

**中信建投证券股份有限公司  
广东紫晶信息存储技术股份有限公司**

**对《关于广东紫晶信息存储技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》之回复报告**

**保荐机构（主承销商）**



**中信建投证券股份有限公司  
CHINA SECURITIES CO.,LTD.**

**（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）**

## 上海证券交易所：

贵所于 2019 年 10 月 10 日出具的《关于广东紫晶信息存储技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》(上证科审(审核)

【2019】602 号)(以下简称“审核中心意见落实函”)已收悉。广东紫晶信息存储技术股份有限公司(以下简称“紫晶存储”、“发行人”、“公司”)与中信建投证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”或“保荐人”)、广东恒益律师事务所(以下简称“发行人律师”)、致同会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“发行人会计师”)等相关方,本着勤勉尽责、诚实守信的原则,就审核中心意见落实函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实,现回复如下,请予审核。

如无特别说明,本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

<b>黑体(加粗,下划线)</b>	审核中心意见落实函所列问题
宋体(不加粗)	对审核中心意见落实函所列问题的回复
<b>楷体加粗</b>	对审核中心意见落实函所列问题的回复及涉及修改招股说明书等申请文件的内容

在本审核中心意见落实函回复中,若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

## 目录

<b>问题 1</b> 、请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，以简要语言梳理“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，删除重复、冗长的内容，并就以下事项补充进行重大事项提示：（1）发行人报告期内自主生产的均为 25G 产品，落后于国外竞争对手；（2）大容量光盘能否量产及未来市场竞争风险；（3）税收优惠占利润比例较高，未来可能面临政策变化；（4）应收账款增长快，余额大，1 年以上应收账款占比逐年增加，经营性现金流量与净利润差异较大，面临流动性风险；（5）四季度收入占比较高，收入存在季节性波动风险；（6）发行人、控股股东及实际控制人就发行人存在长期未结算大额预付款和其他非流动资产、客户越洋紫晶和发行人的供应商盛和大地互为关联方等事项所做的承诺，以及中介机构就上述事项发表的明确意见。.....	3
<b>问题 2</b> 、请发行人结合境外同行业可比公司技术研发和产品生产情况，进一步说明 100G 蓝光光盘产线滞后投产是否与技术有关，与境外竞争对手的技术差距情况，未来投产后预期市场前景；同时请发行人结合技术、设备、厂房、良率等因素进一步说明“在 2020 年实现大规模量产”的相关依据。请保荐机构核查并发表明确意见。.....	16
<b>问题 3</b> 、请发行人说明对于 ONE-BLUE,LLC.有可能提出追缴权利金及侵权损害赔偿的事宜未计提预计负债是否谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，以及如计提预计负债对发行人财务状况的影响。请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。.....	21
<b>问题 4</b> 、请发行人进一步说明其新设两家参股公司的目的、其业务发展计划，以及未来是否会与发行人发生关联交易。请保荐机构核查并发表明确意见。.....	24

**问题 1、请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，以简要语言梳理“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，删除重复、冗长的内容，并就以下事项补充进行重大事项提示：（1）发行人报告期内自主生产的均为 25G 产品，落后于国外竞争对手；（2）大容量光盘能否量产及未来市场竞争风险；（3）税收优惠占利润比例较高，未来可能面临政策变化；（4）应收账款增长快，余额大，1 年以上应收账款占比逐年增加，经营性现金流量与净利润差异较大，面临流动性风险；（5）四季度收入占比较高，收入存在季节性波动风险；（6）发行人、控股股东及实际控制人就发行人存在长期未结算大额预付款和其他非流动资产、客户越洋紫晶和发行人的供应商盛和大地互为关联方等事项所做的承诺，以及中介机构就上述事项发表的明确意见。**

### **【发行人补充披露】**

发行人已严格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，对招股说明书“重大事项提示”部分的各项内容进行了全面梳理，删除了部分重复、冗长的内容，以突出重大性，增强针对性。发行人梳理之后在招股说明书“重大事项提示”如下（其中楷体加粗部分为上述新增补充的重大事项提示内容）：

#### **一、提请投资者关注公司发展期初期阶段特点及风险**

光存储企业级市场应用是从 2015 年左右才开始加快发展，目前处于发展期初期阶段。在现阶段，光存储市场应用呈现逐步渗透发展的特点，公司业务拓展也重点围绕扩大市场规模和积累行业案例。同时，现阶段由于参与的厂家数量有限，行业具有竞争程度不充分的特点，在此竞争环境下，发行人的光存储设备毛利率稳定在 50%左右的相对较高水平。由于行业发展具有客观生命周期规律，随着行业渗透应用的发展以及后续市场竞争程度的变化，可能出现光存储行业的渗透推广不及预期，以及市场竞争加剧的情况，使得发行人的业务开拓放缓，以及产品毛利率下降的不利情况。

基于上述情况，提醒投资者特别关注公司所在的光存储行业正处于发展期初期的上述经营特点和潜在的变化趋势，结合本公司的行业特点谨慎评估投资风险，并重点关注光存储的应用发展不及预期，或者市场竞争加剧导致后续毛利率下降

的风险。

## 二、提请投资者关注公司的应收账款特点及相应的经营风险

### （一）提请投资者关注发展期初期阶段公司采取较为宽松的应收账款信用政策特点及应收账款回收风险

目前光存储企业级市场应用正处于发展期初期，公司以“研发优先+市场优先”为商业模式，市场重心围绕扩大市场规模和积累行业案例，树立示范项目。为获取业务资源，公司采取了较为宽松的应收账款信用政策，报告期应收账款持续增长，各期末发行人应收账款金额分别为 10,712.35 万元、18,100.86 万元、37,295.42 万元和 38,970.68 万元，应收款本身仍然增长较快，导致发行人经营现金流不佳，超期应收款金额占比保持在 20%左右，如下表所示：

单位：万元

日期	超期应收账款金额	超期应收账款比例
2016 年末	7,406.62	65.22%
2017 年末	5,682.92	29.64%
2018 年末	8,053.72	20.26%
2019 年 6 月末	9,133.80	21.92%

基于上述情况，提请投资者特别关注，由于公司处于发展期初期为获取业务资源，采取较为宽松的信用政策，目前应收账款余额较高。考虑到下游客户中第三方数据中心运营商大多是新进入到光存储行业的企业，系统集成商、贸易商等其他客户以中小型民营企业为主，未来存在由于客户经营状况不佳等风险，导致剩余应收账款无法收回，进而导致现金流紧张，对公司经营造成较大不利影响。同时，如果公司后续根据发展情况调整当前发展期初期较为宽松的信用政策，可能出现经营收入增长放缓甚至下滑的风险。请投资者结合公司所处的发展期初期阶段特点，谨慎评估投资风险，并特别关注应收账款回收风险，以及较为宽松的信用政策下收入快速增长的可持续性风险。

### （二）提请投资者关注发行人应收账款增长快，余额大，1 年以上应收账款占比逐年增加，经营性现金流量与净利润差异较大，面临流动性风险

报告期内，发行人各期末应收账款的增长速度较快，其中 1 年以上应收账款占比分别为 13.97%、10.10%、16.36%和 12.36%，整体占比趋于增加。在此情况下，

