

北京市中伦律师事务所

关于深圳市江波龙电子股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（一）

二〇二一年九月



北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号楼南塔 23-31 层，邮编：100020
23-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China
电话/Tel: +86 10 5957 2288 传真/Fax: +86 10 6568 1022/1838
网址: www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所

关于深圳市江波龙股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（一）

致：深圳市江波龙电子股份有限公司

北京市中伦律师事务所接受深圳市江波龙电子股份有限公司的委托，担任发行人申请首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市事宜的专项法律顾问。

本所根据《公司法》《证券法》等有关法律、行政法规和中国证监会颁布的《管理办法》《编报规则第 12 号》及深交所颁布的《上市规则》，以及证监会、中华人民共和国司法部联合发布的《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人提供的文件和有关事实进行了查验，并已就发行人本次发行事宜出具了《北京市中伦律师事务所关于深圳市江波龙电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》《北京市中伦律师事务所关于深圳市江波龙电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》及《北京市中伦律师事务所关于深圳市江波龙电子股份有限公司股东信息披露专项核查报告》。

根据深圳证券交易所于 2021 年 7 月 2 日下发的《关于深圳市江波龙电子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审核问询函》（审核函〔2021〕010764 号，下称“《问询函》”）的要求，本所律师在对相关情况进一步

核查和验证的基础上，出具《北京市中伦律师事务所关于深圳市江波龙电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“本补充法律意见书”）。

为出具本补充法律意见书之目的，本所律师按照中国有关法律、法规和规范性文件的有关规定，在已出具律师文件所依据的事实的基础上，就出具本补充法律意见书所涉及的有关问题进行了核查和验证。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行所必备的法定文件随其他材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担相应责任；本补充法律意见书仅供发行人本次发行的目的使用，不得用作任何其他用途。

本补充法律意见书是对《法律意见书》《律师工作报告》的补充，与其不一致的部分以本补充法律意见书为准。本所律师在《法律意见书》《律师工作报告》中的声明事项亦适用于本补充法律意见书。如无特别说明，本补充法律意见书中有关用语的含义与《法律意见书》《律师工作报告》中相同用语的含义一致。

根据《证券法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等法律、法规、规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人提供的文件及有关事实进行了审查和验证，据此出具本补充法律意见书如下：

一、《问询函》问题 5：关于销售模式

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人经销收入分别为 150,832.85 万元、251,063.75 万元、361,710.89 万元，2019 年和 2020 年分别增长 66.45%、44.07%，远高于直销收入的增长幅度 18.01%、13.97%，经销收入占主营业务收入的比例分别为 35.67%、43.89%、49.72%，发行人分析经销占比提高的原因为公司产品逐步进入中兴通讯、传音控股、天珑移动等终端客户的供应体系，对中电信息、深圳华强、大联大等经销商客户的收入增长较快。

（2）报告期各期，发行人销售佣金分别为 928.95 万元、1,497.93 万元、3,296.66 万元，增长较快，发行人未披露支付销售佣金的原因、金额确定的依据以及主要的客户等。发行人披露与客户之间的合同存在现金折扣及销售返利，但未披露现金折扣及销售返利的具体内容。

（3）报告期各期，发行人直销模式下的寄售销售金额分别为 13,855.25 万元、9,045.99 万元、10,173.33 万元，发行人披露寄售客户主要系境外知名卖场 Staples、Office Depot、G.B. Micro 等。

请发行人：

（1）按照直销和经销不同销售模式分别说明前五大客户名称、产品名称、销售金额、终端应用品牌及产品名称、客户基本信息，对于销售金额变动较大的，请说明变化原因，发行人与主要客户是否签订长期框架合作协议、是否约定最低采购量或采购金额。

（2）说明报告期内经销商变化情况及原因，经销商具体业务模式及采用经销模式的必要性；按销售额对经销商进行分层并说明分层标准、各层经销商数量、销售金额、销售量、销售单价等；经销销售是否实现真实销售、最终销售。

（3）说明通过经销模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率是否存在显著差异，发行人通过经销模式实现的销售比例和毛利率与同行业可比公司相比是否存在显著差异，经销商的终端销售及期末存货情况。

（4）说明与客户直接约定的现金折扣及销售返利的具体内容、报告期各期的现金折扣及销售返利金额、具体的会计处理方式、涉及的主要客户；销售佣金核算的具体内容是否为销售返利、销售返利支付标准、报告期内快速增长的原因、存在销售返利约定的客户报告期内的销售金额。

（5）分析并披露 2019 年和 2020 年经销收入增长速度远高于直销收入增长速度的原因，发行人与中兴通讯、传音控股、天珑移动等终端客户的合作开始时间、交易模式，销售模式（直销/分销），如采用经销，请披露具体原因。

（6）说明卖场寄售模式是否为非买断式经销、计入直销收入是否恰当、销售的款项是否已收回、款项支付方是否为寄售的卖场、报告期各期末的寄售

存货金额以及监盘或其他替代的核查程序。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明逐项按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 及《审核关注要点》第 29-1 项的要求进行核查的过程、结论及依据。

回复：

核查方式：

- 查阅公司主要客户的公开信息，了解客户基本信息及其股东、董事、监事、高级管理人员情况；
- 对发行人报告期内的主要客户进行访谈，了解客户与发行人合作历史、业务模式、交易情况、信用政策、退换货情况、是否存在关联关系等；
- 对主要经销商客户的终端客户进行访谈，了解其业务情况、产品使用情况等，取得部分下游客户向经销商采购发行人产品的合同、订单；
- 对报告期主要客户进行函证；
- 获取发行人与主要客户签订的长期框架协议、销售合同或订单，核查是否约定最低采购量或采购金额或其他类似条款；
- 获取发行人销售明细，访谈公司销售负责人，了解报告期内经销商新增、退出的具体原因；
- 查阅同行业上市公司公开披露文件，了解同行业上市公司的销售模式；
- 访谈公司管理层、销售部及财务部相关人员，了解其销售模式、销售情况、收入确认政策、信用政策、订单获取方式、报告期收入波动原因、寄售销售模式、销售返利、现金折扣、销售佣金情况等；
- 访谈申报会计师，了解其对公司与销售收入、现金折扣、销售返利、销售佣金相关的内部控制运行的有效性实施测试、对销售返利、现金折扣、销售佣金执行细节测试等测试程序的情况；
- 取得主要经销商客户的核查表，了解产品的最终销售情况；
- 获取发行人与寄售客户签署的销售合同，核查合同条款；访谈销售部门负责人、财务负责人，了解发行人寄售模式销售情况。

核查结果：

（一）按照直销和经销不同销售模式分别说明前五大客户名称、产品名称、销售金额、终端应用品牌及产品名称、客户基本信息，对于销售金额变动较大

的，请说明变化原因，发行人与主要客户是否签订长期框架合作协议、是否约定最低采购量或采购金额

1.直销、经销模式前五大客户名称、产品名称、销售金额、终端应用品牌及产品名称

报告期内，直销模式前五大客户销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	销售的主要产品	终端应用品牌 及产品名称
2020 年度	1	杭州萤石网络股份有限公司 及其关联方	23,903.30	移动存储 等产品	主要应用于摄像机、智能球机等安防产品；终端应用品牌包括萤石等
	2	Nival Development Ltd. (年丰发展有限公司)	21,138.94	移动存储、固态硬盘等产品	主要应用于固态硬盘；终端应用品牌包括台电等
	3	ETERNAL INTERNATIONAL (HK) LIMITED (联怡国际(香港)有限公司)	16,829.35	固态硬盘 等产品	主要应用于个人电脑；终端应用品牌包括清华同方等
	4	Xin Sheng Co., Ltd. (馨晟贸易有限公司)及其 关联方	14,794.10	固态硬盘 等产品	主要应用于固态硬盘；终端应用品牌包括金百达等
	5	Togo Technology Ltd. (途歌科技有限公司)	12,396.50	移动存储 等产品	主要应用于移动存储产品；终端应用品牌包括OV等
	合计		89,062.18	-	-
2019 年度	1	Xin Sheng Co., Ltd. (馨晟贸易有限公司)及其 关联方	24,402.12	固态硬盘 等产品	主要应用于固态硬盘；终端应用品牌包括金百达等
	2	Nival Development Ltd. (年丰发展有限公司)	20,115.44	固态硬盘、移动 存储等产品	主要应用于固态硬盘；终端应用品牌包括台电等
	3	杭州萤石网络股份有限公司 及其关联方	18,701.92	移动存储 等产品	主要应用于摄像机、智能球机等安防产品；终端应用品牌包括萤石等
	4	ULUCKY INTERNATIONAL(HK)	11,429.65	固态硬盘 等产品	主要应用于固态硬盘；终端

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	销售的主要产品	终端应用品牌 及产品名称
		CO., LIMITED (佑祥国际(香港)有限公司)			应用品牌包括七彩虹、映泰等
	5	Tristar International (H.K.) Co., Limited (龙腾国际(香港)电子有限公司)	10,084.08	嵌入式存储等产品	主要应用于SD卡、eMMC等；终端应用品牌包括王储、M&F等
	合计		84,733.21	-	-
2018年度	1	杭州萤石网络股份有限公司及其关联方	13,219.74	移动存储等产品	主要应用于摄像机、智能球机等安防产品；终端应用品牌包括萤石等
	2	Nival Development Ltd. (年丰发展有限公司)	11,322.22	固态硬盘、移动存储等产品	主要应用于固态硬盘；终端应用品牌包括台电等
	3	Tristar International (H.K.) Co., Limited (龙腾国际(香港)电子有限公司)	10,346.78	嵌入式存储等产品	主要应用于SD卡、eMMC等；终端应用品牌包括王储、M&F等
	4	Xin Sheng Co., Ltd. (馨晟贸易有限公司)及其关联方	8,367.13	固态硬盘等产品	主要应用于固态硬盘；终端应用品牌包括金百达等
	5	客户A	7,857.00	移动存储等产品	主要应用于U盘
	合计		51,112.88	-	-

报告期内，经销模式前五大客户销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	产品名称	终端应用品牌 及产品名称
2020年度	1	中电信息	110,008.21	嵌入式存储等产品	主要应用于手机通讯领域、手机及其周边产品；终端应用品牌包括中兴、传音、天珑等
	2	深圳华强(000062.SZ)	51,748.23	嵌入式存储等产品	主要应用于服务智能、通讯设备客户，车载设备；终端应用品牌包括

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	产品名称	终端应用品牌 及产品名称
					创维、钉钉拍等
	3	大联大（3702.TW）	44,153.98	嵌入式存储等产品	主要应用于手机及其周边产品、电视领域；终端应用品牌包括百度、京东、小米、海尔等
	4	韦尔股份（603501.SH）	17,461.23	嵌入式存储等产品	主要应用于手机和平板领域产品；终端应用品牌包括英卡、汇联、波导等
	5	益登（3048.TW）	16,069.85	嵌入式存储等产品	主要应用于手机产品及其周边产品；终端应用品牌包括HMD等
	合计		239,441.50	-	-
2019 年度	1	中电信息	81,221.29	嵌入式存储等产品	主要应用于手机通讯领域、手机及其周边产品；终端应用品牌包括中兴、传音、天珑等
	2	深圳华强（000062.SZ）	30,880.10	嵌入式存储等产品	主要应用于服务智能、通讯设备客户，车载设备；终端应用品牌包括创维、钉钉拍等
	3	韦尔股份（603501.SH）	23,633.66	嵌入式存储等产品	主要应用于手机和平板领域产品；终端应用品牌包括英卡、汇联、波导等
	4	益登（3048.TW）	15,442.95	嵌入式存储等产品	主要应用于手机产品及其周边产品；终端应用品牌包括HMD等
	5	大联大（3702.TW）	12,269.15	嵌入式存储等产品	主要应用于手机及其周边产

年度	序号	客户名称	销售金额 (万元)	产品名称	终端应用品牌 及产品名称
					品、电视领域； 终端应用品牌包括百度、京东、小米、海尔等
	合计		163,447.15	-	-
2018 年度	1	韦尔股份（603501.SH）	31,470.20	嵌入式存储等产品	主要应用于手机和平板领域产品； 终端应用品牌包括英卡、汇联、波导等
	2	深圳华强（000062.SZ）	18,262.56	嵌入式存储、移动存储等产品	主要应用于服务智能、通讯设备客户，车载设备；终端应用品牌包括创维、钉钉拍等
	3	Togo Technology Ltd. （途歌科技有限公司）	18,050.82	嵌入式存储等产品	主要应用于移动存储产品； 终端应用品牌包括OV等
	4	威健（3033.TW）	11,939.31	固态硬盘、嵌入式存储等产品	主要应用于OPS电脑、POS机等；终端应用品牌包括希沃、鸿合等
	5	UNITED WIRELESS TECHNOLOGY (HK) LIMITED （联合无线（香港）有限公司）	6,813.68	嵌入式存储等产品	主要应用于手机等；终端应用品牌包括小米、OPPO等
	合计		86,536.58	-	-

2.直销、经销模式前五大客户基本信息

（1）直销模式

①杭州萤石网络股份有限公司

客户名称	杭州萤石网络股份有限公司
成立时间	2015年3月25日
注册资本	45,000.00 万元人民币
注册地址	浙江省杭州市滨江区丹枫路399号2号楼B楼301室

股东情况	杭州海康威视数字技术股份有限公司持股 60%；杭州阡陌青荷股权投资合伙企业（有限合伙）持股 40%
开始合作时间	2013 年

②年丰发展有限公司

客户名称	Nival Development Ltd.
成立时间	2009 年 1 月 9 日
注册资本	1.00 万港币
地址	UNIT 2508A 25/F BANK OF AMERICA OWER 12 HARCOURT RD CENTRAL HONGKONG
股东情况	张跃华持股 60%；张鹏持股 40%
开始合作时间	2016 年

③联怡国际(香港)有限公司

客户名称	ETERNAL INTERNATIONAL (HK) LIMITED
成立时间	2000 年 8 月 18 日
注册资本	60,000.20 万港币
地址	Room 102, 1/F, 11 On Chuen Street, Fanling, New Territories, Hong Kong
股东情况	ETERNAL ASIA (HK) LIMITED（联怡（香港）有限公司）持股 100%
开始合作时间	2018 年

④馨晟贸易有限公司

客户名称	Xin Sheng Co., Ltd.
成立时间	2012 年 8 月 28 日
注册资本	10,000.00 港币
地址	Unit 10A, 10/F, Heng Ngai Jewelry Centre, 4 Hok Yuen Street East, Hung Hom, Kln, Hong Kong
股东情况	么文山持股 100%
开始合作时间	2015 年

⑤途歌科技有限公司

客户名称	Togo Technology Ltd.
成立时间	2011 年 6 月 21 日
注册资本	2.00 港币

地址	Unit C, 17/F, Silvercorp Int'l Tower, 713 Nathan Road, Kowloon, Hong Kong
股东情况	陈兵持股 50%；王应允持股 50%
开始合作时间	2014 年

⑥佑祥国际（香港）有限公司

客户名称	ULUCKY INTERNATIONAL(HK) CO., LIMITED
成立时间	2017 年 3 月 7 日
注册资本	1.00 万港币
地址	香港九龙新蒲岗六合街 29 号宏辉工业大厦 11 楼 8 号
股东情况	邢晓波持股 100%
开始合作时间	2018 年

⑦龙腾国际（香港）电子有限公司

客户名称	Tristar International (H.K.) Co., Limited
成立时间	2010 年 7 月 27 日
注册资本	5 万美元
地址	Vistra Corporate Services Centre, Wickhams Cay II, Road Town, Tortola, VG1110, British Virgin Islands.
股东情况	LI BING KAI 持股 100%
开始合作时间	2014 年

⑧客户 A

客户名称	客户 A
成立时间	-
注册资本	-
地址	-
股东情况	-
开始合作时间	2013 年

（2）经销模式

①中国中电国际信息服务有限公司

客户名称	中国中电国际信息服务有限公司
------	----------------

成立时间	1985 年 5 月 24 日
注册资本	64,000.00 万元人民币
地址	深圳市福田区华强北街道福强社区振华路中电迪富大厦 31 层
股东情况	中国电子有限公司持股 100%
开始合作时间	2017 年

②深圳华强实业股份有限公司

客户名称	深圳华强实业股份有限公司
成立时间	1994 年 1 月 19 日
注册资本	104,590.93 万元人民币
地址	深圳市福田区华强北路华强广场 A 座 5 楼
股东情况	深圳华强集团有限公司持股 70.76%；其他持股 29.24%
开始合作时间	2017 年

③大联大投资控股股份有限公司

客户名称	大联大投资控股股份有限公司
成立时间	2005 年 11 月 9 日
注册资本	2,500,000.00 万新台币
地址	台北市南港区经贸二路 189 号 22 楼
股东情况	富邦人寿保险控股有限公司持股 7.53%；中国信托商业银行受托保管元大台湾高股息证券投资信托基金专户持股 3.54%；南山人寿保险股份有限公司持股 2.88%；黄伟祥及其家人持股 3.10%；台湾人寿保险股份有限公司持股 2.07%；其他持股 80.88%。
开始合作时间	2015 年

④上海韦尔半导体股份有限公司

客户名称	上海韦尔半导体股份有限公司
成立时间	2007 年 5 月 15 日
注册资本	86,357.66 万元人民币
地址	中国（上海）自由贸易试验区龙东大道 3000 号 1 幢 C 楼 7 层
股东情况	虞仁荣持股 31.50%；绍兴市韦豪股权投资基金合伙企业（有限合伙）持股 9.31%；香港中央结算有限公司持股 6.07%；青岛融通民和投资中心（有限合伙）持股 4.54%；其他持股 48.58%

开始合作时间	2015 年
--------	--------

⑤益登科技股份有限公司

客户名称	EDOM Technology Co., Ltd
成立时间	1996 年 7 月 11 日
注册资本	350,000.00 万新台币
地址	台北市内湖区基湖路 10 巷 50 号 8 楼
股东情况	曾禹旖持股 11.34%；翊越股份有限公司持股 5.32%；孙倩雯持股 3.50%；百越股份有限公司持股 2.32%；林飞宏持股 2.26%，其他持股 75.26%
开始合作时间	2018 年

⑥威健实业股份有限公司

客户名称	Weikeng International Company Limited
成立时间	1977 年 1 月 20 日
注册资本	50,000.00 万新台币
地址	台北市内湖区内湖路 1 段 308 号 11 楼
股东情况	威记投资股份有限公司持股 8.27%；永欣业投资有限公司持股 2.63%；胡秋江持股 2.40%；刘英达持股 1.86%；纪廷芳持股 1.71%；其他持股 83.13%
开始合作时间	2015 年

⑦联合无线（香港）有限公司

客户名称	United Wireless Technology (Hong Kong) Limited
成立时间	2014 年 10 月 6 日
注册资本	1.00 港币
地址	10 Floor, Cosco Tower, Grand Millennium Plaza, 183 Queen's Road Central, Hong Kong
股东情况	World Style Technology Holdings Limited 持股 100%
开始合作时间	2017 年

3.对于销售金额变动较大的，请说明变化原因

（1）直销客户

报告期内，发行人向前五大直销客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年		2019 年		2018 年
		销售金额	变动金额	销售金额	变动金额	销售金额
1	杭州萤石网络股份有限公司及其关联方	23,903.30	5,201.38	18,701.92	5,482.18	13,219.74
2	Nival Development Ltd. (年丰发展有限公司)	21,138.94	1,023.50	20,115.44	8,793.21	11,322.22
3	ETERNAL INTERNATIONAL (HK) LIMITED (联怡 国际 (香港) 有限公 司)	16,829.35	12,195.44	4,633.91	4,087.97	545.95
4	Xin Sheng Co., Ltd. (馨晟贸易有限公司) 及其关联方	14,794.10	-9,608.02	24,402.12	16,034.98	8,367.13
5	Togo Technology Ltd. (途歌科技有限公司)	12,396.50	12,396.50	-	-	-
6	客户 A	7,918.62	515.77	7,402.85	-454.15	7,857.00
7	Tristar International (H.K.) Co., Limited	1,858.56	-8,225.52	10,084.08	-262.70	10,346.78
8	ULUCKY INTERNATIONAL(HK) CO., LIMITED	-	-11,429.65	11,429.65	11,097.92	331.73

