



广州市天河区天河路 101 号兴业银行大厦 13 楼

电话：8620-3821 9668 传真：8620-3821 9766

国信信扬律师事务所
关于广州三晶电气股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市的

补充法律意见书（二）

2023 年 8 月

国信信扬律师事务所
关于广州三晶电气股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市的
补充法律意见书（二）

国信信扬法字（2023）第 0101 号

致：广州三晶电气股份有限公司

国信信扬律师事务所（以下简称“本所”）根据与广州三晶电气股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）签订的《专项法律顾问合同》，指派卢伟东、郭珣彤、蓝瑶瑶律师（以下简称“本所律师”）作为发行人首次申请公开发行股票并在主板上市（以下简称“本次发行并上市”）的专项法律顾问，为发行人本次发行并上市提供法律服务，出具法律意见书及律师工作报告。

本所律师已于 2022 年 6 月 19 日出具了《国信信扬律师事务所关于广州三晶电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的法律意见书》（国信信扬法字[2022]第 0077 号）、《国信信扬律师事务所关于广州三晶电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的律师工作报告》（国信信扬法字[2022]第 0078 号）；根据中国证监会于 2022 年 9 月 19 日出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（以下简称“《反馈意见》”），于 2022 年 12 月 18 日出具了《广州三晶电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的补充法律意见书（一）》（国信信扬法字[2022]第 0286 号）。根据《首次公开发行股票并上市注册管理办法》及其他注册制相关规定的要求，本所律师于 2023 年 3 月 1 日出具了《国信信扬律师事务所关于广州三晶电气股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的律师工作报告》（国信信扬法字[2023]第 0026 号，以下简称“《律师工作报告》”）、《国信信扬律师事务所关于广州三晶电气股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的法律意见书》（国信信扬法字[2023]第 0030 号，以下简称“《法律意见书》”）和《国信信扬律师事务所关于广州三晶电气股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的补充法律意见书（一）》（国信信扬法字[2023]第 0025

号，以下简称“《补充法律意见书（一）》”）。

现根据《关于广州三晶电气股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审[2023]301号，以下简称“《问询函》”）的要求，本所律师进行核查并发表意见，出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是对《律师工作报告》《法律意见书》和《补充法律意见书（一）》的补充，除非另有说明，本所在《律师工作报告》《法律意见书》和《补充法律意见书（一）》中的释义、声明、承诺适用于本补充法律意见书。

基于上述，本所及经办律师根据有关法律法规和规范性文件的规定要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，出具补充法律意见如下：

目 录

一、《问询函》问题 1 关于第一大客户 Genertec	4
二、《问询函》问题 2 关于销售收入.....	20
三、《问询函》问题 3 关于关联方与同业竞争.....	22
四、《问询函》问题 11 关于历史沿革.....	34
五、《问询函》问题 12 关于发行人违规事项.....	46

一、《问询函》问题 1 关于第一大客户 Genertec

1.1 根据申报材料，（1）2021 年意大利经销商 Genertec Italia SRL（以下简称“Genertec”）与发行人建立合作关系并成为发行人第一大客户，2021 年和 2022 年发行人对 Genertec（包括中机宁波贸易有限公司，以下简称“中机宁波”）的销售收入分别为 12,751.11 万元和 61,705.34 万元；Genertec 和中机宁波均为中国通用技术（集团）控股有限责任公司控制的企业；（2）Genertec 之前主要与华为进行合作，2021 年以来华为逆变器产品供给量受限，Genertec 于 2021 年 3 月通过发行人客户介绍，主动与发行人接触；（3）2022 年，由于 Genertec 的中信保授信额度影响，相关产品先由发行人销售给中机宁波后再转售给 Genertec，但申报材料未结合前述交易实质，将中机宁波相关销售分类为境内收入；（4）发行人与 Genertec、中机宁波约定的交货方式和结算方式不同；（5）Genertec 同时经销华为、三晶股份等厂商的光伏逆变器产品，2021 年营业收入约 4 千万到 5 千万欧元；（6）根据保荐工作报告，保荐机构视频访谈了 Genertec 总经理，获取了 Genertec 的库存明细表、销售明细表、终端客户销售收入清单，通过会计师境外合作所实地走访了 Genertec。

请发行人说明：（1）2021 年华为在意大利供给受限的具体情况，Genertec 遴选供应商的方式，同期接洽的其他供应商情况，最终选定发行人主要考虑因素及审批流程；发行人的介绍方及其背景，与 Genertec 是否存在关联关系，是否向发行人收取相关费用；发行人与 Genertec 的接洽过程、参与洽谈的双方人员及职务、产品试用过程及验证周期；（2）2022 年 Genertec 中信保授信额度受到限制的具体情况，转由中机宁波代采购后与发行人约定不同交货方式和结算方式的原因及合理性；请结合发行人与中机宁波的交易实质，对中机宁波相关销售进行重新分类并做相应分析；（3）Genertec 和中机宁波的具体下单流程，发行人获取订单后的组织生产模式和货物流转过程，发行人向 Genertec 和中机宁波交付产品的双方参与人员及职务、交付过程及交付凭证；报告期内 Genertec 和中机宁波主要订单的下单、采购、生产、发货、签收及收入确认时间，发行人已归档物流单据对应的物流环节及单据留存的完整性；（4）报告期内 Genertec 经销的各类产品的主要生产商、销售收入及占比、毛利率情况；Genertec 对发行人产品的采购频率及单次采购量分布是否合理 各期采购数量、

对外销售数量、库存数量、购销率及期后销售周期，与其他厂商同类产品的备货情况是否存在差异，是否存在替发行人囤货情形；（5）报告期内 Genertec 经销发行人产品的前五大客户情况、下游客户经营地所在区域分布情况；报告期内向 Genertec 销售的产品中，可以通过三晶数字能源平台追溯的产品数量及占比、相关用户所在区域分布情况，申请过售后服务的产品数量及占比、相关用户所在区域分布情况；进一步分析前述三类区域分布情况是否匹配；（6）Genertec 能否追踪已销售产品的终端客户情况，如是请说明追踪机制及可获取的信息内容。

请发行人提供报告期内 Genertec 和中机宁波的主要订单。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

请保荐机构说明：（1）视频访谈 Genertec 总经理的具体情况及针对视频访谈局限性所采取的额外措施；（2）通过会计师境外合作所实地走访 Genertec 的具体情况及保荐机构对核查结果的复核情况；（3）对比 Genertec 开具的销售发票与其提供的销售明细表是否匹配，并说明核查比例和核查结论；（4）实地查看 Genertec 的仓储地点及库存情况，对比实地查看结果与 Genertec 提供的库存明细表是否匹配，并说明核查比例和核查结论；（5）Genertec 提供的终端客户销售收入清单的具体内容，针对该项清单的真实性与准确性所执行的核查程序、核查比例和核查结论。

请保荐机构质控、内核说明对 Genertec 和中机宁波的核查把关情况并发表明确意见。

回复：

（一）请中介机构说明针对发行人向 Genertec 销售产品各货物流转环节（含汽车运输至 Genertec 仓库环节）相关物流单据的核查过程、核查比例及核查结论

1、核查过程、核查比例

（1）发行人向中机宁波销售产品的物流单据核查情况

根据发行人与中机宁波签订的销售合同，交付条件为工厂自提，发行人于中机宁波委托第三方货代自提签收后确认收入。

本所律师获取发行人对中机宁波销售产品的销售出库单、签收单以及中机宁波对 Genertec 签发的提单，同时对中机宁波对 Genertec 签发的提单在相关船公司网站查验航运轨迹，检查收入确认的准确性及真实性。

具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入（A）	47,205.30	/	/
核查金额（B）	44,235.91	/	/
核查比例（C=B/A）	93.71%	/	/

（2）发行人向 Genertec 销售产品的物流单据核查情况

根据发行人与 Genertec 签订的销售合同，交付条件为 CIF，发行人于货物提单已签发且办妥报关手续后确认收入。

本所律师获取发行人对 Genertec 销售产品的销售出库单、出口报关单、装箱单、出口放行通知书以及提单，检查收入确认的准确性及真实性。

具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入（A）	14,328.19	12,304.25	/
核查金额（B）	13,637.56	12,304.25	/
核查比例（C=B/A）	95.18%	100.00%	/

根据合同约定，上述（1）和（2）向 Genertec 销售产品在第三方货代提货或签发提单并办妥报关手续时风险已全部转移，后续意大利目的地港口进口清关提货、汽车运输等环节均由 Genertec 自行负责。

根据 Genertec 出具的说明，上述（1）和（2）销售产品经海运至意大利热那亚港等港口后，由 Genertec 委托第三方报关公司进行进口报关等清关手续，

清关手续完成后 Genertec 工作人员向当地物流公司询价，双方达成一致后由物流公司安排车辆至港口监管仓库提货并运输至 Genertec 仓库。Genertec 根据仓库收货记录和对方开具的发票进行付款结算。自 2021 年 9 月至 2023 年 5 月，Genertec 委托上述物流公司至港口提货 953 次，共计约 1057 个集装箱。总数超过向三晶股份采购数量，原因系除三晶股份外，Genertec 存在向其他供应商采购逆变器、储能电池以及光伏组件等产品进口所致。

本所律师取得并抽查了 Genertec 委托物流公司运输部分物流结算单，并就 Genertec 委托物流公司提货集装箱数量与发行人发货情况进行比对测算，具体情况如下：

项目	数量
发行人发货次数（海运）A	422
Genertec 委托物流公司至港口提货次数 B ^{注1}	953
占比 C=A/B	44.28%
发行人发出集装箱数量 C	422
Genertec 委托上述物流公司至港口提货集装箱数量 D	1057
占比 E=C/D	39.92%
Genertec 向发行人采购金额占其总收入比例 ^{注2}	约为 43%

注 1：根据集装箱到港时间，存在单次提货 2 个及以上集装箱的情形，因此提货次数小于集装箱数量；

注 2：Genertec 向发行人采购金额占其总收入比例=2021 年和 2022 年 Genertec 向发行人采购总额/Genertec 提供 2021 年和 2022 年收入合计数*欧元汇率 7.6。

由上表可以看出，2021 年 9 月至 2023 年 5 月发行人发货次数及发出集装箱数量占 GT 委托物流公司提货次数和集装箱数量的比例分别为 44.28%、39.92%，与 2021 年、2022 年 Genertec 向发行人采购金额占其总收入比例 43% 相匹配。

（3）发行人子公司比利时三晶销售给 Genertec 的产品

根据发行人子公司比利时三晶与 Genertec 签订的销售合同，交付条件为 DDP/DAP，发行人于将商品交付给客户，经客户以书面签收等方式确认收货时确认收入。

本所律师获取发行人子公司比利时三晶对 Genertec 销售产品的销售出库单、汽车运输物流单、客户签收单等，检查收入确认的准确性及真实性。

具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入（A）	171.85	446.86	/
核查金额（B）	154.55	446.86	/
核查比例（C=B/A）	89.93%	100.00%	/

2、核查结论

经核查，本所律师认为：发行人向 Genertec 销售产品各货物流转环节相关物流单据留存完整。

1. 2 根据申报材料，(1) 2020 年推出了针对户用太阳能和储能系统的新税收优惠政策“Ecobonus”，对于建筑翻新项目附带的光伏和储能系统的税收减免从 50% 提高到 110%，得益于此政策，意大利光伏储能市场从 2021 年下半年开始呈现快速增长趋势；公开信息显示，根据意大利《2023 年预算法》，2023 年前述税收优惠政策的最高补贴标准将从 110% 降至 90%，并在 2024 年、2025 年分别下降至 70% 和 65%；(2) 2022 年意大利储能装机规模预计为 1.1GWh，公司储能产品在意大利出货量为 251.21MWh，市场占有率为 22.61%；(3) 公开信息显示，2022 年 1-6 月，同行业公司首航新能通过意大利经销商 ZCS 实现的储能逆变器及储能电池收入为 74,985.26 万元，同期发行人通过意大利主要客户 Genertec、Forniture Fotovoltaiche SRL 和 Peimar SRL 实现的储能逆变器及系统收入合计为 28,155.80 万元；(4) 光伏逆变器属于充分竞争市场，根据 Wood Mackenzie 统计，2021 年全球光伏逆变器前十名厂商的市场份额为 82%，发行人和首航新能未进入前十名厂商名单。

