

**立信会计师事务所(特殊普通合伙)
关于对聚辰半导体股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
审核问询问题的答复**

信会师报字[2019]第 ZA13965 号

上海证券交易所：

我们接受聚辰半导体股份有限公司(以下简称“聚辰股份”、“发行人”或“公司”)的委托,负责聚辰股份首次公开发行股票并在科创板上市的审计工作。我们对公司 2016 年度、2017 年度及 2018 年度的会计报表进行了审计。依照相关的法律、法规规定,形成我们的相关判断,公司的责任是提供真实、合法、完整的会计资料。

根据贵所《关于聚辰半导体股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》(上证科审(审核)(2019)31 号),我们对贵所要求申报会计师核查的问题进行了审慎核查,现答复如下:

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

5、请发行人充分披露报告期江西和光的主要财务数据,与发行人主要财务数据之间的匹配性分析,江西和光是否存在其他业务、与发行人是否存在关联交易以及同业竞争的情况。

请保荐机构和申报会计师就上述事项进行核查,并发表明确意见。

答复：

报告期内,江西和光的主要财务数据见下表:

单位:万元

项目	2018 年 12 月 31 日/2018 年 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度	2016 年 12 月 31 日 /2016 年度
总资产	56,351.21	51,850.87	43,032.29
净资产	46,708.58	17,354.11	6,021.29
营业收入	43,340.18	34,385.79	30,675.37
净利润	14,000.20	772.05	3,454.35

注:以上财务数据为合并口径。江西和光 2018 年度财务报表经北京永拓会计师事务所

(特殊普通合伙) 审计；2016 年度、2017 年度财务报表未经审计。

报告期内，发行人控股股东江西和光主要单体财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度	2016 年 12 月 31 日 /2016 年度
总资产	21,145.73	29,429.57	25,318.79
长期股权投资	7,285.46	7,285.46	7,285.46
净资产	18,445.71	-231.27	3,088.02
营业收入	120.96		
净利润	4,676.98	-2,770.42	-12.90

注：以上财务数据为单体口径。江西和光 2018 年度财务报表经北京永拓会计师事务所（特殊普通合伙）审计；2016 年度、2017 年度财务报表未经审计。

报告期内，江西和光合并范围内除发行人外，无其他被合并主体，不存在合营公司与联营公司投资。

报告期内，江西和光母公司与发行人除投资与股利分配外，未发生其他交易与事项。2016 年 6 月 17 日，江西和光受让聚辰半导体（香港）有限公司持有的发行人美元 930.88 万元的股权，从而控制发行人；2016 年 7 月 19 日，江西和光将持有的公司美元 545.11 万元的股权平价转让给北京新越成长投资中心（有限合伙）等其他公司，转让完成后，江西和光对发行人的长期股权投资余额为人民币 7,285.46 万元；发行人后续增资及股权转让事项未对江西和光对发行人的长期股权投资产生影响。江西和光收购发行人后，发行人于 2017 年及 2018 年进行了现金分红，江西和光收到的现金分红款与江西和光相应确认的投资收益金额一致。

江西和光与发行人在长期股权投资和股利分配等财务数据方面存在匹配关系。

根据江西和光报告期内的明细账、银行记账和银行对账单，江西和光与发行人的资金往来为发行人向江西和光支付的分红款项，除此之外，江西和光与发行人不存在其他资金往来、业务往来，江西和光与发行人不存在关联交易。

报告期内，江西和光母公司报表于 2018 年度存在其他业务收入 120.96 万元，该等其他业务收入主要为拆出资金取得的利息收入。江西和光为持股型公司，其经营范围与发行人经营的集成电路产品的研发设计和销售及应用解决方案和技术支持服务存在较大差别，与发行人不存在同业竞争。

经核查，申报会计师认为，江西和光报告期内财务数据与发行人的主要财务数据相匹配；除持有发行人股权外，江西和光仅存在少量资金拆借行为，经营范围与发行人经营的集成电路产品的研发设计和销售及应用解决方案和技术支持服务存在较大差别，与发行人不存在同业竞争；报告期内江西和光与发行人不存在关联交易。

6、报告期内，发行人拥有 2 家全资控股子公司，分别位于香港和美国。

请发行人披露：（1）子公司的主营业务、收入结构和主要经营业绩情况；母子公司之间的业务关联性，发行人是否通过海外子公司销售，若是，披露公司对外销售过程、内部转移定价及对外最终销售价格情况；（2）发行人及其子公司针对货币资金的内部控制、资金管理安排及资金调拨机制，结合目前货币资金余额及占比情况，充分论证募集资金的合理性。请保荐机构和申报会计师就上述事项进行核查，并发表明确意见。

请申报会计师详细说明对发行人境外子公司的具体审计安排，包括核查过程、核查手段、核查依据及核查结论。

答复：

一、子公司的主营业务、收入结构和主要经营业绩情况；母子公司之间的业务关联性，发行人是否通过海外子公司销售，若是，披露公司对外销售过程、内部转移定价及对外最终销售价格情况

（一）子公司的主营业务、收入结构和主要经营业绩情况

1、香港进出口

香港进出口主要承担公司产品的境外销售工作，聚辰美国为其全资子公司。报告期内，香港进出口（母公司）的主营业务及收入结构如下：

单位：美元万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
EEPROM	3,066.01	99.46	2,340.56	97.26	2,142.56	97.23
智能卡芯片	8.72	0.28	48.15	2.00	53.56	2.43
音圈马达驱动芯片	4.31	0.14	12.33	0.51	0.88	0.04
其他	3.76	0.12	5.57	0.23	6.59	0.30
合计	3,082.79	100.00	2,406.61	100.00	2,203.59	100.00

报告期内，香港进出口（母公司）经营业绩及主要财务数据如下：

单位：美元万元

项目	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度	2016 年 12 月 31 日/2016 年度
总资产	1,530.58	679.22	803.19
净资产	204.75	231.28	348.41
营业收入	3,082.79	2,406.61	2,203.59
净利润	-26.52	-127.23	-13.23

2、聚辰美国

聚辰美国主要承担公司的部分研发及销售支持工作。报告期内，聚辰美国主要为香港进

答复 第 3 页

出口提供服务。报告期内，聚辰美国收入结构如下：

单位：美元万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
技术支持及销售服务	46.24	100.00	36.47	100.00	32.69	100.0
合计	46.24	100.00	36.47	100.00	32.69	100.0

报告期内，聚辰美国经营业绩及主要财务数据如下：

单位：美元万元

项目	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度	2016 年 12 月 31 日/2016 年度
总资产	42.02	62.34	31.12
净资产	-124.26	-93.28	-69.66
营业收入	46.24	36.47	32.69
净利润	-30.98	-23.62	-80.69

(二) 母子公司之间的业务关联性，发行人是否通过海外子公司销售，若是，披露公司对外销售过程、内部转移定价及对外最终销售价格情况

报告期内，香港进出口负责公司境外销售业务，并负责开发和维护境外市场、管理境外客户；聚辰美国主要为香港进出口提供产品规划、技术支持、市场调研与推广服务，未对外进行经营或产品销售。

香港进出口从事境外销售活动时，通常根据销售预测从母公司提前采购产品，由母公司将商品发往香港仓库，形成香港进出口安全库存。香港进出口接到客户订单并确认后，根据与客户的协议约定或订单要求，从香港仓库发出商品到客户指定地点或通知客户到香港仓库提货。客户签收商品后，香港进出口根据约定的条件向客户收取货款。

发行人与香港进出口进行内部转移定价时，通常根据预计售价，参照香港进出口的成本费用情况，为其预留一定毛利。香港进出口对外进行销售时，通常参考行业同类产品的市场价格、市场竞争情况等因素，结合公司客户所处区域、与客户的合作关系以及公司该类产品的成本等因素，最终与客户通过商业谈判协商销售价格，同时可能因同类产品市场价格的变化而进行调整；鉴于香港进出口实际对外进行销售时的价格受到上述多种因素的影响，因此可能与发行人向其销售产品时预计的销售价格存在一定的差异。

经核查，申报会计师认为，发行人子公司主营业务、收入结构和主要经营业绩情况与其业务属性相匹配，相关事项的确认、计量、披露是合理的，对外销售定价策略具有合理性。

二、发行人及其子公司针对货币资金的内部控制、资金管理安排及资金调拨机制，结

合目前货币资金余额及占比情况，充分论证募集资金的合理性

（一）货币资金的内部控制、资金管理安排及资金调拨机制

公司根据《中华人民共和国会计法》、《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制应用指南》等法律法规及相关规定，为集团内母子公司及其他下属分支机构制定了《货币资金管理制度》。与货币资金管理和资金调拨有关的规定包括：（1）公司的货币资金由财务部负责进行，货币资金的收支由财务部组织办理；（2）公司的货币资金收、付应按照授权审批权限进行审批后方可办理，公司的所有开支均需要申请人所在部门或者该项业务主管部门的部门经理及分管领导审核、财务部及财务负责人复核，并经总裁审批。根据公司章程需要董事会或股东会（股东大会）审批的，按公司章程要求执行；（3）公司的资金管理实行集中制，所有下属分支机构的收款须由总部进行，下属分支机构用款由总部财务部负责统一办理，有独立银行账户，下设财务部分支机构的用款经过财务部复核，并经过授权审批后才能付款。

（二）发行人报告期内的货币资金金额及占比

报告期内，公司货币资金按类别分类情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
库存现金	0.14	3.42	5.45
银行存款	26,876.32	12,296.58	11,976.97
合计	26,876.46	12,300.00	11,982.42

截至2016年末、2017年末及2018年末，公司货币资金分别为11,982.42万元、12,300.00万元及26,876.46万元，占各期末流动资产的比例分别为54.71%、45.47%及67.69%，占比相对稳定且维持在较高水平。公司业务的扩张及对应收账款的良好管理使公司货币资金较为充沛。2017年末，公司货币资金占流动资产的比例相对较低，主要系公司购买理财产品5,000.00万元计入其他流动资产所致。

根据同行业可比公司的公开资料，同行业可比公司上市前报告期各期末货币资金占流动资产比例情况如下：

公司名称	第三年	第二年	第一年
上海复旦	38.59%	未披露	未披露
兆易创新	52.58%	45.63%	47.07%
汇顶科技	54.38%	62.91%	63.56%
圣邦股份	71.03%	70.71%	68.75%

公司名称	第三年	第二年	第一年
富瀚微	60.37%	57.18%	51.22%
中颖电子	45.15%	34.90%	28.98%
可比公司平均值	53.68%	54.27%	51.92%
发行人	67.69%	45.47%	54.71%

可比公司上市前报告期各期末货币资金占流动资产比例的平均值分别为 51.92%、54.27% 和 53.68%；发行人报告期各期末货币资金占流动资产的比例处于相对较高水平，但符合 Fabless 企业轻资产运用模式的行业特点。

通过获取并查阅发行人货币资金管理制度文件，检查报告期内银行对账单，抽查收付款审批单据；申报会计师认为，发行人已根据相关法律法规的规定制定了货币资金管理制度，建立了与货币资金相关的内部控制制度。

三、请申报会计师详细说明对发行人境外子公司的具体审计安排，包括核查过程、核查手段、核查依据及核查结论。

发行人的境外子公司均为轻资产公司，主要承担集团对境外销售工作和部分研发工作。香港进出口和聚辰美国单体报表的固定资产及存货情况如下：

单位：美元万元，%

香港进出口	2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
固定资产	0.27	0.00	0.46	0.00	0.79	0.00
存货	790.12	1.96	405.12	1.48	523.23	2.36
聚辰美国	2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
固定资产	5.69	0.01	7.21	0.03	0.17	0.00
存货						

注 1：占比是指该项资产余额占合并报表资产总额比例；

注 2：香港进出口的存货金额已剔除未实现毛利影响；

注 3：占比 0.00 是指不足 0.01%。

发行人的境外子公司原始会计凭证传递给母公司，财务信息由母公司统一处理，主要财务资料保存在母公司。

综上，会计师对境外子公司的主要审计工作在上海完成，对香港进出口的库存现金和存货实施了实地监盘。

会计师对发行人境外子公司的审计关注重点是收入、存货和货币资金的真实性、完整性。依据《企业会计准则》和《审计准则》，会计师对境外子公司的收入、存货和货币资金进行了核查。

针对收入，会计师的核查过程、核查手段主要包括：

- (1) 了解、测试公司与销售及收款相关的内部控制制度设计与执行的有效性；
- (2) 区别销售类别、结合合同订单，执行分析性复核程序，判断收入和毛利变动的合理性；
- (3) 抽样检查客户订单、发票、仓库发货单、客户签收单、出口报关单等内外部证据，检查对客户收款记录，选择样本对期末应收账款和当期收入金额进行函证，确认收入的真实性；
- (4) 针对资产负债表日前后确认的收入执行完整性和截止性测试，以评估收入是否在恰当的期间确认。

针对存货，会计师的核查过程、核查手段主要包括：

- (1) 了解、测试公司采购、生产和存货管理相关内部控制制度设计与执行的有效性；
- (2) 对公司存货实施监盘，检查存货的数量、状况，识别库龄较长的存货；
- (3) 取得公司存货的期末库龄清单，结合产品的特点，对库龄较长的存货产生原因进行检查，分析存货跌价准备计提是否充分合理；
- (4) 获取公司存货跌价准备计算表，对存货的可变现净值及存货跌价准备计提金额进行复核；根据市场行情等实际情况，评价管理层确定存货可变现净值的估计售价、相关税费等合理性；检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况，分析存货跌价准备计提是否充分；
- (5) 计算存货周转率，与上期进行比较与其他同行业的企业进行比较；比较前后各期及各月份存货余额及其构成，以判断期末余额及其构成的总体合理性；将本期存货增加与进项税发生额、应付、预付账款贷方发生额进行核对；编制销售成本倒轧表，将存货发生额与销售成本进行核对；

(6) 了解被审计单位对库存商品发出的计价方法，并抽取主要库存商品，检查其计算是否正确；检查库存商品的计价方法是否前后期一致。

针对货币资金，会计师的核查过程、核查收入主要包括：

(1) 了解、测试公司货币资金管理相关内部控制制度设计与执行的有效性；

(2) 监盘库存现金，将盘点金额与库存现金日记账余额进行核对；

(3) 抽查大额库存现金收支。检查原始凭证是否齐全、原始凭证内容是否完整、有无授权批准、记账凭证与原始凭证是否相符、账务处理是否正确、是否记录于恰当的会计期间等内容；

(4) 获取银行对账单，抽查大额银行收支，检查原始凭证是否齐全、有无授权批准、记账凭证与原始凭证是否相符、账务处理是否正确、是否记录于恰当的会计期间等内容。检查是否存在非营业目的的大额货币资金转移，并核对相关账户的进账情况

经核查，申报会计师认为发行人境外子公司的财务报表在所有重大方面按照《企业会计准则》编制，列报公允。

三、关于发行人业务

11、报告期内，公司对前五大客户的销售收入分别为 17,075.51 万元、18,838.44 万元及 24,885.34 万元，分别占同期营业收入的 55.67%、54.79%及 57.58%，主要客户为经销商。

请发行人披露：(1) 各期新增、新减客户的原因，其中深圳市智嘉电子有限公司销售金额逐年增长的原因、稳定性及持续性，2017 年第一大客户上海柏建电子科技有限公司 2018 年销售金额下降的原因，境外客户销售金额波动较大的原因；经销商客户最终销售的下游客户及其应用产品情况；(2) 公司与主要客户的合作历史，获取主要客户合同的方式、途径、交易合同的主要条款、结算政策及返利政策，发行人与该等客户的合作历史、客户目前对公司产品的总需求量、公司产品所占比例，详细分析公司同该等客户交易的可持续性，维护客户稳定性所采取的具体措施；(3) 报告期内主要客户与发行人及其关联方、员工等是否存在关联关系，有无业务、资金往来。

请发行人说明：(1) 按照产品类型、销售模式和境内外分布，分类说明报告期各期前五大客户的名称、销售内容、销售数量、销售单价、销售金额及占比，并分析主要客户销售金额变动的的原因，是否存在客户销售单价远高于平均单价的情况；(2) 报告期各期主要经销商客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、营业范围、经营规模等情况，是否存在注册成立时间较短即与发行人交易的情况、是否存在注册资本较低

但与发行人交易规模较大的情况，是否存在现员工或前员工持股经销商的情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行详细核查，说明对公司主要客户的核查程序、核查措施、核查比例和核查结果，并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述主要客户与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排进行核查，并发表明确意见。

请发行人补充提供报告期各期发行人与主要经销客户、直销客户签订的部分合同文本和销售订单。

答复：

一、请发行人披露：（1）各期新增、新减客户的原因，其中深圳市智嘉电子有限公司销售金额逐年增长的原因、稳定性及持续性，2017 年第一大客户上海柏建电子科技有限公司 2018 年销售金额下降的原因，境外客户销售金额波动较大的原因；经销商客户最终销售的下游客户及其应用产品情况；（2）公司与主要客户的合作历史，获取主要客户合同的方式、途径、交易合同的主要条款、结算政策及返利政策，发行人与该等客户的合作历史、客户目前对公司产品的总需求量、公司产品所占比例，详细分析公司同该等客户交易的可持续性，维护客户稳定性所采取的具体措施；（3）报告期内主要客户与发行人及其关联方、员工等是否存在关联关系，有无业务、资金往来

（一）各期新增、新减客户¹的原因、主要客户金额变动的原因及下游终端客户情况

1、新增、新减客户的原因

公司新增客户的主要原因通常包括：（1）出于公司持续业务开发的需求，借助新经销商的客户关系对新终端客户进行开发，或与新经销商共同进行新业务、新终端客户的开发；（2）根据公司、终端客户的交易诉求，对合作的经销商进行调整；（3）由于公司、终端客户对交易模式诉求的转变，公司与部分原终端客户不再通过经销商开展业务，而转变为以直销模式进行交易，该等终端客户即成为公司新增直销客户；（4）部分相对零散的客户产生偶发性的购买诉求，并与公司建立临时、短期的业务合作关系。

公司客户减少的主要原因通常包括：（1）因客户从事与公司同类或相近的业务而与客户不再合作；（2）因合作中产生交易模式、业务理念等方面的分歧或纠纷而与客户不再合作；（3）部分相对零散的客户产生偶发性的购买诉求，并与公司建立临时、短期的业务合作关

¹ 注：除非另有说明，本问题回复中所述“客户”均将同一控制下的企业合并计算
答复 第 9 页

系，该等临时、短期合作关系结束后不再继续合作。

报告期内，公司主要新增、新减客户²情况如下：

单位：万元，%

客户名称	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
主要新增客户						
Analogix International Inc.	298.25	0.69				
Namuga Co.,Ltd	212.05	0.49				
上海森灿实业有限公司	156.05	0.36				
Partron Co., Ltd	81.20	0.19				
深圳市新蕾电子有限公司	1,960.24	4.54	171.07	0.50		
浙江精锐智能卡有限公司	101.05	0.23	96.57	0.28		
主要新减客户						
上海贝岭股份有限公司					301.46	0.98
北京海泰瑞德科技发展有限公司					90.84	0.30
深圳德诚信用咕制造有限公司					87.64	0.29

上述主要新增、新减客户发生变动的具体原因如下：

(1) Namuga Co.,Ltd、Partron Co., Ltd：该等客户原为公司经销模式下的终端客户，公司原本通过经销商与其进行业务往来，且由于销售结算的原因，公司与该等客户及经销商之间存在第三方回款情况。为了规范与该等客户的销售收款与结算，公司将该等客户调整为直销客户。与该等客户第三方回款相关的情况请参见本问询函回复第 27 题相关回复；

(2) Analogix International Inc.、浙江精锐智能卡有限公司：该等客户原为公司经销模式下的终端客户，为了提升公司对其的服务质量、加强与公司的及时沟通，经客户要求，公司将其转为直销客户，并直接与该等客户发生业务往来；

(3)上海森灿实业有限公司：该客户为公司 2018 年度业务发展中新开发的智能卡厂商；

(4) 深圳市新蕾电子有限公司：该经销商客户与下游手机模组厂信利光电存在业务往来，公司通过该经销商客户实现了对信利光电的业务开发并建立了与信利光电的合作关系；

(5) 上海贝岭股份有限公司：公司原主要向该客户销售的用于机顶盒、电表等领域的

² 注：主要新增客户指 2016 年度未与公司发生交易，而 2017 年度、2018 年度与公司发生交易，且任一年度公司自该等客户处取得收入超过 50 万元的客户；主要新减客户指 2018 年度未与公司发生交易，而 2016 年度或 2017 年度与公司发生交易，且任一年度公司自该等客户处取得收入超过 50 万元的客户

EEPROM 产品，由于该客户于 2015 年成立 EEPROM 团队并开始着手自主产品的研发，与公司存在竞争关系，公司与其终止了业务往来；

(6) 北京海泰瑞德科技发展有限公司：公司与该客户曾因应收账款问题产生纠纷，后续达成和解并不再继续合作；

(7) 深圳德诚信用咭制造有限公司：该客户为智能卡厂商，其采购数量满足其使用目的后便不再继续采购。

2、深圳市智嘉电子有限公司、上海柏建电子科技有限公司及境外主要客户销售金额变动的原因

(1) 深圳市智嘉电子有限公司

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司向经销商深圳市智嘉电子有限公司销售取得的收入分别为 4,437.14 万元、6,766.72 万元及 9,182.14 万元，报告期内逐年增长主要系公司与该客户合作逐渐密切，及该客户下游终端客户的采购量增加所致；鉴于该下游终端客户近几年经营相对稳定，且公司在智能手机摄像头 EEPROM 细分领域具有领先地位，公司预计该下游终端客户对深圳市智嘉电子有限公司的销售具有稳定性及持续性。

(2) 上海柏建电子科技有限公司

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司向经销商上海柏建电子科技有限公司销售取得的收入分别为 5,755.48 万元、6,892.34 万元及 5,086.35 万元，2018 年度收入下降主要系由于公司向该客户销售的 EEPROM 产品报告期内价格下降，以及通过该客户向下游终端客户宁波舜宇光电信息有限公司销售的音圈马达驱动芯片数量减少所致。

(3) 境外客户销售金额波动情况

报告期内各期，公司前五大客户中境外客户销售情况如下：

单位：万元，%

客户名称	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
Lipers Enterprise Co., Ltd	3,282.12	7.59	1,376.88	4.00	2,818.58	9.19
Macnica Galaxy Inc.	2,926.74	6.77	1,867.96	5.43	1,458.16	4.75
Big Shine Korea Co., Ltd	1,096.46	2.54	1,513.44	4.40	1,562.89	5.09

上述境外客户销售金额波动的具体原因如下：

1) Lipers Enterprise Co., Ltd: 2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司向经销商 Lipers

Enterprise Co., Ltd 销售取得的收入分别为 2,818.58 万元、1,376.88 万元及 3,282.12 万元。2017 年度公司向该客户销售取得的收入下降，主要系因其主要下游终端客户需求量发生下滑，该客户对应采购量相应减少所致；2018 年该客户下游需求回暖，Lipers Enterprise Co., Ltd 对公司采购有所增加。

2) Macnica Galaxy Inc.: 2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司向经销商 Macnica Galaxy Inc. 销售取得的收入分别为 1,458.16 万元、1,867.96 万元及 2,926.74 万元。报告期内公司向该客户销售取得的收入持续上升，主要系该客户 EEPROM 产品下游销售增加，相应向公司的采购量明显增长所致；

3) Big Shine Korea Co., Ltd: 2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司向经销商 Big Shine Korea Co., Ltd 销售取得的收入分别为 1,562.89 万元、1,513.44 万元及 1,096.46 万元。2017 年度公司向该客户销售取得的收入较 2016 年度略有下滑，主要系公司销售的 EEPROM 产品报告期内均价有所下降所致；2018 年度公司向该客户销售取得的收入较 2017 年度下滑较为明显，主要系：（1）公司为规范与该客户及其下游终端客户 Namuga Co., Ltd、Partron Co., Ltd 等客户关于第三方回款的收款与结算，而将上述终端客户调整为直销客户，相应降低了公司通过 Big Shine Korea Co., Ltd 所进行的经销模式交易额；（2）公司销售的 EEPROM 产品报告期内均价有所下降所致。

3、经销商客户最终销售的下游客户及其应用产品情况

报告期内，公司主要经销商客户最终销售的主要下游终端客户及其应用产品情况如下：

经销商名称	主要销售的发行人产品	主要应用领域
深圳市智嘉电子有限公司	EEPROM 音圈马达驱动芯片	手机摄像头
上海柏建电子科技有限公司	EEPROM 音圈马达驱动芯片	手机摄像头
上海算科电子有限公司	EEPROM 音圈马达驱动芯片	手机摄像头
Lipers Enterprise Co., Ltd	EEPROM	手机摄像头
Macnica Galaxy Inc.	EEPROM	液晶面板
增你强（上海）国际贸易有限公司	EEPROM 智能卡芯片	显示器、笔记本电脑及其他
深圳市奥怡轩实业有限公司	智能卡芯片	智能卡
Big Shine Korea Co., Ltd	EEPROM 音圈马达驱动芯片	手机摄像头

公司主要经销商最终销售的主要下游客户包括宁波舜宇光电信息有限公司、南昌欧菲光电技术有限公司、昆山丘钛微电子科技有限公司、江西合力泰科技有限公司、北京京东方光电科技有限公司、立景创新有限公司、宁波群志光电有限公司、三星高新电机（天津）有限公司、深圳市银通商智能卡科技有限公司等。具体情况已申请豁免披露。

（二）主要客户的合作情况及交易的可持续性

公司与主要客户的合作情况如下：

主要客户	合作历史	合同获取方式、途径	主要销售的公司产品
深圳市智嘉电子有限公司	2010 年起	商业谈判	EEPROM 音圈马达驱动芯片
上海柏建电子科技有限公司	2010 年起	商业谈判	EEPROM 音圈马达驱动芯片
上海算科电子有限公司	2012 年起	商业谈判	EEPROM 音圈马达驱动芯片
Lipers Enterprise Co., Ltd	2015 年起	商业谈判	EEPROM
Macnica Galaxy Inc.	2012 年起	商业谈判	EEPROM
增你强（上海）国际贸易有限公司	2011 年起	商业谈判	EEPROM 智能卡芯片
深圳市奥怡轩实业有限公司	2010 年起	商业谈判	智能卡芯片
Big Shine Korea Co., Ltd	2010 年起	商业谈判	EEPROM 音圈马达驱动芯片

注：根据公司与主要经销商客户签订的协议，公司通常不允许经销商在约定的合作区域内销售与公司产品相竞争的任何产品。

截至报告期末，公司与主要客户所签订的销售合同的主要条款如下：

（1）合作内容：公司指定客户在指定区域内作为非独家经销商，销售公司产品；公司保留在区域内自行销售或委托他人销售产品的权利；

（2）下单方式：经销期限内，客户应以书面形式向公司发送订单；当且仅当公司已经确认一份有约束力的订单时，双方产生权利义务关系；

（3）所有权与灭失风险的转移：自签收单所载签收日期起产品损毁灭失的风险由客户承担；

（4）退换货：通常约定对于除公司技术原因造成产品问题以外的其他产品问题，公司将有权拒绝换货并不承担任何责任；

（5）付款及款项结算方式：根据双方约定期限结算，双方以订单和签收单作为结算的依据；

（6）竞业禁止：通常约定客户不得在区域内销售由其他可能与公司当前生产或销售的，

或公司可能生产或销售的产品相竞争的任何产品，经与公司协商并获得公司书面许可的情况除外；

(7) 返利政策：通常公司与客户不会约定返利政策；

(8) 合同期限：至约定期限为止。

截至报告期末，公司与各主要客户所签订的销售合同的主要条款已申请豁免披露。

公司的主要客户大多为在业务经营中与公司存在长期业务合作关系的客户，且公司EEPROM、音圈马达驱动芯片主要的下游终端客户通常为在行业内较为主要的手机模组厂、液晶面板厂商等，公司与该等主要终端客户良好的合作关系对公司未来业务的持续发展具有积极作用。同时，由于公司产品在对应主要经销商客户的同类产品中占比较高，是主要经销商客户同类产品的最主要供应商，且鉴于公司产品在质量、稳定性等方面所具有的竞争优势及公司在行业内领先的竞争地位，通常情况下主要经销商客户主动更换公司的风险较小。此外，由于公司与下游终端客户保持着稳定的合作关系，终端客户对公司认可度较高，而相对而言经销商的可替代性较强，因此即便公司与部分经销商客户的合作开展不顺利，公司仍可依靠与终端客户的合作关系及终端客户对公司整体的认可，通过其他经销商或直销方式与终端客户展开合作，公司因个别经销商的变动或调整而丢失主要终端客户资源的风险较小。综上所述，公司目前主要业务具有可持续性，公司因与部分客户的业务往来发生波动而对公司整体经营业绩造成重大不利影响的风险较小。

公司为维护公司客户的稳定性所采取的措施主要包括：

(1) 以可靠的产品质量获取客户认可

公司重视并不断完善自身的质量管理体系，市场、研发、质量等多个部门共同拟定了质量管理全套规范文件，从研发、设计环节即开始严格控制产品质量，努力提高公司日常经营中的设计质量、产品质量、售前售后服务质量和运营质量水平，加强公司经销商、终端客户对公司的认可程度，为公司业务的持续稳定开展及公司未来扩张奠定良好基础。

(2) 快速专业的服务增强客户黏性

公司通过经销商协助进行客户的日常关系维护及售后技术支持，致力于向终端客户，尤其是重点终端客户提供高效、完善、全面的技术支持和周到快捷的客户服务。通过对客户需求的快速响应及专业的服务提升客户的满意度，增强客户对公司产品与服务的黏性。

(3) 持续关注客户动态，及时响应客户需求

公司高度关注主要客户的动态及其对公司产品的需求,在主要客户产生新的潜在需求时,公司通常会主动与客户进行沟通,并调动公司资源为主要客户提供全面支持与服务,为该等客户提供及时、快速的服务。

(三) 报告期内主要客户与发行人及其关联方、员工的关联关系、业务、资金往来

公司主要客户与公司不存在关联关系、非交易性资金往来;公司主要客户与公司实际控制人、高级管理人员、核心技术人员等主要员工及实际控制人控制的其他企业不存在关联关系、资金往来或其他利益安排。

二、请发行人说明:(1)按照产品类型、销售模式和境内外分布,分类说明报告期各期前五大客户的名称、销售内容、销售数量、销售单价、销售金额及占比,并分析主要客户销售金额变动的原因,是否存在客户销售单价远高于平均单价的情况;(2)报告期各期主要经销商客户的基本情况,包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、营业范围、经营规模等情况,是否存在注册成立时间较短即与发行人交易的情况、是否存在注册资本较低但与发行人交易规模较大的情况,是否存在现员工或前员工持股经销商的情况

(一) 按产品类型、销售模式和境内外分布的主要客户情况分析

1、按产品类型划分的前五大客户

(1) EEPROM

报告期各期,公司 EEPROM 产品前五大客户销售情况如下:

2018 年度			
序号 ^注	客户名称	金额(万元)	占同类产品收入比例(%)
1	深圳市智嘉电子有限公司	9,037.21	23.44
2	上海柏建电子科技有限公司	5,043.79	13.08
3	上海算科电子有限公司	4,026.63	10.44
4	Lipers Enterprise Co., Ltd	3,282.12	8.51
5	Macnica Galaxy Inc.	2,926.74	7.59
-	增你强(上海)国际贸易有限公司	1,788.41	4.64
-	Big Shine Korea Co., Ltd	1,096.27	2.84
2017 年度			
序号 ^注	客户名称	金额(万元)	占同类产品收入比例(%)
1	深圳市智嘉电子有限公司	6,734.61	23.20
2	上海柏建电子科技有限公司	5,723.50	19.72

3	Macnica Galaxy Inc.	1,867.96	6.44
4	上海算科电子有限公司	1,582.11	5.45
5	增你强（上海）国际贸易有限公司	1,561.73	5.38
-	Big Shine Korea Co., Ltd	1,513.28	5.21
-	Lipers Enterprise Co., Ltd	1,376.88	4.74

2016 年度

序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占同类产品收入比例（%）
1	上海柏建电子科技有限公司	4,865.11	20.31
2	深圳市智嘉电子有限公司	4,389.12	18.32
3	Lipers Enterprise Co., Ltd	2,818.58	11.76
4	Big Shine Korea Co., Ltd	1,562.08	6.52
5	Macnica Galaxy Inc.	1,458.16	6.09
-	增你强（上海）国际贸易有限公司	1,260.96	5.26
-	上海算科电子有限公司	339.44	1.42

注：为便于比较各期主要客户销售金额变动情况，此处列示所有曾进入各期前五大的客户的相关信息，并对当期不属于前五大的客户序号以“-”表示

公司向主要 EEPROM 客户销售数量、单价已申请豁免披露。

报告期内，公司向主要 EEPROM 客户销售金额变动的原因主要包括：

1) 由于经销商下游终端客户采购量增加而引起的公司客户对产品需求量增加，公司客户相应增加采购规模，如深圳市智嘉电子有限公司、上海算科电子有限公司、Macnica Galaxy Inc.、增你强（上海）国际贸易有限公司等；

2) 由于公司产品整体产品价格的下降及产品结构的调整，导致产品均价的下降幅度大于销量增长，使公司对客户的销售金额有所下降，如上海柏建电子科技有限公司等；

3) 由于经销商下游终端客户需求量的变动使经销商对应采购量发生变动，如 Lipers Enterprise Co., Ltd 等；

4) 由于公司产品均价的下降及公司对与 Big Shine Korea Co., Ltd 相关第三方回款的收款与结算进行规范，将其终端客户调整为直销客户，相应降低了公司与 Big Shine Korea Co., Ltd 的交易额。

报告期内，公司向主要 EEPROM 客户销售产品均价的差异主要系由于：（1）不同客户销售产品结构不同，通常情况下 EEPROM 产品的价格将随 EEPROM 容量的增大而升高，因此对于不同客户销售 EEPROM 产品的不同容量结构将引起客户平均采购单价的差异；（2）

公司对不同经销商、下游终端客户的销售策略及商业谈判情况存在差异；(3) 由于不同国家/地区市场竞争情况的差异及公司对不同国家/地区市场的发展计划，使公司对不同国家/地区客户的销售定价存在不同。总体而言，公司报告期内对主要 EEPROM 客户销售的平均单价处于合理范围内，不存在部分主要 EEPROM 客户销售单价远高于平均单价的异常情况。

(2) 智能卡芯片

报告期各期，公司智能卡芯片产品前五大客户销售情况如下：

2018 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占同类产品收入比例（%）
1	深圳市奥怡轩实业有限公司	1,597.38	41.37
2	深圳金邦智芯科技有限公司	1,072.41	27.77
3	上海芯芯智能科技有限公司	390.46	10.11
4	深圳市芯诚智能卡有限公司	201.74	5.22
5	上海森灿实业有限公司	156.05	4.04
-	杉德支付网络服务发展有限公司	79.58	2.06
-	深圳市恒森微电子有限公司	58.14	1.51
-	Coptics Corporation	17.01	0.44
2017 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占同类产品收入比例（%）
1	深圳市奥怡轩实业有限公司	1,327.02	36.55
2	深圳金邦智芯科技有限公司	890.90	24.54
3	上海芯芯智能科技有限公司	480.75	13.24
4	深圳市恒森微电子有限公司	333.29	9.18
5	深圳市芯诚智能卡有限公司	193.32	5.32
-	杉德支付网络服务发展有限公司	93.68	2.58
-	Coptics Corporation	19.60	0.54
2016 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占同类产品收入比例（%）
1	深圳市奥怡轩实业有限公司	2,460.89	44.71
2	深圳市芯诚智能卡有限公司	1,333.39	24.23
3	上海芯芯智能科技有限公司	488.65	8.88
4	杉德支付网络服务发展有限公司	299.74	5.45
5	Coptics Corporation	263.56	4.79

-	深圳金邦智芯科技有限公司	84.80	1.54
-	深圳市恒森微电子有限公司	84.55	1.54

注：为便于比较各期主要客户销售金额变动情况，此处列示所有曾进入各期前五大的客户的相关信息，并对当期不属于前五大的客户序号以“-”表示

公司向主要智能卡芯片客户销售数量、单价已申请豁免披露。

报告期内，公司向主要智能卡芯片客户销售金额变动的原因主要包括：

1) 由于公司业务的拓展而新开发的客户，如上海森灿实业有限公司等；

2) 经销商加大业务向下游的拓展力度及对公司、下游终端客户的服务力度，使经销商业务规模扩大而增加向公司的采购量，如深圳金邦智芯科技有限公司等；

3) 由于公司 2016 年部分智能卡芯片产品在终端应用中出现适配性问题而导致公司销量、销售金额在 2017 年发生下滑，如深圳市奥怡轩实业有限公司、深圳市芯诚智能卡有限公司、Coptics Corporation 等；

4) 由于经销商自身业务的调整而引起经销商向公司采购量的下降，如上海芯芯智能科技有限公司、杉德支付网络服务发展有限公司、深圳市恒森微电子有限公司等。

报告期内，公司向主要智能卡芯片客户销售产品均价的差异主要系由于：(1) 由于公司非接触式智能卡芯片通常以晶圆裸片形式出货，较接触式智能卡芯片工序环节较少，产品平均单价较低，因此公司向采购接触式智能卡芯片为主的客户(如上海芯芯智能科技有限公司、深圳市芯诚智能卡有限公司等)的销售均价高于向采购非接触式智能卡芯片为主的客户(如深圳金邦智芯科技有限公司、上海森灿实业有限公司等)的销售均价；(2) 部分客户购买的应用于特定用途的智能卡芯片产品价格相对于智能卡产品平均单价较高，如深圳市恒森微电子有限公司、Coptics Corporation 等所采购的用于 SIM 卡芯片、读写器芯片等用途的产品；

(3) 根据客户的要求，公司向杉德支付网络服务发展有限公司销售的智能卡芯片以成卡的形式进行销售，相关加工工序较多、成本较高，故公司向其销售产品的价格高于公司智能卡芯片产品的平均单价；(4) 公司对不同经销商、直销客户、下游终端客户的销售策略及商业谈判情况存在差异。

综上所述，公司向主要智能卡芯片客户销售产品均价存在差异具有合理的原因，不存在明显异常情况。

3) 音圈马达驱动芯片

报告期各期，公司音圈马达驱动芯片产品前五大客户销售情况如下：

2018 年度

序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占同类产品收入比例（%）
1	上海算科电子有限公司	381.34	64.25
2	深圳市智嘉电子有限公司	100.10	16.87
3	深圳市新蕾电子有限公司	53.08	8.94
4	上海柏建电子科技有限公司	31.81	5.36
5	LG Display Co., Ltd.	22.41	3.78
-	Aeneas Electronics Co., Ltd.	4.56	0.77
-	Big Shine Korea Co., Ltd	0.19	0.03

2017 年度

序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占同类产品收入比例（%）
1	上海柏建电子科技有限公司	1,155.53	79.51
2	上海算科电子有限公司	167.57	11.53
3	Aeneas Electronics Co., Ltd.	82.60	5.68
4	深圳市智嘉电子有限公司	25.72	1.77
5	芯荣半导体有限公司	21.48	1.48
-	Big Shine Korea Co., Ltd	0.16	0.01

2016 年度

序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占同类产品收入比例（%）
1	上海柏建电子科技有限公司	884.81	86.51
2	上海算科电子有限公司	92.10	9.00
3	深圳市智嘉电子有限公司	44.11	4.31
4	Big Shine Korea Co., Ltd	0.81	0.08
5	Ambit Electronics Inc.	0.64	0.06
-	Aeneas Electronics Co., Ltd.	0.34	0.03

注：为便于比较各期主要客户销售金额变动情况，此处列示所有曾进入各期前五大的客户的相关信息，并对当期不属于前五大的客户序号以“-”表示

公司向主要音圈马达驱动芯片客户销售数量、单价已申请豁免披露。

报告期内，公司向主要音圈马达驱动芯片客户销售金额变动的原因主要包括：

1) 由于音圈马达驱动芯片项目供应商的决策权由手机设计商处收回至手机厂商，导致部分经销商向下游终端客户销售公司产品数量减少，如上海柏建电子科技有限公司、Aeneas Electronics Co., Ltd.等；

2) 由于公司音圈马达驱动芯片业务的拓展而增加向下游的销售量及金额，如上海算科

电子有限公司、深圳市智嘉电子有限公司、深圳市新蕾电子有限公司、LG Display Co., Ltd.等；

3) 由于双方在业务的推广与合作中理念不合而不再继续合作，如芯荣半导体有限公司等；

4) 公司向收购库存的贸易企业就呆滞库存进行处理销售而产生的零星业务，如 Ambit Electronics Inc.。

报告期内，公司向 Ambit Electronics Inc.销售产品价格明显低于其他主要客户均价，主要系该客户为收购库存的贸易企业，公司将呆滞库存向其进行清理，故销售价格较低；公司向 LG Display Co., Ltd.、Big Shine Korea Co., Ltd 销售产品价格略高于其他主要客户均价，主要系该等客户购买的音圈马达驱动芯片产品系为部分特定的项目而设计，因此平均单价相对略高；此外，公司对不同经销商、直销客户、下游终端客户的销售策略及商业谈判情况也可能导致公司向不同客户销售产品均价存在差异。公司向主要音圈马达驱动芯片客户销售产品均价存在差异具有合理的原因，不存在明显异常情况。

2、按销售模式划分的前五大客户

(1) 经销模式

报告期各期，公司经销模式前五大客户销售情况如下：

2018 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占经销模式收入比例（%）
1	深圳市智嘉电子有限公司	9,182.14	23.84
2	上海柏建电子科技有限公司	5,086.35	13.21
3	上海算科电子有限公司	4,407.98	11.44
4	Lipers Enterprise Co., Ltd	3,282.12	8.52
5	Macnica Galaxy Inc.	2,926.74	7.60
-	增你强（上海）国际贸易有限公司	1,788.49	4.64
-	深圳市奥怡轩实业有限公司	1,598.35	4.15
-	Big Shine Korea Co., Ltd	1,096.46	2.85
2017 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占经销模式收入比例（%）
1	上海柏建电子科技有限公司	6,892.34	23.11
2	深圳市智嘉电子有限公司	6,766.72	22.69

3	Macnica Galaxy Inc.	1,867.96	6.26
4	上海算科电子有限公司	1,749.68	5.87
5	增你强（上海）国际贸易有限公司	1,561.73	5.24
-	Big Shine Korea Co., Ltd	1,513.44	5.07
-	Lipers Enterprise Co., Ltd	1,376.88	4.62
-	深圳市奥怡轩实业有限公司	1,346.05	4.51

2016 年度

序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占经销模式收入比例（%）
1	上海柏建电子科技有限公司	5,755.48	22.42
2	深圳市智嘉电子有限公司	4,437.14	17.28
3	Lipers Enterprise Co., Ltd	2,818.58	10.98
4	深圳市奥怡轩实业有限公司	2,501.42	9.74
5	Big Shine Korea Co., Ltd	1,562.89	6.09
-	增你强（上海）国际贸易有限公司	1,463.43	5.70
-	Macnica Galaxy Inc.	1,458.16	5.68
-	上海算科电子有限公司	431.53	1.68

注：为便于比较各期主要客户销售金额变动情况，此处列示所有曾进入各期前五大的客户的相关信息，并对当期不属于前五大的客户序号以“-”表示

公司向主要经销客户销售数量、单价已申请豁免披露。

报告期内，公司向主要经销客户销售金额变动的原因如下：

1) 公司向深圳市智嘉电子有限公司、上海柏建电子科技有限公司、Lipers Enterprise Co., Ltd、Macnica Galaxy Inc.、Big Shine Korea Co., Ltd 销售金额变动原因请参见本问题回复之“一、

（一）2、深圳市智嘉电子有限公司、上海柏建电子科技有限公司及境外主要客户销售金额变动的原因”相关回复；

2) 公司向深圳市奥怡轩实业有限公司销售金额变动原因请参见本问题回复之“二、（一）1、（2）智能卡芯片”相关回复；

3) 公司向上海算科电子有限公司、增你强（上海）国际贸易有限公司销售金额持续增长，主要系其下游终端客户采购量增加而引起的其对公司产品需求量增加，进而相应增加采购规模所致。