报告期内，公司主要直销客户销售收入总体保持增长，前五大直销客户中，对于销售金额变动较大的客户原因分析如下：

①报告期内，公司对杭州萤石网络股份有限公司及其关联方销售收入增长较快，主要原因为公司对其销售的产品主要应用于摄像机、智能球机等安防产品，杭州萤石网络股份有限公司为网络摄像行业龙头企业，业务规模快速增长所致。

②报告期内，公司对年丰发展有限公司销售收入逐年上升主要系公司对其主要销售固态硬盘产品，近年来固态硬盘对机械硬盘替代效应显著，市场渗透率逐步提高，出货量持续增长，市场需求旺盛所致。

③报告期内，公司对联怡国际（香港）有限公司销售收入增幅较大，主要系公司与联怡国际（香港）有限公司的合作逐渐深入，且其终端客户 PC 品牌厂商销售规模增长，2020 年受益于新冠疫情带来的居家办公及远程学习需求，全球 PC 尤其是笔记本电脑出货量快速增长，固态硬盘需求旺盛，因此增加对公司固态硬盘、内存条等产品的采购。

④公司 2019 年对馨晟贸易有限公司及其关联方销售金额较 2018 年增长较快，主要系其 2019 年固态硬盘产品需求增长较快所致；公司 2020 年对其销售

收入下滑主要系其自身市场策略调整，需求减少所致。

⑤2018 年和 2019 年，途歌科技有限公司（以下简称“途歌科技”）为公司经销商，负责为终端客户提供售前售后服务，2018 年、2019 年公司对其经销收入分别为 18,050.82 万元、7,456.12 万元。2019 年较 2018 年下降主要系其向发行人采购嵌入式存储产品比例下降。2020 年，因其经营策略变化，公司采用直销方式与其进行交易，公司对其直销收入为 12,396.50 万元。

公司嵌入式存储产品主要应用于智能手机等消费电子领域，终端客户包括各品牌厂商或其 ODM 厂商，因嵌入式存储对售前售后服务的要求较高，且上述客户信用期相对较长，为提高运营管理效率、缩短回款期间、加速资金回笼，公司嵌入式存储产品主要以经销模式为主。2018 年，公司向途歌科技销售产品中嵌入式存储产品占比较高，公司与其签署相关经销协议，公司有权获取其服务终端客户情况等，与其建立沟通机制，及时了解市场动态，对其在业绩考核、激励和淘汰机制等方面具有明确的规定，同时途歌科技承担了部分渠道拓展工作、营销推广及售后服务工作，且有义务遵循公司产品相关价格体系。

由于相关终端客户采购需求变动，2019 年公司与途歌科技嵌入式存储产品交易金额大幅下降，同时因途歌科技经营策略调整，向公司采购的产品以移动存储产品为主，因此 2020 年公司未与其签署相关经销协议，采用直销方式与其进行交易，公司不再从终端客户、业绩考核、市场推广、激励和淘汰机制、价格体系等方面对其进行管理。

⑥报告期内，公司对龙腾国际（香港）电子有限公司销售收入逐年下降主要系自身经营调整，向发行人采购的嵌入式存储产品减少所致。

⑦公司 2019 年对佑祥国际（香港）有限公司销售收入较 2018 年增幅较大主要系公司 2018 年第四季度开始与其交易，时间较短，销售金额较低所致，同时近年来固态硬盘市场需求旺盛，佑祥国际（香港）有限公司产品 2019 年进入七彩虹、映泰等客户的供应链体系，固态硬盘采购需求相应增长；公司 2020 年对佑祥国际（香港）有限公司无销售收入，主要系为减少和避免关联交易，2020 年公司已终止与佑祥国际（香港）有限公司之间的关联交易。

（2）经销客户

报告期内，发行人向前五大经销客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年		2019 年		2018 年
		销售金额	变动金额	销售金额	变动金额	销售金额
1	中电信息	110,008.21	28,786.92	81,221.29	75,214.11	6,007.18
2	深圳华强 (000062.SZ)	51,748.23	20,868.13	30,880.10	12,617.54	18,262.56
3	大联大 (3702.TW)	44,153.98	31,884.84	12,269.15	5,916.38	6,352.77
4	韦尔股份 (603501.SH)	17,461.23	-6,172.43	23,633.66	-7,836.54	31,470.20
5	益登 (3048.TW)	16,069.85	626.90	15,442.95	13,925.15	1,517.80
6	威健 (3033.TW)	11,709.31	6,126.10	5,583.21	-6,356.10	11,939.31
7	Togo Technology Ltd. (途歌科技有限公司)	-	-7,456.12	7,456.12	-10,594.70	18,050.82
8	UNITED WIRELESS TECHNOLOGY (HK) LIMITED (联合无线(香港)有限公司)	-	-46.30	46.30	-6,767.38	6,813.68

报告期内，公司主要经销商销售金额整体呈逐年上升趋势，主要系为抓住存储产业发展的良好机遇，公司采取了积极的市场经营策略，经销收入增长较快。前五大经销客户中，对于销售金额变动较大的客户原因分析如下：

①报告期内，公司对中电信息销售收入增长较快，主要系公司产品逐步进入中兴通讯、传音控股、天珑移动等终端客户的供应体系，实现放量增长，对相应经销商客户中电信息的收入增长较快。

②报告期内，公司对深圳华强销售收入增长较快，主要系深圳华强 2019 年新增沸石智能等客户，2020 年新增天和致远等客户，且报告期内合作客户隆科电子、阿龙电子、百能达电子等需求总体增加所致。2018 年、2019 年、2020 年，深圳华强营业收入分别为 118.00 亿元、143.55 亿元和 163.31 亿元，深圳华强收入规模亦呈上升趋势。

③报告期内，公司对大联大销售收入增长较快，主要系大联大 2019 年新增金锐显等下游客户，2020 年新增视琨、麦博韦尔等下游客户，需求提升所致。

④2019 年和 2020 年，公司对韦尔股份销售收入较上年度下降，主要原因系韦尔股份电子元器件代理及销售业务规模整体下降，报告期内，韦尔股份电子元器件代理及销售业务收入金额分别为 31.28 亿元、22.35 亿元和 24.85 亿元，其

向公司的采购逐年降低。

⑤公司 2019 年对益登销售收入较 2018 年大幅增长主要因为公司 2018 年开始与益登合作，销售金额较小，基数较低，2019 年益登新增华勤、闻泰等下游客户，需求增加，故公司对其销售收入增长较快。

⑥2019 年，公司对威健销售收入较 2018 年下降 6,356.10 万元，主要系威健策略调整，大幅减少采购嵌入式产品，故公司对其销售金额下降，同时威健加大固态硬盘业务拓展；2020 年受益于新冠疫情带来的居家办公及远程学习需求，固态硬盘市场需求旺盛，威健下游固态硬盘客户智微智能、视睿电子等客户需求增加，故公司对其销售金额上升。

⑦途歌科技有限公司收入变动的相关情况参见上文直销客户的相关说明。

⑧联合无线（香港）有限公司 2020 年无经销收入，主要系公司主动进行经销商的整合管理，主动清理了部分经销商及终端客户，减少或终止与相关客户的交易所致。

4.发行人与主要客户是否签订长期框架合作协议、是否约定最低采购量或采购金额

公司与主要客户均签订了长期框架合作协议。公司与直销客户未约定最低采购量或采购金额。公司与主要经销商客户仅约定了销售目标，但该销售目标不构成客户对公司的承诺。

（二）说明报告期内经销商变化情况及原因，经销商具体业务模式及采用经销模式的必要性；按销售额对经销商进行分层并说明分层标准、各层经销商数量、销售金额、销售量、销售单价等；经销销售是否实现真实销售、最终销售

1.说明报告期内经销商变化情况及原因，经销商具体业务模式及采用经销模式的必要性

（1）经销商变化情况及原因

报告期内，公司各期经销商变化情况如下：

经销商数量	2020 年	2019 年度	2018 年度
各期末经销商数量（家）	131	132	87
本期新增经销商数量（家）	31	56	-
本期新增经销商数量占比	23.66%	42.42%	-

本期新增经销商销售收入（万元）	9,491.46	10,193.80	-
本期新增经销商收入占比	2.62%	4.06%	-
本期退出经销商数量（家）	32	11	-
本期退出经销商数量占比	24.43%	8.33%	-
本期退出经销商上一年的销售金额（万元）	11,764.00	193.02	-
本期退出经销商上一年的销售金额占比	4.69%	0.13%	-

注：新增经销商指本期实现销售、上期无销售的经销商；退出经销商指上期实现销售、本期无销售的经销商。

报告期内，公司经销商存在新增与退出的情况，主要原因有：（1）发行人积极开发新经销商客户；公司自 2019 年起对雷克沙品牌着重进行推广，新增较多经销客户，该类客户平均销售金额较小，雷克沙品牌客户较为分散，导致经销客户数量增长较快；（2）报告期内，公司主动进行经销商的整合管理，主动清理了部分经销商，尽量通过与有实力的经销商进行交易，一方面可以尽量减少公司的风险，提高销售稳定性与改善销售回款情况，另一方面，有助于更好地提升客户服务质量，进一步增强公司的盈利能力；同时，个别经销商因业务转型及自身未来规划而停止与公司合作或因临时性需求而发生偶发性采购，后续无继续合作意向，导致经销商数量减少。报告期各期，公司对新增经销商的收入占比和对退出经销商的上年度收入占比均较低。

（2）经销商具体业务模式及采用经销模式的必要性

①具体业务模式

经销模式下，公司以买断式销售的方式向经销商出货，再由经销商销售给终端客户。公司严格审慎选择在各细分市场具有一定行业地位和广泛销售渠道的经销商进行合作，通过向经销商买断式销售，向下游市场提供各类存储产品。经销商凭借自身渠道优势，向终端客户提供售后服务，公司根据需求对终端客户提供产品技术支持。

②采用经销模式的必要性

采取经销模式能够更好地满足终端客户的需求。半导体存储器行业产品种类较多，终端客户的需求多样、对交货时间要求较为严格，为实现一站式采购、降低采购成本，终端客户往往选择代理多种产品的经销商进行合作。

采取经销模式能够提高存储器厂商的运营管理效率。经销商具有的信息优

势及采购整合优势，使其拥有大量稳定的客户资源，公司通过经销能够提升公司品牌的市场拓展能力，快速覆盖主要市场，提高销售效率，优化产品研发和销售策略；通过借助于市场开发能力较强的经销商，可以掌握市场总体需求概况，减少存储器厂商的客户维护和管理成本、运输成本，提高排产的计划性和组织生产的效率。

经销模式下由经销商开拓市场并提供相关售后服务，减少公司销售人员数量，公司可专注于产品研发和技术创新。另外，经销商模式加快了公司资金周转效率，降低公司整体财务风险。

综上所述，公司采用经销模式具有必要性。

2.按销售额对经销商进行分层并说明分层标准、各层经销商数量、销售金额、销售量、销售单价等

报告期内，公司经销商分层情况如下：

年度	分层标准	经销商数量 (家)	销售金额 (万元)	销售量 (万 GB)	销售单价 (元/GB)
2020 年度	超过 5000 万元	12	305,069.94	268,570.15	1.14
	1000-5000 万元	16	34,007.21	32,817.95	1.04
	1000 万元以下	103	22,633.73	23,589.29	0.96
	合计	131	361,710.89	324,977.38	1.11
2019 年度	超过 5000 万元	11	200,684.05	148,294.13	1.35
	1000-5000 万元	14	33,003.62	33,337.01	0.99
	1000 万元以下	107	17,376.08	21,235.40	0.82
	合计	132	251,063.75	202,866.54	1.24
2018 年度	超过 5000 万元	9	110,231.79	44,467.88	2.48
	1000-5000 万元	12	30,982.99	13,718.99	2.26
	1000 万元以下	66	9,618.07	5,154.33	1.87
	合计	87	150,832.85	63,341.20	2.38

报告期内，公司销售金额 5,000.00 万元以上的经销商分别为 9 家、11 家和 12 家，上述经销商的销售收入占公司年度经销收入的比重分别为 73.08%、79.93% 和 84.34%，占比较为集中。

报告期内，公司销售金额 1,000.00 万元以下的经销商数量较多，主要系旗下消费类存储品牌 Lexar（雷克沙）的客户主要为经销客户，该类客户平均销售金额较小，客户较为分散，导致公司销售金额 1,000.00 万元以下的经销商数量较多。

报告期内，公司销售金额较高的经销商销售单价相对较高，主要系层级间销售产品结构不同所致。销售金额超过 5,000.00 万元的经销商公司主要销售嵌入式存储产品，而销售金额 1,000.00 万元以下的经销商公司主要销售移动存储

产品，而嵌入式存储的销售单价相比移动存储的价格较高，导致公司销售金额较高的经销商销售单价相对较高。

3.经销销售是否实现真实销售、最终销售

报告期各期，公司对主要经销客户均实现真实销售，相关产品已实现销售至经销商下游客户。

（三）说明通过经销模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率是否存在显著差异，发行人通过经销模式实现的销售比例和毛利率与同行业可比公司相比是否存在显著差异，经销商的终端销售及期末存货情况

1.说明通过经销模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率是否存在显著差异

报告期内，公司分销售模式的毛利率具体情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	销售金额占比	毛利率	销售金额占比	毛利率	销售金额占比
经销模式	10.79%	49.72%	9.74%	43.89%	3.20%	35.67%
直销模式	13.13%	50.28%	11.48%	56.11%	10.07%	64.33%

报告期各期，公司经销毛利率低于直销毛利率，主要系经销商承担了部分渠道拓展工作、营销推广及售后服务工作，且经销商账期较短甚至无账期。考虑经销商相关成本，公司给予经销商一定的让利，符合经销与直销模式的特点。

2018 年公司经销与直销毛利率差异相对较大，主要系 2018 年受 3D NAND 技术发展、各存储晶圆原厂产能陆续投产，以及智能手机、笔记本电脑、数据中心需求不及预期，全球存储市场供过于求，市场价格呈持续下降趋势，由于经销商的价格敏感性相对较高，2018 年公司经销商毛利率相对较低。

公司 2020 年经销收入占比较高主要系公司嵌入式产品销售收入增长较快，嵌入式存储因对售前和售后服务要求较高，销售主要以经销模式为主所致。

2.发行人通过经销模式实现的销售比例和毛利率与同行业可比公司相比是否存在显著差异

根据可比公司公开披露信息，可比公司销售模式情况如下：

公司	销售模式	2020 年经销收入占比	2020 年经销收入毛利率
Smart Global	Smart Global 通过直销团队、电商、客服代表和现场技术支持工程师、独立销售代表、经销商、分销商、方案集成商获取订单。	未披露	未披露

公司	销售模式	2020 年经销收入占比	2020 年经销收入毛利率
威刚	主要销售对象包括存储设备通路商、存储模组制造商、主板制造商、准系统制造商、显卡制造商及其他产品制造商和通路商等。	未披露	未披露
海盗船	海盗船的销售模式包括零售、经销和直销；直销的营收只占总营收的一小部分；海盗船拥有约 160 家经销商。	未披露	未披露
创见	创见以“Transcend”高品质的品牌形象，在专业存储卡领域中直指终端客户，供应经销商、系统厂商以及零售市场。	未披露	未披露
发行人	公司主要采用直销与经销相结合的销售模式。经销模式下，公司以买断式销售的方式向经销商出货，再由经销商销售给终端客户。	49.72%	10.79%

根据目前公开披露资料，同行业上市公司 Smart Global、威刚、海盗船、创见未披露其经销模式的销售占比和毛利率，无法与上述公司进行比较。

3. 经销商的终端销售及期末存货情况

报告期内，公司对累计销售金额前五名的经销商终端销售及期末存货情况如下表所示：

公司名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年
中电信息	销售收入（万元）	110,008.21	81,221.29	6,007.18
	对外销售比例	90%-95%	95%及以上	75%-80%
	期末库存数量占比	5%-10%	5%以下	20%-25%
深圳华强 (000062.SZ)	销售收入（万元）	51,748.23	30,880.10	18,262.56
	对外销售比例	95%及以上	95%及以上	95%及以上
	期末库存数量占比	5%以下	5%以下	5%以下
韦尔股份 (603501.SH)	销售收入（万元）	17,461.23	23,633.66	31,470.20
	对外销售比例	95%及以上	85%-90%	90%-95%
	期末库存数量占比	5%以下	10%-15%	5%-10%
大联大 (3702.TW)	销售收入（万元）	44,153.98	12,269.15	6,352.77
	对外销售比例	80%-85%	75%-80%	90%-95%
	期末库存数量占比	15%-20%	20%-25%	5%-10%
益登	销售收入（万元）	16,069.85	15,442.95	1,517.80
	对外销售比例	80%-85%	75%-80%	95%及以上
	期末库存数量占比	15%-20%	20%-25%	5%以下

注：发行人存在与上述客户合并范围内多家主体交易的情况，终端销售及期末存货情况来源于主要交易主体填写的调查问卷。

报告期内各期，公司前五大经销商客户的对外销售比例均较高，终端销售情况良好。上述经销商的期末存货的比例相对较低，其期末库存主要为：已有订单尚未完成销售的存货，以及对于部分常规型号产品进行的适当备货。

（四）说明与客户直接约定的现金折扣及销售返利的具体内容、报告期各期的现金折扣及销售返利金额、具体的会计处理方式、涉及的主要客户；销售佣金核算的具体内容是否为销售返利、销售返利支付标准、报告期内快速增长的原因、存在销售返利约定的客户报告期内的销售金额

1.说明与客户直接约定的现金折扣、销售返利的具体内容、报告期各期的现金折扣及销售返利金额、具体的会计处理方式、涉及的主要客户，销售返利支付标准、存在销售返利约定的客户报告期内的销售金额

（1）与客户直接约定的现金折扣及销售返利的具体内容，报告期各期的现金折扣金额、具体的会计处理方式、涉及的主要客户

报告期内，为鼓励客户积极回款，发行人与部分客户签订现金折扣框架协议，约定在信用政策基础上提前一定期间内付款的，则按照销售额的一定比例给予客户现金折扣。在公司实现销售收入时，根据协议约定的比例计算并预估现金折扣冲减主营业务收入。

报告期各期，公司现金折扣金额分别为 122.08 万元、150.14 万元和 257.88 万元，占营业收入比重较小，涉及客户为亚马逊、Office Depot。

（2）与客户直接约定的销售返利具体内容，报告期各期的销售返利金额、具体的会计处理方式、涉及的主要客户，销售返利支付标准、存在销售返利约定的客户报告期内的销售金额

①销售返利具体内容、支付标准，具体的会计处理方式

报告期内，为加强客户合作、促进产品销售，发行人给予部分客户销售规模、市场推广及促销活动返点。对于销售规模返点，发行人通常按照一定期间的销售额与合同约定的销售返利比例与客户结算返利，即返利金额=销售额×销售返利比例；对于推广及促销返点，发行人通常按照一定期间内指定产品的销售额乘以返利比例（或销售量乘以单位销售量对应返利金额）与客户结算返利，即返利金额=销售额×返利比例（或销售量×单位销售量对应返利金额）。

品牌	主要客户	客户选取标准及销售返利比例
雷克沙	以亚马逊、Office Depot、	公司通常选取知名卖场、电商平台客户或当地

品牌	Staples、G.B. Micro 等欧美知名客户为主，还包括 VST Computers（HK） Limited（伟仕电脑（香港）有限公司）等部分中国大陆或中国香港经销商客户	具有较强市场影响力的渠道商，一方面基于其市场推广及促销活动或销售规模给予一定比例销售返利，返利金额占销售收入的比例通常为 5%至 14%之间；另一方面，通过销售返利亦有利于维持消费品牌产品稳定的市场价格体系。
非雷克沙品牌	中电信息、深圳华强、韦尔股份等知名经销商客户	公司通常选取具有较强市场影响力的知名经销商，给予其一定比例销售返利，以帮助公司更好推广新产品或服务重点终端客户，涉及产品主要为嵌入式存储产品，返利金额通常为指定产品或指定终端客户销售收入的 3%至 6%左右。

