元的价格受让王学奎持有的硕卿合伙份额。

对于发行人免除王学奎竞业限制的原因，主要系考虑到绿凡电力原有业务资源（如客户资源、销售渠道等）较为薄弱，贡献度不高；发行人水冷业务的快速发展系源于自身分销客户在业务上的协同性以及公司持续的资源（如研发、人员、资金等）投入，王学奎离职未对公司造成重大不利影响；同时，王学奎离职未满足其关于服务期限的承诺，按照协议约定应当按照 300 万元对价因此发行人与王学奎经协商一致以 240 万元同意王学奎离职并免除其竞业限制。

王学奎已就两次硕卿合伙份额转让的相关事宜接受访谈进行确认并签署《确认函》，确认两次硕卿合伙份额转让价格系根据双方协商一致确定，转让价格公平、合理，其与谢力书的财产份额转让款已全部结清，不存在重大误解或显失公平的情况，不存在任何争议或潜在纠纷。除前述合作内容之外，发行人与王学奎之间就业务经营、任职、持股等事项不存在其他利益安排，发行人、发行人实际控制人与王学奎不存在除已披露的财产份额转让、劳动关系事项之外的其他资金往来。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人、谢力书与王学奎签订的《合作协议》、《员工股权激励协议》、《财产份额转让协议》以及包括豁免竞业禁止等条款的补充协议等资料，与发行人实际控制人谢力书进行了访谈。

2、与王学奎进行了访谈并出具了《确认函》。

3、查阅了发行人与绿凡电力签署的《专利权转让合同》，以及上海东洲出具的《资产评估报告》。

4、获取了绿凡电力 2016 年、2017 年财务报表。

5、获取了王学奎入职旭禾电子以来所取得的薪资数据。

6、查阅了公司 2018 年至 2020 年 1-6 月水冷业务收入情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、协议中约定的业绩承诺系王学奎基于绿凡电力的历史业绩情况、以及双方业务协同效应而为发行人作出的业务前景判断，而非就业务资源收购或股权激励设置的业绩考核指标；同时发行人基于绿凡电力的历史业绩情况、拟投入的资源情况，以及业务上的协同效应，看好该业务发展前景，认为该业务规模有望大幅提升。因此双方未就业绩补偿事项进行约定。

2、该次专利权转让未考虑绿凡电力业务资源的对价，也未就承接其业务资源付出相应对价；该次交易仅针对专利权价值进行评估，转让定价系参考评估结果经协商确定，定价公允，能够体现该项专利权对应的价值。

3、除前述合作内容之外，发行人与王学奎之间就业务经营、任职、持股等事项不存在其他利益安排，发行人、发行人实际控制人与王学奎不存在除已披露的财产份额转让、劳动关系事项之外的其他资金往来。

2. 关于自贸区销售

审核问询回复显示，报告期内，发行人“出口及自贸区内销售”金额分别为26,655.60万元、29,166.44万元、29,908.88万元、9,301.12万元。自贸区销售所对应的客户包括香港台信、香港UPC、雅创电子、延锋伟世通、宝存科技（香港）等。

请发行人：

（1）结合从事自贸区销售的公司主体及客户情况，补充披露通过自贸区向发行人其他主体及境外子公司进行销售的内容、以自贸区销售开展业务的原因及商业背景，应税收入不以发行人其他主体对外再销售的收入为基础而按发行人内部交易的金额为基础的合理性、税务核算准确性和合规性；

（2）结合客户所开展的业务内容、客户与发行人的一般合作方式，补充披露境内客户在自贸区向发行人采购商品的背景、原因，与境内分销相比在报关进口等流程方面存在的差异，并结合上述因素解释客户大规模与发行人在自贸区开展交易的合理性，客户成品及发行人提供的原材料关税、增值税差异，相关客户注册地、生产地、其下游客户是否在自贸区，如其下游客户在境内，相关客户通过在自贸区购入发行人产品的合理性；

（3）结合发行人向境外供应商采购并将产品分销至境内的业务模式，补充披露部分自贸区业务持续向境外销售的商业逻辑及合理性。

请保荐人发表明确意见。

【回复说明】

（一）结合从事自贸区销售的公司主体及客户情况，补充披露通过自贸区向发行人其他主体及境外子公司进行销售的内容、以自贸区销售开展业务的原因及商业背景，应税收入不以发行人其他主体对外再销售的收入为基础而按发行人内部交易的金额为基础的合理性、税务核算准确性和合规性；

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”中补充披露如下：

“2、电子元器件分销业务经营模式

(7) 自贸区销售的业务模式

①整体业务模式

发行人分销业务对外采购和销售主要通过香港台信、上海雅信利和雅创电子进行，分别作为发行人在香港地区、上海自贸区和中国境内的购销主体。报告期内，上述三大购销主体对外采购情况如下：

采购主体	货物交货地点	交易币种	主要供应商	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
				金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
香港台信	香港地区	美元	首尔半导体、村田、文晔、松下香港、东芝香港等	15,998.70	42.69	36,423.56	41.83	48,189.26	48.84	43,252.38	53.19
上海雅信利	上海自贸区	美元	东芝中国、铠侠、LG、首尔半导体等	8,538.18	22.78	27,142.77	31.17	29,562.71	29.96	26,247.97	32.28
雅创电子	中国内陆	人民币	东芝中国、铠侠、松下中国等	10,585.28	28.24	20,301.27	23.31	20,924.74	21.21	10,530.94	12.95
	天津自贸区	日元	天津村田	2,357.05	6.29	3,206.79	3.68	-	-	-	-
合计				37,479.21	100.00	87,074.39	100.00	98,676.71	100.00	80,031.29	100.00

注：1、雅创电子仅通过一般贸易进口自天津自贸区采购村田产品进入境内分销，不涉及自贸区内销售，本节所论述的自贸区销售均为上海雅信利在上海自贸区进行的销售。

2、本节表格内金额均为折算人民币金额。

香港台信、上海雅信利、雅创电子是发行人的主要对外采购及销售平台。发行人根据客户选择的交货地点以及结算币种要求确定销售主体，其中，雅创电子主要销售给以人民币结算并在境内交货的客户；上海雅信利主要销售给以美元结算并在自贸区或境内交货的境内客户；香港台信则销售给以美元结算并在香港、东南亚等地交货的境外客户。

②自贸区销售业务模式

I、自贸区销售客户情况

报告期内，发行人的自贸区销售主要为上海雅信利通过上海自贸区对发行人合并范围内其他主体及外部客户的销售（2020年1-6月存在部分南京谭慕通过自贸区对外销售自主IC产品的情形）。报告期内，发行人自贸区销售的具体情况如下：

销售情况	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
上海雅信利销售	8,373.06	90.02	29,908.88	100.00	29,166.44	100.00	26,655.60	100.00
其中：对合并范围内其他主体的销售	3,830.93	41.19	14,378.77	48.08	20,619.70	70.70	18,598.37	69.77
对外部客户的销售	4,542.13	48.83	15,530.11	51.92	8,546.74	29.30	8,057.23	30.23
南京谭慕销售	928.06	9.98	-	-	-	-	-	-
合计	9,301.12	100.00	29,908.88	100.00	29,166.44	100.00	26,655.60	100.00

注：南京谭慕系发行人在南京自贸区的子公司，主要从事自主IC设计业务，其对外销售的产品全部为自主设计的电源管理IC，销售对象包括韩国谭慕、雅创电子及外部客户SIMWOO (H. K.) LIMITED。

由上表可见，上海雅信利自贸区销售的客户主要分为两类：发行人合并范围内的其他主体、外部客户。发行人通过自贸区与上述两类主体开展销售业务的原因及商业背景如下：

i、对发行人合并范围内其他主体销售

报告期内，上海雅信利对合并范围内其他主体销售的情况具体如下：

销售对象	销售内容	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
雅创电子	存储芯片、显示屏、光电器件	3,340.13	87.19	13,255.16	92.19	16,373.53	79.41	15,690.03	84.36
香港台信	存储芯片、显示屏	490.80	12.81	1,123.53	7.81	4,246.17	20.59	2,908.34	15.64
香港UPC	分立半导体	-	-	0.08	0.001	-	-	-	-
合计		3,830.93	100.00	14,378.77	100.00	20,619.70	100.00	18,598.37	100.00

基于上表，上海雅信利对合并报表范围内其他主体进行销售，主要系向雅创电子和香港台信销售。当客户选择在境内交货并以人民币结算时，发行人以雅创电子作为销售主体；当客户选择在香港或境外交货时，发行人通常以香港台信作为销售主体。基于客户的需求，发行人选择香港台信或雅创电子作为销售主体与客户进行交易时，若香港台信和雅创电子无相关原厂代理资质，仅上海雅信利代理了前述原厂产品线时，则需由上海雅信利先向上游供应商进行采购后再向香港台信或雅创电子进行销售；而当香港台信和雅创电子具备上游原厂代理资质时，同时上海雅信利也具备该类原厂的代理资质时，发行人部分销售业务仍通过上海雅信利向上游原厂进行采购则是在综合考量报价、运费等因素后做出的成本最优选择。因此，由上海雅信利在上海自贸区向上游原厂采购后再向合并报表范围内其他主体销售具有业务合理性。

发行人相关主体的收入均系基于正常的业务需求而发生，并严格按照税法的相关规定缴纳各项税费。在列示应税收入时，不以发行人其他主体对外再销售的收入为基础，主要系根据《增值税暂行条例》的相关规定。按照《增值税暂行条例》的规定，增值税的计税基础为纳税人销售商品取得的收入，应纳增值税税额=计税基础*增值税税率。在计算应纳增值税税额时，收入不区分销售对象是否为纳税人合并范围内的企业。即无论是内部交易还是外部交易，均按照交易对应的销售额缴纳增值税。

基于上述理由，发行人在披露增值税应税收入时，按照各纳税主体单体的交易额（包含内部交易和外部交易）进行列示，税务核算具备准确性和合规性。报告期内，发行人严格按照《增值税暂行条例》及《企业所得税》等税收相关法律法规进行税收的申报和缴纳。报告期内，发行人不存在重大税收违法违纪情形，并取得了税务主管机关出具的相关证明文件。”

（二）结合客户所开展的业务内容、客户与发行人的一般合作方式，补充披露境内客户在自贸区向发行人采购商品的背景、原因，与境内分销相比在报关进口等流程方面存在的差异，并结合上述因素解释客户大规模与发行人在自贸区开展交易的合理性，客户成品及发行人提供的原材料关税、增值税差异，相关客户

注册地、生产地、其下游客户是否在自贸区，如其下游客户在境内，相关客户通过在自贸区购入发行人产品的合理性；

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”中补充披露如下：

“2、电子元器件分销业务经营模式

（7）自贸区销售的业务模式

• • •

②自贸区购销业务模式

• • •

II、自贸区销售客户情况

• • •

ii、对外部客户销售

上海雅信利除向发行人合并报表范围内其他主体销售外，出于客户自身对采购业务的安排，也存在通过自贸区以美元直接向下游客户销售的情形。报告期内，上海雅信利对外部客户的直接销售情况如下：

客户明细	注册地	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
延锋伟世通汽车电子有限公司	上海	239.92	5.28	7,656.51	49.30	5,054.79	59.14	3,063.64	11.49
台表科技(苏州)电子有限公司	苏州	565.59	12.45	1,559.93	10.04	1,431.47	16.75	1,167.51	4.38
哈曼汽车电子系统(苏州)有限公司	苏州	18.37	0.40	34.00	0.22	416.65	4.87	736.55	2.76
上海伟世通汽车电子系统有限公司	上海	157.04	3.46	332.70	2.14	203.67	2.38	322.55	1.21
伟亚光电(苏州)有限公司	苏州	359.00	7.90	345.82	2.23	362.23	4.24	213.49	0.80
苏州佳世达光电有限公司	苏州	4.69	0.10	0.00	-	905.38	10.59	2,492.86	9.35

客户明细	注册地	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
宝存科技(香港)有限公司	香港	2,852.18	62.79	5,601.15	36.07	-	-	-	-
其他客户	-	345.34	7.60	0.00	-	172.56	2.02	60.63	0.75
合计		4,542.13	100.00	15,530.11	100.00	8,546.75	100.00	8,057.23	100.00

上述主要客户的基本情况如下:

客户类型	客户名称	经营地	加工产品	下游客户	下游客户交货地点
境内企业	延锋伟世通汽车电子有限公司	上海	中控娱乐显示系统、仪表、空调控制器	上海通用汽车、长安福特汽车、宁波吉利汽车、武汉东风汽车、东风雷诺汽车、东风日产汽车、现代汽车 / 现代起亚汽车、上海汽车集团	境内
	台表科技(苏州)电子有限公司	苏州	半成品驱动控制器	昕诺飞	境内
	哈曼汽车电子系统(苏州)有限公司	苏州	中控娱乐显示系统、仪表、空调控制器	北汽新能源汽车、广汽丰田汽车、现代汽车 / 现代起亚汽车	境内
	上海伟世通汽车电子系统有限公司	上海	中控娱乐显示系统、仪表、空调控制器	宁波吉利汽车、武汉东风汽车、广汽丰田汽车、东风雷诺汽车、东风日产汽车	境内
	伟亚光电(苏州)有限公司	苏州	中控产品的贴合	德尔福、法拉利	境外
	苏州佳世达光电有限公司	苏州	汽车中控	哈曼	境内
境外企业	宝存科技(香港)有限公司	香港	大数据存储服务	阿里、百度	境外

自贸区内销售的外部客户主要可分为境内企业、境外企业。发行人与上述客户的一般合作方式可分为两类:

A、销售给境内企业

上海雅信利于自贸区内采购之后,部分商品直接销售给境内企业,如延锋伟世通,台表科技、伟亚光电等,该部分客户的下游客户亦在境内。该类客户在自贸区提货后一般通过自行报关进口,涉及的关税、增值税由客户承担。客户进行生产加工后再将产成品销售给下游终端客户。该类客户选择在自贸区交易主要是为锁定汇率、避免汇率波动,减少结汇过程,使用美金作为结算货币

进行交易更为便利。另一方面，部分客户（如伟亚光电）的下游客户在境外，于上海自贸区采购货物并生产加工为成品后再出口至境外，进出口均可免交关税、增值税。因此，客户与发行人在自贸区开展交易、通过自贸区购入发行人产品并销售至境内均具有合理性。

B、销售给境外企业

除向境内客户销售之外，上海雅信利还有部分自贸区业务是向境外客户销售，主要系香港宝存。2019 年以来，公司通过上海雅信利向香港宝存直接销售而不是通过香港台信进行销售，主要是由于发行人需要在境内银行利用香港宝存的应收账款进行抵押融资贷款。

iii、自贸区销售进出口报关模式及其与境内分销的区别

就报关进口流程而言，发行人通过自贸区销售和境内分销存在一定差异，该差异主要体现为报关主体的不同，自贸区销售的进口报关主体为下游客户，境内分销的进口报关主体为雅创电子。具体情况如下：

上海雅信利自贸区采购与销售过程不涉及关税、增值税。但其中销售给境内客户时，客户应当通过一般贸易进口采购货物，并由客户自行向海关履行进口报关手续并缴纳相关税费。上海雅信利自贸区销售均不涉及关税、增值税，不存在偷税、漏税或其他税务不合规及潜在税务风险。

境内分销的购销主体为雅创电子，雅创电子向境外供应商采购货物之后，需通过一般贸易进口报关并缴纳关税、增值税。因此境内分销的报关主体为雅创电子，但报关涉及的相关税费均转嫁至雅创电子向下游销售的产品价格上。雅创电子向上海雅信利采购货物时已经根据相关法律法规的要求及时向海关申报，并依法缴纳进口增值税、关税等税费，不存在偷税、漏税或其他税务不合规及潜在税务风险。

iv、客户成品及发行人提供的原材料关税、增值税差异

发行人所代理的电子元器件产品关税一般为 0%，个别产品关税为 5%-6%；下游客户成品的关税则因成品品类不同而有所差异。客户成品及发行人提供的电子元器件进口增值税税率不存在差异，均为 13%。

发行人各主体均根据相关法律法规的要求及时向海关申报，并依法缴纳进口增值税、关税等税费，不存在偷税、漏税或其他税务不合规及潜在税务风险。”

（三）结合发行人向境外供应商采购并将产品分销至境内的业务模式，补充披露部分自贸区业务持续向境外销售的商业逻辑及合理性。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”中补充披露如下：

“2、电子元器件分销业务经营模式

（7）自贸区销售的业务模式

...

②自贸区购销业务模式

...

II、自贸区销售模式

...

V、部分自贸区业务持续向境外销售的商业逻辑及合理性

自贸区业务向境外销售主要系销售给香港台信和香港宝存。其中，香港台信通过上海自贸区采购产品再销售给下游客户主要是由于部分下游客户要求以美元结算并在香港或东南亚交货，当香港台信无相关原厂代理资质，仅上海雅信利代理了前述原厂产品线时，则需由上海雅信利向上游供应商进行采购；而当香港台信具备上游原厂代理资质时，发行人仍选择通过上海雅信利进行采购则是在综合考量报价、运费等成本后确定的。

香港宝存系上海雅信利直接境外销售客户。2019 年以来，公司通过上海雅信利向香港宝存直接销售而不是通过香港台信进行销售，主要是由于发行人需

要在境内银行利用香港宝存的应收账款进行抵押融资贷款。因此，上海雅信利自贸区销售给境外企业符合商业逻辑，具备合理性。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人及其境内外子公司采购、销售数据明细，获取供应商和客户明细以及对应的采购、销售物料明细。

2、与上海雅信利的主要客户进行了访谈，了解客户向上海雅信利采购的具体情况，以及下游终端用户情况。

3、与发行人自贸区销售业务办事专员进行了访谈，了解发行人自贸区内交易的具体模式、业务流程及海关系统申报情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人以自贸区销售开展业务主要是依据客户的需求。在此基础上，若香港台信和雅创电子无相关原厂代理资质，仅上海雅信利代理了前述原厂产品线时，则需由上海雅信利先向上游供应商进行采购后再向香港台信或雅创电子进行销售；而当上述各主体均具备了上游原厂代理资质时，发行人部分销售业务仍通过上海雅信利向上游原厂进行采购则是在综合考量报价、运费等因素后做出的成本最优选择。因此，由上海雅信利在上海自贸区向上游原厂采购后再向合并报表范围内其他主体销售具有业务合理性。

2、发行人在披露增值税应税收入时，按照各纳税主体单体的交易额（包含内部交易和外部交易）进行列示，主要系根据《增值税暂行条例》的相关规定，税务核算具备准确性和合规性。发行人相关主体的收入均系基于正常的业务需求而发生，报告期内，发行人严格按照《增值税暂行条例》及《企业所得税》等税收相关法律法规进行税收的申报和缴纳，并取得了税务主管机关出具的相关证明文件，不存在重大税收违法违纪情形。

3、上海雅信利于自贸区内采购之后，部分商品直接销售给境内企业，该部

分客户的下游客户亦在境内。该类客户在自贸区提货后一般通过自行报关进口，涉及的关税、增值税由客户承担。客户进行生产加工后再将产成品销售给下游终端客户。该类客户选择在自贸区交易主要是为锁定汇率、避免汇率波动，减少结汇过程，使用美金作为结算货币进行交易更为便利。因此，客户与发行人在自贸区开展交易、通过自贸区购入发行人产品并销售至境内均具有合理性。

4、关于报关进口流程，发行人通过自贸区销售和境内分销的主要差异为报关主体的不同，自贸区销售的进口报关主体为下游客户，境内分销的进口报关主体为雅创电子。上海雅信利自贸区销售均不涉及关税、增值税，不存在偷税、漏税或其他税务不合规及潜在税务风险。雅创电子向上海雅信利采购货物时已经根据相关法律法规的要求及时向海关申报，并依法缴纳进口增值税、关税等税费，不存在偷税、漏税或其他税务不合规及潜在税务风险。

5、发行人所代理的电子元器件产品关税一般为 0%，个别产品关税为 5-8%；下游客户成品的关税则因成品品类不同而有所差异。客户成品及发行人提供的电子元器件进口增值税不存在差异，均为 13%。发行人各主体均根据相关法律法规的要求及时向海关申报，并依法缴纳进口增值税、关税等税费，不存在偷税、漏税或其他税务不合规及潜在税务风险。

2、自贸区业务向境外销售主要系销售给香港台信和香港宝存，香港台信通过上海自贸区采购产品再销售给下游客户主要系与上游原厂授权资质及下游客户对交货地的要求有关；香港宝存系上海雅信利直接境外销售客户，2019 年以来发行人需要在境内银行利用香港宝存的应收账款进行抵押融资贷款，故通过上海雅信利向香港宝存直接销售。因此，上海雅信利自贸区销售给境外企业符合商业逻辑，具备合理性。

3. 关于创业板定位和行业归类

请发行人结合营业收入构成情况、电子元器件分销业务的特点、核心竞争力及与同行业对比情况，围绕创新、创造、创意的生产经营及成长性等情况，说明发行人是否符合创业板定位，相关行业归类是否符合证监会行业分类指引，归类是否准确。

请保荐人核查并发表明确意见。

【回复说明】

（一）发行人业务符合创业板定位

报告期内，发行人营业收入构成情况如下：

收入类型	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
电子元器件分销	41,564.48	94.31	107,359.66	96.15	110,338.19	99.24	92,499.47	100.00
其中：分销产品	41,376.62	93.88	106,346.74	95.24	110,111.40	99.04	92,499.47	100.00
技术服务	187.86	0.43	1,012.92	0.91	226.79	0.20	-	-
电源管理 IC 设计	1,450.09	3.29	2,445.52	2.19	-	-	-	-
其他产品收入	1,060.58	2.40	1,855.16	1.66	846.66	0.76	-	-
主营业务合计	44,075.15	100.00	111,660.34	100.00	111,184.85	100.00	92,499.47	100.00

报告期各期，发行人的电子元器件分销业务收入占比均超过 90%，是发行人的主要收入来源。发行人致力于推广电子元器件产品和技术在汽车领域的创新应用，同时在电源管理 IC 设计业务中进行多项创新设计以满足市场需求，符合创业板的定位。具体分析如下：

1、电子元器件分销业务：致力于推广电子元器件产品和技术在汽车领域的创新应用

（1）发行人分销业务具有创新、创造、创意特征

公司是国内知名的电子元器件授权分销商，分销的产品以汽车电子领域为主，发行人致力于推广电子元器件产品在汽车电子市场（主要是汽车照明市场和汽车座舱电子市场）的创新应用。近年来，顺应市场发展趋势，公司与电子元器件供应商合作，共同在汽车市场推广和普及了 LED 颗粒、液晶显示屏、存储芯片、

通信模块等多类新产品和新技术。报告期各期，发行人汽车电子领域内分销收入占公司营业收入的比例分别为 70.46%、67.24%、65.84%和 50.17%。

具体看，在汽车照明市场，顺应从传统灯泡到 LED 照明的市场趋势，公司自 2011 年开始与首尔半导体合作推广 LED 在汽车照明市场的应用。公司通过为客户提供包含配光设计、透镜与反射镜设计等光学设计服务，以满足客户关于照明范围、照明亮度和光型分布等各种光学设计需求；以及为客户提供结构设计和仿真设计等服务，以满足客户解决 LED 车灯发热等热学设计需求。公司创造性融合新产品（车用 LED 颗粒）与新技术（光学设计、热学设计），助推国内汽车照明产业从传统灯泡到 LED 车灯的迭代和升级。公司分销的 LED 颗粒已经进入通用汽车、福特汽车、现代起亚、吉利汽车、长安汽车等整车厂客户。

