



观韬中茂律师事务所

GUANTAO LAW FIRM

Tel: 86 10 66578066 Fax: 86 10 66578016

E-mail: guantao@guantao.com

<http://www.guantao.com>

中国北京市西城区金融大街5号

新盛大厦B座19层

邮编: 100032

19/F, Tower B, Xincheng Plaza, No.5
Finance Street, Xicheng District Beijing
100032, China

北京观韬中茂律师事务所
关于惠州市特创电子科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（二）

观意字【2023】第 000204 号

二〇二三年三月

目 录

一、《审核问询函（二）》问题 2	4
二、《审核问询函（二）》问题 3	36
三、《审核问询函（二）》问题 4	54
四、《审核问询函（二）》问题 5	82
五、《审核问询函（二）》问题 14	107

北京观韬中茂律师事务所
关于惠州市特创电子科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（二）

观意字【2023】第 000204 号

致：惠州市特创电子科技股份有限公司

本所接受发行人的委托，担任发行人本次发行并上市的专项法律顾问。本所已出具了编号为观意字【2022】第 003155 号的《北京观韬中茂律师事务所关于惠州市特创电子科技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》（以下简称“《法律意见书》”）、编号为观报字【2022】第 003154 号的《北京观韬中茂律师事务所关于惠州市特创电子科技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》（以下简称“《律师工作报告》”）、编号为观意字【2022】第 007737 号《北京观韬中茂律师事务所关于惠州市特创电子科技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“《补充法律意见书（一）》”）。

鉴于深交所于 2022 年 12 月 12 日下发了《关于惠州市特创电子科技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二轮审核问询函》（审核函（2022）011122 号，以下简称“《审核问询函（二）》”），本所就《审核问询函（二）》中需由律师发表意见的有关法律事项进行核查，出具《北京观韬中茂律师事务所关于惠州市特创电子科技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（二）》（以下简称“本补充法律意见书”）。对于《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》未发生变化的部分，本补充法律意见书不再赘述。

鉴于 2023 年 2 月 17 日中国证券监督管理委员会 2023 年第 2 次委务会议审议通过并公布了《首发管理办法》，《首发管理办法》自 2023 年 2 月 17 日起施

行,《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》(证监会令第167号)同时废止,本所根据《首发管理办法》进行补充核查与验证,于2023年3月6日更新出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书构成本所于2023年3月6日更新出具的《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书(一)》不可分割的一部分。本补充法律意见书与本所于2023年2月15日出具的《补充法律意见书(二)》不一致之处,以本所于2023年3月6日出具的本补充法律意见书为准。

本所在《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书(一)》中作出的声明及假设同样适用于本补充法律意见书,本补充法律意见书中所使用的简称的含义具有与《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书(一)》中所使用的简称相同的含义。

本所同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法律文件,与其他申报材料一起提交深交所及中国证监会审查,并依法对所出具的本补充法律意见书承担责任。

本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用,不得用作任何其他目的。本所同意发行人部分或全部在其为本次发行上市制作的《招股说明书(申报稿)》中按深交所及中国证监会的审核要求引用本补充法律意见书的相关内容,但发行人作上述引用时,不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。

本所按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神,出具本补充法律意见书如下:

正 文

一、《审核问询函（二）》问题 2

申报材料及审核问询回复显示：

（1）董恩佳 2010 年 10 月至 2014 年 7 月担任发行人执行董事，负责惠东工厂生产管理、设备及工程采购管理；2014 年 7 月至 2019 年 2 月担任发行人副总经理，其中 2017 年之前负责惠东工厂生产管理、设备及工程采购管理，随着发行人管理团队的扩充，2017 年后较少参与发行人具体管理事务。

（2）董恩佳 2019 年 2 月至今作为发行人董事，除作为董事参与公司重大决策表决外，其他具体负责工作包括淮安新工厂筹建及审计监察。

（3）张远礼 2010 年 10 月至 2016 年 3 月任发行人总经理，2016 年 3 月至今，任发行人执行董事/董事长、总经理；2010 年至今全面主持发行人运营管理工作。

（4）2022 年 4 月 27 日，张远礼、董恩佳共同签署了《一致行动协议》；张远礼通过《一致行动协议》控制董恩佳持有的 23.83%股份的表决权。

（5）发行人称董恩佳为发行人提供担保系贷款银行及其他融资机构从风险控制角度考虑，未区分实际控制人，同时要求张远礼、董恩佳或配偶为发行人融资提供保证担保。但部分债务担保中，董恩佳配偶作为担保人而张远礼配偶未作为担保人。

（6）董恩佳亲属控制或担任重要职务的公司业务与发行人主营业务不同，销售产品或提供服务所面向的主要客户群不同，其中吉创鑫、宏旭鑫主要客户群为 PCB 生产企业，但并非提供 PCB 产品，为 PCB 产品工序加工。

请发行人：

（1）说明 2014 年 7 月董恩佳不再担任执行董事至 2016 年 3 月张远礼担任执行董事/董事长、总经理期间，发行人的生产经营管理情况，是否设置执行董事或其他职务；两人交替担任发行人执行董事的具体背景、原因及合理性，历次

职务分工变动对发行人生产经营及内部管理的具体影响，双方工作分工与职位角色定位及管理权限的匹配性。

（2）进一步说明认定董恩佳“2017年后较少参与公司具体管理事务”的具体依据、原因及合理性，相关论述与其2019年至今作为发行人董事的职责是否矛盾。

（3）说明董恩佳是否就所持有股权出售、转让、质押等情形与发行人、张远礼等约定限制性协议，是否影响《一致行动协议》执行，是否对发行人股权稳定性及生产经营产生重大不利影响。

（4）说明在申报前签署《一致行动协议》的原因、背景及合理性，双方之前是否签署或达成过类似约定；在未签署《一致行动协议》情况下，张远礼与董恩佳在三会运作、人事任免、重大事项表决等结果、纠纷解决机制的实际执行情况。

（5）说明在张远礼、董恩佳共同为发行人或子公司提供担保的部分对外债务中，董恩佳配偶作为担保方而张远礼配偶未作为担保方的背景、原因及合理性，董恩佳是否对发行人经营承担更多责任。

（6）结合上述事项，进一步说明张远礼是否一直为发行人单一实际控制人，历史上是否存在与董恩佳共同控制情况；若实际控制人发生变化，说明发行人不同时期的实际控制人认定情况，发行人实际控制人在申报前2年内是否发生变化；结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题9的要求，进一步说明实际控制人认定状态的变化时点、依据及具体过程。

（7）结合吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理股东与董恩佳的亲属关系及股东之间亲属关系，说明董恩佳是否单独或共同控制上述企业；说明吉创鑫注册资本、人员数量是否与其经营规模匹配。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，具体说明在核查中关于董恩佳亲属控制或担任重要职务公司范围的完整性、相关公司经营情况的准确性、发行人实际控制人认定合规性及真实性的具体依据和结论。

回复：

就本题所述事项，本所律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人自特创有限设立以来的工商档案；
- 2、取得发行人对 2014 年 7 月董恩佳不再担任执行董事至 2016 年 3 月张远礼担任执行董事/董事长、总经理期间，发行人的生产经营管理情况及公司职务设置的说明；
- 3、取得发行人对张远礼、董恩佳交替担任发行人执行董事的具体背景、原因及合理性的说明；
- 4、取得发行人关于公司设立以来张远礼、董恩佳历次职务分工的变动情况的说明并取得张远礼、董恩佳的确认；
- 5、查阅了发行人总监及以上级别的人事任免的资料；
- 6、查阅了有限公司及股份公司的三会文件；
- 7、查阅了自 2020 年以来公司 OA 系统中各部门审批流程的截图，公司召开经营会的钉钉通知文件；
- 8、取得了董恩佳关于未就所持有股权出售、转让、质押等情形与发行人、张远礼等约定限制性协议的说明和承诺，并就此事项对董恩佳进行访谈；
- 9、取得了发行人关于在申报前签署《一致行动协议》的原因、背景及合理性的说明，以及张远礼、董恩佳关于之前是否签署或达成过类似约定的说明；
- 10、查阅了发行人的关联担保合同；
- 11、取得了发行人关于发行人实际控制人及历史上的实际控制情况的说明；
- 12、取得了发行人关于董恩佳配偶作为担保方而张远礼配偶未作为担保方的背景、原因的说明；
- 13、查询了工商登记信息、查阅了董恩佳的《自然人股东调查表》并取得了发行人及董恩佳书面确认；

14、就董恩佳的犯罪或违法行为查询了公安机关出具的董恩佳的无犯罪记录证明，董恩佳出具的书面说明；

15、取得并查阅了吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理股东的调查表及身份证复印件，核查该等人员之间的亲属关系以及其与董恩佳之间的亲属关系；

16、向相关人员了解上述公司的运行情况，取得并查阅了报告期内吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理的工商档案、财务资料、银行流水等，核查董恩佳及相关的关联法人是否存在业务和资金往来，核查上述公司的人员、财务、资产独立情况；

17、向吉创鑫创始人、主要股东了解吉创鑫注册资本过低的原因，获取并查阅其工商档案、财务资料，核查其股东借款、注册资本与经营规模的匹配性；

18、实地走访吉创鑫，参观其产线、机器设备，并核查员工情况，向生产人员了解其实际经营情况，获取相关人员的调查表，核查其员工人数与经营规模的匹配性；

（一）说明 2014 年 7 月董恩佳不再担任执行董事至 2016 年 3 月张远礼担任执行董事/董事长、总经理期间，发行人的生产经营管理情况，是否设置执行董事或其他职务；两人交替担任发行人执行董事的具体背景、原因及合理性，历次职务分工变动对发行人生产经营及内部管理的具体影响，双方工作分工与职位角色定位及管理权限的匹配性

1、说明 2014 年 7 月董恩佳不再担任执行董事至 2016 年 3 月张远礼担任执行董事/董事长、总经理期间，发行人的生产经营管理情况，是否设置执行董事或其他职务

2014 年 7 月董恩佳卸任执行董事至 2016 年 3 月张远礼担任执行董事/董事长、总经理期间，张远礼担任公司总经理，负责公司市场推广、客户拓展等销售端具体工作，同时全面主持公司运营管理工作，董恩佳担任公司副总经理，主要负责惠东工厂生产管理、设备及工程采购管理。因此，此期间发行人的生产经营管理由张远礼、董恩佳共同负责，公司的生产经营管理状况相较本次工商变更前未发生重大变化。除由董恩希代行执行董事职务外，未设置其他职务。

此期间，由董恩希担任执行董事兼法定代表人，董恩希为董恩佳堂兄，任执行董事兼法定代表人期间系代行职务，并未实际参与发行人的生产经营管理。董恩希于 2016 年 1 月去世，在特创有限担任执行董事兼法定代表人期间均系根据张远礼、董恩佳以股东身份授意进行事项审批、合同签署及文件签批等。

由董恩希代行执行董事兼法定代表人的原因是公司在有限公司早期阶段，公司的治理结构较为简单，治理机制不够健全，张远礼经常出差从事销售工作，董恩佳负责生产端的管控工作、事务繁杂，出于文件签批的便利，张远礼、董恩佳二人共同商定由董恩希代行执行董事兼法定代表人。

2、两人交替担任发行人执行董事的具体背景、原因及合理性，历次职务分工变动对发行人生产经营及内部管理的具体影响，双方工作分工与职位角色定位及管理权限的匹配性

（1）两人交替担任发行人执行董事的具体背景、原因及合理性

两人交替担任发行人执行董事是因有限公司设立初期公司，公司的治理机制不够健全，发行人的执行董事仅形式上享有公司章程赋予的职权，实质上仅在张远礼、董恩佳以股东身份协商决策并授权范围行使职权，与发行人生产经营及内部管理相关的重大决策仍由张远礼与董恩佳以股东身份协商作出。

有限公司设立初期，公司治理机制不够健全，公司治理机制不规范，发行人的执行董事仅形式上享有公司章程赋予的职权，实质上仅在张远礼、董恩佳以股东身份协商决策并授权范围行使职权，并非公司实际的决策机构或执行机构。因此，有限公司设立初期，由董恩佳、董恩希轮流担任发行人执行董事时，董恩佳、董恩希均不能单独作出与发行人生产经营及内部管理相关的重大决策，重大决策由张远礼与董恩佳以股东身份协商作出。

2016 年 3 月由张远礼开始担任执行董事、法定代表人是因公司启动 IPO 计划，决定逐步完善公司治理结构，考虑到权责分明能够保障公司持续发展和盈利，有利于公司的经营方针、决策贯彻执行，不宜由他人代行执行董事职权。自 2017 年 4 月起，张远礼、董恩佳二人经协商一致，认为形成“以张远礼的意见为准进行决策”的决策机制对公司未来的战略定位、统筹规划和长久发展有更好的效果，

因此由张远礼持续担任执行董事、法定代表人。

(2) 历次职务分工变动对发行人生产经营及内部管理的具体影响，双方工作分工与职位角色定位及管理权限的匹配性

自公司设立以来张远礼、董恩佳历次职务分工的变动及对发行人生产经营及内部管理的具体影响如下表所示：

期间	张远礼职务	张远礼在公司主要负责的事务	董恩佳职务	董恩佳在公司主要负责的事务	对发行人生产经营及内部管理的具体影响
2010年10月至2014年7月	总经理	负责公司市场推广、客户拓展等销售端具体工作，同时全面主持公司运营管理工作	执行董事、法定代表人	主要负责惠东工厂生产管理、设备及工程采购管理，即主要负责公司的生产管控	张远礼作为总经理一直主持全面主持公司运营管理工作，张远礼与董恩佳在具体负责的事务存在分工变动。随着公司治理的逐步规范和管理团队的壮大，公司的内部管理逐步细化，具体事务逐步由各职能部门负责人衔接，因此张远礼与董恩佳具体负责的事务在逐步减少，但公司的经营方针未发生重大变化，对公司的生产经营影响较小。
2014年7月至2016年3月①			副总经理		
2016年3月至2019年2月	执行董事/董事长、总经理、法定代表人	全面主持公司运营管理工作，且随着公司经营规模的扩大以及管理团队的扩充，公司市场推广、客户拓展等销售端具体工作逐步减少，工作重心为公司产品与客户发展战略、新工厂选址与建设方案、公司重要员工的考核与选拔等重大事项	副总经理	2017年之前负责惠东工厂生产管理、设备及工程采购管理，随着公司管理团队的扩充，2017年后较少参与公司具体管理事务，2017年起负责淮安新工厂筹建及审计监察	
2019年2月至今			董事	除作为董事参与公司重大决策表决外，其他具体负责工作包括2017年起负责淮安新工厂筹建及审计监察	

注①：此时公司的执行董事、法定代表人由董恩希代行。

①发行人管理团队分工明确，各岗位管理人员稳定，生产经营状况良好，张远礼、董恩佳的历次职务分工变动对发行人生产经营及内部管理的影响较小

在公司的发展历程中，随着公司管理团队的不断壮大，公司经营管理团队的人才结构不断优化，公司在人力资源方面积极储备，陆续引入李海军、滕国、黄洁、李宝任、邵勇等销售、财务、供应链、生产、技术管理人员，分别承担各岗位的管理职责，发行人管理团队的分工趋向明确，各岗位管理人员稳定，生产经营状况良好。

此外，自2019年董事会设立以来，除因股份改制需完善董事会结构，发行人董事会改组为5名董事组成并引进独立董事外，发行人的董事不存在人员变

动，发行人的高级管理人员除新增滕国为财务总监外，仅存在内部调任，2019年2月，董恩佳不再担任公司副总经理（仍担任公司董事），赵会才不再担任财务总监（仍担任副总经理），2021年1月，赵会才担任副总经理、董事会秘书，前述调任原因主要为发行人管理团队分工的调整，发行人的公司治理结构稳定。

②张远礼、董恩佳的工作分工与职位角色定位及管理权限匹配

自公司设立以来，张远礼始终担任发行人的总经理，全面主持公司运营管理工作，且在公司经营规模较小的发展前期负责公司市场推广、客户拓展等销售端具体工作。随着公司经营规模的扩大及管理团队的扩充，张远礼市场推广、客户拓展等销售端具体工作逐步减少，工作重心为公司产品与客户发展战略、新工厂选址与建设方案、公司重要员工的考核与选拔等重大事项。

自公司设立至2017年之前，董恩佳负责惠东工厂的生产管理工作、设备及工程采购管理，2017年之后设备及工程采购管理工作逐步转由张远礼负责，惠东工厂的生产管理工作先后由任结达、张武伦、黄波承担，2020年10月至今由陈金星负责。董恩佳2017年起负责淮安新工厂筹建及审计监察。

自公司设立至2017年之前，张远礼负责销售端工作，董恩佳负责生产端及相关设备及工程采购管理工作，涉及的重大事项决策由二人以股东身份协商作出。2017年之后，除2017年起持续负责淮安新工厂筹建及审计监察外，董恩佳并未负责其他发行人日常生产经营管理的具体事务，发行人的经营管理层直接向张远礼汇报工作，张远礼作为控股股东主导发行人的经营方针和重大决策，在发行人的经营管理中发挥重大影响作用，拥有公司最高的管理权限，包括全面主持公司运营管理工作，决定公司产品与客户发展战略、新工厂选址与建设方案、公司重要员工的考核与选拔等重大事项，是发行人经营管理的领导核心。

张远礼与董恩佳二人的分工定位明确，二人的工作分工与职位角色定位及管理权限匹配。

（二）进一步说明认定董恩佳“2017年后较少参与公司具体管理事务”的具体依据、原因及合理性，相关论述与其2019年至今作为发行人董事的职责是否矛盾

1、董恩佳“2017年后较少参与公司具体管理事务”的具体依据、原因及合理性

自公司设立至2017年之前，董恩佳主要负责惠东工厂的生产管理、设备及工程采购管理，2016年以来，公司在人力资源方面积极储备，陆续引入管理人员，2016年1月，李海军入职并担任特创有限的厂长兼销售总监；2017年3月，滕国入职并担任特创有限的财务部经理；2017年5月，黄洁从子公司胜鸿快捷调任至母公司，担任特创有限供应链中心总监职务；2017年12月，李宝任入职特创有限并担任副总经理，主要负责淮安特创的生产、经营；2018年10月，邵勇入职并担任特创有限的技术中心总监，前述管理人员分别承担销售、财务、供应链、生产、技术等多岗位的管理职责，该等管理人员直接向总经理张远礼汇报工作。

此外，经统计，自2020年至本补充法律意见书出具之日，公司合计召开了21次月度经营会议，审议公司经营相关重大事项，提出下月经营计划和业务目标，总结上月经营计划完成情况。根据会议通知，张远礼作为董事长参与了全部21次月度经营会议，听取关于待办事项落实情况汇报、各职能中心负责人对各自的经营状况作的工作报告，对生产经营工作进行总体评价并作出指示，董恩佳均未参与或列席该等会议。

其次，2020年，公司的旧OA系统上线，经统计，需要经董恩佳审批或抄送知晓的事项合计20项，需要经张远礼审批的事项合计6332项；2022年10月，公司新启用的蓝凌OA系统上线，经统计公司各部门具体事务的申请审批流程的截图，自蓝凌OA系统上线至本补充法律意见书出具之日，张远礼参与的审批事项合计311项，涵盖人事、财务、生管、采购等十六种流程内容，董恩佳参与的审批事项合计11项，仅为财务审批中贷款相关事项，并且均非最终审批节点，即经董恩佳审批的事项尚需经张远礼审批通过方能生效。

因2017年完善公司治理结构后，此时公司业务发展及工厂管理均能有序推进，公司管理团队得到有效扩充，董恩佳2017年之前负责的惠东工厂生产管理、设备及工程采购管理等具体工作，随着公司管理团队的扩充，管理人员逐步承担起董恩佳原本的具体工作职责。

综上，董恩佳 2017 年后较少参与各部门具体事务的审批流程，参与公司重大事项审议决策会议的次数较少，整体投入公司的时间较 2017 年前显著减少，加之公司管理团队得到有效扩充，引进的管理人员逐步承担起董恩佳原本的具体工作职责，因此认定其 2017 年后较少参与公司具体管理事务的依据和原因充分，具有合理性。

2、“2017 年后较少参与公司具体管理事务”的相关论述与其 2019 年至今作为发行人董事的职责不矛盾

2019 年 2 月，公司设立董事会时，董事会由张远礼、董恩佳、赵会才三位组成，2021 年 1 月，发行人进行股份公司改制，董事会改组为 5 名董事，新增两名独立董事。2019 年 2 月至本补充法律意见书出具之日，董恩佳除担任董事外，未在发行人担任其他职务，除从 2017 年起负责淮安新工厂筹建及审计监察工作之外，董恩佳 2017 年后较少参与发行人日常生产经营管理，但其作为董事，遵守法律、行政法规和《公司章程》的规定，对公司负有忠实义务和勤勉义务，其通过出席发行人的全部董事会并积极参与发行人各项重大决策，对发行人的制度建设、战略发展等方面作出了贡献。

综上，本所律师认为，董恩佳作为发行人董事履行了《公司法》及《公司章程》规定的作为发行人董事的职责，除 2017 年起持续负责淮安新工厂筹建及审计监察外，并未负责其他发行人日常生产经营管理的具体事务，因此“2017 年后较少参与公司具体管理事务”的相关论述与其 2019 年至今作为发行人董事的职责不矛盾。

（三）说明董恩佳是否就所持有股权出售、转让、质押等情形与发行人、张远礼等约定限制性协议，是否影响《一致行动协议》执行，是否对发行人股权稳定性及生产经营产生重大不利影响

董恩佳虽然未就所持有股权出售、转让、质押等情形与发行人、张远礼等约定任何口头、书面或其他形式的限制性协议，但董恩佳已就持有发行人股份的锁定期及减持意向等出具《关于股份流通限制和自愿锁定的承诺函》，与张远礼出具的承诺无实质区别，包括但不限于承诺持有的发行人股份自本次发行及上市之日起三十六个月内不转让等。

同时，董恩佳出具了《关于不谋求实际控制人地位的承诺函》，承诺其不存在谋求获得特创科技控制权的意图，不存在单独或与特创科技任何其他股东联合谋求对特创科技实施直接或间接控制的安排或计划等，对发行人股权稳定性及生产经营不会产生重大不利影响。

综上，本所律师认为，董恩佳未就所持有股权出售、转让、质押等情形与发行人、张远礼等约定限制性协议，不影响《一致行动协议》执行，不存在对发行人股权稳定性及生产经营产生重大不利影响的情形。

（四）说明在申报前签署《一致行动协议》的原因、背景及合理性，双方之前是否签署或达成过类似约定；在未签署《一致行动协议》情况下，张远礼与董恩佳在三会运作、人事任免、重大事项表决等结果、纠纷解决机制的实际执行情况

1、在申报前签署《一致行动协议》的原因、背景及合理性，双方之前是否签署或达成过类似约定

张远礼与董恩佳未在签署《一致行动协议》前签署过类似约定，但在公司启动 IPO 计划，并于 2017 年完善公司治理结构后，双方口头表达过此类意向，即公司的战略规划、发展目标和业务方向等重大事项均以张远礼的决策意见为准。双方在申报前签署的《一致行动协议》系双方口头意向书面化的方式，旨在进一步加强公司控制权的稳定性，重申并加强张远礼对公司的实际控制，将以张远礼的决策意见为准的决策机制书面化。

2016 年 3 月，由张远礼担任执行董事后，因公司启动 IPO 计划，决定进一步完善并健全公司治理结构，形成规范化、标准化的管理体系，2017 年，公司治理规范逐渐取得成效。当时，张远礼与董恩佳认为当下公司治理结构更为完善、业务发展及工厂管理均能有序推进，各部门也吸纳了不少管理人才，公司管理团队得到有效扩充，二人无需对公司的具体事务进行把控，双方经协商认为为实现公司有效率的运营，仅需一人主导重大事项的决策以及日常经营管理，即明确一人的实际控制人地位。

虽然双方过去的共事时间内未出现分歧或意见相左的情况，但公司想要实现

规模化、高速化、有效率的发展，应当由一人主导重大事项的决策及日常经营管理，在公司的经营管理和决策方面发挥核心作用，二人一致认为张远礼为更适合的人选。由此双方约定，公司的战略规划、发展目标和业务方向等重大事项均以张远礼的决策意见为准。因此 2017 年 4 月，二人以股权转让方式设立员工持股平台元嘉投资、源长投资时，确认由张远礼担任员工持股平台的执行事务合伙人，以此扩大张远礼能实际控制的公司的表决权，进而对公司股东会决议的作出产生更为重大的影响。

在申报前签署《一致行动协议》一方面因当时虽存在口头表达此类意向，口头表达此类意向的基础是对彼此的信任和多年共事的默契，虽然双方从未就公司的重大事项产生分歧，也未发生无法达成一致意见的情况，但仍认为应当将一致行动的意向书面化，在《一致行动协议》中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制。另一方面，《一致行动协议》也是双方口头表达意向的延伸，进一步加强控制权的稳定性，加强张远礼对公司的实际控制，维持公司股权结构稳定、治理结构合理，使公司各项决策能有效执行。

综上，本所律师认为，双方在拟推进 IPO 前基于信任和默契口头约定过公司实际控制权的归属，而在申报前签署《一致行动协议》系将双方口头约定的意思表示书面化，进一步加强公司控制权的稳定性，具有合理性。

2、在未签署《一致行动协议》情况下，张远礼与董恩佳在三会运作、人事任免、重大事项表决等结果、纠纷解决机制的实际执行情况

在未签署《一致行动协议》情况下，张远礼与董恩佳在三会运作、人事任免、重大事项表决等方面均持有一致意见，未产生任何争议或纠纷。签署《一致行动协议》之前，双方未就纠纷解决机制进行相应的约定。

自公司设立至张远礼、董恩佳签署《一致行动协议》之时，有限公司合计召开 23 次股东会会议，股份公司合计召开 6 次股东大会；自有限公司董事会设立至双方签署《一致行动协议》之时，有限公司合计召开 10 次董事会会议，股份公司合计召开 9 次董事会会议，张远礼、董恩佳均由本人出席并就会议审议的关于公司的重大事项作出了一致的表决结果，双方未在三会运作、重大事项表决等方面产生争议或纠纷。

且在股份公司设立之后，公司董事张远礼、董恩佳、赵会才、谢翠、陈世荣均为张远礼控制的持股平台元嘉投资、源长投资提名并当选，公司副总经理李宝任、副总经理、董事会秘书赵会才、财务负责人滕国等高级管理人员均由张远礼提名，董恩佳未对前述董事、高级管理人员的提名及任命提出相反意见，双方未就人事任免产生任何争议或纠纷。

（五）说明在张远礼、董恩佳共同为发行人或子公司提供担保的部分对外债务中，董恩佳配偶作为担保方而张远礼配偶未作为担保方的背景、原因及合理性，董恩佳是否对发行人经营承担更多责任

1、董恩佳配偶作为担保方而张远礼配偶未作为担保方的背景、原因及合理性

报告期内，董恩佳配偶钟佳敏作为担保方而张远礼配偶未作为担保方承担担保责任的具体情况如下：

担保方/反担保方	被担保方	债权人	担保金额（万元）
张远礼、董恩佳、钟佳敏、邓乾安、胜鸿快捷、创鸿电子、淮安特创	特创科技	渣打银行深圳分行	人民币 3,900.00 万元整及美元 156.00 万元之和
张远礼、董恩佳、钟佳敏、淮安特创	特创科技	渣打银行深圳分行	2,500.00
张远礼、董恩佳、钟佳敏、胜鸿快捷、创鸿电子	特创科技	合库金国际租赁有限公司	548.57
担保金额合计			人民币 6,948.57 万元及美元 156.00 万元之和