请发行人说明：(1) 意大利储能相关税收优惠政策的政策内容及最新动态，包括但不限于发布时间、优惠对象、优惠内容及上限、截止时间、申请主体、申请条件及审批流程等；相关刺激措施与发行人市场开拓、业绩增长之间的相关性，相关政策是否已发生重大不利变化及发行人的应对措施；结合上述因素及报告期内发行人业绩呈现高增长趋势的相关情况，进一步分析相关增幅是否可持续，并在招股说明书中就前述事项进行重大事项提示及风险揭示；(2) 结合

发行人储能产品的竞争优势、同行业公司对意大利市场的销售情况等，说明发行人储能产品出货量与意大利市场需求的匹配性，发行人产品在意大利的市场份额显著高于其他国家或地区的原因及合理性，意大利储能市场的竞争格局与全球市场竞争格局存在较大差异的原因及合理性。

请保荐机构及发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 意大利储能相关税收优惠政策的政策内容及最新动态，包括但不限于发布时间、优惠对象、优惠内容及上限、截止时间、申请主体、申请条件及审批流程等；相关刺激措施与发行人市场开拓、业绩增长之间的相关性，相关政策是否已发生重大不利变化及发行人的应对措施；结合上述因素及报告期内发行人业绩呈现高增长趋势的相关情况，进一步分析相关增幅是否可持续，并在招股说明书中就前述事项进行重大事项提示及风险揭示

1、意大利储能相关税收优惠政策的政策内容及最新动态

报告期内，意大利储能相关税收优惠政策主要为新生态奖励政策(Ecobonus)，该政策的发布时间、优惠对象、优惠内容及上限、截止时间、申请主体、申请条件如下：

优惠政策	发布时间	优惠对象	政策内容及上限	截止时间	申请主体	申请条件
新生态奖励政策	2020年7月	针对每个住房单元	针对户用翻新项目相关的光伏和储能系统的税收减免从50%提高到110%，分5年以税收抵免形式返还	2023	家庭	需要与至少一个保温、供暖或空调项目同时进行，最大支出48,000欧元，价格上限光伏2,400欧元/kW，储能1,000欧元/kWh，证明节能效果
	2022年11月(更新)	针对每个住房单元	补贴政策延长有效期至2025年，2023年补贴幅度降至90%，而后2024、2025年分别降至70%、65%，并分4年以税收抵免形式返还	2025	家庭	需要与至少一个保温、供暖或空调项目同时进行，最大支出48,000欧元，价格上限光伏2,400欧元/kW，储能1,000欧元/kWh，证明节能效果，设置家庭人均收入门槛(年收入15,000欧元)，要求需为家庭第一套住房

新生态奖励政策(Ecobonus)优惠政策的主要审批流程如下：

(1) 工程开始前：业主向市政当局提交的文件，具体包括：如果受益人是房产的所有者，由公共注册机构出具所有权证明；如果申请人是租户，则需要提交在税务局正式登记的租赁或商品合同；财产不用于商业目的而用于居住目的的声明；由业主签署的开工授权书；给将进行翻新和/或能源改造工程的公司的任务书；申请人的自我证明，声明没有享受过或申请过与其他房产单位有关的 110% 超级红利等。

(2) 证明工程可行性的文件：由建筑师或工程师向市政府提交的文件，具体包括：工程开始的通知（CILA）；技术人员提供的保险文件；证明向国家新技术、能源和可持续经济发展局（ENEA）传送能源性能证书（APE）的收据；房地产单位的估计公制计算，用于估算成本，并将其与法规规定的支出限额进行比较；建筑和城市规划符合性声明；描述材料、工作执行方法和供应服务的规格等。

(3) 工程结束时需要的文件：工程师向市政当局提交的文件，具体包括：工程竣工声明；含有申请识别码的收据；能源性能证书（APE）；成本估算；所进行的工程的描述表；发票；显示建筑工地关闭情况的照片；认证的可居住性报告（SCA）；根据第 34/2020 号法令第 119 条规定完成的证明等。

2、相关刺激措施与发行人市场开拓、业绩增长之间的相关性，相关政策是否已发生重大不利变化及发行人的应对措施

(1) 相关刺激措施与发行人市场开拓、业绩增长之间的相关性

近年来世界各国，尤其是欧洲国家对于光伏和储能领域以支持鼓励政策为主，市场规模持续增长，未来市场发展前景广阔。2022 年，欧盟地区公布名为“REPowerEU”的能源计划，进一步扩大太阳能光伏发电规模，计划 2025 年、2030 年将光伏发电装机量分别提升至 320GW 和 600GW。在“碳中和”背景下，欧洲国家重视发展清洁能源，保障能源安全，光伏与储能市场景气度持续提升。

2020 年意大利推出了针对户用光伏和储能系统的新税收优惠政策“Ecobonus”，将与翻新项目的光伏和储能系统的税收减免从 50% 提高到 110%，在优惠政策的影响下，2021 年和 2022 年意大利户用光伏及储能装机容量快速增长。

长。根据 SolarPower Europe 统计，2021 年意大利新增户用储能装机容量为 321MWh，较上年增长 241%；2022 年意大利预测新增户用储能装机容量为 1,111MWh，较上年增长 246%。

发行人在意大利市场深耕多年，在当地拥有一定的客户基础和较好的口碑。2021 年公司与 Genertec 建立合作关系。受意大利家储市场需求爆发影响，2021 年度和 2022 年度，公司在意大利市场分别实现销售收入 16,360.36 万元和 65,684.55 万元，销售收入持续快速增长。

综上，意大利相关税收优惠政策与发行人市场开拓、业绩增长正相关，与意大利家储市场的增长趋势保持一致。

（2）优惠政策短期内出现一定程度退坡，但光储市场长期向好趋势不变

2022 年 11 月意大利发布新政策，下调了针对户用光伏和储能系统的补贴幅度。新政策计划于 2023 年下调现行针对户用光伏储能总投资 110% 的补贴，下调后光伏储能补贴额度降至 90%，2024 至 2025 年进一步退坡至 70% 和 65%，并进一步设置家庭人均收入门槛，补贴返还形式从 5 年以税收抵免的形式返还，自 2022 年改为 4 年。

从短期看，优惠政策出现一定的补贴退坡，但未发生重大不利变化。首先，2023 年意大利户用光伏储能补贴退坡的幅度不大，仍可以覆盖 90% 的购置成本；其次，以意大利平均收入看，大部分家庭的人均收入落在收入门槛以内；再次，2023 年至 2025 年补贴退坡至 70% 和 65%，补贴幅度仍明显高于其他国家。

从长期看，在“碳中和”以及能源价格普遍上涨的背景下，意大利发展清洁能源的目标明确，保障能源安全的意愿强烈，对于光伏储能领域以支持和鼓励政策为主，支持光伏发电建设，提升装机规模，并持续加大对储能领域的政策扶持力度，市场前景长期向好趋势不变。2019 年度，意大利推出国家能源和气候综合计划（PNIEC），该计划制定了至 2030 年 55% 的发电量来自可再生能源的目标，其中，2030 年太阳能装机量目标为 52GW。

（3）发行人的应对措施

针对上述意大利优惠政策调整，发行人主要采取以下应对措施：

① 巩固和强化意大利市场竞争优势，继续与 Genertec 等意大利主要客户保持长期合作关系，加强意大利市场技术支持的力度，提升售后服务水平，提升品牌知名度，继续扩大意大利市场份额，增加意大利市场销售收入。2023 年 1-3 月，公司在意大利市场实现销售收入 1.97 亿元（未经审计），继续保持增长趋势。

② 坚持主营业务全球化布局，在巩固意大利市场优势的同时，积极提升西班牙、荷兰、巴西等市场销售收入，同时开拓德国、英国等重要市场。2022 年以来，发行人已成功开发 Energiekonzepte Deutschland GmbH、D&S Handelsgesellschaft mbH 等德国客户，其中 Energiekonzepte Deutschland GmbH 为德国领先的系统集成商。2023 年 1-6 月，发行人在德国市场实现销售收入 3.97 亿元（已经申报会计师审阅），同比实现大幅增长。未来公司将进一步拓展美国市场，全球化布局为发行人营业收入持续增长提供保障。

③ 研发新的产品系列，进行多产品布局。发行人通过持续的研发投入、技术创新及产学研合作，在深化现有产品运用新技术的同时，持续开发微型逆变器、工商业储能、移动储能等新的产品系列，实现从户用与工商业并网、户用储能场景向中小工商业储能、移动储能等应用场景的扩展，提升公司的核心竞争力和持续盈利能力。

3、结合上述因素及报告期内发行人业绩呈现高增长趋势的相关情况，进一步分析相关增幅是否可持续，并在招股说明书中就前述事项进行重大事项提示及风险揭示

2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司分别实现主营业务收入 42,387.14 万元、71,033.24 万元和 154,881.43 万元，复合增长率达 91.15%，报告期内保持较高的增长速度。2023 年 1-6 月，发行人实现营业收入 10.77 亿元（已经审阅），继续保持快速增长趋势。

发行人预计未来增速具有可持续性，主要体现在以下几个方面：

（1）光伏和储能行业市场空间巨大，未来增长趋势明确

在“碳中和”及能源价格上涨的背景下，太阳能作为储量丰富的清洁能源，

在应用规模、发电成本、使用效率、技术进步等方面具备优势，有望逐步实现对传统能源的替代，发展前景广阔。

根据国际能源署发布的统计数据，2010-2019 年度，全球光伏发电量占清洁能源发电量比例已从 0.81% 提升至 10.41%，占全球总发电量比例从 0.15% 提升至 2.52%，而以 2050 年全球范围内实现“碳中和”目标进行预测，届时光伏发电量占全球各类能源发电总量的比例将在 35% 左右。储能可提高可再生能源利用率，保障电网安全、稳定运行，是助力能源转型的重要支撑，将随着可再生能源的发展而发展。光伏发电与储能行业已进入持续快速发展阶段，市场空间巨大，未来增长确定性强。

（2）世界各国对光伏和储能领域以支持和鼓励为主，推动行业持续发展

当前全球主要国家相继承诺“碳中和”目标，对新能源装机目标上调，加速推进化石能源向可再生能源转型。2022 年 5 月，欧盟委员会公布“RepowerEU”能源计划，旨在快速推进欧洲绿色能源转型，计划提出将欧盟“减碳 55%”政策组合中 2030 年可再生能源的总体目标从 40% 提高到 45%，建立专门的欧盟太阳能战略，到 2025 年将太阳能光伏发电能力翻一番，到 2030 年安装 600GW。

2022 年 6 月，我国发展改革委、国家能源局等 9 部门发布《“十四五”可再生能源发展规划》，锚定碳达峰、“碳中和”与 2035 年远景目标，“十四五”期间可再生能源在一次能源消费增量中占比超过 50%，可再生能源发电量增量在全社会用电量增量中的占比超过 50%，风电和太阳能发电量实现翻倍。世界各国对光伏与储能行业的政策支持，将推动行业持续健康发展。

（3）发行人拥有丰富的产品布局和技术储备，并积极开拓新的市场

发行人坚持技术驱动、服务领先的发展理念。经过多年持续研发与创新，公司形成了以电路拓扑、控制算法、工业设计、光储发电云平台为基础，涵盖能源转换、能源存储、能源管理和能源消费四大能源链环节的核心技术体系，累计掌握 20 项核心技术。发行人被认定为广东省光伏逆变器工程技术研究中心、广东省企业技术中心、广东省创新型企业等。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人拥有研发人员 232 人，研发人员占比达 23.92%；截至本补充法律意见书出具之日，