发行人经营性现金流量与净利润差异较大，报告期各期，经营活动净现金流分别为-971.64万元、-816.62万元、1,032.70万元和4,568.11万元，对应净利润分别为3,307.83万元、5,363.85万元、10,493.12万元和1,723.57万元，经营性现金流量与净利润的差异较大使得内生性经营现金流不佳，发行人主要依托多轮的外部股权融资，支持发行人快速发展资金需求。如果发行人经营活动现金流无法加快改善，或者发行人外部融资渠道不畅，发行人现金流状况可能存在重大不利变化，面临流动性风险。

基于上述情况，提请投资者结合公司的应收账款增长快，余额大，1年以上应收账款占比逐年增加，经营性现金流量与净利润差异较大，面临流动性风险的情况，谨慎评估公司的投资风险，并特别关注流动性风险。

### （三）提请投资者关注主要类型客户第三方数据中心运营商的应收账款回款特点及风险

第三方数据中心运营商是发行人的主要客户类型，其采购发行人的设备及其他供应商产品建设绿色数据中心，并通过运营绿色数据中心为政府、企业等最终用户提供服务并收取货款。实际业务执行过程中，发行人数据中心客户普遍成立时间较短，且以中小型民营企业为主，如果其自有资金、银行贷款、政府补助等资金来源难以及时覆盖数据中心一次性投资支出，数据中心客户向供应商支付剩余货款的现金流往往来源于运营阶段向最终用户的收款，可能存在达到约定付款期限但尚未向最终用户收款或向最终用户收款不足等经营状况不佳的情况，导致无法如期支付发行人货款的情形。

基于上述情况，提请投资者特别关注，由于公司主要客户为数据中心相关客户，目前应收账款余额占营业收入比例较高。未来存在由于第三方数据中心运营商客户经营状况不佳等风险，导致剩余应收账款无法收回，进而导致现金流紧张，对公司经营造成重大不利影响。请投资者结合公司所处的行业业务特点以及客户自身的经营模式特点，谨慎评估投资风险，并特别关注该类型应收账款回收风险。

### 三、提请投资者关注公司的大额外采以及解决方案业务集成其他外购设备的业务模式特点及相应的经营风险

#### （一）提请投资者关注发行人大额外采的采购模式以及无法取得定制化产品的风险

公司采取“研发优先+市场优先”的商业模式，将主要资源集中于研发与销售两端，其中 25G 光存储介质自主生产，而光存储设备产品在自主研发设计之后，采购生产环节采取定制化采购及外协加工为主，公司在此基础上进行少量核心部（附）件人工装配及调试测试，因此呈现出大额外采的情况。2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月，公司主营业务成本中直接材料（定制及外协材料）占主营业务成本比例均超过 90%，其中光存储设备直接材料占比分别为 97.2%、96.3%、97.33%，解决方案业务直接材料占比分别为 99.58%、99.09%、98.99%。

基于上述情况，提请投资者特别关注公司大额外采的采购模式下，存在的潜在供应商依赖风险，特别是无法取得相关定制化供货产品可能对经营产生的较大不利影响。如果在未来的业务发展过程中，由于地缘政治或其他原因，个别海外供应商单方面拒绝为公司继续提供定制化采购或者外协加工服务，使得公司无法取得相关定制化产品，例如从日本先锋、三菱取得的定制化光驱、定制化大容量蓝光光盘，将会降低公司的蓝光数据存储系统性能，短期降低发行人的产品竞争力，同时面临更换供应商带来的市场风险，对公司经营产生较大不利影响。

#### （二）提请投资者关注发行人解决方案业务集成其他外购设备的业务模式以及对盈利能力的波动影响

发行人解决方案业务是集成自主光存储设备及外购的其他软硬件，具体集成其他外购设备情况根据具体项目的应用场景和客户需求情况进行定制，其中包括了一些与发行人核心光存储设备业务关联度不高的外购设备（例如发电机、UPS、配电箱、暖通、空调、楼宇设备自控系统、综合布线等），报告期内，该部分销售收入金额分别为 0、10,451.88 万元、1,627.29 万元和 1,768.03 万元，占当年营业收入的比重分别为 0、33.40%、4.05%和 11.35%；对应销售毛利分别为 0、1,100.94 万元、371.31 万元和 148.20 万元，占当年综合毛利的比重分别为 0、10.16%、1.88%和 2.35%。

基于上述情况，提请投资者特别关注，虽然集成与发行人核心光存储设备业

务关联度不高的设备是服务客户整体项目的一部分，但整体附加值较低。若该部分设备占成本、收入比重增加，则会导致公司解决方案业务毛利率、利润率下降，出现公司营业收入变动和净利润变动幅度相互差异较大的情况（例如公司 2017 年的经营变动）。请投资者结合该情况，综合分析公司报告期内经营规模与盈利能力变动之间的关系，并在此基础上，谨慎评估公司的投资风险。

#### **四、提请投资者关注发行人报告期内自主生产的均为 25G 的 BD-R 产品，落后于国外竞争对手的情况**

发行人虽然是国内大陆地区唯一一家拥有蓝光光盘(BD-R)量产能力的厂家，但报告期内自主生产的均为 25G 的产品。从国内外的蓝光光盘技术格局来看，目前国外竞争对手日本松下、日本索尼、日本三菱已实现 200G、300G 的蓝光光盘介质产品量产，同时也在向更大容量的量产进行技术研发突破，其相对发行人具备技术领先优势。

基于上述情况，提醒投资者特别关注上述国内外厂商掌握的介质技术竞争格局情况以及发行人较海外厂商仍存在的技术差距，并谨慎评估发行人的竞争优势，以及相应的投资风险。

#### **五、提请投资者关注发行人大容量光盘量产的相关风险**

##### **(一) 提请投资者关注公司 100G 蓝光光盘产线滞后于研发计划情况以及未来投产计划**

发行人于 2016 年 10 月开始 100G 蓝光光盘的研发，并根据研发进展于 2017 年 6 月签订了蓝光光盘 100G 生产线的采购合同，截至目前发行人已经完成了 100G 蓝光光盘的底层编码策略、关键基础材料和核心生产技术研发工作，但由于 100G 蓝光光盘生产线及新建厂房还未配套完成，因此还未实现投产。

2017 年 6 月，发行人签订了蓝光光盘 100G 生产线后，该生产线迟迟未交付的原因系由于发行人量产技术方案处于不断调整，设备不断改造，同时实施地点由现有租赁厂房转为新建自有厂房，拖延了设备交付的时间。目前供应商已按照发行人的技术方案改造并交付了蓝光光盘 100G 生产线核心设备溅镀机，其余设备也在按照发行人技术方案进行配套，将在 2019 年底前完成交付。发行人将在生产线到位后，开始进行 100G 蓝光光盘的投产，完成小规模量产后，在 2020 年实现