报告期内，钟佳敏作为担保方而张远礼配偶未作为担保方的关联担保合计 3 项，债权人分别为渣打银行深圳分行（以下简称“渣打银行”）、合库金国际租赁有限公司（以下简称“合库金”），担保金额合计人民币 6,948.57 万元及美元 156.00 万元之和。截至本补充法律意见书出具之日，发行人与渣打银行的授信合同因公司经营状况良好，流动资金较为宽裕，因此提前归还还款，授信合同终止，担保关系解除，发行人与合库金的融资租赁合同已于 2020 年 10 月 26 日届满，担保关系解除。

上述担保合同中董恩佳配偶钟佳敏作为担保方而张远礼配偶邓娜未作为担

保方的原因如下：

渣打银行系发行人建立融资合作业务的第一家外资银行，公司与渣打银行签署的系列融资发放合同的债权确定期间为自 2016 年 09 月 23 日起至 2023 年 09 月 22 日止的连续期间，因公司提前归还贷款，该等系列融资发放合同已提前解除。渣打银行要求担保人签署适用于循环投资的《房地产最高额抵押合同》及《最高额担保函》，因当时仅张远礼、钟佳敏名下有不动产，具有为该笔融资提供房地产最高额抵押担保的能力，且渣打银行要求不动产权证登记的权利人必须作为共同担保人，因此钟佳敏作为担保方为该笔融资提供担保，因邓娜并非不动产权证登记的权利人，其未被要求提供担保。

钟佳敏为发行人与合库金的融资租赁合同提供连带责任保证系合库金提出的要求，希望发行人比照公司与渣打银行深圳分行签署的担保责任承担情况为该融资租赁合同提出担保。因当时胜鸿快捷的法定代表人已由邓乾安变更为张远礼，因此发行人与合库金的融资租赁合同，除邓乾安未提供连带责任保证外，其他担保方式、担保方均与发行人同渣打银行深圳分行签署的担保责任一致。

综上所述，董恩佳配偶钟佳敏作为担保方而张远礼配偶邓娜未作为担保方系因仅钟佳敏名下有不动产，有能力提供房地产抵押担保，渣打银行要求不动产权利人必须作为共同担保人，后合库金要求发行人比照与渣打银行签署的担保合同提供担保，为发行人提供前述担保责任后，钟佳敏明确提出拒绝为发行人其他债务再提供担保，因此除前述担保责任外，钟佳敏未承担更多担保责任。

2、董恩佳是否对发行人经营承担更多责任

比较董恩佳配偶钟佳敏及张远礼配偶邓娜作为担保方承担的担保责任，本所律师认为，董恩佳未对发行人经营承担更多责任。

报告期内，张远礼配偶邓娜作为担保方承担担保责任的具体情况如下：

担保方/反担保方	被担保方	债权人	担保金额（万元）
张远礼、邓娜、董恩佳、淮安特创	特创科技	建设银行惠州市分行	3,000.00
张远礼、邓娜、董恩佳、淮安特创	特创科技	建设银行惠东支行	5,000.00
张远礼、邓娜、董恩佳、	特创科技	建设银行惠东支行	11,000.00

淮安特创、小镓电			
张远礼、邓娜、董恩佳	特创科技	邮储银行惠州市分行	500.00
张远礼、邓娜、董恩佳	特创科技	邮储银行惠东支行	500.00
张远礼、邓娜、董恩佳	特创科技	民生银行惠州分行	3,000.00
张远礼、邓娜、董恩佳	特创科技	亿多世（中国）租赁有限公司	141.60
张远礼、邓娜、董恩佳	特创科技	亿多世（中国）租赁有限公司	478.19
张远礼、邓娜、董恩佳、淮安特创、胜鸿快捷	特创科技	远东国际融资租赁有限公司	1,276.10
张远礼、邓娜、董恩佳、钟佳敏、赵会才、特创科技、淮安特创、源长投资、元嘉投资	淮安特创	中国银行涟水支行	500.00
张远礼、邓娜、特创科技	淮安特创	中国银行涟水支行	500.00
张远礼、邓娜、特创科技	淮安特创	中国银行涟水支行	500.00
张远礼、邓娜、特创科技	淮安特创	中国银行涟水支行	3,000.00
张远礼、邓娜、董恩佳、特创科技	淮安特创	江苏银行淮安分行	1,000.00
张远礼、邓娜、董恩佳、淮安特创	特创科技	中信银行惠州分行	5,000.00
担保金额合计			35,395.89

邓娜作为担保方的关联担保合计 15 项，其中钟佳敏不作为担保方的共 14 项、担保金额合计人民币 34,895.89 万元，截至本法律意见书出具之日，邓娜持续为发行人承担担保责任。与钟佳敏承担担保责任而邓娜不承担担保责任的金额合计人民币 6,948.57 万元及美元 156.00 万元之和、且担保合同均已解除的情况相比，邓娜承担的融资担保责任余额更多。此外，钟佳敏作为担保方签署的担保合同，合同签署日期分别为 2017 年及 2018 年，自 2018 年至本补充法律意见书出具之日，钟佳敏未作为担保方为发行人承担更多的融资担保责任。

综上，本所律师认为，董恩佳未对发行人经营承担更多责任。

（六）结合上述事项，进一步说明张远礼是否一直为发行人单一实际控制人，历史上是否存在与董恩佳共同控制情况；若实际控制人发生变化，说明发行人不同时期的实际控制人认定情况，发行人实际控制人在申报前 2 年内是否发生变化；结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 9 的要求，进一步说明实际控制人认定状态的变化时点、依据及具体过程

1、结合上述事项，进一步说明张远礼是否一直为发行人单一实际控制人，历史上是否存在与董恩佳共同控制情况

2017 年 4 月以前，张远礼、董恩佳均不能单独控制公司，亦不存在张远礼与董恩佳共同控制公司的情况，公司处于无实际控制人的状态；2017 年 4 月至今，张远礼一直为发行人单一实际控制人，不存在与董恩佳共同控制的情况。

（1）结合上述事项，进一步说明张远礼是否一直为发行人单一实际控制人

有限公司设立初期，公司治理结构较为简单，治理机制不够健全，执行董事/法定代表人变更较为频繁，公司未形成共同控制或单一控制，公司处于无实际控制人的状态。此时公司治理不规范，发行人的执行董事并非公司实际的决策机构或执行机构。由董恩佳、董恩希轮流担任发行人执行董事时，董恩佳、董恩希均不能独立作出与发行人生产经营及内部管理相关的重大决策，重大决策由张远礼与董恩佳以股东身份协商作出。

2016 年 3 月，公司启动 IPO 计划，决定进一步完善并健全公司治理结构，形成规范化、标准化的管理体系，考虑到权责分明能够保障公司持续发展和盈利，有利于公司的经营方针、决策贯彻执行，不宜由他人代行执行董事职权，因此张远礼及董恩佳协商决定由张远礼担任执行董事、法定代表人，此时双方尚未以书面形式认定控制权归属及一致行动关系。

2017 年，张远礼、董恩佳二人经协商一致，认为形成“以张远礼的意见为准进行决策”的决策机制对公司未来的战略定位、统筹规划和长久发展有更好的效果。此时，张远礼与董恩佳认为当下公司治理结构更为完善、业务发展及工厂管理均能有序推进，各部门也吸纳了不少管理人才，公司管理团队得到有效扩充，公司治理规范逐渐取得成效，因此双方口头表达了“公司的战略规划、发展目标和业务方向等重大事项均以张远礼的决策意见为准”的意向，并在 2022 年 4 月签署《一致行动协议》将 2017 年双方口头约定的意思表示书面化。因此，2017 年 4 月至今，张远礼为发行人的单一实际控制人。

（2）历史上是否存在与董恩佳共同控制情况

特创有限设立至今，不存在张远礼与董恩佳共同控制发行人的情况。

根据《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第 17 号》”）第三条：“多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更”。

张远礼、董恩佳未通过公司章程、协议或者其他安排予以明确双方共同拥有公司控制权的情况，因此不存在认定共同控制的相关章程、协议基础，未达成《证券期货法律适用意见 17 号》中关于主张多人共同拥有公司控制权应当符合的条件。

综上，根据《证券期货法律适用意见 17 号》中关于主张多人共同拥有公司控制权的相关规定对发行人进行核查，本所律师认为，发行人历史上不存在由张远礼与董恩佳共同控制情况。

综上所述，本所律师认为，2017 年 4 月以来，张远礼一直为发行人单一实际控制人，不存在与董恩佳共同控制的情况，2017 年 4 月以前，张远礼、董恩佳均不能单独控制公司，亦不存在张远礼与董恩佳共同控制的情况，公司处于无实际控制人的状态。

2、若实际控制人发生变化，说明发行人不同时期的实际控制人认定情况，发行人实际控制人在申报前 2 年内是否发生变化

公司设立至 2017 年 4 月，从双方直接支配的公司股份的表决权来看，张远礼、董恩佳均不具有能够单独实际支配公司行为的权力，因此这期间不存在能单独控制发行人的实际控制人。此外，因张远礼、董恩佳未通过公司章程、协议或者其他安排对共同控制予以明确，亦不存在双方共同控制的情形。

2017 年 4 月以前，由于：（1）虽然张远礼、董恩佳持股比例均超过 30%，

但其持股比例接近，公司股东中无任何一方持有 50%以上（不含本数）的股份；（2）张远礼、董恩佳及公司历史股东任结达等，无任何一方股东能够基于其所持股权的表决权单独决定公司股东会审议事项；（3）在此期间，特创有限未设立董事会，仅设有执行董事一职，由董恩佳、董恩希轮流担任发行人执行董事时，董恩佳、董恩希均不能独立作出与发行人生产经营及内部管理相关的重大决策；（4）在此期间，各股东就公司事务均独立行使股东权利，任何一方股东均无法单独作出公司事项的决策；（5）公司股东关于控制权无相关协议，章程无明确的约定和安排，不存在认定控制权的章程、协议基础。因此，2017 年 4 月以前，公司处于无实际控制人的状态。

2017 年 4 月，二人以股权转让方式设立员工持股平台元嘉投资、源长投资时，确认由张远礼担任员工持股平台的执行事务合伙人，张远礼通过直接持股和元嘉投资、源长投资能实际支配公司 63%股份的表决权，其个人足以对股东大会的决议产生重大影响，具有能够单独实际支配公司行为的权力。因此，2017 年 4 月至今，发行人的实际控制人一直为张远礼，发行人的实际控制人在申报前 2 年内未发生变化。

3、结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 9 的要求，进一步说明实际控制人认定状态的变化时点、依据及具体过程

《证券期货法律适用意见第 17 号》关于实际控制人认定相关规定	发行人 2017 年 4 月至今的情况	发行人自设立至 2017 年 4 月期间的情况
（一）基本要求		
实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体。发行人应当在招股说明书中披露公司控制权的归属、公司的股权及控制结构，并真实、准确、完整地披露公司控制权或者股权及控制结构可能存在的不稳定性及其对公司的持续经营能力的潜在影响和风险。	发行人已在《招股说明书》（申报稿）中披露公司控制权的归属、公司的股权及控制结构，相关披露真实、准确、完整，发行人控制权或者股权及控制结构不存在不稳定性。	

在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。	发行人及其股东均确认，发行人实际控制人为张远礼，对于实际控制人的认定符合公司的实际情况。	公司处于无实际控制人的状态，不存在张远礼与董恩佳共同控制的情况，2017年4月以前，张远礼、董恩佳均不能单独控制公司。
保荐人、发行人律师应通过核查公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，对实际控制人认定发表明确意见。	1、张远礼一直为发行人的第一大股东，能够对股东会/股东大会施加重大影响；在董事会层面，张远礼在2017年4月至本补充法律意见书出具之日，一直担任发行人的执行董事/董事长，且在股份公司设立之后，公司董事张远礼、董恩佳、赵会才、谢翠、陈世荣均为张远礼控制的元嘉投资、源长投资提名并当选，张远礼能够对董事会施加重大影响。 2、从公司日常经营管理角度，2017年4月至今，张远礼一直任公司执行董事或董事长、总经理，全面负责发行人的经营管理，对发行人的重要经营决策以及董事、监事选举、高级管理人员的选聘均具有重大影响。公司设立至2019年2月，董恩佳先后担任特创有限执行董事、副总经理，2017年之前其负责惠东工厂生产管理、设备及工程采购管理工作，随着公司管理团队的扩充，2017年后较少参与公司具体管理事务；2019年2月至今，其担任公司董事，主要参与公司重大决策、淮安新工厂筹建及审计监察等事务。报告期内，张远礼、董恩佳未因董事、高级管理人员的提名及任命发生争议。因此，张远礼对发行人的经营活动具有重大影响且已形成有效控制。 3、从一致行动关系的角度，根据张远礼和董恩佳签署的《一致行动协议》，董恩佳在发行人股东会、董事会等重大事项中与张远礼保持一致并以张远礼的意见为准，且在其担任公司股东期间就公司重大事项继续与张远礼保持一致并以张远礼的意见为准。张远礼对发行人的控制权清晰、稳定。 董恩佳目前除担任公司董事外，未担任其他管理职务；在公司的日常经营中，不享有管理层决策权。	张远礼、董恩佳的股权比例各为50%或接近50%，任何一人都无法单独控制股东会决策； 此时发行人尚未设立董事会，公司设立至2014年7月由董恩佳任执行董事，2014年7月至2016年3月由董恩希任执行董事，2016年3月至今由张远礼任执行董事。此时公司的执行董事并非公司的决策或执行机构，不能独立作出影响公司重大经营事项的相关决策； 此阶段发行人经营管理的实际运作是以张远礼与董恩佳以股东身份协商作出经营管理相关决策，后发行人根据该等决策进行实际执行的。
发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到百分之三十的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。	截至本补充法律意见书出具之日，张远礼直接持有公司28.71%的股份，通过元嘉投资和源长投资间接持有公司5.75%的股份，直接和间接持有公司34.46%的股份。从控制股份表决权的角度分析，张远礼通过直接持股拥有公司28.71%的股份表决权，作为元嘉投资与源长投资的执行事务合伙人间接控制公司18.89%的股份表决权，不考虑一致行动协议影响的情况下，合计控制公司47.60%的股份表决权，单一股东控制比例超过30%。	发行人股权集中，张远礼、董恩佳的股权比例各为50%或接近50%。无法认定任何一人作为控股股东或实际控制人。

	董恩佳直接持有公司 23.83%的股份,通过元嘉投资和源长投资间接持有公司 4.45%的股份,直接和间接持有公司 28.28%的股份,未达 30%。从控制股份表决权的角度分析,不考虑一致行动协议影响的情况下,董恩佳仅通过直接持股拥有公司 23.83%的股份表决权,单一股东控制比例未达到 30%。	
存在下列情形之一的,保荐人、发行人律师应当进一步说明是否通过实际控制人认定规避发行条件或监管并发表专项意见:(1)公司认定存在实际控制人,但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的; (2)公司认定无实际控制人,第一大股东持股接近百分之三十,其他股东比例不高且较为分散。	发行人实际控制人张远礼直接加间接持股比例为 34.46%,第二大股东董恩佳直接加间接持股比例为 28.28%,董恩佳持股比例与实际控制人较为接近。 不存在通过实际控制人认定而规避发行条件或监管,具体如下: (1)发行人实际控制人为张远礼,张远礼和董恩佳签订一致行动协议,在董事会、股东大会表决时以张远礼意见为准,其未通过一致行动协议主张共同控制; (2)董恩佳作为一致行动人,其持有发行人的股份已比照实际控制人股份锁定承诺,自发行人上市之日起锁定 36 个月; (3)董恩佳除投资特创科技及元嘉投资、源长投资两个员工持股平台外,不存在其他对外投资企业,除在发行人及参股公司任职外,亦不存在在其他企业任职的情况,不存在其对外投资的企业或任职的企业与公司发生同业竞争或潜在同业竞争的情况,与董恩佳及其关系密切的家庭成员相关的关联方已完全披露,该等关联方与发行人亦不存在同业竞争。 综上所述,公司不存在通过实际控制人认定而规避发行条件或监管的情形。	(1)公司未认定实际控制人; (2)发行人股权集中,张远礼、董恩佳的股权比例各为 50%或接近 50%。无法认定任何一人为控股股东或实际控制人。
保荐机构及发行人律师应当重点关注最近三十六个月(主板)或者二十四个月(科创板、创业板)内公司控制权是否发生变化。涉嫌为满足发行条件而调整实际控制人认定范围的,应当从严把握,审慎进行核查及信息披露。	发行人最近二十四个月内控制权未发生变化,不存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围的情形。	
发行人及中介机构通常不应以股东间存在代持关系、表决权让与协议、一致行动协议等为由,认定公司控制权未发生变动。	发行人及中介机构不存在以股东间存在代持关系、表决权让与协议、一致行动协议等为由,认定公司控制权未发生变动的情况。	
实际控制人为单名自然人或者有亲属关系的多名自然人,实际控制人去世导	不适用。	

致股权变动，股份受让人为继承人的，通常不视为公司控制权发生变更。其他多名自然人为实际控制人，实际控制人之一去世的，保荐机构及发行人律师应当结合股权结构、去世自然人在股东大会或者董事会决策中的作用、对发行人持续经营的影响等因素综合判断公司控制权是否发生变更。	
（二）共同实际控制人	
发行人主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件： 1. 每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权； 2. 发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作； 3. 多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更； 4. 根据发行人的具体情况认为发行人应当符合的其他条件。	发行人未主张多人拥有公司控制权，不适用。

法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权但无第一大股东为纯财务投资人等合理理由的，一般不能排除第一大股东为共同控制人。共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或者纠纷时的解决机制。	发行人实际控制人为张远礼，张远礼和董恩佳虽签订一致行动协议，但未通过一致行动协议主张共同控制。	张远礼、董恩佳未通过公司章程、协议或者其他安排予以明确双方共同拥有公司控制权的情况，无认定为共同控制的章程、协议基础。
实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未超过百分之五以上但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。	发行人股东中不存在实际控制人张远礼的配偶、直系亲属。	
如果发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体	发行人最近二十四个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体未发生变化，不适用。	

不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行。	
（三）无实际控制人	发行人最近二十四个月内实际控制人为张远礼，不存在无实际控制人的情形。

如前文所述，公司设立至 2017 年 4 月，张远礼、董恩佳均不具有能够单独实际支配公司行为的权力，这期间不存在能单独控制发行人的实际控制人，亦不存在双方共同控制的协议或章程安排，公司处于无实际控制人的状态。自 2017 年 4 月至今，发行人的实际控制人一直为张远礼。认定张远礼作为实际控制人的时点是 2017 年 4 月，张远礼、董恩佳分别转让股权给元嘉投资、源长投资，并由张远礼担任元嘉投资、源长投资等两个员工持股平台的执行事务合伙人。

2017 年 4 月 25 日，张远礼先生直接持有公司 38.00% 的股份，通过元嘉投资和源长投资间接持有公司 12.50% 的股份，直接和间接持有公司 50.50% 的股份。从控制股份表决权的角度分析，张远礼通过直接持股拥有公司 38.00% 的股份表决权，作为元嘉投资与源长投资的执行事务合伙人间接控制公司 25.00% 的股份表决权，合计控制公司 63.00% 的股份表决权。

2017 年 4 月 25 日以来的历次股本变动，张远礼控制发行人股份表决权比例均远超于董恩佳，双方控制发行人股份表决权比例存在 20% 以上的差额。因此，自 2017 年 4 月至今，发行人认定的实际控制人一直为张远礼。

（七）结合吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理股东与董恩佳的亲属关系及股东之间亲属关系，说明董恩佳是否单独或共同控制上述企业；说明吉创鑫注册资本、人员数量是否与其经营规模匹配

1、结合吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理股东与董恩佳的亲属关系及股东之间亲属关系，说明董恩佳是否单独或共同控制上述企业

公司股东、董事董恩佳不存在单独或共同控制吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理的情形，具体情况如下：

①吉创鑫

吉创鑫股东（含原股东）基本情况、与董恩佳的亲属关系及股东之间亲属关系情况如下：

姓名	持股比例	与董恩佳的亲属关系	在吉创鑫任职情况	股东之间亲属关系
董恩国	85%	无亲属关系，名字相近系因二人同村同辈	法定代表人	四人间不存在亲属关系
彭方志	15%	无亲属关系	无任职	
董志杰	曾持股 30%	董恩佳的胞兄	销售负责人	
邓乾安	曾持股 30%	无亲属关系	出纳、监事	

注：上述亲属关系范围包括近亲属（配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女）、其他关系密切家庭成员（年满 18 周岁的子女的配偶、配偶的父母、兄弟姐妹的配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母）、除兄弟姐妹以外其他三代以内旁系血亲（伯叔姑舅姨、堂兄弟姐妹、表兄弟姐妹、侄甥）及其他近姻亲（配偶的兄弟姐妹的配偶、三代以内旁系血亲的配偶）、其他具有扶养、赡养关系的亲属；下同。

吉创鑫股东（含原股东）之间不存在亲属关系；四人中，除董志杰与董恩佳存在亲属关系外，其余三人均不存在与董恩佳的亲属关系。

董志杰从事线路板表面处理相关行业多年，曾在多家相关企业任职，积累了丰富的经验与行业资源，2011 年因看好线路板行业发展前景而投资吉创鑫。其投资决策系自身真实意愿表达，不存在为董恩佳或他人代持的情形，其投资、经营决策均与董恩佳无关。2021 年 5 月其将持有的 30%吉创鑫股权转让予其他股东，截至目前其已不再持有任何吉创鑫股权，但仍在吉创鑫兼任销售负责人一职。因此，不存在董恩佳通过亲属关系单独或共同控制吉创鑫的情形。

报告期内，吉创鑫与特创科技、董恩佳之间不存在业务或资金往来，吉创鑫的人员、资产与业务均独立于董恩佳与特创科技，不存在董恩佳通过控制吉创鑫的人员、资产或业务进而单独或共同控制吉创鑫的情形。

董恩国、彭方志、董志杰、邓乾安均确认董恩佳不存在单独或共同控制吉创鑫的情形。

②宏旭鑫

宏旭鑫股东（含原股东）的基本情况、与董恩佳的亲属关系及股东之间亲属关系情况如下：

姓名	持股比例	与董恩佳的亲属关系	在宏旭鑫任职情况	股东之间亲属关系
王志朋	35%	董恩佳胞妹之子	监事	王志朋为董志杰胞妹之子；李文强为王志朋胞妹之配偶、董志杰胞妹之女婿。
王巧玲	35%	无亲属关系	执行董事，总经理，法定代表人	
董志杰	20%	董恩佳的胞兄	无任职	
焦黎东	10%	无亲属关系	无任职	
李文强	曾持股 12%	董恩佳胞妹之女婿	无任职	
熊传平	曾持股 10%	无亲属关系	无任职	

宏旭鑫股东（含原股东）中，董志杰为董恩佳的胞兄，王志朋为董恩佳与董志杰二人胞妹之子，李文强为王志朋胞妹之配偶、董恩佳与董志杰二人胞妹之女婿。除上述情形外，宏旭鑫股东（含原股东）之间不存在其他亲属关系或与董恩佳之间的亲属关系。

宏旭鑫成立于 2021 年 5 月，王志朋、李文强为创始股东，董志杰于 2022 年 7 月受让宏旭鑫 20% 的股份。董志杰、王志朋、李文强均具备线路板表面处理相关行业的从业经历，投资宏旭鑫系基于自身职业判断，为个人真实意愿表达，不存在为董恩佳或他人代持的情形，其三人投资、经营决策均与董恩佳无关。因此，不存在董恩佳通过亲属关系单独或共同控制宏旭鑫的情形。

报告期内，宏旭鑫与特创科技、董恩佳之间不存在业务或资金往来，宏旭鑫的人员、资产与业务均独立于董恩佳，不存在董恩佳通过控制宏旭鑫的人员、资产或业务进而单独或共同控制宏旭鑫的情形。

王志朋、王巧玲、董志杰、焦黎东、李文强、熊传平均确认董恩佳不存在单独或共同控制宏旭鑫的情形。

③新机表面处理

新机表面处理股东（含原股东）基本情况、与董恩佳的亲属关系及股东之间亲属关系情况如下：

姓名	持股比例	与董恩佳的亲属关系	在新机表面处理的任职情况	股东之间亲属关系
董志杰	39%	董恩佳的胞兄	无任职	五人间不存在亲属关系
陈超群	29%	无亲属关系	监事	

余军	27%	无亲属关系	执行董事、总经理、法定代表人	
曹正江	5%	无亲属关系	无任职	
董恩国	曾持股 10%	无亲属关系，名字相近系因二人同村同辈	无任职	

新机表面处理股东（含原股东）之间不存在亲属关系；五人中，除董志杰与董恩佳存在亲属关系外，其余四人均不存在与董恩佳的亲属关系。

新机表面处理成立于 2021 年 3 月，系主要股东董志杰、陈超群、余军三人出资设立。陈超群、余军与董恩佳不存在亲属关系。董志杰持有新机表面处理股份系自身真实意愿表达，不存在为董恩佳或他人代持的情形，其投资、经营决策均与董恩佳无关。因此，不存在董恩佳通过亲属关系单独或共同控制新机表面处理的情形。

报告期内，新机表面处理与特创科技、董恩佳之间不存在业务或资金往来，吉创鑫的人员、资产与业务均独立于董恩佳与特创科技，不存在董恩佳通过控制新机表面处理的人员、资产或业务进而单独或共同控制新机表面处理的情形。

董志杰、陈超群、余军、曹正江、董恩国均确认董恩佳不存在单独或共同控制新机表面处理的情形。

2、说明吉创鑫注册资本、人员数量是否与其经营规模匹配

吉创鑫成立于 2011 年，成立时间较早，成立初期公司经营规模较小，注册资本为 10 万元，与当时经营规模相匹配。成立以来其注册资本未发生变更。企业注册资本由股东根据实际经营和发展需要决定，与经营规模不存在严格线性变化关系。吉创鑫注册资本小，经营规模相对较大，主要系除投入的资本金外其股东还向吉创鑫提供借款用于满足日常生产经营需要。因此，吉创鑫注册资本与其经营规模相匹配。

报告期内，吉创鑫人员数量、收入规模情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
收入规模（万元）	564.26	-8.99%	1,240.00	22.96%	1,008.45	-10.04%	1,121.04
月均人员数量（人）	28	-6.67%	30	-	30	-3.23%	31
当期人均收入（万元/人）	40.30	-2.49%	41.33	22.95%	33.62	-7.04%	36.16

注：2022 年 1-6 月当期人均收入为年化后数据。

报告期内，吉创鑫人员数量保持稳定，人均收入分别为 36.16 万元/人、33.62 万元/人、41.33 万元/人、40.30 万元/人，除 2020 年因**需求波动**影响导致人均收入有所下降以外，人均收入较为稳定。吉创鑫主营业务为线路板喷锡表面处理，经与主营业务相同企业比较，其人均产值不存在异常情况，符合行业惯例。

吉创鑫现有喷锡处理机 3 台，每日加工 PCB 可达 2,000 平方米，换算成日产值约 4 万元，日常生产每台机器平均需配备员工 4-5 人。其员工生产实施“早晚班”轮流制，员工月均人数约 30 人，“早晚班”每班次生产人员约 12~15 人，员工人数与机器设备、产值、经营规模相匹配。

综上所述，吉创鑫注册资本、人员数量与其经营规模相匹配。

（八）请保荐人、发行人律师发表明确意见，具体说明在核查中关于董恩佳亲属控制或担任重要职务公司范围的完整性、相关公司经营情况的准确性、发行人实际控制人认定合规性及真实性的具体依据和结论