拥有发明专利 34 项、软件著作权 117 项。

发行人在研项目包括基于光储互补离并网技术北美分相四路 MPPT 混合式高压储能逆变器 5~12kW 的开发、壁挂式三相工商业储能逆变器的开发、移动储能一体机 PS3600Pro/PS3600e 开发、应用于光伏并网 1.4-2.2kW 智能微型逆变器的开发等，拥有丰富的产品布局和技术储备。

发行人坚持主营业务全球化布局，重视发展意大利、西班牙、荷兰、巴西等主要销售市场，进一步开拓德国、英国、美国等重要市场；发行人拥有多个系列户用储能逆变器、储能电池、并网逆变器等成熟产品，并不断对已有产品迭代更新，同时计划推出工商业储能逆变器、微型逆变器、移动储能一体机等新产品。新型号、新产品、新市场将为公司未来营业收入高增长提供持续动力。

经核查，发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”中补充披露相关风险提示。

（二）结合发行人储能产品的竞争优势、同行业公司对意大利市场的销售情况等，说明发行人储能产品出货量与意大利市场需求的匹配性，发行人产品在意大利的市场份额显著高于其他国家或地区的原因及合理性，意大利储能市场的竞争格局与全球市场竞争格局存在较大差异的原因及合理性

1、说明发行人储能产品出货量与意大利市场需求的匹配性，发行人产品在意大利的市场份额显著高于其他国家或地区的原因及合理性

（1）发行人提供户用储能系统整体的解决方案和改造方案，拥有 H1、H2、HS2、AS1、B1、B2 等多个系列储能产品，产品种类丰富，户用储能系统集成度高，可以按照需求灵活扩展电池容量，按照不同应用场景切换工作模式，提高家庭用电经济性和稳定性，满足了意大利市场需求。

发行人的储能逆变器与储能电池搭配使用构成户用光伏储能系统，储能逆变器与储能电池匹配性好、系统集成度高，可以有效降低系统安装工时成本；具备 UPS 功能，切换时间小于 10ms，电网停电后给用户提供安全的电力保障；智慧家庭能源管理系统（eSAJ Home），可以实现对能源的监控、统计、分析和调度；产品具有设计美观、操作简单、使用体验好等特点，极大满足客户的需求。

(2) 意大利家储市场爆发式增长，发行人与意大利重要客户达成战略合作关系，带动发行人储能产品出货量大幅增长。

由于能源危机、电费高涨以及意大利补贴政策刺激等因素综合影响，近两年意大利户用储能新增装机容量爆发式增长。2021 年意大利新增户用储能装机容量为 321MWh，较上年增长 241%；2022 年意大利预测新增户用储能装机容量为 1,111MWh，较上年增长 246%。储能逆变器、储能电池市场呈现供不应求的状况。

发行人具备多个型号储能逆变器、储能电池产品，可以提供户用储能一体化解决方案，及时把握住了意大利储能相关产品供不应求的市场机遇，与意大利重要客户 Genertec、Furniture、Peimar SRL 等重要客户建立长期稳定的合作关系，带动发行人在意大利市场销售收入快速增长。尤其是 Genertec 为中国通用技术（集团）控股有限责任公司的意大利子公司，拥有 30 多年贸易和分销经验，在当地具备丰富的销售渠道和客户资源。作为发行人重要客户，Genertec 享有一定的优先供货权。发行人通过 Genertec 经销渠道，有效带动了储能逆变器、储能电池等产品在意大利市场销售，提升了市场份额。

艾罗能源 2022 年在意大利地区实现销售收入 4.97 亿元，占主营业务收入比例为 10.78%；首航新能 2021 年度和 2022 年度在意大利地区分别实现销售收入 5.61 亿元和 18.98 亿元，占主营业务收入比例分别为 30.87% 和 42.59%。发行人与同行业公司在意大利销售收入增长趋势基本一致。

(3) 发行人在意大利市场投入更多营销资源，建立完善的本地化技术支持和售后服务团队，可以实现产品快速交付，并及时响应用户的各种技术及服务需求，提升三晶品牌在当地的知名度和口碑，扩大市场占有率。

发行人目前在意大利地区拥有海外市场专员 1 名、技术支持人员 2 名；签约技术支持服务商 5 家，合计超过 15 名技术顾问在意大利市场提供本土实时服务，对开拓当地市场形成有力支撑。2022 年 12 月，发行人在意大利设立子公司意大利三晶，以进一步拓展、支持和服务意大利市场。

综上，发行人储能产品在意大利出货量与意大利市场需求匹配，发行人产品在意大利的市场份额高于其他国家或地区具有合理性。

2、意大利家储市场的竞争格局与全球市场竞争格局存在较大差异的原因及合理性

（1）全球家储市场竞争格局

家储即户用储能，目前主要以海外市场为主，欧洲地区是全球最大家储市场。全球户用储能领域主要参与者包括布局户用储能的逆变器厂商和储能电池厂商，其中户用储能逆变器的领先企业包括华为、固德威、德业股份、SMA、SolarEdge 等，储能电池领先企业包括特斯拉、派能科技、比亚迪等。

户用储能逆变器国外厂商 SMA、SolarEdge 进入储能逆变器领域较早，在全球范围内具有较强的竞争优势，近年来随着中国逆变器企业快速发展，华为、固德威、德业股份逐步成为户用储能领域重要竞争者。根据上市公司公告，2022 年，固德威储能逆变器销售量 22.73 万台，德业股份储能逆变器销售量 29.90 万台。根据拟上市公司公告，2022 年首航新能源逆变器销量 18.61 万台，艾罗能源储能逆变器销量 14.58 万台。发行人于 2015 年开始研发户用储能系统，2021 年进入快速发展阶段，2022 年储能逆变器销售量为 5.10 万台，与行业内领先企业存在一定差距。

根据 IHS 的统计数据，2021 年，全球户用储能电池出货量前三名分别为特斯拉、派能科技和比亚迪，市场份额占比为 43%。头部企业市场份额相对较高，其他企业市场份额相对比较分散，优势企业依托其产品及技术特点，在不同市场和领域各具优势。出货量方面，根据 BNEF 测算 2021 年全球户用储能市场规模约为 4.36GWh，结合 IHS 市场份额数据，2021 年，特斯拉户用储能出货量约 0.78GWh，派能科技户用储能出货量约为 0.61GWh，比亚迪户用储能出货量约为 0.48GWh。根据派能科技年度报告，2022 年储能产品实现营业收入 59.27 亿元，较上年增长 198.17%；根据首航新能源公告，2022 年储能电池实现销售收入 12.46 亿元；发行人 2022 年储能电池实现营业收入 5.63 亿元，与上述企业存在一定差距。

（2）意大利家储市场竞争格局

经查询，相关权威机构未专门出具关于意大利家储市场竞争格局的研究报告

或资料。根据上市公司公告等公开资料，意大利家储市场主要销售品牌包括华为、首航新能、三晶股份、艾罗能源、德业股份、固德威等。

根据欧洲光伏协会（SolarPower Europe）发布的研究报告《European Market Outlook for Residential Battery Storage 2022-2026》，2022 年意大利家储市场装机规模预计可分为中性预计和乐观预计，其中性预计装机规模为 1,111MWh，乐观预计装机规模为 1,556MWh。公司储能产品在意大利出货量为 251.21MWh，若按照中性预计的装机规模测算，公司储能产品在意大利家储市场的占有率为 22.61%；若按照乐观预计的装机规模测算，占有率为 16.14%。

需要说明的是，目前相关权威机构未公开披露 2022 年意大利户用储能的实际装机规模，实际装机规模可能会大于上述乐观预测装机规模。此外，公司储能产品出货量是指相关产品的销量（以 MWh 为单位），市场装机规模是指储能产品安装量（以 MWh 为单位），由于储能相关产品从实现销售到用户最终安装使用尚有几个月的周期，因此发行人按照当年出货量测算当年装机规模的市场占有率为时会存在一定程度的误差。

根据拟上市公司公告，艾罗能源 2022 年在意大利地区实现销售收入 4.97 亿元，占主营业务收入比例为 10.78%；首航新能 2021 年度和 2022 年度在意大利地区分别实现销售收入 5.61 亿元和 18.98 亿元，占主营业务收入比例分别为 30.87% 和 42.59%。华为、固德威、德业股份等公司未披露在意大利地区销售收入。发行人 2021 年度和 2022 年度在意大利分别实现销售收入 1.64 亿元和 6.57 亿元。2022 年度，发行人在意大利销售收入高于艾罗能源、低于首航新能。

需要说明的是：

第一，艾罗能源、首航新能销售收入包括并网逆变器、储能逆变器、储能电池等产品，并网逆变器应用于分布式光伏发电场景，储能逆变器、储能电池等储能相关产品应用于家庭储能、中小工商业储能场景。艾罗能源、首航新能仅披露了在意大利地区的销售收入，未公开披露在意大利地区家储产品出货量的相关数据，因此，无法从上述公司销售收入准确地测算或推导其在意大利家储市场的出货量，销售收入与家储产品出货量不存在确定的对应关系。

第二，储能相关产品从实现销售到用户最终安装使用尚有几个月的周期，因而在一个持续增长市场，当年度出货量通常会远高于安装规模。根据 SolarPower Europe 乐观预计，2022 年意大利家储市场装机规模为 1,556MWh，而 IHS 调研数据显示，2022 年意大利市场家储产品出货量达 3,877MWh。

第三，报告期内，发行人储能逆变器、储能电池产品全部用于家庭储能场景，艾罗能源、首航新能部分储能产品用于中小工商业储能场景，发行人与艾罗能源、首航新能的收入结构以及储能产品应用场景存在一定差异。

因此，发行人综合考虑了 2022 年度艾罗能源、首航新能在意大利的销售收入、产品结构、应用场景，假定艾罗能源、首航新能储能相关产品中 80% 应用于家庭储能场景，按照发行人家庭储能产品销售收入和出货量的比例关系，推导测算了艾罗能源、首航新能家庭储能产品在意大利地区的出货量，并与 2022 年意大利市场家储装机规模进行了对比。

具体推导测算和比较情况如下：

项目	三晶股份	艾罗能源	首航新能	合计
2022 年意大利销售收入	6.57 亿元	4.97 亿元	18.98 亿元	30.52 亿元
各类产品收入占比 ^注	储能电池 68.30%、储能逆变器 27.29%、并网逆变器 4.10%	储能电池 54.12%、储能逆变器 27.79%、并网逆变器 10.88%	储能电池 27.97%、储能逆变器 30.81%、并网逆变器 40.74%	/
储能产品应用场景	家庭储能场景	家庭、中小工商业储能场景（家庭储能按照 80% 测算）	家庭、中小工商业储能场景（家庭储能按照 80% 测算）	/
测算家储产品收入	6.28 亿元	3.26 亿元（测算过程为 $4.97 \times 81.91\% \times 80\%$ ）	8.93 亿元（测算过程为 $18.98 \times 58.78\% \times 80\%$ ）	18.46 亿元
测算意大利家储产品出货量	251.21MWh	130.27MWh（测算过程为 $3.26 \times 251.21 / 6.28$ ）	357.02MWh（测算过程为 $8.93 \times 251.21 / 6.28$ ）	738.51MWh

注：三晶股份为 2022 年意大利市场各类产品收入占比，艾罗能源、首航新能未披露意大利市场各类产品收入占比，此处为各类产品占其主营业务收入的比例。

根据上表，在一定的假设条件下，经测算 2022 年艾罗能源家储产品在意大利出货量为 130.27MWh，首航新能家储产品在意大利出货量为 357.02MWh，发

行人家储产品在意大利出货量为 251.21MWh，发行人产品出货量高于艾罗能源、低于首航新能，与上述公司销售收入情况相匹配。

上述公司 2022 年家储产品在意大利地区出货量合计 738.51MWh，低于欧洲光伏协会（SolarPower Europe）预计的 2022 年意大利家储市场装机规模 1,111MWh（中性预计）和 1,556MWh（乐观预计），低于 IHS 调研的 2022 年意大利市场家储产品出货量 3,877MWh，具有合理性。