公司根据各类销售返利具体条款的约定，在实现销售收入时，预估销售返利金额，并按照抵减销售返利后的净额确认销售收入。

②报告期各期的销售返利金额、涉及的主要客户

报告期各期，公司销售返利金额分别为 6,543.80 万元、12,456.34 万元和 12,154.51 万元，涉及客户主要包括亚马逊、Office Depot、Staples、G.B. Micro、VST Computers（HK） Limited（伟仕电脑（香港）有限公司）等 Lexar（雷克沙）品牌客户和中电信息等经销商客户，公司存在销售返利约定的客户各期销售金额合计分别为 121,674.64 万元、233,698.20 万元和 280,562.74 万元，销售返利与涉及客户销售收入规模变动趋势一致，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
雷克沙品牌	销售返利金额 A	8,250.25	9,231.85	6,363.87
	存在销售返利约定的客户销售金额 B	93,615.84	80,342.86	41,372.26
	销售返利比例 $C=A/(A+B)$	8.10%	10.31%	13.33%
非雷克沙品牌	销售返利金额 D	3,904.26	3,224.49	179.93
	存在销售返利约定的客户销售金额 E	186,946.89	153,355.33	80,302.38
	销售返利比例 $F=D/(D+E)$	2.05%	2.06%	0.22%
合计	销售返利金额 G	12,154.51	12,456.34	6,543.80
	存在销售返利约定的客户销售金额 H	280,562.74	233,698.20	121,674.64
	销售返利比例 $I=G/(G+H)$	4.15%	5.06%	5.10%

注：同一控制下的客户未合并计算。

报告期各期，公司整体销售返利比例较为稳定，其中 2018 年、2019 年雷克沙品牌销售返利比例相对较高，主要系一方面，2018 年公司销售原美光生产的

雷克沙产品而给予客户的销售返利比例相对较高，截至 2018 年末，公司收购的原美光生产的产品已销售完毕；另一方面，2019 年公司加大了雷克沙品牌的市场推广力度，给予客户的销售返利比例相对较高，2019 年公司 Lexar（雷克沙）品牌销售收入同比增长 112.60%。

2. 销售佣金核算的具体内容是否为销售返利，报告期内快速增长的原因

（1）销售佣金核算的具体内容不是销售返利

报告期内发行人销售佣金系发行人支付给销售服务商和销售推广顾问的相关费用，销售佣金具体内容如下：

①销售服务商

发行人海外 Lexar（雷克沙）品牌境外客户主要为 Staples、Office Depot 等境外商超及渠道商，为业务合作过程中及时、高效地与客户沟通，发行人聘请了在美国、加拿大、中东、西亚、欧洲等地区的销售代表为公司提供服务，消除时差、语言障碍和文化差异，让公司与客户的沟通更为顺畅。销售代表的工作内容包括：1）为雷克沙品牌产品向指定客户招揽订单，并将其提交给雷克沙及其授权经销商进行销售；2）负责维护发行人指定的境外客户，包括但不限于与客户进行日常的联系。

②销售推广顾问

为取得终端客户的业务机会，发行人与销售推广顾问合作，借助销售推广顾问的行业影响力，将发行人的产品导入终端客户的供应链体系当中，并协助发行人完成销售协议的履行和收取销售回款。

根据发行人销售佣金具体内容，销售佣金支付对象为销售服务商和销售推广顾问，因此，公司销售佣金核算的具体内容不是销售返利。

（2）销售佣金报告期内快速增长的原因

报告期各期，发行人销售佣金金额分别为 928.95 万元、1,497.93 万元、3,296.66 万元，报告期内增长较快，主要系一方面，青岛海尔多媒体有限公司（以下简称“海尔”）、Newtech (H.K.) High Technology Limited（新方（香港）高科有限公司）利用其行业影响力，为公司开发了多家终端客户，2019 年、2020 年向上述销售推广顾问支付的销售佣金合计分别为 863.34 万元、2,235.99 万元；另一方面，公司加大了 Lexar（雷克沙）品牌的市场推广力度，报告期各期 Lexar（雷克沙）品牌销售收入分别为 40,631.67 万元、86,382.44 万元和

110,064.79 万元，年均复合增长 64.59%，随着 Lexar（雷克沙）品牌销售收入的快速增长，由此产生的销售佣金增长较快。

（五）分析并披露 2019 年和 2020 年经销收入增长速度远高于直销收入增长速度的原因，发行人与中兴通讯、传音控股、天珑移动等终端客户的合作开始时间、交易模式，销售模式（直销/分销），如采用经销，请披露具体原因

1.分析并披露 2019 年和 2020 年经销收入增长速度远高于直销收入增长速度的原因

报告期内，公司经销收入、直销收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
直销模式	365,843.59	13.97%	320,989.28	18.01%	272,001.81
经销模式	361,710.89	44.07%	251,063.75	66.45%	150,832.85
总计	727,554.48	27.18%	572,053.03	35.29%	422,834.66

2019 年和 2020 年经销收入增长速度远高于直销收入增长速度主要系公司嵌入式产品销售收入增长较快，且公司嵌入式存储销售主要以经销模式为主所致。嵌入式存储广泛应用于智能手机、平板电脑、机顶盒、智能可穿戴设备等领域，是公司近年来重点推广的产品。经过多年研发与积累，公司嵌入式存储产品逐步进入中兴通讯、传音控股、天珑移动等终端客户的供应体系，报告期内实现放量增长，对中电信息、深圳华强、大联大等相应经销商客户的收入增长较快，导致经销收入增长速度较高。

经销模式能较好地满足终端客户的需求，同时亦能提高存储器厂商的运营管理及资金周转效率，降低财务风险。公司近年来积极拓展优质经销客户，导致公司经销收入增长速度高于直销收入增长速度。

2.发行人与中兴通讯、传音控股、天珑移动等终端客户的合作开始时间、交易模式，销售模式（直销/分销），如采用经销，请披露具体原因

公司与中兴通讯、传音控股、天珑移动合作开始时间分别为 2018 年、2017 年、2017 年。公司通过经销商中电信息与上述客户合作，公司对中电信息销售收入 2019 年快速增长，主要系公司导入上述客户时，需要花费较长时间验证和测试公司产品与客户产品的适配性与兼容性所致。

公司与中兴通讯、传音控股、天珑移动等终端客户合作采用经销模式，选择通过经销商进行交易主要系公司通过经销商能够提高运营管理效率、缩短回款期间、加快资金回笼。

（六）说明卖场寄售模式是否为非买断式经销、计入直销收入是否恰当、销售的款项是否已收回、款项支付方是否为寄售的卖场、报告期各期末的寄售存货金额以及监盘或其他替代的核查程序

1. 发行人寄售客户主要包括 Staples、Office Depot、G.B. Micro 等境外知名卖场，公司将对客户形成的收入计入直销收入主要基于以下原因：

（1）客户管理模式不同

公司与经销客户会签订代理协议或其他经销合同，并设有经销客户管理制度，在经销客户考核、激励和淘汰机制等方面具有明确的规定，而对寄售客户则无类似规定，不纳入公司经销商管理范围。

（2）存货管理模式不同

在寄售模式下，公司将货物运至客户指定地点后，公司定期登录客户的供应商管理系统查询货物库存及销售情况，存货跌价的风险由公司承担；在经销模式下，公司以买断式销售的方式向经销商出货，相关存货由经销商自行管理，存货损毁、灭失、跌价的风险由经销商承担。

（3）寄售客户为知名零售商

公司的寄售客户主要为 Staples（史泰博）、Office Depot（欧迪办公）。

Staples（史泰博）成立于 1986 年，为全球最大的办公用品零售和分销商之一，在全球拥有千家办公用品超市和办公用品销售中心。

Office Depot（欧迪办公）成立于 1986 年，为全球知名的办公用品销售公司，总部位于美国佛罗里达州，纳斯达克上市公司（股票代码：ODP.O），在零售、合约销售、目录销售及电子商务等多种营销渠道中均处于领先地位。

G.B. Micro 成立于 1983 年，为加拿大领先的电脑存储产品、消费类电子产品分销商，凭借高质量的产品及服务在当地享有声誉。

（4）寄售收入占比较低，且逐年下降

报告期各期，公司寄售收入分别为 13,855.25 万元、9,045.99 万元和 10,173.33 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.28%、1.58%和 1.40%，占直销模式收入比例分别为 5.09%、2.82%和 2.78%，占比较小，且呈下降趋势，对公

司直销模式金额不产生重大影响。

综上所述，公司所采用的卖场寄售模式与经销模式具有实质性差异，公司寄售收入计入直销收入恰当，且公司寄售收入占比较低，逐年下降，对公司销售模式不产生重大影响。

2.寄售卖场销售的款项是否已收回、款项支付方是否为寄售的卖场

截至本补充法律意见书出具之日，公司对寄售卖场销售的款项已全部收回，款项支付方均为寄售的卖场。

3.报告期各期末的寄售存货金额

报告期各期末，公司寄售存货金额分别为 3,972.39 万元、2,712.20 万元和 2,090.64 万元，占期末存货余额的比例分别为 2.86%、1.46%和 0.92%，金额和占比较小。

4.对报告期各期期末的寄售存货监盘或其他替代的核查程序

针对报告期各期末的寄售存货，申报会计师执行的替代核查程序如下：

（1）了解公司与寄售存货相关的内部控制，并对报告期内与寄售存货相关控制运行的有效性实施测试；

（2）获取发行人与客户签订的合同，执行合同审阅程序；

（3）根据寄售货物的明细清单执行抽样函证程序，确认报告期各期末发行人已发货、未结算的存货数量和金额；

（4）登录寄售客户服务平台，查看资产负债表日各寄售仓库的存货数据，核对寄售存货的数量是否准确；

（5）获取寄售平台与发行人的寄售存货对账单，与发行人EPR系统数据进行核对，确认寄售存货数量是否准确。

（七）逐项按照深圳证券交易所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》 问题 29 及《审核关注要点》第 29-1 项的要求进行核查的过程、结论及依据

1.逐项按照深圳证券交易所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》 问题 29 的要求进行核查的过程、结论及依据

（1）经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性

经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性具体内容详见本补充法律意见书之“一、问题 5：关于销售模式”之“（二）说明报告期内经销商变化情况及原因，经销商具体业务模式及采用经销模式的必要性；按销售额对经销商

进行分层并说明分层标准、各层经销商数量、销售金额、销售量、销售单价等；经销销售是否实现真实销售、最终销售”之“1.说明报告期内经销商变化情况及原因，经销商具体业务模式及采用经销模式的必要性”。

①核查过程

访谈了发行人销售部门负责人，了解发行人具体的销售模式及其合理性；获取发行人与经销商签署的《代理协议书》，核查了具体的合同条款；查阅了行业资料及部分可比上市公司的年报、招股说明书等，核查了同行业可比上市公司的销售模式；综合运用实地与视频相结合的方式，对主要经销商进行走访和访谈，了解其与发行人之间的业务模式、经销商本身的销售模式。

②核查结论

经核查，本所律师认为，发行人的经销商业务模式具有必要性。

（2）经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定

公司经销模式均为买断式经销，以将商品发出并经客户签收或确认后确认收入。

①核查过程

访谈公司管理层、销售部及财务部相关人员，了解发行人收入确认原则和确认依据是否合理，是否符合行业惯例；获取发行人与经销商签署的《代理协议书》，核查了具体的合同条款；综合运用实地与视频相结合的方式，对主要经销商进行走访和访谈，了解其与发行人之间的业务模式、经销商本身的销售模式；抽查主要客户的框架协议、销售合同或订单，访谈申报会计师了解公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则规定。

②核查结论

经核查，本所律师认为，公司收入确认方法和时点恰当，收入确认依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

（3）经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行

①经销商选取标准

公司依据经营规模、资金实力、客户资源、销售人员配置等因素对经销商进行调查评估，评估内容如下：

评定条件	说明
基础实力	包含资金、管理能力、品牌效应、发展理念等
销售能力	包含客户开发服务能力、合作产品占比等
配合度	包含合作意愿等
抗风险	包含终端客户风险评估及承受等

②日常管理

公司建立了完善的经销商管理规范体系。在经销商的开发、审查、签约、动态考核与名单管理方面均有明确的制度规定，并凭借数字化运营系统，对公司与经销商的日常合作实施动态管理。

③定价机制

公司定价机制以产品生产成本、预计毛利率为基础，结合市场竞争情况、不同产品推向市场的时间、客户类型、客户采购规模等，与客户进行商务谈判后对具体销售价格进行定价，并根据市场变化及时调整。

④物流

由经销商自费承担物流配送。

⑤退换货机制

如果发现产品外观、数量、包装及附随资料存在问题，经销商应在到货时提出书面异议；若有质量异议，经双方核实确属公司产品质量瑕疵的，由公司视具体情况决定采取维修、更换、退货、减少货款等补救措施。

⑥销售存货信息系统

公司与经销商为买断式销售，相关存货由经销商自行管理。

⑦核查程序

访谈公司管理层、销售部及财务部相关人员，了解发行人经销商管理政策；核查了经销政策、经销商的选取标准、日常管理等方面的具体制度；访谈申报会计师，了解其对销售有关的内部控制的运行有效性进行的穿行测试和控制测试情况；获取了发行人与经销商签署的《代理协议书》，核查了与定价政策、运费承担、补贴政策、退换货机制等条款；了解报告期内发行人的退换货原因，分析比较是否存在异常情形；获取发行人报告期内退换货清单，检查退换货的原始凭证。

⑧核查结论

经核查，本所律师认为，发行人与经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的有关的内控健全并有效执行。

（4）经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

①核查过程

查阅公司主要客户的公开信息，包括年度报告、官方网站等；通过全国企业信用信息公示系统、中国出口信用保险公司、香港公司注册处网上查册中心等渠道查阅客户工商信息等，了解其股东、董事、监事、高级管理人员情况，核查经销商的主体资格及资信能力；综合运用实地与视频相结合的方式，对主要经销商进行走访和访谈，了解主要经销商与发行人关联关系情况；获取并查阅了发行人董事、监事、高级管理人员出具的调查表，核查董监高及其近亲属的对外投资、担任职务的情况。

②核查结论

经核查，本所律师认为，报告期内，公司经销商中深圳中电港技术股份有限公司与公司存在关联关系。深圳中电港技术股份有限公司为公司外部董事蔡靖担任外部董事的企业，为中电信息下属企业，主要从事元器件授权分销。公司向其销售各类存储产品，旨在通过经销商提升公司品牌的市场拓展能力，提高产品的市场占有率。具体交易情况参见律师工作报告“第二部分 正文”之“十、关联关联交易及同业竞争”之“（二）关联交易”。

除上述情况外，公司经销商和发行人不存在实质和潜在关联关系。

（5）对经销商的信用政策是否合理

公司建立了《客户信用管理规范》，对客户整体情况进行评估、审批，确定最终客户信用等级、付款期限与信用额度。

①核查过程

访谈了发行人的销售部门、财务部门负责人，获取发行人《客户信用管理规范》，了解发行人对主要经销商的信用政策管理制度；获取了发行人与经销商签署的《代理协议书》，核查了与信用政策有关的条款内容；取得了发行人对经销商的信用政策明细表；综合运用实地与视频相结合的方式，对主要经销商进行走访和访谈，了解经销商与发行人之间的付款政策和账期期限。

②核查结论

经核查，本所律师认为，公司对经销商的信用政策合理。

（6）发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况，发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司

①核查过程

查阅了行业资料及可比上市公司的年报、招股说明书等，核查了同行业可比上市公司及存储产业链相关公司的销售模式、经销商模式实现的销售比例和毛利情况；

②核查结论

发行人同行业可比上市公司及存储产业链相关公司采用经销商模式的情况参见本补充法律意见书之“一、《问询函》问题 5：关于销售模式”之“（三）说明通过经销模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率是否存在显著差异，发行人通过经销模式实现的销售比例和毛利率与同行业可比公司相比是否存在显著差异，经销商的终端销售及期末存货情况”。

根据目前公开披露资料，同行业上市公司 Smart Global、威刚、海盗船、创见未披露其经销模式的销售占比和毛利率，无法与上述公司进行比较。

（7）经销商是否专门销售发行人产品

①核查过程

获取了发行人与经销商签署的协议，核查了与经销有关的条款内容；综合运用实地与视频相结合的方式，对主要经销商进行走访和访谈，了解主要经销商销售产品情况。

②核查结论

经核查，本所律师认为，发行人与经销商系买断式销售，未约定独家销售事宜，发行人主要经销商不存在专门销售发行人产品的情况。

（8）经销商的终端销售及期末存货情况

经销商的终端销售及期末存货情况的具体内容详见本补充法律意见书之“一、问题 5：关于销售模式”之“（三）说明通过经销模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率是否存在显著差异，发行人通过经销模式实现的销售比例和毛利率与同行业可比公司相比是否存在显著差异，经销商的终端销售及期末存货情况”之“3.经销商的终端销售及期末存货情况”。

（9）报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

报告期内，公司各期经销商变化情况本补充法律意见书之“一、问题 5：关于销售模式”之“（二）说明报告期内经销商变化情况及原因，经销商具体业务模式及采用经销模式的必要性；按销售额对经销商进行分层并说明分层标准、各层经销商数量、销售金额、销售量、销售单价等；经销销售是否实现真实销售、最终销售”。

①核查过程

获取了发行人报告期各期的经销商名单，统计报告期各期经销商新增、退出的数量；根据实际业务发生情况，统计并整理了报告期内公司新增或退出的经销商收入占营业收入比例；访谈公司销售人员，了解报告期内经销商新增、退出的具体原因，判断其是否具有合理性。

②核查结论

经核查，本所律师认为，报告期内，公司经销模式收入主要来源于规模较大的经销客户，经销商体系较为稳定。

（10）经销商是否存在大量个人等非法人实体

①核查过程

获取了发行人报告期各期的经销商名单，核查是否为非法人实体；查阅公司主要客户的公开信息，包括年度报告、官方网站等；通过全国企业信用信息公示系统、中国出口信用保险公司、香港公司注册处网上查册中心等渠道查阅客户工商信息等。

②核查结论

经核查，本所律师认为，报告期内，发行人经销商主要为境内外法人，具有相应的主体资格和资信能力，不存在大量个人等非法人实体的情形。

（11）经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

①现金交易

核查过程：

获取了发行人现金日记账，核实发行人报告期内经销商回款是否存在大量现金；访谈发行人财务负责人、出纳，了解公司现金管理相关内部控制制度的建立及执行情况。

核查结论：

经核查，本所律师认为，报告期内，公司经销商回款不存在大量现金。

②第三方回款

报告期内，公司经销商存在少量第三方回款的情况，主要系客户所属集团指定相关公司代客户统一对外付款和供应链代付款，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
供应链代付款	74.62	124.25	176.03
客户所属集团指定相关公司代客户统一对外付款	19.97	24.13	-
经销商第三方回款金额合计	94.59	148.38	176.03
经销商第三方回款占经销收入的比例	0.03%	0.06%	0.12%

核查过程：

检查经销商的回款情况，核对银行回单付款方是否与经销商名称一致，核查是否存在第三方回款情况。

核查结论：

经核查，本所律师认为，第三方回款真实，第三方回款具有一定的必要性及商业合理性，第三方回款涉及交易的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

2.逐项按照深圳证券交易所《审核关注要点》第 29-1 项的要求进行核查的过程、结论及依据

（1）发行人与经销商的合作模式

公司与经销商的合作模式为买断式经销。

（2）经销商是否专门销售发行人产品，同行业可比公司的经销销售占比情况

经核查，发行人与经销商系买断式销售，未约定独家销售事宜，发行人经销商不存在专门销售发行人产品的情况。

同行业可比公司的经销销售占比情况参见本补充法律意见书之“一、问题 5：关于销售模式”之“（三）说明通过经销模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率是否存在显著差异，发行人通过经销模式实现的销售比例和毛利率与同行业可比公司相比是否存在显著差异，经销商的终端销售及期末存货情况”之“2.发行人通过经销模式实现的销售比例和毛利率与同行业可比公司相比是否存在显著差异”。