在汽车座舱电子市场，发行人为客户提供从前期验证到量产阶段的汽车信息娱乐系统解决方案，助推汽车座舱电子系统的技术创新，推广液晶显示屏、存储芯片、通信模块等多类新产品、新技术在汽车座舱电子中的应用。具体看，发行人顺应汽车座舱电子的技术发展趋势，为客户提供基于高通、Telechips 等 IC 设计商的车载专用 IC 开发的汽车信息娱乐系统，推动了汽车信息娱乐系统从基础的收音机功能向三维导航、实时路况、IPTV、辅助驾驶、故障检测、车辆信息、车身控制、移动办公、无线通讯、在线娱乐等功能的不断升级和进化。发行人在向客户收取一定技术服务费的同时，也促进了公司相关电子元器件产品的销售。

（2）公司分销业务特点：供应链服务+技术服务

电子元器件分销行业是伴随着电子信息行业的兴起而诞生和发展的。自 20 世纪 30 年代起，国际电子元器件分销行业已有近百年的发展史，行业发展较为成熟。近年来，随着电子信息行业的快速发展，产业链分工精细化、复杂化、专业化程度日益提升，电子元器件分销商在产业链中扮演着愈发重要的角色。传统单纯提供物流、垫资等简单供应链服务的分销模式，已难以适应现代电子信息产业对分销商的需求。根据《国际电子商情》的调查报告，在授权分销商所提供的增值服务中，“技术支持”比例最高，占比为 77%，技术支持已成为授权分销商的主要业务内容之一。

发行人是国内知名的电子元器件授权分销商，主要分销东芝、首尔半导体、村田、松下、LG 等国际著名电子元器件设计制造商的产品。具体产品包括光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体等，产品主要应用于汽车电子领域。发行人分销的电子器件产品品类众多、性能参数复杂、专业性较强，在开展分销业务时，不仅仅需要分销商向客户提供基础性的供应链服务，而且需要提供相应的技术服务。

具体而言，发行人在分销产品时，需要协助上游原厂完成整车厂的产品认证、为客户提供元器件的选型配型服务、为客户提供产品应用方案、协助客户处理量产及售后过程中出现的产品技术问题等技术服务。其中，基于分销产品的产品应用方案设计以及接受客户委托的系统解决方案设计系发行人所提供的核心技术服务。如在汽车照明领域，发行人为客户提供 LED 车灯的光学设计和热学设计，助推国内汽车照明产业从传统灯泡到 LED 车灯的迭代和升级；在汽车座舱电子领域，发行人为客户提供从前期验证到量产阶段的汽车信息娱乐系统解决方案，助推汽车座舱电子系统的技术创新。

因此，发行人分销业务的经营特点是“供应链服务+技术服务”，发行人为客户提供的不仅仅是具有实物形态的电子器件产品，同时也包括电子器件产品所承载的创新技术和创新方案。发行人致力于将上游国际知名原厂最新的电子器件产品和技术在国内本土汽车工业中进行推广和应用，是电子产业链中连接上游原厂和下游电子产品制造商的重要纽带。

（3）技术服务系发行人的核心竞争力之一

如前文所述，随着电子信息行业的快速发展，产业链分工精细化、复杂化、专业化程度日益提升，电子元器件分销商在产业链中扮演着愈发重要的角色。电子元器件分销商需要结合上游供应商产品的性能以及下游客户终端产品的需求，为客户提供电子元器件产品分销、技术支持及供应链服务的整体解决方案及一体化服务，扮演着供需、技术承上启下的多重角色，是连接产业链上下游的重要纽带。

发行人长期聚焦于汽车电子领域，拥有多家国际知名原厂的代理资质，包括东芝、首尔半导体、村田、松下、LG 等，这些国际原厂的技术研发能力较强，

其电子元器件产品相关技术、性能指标位于行业前列；同时发行人拥有数量众多的下游客户，包括延锋伟世通、亿咖通、金来奥、法雷奥、现代摩比斯等国内外汽车电子零部件制造商。在对电子元器件产品的分销推广过程中，发行人积累了大量的关于电子元器件的技术、性能参数等关键信息；并通过参与不同客户、不同项目的开发，发行人掌握了大量的关于电子元器件在不同工作环境下的应用方案，并逐渐形成自身的核心技术。利用这些关键信息和核心技术，发行人可以为客户提供电子元器件的选型配型服务、为客户提供产品应用方案等技术服务，从而缩短客户的研发周期，提高客户的研发效率。

因此，技术服务已成为发行人开展分销业务的重要业务要素；发行人通过在汽车电子领域的长期积累，逐渐形成了相对于其他分销商的竞争优势，系发行人的核心竞争力之一。

（4）发行人汽车电子分销业务发展前景广阔

随着电子工业的飞速发展，汽车电子在汽车领域的应用日益深入，汽车电子占汽车总成本的比重日益加大，尤其中高端汽车与新能源汽车中汽车电子附加值更高。未来高端配置逐步向低端车渗透将是趋势，将带来汽车电子在乘用车成本中的比重持续提升，汽车行业仍处于“电子化”趋势中。

发行人拥有多家汽车电子上游知名原厂的代理授权，同时拥有较强的技术服务能力，在汽车电子元器件分销领域具有较高的市场知名度和市场竞争力。发行人以技术服务为特色，不断将创新、创造、创意注入产品方案设计中，是发行人持续增强核心竞争力的关键。在未来汽车行业的“电子化”趋势中，发行人汽车电子分销业务发展前景广阔。

2、电源管理 IC 设计业务：多项创新设计满足市场需求

IC 设计行业属于技术密集型产业，具备高度的创新、创造和创意特征。以电源管理 IC 为代表的模拟 IC 设计，要企业具备较强的综合创新设计能力，包括对器件物理特性的掌握和理解、拓扑结构的设计技巧以及布图布线的设计能力等。

公司基于在汽车电子领域的多年积累，同时结合下游客户的需求，开展了电源管理 IC 自主研发设计业务。公司自主研发设计的多款电源管理 IC 产品已经通

过 AEC-Q100 等车规级认证，并在现代汽车、克莱斯勒等全球知名车企的相关车型上得到批量使用。2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人电源管理 IC 设计业务销售收入分别为 2,445.52 万元和 1,450.09 万元。

具体看，应对汽车电子稳定性、可靠性、高放热、瞬间高电压、微型化、系统集成化等特殊需求，公司的电源管理 IC 产品进行了多项创新设计，申请了多项境外专利，从而实现减少芯片面积、系统功能内置和集成的目的，部分指标和功能系国内外首创。

截至目前，发行人专业从事 IC 设计工作的人员数量为 15 人。发行人共有 16 款电源管理 IC 实现量产，年出货量约 4,000 万片；发行人在研芯片 9 款，预计未来一年可量产芯片 5 款。2020 年和 2021 年，预计发行人电源管理 IC 业务可实现收入 4,000 万元和 6,600 万元，具有较好的成长性。

综上，发行人致力于推广电子元器件产品和技术在汽车领域的创新应用，同时在电源管理 IC 设计业务中进行多项创新设计以满足市场需求，符合创业板的定位。

（二）发行人行业归类符合公司业务特点

发行人主要从事汽车电子等电子元器件的分销业务，在分销过程中需要向客户同时提供供应链服务和技术服务，同时发行人还拥有部分自主 IC 设计业务。根据证监会行业分类指引，发行人所属行业应为“软件和信息技术服务业”。

1、可比公司行业归类情况

发行人及可比公司的行业归类情况如下：

公司	上市板块	行业归类
英恒科技（01760.HK）	港交所主板	汽车零件
润欣科技（300493.SZ）	创业板	软件和信息技术服务业
韦尔股份（603501.SH）	主板	计算机、通信和其他电子设备制造业
力源信息（300184.SZ）	创业板	批发业
商络电子（拟上市）	创业板	批发业
发行人（拟上市）	创业板	软件和信息技术服务业

注：英恒科技的行业归类系根据港交所行业分类结果。

可以看出，目前从事电子元器件分销业务的公司不存在统一的行业归类方式，各公司根据自身实际的业务内容和经营特点情况，将所属行业归类为“汽车零件”、“软件和信息技术服务业”、“计算机、通信和其他电子设备制造业”、“批发业”等。

2、可比公司业务内容和经营特点比较

(1) 英恒科技 (01760.HK)

英恒科技公司总部位于香港，并在上海、广州、北京等地设有研发和运营中心，公司于 2018 年 6 月在港交所挂牌上市。英恒科技主要为客户提供汽车电子整体解决方案，在产品销售过程中，通过将上游电子元器件产品与自身的技术方案相结合，为客户提供新能源汽车、车身控制、安全及动力传动系统的关键汽车电子部件解决方案，主要电子元器件供应商为英飞凌（采购占比约 80%）、爱普科斯等。英恒科技高度重视技术研发，一直专注于服务中国本土汽车整车厂及其零部件供应商，其将自身定位为“技术推动者”。截至 2018 年上市时，英恒科技已经与包括比亚迪及北汽新能源等新能源领先企业合作。

2019 年度，英恒科技实现销售收入约 23.09 亿元，主要为汽车电子收入。根据港交所行业分类结果，英恒科技所属行业为“汽车零件”。

(2) 润欣科技 (300493.SZ)

润欣科技是国内领先的授权 IC 分销商，主营业务为代理销售上游国际知名厂商设计生产的 IC 产品，并向下游电子产品制造商提供 IC 产品及相应的增值服务。由于 IC 产品具有集成度高、技术复杂、应用广泛、更新速度快等特点，作为以技术支持为业务特点的 IC 分销商，润欣科技在 IC 产品的销售过程中可围绕不同行业的客户在产品的研发设计、应用开发、软件调试、批量生产等环节提供相应的技术支持服务，如提供参考设计方案、应用解决方案以及定制功能需求开发、产品功能调试、系统集成、生产工艺优化、不良品失效及分析等，从而满足客户对 IC 产品软硬件设计、售前咨询、售后服务等方面的需求，帮助客户降低技术门槛，缩短研发周期。

2019 年度，润欣科技销售收入约 14.50 亿元，全部为电子元器件分销收入。根据证监会最新上市公司行业分类结果，润欣科技所属行业为“软件和信息技术服务业”。

(3) 韦尔股份 (603501.SH)

韦尔股份是一家以自主研发、销售服务为主体的半导体器件设计和销售公司，主要从事设计、制造和销售应用于便携式电子产品、电视、电动车、电表、通信设备、网络设备、信息终端等领域的高性能集成电路，主要产品包括开关器件、信号放大器件、系统电源及控制方案、系统保护方案、电磁干扰滤波方案、分立器件。2018 年及以前，韦尔股份约 70% 收入来自于半导体产品分销业务，约 30% 收入来自于半导体产品设计业务；2019 年，韦尔股份完成对豪威科技的收购，来自于半导体产品设计业务收入占比超过 80%，自主设计业务收入占比进一步提高。

2019 年度，韦尔股份销售收入达 135.94 亿元，其中电子元器件分销收入约 22.35 亿元。根据证监会最新上市公司行业分类结果，韦尔股份所属行业为“计算机、通信和其他电子设备制造业”。

(4) 力源信息 (300184.SZ)

力源信息是国内领先的电子元器件代理及分销商，系首家在 A 股发行上市的电子元器件分销商。根据其招股说明书的披露，公司是国内著名的 IC 目录销售商，以定期发布的《力源产品目录》为信息载体，运用包括网络销售、电话销售、渠道销售、面向重点客户的技术顾问式销售在内的多种销售手段向客户销售。力源信息目录分销业务的特点是分销产品种类众多，下游领域覆盖广泛，客户以中小客户为准，单次采购规模较小，产品供应灵活快速。

2019 年度，力源信息销售收入达到 131.32 亿元，主要为电子元器件的代理分销收入。根据证监会最新上市公司行业分类结果，力源信息所属行业为“批发业”。

(5) 商络电子 (拟上市)

商络电子的主营业务是是国内领先的被动元器件分销商，主要面向网络通信、消费电子等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。商络电子代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主，2017 年、2018 年和 2019 年，商络电子的被动电子元器件的占比分别为 84.58%、87.39%、74.18%。由于被动元器件品类繁多、价格低廉、用量巨大、应用领域广泛、客户众多、客户对价格的敏感度较低而对交货及时性和交付齐套率的要求较高等特点，被动元器件分销行业需要建立强大的供应链管理体系，对信息化要求较高。因此，商络电子在业务开展过程中，主要利用其高效的信息系统为客户提供优质的供应链服务。

2019 年度，商络电子销售收入约 20.68 亿元，其中被动元器件分销收入约 15.34 亿元。根据商络电子招股说明书（申报稿）的披露，商络电子将其所属行业归类为“批发业”。

3、发行人的业务经营特点

发行人是国内知名的电子元器件授权分销商，主要分销东芝、首尔半导体、村田、松下、LG 等国际著名电子元器件设计制造商的产品。具体产品包括光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体等，产品主要应用于汽车电子领域。发行人分销的电子元器件产品性能参数复杂、专业性较强，在开展分销业务时，不仅仅需要分销商向客户提供基础性的供应链服务，而且需要提供相应的技术服务。

具体而言，发行人在分销产品时，需要协助上游原厂完成整车厂的产品认证、为客户提供电子元器件的选型配型服务、为客户提供产品应用方案、协助客户处理量产及售后过程中出现的产品技术问题等技术服务。其中，基于分销产品的产品应用方案设计以及接受客户委托的系统解决方案设计系发行人所提供的核心技术服务。如在汽车照明领域，发行人为客户提供 LED 车灯的光学设计和热学设计，助推国内汽车照明产业从传统灯泡到 LED 车灯的迭代和升级；在汽车座舱电子领域，发行人为客户提供从前期验证到量产阶段的汽车信息娱乐系统解决方案，助推汽车座舱电子系统的技术创新。

因此，发行人分销业务的经营特点是“供应链服务+技术服务”，发行人为客户提供的不仅仅是具有实物形态的电子元器件产品，同时也包括电子元器件产品

所承载的创新技术和创新方案。发行人致力于将上游国际知名原厂最新的电子元器件产品和技术（包括硬件、软件、信息等）在国内汽车工业中进行推广、应用，是连接产业链上下游的重要纽带。

综上，发行人的业务经营特点与英恒科技、润欣科技较为接近，均需在产品分销过程中提供产品应用方案设计等技术服务，而与力源信息、商络电子存在较大差异。因此，发行人将所属行业归类为“软件和信息技术服务业”具有合理性。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对发行人的业务模式及行业定位，保荐机构执行了以下核查程序：

1、与发行人实际控制人、采购/销售负责人访谈，核查发行人的主营业务内容、业务开展模式、核心竞争力、未来发展前景等情况；

2、与发行人上游供应商、下游客户访谈，核查发行人与上下游企业之间的合作模式、提供的服务内容；

3、与发行人核心技术人员访谈，核查发行人技术服务的具体内容、核心技术的先进性和技术壁垒、研发投入等情况；

4、通过查阅公开披露信息核查发行人可比公司的主营业务内容、业务开展模式、行业归类，并与发行人进行对比分析。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人致力于推广电子元器件产品和技术在汽车领域的创新应用，同时在电源管理 IC 设计业务中进行多项创新设计以满足市场需求，符合创业板关于创新、创造、创意的定位；

（2）发行人分销业务的经营特点是“供应链服务+技术服务”，将所属行业归类为“软件和信息技术服务业”具有合理性。

4. 关于核心技术

根据审核问询回复：

（1）在汽车电子系统日益多样化、复杂化和专业化的背景下，单一汽车电子设计制造商难以掌握汽车电子各个系统、各个环节的核心技术。汽车电子设计制造商往往会将研发资源集中于自身产品的核心设计与开发工作，而将部分外围或前端基础性技术开发工作以服务外包的方式委托给其他方来开发完成，或者借助于电子元器件分销商的技术支持，以缩短研发周期，提高研发效率。

（2）发行人的核心技术包括多重曲面设计配合 LED 线光源应用于车用照明日行灯技术、嵌入式语音 AI 识别技术、应用于汽车照明与指示灯的蓝光芯片激发荧光粉转换红光黄光白光光线面光源技术等 9 项，系发行人通过持续参与下游客户的项目研发，在原厂的配合与支持下围绕分销产品的应用逐渐积累形成，可以帮助客户缩短研发周期，提高研发效率，是发行人开展分销业务的核心竞争力之一。

请发行人补充披露：

（1）发行人的核心技术对于下游汽车电子设计制造商而言是否属于“外围或前端基础性技术”，汽车电子设计制造商未掌握发行人的核心技术是否主要系基于产业链分工而非技术壁垒；

（2）发行人的核心技术是否确实在研发难度、技术先进性等方面具有足够技术壁垒，同行业其他电子元器件分销商是否掌握类似技术；

（3）当发行人因下游客户需求变动导致部分产品销量下滑时，发行人是否具备通过核心技术重新获取订单或开拓新客户的技术实力；

（4）发行人有关核心技术及其先进性信息披露的客观性、准确性，发行人将技术服务作为核心竞争力之一的合理性，并充分提示与技术研发相关的风险。

请保荐人核查并发表明确意见。

【回复说明】

（一）发行人的核心技术对于下游汽车电子设计制造商而言是否属于“外围或前端基础性技术”，汽车电子设计制造商未掌握发行人的核心技术是否主要系基于产业链分工而非技术壁垒；

1、发行人的核心技术对于下游汽车电子设计制造商而言属于“外围或前端基础性技术”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（3）销售模式”之“③技术服务”中补充披露如下：

“VII、下游客户对发行人核心技术的掌握情况

...

iii、发行人的核心技术对于下游汽车电子设计制造商而言属于“外围或前端基础性技术”

由于产业链分工不同，发行人与客户的技术开发侧重不同，发行人的核心技术并非发行人客户的研发重点，对于下游汽车电子设计制造商而言属于“外围或前端基础性技术”。

具体来说，发行人的核心技术主要体现在为客户提供的产品应用方案和系统解决方案。其中产品应用方案系发行人为客户提供的关于分销产品的选型、具体应用等，电子元器件产品品类众多、性能参数复杂、专业性较强，需要根据各类电子元器件的性能特点、客户的功能需求选择最优产品并进行应用方案设计，以实现电子元器件的特定功能，协助客户完成从电子元器件（如蓝牙芯片）到功能模块（如蓝牙通讯模块）的设计、生产；系统解决方案系发行人为客户提供的系统级软硬件解决方案设计，可以帮助客户实现从功能模块（如蓝牙通讯模块、娱乐音视频模块等）到系统（如汽车信息娱乐系统）的开发和量产。

而在汽车电子系统日益多样化、复杂化和专业化的情况下，单一汽车电子设计制造商，难以掌握汽车电子各个系统、各个环节的核心技术，因此往往会将研发资源集中于自身产品的核心设计与开发工作，比如在系统集成过程中如

何解决不同子系统之间的协同、防干扰等技术问题，而将部分外围或前端基础性技术开发工作交由外部专业的合作伙伴来完成，如借助于电子元器件分销商的技术服务来完成电子元器件的选型、应用方案设计等，或者将部分软硬件系统设计开发工作以服务外包的方式委托给其他方来开发完成。

因此，从技术本身及产业链各个企业的研发侧重点来看，发行人的核心技术对于下游汽车电子设计制造商而言属于“外围或前端基础性技术”。

2、汽车电子设计制造商未掌握发行人的核心技术主要系基于产业链分工，对于部分汽车电子设计制造商存在一定技术壁垒

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（3）销售模式”之“③技术服务”中补充披露如下：

“VI、下游客户对发行人核心技术的掌握情况

...

iv、汽车电子设计制造商未掌握发行人核心技术的原因

发行人的核心技术主要系发行人在业务开展过程中，通过持续参与下游客户的项目研发，以及在原厂的配合与支持下，围绕分销产品的应用逐渐积累形成，具有一定的技术壁垒。整体而言，由于产业链分工不同，不同企业的研发侧重点不同，发行人客户未完全掌握发行人的核心技术主要系基于产业链分工；但对于发行人部分自身研发能力相对较弱的客户，其未能完全掌握发行人核心技术，除了产业链分工因素外，发行人核心技术对其也存在一定的技术壁垒。

发行人产品应用领域较广，客户数量众多，不同客户研发能力差异较大。在汽车电子领域内，发行人的客户可以分为以下两类：

第一类是像延锋伟世通、现代摩比斯等国内外知名汽车电子零部件设计制造商，这些客户专业从事某项或多项汽车电子零部件的研发、设计、生产和销售，并为国内外知名汽车品牌整车厂提供各类汽车电子产品，因此这些大型客户往往具备较强的技术开发能力和系统集成能力，属于行业内的领先企业。对

于这类客户，他们未完全掌握发行人的核心技术主要系产业链分工所致。这些客户通常具备相应的技术研发能力，但出于节约研发成本、提高研发效率的考虑，往往将部分外围或前端基础性技术开发工作交由外部专业的合作伙伴来完成。

第二类客户业务规模和市场知名度低于第一类客户，自身研发能力相对较弱，产品结构相对单一，属于市场中的技术追随者。对于这类客户，其未能完全掌握发行人拥有的核心技术除了产业链分工因素外，发行人核心技术对其也存在一定的技术壁垒。”

（二）发行人的核心技术是否确实在研发难度、技术先进性等方面具有足够技术壁垒，同行业其他电子元器件分销商是否掌握类似技术；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（3）销售模式”之“③技术服务”中补充披露如下：

“VII、技术服务被替代的风险

. . .

