



关于东芯半导体股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市  
申请文件的第一轮审核问询函回复事项的说明



(上海市广东路 689 号)

**上海证券交易所：**

贵所《关于东芯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第一轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2020〕842号，以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，东芯半导体股份有限公司（以下简称“东芯半导体”、“东芯股份”、“发行人”或“公司”）会同海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”）、北京德恒律师事务所（以下简称“德恒”或“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”或“发行人会计师”）等中介机构对审核问询函中所提问题逐项核查，补充回复如下，请予审核。

## 说明

如无特别说明，本回复使用的简称与《东芯半导体股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函问题的回复	宋体
<b>对招股说明书的修订、补充</b>	<b>楷体（加粗）</b>

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

## 目 录

(第一轮) 问题 13.1 关于主营业务收入 .....	4
(第一轮) 问题 16 关于期间费用 .....	8
(第一轮) 问题 17 关于应收账款和预付账款 .....	14

(第一轮) 问题 13.1 关于主营业务收入

根据招股书披露, (1) 公司营业收入分别为 35,804.95 万元、50,997.55 万元、51,360.88 万元、31,182.32 万元, 2017 年-2019 年营业收入复合增长率为 19.77%, 包括 NAND 系列产品、NOR 系列产品、DRAM 系列产品、MCP 系列产品和技术服务费; (2) 内销业务, 公司根据与客户签订的销售合同或订单发货, 商品送到客户指定地点, 客户签收后确认收入。外销业务, 公司根据客户要求将货物运达海关, 凭出口发票、箱单、运单等进行出口申报, 待完成出口报关手续, 控制权转移确认收入。

请发行人披露:(1)按照销售模式分类下的收入分类构成及金额变动的原因;(2)主营业务收入按照地区构成的变动原因;(3)收入是否具有季节性,如是,请披露收入的季节构成。

请发行人说明:(1)报告期内收入持续增长的趋势是否与同行业公司的收入变动趋势一致,是否与下游行业需求相匹配;结合客户变动、销售量、销售价格变动等因素,进一步分析主要产品收入金额变动的原因;(2)产品为非标准化还是定制化产品,是否需要验收,如是,请结合产品销售的验收过程,步骤和时长,说明收入确认时点与验收的关系;不同客户签收和确认的方式,发行人确认收入的具体依据,收入确认是否均有签收单等对应;公司期末是否存在已发货但尚未签收的产品,其收入确认是否在恰当的财务报表期间入账;(3)结合主要合同中合同签订方之间权利义务、货物交付、结算方式的约定,说明收入确认时点是否符合收入确认的条件,是否提前确认收入;(4)与同行业公司比较说明是否与同行业可比公司收入确认政策一致;(5)2020 年上半年收入实现情况。

请保荐机构和申报会计师说明对上述事项包括 2020 年上半年收入履行的核查程序、获取的证据及比例,并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师说明收入的核查方式,核查手段和核查结论,包括但不限于,函证和回函情况、访谈情况、抽样方法以及抽样确定的样本是否足以支撑对发行人全部客户收入的真实、准确发表意见,并基于核查情况对发行人报告期内销售收入真实、准确发表明确核查意见。

补充回复：

### （一）保荐机构、申报会计师核查程序

1、了解、测试公司产品销售的业务流程，及相关的内部控制制度设计及执行情况。

2、取得报告期内公司包含产品及客户的销售明细，获取并查阅主要客户的销售合同，并经公开渠道查询主要客户的基本工商信息，了解包括但不限于其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况。

3、通过对销售人员的访谈沟通，了解公司的销售模式，结合销售合同条款和收入确认政策，抽样检查客户订单、发票、发货单、物流运输单、客户签收单、出口报关单等内、外部证据，判断收入确认的准确性。

4、对营业收入和毛利率执行分析性复核程序，分析报告期内不同销售模式、产品类型、销售区域变化的合理性，并结合行业发展趋势、同行业可比公司的情况，分析收入变动的合理性。

5、对比公司报告期内不同季度销售情况，分析产品销售是否具有季节性波动及原因，并与同行业可比公司收入的季节性分布情况予以比对分析。

### 6、函证与访谈核查

（1）通过分层抽样方法选取报告期内主要客户执行函证程序，对未回函的客户通过执行替代性程序，总体确认的比例较高。

#### ①分层抽样的方法

保荐机构、申报会计师对直销和经销客户分别分层选取样本发函，首先选择直销和经销客户当期收入的前五名发函；其次对直销和经销模式的其他客户分为1000万元-2000万元、100万元-1000万元及100万元以下三个层次，在每个层次选择收入金额较大的客户予以发函。