（3）意大利家储市场的竞争格局与全球市场竞争格局存在较大差异的原因及合理性

目前家储市场尚处于行业发展较前期阶段，属于一个较为新兴的领域，根据国信证券研究报告，2022-2026 年全球分布式储能将实现快速发展，其中工商业储能预计装机容量从 4.7GWh 增长至 90.2GWh，年复合增速 109%；户用储能预计装机容量从 10.6GWh 增长至 187.2GWh，年复合增速 105%。户用储能市场规模呈现快速增长态势，给予特斯拉、华为、比亚迪等全球领先企业，以及发行人、艾罗能源等规模相对较小企业充分的市场空间和发展机遇。

全球范围内排名领先的家储企业如特斯拉、华为、比亚迪、固德威、派能科技、德业股份、SMA、SolarEdge 等，在经营规模、技术积累、资金实力、销售渠道等多方面具备竞争优势，因此可以在全世界范围内布局销售，而对某些区域市场或细分市场的重视程度存在差异，导致某一国家或区域市场的竞争格局与全球市场的竞争格局存在一定差异，具有合理性。

与上述企业相比，发行人、艾罗能源、首航新能等经营规模相对较小的未上市企业在产能、资金、人力等资源有限的情形下，实行差异化竞争策略，优先将产能和销售资源倾向欧洲市场，尤其是近两年家储市场爆发的意大利地区，有利于将公司经营规模做大，提升业绩水平，并带动公司进一步向全球其他主要市场扩张。

综上，由于家储市场尚处于前期起步阶段，不同企业的发展阶段和竞争策略有所不同。发行人实行差异化竞争策略，重视欧洲市场，优先开拓意大利市场，提升品牌在当地的知名度和美誉度，建立比较优势，使意大利市场份额相对高于

其他国家的市场份额，具有合理性。

（三）核查程序

本所律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查询意大利相关政策法规，获取意大利律师事务所 WEIGMANN STUDIO LEGALE 出具的意大利储能相关税收优惠政策的法律文件，了解最新政策内容动态，结合政策因素分析发行人业绩呈现高增长趋势的可持续性；
- 2、访谈发行人销售人员、核心技术人员，了解意大利市场需求及发行人主要系列产品技术特点、竞争优势，分析发行人储能产品出货量与意大利市场需求的匹配性，分析产品在意大利的市场份额显著高于其他国家或地区的原因及合理性；
- 3、查询同行业公司公开资料，查询行业研究报告，分析意大利储能市场的竞争格局与全球市场竞争格局存在较大差异的原因及合理性。

（四）结论意见

经核查，本所律师认为：

- 1、意大利相关政策与发行人市场开拓、业绩增长正相关，发行人业绩增长具有可持续性；
- 2、发行人储能产品在意大利出货量与意大利市场需求匹配，发行人产品在意大利的市场份额高于其他国家或地区具有合理性，意大利市场的竞争格局与全球市场竞争格局存在一定差异具有合理性。

二、《问询函》问题 2 关于销售收入

2.2 根据申报材料，(1)报告期内，发行人经销收入占比分别为 30.18%、36.72% 和 53.98%；各期前十大经销客户变动较大，部分经销商成立时间较短或向发行人采购金额占其营业收入比例较高；(2)晶创能源原注册地址与发行人相同，主要原因为其创始人许兆锋与发行人保持良好的关系，晶创能源成立初期以经销

发行人光伏并网逆变器产品为主，经营规模相对较小，不需要常规办公场所，因此暂时将注册地址登记为发行人办公地址；(3)经销商通常根据下游客客户需求及市场预测等进行备货，以满足未来2至3个月的市场需求；报告期各期，发行人前五名经销商的期末库存数量分别为8,152台、21,060台和111,972台，根据当期对外销售数量折算的去化周期分别为1.95个月、4.01个月和9.31个月，备货周期明显增长且超过一般备货周期；申报材料提供的经销商进销存信息为主要经销商合计数据，未单独提供各个主要经销商情况；(4)保荐机构获取了主要境外经销商的销售明细表、销售开票明细表、库存明细表、主要终端客户销售收入清单，访谈了发行人主要境外经销商的部分终端客户，并通过晶太阳云平台核查光伏并网逆变器、储能逆变器及系统的终端用户使用情况。

请发行人说明：(1)各期前十大经销商的基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、主要销售区域、合作背景、是否专门销售发行人产品、采购发行人产品占其营业收入的比例等，向发行人的采购规模与其自身业务规模、人员数量等是否匹配；(2)发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其他关联方与前述经销商之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作(如是否存在近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称、商标、办公地址等)，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商提供的借款、担保等资金支持等；(3)各期前十大经销商的采购频率及单次采购量分布是否合理，并逐个列示其采购数量、对外销售数量、库存数量、购销率及期后销售周期，是否存在替发行人囤货的情形；(4)晶创能源及其关联方与发行人及其关联方之间的具体关系，是否存在除货款性质以外的其他资金往来或共同投资等情形，报告期内晶创能源采购发行人产品的终端销售情况，发行人对晶创能源的销售单价、毛利率、交易条款与其他经销商是否存在差异及原因。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

请保荐机构说明：(1)获取的销售明细表、销售开票明细表、库存明细表和主要终端客户销售收入清单对应的经销商数量及收入覆盖率，对前述资料的核查过程、核查比例及核查结论；(2)访谈终端客户的具体情况，包括访谈人员、

终端客户选取方式及占比、访谈方式、访谈内容、获取的核查证据等；(3)通过晶太阳云平台核查终端用户使用情况的核查过程、核查比例及核查结论。

请保荐机构、申报会计师及发行人律师根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-12 经销模式”的要求，出具专项说明。

回复：

本所律师已出具专项核查说明，对经销商模式下收入真实性的核查程序、核查方法、核查比例、核查证据进行说明，就经销商模式下收入真实性发表了明确意见（详见《国信信扬律师事务所关于广州三晶电气股份有限公司经销模式的专项说明》）。

三、《问询函》问题 3 关于关联方与同业竞争

3.1 根据申报材料，发行人其他关联方广州赛孚德电气有限公司实际从事伺服系统及运动控制器业务，报告期内，发行人与赛孚德电气主要供应商及客户均存在重叠情况。

请发行人依据《证券期货法律适用意见第 17 号》相关规定，按照实质重于形式的原则，充分论证发行人与赛孚德电气是否构成同业竞争，相关事项是否符合发行条件。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

(一) 《证券期货法律适用意见第 17 号》关于构成同业竞争认定的要求

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》规定，如果发行人控股股东、实际控制人是自然人，其配偶及夫妻双方的父母、子女控制的企业与发行人存在竞争关系的，应当认定为构成同业竞争。发行人控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业与发行人存在竞争关系的，应当充分披露前述相关企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响，报告期内交易或者资金往来，销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况，以及发行人未来有无收

购安排。

报告期内，广州赛孚德电气有限公司（以下简称“赛孚德电气”）实际出资及变动具体情况如下：

单位：万元

股东	报告期初出资情况			报告期末出资情况		
	认缴出资	实际出资	占比	认缴出资	实际出资	占比
张强	70.00	42.00	35.00%	70.00	59.50	35.00%
卢雪亮	40.00	24.00	20.00%	40.00	34.00	20.00%
石顺才	90.00	54.00	45.00%	90.00	76.50	45.00%
合计	200.00	120.00	100.00%	200.00	170.00	100.00%

由上表可以看出，赛孚德电气由张强（发行人前员工，2013 年离职）、卢雪亮（发行人实际控制人卢雪明的弟弟）、石顺才（发行人监事）设立，各自持股比例为 35%、20%、45%。赛孚德电气不属于发行人控股股东、实际控制人控制的公司，也不属于发行人控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业。因此，赛孚德电气不属于《证券期货法律适用意见第 17 号》认定构成同业竞争的情形。

（二）赛孚德电气与发行人不构成同业竞争

考虑到赛孚德电气股东与发行人均存在一定的关联关系，发行人比照同业竞争要求对其历史沿革、资产、人员、主营业务等方面进行了核查。具体如下：

1、发行人与赛孚德电气历史沿革互相独立

根据赛孚德电气的工商登记档案，赛孚德电气系由石顺才、卢雪亮和张强 2015 年 7 月共同设立。设立时注册资本为 200 万元，其中张强出资 35%，卢雪亮出资 20%，石顺才出资 45%。发行人前身三晶有限由卢和英、卢雪明于 2005 年 9 月共同设立。目前主要股东为卢雪明、幸志刚、海汇财富、李明智等。

发行人自成立至今与赛孚德电气不存在交叉持股，双方在历史沿革方面与赛孚德电气互相独立。

2、发行人与赛孚德电气在资产、人员等方面相互独立

（1）资产独立

发行人与赛孚德电气均拥有独立的生产经营场地，各自从事主营业务的资产独立完整，不存在相互混同、共用或相互租赁的情况。

（2）人员独立

发行人全体员工系独立自主招聘员工，不存在同时兼任赛孚德电气职务，不存在与赛孚德电气人员混同的情况。

3、发行人与赛孚德电气业务相互独立

报告期内，赛孚德电气与发行人主要产品和市场定位等方面存在较大差异，且双方在技术、商标商号、客户及销售渠道、供应商及采购渠道方面相互独立，具体情况如下：

（1）产品服务的具体特点及技术不同

发行人主要产品包括光伏并网逆变器、储能逆变器及系统、电机驱动与控制产品三大系列。其中，光伏并网逆变器主要应用于分布式太阳能光伏发电系统；储能逆变器及系统主要应用于家庭光伏储能场景，与赛孚德伺服驱动器产品显著不同。

此外，发行人电机驱动与控制产品与赛孚德电气伺服驱动器产品，从产品原理、特点、技术、上下游方面均存在差异，属于不同领域产品，两者不具有替代性和竞争性。具体对比情况如下：

项目	三晶股份电机驱动与控制产品	赛孚德电气伺服驱动产品
产品原理	应用变频技术和电力电子技术的原理，通过改变电机工作电源的电压和频率方式来控制交流电动机的电力控制设备。	通过传感器收集系统关键参数（如位置、速度等），将其传输至驱动器；然后驱动器根据参数结合设定的程序发出控制信号，控制电路接收到控制信号后，通过伺服电机控制机械系统实施控制动作，从而达到系统预期目标。
技术特点	由整流（交流变直流）、滤波、逆变（直流变交流）、制动单元、驱动单元、检测单元、微处理单元等组成。靠内部IGBT的开断来调整输出电源的电压和频率，根据电机实际需要来提供其所需的电源，进而达到节能、	伺服驱动系统主要由伺服驱动器，编码器和伺服电机组成，主要应用于高精度的定位系统。一般是通过位置、速度和力矩三种方式对伺服电机进行控制，实现高精度的传动系统定位。伺服驱动器核心技术是矢量控制的电

	调速的目的。核心算法为正弦脉宽调制（SPWM）控制方式、电压空间矢量（SVPWM）控制方式、矢量控制（VC）方式。	流、速度、位置 3 闭环控制算法。
主要原材料	功率模块、PCB 板件、线材、外观结构件、电容等。	功率模块、电容、PCB 板件、结构件、线材、编码器、伺服电机等。
下游客户	水泵制造商、风机安装商、暖通设备配套商、木工机械设备商、破碎机设备商、工业风扇设备商等电机传动控制应用客户群。	物流设备传送线设备商、生产线自动控制设备商、锂电生产设备商等生产设备控制客户群。