发行人核心技术的技术壁垒方面，发行人的核心技术主要应用于汽车照明和汽车座舱电子等领域，是发行人为客户提供技术服务的基础，具有一定的技术壁垒，同行业其他电子元器件分销商通常不掌握类似技术。具体原因如下：

i、发行人核心技术具有较大的研发难度

发行人的核心技术主要系发行人在业务开展过程中，通过持续参与下游客户的项目研发，以及在原厂的配合与支持下，围绕分销产品的应用逐渐积累形成。相关核心技术的形成需要较高的人力、资金投入以及长期的项目经验积累，具有较大的研发难度。

截至当前，发行人技术研发人员数量为 71 人，其中研发经验在 20 年以上的研发人员共 15 人，研发经验在 10-20 年的研发人员共 21 人，研发经验在 5-10 年的研发人员共 14 人。此外，发行人多名技术研发人员具有多年国际知名企业

的研发经验，能够帮助发行人避免项目研发过程中常见的问题，加快研发进度，提高研发能力。

报告期各期，发行人研发支出分别为 604.65 万元、1,293.39 万元、1,916.53 万元和 1,134.70 万元，占主营业务收入的比例为 0.65%、1.16%、1.72%和 2.57%，研发投入呈逐年上升趋势。

ii、发行人核心技术具有一定的先进性

基于发行人在汽车电子领域的长期经验积累，发行人的核心技术主要应用于汽车照明领域和汽车座舱电子领域，这些核心技术具有一定的先进性。

以发行人的“多重曲面设计配合 LED 线光源”技术为例，发行人研发团队根据多年研发经验配合客户实际需要，设计了多重曲面的反射收光器件、降低了 LED 使用的功率、节省了散热金属底座、简化了灯具设计生产组装工序的优点等。发行人基于该技术开发的车灯配光和散热方案，已被吉利、北汽等国内知名车企合计约 100 多个车灯项目所采用。

又如，在汽车座舱电子领域，发行人的“车机复杂电磁波干扰调试和消除技术”可以解决电磁波干扰、座舱多频段声音调谐等技术难题。该技术方案已获得了现代摩比斯、奇华环宇等具备较高知名度和较强研发能力的汽车电子设计制造商的认可，并在其相关项目中得到运用。

iii、同行业其他电子元器件分销商通常不掌握发行人核心技术

对于分销产品、下游应用领域与发行人不同的其他电子元器件分销商，其通常不掌握发行人的核心技术。

电子元器件分销商的技术方案一般系针对各自分销产品的具体应用而开发，目的系通过为客户提供技术服务而实现产品销售。对于与发行人分销产品类型不同的其他电子元器件分销商，其技术方案的类型也不一样。以润欣科技为例，其分销的产品以通讯连接芯片、传感芯片等产品为主，下游客户主要为移动通讯、宽带连接、物联网等领域为主，与此相应，其技术积累也主要集中在 WiFi、蓝牙等通讯连接领域，技术方案主要应用于手机、宽带、智能家居等领域。

此外，对于和发行人一样聚焦汽车电子领域的英恒科技，由于英恒科技侧重新能源和车身控制系统，发行人侧重汽车照明系统和座舱电子系统，两者的技术积累也存在一定的差异。而对于分销产品与发行人类似的其他同行业分销商，由于大多为非上市公司，发行人难以从公开信息获得其是否掌握发行人类似技术。

综上，发行人的核心技术具有较大的研发难度，具有一定的先进性，核心技术存在一定的技术壁垒。对于分销产品、下游应用领域与发行人不同的其他电子元器件分销商，其通常不掌握发行人的核心技术。”

（三）当发行人因下游客户需求变动导致部分产品销量下滑时，发行人是否具备通过核心技术重新获取订单或开拓新客户的技术实力；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（3）销售模式”之“③技术服务”中补充披露如下：

“ii、发行人具备通过核心技术重新获取订单或开拓新客户的技术实力

当发行人因下游客户需求变动导致部分产品销量下滑时，发行人具备通过核心技术重新获取订单或开拓新客户的技术实力，具体原因如下：

A、发行人核心技术及设计经验具有可移植性

发行人的产品应用方案主要系发行人基于自身核心技术为分销产品的具体应用而设计开发的技术方案，发行人的系统解决方案系发行人根据客户委托为客户提供的系统级软硬件解决方案设计，这些方案设计所依据的核心技术以及发行人技术人员的设计经验可以移植于其他客户的类似项目。比如，发行人基于“多重曲面设计配合 LED 线光源”技术，已为客户开发了多达 100 多个配光、散热方案。

B、发行人具有持续的方案设计开发能力

报告期各期末，发行人研发人员数量分别为 24 人、45 人、64 人和 71 人，研发支出分别为 604.65 万元、1,293.39 万元、1,916.53 万元和 1,134.70 万元，

占主营业务收入的比例为 0.65%、1.16%、1.72%和 2.57%，人员配置及研发投入持续上升。截至当前，发行人在研项目数量为 10 个，研发支出预计达 1,545 万元，在研项目主要服务于电子元器件分销业务。

综上，当发行人因下游客户需求变动导致部分产品销量下滑时，发行人具备通过核心技术重新获取订单或开拓新客户的技术实力。

（四）发行人有关核心技术及其先进性信息披露的客观性、准确性，发行人将技术服务作为核心竞争力之一的合理性，并充分提示与技术研发相关的风险。

1、发行人有关核心技术及其先进性披露的客观性和准确性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（3）销售模式”之“③技术服务”中补充披露如下：

“IX、发行人有关核心技术及其先进性披露的客观性和准确性

发行人在业务开展过程中，通过持续参与下游客户的项目研发，以及在原厂的配合与支持下，围绕分销产品的应用逐渐积累形成各类产品应用方案和系统解决方案。这些产品应用方案和系统解决方案具有一定的研发难度和技术壁垒，属于发行人的核心技术。发行人有关核心技术及其先进性的信息披露具有客观性、准确性。”

2、发行人将技术服务作为核心竞争力之一具备合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（3）销售模式”之“③技术服务”中补充披露如下：

“VIII、技术服务系发行人的核心竞争力之一

随着电子信息行业的快速发展，产业链分工精细化、复杂化、专业化程度日益提升，电子元器件分销商在产业链中扮演着愈发重要的角色。电子元器件分销商需要结合上游供应商产品的性能以及下游客户终端产品的需求，为客户

提供电子元器件产品分销、技术支持及供应链服务的整体解决方案及一体化服务，扮演着供需、技术承上启下的多重角色，是连接产业链上下游的重要纽带。

发行人长期聚焦于汽车电子领域，拥有多家国际知名原厂的代理资质，包括东芝、首尔半导体、村田、松下、LG等，这些国际原厂的技术研发能力较强，其电子元器件产品相关技术、性能指标位于行业前列；同时发行人拥有数量众多的下游客户，包括延锋伟世通、亿咖通、金来奥、法雷奥、现代摩比斯等国内外汽车电子零部件制造商。在对电子元器件产品的分销推广过程中，发行人积累了大量的关于电子元器件的技术、性能参数等关键信息；并通过参与不同客户、不同项目的开发，发行人掌握了大量的关于电子元器件在不同工作环境下的应用方案，并逐渐形成自身的核心技术。利用这些关键信息和核心技术，发行人可以为客户提供电子元器件的选型配型服务、为客户提供产品应用方案等技术服务，从而缩短客户的研发周期，提高客户的研发效率。

因此，技术服务已成为发行人开展分销业务的重要业务要素；发行人通过在汽车电子领域的长期积累，逐渐形成了相对于其他分销商的竞争优势，系发行人的核心竞争力之一，发行人将技术服务作为核心竞争力之一具备合理性。”

3、补充披露技术研发的风险

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、技术风险”中补充披露如下：

“（三）技术竞争力减弱的风险

近年来，汽车电子领域技术创新较多，技术创新进一步推动产品 and 市场创新。在创新的产品和市场内，需要汽车电子供应商和电子元器件分销商需要不断加大研发投入，增强自身技术能力和技术服务能力。

为客户提供优质的技术服务是发行人核心竞争力的重要组成部分，顺应上述趋势，发行人近年来逐步加大研发投入，研发费用占营业收入的比值不断提高。但发行人可能存在技术研发不达预期，无法及时推出满足新产品、新技术要求的产品方案，导致发行人技术服务能力减弱，或者相对于其他分销商的技术先进性无法维持，进而对发行人的经营业绩产生重大不利影响。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对发行人的核心技术情况，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、与发行人实际控制人、采购/销售负责人访谈，核查发行人的主营业务内容、业务开展模式、核心竞争力、未来发展前景等情况；
- 2、与发行人上游供应商、下游客户访谈，核查发行人与上下游企业之间的合作模式、提供的服务内容；
- 3、与发行人核心技术人员访谈，核查发行人技术服务的具体内容、核心技术的先进性和技术壁垒、研发投入等情况；
- 4、通过查阅公开披露信息核查发行人可比公司的主营业务及核心技术情况，并与发行人进行对比分析。

（二）核查结论

（1）从技术本身及产业链各个企业的研发侧重点来看，发行人的核心技术对于下游汽车电子设计制造商而言属于“外围或前端基础性技术”；发行人客户未完全掌握发行人的核心技术主要系基于产业链分工，同时对于部分自身研发能力相对较弱的客户，发行人核心技术对其也存在一定的技术壁垒；

（2）发行人的核心技术具有较大的研发难度，核心技术具有一定的先进性，同时发行人同行业其他电子元器件分销商由于技术积累的方向通常不掌握类似技术，发行人核心技术存在一定的技术壁垒；

（3）当发行人因下游客户需求变动导致部分产品销量下滑时，发行人具备通过核心技术重新获取订单或开拓新客户的技术实力；

（4）发行人有关核心技术及其先进性信息披露具有客观性、准确性，发行人将技术服务作为核心竞争力之一具备合理性，同时发行人已在风险因素章节充分披露了与技术研发相关的风险。

5. 关于平均垫资期限计算过程的合理性

根据审核问询回复：

（1）发行人以应收账款与应付账款周转天数之差作为发行人的平均垫资期限，未考虑部分应收账款实际以票据方式支付的情形。发行人认为，未考虑票据到期日的主要原因系发行人一般会在一周左右将票据通过背书转让、票据贴现等方式进行资金回笼，但未定量说明报告期各期票据背书转让、票据贴现的具体金额，也未说明“一周左右”的背书转让、票据贴现时间未计入平均垫资期限的合理性。

（2）发行人在与客户以银行承兑汇票结算货款时，不会因为汇票到期日不同而在信用条件、货款金额等方面有所区别对待。

请发行人：

（1）结合报告期各期收到的票据金额，背书转让、贴现的票据金额，进一步说明以应收账款与应付账款周转天数之差作平均垫资期限的合理性，平均垫资期限的计算中是否应考虑收到票据至票据背书转让、贴现之间的平均天数；

（2）未根据汇票到期日不同而对客户在信用条件、货款金额等方面设置差异化条件的原因及合理性，是否可能导致客户倾向于开具到期日较远的票据，是否符合行业惯例。

请保荐人发表明确意见。

【回复说明】

（一）结合报告期各期收到的票据金额，背书转让、贴现的票据金额，进一步说明以应收账款与应付账款周转天数之差作平均垫资期限的合理性，平均垫资期限的计算中是否应考虑收到票据至票据背书转让、贴现之间的平均天数；

发行人将考虑到票据影响后的平均垫资期限在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产负债情况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产构成及变化分析”之“（4）应收票据”中进行了补充披露，具体如下：

“为了减少票据对发行人资金的占用期限，发行人收到客户的票据后，会

通过票据背书转让、贴现、质押或者到期托收等方式进行资金融通。其中票据背书转让指的是发行人将票据背书转让给深圳富森等供应链公司，以支付垫资款，票据贴现指的是发行人将票据去银行进行贴现，票据质押指的是将部分票据质押给银行进行融资，并在票据到期后，以票据资金的金额偿付贷款，到期托收指的是对部分短期限的票据，发行人在持有到期后向银行进行承兑。

报告期内，发行人收到的票据，以及背书转让、贴现的票据金额如下：

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
收到的票据总额（万元）	18,944.85	33,667.09	38,232.61	32,605.08
其中：背书转让、贴现金额（万元）	18,372.43	31,381.80	35,762.32	21,097.73
质押及到期托收金额（万元）	572.42	2,285.29	2,470.29	11,507.35
收票日至票据转出日的平均时间差（A）（注）	6	6	9	5
收到的票据总额占当期贷款的比例（B）	31.04%	28.61%	31.12%	31.03%
票据对整体平均垫资期限的影响（C=A*B）	2	2	3	2
未考虑票据影响的平均垫资期限（D）	106	83	68	63
考虑票据影响的平均垫资期限（E=C+D）	108	85	71	65

注：收票日至票据转出日的平均时间差，指的是发行人将票据通过不同方式进行转出的日期与收票日之间的时间差。

由上表可以看出，发行人在收到票据后，一般在一周左右（报告期内，收票日至票据转出日的时间差分别为5天、9天、6天和6天）将票据进行转出，以进行资金融通。报告期内，发行人收到的票据总额占贷款总额的比例在30%左右，考虑到该比例后，票据对整体平均垫资期限的影响相对较小（一般在2-3天），因此在计算平均垫资期限时，仅以应收账款与应付账款周转天数之差作为平均垫资期限具有合理性。考虑到票据影响后，报告期内，发行人的平均垫资期限分别为65天、71天、85天和108天。”

（二）未根据汇票到期日不同而对客户在信用条件、贷款金额等方面设置差异化条件的原因及合理性，是否可能导致客户倾向于开具到期日较远的票据，是否符合行业惯例。

1、应收票据期限对销售报价的影响

在与客户合作的过程中，发行人会事先就信用期、货款支付方式（票据或者银行转账）等与客户进行约定。以票据支付的，发行人会与客户约定票据到期日不能超过 6 个月。同时在产品报价时，发行人默认为客户的票据期限为 6 个月，并将该期限考虑到产品的报价之中。

2、应收票据期限对销售结算的影响

由于之前的产品报价已经包含了票据期限的因素，因此在后续的货款结算过程中，即使票据期限存在差异，发行人也不会就该期限与客户重新商议价格。该情形符合行业惯例。

发行人的上述操作，会使得客户倾向于开具到期日较远的票据，或者将其从下游客户处收到的票据中的长期限票据转给发行人。但整体而言，报告期内，发行人收到的票据至到期日的平均期限未出现重大变动。报告期内，发行人收到的票据至到期日的平均期限分别为 144 天、150 天、159 天和 161 天，均在 6 个月以内。

针对发行人平均垫资期限延长的事项，发行人就其可能存在的风险在招股说明书的“第四节 风险因素”章节进行了补充风险提示，具体如下：

“五、财务风险

..

（五）发行人平均垫资期限延长、现金流量出现恶化的风险

发行人的主营业务为电子元器件分销，即从上游供应商处购买电子元器件，销售给下游的电子产品制造商。上游供应商以日、韩知名的电子元器件生厂商为主，其议价能力强，通常要求预付货款或给予发行人 30 天至 45 天信用期；下游客户主要为汽车电子零部件制造商，发行人根据下游客户的信用情况，通常给与客户 1-6 个月的付款信用期。该种信用期差异，决定了发行人在经营过程中需要进行一定期限的垫资。同时，部分下游客户以银行承兑汇票支付货款，但是上游供应商不接受银行承兑汇票，仅接受银行转账，因此进一步导致发行

人的垫资期限延长。报告期内，考虑到票据影响后，发行人的平均垫资期限分别为 65 天、71 天、85 天和 108 天。

平均垫资期限的延长导致发行人的经营活动现金流量存在一定压力，报告期内，发行人模拟调整前经营活动产生的现金流量净额分别为-25,453.27 万元、-41,706.95 万元、-29,172.14 万元和-21,689.80 万元，模拟调整后的经营活动产生的现金流量净额（即将票据背书转让、贴现对应的现金流入模拟调整为经营活动的现金流入）分别为-4,355.54 万元、-5,944.63 万元、2,209.66 万元和-3,317.37 万元。

如果未来发行人因应收账款回收不利，或者客户要求延长信用期，或者客户增加票据支付的比例等因素，导致发行人的平均垫资期限进一步延长，经营活动现金流量持续大规模流出，则可能会影响发行人的持续经营能力。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、与发行人的实际控制人、财务负责人、销售负责人以及专门负责承兑汇票管理的财务人员进行访谈，了解票据对销售报价和销售结算的影响，以及管理制度、管理流程等；

2、获取发行人的票据管理台账，并抽取部分票据的复印件，以核实台账中记载的收票日期、票据金额、背书转让或贴现日期、背书转让对手方等信息，并对票据的背书转让或贴现等日期与收票日期之间的差额进行统计；

3、查看发行人与主要客户的销售合同，与主要客户进行访谈，了解发行人与客户之间关于票据支付的相关约定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人收到的票据对整体平均垫资期限的影响相对较小（一般在 2-3 天），因此在计算平均垫资期限时，仅以应收账款与应付账款周转天数

之差作为平均垫资期限具有合理性。考虑到票据影响后，报告期内，发行人的平均垫资期限分别为 65 天、71 天、85 天和 108 天。针对上述事项以及可能存在的风险，发行人在招股说明书中进行了补充披露。

2、发行人在产品报价已经包含了票据期限的因素，因此在后续的货款结算过程中，即使票据期限存在差异，发行人也不会就该期限与客户重新商议价格，符合行业惯例。发行人的上述操作，会使得客户倾向于开具到期日较远的票据，或者将其从下游客户处收到的票据中的长期限票据转给发行人。但整体而言，报告期内，发行人收到的票据至到期日的平均期限未出现重大变动。

6. 关于毛利率

发行人报告期各期电容分销毛利率分别为 16.96%、42.92%、21.93%、20.88%，可比公司商络电子同期电容分销毛利率分别为 19.03%、31.32%、11.69%、19.48%。前次审核问询回复中，发行人对与商络电子分销毛利率的差异原因进行了解释。根据审核问询回复：

(1) 2018 年度电容产品因市场缺货价格大幅上涨，发行人与商络电子电容产品的分销毛利率均出现较大幅度上升。由于发行人电容产品的主要供应商村田对分销商的出厂价涨幅较小，发行人电容产品毛利率涨幅高于商络电子。但根据申报材料，发行人 2017 年被动元件（其中电容销售占比 78.56%）的单位成本为 0.03 元/个，2018 年涨价至 0.06 元/个，涨幅达 100%，与“村田对分销商出厂价涨幅较小”的表述存在矛盾。

(2) 2019 年度电容市场供需恢复平衡，市场价格回落，发行人电容产品分销毛利率也基本恢复至正常水平，而商络电子由于执行预测性采购，单位成本回落滞后于销售单价回落，体现为电容价格下降阶段销售单价下跌幅度大于单位成本下跌幅度，此时毛利率下滑。但根据申报材料，发行人 2019 年被动元件（其中电容销售占比 82.50%）单位成本与 2018 年（其中电容销售占比 84.43%）基本一致，均为 0.06 元/个，单位售价由 0.09 元/个降至 0.08 元/个，降幅为 11.11%，即同样存在单位售价下跌幅度高于单位成本下跌幅度的情形。

请发行人：

(1) 说明发行人被动元件单位成本 2018 年同比增长 100%的情形与招股说明书所称“村田对分销商出厂价涨幅较小”的表述是否存在矛盾，发行人以此理由解释与商络电子电容分销毛利率的差异是否合理；

(2) 说明发行人电容产品是否也存在“预测性采购”，“预测性采购”与发行人所称“备货采购”是否实质相同，在 2019 年单位售价降幅低于单位成本降幅情形下，与商络电子的毛利率变动趋势存在较大差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明是否已充分关注到发行人电容产品与同行业可比公司毛利率存在差异的情形及相关风险，核查程序是否充分。

【回复说明】

(一)说明发行人被动元件单位成本 2018 年同比增长 100%的情形与招股说明书所称“村田对分销商出厂价涨幅较小”的表述是否存在矛盾,发行人以此理由解释与商络电子电容分销毛利率的差异是否合理;

报告期内,发行人电容产品的整体单位成本如下:

单位:元/个

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
单位成本	0.050	0.061	0.059	0.031
同比变动	-18.03%	3.39%	90.32%	-

由上表可以看出,发行人 2018 年的电容产品整体单位成本为 0.059 元/个,同比增长 90.32%。发行人的分销的电容产品主要来自于原厂村田,村田品牌电容产品的销售金额占比在 85%左右。电容产品类别、型号众多,不同型号电容产品单位成本、单位售价、销售数量差异巨大(可能相差上万倍),因此发行人电容产品整体单位成本变动主要来自于两方面:原厂对各型号电容产品的调价,以及发行人不同成本电容产品销售结构的变动。

在原厂对各型号电容产品的调价方面,发行人按照各型号产品的单位成本涨幅及该型号产品占电容总销售成本的比重,模拟测算原厂调价对整体单位成本的影响。经测算,2018 年发行人电容产品因原厂调价导致整体单位成本的上涨幅度约为 20.40%。整体单位成本涨幅的剩余部分(上涨 69.92%),主要系电容产品销售结构的变动所致。

因此,发行人 2018 年电容产品整体单位成本上升约 90.32%,主要系产品销售结构变动所致(影响约 69.92%),原厂调价对发行人整体单位成本的影响较小(约为 20.40%)。

发行人统计了 2017 年和 2018 年不同成本区间的电容产品的单位成本及其占比情况,具体如下:

成本区间	2018 年		2017 年	
	数量占比(%)	成本占比(%)	数量占比(%)	成本占比(%)
0.03 元以下(含 0.03 元)	63.45	8.42	88.43	14.38
0.03 元至 0.06 元(含 0.06 元)	20.72	15.69	4.16	5.70

成本区间	2018 年		2017 年	
	数量占比 (%)	成本占比 (%)	数量占比 (%)	成本占比 (%)
0.06 元以上	15.83	75.89	7.41	79.92
合计	100.00	100.00	100.00	100.00

注：0.03 和 0.06 分别为 2017 年和 2018 年的电容产品平均单位成本。

由上表可以看出，2018 年单位成本较低的电容产品销量占比下降（单位成本在 0.03 元以下的电容产品数量占比从 2017 年的 88.43%下降至 2018 年的 63.45%），单位成本较高的电容产品销量占比提升（单位成本在 0.03 元至 0.06 元之间的电容产品数量占比从 2017 年的 4.16%上升至 20.72%，单位成本在 0.06 元以上的电容产品数量占比 2017 年的 7.41%上升至 15.83%）。上述不同成本电容产品销售结构的变化导致发行人 2018 年电容产品整体的单位成本发生较大变化。

2018 年，发行人电容产品销售结构的变化主要系车用电容产品的销售占比提升。发行人分销的电容产品以村田品牌电容为主，2018 年村田品牌的车用电容产品的销售金额占比从 2017 年的约 25%提升至 2018 年的约 55%。车用电容产品由于认证周期较长、质量稳定性更高，因此在同等参数（如相同尺寸、电压、容值等）下，车用电容产品的单位成本也高于非车用电容产品。2018 年上述销售结构的变化，进一步导致 2018 年发行人电容产品单位成本的增长。

综合上述分析，发行人 2018 年电容产品单位成本增长主要系由于产品结构的变化引起。发行人电容产品单位成本 2018 年同比增长约 90.32%，其中约 20.40%系由原厂涨价因素导致。因此，该情形与招股说明书所称“村田对分销商出厂价涨幅较小”的表述不存在矛盾，发行人以此理由解释 2018 年与商络电子电容分销毛利率的差异符合发行人实际情况，具有合理性。

（二）说明发行人电容产品是否也存在“预测性采购”，“预测性采购”与发行人所称“备货采购”是否实质相同，在 2019 年单位售价降幅高于单位成本降幅情形下，与商络电子的毛利率变动趋势存在较大差异原因及合理性。

1、发行人备货采购与商络电子预测性采购实质相同

发行人的电容产品存在备货采购，备货采购与预测性采购的实质相同，均是基于对未来市场行情、客户需求变化等情况进行的提前采购。

2、发行人 2019 年电容产品毛利率高于商络电子，主要原因系备货采购对发行人成本影响较小，同时商络电子电容产品单位售价降幅较高

(1) 在电容市场平稳的情况下，电容产品的毛利率在 20%左右

在市场相对平稳的情况下，电容产品的毛利率水平在 20%左右，这与分销商在被动元器件产业链中的作用和地位相匹配。2017 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，电容市场处于相对平稳状态，发行人的电容产品毛利率在 20%左右，商络电子 2017 年与 2020 年 1-6 月的电容产品的毛利率在 20%左右，具体如下：

单位：%

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
商络电子	19.48	11.69	31.32	19.03
发行人	20.88	21.93	42.92	16.96

2018 年，电容市场供需失衡，产品处于缺货状态，市场价格大幅攀升，由此导致发行人与商络电子电容产品的毛利率均高于 20%。2019 年电容市场供需逐渐恢复平衡，发行人的毛利率迅速回落至 20%左右的正常水平；商络电子的毛利率则受其预测性采购的影响，导致其毛利率低于正常水平。

(2) 2019 年，发行人的电容产品毛利率回归至正常水平，商络电子依然低于正常水平，主要原因系备货采购对销售成本的影响不同

发行人 2019 年电容产品毛利率为 21.93%，同比下降了 20.99 个百分点，毛利率恢复至正常水平；商络电子 2019 年电容产品毛利率为 11.69%，同比下降了 19.63 个百分点，毛利率低于正常水平约 10 个百分点，主要原因系备货采购对各自销售成本的影响存在差异。

2018 年和 2019 年，发行人与商络电子电容产品的采购价格变动情况如下：

单位：元/个

公司名称	项目	2019 年	2018 年
商络电子	单位采购价格	0.022	0.037
	同比变动	-41.26%	-
发行人	单位采购价格	0.058	0.062
	同比变动	-5.65%	-

注：发行人与商络电子的电容产品采购价格波动的幅度存在一定差异，主要原因系发行人电容产品供应商村田出厂价格上涨相对较小，一般不会随着下游市场价格的变动大幅调整出厂价格；对于商络电子而言，其主要代理 Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、风华高

科等品牌的电容产品，出厂价格更加“随行就市”。

由上表可以看出，商络电子 2019 年电容产品的单位采购价格同比下降 41.26%，同期发行人电容产品的采购价格小幅下降 5.65%。商络电子 2018 年的采购单价较 2019 年高，因此 2018 年的备货会一定程度上拉高期后的销售成本；对于发行人而言，由于 2018 年的采购单价与 2019 年相比保持相对稳定，因此 2018 年的备货对于发行人期后销售成本不存在较大影响。

2018 年和 2019 年，发行人与商络电子电容产品的单位售价和单位成本变动情况如下：

单位：元/个

公司名称	项目	2019 年	2018 年	同比变动
商络电子	单位售价	0.025	0.052	-52.12%
	单位成本	0.023	0.036	-34.56%
	毛利率	11.69%	31.32%	-19.63 个百分点
发行人	单位售价	0.079	0.103	-24.13%
	单位成本	0.061	0.059	3.39%
	毛利率	21.93%	42.92%	-20.99 个百分点

2019 年，商络电子电容产品的单位售价和单位成本变动幅度均相对较大，因此商络电子 2019 年电容产品的毛利率变化系受单位售价和单位成本变动的综合影响。单位售价方面，在 2019 年电容产品市场价格处于下降通道的情形下，单位售价同比下降 52.12%；单位成本方面，由于 2018 年的备货拉高了期后销售成本，由此导致商络电子 2019 年电容产品的单位成本降幅低于单位售价降幅，进而毛利率低于正常水平，即 20%左右。

2019 年，发行人电容产品单位成本保持相对稳定，单位售价变动幅度相对较大，因此发行人 2019 年电容产品的毛利率变化主要系受单位售价变动的影响。单位成本方面，由于村田电容产品出厂价格相对稳定，2018 年的备货对于期后销售成本的影响较小，因此 2019 年发行人电容产品的单位成本与 2018 年基本一致。单位售价方面，在 2019 年电容市场价格回归正常的情况下，发行人电容产品单位售价的降幅为 24.13%，低于商络电子电容产品单位售价的降幅，因此发行人 2019 年电容产品的毛利率回归至 20%左右的正常水平，并在毛利率水平上高于商络电子。

针对报告期内电容产品的毛利率变动情况，发行人就其可能存在的风险在招股说明书的“第四节 风险因素”章节进行了补充风险提示，具体如下：

“五、财务风险

...