1、关于董恩佳亲属控制或担任重要职务公司范围的完整性、相关公司经营情况的准确性

为核查董恩佳亲属控制或担任重要职务公司范围的完整性、相关公司经营情况的准确性，发行人律师履行了如下核查程序：

序号	核查程序	核查意见
1	获取并查阅了董恩佳填写的调查表，核查其近亲属的任职、对外投资情况，并通过“企查查”等平台查询上述人员的对外任职及投资情况，检查是否存在漏识别的关联方。	报告期内董恩佳亲属控制或担任重要职务公司披露充分，不存在遗漏识别的关联方。
2	获取并查阅董恩佳及其配偶等人员报告期内的个人银行流水，核查报告期内与发行人及发行人的主要客户、主要供应商是否存在资金往来，了解是否存在资金体外循环或承担成本费用等情形，并与发行人员工花名册，发行人主要客户、主要供应商的关键人员进行对比，核查报告期内是否存在遗漏的关联方和关联交易。	报告期内董恩佳亲属控制或担任重要职务公司披露充分，不存在遗漏识别的关联方，不存在资金体外循环或关联方为发行人承担成本费用等情形。
3	走访报告期内发行人的主要客户和主要供应商，确认其与董恩佳及其亲属是否存在资金往来、利益安排等情形。	发行人主要客户和主要供应商与董恩佳及其亲属不存在资金往来、利益安排等情形，不存在潜在关联方。

4	获取董恩佳亲属控制或担任重要职务公司的客户、供应商清单，与公司客户、供应商对比，核查共同客户或共同供应商情况，核查是否存在潜在关联方。	发行人与董恩佳亲属控制或担任重要职务公司不存在客户重叠的情形，存在部分重叠供应商，系正常商业往来，不存在潜在关联方。
5	获取了董恩佳亲属控制或担任重要职务公司的工商档案、员工花名册、财务报表、科目余额表、明细账等财务资料以及纳税申报表，核查其经营情况。	董恩佳亲属控制或担任重要职务公司的财务报表与纳税申报表中经营规模一致，已如实、准确披露。
6	向吉创鑫创始人、主要股东了解吉创鑫注册资本过低的原因，获取并查阅其工商档案、财务资料，核查其股东借款、注册资本与经营规模的匹配性。	吉创鑫注册资本小，经营规模相对较大，主要系除投入的资本金外其股东还向吉创鑫提供借款用于满足日常生产经营需要。
7	对吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理进行现场走访，参观其办公地点及生产厂房，并获取了董恩佳亲属填写的调查表与声明，核查其实际生产经营情况，对其员工人数、生产设备以及经营规模的匹配性以及财务数据的准确性进行核查。	吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理员工人数、机器设备与经营规模相匹配，相关公司经营情况已如实、准确披露

经核查，本所律师认为：董恩佳亲属控制或担任重要职务公司已完整披露，相关公司经营情况已如实、准确披露。

2、发行人实际控制人认定合规性及真实性的具体依据和结论

张远礼可以控制特创科技，其对特创科技的控制权认定符合《公司法》《证券期货法律适用意见第17号》等法律、法规、规范性文件的相关规定，发行人实际控制人认定合规、真实。

（1）根据《公司法》第二百一十六条的规定：“控股股东，是指…出资额或者持有股份的比例虽然不足百分之五十，但依其出资额或者持有的股份所享有的表决权已足以对股东会、股东大会的决议产生重大影响的股东。实际控制人，是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人。”

截至本补充法律意见书出具之日，张远礼直接及间接持有特创科技股份的比例为 34.46%，其通过作为元嘉投资、源长投资的普通合伙人合计控制发行人 47.60%股份的表决权；根据其与董恩佳签署的《一致行动协议》，董恩佳系张远礼的一致行动人，董恩佳直接持有发行人 23.83%的股份，张远礼通过一致行动关系控制发行人 23.83%股份的表决权，综上，张远礼合计控制发行人 71.43%股

份的表决权，足以对发行人股东大会的决议产生重大影响，认定其为发行人实际控制人符合《公司法》第二百一十六条的规定。

(2) 根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之“二、关于《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条“实际控制人没有发生变更”和第四十五条控股股东、实际控制人锁定期安排的理解与适用”

基本要求“在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。”

发行人及全部股东均出具《关于公司控制权的声明及承诺函》，作出“认可张远礼作为公司的控股股东及其对公司的实际控制地位，公司对于实际控制人的认定符合公司的实际情况，公司的实际控制人为张远礼”的相关确认，发行人实际控制人认定真实，符合发行人的实际情形。

“保荐人、发行人律师应通过核查公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，对实际控制人认定发表明确意见。”

截至本补充法律意见书出具之日，董恩佳作为发行人股东未向发行人股东（大）会提出任何议案，未提名或任免过发行人董事、高级管理人员，未对发行人的股东（大）会决议、董事会决议、高级管理人员的任免及经营管理决策等产生实质影响。并且，董恩佳在发行人股东（大）会上的投票结果均与张远礼保持一致，与张远礼保持了实质上的一致行动。在 2017 年 4 月至本补充法律意见书出具之日期间，张远礼始终为发行人的第一大股东及实际控制人，能够通过其控制的股份的表决权对发行人股东（大）会、董事会决议产生实质影响。

发行人经营管理的实际运作中，张远礼行使总经理职责，在内部经营管理方面，张远礼负责制定公司的主要发展规划及各项规章制度等事宜；在对外沟通协调方面，张远礼对外代表公司与客户、供应商、政府人员沟通协调；在销售方面，张远礼一直是公司产品的市场开拓者，主导了公司重大销售合同谈判与签订等工作。

综上，本所律师认为，张远礼为发行人的实际控制人，发行人实际控制人认定真实，符合发行人的实际情形。

“发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到百分之三十的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。存在下列情形之一的，保荐人、发行人律师应当进一步说明是否通过实际控制人认定而规避发行条件或监管并发表专项意见：（1）公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的；（2）公司认定无实际控制人，第一大股东持股接近百分之三十，其他股东比例不高且较为分散。”

经核查，2017年4月至今，张远礼直接加间接持有发行人股份比例始终超过30%，发行人存在单一股东控制比例达到30%的情形，公司认定其为实际控制人。但因第二大股东董恩佳持股比例较高且与实际控制人张远礼持股比例较为接近，本所律师对发行人是否通过实际控制人认定而规避发行条件或监管进行进一步核查，本所律师认为：

①不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易或规避同业竞争的情况

截至本补充法律意见书出具之日，董恩佳直接持有发行人的持股比例为23.83%，除持有元嘉投资、源长投资两个员工持股平台的合伙份额外，不存在其他对外投资企业，董恩佳除在发行人及参股公司黄石东江任职外，亦不存在在其他企业任职的情况。

与董恩佳及与其关系密切的家庭成员相关的关联方已完全披露，该等关联方与发行人不存在影响独立性或者显失公平的关联交易，且该等关联方与发行人亦不存在同业竞争。因此，不存在董恩佳对外投资、任职的企业或与其关系密切的家庭成员控制或任职的公司与发行人发生同业竞争或潜在同业竞争的情况。

②不存在规避股份锁定的情况

董恩佳已就持有发行人股份的锁定期及减持意向等出具《关于股份流通限制和自愿锁定的承诺函》，与张远礼出具的承诺无实质区别，包括但不限于承诺持有的发行人股份自本次发行及上市之日起三十六个月内不转让等。

③董恩佳所持有发行人的股份权属清晰，发行人最近二年实际控制人没有

发生变更

根据工商登记信息及董恩佳的《自然人股东调查表》并经发行人及董恩佳书面确认，本所律师认为，董恩佳所持有发行人的股份权属清晰；如本题“（六）之 2、发行人实际控制人在申报前 2 年内是否发生变化”所述，发行人控制权稳定，最近两年实际控制人未发生变更，不存在导致控制权情况可能变更的重大权属纠纷。

④不存在犯罪或违法行为的情况

根据公安机关出具的董恩佳的无犯罪记录证明，董恩佳出具的书面说明并经本所律师核查，最近三年内，董恩佳不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

发行人律师已参照实际控制人的核查标准，对董恩佳进行核查，经核查，发行人、张远礼和董恩佳不存在通过实际控制人认定而规避发行条件或监管要求的情形。

因此本所律师认为，虽然存在“公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的”情形，但发行人未通过实际控制人认定而规避发行条件或监管，发行人实际控制人的认定合规、真实。

“如果发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行。”

截至本补充法律意见书出具之日，张远礼直接及间接持有特创科技股份的比例为 34.46%，不考虑一致行动协议的情况下，其能合计控制特创科技 47.60% 的表决权，根据其于董恩佳签署的《一致行动协议》，董恩佳系张远礼的一致行动人，考虑一致行动协议的情况下，张远礼能合计控制发行人 71.43% 股份的表决

权，足以对特创科技股东大会的决议产生重大影响。

2017 年 4 月至本补充法律意见书出具之日，张远礼主导重大事项的决策以及日常经营管理，是发行人重大事项的最终审批人，任免了公司全部总监及以上级别的员工，是发行人经营会议的决策人，作为控股股东具有能实际支配公司行为的权力。

股份公司设立之后，公司董事张远礼、董恩佳、赵会才、谢翠、陈世荣均为张远礼控制的持股平台元嘉投资、源长投资提名并当选，公司副总经理李宝任、副总经理、董事会秘书赵会才、财务负责人滕国等高级管理人员均由张远礼提名。此外，发行人最近 3 年内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的人为张远礼，未发生变化，不应认定公司控制权发生变更。

综上，本所律师认为，张远礼可以实际控制发行人，发行人的控制权认定符合《公司法》《**证券期货法律适用意见第 17 号**》等法律、法规、规范性文件的相关规定，发行人实际控制人认定合规、真实。

（九）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、两人交替担任发行人执行董事是因有限公司设立初期公司治理结构较为简单，治理机制不够健全，发行人的执行董事仅形式上享有公司章程赋予的职权，实质上仅在张远礼、董恩佳以股东身份协商决策并授权范围行使职权，并非公司实际的决策机构或执行机构。执行董事均不能作出与发行人生产经营及内部管理相关的重大决策，重大决策仍由张远礼与董恩佳以股东身份协商作出。

2016 年 3 月后由张远礼担任执行董事是因公司启动 IPO 计划，决定进一步完善并健全公司治理结构，形成规范化、标准化的管理体系，考虑到权责分明能够保障公司持续发展和盈利，有利于公司的经营方针、决策贯彻执行，不宜由他人代行执行董事职权。自 2017 年 4 月起，张远礼、董恩佳二人经协商一致，认为形成“以张远礼的意见为准进行决策”的决策机制对公司未来的战略定位、统筹规划和长久发展有更好的效果。

发行人管理团队分工明确，各岗位管理人员稳定，生产经营状况良好，张远礼、董恩佳的历次职务分工变动对发行人生产经营及内部管理的影响较小。张远礼、董恩佳的工作分工与职位角色定位及管理权限匹配，管理权限上不存在冲突的情况。

2、董恩佳 2017 年后极少参与各部门具体事务的审批流程，参与公司重大事项审议决策会议的次数较少，整体投入公司的时间较 2017 年前显著减少，加之公司管理团队得到有效扩充，引进的管理人员逐步承担起董恩佳原本的具体工作职责，因此认定其 2017 年后较少参与公司具体管理事务的依据和原因充分，具有合理性；

董恩佳作为发行人董事履行了《公司法》及《公司章程》规定的作为发行人董事的职责，除 2017 年起持续负责淮安新工厂筹建及审计监察除外，并未负责发行人其他日常生产经营管理的具体事务，因此“2017 年后较少参与公司具体管理事务”的相关论述与其 2019 年至今作为发行人董事的职责不矛盾；

3、董恩佳未就所持有股权出售、转让、质押等情形与发行人、张远礼等约定任何口头、书面或其他形式的限制性协议，不存在可能影响《一致行动协议》执行的协议和其他利益安排；

4、双方在拟推进上市前基于信任和默契口头约定过公司控制权的归属，而在申报前签署《一致行动协议》系将双方口头约定的意思表示书面化，进一步加强公司控制权的稳定性，具有合理性；

在未签署《一致行动协议》情况下，张远礼与董恩佳在三会运作、人事任免、重大事项表决等方面均持有一致意见，未产生任何争议或纠纷。签署《一致行动协议》之前，双方未就纠纷解决机制进行相应的约定；

5、董恩佳配偶钟佳敏作为担保方而张远礼配偶邓娜未作为担保方系因仅钟佳敏名下有不动产，有能力提供房地产抵押担保，渣打银行要求不动产权利人必须作为共同担保人，后合库金要求发行人比照与渣打银行签署的担保合同提供担保，为发行人提供前述担保责任后，钟佳敏明确提出拒绝为发行人其他债务再提供担保，因此除前述担保责任外，钟佳敏未承担更多担保责任；

邓娜作为担保方的关联担保合计 15 项，担保金额远超钟佳敏作为担保方的关联担保金额，且钟佳敏作为担保方签署的担保合同，合同签署日期分别为 2017 年及 2018 年，自 2018 年至本补充法律意见书出具之日，钟佳敏未作为担保方为发行人承担更多的融资担保责任，董恩佳未对发行人经营承担更多责任。

6、2017 年 4 月以来，张远礼一直为发行人单一实际控制人，不存在与董恩佳共同控制的情况，2017 年 4 月以前，张远礼、董恩佳均不能单独控制公司，亦不存在张远礼与董恩佳共同控制的情况，公司处于无实际控制人的状态；发行人的实际控制人在申报前 2 年内未发生变化；

7、董恩佳不存在单独或共同控制吉创鑫、宏旭鑫、新机表面处理的情形；吉创鑫注册资本、人员数量与其经营规模匹配。

二、《审核问询函（二）》问题 3

申报材料及审核问询回复显示：

（1）鉴于任结达在入职发行人前后为发行人技术提升做出了一定的贡献，同时经与发行人股东协商一致，由其主动辞职，通过股权转让方式给予其一定补偿，因此在其未实缴出资情况下获得股权转让款。

（2）昊越达投资于 2020 年专为投资发行人而设立，2020 年 1 月参照 2019 年经营情况以 9.19 元/股增资；发行人与昊越达约定 2020 年至 2022 年度业绩承诺分别为 4,000 万元、5,500 万元和 7,000 万元。同年 8 月，同安产业基金、柴俊增资入股的价格为 17.24 元/股，增资价格综合考虑了当年已实现业绩情况及 2020 年下半年的业绩预期。发行人与同安产业基金、柴俊约定 2020 年业绩承诺 5,000 万元。

（3）2020 年 9 月，发行人股东董恩佳以 15.14 元/股价格向睿兴投资、森泽投资出售转让部分股权；公开资料显示，睿兴投资、森泽投资主要股东同时持有深圳市兴森快捷电路科技股份有限公司（以下简称兴森科技）合计约 1.6%股权；兴森科技全资孙公司 FineLine 为发行人主要贸易商客户。

请发行人：

(1) 区分入职前、入职后的时间段说明任结达对发行人技术提升的具体贡献及相关技术来源，是否侵犯第三方知识产权，是否存在纠纷或潜在纠纷；任结达的贡献与其获得股权转让款的匹配性。

(2) 结合昊越达自然人股东履历背景、产业投资情况等说明其获取投资机会的原因及合理性；列示昊越达投资与发行人接触、签约、打款、工商登记变更等节点的时间，说明发行人与昊越达最终确定交易价格时，是否充分考虑业绩基础及变动预期；结合上述情况及 2020 年 1 月和 8 月投资者入股对赌条件差异，进一步说明昊越达入股价格公允性。

(3) 说明同安产业基金、柴俊入股发行人相关接触谈判的主要时间节点，确定入股价格时是否已预计当年利润不足 4,000 万元；如是，说明在预计业绩不满足与昊越达约定金额的情况下，与同安产业基金、柴俊签订更高额业绩承诺的原因及合理性。

(4) 说明董恩佳 2020 年向睿兴投资、森泽投资转让股权的原因、背景及合理性；董恩佳股权转让所获款项的用途、流向，是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形。

(5) 说明睿兴投资、森泽投资与兴森科技的关系，是否为兴森科技或兴森科技主要股东的投资平台，其投资决策是否需兴森科技或其主要股东同意或知晓，是否属于客户入股。

(6) 说明睿兴投资、森泽投资入股前后 FineLine 与发行人的交易情况、终端客户、交易规模、价格及毛利率是否发生较大变化，相关方与发行人是否存在利益安排，是否为发行人引入或让渡商业机会。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

就本题所述事项，本所律师履行了以下核查程序：

1、取得了发行人就任结达提供的技术支持及对公司的具体贡献的说明，并就上述事项访谈了公司相关人员；

2、就任结达及发行人的涉诉或行政处罚情形查询了中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网等；

3、取得了发行人关于专利的授权及不存在第三方的知识侵权情况的说明并查阅了发行人提供的专利检索报告；

4、查阅了发行人的工商档案；

5、查阅了任结达入职前后发行人高多层产品的销售额变化；

6、查阅了昊越达投资填写的《机构股东核查表》《访谈问卷》以及昊越达投资合伙人填写的《自然人股东调查问卷》《自然人股东访谈文件》等；

7、检索了国家企业信用信息公示系统、企查查等平台侧面了解昊越达投资合伙人的产业投资状况；

8、查阅了昊越达投资合伙人出资到平台的银行流水、出资凭证等；

9、取得了发行人关于昊越达投资、同安产业基金、柴俊与发行人接触、签约、打款、工商登记变更等节点时间的说明，取得发行人关于交易价格确认的说明；

10、查阅了张远礼、董恩佳等与昊越达投资、同安产业基金、柴俊分别签署的增资入股协议、增资入股协议之补充协议等；

11、查阅董恩佳 2020 年与睿兴投资、森泽投资之间股权转让后变更的工商档案、会议文件、股权转让协议、股权转让款支付凭证、股权转让相关的纳税申报表、完税证明等资料，了解本次股权转让的背景原因、是否是股权转让双方的真实意愿表示，双方协商的股权转让价格是否公允；

12、取得睿兴投资、森泽投资填写的《机构股东核查表》，了解其基本情况，并通过“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”平台对该等股东进行穿透核查。核查其实际控制人、穿透后股权结构、入股发行人的背景原因及定价依据等；

13、通过“企查查”、“巨潮资讯网”等平台核查柳灵、柳敏的相关 PCB 行业投资经历；

14、访谈董恩佳、睿兴投资及森泽投资的执行事务合伙人委派代表，了解后者通过股权转让入股发行人的原因与背景；

15、取得董恩佳报告期内所有银行卡的银行流水，核查 2020 年其将股权转让至睿兴投资、森泽投资后所获款项的用途、最终流向，并与发行人客户、供应商及其关联方清单进行对比，核查是否存在流入发行人客户、供应商及其关联方的情形；

16、通过“企查查”、“巨潮资讯网”等平台核查睿兴投资、森泽投资、柳灵、柳敏与兴森科技之间的关系，获取了相关人员、机构出具的声明；

17、向发行人了解其与 FineLine 的合作历史、睿兴投资及森泽投资投资发行人的背景与原因，核查是否存在潜在利益安排；

18、获取并查阅了发行人报告期内销售明细表以及 FineLine 提供的终端客户销售明细，核查睿兴投资、森泽投资入股前后 FineLine 与发行人的交易情况是否发生较大变化，相关方与发行人是否存在利益安排，是否为发行人引入或让渡商业机会。

（一）区分入职前、入职后的时间段说明任结达对发行人技术提升的具体贡献及相关技术来源，是否侵犯第三方知识产权，是否存在纠纷或潜在纠纷；任结达的贡献与其获得股权转让款的匹配性

1、区分入职前、入职后的时间段说明任结达对发行人技术提升的具体贡献及相关技术来源，是否侵犯第三方知识产权，是否存在纠纷或潜在纠纷

入职前，任结达多次对惠东工厂进行实地巡厂考察，在巡厂过程中，对工厂的产线配置进行了整体的把控，并与公司的管理层进行了深度沟通，提出了部分初步意见。

在职期间，任结达为公司指导设计高多层产品的生产方案，推动公司产品从多层向高多层提升，其主张培养工艺技术人员从材料原理及设备原理出发，通过建立相应的知识体系更好地分析问题并加以解决，提升工艺技术人员的知识结构。

任结达为公司作出的主要贡献是提升公司高多层产品生产的基础工艺能力。

首先，他主导建立了涨缩管理体系，为高多层产品的生产建立了管控指引。涨缩是指板材在制程中出现的尺寸稳定性涨缩变化，涨缩管理体系能有效管控板材涨缩变化，降低因板材尺寸不稳定导致的内短、层偏、菲林偏位等品质不良的情形，并且同时能减少菲林、钻带更改次数，提高高多层产品的生产效率和生产质量。其次，他帮助公司进一步提升层间对位的能力，提升整体层间对位精度，为高多层产品生产的良率的提升打好了基础。

任结达为发行人提供的技术支持主要系提升公司高多层产品生产的基础工艺能力，不存在侵犯第三方知识产权的情况，亦不存在纠纷或潜在纠纷。相关技术是在发行人已有的生产工艺的基础上，在具体应用过程中通过不断进行调整、完善和长期积累形成的，不存在使用第三方知识产权用于技术提升的情形。

经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具之日，任结达不存在因侵犯第三方知识产权而产生诉讼、仲裁、行政处罚的情形，经本所律师核查并经发行人确认，截至本补充法律意见书出具之日，发行人不存在因侵犯第三方知识产权或其他合法权益而产生诉讼、仲裁、行政处罚的情形，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

2、任结达的贡献与其获得股权转让款的匹配性

2017年4月，任结达将其持有的特创有限2.50%股权以81.575万元转让给张远礼，将其持有的特创有限2.50%股权以81.575万元转让给董恩佳。

如前文所述，任结达对发行人技术提升存在一定贡献。此外，任结达在职期间为公司提升高多层基础工艺能力的贡献直接反应在公司6层以上产品的销售额上，公司6层以上产品的销售额(未经审计)在2017年、2018年分别为1,917.70万元及3,098.02万元，较2016年上涨了59.01%、156.88%，销售额增幅较大。由其主要贡献的销售金额的上涨与其获得的合计163.15万元的股权转让款匹配。

综上，本所律师认为，任结达对公司的贡献与其获得股权转让款具有匹配性。

(二) 结合昊越达自然人股东履历背景、产业投资情况等说明其获取投资机会的原因及合理性；列示昊越达投资与发行人接触、签约、打款、工商登记变更等节点的时间，说明发行人与昊越达最终确定交易价格时，是否充分考虑业绩基

础及变动预期；结合上述情况及 2020 年 1 月和 8 月投资者入股对赌条件差异，进一步说明昊越达入股价格公允性

1、结合昊越达自然人股东履历背景、产业投资情况等说明其获取投资机会的原因及合理性

昊越达投资的执行事务合伙人为彭晋国，昊越达投资的其余 7 位有限合伙人均系彭晋国的亲属或朋友，其中彭卓辉、彭卓活、彭卓彪为其子，彭国健为其旁系亲属，吴灵芝、陈科进、彭武增为其朋友，昊越达投资的投资事项由执行事务合伙人彭晋国负责，前述有限合伙人均通过彭晋国了解并获得投资特创科技的机会，并因此合伙设立昊越达投资。

昊越达投资合伙人履历背景、产业投资情况如下：

(1) 普通合伙人及执行事务合伙人彭晋国

昊越达投资的实际控制人彭晋国先生，1954 年 12 月出生，中国国籍，汉族，无境外永久居留权，大专学历。2009 年 12 月至 2021 年 9 月，任深圳市广利来投资发展有限公司执行董事；2013 年 1 月至今，任陆河县罗庚坝水电开发有限公司经理兼执行董事；2013 年 12 月至今，任深圳昊越达置业有限公司监事；2016 年 1 月至今，任深圳市陆商汇投资股份有限公司董事；2021 年 10 月至今，任深圳市人人和投资发展有限公司监事。

彭晋国具有丰富的产业投资经历，除投资特创科技外，彭晋国还拥有房地产开发经营、水电开发等产业投资。除间接持有特创科技股份外，彭晋国的主要产业投资情况如下：

公司名称	所任职务	认缴金额	持股比例	经营范围	经营状态
深圳昊越达置业有限公司	监事	700 万	70%	从事房地产开发经营；物业管理；投资兴办实业、建材的销售，国内贸易；受托资产管理；经营电子商务；营销策划；建筑工程及建筑装饰工程的设计及施工。	存续

公司名称	所任职务	认缴金额	持股比例	经营范围	经营状态
陆河县罗庚坝水电开发有限公司	执行董事, 经理, 法定代表人	98 万	49%	水电开发	在业
深圳市人人和投资发展有限公司	监事	49 万	49%	投资咨询; 投资兴办实业; 国内贸易	存续

2013 年之后, 彭晋国在惠东巽寮湾金融街附近开始“村企合作”建设酒店、住宅等, 与惠东县当地政府与企业人士建立往来。彭晋国一直在寻找合适的商业投资机会, 后经向惠东当地相关人士了解, 惠东本地企业特创科技具有上市潜力, 且彭晋国认为特创科技所在的电子信息行业是国家政策支持的科技行业, 尤其是在中美贸易摩擦下会大力发展, 非常看好特创科技所处行业, 因此与特创科技进行接触并拟参与投资。

(2) 有限合伙人彭卓辉、彭卓活、彭卓彪、彭国健、彭武增、吴灵芝、陈科进

彭卓辉、彭卓活、彭卓彪、彭国健、彭武增、吴灵芝、陈科进等人的产业投资情况如下:

姓名	公司名称	所任职务	认缴金额	持股比例	经营范围	经营状态
彭卓辉	深圳市人人和物业管理服务有限公司	总经理、董事	10 万	100%	物业管理; 房地产经纪; 房地产信息咨询; 自有物业租赁。	存续
彭卓辉	深圳昊越达置业有限公司	执行董事、总经理、法定代表人	100 万	10%	从事房地产开发经营; 物业管理; 投资兴办实业、建材的销售, 国内贸易; 受托资产管理; 经营电子商务; 营销策划; 建筑工程及建筑装饰工程的设计及施工。	存续
彭卓活		-	100 万	10%		
彭卓辉		-	100 万	10%		

姓名	公司名称	所任职务	认缴金额	持股比例	经营范围	经营状态
彭国健	深圳市人人和投资发展有限公司	执行董事, 总经理	51 万	51%	投资咨询; 投资兴办实业; 国内贸易	存续
彭国健	深圳市开天投资有限公司	监事	100 万	10%	投资管理	存续
彭国健	深圳市福田区人人和超市	个体工商户	2 万	100%	日用品; 预包装食品; 乳制品零售; 卷烟零售	存续

彭卓辉、彭卓活、彭卓彪、彭国健、彭武增、吴灵芝、陈科进等人产业投资经历较少, 昊越达投资的投资事务主要依赖执行事务合伙人彭晋国产业投资经验, 昊越达投资本次投资发行人系由彭晋国促成。

虽然昊越达投资平台的有限合伙人的产业投资经历较少, 但经核查昊越达投资合伙人的银行流水、出资凭证等, 本所律师认为, 该等合伙人均具有向昊越达投资出资的资金实力, 并且不存在法律、法规、规范性文件中规定的禁止持股的主体间接持有发行人股份的情形。

综上所述, 昊越达投资实际控制人彭晋国具有丰富的产业投资经验, 其通过在惠东县建设开发项目与惠东县当地人士建立往来, 因此通过相关人士了解到发行人具有上市潜力, 同时, 彭晋国看好发行人所处行业的发展前景, 其获取投资发行人的机会具有合理性。

2、列示昊越达投资与发行人接触、签约、打款、工商登记变更等节点的时间, 说明发行人与昊越达最终确定交易价格时, 是否充分考虑业绩基础及变动预期

昊越达投资与发行人接触、签约、打款、工商登记变更等节点的时间列示如下:

时间节点	事项
2019 年 6 月	昊越达投资与发行人建立联系
2019 年 7~9 月	昊越达投资完成尽职调查并确定投资意向, 并于 2019 年 9 月与特创有限协商确定入股价格
2020 年 1 月 15 日	双方签署增资认购协议、投资入股协议书