（3）报告期各期发行人主要经销商（如前五名）的简介、销售内容、销售金额、占当期发行人经销收入和营业收入比例、占当期该经销商营业收入比例

报告期各期，发行人前五大客户销售内容、销售金额、占当期发行人经销收入和营业收入比例、占当期该经销商营业收入比例情况如下：

序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占经销收入 比例	占营业收入 比例	占经销商 营业收入 比例
2020 年						
1	中电信息	嵌入式存储等产品	110,008.21	30.41%	15.12%	- (注 2)
2	深圳华强 (000062.SZ)	嵌入式存储等产品	51,748.23	14.31%	7.11%	3.17%
3	大联大 (3702.TW)	嵌入式存储等产品	44,153.98	12.21%	6.07%	0.31%
4	韦尔股份 (603501.SH)	嵌入式存储等产品	17,461.23	4.83%	2.40%	0.88%
5	益登 (3048.TW)	嵌入式存储等产品	16,069.85	4.44%	2.21%	0.64%
合计		-	239,441.50	66.20%	32.91%	-
2019 年						
1	中电信息	嵌入式存储等产品	81,221.29	32.35%	14.20%	- (注 2)
2	深圳华强 (000062.SZ)	嵌入式存储等产品	30,880.10	12.30%	5.40%	2.15%
3	韦尔股份 (603501.SH)	嵌入式存储等产品	23,633.66	9.41%	4.13%	1.73%
4	益登 (3048.TW)	嵌入式存储等产品	15,442.95	6.15%	2.70%	0.68%
5	大联大 (3702.TW)	嵌入式存储等产品	12,269.15	4.89%	2.14%	0.10%
合计		-	163,447.15	65.10%	28.57%	-
2018 年						
1	韦尔股份 (603501.SH)	嵌入式存储等产品	31,470.20	20.86%	7.44%	7.94%
2	深圳华强 (000062.SZ)	嵌入式存储等产品	18,262.56	12.11%	4.32%	1.55%
3	Togo Technology Ltd. (途歌科技有限公司)	嵌入式存储等产品	18,050.82	11.97%	4.27%	50%左右
4	威健 (3033.TW)	固态硬盘、嵌入式存储等产品	11,939.31	7.92%	2.82%	1.11%
5	UNITED WIRELESS	嵌入式存储等产品	6,813.68	4.52%	1.61%	10%左右

序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占经销收入比例	占营业收入比例	占经销商营业收入比例
	TECHNOLOGY (HK) LIMITED (联合无线(香港)有限公司)					
	合计	-	86,536.58	57.37%	20.47%	-

注 1：上述经销商营业收入数据来源于其披露的年度报告、填写的问卷调查以及对经销商的访谈。

注 2：无法获取中电信息营业收入数据，公司对中电信息主要销售主体为其子公司 CEAC International Limited（中国电子器材国际有限公司），根据问卷调查，公司对中国电子器材国际有限公司的销售金额占其销售收入的比例为 5%以下。

报告期各期发行人主要经销商（如前五名）的简介具体内容详见本补充法律意见书之“一、问题 5：关于销售模式”之“（一）按照直销和经销不同销售模式分别说明前五大客户名称、产品名称、销售金额、终端应用品牌及产品名称、客户基本信息，对于销售金额变动较大的，请说明变化原因，发行人与主要客户是否签订长期框架合作协议、是否约定最低采购量或采购金额”之“2. 直销、经销模式前五大客户基本信息”。

（4）发行人的经销层级

报告期内，公司雷克沙品牌产品存在部分经销客户采用多层经销架构完成产品销售，主要为鼎创合力、星睿奇、伟仕电脑、广通神州等。多层经销架构下，公司直接对一级经销商进行管理和考核，一级经销商在公司制定的制度体系框架下，组织二级经销商开展渠道建设、品牌推广和广告宣传等市场推广活动。公司不直接管理二级经销商，仅对二级经销商做品牌授权。公司经销架构不涉及三级经销商。

除上述情况外，公司其他产品经销客户不存在采用多层经销架构的情形。

（5）报告期各期发行人的经销商数量、退出经销商数量及占比、新增经销商数量及占比、各期新增经销商的销售金额占当期经销收入比例，分析报告期内发行人经销商体系的稳定性

具体内容详见本题之“（七）逐项按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 及《审核关注要点》第 29-1 项的要求进行核查的过程、结论及依据”之“1. 逐项按照深圳证券交易所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求进行核查的过程、结论及依据”相关内容。

（6）海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大的情形，如存在应分析原因；

报告期内，公司境外经销毛利率与境内经销毛利率情况如下：

毛利率	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外经销①	10.22%	9.56%	2.95%
境内经销②	14.98%	11.07%	5.66%
差异=②-①	4.76%	1.51%	2.71%

报告期内，公司境外经销毛利率与境内经销毛利率存在差异主要系境内外经销产品结构不同所致。

公司境外经销主要以嵌入式存储为主，而境内经销主要以移动存储和固态硬盘为主，报告期内，2020 年、2018 年移动存储毛利率相比于其他产品毛利率较高，故导致 2020 年、2018 年境外经销毛利率显著高于境内经销毛利率。

（7）发行人经销商的定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流方式（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、信用政策、返利政策（如存在应说明各期返利金额及具体情况），主要经销商是否存在成立时间较短、个人经销商、销售发行人产品收入占比较高等情形

①发行人经销商的定价机制、物流方式、退换货机制、信用政策

具体内容详见本补充法律意见书之“一、问题 5：关于销售模式”之“（七）逐项按照深圳证券交易所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 及《审核关注要点》第 29-1 项的要求进行核查的过程、结论及依据”之“1.逐项按照深圳证券交易所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求进行核查的过程、结论及依据”相关内容。

②返利政策

具体内容详见本补充法律意见书之“一、问题 5：关于销售模式”之“（四）说明与客户直接约定的现金折扣及销售返利的具体内容、报告期各期的现金折扣及销售返利金额、具体的会计处理方式、涉及的主要客户；销售佣金核算的具体内容是否为销售返利、销售返利支付标准、报告期内快速增长的原因、存在销售返利约定的客户报告期内的销售金额”。

③主要经销商是否存在成立时间较短、个人经销商、销售发行人产品收入占比较高等情形

核查过程：

获取发行人报告期各期的经销商名单，核查主要经销商是否为非法人实体；查阅公司主要客户的公开信息，包括年度报告、官方网站等；通过全国企业信用信息公示系统、中国出口信用保险公司、香港公司注册处网上查册中心等渠道查阅客户工商信息等；综合运用实地与视频相结合的方式，对主要经销商进行走访和访谈，了解主要经销商销售产品情况。

核查结论：

经核查，发行人主要经销商不存在成立时间较短、个人经销商、销售发行人产品收入占比较高情形。

（8）发行人经销商选取标准，报告期内是否存在较多新增与退出经销商情形

具体内容详见本补充法律意见书之“一、问题 5：关于销售模式”之“（七）逐项按照深圳证券交易所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 及《审核关注要点》第 29-1 项的要求进行核查的过程、结论及依据”之“1.逐项按照深圳证券交易所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求进行核查的过程、结论及依据”相关内容。

（9）是否存在相同或同类产品经销模式下的销售价格高于直销模式下的销售价格、或经销模式下毛利率高于直销模式下毛利率的情形

核查过程：

获取发行人销售明细，分析相同或同类产品经销模式下与直销模式下的价格和毛利率差异并核查原因；访谈公司销售负责人，了解相同或同类产品经销模式下与直销模式下的价格和毛利率差异的原因。

核查结论：

发行人同类产品销售价格和毛利率受品牌、容量、型号等因素影响，差异较大，因此比较不同销售模式下产品销售价格和毛利率时，选取同类产品中相同品牌、容量和型号的产品进行比较，具体情况如下：

①嵌入式存储

年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
项目	销售模式	单价 (元/GB)	毛利率	单价 (元/GB)	毛利率	单价 (元/GB)	毛利率

FORESEE eMMC 16GB	经销	1.11	2.47%	1.02	8.25%	1.56	-8.79%
	直销	1.10	3.56%	1.12	17.30%	1.59	3.57%
FORESEE eMMC 64GB	经销	0.70	20.76%	0.65	17.16%	1.11	8.52%
	直销	0.75	25.09%	0.78	17.89%	1.15	11.73%
FORESEE LPDDR3 8Gb	经销	25.49	10.17%	27.67	10.08%	33.91	2.57%
	直销	25.68	10.91%	27.88	13.62%	35.38	4.82%
FORESEE LPDDR3 16Gb	经销	29.89	0.38%	33.40	11.05%	40.10	15.08%
	直销	30.60	2.11%	35.75	20.33%	41.52	21.16%

②固态硬盘

年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
项目	销售模式	单价 (元/GB)	毛利率	单价 (元/GB)	毛利率	单价 (元/GB)	毛利率
FORESEE mSATA SSD 128GB	经销	0.87	16.33%	0.79	5.55%	1.31	5.45%
	直销	1.50	41.13%	1.31	27.76%	1.48	9.08%
FORESEE 2.5inch SSD 256GB	经销	0.76	10.37%	0.72	7.62%	1.32	-10.50%
	直销	0.76	13.80%	0.73	10.27%	1.09	-3.85%

③移动存储

年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
项目	销售模式	单价 (元/GB)	毛利率	单价 (元/GB)	毛利率	单价 (元/GB)	毛利率
LEXAR MICRO SD3.0 32GB	经销	0.67	16.07%	0.66	3.26%	1.56	14.64%
	直销	0.76	21.19%	0.71	-0.30%	1.65	19.51%
LEXAR MICRO SD3.0 512GB	经销	0.68	13.39%	0.67	11.24%	0.84	19.49%
	直销	0.76	13.49%	0.65	12.47%	1.07	30.77%

④内存条

年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
项目	销售模式	单价 (元/GB)	毛利率	单价 (元/GB)	毛利率	单价 (元/GB)	毛利率
LEXAR UDIMM DDR4 8GB	经销	16.62	-4.03%	-	-	-	-
	直销	18.46	-1.15%	-	-	-	-
LEXAR UDIMM DDR4 32GB	经销	18.19	0.52%	-	-	-	-
	直销	18.46	1.77%	-	-	-	-

由上表可见，发行人同规格产品经销模式下销售价格整体低于直销模式下销售价格，经销模式下毛利率整体亦低于直销模式下毛利率。

经核查，本所律师认为，发行人同规格产品经销模式下销售价格整体低于直销模式下销售价格，经销模式下毛利率整体亦低于直销模式下毛利率，具有合理性和商业逻辑。

（10）发行人实际控制人、控股股东、及前述关联方与报告期内的主要经销商是否存在大额资金往来

核查过程：

查阅发行人、控股股东、实际控制人、发行人主要关联方等开立或控制的银行账户资金流水，对发行人实际控制人、控股股东、主要关联方与发行人报告期内主要经销客户是否存在大额频繁资金往来进行了核查。

核查结论：

经核查，本所律师认为，发行人实际控制人、控股股东及前述关联方与报告期内的主要经销商不存在大额资金往来。

（11）是否存在经销商的最终销售客户为发行人关联方的情形

核查过程：

查阅了部分经销商终端销售的报备情况，核查产品的最终销售情况；对主要经销商客户的终端客户进行访谈，核查其与发行人是否存在关联关系。

核查结论：

经核查，本所律师认为，不存在经销商的最终销售客户为发行人关联方的情形。

（12）发行人经销模式下的销售是否实现真实销售、最终销售

核查过程：

对发行人报告期内的主要客户进行访谈，了解客户与发行人合作历史、业务模式、交易情况、信用政策、是否存在关联关系等；对主要经销商客户的终端客户进行访谈，了解其业务情况、产品使用情况等，取得部分下游客户向经销商采购发行人产品的合同、订单，核实经销商下游终端客户的真实性；对报告期主要客户进行函证；取得主要经销商客户的核查表，了解产品的最终销售情况。

核查结论：

经核查，本所律师认为，报告期各期，公司对主要经销客户均实现真实销售，相关产品已实现销售至经销商下游客户。

（八）核查意见

经核查，本所律师认为：

1.发行人直销和经销模式前五大客户金额变动原因合理，发行人与主要客户签订的长期框架合作协议未约定最低采购量或采购金额；

2.报告期内经销商变化原因合理；发行人采用经销模式具有必要性；报告期各期，发行人对主要经销客户均实现真实销售，相关产品已实现销售至经销商下游客户；

3.发行人通过经销模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率存在差异原因合理；经销商终端销售情况较好，不存在期末存货积压情况；

4.报告期内，发行人销售佣金、销售返利及现金折扣的计提依据准确，计算合理，销售佣金、销售返利及现金折扣的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定；

5.2019年和2020年经销收入增长速度远高于直销收入增长速度的原因合理；发行人与中兴通讯、传音控股、天珑移动等终端客户的合作采用经销模式原因合理；

6.发行人卖场寄售模式不属于经销模式，计入直销收入恰当；发行人寄售卖场的销售款项均已收回，且由寄售卖场回款；发行人报告期各期末寄售存货账面金额是真实、准确的。

二、《问询函》问题8：主要客户

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 21.98%、31.51%、34.49%，集中度较低且前五大客户变动较大。韦尔股份为发行人 2018 年、2019 年第一大、第四大客户；Xin Sheng Co., Ltd.（馨晟贸易有限公司）及其关联方为发行人 2019 年第三大客户；Togo Technology Ltd.（途歌科技有限公司）为发行人 2018 年第三大客户，上述客户在其他年度均未进入发行人前五大客户。

（2）中电信息系发行人 2019 年新增的前五大客户，2019 年、2020 年发行人向其销售分别为 81,221.29 万元、110,008.21 万元，此外前五大客户中大联大、Nival Development Ltd.（年丰发展有限公司）均系新增的客户，发行人未披露合作的时间以及合作的稳定性等。

（3）发行人实际控制人于 2018 年向客户深圳市思普力电子科技有限公司

股东李顺提供 679 万元借款。报告期各期，发行人向思普力销售金额分别为 4,792.39 万元、64.64 万元、166.98 万元，毛利率分别为-5.62%、2.01%、0.42%。

请发行人：

（1）说明报告期内前五大客户集中度较低且变动频繁的原因，与主要客户开始合作时间、报告期各期对各年度前五大客户的销售金额，发行人对主要客户的销售是否持续、稳定，对深圳华强销售快速增加的原因，说明对报告期各期均存在交易的客户在报告期的销售金额及占比。

（2）分析并说明报告期各期前五大客户向发行人采购金额占其同类产品采购的金额比例，发行人向前五大客户销售毛利率是否存在显著差异，前五名客户采购发行人产品的主要用途及终端应用产品类型、品牌、主要下游客户情况，向发行人采购产品报告期各期末的销售比例。

（3）按销售额区分经销及直销对客户进行分层并说明分层标准、客户数量、销售金额、销售量、销售单价、毛利率、回款情况等，各层毛利率存在差异的原因。

（4）说明发行人实际控制人向思普力股东提供借款的原因，相关资金来源、用途，是否存在体外资金循环；发行人及其实际控制人、董监高与思普力及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他密切关系；发行人对思普力销售价格的公允性，是否实现真实销售、最终销售；2018 年发行人向思普力销售毛利率为负的原因；2019 年、2020 年发行人向思普力销售金额大幅下降的原因。

（5）说明发行人及其实际控制人、董监高及其关系密切的家庭成员是否与报告期内主要客户存在关联关系，是否存在主要客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（5）发表明确意见。

回复：

（一）说明发行人及其实际控制人、董监高及其关系密切的家庭成员是否与报告期内主要客户存在关联关系，是否存在主要客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员

等可能导致利益倾斜的情形

核查方式：

- 查阅发行人实际控制人及董监高出具的调查表、发行人员工花名册，核实发行人前五名客户与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；
- 通过企查查网站（<https://www.qcc.com/>）查询发行人实际控制人、董监高及其关系密切的家庭成员对外投资及任职情况；
- 查阅发行人工商档案；
- 走访发行人报告期内主要客户并取得其出具的确认函。

核查结果：

经核查，除深圳中电港技术股份有限公司为发行人外部董事蔡靖担任外部董事的企业外，发行人及其实际控制人、董监高及其关系密切的家庭成员与报告期内前五名客户不存在其他关联关系，不存在前五名客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（二）核查意见

除深圳中电港技术股份有限公司为发行人外部董事蔡靖担任外部董事的企业外，发行人及其实际控制人、董监高及其关系密切的家庭成员与报告期内前五名客户不存在其他关联关系，不存在前五名客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

三、《问询函》问题 13：关于大额商标及专利

申报文件显示：

（1）报告期各期末，发行人无形资产的账面价值分别为 21,122.25 万元、20,453.84 万元和 19,810.74 万元。其中，商标及专利占比分别为 84.13%、83.82%、81.89%。报告期各期末，发行人未计提无形资产减值准备。

（2）发行人收购美光科技旗下 Lexar 商标等资产的交易于 2018 年取得美国 CFIUS 附条件批准，公司负有 Lexar 品牌在美国产品售后服务信息保护、商标特别标识、产品限制等方面的义务，并须聘请独立审计机构定期向 CFIUS 报告合规情况。

（3）发行人收购雷克沙品牌对应的资产包括雷克沙全球的商标、商号所

有权，与“雷克沙”业务相关的所有存货（含原材料、产成品），实验室验证设备以及相关域名。报告期各期末，发行人对 Lexar 商标、存货进行减值测试，认为不存在减值的情况。截至 2021 年 5 月，发行人仍有 8 项商标仍在注册地商标主管部门审核处理。

（4）2019 年 10 月 25 日，发行人、美国江波龙、美国雷克沙与美国 Universal Transdata, LLC 签署许可协议，发行人及控股子公司获得关于 U 盘推拉装置的专利许可。2020 年 1 月 2 日，发行人与华为技术有限公司签订《专利许可协议》，发行人及控股子公司获得关于 NM Card 相关的专利许可。

请发行人：

（1）说明收购雷克沙品牌协议主要条款，包括收购价格、权利义务、过渡期安排、违约责任等，收购协议履行情况，截至目前是否存在纠纷或潜在纠纷；美国 CFIUS 批准所附条件主要内容，发行人是否存在违反相关义务情形。

（2）说明商标、专利的主要内容、金额，结合雷克沙的品牌经营情况、销售收入、毛利率、毛利额及占比、主要产品的销量、专利是否已过时、淘汰等情况分析并披露商标、专利是否存在减值迹象、是否应当计提减值准备。

（3）说明 8 项未完成变更登记商标账面价值，是否已确认为无形资产及依据，发行人是否已就雷克沙品牌售后服务等充分计提预计负债。

（4）说明发行人与美国 Universal Transdata, LLC、华为等达成的专利许可对发行人生产经营的重要性及发行人支付的相关费用。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见。

请保荐人、申报会计师对问题（2）-（4）发表明确意见，并说明发行人报告期各期末无形资产减值准备计提是否充分。

回复：

（一）说明收购雷克沙品牌协议主要条款，包括收购价格、权利义务、过渡期安排、违约责任等，收购协议履行情况，截至目前是否存在纠纷或潜在纠纷；美国 CFIUS 批准所附条件主要内容，发行人是否存在违反相关义务情形

核查方式：

- 查阅江波龙有限与 Micron Technology, Inc.（以下简称“美光公司”）签署的《资产购买协议》（Asset Purchase Agreement）、《和解协议》（Settlement Agreement）、《服务协议》（Services Agreement）；