报告期内，公司向主要经销商销售产品均价的差异主要系由于销售产品类型不同所致，公司向深圳市奥怡轩实业有限公司销售的产品主要为智能卡芯片产品，其销售均价接近智能卡芯片产品均价，低于其余以 EEPROM、音圈马达驱动芯片为主要产品的经销商均价；此

答复 第 21 页

外，公司于 2016 年度还向增你强（上海）国际贸易有限公司销售部分智能卡芯片产品，使增你强（上海）国际贸易有限公司销售产品均价略低。关于公司各类型产品主要客户销售均价差异的原因请参见本问题回复之“二、（一）1、按产品类型划分的前五大客户”相关回复。

报告期内，公司向主要经销商客户销售产品均价存在差异具有合理的原因，不存在明显异常情况。

（2）直销模式

报告期各期，公司直销模式前五大客户销售情况如下：

2018 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	CAMMSYS CORP.	1,290.82	27.44
2	LG Display Co., Ltd.	640.99	13.63
3	HNT Electronics Company Limited	503.24	10.70
4	MS Global Co.,Ltd	499.99	10.63
5	Analogix International Inc.	298.25	6.34
-	Vtech Telecommunications Ltd.	211.01	4.49
-	深圳市芯诚智能卡有限公司	201.74	4.29
2017 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	CAMMSYS CORP.	1,513.79	33.22
2	MS Global Co.,Ltd	784.60	17.22
3	LG Display Co., Ltd.	637.96	14.00
4	HNT Electronics Company Limited	570.56	12.52
5	Vtech Telecommunications Ltd.	217.79	4.78
-	深圳市芯诚智能卡有限公司	193.32	4.24
2016 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	深圳市芯诚智能卡有限公司	1,334.85	26.70
2	CAMMSYS CORP.	1,019.83	20.40
3	MS Global Co.,Ltd	360.36	7.21
4	Vtech Telecommunications Ltd.	333.25	6.67
5	上海贝岭股份有限公司	301.46	6.03
-	LG Display Co., Ltd.	285.53	5.71

-	HNT Electronics Company Limited	190.20	3.81
---	---------------------------------	--------	------

注：为便于比较各期主要客户销售金额变动情况，此处列示所有曾进入各期前五大的客户的相关信息，并对当期不属于前五大的客户序号以“-”表示

—— 公司向主要直销客户销售数量、单价已申请豁免披露。

上述主要直销客户中：

1) Analogix International Inc.为报告期内新增客户，上海贝岭股份有限公司为报告期内减少客户，该等客户新增/减少原因请参见本问题回复之“一、（一）1、新增、新减客户情况及原因”相关回复；

2) 公司向深圳市芯诚智能卡有限公司销售产品主要为智能卡芯片，报告期内销售金额变动原因请参见本问题回复之“二、（一）1、（2）智能卡芯片”相关回复；

3) 其余直销客户销售金额变动主要系由于客户自身业务需求的变动所引起的直销客户采购数量变动，及采购均价逐年下降的综合影响所致。

报告期内，公司向主要直销客户销售产品均价的差异主要系由于销售产品类型不同所致，公司向深圳市芯诚智能卡有限公司销售的产品主要为智能卡芯片产品，其销售均价接近智能卡芯片产品均价，低于其余以EEPROM为主要产品的直销客户。除此之外，公司向Vtech Telecommunications Ltd.销售的EEPROM产品主要应用于无绳电话，对应EEPROM产品容量较小，且由于细分领域竞争较为激烈故均价相对较低；公司向Analogix International Inc.销售的EEPROM产品主要以晶圆裸片形式出货，相关加工工序较少，因此销售均价相对较低。报告期内，公司向主要直销客户销售产品均价存在差异具有合理的原因，不存在明显异常情况。

3、按境内外划分的前五大客户

（1）境内客户

报告期各期，公司前五大境内客户销售情况如下：

2018年度			
序号 ^①	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	深圳市智嘉电子有限公司	9,018.96	39.47
2	上海柏建电子科技有限公司	5,085.77	22.26
3	上海算科电子有限公司	4,407.98	19.29
4	深圳市奥怡轩实业有限公司	1,598.35	6.99

答复 第 23 页

5	深圳金邦智芯科技有限公司	1,073.27	4.70
-	上海芯芯智能科技有限公司	390.46	1.71
-	深圳市芯诚智能卡有限公司	201.74	0.88

2017 年度

序号 ^②	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	深圳市智嘉电子有限公司	6,453.86	35.41
2	上海柏建电子科技有限公司	6,003.01	32.94
3	上海算科电子有限公司	1,749.68	9.60
4	深圳市奥怡轩实业有限公司	1,346.05	7.39
5	深圳金邦智芯科技有限公司	926.05	5.08
-	上海芯芯智能科技有限公司	481.95	2.64
-	深圳市芯诚智能卡有限公司	193.32	1.06

2016 年度

序号 ^②	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	上海柏建电子科技有限公司	5,420.86	33.52
2	深圳市智嘉电子有限公司	4,182.13	25.86
3	深圳市奥怡轩实业有限公司	2,501.42	15.47
4	深圳市芯诚智能卡有限公司	1,334.85	8.25
5	上海芯芯智能科技有限公司	490.92	3.04
-	上海算科电子有限公司	431.53	2.67
-	深圳金邦智芯科技有限公司	84.80	0.52

注：为便于比较各期主要客户销售金额变动情况，此处列示所有曾进入各期前五大的客户的相关信息，并对当期不属于前五大的客户序号以“-”表示。部分客户同时通过境内外主体与公司发生交易，对于该等客户，已根据其交易主体所在地划分境内外交易金额

公司向主要境内客户销售数量、单价已申请豁免披露。

上述主要境内客户中，公司向深圳市智嘉电子有限公司、上海柏建电子科技有限公司及上海算科电子有限公司销售的主要产品为 EEPROM 及音圈马达驱动芯片，向深圳市奥怡轩实业有限公司、深圳金邦智芯科技有限公司、上海芯芯智能科技有限公司及深圳市芯诚智能卡有限公司销售的主要产品为智能卡芯片，相关销售金额变动情况请参见本问题回复“二、（一）1、（1）EEPROM”、“二、（一）1、（2）智能卡芯片”及“二、（一）1、（3）音圈马达驱动芯片”相关回复。报告期内，公司向主要境内客户销售产品均价存在差异主要系销售产品类型

的不同所致，具有合理的原因，不存在明显异常情况。

(2) 境外客户

报告期各期，公司前五大境外客户销售情况如下：

2018 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	Lipers Enterprise Co., Ltd	3,282.12	16.11
2	Macnica Galaxy Inc.	2,917.29	14.32
3	Aeneas Electronics Co., Ltd.	2,183.10	10.72
4	增你强（上海）国际贸易有限公司	1,786.64	8.77
5	深圳市新蕾电子有限公司	1,780.50	8.74
-	CAMMSYS CORP.	1,290.82	6.34
-	Big Shine Korea Co., Ltd	1,096.46	5.38
2017 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	Macnica Galaxy Inc.	1,860.77	11.52
2	增你强（上海）国际贸易有限公司	1,560.15	9.65
3	CAMMSYS CORP.	1,513.79	9.37
4	Big Shine Korea Co., Ltd	1,513.44	9.37
5	Lipers Enterprise Co., Ltd	1,376.88	8.52
-	Aeneas Electronics Co., Ltd.	941.21	5.82
-	深圳市新蕾电子有限公司	171.07	1.06
2016 年度			
序号 ^注	客户名称	金额（万元）	占直销模式收入比例（%）
1	Lipers Enterprise Co., Ltd	2,818.58	19.43
2	Big Shine Korea Co., Ltd	1,562.89	10.78
3	Macnica Galaxy Inc.	1,447.19	9.98
4	增你强（上海）国际贸易有限公司	1,253.16	8.64
5	CAMMSYS CORP.	1,019.83	7.03
-	Aeneas Electronics Co., Ltd.	979.44	6.75

注：为便于比较各期主要客户销售金额变动情况，此处列示所有曾进入各期前五大的客户的相关信息，并对当期不属于前五大的客户序号以“-”表示。部分客户同时通过境内外主体与公司发生交易，对于该等客户，已根据其交易主体所在地划分境内外交易金额

公司向主要境外客户销售数量、单价已申请豁免披露。

公司向上述主要境外客户销售的主要产品为 EEPROM 及部分音圈马达驱动芯片，相关答复 第 25 页

销售金额变动情况请参见本问题回复“二、（一）1、（1）EEPROM”、“二、（一）2、（1）经销模式”及“二、（一）2、（2）直销模式”相关回复。报告期内，公司向主要境内客户销售产品均价存在差异主要系销售产品容量、应用领域及客户商业谈判情况等原因所致，具有合理的原因，不存在明显异常情况。

（二）报告期主要经销商客户的基本情况

1、深圳市智嘉电子有限公司

报告期内，与公司发生交易的与深圳市智嘉电子有限公司受同一控制的主体包括：（1）深圳市智嘉电子有限公司；（2）Erich Electric (HK) Co., Limited；（3）Puda Electronic Company Limited。具体如下：

（1）深圳市智嘉电子有限公司

公司名称	深圳市智嘉电子有限公司
成立时间	2001年9月
注册地	深圳市南山区沙河街道沙河西路2009号尚美科技大厦1003室
注册资本	人民币1,000万元
股东情况	朱祚茂70.00%；牛毓东30.00%
经营范围	电子产品、家用电器、电脑及其零配件、五金交电、线圈的购销（不含专营、专控、专卖商品）

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

（2）Erich Electric (HK) Co., Limited

公司名称	香港智诚微电子有限公司（Erich Electric (HK) Co., Limited）
成立时间	2015年5月
注册地	中国香港
注册资本	港币1万元
股东情况	朱祚茂100.00%
主营业务	购销货物

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

（3）Puda Electronic Company Limited

公司名称	普能达电子有限公司（Puda Electronic Company Limited）
成立时间	2010年6月
注册地	中国香港
注册资本	港币100元

股东情况	朱润仔 ³ 55.00%，唐燕敏 45.00%
主营业务	购销货物

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

深圳市智嘉电子有限公司不存在注册成立时间较短即与公司交易的情况，不存在注册资本较低但与公司交易规模较大的情况，不存在公司现员工或前员工在上述主体中持股的情况。

2、上海柏建电子科技有限公司

报告期内与公司发生交易的且截至报告期末与上海柏建电子科技有限公司受同一控制的主体包括：（1）深圳市华商龙商务互联科技有限公司；（2）上海柏建电子科技有限公司⁴；（3）Worldshine Technology Limited；（4）Powerking Holding (Hong Kong) Limited。具体如下：

（1）深圳市华商龙商务互联科技有限公司

公司名称	深圳市华商龙商务互联科技有限公司
成立时间	2014年11月
注册地	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室
注册资本	人民币30,000万元
股东情况	深圳市英唐智能控制股份有限公司100.00%
经营范围	一般经营项目可以自主经营，许可经营项目凭批准文件、证件经营。公司应当在章程规定的经营范围内从事经营活动。一般经营项目：数字程控调度交换机的技术开发（不含限制项目）；电子元器件、电子产品、计算机的销售；互联网技术服务；数码产品的技术开发与销售；经营进出口业务；国内贸易；建筑材料、金属材料的购销（以上根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）。自有物业租赁。企业管理咨询（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）许可经营项目：无。

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

（2）上海柏建电子科技有限公司

公司名称	上海柏建电子科技有限公司
-------------	--------------

³ 注：朱润仔与朱祚茂为兄弟关系

⁴ 注：上海柏建电子科技有限公司原为深圳市柏健电子有限公司之子公司。根据上市公司深圳市英唐智能控制股份有限公司（“英唐智控”）的公告文件，于2016年5月，深圳市柏健电子有限公司（“深圳柏健”）、上海柏建电子科技有限公司（“上海柏建”）、Powerking Technology (HK) Co Ltd（“柏健科技”）与英唐智控之子公司深圳市华商龙商务互联科技有限公司（“深圳华商龙”）、Worldshine Technology Limited（“华商龙科技”）签署合作协议，约定深圳柏健、上海柏建、柏健科技以其拥有的主营业务及相关业务人员以在深圳华商龙、华商龙科技体系内部成立事业部（“柏健事业部”）的形式进行深度合作，柏健事业部日常业务所需资金由深圳华商龙、华商龙科技全部投入，深圳柏健、上海柏建、柏健科技确认并保证，自本协议签署之日起，其不再直接或间接从事、经营、投资与深圳华商龙（含柏健事业部）、华商龙科技及其控制的企业相同或相似的业务。基于对上述合作的判断，对于上海柏建报告期内的交易金额已合并上海柏建、深圳柏健、柏健科技、深圳华商龙、华商龙科技及Powerking Holding (Hong Kong) Limited（英唐智控下属子公司）

成立时间	2005 年 4 月
注册地	上海市奉贤区青村镇光明金钱公路 3326 号 311 室 1 座
注册资本	人民币 100 万元
股东情况	深圳市华商龙商务互联科技有限公司 100.00%
经营范围	电子科技、计算机软硬件领域内的技术开发,电子产品、计算机、软件及辅助设备的批发、零售。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

(3) Worldshine Technology Limited

公司名称	华商龙科技有限公司 (Worldshine Technology Limited)
成立时间	2003 年 2 月
注册地	中国香港
注册资本	港币 18,738.35 万元
股东情况	华商龙商务控股有限公司 100.00%
主营业务	数字程控调度交换机的技术开发 (不含限制项目); 电子元器件、电子产品、计算机的销售; 互联网技术服务; 数码产品的技术开发与销售; 经营进出口业务; 国内贸易; 建筑材料、金属材料的购销 (以上根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的, 依法取得相关审批文件后方可经营)

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

(4) Powerking Holding (Hong Kong) Limited

公司名称	柏建控股 (香港) 有限公司 (Powerking Holding (Hong Kong) Limited)
成立时间	2016 年 8 月
注册地	中国香港
注册资本	港币 100.00 万元
股东情况	华商龙商务控股有限公司 100.00%
主营业务	电子产品、计算机软硬件的技术开发与销售; 经营进出口业务

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

上海柏建电子科技有限公司与公司保持长期的业务合作关系; 深圳市华商龙商务互联科技有限公司于 2016 年收购上海柏建电子科技有限公司, 并主要通过上海柏建电子科技有限公司与公司发生业务往来。深圳市华商龙商务互联科技有限公司、上海柏建电子科技有限公司不存在注册成立时间较短即与公司交易的情况, 不存在注册资本较低但与公司交易规模较大的情况, 不存在公司现员工或前员工在上述主体中持股的情况。

3、上海算科电子有限公司

公司名称	上海算科电子有限公司
成立时间	2007年10月
注册地	上海市普陀区真北路3777号A区10室
注册资本	人民币300万元
股东情况	徐志明100.00%
经营范围	销售：电子产品，五金交电，通讯器材，仪器仪表，服饰，针纺织品，皮革制品，鞋帽，日用百货，办公用品，金属材料，化工产品及其原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

上海算科电子有限公司不存在注册成立时间较短即与公司交易的情况，不存在注册资本较低但与公司交易规模较大的情况，不存在公司现员工或前员工在上述主体中持股的情况。

4、Lipers Enterprise Co., Ltd

报告期内，与公司发生交易的与Lipers Enterprise Co., Ltd受同一控制的主体包括：（1）Lipers Enterprise Co., Ltd；（2）Scope Technology Co.,Ltd。具体如下：

（1）Lipers Enterprise Co., Ltd

公司名称	力垣企业股份有限公司（Lipers Enterprise Co., Ltd）
成立时间	1994年10月
注册地	中国台湾
注册资本	新台币32,000万元
股东情况	日电贸股份有限公司100%
主营业务	电子器材零件买卖业务

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

（2）Scope Technology Co.,Ltd

公司名称	力禾科技股份有限公司（Scope Technology Co.,Ltd）
成立时间	2002年7月
注册地	中国台湾
实收资本	新台币33,016.28万元
股东情况	日电贸股份有限公司100%
主营业务	电子器材零件买卖业务

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

Lipers Enterprise Co., Ltd不存在注册成立时间较短即与公司交易的情况，不存在注册资本较低但与公司交易规模较大的情况，不存在公司现员工或前员工在上述主体中持股的情况。

5、Macnica Galaxy Inc.

报告期内,与公司发生交易的与 Macnica Galaxy Inc.受同一控制的主体包括:(1)Macnica Galaxy Inc.; (2) Macnica Galaxy International Limited; (3) Macnica Taiwan Limited; (4) Galaxy Far East Corp.; (5) 茂晶骏龙科技(深圳)有限公司。上述主体均为上市公司 Macnica Fuji Electronics Holdings, Inc. 下属企业。根据 Macnica Galaxy Inc. 确认, Macnica Taiwan Limited、Galaxy Far East Corp. 已于报告期内被其所属集团收购并合并, 目前已不再存续。其余主体基本情况如下:

(1) Macnica Galaxy Inc.

公司名称	Macnica Galaxy Inc.
成立时间	1979 年 2 月
注册地	中国台湾
注册资本	新台币 76,111.79 万元
股东情况	骏日股份有限公司 60.32%, 智创科技股份有限公司 7.28%, 其他股东 32.40%
主营业务	电子材料批发业

(2) Macnica Galaxy International Limited

公司名称	Macnica Galaxy International Limited
成立时间	1992 年 6 月
注册地	中国香港
注册资本	港币 292.42 万元
股东情况	Macnica Galaxy Inc. 100.00%
主营业务	电子元器件商务

(3) 茂晶骏龙科技(深圳)有限公司

公司名称	茂晶骏龙科技(深圳)有限公司
成立时间	2010 年 12 月
注册地	深圳市南山区华侨城汉唐大厦 2505
注册资本	港币 100 万元
股东情况	茂晶有限公司 100.00%
经营范围	电子产品的技术开发、技术服务、计算机网络技术咨询服务; 电子元器件、电脑软硬件、仪器仪表的批发、进出口及相关配套业务(不涉及国营贸易管理商品, 涉及配额、许可证管理及其它专项规定管理的商品, 按国家有关规定办理申请)。电子产品的技术开发、技术服务、计算机网络技术咨询服务; 电子元器件、电脑软硬件、仪器仪表的批发、进出口及相关配套业务(不涉及国营贸易管理商品, 涉及配额、许可证管理及其它专项规定管理的商品, 按国家有关规定办理申请)。

根据 Macnica Fuji Electronics Holdings, Inc.的公开资料, 该公司截至 2017 年 3 月 31 日止 12 个月⁵、截至 2018 年 3 月 31 日止 12 个月及截至 2018 年 12 月 31 日止 9 个月营业收入分别为 4,053.15 亿日元、3,985.03 亿日元及 4,005.07 亿日元。

Macnica Galaxy Inc.不存在注册成立时间较短即与公司交易的情况, 不存在注册资本较低但与公司交易规模较大的情况, 不存在公司现员工或前员工在上述主体中持股的情况。

6、增你强（上海）国际贸易有限公司

报告期内, 与公司发生交易的与增你强（上海）国际贸易有限公司受同一控制的主体包括:(1)增你强(上海)国际贸易有限公司;(2)Zenitron (H.K.) Limited;(3)Zenitron Corporation。其中, 增你强（上海）国际贸易有限公司、Zenitron (H.K.) Limited 均为台湾上市公司 Zenitron Corporation 之子公司。具体如下:

(1) 增你强（上海）国际贸易有限公司

公司名称	增你强（上海）国际贸易有限公司
成立时间	2002 年 9 月
注册地	中国（上海）自由贸易试验区西里路 55 号 907B 室
注册资本	美元 500 万元
股东情况	增你强（香港）有限公司 100.00%
经营范围	国际贸易、转口贸易, 区内企业间的贸易及贸易代理; 区内贸易咨询服务; 电半导体元器件, 液晶显示器、通讯模块、集成电路器、电阻器及其元器件、计算机硬件、电子产品、通讯产品、数码产品及其辅助设备的维修、批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口及相关配套服务。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

(2) Zenitron (H.K.) Limited

公司名称	增你强（香港）有限公司（Zenitron (H.K.) Limited）
成立时间	1997 年 10 月
注册地	中国香港
股东情况	增你强股份有限公司 1.47%, 增你强股份有限公司之董事、监察人、经理人直接或间接控制事业之投资 98.53%
业务性质	电子零件、组件之买卖业务

(3) Zenitron Corp.

公司名称	Zenitron Corporation
成立时间	1982 年 10 月
注册地	中国台湾

⁵ Macnica Fuji Electronics Holdings, Inc.财年为 4 月 1 日至次年 3 月 31 日
答复 第 31 页

股本	新台币 213.82 亿元
股东情况^注	增德投资股份有限公司 4.61%，佑增投资股份有限公司 2.85%，增宝科技投资股份有限公司 2.70%，周友义 2.43%，台新银行受托周李美贞信托财产专户 2.34%
主要业务	一般进出口贸易业务（许可业务除外）；各种电子零件、组件之进出口业务（管制品除外）；代理国内外厂商有关产品经销投标报价服务（期货除外）

资料来源：增你强股份有限公司公开资料，截至 2017 年 12 月 31 日

Zenitron Corporation 为台湾上市公司。根据其公开资料，2016 年度，2017 年度及 2018 年度，其营业收入分别为新台币 2,226,676.8 万元、新台币 2,757,593.8 万元及新台币 3,107,986.7 万元。

增你强（上海）国际贸易有限公司不存在注册成立时间较短即与公司交易的情况，不存在注册资本较低但与公司交易规模较大的情况，不存在公司现员工或前员工在上述主体中持股的情况。

7、深圳市奥怡轩实业有限公司

公司名称	深圳市奥怡轩实业有限公司
成立时间	1998 年 9 月
注册地	深圳市福田区华强北路深纺大厦 12 层 A1278 室
注册资本	人民币 3,000 万元
股东情况	潘晓海 80.00%，梅华 10.00%，韩瑜 10.00%
经营范围	兴办实业（具体项目另行申报）；信息咨询；计算机软硬件、通讯产品的技术开发与销售；国内商业、物资供销业；计算机系统集成。（以上均不含专营、专控、专卖商品及限制项目）。

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

深圳市奥怡轩实业有限公司不存在注册成立时间较短即与公司交易的情况，不存在注册资本较低但与公司交易规模较大的情况，不存在公司现员工或前员工在上述主体中持股的情况。

8、Big Shine Korea Co., Ltd

公司名称	Big Shine Korea Co., Ltd
成立时间	1995 年 2 月
注册地	韩国
注册资本	美元 5 万元
股东情况	D.L.Lee 40.0%，K.S.Lee 24.0%，K.M.Lee 14.0%，S.Y.Joo 12.0%，J.S.Yoon 10.0%
经营范围	Manufacture of Electronic Integrated Circuits Wholesale of Electrical Machinery and Related Materials

答复 第 32 页

公司主要客户经营规模情况已申请豁免披露。

Big Shine Korea Co., Ltd 不存在注册成立时间较短即与公司交易的情况；其为注册于韩国的公司，虽然其注册资本较低，但其总体收入规模与其与公司交易规模相比不存在明显异常；不存在公司现员工或前员工在上述主体中持股的情况。

三、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行详细核查，说明对公司主要客户的核查程序、核查措施、核查比例和核查结果，并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述主要客户与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排进行核查，并发表明确意见

（一）申报会计师对上述事项的核查

1、核查程序、核查措施、核查比例和核查结果

申报会计师对公司主要客户采取的核查程序、核查措施、核查比例如下：

（1）与公司业务部门、财务负责人进行访谈并查阅公司与主要客户签署的业务合同、销售订单等文件，了解公司与主要客户的业务合作情况、交易内容、合同主要条款、报告期内公司向主要客户销售金额变动的原因、不同客户之间交易价格存在差异的原因及报告期内新增/减少客户的原因、公司关于主要客户交易可持续性的观点及公司维护客户稳定性所采取的相关措施等相关问题；

（2）向报告期内公司客户进行函证，以核实公司对客户销售收入入账的真实性、准确性。申报会计师函证的客户收入金额占公司 2016 年度、2017 年度及 2018 年度营业收入的比例分别为 94.30%、95.70% 及 94.27%；

（3）通过现场走访、电话访谈等方式对公司报告期内主要客户进行访谈，了解公司客户与公司的业务合作情况、业务模式、交易金额变动的原因、经销商客户向下游终端客户销售公司产品的情况、公司产品在经销商客户同类产品中的占比、客户与公司的关联关系、非经营性资金往来及现金回款等情况。申报会计师访谈的客户收入金额（同一控制下的客户合并计算后）占公司 2016 年度、2017 年度及 2018 年度营业收入的比例分别为 86.08%、86.22% 及 89.46%；

（4）取得公司报告期内向客户销售情况的明细及公司按照产品类型、销售模式和境内外分布统计的各期前五大客户情况，对公司按各维度统计的前五大客户情况进行复核，就客户销售金额变动、平均销售单价的差异向公司业务部门、财务负责人进行询问；

(5)取得公司主要客户的工商资料或主要客户关于其股权结构、成立时间、注册资本、营业范围等事项的说明、财务报表或关于主要财务数据的说明及关于其下游终端客户情况、销售公司产品情况的说明及公司自设立以来的员工花名册,与公司关于上述事项的相关说明进行核对;

2、核查意见

经核查,申报会计师认为:(1)报告期内发行人新增、新减客户的原因具有合理性;(2)公司主要业务具有可持续性,因与部分客户的业务往来发生波动而对公司整体经营业绩造成重大不利影响的风险较小;(3)报告期内公司向主要客户销售金额发生变动的原因具有合理性,各客户之间销售均价存在差异的原因具有合理性,不存在客户销售单价异常高于平均单价的情况;(4)公司主要经销商客户不存在注册成立时间较短即与发行人交易的情况,除韩国客户 Big Shine Korea Co., Ltd 外,不存在注册资本较低但与发行人交易规模较大的情况, Big Shine Korea Co., Ltd 为注册于韩国的公司,虽然其注册资本较低,但其总体收入规模与其与公司交易规模相比不存在明显异常;公司前员工、现员工未在公司主要经销商中直接持有股份,亦不存在控制公司主要经销商的情况。

(二)申报会计师就主要客户与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间的关联关系、资金往来或其他利益安排的核查

1、取得并审阅了公司主要客户的工商资料或主要客户关于其股权结构的说明及董事、监事、高级管理人员名单,与公司成立以来的员工花名册、公司关联方清单进行核对;

2、对公司、公司控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及实际控制人控制的非上市企业报告期内的大额资金流水进行了核查,未发现上述人员/企业与公司主要客户存在大额资金往来;

3、取得并审阅了公司控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及其他员工出具的关于与公司主要客户不存在关联关系、资金往来或其他利益安排的说明;

4、对公司主要客户通过现场走访、电话访谈等方式进行访谈,并取得了公司主要客户关于与公司不存在关联关系、非经营性资金往来或其他利益安排的说明,及公司主要客户与公司实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方不存在关联关系、业务往来、资金往来或其他利益安排的说明。

经核查,申报会计师认为,报告期内,发行人主要客户与发行人不存在关联关系、非交

易性资金往来；发行人主要客户与发行人实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及实际控制人控制的其他企业不存在关联关系、资金往来或其他利益安排。

12、报告期内，公司对前五大供应商的采购金额分别为 15,744.59 万元、17,864.17 万元及 25,623.29 万元，占采购总额的比例分别为 90.34%、96.97%及 98.14%，晶圆供应商中芯国际采购占比 60%以上，其他供应商主要为封装测试。

请发行人披露：（1）前五大供应商基本情况，包括：供应商成立时间、注册资本、实际控制人或控股股东、主营业务及规模、公司采购金额占其营业收入比例、合作历史，报告期内采购金额发生变动的原因及合理性；（2）报告期晶圆代工、封装测试等供应商采购价格的定价依据及定价公允性，与公开市场的采购单价对比分析；（3）公司与中芯国际、长电封装等主要供应商采购交易的稳定性、可持续性以及价格协调机制，维护供应商稳定性所采取的具体措施，是否签署长期有效的合作合同或框架协议、是否能够保障发行人的晶圆代工和封装测试需求；结合公司与主要供应商合作协议中的主要条款，充分披露双方的权利义务是否对等，发行人对上述供应商是否存在重大依赖，是否能够向其他供应商采购相关服务，是否对发行人的持续经营能力造成重大不利影响；（4）报告期采购交易中晶圆厂至封装厂、封装厂至对外销售地点等过程中运输责任、验收责任以及事后发生质量纠纷的责任认定；（5）报告期内上述供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系，有无业务、资金往来。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行详细核查，说明核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述主要供应商与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排进行核查，并发表明确意见。

答复：

一、请发行人披露：（1）前五大供应商基本情况，包括：供应商成立时间、注册资本、实际控制人或控股股东、主营业务及规模、公司采购金额占其营业收入比例、合作历史，报告期内采购金额发生变动的原因及合理性；（2）报告期晶圆代工、封装测试等供应商采购价格的定价依据及定价公允性，与公开市场的采购单价对比分析；（3）公司与中芯国际、长电封装等主要供应商采购交易的稳定性、可持续性以及价格协调机制，维护供应商稳定性所采取的具体措施，是否签署长期有效的合作合同或框架协议、是否能够保障发行人的晶圆代工和封装测试需求；结合公司与主要供应商合作协议中的主要条款，充分披露双方

的权利义务是否对等，发行人对上述供应商是否存在重大依赖，是否能够向其他供应商采购相关服务，是否对发行人的持续经营能力造成重大不利影响；（4）报告期采购交易中晶圆厂至封装厂、封装厂至对外销售地点等过程中运输责任、验收责任以及事后发生质量纠纷的责任认定；（5）报告期内上述供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系，有无业务、资金往来

（一）前五大供应商基本情况

1、中芯国际集成电路制造（上海）有限公司

报告期内，与公司发生交易的与中芯国际集成电路制造（上海）有限公司受同一控制的主体包括：（1）中芯国际集成电路制造（上海）有限公司；（2）中芯国际集成电路制造（天津）有限公司；（3）芯电半导体（上海）有限公司。根据香港上市公司中芯国际集成电路制造有限公司（以下简称“中芯国际”）的公开信息，上述主体均为中芯国际之境内子公司。

根据中芯国际的公开信息，其基本情况如下：

公司名称	中芯国际集成电路制造有限公司
成立时间	2000年4月
注册地	开曼群岛
注册资本	美元4,000万元
主要股东	大唐控股(香港)投资有限公司 17.21%，鑫芯(香港)投资有限公司 14.82%，紫光集团有限公司 6.90%
控股股东	大唐控股（香港）投资有限公司
主营业务	电脑辅助设计、制造、测试、封装以及买卖集成电路及其他半导体服务，同时设计制造半导体掩膜

2016年度、2017年度及2018年度，中芯国际营业收入分别为291,418.0万美元、310,117.5万美元及335,998.4万美元；公司向其子公司采购金额合计分别为10,609.94万元、11,809.89万元及16,924.74万元。根据各年度平均汇率计算，公司向其采购金额占其各期营业收入的比例分别为0.55%、0.56%及0.76%。

公司自设立初期即已与中芯国际建立业务合作关系。报告期内，公司主要向中芯国际之子公司采购晶圆及封装测试服务，报告期内公司采购金额持续上升，主要系由于公司业务规模的扩张，对相关原材料的需求有所增加所致。

2、江阴长电先进封装有限公司

报告期内，与公司发生交易的与江阴长电先进封装有限公司受同一控制的主体包括：（1）江阴长电先进封装有限公司；（2）江苏长电科技股份有限公司。根据A股上市公司江苏长

电科技股份有限公司（以下简称“长电科技”）的公开信息，江阴长电先进封装有限公司为其全资子公司。

根据长电科技的公开信息，其基本情况如下：

公司名称	江苏长电科技股份有限公司
成立时间	1998年11月
注册地	江苏省江阴市澄江镇长山路78号
总股本	160,287.46万元
主要股东	国家集成电路产业投资基金股份有限公司 19.00%；芯电半导体（上海）有限公司 14.28%；江苏新潮科技集团有限公司 8.99%
控股股东	无控股股东及实际控制人
经营范围	研制、开发、生产、销售半导体、电子原件、专用电子电气装置，道路普通货物运输，销售本企业自产机电产品及成套设备，自营和代理各类商品及技术的进出口业务，开展本企业进料加工和“三来一补”业务

2016年度、2017年度及2018年度，长电科技营业收入分别为1,915,452.77万元、2,385,551.24万元及2,385,648.74万元；公司向其及其子公司采购金额合计分别为2,028.17万元、2,574.92万元及4,598.10万元，占其各期营业收入的比例分别为0.11%、0.11%及0.19%。

公司自设立初期即已与长电科技建立业务合作关系。报告期内，公司向长电科技及其子公司主要采购手机用EEPROM产品的封装测试服务，公司各年向其采购金额持续上升，主要系由于公司手机用EEPROM产销量持续快速增长所致。

3、日月光半导体（昆山）有限公司

日月光半导体（昆山）有限公司的基本情况如下：

公司名称	日月光半导体（昆山）有限公司
成立时间	2004年8月
注册地	江苏省昆山市千灯镇黄浦江路东侧中央大道北侧
注册资本	美元28,800万元
主要股东	日月光投资（昆山）有限公司 49.31%，Ase Mauritius Inc. 27.78%，Alto Enterprises Limited 22.92%
控股股东	日月光投资（昆山）有限公司
经营范围	生产高密度印刷电路板（BGA基板）及光电子器件等新型电子元器件。半导体（硅片及化合物半导体）集成电路元器件及分离式元器件（包含闸流体、两端子闸流体、三端子闸流体等电子产品，光敏装置除外）的封装及测试，封装型式的设计开发，测试程序的设计开发，提供晶圆针测，可靠性测试服务（国家限制类及禁止类项目除外）。生产供输送或包装集成电路产品之塑料盘。生产其它集成电路及微电子组件零件（晶体管、二极管用引线丁架，集成电路用引线丁架）。销售自产产品，并提供相关的技术咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

公司主要供应商规模、公司采购金额占其营业收入比例已申请豁免披露。

公司自 2010 年起即已与日月光半导体（昆山）有限公司建立业务合作关系。报告期内，公司向日月光半导体（昆山）有限公司采购芯片封装测试服务，金额逐年上升，主要系由于公司因业务规模扩张而增加采购量所致。

4、山东新恒汇电子科技有限公司

山东新恒汇电子科技有限公司的基本情况如下：

公司名称	山东新恒汇电子科技有限公司
成立时间	2017 年 12 月
注册地	山东省淄博市高新区中润大道 187 号
注册资本	人民币 15,000 万元
主要股东	虞仁荣 37.62%，任志军 23.67%，上海武岳峰集成电路股权投资合伙企业（有限合伙）18.81%，淄博高新技术产业开发区国有资产经营管理公司 6.47%，宁波梅山保税港区景枫投资合伙企业（有限合伙）5.66%
控股股东	虞仁荣
经营范围	IC 卡封装框架、IC 卡芯片与模块、集成电路及相关产品、计算机软硬件及外部设备的设计、研发、生产、销售及技术开发、技术服务；集成电路软件开发；IC 卡应用工程施工；货物及技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

公司主要供应商规模、公司采购金额占其营业收入比例已申请豁免披露。

2018 年前，公司曾向淄博凯胜电子销售有限公司采购芯片封装测试服务；2018 年 1 月，淄博凯胜电子销售有限公司与山东新恒汇电子科技有限公司、山东凯胜电子股份有限公司共同出具《通知函》，由于上述公司间的重组，淄博凯胜电子销售有限公司的所有模块封装、测试等全部业务转移到山东新恒汇电子科技有限公司，公司自 2018 年起相应建立了与山东新恒汇电子科技有限公司的业务往来。

5、天水华天科技股份有限公司

天水华天科技股份有限公司（以下简称“华天科技”）为 A 股上市公司，根据其公开信息，其基本情况如下：

公司名称	天水华天科技股份有限公司
成立时间	2003 年 12 月
注册地	甘肃省天水市秦州区双桥路 14 号
总股本	213,111.29 万股
主要股东	天水华天电子集团股份有限公司 25.97%
实际控制人	肖胜利、肖智成、刘建军、张玉明、宋勇、常文瑛、崔卫兵、杨前进、陈建军、薛延童、周永寿、乔少华、张兴安
经营范围	半导体集成电路研发、生产、封装、测试、销售；LED 及应用产品和 MEMS 研发、生产、销售；电子产业项目投资；经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务；

房屋租赁；水、电、气及供热、供冷等相关动力产品和服务（国家限制的除外）。

2016年度,2017年度及2018年度,华天科技营业收入分别为547,502.78万元、700,988.71万元及711,152.94万元;公司向其公司采购金额合计分别为621.01万元、683.22万元及652.96万元,占其各期营业收入的比例分别为0.11%、0.10%及0.09%。

公司自2014年起与华天科技建立业务合作关系。报告期内,公司向华天科技采购芯片封装测试服务,每年采购金额基本保持稳定。

6、淄博凯胜电子销售有限公司

淄博凯胜电子销售有限公司的基本情况如下:

公司名称	淄博凯胜电子销售有限公司
成立时间	2014年11月
注册地	山东省淄博高新区卫固镇傅山村淄博保税物流综合办公楼1501号
注册资本	人民币3,000万元
主要股东	陈同强100.00%
实际控制人	陈同强
经营范围	IC卡芯片与模块、计算机软硬件销售、技术开发、技术服务;集成电路及相关产品的设计、研发与应用;承接IC卡应用工程;货物及技术进出口。 (依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

公司主要供应商规模、公司采购金额占其营业收入比例已申请豁免披露。

公司自2014年起与淄博凯胜电子销售有限公司建立业务合作关系。报告期内,公司曾向淄博凯胜电子销售有限公司采购芯片封装测试服务;2018年1月,淄博凯胜电子销售有限公司与山东新恒汇电子科技有限公司、山东凯胜电子股份有限公司共同出具《通知函》,由于上述公司间的重组,淄博凯胜电子销售有限公司的所有模块封装、测试等全部业务转移到山东新恒汇电子科技有限公司,公司与淄博凯胜电子销售有限公司的交易规模相应减小。

(二) 报告期晶圆代工、封装测试等供应商采购价格的定价依据及定价公允性

1、供应商采购价格的定价依据

公司向晶圆厂商采购晶圆,并向封装测试厂商采购封装测试服务。公司采购价格通常参照公司所了解的行业内平均价格,并结合市场环境、供应商产能、公司需求量等情况,与供应商谈判协商确定。

公司与晶圆厂商进行议价时,主要考虑的因素包括晶圆尺寸、工艺水平、光罩层数以及

外协厂商的质量品质等。公司通常每年与主要晶圆厂商对采购价格进行沟通谈判，并结合公司采购需求等协商对晶圆采购价格的调整。

公司与主要封装测试厂商进行议价时，主要考虑的因素包括封装耗材、封装工艺、测试机台、测试时间、质量要求等。公司定期与主要封装测试厂商对采购价格进行沟通，对于重点产品按需进行议价，并结合市场情况、公司采购量等因素协商对封装测试服务采购价格的调整。

2、采购价格的定价公允性，与公开市场的采购单价对比分析

(1) 向中芯国际集成电路制造（上海）有限公司及其关联方采购价格定价公允性

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司向中芯国际集成电路制造（上海）有限公司及其关联方采购晶圆及封装测试服务的平均单价基本保持稳定，且与中芯国际定期报告披露的付运晶圆平均售价 736 美元/片、719 美元/片及 656 美元/片相比总体处于合理范围内，但晶圆的采购定价主要由交易双方根据工艺水平、光罩层数、外协厂商的质量品质、采购数量以及双方合作关系等因素经商业谈判确定。

公司向主要晶圆代工厂商采购的定价公允性具体分析已申请豁免披露。

(2) 向其他主要封装测试供应商采购价格定价公允性

除中芯国际集成电路制造（上海）有限公司及其关联方外，公司其他主要供应商为公司提供封装测试服务的封装测试厂商。通常情况下，封装测试服务定价与封装耗材、封装工艺、测试时间等因素相关，各企业对封装测试服务的要求及价格预期也往往将考虑其自身产品单价、成本率、供应商工艺等因素，且由于相关服务缺乏公开市场，通常为企业与供应商经商业谈判而确定。

根据长电科技、华天科技等封装测试代工厂披露的年报信息，其提供多种类型的封装测试服务，而其对应产品的营业收入统计口径一般为各类型封装测试收入的总和，与发行人采购单价的可比性较弱。

公司同行业可比公司在上市后通常不会对其封装测试服务采购金额、数量等进行持续披露。根据同行业可比公司招股说明书，其首次公开发行股票并上市申报报告期内封装测试服务采购平均单价情况如下：

单位：元/颗

公司名称	2016 年度	2015 年度	2014 年度	2013 年度
兆易创新		0.22	0.18	0.19

汇顶科技（电容触控芯片）	0.46	0.48	0.47	0.52
汇顶科技（指纹识别芯片）	2.85	3.31	5.43	
圣邦股份	0.1020	0.1046	0.1165	
富瀚微	未披露	未披露	未披露	

注 1：上海复旦、中颖电子分别于 2000 年、2012 年上市，其上市时相关数据可参考性较弱

注 2：汇顶科技 2016 年度数据为 2016 年 1-3 月

同行业可比公司产品及其结构不同、封装工艺不同，因此其所采购的封装测试价格也相应有所差别，同一企业不同产品采购封装测试的单价也会有所差异，因此基于同行业的角度同样无法对公司封装测试采购公允性进行合理的比较。

公司主要封装测试服务供应商江阴长电先进封装有限公司、江苏长电科技股份有限公司、日月光半导体（昆山）有限公司、山东新恒汇电子科技有限公司、天水华天科技股份有限公司、淄博凯胜电子销售有限公司已就与公司的业务往来情况出具确认函，根据该等供应商出具的确认函，其认为其与公司发生的交易定价符合市场价格，具有合理性及公允性。

（三）主要供应商采购交易的稳定性、可持续性，是否能够保障发行人晶圆代工和封装测试需求；发行人对上述供应商是否存在重大依赖，是否对发行人的持续经营能力造成重大不利影响

1、公司与主要供应商交易的稳定性、可持续性、价格协调机制，维护供应商稳定所采取的具体措施

公司与主要供应商已建立起长期的业务往来，除山东新恒汇电子科技有限公司系因其与淄博凯胜电子销售有限公司所进行的业务重组而成为公司新供应商、淄博凯胜电子销售有限公司不再承接同类业务外，其余主要供应商与公司均有多年的合作关系。公司主要供应商通常以全球知名、国内领先的上市公司为主，具有先进的工艺水平和充足的产能储备。

经过多年的发展与业务合作，公司与上述主要供应商建立了稳定的合作关系；随着公司主要产品产销量的逐年增长，公司已成为上述供应商的重要客户。公司与上述供应商的良好合作关系将有助于保持公司产能的稳定供给，降低行业产能波动对公司产品产量和供货周期的影响。

除良好的日常业务合作关系外，公司通过与供应商合作进行工艺提升，如公司与中芯国际等供应商在汽车级 EEPROM 工艺和 1.01um² EEPROM 存储单元等领域进行合作，推动供应商工艺提升，并可以在工艺开发的同时通过设计优化提高公司新产品与新工艺之间的匹配

度,缩短从新工艺落地到新产品量产的时间周期,得以持续抢占高性价比新产品的先发优势。同时,通过与供应商在工艺、技术等方面的合作与协同,实现与供应商的长期战略合作,有助于公司维护供应商的稳定性。

公司与上述主要供应商通常按年度或季度对公司晶圆、封装测试服务的采购价格进行议价,并结合市场环境、供应商产能、公司需求量等情况,与供应商谈判协商确定采购价格。关于公司与主要供应商的采购定价依据请参见本问题回复之“一、(二)1、供应商采购价格的定价依据”相关回复。