大规模量产。

## （二）提请投资者关注发行人大容量光盘能否量产及未来市场竞争风险

发行人目前计划在 2020 年实现 100G 大容量光盘的大规模量产，实现量产需要具备产品技术、产业化技术及产业化硬件设施（设备、厂房），同时通过磨合实现良率爬坡，整个过程具有系统性、复杂性，具有较高的技术难度。鉴于发行人采购的设备目前还未全部到货且主要由二手设备进行改造而来，同时发行人的新建厂房还未完成竣工，因此不排除供应商对二手设备技术改造不及预期以及厂房建设拖延等情况导致大容量光盘不能如期实现大规模量产或者是无法实现量产。

与此同时，鉴于国外竞争对手目前已拥有 200G 产品、300G 产品的量产能力，同时也在向更大容量的量产进行技术研发突破，发行人在 100G 产品量产上市后与竞争对手相比产品也仍存在技术差距，将继续面临市场竞争压力。

基于上述情况，提请投资者特别关注上述发行人大容量光盘能否量产以及未来量产之后继续存在的市场竞争风险，并在长期价值投资的过程中，谨慎评估发行人的未来发展规划可行性，以及相应的投资风险。

## （三）提请投资者关注公司大容量蓝光光盘的 BDA 认证风险

由于大容量蓝光光盘面向消费级市场的销售需要通过 BDA 认证，才能实现大容量蓝光光盘在不同光驱之间的兼容，因此如果公司无法取得认证，将影响到大容量蓝光光盘开拓消费级市场的大容量需求。对于企业级市场而言，发行人的大容量蓝光光盘匹配定制化光驱，因此不会受到限制。

基于上述情况，提请投资者特别关注公司的 BDA 认证情况，以及如果未能如期通过 BDA 认证，对未来量产之后开拓消费级市场的不利影响。

## 六、提请投资者关注发行人税收优惠占利润比例较高，未来可能面临政策变化

报告期内，发行人及其子公司晶铠科技享受的相关企业所得税和增值税等税收优惠占当期利润总额的比例分别为 34.73%、38.29%、33.71%和 76.02%，各年度税收优惠占利润比例基本在 30%左右（其中 2019 年 1-6 月占比较高系季节性因素），占比相对较高。其中，晶铠科技享受的软件企业所得税税收优惠（至 2020 年到期）、发行人太阳能电力产品增值税税收优惠具有不可持续性，报告期内该部分不可持续税收优惠占当期税前利润的比例分别为 0、5.89%、3.76%和 5.41%。除此

之外，如果公司不能持续符合高新技术企业的相关标准，或国家调整高新技术企业所得税、软件产品增值税即征即退等相关的税收优惠政策，公司可持续的税收优惠也会受到影响，从而可能对未来税后经营业绩产生较大不利的影响。

基于上述情况，提请投资者特别关注发行人报告期内税收优惠占利润比例较高的情况以及未来可能面临政策变化带来盈利水平下降的风险，并在投资过程中结合各项与发行人相关税收优惠政策变动的情况（发行人具体的税收优惠政策情况，以及报告期内的税收优惠明细可参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要税项及享受的税收优惠政策”相关内容），谨慎评估可能对公司的业绩变动影响。

#### 七、提请投资者关注发行人四季度收入占比较高，收入存在季节性波动风险

2016年-2018年，发行人的第四季度收入占比分别为35.15%、59.36%和64.73%，四季度收入占比较高，收入存在明显的季节性波动。2016年至2018年，发行人分季度收入占比情况明细如下：

单位：万元

项目	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	3,676.26	9.15%	2,143.55	6.85%	2,061.16	13.80%
第二季度	4,654.79	11.59%	3,831.08	12.24%	4,805.70	32.17%
第三季度	5,831.91	14.52%	6,741.71	21.54%	2,820.92	18.88%
第四季度	25,996.68	64.73%	18,576.14	59.36%	5,250.66	35.15%
合计	40,159.63	100.00%	31,292.49	100.00%	14,938.43	100.00%

由于发行人四季度收入占比较高，如果四季度的收入出现波动，将会对全年的经营业绩产生较大影响，同时由于公司营业收入呈现一定的季节性波动，也增加对公司生产经营管理水平的要求。

基于上述情况，提请投资者关注发行人四季度收入占比较高，收入存在季节性波动风险，基于此分析发行人的业绩情况，并谨慎评估发行人的投资风险。

#### 八、提请投资者关注发行人与北京越洋紫晶数据科技有限公司报告期内开展大额交易情况

北京越洋紫晶数据科技有限公司（以下简称“北京越洋紫晶”）原名为北京越

洋高创科技发展有限公司，成立于 2006 年 8 月，实际控制人为邓国先生。北京越洋紫晶与发行人具有相同的商号，具备相同商号原因主要系“紫晶”品牌已获得最终军工用户的认可，北京越洋高创科技发展有限公司为更好地开拓政府军工业务，于 2015 年 12 月改为含有“紫晶”的公司名称，其与发行人之间仅限于商业合作，不存在任何关联关系或潜在关联关系。

报告期内，发行人向北京越洋紫晶销售光存储设备及解决方案等产品分别为 927.06 万元、818.16 万元、3,547.93 万元和 807.35 万元，目前仍有在执行的大额订单全民健康维护体系国家级健康数据云存储系统项目(二期)(含税金额 5,099.60 万元)和北京市朝阳区绿色节能共享智慧型数据中心项目(含税金额 23,555.00 万元)，相关交易定价公允，与公司当期主营业务毛利率相比不存在重大差异。同时，鉴于北京越洋紫晶的客户主要是军工和政府部门，因此依据公司制定的制度，给予其 9 个月信用期，报告期内，北京越洋紫晶的信用政策未发生变化。

基于上述情况，提请投资者特别关注，报告期内发行人与具有相同商号的主要系统集成商客户北京越洋紫晶开展大额交易并签订了上述大额在手订单，由于该客户主要终端客户为军工和政府部门，发行人给予该客户较长信用期，导致存在一定应收账款回收风险。请投资者结合上述主要客户情况，谨慎评估投资风险，并特别关注应收账款回收风险以及后续大额交易的可持续风险。

#### **九、提请投资者关注发行人报告期主要依靠相关自然人及其控制企业拓展业务和客户资源的业务获取方式**

发行人在面向市场推广的过程中，由于光存储行业处于发展期初期，需要从无到有构筑面向企业级市场的销售渠道，在此背景下，发行人遵循商业规律，与菲利斯通、南京叠嘉、瑞驰信息、江西叠嘉、越洋紫晶、苏州平流层等看好光存储行业发展的自然人控制的企业建立业务合作关系，通过上述企业掌握的销售资源拓展终端项目应用，并实现公司产品的销售应用。光存储行业的企业级应用本身处于发展期初期，因此包括上述客户在内的下游客户基本是在 2015 年之后才介入到光存储行业，大力拓展下游光存储产品设备销售或第三方数据中心建设运营，并采购发行人设备，未来公司可能与上述公司持续发生交易。