2020 年 1 月 15 日	昊越达投资缴纳 2,000 万元股权投资款
2020 年 7 月 3 日	办理股权变动的相关工商变更登记

2019 年双方进行入股价格的协商时，公司上半年略有亏损，公司预测 2019 年全年的净利润能达到 3,000 万元，相比 2019 年上半年实际经营情况预测的业绩较高，主要原因如下：①根据从事 PCB 行业多年以来的实践经验总结，因受春节等传统节日因素影响，通常一季度的销售占比相对较低，因此可以合理预计下半年的业绩表现较上半年有所增长；②因受 2018 年下半年水灾的影响，加之淮安特创于 2018 年 7 月份正式投产，公司在 2019 年上半年处于灾后修复及产能爬坡的双关键阶段，产能利用率较低，2019 年上半年业绩较低，下半年业绩改善的空间大。因此，该业绩预测具有合理性。

发行人以预计的 2019 年全年的净利润约 3,000 万元作为估值基础，参考通常 PE 投资的市盈率水平，确定公司整体估值为投前 3 亿元，按预计的净利润计算市盈率倍数为 10 倍，换算成入股价格为 9.19 元/股。

发行人与昊越达投资最终确定该交易价格时，充分考虑到了业绩基础及变动预期。2019 年实现的业绩差系受 2018 年下半年水灾的影响，加之淮安特创于 2018 年 7 月份正式投产，公司在 2019 年上半年处于灾后修复及产能爬坡的双关键阶段，产能利用率较低，发行人在 2019 年经历着设立以来艰难的发展时期，亟需外部融资降低自身发展压力。发行人当时主动与多个外部投资者进行接触，绝大多数投资者持观望态度，仅昊越达投资表明对公司发展的信心。发行人认为，随着淮安工厂产能的不断释放，以及水灾负面影响的逐渐消除，加之公司逐步丰富自身的产品线并加大终端品牌客户的战略布局，公司对未来业绩持续改善信心充足。

综上，昊越达投资与发行人自 2019 年 6 月开始接触，同年 9 月确定入股价格，于 2020 年 1 月签署相关协议并打款，同年 7 月办理工商登记变更；发行人与昊越达最终确定交易价格时，充分考虑到发行人 2019 年上半年的业绩基础、2019 年全年的业绩预期，并根据当年发行人的灾后恢复、产能爬坡、产品开发和客户拓展情况对后续业绩的变动作出合理预期。

3、结合上述情况及 2020 年 1 月和 8 月投资者入股对赌条件差异，进一步说明昊越达入股价格公允性

昊越达投资、同安产业基金、柴俊分别签署的相关协议，主要是业绩对赌条件的差异，具体如下：

主体	约定向投资人的补偿义务
昊越达投资	现金补偿和股权补偿任选一种方式如下： 1、现金补偿额=本次投资作价的市盈率倍数（未来三年税后净利润平均数为估值基础）*（目标利润额的 70%-2020 年度、2021 年度、2022 年度三年经审计的实际税后净利润）*昊越达投资持股比例 2、股权补偿额=昊越达投资持股比例*（目标利润总额的 70%÷2020 年度、2021 年度、2022 年度三年度经审计的实际税后净利润-1） 上述计算公式中的“目标利润额”为：2020 年税后利润 4,000 万元、2021 年税后利润 5,500 万元、2022 年税后利润 7,000 万元的总额。
同安产业基金、柴俊	现金补偿金额=8,000 万元人民币（同安产业基金）/300 万元人民币（柴俊）*（1-2020 年实际完成净利润÷5,000 万元人民币） 在公司 2020 年审计报告出具后 5 个工作日内，根据业绩完成情况，确定是否应向投资人进行补偿，具体执行时间由双方协商确定，但不早于 2023 年 1 月 1 日，由承诺方向投资人一次性现金补偿 上述计算公式中的“净利润”以扣除非经常性损益前后归母净利润较低者为计算依据。

根据与昊越达投资约定的补偿义务计算公式，按照业绩承诺利润的 70%来计算补偿额，发行人若未达到 2020 年度的目标利润额的 70%即 2,800 万元，则对赌义务主体需要对昊越达投资进行现金补偿或股权补偿。

若 2020 年发行人实际完成的净利润不超过 5,000 万元，且该净利润以扣除非经常性损益前后归母净利润较低者为计算依据，根据与同安产业基金、柴俊约定的现金补偿计算公式，则对赌义务主体需要对同安产业基金、柴俊进行现金补偿。

因此，同安产业基金、柴俊的现金补偿的目标利润额明显高于昊越达投资，该业绩对赌条件相较于昊越达投资协商谈判时，较为严苛。

综上所述，结合上述情况及同安产业基金、柴俊投资入股对赌条件明显高于昊越达投资的情形，昊越达投资入股价格低于同安产业基金、柴俊合理，入股价格公允。

（三）说明同安产业基金、柴俊入股发行人相关接触谈判的主要时间节点，确定入股价格时是否已预计当年利润不足 4,000 万元；如是，说明在预计业绩不满足与昊越达约定金额的情况下，与同安产业基金、柴俊签订更高额业绩承诺的

原因及合理性

同安产业基金、柴俊入股发行人相关接触谈判的主要时间节点如下：

时间节点	事项
2020 年 6 月	同安产业基金、柴俊与发行人建立联系
2020 年 6 月~8 月	同安产业基金、柴俊开展尽职调查并确认投资意向
2020 年 8 月 14 日	双方确认价格并签署投资协议、投资协议之附属协议
2020 年 8 月 20 日	同安产业基金缴纳 8,000 万元股权投资款
2020 年 8 月 21 日、2020 年 8 月 22 日	柴俊缴纳 300 万元股权投资款
2020 年 8 月 26 日	办理股权变动的相关工商变更登记

2020 年第一季度受**需求下降**影响，发行人生产经营受到一定影响；但随着客户订单需求旺盛，淮安工厂产量上升、产能爬坡正常推进，公司第二季度业绩恢复并快速增长，发展势头良好。2020 年第三季度发行人与投资方进行入股价格的协商时，发行人按照公司合并范围内 2020 年 1-6 月未经审计的净利润 2,497.07 万元，根据下半年业绩通常高于上半年的行业经验，并结合第二季度业绩的恢复和增长良好发展趋势，合理预计当年扣除非经常性损益后归母净利润不低于 5,000 万元，该预计业绩依据充分、合理。

因此，同安产业基金、柴俊入股发行人确定入股价格时不存在预计当年利润不足 4,000 万元的情形，不存在预计业绩不满足与昊越达约定金额的情况，公司基于当时实际的经营情况与同安产业基金、柴俊签订更高额业绩承诺，原因真实、合理。

（四）说明董恩佳 2020 年向睿兴投资、森泽投资转让股权的原因、背景及合理性；董恩佳股权转让所获款项的用途、流向，是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形

1、说明董恩佳 2020 年向睿兴投资、森泽投资转让股权的原因、背景及合理性

睿兴投资、森泽投资主要合伙人为柳灵、柳敏，其二人为 PCB 行业资深财务投资者，其二人投资的同行业公司情况如下：

公司名称	主营业务	投资时间	直接/间接持股比例	
			柳灵	柳敏

兴森科技 (股票代码: 002436.SZ)	PCB 的研发、生产和销售 以及半导体业务	2001 年至今	0.88%	0.86%
四会富仕 (股票代码: 300852.SZ)	PCB 的研发、生产和销售	2017 年至今	0.23%	0.01%
金禄电子 (股票代码: 301282.SZ, 2022 年 8 月上市)	PCB 的研发、生产和销售	2020 年 2 月至今	0.87%	1.11%
广合科技 (深交所主板 IPO 在审)	PCB 的研发、生产和销售	2020 年至今	0.55%	0.78%
龙腾电子 (创业板 IPO 在审)	PCB 的研发、生产和销售	2021 年 12 月至今	0.35%	0.01%
威尔高 (创业板 IPO 在审)	PCB 的研发、生产和销售	2021 年 10 月	0.34%	0.46%

注 1: 除兴森科技为柳灵、柳敏直接持股外, 其余均为间接持股;

注 2: 金禄电子、广合科技、龙腾电子、威尔高相关数据取自其首次公开发行股票并上市招股说明书, 柳灵、柳敏持股比例为截至上述公司提交 IPO 申请之日数据; 兴森科技、四会富仕相关数据取自其 2022 年第三季度报告, 柳灵、柳敏持股比例为截至 2022 年 9 月 30 日数据。

柳灵、柳敏在投资公司之前已具备 PCB 行业的投资经历, 拥有丰富的行业经验。此次股权转让系因睿兴投资、森泽投资看好公司发展前景, 意图投资入股特创有限, 同时原股东董恩佳存在以合适的价格出售部分股权获取现金的意愿, 因此经各方友好协商, 原股东董恩佳转让部分股权至睿兴投资、森泽投资。此次股权转让具备商业合理性, 系双方真实意愿表达, 不存在委托持股、利益输送或者其他安排。

2、董恩佳股权转让所获款项的用途、流向, 是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形

本次股权转让是基于发行人的历史利润及未来盈利预期、业务发展前景, 经睿兴投资、森泽投资与董恩佳协商一致, 确认股权转让价格为 15.14 元/股, 董恩佳合计获得 2,700 万元人民币股权转让款。董恩佳股权转让所获款项的用途、流向情况如下:

交易日期	交易对方	金额 (万元)	用途	最终流向
2020/11/5	国家税务总局 惠州市税务局	504.21	缴纳股权转让税款	国家税务总局惠州市 税务局

2020/12/30	董恩佳	250.00	转至尾号为 9732 的个人账户后，用于投资证券、转账给其配偶钟佳敏（最终用于亲友借款）以及支付高尔夫会员费	董恩佳个人国信证券账户、高尔夫俱乐部负责人、亲友向某芳
2021/1/7	理财账户	200.00	购买理财产品	中信银行理财账户
2021/1/18	理财账户	100.00	购买理财产品	中信银行理财账户
2021/1/18	理财账户	300.00	购买理财产品	中信银行理财账户
2021/1/25	董恩佳	7.95	转至尾号为 0397 的个人账户后，用于投资证券、转账给其配偶钟佳敏（最终用于子女教育指导以及个人消费）	董恩佳个人平安证券账户、深圳斯芬克教育咨询有限公司及其他小额消费交易对象
2021/1/25	董恩佳	40.00		
2021/1/25	董恩佳	40.00		
2021/1/25	董恩佳	10.00		
2021/1/26	董恩佳	50.00		
2021/2/10	理财账户	300.00	购买理财产品	中信银行理财账户
2021/3/23	理财账户	300.00	购买理财产品	中信银行理财账户
2021/6/2	董恩佳	100.00	转至尾号为 0397 的个人账户后，用于投资证券	董恩佳个人平安证券账户
2021/6/3	董恩佳	100.00		
2021/6/25	董恩佳	100.00	转至尾号为 0397 的个人账户后，用于投资证券、亲友借款	董恩佳个人平安证券账户、亲友董某发
2021/6/29	董恩佳	50.00		
2021/11/25	董恩佳	40.00	转至尾号为 0397 的个人账户后，用于个人消费（购买汽车）	保利汽车（深圳）有限公司
2021/12/8	理财账户	207.85	购买理财产品	中信银行理财账户

综上所述，董恩佳收取的股权转让款后续用途主要系用于缴纳股权转让税款、购买理财、投资证券、亲友借款及个人消费，不存在最终流向公司客户、供应商或公司关联方的情形。

（五）说明睿兴投资、森泽投资与兴森科技的关系，是否为兴森科技或兴森科技主要股东的投资平台，其投资决策是否需兴森科技或其主要股东同意或知晓，是否属于客户入股

1、说明睿兴投资、森泽投资与兴森科技的关系，是否为兴森科技或兴森科技主要股东的投资平台，其投资决策是否需兴森科技或其主要股东同意或知晓

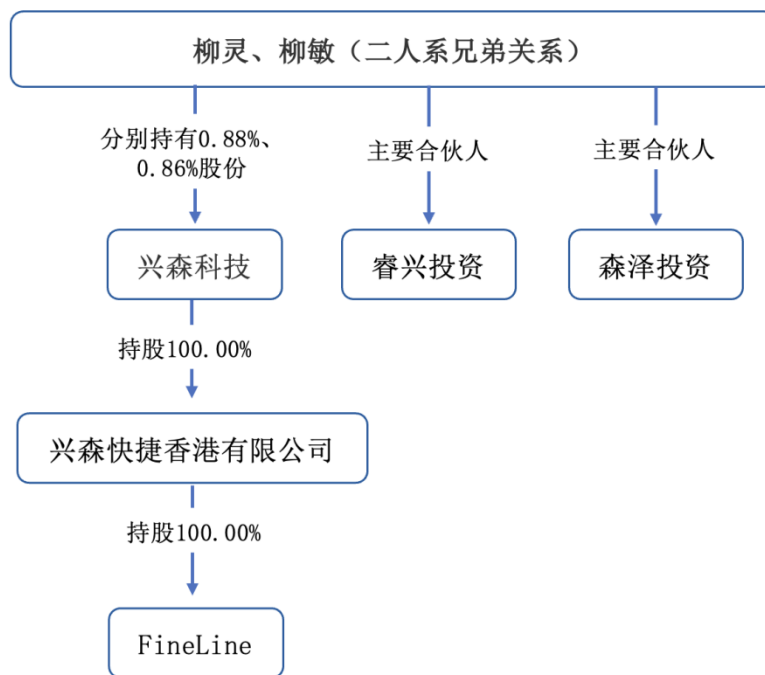
睿兴投资、森泽投资主要合伙人柳敏、柳灵为兴森科技股东，截至 2022 年 9 月 30 日，分别持有兴森科技 0.88%、0.86% 的股份。柳敏曾担任兴森科技董事、董事会薪酬与考核委员会委员以及副总经理兼财务负责人。除上述情形外，睿兴投资、森泽投资、柳灵、柳敏与兴森科技不存在其他关系。

柳敏、柳灵系 PCB 行业资深财务投资者，具备丰富投资经验，睿兴投资、森

泽投资系其与其他合伙人共同设立的投资平台，非兴森科技或兴森科技主要股东的投资平台。睿兴投资、森泽投资投资决策均系合伙人真实意愿表达，无需兴森科技或其主要股东同意或知晓。

2、睿兴投资、森泽投资持有公司股份不属于客户入股

除 FineLine 外，睿兴投资、森泽投资与公司其他主要客户不存在任何关联关系或潜在关联关系。截至本补充法律意见书出具之日，睿兴投资、森泽投资、兴森科技以及 Fineline 之间关系图示如下：

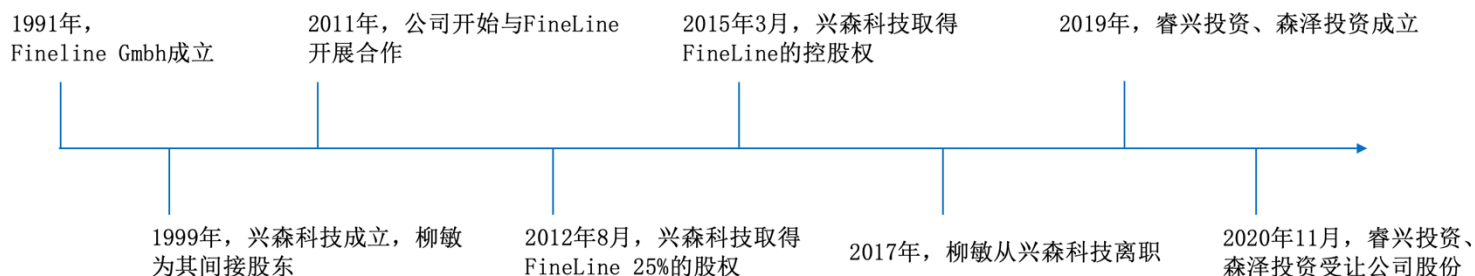


兴森科技成立于 1999 年，于 2010 年 6 月在 A 股主板上市，股票代码为 002436.SZ。柳敏系兴森科技创立人员之一，2001 年至今均持有兴森科技部分股份。

FineLine 系一家全球性 PCB 贸易商，由 Fineline Gmbh（1991 成立）和 AVIV PCB （2002 成立）合并成立，经营范围分布在欧洲、亚洲等地区。兴森科技于 2012 年 8 月通过持股兴森快捷香港有限公司取得 FineLine 25%的股权，2014 年增持至 30%，并于 2015 年 3 月取得 FineLine 的控股权（持股 60%），此后不断增持，目前兴森科技已持有 FineLine 100%股权。

公司自 2011 年起与 FineLine 开始合作，此后双方一直保持良好的合作关系。

各个相关主要时间点情况如下：



公司与 FineLine 合作历史早于兴森科技开始持有 FineLine 股份。睿兴投资、森泽投资的主要合伙人柳灵、柳敏通过兴森科技间接持有少量公司主要客户 Fineline 的股份，该情形系柳灵、柳敏以及兴森科技各自投资经历所致，系其独立投资决策，均基于真实商业基础与交易背景，不存在潜在利益安排。

睿兴投资、森泽投资非兴森科技或兴森科技主要股东的投资平台，其投资决策无需兴森科技或其主要股东同意或知晓，不存在 Fineline、兴森科技或兴森科技主要股东通过睿兴投资、森泽投资入股公司的情形。公司与 Fineline 间交易真实、价格公允，除正常 PCB 商品交易往来外，Fineline 与公司、公司股东、董事、监事及高级管理人员之间不存在委托持股或其他利益安排。

综上所述，本所律师认为，睿兴投资、森泽投资持有公司股份不属于客户入股。

（六）说明睿兴投资、森泽投资入股前后 FineLine 与发行人的交易情况、终端客户、交易规模、价格及毛利率是否发生较大变化，相关方与发行人是否存在利益安排，是否为发行人引入或让渡商业机会

1、睿兴投资、森泽投资入股前后 FineLine 与发行人的交易情况、终端客户、交易规模、价格及毛利率是否发生较大变化

2020 年 11 月，睿兴投资、森泽投资通过受让股权的方式投资入股公司。睿兴投资、森泽投资入股前后 FineLine 与公司的交易情况、终端客户、交易规模、价格及毛利率具体如下：

①终端客户（前五大）

2019 年至 2022 年 1-11 月，FineLine 与公司交易的各期前五大终端客户情况及排名如下：

公司名称	2022 年 1-11 月	2021	2020	2019
Venture Corporation Limited	1	2	1	2
Shin Tech Limited	2	5	无交易	
GES Singapore Pte Ltd	3	11	5	
ZES Zollner Electronic S.R.L.	4	4	10	
Vodafone Automotive SpA	5	1	4	4
Whitcroft Lighting		3	3	
Zumtobel Lighting GmbH		9	2	1
BECOM Electronics GmbH				3
Lacroix Electronics Tunisie				5

注：蓝色方框为报告期各期前五大及交易额排名；橙色方框为睿兴投资、森泽投资入股前后（2020 年、2021 年）变动的前五大终端客户的交易额排名。

因终端客户的采购金额变动，前五大终端客户结构会产生变动。2019 年至 2022 年 1-11 月，FineLine 与公司交易的各期前五大终端客户总共出现 9 家不同的公司，其中仅 Shin Tech Limited 为 2021 年新增客户，其余终端客户在报告期各期均在 FineLine 主要终端客户之列，终端客户结构整体较为稳定。

睿兴投资、森泽投资入股前后第一年，FineLine 与公司交易的前五大终端客户变动 2 家，系正常客户结构变动。Zumtobel Lighting GmbH 由 2020 年的第二大客户下降为第九，GES Singapore Pte Ltd 由第五大客户下降为第十一，系 2021 年对其终端销售金额有所下降，但其仍在 FineLine 主要终端客户之列。可见，睿兴投资、森泽投资入股前后 FineLine 与发行人的交易的主要终端客户不存在明显变化。

②交易规模、价格及毛利率

报告期内 FineLine 与公司的交易规模、价格和毛利率以及与公司整体水平对比情况如下：

项目		2022 年 1-6 月		2021 年	
		数值	变动	数值	变动
销售金额（万元）	FineLine	2,145.01	-23.36%	5,597.50	-0.01%

单价（元/平方米）	FineLine	864.08	38.07%	625.82	16.17%
	所有客户合计	524.95	1.37%	517.83	8.10%
毛利率	FineLine	公司向 FineLine 销售毛利率，已申请豁免披露			
	所有客户合计	16.31%	-1.84%	18.15%	-3.13%

(续上表)

项目		2020 年		2019 年
		数值	变动	数值
销售金额（万元）	FineLine	5,598.10	-17.61%	6,794.28
单价（元/平方米）	FineLine	538.69	12.78%	477.64
	所有客户合计	479.05	-11.37%	540.51
毛利率	FineLine	公司向 FineLine 销售毛利率，已申请豁免披露		
	所有客户合计	21.28%	0.76%	20.52%

注 1：2022 年 1-6 月销售金额变动为年化后数据；

注 2：所有客户合计的毛利率为剔除运输费、报关费及仓储费影响后的毛利率。

报告期内，公司与 FineLine 交易规模逐年下降，不存在睿兴投资、森泽投资入股后交易规模大幅增长的情形。

2020 年较 2019 年，公司与 FineLine 交易规模大幅下降，交易单价上升 12.78%，主要系因单价较高的多层板销售额占比上升 10.39 个百分点所致。

睿兴投资、森泽投资入股后的第一年，即 2021 年，FineLine 与公司交易的销售金额基本保持稳定，销售单价有所上升，与公司整体销售单价变动一致。不存在因睿兴投资、森泽投资入股公司而导致 Fineline 与公司交易规模、交易单价及毛利率发生异常变化的情况。

2022 年 1-6 月，公司与 FineLine 交易规模进一步下降 23.36%，交易单价上升幅度较大，主要是受益于人民币兑美元贬值、单价较高的多层板销售额占比上升 12.77 个百分点等影响。

2、相关方与发行人是否存在利益安排，是否为发行人引入或让渡商业机会

睿兴投资、森泽投资非公司客户或客户股东的投资平台，其投资决策无需公司客户同意或知晓，不存在客户入股情形。除正常 PCB 商品交易往来外，Fineline 相关方与公司、公司股东、董事、监事及高级管理人员之间不存在委托持股或其他利益安排。

睿兴投资、森泽投资入股后 FineLine 与公司的交易规模呈下降趋势，销售单价、毛利率不存在异常变动，不存在睿兴投资、森泽投资或 Fineline 为公司引入或让渡商业机会的情形。

（七）核查意见

经核查，本所律师认为：

1、任结达为发行人提供的技术支持主要系提升公司高多层产品生产的基础工艺能力，不存在侵犯第三方知识产权的情况，亦不存在纠纷或潜在纠纷；任结达在职期间为公司提升高多层基础工艺能力的贡献直接反应在公司 6 层以上产品的销售额上，任结达入职后发行人 6 层以上产品的销售额增幅较大，任结达对公司的贡献与其获得股权转让款具有匹配性；

2、昊越达投资实际控制人彭晋国具有丰富的产业投资经验，其通过在惠东县建设开发项目与惠东县当地政府与企业人士建立往来，因此通过相关人士了解到发行人具有上市潜力，同时，彭晋国看好发行人所处行业的发展前景，其获取投资发行人的机会具有合理性；昊越达投资平台上其他合伙人产业投资经历较少，昊越达投资的投资事务主要依赖执行事务合伙人彭晋国产业投资经验，昊越达投资本次投资发行人系由彭晋国促成；

发行人与昊越达最终确定交易价格时，充分考虑到发行人的业绩基础，对 2019 年全年进行业绩预期，并根据当年发行人的灾后恢复、产能爬坡、产品开发和客户拓展情况对后续业绩的变动作出合理预期。

此外，同安产业基金、柴俊的现金补偿的目标利润额明显高于昊越达投资，该业绩对赌条件相较与昊越达投资协商谈判时，较为严苛。结合上述情况及同安产业基金、柴俊投资入股对赌条件明显高于昊越达投资的情形，昊越达投资入股价格低于同安产业基金、柴俊合理，入股价格公允。

3、同安产业基金、柴俊入股发行人确定入股价格时不存在预计当年利润不足 4,000 万元的情形，不存在预计业绩不满足与昊越达约定金额的情况，公司基于当时实际的经营情况与同安产业基金、柴俊签订更高额业绩承诺，原因真实、合理。

4、董恩佳 2020 年向睿兴投资、森泽投资转让股权系因睿兴投资、森泽投资看好公司发展前景，意图投资入股特创有限，同时原股东董恩佳存在以合适的价格出售部分股权获取现金的意愿，因此经各方友好协商，原股东董恩佳转让部分股权至睿兴投资、森泽投资。此次股权转让具备商业合理性，系双方真实意愿表达，不存在委托持股、利益输送或者其他安排；

董恩佳收取的股权转让款后续用途主要系用于缴纳股权转让税款、购买理财、投资证券、亲友借款及个人消费，不存在最终流向公司客户、供应商或公司关联方的情形；

5、睿兴投资、森泽投资系非兴森科技或兴森科技主要股东的投资平台，其投资决策无需兴森科技或兴森科技主要股东同意或知晓，不属于客户入股；

6、睿兴投资、森泽投资入股后 FineLine 与公司的交易规模呈下降趋势，销售单价、毛利率不存在异常变动，不存在睿兴投资、森泽投资或 Fineline 为公司引入或让渡商业机会的情形。

三、《审核问询函（二）》问题 4

申报材料及审核问询回复显示：

（1）发行人认为，存在向贸易商、代理商导入的客户进行销售的情形，但不属于经销销售模式。

（2）保荐人、申报会计师对贸易商最终销售的核查比例分别为 41.38%、29.49%、35.23%和 42.19%。

请发行人：

（1）结合发行人与主要贸易商、代理商签订的销售合同或订单的具体条款，进一步说明发行人同上述主体合作模式与经销模式的主要区别，相关定义及区分是否符合行业惯例。

（2）说明是否存在直销客户变更为通过代理商、贸易商客户进行销售的情形；如是，请说明具体情况、原因及合理性。

（3）说明贸易商是否存在备货或无终端客户订单支持情况下订货的情形，

如是，请说明备货周期、金额及品类是否属于合理区间，是否存在贸易商压货情形。

（4）区分主要产品应用领域，说明主要代理商、贸易商的终端客户情况及销售金额、毛利、毛利率变化情况，主要指标是否与直销模式存在差异及相关差异的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，进一步说明贸易商模式下相关产品是否实现真实销售、最终销售的核查范围、依据、结论；核查范围受限的具体情况及替代措施；核查比例的充分性。

回复：

就本题所述事项，本所律师履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人与主要贸易商签订的销售合同或订单，查阅了发行人与主要代理商签订的代理协议；

2、查阅了公开披露资料，了解同行业公司对贸易商模式、代理模式的处理情况；

3、获取了代理商客户名单及主要贸易商客户的终端客户名单，与直销客户名单进行匹配；

4、获取了主要贸易商客户出具的确认函，证明其不存在备货或无终端客户订单支持情况下订货的情形；访谈了主要贸易商客户，了解其产品期后销售及最终销售情况等；

5、取得了发行人销售明细表，了解发行人不同应用领域、不同销售模式的销售情况，访谈发行人财务人员，了解同一应用领域不同销售模式毛利率差异情况及其合理性；

6、针对代理商的核查程序如下：

（1）访谈了发行人主要管理人员，了解其采用代理模式的原因；

(2) 查阅了同行业可比公司公开披露资料，了解同行业可比公司采用代理模式的情形、销售服务费的计提方式等，对比分析发行人销售服务费率与同行业可比公司费率情况；

(3) 对主要代理商进行函证，函证信息包括代理客户名称（当期存在销售收入）、代理费率、应计提销售服务费、销售服务费付款情况等信息；

(4) 访谈了主要代理商，了解代理商基本情形、与发行人合作情况、除发行人外其余客户情形、是否存在诉讼或纠纷等情况；

(5) 访谈了主要代理商客户，了解其与公司的合作情况、后续合作意愿、是否存在诉讼或纠纷等情况；

(6) 对公司主要代理商客户执行函证程序；

(7) 获取了公司控股股东、实际控制人及其配偶，发行人主要关联方、发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员报告期内的银行流水，检查是否存在体外支付销售服务费的情形；