2、公司与主要供应商是否签署长期有效的合作合同或框架协议、是否能够保障发行人的晶圆代工和封装测试需求

根据公司介绍,中芯国际、长电科技、华天科技等大型晶圆厂商、封装测试厂商通常不会与其客户签订长期合作协议或对产能供应做出实质性的保证;鉴于公司与主要供应商长期持续稳定的合作历史,公司自设立以来未曾发生过因主要供应商产能不足而对公司业务产生重大不利影响的情况,加之公司上述主要供应商均为行业内领先的企业,拥有较高的知名度及信用水平,因此,公司主要供应商产能对公司业务的发展和扩张的保障程度较高,风险较低。

3、公司与主要供应商合作协议中的主要条款

公司与主要供应商所签订的销售合同的主要条款通常包括:

- (1) 服务内容:公司向供应商采购晶圆代工/封装测试服务;
- (2) 下单方式:通常约定以订单、通知单、报价单等方式进行下单;
- (3) 所有权与灭失风险的转移:通常根据约定的交易方式确定所有权与灭失风险的转移时点;
- (4) 验收:通常约定公司可对相关产品进行验收;
- (5) 付款及款项结算方式:根据双方约定期限结算;
- (6) 合同期限:至约定期限为止。

截至报告期末,公司与各主要晶圆厂商签订的框架协议的主要条款已申请豁免披露

根据公司所处行业的特点,公司通常采用“框架性协议+订单”的方式向主要供应商进行采购,公司与主要供应商签署的合作协议主要为采购相关的框架协议。经公司确认,公司与主要供应商签署的合作协议中的主要条款内容属于正常的商业约定,协议中约定的双方权利

义务对等，相关条款符合同行业同类业务惯例，系双方经商业谈判而达成的约定。

4、发行人对上述供应商是否存在重大依赖，是否能够向其他供应商采购相关服务，是否对发行人的持续经营能力造成重大不利影响

由于我国集成电路产业上游晶圆制造及封装测试行业相对集中，集成电路设计企业供应商集中度较高是行业内常见的情况。报告期内，公司主要向中芯国际采购晶圆及封装测试服务，向长电科技、日月光半导体采购封装测试服务，中芯国际为国内规模最大、技术最先进的晶圆制造厂，具有国内领先的 EEPROM 产品工艺平台；长电科技为国内领先的 WLCSP 封装测试厂，在智能手机摄像头 EEPROM 封装领域优势突出；日月光半导体为全球规模最大的封装测试厂，公司与上述主要供应商在多年的合作中建立了深厚稳定的关系。考虑到上述主要供应商在行业地位、技术水平、产品质量等方面的领先地位，公司在同等情况下会优先考虑选择与该等供应商进行合作。

根据公司说明，如若公司与上述主要供应商合作关系发生变化或上述供应商存在产能供应不足的情况，公司仍有曾进行过合作且技术等指标可满足公司主要产品要求的供应商可作为备选。报告期内公司未与该等备选供应商发生较大规模的业务往来，主要系考虑到与现有主要供应商的良好合作关系及由于供应商切换所带来的潜在成本所致。

（四）报告期主要采购交易的责任划分

报告期内，公司与主要供应商的交易中，通常根据双方协议、订单约定或一般交易惯例确定运输责任、验收责任及质量纠纷责任。

报告期内，公司与主要供应商的晶圆采购交易中，通常约定晶圆厂商负责将晶圆运输到公司仓库或指定封装测试厂商，晶圆厂商将晶圆运抵后，晶圆的所有权及灭失风险均转移至公司；公司负责在约定时间内对产品进行检验，并通知晶圆厂商其发现的问题。在双方约定的保证期内，晶圆厂商保证其提供的产品符合双方约定的产品技术规范与其他标准，且不存在工艺和材料上的缺陷；在保证期内，如果不合格产品确系晶圆厂商责任，晶圆厂商负有替换产品或补偿公司的责任。

报告期内，公司与主要供应商的封测服务采购交易中，通常约定公司负责将原材料运抵封装测试厂商，并承担运输费用，原材料运抵后至加工成品交付前的管理和保管责任通常由封装测试厂商承担，在此期间出现可归责于封装测试厂商的丢失、损坏等情况，封装测试厂商应对公司进行赔偿；公司负责向封装测试厂商提供合格晶圆，封装测试厂商应当对来料进

行质量检验或抽检，如有问题需书面通知公司处理。加工成品根据合同约定由公司或封装测试厂商负责运输至指定地点，运输费用由负责运输方承担，所有权及灭失风险在交付给公司时转移。公司负责在约定的时间内对加工成品进行检验，并通知封装测试厂商其发现的问题。在双方约定的保证期内，封装测试厂商保证其生成的产品符合双方约定的产品技术规范与其他标准，并承担不合格产品的检修、更换或赔偿责任。

(五) 报告期内主要供应商与发行人及其关联方的关联关系、业务、资金往来

报告期内，公司主要供应商与公司、公司控股股东、实际控制人、实际控制人控制的其他企业、公司董事、高级管理人员不存在关联关系、业务往来、资金往来。

二、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行详细核查，说明核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述主要供应商与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排进行核查，并发表明确意见

(一) 申报会计师对上述事项的核查

1、核查程序、核查措施、核查比例和核查结果

申报会计师对公司主要供应商采取的核查程序、核查措施、核查比例如下：

(1) 与公司采购部门、财务负责人进行访谈，并查阅公司与主要客户签署的业务合同、销售订单等文件，了解公司与主要供应商的合作情况、交易内容、合同主要条款、采购定价模式及定价情况、公司关于主要供应商交易可持续性的观点及公司维护供应商稳定性所采取的相关措施等相关问题；

(2) 检查公司的财务记录及采购明细表；

(3) 向报告期内公司供应商进行函证，以核实公司对供应商采购入账的真实性、准确性。申报会计师函证的供应商采购额占公司 2016 年度、2017 年度及 2018 年度采购总额的比例分别为 91.70%、97.01% 及 99.57%；

(4) 通过现场走访、电话访谈等方式对公司报告期内主要供应商进行了访谈，了解公司供应商与公司的业务合作情况、业务模式、交易金额变动的原因、产品所有权及相关风险转移的时点、供应商与公司的关联关系、非经营性资金往来及现金收付等情况。申报会计师访谈的供应商采购金额（同一控制下的供应商合并计算后）占公司 2016 年度、2017 年度及 2018 年度采购总额的比例分别为 90.34%、96.97% 及 98.14%；

答复 第 44 页

(5) 取得公司主要供应商的工商资料及其关于与公司交易定价公允性的确认函或对主要供应商、同行业可比公司相关公开资料进行查询，与公司关于上述事项的相关说明进行核对；

(6) 获取并查阅报告期内与供应商之间的质量问题及解决情况的相关资料。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：(1) 报告期内公司向主要供应商采购金额发生变动的原因具有合理性；(2) 公司已在招股说明书中对与晶圆代工、封装测试等供应商采购价格定价依据及定价公允性相关问题进行披露；(3) 公司已在招股说明书中对主要供应商采购稳定性可持续性、价格协调机制、主要供应商产能不足的风险及主要供应商集中度较高的相关风险进行披露；(4) 公司已在招股说明书中对公司与主要供应商采购相关责任划分及认定情况进行披露。

(二) 申报会计师就主要供应商与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间的关联关系、资金往来或其他利益安排的核查

申报会计师对公司主要供应商与公司、实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间的关联关系、资金往来或其他利益安排情况进行了以下核查：

1、取得并审阅了公司主要供应商的工商资料，与公司员工花名册、公司关联方清单进行核对；

2、对公司、公司控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及实际控制人控制的非上市企业报告期内的大额资金流水进行了核查，未发现上述人员/企业与公司主要供应商存在大额资金往来；

3、取得并审阅了公司控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员出具的关于与公司主要供应商不存在关联关系、资金往来或其他利益安排的说明；

4、对公司主要供应商通过现场走访、电话访谈等方式进行访谈，取得了公司主要供应商关于与公司不存在关联关系、非经营性资金往来或其他利益安排的说明，及公司主要供应商与公司实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方不存在关联关系、业务往来、资金往来或其他利益安排的说明，或通过供应商公开资料对相关情况进行检索与查询。

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人主要供应商与发行人不存在关联关系、非交易性资金往来；发行人主要供应商与发行人实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及

实际控制人控制的其他企业不存在关联关系、资金往来或其他利益安排。

四、关于公司治理与独立性

16、报告期内发行人已经注销或正在注销的关联方较多，报告期内存在资金拆借等关联交易。

请发行人披露：（1）是否严格按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易，相关关联方是否与发行人营业范围或主营业务相同或类似，是否存在经营相竞争业务的情形；（2）报告期内相关关联方注销的原因、合法合规性、资产处置情况、是否存在争议或潜在纠纷，报告期内是否存在重大违法行为，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形；（3）报告期内，发行人向股东聚辰香港、聚祥香港、天壕投资集团等关联方拆出资金的具体用途，是否履行了法定程序，未向聚辰香港、聚祥香港收取利息费用的原因及合理性，为 Pu Hanhu（浦汉沪）代垫的相关费用尚未收回的原因，相关收回计划，是否构成资金占用，如构成，资金占用及报告期内未收取利息费用是否会损害发行人利益；（4）结合报告期内对外资金拆借情况，说明是否已经建立了完善的资金拆借制度，内部控制是否完善、有效。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、是否严格按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易，相关关联方是否与发行人营业范围或主营业务相同或类似，是否存在经营相竞争业务的情形

（一）是否严格按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易

根据《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会的有关规定进行关联方认定的标准，申报会计师取得了发行人编制的关联方的清单，取得了实际控制人、董监高调查表，了解其对外投资、兼职信息、主要亲属信息，对发行人的主要客户、供应商情况，发行人的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员以及该等人员的对外投资和任职情况，通过获取书面文件、实地走访、现场访谈，在国家企业信用信息公示系统等网站查询等方式进行了核查。

经核查，申报会计师认为，发行人已按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会的

有关规定披露关联方及报告期内的关联交易。

(二) 相关关联方是否与发行人营业范围或主营业务相同或类似, 是否存在相竞争业务的情形

与发行人营业范围或主营业务相同或类似的相关关联方情况如下:

序号	关联方名称	与公司关系	经营范围	实际经营情况
1	聚辰半导体香港有限公司	直接持有发行人 12.43% 的股份	设计、生产及销售 IC 和系统产品	除持有发行人股份外, 该公司无实际经营业务, 历史期间未从事与发行人相同或相似业务, 与发行人不存在同业竞争情形。
2	国检安评(北京)医学研究院有限公司	陈作涛间接持股, 并担任董事的企业	医学研究和试验发展(不含行政许可的项目); 技术检测; 医院管理(不含行政许可的项目); 企业管理; 数据处理、计算机系统集成; 技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让、技术培训; 经济信息咨询(不含行政许可的项目); 销售 I 类医疗器械、化学试剂(不含行政许可的项目)、仪器仪表、电子产品、机械设备。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。)	该公司实际经营业务为水质、化妆品、医疗器械第三方检测, 该公司历史期间并未从事与发行人相同或相似业务, 与发行人不存在同业竞争情形。
3	湖北惠农宝网络科技有限公司	陈作涛实际控制的企业	计算机软件开发; 网络系统集成; 投资信息的采集、利用(不含证券及期货咨询); 对投资项目的管理; 初级农产品贸易; 电子商务。(不得从事吸收公众存款或变相吸收公众存款, 不得从事发放贷款等金融业务)(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	该公司实际经营业务与所列经营范围一致, 该公司历史期间并未从事与发行人相同或相似业务, 与发行人不存在同业竞争情形。
4	北京金山办公软件股份有限公司	陈作涛担任独立董事的企业	开发办公软件; 销售自行研发的软件产品; 计算机系统集成; 技术服务、技术咨询; 批发计算机软硬件及辅助设备、通信产品, 货物进出口、技术进出口; (不涉及国营贸易管理商品; 涉及配额许可证管理商品的按照国家有关规定办理申请手续), 设计、制作、代理、发布广告。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。)	该公司实际经营业务为软件开发、销售, 该公司历史期间并未从事与发行人相同或相似业务, 与发行人不存在同业竞争情形。
5	北京阳安新能源技术有限公司	陈作涛实际控制且担任执行董事	光伏发电(限分公司经营); 光伏发电技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务; 系统集成; 销售机械设备、通讯设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备。(企业依法自主选择	该公司实际经营业务与所列经营范围一致, 该公司历史期间并未从事与发行人相同或

序号	关联方名称	与公司关系	经营范围	实际经营情况
			经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	相似业务，与发行人不存在同业竞争情形。
6	无锡浩湍微电子有限公司	Tang Hao(汤浩)配偶之父持股 50%，配偶之姐持股 50%且任总经理的企业	许可经营范围：无。一般经营范围：集成电路、电子产品、电器产品的研发、涉及、测试、销售及服务；应用电路方案设计；自营和代理各类商品合计数的进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（上述经营范围中涉及行政许可的，经许可后方可经营；涉及专项审批的，经批准后方可经营）	该公司已于 2014 年 02 月 28 日因未按时办理年检的原因吊销，该公司历史期间并未从事与发行人相同或相似业务，与发行人不存在同业竞争情形。
7	上海浩湍集成电路有限公司	Tang Hao(汤浩)配偶之姐持股 100%且任执行董事的企业	集成电路设计，集成电路技术领域内的技术咨询、技术转让、技术服务、技术开发，集成电路芯片测试与销售，集成电路软件的开发和销售。【企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营】	该公司已于 2016 年 12 月 20 日因成立后无正当理由超过六个月未开业，或者开业后自行停业连续六个月以上的原因吊销，该公司历史期间并未从事与发行人相同或相似业务，与发行人不存在同业竞争情形。
8	无锡新洁能股份有限公司	黄益建担任独立董事的企业	电力电子元器件的制造、研发、设计、技术转让、技术服务、销售；集成电路、电子产品的研发、设计、技术转让、技术服务、销售；计算机软件的研发、技术转让；利用自有资产对外投资；环境保护专用设备的制造、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	该公司主营业务为 MOSFET 等分立器件的研发和销售，历史期间并未从事与发行人相同或相似业务，与发行人不存在同业竞争情形。
9	深圳大雁科技实业有限公司	金钟元担任董事的企业	一般经营项目是：新型电子元器件、数码产品、半导体元器件、半导体集成电路（不含限制项目）的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及相关配套业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理及其它专项规定管理的商品，按国家有关规定办理）。	该公司为控股平台，目前无实际经营业务，该公司历史期间并未从事与发行人相同或相似业务，与发行人不存在同业竞争情形。
10	上海启攀芯企业管理咨询有限责任公司	沈文兰控制且担任执行董事、经理的企业	企业管理咨询，商务信息咨询，展览展示服务，会务服务，市场营销策划，集成电路的开发和销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	该公司为员工持股平台执行事务合伙人，无实际经营业务，该公司历史期间并未从事与

序号	关联方名称	与公司关系	经营范围	实际经营情况
	司			发行人相同或相似业务，与发行人不存在同业竞争情形。

经核查，申报会计师认为，存在与发行人营业范围或主营业务相同或类似的关联方，该等关联方未发生实际经营与发行人相竞争业务的情形。

二、报告期内相关关联方注销的原因、合法合规性、资产处置情况、是否存在争议或潜在纠纷，报告期内是否存在重大违法行为，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形

报告期内注销的关联企业的注销原因、合法合规性、资产处置情况如下：

序号	关联方	注销原因	是否存在违法违规情形	资产处置情况	是否存在争议或潜在纠纷	报告期内是否存在重大违法行为	是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形
1	厦门珞珈和光投资合伙企业（有限合伙）	股东投资项目变更公司正常办理注销	否	已妥善处置	否	否	否
2	厦门天壕投资合伙企业（有限合伙）	股东投资项目变更公司正常办理注销	否	已妥善处置	否	否	否
3	厦门方圆和光投资合伙企业（有限合伙）	股东投资项目变更公司正常办理注销	否	已妥善处置	否	否	否
4	沙河市天壕新能源有限公司	因公司合并或分立	否	已妥善处置	否	否	否
5	沙河市天壕元华新能源有限公司	因公司合并或分立	否	已妥善处置	否	否	否
6	淄博天壕新能源有限公司	因公司合并或分立	否	已妥善处置	否	否	否
7	芜湖市天壕新能源有限公司	因公司合并或分立	否	已妥善处置	否	否	否
8	滕州市天壕新能源有限公司	因公司合并或分立	否	已妥善处置	否	否	否

序号	关联方	注销原因	是否存在违法违规情形	资产处置情况	是否存在争议或潜在纠纷	报告期内是否存在重大违法行为	是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形
9	东台市天壕新能源有限公司	因公司合并或分立	否	已妥善处置	否	否	否
10	沙河市天壕安全余热发电有限公司	因公司合并或分立	否	已妥善处置	否	否	否
11	石嘴山市宁投能源综合服务有限公司	因公司合并或分立	否	已妥善处置	否	否	否
12	保德县海通燃气东城加气有限责任公司	股东投资项目变更公司正常办理注销	曾于2015年7月10日、2015年7月8日及2016年6月6日被列入经营异常名录，截至目前均已移出。	已妥善处置	否	否	否
13	杭州普林数连数据技术有限公司	决议解散	否	已妥善处置	否	否	否
14	上海承矽欢实业中心（有限合伙）	决议解散	否	已妥善处置	否	否	否
15	上海听矽轩实业中心（有限合伙）	决议解散	否	已妥善处置	否	否	否
16	上海闻矽邦实业中心（有限合伙）	决议解散	否	已妥善处置	否	否	否
17	上海建矽永实业中心（有限合伙）	决议解散	否	已妥善处置	否	否	否
18	武汉圣亨通科技发展有限公司	企业亏损	否	已妥善处置	否	否	否
19	湖州仁皇山街道禾火日用品商行	企业歇业	否	已妥善处置	否	否	否

经核查上述关联方相关商档案、准予注销通知书、税务主管部门登记注销文件、清算组答复 第 50 页

清算报告以及关于相关问题的书面确认，并根据发行人主要客户、供应商关于与发行人关联方不存在业务往来、资金往来或其他利益安排的说明，或通过主要客户、供应商公开资料对相关情况进行检索与查询，以及对发行人高级管理人员、核心技术人员报告期内的大额资金流水进行了核查，取得了相关关联方出具的确认。

申报会计师认为，上述已注销关联方在报告期内不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

三、报告期内，发行人向股东聚辰香港、聚祥香港、天壕投资集团等关联方拆出资金的具体用途，是否履行了法定程序，未向聚辰香港、聚祥香港收取利息费用的原因及合理性，为 Pu Hanhu（浦汉沪）代垫的相关费用尚未收回的原因，相关收回计划，是否构成资金占用，如构成，资金占用及报告期内未收取利息费用是否会损害发行人利益

（一）向聚辰香港、聚祥香港、天壕投资集团拆出资金

报告期内，发行人向股东聚辰香港、聚祥香港、关联方天壕投资集团拆出资金的相关情况如下：

交易对方	拆借金额	起始日	偿还日	资金用途
聚辰香港（港元）	250.00	2016/8/18	2016/9/12	商业登记相关费用
聚辰香港（港元）	2,250.00	2017/8/17	2017/8/30	商业登记相关费用
聚祥香港（港元）	2,250.00	2017/4/21	2018/3/2	商业登记相关费用
聚祥香港（港元）	1,605.00	2017/5/19	2018/3/2	商业登记及税收申报相关服务费
聚祥香港（港元）	500.00	2018/1/12	2018/3/2	税收申报相关服务费
天壕投资集团（人民币万元）	1,700.00	2017/11/3	2017/12/28	投资款项
天壕投资集团（人民币万元）	5,000.00	2018/1/2	2018/1/18	解除对所持天壕环境股票的股权质押所需款项

上述资金拆出中，发行人于 2016 年 8 月向聚辰香港拆出 250.00 港元、2017 年 4 月向聚祥香港拆出 2,250.00 港元的交易由发行人时任财务负责人进行审批；其余资金拆出均由发行人时任总经理及财务负责人分别审批。

由于发行人向聚辰香港及聚祥香港拆出款项的金额较小，故发行人未就该等资金拆借向交易对方收取利息。鉴于上述资金拆借金额较小，且聚辰香港及聚祥香港已于报告期内偿还了对应的资金拆借款项，上述资金拆借及未收取利息的情况未对发行人经营业绩及财务状况造成重大影响。

经核查，申报会计师认为，发行人向股东聚辰香港、聚祥香港、天壕投资集团的资金拆

借中，除由时任财务负责人审批的 2 笔小额资金拆出外，其余拆出资金均履行了发行人的内部审批程序；上述未经适当审批的资金拆出金额较小，不影响报告期内相关内控制度的总体有效性。由于发行人向聚辰香港、聚祥香港拆出款项金额较小，发行人未向聚辰香港、聚祥香港收取利息费用未对发行人经营业绩及财务状况造成重大影响。

(二) 为 Pu Hanhu（浦汉沪）代垫款项

上述代垫个人所得税系发行人前高管 Pu Hanhu（浦汉沪）因受发行人上层股东聚辰开曼为派遣在发行人处任职而支付的年终奖而形成的个人所得税及滞纳金。

根据《中华人民共和国个人所得税法（2011 年修正）》、《中华人民共和国个人所得税法实施条例（2011 年修订）》、《中国和美国关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的协定》、《关于外商投资企业和外国企业对境外企业支付其雇员的工资薪金代扣代缴个人所得税问题的通知》（国税发[1999]241 号）等相关法律法规的规定，Pu Hanhu（浦汉沪）因任职、受雇于发行人而取得的奖金，不论其支付地点是否在中国境内，均应视为来源于中国境内的所得，其从中国境内取得的该笔奖金，应当依中国法律缴纳个人所得税；发行人应依照《中华人民共和国个人所得税法》的规定，据实汇集申报有关资料，负责代扣代缴个人所得税。为了履行上述代扣代缴义务，发行人于 2018 年为 Pu Hanhu（浦汉沪）代垫其应缴纳的个人所得税（含滞纳金）111.29 万元。上述款项的代垫系发行人为降低自身潜在税务风险所致，系发行人为了规范相关税款缴纳、履行代扣代缴义务而产生的代垫款项，并非关联方对发行人的资金占用。

发行人代垫上述款项时 Pu Hanhu（浦汉沪）已离职，发行人已与 Pu Hanhu（浦汉沪）进行沟通并催收前述款项。截至本问询函回复签署日，Pu Hanhu（浦汉沪）尚未对该等代垫款项的清偿作出反馈。根据发行人出具的资金收回计划，发行人将积极与 Pu Hanhu（浦汉沪）保持良好沟通，并将尽快取得相关代垫款项。若该等代垫款项最终未能足额清偿，发行人实际控制人陈作涛承诺将会以其自有资金足额补足。

基于谨慎性考虑，发行人已对该等款项全额计提坏账准备，上述事项不会对发行人未来财务状况造成重大不利影响。

申报会计师认为，发行人为 Pu Hanhu（浦汉沪）代垫个人所得税及滞纳金系为规范相关税款缴纳、履行代扣代缴义务而发生的代垫款项，并非关联方对发行人的资金占用；发行人已与 Pu Hanhu（浦汉沪）进行沟通并催收前述款项，并已对该等款项全额计提坏账准备；

若该等代垫款项最终未能足额清偿,发行人实际控制人陈作涛承诺将会以其自有资金足额补足。上述事项不会对发行人未来财务状况造成重大不利影响。

四、结合报告期内对外资金拆借情况,说明是否已经建立了完善的资金拆借制度,内部控制是否完善、有效

报告期内,公司对外资金拆借的情形主要包括:

1、向对其他公司进行有息资金拆借:报告期内,公司曾存在对外拆出资金的情况,该类有息资金拆借拆出时间较短,并按年利率 5%计息。截至 2018 年 1 月末,上述资金拆借的本息已全部收回。上述有息资金拆借未对发行人经营业绩及财务状况造成重大影响;

2、为关联公司代垫款项形成资金拆借:报告期内,公司曾为关联公司聚辰香港、聚祥香港代垫部分零星费用并因此形成对关联公司的资金拆出,该类资金拆借金额很小,公司未就相关代垫款项收取利息。截至 2018 年 3 月末,上述代垫款项已全部收回。上述带垫款项未对发行人经营业绩及财务状况造成重大影响;

3、向公司员工拆出资金:报告期内,公司为前高级管理人员 Pu Hanhu (浦汉沪)代垫个人所得税及滞纳金并形成资金拆借,并存在因公司员工突发性身体状况而向其家庭拆出资金用作治疗费用的情况。该类资金拆借系为履行公司法定义务或由于偶发性意外情况而发生。

报告期内,公司上述对其他公司进行的有息资金拆借、为关联公司代垫款项形成的资金拆借及为 Pu Hanhu (浦汉沪)代垫个人所得税及滞纳金的情况均发生于整体变更设立股份有限公司前,公司尚未对资金拆借做出专门规定,经检查相关资金拆借审批的记录,符合公司当时资金管理相关规定的要求。公司整体变更设立股份有限公司后,对公司内部控制进行了进一步的梳理与完善,并在《货币资金管理制度》中规范了非经营性借款管理。根据制度规定:1)“公司不向合并范围以外的关联方公司及关联方个人借款”;2)“原则上不向第三方公司和个人借款”;3)除非特殊情况,“公司一般不向公司职工(含已离职职工)提供非经营性借款”。股份公司成立后,公司仅发生一次对外资金拆借,金额为 20.15 万元,系仅因员工突发性身体状况而向其近亲属拆出资金用作治疗费用,符合公司向职工非经营行借款的条件的情形,相关资金拆借已根据公司内部控制制度的规定履行了对应的审批程序。

经核查,申报会计师认为,发行人在整体变更设立股份有限公司后,已建立了货币资金管理制度以规范资金拆借行为,发行人发生的资金拆借已根据相关规定履行了对应的审批程序,与资金拆借相关的内部控制完善、有效。

五、关于财务会计信息与管理层分析

17、报告期内，公司的营业收入分别为 30,675.37 万元、34,385.79 万元及 43,219.22 万元，2017 年、2018 年分别同比增长 12.10%、25.69%。

请发行人披露：（1）结合下游行业总体需求变化、公司收入结构、各产品类型毛利率、期间费用率等变动情况，分析扣非后净利润增长率远高于营业收入增长率的原因；（2）报告期各类产品经销和直销的收入金额及占比情况、变动情况分析；（3）报告期各个季度销售收入的金额及占比情况，与同行业可比公司季度收入结构进行对比分析、是否符合行业特征；（4）报告期不同产品类型、销售模式及境内外销售的收入确认方法、依据、时点和销售结算方式，是否存在未签订合同提前确认收入的情况、是否存在经销商代销的情况；同时对比同行业可比公司的收入确认政策，分析发行人收入政策的合理性；请申报会计师说明发行人收入确认方法、依据和时点是否符合《企业会计准则》的要求。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行详细核查，并发表明确意见。

答复：

一、扣非后净利润增长率远高于营业收入增长率的原因

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司营业收入分别为 30,675.37 万元、34,385.79 万元及 43,219.22 万元，2017 年度较 2016 年度增长 3,710.42 万元，增幅为 12.10%，2018 年度较 2017 年度增长 8,833.43 万元，增幅为 25.69%。

公司扣除非经常性损益后的净利润分别为 6,388.05 万元、7,810.54 万元及 10,064.12 万元，2017 年度较 2016 年度增长 1,422.49 万元，增幅为 22.27%，2018 年度较 2017 年度增长 2,253.58 万元，增幅为 28.85%。2017 年度公司扣除非经常性损益后的净利润增长率明显高于营业收入增长率，2018 年度公司扣除非经常性损益后的净利润的增长率与营业收入增长率较为接近。

公司扣除非经常性损益后的各项主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入 ⁶	43,219.22	34,385.79	30,675.37
营业成本	23,396.60	17,698.35	16,727.89
综合毛利率	45.87%	48.53%	45.47%
扣除非经常性损益后的销售费用	1,886.31	1,656.88	1,473.58

⁶ 公司报告期内营业收入、营业成本均为经常性损益，故不对扣非前后进行区分

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
扣除非经常性损益后的管理费用	2,287.23	1,899.75	1,812.26
扣除非经常性损益后的研发费用	4,976.46	4,067.76	3,601.00
扣除非经常性损益后的财务费用	-828.88	296.06	-207.53
扣除非经常性损益后的期间费用率	19.25%	23.03%	21.77%
扣除非经常性损益后的营业利润	11,009.67	8,601.64	7,005.74
扣除非经常性损益后的净利润	10,064.12	7,810.54	6,388.05
扣除非经常性损益后的净利率	23.29%	22.71%	20.82%
营业收入增长率	25.69%	12.10%	
扣非后净利润增长率	28.85%	22.27%	
毛利润增长率	18.79%	19.64%	
期间费用增长率	5.06%	18.58%	

2017 年度公司扣除非经常性损益后的净利润增长率明显高于营业收入增长率，2018 年度公司扣除非经常性损益后的净利润的增长率与营业收入增长率较为接近。

2017 年度，公司扣除非经常性损益后的净利润增长率高于营业收入增长率，主要系：1) 由于公司 2017 年度综合毛利率的上升，导致毛利润增长率高于收入增长率；2) 期间费用增长率与毛利润增长率接近，但期间费用基数相对较低，增加额较少。综合影响后，导致净利润大幅增加，2017 年净利润增长率高于营业收入增长率。关于公司毛利率的变动情况及原因具体请参见本问询函回复第 22 题相关回复。

2018 年度，公司扣除非经常性损益后的净利润增长率与营业收入增长率较为接近，主要系：1) 公司毛利润增长率略低于收入增长率；2) 期间费用率的增长低于营业收入增长率；相互抵消综合影响所致。

经核查，申报会计师认为，2017 年度公司扣除非经常性损益后的净利润增长率明显高于营业收入增长率，与公司当年综合毛利率上升，以及因期间费用基数较低导致期间费用增加额小于毛利增加额等因素有关，具有合理性；2018 年度公司扣除非经常性损益后的净利润的增长率与营业收入增长率较为接近，不存在明显高于营业收入增长率的情况。

二、报告期各类产品经销和直销的收入金额及占比情况、变动情况

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司主要产品经销、直销收入金额及占比情况如下：

单位：万元，%

主要产品	销售模式	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比

主要产品	销售模式	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
EEPROM	经销	34,550.46	89.62	25,014.21	86.19	20,917.17	87.31
	直销	4,001.05	10.38	4,008.87	13.81	3,041.40	12.69
	小计	38,551.52	100.00	29,023.08	100.00	23,958.57	100.00
智能卡芯片	经销	3,222.97	83.47	3,165.74	87.19	3,601.79	65.44
	直销	638.38	16.53	464.99	12.81	1,901.82	34.56
	小计	3,861.35	100.00	3,630.73	100.00	5,503.61	100.00
音圈马达驱动芯片	经销	571.09	96.22	1,431.58	98.51	1,022.80	100.00
	直销	22.41	3.78	21.70	1.49	-	-
	小计	593.50	100.00	1,453.28	100.00	1,022.80	100.00

1、EEPROM

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司 EEPROM 产品中，通过经销模式实现收入的占比分别为 87.31%、86.19% 及 89.62%，总体保持相对稳定。

2、智能卡芯片

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司智能卡芯片产品中，通过经销模式实现收入的占比分别为 65.44%、87.19% 及 83.47%。2017 年度、2018 年度经销模式收入占比较 2016 年度明显增加，主要系公司向智能卡芯片主要直销客户深圳市芯诚智能卡有限公司、杉德支付网络服务发展有限公司等的销售规模在 2017 年度、2018 年度明显减少所致。上述客户收入变动的原因为请参见本问询函回复第 11 题之“二、（一）1、（2）智能卡芯片”相关回复。

3、音圈马达驱动芯片

报告期内，公司音圈马达驱动芯片主要通过经销模式实现销售，通过直销模式销售音圈马达驱动芯片取得的收入占比分别为 0.00%、1.49% 及 3.78%，占比较小。

经核查，申报会计师认为，报告期内公司各类产品直销和经销收入金额的占比及变动情况具有合理性。

三、报告期各个季度销售收入的金额及占比情况，与同行业可比公司季度收入结构进行对比分析，是否符合行业特征

报告期内，公司各季度销售收入情况如下：

单位：万元，%

季度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	9,967.01	23.06	7,919.02	23.03	5,406.02	17.62
第二季度	12,570.13	29.08	7,791.98	22.66	7,667.79	25.00
第三季度	12,150.97	28.12	9,739.48	28.32	8,181.83	26.67
第四季度	8,531.11	19.74	8,935.31	25.99	9,419.73	30.71
合计	43,219.22	100.00	34,385.79	100.00	30,675.37	100.00

报告期内，公司各个季度销售收入总体相对均衡，不存在明显异常。

公司同行业可比公司报告期内各季度收入及其占比情况如下：

单位：万元，%

公司简称	季度	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海复旦 ¹	上半年	67,158.60	47.64	58,937.90	42.15	48,310.50	40.68
	下半年	73,804.40	52.36	80,885.10	57.85	70,438.50	59.32
	合计	140,963.00	100.00	139,823.00	100.00	118,749.00	100.00
汇顶科技	第一季度	57,128.76	15.35	73,145.94	19.87	38,454.47	12.49
	第二季度	81,717.47	21.96	110,633.43	30.05	82,635.35	26.84
	第三季度	97,701.23	26.25	101,806.08	27.65	91,031.42	29.56
	第四季度	135,581.71	36.43	82,573.98	22.43	95,811.90	31.11
	合计	372,129.17	100.00	368,159.43	100.00	307,933.13	100.00
圣邦股份 ²	第一季度	13,315.17	23.26	10,018.28	18.85	——	——
	第二季度	15,123.32	26.42	12,508.01	23.53	——	——
	第三季度	15,070.20	26.33	14,451.17	27.19	11,978.21	26.50
	第四季度	13,730.58	23.99	16,173.06	30.43	12,522.50	27.71
	合计	57,239.27	100.00	53,150.53	100.00	45,196.19	100.00
兆易创新	第一季度	54,151.66	24.11	45,237.03	22.29	30,855.48	20.72
	第二季度	56,500.56	25.16	48,632.66	23.96	34,654.95	23.27
	第三季度	61,460.38	27.37	57,837.42	28.50	39,341.87	26.42
	第四季度	52,466.04	23.36	51,263.78	25.26	44,042.52	29.58
	合计	224,578.63	100.00	202,970.88	100.00	148,894.82	100.00
富瀚微	第一季度	8,632.43	20.95	8,431.46	18.77	7,283.48	22.64
	第二季度	11,810.25	28.67	10,968.03	24.42	7,527.00	23.40
	第三季度	9,386.61	22.78	12,592.92	28.03	9,943.00	30.91
	第四季度	11,371.12	27.60	12,928.89	28.78	7,416.12	23.05

公司简称	季度	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合计	41,200.41	100.00	44,921.30	100.00	32,169.60	100.00
中颖电子	第一季度	19,526.48	25.77	15,729.44	22.94	10,967.59	21.19
	第二季度	18,664.88	24.63	15,495.64	22.60	12,931.37	24.98
	第三季度	18,455.98	24.36	18,093.18	26.39	12,249.48	23.66
	第四季度	19,123.71	25.24	19,254.22	28.08	15,621.79	30.18
	合计	75,771.05	100.00	68,572.48	100.00	51,770.23	100.00

注 1：上海复旦为 H 股上市公司，未公告季度报告

注 2：圣邦股份于 2017 年 2 季度上市，其 2017 年半年度报告中一季度同期对比数，故无法取得 2016 年一、二季度数据

报告期内，同行业可比公司各个季度销售收入总体相对均衡，不存在明显异常。

经对比分析，申报会计师认为，发行人季度收入结构与同行业可比公司不存在明显异常的情形，不存在明显季节性波动，总体符合行业特征。

四、报告期不同产品类型、销售模式及境内外销售的收入确认方法、依据、时点和销售结算方式，是否存在未签订合同提前确认收入的情况、是否存在经销商代销的情况；对比同行业可比公司的收入确认政策，分析发行人收入政策的合理性；发行人收入确认方法、依据和时点是否符合《企业会计准则》的要求

（一）报告期不同产品类型、销售模式及境内外销售的收入确认方法、依据、时点和销售结算方式，是否存在未签订合同提前确认收入的情况、是否存在经销商代销的情况

报告期内，公司销售的产品均为集成电路产品，且相关产品无需安装。公司对于不同产品、不同销售模式及境内外销售的收入确认方法、依据、时点不存在差异；公司对不同客户的销售结算通常以赊销为主，各客户的信用额度和信用期等视客户的信用状况、与客户的合作关系、商业谈判等情况具体确定。公司的收入确认政策为：根据客户发送的书面销售订单向客户发货，客户或指定的承运人签收后，产品所有权上的主要风险报酬转移，公司于该时点确认收入的实现。

公司销售交易均系根据与客户签订的销售合同或订单所进行，报告期内不存在未签订销售合同或订单提前确认收入的情况。公司对经销的销售为买断式经销，经销商或指定的承运人签收后，与商品所有权上的主要风险报酬既已转移，不存在经销商代销的情况。

（二）发行人与同行业可比公司的收入确认政策对比

根据同行业可比公司的公开资料，同行业可比公司对于发行人同类业务的收入确认政策如下：

公司	一般销售	出口销售	其他情形
上海复旦 1	来自销售工业产品的收入与资产的控制转移至客户时（通常在交付工业产品时）确认。		当合约包含融资组成部分并向客户提供于超过一年为转移货品或服务进行融资的重大利益时，收益于合约开始时按应收金额现值计量，并使用折现率折现，有关折现率将于本集团与客户之间之独立融资交易中反映。当合约包含融资组成部分并向本集团提供超过一年的重大财务利益时，根据合约确认的收益包括按照实际利率法对合约负债累计的利息开支。就客户付款与转移所保证货品或服务间之期间为一年或以内的合约，交易价使用香港财务报告准则第 15 号可行权宜方法，不会就重大融资组成部分的影响予以调整。
兆易创新	本集团的商品销售根据与客户签订的销售合同（订单）发货，商品送达客户指定的交货地点，取得对方客户确认作为风险报酬的转移时点，确认销售收入；	其中本公司的出口外销业务，以根据与客户签订的销售合同（订单）发货，公司持出口专用发票、送货单等原始单证进行报关出口，完成出口报关手续作为风险报酬的转移时点，根据出库单、出口专用发票和报关文件确认销售收入。	如果与客户签订的销售合同（订单）中约定，当客户购买本集团的产品超过一定期限仍未实现对外销售时，客户可以退货给本集团的，则在收到客户对外销售的清单，确认产品不存在退货风险时，确认销售收入。
汇顶科技	公司境内销售，根据销售合同约定的交货方式将货物发给客户或客户自行提货，在客户对产品验收时确认收入；	公司境外销售采用 FOB 形式，在外销产品完成报关时确认收入。	合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。
圣邦股份	公司销售模拟芯片的产品收入均属于销售商品收入，且不用安装。在相关产品发出并确认客户已经收到时，依据合同约定的价格条款		

公司	一般销售	出口销售	其他情形
	确认当期实现的收入。		
富瀚微	公司根据与客户签订的销售合同（订单）发货，将产品送至销售合（订单）约定的交货地点，客户完成到货验收后，产品所有权上的主要风险报酬转移，公司确认销售收入。		
中颖电子	经销商销售：根据合同约定在所有权和管理权发生转移时点确认产品收入；	根据出口销售合同约定，在所有权和管理权发生转移时点确认产品销售收入，一般情况下在出口业务办妥出口手续时确认收入。	

注 1：上海复旦为 H 股上市公司，其财务报表根据《香港财务报告准则》进行编制

经与同行业可比公司的收入确认政策对比，公司收入确认政策与同行业基本一致，均为与商品所有权相关的风险报酬转移或客户验收确认。会计上，客户验收确认是与商品所有权相关的风险报酬转移的具体表述，对于商品销售收入的确认，二者等效，我们认为发行人收入政策是合理的。

（三）发行人收入确认方法、依据和时点是否符合《企业会计准则》的要求

《企业会计准则第 14 号——收入》规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

根据发行人与客户签订的合同、订单：（1）自签收单所载签收日期起产品损毁灭失的风险由客户承担；（2）对于除发行人技术原因造成产品问题以外的其他产品问题，发行人将有权拒绝换货并不承担任何责任；（3）购销双方以订单和签收单作为结算的依据，客户应于约定的付款期限内将货款汇入发行人指定的银行账户。可见，发行人取得签收单时，销售商品收入的五项条件全部满足，因此发行人收入确认方法、依据和时点符合《企业会计准则》的相关要求。

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人不存在未签订合同或订单提前确认收入的情况、不存在经销商代销的情况；对比同行业可比公司的收入确认政策，发行人收入确认政策合理；发行人收入确认方法、依据和时点符合《企业会计准则》的要求。

18、报告期内，EEPROM 产品的销售收入逐年增长，智能卡芯片及音圈马达驱动芯片的销售收入均有所下降；三类产品的销售单价均逐年下降。

请发行人披露：（1）报告期 EEPROM 应用于不同领域的金额占比及变动情况分析；手机摄像头 EEPROM 中单摄、双摄以及多摄的金额占比及变动情况分析，同时分析说明发行人手机摄像头 EEPROM 产品的收入变动趋势与国内手机出货量的整体变动趋势、下游手机客户的经营业绩变动趋势是否相一致，手机摄像头 EEPROM 产品的细分产品结构变动趋势与市场手机摄像头配置的发展趋势是否相一致；（2）结合下游供需变动情况、价格和成本的构成情况，分析说明三类产品销售单价下降的原因及持续性，报告期 EEPROM 不同产品结构、新旧产品的金额占比及结构变动情况；（3）结合上游采购价格、下游产品价格的变化情况以及发行人在客户及供应商间的议价能力，披露分析上游采购价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制、滞后性，发行人三类产品定价权的协商机制；（4）报告期智能卡芯片中接触式智能卡芯片、非接触式智能卡芯片的金额及占比情况，结合细分产品结构变化，进一步分析说明智能卡芯片销售单价、销售数量和销售收入变动的的原因；（5）2018 年度公司音圈马达驱动芯片产品销量及收入大幅下降，分析并披露公司针对音圈马达驱动芯片的业务发展规划、在手订单情况以及是否存在无法适应市场变化而放弃经营的风险。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

答复：

一、报告期 EEPROM 应用于不同领域的金额占比及变动情况分析；手机摄像头 EEPROM 中单摄、双摄以及多摄的金额占比及变动情况分析，同时分析说明发行人手机摄像头 EEPROM 产品的收入变动趋势与国内手机出货量的整体变动趋势、下游手机客户的经营业绩变动趋势是否相一致，手机摄像头 EEPROM 产品的细分产品结构变动趋势与市场手机摄像头配置的发展趋势是否相一致

（一）EEPROM 按应用领域划分的收入情况

报告期内，按不同应用领域划分的 EEPROM 产品收入情况如下：

单位：万元，%

应用领域	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
手机摄像头	28,774.39	74.64	21,426.71	73.83	15,639.65	65.28
主要面板厂商液晶面板	5,015.31	13.01	3,669.99	12.65	3,010.84	12.57
其他	4,761.81	12.35	3,926.38	13.53	5,308.09	22.16
合计	38,551.52	100.00	29,023.08	100.00	23,958.57	100.00

报告期内，公司应用于手机摄像头的 EEPROM 收入及占比明显增加，而应用于其他领域

答复 第 61 页

的 EEPROM 收入及占比有所减少，主要系由于：（1）随着 2016 年起手机后置双摄的逐步推广及渗透，手机摄像头 EEPROM 市场迎来快速增长，作为全球第一的手机摄像头 EEPROM 供应商，公司抓住手机摄像头 EEPROM 市场发展的机遇，应用于手机摄像头的 EEPROM 产品销量及收入于报告期内快速增长；（2）为了巩固公司在手机摄像头 EEPROM 市场的领先地位，公司将更多精力集中于手机摄像头 EEPROM 的细分应用领域所致。