报告期内，发行人与相关企业开展交易的具体情况如下表所示：

单位：万元

客户	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	营业收入	营业毛利	营业收入	营业毛利	营业收入	营业毛利	营业收入	营业毛利
菲利斯通	1,343.33	567.53	1,166.34	455.27	3,520.09	2,132.54	-	-
南京叠嘉	0.47	0.47	73.13	53.61	843.38	393.24	8.30	8.30
瑞驰信息	-	-	936.21	370.98	-	-	-	-
江西叠嘉	3,439.92	1,741.27	-	-	-	-	-	-
越洋紫晶	807.35	611.60	3,547.93	1,866.79	818.16	422.68	927.06	393.27
苏州平流层	1,561.95	1,016.73	2.67	2.67	508.00	282.18	-	-
合计	7,153.02	3,937.60	5,726.28	2,749.33	5,689.62	3,230.63	935.36	401.58
占比	45.91%	62.23%	14.26%	13.95%	18.18%	29.83%	6.26%	5.52%

注 1: 2019 年 1-6 月占比较高系季节性效应, 上半年收入和利润规模相对较低;

注 2: 占比=该等客户营业收入/发行人营业收入、该等客户营业毛利/发行人营业毛利。

菲利斯通、南京叠嘉、瑞驰信息、江西叠嘉系发行人前外部董事曹强老师(2016年5月离职)、姚杰老师(2017年5月离职)参股及兼职的同一控制下企业, 实际控制人为外部无关联自然人刘武军。报告期内, 发行人向上述4家公司销售光存储产品确认收入分别为8.30万元、4,363.47万元、2,175.68万元和4,783.82万元, 发行人基于谨慎性原则和科创板的相关规定, 将报告期内发行人与上述公司之间所有交易持续认定为关联交易(2019年之前发生的交易)或比照关联交易披露(2019年之后发生的交易)。基于上述情况, 提请投资者特别关注, 发行人报告期内与上述关联方发生大额交易且未来可能继续开展大额交易, 请投资者结合上述关联交易情况, 谨慎评估投资风险。

越洋紫晶与发行人不存在任何关联关系; 苏州平流层实际控制人为外部无关联自然人郭亚辉, 郭亚辉与发行人部分关联方(实际控制人之一罗铁威曾经对外投资或兼职的江苏新海燕光电有限公司等企业)存在投资或兼职的关系, 但其不属于发行人关联方, 与发行人不存在关联关系。

鉴于上述客户是发行人报告期内的主要客户, 且个别客户为便于市场开拓, 采用与发行人相同的商号, 该等客户独立于发行人, 且其经营计划系根据自身业务目标和风险偏好自主确定, 如果该等客户出现经营不善(例如经营及市场开拓放缓、资金周转紧张)等情况或从事不正当竞争甚至于商业贿赂等违法违规行为, 可能对公司产品销售及经营回款造成不利影响, 也可能对发行人的品牌声誉等产生不利影响, 并可能使公司面临被主管部门处罚的合规风险。提请投资者结合上

述情况，谨慎评估公司的投资风险。

#### **十、提请投资者关注公司与 Cafari Inc（卡法利公司）的合作情况及 Photo Egg 产品未来上市效益不及预期的市场风险**

发行人目前正在开发一款面向个人用户的智能家庭云存储产品 Photo Egg，挖掘大数据时代光存储在传统消费级市场（TO C）新的应用场景。发行人通过授权许可的方式，取得合作方 Cafari Inc 的 Café Box 系统软件并应用于 Photo Egg 产品。该授权软件许可费用为发行人每销售一套含有预装许可软件的 Photo Egg 产品，应向 Cafari Inc 支付 200 元（含税），支付授权费用的上限为 10 万套。

授权软件合作方 Cafari Inc 是一家美籍华人创办的初创型公司（2017 年 4 月），由于发行人 Photo Egg 产品的硬件部分修改升级导致产品上市计划相对滞后，为保持软件授权合作的稳定，发行人已经累计预付了 Cafari Inc 900 万的软件授权费，而 Photo Egg 产品一直未上市，最新预计上市时间在 2019 年第四季度。考虑到 Photo Egg 产品是面向光存储消费级市场创新应用的新产品，与发行人目前重点面向的光存储企业级市场存在使用场景差异和用户区别，未来上市后经济效益存在不确定性，可能难以覆盖已经发生的成本（包括预付的软件授权费），并导致相关预付账款形成坏账。

基于上述情况，提请投资者关注该新产品未能如期上市以及达到预期经济效益带来的市场风险。

#### **十一、提请投资者关注发行人、控股股东及实际控制人就发行人存在长期未结算大额预付款和其他非流动资产、客户越洋紫晶和发行人的供应商盛和大地互为关联方等事项所做的承诺**

报告期内，发行人与广州锐霖、CAFARI INC、巨浪潮、鑫巨人、众杰伟业等企业存在未结算甚至长期未结算的大额预付款，与菲利斯通、南京叠嘉、瑞驰信息、江西叠嘉、越洋紫晶、苏州平流层等客户存在大额交易，其中客户越洋紫晶和供应商盛和大地互为关联方。保荐机构、申报会计师、发行人律师针对上述情况采取了包括网络检索、核查业务单据、函证、实地访谈、实地盘点等方式对上述事项进行核查，并要求上述客户和供应商提供银行对账单配合核查，部分客户和供应商出于商业秘密原因，表示不方便提供，发行人及其控股股东、实际控制人已针对上述事项做出明确承诺。基于现有的核查情况基础上，保荐机构、申报

会计师、发行人律师认为：发行人与广州锐霖、CAFARI、众杰伟业、巨浪潮、鑫巨人、越洋紫晶、盛和大地、菲利斯通、南京叠嘉、瑞驰信息、江西叠嘉、越洋紫晶、苏州平流层等企业在报告期的销售和采购交易具备真实的业务背景，交易价格公允，不存在商业贿赂等不正当竞争行为，不存在体外资金循环，不存在为发行人代垫成本和费用的情形。

发行人及其控股股东紫辰投资、紫晖投资，实际控制人郑穆、罗铁威均确认上述事实情况并出具《承诺函》，就上述相关事项做出明确承诺如下：（1）广州锐霖、CAFARI、众杰伟业、巨浪潮、鑫巨人等发行人预付款收款方及其实际控制人、主要股东与发行人及其关联方、发行人主要客户及其关联方不存在关联关系，亦不存在直接或间接的非交易性资金往来或者其他不正当利益关系，发行人获取业务过程中不存在商业贿赂等不正当竞争行为；（2）发行人与上述客户菲利斯通、南京叠嘉、瑞驰信息、江西叠嘉、越洋紫晶、苏州平流层在报告期的收入及在手订单均具有真实的交易背景，发行人相关产品及解决方案最终均实现真实销售，发行人已充分披露与该等客户之间所存在的关联关系，不存在非因正常交易而产生的资金往来，不存在其他不正当利益关系，对该等客户的销售价格均具备合理的定价逻辑，交易价格公允，发行人不存在以不正当竞争手段获取业务的情形，发行人具备独立自主面向市场经营的能力；（3）发行人与客户越洋紫晶、供应商盛和大地在报告期的销售和采购交易具备真实的业务背景，交易价格公允；资金往来与其各自的业务进度和付款约定等业务往来相匹配，具备商业实质，发行人与越洋紫晶和盛和大地不存在体外资金循环；越洋紫晶和盛和大地不存在为发行人代垫成本和费用的情形。

