

关于广东赛微电子股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复
天职业字[2021] 46855 号

目 录

落实函的回复	1
--------	---

关于广东赛微电子股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复

天职业字[2021]46855号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所于2021年12月17日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉。

广东赛微电子股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“赛微微”）与国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”或“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“锦天城律师”或“发行人律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“天职会计师”）等相关方对落实函所列问题进行了逐项核查，现答复如下，请予审核。

如无特别说明，本落实函中的简称或名词释义与《广东赛微电子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（注册稿）》中的相同。

本落实函回复中的字体代表以下含义：

落实函所列问题	黑体
对落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本落实函回复除特别说明外数值保留2位小数，若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题四. 关于经销商

(1) 钱进持有发行人 1.22%股份。(2) 2018 年至 2021 年 6 月, 钱进控制南京领旺和南京创乾, 上述两家公司是发行人的前五大经销商客户, 交易金额分别为 1,270.71 万元、3,069.98 万元、4,316.49 万元和 2,961.73 万元, 占报告期各期营业收入比重分别为 18.89%、34.60%、23.96%和 18.07%; 销售均价为 0.80 元/颗、0.72 元/颗、0.66 元/颗、0.70 元/颗, 其他客户销售均价为 0.99 元/颗、1.03 元/颗、0.85 元/颗、0.94 元/颗。(3) 2018 年至 2021 年 6 月, 南京领旺和南京创乾应收账款规模为 383.05 万元、882.16 万元、955.33 万元、838.68 万元, 分别占比 71.87%、58.14%、47.18%、44.72%。(4) 南京领旺和南京创乾向发行人的采购规模占其业务规模比重 50%-90%, 主要经销发行人产品。

请发行人说明:(1) 对南京领旺、南京创乾销售产品毛利率与非关联经销商是否存在显著差异, 如存在, 请说明原因及合理性;(2) 说明对南京领旺、南京创乾应收账款余额占比较高的原因及合理性, 报告期内是否存在应收账款逾期情形, 对上述两家公司的信用政策是否显著宽松于非关联经销商;(3) 说明南京领旺、南京创乾报告期各期末库存占当期采购比重情况, 是否与其他非关联经销商存在重大差异, 是否与备货周期相匹配, 是否存在经销商压货情形, 是否实现了终端销售;(4) 进一步说明对关键核心人员的个人银行流水核查中大额个人往来周转款项的交易对手方情况, 是否存在对经销商借款、担保等非经营性资金往来情形。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 对南京领旺、南京创乾销售产品毛利率与非关联经销商是否存在显著差异, 如存在, 请说明原因及合理性

报告期内, 公司主营产品为电池安全芯片、电池计量芯片和充电管理等其他芯片, 公司分产品收入及毛利率情况如下表所示:

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
电池安全芯片	65.91%	47.15%	62.53%	47.11%	64.94%	54.46%	67.93%	32.22%
电池计量芯片	61.72%	31.79%	60.10%	31.77%	60.19%	20.80%	54.74%	38.49%
充电管理等其他芯片	57.06%	21.06%	55.94%	21.13%	56.06%	24.75%	57.55%	29.29%
综合毛利率	62.72%	100.00%	60.37%	100.00%	61.75%	100.00%	59.81%	100.00%

由上可见，报告期内，公司产品结构总体相对稳定，以电池安全芯片和电池计量芯片为主。报告期内，公司各类产品毛利率水平相对较高，其中，电池安全芯片高于电池计量芯片和充电管理等其他芯片。

报告期内，发行人对南京领旺和南京创乾（以下统称“领旺创乾”）销售产品结构与其他客户销售产品结构有所不同，具体见下表：

单位：万元、%

客户名称	产品名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
领旺创乾	电池安全芯片	2,751.14	92.89	4,105.75	95.12	2,855.21	93.00	1,057.73	83.24
	电池计量芯片	0.95	0.03	3.69	0.09	7.83	0.26	4.72	0.37
	充电管理等其他芯片	209.65	7.08	207.05	4.80	206.94	6.74	208.26	16.39
	合计	2,961.73	100.00	4,316.49	100.00	3,069.98	100.00	1,270.71	100.00
其他客户	电池安全芯片	4,977.82	37.06	4,379.00	31.97	1,977.06	34.07	1,109.17	20.33
	电池计量芯片	5,211.32	38.80	5,718.23	41.75	1,837.49	31.66	2,584.33	47.37
	充电管理等其他芯片	3,242.51	24.14	3,598.01	26.27	1,989.09	34.27	1,762.03	32.30
	合计	13,431.65	100.00	13,695.24	100.00	5,803.64	100.00	5,455.54	100.00

