

上海新相微电子股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0011945 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

上海新相微电子股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
审核问询函中有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	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中有关财务事项的说明	1-187

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中有关财务事项的说明

大华核字[2022] 0011945 号

上海证券交易所：

由中国国际金融股份有限公司转来的《关于上海新相微电子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）[2022]301号）（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的上海新相微电子股份有限公司（以下简称“新相微”、“公司”或“发行人”）财务事项进行了审慎核查，现回复如下：

问题 5.关于关联方及关联交易

5.1 关于分离型显示芯片关联交易

根据申报材料：（1）完整显示芯片系统解决方案包含显示驱动芯片、TCON、显示屏电源管理芯片等，报告期公司显示屏电源管理芯片和分离型显示驱动芯片销售收入均大幅增长；（2）前述两类芯片主要客户均为京东方（销售占比 90%以上），该公司为发行人关联方和第一大客户，报告期公司对其实现销售收入占比分别为 31.97%、35.68%和 32.80%；（3）外购后直接用于销售的电源管理芯片，主要供应商为致新科技（含致新股份及其控股子公司台湾类比，台湾类比直接持有发行人 3.11%股份）。在此模式下，发行人根据京东方对显示驱动方案终端应用场景的需求，为其提供定制化采购的显示屏电源管理芯片产品。发行人主要根据京东方对显示驱动总体方案下各部件的参数、特征、适配性等要求，相应提出显示屏电源管理芯片的设计参数指标，经京东方认可后，完成向供应商的定制化采购，该部分毛利率分别为 4.48%、4.76%和 8.01%，公司采用总额法确认收入；（4）各报告期末，公司应收账款、应付账款主要对象分别为京东方和致新科技。

请发行人说明：(1) 公司与京东方的历史合作情况，销售给京东方的产品类型与其他客户明显不一致的原因。京东方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京东方向其他供应商采购同类产品的情况；(2) 电源管理芯片供应商的确定过程、采购及销售合同制定过程、定价方式及公允性，是否由客户主导，致新科技与京东方的历史合作情况及关联关系，客户不直接对供应商进行采购、仅向发行人采购显示屏电源芯片而不采购 TCON 等显示芯片其他构成部分的原因及合理性，京东方对其他供应商是否采用类似模式；(3) 相关产品是否为通用产品，发行人是否需对外采的显示屏电源管理芯片进行重大加工，2021 年毛利率大幅增长的原因和合理性；(4) 结合采购销售合同约定，说明显示屏电源管理芯片业务中公司对客户、供应商的收付款条件，是否实质为背靠背收款，如客户违约，公司是否必须仍然承担向供应商采购及付款的义务；(5) 结合前述情形、该业务毛利率较低及对于该项业务的货物运送、验收条件、货物毁损灭失风险承担等的约定和实际执行情况等，说明公司在显示屏电源管理芯片业务中是否为主要责任人，采用总额法是否符合企业会计准则及相关约定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 公司与京东方的历史合作情况，销售给京东方的产品类型与其他客户明显不一致的原因。京东方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京东方向其他供应商采购同类产品的情况；

1、公司与京东方的历史合作情况

公司于 2010 年开始与京东方开始业务接洽，于 2014 年形成分离型显示驱动芯片量产销售，正式进入京东方供应商体系，早于 2016 年 9 月北京燕东和北京电控入股公司的时间。公司与京东方的具体合作情况如下表：

合作历史	2010 年开始业务接洽，2013 年分离型显示驱动芯片开始送样，2014 年分离型显示芯片量产销售，2018 年显示屏电源管理芯片实现销售，2022 年整合型显示芯片已实现销售
合作方式	京东方直接向公司下达订单，公司将芯片成品供应至京东方
是否签订框架协议	是

根据京东方的公开信息披露，北京电控为京东方的实际控制人，北京燕东和京东方同属北京电控控制的企业，北京燕东与京东方无股权关系。京东方对于公司产品的采购系其独立的供应链采购流程，与上层股东和兄弟公司的股权投资决策并非同一决策团队，京东方向发行人进行采购的决定及相关采购价格并不以京东方的上层股东和兄弟公司入股为考虑因素，二者之间无直接关系。京东方对于公司产品的导入和验证经过了较为长期的过程，公司向京东方销售的分离型显示驱动芯片及显示屏电源管理芯片导入京东方供应链的具体过程如下表：

项目	步骤	分离型显示驱动芯片	显示屏电源管理芯片
认证过程	客户提出产品需求，并发送产品参数、性能等要求	2013年6月	2017年7月
	公司内部评估，并进行报价	2013年6月-7月	2017年7月
	公司提交样品测试，并根据客户意见进行改进	2013年8月第一次送样，同时与京东方供应链、品质部建立关系，导入京东方供应链；2013年12月第一版测试修改完成，2014年1月再送样	2017年7月第一样送样； 2017年8月-10月再送样
	通过客户检验，并要求提供供货计划	2014年5月小批量导入	2017年10月
	开始进行批量供货	2014年9月	2018年2月
	合计导入周期	15个月	8个月

公司与京东方的业务接触和合作时间长达十余年，经过了京东方严格的供应商导入流程，与京东方积累了丰富的业务合作经验。京东方对于公司相关芯片产品的技术较为认可，公司的产品能与京东方的产品形成较好的适配，在产品性能、质量控制和价格方面表现优异。京东方与公司的业务合作情况保持较好发展趋势。

自合作以来，公司向京东方销售产品数量、金额情况如下：

单位：万颗、万元

产品类型	应用领域	2014年度		2015年度		2016年度	
		销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
分离型显示驱动芯片	IT显示	1.20	2.98	3.90	9.87	18.00	39.99
	电视及商显	0.60	0.86	1.95	2.70	-	-
显示屏	IT显示	-	-	-	-	-	-

电源管理芯片	工控显示	-	-	-	-	-	-
合计		1.80	3.83	5.85	12.57	18.00	39.99
产品类型	应用领域	2017年度		2018年度		2019年度	
		销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
分离型显示驱动芯片	IT显示	135.91	284.52	420.56	1,123.90	530.35	1,305.83
	电视及商显	0.60	1.89	22.13	70.01	76.07	269.16
显示屏电源管理芯片	IT显示	-	-	5,951.93	3,544.15	6,815.65	3,717.51
	工控显示	-	-	999.00	1,464.25	871.00	1,268.61
	电视及商显	-	-	-	-	59.50	38.05
合计		136.51	286.41	7,393.63	6,202.31	8,352.57	6,599.16
产品类型	应用领域	2020年度		2021年度		2022年1-6月	
		销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
分离型显示驱动芯片	IT显示	1,007.36	2,442.47	514.39	1,505.97	-	-
	电视及商显	22.05	66.15	44.93	158.80	13.53	61.61
显示屏电源管理芯片	IT显示	7,742.76	6,766.14	6,447.71	12,290.09	3,136.26	6,095.65
	工控显示	396.25	546.13	99.75	122.27	87.50	107.75
	电视及商显	1,152.09	760.25	5,034.26	5,700.68	3,572.05	4,900.65
	智能穿戴	0.30	0.93	282.30	856.77	50.70	156.11
整合型显示芯片	工控显示	-	-	-	-	60.24	524.94
	智能穿戴	-	-	-	-	310.00	481.22
	智能手机	-	-	-	-	10.00	95.49
合计		10,320.80	10,582.07	12,423.35	20,634.58	7,240.27	12,423.42

2、销售给京东方的产品类型与其他客户明显不一致的原因

(1) 国内拥有大尺寸显示面板生产能力的厂商有限，而京东方为其中的主要厂商之一，对分离型显示芯片存在客观需求

京东方是全球最大的显示面板厂商之一，据其 2021 年年报披露，京东方智能手机液晶显示屏、平板电脑显示屏、笔记本电脑显示屏、显示器显示屏、电视显示屏等五大主流产品销量市占率多年稳居全球第一。2017 年之前，京东方的产线主要为 6 代线-10 代线以及 10 代以上的产线，产线的代际越高，产线生产的玻璃基板尺寸越大、分辨率越高，高世代产线生产的产品主要应用于大尺寸显示器、电视等，该等高代际产

线占京东方生产线总产能的比例超过 80%。分离型显示芯片主要应用于大尺寸显示面板，因此长期以来，京东方对于分离型显示芯片的需求量相对较大。

公司同时具有提供整合型显示芯片和分离型显示芯片的能力。然而由于国内拥有大尺寸显示面板生产能力的厂商有限，而京东方为其中的主要厂商之一。基于上述京东方对分离型显示芯片的需求，公司与京东方于 2010 年开始接洽，2013 年开始送样，2014 年正式实现分离型显示驱动芯片的量产，2018 年显示屏电源管理芯片开始实现销售，合作至今公司对其销售的产品以分离型显示芯片为主。2022 年起，公司逐步开始向京东方销售整合型显示芯片。

(2) 随着下游需求的不断增长，以及屏幕分辨率、面板尺寸等不断提升，京东方对显示屏电源管理芯片的需求快速增长

随着下游需求的快速增长，以及面板尺寸、屏幕分辨率等不断提升，大尺寸面板内的电路电源控制能力愈发关键，上述需求带动京东方对显示屏电源管理芯片的需求快速增长。彼时，公司与京东方已在分离型显示驱动芯片产品领域长期合作，对京东方对于显示屏电源管理芯片的需求较为了解，并且由于公司同时具备较为完整的显示芯片解决方案的能力，因此公司与京东方进行业务接洽，商议进行显示屏电源管理芯片业务合作。由于国内从事显示屏电源管理芯片业务并实现量产的企业较少，可供京东方选择合作的国内芯片企业相对有限，而公司在 2016 年已与台湾类比（致新科技控股子公司）开展合作，拟共同开拓中国内地显示屏电源管理芯片的市场。经发行人与京东方充分沟通后，双方决定采取由公司为京东方确定显示驱动方案中显示屏电源管理芯片所需的参数指标与规格，并通过向致新科技定制化采购的方式向京东方交付符合要求的显示屏电源管理芯片产品。公司其他面板厂或模组客户主要采购的产品为整合型显示芯片，该等芯片应用的面板尺寸相对较小，对显示屏电源管理芯片的需求相对有限，因此公司的显示屏电源管理芯片主要向京东方销售。

(3) 在供应链紧张的背景下，公司根据自身业务规划，将主要产能向整合型显示芯片倾斜，而在分离型显示芯片方面主要采用维护重点客户、保持市场跟踪的产品策略

1) 由于京东方主要从事大尺寸面板生产，是全球最大的显示面板厂商之一，在国内面板厂商中占据主要地位。因此在分离型显示芯片产品上，公司采取重点维护行业

内头部客户京东方、同步保持市场跟踪的策略。目前除京东方外，公司已经实现量产出货和验证中的面板客户还包括惠科股份有限公司、TCL 华星光电技术有限公司等行业领先厂商；

2) 受限于晶圆产能及相关业务规划，公司将主要产能投入毛利率相对较高的整合型显示芯片产品上以尽快实现业务发展和资金积累，相应使得公司整合型显示芯片的规模大于分离型显示芯片的销售规模；

前述原因使得报告期内公司整合型显示芯片的总体销售占比较高，同时分离型显示驱动芯片的客户以京东方为主。综上，报告期内公司销售给京东方的产品类型与其他客户明显不一致主要系基于京东方与公司其他客户自身产品需求存在差异及公司业务规划等因素所致，具有合理性。

3、京东方方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京东方方向其他供应商采购同类产品的情况

(1) 京东方方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性

1) 采购分离型显示驱动芯片的必要性

①京东方自身存在对分离型显示驱动芯片的大量需求

分离型显示驱动芯片主要应用于大尺寸显示面板，包括以笔记本电脑和桌面显示器为代表的 IT 显示设备和电视商显领域。京东方作为国内知名面板厂，其在半导体显示行业中的主要产品包括智能手机、平板电脑、笔记本电脑、显示器和电视等五大应用领域的显示屏面板，同时具有相关显示面板的加工制造能力。因此京东方存在分离型显示驱动芯片的客观需求。

②国内能够提供分离型显示驱动芯片的供应商相对有限

近年来由于京东方内部对于保障供应链安全具有一定的要求，在满足产品技术要求的前提下，倾向于选择国产供应商。发行人是国内首批量产分离型显示驱动芯片的企业之一，拥有良好的市场口碑，因此京东方在国产供应商中选择公司作为分离型显示驱动芯片供应商之一具有合理性。

③公司自身的产品技术等方面能够满足京东方的采购标准

公司自 2010 年开始与京东方接触，2013 年开始送样，2014 年公司的分离型显示驱动芯片对京东方实现量产销售。京东方对于产品供应均需要通过严格的检验或验证过程，需要一定的产品导入周期。公司的分离型显示驱动芯片产品经过了京东方内部严格的供应商选聘流程，在产品的产能、产品品质、技术指标、报价等方面均通过了京东方审核，达到并满足了京东方的采购标准和需求。

因此，京东方向公司采购分离型显示驱动芯片具有必要性。

2) 采购显示屏电源管理芯片的必要性

①京东方倾向于选择能够提供相对更完整显示芯片系统解决方案的供应商

在显示芯片系统解决方案中，显示驱动芯片为核心组件，显示驱动芯片的技术指标、参数等情况一定程度上主导了电源管理芯片的参数设定。同时，由于分离型显示驱动芯片和显示屏电源管理芯片之间需要互相适配，综合考虑两类芯片并形成适配的显示驱动系统解决方案相比于仅提供单一产品将更有利于优化整体产品性能、节约空间及成本。因此，相比于单独供应分离型显示驱动芯片或者单独供应显示屏电源管理芯片的供应商，京东方更倾向于选择能够提供相对更完整显示芯片系统解决方案的供应商。

公司本身具备显示屏电源管理芯片产品的开发、设计和一定的量产经验，自 2015 年开始公司自制的显示屏电源管理芯片产品即产生收入，此后逐步增长。同时，相比于专门的显示屏电源管理芯片提供商，公司在显示驱动芯片方面的技术积累使得公司能够更好地协调并解决测试过程中显示屏电源管理芯片与分离型显示驱动芯片中间参数适配性问题，具备能够向客户提供较为完整显示芯片系统解决方案的能力，且供货质量较为稳定，满足京东方的采购需求。

②受限于国内显示芯片设计厂商整体技术现状，目前能够完全满足京东方对完整显示芯片系统解决方案采购需求的国内供应商相对有限

长期以来，我国显示屏电源管理芯片市场主要被立锜科技、致新科技、联咏科技等中国台湾厂商所占据。近年来以发行人和集创北方为代表的中国内地设计企业通过定制采购、行业并购等模式实现市场占有率增长，但是中国内地具有显示屏电源管理芯片供货能力的企业数量仍然相对有限。根据 CINNO Research，2021 年市场占有率最高的中国内地显示屏电源管理厂商为集创北方，市场占有率 21.10%；其次为发行人，

市场占有率 6.30%；矽力杰排名第三，市场占有率 6.20%；其余厂商还包括奕斯伟、智安、源微等。其中，能够提供较完整显示芯片系统解决方案的供应商仅有集创北方、奕斯伟、发行人等少数企业。

另外，京东方作为行业领先企业，对产品性能、质量、品控要求高，使得能够满足其需求的厂家数量更少。与此同时，中国台湾的主要显示屏电源管理芯片供应商立锜科技、联咏科技等的业务范围普遍较为广泛，大多能够在供应显示屏电源管理芯片的同时供应显示驱动芯片或 TCON 等其他显示系统方案组成部分。在此背景下，发行人选择通过与致新科技达成合作，能够提供满足客户品质要求产品的同时，进一步提供更完整的显示系统解决方案，以更好地满足京东方对供应商的要求，增强整体竞争力。

③公司与京东方在分离型显示驱动芯片产品已合作多年，双方具备了良好的沟通基础

公司与京东方自 2010 年开始进行业务洽谈和合作，至今已有超过 10 年的合作历史。公司对京东方业务在北京配备了专业的团队服务，对于京东方的需求有着深入的理解和把握，能够积极响应京东方的需求。在此基础上，双方进一步在显示屏电源管理芯片开展合作。

因此，京东方向公司采购定制化采购的显示屏电源管理芯片具有必要性。

(2) 交易价格是否公允

尽管京东方占公司的销售收入比例较大，但该业务毛利占比较低，报告期内，京东方业务产生的毛利占公司整体毛利的比例平均约为 7%，公司业绩不存在对京东方的依赖。同时，公司与京东方的业务开展并非基于相关股权关系，双方均拥有独立的销售、采购体系，相关交易遵循惯常的商业流程且定价具有公允性，具体分析如下：

1) 交易定价原则和定价方式

公司与京东方的交易定价是以市场价格为基础，遵循公平合理的定价原则，双方根据自愿、平等、互惠互利的原则而达成的。定价方式方面，根据与京东方的访谈，京东方确定芯片供应商采用的是非公开的市场化竞价方式。通常而言，京东方向各家供应商发出项目邀请，各供应商与京东方就技术参数进行沟通。当产品的技术参数通过京东方的评估后，供应商进入京东方的平台资源池。京东方在确定一款产品的芯片

方案时，会向其资源池内的供应商发起非公开报价邀请，京东方结合产品价格、供应量保障、各组件之间适配性等因素综合确定各个芯片及其他组件的供应商，并向供应商下达产品订单。

2) 交易价格比较分析

公司与京东方之间的交易价格具有公允性，相关交易价格的比较情况如下：

① 公司向第三方销售同款产品的价格比较

如上所述，公司针对京东方销售的产品主要面向京东方，仅存在少量销售给其他客户用于试验、打样等用途的同类产品，因此在与公司向京东方的销量上存在较大差异，对应价格不具备可比性。报告期内，公司向除京东方以外的客户销售与京东方相同系列产品金额超过 50 万元的主要为电视及商显 P401 系列、IT 显示 P802 系列产品，以上述显示屏电源管理芯片的产品系列作为比较参照，2021 年、2022 年 1-6 月，相关对比情况如下：

单位：元/颗、万颗

2022 年 1-6 月				
产品系列	京东方		其他客户	
	单价	销量	单价	销量
电视及商显 P401 系列	3.61	253.20	3.60	89.40
IT 显示 P802 系列	2.13	258.60	2.14	33.00
2021 年度				
产品系列	京东方		其他客户	
	单价	销量	单价	销量
电视及商显 P401 系列	3.49	347.40	3.68	25.50

2021 年，电视及商显 P401 系列产品向京东方销售单价较其他客户的单价低 5.16%，而向京东方销售数量约为其他客户的 13.62 倍；2022 年 1-6 月，公司电视及商显 P401 系列产品向京东方的销售单价与向其他可比客户销售的单价不存在显著差异；2022 年 1-6 月，公司 IT 显示 P802 系列产品向京东方的销售单价与向其他可比客户销售的单价不存在显著差异。因此产品销售单价的差异主要系京东方为知名面板厂商议价空间有限以及京东方的采购规模较大所致，不存在显著异常。

② 公司向第三方销售类似产品的价格比较

考虑到公司采购的显示屏电源管理芯片主要向京东方销售，而自制的显示屏电源

管理芯片在产品规格方面和向京东方销售存在较大差异。故仅以向京东方销售的显示驱动芯片产品为例，选取公司与该等产品在性能、参数方面较为接近的芯片进行销售价格比较。

报告期内，公司向京东方销售的相关产品价格较相似芯片的定价较低。考虑到京东方议价能力较强、采购数量较大，上述定价偏低的情况不存在明显异常。2019年，公司向其他客户销售同类型显示驱动芯片产品均存在京东方直接购买该产品的情况，因此同款芯片采购价格比较参见本题回复之“（一）公司与京东方的历史合作情况，销售给京东方的产品类型与其他客户明显不一致的原因。京方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京方向其他供应商采购同类产品的情况”之“3、京方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京方向其他供应商采购同类产品的情况”之“（2）交易价格是否公允”之“2）交易价格比较分析”之“①公司向第三方销售同款产品的价格比较”。2022年1-6月，公司不存在向除京东方以外的其他客户销售同类型显示驱动芯片产品的情况，故未做交易价格比较。2020年及2021年，公司向除京东方以外的其他客户销售同类型显示驱动芯片产品的价格比较具体如下：

单位：元/颗、万颗

类别		产品	京东方		其他客户		
			单价	销量	单价	销量	
2021年度							
显示驱动芯片	对比组1	向京东方销售的产品	IT显示 SS38EFBB系列	2.90	271.18	-	-
		向京东方销售的产品	IT显示 SS38EFBA系列	2.67	19.40	-	-
		类似产品	IT显示 SS38EFBC系列	-	-	3.94	0.05
	对比组2	向京东方销售的产品	IT显示 SS38DFBA系列	2.94	26.96	-	-
		类似产品	IT显示 SS38FPA系列	-	-	3.26	19.79
2020年度							
显示驱动芯片	对比组1	向京东方销售的产品	电视及商显 SS47FBP系列	3.01	11.10	-	-
		类似产品	电视及商显 SS47FBI系列	-	-	3.79	5.27

如上表所示，公司向京东方提供的报价低于向其他客户销售类似产品的价格。根据公司与京东方签订的框架协议，双方约定了“最优价格承诺”，即公司需保证提供给京东方的合同产品价格在同期不高于公司提供给其他任何客户的类似产品的销售价格。

③公司同类产品市场价格比较

公司在向京东方报价时，会先了解市场上向京东方供应的竞品价格，基于产品成本、在手订单情况等因素向京东方报价。

筛选报告期内公司向京东方销售的前五大产品，以公司向京东方销售占比较高的显示屏电源管理芯片电视及商显 P07A 系列、IT 显示 P518 系列及 IT 显示 P603 系列、分离型显示驱动芯片 IT 显示 SS38EFBB 系列、IT 显示 SS38EFBA 系列及 IT 显示 SS38DFBA 系列为例，2021 年四季度，公司向其销售该等产品的报价及市场询价情况不存在重大差异。具体如下：

单位：元/颗

2021 年四季度				
类别	产品	公司定价	其他供应商定价 1	其他供应商定价 2
显示屏电源管理芯片	电视及商显 P07A 系列	100	100	133
	IT 显示 P518 系列	100	108	110
	IT 显示 P603 系列	100	122	118
分离型显示驱动芯片	IT 显示 SS38EFBB 系列	100	110	112
	IT 显示 SS38EFBA 系列	100	142	146
	IT 显示 SS38DFBA 系列	100	/	131

注：公司定价以 100 为基准，其他供应商定价为较该基准的偏离情况，下同。

由于分离型显示驱动芯片 IT 显示 SS38EFBB 系列、IT 显示 SS38EFBA 系列、IT 显示 SS38DFBA 系列产品终端市场需求发生变化，故 2022 年上半年选取公司向京东方销售分离型显示驱动芯片中当期收入占比第一的电视及商显 SS47FBP 系列产品做市场询价比较，相关情况如下：

单位：元/颗

2022 年上半年				
类别	产品	公司定价	其他供应商定价 1	其他供应商定价 2
显示屏电源管理芯片	IT 显示 P603 系列	100	121.43	132.51
	IT 显示 P518 系列	100	106.04	119.32
	电视及商显 P07A 系列	100	100.00	101.11
	电视及商显 P001 系列	100	114.58	108.56

类别	2022年上半年			
	产品	公司定价	其他供应商定价 1	其他供应商定价 2
分离型显示驱动芯片	电视及商显 SS47FBP 系列	100	111.12	/

④公司产品与同行业上市公司公开披露信息比较

考虑到同行业可比公司未披露单个产品型号单价，故选取可比公司同类别产品进行比较。报告期内，公司向京东方销售的显示驱动芯片与同行业可比公司对比情况如下：

单位：元/颗

产品	公司	产品应用领域	2021 年度	2020 年度	2019 年度
显示驱动芯片	格科微	广泛应用于包括平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等应用领域	2.80	1.44	1.16
	天德钰	广泛应用于手机、平板/智能音箱、智能穿戴等领域	5.50	2.41	2.98
	联咏	主要应用于行动装置及消费性电子产品	5.56	6.83	5.91
	瑞鼎	主要应用于笔记本电脑、监视器等	4.21	4.89	4.97
	矽创电子	主要应用于智慧家庭、智能医疗等	2.74	1.68	1.60
	集创北方	广泛应用于智能手机、电视机、笔记本电脑、平板电脑、显示器、可穿戴设备及各类户内外 LED 显示屏	4.11	2.95	2.70
	公司向京东方销售	主要用于以笔记本电脑和桌面显示器为代表的 IT 显示设备和电视商显领域	2.98	2.44	2.60

注 1：芯片单价为根据其公开信息披露的产品收入除以产品销量计算所得或直接摘录其披露的产品单价；韦尔股份未披露显示驱动芯片相关单价信息。

注 2：同行业可比公司均未披露 2022 年 1-6 月相关产品单价信息。

经查阅同行业可比公司公开信息中与分离型显示驱动芯片相关的价格信息，由于产品结构、应用领域不完全相同，导致价格存在一定差异，可比性相对有限。例如，集创北方的相关芯片售价较高，主要系其产品结构不断调整，单价较高的芯片销售比重上升，叠加芯片缺货的情形，导致其 2021 年产品单价变动较大。然而，公司向京东方销售产品单价总体上处于同行业可比公司类似产品销售单价区间内。

报告期内，公司向京东方销售的显示屏电源管理芯片与同行业可比公司对比情况如下：

单位：元/颗

产品	公司	产品应用领域	2021 年度	2020 年度	2019 年度
显示屏电源管	集创北方	广泛应用于智能手机、电视机、笔记本电脑、平板电脑、显示器、可穿戴设备及各	1.69	0.99	0.93

产品	公司	产品应用领域	2021年度	2020年度	2019年度
理芯片		类户内外 LED 显示屏			
	公司向京东方销售	主要应用于平板电脑、笔记本电脑、桌面显示器和电视及商显等	1.60	0.87	0.65

注 1：集创北方的显示屏电源管理芯片单价来自其公开信息披露；

注 2：同行业可比公司均未披露 2022 年 1-6 月相关产品单价信息。

根据不同下游应用领域，电源管理芯片所要求的技术水平和市场需求情况的不同，导致交易价格会有较大差异，例如 2021 年，公司向京东方销售电源管理类芯片单价从 0.40 元/颗至 4.26 元/颗不等，波动本身较大。因此，不同应用领域的电源管理芯片交易价格可比性相对有限。根据集创北方披露的公开信息，集创北方的电源管理芯片客户也包括京东方，公司向京东方销售产品单价总体上与其产品销售单价处于同一水平。

除上述公开信息外，经查阅京东方的年报、招股书、反馈回复、新闻稿等相关资料中的采购相关内容，公开资料中未披露京东方分品类采购单价相关信息。针对电源管理芯片同行业可比公司，通过市场公开信息检索查阅立锜科技、致新科技、联咏、集创北方、矽力杰、奕斯伟、思瑞浦等公司年报、招股书、反馈回复、相关新闻稿等公开资料；针对显示驱动芯片同行业可比公司，通过市场公开信息检索查阅格科微、天德钰、联咏、瑞鼎、矽创电子、集创北方等公司年报、招股书、反馈回复、相关新闻稿等公开资料；另外，查阅阿里巴巴工业版、可比公司官网等搜索同行业可比公司报价信息，除上述已摘录和对比的信息外，可比产品不存在具有参考意义的公开报价信息。

3) 交易公允性的确认情况

报告期内，公司对京东方的关联交易均已严格履行了《公司章程》《关联交易管理制度》规定的程序，京东方亦在公开信息披露中对将双方互相认定为关联方并披露关联交易情况，公司全体独立董事就报告期内关联交易事项均发表了独立意见，认为报告期内关联交易遵循了公平、公正、合理的原则，关联交易履行了决策程序且作价公允，不存在显失公平、或损害公司及非关联股东利益的情况。

此外，针对与公司之间的交易价格，京东方已出具《关于京东方科技集团股份有限公司及其下属子公司与上海新相微电子股份有限公司交易的说明》，确认相关交易定价公允、合理，具体内容如下：

“与新相微进行的交易系公司根据自身需求自主进行，具有商业合理性；该等交易

是以市场交易价格为基础，各方平等磋商后进行的，定价依据合理，相关交易公平、公证，遵循市场公允原则，京东方未利用与新相微的关联关系进行利益输送或其他任何损害本公司及新相微投资者利益的行为；上述交易均已按照相关法律法规及公司制度履行了审批程序，符合法律的要求、行业惯例及公司的制度要求，对京东方和新相微的独立性亦不会构成不利影响。”

综上，公司对京东方销售的相关产品定价具有公允性。

(3) 京东方其他供应商采购同类产品的情况

根据京东方的公开披露信息，未显示其采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的具体情况，包括采购模式、采购金额、供应商等情况；截至本回复出具之日，同行业上市公司的公开披露信息未显示其向京东方销售分离型显示驱动芯片和显示屏电源管理芯片的销售金额和销售数量情况。

根据与京东方供应链部门的访谈、同行业上市公司的信息披露以及公司自身了解的市场竞争对手情况，京东方还向集创北方、奕斯伟等供应商采购分离型显示驱动芯片，向集创北方、奕斯伟、德州仪器、立琦、联咏等供应商采购显示屏电源管理芯片。由于公司与京东方前期合作基础良好，公司提供的产品在性能、技术参数、价格和供应稳定性上均能较好满足京东方的采购需求，京东方向公司采购的显示屏电源管理芯片占其该类芯片采购金额比例较大，采购金额位列该类芯片国产供应商第二位。

(二) 电源管理芯片供应商的确定过程、采购及销售合同制定过程、定价方式及公允性，是否由客户主导，致新科技与京东方的历史合作情况及关联关系，客户不直接对供应商进行采购、仅向发行人采购显示屏电源芯片而不采购 TCON 等显示芯片其他构成部分的原因及合理性，京东方对其他供应商是否采用类似模式；

1、显示屏电源管理芯片供应商的确定过程、采购及销售合同制定过程、定价方式及公允性，是否由客户主导

(1) 显示屏电源管理芯片供应商的确定过程

根据公司 B 出具的《关于合作模式的确认函》，公司 A 曾于 2012 年至 2018 年期间，存在向公司 B 采购显示屏电源管理芯片，并最终销往京东方的情况。2016 年时，公司 A 通过收购一家国外电源管理芯片企业以获得相关业务及团队，与公司 B 在显示屏电源管理芯片业务方面的合作开始逐步减少，目前已停止合作。因此，发行人并非

首个采用该模式的京东方供应商。

2016年，Peter Hong Xiao（肖宏）在一次造访中国台湾的过程中结识台湾类比相关人员，双方就参考前述合作模式向京东方供货达成初步意向；在与台湾类比签署了相关框架协议后，发行人开始与京东方就相关业务模式进行沟通。京东方考虑到与发行人具有多年合作历史，发行人所供应的产品性能及品控能够符合其要求，且发行人能够积极响应需求、及时提供售前及售后服务，故基于过往相似业务模式的开展情况，京东方进一步向发行人提出基于该业务模式的长期规划，即实现该产品独立自主的国产化目标，以保障相关供应链的安全性、稳定性。

初步确定合作模式后，发行人与台湾类比后续进一步对合作安排细节进行了沟通磋商，并于2016年11月签署框架协议；2017年7月，客户提出对显示屏电源管理芯片产品的初步需求，发行人结合其技术市场调研情况、对终端用户的了解及自身行业经验，与客户就相关产品需求进行深入讨论，确定产品规格、参数并进行内部评估后对客户进行报价，并于同月进行了显示屏电源管理芯片产品的第一次客户送样；同年8月至10月，公司再次进行了显示屏电源管理芯片产品的客户送样，相关产品于同年10月通过客户检验，客户正式要求发行人提供供货计划；2018年2月，发行人开始进行显示屏电源管理芯片的批量供货；2019年时，致新科技收购台湾类比51.84%的股权成为其控股股东，其后延续了台湾类比与发行人的合作模式。

（2）采购及销售合同制定过程、定价方式及公允性

1) 采购及销售合同的制定过程

发行人面向致新科技的采购合同及面向京东方的销售合同制定采取“以销定采”模式。发行人前期与京东方进行初步沟通，充分了解客户需求。确定初步合作意向后，双方持续进行深入技术交流，确定产品的规格、参数等。根据技术交流结果拟定采购订单/合同后，双方对产品价格、采购量等订单/合同细节进行商务谈判。确定订单/合同细节后，京东方向发行人下达采购订单。成功获取京东方订单后，发行人根据前期与京东方讨论确定的产品性能、参数等，向致新科技发起采购需求，形成以销定采的显示屏电源管理业务模式。

2) 采购及销售过程的具体定价方式

在发行人为京东方提供定制化采购的显示屏电源管理芯片产品的业务模式中，首

先，发行人通过整理相同或相似产品的历史报价情况，并结合销售部收集的市场信息、同行业公司报价情况等，向京东方进行报价并通过协商后获取京东方订单。而后，发行人根据京东方销售的产品定价，并通过致新科技公开披露信息了解其大致利润空间，在此基础上，公司结合市场报价情况进一步与致新科技就相关采购价格进行沟通协商，最终定价通常不会超过销售报价。

尽管在订单获取时，公司可以通过双方之间的信息差来控制采购价格不超过销售价格，进而获取较为稳定的利润。但是该价格在后续交易的过程中会持续变化，例如：公司与京东方之间通常需要每季度重新议价一次，议价仍会采用非公开竞价的方式开展，最终产品价格会根据供应量保障、产品品质等多方面所最终确定；同时，致新科技亦会根据其供应商产能供给等因素，对公司提出提价需求，例如：2021年，受到宏观环境“缺芯”事件影响，致新科技部分产品出现供应紧张情况，因而同发行人协商提高显示屏电源管理芯片的采购价格。在此背景下，发行人需要进一步同京东方协商提高其显示屏电源管理芯片的销售价格，而该价格是否被京东方所接受具有较大的不确定性。

因此，上述业务模式下的产品利润空间仍存在较大波动性，相关价格、毛利率波动风险仍由发行人承担，也因此导致了，同一年度内，公司对京东方销售显示屏电源管理芯片不同产品的毛利率水平存在显著波动，如2021年，发行人对京东方销售显示屏电源管理芯片产品的毛利率水平在4.81%至15.61%不等。此外，发行人不同年度对京东方销售同一款显示屏电源管理芯片的毛利率水平亦存在显著波动，如报告期内，发行人对京东方销售排名较为靠前的显示屏电源管理芯片IT显示P207系列的毛利率水平在2.69%至17.87%不等。上述情形的产生均系公司与京东方、公司与致新科技双边市场化议价的结果所致。

此外，尽管根据发行人面向京东方的历史销售情况，采取上述业务模式并未导致发行人显示屏电源管理芯片业务整体出现负利润的情况，但是若发行人定价下调幅度未能满足客户要求，则发行人将面临无法获取客户订单、或者已有客户订单丢失的风险。因此，相关价格波动的风险仍由发行人承担。

3) 价格公允性分析

①采购过程定价公允性分析

报告期内，公司与致新科技的交易是以市场交易价格为基础，定价依据合理，相关交易公平、公正，遵循市场公允原则。

针对向致新科技采购显示屏电源管理芯片相关交易的公允性分析参见本回复之“7. 关于销售模式及客户供应商”之“一、发行人说明”之“(二) 客户、供应商及其关联方入股的基本情况、入股价格公允性、入股前后与发行人交易金额、单价、交易条件等变动情况，公司向其他客户/供应商销售/采购同类产品情况等，交易价格是否公允，经销商或模组厂商客户的终端销售实现情况，公司与该等客户、供应商是否存在特殊安排及利益输送的情形”之“2、台湾类比入股的基本情况、公允性及发行人与京东方的交易情况”

报告期内，致新科技电源管理 IC 产品各期销售单价与发行人自致新科技采购显示屏电源管理芯片单价对比情况如下：

单位：元/颗				
项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发行人向致新科技采购显示屏电源管理芯片单价	1.53	1.49	0.87	0.63
致新科技电源管理 IC 销售单价	-	0.78	0.65	0.62

注 1：致新科技相关数据来源系其股东会年报，其电源管理 IC 销售单价=电源管理 IC 销售值/电源管理 IC 销售量，计算得原币单价经各期期末汇率折算为人民币；

注 2：致新科技未披露 2022 年 1-6 月数据。

2019 年，发行人向致新科技采购显示屏电源管理芯片单价与致新科技电源管理 IC 销售单价不存在显著差异。2020 年至 2021 年，发行人向致新科技采购显示屏电源管理芯片单价高于致新科技电源管理 IC 销售单价，主要系发行人采购产品结构与致新科技电源管理 IC 业务产品结构差异所致。根据致新科技 2021 年度股东会年报列示的截至 2021 年末的研发成果，其电源管理产品结构及相应应用情况如下：

电源管理产品类型	具体应用
PMIC	Client PC/NB DDR5 DIMM、Server DDR5 DDIM 高电流、Server DDR5 DIMM 低电流、Panel、CPU、SSD、AMOLED panel、IOT、Monitor Panel、OLED Panel、TV Panel 等电源管理
POL IC	NB 电源管理
Level Shift IC	NB Panel、Monitor Panel、TV Panel 电源管理
DCDC Converter	SSD 电源管理
System Reset IC	NB 电源管理

报告期内，发行人向致新科技采购的主要产品为显示屏电源管理芯片，即上表中

列示的 PMIC，与致新科技整体销售结构存在一定差异，导致其销售单价与发行人向其采购单价存在差异。此外，发行人向致新科技采购显示屏电源管理芯片产品需满足京东方对芯片产品供应的较高要求，相应采购产品性能优于致新科技销售产品整体平均水平，因此，在 2021 年宏观环境“缺芯”的影响下，发行人向致新科技采购显示屏电源管理芯片产品单价上涨幅度较高，使得相关采购单价高于致新科技当期产品平均销售单价。

针对发行人的交易价格，致新科技已出具确认函，确认内容如下：“本企业确认，本企业与新相微的销售价格遵循公司销售定价原则，参考市场价格的基础上，经双方协商而定，与其他客户不存在重大差异，实际成交价则受授权功能范围、授权年限、供求关系、终端客户长远合作价值、采购数量、调试工作量等多重因素的影响，遵循公平、公正、公允原则。”

综上，发行人向致新科技的采购定价具有公允性。

②销售过程定价公允性分析

报告期内，公司在向京东方的具体销售过程、定价方式及公允性参见本题回复之“（一）公司与京东方的历史合作情况，销售给京东方的产品类型与其他客户明显不一致的原因。京东方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京东方其他供应商采购同类产品的情况”之“3、京东方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京东方其他供应商采购同类产品的情况”。

（3）该业务是否由客户主导

发行人向致新科技采购的显示屏电源管理芯片产品并非为京东方主导。发行人凭借与京东方的多年合作，对其需求较为了解，发行人根据京东方实时的需求向致新科技进行定制采购，由致新科技按照需求设计显示屏电源管理芯片产品并委托合作供应商进行加工，最终向京东方提供新相微品牌的显示屏电源管理芯片产品。

发行人为京东方配备了全流程的业务团队，在收到客户产品开发计划邀请、制定产品规格书、产品开发管理、产品试送样及验证、产品报价及获取订单、产品正式送样、小批量试产、量产、量产品控等各个环节，公司内部均有相应人员支持。京东方向发行人直接下达订单，售后服务、产品质量保证等均由发行人向京东方提供，京东

方关于产品的各类需求也均向发行人提出，并且发行人与京东方的定价方式均参考市场价格协商确定。

发行人在该业务中需负责的业务环节、具体流程、承担风险及参与部门及角色情况如下：

业务环节	具体流程	发行人承担风险	参与部门及角色
收到客户产品开发计划邀请	1、客户初步提出产品需求，发行人结合技术市场调研情况、其对终端用户的了解及行业经验，与客户就产品需求进行讨论，深入挖掘客户潜在需求的同时将需求细化至可执行层面 2、发行人进行产品开发周期评估、根据发行人向供应商询价情况进行产品成本评估，并向客户反馈评估情况，同时对客户进行初步报价	若未能根据发行人的行业经验及市场洞察深入挖掘并细化客户需求，则最终实现产品可能无法满足终端需求，从而对发行人的产品应用及客户合作造成不利影响	市场部：技术服务副总监、FAE、客户服务工程师
制定产品规格书	1、发行人将细化完善后的客户需求转换为芯片设计层面可实现的方案，确定产品架构、详细参数等细节 2、发行人将上述技术约定形成产品规格书，由发行人出具，对后续产品开发流程具有约束力	若产品规格书不符合客户要求，或最终实现产品与产品规格书不符，则客户将要求发行人承担相应责任及损失	研发部：研发总经理、模拟设计总监
产品开发管理	1、发行人项目经理就技术指标、产品规格、研发周期安排等细节与致新科技相关人员进行沟通，致新科技根据上述要求执行产品开发程序 2、研发过程中，发行人研发人员与致新科技相关人员进行持续沟通，以及时解决研发中出现的问题，并根据自身技术经验、其对终端用户应用场景的了解等提出改善意见，以提高产品研发效率、把控研发进度，同时显著提升产品一次性通过客户验证的可能性	若发行人未能准确把握研发方向、及时把控研发进度，则产品可能无法及时交付、无法满足终端用户需求	研发部：研发总经理、模拟设计总监
产品试送样、验证	1、致新科技向发行人提供样品，发行人根据客户对数量、包装方式等方面的要求，将产品交付至客户开发部，为该产品进入京东方合格可供产品做准备 2、发行人完成产品验证并负责向客户出具产品验证报告，客户根据上述产品验证报告和产品测试结果确定产品合格后进入后续量产环节	若发行人出具的产品验证报告未能覆盖关键参数或重要风险点，则产品在使用过程中可能出现功能问题，从而对产品推广产生负面影响	市场部：技术服务副总监、FAE、客户品质工程师
产品报价及获取订单	1、发行人与客户采购部门相关人员确认是否能够供应	若发行人后续违反采购订单或合同中	市场部：技术服务副总监、FAE、客户服

业务环节	具体流程	发行人承担风险	参与部门及角色
	2、发行人与客户就产品价格等细节进行深入沟通，并进行正式报价 3、发行人与客户对合作安排细节进行深入沟通，并获取客户订单	的任一承诺或条款，则发行人需赔偿客户所有相关损失	务工程师
产品正式送样	1、致新科技向发行人提供样品，发行人将产品交付至京东方并负责跟踪验证 2、发行人负责协调解决客户方产品测试过程中出现的各项问题，通过外围电路调整、软件编程等方式在应用层面对产品进行微调，以更好满足终端用户需求、显著提升产品对客户产品的适配性	若发行人未能根据终端用户需求对产品进行调整，则产品可能无法适配终端用户产品，从而无法实现终端应用	市场部：技术服务副总监、FAE、客户品质工程师 产品品质部：产品工程总监、主任工程师、失效分析工程师、产品工程师
小批量试产	1、发行人负责产品的生产品质跟踪，与京客户品质、开发、生产、技术等部门协同分析、解决产品品质问题，并负责出具产品品质报告 2、发行人与客户生产部门持续沟通，确认产品在客户工厂具有量产可行性，确保量产产品的品质可控	若客户对发行人最终评估结果为不具有量产可行性，则仍无法有效取得量产订单	市场部：技术服务副总监、FAE、客户品质工程师 产品品质部：产品工程总监、主任工程师、失效分析工程师、产品工程师
量产	1、发行人对产品销售情况进行预测，并负责生产周期进度安排及出货安排	若发生延迟交付情况，则客户有权要求发行人承担因延迟交付产生的所有相关损失或支付违约金	市场部：FAE 营运部：营运总监、营运经理、采购专员
量产品控	1、发行人负责对量产产品进行品质跟踪，并组织相关品质会议 2、发行人负责解决产品品质问题，并出具产品品质报告	若产品应用出现问题，则在采购合同质保期内，客户有权要求发行人免费提供退货、换货、维修服务	产品品质部：产品工程总监、主任工程师、失效分析工程师、产品工程师 市场部：技术服务副总监、FAE、客户品质工程师

由上表可见，发行人在该业务各环节中均承担主导角色，投入了大量人力资源，负责把控具体流程，并承担整体交易过程中的主要责任和风险。因此，该模式下业务系由发行人主导。

2、致新科技与京东方的历史合作情况及关联关系，客户不直接对供应商进行采购、仅向发行人采购显示屏电源芯片而不采购 TCON 等显示芯片其他构成部分的原因及合理性，京东方对其他供应商是否采用类似模式

(1) 致新科技与京东方的历史合作情况及关联关系

致新科技与京东方未有直接的合作历史，两者亦不存在关联关系。

(2) 客户不直接对供应商进行采购的原因及合理性

京东方通过公司而非直接向致新采购的原因主要为：一方面，在显示芯片系统解决方案中，显示驱动芯片为核心组件，京东方倾向于选择能够提供更完整方案的供应商，而公司具备相应能力，且公司与京东方在分离型显示驱动芯片产品已合作多年，双方具备了良好的沟通基础；另一方面，系在显示驱动产业国产化进程加速的背景下保障供应链安全考虑所致，具体说明如下：

经过多年的发展，中国内地已经形成了一批具有一定技术能力和规模的显示芯片厂商，代表企业主要包括发行人、集创北方、奕斯伟、格科微、天德钰、云英谷等公司。近年来，为保障供应链安全，京东方的显示芯片的供应商亦从早年的三星、MagnaChip、瑞鼎、联咏等韩国、中国台湾地区企业逐渐向集创北方、新相微、奕斯伟等中国内地厂商转移。包括发行人在内的中国内地供应商对中国内地市场拥有更为深入的了解，相应渠道资源累积更为深厚，能够为京东方提供更为本土化的解决方案和服务，并更好响应本地市场的需求。

综上，京东方未直接对供应商进行采购的原因具有合理性。

(3) 客户仅向发行人采购显示屏电源芯片而不采购 TCON 等显示芯片其他构成部分的原因及合理性

1) 公司的最新 TCON 产品尚处于研发阶段、未实现成熟量产

报告期内，发行人向京东方销售产品主要包括显示屏管理芯片和分离型显示驱动芯片，具体销售情况如下：

单位：万元

项目	2022年 1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
显示屏电源管理芯片	11,260.16	90.64%	18,969.81	91.93%	8,073.44	76.29%	5,024.17	76.13%
分离型显示驱动芯片	61.61	0.50%	1,664.77	8.07%	2,508.62	23.71%	1,574.99	23.87%
整合型显示芯片	1,101.65	8.87%						
总计	12,423.42	100.00%	20,634.58	100.00%	10,582.07	100.00%	6,599.16	100.00%

报告期内，京东方已向发行人采购显示屏电源管理芯片、分离型显示驱动芯片、整合型显示芯片，已覆盖发行人所有产品线。京东方采购发行人该等产品，主要系发行人在显示芯片领域长期深耕细作，基于丰厚的技术积累和优秀的方案解决能力，能

够为京东方提供系统显示解决方案，通过为其优化技术参数、特征和适配性等从而提高其显示产品的综合性能。京东方未向发行人采购 TCON 的主要原因系公司的最新 TCON 产品尚处于研发阶段、未实现成熟量产；公司于 2022 年上半年对最新 TCON 产品成功流片、目前正在进行模组测试，未来有望能够进入主要面板厂商供应体系。京东方目前主要向中国台湾地区等具有较为完整产品线的显示芯片企业采购 TCON 产品，随着发行人 TCON 等研发中的产品趋于成熟、产品线进一步丰富，发行人将积极推动新产品导入京东方等下游客户。

2) 行业内主要 TCON 厂商能够同时供应显示驱动芯片，与发行人合作可能性较小

报告期内，发行人仅通过为客户提供定制化采购的显示屏电源管理芯片产品方式向其供应显示屏电源管理芯片，而不通过相同方式向客户供应 TCON 的原因主要系行业内主要 TCON 厂商均已能够同时供应显示驱动芯片所致。相关厂商可提供产品情况具体如下：

公司名称	是否有 TCON 业务	是否有显示驱动芯片业务	是否有显示屏电源管理业务
联咏 (TWSE:3034)	是	是	是
奇景光电 (NasdaqGS:HIMX)	是	是	是
谱瑞 (TPEX:4966)	是	是	-
联发科 (TWSE:2454)	是	是	是
Silicon Works Co., Ltd.	是	是	是

由上表可知，TCON 领域内主要厂商大多能够同时提供显示驱动芯片及 TCON 产品，业务范围较广，企业竞争能力较强，其寻找显示驱动芯片领域合作伙伴的意愿较低，使得发行人与上述优秀的 TCON 厂商达成合作的难度较大。因此，发行人选择通过自主研发 TCON 产品，以实现其自主为客户提供完整显示驱动解决方案的长期目标。

(4) 京东方对其他供应商是否采用类似模式

近年来，京东方的显示芯片的供应商亦从早年的三星、MagnaChip、瑞鼎、联咏等韩国、中国台湾地区企业逐渐向集创北方、新相微、奕斯伟等中国内地厂商转移。随着京东方与发行人合作深化，京东方对发行人提供的完整芯片解决方案信任度较高，因此与发行人达成了上述合作模式。该合作模式通过市场化运作达成，具有商业合理性，也严格履行了京东方内部的采购程序。

公司 A2012 年至 2018 年向京东方销售的显示屏电源管理芯片存在采购自公司 B 的情形，公司 B 亦对此出具了相关确认，确认了上述情况；公司 C 向京东方销售的显示屏电源管理芯片存在采购自公司 D 的情形。

根据与京东方的访谈，因中国内地供应商对本地市场具有更为深刻的洞察、资源累积也相应更为深厚，且在服务过程中由于地域优势，可以更加快速地响应客户需求，为京东方提供全方位的售前、售后服务，在保证产品质量的同时带来更优的客户体验。因此京东方倾向于选择中国内地供应商，其也与对除发行人外其他供应商达成过类似业务模式，发行人并非首个采用该模式的京东方供应商。