（四）电容产品毛利率变动的风险

电容产品系发行人分销的主要产品之一，报告期内发行人电容产品的收入占发行人总收入的比例分别为 4.65%、8.31%、10.82%和 11.43%，毛利率分别为 16.96%、42.92%、21.93%和 20.88%。报告期内，发行人电容产品的毛利率存在一定波动，并在 2018 年和 2019 年高于同行业可比公司，该情形主要与市场价格的波动、供应商定价策略等因素相关。

如果未来发行人电容产品的市场情况发生重大不利变化，或者供应商定价策略出现重大变动，则可能导致发行人电容产品的毛利率下降，甚至低于同行业可比公司，进而影响发行人的盈利能力。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、与发行人的销售负责人、采购负责人及财务负责人进行访谈，了解发行人报告期内电容产品的销售价格变动、采购价格变动、相关产品的行业变化情况；
- 2、获取发行人的销售收入明细表、采购明细表，抽取部分记录与订单、出入库单、销售发票、收款/付款记录等进行对比；
- 3、查看发行人与主要供应商的采购合同，并对主要供应商进行访谈，了解发行人报告期内电容产品的采购金额、采购价格变动情况；
- 4、查阅商络电子招股说明书中披露的关于电容产品售价、单位成本以及毛利率变动的相关分析，并与发行人进行对比。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人被动元件单位成本 2018 年同比增长 100%的情形与招股说明书所称“村田对分销商出厂价涨幅较小”的表述不存在矛盾，发行人以此理由解释与商络电子电容分销毛利率的差异是合理的；

2、发行人电容产品存在“预测性采购”，“预测性采购”与发行人所称“备货采购”实质相同。发行人与商络电子 2019 年电容产品毛利率的差异，主要原因系备货采购对发行人的成本影响较小；

3、保荐机构和申报会计师已充分关注到发行人电容产品与同行业可比公司毛利率存在差异的情形及相关风险，同时也进行了充分的核查。

7. 关于存货

前次审核问询中，我所要求发行人就存货数量、仓库面积等指标与营业收入的匹配性进行分析。根据审核问询回复：

（1）考虑到单个被动元器件的体积显著小于其他元器件，发行人在审核问询回复中对扣除被动元器件的单位面积存货数量进行了分析，报告期各期分别为 5.45 万个/平方米、3.13 万个/平方米、1.64 万个/平方米、2.16 万个/平方米，发行人认为，该指标报告期内整体呈现下降趋势不存在异常情形。

（2）报告期内，发行人单位面积实现的收入分别为 119.55 万元/平方米、71.76 万元/平方米、67.72 万元/平方米、26.73 万元/平方米，单位面积结转的成本分别为 104.74 万元/平方米、60.98 万元/平方米、58.33 万元/平方米、22.89 万元/平方米，整体呈现下降趋势，主要原因系发行人的存货周转率逐渐下降。

（3）发行人综合上述分析认为，仓库面积与期末存货数量、期间结转的存货数量以及收入、成本具有匹配性，但并未对单位面积存货余额下降的具体原因、单位面积对应的收入及成本金额下降对发行人周转运营能力、持续经营能力的具体影响予以充分披露。

请发行人补充披露：

（1）单位面积存货余额下降的具体原因，发行人认为其下降趋势不属于异常情形的原因及合理性；

（2）单位面积对应的收入及成本金额下降对发行人周转运营能力、持续经营能力的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复说明】

（一）单位面积存货余额下降的具体原因，发行人认为其下降趋势不属于异常情形的原因及合理性；

发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产负债情况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产构成及变化分析”之“（5）存货”中补充披露如下：

“报告期各期末，发行人不同类别存货数量及仓库面积的变动情况如下：

单位：万个

存货类别	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
光电器件	2,986.32	3,299.74	4,147.42	3,157.76
其中：LED 颗粒	2,148.24	2,277.69	3,204.85	2,437.45
液晶屏	2.38	3.03	1.24	4.84
光电耦合器	835.71	1,019.02	941.32	715.47
存储芯片	101.33	85.55	54.63	49.42
被动元件	70,912.47	56,603.83	59,216.23	12,411.84
分立半导体	2,414.63	2,012.37	4,641.88	3,859.38
非存储芯片	36.22	19.85	55.93	47.93
其他分销产品	181.61	53.30	98.92	265.22
自主芯片	823.69	522.24	-	-
用于生产水冷设备的原材料	5.41	8.24	1.03	-
合计	77,461.67	62,605.12	68,216.04	19,791.55
剔除被动元器件数量合计（万个）	6,549.20	6,001.29	8,999.81	7,379.71
仓库面积（平方米）	1,650	1,650	1,550	774
单位面积对应的存货数量（万个/平方米）	46.95	37.94	44.01	25.57
剔除被动元器件之后单位面积对应的存货数量（万个/平方米）（注）	3.97	3.64	5.81	9.53

注：剔除被动元器件之后单位面积对应的存货数量与 2020 年 11 月 24 日披露的招股书存在差异，主要原因系之前招股书在计算时未将各期末光电器件的存货数量包含进去，因此数据计算出现错误，本次招股书进行了更正。

报告期各期末，发行人仓库单位面积存放电子元器件（含被动元器件）数量分别为 25.57 万个、44.01 万个、37.94 万个和 46.95 万个，呈上升趋势；考虑到被动元器件（如电容、电阻、电感等）数量巨大，同时体积普遍较小，剔除被动元器件后，发行人仓库单位面积存放电子元器件（不含被动元器件）数

量分别为 9.53 万个、5.81 万个、3.64 万个和 3.97 万个。剔除被动元器件后，发行人报告期各期末仓库单位面积存放电子元器件数量呈现下降趋势，主要原因系存货结构的变化导致。

发行人的存货以各类电子元器件产品为主，不同电子元器件产品的尺寸大小、单位体积等存在较大差异，同时不同类别的存货结构在报告期各期末也存在变化。报告期各期末，发行人不同存货类别的单位体积及数量占比情况如下：

单位：%

存货类别	单位体积 (立方厘米)	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
光电器件	-	52.21	60.32	46.09	42.79
其中：LED 颗粒	0.51	37.56	41.63	35.61	33.03
液晶屏	980.00	0.04	0.06	0.01	0.07
光电耦合器	2.01	14.61	18.63	10.46	9.70
存储芯片	4.80	1.77	1.56	0.61	0.67
分立半导体	0.84	42.21	36.78	51.58	52.30
非存储芯片	12.16	0.63	0.36	0.62	0.65
其他分销产品	47.00	3.17	0.97	1.10	3.59
合计	-	100.00	100.00	100.00	100.00

注：1、单位体积的取数标准为 2019 年不同类别存货中销售占比最大的一个型号产品对应的体积。

2、在计算数量占比时，剔除了被动元件、自主芯片以及用于生产水冷设备的原材料的数量。其中被动元件数量巨大，体积差异较大，因此予以剔除。自主芯片以及用于生产水冷设备的原材料则由于报告期内未专门放置在仓库进行保管，未占用仓库面积，因此予以剔除。

由上表可以看出，报告期各期末，单位体积相对较小的 LED 颗粒、分立半导体数量占比合计分别为 85.33%、87.20%、78.42%和 79.77%，单位体积相对较大的屏、光电耦合器、存储芯片、非存储芯片、其他分销产品占比合计分别为 14.67%、12.81%、21.58%和 20.23%。2018 年末发行人单位面积存货数量下降，主要系发行人存货余额增加，相应增加了仓库面积；2019 年末发行人单位面积存货数量下降，主要系发行人单位体积较大的存货占比上升所致；2020 年 1-6 月末，发行人存货结构相对稳定，与此相应单位面积存货数量也保持相对稳定。

因此报告期各期末，发行人单位仓库单位面积存放电子元器件数量下降具有合理理由，不存在异常情形。”

(二) 单位面积对应的收入及成本金额下降对发行人周转运营能力、持续经

营能力的具体影响。

发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产负债情况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产构成及变化分析”之“（5）存货”中补充披露如下：

“I、报告期内发行人单位仓库面积对应的收入、成本基本情况

报告期内，发行人单位仓库面积对应的收入、成本情况如下：

项目	2020年1-6月/ 2020年6月末	2019年 /2019年末	2018年 /2018年末	2017年 /2017年末
收入（万元）	44,103.54	111,732.28	111,228.17	92,535.52
期间结转成本（万元）	37,766.88	96,246.11	94,511.76	81,066.14
仓库面积合计（平方米）	1,650	1,650	1,550	774
单位面积实现收入（万元/平方米）	66.82（注）	67.72	71.76	119.55
单位面积结转成本（万元/平方米）	57.22（注）	58.33	60.98	104.74

注：2020年1-6月的单位面积实现收入、成本已按照发行人上下半年的收入特点进行年化处理。发行人上下半年的收入分布一般为4:6。

由上表可以看出，报告期内，2018年至2020年1-6月，发行人单位仓库面积实现的收入、成本保持相对稳定，同时均低于2017年。上述情形的主要原因系自2018年起发行人仓库面积较大幅度增长。

2018末，发行人仓库面积增加776平方米，增幅100.26%，当期末，存货账面价值增加5,840.59万元，增幅105.15%，存货金额的增幅与仓库面积的增幅相符。2018年末发行人的存货金额同比增长，主要原因系2018年发行人基于业务量增长以及外部投资资金到位的原因增加了产品备货，进而顺势扩大了仓库面积。

II、单位仓库面积对应的收入、成本变化对运营能力不存在重大影响

发行人单位仓库面积实现的收入、成本下滑，主要系受存货周转率下滑的影响。报告期内，发行人的存货周转率以及同行业可比公司的存货周转率情况如下：

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
------	-----------	--------	--------	--------

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
力源信息	8.65	10.84	9.47	12.16
润欣科技	9.03	6.25	5.41	5.57
韦尔股份	2.01	3.75	4.14	4.37
英恒科技	2.32	3.41	4.17	2.93
商络电子	3.32	6.11	8.36	7.96
同行业平均	5.07	6.07	6.31	6.60
雅创电子	6.31	8.84	11.15	18.48

报告期内，发行人的存货周转率存在下降趋势，其中营业成本、存货金额具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月 / 2020 年 6 月末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末	2017 年度 /2017 年末
营业成本	37,766.88	96,246.11	94,511.76	81,066.14
存货净值	13,546.93	10,380.63	11,395.18	5,554.59
存货周转率	6.31	8.84	11.15	18.48

由上表可知，2018 年和 2019 年，发行人的存货周转率相比 2017 年下降了约 50%，主要原因系发行人基于业务量扩大以及外部投资资金的到位，增加了产品备货，由此导致 2018 年和 2019 年的存货金额相对较高。

2020 年 1-6 月，公司存货周转率为 6.31，相比 2019 年小幅下滑，主要原因一方面系发行人增加了产品备货。发行人的供应商以日本、韩国地区的电子元器件生产厂商为主，为了防止新冠病毒疫情对发行人产品供应可能带来的负面影响，发行人于 2020 年上半年增加了产品备货。另一方面，受新冠病毒疫情的以及上半年经营淡季的影响，发行人 2020 年 1-6 月的营业成本也相对较低，因此 2020 年 1-6 月的存货周转率下降。

发行人报告期内的存货周转率虽然逐年下降，但是依然高于同行业平均水平，发行人的存货周转能力相对较好。因此，发行人单位仓库面积实现的收入、成本下滑对发行人的运营能力不存在重大影响。

III、单位仓库面积对应的收入、成本变化对持续经营能力不存在重大影响

报告期内，发行人单位仓库面积实现的收入、成本下降，主要系受存货周转率下滑的影响。考虑到发行人的存货周转率依然高于行业平均水平，因此发行人单位仓库面积实现的收入、成本变化并未对发行人的持续经营能力带来重

大影响。

2020 年，发行人继续加大汽车电子市场开拓力度，同时拓展更多下游应用领域以及发展更多业务类型。2020 年 1-9 月，发行人经营状况良好，合计实现营业收入 72,755.16 万元，与去年同期基本持平，实现净利润 2,067.28 万元，同比增长 20.32%，持续经营能力不存在重大风险。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师执行了下述核查程序：

- 1、对发行人的实际控制人、财务负责人进行访谈，了解发行人报告期内存货金额变动及仓库面积变动的具体原因；
- 2、获取发行人报告期内各期末存货的明细分类及清单，对代表产品的单位体积进行统计，并结合各产品的期末数量进行分析；
- 3、查看同行业可比公司的存货周转率情况，并与发行人进行对比；
- 4、获取发行人 2020 年 1-9 月的月度订单清单、月度财务报表、月度销售清单等信息，了解发行人 2020 年的经营状况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人认为报告期各期末仓库单位面积存放电子元器件数量下降，不属于异常情形，主要系受存货结构变化的影响；
- 2、报告期内，发行人单位面积对应的收入及成本金额下降对发行人周转运营能力、持续经营能力不存在重大影响。

同时，针对上述事项，发行人在招股说明书中进行了补充披露。

8. 关于销售费用

前次审核问询中，我所要求发行人就 2019 年度销售人员数量、年均工资下降的原因作出说明。发行人认为：

（1）为了进一步促进电子元器件存货周转，发行人自 2019 年起对销售人员的绩效奖金考核指标增加了库存周转考核因素，受上述因素的影响，部分销售人员转岗至研发岗位，部分员工离职，因此 2019 年销售人员整体规模下滑 9.21%。2019 年发行人电子元器件分销业务收入同比下降了 2.70%，低于销售人员的降幅，销售人员的下滑对于电子元器件分销业务不存在较大影响。

（2）2019 年度销售人员年均工资整体下降，主要是当年毛利同比下降（降幅为 7.36%）、回款未达预期（应收账款期末余额同比增长 19.38%）、发行人更加注重销售、回款、存货周转并重的考核，因此绩效薪酬制度更趋严格所致。综合影响下，销售人员 2019 年绩效奖金下滑，进而导致销售人员的年均工资同比下降。

请发行人补充披露：

（1）销售人员因考核制度变化转岗至研发岗位的合理性，转岗人员的具体数量，是否具备研发岗位所需要的必要知识技能；

（2）2019 年度毛利同比下滑、回款未达预期、存货周转率降低等情形是否表明发行人存在通过降低利润空间、放宽信用政策等方式刺激收入增长的情形，是否可能对发行人持续经营能力造成不利影响，发行人关于收入、成本及费用确认的会计处理于报告期内是否符合一致性、谨慎性原则；

（3）销售人员人均收入与同行业可比公司的比较情况。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见，请保荐人、申报会计师说明对销售费用、销售人员数量、销售人员工资报告期内发生下滑的情形及相关风险是否予以充分关注。

【回复说明】

（一）销售人员因考核制度变化转岗至研发岗位的合理性，转岗人员的具体

数量，是否具备研发岗位所需要的必要知识技能；

发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（三）利润表其他项目分析”之“2、期间费用”之“（4）销售费用”中补充披露如下：

“1、2019 年销售人员下降的原因

2019 年，发行人销售人员平均为 138 人，同比减少 14 人，其中 4 名销售人员转岗至研发岗位，2 名销售人员转岗至管理岗位，剩余 8 人减少主要系人员的正常流动。

发行人的主营业务为电子元器件分销，随着市场竞争的日趋激烈，技术服务能力日益成为客户选择合作伙伴考量的重要因素。为了进一步提升发行人的技术服务能力，发行人 2019 年加大技术投入，增加相关的人力、物力投入，包括从外部引进研发人员，以及将部分经验丰富且具备研发能力的销售人员调整为研发人员。2019 年转岗至研发人员的 4 名员工均具备丰富的行业经验，从业年限在 4-5 年。该部分员工在销售岗位上凭借长期接触客户的经验，对于产品的市场动向、客户的需求变化等具有较高的敏感度。为了更好地提升公司的技术服务能力，进而提高公司的竞争力，发行人将上述员工调整至研发岗位，从事研发需求调研、研发项目管理等工作，具备合理性。

销售人员的下滑对于电子元器件分销业务不存在较大影响，2019 年发行人电子元器件分销业务收入同比下降了 2.70%，低于销售人员的降幅。同时，随着发行人自主 IC 业务的逐步发展，2019 年发行人的营业收入整体保持了平稳，小幅增长 0.45%。

II、2019 年销售人员年均工资下降的原因

报告期内发行人销售人员年均工资情况如下：

年份	月均人数	总工资 (万元)	年均工资 (万元/人)	年均基本工资 (万元/人)	年均绩效奖金 (万元/人)
2017 年	136	1,873.28	13.79	11.18	2.61
2018 年	152	2,518.76	16.53	11.34	5.19
2019 年	138	2,079.31	15.09	11.15	3.94
2020 年 1-6 月	128	1,089.90	8.50（注）	5.79（注）	2.71（注）

注：2020 年 1-6 月的数据为半年度数据。

由上表可以看出，报告期内，发行人的年均基本工资保持相对稳定，年均绩效奖金波动相对较大。2019 年，发行人销售人员年均工资为 15.09 万元/年，同比下降 8.71%，主要系受绩效奖金的下降的影响。

销售人员的绩效奖金计算基础为当期毛利，同时在考核时需要考核回款情况，如回款金额、回款期限、回款方式（票据或电汇）等。为了进一步促进电子元器件相关存货的周转，发行人自 2019 年起对于销售人员的绩效奖金考核指标增加了库存周转考核因素。自 2019 年起，销售人员绩效奖金的考核指标增加库存周转因素，主要系发行人出于加强存货管理、维持合理存货周转率，对销售人员在考核制度方面做出的激励性安排。对于发行人而言，存货系公司的重要资产，存货周转系公司的重要营运指标。2019 年度发行人为进一步加强存货管理，维持合理存货周转效率，发行人在原有绩效考核制度的基础之上对销售人员业务考核指标进行了优化，增加了存货周转的考核指标，目的系提升公司的存货周转和运营效率。上述销售人员绩效考核政策变动导致发行人 2019 年度销售人员绩效奖金下降。

2019 年发行人的毛利同比下降（降幅为 7.36%），同时回款情况也未达预期（应收账款期末余额同比增长 19.38%），加之公司更加注重销售、回款、存货周转并重的考核，因此绩效薪酬制度更趋严格。综合影响下，销售人员 2019 年绩效奖金出现了下滑，进而导致销售人员的年均整体工资同比下降”。

（二）2019 年度毛利同比下滑、回款未达预期、存货周转率降低等情形是否表明发行人存在通过降低利润空间、放宽信用政策等方式刺激收入增长的情形，是否可能对发行人持续经营能力造成不利影响，发行人关于收入、成本及费用确认的会计处理于报告期内是否符合一致性、谨慎性原则；

发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”中补充披露如下：

“2、营业收入构成及比例

...