由上可见，发行人对领旺创乾销售产品以电池安全芯片为主，报告期内，对其销售电池安全芯片金额累计为 10,769.83 万元，占向其销售总金额的 92.69%。报告期内，发行人对其他客户销售产品相对均衡。受产品销售结构和不同系列产品毛利率的综合影响，发行人对领旺创乾销售产品毛利率与其他客户销售产品毛

利率有所不同，其中，领旺创乾主要受其电池安全芯片毛利率影响，其他客户则受全部产品的影响。

1、综合毛利率对比情况

报告期内，领旺创乾产品毛利率与其他客户产品毛利率的具体情况如下：

单位：万元、%

产品名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
领旺创乾	2,961.73	61.66	4,316.49	58.66	3,069.98	61.35	1,270.71	63.87
其他客户	13,431.65	62.95	13,695.24	60.91	5,803.64	61.97	5,455.54	58.87

由上可见，报告期内，领旺创乾的综合毛利率与其他客户的毛利率基本相当，不存在显著差异。

2019年至2021年1-6月，领旺创乾的综合毛利率略低于其他客户，但是不存在显著差异，主要原因系：（1）领旺创乾采购的产品主要为电池安全芯片，受规格型号、应用领域等因素的影响，其电池安全芯片的毛利率较其他客户相对偏低；（2）其他客户虽然电池安全芯片毛利率略高于领旺创乾，但其采购电池计量芯片和充电管理等其他芯片占比较高，且该两类产品毛利率均低于电池安全芯片，进而影响了其整体综合毛利率，其综合毛利率未显著高于领旺创乾。

2018年度，领旺创乾毛利率高于其他客户毛利率，与报告期其他各期有所不同，主要原因系：（1）其他客户产品结构与其他各期存在显著不同。2018年度，其他客户采购产品结构中以电池计量芯片为主，占比47.37%，显著高于报告期其他各期，电池安全芯片采购相对最低，占比为20.33%，显著低于报告期其他各期；（2）2018年电池计量芯片毛利率显著低于其他各期。2018年度电池计量芯片毛利率较低有其特定背景。2018年客户A通过ODM厂商闻泰科技采购电池计量芯片产品，公司根据其采购规模、应用领域、竞争对手价格等因素给予较为优惠的价格，受此影响，2018年电池计量芯片毛利率仅为54.74%，其他各期均在60%以上。受电池计量芯片占比较高及其毛利率显著低的影响，其他客户毛利率低于领旺创乾，亦显著低于其他客户的其他各期的综合毛利率。

2、电池安全芯片毛利率对比情况

结合领旺创乾的产品结构，对领旺创乾与其他客户毛利率的差异情况做了进一步分析。报告期内，领旺创乾采购产品情况如下所示：

单位：万元、%

产品名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电池安全芯片	2,751.14	92.89	4,105.75	95.12	2,855.21	93.00	1,057.73	83.24
电池计量芯片	0.95	0.03	3.69	0.09	7.83	0.26	4.72	0.37
充电管理等其他芯片	209.65	7.08	207.05	4.80	206.94	6.74	208.26	16.39
合计	2,961.73	100.00	4,316.49	100.00	3,069.98	100.00	1,270.71	100.00

报告期内，领旺创乾采购电池安全芯片金额累计为 10,769.83 万元，占其采购总金额的 92.69%，电池安全芯片毛利率直接影响了领旺创乾的毛利率，报告期内，领旺创乾采购电池安全芯片与其他客户的电池安全芯片毛利率存在一定的差异，具体情况如下所示：

单位：万元、%

客户名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
领旺创乾	2,751.14	62.20	4,105.75	59.06	2,855.21	61.87	1,057.73	65.03
其他客户	4,977.82	67.96	4,379.00	65.79	1,977.06	69.38	1,109.17	70.69