（2）商标商号互相独立

根据本所律师登陆中国商标网查询，截至本补充法律意见书出具之日，赛孚德电气共拥有 1 项注册商标。

序号	权属人	注册证号	商标内容	注册类别	注册有效期至 (年.月.日)
1	赛孚德电气	19046735	 SERVODE —赛孚德—	9	2027.3.6

据上表所示，赛孚德电气所拥有的注册商标与发行人所拥有的注册商标不存在相似性。

此外，赛孚德电气所使用的商号为“赛孚德”，发行人所使用的商号为“三晶”，两者亦不存在相似性。

（3）客户及销售人员独立

报告期内，发行人与赛孚德电气销售渠道及销售人员互相独立，不存在双方混同销售的情况，双方在客户及销售渠道方面具有独立性。

（4）供应商及采购渠道独立

报告期内，发行人与赛孚德电气采购渠道互相独立，不存在双方混同采购的情况，双方在供应商及采购渠道方面具有独立性。

（5）未来有无收购安排

赛孚德电气在主要产品和市场定位方面与发行人明显不同，双方不存在同业竞争，发行人及实际控制人未来无收购或投资赛孚德电气的计划。

(6) 发行人与赛孚德电气主要客户、供应商重叠情况

报告期内,发行人与赛孚德电气主要客户、供应商存在重叠情况,具体如下:

①主要供应商重叠情况

关联方名称	重叠供应商名称	关联方与重叠供应商交易品类	发行人与重叠供应商交易品类
赛孚德电气	艾睿(上海)贸易有限公司	MCU、数字模拟器件、隔离驱动器件	集成电路、功率半导体、芯片
	嘉兴斯达半导体股份有限公司	PIM 模块	功率半导体
	南通江海电容器股份有限公司	电解电容	电容
	广东迪耐通电子科技有限公司	伺服塑料外壳、伺服铸铝散热器、接线端子	压铸散热器、接线端子

赛孚德电气与发行人采购的原材料存在部分重叠的供应商系行业内相关原材料的主要供应商,因此双方的原材料供应商存在一定重叠,具有合理性。

②主要客户重叠情况

关联方名称	重叠客户名称	关联方与重叠客户交易品类	发行人与重叠客户交易品类
赛孚德电气	泊头市晶能达电气设备销售有限公司	伺服系统(伺服驱动器、伺服电机和编码器、控制线缆产品)	电机驱动与控制产品
	倍福电气(广州)有限公司	伺服系统(伺服驱动器、伺服电机和编码器、控制线缆产品)	电机驱动与控制产品

赛孚德电气与发行人存在重叠的部分客户为经销商,并非相关产品的终端用户。

综上所述,发行人产品和赛孚德电气伺服驱动器无论在产品类型、特点、技术、应用场景、商标商号、上下游客户等方面均存在差异,赛孚德电气与发行人业务不具有替代性、竞争性、不存在利益冲突、不存在在同一市场范围内销售等情形,与发行人不构成同业竞争。

(三) 核查程序

本所律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人和赛孚德电气的工商登记档案、生产工艺流程说明、固定资产清单、报告期内主要客户、供应商清单和员工花名册；
- 2、登陆中国商标网查询赛孚德电气注册商标情况；
- 3、访谈赛孚德电气的股东石顺才，确认伺服驱动器与变频器在产品种类、产品具体特点、技术、上下游客户等方面的主要区别，以及报告期内赛孚德电气的主要客户、供应商与发行人存在重叠的原因。

（四）结论意见

经核查，本所律师认为：发行人与赛孚德电气在历史沿革、资产、人员等方面相互独立，赛孚德电气与发行人的产品具体特点、技术及商标商号存在差异，业务不具有替代性、竞争性、不存在利益冲突，不存在在同一市场范围内销售等情形，与发行人不构成同业竞争。

3.2 根据申报材料，广州三晶智能电子技术有限公司系发行人委托加工商、关联方，工商登记信息显示周志持有三晶智能 60%股权，其中 30%股权为替发行人实际控制人卢雪明之弟卢雪亮代持。

请发行人说明：(1)三晶智能的历史沿革、资产、人员、主营业务等情况，与发行人共用商号的原因，是否存在技术、人员、设备等生产要素来源自发行人的情况；(2)周志与发行人股东、董监高之间的关系，为卢雪亮代持股份的形成背景、具体过程及相关资金安排，相关代持的真实性及合理性。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

(一) 三晶智能的历史沿革、资产、人员、主营业务等情况，与发行人共用商号的原因，是否存在技术、人员、设备等生产要素来源于发行人的情况

1、发行人与三晶智能交易情况

报告期各期，发行人向三晶智能进行关联采购的金额分别为 1,434.81 万元，

1,316.09 万元和 107.26 万元，占发行人采购总额比例分别为 4.73%、2.93% 和 0.10%。发行人对三晶智能的关联采购金额逐年递减，且占发行人采购总额的比例较小。

自 2022 年 5 月起，发行人与三晶智能未再发生交易。

2、三晶智能的历史沿革、资产、人员、主营业务等情况

（1）三晶智能的历史沿革

根据三晶智能提供的工商登记档案及本所律师对周志和卢雪亮的访谈，三晶智能的简要股份演变情况如下：

①2015 年 1 月，三晶智能设立

2015 年 1 月 8 日，周志、卢雪亮、陈雪华、梁凤英、唐飞叶签署《广州三晶智能电子技术有限公司章程》，决定共同出资设立三晶智能。三晶智能设立时注册资本为 200 万元，其中卢雪亮出资 85.71429 万元，梁凤英出资 17.1431 万元，唐飞叶出资 21.42857 万元，周志出资 50 万元，陈雪华出资 25.71404 万元。股东及股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资（万元）	持股比例
1	卢雪亮	货币	85.71	42.86%
2	周志	货币	50.00	25.00%
3	陈雪华	货币	25.71	12.86%
4	唐飞叶	货币	21.43	10.72%
5	梁凤英	货币	17.15	8.57%
合计			200.00	100.00%

②2016 年 1 月，第一次增加注册资本

2015 年 12 月 23 日，三晶智能召开股东会会议，审议通过了三晶智能注册资本由 200 万元增加至 500 万元。其中，股东卢雪亮认缴 114.28571 万元新增注册资本，周志认缴 100 万元新增注册资本，陈雪华认缴 34.28596 万元新增注册资本，梁凤英认缴 22.8569 万元新增注册资本，唐飞叶认缴 28.57143 万元新增注册资本。

本次增资后，三晶智能的股东及股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资(万元)	持股比例
1	卢雪亮	货币	200.00	40.00%
2	周志	货币	150.00	30.00%
3	陈雪华	货币	60.00	12.00%
4	唐飞叶	货币	50.00	10.00%
5	梁凤英	货币	40.00	8.00%
合计			500.00	100.00%

③2016年9月，第一次股权转让

2016年8月10日，三晶智能召开股东会会议，审议通过了卢雪亮将其持有三晶智能40%股权（200万元出资额）转让给股东周志，梁凤英和唐飞叶分别将持有三晶智能8%股权（40万元出资额）、10%股权（50万元出资额）转让给陈雪华。同日，转让双方分别就上述股权转让事项签署了《股权转让协议》。

根据卢雪亮的银行流水，并经本所律师对卢雪亮及周志的访谈确认，卢雪亮转让给周志40%的股权实际为周志代卢雪亮持有。本次股权转让后，三晶智能的股东及股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资(万元)	持股比例
1	周志	货币	150.00	30.00%
2	卢雪亮（周志代持）	货币	200.00	40.00%
3	陈雪华	货币	150.00	30.00%
合计			500.00	100.00%

④2017年7月，第二次股权转让、第二次增加注册资本

2017年7月3日，三晶智能召开股东会会议，审议通过了周志将其持有公司50万元出资额（代卢雪亮持有部分）转让给新股东何华林，同时三晶智能的注册资本由500万元增加至1200万元。其中周志认缴420万元新增注册资本（其中代卢雪亮持有210万元新增注册资本），陈雪华认缴210万元新增注册资本，何华林认缴70万元新增注册资本。同日，何华林与周志就上述股权转让事项签署了《股权转让协议》。

本次增资及股权转让后，三晶智能的股东及股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资(万元)	持股比例
1	周志	货币	360.00	30%
2	卢雪亮(周志代持)	货币	360.00	30%
3	陈雪华	货币	360.00	30%
4	何华林	货币	120.00	10%
合计			1200.00	100%

⑤2023年3月，第三次股权转让

2023年2月27日，三晶智能召开股东会，审议通过了陈雪华和何华林分别将各自持有三晶智能360万元出资额、120万元出资额转让给周志。同日，转让双方分别就上述股权转让事项签署了《股东转让出资合同书》。

周志与卢雪亮于同日亦签署了关于解除代持关系的《确认函》及《股东转让出资合同书》，周志原代卢雪亮持有三晶智能360万元出资亦全部转让给周志。

本次股权转让后，卢雪亮、陈雪华、何华林均退出三晶智能，三晶智能成为周志100%持股公司。

综上所述，发行人自成立至今未曾投资持股三晶智能，在历史沿革方面与三晶智能互相独立。

(2) 三晶智能的资产

根据三晶智能提供的房屋租赁合同和截至2022年12月31日的固定资产清单，并经本所律师登陆中国商标网及国家知识产权局网站查询，三晶智能拥有与其生产经营相关的厂房、机器设备以及商标、专利的所有权或使用权，三晶智能的资产不存在来源于发行人的情形，不存在资产混同情形。

(3) 三晶智能的人员

根据发行人和三晶智能提供的报告期内员工花名册，发行人员工不存在在三晶智能任职的情形，亦不存在与三晶智能人员混同的情况。

(4) 三晶智能的主营业务

根据三晶智能提供的主营业务说明和固定资产清单，三晶智能从事电子元器件加工服务，根据客户的需求进行电子元器件的定制加工，属于《国民经济行业分类》“C 制造业”中的“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”下属的“C3979 其他电子器件制造”。发行人主要从事光伏并网逆变器、储能逆变器及系统、电机驱动及控制产品的研发、设计、生产和销售，属于《国民经济行业分类》“C 制造业”中的“C38 电气机械和器材制造业”下属的“C3825 光伏设备及元器件制造”。三晶智能与发行人的主营业务存在显著差异，不属于同一行业分类。

3、与发行人共用商号的原因

根据本所律师对周志的访谈，因 2015 年与卢雪亮等人创立三晶智能时的注册地址在三晶科技产业园，因此取名三晶智能。发行人并未将“三晶”商号授权三晶智能及其股东使用，三晶智能仅为发行人 PCB 外协厂商之一，与发行人不存在股权投资、合资、代理或其他关系。

（1）三晶科技产业园背景情况

2011 年 11 月，为进一步扩大生产经营规模，三晶有限通过公开挂牌方式竞得位于广州科学城崖鹰石路东南侧、荔枝山路东北侧地块，用以分期建设三晶科技产业园。2014 年 8 月 19 日，三晶科技产业园一期工程完成竣工验收。在满足自身生产经营需求的前提下，三晶有限将三晶科技产业园部分场地用以出租，其中将三晶科技产业园 B 栋 702 房出租给三晶智能。

（2）三晶智能成立背景情况

三晶智能实际控制人周志自 2001 年毕业后先后于东莞黄江精成科技电子一厂担任 PCBA 技术员、于台湾光宝集团下属旭丽电子（广州）有限公司等公司负责电子产品整机工程工艺，积累了丰富的电子产品经验。因看好 PCBA 加工行业发展前景，2013 年周志与他人创立广州市启中电子有限公司（以下简称“启中电子”），专门从事 PCBA 加工等业务，后因与合作伙伴经营理念不同，2015 年周志退出启中电子并与卢雪亮等人合作创立三晶智能，作为实际控制人主要负责三晶智能的生产经营管理。