（1）2019 年，发行人不存在通过降低利润空间、放宽信用政策等方式刺激收入增长的情形

发行人的主营业务为电子元器件分销，即从上游原厂购买电子元器件，销售给下游的电子产品制造商，在产品购销过程中的价差即为发行人的盈利空间。在实现产品销售的过程中，供应链服务和技术服务系发行人赖以盈利的基础。报告期内，发行人的供应链服务和技术服务模式未发生重大变化，因此获取的利润空间相对稳定。报告期内，发行人的主营业务毛利率分别为 12.37%、15.01%、13.84%和 14.37%，不存在重大变化。

2019 年，发行人的主营业务毛利率为 13.84%，同比下降了 1.17 个百分点，主要原因系电容产品的毛利率下滑所致。2019 年，电容产品的市场供需从 2018 年的供需失衡逐渐恢复至供求平衡，因此电容产品销售价格下降，进而毛利率出现较大幅度的下滑（由 2018 年的 42.92%下降至 2019 年的 21.93%）。上述情形系由于市场变化引起，并非是发行人主动降低利润空间的结果。

信用政策方面，报告期内，发行人主要客户的信用政策未发生重大变化。报告期内，发行人前五大客户 2018 年和 2019 年的信用政策情况如下：

客户名称	2019 年	2018 年
宝存科技	月结 30 天	月结 30 天
南京德朔	月结 90 天	月结 60 天
金来奥	月结 180 天	月结 180 天
华域汽车	月结 90 天	月结 90 天
北斗星通	货到后 45 天	货到后 45 天
延锋伟世通	月结 60 天	月结 60 天
亿咖通	月结 60 天	月结 60 天
香港航盛	月结 90 天	月结 90 天
博实结	货到后 7 天	货到后 7 天
远特科技	货到后 30 天	货到后 30 天

从上表可以看出，2019 年，南京德朔的信用期有所延长。南京德朔属于全球排名领先的电动工具专业供应商，其手持电动工具业务发展迅速，进而对发行人的产品需求逐年增加。由于其自身业务不断扩大，且信用资质良好，因此 2019 年经双方商务谈判后，发行人适当增加了双方的结算期限。除南京德朔外，2019 年发行人与其他主要客户的信用政策稳定，不存在变化。

综合上述分析，2019 年发行人的利润空间与其他年度相近，同时与主要客户的信用政策整体保持稳定，因此 2019 年发行人不存在通过主动降低利润空间、

放宽信用政策等方式刺激收入增长的情形。

(2) 发行人的经营情况良好，持续经营能力不存在重大风险

2019 年度，发行人不存在通过降低利润空间、放宽信用政策等方式刺激收入增长的情形。发行人的收入、利润变动系受相关产品的市场波动所致，不存在持续性影响。2020 年，发行人继续加大汽车电子市场开拓力度，同时拓展更多下游应用领域以及发展更多业务类型。2020 年 1-9 月，发行人经营状况良好，合计实现营业收入 72,755.16 万元，与去年同期基本持平，实现净利润 2,067.28 万元，同比增长 20.32%，持续经营能力不存在重大风险。

(3) 报告期内发行人关于收入、成本及费用确认的会计处理符合一致性、谨慎性原则

发行人的主营业务为电子元器件分销，报告期内，针对寄售业务，收入确认的时点为：客户将商品由仓库领用至生产线或销售后，与发行人进行对账结算之时；针对非寄售业务，收入确认时点为客户签收时；报告期内上述两类业务收入确认时点保持一致，收入确认的同时，成本均同步结转；报告期内，发行人严格按照权责发生制的原则对各项费用进行计量。发行人收入、成本及费用确认政策符合《企业会计准则》的相关要求，符合一致性和谨慎性原则。”

(三) 销售人员人均收入与同行业可比公司的比较情况。

发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（三）利润表其他项目分析”之“2、期间费用”之“（4）销售费用”中补充披露如下：

“IV、销售人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司的销售人员薪酬对比情况如下：

公司名称	销售人员数量占比			人均薪酬（万元/人）		
	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年
力源信息	24.16%	21.51%	26.54%	33.34	30.89	21.95
韦尔股份	19.02%	28.87%	27.90%	38.53	16.31	14.67
润欣科技	34.13%	34.41%	37.11%	30.48	30.68	28.50
商络电子	81.90%	85.24%	86.73%	23.56	29.54	18.45
行业平均	46.73%	42.51%	44.57%	29.13	26.86	20.89

公司名称	销售人员数量占比			人均薪酬（万元/人）		
	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年
发行人	50.18%	65.24%	71.58%	15.09	16.53	13.79

注：1、同行业可比公司未披露 2020 年 1-6 月的数据，因此未进行对比列示；

2、英恒科技系港股上市公司，未披露相关数据，因此未进行对比列示；

3、2019 年韦尔股份通过收购 IC 设计公司转型为芯片设计厂商，电子元器件的分销业务收入由 2017 年和 2018 年的约 70%下降至 2019 年的约 16%，因此在统计 2019 年的行业平均时剔除了韦尔股份的数据。

2017 年至 2019 年，发行人的销售人员数量占比逐年小幅下降，主要原因系发行人逐渐加大对其他业务的布局，包括逐步加大研发投入，引入电源管理 IC 设计团队等，因此研发人员规模不断扩大。

2017 年和 2018 年，发行人销售人员的人均薪酬与韦尔股份较为接近，2019 年由于韦尔股份转型为芯片设计厂商，与发行人的业务结构存在差异，因此人均薪酬出现差异。2017 年至 2019 年，发行人销售人员的人均薪酬低于力源信息、润欣科技和商络电子，该情形与各公司的岗位设置、财务核算口径等因素有关。

2017 年至 2019 年，发行人的销售人员数量占比均高于行业平均水平，主要原因系发行人的销售人员包括直接与客户进行沟通交流的一线销售人员，也包括为销售工作提供辅助性支持的人员，如订单处理、跟踪发货、收款对账等客服人员。其他可比公司在核算时，可能未将支持性人员作为销售人员列示。

人员划分口径的不同，会导致各公司的费用归类存在差异，如发行人支持性人员作为销售人员，相关薪酬计入销售费用，其他可比公司可能会将支持性人员作为管理人员或研发人员，相关薪酬计入管理费用或研发费用。费用归类口径的不同，对各公司的净利润影响相同，原因在于人员的薪酬总额均需要计入费用进行核算，划分为销售费用、管理费用或者研发费用，仅仅是统计口径的不同，对于净利润的影响不存在差异。

V、全体人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况

为了避免人员归类口径的影响，发行人统计了同行业可比公司全体人员的人均薪酬，具体如下：

公司名称	总人数（人）			人均薪酬（万元/人）		
	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年
力源信息	1,184	1,288	1,074	15.43	12.19	10.39

公司名称	总人数 (人)			人均薪酬 (万元/人)		
	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年
韦尔股份	2,865	918	803	37.26	19.27	15.56
润欣科技	167	186	194	31.70	29.64	27.81
商络电子	442	359	339	23.51	28.41	18.81
行业平均	598	688	603	23.55	22.38	18.14
发行人	275	233	190	19.79	20.14	16.21

注：1、力源信息、韦尔股份、润欣科技的人均薪酬数据计算口径为销售费用、管理费用和研发费用中的职工薪酬合计/期末人数；

2、商络电子的人均薪酬数据来源为其披露的招股说明书；

3、2019 年韦尔股份通过收购 IC 设计公司转型为芯片设计厂商，电子元器件的分销业务收入由 2017 年和 2018 年的约 70%下降至 2019 年的约 16%，因此在统计 2019 年的行业平均时剔除了韦尔股份的数据。

根据上表可以看出，2017 年至 2019 年，发行人全体人员的平均薪酬与行业平均水平相近，不存在重大差异。分公司来看，2017 年至 2019 年，发行人全体人员的人均薪酬与韦尔股份和商络电子相近，仅在个别年度存在差异。

与韦尔股份相比，发行人的人均薪酬在 2019 年存在较大差异，主要原因系 2019 年由于韦尔股份转型为芯片设计厂商，与发行人的业务结构存在差异。与商络电子相比，发行人的人均薪酬在 2018 年存在较大差异，主要系由于商络电子主营被动元件分销，2018 年被动元件市场供需失衡，产品处于缺货状态，由此导致商络电子 2018 年经营情况较好（2018 年商络电子扣非后净利润同比增长了 366.24%），因此人员薪酬较大幅度增长，增幅为 51.04%。由于被动元件占发行人的收入比例较低，因此发行人 2018 年的经营业绩未出现较大波动（2018 年发行人扣非后净利润同比增长了 7.66%），人员薪酬的增幅也小于商络电子（2018 年发行人人均薪酬增幅为 24.24%）。

VI、结论

综合上述分析，2017 年至 2019 年，发行人销售人员的人均薪酬低于同行业可比公司主要原因与各公司的岗位设置、财务核算口径等因素有关。在全体人员的薪酬方面，发行人与同行业可比公司具有可比性，部分年度的差异也存在合理原因。”

针对发行人 2019 年销售人员下降可能存在的风险，发行人在招股说明书的“第四节 风险因素”章节进行了补充风险提示，具体如下：

“(十二) 销售人员变动的风险

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人销售人员数量分别为 136 人、152 人、138 人和 128 人、销售人员的年均薪酬分别为 13.79 万元、16.53 万元、15.09 万元和 8.50 万元（2020 年 1-6 月为半年度数据）。其中 2019 发行人销售人员的数量和薪酬均同比出现了下滑，主要原因系受发行人加大研发投入以及调整销售人员薪酬制度的影响。上述研发投入加大以及销售人员薪酬制度调整有助于增加公司技术服务能力以及提升公司运营效率，进而增强公司的市场竞争力。

2019 年销售人员数量及薪酬的变动并未对发行人 2020 年的持续能力产生影响。2020 年 1-9 月，发行人的营业收入与盈利能力与 2019 年相比保持平稳。但是如果发行人未来销售人员数量出现重大下滑，则可能会对发行人的营业收入增长产生影响，进而影响发行人的盈利能力。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、对发行人的实际控制人、财务负责人、行政负责人进行访谈，了解报告期内发行人销售人员数量、薪酬制度的变化情况及变化原因；
- 2、获取发行人报告期内的员工花名册、工资表及薪酬统计表等，了解报告期内发行人销售人员的数量变化、薪酬总额变化情况；
- 3、获取发行人报告期内转岗人员的简历，了解其工作年限、工作经验等情况；
- 4、查看同行业可比公司公开信息中的关于销售人员薪酬以及全体人员薪酬的公开信息，并与发行人进行对比。

（二）核查结论

1、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人将部分员工调整至研发岗位，从事研发需求调研、研发项目管理等工作，具备合理性；

（2）2019 年，发行人不存在通过降低利润空间、放宽信用政策等方式刺激收入增长的情形；发行人的经营情况良好，持续经营能力不存在重大风险；报告期内发行人关于收入、成本及费用确认的会计处理符合一致性、谨慎性原则；

（3）发行人销售人员的人均薪酬低于同行业可比公司主要原因与各公司的岗位设置、财务核算口径等因素有关。在全体人员的薪酬方面，发行人与同行业可比公司具有可比性，部分年度的差异也存在合理原因。

同时，针对上述事项，发行人在招股说明书中进行了补充披露。

2、申报会计师核查结论

针对上述问题（二），经核查，申报会计师认为：

2019 年，发行人不存在通过降低利润空间、放宽信用政策等方式刺激收入增长的情形；发行人持续经营能力不存在重大风险；报告期内发行人关于收入、成本及费用确认的会计处理符合一致性、谨慎性原则。

保荐机构和申报会计师对销售费用、销售人员数量、销售人员工资报告期内发生下滑的情形及相关风险进行了充分关注，并进行了充分核查。

9. 关于客户合作

根据申报材料及审核问询回复：

（1）发行人客户以汽车零部件厂商为主，报告期各期前五大客户的收入占比分别为 23.75%、34.40%、31.37%、29.78%。

（2）根据公开信息，部分汽车制造商存在要求供应商“年降”的情形，即供应商需要每年按一定比例降低汽车零部件售价。发行人作为汽车零部件厂商的供应商，未在招股说明书中提及主要客户是否与其存在类似的“年降”安排。

（3）发行人客户金来奥 2019 年营业收入 2.15 亿元，2019 年发行人向该客户销售光电器件 0.42 亿元，宝存科技 2019 年营业收入 2.5 亿元，2019 年发行人向该客户销售存储芯片的金额 1.14 亿元。

（4）供应商对发行人存在新客户报备制度，发行人称授权分销商为了获取原厂更优惠的价格、更稳定的服务，会主动进行大客户及有潜力的新客户报备，同时新客户报备事后，需要提供名称、交易内容、交易金额等，原厂会根据考核标准等进行备案，备案后，原厂会设置一定的排他期，供授权分销商进行新客户导入，若授权分销商在此期间能够实现一定规模的销售，达到原厂的要求，则授权分销商将成功报备新客户。

请发行人补充披露：

（1）是否存在除汽车零部件厂商以外的其他类型客户，如有，请按客户类型分析报告期内的营业收入构成及变动情况，不同类型客户的合作模式、毛利率是否存在较大差异；

（2）发行人与其主要客户之间是否存在“年降”安排，如有，请说明相关安排对发行人持续经营能力的影响，并充分披露相关风险，如无，请说明原因及合理性；

（3）发行人与重要客户合作协议的主要条款是否已经充分披露，相关客户是否可能在销售价格、销售数量、信用期、回款条件及其他主要方面对发行人施加重大影响，相关风险的揭示是否准确、充分；

(4) 对金来奥、宝存科技的销售金额占该客户对外销售全部收入比例较高的合理性, 相关客户采购其他原材料的内容及其占比, 发行人对其销售占比与该行业正常的同类原材料占成品比例的匹配性, 结合发行人具体运用领域、下游景气度、主要服务车企产销量变化、发行人供应占比等量化说明发行人收入变化的真实性、合理性;

(5) 原厂对授权分销商报备的不同客户是否约定了不同的价格, 或结合分销商再次销售客户的名称、类型等进行价格的约定, 发行人是否会存在为了对小客户或其他客户获取优惠价格, 而将不满足要求的客户订单报备成其他更优惠价格的客户订单, 从而获得优惠价格, 是否存在为了成功报备(新)客户而将部分客户的订单改成新报备客户, 原厂对发行人各期对报备客户的销售额是否有约定, 发行人是否存在为满足销售额, 而将部分客户的销售报备成其他未达额度的客户, 发行人是否会存在被供应商处罚或检查发现的(潜在)违规情形, 如有, 请说明上述影响。

请保荐人发表明确意见, 说明对发行人与其主要客户合作模式的可持续性、发行人持续经营能力的核查程序及结论。

【回复说明】

(一) 是否存在除汽车零部件厂商以外的其他类型客户, 如有, 请按客户类型分析报告期内的营业收入构成及变动情况, 不同类型客户的合作模式、毛利率是否存在较大差异;

1、按下游客户类型分类的销售收入情况

发行人已在招股说明书中“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“(二) 按照应用说领域分类”中披露如下:

“报告期内, 发行人为客户提供的分销及自主研发产品主要应用于如下领域内:

下游客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
汽车电子	22,113.17	50.17	73,517.50	65.84	74,765.70	67.24	65,177.33	70.46

下游客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
座舱电子系统	10,693.40	24.26	42,994.03	38.50	46,064.64	41.43	36,437.94	39.39
汽车照明系统	11,419.77	25.91	30,523.48	27.34	28,701.06	25.81	28,739.40	31.07
非汽车电子	21,961.99	49.83	38,142.83	34.16	36,419.15	32.76	27,322.14	29.54
消费电子	6,513.35	14.78	12,540.06	11.23	11,843.82	10.65	11,534.35	12.47
大数据存储	5,525.90	12.54	11,904.02	10.66	7,503.62	6.75	4,843.07	5.24
电力电子	5,299.47	12.02	7,433.81	6.66	7,341.99	6.60	3,996.19	4.32
其他	4,623.27	10.49	6,264.95	5.61	9,729.72	8.75	6,948.53	7.51
主营业务收入	44,075.16	100.00	111,660.34	100.00	111,184.86	100.00	92,499.47	100.00

报告期各期，发行人的汽车电子领域内的收入占比分别为 70.46%、67.24%、65.84%和 50.17%，发行人汽车电子领域内的客户主要分布在座舱电子系统领域和汽车照明系统领域。

报告期各期，非汽车电子的收入占比增长较快，主要原因如下：

报告期内，发行人大数据存储产品销售收入分别为 4,843.07 万元、7,503.62 万元、11,904.02 万元和 5,525.90 万元，逐年增长，主要原因系公司的大数据存储客户宝存科技的采购额逐年增长。宝存科技系发行人报告期内大数据存储芯片的第一大客户。发行人向宝存科技销售的产品主要是东芝存储的 NAND Flash 存储芯片等。宝存科技采购发行人分销的 NAND Flash 存储芯片后，生产 PCIe SSD 存储器等产品，然后销售给阿里巴巴、百度等具有大规模数据存储需求的客户，在其大数据中心中使用。随着宝存科技大数据存储芯片产品需求的增长，发行人的大数据存储业务销售收入逐年增长。

报告期内，发行人电力电子产品销售收入分别为 3,996.19 万元、7,341.99 万元、7,433.81 万元和 5,543.71 万元，其中 2018 年该类产品收入增幅较大，2019 年则保持相对稳定。2018 年电力电子产品销售收入同比增加了 3,345.80 万元，增幅为 83.72%，主要原因系开拓了电力电子领域的新客户北京电力设备总厂有限公司。北京电力设备总厂有限公司主营大型电站辅机设备、特高压电网装备等，其 2018 年的分立半导体采购金额为 2,177.34 万元，贡献了电力电子领域新增收入的约 65%，主要原因系其“张北柔性直流输电示范工程项目”需要配套使用分立半导体产品。”

2、不同类型客户的合作模式、毛利率情况

发行人已在招股说明书中“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“（二）按照应用领域分类”中补充披露如下：

“发行人针对不同类型的下游客户在合作模式上不存在本质性差异，均通过为客户提供供应链服务和技术服务以获取客户订单。

不同类型的客户毛利率情况如下：

下游客户类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
汽车电子	16.11%	15.24%	14.57%	12.77%
非汽车电子	12.61%	11.15%	15.98%	11.42%
其中：消费电子	13.38%	14.65%	20.31%	12.51%
大数据存储	5.19%	4.90%	5.72%	5.09%
电力电子	14.70%	18.39%	16.76%	15.88%
其他	18.02%	7.44%	18.02%	11.47%
主营业务合计	14.37%	13.84%	15.03%	12.37%

整体而言，发行人的汽车电子领域毛利率整体高于非汽车电子领域，主要原因系相比较而言，汽车电子领域产品的产品认证周期更长、使用环境更为苛刻、质量稳定性要求也更高，因此产品的利润空间也相对较高。同时汽车电子领域产品所需要的技术服务在技术难度、服务深度等方面整体高于非汽车电子领域，因此进一步提高了汽车电子领域产品的议价能力，进而推高相关产品的盈利能力。

非汽车电子领域，不同应用领域的毛利率存在一定差异，其中大数据存储领域的毛利率相对较低，消费电子和电力电子领域的毛利率相对较高。大数据存储领域的客户集中度相对较高，以宝存科技为主（该客户的收入占比约 90%），采购量相对较大。宝存科技本身拥有较高的技术能力，发行人主要为其提供供应链服务，因而毛利率水平相对较低。

相比较而言，消费电子和电力电子领域的客户较为分散，且部分客户的技术能力较弱，通常情况下，发行人在供应链服务之外，还需要提供一定的技术服务，因此发行人具有相对较高的产品议价能力，进而毛利率水平上也相对较高。”

(二) 发行人与其主要客户之间是否存在“年降”安排，如有，请说明相关安排对发行人持续经营能力的影响，并充分披露相关风险，如无，请说明原因及合理性；

1、发行人与主要客户之间的“年降”安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“(二) 主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“(1) 采购模式”中补充披露如下：

“③发行人与主要客户之间的“年降”安排以及对发行人持续经营能力的影响

I、汽车行业存在价格“年降”情形

在汽车行业，老车型的市场竞争力一般会随着时间的推移逐渐下降，整车厂为了维持该车型的市场竞争力，会选择逐渐下调汽车市场价格。在此背景下，整车厂会要求其零部件供应商（以下简称“Tier 1 供应商”）给予其价格“年降”，具体“年降”比例根据双方的协商确定。

Tier 1 供应商为应对其整车厂的价格“年降”压力，也会积极寻求上游电子元器件供应商给予降价配合，并在项目启动时与电子元器件供应商进行协议约定。具体看，对于成本占比较高的零部件（如液晶屏等），双方会就价格“年降”的具体比例进行明确约定；而对于成本占比较低的零部件（如电阻、电容、电感等被动元器件），双方一般根据电子元器件的市场价格情况每年对产品采购价格调整一次或两次（可能下调也有可能上调），具体的调整幅度由双方根据市场价格情况协商确定。

II、价格年降对发行人持续经营能力不存在重大影响

报告期内，发行人在与下游客户开展项目开始合作时，主要就液晶屏产品会与下游客户（如延锋伟世通）约定具体销售价格及其“年降”的比例。在发行人的客户完成前期研发测试，正式确定发行人分销的 LG 液晶屏产品采购意向后，LG、下游客户及发行人三方会约定供货期间的价格“年降”安排，一般情

况下价格“年降”比例在1%-6%之间。对该价格“年降”安排，上游原厂LG参与谈判过程，并承担相应的年降。

发行人分销的其余电子元器件大多占下游客户生产成本比例较低，一般未直接约定价格“年降”的具体比例，销售价格主要根据电子元器件的市场价格情况进行定期调整（一般每年度或每半年度调整一次），具体的调整幅度视当时市场价格情况并经双方协商确定。同时，如果市场价格出现较大幅度变动，上游原厂一般也会相应调整对发行人的产品销售价格。

综上，报告期内发行人主要就液晶屏产品的销售与下游客户约定了具体的“年降”安排，对于该产品价格“年降”，主要由上游原厂LG承担；发行人分销的其余电子元器件产品销售价格主要根据市场价格情况进行调整，同时上游原厂也会根据市场价格的变动情况调整其出厂价格。因此，无论是具体的价格“年降”安排，还是销售价格根据市场价格调整，对发行人的持续经营能力均不存在重大影响。”

2、风险揭示

针对发行人与主要客户之间的价格“年降”安排及价格调整机制情况，发行人就其可能存在的风险在招股说明书的“第四节 风险因素”之“三、经营风险”进行了补充披露，具体如下：

“（十）发行人与主要客户之间价格“年降”的风险

在汽车行业，老车型的市场竞争力一般会随着时间的推移逐渐下降，整车厂为了维持该车型的市场竞争力，会选择逐渐下调汽车市场价格。在此背景下，整车厂会要求其零部件供应商（以下简称“Tier 1 供应商”）给予其价格“年降”，同时 Tier 1 供应商也会要求其上游电子元器件供应商给予其价格年降。对于成本占比较高的电子元器件产品，双方会在开始合作时明确约定具体的“年降”安排；而对于成本占比相对较低的电子器件产品，双方主要根据市场价格情况进行调整。

具体而言，报告期内发行人主要就液晶屏产品的销售与下游客户约定了具体的“年降”安排，对于该产品价格“年降”，主要由上游原厂LG承担；发行

人分销的其余电子元器件产品销售价格主要根据市场价格情况进行调整，同时上游原厂也会根据市场价格的变动情况调整其出厂价格。

虽然实际执行中，无论是具体的价格“年降”安排，还是销售价格根据市场价格调整，主要由上游原厂承担，对发行人的持续经营能力不存在重大影响。但如果下游客户与上游原厂未能就“年降”比例达成一致，下游客户转而采购其他品牌的电子元器件，则发行人存在丢失客户、收入下降的风险；或者随着市场价格下跌，上游原厂未能同步下调出厂价格，发行人存在毛利率下滑、进而对经营业绩产生不利影响的风险。”

（三）发行人与重要客户合作协议的主要条款是否已经充分披露，相关客户是否可能在销售价格、销售数量、信用期、回款条件及其他主要方面对发行人施加重大影响，相关风险的揭示是否准确、充分；

1、相关客户不可能在销售价格、销售数量、信用期、回款条件及其他主要方面对发行人施加重大影响

发行人已在招股说明书之“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（二）销售合同”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司与报告期各期前五大客户签订的正在履行中的重要销售合同（框架协议）及主要条款约定如下：

序号	客户名称	协议签署时间	协议有效期	销售内容	销售价格及数量	信用期、回款条件及其他主要条款
1	亿咖通	2017年3月25日	2017年3月25日至无固定期限	显示屏等半导体电子元器件	1、具体产品型号、规格、价格以实际采购订单为准； 2、未经客户同意，供应方不得提高价格	货到且经亿咖通验收合格且收到增值税专用发票，信用期为月结60天
2	宝存科技	2020年4月17日	合同有效期为2020年1月1日至2020年12月31日，如有效期届满前三十日内，一方未以书面形式通知另一方不再续期，合同有效期自动延长一年	以实际采购订单为准	以实际采购订单为准	货到且经宝存科技验收合格，信用期为月结30天
3	延锋伟世	2018年1月	2018年1月3日至	显示屏、	以实际采购订单为准，	除非另有说明，信用

序号	客户名称	协议签署时间	协议有效期	销售内容	销售价格及数量	信用期、回款条件及其他主要条款
	通	月 3 日	无固定期限	LED 颗粒等	卖方产品销售价格应当随着设计改变所导致的生产成本的下降而下调，同时在付款方式相似的情况下，相同产品的销售价格不应高于销售给其他客户的价格	期为月结 60 天
4	南京德朔	2018 年 5 月 14 日	合同有效期为 2018 年 5 月 14 日至 2023 年 5 月 13 日，如有有效期届满前九十日内，一方未以书面形式通知另一方不再续期，合同有效期自动延长一年	被动元器件、光电耦合器、分立器件等产品	以实际采购订单为准	1、每月对账开票，信用期为月结 90 天； 2、结算方式为常规结算和寄售结算：常规结算方式为需方对于供方按到货计划送来的产品经检验合格入库后，每月进行月度对账、开票；寄售结算方式为供方送货后，需方基于实际使用量对账付款，需方每月初提供相应的对账数据，包括但不限于入库、领用、库存、退货等数量； 3、延期交付：因供方原因导致的交期延误，需方有权追讨交期延误所造成的计划调整损失、停线损失、空仓费、复检费、空运费及客户罚金等损失。
5	金来奥	2017 年 3 月 14 日	无固定期限	LED 颗粒等	以实际采购订单为准，单价有效期 1 年	1、每月 22 日对账，月底前开票，信用期为月结 180 天； 2、结算方式及期限：N+3: N 月出货，N 月 22 日前对账，N 月月底前开具发票，甲方于 N+3 月月底前支付 N 月开发票同等金额货款。