报告期内，领旺创乾和其他客户电池安全芯片毛利率差异主要系受电池安全芯片的产品结构、采购规模和应用领域的影响，具体如下：

(1) 产品结构对电池安全芯片毛利率的影响

单位：万颗、%

项目	产品规格	领旺创乾			其他客户		
		销售数量	占比	毛利率	销售数量	占比	毛利率
2021年1-6月	3串产品	1,403.05	35.73	47.67	616.78	11.67	53.77
	3串以上产品	2,523.30	64.27	66.23	4,666.41	88.33	68.88
	合计	3,926.35	100.00	62.20	5,283.18	100.00	67.96

项目	产品规格	领旺创乾			其他客户		
		销售数量	占比	毛利率	销售数量	占比	毛利率
2020 年度	3 串产品	2,006.45	32.35	33.93	713.33	13.84	44.74
	3 串以上产品	4,196.21	67.65	63.96	4,440.20	86.16	67.44
	合计	6,202.66	100.00	59.06	5,153.53	100.00	65.79
2019 年度	3 串产品	1,608.15	40.77	36.13	106.24	5.52	44.97
	3 串以上产品	2,336.31	59.23	68.98	1,818.36	94.48	70.10
	合计	3,944.46	100.00	61.87	1,924.60	100.00	69.38
2018 年度	3 串产品	458.73	34.69	42.51	200.45	17.95	46.41
	3 串以上产品	863.76	65.31	70.61	916.03	82.05	73.41
	合计	1,322.49	100.00	65.03	1,116.48	100.00	70.69

由上可见，相对其他客户，领旺创乾对 3 串系列产品的采购占比更高，报告期内，其采购 3 串电池安全芯片数量占其采购电池安全芯片总数量的比重分别为 34.69%、40.77%、32.35% 和 35.73%，显著高于其他客户的 17.95%、5.52%、13.84% 和 11.67%。3 串系列产品毛利率相较于其他串数（5 串、7 串等）产品较低，领旺创乾产品规格的差异一定程度上降低了领旺创乾的整体毛利率。

（2）采购规模对电池安全芯片毛利率的影响

报告期内，领旺创乾电池安全芯片采购量分别为 1,322.49 万颗、3,944.46 万颗、6,202.66 万颗和 3,926.35 万颗，累计为 15,395.96 万颗，占报告期内电池安全芯片销售总数量的 53.32%，为电池安全芯片的第一大客户，其他客户相对比较分散。公司与经销商定价会综合考虑采购规模等因素，在其他条件相同的情况下，经销商的采购规模越大，公司通常会给予其更为灵活和优惠的价格政策。因此受采购规模影响，向领旺创乾销售的毛利率也相对较低。

（3）应用领域对电池安全芯片毛利率的影响

报告期内，领旺创乾电池安全芯片以电动工具领域客户为主，2018 年度至 2021 年 1-6 月，领旺创乾电池安全芯片中电动工具领域客户的销售占比分别为 98.25%、91.26%、90.06% 和 88.93%，显著高于其他客户。电动工具市场和领旺创乾成为公司重点开拓布局领域和重点布局领域的客户具有一定的商业背景，具

体如下：

公司长期关注电动工具市场的发展，基于本身对行业发展趋势的理解及专业机构的判断，公司预测电动工具市场由交流插电式向锂电池式无绳电动工具快速演进过程中存在巨大市场需求，然而，在电动工具用电池安全芯片领域市场主要由国际竞品占据，价格较高，服务品质存在较大改善空间，本土企业存在巨大的市场机遇。根据研究机构 EV Tank 发布的《中国电动工具行业发展白皮书（2021 年）》，无绳类电动工具渗透率越来越高，其占比从 2011 年的 30% 提升至 2020 年的 64% 左右。根据 Allied Market Research 统计数据，预计 2027 年全球无线电动工具市场的市场规模将达到 277 亿美元，2020-2027 年的年均复合增长率将超过 10%。

基于前述行业的发展趋势，公司将电动工具作为重点的下游覆盖领域，并为此进行了积极准备，取得一定成果。如在产品方面，公司根据电动工具领域的终端客户需求，如结合户外工作面临极端环境条件等问题，公司为产品添加了过流保护延时、多点温度保护等特殊功能，以更好适应电动工具领域的终端客户需求。2017 年，公司作为唯一的国内集成电路设计企业，参与起草了《国家标准：电动工具用可充电电池包和充电器的安全》。