## 十二、提请投资者关注的其他重大风险

公司提请投资者应认真阅读招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容。

### （一）蓝光存储规格技术专利费支付的风险

飞利浦、松下、日立、索尼、戴尔、惠普等拥有蓝光核心技术的海外企业组建了 One-Blue, LLC. 蓝光专利池，以公司形式运作对外进行蓝光一站式许可。这些规格技术专利从 CD、DVD 一直延续至蓝光存储（例如尺寸大小等），生产过程中涉及该专利池，需要与 One-Blue, LLC. 签署注册协议并向该专利池支付专利授权相关费用（以下简称“权利金”）。目前，发行人面向境外市场销售的光存储介质已联合

下游品牌商与 One-Blue, LLC. 签署注册协议，三方协议约定公司所生产且由品牌商销售的 BD-R 权利金由品牌商承担，如品牌商逾期六十日未向 One-Blue, LLC. 支付款项，公司承担补充支付责任。面向境内市场的销售部分，目前 One-Blue, LLC. 未主动发起支付要求，公司亦未与 One-Blue, LLC. 签署注册协议。如果下游品牌商逾期六十日未支付，或者是 One-Blue, LLC. 主动发起并要求境内市场销售部分与其签署注册协议，公司面临支付权利金的潜在风险。

发行人 BD-R 境内部分未签署授权协议，如果根据与 One-Blue, LLC 的协议，每片 BD-R 权利金为 0.1075 美元，按照境内三年（2016 年至 2019 年 1-6 月）累计销售数量计算，预估三年的权利金总额为 219.57 万美元，按照截至 2019 年 10 月 10 日最新的人民币汇率 7.1153 人民币/美元，对应人民币金额为 1,562.34 万元，占发行人最近一期净资产比例为 2.01%，占发行人 2016 年至 2019 年 1-6 月的利润总额之和比例为 6.52%。

## （二）客户集中度高且主要客户波动的风险

报告期内，发行人对前五大客户销售金额占营业收入比例分别为 72.36%、67.68%、57.35% 和 74.13%，占比持续下降但仍然在 50% 以上，集中度相对较高。同时，随着发行人解决方案业务持续增长，由于单一客户解决方案需求具有阶段性、项目制特点，使得报告期内主要客户存在一定变动。报告期内，公司与合计 125 家客户进行交易并产生收入，根据与公司开始合作年份分类，公司客户数量结构情况如下表所示：

开始合作年份	家数	占比
2015 年度及以前	19	15.20%
2016 年度	26	20.80%
2017 年度	38	30.40%
2018 年度	29	23.20%
2019 年 1-6 月	13	10.40%
<b>合计</b>	<b>125</b>	<b>100.00%</b>

公司业务的增长依托于老客户的持续采购以及新客户新项目的开拓，因此，如果部分客户经营情况不利，从而降低对发行人产品的采购，或者发行人新客户新项目开拓未能保持连续性，发行人的营业收入增长将会受到影响。

### （三）大额债务融资偿债风险

截至 2019 年 6 月 30 日，发行人主要债务包括银行短期借款及长期借款、融资租赁款项和应付银行承兑汇票合计 30,792.43 万元；同时发行人未来可预见的资本开支计划主要为本次发行研发及产业化相关募投项目，预计 2019 年至 2021 年资金缺口为 5.63 亿元。经测算发行人 2019 年至 2021 年营运资金缺口为 3.64 亿元，截至 2019 年 6 月 30 日，公司账面银行存款及银行理财合计 3.96 亿元；在未上市的情况下，公司现有资金可覆盖未来三年营运支出，资产开支将通过股权及银行融资取得资金进行。如果未来发行人经营活动现金流无法改善，且外部股权及银行融资渠道不畅，将会对公司未来资本开支计划造成负面影响，同时公司将面临债务融资的偿债风险。



**问题 2、请发行人结合境外同行业可比公司技术研发和产品生产情况，进一步说明 100G 蓝光光盘产线滞后投产是否与技术有关，与境外竞争对手的技术差距情况，未来投产后预期市场前景；同时请发行人结合技术、设备、厂房、良率等因素进一步说明“在 2020 年实现大规模量产”的相关依据。请保荐机构核查并发表明确意见。**

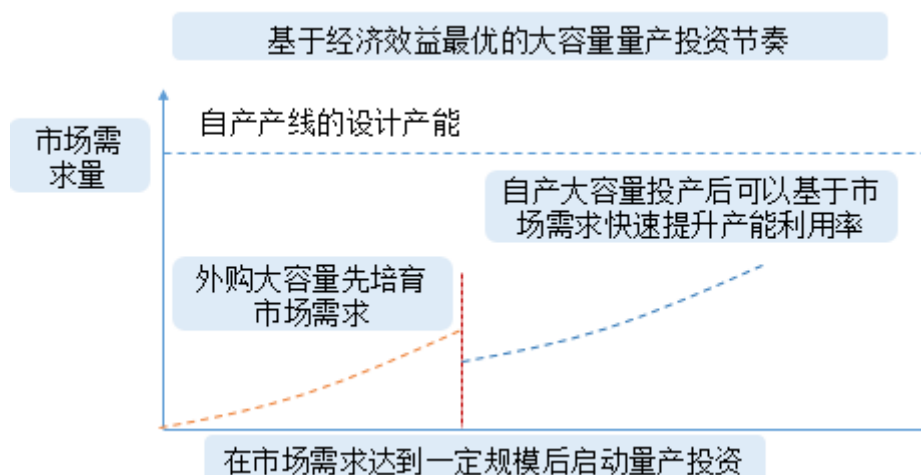
**【发行人说明】**

一、结合境外同行业可比公司技术研发和产品生产情况，进一步说明 100G 蓝光光盘产线滞后投产是否与技术有关，与境外竞争对手的技术差距情况，未来投产后预期市场前景

**（一）100G 蓝光光盘产线滞后投产的原因**

发行人 100G 蓝光光盘（BD-R）产线滞后投产并非技术原因，主要系基于市场经营策略下的生产规模效益考虑和基于业务快速增长背景下的阶段性资金周转制约。发行人已掌握了量产相关的技术（包括底层编码策略、关键基础材料和核心生产工艺），目前正按照计划有序推进。具体说明如下：

其一，市场经营策略下规模效益考虑。由于 100G 蓝光光盘产线的一次性设计产能相对较大，发行人根据市场的变化需求灵活调整经营策略，经过市场评估之后，决定先以定制化采购 100G 的蓝光光盘为主满足光存储企业级市场发展渗透初期的市场需求，培育市场的需求空间，为自主建设 100G 蓝光光盘生产线并投产 100G 蓝光光盘的产能消化提供基础，实现产线投资之后较短时间内达到最大经济效益，如下图所示：



因此，在充分考虑定制化采购 100G 的蓝光光盘可以满足阶段性市场需求且海外厂商愿意稳定提供定制化服务的情况下，发行人主动调整经营策略，放缓 100G 蓝光光盘产线投产步伐。