（三）相关产品是否为通用产品，发行人是否需对外采的显示屏电源管理芯片进行重大加工，2021 年毛利率大幅增长的原因和合理性；

1、相关产品是否为通用产品

发行人主营产品为显示芯片，其与玻璃共同构成显示模组的核心零部件。

显示驱动芯片（包含整合型显示芯片与分离型显示驱动芯片）的主要功能是对显示屏的成像进行控制，它通常使用行业标准的通用串行或并行接口来接收命令和数据，并生成具有合适电压、电流、定时和解复用的信号，使屏幕显示所需的文本或图像。电源管理芯片的功能则是驱动电路中的电流、电压进行有效管理。

为实现显示功能，用以制造显示模组的显示芯片与玻璃等零部件之间存在较高适配性要求。但同时，显示芯片对玻璃的适配要求重点在于玻璃分辨率、玻璃负载、PAD 坐标等玻璃参数的要求上。通常而言，只要参数相匹配，无论玻璃的品牌，显示芯片和显示屏电源管理芯片均可实现显示驱动、电流电压管理的功能。

因此，发行人的产品并无通用、非通用的划分，发行人搭载或适用于某个客户的产品理论上均可以应用于其他客户的相同参数玻璃上。

以发行人与京东方的合作为例，发行人参与京东方显示驱动整体解决方案的设计过程，利用自身在显示驱动芯片参数、规格方面的经验为京东方制定符合其玻璃显示要求显示屏电源管理芯片。在完成芯片设计方案并应用于某一款玻璃以后，该款芯片同样可以应用于其他面板厂商生产类似参数的玻璃。因此，发行人为京东方定制的显示屏电源管理芯片同样也对峻凌电子（合肥）有限公司、成都熊猫电子科技有限公司等厂商形成销售，并非仅应用于京东方。

2、发行人是否需要对外采的显示屏电源管理芯片进行重大加工

2021 年前，发行人无需对向致新科技采购的显示屏电源管理芯片进行加工，但发行人在对京东方的显示屏电源管理芯片业务中担任主要责任人，在收到客户产品开发计划邀请、制定产品规格书、产品开发管理、产品试送样及验证、产品报价及获取订单、产品正式送样、小批量试产、量产、量产品控等各个环节，公司内部均有相应人员参与工作。业务流程中核心的产品送样测试、调试等环节均由发行人主导，在确定产品采购方案后，致新科技根据确定的产品方案进行生产制造，公司采购该等产品后不再进行重大加工。

2022 年以来，发行人为不断完善显示芯片解决方案能力，除显示驱动芯片外，亦在加强显示屏电源管理芯片的业务发展，逐步搭建完整的显示屏电源管理芯片的研发、制造和销售能力。发行人由原来直接向致新科技采购显示屏电源管理芯片成品逐步切换为向致新科技采购显示电源管理晶圆，再将晶圆送至与发行人合作的超丰电子股份有限公司、甬矽电子（宁波）股份有限公司封测厂进行下一步加工。报告期内，发行人与致新科技的相关采购情况具体如下：

单位：万元，万颗/万片

采购内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
芯片成品	10,695.52	6,969.21	17,731.23	11,900.02	10,409.45	11,900.09	4,873.92	7,746.15
晶圆	353.40	0.04	-	-	-	-	-	-

注：2020 年采购金额及数量包含代理增你强采购的部分。

3、2021 年毛利率大幅增长的原因和合理性

公司显示屏电源管理芯片业务分为向致新科技发起定制化采购芯片和自制芯片。报告期内，公司对京东方销售的显示屏电源管理芯片从致新科技采购。公司负责根据京东方的实际需求来确定显示屏电源管理芯片所需的参数指标与规格，并由致新科技据此要求设计并提供芯片成品。除该部分业务外，公司还存在少量自制显示屏电源管理芯片。公司显示屏电源管理芯片的销售收入、成本及毛利率的变动情况具体如下：

单位：万颗，元

产品类型	应用领域	2021 年度				2020 年度			
		销量	单价	单位成本	毛利率	销量	单价	单位成本	毛利率

产品类型	应用领域	2021 年度				2020 年度			
		销量	单价	单位成本	毛利率	销量	单价	单位成本	毛利率
定制化采购	IT 显示	6,457.11	1.90	1.79	5.88%	7,742.76	0.87	0.84	3.58%
	电视及商显	5,060.36	1.15	1.04	9.63%	1,152.09	0.66	0.63	4.99%
	智能穿戴	282.30	3.03	2.84	6.54%	0.30	3.10	2.95	5.00%
	工控显示	100.25	1.23	1.17	5.16%	396.25	1.38	1.34	2.47%
	小计	11,900.02	1.60	1.49	7.04%	9,291.39	0.87	0.84	3.64%
自制	平板电脑	169.70	1.29	0.18	86.04%	205.61	0.61	0.20	67.75%
	工控显示	15.62	2.08	1.02	51.03%	12.27	2.22	1.18	46.92%
	小计	185.32	1.35	0.25	81.51%	217.88	0.70	0.25	64.03%
显示屏电源管理芯片总计		12,085.34	1.60	1.47	8.01%	9,509.27	0.87	0.82	4.76%

针对上述业务，2021 年毛利率增长的原因如下：

（1）定制化采购显示屏电源管理芯片

2021 年，销售至京东方的 IT 显示、电视及商显领域的部分产品销售毛利率上升，主要系 IT 显示领域、电视及商显领域产品市场总体产能供应不足，而市场需求持续存在，因此公司对客户上调定价幅度相对较大，该等产品的单位售价的涨幅超过采购成本的涨幅。同时，毛利率较高的电视及商显领域产品销售占比有所提升，导致该等产品毛利率增幅较大。

（2）自制显示屏电源管理芯片

公司自制电源管理芯片主要应用于平板电脑领域。由于该类芯片为公司自制并非外购，受产品下游需求旺盛影响，市场供需紧张传导至上游供应链需要一定时间，产品成本上涨存在一定滞后效应。因此，2021 年，公司显示屏电源管理芯片平板电脑领域销售单价快速上升，因上游晶圆涨价延后，导致该等产品毛利率增幅较大。

（四）结合采购销售合同约定，说明显示屏电源管理芯片业务中公司对客户、供应商的收付款条件，是否实质为背靠背收款，如客户违约，公司是否必须仍然承担向供应商采购及付款的义务；

报告期内，公司显示屏电源管理芯片业务主要与中国台湾地区起步较早的致新科技开展合作，根据客户对显示驱动总体方案下显示屏电源管理芯片的需求，为其相应

制定显示屏电源管理芯片所需的参数指标与型号规格，并向致新科技定制采购相应显示屏电源管理芯片产品。公司与客户的收款条件、与供应商的付款条件约定如下：

项目	与致新科技的付款条件	与京东方的收款条件
合同约定	月结 90 天，结账日后第三个月 25 日付款	除非双方在订单中另有书面约定外，付款条件为到货后月结电汇 90 天
结算周期	结算周期为上月 26 日至本月 25 日，在该周期内发生的交易应在 3 个月后的 25 日统一进行结算	结算周期为当月 1 日至当月最后一日，在该周期内发生的交易应在第 90 天以电汇的方式予以支付

由上表可以看出，公司向致新科技的采购显示屏电源管理芯片采购付款为结算日后第三个月的 25 日进行支付，而销售货款需在结算日后第 3 个月的月末收取，晚于付款结算日。因此根据上述约定，公司并非收取客户货款后支付供应商货款的背靠背情形。实际业务执行过程中，致新科技向公司出货后，公司收到其出货通知、装箱清单以及所出具形式发票，同时完成报关手续后，公司据此确认存货和应付账款；公司向京东方销售时，公司将相关货物交付京东方指定货运代理单位，提供随航空运输的相关文件，包括装箱清单、发票等，由货运代理单位完成货物出港手续且生成货物提单，根据与京东方约定的交易条件，公司以获取提单后作为商品交付完成，并确认营业收入和应收账款。该类商品通常采用航空运输，由中国台湾地区发运至京东方货运代理完成货物提取的时间非常短，因此公司应收京东方货款与应付致新科技的货款通常在同一会计期间。

(1) 报告期各期末往来余额情况

由于前述销售收款与采购付款周期存在一定的差异，公司通常先行完成采购款支付，后收取京东方货款，报告期各期末，公司应收京东方货款、应付致新货款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收账款-京东方	7,771.41	5,349.61	3,699.03	2,082.74
其中：应收显示屏电源管理芯片的销售货款	7,175.14	5,349.61	2,762.36	1,895.42
应付货款-致新科技	4,620.94	4,820.61	5,145.47	2,050.47

由上表可见，2019 年应付致新科技款项高于应收货款系公司支付致新科技货款延后一个月所致，2020 年末至 2022 年 6 月末公司应收京东方货款总体大于应付致新科技货款（2020 年末应付致新货款扣除因销售增你强产品的采购货款 2,488.21 万元后余额

为 2,657.27 万元)。公司与致新科技通常按照约定如期支付，而京东方向本公司支付货款时点略晚于本公司向致新科技支付货款时点，因此形成的应收账款大于应付货款符合双方合同约定，具有合理性。

(2) 具体销售回款、采购付款情况

销售额为 43,327.58 万元。根据公司截至 2022 年 8 月末的销售收款情况，从各项销售明细来看，其中 29,465.76 万元的销售业务中向京东方收取货款的时间晚于向致新科技支付采购货款的时间，占比 68.01%。

报告期内，公司各期前五笔向京东方销售定制化采购的显示屏电源管理芯片的业务中，向京东方的收款时间与向致新科技的付款时间具体情况如下：

报告期内，公司各期前五笔向京东方销售定制化采购的显示屏电源管理芯片的业务中，向京东方的收款时间与向致新科技的付款时间具体情况如下：

1) 2022 年 1-6 月

单位：万元

销售单据号	销售额	向京东方收款时间	向致新科技付款时间	是否存在收款早于付款的情形	收款早于付款的原因
2022 年-0120012	905.37	2022/5/11	2022/4/29	-	-
2022 年-0210017	407.67	2022/5/31	2022/5/27	-	-
2022 年-0210012	842.87	2022/7/5	2022/5/27	-	-
2022 年-2030017	784.92	2022/8/10	2022/6/29	-	-
2022 年-2040013	477.21	-	2022/8/1	-	-
小计	3,418.04				

注 1：销售单据号为公司向京东方完成交货后开具的发票号，下同；

注 2：收款早于付款的情形包含采购款支付时点与销售款支付时点为同一天的情况，下同；

注 3：截至 2022 年 8 月末，2022 年 1-6 月的向京东方实现的销售额中尚有部分未收取货款亦未支付货款。

2) 2021 年度

单位：万元

销售单据号	销售额	向京东方收款时间	向致新科技付款时间	是否存在收款早于付款的情形	收款早于付款的原因
2021 年-0716014	475.92	2021/10/28	2021/10/29	是	②
2021 年-0813012	619.70	2021/11/30	2021/11/29	-	-
2021 年-0907014	567.08	2021/12/30	2021/12/28	-	-

销售单据号	销售额	向京东方收款时间	向致新科技付款时间	是否存在收款早于付款的情形	收款早于付款的原因
2021年-1008013	352.33	2022/2/25	2022/1/25	-	-
2021年-1015013	456.02	2022/2/25	2022/1/25	-	-
小计	2,471.05				

3) 2020 年度

单位：万元

销售单据号	销售额	向京东方收款时间	向致新科技付款时间	是否存在收款早于付款的情形	收款早于付款的原因
2020年-0224001	152.21	2020/5/29	2020/6/3	是	②
2020年-0924004	238.63	2020/12/28	2020/12/28	是	②
2020年-1020010	154.78	2021/3/4	2021/1/12	-	-
2020年-1006001	152.48	2021/3/4	2021/1/12	-	-
2020年-1208011	168.36	2021/3/30	2021/3/26	-	-
小计	866.46				

4) 2019 年度

单位：万元

销售单据号	销售额	向京东方收款时间	向致新科技付款时间	是否存在收款早于付款的情形	收款早于付款的原因
2019年-0527003	150.12	2019/10/11	2019/9/29	-	-
2019年-0626003	188.65	2019/12/12	2019/10/30	-	-
2019年-1028004	145.02	2020/2/14	2020/3/3	是	①
2019年-1127003	193.93	2020/2/14	2020/4/7	是	①
2019年-1226006	177.87	2020/4/28	2020/5/7	是	①
小计	3,609.17				

由上表可见，公司与京东方、致新科技的交易通常按约定的信用期，以月度为结算周期进行相关货款的收取及支付，但仍存在部分销售业务中向京东方收款时间早于向致新科技付款或在同一天内收付款的情形，主要系基于如下原因：

①交易时间在每月 25 日之后订单的结算周期会产生跨月情形

根据合同约定，公司与致新科技的付款条件为月结 90 天，结算周期为上月 26 日至本月 25 日，在该周期内发生的交易应在 3 个月后的 25 日统一进行结算；同时，公

司与京东方的收款条件为月结 90 天，结算周期为当月 1 日至当月最后一日，在该周期内发生的交易应在 3 个月后的月末统一进行结算。但若交易时间在当月 25 日之后，例如 1 月 28 日，则根据合同约定的结算方式，京东方应在 4 月 30 日（即 1 月结算周期后 3 个月的月末）向公司支付销售款项，而公司应在 5 月 25 日（即 2 月结算周期后 3 个月的 25 日）支付致新科技采购款项，因而出现收取销售款项早于支付采购款项的情形。

②公司付款申请审批周期略有延长

公司制定了较为严格的付款审批流程。在面向致新科技采购业务的实际开展过程中，公司采购部门通常于每月 20 日-25 日期间提交付款申请，经过 4-5 天内部审批后，通常于每月 29 日-31 日期间支付致新科技相应采购款项。而少数付款申请由于审批流程、节假日跨月等原因，其审批周期略有延长，导致相应采购款项的支付延迟至次月月初才完成。上述审批周期延长导致收取销售款项早于支付采购款项的情形具有一定偶发性，非发行人常规付款安排。

另外，京东方通常于每月 28 日-次月 2 日期间向发行人支付款项，但存在极少数情况下由于其批量付款审批等因素提早付款，导致收款时间早于公司采购款项付款时间。上述情况报告期内发生频次较少。

综上所述，根据合同约定及公司业务实际开展的一般情况，发行人不存在背靠背收款的情形。然而，由于采购及销售付款条件存在一定差异，且受到发行人付款审批周期略有延长、客户提早支付销售款项等偶发性因素影响，报告期内出现部分京东方支付销售款项早于发行人支付采购款项的情况。然而，上述情况非双方协议约定的制度性安排，且报告期内，随着公司逐步优化付款流程，同时通过加强线上办公提高了流程审批效率，在显示屏电源管理芯片业务方面销售款项收取早于采购款项支付的情形有所减少。

（五）结合前述情形、该业务毛利率较低及对于该项业务的货物运送、验收条件、货物毁损灭失风险承担等的约定和实际执行情况等，说明公司在显示屏电源管理芯片业务中是否为主要责任人，采用总额法是否符合企业会计准则及相关约定。

1、业务约定、实际执行情况及该业务毛利率较低的原因

报告期内，公司根据京东方的产品需求向致新科技定制相关显示屏电源管理芯片。

在此模式下，公司主要根据京东方对显示驱动总体方案下各部件分离型显示驱动芯片产品的参数、特征、适配性等要求，相应提出显示屏电源管理芯片所需的设计参数指标，获取相关订单后，由公司向供应商进行定制化采购。公司与京东方销售价格、公司与致新科技的采购价格具有公允性，销售货款的收取、采购货款的支付互相独立，且公司承担了京东方销售货款的主要信用风险。

报告期内，公司向京东方销售的显示屏电源管理芯片和分离型显示驱动芯片毛利率均较低，主要由于发行人显示屏电源管理芯片产品为向致新科技发起定制化采购，且显示屏电源管理芯片的主要客户为京东方，具备较强的议价能力，发行人需要通过非公开的市场化竞价方式获取订单，因此毛利率较低。

报告期内，公司与京东方、致新科技之间签订的合同主要条款如下：

(1) 与京东方的合同约定

项目	京东方及其下属公司
订单与交货计划	京东方各公司独立向本公司下达订单，并提供详细计划安排交货。
价格	以美元结算，FOB 贸易方式；供需双方将持续检讨价格；供方给予需方最优价格承诺；供方还保证价格的每年调整。
订单交货	供方应当按照交货计划约定的交付条件完成合同产品的交付；供方应按照双方确认过的包装、运输及存储条件进行装运；如在需方工厂第一次开箱时发现合同产品有任何损坏，但包装外观并无问题时，供方需对这些损失负责；
支付	除非双方在订单中另有书面约定外，付款条件为到货后月结电汇 90 天，以 1 月 1 日至 1 月 31 日为一结算周期，在该期间内到货的合同产品的总金额将在 1 月 31 日起第 90 天以电汇的方式予以支付
供方保证和承诺	合同产品及产品原材均须是全新的未使用过的产品，且不得为修理品；合同产品在设计上、工艺上、材质上均没有瑕疵，且适于商业销售并符合合同目的；供方合法享有处分合同产品的权利，需方购买合同产品后能够获得完整的无瑕疵的所有权，第三方不会向需方主张任何权利；.....
赔偿	供方承担全部费用；如认为供方可能违反任何承诺和保证的，需方有权立即终止合同、取消订单。供方应赔偿需方因此导致的任何损失。

(2) 与致新科技（致新股份及类比科技）的合同约定

项目	致新科技
订单与交货计划	公司向致新科技定制开发产品，产品开发完成后另行签订《采购订单》，每月月底开立次 2 月的订单给致新科技，公司每月末提供未来 3 月的预估量
价格	价格按照市场行情

项目	致新科技
订单交货	根据公司的指示将货物交付至指定地点，定制产品所有权及责任风险自产品实质交由本公司或至指定地点后自动转移至本公司。
支付	交付产品后，月度结算后第三个月 25 日内付清当期产品的款项
权利义务	本公司：1、提供技术参数、资料，督促项目开发和生产；2、对接客户，包括送样、验证、售后支出、客户稽核等；3、支付开发费用或下达采购订单。 致新科技：1、规定时间内完成产品和生产；2、保密、技术服务等其他义务
定制产品异常处理	产品存在异议的，双方就发生的问题或异常进行分析改进，如双方对分析结果存在异议的，双方各自请第三方公正机构出具其测试报告，作为相互对照及佐证。
违约责任	如致新科技的原因，未能按时交付，则每延期一天，扣除费用总额的 1% 作为赔偿。如因上海新相的原因，造成未能按时交付，对方不承担相应损失。

货物交付方面，公司根据京东方的需求计划，向致新科技下达采购订单和发货指令。公司下达发货指令后，由致新科技根据公司指令将货物发运至指定地点并办理完成报关手续。同时，由于京东方委托第三方货运代理公司统一进行配送且与京东方约定的交易条件为 FOB，因此公司将相关货物的货运文件交付京东方指定的货运代理公司且生成货物提单后即完成产品交付。致新科技完成货物报关手续后视同向公司交付，公司自交付后承担货物毁损灭失风险。

货物验收方面，相关产品批量交付前均需经过客户验证，产品制造过程中标准统一性较高，日常交货过程中以货物交付为主，不存在实质验收。当产品出现质量问题时，公司需要优先承担质量索赔情形。公司承担客户索赔后，双方就发生的问题或异常进行分析改进，如双方对分析结果存在异议的，需要对质量问题进行论证，根据论证情况承担各自责任。

公司对京东方销售的芯片产品主要系公司通过与客户确定产品各项参数和适配性获取相关产品订单后，向致新科技提供明确的参数设计需求并经客户验证后发起采购，公司在产品导入时，产品送样、测试、验证、商品定价、品质跟踪、持续改进等方面由公司主导，公司在该业务活动中承担主要责任。

2、采用总额法是否符合企业会计准则及相关约定

根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务

的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

判断要点	判断结论	约定及执行情况
主体是否是主要的义务人	是	<p>协议约定情况 双方就合作签订了框架协议，其中关键条款如下： ①公司需利用自身专业技能对客户提出的产品技术规格进行分析和评估，并在此基础上达成合作； ②公司作为商品的卖方，需要承担商品的售后和质量责任；</p> <p>具体交易情况 ①实际交易过程中，公司参与了与客户之间的技术探讨、方案设计、报价、产品交付等完整售前售后环节； ②同时，公司向供应商提供明确的参数设计需求并相应发起定制化采购，具备相关交易的主导权； ③向京东方交付的产品印制公司的 LOGO</p>
主体是否承担了存货保管和灭失风险	是	<p>协议约定情况 ①根据公司与京东方签订的框架协议： 供方应当按照交货计划约定的交付条件完成合同产品的交付；供方应按照双方确认过的包装、运输及存储条件进行装运；如在需方工厂第一次开箱时发现合同产品有任何损坏，但包装外管并无问题时，供方需对这些损失负责； ②根据公司与致新科技签订的框架协议： 根据公司的指示将货物交付至指定地点；定制产品所有权及责任风险自产品实质交由本公司或至指定地点后自动转移至本公司。 根据框架协议，京东方根据工厂到货情况与公司进行结算，相关货物在致新科技完成中国台湾地区报关后至京东方工厂的相关风险仍由新相微承担。</p> <p>具体交易情况 实际交付过程中，相关货物由京东方委托的货运代理公司完成中国台湾地区至京东方工厂的运输，且通常采用空运方式，快捷、安全性较高，因此存货灭失风险的非常小。报告期内，公司未在存储、运输过程中实际发生存货相关损毁、赔偿事项；但根据前述条款，公司还需承担货物因延迟交付、数量短缺、数量超出、订单取消及变更而导致的存货风险。 报告期内，公司采用 Fabless 模式运营，相关货物的发运均由代工厂家根据本公司指令发运至客户，向京东方交付上述定制产品的具体方式与本公司向其他客户交付产品是相似的。</p>
主体是否具备商品的定价权	是	<p>协议约定情况 根据框架协议，合同约定的商品价格为公司与客户、供应商分别谈判确定，公司享有自主定价权</p> <p>具体交易情况 在项目取得过程中，公司需要通过的非公开市场化竞价方式以获取</p>

判断要点	判断结论	约定及执行情况
		项目，在京东方发出的项目邀请后，公司需要与其他供应商一同给出涉及方案并报价，由京东方选择恰当的供应商；且在项目实际执行过程中，京东方通常会每季度与公司另行议价一次，由公司给出新的报价；上述商业化的议价过程均由公司自主独立参与，公司拥有完整的定价权
主体是否有权选择供应商	是	协议约定情况 框架协议及订单中均无指定供应商信息；亦未签订其他三方协议 具体交易情况 实际交易过程中，客户亦未指定供应商，公司有权自主选择供应商，但当产品及方案经京东方确认后通常不能随意更换。
主体是否承担信用风险	是	根据合同条款及实际合同执行情况，公司向供应商支付芯片采购货款早于向客户收取货款，不存在背靠背收付款的情形。如客户产生违约，公司将承担客户违约的风险。

根据上述与京东方业务流程、合同条款及交易实质，公司在对京东方的销售业务中为主要责任方，按照总额法确认具有合理性，符合《企业会计准则-收入》及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序：

- 1、取得发行人与京东方的沟通记录、签署的框架协议、订单样本及历史销售情况记录；
- 2、获取京东方与发行人历史合作关系建立的相关记录；
- 3、获取了京东方出具的关联交易说明文件；
- 4、取得发行人 2016 年与台湾类比（致新科技下属子公司）合作协议、订单样本及历史采购情况记录；
- 5、就京东方确定供应商进行芯片采购的情况与京东方采购部门、供应链部门的人员访谈；
- 6、获取发行人对显示屏电源管理芯片进行适配性调试、参数匹配问题等过程记录；
- 7、筛选发行人向其他客户销售的与京东方同款或相似产品，并将该等产品向京东方和其他客户销售的金额和数量进行比较；
- 8、获取发行人向京东方销售产品的竞品的市场询价记录；

- 9、通过公开信息检索，比较发行人同行业可比公司销售产品的单价；
- 10、访谈发行人分管京东方业务负责人、发行人的财务人员，了解发行人显示屏电源管理芯片部分产品销售价格和采购成本变动原因；
- 11、获取公司 B 出具的《关于合作模式的确认函》；
- 12、访谈公司 D 前任职人员，了解其与公司 C 的合作背景与合作模式；
- 13、通过公开信息检索，了解主要显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片、TCON 厂商的业务范畴及客户合作情况，了解显示屏电源管理芯片、TCON 的市场情况及竞争格局；
- 14、获取显示屏电源管理芯片研发过程中发行人出具的产品规格书、产品验证报告、Failure Analysis 报告；
- 15、获取公司与京东方的销售合同、订单，与致新科技的采购合同、订单等资料，检查货款收取、支付的条件及信用期限；
- 16、获取了致新科技出具的交易价格公允性说明文件；
- 17、访谈公司财务总监、销售负责人、运营负责人，了解公司采购及销售的货物流转、单据流转情况，收取货款、支付货款的具体执行情况，了解公司在采购、销售业务中承担的风险情况，包括价格风险、货物灭失风险、客户信用风险；
- 18、获取公司与京东方销售明细、应收账款余额明细表，获取与致新科技的采购明细、应付账款余额明细表，并结合合同及其执行情况，检查应收账款周期、应付账款的付款周期情况，检查是否存在收款、付款背靠背的情形；
- 19、结合公司具体业务情况评价公司使用总额法确认收入的合理性，是否符合企业会计准则及其相关规定。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人与京东方有长期良好的合作基础，发行人销售给京东方的产品类型较其他客户不一致与京东方自身产品需求、发行人业务规划和产能安排相关，发行人向京东方销售分离型显示驱动芯片和显示屏电源管理芯片具有合理性；发行人与京东方的

交易价格公允；京东方未披露向其他供应商采购分离型显示芯片、显示屏电源管理芯片的情况；

2、致新科技系公司电源管理芯片的唯一供应商，发行人向致新科技采购定价方式是以市场交易价格为基础，参考其他竞争者的报价后确定，发行人向致新科技的采购价格公允；发行人向致新科技采购的显示屏电源管理芯片产品并非由京东方主导；致新科技与京东方未有直接历史合作，亦不存在关联关系；京东方不直接对致新科技采购、仅向发行人采购显示屏电源管理芯片而不采购 TCON 等显示芯片具有合理性；京东方对其他供应商亦采用类似模式。

3、发行人相关产品不存在通用和非通用产品的划分；发行人无需对外采的显示屏电源管理芯片进行重大加工；2021 年，发行人显示屏电源管理芯片毛利率上涨具有合理性。

4、发行人在显示屏电源管理芯片的交易中对客户和供应商的首付款条件并非背靠背收款；如客户违约，发行人仍需承担向供应商采购及付款的义务；

5、发行人在显示屏电源管理芯片业务中为主要责任人，确认收入采用总额法具有合理性，符合企业会计准则及相关规定。

问题 6.关于收入

6.2 关于第三方回款及其他

根据申报材料：(1) 报告期内，公司第三方回款金额分别为 4,003.55 万元、4,774.41 万元及 1,349.89 万元，全部为境外销售产生，主要原因系委托商业合作伙伴付款、第三方供应链公司付款及同一集团支付，保荐机构核对了超过 30 万元的资金交易对手方与付款方的一致性，并进行了穿行测试、函证及走访；(2) 当相关存货需要在合并范围内的境内、外主体之间调拨时，发行人会委托供应链公司完成相关存货进出口的报关环节；(3) 公司 2019 年申报报表调减营业收入 11,156,415.10 元，调减营业成本 11,320,754.76 元，调增营业外支出 164,339.66 元，主要系公司与第三方共同合作开发项目转让不符合收入确认条件。

请发行人说明：(1) 除同一集团支付外，第三方回款涉及的客户及实际回款方、各期销售的产品类型、单价、销量及收入、与其他客户比较情况，第三方回款的必要性及合规性，是否符合行业惯例；(2) 发行人委托的相关供应链公司的具体情况，与供应

链公司的业务合作模式、权利义务约定及款项收付情况(即发行人仅向供应链公司支付报关手续费还是收/付全部销售/采购款), 相关手续费/采购/销售价款的收费标准及公允性等, 该等供应链公司是否与发行人及其关联方、客户、供应商及其关联方等存在关联关系; (3) 与第三方合作开发项目的具体情况, 包括合作对象、合作内容、形成成果、主要权利义务约定、相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见, 同时说明: (1) 结合公司业务及客户特点、单笔销售及回款特征等, 说明对第三方回款选取超过 30 万元的资金流水进行核查的原因及合理性; (2) 第三方回款相关业务穿行测试、函证及走访比例、对象及选取原则、走访主要问题及回复情况, 是否存在异常; (3) 对发行人委托的相关供应链公司及相关交易的核查情况。

回复:

一、发行人说明

(一) 除同一集团支付外, 第三方回款涉及的客户及实际回款方、各期销售的产品类型、单价、销量及收入、与其他客户比较情况, 第三方回款的必要性及合规性, 是否符合行业惯例;

1、第三方回款涉及的客户及实际回款方

报告期内, 发行人销售回款中存在支付方与签订经济合同的客户主体不一致形成的第三方回款情形, 具体情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
委托供应链公司付款	194.43	506.21	2,719.20	1,118.36
集团内关联方或同一控制下关联公司付款	-	68.39	314.11	102.81
其他第三方付款	25.92	775.29	1,741.10	2,782.39
第三方回款合计	220.35	1,349.89	4,774.41	4,003.55
占营业收入比例	0.68%	2.14%	16.10%	19.40%

公司除同一集团支付外存在第三方回款的主要原因包括: 1) 第三方供应链公司付款: 客户向发行人发出采购订单后, 授权委托供应链公司代理报关、交付货物并支付货款; 2) 委托商业合作伙伴付款: 客户出于交易及结算便捷性等原因委托商业合作伙伴代为向公司支付货款。所涉及的客户及实际回款方情况具体如下:

(1) 委托供应链公司付款

报告期内，公司的第三方回款中，各期客户委托供应链公司累计付款金额前五大且超过 30 万元的情形具体如下：

单位：万元

序号	客户	实际付款方	三方回款原因	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	江苏苏视光电有限公司	八达集团（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	-	734.01	280.86
2	深圳市盛世伟业光电有限公司	盛世伟业实业（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	-	-	61.30
		华科供应链（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	33.55	539.38	-
		小计		-	33.55	539.38	61.30
3	盛视光电	朗天（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	-	70.35	-
		大盛实业有限公司	因供应链结算需要	-	-	182.05	-
		豪特光香港有限公司	因供应链结算需要	-	-	31.04	-
		华科供应链（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	89.03	221.39	-
		博达国际进出口贸易有限公司	因供应链结算需要	-	-	36.72	-
	小计		-	89.03	541.55	-	
4	湖北鹏展显示科技有限公司	八达集团（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	329.44	182.29	-
5	澜浩鸿光电	八达集团（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	-	60.01	356.09
6	东莞市泰宇达光电科技有限公司	振业科技（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	-	-	96.58
		华科供应链（香港）有限公司	因供应链结算需要	-	-	-	33.80
	小计			-	-	-	130.38
7	深圳市汉龙时代光电有限公司	华科供应链（香港）有限公司	因供应链结算需要	178.23	-	-	-

序号	客户	实际付款方	三方回款原因	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
		合计		178.23	452.02	2,057.23	828.64
		委托供应链公司付款合计		194.43	506.21	2,719.20	1,118.36
		上述客户占全部委托供应链公司付款的比例		91.67%	89.30%	75.66%	74.09%

注 1：由于 2019 年客户较为分散，补充披露东莞市泰宇达光电科技有限公司；

注 2：2022 年委托供应链公司的客户报告期内累计第三方付款金额较小，补充披露深圳市汉龙时代光电有限公司。

报告期内，公司存在客户委托供应链公司付款形成的第三方回款主要系因为集成电路芯片行业内的较多客户存在同时在珠三角地区、香港等多地区设立主体的情形，使得相关客户集团内的不同主体之间存在较多进出口调拨货物需求。部分客户考虑自身采购的便捷性以及委托进出口报关的实际需求，转而委托供应链公司代为进行付款。

(2) 委托其他第三方付款

报告期内，公司的第三方回款中，客户委托其他第三方累计付款金额前五大且超过 30 万元的情形具体如下：

单位：万元

序号	客户	实际付款方	三方回款原因	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	深圳市民芳光电有限公司	世界实业有限公司	为结算便利性	-	-	-	81.40
		美微视电子（中国）有限公司	为结算便利性	-	-	-	179.56
		小计		-	-	-	260.96
2	瑞利科技	创宇光香港有限公司	为结算便利性	-	-	-	236.38
		国际水晶（香港）有限公司	为结算便利性	-	-	-	46.22
		聊盟电子有限公司	为结算便利性	-	-	-	226.97
		中天元集团有限公司	为结算便利性	-	-	-	652.35
		深圳市华创信电子有限公司	为结算便利性	-	-	48.97	-

序号	客户	实际付款方	三方回款原因	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
		长荣电子有限公司	为结算便利性	-	-	55.50	-
		鸿展商贸有限公司	为结算便利性	-	-	32.40	-
		头马科技（香港）有限公司	为结算便利性	-	-	57.73	-
		小计		-	-	194.60	1,161.92
3	江苏苏视光电有限公司	香港华宸电子有限公司	为结算便利性	-	-	-	61.70
		兰花国际集团有限公司	模组厂统一为代工厂付款	-	-	44.83	271.58
		冠成国际有限公司	为结算便利性	-	-	-	106.87
		鸿盈国际贸易（香港）有限公司	模组厂统一为代工厂付款	-	-	377.63	-
		汇利丰发展有限公司	为结算便利性	-	-	130.50	-
		小计		-	-	552.97	440.16
4	湖北鹏展显示科技有限公司	鸿盈国际贸易（香港）有限公司	模组厂统一为代工厂付款	-	428.06	165.79	-
		兰花国际集团有限公司	模组厂统一为代工厂付款	-	216.13	-	-
		小计		-	644.19	165.79	-
5	东莞市明仕光电有限公司	晟瑞（香港）有限公司	为结算便利性	-	-	-	34.42
		扬飞贸易有限公司	为结算便利性	-	-	46.04	-
		金辰科技（香港）有限公司	为结算便利性	-	-	30.32	-
		小计		-	-	76.35	34.42
6	帝国电子	华福国际有限公司	为结算便利性	-	-	70.20	-
		胜雅国际贸易有限公司	为结算便利性	-	21.29	199.49	-

序号	客户	实际付款方	三方回款原因	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
		小计			21.29	269.69	-
7	深圳市易思微科技有限公司	香港魔麗有限公司	为结算便利性	25.92			-
		合计			665.48	1,259.40	1,897.45
		委托其他第三方付款合计			775.29	1,741.10	2,782.39
		上述客户占全部其他第三方付款的比例			85.84%	72.33%	68.19%

注 1: 由于 2019 年客户较为分散, 补充披露东莞市明仕光电有限公司;

注 2: 2022 年仅存在一家委托其他第三方付款的情形, 且金额小于 30 万元。

报告期内，公司存在客户委托其他商业合作伙伴代为付款的原因主要如下：

①发行人对其下游模组厂客户主要采用“先款后货”的信用政策，且相关交易主要采用美金进行结算，对于下游客户货款结算、资金调拨等方面存在较高的要求。因此，部分客户为了提高资金的周转效率和灵活性、外汇结算便捷性、节省银行汇款手续费等原因，会委托其商业合作伙伴代为付款；

②报告期内，发行人的客户苏视光电和湖北鹏展显示科技有限公司（以下简称“湖北鹏展”）为澜浩鸿光电的委托加工厂，采购发行人的产品系受澜浩鸿光电的委托，完成加工后进一步销售至澜浩鸿光电。报告期内，澜浩鸿光电根据自身产能及可协调的委托加工厂产能安排，自主下单或委托加工厂向发行人下单，该等采购业务的具体洽谈、核心商业条款等均由澜浩鸿光电与发行人协商确定，相关付款安排亦由澜浩鸿光电作出，其中部分货款由其同一控制下关联公司兰花国际集团有限公司和鸿盈国际贸易（香港）有限公司，或者澜浩鸿光电的商业合作伙伴冠成国际有限公司等公司统一为代工厂支付。

上述第三方回款的实际付款方及其主要股东、执行董事等关键自然人与公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高管及其关联方之间不存在重合；上述第三方回款的实际付款方及其主要股东、执行董事等关键自然人与公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高管及实际控制人控制的主体不存在异常资金往来的情形。

2、第三方回款涉及客户的各期销售的产品类型、单价、销量及收入、与其他客户比较具体情况

报告期内，除同一集团支付外，第三方回款涉及客户的各期销售的主要产品系列、单价、销量及收入与其他客户比较具体情况如下：

单位：万元、万颗

产品类型	除同一集团支付外第三方客户			其他客户		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入
2021 年度						
智能手机 IT52D 系列	11.28	43.00	485.15	14.52	169.05	2,454.58
智能手机 IT52E 系列	15.13	22.91	346.54	13.76	53.57	737.32
智能手机 IT49E 系列	8.15	37.63	306.54	11.07	159.39	1,764.98
2020 年度						

产品类型	除同一集团支付外第三方客户			其他客户		
	单价	销量	收入	单价	销量	收入
智能手机 IT52D 系列	4.98	623.56	3,102.73	4.87	293.37	1,429.15
智能手机 IT49E 系列	5.63	135.58	762.62	5.00	154.54	772.20
功能手机 IT23W 系列	0.97	198.10	191.42	0.93	234.28	219.00
功能手机 IT21B 系列	1.03	140.04	144.54	0.94	237.93	223.56
智能手机 IT52C 系列	4.46	23.82	106.13	5.68	45.11	256.17
智能手机 IT51D 系列	3.91	26.81	104.78	5.70	215.24	1,226.69
2019 年度						
智能手机 IT52C 系列	5.82	450.50	2,622.11	5.90	347.80	2,053.49
功能手机 IT29G 系列	1.45	283.75	411.14	1.45	511.84	741.49
功能手机 IT21B 系列	0.95	217.94	206.55	0.94	566.84	530.90
工控显示 IT35G 系列	4.85	30.85	149.72	4.57	227.15	1,037.77
工控显示 IT47D 系列	2.97	46.51	137.97	2.72	403.95	1,099.30

注 1：由于报告期内市场价格波动过大，销量过小的产品系列不具有可比性；上表选取的系列主要为除同一集团支付外，第三方回款客户和其他客户的销售金额均超过 100 万元的主要产品系列，2022 年 1-6 月第三方回款涉及客户不存在单个产品系列销售超过 100 万元的情形；

注 2：其他客户整体单价包括非第三方回款客户及同一集团支付的第三方回款客户平均单价。

由上表可见，除同一集团支付外，2019 年，第三方回款涉及客户销售产品型号与其他客户的单价相比总体不存在重大差异。2020 年及 2021 年，少量产品存在一定差异的主要原因系同一年度不同月份间产品单价波动较大所致。具体分析如下：

(1) 2020 年：产品价格自 2020 年 4 季度起快速上升，导致同一年度不同月份间产品单价波动较大

1) 智能手机 IT49E 系列产品向第三方回款涉及客户的销售集中在全年单价最高的 11-12 月，销售占比达到 46.40%，而向其他客户在 11-12 月的销售占比仅为 37.08%，低于第三方回款涉及客户，故向第三方回款涉及客户的销售单价较高；

2) 智能手机 IT52C 系列产品向第三方回款涉及客户在单价相对较高的 2020 年第四季度未形成销售，销售均集中在第一季度和第三季度，而其他客户在第四季度销售占比为 29.21%，相对较高，故向其他客户的全年平均销售单价相对较高；

3) 智能手机 IT51D 系列产品向第三方回款涉及客户在单价相对较高的 2020 年第四季度销售占比为 14.48%，而其他客户在第四季度销售占比为

68.31%，相对较高，故而向其他客户的全年平均销售单价相对较高。

(2) 2021 年：上半年公司产品的平均销售单价延续了 2020 年四季度开始的上涨趋势，第二季度达到全年高位，第三季度起稍有回落但下半年整体仍维持在相对高位水平，较第一季度相比仍相对较高，导致同一年度不同月份间产品单价波动较大

1) 智能手机 IT52D 系列产品向第三方回款涉及客户的销售主要集中在单价相对较低的第一季度，销售占比为 62.77%，而其他客户第一季度销售占比仅为 20.74%，故而向第三方回款涉及客户的全年平均销售单价相对较低；

2) 智能手机 IT49E 系列产品向第三方回款涉及客户的销售主要集中在单价相对较低的第一季度，销售占比达到 74.33%，而其他客户第一季度销售占比仅为 37.54%，故而向第三方回款涉及客户的全年平均销售单价相对较低；

除因不同月份间产品单价波动较大所致的差异外，报告期内，针对同类产品相近期间的销售，公司向第三方回款涉及客户的产品销售单价与其他客户相比不存在重大异常差异，存在少量差异主要系公司整体采取“量大价优”的定价及销售策略所致，具有合理性。

3、第三方回款的必要性及合规性，是否符合行业惯例

(1) 第三方回款的必要性

除同一集团支付外，公司存在第三方回款的原因主要包括：

①集成电路芯片行业内的较多客户存在同时在珠三角地区、香港等多地区设立主体的情形，使得相关客户集团内的不同主体之间存在较多进出口调拨货物需求。部分客户考虑自身采购的便捷性以及委托进出口报关的实际需求，转而委托供应链公司代为进行付款；

②发行人对其下游模组厂客户主要采用“先款后货”的信用政策，且相关交易主要采用美元进行结算，对于下游客户货款结算、资金调拨等方面存在较高的要求。因此，部分客户为了提高资金的周转效率和灵活性、外汇结算便捷性、节省银行汇款手续费等原因，会委托其商业合作伙伴代为付款；

③发行人的客户苏视光电和湖北鹏展为澜浩鸿光电的委托加工厂，而澜浩鸿光电根据自身产能及可协调的委托加工厂商产能安排，自主下单或委托加工厂商向发行人下单，该等采购业务的具体洽谈、核心商业条款等均由澜浩鸿光电与发行人协商确定，相关付款安排亦由澜浩鸿光电作出，其中部分货款由其同一控制下关联公司或者其他商业合作伙伴统一为代工厂对外支付。

综上，报告期内，发行人客户委托第三方付款具有必要性，相关情形具有商业合理性。

（2）第三方回款的合规性

报告期内，公司与存在第三方回款情形的主要客户签订了合同或订单，相关交易真实有效；公司与相关客户交易约定结算货币与实际收款货币一致，不存在外汇转换情形；对于未在合同中约定第三方付款情形的，公司取得了主要第三方回款客户的《业务联络函》等委托付款说明文件；通过对相关客户的访谈，公司与相关客户之间不存在货款结算纠纷、不存在因违法违规致使合同无效的情形，其与第三方之间因代付货款而发生的债权债务关系与发行人及其子公司无关，且第三方不会就相关款项向发行人及其子公司追偿。

此外，经查阅国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、百度、发行人及子公司住所地的相关政府部门网站等公开信息网站，报告期内发行人及子公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。发行人及子公司所在地市场监督管理局、税务局、海关、外汇管理局等主管部门均已出具相关证明文件，报告期内发行人及子公司未因第三方回款情形受到相关处罚。

综上，报告期内公司第三方回款均为真实的回款，具有合理的原因，符合自身经营模式、行业经营特点。公司可以合理区分不同类别的第三方回款，具有必要性、商业合理性，相关金额比例处于合理可控范围；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；公司的第三方回款情形不存在违法违规的情况，具有合规性。

（3）是否符合行业惯例

根据公开资料查询，同行业可比公司格科微、天德钰，以及同属于芯片行

业的上市公司艾为电子、卓胜微、汇成股份公开披露信息均存在一定比例的第三方回款，具体情况如下：

同行业公司	具体情况
格科微	2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-3 月存在第三方付款的情况，第三方回款金额分别为 1,687.73 万元、9,764.77 万元、10,739.77 万元和 2,059.87 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.86%、4.45%、2.91% 和 1.65%。格科微第三方回款的原因主要是公司部分客户存在通过第三方付款的原因为：（1）部分客户出于交易结算便捷性或美元头寸管理等原因，指定无关联第三方向发行人支付货款；（2）部分客户由于所属集团资金安排等原因，存在通过同一控制下其他主体向发行人支付货款的情况
艾为电子	2018 年度、2019 年度和 2020 年度存在第三方付款的情况，第三方回款金额分别为 5,108.95 万元、4,444.99 万元和 3,042.53 万元，占当期营业收入的比例分别为 7.52%、4.37% 和 3.04%。艾为电子第三方回款的原因主要是公司部分客户存在通过第三方付款的原因为：（1）部分经销商客户由于自身资金情况及结算便利性的考量，倾向于委托具备一定资金实力且资金成本较低的供应链物流公司回款；（2）部分客户由于资金由集团统一进行管理因此委托同一集团公司回款；（3）无关联第三方
天德钰	2018 年度、2019 年度和 2020 年度存在第三方付款的情况，第三方回款金额分别为 2,014.70 万元、775.75 万元和 10,532.86 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.10%、1.67% 和 18.78%。天德钰第三方回款的原因主要是公司部分客户存在通过第三方付款的原因为：（1）部分客户因资金流转需求而制定集团内集团内关联方付款或同一控制下关联公司付款；（2）部分客户出于物流和外汇结算便利性等原因考量委托供应链物流付款
卓胜微	2016 年度、2017 年度和 2018 年度存在第三方付款的情况，第三方回款金额分别为 647.15 万元、5,768.56 万元和 6,005.24 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.68%、9.75% 和 10.72%。卓胜微报告期内部分客户存在通过第三方回款的情况，基本都是涉及境外的第三方回款，主要是因为以小米、vivo 为代表的国内知名手机终端厂商的手机销售市场主要在境内，收入来源的主要币种为人民币，而其大部分零部件供应商都在境外，因此交货地点一般选在香港，通常采用美元支付。为解决美元采购款的来源问题，该等客户倾向于委托境外第三方进行回款。
汇成股份	2019 年度、2020 年度和 2021 年度公司存在第三方回款的情况，第三方回款金额分别为 851.36 万元、3,344.09 万元和 6,712.73 万元，占当期营业收入的比例为 2.16%、5.40% 和 8.44%。公司产生第三方回款的原因主要如下：（1）客户根据自身的资金安排与经营需求，安排同一集团内的关联公司支付货款，自 2019 年起该类情况占营业收入比重分别为 1.66%、3.17% 和 6.03%。（2）客户出于提高经营效率、节省管理成本等内部运营考虑，委托供应链物流公司代为支付货款，自 2019 年起该类情况占营业收入比重分别为 0.50%、2.23% 和 2.41%。

由上表可见，发行人第三方回款形成原因与行业内其他公司相比不存在重大差异，符合行业惯例。

(二) 发行人委托的相关供应链公司的具体情况，与供应链公司的业务合作模式、权利义务约定及款项收付情况(即发行人仅向供应链公司支付报关手续费还是收/付全部销售/采购款)，相关手续费/采购/销售价款的收费标准及公允性等，该等供应链公司是否与发行人及其关联方、客户、供应商及其关联方等存在关联关系；

1、发行人委托的相关供应链公司的具体情况

报告期内，发行人委托的报告期内各期交易金额超过 5 万元的供应链公司为信利康集团、旗丰集团和九立集团，具体情况如下：

(1) 信利康集团

信利康集团包括深圳市信利康供应链管理有限公司、华科供应链（香港）有限公司、深圳市信捷网科技有限公司和华信供应链（香港）有限公司。公司自 2016 年 12 月起和信利康集团开始业务合作。信利康集团基本情况具体如下：

集团	供应链公司	基本情况
信利康集团	深圳市信利康供应链管理有限公司	法定代表人：陈少青 注册地址：深圳市福田区福田街道圩镇社区福田路 24 号海岸环庆大厦 24 层 08A 主要股东：陈少青、彭少端、彭焕林 成立时间：2003-11-19 注册资本：5,749.8208 万元
	华科供应链（香港）有限公司	董事：陈少青 注册地址：香港新界沙田小沥源安平街 8 号伟达中心 601-602 室 主要股东：深圳市信利康供应链管理有限公司 成立时间：2011-01-26 注册资本：8,843,480HDK
	深圳市信捷网科技有限公司	法定代表人：陈少青 注册地址：深圳市龙岗区南湾街道下李朗社区联李东路 6 号信利康供应链服务产业园 1 号楼 101 主要股东：深圳市信利康供应链管理有限公司 成立时间：2012-07-27 注册资本：3,000 万元
	华信供应链（香港）有限公司	法定代表人：陈少青 注册地址：香港新界沙田小沥源安平街 8 号伟达中心 501 室 主要股东：深圳市信捷网科技有限公司

	成立时间：2013-05-28
	注册资本：1,000,000HDK

(2) 旗丰集团

旗丰集团共涉及四家主体包括深圳市旗丰供应链服务有限公司和汇金贸易有限公司、深圳前海旗丰供应链管理有限公司和香港芯通国际有限公司。公司自 2018 年 1 月起和旗丰集团开始业务合作。旗丰集团基本信息情况具体如下：

集团	供应链公司	基本情况
旗丰集团	深圳市旗丰供应链服务有限公司	法定代表人：陈小辉
		注册地址：深圳市福田区福保街道桃花路 32 号鑫瑞科大厦 3 楼 305
		主要股东：陈小辉、深圳市旗丰投资有限公司
		成立时间：2004-07-19
		注册资本：10,000 万元
	汇金贸易有限公司	董事：陈小辉、陈圣
		注册地址：Room12D, 1/FPoly Centre, 15 Yip Fung Street, On Lok Tsuen, Fanling, N.T
		主要股东：陈小辉、陈圣
		成立时间：2006-12-21
	深圳前海旗丰供应链管理有限公司	注册资本：100HDK
		法定代表人：陈小辉
		注册地址：深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）（经营场所：深圳市龙岗区南湾街道下李朗社区白李路 26 号旗丰数字科技园 F 栋 19 楼）。
主要股东：深圳市旗丰供应链服务有限公司		
成立时间：2015-11-11		
香港芯通国际有限公司	注册资本：10,000 万元	
	董事：陈小辉	
	注册地址：1/F., Jumbo Plaza, 6 Choi Fai Street, Sheung Shui, New Territories	
	主要股东：深圳前海旗丰供应链管理有限公司	
		成立时间：2015-12-24
		注册资本：500,000HDK