电动工具领域作为公司重点布局的领域，在相关产品开始推向市场时，公司需要对电动工具领域的客户进行拓展，建立行业知名度及美誉度。在公司寻找密切的合作伙伴时，领旺创乾在电动工具行业已深耕多年，在电动工具行业有客户积累，因此公司与领旺创乾有合作的基础，并逐步深入开展业务合作。

电动工具领域作为近年来快速增长的细分领域，亦为公司重点开拓布局领域，公司致力于迅速占领市场。综合考虑客户开拓战略、区位便利、合作历史，公司主动采取了更为灵活的价格策略以获取更大市场份额，因此电动工具领域客户的毛利率会略低于其他客户，从而使得领旺创乾的毛利率也略低于其他客户。

综上所述，受采购电池安全芯片产品结构、采购规模与应用领域差异的影响，领旺创乾电池安全芯片的毛利率略低于其他客户，不存在异常情况。

(二)说明对南京领旺、南京创乾应收账款余额占比较高的原因及合理性，报告期内是否存在应收账款逾期情形，对上述两家公司的信用政策是否显著宽松于非关联经销商

1、领旺创乾应收账款余额占比较高的原因及合理性

报告期内，公司对领旺创乾的销售存在信用期。2018年度至2021年6月期间，领旺创乾应收账款余额及占比情况如下所示：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
存在信用期的收入	8,556.70	12,433.05	6,626.65	2,518.00
其中：领旺创乾（a）	2,961.73	4,316.49	3,069.98	1,270.71
应收账款期末余额（b）	1,875.17	2,024.95	1,517.41	532.96
其中：应收领旺创乾（c）	838.68	955.33	882.16	383.05
其中：领旺创乾逾期金额（d）	-	-	296.34	-
领旺创乾应收账款余额占比（c/b）	44.72%	47.18%	58.14%	71.87%
其中：领旺创乾剔除逾期后应收账款余额占比（(c-d)/(b-d)）	44.72%	47.18%	47.98%	71.87%

注：2018年末第二大信用期客户润欣勤增的主要终端客户在第四季度采购需求有所减少，使得润欣勤增的采购规模相应下降较多，期末应收账款余额对应的收入占其当年营业收入比例仅为2.29%。采购规模下降导致期末应收账款相应下降较多，使2018年末领旺创乾的应收账款占比进一步相对提升，以致于2018年末应收账款占比较报告期其他各期末略大。

报告期内，领旺创乾应收账款余额占比相对较高。该等情况主要系受终端应用领域、信用政策、应收账款逾期等方面影响，具体如下：

(1) 终端应用领域的影响

报告期内，领旺创乾采购的电池安全芯片主要应用于国内电动工具领域，与其他具有信用期客户的产品应用领域有所不同，具体见下表：

单位：万元，%

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
领旺创乾	2,751.14	4,105.75	2,855.21	1,057.73
其中：电动工具领域	2,259.11	3,445.45	2,520.91	1,037.64
占比	82.12	83.92	88.29	98.10

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
其他信用期客户	2,367.87	2,264.09	1,022.78	349.05
其中：电动工具领域	437.89	783.99	382.81	239.14
占比	18.49	34.63	37.43	68.51

由上可见，报告期内，领旺创乾采购的电池安全芯片应用于电动工具中的比例显著高于其他信用期客户。因此，电动工具细分终端领域客户需求情况对领旺创乾采购需求具有直接影响。

报告期内，公司芯片产品种类相对较多且日趋丰富，终端应用领域越来越广泛。受行业细分领域分布广泛的影响，报告期内，公司总体不存在特别明显的季节性特征。2018年度至2020年度，公司下半年收入占年度营业收入比重分别为54.47%、55.42%及70.65%，2018年度和2019年度，公司营业收入的季节性不明显，2020年度下半年收入占比高于报告期其他各期，主要原因系：（1）电动工具等公司重点终端应用领域在下半年进入高速增长期，对公司芯片的需求迅速增长；（2）受疫情影响，下游领域的产能和需求在2020年上半年受到限制，并在下半年集中释放。