#### ②函证程序执行结果

单位：人民币万元

期间	客户类型	回函确认	回函替代程序	合计
2020 年度	直销	40,048.33	1,636.33	41,684.66
	经销	22,382.09	3,941.46	26,323.55
	合计	62,430.42	5,577.79	68,008.21
2019 年度	直销	21,737.26	1,440.50	23,177.76
	经销	12,420.80	330.92	12,751.72
	合计	34,158.06	1,771.42	35,929.48
2018 年度	直销	14,699.31	2,946.84	17,646.15
	经销	18,081.73	455.12	18,536.85
	合计	32,781.04	3,401.96	36,183.00

## (2) 客户访谈

通过分层抽样方式对报告期内公司主要客户进行实地走访、视频/电话访谈，了解客户成立时间、注册资本、注册地址、经营范围及股权结构等基本情况，及客户采购规模、是否与公司存在关联关系等进行核查。

### ① 分层抽样的方法

保荐机构、申报会计师对直销和经销客户分别分层选取样本访谈，首先选择直销和经销客户当期收入的前五名访谈；其次对直销和经销模式的其他客户分为 1000 万元-2000 万元、100 万元-1000 万元及 100 万元以下三个层次，在每个层次选择收入金额较大的客户予以访谈。

### ② 客户访谈程序的执行结果

单位：人民币万元

销售模式	类型	2020 年度	2019 年	2018 年
直销模式	客户收入金额	14,888.24	14,846.92	10,012.82
	主营业务收入总额	44,733.83	29,862.02	22,335.86
	占比	33.28%	49.72%	44.83%
经销模式	客户收入金额	27,707.84	15,574.11	22,323.77
	主营业务收入总额	33,528.61	21,445.78	28,637.10
	占比	82.64%	72.62%	77.95%

销售模式	类型	2020 年度	2019 年	2018 年
合计	客户收入金额	<b>42,596.08</b>	30,421.03	32,336.59
	主营业务收入总额	<b>78,262.43</b>	51,307.80	50,972.96
	占比	<b>54.43%</b>	<b>59.29%</b>	<b>63.44%</b>
终端客户	已访谈终端客户的经销商对应的收入	<b>8,616.44</b>	2,510.31	10,743.53
	经销商收入	<b>33,528.61</b>	21,445.78	28,637.10
	占比	<b>25.70%</b>	<b>11.71%</b>	<b>37.52%</b>

7、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。

8、针对 2020 年上半年收入，保荐机构、申报会计师执行了前述 1-8 项的核查程序，获取了相应的审计证据。

## （二）保荐机构、申报会计师核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人的按照销售模式分类下收入分类构成变动及主营业务收入按照地区构成的变动具有合理性，与实际业务相一致。

2、公司不同年度的各季节性收入总体分布相对均衡，不存在明显异常的季节性波动，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

3、报告期内收入持续增长的趋势与同行业公司的收入变动趋势一致，与下游行业需求相匹配，主要产品收入金额变动具有合理性。

4、发行人产品为通用型存储芯片，通常在客户检测完成并签收后确认相应收入，收入确认依据充分；发行人收入政策与同行业公司一致，收入确认时点符合收入政策，不存在提前确认收入的情况。

5、发行人 2020 年 1-6 月收入增长趋势具有合理性，与同行业可比公司相比具有一致性。

6、针对 2018 年-2020 年的销售收入核查所采用的分层抽样方法所选取的核查对象，核查范围涵盖各期前五大客户、销售金额较大客户以及当年度新增或退

出的中小客户，实际执行的函证和客户访谈核查程序基本在 60% 以上，核查比例较高，核查结果未发现异常，上述抽样方法以及抽样确定的样本、核查后的获取的证据支撑对发行人全部客户收入的真实、准确。

综上，保荐机构、申报会计师认为发行人报告期内销售收入真实、准确。

### **（第一轮）问题 16 关于期间费用**

根据招股书披露，(1)报告期内，公司销售费用分别为 977.68 万元、1,669.75 万元、1,987.36 万元和 936.83 万元，随着业务规模的增长而持续增长。公司销售费用主要包括工资及福利、仓储物流费、佣金服务费，报告期三者合计占销售费用的比例 88.02%、86.77%、82.68%、89.15%；(2) 工资和福利占三大费用比例较高；(3) 2017 年确认股权激励费用 4162.50 万元；(4) 销售费用率和研发费用率低于同行业可比公司平均值。