(3) 九立集团

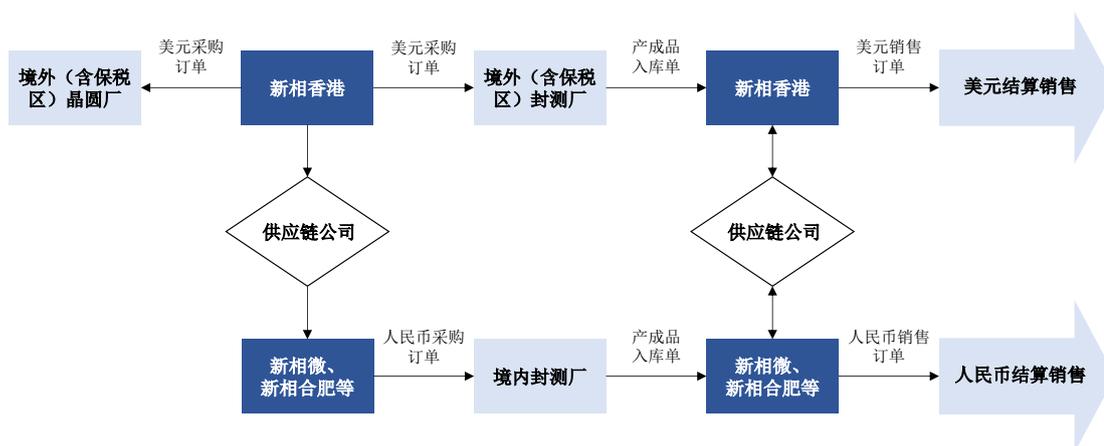
九立集团包括深圳市九立供应链股份有限公司及其全资子公司八达集团（香港）有限公司。公司自 2019 年 6 月起和九立集团开始业务合作。九立集团基本信息情况具体如下：

集团	供应链公司	基本情况
九立集团	深圳市九立供应链股份有限公司	法定代表人：邹浩
		注册地址：深圳市罗湖区黄贝街道新秀社区沿河北路1002号瑞思大厦17层A座1708
		主要股东：邹浩、深圳市九信诚达企业管理合伙企业（有限合伙）、马辉雄、张化、钱斌、马棚开、黄东红、黄振中
		成立时间：2010-07-13
	八达集团（香港）有限公司	注册资本：10,000万元
		董事：马鹏开、邹浩
		注册地址：Flat 102A Kerry Warehouse No.2 San Po Street Sheung Shui New Territories Hong Kong
		主要股东：深圳市九立供应链股份有限公司
		成立时间：2012-07-27
		注册资本：1,600,000USD

2、与供应链公司的业务合作模式、权利义务约定及款项收付情况(即发行人仅向供应链公司支付报关手续费还是收/付全部销售/采购款)，相关手续费/采购/销售价款的收费标准及公允性等

(1) 与供应链公司的业务合作模式及款项收付情况

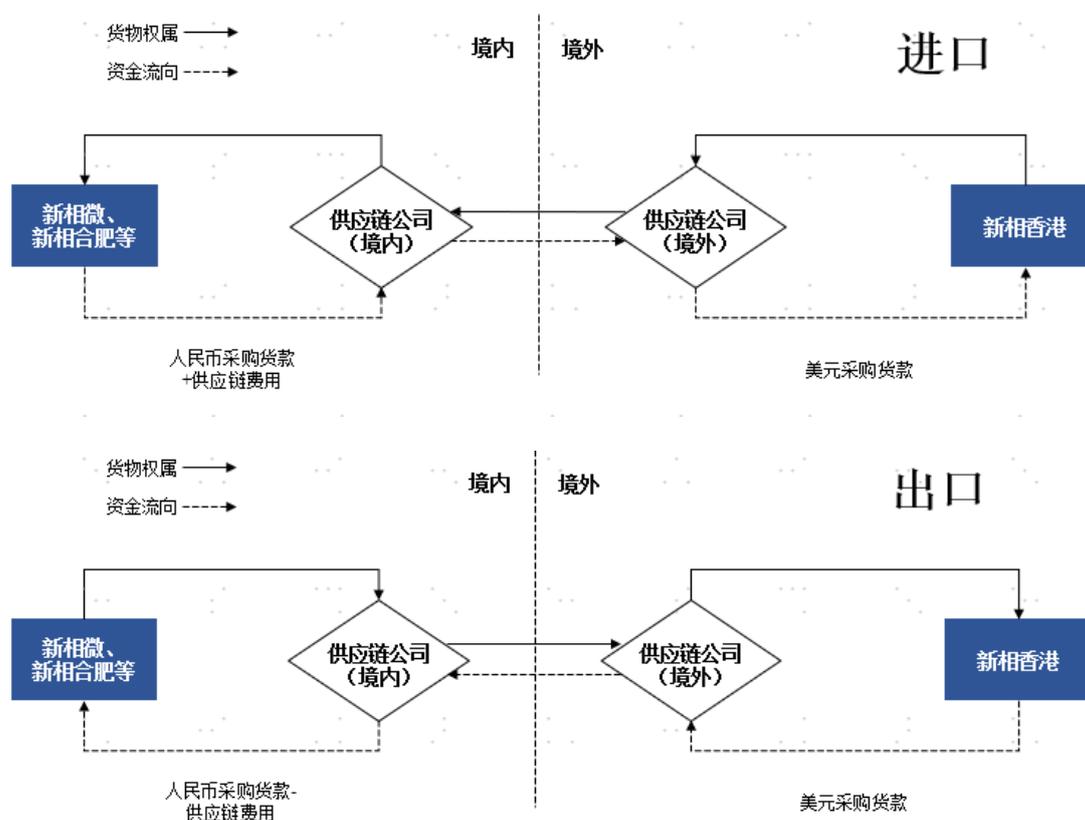
公司在业务流程中涉及到与供应链公司合作的主要为内部交易流转，具体货物权属情况如下：



发行人所在行业的原材料采购以及产成品销售涉及中国港澳台地区以及其他境外地区较为常见，根据客户、供应商所在地区的不同，公司存在原材料及产成品进出口的客观需求。当相关存货需要在境内、外调拨时，发行人会通过委托供应链公司完成发行人及其境内子公司与新相香港之间存货进出口的代理

报关环节和物流环节。

上述业务中，发行人与供应链公司约定采用收/付全额采购/销售货款的形式进行交易，具体货物权属、资金流向情况如下：



注：境外包括中国内地以外地区以及保税区

由上图可见，在货物权属从新相香港调拨至新相上海、新相合肥等境内主体的过程中，供应链公司的香港关联公司会支付全额货物采购款至新相香港，双方以美元结算；之后，境内主体再支付全额采购款项以及供应链费用至供应链公司境内主体，双方以人民币结算。

在货物权属从公司境内主体调拨至新相香港的过程中，供应链公司境外主体先向新相香港收取全额货物销售款，双方以美元结算；之后，境内主体再向供应链公司的境内主体收取全额货物销售款扣除供应链、报关等各项费用后双方以人民币结算。

(2) 公司与供应链公司的权利义务约定

为明确各方的权利与义务，公司与供应链公司签署了《委托代理进口协议》

作为双方合作的依据。不同的供应链公司约定的主要内容相似，以下以 2018 年公司与深圳市信利康供应链管理有限公司（以下简称“信利康”）签署的《委托代理进口协议》为例进行说明，其主要合同约定如下：

1) 公司的权利义务

公司向信利康提供有关业务所需的信息及资料，并依照协议约定支付代理进口货物价款、信利康垫付款项和有关费用。公司应保证报关货物产品名称、规格型号、数量、进口单价、产地、装箱情况、海关归类等有关信息的真实准确及合法，否则，所引起的一切经济及法律责任全部由公司负责。

2) 信利康的权利义务

信利康保证在其经批准的对外贸易经营范围内进行经营活动并及时报告对外开展业务的进度履行义务的情况。信利康有义务办理履行代理进口时所需的各种手续以及为公司保守商业秘密，未获公司事先书面同意，不得向任何第三人透露公司客户及交易的情况。因信利康原因逾期交货超过三个工作日的，公司有权从逾期之日起每天按进口代理费的 0.1% 向信利康收取违约金，由公司开具增值税发票给信利康。

3) 费用结算

公司需向信利康注明报关货币种类并按照约定汇率结算，过程中涉及的进口环节关税和增值税全部由公司承担。公司与信利康约定费用结算模式具体如下：

进口代理费 = (货款 + 关税 + 增值税) * 进口代理费率

单次向单个供应商提货信利康收取的进口代理费不少于 500 元人民币。公司按付款当天中国银行外汇牌价的全天（24 小时制）的第一个卖出价的汇率将人民币货款付给信利康，导致与货到深圳当天收款通知单（销售发票）上的汇率不同，所产生的账面上的汇兑差额由双方自行记入汇兑损益及平账处理。

若信利康在境外收货时不需要将外币货款支付给供应商时，公司于 2019 年 1 月 1 日起至今约定进口代理费率为 0.2%。

若信利康在境外收货时需要将外币货款支付给供应商时，进口代理费为进口货物完税后人民币总价的 1.3%。

4) 货物运输、交付、验收及风险的承担义务

货物由境外供应商交付给信利康起至将其交付给第三方承运人期间，货物由于信利康不当装运所遭受的损坏、灭失由信利康按进口价格赔偿直接损失。除此之外，信利康不再对公司承担任何其他风险或损失。公司与信利康双方同意信利康交付货物时可采用电子送货单或纸质送货单，公司工作人员在信利康的电子设备上签字确认收货。信利康可以委托其在香港的关联公司华科供应链（香港）有限公司代为在香港付款、收货、香港清关等。

(3) 公司与供应链公司的相关手续费/采购/销售价款的收费标准及公允性等

根据合同约定，供应链公司按照发行人进出口货物的含税总价的一定比例向公司收取的服务费，服务费已全额包含报关费用及相关服务费用，交货/提货时间点间的汇率波动所产生的汇兑差额由交易双方各自承担。报告期内，公司与各家供应链公司的收费模式如下：

集团	供应链公司	业务	收费模式
信利康集团	深圳市信利康供应链管理有限公司	出口	代理费按照出口货物的美金报关金额*0.034 元人民币/美元，每次收取的代理费不低于 1500 元人民币。
		进口	在境外收货时无需将外币货款支付给供应商时：2019 年 1 月 1 日至今：进口货物完税后人民币总价*0.20%； 在境外收货时需要将外币货款支付给供应商时：进口货物完税后的人民币总价*1.3%
	深圳市信捷网科技有限公司	进口	代理费按照每次向公司交付的货物的含税总价的 0.3%计算收取，每次交货收取的代理费不低于人民币 1500 元，该费用不包括物流费用
		出口	2022 年 1 月：代理费按照出口货物的美金报关金额*0.034 元人民币/美元，每次收取的代理费不低于 3000 元人民币； 2022 年 2 月至今：代理费按照出口货物美金报关金额*0.02 人民币，每次收取的代理费不低于 1000 元人民币。
九立集团	深圳市九立供应链股份有限公司	进口	服务费按进口货物金额的 0.2%收取，计算公式为：货物总价（美金）*（1+增值税）*（1+关税）*服务费汇率*0.2%，每单货物服务费最低收取人民币 500 元。

集团	供应链公司	业务	收费模式
旗丰集团	深圳市旗丰供应链服务有限公司	出口	当月出口量小于 300 万 USD 时, 1USD 收取 0.04RMB 的服务费, 最低收费 2500 元
			当月出口量大于等于 300 万 USD 时, 1USD 收取 0.038RMB 的服务费, 最低收费 2500 元
	深圳前海旗丰供应链管理有限公司	出口	当月出口量小于 300 万 USD 时, 1USD 收取 0.04RMB 的服务费, 最低收费 2500 元
			当月出口量大于等于 300 万 USD 时, 1USD 收取 0.038RMB 的服务费, 最低收费 2500 元

注：由于发行人与供应链公司境内主体签署合同，确认上述收费模式并约定供应链公司可以委托其香港关联公司代为在香港付款、收获、香港清关等，因此表中仅呈现供应链公司境内集团的收费模式；报告期内发行人与信利康集团同时签署代理进出口业务，其余供应链公司仅为单向出口或者进口业务

根据公开资料查询，获取采用相同供应链的公司收费模式及进出口服务费率具体情况如下：

公司名称	委托供应链公司	业务模式	收费模式
云里物里	深圳市信利康供应链管理有限公司	进口	服务费率为 0.3%
卡莱特	深圳市旗丰供应链服务有限公司	进口	人民币税后总金额=外币货值×实时汇率×(1+关税率)×(1+增值税税率)×(1+服务费率) 约定服务费率为 0.35%。
智微智能	深圳市九立供应链股份有限公司	进口	代理费=货物总值(美金)*手续费汇率*0.30% (2018-2019 年进口代理费主要按进口货物金额的 0.36%收取, 2019 年 12 月至 2020 年 6 月费率下调为 0.32%, 2020 年 6 月之后主要按进口货物金额的 0.30%收取)
		出口	2019 年 9 月前委托九立报关出口, 九立按 1.0USD 销售额收取 0.06RMB 服务费(且单次不低于 2,000RMB); 2019 年 9 月后自行报关出口, 服务费按 1.0USD 出口额收取 0.05RMB 服务费用

公司与供应链公司约定的费率主要参考市场费率，经双方谈判确定。发行人供应链公司的收费费率与其他采用相同供应链公司的收费费率存在差异系因为供应链公司综合与发行人的合作时长、信用评级、交易体量等因素综合考量后确认费率，费率差异属于合理的差异范围内。

(4) 该等供应链公司是否与发行人及其关联方、客户、供应商及其关联方等存在关联关系

发行人涉及的供应链公司与部分客户委托的第三方付款方存在重合情形，主要系由于集成电路芯片行业内的较多客户存在同时在珠三角地区、香港等多地区设立主体的情形，使得相关客户集团内的不同主体之间存在较多进出口调

拨货物需求，部分客户亦会考虑自身采购的便捷性以及委托进出口报关的实际需求与供应链公司合作。报告期内，发行人合作的信利康集团、九立集团在行业内较为知名，因此存在与部分客户委托的供应链公司重合的情形，具有商业合理性。除上述情形外，发行人涉及的供应链公司与发行人及其关联方、客户、供应商及其关联方等不存在关联关系。

（三）与第三方合作开发项目的具体情况，包括合作对象、合作内容、形成成果、主要权利义务约定、相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

1、与第三方合作开发项目的具体情况

第三方合作开发项目是指公司 2018 年与上海新微技术研发中心有限公司（以下简称上海新微）合作开发项目。

上海新微系由上海市科委、嘉定区和中科院上海微系统所发起成立，是集研发、工程、产业化于一体的研发与转化功能型平台，其在多种芯片领域为企业提供研发服务。公司基于其较强的产业研发能力，2018 年与其签订了项目开发协议，包括子像素渲染算法开发、智能一体化座舱系统解决方案的两个项目，加强车载显示产品的切入。相关协议内容情况如下：

项目	合同权利义务	合同的约定成果
子像素渲染算法开发	1、提供基于 Delta 像素结构的 AMOLED FHD 全面屏的子像素渲染算法开发； 2、项目开发费用总额 800 万元； 3、项目开发周期 2 年。	1、完成算法开发，交付程序代码； 基于 PC 算法功能验证，交付算法效果验证报告； 2、完成算法电路实现，完成开发优化并交付代码，基于 FPGA 系统，实现算法效果验证，交付算法效果演示系统。
智能一体化座舱系统解决方案	1、智能一体化座舱系统解决方案； 2、项目开发费用总额 400 万元； 3、项目开发周期 2 年； 4、合同限制事项，如本平台用于商业目的，还需要额外与高通等取得相应软硬件授权。	完成操作系统以及完整演示样机开发，实现多点触控、移植第三方的导航、音视频及浏览器等 IVI 应用。

2019 年，由于公司基于自身业务定位，持续聚焦于显示驱动，公司拟转让与上海新微的上述两个产品的开发项目，项目开发费用合计 1,200 万元（不含税金额 1,132.08 万元）。上述两个项目均基于汽车应用领域的开发，商业应用需要额外向高通等取得相关软硬件授权，公司综合考虑后决定终止前述项目合作。公司与上海新微沟通后，考虑到项目合同已经订立，决定将相关项目转让

给第三方，并由上海新微根据第三方的要求开发。公司将子像素渲染算法开发项目转让给上海市山意微电子有限公司等 4 家公司合计收取项目转让费用不含税金额为 1,115.64 万元。上述项目开发成果对公司主营业务发展未起到实质作用，公司亦未将上述开发成果实际投入使用；后续项目实际执行过程中由上海新微根据第三方要求开发，实质上为公司将与上海新微所签订合同的权利予以转让，公司并未实质对上述企业提供技术开发工作，因此将原确认的收入予以冲回，将转让产生的净损失记入营业外支出。

2、相关会计处理符合企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则——收入》及其解释，收入是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入。通常是客户与企业订立合同以向该企业购买其日常活动产出的商品或服务并向企业支付对价。

上述协议项目下，公司与上海新微原已签订的开发服务，为公司向第三方购买一项可以用于未来拟实现商业化的产品设计，公司应基于该合同将合同标的内容确认一项无形资产，在相关产品预计生命周期予以分摊。实际合同执行过程中，公司将上述合同开发内容转让给了第三方，将开发过程中的一项资产转让给了第三方，不符合收入准则所约定的日常活动产出的商品或服务，因此不应确认收入，公司已将原确认的收入予以冲回，符合企业会计准则的相关规定。

二、核查程序和说明、核查意见

（一）核查程序及说明

我们履行的核查程序及说明如下：

1、第三方回款相关交易的核查情况

（1）取得了发行人编制的第三方回款记录明细表。报告期内，发行人逐一统计了每笔涉及第三方回款的订单号、合同/订单签订方、销售金额、回款方、各笔回款金额等信息，针对第三方回款事项进行了详细的核算。针对该第三方回款记录明细表的完整性，已结合公司业务及客户特点、单笔销售及回款特征等进一步执行了如下程序，而非仅仅针对第三方回款中超过 30 万元的资金流

水进行核查，具体说明如下：

1) 对公司管理层、销售及财务主管人员进行访谈，了解公司自身的经营模式、行业经营特点、销售模式、第三方回款总体情况及不同关系类别下第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

2) 结合前述访谈情况，通过银行流水的核查程序加以复核，核对超过 30 万元的资金流水交易对手方与付款方是否一致，了解第三方回款的大致分布情况；通过前述程序发现的合同/订单方与付款方不一致的情形均为发行人的外币销售，不存在人民币销售的情形；

3) 据此，进一步执行如下核查程序：

①针对外币销售业务，以销售收入明细表为基础，逐一查看关键业务单据，登记并复核销售明细表中全部外币销售明细的合同/订单签订方、回款方信息，并识别其中的第三方回款情形，复核公司编制第三方回款记录明细表的完整性；

②针对人民币销售业务，通过银行流水的核查程序加以复核，获取银行流水记录电子表，将银行收款中销售回款按照交易对手进行统计并与该客户的账面金额进行比对，核对银行流水金额与账面金额是否存在差异，并进一步结合各期销售穿行测试、收入细节测试、函证替代性测试、应收账款期后回款测试等程序，复核相关样本中合同/订单签订方、回款方信息，确认发行人人民币销售业务不存在第三方回款的情形。

通过前述程序，确认报告期内公司涉及第三方回款的相关交易中不存在人民币销售的情形，针对外币销售形成的第三方回款情形进行全口径逐一核查。公司编制的第三方回款记录明细表准确、完整。

(2) 关于第三方回款相关业务穿行测试、函证及走访情况：

1) 针对报告期内发行人第三方回款相关业务，取得了销售合同/订单、发货单、发票、签收单/提单、记账凭证、银行回单等关键业务单据，查阅合同的具体约定并核查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，已核查的具体金额占各期第三方回款金额的比例分别为 88.16%、99.25%、91.83% 及 100%；

2) 针对报告期各期涉及第三方回款中金额超过 50 万元人民币的主要客户及其他随机选取的客户寄出函证确认各期发生销售款项金额, 核实销售收入真实性和代付金额的准确性。报告期内, 已通过函证确认的金额占全部第三方回款金额的比例分别为 84.40%、69.01%、86.37% 及 88.24%。

3) 针对报告期各期涉及第三方回款中金额超过 50 万元人民币的主要客户及其他随机选取的客户进行实地走访和视频走访, 走访时相关问题主要包含: ①客户委托第三方付款背景原因, 确认客户委托第三方付款的合理性; ②与回款方的关系, 确认客户委托第三方回款具体原因; ③各期付款金额; ④回款方的资金来源; ⑤回款方资金来源是否与新相微及其关联方存在关系; ⑥是否因第三方回款导致货款纠纷; ⑦第三方回款是否符合行业惯例; ⑧是否与发行人存在关联关系或其他利益安排等, 上述客户针对相关问题的回复情况与公司所提供说明基本一致, 不存在重大异常情形。报告期内, 通过前述程序, 已核查第三方回款金额的比例分别为 83.98%、81.40%、83.21% 及 100.00%;

(3) 取得了第三方回款涉及的《业务联络函》(即“委托代付说明”), 确认第三方回款的真实性、代付金额的准确性以及付款方和委托方之间的关系, 覆盖第三方回款金额的比例分别为 77.98%、90.17%、100.00% 及 100.00%;

(4) 通过公开信息查询第三方回款方的工商信息, 并与发行人关联方名单、主要股东、董事、监事、高管的关联方调查表进行比对分析, 核查第三方回款方与发行人是否存在关联关系;

(5) 查阅发行人《第三方回款管理制度》《订单管理作业程序》等, 核查发行人第三方回款内控制度是否完善;

(6) 查阅香港地区相关的法律法规, 结合对第三方回款对应的客户的访谈, 核查客户委托第三方回款的商业合理性和合法合规性;

(7) 梳理关联方清单、第三方回款方及其关键自然人清单和公司关键自然人及实际控制人控制的主体银行流水对手方清单;

1) 审阅公司提供的关联方清单, 取得发行人持股 5% 以上股东、董事、监事、高级管理人员等关键自然人、法人调查表, 对照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会和上交所的相关规定检查发行人关联方清单完整性、准确性;

通过全国企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站查询公司董事、监事、高级管理人员对外投资及任职情况，与上述人员填写的调查表进行核实确认，确认完整关联方清单；

2) 梳理第三方回款方名单，并通过工商信息查询整理第三方回款方股东、执行董事等关联自然人信息，确认完整第三方回款方及其关键自然人清单；

3) 梳理公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高管及实际控制人控制的主体超过 5 万元或小于 5 万元但判断存在不确定性的银行流水对手方清单；

比对第三方回款方及其关键自然人清单与公司关键自然人及实际控制人控制的主体银行流水对手方清单，确认是否存在异常资金往来的情形；比对第三方回款方及其关键自然人清单与公司及其关联方清单，确认是否存在重合的情形；

(8) 逐一核对第三方回款方涉及订单的银行回单情况，确认不存在异常资金往来。

2、供应链公司相关交易的核查情况

(1) 对公司管理层、销售及财务主管人员进行访谈，了解公司自身的经营模式、行业经营特点、供应链公司业务模式的原因、必要性及商业合理性；

(2) 对供应链公司进行实地走访与视频走访并取得相关确认文件，走访时相关问题主要包含：①访谈供应链公司的业务模式、收费模式等；②确认是否与发行人发生真实的业务往来；③确认存在关联关系或其他利益安排；④各期往来金额，查发行人与供应链采购销售往来款的真实性及准确性报告期内已走访确认的采购金额占比分别为 61.55%、100%、100%及 100%；已走访确认的销售金额占比分别为 62.12%、100%、100%及 100%。2019 年比例相对较低系由于部分供应链公司与不在进行合作所致；

(3) 对发行人向供应链公司采购发生额及销售发生额进行函证核查，核查发行人与供应链采购销售往来款的真实性及准确性报告期内已回函确认的采购金额占比分别为 62.62%、100%、100%及 100%；已回函确认的销售金额占比分别为 58.38%、100.00%、100.00%及 100.00%；

(4) 获取发行人与供应链公司采购、销售往来款明细表，核对其与账面记载交易金额、与供应链公司对账单往来金额是否一致；比对并核对发行人与供应链公司各笔采购、销售交易往来的型号、数量及金额匹配情况，分析发行人相关货物、资金的流转是否存在异常；

(5) 抽取相关供应链公司代理进出口业务样本进行了穿行测试，获取单据包括采购订单、发票、发货单、签收单，查阅合同的具体约定并核查供应链公司的资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致、收费情况与约定收费标准是否存在差异；

(6) 查阅供应链公司相关的工商资料并与发行人关联方名单、公司实际控制人及其直系亲属、董监高、关键岗位人员报告期内银行流水进行对比分析，核查供应链公司与发行人及其关联方、客户、供应链及其关联方是否关联关系。

3、第三方合作开发项目相关交易的核查情况

(1) 获取公司与第三方合作开发的相关协议，向公司总经理、研发负责人、销售负责人、财务负责人了解合作背景、转让的背景；

(2) 查询相关交易的合同、发票、资料交付、销售回款等细节情况，并函证相关交易情况；

(3) 访谈合作对象，了解合作的基本情况、交易内容、交易金额、合同主要条款、关联关系等内容；了解发行人与合作对象的业务来往情况，结合通过全国企业信用信息公示系统、天眼查等网站查询的合作对象的工商信息，核查是否存在关联关系或潜在关联关系、合作开发业务的真实性等；

(4) 结合企业会计准则的相关规定，以及发行人在该业务中的实际责任及义务情况，评价相关会计处理的合理性。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

1、除同一集团支付外，第三方回款涉及客户的实际回款方主要为供应链公司或相关客户的商业合作伙伴；发行人已如实说明报告期各期销售的产品类型、单价、销量及收入，相关情况准确；报告期内，存在第三方回款的客户各

期销售的产品单价与其他客户相比不存在重大差异；相关第三方回款具有必要性、合规性，符合行业惯例。经与发行人的访谈结合公司业务及客户特点、单笔销售和回款特征等情况及通过银行流水的核查程序加以复核，核对超过 30 万元的资金流水等上述核查，认定发行人第三方回款情形只存在于外币销售形成的收入，不存在人名币销售形成的第三方回款情形；针对外币形成的销售收入，逐一查看关键业务单据，登记并复核销售明细表中全部外币销售明细的合同/订单签订方、回款方信息，并识别其中的第三方回款情形，复核公司编制第三方回款记录明细表的完整性；通过第三方回款相关业务穿行测试、函证及走访等核查确认发行人第三方回款不存在异常情况；第三方回款方股东、执行董事等关键自然人与公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高管及实际控制人控制的主体不存在流水往来等异常情形；第三方回款方股东、执行董事等关键自然人与公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高管及其他关联方不存在重合情形。

2、发行人已如实说明委托的相关供应链公司的具体情况，相关情况准确；报告期内，发行人与其委托的供应链公司以收/付全额销售/采购款项的形式合作，相关交易的收费标准定价公允；供应链公司与发行人及其关联方、发行人客户和供应商及其关联方之间不存在关联关系。

3、发行人已如实说明与第三方合作开发项目的具体情况，包括合作对象、合作内容、形成成果、主要权利义务约定，相关情况准确，公司与第三方开展的项目开发及转让系公司根据自身的市场定对研发产品进行调整所致；公司将上述开发过程中的一项资产转让给了第三方且在合同执行过程中承担非主要的开发，不符合收入准则所约定的日常活动产出的商品或服务，因此未确认相关收入，符合企业会计准则的相关规定。

问题 7.关于销售模式及客户供应商

根据申报材料：(1)报告期内，公司以直销为主，前五大客户及销售金额存在一定变动，除京东方外，其余客户销售占比均小于 8%；(2)报告期内存在北京电控(京东方控股股东)、众联兆金、肖红梅、申辉民、王英、陈江等客户及其关联方和台湾类比(致新股份的控股子公司)等供应商及其关联方入股的情况，部分产品销售价格与发行人整体价格存在差异；(3)2020 年末公司应收账

款第一名客户为对增你强(香港)有限公司进行代理贸易销售形成的,公司采用净额法确认收入;(4)经销商沛宏实业与公司自2019年开始合作,为公司2020、2021年前五大客户,且对其销售额增长较快,该公司同时为发行人供应商,主要系2020年发行人客户深圳联讯光电有限公司等出现显示屏玻璃采购需求,发行人向沛宏实业采购后向客户销售,但深圳联讯光电本身系沛宏实业的终端客户;(5)鑫视界各期均为公司前五大客户,根据公开资料,该公司实控人所持各公司股权2022年均被冻结,部分被强制执行。

请发行人说明:(1)报告期各期公司客户(合并口径)的变动情况及原因,收入、性质分布情况,主要客户基本情况、各期销售额变动情况、原因及可持续性(经销模式及模组厂商说明对应的终端客户),并对比分析直销、经销模式单价、毛利率;(2)客户、供应商及其关联方入股的基本情况、入股价格公允性、入股前后与发行人交易金额、单价、交易条件等变动情况,公司向其他客户/供应商销售/采购同类产品情况等,交易价格是否公允,经销商或模组厂商客户的终端销售实现情况,公司与该等客户、供应商是否存在特殊安排及利益输送的情形;(3)对增你强(香港)有限公司各期实现销售的情况,包括交易背景、产品、供应商及终端客户、信用政策及回款情况等,对其他客户主要采取“款到发货”的销售模式而对该客户存在账期的原因,是否存在关联关系或其他特殊利益安排,是否存在其他类似客户及交易,主要情况、原因及合理性;(4)客户采购非发行人自产产品的合理性,联讯光电作为沛宏实业的终端客户,通过发行人向沛宏实业采购相关产品的合理性,是否存在其他客户既向发行人采购又向经销商采购的情形,主要情况、价格对比及原因;(5)鑫视界的经营状况,期后与公司交易情况,应收账款回收情况,是否对公司业绩产生较大不利影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见,并说明:(1)收入核查方式及核查结论;(2)对经销商/模组厂商客户的终端销售核查情况。请发行人律师对说明事项(2)(3)核查并发表明确意见。

一、发行人说明

(一) 报告期各期公司客户(合并口径)的变动情况及原因,收入、性质分布情况,主要客户基本情况、各期销售额变动情况、原因及可持续性(经销模

式及模组厂商说明对应的终端客户)，并对比分析直销、经销模式单价、毛利率；

1、公司客户（合并口径）的变动情况及原因，收入、性质分布情况

报告期内，公司客户变动情况如下：

客户分类	客户变动情况		
	家数（家）	金额（万元）	平均单家销售额（万元/家）
2022年1-6月			
原有客户	112	29,573.94	528.11
新增客户	50	2,896.75	115.87
小计	162	32,470.68	400.87
减少客户（对应上年度情况）	98	5,365.27	54.75
2021年			
原有客户	106	55,662.95	525.12
新增客户	113	7,237.87	64.05
小计	219	62,900.83	287.22
减少客户（对应上年度情况）	90	1,765.98	19.62
2020年			
原有客户	85	24,812.96	291.92
新增客户	110	4,842.02	44.02
小计	195	29,654.98	152.08
减少客户（对应上年度情况）	55	1,881.55	34.21

注 1：原有客户指该期合作，同时在该期合作前，于报告期内其他年度亦进行合作的客户；

注 2：新增客户指该期合作，但在该期合作前，于报告期内其他先前年度未进行合作的客户；

注 3：减少客户指当该期未进行合作，但于报告期内前期年度进行合作，同时后续年度未通过直接采购或委托代工等形式进行合作的客户，所列示金额为上年度公司对该客户销售金额；2022 年 1-6 月期后有 17 家客户与公司进行合作，未纳入减少客户；

注 4：2022 年 1-6 月平均单家销售额数据已进行年化。

报告期内，公司客户结构较为稳定，各期收入贡献中以原有客户为主。2022 年 1-6 月原有客户平均单家销售金额（年化后）为 528.11 万元，与 2021 年基本持平；2021 年原有客户销售金额、平均单家销售额同比显著增长，主要系显示芯片整体市场价格上涨所致。

报告期内，新增客户对公司收入增加亦有较大贡献。从新增客户平均单家销售额来看，报告期内呈现增长态势，其中 2022 年 1-6 月平均单家新增客户销售额（年化后）显著增长，主要系当期新增客户中英利泰、安帝有限公司、深

圳市金时电子有限公司等采购额较大，带动当期平均单家新增客户销售额的增长。随着公司产品种类的不断丰富、市场知名度的不断提高，新增客户亦将成为公司收入增长的重要驱动因素。

减少客户方面，2020年、2021年，该类客户销售额相对较少且平均单家销售额较低。2022年1-6月，公司减少客户数量、平均单价销售额有所增加，减少客户数量方面，于前一年度交易金额小于10万元的客户数量为40家，该等规模客户交易金额相对较小，若不考虑上述客户，公司减少客户数量为48家，较上年总体有所减少；平均单价销售额方面，其较上年有所增加主要系2021年显示芯片市场价格上涨导致公司产品整体销售单价有所上涨，各客户销售金额相应增加所致，具备合理性。

上述客户按照收入分布情况如下：

单位：家、万元

销售金额	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
小于50万元	94	639.55	114	1,462.34	135	1,480.12	105	920.68
大于等于50万元 小于300万元	36	2,334.57	72	9,399.78	42	5,941.69	32	3,842.81
大于等于300万元 小于1,000万元	20	6,726.64	25	15,743.53	14	7,627.14	9	5,392.84
大于等于1,000万元	12	22,769.93	8	36,295.17	4	14,606.03	4	10,485.47
合计	162	32,470.68	219	62,900.83	195	29,654.98	150	20,641.80

注：2022年1-6月客户分类采用年化后销售金额进行分类，下文分析中收入金额大于等于300万元的重要客户以年化销售金额分析。

从公司客户收入分布来看，公司客户中销售金额小于50万元的客户数量较多，但其占收入总额比例较小，公司收入主要由销售金额大于等于300万元的重要客户贡献，该等重要客户报告期内各期收入金额占营业收入总额比例均超70%。2019年至2021年，上述重要客户数量有所提升；2022年1-6月，上述重要客户数量较上年基本持平，表明公司与重要客户的合作关系较为稳定。

截至2022年6月30日，上述重要客户累计涵盖京东方、骏迢电子、沛宏实业等共计53家客户，有43家客户仍与公司在2022年1-6月进行合作，相关合作关系稳定。

上述客户按照性质分布情况如下：

单位：家、万元、%

客户性质	2022年1-6月			2021年		
	数量	收入金额	占比	数量	收入金额	占比
模组厂	146	14,049.05	43.27%	202	32,976.20	52.43%
面板厂	5	13,316.37	41.01%	5	21,504.84	34.19%
经销商	11	5,105.26	15.72%	12	8,419.78	13.39%
合计	162	32,470.68	100.00%	219	62,900.83	100.00%
客户性质	2020年			2019年		
	数量	收入金额	占比	数量	收入金额	占比
模组厂	184	16,637.84	56.10%	141	12,495.94	60.54%
面板厂	3	10,836.43	36.54%	2	6,812.78	33.00%
经销商	8	2,180.71	7.35%	7	1,333.07	6.46%
合计	195	29,654.98	100.00%	150	20,641.80	100.00%

从各类型客户数量来看，公司客户中模组厂数量占比较大，系公司主要客户类型；从各类型客户收入占比来看，公司营业收入集中分布于模组厂、面板厂客户，其中模组厂客户主要包括给力光电、骏道电子等知名模组厂，面板厂客户包括京东方、天马微电子等知名面板厂商。

2、公司各期主要客户营业收入情况

报告期内，各期前五大客户及其性质、收入及占比情况如下：

单位：万元

2022年1-6月			
客户	性质	营业收入	营业收入占比
京东方	直销面板厂	12,423.42	38.26%
沛宏实业	经销客户	2,099.08	6.46%
亿华显示	直销模组厂	1,669.41	5.14%
给力光电	直销模组厂	992.11	3.06%
英利泰	经销客户	871.89	2.69%
前五大客户合计		18,055.91	55.61%
营业收入		32,470.68	100.00%
2021年			
客户	性质	营业收入	营业收入占比

京东方	直销面板厂	20,634.58	32.80%
沛宏实业	经销客户	4,904.64	7.80%
亿华显示	直销模组厂	2,697.35	4.29%
骏迢电子	直销模组厂	2,200.29	3.50%
鑫视界	直销模组厂	2,127.34	3.38%
前五大客户合计		32,564.20	51.77%
营业收入		62,900.83	100.00%

2020年

客户	性质	营业收入	营业收入占比
京东方	直销面板厂	10,582.07	35.68%
鑫视界	直销模组厂	1,507.31	5.08%
苏视光电	直销模组厂	1,315.71	4.44%
沛宏实业	经销客户	1,200.94	4.05%
给力光电	直销模组厂	967.10	3.26%
前五大客户合计		15,573.13	52.51%
营业收入		29,654.98	100.00%

2019年

客户	性质	营业收入	营业收入占比
京东方	直销面板厂	6,599.16	31.97%
瑞利科技	直销模组厂	1,357.68	6.58%
澜浩鸿光电	直销模组厂	1,292.15	6.26%
给力光电	直销模组厂	1,236.48	5.99%
鑫视界	直销模组厂	792.33	3.84%
前五大客户合计		11,277.80	54.64%
营业收入		20,641.80	100.00%

报告期内，公司客户主要为京东方等面板厂，亿华显示、给力光电、骏迢电子等模组厂，和沛宏实业、英利泰等经销商；报告期内，公司向前五名客户合计销售金额占当期销售总额的比例分别为 54.64%、52.51%、51.77% 以及 55.61%，整体较为稳定，具体变动原因参见本题回复之“（一）报告期各期公司客户（合并口径）的变动情况及原因，收入、性质分布情况，主要客户基本情况、各期销售额变动情况、原因及可持续性（经销模式及模组厂商说明对应的终端客户），并对比分析直销、经销模式单价、毛利率”之“3、主要客户基

本情况、各期销售额变动情况、原因及可持续性（经销模式及模组厂商说明对应的终端客户）”之“（2）报告期前五大客户各期销售额变动情况及原因”。

3、主要客户基本情况、各期销售额变动情况、原因及可持续性（经销模式及模组厂商说明对应的终端客户）

（1）报告期前五大客户基本情况

报告期前五大合并集团客户基本情况如下，

客户名称（合并）	首次合作时间	客户名称（单体客户）	成立时间	注册资本	基本情况及终端客户情况
京东方	2014年	北京京东方光电科技有限公司	2003/6/9	64,911 万美元	京东方（000725.SZ）总部位于北京，公司主要业务包括显示器件、物联网创新业务、传感器及解决方案、MLED、智慧医疗，是行业领先的显示屏制造商，产品应用领域主要为智能手机、平板电脑、笔记本电脑、显示器、电视、车载、可穿戴设备等，子公司遍布美国、加拿大、德国、英国、法国、瑞士、日本、韩国等 20 个国家和地区，服务体系覆盖欧、美、亚、非等全球主要地区
		成都京东方光电科技有限公司	2007/9/29	2,500,000 万元	
		合肥京东方光电科技有限公司	2008/10/16	900,000 万元	
		北京京东方显示技术有限公司	2009/1/6	1,788,291 万元	
		合肥鑫晟光电科技有限公司	2009/8/26	1,950,000 万元	
		鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司	2011/5/30	1,180,400 万元	
		南京京东方显示技术有限公司	2012/11/21	1,750,000 万元	
		重庆京东方光电科技有限公司	2013/1/18	1,922,600 万元	
		合肥京东方显示技术有限公司	2015/4/16	2,400,000 万元	
		福州京东方光电科技有限公司	2015/5/13	1,760,000 万元	
		成都中电熊猫显示科技有限公司	2015/12/7	2,155,000 万元	
		北京京东方传感技术有限公司	2017/10/11	465,148 万元	
		重庆京东方电子科技有限公司	2019/2/18	53,847 万元	
		京东方晶芯科技有限公司	2020/11/4	95,000 万元	
武汉市京东方光电科技有限公司	2017/7/14	2,600,000 万元			
沛宏实业	2019年	深圳市沛宏实业有限公司	2015/12/14	2,000 万元	沛宏实业主营业务为电子产品、液晶屏、液晶玻璃、数码产品、驱动元器件的销售，销售发行人产品主要终端客户包括重庆柔显智能科技有限公司、四川三龙电子有限公司、湖北宇创通电子科技有限公司
		沛宏国际有限公司	2019/2/28		

客户名称 (合并)	首次 合作 时间	客户名称(单体 客户)	成立时 间	注册资 本	基本情况及终端客户情况
					等
亿华显示	2019 年	亿华显示有限公司	2007/6/7		亿华显示主营业务为 TFT 液晶显示模组的设计、生产与销售, 产品应用领域主要为消费电子、智能家居、工业控制设备、医疗设备等, 下游客户包括深圳市小麦智能科技有限公司、深圳市黑白灰通信技术有限公司、北京迪文科技有限公司
		湖北宏旭伟业电子科技有限公司	2016/7/15	1,000 万元	
		湖北伊欧电子有限公司	2020/7/13	5,000 万元	
给力光电	2017 年	深圳市给力光电有限公司	2011/1/30	1,000 万元	给力光电主营业务为医疗器械、FFU 无尘净化设备、液晶显示模组的制造与销售, 产品应用领域主要为消费电子、车载显示设备、智能家居等, 下游客户包括厦门狄耐克智能科技股份有限公司、厦门立林科技有限公司
		湖南给力达电子有限公司	2016/3/18	1,000 万元	
英利泰	2022 年	深圳市英利泰电子有限公司	2012/9/18	5,100 万元	深圳市英利泰电子有限公司主营业务为电子元器件、电子产品、集成电路板、光电产品、半导体、太阳能产品、仪表配件、数字电视播放产品及通讯产品的研发、技术服务及销售等, 销售发行人产品主要终端客户包括江西合力泰科技有限公司、万年联创显示科技有限公司、深圳市东方林实业有限公司
骏道电子	2010 年	深圳市骏道电子有限公司	2006/6/7	2,000 万元	骏道电子主营业务为背光、LCM 产品的设计、制造与销售, 产品应用领域主要为消费电子、工业控制设备等, 下游客户集中于消费电子、工业控制领域
		坚美有限公司	2015/6/26		
		浙江长兴合利光电科技有限公司	2016/4/20	10,668 万元	
鑫视界	2018 年	威海鑫视界电子科技有限公司	2018/4/4	3,000 万元	鑫视界主营业务为 OLED 高端商用显示设备的研发、制造与销售, 产品应用领域主要为消费电子等, 下游客户包括贝之音电子科技有限公司、威海安屯尼智能电子科技有限公司
		威海鑫石电子科技有限公司	2019/7/18	4,000 万元	
		盐城鑫视界电子有限公司	2019/7/25	3,000 万元	
		深圳鑫视界电子有限公司	2021/4/23	3,000 万元	
苏视光电	2019 年	江苏苏视光电有限公司	2016/9/10	5,000 万元	江苏苏视光电有限公司主营业务为电子产品玻璃盖板、液晶模组的制造与销售, 产品应用领域主要为消费电子、车载显示设备等, 下游客户包括智能手机、平板电脑、车载显示设备生产厂商等
瑞利科技	2019 年	深圳市瑞利晶彩显示技术有限公司	2010/12/15	100 万元	瑞利科技主营业务为平板显示屏、液晶显示模组、电子产品的技术开发与销售, 产品应用领域主要为消费电子等, 年营收规模达 30,000 万元
		瑞利科技(香港)有限公司	2010/12/15		
		深圳市合齐兴科技有限公司	2016/8/16	500 万元	

客户名称 (合并)	首次 合作 时间	客户名称(单体 客户)	成立时 间	注册资 本	基本情况及终端客户情况
澜浩鸿光 电	2014 年	兰花国际集团有限 公司	2011/7/1 2	3,000 万元	- 澜浩鸿主营业务为智能手机液晶显示屏的 设计、制造与销售，产品应用领域主要为 消费电子、工业控制设备、医疗设备等， 下游客户包括智能手机、智能穿戴设备、 工业控制设备、医疗设备等生产厂商等， 终端客户包括深圳市朗申时代科技有限公 司、深圳市小麦智能科技有限公司
		深圳市澜浩鸿光电 有限公司	2012/11/ 2		
		鸿盈国际贸易(香 港)有限公司	2013/4/3		
		江西澜浩鸿科技有 限公司	2021/10/ 26	5,000 万元	

注：上述客户基本情况来自其公开信息披露、走访问卷、说明文件等。

(2) 报告期前五大客户各期销售额变动情况及原因

报告期内，公司前五大客户各期销售额情况具体如下：

单位：万元

序号	客户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	变动情况
1	京东方	12,423.42	20,634.58	10,582.07	6,599.16	报告期内均为前五大客 户，未发生变动
2	沛宏实业	2,099.08	4,904.64	1,200.94	346.44	2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月为公司前五大客 户
3	亿华显示	1,669.41	2,697.35	327.43	14.25	2021 年、2022 年 1-6 月为 公司前五大客户
4	给力光电	992.11	943.55	967.10	1,236.48	2019 年、2020 年、2022 年 1-6 月为公司前五大客 户，注册资本相对较小
5	英利泰	871.89	-	-	-	2022 年 1-6 月为公司前五 大客户，为 2022 年 1-6 月新增前五大客户
6	骏道电子	715.08	2,200.29	445.32	263.34	2021 年公司前五大客户
7	鑫视界	820.35	2,127.34	1,507.31	792.33	2019 年、2020 年、2021 年为公司前五大客户
8	苏视光电	-	-	1,315.71	759.26	2020 年为公司前五大客 户
9	瑞利科技	-	291.72	533.11	1,357.68	2019 年为公司前五大客 户，注册资本相对较小
10	澜浩鸿光电	407.91	617.63	256.25	1,292.15	2019 年为公司前五大客 户
	合计	19,999.25	34,417.10	17,135.23	12,661.08	

1) 京东方集团

报告期内，京东方集团采购公司产品以显示屏电源管理芯片为主，其在报
告期内均为公司前五大客户，与公司合作稳定。

2) 沛宏实业

沛宏实业于 2019 年与发行人开始合作，于 2020 年成为公司前五大客户后稳定为前五大客户。沛宏实业负责人张军成于 2018 年起实际运营沛宏实业，其在正式运营沛宏实业前担任星宸源科技股份有限公司销售部副总经理。星宸源科技股份与发行人早期已开展业务合作，张军成在前期业务合作过程中对发行人产品有一定了解，基于对发行人产品认可及商业需求，其在运营沛宏实业后开展与发行人的合作。

该客户主要面向消费电子类产品市场，2020 年，由于智能穿戴领域市场需求增长迅速，该客户下游需求激增，基于对发行人产品品质、竞争力的认可，该客户加大了对发行人智能穿戴 IT22B 系列产品采购，采购金额达 1,032.68 万元并于 2020 年首次成为发行人前五大客户。之后，发行人进一步与其在智能手机等领域开展深度合作，2021 年，发行人推出了智能手机 IT51F 系列产品后，沛宏实业基于对该产品的认可及对下游应用前景的较好预期，与发行人签订了该系列产品的独家代理协议并于当期实现该系列产品 2,572.02 万元销售收入，使得发行人向该客户销售收入进一步增加；2022 年 1-6 月，该客户基于其终端客户需求，向发行人采购智能穿戴 IT23A 系列产品 1,459.62 万元，持续成为发行人前五大客户。

3) 亿华显示

亿华显示于 2019 年与发行人开始合作，2021 年、2022 年 1-6 月为公司前五大客户。该客户行业内地位较为领先，尤其在华南地区业务发展良好，系传音科技、诺基亚等知名手机品牌显示模组的主要供应商之一，属于发行人的重要客户。自双方合作以来，发行人持续向其导入新产品，双方合作不断深入。

2020 年四季度起，智能穿戴设备市场需求迅速增长，公司智能穿戴 IT23A 系列产品逐步推向市场并持续积累良好的市场口碑。2021 年时，亿华显示基于下游市场需求及公司产品的良好性能加大对公司智能穿戴类产品的采购，于当年采购智能穿戴 IT23A 系列产品 1,600.86 万元，使得该客户于 2021 年成为发行人前五大客户。

2022 年 1-6 月，由于智能穿戴市场的终端需求回落，其减少对公司智能穿

戴领域产品的采购；但根据公开信息，亿华显示于 2021 年新增显示模组产线，其产能仍逐渐增加，公司通过在与客户接洽过程中持续的产品推介成功向其导入工控显示领域相关产品，2022 年起，该客户开始逐步加大对公司工控显示 IT47E 系列产品采购，当期采购该系列产品 1,360.89 万元，维持在发行人前五大客户。

4) 给力光电

发行人与给力光电于 2017 年开始合作，其在 2019 年、2020 年、2022 年 1-6 月为公司前五大客户。发行人同该客户合作年限相对较长、销售规模相对稳定且总体维持在较高水平，该客户 2019 年、2020 年均为公司前五大客户。

根据给力光电公开披露信息，深圳市给力光电有限公司主营业务包括液晶显示模组，医疗器械、FFU 无尘净化设备等；湖南给力达电子有限公司液晶显示模组事业部拥有 12 条全自动、3 条半自动模组生产线，产品涵盖了多种尺寸的液晶显示产品，尽管其注册资本相对较小，但仍具备较完善的产能布局，同时其位于湖南汨罗的给力光电科技园厂房面积 40,000 多平方米，标准无尘车间 26,000 多平方米，具备较强的显示模组生产能力、显示驱动芯片原材料需求。