(8) 查询了中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网等网站公开信息；

(9) 获取了主要代理商出具的与代理客户的无关联关系确认函。

（一）发行人回复

1、结合发行人与主要贸易商、代理商签订的销售合同或订单的具体条款，进一步说明发行人同上述主体合作模式与经销模式的主要区别，相关定义及区分是否符合行业惯例

报告期，公司存在向贸易商、向代理商导入的客户进行销售的情形，但不属于经销销售模式。经销模式一般是依托或从属某个企业或品牌，受上游企业的指导及管理，将上游企业的产品销售给下游客户，上游企业一般会对经销商进行准入或退出管理，并在客户开发、销售价格、销售渠道等方面存在一定的管控。经销模式包括买断式经销模式和代理式经销模式，公司与贸易商、代理商合作模式及主要协议约定虽与上述模式存在少量类似约定，但仍存在实质性差异。

(1) 结合发行人与主要贸易商签订的销售合同或订单的具体条款，说明发行人同上述主体合作模式与经销模式的主要区别

报告期，公司与贸易商采用买断式销售模式，公司与贸易商客户交易流程、相关约定与直销客户基本一致。公司与主要贸易商客户签订的销售合同或订单的具体条款情况如下：

主要贸易商客户	FineLine	PCB Connect	深圳市博创互联电路有限公司	分析说明
协议名称	销售订单	《供应商手册》	《基本采购合同》	未订立经销协议
合同条款	FineLine 向公司下达的采购订单一般包含产品型号、采购数量、采购金额、交货时间、交货地点等信息，与直销客户订单内容基本一致	基本内容包括：供应商资质要求、审厂、品质协商、订单、技术要求、包装、发票、生产要求等	基本内容包括：价格、商务、订单、交货、品质保证、付款、保密、权利义务的转让、不可抗力、合同解除等	合同条款与直销客户相关条款基本一致，不涉及经销条款，不涉及年度销售目标等事项
管控情况	未对客户进行准入及退出管理，未对销售区域、渠道、对外销售价格、库存情况、售后服务等进行约定和管理	未对客户进行准入及退出管理，未对销售区域、渠道、对外销售价格、库存情况、售后服务等进行约定和管理	未对客户进行准入及退出管理，未对销售区域、渠道、对外销售价格、库存情况、售后服务等进行约定和管理	相关条款不涉及对贸易商客户的后续日常管理，不关注贸易商客户的库存及销售情况
价格及费用	条款未约定额外费用、返利、承担开拓下游市场的营销费用等情况	条款未约定额外费用、返利、承担开拓下游市场的营销费用等情况	供货价格按照双方共同协商的价格执行，以《采购订单》约定为主。 提供报价要求：甲方提供目标价的型号，乙方回复是否接受，甲方未提供目标价的型号，由乙方提供报价	定价条款与直销客户基本一致；不涉及返利、下游市场营销费用的承担

综上，公司与贸易商签订的协议/订单与直销客户签订的协议/订单基本一致，其条款内容不涉及对贸易商客户进行准入与退出管控和日常考核；未对贸易商后续销售的销售区域、销售价格、销售渠道、售后服务等进行约束；不涉及返利、下游市场营销费用的承担。因此，公司未与贸易商签订经销协议或约定经销条款，公司通过贸易商实现的销售不属于经销销售。

(2) 结合发行人与主要代理商签订的代理销售协议具体条款，说明发行人同上述主体合作模式与经销模式的主要区别

代理商模式下，公司与代理商签订代理销售协议，合同一般约定该代理商为公司销售代理，协助公司向代理客户销售产品，并兼有催收回款、协调沟通品质等义务，公司直接向客户进行销售，并以客户回款金额一定比例支付销售服务费。具体产品质量、价格、供货期、付款期等问题，参照公司与客户签订的合同执行。

公司与主要代理商签订的代理销售协议的具体条款如下：

主要代理商	MASTER COSMOS LIMITED	A&E TECH CO. LTD	上海旭仲信息技术中心（有限合伙）	分析说明
协议名称	《代理销售协议》	《销售合作合同书》	《销售合作协议书》	签订委托代理协议
合作条款	根据本合同条款和条件，甲方特此委托乙方，并且乙方接受此委托作为甲方的销售代理进行市场营销协助甲方产品（线路板）销售给以下：1、义隆电子股份有限公司……	1、协议范围内，双方的关系确定为合作关系。为更好的拓展市场，更好地、更规范地服务消费者，根据甲方公司的规划，同意乙方加入惠州市特创电子科技股份有限公司的销售网络。2、乙方计划为甲方发展导入的客户如下：1、三星 GROUP…… 3、乙方的义务：（1）乙方必须遵守甲方所制定的各种营销管理制度，维护公司驻外形象，不泄露公司的价格、经营方针、销售政策、工艺能力等相关商业机密，诚信经营，守法办事。乙方保护甲方的商标等知识产权，规范地使用甲方商标标识……	1、协议范围内，双方的关系确定为合作关系。为更好的拓展市场，更好地、更规范地服务消费者，根据甲方公司的规划，同意乙方加入惠州市特创电子科技股份有限公司的销售网络。甲方授权给乙方使用惠州市特创电子科技有限公司在中国进行产品的销售工作，但其销售范围不限于中国地区。 2、乙方计划为甲方引荐客户如下：详见附件“代理客户名单确认表”。 3、乙方的义务：（1）乙方必须遵守甲方所制定的各种营销管理制度，维护公司驻外形象，不泄露公司的价格、经营方针、销售政策、工艺能力等相关商业机密，诚信经营，守法办事。乙方保护甲方的商标等知识产权，规范地使用甲方商标标识……	主要约定了代理范围、导入代理客户名单、代理费率、代理商义务等
销售情况	产品销售的所有订单，须经甲方接受	甲方按照需方（乙方的客户）提供的技术指标以及	甲方按照需方（乙方的客户）提供的技术指标	对于产品销售相关的质量、价格、供货

	方可生效，关于客户的所有授信许可、账单和订单必须由甲方直接接受并处理	数量制作线路板，经双方协商，就质量、价格、供货期、付款期、运输、费用等方面达成以下协议： 1、质量：甲方应按照需方提供的技术指标、板材类型、制作数量进行加工制作，按供需双方签订的加工合同为依据，若合同中无，则按照客户品质标准为准……	以及数量制作线路板，经双方协商，就质量、价格、供货期、付款期、运输、费用等方面达成以下协议： 1、质量：甲方应按照需方提供的技术指标、板材类型、制作数量进行加工制作，按供需双方签订的加工合同为依据，若合同中无，则按照客户品质标准为准……	期、付款期等事项约定以供需双方签订的合同为准
价格及费用	甲方同意向乙方支付本协议第 1 条所列之客户与甲方回款总金额如下所列：1. 义隆电子股份有限公司，代理销售费用 4%……作为乙方的销售费用	1、乙方向客户推荐甲方产品所发生的营销相关费用，由乙方承担；另合作后因品质问题或其他投诉产生的相关费用，确认是甲方问题导致甲方承担相应费用，乙方配合协调。 2、对于乙方开发引入的客户，甲方销售价格在产品价格范围之内，终端客户要求厂对厂合作则自客户与甲方合作开始，甲方应向乙方提供实收货款总额（未税）的单面铝基和假双面（LED PCB）：2.0~3.0%，（CAR-PCB&DISPLAY）双面多层 3-5%，作为销售提成	1、乙方向客户推荐甲方产品所发生的营销相关费用，由乙方承担；另合作后因品质问题或其他投诉产生的相关费用，确认是甲方问题导致，由甲方承担相应费用，乙方配合协调。 2、对于乙方开发引入的客户，甲方销售价格在产品价格范围之内，终端客户要求厂对厂合作则自客户与甲方合作开始，甲方应向乙方提供实收货款总额（未税）的 5%作为销售费用，特殊情况另议论；如客户以外币结算的，则以客户汇款当日人民币中间价换算成人民币未税作为销售费用基础金额	约定代理费率情形，一般约定营销相关费用由代理商承担而非发行人承担

综上，公司与代理商签订的代理销售协议主要约定了代理范围、导入代理客户名单、代理费率、代理商义务等，对于产品销售相关的质量、价格、供货期、付款期等事项未做约定或约定以供需双方签订的合同为准。相关条款不涉及对代理商的准入与退出管控和日常考核；未对其后续销售的销售区域、销售价格、销售渠道、售后服务等进行约束，不涉及返利、下游市场营销费用的承担。

在实际执行中，公司与代理客户进行直接交易：客户直接与公司签署合同和订单，公司生产完产品后直接向客户交付并由客户或其指定的第三方验收，货款

由客户直接支付给公司。代理模式下，公司与代理客户进行直接销售，故不属于经销销售。

（3）相关定义及区分是否符合行业惯例

①贸易商销售模式

根据金禄电子《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（2022年8月）“公司采取‘向下游制造商直接销售、通过贸易商销售’相结合的销售模式”，根据金禄电子《国金证券股份有限公司关于金禄电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告》（2022年8月）“保荐机构核查了发行人销售模式，发行人采取直销、贸易商相结合的销售模式，不存在通过经销方式销售，不存在加盟商模式销售的情形。”即，金禄电子未将向贸易商销售的模式定义为经销方式销售，与公司定义的情形一致。公司对贸易商销售模式的定义符合行业惯例。

本公司比照《审核关注要点》对经销相关要求就向贸易商客户销售的相关事项进行列示如下：

A、同行业可比公司贸易商占比

贸易商为PCB行业普遍存在的客户类型。报告期内，同行业可比公司中骏亚科技、科翔股份、中富电路、满坤科技、金禄电子披露了贸易商收入占比，其他同行业可比公司未披露，具体如下：

公司名称	2021年	2020年	2019年
骏亚科技	8.65%	8.15%	未披露
科翔股份	14.77%	14.74%	9.80%
中富电路	6.08%	4.98%	7.17%
满坤科技	1.67%	2.23%	2.30%
金禄电子	42.33%	44.37%	50.90%
平均值	14.70%	14.89%	17.54%
特创科技	8.24%	14.23%	25.51%

注：同行业可比公司未披露2022年1-6月贸易商收入占比情况，故本处未做列示。

2019-2021年，公司贸易商收入占比呈逐年下降趋势。2019年，公司贸易商收入占比高于同行业可比公司平均水平；2020年，公司贸易商收入占比与同行

业可比公司平均水平接近；2021 年，公司贸易商收入占比低于同行业可比公司平均水平。

B、贸易商数量及变动情况

报告期，公司贸易商数量变动情况如下：

单位：家

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
期初数量	10	18	19	14
本期新增	-	3	6	12
本期退出	-	11	7	7
期末数量	10	10	18	19

注：若上期无收入，本期存在收入，则视为本期新增；若本期有收入，下期无收入，则视为本次退出。

2020 年起，公司调整了发展战略，增加了对于终端客户的开拓力度，人员、技术等资源向终端客户倾斜，优先承接终端客户相关订单，在此背景下，公司贸易商客户数量有所下降。

报告期各期，公司新增贸易商客户收入情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
新增贸易商数量（家）	3	6	12
新增贸易商收入（万元）	34.45	122.59	784.40
新增贸易商收入占比	0.42%	1.20%	5.75%

2019-2021 年，新增贸易商客户数量及收入占比均相对较低。

C、贸易商毛利率情况

贸易商模式与其他模式的销售毛利率差异请参见首轮问询回复“6、关于销售模式·（五）”相关回复。

报告期各期，贸易商客户内外销毛利率差异情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年			2020 年			2019 年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
内销	107.38	3.96%	12.43%	424.10	5.19%	13.35%	1,377.37	13.47%	10.67%	3,343.42	24.52%	17.02%
外销	2,602.35	96.04%	19.16%	7,746.9	94.81%	17.42%	8,844.6	86.53%	22.65%	10,292.	75.48%	21.88%

				1		%	3		%	37		%
合计	2,709.73	100.00%	18.89%	8,171.00	100.00%	17.21%	10,222.00	100.00%	21.04%	13,635.79	100.00%	20.69%

报告期，公司贸易商客户收入以外销收入为主，整体而言，外销贸易商客户毛利率高于内销贸易商客户毛利率，主要系：A、一般小批量产品毛利率相对更高，外销贸易商客户小批量收入占比约为 40%，高于内销贸易商客户小批量收入占比 30%；B、相对而言，内销竞争更为激烈，因而内销毛利率相对低于外销毛利率。

D、贸易商信用政策与应收账款

报告期各期，公司对主要客户（报告期各期前五大，共 11 家）的信用政策如下：

客户名称	客户类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
义隆电子股份有限公司	生产商	月结 60 天	月结 60 天	月结 90 天	月结 90 天
H&T Global Circuit Factory, LLC	生产商	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
Würth Elektronik GmbH & Co. KG	生产商	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
海尔集团	生产商	票到 90 天	票到 90 天	票到 90 天	未合作
深南电路股份有限公司	生产商	未合作	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
深圳创维光学科技有限公司	生产商	票到 90 天	票到 90 天	票到 90 天	票到 90 天
英威腾	生产商	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天
美的集团	生产商	票到 30 天	票到 30 天	票到 30 天	未合作
深圳市首航新能源股份有限公司	生产商	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	未合作
FineLine	贸易商	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
深圳市博创互联电路有限公司	贸易商	未合作	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天

报告期，公司对主要客户的信用政策根据客户的不同存在一定差异，信用期一般为月结 30-90 天。公司贸易商客户信用政策与生产商客户信用政策不存在较大差异。

报告期各期末，公司贸易商客户应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	1,017.00	1,096.29	1,247.87	2,465.20

报告期各期末，随着公司与贸易商客户销售收入的下降，贸易商客户应收账款余额呈逐渐下降趋势。

E、贸易商其余情况

报告期，公司贸易商客户与发行人不存在实质和潜在关联关系。贸易商客户不存在大量个人等非法人实体，贸易商回款不存在通过大量现金和第三方回款的情形。

经访谈主要贸易商客户，不存在主要贸易商专门销售发行人产品的情形，主要贸易商向发行人采购的产品都已实现最终销售，主要贸易商客户不存在年末加大向发行人采购的情形。

②代理商销售模式

同行业可比公司较少直接披露代理模式导入的客户是否属于经销模式。

根据金禄电子《发行人及保荐机构回复意见》（2021年9月）“报告期内，公司新增客户为自主开拓、客户主动联系及终端客户指定贴片厂，其中2021年1-6月存在少部分客户由他人介绍并支付一定的市场开拓费，公司依据已出货并实际收到客户货款金额的5%计算市场开拓费，并于实际收到客户货款时计提相应的费用16.99万元列示于销售费用。”即，金禄电子存在类似代理商导入客户形式。

根据金禄电子《国金证券股份有限公司关于金禄电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告》（2022年8月）“保荐机构核查了发行人销售模式，发行人采取直销、贸易商相结合的销售模式，不存在通过经销方式销售，不存在加盟商模式销售的情形。”金禄电子不存在通过经销方式销售的情形，即，上述代理商销售模式未被定义为经销模式销售。

此外，同行业公司深南电路对代理模式的披露为：

“公司所有业务均采用直销的销售模式，包括直接开发和代理引进两种方式。由于公司生产销售的印制电路板均为定制化产品，在上述两种方式下，公司均直接与客户签订买断式购销合同或确认订单；客户按需向公司发出具体采购订单，

并约定具体技术要求，销售价格、数量、支付条款、交货时间、送货方式等。

在直接开发方式下，公司销售人员直接与意向客户洽谈并确定合作关系。为有效开拓海外市场并提升销售收入，公司通过外部代理商联系部分意向客户。经代理商介绍与客户接洽并确定业务合作关系后，公司直接与客户签署购销合同、确认订单，向其发送货物并进行货款结算；公司与外部代理商另行签署代理协议，约定按照销售回款的一定比例向其支付销售佣金。”即，深南电路将代理模式销售视作直销模式，未作为经销模式销售。

公司未将通过代理商导入的客户实现的销售定义为经销模式，上述处理与同行业可比公司金禄电子、同行业公司深南电路一致，符合行业惯例。

（4）公司通过代理商拓展客户合法合规，不涉及商业贿赂或利益输送的情形，不构成不正当竞争

报告期，公司通过代理商拓展客户合法合规，不涉及商业贿赂或利益输送的情形，不构成不正当竞争。具体情况如下：

①公司通过代理商拓展客户的原因合理，符合公司实际需求

公司通过代理商模式进行客户拓展的原因一般为：公司有意发展相关客户或相关客户群，但受限于地理、语言、文化等因素差异，公司自行进行客户开发在时间和成本上存在一定的不确定性。基于此，代理商提供居间服务，利用自身地理、语言、文化等优势协助公司进行产品推介和客户开发。

报告期，公司采用代理模式进行客户开拓符合公司实际情形。报告期各期，公司产能分别为 113.46 万平方米、140.29 万平方米、164.39 万平方米、98.02 万平方米，产能不断增长，最近三年年复合增长率为 20.37%。为消化新增产能，公司积极进行客户开拓，在自主开发客户资源的同时，公司引入代理商协助开拓客户，代理销售模式具备必要性。

②代理销售多为同行业公司采用，符合行业惯例

代理商销售模式符合行业惯例，经查询同行业公司公开披露资料，同行业可比公司对代理销售模式的描述情况如下：

根据中富电路招股说明书,“报告期各期推广费主要系公司开发和维护海外客户产生的佣金费用,佣金的支出标准一般以销售回款或出货金额作为计算基数,比例介于 3%-7.5%之间。”

根据金禄电子《发行人及保荐机构回复意见》(2021 年 9 月)“报告期内,公司新增客户为自主开拓、客户主动联系及终端客户指定贴片厂,其中 2021 年 1-6 月存在少部分客户由他人介绍并支付一定的市场开拓费,公司依据已出货并实际收到客户货款金额的 5%计算市场开拓费,并于实际收到客户货款时计提相应的费用 16.99 万元列示于销售费用。”

根据同行业公司深南电路的公开披露资料“为有效开拓海外市场并提升销售收入,公司通过外部代理商联系部分意向客户。经代理商介绍与客户接洽并确定业务合作关系后,公司直接与客户签署购销合同、确认订单,向其发送货物并进行货款结算;公司与外部代理商另行签署代理协议,约定按照销售回款的一定比例向其支付销售佣金。”

因此,通过代理商拓展客户为行业通行做法,同行业公司中富电路、金禄电子、深南电路均采用类似方式,符合行业惯例。

③代理商参与了客户导入及后续业务沟通相关工作,代理费率整体与同行业可比公司接近,代理服务费的支付合理,不存在异常情况

代理商参与了客户导入及后续业务沟通相关工作,具体而言:在客户导入初期,代理商主要负责前期客户接触、产品推介、陪同拜访等工作;待公司与客户开始正式合作后,代理商会协助公司与客户进行品质沟通、客户审厂、催收回款等工作。代理模式的导入,有助于降低公司自行开发客户在时间及成本上的不确定性,进而提升公司客户开拓、产品销售的效率。

报告期,公司整体销售服务费率处于 3%-5.5%,与中富电路、金禄电子接近,具体销售服务费率对比情况请参见发行人回复“8、关于代理商及客户”一、(二)3”相关回复内容。

因此,公司向代理商支付代理服务费合理,不存在异常情况。

④主要代理商为专业代理商,服务多个客户,不存在专门为发行人服务的情

形

发行人主要代理商为专业代理商，服务于多个客户，不存在专门为发行人服务的情形。除发行人外，主要代理商 MASTER COSMOS LIMITED 还为部分台资企业提供代理服务，A&E TECH CO.LTD 还为深圳市兆驰股份有限公司（股票代码：002429）提供代理服务，上海旭仲信息技术中心（有限合伙）还为广州泰华多层电路股份有限公司（上市公司广东超华科技股份有限公司子公司，股票代码：002288）提供代理服务。

因此，公司主要代理商为专业代理商，服务于多个客户，不存在专门为发行人服务的情形。

⑤公司与代理商合作以来未产生诉讼、纠纷或潜在纠纷，代理商亦不存在因代理公司业务发生诉讼、纠纷或潜在纠纷的情形

报告期内，公司与代理商、代理客户合作情况良好，未产生诉讼、纠纷或潜在纠纷等情形，代理商亦不存在因代理公司业务发生诉讼、纠纷或潜在纠纷的情形。

通过查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网等网站公开信息，公司与代理商、代理客户之间不存在诉讼的记录，经访谈主要代理商及代理客户，其与公司未发生过诉讼、仲裁，不存在可预见的诉讼、仲裁或纠纷，也不存在不正当竞争、商业贿赂或变相商业贿赂等情形。

综上，公司通过代理商拓展客户合法合规，不涉及商业贿赂或利益输送的情形，不构成不正当竞争。

2、说明是否存在直销客户变更为通过代理商、贸易商客户进行销售的情形；如是，请说明具体情况、原因及合理性

经比对直销客户名单与代理商客户名单，报告期，公司不存在直销客户变更为通过代理商进行销售的情形。

由于终端客户名单属于贸易商客户商业机密，公司无法获取报告期内所有贸

易商客户的终端客户名单，针对报告期内第一大、第三大贸易商客户，公司取得了其终端客户名单并与公司直销客户清单进行比对，经核查，报告期内公司不存在直销客户变更为通过相关贸易商客户进行销售的情形。

3、说明贸易商是否存在备货或无终端客户订单支持情况下订货的情形，如是，请说明备货周期、金额及品类是否属于合理区间，是否存在贸易商压货情形

PCB 为定制化产品，不同客户在原材料、加工工艺、技术要求、订单面积等方面均存在需求差异。基于此，PCB 贸易商客户一般需要获取终端客户订单情况后再据此向 PCB 制造厂商下单。同时，由于 PCB 产品为非标准化产品，提前备货存在较大的后续销售的不确定性，故 PCB 贸易商较少在无订单支持情况下进行备货。

经向主要贸易商了解，主要贸易商向公司下单均有终端客户订单支持，不存在提前备货或无终端客户订单支持情况下订货的情形。

4、区分主要产品应用领域，说明主要代理商、贸易商的终端客户情况及销售金额、毛利、毛利率变化情况，主要指标是否与直销模式存在差异及相关差异的原因和合理性

(1) 按应用领域列示不同贸易模式的销售情况

报告期各期，公司不同应用领域分贸易模式的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年			2020 年			2019 年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
工控新能源	18,086.69	3,762.17	20.80%	33,462.25	7,470.44	22.32%	23,966.62	5,985.38	24.97%	23,386.87	6,212.73	26.57%
直销模式	17,288.82	3,658.79	21.16%	30,343.29	6,993.89	23.05%	19,206.99	5,247.25	27.32%	19,283.15	5,473.48	28.38%
贸易商模式	587.54	88.20	15.01%	2,688.34	457.27	17.01%	4,004.46	668.13	16.68%	4,070.54	735.43	18.07%
代理模式	210.33	15.19	7.22%	430.62	19.28	4.48%	755.17	70.01	9.27%	33.18	3.82	11.51%
消费电子	16,729.32	2,037.21	12.18%	25,825.25	4,224.01	16.36%	16,787.32	3,586.70	21.37%	4,636.42	303.15	6.54%
直销模式	6,670.27	292.62	4.39%	7,507.17	624.34	8.32%	6,111.59	653.39	10.69%	3,971.45	221.89	5.59%
贸易商模式	99.13	12.56	12.67%	260.05	19.80	7.62%	382.10	69.66	18.23%	372.51	79.51	21.35%
代理模式	9,959.92	1,732.03	17.39%	18,058.03	3,579.86	19.82%	10,293.63	2,863.65	27.82%	292.46	1.75	0.60%
液晶显示	12,295.02	1,749.21	14.23%	17,525.50	2,145.51	12.24%	9,937.31	1,134.50	11.42%	5,525.10	424.20	7.68%
直销模式	6,081.36	923.09	15.18%	7,470.47	804.18	10.76%	3,739.08	142.41	3.81%	5,021.40	410.88	8.18%
贸易商模式	-	-	-	-	-	-	-	-0.05	-	-	-	-
代理模式	6,213.66	826.12	13.30%	10,055.03	1,341.33	13.34%	6,198.23	992.15	16.01%	503.71	13.32	2.65%
LED 照明	4,974.13	773.41	15.55%	13,642.49	2,503.57	18.35%	9,717.62	2,018.08	20.77%	10,999.33	1,973.66	17.94%
直销模式	3,806.39	534.48	14.04%	10,289.11	1,932.78	18.78%	5,739.05	1,129.82	19.69%	5,976.72	901.89	15.09%
贸易商模式	1,030.90	215.97	20.95%	2,972.58	500.62	16.84%	3,577.97	860.54	24.05%	5,022.34	1,071.60	21.34%

代理模式	136.84	22.96	16.78%	380.81	70.17	18.43%	400.60	27.71	6.92%	0.27	0.17	61.40%
通信领域	1,668.44	353.21	21.17%	4,859.93	893.62	18.39%	7,733.81	1,662.99	21.50%	2,754.11	701.76	25.48%
直销模式	1,564.03	349.29	22.33%	4,632.48	862.90	18.63%	7,697.98	1,654.01	21.49%	2,652.91	691.33	26.06%
贸易商模式	32.96	3.33	10.10%	157.55	22.94	14.56%	35.83	8.98	25.07%	101.20	10.42	10.30%
代理模式	71.45	0.59	0.83%	69.90	7.79	11.14%	-	-	-	-	-	-
其他	2,463.75	492.17	19.98%	3,798.36	753.23	19.83%	3,677.15	895.54	24.35%	6,150.94	1,355.32	22.03%
直销模式	1,212.58	181.30	14.95%	1,399.15	233.29	16.67%	1,180.39	299.46	25.37%	1,315.52	322.29	24.50%
贸易商模式	941.38	186.83	19.85%	2,065.25	397.34	19.24%	2,219.15	542.87	24.46%	4,069.20	924.58	22.72%
代理模式	309.79	124.04	40.04%	333.96	122.60	36.71%	277.62	53.21	19.17%	766.22	108.44	14.15%
合计	56,217.34	9,167.39	16.31%	99,113.79	17,990.38	18.15%	71,819.84	15,283.20	21.28%	53,452.77	10,970.82	20.52%

注 1：代理模式为通过代理商导入客户对应的销售情况，公司与客户直接交易，客户基本为生产商，属于直销模式范畴，为便于区分，前述直销模式、贸易商模式不含通过代理商导入的客户，下同；

注 2：2019 年部分应用领域及贸易模式下产品毛利率水平较低，主要系受淮安基地新投产影响，固定成本相对较高，导致产品成本相对较高；

注 3：部分贸易模式下存在收入为 0，毛利为负数的情况，主要系受交付免费样品影响。

报告期，公司销售收入呈增长趋势，主要系公司工控新能源、消费电子、液晶显示类销售收入有所增长。总体而言，随着销售金额的上升，毛利金额相应上升。受具体终端客户应用、批量大小、外发情况等因素影响，同一应用领域下不同贸易模式的产品销售毛利率有所差异。

不同应用领域下各模式的收入、毛利、毛利率差异情况如下：

①工控新能源

公司工控新能源 PCB 产品已经涵盖了光伏发电、输电、变电、充电、用电等全产业链的电子电力产品，并且成功应用在光伏储能、工控和新能源汽车等领域。在工控新能源领域，公司拥有 ABB、汇川技术、雷赛智能、英威腾、阳光电源、上能电气、首航新能源、欣锐科技、盛弘股份等国内外知名客户。厚铜板为该领域的主导产品，公司在厚铜板领域具有深厚的技术积累与制造经验，公司产品在该领域细分市场已从传统工控成功延伸至光伏、新能源汽车等，通过积极布局该类高景气业务领域为公司发展带来持续性的增长机遇。