序号	客户名称	协议签署时间	协议有效期	销售内容	销售价格及数量	信用期、回款条件及其他主要条款
6	博实结	2018年11月26日	长期有限	电池等	1、乙方应积极配合并参加甲方半年、年度或不定期滚动招标，甲方在综合考虑乙方产品的质量、价格、货期、服务等因素，确定乙方的供货额； 2、在类似的供货条款情况下，如果乙方以更低的价格提供给其他用户时，必须立即调整并通知甲方； 3、在实际供货数量较确定价格时的预测量发生较大增长时，乙方应根据甲方要求重新调整货物的价格； 4、在合同规定的交货或提货期内，如遇市场或企业调整价格时，对合同交货月（季）实行“遇涨不涨，遇降则降”的规定。	1、货到后7天； 2、乙方不能按甲方下达的《采购合同》的货期交货时，应及时通知甲方，甲方可自行组织调货，乙方应负责赔偿由此造成的调货损失，并自行承担库存积压损失； 3、如乙方未按照采购订单约定时间内完成订单交货，乙方需按照延迟天数乘以逾期未交货部分产品总价值的10%向甲方支付违约金。
7	远特科技	2015年10月20日	无固定期限	存储、显示屏等	以实际采购订单为准	信用期对账开票后30天
8	上海信耀电子有限公司	2019年9月30日	无固定期限	LED颗粒等	以实际采购订单为准	信用期对账开票后90天

可以看出，发行人与主要客户之间的合作框架协议，主要就销售产品类型、销售价格、销售数量、信用期及回款条件等核心商务条款进行了原则性约定，具体采购数量、采购价格、交货方式通常以实际采购订单为准。

部分客户在销售价格、交货数量和交货期等方面与发行人进行了具体约定，比如在销售价格方面，部分客户（如延锋伟世通、博实结等）要求销售价格按照生产成本的下降而下调，或者要求同等商务条件下产品销售价格不得高于其他客户；在交货数量和交货期方面，部分客户（如博实结、南京德朔等）约定如果发行人未在合同规定时间内完成交货，由发行人承担相关损失及库存积压损失，部分客户还需向客户支付违约金。

上述关于产品销售价格、交货数量和交货期等方面的具体约定条款，主要系客户出于维护自身商务利益的保护性条款，实际执行时不存在对发行人实施重大影响的情形。比如在销售价格方面，发行人与客户之间基本按照市场价格销售，相同产品不同客户之间的销售价格差异主要系商务条件（如采购数量、信用政策、交货方式等）差异所致；在交货数量和交货期方面，发行人主要通过与客户下单时就货物交期进行充分沟通、协调上游原厂的交货数量和交货期、合理提前备货等方式，以满足下游客户的交货要求。

报告期内，发行人与主要客户持续保持着良好的合作关系，与主要客户之间未就合同履行情况产生重大纠纷。”

2、发行人的风险揭示较为准确、充分

针对发行人主要客户在合作条款方面可能对发行人生产经营产生的风险，发行人已在招股说明书的“第四节 风险因素”之“三、经营风险”进行了补充披露如下：

“（十一）发行人与主要客户之间合同履行的风险

可以看出，发行人与主要客户之间的合作框架协议，主要就销售产品类型、销售价格、销售数量、信用期及回款条件等核心商务条款进行了原则性约定，具体采购数量、采购价格、交货方式通常以实际采购订单为准。部分客户在销售价格、交货数量和交货期等方面与发行人进行了具体约定，比如在销售价格方面，部分客户要求销售价格按照生产成本的下降而下调，或者要求同等商务条件下产品销售价格不得高于其他客户；在交货数量和交货期方面，部分客户约定如果发行人未在合同规定时间内完成交货，由发行人承担相关损失及库存积压损失，部分客户还需向客户支付违约金。

上述关于产品销售价格、交货数量和交货期等方面的具体约定条款，主要系客户出于维护自身商务利益的保护性条款，实际执行时不存在对发行人实施重大影响的情形。比如在销售价格方面，发行人与客户之间基本按照市场价格销售，相同产品不同客户之间的销售价格差异主要系商务条件（如采购数量、信用政策、交货方式）等差异所致；在交货数量和交货期方面，发行人主要通

过在客户下单时就货物交期进行充分沟通、协调上游原厂的交货数量和交货期、合理提前备货等方式，以满足下游客户的交货要求。

同时，发行人未能按照订单要求及时完成产品交货，从而存在被要求承担相关损失的风险；或者发行人为加快客户交货响应速度而提前进行产品自主备货，在市场价格下跌时发行人将承担存货跌价的风险。”

（四）对金来奥、宝存科技的销售金额占该客户对外销售全部收入比例较高的合理性，相关客户采购其他原材料的内容及其占比，发行人对其销售占比与该行业正常的同类原材料占成品比例的匹配性，结合发行人具体运用领域、下游景气度、主要服务车企产销量变化、发行人供应占比等量化说明发行人收入变化的真实性、合理性；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“（四）前五大客户销售情况”之“2、前五大客户基本情况”中补充披露如下：

“（2）举例分析前五大客户合作模式”

①与金来奥之间的合作情况

金来奥是一家 LED 模组生产商，其采购 LED 颗粒、PCB 板、驱动芯片、被动元器件等后，生产出 LED 模组并向车灯生产商销售，其下游客户主要是浙江金业汽车部件有限公司（以下简称“金业车灯”，系金来奥实际控制人控制的另一家主体）等。金业车灯采购金来奥的 LED 模组后组装生产成车灯销售给吉利汽车（占比约 80%-90%）、比亚迪和长城汽车等。金业车灯的 LED 车灯产品在吉利汽车全部车型中尾灯和小灯占比超过 50%。吉利汽车是国内知名的自主汽车生产厂，控股了国际知名汽车品牌沃尔沃，2019 年吉利汽车的总营收为 974.01 亿元，汽车总销量为 136.16 万部，是国产汽车领导品牌之一。

金来奥的生产成本中，LED 颗粒的采购成本占比最高，占比约为 40%-50%，其他零部件还包括 PCB 板、驱动芯片、被动元器件等。金来奥的 LED 颗粒主要从首尔半导体和欧司朗等原厂采购，首尔半导体占比约为 50%-60%。考虑到金来

奥作为 LED 模组生产商正常的利润空间，发行人客户金来奥 2019 年营业收入 2.15 亿元，2019 年发行人向该客户销售光电器件 0.42 亿元具备合理性。

报告期内各期，发行人向金来奥销售产品取得收入分别为 3,759.54 万元、4,699.98 万元、4,843.68 万元和 2,525.39 万元。报告期内金来奥生产的 LED 模组产品最终主要使用在吉利汽车相关车型上，在吉利汽车相关车型的尾灯、小灯方面市占率较高。吉利汽车 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月的销售收入分别为 9,276,071.80 万元、10,659,513.30 万元和 9,740,124.80 万元和 3,681,977.50 万元，整体销售情况保持稳定；同期汽车销量分别为 124.71 万辆、150.08 万辆、136.15 万辆和 53.04 万辆，销量略有起伏。随着过去几年汽车行业 LED 渗透率持续提升，金来奥的产品保持稳定增长。因此，报告期内发行人向金来奥的销售收入真实、准确。

②与宝存科技之间的合作情况

宝存科技系一家国内领先的企业级固态硬盘（即 PCIe SSD）生产商，系慧荣科技（纳斯达克上市公司，公司代码 SIMO）的全资子公司。宝存科技生产的企业级固态硬盘由 1 个控制芯片、多个 NAND 存储芯片以及 PCB 板等零部件组成。企业级固态硬盘的主要生产成本是 NAND 存储芯片的成本，占比高达 75%-80%，其余成本还包括控制芯片、PCB 板以及电源模块等。报告期内，宝存科技的 NAND 存储芯片供应商仅有发行人一家，其余厂家的产品目前仍处于试用阶段。

根据慧荣科技年报披露，其企业级固态硬盘产品 2017 年、2018 年和 2019 年的毛利率基本保持稳定，均为 50%左右。考虑到宝存科技的正常利润空间，宝存科技 2019 年营业收入 2.5 亿元，2019 年发行人向该客户销售存储芯片的金额 1.14 亿元较为合理。

宝存科技的下游客户是互联网数据中心（Internet Data Center，简称 IDC）行业领先公司阿里巴巴和百度等，具体应用方向主要是大数据和云计算。根据工信部数据，近年来我国 IDC 市场持续保持接近 30%增速高速增长，2018 年末市场规模达到 1,228 亿元。宝存科技近年来业绩快速增长，主要系国内大数据、云存储需求快速增长。报告期内各期，发行人向宝存科技销售存储芯片取得销售收入分别为 4,495.85 万元、7,260.14 万元、11,690.58 万元和 5,414.27 万

元，与 IDC 市场行业发展保持一致。因此，报告期内发行人向宝存科技的销售收入真实、准确。

综上，报告期内发行人对金来奥、宝存科技的销售金额与相关原材料的成本占比、发行人对其销售占比具有匹配性，发行人对其报告期内的销售金额变动趋势与下游景气度、主要服务车企产销量变化趋势基本一致，发行人对其销售变化真实、合理。”

（五）原厂对授权分销商报备的不同客户是否约定了不同的价格，或结合分销商再次销售客户的名称、类型等进行价格的约定，发行人是否会存在为了对小客户或其他客户获取优惠价格，而将不满足要求的客户订单报备成其他更优惠价格的客户订单，从而获得优惠价格，是否存在为了成功报备（新）客户而将部分客户的订单改成新报备客户，原厂对发行人各期对报备客户的销售额是否有约定，发行人是否存在为满足销售额，而将部分客户的销售报备成其他未达额度的客户，发行人是否会存在被供应商处罚或检查发现的（潜在）违规情形，如有，请说明上述影响。

1、原厂对授权分销商报备的不同客户是否约定了不同的价格，或结合分销商再次销售客户的名称、类型等进行价格的约定，发行人是否会存在为了对小客户或其他客户获取优惠价格，而将不满足要求的客户订单报备成其他更优惠价格的客户订单，从而获得优惠价格

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（1）采购模式”中补充披露如下：

“②采购价格情况

I、个别原厂对发行人少数下游客户约定了不同的采购价格

报告期内，发行人主要代理东芝（含铠侠）、首尔半导体、村田、松下、LG 等日韩原厂的产品。与欧美原厂采取的“返利模式”（或“Ship & Debit 模式”）不同，这些日韩原厂主要采取“产品购销模式”（或“Buy & Sell 模式”），发行人的成本即为产品的实际价格，分销商在向客户销售产品时具备较强的自主定

价权，属于买断模式。因此，除个别原厂的少数产品外，发行人大多数原厂对发行人向其采购的同一型号产品采用相同采购价格。

报告期内，发行人主要存在首尔半导体和村田对少部分客户的销售约定了不同的采购价格。其中首尔半导体由于与部分国际客户（包括延锋伟世通、上海伟世通汽车电子系统有限公司等 10 余家客户）约定了全球统一销售价格，对于该部分客户采购的产品，首尔半导体与发行人另行约定了产品采购价格，该采购价格与对其他非国际客户的价格可能存在一定差异。村田报告期内与发行人之间仅就大客户长城汽车的相关产品约定了优惠采购价格，针对该部分采购，村田会不定期对发行人进行现场审计，具体审计内容包括分销商采购销售系统的可靠性、相关价格优惠产品的实际销售情况等方面。

报告期内，发行人上述与原厂约定不同价格的具体采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
约定价格采购额	1,923.20	4,844.40	4,218.97	2,395.03
当期采购总额	39,646.14	92,979.82	101,390.18	81,318.62
占比	4.85%	5.21%	4.16%	2.95%

报告期内发行人与原厂以约定价格采购的金额较低，占比在 5%左右，处于较低水平。根据首尔半导体的确认，报告期内发行人对首尔半导体相关采购产品的类型、数量与发行人对相关国际客户销售产品的类型、数量不存在重大差异。同时根据村田 2019 年 11 月、2020 年 8 月对发行人销售情况的两次现场审计记过，发行人的采购销售系统精准度较高，发行人对村田采购的产品类型、数量与发行人对长城汽车销售的产品类型、数量不存在重大差异。

综上，发行人仅有个别原厂与发行人之间就少部分客户的销售约定了不同的采购价格，报告期内该部分的采购占比较低，发行人其他原厂对发行人向其采购的同一型号产品基本均采用相同采购价格。报告期内发行人也不存在为了对小客户或其他客户获取优惠价格，而将不满足要求的客户订单报备成其他更优惠价格的客户订单，从而获得优惠采购价格的情形。”

2、是否存在为了成功报备(新)客户而将部分客户的订单改成新报备客户，原厂对发行人各期对报备客户的销售额是否有约定，发行人是否存在为满足销售额，而将部分客户的销售报备成其他未达额度的客户

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（1）采购模式”中补充披露如下：

“II、发行人报备终端客户主要为了鼓励新客户开拓、避免过度竞争

汽车电子行业前期研发周期较长，分销商需要为客户先行提供大量技术服务但并未形成销售收入。原厂为了鼓励分销商为客户积极提供技术服务，避免经销商之间过度竞争设置了新客户报备制度。

发行人与主要供应商之间均存在新客户报备制度。新客户报备制度是指电子元器件供应商为了防止旗下的分销商围绕同一客户过度竞争，从供应商层面展开限制的一种制度设计。新客户报备制度的具体操作为：分销商开拓了某个重要新客户后，需将开拓的客户信息、相关的产品信息向电子元器件供应商进行报备，供应商对报备信息进行登记。报备完成后，该供应商旗下的其他分销商则不能向报备客户或报备项目销售已报备的产品。

由于汽车行业从前期研发到量产阶段时间较长，原厂鼓励为客户提供技术服务，对报备客户设置了较低的收入要求。对于报备成功的客户，由于实际销售情况存在诸多不确定性，原厂未对发行人各期报备客户销售额进行严格考核。报告期内，发行人不存在因已报备客户未达到收入标准而被取消报备的情形，也不存在为满足销售额，而将部分客户的销售报备成其他未达额度销售的客户。”

3、发行人是否会存在被供应商处罚或检查发现的（潜在）违规情形，如有，请说明上述影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要经营模式”之“2、电子元器件分销业务经营模式”之“（1）采购模式”中补充披露如下：

“III、不存在被供应商处罚或检查发现的（潜在）违规情形

根据首尔半导体、村田的确认，以及村田对发行人现场审计结果，报告期内发行人以约定价格对相关原厂采购产品的类型、数量与发行人对相关客户销售产品的类型、数量不存在重大差异；报告期内发行人不存在被供应商处罚或检查发现违规的情形。

因此，报告期内发行人不存在被供应商处罚或检查发现的（潜在）违规情形，发行人以约定价格向原厂采购的金额及占比较低，对发行人的经营不存在重大影响。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、查阅了发行人报告期各期的销售明细数据，与发行人代表性的汽车电子和非汽车电子访谈业务模式等情况；

2、访谈了存在“年降”情况的汽车行业 Tier 1 供应商，了解汽车行业“年降”情况，同时获取相关客户与发行人及原厂签署的相关协议，了解“年降”的具体约定及安排；

3、复核了发行人与主要客户的销售框架协议等主要文件，确认是否存在可能在销售价格、销售数量、信用期、回款条件及其他主要方面对发行人施加重大影响；

4、查阅了宝存科技和金来奥的公开信息，对宝存科技和金来奥的业务情况、销售及采购等情况进行了访谈确认，获取了发行人对宝存科技、金来奥销售明细；

5、获取了报告期内各期，首尔半导体和村田的约定客户购销情况；获取了首尔半导体对相关购销情况确认文件，以及村田 2019 年和 2020 年两次现场审计结果。

（二）核查结论

（1）发行人存在除汽车零部件厂商以外的其他类型客户，已经在招股说明书中补充披露按客户类型分析报告期内的营业收入构成及变动情况，不同类型客户的合作模式、毛利率不存在较大差异；

（2）报告期内发行人主要就液晶屏产品的销售与下游客户约定了具体的“年降”安排，发行人分销的其余电子元器件产品销售价格主要根据市场价格情况进行调整，这两种情形对发行人的持续经营能力均不存在重大影响；

（3）发行人与重要客户合作协议的主要条款已经补充披露，相关客户与发行人在销售价格、销售数量、信用期、回款条件及其他主要方面约定的条款，主要系客户出于维护自身商务利益的保护性条款，实际执行时不存在对发行人实施重大影响的情形；

（4）对金来奥和宝存科技的销售金额占该客户对外销售全部收入比例较高具备合理性，金来奥和宝存科技的成本占比中，向发行人采购的 LED 颗粒及存储芯片成本占比较高，发行人对其销售占比与该行业正常的同类原材料占成品比例的匹配性，汽车 LED 车灯及大数据存储行业报告期内保持较快增速，行业景气度较高，吉利汽车等整车厂市场具备较高知名度和市场占有率等，发行人供应占比偏高具备真实性及合理性；

（5）发行人仅有首尔半导体和村田针对个别客户约定了特殊的价格，相关购销金额较小占比较低；发行人不存在为了对小客户或其他客户获取优惠价格，而将不满足要求的客户订单报备成其他更优惠价格的客户订单，从而获得优惠价格；不存在为了成功报备（新）客户而将部分客户的订单改成新报备客户；原厂对发行人各期对报备客户的销售额金额较低，发行人不存在为满足销售额，而将部分客户的销售报备成其他未达额度的客户；发行人不存在被供应商处罚或检查发现的（潜在）违规情形。

10. 关于蔡海明等人

二反问询回复材料 P27 称，报告期初，香港电子与伟创拓达系由同一实际控制人蔡海明控制。根据招股说明书，发行人持有伟创拓达 30%的股权，彭国英、江桂玉持有香港电子 100%股权。彭国英为黄绍莉母亲，招股说明书称，本次收购前，香港电子的实际控制人为江桂玉。

2017 年 9 月，香港台信向彭国英、江桂玉受让了香港电子 100%股权，其中受让彭国英持有的香港电子 20%股权的定价为 74,425 美元，本次股权转让未进行评估，以香港电子的账面净资产为定价依据，经转让双方协商确定。伟创拓达主要从事友达光电液晶屏的代理销售。2017 年 2 月 28 日，公司以人民币 50.00 万元的价格自第三方处取得伟创拓达 30%股权。2020 年 1 月对外转让全部持股 2019 年 12 月，雅创电子与非关联方签订股权转让协议，将所持伟创拓达股权全部对其转让。

2015 年 9 月，香港台信将其持有香港时丰 100%的股权转让给彭国英；2019 年 6 月，香港时丰注销。

公司 2017 年向彭国英按照 1 元转让对价收购伟创拓达 20.00%股权。

蔡海明 2007 年先后在发行人关联方及发行人任职销售并于 2013 年离职自行创业，报告期内发行人实控人转让北京创得通给程翔，程翔也曾经在发行人任职。

请发行人补充披露：

(1) 与蔡海明的实际关系，上述两个主体转让价格的确定方式及其公允性，香港电子拥有香港航盛供应商资质的作价情况，彭国英、江桂玉与蔡海明的关系，二反回复材料与招股说明书表述存在差异的原因；

(2) 彭国英参与发行人多个关联企业股权交易的原因及其真实性，发行人转让伟创拓达的受让方，是否为发行人（潜在）关联方或（前）员工，作价的公允性及后续回购的可能性；

(3) 彭国英作为实控人母亲，二反问询回复材料 P188 中保荐人、申报会计师对实控人关系密切的家庭成员仅认定为谢力瑜、谢仰秋的合理性，对实控人其

他家庭成员（含彭国英）的银行流水核查情况及核查结论；

（4）发行人（前）员工与发行人及其关联方产生的除任职往来的交易外的其他交易情况及其合理性，发行人及其主要关联方持续与（前）员工产生股权交易等行为的合理性，（前）员工控制或担任股东、主要岗位的单位与发行人的交易情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对此进行核查并发表明确意见，并对上述事项是否予以必要充分的关注进行说明。

（一）与蔡海明的实际关系，上述两个主体转让价格的确定方式及其公允性，香港电子拥有香港航盛供应商资质的作价情况，彭国英、江桂玉与蔡海明的关系，二反回复材料与招股说明书表述存在差异的原因；

1、与蔡海明的实际关系

发行人已在招股说明书中“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司的基本情况”之“（四）报告期内注销或转让子公司”中补充披露如下：

“④发行人与伟创拓达受让方蔡海明的关系

蔡海明曾于 2007 年 1 月至 2013 年 12 月期间先后在发行人关联方上海雅创及发行人处担任销售职务；蔡海明离开雅创电子后自主创业，但资金有限，发行人实际控制人谢力书看好蔡海明及其管理团队的工作能力与其合作开展业务，由蔡海明负责开拓市场，由谢力书提供资金支持。

双方合作平台主要为伟创拓达和香港电子，其中伟创拓达的业务主要系向比亚迪、深圳航盛销售友达液晶屏，香港电子的业务主要系向香港航盛销售存储器。双方合作过程如下：2015 年 7 月，谢力书指定黄绍莉母亲彭国英持有伟创拓达 20%的股权（剩余股权由蔡海明及其管理团队控制），并于 2016 年 3 月指定彭国英受让蔡海明配偶江桂玉持有的香港电子 20%股权（剩余 80%由江桂玉持有）；2017 年发行人开始筹划上市，对关联公司进行梳理，并与蔡海明等人商谈业务重组事宜，双方经协商决定存储业务全部由发行人承接，友达液晶屏业务全部由伟创拓达承接，发行人参股伟创拓达并向伟创拓达提供一定的资金支持，

因此 2017 年 9 月发行人受让香港电子 100%的股权，并于 2017 年 2 月受让彭国英持有的伟创拓达 20%股权及陈虹持有的伟创拓达 10%股权；2020 年 1 月，因伟创拓达经营情况未达预期，发行人将持有伟创拓达 30%股权全部转让给蔡海明。

除上述情况外，蔡海明与发行人、发行人的实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在亲属关系、关联关系，报告期内蔡海明及其控制的企业与上述主体之间不存在除已披露交易外的其他资金往来或利益安排。”

2、香港电子、伟创拓达转让价格的确定方式及其公允性

（1）香港电子转让价格的确定方式及其公允性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联关系与关联交易”之“（二）关联交易”中补充披露如下：

“2017 年 9 月，江桂玉、彭国英分别将其持有香港电子 80%的股份（80,000 股）、20%的股份（20,000 股）按照香港电子的账面净资产作价 29.77 万美元、7.44 万美元转让给香港台信。本次股权转让参考香港电子转让时的账面净资产值 37.37 万美元并经各方协商确定，本次股权转让价格公允。”

（2）伟创拓达转让价格的确定方式及其公允性

发行人已在招股说明书中“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司的基本情况”之“（四）报告期内注销或转让子公司”中补充披露如下：

“③发行人转让伟创拓达股权的作价公允性

2017 年 2 月，发行人为清理关联方潜在同业竞争情况，作价 1 元向彭国英收购其持有伟创拓达 20%的股权（认缴出资额 100 万元、实缴出资额 0 元）；同时，陈虹将其持有伟创拓达 10%的股权（认缴出资额 50 万元、实缴出资额 50 万元）按照认缴出资额作价 50 万元转让给发行人，本次转让完成后发行人持有伟创拓达 30%的股权。本次股权转让定价按转让方对伟创拓达的投资成本为基础经各方协商确定，其中：彭国英向发行人转让的伟创拓达股权对应的出资未实缴，