给力光电于 2019 年成为公司前五大客户，主要系公司性能更为优异的工控显示 IT47D 系列产品推出带动其采购公司产品。给力光电先前主要采购公司工控显示 IT55A 系列产品，而新推出的工控显示 IT47D 系列产品具备更强的抗 ESD 能力，更能满足给力光电的产品要求，其基于前期合作基础加大对新产品的采购，于 2019 年采购工控显示 IT47D 系列产品 686.79 万元，成为当年公司前五大客户。报告期内，该客户在工控显示领域的产品需求基本保持稳定，给力光电亦持续采购公司工控领域产品，并且为 2020 年、2022 年 1-6 月的前五大客户。给力光电于 2021 年暂时退出公司前五大客户，主要系相比于其他消费类电子领域客户于 2021 年需求激增，工控显示领域产品需求较为稳定，受短期市场因素影响较小，因此公司对该领域的客户收入增幅总体低于其他领域所致。

5) 英利泰

发行人与英利泰于 2022 年开始直接合作，为华南地区规模较大的品牌代

理商。英利泰主要采购公司智能手机 IT51F 系列产品，在与公司直接合作前，其自 2021 年起已通过沛宏实业进行相关产品的采购，未直接向公司采购主要系当时沛宏实业享有公司智能手机 IT51F 系列主要产品的独家代理权所致，在相关独家代理权到期后，英利泰开始直接向公司采购。

英利泰为 2022 年 1-6 月新增前五大客户，其主要终端客户为江西合力泰科技有限公司。江西合力泰科技有限公司主营业务包括液晶显示、触控模组、智能硬件产品等，系上市模组厂商合力泰（002217.SZ）的控股子公司，其客户涵盖小米、OPPO、三星、微软等知名企业。合力泰于 2021 年对发行人的样品进行测试，于 2022 年正式开始通过英利泰批量向发行人采购，因此英利泰于 2022 年 1-6 月采购公司智能手机 IT51F 系列产品 866.06 万元，成为当期前五大客户。

由于合力泰有账期管理需求，因此引入英利泰作为经销商。发行人对英利泰实现的全部经销销售均可直接对应到终端客户，除合力泰外，英利泰对万年联创显示科技有限公司等终端模组厂商也有少量销售。

6) 骏道电子

发行人与骏道电子于 2010 年已开始合作，并保持长期合作关系。根据公开信息，骏道电子下属主体浙江长兴合利光电科技有限公司分别于 2019 年投资 5.6 亿元用于年产电容式触摸屏 4,580 万片建设项目，上述项目的陆续投产使得该客户产能持续提升，相应带动了对公司产品的采购需求量。该客户于 2021 年基于自身需求加大对智能手机 IT52D 系列产品采购，采购该产品金额由 2020 年的 213.83 万元上涨至 2021 年的 1,137.66 万元，因此于 2021 年成为公司前五大客户。

7) 鑫视界

发行人与鑫视界于 2018 年开始合作，鑫视界系发行人 2019 年、2020 年、2021 年前五大客户，其各主体工商成立时间较晚，在其成立后较短时间便成为公司前五大客户。公司先前与该客户主要人员的就职单位齐盛伟业电子有限公司曾有过较长时期的合作基础，因此鑫视界对公司产品较为了解。该客户主营智能穿戴模组生产制造，于 2019 年起陆续在威海、盐城等地设立厂房、产线，

随着厂房、产线的陆续投产，客户对公司产品需求日益提升。该客户 2019 年、2020 年、2021 年均成为发行人前五大客户，其主要采购发行人智能穿戴 IT22B 系列、智能穿戴 IT23A 系列产品。2022 年 1-6 月，鑫视界持续与发行人进行合作，但由于智能穿戴市场终端需求有所回落，其采购公司产品金额有所下滑，使得其在 2022 年 1-6 月未成为公司前五大客户。

7) 瑞利科技

瑞利科技为公司 2019 年前五大客户，其为集技术研发、生产、销售液晶显示器、液晶显示模组为一体的多元化企业。公司 2019 年推出智能手机 IT52C 系列产品，该产品契合其产品需求，客户于当期采购该产品 1,186.04 万元，成为公司前五大客户。2020 年开始，因瑞利科技业务调整，对公司产品需求有所减少，公司面向该客户出货量逐步减少。

尽管其注册资本相对较小，但结合实地走访，瑞利科技生产及经营情况良好，年营收规模在 30,000 万元至 50,000 万元，其采购公司产品规模与其经营规模匹配，具备合理性。

8) 澜浩鸿光电和江苏苏视光电

江苏苏视光电有限公司与发行人自 2019 年建立合作关系，其为澜浩鸿光电的委托加工厂商，采购发行人的产品系受澜浩鸿光电的委托，完成加工后进一步销售至澜浩鸿光电。报告期内，澜浩鸿光电根据自身产能及可协调的委托加工厂商产能安排，自主下单或委托加工厂商向发行人下单。2020 年，澜浩鸿光电较多地委托苏视光电向发行人下单，导致发行人对苏视光电的销售金额较高，为当期前五大客户；2021 年后，澜浩鸿光电基于其自身经营安排停止与苏视光电的合作。

综上所述，发行人报告期内前五大客户销售金额变动主要系客户下游市场需求变化、客户自身工艺提升、发行人战略性供给调整等原因所致，上述变动系基于客户自身需求变动及发行人业务发展需要，具有商业合理性。

(3) 发行人主要客户合作可持续性

报告期内，公司积极推进客户合作，进入了主要客户的供应商体系，与主要客户有着稳定的合作关系，同时主要客户经营及运营情况良好，与主要客户

的合作具备可持续性，具体原因如下：

1) 公司已进入客户的供应商体系，具备持续合作基础

显示芯片行业具有较高的客户资源壁垒，由于显示芯片高程度定制化需求，下游客户在选择显示驱动方案供应商时严格谨慎，供应商体系进入门槛较高。经过多年的积累和与客户长期的磨合，公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系并取得了广泛认可。公司已与京东方签署框架协议，具有长期良好的合作历史，公司的产品性能亦获得京东方的认可；根据与主要客户访谈，其均与公司存在长期合作意愿。

2) 公司与主要客户合作关系稳定

从报告期主要客户与公司交易情况来看，京东方作为公司各期第一大客户，公司对其实现销售收入金额占各期营业收入比例分别为 31.97%、35.68%、32.80%及 38.26%，与公司保持持续稳定合作。除京东方外，沛宏实业、亿华显示、给力光电、鑫视界、骏道电子、澜浩鸿光电均在报告期内与公司持续合作，为公司的长期客户；江苏苏视光电有限公司为澜浩鸿光电委托加工方，公司与其合作关系基于澜浩鸿光电合作关系而建立。上述客户与公司合作关系稳定，公司产品能够满足其使用需求，上述稳定合作客户占公司各期营业收入比例为 54.76%、55.98%、54.25%及 58.91%，占公司各期营业收入比例均超过 50%。

公司与瑞利科技未在 2022 年 1-6 月进行业务往来，但瑞利科技于 2022 年 7 月、8 月向公司进行采购，因此，从公司与主要客户合作交易情况来看，公司与主要客户均保持稳定合作，合作具备可持续性。

3) 客户经营情况稳定，保证合作的可持续性

从公司主要客户的经营情况来看，根据工商信息检索信息、实地走访，相关客户于报告期内经营稳定，不存在重大经营风险，与公司的商业往来基于自身运营需求，具备长期合作基础，与公司的合作具备可持续性。

综合上述，公司与主要客户合作关系稳定，公司已进入主要客户的采购体系并且主要客户经营情况稳定，相关合作具备可持续性。

4、公司直销、经销产品单价和毛利率分析

报告期内，京东方系公司报告期内第一大直销客户，其销售收入占比较大，作为国内头部面板厂商，其议价能力较强，对公司整体直销客户毛利率产生一定影响。从公司报告期内销售策略来看，公司整体采取“量大价优”的定价及销售策略，对于订购数量较大、金额较多的客户给予一定的价格优惠；同时，经销商作为发行人拓展市场的重要方式，公司在与其合作时通常会给予一定价格优惠以吸引其合作。因此，公司同类产品对经销客户的销售单价、毛利率会低于直销客户。若剔除京东方对直销客户整体毛利率影响，相关分析如下：

单位：元/颗，万颗

销售模式	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价
经销	49.78%	2.90	62.98%	4.72	27.50%	1.24	27.04%	1.46
直销	51.81%	4.74	69.80%	4.54	31.98%	1.94	29.39%	2.04
总计	51.29%	4.08	68.44%	4.58	31.32%	1.82	29.36%	1.97

注：毛利率、单价计算中排除京东方采购影响

从产品毛利率来看，若排除京东方对公司产品销售影响，报告期内公司直销客户销售毛利率均高于经销客户销售毛利率，系公司给予经销客户一定价格折让。从产品销售单价来看，公司各期直销客户、经销客户产品单价有所差异，主要系直销客户、经销客户产品销售结构所致，下列示公司各期直销、经销模式下前五大收入产品系列以分析其产品销售结构差异，具体情况如下：

单位：元/颗

报告期	直销客户			经销客户		
	前五大收入产品系列	占直销客户收入比例	单价	前五大收入产品系列	占经销客户收入比例	单价
2022年1-6月	工控显示 IT47E系列	27.30%	9.72	智能穿戴 IT23A系列	37.64%	1.57
	智能手机 IT52F系列	14.77%	9.64	工控显示 IT47E系列	22.16%	9.88
	智能穿戴 IT23A系列	12.78%	1.56	智能手机 IT51F系列	21.34%	9.85
	智能手机 IT51F系列	12.16%	9.88	智能穿戴 IT02A系列	5.59%	6.41
	智能手机 IT53系列	8.82%	10.46	智能穿戴 IT30B系列	4.17%	3.54
2021年	智能穿戴 IT22B系列	17.28%	2.50	智能手机 IT51F系列	30.55%	10.48
	智能穿戴 IT23A系列	17.16%	2.53	智能穿戴 IT22B系列	14.99%	2.48

报告期	直销客户			经销客户		
	前五大收入产品系列	占直销客户收入比例	单价	前五大收入产品系列	占经销客户收入比例	单价
2022年	智能手机 IT51D 系列	13.34%	13.46	智能穿戴 IT23A 系列	12.09%	2.02
	工控显示 IT47E 系列	10.42%	13.34	工控显示 IT47E 系列	10.51%	13.32
	智能手机 IT52D 系列	7.69%	13.80	智能手机 IT51D 系列	6.35%	13.22
	智能手机 IT52D 系列	25.73%	4.98	智能穿戴 IT22B 系列	58.08%	0.97
	智能穿戴 IT22B 系列	16.79%	0.91	智能手机 IT52D 系列	13.77%	4.40
2020年	智能手机 IT49E 系列	8.78%	5.32	智能穿戴 IT22A 系列	8.80%	0.86
	工控显示 IT47D 系列	8.41%	2.97	工控显示 IT47D 系列	6.51%	3.25
	智能手机 IT51D 系列	7.87%	5.49	智能手机 IT49E 系列	4.15%	4.82
	智能手机 IT52C 系列	33.48%	5.78	智能手机 IT52C 系列	35.76%	6.61
	工控显示 IT47D 系列	9.57%	2.74	智能穿戴 IT22B 系列	24.01%	0.82
2019年	工控显示 IT35G 系列	9.41%	4.60	功能手机 IT21C 系列	8.74%	0.94
	功能手机 IT29G 系列	9.04%	1.43	智能穿戴 IT22A 系列	7.21%	0.83
	智能穿戴 IT22B 系列	6.49%	0.82	功能手机 IT21B 系列	5.47%	0.95

注：相关产品收入占比、毛利率、单价已排除京东方采购影响

由此可见，公司各期直销、经销单价差异主要系各模式下产品销售结构差异所致。在产品销售单价上，2019年、2020年及2022年1-6月，公司直销客户采购的高单价产品占直销收入比例较大，导致其整体平均单价高于经销销售单价；2021年，经销销售中单价较高产品的销售占比较大，导致其整体平均单价超过直销销售单价。

结合公司同款产品直销客户、经销客户单价情况，可见经销客户产品销售单价基本低于直销客户，系公司给予经销客户一定价格折让；但也存在部分产品直销客户销售单价低于经销客户的情况，主要系产品销售时点差异、客户采购数量差异所致，其中2021年不存在直销产品单价显著低于经销产品单价的情况，2019年、2020年、2022年1-6月直销产品单价显著低于经销产品单价的分析如下：

1) 2022 年 1-6 月：工控显示 IT47E 系列产品直销单价显著低于经销单价，系采购时点差异所致

工控显示 IT47E 系列产品 2022 年 1-6 月销售单价呈现下降趋势，经销客户、直销客户分别集中于 2022 年 5 月、2022 年 6 月采购工控显示 IT47E 系列产品，其销售数量占 2022 年 1-6 月该系列产品经销、直销总销量的 50.18%、38.89%；该系列产品 2022 年 6 月平均销售单价较 2022 年 5 月平均销售单价下降 11.15%，使得公司直销产品单价低于经销产品单价。

2) 2020 年：智能穿戴 IT22B 系列、工控显示 IT47D 系列产品直销销售单价低于经销销售单价，分别系直销客户采购产品数量多于经销客户采购产品数量、采购时点差异所致

智能穿戴 IT22B 系列产品 2020 年直销客户销售产品数量 3,042.80 万颗，经销客户销售产品数量 1,250.20 万颗，直销客户销售数量显著多于经销客户销售数量，且直销客户中的存在重点客户采购智能穿戴 IT22B 系列产品数量较大，基于“量大价优”原则，直销客户采购单价享有一定优惠，使得该产品直销销售单价低于经销销售单价。

工控显示 IT47D 系列产品 2020 年四季度平均销售单价受市场价格波动影响有所上涨，较前期平均销售单价上涨 24.52%，2020 年四季度直销客户销售数量占其全年销售数量比例为 28.10%，经销客户为 57.47%，因此该产品经销客户销售单价显著高于直销客户。

3) 2019 年：智能手机 IT52C 系列产品直销销售单价低于经销销售单价，系采购时点差异所致

公司为拓展智能手机领域产品市场占有率，于 2019 年 5 月逐步下调智能手机 IT52C 系列产品定价。公司经销客户仅在 2019 年 1-5 月采购公司产品，直销客户于 2019 年全年均有采购，其在 2019 年 1-5 月采购数量仅占其全年采购数量的 30.28%。公司该类产品全年销售均价较 2019 年 1-5 月销售均价下降 15.34%，使得公司直销客户销售单价低于经销客户销售单价。

综合上述，公司整体直销客户、经销客户采购单价差异系产品销售结构差异所致，公司产品定价整体遵循“量大价优”原则，并给予经销商客户一定的

价格优惠，具备合理性。

(二) 客户、供应商及其关联方入股的基本情况、入股价格公允性、入股前后与发行人交易金额、单价、交易条件等变动情况，公司向其他客户/供应商销售/采购同类产品情况等，交易价格是否公允，经销商或模组厂商客户的终端销售实现情况，公司与该等客户、供应商是否存在特殊安排及利益输送的情形；

截至本回复出具之日，发行人客户、供应商及其关联方入股的情况包括：

(1) 北京燕东和北京电控入股发行人；(2) 台湾类比入股发行人；(3) 部分客户的关联方或与客户存在联系的人员通过入股众联兆金间接持有发行人股份。具体情况如下：

1、北京燕东和北京电控入股的基本情况、入股价格公允性及发行人与京东方的交易情况

(1) 北京燕东和北京电控入股的基本情况及其公允性

2016年9月，北京燕东、北京电控和北京芯动能的增资价格均为185.82元/注册资本，投前估值为1.26亿元，增资价格参考上海申威资产评估有限公司出具的沪申威评报字[2015]第0509号评估报告以2015年6月30日为评估基准日股东全部权益价值评估值1.27亿元确定。增资价格低于2015年5月陕西高技术增资入股价格206.48元/注册资本，增资价格下降的原因主要系自2015年5月陕西高技术增资至本次增资，新相微有限的营业收入和业绩较为平稳，未发生显著增长；并且北京芯动能为半导体行业知名基金，北京电控和北京燕东本次对发行人为战略投资，北京燕东拥有晶圆生产线，入股时拟将新相微有限作为其显示芯片设计平台从而打造IDM运营模式，新相微有限也拟借助北京燕东晶圆产线保证自身产能，实现快速协同发展。基于上述产能保证和协同发展的因素并参考评估的情况，本次增资价格相比前次增资价格小幅下降具有合理性。并且，北京燕东、北京电控本次的增资价格为185.82元/注册资本，与同次增资入股的北京芯动能保持一致。综上，北京燕东和北京电控本次增资价格公允。

(2) 发行人与京东方的交易情况及公允性

发行人与京东方早在 2010 年开始业务接洽，2013 年分离型显示驱动芯片开始送样，2014 年分离型显示芯片量产销售，2018 年显示屏电源管理芯片实现销售。北京燕东和北京电控于 2016 年 9 月入股发行人，其入股前一年、入股当年及入股后一年，发行人向京东方主要销售的产品种类均为分离型显示驱动芯片，其销售产品平均单价情况如下：

单位：万元，万颗

项目	入股前一年			入股当年			入股后一年		
	销售数量	交易金额	单价	销售数量	交易金额	单价	销售数量	交易金额	单价
京东方	5.85	12.57	2.15	18.00	39.99	2.22	136.51	286.41	2.10
交易条件	月结 90 天，以月度为结算周期，将该期间内到货的合同产品的总金额在月末起的 90 天内以电汇的方式给予支付								

由此可见，于入股时点前后，发行人向京东方销售的产品种类、产品平均单价等未发生重大变化。销量增加与发行人当年分离型显示驱动芯片的变化趋势相同，系正常商业往来，不存在异常。此外，发行人对京东方的信用期、结算方式等交易条件未发生变化。因此，北京电控和北京燕东入股前后，发行人对京东方的主要交易情况未发生明显变化，相关交易均系正常商业往来，具备公允性。

报告期内，发行人与京东方相关交易具有公允性。相关交易的公允性分析参见本回复之“5.关于关联方及关联交易”之“5.1 关于分离型显示芯片关联交易”之“一、发行人说明”之“（一）公司与京东方的历史合作情况，销售给京东方的产品类型与其他客户明显不一致的原因。京东方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京东方向其他供应商采购同类产品的情况”之“3、京东方向发行人采购分离型显示驱动芯片、显示屏电源管理芯片的必要性，交易价格是否公允，京东方向其他供应商采购同类产品的情况”。

(3) 公司与该等客户不存在特殊安排及利益输送的情形

发行人与京东方自 2010 年开始即与京东方进行业务合作，至北京燕东和北京电控入股时，发行人与京东方已有稳定的业务往来，并且北京燕东和北京电控的增资价格公允，发行人与京东方的交易遵循市场化原则，交易规模合理，

交易单价和交易条件公允，不存在特殊安排及利益输送的情形。

2、台湾类比入股的基本情况、公允性及发行人与京东方的交易情况

(1) 台湾类比入股的基本情况及其公允性

台湾类比因看好发行人未来发展而与发行人商议入股事宜，2020年8月10日，台湾类比与新相微有限签署了《新相微电子（上海）有限公司之增资协议》，约定台湾类比以180万美元认购新相微有限新增的4.4845万美元注册资本，折40.14美元/注册资本。本次增资价格与同期New Vision（BVI）向外部股东珠海达泰的转让价格一致，入股价格公允。

(2) 发行人与台湾类比的交易情况及公允性

台湾类比于2020年8月入股，其入股前一年、入股当年及入股后一年发行人向台湾类比的相关交易情况未发生明显变化，相关交易单价的变动趋势与显示屏电源管理芯片相同。具体情况如下表所示：

单位：万元，万颗

项目	入股前一年			入股当年			入股后一年		
	采购数量	交易金额	单价	采购数量	交易金额	单价	采购数量	交易金额	单价
致新科技	7,746.15	4,873.92	0.63	11,900.09	10,409.45	0.87	11,900.02	17,731.23	1.49
交易条件	月结90天，结账日后第三个月25日付款，其指定加工单位向本公司出货后，公司收到其出货通知、装箱清单并向本公司出具形式发票，同时完成报关手续后并取得提单后，公司据此确认应付账款								

注：台湾类比为致新科技的控股子公司，上述交易情况系合并口径

交易价格方面，不同下游应用领域、电源管理芯片所要求的技术水平和市场需求情况的不同，交易价格会存在较大差异。由于无法获取同型号产品市场公开价格，以下主要从公司与同行业上市公司电源管理芯片的平均价格进行对比。

发行人与提供类似产品的上市公司交易价格情况如下表所示：

公司	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	采购单价 (元/颗)	销售单价 (元/颗)	毛利率	采购单价 (元/颗)	销售单价 (元/颗)	毛利率	采购单价 (元/颗)	销售单价 (元/颗)	毛利率	采购单价 (元/颗)	销售单价 (元/颗)	毛利率
新相微	1.53	1.64	8.49%	1.49	1.60	6.87%	0.84	0.87	3.76%	0.63	0.65	3.20%
集创北方	-	-	-	-	1.69	48.64%	-	0.99	33.52%	-	0.93	39.27%

注：集创北方未披露 2022 年 1-6 月数据

由上表可见，发行人向致新科技采购电源管理类芯片的单价整体高于市场电源管理芯片的销售价格，主要是由于电源管理芯片应用领域的区别导致产品组成结构的不同最终造成交易价格的差异。例如 2021 年，发行人向致新科技采购电源管理类芯片单价从 0.36 元/颗至 4.05 元/颗不等，波动本身较大。根据集创北方披露的公开信息，集创北方的电源管理芯片客户也包括京东方，公司向京东方销售产品单价总体上与其产品销售单价处于同一水平。毛利率方面，由于发行人显示屏电源管理芯片产品为向致新科技发起定制化采购，且显示屏电源管理芯片的主要客户为京东方，具备较强的议价能力，发行人需要通过非公开的市场化竞价方式获取订单，因此毛利率较低。

发行人参考业务人员收集整理提供的市场其他供货方价格区间并结合自身产品的生产成本后向致新科技给出价格目标，致新科技参考市场同类型产品其他竞争者价格并结合采购产品的需求参数与公司经过多轮协商探讨确定最终报价，定价依据合理，相关交易公平、公正，遵循市场公允原则。

交易规模方面，发行人根据京东方具体的采购需求相应向致新科技发起定制化采购。因此，发行人对致新科技的采购规模变动与对京东方的销售规模具有匹配性。

交易条件方面，发行人与致新科技的付款时间、结算方式等交易条件未发生变化。

针对发行人的交易价格，致新科技已出具确认函，确认内容如下：“本企业确认，本企业与新相微的销售价格遵循公司销售定价原则，参考市场价格的

基础上，经双方协商而定，与其他客户不存在重大差异，实际成交价则受授权功能范围、授权年限、供求关系、终端客户长远合作价值、采购数量、调试工作量等多重因素的影响，遵循公平、公正、公允原则。”。

(3) 公司与该等供应商不存在特殊安排及利益输送的情形

发行人与台湾类比及其控股股东致新股份的交易遵循市场化原则，交易规模合理，交易单价和交易条件公允，台湾类比的增资价格公允，不存在特殊安排及利益输送的情形。

3、客户关联方通过众联兆金入股的基本情况、公允性及发行人与相关客户的交易情况

(1) 客户关联方通过众联兆金入股的基本情况及其公允性

1) 客户关联方通过众联兆金入股的基本情况

2015年4月，陕西高技术以2,000万元的价格认购新相微有限9.6862万美元注册资本，增资价格为206.48元/注册资本。2020年下半年，陕西高技术投资期限即将到期，考虑到其自身内部投资管理的需要，决定退出对发行人的投资并回收资金，并向西安智信投资管理有限公司（以下简称“西安智信”）推荐了这一投资机会；西安智信在对发行人进行调研后决定投资。2020年9月，陕西高技术和西安智信签署了《股权转让意向协议》，协议有效期为自2020年9月30日协议生效之日起6个月。

在签署了《股权转让意向协议》后，西安智信与王昕达成合作意向，将众联兆金作为投资平台并由西安智信作为众联兆金的执行事务合伙人和基金管理人。而后，随着《股权转让意向协议》有效期即将届满，众联兆金仍存在约2,000万元资金缺口，短时间内筹措资金存在一定压力。因此西安智信与新相微有限实际控制人 Peter Hong Xiao（肖宏）沟通了上述困难，希望 Peter Hong Xiao（肖宏）帮忙寻找有意愿的潜在投资者。Peter Hong Xiao（肖宏）向亲朋好友及部分产业链合作伙伴询问了入股意向，有意向入股的投资者通过上海尧玖信息技术合伙企业（有限合伙）（以下简称“上海尧玖”）承接众联兆金的财产份额。发行人客户鑫视界、德智欣和亿华显示的关联方在得知该投资消息后迅速表示出投资意愿，并在《股权转让意向协议》有效期到期前与上海尧玖

和众联兆金确定了投资事项。

2) 入股价格的公允性

2020年9月，陕西高技术和西安智信签署了《股权转让意向协议》，约定陕西高技术以5,000万元的价格向西安智信及其指定第三方转让新相微有限9.6862万美元注册资本，转让价格参考同期北京芯动能退出的估值水平并经双方协商确定，价格公允。同时约定在协议有效期内，双方之间关于股权转让的谈判是独家的，在任何情况下，陕西高技术不得去接受、寻求其他任何第三方的出价，不能向任何第三方提供涉及本次交易的任何非公开信息，不得与任何对标的股权转让已经表示或可能表示兴趣的第三方谈判或与该第三方达成协议。2021年3月，陕西高技术与众联兆金签署《股权转让协议》，约定股权转让价格为5,184万元，与《股权转让意向协议》中约定的价格基本一致。因此，陕西高技术向众联兆金股权转让价格公允。

3) 众联兆金上层股东存在客户关联方的情况

众联兆金的上述合伙人中，肖红梅、申辉民和詹必凯系发行人客户的关联方；陈江、王英根据其本人及发行人客户确认，其并非发行人客户的关联方，但与发行人客户存在联系，具体关系如下：

序号	姓名	穿透后持有发行人股份数量(万股)	穿透后持有发行人股份比例	与发行人客户的关系说明
1	肖红梅	274.38	0.75%	系发行人客户鑫视界实际控制人卜树香的妻子
2	詹必凯	45.73	0.12%	系发行人客户德智欣的实际控制人
3	申辉民	45.73	0.12%	系发行人客户亿华显示的关联方
4	陈江	91.46	0.25%	系发行人客户澜浩鸿光电实际控制人陈冬发的朋友，与澜浩鸿光电不存在关联关系
5	王英	68.60	0.19%	系发行人客户沛宏实业实际控制人张军成的朋友，与沛宏实业不存在关联关系

上述相关客户的基本情况如下：

序号	合并集团	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人/控股股东	合作开始时间	与发行人关联关系	销售模式
----	------	------	------	------	------------	--------	----------	------

序号	合并集团	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人/控股股东	合作开始时间	与发行人关联关系	销售模式
1	鑫视界	威海鑫视界电子科技有限公司	2018	3,000 万元人民币	卜树香	2018	否	直销
		盐城鑫视界电子有限公司	2019	3,000 万元人民币				
		威海鑫石电子科技有限公司	2019	4,000 万元人民币				
		深圳鑫视界电子有限公司	2021	3,000 万元人民币				
2	德智欣	深圳市德智欣科技有限公司	2009	1,150 万元人民币	詹必凯	2019	否	直销
3	亿华显示	亿华显示有限公司	2007	-	毛申毅	2019	否	直销
		湖北宏旭伟业电子科技有限公司	2016	1,000 万元人民币	林润东			
		湖北伊欧电子有限公司	2020	5,000 万元人民币	林文光			
4	澜浩鸿光电	深圳市澜浩鸿光电有限公司	2012	3,000 万元人民币	陈冬发	2014	否	直销
		兰花国际集团有限公司	2011	-				
		鸿盈国际贸易(香港)有限公司	2013	-				
		江西澜浩鸿科技有限公司	2021	5,000 万元人民币				
5	沛宏实业	深圳市沛宏实业有限公司	2015	2,000 万元人民币	张军成	2019	否	经销
		沛宏国际有限公司	2019	-				

注：亿华显示有限公司、兰花国际集团有限公司、鸿盈国际贸易（香港）有限公司和沛宏国际有限公司注册于中国香港地区，未披露注册资本及已发行股数

(2) 发行人与相关客户的交易情况

报告期内，发行人与相关客户的整体交易情况如下：

单位：万元

序号	合并集团	2022 年 1-6 月		2021 年	
		收入	占比	收入	占比
1	鑫视界	820.35	2.53%	2,127.34	3.38%
2	德智欣	592.79	1.83%	846	1.34%

3	亿华显示	1,669.41	5.14%	2,697.35	4.29%
4	澜浩鸿光电及其加工厂商	407.91	1.26%	1,887.58	3.00%
5	沛宏实业	2,099.08	6.46%	4,904.64	7.80%
	合计	5,589.54	17.22%	12,462.91	19.81%
	整合型显示芯片收入	20,179.84	62.15%	39,827.28	63.32%
	分离型显示驱动芯片收入	438.09	1.35%	3,748.36	5.96%
	主营业务收入	32,470.68	100.00%	62,900.83	100.00%
序号	合并集团	2020 年		2019 年	
		收入	占比	收入	占比
1	鑫视界	1,507.31	5.17%	792.33	3.87%
2	德智欣	340.54	1.17%	1.19	0.01%
3	亿华显示	327.43	1.12%	14.25	0.07%
4	澜浩鸿光电及其加工厂商	1,920.04	6.58%	2,051.42	10.02%
5	沛宏实业	1,200.94	4.12%	346.44	1.69%
	合计	5,296.26	18.16%	3,205.63	15.66%
	整合型显示芯片收入	17,297.99	59.30%	13,410.41	65.50%
	分离型显示驱动芯片收入	3,647.17	12.50%	1,908.72	9.32%
	主营业务收入	29,171.08	100.00%	20,472.36	100.00%

报告期内，发行人对鑫视界、亿华显示、德智欣、澜浩鸿光电及其代工厂商、沛宏实业五家客户的合计销售收入占主营业务收入的比例分别为 15.66%、18.16%、19.81% 和 17.22%，占比相对较低，对五家客户销售的毛利率水平与发行人整合型显示芯片产品、分离型显示芯片产品整体毛利率水平基本一致或低于整合型显示芯片产品整体毛利率水平。发行人与五家客户的具体交易情况如下：

1) 鑫视界与发行人的交易情况

鑫视界的实际控制人卜树香于 2021 年 4 月起通过上海尧玖间接持有众联兆金的财产份额，进而间接持有发行人的股份，2021 年 12 月卜树香将其持有上海尧玖的全部财产份额转让给其妻子肖红梅。在其间接持有发行人股份前，发行人与鑫视界自 2018 年开始合作。报告期内，发行人对鑫视界实现销售收入金额分别为 792.33 万元、1,507.31 万元、2,127.34 万元和 820.35 万元，占当期主营业务收入金额的比例分别为 3.87%、5.17%、3.38% 和 2.53%。对其销售的各类产品单价与同系列产品整体单价对比情况如下：

单位：万元，万颗，元/颗

产品系列	2022年1-6月					
	对鑫视界的销售收入	对鑫视界销售数量	对鑫视界销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能穿戴 IT22B 系列	497.87	301.00	1.65	787.11	472.19	1.67
智能穿戴 IT23A 系列	293.06	176.75	1.66	3,831.74	2,446.01	1.57
智能穿戴 IT30B 系列	29.42	8.00	3.68	326.33	90.06	3.62
合计	820.35	485.75	1.69	4,945.19	3,008.26	1.64
产品系列	2021年度					
	对鑫视界的销售收入	对鑫视界销售数量	对鑫视界销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能穿戴 IT22B 系列	1,400.29	663.40	2.11	7,110.42	2,843.65	2.50
功能手机 IT29S 系列	504.69	107.00	4.72	1,748.84	313.32	5.58
其他	222.36	80.03	2.78	6,826.88	2,801.64	2.44
合计	2,127.34	850.43	2.50	15,686.15	5,958.61	2.63
产品系列	2020年度					
	对鑫视界的销售收入	对鑫视界销售数量	对鑫视界销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能穿戴 IT22B 系列	1,283.23	1,420.27	0.90	3,984.95	4,293.00	0.93
其他	224.09	162.00	1.38	2,397.03	1,282.41	1.87
合计	1,507.31	1,582.27	0.95	6,381.97	5,575.41	1.14
产品系列	2019年度					
	对鑫视界的销售收入	对鑫视界销售数量	对鑫视界销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能穿戴 IT22B 系列	772.30	940.04	0.82	1,133.69	1,380.20	0.82
其他	20.02	9.92	2.02	1,586.38	1,084.53	1.46
合计	792.33	949.96	0.83	2,720.06	2,464.72	1.10

注：发行人整体销售收入、销售数量和单价指发行人对鑫视界销售的同系列产品对所有客户的销售收入、销售数量和单价。

交易价格方面，2019年、2020年度及2022年1-6月，发行人对鑫视界销售的主要产品平均单价与发行人整体单价不存在重大差异；2021年度，发行人对鑫视界销售的主要产品智能穿戴 IT22B 系列和功能手机 IT29S 系列产品单价低于发行人该系列产品整体单价，主要系为不同月份间销售价格存在较大波动所致，具体为：智能穿戴 IT22B 系列产品在2021年第四季度单价相对全年而言较低，而该系列产品向鑫视界的全年销售中四季度销售占比较高，销售占比

达 28.30%，而该产品整体销售中四季度销售相应占比仅 8.97%，故该产品向鑫视界的平均销售单价较低；功能手机 IT29S 系列产品在 2021 年市场缺货情况严重，客户对价格上涨相对不敏感，其中鑫视界为公司长期合作的客户，因此公司对其涨价相对有限，故该产品向鑫视界的平均销售单价较低。

交易规模方面，报告期内发行人对鑫视界销售的均为整合型显示芯片产品。鑫视界的实际控制人卜树香间接入股发行人后，2021 年发行人对鑫视界的销售收入较上年增长 41.13%，低于发行人 2021 年整合型显示芯片整体销售收入的增幅 130.24%；2022 年上半年发行人对鑫视界的销售收入较上年同期下降 46.19%，高于发行人 2022 年上半年整合型显示芯片整体销售收入较上年同期的降幅 13.16%。因此，鑫视界的实际控制人卜树香入股前后，鑫视界与发行人的交易规模未发生重大异常变化。

交易条件方面，公司与鑫视界集团于鑫视界的实际控制人卜树香入股前后均按照公司销售订单中约定的订单有效期、质量要求、产品售后政策等执行相关交易，包括订单有效期为 1 个月，依照双方签署的质量协议执行质量要求等内容，未发生重大异常变化。

2) 德智欣与发行人的交易情况

德智欣的实际控制人詹必凯于 2021 年 4 月起通过上海尧玖间接持有众联兆金的财产份额，进而间接持有发行人的股份。在其间接持有发行人股份前，发行人与德智欣自 2019 年已开始合作。报告期内，发行人对德智欣实现销售收入金额分别为 1.19 万元、340.54 万元、846.00 万元和 592.79 万元，占各年主营业务收入金额的比例分别为 0.01%、1.17%、1.34%和 1.83%。对其销售的各类产品单价与同系列产品整体单价对比情况如下：

单位：万元，万颗，元/颗

产品系列	2022 年 1-6 月					
	对德智欣的销售收入	对德智欣销售数量	对德智欣销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能手机 IT51F 系列	444.04	44.36	10.01	2,969.65	301.09	9.86
其他	148.74	31.59	4.71	5,453.70	2,648.92	2.06
合计	592.79	75.94	7.81	8,423.36	2,950.01	2.86

产品系列	2021 年					
	对德智欣的销售收入	对德智欣销售数量	对德智欣销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能手机 IT51D 系列	661.20	51.95	12.73	5,050.96	376.05	13.43
其他	184.80	68.93	2.68	11,366.84	3,612.19	3.15
合计	846.00	120.88	7.00	16,417.80	3,988.24	4.12
产品系列	2020 年					
	对德智欣的销售收入	对德智欣销售数量	对德智欣销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能手机 IT51D 系列	303.48	63.47	4.78	1,331.47	242.05	5.50
其他	37.07	64.25	0.58	125.25	205.61	0.61
合计	340.54	127.72	2.67	1,456.71	447.66	3.25

注：发行人整体销售收入、销售数量和单价指发行人对德智欣销售的同系列产品对所有客户的销售收入、销售数量和单价。

交易价格方面，2019 年，发行人对德智欣仅实现 1.19 万元销售收入，发行人对德智欣销售主要产品的平均单价与发行人相应产品销售的整体单价不存在显著差异。2020 年，发行人对德智欣的销售单价略低于发行人整体单价，主要系受宏观环境“缺芯”影响，芯片产品于 2020 年四季度价格开始上涨，发行人对德智欣主要销售的智能手机 IT51D 系列产品四季度销售占其全年销售比例为 49.76%，而发行人该系列产品的整体销售中四季度销售占比达 64.07%，使得该产品整体销售单价高于发行人对德智欣销售单价。2021 年，发行人对德智欣的销售单价显著高于发行人整体单价，主要系 2021 年下半年部分芯片产品价格有所回落，发行人对德智欣智能手机 IT51D 系列产品下半年销售占其全年销售比例为 26.78%，而其整体销售中下半年销售相应占比仅为 18.01%，使得发行人对德智欣销售的该产品单价低于发行人整体销售单价。2022 年 1-6 月，发行人对德智欣销售主要产品的平均单价与发行人相应产品销售的整体单价不存在显著差异。

交易规模方面，2020 年和 2021 年发行人对德智欣销售的主要为智能手机 IT51D 系列产品，德智欣的实际控制人詹必凯入股发行人后，2021 年发行人对德智欣的销售收入较上年增长 148.43%，低于 2021 年发行人智能手机 IT51D 系列产品整体销售收入增长率 279.35%。2022 年上半年发行人对德智欣的销售收

入与上年同期基本相同，发行人 2022 年上半年主营业务收入同样与上年同期基本持平。因此，德智欣的实际控制人詹必凯入股前后德智欣与发行人的交易规模未发生重大异常变化。

交易条件方面，公司与德智欣于其实际控制人詹必凯入股前后均按照销售订单中约定的验收标准、交货日期、产品售后政策等执行相关交易，包括依照买方（德智欣）承认的产品检验标准执行产品检验程序、按照规定日期交货、需在一周内处理不良物料（若有）等内容，未发生重大异常变化。

3) 亿华显示与发行人的交易情况

亿华显示的关联方申辉民于 2021 年 4 月起通过上海尧玖间接持有众联兆金的财产份额，进而间接持有发行人的股份。在申辉民间接持有发行人股份前，发行人与亿华显示自 2019 年已开始合作。报告期内，发行人对亿华显示实现销售收入金额分别为 14.25 万元、327.43 万元、2,697.35 万元和 1,669.41 万元，占各年主营业务收入金额的比例分别为 0.07%、1.12%、4.29% 和 5.14%。对其销售的各类产品单价与同系列产品整体单价对比情况如下：

产品系列	2022 年 1-6 月					
	对亿华显示的销售收入	对亿华显示销售数量	对亿华显示销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
工控显示 IT47E 系列	1,360.89	151.10	9.01	5,735.57	594.21	9.65
智能穿戴 IT23A 系列	308.52	200.00	1.54	3,831.74	2,446.01	1.57
合计	1,669.41	351.10	4.75	9,567.31	3,040.22	3.15
产品系列	2021 年					
	对亿华显示的销售收入	对亿华显示销售数量	对亿华显示销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能穿戴 IT23A 系列	1,600.86	747.15	2.14	6,826.60	2,801.60	2.44
功能手机 IT29S 系列	614.98	105.00	5.86	1,748.84	313.32	5.58
其他	481.51	117.10	4.11	20,635.31	4,283.59	4.82
合计	2,697.35	969.25	2.78	29,210.76	7,398.52	3.95
产品系列	2020 年					
	对亿华显示的销售收入	对亿华显示销售数量	对亿华显示销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价

智能穿戴 IT23A 系列	221.43	200.00	1.11	807.22	761.74	1.06
其他	105.99	66.52	1.59	475.74	316.32	1.50
合计	327.43	266.52	1.23	1,282.95	1,078.06	1.19

注：发行人整体销售收入、销售数量和单价指发行人对亿华显示销售的同系列产品对所有客户的销售收入、销售数量和单价。

交易价格方面，2019 年、2020 年，发行人对亿华显示销售主要产品的平均单价与发行人相应产品销售的整体单价不存在显著差异，其中，发行人对亿华显示 2019 年仅实现 14.25 万元销售收入。2021 年，发行人对亿华显示销售平均单价略低于发行人整体单价，主要系：1) 2021 年下半年部分芯片产品价格有所回落，发行人对亿华显示主要销售的智能穿戴 IT23A 系列产品四季度销售占其全年销售比例为 36.04%，而发行人该产品整体销售中四季度销售相应占比仅为 20.80%，使得发行人对亿华显示该产品的销售单价低于整体销售单价；2) 因其他客户对功能手机 IT29S 系列产品采购量较大，公司给予一定价格优惠，该产品整体销售单价较低。2022 年 1-6 月，发行人对亿华显示销售主要产品工控显示 IT47E 系列单价略低于发行人相应产品销售单价，主要系其当期采购该产品的金额相对较大，发行人给予其一定价格优惠所致，而发行人当期对亿华显示销售中工控显示 IT47E 系列产品销售占比远高于发行人整体销售收入中该产品销售占比，且该产品的销售单价较其他产品相对较高，故 2022 年 1-6 月发行人对亿华显示的销售单价高于发行人整体单价。

交易规模方面，发行人对亿华显示销售的主要为整合型显示芯片产品。2021 年发行人对亿华显示的销售规模大幅增长，主要系发行人对亿华显示销售的智能穿戴 IT23A 系列和功能手机 IT29S 系列产品收入大幅增长所致。其中，2021 年发行人对亿华显示销售功能手机 IT29S 系列产品实现销售收入 614.98 万元，而发行人该产品整体实现的销售收入由 2020 年的 393.22 万元增长至 2021 年的 1,748.84 万元，增长 344.75%，发行人对亿华显示该产品销售收入的增长与发行人该产品整体销售收入的增长趋势一致；2021 年发行人对亿华显示销售智能穿戴 IT23A 系列产品实现销售收入由 2020 年的 221.43 万元增长至 1,600.86 万元，增长 622.96%，而发行人该产品整体实现的销售收入由 2020 年的 807.22 万元增长至 2021 年的 6,826.60 万元，增长 745.70%，发行人对亿华显示该产品销售收入的增长大幅低于发行人该产品整体销售收入的增长。2022 年

上半年，发行人对亿华显示实现的销售收入较上年同期下降 15.89%，与发行人 2022 年上半年整合型显示芯片产品销售收入较上年同期降幅 13.16% 基本一致，并且 2022 年上半年发行人对亿华显示销售的主要为工控显示 IT47E 系列产品，实现销售收入 1,360.89 万元，发行人 2021 年全年该产品整体实现销售收入 4,411.66 万元，2022 年上半年该产品已实现销售收入 5,735.57 万元，发行人对亿华显示销售该产品的销售规模与发行人该产品整体增长趋势一致。因此，亿华显示的关联方申辉民入股前后亿华显示与发行人的交易规模未发生重大异常变化。

交易条件方面，公司与亿华显示于其关联方申辉民入股前后均按照销售订单中约定的产品品质、交货日期、送货单标准、产品评估标准等执行相关交易，包括应依照订单中约定交货日期如期交货、送货单中注明产品订单号码及物料号等内容，未发生重大异常变化。

4) 澜浩鸿光电与发行人的交易情况

陈江于 2021 年 4 月起通过上海尧玖间接持有众联兆金的财产份额，进而间接持有发行人的股份。陈江间接持有发行人的股份之前，发行人与澜浩鸿光电已合作多年。报告期内，发行人除直接对澜浩鸿光电销售外，还向澜浩鸿光电指定的委托加工厂商苏视光电和湖北鹏展进行销售，发行人对澜浩鸿光电、苏视光电和湖北鹏展合并的销售收入分别为 2,051.42 万元、1,920.04 万元、1,887.58 万元和 407.91 万元，占各年主营业务收入金额的比例分别为 10.02%、6.58%、3.00% 和 1.26%。对其销售各类产品单价与同系列产品整体单价对比情况如下：

单位：万元，万颗，元/颗

产品系列	2022 年 1-6 月					
	对澜浩鸿光电的销售收入	对澜浩鸿光电销售数量	对澜浩鸿光电销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能手机 IT52F 系列	254.06	26.00	9.77	2,239.40	232.39	9.64
智能手机 IT51F 系列	103.98	10.54	9.86	2,969.65	301.09	9.86
其他	49.87	30.06	1.66	4,158.08	2,536.07	1.64
合计	407.91	66.60	6.12	9,367.13	3,069.55	3.05
产品系列	2021 年度					

	对澜浩鸿光电的销售收入	对澜浩鸿光电销售数量	对澜浩鸿光电销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能手机 IT52E 系列	533.48	38.12	13.99	1,083.86	76.48	14.17
智能手机 IT52D 系列	526.53	40.00	13.16	2,939.73	212.05	13.86
智能穿戴 IT22B 系列	386.19	180.00	2.15	7,110.42	2,843.65	2.50
智能手机 IT49E 系列	317.88	37.00	8.59	2,071.52	197.02	10.51
其他	123.50	36.00	3.43	7,926.83	3,149.08	2.52
合计	1,887.58	331.12	5.70	21,132.37	6,478.27	3.26
2020 年度						
产品系列	对澜浩鸿光电的销售收入	对澜浩鸿光电销售数量	对澜浩鸿光电销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能手机 IT52D 系列	1,419.65	322.30	4.40	4,531.89	916.93	4.94
智能手机 IT49E 系列	334.71	61.59	5.43	1,534.83	290.12	5.29
其他	165.68	91.55	1.81	1,187.13	884.96	1.34
合计	1,920.04	475.44	4.04	7,253.84	2,092.01	3.47
2019 年度						
产品系列	对澜浩鸿光电的销售收入	对澜浩鸿光电销售数量	对澜浩鸿光电销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能手机 IT52C 系列	1,764.80	325.28	5.43	4,675.60	798.30	5.86
其他	286.62	223.60	1.28	1,180.68	1,092.07	1.08
合计	2,051.42	548.88	3.74	5,856.28	1,890.37	3.10

注：发行人整体销售收入、销售数量和单价指发行人对澜浩鸿及其委托代工厂商销售的同系列产品对所有客户的销售收入、销售数量和单价。

交易价格方面，报告期内发行人对澜浩鸿光电及其委托加工厂商大部分销售的主要产品平均单价与发行人相应产品销售的整体单价不存在显著差异。2021 年，发行人对澜浩鸿光电及其委托加工厂商销售的智能手机 IT52D 系列、智能手机 IT49E 系列单价略低于发行人整体销售单价，主要系：1) 对于智能手机 IT52D 系列，发行人该系列产品在当年第一季度和第四季度单价相对较低，而澜浩鸿光电及其委托加工厂商主要采购的时点集中于第一季度和第四季度，两个季度的销售数量占其整体采购数量近 80%，因此澜浩鸿光电及其委托加工厂商的单价相对整体单价较低；2) 对于智能手机 IT49E 系列，发行人向其他客户销售了该系列项下的其他产品，该产品单价较低且销量较大，而澜浩鸿光电及其委托加工厂商未采购该产品。

交易规模方面，报告期内发行人对澜浩鸿光电及其委托加工厂商的销售规模呈逐年小幅下降的趋势，未因陈江间接持有发行人股份而导致发行人与澜浩鸿光电及其委托加工厂商的交易规模大幅增加。因此，陈江入股前后澜浩鸿光电及其委托加工厂商与发行人的交易规模未发生重大异常变化。

交易条件方面，陈江入股前后公司与澜浩鸿光电均按照订单约定的产品交易金额、数量、订单有效期、产品签收方式等执行相关交易，未发生重大变化。

5) 沛宏实业与发行人的交易情况

王英于 2021 年 4 月起通过上海尧玖间接持有众联兆金的财产份额，进而间接持有发行人的股份。在王英间接持有发行人股份前，发行人自 2019 年与沛宏实业进行合作。报告期内，发行人对沛宏实业实现销售收入金额分别为 346.44 万元、1,200.94 万元、4,904.64 万元和 2,099.08 万元，占各年主营业务收入金额的比例分别为 1.69%、4.12%、7.80%和 6.46%。对其销售的各类产品单价与同系列产品整体单价对比情况如下：

单位：万元，万颗，元/颗

产品系列	2022 年 1-6 月					
	对沛宏实业的销售收入	对沛宏实业销售数量	对沛宏实业销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能穿戴 IT23A 系列	1,459.62	942.69	1.55	3,831.74	2,446.01	1.57
工控显示 IT47E 系列	291.40	30.00	9.71	5,735.57	594.21	9.65
智能穿戴 IT30B 系列	212.55	60.00	3.54	326.33	90.06	3.62
其他	135.50	16.35	8.29	5,313.01	949.74	5.59
合计	2,099.08	1,049.03	2.00	15,206.65	4,080.01	3.73
产品系列	2021 年度					
	对沛宏实业的销售收入	对沛宏实业销售数量	对沛宏实业销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能手机 IT51F 系列	2,572.02	245.35	10.48	2,787.04	259.80	10.73
智能穿戴 IT22B 系列	826.57	332.00	2.49	7,110.42	2,843.65	2.50
智能穿戴 IT23A 系列	595.01	363.00	1.64	6,826.60	2,801.60	2.44
智能手机	336.90	23.50	14.34	2,939.73	212.05	13.86