请发行人披露：对应研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况。

请发行人说明：(1) 发行人开拓客户的具体方式，佣金服务费与市场开拓的具体关系，提供服务的内容，佣金比例，核算方式，是否符合行业惯例；(2) 说明主要销售人员、管理人员和研发人员的具体身份、工资的分布情况、最高和最低工资、平均工资等，工资的确定依据，并结合当地平均工资等说明是否公允；并提供报告期各期销售人员、管理人员和研发人员的年度工资总额表；(3) 股份支付对应的具体事项、公允价值确定方式、会计核算以及是否符合企业会计准则的要求；(4) 结合业务特点和经营模式分析销售费用率和研发费用率低于同行业可比公司平均值的原因。

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，并核查发行人期间费用核算的完整性和归集的准确性，说明核查方法、核查过程并发表明确意见。

补充回复：

#### **1、发行人研发费用下降的具体原因**

报告期内，公司根据市场情况，优化产品结构，不断调整研发方向，公司向

重点发展的 NAND 和 NOR 产品持续加大研发投入，公司收缩 DRAM 产品线，聚焦于低功耗 DRAM 产品，相应的研发投入持续下降，研发费用整体有所下降。

公司不同产品类型的研发费用投入情况如下：

单位：人民币万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
DRAM	568.49	11.96	945.55	19.50	1,536.23	30.60
NAND	2,625.26	55.22	2,492.12	51.40	2,050.14	40.85
NOR	1,514.43	31.85	1,381.30	28.49	1,255.61	25.01
其他	45.97	0.97	29.58	0.61	177.62	3.54
合计	4,754.15	100.00	4,848.55	100.00	5,019.60	100.00

#### (1) DRAM 产品

2018 年-2020 年，公司 DRAM 产品研发投入金额分别为 1,536.24 万元、945.55 万元、568.49 万元，呈逐年下降趋势。

报告期内，公司收缩产品线，聚焦于低功耗 DRAM 产品，在保持现有的 DRAM 系列产品正常的产品升级投入外，未再大幅增加 DRAM 产品中新项目的研发投入。

#### (2) NAND 产品和 NOR 产品

2018 年-2020 年，公司 NAND 产品和 NOR 产品的研发投入金额合计分别为 3,305.75 万元、3,873.42 万元、4,139.70 万元，整体有所上升，各年度因研发项目投入进度不同，略有增减。公司以 NAND 和 NOR 产品为重点发展方向，持续不断地研发投入，保障公司不断推出新产品，满足客户需求，提升市场占有率。

### 2、销售费用中物流费具体核算方式与收入的匹配关系；2020 年 1-6 月运输费在销售费用中核算是否符合《企业会计准则》的规定

#### (1) 销售费用中物流费具体核算方式与收入的匹配关系

公司一般通过第三方物流公司向客户发货，运费由公司承担，相关运费承担及权利义务关系在双方的销售合同中明确约定。公司每月与物流供应商对账并计提运费，计入销售费用。少量客户从仓库或者测试厂自提产品，相关运输费用由

其自行承担。

在实际经营过程中，东芯公司产品主要从香港第三方专业仓库通过当地仓储物流商发货，Fidelix 产品主要从加工厂通过 DHL 等国际物流公司发货。

报告期内，公司销售费用中运费金额分为 463.83 万元、367.33 万元、**482.71** 万元，与产品收入的配比情况如下：

单位：人民币万元

项目	2020 年度	2019 年	2018 年
运费①	<b>482.71</b>	367.33	463.83
产品收入②	<b>76,061.10</b>	49,745.36	50,961.99
物流费占产品收入的比例③=①/②	<b>0.63%</b>	0.74%	0.91%

注：产品收入指 NAND、NOR、DRAM、MCP 产品销售收入的合计金额

比例总体较为稳定，受产品结构变化、物流商运量变化等因素影响有所波动，具体分析如下：

2019 年-2020 年运费比例保持相对稳定，较 2018 年略有下降，主要系东芯公司收入占比提升，而东芯公司产品主要在香港当地完成交货，对应物流成本较低，物流费占产品收入的比例略有下降。