该部分股权转让价格定价 1 元，具有公允性。考虑到伟创拓达当时经营情况不及预期(截至 2016 年 12 月 31 日净资产为 173 万元，其中：注册资本 500 万元，实收资本 50 万元，未分配利润 123 万元)，且伟创拓达原股东希望通过本次股权转让引入发行人作为股东，寻求更多资金支持，因此陈虹向发行人转让伟创拓达股权按照投资成本作价具有合理性。

2020 年 1 月，因伟创拓达经营情况未达预期，发行人将持有伟创拓达 30% 股权(认缴出资额 150 万元、实缴出资额 50 万元)作价 50 万元转让给蔡海明。该次股权转让的价格在发行人对伟创拓达的投资成本基础上经各方协商确定。考虑到伟创拓达尚欠发行人资金占用费合计 50.68 万元及伟创拓达账面净资产为负数的情况(截至 2019 年 12 月 31 日净资产为-265 万元，其中：注册资本 500 万元，实收资本 50 万元，未分配利润-315 万元)，发行人将股权转让款和资金占用费合并考虑，豁免了伟创拓达的资金占用费，经各方协商确定股权转让款 50 万元(即发行人收回股权初始投资成本)，本次股权转让具有公允性。

综上所述，发行人关于伟创拓达的股权转让具有合理性，转让真实、合法，发行人关于上述股权转让的价格具有公允性。”

3、香港电子拥有香港航盛供应商资质的作价情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联关系与关联交易”之“(二) 关联交易”中补充披露如下：

“香港电子虽具有香港航盛的供应商资质，但香港电子对于香港航盛的业务收入的实现最终与分销商自身既有的原厂代理资质和可获得的分销产品毛利率、资金实力等密切相关，供应商资质本身并不具有可靠的收益预期，无法量化其价值，因此香港电子股权转让过程中未将其拥有的香港航盛供应商资质单独作价。”

4、彭国英、江桂玉与蔡海明的关系

发行人已在招股说明书中“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司的基本情况”之“(二) 子公司”中补充披露如下：

“江桂玉与蔡海明系夫妻关系，彭国英系发行人实际控制人之一黄绍莉的

母亲，除曾经与蔡海明的配偶江桂玉共同投资伟创拓达、香港电子外，彭国英与蔡海明、江桂玉不存在亲属关系、关联关系、资金往来或其他利益安排。

根据蔡海明出具的《声明》，蔡海明与发行人及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、核心员工之间不存在亲属关系或其他利益安排。”

5、二反回复材料与招股说明书表述存在差异的原因

江桂玉系蔡海明配偶，江桂玉根据蔡海明指示持有香港电子股权，因此发行人收购香港电子前，香港电子从股权看由江桂玉控制，而实际控制人为蔡海明。发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司的基本情况”之“（二）子公司”中补充披露如下：

“2017年9月28日，香港台信与江桂玉、关联方彭国英签订《股权转让协议》，协议约定香港台信以29.77万美元的价格购买江桂玉**根据其配偶蔡海明指示**持有的80%香港电子股权，以7.44万美元的价格购买彭国英持有的20%香港电子股权。本次收购前，香港电子的实际控制人为**蔡海明**，**蔡海明**与发行人实际控制人谢力书、黄绍莉之间不存在关联关系。根据会计准则相关规定，本次收购为非同一控制下企业合并。”

（二）彭国英参与发行人多个关联企业股权交易的原因及其真实性，发行人转让伟创拓达的受让方，是否为发行人（潜在）关联方或（前）员工，作价的公允性及后续回购的可能性；

1、彭国英参与发行人关联企业股权交易的原因及真实性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联关系与关联交易”之“（二）关联交易”中补充披露如下：

“⑤彭国英参与发行人关联企业股权交易的原因及真实性

彭国英系发行人实际控制人黄绍莉的母亲，对于实际控制人拟参股投资而不控制或拟进行注销的企业，为了隔离经营风险给实际控制人任职资格、个人信用方面可能造成的潜在影响，同时也为了便于办理工商登记等手续，对于该等非控制或拟注销企业黄绍莉均安排其母亲持股，据此，彭国英受让了香港电

子、伟创拓达、香港时丰股权，并最终与发行人及其子公司进行香港电子、伟创拓达的股权转让交易，股权转让款均已结清，相应的个人所得税业已缴纳。彭国英与发行人及其子公司之间发生的股权转让交易真实、合理。”

2、发行人转让伟创拓达的受让方，是否为发行人（潜在）关联方或（前）员工，作价的公允性及后续回购的可能性

发行人已在招股说明书中“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司的基本情况”之“（四）报告期内注销或转让子公司”中补充披露如下：

“②发行人转让伟创拓达的受让方，是否为发行人（潜在）关联方或（前）员工

2020年1月，发行人将所持伟创拓达30%股权作价50万元转让给蔡海明后不再持有伟创拓达股权，相关股权转让款已结清。蔡海明系发行人报告期外的前员工，除上述情况外，蔡海明与发行人、发行人实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在亲属关系、关联关系、资金往来或其他利益安排，蔡海明不属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020年修订）及企业会计准则规定的发行人的关联方，也不属于与发行人存在特殊关系或可能造成发行人对其利益造成倾斜的潜在关联方。

③发行人转让伟创拓达股权的作价公允性

2020年1月，因伟创拓达经营情况未达预期，发行人将持有伟创拓达30%股权（认缴出资额150万元、实缴出资额50万元）作价50万元转让给蔡海明。该次股权转让的价格在按发行人对伟创拓达的投资成本的基础上为依据经各方协商确定。考虑到伟创拓达尚欠发行人资金占用费合计50.68万元及伟创拓达账面净资产为负数的情况（截至2019年12月31日净资产为-265万元，其中：注册资本500万元，实收资本50万元，未分配利润-315万元），发行人将股权转让款和资金占用费合并考虑，经各方协商确定股权转让款50万元（即发行人收回股权初始投资成本），同时发行人豁免伟创拓达的资金占用费，本次股权转让具有公允性。综上所述，发行人关于伟创拓达的股权转让具有合理的商业背

景性，转让真实、合法，发行人与关联方之间关于上述股权转让的价格具有公允性。

④关于伟创拓达持股及后续收购可能性

根据发行人与蔡海明签订的股权转让协议以及蔡海明出具的《声明》、《关于公司、持股情况及关联关系的说明》、《确认函》，蔡海明持有伟创拓达的股权系真实、实际持有，不存在为其他个人或实体代为持有或代为管理伟创拓达股权的情形，蔡海明亦不存在委托其他个人或实体代为持有或管理伟创拓达股权的情形。蔡海明持有的伟创拓达股权权属清晰，不存在权属争议或潜在纠纷，不存在质押、冻结或设定其他第三者权益的情形；发行人与蔡海明之间不存在关于伟创拓达后续股权回购的相关约定或利益安排。

综上所述，伟创拓达股权受让方蔡海明系发行人报告期外的前员工，不属于发行人的关联方或潜在关联方，伟创拓达股权转让真实，价格公允；发行人与蔡海明之间不存在股权回购的相关约定或利益安排。”

（三）彭国英作为实控人母亲，二反问询回复材料 P188 中保荐人、申报会计师对实控人关系密切的家庭成员仅认定为谢力瑜、谢仰秋合理性，对实控人其他家庭成员（含彭国英）的银行流水核查情况及核查结论；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）公司与控股股东、实际控制人、其关系密切的家庭成员及其控制的企业不存在同业竞争情况”中补充披露如下：

“1、对控股股东、实际控制人及其家庭成员的资金流水核查情况

发行人实际控制人成年近亲属还包括谢力书的父亲谢仰秋、母亲杨映珠，黄绍莉的母亲彭国英，谢力书的妹妹谢力瑜及其配偶吴江华，谢力书的弟弟谢乐辉及其配偶郁文君，黄绍莉的哥哥黄绍亮及其配偶戴红梅，黄绍莉的哥哥黄绍淮及其配偶郭艳。针对上述关联自然人，中介机构主要针对持有或曾经持有发行人股权的谢力瑜、谢仰秋的个人银行账户进行了资金流水核查。核查范围如下：

序号	姓名	关联关系	银行名称	银行账户数量	主要用途
1	谢力书	董事长、总经理、控股股东、实际控制人之一	上海银行、中国工商银行、招商银行、富邦华一银行、中国农业银行、星展银行	11	工资卡、日常开支、理财
2	黄绍莉	实际控制人之一、董事	上海银行、中国工商银行、招商银行、富邦华一银行、交通银行、中国建设银行、汇丰银行、星展银行	10	工资卡、日常开支
3	谢力瑜	持股 1.70% 的股东、谢力书妹妹	上海银行、招商银行、富邦华一银行、上海浦东发展银行	5	工资卡、日常开支
4	谢仰秋	谢力书父亲	招商银行	1	日常开支

基于部分关系密切的家庭成员在报告期内存在对关联企业持股以及在发行人处任职等情况，中介机构对谢力书的母亲杨映珠、黄绍莉的母亲彭国英、哥哥黄绍亮及其配偶戴红梅报告期内的银行账户流水进行了补充核查。

中介机构就本次追加核查的实际控制人关系密切的家庭成员报告期内的银行账户流水的核查情况及核查结论如下：

①查阅了杨映珠、彭国英、黄绍亮、戴红梅报告期内的银行账户流水，逐笔核查交易金额在 10 万元以上的银行账户流水明细，包括交易对手、交易时间、摘要等信息，并将相关流水数据归类整理，核查与发行人实际控制人关系密切的上述家庭成员与发行人及其关联方、关联方股东、实际控制人是否存在资金往来，获取的银行账户流水情况如下：

序号	姓名	银行名称	银行账户数量	币种
1	杨映珠	中国银行	1	人民币
2	彭国英	中国工商银行、中国银行、中国建设银行	4	人民币
3	黄绍亮	中国农业银行	3	人民币
4	戴红梅	中国工商银行、徽商银行、交通银行、中国建设银行	6	人民币

②根据银行账户流水核查情况，与杨映珠、彭国英、黄绍亮、戴红梅进行了访谈，确认需关注的大额资金往来形成的背景、原因、资金流向、款项性质、合法合规性，确认与关联方、关联方股东、实际控制人不存在大额异常资金往来，并形成书面访谈笔录，取得了该等人员的银行账户流水提供完整性承诺，

由访谈人与被访谈人书面确认。

③查阅了部分关联企业提供的财务报表、科目余额表、科目明细账、员工花名册、工资表、银行账户流水、情况说明等资料，并与杨映珠、彭国英、黄绍亮、戴红梅的银行账户流水核查情况进行了交叉复核。

除已经于本节“九、关联关系与关联交易”之“（二）关联交易”中披露的关联交易之外，发行人实际控制人关系密切的家庭成员与发行人及发行人主要客户、供应商、发行人员工之间不存在其他异常资金往来情况。”

（四）发行人（前）员工与发行人及其关联方产生的除任职往来的交易外的其他交易情况及其合理性，发行人及其主要关联方持续与（前）员工产生股权交易等行为的合理性，（前）员工控制或担任股东、主要岗位的单位与发行人的交易情况。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联关系与关联交易”中补充披露如下：

“（三）发行人（前）员工及其控制或担任股东、主要岗位的单位与发行人及其关联方除任职往来外的交易

1、交易情况

报告期内，发行人及其关联方与发行人（此处包含上海雅创，即发行人成立前实际控制人经营业务的主体）的（前）员工及其控制或担任股东、主要岗位的单位，除任职往来外的交易情况如下：

（1）与程翔及其控制企业的交易情况

程翔原系发行人关联企业上海雅创的员工，于 2001 年至 2003 年在上海雅创任副总经理职务，报告期内除受让实际控制人黄绍莉所持北京创得通股权外，还存在向发行人提供担保、资金拆借以及向发行人实际控制人谢力书提供借款的情况，其控制的企业吉耀电子、捷斯康机械报告期内与发行人存在采购、销售交易，具体情况如下：

①接受担保

程翔以其拥有的个人名下房地产为发行人与渣打银行（中国）有限公司上海分行之间自 2015 年 9 月 12 日至 2023 年 12 月 6 日期间发生的债务提供抵押担保，发行人每年按房产价值的 3%向程翔支付担保费用。

② 资金拆借

报告期内，出于资金周转需要，发行人及其实际控制人之一谢力书存在向程翔借入资金的情况，具体如下：

单位：万元

借入方	出借方	期初余额	拆入金额	归还金额	期末余额
2017 年度					
发行人	程翔	163.36	-	52.27	111.08
谢力书	程翔	-	40.00	40.00	-
2018 年度					
发行人	程翔	111.08	0.00	111.08	-

③ 产品购销

报告期内，出于产品调货等原因，发行人与程翔控制的企业吉耀电子、捷斯康机械存在产品采购及销售等交易，具体如下：

单位：万元

交易类型	交易时间	交易对方	交易金额	交易占比	交易内容
采购	2018 年度	吉耀电子	4.96	0.01%	被动元器件
		捷斯康机械	4.08	0.00%	水冷设备原材料
	2019 年度	吉耀电子	2.88	0.00%	被动元器件
		捷斯康机械	27.51	0.03%	水冷设备原材料、通用集成 IC
	2020 年 1-6 月	吉耀电子	58.50	0.15%	被动元器件
		捷斯康机械	4.40	0.01%	水冷设备原材料
销售	2017 年度	吉耀电子	11.59	0.01%	被动元器件、电池、分立半导体
	2018 年度		29.81	0.03%	被动元器件、电池
	2019 年度		172.79	0.15%	被动元器件等
	2020 年 1-6 月		27.76	0.06%	被动元器件、电池

发行人与吉耀电子、捷斯康机械的产品交易价格与同期发行人和第三方发生的同类交易价格相近，上述交易价格公允，且占比较小。

（2）与蔡海明及其控制企业的交易情况

蔡海明原系发行人员工，于 2007 年至 2013 年期间先后在发行人关联方上

海雅创及发行人担任销售职务，报告期内除受让发行人持有的伟创拓达股权、向发行人转让其控制的香港电子股权外，其控制的伟创拓达、香港电子报告期内与发行人存在产品销售、资金拆借等关联交易，具体情况参见本节“九、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易”。除此之外，伟创拓达与发行人实际控制人之一黄绍莉存在资金拆借，具体如下：

单位：万元

借入方	出借方	期初余额	拆出金额	收回金额	期末余额
2017 年度					
伟创拓达	黄绍莉	37.25	-	-	37.25
2018 年度					
伟创拓达	黄绍莉	37.25	50.01	87.26	-

（3）与何攀及其控制企业的交易情况

何攀原系发行人销售经理、北方区总经理，于 2004 年至 2012 年期间先后在上海雅创及发行人任职，离职后自行创业，设立华安鑫创。报告期内发行人存在向华安鑫创销售电子元器件的交易，具体交易情况如下：

单位：万元

交易类型	交易时间	交易对方	交易金额	交易占比	交易内容
销售	2017 年度	华安鑫创	449.60	0.49%	通用集成 IC 等
	2018 年度		1.03	0.00%	其他分销产品

发行人与华安鑫创的上述产品交易价格与同期发行人和第三方发生的同类交易价格相近，上述交易价格公允，且占比较小。

（4）与其他（前）员工的交易情况

① 资金拆借

报告期内，发行人的实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员与员工之间基于购房、资金周转等原因存在偶发的资金拆借情形，其中拆借金额在 10 万元以上的情况如下：

I、基于购房产生的相关资金拆借

单位：万元

出借方	借入方	借款金额	还款金额	备注
黄绍莉	郝景新	50.00	-	尚欠 50 万元（郝景新系发行人部门经理）

华良		50.00	51.00	已结清
黄绍莉	樊晓磊	20.00	20.00	已结清
李治强		10.00	10.00	已结清（李治强系发行人部门经理）
黄绍莉	李丽	10.00	7.00	尚欠 3 万元（李丽系发行人销售经理）
	许新平	30.00	-	尚欠 30 万元（许新平系发行人财务经理）
	林杰	11.30	-	尚欠 11.30 万元（林杰系发行人工程师）
王学奎	陶克林	86.00	86.00	已结清（王学奎系发行人前部门经理）
陆超		67.00	67.00	已结清（陆超系发行人工程师）
华良		21.00	21.00	已结清

注：上述人员任职情况除备注说明外，其余均为发行人董事、监事、高级管理人员，其简历参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况及对外兼职情况”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”。

II. 基于资金周转需要产生的资金拆借

单位：万元

出借方	借入方	借款金额	还款金额	备注
谢力书	陈坤	30.00	-	尚欠 30 万元
	陶克林	24.00	12.00	尚欠 12 万元
	李治强	20.00	10.00	尚欠 10 万元（李治强系发行人部门经理）
华良	谢力书	176.00	176.00	已结清
樊晓磊		74.00	74.00	已结清
邹忠红	郝景新	30.00	30.00	已结清（郝景新系发行人部门经理）

注：上述人员任职情况除备注说明外，其余均为发行人董事、监事、高级管理人员，其简历参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况及对外兼职情况”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”。

②接受担保

报告期内，发行人出于银行贷款需要，与员工夏峰签订《借用房产协议》，由夏峰以自有房产为发行人银行贷款提供抵押担保，发行人每年按房产价值的 3% 向该员工支付担保费用。

综上所述，发行人与前员工控制的企业发生产品采购、销售等交易，系因该等前员工控制的企业与发行人同属分销行业，属于合作与竞争关系；发行人及其关联方与（前）员工及其控制的企业发生资金拆借，系基于支持购房、对参股公司提供资金支持或临时性资金周转等实际需求；发行人接受（前）员工提供担保，系出于银行贷款需要，上述交易均具有合理性，不存在不正当利益

输送或体外代发行人承担成本、费用等情形。

(5)(前)员工控制的企业与发行人客户、供应商重叠情况

报告期内，程翔控制的企业为北京创得通、吉耀电子、捷斯康机械、弗雷泽电子科技（昆山）有限公司、吉泰（香港）电子有限公司。根据程翔出具的《确认函》，除北京创得通与发行人共同向“村田”采购电子元器件外，发行人与程翔控制的其他企业之间不存在客户、供应商重叠的情形。

报告期内，蔡海明控制的企业为伟创拓达及香港电子，伟创拓达原系发行人参股公司、香港电子系发行人于2017年收购为全资子公司，蔡海明的配偶江桂玉持有深圳市腾达发科技有限公司（以下简称“腾达发科技”）100%的股权。根据蔡海明出具的《确认函》，报告期内，伟创拓达、香港电子与发行人存在重叠的客户亿咖通、香港航盛，伟创拓达、香港电子向该等客户销售液晶屏等产品；伟创拓达、香港电子、腾达发科技与发行人之间不存在重叠的供应商。伟创拓达及蔡海明控制期间的香港电子与发行人之间对上述客户均各自独立完成产品销售并进行款项结算，产品价格均按照市场价格独立确定，不存在通过重叠的客户进行利益输送的情形，除上述情形外，发行人与蔡海明控制的其他企业、腾达发科技之间不存在客户、供应商重叠的情形。

报告期内，何攀控制的企业主要为华安鑫创及其下属子公司。根据《华安鑫创控股（北京）股份有限公司首次公开发行并在创业板上市招股说明书》，报告期内，华安鑫创与发行人存在延锋伟世通、亿咖通、法雷奥（Valeo）等共同客户，华安鑫创披露的主要供应商与发行人的供应商之间不存在重叠。华安鑫创主要从事汽车智能座舱电子的核心显示器件定制、软件系统开发及配套器件的销售，而发行人分销的产品主要应用于汽车电子领域，因此华安鑫创与发行人存在部分客户重合具有合理性。发行人与上述华安鑫创重叠的客户独立开展业务，独立完成销售并进行款项结算，价格公允，同时，华安鑫创为创业板拟上市企业，其首次公开发行股票的申请已获通过，发行人与华安鑫创之间不存在通过重叠的客户、供应商进行利益输送的情形。

综上所述，报告期内上述前员工控制的企业存在与发行人客户、供应商重叠的情况具有合理性，且不存在通过重叠的客户、供应商进行利益输送的情形。

2、发行人及其主要关联方与（前）员工股权交易的合理性

发行人实际控制人谢力书自 1998 年开始专业从事电子元器件分销业务，在行内拥有较为深厚的从业背景和资源。由于分销业务本身市场较大，对于初创公司入行的门槛较低，因此发行人原个别员工在积累了一定业务经验和资源后选择自主创业。

香港电子和伟创拓达原系蔡海明主导成立的从事代理分销的经营主体，在初创时期资金较为困难时，发行人及其实际控制人通过投资持股及拆出资金等方式给予其创业支持。后发行人基于整合业务主体、避免潜在同业竞争和减少关联交易的角度考虑，与蔡海明就香港电子及伟创拓达进行了股权转让等交易，该等交易具有合理的商业目的。

北京创得通系发行人实际控制人前妻钱华与杜颖于 2003 年设立的公司，此后钱华于 2009 年将北京创得通股权转让给谢力书，谢力书于 2011 年将北京创得通股权转让给黄绍莉，北京创得通主要从事“村田”品牌代理，后因发行人已自行取得了“村田”品牌的代理资质，因此北京创得通与发行人之间的业务渐渐减少，为避免潜在的同业竞争，黄绍莉拟通过出让股权的方式清理关联方，同时程翔有意取得“村田”代理资质，因此双方协商一致进行股权转让，该等股权交易具有合理性。

因此，发行人及其主要关联方与（前）员工报告期内发生股权交易具有合理的商业背景，相关交易真实，不存在后续安排。

综上所述，报告期内发行人及其关联方与（前）员工及其控制的企业之间存在的交易情况真实、合理，相关交易均有合理的商业背景，发行人与（前）员工控制的企业不存在通过共同的供应商、客户进行利益输送。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了下述核查程序：

1、与发行人的实际控制人以及蔡海明、程翔进行了访谈，查阅了蔡海明的

个人简历及其出具的《声明》，伟创拓达、蔡海明、程翔出具的《确认函》；

2、查阅了发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行账户流水等资料；

3、查阅了香港电子、伟创拓达、香港时丰的相关股权转让协议、工商登记档案、财务报表、股权转让付款凭证等资料；

4、查阅了杨映珠、彭国英、黄绍亮、戴红梅报告期内的银行账户流水；根据银行账户流水核查情况，与其进行了访谈；

5、查阅了部分关联企业提供的财务报表、科目余额表、科目明细账、员工花名册、工资表、银行账户流水、情况说明等资料，并与杨映珠、彭国英、黄绍亮、戴红梅的银行账户流水核查情况进行了交叉复核；

6、与发行人的实际控制人、人事专员等进行了访谈，查阅了发行人报告期内的员工花名册、离职人员名单、客户、供应商名单等资料，并通过国家企业信用信息公示系统网站查阅了发行人报告期内主要客户、供应商的工商登记资料；对发行人报告期内各期交易金额占比前 70%的客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员情况进行了穿透核查及交叉比对；实地走访了发行人的主要客户、供应商，查阅了发行人应收账款、应付账款、其他应收款、其他应付款等主要科目明细账等资料；

7、查阅了华安鑫创《招股说明书》等公开资料。

（二）核查结论

1、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人已在《招股说明书》中完整披露了发行人与蔡海明的实际关系，及彭国英、江桂玉与蔡海明的关系，并对二反回复材料与招股说明书中表述存在差异处进行了补充披露；发行人受让香港电子股权、受让并转让伟创拓达股权具有合理性，转让真实、合法，发行人关于上述股权转让的价格具有公允性；香港电子股权转让过程中未将其拥有的香港航盛供应商资质单独作价；