EEPROM 通常为标准化的通用型产品，EEPROM 产品在质量达到要求，容量、功能、可靠性等参数相近的情况下，在下游相近的应用领域之间的使用不会存在实质性障碍，因此公司仅可依靠所掌握的部分特定信息对 EEPROM 下游部分应用领域进行划分，而无法准确了解 EEPROM 产品在其余应用领域的销售情况。

公司 EEPROM 主要应用领域中：（1）公司根据 EEPROM 产品的封装形式可将应用于手机摄像头的 EEPROM 与其他应用领域的 EEPROM 产品进行区分，但对于应用于手机摄像头的 EEPROM 产品，其应用于单摄、双摄、多摄中时对于工艺技术不存在实质差异，经销商、终端客户亦不会就该等产品应用于单摄、双摄、多摄而向公司进行报告，因此基于公司可获取信息的角度，无法区分手机摄像头 EEPROM 中单摄、双摄以及多摄的金额占比；（2）由于发行人与下游终端客户之间的联系较为密切，并通常掌握经销商向主要下游终端客户进行销售的数量、价格等主要信息，因此公司可通过对主要下游终端客户的管理，掌握经销商所采购的商品中应用于主要液晶面板厂商⁷的液晶面板用 EEPROM 产品的情况。

报告期内，公司应用于手机摄像头的 EEPROM 收入及占比明显增加，而应用于其他领域的 EEPROM 收入及占比有所减少，主要系由于：（1）随着 2016 年起手机后置双摄的逐步推广及渗透，手机摄像头 EEPROM 市场迎来快速增长，作为全球第一的手机摄像头 EEPROM 供应商，公司抓住手机摄像头 EEPROM 市场发展的机遇，应用于手机摄像头的 EEPROM 产品销量及收入于报告期内快速增长；（2）为了巩固公司在手机摄像头 EEPROM 市场的领先地位，公司将更多精力集中于手机摄像头 EEPROM 的细分应用领域所致。

（二）结合下游行业应用情况对发行人手机摄像头 EEPROM 产品的收入变动进行分析

1、发行人手机摄像头 EEPROM 产品的收入变动趋势与国内手机出货量的整体变动趋势分析

在手机摄像头应用领域，发行人已与舜宇、欧菲、丘钛、信利、立景、富士康等行业领

⁷ 包括公司下游终端客户中主要液晶面板厂商京东方、华星光电、友达光电、群创光电、LG Display 等

先的智能手机摄像头模组厂商形成了长期稳定的合作关系,产品主要应用于三星、华为、vivo、OPPO、小米等多家市场主流手机厂商的智能手机产品。根据 IDC (International Data Corporation, 国际数据公司) 统计, 2016 年度、2017 年度及 2018 年度, 国内智能手机出货量分别为 4.67 亿部、4.44 亿部及 3.98 亿部, 2017 年度及 2018 年度出货量同比下降 4.92% 及 10.49%。在国内智能手机市场持续低迷的环境下, 智能手机行业整合、集中化的趋势日益明显, 使用发行人 EEPROM 产品的华为、OPPO、vivo、小米作为 2018 年国内智能手机出货量前四大的品牌厂商合计占据国内智能手机市场 78.4% 的市场份额, 2016 年度、2017 年度及 2018 年度在国内市场的出货量合计分别为 2.66 亿部、2.95 亿部及 3.12 亿部, 2017 年度及 2018 年度手机出货量合计同比增长 11.07% 及 5.69%, 在国内整体手机出货量下滑时实现逆势增长。

报告期内, 2018 年国内智能手机出货量前五大厂商中使用发行人产品的手机厂商的手机出货量情况如下:

单位: 亿部, 亿元, %

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额
华为手机国内出货量	1.05	15.51	0.91	18.67	0.77
OPPO 手机国内出货量	0.79	-1.99	0.81	2.68	0.78
vivo 手机国内出货量	0.76	10.79	0.69	-0.87	0.69
小米手机国内出货量	0.52	-5.63	0.55	32.77	0.42
华为、OPPO、vivo、小米合计手机出货量	3.12	5.69	2.95	11.07	2.66
发行人手机摄像头 EEPROM 收入	2.88	34.29	2.14	37.00	1.56

数据来源: IDC 全球季度移动手机跟踪

由于发行人的 EEPROM 产品在中国大陆以外地区实现的收入占 EEPROM 总收入的比例为 52.59%, 国内手机出货量的变动趋势不能全面反映发行人 EEPROM 产品的下游需求变动。同时由于单台手机配备的摄像头数量和摄像头中 EEPROM 的应用比例均持续增长, EEPROM 的需求量与手机出货量非成比例增长。

2、发行人手机摄像头 EEPROM 产品的收入变动趋势与下游手机客户的经营业绩变动趋势分析

由于 EEPROM 仅用于手机摄像头中并且单价占手机售价的比例极小, 而下游手机客户的手手机销售情况除受摄像头功能的影响外还受到其他多种因素 (如售价、市场推广、品牌认可度等) 的共同影响, 发行人手机摄像头 EEPROM 产品的收入变动趋势与下游手机客户的经营

业绩变动趋势相关度较低。

发行人的手机摄像头 EEPROM 产品通常通过经销商销售给下游手机摄像头模组厂，由模组厂将 EEPROM 与其他电子元器件一同组装成摄像头模组后最终销售给手机品牌厂商。报告期内，发行人主要下游手机模组厂终端客户的摄像头模组业务收入实现了较快速的增长，发行人手机摄像头 EEPROM 产品的收入变动趋势与下游手机模组厂终端客户的经营业绩变动趋势不存在矛盾。发行人主要下游手机摄像头模组厂终端客户的摄像头模组业务收入及其主要下游手机客户情况如下：

单位：亿元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	主要下游手机客户
	金额	增长率	金额	增长率	金额	
舜宇光电产品收入	196.09	10.34	177.71	55.84	114.03	华为、OPPO、vivo、三星、小米、联想等
欧菲摄像通讯类产品收入	244.39	46.94	166.32	109.47	79.40	华为、小米、OPPO 等
丘钛摄像头模组收入	62.97	6.75	58.99	38.06	42.72	vivo、华为、OPPO、小米等
发行人应用于手机摄像头的 EEPROM 收入	2.88	34.29	2.14	37.00	1.56	

数据来源：公司年报，公司官方网站

注 1：信利、立景、富士康等发行人其他主要下游手机摄像头模组厂终端客户未在年报或官网中公开披露手机摄像头模组出货量

注 2：欧菲摄像通讯类产品收入包括部分光学镜头业务收入

3、手机摄像头 EEPROM 产品的细分产品结构变动趋势与市场手机摄像头配置的发展趋势是否相一致

发行人基于长期积累的 EEPROM 研发经验和技術储备，能够与时俱进地进行产品的优化与更新，EEPROM 产品从容量、尺寸、性能、安全性等各个维度都能够顺应手机摄像头配置的发展趋势，持续保持了公司手机摄像头 EEPROM 产品的市场竞争力。

在智能手机摄像头模组像素升级、功能提升的同时，摄像头模组内部所需存储的数据越来越多，对手机摄像头 EEPROM 的容量要求相应提升，发行人目前已推出 2Kbit-1024Kbit 全系列容量的手机摄像头 EEPROM 产品，报告期内 64Kbit 及以上容量的 EEPROM 产品占比明显增长，符合市场手机摄像头配置的发展趋势。

除存储容量需求提升之外，手机摄像头模组也不断向小型化方向发展，发行人持续通过优化设计缩小了芯片面积，并通过改良封装使芯片厚度趋于薄型化，芯片厚度从 2012 年的 490um 持续减薄至 280um，并已开发出 200um 厚度的超薄方案，不断满足手机摄像头模组对芯片面积和芯片厚度的要求。

另外,手机摄像头中多摄的应用越来越广泛,多摄模组中需要同时使用到多颗 EEPROM,发行人顺应手机多摄技术的发展趋势,及时推出支持多个通信地址的 EEPROM 产品,有效避免出现地址冲突的问题。发行人也已逐步在手机摄像头 EEPROM 主流产品中增添写保护功能,可对芯片中存储的参数数据进行保护,防止数据在客户端应用时写入的数据丢失或被篡改,从而提高摄像头模组的质量。

经核查,申报会计师认为,发行人已对相关内容进行披露。

二、结合下游供需变动情况、价格和成本的构成情况,分析说明三类产品销售单价下降的原因及持续性;报告期 EEPROM 不同产品结构、新旧产品的金额占比及结构变动情况

(一) 三类产品销售单价下降的原因及持续性

由于公司所处集成电路行业所具有的产品更新换代相对较快、既有的集成电路芯片产品的平均单价在同系列新产品推出后将有所下降,以及下游厂商对成本控制的日益加强、行业内竞争日趋激烈带来的价格竞争压力,使公司主要产品平均销售价格在报告期内总体降低,且不排除未来存在进一步下降的可能性。

为了缓解产品降价对公司经营业绩与财务状况的不利影响,公司一方面通过优化设计及与供应商合作进行工艺升级、开发,降低产品制程、缩小存储单元,实现公司芯片单位面积的下降,进而减少单位芯片对晶圆原材料的消耗,降低公司成本,为公司产品价格的下降保留空间,使公司在价格方面保持竞争力的同时维持较为合理的利润水平;另一方面,虽然下游销售价格的下降并不会直接影响到公司的采购价格,但行业需求端价格的下降将使集成电路设计企业更重视对成本的控制及对采购价格的谈判,公司对议价增强及公司业务规模扩张所带来的规模效应,将有助于公司压低采购价格,降低公司主要产品的成本。

综上所述,考虑到新系列产品的替代效应、下游需求端对价格因素的考量及行业的竞争压力,公司认为三类产品的价格未来存在进一步下降的可能性。公司产品整体平均价格将随各类产品价格及公司产品销售结构的调整而有所变动;而成本端的工艺升级和公司与供应商的议价将帮助公司降低产品单位成本,使公司得以应对需求端的降价压力,在整体价格下行的市场及行业环境下为公司创造利润空间,维持公司竞争力。

(二) 报告期 EEPROM 产品结构的变动情况

1、不同应用领域 EEPROM 产品收入结构

报告期内公司不同应用领域 EEPROM 产品收入结构及其变动情况请参见本问题回复之“一、(一) EEPROM 按应用领域划分的收入情况”相关回复。

2、不同容量 EEPROM 产品收入结构

报告期内，公司不同容量 EEPROM 产品收入结构如下：

单位：万元，%

容量	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
256Kbit 及以上	1,724.41	4.47	4,176.19	14.39	2,188.05	9.13
64Kbit~128Kbit	28,998.19	75.22	17,173.51	59.18	11,387.73	47.53
64Kbit 以下（不含 64Kbit）	7,828.91	20.31	7,673.37	26.44	10,382.78	43.34
合计	38,551.52	100.00	29,023.08	100.00	23,958.57	100.00

报告期内公司 EEPROM 产品容量结构的变动主要与公司手机摄像头 EEPROM 的应用变化相关，具体包括：

（1）在智能手机摄像头模组像素升级、功能提升的同时，摄像头模组内部所需存储的镜头参数、白平衡参数、自动对焦位置信息及其它出厂设置和版本信息等数据越来越多，对手机摄像头 EEPROM 的容量要求提升，目前智能手机摄像头模组中使用的 EEPROM 容量以 64Kbit 为主，部分高端机型中已应用 128Kbit 及以上的高容量的产品，相应地，报告期内公司 64Kbit 及以上容量的 EEPROM 产品占比明显增长；

（2）部分下游主流手机厂商曾于 2017 年尝试将 256Kbit 容量的 EEPROM 用于其手机摄像头中，但由于考虑成本效益等因素，该等厂商于 2018 年对于手机摄像头的 EEPROM 容量调整为 128Kbit，使公司 256Kbit 容量 EEPROM 的金额及占比于 2018 年度明显下降。

经核查，申报会计师认为，发行人已在招股说明书中对三类产品销售单价下降的原因及持续性、报告期 EEPROM 不同产品结构的金额占比及结构变动情况进行披露。

三、上游采购价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制、滞后性，发行人三类产品定价权的协商机制

（一）上游采购价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制、滞后性

公司在与经销商、下游终端客户协商定价时将综合考虑多方面因素，其中包括将考察该类原材料成本和封装测试成本等，以保证产品的毛利维持在合理水平。但综合来看，由于公司目前毛利率水平相对较高，对于上游采购价格的变化具有一定的抵御能力，因此对于公司而言，在销售定价端，公司主要重点考虑的因素为保持公司市场竞争力、实现公司业务规模的扩张，并以此巩固公司的市场地位、实现业绩的增长，在此基础上与客户通过商业谈

判确定产品销售价格。因此，公司上游采购价格变化不必然引起下游产品销售价格的变化。

(二) 发行人三类产品定价权的协商机制

公司的销售模式以经销为主，直销为辅。公司对经销模式下的终端客户销售具有较强的把控力，通常能掌握经销商下游销售的客户情况、销售数量及销售金额等信息；对于产品的定价，公司通常参考行业同类产品的市场价格、市场竞争情况等因素，结合公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的关系、公司该类产品的成本等，与下游主要终端客户协商并制定各经销商向不同下游终端客户的销售指导价格，并通常要求经销商遵守上述指导价格；在经销商向下游终端客户销售指导价格的基础上，公司综合考虑与经销商的商业谈判情况、与经销商的合作关系、经销商对公司及下游终端客户提供的服务、经销商采购规模等因素，与经销商共同协商确定公司对经销商销售产品的定价。对于直销客户，公司通常参考行业同类产品的市场价格、市场竞争情况等因素，结合公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的关系、公司该类产品的成本等，综合考虑并与客户协商确定销售价格。公司对于 EEPROM、智能卡芯片、音圈马达驱动芯片等主要产品的定价协商机制通常不存在差异。

经核查，申报会计师认为，公司已披露上游采购价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制、发行人三类产品定价权的协商机制。

四、报告期智能卡芯片中接触式智能卡芯片、非接触式智能卡芯片的金额及占比情况，结合细分产品结构变化，进一步分析说明智能卡芯片销售单价、销售数量和销售收入变动的的原因

报告期内，公司智能卡芯片的销量、收入构成情况如下：

期间	2018 年度				
类型	销量 (万颗)	销量占比 (%)	金额 (万元)	金额占比 (%)	平均单价 (元/颗)
接触式	4,242.87	14.93	1,773.74	45.94	0.4181
非接触式	24,177.92	85.07	2,087.61	54.06	0.0863
合计	28,420.79	100.00	3,861.35	100.00	0.1359
期间	2017 年度				
类型	销量 (万颗)	销量占比 (%)	金额 (万元)	金额占比 (%)	平均单价 (元/颗)
接触式	4,621.02	24.42	2,189.58	60.31	0.4738
非接触式	14,304.92	75.58	1,441.15	39.69	0.1007
合计	18,925.94	100.00	3,630.73	100.00	0.1918

期间	2016 年度				
	销量 (万颗)	销量占比 (%)	金额 (万元)	金额占比 (%)	平均单价 (元/颗)
接触式	5,454.50	18.96	2,725.93	49.53	0.4998
非接触式	23,308.54	81.04	2,777.68	50.47	0.1192
合计	28,763.05	100.00	5,503.61	100.00	0.1913

公司非接触式智能卡芯片通常以晶圆裸片形式出货,较接触式智能卡芯片工序环节较少,故其产品平均单价较低。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度,公司智能卡芯片销量分别为 28,763.05 万颗、18,925.94 万颗及 28,420.79 万颗,其变动主要系非接触式智能卡芯片销量的波动,及接触式智能卡芯片的销量下降所致。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度,公司接触式智能卡芯片的销量分别为 5,454.50 万颗、4,621.02 万颗及 4,242.87 万颗,呈逐年下滑趋势。由于非接触式智能卡较接触式智能卡在使用中具有更为快速、简便的优点,其已成为公司智能卡芯片业务的重点领域,相应公司对接触式智能卡芯片的销售逐步减少。2016 年度、2017 年度及 2018 年度,公司非接触式智能卡芯片的销量分别为 23,308.54 万颗、14,304.92 万颗及 24,177.92 万颗,占智能卡芯片销量的比例分别为 81.04%、75.58%及 85.07%。2017 年度非接触式智能卡芯片销量及占比明显降低,主要系公司部分非接触式智能卡芯片产品在终端应用中出现适配性问题而导致的销量下降所致。为了使公司智能卡芯片业务回暖,公司对上述产品进行了改良与升级,并加大对非接触式智能卡芯片的推广及销售,使非接触式智能卡芯片的销量及销量占比于 2018 年度明显回升。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度,公司智能卡芯片产品平均单价分别为 0.1913 元/颗、0.1918 元/颗及 0.1359 元/颗,其变动主要系由于各类智能卡芯片价格的下降以及接触式、非接触式智能卡芯片相对占比的变动所致:由于公司非接触式智能卡芯片通常以晶圆裸片形式出货,较接触式智能卡芯片工序环节较少,产品单价较低,其 2017 年度在智能卡芯片销售中占比的减少使智能卡芯片 2017 年度平均单价在整体价格下调的情况下保持了与 2016 年度较为接近的水平;而非接触式智能卡芯片 2018 年度的销量增长、占比增加及产品整体价格的下降使公司智能卡芯片平均单价发生了较为明显的下降。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度,公司智能卡芯片销售收入分别为 5,503.61 万元、3,630.73 万元及 3,861.35 万元,其变动主要系由于各类智能卡芯片销量、平均单价的变动

所致。

经核查，申报会计师认为，公司已披露报告期智能卡芯片中接触式智能卡芯片、非接触式智能卡芯片的金额及占比情况，智能卡芯片销售单价、销售数量和销售收入相关变动的原因为具有合理性。

五、公司针对音圈马达驱动芯片的业务发展规划、在手订单情况以及是否存在无法适应市场变化而放弃经营的风险

公司是业内少数拥有完整的开环类产品组合和技术储备的企业之一，目前公司的开环音圈马达驱动芯片产品在工作电压、算法最快稳定时间、算法最大容忍马达频率变化范围等关键性能指标方面已达到国际竞争对手水平，并通过创新性的带阻尼系数马达快速稳定算法以及音圈马达参数自检测技术在提升马达稳定效果方面建立了技术领先优势。在客户资源方面，经过前期的技术积累和市场拓展，公司产品性能与技术水平已逐步获得客户端的认可。此外公司的 EEPROM 产品与音圈马达驱动芯片具有共同的客户群体，在市场推广、客户开拓等方面可以进行协同，实现两类产品的配套销售，相比竞争对手形成了差异化的竞争优势。

根据公司的业务发展规划及募集资金使用规划，公司将基于现有的开环音圈马达驱动芯片产品以及快速聚焦算法专利，研发聚焦速度更快的闭环音圈马达驱动芯片以及光学防抖（OIS）镜头驱动产品。公司将通过募集资金投资项目的投入及研发，进一步拓宽公司音圈马达驱动芯片产品线，增强公司在音圈马达驱动芯片方面的竞争力。

公司已与部分合作的手机模组厂就公司未来音圈马达驱动芯片相关项目进行业务的拓展及开发工作，目前相关工作进展较为顺利。截至本问询函回复签署日，公司已与下游手机模组厂合作并获得其 EEPROM 与音圈马达驱动芯片项目；根据该下游手机模组厂预测，预计该合作项目相关音圈马达驱动芯片采购量超过 3,000 万颗。公司目前不存在放弃音圈马达驱动芯片相关业务的计划。

经核查，申报会计师认为，发行人有针对音圈马达驱动芯片的业务发展规划，公司暂不存在放弃该相关业务的计划。

19、按照销售模式划分，报告期内发行人经销模式收入占比分别为 83.70%、86.75%和 89.12%。

请发行人披露：（1）结合行业通行惯例，公司各类芯片产品属于标准化产品还是定制化产品，公司需要根据客户定制化需求设计生产、但销售模式以经销模式为主的原因；（2）

报告期经销商期初数量、本期新增、本期退出及期末数量的情况；报告期是否存在公司前员工或现员工成为经销商的情况，经销商是否专门销售发行人产品，是否存在大量个人等非法人经销商，主要经销商的退换货情况、终端销售的主要客户及其应用产品情况、期末存货情况；（3）报告期内境内外经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则；报告期发行人针对经销商补贴或返利的制度安排、合同约定及金额占比情况，销售收入与销售返利的匹配情况分析；（4）报告期经销商回款是否存在现金回款，经销商的结算政策、信用政策、应收账款与直销方式的对比情况，海外经销商毛利率与国内经销商毛利率对比情况分析；（5）报告期是否存在客户销售方式在经销和直销模式之间转换的情况，若存在，请补充披露客户销售模式转变的原因及合理性，销售方式改变前后发行人对该等客户的销售对比分析；（6）报告期发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的对比情况、是否属于行业惯例，发行人通过经销商模式实现的销售比例、毛利率是否显著高于同行业可比上市公司。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明核查程序、核查手段、核查范围，并发表明确意见。

答复：

一、结合行业通行惯例，公司各类芯片产品属于标准化产品还是定制化产品，公司需要根据客户定制化需求设计生产、但销售模式以经销模式为主的原因

公司各类芯片产品通常为标准化的通用型产品，除少数情况下可能存在应下游终端客户部分特定项目而定制的产品外，公司的各类芯片产品在质量达到要求，容量、功能、可靠性等参数相近的情况下，在下游不同终端客户相近的应用领域之间的使用不会存在实质性障碍。同时，公司通过日常交易中持续与终端客户对接、了解终端客户需求、对终端客户进行全面技术支持，有效掌握终端客户需求的变动，并根据行业及终端客户需求的变动对主要产品进行研发升级。在上述情况下，公司以经销为主的销售模式不会对公司业务经营产生不利影响。

公司“经销为主、直销为辅”的销售模式符合集成电路行业惯例。经销商是上下游产业的联系纽带，在市场开拓、客户维护、售后服务、资金流转等方面发挥了重要作用，提高了产业链各环节的运营效率。经销商的主要作用具体表现为：（1）经销商经过多年的市场经营积累了广泛的客户资源，能够协助公司更高效地拓展市场，降低公司的市场推广费用；（2）经销商能够协助公司进行客户的日常关系维护及售后技术支持，提高公司的业务运作效率和市场响应速度；（3）经销商通常在较短的账期内向公司支付货款，加快了销售资金的回笼，简化了公司的应收账款业务，同时经销商也为终端客户提供了一定时间的账期，缓解终端客户的资金压力。

答复 第 70 页

综上所述，公司各类芯片产品通常为标准化的通用型产品，公司销售模式以经销模式为主具有合理性。

二、报告期经销商期初数量、本期新增、本期退出及期末数量的情况；报告期是否存在公司前员工或现员工成为经销商的情况，经销商是否专门销售发行人产品，是否存在大量个人等非法人经销商，主要经销商的退换货情况、终端销售的主要客户及其应用产品情况、期末存货情况

（一）报告期经销商期初数量、本期新增、本期退出及期末数量的情况

报告期各期公司经销商期初数量、本期新增、本期退出及期末数量情况如下⁸：

单位：家

	2018年	2017年	2016年
期初数量	59	58	54
本期新增	0	1	8
本期退出	4	0	4
期末数量	55	59	58

报告期内，公司经销商数量整体保持稳定，未发生异常变动。

（二）报告期是否存在公司前员工或现员工成为经销商的情况，经销商是否专门销售发行人产品，是否存在大量个人等非法人经销商

根据公司主要经销商的工商资料、网络查询或书面确认及公司自设立以来的员工花名册，公司前员工、现员工未在公司主要经销商中直接持有股份，亦不存在控制公司主要经销商的情况；根据公司主要经销商的书面确认及主要经销商的财务报表，除与公司的业务往来外，公司主要经销商还经营其他业务，并非专门销售公司产品；根据公司经销商清单及公司营业收入明细，公司经销商中不存在大量个人等非法人主体。

（三）主要经销商的退换货情况、终端销售的主要客户及其应用产品情况、期末存货情况

1、报告期内主要经销商的退换货情况及期末存货情况

报告期内，发行人主要经销商退换货金额情况如下：

单位：万元

⁸ 本期新增经销商指公司自 2015 年度以来于当期首次与该经销商发生交易；本期退出经销商指公司以前期间与该经销商曾发生交易，但当期起至报告期末不再发生交易。同一实际控制人控制的经销商已进行合并，即若经销商集团内各期以不同主体与发行人发生业务往来，不作为新增/减少经销商进行统计

经销商名称	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	退货金额	占销售额比例	退货金额	占销售额比例	退货金额	占销售额比例
深圳市智嘉电子有限公司	27.61	0.30%	39.68	0.59%	46.17	1.04%
上海柏建电子科技有限公司	155.31	3.05%	132.05	1.92%	88.75	1.54%
上海算科电子有限公司	0.00	0.00%	0.11	0.01%	37.90	8.78%
Lipers Enterprise Co., Ltd	9.88	0.30%	187.83	13.64%	32.33	1.15%
Macnica Galaxy Inc.	0.00	0.00%	5.62	0.30%	0.58	0.04%
增你强（上海）国际贸易有限公司	6.24	0.35%	0.00	0.00%	47.31	3.23%
深圳市奥怡轩实业有限公司	0.00	0.00%	7.68	0.57%	0.00	0.00%
Big Shine Korea Co., Ltd	0.00	0.00%	1.15	0.08%	7.21	0.46%

报告期内，公司主要经销商退货金额及其占比总体处于合理范围内；2017 年度 Lipers Enterprise Co., Ltd 退货占其当期销售比例较高，主要系由于公司向其销售的部分 EEPROM 产品出现适配性问题而召回所致。

2、主要经销商终端销售的主要客户及其应用产品情况、期末存货情况

根据公司主要经销商的确认，报告期内公司主要经销商终端销售的主要客户及其应用产品情况，及主要经销商期末存货情况如下：

经销商名称	主要下游终端客户名称	主要销售的发行人产品	主要应用领域	报告期末存货（万颗）
深圳市智嘉电子有限公司	南昌欧菲光电技术有限公司 江西联创电子有限公司 湖北三赢兴电子科技有限公司	EEPROM 音圈马达驱动芯片	手机摄像头	945
上海柏建电子科技有限公司	宁波舜宇光电信息有限公司 深圳市比亚迪电子部品件有限公司 广东光阵光电科技有限公司	EEPROM 音圈马达驱动芯片	手机摄像头	625
上海算科电子有限公司	昆山丘钛微电子科技有限公司 江西合力泰科技有限公司 广东光阵光电科技有限公司	EEPROM 音圈马达驱动芯片	手机摄像头	69
Lipers Enterprise Co., Ltd	Lite-on Overseas Trading Co., Ltd. 立景创新有限公司	EEPROM	手机摄像头	2,298
Macnica Galaxy Inc.	宁波群志光电有限公司 佛山群志光电有限公司 苏州佳世达电通有限公司 Regent Manner Limited	EEPROM	液晶面板	858
增你强（上海）国际贸易有限公司	北京京东方光电科技有限公司 合肥京东方光电科技有限公司 重庆京东方光电科技有限公司 福州京东方光电科技有限公司 深圳金邦智芯科技有限公司	EEPROM 智能卡芯片	显示器、笔记本电脑及其他	294

经销商名称	主要下游终端客户名称	主要销售的发行人产品	主要应用领域	报告期末存货(万颗)
深圳市奥怡轩实业有限公司	深圳市银通商智能卡科技有限公司 深圳市鑫业智能卡有限公司 深圳市华远智能科技有限公司 深圳市凯为智能卡有限公司 深圳融智兴科技有限公司	智能卡芯片	智能卡	826
Big Korea Ltd Shine Co., Ltd	三星高新电机(天津)有限公司 Namuga Co.,Ltd Partron Co., Ltd LG Display Samsung Electro-Mechanics Vietnam Co.,Ltd	EEPROM 音圈马达驱动芯片	手机摄像头	

三、报告期内境内外经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则；报告期发行人针对经销商补贴或返利的制度安排、合同约定及金额占比情况，销售收入与销售返利的匹配情况分析

(一) 报告期内境内外经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则

1、收入确认原则

报告期内，公司对境内外经销商模式下的收入确认原则不存在差异，均以商品发运并取得客户或客户指定的承运人签收时点确认收入。具体请参见本问询函第 17 题之四的相关回复。

2、费用承担原则

根据公司与主要经销商签署的经销协议相关约定，公司通常负责将经销商采购的产品运至经销商指定交货地点，并承担上述过程中的产品运输费用；其余费用一般不会由公司负责承担。

(二) 报告期发行人针对经销商补贴或返利的制度安排、合同约定及金额占比情况，销售收入与销售返利的匹配情况

1、报告期发行人针对经销商补贴或返利的制度安排、合同约定及金额占比情况

报告期内，发行人对部分经销商存在销售返利安排，主要为经发行人与部分经销商经协商一致，根据经销商向发行人采购的数量给予一定比例的销售折让，通常公司对经销商的返利比例在 0.30%至 5.00%之间。

报告期内发行人对经销商实施销售折让的内部审批流程如下：

(1) 通常发行人与经销商在报价时同时确定了对应的销售折扣方案，具体规则和执行方式需要在客户报价中详细标明，并与报价同步经公司相应授权人员进行审批。

(2) 在既有报价方案已经确定基本价格的情况下，后续根据业务情况追加的销售折扣方案，需要书面的经过销售部、市场部及管理层走审批流程

(3) 在执行销售折扣的时候，需要附上经过审批的报价方案材料，和实际达成数据对比资料，由销售部、市场部、财务部及总经理审批后执行。

2、报告期发行人针对经销商补贴或返利的金额占比情况

报告期内，公司对经销商的返利金额及占公司各期经销模式收入的比例如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
返利金额	183.68	114.54	231.56
经销模式收入	38,515.65	29,828.91	25,676.74
返利金额占经销模式收入的比例	0.48%	0.38%	0.90%

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司对经销商的返利金额占公司经销模式收入的比例分别为 0.90%、0.38% 及 0.48%，占经销模式收入的比例较低。

公司向经销商的返利主要为向智能卡芯片经销商提供的返利。公司的智能卡芯片所在的市场竞争者较多，为了促进公司智能卡芯片产品的销售、推动经销商推广意愿，公司一般会与经销商约定销售返利，按季度会对部分主要产品的经销商给予奖励性折扣。考虑折扣的标准通常为：采购量大于指标数量、采购单价以指标单价采购、给予折扣的订单已付款；具体数量标准根据各客户情况分别制定。公司经销商返利金额于 2017 年度大幅下降，主要与公司 2017 年度智能卡芯片产品销量下滑相关；随着 2018 年度智能卡芯片销量回升，相应地返利有所增加。

四、报告期经销商回款是否存在现金回款，经销商的结算政策、信用政策、应收账款与直销方式的对比情况，海外经销商毛利率与国内经销商毛利率对比情况分析

(一) 报告期内经销商现金回款情况

经核查公司现金日记账、对公司主要经销商进行访谈及其书面确认，并经公司确认，报告期内公司与经销商之间不存在现金回款情况。

(二) 经销商的结算政策、信用政策、应收账款与直销模式的对比

公司对经销商的结算政策、信用政策、应收账款与直销方式的对比情况具体请见本问询函第 27 题相关回复。

(三) 海外经销毛利率与国内经销毛利率对比情况分析

报告期内，公司境内外经销商毛利率对比情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
境内	22,209.18	10,276.32	46.27	17,722.12	8,580.68	48.42	13,965.31	6,438.83	46.11
境外	16,306.47	7,426.12	45.54	12,106.78	5,967.25	49.29	11,711.43	5,490.50	46.88
合计	38,515.65	17,702.44	45.96	29,828.91	14,547.93	48.77	25,676.74	11,929.33	46.46

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司境内经销商毛利率分别为 46.11%、48.42% 及 46.27%，境外经销商毛利率 46.88%、49.29% 及 45.54%，境内外经销商毛利率不存在重大差异。关于公司境内外经销毛利率相关问题请参见本问询函回复第 22 题“二、（三）4、境内外销售中经销模式的毛利率对比”相关回复。

五、报告期客户销售方式在经销和直销模式之间转换的情况

报告期内，公司存在客户销售方式在经销和直销模式之间转换的情况，具体如下：

客户名称	转换情况	转换原因	主要销售产品	转换时间
Analogix International Inc.	经销模式终端客户转为直销客户	客户希望通过转为直销模式与聚辰直接发生业务往来，提升服务水平	EEPROM	2018 年 1 月
Namuga Co.,Ltd	经销模式终端客户转为直销客户	规范与该客户相关的销售第三方回款情况	EEPROM	2018 年 9 月
Partron Co., Ltd	经销模式终端客户转为直销客户	规范与该客户相关的销售第三方回款情况	EEPROM	2018 年 10 月
浙江精锐智能卡有限公司	经销模式终端客户转为直销客户	客户希望通过转为直销模式与聚辰直接发生业务往来，提升服务水平	智能卡芯片	2017 年 4 月
MCNEX Co., Ltd.	直销客户转为经销模式终端客户	根据客户要求，通过该客户指定的经销商继续开展业务并扩大业务量	EEPROM	2016 年 5 月

上述客户在经销和直销模式之间转换，主要系由于为了提升发行人服务水平、规范第三方回款或根据客户要求而转换，具有合理性。报告期内，发行人通过直销、经销模式向上述客户销售的产品数量如下：

单位：万颗

客户名称	销售模式	销售数量 [±]		
		2018 年度	2017 年度	2016 年度
Analogix	经销		1,308.17	1,827.79

客户名称	销售模式	销售数量 ^注		
		2018 年度	2017 年度	2016 年度
International Inc.	直销	1,156.71		
Namuga Co.,Ltd	经销	290.00	445.60	
	直销	590.00		
Partron Co., Ltd	经销	1,074.20	726.90	1,454.20
	直销	228.40		
浙江精锐智能卡有限公司	经销		13.83	340.28
	直销	913.56	722.05	
MCNEX Co., Ltd.	经销	1,354.30	2,076.80	851.70
	直销			65.30

注：经销阶段该等客户为经销商下游的终端客户，此处销量数据系公司根据经销商订单及经销商反馈情况，在系统内所记录的销售数量

上述客户中，Analogix International Inc.为集成电路设计企业，其采购公司EEPROM产品主要系为了与其芯片共同应用于产品中，以形成配套的芯片解决方案，公司对其销量的变动系客户自身采购需求的变动所引起，与该客户直销、经销模式的转换无关；Namuga Co.,Ltd、Partron Co., Ltd 及 MCNEX Co., Ltd.均为韩国客户，该等客户主要为三星集团供应手机摄像头配套产品，公司对其销量的变动主要系三星集团对不同手机摄像头模组厂的选择的变动及公司产品价格的影响所引起，与该等客户直销、经销模式的转换无关；公司对浙江精锐智能卡有限公司销售量的增长主要系该客户转为直销客户后，公司将原有的为经销商预留的利润空间部分让利给了该客户，使其采购量明显增加所致。

六、报告期发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的对比情况

根据同行业可比上市公司定期报告、招股说明书等公开资料，公司同行业可比公司报告期内及其上市前招股说明书所披露的最后一期采用经销模式的收入占比情况如下：

单位：%

公司名称 ¹	2018 年度	2017 年度	2016 年度	上市招股说明书披露的最后一期
上海复旦	未披露	未披露	未披露	未披露
兆易创新	未披露	未披露	未披露	54.31 (2015 年度)
汇顶科技 ²	62.61	55.94	未披露	60.17 (2016 年 1-9 月)
圣邦股份 ³	不低于 78.15	不低于 78.96	97.80	97.80

公司名称 ¹	2018 年度	2017 年度	2016 年度	上市招股说明书披露的最后一期 (2016 年度)
富瀚微 ⁴	未披露	未披露	44.49	44.49 (2016 年度)
中颖电子	未披露	未披露	未披露	96.50 (2011 年度)
富满电子	未披露	未披露	24.80	24.80 (2016 年度)
全志科技	未披露	未披露	未披露	0.00 (2014 年度)
国科微	未披露	未披露	82.78	82.78 (2016 年度)
北京君正	未披露	未披露	未披露	75.64 (2010 年度)
韦尔股份	未披露	未披露	未披露	未披露
博通集成	93.19	90.63	92.93	93.19 (2018 年度)
晶丰明源	73.09	79.36	79.72	尚未上市
晶晨股份	65.32	56.84	77.26	尚未上市
澜起科技	0.00	0.00	0.96	尚未上市
乐鑫科技	20.55	32.63	42.45	尚未上市
睿创微纳	29.39	7.21	0.00	尚未上市

注 1：由于上市后的持续信息披露中并未要求对经销模式下确认收入的金额及占比进行披露，同行业可比公司极少在上市后持续披露相关信息。为增强可比性，此处除公司招股说明书中选取的可比公司外，增加了于预计市值分析报告中的其他 5 家集成电路设计企业、自 2018 年以来上市的集成电路设计企业及截至贵所问询函出具日已受理并预披露招股说明书的科创板申请企业中的集成电路设计企业

注 2：汇顶科技自 2017 年起于年度报告、审计报告“关键审计事项”段对经销模式收入占比进行披露，未披露 2016 年度相关数据

注 3：圣邦股份于定期报告中仅披露“对合作较久、规模较大、实力较强的经销商给予价格调整政策的经销商”销售收入占比；根据其招股说明书，该等经销商收入占比低于圣邦股份通过经销模式实现的收入占比

注 4：富瀚微所披露的对应销售模式为“代理销售”，根据其招股说明书对销售模式的描述，其“代理销售”即为经销模式

经销模式是集成电路行业常见的销售模式，作为上下游产业的联系纽带，经销商在市场开拓、客户维护、售后服务、资金流转等方面发挥了重要作用。各集成电路企业具体经销模式的占比通常需视企业自身经营决策、企业与下游终端客户的合作诉求等因素确定，各企业

之间直销与经销模式的占比可能存在差异。

同行业公司通常采用经销与直销相结合的模式进行销售，并存在一定比例的经销收入；同行业公司中，圣邦股份、中颖电子、国科微、博通集成等公司于上市前/上市后均存在较大比例的经销模式收入，公司通过经销模式实现的收入占比与同行业公司相比处于合理范围内，不存在明显异常。

上述可比公司中，仅富瀚微、国科微、北京君正于其首次公开发行股票并上市招股说明书中披露了其申报报告期的经销模式毛利率情况，具体如下：

公司名称	2016 年度	2015 年度	2014 年度		2010 年度	2009 年度	2008 年度
富瀚微	53.49%	46.51%	42.62%		不适用	不适用	不适用
国科微	54.27%	50.42%	56.12%	不适用	不适用	不适用
北京君正	未披露	未披露	未披露		56.02%	56.54%	50.04%

注：富瀚微、国科微首次公开发行股票并上市申报报告期为 2014 年度、2015 年度及 2016 年度，北京君正首次公开发行股票并上市申报报告期为 2008 年度、2009 年度及 2010 年度

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司经销模式毛利率分别为 46.46%、48.77% 及 45.96%，与上述可比公司所披露的信息相比不存在重大差异。

七、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明核查程序、核查手段、核查范围，并发表明确意见

（一）申报会计师核查情况

1、访谈财务部门、业务部门了解公司产品标准化情况，公司采用经销模式的必要性，公司经销商变动情况，终端客户简要情况，公司员工、前员工成为经销商的情况，公司与经销商关于收入确认、费用承担、返利约定、结算政策、信用政策等方面的约定，境内外经销商毛利率差异情况，公司客户在直销、经销模式间转换的情况及原因等相关问题；

2、核对公司客户清单，对经销商的变动情况进行复核，并复核是否存在个人等非法人经销商等；

3、审阅主要经销商境内主体的工商资料，对主要经销商进行网络信息及公开资料查询，取得经销商境外主体出具的关于股权结构及实际控制人的确认函，并与公司成立以来的员工花名册进行比对；取得并审阅公司全体员工关于在主要经销商中持有权益情况的确认函及主要经销商关于与公司员工关联关系的确认函；

4、对公司报告期内客户进行函证；对公司主要经销商进行现场走访或电话访谈，并抽

样对公司经销商的下游终端客户进行走访，了解公司与主要经销商的业务往来、关联关系等问题，从终端客户处了解其通过经销商采购发行人产品的情况；取得主要经销商出具的关于与发行人业务往来情况、终端客户情况及发行人产品主要应用领域、期末存货情况、现金回款情况的确认函；

5、审阅公司与主要经销商签订的经销合同中关于收入确认、费用承担、结算政策、信用政策的相关条款；审阅公司账面记载的退换货记录，抽查至对应的申请、审批文件等依据性文件；对公司账面记载的经销商返利情况进行抽查，核对对应经销商的销售收入情况，审阅经销商与公司关于申请返利的书面文件或邮件往来记录、公司内部审批记录；审阅公司现金日记账，核对是否存在现金回款；

6、获取并审阅公司收入明细，匹配至对应销售的成本情况，核查海内外经销毛利率的差异；

7、查阅同行业可比上市公司定期报告、招股说明书等公开文件，与同行业可比上市公司披露的经销模式情况进行对比。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：（1）发行人销售以经销模式为主具有合理性；（2）截至报告期末，发行人前员工、现员工未在公司主要经销商中直接持有股份，亦不存在控制发行人主要经销商的情况；发行人主要经销商通常并非专门销售发行人产品；发行人经销商中不存在大量个人等非法人主体；发行人已披露主要经销商的退换货情况、终端销售的应用产品情况、期末存货情况；主要经销商终端销售的主要客户已申请豁免披露；（3）发行人已披露境内外经销模式下的收入确认原则、费用承担原则；报告期发行人针对经销商补贴或返利的制度安排、返利金额及占比情况，销售返利占收入的比例较低，未对发行人经营业绩造成重大影响；（4）报告期内发行人对主要经销商不存在现金回款，经销商的结算政策、信用政策、应收账款相关管理与直销方式不存在重大差异，发行人境内外经销商毛利率不存在重大差异；

（5）发行人报告期内存在客户销售方式在经销和直销模式之间转换的情况，相关客户销售模式转换的原因具有合理性；（6）采用经销模式进行销售在集成电路设计行业内为常见模式，与同行业可比上市公司相比，发行人通过经销模式实现的销售比例、毛利率处于合理的范围内，不存在明显异常情况。

20、报告期内，公司主营业务收入中来源于中国大陆以外地区的收入占比分别为 47.28%、46.99%及 47.13%，公司中国大陆以外的销售客户主要位于中国台湾、中国香港、韩国等国

家/地区。

请发行人披露同行业可比公司同类产品海外销售收入的金额占比情况，发行人地域分布是否具有类似的行业特征。

请保荐代表人和申报会计师结合物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户销售收入的核查情况，包括实地走访客户、电话访谈客户和邮件访谈客户的期间、数量、收入占比、访谈次数等，说明核查方法、获取的证据、数据及结果是否充分、有效，并发表明确意见。

答复：

一、同行业可比公司境外销售收入的金额占比情况

报告期内，公司同行业可比公司境内外销售金额占比情况如下：

单位：%

公司名称	区域	2018 年度	2017 年度	2016 年度
上海复旦	境内	94.33	94.81	95.67
	境外	5.67	5.19	4.33
兆易创新	境内	13.25	14.43	17.72
	境外	86.75	85.57	82.28
汇顶科技	境内	82.55	80.60	82.09
	境外	17.45	19.40	17.91
圣邦股份	境内	33.95	34.57	24.39
	境外	66.05	65.42	75.62
富瀚微	境内	71.51	60.74	52.07
	境外	28.49	39.26	47.93
中颖电子	境内	61.98	59.22	54.37
	境外	38.02	40.78	45.63

由于同行业可比公司产品在应用领域、下游客户分布及各家公司区域性业务拓展重点的不同，各家公司之间在境内外业务销售占比方面存在较大的差异。公司与同行业可比公司境内外销售占比方面的可比性较低。

对于公司而言，公司境外销售的产品主要为 EEPROM，公司境外销售客户主要位于中国台湾、中国香港、韩国等国家地区，该等境外客户的分布与公司下游终端客户、最终应用的品牌厂商分布等有较大关系，具体包括：