工控新能源领域下，公司的收入和毛利以直销模式为主，报告期各期占比均在 80%以上，且 2021 年以来呈上升趋势。2022 年 1-6 月，工控新能源领域下直销模式的收入、毛利占比分别为 95.59%、97.25%。公司工控新能源领域直销模式收入和毛利的增长受益于公司长期深耕该领域的产品研发与制造优势、优质的客户积累，把握住了近年来光伏与储能、电动汽车等新能源市场快速发展机遇。

工控新能源领域下，直销模式毛利率整体高于贸易商模式毛利率，贸易商模式毛利率整体高于代理模式毛利率，其原因主要系：①直销模式下其产品主要应用于光伏逆变器、储能等工控新能源类产品，贸易商模式下其产品主要应用于仪器表盘、家庭自动化等工控类产品，后者产品相对简单，产品售价相对更低，使得其毛利率水平相对更低。②代理模式下，产品销售以大批量为主，大批量收入占比约为 95%，远高于直销模式（60%）、贸易商模式（65%）下大批量收入占比；③代理模式下，产品销售收入规模整体较小，受部分报废率相对较高、且存在部分品质扣款影响，毛利率水平相对较低。

②消费电子

公司产品应用在多种消费电子产品中，涵盖了办公、家居、娱乐、出行等多个领域，具体包括电脑触控板、无人机、空调、智能音箱、蓝牙耳机、手机适配器等众多产品，代表客户包括义隆电子、海尔、美的、海信、大疆等知名企业。消费电子领域市场空间巨大且终端产品迭代较快，公司依托产品与技术优势，加大该领域产品生产与销售，有利于公司积累稳定的客户与订单资源并紧跟下游电子产品发展趋势。

消费电子领域下，贸易商模式销售收入、毛利相对较少，主要为直销模式和代理模式构成。报告期内，随着代理客户义隆电子等收入快速增长，代理模式的收入、毛利整体呈上升趋势。同时，公司不断加强自主客户开拓能力，通过直接开拓美的等客户，直销模式的收入有所增长。因此，报告期内公司消费电子领域的收入、毛利的增长源于代理模式和直销模式下客户订单的增长。

整体而言，代理模式毛利率高于直销模式毛利率，主要系：①代理模式下其产品主要应用于笔记本电脑触控模组，产品附加值高，毛利率相对更高；直销模式下产品主要应用于家电类产品，产品毛利率相对更低。②直销模式下因产能限制，公司对部分产品进行外发，外发产品成本相对较高，进而导致产品销售毛利率相对较低。直销模式下外发产品收入占比约为 30%，代理模式下外发产品收入较小，占比约为 2%。

③液晶显示

公司该领域的产品主要应用于液晶显示面板的光电转换模块和背光模块，受益于液晶显示面板大尺寸化发展、液晶显示产能不断向大陆转移，相关产业链本土化发展不断提升，进而带动公司液晶显示类相关产品销售增长。以光电板为代表的 PCB 产品是液晶显示产品中关键零部件，光电板的生产一直被志超、健鼎等台资 PCB 企业所垄断，公司通过持续的自主研发，已成为中国大陆少数具备光电板的生产能力的企业之一，相关产品已进入华星光电等全球领先液晶显示面板制造商的供应体系，能够满足市场上主流液晶显示面板对光电板产品性能的需求，具有一定的竞争优势。液晶显示行业属于国家战略性产业，光电领域 PCB 是公司重点发展和开拓的方向，公司光电板等产品作为关键零部件亦受益于液晶显示行业政策支持与市场的快速发展。

液晶显示领域下，由直销模式和代理模式收入、毛利构成。报告期内，公司通过自主开发与代理商拓展客户，液晶显示领域直销模式、代理模式下的收入、毛利整体呈上升趋势。2022 年 1-6 月，公司直销模式、代理模式的收入占比分别为 49.46%、50.54%，毛利占比分别为 52.77%、47.23%，两种模式下的收入与毛利基本相当。

液晶显示领域下直销模式和代理模式毛利率水平整体较为接近。其中，直销模式下 2019 年、2020 年毛利率水平相对较低主要系：①受淮安特创投产前期生产成本较高所致；②因前期订单不足，公司执行低毛利接单政策，导致直销模式毛利率水平较低。

代理模式下 2019 年毛利率相对较低，主要系当期存在新导入客户，公司生产工艺尚不成熟，报废率较高，导致单位成本相对较高。

④LED 照明

LED 照明领域产品对 PCB 通常有高精度、高散热、轻薄化、小型化等特性的要求，公司 LED 照明 PCB 产品类型包括铝基板、双面板、多层板。铝基板具有热传导率高、散热性好、机械强度高的特点，下游涵盖了照明产品的整个行业，如商业照明、家庭照明、植物照明、汽车照明等，在 LED 领域有广阔的应用前景。公司是国内主要的专业金属基板生产厂商之一，具有较强的竞争力和知名度，LED 照明领域主要客户包括欧司朗（AMS Osram）、艾迪照明（Acuity Brands）等全球领先的照明光学解决方案供应商。

LED 照明领域下，代理模式销售收入、毛利相对较少，主要由直销模式和贸易商模式收入、毛利构成。整体上，直销模式的收入、毛利有所增长，而受公司逐步调整客户策略影响，即增加了对终端客户的开拓力度，人员、技术等资源不断向终端客户倾斜，优先承接终端客户订单，贸易商模式下的收入、毛利呈下降趋势。2022 年 1-6 月，公司直销模式的收入、毛利占比分别为 76.52%、69.11%，贸易商模式的收入、毛利占比分别为 20.73%、27.92%，直销模式下的收入与毛利为主要构成部分。

贸易商模式毛利率水平整体高于直销模式毛利率水平，主要系：①贸易商模

式产品部分应用于航空照明、汽车照明类产品，相关产品要求更高，故毛利率水平相对更高；②贸易商模式下小批量销售收入占比约为 35%，高于直销模式下小批量收入占比 10%。

⑤通信领域

在通信领域，公司产品主要应用于 5G 基站天线、滤波器、路由器、服务器、交换机等众多产品，代表客户为通宇通讯、博达通信、森思泰克等知名国内通讯设备产品制造商。受下游 5G 建设进展不及预期、公司客户策略调整等影响，2021 年以来公司通讯领域的收入、毛利有所下降。报告期内，公司通信领域的收入、毛利基本由直销模式构成，各期占比均在 90%以上，贸易商和代理商模式下的收入、毛利占比较小，其产品毛利率受部分客户或部分订单影响较大，波动较为明显。

(2) 说明主要代理商的代理客户情况及销售金额、毛利、毛利率变化情况，主要指标是否与直销模式存在差异及相关差异的原因和合理性

代理模式以消费电子、液晶显示领域为主。公司实施大客户政策，通过代理商逐渐导入了义隆电子、广宇科技、Lumens 及相关客户，进而促进了代理模式下消费电子、液晶显示领域销售收入的增长。

前三大代理商对应的代理客户的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
消费电子	6,850.85	13,580.51	10,075.05	143.24
其中：义隆电子	6,850.85	13,580.51	10,075.05	143.24
液晶显示	6,178.57	9,633.30	6,007.02	503.71
其中：Lumens 相关客户	3,882.42	5,559.73	5,922.57	503.71
广宇科技	2,296.15	4,073.57	84.45	-
其他	26.87	65.86	234.06	503.57
合计	13,056.29	23,279.67	16,316.14	1,150.51

由上表，前三大代理商对应的代理客户主要为义隆电子、广宇科技以及 Lumens 相关客户（为 Lumens 及其贴片厂商，包含 Lumens、创维集团、台表科、SDT VINA II CO., Ltd），其应用领域主要为消费电子和液晶显示领域。

①消费电子

报告期，前三大代理商消费电子领域的客户主要为义隆电子。义隆电子是中国台湾上市公司，专精于触控屏幕芯片、带笔功能的触控屏幕芯片、触摸板模块等相关产品的研发及整体解决方案。其触控屏幕芯片、触摸板模块、指向装置在全球笔电市场的市占率位居第一。

报告期，公司与义隆电子销售收入、毛利整体呈增长趋势。公司 2018 年通过代理商导入义隆电子，2019 年其尚在导入初期，双方交易金额较少，同时受淮安基地尚在投产初期影响，单位产品分摊的固定成本相对较高，产品毛利率相对较低，销售毛利相对较少。2020 年受益于近年来笔记本电脑消费行业整体发展态势良好，需求旺盛，公司向义隆电子销售收入、毛利增长明显，同时受淮安基地设备、人员磨合日趋成熟，产品毛利率有所提升。2021 年，随着双方合作不断深入，销量进一步上升，但受原材料成本涨幅较大的影响，毛利金额保持稳定、毛利率有所下滑。2022 年 1-6 月，公司与义隆电子合作稳定，收入、毛利、毛利率变动幅度较小。

前三大代理商消费电子领域 2019 年毛利率相对偏低，主要系当期尚在导入初期，公司工艺尚不成熟，产品报废率较高，故其毛利率相对较低。随着公司工艺逐渐成熟，2020 年毛利率水平有所提升。2021 年及 2022 年上半年，受原材料价格高位影响，单位成本上升明显，毛利率水平有所下降，导致 2021 年、2022 年 1-6 月毛利率水平有所下降。

主要代理商消费电子毛利率高于直销模式下消费电子毛利率，主要系代理模式主要应用于笔记本电脑触控模组，加工难度大，产品附加值较高，毛利率相对较高；直销模式消费电子以家电类应用为主，毛利率相对偏低。

②液晶显示

报告期，前三大代理商液晶显示领域客户主要为广宇科技、Lumens 相关客户。其中，广宇科技为中国台湾上市公司，是提供产品解决方案与制造服务的领导厂商之一，公司向其销售的产品主要应用于光电转换模块。Lumens 为全球十大 LED 公司之一，主营产品为 Micro LED 显示面板、Mini LED 背光模组、LED 车灯、LED 照明、UV LED 产品等，公司向其销售的产品主要应用于背光模块。

公司于 2019 年、2020 年通过代理商分别导入 Lumens 及广宇科技，导入当期交易金额均相对较少、毛利率水平均相对较低，后续随着客户订单量增长以及公司相关产品工艺水平和熟练度提升，公司向相关客户的销售收入、销售毛利均呈增长趋势。

直销模式下液晶显示领域毛利率 8.18%、3.81%、10.76%、15.18%，其中，向华星光电贴片厂商（台表科、高盛达控股等）销售的产品主要应用于光电转换模块，与广宇科技毛利率水平接近；其余客户销售的单/双面板产品主要应用于背光模块，整体低于代理模式下背光模组产品毛利率水平，主要系公司前期订单不足，整体销售价格相对偏低，毛利率水平相对较低所致。

公司向前三大代理商对应的代理客户的销售毛利率，公司已申请豁免披露。

（3）说明主要贸易商的终端客户情况及销售金额、毛利、毛利率变化情况，主要指标是否与直销模式存在差异及相关差异的原因和合理性

报告期，公司贸易商模式销售收入整体呈下降趋势，该收入变动与公司客户政策调整相关。自 2020 年起，公司逐步增加了对终端客户的开拓力度，人员、技术等资源不断向终端客户倾斜，优先承接终端客户订单。受此影响，公司直接对接终端客户的直销模式、代理模式销售收入有所增长，贸易商模式销售收入有所下降。

前三大贸易商客户的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
LED 照明	1,030.90	2,931.81	3,160.63	4,423.43
其中：FineLine	1,030.90	2,931.81	3,160.63	4,423.43
安防电子	791.51	1,736.08	1,437.94	1,193.45
其中：FineLine	791.51	1,736.08	1,437.94	1,193.45
计算机	-	36.39	375.95	2,320.90
其中：博创互联	-	36.39	375.95	2,320.90
工控新能源	296.65	1,354.39	1,312.94	1,600.55
其中：FineLine	173.56	673.39	596.93	624.34
PCB Connect	123.09	681.00	716.00	976.22
其他	196.39	396.58	684.92	820.21
合计	2,315.44	6,455.25	6,972.37	10,358.54

由上表，前三大贸易商主要应用领域包括 LED 照明、工控新能源、安防电子、计算机等，其具体情形如下：

①LED 照明

报告期，前三大贸易商 LED 照明领域客户主要为 FineLine。FineLine 为全球知名 PCB 贸易商，是 A 股上市兴森科技（股票代码：002436）全资子公司。FineLine 在 LED 照明领域的终端客户包括 Whitecroft Lighting、ZES Zollner Electronic S.R.L.、BECOM Electronics GmbH、Zumtobel Lighting GmbH 等。受公司客户策略调整、终端客户订单变动等因素影响，公司在 LED 照明领域对 FineLine 的销售收入、销售毛利均有所下降。

FineLine 在 LED 照明领域毛利率整体略高于直销模式下 LED 照明领域毛利率，主要系：①公司向 FineLine 销售的产品小批量收入占比分别为 29.01%、36.14%、30.25%、49.43%，远高于直销模式下小批量收入占比 11.90%、11.96%、7.21%、7.19%。②公司向 FineLine 销售的产品部分应用于航空照明（根据 FineLine 提供的特创科技产品对应的终端客户名单，相关终端客户收入占总收入比例约为 3.5%）、汽车照明（相关终端客户收入占总收入比例约为 3.4%）类，而直销模式的产品普遍应用于室内照明，前者产品要求更高，单价及毛利率水平相对更高。

②安防电子

FineLine 在安防电子领域的终端客户主要为 Vodafone Automotive SpA、Venture Corporation Limited 等，报告期内，其销售收入、销售毛利有所波动，但整体相对稳定。直销模式下安防电子领域收入规模较小，销售金额分别为 158.89 万元、76.75 万元、60.42 万元、161.31 万元，前两年毛利率水平与 FineLine 在安防电子领域毛利率水平接近；直销模式下 2021 年、2022 年 1-6 月毛利率水平较低，主要系部分原有客户终止合作，继续接单客户以信号灯产品为主，整体单价相对较低，毛利率水平有所下降。

③计算机

博创互联在计算机领域的终端客户主要为深圳比特微电子科技有限公司，其终端产品应用主要区块链服务器，2020 年起，由于博创互联终端客户订单减少，

其加大对其他PCB供应商采购量,同时公司业务重心向重点领域及终端客户转移,双方交易额、销售毛利大幅下降。由于不存在终端应用相同或近似直销客户,无法比较直销模式下毛利率差异。

④工控新能源

FineLine 在工控新能源领域的终端客户包括 Lacroix Electronics Tunisie、SVI Austria GmbH (Consignment)等,2019年至2021年,公司对FineLine的销售收入整体保持稳定,销售毛利略有下滑。2022年1-6月,公司对FineLine的销售收入有所下降。报告期,公司对FineLine的毛利率低于直销模式下工控新能源领域毛利率,主要系前者应用包括仪表盘、家庭自动化等工控产品,后者应用包括光伏逆变器、储能等工控新能源类产品,后者毛利率水平相对更高。

PCB Connect 在工控新能源领域的终端客户包括 Phoenix Contact 等,报告期,受公司客户策略调整、贸易商终端客户订单变动等因素影响,公司向其销售收入、销售毛利整体呈下降趋势。2019年-2021年,PCB Connect 在工控新能源领域的毛利率略低于直销模式下工控新能源领域毛利率;2022年1-6月,PCB Connect 在工控新能源领域的毛利率高于直销模式下工控新能源毛利率,主要系与该客户交易额仅为123.09万元,同比下降66.11%。公司在接单时优先承接毛利率较高的订单,减少部分毛利率较低的型号的接单情况;同时受汇率上升影响,折算成人民币的销售价格有所上升,综合导致毛利率有所增加。

公司向前三大贸易商的销售毛利率内容,公司已申请豁免披露。

(二) 律师核查意见

1、报告期,公司与主要贸易商客户签订销售合同或订单,与主要代理商签订委托代理协议,上述协议条款与经销条款存在实质性差异,上述模式不属于经销模式。同行业公司存在未将贸易模式、代理模式定义为经销模式的情形,公司相关处理符合行业惯例,公司通过代理商拓展客户合法合规,不涉及商业贿赂或利益输送的情形,不构成不正当竞争;

2、报告期,公司不存在直销客户变更为通过代理商进行销售的情形,不存在直销客户变更为通过主要贸易商客户进行销售的情形;

3、报告期，主要贸易商向公司下单均有终端客户订单支持，不存在提前备货或无终端客户订单支持情况下订货的情形。

4、发行人已列示不同应用领域、不同销售模式的销售及毛利率情况，列示主要代理商、贸易商的终端客户情况及销售金额、毛利、毛利率变化情况，受终端应用差异、批量大小、外发情况影响其毛利率与直销模式存在一定的差异，该差异具备合理性。

（三）进一步说明贸易商模式下相关产品是否实现真实销售、最终销售的核查范围、依据、结论；核查范围受限的具体情况及替代措施；核查比例的充分性

1、贸易商模式下关于相关产品是否实现真实销售、最终销售的核查范围、依据、结论

本所律师获取主要贸易商客户向终端客户的销售明细表、送货单等信息，核查其是否实现最终销售，对贸易商最终销售的核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
贸易商收入总额	2,709.73	8,171.00	10,222.00	13,635.79
贸易商穿透核查金额	1,143.13	2,878.33	3,014.86	5,642.44
核查比例	42.19%	35.23%	29.49%	41.38%

上述贸易商最终销售核查的具体方法为：

（1）在征得第一大贸易商 FineLine 同意后，抽取销售金额较大的产品型号，获取该客户相关产品型号对应的采购及销售明细表，了解终端客户基本信息、下单情况、产品交付情况、货运方式等。

根据贸易商提供的上述信息，与发行人系统中贸易商对其下单的信息进行对比，核查数量、下单时间和开票时间等信息的匹配性，经核查，公司的销售订单与贸易商信息系统中的相关信息核对一致、与贸易商提供终端客户订单信息核对一致。

关于第一大贸易商 FineLine 的核查情况为：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
收入总额	2,145.01	5,597.50	5,598.10	6,794.28
穿透核查金额	1,143.13	2,841.94	2,638.90	3,321.53
核查比例	53.29%	50.77%	47.14%	48.89%

(2) 公司向贸易商客户深圳市博创互联电路有限公司销售的产品直接送至其终端客户贴片厂处，该送货单（“博创互联送货单”）由博创互联提供模板，公司打印该单据并送货至终端客户处，由终端客户对“博创互联送货单”进行签收确认。后续公司再将该“博创互联送货单”及特创科技版本的送货单（“特创科技送货单”）交于博创互联，博创互联会根据“博创互联送货单”签收“特创科技送货单”并发回，同时保留终端客户签收的送货单（“博创互联送货单”），后续双方分别根据相关送货单据与其对应客户进行对账。

本所律师抽取了送货明细，并分别取得相应的订单、特创科技送货单、对账单、收入确认凭证、客户回款凭证等，并向客户获取了相关送货明细对应的客户送货单（即“博创互联送货单”），同时获取了客户与公司沟通送货地点的邮件记录，经比对特创科技送货单、博创互联送货单送货数量、送货日期关系、以及邮件沟通送货地点记录、博创互联送货单送货地址等信息均存在匹配关系。基于公司直接送货至贸易商客户终端客户处，本所律师认为，该贸易商销售收入均已实现真实销售、最终销售。

2、核查范围受限的具体情况及替代措施：

由于贸易商客户与其终端客户的交易情况是其重要的商业机密，基于自身信息保密的考虑，部分贸易商客户拒绝配合穿透核查，同意配合核查的贸易商客户亦仅接受一定规模的样本核查。因此，公司仅针对第一大贸易商客户、第三大贸易商客户进行了穿透核查，按上述穿透核查方式对报告期贸易商客户的最终销售核查比例为：41.38%、29.49%、35.23%、42.19%。

对于该核查范围受限情形，本所律师实施的替代措施为：

(1) 访谈了发行人主要贸易商，相关走访比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	--------------	---------	---------	---------

贸易商收入金额	2,709.73	8,171.00	10,222.00	13,635.79
走访贸易商收入金额	2,567.84	7,394.89	8,284.41	11,059.65
走访覆盖比例	94.76%	90.50%	81.04%	81.11%

根据访谈问卷，发行人向主要贸易商销售的产品一般 1 周至 1 个月内可实现对外销售（部分海运时长可能延迟）。主要贸易商客户向特创科技采购的产品基本实现最终销售。主要贸易商客户不存在年末加大向特创科技采购的情形。

（2）分析贸易商是否存在期末集中采购囤货及其期后退货、货款回收情况

①贸易商客户期末集中采购囤货情况

报告期各期最后一季度向贸易商客户销售的集中程度如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
最后一季度贸易商销售收入	1,444.92	1,795.22	2,363.53	3,966.08
贸易商销售收入	2,709.73	8,171.00	10,222.00	13,635.79
收入占比	26.66%	21.97%	23.12%	29.09%

注：2022 年 1-6 月收入占比=贸易商第二季度收入/上半年贸易商销售收入/2。

经核查，2019 年至 2021 年，公司第四季度向贸易商客户的销售额占比均相对较低且呈逐年下降趋势。2022 年第二季度向贸易商客户的销售占比有所上升，主要受元旦、春节等节假日因素影响，第一季度销售金额及占比较低。

②贸易商客户期后退货情况

报告期各期，贸易商客户的销售退回情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
贸易商客户退回金额	1.42	62.11	56.53	148.54
贸易商销售收入	2,709.73	8,171.00	10,222.00	13,635.79
退货金额占比	0.05%	0.76%	0.55%	1.09%

报告期，贸易商客户的销售退货金额及占比均相对较低，且呈逐渐下降趋势。

③贸易商客户应收账款期后回款情况

截至 2022 年 11 月 30 日，报告期各期末，发行人贸易商客户应收账款期后累计回款比例分别为 99.40%、98.40%、96.00%、96.64%，期后回款良好，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
贸易商客户应收账款余额	1,017.00	1,096.29	1,247.87	2,465.20
期后累计回款金额	982.84	1,052.44	1,227.93	2,450.32
期后累计回款比例	96.64%	96.00%	98.40%	99.40%

（3）核查银行流水及关联方关系

本所律师对发行人控股股东、实际控制人及其配偶，发行人主要关联方、发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员进行了流水核查，经核查，上述人员及主体与发行人主要贸易商客户不存在资金往来的情况。

对发行人主要贸易商的工商信息进行核查，确认发行人及其实际控制人、董监高及其他关键人员与主要贸易商不存在关联关系；对发行人主要贸易商进行走访，确认贸易商及其股东、董监高、业务经办人员与发行人及其实际控制人、董监高及其他关键人员不存在关联关系，取得主要贸易商与发行人不存在关联关系的承诺函。

3、核查比例的充分性

综上，因涉及贸易商自身重要商业机密，本所律师未能对所有贸易商销售情况进行穿透核查，贸易商客户的最终销售穿透核查比例分别为 41.38%、29.49%、35.23%、42.19%。

基于此，本所律师对上述核查实施了替代措施，包括：

（1）访谈了主要发行人贸易商，了解其期后销售及最终销售情况等，报告期该走访比例分别为 81.11%、81.04%、90.50%、94.76%；

（2）核查了报告期全部贸易商客户的期末集中采购囤货情况、期后退货情况、应收账款期后回款情况等，上述核查手段对报告期内贸易商客户的覆盖比例均为 100%；

(3) 核查了发行人控股股东、实际控制人及其配偶，发行人主要关联方、发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行流水及关联关系，上述核查手段对报告期内贸易商客户的覆盖比例为 100%。

经实施穿透核查及替代措施，本所律师对贸易商客户的最终销售核查比例较高，该核查比例具备充分性。

四、《审核问询函（二）》问题 5

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 董才茂、邓少敏为发行人集团总部司机，分别于 2017 年、2020 年受让源长投资财产份额，进入发行人员工持股平台。

(2) 发行人于 2020 年成立小镓技术、小镓电；小镓技术主营平面变压器，其主要终端产品是手机充电适配器；小镓电是发行人为履行与惠东产业转移工业园管理委员会《项目投资监管协议》而设立的全资子公司，并取得了《项目投资监管协议》中标的地块的土地使用权。因项目环评推进困难等因素，小镓电相关项目终止，发行人向陈剑珊、江秋梅转让小镓电 90% 股权。

(3) 发行人募投项目为“年产 800 万平方米高密度刚性线路板、柔性线路板项目”的第一期第一阶段建设项目，规划年产能为 120 万 m² 高密度刚性线路板、HDI 板。目前，发行人淮安特创二期项目及安庆特创线路板建设项目均未开工投产，淮安特创一期项目于 2018 年 7 月投产，但 2019、2020、2021 年约定的开票销售收入及入库税收均未完成。

请发行人：

(1) 结合董才茂、邓少敏的工作职责、授予份额时的入职年限等，进一步说明授予其员工持股平台份额的原因及合理性；结合资金流水核查情况，说明二人入股资金来源，是否存在代持情况。

(2) 进一步说明转让小镓电 90% 股权定价的依据及合理性；说明发行人保留小镓电 10% 股权的背景、原因及合理性；结合发行人设立小镓电、小镓技术的背景及计划，说明出售小镓电是否影响小镓技术发展，对发行人其他业务是否造成不

利影响。

(3) 说明小镓电所持有土地的土地性质、规划、用途等情况；发行人及小镓电股权受让方就上述土地的运营开发计划、建成物业的具体形式、用途及性质，是否拟对外销售或出租，是否涉及房地产开发业务。

(4) 说明淮安特创二期项目及安庆特创线路板建设项目是否存在终止或长期中止的可能，开工投产延迟、经营业绩不达预期的原因及是否将持续，是否对发行人业务造成不利影响。

(5) 列示发行人已建、在建、拟建生产类项目的产品类型、应用领域、计划产能、实现产能、产能利用率情况；结合上述情况，进一步说明在部分建设项目尚未建成投产的情况下，开展募投项目建设的商业合理性；结合生产经营规划和市场需求波动情况，说明产能消化情况和计划，进一步论述募投项目的必要性和可行性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

就本题所述事项，本所律师履行了以下核查程序：

1、获取了董才茂、邓少敏填列的调查表，了解其在公司的任职情况与入股资金来源；获取并查阅了企查查出具的上述二人的《董监高投资任职及风险报告》以及该二人所控制或具有重大影响的企业的《企业信用报告》，核查其是否与发行人股东、董监高、客户、供应商及其主要股东、董监高存在关联关系或亲属关系，核查是否存在代持或其他利益安排；

2、获取了董才茂 2016 年至报告期末的银行流水，邓少敏报告期内的银行流水，邓少敏与方某坤、马某健之间的微信记录以及方某坤、马某健 2019 年的银行流水，核查上述人员与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员及家庭成员、公司客户、供应商及主要人员之间是否存在大额异常资金往来；

3、查阅了小镓电的工商档案、股权转让协议及补充协议、股权转让款投资回单、查阅了小镓电 2021 年经审计的财务报表、土地使用权市场价值评估报告、查阅了小镓电《项目投资协议》，惠州市人民政府《关于印发惠州市“三线一单”生

态环境分区管控方案的通知》，惠东县政府的工作会议纪要、查阅了小镓电股权转让前的投资项目备案信息表、营业执照、查阅了小镓技术的营业执照、工商档案、截至 2022 年 11 月 30 日的采购明细表、销售明细表及销售订单；