IT52D 系列						
其他	574.13	97.15	5.91	15,517.61	1,981.36	7.83
合计	4,904.64	1,061.00	4.62	35,181.40	8,098.47	4.34
2020 年度						
产品系列	对沛宏实业的销售收入	对沛宏实业销售数量	对沛宏实业销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能穿戴 IT22B 系列	1,032.68	1,089.20	0.95	3,984.95	4,293.00	0.93
其他	168.16	126.44	1.33	4,630.04	2,306.16	2.01
合计	1,200.94	1,215.66	0.99	8,614.99	6,599.16	1.31
2019 年度						
产品系列	对沛宏实业的销售收入	对沛宏实业销售数量	对沛宏实业销售单价	发行人整体销售收入	发行人整体销售数量	发行人整体单价
智能穿戴 IT22B 系列	320.12	392.03	0.82	1,133.69	1,380.20	0.82
其他	26.31	4.81	5.47	5,912.87	1,248.76	4.73
合计	346.44	396.85	0.87	7,046.56	2,628.96	2.68

注：发行人整体销售收入、销售数量和单价指发行人对沛宏实业销售的同系列产品对所有客户的销售收入、销售数量和单价。

交易价格方面，2019 年，发行人对沛宏实业主要销售智能穿戴 IT22B 系列产品，销售单价与发行人该产品整体单价一致，当年发行人对沛宏实业的销售单价显著低于发行人整体单价主要系智能穿戴 IT22B 系列产品单价相比其他产品较低且发行人对沛宏实业销售该产品的收入占比显著高于发行人该产品整体收入占比所致。2020 年，发行人对沛宏实业主要销售智能穿戴 IT22B 系列产品，销售单价与发行人该产品整体单价基本一致，当年发行人对沛宏实业的销售单价略低于发行人整体单价主要系发行人对沛宏实业销售智能穿戴 IT22B 系列产品的收入占比高于发行人该产品整体收入占比所致。2021 年，发行人对沛宏实业主要销售的产品中，智能手机 IT51F 系列、智能穿戴 IT22B 系列、智能穿戴 IT23A 系列产品的单价均低于发行人同款产品整体销售单价或与发行人同款产品整体销售单价基本一致，对其销售智能手机 IT52D 系列产品的单价略高于发行人该产品整体销售单价主要系该产品价格逐月波动且发行人对沛宏实业销售该产品的月份分布与发行人该产品整体销售的月份分布情况不同所致，同一时间发行人向沛宏实业销售该产品的价格与其他客户不存在重大差异。2021 年发行人对沛宏实业的销售单价高于发行人整体单价主要系发行人对其销售智能手

机 IT51F 系列、智能手机 IT52D 系列产品的收入占比显著高于发行人该三款产品整体收入占比且该三款产品的单价相比其他产品较高所致。2022 年上半年，发行人对沛宏实业销售主要产品的平均单价与发行人相应产品销售的整体单价不存在显著差异，发行人对沛宏实业销售单价与发行人相应产品当期整体销售单价存在部分差异，系销售结构差异、各产品销售占比不同所致。

交易规模方面，报告期内发行人对沛宏实业的销售规模呈现大幅增长的趋势。在王英间接持有发行人股份之前，2020 年发行人对沛宏实业的销售收入较上年已增长 246.65%；王英间接持有发行人股份之后，2021 年发行人对沛宏实业的销售收入较上年增长 308.40%，与入股前销售收入的增幅无较大差异。并且，2021 年发行人对沛宏实业销售收入大幅增长主要系发行人与其签署了智能手机 IT51F 系列主要产品的独家代理协议，将其作为该产品的独家代理商，使得当年对其销售智能手机 IT51F 系列产品实现销售收入 2,572.02 万元，促使了当年对沛宏实业销售收入的大幅增长。

交易条件方面，公司与沛宏实业于王英入股前后均按照合同约定的订单有效期、送货标准、交货时限等执行相关交易，包括应在送货单、外包装、标签等注明采购订单号、延迟交货处理办法等，未发生重大变化。

(3) 相关客户的终端销售实现情况

模组厂商客户属于发行人直销客户，其采购发行人产品加工后对下游的销售由其自主完成，发行人不参与终端销售的管理。报告期内，针对客户关联方及与客户存在联系的自然人通过众联兆金入股的模组厂及经销商终端销售情况，通过走访、确认函等方式进行核查，确认该等客户从发行人处采购的芯片产品于报告期各期的采购、销售、库存及下游销售情形具体如下：

单位：万颗

客户名称	年度	采购数量	销售数量	库存数量	下游客户名称
澜浩鸿光电	2022 年 1-6 月	66.60	66.54	-	深圳市朗申时代科技有限公司、深圳市小麦智能科技有限公司
	2021 年度	156.00	156.00	-	
	2020 年度	71.26	74.12	-	
	2019 年度	331.40	326.22	5.18	
亿华显示	2022 年 1-6	351.10	236.10	115.00	深圳市小麦智能科技有限公司

客户名称	年度	采购数量	销售数量	库存数量	下游客户名称
	月				
	2021 年度	969.25	1,009.09	-	司、深圳市黑白灰通信技术有限公司、北京迪文科技有限公司等
	2020 年度	266.52	226.34	40.00	
	2019 年度	9.59	9.59	-	
	2022 年 1-6 月	1,049.03	945.90	115.71	
沛宏实业	2021 年度	1,061.00	1081.73	12.65	重庆柔显智能科技有限公司、湖北宇创通电子科技有限公司、四川恒晶光电有限公司等
	2020 年度	1,215.66	1138.41	33.38	
	2019 年度	396.85	396.85	-	
	2022 年 1-6 月	485.75	485.75	-	
鑫视界	2021 年度	850.43	850.00	-	贝之音电子科技有限公司、深圳市小麦智能科技有限公司、威海安屯尼智能电子科技有限公司
	2020 年度	1,582.27	1,582.27	-	
	2019 年度	949.96	949.96	-	
	2022 年 1-6 月	75.94	73.76	1.20	
德智欣	2021 年度	120.88	123.81	-	宁波麦博韦尔移动电话有限公司、深圳市沃特沃德信息技术有限公司、深圳市天锐祥通讯有限公司等
	2020 年度	127.72	123.72	4.00	

注：上述澜浩鸿光电采购数量、销售数量、库存数量及下游客户情况不包含其委托加工厂商苏视光电和湖北鹏展；

注：针对模组厂下游销售情况，由于模组厂采购型号较为分散，选取模组厂各年采购超过 20 万颗的型号核查其销售及库存情况。

(4) 公司与该等客户不存在特殊安排及利益输送的情形

众联兆金的入股价格公允，并且众联兆金入股前后发行人与相关客户的交易规模变动合理，交易价格与其他客户基本一致，交易条件与其他客户不存在重大差异，不存在特殊安排及利益输送的情形。

(三) 对增你强(香港)有限公司各期实现销售的情况，包括交易背景、产品、供应商及终端客户、信用政策及回款情况等，对其他客户主要采取“款到发货”的销售模式而对该客户存在账期的原因，是否存在关联关系或其他特殊利益安排，是否存在其他类似客户及交易，主要情况、原因及合理性；

1、对增你强(香港)有限公司各期实现销售的情况及交易背景与交易产品情况

公司 2020 年显示屏电源管理芯片采购总额为 10,409.45 万元，其中销售至

京东方并结转主营业务成本 7,779.43 万元，因销售增你强（香港）有限公司（以下简称“增你强”）产品并采用净额法而转销的采购金额 2,630.02 万元。

增你强系一家专业开展电子零件、组件贸易业务的中国台湾上市公司（TW.3028）之子公司。2020 年 4 季度，因市场芯片供销紧张，增你强通过本公司采购致新科技生产的芯片，相关产品与公司向致新科技所定制采购的产品均不相同，同时，由于本次代理采购业务具有一定的偶发性，相关供应商系受增你强所指定，且销售定价采用成本加成法确定，公司在本次业务中仅作为代理方参与交易，未承担商品交易的主要责任，因此采用了净额法核算本代理采购业务。2020 年，公司代增你强向致新科技采购芯片 2,630.02 万元，公司向增你强实现了 2,711.35 万元的销售，按照净额法核算的代理收入为 81.33 万元并记入其他业务收入。

2、发行人与增你强实现交易的终端客户、信用政策及回款情况，对其他客户主要采取“款到发货”的销售模式而对该客户存在账期的原因

（1）发行人主要信用政策情况

报告期内，发行人针对模组厂商主要采取“款到发货”的销售模式，针对京东方、深天马、惠金（深圳）科技有限公司等面板厂商考虑到其在行业的影响力及收付款惯例，通常给予 30 至 90 天不等的账期。

（2）增你强的终端客户、信用政策及回款情况及对该客户存在账期的原因

增你强的终端客户主要包括惠科股份（A22277.SZ）旗下的子公司重庆惠科金渝光电科技有限公司、龙腾光电（688055.SH）、熊猫电子（600775.SH）旗下的子公司南京熊猫电子制造有限公司及成都熊猫电子科技有限公司等面板厂商，上述增你强终端客户信用较为良好、账期风险较小。此外，发行人通过增你强向其下游面板客户销售产品，可间接拓展客户渠道，加强行业影响力。因此在增你强对于信用账期的要求下，公司同意根据其不同的下游客户对应的货款信用期，相应给予增你强 30 天或 45 天的货款信用期，以每个月银行转账的方式结算。

报告期内，发行人与增你强之间的交易不存在货款未收回的情形，2020 年

末相关应收账款已于 2021 年 2 月底前全额收回。

3、是否存在关联关系或其他特殊利益安排，是否存在其他类似客户及交易，主要情况、原因及合理性

报告期内，公司与增你强的交易系在芯片供应紧张情况下发生的偶发性代理采购交易，双方的合作以及信用期安排具有商业合理性，且除 2020 年 4 季度发生业务外，其他期间未发生类似购销业务；报告期内，相关业务所形成的收入占比较低，对发行人的经营状况影响较小，增你强与公司之间不存在任何关联关系，本次交易亦不存在其他特殊利益安排。

(四) 客户采购非发行人自产产品的合理性，联讯光电作为沛宏实业的终端客户，通过发行人向沛宏实业采购相关产品的合理性，是否存在其他客户既向发行人采购又向经销商采购的情形，主要情况、价格对比及原因；

1、客户采购非发行人自产产品的合理性，联讯光电作为沛宏实业的终端客户，通过发行人向沛宏实业采购相关产品的合理性

报告期内，公司显示屏玻璃产品的采购、销售明细如下：

单位：万元

玻璃采购		
年份	供应商	采购金额
2020 年	沛宏实业	368.64
玻璃销售		
年份	客户	销售金额
2019 年	深圳市鹏腾健电子科技有限公司	63.10
2019 年	深圳市睿显科技有限公司	21.85
2020 年	深圳联讯光电有限公司	172.17
2020 年	深圳市英柯信光电科技有限公司	116.41
2020 年	深圳市胜华鑫科技有限公司	104.37

沛宏实业主要从事电子产品、液晶屏、液晶玻璃、数码产品、驱动元器件的销售，系发行人经销客户，其终端客户包括深圳市联讯光电有限公司、深圳市胜华鑫科技有限公司、东莞市龙芯光电有限公司、湖北宇创通电子科技有限公司、深圳市英利泰电子有限公司等。2020 年，发行人通过沛宏实业采购了 368.64 万元的显示屏玻璃后销售给深圳联讯光电有限公司、深圳市英柯信光电

科技有限公司、深圳市胜华鑫科技有限公司。该交易属于偶发性贸易业务，公司将其计入其他业务收入、其他业务成本进行核算，且报告期其他期间发行人未再发生向沛宏的其他采购行为。

发行人致力于提供较完整的显示芯片系统解决方案，而显示驱动芯片需要搭配显示屏玻璃使用，故发行人早期计划开展显示屏玻璃销售业务，以更为全面地满足客户需求。发行人报告期前已开展显示屏玻璃业务，报告期之前，发行人已购入显示屏玻璃产品，并于 2019 年实现对深圳市鹏腾健电子科技有限公司、深圳市睿显科技有限公司的销售。

2020 年 8 月，发行人向沛宏实业购入显示屏玻璃产品，计划搭配其显示驱动芯片产品向客户进行销售。2020 年 10 月，沛宏实业临时出现显示屏玻璃供应紧张、无法满足部分下游客户需求的情况，而沛宏实业下游客户深圳联讯光电有限公司、深圳市胜华鑫科技有限公司、深圳市英柯信光电科技有限公司于报告期内均通过沛宏实业向发行人采购显示驱动产品，上述三家客户均发行人存在间接合作关系，相互对经营情况较为了解，2020 年 10 月，上述三家客户与发行人接洽后向发行人采购了显示屏玻璃产品，发行人当期实现相关收入 392.94 万元，计入其他业务收入。后因沛宏实业产品供应紧缺情况得到缓解，类似交易未再发生。

由于开展显示屏玻璃业务对客户拓展效果较为一般，且显示屏玻璃价格波动较大，不利于发行人业务的稳定性，发行人显示屏玻璃业务拓展效果未达预期。综合上述考虑因素，叠加 2020 年四季度芯片市场快速发展因素，发行人将业务聚焦于至显示驱动芯片，停止了显示屏玻璃产品业务。

综上，客户采购非发行人自产产品、联讯光电通过发行人向沛宏实业采购相关产品系偶发性交易，系发行人出于未来业务规划发生变化等原因达成的交易，具有合理性。

2、是否存在其他客户既向发行人采购又向经销商采购的情形，主要情况、价格对比及原因

(1) 既向发行人采购又向经销商采购的情形及合理性

报告期内，存在较多客户既向发行人采购又向经销商采购的情形，主要原

因包括：

①通过同时向发行人和经销商采购，客户能够获得更充足的产品供应

由于近年来半导体行业产能相对紧缺，部分客户下游需求变化等影响而具有偶发性采购需求，因此，是否拥有更为丰富的供应渠道，是部分下游客户实现其业务可持续发展、维持其竞争优势的重要影响因素之一。通过同时向发行人和经销商采购，客户能够灵活调配供应资源：发行人直销客户若在发行人无法及时供应时，则可向发行人经销商采购；在经销商库存不足时，客户亦可寻求替代性解决方案转而向发行人采购，以保证其产出的稳定。

②经销商的信用期安排更加灵活

公司针对非战略性直销客户不予提供信用期，均遵循款到发货的原则。而在经销模式下，经销商普遍能够为下游客户提供更加灵活的账期安排。部分客户由于其处于特定的业务发展阶段、业务模式变化等因素，对账期安排的需求产生变化。因此，上述客户在报告期内不同时点可能改变其采购模式，以实现企业利润的最大化。

③部分经销商具有部分产品独家代理权

2021年，发行人推出了智能手机 IT51F 系列的显示驱动芯片，并确认由沛宏实业协助其进行新产品的推广。2021年7月1日，发行人与沛宏实业签订了为期半年的《产品独家代理合作协议》，该协议约定自2021年7月1日至2021年12月31日期间授予沛宏实业智能手机 IT51F 系列主要产品的独家代理权。因此，发行人原直销客户龙岩汉龙光电有限公司等在该期间内随之转为向经销商沛宏实业采购。2021年，发行人下游终端客户数量显著上升，发行人面向沛宏实业的主营业务销售收入为 4,904.64 万元，较上年同期上涨 308.40%，其中智能手机 IT51F 系列产品的销售收入为 2,572.02 万元。

(2) 既向发行人采购又向经销商采购的主要情况

报告期内，发行人向各期前三大经销客户销售情况如下：

单位：万元

经销客户	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
沛宏实业	2,099.08	4,904.64	1,200.94	346.44

经销客户	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
深圳市英利泰电子有限公司	871.89	-	-	-
嘉兰德科技	510.13	486.11	-	-
力天世纪	433.81	988.08	-	-
深圳市华创中微电子有限公司	444.58	843.03	225.75	-
芯亿达（香港）有限公司	-	28.39	480.94	593.75
深之和电子	-	-	-	129.33
各期前三大经销客户合计	4,359.48	7,250.25	1,907.63	1,069.52
主营业务经销收入总计	5,105.26	8,419.78	2,092.25	1,333.07
各期前三大经销客户合计占主营业务经销收入比	85.39%	86.11%	91.18%	80.23%

注 1：深圳市沛宏实业有限公司、沛宏国际有限公司合并披露为沛宏实业，下同；

注 2：深圳市嘉兰德科技有限公司、香港嘉兰德国际有限公司合并披露为嘉兰德科技，下同；

注 3：深圳市力天世纪供应链管理有限公司、众启科技（香港）有限公司、香港锦泓国际有限公司合并披露为力天世纪，下同；

注 4：深圳市深之和电子有限公司、世昇实业有限公司合并披露为深之和电子，下同。

报告期内，发行人向各期前三大经销客户的销售收入分别为 1,069.52 万元、1,907.63 万元、7,250.25 万元和 4,359.48 万元，占各期主营业务经销收入比例分别为 80.23%、91.18%、86.11%和 85.39%，经销客户集中度较高。

发行人存在直销客户与经销商下游终端客户重叠的情况。报告期内，发行人各期前三大经销客户对其当期出货金额前五大主要终端客户（2021 年沛宏实业选取多家下游终端客户作为其主要终端客户，原因系沛宏实业与公司签署的独家代理协议导致其当期下游客户较为分散）的出货情况如下：

①2022 年 1-6 月

单位：万元

各期前三大经销客户	主要终端客户	出货金额	占比	是否为发行人直销客户
沛宏实业	重庆柔显智能科技有限公司	701.69	34.56%	是
	四川三龙电子有限公司	406.91	20.04%	是
	湖北宇创通电子科技有限公司	383.90	18.91%	否
	玉溪信华科技有限公司	98.73	4.86%	否
	深圳市民芳光电有限公司	90.34	4.45%	是
	主要终端客户出货金额合计	1,681.57	82.83%	-

各期前三大经销客户	主要终端客户	出货金额	占比	是否为发行人直销客户
	当期出货金额合计	2,030.08	100.00%	-
深圳市英利泰电子有限公司	江西合力泰科技有限公司	943.07	92.07%	否
	万年联创显示科技有限公司	74.44	7.27%	否
	深圳市东方林实业有限公司	6.64	0.65%	否
	湖北联新显示科技有限公司	0.11	0.01%	否
	主要终端客户出货金额合计	1,024.26	100.00%	-
	当期出货金额合计	1,024.26	100.00%	-
嘉兰德科技	深圳市民芳光电有限公司	109.43	22.52%	是
	香港艺丰科技有限公司	101.19	20.83%	否
	江华贵得科技有限公司	62.62	12.89%	是
	海东市旭格光电科技有限公司	36.34	7.48%	是
	深圳市永顺光电科技有限公司	34.78	7.16%	是
	主要终端客户出货金额合计	344.35	70.87%	-
	当期出货金额合计	485.86	100.00%	-
力天世纪	深圳市中品瑞光电有限公司	103.44	21.97%	是
	深圳市众铭安科技有限公司	85.41	18.14%	否
	深圳市双创嘉科技有限公司	65.16	13.84%	是
	深圳市金顺通光电有限公司	49.99	10.62%	是
	四川显信通科技有限公司	37.14	7.89%	否
	主要终端客户出货金额合计	341.14	72.46%	-
	当期出货金额合计	470.79	100.00%	-
深圳市华创中微电子有限公司	深圳市瑞福华科技有限公司	113.11	24.03%	否
	深圳市兴和盛世电子有限公司	24.82	5.27%	是
	深圳市百年芯科技有限公司	23.35	4.96%	是
	江西省华佳显示技术有限公司	21.08	4.48%	否
	深圳市景泽电子有限公司	13.80	2.93%	否
	主要终端客户出货金额合计	196.15	81.19%	-
	当期出货金额合计	241.61	100.00%	-
各期前三大经销客户对主要终端客户出货金额总计				3,587.46
各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额总计				4,252.60
各期前三大经销客户对主要终端客户出货金				84.36%

各期前三大经销客户	主要终端客户	出货金额	占比	是否为发行人直销客户
额总计/各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额总计				

注 1: 主要终端客户数不足 5 家的经销客户系因其当期出货的下游终端客户总数不足 5 家, 下同;

注 2: 出货金额系根据经销客户提供的出货数量*经销客户提供的出货单价计算所得, 部分经销客户仅提供出货数量、未提供出货单价, 其出货金额系根据经销客户提供的出货数量*发行人该期相应产品平均销售单价计算所得, 下同;

注 3: 嘉兰德科技未提供部分终端客户信息。

②2021 年度

单位: 万元

各期前三大经销客户	主要终端客户	出货金额	占比	是否为发行人直销客户
沛宏实业	深圳联讯光电有限公司	650.58	9.74%	是
	深圳市英利泰电子有限公司	532.71	7.98%	是
	深圳市德智欣科技有限公司	450.76	6.75%	是
	深圳市金顺通光电有限公司	426.86	6.39%	是
	龙岩汉龙光电有限公司	415.21	6.22%	是
	高锋科技(惠州)有限公司	320.28	4.80%	否
	湖北宇创通电子科技有限公司	273.10	4.09%	否
	东莞市龙芯光电有限公司	272.59	4.08%	是
	江西华尔升科技有限公司	248.10	3.72%	否
	主要终端客户出货金额合计	3,590.19	53.76%	-
当期出货金额合计	6,677.84	100.00%	-	
嘉兰德科技	江华贵得科技有限公司	337.42	56.59%	是
	深圳市恒尔瑞科技有限公司	137.46	23.05%	是
	香港艺丰科技有限公司	105.35	17.67%	否
	安徽金米电子科技有限公司	9.03	1.51%	否
	深圳市沃盛科技有限公司	5.83	0.98%	否
	主要终端客户出货金额合计	595.10	99.81%	-
当期出货金额合计	596.24	100.00%	-	
力天世纪	深圳市金顺通光电有限公司	291.18	22.50%	是
	深圳市金顺通科技有限公司	151.96	11.74%	否
	深圳市中品瑞光电有限公司	123.82	9.57%	是
	湖北宏旭伟业电子科技有限公司	89.91	6.95%	是

	江苏瑞恒中显光电科技有限公司	82.50	6.38%	是
	主要终端客户出货金额合计	739.36	57.14%	-
	当期出货金额合计	1,293.85	100.00%	-
深圳市华创中微电子有限公司	深圳市瑞福华科技有限公司	163.38	14.99%	否
	深圳市越华晖实业有限公司	159.38	14.63%	否
	深圳市友丽达光电有限公司	139.68	12.82%	否
	深圳市双禹盛泰科技有限公司	136.87	12.56%	否
	深圳市华之洋光电科技有限公司	121.38	11.14%	是
	主要终端客户出货金额合计	720.69	66.13%	-
	当期出货金额合计	1,089.76	100.00%	-
芯亿达(香港)有限公司	深圳市兴澜电子有限公司	28.05	100.00%	是
	主要终端客户出货金额合计	28.05	100.00%	-
	当期出货金额合计	28.05	100.00%	-
各期前三大经销客户对主要终端客户出货金额总计				5,673.39
各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额总计				9,685.74
各期前三大经销客户对主要终端客户出货金额总计/各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额总计				58.57%

③2020 年度

单位：万元

各期前三大经销客户	主要终端客户	出货金额	占比	是否为发行人直销客户
沛宏实业	深圳联讯光电有限公司	508.73	39.27%	是
	深圳市胜华鑫科技有限公司	298.87	23.07%	是
	深圳市英柯信光电科技有限公司	219.45	16.94%	是
	江西华尔升科技有限公司	149.51	11.54%	否
	东莞市七彩光电科技有限公司	53.46	4.13%	否
	主要终端客户出货金额合计	1,230.01	94.94%	-
	当期出货金额合计	1,295.53	100.00%	-
深圳市华创中微电子有限公司	深圳市华之洋光电科技有限公司	127.05	64.71%	是
	深圳市越华晖实业有限公司	66.02	33.63%	否
	江西世晶光电有限公司	3.18	1.62%	否
	深圳晶华显示电子有限公司	0.08	0.04%	否

各期前 三大经 销客户	主要终端客户	出货金额	占比	是否为发 行人直销 客户
	主要终端客户出货金额合计	196.33	100.00%	-
	当期出货金额合计	196.33	100.00%	-
芯亿达 (香 港)有 限公司	深圳市盛视联合光电科技有限公司	462.97	80.56%	否
	襄阳市水柔显示技术有限公司	60.18	10.47%	是
	佛山市泽泽时代光电有限公司	26.95	4.69%	是
	香港和泰国际商贸有限公司	17.36	3.02%	否
	东莞市柔光电子科技有限公司	7.20	1.25%	是
	主要终端客户出货金额合计	574.66	100.00%	-
	当期出货金额合计	574.66	100.00%	-
各期前三大经销客户对主要终端客户出货金额总计				2,001.00
各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额总计				2,066.52
各期前三大经销客户对主要终端客户出货金额总计/各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额总计				96.83%

④2019 年度

单位：万元

各期前三 大经销客 户	主要终端客户	出货金额	占比	是否为发 行人直销 客户
沛宏实业	深圳联讯光电有限公司	329.89	87.85%	是
	深圳市华怡光电科技有限公司	21.84	5.81%	是
	深圳市胜华鑫科技有限公司	17.58	4.68%	是
	深圳市金顺通光电有限公司	3.36	0.89%	是
	深圳市晟昱科技有限公司	2.81	0.75%	否
	主要终端客户出货金额合计	375.47	99.98%	-
	当期出货金额合计	375.53	100.00%	-
芯亿达 (香港) 有限公司	深圳市瑞利晶彩显示技术有限公司	168.59	28.10%	是
	深圳市三石显示屏有限公司	138.13	23.02%	否
	襄阳市水柔显示技术有限公司	126.61	21.10%	是
	东莞市柔光电子科技有限公司	65.01	10.83%	是
	香港至善科技有限公司	38.06	6.34%	是
	主要终端客户出货金额合计	536.40	89.40%	-

各期前三大经销客户	主要终端客户	出货金额	占比	是否为发行人直销客户
	当期出货金额合计	600.01	100.00%	-
深之和电子	中山市国信通科技有限公司	109.82	87.36%	否
	深圳市创宇显示技术有限公司	15.89	12.64%	否
	主要终端客户出货金额合计	125.71	100.00%	-
	主要终端客户出货金额合计	125.71	100.00%	-
各期前三大经销客户对主要终端客户出货金额总计				1,037.58
各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额总计				1,101.25
各期前三大经销客户对主要终端客户出货金额总计/各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额总计				94.22%

报告期内，发行人各期前三大经销客户对主要终端客户出货金额分别为 1,037.58 万元、2,001.00 万元、5,673.39 万元和 3,487.68 万元，分别占发行人各期前三大经销客户对所有终端客户出货金额的 94.22%、96.83%、58.57% 和 84.57%。表中列示发行人各期前三大经销客户的主要终端客户中，共有 29 家直销/经销重合客户存在报告期内既向发行人直接采购、又向发行人经销商采购产品的情形。

(3) 既向发行人采购又向经销商采购的单价对比

同一款产品自发行人采购单价和自发行人经销商采购单价不存在显著差异，具体差异主要系遵循“量大价优”的市场化定价原则、同时发行人会对经销商客户根据其采购情况给予小幅价格折让所致。该定价方式符合公司实际经营情况，具有商业合理性。同行业芯片设计企业中，国芯科技（688262.SH）等公司亦存在直销客户与经销客户的下游客户重叠的情况，该交易模式符合下游行业客户采购特点。此外，汇隆新材（301057.SZ）、恒玄科技（688608.SH）等已上市企业也存在直销客户与经销客户的下游客户重叠的情形。

(五) 鑫视界的经营状况，期后与公司交易情况，应收账款回收情况，是否对公司业绩产生较大不利影响。

1、鑫视界基本情况

(1) 基本情况

根据公开信息检索、鑫视界集团出具的《关系说明确认函》，鑫视界同一控制下主体中与公司存在业务关系的具体包括威海鑫视界电子科技有限公司、盐城鑫视界电子有限公司、威海鑫石电子科技有限公司及深圳鑫视界电子有限公司。相关主体的基本情况如下：

1) 威海鑫视界电子科技有限公司

注册资本	3,000 万元	成立时间	2021 年 3 月 17 日
主营业务	电子产品、液晶显示模组的技术研发、生产、销售；备案范围内的货物及技术进出口		
股权结构	卜树香		41.50%
	何建平		20.00%
	威海南海科创投资有限公司		20.00%
	谢宝文		10.00%
	谌祖伟		8.50%

2) 盐城鑫视界电子有限公司

注册资本	3,000 万元	成立时间	2019 年 7 月 25 日
主营业务	电子产品、液晶显示模组的技术研发、生产、销售		
股权结构	卜树香		51.00%
	谢和平		49.00%

3) 威海鑫石电子科技有限公司

注册资本	4,000 万元	成立时间	2019 年 7 月 18 日
主营业务	电子产品、液晶显示模组的技术研发、生产、销售；半导体的研发、生产、销售；货物及技术进出口		
股权结构	卜树香		95.00%
	谢宝文		5.00%

4) 深圳鑫视界电子有限公司

注册资本	3,000 万元	成立时间	2021 年 4 月 23 日
主营业务	一般经营项目是：电子产品、液晶显示模组的销售；国内贸易；货物及技术进出口。许可经营项目是：电子产品、液晶显示模组的生产。		
股权结构	深圳市天天顺投资有限公司		90.00%
	梁波		10.00%

2、鑫视界的经营状况，期后与公司交易情况，应收账款回收情况，是否对公司业绩产生较大不利影响。

(1) 公司与鑫视界交易情况

鑫视界为公司的直销客户，公司主要向其销售整合型显示芯片产品，双方于 2018 年建立的业务合作关系，期间一直保持良好合作。报告期内，鑫视界与公司的交易情况及同比情况如下：

单位：万元

客户名称	2022年 1-6月		2021年		2020年		2019年	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
深圳鑫视界电子有限公司	522.36	1.61%	-	-	-	-	-	-
威海鑫视界电子科技有限公司	297.99	0.92%	1,384.29	2.20%	1,009.27	3.40%	792.33	3.84%
盐城鑫视界电子有限公司	-	-	636.36	1.01%	249.16	0.84%	-	-
威海鑫石电子科技有限公司	-	-	106.69	0.17%	248.89	0.84%	-	-
合计	820.35	2.53%	2,127.34	3.38%	1,507.31	5.08%	792.33	3.84%

(2) 鑫视界经营情况，期后与公司交易情况，应收账款回收情况

经公开信息查询，鑫视界于 2022 年被山东创鑫实业有限公司（以下简称“山东创鑫”）起诉，主要原因系：2018 年，山东创鑫约定给予威海鑫视界电子科技有限公司流动资金补助。2022 年，山东创鑫要求威海鑫视界电子科技有限公司归还早年补助资金，但由于威海鑫视界电子科技有限公司未能及时归还借款，山东创鑫对威海鑫视界电子科技有限公司发起诉讼，最终山东省威海市文登区人民法院于 2022 年 3 月 2 日下达执行裁定书（2022）鲁 1003 执保 80 号，裁定如下：“冻结被申请人威海鑫视界电子科技有限公司、卜树香、卜发林的银行存款 38,000,000 元或对其相应价值的财产采取保全措施。”

根据鑫视界出具的说明及对其实际控制人的访谈了解，鑫视界目前已逐步获取偿还前述债务的资金，虽 2022 年上半年期间，其集团内威海鑫视界电子科技有限公司经营受到一定影响，但目前生产经营已逐步恢复正常，且集团内其他主体生产经营活动未受到明显影响，预计不会产生导致其集团全面停产、破产等重大经营风险。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司对鑫视界全部销售货款均已收回，不存在未收回的应收账款。截至回复出具之日，公司仍与鑫视界持续进行交易，形成销售收入 441.48 万元。

(3) 是否对公司业绩产生较大不利影响

根据 2022 年 8 月对威海鑫视界电子科技有限公司的实地走访，截至目前，其总体经营情况正常，且鑫视界与发行人仍保持持续交易；报告期内，鑫视界曾为公司前五大客户，各期收入占营业收入的比例分别为 3.84%、5.08%、3.38% 及 2.53%，占比较低，单一客户收入波动对发行人整体经营业绩的影响较小，公司不存在对单一客户重大依赖的情形；同时，公司正积极开拓新客户，上述情形预计不会对发行人整体生产经营造成重大不利影响。

二、核查程序及核查意见

(一) 收入核查程序及核查结论

1、核查程序：

我们履行了下列核查程序：

(1) 了解并获取公司收入确认相关的政策，结合企业会计准则对其进行评价；对比了发行人收入确认方法在原收入准则下和新收入准则下是否存在差异，分析新收入准则实施后对发行人的业务模式、合同条款、收入确认等方面的影响；

(2) 对发行人财务和销售负责人进行了访谈，了解与收入确认相关的内部控制制度、发行人销售模式、订单获取方式、客户基本情况及报告期收入波动原因；

(3) 抽取了发行人与主要客户签订的销售合同，核查主要条款，并结合管理层访谈，对收入确认时点进行分析评估判断，以判断发行人的收入确认是否符合企业会计准则的要求；

(4) 获取公司的财务报表及收入明细表，分析发行人营业收入科目的变动情况；进行了收入穿行测试，获取销售合同/订单、发货单、发票、签收单/提单、记账凭证、银行回单，查阅合同的具体约定并核查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；

(5) 执行收入截止性测试，对资产负债表日前后确认的营业收入核对至发货单等支持性文件，选取发货单、物流单据等核对至营业收入，确认营业收入确认是否准确计入对应会计期间；

(6) 获取发行人的销售明细表，系统梳理主要客户和特殊情形客户，通过国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站获取主要客户和特殊情形客户的注册信息或工商登记资料，了解主要客户和特殊情形客户的股权结构、经营范围、公司发展、经营状况、司法风险等信息；

(7) 获取资产负债表日后的销售退回记录，核查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

(8) 访谈公司销售部门负责人，了解公司销售模式以及经销模式的原因和必要性，了解发行人报告期内与主要经销商的合作情况和终端客户情况等；

(9) 对比分析发行人关联方清单和主要客户、特殊情形客户的基本信息，取得发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的确认函，核查发行人与客户的关联关系情况，核查是否存在名称相似、工商登记资料异常、注册地址相近、成立时间较短等特殊情形的客户；

(10) 取得发行人及发行人实际控制人、内部董事、内部监事和高级管理人员的资金流水，分析发行人及发行人实际控制人、内部董事、内部监事和高级管理人员与主要客户、特殊情形客户是否存在异常资金往来。

(11) 对营业收入按产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(12) 访谈主要客户和特殊情形客户，在访谈中确认客户的基本情况、交易内容、交易金额、合同主要条款、关联关系等内容；共实地走访或视频访谈报告期内的 95 家经销商及直接客户，收入占比分别为 77.04%、74.82%、74.07% 及 75.31 %，其中两家既是客户又是供应商的客户均进行访谈；针对经销商下游客户共走访及确认函核查主要经销商的 60 家下游终端客户，经销商下游客户确认向经销商采购数量占发行人经销商向下游实现销售数量的比例分别达到 81.19%、87.40% 和 73.73% 及 81.81%；了解发行人与主要客户的业务来往情况，结合通过全国企业信用信息公示系统、天眼查等网站查询的主要客户的工商信息，

核查是否存在关联关系或潜在关联关系、业务模式是否存在重大变化及交易的真实性等；

(13) 函证主要客户和特殊情形客户的发生额、往来款余额等，对未回函的客户执行了访谈等替代程序，报告期内的发函金额及比例、回函率、回函金额及比例、替代程序覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发函金额(a)	29,818.34	54,956.49	21,869.08	16,811.95
总金额(b)	32,470.68	62,900.83	29,654.98	20,641.80
发函比例 (c=a/b)	91.83%	87.37%	73.75%	81.45%
发函数量(d)	75.00	103.00	57.00	47.00
回函数量(e)	66.00	93.00	54.00	43.00
回函金额(f)	28,944.43	53,297.72	20,124.53	14,669.81
回函率(g=f/a)	97.24%	96.98%	92.02%	87.26%

(14) 查阅了同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书等资料，对比其各类产品、模式下收入确认政策是否与发行人存在重大差异；

(15) 查阅行业研究报告、同行业公司招股说明书、同行业上市公司年度报告、协会网站和资讯等公开资料，分析公司所处行业特点、竞争格局和市场空间等；

(16) 对公司管理层、销售及财务主管人员进行访谈，了解公司自身的经营模式、行业经营特点、销售模式、第三方回款总体情况及不同关系类别下第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

(17) 访谈直销/经销重合客户，了解既向发行人采购又向经销商采购的具体原因，了解同一款产品自发行人采购单价和自发行人经销商采购的单价情况

2、经核查，我们认为：

(1) 发行人的收入确认会计政策具有合理性，收入确认政策符合合同约定情况，符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司相比不存在显著差异；新收入准则对于发行人业务模式、合同条款及收入确认时点未产生重大影响。

(2) 发行人报告期各期的前五大客户中，京东方为发行人持股 5% 以上的股东北京电控控制的企业，系发行人的关联方。除该等关联关系外，上述客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他关联关系；

(3) 报告期内存在既是客户又是供应商的情形，主要系同一经销商同时为发行人提供代销和原材料购买渠道的角色，上述情形的存在具有合理原因；

(4) 报告期内发行人不存在名称相似、工商登记资料异常、注册地址相近、成立时间较短的主要客户等特殊情形；

(5) 报告期各期，发行人前五大客户和特殊情形客户均不存在异常，相关交易具有真实性、合理性；

(6) 报告期内，发行人营业收入持续增长，其营业收入的提升主要来自于销售量的快速增加或销售单价的快速上升，符合发行人经营情况和行业市场环境变化；

(7) 报告期内，发行人的第三方回款与相关销售业务具有明确的对应关系，第三方回款能够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，我们已对公司相关内部控制执行情况进行了测试，相关销售收入及回款具有真实性。结合对客户的实地访谈和视频访谈以及对发行人访谈情况，第三方回款的支付方均由客户指定，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

(8) 报告期内，发行人直销/经销重合客户采购同一款产品自发行人处采购的单价和自发行人经销商处采购的单价不存在显著差异。

(二) 对经销商/模组厂商客户的终端销售核查情况

报告期内，公司采用直销为主、经销为辅的销售模式，直销模式的销售收入占销售收入的比例超 80%。公司的直销客户主要为面板厂和模组厂商，模组厂商购买发行人芯片产品后直接用于其模组产品的组装。公司的经销商客户均主要从事芯片产品的经销销售。

1、经销商客户的终端销售核查情况

针对发行人报告期内的经销商客户的终端销售穿透核查，我们主要通过经销商基本情况核查、走访、函证、销售穿透核查等方式进行，具体情况如下：

(1) 经销业务基本情况核查

获取发行人与经销商签署的销售合同，了解发行人经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货等方面的内控制度及其执行情况。同时，通过公开信息核查的方式，了解发行人主要经销商的工商信息、主营业务等。

(2) 走访、函证

走访报告期各年度主要经销商，走访的相关问题主要包含：①了解经销商整体资质情况（成立年限、营收规模、合作历史等）；②经销商产品的终端销售和主要客户情况；③经销商期末库存情况以及与销售订单的匹配情况；④经销商与发行人的定价机制和发货物流安排等；⑤经销商终端销售情况。通过走访及发送确认函等方式共核查主要经销商的 60 家下游客户，具体核查情况如下：

单位：万颗

项目	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
经销模式下游实现销售数量(A)	1,454.49	1,724.59	1,669.59	898.74
经销商终端核查销售数量(B)	1,189.94	1,271.57	1,459.20	729.67
终端销售核查占比(B/A)	81.81%	73.73%	87.40%	81.19%
经销商库存情况（万元）	1,141.84	530.63	53.06	-

(3) 销售穿透核查

针对经销商下游客户走访及确认函核查主要经销商的 60 家下游终端客户，经销商下游客户确认向经销商采购数量占发行人经销商向下游实现销售数量的比例分别达到 81.19%、87.40%和 73.73%及 81.81%；报告期内，发行人各期前五大经销商的期末销售金额、销售数量、库存数量及其相关终端客户具体情况如下：

单位：万元、万颗

序号	经销商名称	销售金额	销售数量	库存数量	下游客户名称
2022年1-6月					
1	沛宏实业	2,099.08	1,049.03	115.71	重庆柔显智能科技有限公司、四川三龙电子有限公司、湖北宇创通电子科技有限公司等
2	深圳市英利泰电子有限公司	871.89	90.81	-	江西合力泰科技有限公司、万年联创显示科技有限公司、深圳市东方林实业有限公司等
3	嘉兰德科技	510.13	216.54	69.42	深圳市华显中电科技有限公司、江华贵得科技有限公司、深圳亚伯光电有限公司等等
4	深圳市华创中微电子有限公司	444.58	50.50	24.89	深圳市瑞福华科技有限公司、深圳市兴和盛世电子有限公司、深圳市百年芯科技有限公司等
5	力天世纪	433.81	257.73	67.74	深圳市中品瑞光电有限公司、深圳市众铭安科技有限公司、深圳市金顺通光电有限公司等
2021年度					
1	沛宏实业	4,904.64	1,061.00	12.65	深圳联讯光电有限公司、东莞市龙芯光电有限公司、湖北宇创通电子科技有限公司等
2	力天世纪	988.08	232.74	32.14	深圳市金顺通光电有限公司、深圳市众鑫科技有限公司、江苏瑞恒中显光电科技有限公司等
3	深圳市华创中微电子有限公司	843.03	235.99	-	深圳市瑞福华科技有限公司、深圳市越华晖实业有限公司、深圳市瑞福华科技有限公司、深圳市双禹盛泰科技有限公司等
4	深圳惠合电子集团有限公司	626.62	54.60	24.60	深圳源胜电子有限公司、深圳市甲壳虫光电科技有限公司
5	嘉兰德科技	486.11	95.40	-	江华贵得科技有限公司、香港亿丰科技有限公司、深圳市恒尔瑞科技有限公司等
2020年度					
1	沛宏实业	1,289.20	1,215.66	33.38	深圳联讯光电有限公司、深圳市胜华鑫科技有限公司、深圳市英柯信光电科技有限公司等
2	芯亿达（香港）有限公司	480.94	194.46	-	深圳市盛视联合光电科技有限公司、襄阳市水柔显示技术有限公司、佛山市泽泽时代光电有限公司等
3	深圳市华创中微电子有限公司	225.75	209.02	-	深圳市华之洋光电科技有限公司、深圳市越华晖实业有限公司、深圳市越华晖实业有限公司

序号	经销商名称	销售金额	销售数量	库存数量	下游客户名称
					等
4	昆山昆友光电科技有限公司	126.02	47.69		深圳市嘉裕洋科技有限公司、东莞市辉霆光电有限公司
5	盈进电子有限公司	38.59	11.26		深圳爱伦华电子开发有限公司
2019 年度					
1	芯亿达（香港）有限公司	593.75	396.85		深圳市瑞利晶彩显示技术有限公司、襄阳市水柔显示技术有限公司、深圳市三石显示屏有限公司等
2	沛宏实业	346.44	396.85		深圳联讯光电有限公司、深圳市华怡光电科技有限公司、深圳市胜华鑫科技有限公司等
3	深圳市深之和电子有限公司	117.40	119.28		中山市国信通科技有限公司、深圳市创宇显示技术有限公司
4	香港至善科技有限公司	109.58	44.19		深圳市三石显示屏有限公司、东莞市柔光电子科技有限公司、深圳市晨信通科技有限公司
5	昆山昆友光电科技有限公司	97.43	41.09		深圳市嘉裕洋科技有限公司

注 1：深圳市沛宏实业有限公司、沛宏国际有限公司合并披露为沛宏实业，下同；
 注 2：深圳市嘉兰德科技有限公司、香港嘉兰德国际有限公司合并披露为嘉兰德科技，下同；
 注 3：深圳市力天世纪供应链管理有限公司、众启科技（香港）有限公司、香港锦泓国际有限公司合并披露为力天世纪，下同；
 注 4：深圳市深之和电子有限公司、世昇实业有限公司合并披露为深之和电子，下同。

2、模组厂商客户的终端销售核查情况

针对发行人报告期内的模组厂商客户，考虑到其为发行人的直销客户，就其终端销售核查，我们参考经销商核查的方式，对模组厂商通过走访、确认函等方式进行核查，具体情况如下：

（1）访谈公司销售部门负责人，了解发行人报告期内与主要模组厂商的合作情况及其终端客户情况等；

（2）走访及确认函核查报告期各前 20 大模组厂商，走访时相关问题主要包含：①了解模组厂整体资质情况（成立年限、营收规模、合作历史等）；②各年度向发行人采购产品的往来规模；③模组厂商存货数量及余额情况；④向发行人采购产品后最终应用领域及下主要客户产品情况等；同时对模组厂采购的主要产品的销售情况、库存数量及下游客户销售情况进行了确认函程序，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	14,049.05	32,976.20	16,637.84	12,495.94
模组厂商确认函核查比例	68.82%	56.74%	56.01%	69.50%
模组厂商走访核查收入	73.47%	69.31%	73.22%	66.32%

报告期内，公司向各期前二十大模组厂商的销售数量、金额，以及根据其出具的确认函各期末存货结存数量、金额情况具体如下：

单位：万颗、万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售数量	1,526.08	3,567.44	3,937.16	2,993.11
销售金额	6,537.36	13,843.24	7,143.68	5,514.58
期末结存数量	153.23	176.00	131.86	28.68
期末结存金额	698.58	629.67	313.98	99.15
结存数量占比	10.04%	4.93%	3.35%	0.96%
结存金额占比	10.69%	4.55%	4.40%	1.80%

如上表所示，2022年6月末模组厂商期末结存金额相比报告期内其他各期期末结存金额较高原因如下：1）2022年上半年整体市场存在一定的下滑以及受到疫情影响，导致模组厂库存上升；2）消费电子、工业电子等行业的销量通常会存在一定季节性波动。上半年受春节等传统长假影响，出货量占比相对较低，而下半年受消费习惯、商业促销活动和年底备货等因素影响，出货量占比相对较高，因而销量呈现出一定的季节性波动，因此通常其6月末的库存备货量高于年末。针对模组厂的库存情况，项目组进行走访时与对方确认是否存在期末压货提前确认收入的情形，同时结合上述原因，模组厂整体不存在期末压货的情形。

（4）获取主要模组厂商的主要产品销售数量情况，评估其产销规模与本公司销售其产品数量的匹配性。

（三）上述其他事项核查情况

1、核查程序：

我们履行了以下核查程序：

(1) 获取发行人各期收入成本表，分析其各期主要直销客户与经销客户，了解其各期主要直销客户、经销客户经营范围及采购发行人产品金额、数量；

(2) 对公司销售人员及财务主管人员进行访谈，了解公司与报告期内主要直销客户、经销客户合作背景以及经销商客户的终端客户信息，分析其商业合理性；

(3) 对主要直销客户、经销客户执行访谈程序，通过实地走访了解发行人与其合作背景、采购发行人的产品类型，并了解经销客户的终端客户信息，分析其商业合理性

(4) 对公司管理层、销售及财务主管人员进行访谈，了解公司与增你强交易往来的背景情况、销售模式、终端销售、与其他大部分客户信用政策差异、形成交易的原因及商业合理性等情形；

(5) 对增你强进行实地走访，确认其与发行人交易往来的背景情况、销售模式、终端销售、信用政策、各期往来款项、是否与发行人发生真实的业务往来、与发行人是否存在关联关系等情形，核实销售收入的真实性。

2、核查结论：

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，发行人前五大客户的变动系基于客户自身需求变动及发行人业务发展需要，具有商业合理性；前五大客户收入占比基本稳定，主要以直销面板厂、直销模组厂为主；发行人与主要客户合作时间较长，合作关系稳定，相关合作客户经营情况良好，合作具备可持续性；发行人的定价主要遵循“量大价优”原则，直销、经销模式下针对同一系列的产品定价不存在显著差异，报告期内直销、经销的毛利率不存在显著差异，单价差异主要系各模式下产品销售结构、销售月份差异所致，不存在重大异常。

(2) 发行人客户、供应商及其关联方入股具有合理的原因，且入股价格公允；入股前后与发行人的交易单价变动具有商业合理性，交易条件和交易金额未发生重大异常变化，且交易价格公允；相关经销商或模组厂商客户的终端销售实现情况良好，不存在库存积压的情形；发行人与该等客户和供应商不存在特殊安排及利益输送的情形。

(3) 报告期内，发行人仅于 2020 年与增你强存在偶发性的代理采购显示屏电源管理芯片交易并形成其他业务收入 81.33 万元，相关产品由增你强指定发行人向致新科技采购，并最终销往熊猫电子等面板厂商；公司在该业务开展过程中给予其 30-45 天信用账期主要系根据增你强终端客户与增你强之间结算周期所确定，具有合理性，且截至目前相关货款已全额收回；发行人与增你强之间不存在关联关系或其他特殊利益安排，报告期内亦不存在其他类似交易或类似客户。

(4) 客户采购非发行人自产产品，即联讯光电作为沛宏实业的终端客户通过发行人向沛宏实业采购相关产品系偶发性交易，为发行人出于未来业务规划发生变化等原因达成的交易，具有合理性。报告期内，存在部分客户既向发行人采购又向经销商采购的情形，发行人已如实说明相关交易主要情况，其主要原因包括客户通过拓宽采购渠道获得更多供应、经销商信用期安排更加灵活、部分经销商具有部分产品独家代理权，相关交易价格不存在异常。

(5) 截至目前，鑫视界的经营情况总体正常，截至 6 月末发行人不存在对鑫视界的应收账款，且期后公司仍与其持续交易；报告期内，鑫视界占发行人整体营业收入的比例较低，前述情形对发行人整体业绩不存在重大不利影响。