公司可比公司销售费用中运费与营业收入的对比情况如下：

可比公司	2020 年度	2019 年	2018 年
普冉股份		0.31%	0.41%
兆易创新		0.34%	0.35%

注：普冉股份、兆易创新尚未披露 2020 年度报告数据。

报告期内，公司运费与产品收入的比例均略高于同行业可比公司普冉股份、兆易创新，主要系公司下属子公司 Fidelix 的收入规模占比较高，其物流供应商 DHL 等国际物流公司运输单价较高所致。

(2) 2020 年 1-6 月运输费在销售费用中核算是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸

费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。

公司一般通过第三方物流公司向客户发货，运费由公司承担，相关运费承担及权利义务关系在双方的销售合同中明确约定，故公司发生的运费属于上述规定描述的销售费用核算范围，在**2018年**至**2019年**公司均将其计入销售费用。

公司于**2020年1月1日**起执行**2017年**最新修订的《企业会计准则第14号收入》，根据《企业会计准则第14号-收入》应用指南**2018**（财政部会计司编写组编著）中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

在执行新收入准则的情况下，公司的物流运输费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。由于将运输费用计入销售费用符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的基本精神，同时考虑到**2020年1-6月**会计科目与**2018年**至**2019年**的可比性，公司在**2020年1-6月**仍将运输费用计入销售费用。

经查询，同行业可比公司普冉股份、兆易创新实行新收入准则前后，其运输费用均在销售费用科目中列示，具体情况如下：

可比公司	新收入准则实施前的核算方式	新收入准则实施后的核算方式
普冉股份	销售费用-运费	销售费用-运费
兆易创新	销售费用-物流相关费用	销售费用-物流相关费用

上述公司的产品运费在销售费用中列示，执行新收入准则前后入账口径未发生变化。

综上，报告期内发行人运费的会计核算方式与同行业可比公司的处理方式相一致，更有利于财务数据的可比性。

### 3、销售费用中佣金服务费用产生的原因和合理性

报告期内，公司佣金服务费主要包括佣金费用和服务费用，均发生在 Fidelix 公司。

Fidelix 为激励部分经销商（少数情况下为 EMS 公司）协助公司拓展跨境市场、提高对终端客户的服务水平、促进经销商回款，按照合同约定向其支付佣金服务费，并在每月与经销商结算佣金服务费时计入销售费用。

报告期各期公司发生的佣金服务费分为佣金费用和服务费用，具体数据如下：

单位：人民币万元

类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
佣金	78.47	35.53%	43.54	22.66%	54.12	37.85%
服务费	142.41	64.47%	148.62	77.34%	88.87	62.15%
合计	220.88	100.00%	192.16	100.00%	142.98	100.00%

#### （1）佣金费用

报告期内 Fidelix 与部分经销商签订协议，结合经销商自身规模、下游终端客户质量及销售回款的及时性等因素，对不同经销商分类别确定佣金计提方式及比例，按月定期结算。

##### ①当期销售额的固定比例及单位产品固定金额方式

为激励经销商协助公司跨境拓展市场、提高对终端客户的服务水平，报告期内，Fidelix 共与 9 家经销商签订过协议，约定以当期销售额的固定比例及单位产品固定金额方式向经销商支付佣金，金额分别为 39.47 万元、43.54 万元、**78.47** 万元。

##### ②当期回款的固定比例方式

为促进经销商回款，加速资金回流，报告期内，Fidelix 仅与 1 家经销商签订了协议，约定按照当期回款 20 亿韩元以下部分的 0.8%、20 亿韩元以上部分的 0.5% 分别支付佣金，对应的佣金金额分别为 14.64 万元、0.00 万元、0.00 万元。

#### （2）服务费

报告期内，Fidelix 发生的服务费金额分别为 88.87 万元、148.62 万元、**142.41**

万元，主要为 Fidelix 与 J&G Global Limited 签订服务协议，约定利用其拥有的服务能力，为 Fidelix 在大中华地区的销售提供市场咨询及客户支持服务等，并每月向 J&G Global Limited 支付 1.5 万美元及其他零星费用，计入销售费用。

#### 4、补充说明工资确定的依据、最高最低工资差异分析

##### (1) 工资的确定依据

公司针对不同部门员工，制定了相应的薪酬制度，结合不同地区相关行业人员的工资水平，综合考虑公司业务发展阶段、人员需求状况、人员素质与专业能力、工龄等因素后确定员工工资，并每年对员工考核后调整员工职级及相应的工资水平。