4、查阅了小镓电国有土地使用权证书，股权转让后投资建设项目的《广东省企业投资项目备案证》、投资项目建设工程设计方案及规划许可批前公示、广东广筑工程设计公司出具的《总平面规划图》、查阅了项目土地规划条件告知书及小镓电股权受让方出具的说明、查阅了淮安特创二期项目《规划方案拟审查意见书》《投资项目备案证》《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》、环评批复文件；

5、查阅了张远礼、董恩佳、特创科技与中国建设银行股份有限公司涟水支行签订的最高额保证合同、淮安特创营业执照及工商档案、股权投资回款单等；

6、查阅了《招股说明书》；

7、查阅了安庆特创线路板项目备案表、《建设用地规划许可证》《施工许可证》、《代建协议》、环评批复文件、安庆特创线路板项目延期建设的请示以及安庆经开区管委会主任办公会议纪要等；

8、访谈发行人管理层，获取发行人环评批复、发改委备案文件、产能测算明细表、产量明细表，了解发行人已建、在建、拟建生产类项目产品类型、应用领域、计划产能、实现产能、产能利用率情况；

9、访谈发行人管理层，了解发行人在建项目及募投项目在目标产品、目标市场等方面的差异，了解发行人在建项目产能释放情况，分析淮安特创线路板生产二期项目尚未投产的情况下，发行人开展募投项目的商业合理性；

10、访谈发行人管理层，了解发行人的生产经营规划、PCB 市场需求情况、发行人产能消化措施，分析发行人募投项目的必要性和可行性。

（一）结合董才茂、邓少敏的工作职责、授予份额时的入职年限等，进一步说明授予其员工持股平台份额的原因及合理性；结合资金流水核查情况，说明二人入股资金来源，是否存在代持情况

1、结合董才茂、邓少敏的工作职责、授予份额时的入职年限等，进一步说明

授予其员工持股平台份额的原因及合理性

董才茂、邓少敏的现工作职责、授予份额时的入职年限等情况如下：

姓名	入职时间	授予份额时的入职年限	间接持有公司股份比例	现工作职责
董才茂	2010 年 10 月	7 年	0.07%	董恩佳司机，负责董恩佳的出行以及安全，处理董恩佳交办的其他日常事务
邓少敏	2018 年 9 月	2 年	0.06%	张远礼司机，负责张远礼的出行以及安全，处理张远礼交办的其他日常事务

公司设立员工持股平台旨在回报员工入职以来对公司的贡献、激励员工与公司共同发展，选择授予份额的员工时综合考虑了员工工作职责、入职年限以及员工个人意愿等因素。

董才茂自特创有限成立开始便在公司任职，截至 2017 年受让员工持股平台财产份额时已 7 年，负责董恩佳的出行与安全并处理董恩佳交办的其他日常事务。公司授予其员工持股平台财产份额，系考虑其工作职责及完成情况良好、任职期限较长。其所受让源长投资财产份额与同期受让财产份额的同级别员工不存在显著差异，与其工作职责、入职年限相匹配。

邓少敏为张远礼司机，负责张远礼的出行以及安全，处理张远礼交办的其他日常事务，截至 2020 年受让员工持股平台财产份额时入职年限为 2 年。邓少敏系本人具备较强受让员工持股平台财产份额意愿，公司实施第二次员工激励计划时其主动向公司申请入股。公司董事长兼总经理张远礼综合考虑其工作的特殊性质、勤勉程度及个人意愿，认为其自入职以来恪尽职守、各项工作完成情况良好，因此认定其具备受让员工持股平台财产份额的资格。邓少敏受让源长投资财产份额金额较小，与同期受让财产份额的同级别员工不存在显著差异，与其工作贡献相匹配。

综上所述，授予董才茂、邓少敏员工持股平台份额具备合理性。

2、结合资金流水核查情况，说明二人入股资金来源，是否存在代持情况

本所律师对董才茂、邓少敏二人的流水核查情况如下：

①董才茂

董才茂于2017年11月通过个人银行账户支付员工持股平台份额受让款18.52万元，资金来源于个人历年收入积累。

本所律师获取了董才茂2016年至报告期末的银行流水，经对董才茂进行资金流水核查，不存在其与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员及家庭成员之间存在大额异常资金往来，亦不存在与公司客户、供应商及主要人员的资金往来。

董才茂所持员工持股平台财产份额的股权清晰，不存在代持情况。

②邓少敏

邓少敏于2019年7月通过个人银行账户支付员工持股平台份额受让款20.00万元。该笔资金系其朋友方某坤、马某健归还借款，二人分别于2019年7月归还邓少敏人民币10.00万元。经核查，资金最终来源为邓少敏历年个人收入积累。

本所律师获取了邓少敏报告期内的银行流水、方某坤与马某健2019年的银行流水以及上述人员之间的微信记录。经资金流水核查，不存在上述人员与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员及家庭成员之间存在大额异常资金往来，亦不存在与公司客户、供应商及主要人员的资金往来。

邓少敏所持员工持股平台财产份额的股权清晰，不存在代持情况。

（二）进一步说明转让小镓电90%股权定价的依据及合理性；说明发行人保留小镓电10%股权的背景、原因及合理性；结合发行人设立小镓电、小镓技术的背景及计划，说明出售小镓电是否影响小镓技术发展，对发行人其他业务是否造成不利影响

1、进一步说明转让小镓电90%股权定价的依据及合理性

（1）公司转让小镓电90%股权参照所持土地使用权的评估价值与受让方协商确定价格

截至小镓电90%股权转让日，小镓电未实际经营，其主要资产为一宗工业用地国有土地使用权（粤（2021）惠东县不动产权第0001129号）。该土地于2021年1月由小镓电通过国有建设用地出让方式取得，土地价款为2,987万元。截至转让

前（2022 年 4 月 30 日），小镓电净资产价值为 3,305.96 万元，主要资产为上述土地使用权以及前期土地平整施工、土地测量等相关工程支出形成的在建工程。

公司与陈剑珊、江秋梅约定转让小镓电 90%股权的定价情况如下：

单位：万元

受让方	转让股权比例	转让对价	对应小镓电估值	土地评估价值	差异率
陈剑珊	51%	1,841.67	3,611.11	3,601.74 ^①	0.26% ^②
江秋梅	39%	1,408.33			

注①：2022 年 2 月 28 日，深圳市国房土地房地产资产评估咨询有限公司出具了《关于广东小镓电科技有限公司拥有的位于惠州市惠东县大岭街道白沙布山塘尾地段不动产权单元号 441323101208GB10027W00000000 一宗工业用地 53438.34 平方米土地使用权市场价值评估报告》（深国房评字第 02080152022020003 号），经评估，该宗工业用地使用权的市场价值为 3,601.74 万元。

注②：对应小镓电估值=转让对价/转让股权比例，差异率=（对应小镓电估值-土地评估价值）/土地评估价值

根据上表，转让价格对应小镓电估值与土地评估价值差异率小，公司转让小镓电 90%股权以所持土地使用权的评估价值为定价依据，双方参照该评估价值协商确定。

（2）土地评估具体情况及合理性

本次土地评估机构为深圳市国房土地房地产资产评估咨询有限公司，该公司成立于 2004 年，为国内成立时间较早的专业土地评估机构，主营业务包括房地产评估、土地评估等，该公司属于广东省土地评估机构首批一级信用机构，在 2022 年度土地评估咨信机构评级中被评为 A 级（最高资信等级）。

根据《评估报告》（深国房评字第 02080152022020003 号），本次土地评估的依据及结果如下：根据《城镇土地估价规程》，估价人员依据土地估价的基本原则、理论和方法，在充分分析委估宗地所在区域的地价影响因素和掌握的土地市场交易资料的基础上，按照土地估价程序，采用成本逼近法和基准地价系数修正法对委估宗地的市场价值进行评估测算，最终确定委估宗地的土地使用权市场价值为 3,601.74 万元。

因此，小镓电所持土地使用权已经专业土地评估机构评估，且评估依据及结果合理。

综上，发行人转让小镓电 90%股权以所持土地使用权评估价值为定价依据，具备合理性。

2、说明发行人保留小镓电 10%股权的背景、原因及合理性

考虑到当地政府的相关要求，发行人保留小镓电 10%股权。具体情况如下：

因始终未取得环保部门的环评批复，发行人拟使用小镓电所持土地投资建设的惠东产业转移工业园线路板项目无法实施，项目地块建设工作未予开展。2022 年 3 月，惠东县人民政府召开工作会议并形成《县政府工作会议纪要》（惠东府纪[2022]21 号），会议认为为推进项目地块的启动建设，应另行寻找符合惠东产业园准入条件的新项目由发行人参与共同投资建设。

因小镓电设立的目的已无法实现，且发行人目前正集中公司资源推动淮安特创二期项目、安庆特创募投项目的建设，发行人决定放弃惠东产业园线路板项目。基于发行人为惠东县规模较大企业且为进一步保障项目地块顺利启动建设，惠东县人民政府工作会议要求发行人参与共同投资建设，而发行人考虑到当地政府该要求，经与受让方陈剑珊、江秋梅协商并达成一致意见，即向陈剑珊、江秋梅合计转让小镓电 90%股权，发行人保留小镓电 10%的股权。

发行人专注于 PCB 业务，在转让 90%小镓电股权后，若小镓电后续增资扩股，发行人将不再参与认缴，亦不会提供其他任何形式的资金支持，由陈剑珊、江秋梅或其他股东负责投资。

综上所述，基于发行人为惠东县规模较大企业且为进一步保障项目地块顺利启动建设，惠东县人民政府工作会议要求发行人参与共同投资建设，而发行人考虑到当地政府该要求保留小镓电 10%的股权，背景真实、原因合理。

3、结合发行人设立小镓电、小镓技术的背景及计划，说明出售小镓电是否影响小镓技术发展，对发行人其他业务是否造成不利影响

（1）小镓电设立背景及计划

为在惠东拥有自主生产基地并扩大线路板产能，2020 年 11 月，发行人与惠东产业转移工业园管理委员会签订了《项目投资监管协议》，协议约定，由发行人惠

东产业园设立独立的企业法人，投资建设线路板项目。发行人设立小镓电，作为该项目实施主体，负责取得《项目投资监管协议》中的标的地块，并在标的地块上投资建设不动产并从事线路板生产，项目总投资 60,000 万元，分两期建设，预计一期产能为 70 万平方米/年、二期产能为 80 万平方米/年。

发行人原计划尽快实施该项目，但因始终未取得环保部门的环评批复，该项目未按计划实施。

（2）小镓技术设立背景及计划

2020 年，发行人业务规模增长迅速，产品种类不断丰富，开始生产并销售应用于手机充电领域的 PCB。为把握手机快充市场快速上涨的市场机遇，发行人拟将产品线由 PCB 向下游延伸至平面变压器，2020 年 12 月，发行人设立全资子公司小镓技术，负责平面变压器的生产及销售。平面变压器的下游主要终端产品为手机充电适配器。

发行人设立小镓技术为进一步丰富产品线、把握下游市场机遇，计划通过持续的产品研发、市场开拓、加强生产和品质管控等方式提升公司平面电压器产品销售规模和市场竞争力。

（3）出售小镓电不会影响小镓技术发展，亦不会对发行人其他业务造成不利影响

小镓技术主营业务为平面变压器的生产及销售，平面变压器的上游主要原材料包括电子元器件、线路板、磁芯等，下游主要终端产品为手机充电适配器。小镓电原计划从事线路板生产及销售业务，小镓电成立至出售前未开展实际经营。小镓技术的生产经营场所在发行人惠东生产基地内，与惠东产业转移工业园地点不同，小镓技术目前仍在业务拓展阶段，暂无扩产计划，因小镓电与小镓技术的产品不同，即使小镓电未出售，小镓技术亦不存在后续进驻惠东产业转移工业园的计划。

因小镓电设立的目的已无法实现，发行人决定放弃惠东产业园线路板项目并出售小镓电。发行人目前正推动淮安特创二期项目、安庆特创募投项目的建设实施，在惠东产业园线路板项目已无法推进的情况下，淮安特创二期项目、安庆特创募投项目的建设实施仍能满足客户订单增长带来的扩产需要，出售小镓电对

发行人其他业务不会造成不利影响。

综上所述，虽然小镓电、小镓技术的企业名称类似，但是产品、业务不同，亦不存在共用经营场所的需求，同时小镓电成立至出售前未开展实际经营，不存在对小镓技术、其他业务造成不利影响的情形，出售小镓电不会影响小镓技术发展、不会对发行人其他业务造成不利影响。

（三）说明小镓电所持有土地的土地性质、规划、用途等情况；发行人及小镓电股权受让方就上述土地的运营开发计划、建成物业的具体形式、用途及性质，是否拟对外销售或出租，是否涉及房地产开发业务

1、小镓电所持有土地的土地性质、规划、用途等情况

小镓电持有土地的性质、规划、用途如下：

证书编号	土地性质	土地规划	土地用途
粤（2021）惠东县不动产权第 0001129 号	国有工业用地	建设 10 栋 9 层厂房及 1 栋 13 层宿舍	工业厂房

截至本补充法律意见书出具之日，小镓电正在办理建设土地规划许可证，仍在批前公示阶段，公示信息与上述土地性质、规划及用途一致。

2、发行人及小镓电股权受让方就上述土地的运营开发计划、建成物业的具体形式、用途及性质，是否拟对外销售或出租，是否涉及房地产开发业务

（1）发行人及小镓电股权受让方就上述土地的运营开发计划、建成物业的具体形式、用途及性质

发行人向江秋梅、陈剑珊转让小镓电 90%的股权后，小镓电已取得《广东省企业投资项目备案证》，上述土地的厂房配套设施项目建设工程设计方案及规划许可已经惠东县自然资源局批前公示，根据备案证及批前公示，上述土地的规划用地面积为 53,484.34 平方米，规划建设 10 栋九层厂房，1 栋 13 层宿舍楼，项目从事电子电机产品生产，主要生产机器包括波峰焊、剪脚机、贴片机、超音波压盒机等。

截至补充本法律意见书出具之日，上述土地的规划许可仍在批前公示阶段，并未建成物业，根据上述批前公示及《总平面规划图》，上述土地预计建成 10 栋 9 层厂房及 1 栋 13 层宿舍楼，用于电子电机产品的生产，用地性质为一类工业用地。

(2) 是否拟对外销售或出租，是否涉及房地产开发业务

经发行人及小镓电股权受让方确认，项目土地将用于电子电机产品生产，以自用为主，暂不存在对外销售或出租的计划，亦不涉及房地产开发业务，项目土地的用地性质为一类工业用地，根据惠东县自然资源局出具的项目土地规划条件告知书，工业项目用地范围内严禁建设成套住宅、专家楼、宾馆、招待所和培训中心等非生产性配套设施。

《中华人民共和国城市房地产管理法》第三十条规定：“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业。”《城市房地产开发经营管理条例》第二条规定：“本条例所称房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。”《房地产开发企业资质管理规定》第三条规定：“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书（以下简称资质证书）的企业，不得从事房地产开发经营业务。”

小镓电未持有房地产开发企业资质，根据上述规划条件告知书及法律规定，小镓电不得从事房地产开发经营业务，且小镓电的经营范围不包括房地产开发相关内容，亦不存在房地产开发计划。

综上所述，截至本补充法律意见书出具之日，小镓电持有的项目土地建设的厂房及配套宿舍不存在对外销售或出租的计划，同时小镓电经营范围不包括房地产开发相关内容，亦未持有房地产开发企业资质，不存在房地产开发计划，因此，小镓电不涉及房地产开发业务。

(四) 说明淮安特创二期项目及安庆特创线路板建设项目是否存在终止或长期中止的可能，开工投产延迟、经营业绩不达预期的原因及是否将持续，是否对发行人业务造成不利影响

1、淮安特创二期项目及安庆特创线路板建设项目不存在终止或长期中止的可能

(1) 淮安特创二期项目

2021年5月，发行人与涟水经开区管委会签订了《招商引资合同书》及《补

充协议书》，就投资建设淮安特创二期项目涉及的相关事宜进行了约定。

2021 年 7 月，淮安特创二期项目取得了涟水县自然资源和规划局出具的《规划方案模拟审查意见书》，淮安特创二期项目规划设计方案已通过涟水县自然资源和规划局的审查，可以开展后续施工图设计等相关工作。

淮安特创二期项目已取得了投资项目备案证（涟水发改备〔2022〕139 号）、《建设用地规划许可证》（地字第 320826202200012 号）、《建设工程规划许可证》（建字第 320826202200077、320826202200078、320826202200079 号）、《建筑工程施工许可证》（施工许可编号：3208262022060102），截至本补充法律意见书出具之日，淮安特创二期项目已开工建设，工厂主体厂房、宿舍楼、环保站已基本完工，预计于 2023 年上半年投产。

综上，淮安特创二期项目不存在终止或长期中止的可能。

（2）安庆特创线路板项目

2020 年 7 月，发行人与安庆经开区管委会签订了《投资合作协议》《补充协议》，就投资建设安庆特创线路板项目涉及的相关事宜进行了约定。

安庆特创线路板项目已取得项目备案表（项目代码：2020-340860-39-03-039137）、《建设用地规划许可证》（地字第 340800202000041 号）、《建筑工程施工许可证》（编号：340871202201130199），截至本补充法律意见书出具之日，安庆特创线路板项目一期厂房已开工建设、主体工程已封顶。

安庆特创线路板项目的一期厂房由安庆皖江高科建筑安装工程有限公司（以下简称“皖江高科建筑”）代为建设，自交付满三年起，安庆特创可分三年六次等额回购，后续对安庆特创线路板项目投产造成的资金压力较小。

如上所述，发行人仍存在完善公司业务布局、扩大产能的需求，安庆特创线路板项目不存在终止或长期中止的可能。

2、开工投产延迟、经营业绩不达预期的原因及是否将持续，是否对发行人业务造成不利影响

（1）淮安特创二期

淮安特创二期的工程规划许可证、施工许可证及环评批复文件均延期取得，故淮安特创二期项目开工时间推迟，截至本补充法律意见书出具之日，淮安特创二期项目已开工建设，工厂主体厂房、宿舍楼、环保站已基本完工，拟于 2023 年

上半年投产。

（2）安庆特创线路板项目

因环评批复文件延期取得导致桩基施工停滞，故安庆特创线路板项目开工时间相应延后，截至本补充法律意见书出具之日，安庆特创线路板项目已开工建设，主体工程完成封顶。

截至本法律意见书出具之日，淮安特创二期项目及安庆特创线路板项目均未投产，根据发行人与涟水经开区管委会签订的《招商引资合同书》《补充协议一》及与安庆经开区管委会签订的《投资合作协议》《补充协议》的相关约定，上述项目的经济指标从投产后开始计算，故不存在经营业绩不达预期的情形。

截至 2022 年 6 月末，发行人已建生产类项目实现产能及产能利用率详见下述“（五）”之“1、列示发行人已建、在建、拟建生产类项目的产品类型、应用领域、计划产能、实现产能、产能利用率情况”。

根据发行人已建生产类项目，即惠东生产基地及淮安特创一期项目实现产能及产能利用率，虽然淮安特创二期项目及安庆特创线路板项目均未投产，但发行人已建生产类项目目前能够满足发行人日常经营所需，且淮安特创二期项目及安庆特创线路板项目进度仍符合发行人预期，故前述项目延期开工投产对发行人业务不存在不利影响。

综上所述，淮安特创二期项目及安庆特创线路板项目因相关报批文件延期取得、施工停滞，故开工时间推迟，截至本补充法律意见书出具之日，开工延迟的原因不再持续，上述项目不存在经营业绩不达预期的情形，不存在对发行人业务造成不利影响的情形。

（五）列示发行人已建、在建、拟建生产类项目的产品类型、应用领域、计划产能、实现产能、产能利用率情况；结合上述情况，进一步说明在部分建设项目尚未建成投产的情况下，开展募投项目建设的商业合理性；结合生产经营规划和市场需求波动情况，说明产能消化情况和计划，进一步论述募投项目的必要性和可行性

1、列示发行人已建、在建、拟建生产类项目的产品类型、应用领域、计划产能、实现产能、产能利用率情况

发行人已建、在建、拟建生产类项目情况如下：

产能单位：万平方米

性质	项目	产品类型	应用领域	计划产能	实现产能	产能利用率
已建项目	惠东工厂	高多层板、厚铜板、金属基板、高频高速板、HDI 板等	工控新能源、LED 照明、液晶显示、通信领域等	82.56	83.91	93.44%
	淮安特创线路板生产一期项目	光电板、双面/多层板	液晶显示、消费电子等	120.00	80.47	92.91%
	小计	-	-	202.56	164.39	93.18%
在建项目	淮安特创线路板生产二期项目第一阶段	双面板、多层板	液晶显示、消费电子	144.00	-	-
	安庆特创一期项目第一阶段	高多层板、HDI 板	汽车电子、工控新能源等	120.00	-	-
	小计	-	-	264.00	-	-
合计		-	-	466.56	-	-

注：上表中的实现产能为发行人 2021 年产能和产能利用率数据。

公司已建项目包括惠东工厂、淮安特创线路板生产一期项目，共实现年产能 164.39 万平方米，产品包括单/双面板、多层板，覆盖厚铜板、金属基板、高频高速板、HDI 板等特殊基材、特殊工艺类型的产品，产品广泛应用于工控新能源、消费电子、液晶显示、LED 照明、通信领域等，2021 年，公司产能利用率为 93.18%。

截至本补充法律意见书出具之日，公司在建项目包括淮安特创线路板生产二期项目第一阶段（以下简称“淮安特创扩产项目”）、安庆特创二期项目第一阶段（以下简称“本次募投项目”），计划新增产能 264 万平方米，产品类型包括双面板、多层板、高多层板、HDI 板，拟应用于汽车电子、工控新能源、消费电子、液晶显示等领域。

截至本补充法律意见书出具之日，公司未来 3 年内无其他拟建项目，公司后续将根据已建、在建项目的投产和达产情况决定是否启动其他生产类项目。

2、进一步说明在部分建设项目尚未建成投产的情况下，开展募投项目建设的商业合理性

（1）提升公司 PCB 产能，满足不断增长的市场需求

受益于下游应用领域增长的拉动以及全球 PCB 产能向国内转移的趋势，近年来我国 PCB 市场整体呈现较快的发展态势。根据 Prismark 数据，2021 年我国大陆地区 PCB 产值为 441.5 亿美元，较 2020 年增长 25.7%，占全球产值的比重达到 54.6%。在此背景下，为适应快速增长的市场需求，积极把握行业发展机遇，公司亟需进行产能升级与扩张。淮安特创扩产项目与本次募投项目建设是公司完善产能布局的重要举措，有利于巩固和提升产品的市场占有率，为公司进一步发展打下坚实基础。

（2）淮安特创扩产项目与本次募投项目在目标产品、目标市场等方面存在差异

发行人本次募投项目与淮安特创扩产项目在目标产品、目标市场均有一定的差异，具体如下：

项目	淮安特创扩产项目	本次募投项目
实施主体	淮安特创	安庆特创
目标产品	双面板、多层板	高多层板、HDI 板
规划产能	①72 万平方米双面板； ②72 万平方米多层板	①108 万平方米刚性多层板； ②12 万平方米 HDI 板
目标市场	液晶显示、消费电子、工业控制等	汽车电子、工业控制、新能源等领域等
投产时间	2023 年上半年	2024 年上半年
达产时间	2026 年	2026 年

①淮安特创扩产项目

淮安特创扩产项目的目标产品为双面板、多层板，且双面板、多层板目标产能、占比相同，相关产品可广泛应用于液晶显示、消费电子等领域，重点聚焦电脑触控板、LCD 光电板、Mini LED 背光板等公司优势产品，该项目是淮安特创现有产品方向上的产能扩充。

A、液晶显示领域发展

在液晶显示领域，公司的产品主要应用于液晶显示面板的光电转换模块和背光模块，其下游市场的发展将带动公司产品需求量的增长。

首先，液晶显示面板趋向大尺寸，根据 Omdia 统计数据及预测，2018 年全液晶电视平均尺寸为 44.1 英寸，预计到 2026 年平均尺寸将增长至 51.5 英寸；其次，显示面板产能加快向中国大陆转移，根据 Omdia 的预测，预计至 2023 年，中

国大陆液晶显示面板产能将达到全球的 70%以上；再次，根据 Omdia 统计数据及预测，2020 年 Mini LED 背光液晶电视出货量为 640 万台，预计 2025 年出货量将达到 5,200 万台，年平均增长率为 52%，随着 Mini LED 技术在液晶显示领域的渗透率不断提升，MiniLED 背光模组市场需求持续攀升，将有效促进 MiniLED 背光板的市场需求。以上因素将推动液晶显示领域 PCB 需求的持续增加。

B、消费电子领域发展

根据 Prismark 统计和预测，2020 年全球消费电子产品产值达到 3,250 亿美元，较 2019 年增长 9.06%，预计 2025 年全球消费电子产值将达到 4,130 亿美元。消费电子用 PCB 产品通常具有大批量、轻薄化、小型化等特性，消费电子覆盖面广、下游需求变化快、产品迭代周期短、新品类不断涌现等特点，每一次新的消费热点出现都将引领一轮消费电子产品的迭代升级，拉动 PCB 的需求增长。

除液晶显示、消费电子领域外，淮安特创扩产项目将视产能释放情况承接工业控制、新能源等领域的 PCB 订单。

淮安特创设立至今已积累了成熟的经营经验，已完成了对客户资源、技术储备、人才等方面的铺垫，依托淮安特创的管理经验以及公司在液晶显示、消费电子等领域充足的订单储备，淮安扩产项目将进一步提升生产自动化水平，提高生产效率，项目投产并达到预期盈利目标具备可行性。

②本次募投项目

本次募投项目投产后的产品为多层板、HDI 板，拟建成一座高标准、特色化、智能化的工厂，本次募投项目产品层数相对更高、工艺难度更大，产品目标市场以汽车电子为主，同时覆盖工业控制、新能源（光伏+储能）等领域，该项目是公司向汽车电子领域的战略拓展，并为工控新能源领域产品扩充产能，是公司实现未来战略规划的必要举措。

A、汽车电子领域发展

本次募投项目目标市场主要为汽车电子，尤其是新能源汽车。

PCB 在汽车电子领域中应用广泛，涉及高级驾驶辅助系统（ADAS）、信息娱乐

系统、动力系统和其他车身电子系统。根据 Fortune Business Insights 数据显示，随着新能源汽车渗透率逐年增长，2017-2019 年全球汽车 PCB 市场逐年增长。2020 年，受**经济形势波动**对整车供应链的影响，全球汽车 PCB 市场规模为 59.00 亿美元，较 2019 年下滑 9.00%；2021 年，汽车市场复苏，带动全球汽车 PCB 市场规模回升至 60.70 亿美元。根据 Fortune Business Insights 预测，2021-2028 年全球汽车 PCB 市场规模将快速增长至 99.60 亿美元，年均复合增长率为 7.33%。全球汽车 PCB 市场中，以多层板和单/双面板为主，由于需要多线程传输功能，多层板占有汽车 PCB 市场的最大应用份额，最高层数需达到 50 层。未来，汽车智能化交互系统、智能化、互联化以及电动化发展，PCB 将向高频板、高速板和高密度互连板等特色中高端 PCB 方向发展。

全球汽车产业正处于从传统燃油车向新能源汽车时代转换的阶段。根据 Clean Technica 数据，2021 年全球新能源汽车销量达 649.54 万辆，同比上升 108%。根据乘联会统计，2022 年 1-9 月，中国新能源乘用车销量 355.4 万辆，同比增长 99.2%，其中 9 月新能源汽车销量占比达到了 29.0%，相比上年同期增长 9.9%，预计未来将继续提高。汽车电子在传统高级轿车中的价值量占比约 28%，在新能源车中则能达到 47%-65%。随着汽车电子含量不断提升，对汽车 PCB 的需求和价值量也将进一步提升。