问题 9.关于存货

根据申报材料：(1) 公司显示屏电源管理芯片主要系根据客户具体的采购需求进行的定制化采购，公司 2020 年显示屏电源管理芯片的采购成本和采购转销成本分别为 10,409.45 万元和 7,779.43 万元；(2) 报告期各期末，公司存货余额分别为 4,142.56 万元、4,913.26 万元和 6,368.54 万元，坏账准备计提比例分别为 15.69%、18.79%和 5.40%，2021 年低于同行业平均水平，主要系转销部分库龄较长的存货及跌价准备；(3) 根据公开媒体报道，消费电子市场需求低迷，使得各类芯片库存上升，价格大幅下降，驱动 IC 价格已经下降，预计第三季度，驱动 IC 价格跌幅将会进一步扩大。

请发行人说明：(1) 显示屏电源管理芯片 2020 年采购成本和采购转销成本不一致的原因，是否退回、滞销，相关存货减值是否计提充分；(2) 2021 年末存货、跌价存货、各期转销存货的主要产品类型、库龄情况，转销存货的客户情况，2021 年末存货大幅增加的合理性、后续加工或出售计划、订单覆盖比例，

结合在手订单、期后销售、市场供需及价格变化情况等，说明存货跌价准备计提的充分性，低于同行业平均水平的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，请申报会计师说明对报告期各期晶圆委外代工数量、封测委外代工数量、发行人产品销量、期初期末库存量的匹配性核查的具体情况，存在的差异及原因。

回复：

一、发行人说明

（一）显示屏电源管理芯片 2020 年采购成本和采购转销成本不一致的原因，是否退回、滞销，相关存货减值是否计提充分；

公司 2020 年显示屏电源管理芯片采购总额为 10,409.45 万元，其中销售至京东方并结转主营业务成本 7,779.43 万元，因销售增你强（香港）有限公司（以下简称“增你强”）产品并采用净额法而转销的采购金额 2,630.02 万元。

增你强系一家专业开展电子零件、组件贸易业务的中国台湾上市公司（TW.3028）之下属公司。2020 年 4 季度，因市场芯片供销紧张，增你强通过本公司采购致新科技生产的芯片，相关产品与公司向致新科技所定制采购的产品均不相同，该次代采购业务具有一定的偶发性，公司在该业务中仅作为代理方参与交易，不承担商品交易的主要责任，因此公司采用了净额法核算该代理采购业务。2020 年，公司代增你强向致新科技采购芯片 2,630.02 万元，公司向增你强实现了 2,711.35 万元的销售，按照净额法核算的代理收入为 81.33 万元并记入其他业务收入。

综上，公司显示屏电源管理芯片 2020 年采购金额和采购转销成本不一致的原因为代增利强采购的芯片产品采用净额法核算影响所致，不涉及显示屏电源管理芯片退回、滞销的情形，公司 2020 年末采购致新科技的显示屏电源管理芯片均已实现销售，不存在应计提存货减值准备的情形。

（二）2021 年末存货、跌价存货、各期转销存货的主要产品类型、库龄情况，转销存货的客户情况，2021 年末存货大幅增加的合理性、后续加工或出售计划、订单覆盖比例，结合在手订单、期后销售、市场供需及价格变化情况等，说明存货跌价准备计提的充分性，低于同行业平均水平的合理性。

1、2021年末和2022年6月30日存货、跌价存货、各期转销存货的主要产品类型、库龄情况，转销存货的客户情况

(1) 2021年末及2022年6月30日存货、跌价存货情况

1) 存货的主要产品类型、库龄情况

①2022年6月末

单位：万元

项目	存货余额		库龄情况		
	金额	占比	1年以内	1-2年	2年以上
原材料	5,750.20	33.29%	5,638.78	6.17	105.25
其中：整合型显示芯片	5,410.62	31.32%	5,410.62	-	-
分离型显示芯片	319.10	1.85%	207.68	6.17	105.25
委托加工物资	5,791.79	33.53%	5,711.57	29.21	51.01
其中：整合型显示芯片	5,513.76	31.92%	5,494.65	4.95	14.16
分离型显示芯片	278.03	1.61%	216.92	24.26	36.85
库存商品	5,430.42	31.44%	5,156.68	69.59	204.15
其中：整合型显示芯片	4,524.27	26.19%	4,477.89	25.35	21.03
分离型显示芯片	906.15	5.25%	678.79	44.24	183.12
发出商品	300.51	1.74%	300.51		
其中：整合型显示芯片	161.44	0.93%	161.44		
分离型显示芯片	139.07	0.81%	139.07		
合计	17,272.92	100.00%	16,807.55	104.96	360.41

注：各期末汇率变动会导致各库龄存货余额相应变动，下同。

②2021年末

单位：万元

项目	存货余额		库龄情况		
	金额	占比	1年以内	1-2年	2年以上
原材料	1,690.59	26.55%	1,590.26		100.33
其中：整合型显示芯片	1,471.19	23.10%	1,471.19		
分离型显示芯片	219.35	3.44%	119.02		100.33
委托加工物资	2,623.20	41.19%	2,548.20	30.34	44.66
其中：整合型显示芯片	2,315.18	36.35%	2,297.71	4.05	13.42
分离型显示芯片	308.02	4.84%	250.50	26.29	31.23
库存商品	2,054.75	32.26%	1,845.24	19.36	190.15
其中：整合型显示芯片	1,281.05	20.12%	1,242.45	18.30	20.30
分离型显示芯片	761.30	11.95%	590.39	1.06	169.85
合计	6,368.54	100.00%	5,983.70	49.70	335.14

由 2021 年末、2022 年 6 月末存货从从库龄结构来看，1 年以内存货分别为 5,983.70 万元、16,807.55 万元，占比分别为 93.96%、97.31%；从产品结构来看，公司 2021 年末、2022 年 6 月末存货以整合型显示芯片为主，分别为 5,067.42 万元、15,610.09 万元，占期末存货余额的 79.57%、90.37%，公司存货质量持续改善。

2) 2021 年末及 2022 年 6 月 30 日跌价存货情况

公司整体按存货的成本与可变现净值孰低原则提取存货跌价准备。同时，公司基于谨慎性原则，结合产品研发周期、生产周期、产品生命周期和历史损失等因素考虑，通常将库龄为 2 年以上的存货直接认定为呆滞存货，此外，公司也会将极少部分库龄 2 年以内的存货认定为呆滞存货的情形，主要系其同系列产品存货出现库龄 2 年以上呆滞情形所致。公司将呆滞存货的可变现净值认定为零，针对呆滞存货全额计提跌价准备。

报告期内，公司营业收入整体有所增长，综合毛利率分别为 20.98%、20.91%、48.62%、36.39%，公司产品总体具有较强的市场需求和盈利能力，2021 年后，因成本高于可变现净值而形成跌价存货的情形较少。2021 年末及 2022 年 6 月末，公司跌价存货主要为呆滞存货所形成，2021 年末、2022 年 6 月末公司确认呆滞的存货余额分别为 339.06 万元、364.48 万元。跌价存货的主要产品类型、库龄情况具体如下：

①2022 年 6 月末跌价存货情况

单位：万元

项目	跌价相关存货余额		跌价存货相关的库龄情况			存货跌价余额	
	金额	占存货余额比例	1年以内	1-2年	2年以上	跌价金额	计提比例
非呆滞存货	182.56	1.06%	180.08	2.48	-	8.27	4.53%
其中：整合型显示芯片	176.57	1.02%	175.39	1.18	-	6.64	3.76%
分离型显示芯片	5.99	0.03%	4.69	1.30		1.63	27.21%
呆滞存货	364.48	2.11%	0.12	3.94	360.41	364.48	100.00%
其中：整合型显示芯片	38.94	0.23%		3.75	35.19	38.94	100.00%
分离型显示芯片	325.53	1.88%	0.12	0.19	325.22	325.53	100.00%

项目	跌价相关存货余额		跌价存货相关的库龄情况			存货跌价余额	
	金额	占存货余额比例	1年以内	1-2年	2年以上	跌价金额	计提比例
合计	547.03	3.17%	180.20	6.43	360.41	372.75	68.14%

②2021 年末跌价存货情况

单位：万元

项目	跌价相关存货余额		跌价存货相关的库龄情况			存货跌价余额	
	金额	占存货余额比例	1年以内	1-2年	2年以上	跌价金额	计提比例
非呆滞存货	14.00	0.22%	5.31	8.70	-	4.87	34.75%
其中：整合型显示芯片	6.07	0.10%	3.73	2.34	-	1.50	24.66%
分离型显示芯片	7.93	0.12%	1.58	6.35	-	3.37	42.48%
呆滞存货	339.06	5.32%	0.31	3.60	335.14	339.06	100.00%
其中：整合型显示芯片	37.29	0.59%	-	3.57	33.72	37.29	100.00%
分离型显示芯片	301.77	4.74%	0.31	0.03	301.42	301.77	100.00%
合计	353.06	5.54%	5.62	12.30	335.14	343.92	97.41%

尽管 2022 年 6 月末公司存货余额较上年末增加较多，但相关存货流转正常，2022 年 6 月末公司库龄 2 年以上的呆滞存货金额较上年末基本持平；此外，尽管 2022 年以来各类芯片产品市场价格有所下降，但公司产品的整体售价水平仍较 2019 年和 2020 年有较大提升，公司 2022 年 1-6 月综合毛利率为 36.39%，产品总体仍具有较强的市场需求和盈利能力，非呆滞存货因成本高于可变现净值而计提的存货跌价准备金额较小。2021 年末及 2022 年 6 月末公司跌价存货主要为呆滞存货。

(2) 各期转销存货的主要产品类型、库龄情况，转销存货的客户情况

1) 转销存货的库龄情况

公司通常在报告期末编制存货库龄相关台账。报告期内，公司各期转销存货的期初库龄情况具体如下：

单位：万元

存货转销期间	转销存货的期初库龄情况			
	1年以内	1-2年	2年以上	合计
2022年 1-6月	0.22	0.02	0.01	0.25

存货转销期间	转销存货的期初库龄情况			
	1年以内	1-2年	2年以上	合计
2021年度	31.31	3.87	298.53	333.71
2020年度	77.71	11.06	56.73	145.50
2019年度	94.00	0.13	0.48	94.61

由上表可以看出，公司 2019 年、2020 年转销跌价存货的期初库龄主要为 1 年以内，该部分存货跌价的形成原因主要系上年末相关存货成本高于可变现净值所致。此外，2020 年和 2021 年，公司转销存货中分别有 56.73 万元和 298.53 万元的库龄在 2 年以上，主要系：公司部分产品尽管库龄较长，但产品的市场需求会在较长一段时间内持续存在。2020 年四季度起，因市场整体“缺芯”，公司部分呆滞存货实现对外销售；同时，公司 2021 年末对预计无法对外销售的呆滞存货进行了报废处理，并相应转销了库龄 2 年以上的存货 169.90 万元，占 2021 年跌价存货转销金额的 50.91%。

2) 转销存货的产品类型及客户情况

单位：万元

期间	产品	转销金额	销售转销	报废转销	其他
2022年 1-6月	整合型显示芯片	0.23	0.22		0.01
	分离型显示芯片	0.02	0.01		0.01
	合计	0.25	0.23		0.02
2021年 度	整合型显示芯片	145.50	117.64	23.79	4.07
	分离型显示芯片	188.21	32.88	146.11	9.22
	合计	333.71	150.52	169.90	13.29
2020年 度	整合型显示芯片	50.97	50.78		0.19
	分离型显示芯片	94.53	78.87		15.66
	合计	145.50	129.65	-	15.85
2019年 度	整合型显示芯片	61.25	60.77		0.48
	分离型显示芯片	33.36	33.36		-
	合计	94.61	94.12	-	0.48

注：其他转销主要为客户送样、研发活动等领用所形成的转销。

报告期内，公司转销存货分别为 94.61 万元、145.50 万元、333.71 万元、0.25 万元，其中因产品销售实现转销的金额分别为 94.12 万元、129.65 万元、150.52 万元、0.23 万元。2020 年、2021 年因销售转销的存货跌价准备金额相对较高，涉及多款产品系列，且销售客户主要包括京东方、昆山昆友光电科技有

限公司、四川京龙光电等数十家客户，较为分散；此外，2021 年末，公司对部分库龄 2 年以上且经内部评定后预计无法对外销售的存货进行了报废处理，目前已封存并开始接洽从事电子产品处置的公司予以处置，相应转销了存货跌价准备 169.90 万元。

2、2021 年末及 2022 年 6 月末存货大幅增加的合理性、后续加工或出售计划、订单覆盖比例

公司多采用“以销定产”的采购生产模式，销售部门根据客户订单情况及未来需求预测制定销售计划，营运部门根据销售计划编制年度生产计划，再根据销售部门近期发货计划编制具体生产计划，组织生产活动，其中晶圆代工周期通常约为 3-4 个月，封装成品生产周期通常为 1-2 个月，2019 年和 2020 年末，公司根据预计销售规模、晶圆产能供应等因素，保持相对较低的存货规模。2021 年起，晶圆代工厂产能紧张、加工周期有所延长，考虑到晶圆可存放的时间较长，公司及同行业公司纷纷加深与晶圆代工厂的合作以锁定产能，增加晶圆的备货量。同时，公司产品的总体生命周期相对较长，以整合型显示芯片智能穿戴 IT22B 系列产品为例，该款产品于 2019 年正式量产，至 2022 年 6 月仍在销售，产品生命周期超过 3 年。分离型显示驱动芯片方面，IT 显示 SS38EFBB 系列、平板电脑 SS58GBC 系列、电视及商显 SS47FBI 系列产品在售时间已分别超过 3 年、5 年、2.5 年。

在前述背景下，公司结合自身发展情况加大了晶圆的采购，晶圆入库后根据产品销售计划动态安排产品的封装测试，并相应形成可供销售的产成品存货。报告期各期末，公司持有的各类存货均用于主营业务相关产品的生产和销售。

(1) 2021 年末存货大幅增加的合理性

2021 年末，公司存货余额较上年末增加 2,914.69 万元，主要系公司销售规模快速上升，存货规模相应扩大所致，且存货周转效率有所提高，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度/2021 年末	2020 年度/2020 年末
存货	6,368.54	3,453.85
存货周转率	6.58	5.61

项目	2021 年度/2021 年末	2020 年度/2020 年末
存货周转天数 (天)	54.71	64.17

注：存货周转率=营业成本/((期初存货+期末存货)/2)

1) 存货构成分析

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	变动
原材料	1,690.59	752.58	938.01
委托加工物资	2,623.20	1,342.76	1,280.44
库存商品	2,054.75	1,358.51	696.24
合计	6,368.54	3,453.85	2,914.69

2021 年末，公司原材料、委托加工物资、库存商品均较上年末有所增加，存货结构基本保持稳定。

原材料方面，公司原材料主要为持有代加工的晶圆，受 2021 年晶圆代工产能紧张影响，公司为确保晶圆供应，逐步加大了晶圆的采购量，2021 年末晶圆结存金额为 1,598.26 万元，较 2020 年末增加了 892.31 万元，增幅为 126.40%。

委托加工物资及库存商品方面，随着公司销售规模增加，公司委托加工物资及库存商品均有所增加，按照营业成本计算平均的周转天数分别为 22.09 天、19.01 天，公司委托加工物资、库存商品周转效率较高，金额总体控制在较低水平，主要系受 2021 年度市场“缺芯”影响所致。

2) 产品结构分析

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	变动
整合型显示芯片相关存货	5,067.42	2,124.83	2,942.59
分离型显示芯片相关存货	1,288.67	1,309.78	-21.11
其他	12.45	19.24	-6.79
合计	6,368.54	3,453.85	2,914.69

从产品结构来看，公司存货以销售额较大的整合型显示芯片为主，其中 2021 年末公司整合型显示芯片存货余额较上年末增加 2,942.59 万元，增幅为 138.49%，与同期整合型显示芯片收入增幅 130.24% 基本匹配。在 2021 年市场“缺芯”的背景下，公司结合市场需求反馈情况及晶圆代工周期情况加强了整合型显示芯片相关存货的备货，具有合理性。

(2) 2022年6月末存货增加的合理性

2022年6月末公司存货余额 17,272.92 万元，较上年末增加 10,904.38 万元，增幅为 171.22%。2022年1-6月，公司存货周转天数为 103.02 天，较上年 54.71 天有所减缓，具体原因如下：

2022年上半年国内疫情有所反弹，尤其是3月后，公司的主要销售地区华南地区及主要经营场所上海受到疫情影响相对较大，使得整体下游需求和公司经营活动亦受到较大程度影响产品销售情况整体低于预期。同时，晶圆代工周期通常约为3-4个月，2022年3月前公司向晶圆厂商下达的采购订单均在第二季度生产或排产中。一方面，公司为了维持与晶圆厂商的持续合作关系，保持产品整体加工节奏的稳定性；另一方面，考虑到前述疫情为短期因素，随着国内疫情情况的持续好转，公司预计疫情过后市场需求会有所恢复，因此仍继续履行前述已下达的采购订单并持续增加备货量，使得公司2022年6月末的存货余额增加较多，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月/2022年6月末	2021年度/2021年末
存货	17,272.92	6,368.54
存货周转率	3.49	6.58
存货周转天数（天）	103.02	54.71

注：存货周转率=营业成本/（（期初存货+期末存货）/2），2022年上半年存货周转率已年化；

1) 存货构成分析

单位：万元

项目	2022年6月末	2021年末	变动
原材料	5,750.20	1,690.59	4,059.61
委托加工物资	5,791.79	2,623.20	3,168.59
库存商品	5,430.42	2,054.75	3,375.67
发出商品	300.51		300.51
合计	17,272.92	6,368.54	10,904.38

2022年6月末，公司原材料较上年末增加了 4,059.61 万元，主要系晶圆结存增加所致。从晶圆结存数量来看，NV1E 系列晶圆、NV0B 系列晶圆结存量较上年末增加较多。其中，NV1E 系列晶圆的结存金额较上年末增加 1,864.85 万元，主要系：1) 该系列晶圆对应产成品主要应用于智能穿戴、功能手机等领域，尽管智能穿戴领域短期内受疫情等因素影响终端需求有所下降，但长期

来看智能穿戴领域仍有较大的市场发展空间；功能手机方面，尽管国内市场较为成熟，但东南亚、非洲等市场仍然对功能手机有较大需求，规模预计保持稳定；2) 使用该系列晶圆制造的智能穿戴 IT23A 系列等芯片主要销售客户为亿华显示、鑫视界等客户，一方面该等客户与公司长期合作关系良好，另一方面该等客户自身产线丰富，报告期后，客户针对该等芯片持续向公司寻求业务合作；3) 该系列晶圆制造的芯片产品性能较为稳定、可靠，可广泛适配相似尺寸的显示屏玻璃。2022 年 1-6 月，智能穿戴领域产品实现销量 3,362.81 万颗，尽管受疫情等因素影响，销量同比小幅下降 13.82%，但较上年月均销量仍有一定提升，且 2019 年至 2021 年该领域产品销量分别为 2,353.74 万颗、6,063.56 万颗、5,700.91 万颗，复合增长率达到 55.63%，2020 年及 2021 年销量总体维持在较高水平。综上，基于该产品应用场景广泛的特性，且考虑到疫情的短期影响以及该领域整体发展较好的预期，公司对该系列产品晶圆进行了一定程度的备货；此外，NV0B 系列晶圆为公司下半年即将推出的新产品系列对应晶圆，2022 年 6 月末晶圆结存金额为 1,412.50 万元。截至 2022 年 8 月 20 日，上述新产品系列累计已获得逾十名客户的验证，已于 2022 年 7 月起推向市场并逐步实现销售，因此公司于 2022 年 6 月末进行了适当备货。上述两个系列晶圆较上年末结存金额增加 3,277.35 万元，占 2022 年 6 月末原材料的 80.73%，是原材料余额上升的最主要原因。

委托加工物资及库存商品方面，按照营业成本计算平均的周转天数分别为 36.67 天、32.62 天，较上年周转速度有所放缓，主要系 2022 年以来上游晶圆等产能供需关系有所缓解，公司晶圆采购量有所增加使得封装测试环节加工量更加饱和所致，相关存货周转天数与通常 1-2 个月的封测环节加工周期基本匹配；库存商品的周转天数 32.62 天，整体控制在 1 个月左右的备货量。

2022 年 6 月末公司发出商品余额 300.51 万元，相关货物期后均已被客户签收并已确认收入、结转成本。

2) 产品结构分析

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	变动
整合型显示芯片相关存货	15,610.09	5,067.42	10,542.67
分离型显示芯片相关存货	1,642.35	1,288.67	353.68

项目	2022年6月末	2021年末	变动
其他	20.48	12.45	8.03
合计	17,272.92	6,368.54	10,904.38

从产品结构来看，公司存货主要为整合型显示芯片，2022年6月末，公司整合型显示芯片相关存货较上年末增加 10,542.67 万元，主要系受前述疫情等因素影响及公司根据相关产品需求反馈情况进行适当备货所致。公司 2022 年 1-6 月，公司整合型显示驱动芯片实现销售 4,993.85 万颗，月均销售 832.30 万颗，较上年月均销量 726.53 万颗有所增长，产品市场需求整体较好；此外，公司对新开发且已获取部分客户验证的智能穿戴 IT30B 系列等整合型显示芯片进行了适当的备货，相关存货余额为 2,603.93 万元。

(3) 期后销售情况及订单覆盖比例

1) 2021 年末存货期后销售情况

公司主要的整合型显示驱动芯片主要采用款到发货的方式进行销售，客户通常在确定购买时才向公司下达采购订单并支付货款，因此该产品公司在手订单通常较少，但从存货期后销售情况以及结转情况来看，存货销售及结转情况较好，具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年存货余额	2021 年末扣除呆滞 后存货余额	2022 年 1-6 月销售 结转对应期初 存货金额	销售结转率 (注)
存货余额	6,368.54	6,029.48	4,480.09	74.30%
其中：整合型显示芯片 相关存货	5,067.42	5,030.13	4,238.76	84.27%
分离型显示芯片相关 存货	1,288.67	986.90	241.33	24.45%

注：期后销售结转率=2022年1-6月销售结转期初存货金额/2021年末扣除呆滞存货后余额

从上表可以看出，2022年1-6月，公司整合型显示芯片销售结转率达到了 84.27%，结转情况较好。分离型显示芯片的存货 2022 年 1-6 月销售结转率仅为 24.45%，主要原因为 IT 显示 SS38EFBB 系列、IT 显示 SS38HFBB 系列等产品因京东方 2021 年订单延后提货使得相应产品结余增加，相应产品存货结存 490.55 万元，针对上述系列产品，一方面目前京东方确认对公司已下达的订单仍有效，后续将依据需求进行提货；另一方面，本公司在不断开发和对接新的下游客户，2022 年 1-6 月实现销售额 48.45 万元，毛利率 30.79%。如扣除上述

系列产品余额影响后，分离型显示芯片销售结转率为 48.62%，存货余额总体销售结转率达可进一步提升至约 80%，公司存货总体结转情况良好。

2) 2022 年 6 月末存货期后销售情况

公司 2022 年 6 月末的存货在期后销售结转情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末余额	扣除呆滞后存货余额	2022 年 7-8 月销售结转期初存货金额	销售结转率
存货余额	17,272.92	16,908.45	4,406.13	26.06%
其中：整合型显示芯片相关存货	15,610.09	15,571.14	4,169.20	26.78%
分离型显示芯片相关存货	1,642.35	1,316.82	236.93	17.99%

从 2022 年 7-8 月销售情况来看，公司存货在期后结转率 26.06%，主要系相关结转率为期后 2 个月的销售结转情况，若参考 2021 年末存货在 2022 年 1-6 月的转销期间，将 2022 年 6 月末的存货期后销售情况做半年化处理，则 2022 年 6 月末的存货余额的销售结转率为约为 78%，其中整合型显示芯片和分离型显示芯片的相关存货销售结转率约为 80% 及 54%，与 2021 年末存货在 2022 年 1-6 月的销售结转率基本持平。

3) 公司期后销售量预估情况

由于公司通常现款现销的销售模式，在手订单通常较少，因此公司一般根据客户意向及反馈的需求信息预估后续产品需求量。根据公司对 2022 年 9-12 月年的产品销售量预测情况，并将公司现有存货统一折算为可销售封装成品的数量，期末存货的覆盖情况具体如下：

单位：万元、万颗

项目	存货余额	扣除呆滞后折算可销售成品数量	2022 年 7-8 月已实现	预计 2022 年 9-12 月销量	2022 年下半年销量预计	预计销量覆盖比例
整合型显示芯片	15,610.08	9,597.48	2,088.02	6,542.80-8,996.35	8,630.82-11,084.37	89.93%-115.49%
分离型显示芯片	1,642.35	863.76	242.76	381.10-405.10	623.86-647.86	72.23%-75.00%
合计	17,252.44	10,461.24	2,330.78	6,923.90-9,401.45	9,254.68-11,732.23	88.47%-112.15%

注 1：晶圆、委托加工物资根据公司有效管芯数折算为可销售的封装成品量；

注 2：上述分离型显示芯片不包括外购电源管理芯片并销售的部分；

注 3：整合型显示芯片主要根据客户意向及反馈的需求信息统计预计销量，分离型显示芯片主要根据在手订单统计预计销量。

从上表可以看出，根据公司期后已实现的销量以及对 9-12 月份的预计情况来看，预计销量能够覆盖 2022 年 6 月末的存货，整体覆盖率较好。

(4) 同行业可比公司存货变动情况

1) 同行业可比公司存货变动情况

同行业可比公司中，2022 年 6 月末、2021 年末存货变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2022 年 6 月末较 2021 年末变动	2021 年末较 2020 年末变动
格科微 (688728.SH)	371,678.55	348,429.19	207,688.97	6.67%	67.76%
天德钰 (A21248.SH)	未披露	16,149.05	5,403.26	-	198.88%
韦尔股份 (603501.SH)	1,264,417.00	878,134.74	527,371.64	43.99%	66.51%
集创北方 (A22417.SH)	未披露	177,465.37	53,866.65	-	229.45%
联咏 (3034.TW)	425,329.55	326,571.00	189,306.00	30.24%	72.51%
瑞鼎 (3592.TWO)	80,391.87	49,318.00	37,747.00	63.01%	30.65%
矽创电子 (8016.TW)	114,209.19	56,412.00	35,830.00	102.46%	57.44%
可比公司平均变动	-	-	-	49.27%	103.31%
本公司	16,900.17	6,024.62	2,804.89	180.52%	114.79%

注：可比公司天德钰、集创北方暂未披露 2022 年半年报数据。

根据上表可以看出，受 2020 年、2021 年晶圆产能紧张、产品供应短缺等影响，行业中主要公司均呈现了加库存的趋势，同行业可比公司存货均出现了大幅增长，与公司存货总体变动趋势保持一致，但从绝对值来看，公司总体存货总体规模仍处于同行业可比公司的较低水平。

2) 同行业可比公司存货周转率情况

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
格科微 (688728.SH)	0.62	1.67	2.84	2.62
天德钰 (A21248.SH)	未披露	5.06	6.31	3.78
韦尔股份 (603501.SH)	0.68	2.25	2.88	2.42
集创北方 (A22417.SH)	未披露	2.54	3.53	3.07
联咏 (3034.TW)	2.09	6.08	7.21	6.62

公司名称	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
瑞鼎 (3592.TWO)	2.89	7.54	6.78	6.94
矽创电子 (8016.TW)	3.85	5.37	5.22	4.73
行业平均值	2.03	4.36	4.97	4.31
公司	1.75	6.58	5.61	2.90

注 1: 可比公司天德钰、集创北方、联咏、瑞鼎、矽创电子未披露 2022 年 1-6 月数据;

注 2: 2022 年 1-6 月存货周转率未年化处理。

从存货周转率情况来看，公司存货周转率分别为 2.90、5.61、6.58 以及 1.75（未年化），2019 年度，公司存货周转率略低于行业平均水平，主要系公司部分库龄较长的存货占比较高所致。2020 年四季度起，晶圆代工厂产能紧张，各类芯片产品总体呈供不应求的态势，存货周转有所加快，使得 2020 年和 2021 年公司的存货周转率有所提高，高于同行业可比公司平均水平。2022 年 1-6 月受疫情等因素及公司备货等因素影响，公司存货余额规模进一步上升，存货周转率进一步下降至 1.75（未年化），低于同行业可比公司平均周转率 2.03（未年化），与同行业可比公司存货周转率变动趋势一致。

综上所述，公司 2021 年末、2022 年 6 月末存货上升的主要原因是公司结合市场需求情况、晶圆代工产能变化、新产品的推出等因素，存货采购有所增加所致，使得存货余额出现了增长，与同行业存货的增长趋势基本一致，存货周转率仍高于同行业可比公司均值，存货增加具有合理性。公司存货目前后续加工、出售的情况较好。

3、结合在手订单、期后销售、市场供需及价格变化情况等，说明存货跌价准备计提的充分性，低于同行业平均水平的合理性

(1) 公司存货跌价的充分性

1) 存货跌价计提的具体方法

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。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以一般销售价格为基础计算。

报告期各期末，公司根据存货的类别及用途，对期末结存存货逐项认定是否存在毁损、陈旧、过时、未来是否可以正常使用等，并判断存货是否减值。公司对于库龄 2 年以上的存货通常全额计提存货跌价准备；库龄 2 年以内存货，发行人以预期售价、库龄及产品状态等因素，综合判断存货可变现净值，按照可变现净值与成本孰低计提跌价准备。报告期内，发行人存货跌价准备的计提方法未发生变化。

2) 存货跌价考虑的主要因素

①在手订单及期后销售情况

公司主要产品为整合型显示芯片及分离型显示芯片，其中以整合型显示芯片为主。

整合型显示芯片方面，该类产品主要客户为模组厂，由于显示芯片市场环境变化较快，公司模组厂客户较少与公司签订长期锁量合同，客户通常在确定购买时才向公司下达采购订单并支付货款，相关订单执行周期通常在 1 周以内，因此该类产品公司在手订单通常较少。从期后销售情况来看，2021 年末整合型显示芯片相关存货在 2022 年 1-6 月的结转率达 84.27%，2022 年 6 月末的整合型显示芯片相关存货已结转 26.78%（半年化处理的结转率为 80%），整合型显示芯片的销售情况较理想。

分离型显示芯片方面，分离型显示芯片中主要客户为京东方，其与公司签订订单的周期相对较长，平均约 3 个月，公司存在部分分离型显示芯片的在手订单。截至 2022 年 8 月末，发行人分离型显示芯片在手订单总额为 3,783.68 万元，其中分离型显示驱动芯片订单总额 959.76 万元，显示屏电源管理芯片订单总额 2,823.91 万元。

虽然公司整合型显示驱动芯片在手订单相对较少，但从公司 2022 年 7-8 月销售情况及后续销售预测情况来看，预计 2022 年下半年销量覆盖 2022 年 6 月末存货可销售量的比例达 88.47%-112.15%，其中整合型显示芯片为 89.93%-

115.49%，分离型显示芯片 72.23%-75.00%，存货余额可实现销售的预期较强。

②市场供需情况

从市场供需来看，随着 2021 年末“缺芯”态势的缓解，2022 年上半年显示芯片价格已有所下调。同时，在俄乌局势和国内新冠疫情防控仍存在不确定性、全球通胀及西方国家加息的大背景下，行业景气度整体有所下降。尽管下游需求有所回落，但 2022 年 1-6 月发行人产品月均销量为 2,024.97 万颗，相比于 2019 年、2020 年、2021 年的 1,284.06 万颗、1,713.37 万颗、1,805.03 万颗，仍然呈现出一定的增长趋势。

整合型显示芯片方面，整合型显示芯片的下游应用领域包括智能手机、工控显示、智能穿戴等领域，产品应用领域较广，公司持续通过推出竞争力较好的新产品并获得较高的市场认可度，使得整合型显示芯片销售收入持续增加。分离型显示芯片方面，公司根据主要客户京东方的需求，积极参与产品订单的竞争，持续通过突出的产品质量及富有竞争力的价格获取客户订单，从而相应扩大产品销售规模。

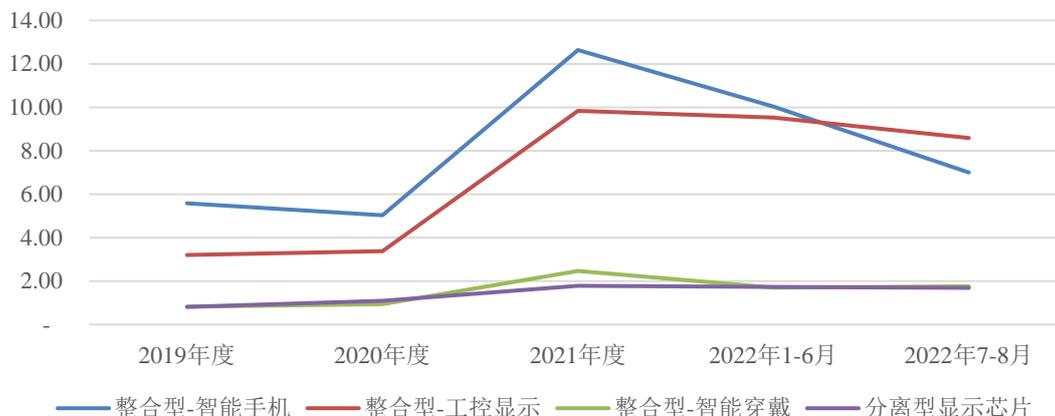
综上所述，随着我国国民经济水平的发展、人均居民收入的提高、新技术的成熟以及显示面板应用场景日益丰富，发行人各产品终端应用市场均拥有较大的增长潜力。同时，中国内地显示芯片国产化率仍然远低于面板产品全球占比，国产替代为显示芯片行业带来的发展机遇将长期存在，同时国产显示芯片市场受益于下游应用领域的持续发展，具有巨大的增长潜力。发行人作为国内领先的显示芯片供应商之一，在国产替代的大环境下将同时受益于显示芯片市场规模的扩张和国产厂商占有率的提升。公司产品适配性强，存货预计能够实现销售。

③产品价格方面

产品价格来看，报告期内 2020 年、2021 年因供需紧张，产品价格呈现大幅增长的趋势，2022 年 1-6 月价格虽然较 2021 年有所下降，但相关产品价格仍具有合理的毛利空间，2022 年 1-6 月公司综合毛利率为 36.39%。具体产品报告期及期后价格变动情况如下：

单位：元/颗

产品价格变动情况



根据上表，整合型显示芯片价格在 2020 年度至 2021 年度呈现大幅增长的趋势，2022 年呈现下降趋势。2022 年 7-8 月，整合型显示芯片的智能手机应用领域销售单价 7.00 元/颗，环比下调幅度较大，但较 2020 年的 5.03 元/颗的均价仍上升约 40%。上述销售单价下降系市场供需紧张态势有所缓和、市场价格有所下降所致：以该应用领域主要的 NV2C 系列晶圆对应产成品为例，2022 年 1-6 月销售单价为 9.88 元/颗，销售毛利率 47.94%，2022 年 7-8 月销售单价为 6.76 元/颗，以 2022 年 6 月末库存商品单位成本 5.42 元/颗测算，毛利率为 19.80%，虽毛利率水平有所下降，但销售仍具有一定的毛利空间。除此之外，其他领域产品销售单价趋于平稳。

因此，根据对发行人中长期业绩的预测情况，随着供需关系的调整，发行人各产品终端应用市场均拥有较大的增长潜力，即使短期内公司产品的价格有所波动，相关产品仍拥有一定的毛利空间，公司存货总体跌价风险相对较低。

3) 报告期各期末存货跌价准备的情况

报告期内，公司存货跌价的总体情况如下：

单位：万元

报告期	存货分类	存货余额	占比	存货跌价准备余额	跌价比例
2022 年 6 月末	非呆滞存货	16,908.44	97.89%	8.27	0.05%
	呆滞存货	364.48	2.11%	364.48	100.00%
	合计	17,272.92	100.00%	372.75	2.16%
2021 年	非呆滞存货	6,029.48	94.68%	4.87	0.08%

报告期	存货分类	存货余额	占比	存货跌价准备 余额	跌价比例
末	呆滞存货	339.06	5.32%	339.06	100.00%
	合计	6,368.54	100.00%	343.92	5.40%
2020 年 末	非呆滞存货	2,855.32	82.67%	50.43	1.77%
	呆滞存货	598.53	17.33%	598.53	100.00%
	合计	3,453.85	100.00%	648.96	18.79%
2019 年 末	非呆滞存货	4,232.94	86.15%	90.38	2.14%
	呆滞存货	680.32	13.85%	680.32	100.00%
	合计	4,913.26	100.00%	770.71	15.69%

2019 年、2020 年末，公司存货总体规模较小，其中呆滞存货的占比分别达到 13.85%、17.33%，受呆滞存货全额计提跌价的影响，2019 年末、2020 年末存货跌价余额分别为 770.71 万元、648.96 万元，存货跌价准备占余额的比例分别为 15.69%、18.79%。2021 年末，随着公司呆滞存货的报废处置及部分对外销售，呆滞存货下降至 339.06 万元，占比仅为 5.32%，同时在市场“缺芯”的背景下，芯片产品的销售价格有所上升，使得存货可变现净值提升较多，非呆滞存货计提存货跌价准备的金额仅为 4.87 万元，合计计提存货跌价准备 343.92 万元。2022 年 6 月末，公司呆滞存货余额较 2021 年末基本相当，相关产品销售价格虽然较上年有所下降，但较 2020 年、2019 年仍有所上升，且 2022 年 1-6 月公司综合毛利率达到 36.39%，存货的可变现净值仍相对较高，非呆滞存货计提存货跌价准备金额仅为 8.27 万元，合计计提存货跌价准备 372.75 万元。

2022 年 6 月末，公司存货余额大幅增长，期末金额前十大晶圆及对应产品（具体包含一款晶圆、该款晶圆可加工产出的产成品、以及相关委托加工物资）的期末单位成本、期后销售价格和预计毛利率情况具体如下：

单位：万颗、元/颗

晶圆系列	对应产成品 类型	存货余额	金额占 比	对应产成品 6 月末单位 成本	对应产成 品期后 7-8 月销售价 格	按期后售 价测算毛 利率
NV1E	整合型显示 芯片	4,790.12	27.73%	1.19	1.40	15.46%
NV2C	整合型显示 芯片	3,063.56	17.74%	5.42	6.76	19.80%
NV0B	整合型显示 芯片	2,405.54	13.93%	2.33	3.19	26.86%
NV4A	整合型显示 芯片	1,472.22	8.52%	6.03	7.73	21.92%

晶圆系列	对应产成品类型	存货余额	金额占比	对应产成品6月末单位成本	对应产成品期后7-8月销售价格	按期后售价测算毛利率
NV1D	整合型显示芯片	1,291.50	7.48%	1.01	1.53	34.04%
NV5C	整合型显示芯片	607.71	3.52%	3.69	8.50	56.65%
NV2A	整合型显示芯片	562.32	3.26%	1.64	4.21	60.97%
NV7D	整合型显示芯片	433.07	2.51%	2.68	8.62	68.90%
NV8A	分离型显示驱动芯片	331.87	1.92%	2.56	3.81	32.74%
NV0A	整合型显示芯片	196.13	1.14%	2.12	3.12	31.90%
小计	-	15,154.02	87.73%	-	-	

注：按期后售价测算毛利率=(期后销售价格-期末单位成本)/期后销售价格

由上表可见，2022年6月末，公司主要产品系列的7-8月销售均价较单位成本相仍具有一定的毛利空间，跌价风险较低。

上述存货的量产时间、2022年6月末前后月均销量等情况如下：

单位：万颗

晶圆系列	对应产成品类型	折算可销售数量	产品量产时间	月均销售量		预测销售周期(月)
				2022年4-6月	2022年7-8月	
NV1E	整合型显示芯片	5,057.14	2020年1月	465.88	554.90	9-11
NV2C	整合型显示芯片	588.74	2021年6月	99.54	131.43	4-6
NV0B	整合型显示芯片	1,320.30	2022年3月	29.93	120.72	近期推出新产品，具体参见以下说明
NV4A	整合型显示芯片	247.51	2021年3月	31.64	37.59	7-8
NV1D	整合型显示芯片	1,296.14	2019年2月	58.19	88.42	15-22
NV5C	整合型显示芯片	172.48	2012年12月	8.95	9.00	19
NV2A	整合型显示芯片	363.59	2022年2月	8.15	19.38	近期推出新产品，具体参见以下说明
NV7D	整合型显示芯片	168.51	2021年4月	147.41	23.08	1-7
NV8A	分离型显示驱动芯片	188.02	2020年10月	-	2.00	根据客户提供通知进行交付

晶圆系列	对应产成品类型	折算可销售数量	产品量产时间	月均销售量		预测销售周期(月)
				2022年4-6月	2022年7-8月	
NV0A	整合型显示芯片	96.99	2021年7月	14.16	17.35	6-8
小计	-	9,499.41		863.85	1,003.87	

注 1: 晶圆、委托加工物资根据公司有效管芯数折算为可销售的封装成品量;

注 2: 预测销售周期范围系折算可销售数量/2022 年 4-6 月月均销量、折算可销售数量/2022 年 7-8 月月均销量分别计算所得。

从 2022 年 6 月近期月均销售情况来看, 上述晶圆系列对应产成品的销量相对稳定。其中, 2022 年 4-6 月期间, 受上海等地疫情影响, 整体下游市场需求及部分客户的生产经营活动受到一定影响, 其采购需求有所减少, 故使用 2022 年 4-6 月月均销量计算预测销售周期范围存在一定局限性。上表中, 对部分晶圆系列及对应存货预计销售周期超 15 个月及其他相关情况说明具体如下:

NV0B、NV2A 晶圆系列对应产成品分别于 2022 年 3 月和 2 月刚进入量产阶段, 尚处于新产品初期推广阶段, 以 2022 年 6 月近期销量预估其销售周期存在一定局限性。根据公司 2022 年下半年预计销量情况, NV0B、NV2A 晶圆系列及对应存货的销售周期分别为 4-6 个月和 10-13 个月; NV1D 晶圆系列及对应存货虽然短期受智能穿戴市场需求回落影响, 相关存货的预计销售周期相对较长, 但该系列晶圆对应产成品可适配京东方、瀚宇彩晶股份有限公司等面板厂生产的 12 款显示屏玻璃, 产品适配性较好, 随着下游市场需求的逐步回暖, 该系列产品的销量提升速度相对较快; NV5C 晶圆系列对应产成品已长期供应于工控显示领域, 尽管该系列产品的主要客户短期内受到上海等地疫情影响, 采购需求有所放缓, 但相关产品的需求量长期来看较为稳定, 因此公司进行适当备货具有合理性; NV8A 晶圆系列对应存货因京东方 2021 年订单延后提货使得相应存货结余增加, 但相关产品在手订单量为 192.50 万颗, 相关存货未来消化具有较好保障。总体来看, 2022 年 6 月末的公司主要晶圆系列及对应存货形成呆滞的风险相对较低。

综上所述, 公司存货跌价已结合在手订单、期后销售、市场供需关系及价格变化等因素, 并根据库龄、存货可变现净值与存货成本的关系进行了计提, 存货跌价计提充分。

2、存货跌价与同行业可比公司比较情况

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比，相关情况如下：

项目	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
格科微 (688728.SH)	6.37%	4.00%	4.45%	6.72%
天德钰 (A21248.SH)	未披露	1.21%	1.95%	0.68%
韦尔股份 (603501.SH)	6.98%	9.26%	12.72%	12.02%
集创北方 (A22417.SH)	未披露	7.98%	12.81%	23.49%
联咏 (3034.TW)	未披露	未披露	未披露	未披露
瑞鼎 (3592.TWO)	未披露	未披露	未披露	未披露
矽创电子 (8016.TW)	未披露	未披露	未披露	未披露
可比公司平均值	6.68%	5.61%	7.98%	10.73%
公司	2.16%	5.40%	18.79%	15.69%

注：1、联咏、瑞鼎、矽创电子为中国台湾上市公司，未公开披露存货账面余额及跌价准备；

2、部分可比公司尚未披露 2022 年 6 月末存货相关数据。

由上表可见，公司 2019 年、2020 年末存货跌价准备计提比率均高于可比公司的平均值，主要系公司存货规模总体较小，呆滞存货占比相对较高所致；2021 年末公司存货跌价准备的实际计提比例与同行业可比公司相比处于合理区间，高于同行业的格科微、天德钰，低于集创北方，主要系公司将部分呆滞的存货予以报废处置，公司呆滞存货余额有所下降所致。2022 年 6 月末，公司存货跌价计提比例有所降低，主要系受疫情等因素影响，以及公司根据市场情况进行了相应备货，库龄 1 年以内存货大幅增加所致。

综上，报告期内，公司严格按照《企业会计准则》的相关规定及公司会计政策，按照成本与可变现净值孰低原则足额计提了存货跌价准备，且已基于谨慎性原则，对库龄超过 2 年的呆滞存货全额计提了跌价准备，存货跌价准备计提充分；公司 2019 年、2020 年存货跌价计提比例高于同行业可比公司平均水平，2021 年末、2022 年 6 月末存货跌价计提比例低于同行业可比公司平均水平主要系新增存货金额较高及以前年度呆滞存货处置所致，具有合理性。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序：

- 1、获取并核查了各期末存货余额明细表，分析各类别存货的明细构成、数量、金额等信息；
- 2、访谈了发行人总经理、财务负责人、销售部门负责人，了解公司 2021 年、2022 年 6 月末存货增加的原因，公司期后销售情况及销售预计情况、在手订单、期后产品市场价格情况；
- 3、获取公司存货跌价转销的明细，了解存货的销售、处置等情况；
- 4、了解并评价公司存货跌价准备的计提政策的适当性，获取公司各期存货库龄情况表、跌价计提明细表，复核公司存货跌价计提情况；
- 5、获取同行业相关存货变动以及存货跌价情况，对比分析公司存货变动及存货跌价与同行业的可比公司的差异情况；
- 6、结合期末存货余额明细表及库存分布情况，选择主要加工单位前往执行监盘程序，在执行监盘程序中实地观察存货状态等情况，并采用随机抽盘方式核查明细表中存货数量记录的准确性，对其他加工单位通过函证核查其期末结存数量；对于发出商品，主要通过查验货物发出单据、期后结算单据、发放函证等方式核对其期末数量。

（二）核查意见

1、发行人显示屏电源管理芯片 2020 年采购成本和采购转销成本不一致的原因为代增你强采购的芯片产品并采用净额法核算影响所致。不涉及显示屏电源管理芯片退回、滞销的情形，发行人 2020 年末采购致新科技的显示屏电源管理芯片均已实现销售，不存在计提存货减值准备的情形。

2、公司 2021 年末、2022 年 6 月末存货上升的主要原因是公司结合市场需求情况、晶圆代工产能变化、新产品的推出等因素，存货采购有所增加所致，使得存货余额出现了增长，具有合理性。公司存货目前后续加工、出售的情况较好，公司整合型芯片主在手订单较少，分离型芯片存在一定的在手订单，根据公司期后实现销售及目前的销售预计合计来看，覆盖 2022 年 6 月末的存货比例较高；公司结合存货的呆滞情况、产品销售价格情况，对呆滞库存已全额计提了存货跌价准备，对非呆滞存货根据可变现净值与存货孰低的原则计提了存货跌价，公司存货跌价的计提是充分的；公司 2019 年末、2020 年末存货跌价计提高于可比公司平均值，2021 年末、2022 年 6 月末存货跌价计提比例低于可

比公司平均值主要系新增适销存货占比增加及呆滞存货的处置影响所致。

三、补充说明对报告期各期晶圆委外代工数量、封测委外代工数量、发行人产品销量、期初期末库存量的匹配性核查的具体情况，存在的差异及原因。

回复：

(一) 报告期各期晶圆委外代工数量、封测委外代工数量、发行人产品销量、期初期末库存量的匹配性核查的具体情况

1、报告期晶圆委外代工数量情况

单位：片

项目	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
期初结存	5,125.00	2,584.00	4,280.00	1,567.00
晶圆代工采购量	28,872.00	34,147.00	28,821.00	21,371.00
封测生产投入量	23,449.00	30,992.00	30,509.00	18,658.00
其他耗用		614.00	8.00	-
期末结存	10,548.00	5,125.00	2,584.00	4,280.00

2021年度晶圆其他耗用较多，主要系公司报废了呆滞晶圆报废所致。

2、报告期内封装产品投入量与产出量情况

1) 报告期内晶圆投入与封测产品投入关系情况

单位：片、万颗

晶圆型号	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
8寸晶圆	16,402.00	24,865.00	23,716.00	14,772.00
12寸晶圆	7,047.00	6,127.00	6,793.00	3,886.00
晶圆投入总量	23,449.00	30,992.00	30,509.00	18,658.00
8寸晶圆折算封测成品投入量	6,121.35	9,364.02	8,627.19	4,934.84
12寸晶圆折算封测成品投入量	2,397.57	2,254.34	2,136.28	1,265.08
封测成品投入总量	8,518.92	11,618.36	10,763.47	6,199.92

注：上述封装成品投入量=晶圆投入量*以理论管芯数

2) 封测段产品投入产出情况

单位：万颗

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

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
期初产品在制量	1,737.21	1,121.15	2,030.52	3,095.37
封测成品投入量	8,518.92	11,618.36	10,763.47	6,199.92
封测成品产出量	7,142.10	10,555.93	11,243.09	6,973.30
加工损耗及其他损耗	260.96	446.37	429.76	291.47
期末产品在制量	2,853.08	1,737.21	1,121.15	2,030.52
损耗率	3.53%	4.06%	3.68%	4.01%

注：损耗率=加工损耗及其他损耗/（期初产品在制量+封测成品投入量-期末产品在制量）；

加工损耗及其他损耗包括封装测试过程中损耗以及少量的研发耗用及其它耗用，报告期内公司损耗率相对稳定，基本在 3.5%-4%左右。

3、报告期内封装产品产出量与销售量情况

单位：万颗

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
期初封装成品库存	1,450.75	712.20	781.55	1,481.88
封装成品产出入库	7,142.10	10,555.93	11,243.09	6,973.30
封装成品外购入库	6,969.21	11,900.02	9,291.39	7,746.15
封装成品销售出库	12,149.84	21,660.33	20,560.38	15,408.68
其他出库	10.74	57.07	43.45	11.10
期末封装成品库存	3,401.47	1,450.75	712.20	781.55