报告期内，公司员工主要的办公地点位于中国上海和韩国首尔，员工的工资水平均高于当地的人均薪酬，其中各期销售人员、管理人员和研发人员的年度工资总额具体如下：

单位：人民币万元

类型	销售人员	管理人员	研发人员
2020 年度	771.17	2,161.65	2,935.39
2019 年度	880.86	1,970.30	2,759.22
2018 年度	683.94	1,905.95	2,427.15

注：上述工资总额仅包含工资、奖金。

##### (2) 最高最低工资的分析

公司主营业务目前处于快速发展态势，重点对产品研发及销售拓展加大投入，研发及销售人员工资总额及平均工资逐年增加，同时受中基层人员增长影响，管理人员工资总额有所增长，但平均工资有所下降。

报告期各期，公司主要销售人员、管理人员和研发人员的具体身份、工资的分布情况、最高和最低工资、平均工资等具体如下：

单位：人民币万元

年度	具体身份	销售人员		管理人员		研发人员	
		平均工资	最高/最低工资	平均工资	最高/最低工资	平均工资	最高/最低工资
2020 年度	高层	72.62	78.8/65.36	92.42	283.39/37.70	66.94	74.46/57.39
	中层	50.62	50.85/37.10	51.76	63.68/11.26	56.29	88.51/29.87
	基层	21.13	39.99/6.82	16.24	32.45/5.90	37.29	60.70/8.12

年度	具体身份	销售人员		管理人员		研发人员	
		平均工资	最高/最低工资	平均工资	最高/最低工资	平均工资	最高/最低工资
	小计	<b>30.85</b>	-	<b>33.01</b>	-	<b>45.17</b>	-
2019年度	高层	78.81	85.40/72.22	77.96	302.96/13.20	77.30	76.10/54.34
	中层	56.64	74.92/35.85	38.86	63.17/18.21	59.16	81.44/39.10
	基层	19.17	38.17/7.24	14.23	31.28/5.49	33.24	53.37/19.20
	小计	<b>31.46</b>	-	<b>29.41</b>	-	<b>42.45</b>	-
2018年度	高层	64.51	83.73/73.19	88.73	307.24/12.60	94.08	76.63/58.56
	中层	45.85	63.40/16.20	46.96	65.78/11.40	49.30	72.72/34.86
	基层	18.09	37.89/5.72	15.20	39.90/3.93	30.50	52.45/14.53
	小计	<b>27.36</b>	-	<b>34.03</b>	-	<b>39.79</b>	-

注：列示的最高/最低工资为员工年度的工资总额，若不满 1 年，则将当期全部的工资总额除以当期工作月份数后乘以 12 予以还原全年工资总额列示。

由上表可见，报告期内，销售人员、管理人员和研发人员的高层、中层、基层各自的平均工资相对稳定，不同层级的平均工资差异具有合理性；最高工资、最低工资的分布与高层、中层、基层的层次差异总体匹配合理，但部分层级的最高工资、最低工资之间的分布有所差异，主要如下：

(1) 销售人中、研发人员的中层员工最高工资高于高层的最低工资、基层员工最高工资高于中层的最低工资，主要系受区域薪酬水平差异、不同区域员工具体身份及差异等因素影响，公司韩国首尔人均薪酬高于上海人均薪酬，而上表中列示的公司主要销售人员、管理人员和研发人员包括了上海和韩国首尔所致。

(2) 管理人员中高层员工的最高工资、最低工资差异较大，其中最高工资对应的员工为安承汉，因其在存储芯片领域具备丰富的研发经验，担任发行人首席科学家及董事职务，同时主要负责 Fidelix 及 Nemostech 的日常经营管理，故年度工资总额较高。

### (第一轮) 问题 17 关于应收账款和预付账款

根据招股书披露，(1) 报告期内，公司应收账款账面价值分别为 4,205.76 万元、9,773.15 万元、14,697.30 万元、16,656.36 万元，账龄在 1 年以内的应收账款占比为 100%、99.24%、97.73%、83.71%；(2) 报告期各期末，公司预付

款项分别为 91.86 万元、909.75 万元、2,030.75 万元、14.24 万元，占流动资产的比例分别为 0.28%、1.48%、3.07%、0.02%，主要为预付的货款；(3) 应收账款前五大客户与销售前五大客户存在一定差异。