综上，在汽车产业电动化和智能化的发展趋势下，汽车电子占整车成本的比重不断上升，PCB 作为集成电路和各类电子元器件的重要载体和支撑，市场需求量随之快速提升，新能源汽车及充电桩行业的蓬勃发展将进一步提升汽车电子领域 PCB 的需求。

公司在新能源汽车领域提前布局，相关 PCB 产品已经应用于充电桩、电池管理系统（BMS）、电机控制器（MCU）、DC/AC 转换器、车载充电机等产品，未来随着新能源汽车渗透率不断提升，高端 PCB 产品在汽车电子 PCB 领域占比将持续提高，为 PCB 企业提供了更多的市场机遇。公司以技术及客户储备为基础，借助安徽省日益完善的汽车产业链优势，同时受益于安庆经济技术开发区管理委员会对安庆特创投资建设等多方面的大力支持，顺利实施本次募投项目可行性较强。

B、工控新能源（不含新能源汽车）领域发展

在工控新能源领域，公司的产品主要应用于光伏逆变器、储能系统、变频/伺服、电机/电控等电子电力产品，涵盖了工业控制、光伏新能源等细分领域。

光伏逆变器作为光伏发电系统中的核心装置，光伏逆变器的市场规模随着光伏市场的强劲增长而不断扩大。“光伏+储能”已成为多国光伏开发的标准配置，搭配储能将为光伏带来长期可持续的发展动力。根据国家能源局统计数据，2021年，我国全年光伏发电量为3,259亿千瓦时，同比增长25.11%，约占全国全年总发电量的4.0%。随着中国经济转型，绿色环保意识逐渐深入人心，传统的资源型发电模式逐渐向新能源发电模式转变，光伏发电有望成为我国重要的电力来源之一。

根据国家能源局发布的《关于2021年风电、光伏发电开发建设有关事项的通知》，2021年全国风电、光伏发电发电量占全社会用电量的比重达到11%左右，后续逐年提高，到2025年达到16.5%，我国光伏发电行业发展前景广阔。未来随着光伏发电市场规模不断扩大，将带动光伏发电系统和储能系统关键零部件PCB产品的需求。

综上，公司本次募投项目目标市场以汽车电子为主，同时覆盖工业控制、新能源（光伏+储能）等领域，下游领域具有充足的市场空间，是公司募投项目产能消化的重要保障。

（3）淮安特创扩产项目与本次募投项目产能逐步释放，公司不存在产能增长率过高的情形

淮安特创扩产项目预计于2023年上半年投产，本次募投项目于2022年初开始建设，预计2024年初投产，两者未来各年产能释放情况如下：

单位：万平方米

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
淮安特创线路板生产二期项目第一阶段	-	-	28.80	86.40	115.20	144.00
本次募投项目	-	-	-	72.00	108.00	120.00
新增产能合计	-	31.65	28.80	129.60	64.80	40.80
公司产能合计	164.39	196.04	224.84	354.44	419.24	460.04
产能增长率	-	19.25%	14.69%	57.64%	18.28%	9.73%

注：2022年产能数据为根据2022年1-6月份产能年化计算。

2019 年至 2022 年，公司 PCB 年产能由 113.46 万平方米扩产至 196.04 万平方米，产能复合增长率为 20.00%；淮安特创扩产项目与本次募投项目产能逐渐释放，若两个项目均按期投产、达产，预计公司 2026 年度可实现 PCB 产能 460.04 万平方米，2022 年至 2026 年期间产能复合增长率为 23.77%，与报告期产能复合增长率较为接近，因此，公司不存在产能增长率过高的情形。

综上，PCB 市场空间充足，淮安特创扩产项目与本次募投项目目标产品、目标市场存在差异，且产能逐步释放，两个在建项目的实施均有助于优化和丰富公司产品结构、提升公司工艺水平、提高生产制造能力、增强可持续发展能力，提升公司 PCB 市场份额，符合公司战略发展方向，对于提升公司未来综合盈利能力有重要战略意义。因此，两个项目同时实施具备商业合理性。

3、结合生产经营规划和市场需求波动情况，说明产能消化情况和计划，进一步论述募投项目的必要性和可行性

（1）募投项目的必要性

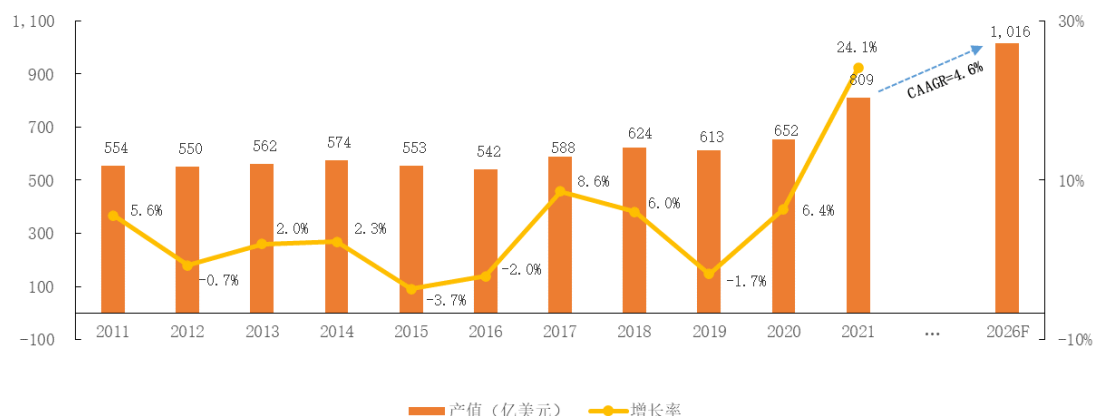
①公司战略发展目标

公司将立足于 PCB 行业的巨大发展空间，实施差异化竞争战略，加快淮安、安庆生产基地的建设和产能释放，重点布局工控新能源、液晶显示、消费电子、LED 照明、通信领域、汽车电子等应用领域的中高端产品；加强技术研发，提高产品附加值，提升公司产品技术的市场竞争力；加大先进设备投入力度，优化生产工艺与生产流程，提高生产自动化和信息化水平，提升生产效率和品质稳定性；进一步深化与重点客户的业务合作，加强国内和国际市场拓展力度，提高市场占有率。

②市场需求波动情况

根据 Prismark 预测，未来五年全球 PCB 市场将保持稳定增长的态势，2021 年至 2026 年全球 PCB 产值的预计年复合增长率达 4.8%。

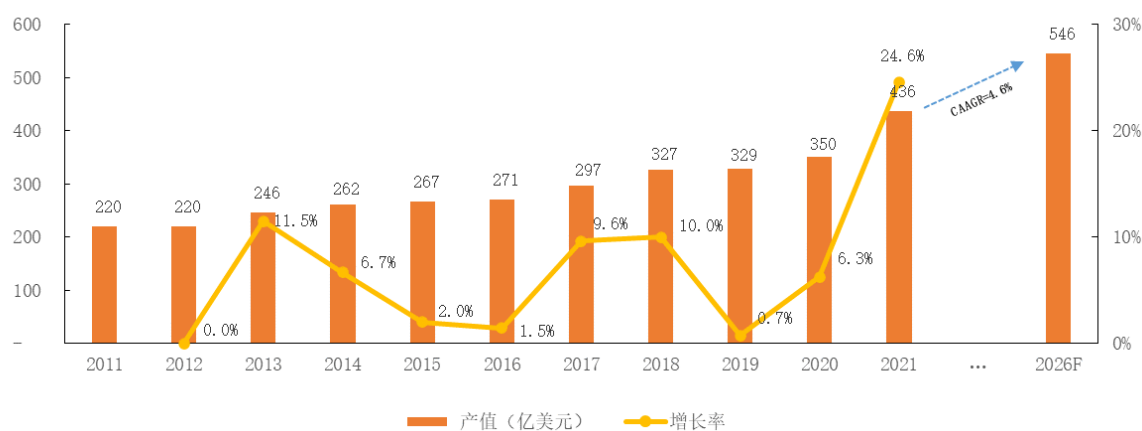
2011-2026年全球PCB产值及增长率



数据来源：Prismark，产值单位为亿美元

据 Prismark 预测，2021 年至 2026 年中国大陆 PCB 产值复合年均增长率为 4.6%，到 2026 年，中国大陆 PCB 产值将达 546 亿美元。

2011-2026 年中国大陆 PCB 产值及增长率



数据来源：Prismark，产值单位为亿美元

下游行业的发展是 PCB 产业增长的动力。PCB 下游分布广泛，主要包括通讯、计算机、消费电子、汽车电子、服务器、工业控制、军事航空、医疗器械等。根据 Prismark 的统计和预测，全球 PCB 主要下游行业 2021 年的市场规模和未来五年的预测年均复合增长率如下：

金额单位：亿美元

行业	2021 年	2026 年（预测）	年均复合增长率
----	--------	------------	---------

通讯	253.73	333.08	5.59%
计算机	194.82	197.98	0.32%
消费电子	117.9	149.69	4.89%
汽车电子	81.92	117.7	7.52%
服务器	78.12	125.74	9.99%
其他	78.02	91.4	3.22%

未来几年，不同领域 PCB 市场均呈现增长态势，公司目标产品主要应用领域均有较大的市场空间。

本次募投项目目标市场主要为汽车电子，尤其是新能源汽车。

PCB 在汽车电子领域中应用广泛，涉及高级驾驶辅助系统（ADAS）、信息娱乐系统、动力系统和其他车身电子系统。根据 Fortune Business Insights 数据显示，随着新能源汽车渗透率逐年增长，2017-2019 年全球汽车 PCB 市场逐年增长。2020 年，受**经济形势波动**对整车供应链的影响，全球汽车 PCB 市场规模为 59.00 亿美元，较 2019 年下滑 9.00%；2021 年，汽车市场复苏，带动全球汽车 PCB 市场规模回升至 60.70 亿美元。Fortune Business Insights 预测，2021-2028 年全球汽车 PCB 市场规模将快速增长至 99.60 亿美元，年均复合增长率为 7.33%。全球汽车 PCB 市场中，以多层板和单/双面板为主，由于需要多线程传输功能，多层板占有汽车 PCB 市场的最大应用份额，最高层数需达到 50 层。未来，汽车智能化交互系统、智能化、互联化以及电动化发展，PCB 将向高频板、高速板和高密度互连板等特色中高端 PCB 方向发展。

全球汽车产业正处于从传统燃油车向新能源汽车时代转换的阶段。根据 Clean Technica 数据，2021 年全球新能源汽车销量达 649.54 万辆，同比上升 108%。根据乘联会统计，2022 年 1-9 月，中国新能源乘用车销量 355.4 万辆，同比增长 99.2%，其中 9 月新能源汽车销量占比达到了 29.0%，相比上年同期增长 9.9%，预计未来将继续提高。汽车电子在传统高级轿车中的价值量占比约 28%，在新能源车中则能达到 47%-65%。随着汽车电子含量不断提升，对汽车 PCB 的需求和价值量也将进一步提升。

综上，在汽车产业电动化和智能化的发展趋势下，汽车电子占整车成本的比重不断上升，PCB 作为集成电路和各类电子元器件的重要载体和支撑，市场需求量

随之快速提升，新能源汽车及充电桩行业的蓬勃发展将进一步提升汽车电子领域 PCB 的需求。

除汽车电子外，发行人已在“发行人及保荐机构回复意见”•“24、关于募投项目”之（2）中披露了 PCB 行业下游未来需求情况，包括工控新能源（光伏+储能、新能源汽车+充电桩、工业控制）、液晶显示、消费电子、LED 照明、通信领域。

③公司产能消化情况

最近三年，公司主营业务收入持续快速增长，年均复合增长率为 36.17%，公司的产能分别为 113.46 万平方米、140.29 万平方米、164.39 万平方米，产能利用率分别为 81.65%、89.37%、93.18%，公司产能利用率始终保持在较高的水平。我国 PCB 产业稳步增长、产业整合加快、下游新兴产业需求持续增长，预计未来几年公司精密线路板项目的市场需求将持续增长。公司现有产能难以满足市场与客户迅速增长的需求，产能瓶颈已成为阻碍公司业务规模增长和制约公司盈利能力提升的重要掣肘。

综上，公司本次募投项目的新增产能规模系公司在综合考虑行业发展趋势、生产经营规划、市场波动情况、客户拓展情况等因素后确定。在市场规模持续扩大、客户需求不断增长的背景下，公司现有产能利用预计无法完全满足未来新增订单的交付，因此，公司开展本次募投项目具有必要性。

（2）募投项目的可行性

针对未来新增的 PCB 产能，公司已制定了相应的产能消化计划，具体如下：

①采取边建设边投产、产能逐步释放的建设方案，有利于产能利用率保持在较高水平

本次募投项目采取边建设边投产、产能逐步释放的建设方案，有利于产能利用率保持在较高水平，不存在产能增长率过高的情形，具体内容详见本题回复“（五）•2•（3）”。

②公司具有丰富的建设项目实施经验，有助于保障募投项目顺利投产、达产

最近五年内，公司主要建设了淮安特创生产基地，淮安特创生产基地通过边

建设边投产进行实施，报告期内产能、产量持续增长以及产能利用率保持在较高水平反映公司良好的建设项目实施能力，同时也为本次募投项目的顺利投产、达产积累了丰富的经验。

报告期各期，淮安特创的产能利用率情况如下：

单位：万平方米

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
产能	56.06	80.47	56.38	38.97
产量	45.36	74.76	50.81	24.73
产能利用率	80.92%	92.91%	90.13%	63.45%

淮安特创采取边建设边投产的方式，于2018下半年开始投产，生产前期人员、技术以及设备处于磨合阶段，导致2019年产能利用率相对较低。2020年以来，经过持续投入与前期的充分磨合，淮安工厂的产能、产量逐年上升，产能利用率始终保持在较高水平，淮安特创的建设及投产策略、达产情况印证了本次募投项目的可行性。淮安特创生产基地的实施经验为本次募投项目边建设边投产、保持业绩稳定增长提供了重要的实践支撑。

③把握新能源市场快速发展的良好机遇

近年来，世界各国政府对可再生能源普遍持鼓励态度，纷纷出台产业政策、财政补贴政策支持行业发展。其中，光伏行业为国内外重点发展的新兴产业，行业景气度受国家政策的影响程度较大，各个国家及地区制定了不同程度的补贴或支持政策以推动光伏行业的发展；另外，新能源汽车产业实现了快速发展，各地出台了多项与新能源汽车及充换电设备设施相关的行业政策和发展规划，以促进行业的科技创新和持续发展。在此背景下，新能源行业呈现出良好的发展态势。

公司PCB产品已率先在光伏、新能源汽车领域布局多年，这一举措为公司发展带来新的机遇。在“光伏+储能”领域，公司已成功进入阳光电源、上能电气、首航新能源等全球领先的光伏逆变器和储能系统供应商体系；在新能源汽车领域，公司产品主要应用于充电桩、电池管理系统（BMS）、电机控制器（MCU）、DC/AC转换器、车载充电机等产品，代表客户包括盛弘股份、永联科技、英可瑞、杭可科技、欣锐科技等国内知名新能源汽车相关产品制造商，目前已广泛应用于包含新

能源客车、乘用车、物流车等各类新能源车型，并与多家行业标杆车企建立了直接或间接的合作伙伴关系，包含比亚迪、吉利、上汽、广汽、蔚来、小鹏等。

公司将依托目前良好的客户资源、技术储备、品质口碑等优势，把握新能源市场快速发展的良好机遇，不断加深对新能源领域的拓展，光伏、储能、新能源汽车等领域未来将成为公司主要收入增长点之一。

④深化现有客户，积极开拓新客户，实现业务稳定增长

为了快速扩大销售规模、提高市场份额并形成规模效应，公司采取“大客户”战略，加大对重点领域、重点客户的开拓力度，优先接单、排产、交货，完善技术及服务支持，逐步优化客户结构。

公司凭借良好的市场声誉、产品质量和成本优势，掌握较多优质客户，保持长期良好合作关系。本次募投项目拟主要应用于汽车电子、工控新能源等领域，公司在相关领域已拥有 ABB、汇川技术、雷赛智能、英威腾、阳光电源、上能电气、首航新能源、欣锐科技、盛弘股份等国内外知名客户，其中汇川技术为国内最大的低压变频器与伺服系统供应商，ABB 为全球最大的低压变频器供应商，威纶通为全球领先的 HMI（人机界面）的供应商，阳光电源为全球第二大光伏逆变器供应商。上述客户销售规模大、经营稳定、业内竞争力强，公司与知名客户合作有利于提高品牌影响力，促使公司产品技术、销售服务始终保持在行业先进水平，有利于公司进一步的市场开拓。

2019 年至 2021 年，公司 PCB 年产能复合增长率达 20.37%，主营业务收入年均复合增长率达 36.17%，公司产能及主营业务同时实现较快发展，得益于公司“大客户”战略目标的制定及相关措施的积极实施，这也为公司未来产能扩张及营业规模的增长提供了充分的现实参考。未来公司将继续深化与现有客户的合作，并大力开拓市场，积极开发新客户，努力实现销售规模的持续、快速增长。

⑤持续加大研发投入，提升产品综合竞争力

公司自成立以来，坚持把自主创新和技术研发放在首位，以技术发展趋势和客户需求为导向，打造了一支兼具实践经验与理论基础的研发技术团队，积极进行新技术、新产品和新材料的研究开发。

公司构建了完善的自主研发体系，并跟随行业发展趋势进行专利布局。公司研发投入逐年上升，科技成果转化能力强，截至 2022 年 9 月 30 日，公司及子公司已获授权专利 136 项，其中发明专利 51 项，软件著作权 14 项。公司的发明专利涉及机械加工、电镀涂覆、图形形成与蚀刻、产品检测与可靠性等，覆盖电路板生产制造的全流程，公司在工艺技术全面性得以体现。

公司技术积累较丰富。公司自成立以来一直专注于 PCB 产品的研发和工艺技术的改进，在生产实践中不断总结、提高和完善工艺技术水平，在 LCD 光电板/Mini LED 板、厚铜板、嵌铜板、高频板、混压高频板、金属基板、单/双面板/多层板领域储备了多项核心技术，如“微孔机械加工工艺技术”、“微盲孔电镀工艺技术”、“电路板金属化半孔制作技术”、“高效背钻深度测量技术”、“多阶高密度互联盲埋孔板制作技术”等。

未来公司将持续加大对研发投入，积极开展高多层板、HDI 板、刚挠结合板等技术的研究，持续优化工艺流程，提高生产效率，提升产品综合竞争力。

⑥借助汽车产业链区位优势，深度拓展汽车电子领域

本次募投项目的实施主体安庆特创位于安徽省内，经过五十多年的发展，安徽省已经形成较为完整的汽车产业体系，其中，合肥、芜湖是国家级汽车及零部件出口基地，也是安徽省战略性新兴产业集聚地，产业集聚和政策协同发展，政策支持也进一步加强了安徽省省内的专用车产业集聚效果。

本次募投项目具体选址位于国家级安庆经济技术开发区拓展区，安庆特创是第一家进驻的 PCB 企业，该区内拟打造以整车制造为龙头、零部件产业集群为支撑、智能汽车为先导的新能源汽车及零部件生产基地。

安徽省汽车产业链优势及安庆经济技术开发区的战略规划将有助于发行人在汽车电子领域战略布局的全面实施。

⑦地方政府支持为公司募投项目顺利实施提供保障

安庆经济技术开发区管理委员会较为重视安庆特创设立、投资，在政策及资金方面给予了支持，如通过“代建-租赁-回购”合作模式协助公司缓解前期投资建设的资金压力，其控股企业——皖江高科于 2021 年 12 月增资入股发行人，持有

发行人 1.08%的股份。

综上，公司依托淮安特创的成熟运营经验，采取边建设边投产的建设方案，本次募投项目目标市场快速发展，公司制定“大客户”战略，不断优化客户结构并持续推进新客户的拓展工作，公司充足的技术储备、强大的研发团队为募投项目实施提供了技术保障，安徽省汽车产业链区位优势明显，安庆经开区管委会为募投项目实施提供多方面的支持，因此，公司已制定针对性的产能消化措施，为本次募投项目新增产能的消化提供了良好的保障，公司本次募投项目具有可行性。

（六）核查意见

1、董才茂、邓少敏受让员工持股平台财产份额与其工作贡献相匹配，授予董才茂、邓少敏员工持股平台份额具备合理性；二人入股资金皆为自有资金，不存在代持情况；

2、发行人转让小镓电 90%股权以所持土地使用权评估价值为定价依据，具备合理性；基于发行人为惠东县规模较大企业且为进一步保障项目地块顺利启动建设，惠东县人民政府工作会议要求发行人参与共同投资建设，而发行人考虑到当地政府该要求保留小镓电 10%的股权，背景真实、原因合理；虽然小镓电、小镓技术的企业名称类似，但是产品、业务不同，亦不存在共用经营场所的需求，同时小镓电成立至出售前未开展实际经营，不存在对小镓技术、其他业务造成不利影响的情形，出售小镓电不会影响小镓技术发展、不会对发行人其他业务造成不利影响；

3、小镓电持有的项目土地未建成物业，预计建成 10 栋 9 层厂房及 1 栋 13 层宿舍楼，用于电子电机产品的生产，用地性质为一类工业用地；小镓电持有的项目土地建设的厂房及配套宿舍不存在对外销售或出租的计划，同时小镓电经营范围不包括房地产开发相关内容，亦未持有房地产开发企业资质，不存在房地产开发计划，不涉及房地产开发业务；

4、发行人仍存在完善公司业务布局、扩大产能的需求，安庆特创线路板项目不存在终止或长期中止的可能；淮安特创二期项目及安庆特创线路板项目因相关报批文件延期取得、施工停滞，故开工时间推迟，截至目前，开工延迟的原因不再持续，上述项目不存在经营业绩不达预期的情形，不存在对发行人业务造成不利

影响的情形；

5、发行人已列示已建、在建、拟建生产类项目的产品类型、应用领域、计划产能、实现产能、产能利用率情况；淮安特创线路板生产二期项目第一阶段与本次募投项目在目标产品、目标市场等方面存在差异，淮安特创扩产项目与本次募投项目产能逐步释放，发行人开展募投项目建设具有商业合理性；

发行人已制定了充分的生产经营规划、PCB 市场空间较为充足，发行人已针对性地制定了一系列产能消化措施，依托淮安特创的成熟运营经验、采取边建设边投产的建设方案、新能源市场蓬勃发展的趋势、发行人在客户、研发、技术等方面的储备，发行人实施募投项目具有必要性和可行性。

五、《审核问询函（二）》问题 14

申报材料及审核问询回复显示：

（1）2022 年 1-6 月发行人现金及现金等价物增加额由正转负，筹资活动产生的现金流量金额为-2,861.61 万元，主要为偿还借款、支付融资租赁款等。

（2）报告期内，发行人实际控制人及其配偶、发行人董监高等关键人员存在大额资金往来，张远礼、董恩佳部分年度无缴纳个人所得税的资金流水。

（3）保荐人、申报会计师对发行人部分子公司、关联方核查的账户数量为 1 个。

请发行人：

（1）结合负债结构、偿债能力指标情况、最近一期筹资活动产生的现金流量说明发行人是否存在流动性风险。

（2）说明核查的银行流水中是否存在大额存现情形；列示大额资金往来的对手方及具体原因（避免简单列举为投资、个人资金往来等），相关资金是否最终流向发行人客户、供应商。

（3）说明张远礼、董恩佳是否依法缴纳个人所得税，是否存在税务违法违规行或面临税务处罚风险。

请发行人律师对问题（3）发表明确意见。

回复：

就本题所述事项，本所律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了张远礼、董恩佳的银行流水及大额流水核查表；
- 2、查阅了张远礼、董恩佳的个人纳税申报表及完税证明；
- 3、查阅了发行人的工商档案、股权转让协议及转让款支付银行回单；
- 4、查阅了元嘉投资、源长投资的工商档案、股权转让协议及转让款支付银行回单；
- 5、查阅了张远礼、董恩佳出具的声明；
- 6、查阅了《中华人民共和国税收征收管理法》《中华人民共和国行政强制法》及《中华人民共和国行政处罚法》。

（一）说明张远礼、董恩佳是否依法缴纳个人所得税，是否存在税务违法违规行为或面临税务处罚风险

截至本补充法律意见书出具之日，除个人工资薪金所得需缴纳个税的情形外，张远礼缴纳个税情形如下：

单位：万元

序号	需缴纳个税的情形	需纳税金额	是否已缴纳	缴纳日期
1	发行人、胜鸿快捷向张远礼偿还借款利息产生的个人所得税	5.44	是	2021.06.21
2	持股平台股权转让产生的个人所得税	150.00	是	2021.12.10
3	代缴任结达股权转让产生的个人所得税	16.31	是	2022.05.31
4	持股平台股权转让产生的个人所得税	1.88	是	2022.09.15

注1：经测算，张远礼转让其持有的员工持股平台股权时，不存在个人所得税漏缴情形。

注2：上述个税缴纳均已取得完税证明。

截至本补充法律意见书出具之日，除个人工资薪金所得需缴纳个税的情形外，董恩佳缴纳个税情形如下：

单位：万元

序号	需缴纳个税的情形	需纳税金额	是否已缴纳	缴纳日期
1	向睿兴投资、森泽投资股权溢价转让所得产生的个人所得税	504.21	是	2020.11.05
2	发行人、胜鸿快捷向董恩佳偿还借款利息产生的个人所得税	5.51	是	2021.06.15
3	持股平台股权转让产生的个人所得税	140.01	是	2021.12.12
4	代缴任结达股权转让产生的个人所得税	16.31	是	2022.05.31
5	持股平台股权转让产生的个人所得税	0.61	是	2022.09.20

注 1：经测算，董恩佳转让其持有的员工持股平台股权时，不存在个人所得税漏缴情形。

注 2：上述个税缴纳均已取得完税证明。

上述需缴纳个人所得税的事宜，发行人实际控制人张远礼及其一致行动人董恩佳已足额缴纳且已取得了相关税务部门出具的完税证明，除上述需缴纳个人所得税的事宜外，张远礼、董恩佳的每月固定工资收入为税后所得，不存在避税或漏税情形，张远礼、董恩佳不存在应缴纳个人所得税而未缴纳的情形，不存在税务违法违规行为。

发行人实际控制人张远礼及其一致行动人董恩佳已出具书面承诺，若根据国家相关法律、法规、税收征管规定或主管税务部门要求，存在其他需要本人缴纳个人所得税的情形，本人将即时、足额履行相关纳税义务。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十八条的规定，若扣缴义务人在规定期限内经税务机关责令限期缴纳，逾期仍未缴纳税款的，税务部门可以对扣缴义务人进行罚款，截至本补充法律意见书出具之日，张远礼、董恩佳不存在“经税务机关责令限期缴纳，逾期仍未缴纳”的情形，且其二人出具相关承诺，不存在相关税务部门对其进行罚款的潜在风险，故张远礼、董恩佳不存在面临税务处罚的风险。

综上，发行人实际控制人张远礼及其一致行动人董恩佳依法缴纳个人所得税，不存在应缴纳个人所得税而未缴纳的情形，不存在税务违法违规行为或面临税务处罚的风险。

（二）核查意见

1、发行人实际控制人张远礼及其一致行动人董恩佳已依法缴纳个人所得税，不存在税务违法违规行为或面临税务处罚的风险。

本补充法律意见书经本所负责人、经办律师签署并加盖本所公章后生效。

本补充法律意见书一式肆份，由发行人报深交所壹份，发行人、保荐机构和本所各留存壹份。

（以下无正文）

（本页无正文，为《北京观韬中茂律师事务所关于惠州市特创电子科技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（二）》的签字盖章页）

经办律师（签字）：



黄亚平



罗增进

单位负责人（签字）：



韩德晶

北京观韬中茂律师事务所



2023年 3月 6日