注：其他出库包括客户送样、研发耗用等。

经分析，公司报告期各期晶圆委外代工数量、封测委外代工数量、产品销量、期初期末库存量具有匹配性，不存在较大差异的情形。

（二）上述事项的核查情况

1、核查程序：

我们履行了以下核查程序：

（1）对发行人的运营部分负责人及财务负责人进行访谈，了解公司产品生成制造过程及流转过程；

(2) 获取了报告期内发行人采购明细表、各存货收发存、各存货出库明细、产品销售明细等数据；

(3) 复核发行人的晶圆、封装成品的投入产出、销售与成品结存的匹配性分析；

(4) 向发行人的运营部分负责人及财务负责人了解投入产出及其他损耗的原因。

2、核查结论：

经核查，我们认为，公司存货发行人报告期各期晶圆委外代工数量、封测委外代工数量、产品销量、期初期末库存量是具有匹配性，不存在较大差异的情形。

问题 10.关于股份支付

根据申报材料：(1)各报告期，公司确认股份支付费用分别为 432.05 万元、108.35 万元和 2,633.45 万元，主要计入管理费用；(2)公司历次股份支付公允价值主要参考外部股东入股价格，但部分股东为发行人原控股股东，或相关交易涉及股份代持及还原；(3)上海墨驿、上海驹苑约定股权激励实施对象每服务满一年解锁对应 25%的授予份额，上海俱驿未约定员工服务期，根据财政部会计司发布的股份支付准则应用案例，以首次公开募股成功等作为可行权条件的，也应当考虑是否计入等待期；(4)公司 2019 年度实施股权激励时，实控人给予部分员工资金资助合计 359.36 万元，于 2019 年一次性确认股份支付费用；(5)公司存在多次向外部顾问授予员工持股平台份额的情况。

请发行人说明：(1)历次股权激励的股权公允价值及确定依据、服务期或其他行权条件约定、股份支付的确认及分摊情况，会计处理是否符合企业会计准则的规定；(2)各期各员工持股平台规定的服务期及确定原则，按照锁定期确定服务期的合理性，是否已考虑相关特殊条款的影响，实控人给予员工资金资助的具体情况，是否与服务期挂钩，相关股份支付是否应当在服务期内分摊确认；(3)员工股平台中涉及非公司自身员工的具体情况，包括人员姓名、工作职务及内容、入股价格、资金来源等，持有发行人股份是否合法合规，是否符合公司股权激励对象范围，并履行相应决策程序，与公司实际控制人及董监高是否存在关联关系，是否存在股份代持、利益输送或其他特殊安排。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

一、发行人说明

(一) 历次股权激励的股权公允价值及确定依据、服务期或其他行权条件约定、股份支付的确认及分摊情况，会计处理是否符合企业会计准则的规定；

1、历次股权激励的股权公允价值及确定依据、服务期或其他行权条件约定、股份支付的确认及分摊情况

(1) 报告期内公司实施股权激励的公允价值情况：

股权激励对象通过上海翌驿、上海驹驿、上海驹苑、科宏芯、上海俱驿五个平台间接持有公司的股份，本报告期公司实施股权激励的总体情况如下：

单位：万元

项目	实施股权激励时点	涉及股权激励的注册资本或股本	股权获取价格	股权公允价值	计提股份支付金额
第一次股权激励	2019年9月	穿透为有限公司6.50万美元实收资本	1,343.25	1,343.25	-
第二次股权激励	2019年12月	穿透为有限公司1.51万美元实收资本	231.66	312.50	80.84
第三次股权激励	2019年12月	穿透为有限公司0.94万美元实收资本	129.83	194.50	64.67
第四次股权激励	2020年7月	穿透为有限公司1.08万美元实收资本	222.50	816.68	594.18
第五次股权激励	2021年3月	穿透为有限公司0.54万美元实收资本	308.70	691.05	382.35
第六次股权激励	2021年4月	穿透为有限公司0.36万美元实收资本	194.43	467.98	273.55
第七次股权激励	2021年7月	穿透为持有股份公司18.51万股	54.00	154.16	100.16
第八次股权激励	2021年9月	直接持有股份公司585.94万股	2,766.96	4,878.86	2,111.90

1) 2019年度

①2019年度股权激励实施情况

A、第一次股权激励

2019年4月，发行人制定了员工持股计划，授予65名激励对象以当时的公允价格认购员工持股计划份额的权利。本次员工持股计划通过上海翌驿平台实施，由上海翌驿以1,543万元认购发行人7.5339万美元注册资本，增资的出资来源为激励对象于2019年9月至12月向上海翌驿缴纳的员工持股计划份额的认购款。员工通过认购上海翌驿的份额间接持有有限公司股权，穿透持有有

限公司的注册资本 6.50 万美元。

由于激励对象均以当时公允价格（折 206.56 元/注册资本）认购份额，因此本计划实施时不存在需确认股份支付费用的情形，具体情况如下：

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量（美元注册资本）A	平均激励单价（元/美元注册资本）B	激励对象出资金额（人民币万元） C=A*B	单位注册资本的公允价值（人民币万元）D	激励股权公允价值（人民币万元） E=D*A	差值（人民币万元） F=E-C
管理费用	12.00	11,473.39	206.56	237.00	206.56	237.00	-
销售费用	18.00	14,523.28	206.56	300.00	206.56	300.00	-
研发费用	35.00	39,031.31	206.56	806.25	206.56	806.25	-
合计	65.00	65,027.98	206.56	1,343.25	206.56	1,343.25	-

B、第二次股权激励

2019 年 12 月，陈梦云将其代 Peter Hong Xiao（肖宏）持有的上海驹驿部分财产份额转让给部分员工及外部顾问，所转让的份额穿透后折发行人注册资本 1.51 万美元，本次股权激励涉及股份支付金额具体如下：

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量（美元注册资本）A	平均激励单价（元/美元注册资本）B	激励对象出资金额（人民币万元） C=A*B	单位注册资本的公允价值（人民币万元）D	激励股权公允价值（人民币万元） E=D*A	差值（人民币万元） F=E-C
管理费用	3.00	4,841.09	153.13	74.13	206.56	100.00	25.87
销售费用	4.00	10,287.32	153.13	157.53	206.56	212.50	54.97
合计	7.00	15,128.41	153.13	231.66	206.56	312.50	80.84

C、第三次股权激励

2016 年至 2019 年，New Vision（Cayman）曾向 Blue Sky 台湾分公司的部分员工授予了股份认购权，并于 2019 年 12 月共收到上述人员缴纳的股份认购款合计 18.46 万美元（折算人民币 129.83 万元）。上述缴纳股份认购款认购的股份对应新相微有限 0.94 万美元注册资本。上述人员通过科宏芯平台间接持有发行人的股份，本次股权激励涉及股份支付金额具体如下：

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量（美元注册资本）A	平均激励单价（元/美元注册资本）B	激励对象出资金额（人民币万元） C=A*B	单位注册资本的公允价值（人民币万元）D	激励股权公允价值（人民币万元） E=D*A	差值（人民币万元） F=E-C
---------------	--------	----------------------	-------------------	--------------------------	---------------------	--------------------------	--------------------

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量(美元注册资本) A	平均激励单价(元/美元注册资本) B	激励对象出资金额(人民币万元) C=A*B	单位注册资本的公允价值(人民币万元) D	激励股权公允价值(人民币万元) E=D*A	差值(人民币万元) F=E-C
管理费用	16.00	9,415.93	137.88	129.83	206.56	194.50	64.67
合计	16.00	9,415.93	137.88	129.83	206.56	194.50	64.67

注：上述人员受让股权支付款项 18.46 万美元，折算人民币 129.83 万元。

②第一次至第三次股权激励公允价格确定依据

2019 年 4 月，有限公司董事会通过了公司增资议案，同意由上海矍驛以人民币 1,543 万元增资 7.5339 万美元（204.81 元/每注册资本），占比 7%，资金来源为向员工实施股权激励的认购款。本次增资定价参照有限公司的以 2018 年 10 月 31 日基准日的评估估值以及股东北京燕东增资后的公司价值 1.1 倍为基准确定，同时，根据中联资产评估集团有限公司于 2019 年 4 月出具的“中联评报字[2019]第 646 号”评估报告，有限公司以 2018 年 10 月 31 日基准日审计后的净资产账面值 6,878.40 万元，采用资产基础法的净资产评估值 10,197.35 万元，评估增值 3,318.95 万元，增值率 48.25%。以收益法评估的全部权益资本价值（净资产价值）16,062.42 万元，评估增值 7,729.30 万元，增值率 92.75%。

根据公司 2019 年 9 月和 12 月实施的股权激励方案，实际对员工实施股权激励折算新相有限的每实收资本 206.56 元/注册资本，略高于公司董事会决议通过上海矍驛增资价格 204.81 元/每注册资本。因此，公司 2019 年 9 月、12 月以穿透至新相微有限 206.56 元/注册资本的价格确定激励股权的公允价值。

2) 2020 年度

①第四次股权激励

2020 年 7 月至 9 月，部分员工受让了上海驷苑的财产份额，合计支付 222.50 万元，受让的财产份额对应新相微有限 1.08 万美元注册资本。由于涉及人员较少，且时间较为接近，本处将其视为一次股权激励对股份支付金额进行计算，具体情况如下：

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量(美元注册资本) A	平均激励单价(元/美元注册资本) B	激励对象出资金额(人民币万元) C=A*B	单位注册资本的公允价值(人民币万元) D	激励股权公允价值(人民币万元) E=D*A	差值(人民币万元) F=E-C
---------------	--------	-----------------------	--------------------	-----------------------	----------------------	-----------------------	-----------------

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量(美元注册资本) A	平均激励单价(元/美元注册资本) B	激励对象出资金额(人民币万元) C=A*B	单位注册资本的公允价值(人民币万元) D	激励股权公允价值(人民币万元) E=D*A	差值(人民币万元) F=E-C
管理费用	3.00	3,993.90	206.56	82.50	758.17	302.81	220.31
销售费用	2.00	6,051.37	206.56	125.00	758.17	458.81	333.81
研发费用	2.00	726.16	206.56	15.00	758.17	55.06	40.06
合计	7.00	10,771.43	206.56	222.50	758.17	816.68	594.18

②第四次股权激励公允价值确定依据

发行人在 2020 年下半年的股权变动及融资过程中估值呈现较快增长的趋势，在确定公允价值时，选取了 2020 年 7 月和 9 月前后时期中 2020 年 10 月新余義嘉德等 5 名投资人入股的最高值 758.17 元/注册资本价格作为第四次股权激励的公允价值。具体情况如下：

工商变更时间	协议签署日	入股方	股东背景	入股形式	入股价格
2020.11	2020.8.7	珠海达泰	外部投资者	受让 New Vision (BVI) 所持的部分股份	281.09 元/注册资本
	2020.8.10	台湾类比	发行人供应商	增资	40.14 美元/注册资本(折人民币约 281.09 元/注册资本)
2021.1	2020.9.1	陈梦云	发行人实际控制人的母亲	受让北京芯动能所持的全部股份	464.54 元/注册资本
	2020.10.23	新余義嘉德等 5 名投资人入股	外部投资者	增资	758.17 元/注册资本

3) 2021 年度

①2021 年度股权激励实施情况

A、第五次股权激励

2021 年 3 月，部分员工受让了上海驹苑和上海墨驿的财产份额，合计支付 308.70 万元，受让的财产份额对应新相微有限 0.54 万美元注册资本，本次股权激励涉及股份支付金额具体如下：

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量(美元注册资本) A	平均激励单价(元/美元注册资本) B	激励对象出资金额(人民币万元) C=A*B	单位注册资本的公允价值(人民币万元) D	激励股权公允价值(人民币万元) E=D*A	差值(人民币万元) F=E-C
---------------	--------	-----------------------	--------------------	-----------------------	----------------------	-----------------------	-----------------

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量 (美元注册资本) A	平均激励单价 (元/美元注册资本) B	激励对象出资金额(人民币万元) C=A*B	单位注册资本的公允价值 (人民币万元) D	激励股权公允价值 (人民币万元) E=D*A	差值 (人民币万元) F=E-C
管理费用	5.00	3,751.93	503.74	189.00	1,288.88	483.58	294.58
销售费用	2.00	750.39	743.62	55.80	1,288.88	96.72	40.91
研发费用	5.00	859.31	743.62	63.90	1,288.88	110.76	46.86
合计	12.00	5,361.63	575.76	308.70	1,288.88	691.05	382.35

B、第六次股权激励

2021年4月，部分员工受让 New Vision (Cayman) 持有的科宏芯 30.00 万股股份，支付股权转让款 30.04 万美元（折算人民币 194.43 万元），受让科宏芯的股份对应新相微有限 0.36 万美元注册资本，本次股权激励涉及股份支付金额具体如下：

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量 (美元注册资本) A	平均激励单价 (元/美元注册资本) B	激励对象出资金额(人民币万元) C=A*B	单位注册资本的公允价值 (人民币万元) D	激励股权公允价值 (人民币万元) E=D*A	差值 (人民币万元) F=E-C
管理费用	1.00	3,630.90	535.48	194.43	1,288.88	467.98	273.55
合计	1.00	3,630.90	535.48	194.43	1,288.88	467.98	273.55

注：上述股权转让款 30.04 万美元，折算人民币 194.43 万元。

C、第七次股权激励

2021年7月，陈梦云将其代 Peter Hong Xiao (肖宏) 所持的部分上海翊驿财产份额转让给个别员工，员工实际支付 54.00 万元，受让的财产份额对应股改后新相微 18.51 万股股本，本次股权激励涉及股份支付金额具体如下：

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的激励数量 (美元注册资本) A	平均激励单价 (元/美元注册资本) B	激励对象出资金额(人民币万元) C=A*B	单位注册资本的公允价值 (人民币万元) D	激励股权公允价值 (人民币万元) E=D*A	差值 (人民币万元) F=E-C
研发费用	1.00	726.18	743.62	54.00	2,122.82	154.16	100.16
合计	1.00	726.18	743.62	54.00	2,122.82	154.16	100.16

D、第八次股权激励

2021年9月，员工持股平台上海俱驿以 3,600.00 万元认购本公司股份 762.3529 万股，本次股权激励涉及股份支付金额具体如下：

激励对象按所属费用类型分类	涉及人员数量	穿透至发行人的股份数量(万股) A	平均激励单价(元/股) B	激励对象出资金额(人民币万元) C=A*B	单位股本的公允价值(元/股) D	激励股权公允价值(人民币万元) E=D*A	差值(人民币万元) F=E-C
管理费用	4.00	626.82	4.72	2,959.97	8.33	5,219.20	2,259.23
销售费用	1.00	6.35	4.72	30.00	8.33	52.90	22.90
研发费用	2.00	129.18	4.72	610.03	8.33	1,075.63	465.60
合计	7.00	762.35	4.72	3,600.00	8.33	6,347.43	2,747.73

②2021 年度股权激励的公允价值确定依据

A、第五次及第六次股权激励公允价值确定依据

发行人在 2021 年上半年的股权变动及融资过程中估值呈现较快增长的趋势，在确定公允价值时，选取了 2021 年 3 月和 4 月前后时期 2021 年 4 月外部投资机构增资入股的价格的最高值 1,288.83 元/注册资本价格作为第五次、第六次股权激励公允价值。具体情况如下：

入股时间	协议签署日	入股方	股东背景	入股形式	入股价格
2021.4	2021.3.26	众联兆金	外部投资者	受让陕西高技术所持的全部股份	535.19 元/注册资本
2021.4	2021.4.20	合肥高新创投等 7 名投资人入股	外部投资者	增资	1,288.83 元/注册资本

B、第七次及第八次股权激励公允价值确定依据

公司 2021 年 7 月和 9 月前后直接股东无股权变动，直接股东上海雍鑫于 2021 年 6 月发生财产份额转让，陈梦云将其代 Peter Hong Xiao（肖宏）所持的全部上海雍鑫财产份额转让给青岛图灵宏远投资合伙企业（有限合伙），吴金星将其所持的全部上海雍鑫财产份额转让给青岛启泰二号股权投资合伙企业（有限合伙），转让对价合计 2,800 万元，转让时上海雍鑫持有发行人 336.27 万股，折发行人每股价格 8.33 元/股（折算由有限公司阶段的注册资本价格为 2,122.82 元/注册资本）。

综上，公司选取每股价格 8.33 元/股作为第七次及第八次股权激励的公允价值。

(2) 服务期或其他行权条件约定

报告期内，股权激励对象通过上海墨驿、上海骊驿、上海骊苑、科宏芯、上海俱驿五个平台间接持有公司的股份。其中，科宏芯和上海俱驿平台对服务期和其他行权条件无相关约定；上海墨驿、上海骊驿和上海骊苑平台未直接约定服务期及行权条件，但对合伙人退伙进行了相关约定，形成了非市场行权条件，间接约定了以上市为条件及服务期满 4 年的双重条件，具体情况如下：

项目	协议约定	上市前	上市后
退伙情形 1	协商一致解除劳动合同或劳动合同期满未续期的；有限合伙人申请退伙且经执行事务合伙人同意的。	新相微电子上市前，自该有限合伙人取得本企业份额之日起至发生之日每满一个自然年度的，其所持本企业财产份额的 25%（满两年为 50%，满三年为 75%，满四年为 100%），需按照满足前述条件的本企业财产份额对应的新相微电子之股份数×新相微电子最近一期已完成审计的合并报表每股净资产值和其取得满足前述条件的本企业财产份额时支付的对价孰高的价格转让给执行事务合伙人或其指定的第三方；其余部分按照其取得该部分财产份额时支付的对价转让给执行事务合伙人或其指定的第三方。	自该有限合伙人取得本企业份额之日起至本条情形发生之日未满两个自然年度的，其所持本企业财产份额的 75%（满两年的为 50%，满三年的为 25%，四年及四年以上的无需转回）需转让给执行事务合伙人或其指定的第三方。应转出财产份额均按照该等财产份额对应的新相微电子之股份数×新相微电子最近一期已完成审计的合并报表每股净资产值和其取得该部分财产份额时支付的对价加计同期银行贷款利息孰高的价格确定。
退伙情形 2	作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡；对该合伙人在本企业中的财产份额享有合法继承权的继承人，经执行事务合伙人同意，从继承开始之日起，取得该合伙企业的合伙人资格。未经执行事务合伙人同意获得合伙人资格的继承人，本企业将向该合伙人的继承人退还被继承的财产份额。	上市前依照届时的全部财产份额对应的新相微电子之股份数×新相微电子最近一期已完成审计的合并报表每股净资产值和其取得该部分财产份额时支付的对价孰高的价格，并一次性退回。	按照解锁情况，已解锁的部分按照本协议约定通过二级市场卖出后，将相关收益（相关收益=出售新相微电子所得-相关减资的费用-由此产生的必要税费）向其定向分配。
退伙情形 3	合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行	按法律法规的具体规定执行。	按法律法规的具体规定执行。

项目	协议约定	上市前	上市后
特殊退伙情形	A 未经新相微电子或其控股子公司同意，擅自终止履行劳动合同的；B 严重违反新相微电子或其控股子公司规章制度的；C 未经执行事务合伙人允许，其自身或其配偶、父母、子女为新相微电子或其控股子公司相同或同类行业的其他公司或人员提供本属于新相微电子或其控股子公司的商业机会，或者自营或与他人合作经营与新相微电子或其控股子公司同类的业务的；D 违反保密协议约定的，或者泄露其掌握或了解的新相微电子或其控股子公司的商业秘密或技术秘密的；E 未经执行事务合伙人同意，将本企业的财产份额进行转让、质押、担保、偿还债务、受托他人持股的；F 因故意或者重大过失给新相微电子或其控股子公司、本企业或关联企业造成损失；G 相关事项如经包括普通合伙人在内的代表 2/3 以上财产份额的合伙人同意，不配合签署相关决议文件和/或办理相关手续的；或对执行事务合伙人依据本协议享有独立决定权限的事项，或其他应由该有限合伙人配合的事项不配合签署相关决议文件和/或办理相关手续的。		

公司合理估计的未来成功完成首次公开募股成功的完成时点为 2023 年中期，报告期内最早一次股权激励授予日为 2019 年 9 月，同时公司结合合伙协议中约定的各类退伙情形相关条款，合理预计激励对象能够完全享受股权处置的收益的时间预计需至锁定期满（即从被授予股份起满 4 年），因此将 4 年作为服务期，股权激励费用按服务期分摊确认相应的股权激励费用。

按股权激励次序、持股平台对应情况如下：

项目	对应持股平台	授予对象	服务期确定情况	股份支付分摊情况
第一次股权激励	上海翌驿、上海驷驿、上海驷苑	员工及顾问	员工 4 年作为服务期	员工按照 4 年分摊，非员工一次性确认
第二次股权激励	上海翌驿、上海驷驿、上海驷苑	员工及顾问	员工 4 年作为服务期	员工按照 4 年分摊，非员工一次性确认
第三次股权激励	科宏芯	原 Blue Sky 台湾分公司员工	未约定	一次性确认
第四次股权激励	上海翌驿、上海驷驿、上海驷苑	员工	4 年作为服务期	按照 4 年分摊
第五次股权激励	上海翌驿、上海驷驿、上海驷苑	员工	4 年作为服务期	按照 4 年分摊
第六次股权激励	科宏芯	员工	未约定	一次性确认
第七次股权激励	上海翌驿、上海驷驿、上海驷苑	员工	4 年作为服务期	按照 4 年分摊
第八次股权激励	上海俱驿	员工	未约定	一次性确认

(3) 股份支付的确认及分摊情况

1) 股份支付的确认情况

报告期内，公司历次股权激励所确认的股份支付费用的确认情况如下：

时间	项目	授予对象	授予股权公允价值与支付对价的差值	其他调整	股份支付确认总额	应分摊月份数	月摊销额
2019年9月	第一次股权激励	员工	-	-	-	48.00	-
		顾问	-	-	-	48.00	-
2019年12月	第二次股权激励	员工	74.37	-	74.37	48.00	1.55
		顾问	6.47	-	6.47	-	-
2019年12月	第三次股权激励	原 BLUE SKY 台湾公司员工	64.67	-	64.67	-	-
2019年12月	资金资助	员工	-	359.36	359.36	-	-
2020年7月、9月	第四次股权激励	员工	594.18	-	594.18	48.00	12.38
2021年3月	第五次股权激励	员工	382.35	-	382.35	48.00	7.97
2021年4月	第六次股权激励	员工	273.55	-	273.55	48.00	5.70
2021年7月	第七次股权激励	员工	100.16	-	100.16	48.00	2.09
2021年9月	第八次股权激励	员工	2,747.73	-635.83	2,111.90	-	-

上表中，其他调整的具体情况如下：

①2019年资金资助情况

2019年公司实施股权激励时，对原有在 New Vision (Cayman) 享有的认股权进行了清理并取消，并在员工持股平台上海矍驿中实施股权激励。综合相关人员的历史贡献及考虑原持有的股份认购权情况的背景下，为了更好的进行激励，Peter Hong Xiao (肖宏) 向周剑、龚再民、周家春等人给予了补贴款合计 359.36 万元，由于本次与股权激励相关的补贴款系一次性给予，未涉及服务期等限制条件，因此公司将其一次性在 2019 年确认为股份支付费用。

②2021年9月第八次股权激励的其他调整

本次增资过程中，实际控制人 Peter Hong Xiao (肖宏) 通过上海俱驿进行了增资，根据首发业务若干问题解答，实际控制人 Peter Hong Xiao (肖宏) 增资前后其持股比例增加的部分确认股份支付，对于维持原持股比例的部分不确认股份支付，具体情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
实际控制人增资前持有股权比例（穿透后）	a	23.14%
实际控制人增资后持有股权比例（穿透后）	b	23.67%
实际控制人本次增资净增加持股比例	c=b-a	0.53%
公司股份总数（万股）	d	36,762.35
实际控制人净增加持股比例对应的股份数量（万股）	e=c*d	196.28
实际控制人增资的每股价格（元/股）	f	4.72
股权公允价值（元/股）	g	8.33
实际控制人净增加股份数涉及的股份支付	h= (g-f) *e	707.45
实际控制人通过上海俱驿增资股份数（万股）	i	372.69
实际控制人通过上海俱驿增资股权公允价值与增资价格差异总额	j	1,343.27
实际控制人通过上海俱驿增资的不涉及股份支付的金额	k=j-h	635.83

2) 股份支付的分摊情况

单位：万元

期间	对应股权激励	分摊部分	分摊部分因 员工离职调整	一次性确认	确认股份支付合计
2019 年度	第一次股权激励				-
	第二次股权激励	1.55		6.47	8.02
	第三次股权激励			64.67	64.67
	资金资助			359.36	359.36
	小计	1.55	-	430.50	432.05
2020 年度	第二次股权激励	15.76	35.84		51.60
	第四次股权激励	56.75			56.75
	小计	72.51	35.84	-	108.35
2021 年度	第二次股权激励	7.28			7.28
	第四次股权激励	148.54			148.54
	第五次股权激励	79.65			79.65
	第六次股权激励	-		273.55	273.55
	第七次股权激励	12.52			12.52
	第八次股权激励			2,111.90	2,111.90
	小计	247.99	-	2,385.45	2,633.44

期间	对应股权激励	分摊部分	分摊部分因 员工离职调整	一次性确认	确认股份支付合计
2022年1-6月	第二次股权激励	3.64	-		3.64
	第四次股权激励	65.93	80.67		146.60
	第五次股权激励	47.79			47.79
	第七次股权激励	12.52			12.52
	小计	129.88	80.67	-	210.55

2020年10月因1名员工离职，由实际控制人按照2019年度实施股权激励时的206.56元/注册资本的价格回购其份额，该名员工确认股份支付费用尚未摊销完成的35.84万元一次性确认为2020年度的股份支付费用。

2022年4月因1名员工离职，公司基于其工作贡献方面的考虑，对授予其股权决定不予收回，该名员工原确认股份支付费用尚未摊销完成的80.67万元一次性确认为2022年1-6月的股份支付费用。

2、会计处理是否符合企业会计准则的规定

公司通过上海矚驿、上海驷驿和上海驷苑实施的股权激励与首次公开发行并上市成功与否挂钩，员工须同时满足首次公开募股及至上市后需累计服务满4年双重条件，否则其持有的股份需全部或部分转出，属于可行权条件中的服务期限条件，而公司成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。公司根据合理估计的未来成功完成首次公开发行并上市的可能性及完成时点，将授予日至完成首次公开发行并上市及上市后服务满4年的期间作为服务期，股权激励费用按服务期分摊确认相应的股权激励费用，相关股份支付的会计处理符合财政部会计司发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》和《企业会计准则第11号——股份支付》的相关规定。

公司通过科宏芯、上海俱驿实施的股权激励无相关限制性条件，根据《企业会计准则第11号——股份支付》及《首发业务若干问题解答》的相关规定：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。”因此，公司根据授予对象、授予条件等情况，对于未约定限制性条件的授予对象及外部顾问的股权激励一次性确认股份支付费用，相

关股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

（二）各期各员工持股平台规定的服务期及确定原则，按照锁定期确定服务期的合理性，是否已考虑相关特殊条款的影响，实控人给予员工资金资助的具体情况，是否与服务期挂钩，相关股份支付是否应当在服务期内分摊确认

1、各期各员工持股平台规定的服务期及确定原则，按照锁定期确定服务期的合理性，是否已考虑相关特殊条款的影响

1) 持股平台规定的服务期及确定原则

通过上海矍驿、上海驷驿和上海驷苑持有公司股权的人员，公司对其设置了以成功上市且服务满 4 年的双重条件，主要是考虑公司的上市计划以及公司发展计划，参见本题回复之“（一）历次股权激励的股权公允价值及确定依据、服务期或其他行权条件约定、股份支付的确认及分摊情况，会计处理是否符合企业会计准则的规定”之“1、历次股权激励的股权公允价值及确定依据、服务期或其他行权条件约定、股份支付的确认及分摊情况”之“（3）股份支付的确认及分摊情况”。

通过科宏芯、上海俱驿持有公司股权未设定服务期主要原因为：通过科宏芯间接持有公司股份的人员主要并非发行人员工，因此未设置服务期；通过上海俱驿向公司增资系公司稳定管理团队，在 2021 年 4 月份外部投资人增资时，管理团队计划以同样价格增资，同时考虑相关人员稳定性，因此未设置服务期。

2) 按照锁定期确定服务期的合理性，是否已考虑相关特殊条款的影响

公司通过上海矍驿、上海驷驿和上海驷苑实施的股权激励与首次公开募股成功与否挂钩，根据相关条款约定，相关人员若需要完整取得其所持有股票的全部收益（即能够按照市场公允价值对外转让），需要同时满足“服务期满 4 年”以及“公司成功完成首次公开募股”两个条件，否则其持有的股份需按照其已经服务的年限，全部或部分转出，并仅能享有部分收益。

根据上述相关约定，公司实施的股权激励以公司上市和需为公司服务 4 年为双重条件。各情形下，员工退出时可享有的收益、剩余股权的转出要求等具体情况如下：

情形	约定	转出要求	预计取得收益情况
----	----	------	----------

情形	约定	转出要求	预计取得收益情况
全部上市前退出	每满 1 年，其获取的股权的 25% 可以按照公司经审计净资产和投资成本孰高予以转出，其他部分按照原取得成本转出	需全部转出	根据已经服务的期限，每满 1 年增加 25% 的部分仅享有公司净资产增值部分的收益；剩余部分无收益
公司上市后，激励对象服务未满 4 年	未满两个自然年度的，其所持本企业财产份额的 75%（满两年的为 50%，满三年的为 25%，四年及四年以上的无需转回）需转让给执行事务合伙人或其指定的第三方	仅需部分转出	根据已经服务的期限，每满 1 年增加 25% 的部分无需转出，可按市场价退出并享有完整收益；剩余部分仅享有公司净资产增值部分的收益
公司上市后且激励对象服务已满 4 年		无需转让	

公司合理估计的未来成功完成首次公开募股时点为 2023 年中期，报告期内最早一次股权激励授予日为 2019 年 9 月，同时公司结合合伙协议中约定的各类退伙情形相关条款，合理预计激励对象能够完全享受股权处置的收益的时间预计需至锁定期满（即从被授予股份起满 4 年），并将该期间作为服务期具有合理性并已考虑相关特殊条款的影响。相关股权激励费用按服务期分摊确认相应的股权激励费用，相关股份支付的会计处理符合财政部会计司发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》和《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定。

2、实控人给予员工资金资助的具体情况，是否与服务期挂钩，相关股份支付是否应当在服务期内分摊确认

2019 年，Peter Hong Xiao（肖宏）对周剑、龚再民、周家春等人员合计提供 359.36 万元补贴款，该补贴款为基于相关人员的历史贡献及参考 New Vision（Cayman）曾实施的股份认购权激励计划背景下给予的一次性补贴，对相关人员提供补贴款并未限制其为发行人服务的期限，未与服务期挂钩，因此公司将上述补贴款于 2019 年一次性确认股份支付费用并计入非经常损益。具体情况如下：

（1）总体补贴原则

公司 2019 年度实施股权激励时，New Vision（Cayman）的股份认购权激励计划已取消。Peter Hong Xiao（肖宏）综合相关人员对公司的贡献及原持有的股份认购权情况给予一定的补贴款，补贴金额参照相关人员原享有 New

Vision (Cayman) 股份认购权的行权价格及其份额进行确定。

(2) 通过取得上海墨驿增资份额进行的股权激励

周剑、龚再民等人员通过获取上海墨驿财产份额间接持有发行人股份，认购价格与 2019 年 4 月公司董事会决议确定的员工持股平台认购价格 206.56 元/注册资本一致。参照周剑、龚再民等人员按原持有的 New Vision (Cayman) 股份认购权数量乘以境内员工持股平台认购价格与原股份认购权行权单价的差值确定补贴金额 197.46 万元，相关补贴金额由 Peter Hong Xiao (肖宏) 支付至相关员工。其中陈思萱等个别人员在收到 Peter Hong Xiao (肖宏) 给予的合计 51.82 万元补贴款后选择放弃认购自身被授予的员工持股份额；其余人员在收到 Peter Hong Xiao (肖宏) 给予的补贴款后以折合发行人 206.56 元/注册资本的价格认购了股权激励份额，所认购份额折合发行人的注册资本为 1.11 万美元，合计支付认购款共计 230 万元。

(3) 通过受让陈梦云持有上海墨驿财产份额进行的股权激励

因员工持股计划份额有限，周家春等人员通过受让陈梦云代 Peter Hong Xiao (肖宏) 持有的上海墨驿财产份额，并以陈梦云获得上海墨驿财产份额时的价格予以转让，即折合发行人的股权价格为 153.13 元/注册资本。参照周家春等人员按原持有的 New Vision (Cayman) 股份认购权数量乘以股权受让价格与原股份认购权行权单价的差值确定补贴金额 161.90 万元，相关补贴金额由 Peter Hong Xiao (肖宏) 支付至相关人员。相关人员在收到 Peter Hong Xiao (肖宏) 给予的补贴款后以折合发行人股权 153.13 元/注册资本的价格受让了陈梦云代 Peter Hong Xiao (肖宏) 持有的上海墨驿财产份额，所转让份额折合发行人的注册资本为 1.51 万美元，并支付股权转让价格总额 231.66 万元。

上述人员受让上海墨驿财产份额的时间为 2019 年 12 月，因受让价格低于当时发行人股份的公允价格 206.56 元/注册资本，公司已对差额部分确认了股份支付费用 80.84 万元并进行了分摊，股份支付计提的具体情况参见本题回复之“（一）历次股权激励的股权公允价值及确定依据、服务期或其他行权条件约定、股份支付的确认及分摊情况，会计处理是否符合企业会计准则的规定”之“1、历次股权激励的股权公允价值及确定依据、服务期或其他行权条件约定、股份

支付的确认及分摊情况”之“（3）股份支付的确认及分摊情况”。

综上，Peter Hong Xiao（肖宏）对周剑、龚再民、周家春等人员提供的合计 359.36 万元补贴款是基于相关人员的历史贡献及取消原 New Vision（Cayman）股份认购权背景下给予的一次性补贴，与相关人员服务期无关，在给予补贴款时一次性确认为股份支付费用 359.36 万元具有合理性。

（三）员工持股平台中涉及非公司自身员工的具体情况，包括人员姓名、工作职务及内容、入股价格、资金来源等，持有发行人股份是否合法合规，是否符合公司股权激励对象范围，并履行相应决策程序，与公司实际控制人及董监高是否存在关联关系，是否存在股份代持、利益输送或其他特殊安排。

1、非公司员工具体情况，包括人员姓名、工作职务及内容、入股价格、资金来源等

截至本回复出具之日，发行人共有上海墨驿、上海驷驿、上海俱驿、上海驷苑 4 个员工持股平台。发行人员工持股平台的合伙人选择主要遵循自愿参与的原则，结合相关人员所在岗位、任职经历、工作年限、工作成果等因素并根据员工意愿确定。员工持股平台授予份额时，激励对象中存在 2 名非发行人员工季国平和周家春，其股权激励相关的持股情况如下：

序号	姓名	目前持有财产份额情况	授予时工作职务及内容	入股价格（元/份）	资金来源
1	季国平	持有上海墨驿 2.71% 财产份额；持有上海驷驿 0.58% 财产份额	提供咨询服务，主要帮助公司了解国家政策，推动产业链的发展	以折合 206.56 元/注册资本的价格认购上海墨驿财产份额并间接持有新相微有限 0.061 万美元注册资本，出资 12.5 万元；以折合 153.13 元/注册资本的价格从陈梦云受让上海墨驿的财产份额并间接持有新相微有限 0.121 万美元注册资本，支付 18.53 万元	合计出资 31.03 万元，资金来源为自有资金
2	周家春	持有上海墨驿 5.66% 财产份额	外部顾问，主要为公司的经营和管理提供建议	以折合 206.56 元/注册资本的价格认购上海墨驿财产份额并间接持有新相微有限 0.121 万美元注册资本，出资 25 万元；以折合 153.13 元/注册资本的价格从陈梦云受让上海墨驿财产份额并间接持有 0.121 万美元注册资本，支付 18.53 万元；以 495.74 元/注册资本的价格从陈梦云受让上海墨驿财产份额并间接持有新相微有限 0.121 万美元注册资本，支	合计出资 103.53 万元，其中 12.91 元为 Peter Hong Xiao（肖宏）给予的补贴款，其余为自有资金

序号	姓名	目前持有财产份额情况	授予时工作职务及内容	入股价格（元/份）	资金来源
				付 60 万元	

2、持有发行人股份合法合规，符合公司股权激励对象范围，并已履行相应决策程序

(1) 周家春和季国平持有发行人股份合法合规

周家春和季国平已就入伙上海矍驿、上海驷驿签署了合伙协议、合伙协议修正案、入伙协议等文件并受其约束，入伙价款均已支付并完成了在市场监督管理部门的登记备案。上海矍驿、上海驷驿取得发行人股份，已履行发行人的内部决策程序，并已支付相关款项。

周家春于 2004 年退休，退休前曾于上海灯泡厂、上海永新彩色显像管股份有限公司、上海广电光电子有限公司等任职，其 2010 年 7 月至今担任发行人顾问，并于 2019 年起开始间接持有发行人的股份；季国平于 2007 年退休，退休前曾于中华人民共和国信息产业部（现中华人民共和国工业和信息化部）任职，曾为国家公务员，其 2015 年 5 月至 2017 年 12 月曾为发行人提供咨询服务，并于 2019 年起开始间接持有发行人的股份。

根据《中华人民共和国公务员法》（2018 年修订）规定，“公务员辞去公职或者退休的，原系领导成员的公务员在离职三年内，其他公务员在离职两年内，不得到与原工作业务直接相关的企业或者其他营利性组织任职，不得从事与原工作业务直接相关的营利性活动”。由于季国平已于 2007 年退休，其为发行人提供咨询服务时已退休超过三年，因此不违反上述《中华人民共和国公务员法》前述规定。

根据中共中央组织部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发〔2013〕18 号）规定，辞去公职或者退（离）休后三年后到企业兼职（任职）的，应由本人向其原所在单位党委（党组）报告，由拟兼职（任职）企业出具兼职（任职）理由说明材料，所在单位党委（党组）按规定审批并按照干部管理权限向相应的组织（人事）部门备案。季国平已将向公司提供咨询服务相关事宜向原单位报备。周家春退休前并非公务员和国企领导干部，且其开始担任发行人顾问时已退休超过 3 年，不受上述规定限制。

因此，周家春和季国平通过上海矚驿、上海俱驿间接持有发行人股份的情形合法合规。

(2) 周家春和季国平符合公司股权激励对象范围并已履行相应决策程序

周家春和季国平在被授予员工持股平台份额时虽并非发行人的员工，但为公司发展作出过重要贡献。周家春为发行人人事管理、企业文化建设等方面提供了诸多帮助，并持续为公司的发展提供建设性意见。季国平对半导体产业的政策较为熟悉，对公司了解国家政策以及产业链发展信息起到较大帮助。

2019年，新相微有限制定《新相微电子（上海）有限公司员工持股计划》，根据该计划，员工持股计划人员范围为核心团队、在公司及下属公司任职的所有正式员工。周家春、季国平作为核心团队人员被列入授予名单。因此，虽然周家春、季国平并非发行人的员工，但其作为激励对象进入上海矚驿、上海驷驿具有合理原因。

2019年4月18日，新相微有限董事会审议通过了员工持股计划，审议通过的激励对象名单中包括周家春和季国平；2022年3月25日，2022年第一次临时股东大会审议通过《关于境内员工持股计划实施情况的议案》，确认公司上述股权激励方案已经实施完毕。

因此，周家春、季国平持有发行人股份具有合理性，符合公司股权激励对象范围，并已履行相应决策程序。

3、季国平及周家春与公司实际控制人及董监高不存在关联关系，不存在股份代持、利益输送或其他特殊安排

截至本回复出具之日，周家春担任发行人的董事及顾问，季国平已不再为发行人提供咨询服务。周家春与发行人的实际控制人及其他董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，季国平与发行人的实际控制人及其董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。季国平的出资来源均为自有资金，周家春的出资来源于自有资金和部分 Peter Hong Xiao（肖宏）赠予的补贴款，不存在股份代持、利益输送或其他特殊安排。

二、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

我们履行了以下核查程序：

1、查阅发行人及持股平台内股权激励相关的审批程序、董事会决议、股东大会决议、增资/股权转让协议、合伙协议、资金流水等，对发行人及持股平台内历次增资、股权转让及股权激励相关的背景、对象和价格进行分析，根据与股权激励对象的约定情况，判断是历次股权激励是否存在市场或非市场的约束性条件；

2、访谈发行人财务负责人，了解报告期内发行人权益工具相关公允价值的计量方法、参考依据及计算结果；

3、取得并核查发行人股份支付计算表，检查股份支付的具体计算和分摊过程、服务期约定和与所有权或收益权等相关限制性条件等，并复核计算过程；

4、查看发行人股权支付相关账务处理及在财务报表中的列报披露情况，核查会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

5、获取了员工持股平台激励对象的调查表；

6、对员工持股平台激励对象进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人历次股权激励中确认股份支付参照的股权公允价值及确定依据合理；发行人按照 4 年服务期分摊股份支付费用具有合理性，符合企业会计准则的规定；

2、发行人依据合同约定的非市场条件、服务期等，对通过上海墨驿、上海驷驿、上海驷苑间接持有发行人股份的相关人员按照 4 年服务期分摊股份支付费用及其确定原则具有合理性；发行人与通过上海俱驿、科宏芯间接持有发行人股权的相关人员未约定服务期，亦无其他特殊性条款，公司已如实说明实控人给予员工资金资助的具体情况，不与服务期挂钩，对应所确认的股份支付未按服务期进行分摊具有合理性；

3、公司已如实说明员工股平台中涉及非公司自身员工的具体情况，包括人员姓名、工作职务及内容、入股价格、资金来源等，员工股平台中非员工持

有发行人股份合法合规，符合公司股权激励对象范围，并已履行相应决策程序；与发行人实际控制人及董监高不存在关联关系，不存在股份代持、利益输送或其他特殊安排。

问题 11.关于资金流水核查

根据申报材料：(1)保荐机构对实控人、董事、高管及其他核心自然人等进行了资金流水核查，但并未对董事 Weigang Greg Ye(叶卫刚)、逯家宁、所有内部监事等进行核查；(2)公司 2019 年 12 月之前为北京燕东的控股子公司，保荐机构未对所有外部董事、外部监事进行资金流水核查；(3)保荐机构对发行人及其子公司的资金流水按照“大额(30 万元及以上)+异常”原则抽取核查，未说明对个人流水的核查标准；(4)发行人境外股东及关联方众多，且存在委托境外公司 Blue Sky、趋向科技等进行研发等情形，保荐机构对部分境外公司流水核查时由境外企业自行打印存折式对账单，对境外个人流水核查则由项目组陪同当事人或通过视频连线的方式见证当事人登录网银，查看报告期流水并下载；(5)公司最近两年分别向实控人之母陈梦云拆出资金 1,644.55 万元和 619.87 万元且未约定利息，借款于 2021 年归还，报告期前分别向 Peter Hong Xiao(肖宏)拆出 125.71 万元、向周家春拆入 185 万元且未约定利息，于 2019 年归还；(6)陈江、王英在上海尧玖的合伙协议中分别预留发行人客户澜皓鸿实控人陈冬发、客户沛宏实业实控人张军成的联系方式，系希望其帮忙关注发行人的发展情况，保荐机构核查了二人出资前资金流水及陈江的借款协议，认定不存在股份代持。

请发行人说明：(1)发行人及其关联方与 Blue Sky 及其台湾分公司、趋向科技的资金往来、资金最终用途等情况；(2)向陈梦云、Peter Hong Xiao(肖宏)、周家春拆出/拆入资金的原因、用途、拆出资金流向及还款资金来源，发行人就有关资金拆借事项履行了何种内部决策程序，是否构成资金占用，公司内部控制是否健全有效；(3)引入外部股东王英、陈江的原因，是否存在股份代持或其他特殊利益安排。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述事项核查并发表明确意见，同时说明：(1)资金流水核查范围及核查金额的确定标准，请对重要的内外部董、监事等进行资金流水核查；境外法人、自然人银行流水核查证据的有效性，

是否足以支撑中介结构发表相关整体性结论；陈江、王英出资流水的获取方式及资金流水情况，陈江借款资金来源陈小郭的身份，最终资金来源；(2)分主体汇总列示对于主要股东、实际控制人、发行人董监高、关键人员等银行流水的核查情况，是否与公司客户、供应商及其关联方、相关人员、第三方回款付款方及其相关人员、发行人委托的供应链公司及其相关人员等存在直间接资金往来或其他资金体外循环的情况，是否存在大额存、取现的情形，并说明核查情况。

回复：

一、发行人说明

(一) 发行人及其关联方与 BlueSky 及其台湾分公司、趋向科技的资金往来、资金最终用途等情况

1、发行人与 Blue Sky 及其台湾分公司、趋向科技的资金往来及资金最终用途情况

报告期内，发行人曾通过子公司新相香港与 Blue Sky 及其台湾分公司、趋向科技进行资金往来，该资金往来均系新相香港对 Blue Sky 台湾分公司和趋向科技支付委托研发费，资金往来的具体情况如下：

单位：万美元

流出方	流入方	年度	金额	最终用途
新相香港	Blue Sky 台湾分公司	2019 年度	57.71	新相香港向 Blue Sky 台湾分公司支付委托研发费，Blue Sky 台湾分公司用于支付员工薪酬、租金等运营费用
新相香港	Blue Sky	2021 年 1 月	15.62	支付对 Blue Sky 台湾分公司的欠款，因当时 Blue Sky 台湾分公司主体及其银行账户均已注销，因此由 Blue Sky 代为收取后最终支付给 Peter Hong Xiao（肖宏）
新相香港	趋向科技	2022 年 1-6 月	49.85	新相香港向趋向科技支付委托研发费，趋向科技用于支付员工薪酬、租金等运营费用
		2021 年度	147.75	
		2020 年度	71.85	
		2019 年度	20.00	

(1) Blue Sky

2021 年 1 月，新相香港拟对 Blue Sky 台湾分公司支付尚未结清的应付委托

研发费用 15.62 万美元时，因彼时 BlueSky 台湾分公司已注销，注销时相关清算款需相应支付至 Peter Xiao Hong（肖宏）账户，故该笔款项由新相香港支付给 Blue Sky 后，由 Blue Sky 全额支付至 Peter Hong Xiao（肖宏），该笔款项其中 12 万美元最终借予亲友，剩余款项用于个人消费。

(2) Blue Sky 台湾分公司

2019 年，发行人共计向 Blue Sky 台湾分公司支付委托研发费用 57.71 万美元，相关资金最终用于支付 Blue Sky 台湾分公司在职员工工资、奖金、签约费等薪酬福利以及其办公室租金、管理费、清洁费等各类运营费用等。

(3) 趋向科技

报告期内，发行人共计向趋向科技支付委托研发费用 289.45 万美元，相关资金最终用于支付趋向科技在职员工工资、奖金、签约费等薪酬福利以及其办公室租金、管理费、清洁费等各类运营费用等。

2、发行人关联方与 Blue Sky 及其台湾分公司、趋向科技的资金往来及资金最终用途情况

报告期内，发行人的实际控制人 Peter Hong Xiao（肖宏）曾与 Blue Sky 及其台湾分公司存在资金往来的情况，Peter Hong Xiao（肖宏）控制的公司 Xiao International 曾与 Blue Sky 存在资金往来的情况，除此之外发行人的其他关联方与 Blue Sky 及其台湾分公司不存在资金往来的情况。发行人的关联方与趋向科技不存在资金往来的情况。报告期内，Peter Hong Xiao（肖宏）及其控制的公司 Xiao International 与 Blue Sky 及其台湾分公司的资金往来情况如下：

单位：万美元

事项	资金流出方	资金流入方	资金往来时间	金额	资金用途
1	Peter Hong Xiao（肖宏）	Blue Sky	2019 年 4 月	8.00 ^{注1}	Peter Hong Xiao（肖宏）对 Blue Sky 台湾分公司提供借款，用于 Blue Sky 台湾分公司日常运营
		Blue Sky 台湾分公司	2019 年 5 月	8.00	Peter Hong Xiao（肖宏）对 Blue Sky 台湾分公司提供借款，用于 Blue Sky 台湾分公司日常运营
	Blue Sky 台湾分公司	Peter Hong Xiao（肖宏）	2019 年 12 月	8.00	Blue Sky 台湾分公司对 Peter Hong Xiao（肖宏）归还借款，最终用于个人日常消费
	Blue Sky	Peter Hong Xiao（肖宏）	2020 年 5 月	8.00 ^{注2}	Blue Sky 台湾分公司对 Peter Hong Xiao（肖宏）归还借款，最终用于

事项	资金流出方	资金流入方	资金往来时间	金额	资金用途
					个人日常消费
		Peter Hong Xiao (肖宏)	2020年9月	29.00 ^{注3}	Blue Sky 台湾分公司注销, Peter Hong Xiao (肖宏) 收回 Blue Sky 台湾分公司清算款, 最终通过 New Vision (BVI) 向新相香港提供借款
		Peter Hong Xiao (肖宏)	2021年1月	15.62 ^{注4}	Peter Hong Xiao (肖宏) 收回 Blue Sky 台湾分公司对新相香港的应收款, 相关款项最终由 Peter Hong Xiao (肖宏) 借予其亲友及用于个人消费。
2	Blue Sky	Peter Hong Xiao (肖宏)	2021年8月	200.00	Blue Sky 将该款项赠予给 Peter Hong Xiao (肖宏) 以作为其延期支付股份转让款而对 Peter Hong Xiao (肖宏) 的补偿。其中 200 万美元通过 Xiao International 结汇成人民币后用于支付受让陈梦云所代持的新相微有限股权, 最终用于归还 Peter Hong Xiao (肖宏) 的个人借款; 50 万美元留存于 Peter Hong Xiao (肖宏) 境外账户, 无特定用途。
			2021年9月	50.00	
		Xiao International	2021年8月	144.58	Blue Sky 向 Peter Hong Xiao (肖宏) 支付的股权转让款, 通过 Xiao International 结汇为人民币后支付受让陈梦云所代持的新相微有限股权, 最终用于归还 Peter Hong Xiao (肖宏) 的个人借款。