1、中国台湾：公司于中国台湾销售的下游终端客户主要为台资企业，如立景、富士康、

友达、群创、纬创等，公司通过台湾经销商向该等下游终端客户进行销售并提供服务，便于加强与该等台资终端客户的沟通，具有合理性；

2、中国香港：中国香港为自由贸易地区，公司部分客户出于税收、进出口政策等方面的考虑，在中国香港设立企业并于中国香港与公司进行交易，便于其后续产品向海外的运输；

3、韩国：公司于韩国销售的下游终端客户主要为韩国手机摄像头模组厂等韩国企业，该企业主要为三星、LG 等大型韩国品牌厂商的供应商，上述韩国品牌厂商在手机、消费电子等领域处于全球领先地位，公司因向其上游供应商供货而向韩国销售产品具有合理性。

综上所述，由于同行业可比公司产品的应用领域、下游客户分布及各家公司区域性业务拓展重点的不同，导致各可比公司境外销售占比存在较大的差异；公司向中国台湾、中国香港、韩国等主要境外市场销售占比较高具有合理性。

二、境外客户销售收入的核查情况及核查意见

对于发行人报告期境外客户，申报会计师执行了如下主要核查程序：

1、抽查发行人对境外客户的建档信息是否完善，核查境外主要客户的信用周期、结算政策与境内客户是否有异常差异；

2、抽查发行人与主要境外客户签订的销售合同、销售订单等，确认相关文件中关于权利义务的约定、结算周期等主要条款；

3、抽查发行人向境外客户进行销售的销售订单、出库单、签收单、销售发票及发行人记账凭证等单据，与发行人境外账户收款的银行对账单、银行回单等资金流水记录进行匹配；

4、发行人境外销售由子公司香港进出口负责，香港进出口向境内母公司进行采购，申报会计师获取了公司向香港子公司销售的出口单证与海关数据，并与发行人境内母公司账面向香港进出口的销售金额进行比对；

5、对发行人境外直销客户、经销商及经销商的部分终端客户进行了实地走访或电话访谈，通过访谈了解境外客户的基本情况、与发行人的业务合作情况、业务模式、交易金额变动的原因、经销商客户向下游终端客户销售发行人产品的情况、终端客户与通过经销商采购发行人产品的情况、客户与发行人的关联关系、非经营性资金往来及现金回款等情况；

6、函证各报告期内境外客户的销售金额、各报告期末应收款项余额，对于未回函部分执行替代程序。

申报会计师对公司境外客户访谈情况如下：

项目	期间	数量 ¹	访谈方式	每家客户访谈次数
境外经销商	2016 年度至 2018 年度	8	实地走访	1
境外经销商	2016 年度至 2018 年度	1	电话/视频访谈	1
境外经销商	2016 年度至 2018 年度	4	实地走访并补充电话访谈	2
小计		13		
境外直销客户	2016 年度至 2018 年度	4 ²	实地走访	1
境外直销客户	2016 年度至 2018 年度	1	电话/视频访谈	1
小计		5		
境外终端客户	2016 年度至 2018 年度	2 ²	实地走访	1
境外终端客户	2016 年度至 2018 年度	0	电话/视频访谈	
小计		2		

注 1: 公司部分办公场地位于境内的客户通过境外主体以美元为结算币种向香港进出口进行采购, 对于存在该类情况的客户, 虽然走访地点在境内, 但由于其业务主体位于境外, 故同样按同一控制下主体为 1 家的口径计入境外客户访谈的统计范围中

注 2: 实地走访的境外直销客户、境外终端客户包括 Namuga Co.,Ltd.、Partron Co., Ltd, 该 2 家客户于报告期内曾为经销商下游终端客户, 并于 2018 年转为直销客户, 该 2 家客户统计于境外直销客户中, 未重复统计于境外终端客户中

上述访谈的境外客户收入各期收入金额及其占比情况如下:

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
访谈客户对应收入 ^注	16,723.69	11,877.14	11,139.23
报告期境外收入	20,367.97	16,159.29	14,504.38
访谈客户收入占比	82.11%	73.50%	76.80%

注: 对于通过其同一控制下的多个主体与发行人进行交易的境外客户, 已按其境外主体的交易金额进行合并计算

经核查, 申报会计师认为, 对发行人境外收入所采取的核查方法、核查内容、核查数量是充分、恰当的; 获取的核查证据、核查数据及核查结果是充分、有效的; 发行人境外销售具有真实性。

21、报告期内, 公司营业成本分别为 16,727.89 万元、17,698.35 及 23,396.60 万元, 2017 年及 2018 年同比增长 5.80%、32.20%。

请发行人披露: (1) 报告期营业成本中无人工成本的原因, 对比同行业可比公司的营业成本结构, 是否属于行业特征; (2) 报告期整体人工薪酬、研发人员薪酬分别在营业成本、期间费用之间分摊的原则、基础和合理性, 报告期内分摊原则是否一致, 是否存在应计入营业成本但计入期间费用的情况; (3) 报告期晶圆采购的数量、封装测试服务采购的

数量、产品产量及销量之间数据的匹配性分析。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行详细核查，并发表明确意见；核查发行人各期成本确认是否完整，说明公司项目成本、费用的归集、结转方法是否符合《企业会计准则》的规定。

答复：

一、报告期营业成本中无人工成本的原因，对比同行业可比公司的营业成本结构，是否属于行业特征

公司为通过 Fabless 模式开展业务的集成电路设计企业，自身不从事集成电路、芯片的生产和加工，而将晶圆制造、封装测试等环节通过委外方式进行。报告期内，公司存在少量的人工成本，为生产和控制部门的人工成本，生产和控制部门主要与晶圆供应商、封装测试供应商进行对接与沟通，负责原材料和封装测试服务采购、生产安排等，该部门发生的人工薪酬属于间接人工成本，公司将其计入制造费用进行成本核算分摊。报告期各期末，公司计入制造费用的生产和控制部门员工人数分别为 9 人、9 人、12 人，占公司各期末员工总人数的比例为 7.14%、7.09%、8.39%，该部分人工成本金额较小且占比较低，公司将其列入“其他制造成本”项下。报告期内公司营业成本及对应的人工成本情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
晶圆成本	9,957.23	42.52	7,097.39	40.10	6,387.83	38.19
封装测试成本	13,231.66	56.48	10,273.71	58.05	9,996.39	59.76
其他制造成本	207.72	1.00	327.25	1.85	343.67	2.05
其中：人工成本	104.88	0.45	138.31	0.78	128.09	0.77
合计	23,396.60	100.00	17,698.35	100.00	16,727.89	100.00

同行业可比上市公司中，上海复旦、汇顶科技未披露 2016 年度、2017 年度及 2018 年度营业成本构成情况；其余同行业可比上市公司已披露的相关信息如下：

单位：万元，%

公司名称	项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
兆易创新	原材料成本	112,712.43	81.30	98,260.50	79.59	87,274.47	79.99
	加工费及折旧成本	25,823.33	18.63	25,043.62	20.29	21,826.80	20.01
	人工等成本	110.29	0.08	150.21	0.12	0.00	0.00

答复 第 83 页

公司名称	项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合计	138,646.05	100.00	123,454.33	100.00	109,101.27	100.00
圣邦股份	晶圆成本	11,667.44	37.70	11,369.82	37.81	10,486.71	38.83
	封装测试成本	18,188.87	58.78	17,828.80	59.29	15,831.38	58.62
	其他制造成本	1,088.85	3.52	869.57	2.89	690.52	2.56
	合计	30,945.16	100.00	30,068.19	100.00	27,008.61	100.00
富瀚微 ^注	产成品加工					158.15	1.14
	晶圆加工					9,038.21	65.28
	封装测试费					3,344.90	24.16
	材料费					1,215.80	8.78
	其他					89.07	0.64
	合计					13,846.13	100.00
中颖电子	晶圆成本	24,961.26	58.66	22,403.60	57.37	16,561.11	57.33
	封装测试成本	17,589.41	41.34	16,647.47	42.63	12,325.21	42.67
	合计	42,550.67	100.00	39,051.07	100.00	28,886.31	100.00

注：富瀚微在其首次公开发行股票并上市招股说明书中披露了按费用类型划分的营业成本，上市后持续信息披露文件中未披露该类信息，故公开数据中仅可取得其 2016 年度相关数据

根据同行业可比上市公司公开披露的信息，仅兆易创新营业成本中单独披露了人工相关成本，2016 年度、2017 年度及 2018 年度，兆易创新人工等成本占其营业成本的比例分别为 0.00%、0.12% 及 0.08%，占比较低。其余已披露相关信息的同行业可比上市公司营业成本中均无人工成本或未单独披露人工成本。

二、报告期整体人工薪酬、研发人员薪酬分别在营业成本、期间费用之间分摊的原则、基础和合理性，报告期内分摊原则是否一致，是否存在应计入营业成本但计入期间费用的情况

报告期内，公司整体人工薪酬在营业成本、期间费用之间的分摊情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
整体人工薪酬	6,849.60	100.00	5,332.68	100.00	4,757.41	100.00
其中：制造费用	206.03	3.01	158.27	2.97	155.65	3.27

研发费用	4,192.48	61.21	3,195.44	59.92	2,781.83	58.47
管理费用	1,258.48	18.37	974.06	18.27	922.68	19.39
销售费用	1,192.61	17.41	1,004.91	18.84	897.24	18.86

报告期内，公司人工薪酬在营业成本和期间费用之间分摊的原则是按员工的工作部门所承担的职责归集并分别计入制造费用、研发费用、管理费用和销售费用。人工薪酬计入制造费用的职能部门是生产和控制部，2016年度、2017年度及2018年度，公司计入制造费用的生产和控制部人工薪酬分别为155.65万元、158.27万元及206.03万元，占整体人工薪酬的比例分别为3.27%、2.97%及3.01%。生产和控制部门主要与晶圆供应商、封装测试供应商进行对接与沟通，负责原材料和封装测试服务采购、生产安排等，该部门发生的人工薪酬属于间接人工成本，公司将其计入制造费用进行成本核算分摊。研发部门负责技术研发工作，公司按照部门职责归集研发部门发生的职工薪酬，核算研发费用职工薪酬。

报告期内，公司生产和控制、研发、销售和管理各部门的人员构成和薪酬比例基本保持稳定，未发生重大变动。报告期内公司人工薪酬的分摊合理，分摊原则保持一致，不存在应计入营业成本但计入期间费用的情况。

三、报告期晶圆采购的数量、封装测试服务采购的数量、产品产量及销量之间数据的匹配性分析

报告期内公司主要产品的晶圆采购数量、封装测试服务采购数量、产品产量及销量数据如下：

单位：万颗，%

产品	采购类型	采购数量	产量	销量	生产率 ³	产销率 ⁴
2018年度						
EEPROM	晶圆 ¹	152,199.32	138,731.20	126,148.02	91.15	90.93
	封装测试 ²	138,731.20				
智能卡芯片	晶圆	32,663.94	24,512.28	28,420.79	75.04	115.95
	封装测试	24,512.28				
音圈马达驱动芯片	晶圆	3,970.97	2,553.52	2,423.51	64.30	94.91
	封装测试	2,553.52				
2017年度						
EEPROM	晶圆	93,584.84	83,477.42	81,090.54	89.20	97.14
	封装测试	83,477.42				

答复 第 85 页

产品	采购类型	采购数量	产量	销量	生产率 ³	产销率 ⁴
智能卡芯片	晶圆	22,387.73	18,650.32	18,925.94	83.31	101.48
	封装测试	18,650.32				
音圈马达驱动芯片	晶圆	6,350.38	6,167.37	5,348.03	97.12	86.71
	封装测试	6,167.37				
2016 年度						
EEPROM	晶圆	67,553.53	63,876.65	64,086.41	94.56	100.33
	封装测试	63,876.65				
智能卡芯片	晶圆	38,377.09	29,026.50	28,763.05	75.63	99.09
	封装测试	29,026.50				
音圈马达驱动芯片	晶圆	4,598.45	3,261.20	3,278.56	70.92	100.53
	封装测试	3,261.20				

注 1：晶圆采购数量计算方式是采购数量（片数）乘以理论每片圆片可转化的芯片裸片颗数计算

注 2：封装测试采购数量根据集成电路芯片产成品的入库数量进行计算，故产量与采购数量一致

注 3：生产率=产品产量/晶圆采购数量

注 4：产销率=产品销量/产品产量

报告期内，发行人在计划采购和生产阶段通常采取“以销定产”的策略，根据对未来三至六个月的销售情况预测制定采购和生产计划。因此报告期内主要产品的产量和销量比较接近，无较大差异。2017 年音圈马达驱动芯片的产销率为 86.71%，主要系公司由于预测 2018 年该产品需求上升，且 2017 年期末供应商产能紧张，在第四季度增加了产品备货水平。2018 年智能卡芯片的产销率为 115.95%，主要系公司存在销售部份以前期间结存的智能卡芯片存货的情形。芯片生产过程通常共三至四道工序，每道工序的良率通常为 98%至 99%左右，晶圆采购数量到完工产品数量的转化率通常为 92%到 97%左右。由于发行人根据销售情况预测提前进行原材料备货，各年晶圆采购数量略大于产成品产量，随着公司业务规模的扩大，各年晶圆采购数量呈上升趋势，各年期末晶圆库存余额也逐年上升。报告期内主要产品的生产率处于合理范围内，原材料采购数量和产品产量总体匹配。

四、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行详细核查，并发表明确意见；核查发行人各期成本确认是否完整，说明公司项目成本、费用的归集、结转方法是否符合《企业会

计准则》的规定。

经核查，申报会计师认为：（1）报告期内，公司营业成本包含小额的人工成本，因其金额及占比较低故未单独进行披露；该情况与同行业可比上市公司公开披露信息相比不存在重大差异，符合行业及 Fabless 业务模式的特征；（2）报告期内发行人整体人工薪酬在营业成本、期间费用之间分摊的原则合理，报告期内分摊原则保持一致，不存在应计入营业成本但计入期间费用的情况；（3）发行人报告期内晶圆采购的数量、封装测试服务采购的数量、产品产量及销量相匹配，存在的主要差异具有合理的原因，不存在明显异常。

申报会计师通过访谈生产和控制人员，了解生产计划和实施过程，了解公司成本核算方法，获取并检查采购明细、产品入库明细和销售明细，获取并检查报告期内各月成本核算资料、复核薪酬明细表与成本核算表的勾稽关系，认为发行人各期成本确认是完整的，项目成本费用归集和结转方法在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

22、报告期内，公司的综合毛利率分别为 45.47%、48.53%及 45.87%。

请发行人充分披露：（1）报告期各类产品业务的毛利率、毛利率贡献率及毛利率贡献率的变动；结合上述各类产品业务的单位售价、单位成本，分析各类产品毛利率变动的原因及合理性；（2）报告期同种产品销售给不同客户的毛利率对比情况分析，同种产品境内外销售的毛利率对比情况分析；报告期发行人境内销售中直销和经销模式的毛利率对比情况分析，境外销售中直销和经销模式的毛利率对比情况分析，境内和境外销售中直销模式的毛利率对比情况分析、经销模式的毛利率对比情况分析；（3）意法半导体、安森美半导体等海外上市公司的毛利率、期间费用率等主要财务数据的对比情况分析，请保荐机构查阅意法半导体、安森美半导体的公开文件披露情况，是否将发行人作为同业竞争对手，是否披露其他同行业竞争对手的情况，发行人与意法半导体、安森美半导体之间的竞争领域、客户群体、技术水平、各自优劣势等对比情况分析；（4）申报文件之一预计市值的分析报告中发行人选取了 11 家可比公司，招股说明书只选取 6 家可比公司的原因；发行人毛利率高于具有较强可比性的上海复旦、兆易创新毛利率的原因，且毛利率变动趋势与上海复旦、兆易创新不一致的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

答复：

一、报告期各类产品业务的毛利率、毛利率贡献率及毛利率贡献率，各类产品毛利率的变动情况、原因及合理性

报告期内，公司各类产品的毛利、毛利率、毛利率贡献率及毛利率贡献率的变动情况如

下:

单位: 万元

项目	2018 年度				2017 年度			
	毛利	毛利率	毛利率贡献率	毛利率贡献率变动	毛利	毛利率	毛利率贡献率	毛利率贡献率变动
EEPROM	18,528.20	48.06%	42.87%	-1.30%	15,188.10	52.33%	44.17%	5.26%
智能卡芯片	1,054.44	27.31%	2.44%	-0.30%	941.44	25.93%	2.74%	-2.51%
音圈马达驱动芯片	128.07	21.58%	0.30%	-0.92%	417.39	28.72%	1.21%	0.16%
其他	111.91	52.58%	0.26%	-0.15%	140.52	50.42%	0.41%	0.15%
合计	19,822.62	45.87%			16,687.41	48.53%		

注: 毛利率贡献率=该产品毛利率*该产品收入/营业收入

项目	2016 年度		
	毛利	毛利率	毛利率贡献率
EEPROM	11,936.05	49.82%	38.91%
智能卡芯片	1,610.81	29.27%	5.25%
音圈马达驱动芯片	322.49	31.53%	1.05%
其他	78.13	41.04%	0.25%
合计	13,947.48	45.47%	

注: 毛利率贡献率=该产品毛利率*该产品收入/营业收入

报告期内, 公司各项产品毛利率、毛利率贡献率的变动主要系该等产品毛利率的变动及其收入占比的变动的综合影响所致。关于公司各类主要产品毛利率变动的具体分析如下:

1、EEPROM

报告期内, 公司 EEPROM 产品收入、成本及毛利率情况如下:

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入 (万元)	38,551.52	29,023.08	23,958.57
营业成本 (万元)	20,023.32	13,834.98	12,022.52
销量 (万颗)	126,148.02	81,090.54	64,086.41
平均单价 (元/颗)	0.3056	0.3579	0.3738
平均单位成本 (元/颗)	0.1587	0.1706	0.1876
毛利率 (%)	48.06	52.33	49.82
平均单价变动对毛利率的影响 (%)	-8.16	-2.23	/
平均单位成本变动对毛利率的影响 (%)	3.89	4.75	/

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
毛利率变动 (%)	-4.27	2.51	/

注：平均单价变动对毛利率的影响为假设平均单位成本保持前一期平均单位成本不变的情况下，平均单价由前一期平均单价变动为当期平均单价所引起的毛利率的变动；平均单位成本变动对毛利率的影响为假设平均单价保持当期平均单价不变的情况下，平均单位成本由前一期平均单位成本变动为当期平均单位成本所引起的毛利率的变动

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司 EEPROM 毛利率分别为 49.82%、52.33% 及 48.06%，其变动主要系受公司 EEPROM 产品平均单价及平均单位成本的降幅不同的影响所致。2017 年度公司 EEPROM 产品毛利率上升，主要原因系公司平均单价相对较高的 64Kbit 及以上的 EEPROM 产品销售占比提升缓解了产品整体价格下调的影响，使 EEPROM 产品平均单价降幅较低，而因产品工艺升级、制程降低及公司设计的优化与封装测试服务采购价格的下降引起的采购成本降幅大于平均单价降幅所致；2018 年度公司 EEPROM 产品毛利率有所下降，主要系公司 EEPROM 产品平均单价降低所致。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司 EEPROM 平均单价分别为 0.3738 元/颗、0.3579 元/颗及 0.3056 元/颗，其变动主要系 EEPROM 产品整体价格的下调及 EEPROM 销售、收入结构的变动所致。2017 年度，由于公司 EEPROM 主要下游应用领域手机摄像头 EEPROM 的快速发展，公司 64Kbit 及以上容量的 EEPROM 产品占比明显增长，而通常情况下 EEPROM 产品的价格将随 EEPROM 容量的增大而升高，该等销售结构的变化部分缓解了整体价格下调对公司 EEPROM 产品平均单价的影响；2018 年度，由于部分下游手机厂商对手机摄像头 EEPROM 容量的调整，使公司价格较高的 256Kbit 容量 EEPROM 产品占比下降，放大了整体价格下调对公司 EEPROM 产品平均单价的影响。关于不同容量 EEPROM 产品的相关情况请参见本问询函回复第 18 题之“二、(二)2、不同容量 EEPROM 产品收入结构”相关回复。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司 EEPROM 平均单位成本分别为 0.1876 元/颗、0.1706 元/颗及 0.1587 元/颗，公司 EEPROM 平均单位成本的构成情况如下：

单位：万元，元/颗

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	平均单位成本	金额	平均单位成本	金额	平均单位成本
晶圆成本	9,010.49	0.0714	6,108.14	0.0753	5,413.74	0.0845
封装测试成本	10,824.60	0.0858	7,447.37	0.0918	6,323.85	0.0987
其他制造成本	188.22	0.0015	279.47	0.0034	284.93	0.0044
EEPROM 小计	20,023.32	0.1587	13,834.98	0.1706	12,022.52	0.1876

答复 第 89 页

0.1421 元/颗及 0.0988 元/颗，公司智能卡芯片平均单位成本的构成情况如下：

单位：万元，元/颗

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	平均单位成本	金额	平均单位成本	金额	平均单位成本
晶圆成本	652.89	0.0230	431.90	0.0228	627.52	0.0218
封装测试成本	2,139.43	0.0753	2,228.88	0.1178	3,219.35	0.1119
其他制造成本	14.60	0.0005	28.51	0.0015	45.94	0.0016
智能卡芯片小计	2,806.91	0.0988	2,689.29	0.1421	3,892.80	0.1353

报告期内，公司智能卡芯片平均单位晶圆成本略有上升但总体保持相对稳定状态；平均单位封装测试成本呈现先增后减的趋势，主要系公司接触式、非接触式智能卡芯片在销量中占比的变动而导致的智能卡芯片销售结构变动所致：由于公司非接触式智能卡芯片通常以晶圆裸片形式出货，工序环节较少、单位封装测试成本较低，因此 2017 年度公司智能卡芯片平均单位封装测试成本随着非接触式智能卡芯片占比的降低而有所增加，2018 年度公司智能卡芯片平均单位封装测试成本随着非接触式智能卡芯片占比的升高及封装测试服务整体采购价格的下降而有所降低。

3、音圈马达驱动芯片

报告期内，公司音圈马达驱动芯片产品收入、成本及毛利率情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入（万元）	593.50	1,453.28	1,022.80
营业成本（万元）	465.43	1,035.89	700.31
销量（万颗）	2,423.51	5,348.03	3,278.56
平均单价（元/颗）	0.2449	0.2717	0.3120
平均单位成本（元/颗）	0.1920	0.1937	0.2136
毛利率（%）	21.58	28.72	31.53
平均单价变动对毛利率的影响（%）	-7.81	-10.14	
平均单位成本变动对毛利率的影响（%）	0.67	7.33	
毛利率变动（%）	-7.14	-2.81	

注：平均单价变动对毛利率的影响为假设平均单位成本保持前一期平均单位成本不变的情况下，平均单价由前一期平均单价变动为当期平均单价所引起的毛利率的变动；平均单位成本变动对毛利率的影响为假设平均单价保持当期平均单价不变的情况下，平均单位成本由前一期平均单位成本变动为当期平均单位成本所引起的毛利率的变动

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司音圈马达驱动芯片毛利率分别为 31.53%、28.72%

及 21.58%。公司音圈马达驱动芯片产品毛利率逐年降低，主要系公司受市场竞争的影响而降低部分产品的销售价格，使公司音圈马达驱动芯片产品平均单价降幅高于平均单位成本的降幅所致。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司音圈马达驱动芯片平均单价分别为 0.3120 元/颗、0.2717 元/颗及 0.2449 元/颗，其变动主要系由于市场竞争的因素而导致公司产品价格的下调所致。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司音圈马达驱动芯片平均单位成本分别为 0.2136 元/颗、0.1937 元/颗及 0.1920 元/颗，公司音圈马达驱动芯片平均单位成本的构成情况如下：

单位：万元，元/颗

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	平均单位成本	金额	平均单位成本	金额	平均单位成本
晶圆成本	220.01	0.0908	469.36	0.0878	290.49	0.0886
封装测试成本	240.81	0.0994	548.19	0.1025	398.34	0.1215
其他制造成本	4.61	0.0019	18.34	0.0034	11.49	0.0035
音圈马达驱动芯片小计	465.43	0.1920	1,035.89	0.1937	700.31	0.2136

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司音圈马达驱动芯片产品的平均单位成本分别为 0.2136 元/颗、0.1937 元/颗及 0.1920 元/颗，呈逐年下降趋势，主要系因行业竞争加剧而导致封装测试服务供应商下调价格所致。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内各类产品毛利率变动具有合理的原因，不存在明显异常。

二、报告期同种产品销售给不同客户的毛利率对比情况分析，同种产品境内外销售的毛利率对比情况分析；报告期发行人境内销售中直销和经销模式的毛利率对比情况分析，境外销售中直销和经销模式的毛利率对比情况分析，境内和境外销售中直销模式的毛利率对比情况分析、经销模式的毛利率对比情况分析

(一) 同种产品销售给不同客户的毛利率对比情况分析

1、EEPROM

报告期内，公司向各主要 EEPROM 客户⁹销售 EEPROM 的收入请参见本问询函问题 11 相关回复。公司向主要客户销售 EEPROM 的毛利率情况已申请豁免披露。

⁹ 注：主要 EEPROM 客户指报告期内曾进入 EEPROM 各期前五大，且任一期 EEPROM 销售收入超过 100 万元的客户

公司向不同主要 EEPROM 客户销售 EEPROM 的毛利率存在一定差异，主要与不同客户所采购产品容量不同相关，通常情况下，EEPROM 的销售价格及公司对对应产品毛利率的要求随着 EEPROM 容量的增大而提升；上述主要 EEPROM 客户中，Macnica Galaxy Inc.、增你强(上海)国际贸易有限公司所采购的 EEPROM 中容量在 64Kbit 以下的占比相对较高，故其毛利率相对略低；除此之外，公司向不同 EEPROM 客户销售 EEPROM 的毛利率差异还与各客户所采购的具体产品及公司对该等经销商、终端客户的商业谈判结果相关。总体而言，公司向不同 EEPROM 客户销售 EEPROM 的毛利率差异处于合理范围内，不存在明显异常。

2、智能卡芯片

报告期内，公司向各主要智能卡芯片客户¹⁰销售智能卡芯片的收入请参见本问询函问题 11 相关回复。公司向主要客户销售智能卡芯片的毛利率情况已申请豁免披露。

公司向不同智能卡芯片客户销售智能卡芯片的毛利率存在一定差异，主要与不同客户所采购产品的应用领域、公司业务开发策略及双方商业谈判的考量不同相关。如深圳市恒森微电子有限公司、Coptics Corporation 所购买的智能卡芯片产品应用于其下游特定用途，如 SIM 卡芯片、读写器芯片等，而杉德支付网络服务发展有限公司所购买的智能卡芯片以成卡的形式进行销售，该等产品相对具有一定的定制性，因此其平均单价、毛利率相对较高；上海芯芯智能科技有限公司采购的智能卡芯片中部分用于工业存储、水电煤表等用途，对产品要求相对较高，因此毛利率相对较高。此外，深圳金邦智芯科技有限公司为公司 2016 年起新合作的非接触式智能卡经销商，合作前期交易金额相对较小、毛利率较低，随着双方交易规模的增大，公司向深圳金邦智芯科技有限公司销售智能卡芯片的毛利率有所升高。除此以外，公司向其他主要智能卡芯片客户销售的毛利率较为接近，且与公司智能卡芯片整体毛利率水平较为接近。总体而言，公司向不同主要智能卡芯片客户销售智能卡芯片的毛利率差异具有较为合理的原因，不存在明显异常。

3、音圈马达驱动芯片

报告期内，公司向各主要音圈马达驱动芯片客户¹¹销售音圈马达驱动芯片的收入请参见本问询函问题 11 相关回复。公司向主要客户销售音圈马达驱动芯片的毛利率情况已申请豁免披露。

¹⁰ 注：主要智能卡芯片客户指报告期内曾进入智能卡芯片各期前五大，且任一期智能卡芯片销售收入超过 100 万元的客户

¹¹ 注：主要音圈马达驱动芯片客户指报告期内曾进入音圈马达驱动芯片各期前五大，且任一期音圈马达驱动芯片销售收入超过 100 万元的客户

免披露。

报告期内，公司向上述音圈马达驱动芯片主要客户销售音圈马达驱动芯片的毛利率差异主要与公司对各客户及其下游终端客户商业谈判的情况有关。公司向上述主要音圈马达驱动芯片客户销售音圈马达驱动芯片的毛利率较为接近，不存在重大差异。

(二) 同种产品境内外销售的毛利率对比情况分析

1、EEPROM

报告期内，公司 EEPROM 产品在境内外销售收入、毛利率情况如下：

单位：万元，%

区域	2018 年度			2017 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
境内	18,276.70	9,215.72	50.42	13,277.89	7,440.17	56.03
境外	20,274.82	9,312.48	45.93	15,745.19	7,747.93	49.21

区域	2016 年度		
	收入	毛利	毛利率
境内	9,849.73	5,285.69	53.66
境外	14,108.84	6,650.36	47.14

报告期内，公司向境内销售 EEPROM 产品毛利率高于向境外销售的毛利率，主要原因系公司主要境外销售的中国台湾及中国香港、韩国等国家/地区拥有相对成熟的集成电路产业，市场竞争更为激烈，因此为了应对市场竞争，对应国家/地区的下游终端客户通常对集成电路产品的价格控制更为严格，而公司为了在该等境外市场维持业务的持续增长，结合与下游终端客户谈判情况、公司境外市场扩张战略等因素后与客户共同确定了毛利率相对略低于境内的销售定价。

2、智能卡芯片

报告期内，公司智能卡芯片产品在境内外销售收入、毛利率情况如下：

单位：万元，%

区域	2018 年度			2017 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
境内	3,803.67	1,027.11	27.00	3,305.64	785.42	23.76
境外	57.69	27.33	47.38	325.09	156.03	47.99

区域	2016 年度		
	收入	毛利	毛利率
境内	5,151.33	1,437.11	27.90
境外	352.28	173.70	49.31

报告期内，公司向境外销售智能卡芯片产品毛利率高于向境内销售的毛利率，主要原因系公司报告期内向境外销售的智能卡芯片主要向 Coptics Corporation 及深圳市恒森微电子有限公司的境外主体进行销售，该等客户所购买的智能卡芯片产品应用于其下游特定用途，如 SIM 卡芯片、读写器芯片等，相对具有一定的定制性，因此其平均单价、毛利率相对较高。

3、音圈马达驱动芯片

报告期内，公司音圈马达驱动芯片产品在境内外销售收入、毛利率情况如下：

单位：万元，%

区域	2018 年度			2017 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
境内	564.99	117.11	20.73	1,370.30	376.05	27.44
境外	28.50	10.96	38.45	82.99	41.34	49.82

区域	2016 年度		
	收入	毛利	毛利率
境内	1,021.01	321.75	31.51
境外	1.79	0.74	41.47

报告期内，公司向境外销售音圈马达驱动芯片所产生的收入及毛利均较少，其毛利率及变动的代表性及可参考性较低，且由于其金额较低，对公司报告期经营业绩产生的影响较小。

（三）报告期发行人境内销售中直销和经销模式的毛利率对比情况分析，境外销售中直销和经销模式的毛利率对比情况分析，境内和境外销售中直销模式的毛利率对比情况分析、经销模式的毛利率对比情况分析

报告期内，公司按境内外、直销经销模式的相应毛利、毛利率情况已申请豁免披露，收入情况如下：

单位：万元

销售模式	区域	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经销	境内	22,209.18	17,722.12	13,965.31
	境外	16,306.47	12,106.78	11,711.43

销售模式	区域	2018 年度	2017 年度	2016 年度
直销	境内	642.07	504.38	2,205.68
	境外	4,061.51	4,052.51	2,792.95

报告期内,公司境内外不同销售模式下的毛利率存在一定差异,主要与公司境内外经销、直销的产品结构相关。公司境内直销产品主要为智能卡芯片,境外直销产品主要为 EEPROM,销售产品结构的不同使公司境内直销与经销模式毛利率、境内外直销模式毛利率存在差异。具体如下:

1、境内销售中直销和经销模式的毛利率对比

报告期内,公司境内销售中经销模式、直销模式下的主要产品收入情况如下;相应毛利、毛利率情况已申请豁免披露。

单位: 万元

销售模式	主要产品	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经销	EEPROM	18,276.70	13,277.06	9,546.16
	智能卡芯片	3,203.33	2,884.89	3,304.63
	音圈马达驱动芯片	564.99	1,348.82	1,021.01
直销	EEPROM	-	0.83	303.56
	智能卡芯片	600.34	420.75	1,846.70
	音圈马达驱动芯片	-	21.48	-

(1) 境内销售中经销模式、直销模式下 EEPROM 毛利率

报告期内,公司境内 EEPROM 主要通过经销模式进行销售;2016 年度,公司曾向部分境内客户通过直销模式销售 EEPROM 并取得收入 303.56 万元,主要为向上海贝岭股份有限公司销售的用于机顶盒、电表等领域的 EEPROM 产品,该等产品容量较小、毛利率相对较低,由于该客户于 2015 年成立 EEPROM 团队并开始着手自主产品的研发,与公司存在竞争关系,公司与其终止了业务往来;2017 年度及 2018 年度,公司于境内基本不再通过直销模式销售 EEPROM。

(2) 境内销售中经销模式、直销模式下智能卡芯片毛利率

2016 年度、2017 年度及 2018 年度,公司境内销售中,直销模式下毛利率略高于经销模式,主要系公司在经销模式下需考虑经销商提供的服务及其相对下游终端客户较短的账期,为经销商保留一定利润空间,使同类产品在同情况下经销定价略低于直销定价所致。

(3) 境内销售中经销模式、直销模式下音圈马达驱动芯片毛利率

报告期内，公司境内音圈马达驱动芯片主要通过经销模式进行销售，境内通过直销模式销售的音圈马达驱动芯片数量、收入及毛利较低。

2、境外销售中直销和经销模式的毛利率对比

报告期内，公司境外销售中经销模式、直销模式下的主要产品收入情况如下；相应毛利、毛利率情况已申请豁免披露。

单位：万元

销售模式	主要产品	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经销	EEPROM	16,273.76	11,737.15	11,371.01
	智能卡芯片	19.64	280.85	297.16
	音圈马达驱动芯片	6.09	82.76	1.79
直销	EEPROM	4,001.05	4,008.04	2,737.83
	智能卡芯片	38.04	44.24	55.11
	音圈马达驱动芯片	22.41	0.22	-

(1) 境外销售中经销模式、直销模式下 EEPROM 毛利率

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司境外经销模式、直销模式下毛利率较为接近，主要原因系公司通过直销模式向境外销售的 EEPROM 以向韩国销售为主，而经销模式向境外销售的 EEPROM 以向中国台湾及中国香港为主并有少量向韩国的销售，不同区域的销售定价策略、产品结构差异、与客户的商业谈判区别等因素导致公司通过直销模式销售的 EEPROM 毛利率未明显高于通过经销模式销售的 EEPROM 毛利率。

(2) 境外销售中经销模式、直销模式下智能卡芯片及音圈马达驱动芯片毛利率

报告期内，公司境外智能卡芯片主要通过经销模式进行销售，音圈马达驱动芯片则主要向境内销售，通过直销模式销售的上述产品金额较小，且其整体毛利率处于合理范围内。

3、直销模式下境内外销售的毛利率对比

报告期内，公司直销模式下境内外销售主要产品收入情况如下；相应毛利、毛利率情况已申请豁免披露。

单位：万元

销售模式	主要产品	2018 年度	2017 年度	2016 年度
境内	EEPROM	-	0.83	303.56
	智能卡芯片	600.34	420.75	1,846.70

答复 第 97 页

销售模式	主要产品	2018 年度	2017 年度	2016 年度
	音圈马达驱动芯片	-	21.48	-
境外	EEPROM	4,001.05	4,008.04	2,737.83
	智能卡芯片	38.04	44.24	55.11
	音圈马达驱动芯片	22.41	0.22	-

(1) 直销模式下境内外销售 EEPROM 毛利率

报告期内，公司境内 EEPROM 主要通过经销模式进行销售；2016 年度，公司曾向部分境内客户通过直销模式销售 EEPROM 并取得收入 303.56 万元，主要为向上海贝岭股份有限公司销售的用于机顶盒、电表等领域的 EEPROM 产品，该等产品容量较小、毛利率相对较低；2017 年度及 2018 年度，公司于境内基本不再通过直销模式销售 EEPROM。因此，公司直销模式下境内外销售 EEPROM 毛利率的可比性、可参考性相对较低。

(2) 直销模式下境内外销售智能卡芯片、音圈马达驱动芯片毛利率

报告期内，公司境外智能卡芯片主要通过经销模式进行销售，音圈马达驱动芯片则主要向境内销售，通过直销模式销售的上述产品金额较小，其毛利率及变动的代表性低，因此，公司直销模式下境内外销售智能卡芯片、音圈马达驱动芯片毛利率的可比性、可参考性相对较低。

4、经销模式下境内外销售的毛利率对比

报告期内，公司经销模式下境内外销售主要产品收入情况如下；相应毛利、毛利率情况已申请豁免披露。

单位：万元

区域	主要产品	2018 年度	2017 年度	2016 年度
境内	EEPROM	18,276.70	13,277.06	9,546.16
	智能卡芯片	3,203.33	2,884.89	3,304.63
	音圈马达驱动芯片	564.99	1,348.82	1,021.01
境外	EEPROM	16,273.76	11,737.15	11,371.01
	智能卡芯片	19.64	280.85	297.16
	音圈马达驱动芯片	6.09	82.76	1.79

(1) 经销模式下境内外销售 EEPROM 毛利率

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司经销模式下境外销售的 EEPROM 主要销往中

国台湾及中国香港并有少量向韩国的销售，该等国家/地区拥有相对成熟的集成电路产业，市场竞争更为激烈，因此为了应对市场竞争，对应国家/地区的下游终端客户通常对集成电路产品的价格控制更为严格，而公司为了在该等境外市场维持业务的持续增长，结合与下游终端客户谈判情况、公司境外市场扩张战略等因素后与客户共同确定了销售定价。总体而言，公司经销模式下境内外销售 EEPROM 毛利率差异具有合理性，不存在明显异常的毛利率差异。

(2) 经销模式下境内外销售智能卡芯片毛利率

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司智能卡芯片境外销售毛利率高于境内销售毛利率，主要原因系公司报告期内向境外销售的智能卡芯片主要向 Coptics Corporation 及深圳市恒森微电子有限公司的境外主体进行销售，该等客户所购买的智能卡芯片产品应用于其下游特定用途，如 SIM 卡芯片、读写器芯片等，相对具有一定的定制性，因此其平均单价、毛利率相对较高。

(3) 经销模式下境内外销售音圈马达驱动芯片毛利率

报告期内，公司音圈马达驱动芯片主要向境内销售，通过经销模式向境外销售的音圈马达驱动芯片金额较小，其毛利率及变动的代表性低，因此，公司经销模式下境内外销售音圈马达驱动芯片毛利率的可比性、可参考性相对较低。

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人不同产品、不同客户、不同区域、不同销售模式下的毛利率差异原因具有合理性，不存在明显异常。

四、发行人毛利率高于具有较强可比性的上海复旦、兆易创新毛利率的原因，且毛利率变动趋势与上海复旦、兆易创新不一致的原因

报告期内，发行人毛利率与上海复旦、兆易创新的比较情况如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
上海复旦	45.63%	49.50%	53.16%
兆易创新	38.25%	39.16%	26.72%
上海复旦、兆易创新均值	41.94%	44.33%	39.94%
发行人	45.87%	48.53%	45.47%

上海复旦主要产品包括安全识别芯片、智能电表芯片、非易失性存储芯片、专用模拟电

路、其他芯片、IC 产品测试服务等，但其未披露 EEPROM 等非易失性存储芯片的收入占比及毛利率等情况。在将公司综合毛利率与上海复旦综合毛利率进行比较时，可能因业务构成及各业务毛利率变动等情况而导致毛利率并非完全可比。2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司毛利率分别为 45.47%、48.53% 及 45.87%，上海复旦毛利率分别为 53.16%、49.50% 及 45.63%，除 2018 年度公司毛利率略高于上海复旦 0.24% 外，其余年度公司毛利率未高于上海复旦。

根据兆易创新 2018 年年度报告，兆易创新的主要业务为闪存芯片及其衍生产品、微控制器产品的研发、技术支持和销售，所处细分行业为闪存芯片及微控制器芯片设计行业，其闪存芯片产品主要包括 NOR Flash 和 NAND Flash。NAND Flash 为多用于大容量存储的非易失性存储器，NOR Flash 与 EEPROM 同为满足中低容量存储需求的非易失性存储器，但两者在可靠性、成本、容量、功耗等方面均有所差异，适用领域有所不同。因此发行人与兆易创新毛利率等主要财务指标存在差异具有合理性。

报告期内，公司毛利率的呈现先上升后下降的变动趋势，公司毛利率的变动主要系受公司产品结构调整、产品工艺升级与设计优化带来的平均成本下降等因素的综合影响所致，相关原因具体请参见本问题回复之“一、报告期各类产品业务的毛利率、毛利率贡献率及毛利率贡献率，各类产品毛利率的变动情况、原因及合理性”；上述原因可能导致公司毛利率的变动趋势与同行业可比公司存在差异。报告期内，公司综合毛利率水平与同行业可比公司相比处于合理范围内，不存在重大差异及明显异常的情形。

经核查，申报会计师认为，发行人毛利率水平与同行业可比公司相比处于合理范围内，不存在重大差异及明显异常的情形。

23、报告期内，公司期间费用合计分别为 9,531.64 万元、10,292.06 万元及 8,715.63 万元，占营业收入的比例分别为 31.07%、29.93% 及 20.17%；期间费用金额先增后降、期间费用率逐年下降。

请发行人披露：（1）扣除股份支付费用的影响后，报告期期间费用率的构成情况、各期间费用率的波动情况分析，以及与可比公司期间费用率的对比情况分析；（2）报告期期间费用中主要为工资薪金，披露报告期销售费用、管理费用以及研发费用的工资薪金中各类员工的人员数量、人均薪酬、薪酬总额及其变动情况分析，整体薪酬、各类员工薪酬与公司整体经营业绩的增长幅度是否存在较大差异；同时披露发行人与同行业可比公司、同地区上市公司的人均薪酬对比情况分析；（3）报告期公司与客户对物流配送的约定情况，

物流业务是否第三方外包，销售费用中物流费用与销售收入的匹配性分析；报告期境外合作商的具体情况、服务内容及必要性，销售费用中佣金与服务费和相关销售收入的匹配情况分析。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项，并发表明确意见。

答复：

一、扣除股份支付费用的影响后，报告期期间费用率的构成情况、波动情况及同行业对比

扣除股份支付的影响后，公司报告期期间费用率的构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占营业收入	金额	占营业收入	金额	占营业收入
销售费用						
工资薪金	1,192.61	2.76	1,004.91	2.92	897.24	2.92
物流费用	195.59	0.45	173.07	0.50	162.22	0.53
差旅费	109.19	0.25	101.58	0.30	95.48	0.31
佣金与服务费	180.77	0.42	200.03	0.58	147.38	0.48
业务招待费	68.40	0.16	39.85	0.12	36.61	0.12
其他	139.75	0.32	137.43	0.40	134.65	0.44
扣除股份支付后销售费用小计	1,886.31	4.36	1,656.88	4.82	1,473.58	4.80
管理费用						
工资薪金	1,258.48	2.91	974.06	2.83	922.68	3.01
办公费	220.65	0.51	226.10	0.66	154.48	0.50
租赁费	465.98	1.08	435.37	1.27	423.50	1.38
服务费	277.54	0.64	111.17	0.32	119.26	0.39
其他	64.58	0.15	153.05	0.45	192.34	0.63
扣除股份支付后管理费用小计	2,287.23	5.29	1,899.75	5.52	1,812.26	5.91
研发费用						
工资薪金	4,192.48	9.70	3,195.44	9.29	2,781.83	9.07
制版费	196.06	0.45	313.27	0.91	223.86	0.73
软件使用费	161.32	0.37	162.92	0.47	156.87	0.51
物料消耗费	101.92	0.24	77.64	0.23	124.67	0.41