其二，业务快速增长背景下的阶段性资金周转制约以及市场需求增长的考量。报告期内，发行人下游市场应用处于发展期初期，在市场（伴随数据爆炸性增长，存量和增量的数据存储、归档和备份需求持续增长）和政策（2015 年出台《促进大数据发展行动纲要》《关于印发国家绿色数据中心试点工作方案的通知》、2016 年光存储被纳入工信部发布的《绿色数据中心先进适用技术产品目录》）的双轮驱动下，行业下游市场需求增速较快，发行人也从大力开拓面向第三方绿色数据中心运营商的市场需求，营业收入规模及经营性资金需求稳定增长。在此行业及公司经营发展的阶段背景下，发行人为满足市场开拓对经营性资金的周转需求，暂时放缓了在 100G 新增产线方面的一次性大额投入，包括推迟对上游 100G 光盘生产线设备供应商的付款进度，导致设备改造及交货进度延迟，相应影响量产进度。2018 年末随着发行人股权融资资金到位，立刻加快了 100G 量产投资的进度，且考虑到市场需求增长以及两条产线投资的规模效益，新增了一条生产线的采购。

综上，发行人基于市场经营策略下的生产规模效益考虑和基于业务快速增长背景下的阶段性资金周转制约，100G 蓝光光盘产线滞后投产，目前正在按照经营计划有序推进，预计能够在 2020 年实现大规模量产。

## （二）与境外竞争对手的技术差距情况，未来投产后预期市场前景

### 1、与境外竞争对手的技术差距情况

蓝光光盘是蓝光数据存储系统的底层介质，也是实现数据存储系统长期研发创新自主可控的基础。蓝光光盘的容量是衡量介质技术的主要指标，国内外主要厂商实现的蓝光光盘（BD-R）容量对比如下：

厂商名称	大容量 BD-R 量产规格
日本三菱	单面三层 100G、双面六层 200G 的 BD-R
日本索尼	单面四层 128G、双面六层 300G
日本松下	双面六层 300G（在国内与中国华录集团合资）
台湾铼德	单面三层 100G
台湾中环	单面三层 100G

厂商名称	大容量 BD-R 量产规格
发行人	单面三层 100G（已具备量产能力，预计投入时间 2019 年 12 月）

如上表所示，从国内外的蓝光光盘技术格局来看，在单张光盘的最大容量方面，发行人作为国内大陆地区唯一一家可以量产蓝光光盘的厂家，目前掌握的最大容量技术为 100G（另外还有 25G）。而海外领先厂商（例如日本索尼）最大已实现 300G 的量产销售，同时也在向更大容量的量产进行技术研发突破，其相对发行人具备技术领先优势。基于此，发行人已在招股说明书重大事项提示部分，提示投资者关注上述国内外厂商掌握的介质技术竞争格局情况以及发行人较海外厂商仍存在的技术差距，并谨慎评估发行人的竞争优势，以及相应的投资风险。

## 2、未来投产后预期市场前景

发行人的 100G 蓝光光盘投产之后，将会直接融入到目前蓝光数据存储系统产品中实现上市销售，依托蓝光数据存储系统的整体性能优势，促进系统产品性价比和自主可控能力的提升，并伴随着整体蓝光数据存储系统产品业务的渗透发展而扩大，具有良好的市场前景，具体分析如下：

其一，100G 蓝光光盘具备现成的需求基础。100G 蓝光光盘作为蓝光数据存储系统的底层存储介质，将会满足市场增量需求部分并可以替代一部分现有定制化采购（根据良率爬坡和产能释放情况），具有现成的市场需求基础。发行人将以自产和外采互补的安全供应链模式，即坚持底层自主可控的发展路径，同时保证对外开放的交流合作，促进长期业务的良性发展。

其二，伴随数据的快速发展，存量和增量的数据存储、归档和备份需求持续增长，蓝光数据存储系统的市场需求也不断扩大。面对丰富的数据存储应用场景，各类型容量的蓝光光盘均有各自的应用空间，根据目前的市场需求情况和数据存储特点，100G 的蓝光光盘契合大多数应用场景的数据存储容量需求。在市场竞争过程中，特定应用场景下数据存储的性价比（而非绝对的单张容量）是关注的重点，随着规模效益的显现，较定制化采购的 100G 蓝光光盘而言，发行人自产 100G 蓝光光盘的成本优势明显，将促进蓝光数据存储系统的性价比不断提高，具备良好的市场竞争力和发展应用空间。

其三，近年来，国家大力推进信息安全自主可控，政府、军工、金融、公安等

领域对自主可控和数据存储安全提升的需求日益增长。发行人作为具有自主可控能力的本土厂商，也是目前国内大陆地区唯一具备蓝光光盘量产能力的厂家，在实现自主的 100G 蓝光光盘量产之后，蓝光数据存储系统底层自主可控的介质类型将进一步丰富，可以满足更多下游客户不同应用场景的冷数据自主可控长期存储需求，具备良好的市场应用前景。

综上所述，在行业需求处于快速渗透发展阶段的背景下，发行人自主的 100G 蓝光光盘投产之后，具有良好的市场前景。

## 二、结合技术、设备、厂房、良率等因素进一步说明“在 2020 年实现大规模量产”的相关依据

按照产品技术、产业化技术及产业化硬件设施的准备情况，发行人预计在 2020 年实现 100G 的大规模量产，相关技术、设备、厂房及良率的进展情况具体如下：

项目	主要内容
技术	<p>①发行人已开发了 100G BD-R 的底层编码策略 公司已通过 25G 蓝光光盘的 BDA 认证，基于 25G BD-R 底层编码策略的开发经验，现已完成 100G BD-R 的底层编码策略开发，并基于此技术与三菱、先锋合作开发定制了 100G 的蓝光光盘及专业光驱。</p> <p>②发行人已开发了 100G BD-R 的关键基础材料 通过 25G BD-R 的多年生产经验及其关键基础材料的技术积累，于 2018 年底研制成功 100G BD-R 用于数据记录的关键材料，并中标了工信部“2018 年工业强基工程”。</p> <p>③发行人已掌握了 100G BD-R 的核心生产技术 100G BD-R 生产技术以 25G BD-R 为基础，在生产设备和生产工艺上不存在实质区别，主要区别 100G BD-R 具有 3 层数据记录面，而 25G 只有 1 层数据记录面的结构。目前，公司已在研发线上生产出了 100G BD-R（2019 年 10 月 11 日最新良率数据为 28%），掌握了 100G BD-R 的核心生产技术。</p>
设备	<p>发行人分别于 2017 年 6 月和 2019 年 3 月与供应商签署了两条 100G 生产线整线的采购合同。其中，两条生产线的核心设备 5 套溅镀机（3 台 9 腔、2 台 13 腔）已于 2019 年 7 月到货，正在租赁厂区内进行 100G 的 BD-R 量产生产线高精度注塑成型机、多腔高真空溅镀机及其配套设备的组装调试，其他后段设备供应商也在按照发行人的技术要求安排改造，预计在 2019 年 12 月份前后交货。</p>
厂房	<p>发行人在梅州市梅县区畚江镇广州（梅州）产业转移工业园内取得了一处建设用地（土地使用权编号为粤（2017）梅州市不动产权第 0006649 号），目前正在该工业用地上建设一处新厂房用于放置 100G 生产线。厂房建设于 2018 年 12 月完成建设方案招标工作，2019 年 1 月 23 日与建设施工单位签订工程施工合同，2019 年 1 月 28 日签订建设工程监理合同，2019 年 3 月 28 日正式进场施工，因上半年梅州区域范围雨水过多，推迟至 2019 年 11 月底前后完成。根据实地查看，目前该厂房正在按照计划建设中，相关主体建设已经基本完成，预计在 2019 年 12 月份前后完成建设验收。</p>