注 1: Peter Hong Xiao (肖宏) 先向 Blue Sky 转入 8 万美元, Blue Sky 再向 Blue Sky 台湾分公司转入 8 万美元;

注 2: Blue Sky 台湾分公司先于 2019 年 12 月向 Blue Sky 转入 8 万美元, Blue Sky 于 2020 年 5 月向 Peter Hong Xiao (肖宏) 转入 8 万美元;

注 3: Blue Sky 台湾分公司清算款先转入 Blue Sky 账户, Blue Sky 后将清算款支付给 Peter Hong Xiao (肖宏);

注 4: 2021 年 1 月新相香港拟对 Blue Sky 台湾分公司支付所欠的委托研发费用, 但因彼时 Blue Sky 台湾分公司已注销, 因此由新相香港支付给 Blue Sky 后再由 Blue Sky 支付给 Peter Hong Xiao (肖宏)。

事项 1: Blue Sky 台湾分公司为 Peter Hong Xiao (肖宏) 实际出资并控制的公司, Peter Hong Xiao (肖宏) 曾通过 Blue Sky 向 Blue Sky 台湾分公司支付出资款和提供借款用于 Blue Sky 台湾分公司的日常运营, Blue Sky 台湾分公司曾归还 Peter Hong Xiao (肖宏) 的借款, 并于注销后通过 Blue Sky 将清算款返还 Peter Hong Xiao (肖宏)。

事项 2: 2021 年 4 月, Blue Sky 因股份回购而获得 500 万美元收益, 其被回购的股份于 2016 年 9 月受让于 Peter Hong Xiao (肖宏) 控制的持股平台, 但 Blue Sky 被回购的股份实际未支付股份转让款。因此, Blue Sky 的实际控制人

Wei Wang 在与 Peter Hong Xiao (肖宏) 商议后决定将 144.58 万美元用于偿付之前受让时未支付的股份转让款, 250 万美元赠予给 Peter Hong Xiao (肖宏), 以作为其延期支付股份转让款而对 Peter Hong Xiao (肖宏) 的补偿。Peter Hong Xiao (肖宏) 和 Xiao International 收到上述合计 394.58 万美元后, 其中 344.58 万美元通过 Xiao International 结汇为人民币后用于支付陈梦云所代持的新相微有限股权, 最终用于偿还 Peter Hong Xiao (肖宏) 的个人借款, 50 万美元款项留存于 Peter Hong Xiao (肖宏) 境外账户内, 无特定用途。Peter Hong Xiao (肖宏) 的个人借款及还款情况参见本回复之“1.关于公司控制权”之“一、发行人说明”之“(五) 上海俱驿股份质押的数量占比, 债权方同意解除的条件, 解除后(含上市后)是否存在其他担保安排。报告期内, 实控人存在的借款资金用途、最终流向, 是否存在股份代持或其他利益安排, 实控人及其控制的企业(发行人除外)目前的债务及未来偿还安排和具体资金来源”之“3、报告期内, 实控人存在的借款资金用途、最终流向, 是否存在股份代持或其他利益安排”。

(二) 向陈梦云、Peter Hong Xiao(肖宏)、周家春拆出/拆入资金的原因、用途、拆出资金流向及还款资金来源, 发行人就有关资金拆借事项履行了何种内部决策程序, 是否构成资金占用, 公司内部控制是否健全有效

1、资金拆借的原因、用途、拆出资金流向及还款资金来源

(1) 报告期外形成的资金拆借情况

报告期前, 发行人因运营资金需求向 Peter Hong Xiao (肖宏)、周家春和陈梦云借入资金, 使得报告期初形成发行人对周家春的 185 万元人民币应付款余额、对 Peter Hong Xiao (肖宏) 185 万元人民币和 43.46 万美元应付款余额、对陈梦云 16.58 万美元应付款余额; 报告期前, Peter Hong Xiao (肖宏) 因人民币资金需求向发行人借入资金, 使得报告期初形成发行人对 Peter Hong Xiao (肖宏) 的 125.71 万元人民币应收款。报告期内, 发行人清理了上述资金拆借余额, 具体情况如下:

单位: 万元

资金流出方	资金流入方	年度	币种	金额	拆借原因	资金用途	资金来源
发行人	周家春	2019年	人民币	185.00	偿还报告期前形成的	其中 92.5 万元用于归还其与 Peter Hong Xiao (肖宏) 的个人债务, 最终	发行人自有

资金流出方	资金流入方	年度	币种	金额	拆借原因	资金用途	资金来源
					应付款	Peter Hong Xiao (肖宏) 用于认购上海墨驿和上海驷驿财产份额; 剩余 92.5 万元周家春用于购买上海驷驿的财产份额	资金
发行人	陈梦云	2019 年	美元	16.58		Peter Hong Xiao (肖宏) 用于购置房产以及个人消费	
发行人		2019 年	人民币	185.00		用于认购上海墨驿和上海驷驿财产份额	
发行人	Peter Hong Xiao (肖宏)	2019 年	美元	14.41		8 万美元用于个人股票投资; 其余款项用于向 Blue Sky 台湾分公司提供借款用于其日常经营	
发行人		2021 年		29.05		4 万美元用于装修等家庭或个人消费; 其余款项通过 New Vision (BVI) 向新相香港提供借款	
Peter Hong Xiao (肖宏)	发行人	2019 年	人民币	125.71	收到报告期前形成的应收款	用于生产经营	肖宏自有资金

上述资金往来最终用途情况具体如下:

1) 周家春

2011 年发行人出于对补充流动资金的需求, 通过 New Vision (Cayman) 与 Peter Hong Xiao (肖宏) 和周家春签署了《借款和投资协议书》, 约定 Peter Hong Xiao (肖宏) 和周家春各自向发行人提供借款 185 万元, 共计两笔, 并约定该借款有权转化为对 New Vision (Cayman) 的股权。Peter Hong Xiao (肖宏) 和周家春分别将 185 万元和 185 万元借款支付给发行人, 发行人形成了对周家春和 Peter Hong Xiao (肖宏) 各自 185 万元人民币的应付款余额。随后因周家春自身资金需求, 在与 Peter Hong Xiao (肖宏) 商议后, 双方决定由 Peter Hong Xiao (肖宏) 以 92.5 万元的价格购买周家春享有的对 New Vision (Cayman) 92.5 万元的债权, Peter Hong Xiao (肖宏) 已向周家春支付 92.5 万元转让款。

2019 年 12 月, 发行人为清理上述资金应付款余额, 分别向周家春和 Peter Hong Xiao (肖宏) 各自归还了 185 万元人民币。而因周家春已将其中 92.5 万

元债权及对应转股权转让给了 Peter Hong Xiao（肖宏），因此其在收到发行人偿还的款项后，将其中的 92.5 万元支付给 Peter Hong Xiao（肖宏），剩余 92.5 万元用于认购上海驷驿的财产份额；Peter Hong Xiao（肖宏）收到发行人归还的 185 万元和周家春支付的 92.5 万，合计 277.5 万元，最终用于认购上海墨驿和上海驷驿财产份额，相关款项用于支付受让 New Vision（Cayman）股权转让款。

2) 陈梦云

2019 年 1 月，陈梦云收到发行人向其归还的 16.58 万美元后，最终由 Peter Hong Xiao（肖宏）用于购置房产及个人消费。

3) Peter Hong Xiao（肖宏）

①发行人向 Peter Hong Xiao（肖宏）归还的 185 万元

2019 年 12 月，发行人向 Peter Xiao Hong（肖宏）归还 185 万元后，Peter Hong Xiao（肖宏）将其收到的发行人偿还的 185 万元和周家春向其支付的 92.5 万元，合计 277.5 万元，最终用于认购上海墨驿和上海驷驿财产份额，相关款项用于支付受让 New Vision（Cayman）股权转让款。

②发行人向 Peter Hong Xiao（肖宏）归还的 14.41 万美元

2019 年 4 月，Peter Hong Xiao（肖宏）收到发行人向其归还的 14.41 万美元，其中 8 万美元用于向 Blue Sky 台湾分公司提供借款以用于其经营活动；剩余款项最终用于股票投资。

③发行人向 Peter Hong Xiao（肖宏）归还的 29.05 万美元

2021 年 1 月，Peter Hong Xiao（肖宏）收到发行人向其归还的 29.05 万美元，其中 4 万美元最终用于装修费用；剩余款项通过 New Vision（BVI）向新相香港提供借款。截至 2021 年 9 月底，新相香港已向 New Vision（BVI）归还所有借款。

④Peter Hong Xiao（肖宏）向发行人归还的 125.71 万元

报告期初，发行人对 Peter Hong Xiao（肖宏）形成 125.71 万元人民币的应收款余额，2019 年 12 月，Peter Hong Xiao（肖宏）以个人自有人民币资金归还了上述欠款，发行人收到该资金后用于自身生产经营。

（2）报告期内形成的资金拆借情况

报告期内，因人民币资金需求，发行人分别于 2020 年和 2021 年合计向陈梦云拆出 2,264.42 万元人民币，陈梦云已于 2021 年 9 月底向发行人偿还了全部借款。具体情况如下：

单位：万元

资金流出方	资金流入方	年度	金额	拆借原因	资金最终用途	资金来源
新相合肥	陈梦云	2020 年	1,644.55	因受让北京芯动能股份需支付 5,000 万元转让款且 Peter Hong Xiao（肖宏）部分个人债务即将到期，存在资金需求；	其中 1,300 万元用于支付北京芯动能股权转让款；800 万元用于归还个人借款	公司日常经营所得
新相合肥	陈梦云	2021 年	619.87			
陈梦云	新相合肥	2021 年	2,264.42	收到偿还的应收款	用于公司生产经营	对外转让上海雍鑫财产份额收到的转让款以及境外美元自有资金结汇

2020 年，新相香港因美元资金周转需求以及 Peter Hong Xiao（肖宏）因境内人民币资金周转需求，新相香港、New Vision（BVI）、Peter Hong Xiao（肖宏）、陈梦云、新相合肥签订借款协议。2020 年至 2021 年期间，新相香港根据实际美元资金周转需求向 New Vision（BVI）合计借款 345 万美元。新相合肥向陈梦云合计借款 2,264.42 万元等额人民币。

截至 2021 年 9 月末，新相香港对 New Vision（BVI）的借款均已由新相香港通过美元清偿完毕，Peter Hong Xiao（肖宏）委托陈梦云对新相合肥的借款均已通过人民币全额归还。

陈梦云收到新相合肥提供的借款合计 2,264.42 万元，其中 1,300 万元用于支付北京芯动能股份转让款，800 万元用于归还 Peter Hong Xiao（肖宏）个人借款；其余款项用于支付上海翌驿财产份额转让款。

陈梦云归还上述 2,264.42 万元借款的资金来自于：①陈梦云对外转让代 Peter Hong Xiao（肖宏）所持上海雍鑫全部财产份额所得的 2,797.2 万元转让款；②Peter Hong Xiao（肖宏）通过 Xiao International 将境外美元自有资金结汇为 4,387 万元人民币。

2、发行人就有关资金拆借事项履行了何种内部决策程序，是否构成资金占用，公司内部控制是否健全有效

（1）有关资金拆借事项履行的决策程序

2021 年 8 月 6 日，公司创立大会暨 2021 年第一次临时股东大会审议通过了《关联交易管理制度》，明确了关联交易应履行程序，并确立了关联董事、关联股东回避表决制度。

发行人于 2022 年 3 月 8 日召开第一届董事会第五次会议，对发行人在 2019 年度、2020 年度、2021 年度的关联交易予以确认。独立董事已于第一届董事会第五次会议，就公司报告期关联交易发表独立意见，认为公司在 2019 年度至 2021 年度期间发生的关联交易具有必要性、合理性、公允性，关联交易内容真实。公司 2022 年 3 月 25 日第一次临时股东大会审议通过了《关于确认公司最近三年关联交易情况的议案》。公司已按照《公司章程》《关联交易管理制度》的规定执行了关联交易的审批程序。因此，公司已建立完善的关联交易决策制度，关联交易已履行了《公司章程》规定的相关程序，不存在影响公司独立性的情况、不存在损害公司及其他股东特别是小股东利益的情形。公司已制定了《关联交易管理制度》等各项制度，对关联方资金拆借等事项建立了有效的内部控制体系。

综上，针对发行人报告期内的资金拆借事项已履行相应的决策程序。

（2）资金占用情况及内部控制的有效性

报告期内，发行人与关联方所构成的资金占用具体参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”之“（1）资金拆借”，除此之外不存在其他资金占用的情形。针对报告期内资金占用的情形，发行人已进行完善整改。截至 2021 年末，公司已向关联方收回全部拆出款项，之后未再发生其他关联方

资金占用的情形；同时亦已归还全部向关联方拆入资金，与上述关联方之间不存在其他未结清的债权债务余额。2021 年末至本回复出具之日，公司与上述关联方之间未再发生任何资金拆借情形，公司的相关内部控制得到了有效执行。

根据发行人非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷；公司于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了按照《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的有效的内部控制。

因此，截至报告期末，发行人针对内部控制不规范事项已完成整改，且内部控制的执行健全有效。

（三）引入外部股东王英、陈江的原因，是否存在股份代持或其他特殊利益安排

2020 年下半年，陕西高技术考虑到其自身内部投资管理的需要，计划退出对发行人的投资并回收资金，并向西安智信投资管理有限公司（以下简称“西安智信”）推荐了这一投资机会；西安智信在对发行人进行调研后决定投资。2020 年 9 月，陕西高技术和西安智信签署了《股权转让意向协议》，约定陕西高技术以 5,000 万元的价格向西安智信及其指定第三方转让新相微有限 9.6862 万美元注册资本，协议有效期自 2020 年 9 月 30 日协议生效之日起 6 个月。

在签署了《股权转让意向协议》后，西安智信将众联兆金作为投资平台并由西安智信担任执行事务合伙人和基金管理人。而后，随着《股权转让意向协议》有效期届满，众联兆金仍存在约 2,000 万元资金缺口，短时间内筹措资金存在一定压力，因此西安智信与新相微有限实际控制人 Peter Hong Xiao（肖宏）沟通了上述困难，希望 Peter Hong Xiao（肖宏）帮忙寻找有意愿的潜在投资者。Peter Hong Xiao（肖宏）向亲朋好友及部分产业链合作伙伴询问了入股意向，王英和陈江通过发行人客户沛宏实业和澜浩鸿光电了解到本次投资机会后积极与 Peter Hong Xiao（肖宏）和众联兆金进行了联系，并确定了入股事宜。

根据王英的个人银行流水，王英对上海尧玖的出资款均来自于自有资金；根据王英、沛宏实业及沛宏实业实际控制人的确认，其不存在通过任何个人或机构以委托持股、委托投资、信托持股或其他方式直接或间接持有发行人股份

的情况。

根据陈江和陈小郭的个人银行流水，陈江对上海尧玖的出资款均来自于对其表姐夫陈小郭的借款，陈小郭对陈江提供的借款均来自于其自有资金；根据陈江、澜浩鸿光电及澜浩鸿光电实际控制人陈冬发确认，其不存在通过任何个人或机构以委托持股、委托投资、信托持股或其他方式直接或间接持有发行人股份的情况。

综上，王英和陈江通过众联兆金间接持有发行人的股份不存在股份代持或其他特殊利益安排。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序：

1、查阅报告期内发行人与关联方之间的往来款凭证，检查发行人实际控制人、内部董事、内部监事及高级管理人员的银行账户流水，与发行人实际控制人、关联方进行访谈，了解关联交易的必要性，并核查资金的收付情况；

2、获取发行人实际控制人、董监高及核心人员的银行账户流水，查阅关键自然人与发行人资金拆借的流水情况，确认其还款资金来源及拆出资金最终流向不存在与发行人其他关联方、客户、供应商及其关联方有任何关联关系的情形；

3、获取了发行人的内部控制自评报告并对其评价；

4、查阅发行人的银行对账单、银行日记账、往来款明细账、票据台账以及相关凭证等资料；查阅报告期内发行人与关联方之间的收支凭证，核查报告期内发行人银行流水；

5、查阅中国人民银行征信中心出具的发行人的《企业信用报告》；

6、查阅并取得了发行人《公司章程》《关联交易管理制度》等相关文件，核查发行人对于关联交易是否存在相关管理制度；

7、查阅了发行人与关联交易相关的董事会决议及股东大会决议，以及独立董事针对关联交易发表的独立意见；

8、梳理发行人与 blueSky 及其台湾分公司、趋向科技完整公司资金流水，并结合发行人日记账，获取请款单、银行回单及凭证等单据，关注是否复核委托研发业务实质；

9、分别获取趋向科技、BlueSky 及其台湾分公司银行存折与公司日记账，比对发行人流水以及发行人关联方清单，双向复核其资金收支是否与发行人或发行人关联方存在资金往来；

10、获取了沛宏实业和澜浩鸿光电出具的确认函；获取了沛宏实业实际控制人张军成和澜浩鸿光电实际控制人陈冬发出具的确认函；

11、获取了陕西高技术和西安智信签署的《股权转让意向协议》，并对陕西高技术和西安智信相关人员进行访谈。

12、访谈发行人实际控制人 Peter Hong Xiao（肖宏），了解、确认引入外部股东王英、陈江的背景及合理性；

13、访谈外部股东陈江、王英，了解、确认其入股众联兆金的背景及原因，了解其入股资金来源；

14、获取王英的个人银行流水，确认王英对众联兆金的出资款来源；

15、获取陈江及其表姐夫陈小郭的个人银行流水，确认陈江对众联兆金的出资款来源。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人及其关联方与 BlueSky 及其台湾分公司、趋向科技的资金往来具有合理的原因和资金用途；

2、发行人向陈梦云、Peter Hong Xiao（肖宏）及周家春拆入/拆出资金具有合理的原因、资金用途及还款来源；发行人已就有关资金拆借事项履行了内部决策程序；截至 2021 年 12 月 31 日，发行人的资金拆借均已清理，已不存在资金占用的情形；截至 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 6 月 30 日，发行人的内部控制均健全有效；

3、发行人引入外部股东王英和陈江具有合理的原因，不存在股份代持或

其他特殊利益安排。

三、补充说明

(一) 资金流水核查范围及核查金额的确定标准，请对重要的内外部董、监事等进行资金流水核查；境外法人、自然人银行流水核查证据的有效性，是否足以支撑中介结构发表相关整体性结论；陈江、王英出资流水的获取方式及资金流水情况，陈江借款资金来源陈小郭的身份，最终资金来源；

1、资金流水核查范围及核查金额的确定标准，请对重要的内外部董、监事等进行资金流水核查

(1) 发行人及其子公司银行资金流水核查范围及核查金额的确定标准

于首次申报时，发行人核查的范围包括发行人及其合并范围内的子公司。报告期内 2019 年度至 2022 年 6 月 30 日账户总数为 41 个，项目组根据报告期内银行账户大额流水进行筛选，并取得该等账户的银行对账单。报告期内，项目组实际核查的账户数量如下：

主体	数量
新相微	14
新相上海深圳分公司	2
新相合肥	3
新相香港	12
新相国贸	4
新相北京	1
上海必芯微	2
合肥宏芯达	2
新相西安	1
合计	41

针对抽查标准依据重要性原则，抽查标准依据重要性原则，根据账户发生额及频次确定账户的大额抽查标准，主要账户按照人民币 30 万元作为抽凭核查金额标准，抽取大额资金流水。

(2) 发行人关联法人银行资金流水核查范围及核查金额的确定标准

发行人关联法人银行流水的核查范围包括实际控制人控制及任职的企业、发行人员工持股平台等，核查期间为 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日，核

查标准为单笔发生额大于或等于 5 万元的资金流水或发生额小于 5 万元但判断存在不确定性的流水进行逐笔核查，核对银行流水对应的交易对手、交易背景等信息，并向相关人员进行确认。具体核查的公司如下：

序号	公司名称	关系情况
1	上海翌驿	发行人员工持股平台、发行人实际控制人控制的企业
2	上海驷驿	发行人员工持股平台、发行人实际控制人曾经控制的企业
3	上海驷苑	发行人员工持股平台
4	上海俱驿	发行人员工持股平台、发行人实际控制人控制的企业
5	翌鑫微	发行人实际控制人控制的企业
6	科宏芯	发行人 5% 以上股东、发行人实际控制人曾经控制的企业
7	上海雍鑫 ^注	发行人实际控制人曾持有 99.9% 财产份额的企业
8	New Vision (BVI)	发行人第一大股东、发行人实际控制人控制的企业
9	New Vision (Cayman)	发行人第一大股东的全资股东、发行人实际控制人控制的企业
10	Xiao International	发行人 5% 以上股东、发行人实际控制人控制的企业
11	Blue Sky	发行人实际控制人担任董事的企业
12	Blue Sky 台湾分公司	发行人实际控制人曾经控制的企业

注：核查了上海雍鑫由 Peter Hong Xiao（肖宏）委托陈梦云持有财产份额期间的银行流水

(3) 关键自然人流水核查范围及核查范围及核查金额的确定标准

个人流水核查的范围包含发行人实际控制人、实际控制人的配偶及成年子女、董事（不含独立董事和外部董事）、监事（不含外部监事）、高管及其他核心员工（如核心技术人员、会计、出纳、销售负责人、采购负责人等岗位员工）的个人银行流水，核查期间为 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日，针对个人流水中单笔发生额大于或等于 5 万元的资金流水或发生额小于 5 万元但判断存在不确定性的流水进行逐笔核查，核对银行流水对应的交易对手、交易背景等信息，并向相关人员进行确认。核查的具体人员如下。

人员名称	职位
Peter Hong Xiao（肖宏）	实际控制人、董事长、总经理
宋京	实际控制人配偶
陈梦云	实际控制人母亲
肖崇涛	实际控制人子女
肖崇澜	实际控制人子女

人员名称	职位
吴金星	董事
周家春	董事
吴燕	监事会主席、采购负责人
陈秀华	董事会秘书
贾静	财务负责人
蔡巍	副总经理
周剑	总经理助理兼研发总经理
黄建良	销售负责人
刘铎	新相西安研发副总经理
李凯	新相西安研发总监
谈又甜	总账会计
杨诗宇	出纳
谷玉华	财务助理

此外，我们已对报告期内除独立董事之外的全部董事（含已离职董事）、监事（含已离职监事）报告期内其任职期间的个人银行流水进行了补充核查，核查标准为单笔发生额大于或等于 5 万元的资金流水进行逐笔核查，核对银行流水对应的交易对手、交易背景等信息，并向相关人员进行确认。补充核查的人员如下：

人员名称	委派方	职位
Weigang Greg Ye（叶卫刚）	New Vision（BVI）	董事
唐晓琦	北京燕东	董事
周信忠	新余义嘉德	董事
李剑锋	北京燕东	董事（离任）
淮永进	北京燕东	董事（离任）
霍凤祥	北京燕东	监事（离任）
逯家宁	New Vision（BVI）	董事（离任）
余卫珍	New Vision（BVI）	监事
刘娟娟	北京燕东	监事
王旭鹏	陕西高技术	监事（离任）
高建	北京燕东	监事（离任）
王昕	众联兆金	监事（离任）

2、境外法人、自然人银行流水核查证据的有效性，是否足以支撑中介机构发表相关整体性结论

(1) 境外法人、自然人银行流水的获取方式

发行人自然人银行流水核查范围中，除公司实际控制人 Peter Hong Xiao（肖宏）、实际控制人母亲陈梦云、实际控制人配偶宋京及子女肖崇涛外，不存在境外开设银行账户的情形。以上自然人境外银行账户流水核查程序为中介机构通过现场或视频连线的方式全程见证当事人登录网银、查询报告期内全部资金流水记录、下载并向中介机构提供相应对账单的完整过程。境外自然人除 Peter Hong Xiao（肖宏）及其配偶、子女外，发行人董事（Weigang Greg Ye）叶卫刚亦为外籍身份，叶卫刚不存在境外开设银行账户的情形，其境内银行账户流水获取程序为当事人本人持护照，在中介机构的陪同下，对下述核查范围内的主要银行网点逐一走访，确认银行账户开立情况并打印个人账户清单、获取报告期内全部能够拉取的个人银行流水，包括报告期内注销的银行账户（银行流水打印期间完整覆盖报告期）。核查范围内的 20 家银行包括：中国银行、工商银行、交通银行、农业银行、上海农商行、浦发银行、光大银行、邮储银行、建设银行、招商银行、民生银行、中信银行、上海银行、广发银行、兴业银行、北京银行、华夏银行、宁波银行、宁波通商、江苏银行。

境外法人的银行账户均为境内银行开设的外币账户，不存在境外开设账户的情形，境外法人的境内银行账户流水获取程序为中介机构现场通过网银导出。

此外，中介机构获取了上述关键自然人对所提供资金流水信息的真实性、准确性、完整性出具承诺函。

(2) 境外法人、自然人银行流水的核查过程

对境外法人、自然人银行流水的核查过程如下：

1) 对相关人员名下不同账户资金互转及不同人员间资金互转进行比对，确认其可以识别的账户均已纳入核查范围；并获取相关人员关于已提供银行账户完整性的承诺函。

2) 根据核查金额重要性水平对相关人员提供的银行账户资金流水进行核查，对其报告期内交易往来统计核查；分析并对其交易往来的交易对手方、交

易背景进行核实；检查实际控制人是否存在频繁大额存现、取现情形的情况；检查相关人员是否存在代替发行人承担成本费用的情况。

3) 将其资金流水交易对手方与发行人董事、监事、高级管理人员和其他主要关联方进行了交叉核查，并对涉及的相关往来交易背景及原因进行核查分析。

综上，境外法人、自然人的资金流水银行流水核查证据有效，能够支撑中介结构发表相关整体性结论。

3、陈江、王英出资流水的获取方式及资金流水情况，陈江借款资金来源陈小郭的身份，最终资金来源

(1) 陈江、王英出资流水的获取方式及资金流水情况

中介机构见证了陈江和王英通过网银导出其个人银行流水并发送的过程。经核查，陈江对上海尧玖的出资款为向陈小郭的借款，王英对上海尧玖的出资款为来源于其股票账户的自有资金。

(2) 陈江借款资金来源陈小郭的身份，最终资金来源

中介机构陪同陈小郭前往其名下账户对应银行现场打印了其个人银行流水。陈小郭系陈江的表姐夫。2021年，陈江因看好众联兆金的发展前景决定投资，并随之产生资金需求，故向其表姐夫陈小郭借款162万，用于投资众联兆金。经核查，陈小郭的最终资金来源为其自有资金，不存在股份代持或其他特殊利益安排。

(二) 分主体汇总列示对于主要股东、实际控制人、发行人董监高、关键人员等银行流水的核查情况，是否与公司客户、供应商及其关联方、相关人员、第三方回款付款方及其相关人员、发行人委托的供应链公司及其相关人员等存在直间接资金往来或其他资金体外循环的情况，是否存在大额存、取现的情形，并说明核查情况。

1、分主体汇总列示对于主要股东、实际控制人、发行人董监高、关键人员等银行流水的核查情况

项目组对发行人主要股东（Peter Hong Xiao（肖宏）控制或曾经控制的股东）、实际控制人、发行人董监高、关键人员等银行流水的核查情况如下：

项目	姓名	职位	核查账户数	核查流水笔数	资金流水核查标准
发行人主要股东	New Vision (BVI)	-	1	83	金额超过或等于 30 万元的全部资金流水全部核查，30 万元以下的资金流水随机抽查
	科宏芯	-	1	1	
	Xiao International	-	1	14	
	上海墨驿	-	1	218	
	上海驷驿	-	1	7	
	上海俱驿	-	2	28	
	上海驷苑	-	1	48	
发行人实际控制人及其亲属	Peter Hong Xiao（肖宏）	董事长、总经理	10	506	单笔 5 万元及以上的资金往来、与发行人及其关联方的所有资金往来
	宋京	董事长配偶	1	55	
	陈梦云	董事长母亲	8	289	
	肖崇涛	董事长子女	1	42	
发行人董监高	吴金星	董事	13	228	单笔 5 万元及以上的资金往来、与发行人及其关联方的所有资金往来
	周家春	董事	17	86	
	吴燕	监事会主席	5	146	
	陈秀华	董事会秘书	11	392	
	贾静	财务负责人	10	481	
	蔡巍	副总经理	11	134	
	周剑	总经理助理兼研发总经理	16	374	
	Weigang Greg Ye（叶卫刚）	董事	4	70	单笔 5 万元及以上的资金往来
	唐晓琦	董事	9	37	
	周信忠	董事	19	407	
	刘娟娟	监事	5	-	
	余卫珍	监事	9	24	
	逯家宁	董事（已离职）	1	-	
	李剑锋	董事（已离职）	16	5	
	淮永进	董事（已离职）	14	21	
	高建	监事（已离职）	12	2	
	霍凤祥	监事（已离	8	18	

项目	姓名	职位	核查账户数	核查流水笔数	资金流水核查标准
		职)			
	王昕	监事(已离职)	2	26	
	王旭鹏	监事(已离职)	1	26	
发行人关键人员	黄建良	销售负责人	10	125	单笔5万元及以上的资金往来、与发行人及其关联方的所有资金往来
	刘铎	新相西安研发副总经理	5	105	
	李凯	新相西安研发总监	4	115	
	杨诗宇	出纳	6	110	
	谷玉华	财务助理	9	39	
	谈又甜	总账会计	5	101	

注 1: 发行人主要股东核查范围为 Peter Hong Xiao (肖宏) 控制、曾经控制的股东;

注 2: 发行人外部董监高银行流水获取范围仅为报告期间其任职期内的流水;

注 3: 发行人董事长配偶宋京无个人账户, 核查账户系其与董事长 Peter Hong Xiao (肖宏) 的共同账户; 发行人董事长子女肖崇澜年龄较小、仍在读书, 无个人账户;

注 4: 刘娟娟、逯家宁核查账户于报告期内任职期间未发生符合资金流水核查标准的往来。

2、是否与公司客户、供应商及其关联方、相关人员、第三方回款付款方及其相关人员、发行人委托的供应链公司及其相关人员等存在直间接资金往来或其他资金体外循环的情况

根据上述核查范围及核查情况, 报告期内, 发行人主要股东、实际控制人、发行人董监高、关键人员等与公司客户、供应商及其工商信息登记股东及董监高、第三方回款付款方、发行人委托的供应链公司等之间接资金往来的情况如下:

(1) Peter Hong Xiao (肖宏)

报告期内, 发行人的实际控制人 Peter Hong Xiao (肖宏) 与发行人客户芯亿达(香港)有限公司存在一笔资金流水往来, 系芯亿达(香港)有限公司向 Peter Hong Xiao (肖宏) 转账 2 万美元。芯亿达(香港)有限公司为发行人经销客户, 报告期内, 发行人对芯亿达(香港)有限公司实现的销售收入分别为 593.75 万元、480.94 万元、28.39 万元和 0.00 万元。

2020 年四季度起, 宏观环境“缺芯”现象逐渐严重, 各类芯片产品价格呈现出快速上涨的态势。由于发行人董事长兼总经理 Peter Hong Xiao (肖宏) 深耕半导体行业显示驱动领域多年, 具有深刻的行业洞见和丰富的领域经验; 且发

行人与芯亿达（香港）有限公司维持着良好的合作关系，客户就行业发展前景等问题向 Peter Hong Xiao（肖宏）进行了深入咨询，为巩固双方合作关系，Peter Hong Xiao（肖宏）依据个人经验、以个人顾问身份向客户提供了一次友情咨询。为表感谢，客户于咨询结束后向 Peter Hong Xiao（肖宏）转账 2 万美元，该往来系 Peter Hong Xiao（肖宏）的个人偶发性往来，与客户、供应商及公司业务不存在关联关系。

（2）黄建良

报告期内，发行人销售负责人黄建良与发行人客户亿华显示的相关人员毛小霞、毛晓静存在资金往来，情况如下：

单位：万元

交易对象	期间	流入	说明
毛小霞	2019年8月至2020年11月	29.99	毛小霞于2019至2020年间向黄建良共汇款29.99万元，作为黄建良入职新相微之前担任亿华显示外部顾问的工作补贴。
毛晓静	2020年11月	75.00	交易对象毛晓静于2020年11月向黄建良转账75万元，借于其用于个人投资。

其中，毛小霞系发行人下游模组厂商客户亿华显示有限公司的管理层人员，而黄建良在2020年9月入职新相微前曾担任亿华显示有限公司外部顾问，双方系前同事关系，双方往来款项系其作为外部顾问的生活/工作补贴。而毛晓静系发行人客户亿华显示有限公司实控人近亲属，同黄建良为朋友关系，2020年，黄建良向其借入75万元用于入股发行人员工持股平台，根据借款协议（借条）约定，黄建良将于三年内归还该笔借款，并按照银行同期利率支付借款利息。截至本回复出具日，黄建良已向毛晓静还款3万元。综上，报告期内，黄建良与毛小霞、毛晓静的资金往来系个人往来，与客户、供应商及公司业务不存在关联关系。

综上，除上述情况外，发行人主要股东、实际控制人、发行人董监高、发行人关键人员与公司客户、供应商及其工商信息登记股东及董监高、第三方回款付款方及其相关人员、发行人委托的供应链公司及其相关人员不存在资金往来，亦不存在其他资金体外循环的情况。

3、是否存在大额存、取现的情形

报告期内，发行人主要股东、实际控制人、发行人董监高、关键人员等个

人账户存在大额存、取现（单笔或短期内合计存、取现 5 万元及以上）的情形，具体核查情况如下：

姓名	职位	时间	资金流入/流出	存取金额 (万元)	事由
Peter Xiao Hong (肖宏)	实际控制人、 董事长、 总经理	2019/11/6	流入	40.00	理财到期银行柜台取 现后转存入本人银行 账户
陈梦云	实际控制人 母亲	2022/1/11	流入	5.06	家庭闲置资金存入
周家春	董事	2021/1/25	流出	5.00	春节消费及亲戚红包
贾静	财务负责人	2019/1/29	流出	12.00	借款给其妹贾静华
		2020/7/30	流入	8.85	家庭闲置资金存入
吴燕	监事、采购负 责人	2021/8/12	流入	28.00	原银行账号销户取现 后转存至本人新开户
吴金星	董事	2019/1/26	流入	5.00	家庭闲置资金存入
		2020/4/7	流出	6.25	自用于家庭消费
		2021/1/7	流出	15.00	理财到期后取出，转 存至本人证券账户
周信忠	外部董事	2021/5/24	流入	17.00	家庭闲置资金存入
		2021/5/24	流出	5.00	自用于个人及家庭消 费开支
		2021/10/11	流入	10.00	家庭闲置资金存入
		2021/10/29	流出	200.00	自用于个人及家庭消 费开支
		2021/12/20	流出	5.00	自用于个人及家庭消 费开支
		2022/1/6	流入	150.00	家庭闲置资金存入
唐晓琦	外部董事	2019/1/5	流入	6.00	家庭闲置资金存入
淮永进	董事 (已离职)	2019/1/31	流出	20.12	家庭备用金支取，自 用于家庭消费

经核查，报告期内，发行人主要股东、实际控制人、发行人董监高、关键人员等人员的大额存入现金的来源主要为家庭闲置资金存入等，取出现金的用途主要有亲属间借款、银行柜台办理销户后余额存入、家庭消费等。其中，发行人外部董事周信忠于 2021 年 10 月 29 日、2022 年 1 月 6 日分别进行了两笔金额较大的存、取现，系因周信忠本人为职业投资人，管理多个市场化基金，本人消费水平较高。周信忠自 2021 年 4 月 20 日起受新余羲嘉德委派担任公司外部董事，2021 年 10 月 29 日，周信忠取现 200.00 万元，系用于家庭日常开支

消费；2022年1月6日，因其满足消费需求后仍有大量现金剩余未使用，故将剩余150.00万元闲置资金重新存入原账户。

根据表格中列示主体出具的确认函，上述大额存取现行为与发行人日常经营及其关联方无关。发行人主要股东、实际控制人、发行人董监高、关键人员等的大额存取现情况与日常活动和家庭活动相匹配，用途明确，不存在与公司客户、供应商及其关联方、相关人员、第三方回款付款方及其相关人员、发行人委托的供应链公司及其相关人员等存在直间接资金往来或其他资金体外循环的情况。

问题 14.关于其他

14.1 根据申报材料：为保障产能供应的稳定性，公司2021年向主要晶圆供应商晶合集成预付21,798.99万元产能保证金以获得2022年至2026年合计13.68万片晶圆的产能保证，并计提1,787.05万元的信用减值准备，相关款项以货款抵扣或由晶合集成分期返还，如公司下单数量不及合同约定，相应款项将不予返还。近期下游市场需求呈下滑趋势。

请发行人说明：上述产能保证金合同的权利义务约定、信用减值损失的计提标准，结合在手订单、行业需求变化、期后回款/合同实际履行情况等说明是否存在较大回收风险，信用减值损失计提是否充分。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、发行人说明

（一）上述产能保证金合同的权利义务约定、信用减值损失的计提标准，结合在手订单、行业需求变化、期后回款/合同实际履行情况等说明是否存在较大回收风险，信用减值损失计提是否充分。

一、产能保证金合同权利义务约定情况

公司主营业务为显示芯片的设计和銷售，公司合作的主要晶圆代工厂为世界先进、Silterra、晶合集成、力晶积成等，随着2021年晶圆产能的紧张以及晶合集成投资扩产背景下，公司为了保障晶圆供应的稳定，与晶合集成签订了关于2022年至2023年、2024年至2026年的产能保证协议。产能保证协议约

定如下：

项目	保证产能情况	产能保证金情况	其他约定
2022-2023年产能保证合同	1、公司期望预留产能：150um制程400片/月，110um制程800片/月，每年合计14400片。 2、晶合集成保证产能：不低于每月期望预留产能的70%，即每月840片，每年10080片	1、以保证投入产能每年10080片，按照300美元/片，计算需支付保证金604.8万美元，折算人民币3,886.32万元； 2、合同执行周期2年分四期，以2022年6月30日为首个结算截止日，至2023年12月31日为第四期结算截止日，每期末，将25%的产能保证金无息返还	1、若公司季度订单未达到每月保证产能产量总和数时，晶合集成将未达标之差异数量乘以300美元/片从产能保证金中扣除； 2、若晶合集成未能提供足额保证季度投入产能数量给公司时，根据数量差值乘以300美元/片补偿公司损失
2024-2026年产能保证合同	1、公司期望预留产能：150um制程1200片/月，110um制程1300片/月，90um制程500片/月，合计每月3000片，每年36000片。 2、晶合集成保证产能每年度36000片晶圆。	1、以保证投入产能每年36000片的90%，按照300美元/片计算产能保证金，并给与95%的保证金优惠，计算后美元2,770.20万元；折算人民币金额17,912.67万元； 2、合同执行周期三年，分三期，以各年度末为结算日，每期返还人民币5,970.89万元。 3、公司可将应返还的保证金用于抵扣因采购形成的应付货款。	1、若公司季度订单未达到每月保证产能产量总和数时，晶合集成将未达标之差异数量乘以每片产能保证金单价，从产能保证金中扣除； 2、若晶合集成未能提供足额保证产出产能给公司时，应当向公司提供当期未达标差异数量晶圆保证金价值总额的等价晶圆数量。

二、信用减值损失的计提标准

1、信用减值损失的计提情况

根据产能保证金相关协议，2022-2023年产能保证合同约定了分四期返还，2024-2026年产能保证合同中约定了可以返还或未来保证金可以抵扣货款，但公司采购晶圆通常以美元进行结算为主，无法以支付的人民币保证金直接抵减，因此公司现有的结算模式下，预计产能保证金到期后相应退回至公司，公司根据正常付款周期支付采购货款，综上，公司将支付的产能保证金确认为一项应收款项。针对该应收款项，于资产负债表日，根据长期应收款的预计未来现金流入进行折现，应收款项原值与未来现金流量折现的差值作为信用减值损失余额，由于该应收款项的可收回性风险较低，按照报告期末的未来对应回收期限的国债利息率进行折现，并根据差值确认信用减值损失余额。2021年末、2022年6月末，该长期应收款项信用减值损失计提余额情况如下：

(1) 2022年6月末现金流折现及确认信用减值损失余额的情况

单位：万元

合同约定结算日	应收款项	应收款项现值	差额（减值损失余额）
2022年6月末	971.58	966.72	4.86
2022年末	971.58	962.24	9.34
2023年6月末	971.58	952.99	18.59
2023年末	971.58	938.93	32.65
2024年末	5,970.89	5,620.42	350.47
2025年末	5,970.89	5,465.90	504.99
2026年末	5,970.89	5,307.24	663.65
合计	21,798.99	20,214.44	1,584.54

(2) 2021 年末现金流折现及确认信用减值损失余额的情况

单位：万元

合同约定结算日	应收款项	应收款项现值	差额（减值损失余额）
2022年6月末	971.58	960.87	10.72
2022年末	971.58	950.27	21.31
2023年6月末	971.58	938.01	33.57
2023年末	971.58	927.08	44.51
2024年末	5,970.89	5,551.32	419.57
2025年末	5,970.89	5,403.00	567.89
2026年末	5,970.89	5,249.37	721.52
合计	21,798.99	19,979.91	1,819.08

公司与晶合集成签订上述产能保证协议，主要目的是为了保证未来晶圆产量供应。根据晶合集成公布的 2021 年财务信息显示，其 2021 年度实现营业收入 542,900.93 万元，净利润 172,883.20 万元，经营性现金净流入 957,388.50 万元，资产总额 3,127,227.47 万元，具备较强的盈利能力及资产规模。同时，晶合集成拟在上海证券交易所科创板首次公开发行股票并上市，目前已取得注册批文，公开发行不超过 501,533,789 股，如完成发行将有效增加其未来退还产能保证金的履约能力。

同时，根据公司与晶合集成所签订的 2024 年至 2026 年产能保证协议，公司具有将支付的产能保证款项用于抵减货款的权利，必要时，公司可以将采购模式以美元结算转换为以人民币结算，未来采购时抵减晶圆采购货款，以抵减可能因晶合集成短期资金短缺使得无法立刻返还保证金的潜在风险。

因此，相关合同执行过程中不确定性较低，相关款项可收回风险较低，公

司参照预计未来可收回期间的国债利息率进行折现，并根据折现差额计提该应收款项的信用减值损失余额是恰当的。

三、公司在手订单、行业需求变化、期后回款/合同实际履行情况

(1) 公司在手订单情况及未来产品规划情况

由于显示芯片市场环境变化较快，公司模组厂客户较少与公司签订长期锁量合同，相关订单执行周期通常在 1 周以内，相对较短。而京东方等面板厂与公司签订订单的周期相对较长，平均约 3 个月。因此，发行人在手订单类型主要为分离型显示芯片，且对发行人未来业绩实现的覆盖周期较短。截至 2022 年 8 月末，发行人分离型显示芯片在手订单总额为 3,783.68 万元，其中分离型显示驱动芯片订单总额 959.76 万元，显示屏电源管理芯片订单总额 2,823.91 万元，具有良好出货预期。发行人整合型芯片的未来销售情况虽不能直接通过在手订单预测，但从 2022 年 7-8 月销售情况来看，该类产品 2022 年下半年销量有望持续增长。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司正在从事的主要研发项目共有 17 项，相关研发项目均对应多款型号产品的更新迭代，其中包括 AMOLED 等未来技术发展趋势、收入重点增长领域的研发项目。

(2) 行业需求变化情况影响

2021 年，受益于缺芯所导致的芯片价格大幅上涨，发行人收入大幅增长。随着 2021 年末缺芯的缓解，显示芯片价格有所调整。短期来看，2022 年下半年公司业绩有望受益于显示芯片行业的淡旺季轮换和因新产品上市带来的下游市场需求回暖，而在俄乌局势和国内新冠疫情防控仍存在不确定性、全球通胀及西方国家加息的大背景下，发行人终端智能移动终端、电视及商显、IT 显示等行业景气度均有所下降，2021 年的因此产品单价上涨带动的收入高速增长或难以维持。

但长期来看，中国内地显示芯片国产化率仍然远低于面板产品全球占比，国产替代为显示芯片行业带来的发展机遇将长期存在，发行人作为领先的国产显示芯片供应商之一，增长潜力巨大。因此，尽管发行人收入在短期内受行业周期影响，但随着发行人产品丰富度、技术水平的持续提高，发行人收入有望

在更长的时间内实现稳定增长。

(3) 合同执行情况及期后回款情况

1) 公司采购晶圆数量能够达到产能保证量

根据产能保证协议，2022-2023 年，每月产能保证量仅为每月 840 片，2024 年至 2026 年每月产能保证量为每月 3000 片，根据公司目前的晶圆采购量及未来业务规划，公司晶圆需求量可以覆盖前述数量，2022 年 1-6 月，向晶合集成累计采购晶圆已超过 9,157 片，平均每月采购量 1526 片，已远超出远产能保证合同约定的 840 片。随着公司产品的陆续开发，未来会有更多的产品在晶合集成进行晶圆代工，公司认为达到产能保证合同中约定晶圆采购量是比较确定的。

2) 晶合集成能够满足公司的产能需求

晶合集成已实现 150nm-90nm 制程节点量产，2019 年至 2021 年已实现产能分别为 182,117 片/年、266,237 片/年和 570,922 片/年。根据前述协议，晶合集成 2022 年、2023 年向本公司提供的产能保证为每年 10,080 片，仅占其 2021 年已实现产能的 1.77%，2024 年至 2026 年向本公司提供的产能保证 36,000 片，仅占其 2021 年已实现产能的 6.31%。随着晶合集成生产能力的进一步提升，公司晶圆需求量占其产能比重仍相对较低，晶合集成具备相应的资源确保产能的供应。

3) 期后回款情况

根据协议，2022 年至 2023 年产能保证合同的首个结算截止日为 2022 年 6 月 30 日。晶合集成应于 2022 年 6 月 30 日返还产能保证金 971.58 万元，于 2022 年 8 月 8 日，公司已收到该产能保证金的返还。

四、同行业公司关于产能保证金计提坏账的情况

公司名称	支付产能保证金情况	计提信用减值准备情况
格科微 (688728.SH)	于 2021 年 12 月 31 日，支付给中芯国际集成电路制造(上海)有限公司及合肥晶合集成电路股份有限公司的保证金，保证金余额分别为 6,010.00 万元及 6,142.67 元。	未计提信用减值损失
天德钰	向供应商合肥晶合集成电路股份有限公	未计提信用减值损失

公司名称	支付产能保证金情况	计提信用减值准备情况
(A21248. SH)	司支付的产能预留保证金。2021 年末余额 12,485.46 万元	
韦尔股份 (603501. SH)	与三家半导体企业签订了扩产产能契约书，并支付了履约保证金，供应商按照一定金额预付履约保证金，2021 年末预付 12,952.75 万元	未计提信用减值损失
集创北方	2021 年末产能保证金余额 80,368.06 万元，其中预付合肥晶合集成电路股份有限公司产能保证金 73,163.54 万元。	2021 年末计提信用减值损失余额 2129.05 万元，计提比例 2.65%。
本公司	于 2021 年末，支付产能保证金合计 21,798.99 万元。	2021 年末计提信用减值损失余额 1,819.08 万元，计提比例 8.34%；2022 年 6 月末计提信用减值损失余额 1,579.68 万元，计提比例 7.25%。

根据上述可比公司预付产能保证金情况来看，公司与集创北方对预付的产能保证金计提了信用减值损失，本公司计提比例高于集创北方。

综上，公司为确保晶圆的稳定采购，于 2021 年与晶合集成签订了涵盖 2022 年至 2026 年的产能保证协议并支付了产能保证金，并根据未来预期可实现的现金流情况计提了信用减值损失。结合公司预期晶圆需求、供应商的晶圆保障能力、合同履行情况、保证金收回情况以及同行业的信用减值计提情况来看，公司信用减值损失的计提是充分的。

二、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

我们履行了以下核查程序：

- 1、了解公司签订产能预约合同并支付保证金的业务背景，并获取相关产能预约合同，了解产能保证合同的权利及义务情况；
- 2、了解公司决策程序，获取公司的相关会议纪要、董事会决议等内部决策文件；
- 3、复核公司支付的产能保证金与合同约定是否相符，检查公司支付凭据等；
- 4、针对产能保证金对具体供应商实施函证、访谈等程序；
- 5、了解产能保证合同执行情况，并检查产能保证金的期后收回情况；

6、向公司总经理、销售负责人、财务总监了解公司目前在手订单情况，行业需求情况；检查产能保证合同的期后晶圆采购情况，已到期保证金的收回情况；

7、了解公司对该保证金计提信用减值损失的假设，评价其合理性并复核计提信用减值损失的准确性。

（二）核查意见

经核查，我们认为

发行人已如实说明产能保证金合同的权利义务约定、信用减值损失的计提标准；产能保证金不存在较大的回收风险；信用减值损失已充分计提。。

专此说明，请予察核。

（本页以下无正文）

(本页无正文, 为大华核字[2022] 0011945 号财务事项说明之签字盖章页)



中国注册会计师:


中国注册会计师
赵焕琪
320200010019

赵焕琪

中国注册会计师:


中国注册会计师
吉正山
310000060366

吉正山

二〇二二年九月十七日