然而，报告期内，领旺创乾采购的产品主要应用于电动工具领域，其季节性特点与公司整体略有差异。目前，国内电动工具领域下游主要为建筑、家装及家具等行业，普遍在年初开工，采购需求较为旺盛，从而导致国内电动工具厂商对于电池安全芯片的需求呈现一定季节性，10月至次年初通常为旺季。电动工具的季节性特点导致领旺创乾的电池安全芯片销售在第四季度占比相对较大，与该领域其他信用期客户总体不存在显著差异，具体销售金额及占比如下：

单位：万元，%

电动工具领域	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
领旺创乾	2,259.11	3,445.45	2,520.91	1,037.64
其中：第四季度	-	1,462.58	1,100.83	342.34
占比	-	42.45	43.67	32.99
其他信用期客户	437.89	783.99	382.81	239.14
其中：第四季度	-	316.50	165.00	62.73
占比	-	40.37	43.10	26.23

综上所述，受电池安全芯片应用终端领域中电动工具占比较高和电动工具终端领域的季节性因素的综合影响，报告期内，领旺创乾电池安全芯片四季度的销售收入占比较高，从而使得报告期各期末具有一定规模的应收账款余额。

（2）信用政策的影响

报告期内，领旺创乾信用期略长于其他主要客户。领旺创乾信用期对其应收账款余额占期末应收账款余额比例有一定的影响。为了进一步分析信用期对期末应收账款余额占比的影响，按货到 30 天模拟计算了相关数据，具体情况如下表所示：

项目	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
情形一：实际账期 领旺创乾期末余额占比	44.72%	47.18%	58.14%	71.87%
情形二：货到30天 领旺创乾期末余额占比	41.13%	34.76%	33.53%	46.15%
差异	3.59%	12.42%	24.61%	25.72%

注：情形二系模拟情形，未剔除逾期账款的影响。

由上可见，信用期对领旺创乾应收账款余额占发行人应收账款余额比重有一定影响，报告期各期的具体影响程度视期末采购规模和采购完成时间的不同而有所不同。

（3）2019年末应收账款逾期的影响

报告期各期末，领旺创乾应收账款余额及逾期情况如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	其中：信用期内	信用期外	期后回款情况
2021年6月末	838.68	838.68		已回款
2020年末	955.33	955.33		已回款
2019年末	882.16	585.82	296.34	已回款
2018年末	383.05	383.05		已回款

报告期各期末，领旺创乾的应收账款账龄情况相对较好，基本均在信用期内。截至 2019 年 12 月 31 日，南京领旺存在 296.34 万元逾期账款，占当年末应收账款余额比例为 33.59%，上述款项平均逾期 85 天，后续已回款。该部分款项逾期

主要原因系南京领旺年底资金紧张导致该部分款项回款有所延迟。

在生产经营过程中，公司客户应收账款发生逾期的情况较少，故公司经销商相关制度中未明确约定逾期是否收取利息等条款。出于进一步建立健全相关制度，公司已着手完善相关制度。鉴于公司与领旺创乾之间存在长期良好合作关系，逾期款项规模较小且期后已回款，公司未再针对上述应收账款逾期收取利息。2021年9月17日和2021年10月8日，公司董事会和股东大会分别对领旺创乾的交易比照关联交易进行了审议，经审议确认报告期内相关交易不存在损害公司或其他股东利益的情况。

除上述偶发性的逾期事项外，报告期内未发生过其他逾期情况。剔除上述偶发性逾期影响，2019年末领旺创乾应收账款占比为47.98%，与2020年末和2021年6月末不存在显著差异，占比相对均衡、稳定，不存在异常波动。

综上所述，报告期内，领旺创乾应收账款余额占比相对较高，主要系受终端应用领域、信用政策、应收账款逾期等方面综合影响，不存在异常情况。报告期各期末，领旺创乾采购的产品和规模系正常的商业行为，系受其主要客户和产品终端应用领域需求影响，相关产品在期后实现最终销售，产销情况较好，不存在异常情况。报告期内，公司与领旺创乾之间的交易均系买断销售，不存在延迟或提前确认收入的情况。

2、公司的信用政策具体情况

公司制定了经销商管理制度，经销商进入经销体系后，原则上不存在信用期，随着双方合作深入，再根据经销商的财务状况及与公司交易金额确定信用期情况。

根据可比公司披露的公开信息，其主要信用政策如下所示：

可比公司	主要信用政策
圣邦股份	客户的账期通常为30天。
中颖电子	按照客户规模、抵押物品价值、客户历史信用状况等综合因素确认客户的账期和信用额度，账期一般都不超过90天。
思瑞浦	报告期内，公司给予主要客户一定账期，主要信用期为30-90天。
力芯微	公司主要客户信用期一般为1-4个月。