其他	324.69	0.75	318.49	0.93	313.76	1.02
扣除股份支付后研发费用小计	4,976.46	11.51	4,067.76	11.83	3,601.00	11.74
财务费用						
财务费用小计	-839.36	-1.94	257.27	0.75	-212.51	-0.69
扣除股份支付后期间费用合计	8,310.64	19.23	7,881.65	22.92	6,674.34	21.76

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司扣除股份支付后的期间费用率分别为 21.76%、22.92% 及 19.23%。2017 年度公司扣除股份支付后的期间费用率较 2016 年度上升 1.16%，主要系：（1）因汇率变动产生的汇兑损益变动使 2017 年度财务费用增加，财务费用率明显上升；（2）由于研发人员工资薪金的增长及制版费的增加，使公司研发费用率有所上升所致。2018 年度公司扣除股份支付后的期间费用率较 2017 年度下降 3.69%，主要系：（1）因汇率变动产生的汇兑损益变动使 2018 年度财务费用减少，财务费用率明显下降；（2）因销售人员工资薪金增长幅度低于营业收入增长幅度，使计入销售费用的工资薪金费用率略有降低；（3）因计入管理费用的办公费、租赁费及计入研发费用的软件使用费等费用相对固定、短期内与营业收入的相关性较低，未与营业收入同步增长而使该等费用占营业收入的比例有所降低；（4）与各研发项目研发进度相关的制版费由于项目研发进度等原因而未与营业收入同步增长，使该等费用占营业收入的比例有所降低。除上述事项的影响外，公司报告期内扣除股份支付后的期间费用率基本保持稳定，未发生异常波动。

公司扣除股份支付后的期间费用率与同行业可比公司期间费用率的对比情况如下：

单位：%

公司名称	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
上海复旦	销售费用率	6.15	5.51	5.76
	管理费用率	8.42	7.01	7.35
	研发费用率	24.16	24.32	24.90
	财务费用率	0.00	0.00	0.00
	期间费用率合计	38.74	36.84	38.02
	其中：股份支付费用占营业收入比例	0.00	-	-
	扣除股份支付后的期间费用率	38.73	36.84	38.02
兆易创新	销售费用率	3.43	3.56	3.54
	管理费用率	5.63	5.73	5.77

公司名称	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
	研发费用率	9.26	7.08	6.87
	财务费用率	-1.08	1.35	-1.65
	期间费用率合计	17.25	17.71	14.53
	其中：股份支付费用占营业收入比例	2.23	1.59	0.00
	扣除股份支付后的期间费用率	15.01	16.12	14.53
汇顶科技	销售费用率	8.66	6.04	3.16
	管理费用率	2.31	1.64	3.48
	研发费用率	22.53	16.21	10.00
	财务费用率	-0.03	-0.37	0.18
	期间费用率合计	33.46	23.52	16.82
	其中：股份支付费用占营业收入比例	1.78	1.21	0.00
	扣除股份支付后的期间费用率	31.68	22.31	16.82
圣邦股份	销售费用率	7.88	7.02	7.01
	管理费用率	5.05	3.91	3.29
	研发费用率	16.19	12.27	10.78
	财务费用率	-0.95	1.36	-2.27
	期间费用率合计	28.17	24.56	18.81
	其中：股份支付费用占营业收入比例	3.73	0.66	0.00
	扣除股份支付后的期间费用率	24.44	23.90	18.81
富瀚微	销售费用率	2.13	1.17	1.84
	管理费用率	8.87	6.30	6.21
	研发费用率	28.93	15.83	15.98
	财务费用率	-6.39	1.60	-3.00
	期间费用率合计	33.54	24.91	21.02
	其中：股份支付费用占营业收入比例	10.14	2.60	0.00
	扣除股份支付后的期间费用率	23.40	22.30	21.02
中颖电子	销售费用率	2.96	3.04	3.90
	管理费用率	6.17	7.23	10.89
	研发费用率	15.80	13.64	14.55
	财务费用率	-0.41	1.29	-2.76
	期间费用率合计	24.52	25.21	26.58
	其中：股份支付费用占营业收入比例	0.72	0.56	0.66
	扣除股份支付后的期间费用率	23.80	24.65	25.93

公司名称	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
可比公司 均值	销售费用率	5.20	4.39	4.20
	管理费用率	6.08	5.30	6.17
	研发费用率	19.48	14.89	13.85
	财务费用率	-1.48	0.87	-1.59
	期间费用率合计	29.28	25.46	22.63
	其中：股份支付费用占营业收入比例 ^注	3.10	1.05	0.11
	扣除股份支付后的期间费用率	26.18	24.41	22.52
发行人	扣除股份支付后的销售费用率	4.36	4.82	4.80
	扣除股份支付后的管理费用率	5.29	5.52	5.91
	扣除股份支付后的研发费用率	11.51	11.83	11.74
	财务费用率	-1.94	0.75	-0.69
	扣除股份支付后的期间费用率	19.23	22.92	21.76

注：由于部分可比公司对股份支付费用的披露未拆分至各项期间费用科目，故无法计算可比公司扣除股份支付影响后的各项期间费用率

报告期内，公司扣除股份支付后的期间费用率略低于同行业可比公司，主要系公司研发费用率相比同行业可比公司略低所致。关于公司研发费用率低于同行业可比公司平均水平的具体原因请参见本问询函回复第 25 题之“一、（一）报告期研发费用率逐年下降的原因，低于同行业可比公司平均水平的原因”相关回复。

经核查，申报会计师认为，发行人已披露扣除股份支付费用的影响后，报告期期间费用率的构成情况、各期间费用率的波动情况分析，以及与可比公司期间费用率的对比情况分析；发行人扣除股份支付费用后的期间费用率与可比公司相比处于合理范围内，不存在明显异常。

二、工资薪金情况及与同行业、同地区上市公司对比分析

（一）公司工资薪金情况分析

报告期内，公司计入期间费用的工资薪金对应员工数量¹²及其变动情况如下：

单位：人

对应费用类型	2018 年		2017 年		2016 年
	人数	变动比例	人数	变动比例	人数
销售费用	22	10.00%	20	-9.09%	22

¹² 注：为统计计入各类费用的员工人数及其对费用的影响，以截至各期末发生费用的员工人数进行计算，即若某员工于 12 月 31 日离职，该员工仍将被统计在计入费用的员工人数中，但在招股说明书“第五节、十六、员工情况”统计的报告期各期末员工人数中，不包括于期末离职的员工数量

计入研发费用的员工人数包括公司研发人员、市场部及销售部与产品技术规划、现场技术支持相关职能的人员及质量管理部负责研发质量管理职能的人员

对应费用类型	2018年		2017年		2016年
	人数	变动比例	人数	变动比例	人数
管理费用	29	-6.45%	31	19.23%	26
研发费用	85	14.86%	74	7.25%	69

2016年、2017年及2018年，公司计入销售费用的员工人数分别为22人、20人及22人，2017年略有下降，主要系公司对销售人员进行调整所致。因公司的客户相对集中，且合作关系较为稳定，故公司的销售人员数量整体相对较少。

2016年、2017年及2018年，公司计入管理费用的员工人数分别为26人、31人及29人，2017年有所上升，主要系公司为了筹备首次公开发行并上市、规范公司管理与运作，招聘董事会秘书、证券业务员等，并增加财务人员等员工所致。

2016年、2017年及2018年，公司计入研发费用的员工人数分别为69人、74人及85人，报告期内持续增加，主要系公司为增强在行业内的综合竞争力、对产品与技术进行持续投入与研发，而对研发相关人才进行持续的招聘及培养所致。

报告期内，公司计入期间费用的工资薪金对应人均薪酬及其变动情况如下：

单位：万元

对应费用类型	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售费用	60.73	27.27%	47.71	19.39%	39.96
管理费用	38.75	18.10%	32.81	18.62%	27.66
研发费用	50.49	14.40%	44.14	7.00%	41.25

注：人均薪酬计算方式如下：

各部门人均薪酬=各部门人均月工资*12+各部门人均月社保公积金*12+各部门人均奖金

各费用合计人均薪酬=各部门人均薪酬加权平均值

各部门人均月工资=各部门全年员工工资总额/各部门各月员工数量之和

各部门人均月社保公积金=各部门全年社保公积金总额/各部门各月员工数量之和

各部门人均奖金=各部门奖金总额/各部门员工数量之和

2016年度、2017年度及2018年度，公司计入销售费用对应员工的人均薪酬分别为39.96万元/年、47.71万元/年及60.73万元/年，报告期内增幅较大，主要系公司对员工基本工资的上调，以及因报告期内公司业绩较好、增长较快而加大对销售人员的薪酬激励所致。

2016年度、2017年度及2018年度，公司计入管理费用对应员工的人均薪酬分别为27.66万元/年、32.81万元/年及38.75万元/年，报告期内保持相对稳定的增长，主要系公司对员

工基本工资的上调，以及公司发放的奖金有所增加所致。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司计入研发费用对应员工的人均薪酬分别为 41.25 万元/年、44.14 万元/年及 50.49 万元/年，报告期内持续增长，主要系公司对员工基本工资的上调，以及公司发放的奖金有所增加所致。

报告期内，公司计入期间费用的工资薪金总额及其变动情况，与公司营业收入变动情况的对比如下：

单位：万元

对费用类型	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售费用	1,192.61	18.68%	1,004.91	12.00%	897.24
管理费用	1,258.48	29.20%	974.06	5.57%	922.68
研发费用	4,192.48	31.20%	3,195.44	14.87%	2,781.83
计入期间费用的工资薪金合计	6,643.56	28.39%	5,174.41	12.44%	4,601.76
营业收入	43,219.22	25.69%	34,385.79	12.10%	30,675.37

报告期内，公司计入期间费用的工资薪金总额变动主要系前述公司各类期间费用工资薪金对应员工人数及人均薪酬变动的综合影响所致。报告期内，公司计入期间费用的工资薪金增幅与公司营业收入增幅基本保持一致，不存在重大差异。

（二）工资薪金情况与同行业、同地区上市公司对比分析

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司与同行业可比公司及办公地位于上海浦东新区张江地区及周边的同地区上市公司人均薪酬情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
上海复旦	33.53	31.04	25.95
兆易创新	48.16	46.83	45.12
汇顶科技	48.95	39.12	31.76
圣邦股份	31.57	28.99	26.82
富瀚微	43.96	41.16	43.23
中颖电子	34.20	32.46	32.10
发行人	50.74	42.16	39.16

注：上海复旦人均薪酬按其定期报告披露的当期雇员开支合计除以当期期初期末员工平均人数进行模拟计算；A 股同行业可比上市公司、同地区上市公司人均薪酬按年度报告披露的应付职工薪酬当期增加额除以当期期初期末员工平均人数进行模拟计算。为保持口径可比，对于发行人数据采用同样口径进行模拟

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司与注册地位于上海的上市公司平均人均薪酬情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
注册地位于上海的上市公司	21.39	19.70	18.39
发行人	50.74	42.16	39.16

注：同地区上市公司人均薪酬按年度报告披露的应付职工薪酬当期增加额除以当期期初期末员工平均人数进行模拟计算。为保持口径可比，对于发行人数据采用同样口径进行模拟

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司计入期间费用对应员工的人均薪酬分别为 39.16 万元、42.16 万元及 50.74 万元，与同行业可比上市公司、同地区上市公司相比较，主要系公司作为技术密集型企业，公司对人才高度重视，并向员工提供具有竞争力的薪资水平以吸引、保留人才，及公司因业绩快速增长而发放的奖金增加所致。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内工资薪金增幅与公司营业收入增幅基本保持一致，不存在重大差异；发行人已对工资薪金相关情况进行了披露。

三、物流配送、佣金与服务费相关情况

（一）报告期公司与客户对物流配送的约定情况，物流业务是否第三方外包，销售费用中物流费用与销售收入的匹配性分析

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司计入销售费用的物流费用分别为 162.22 万元、173.07 万元及 195.59 万元，占销售费用的比例分别为 9.48%、7.69%及 9.69%。物流费用主要为发行人为向客户或其代理承运人寄送、运送产品而产生的物流运输费用。

报告期内，公司与客户对物流配送的约定包括两种情况：客户自提；公司负责配送至客户指定地点。公司于境内的销售无客户自提的情况，全部通过联邦快递的邮寄方式进行配送，公司承担配送的物流费用；香港进出口的境外销售分为两种情况，一种情况是采用客户自提的方式，另一种情况是采用香港当地派送司机的方式配送至客户指定地点，公司承担该配送费用。

报告期内，公司销售费用中物流费用与公司销售收入的情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
物流费用	195.59	173.07	162.22
营业收入	43,219.22	34,385.79	30,675.37
物流费用占营业收入比例	0.45%	0.50%	0.53%
关联方之间销售取得收入	20,268.36	15,754.22	14,063.22

营业收入及关联方之间销售取得收入之和	63,487.58	50,140.01	44,738.59
物流费用占比	0.31%	0.35%	0.36%

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司物流费用占营业收入的比例分别为 0.53%、0.50% 及 0.45%；鉴于公司境外销售中均由母公司向香港进出口进行销售、香港进出口向客户进行销售，而母公司向香港进出口的销售同样将产生物流费用，考虑该部分合并抵消的收入后，2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司物流费用占营业收入及合并抵消收入之和的比例分别为 0.36%、0.35%及 0.31%，呈略有下降的趋势，主要原因系由于公司主要产品为体积小、质量轻的芯片产品，物流费用占营业收入的比例受单次发货量、发货频次等因素变化所致。

(二) 报告期境外合作商的具体情况、服务内容及必要性，销售费用中佣金与服务费和相关销售收入的匹配情况分析

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司计入销售费用的佣金与服务费分别为 147.38 万元、200.03 万元及 180.77 万元，占销售费用的比例分别为 8.61%、8.89%及 8.95%。报告期内，公司佣金与服务费的构成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
佣金	151.83	196.21	142.97
服务费	28.94	3.82	4.41
佣金与服务费合计	180.77	200.03	147.38

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司的佣金与服务费中，佣金主要为由于公司在境外部分国家/地区通过合作商协助开拓市场及客户，并由合作商提供部分销售辅助性质的服务，如客户接洽、关系维护服务等，并由公司向合作商支付销售金额一定比例的佣金，报告期内，公司上述佣金金额分别为 142.97 万元、196.21 万元及 151.83 万元；服务费主要为公司产生的外服代理费等服务费用，报告期各期金额分别为 4.41 万元、3.82 万元及 28.94 万元，金额较小。

报告期内与公司存在与销售费用中佣金相关交易的合作商为韩国企业 Big Shine Korea Co., Ltd. (以下简称“Big Shine Korea”)。Big Shine Korea 为公司在韩国地区的主要经销商，与公司已建立多年合作关系，其基本情况请见本问询函回复第 11 题之“二、(二)8、Big Shine Korea Co., Ltd”相关回复。

除经销公司产品外，Big Shine Korea 还为公司提供市场及客户开拓与客户接洽、关系维护服务等辅助性质的服务，公司相应向其支付佣金。

答复 第 108 页

公司部分在韩国的销售业务中，下游客户为了能更明确交易相关责任主体、保障产品质量，故希望能直接从公司收到产品并向公司付款。该等模式下，经公司与下游客户、Big Shine Korea 协商，由 Big Shine Korea 在其中提供客户服务，公司相应根据与该等客户交易金额的一定比例向 Big Shine Korea 支付佣金。上述交易中，下游客户均向 Big Shine Korea 发送对公司产品进行采购的订单，Big Shine Korea 将该等订单转达公司，公司接单后通常根据约定直接向下游客户、终端客户发货，并直接从下游客户收取货款。公司上述与佣金相关的业务主要系根据下游客户、公司的交易诉求而产生，具有合理性。

通常情况下，公司与 Big Shine Korea 结算该等佣金的费率以 4% 为主，并对少量交易按 2% 支付佣金费。2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司销售费用中的佣金金额与通过该等模式实现的销售收入金额情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
相关业务销售金额	4,467.49	4,976.06	3,600.32
佣金金额	151.83	196.21	142.97
佣金金额占销售金额比例	3.40%	3.94%	3.97%

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司佣金金额占公司相关业务销售金额的比例分别为 3.97%、3.94% 及 3.40%，2018 年度佣金金额占相关业务销售金额的比例有所下降，主要系按 2% 比例支付佣金费的交易占比有所增加所致。报告期内公司佣金规模与公司相关业务收入、约定的佣金费率总体匹配，未发现明显异常情形。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内销售费用中物流费用占营业收入的比例受单次发货量、发货频次等因素的变化影响，其变动不存在明显异常；发行人报告期内销售费用中的佣金和相关业务收入、约定的佣金费率总体匹配，其变动不存在明显异常；相关物流费用、佣金金额较小，对发行人经营业绩未造成重大影响。

24、报告期内，公司分别确认股份支付费用 2,857.30 万元、2,410.41 万元及 404.99 万元，占公司营业收入的比例分别为 9.31%、7.01% 及 0.94%，主要包括 2016 年、2017 年员工持股平台增资、聚辰开曼终止全球股权激励计划而加速行权以及员工持股平台份额变动。

请发行人说明：历史上境外红筹架构的演变过程及拆除过程中历次增资和股权转让是否涉及股份支付，若是，进一步说明历次股份支付的形成原因、权益工具的公允价值及确认方法，在确定公允价值时是否已合理考虑入股时间阶段、前后外部投资者入股价格、评

估价格、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点及市盈率与市净率等因素的影响。

请保荐机构及申报会计师对首发报告期内发生的股份变动是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》进行核查，对于报告期前的股份支付事项，如对期初未分配利润造成重大影响，也应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》，并对以下事项发表明确意见：股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因；对于存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的，相关条件是否真实、可行，服务期的判断是否准确，服务期各年 / 期确认的员工服务成本或费用是否准确；发行人报告期内股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

答复：

一、历史上境外红筹架构的演变过程及拆除过程中历次增资和股权转让是否涉及股份支付

（一）聚辰开曼历次股权变动情况

1、聚辰开曼发行 A 轮优先股

（1）2009 年 12 月 19 日，聚辰开曼以 0.025 美元/股的价格向 Pu Hanhu（浦汉沪）发行了 3,565,732 股普通股。

聚辰开曼向 Pu Hanhu（浦汉沪）发行股票系聚辰开曼为获取 Pu Hanhu（浦汉沪）所提供的服务为目的，发行人已确认股份支付费用。

根据聚辰开曼 2009 全球持股计划，聚辰开曼上述向 Pu Hanhu（浦汉沪）发行的普通股为 Pu Hanhu（浦汉沪）根据聚辰开曼 2009 全球持股计划所取得的期权直接行权而取得的股份。根据 Pu Hanhu（浦汉沪）与聚辰开曼签署的协议并参照 Pu Hanhu（浦汉沪）取得股份的对价、该等股份的权利限制、同期 A 轮优先股的增资价格 0.25 美元/股、普通股与 A 轮优先股在利润分配、剩余财产分配等权利中的优先权等因素，立信评估师对于该等期权的公允价值进行了评估复核，经立信评估师评估复核，本次交易中股份支付相关期权的公允价值评估值为 0.0119 美元/股，发行人已相应确认股份支付费用 28.95 万元。

本次股份支付相关权益工具的公允价值已合理考虑入股时间段及同期外部投资者入股价格，并经立信评估师评估复核，相关公允价值的计量方法及结果合理。

（2）2010 年 1 月 14 日，聚辰开曼以 0.25 美元/股的价格向 ISSI、张江聚科和 Pu Hanhu（浦汉沪）分别发行 24,000,000 股、15,000,000 股和 138,377 股 A 轮优先股。此外，ISSI 向聚辰开曼出具书面确认，2010 年 1 月 14 日聚辰开曼向 ISSI 发行 24,000,000 股 A 轮优先股

的同时，ISSI 放弃了 2009 年 8 月 7 日聚辰开曼向其发行的 2 股普通股。

聚辰开曼向 ISSI、张江聚科发行 A 轮优先股系聚辰开曼引入投资者，并非为获取职工和其他方提供服务的目的；聚辰开曼向各投资者发行 A 轮优先股的价格均为 0.25 美元/股，向 Pu Hanhu（浦汉沪）发行的 A 轮优先对价与向 ISSI、张江聚科发行对价相同，故无需确认股份支付费用。

(3) 2010 年 10 月 29 日，聚辰开曼以 0.25 美元/股的价格向浦科开曼发行 15,000,000 股优先股。

2010 年 12 月 22 日，浦科开曼与纽士达香港签署协议，浦科开曼将其在一系列投资协议项下的所有权利及义务无偿转让给浦科开曼唯一股东浦东科投的全资子公司纽士达香港。

2010 年 12 月 30 日，聚辰开曼将 2010 年 8 月向 SSL 签发的 25 万美元可转换票据转换为向 SSL 发行 1,000,000 股聚辰开曼 A 轮优先股。

本次股权变动为聚辰开曼引入新外部投资者，并非为获取职工和其他方提供服务的目的；聚辰开曼向纽士达香港、SSL 发行 A 轮优先股的价格相同，发行人、聚辰开曼亦未授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债，不涉及股份支付。

2、聚辰开曼吸收合并美凌开曼及其境内公司

2011 年 8 月 23 日，聚辰开曼对美凌开曼进行吸收合并，其中美凌开曼股东持有的普通股和优先股均按照 1: 1.03371 转换为聚辰开曼普通股和 A 轮优先股。

此外，美凌开曼核心员工 Fan Renyong（范仁永）、Zhang Hong（张洪）、Yang Qing（杨清）、Yu Xinhua 及 Cao Liansheng 于 2011 年 8 月 24 日至 8 月 29 日期间就聚辰开曼本次授予的期权行权，分别获得聚辰开曼 A 轮优先股 200,000 股、80,000 股、80,000 股、80,000 股和 720,000 股。

2011 年 8 月 31 日，ISSI 以 0.251 美元/股的价格将 2,220,000 股 A 轮优先股转让至 AI，将 5,780,000 股 A 股优先股转让至 Miao Yubo，将 200,000 股 A 股优先股转让至 Ahsan Kyu 及将 600,000 股 A 股优先股转让至 John Y.W. Seto，Pu Hanhu（浦汉沪）以 0.25 美元/股的价格购买 52,163 股 A 轮优先股。

本次股权变动中，聚辰开曼向美凌开曼股东发行聚辰开曼普通股和 A 轮优先股系根据双方协商所进行的换股交易，并非为获取职工和其他方提供服务的目的；ISSI 向 AI、Miao Yubo、Ahsan Kyu 及 John Y.W. Seto 转让聚辰开曼 A 轮优先股系为引入外部投资者，并非为

获取职工和其他方提供服务的目的；且 ISSI 向各投资者转让股权的价格相同。发行人、聚辰开曼未在上述交易中授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债，不涉及股份支付。

美凌开曼核心员工 Fan Renyong（范仁永）、Zhang Hong（张洪）、Yang Qing（杨清）、Yu Xinhua（郁新华）及 Cao Liansheng（曹炼生）于本次交易中获授聚辰开曼 A 轮优先股期权，并在获授后短期内即行权取得发行人股份，因此该等核心员工取得期权的实质为该等核心员工向聚辰开曼进行增资。上述核心员工通过 A 轮优先股期权行权的方式取得聚辰开曼 A 轮优先股的价格为 0.25 美元/股，与同期 ISSI 向外部投资者转让 A 轮优先股的对价 0.25 美元/股相同。该等交易中，聚辰开曼核心员工以公允价值入股，无需确认股份支付费用。

Pu Hanhu（浦汉沪）购买聚辰开曼 A 轮优先股的价格为 0.25 美元/股，与同期 ISSI 向外部投资者转让 A 轮优先股的对价 0.25 美元/股相同。该等交易中 Pu Hanhu（浦汉沪）以公允价值入股，无需确认股份支付费用。

3、聚辰开曼回购部分 A 轮优先股并发行 A-1 轮优先股

2013 年 6 月 14 日，聚辰开曼以 0.28 美元/股回购 ISSI 持有的 15,200,000 股、纽士达香港持有的 15,000,000 股 A 轮优先股。同日，华芯创业、同华鼎融、邦明投资及 IPV 以 0.28 美元/股分别向聚辰开曼认购 17,200,000 股、13,400,000 股、5,000,000 股及 9,600,000 股的 A-1 轮优先股新股。

本次股权变动为聚辰开曼的部分外部投资者退出及引入新外部投资者，并非为获取职工和其他方提供服务的目的；聚辰开曼回购 A 轮优先股及发行 A-1 轮优先股的价格相同，发行人、聚辰开曼亦未授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债，不涉及股份支付。

4、IPV 收购 SSL、Ahsan Kyu、John Seto、Cao Liansheng、Yu Xinhua 所持有的 A 轮优先股

2013 年 12 月 11 日，SSL、Ahsan Kyu、John Seto、Cao Liansheng、Yu Xinhua 将其持有的 1,000,000 股、200,000 股、600,000 股、720,000 股和 121,348 股聚辰开曼 A 轮优先股以 0.3 美元/股的价格转让至 IPV。

本次股权转让为聚辰开曼的部分投资者通过转让其所持的优先股实现投资的退出，并非为获取职工和其他方提供服务的目的；IPV 向各投资者支付的收购价格相同，发行人、聚辰开曼亦未授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债，不涉及股份支付。

（二）红筹架构拆除情况

1、陈作涛通过富桥国际委托 IPV 收购聚辰开曼

（1）2015 年 7 月 31 日，陈作涛与 NORMAN 签署了《DECLARATION OF TRUST》，香港籍自然人 NORMAN 声明自愿为陈作涛代为持有富桥国际的相关权益。

2015 年 8 月 2 日，IPV 与张江聚科、Pu Hanhu（浦汉沪）、Miao Yubo、Fan Renyong（范仁永）、Zhang Hong（张洪）、Yang Qing（杨清）、AI、WS、华芯创业、同华鼎融、邦明投资签署了《股权转让协议》，以 0.51 美元/股的价格购买该等股东持有的 31,778,869 股 A 轮优先股和 35,600,000 股 A-1 轮优先股。

该等收购完成后，富桥国际为明确与 IPV 之间的法律关系，双方共同签署《代持协议》，确认 IPV 共计持有聚辰开曼 100% 优先股，其中 84.63% 系代富桥国际持有，15.37% 系 IPV 自身持有。至此，陈作涛实现间接享有聚辰开曼的相关权益。

本次股权转让为聚辰开曼的部分投资者通过转让其所持的优先股实现投资的退出，同时实现红筹架构的拆除，并非为获取职工和其他方提供服务的目的；IPV 向各投资者支付的收购价格相同，发行人、聚辰开曼亦未授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债，故不确认为股份支付。

（2）2016 年 2 月 26 日，聚辰开曼回购 Pu Hanhu（浦汉沪）、Fan Renyong（范仁永）、Zhang Hong（张洪）、Yang Qing（杨清）、Gao Xiaoning 及 Li Baoqi 等人持有的普通股及 IPV 持有的部分 A-1 轮优先股。

2016 年 7 月 8 日，聚辰开曼的唯一股东 IPV 作出决议，决定将聚辰开曼在外发行的全部 A 轮优先股和全部 A-1 轮优先股转为普通股。

本次回购为聚辰开曼为发行人境内资本运作所进行的重组，并非为获取职工和其他方提供服务的目的；重组过程中发行人、聚辰开曼未授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债，不涉及股份支付。

本次回购系由于 Pu Hanhu（浦汉沪）、Fan Renyong（范仁永）、Zhang Hong（张洪）、Yang Qing（杨清）、Gao Xiaoning 及 Li Baoqi 等股东拟从聚辰开曼层面股东以及 IPV 拟回笼部分资金等原因所致，并非为获取职工和其他方提供服务的目的；重组过程中发行人、聚辰开曼未授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债，不涉及股份支付。

二、聚辰开曼全球持股计划相关股份支付

（一）全球持股计划的实施情况

2010年1月，聚辰开曼董事会为激励员工，设立了2009全球持股计划。聚辰开曼在2009年至2015年期间分批次向发行人员工授予聚辰开曼普通股期权。

根据聚辰开曼2009年全球持股计划，聚辰开曼将向公司的在职及入职员工发放一定数量的普通股期权，其中规定：员工工作满1周年时，可解锁25%股份期权；随后3年内工作每满一个月，每月可解锁1/48股份期权，员工可于终止服务合同后的一定期限（非因残疾或死亡而终止的，为3个月；因残疾或死亡而终止的，为12个月）内就相应已解锁股份期权向公司要求行权，如未在上述期限内要求行权，视为自动放弃该部分期权。上述普通股期权可用于按约定的行权价格购买聚辰开曼的普通股。

在全球持股计划实施的过程中，公司定期从公司员工中评选产生激励名单及拟授予期权数量，并提交聚辰开曼董事会审议。聚辰开曼全球持股计划对应的期权共计发放19批次。

2016年1月12日，经聚辰开曼董事会决议和IPV（代表超过3/4优先股股东）同意，为将来在中国大陆进行资本运作公司决定启动重组计划，决定终止2009年全球持股计划，即取消到期期权并对已发行的股份进行回购。聚辰开曼终止全球持股计划时仍然在职并享有期权的员工同意放弃该等尚未行权的期权；同时，公司以现金向该等员工支付补偿价款作为其放弃期权的补偿金。

（二）相关股份支付的会计处理

1、授予期权等待期内的会计处理

根据期权等待期的相关条款，员工在获授期权的一年时，可解锁获授期权的25%，此后36个月内每月解锁获授期权的1/48。因此，在对相关期权进行会计处理时，员工获授的每一份期权应当被视为37期期权，包括：（1）等待期为12个月，数量为期权总量25%的1期期权；（2）等待期分别为13个月、14个月、……、48个月，各期数量为期权总量1/48的36期期权。发行人根据员工获授期权的数量、期权于授予日的经评估公允价值于对应的等待期内对上述37期期权确认股份支付费用并确认资本公积。

2、终止全球持股计划时的会计处理

聚辰开曼终止全球持股计划时，发行人会计上对上述期权进行加速行权处理，即立即确认剩余的等待期内应确认的股份支付金额。发行人于2016年因上述加速行权确认的股份支付费用为0.37万元。同时，发行人对就全球持股计划取消时向员工支付的补偿金，按补偿

金金额与经评估的 2016 年 1 月 15 日期权公允价值 0.0037 美元的差额确认为当期股份支付费用。发行人于 2016 年度因上述补偿金而确认的股份支付费用为 488.69 万元。

3、全球持股计划相关股份支付涉及权益工具的公允价值

由于聚辰开曼历次股权变动中，涉及外部投资者的增资、股权转让的股权均为优先股，立信评估师参照聚辰开曼授予日最近一次的增资/股权变动中优先股估值，并考虑普通股与 A 轮优先股在利润分配、剩余财产分配等权利中的优先权，确定聚辰开曼普通股公允价值，在此基础上，立信评估师参照各基准日美国 7 年期国债收益率、于美股上市的同行业可比公司年化波动率中值等参数，利用 Black-Scholes 期权定价模型对聚辰开曼普通股期权公允价值进行评估。

根据立信评估师出具的《聚辰半导体有限公司股票期权价值复核评估报告》（信资评字（2018）第 20015 号）及《聚辰半导体有限公司股票期权价值评估报告》（信资评字（2018）第 20054 号），聚辰开曼发放的普通股期权于各评估基准日的经评估公允价值如下：

评估基准日	行权价格（美元）	期权公允价值（美元/份）
2009-12-31	0.025	0.0119
2010-4-27	0.060	0.0052
2010-8-12	0.060	0.0052
2010-11-3	0.060	0.0052
2011-2-16	0.060	0.0052
2011-8-4	0.060	0.0049
2011-8-31	0.068	0.0023
2011-11-8	0.100	0.0025
2012-2-9	0.100	0.0032
2012-4-26	0.120	0.0025
2013-2-1	0.120	0.0025
2013-8-9	0.120	0.0020
2014-3-17	0.120	0.0008
2014-5-8	0.120	0.0008
2014-8-1	0.120	0.0007
2014-11-7	0.120	0.0007
2015-2-6	0.120	0.0007
2015-3-13	0.120	0.0004

评估基准日	行权价格（美元）	期权公允价值（美元/份）
2015-11-30	0.120	0.0037
2016-1-5	0.120	0.0037

本次股份支付相关权益工具的公允价值已合理考虑聚辰开曼最近一次外部投资者入股价格，并经立信评估师评估复核，相关公允价值的计量方法及结果合理。

三、发行人首发报告期前及首发报告期内发生的股份变动涉及的股份支付情况

（一）2009年11月聚辰上海设立

1、股权变动过程

2009年10月30日，聚辰香港取得《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资沪张独资字[2009]2504号），拟设立的企业名称为“聚辰半导体（上海）有限公司”，经营年限为30年，投资总额为1,350万美元，注册资本700万美元。

2009年11月13日，聚辰上海于上海工商局浦东新区分局取得了《企业法人营业执照》（证照编号15000002200911130030），注册资本700万美元，其中聚辰香港认缴出资额为700万美元。

2、本次股权变动是否涉及股份支付

本次股权变动系聚辰香港作为唯一股东出资设立发行人前身聚辰上海，不涉及股份支付。

（二）2011年6月增资

1、股权变动过程

2011年4月7日，上海市张江高科技园区管理委员会出具《关于同意聚辰半导体（上海）有限公司增加投资总额与注册资本的批复》（沪张江园区管项字（2011）91号），同意聚辰上海由原投资总额1,350万美元增加至1,750万美元；注册资本由700万美元增加至1,100万美元。

2011年4月13日，聚辰上海获发更新后的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资沪张独资字[2009]2504号），其注册资本变更为1,100万美元。

2、本次股权变动是否涉及股份支付

本次股权变动系聚辰上海当时唯一股东聚辰香港对发行人增资，不涉及股份支付。

（三）2016年7月增资和股权转让

1、股权变动过程

2016年6月17日，聚辰上海作出股东决定，同意：（1）积矽航、固矽优、增矽强及聚祥香港对公司进行增资，公司投资总额由1,750万美元增加至3,801.5058万美元，公司注册资本由1,100万美元增加至1,267.1686万美元；积矽航以等值于32.1904万美元的人民币认购公司新增注册资本32.1904万美元，并获得本次增资后公司2.54%的股权，固矽优以等值于32.1903万美元的人民币认购公司新增注册资本32.1903万美元，并获得本次增资后公司2.54%的股权，增矽强以等值于32.1903万美元的人民币认购公司新增注册资本32.1903万美元，并获得本次增资后公司2.54%的股权，聚祥香港以70.5976万美元认购公司新增注册资本70.5976万美元，并获得本次增资后公司5.57%的股权；（2）在本次增资完成后，由聚辰香港将所持增资后公司73.46%的股权（对应公司930.8785万美元注册资本）作价2,482.9918万美元转让给江西和光。

2016年6月17日，就本次增资，聚辰上海向自贸区管委会办理了备案并取得《中国（上海）自由贸易试验区外商投资企业备案证明》（备案号：ZJ201600466）。

2016年7月7日，聚辰上海于自贸区工商局换发新的《营业执照》（证照编号：41000002201607070049）。

2、本次股权变动是否涉及股份支付

积矽航、固矽优、增矽强为发行人员工持股平台，发行人员工持股平台以注册资本对公司进行增资，增资对价低于发行人股份的公允价值。本次股权变动属于股份支付，发行人将上述增资对价与发行人2016年5月31日对应比例股东权益公允价值的差额确认为2016年股份支付费用2,221.37万元。

3、股份支付相关权益工具公允价值的确定

立信评估师采用收益法对发行人2016年5月31日股东权益的公允价值进行评估。根据立信评估师出具的《聚辰半导体（上海）有限公司涉及股份支付会计准则的会计计量资产评估报告》（信资评报字（2018）第20055号），发行人于2016年5月31日的股东全部权益的公允价值为21,800.00万元（折合美元3,313.57元）。同期，发行人由聚辰香港将所持发行人73.46%的股权（对应公司930.8785万美元注册资本）作价2,482.9918万美元转让给江西和光，对应发行人整体估值（167.1686万美元增资完成后）为3,380万美元，与上述经评估股东权益公允价值较为接近。上述股东权益公允价值对应发行人2015年度净利润1,842.89万元的市盈率为11.83倍，对应发行人2016年度实际净利润3,469.72万元的市盈率为6.28倍，

市盈率在 6-12 倍区间。发行人相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理。

（四）2016 年 8 月增资和股权转让

1、股权变动过程

2016 年 7 月 19 日，聚辰上海召开董事会，决议同意聚祥香港以 11.0525 万美元认购公司新增注册资本 11.0525 万美元，并获得本次增资后公司 6.38%的股权；同意江西和光将所持公司 13.12%股权（对应公司 167.7259 万美元注册资本）以 2,969.256143 万元转让给新越成长，江西和光将所持公司 11.48%股权（对应公司 146.7601 万美元注册资本）以 2,598.09813 万元转让给亦鼎投资，江西和光将所持公司 6.56%股权（对应公司 83.8629 万美元注册资本）以 1,484.6274 万元转让给转给武汉珞珈，江西和光将所持公司 6.56%股权（对应公司 83.8629 万美元注册资本）以 1,484.6274 万元转让给转给北京珞珈，江西和光将所持公司 4.92%股权（对应公司 62.8972 万美元注册资本）以 1,113.4707 万元人民币转让给萍乡万容。

2016 年 7 月 21 日，就本次增资及股权转让，聚辰上海向自贸区管委会办理了备案并取得《中国（上海）自由贸易试验区外商投资企业备案证明》（备案号：ZJ201600575）。

2016 年 8 月 16 日，聚辰上海于自贸区工商局换发新的《营业执照》（证照编号：41000002201608160041）。

2、本次股权变动是否涉及股份支付

聚祥香港为发行人员工持股平台，发行人员工持股平台以注册资本对公司进行增资，增资对价低于发行人股份的公允价值。本次股权变动属于股份支付，发行人将上述增资对价与发行人 2016 年 5 月 31 日对应比例股东权益公允价值的差额确认为 2016 年股份支付费用 146.87 万元。

3、股份支付相关权益工具公允价值的确定

本次股权支付相关权益工具公允价值的确定请参见本问题回复之“三、（三）3、股份支付相关权益工具公允价值的确定”相关回复。

（五）2018 年 5 月增资和股权转让

1、股权变动过程

2017 年 12 月 20 日，聚辰上海通过董事会决议，拟由公司指定员工在宁波梅山保税港区设立有限合伙企业形式的员工持股平台（“新员工持股平台”），作为 2017 年股权激励计划的实施平台，由新员工持股平台通过认购聚辰半导体新增注册资本美元 82 万元，作为本次

股权激励。2018年5月11日，聚辰上海召开董事会，决议同意登矽全以317万美元认购公司新增注册资本82万美元，并获得本次增资后公司6.03%的股权；同意固矽优将所持公司2.40%股权（对应公司30.6948万美元注册资本）以0元转让给建矽展，同意积矽航将所持公司2.39%股权（对应公司30.4738万美元注册资本）以0元转让给发矽腾，同意增矽强将所持公司2.45%股权（对应公司31.3026万美元注册资本）以0元转让给望矽高。

2018年5月24日，聚辰上海于自贸区工商局换发新的《营业执照》（证照编号：41000002201805240013）。

2018年6月29日，自贸区管委会出具《中国（上海）自由贸易试验区外商投资企业变更备案回执》（编号：ZJ201800700）。

2、本次股权变动是否涉及股份支付

本次登矽全对发行人进行增资，增资对价低于发行人股份的公允价值，本次股权变动属于股份支付，发行人将上述增资对价与发行人2017年12月31日对应比例股东权益公允价值的差额确认为2017年度股份支付费用1,816.71万元。

本次固矽优、积矽航、增矽强分别向建矽展、发矽腾、望矽高转让发行人股权，系从发行人员工持股平台管理角度考虑进行的员工持股平台主体调整。本次员工持股平台主体调整过程中，发行人部分员工通过员工持股平台新取得或增加所持有发行人股份的数量，对应新取得、新增取得的数量涉及股份支付，发行人已根据企业会计准则的规定，参照发行人2017年12月31日股东权益公允价值相应确认股份支付费用。而就员工持股平台主体调整过程中间接持有发行人股份数量不变的员工，由于发行人未授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债，故不涉及股份支付。

3、股份支付相关权益工具公允价值的确定

立信评估师采用收益法对发行人2017年12月31日股东权益的公允价值进行评估。根据立信评估师出具的《聚辰半导体（上海）有限公司涉及股份支付会计准则的会计计量资产评估报告》（信资评报字（2018）第20010号），公司于2017年12月31日的股东全部权益的公允价值为61,000.00万元（即每美元注册资本对应股东权益公允价值为人民币47.7226元）。上述股东权益公允价值对应发行人2016年度净利润3,469.72万元的市盈率为17.58倍，对应发行人2017年度净利润6,336.77万元的市盈率为9.63倍。发行人股东权益公允价值较2016年5月31日股东权益公允价值增长179.82%，对应评估基准日当年净利润的市盈率增

长 53.34%；于 2016 年 5 月 31 日前已上市的 A 股同行业上市公司中颖电子、紫光国微、北京君正、全志科技于对应期间市盈率增长率为 37.84%，发行人估值水平的提升与同行业上市公司估值水平的提升幅度较为接近，相关权益工具公允价值的计量结果具有合理性。

（六）员工持股平台份额转让涉及股份支付

2017 年及 2018 年，发行人存在部分员工离职后所转让员工持股平台份额、员工持股平台原预留的份额向部分绩效考核较优的员工及部分新入职员工转让、发行人在职员工对所持有员工持股平台份额的转让的情形。针对上述员工持股平台份额的变动，发行人已根据企业会计准则的规定，参照参照发行人上述经评估的 2017 年 12 月 31 日股东权益公允价值相应确认股份支付费用相应确认对应期间的股份支付费用。

综上所述，经核查，申报会计师认为：发行人首发报告期内发生的股份变动适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》，并已进行股份支付会计处理；发行人境外红筹架构的演变过程及拆除过程中历次增资和股权转让中涉及股份支付的情况已根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求进行股份支付会计处理。报告期内发行人股份支付相关权益工具计量均由立信评估师采用收益法进行评估，评估价值与发行人对外股权变动作价较为接近，具有合理性；报告期内发行人授予的股份支付均可立即行权，因而根据公允价值一次性计入发生当期；发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

25、报告期内，公司研发费用分别为 4,930.30 万元、4,728.40 万元及 5,210.27 万元，占当期营业收入的比例分别为 16.07%、13.75%及 12.06%；研发费用占营业收入的比重逐年下降。

请发行人披露：（1）报告期研发费用率逐年下降的原因，低于同行业可比公司平均水平的原因；（2）按照《问答》第 7 条的要求，披露研发投入的确认依据、核算方法、明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例与同行业可比上市公司的对比情况；（3）报告期内研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构；（4）报告期发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的匹配性分析；报告期政府补助金额较少的原因，是否说明发行人技术相对成熟、是否与发行人的技术先进性相匹配；（5）2018 年制版费大幅减少的原因，流片、试制等支出的费用构成情况及金额占比，该部分支出及其占营业收入的比例是否符合行业惯例、与可比公司是否存在较大差异，流片、试制等支出费用的相关会计处理过程。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项，并发表明确意见。

请保荐机构及申报会计师：（1）对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数

据来源及计算是否合规进行核查，并发表核查意见；（2）对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行进行核查，就以下事项发表核查意见：发行人是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制；是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；是否建立研发支出审批程序。

答复：

一、请发行人披露：（1）报告期研发费用率逐年下降的原因，低于同行业可比公司平均水平的原因；（2）按照《问答》第 7 条的要求，披露研发投入的确认依据、核算方法、明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例与同行业可比上市公司的对比情况；（3）报告期内研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构；（4）报告期发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的匹配性分析；报告期政府补助金额较少的原因，是否说明发行人技术相对成熟、是否与发行人的技术先进性相匹配；（5）2018 年制版费大幅减少的原因，流片、试制等支出的费用构成情况及金额占比，该部分支出及其占营业收入的比例是否符合行业惯例、与可比公司是否存在较大差异，流片、试制等支出费用的相关会计处理过程。