三晶智能成立初期主要承接三晶有限 PCBA 加工服务，为提高 PCBA 加工效率，且三晶智能将厂房设立于三晶科技产业园更有利于节省产品运输成本和方便发行人实现产品质量控制，经双方协商，三晶智能租赁三晶科技产业园 B 栋 702 房的厂房作为生产用地及成立之初的注册地址。2016 年后，随着三晶智能业务和生产规模逐步扩大同时发行人厂房用地紧张，租赁期届满后三晶智能从三晶科技产业园搬离。

4、是否存在技术、人员、设备等生产要素来源于发行人的情况

三晶智能与公司主营业务分属不同领域，不存在技术、人员、设备等生产要素来源于发行人的情况。

（二）周志与发行人股东、董监高之间的关系，为卢雪亮代持股份的形成背景、具体过程及相关资金安排，相关代持的真实性及合理性。

1、周志与发行人股东、董监高之间的关系

根据发行人股东、董监高《5%以上自然人股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员关联关系调查表》及本所律师对周志的访谈，周志与发行人的股东、董监高不存在关联关系或其他利益输送关系。

2、为卢雪亮代持股份的形成背景、具体过程及相关资金安排，相关代持的真实性及合理性

（1）为卢雪亮代持股份的形成背景

根据本所律师对卢雪亮及周志的访谈，周志为卢雪亮代持股份的形成背景系：三晶智能的实际业务和管理一直由周志负责，卢雪亮系财务投资人，未参与三晶智能经营管理。2016 年，三晶智能业务逐步扩大，拟搬迁新厂房并扩大产能。随着三晶智能规模逐步扩大，部分客户以及金融机构洽谈中对三晶智能股权稳定性提出要求，希望周志的持股比例最高并为相关业务提供担保，为保障三晶智能相关业务顺利开展，卢雪亮经与周志商议一致将其持有的股权转让至周志名下，由周志代持其原有股权。

（2）具体过程及相关资金安排

根据三晶智能的工商登记档案、卢雪亮与周志签署的《股权转让协议》、股权转让款支付凭证、卢雪亮银行流水及本所律师对卢雪亮和周志的访谈，周志为卢雪亮代持股份的具体过程及相关资金安排如下：

2016年8月10日，三晶智能召开股东会会议，审议通过了股东卢雪亮将其持有三晶智能40%的股权（200万元出资额）转让给股东周志，同日，卢雪亮与周志就上述股权转让事项签署《股权转让协议》，股权转让价款为96万。广州开发区市场和质量监督管理局于2016年9月1日予以核准该次股权转让的工商变更登记。

2016年12月15日，卢雪亮通过现金提取的方式从自有银行账户合计提取了96万元现金并交给周志，周志于同日通过银行转账方式向卢雪亮支付了股权转让价款96万元。三晶智能后续继续向卢雪亮进行分红，分红系通过现金方式支付。

根据卢雪亮与周志签署的《确认函》及《股东转让出资合同书》及本所律所对卢雪亮、周志的访谈，截至本补充法律意见书出具之日，卢雪亮与周志之间的股权代持关系已经解除，且卢雪亮已将其持有三晶智能360万元的出资额全部转让给周志，卢雪亮不再持有三晶智能的股权。

综上，经核查，周志替卢雪亮代持三晶智能相关股权具有真实性和合理性。

（三）核查程序

本所律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅三晶智能的工商登记档案、房屋租赁合同、固定资产清单（截至2022年12月31日）、主营业务说明、生产工艺流程说明、报告期内的主要客户、供应商清单及员工花名册；

2、登陆中国商标网、国家知识产权网站查询三晶智能的注册商标和授权专利情况；

3、查阅周志与卢雪亮签署的《确认函》及《股东转让出资合同书》、卢雪亮的银行流水；

- 4、对卢雪亮和周志进行访谈，确认有关股权代持的形成背景、资金流水安排和解除情况；
- 5、对周志进行访谈，确认三晶智能与发行人共用商号的原因、三晶智能的成立背景以及周志与发行人、董监高之间的关系；
- 6、对发行人实际控制人卢雪明进行访谈，确认三晶科技产业园的背景情况。

（四）结论意见

经核查，本所律师认为：

- 1、三晶智能与发行人历史沿革、资产、人员等方面互相独立，三晶智能与发行人的主营业务存在显著差异，不属于同一行业分类，三晶智能不存在技术、人员、设备等生产要素来源于发行人的情况；
- 2、周志与发行人的股东、董监高不存在关联关系或其他利益输送关系，卢雪亮原委托周志代持股份具有真实性和合理性，截至本补充法律意见书出具之日，相关股权代持关系已经解除，且卢雪亮已将其持有三晶智能 360 万元的出资额全部转让给周志，卢雪亮不再持有三晶智能的股权。

四、《问询函》问题 11 关于历史沿革

根据申报材料，(1)2011 年，发行人通过增资、股东内部转让等方式以 1 元/注册资本的价格对核心员工进行激励，部分核心员工已离职；(2)发行人现任财务总监晏小东于 2011 年 7 月作为核心员工受让股权，后其因个人原因离职，于 2015 年 6 月向发行人实际控制人卢雪明转让所持股权，2019 年初晏小东持有 5.04 万股发行人股权。晏小东于 2013 年 2 月至 2016 年 2 月任深圳市合信自动化技术有限公司财务总监，2018 年 2 月至 2020 年 11 月任深圳汇丰源会计师事务所合伙人；(3)2017 年 3 月，发行人通过员工持股平台晶汇共创实施股权激励计划，后因 2018 年国内发布“531”新政，公司业绩和上市计划受到影响，相关股权激励计划终止，卢雪明对之前股权激励授予员工的股份按员工入伙成本进行回购并解散晶汇共创；(4)发行人于 2020 年和 2021 年分别通过三晶投资、晶英荟

开展两次员工激励计划，其中涉及对刚入职员工进行股权激励；(5)2017年3月，卢雪明为实施员工股权激励计划通过股转系统向员工持股平台转让激励股份时，因操作失误，将部分激励股份转让给新三板投资者。

请发行人说明：(1)结合发行人生产经营情况，详细说明2011年以来对核心员工激励及历次股权激励计划设立和终止的背景、激励对象范围及确定方式、实施方式与退出机制等；(2)激励对象中是否存在非发行人员工或离职员工，相关人员的工作经历，是否与发行人客户、供应商存在利益关系，离职激励对象转出股权与离职时间不一致或保留股权的具体情况、原因及合理性；(3)对刚入职或入职时间较短的员工进行股权激励的原因及合理性，相关人员的工作经历；(4)2017年3月相关操作失误的具体过程及原因，受让发行人股权的投资者身份，是否与发行人客户、供应商存在利益关系。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(一)结合发行人生产经营情况，详细说明2011年以来对核心员工激励及历次股权激励计划设立和终止的背景、激励对象范围及确定方式、实施方式与退出机制等

根据发行人历次股权激励计划、激励股权管理协议及本所律师对发行人高管的访谈，2011年以来发行人对核心员工激励及历次股权激励计划设立和终止的背景、激励对象范围及确定方式、实施方式与退出机制等具体情况如下：

1、2011年核心员工入股

激励情况	(1) 2011年3月，卢雪明、卢和英、幸志刚、戴亨远、石顺才、黄荣、王威分别认缴新增注册资本160.00万元、131.25万元、37.50万元、30.00万元、30.00万元、7.50万元和3.75万元，增资价格为1元/注册资本 (2) 2011年7月，戴亨远退出将其持有18.75万元出资、7.50万元出资、3.75万元出资分别转让给幸志刚、欧阳家淦、晏小东，转让价格为1元/注册资本 (3) 2011年9月，幸志刚将其持有2.25万元出资、2.25万元出资、3.75万元出资分别转让给张强、龚鹏林和李云，转让价格为1元/注册资本
生产经营及设立背景	2011年为扩大三晶有限经营规模，三晶有限拟引入外部投资者，同时考虑到三晶有限初创时期核心员工为三晶有限所作贡献及初

	期工资报酬较低，因此相关核心员工入股价格低于外部投资者入股价格，带有激励性质；2011年7月和9月两次股权转让系因戴亨远离职而对相关股权进行处理
终止背景	不属于股权激励计划，不适用
激励对象范围	激励对象均为公司初创时期的核心员工，各方经协商一致后入股，不属于股权激励计划，未制订激励计划明确激励对象范围
激励对象确定方式	激励对象均为公司初创时期的核心员工，各方经协商一致后入股，不属于股权激励计划，未制订激励计划明确激励对象确定方式
实施方式	通过增资及股权转让方式直接持有三晶有限股权
退出机制	未约定离职退出机制，激励对象可基于自身考虑决定离职后是否继续保留股权

2、2017年员工股权激励计划

激励情况	2017年3月，卢雪明、龚鹏林、黄荣、欧阳家淦、石顺才、幸志刚、张强、王威分别向员工持股平台晶汇共创转让114.60万股、0.90万股、0.90万股、12.70万股、50.40万股、93.20万股、0.90万股和1.50万股股份，股份授予价格为2.38元/股
生产经营及设立背景	发行人2016年度扣非前净利润为2,924.64万元，营业收入为21,484.22万元，且发行人当时正积极布局国内光伏逆变器行业市场，预计未来净利润和营业收入等财务指标均会实现持续增长，因此计划申请首次公开发行股票并上市，并实施上市前的股权激励计划。
终止背景	因2018年国内发布“531”新政，发行人当时主要业务集中在国內，业绩受到影响，2018年扣非前净利润为-2,406.98万元，因此拟暂缓实施首次公开发行股票并上市计划，并终止相关股权激励计划
激励对象范围	(1)公司中高层管理人员；(2)公司核心骨干员工
激励对象确定方式	根据《公司法》《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》等有关法律、法规、规范性文件和《公司章程》的相关规定，结合发行人实际情况而确定
实施方式	激励对象通过员工持股平台晶汇共创间接持有发行人股份
退出机制	<p>(1) 静默期内退出 静默期内激励对象离职须退出股份的，其持有股份应转让给普通合伙人。若属于非负面离职，转让价格为购股价格加上同期银行存款利息；若属于负面离职，转让价格为购股价格与同期发行人每股净资产价格孰低值。</p> <p>(2) 禁售期内退出 禁售期内激励对象离职须退出股份的，其持有股份应转让给普通合伙人，待禁售期满后2个月内由普通合伙人对该股份进行减持。若属于非负面离职，股份转让款为股份实际减持价格的1/2与股份购股价格加上同期银行存款利息的孰高值；若属于负面离职，股份转让款为股份购股价格。</p> <p>(3) 解锁退出 股份解锁期内激励对象离职须退出股份的，已解锁部分可选择继续持有或通过合伙企业在窗口期申请减持，按照实际减持均价兑</p>

	现收益。其持有未解锁股份转让给普通合伙人，由普通合伙人对该股份进行减持。若属于非负面离职，股份转让款为未解锁部分股份实际减持价格的 1/2 与未解锁部分股份购股价格加上同期银行存款利息的孰高值；若属于负面离职，转让价格为未解锁部分股份购股价格。
--	--