可比公司	主要信用政策
富满电子	从公司主要客户的信用期政策来看，一般情况下给予一般客户 30-60 天信用期，随着客户规模扩大，以及合作时间增加，客户信任度提高，发行人给予长久合作、规模较大的客户延长信用期至 90-120 天。

由上可见，报告期内，领旺创乾信用政策略长于公司其他经销商，但不存在显著差异，亦与同行业公司不存在显著性差异。

基于合作历史、终端客户及采购规模等方面因素考虑，公司给予领旺创乾信用期，具体情况如下：（1）公司与领旺创乾存在长期良好合作关系，至今已近 10 年，除偶发性因素影响，领旺创乾的信用状况良好，逾期情况较少；（2）领旺创乾采购的主要为电池安全芯片，其终端客户的信用期相对较长，且终端客户采购量较大，领旺创乾面临的资金压力相对较大；（3）电动工具市场为公司重点布局领域，公司需要迅速占领市场。领旺创乾服务客户较多，采购规模大，与领旺创乾的合作可以迅速助力公司打开电动工具市场，实现共赢。

报告期内，公司与领旺创乾之间的信用期系综合考虑信用风险、交易规模及市场领域等确定的，与领旺创乾实际控制人为公司股东无关。目前，公司给予其信用期系正常的商业安排，略长于公司其他经销商，但不存在显著差异，亦与同行业公司信用期不存在显著差异，不存在特殊利益安排。

综上所述，报告期内，领旺创乾应收账款余额占比相对较高，主要系受终端应用领域、信用政策、应收账款逾期等方面综合影响，公司与领旺创乾之间的信用期与其他客户不存在显著差异，不存在显著宽松于非关联经销商情况。报告期内，公司与领旺创乾的收入是真实、准确的，不存在异常情况。

（三）说明南京领旺、南京创乾报告期各期末库存占当期采购比重情况，是否与其他非关联经销商存在重大差异，是否与备货周期相匹配，是否存在经销商压货情形，是否实现了终端销售

报告期内，领旺创乾各期末库存占当期采购比重以及实现终端销售的情况如下：

单位：万颗

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初结存(a)	586.89	710.46	301.07	257.85

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
当期采购(b)	4,711.35	7,234.26	5,025.84	2,268.15
当期销售(c)	5,110.92	7,357.83	4,616.45	2,224.93
期末结存(d=a+b-c)	187.32	586.89	710.46	301.07
期末结存占当期采购的比重(e=d/b)	3.98%	8.11%	14.14%	13.27%
实现终端销售比例(f=c/(a+b))	96.46%	92.61%	86.66%	88.08%

其他客户报告期各期末库存占当期采购比重情况如下：

单位：万颗

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
期初结存(a)	625.65	575.29	455.57	232.49
当期采购(b)	10,037.91	11,309.07	5,449.61	6,477.40
当期销售(c)	9,661.93	11,258.71	5,329.89	6,254.32
期末结存(d=a+b-c)	1,001.63	625.65	575.29	455.57
期末结存占当期采购的比重(e=d/b)	9.98%	5.53%	10.56%	7.03%
实现终端销售比例(f=c/(a+b))	90.61%	94.74%	90.26%	93.21%

注：统计口径为已配合提供相关数据的经销商，合计销售金额占报告期各期比例均超过75%。

由上可见，报告期各期末，经销商库存规模约为1-2个月的销售量，与客户实际的备货周期相匹配，领旺创乾期末库存占当期采购比重与其他非关联经销商不存在显著差异。

报告期内，领旺创乾实现销售的比例分别为88.08%、86.66%、92.61%、96.46%，不存在经销商压货情形，相关产品已实现了终端销售。

（四）进一步说明对关键核心人员的个人银行流水核查中大额个人往来周转款项的交易对手方情况，是否存在对经销商借款、担保等非经营性资金往来情形

报告期内，发行人关键核心人员个人往来周转款项系与朋友、亲属、同事等之间的私人往来，不存在对经销商借款、担保等涉及非经营性资金往来的异常情形。其中，部分资金为与经销商的股东个人之间的非经营性资金往来，系基于朋友关系发生的临时资金周转，相关债权债务已经结清，彼此之间不存在特殊利益