（一）报告期研发费用率逐年下降的原因，低于同行业可比公司平均水平的原因

报告期内，公司研发费用率逐年下降，主要系公司 2016 年度、2017 年度股份支付费用较大所致。报告期内，公司扣除股份支付影响前后的研发费用及研发费用率情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
研发费用	5,210.27	12.06	4,728.40	13.75	4,930.30	16.07
扣除股份支付后的研发费用	4,976.46	11.51	4,067.75	11.83	3,601.00	11.74

扣除股份支付后，公司 2016 年度、2017 年度及 2018 年度研发费用分别为 3,601.00 万元、4,067.75 万元及 4,976.46 万元，占公司营业收入的比例分别为 11.74%、11.83% 及 11.51%，公司报告期内扣除股份支付后的研发费用率保持相对稳定。

根据同行业可比上市公司公开信息，同行业可比上市公司 2017 年度、2018 年度扣除股份支付前后的研发费用率情况如下：

单位：%

答复 第 121 页

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
扣除股份支付前			
上海复旦	24.16	24.32	24.90
兆易创新	9.26	7.08	6.87
汇顶科技	22.53	16.21	10.00
圣邦股份	16.19	12.27	10.78
富瀚微	28.93	15.83	15.98
中颖电子	15.80	14.95	14.55
均值	18.54	15.11	13.85
发行人	12.06	13.75	16.07
扣除股份支付后			
上海复旦 ¹	24.16	24.32	24.90
兆易创新 ²	9.26	7.08	6.87
汇顶科技 ³	21.01	15.14	10.00
圣邦股份 ⁴	14.30	11.94	10.78
富瀚微 ⁵	22.24	15.00	15.98
中颖电子 ⁶	15.80	13.64	14.55
均值	16.56	14.52	13.85
发行人	11.51	11.83	11.74

注 1：根据上海复旦定期报告，其 2018 年度确认股份支付费用 6.90 万元，但未披露具体对应费用科目，故未从研发费用中进行扣除

注 2：兆易创新定期报告中披露了报告期内股份支付金额，但未分拆至各期间费用项目，受限于明细数据可获得性，研发费用中未扣除股份支付费用

注 3：根据汇顶科技 2018 年年报，其 2017 年度、2018 年度计入研发费用的股份支付费用分别为 3,927.95 万元、5,632.15 万元，计算研发费用率时已相应从研发费用中扣除

注 4：根据圣邦股份 2018 年年报，其 2017 年度、2018 年度计入研发费用的股份支付费用分别为 175.21 万元、1,078.31 万元，计算研发费用率时已相应从研发费用中扣除

注 5：根据富瀚微 2018 年年报，其 2017 年度、2018 年度计入研发费用的股份支付费用分别为 372.18 万元、2,756.14 万元，计算研发费用率时已相应从研发费用中扣除

注 6：中颖电子定期报告中披露了报告期内股份支付金额，但未分拆至各期间费用项目，受限于明细数据可获得性，研发费用中未扣除股份支付费用

注 7：2018 年 6 月 15 日财政部发布了《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号），对一般企业财务报表格式进行了修订。其中将原管理费用中的研发费用重分类至研发费用单独列示。境内可比上市公司 2016 年度研发费用率为根据其定期报告披露的管理费用中的研发支出/研发费用二级科目金额所模拟计算

报告期内，公司扣除股份支付影响后的研发费用率低于同行业可比上市公司，主要系公司与同行业可比上市公司所处发展阶段、研发状况不同所致。与同行业可比上市公司相比，

公司报告期内主要经营的产品线为 EEPROM、音圈马达驱动芯片及智能卡芯片等，相对集中；公司该等产品处于相对成熟阶段，相关研发主要为改进、升级性质研发，而未大规模产生新产品线的研发投入，相应研发费用占营业收入比例较低。与同行业可比上市公司上市前三年相比，公司及同行业可比上市公司研发费用率情况如下：

单位：%

公司名称	第三年	第二年	第一年
兆易创新	6.81	6.70	5.37
汇顶科技	14.33	9.63	6.41
圣邦股份	10.78	9.52	8.58
富瀚微	15.98	20.68	17.03
中颖电子	13.19	12.16	12.16
均值	13.57	13.00	11.05
发行人	12.06	13.75	16.07
发行人（扣除股份支付后）	11.51	11.83	11.74

注 1：上海复旦于 2000 年上市，数据可参考性较弱，未予以列示

注 2：由于同行业可比上市公司上市时均未将股份支付费用（如有）具体拆分至研发费用中，故未予以剔除

与同行业可比上市公司上市前研发费用率情况相比，公司研发费用率处于合理范围内。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内研发费用率逐年下降，主要系股份支付的影响，扣除股份支付的影响后，发行人报告期内研发费用率保持相对稳定；发行人扣除股份支付影响后的研发费用率低于同行业可比上市公司，主要系发行人与同行业可比上市公司所处发展阶段、研发状况不同所致，与同行业可比上市公司上市前研发费用率情况相比，发行人研发费用率处于合理范围内。

（二）按照《问答》第 7 条的要求，披露研发投入的确认依据、核算方法、明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例与同行业可比上市公司的对比情况

1、研发投入的确认依据

研发投入为企业研究开发活动形成的总支出。研发投入通常包括研发人员工资费用、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。各期研发投入为各期费用化的研发费用与各期资本化的开发支出之和。

报告期内，公司未发生资本化的开发支出，所有研发投入均费用化。根据公司各部门职能分工，负责技术研发有关部门的职工薪酬及相关费用计入研发费用，具体如下：

部门名称	职能	人工薪酬在成本、费用中分摊原则
技术支持与产品规划组	负责公司产品的技术发展相关事宜；和代工厂接口和流片，一起解决产品问题直至量产；负责新技术的调查评估，和设计人员、客户部门一起、合作测试及分析。	研发费用
集成电路设计组	负责公司产品逻辑设计、电路设计开发、版图设计开发及产品定义，并配合完成产品的验证、评估及测试。	研发费用
应用测试组	支持并完成公司产品的应用开发，评估及实验室测试，量产阶段所需要的工程测试，量产测试的软硬件开发和维护，低良率批次的电特性分析及相关处置等。	研发费用
研发质量管理组	负责规划及参与公司所有新产品从设计到制造及验证阶段等各个环节的质量管控工作；负责所有产品的可靠性验证及分析；负责客户端应用质量问题的分析并协同研发其他部门改进；负责各个产品线不同封装形式的开发及验证	研发费用
现场技术支持组	结合客户需求和实际应用推广及调试公司产品的技术解决方案，帮助客户解决实际应用相关的技术问题。	研发费用

2、公司研发投入的会计政策及核算方法

公司根据企业会计准则的规定，公司进行研究与开发无形资产过程中发生的各项支出通过“研发支出”科目核算。本科目应当按照研究开发项目，分别“费用化支出”与“资本化支出”进行明细核算。“研发支出”科目期末借方余额，反映企业正在进行中的研究开发项目中满足资本化条件的支出。利润表“研发费用”项目，反映企业进行研究与开发过程中发生的费用化支出。该项目应根据“研发费用”明细科目的发生额分析填列。

同时满足企业会计准则规定的以下条件的，才能确认为无形资产，否则计入当期损益（“管理费用——研发费用”）：1、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；2、具有完成该无形资产并使用或出售的意图；3、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；4、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；5、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

若无法区分研究阶段的支出和开发阶段的支出，将其所发生的研发支出全部费用化，计入当期损益（“管理费用——研发费用”）。报告期内，发行人未发生资本化的开发支出，即

报告期内研发投入均为费用化的研发费用。企业自行开发无形资产发生的研发支出，借记“研发支出——费用化支出”科目，贷记“原材料”、“银行存款”、“应付职工薪酬”等科目。期末，将归集的费用化支出金额转入“管理费用/研发费用”科目，借记“管理费用/研发费用”科目，贷记“研发支出——费用化支出”。

3、研发投入归集的准确性及明细构成

对于可直接归属于上述部门的费用开支，记入“研发支出——费用化支出”科目；无法直接归属于上述部门而发生的公共费用开支，根据公司研发人员占公司总人数的权重比例进行分摊，间接记入“研发支出——费用化支出”科目。报告期内，公司研发投入全部费用化，其明细构成如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资薪金	4,192.48	80.47	3,195.44	67.58	2,781.83	56.42
股份支付	233.81	4.49	660.65	13.97	1,329.30	26.96
制版费	196.06	3.76	313.27	6.63	223.86	4.54
软件使用费	161.32	3.10	162.92	3.45	156.87	3.18
物料消耗费	101.92	1.96	77.64	1.64	124.67	2.53
其他费用	324.68	6.22	318.48	6.73	313.77	6.37
合计	5,210.27	100.00	4,728.40	100.00	4,930.30	100.00

最近三年公司累计研发投入金额为 14,868.97 万元，累计营业收入金额为 108,280.38 万元，累计研发投入占累计营业收入的比例为 13.73%。关于公司最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例与同行业可比上市公司的对比情况请参见本问题回复之“一、（一）报告期研发费用率逐年下降的原因，低于同行业可比公司平均水平的原因”相关回复。

经核查，申报会计师认为，发行人已按照《问答》第 7 条的要求，披露研发投入的确认依据、核算方法、明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例与同行业可比上市公司的对比情况。

（三）报告期内研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构

报告期各期末，公司研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构如下：

1、2018 年末

学历构成

硕士及以上	30
大学本科	29
专科	5
中专及以下	0
年龄构成	
25 岁以下	6
25-30 岁	13
30-40 岁	32
40-50 岁	11
50 岁以上	2
从业年限构成	
10 年以上	37
5-10 年	17
5 年以下	10

2、2017 年末

学历构成	
硕士及以上	28
大学本科	24
专科	6
中专及以下	0
年龄构成	
25 岁以下	3
25-30 岁	13
30-40 岁	35
40-50 岁	6
50 岁以上	1
从业年限构成	
10 年以上	37
5-10 年	15
5 年以下	6

3、2016 年末

学历构成

硕士及以上	30
大学本科	25
专科	3
中专及以下	0
年龄构成	
25 岁以下	4
25-30 岁	12
30-40 岁	34
40-50 岁	7
50 岁以上	1
从业年限构成	
10 年以上	39
5-10 年	12
5 年以下	7

申报会计师认为，发行人已披露报告期内研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构。

(四)报告期发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的匹配性分析；报告期政府补助金额较少的原因，是否说明发行人技术相对成熟、是否与发行人的技术先进性相匹配

1、报告期发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的匹配性分析

报告期内，发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与发行人实际发生的研发费用金额情况如下：

单位：万元			
项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
申请加计扣除优惠政策的研究费用金额 ^注	3,400.77	3,107.43	3,001.47
实际发生的研发费用金额	5,210.27	4,728.40	4,930.30

注：由于 2018 年度所得税汇算清缴没有完成，2018 年申请加计扣除优惠政策的研究费用金额为预估数据

报告期内公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额小于发行人实际发生的研发费用金额，主要系部分研发费用发生主体为境外公司，其发生的研发费用未进行加计扣除，以及财务与税务研发费用口径存在差异所致。

2、报告期政府补助金额较少的原因，是否说明发行人技术相对成熟、是否与发行人的技术先进性相匹配

报告期内，公司与同行业可比公司政府补助金额及其占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
上海复旦	12,168.70	8.53%	9,436.90	6.56%	10,721.00	8.69%
兆易创新	4,781.06	2.13%	1,962.83	0.97%	2,574.36	1.73%
汇顶科技	2,003.03	0.54%	1,639.14	0.45%	1,146.88	0.37%
圣邦股份	1,186.61	2.07%	696.48	1.31%	316.90	0.70%
富瀚微	992.69	2.41%	1,288.30	2.87%	468.58	1.46%
中颖电子	970.19	1.28%	859.37	1.25%	992.38	1.92%
均值		2.83%		2.23%		2.48%
均值（除上海复旦外）		1.69%		1.37%		1.24%
发行人	591.16	1.37%	12.58	0.04%	68.11	0.22%

报告期内，公司政府补助金额相对较少，主要系：（1）公司主要产品 EEPROM 为相对成熟的产品，在 EEPROM 项目的研发上主要以持续的改进、升级性质研发为主，较通常政府补助项目的规模要求有所差异；（2）由于公司无自有房产且设备等固定资产较少，公司收到技改项目相关政府补助较少。2018 年，公司政府补助金额已有所增加，并已接近除上海复旦外的同行业可比公司平均水平。

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的差异具有合理性；报告期内发行人政府补助金额较少的原因具有合理性。

（五）2018 年制版费大幅减少的原因，流片、试制等支出的费用构成情况及金额占比，该部分支出及其占营业收入的比例是否符合行业惯例、与可比公司是否存在较大差异，流片、试制等支出费用的相关会计处理过程

1、2018 年制版费大幅减少的原因，流片、试制等支出的费用构成情况及金额占比

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司制版费分别为 223.86 万元、313.27 万元及 196.06 万元，2018 年度制版费明显减少，主要系公司部分芯片研发项目在 2018 年因制程、工艺标

准等原因导致进程有所延后，相应的光罩、试制阶段的费用因进程原因而延后至 2019 年发生。2019 年 1 月及 2 月，公司发生制版费金额分别为 72.56 万元及 42.65 万元，主要系因前述进程延后的项目产生的费用。考虑上述项目的影响后，公司报告期内制版费未发生大幅减少。

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司与产品试制相关的计入研发费用的流片、试制等费用合计分别为 375.16 万元、440.87 万元及 320.85 万元，占公司营业收入的比例分别为 1.22%、1.28%及 0.74%，具体如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	金额	占比	占收入比例	金额	占比	占收入比例	金额	占比	占收入比例
物料消耗	101.92	31.76	0.24	77.64	17.61	0.23	124.67	33.23	0.41
制版费	196.06	7.13	0.45	313.27	11.33	0.91	223.86	7.10	0.73
其他——封装测试	22.88	61.11	0.05	49.96	71.06	0.15	26.62	59.67	0.09
小计	320.85	100.00	0.74	440.87	100.00	1.28	375.16	100.00	1.22

由于财政部于 2018 年 6 月发布《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号），对一般企业财务报表格式进行了修订，将原管理费用中的研发费用重分类至研发费用单独列示，因此对于已披露 2018 年年度报告的 A 股同行业可比上市公司，可从其定期报告中取得其 2017 年度、2018 年度研发费用分类明细。根据公开信息，2017 年度及 2018 年度，A 股同行业可比上市公司与产品试制相关的计入研发费用的情况如下：

单位：万元，%

公司名称	项目	2018 年度		2017 年度	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
兆易创新	材料费	780.47	0.35	632.23	0.31
	测试费	541.44	0.24	194.44	0.10
	小计	1,321.91	0.59	826.67	0.41
汇顶科技	研发耗材	2,106.23	0.57	2,057.96	0.56
	委外加工费	2,882.35	0.77	1,790.48	0.49
	小计	4,988.59	1.34	3,848.43	1.05
圣邦股份	耗材	927.01	1.62	747.30	1.41

答复 第 129 页

公司名称	项目	2018 年度		2017 年度	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
	小计	927.01	1.62	747.30	1.41
富瀚微	材料费	117.64	0.29	235.75	0.52
	测试化验加工费	67.92	0.16	128.60	0.29
	小计	185.56	0.45	364.35	0.81
中颖电子	光罩费	972.81	1.28	574.90	0.84
	中间试验费	475.71	0.63	395.86	0.58
	物料消耗	154.19	0.20	245.83	0.36
	小计	1,602.70	2.12	1,216.60	1.77
可比公司均值			1.38		1.26
发行人			0.74		1.28

根据同行业公司公开信息，同行业可比公司研发费用构成中包括光罩费、材料费、耗材等与试制相关的费用，符合行业惯例。2017 年度公司相关费用的占比与同行业可比公司相比不存在重大差异；2018 年度公司相关费用的占比明显低于同行业可比公司，主要系部分研发项目进程延后的影响所致，上述原因及期后相关费用的发生情况具有合理性。

公司对于流片、试制等支出费用相关会计处理如下：

1、若该等支出对应某笔或某几笔订单，则公司于费用发生时计入当期制造费用，并于期末结转至库存商品；

2、若该等支出对应的并非订单而是通用产品，则公司于费用发生时计入当期研发支出，期末结转至本年利润。

经核查，申报会计师认为，发行人 2018 年制版费减少的原因主要系部分研发项目 2018 年进程延后，相应的光罩、试制阶段的费用因延后至 2019 年发生所致，具有合理性，考虑 2018 年制版费减少的原因及其影响后，发行人流片、试制等费用占营业收入的比例符合行业管理，与同行业可比公司相比不存在较大差异；公司流片、试制等支出费用的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关要求。

二、请保荐机构及申报会计师：（1）对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表核查意见；（2）对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行进行核查，就以下事项发表核查意见：发行人是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；是

否建立与研发项目相对应的人财物管理机制；是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；是否建立研发支出审批程序。

1、针对研发费用，申报会计师的核查过程主要包括：

（1）获取并编制研发费用明细表，复核其加计数是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符。

（2）结合职工薪酬、股份支付的核查，确定研发费用职工薪酬和股份支付计入研发费用的金额是恰当的。

（3）针对与研发费用相关的合同进行合同查验，检查相关费用确认是否真实、完整。

（4）了解并核查公司研发费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性。

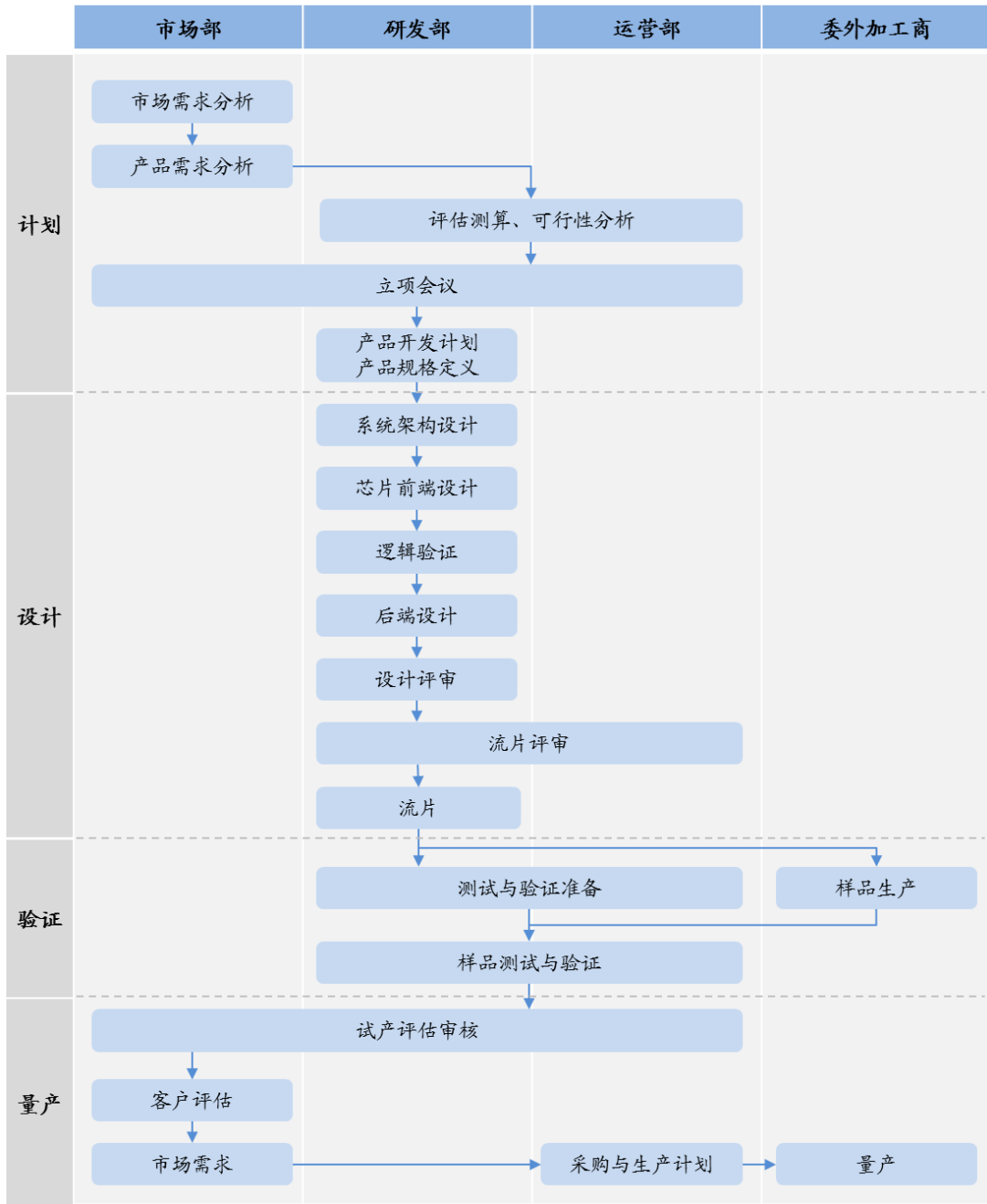
（5）检查研发费用的列支是否真正由研发部门构成，有无超过范围，会计处理、计算是否正确。

（6）针对重要或异常的费用，检查费用的开支标准是否符合有关规定，计算是否正确，原始凭证是否合法，会计处理是否正确。

（7）实施截止性测试，确定有无跨期或不合理事项。

经核查，报告期内发行人研发支出会计政策复核准则规定，研发投入归集正确，相关数据来源计算合规，并在报告期内保持一致。

2、发行人已建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控各项目项目。公司研发项目的具体流程如下：



(1) 计划阶段

计划阶段由公司市场部主导，市场部结合客户的产品需求反馈和新技术发展趋势进行新产品定义，对目标市场现状及发展空间进行分析和调研，并提出包括产品性能、投资回报率、开发进度、量产时间等在内的产品需求书，启动评审程序。

根据市场部提供的产品需求书，研发部负责新产品的技术评估，并协同运营部一起完成新产品的工艺选择和成本测算。结合产品需求书和各部门的评估测算报告，公司内部组织市场部、研发部、运营部召开立项会议联合进行评审，对研发项目的市场定位、技术实现、资源投入、研发周期、市场风险等多个维度进行评估和审核，通过后即进行正式立项，明确产

品开发目标并形成合理的产品开发计划，进入研发设计阶段。

（2）设计阶段

设计阶段由公司研发部主导，研发部根据前期产品需求和开发计划制定产品规格书，安排研发人员及工作内容，完成系统架构设计、芯片前端设计、逻辑验证、后端设计等设计流程，并制作设计报告供设计评审。设计评审通过后，研发部向下设的测试部和质量控制部提供产品相关技术信息，制定产品流片方案供流片评审。评审通过后即进入流片阶段，研发部将版图数据、封装测试方案提供给委外供应商，进行样品试产。

（3）验证阶段

样品试产阶段中，公司会委托晶圆制造厂、封装测试厂按照与量产流程相同的标准进行样品试生产。样品制作完成后，公司研发部下设的测试部和系统与应用部会依照产品规格书对样品的功能、性能等方面进行测试，运营部下设的质量控制部会依照产品规格书对样品的电特性、可靠性等方面进行验证，确保样品的各方面特性满足产品规格书的要求，工艺稳定性符合产品量产。若样品未通过评估验证，研发部将查明原因并提出相应修改方案，结合具体情况重新进行设计评审、产品规格书定义或样品试产，直至样品的所有特性均满足要求。

（4）量产阶段

根据样品测试与验证结果，研发部会召集市场部、运营部进行试产评估审核，审核通过后即进入产品发布流程，市场部将向目标客户进行小批量送样试用，由客户对新产品性能和应用性进行测试检验。如产品各项指标均符合客户要求，客户将向公司销售部反馈订单量，随后由运营部安排产品的批量生产。

公司已建立与研发项目相对应的人财物管理机制。对于研发人员的管理，公司通过招聘、录用、上岗、离岗、解聘等环节的内部控制制度，并和部门研发人员签署了竞业限制合同。公司研发用计算机、服务器等设备也设置了密码登录等安防控制措施，严禁不相关人员登录计算机和服务器。

公司制定了“研发费用核算管理办法”，已明确研发支出开支范围和标准，研发支出开发范围包括工资薪金、折旧摊销、差旅费用、租赁费用、股份支付、其他费用等。公司按直接归属的费用和无法直接归属的费用分别进行处理，并在报告期内保持一致。

报告期内，公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

公司已建立研发支出审批程序。研发费用中工资薪金支付，由人力资源专员每月编制工资汇总表，由人力资源部门负责人、财务总监和总经理审批后，财务部门进行账务处理，并予以支付。研发费用中材料费、试制费用、差旅费用等报销支付，由研发人员提出申请，经研发部门负责人审核，财务部会计、财务部经理、财务总监复核，总经理审批后，将报销原始单据和审批单交由财务人员进行账务处理，并予以支付。

经核查，申报会计师认为，发行人已建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；已建立与研发项目相对应的人财物管理机制；已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；报告期内已严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；发行人已建立研发支出审批程序。

26、发行人存在部分政府补助计入其他收益、未计入营业外收入的情况。

请发行人和保荐机构、申报会计师按照《问答》第 15 条的相关要求进行披露和核查，并发表明确意见。

答复：

报告期内，公司计入当期损益的政府补助明细如下：

单位：万元

利润表项目	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
其他收益	上海市软件和集成电路产业发展专项资金项目		7.00	
	专利补贴	7.74	1.08	
	科技发展基金重点企业研发机构补贴	200.00		
	残疾人就业奖励	0.55		
	个税返还款、税收补贴	10.72		
	小巨人企业项目	150.00		
	科技创新券平台补贴	6.65	4.50	
	上海市国库收付中心品牌提升资金	50.00		
	小计	425.66	12.58	-
营业外收入	专利补贴			29.91
	上海市软件和集成电路产业发展专项资金项目			14.00
	品牌补贴			10.00
	知识产权资助资金			8.00

利润表项目	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
	参展补贴			6.20
	高成长性总部项目补助	165.50		-
	小计	165.50		68.11
	合计	591.16	12.58	68.11

上述政府补助中：

1、专利补贴、残疾人就业奖励、个税返还款、税收补贴、科技创新券平台补贴、参展补贴，均属于与收益相关的政府补助，系用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失，公司根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定，将该等政府补助直接计入当期损益；

2、科技发展基金重点企业研发机构补贴系针对上一年度研发费加计扣除额的 20% 给予补贴，并对年度考评为优秀的企业研发机构发放的政府补助，因此，公司于收到款项后计入当期损益；

3、上海市软件和集成电路产业发展专项资金项目补助资金，是公司 2012 年向上海市经济信息化委员会申请，总计拨款 140 万元，其中 70 万元用于购买研发设备补助，其余 70 万元用于日常研发费用补助，用于购买研发设备的补助款按 5 年摊销计入当期损益，2017 年摊销完毕。

4、科技小巨人项目系针对企业研发项目投入情况进行发放，公司于 2018 年 3 月 1 日通过专家组验收后，收到款项后计入当期损益。

5、上海市国库收付中心品牌提升资金项目于 2018 年 5 月 10 日通过验收，因该项目主要支持公司品牌提升，与日常经营活动相关，原计入递延收益的政府补助确认为其他收益。

6、高成长性总部项目补助符合相关条件即可发放，无需验收，与公司日常活动无关，计入公司营业外收入。

2017 年起，公司因执行《企业会计准则第 16 号——政府补助》，将取得的与日常经营活动相关的政府补助计入其他收益，不再计入营业外收入，且比较数据不进行调整。除高成长性总部项目补助外，公司报告期内收到的其他补助项目均与公司日常经营活动相关，因此公司于“其他收益”项目进行列报。

报告期内，公司将全部计入当期损益的政府补助列入非经常性损益，不存在列入经常性损益的情形。

报告期内，公司不存在承担政府科研项目收到的政府补助，相关事项已在招股说明书中进行披露。

会计师对发行人检查了公司财务报表及政府补助文件，对公司政府补助的核算与披露、非经常性损益的列报进行了核查。经核查，申报会计师认为，公司政府补助会计处理符合《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定；非经常性损益列报符合《公开发行证券的公司

信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的规定；报告期内发行人不存在承担政府科研项目收到的政府补助，相关信息披露符合《问答》第15条的相关要求。

27、报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 5,632.20 万元、4,442.15 万元及 4,234.58 万元，占各期营业收入的比例分别为 18.36%、12.92%及 9.80%。

请发行人披露：（1）报告期发行人对经销客户、直销客户的结算政策、信用政策、主要客户的信用期安排、客户信用期的变动情况，报告期信用期内应收账款的金额及占比情况；（2）报告期第三方回款的原因、必要性及商业合理性，请发行人和保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第15条的相关要求进行披露。

请保荐机构和申报会计师就上述事项进行核查，并发表明确意见。

答复：

一、报告期发行人对经销客户、直销客户的结算政策、信用政策、主要客户的信用期安排、客户信用期的变动情况，报告期信用期内应收账款的金额及占比情况

（一）发行人对经销客户、直销客户的结算政策、信用政策、主要客户的信用期安排、客户信用期的变动情况

报告期内公司对经销商、直销客户通常均采用赊销方式进行销售，并要求经销商、直销客户通过银行转账或汇票方式支付货款。公司对各客户的账期、信用期等则视客户的信用状况、与客户的合作关系、商业谈判等情况而具体确定，与该客户为经销商或是直销客户并无直接关系。

报告期内，发行人对主要经销、直销客户的信用期安排通常在月结 30 天至月结 60 天之间。报告期内，公司对部分主要客户信用期进行调整，主要系考虑与客户的良好合作关系及未来潜在的进一步合作机会。

（二）信用期内应收账款的金额及占比情况

报告期各期末，公司信用期内应收账款、信用期外应收账款的金额、占比及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款账面余额	4,365.55	4,580.85	5,831.88
信用期内应收账款金额	3,915.90	4,487.61	5,194.16

答复 第 136 页

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
信用期内应收账款占比	89.70%	97.96%	89.06%
超出信用期的应收账款金额	449.65	93.24	637.72
超出信用期的应收账款占比	10.30%	2.04%	10.94%
超出信用期的应收账款期后回收金额	443.68	93.24	637.72
期后回收金额占超出信用期的应收账款比例	98.67%	100.00%	100.00%

2016年末、2017年末及2018年末，公司信用期内应收账款占应收账款账面余额的比例分别为89.06%、97.96%及89.70%，超出信用期的应收账款占应收账款账面余额的比例分别为10.94%、2.04%及10.30%，主要系公司客户资金周转需求的影响所致，鉴于公司与客户通常保持较为良好的合作关系，公司可视合作情况适当对客户应收账款的回收予以一定放松；相关款项于期后的回收通常较为顺利，截至2019年3月末，上述各期末超出信用期的应收账款期后回款金额占超出信用期的应收账款金额比例分别为100.00%、100.00%及98.67%，回收状况良好。

经核查，申报会计师认为，发行人已在招股说明书中对报告期发行人对经销客户、直销客户的结算政策、信用政策对比情况，报告期信用期内应收账款的金额及占比情况进行披露；主要客户的信用期安排、客户信用期的变动情况已申请豁免披露。报告期内发行人应收账款的回收状况良好。

二、报告期第三方回款的原因、必要性及商业合理性，请发行人和保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第15条的相关要求进行披露

（一）报告期第三方回款的原因、必要性及商业合理性

发行人在与韩国的主要经销商 Big Shine Korea 的部分经销交易中，经销商的下游终端客户通过经销商向发行人下达采购订单，并要求发行人直接向该等终端客户进行发货，而经销商在其中提供对接发行人与终端客户双方的服务。该等合作模式下，发行人向下达采购订单的经销商开具销售结算单，而销售款项则由收货的终端客户直接向发行人支付；发行人则综合考虑根据销售数量、销售价格及经销商在交易中提供的服务等因素，向经销商支付部分佣金与服务费。

上述交易模式下，发行人直接向该等交易的终端客户发货并向终端客户收取款项，主要

系根据终端客户的要求所作出的交易安排，具有必要性及商业合理性。

（二）发行人对相关事项的披露

报告期内，发行人存在第三方回款的情况，具体如下：

发行人在与韩国的主要经销商的部分经销交易中，经销商的下游终端客户通过经销商向发行人下达采购订单，并要求发行人直接向该等终端客户进行发货，而经销商在其中提供对接发行人与终端客户双方的服务。

该等合作模式下，发行人向下达采购订单的经销商开具销售结算单，而销售款项则由收货的终端客户直接向发行人支付；发行人则综合考虑根据销售数量、销售价格及经销商在交易中提供的服务等因素，向经销商支付部分佣金与服务费。

报告期内，发行人第三方回款金额及收入占比情况统计如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
第三方回款金额	970.72	1,369.50	1,509.80
占营业收入比例	2.25%	3.98%	4.92%

报告期内，发行人上述第三方回款的金额及占营业收入的比例持续下降。为了规范第三方回款情形，发行人进一步强化了对客户第三方回款情况的管理，保留清晰的发货记录、收款记录和开票记录并定期核对。2018 年下半年，发行人与存在上述第三方回款情况的主要终端客户及经销商共同签署了三方付款协议，明确约定客户、代付款方及公司的权利、义务关系，或在三方均同意的情况下，将部分存在上述第三方付款情况的终端客户销售模式由经销调整为直销，并由发行人直接与该等终端客户进行销售结算，原经销商则继续在其中提供客户服务工作。公司相关销售收入与第三方回款相互匹配，具有可验证性。

上述第三方回款交易中，实际付款方为采购发行人产品的终端客户，并非发行人关联方，第三方回款的交易具有真实的交易背景；上述第三方回款金额较小且在报告期内逐年下降，上述第三方回款情况未对发行人的业务经营、财务管理和收入真实性造成不利影响。

（三）申报会计师核查意见

针对上述第三方回款情况，申报会计师与发行人销售部门、财务部门进行了访谈，了解该等第三方回款发生的背景及原因，判断该等交易及第三方回款发生的商业合理性；取得了发行人报告期内第三方回款的交易明细，并选取样本核对至对应的银行对账单、银行回单及记账凭证，核查发行人对第三方回款交易收款及入账情况；通过对发行人报告期大额资金流水进行核查，核对发行人大额收款的付款方，并核对至对应的销售发票、结算单，检查是否

存在未完整记载的大额第三方回款交易；取得了存在第三方回款情况的主要终端客户与发行人、经销商签署的三方付款协议及发行人与经销商就相关交易签署的协议；走访了该等第三方回款交易相关的经销商及样本终端客户，了解上述第三方回款的背景、是否存在争议或纠纷，付款方是否与发行人存在关联关系；将发行人关联方清单与该等第三方回款交易的付款方进行核对，核查上述第三方回款交易的付款方是否为发行人关联方。

经核查，申报会计师认为：公司相应内部控制有效执行；第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；第三方回款所对应的销售收入真实发生。

28、报告期各期末，公司存货账面价值分别为 3,527.94 万元、4,203.31 万元及 6,564.43 万元，占公司流动资产的比例分别为 16.11%、15.54%及 16.53%，2018 年末公司存货较 2017 年末增加 2,361.12 万元，增幅为 56.17%。

请发行人披露：（1）报告期原材料的采购周期、产品的生产周期及销售周期、各类存货的备货标准，并结合上述因素分析各类存货库存水平的合理性、各类存货与公司业务规模变化的匹配性；（2）报告期存货及各类项目的库龄结构，库龄较长存货的具体构成、形成的原因及金额变动的分析，各期末各类存货项目的订单支持率、期后结转率以及期后销售率情况；（3）报告期内发行人的存货结构与同行业可比公司是否存在重大差异，存货中不存在发出商品的合理性；（4）结合各类存货的库龄情况、对应芯片型号的销售情况、可变现净值的确定过程及依据，披露发行人相关存货跌价减值准备计提的充分性，与同行业可比公司存货跌价准备的计提政策和计提比例的比较情况；（5）报告期公司与中芯国际等主要供应商是否存在采购返利的政策，若存在，披露采购返利的具体政策及变化、返利金额及占采购额的比例变动情况分析；（6）报告期发行人是否存在寄放于客户处领用销售的情况、是否存在经销商代理销售的情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项逐项核查，并发表明确的核查意见。请保荐机构和申报会计师补充说明公司的盘点制度及实际执行情况，详细说明存货监盘的情况。

答复：

一、报告期原材料的采购周期、产品的生产周期及销售周期、各类存货的备货标准，并结合上述因素分析各类存货库存水平的合理性、各类存货与公司业务规模变化的匹配性

1、原材料的采购周期

公司根据销售订单和市场需求预测安排采购计划。公司的原材料采购周期通常在 45 天到 90 天之间，周期长短主要取决于晶圆厂产能淡旺季以及晶圆工艺的复杂程度等。

2、产品的生产周期

公司根据销售订单和市场需求预测安排生产计划。公司的封装测试委外生产周期通常

在 14 天到 30 天之间，周期长短主要取决于封装形式以及封装工艺和结构的复杂程度。

3、产品的销售周期

通常情况下公司要求客户根据发货时间需求，提前四周至六周发出订单或提供采购预测。公司根据芯片产品的库存和生产情况安排发货。

4、各类存货的备货标准

通常情况下，公司销售交货周期短于产品的生产周期，公司需要保留一定的存货安全库存。公司根据销售订单、市场预测情况和供应商产能动态调整存货备货水平。

(3) 各类存货库存水平的合理性、各类存货与公司业务规模变化的匹配性

报告期内，公司存货主要包括原材料、库存商品、委托加工物资和半成品。报告期各期末，公司各类存货账面价值具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1,784.78	27.19	1,164.68	27.71	637.65	18.07
库存商品	3,283.46	50.02	1,463.54	34.82	1,172.35	33.23
委托加工物资	859.68	13.10	255.12	6.07	490.52	13.90
半成品	636.51	9.70	1,319.97	31.40	1,227.42	34.79
存货合计	6,564.43	100.00	4,203.31	100.00	3,527.94	100.00

报告期末，公司各类存货周转情况如下：

单位：万元，天

项目	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	账面余额	周转天数	账面余额	周转天数	账面余额	周转天数
原材料	1,784.78	22.69	1,164.68	18.33	637.65	11.06
委托加工物资	859.68	8.58	255.12	7.58	490.52	8.81
半成品	636.51	15.05	1,319.97	25.91	1,227.42	20.12
库存商品	3,283.46	36.52	1,463.54	26.81	1,172.35	27.30
存货合计	6,564.43	82.84	4,203.31	78.63	3,527.94	67.29

2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司存货周转天数分别为 67.29 天、78.63 天及 82.84 天，逐年上升。具体而言：

1) 报告期内，公司原材料周转天数分别为 11.06 天、18.33 天及 22.69 天，原材料周转天数逐年增加，主要系自 2017 年起晶圆产能趋紧，公司为确保生产经营的顺利进行，逐渐加大对原材料的备货所致；

2) 报告期内，公司委托加工物资周转天数分别为 8.81 天、7.58 天及 8.58 天，基本保持平稳；

3) 报告期内, 公司半成品周转天数分别为 20.12 天、25.91 天及 15.05 天, 公司非接触式智能卡芯片通常以晶圆裸片形式出货, 该等产品于账面记载为半成品, 由于公司非接触式智能卡芯片销量于 2017 年发生下降, 相应 2017 年度半成品周转天数有所增加;

4) 报告期内, 公司库存商品周转天数分别为 27.30 天、26.81 天及 36.52 天, 2018 年度库存商品周转天数增加, 主要系因 2018 年第四季度战略性备货的影响、相应期末库存商品数量增加所致。

报告期内, 公司存货周转天数分别为 67.29 天、78.63 天及 82.84 天。与公司的芯片产品采购生产周期相比处于合理范围内。

2018 年末, 公司存货规模上升较快, 主要系 2018 年第二季度第三季度供应商产能紧张, 而公司对 2019 年的销售预期良好, 为保证 2019 年产能和库存充足, 公司在 2018 年产能较为放松的第四季度进行战略性备货所致。

经核查, 保荐机构、申报会计师认为, 发行人存货的变动具有合理原因, 与公司业务规模的变化相匹配。

二、报告期存货及各类项目的库龄结构, 库龄较长存货的具体构成、形成的原因及金额变动的分析, 各期末各类存货项目的订单支持率、期后结转率以及期后销售率情况

1、报告期存货及各类项目的库龄结构具体如下:

单位: 万元, %

存货项目	库龄	2018 年			2017 年			2016 年		
		账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	正常	1,877.65	92.87	4.95	1,199.93	35.25	2.94	665.06	27.42	4.12
	长库龄	181.01	181.01	100.00	61.42	61.42	100.00	27.00	27.00	100.00
库存商品	正常	3,329.11	45.65	1.37	1,468.51	4.97	0.34	1,175.55	3.21	0.27
	长库龄	276.16	276.16	100.00	284.49	284.49	100.00	191.69	191.69	100.00
委托加工物资	正常	859.68			258.26	3.13	1.21	492.97	2.45	0.50
	长库龄				0.20	0.20	100.00	2.02	2.02	100.00
半成品	正常	712.18	75.67	10.63	1,382.90	62.94	4.55	1,327.69	100.26	7.55
	长库龄	235.52	235.52	100.00	130.99	130.99	100.00	96.47	96.47	100.00
合计		7,471.32	906.89	12.14	4,786.70	583.39	12.19	3,978.46	450.52	11.32

注 1: 正常库龄的存货为库龄在两年以内(含两年)的原材料、半成品和一年以内(含一年)的库存商品、委托加工物资;

注 2: 长库龄存货为库龄在两年以上的原材料、半成品和一年以上的库存商品、委托加工物资。

2、库龄较长存货的具体构成、形成的原因及金额变动的分析

2016年至2018年库龄较长的存货账面余额为317.19万元、477.10万元及690.67万元，主要由以下存货具体构成：

单位：万元

产品线	存货项目	2018年		2017年		2016年	
		金额	跌价	金额	跌价	金额	跌价
EEPROM	库存商品	138.03	138.03	227.66	227.66	144.03	144.03
智能卡芯片	原材料	131.32	131.32	9.61	9.61	10.37	10.37
EEPROM	半成品	129.97	129.97	87.62	87.62	60.11	60.11
音圈马达驱动芯片	库存商品	84.33	84.33	7.63	7.63	6.85	6.85
智能卡芯片	半成品	64.46	64.46	14.81	14.81	10.05	10.05
其他	原材料	43.25	43.25	48.37	48.37	4.84	4.84
其他	半成品	30.04	30.04	26.85	26.85	23.79	23.79
智能卡芯片	库存商品	28.40	28.40	26.70	26.70	19.07	19.07
合计		649.80	649.80	449.25	449.25	279.11	279.11

注：以上表格中只列示了构成各期末长库龄存货中金额较大的存货项目和产品线，未全部列示

库龄较长的存货的变动原因主要有（1）EEPROM产品更新换代，部分旧版本产品不能及时销售；（2）由于2018年公司音圈马达驱动芯片销量下滑及部分产品升级导致老版本产品滞销，使部分库龄长于一年的该类产品在2018年末仍有库存；（3）部分智能卡芯片产品在2016年采购较多原材料，由于产品更新和市场需求变化未能在两年内完全消耗。

3、各期末各类存货项目的订单支持率、期后结转率以及期后销售率情况

报告期各期末，公司各类存货项目的订单支持率如下：

单位：万颗，%

产品线	2018年			2017年			2016年		
	库存数量	订单数量	订单支持率	库存数量	订单数量	订单支持率	库存数量	订单数量	订单支持率
EEPROM	20,289.71	10,143.31	49.99	7,625.53	9,187.05	120.48	5,353.06	12,016.63	224.48
智能卡芯片	4,582.43	120.83	2.64	8,483.34	623.88	7.35	8,764.30	378.07	4.31
其中：									
库存商品数量	436.87	120.83	2.64	537.43	623.88	7.35	877.82	378.07	4.31
半成品数量	4,145.57			7,945.91			7,886.48		
音圈马达驱动芯片	757.49	61.20	8.08	633.31			172.97		
其他	135.19			157.93	42.40	26.85	136.82	7.61	5.56
合计：	25,764.82	10,325.34	40.08	16,900.12	9,853.32	58.30	14,427.15	12,402.30	85.96
其中：库存商品数量	21,619.25	10,325.34	40.08	8,954.21	9,853.32	58.30	6,540.67	12,402.30	85.96
半成品数量	4,145.57			7,945.91			7,886.48		