- 取得香港江波龙向美光公司支付价款的凭证；
- 查阅江波龙有限与美光公司的往来邮件；
- 查阅江波龙有限和美光公司共同向美国 CFIUS 提交的承诺函（Letter of Assurance）；
- 查阅 Coalfire Systems, INC.就产品合规情况出具的检查报告；
- 查阅 Schellman &Company, LLC 就各方年度合规履约情况出具的年度审计报告；
- 查阅广州华进联合专利商标代理有限公司深圳分公司出具的《深圳市江波龙电子股份有限公司商标情况说明函》；
- 访谈发行人法务总监。

核查结果：

1.收购雷克沙品牌协议主要条款

2017 年 8 月 18 日，公司与美光科技签署《资产购买协议》（Asset Purchase Agreement），约定美光科技向江波龙有限转让雷克沙（Lexar）商标相关的若干资产。

2.收购协议履行情况，截至目前是否存在纠纷或潜在纠纷

经核查，截至本补充法律意见书出具之日，本次交易中协议约定的各方交割义务均已履行完毕，收购价款已全部支付完毕。《资产购买协议》项下的雷克沙相关商标中，仍有 8 项商标的资产过户仍在办理中，集中于巴西、南非，美光公司已针对上述商标履行了其在《资产购买协议》项下的交割义务，签署了有关商标的转让文件，并为商标过户提供了必要的协助。但由于上述国家商标权属变更办理时间较长，后期受疫情影响，进一步延缓了有关资产过户程序的办理。发行人仍在持续跟进资产过户进程，但不影响发行人在有关国家使用上述商标。

根据本所律师对发行人法务总监的访谈及广州华进联合专利商标代理有限公司深圳分公司出具的《深圳市江波龙电子股份有限公司商标情况说明函》，截至本补充法律意见书出具之日，发行人与美光公司或美国 CFIUS 之间不存在纠纷或潜在纠纷。

3.美国 CFIUS 批准所附条件主要内容，发行人是否存在违反相关义务情形

2018 年 7 月 27 日，发行人与美光公司就收购雷克沙的资产交易，针对在美

国境内带有雷克沙商标的产品（以下简称“标的产品”），共同向美国 CFIUS 提交承诺函（Letter of Assurance）。

报告期内，CFIUS 未对公司合规情况提出异议，发行人不存在违反相关义务情形。

报告期各期，发行人 Lexar（雷克沙）品牌产品在美国的销售收入分别为 18,491.32 万元、21,361.81 万元和 23,024.09 万元，占同期营业收入的比例分别为 4.37%、3.73%和 3.16%，收入占比相对较小。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

发行人收购雷克沙相关资产的交易中，协议约定的各方交割义务均已履行完毕，收购价款已全部支付完毕。截至本补充法律意见书出具之日，尚有部分商标未完成变更登记手续，该等商标均已向登记地商标管理部门提交变更申请，目前处于变更过程中。发行人与美光公司或美国 CFIUS 不存在纠纷或潜在纠纷；发行人不存在违反美国 CFIUS 相关义务的情形。

四、《问询函》问题 14：关于税项

申报文件显示：

（1）发行人境外子公司香港江波龙、香港江波龙存储、香港雷克沙、美国雷克沙等公司净利润较高，远高于发行人母公司及其他境内子公司的利润水平。

（2）报告期各期，发行人递延所得税资产分别为 2,065.31 万元、3,011.69 万元和 3,520.80 万元，其中可抵扣亏损形成的递延所得税资产分别为 1,080.20 万元、2,320.91 万元、2,885.29 万元。

（3）报告期各期，发行人应缴所得税分别为-998.70 万元、2,243.84 万元、5,321.10 万元，实缴所得税分别为 1,213.59 万元、-623.71 万元、1,565.05 万元，差异较大。

（4）深圳大迈、中山江波龙等发行人子公司《高新技术企业证书》有效期已经或即将届满。

请发行人：

（1）分析并说明多数控股子公司处于亏损状态，而多数香港控股子公司处于盈利状态的原因及合理性，发行人是否存在转移定价规避纳税义务情形，

发行人及境内子公司对境外子公司销售产品的价格是否公允、是否已取得税务机关的认可。

（2）说明形成可抵扣亏损形成的递延所得税资产的公司名称、经营情况、未来能否取得足够的利润抵扣亏损、发行人确认递延所得税资产的依据是否充分，发行人应缴所得税与实缴所得税差异较大的原因。

（3）说明发行人及其子公司高新技术企业申请续期的进展、结合所在行业高新技术资格的申报条件及审核流程，续期是否存在实质性障碍。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（3）发表明确意见。

回复：

（一）说明发行人及其子公司高新技术企业申请续期的进展、结合所在行业高新技术资格的申报条件及审核流程，续期是否存在实质性障碍

核查方式：

- 查阅发行人、深圳大迈及中山江波龙取得的《高新技术企业证书》；
- 访谈发行人董事会秘书了解深圳大迈及中山江波龙高新技术企业申请续期的进展情况；
- 查阅中山江波龙高新技术企业认定申请材料；
- 结合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）、《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）等法律、法规及规范性文件，逐项核对验证中山江波龙是否符合高新技术企业认定条件。

核查结果：

1. 发行人及其子公司高新技术企业申请续期的进展

（1）发行人

发行人现持有深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局于2020年12月11日核发的《高新技术企业证书》（编号：GR202044203976），有效期为三年。截至本补充法律意见书出具之日，发行人《高新技术企业证书》尚在有效期内。

（2）深圳大迈

深圳大迈于2017年10月31日取得编号为GR201744204088的《高新技术

企业证书》，有效期为三年。经访谈发行人董事会秘书，因公司调整经营策略，将深圳大迈作为电商业务平台，无继续申请高新技术企业认定的计划。

（3）中山江波龙

中山江波龙于 2018 年 11 月 28 日取得编号为 GR201844011106 的《高新技术企业证书》，有效期为三年。

中山江波龙已于 2021 年 4 月 24 日向广东省高新技术企业管理认定办公室递交高新技术企业认定申请材料，截至本补充法律意见书出具之日，中山江波龙本次认定申请尚在审查过程中。

2.结合所在行业高新技术资格的申报条件及审核流程，续期是否存在实质性障碍

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）及《上市公司行业分类指引》，中山江波龙所在行业为“计算机、通信和其他电子设备制造业”，在《国家重点支持的高新技术领域》中属于“电子信息”。

（1）审核流程

根据《高新技术企业认定管理办法》，中山江波龙所在行业认定高新技术企业资格的审核流程如下：

①企业申请

企业对照本办法进行自我评价。认为符合认定条件的在“高新技术企业认定管理工作网”注册登记，向认定机构提出认定申请。

②专家评审

认定机构应在符合评审要求的专家中，随机抽取组成专家组。专家组对企业申报材料进行评审，提出评审意见。

③审查认定

认定机构结合专家组评审意见，对申请企业进行综合审查，提出认定意见并报领导小组办公室。认定企业由领导小组办公室在“高新技术企业认定管理工作网”公示 10 个工作日，无异议的，予以备案，并在“高新技术企业认定管理工作网”公告，由认定机构向企业颁发统一印制的“高新技术企业证书”；有异议的，由认定机构进行核实处理。

（2）认定条件

中山江波龙符合《高新技术企业认定管理办法》规定的高新技术企业资格

认定条件，具体情况如下：

序号	认定条件	中山江波龙相关情况	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	中山江波龙成立于 2015 年 10 月 12 日，已成立一年以上	符合
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	中山江波龙通过自主研发的方式，获得其主要产品在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权，申报高新技术企业认定的知识产权共 7 项，均在法律有效保护期内。	符合
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	中山江波龙从事存储器的研发、测试及销售，其主营产品（服务）所属技术领域属于《国家重点支持的高新技术领域》中的“电子信息-微电子技术-集成电路产品设计技术”领域	符合
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	截至 2020 年 12 月 31 日，中山江波龙从事研发和相关技术创新活动的科技人员占比超过 10%	符合
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：（1）最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；（2）最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；（3）最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	中山江波龙 2020 年度销售收入为 18,839.97 万元，2018 年至 2020 年研发费用占销售收入总额的比例分别为 27.92%、34.73%、23.27%，均不低于 4%，且中山江波龙在中国境内发生的研发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为 100%	符合
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	中山江波龙 2020 年度高新技术产品（服务）收入为 13,207.82 万元，占总收入的比例为 69.63%，高于 60%	符合
7	企业创新能力评价应达到相应要求	中山江波龙在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织水平、企业成长性等方面符合创新能力评价的要求	符合
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	中山江波龙报告期内不存在重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	符合

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人《高新技术企业证书》尚在有效期内；

2.因发行人调整经营策略，拟将深圳大迈作为电商业务平台，无继续申请高新技术企业认定的计划；

3.中山江波龙符合高新技术企业认定的各项条件，已提交高新技术企业认定申请材料，截至本补充法律意见书出具之日，中山江波龙本次认定申请尚在审查过程中，预计获得高新技术企业资格认定不存在实质性障碍。

五、《问询函》问题 17：关于关联方和关联交易

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人向关联方销售收入分别为 3,366.34 万元、15,210.46 万元、2,631.63 万元。其中，2019 年向关联方佑祥国际（香港）销售 11,429.65 万元；2018-2019 年分别向恒储贸易销售 2,003.51 万元、1,308.37 万元，向好友伴科技销售 682.58 万元、2,421.44 万元且同时向其采购金额分别为 382.65 万元、1,216.38 万元；2020 年向中电港销售 2,585.57 万元。

（2）报告期内，得一微电子、安达星科技、江波龙控股、微售科技等多家实际控制人或其近亲属控制或任职的多家企业注销或转让。

请发行人：

（1）分析并说明报告期内向关联方销售商品产品的必要性、公允性，相关产品真实销售、最终销售情况；2019 年度发行人向香港佑祥销售金额大幅增长的原因。

（2）结合相关产品采购、销售情况，分析并说明 2019 年向好友伴同时存在采购、销售的原因。

（3）说明实际控制人或其近亲属控制或任职的多家企业注销、转让的原因，相关企业与发行人及其实际控制人是否存在资金或业务往来，与发行人主要客户、供应商是否存在重叠情形，相关企业与发行人是否存在同业竞争。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（3）发表明确意见。

回复：

（一）说明实际控制人或其近亲属控制或任职的多家企业注销、转让的原因，相关企业与发行人及其实际控制人是否存在资金或业务往来，与发行人主要客户、供应商是否存在重叠情形，相关企业与发行人是否存在同业竞争

核查方式：

- 访谈发行人实际控制人蔡华波及其存在注销、转让控制或任职企业的近亲属蔡锦江、蔡锦波；
- 查验发行人及其实际控制人的银行流水；
- 查阅发行人实际控制人填写的调查表，并通过网络查询发行人实际控制人及其近亲属控制或任职的企业；
- 查阅发行人与关联企业资金往来的付款凭证及相关协议；
- 取得发行人报告期内采购明细表及销售明细表；
- 比对相关企业与发行人主要客户、供应商，确认是否存在重叠情况。

核查结果：

1. 实际控制人及其近亲属注销、转让其控制或任职的企业及原因

经核查，2018 年至今发行人实际控制人及其近亲属注销、转让其控制或任职的企业及原因如下：

序号	企业名称	关联关系	转让或注销原因	转让或注销前的 主营业务
1	深圳市安达星科技有限公司	发行人及蔡华波报告期前 12 个月内曾分别持股 20%、40%，已于 2017 年 2 月退出	实际控制人为专注于发行人的经营管理，对外转让与发行人主营业务无关的投资	软件知识产权保护加密装置等
2	深圳市江波龙控股有限公司	蔡华波曾持股 94% 并担任执行董事、总经理，已于 2021 年 3 月注销	无实质经营业务	无实质经营业务
3	深圳市微售科技有限公司	蔡华波曾持股 70%，发行人原监事黄海华曾持股 30% 并担任总经理、执行董事，已于 2018 年 7 月注销	无实质经营业务	无实质经营业务
4	Netcom Technology (HK) Limited	蔡华波曾持股 50% 并担任董事，蔡丽江曾持股 25%，二人已于 2019 年 1 月出售股权并辞任	无实质经营业务	无实质经营业务
5	Netcom Digital (Hong Kong) Limited	蔡华波曾持股 70% 并担任董事，已于 2018 年 4 月出售股权并辞任	无实质经营业务	无实质经营业务
6	Goodwill Electronics (HK) Limited	蔡华波曾持股 70% 并担任董事，已于 2020 年 5 月注销	无实质经营业务	无实质经营业务

7	九江仁泰农产品有限公司	蔡锦江曾持股 75% 并担任执行董事，已于 2018 年 11 月注销	无实质经营业务	无实质经营业务
8	深圳市亚联电子开发有限公司	蔡锦江曾持股 33% 并担任董事，已于 2019 年 3 月注销	无实质经营业务	无实质经营业务
9	九江市飞存电子有限公司	蔡锦江曾持股 60% 并担任执行董事、总经理，已于 2020 年 2 月退出	蔡锦江个人投资经营重心调整	房屋租赁
10	常熟市聚芯半导体科技有限公司	蔡锦波曾间接控制并担任执行董事兼总经理，已于 2020 年 11 月注销	成立马鞍山市滨城电子有限公司后将资产转让至马鞍山市滨城电子有限公司，故注销	防雷器件芯片
11	深圳市赛盛投资企业（有限合伙）及其下属子公司	蔡锦波曾担任执行事务合伙人，已于 2020 年 7 月退出	团队高管要求独立发展，故将股权转让给高管团队	持股平台

2. 相关企业与发行人及其实际控制人是否存在资金或业务往来

经核查，上述注销、转让的关联方与发行人前五名客户、供应商不存在重合情况，不存在同业竞争情形。

报告期内，上述注销、转让的关联方中，Netcom Technology（HK）Limited（以下简称“Netcom”）、深圳市江波龙控股有限公司（以下简称“江波龙控股”）与发行人存在资金往来。2018 年，发行人向 Netcom 支付 1,690.00 万美元，用于归还 2017 年向 Netcom 的借款 1,690.00 万美元，上述借款已结清。2018 年，发行人向江波龙控股借款 1,400.00 万元，并于当年内归还，上述借款已结清。

报告期内，上述发行人注销、转让的关联方中，Netcom、九江市飞存电子有限公司（以下简称“九江飞存”）与发行人实际控制人存在资金往来。2018 年，Netcom 向股东蔡华波、蔡丽江分红合计为 368.45 万美元，除此以外，报告期内 Netcom 与发行人实际控制人不存在其他资金往来。2018 年和 2019 年，九江飞存因营运资金缺口，向发行人实际控制人借款 160 万元。截至本补充法律意见书出具之日，上述款项已归还 50 万元。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

发行人实际控制人及其近亲属控制或任职的企业注销、转让的原因主要为

无实质经营业务或调整经营重心，相关企业与发行人及其实际控制人存在的资金往来具有合理性，相关企业与发行人前五名客户、供应商不存在重合情况，不存在同业竞争情形。

六、《问询函》问题 18：关于实际控制人认定

申报文件显示：

（1）公司的控股股东为蔡华波先生，实际控制人为蔡华波、蔡丽江。蔡华波和蔡丽江系姐弟关系，两人合计直接和间接控制 24,600.00 万股，占比 66.33%，其中蔡华波直接持有 16,200.00 万股，持股比例 43.68%；蔡丽江直接持有 1,470.00 万股，持股比例 3.96%。

（2）江波龙有限设立时，蔡华波长兄蔡锦江代蔡华波持有 90% 的出资份额。蔡锦江及其配偶持股或控制的企业较多，包括深圳市好友伴科技有限公司、Ulucky International (HK) Co., Limited (佑祥国际 (香港) 有限公司)、Sunshine Disk Trading Limited (恒储贸易有限公司) 等，部分企业与发行人存在关联交易。

请发行人：

（1）结合发行人股权结构、董监高人员构成，说明发行人实际控制人认定结论是否准确，是否存在股权代持或其他利益安排。

（2）披露蔡华波、蔡丽江是否签署一致行动协议，如是，披露一致行动协议的主要条款、意见分歧解决机制；披露影响发行人实际控制权稳定的风险因素，以及发行人维护控制权稳定的具体措施。

（3）说明蔡锦江是否通过股权代持或其他利益安排间接持有发行人权益，是否存在规避实际控制人认定情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）结合发行人股权结构、董监高人员构成，说明发行人实际控制人认定结论是否准确，是否存在股权代持或其他利益安排

核查方式：

- 查阅发行人工商档案、公司章程、股东名册；
- 查阅发行人股东大会、董事会、监事会会议文件；
- 访谈发行人实际控制人蔡华波、蔡丽江；

- 查阅蔡丽江劳动合同、发行人内部组织架构调整及部门负责人任命文件；
- 查阅发行人实际控制人蔡华波、蔡丽江填写的调查表。

核查结果：

1. 发行人股权结构及实际控制人持股比例变化

截至本补充法律意见书出具之日，蔡华波、蔡丽江分别为发行人第一大和第八大股东，分别控制发行人 62.37%和 3.96%的股份，发行人股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	蔡华波	162,000,000	43.68
2	国家集成电路基金	25,714,284	6.93
3	李志雄	23,100,000	6.23
4	龙熹一号	19,020,000	5.13
5	龙熹二号	19,020,000	5.13
6	龙熹三号	17,820,000	4.80
7	元禾璞华	17,142,852	4.62
8	蔡丽江	14,700,000	3.96
9	聚源聚芯	8,571,426	2.31
10	上凯创投	8,571,426	2.31
11	龙舰管理	7,140,000	1.93
12	龙熹五号	6,300,000	1.70
13	张旭	5,850,000	1.58
14	杨晓斌	5,850,000	1.58
15	邓恩华	4,800,000	1.29
16	王景阳	4,680,000	1.26
17	南山鸿泰	4,285,710	1.16
18	白宏涛	3,300,000	0.89
19	朱宇	2,940,000	0.79
20	黄海华	2,400,000	0.65
21	深圳集诚	2,292,852	0.62
22	力合创投	2,142,852	0.58
23	深圳展想	1,285,710	0.35
24	王伟民	1,080,000	0.29
25	泰科源	857,142	0.23
合计		370,864,254	100.00

自江波龙有限设立以来，发行人实际控制人蔡华波、蔡丽江的直接持股比例变化情况如下：

序号	时间/事件	蔡华波持股比例（%）	蔡丽江持股比例（%）	变化原因
1	1999 年 4 月，江波龙有限设立	100.00 （代持）	0	—
2	2001 年 3 月，江波龙	70.00	30.00	蔡华波与蔡丽江同为发行人创

序号	时间/事件	蔡华波持股比例（%）	蔡丽江持股比例（%）	变化原因
	有限第一次股权转让			始人，本次股权转让时蔡丽江负责公司人力资源等事务，蔡华波指定蔡锦江将其代为持有的江波龙有限 35 万元出资还原至其本人名下，将剩余持有的 10 万元出资转让给蔡丽江，同时指定陈广瑜将其持有的 5 万元出资转让给蔡丽江
3	2007 年 9 月，江波龙有限第二次股权转让	68.00	11.00	为实施股权激励，实际控制人共同转出 21%的股权
4	2012 年 11 月，江波龙有限第三次股权转让	62.00	5.00	为实施股权激励，实际控制人共同转出 12%的股权
5	2017 年 12 月，江波龙有限第四次股权转让	55.54	5.00	为实施股权激励，实际控制人蔡华波转出 6.46%的股权
6	2018 年 7 月，江波龙有限第五次增资	50.14	4.51	江波龙有限通过增资引入元禾璞华等外部投资者，造成实际控制人持股比例被动稀释
7	2019 年 11 月，发行人第一次增资	44.93	4.04	发行人通过增资引入国家集成电路基金等外部投资者，造成实际控制人持股比例被动稀释
8	2020 年 4 月，发行人第一次股份转让	43.68	3.96	为实施股权激励，实际控制人共同转出 1.33%的股份

根据上述，发行人实际控制人蔡华波、蔡丽江为公司共同创始人，自江波龙有限设立至今蔡华波直接持股比例始终高于 40%，蔡丽江在 2018 年引入外部投资人前持股比例始终不低于 5%，持股比例降低的原因在于作为实际控制人为公司实施股权激励提供激励股权。