3、2020 年员工股权激励计划

激励情况	2020 年 12 月，卢雪明将持有 232.04 万股股份转让给员工持股平台三晶投资，股份授予价格为 3.11 元/股；2022 年 3 月，因调整 2020 年员工股权激励计划，欧阳家淦新增获授予部分股份授予价格为 5.28 元/股
生产经营及设立背景	发行人 2020 年度扣非前净利润为 5,550.00 万元，营业收入为 42,617.16 万元，且发行人积极开展全球化业务布局，预计未来净利润和营业收入等财务指标均会实现持续增长，发行人拟重启申请首次公开发行股票并上市计划，并实施上市前股权激励计划
终止背景	未终止
激励对象范围	(1) 公司中高层管理人员；(2) 董事会认为确有必要进行激励的其他人员。所有激励对象必须在公司或公司全资、控股子公司任职
激励对象确定方式	依据激励对象的职务、学历、工作能力、对公司的贡献以及其在公司的服务年限，确定激励对象和激励股份份额
实施方式	激励对象通过员工持股平台三晶投资间接持有发行人股份
退出机制	<p>(1) 禁售期内退出</p> <p>①发行人上市前，当激励对象发生负面退出情形时，其已获授予的全部激励股份由员工持股平台普通合伙人按授予价格与最近一期发行人经审计的每股净资产价格孰低的价格购回。</p> <p>若发行人在上市前分配利润，员工持股平台已向合伙人分配利润的，激励对象退出时，普通合伙人有权在回购款中扣减激励对象已取得的该部分红利。</p> <p>②发行人上市前，当激励对象发生非负面退出情形时，其已获授予的全部激励股份由员工持股平台普通合伙人按最近一期发行人经审计的每股净资产价格购回。</p> <p>若发行人在上市前分配利润，员工持股平台已向合伙人分配利润的，激励对象退出时，普通合伙人有权在回购款中扣减激励对象已取得的该部分红利。</p> <p>(2) 解锁退出</p> <p>①解锁期内采取分期解锁，激励对象每年可解锁获授的股份总额的 1/4，即发行人上市后满 12 个月后可解锁 1/4 比例，上市后第五年全部解锁。</p> <p>②激励对象已解锁的激励股份（间接持有的公司股份）由合伙企业统一出售，激励对象不得通过转让合伙份额的方式售让激励股份。</p> <p>③在解锁期内，每年由合伙企业的执行事务合伙人就合伙企业最低减持价格向激励对象即合伙人征询意见，超过合伙企业二分之一的合伙人同意的，即由执行事务合伙人以不低于前述最低减持价格的价格择机在市场上出售。合伙企业在上述减持完成后的 30 个工作日内通过利润分配将减持收益分配至各合伙人。</p> <p>(3) 若激励计划生效日起满 5 年后，发行人仍未实现上市的，对</p>

	于激励对象通过合伙企业持有的股份，则由发行人实际控制人按照最近一期发行人经审计的每股净资产价格回购。
--	--

4、2021年员工股权激励计划

激励情况	2021年12月，员工持股平台晶英荟认缴发行人新增注册资本252.00万元，股份授予价格为4.15元/股
生产经营及设立背景	发行人2021年度扣非前净利润为9,868.89万元，营业收入为71,568.76万元，且海外市场发展迅速，同行业公司均纷纷通过招聘扩大规模。为保留现有团队和引进人才，顺应行业发展，同时让更多的员工分享公司业绩增长所带来的股权增值，发行人启动上市前第二期股权激励计划
终止背景	未终止
激励对象范围	(1)公司中高层管理人员；(2)董事会认为确有必要进行激励的其他人员。所有激励对象必须在公司或公司全资、控股子公司任职
激励对象确定方式	依据激励对象的职务、学历、工作能力、对公司的贡献以及其在公司的服务年限，确定激励对象和激励股份份额
实施方式	激励对象通过员工持股平台晶英荟及其内嵌员工持股平台晶汇投资间接持有发行人股份
退出机制	<p>(1) 禁售期内退出 在禁售期内，当激励对象发生负面或非负面退出情形时，其已获授予的全部激励股份由员工持股平台普通合伙人按授予价格加上按以上退出情形出现时央行公布的同期金融机构活期存款基准利率计算的利息（按工商主管部门核准财产份额登记至激励对象名下之日起至以上退出情形出现之日的累计天数计算）购回。</p> <p>(2) 解锁退出 ①解锁期内采取分期解锁，激励对象第一年可解锁获授的股份总额的1/2，第二年及第三年可解锁获授的股份总额的1/4，即发行人上市后满36个月后可解锁1/2比例，上市后第六年全部解锁。 ②激励对象已解锁的激励股份（间接持有的公司股份）由合伙企业统一出售，激励对象不得通过转让合伙份额的方式售让激励股份。 ③在解锁期内，每年由合伙企业的执行事务合伙人就合伙企业最低减持价格向激励对象即合伙人征询意见，超过合伙企业二分之一的合伙人同意的，即由执行事务合伙人以不低于前述最低减持价格的价格择机在市场上出售。合伙企业在上述减持完成后的30个工作日内通过利润分配将减持收益分配至各合伙人。</p> <p>(3) 若激励计划生效日起满5年后，发行人仍未实现上市的，对于激励对象通过合伙企业持有的股份，则由发行人实际控制人购回，购回价格按照授予价格加上按购回时央行公布的同期金融机构活期存款基准利率计算的利息（按工商主管部门核准财产份额登记至合伙人名下之日起至购回日的累计天数计算）计算。</p>

(二) 激励对象中是否存在非发行人员工或离职员工，相关人员的工作经历，是否与发行人客户、供应商存在利益关系，离职激励对象转出股权与离职时间不一致或保留股权的具体情况、原因及合理性

1、激励对象中是否存在非发行人员工或离职员工，相关人员的工作经历，是否与发行人客户、供应商存在利益关系

根据激励对象劳动合同、社保缴纳记录、《声明与承诺》和发行人出具的说明，发行人历次激励计划均针对在职员工进行，各次激励计划实施时不存在激励对象为非发行人员工或已离职员工的情形，亦不存在激励对象与发行人客户、供应商存在利益关系的情形。

2、离职激励对象转出股权与离职时间不一致或保留股权的具体情况、原因及合理性

发行人离职激励对象存在转出股权与离职时间不一致或保留股权的情形，具体情况如下：

离职激励对象姓名	从发行人离职时间	保留股权的具体情况
黄 荣	2012 年 2 月	于 2015 年 6 月将持有的 25.20 万元出资转让给卢雪明并于 2017 年 3 月将持有 0.90 万股股份转让给晶汇共创，截至本补充法律意见书出具之日，黄荣仍持有三晶股份 14.22 万股股份
石顺才	2016 年 12 月	于 2017 年 3 月将持有的 50.40 万股股份转让给晶汇共创，截至本补充法律意见书出具之日，石顺才仍持有三晶股份 151.20 万股股份
张 强	2013 年 12 月	于 2017 年 3 月将持有的 0.90 万股股份转让给晶汇共创，截至本补充法律意见书出具之日，张强仍持有三晶股份 14.22 万股股份
晏小东	2013 年 2 月	于 2015 年 6 月将其持有 14.40 万元出资转让给卢雪明，截至本补充法律意见书出具之日，晏小东仍直接持有三晶股份 5.04 万股股份
龚鹏林	2013 年 12 月	于 2017 年 3 月将持有的 0.90 万股股份转让给晶汇共创，截至本补充法律意见书出具之日，龚鹏林仍持有三晶股份 14.22 万股股份

上述离职激励对象均为三晶有限初创时期的核心员工，其股权来源于早期增资或大股东股权转让，取得价格低于当时外部投资者增资价格，主要系考虑他们对公司初创时期作出的贡献以及初期工资报酬较低，带有一定的激励性质。当时公司并未与上述激励对象约定有关离职退出机制或服务期，其取得公司股份后即可自由选择对外出售或保留所持股份。

因此，上述人员离职后仍继续保留股权或对外转让均系取决于个人自身考虑，具有合理性。

（三）对刚入职或入职时间较短的员工进行股权激励的原因及合理性，相关人员的工作经历

根据员工持股平台的合伙人劳动合同及社保缴纳记录，晶英荟的合伙人刘新泉、廖文华、陈长兴、张蒙蒙、温志伟、陈永华以及晶汇投资的合伙人俞伟军、谭涛、李志宽、朱永平、吴晓聪、汪露、曾辉（已离职并退出）、曾键、丁晓、陈思雨均为入股时刚入职或入职时间较短（少于6个月）的员工。

根据本所律师对发行人实际控制人卢雪明的访谈及发行人的说明，随着发行人生产经营规模的增长及海外市场拓展，发行人对具有相关行业背景的优秀技术型管理人才产生了较为迫切的需求，因此发行人于2022年上半年引进了刘新泉等员工，前述激励对象在同行业及相关市场领域均积累了多年的生产、研发和管理经验，符合发行人现阶段经营管理需求和未来发展方向，为保证该等员工的稳定性，帮助发行人吸引和留住优秀人才，实现人力资源的可持续发展和公司竞争力的不断增强，发行人对该等员工实施了股权激励，具有合理性。

根据前述激励对象的简历及原任职单位离职证明，前述激励对象的工作经历具体如下：

刘新泉，2002年2月至2006年7月，任康創科技有限公司（中国台湾）PE工程师；2006年8月至2008年2月，任东莞骅国电子有限公司PIE工程师；2008年3月至2011年6月，任世雅电子科技（东莞）有限公司PIE高级工程师；2011年7月至2011年12月待业；2012年1月至2021年6月，任广州金升阳科技有限公司工艺设计工程师；2021年6月至2021年9月待业；2021年9月至2022年1月，任广州爱浦电子科技有限公司工程部经理，2022年1月至今，任公司中试主管。

廖文华，2010年6月至2012年8月，任深圳市嘀咕网科技有限公司后端开发工程师；2012年9月至2014年3月，任广州四三九九信息科技有限公司开发工程师；2014年4月至2014年6月，任上海易娱网络科技有限公司广州分公司

开发工程师；2014年6月至2015年2月，任安徽九娱网络技术有限公司广州分公司开发工程师；2015年3月待业；2015年4月至2015年7月，任广东耀北云筹投资有限公司开发工程师；2015年8月待业；2015年9月至2015年12月，任广州优投互联网金融信息服务有限公司高级开发工程师；2016年1月至2017年3月，任广州知商互联网科技有限公司高级开发工程师；2017年4月至2019年12月，任广东网金控股股份有限公司开发主管；2020年1月至2020年2月，广州云徒信息科技有限公司技术经理；2020年3月待业；2020年4月至2021年12月，任广州高维网络科技有限公司科创中心技术经理；2022年1月至今，任公司物联网开发经理。

陈长兴，2002年12月至2005年12月，任广东步步高电子工业有限公司人事及行政专员、主管；2006年1月至2013年1月，任天键电声股份有限公司人力及行政资源经理、总监；2013年1月至2016年5月，任广东美的环境电器制造有限公司营运及人力资源副总监；2016年6月至2019年8月，任明阳新能源投资控股集团有限公司战略发展部副总经理；2019年9月至2021年7月，任震雄工业园（深圳）有限公司集团董事局主席办公室主任、兼任集团战略总监、中国区人力资源总监；2021年8月至2022年1月待业；2022年2月至今，任公司组织发展总监。

张蒙蒙，2010年7月至2016年12月，历任比亚迪汽车工业有限公司市场推广经理、高级市场推广经理；2017年1月至2021年7月，任阳光电源股份有限公司市场部经理；2021年8月至2022年1月，任广州鹏辉能源科技股份有限公司储能事业部市场经理；2022年2月至今，任公司市场总监。

温志伟，2010年4月至2012年3月，任山特电子（深圳）有限公司硬件工程师；2012年3月至2015年5月，任深圳科士达新能源有限公司系统工程师、项目经理；2015年5月至2018年12月，任中民新能投资集团有限公司研发主管；2018年12月至2020年9月，银河电力集团股份有限公司研发经理；2020年9月至2022年3月，任易事特集团股份有限公司逆变器产品线总监；2022年3月至今，任公司研发高级经理。

陈永华，2001年7月至2006年6月，任山特电子（深圳）有限公司高级工

程师；2006年7月至2010年6月，任深圳科士达科技股份有限公司研发总监，2010年7月至2010年8月，任广东宝星新能科技有限公司研发总监；2010年8月至2018年5月，历任易事特集团股份有限公司副总经理、智慧城市&大数据事业部总经理；2018年6月至2019年1月待业；2019年1月至2021年10月，任广州视琨电子科技有限公司UPS事业部副总经理；2021年10月至2022年3月待业；2022年3月至今，任公司研发副总监。

俞伟军，2009年7月至2016年1月，任深圳市吉阳智能科技有限公司电源软硬件工程师；2016年1月至2019年1月，任维谛技术有限公司电力电子工程师；2019年1月至2022年1月，任广州金升阳科技有限公司高级电源工程师；2022年1月至今，任公司高级控制软件工程师。