安排，不存在异常情况。

二、保荐机构及申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人经销商管理制度及销售管理制度等资料，了解相关内部控制的具体条款，评价其设计是否无重大缺陷；

2、访谈销售部相关负责人，了解发行人主要经销商客户的备货模式及其产品销售周期；

3、获取发行人的经销商名单，了解并分析发行人对不同经销商的信用政策是否具有合理性；

4、访谈主要经销商及其终端客户。了解其注册资本、股东构成、主营业务、经营情况等背景资料，并了解发行人产品的使用情况及发行人产品占其采购同类产品比例等；

5、函证主要经销商的往来余额与交易额，获取期末库存情况和对外销售情况，并对主要经销商的期末库存进行函证；

6、比较分析报告期内相同产品主要客户销售单价、单位成本及毛利率变动情况，了解是否存在明显差异；分析发行人与可比公司毛利率及毛利率变化趋势是否存在较大差异，毛利率变动趋势是否符合行业特征；

7、获取并查阅发行人关键核心人员的银行流水，关注大额银行流水的对象及内容，了解是否存在对经销商借款、担保等异常的非经营性资金往来。

8、获取并查阅钱进及其控制的领旺创乾报告期内银行流水，并对于报告期内5万元人民币以上的大额资金往来进行核查，以了解与发行人控股股东、实际控制人、5%以上的股东、董监高是否存在资金往来情况，其中，关于钱进，查询银行范围覆盖大型商业银行和上市股份制商业银行等18家主要银行，关于领旺创乾，查询银行覆盖开立户清单中涉及银行。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人对领旺创乾销售产品毛利率与其他非关联经销商毛利率基本相当，不存在显著差异；

2、报告期内，领旺创乾信用期略长于其他主要客户，但无显著差异，领旺创乾应收账款余额占比高于存在信用期的收入占比主要系受交易规模和账期的影响，不存在异常情况。报告期内，除 2019 年末应收账款存在偶发性逾期情形，领旺创乾的应收账款情况回款良好，不存在其他逾期情况。

3、报告期内，领旺创乾期末经销商库存对应的约为 1-2 个月的备货量，与其他非关联经销商不存在异常情况，其期末备货量与备货周期相匹配，不存在经销商压货情形，相关产品已实现终端销售。

4、报告期内，发行人关键核心人员个人往来周转款项均系私人往来，不存在对经销商借款、担保等非经营性资金往来的异常情形。其中，部分资金为与经销商的股东个人之间的非经营性资金往来，系基于朋友关系发生的临时资金周转，相关债权债务已经结清，彼此之间不存在特殊利益安排，不存在异常情况。

(此页无正文，为《关于广东赛微电子股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页)



中国注册会计师：



中国注册会计师：





姓名 **王兴华**
 Full name _____
 性别 **男**
 Sex _____
 出生日期 **1976-01-30**
 Date of birth _____
 工作单位 **天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所**
 Working unit _____
 身份证号码 **320106760130321**
 Identity card No. _____

89

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.



王兴华(310000422265)
 您已通过2020年年检
 上海市注册会计师协会
 2020年08月31日

年 月 日
 /y /m /d

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 月 日
 /y /m /d



姓名 李玮俊
 Full name _____
 性别 男
 Sex _____
 出生日期 1987-02-17
 Date of birth _____
 工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通
 Working unit 通合伙)上海分所
 身份证号码 310112198702175615
 Identity card No. _____

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.



李玮俊(110101505192)
 您已通过2020年年检
 上海市注册会计师协会
 2020年08月31日

年 月 日
 /y /m /d

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 月 日
 /y /m /d

证书序号: 0000175

说明

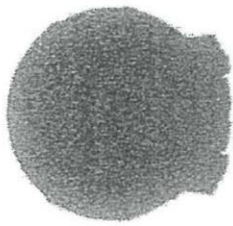
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一一年十一月二十六日

中华人民共和国财政部



会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-2

组织形式:



11010150

执业证书编号:

京财管字[2011]0105号

批准执业文号:

批准执业日期:

2011年11月14日