2. 实际控制人担任发行人董监高的情况

自 2001 年至今，发行人实际控制人蔡华波一直担任发行人（含江波龙有限）董事长/执行董事；蔡丽江自 2001 年至 2012 年一直担任江波龙有限监事，2012 年至 2018 年江波龙有限整体变更前一直担任江波龙有限董事，2018 年 9 月江波龙有限整体变更时，考虑到公司已经引入外部投资机构，后续融资将引入外部董事，为优化公司董事会结构、提升公司治理水平，蔡丽江未继续担任董事。根据蔡丽江的劳动合同、发行人内部组织架构调整及部门负责人任命文件，蔡丽江目前担任发行人高级副总裁，分管人力资源部、行政部。

综上所述，从发行人股权结构上看，发行人实际控制人蔡华波、蔡丽江为公司共同创始人，自江波龙有限设立至今二人直接持股比例始终较高，其中蔡丽江持股比例降低的原因主要在于作为实际控制人为公司实施股权激励提供激

励股权；从发行人董监高构成上看，2001 年至今蔡华波一直担任发行人（含江波龙有限）董事长/执行董事，蔡丽江于 2001 年至 2012 年担任江波龙有限监事，2012 年至 2018 年期间担任江波龙有限董事，因后续融资拟引入外部董事而未继续担任董事，目前蔡丽江仍担任发行人高级副总裁，分管公司人力资源部、行政部。蔡丽江在发行人发展过程中始终扮演重要角色，与蔡华波作为共同实际控制人参与公司经营管理和股权变动，并在经营决策中发挥重要作用。因此，蔡华波与蔡丽江为发行人共同实际控制人的认定结论准确，不存在股权代持或其他利益安排。

（二）披露蔡华波、蔡丽江是否签署一致行动协议，如是，披露一致行动协议的主要条款、意见分歧解决机制；披露影响发行人实际控制权稳定的风险因素，以及发行人维护控制权稳定的具体措施

核查方式：

- 访谈蔡华波、蔡丽江；
- 查阅蔡华波、蔡丽江签署的《一致行动协议》。

核查结果：

经核查，蔡华波与蔡丽江于 2021 年 8 月 9 日签署一致行动协议，主要条款如下：

- 1.自协议签署之日起，两方自愿通过在公司的股东（大）会、董事会上采取相同意思表示的方式，实施一致行动，以取得对公司的共同控制；在两方持有公司股份期间，两方将继续保持一致行动，以保持对公司的共同控制，如发生两方不能协商一致的情形，两方同意以蔡华波的意见为准；
- 2.两方在对公司经营、管理及相关事项作出决策中，应进行充分的调查理解和分析判断，在行使表决权时不能损害其他股东的利益及公司利益；
- 3.协议签署之后，两方因任何原因增加的公司股份均适用本协议；
- 4.协议的有效期自两方签署本协议之日起至公司 A 股上市满 36 个月之日止。
- 5.协议自两方签字之日起生效。协议到期后自动延期一年，自动延期次数不限，但双方协商一致并采取书面形式解除本协议除外。

因此，蔡华波与蔡丽江已签署一致行动协议，明确约定在双方意见不统一时以蔡华波意见为准，不存在影响实际控制权稳定性的风险因素。

（三）说明蔡锦江是否通过股权代持或其他利益安排间接持有发行人权益，

是否存在规避实际控制人认定情形

核查方式：

- 访谈蔡锦江、蔡华波、蔡丽江；
- 查阅蔡华波、蔡丽江填写的调查表；
- 通过企查查网站（<https://www.qcc.com/>）查询蔡锦江投资企业；
- 核查蔡华波、蔡丽江银行流水。

核查结果：

2001 年 3 月以来，蔡锦江未在发行人处担任任何职务，亦未参与发行人的实际经营管理。

经核查，蔡锦江目前控制的企业如下：

序号	名称	持股或任职情况	主营业务
1	深圳市思锐达传媒有限公司	持股 85%并担任执行董事	展览和会议服务
2	深圳市智慧湾科技有限公司	持股 51.14%并担任执行董事、总经理	智慧家庭场景整体解决方案
3	速晟电子（深圳）有限公司	持股 51%	物联网传感器
4	深圳市融和创富科技合伙企业（有限合伙）	持有 75%的合伙份额并担任执行事务合伙人	深圳市智慧湾科技有限公司员工持股平台
5	深圳市卓越创智科技合伙企业（有限合伙）	持有 40%的合伙份额并担任执行事务合伙人	深圳市智慧湾科技有限公司员工持股平台

经本所律师对蔡锦江进行访谈确认，蔡锦江现专注于物联网业务，主要经营深圳市智慧湾科技有限公司、速晟电子（深圳）有限公司等公司，主营业务为提供智慧家庭场景的整体解决方案。蔡锦江与蔡华波、蔡丽江独立发展，不存在通过代持或其他方式持有发行人权益的情形。

因此，蔡锦江不存在通过股权代持或其他利益安排间接持有发行人权益的情形，亦不存在规避实际控制人认定的情形。

（四）核查意见

经核查，本所律师认为：

1.结合发行人股权结构、董监高人员构成，发行人实际控制人认定结论准确，不存在股权代持或其他利益安排。

2.蔡华波、蔡丽江已签署一致行动协议，明确约定在双方意见不统一时以蔡华波意见为准。因此，不存在影响实际控制权稳定性的风险因素。

3.蔡锦江不存在通过股权代持或其他利益安排间接持有发行人权益的情形，亦不存在规避实际控制人认定的情形。

七、《问询函》问题 19：关于实际控制人作为证人涉及刑事案件

申报文件显示，发行人实际控制人蔡华波作为案件证人涉及深圳市南山区原副区长纪震受贿罪、贪污罪一案。纪震以支持其学生曾某明创业为由，向蔡华波介绍深圳市华德创新科技有限公司与江波龙有限开展 SSD 测试合作，江波龙有限遂与华德公司签订委托测试合同并支付测试费 100 万元，但华德公司未履行相应的合同义务，该笔测试费实际被纪震占用。

请发行人：

（1）说明相关案件基本情况、判决结果、相关款项的处理情况，发行人及其实际控制人、董监高是否曾经或正在因相关案件被司法机关立案侦查。

（2）说明发行人及其实际控制人、董监高是否存在因相关案件被继续追诉或受到行政处罚风险，是否构成刑事犯罪或重大违法行为。

（3）说明发行人与华德公司合作履行的审议程序，是否具有商业实质，华德公司未按约定履行相应合同义务，发行人采取的法律措施；发行人向华德公司所付测试费是否为合同全部价款。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

请保荐人、申报会计师、发行人律师全面核查发行人是否存在其他不具商业实质的合同以及相关费用支出是否真实，发行人内部控制制度是否健全、是否有效运行。

回复：

（一）说明相关案件基本情况、判决结果、相关款项的处理情况，发行人及其实际控制人、董监高是否曾经或正在因相关案件被司法机关立案侦查

核查方式：

- 查阅深圳市中级人民法院于 2017 年 12 月 18 日作出的（2017）粤 03 刑初 350 号《刑事判决书》、广东省高级人民法院于 2018 年 6 月 8 日作出的（2018）粤刑终 395 号《刑事裁定书》；
- 取得发行人及其实际控制人、董监高出具的《确认函》；
- 查阅深圳市人民检察院出具的《工作函》。

核查结果：

1. 本案基本情况、判决结果及相关款项的处理情况

根据本案一、二审法院作出的判决及裁定所载明的事实及证据，2013 年 2 月，江波龙有限向深圳市南山区科技创新局申请“高度大容量存储控制芯片设计及产业化”项目资助，并最终获得项目经费 200 万元。

2013 年 10 月，时任深圳市南山区副区长纪震以支持其学生曾某明创业为由，向蔡华波介绍深圳市华德创新科技有限公司（以下简称“华德公司”）与江波龙有限开展 SSD 测试的合作。华德公司经营范围包含集成电路业务，江波龙有限存在测试业务外包需求，且委外测试属行业通行做法，2013 年 11 月 27 日，江波龙有限遂与华德公司签订委托测试合同，约定江波龙有限委托华德公司对其 SSD 产品进行测试，测试费用为 100 万元。2014 年 1 月 16 日，江波龙有限向华德公司支付 100 万元测试费。但因华德公司的原因，其并未履行相应的合同义务，该笔测试费实际被纪震占用，发行人未能收回。

2017 年 12 月 18 日，深圳市中级人民法院作出（2017）粤 03 刑初 350 号《刑事判决书》，判决：（1）被告人纪震犯受贿罪，判处有期徒刑十一年六个月，并处罚金人民币 100 万元；犯贪污罪，判处有期徒刑三年六个月，并处罚金人民币 50 万元，总和刑期十五年，并处罚金人民币 150 万元；决定执行有期徒刑十三年，并处罚金人民币 150 万元；（2）继续追缴赃款人民币 631.9286 万元、美元 1 万元、纪震实际持有的深圳市天行家科技有限公司 2% 股权，上缴国库。判决宣判后，纪震不服，提出上诉。

2018 年 6 月 8 日，广东省高级人民法院作出（2018）粤刑终 395 号《刑事裁定书》，裁定驳回上诉，维持原判。

2. 发行人及其实际控制人、董监高是否曾经或正在因相关案件被司法机关立案侦查

根据深圳市人民检察院于 2021 年 3 月 24 日出具的《工作函》，深圳市人民检察院未对发行人及其实际控制人蔡华波立案侦查。根据发行人及其实际控制人、董监高的确认，发行人及其实际控制人、董监高不存在曾经或正在被司法机关立案侦查的情形。

（二）说明发行人及其实际控制人、董监高是否存在因相关案件被继续追诉或受到行政处罚风险，是否构成刑事犯罪或重大违法行为

核查方式：

- 查阅深圳市中级人民法院于 2017 年 12 月 18 日作出的（2017）粤 03 刑初 350 号《刑事判决书》、广东省高级人民法院于 2018 年 6 月 8 日作出的（2018）粤刑终 395 号《刑事裁定书》；
- 访谈发行人实际控制人蔡华波；
- 登录中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/>）、“粤公正”微信小程序等系统进行查询；
- 取得深圳市人民检察院出具的《工作函》；
- 取得公安机关向发行人实际控制人及董监高出具的无犯罪记录证明、发行人及其子公司所在地各相关主管部门开具的合规证明。

核查结果：

1. 发行人及其实际控制人、董监高被追究刑事责任的风险较低

经核查，本所律师认为，发行人及其实际控制人、董监高被追究刑事责任的风险较低，原因如下：

（1）发行人及其实际控制人、董监高的相关行为不满足行贿犯罪构成要件
《刑法》第三百九十条及《最高人民法院、最高人民检察院关于办理贪污贿赂刑事案件适用法律若干问题的解释》第七条第一款规定，为谋取不正当利益，向国家工作人员行贿，数额在三万元以上的，应当依照刑法第三百九十条的规定以行贿罪追究刑事责任。

《刑法》第三百九十三条规定，单位为谋取不正当利益而行贿，或者违反国家规定，给予国家工作人员以回扣、手续费，情节严重的，构成单位行贿罪，对单位处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金。

《最高人民法院、最高人民检察院关于在办理受贿犯罪大要案的同时要严肃查处严重行贿犯罪分子的通知》第二条规定，对于为谋取不正当利益而行贿，构成行贿罪、向单位行贿罪、单位行贿罪的，必须依法追究刑事责任。“谋取不正当利益”是指谋取违反法律、法规、国家政策和国务院各部门规章规定的利益，以及要求国家工作人员或者有关单位提供违反法律、法规、国家政策和国务院各部门规章规定的帮助或者方便条件。

根据上述规定，具有“谋取不正当利益”的主观意图及行贿的客观行为是

构成行贿罪或单位行贿罪的要件。

发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在谋取不正当利益的主观意图及行贿行为。根据本案一、二审判决及裁定载明的事实、纪震的供述以及蔡华波的证言，在本案中，纪震向蔡华波推介华德公司时未告知其与华德公司的真实关系，蔡华波以为纪震仅仅是为支持其学生创业而帮华德公司介绍业务，并且华德公司经营范围包含集成电路业务，江波龙有限与其他厂商亦存在测试业务外包合作，所以江波龙有限与华德公司签订委托测试合同。过程中，亦不存在发行人的实际控制人、董事、监事及高级管理人员向纪震行贿的客观行为。

江波龙有限系自主申报并经法定评审程序获得项目资助，所获资助为正当利益，不存在获取任何不正当利益的情形。根据本案一、二审判决及裁定载明的事实、纪震的供述以及蔡华波的证言，江波龙有限在 2013 年向深圳市南山区科技创新局申请项目资助过程中，自主申报材料并通过第一轮专家评审和第二轮现场考察，得分均为第一。纪震作为分管区领导，在第三轮审批中没有将其否决，提交给了第四轮区产业资金领导小组会议研究，最终江波龙有限获得科研项目资助，且相关主管部门未要求发行人退还 200 万元项目资助款项。

根据判决书，江波龙有限申请的资助项目为“深圳市南山区技术研发和创意设计项目分项资金核心技术突破研发项目”，根据深圳市南山区当时有效的《南山区自主创新产业发展专项资金——技术研发和创意设计项目分项资金核心技术突破资助项目操作规程》，该项目审批程序为“提交申请材料——形式审查——专家评审——现场考察——拟定资助计划——上报专项资金领导小组审定——下达项目资金资助计划——签订资助合同书——拨付资助经费”，《南山区自主创新产业发展专项资金管理办法（试行）》（深南府办〔2012〕21 号，2012 年 6 月 5 日起实施）第十七条“申请与审批的程序”规定，各主管部门根据评审意见或审核结果，按照扶持类别，分批次编制项目资助计划，报区财政部门进行统筹复核后，提请领导小组会议审议。

根据上述规定，项目申请人通过“专家评审”及“现场考察”后即由区主管部门编制项目资助计划、报区财政部门进行统筹复核后，提请领导小组会议审议，领导小组审定前无其他审批程序。故江波龙有限通过专家评审及现场考

察后，纪震仅签批后将资助计划报送资金领导小组会议审定，纪震未在江波龙有限申请项目资助过程中提供额外帮助。

综上所述，发行人系基于真实商业目的与华德公司签署委托合同并依约支付合同款项，发行人及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在谋取不正当利益的主观意图，亦不存在为谋取不正当利益而给予纪震财物的行为；发行人自主申报并经法定程序取得项目经费，且发行人获得的 200 万元项目经费未被有关部门要求退回，发行人未取得不正当利益。因此，发行人相关行为不满足单位行贿罪的构成要件，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员相关行为不满足行贿罪的构成要件。

（2）发行人未发生被追究刑事责任的情形

发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员已取得主管公安机关出具的《无犯罪记录证明》，证明发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员在报告期内不存在犯罪记录。

经本所律师检索公开信息，2018 年最高人民检察院向各地检察院下发通知，由于检察工作职能的转变，自 2018 年 8 月 1 日起，全国检察机关停止行贿犯罪档案查询工作，相关单位或者个人可以通过中国裁判文书网自行查询。经本所律师登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、“粤公正”小程序、12309 中国检察网等网站进行检索，未发现发行人及其实际控制人、董监高存在被起诉追究刑事责任的情形。

发行人已于 2021 年 3 月 24 日取得深圳市人民检察院出具的《工作函》，确认深圳市人民检察院未对发行人及其实际控制人进行立案侦查或审查起诉。

结合上述分析，本所律师认为，基于发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不满足行贿犯罪构成要件，亦未发生被立案调查或追究承担刑事责任的情形，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员被继续追诉承担刑事责任的风险较低，其不构成刑事犯罪。

2. 发行人不存在受到行政处罚的风险

《行政处罚法》第三十六条规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚；涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年。法律另有规定的除外。前述期限，从违法行为发生之日起计算；违法行为有连续或者继续状态的，从行为终了之日起计算。

如前文所述，发行人系基于真实商业目的与华德公司签署委托合同并依约支付合同款项，不存在违反法律法规的情形，亦不属于重大违法行为。同时，根据相关主管部门向发行人开具的合规证明并经本所律师检索核查，发行人不存在因此而受到行政处罚的情形。

此外，根据深圳市中级人民法院作出的（2017）粤 03 刑初 350 号《刑事判决书》，以及广东省高级人民法院作出的（2018）粤刑终 395 号《刑事裁定书》所载明的法院查明事实，发行人向华德公司支付合同款项的时间为 2014 年 1 月 6 日，距今已超过七年，不符合给予行政处罚的条件。

因此，本所律师认为，发行人不存在受到行政处罚的风险。

（三）说明发行人与华德公司合作履行的审议程序，是否具有商业实质，华德公司未按约定履行相应合同义务，发行人采取的法律措施；发行人向华德公司所付测试费是否为合同全部价款

核查方式：

- 查阅江波龙有限与华德公司签署的《委托测试合同书》及付款审批单；
- 查阅深圳市中级人民法院于 2017 年 12 月 18 日作出的（2017）粤 03 刑初 350 号《刑事判决书》、广东省高级人民法院于 2018 年 6 月 8 日作出的（2018）粤刑终 395 号《刑事裁定书》；
- 访谈发行人实际控制人蔡华波。

核查结果：

1.发行人与华德公司合作履行的审议程序

江波龙有限与华德公司于 2013 年 11 月 27 日签署《委托测试合同书》，合同金额为 100 万元。根据发行人的说明及付款审批单，江波龙有限与华德公司签署《委托测试合同书》履行了用印及付款审批程序。根据发行人届时有效的《深圳市江波龙电子有限公司章程》（2012 年 11 月 9 日生效），江波龙有限与华德公司合作无需履行相关董事会、股东会审议程序。

2.发行人与华德公司合作是否具有商业实质

根据本案《刑事判决书》及《刑事裁定书》，并经本律师访谈发行人实际控制人蔡华波，纪震以支持其学生曾某明创业为由，向蔡华波介绍华德公司与江波龙有限开展 SSD 测试的合作，华德公司经营范围包含集成电路业务，江波龙有限存在测试业务外包需求，且委外测试属行业通行做法，因此江波龙有限系

基于真实商业目的与华德公司签订委托测试合同，但最终由于华德公司的原因，其未履行相应的合同义务。

3. 发行人采取的法律措施

根据发行人实际控制人蔡华波的说明，江波龙有限在与华德公司签署合同并付款后，曾多次与对方沟通，但事后发现华德公司并未实际开展业务，发行人考虑到涉案金额较小，且发行人当时尚未建立健全的合规体系，维权难度和成本较高，因此，综合多方面因素，发行人在预计无法顺利收回款项的情况下未采取其他法律措施。

4. 发行人向华德公司所付测试费是否为合同全部价款

根据发行人与华德公司签署的《委托测试合同书》，双方约定的合同全部价款即为 100 万元测试费，无其他费用。发行人向华德公司所付测试费为合同全部价款。

（四）请保荐人、申报会计师、发行人律师全面核查发行人是否存在其他不具商业实质的合同以及相关费用支出是否真实，发行人内部控制制度是否健全、是否有效运行

核查方式：

- 获取报告期内公司往来单位明细表；
- 抽样检查大额或异常合同，确认其合同内容是否具有商业实质，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等工具，检查交易对手方的工商信息以及经营范围；
- 获取报告期内公司期间费用的明细账，检查费用支出相关的合同、发票、付款申请单、银行付款单等原始单据；
- 查阅申报会计师出具的《内部控制审核报告》；
- 获取公司实际控制人、高管及关联方的银行流水，核查是否存在未入账的费用，是否与公司客户、供应商以及其他服务商存在资金往来。