请发行人披露：(1) 应收账款的逾期和期后回款情况；(2) 1 年以内应收账款占比持续下降的原因。

请发行人说明：(1) 各报告期期末应收账款占收入比例变动的的原因；分直销、经销，分别说明主要客户的结算模式和信用政策情况，报告期内主要客户的信用政策是否发生变动，应收账款主要客户与销售收入主要客户的差别及原因；(2) 预期信用损失率的确定依据，2020 年上半年采用的预期信用损失率的具体百分比；(3) 结合应收账款的坏账计提政策等，论述应收账款坏账准备计提是否充分；(4) 预付账款与采购金额的匹配关系。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

补充回复：

#### 1、公司对主要客户的具体信用政策情况

公司针对不同客户的销售结算方式及信用政策大致相同，因不同客户的情况而略有差异。报告期内，公司对主要客户的结算方式及信用政策保持一致，特殊情况下，公司根据客户资质及合作历史情况，经审慎评估，适当延长部分客户的信用期。

报告期内主要客户按不同销售模式分类的结算方式、信用政策具体如下：

销售模式	结算方式及信用期
直销	通常为公司交货后或月结30-90天内客户完成付款，以银行转账方式付款。
经销	通常为公司交货后或月结15-90天内客户完成付款，或预付货款后公司向其交货，以银行转账方式付款。

报告期内，公司前五大客户的信用政策、营业收入、应收账款余额情况如下：

单位：人民币万元

年度	客户	信用政策	当期收入	应收账款
2020 年度	客户 A	交货后 60 天	23,324.50	27.83
	客户 B	交货后 60 天	11,127.85	1,914.38
	J&G Global Limited	月结 30 天	4,497.03	793.55

年度	客户	信用政策	当期收入	应收账款
	益登科技股份有限公司	月结 15 天	3,313.47	242.23
	Hailinks Electronics Co., Ltd	月结 90 天	3,036.39	2,806.86
	合计		45,299.24	5,784.85
2019 年度	客户 B	交货后 60 天	12,533.51	4,939.26
	Hailinks Electronics Co., Ltd	月结 90 天	4,767.71	3,931.61
	客户 A	交货后 60 天	3,720.84	1,709.10
	纳仕集团有限公司	预付或月结90 天	3,690.44	-
	Pantek Global Corp.	月结 15 天	3,062.43	142.33
	合计		27,774.93	10,722.30
2018 年度	客户 B	交货后 60 天	6,386.02	2,843.43
	Core (HK) Limited	月结 90 天	6,259.91	502.77
	V&V Technology Limited	月结 30 天	5,450.66	763.71
	J&G Global Limited	月结 30 天	2,977.33	814.20
	英唐科技（香港）有限公司	预付	2,019.33	0.00
	合计		23,093.25	4,924.12

注：（1）公司对同一经销商销售的不同产品，信用政策存在差异，上表信用政策按照最长信用期予以列示。

（2）上表前五大客户按照其集团合并口径予以列示营业收入和应收账款。

由上表可见，报告期内公司对前五大客户的基本信用政策一致。

考虑客户 B 为境外上市公司，合作历史较长，信用良好，在交货后 60 天的基础上适时延长 30-90 天信用期；Hailinks Electronics Co., Ltd 自 2019 年下半年起受行业周期波动及新冠疫情影响，其下游回款延迟，在月结 90 天的基础上适时延长 30-60 天信用期。

公司对客户 B、Hailinks Electronics Co., Ltd 等客户在基础信用期上适当延长信用期，但期后回款良好，除 Core (HK) Limited 和 HongKong CoreECTechnology 外，未产生坏账。

（本页无正文，为《关于东芯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第一轮审核问询函回复事项的说明》之盖章页）



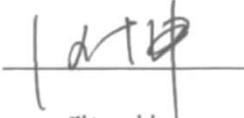
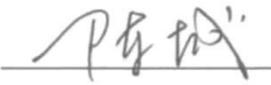
## 发行人董事长声明

本人承诺本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长:   
蒋学明

  
东芯半导体股份有限公司  
2021年3月20日

(本页无正文,为海通证券股份有限公司《关于东芯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第一轮审核问询函回复事项的说明》之签字盖章页)

保荐代表人签名:    
张 坤                      陈 城

保荐机构董事长签名:   
周 杰



## 声 明

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

保荐机构董事长签名：\_\_\_\_\_



周 杰



2021年3月20日