项目	主要内容
良率	发行人通过现有研发试验线进行实验良率爬坡，根据 2019 年 10 月 11 日的最新研发数据进展显示，发行人研发线（全手动，良率低）良率为 28%（通常实验良率达到 10%-20%表明产品已经研发成功）。根据发行人历史量产经验，量产线的自动化程度较高，起步良率可以达到研发线的 2 倍。考虑到发行人在 25G 良率爬坡过程中积累了丰富的生产经验，后续良率爬坡速度较快。同时，发行人一次性量产两条生产线，在一条产线根据良率爬升需求停机调试改进时，另一条产线可以继续正常生产保证供应的连续性，因此也可以加快发行人的量产阶段良率爬坡速度，为实现大规模量产奠定基础。

综上，发行人在技术、设备、厂房、良率方面都已按照预定计划有序实施推进，为 2020 年实现大规模量产奠定了坚实的产品技术、产业化技术以及产业化硬件实施的基础，具备可行性。发行人在实现大规模量产后，也将由工信部组织对本工业强基工程项目进行验收。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、中介机构核查过程

保荐机构实施了如下核查程序：查阅了同行业的相关资料；访谈了发行人的相关人员；实地查看发行人的设备、厂房等进展情况等。

#### 二、中介机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人的 100G 蓝光光盘产线滞后投产主要系生产规模效益考虑和资金周转制约，发行人已掌握了量产相关的技术；

（2）发行人目前是国内大陆地区唯一一家具有 100G 量产能力的厂家，但较海外厂商而言，在单张蓝光光盘的容量方面仍存在一定差距；发行人的 100G 蓝光光盘投产之后，将会直接融入到目前蓝光数据存储系统产品中实现上市销售，依托蓝光数据存储系统的整体性能优势，促进系统产品性价比和自主可控能力的提升，并伴随着整体蓝光数据存储系统产品业务的渗透发展而扩大，具有良好的市场前景；

（3）发行人在技术、设备、厂房、良率方面都已按照预定计划有序实施推进，为 2020 年实现大规模量产奠定了坚实基础，具备可行性。

**问题 3、请发行人说明对于 One-Blue, LLC. 有可能提出追缴权利金及侵权损害赔偿的事宜未计提预计负债是否谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，以及如计提预计负债对发行人财务状况的影响。请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。**

### 【发行人说明】

一、对于 One-Blue, LLC. 有可能提出追缴权利金及侵权损害赔偿的事宜未计提预计负债是否谨慎，是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则》规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。

One-Blue, LLC. 有可能提出追缴权利金及侵权损害赔偿的事宜，目前不满足计提预计负债的条件，如下表所示：

预计负债认定条件	发行人情况	是否满足
（一）该义务是企业承担的现时义务	<ul style="list-style-type: none"> <li>自 2010 年发行人设立以来，One-Blue, LLC 未就境内销售部分向发行人提出过追缴权利金，目前亦未向发行人提出要求，且专利权人未向发行人提起过任何诉讼，发行人亦未与 One-Blue, LLC 签署过任何有关境内销售部分的协议，故该义务不属于发行人承担的现时义务</li> <li>根据中介机构对 One-Blue, LLC 谈判代表的访谈，One-Blue, LLC 尚未就权利金事宜在中国大陆起诉过，该专利池组织目前与发行人不存在债权债务以及纠纷或潜在纠纷的情况，不会对发行人境内生产或销售的 BD-R 进行追偿或采取行动</li> </ul>	不满足
（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业	<ul style="list-style-type: none"> <li>发行人就境外销售部分与 One-Blue, LLC 达成三方协议时，历史销售部分亦由境外品牌商承担，发行人未向 One-Blue, LLC 支付过款项。</li> <li>如确实面临权利金及其他赔偿风险，由发行人实际控制人以及控制股东承诺予以承担，故即便履行该义务，从实质上也预计不会导致经济利益流出企业</li> </ul>	不满足
（三）该义务的金额能够可靠地计量	<ul style="list-style-type: none"> <li>由于根据历史经验存在谈判协商的空间，因此涉及金额目前不能够可靠地计量</li> </ul>	不满足

发行人管理层根据现有与 One-Blue, LLC 沟通情况以及实际控制人、控股股东

的兜底承诺情况，预计上述事项导致公司未来经济利益流出可能性较小，无需计提预计负债。

综上，因不符合《企业会计准则》对预计负债确认的条件，故发行人目前无需对相关事项计提预计负债，上述处理符合《企业会计准则》的相关规定。

## 二、如计提预计负债对发行人财务状况的影响

### （一）测算方法说明

发行人已解决境外权利金事项。境内销售存在被追缴权利金的较小可能性，按照我国相关法律规定，专利权人应根据其已在中国注册且处于有效期的相关专利依据中国相关法律向中国法院提起相关民事诉讼或请求管理专利工作的部门进行处理。One-Blue,LLC 如若于未来提起民事诉讼，侵权损害赔偿数额应当自其向人民法院起诉之日起向前推算 3 年（法律规定的诉讼时效）计算。

同时，发行人于解决 BD-R 境外权利金事宜时，已和 One-Blue,LLC 达成过往“侵权”部分及未来权利金的计算方式或计算标准，其中对于过往已“侵权”的权利金的计算方式，一般预估发行人生产、销售 BD-R 数量并参照公示费率整体计算后予以折扣，根据相关司法解释且参照相关案例，该计算方式或计算标准可作为确定侵权损害赔偿数额的依据，且获法院支持可能性较大；即使该主张未获支持，按照其他法律法规或司法解释进行侵权赔偿数额的确定，发行人测算侵权影响时仅测算权利金也具有一定谨慎性；发行人历史谈判经验、过往案例进一步证实上述测算的谨慎性，发行人需要多倍赔偿或者按照预计损失进行赔偿的可能性较低。

因此，假设需要计提预计负债，基于谨慎性考虑，可以参考发行人前三年（2016 年-2019 年 1-6 月）境内销售部分对应的权利金作为测算金额。

### （二）对发行人财务状况影响分析

按照上述测算方法，发行人前三年（2016 年至 2019 年 1-6 月）境内 25G 蓝光光盘销售数量对应的权利金为 219.57 万美元，按照截至 2019 年 10 月 10 日最新的人民币汇率 7.1153 人民币/美元，对应人民币金额为 1,562.34 万元，占发行人最近一期净资产比例为 2.01%，占发行人 2016 年至 2019 年 1-6 月的利润总额之和比例为 6.52%，占比相对较低，不会对发行人财务状况造成重大不利影响。