核查结果：

经核查，发行人不存在其他不具有商业实质的合同，相关费用支出真实，发行人内部控制制度健全且有效运行。

（五）核查意见

经核查，本所律师认为：

1.发行人及其实际控制人、董监高不存在曾经或正在因纪震案被司法机关立案侦查的情形；

2.发行人及其实际控制人、董监高因纪震案被继续追诉的风险较低，不存在受到行政处罚风险，不构成刑事犯罪或重大违法行为；

3.江波龙有限与华德公司签署《委托测试合同书》履行了用印及付款审批程序；江波龙有限基于真实商业目的签署合同，并认为该合同具有商业实质且可以履行，但最终由于华德公司的原因，其未履行相应的合同义务；江波龙有限在与华德公司签署合同并付款后，曾多次与对方沟通，但事后发现华德公司并未实际开展业务。发行人考虑到涉案金额较小，且发行人当时尚未建立健全的合规体系，维权那难度和成本较高，因此，综合多方面因素，发行人在预计无法顺利收回款项的情况下未采取其他法律措施；

4.发行人不存在其他不具有商业实质的合同，相关费用支出真实，发行人内部控制制度健全且有效运行。

八、《问询函》问题 20：关于测试技术商业秘密诉讼

申报文件显示，发行人以被告卢浩、赵迎、深圳市晶存科技有限公司侵害发行人测试技术商业秘密为由，向深圳市中级人民法院起诉。2020年6月22日，深圳市中级人民法院出具《受理案件通知书》受理该案。被告卢浩系发行人离职员工，并参与了 LPDDR3 测试技术的研发，发行人于 2018 年底发现被告在市场上销售含有上述测试技术的产品，故诉请被告停止侵权，并共同赔偿发行人经济损失及惩罚性赔偿金合计 13,204.48 万元。

请发行人披露案件具体诉由，是否涉及发行人核心专利技术，涉案技术对发行人生产经营的重要程度，相关产品产生的收入、毛利及占发行人收入、毛利的比重，判决结果预计情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

核查方式：

- 查阅上述案件的起诉状、开庭通知、相关证据材料；
- 访谈案件的诉讼代理律师；
- 取得发行人报告期内销售明细表，获取 LPDDR3 相关产品收入、毛利情况。

核查结果：

（一）案件具体诉由，是否涉及发行人核心专利技术，涉案技术对发行人生产经营的重要程度

1.案件具体诉由

原告江波龙有限公司 2014 年至 2015 年期间自行研发了 LPDDR3 测试技术并作为商业秘密予以保护。被告一卢浩于 2013 年开始在公司任研发部软件工程师，参与了 LPDDR3 测试项目中软件部分的研发并于 2015 年 8 月 20 日开始任 DRAM 项目主管，负责 DRAM 项目管理工作，卢浩在工作中掌握 LPDDR3 项目硬件版图以及软件核心代码等技术秘密且与公司签署了保密协议。被告二赵迎于 2016 年起在公司任研发部项目助理，日常工作为了解、跟进、协调公司的客户以及潜在客户的产品需求，因此赵迎在工作中掌握项目 PCB 硬件版图以及公司的客户资料及潜在客户资料，且与公司签署了保密协议。

2018 年 5 月，卢浩以个人原因为由离职，随即便加入了被告三深圳市晶存科技有限公司（以下简称“晶存公司”）。2018 年 12 月，赵迎离职并同样随即入职晶存公司。晶存公司在卢浩、赵迎入职前主要从事 Flash 闪存的贸易，并未涉足存储硬件的测试业务。自 2018 年下半年开始，公司陆续发现晶存公司通过由其法定代表人文建雄实际控制的深圳市源达丰贸易有限公司（曾用名“深圳市炜志新电子科技有限公司”，于 2019 年 8 月 30 日注销）在市场上销售存储产品，包含与公司生产的 LPDDR3 项目相同的测试技术，且该公司与晶存公司对外宣称所用测试技术与公司使用的技术相同。

公司认为，三被告的行为已经构成了对公司的商业秘密的侵权，请求判令三被告立即停止侵害商业秘密的不正当竞争行为，共同赔偿公司经济损失 132,044,822.64 元，三被告共同承担本案所有诉讼费、执行费等费用。

2.是否涉及发行人核心专利技术

本案涉及的技术为发行人以商业秘密方式予以保护的测试算法，并非发行人的专利技术。有关测试算法主要用于 LPDDR3 DRAM 产品的测试，在被告侵权时，由于发行人仍有 LPDDR3 产品销售，故有关测试技术具有一定重要性。随着发行人 LPDDR DRAM 产品线迭代升级，LPDDR3 的销售收入及占比逐年下降。但是由于 LPDDR3 在中低端市场仍有广泛应用，有关技术对主要聚焦中低端市场的存储企业仍具有较大的经济价值。

（二）相关产品产生的收入、毛利及占发行人收入、毛利的比重，涉案技术对发行人生产经营的重要程度

随着 LPDDR4 等新一代频率较高、带宽较宽、功耗较低产品的逐步推广和收入规模增长，报告期内公司 LPDDR3 产品销售收入及毛利占比较低且呈逐年下降趋势，对发行人经营业绩及财务状况影响较小。

（三）判决结果预计情况

1. 本案系商业秘密侵权纠纷，法院在认定被告是否侵犯原告商业秘密时有赖于专业鉴定机构对非公知性（即原告诉请要求保护的有关信息不为其所属领域的相关人员普遍知悉和容易获得）和同一性（即被告的信息与原告商业秘密相同或者实质相同）的鉴定意见，同时结合案件其他事实综合判断是否构成侵权。法院已选定鉴定机构对非公知性和同一性进行鉴定（原告在诉前已经委托专业鉴定机构对涉案商业秘密进行了鉴定并得出其具备非公知性鉴定结果），鉴定机构目前正处于鉴定过程中，因此在专业技术事实认定方面还需等待司法鉴定机构得出相应的鉴定结论。

2. 如果判决被告构成侵权，法院对损失金额的认定仍存在较大的不确定性，此外关于惩罚性赔偿金的适用法院亦有自由裁量权，所以最终的赔偿金额存在不确定性。

3. 由于本案中发行人为原告，即使无法胜诉，也仅需要承担部分或全部垫付费用；本案中发行人系被侵权人，不存在向作为侵权人的三被告承担其他给付义务的情形，不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。

（四）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 涉案技术为发行人以商业秘密形式保护的非专利专有技术，不涉及发行人核心专利技术；

2. 涉案技术相关产品销售收入及毛利占比较低且呈逐年下降趋势，对发行人经营业绩及财务状况影响较小；

3. 前述案件判决结果取决于司法鉴定、法院对损失金额的认定等不确定因素，但判决结果预计不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。

九、《问询函》问题 23：关于子公司

申报文件显示：

（1）发行人共有 27 家全资子公司和 3 家参股公司，全资子公司中，一级子公司 11 家、二级子公司 10 家、三级子公司 2 家、四级子公司 2 家、五级子公司 2 家。

（2）根据《境外投资项目核准和备案管理办法》（2014 年 5 月 8 日起实施，2018 年 3 月 1 日废止）的规定，发行人投资设立香港江波龙投资需履行深圳市发改委备案手续。

（3）发行人控股子公司中，除香港江波龙、香港江波龙存储、台湾江波龙、深圳雷克沙、香港雷克沙、美国雷克沙、西藏远识外，其他控股子公司均处于亏损状态。其中，美国雷克沙净资产为-5,519.70 万元。

请发行人：

（1）结合报告期内发行人及其一级子公司财务数据和业务数据说明发行人及各子公司的定位和功能，在业务体系中发挥的作用。

（2）说明设立香港江波龙未办理发改委备案手续的法律责任，是否构成重大违法行为；发行人是否存在其他境外投资未履行审批、备案事项。

（3）说明美国雷克沙对发行人的重要性，其是否存在破产清算风险。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（3）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

（一）说明设立香港江波龙未办理发改委备案手续的法律责任，是否构成重大违法行为；发行人是否存在其他境外投资未履行审批、备案事项

核查方式：

- 向深圳市发展与改革委员会进行电话咨询；
- 查阅发行人投资境外子公司履行的商务、外汇和发改审批/备案手续相关文件；
- 查阅《境外投资项目核准暂行管理办法》《境外投资项目核准和备案管理办法》《企业境外投资管理办法》《中国人民共和国外汇管理条例》等相关法律法规、规范性文件；
- 查询国家发展和改革委员会官网（<https://www.ndrc.gov.cn/>）、深圳市发展和改革委员会官网（<http://http://fgw.sz.gov.cn/>）、广东省行政执法信息公示平台（<http://210.76.74.232/ApprLawPublicity/index.html#/home>）

及信用中国官网（<https://www.creditchina.gov.cn/>）；

- 查阅实际控制人出具的承诺函。

核查结果：

1. 设立香港江波龙投资未办理发改委备案手续的法律责任

根据当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令 第 11 号，2014 年 5 月 8 日起施行）第二十九条规定：“对于按照本办法规定投资主体应申请办理核准或备案但未依法取得核准文件或备案通知书而擅自实施的项目，以及未按照核准文件或备案通知书内容实施的项目，一经发现，国家发展改革委将会同有关部门责令其停止项目实施，并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律和行政责任。”

根据现行有效的《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 第 11 号，2018 年 3 月 1 日起施行）第五十三条规定：“属于核准、备案管理范围的项目，投资主体有下列行为之一的，由核准、备案机关责令投资主体中止或停止实施该项目并限期改正，对投资主体及有关责任人处以警告；构成犯罪的，依法追究刑事责任：（一）未取得核准文件或备案通知书而擅自实施的；（二）应当履行核准、备案变更手续，但未经核准、备案机关同意而擅自实施变更的。”

公司上述程序瑕疵事项存在被发改委部门会同有关部门责令其停止项目实施，并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律和行政责任的风险。

2. 是否构成重大违法行为

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。

发行人设立香港江波龙投资未办理发改委备案手续不属于重大违法违规行为，具体原因如下：

（1）当时生效的《境外投资项目核准和备案管理办法》未明确认定该行为属于情节严重。

（2）经本所律师查询国家发展和改革委员会官网（<https://www.ndrc.gov.cn/>）、深圳市发展和改革委员会官网

（<http://fgw.sz.gov.cn/>）、广东省行政执法信息公示平台（<http://210.76.74.232/ApprLawPublicity/index.html#/home>）及信用中国官网（<https://www.creditchina.gov.cn/>）等公开网络信息，截至本补充法律意见出具之日，发行人未因境外投资项目未办理发改部门境外投资相关核准或备案手续而受到发改主管部门的行政处罚或调查，亦未被责令中止或停止实施上述境外投资项目并限期改正。

（3）发行人设立香港江波龙投资未办理发改委备案手续的问题不存在导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的情形。

（4）发行人于 2021 年 3 月对香港江波龙投资进行增资时向发改部门及时办理了境外投资项目备案手续，主管部门未对前期未办理备案手续提出异议，并向发行人下发了《境外投资项目备案通知书》，该境外投资项目获得了发改部门的认可，亦未曾被要求停止实施境外投资项目。

此外，发行人实际控制人承诺，如发行人因未办理发改委境外投资备案手续而受到损失或处罚，实际控制人将予以全额补偿。

综上，本所律师认为，发行人投资设立香港江波龙投资未履行发改委备案手续，不符合当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》的规定，但鉴于发行人未因上述境外投资程序瑕疵而受到发改主管部门的行政处罚，相关规定亦未认定该行为属于情节严重，因此该等违规行为不构成重大违法行为。

3. 发行人不存在其他境外投资未履行审批、备案事项

经核查，发行人境外控股公司及参股公司如下：

序号	公司名称	注册地	投资时间	持股情况
1	香港江波龙投资	中国香港	2015 年 11 月	发行人持股 100%
2	香港江波龙	中国香港	2015 年 12 月	远识控股持股 84%，香港江波龙投资持股 16%
3	香港大迈	中国香港	2016 年 11 月	香港江波龙投资持股 100%
4	香港江波龙存储	中国香港	2017 年 8 月	香港江波龙投资持股 100%
5	香港龙绪	中国香港	2018 年 7 月	香港江波龙投资持股 100%
6	香港雷克沙	中国香港	2017 年 9 月	预知控股持股 100%
7	远识控股	英属维尔京群岛（BVI）	2016 年 11 月	香港江波龙投资持股 100%
8	预知控股	英属维尔京群岛（BVI）	2016 年 12 月	远识控股持股 100%
9	美国江波龙	美国	2016 年 11 月	香港江波龙投资持股 100%
10	美国雷克沙	美国	2017 年 10 月	预知控股持股 100%
11	台湾江波龙	中国台湾	2018 年 4 月	香港江波龙投资持股 100%

12	日本雷克沙	日本	2018年8月	香港雷克沙持股 100%
13	欧洲雷克沙	荷兰	2020年2月	香港雷克沙持股 100%
14	巴西泰金宝	巴西	2016年4月	香港江波龙投资持股 7.66%

除香港江波龙投资外，其余境外主体均系由香港江波龙投资进行的境外再投资。

（1）发改、外汇部门审批手续

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13号），自2015年6月1日起，取消境外再投资外汇备案。依据《企业境外投资管理办法》（国家发改委2017年第11号令）及国家发改委外资司发布的《境外投资核准备案百问百答》（2020年5月），发行人通过所控制的境外主体开展境外再投资，发行人不直接投入资产、权益或提供融资、担保，且投资额低于3亿美元的项目，无需办理发改备案手续。

（2）商务部门审批手续

发行人通过香港江波龙投资在境外拥有13家间接持股的子公司，其中11家子公司已取得商务部门出具的《境外中资企业再投资报告表》，另外2家公司为注册在BVI的远识控股、预知控股，系发行人在BVI设立的平台公司，用于持有江波龙、雷克沙这两个商号的系列企业。

依据《商务部办公厅关于做好境外投资管理工作的通知》（商办合函〔2014〕663号）以及《广东省商务厅关于境外投资管理的实施细则》（粤商务合字〔2015〕20号）规定，《境外投资备案表》所有信息均应根据最终目的地企业填写；对通过设立境外平台公司再到最终目的地投资设立企业的，平台公司将作为境外投资路径在《境外中资企业再投资报告表》中显示、无需针对设立境外平台公司本身办理境外投资备案或再投资报告。

因此，发行人通过远识控股、预知控股进行的境外投资应根据最终目的地企业填写，经核查，该等最终目的地企业均已取得《境外中资企业再投资报告表》，且报告表中记载的投资路径均已显示远识控股、预知控股。

因此，发行人目前已就香港江波龙境外再投资事宜，按照相关法律法规规定向商务主管部门履行相应的再投资报告义务。

综上所述，发行人不存在其他境外投资未履行审批、备案事项。

（二）核查意见

经核查，本所律师认为：

（1）发行人投资设立香港江波龙投资未履行发改委备案手续，不符合当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》的规定，但鉴于发行人未因上述境外投资程序瑕疵而受到发改主管部门的行政处罚，相关规定亦未认定该行为属于情节严重，因此该等违规行为不构成重大违法行为；

（2）发行人不存在其他境外投资未履行审批、备案事项。

十、《问询函》问题 24：关于历史沿革

申报文件显示：

（1）2019 年 12 月，发行人将 2019 年 11 月增资时股份发行溢价形成的资本公积转增股本，以公司总股本 6,181.07 万股为基数，每一股转增五股，转增后公司的注册资本由 6,181.07 万元增加至 37,086.43 万元。

（2）2018 年 6 月，江波龙有限注册资本增加至 5,538.21 万元，由元禾璞华、聚源聚芯、南山鸿泰、深圳集诚 4 家投资机构合计认购新增的 538.21 万元注册资本，均以货币出资，增资价格为 140 元/股。

请发行人：

（1）说明就 2019 年 12 月资本公积转增股本事项，发行人及其实际控制人是否应承担纳税义务，相关纳税义务履行情况。

（2）说明 2018 年 6 月和 2019 年 7 月两次增资相隔时间较远但增资价格相同的原因，定价依据合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）说明就 2019 年 12 月资本公积转增股本事项，发行人及其实际控制人是否应承担纳税义务，相关纳税义务履行情况

核查方式：

- 查阅了 2019 年 12 月 26 日发行人召开的 2019 年第三次临时股东大会文件；
- 查阅发行人工商档案；
- 查阅发行人本次增资的《验资报告》。

核查结果：

2019 年 12 月 26 日，发行人召开 2019 年第三次临时股东大会并作出决议，同意发行人将此前股份发行溢价形成的资本公积转增股本，以公司总股本

6,181.0709 万股为基数，每一股转增 5 股，转增后公司的注册资本由 6,181.0709 万元增加至 37,086.4254 万元。

本次转增前发行人于 2019 年 11 月进行第一次增资时，国家集成电路基金等 5 家投资人合计出资 90,000 万元认购发行人新增股份 642.8569 万股，股份发行溢价 89,357.1431 万元计入资本公积。发行人股份发行溢价形成的资本公积金额高于本次资本公积转增股本的金额，本次资本公积转增股本系以股票发行溢价形成的资本公积转增股本。

《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知（国税发〔1997〕198 号）》规定：“股份制企业用资本公积金转增股本不属于股息、红利性质的分配，对个人取得的转增股本数额，不作为个人所得，不征收个人所得税”。《国家税务总局关于原城市信用社在转制为城市合作银行过程中个人股增值所得应纳个人所得税的批复（国税函〔1998〕289 号）》规定：“《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》（国税发〔1997〕198 号）中所表述的‘资本公积金’是指股份制企业股票溢价发行收入所形成的资本公积金。将此转增股本由个人取得的数额，不作为应税所得征收个人所得税。……”。

根据上述规定，发行人以股份发行溢价所形成的资本公积转增股本，个人股东未产生纳税义务，且不涉及发行人代扣代缴情形。

（二）说明 2018 年 6 月和 2019 年 7 月两次增资相隔时间较远但增资价格相同的原因，定价依据合理性

核查方式：

- 获取发行人出具的说明；
- 查阅国家集成电路基金出具的股东调查表；
- 查阅《资产评估报告》（天兴评报字（2018）第 1292 号）及其财政部备案文件；
- 查阅 2018 年 6 月和 2019 年 7 月两次增资的增资协议及相关文件、验资报告、股东会/股东大会文件。

核查结果：

2018 年 6 月 6 日，江波龙有限及其原股东与元禾璞华、聚源聚芯、南山鸿泰、深圳集诚共同签署《关于深圳市江波龙电子有限公司的增资协议》，约定元

禾璞华、聚源聚芯、南山鸿泰、深圳集诚合计以 75,350 万元认购江波龙有限新增注册资本 538.2140 万元。该次增资的价格为 140.00 元/注册资本，由各方协商确定。

上述增资完成后，发行人与国家集成电路基金的基金管理人华芯投资管理有限责任公司（以下简称“华芯投资”）就华芯投资（含其直接管理的基金）拟投资发行人事宜展开磋商。根据国家集成电路基金取得的《接受非国有资产评估项目备案表》（备案机关：财政部经济建设司），发行人净资产评估价值为 775,350.00 万元（评估基准日：2018 年 7 月 31 日）。2018 年 11 月，发行人根据与华芯投资的磋商结果及华芯投资的要求，向华芯投资出具《关于接受潜在投资的承诺函》，就华芯投资（含其直接管理的基金）拟投资发行人的主要投资条款进行承诺，其中载明华芯投资拟投资发行人的投前估值为 77.535 亿元（即 140 元/股），与评估结果一致。

2019 年 9 月 25 日，发行人及其原股东与国家集成电路基金等投资人共同签署《关于深圳市江波龙电子股份有限公司的增资协议》，约定投资人按照上述已协商确定的价格对发行人进行增资。

因此，2019 年向发行人增资的投资人与发行人于 2018 年增资完成后即开始磋商，并最终参照 2018 年的增资价格及评估结果于 2019 年完成增资，定价具有合理性。

（三）核查意见

经核查，本所律师认为：

1. 发行人 2019 年资本公积转增股本系以股份发行溢价所形成的资本公积转增股本，个人股东未产生纳税义务，且不涉及发行人代扣代缴情形；

2. 2018 年 6 月和 2019 年 7 月发行人两次增资相隔时间较远但增资价格相同的原因，系 2019 年向发行人增资的投资人与发行人于 2018 年增资完成后即开始磋商，并最终参照 2018 年的增资价格及评估结果于 2019 年完成增资，定价具有合理性。