(2) 彭国英与发行人及其子公司之间发生的股权转让交易真实、合理；发行人转让伟创拓达的受让方为发行人报告期外的前员工蔡海明，不属于发行人的关联方或潜在关联方，伟创拓达股权转让真实，价格公允；发行人与蔡海明之间不存在股权回购的相关约定或利益安排；

(3) 中介机构基于部分关系密切的家庭成员在报告期内存在对关联企业持股以及在发行人处任职等情况，对其银行账户流水进行了补充核查，不存在异常资金往来情况；

(4) 报告期内发行人及其关联方与前员工及其控制的企业之间存在的交易情况真实，相关股权交易均有合理的商业背景，发行人与（前）员工控制的企业不存在通过共同的供应商、客户进行利益输送。发行人已在招股说明书中对（前）员工控制或担任股东、主要岗位的单位与发行人的交易情况，以及（前）员工控制的企业与发行人客户、供应商重叠情况进行了充分披露。

保荐机构已对上述事项予以了必要充分的关注。同时，针对上述事项，发行人在招股说明书中进行了补充披露。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：

(1) 蔡海明曾于 2007 年至 2013 年期间先后在发行人关联方上海雅创及发行人处担任销售职务，除上述情况外，蔡海明与发行人、发行人的实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在亲属关系、关联关系，报告期内蔡海明及其控制的企业与上述主体之间不存在除已披露交易外的其他资金往来或利益安排；发行人及其子公司关于香港电子、伟创拓达的股权转让具有合理性，股权转让真实、合法，发行人及其子公司与关联方之间关于上述股权转让的价格具有公允性；香港电子股权转让过程中未将其拥有的香港航盛供应商资质单独作价；江桂玉与蔡海明系夫妻关系，彭国英系发行人实际控制人黄绍莉的母亲，除曾经与蔡海明的配偶江桂玉共同投资伟创拓达、香港电子外，彭国英与蔡海明、江桂玉不存在亲属关系、关联关系、资金往来或其他利益安排，蔡海明与发行人及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、核心员工之间

不存在亲属关系或其他利益安排；发行人已相应修改《招股说明书》中关于香港电子实际控制人的表述；

（2）彭国英与发行人及其子公司之间发生的股权转让交易真实、合理；伟创拓达股权受让方蔡海明系发行人报告期外的前员工，不属于发行人的关联方或潜在关联方，伟创拓达股权转让真实，价格公允；发行人与蔡海明之间不存在股权回购的相关约定或利益安排；

（3）除已经于《律师工作报告》、《补充法律意见（一）》、《补充法律意见（二）》中披露的关联交易之外，发行人实际控制人关系密切的家庭成员与发行人及发行人主要客户、供应商、发行人员工之间不存在其他异常资金往来情况；

（4）本所认为，发行人与前员工控制的企业发生产品采购、销售等交易，系因该等前员工控制的企业与发行人同属分销行业，属于合作与竞争关系；发行人及其关联方与（前）员工及其控制的企业发生资金拆借，系基于支持购房、对参股公司提供资金支持或临时性资金周转等实际需求；发行人接受（前）员工提供担保，系出于银行贷款需要，上述交易均具有合理性，不存在不正当利益输送或体外代发行人承担成本、费用等情形；发行人及其主要关联方与（前）员工报告期内发生股权交易具有合理的商业背景，相关交易真实，不存在后续安排；报告期内发行人及其关联方与前员工及其控制的企业之间存在的交易情况真实，相关交易均有合理的商业背景，发行人律师已对发行人的（前）员工、发行人实际控制人关系密切的家庭成员与发行人及其子公司、关联方报告期内的交易情况进行了必要充分的关注。

3、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人已对二反回复材料与招股说明书中表述存在差异处进行了补充披露；发行人受让香港电子股权、受让并转让伟创拓达股权具有合理性，转让真实、合法，发行人关于上述股权转让的价格具有公允性；香港电子股权转让过程中未将其拥有的香港航盛供应商资质单独作价；

（2）彭国英与发行人及其子公司之间发生的股权转让交易真实、合理；发

行人转让伟创拓达的受让方为发行人报告期外的前员工蔡海明，不属于发行人的关联方或潜在关联方，伟创拓达股权转让真实，价格公允；发行人与蔡海明之间不存在股权回购的相关约定或利益安排；

（3）中介机构基于部分关系密切的家庭成员在报告期内存在对关联企业持股以及在发行人处任职等情况，对其银行账户流水进行了补充核查，不存在异常资金往来情况；

（4）报告期内发行人及其关联方与前员工及其控制的企业之间存在的交易情况真实，相关股权交易均有合理的商业背景，发行人就与（前）员工控制的企业不存在通过共同的供应商、客户进行利益输送的分析是合理的。

申报会计师已对上述事项予以了必要充分的关注。

11. 关于资金流水

根据二反问询回复，发行人称鉴于各关联企业配合程度不同，不同关联方提供的流水材料不一。二反问询回复中对发行人的账户选取当年交易总额超过 5,000 万元的账户进行检查，对无对方账户的流水进行问询，称发行人大额资金流水不存在异常，对控股股东、实控人、董监高、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商的资金往来进行核查，称不存在异常大额资金往来。

请保荐人、申报会计师说明配合程度较差的关联方情况，对相关核查结论的影响，说明发行人各期交易额低于 5,000 万的账户具体情况，不予核查相关账户资金流水的原因及依据，对无对方账户名的资金流水的核查方法，如何判断核查的有效性和充分性，各个结论中“大额”、“异常”的具体含义和标准。

【回复说明】

（一）配合程度较差的关联方情况，对相关核查结论的影响

保荐人、申报会计师取得了部分关联企业的银行账户流水（已股权转让或已注销的关联企业仅取得股权转让或注销之前的银行账户流水），包括揭阳凯升、硕卿合伙、上海时丰、上海雅创、凯升线路板、香港时丰、伟创拓达、香港雅光等。未获得报告期内银行流水的关联方为北京创得通、上海一合。黄绍莉持股北京创得通期间，未参与北京创得通的经营管理。因此，2017 年 11 月黄绍莉转让股权后，发行人无法获得北京创得通转让前的银行流水具有合理性。上海一合系谢力书在报告期内曾经持股 11.50% 的公司，谢力书对上海一合不构成控制关系，因此无法取得上海一合的流水。

保荐人、申报会计师检查了发行人及控股股东、实控人、董监高、关键岗位人员的银行流水中与北京创得通、上海一合的往来。经核查，报告期内，除已披露的关联交易以及谢力书、黄绍莉曾经向上海一合出租房屋外，不存在其他往来。因此发行人与关联方之间不存在利益输送的情形，对相关核查结论不构成影响。

（二）各期交易额低于 5000 万的账户具体情况，不予核查相关账户资金流水的原因及依据；

1、各期交易额低于 5000 万的账户具体情况

保荐人、申报会计师对发行人报告期内所有银行账户资金流水进行了全面核查。经核查，发行人银行账户当年交易流水总额超过人民币 5,000 万元的账户，均为发行人与销售对象、供应商开展业务的主要结算账户；年交易流水总额低于人民币 5,000 万元的银行账户主要为：1) 公司内部资金集中化管理下的内部划转；2) 票据贴现获得资金；3) 根据主管税务机关要求开设的专用账户，缴纳各项税费；4) 融资过程中银行放贷及发行人归还贷款之资金；5) 利息收支、手续费、账户管理费；6) 发行人与部分小规模供应商、销售对象发生的交易；7) 缴纳社保及公积金；该类交易的交易对手性质比较集中、交易频率低，不存在异常情况。

保荐人、申报会计师对发行人报告期内上述全部银行账户资金流水进行了核查，在第二轮问询回复中，保荐人、申报会计师对年交易流水总额均超过人民币 5,000 万元银行账户的核查手段进行了重点说明，即对其中单笔流水大于人民币 10 万元的条目，与客户、供应商及关联方清单进行匹配，对无对方账户名的流水进行了问询及收付款单据复核；对于年交易流水总额低于人民币 5,000 万元的银行账户，保荐人、申报会计师重点对其中单笔金额 100 万元以上的资金流水进行核查，不存在异常情况。

2、不予核查相关账户资金流水的原因及依据

保荐人、申报会计师对发行人报告期内银行账户资金流水进行了全面核查，不存在“不予核查的账户资金流水”的情况。本轮回复中，就“大额资金往来”核查程序具体明确如下：

1、取得发行人银行账户明细清单，对发行人执行银行函证、登录发行人网络银行等核查程序，将获取的已开立账户清单与发行人财务账面的银行账户进行核对；

2、对于销售和采购这两类交易类型，从主要销售对象和供应商的应收账款/预收款项、应付账款/预付款项余额变动表出发，就发行人应收账款/预收款项贷方发生额中收讫货款交易明细、应付账款/预付款项发生额中支付货款的交易明细与银行交易流水执行双向比对的程序，不存在异常；

3、检查是否存在反向收付款的情况，即发行人是否存在向其销售对象付款或从供应商处收款的情况。报告期内，发行人反向收付款情形下的交易额单笔发生额及累计发生额均小于人民币 1,000 万元。保荐人、申报会计师核查了全量反向交易，均具备充分的商业理由，主要系因退货产生的向销售对象的退款及自供应商收讫退款的情形；

4、针对发行人与关联方之间的资金流水，全面核查关联方交易明细与银行水单流水，发行人已充分披露该些交易及资金拆借情况；

5、对发行人资金往来中单笔交易金额大于人民币 100 万元的资产购置及对外投资活动，进行了全面核查；

6、就发行人票据台账中的贴现、托收交易，抽样核查至银行流水，检查其存在性和准确性；核查报告期各期银行贷款流水，逐笔检查发行人收到借款、归还贷款时的银行水单，并相应审阅其贷款合同，不存在异常；

7、除上述交易类型以外，对发行人报告期内所有银行账户单笔金额 100 万元以上的大额资金流水进行了核查，对发行人报告期内单笔金额 10 万元以上的存取现金进行了全面核查。

在执行上述核查程序时，保荐人、申报会计师主要关注以下情形：1）大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；2）与控股股东、实际控制人、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；3）是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；4）是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。经核查，不存在异常情况。

经核查，发行人大额资金流水不存在异常情况，资金流水状况与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

（三）对无对方账户名的资金流水的核查方法

保荐人、申报会计师获取的银行账户流水中，“无对方账户名”的原因均为

银行流水的打印列示问题所致，不同银行的银行流水缺少对方账户名的情况也有所不同。针对该类资金流水，检查了银行流水中的交易摘要及备注，确认其交易性质，主要包括下列情况：缴纳海关关税、发放及收取利息、收到银行贷款及清偿贷款及缴纳水电费等，保荐人、申报会计师就该等交易查看了收付款单据，不存在异常，核查充分、有效。

（四）各个结论中“大额”、“异常”的具体含义和标准

“大额”、“异常”的具体含义和标准受具体交易类别和性质的影响，会有所不同。

各个核查结论中“大额”的标准为：（1）对于发行人和关联企业的公司账户，其中单笔金额 100 万以上的银行转账记录、单笔金额 10 万元以上的存取现金记录为“大额”；（2）对于发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的个人银行账户，其中单笔金额 10 万元以上银行转账或存取现金记录为“大额”。

各个核查结论中“异常”情形主要系指：无真实交易背景且无合理理由的资金往来。真实交易背景包括：1）对于发行人及其子公司，收付货款、向银行借款还款、缴纳税费、发放工资薪金、支付股权转让款等；2）对于控股股东、实控人、董监高、关键岗位人员等自然人，薪金收入、日常开支、报销暂支、资金借贷、投资金融产品、实控人与关联企业清理往来款等。

12. 关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人补充披露：（1）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况；（2）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；（3）如 2020 年 1 至 9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；（4）2020 年全年业绩预计情况及变动原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复说明】

（一）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况；

发行人已在招股说明书“重大事项提示”发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“十、财务报告审计基准日后的主要经营状况”和第八节“财务会计信息与管理层分析”之“十五、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项”补充披露如下：

“（一）审计截止日后的主要经营状况

自 2020 年 6 月 30 日以来，公司在既定的战略规划下，积极进行业务拓展、团队建设、技术研发。财务报告审计基准日至本招股说明书签署日，公司经营状况良好，公司主营业务、经营模式未发生重大变化，公司管理层及主要核心业务人员保持稳定，未出现对公司生产经营能力产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

财务报告审计截止日后，公司主营业务和经营模式，主要客户及供应商的构成以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。

（二）2020 年 1-9 月的业绩情况

申报会计师对发行人 2020 年 1-9 月财务报表进行了审阅，并出具了安永华明（2020）专字第 61278344-B10 号审阅报告。公司 2020 年 1-9 月主要经营情

况如下:

单位: 万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
营业收入	72,755.16	74,954.55	-2.93%
净利润	2,067.28	1,718.20	20.32%
归属于母公司所有者的净利润	2,094.92	1,811.21	15.66%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	1,854.82	2,016.00	-7.99%

注: 2020 年 1-9 月财务数据经安永所审阅, 2019 年 1-9 月财务数据未经审阅。”

(二) 2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况, 如变动幅度较大的, 请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响, 相关影响因素是否具有持续性;

发行人已在招股说明书第八节“财务会计信息与管理层分析”之“十五、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项”补充披露如下:

“(三) 2020 年 1-9 月主要会计报表项目变动分析

1、资产负债表

单位: 万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	变动幅度
资产总额	66,577.60	67,992.03	-2.08%
负债总额	33,462.68	36,709.19	-8.84%
所有者权益总额	33,114.92	31,282.84	5.86%

2020 年 9 月末, 公司资产总额为 66,577.60 万元, 与 2019 年末资产总额基本持平; 负债总额为 33,462.68 万元, 较 2019 年末下降 8.84%, 主要系 2020 年 9 月末应付账款减少所致。

资产负债表变动幅度超过 30% 的主要科目变动原因、相关影响因素及持续性具体如下:

单位: 万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	变动幅度	变动原因说明	影响
合同资产	85.53	-	100.00%	主要系按照新收入准则, 将已转让商品或服务有权收取对价的	新收入准则对科目列示要求, 属于会计政策变更, 对公司具有持续性影响

项目	2020年9月末	2019年末	变动幅度	变动原因说明	影响
				应收款项列报“合同资产”所致	
预收款项	-	274.67	-100.00%	主要系按照新收入准则，将转让承诺的商品或服务之前已收取的预收款项列报至“合同负债”及“其他流动负债”	
合同负债	499.79	-	100.00%	原因同预收款项	
其他流动负债	23.93	-	100.00%	原因同预收款项	
其他应收款	452.01	240.69	87.80%	主要系新增应收实际控制之一谢力书的款项	该应收款系谢力书转让硕卿合伙股份后由发行人代扣代缴应纳税所得形成，已于2020年10月收回，对公司不具有持续性影响
其他流动资产	667.65	213.66	212.48%	主要系公司2020年1-9月支付上市中介机构相关费用所致	上市中介机构相关费用，随着上市工作进展后续冲减资本公积或确认当期损益，对公司不具有持续性影响
应付票据	1,332.80	-	100.00%	主要系公司与银行开展资产池融资业务，以应收票据及银行存款为抵押，取得应付票据	公司运用银行借款、应付账款及应付票据等多种融资手段以保持融资的持续性与灵活性的平衡，对公司具有持续性影响
应付账款	13,621.25	20,377.91	-33.16%	主要系发行人使用深圳富森垫资的金额减小	主要系发行人使用深圳富森垫资的金额减小，对公司具有持续性影响
应付职工薪酬	503.07	890.27	-43.49%	主要系2019年末的应付职工薪酬包含第四季度奖金	2019年末的应付职工薪酬包含第四季度奖金，对公司不具有持续性影响

2、利润表

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动比例
营业收入	72,755.16	74,954.55	-2.93%
毛利率	14.96%	13.58%	1.39%
营业利润	2,920.01	2,418.94	20.71%
利润总额	3,004.01	2,412.68	24.51%
净利润	2,067.28	1,718.20	20.32%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
归属于母公司所有者的净利润	2,094.92	1,811.21	15.66%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	1,854.82	2,016.00	-7.99%

注：2020 年 1-9 月财务数据经安永所审阅，2019 年 1-9 月财务数据未经审阅。”

2020 年 1-9 月，发行人营业收入为 72,755.16 万元，小幅下滑 2.93%，主要系发行人与延锋伟世通合作的别克英朗液晶屏项目与 2019 年结束，因此导致 2020 年 1-9 月液晶屏的销售同比减少；2020 年 1-9 月，发行人的毛利率为 14.96%，同比上升了 1.39 个百分点，主要原因系受存储芯片毛利率变动的影响。2019 年 1-9 月存储芯片由于市场价格处于下降通道，导致发行人存储产品的毛利率水平较低，为 3.33%。2020 年 1-9 月，存储芯片的市场平稳，毛利率增长为 8.87%，由此带动了 2020 年 1-9 月整体毛利率的增长。

2020 年 1-9 月，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1,854.82 万元，同比下降 7.99%。在毛利率增长的前提下，发行人 2020 年 1-9 月扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润同比下降，主要原因系受计提的应收账款坏账准备和存货跌价准备影响。2020 年 1-9 月，受新冠病毒疫情的影响，发行人部分客户应收账款回款周期有所延长，因此计提的应收账款坏账准备增加；同时，因为疫情，汽车整车厂的生产量下降，导致发行人的出货量也有所放缓，存货周转放慢导致减值准备计提增加。

2020 年 1-9 月，发行人扣除非经常性损益前归属于母公司所有者的净利润为 2,094.92 万元，同比增长 15.66%，主要原因系 2020 年 1-9 月的非经常性损益较高。2020 年 1-9 月，发行人非经常性损益为 240.10 万元，去年同期则为 -204.79 万元。2020 年 1-9 月，发行人的非经常性损益主要为因上市申报等获得的政府补助增加，2019 年 1-9 月，发行人的非经常性损益主要为因购买保单确认的投资损失。上述非经常性损益的变化，导致发行人 2020 年 1-9 月扣除非经常性损益前与扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增长趋势出现不一致的情形。

2019 年和 2020 年，发行人利润表变动幅度超过 30%的主要科目变动原因、相关影响因素及持续性具体如下：

单位：万元

项目	2020年 1-9月	2019年 1-9月	变动幅度	变动原因说明	影响
其他收益	196.85	-	100.00%	主要系收到与日常活动相关的政府补助	公司日常活动收到政府补助，对公司不具有持续性影响
投资收益	-	-209.53	-100.00%	主要系2019年1-9月公司因向银行融资需要，购入万用寿险，并于购买日确认投资损失	公司购入万用寿险作为向银行融资的担保品，已于购买日确认投资损失，对公司不具有持续性影响
信用减值损失	-312.04	115.96	-369.09%	主要系疫情影响下应收账款回款速度有所放缓，导致相应坏账准备计提有所增加	疫情影响下应收账款回款速度有所放缓，发行人已加大应收账款催收力度，对公司不具有持续性影响
资产减值损失	-219.79	14.37	-1,628.98%	主要系存货跌价计提金额增加	因为疫情，汽车整车厂的生产量下降，导致发行人的出货量也有所放缓。存货周转放慢导致减值准备计提增加，对公司不具有持续性影响
营业外收入	85.61	13.20	548.76%	主要系2020年1-9月获得补贴大幅增加	对公司不具有持续性影响

注：2020年1-9月财务数据经安永所审阅，2019年1-9月财务数据未经审阅。”

（三）如2020年1至9月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

2020年1-9月，公司实现营业收入72,755.16万元，同比下降2.93%；实现净利润2,067.28万元，同比上升20.32%；实现归属于母公司所有者的净利润2,094.92万元，同比上升15.66%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润1,854.82万元，同比下降7.99%。

2020年1-9月，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润同比小幅下降，主要原因系受新冠病毒疫情影响，部分客户应收账款回款周期有所延长，因此计提的应收账款坏账准备增加，信用减值损失增加428.00万元。部分客户应收账款回款期限延长对发行人的而言不存在重大风险，主要原因系发

行人应收账款对应的客户以汽车零部件行业客户为主，信用资质良好，历史上也未出现过重大坏账损失。发行人目前正在积极与各客户进行持续沟通，加大应收账款的催收力度，相关款项的回收不存在重大风险；同时，因为疫情，汽车整车厂的生产量下降，导致发行人的出货量也有所放缓。存货周转放慢导致减值准备计提增加，进而使得资产减值损失同比增加 234.16 万元。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》之“问题 37”，净利润以最近一年（期）扣除非经常性损益合计数前后孰低的净利润为计算依据，与前期同一口径数值进行比较。2020 年 1-9 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润扣除非经常性损益前后孰低的净利润（归属于母公司所有者口径）为 1,854.82 万元，2019 年 1-9 月同口径的净利润为 1,811.21 万元。因此，公司不存在业绩下滑的情形。

（四）2020 年全年业绩预计情况及变动原因。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“十、财务报告审计基准日后的主要经营状况”和第八节“财务会计信息与管理层分析”之“十五、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项”补充披露如下：

“（三）2020 年度经营业绩情况预计

根据公司目前经营情况，公司预计 2020 年度营业收入为 108,000 万元至 112,000 万元，同比变动-3.34%至 0.24%；预计实现净利润 4,800 万元至 5,200 万元，同比上升 11.52%至 20.82%，主要系公司 2020 年收到的政府补助增加；预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 4,600 万元至 5,000 万元，同比上升 2.23%至 11.12%；预计毛利率为 15%左右。

公司上述 2020 年度业绩预告情况系公司初步测算结果，未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、与发行人业务负责人和财务负责人访谈 2020 年业务开展情况；

2、获取了发行人 2019 年 1-9 月和 2020 年 1-9 月经营数据及 2020 年 9 月 30 日的资产负债表以及相关账户明细，对经营数据及资产负债表科目数据进行合理性分析；

3、获取发行人的主要销售及采购合同、融资合同，了解发行人经营业绩、财务状况变化的合理性；

4、获取发行人编制的 2020 年全年业绩预计情况说明，了解其预测的合理性。

（二）核查结论

1、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人已在招股说明书中充分披露了审计截止日（即 2020 年 6 月 30 日）后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况；

（2）发行人已在招股说明书中充分披露了 2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，对变动幅度较大的科目，发行人分析并披露了变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

（3）发行人 2020 年 1 至 9 月不存在经营业绩下滑的情况；

（4）发行人已在招股说明书中充分披露了 2020 年全年业绩预计情况及变动原因。

同时，针对上述事项，发行人已在招股说明书中进行了补充披露。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人已在招股说明书中充分披露了审计截止日（即 2020 年 6 月 30 日）后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况；

(2) 发行人已在招股说明书中充分披露了 2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，对变动幅度较大的科目，发行人分析并披露了变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

(3) 发行人 2020 年 1 至 9 月不存在经营业绩下滑的情况；

(4) 发行人已在招股说明书中充分披露了 2020 年全年业绩预计情况及变动原因。

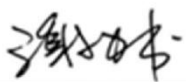
（本页无正文，为《关于〈上海雅创电子集团股份有限公司首次公开发行股票申请文件第三轮审核问询函〉的回复报告》的签章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读上海雅创电子集团股份有限公司本问询函回复的全部内容，确认本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对本问询函回复内容的真实性、准确性、完整性担相应法律责任。

发行人董事长：



谢力书

上海雅创电子集团股份有限公司

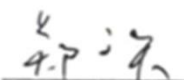


2020年12月15日

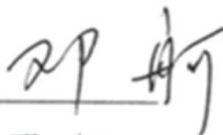
保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读上海雅创电子集团股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：


孙 婕 郑文英

总经理：


邓 舸



2020年12月15日