注 1：订单支持率=期末在手订单中数量/期末库存商品数量

注 2：公司非接触式智能卡芯片通常以晶圆裸片形式出货，公司账面将该类存货记录为半成品，因此需要结合半成品中的智能卡数量计算订单支持率

报告期各期末，公司库存商品的期末订单支持率分别为 85.96%、58.30%及 40.08%，2016 年整体水平较高，2017 年和 2018 年呈下降趋势。2016 年 EEPROM 的订单支持率为 224.48%，主要系 2016 年 EEPROM 市场整体缺货，客户为保证供货量增加订单所致。2017 年公司根据销售预测对 EEPROM 进行备货，订单支持率为 120.48%，趋于正常。2018 年 EEPROM 订单支持率为 49.99%，主要系第四季度 EEPROM 的封装服务产能紧张，公司提前对 EEPROM 进行备货。2016 年至 2018 年，智能卡产品的订单支持率分别为 4.31%、7.35%和 2.64%，与整体订单支持率水平相比较低，主要系采购智能卡芯片产品的

客户通常不会提前下订单，客户下订单后公司通常在较短的期间内即发货，为了应对客户随时采购，公司需要提前备货。公司产品皆为非定制的标准产品，提前备货不会对公司的经营销售造成不利影响，公司的期后销售情况良好。

报告期各期，公司原材料及委托加工物资的期后结转率如下：

单位：万元，%

存货项目	2018年			2017年			2016年		
	存货金额	期后结转金额	期后结转率	存货金额	期后结转金额	期后结转率	存货金额	期后结转金额	期后结转率
原材料	2,058.66	1,047.32	50.87	1,261.35	554.79	43.98	692.07	442.16	63.89
委托加工物资	859.68	832.96	96.89	258.46	234.31	90.66	494.99	478.81	96.73

注 1：期后完工金额=期后三个月结转为库存商品的金额；

注 2：原材料期后 3 个月结转率=期后 3 个月已领用的原材料金额/期末原材料金额；

公司半成品是晶圆经过简单加工后，形成的可用于出售或进一步加工的中间形态。公司 2016 年至 2018 年原材料的期后结转率先下降后上升，受到了公司半成品波动影响，2018 年、2017 年和 2016 年，公司半成品期末余额分别为 947.70 万元、1513.89 万元、1424.16 万元。合计来看，公司原材料及半成品的期后结转率水平相对较低，这是由于晶圆产能相对紧张，且公司产品为通用产品，受原材料升级换代影响小，公司将原材料及半成品保持在较高水平，有利于公司的经营及发展。

报告期各期末，公司委托加工物资的周转情况良好，期后结转率水平整体合理，符合公司生产周期特征。

报告期各期，公司产品期后销售率如下：

单位：万颗，%

产品线	2018年			2017年			2016年		
	产成品数量	期后销售数量	期后销售率	产成品数量	期后销售数量	期后销售率	产成品数量	期后销售数量	期后销售率
EEPROM	20,289.71	35,491.98	174.93	7,625.53	27,025.01	354.40	5,353.06	17,695.56	330.57
智能卡	4,582.43	9,001.16	196.43	8,483.34	4,471.15	52.71	8,764.30	4,998.37	57.03
其中：	436.87	9,001.16	196.43	537.43	4,471.15	52.71	877.82	4,998.37	57.03

产品线	2018 年			2017 年			2016 年		
	产成品数量	期后销售数量	期后销售率	产成品数量	期后销售数量	期后销售率	产成品数量	期后销售数量	期后销售率
库存商品数量									
半成品数量	4,145.57			7,945.91			7,886.48		
音圈驱动马达	757.49	805.03	106.28	633.31	793.78	125.34	172.97	965.64	558.29
其他	135.19	24.82	18.36	157.93	143.88	91.10	136.82	91.13	66.61
合计	25,764.82	45,322.99	175.91	16,900.12	32,433.81	191.91	14,427.15	23,750.70	164.63
其中：									
库存商品数量	21,619.25	45,322.99	175.91	8,954.21	32,433.81	191.91	6,540.67	23,750.70	164.63
半成品数量	4,145.57			7,945.91			7,886.48		

注 1：公司非接触式智能卡芯片通常以晶圆裸片形式出货，公司账面将该类存货记录为半成品，因此需要结合半成品中的智能卡数量计算订单支持率

注 2：期后销售数量=期后三个月销售数量；产成品数量=期末库存商品数量；期后销售率=产成品数量/期后销售数

2016年末、2017年末及2018年末，公司库存商品及半成品智能卡芯片的期后三个月销售率分别为164.63%、191.91%及175.91%，整体水平较高，与库存商品及半成品智能卡芯片的期末订单支持率的差异分别为78.66%、133.61%及135.84%，主要原因系期后新取得订单的影响。2018年公司库存商品及半成品智能卡芯片的期后三个月销售率与2017年相比有所下降，系2018年第四季度战略性备货的影响。

经核查，申报会计师认为，发行人已披露报告期存货及各类项目的库龄结构，库龄较长存货的具体构成、形成的原因及金额变动的分析，各期末各类存货项目的订单支持率、期后结转率以及期后销售率情况。

三、报告期内发行人的存货结构与同行业可比公司是否存在重大差异，存货中不存在发出商品的合理性

同行业存货结构如下：

单位：%

期间	可比公司	原材料及在途物资	委托加工物资等产品	库存商品及发出商品	其他	合计
2018年度	兆易创新	60.19	9.42	30.40	-	100.00
	圣邦股份	44.96	9.58	45.46	-	100.00
	富瀚微	32.72	23.53	36.73	7.01	100.00
	汇顶科技	0.83	65.66	33.51	-	100.00
	上海复旦	47.11	22.62	30.27	-	100.00
	中颖电子	41.44	30.99	27.57	-	100.00
	平均值	37.88	26.97	33.99	1.17	100.00
	发行人	27.19	22.80	50.02		100.00
2017年度	兆易创新	60.34	11.67	27.98	0.02	100.00
	圣邦股份	25.48	29.76	44.75	-	100.00
	富瀚微	23.40	14.84	61.76	-	100.00
	汇顶科技	5.29	67.52	26.98	0.21	100.00
	上海复旦	44.67	23.37	31.96	-	100.00
	中颖电子	30.52	38.18	31.30	-	100.00
	平均值	31.62	30.89	37.46	0.04	100.00
	发行人	27.71	37.47	34.82		100.00
2016年度	兆易创新	50.71	17.61	31.66	0.02	100.00
	圣邦股份	29.46	23.53	47.00	-	100.00

富瀚微	32.29	18.19	49.52	-	100.00
汇顶科技	4.66	74.29	21.05	-	100.00
上海复旦	44.00	26.01	29.99	-	100.00
中颖电子	37.49	30.29	32.22	-	100.00
平均值	33.10	31.65	35.24	0.00	100.00
发行人	18.07	48.69	33.23		100.00

注 1: 由于各公司生产经营模式和存货划分标准存在差异, 为方便比较存货结构, 将在产品、半成品、委托加工物资进行合并计算;

注 2: 汇顶科技存货中“其他”项目为劳务成本, 兆易创新存货中“其他”项目为低值易耗品; 富瀚微存货中“其他”项目为开发成本。

2018 年公司的库存商品及发出商品占存货总额的 50.02%, 高于同行业水平, 主要是由于 2018 年第四季度公司对库存商品进行战略性备货所致。

2017 年公司的存货结构与同行业可比公司基本一致。

2016 年公司委托加工物资等在产品占存货总额的 48.69%, 高于同行业水平; 2016 年原材料及在途物资占存货总额的 18.07%, 低于同行业水平, 主要是由于 2016 年末, 公司原材料大量转化为了半成品; 原材料与在产品合计比例与同行业平均水平接近, 总体合理。

公司的销售模式是买断式经销并有少量直销, 不存在经销商代理销售或领用销售的情况。报告期各期末, 公司已发出的商品基本得到客户签收, 个别未签收商品仍然在途, 未核算为发出商品, 仍在库存商品核算。报告期内, 同行业可比公司核算发出商品的情况如下表:

单位: 万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
上海复旦			
兆易创新			
汇顶科技	215.07	574.73	612.88
圣邦股份			
富瀚微	1,315.47	791.91	383.17
中颖电子			

根据汇顶科技首次公开发行股票并上市招股说明书, 其期末已发出但客户尚未确认收货并验收合格的存货为发出商品。根据富瀚微首次公开发行股票并上市招股说明书, 其发出商品主要为已发往客户的芯片及模块产品; 其他同行业可比上市公司均未核算发出商品。

经核查, 保荐机构、申报会计师认为, 发行人存货结构与同行业可比公司不存在重大差

异，存货中不存在发出商品与公司销售模式相匹配。

四、结合各类存货的库龄情况、对应芯片型号的销售情况、可变现净值的确定过程及依据，披露发行人相关存货跌价减值准备计提的充分性，与同行业可比公司存货跌价准备的计提政策和计提比例的比较情况

1、各类存货项目各个库龄时间段内存货跌价准备的计提政策

于资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。公司根据计划与客服部对期后三个月左右的芯片产品的预计售价以及存货状态确定可变现净值，库存商品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货和委托加工物资以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。对于库龄超过两年的原材料、半成品和库龄超过一年的委托加工物资、库存商品，公司认为其基本无法继续生产或正常销售，将这类长库龄存货的可变现净值确定为零，全额计提存货跌价准备。

2、各期末存货跌价情况

单位：万元，%

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
存货原值	7,471.32	4,786.70	3,978.46
存货跌价准备	906.89	583.39	450.52
计提比例	12.14	12.19	11.32

报告期各期，公司的存货跌价计提比例变动不大。

3、存货跌价准备计提的充分性

公司对库龄较长的存货已全额计提跌价准备，对其他存货根据可变现净值计提跌价准备。报告期内各期末，公司库存商品的期末订单支持率和期后销售率整体水平都较高，各期末结存的存货净额预计可在次年实现销售。公司存货跌价准备计提较为充分。

4、同行业可比公司存货跌价准备的计提政策和计提比例

公司名称	2018年计提比例	2017年计提比例	2016年计提比例
上海复旦	未披露	未披露	未披露
兆易创新	13.20%	9.04%	4.27%
圣邦股份	22.12%	19.68%	19.14%
中颖电子	3.08%	4.58%	4.34%

公司名称	2018 年计提比例	2017 年计提比例	2016 年计提比例
汇顶科技	31.39%	20.64%	0.98%
富瀚微	0.60%	0.13%	0.13%
平均值	14.08%	10.81%	5.77%
发行人	12.14%	12.19%	11.32%

注：上海复旦未披露存货账面余额和跌价准备金额。

同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	计提政策
上海复旦	存货按成本与可变现净值两者中较低者列账。成本按先入先出基准厘定，以及如为在制品及制成品，则包括直接材料、直接劳工及按适当比例计算的制造费用。可变现净值乃根据估计售价减去预期达致完成及出售时所需的一切其他成本计算。
兆易创新	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
圣邦股份	存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。
中颖电子	存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
汇顶科技	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值

公司名称	计提政策
	以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
富瀚微	库存商品、开发成本和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

公司及同行业可比公司存货跌价准备计提政策均按照资产负债表日成本与可变现净值孰低原则计量，并计提跌价准备。公司充分考虑了存货库龄结构及市场需求情况制定了目前执行的存货跌价准备计提政策，可更为合理地反应不同库龄存货的跌价情况。

报告期各期末，公司存货跌价准备占存货余额的比例分别为 11.32%、12.19%及 12.14%，与同行业可比公司平均水平基本一致，公司存货跌价准备的计提较为充分。

经核查，申报会计师认为，发行人存货可变现净值的确定符合企业会计准则的相关规定，相关存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

五、报告期公司与中芯国际等主要供应商是否存在采购返利的政策，若存在，披露采购返利的具体政策及变化、返利金额及占采购额的比例变动情况分析

报告期内，公司部分供应商对公司给予折扣优惠，当公司实际采购数量超过双方协商的数量标准以后，供应商将兑现折扣优惠。公司每年末与供应商商定次年的采购折扣优惠的标准。2016年，公司从上述供应商处取得的折扣金额合计为 128.03 万元；2017 年采购结算时，上述供应商直接给予公司汇率优惠，不存在返利；2018 年公司从上述供应商处取得的折扣金额合计为 261.73 万元；此外，考虑到双方的进一步合作关系，上述供应商进一步给予公司采购价 3%的折扣，金额合计 45.42 万元。报告期内中芯国际采购折扣金额及占采购额的比例如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	---------	---------	---------

折扣金额	307.15		128.03
全年采购金额	26,109.27	18,422.15	17,427.84
占全年采购金额比重	1.18		0.73

经核查，申报会计师认为，发行人已披露供应商采购返利的相关情况。

六、报告期发行人是否存在寄放于客户处领用销售的情况、是否存在经销商代理销售的情况

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人不存在寄放于客户处领用销售的情况、经销商代理销售的情况。

七、请保荐机构和申报会计师补充说明公司的盘点制度及实际执行情况，详细说明存货监盘的情况

为了建立健全存货管理的相关内部控制流程、加强存货的实物管理，确保账实一致，公司制定了存货管理的相关制度，存货盘点制度的主要内容如下：

- (1) 公司对所有公司仓库和晶圆厂/封装测试工厂代保管存货进行盘点。
- (2) 年度终了，仓储部门负责协同财务部门共同对存货进行盘点。
- (3) 选择需要盘点的型号，填入 excel 表格；执行实际盘点，记录实际数量并填入盘点表格；部门主管将查看 表格，并确定实物和库存数量有差异的记录；如果有差异，将这差异进行第二次盘点。
- (4) 第二次盘点结束后，主管或者经理根据收据、调账单调查差异，完成详细的调查，确定处置安排，准备调账单所需要的文件并递交给经理审批。
- (5) 除了年度盘点之外，仓储部门和运营部门视需要进行不定期的盘点。

报告期内，公司严格执行了存货盘点制度。报告期内报告期内存货盘点不存在重大差异情况。

报告期内，申报会计师参与了主要报告期末的存货监盘，范围涉及公司主要委外加工厂商和自有仓库的存货：

- (1) 发行人对公司仓库存货进行盘点，盘点比例超过 98%。
- (2) 发行人对在晶圆厂/封装测试厂加工的委托加工物资等代保管存货进行抽盘，盘点比例超过 27%。
- (3) 申报会计师全程监盘；同时，为了进一步确定代保管存货的真实性和所有权，对代保管存货执行了函证程序，回函确认比例超过 97%。通过存货的监盘及函证，覆盖了公司全部存货比例每年均超过 97%。

(4) 根据监盘结果显示, 公司存货管理规范, 未发现重大盘点差异, 未发现毁损、异常的存货未足额计提存货跌价准备的情形。

八、请保荐机构、申报会计师对上述事项逐项核查, 并发表明确的核查意见。

申报会计师通过了解发行人采购和生产、存货管理相关内控制度、业务流程, 了解发行人存货盘点和跌价准备计提的相关内控制度和会计政策, 访谈主要供应商和发行人采购及生产相关员工, 向第三方供应商进行函证程序, 对发行人存货实行监盘程序, 对比同行业存货和跌价准备计提的情况, 获取并查阅了各期末存货及跌价准备计提明细、期末在手订单清单和期后销售数据等相关资料, 认为:

(1) 发行人存货的变动具有合理原因, 与公司业务规模的变化相匹配;

(2) 发行人已披露报告期存货及各类项目的库龄结构, 库龄较长存货的具体构成、形成的原因及金额变动的分析, 各期末各类存货项目的订单支持率、期后结转率以及期后销售率情况;

(3) 发行人存货结构与同行业可比公司不存在重大差异, 存货中不存在发出商品符合企业会计准则的相关规定;

(4) 发行人存货可变现净值的确定符合企业会计准则的相关规定, 相关存货跌价准备计提充分, 与同行业可比公司相比不存在重大差异;

(5) 发行人已披露供应商采购返利的相关情况;

(6) 报告期内, 发行人不存在寄放于客户处领用销售的情况、经销商代理销售的情况。

29、报告期各期末, 公司固定资产、无形资产以及长期待摊费用的金额均较小。

请发行人结合同行业可比公司非流动资产的结构, 披露报告期内发行人资产中是否存在 IP 核专利授权、是否存在光罩模具, 若存在, 补充披露 IP 核专利授权和光罩模具的具体情况及相关会计处理。

请保荐机构和申报会计师就上述事项进行核查, 并发表明确意见。

答复:

报告期各期末, 公司与同行业可比公司非流动资产构成情况如下:

单位: 万元, %

公司名称	项目	2018 年末		2017 年末		2016 年末	
		金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
上海	固定资产	19,709.10	7.74	36,703.40	16.63	30,870.20	17.12
	无形资产	19,106.80	7.50	16,065.50	7.28	13,954.70	7.74

公司名称	项目	2018 年末		2017 年末		2016 年末	
		金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
复旦	长期待摊费用						
	其他长期资产	24,611.50	9.66	3,331.60	1.51	4,297.20	2.38
	非流动资产合计	63,427.40	24.90	56,100.50	25.42	49,122.10	27.25
兆易创新	固定资产	25,091.74	8.77	10,153.70	3.94	7,552.76	4.52
	无形资产	1,292.53	0.45	38.84	0.02	518.93	0.31
	长期待摊费用	2,364.56	0.83	1,249.38	0.49	274.41	0.16
	其他长期资产	80,408.73	28.11	102,935.15	39.98	15,105.73	9.05
	非流动资产合计	109,157.56	38.16	114,377.08	44.43	23,451.84	14.05
汇顶科技	固定资产	16,920.33	3.17	15,963.26	3.61	14,948.30	4.65
	无形资产	11,666.66	2.18	6,343.69	1.44	5,030.75	1.56
	长期待摊费用	274.45	0.05	458.00	0.10	649.45	0.20
	其他长期资产	50,549.13	9.46	13,193.15	2.99	8,553.02	2.66
	非流动资产合计	79,410.56	14.86	35,958.10	8.14	29,181.52	9.08
圣邦股份	固定资产	1,636.46	1.54	1,094.65	1.16	840.73	2.15
	无形资产	725.35	0.68	130.41	0.14	233.79	0.60
	长期待摊费用	1,476.13	1.39	1,608.40	1.71	1,202.79	3.07
	其他长期资产	13,822.98	13.01	843.62	0.90	653.40	1.67
	非流动资产合计	17,660.93	16.63	3,677.09	3.91	2,930.71	7.48
富瀚微	固定资产	18,693.48	15.71	1,862.88	1.73	1,266.75	3.79
	无形资产	3,230.70	2.71	1,178.39	1.09	332.31	0.99
	长期待摊费用	428.28	0.36	-	-	-	-
	其他长期资产	3,924.37	3.30	9,174.91	8.51	0.00	-0.00
	非流动资产合计	26,276.84	22.08	12,216.18	11.33	1,599.06	4.79
中颖电子	固定资产	2,622.15	2.54	2,788.79	2.84	2,987.16	3.62
	无形资产	1,420.21	1.38	1,800.16	1.84	1,387.26	1.68
	长期待摊费用	24.80	0.02	42.31	0.04	80.48	0.10
	其他长期资产	1,298.06	1.26	1,198.23	1.22	957.93	1.16
	非流动资产合计	5,365.22	5.20	5,829.49	5.94	5,412.84	6.56
发行人	固定资产	233.69	0.58	162.85	0.59	195.41	0.88
	无形资产	77.25	0.19	-	-	-	-
	长期待摊费用	63.53	0.16	100.24	0.37	14.94	0.07

公司名称	项目	2018 年末		2017 年末		2016 年末	
		金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
	其他长期资产	136.86	0.34	119.10	0.43	94.54	0.43
	非流动资产合计	511.34	1.27	382.19	1.39	304.88	1.37

注：其他长期资产包括非流动资产除固定资产、无形资产和长期待摊费用以外的所有项目。

一方面，公司主要经营模式为 Fabless 模式，在该模式下只从事集成电路产业链中的芯片设计和销售环节，其余环节委托给晶圆制造企业、封装和测试企业代工完成，公司取得芯片成品后，再通过经销商或直接销售给模组厂或整机厂商；另一方面，公司办公场所全部为租赁，无自有房屋及土地；因此，报告期末，公司固定资产、无形资产及长期待摊费用的金额均较小。

报告期各期末，公司资产中不存在 IP 核专利授权及光罩模具。

报告期内，公司于 2018 年度发生一笔 IP 核专利授权，合同金额美元 1.00 万元，系购买一个“许可宏”使用权所发生的，公司已于发生当期计入研发费用。

公司光罩模具一般由公司自主进行研发，并委托代工厂进行加工生产。2016 年度、2017 年度及 2018 年度，公司光罩模具相关费用分别为 223.86 万元、313.27 万元及 196.06 万元，相关费用全部计入研发费用，未予以资本化。

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人发生的 IP 核专利授权、光罩模具费用均于发生当期计入当期损益，报告期内发行人资产中不存在 IP 核专利授权及光罩模具。

30、报告期各期末，公司预计负债余额分别为 153.96 万元、139.66 万元及 139.66 万元。

请发行人补充披露存在适配性问题的产品型号、金额及占比情况，是否存在该产品型号无法应用的风险；报告期发行人预计负债的计提政策、计提比例及实际发生的赔偿诉求情况。

请保荐机构和申报会计师就上述事项进行核查，并发表明确意见。

答复：

截至 2016 年末、2017 年末及 2018 年末，公司预计负债余额分别为 153.96 万元、139.66 万元及 139.66 万元，占公司非流动负债的比例分别为 83.17%、64.98%及 84.83 %。该等预计负债系由公司型号为 GT23SC4439B 的智能卡产品在终端应用中出现的适配性问题所致，公司根据该等智能卡芯片的使用特点以及未来可能产生的赔偿诉求，参考已赔偿标准预计最佳赔偿金额计提了预计负债。

报告期内，与公司预计负债相关的产品型号为 GT23SC4439B，为一款非接触式智能卡芯片产品。报告期各期末，公司该型号产品库存商品账面余额、跌价准备及占存货账面余额比如下：

单位：万元，%

产品型号	2018年12月31日			2017年12月31日			2016年12月31日		
	存货余额	跌价准备	存货余额占比	存货余额	跌价准备	存货余额占比	存货余额	跌价准备	存货余额占比
GT23SC4439B	47.81	47.81	0.64	47.81	47.81	1.00	92.92	92.92	2.34

报告期内，公司该型号产品销售收入金额及占比如下：

单位：万元

产品型号	2018年		2017年		2016年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
GT23SC4439B	0.00	0.00%	51.89	0.15%	445.13	1.45%

2016年下半年，公司部分客户反馈 GT23SC4439B 与应用市场上某些读写机具匹配性较差，导致读写器偶尔读写 GT23SC4439B 卡片失败。经公司排查，产生该适配性问题的原因是 GT23SC4439B 是一款符合 ISO/IEC14443 Type A 非接触通讯协议的芯片，通常与应用市场上符合 ISO/IEC14443 Type A 非接触通讯协议的读写芯片相互配合工作。各芯片企业在具体研发实现 ISO/IEC14443 Type A 协议时，实现机制和实现方法存在差异，各芯片企业的产品具体覆盖 ISO/IEC14443 Type A 协议的广度和深度有所差异，导致在应用市场上的智能卡卡片和读写机彼此的匹配程度有所差异。这一匹配性差异问题，与具体应用场景、具体读写机具设置等密切相关，因此该产品型号所发生的主要为产品应用端的适配性问题，而非公司产品本身的质量问题。问题发生后，公司积极与相关经销商、终端客户进行沟通，分阶段、分步骤推进处理来自客户的补偿诉求。2017年起，公司基本停止了 GT23SC4439B 的生产和销售，并新研发了升级产品 GT23SC4439C，进一步提升了产品的性能和与市场上主流读写机具有的兼容性。

报告期内，公司关于预计负债的会计政策为：按履行相关现时义务所需的支出的最佳估计数进行初始计量，在确定最佳估计数时，综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

公司与客户和合作伙伴依照不同的产品形态及不同客户具体受影响的产品数量等因素，制定针对不同客户的补偿标准，并根据此标准和各客户销售数量计提预计负债，具体如下：

单位：万颗，万元

客户	销售数量	2016年计提预计负债金额	实际支付金额	实际支付时间
深圳市奥怡轩实业有限公司	2,040.00	89.29	95.79	2016年、2017年
深圳市芯诚智能卡有限公司	1,440.00	72.29	72.29	2016年、2017年
增你强（上海）有限公司	2,400.00	146.16		尚未收到赔偿诉求
深圳市正卡智能科技有限公司	>16.00	35.00	35.00	2016年
合计		342.74	203.08	

2016年公司根据对不同客户的GT23SC4439B的累计销售数量和与各客户商定的补偿标准计提预计负债342.74万元，并与已提出补偿诉求的客户签订补偿协议，其中188.78万元于2016年已支付，14.30万元于2017年已支付。截止到2018年末，预计负债余额139.66万元。

经核查，会计师认为：发行人已补充披露存在适配性问题的产品型号、金额及占比情况，发行人已停止该产品型号的生产与销售，并对该产品型号存货全额计提存货跌价准备，相关无法应用的风险不会对发行人未来财务业绩造成重大不利影响；报告期发行人预计负债的计提政策符合企业会计准则的规定，计提比例合理。

31、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为3,896.47万元、7,660.55万元和9,007.82万元。2018年度公司经营活动产生的现金流量净额低于同期净利润。

请发行人充分披露：（1）报告期内各期经营活动产生的现金流量净额和净利润之间的差异调节表；（2）报告期经营活动产生的现金流量中各个细分项目的构成情况、具体金额变动情况及原因分析；（3）报告期收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成情况，与相关销售收入金额的匹配情况分析；（4）报告期支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、营业成本和期间费用中职工薪酬的匹配性分析；（5）结合货币资金的使用规划，披露公司频繁购买理财产品的原因、是否资金长期闲置无具体使用用途，并进一步论证分析本次募集资金规模测算依据的合理性及必要性；（6）报告期利润分配的实际派发和相关税收代扣代缴的情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确核查意见；说明各报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额，是否与实际业务的发生相符，是否与相关科目的会计核算勾稽。

答复：

一、报告期内各期经营活动产生的现金流量净额和净利润之间的差异调节表

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额和净利润之间的差异调节表如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
净利润	10,337.24	5,743.07	3,467.25
加：资产减值准备	452.46	134.96	252.59
固定资产折旧	48.36	69.19	89.47
无形资产摊销	4.07	-	-
长期待摊费用摊销	36.70	19.15	23.22
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	0.24	-	0.82
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	4.85	0.38	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-477.61	140.20	-8.89
投资损失（收益以“-”号填列）	-192.41	-329.44	-205.35
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-44.12	1.80	-5.99
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-0.33	1.15	-0.09
存货的减少（增加以“-”号填列）	-2,615.07	-870.31	-850.43
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-795.72	875.53	-5,882.16
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,844.15	-601.54	4,379.00
其他	404.99	2,476.39	2,637.04
经营活动产生的现金流量净额	9,007.82	7,660.55	3,896.47

经核查，申报会计师认为，发行人已披露报告期内各期经营活动产生的现金流量净额和净利润之间的差异调节表。

二、报告期经营活动产生的现金流量中各个细分项目的构成情况、具体金额变动情况及原因分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量中各个细分项目如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	46,706.52	37,919.16	29,802.80
收到的税费返还	584.41	579.45	299.47
收到其他与经营活动有关的现金	713.35	155.17	88.85
经营活动现金流入小计	48,004.29	38,653.77	30,191.12
购买商品、接受劳务支付的现金	28,378.72	22,948.30	19,199.29
支付给职工以及为职工支付的现金	6,454.31	5,079.74	4,362.81
支付的各项税费	1,483.58	639.67	255.48
支付其他与经营活动有关的现金	2,679.86	2,325.52	2,477.07

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经营活动现金流出小计	38,996.47	30,993.23	26,294.64
经营活动产生的现金流量净额	9,007.82	7,660.55	3,896.47

公司销售商品、提供劳务收到的现金主要为公司销售集成电路产品现金流入。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金逐年增加，主要系公司营业收入不断增加、销售回款良好所致。

公司收到的税费返还全部为增值税出口退税款。2017 年收到的出口退税款大幅增长主要系出口销售变动导致退税金额增加所致。

公司收到其他与经营活动有关的现金主要为利息收入、往来款、政府补助等，2018 年度，公司收到其他与经营活动有关的现金较高，主要系公司收到的政府补助款增加所致。

公司购买商品、接受劳务支付的现金主要为本期购入晶圆等存货，以及委托封装测试厂商对集成电路产品进行封装测试等而支付的现金。其中，报告期支付的现金逐年增加，主要系随着销售增长经营规模扩大带来的采购付款增加所致。

公司支付给职工以及为职工支付的现金主要为公司向员工支付的工资、奖金、津贴、职工福利费、社会保险费、住房公积金等。其中，报告期支付的现金稳步增加，主要系随着公司经营规模扩大，公司员工人数增加及员工工资薪金水平提升所致。

公司支付其他与经营活动有关的现金主要为公司支付的销售费用、管理费用、研发费用、财务费用等期间费用以及往来款项、赔偿支出等。报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金整体较为平稳。

经核查，申报会计师认为，发行人已披露报告期经营活动产生的现金流量中各个细分项目的构成情况、具体金额变动情况及原因，相关变动原因具有合理性。

三、报告期收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成情况，与相关销售收入金额的匹配情况分析

报告期公司收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
收到的税费返还	584.41	579.45	299.47
其中：出口退税	584.41	579.45	299.47
支付的各项税费	1,483.58	639.16	255.48
其中：增值税	351.58	53.79	91.00
企业所得税	1,082.47	568.66	156.78

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
城市维护建设税	3.52	0.54	0.91
教育费附加	16.80	2.69	4.55
其他	29.22	13.49	2.24

公司收到的税费返还全部为增值税出口退税款。报告期内公司收到的增值税出口退税，与销售收入的匹配情况分析如下表：

单位：万元

项目	计算公式	2018 年度	2017 年度	2016 年度
内销营业收入	①	22,819.15	18,136.86	16,038.52
出口营业收入	②	20,268.36	15,754.22	14,063.22
应计销项税	③=①*17%	3,765.16	3,083.27	2,726.55
缴纳的增值税	④	351.58	53.79	91.00
出口退税	⑤	584.41	579.45	299.47
进项税	⑥	4,379.03	3,559.32	2,917.62
进项税占营业收入比重	⑦=⑥/①	10.16%	10.50%	9.69%
应收出口退税款增加额	⑧	289.45	19.41	
全年测算应退（缴）税额	⑨=⑥-③	613.87	476.05	191.07
全年实际缴（退）税额	⑩=⑤+⑧-④	522.28	545.07	208.47
测算与实际退（缴）数比较	⑪=⑨-⑩	91.59	-69.02	-17.40

注：2018 年 5 月 1 日开始，货物销售增值税率下调为 16%，2018 年测算应计销项税时，按 16.5% 测算。

报告期内，公司进项税与营业收入比例关系稳定；公司出口退税和缴纳的增值税与当期营业收入、进项税额具有匹配性。

公司报告期内支付的各项税费主要为增值税、企业所得税以及城建税、教育费附加等。报告期内，公司支付的增值税系按税法规定计算的内销货物收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税。外销商品免销项税，对出口的货物实行免、抵、退税办法，对出口货物本道环节免征增值税，对出口货物所采购的原材料、包装物等所含的增值税允许抵减其内销货物的应缴税款，对未抵减完的部分再予以退税。公司支付的增值税和营业收入规模及结构分析参见上表。

报告期内，公司支付的企业所得税系按税法规定计算的应纳税所得额为基础计算当期应纳税额。公司支付的城建税、教育费附加等其他税费系按照税法规定的计税基础和相应的税

率计算确定的应纳税额。其中，城建税按照缴纳增值税的 1% 计算；教育费附加按照增值税的 5%（2018 年下半年变更为 4%）计算，相关金额与公司增值税金额匹配。

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人收到的税费返还和支付的各项税费与相关内销收入、外销收入和进项税额金额相匹配。

四、报告期支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、营业成本和期间费用中职工薪酬的匹配性分析

报告期内，公司支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、营业成本和期间费用中职工薪酬的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业成本工资薪金	206.03	158.27	155.65
销售费用工资薪金	1,192.61	1,004.91	897.24
管理费用工资薪金	1,258.48	974.06	922.68
研发费用工资薪金	4,192.48	3,195.44	2,781.83
应付职工薪酬（期初-期末）	-402.95	-166.85	-639.75
个人所得税（期初-期末）	-1.31	-6.73	54.63
聚辰开曼代为支付职工薪酬计入资本公积的金额	-	-65.98	-288.35
终止股份支付现金补偿计入期间费用（股份支付）的金额	-	-	488.69
境外子公司汇率变动影响	8.97	-13.38	-9.82
合计	6,454.31	5,079.74	4,362.81
支付给职工以及为职工支付的现金	6,454.31	5,079.74	4,362.81

经核查，报告期内公司支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、营业成本和期间费用中职工薪酬相匹配。

五、结合货币资金的使用规划，披露公司频繁购买理财产品的原因、是否资金长期闲置无具体使用用途，并进一步论证分析本次募集资金规模测算依据的合理性及必要性

截至报告期各期末，发行人货币资金余额较为充沛，这有助于公司时刻把握市场变化带来的发展机遇，提升面对行业周期性波动的应对能力，为发行人的业务扩张及潜在并购机会提供一定程度上的资金保障。为改善现金资产的管理收益，公司对货币资金使用进行规划，并用近期无使用计划的货币资金购买期限较短、风险低且可控、变现能力强的保本型短期理财产品，有利于提升资金使用效率及资金收益水平，不会影响公司的主营业务发展。

发行人作为科技创新企业，面对科技行业快速变化的发展趋势，需持续扩大研发投入，对现有产品线进行完善与升级并不断拓展新的科研方向，未来几年内资金投入将保持在较高水平，目前公司的货币资金储备无法满足公司未来发展的资金需求。公司募集资金使用计划系结合公司发展战略、业务发展方向及未来资金需求等各方面因素综合考虑而制定，本次募集资金到位将确保公司各募投项目的顺利实施，为公司的日常经营及未来长期的业务拓展提供有力支持。

经与发行人确认，申报会计师认为，发行人利用近期无使用计划的货币资金购买期限较短、风险低且可控、变现能力强的保本型短期理财产品系为改善现金资产的管理收益而对货币资金使用进行的合理规划。

六、报告期利润分配的实际派发和相关税收代扣代缴的情况

报告期，公司利润分配的实际派发和相关税费代缴情况如下表：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
股利分配金额	3,000.00	2,859.95	3,781.14
本年支付分红金额	3,000.00	2,808.44	3,781.14
次年支付分红金额	-	51.50	-
其中：			
境外公司	509.35	476.91	3,781.14
境内公司及合伙企业	2,490.65	2,383.03	
个人所得税代缴金额	-	-	-
企业所得税代缴金额	50.93	47.69	378.11

公司报告期无个人股东，股利分配不涉及代缴个人所得税的情形。

公司向境外公司分配红利时，按照股东应付股利的 10% 代扣代缴了企业所得税。

公司代扣代缴企业所得税的期间是恰当的，符合国家税务总局《关于非居民企业所得税管理若干问题的公告》（2011 年第 24 号）：“五、关于股息、红利等权益性投资收益扣缴企业所得税处理问题中国境内居民企业向未在中国境内设立机构、场所的非居民企业分配股息、红利等权益性投资收益，应在作出利润分配决定的日期代扣代缴企业所得税。如实际支付时间先于利润分配决定日期的，应在实际支付时代扣代缴企业所得税”的相关规定

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内利润分配相关所得税代扣代缴的情况符合相关法律法规的规定。

七、报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额，是否与实际业务的发生相符，是否与相关科目的会计核算勾稽

申报会计师查阅了发行人的现金日记账、银行存款日记账以及发行人的资金银行流水，核查了发行人的大额现金收付的原因、金额以及大额现金收付是否与公司实际业务的发生相符等。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额与实际业务的发生相符，现金流量与相关科目的会计核算勾稽关系正确。

六、关于其他事项

32、发行人境外子公司香港进出口 2010/11 至 2017/18 课税年度的利得税报税报表及相关利得税计算表存在错误，导致香港进出口在有关课税年度期间缴纳的税额出现遗漏。香港进出口向香港税务局申请更正 2010/11 至 2017/18 课税年度的评税。

请发行人披露上述错误的具体情形，发生原因，结合香港法律法规说明可能存在的影响及风险，是否可能构成重大违法违规。请保荐机构、发行人律师和申报会计师对上述事项进行核查，并就发行人相关报税的内控措施及有效性发表意见。

答复：

一、上述错误的具体情形，发生原因，结合香港法律法规说明可能存在的影响及风险，是否可能构成重大违法违规

根据香港律师出具的法律意见书，根据香港法律第 112 章《税务条例》第 80 条，如任何人填报不正确的报税表、作出不正确的陈述或提供不正确的资料，有关的罚则赋予香港税务局局长酌情权按违例行为的性质及/或犯错程度，提出检控、以罚款代替检控或评定补加税款。在决定采取何种行动时，香港税务局局长会考虑证据是否充足、已经或会少征收税款的数额、违例行为是否经精心策划、有关违规行为历时多久等因素。根据《税务条例》第 80(5) 条，香港税务局局长可就《税务条例》第 80 条所订的任何罪行而准以罚款代替起诉，及可在根据本条提起的法律程序作出判决前搁置该法律程序或以罚款了结。

截至本反馈意见函签署日，香港进出口已收到香港税务局发来的 2012/13 年度补加评税及缴纳税款通知书，要求香港进出口补加上述期间应缴税款 37,588 港元。香港进出口已于香港税务局要求的期限内缴纳了上述税款。

根据香港律师出具的法律意见书，香港税务局已就香港进出口 2012/13 课税年度要求香港进出口缴付其所评定的补加税款，该次香港税务局征收香港进出口的补加税款不属于重大行政处罚情形，如香港进出口在限期内缴付补加税款，香港税务局进一步向香港进出口提出检控的可能性较低。

根据香港税务顾问出具的《税务意见》，经调整修正后的 2010/11 至 2017/18 课税年度的

利得税计算表，香港进出口在 8 个课税年度的应缴付加税总额为港币 193,725 元，由于香港进出口完全自愿披露事实，而漏报的性质并未为一次性，香港税务局若决定加征补加税，补加税款应在 45% 以内。香港税务局在收到香港进出口的更正申报后，一般不会立即对香港进出口采取起诉行动，而是就相关的更正申报向香港进出口进行审查；香港税务局处理这类案件时，一般以补加税代替起诉的机会较大。

发行人实际控制人陈作涛已就上述事项潜在的处罚风险出具承诺函，承诺若香港进出口和/或发行人因上述事宜被香港主管部门处以任何罚金、滞纳金，实际控制人陈作涛将以自有资金全额承担香港进出口及发行人所受到的全部罚金、滞纳金。

二、发行人相关报税的内控措施及有效性

公司的增值税和附加税按月向主管税务机关申报缴纳。公司设立专门的税务会计岗位，负责公司税务申报和纳税合法性管理，税务会计负责填制月度增值税及附加税申报表。税务申报工作执行三级复核，由总账会计初审，财务部经理复核，财务负责人审批。总账会计、财务经理和财务负责人对税收按时申报进行监督。

公司的企业所得税按季申报预缴企业所得税，相关预缴税款，由税务会计负责计算，总账会计初审，财务经理复核，财务负责人审批。年度所得税汇算清缴和研发费用加计扣除聘请专业的税务师事务所进行审核并出具审核意见，税务师事务所出具报告由总账会计初审，财务经理复核，财务负责人审批。

香港进出口作为公司的境外贸易平台，从公司采购产品后进行销售，主要涉及利得税。公司设有香港进出口总账会计，按照中国会计准则进行核算并编制财务报表。同时，公司聘请香港会计师事务所按照当地会计准则、税法进行财务报表审计和报税；香港会计师报告由公司财务部经理复核，财务负责人审批。

聚辰美国作为香港进出口的全资子公司，主要承担公司的部分研发和销售职责，不对合并关联方以外的客户发生收入，且其规模很小，处于亏损状态，公司由香港聚辰总账会计按照中国会计准则进行核算。同时，公司聘请美国会计师按照当地税法要求进行报税，报税资料不定期向公司报备。

公司在发现所得税申报问题后，对各子公司之间交易的财务核算以及报税事项加强管理，子公司之间的交易核算、子公司财务报表及纳税申报文件等资料及时传递给公司并由公司统一管理，经公司财务部经理复核，财务总监审批后生效。

保荐机构、发行人律师、申报会计师查阅了公司应交税费明细账、纳税申报表、相关中介机构出具的相关报告、与报税相关的管理制度、内部交易合同等文件。经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：境外子公司所得税申报错误所涉及的金额较小，不影响报告期内报税相关内控制度的总体有效性。截至本问询函回复签署日，发行人已建立报税相关内部控制制度，以确保各项税费及时、完整的申报。

(本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）有关《聚辰半导体股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》所涉相关问题的回复意见之签章页)



中国注册会计师：

杨景欣

中国注册会计师：

蒋宗良

中国·上海

二〇一九年五月四日



仅供出报告使用,其他无效

营业执照

(副本)

统一社会信用代码 91310101568093764U

证照编号 01000000201808150101

名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号4楼

执行事务合伙人 朱建弟

成立日期 2011年1月24日

合伙期限 2011年1月24日至不约定期限

经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;法律、法规规定的其他业务。

【企业经营涉及行政许可的,凭许可证件经营】



登记机关

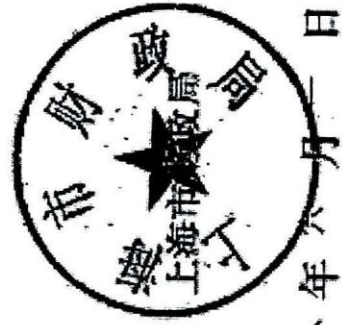


2018年08月15日

证书序号: 0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

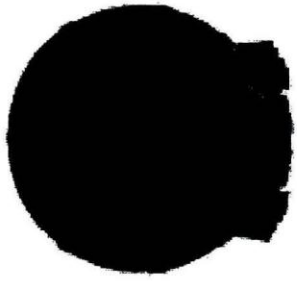


发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

仅供出报告使用,其他无效



会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

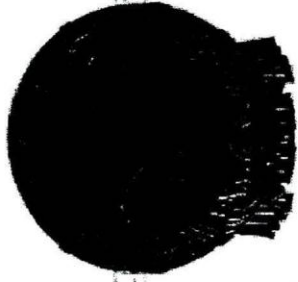
组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕25号 (替代批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)





证书序号：000194

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



首席合伙人：朱建弟

执行证券、期货相关业务。

仅供出报告使用，其他无效



证书号：34 发证时间：二〇〇九年七月十七日

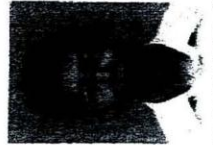
证书有效期至：二〇〇九年七月十七日



杨景欣

男

姓 名 Full name 杨 景 欣
 性 别 Sex 男
 出 生 日 期 Date of birth 1977-03-25
 工 作 单 位 Work unit 立信会计师事务所
 出 生 地 区 Region of origin 上海市
 注册类别 Registration category 特殊普通合伙



无效使用,其他无效

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格,继续有效一年
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 130000572247
No. of Certificate

批准会计师事务所: 河北盛注册税务师事务所
Authorized Institute of CPA

发证日期: 2001 08 年 月 日
Date of issuance



杨景欣 (130000572247)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日



姓名: 蒋宗良
 Sex: 男
 Date of Birth: 1974-06-22
 Working unit: 立信会计师事务所
 Identity card No: 310105197406220031



仅供年检使用, 其他无效

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年
This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年
This certificate is valid for another year after this renewal.



蒋宗良(110002400407)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日

年 月 日

年 月 日