谭涛，2009年5月至2011年7月，任东南融通（中国）系统工程有限公司Java软件工程师；2011年7月至2014年9月，任广州石竹计算机软件有限公司Java软件工程师；2014年10月至2016年10月，任北京亚信数据有限公司Java软件工程师；2016年10月至2017年7月，任广州黑板教育科技有限公司Java架构师；2017年7月至2019年5月，任广东健客医药有限公司Java研发经理；2019年5月至2019年8月，任广州智悦网络科技有限公司Java技术经理；2019年8月至2021年10月，任安徽薪美大集群注册托管有限公司Java架构师；2021年10月至2022年2月待业；2022年2月至今，任公司Java开发工程师。

李志宽，2016年4月至2021年10月，任易事特集团股份有限公司主任工程师；2021年10月至2022年1月，任山特电子（深圳）有限公司资深固件工程师；2022年2月至今，任公司高级控制软件工程师。

朱永平，2013年12月至2014年10月，任瑞仪（广州）光电子器件有限公司助理衍生品开发工程师；2014年10月至2017年11月，任深圳科士达科技股份有限公司售前技术支持工程师；2017年11月至2020年10月，任公司产品工程师；2020年11月至2022年2月，任深圳市拓湃新能源科技有限公司东莞分公司销售经理；2022年2月至今，任公司产品工程师。

吴晓聪，2010年7月至2011年9月，任宁波德贝里克电器有限公司助理结构工程师；2011年9月至2015年3月，任深圳市四方电气技术有限公司主管结

构工程师；2015年4月至2015年9月，任深圳市英威腾电动汽车驱动技术有限公司结构工程师；2015年9月至2021年3月，任广东伊莱斯电机有限公司高级结构工程师；2021年4月至2022年2月，任广东美的暖通设备有限公司电梯技术先行研究中级工程师；2022年2月至今，任公司高级结构工程师。

汪露，2010年9月至2014年5月，任富士康科技集团有限公司产品开发工程师；2014年5月至2017年12月，任软通动力信息技术（集团）股份有限公司结构工程师；2018年1月至2019年10月，任比亚迪汽车工业有限公司高级结构工程师；2019年10月至2020年3月待业；2020年4月至2022年2月，任东莞新能安科技有限公司研发部资深工程师；2022年2月至今，任公司高级结构工程师。

曾辉（已离职并退出），2004年7月至2007年7月，任康舒电子（东莞）有限公司助理机构工程师；2007年7月至2008年9月待业；2008年9月至2012年4月，任深圳科士达科技股份有限公司研发二厂结构工程师；2012年4月至2016年12月，任深圳晶福源科技股份有限公司高级结构工程师；2016年12月至2020年8月，任深圳市德力电气技术有限公司结构工程师；2020年8月至2022年2月，任锦浪科技股份有限公司研究院结构设计工程师；2022年3月至9月，任公司高级结构工程师。

曾键，2012年7月至2022年3月，任深圳市盛弘电气股份有限公司测试工程师；2022年3月至今，任公司测试主管。

丁晓，2007年7月至2010年10月，任富士康科技集团有限公司器件工程师；2010年10月至2014年9月，任雅达电子有限公司工程师主管；2014年9月至2017年10月，任深圳市易瑞来科技股份有限公司项目经理；2017年11月至2022年4月，任深圳博浩远科技有限公司器件经理；2022年4月至今，任公司器件经理。

陈思雨，2010年7月至2011年12月，任北京联动天翼科技股份有限公司硬件工程师；2011年12月至2014年4月，任茂硕电源科技股份有限公司硬件工程师；2014年5月至2018年4月，任深圳麦格米特电气股份有限公司硬件工程师；2018年4月至2020年7月，任华为技术有限公司硬件工程师；2020年7

月至 2022 年 4 月, 任惠州市德赛电池有限公司储能开发部助理主任工程师; 2022 年 5 月至今, 任公司高级硬件工程师。

根据上述人员的说明及原任职单位出具的证明, 上述激励对象离职后均不对原任职单位承担竞业限制义务, 与原任职单位未产生纠纷。

(四) 2017 年 3 月相关操作失误的具体过程及原因, 受让发行人股权的投资者身份, 是否与发行人客户、供应商存在利益关系

根据当时有效的《全国中小企业股份转让系统股票转让细则(试行)》第七十五条第四款和第七十六条第四款规定, 协议转让方式中的成交确认委托及申报应包括成交约定号等内容。2017 年 3 月, 卢雪明在通过股转系统向晶汇共创转让其持有的发行人股份作为激励股份时, 因尚未熟悉股转系统协议转让平台的操作, 在未输入成交约定号(协议转让号)时提交转让申请, 系统自动生成转让交易, 后申请撤单无效。相关股权受让方看好光伏行业并一直关注发行人行情, 当时刚好在股转系统交易平台看到发行人股票挂单卖出, 价格合适, 于是操作买入。

根据本所律师对卢雪明、股权受让方的访谈, 相关股权受让方系新三板投资者, 因看好发行人发展前景通过股转交易平台竞得卢雪明转让股份, 与发行人客户、供应商不存在利益关系。

(五) 核查程序

本所律师主要履行了如下核查程序:

- 1、查阅发行人历次股权激励计划、激励股权管理协议;
- 2、查阅发行人的工商登记档案、股份托管说明、员工花名册;
- 3、查阅员工持股平台三晶投资、晶英荟、晶汇投资的工商登记档案、合伙份额转让协议、合伙人劳动合同、社保缴纳记录及《声明与承诺》;
- 4、查阅刚入职或入职时间较短的激励对象刘新泉等人的简历、出具的说明、原任职单位离职证明及解除竞业限制证明;
- 5、查阅当时有效的《全国中小企业股份转让系统股票转让细则(试行)》;

6、对股权受让方纪浩然进行访谈，确认投资者身份及其是否与发行人客户、供应商存在关联关系及利益输送关系；

7、对发行人实际控制人卢雪明进行访谈，确认对刚入职或入职时间较短的员工进行股权激励的原因及合理性，2017年3月相关操作失误的具体过程及原因，确认卢雪明与相关股权受让方是否存在关联关系及利益输送关系；

8、对发行人高管进行访谈，确认2011年以来发行人对核心员工激励及历次股权激励计划设立和终止的背景、激励对象范围及确定方式、实施方式与退出机制；

9、获取发行人出具关于对刚入职或入职时间较短员工进行股权激励的原因及合理性的说明。

（六）结论意见

经核查，本所律师认为：

1、发行人2011年的激励均针对初创时期的核心员工，因相关人员为发行人初创时期作出贡献且初期工资报酬较低，故该等人员取得价格低于当时外部投资者增资价格，带有激励性质，并非员工股权激励计划，发行人亦未与相关人员约定有关离职退出机制或服务期；针对2017年、2020年和2021年员工股权激励计划，发行人在相关《股权激励计划》和《激励股权管理协议》中均明确了激励对象范围、确定方式、实施方式及退出机制等事项；

2、发行人历次激励计划实施时不存在激励对象为非发行人员工或已离职员工的情形，亦不存在激励对象与发行人客户、供应商存在利益关系的情形；

3、发行人存在通过员工持股平台晶英荟、晶汇投资对刘新泉等刚入职或入职时间较短的员工进行股权激励的情形，相关员工均在同行业及相关市场领域积累了多年的生产、研发和管理经验，符合发行人现阶段经营管理需求和未来发展方向，发行人对该等员工实施股权激励具有合理性；

4、受让发行人股权的投资者为新三板投资者，因看好发行人发展前景通过股转系统交易平台竞得卢雪明转让股份，与发行人客户、供应商不存在利益关

系。

五、《问询函》问题 12 关于发行人违规事项

根据申报材料，发行人因未在 2016 年会计年度结束之日起四个月内编制并披露年度报告，构成信息披露违规，全国股转公司对发行人及董事长卢雪明、董事会秘书陈烁如(曾用名陈建平)采取出具警示函的自律监管措施。

请发行人说明：(1)信息披露违规的具体过程及原因；(2)结合发行人的整改措施和落实情况，进一步说明发行人公司治理和内部控制的建设和运行情况。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

(一) 信息披露违规的具体过程及原因

发行人该次信息披露违规的事由是发行人未能按期披露 2016 年年度报告。

发行人未能按时披露年报的主要原因系 2017 年初未能及时协调和安排年报审计工作，导致 2016 年度报告审计工作开展进度晚于往年，发行人为保证公开披露文件质量，确保审计及年报编制所需的合理时间，故未于 2017 年 4 月 30 日前完成 2016 年年度报告的披露工作。

发行人就未能及时披露年度报告事宜于 2017 年 4 月 26 日通过主办券商持续督导专员向股转公司提交预计无法按时披露 2016 年年度报告的信息，并进行了相关提示性公告，发行人不存在不履行披露定期报告义务的主观意图。

(二) 结合发行人的整改措施和落实情况，进一步说明发行人公司治理和内部控制的建设和运行情况

针对信息披露违规问题，发行人对上述违规行为高度重视，已组织发行人董事、监事、高级管理人员和相关岗位人员就相应问题进行了专项检讨、梳理和分析，组织加强学习《公司法》《证券法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等法律法规，

并进行针对性培训。同时，发行人严格执行各项规章制度，完善内部审批程序，强化内部管控工作，从而进一步提升规范运作水平。经过持续的整改和完善，发行人于 2017 年 6 月 27 日完成了《2016 年年度报告》的信息披露工作。为保障发行人信息披露合法、真实、准确及及时，发行人制订了《广州三晶电气股份有限公司内部控制制度》及《财务管理制度》。自此，自律监管措施涉及的相关问题已整改完毕，发行人后续均按照规定时间履行信息披露义务，挂牌期间未再因信息披露问题受到行政处罚、行政监管措施或自律监管措施。

根据立信所于 2023 年 2 月 27 日出具的信会师报字[2023]第 ZC10030 号《内部控制鉴证报告》，发行人于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（三）核查程序

本所律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人于股转系统披露的《关于无法按时披露 2016 年年度报告的提示性公告》《2016 年年度报告》《关于未按期披露 2016 年年度报告被全国股转系统采取自律监管措施的公告》及其他相关公告；
- 2、查阅《广州三晶电气股份有限公司内部控制制度》和《财务管理制度》等制度；
- 3、查阅立信所出具的信会师报字[2023]第 ZC10030 号《内部控制鉴证报告》；
- 4、访谈发行人董事长卢雪明及董事会秘书陈烁如（曾用名陈建平）关于该次信息披露违规的具体过程和原因及相关整改措施落实情况。

（四）结论意见

经核查，本所律师认为：

- 1、发行人信息披露违规主要系未能按期披露 2016 年年度报告所致；
- 2、发行人已就信息披露违规情况整改完毕，发行人后续均按照规定时间履行信息披露义务，挂牌期间未再因信息披露问题受到行政处罚、行政监管措施或

自律监管措施，相关内控健全有效。

本补充法律意见书自本所律师签字并由本所盖章后方可生效。

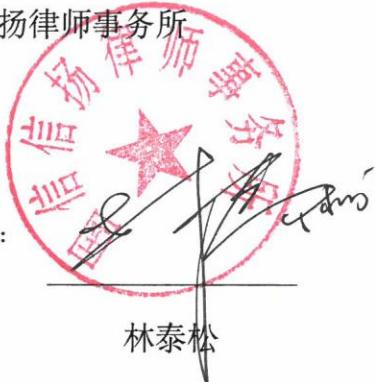
本补充法律意见书正本六份。

(本页无正文, 为《国信信扬律师事务所关于广州三晶电气股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的补充法律意见书(二)》的签署页

国信信扬律师事务所

负责人:

林泰松



经办律师:

卢伟东

郭珣彤

蓝瑶瑶

2023年8月10日