十一、《问询函》问题 25：关于员工持股平台

申报文件显示：

（1）2012 年 10 月 25 日，江波龙有限召开股东会并作出决议，蔡华波将其持有的江波龙有限 1.00% 股权转让给李志雄，蔡华波、蔡丽江、杨晓斌、张旭

分别将其持有的江波龙有限 5.00%、6.00%、5.00%、5.00%股权转让给持股平台双船投资。

（2）2007 年至 2017 年期间发行人多次通过股权代持方式实施股权激励。2017 年 12 月，双船投资分别将其持有的江波龙有限 6.34%、6.34%、5.94%、2.38%股权转让给龙熹一号、龙熹二号、龙熹三号、龙舰管理四个员工持股平台，获得激励的员工按照其激励份额通过上述持股平台间接持股。

（3）2020 年 1 月 20 日，公司召开股东大会并作出决议，同意蔡华波、李志雄、蔡丽江、杨晓斌、张旭、王景阳、朱宇将其合计持有的 630.00 万股转让给新设立的员工持股平台龙熹五号。

请发行人：

（1）说明 2007-2017 年通过股权代持方式实施股权激励的原因背景，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）说明 2017 年 12 月股权转让原因背景，转让前后实际权益人是否发生变更，是否存在纠纷或潜在纠纷；相关纳税义务履行情况。

（3）说明员工持股平台是否存在非员工入股情形，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形；结合发行人对于股权激励对象是否约定服务年限以及离职后的所持持股平台份额的处理方式，说明股份支付费用确认是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（3）发表明确意见。

回复：

核查方式：

- 访谈发行人实际控制人及管理层，了解成立持股平台的原因及确定激励对象的原则；
- 查阅发行人与股权激励相关的股东大会、董事会等会议文件；
- 查阅发行人员工持股平台合伙协议、员工花名册、股权激励方案及激励协议、出资凭证；
- 访谈申报会计师，了解股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；
- 查阅各员工持股平台工商档案；

- 查阅各员工持股平台全体合伙人出具的确认函；
- 查阅双船投资 2017 年度企业所得税汇算清缴资料及其税务主管部门出具的证明；
- 通过公开网站查询相关主体是否存在关于股权代持、股权转让的诉讼和纠纷。

核查结果：

（一）说明 2007-2017 年通过股权代持方式实施股权激励的原因背景，是否存在纠纷或潜在纠纷

2007 年，公司实际控制人决定让渡其持有的江波龙有限部分股权用于股权激励，拟按实际需要分次授出。考虑到根据业务发展授予股权激励的总人数可能受有限公司股东 50 人的限制，且预计未来可能需要多次授出股权，每次授予均在发行人层面办理工商变更手续较为繁琐，故基于简化手续及便于管理的考量，在 2007-2017 年通过股权代持方式实施股权激励。

其中，2007 年 9 月至 2012 年 10 月期间由杨晓斌、张旭代持，2012 年 11 月至 2017 年 11 月期间由双船投资代持。

经本所律师访谈杨晓斌、张旭，二人确认 2007 年 9 月至 2012 年 10 月期间其持有的江波龙有限股权中 10% 股权为用作股权激励的预留份额，预留份额授予激励对象后由其二人代激励对象代为持有，激励对象按照内部登记实际享有相应的激励份额。杨晓斌、张旭确认，二人不对该江波龙有限 10% 股权享有股东权益，相关股权不存在纠纷或潜在纠纷。

经本所律师访谈双船投资法定代表人，2012 年 11 月至 2017 年 11 月期间双船投资持有的江波龙有限 21% 股权为用作股权激励的预留份额，预留份额授予激励对象后由双船投资代为持有，激励对象按照内部登记实际享有相应的激励份额。双船投资确认，其不对该江波龙有限 21% 股权享有股东权益，相关股权不存在纠纷或潜在纠纷。

经核查，截至本补充法律意见书出具之日，各方未就 2007-2017 年通过股权代持方式实施股权激励事宜发生过纠纷。

综上，2007-2017 年通过股权代持方式实施股权激励系基于简化手续及便于管理的考量，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）说明 2017 年 12 月股权转让原因背景，转让前后实际权益人是否发

生变更，是否存在纠纷或潜在纠纷；相关纳税义务履行情况

为进一步明晰股权结构，建立规范的股权激励关系，2017年12月8日江波龙有限召开股东会并作出决议，双船投资分别将其持有的江波龙有限6.34%、6.34%、5.94%、2.38%股权转让给龙熹一号、龙熹二号、龙熹三号、龙舰管理四个员工持股平台，获得激励的员工按照其激励份额通过上述持股平台间接持股。至此，2007年至2017年实施股权激励产生的股权代持解除。

本次股权转让完成后，被激励员工的持股方式由双船投资代持变更为通过上述持股平台间接持股，转让前后实际权益人未发生变更，不存在纠纷或潜在纠纷。

根据双船投资2017年度企业所得税汇算清缴资料及其税务主管部门出具的证明，双船投资已向税务主管部门履行纳税申报义务，完成企业所得税汇算清缴，不存在欠税情形。

（三）说明员工持股平台是否存在非员工入股情形，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形；结合发行人对于股权激励对象是否约定服务年限以及离职后的所持持股平台份额的处理方式，说明股份支付费用确认是否符合《企业会计准则》相关规定

1.员工持股平台持股主体身份

根据各员工持股平台现行有效的《合伙协议》、国家企业信用信息公示系统的查询结果、发行人的员工花名册及发行人、各员工持股平台分别出具的确认函，截至本补充法律意见书出具之日，员工持股平台的合伙人基本情况如下：

（1）龙熹一号

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务
1	蔡华波	普通	1.58	0.32	董事长、总经理
2	郭丹	有限	63.09	12.62	高级总监
3	尹慧	有限	63.09	12.62	首席软件工程师
4	刘枫云	有限	47.32	9.46	退休返聘
5	李中政	有限	47.32	9.46	高级总监
6	梁小庆	有限	31.55	6.31	高级主管软件工程师
7	金红梅	有限	31.55	6.31	高级经理
8	丁万财	有限	31.55	6.31	部门经理
9	吴方	有限	15.77	3.15	项目经理
10	胡宏辉	有限	15.77	3.15	资深硬件工程师
11	肖小霞	有限	15.77	3.15	资深会计主管

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务
12	余以弦	有限	12.62	2.52	主管运维工程师
13	孙克华	有限	11.04	2.21	产品经理
14	金威	有限	7.89	1.58	实施经理
15	付志平	有限	7.89	1.58	主管硬件工程师
16	聂敏	有限	7.89	1.58	电商核算经理
17	杨桃苹	有限	7.89	1.58	资深会计主管
18	邓伟	有限	7.89	1.58	中级 PC 软件工程师
19	李倩芸	有限	7.89	1.58	知识产权经理
20	李水青	有限	7.89	1.58	高级 PC 软件工程师
21	肖俊	有限	6.31	1.26	资深开发工程师
22	徐为强	有限	4.73	0.95	资深法务主管
23	王致富	有限	4.73	0.95	资深产品主管
24	尧新华	有限	4.73	0.95	高级硬件工程师
25	徐洪波	有限	3.15	0.63	行业发展经理
26	魏益新	有限	3.15	0.63	主管软件工程师
27	周银锦	有限	3.15	0.63	资深产品主管
28	陈伟	有限	3.15	0.63	资深嵌入式软件工程师
29	代建军	有限	3.15	0.63	高级工艺工程师
30	罗吉	有限	3.15	0.63	资深工艺工程师
31	梁冬柳	有限	3.15	0.63	主管软件工程师
32	缪世桂	有限	3.15	0.63	技术支持主管
33	戴清海	有限	3.15	0.63	资深嵌入式软件工程师
34	李平宁	有限	3.15	0.63	高级硬件工程师
35	钟智	有限	1.58	0.32	中级嵌入式软件工程师
36	覃杨杰	有限	1.58	0.32	资深 PC 软件工程师
37	吴博	有限	1.58	0.32	主管软件工程师
合计		—	500.00	100.00	—

(2) 龙熹二号

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务
1	蔡华波	普通	1.58	0.32	董事长、总经理
2	谭康强	有限	78.86	15.77	高级总监
3	高威	有限	63.09	12.62	资深总监
4	庞卫文	有限	63.09	12.62	总监
5	杨丽清	有限	39.43	7.89	高级产品供应经理
6	苏丹	有限	23.66	4.73	高级销售经理
7	陈进光	有限	18.93	3.79	高级产品经理
8	刘春华	有限	15.77	3.15	高级经理
9	覃金谋	有限	15.77	3.15	资深硬件工程师
10	陈志雄	有限	15.77	3.15	采购主管

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务
11	苏景辉	有限	15.77	3.15	产品经理
12	李光裕	有限	12.62	2.52	高级经理
13	张继红	有限	12.62	2.52	总监
14	黄伟	有限	9.46	1.89	资深销售主管
15	何宏	有限	9.46	1.89	高级产品经理
16	方巍	有限	6.31	1.26	产品经理
17	劳丽	有限	6.31	1.26	市场经理
18	罗卫	有限	6.31	1.26	高级市场经理
19	陈春林	有限	6.31	1.26	市场经理
20	钟成文	有限	6.31	1.26	会计主管
21	温国华	有限	6.31	1.26	高级质量经理
22	孟萌	有限	6.31	1.26	资深市场主管
23	李杰	有限	6.31	1.26	生产交付经理
24	程振	有限	6.31	1.26	高级主管硬件工程师
25	王平	有限	4.73	0.95	资深结构工程师
26	胡郁华	有限	4.73	0.95	资深采购主管
27	林杰华	有限	4.73	0.95	高级主管软件工程师
28	李小强	有限	4.73	0.95	高级结构工程师
29	包启明	有限	3.15	0.63	主管软件工程师
30	李拱堂	有限	3.15	0.63	高级封装工程师
31	胡成波	有限	3.15	0.63	测试工程师
32	朱细平	有限	3.15	0.63	资深知识产权主管
33	亢少将	有限	2.37	0.47	资深嵌入式软件工程师
34	姜虎	有限	2.37	0.47	主管软件工程师
35	唐江	有限	1.58	0.32	高级嵌入式软件工程师
36	魏杰文	有限	1.58	0.32	高级嵌入式软件工程师
37	冼曙光	有限	1.58	0.32	高级主管软件工程师
38	黄文钦	有限	1.58	0.32	高级嵌入式软件工程师
39	徐博声	有限	1.58	0.32	高级嵌入式软件工程师
40	庄沐豪	有限	1.58	0.32	高级嵌入式软件工程师
41	喻文贇	有限	1.58	0.32	高级嵌入式软件工程师
合计		—	500.00	100.00	—

(3) 龙熹三号

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务
1	蔡华波	普通	1.68	0.34	董事长、总经理

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务
2	蔡小凤	有限	101.01	20.20	高级经理
3	钟孟辰	有限	67.34	13.47	高级总监
4	豆威	有限	25.25	5.05	主管 PC 软件工程师
5	黄实峰	有限	25.25	5.05	资深客户项目主管
6	李冬云	有限	20.20	4.04	高级总监
7	祝绪阳	有限	18.52	3.70	销售总监
8	黄强	有限	16.84	3.37	资深总监
9	卢建荣	有限	16.84	3.37	高级售后服务经理
10	黄阳娣	有限	16.84	3.37	高级资源管理经理
11	周健	有限	15.15	3.03	客户专项经理
12	许爱霜	有限	13.47	2.69	高级经理
13	王振波	有限	13.47	2.69	高级经理
14	陈海峰	有限	13.47	2.69	高级总监
15	符乃云	有限	11.78	2.36	高级经理
16	陈琼	有限	10.10	2.02	关务经理
17	叶智豪	有限	10.10	2.02	高级主管软件工程师
18	刘霞	有限	8.42	1.68	高级质量经理
19	赵子龙	有限	8.42	1.68	高级销售经理
20	叶伟强	有限	8.42	1.68	高级销售经理
21	谢灵聪	有限	6.73	1.35	资深嵌入式软件工程师
22	陈镇星	有限	6.73	1.35	高级主管软件工程师
23	韩小兵	有限	6.73	1.35	主任软件工程师
24	周富	有限	6.73	1.35	产品经理
25	陈景洲	有限	5.05	1.01	资深测试工程师
26	柳耿	有限	5.05	1.01	高级嵌入式软件工程师
27	姜晨现	有限	5.05	1.01	资深软件工程师
28	张碧	有限	5.05	1.01	高级 PC 软件工程师
29	刘涛	有限	5.05	1.01	高级嵌入式软件工程师
30	龙红卫	有限	5.05	1.01	项目经理
31	聂集武	有限	5.05	1.01	高级产品经理
32	朱镇明	有限	3.37	0.67	高级开发工程师
33	许清铭	有限	3.37	0.67	资深开发工程师
34	刘小龙	有限	1.68	0.34	主管软件工程师
35	谭荣	有限	1.68	0.34	中级嵌入式软件工程师
36	林前锋	有限	1.68	0.34	高级嵌入式软件工程师
37	谢昊霖	有限	1.68	0.34	资深产品主管
38	朱国江	有限	1.68	0.34	资深测试工程师
合计		—	500.00	100.00	—

（4）龙舰管理

龙舰管理为公司员工持股平台，其普通合伙人为公司董事长、总经理蔡华波，有限合伙人为龙熹四号，具体如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务
1	蔡华波	普通合伙人	4.95	0.99	董事长、总经理
2	龙熹四号	有限合伙人	495.05	99.01	-
合计		-	500.00	100.00	-

龙熹四号合伙人构成及其担任职务情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务身份
1	张大刚	普通	6.60	55.46	高级总监
2	杨中妮	有限	1.20	10.08	高级总监
3	萧志弘	有限	1.00	8.40	退休返聘
4	叶里恒	有限	1.00	8.40	物流主管
5	陈昭维	有限	1.00	8.40	Global Business Development VP
6	江玉琼	有限	0.70	5.88	行政后勤
7	周昀霆	有限	0.40	3.36	物流经理
合计		—	11.90	100.00	—

（5）龙熹五号

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务身份
1	蔡华波	普通	120.00	8.00	董事长、总经理
2	钟衍徽	有限	142.86	9.52	高级总监
3	叶琦	有限	142.86	9.52	高级总监
4	许刚翎	有限	142.86	9.52	董事会秘书、副总经理、法务总监
5	栗雪利	有限	114.29	7.62	高级总监
6	陈黎强	有限	71.43	4.76	销售总监
7	覃敏	有限	71.43	4.76	总监
8	王友楠	有限	71.43	4.76	高级总监
9	刁静	有限	51.43	3.43	主任存储电路工程师
10	杜君毅	有限	50.00	3.33	应用工程协理
11	张尧	有限	42.86	2.86	销售总监
12	李晓刚	有限	42.86	2.86	高级总监
13	王剑雄	有限	42.86	2.86	销售总监
14	涂前良	有限	42.86	2.86	高级总监
15	魏崇哲	有限	28.57	1.90	总监
16	孙斌	有限	28.57	1.90	销售总监
17	黎玉华	有限	28.57	1.90	财务部总监
18	罗炯	有限	28.57	1.90	销售经理

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	职务身份
19	陈科明	有限	28.57	1.90	高级总监
20	左平	有限	21.43	1.43	主管存储电路工程师
21	吕岩川	有限	21.43	1.43	资深市场经理
22	李威	有限	21.43	1.43	主管应用工程师
23	吴政	有限	14.29	0.95	主管测试工程师
24	赵前利	有限	14.29	0.95	高级数字电路工程师
25	王国林	有限	14.29	0.95	销售经理
26	袁尧杰	有限	14.29	0.95	知识产权总监
27	王亮	有限	14.29	0.95	高级经理
28	张其营	有限	14.29	0.95	高级模拟电路工程师
29	刘卓	有限	14.29	0.95	高级经理
30	郭玲	有限	14.29	0.95	产品计划经理
31	杨舜翔	有限	14.29	0.95	高级销售经理
32	钱慧	有限	14.29	0.95	主管产品工程师
合计		—	1,500.00	100.00	—

截至本补充法律意见书出具之日，发行人员工持股平台合伙人均为发行人员工，不存在非员工入股情形。

2.是否存在股权代持或其他利益安排

根据员工持股平台工商档案、合伙协议、合伙人获得持股平台出资份额的银行付款凭证以及发行人员工持股平台全体合伙人出具的确认函，合伙人均系真实持有员工持股平台的财产份额，不存在股权代持或其他利益安排。

3.是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形

根据发行人员工持股平台全体合伙人出具的确认函，持股人员认购持股平台份额的资金来自个人自有资金或通过合法渠道筹集的资金，不存在实际控制人提供资助的情形。

4.股份支付费用确认是否符合《企业会计准则》相关规定

经本所律师访谈发行人申报会计师，由于公司与股权激励对象未明确约定服务期限，在股权激励当年一次性确认股份支付费用并计入非经常性损益符合《企业会计准则》相关规定。

（四）核查意见

经核查，本所律师认为：

1.2007-2017 年发行人通过股权代持方式实施股权激励是基于简化手续及便于管理的考量，不存在纠纷或潜在纠纷。

2.为了进一步明晰股权关系、解除代持，2017 年 12 月，双船投资将其持有的江波龙有限 21%股权转让给龙熹一号、龙熹二号、龙熹三号、龙舰管理等 4 个员工持股平台，转让前后实际权益人未发生变更，不存在纠纷或潜在纠纷；双船投资已向税务主管部门履行纳税申报义务，完成企业所得税汇算清缴，不存在欠税情形。

3.员工持股平台不存在非员工入股情形，不存在股权代持或其他利益安排。

4.公司与股权激励对象未明确约定服务期限，在股权激励当年一次性确认股份支付费用并计入非经常性损益符合《企业会计准则》相关规定。

十二、《问询函》问题 27：关于股东信息披露核查

请保荐人、发行人律师按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》、《监管规则适用指引——发行类第 2 号》以及我所《关于创业板落实首发上市企业股东信息披露监管相关事项的通知》等相关规定，逐条认真落实核查工作，补充穿透核查具体情况、核查结论以及发表相关意见的依据，并修改专项核查说明。

回复：

核查方式：

- 查阅发行人的工商登记档案资料；
- 查阅发行人及其股东出具的书面说明、确认或承诺文件；
- 查阅发行人股东填写的调查表；
- 通过企查查网站（<https://www.qcc.com/>）查询发行人各层间接股东信息、出资比例，并编制发行人股权结构穿透表；
- 查阅深圳证监局关于证监会系统离职人员信息查询结果的反馈邮件。

核查结果：

根据《监管规则适用指引——发行类第 2 号》《关于进一步规范股东穿透核查的通知》等文件规定，“持股较少可结合持股数量、比例等因素综合判断。原则上，直接或间接持有发行人股份数量少于 10 万股或持股比例低于 0.01%的，可认定为持股较少。”

本所律师依据上述法规要求，以直接或间接持有发行人股份数量不少于 10 万股或持股比例不低于 0.01%为穿透核查标准，将符合条件的自然人股东信息提交深圳证监局进行核查，依据查询结果，直接或间接持有发行人 10 万股以上

或持股比例不低于 0.01%的自然人股东不存在证监会系统离职人员入股的情形。

本所律师已按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作并提交了专项核查说明。

本所律师已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》《监管规则适用指引——发行类第 2 号》以及《关于创业板落实首发上市企业股东信息披露监管相关事项的通知》等相关规定，对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，补充穿透核查具体情况、核查结论以及发表相关意见的依据，并修改专项核查说明，详见本所出具的《北京市中伦律师事务所关于深圳市江波龙电子股份有限公司股东信息披露专项核查报告》。

本补充法律意见书正本肆份，经本所盖章并经承办律师签字后生效。

（以下无正文）

（此页无正文，为《北京市中伦律师事务所关于深圳市江波龙电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》之签字盖章页）

北京市中伦律师事务所（盖章）



负责人：

张学兵

经办律师：

邓磊

经办律师：

李连果

经办律师：

孔维维

2021 年 9 月 10 日