发行人实际控制人郑穆、罗铁威以及控股股东紫辰投资、紫晖投资作为承诺人出具书面承诺：如因公司（25G）BD-R 产品未获 One-Blue, LLC 专利授权所致境外专利池拥有方对公司提起诉讼，且因法院最终判决或专利池拥有方采取其他维权措施遭致公司承受损失，将由承诺人全额补偿予公司。

## 【中介机构核查意见】

### 一、中介机构核查过程

保荐机构及申报会计师实施了如下核查程序：查阅预计负债相关的会计政策并比对发行人情况进行分析；查阅 One-Blue, LLC 的官方网站信息，了解其授权模式，并走访 One-Blue, LLC 谈判代表；获取发行人实际控制人、控股股东出具的相关书面承诺；查阅相关法律法规以及案例等。

### 二、中介机构核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）对于 One-Blue, LLC 有可能提出追缴权利金及侵权损害赔偿的事宜未计提预计负债未违反谨慎性原则，符合《企业会计准则》规定；

（2）鉴于 One-Blue, LLC 如若于未来提起民事诉讼，侵权损害赔偿数额应当自其向人民法院起诉之日起向前推算 3 年（法律规定的诉讼时效）计算，且根据相关法律规定以及发行人历史谈判经验、过往案例，发行人需要多倍赔偿或者按照预计损失进行赔偿的可能性较低，如计提预计负债，基于谨慎性考虑，可以按照发行人前三年（2016 年-2019 年 1-6 月）境内销售的权利金作为测算预计负债的金额，对应的权利金为 219.57 万美元，按照截至 2019 年 10 月 10 日最新的人民币汇率 7.1153 人民币/美元，对应人民币金额为 1,562.34 万元，占发行人最近一期净资产比例为 2.01%，占发行人 2016 年至 2019 年 1-6 月的利润总额之和比例为 6.52%，占比相对较低，对发行人的影响较为有限。发行人实际控制人以及控股股东已出具书面承诺如因上述事项对公司造成损失的，将由承诺人全额补偿予公司。因此如计提预计负债亦不会对发行人财务状况造成重大不利影响。



**问题 4、请发行人进一步说明其新设两家参股公司的目的、其业务发展计划，以及未来是否会与发行人发生关联交易。请保荐机构核查并发表明确意见。**

**【发行人说明】**

**一、发行人新设两家参股公司的目的、其业务发展计划**

发行人通过自主研发形成了蓝光数据存储系统核心技术，并通过产业化形成了相应的光存储产品设备。报告期内，光存储市场处于发展期初期，发行人与第三方数据中心运营商、电信运营商、系统集成商、贸易商等各类型客户形成业务合作，通过赋能下游客户，逐步推进光存储产品设备的市场渗透推广。随着光存储的应用发展加快普及、发行人营销渠道的深入拓展以及品牌影响力的逐步提升，发行人持续探索并不断拓宽业务渠道，促进营销渠道的升级发展，采取包括参股合作在内的方式，扩大在不同终端应用领域以及不同地区的产业资源，其中即包括参与设立北京智泰尧存科技有限公司（与同处自主可控产业链企业技术合作拓展下游终端应用领域）和山西紫晶天众科技有限公司（联合山西本地具有产业资源企业深耕山西地区的应用需求）。

具体分析如下：

**（一）北京智泰尧存科技有限公司**

名称	北京智泰尧存科技有限公司		
类型	有限责任公司		
统一社会信用代码	91110106MA01LUT76B		
经营范围	软件开发;软件服务;应用软件开发;计算机系统服务;市场调查;经济贸易咨询;企业管理咨询;教育咨询(中介服务除外);公共关系服务;企业策划、设计;基础软件服务;承办展览展示活动;会议服务;技术开发;技术咨询;技术交流;技术转让;技术推广;技术服务;设计、制作、代理、发布广告;数据处理(数据处理中的银卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外)。		
主要经营场所	北京市丰台区南四环西路 188 号十六区 1 号楼 1 至 11 层 101 内 2 层 201 室		
成立日期	2019-08-05		
<b>出资情况</b>			
<b>序号</b>	<b>股东名称</b>	<b>认缴出资额（万元）</b>	<b>出资比例</b>
1	湖南智领通信科技有限公司	600.00	60.00%
2	太湖之光（北京）科技有限公司	200.00	20.00%
3	广东紫晶信息存储技术股份有限公司	200.00	20.00%

合计	1,000.00	100.00%
----	----------	---------

## 1、合作背景

北京智泰尧存科技有限公司（以下简称“智泰尧存”）的控股股东湖南智领通信科技有限公司（以下简称“智岭通信”）是湖南省产业技术协同创新研究院以技术专利入股的混合所有制企业，是一家创新示范企业，信息系统建设方案提供商，致力于提供软件无线电、信息安全、先进存储等领域的产品和解决方案的研发、生产、销售和技术服务；另一参股股东太湖之光（北京）科技有限公司（以下简称“太湖之光”）是一家专注于自主可控领域 CPU 研发、生产及产业生态建设为核心的技术企业，其与国家超算中心神威团队进行合作，推出了神威太湖之光超级计算机，在自主可控领域具有一定的研发实力。

智领通信深耕信息安全、通信信息等领域，在公安、军队、银行等对于自主可控要求较高的行业或领域具有较为丰富的客户资源。近年来，自主可控的重要性日益凸显，智领通信看好自主可控产业链的业务发展机会，联合同处自主可控产业链的发行人、太湖之光成立智泰尧存，拟充分利用上述公司在各自领域的优势，开拓业务。

## 2、发行人参股目的及智泰尧存的业务发展规划

发行人参与设立智泰尧存目的系：联合同处自主可控产业链企业，共同开拓业务机会，发行人与上述公司联合发挥各自优势，针对银行、公安、军工等领域客户在数据计算、数据存储备份、通信安全等方面需求，提供全自主可控的全套系统解决方案，从而拓展和带动发行人光存储产品在银行、公安等领域的最终应用。

智泰尧存业务发展规划为：充分利用股东各自产品技术优势，面向银行、公安、军工等领域，推出集成智领通信基于自主可控的嵌入式操作系统及应用软件开发产品、太湖之光基于自主可控的计算机硬件平台产品、发行人基于自主可控的光存储产品的一整套系统解决方案，全方位满足客户数据计算、数据存储备份、通信安全等需求，促进产品的销售。截至目前，智泰尧存正处于客户开发、产品研发阶段，且已经有部分意向客户正在洽谈，预计 2020 年将实现产品销售收入。

## （二）山西紫晶天众科技有限公司

名称	山西紫晶天众科技有限公司
----	--------------

类型	有限责任公司		
统一社会信用代码	91140105MA0KMJTB13		
经营范围	计算机软硬件及辅助设备的技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务;计算机系统服务;数据处理及存储服务;存储设备的制造及销售		
主要经营场所	太原市小店区龙城大街 75 号鸿泰国际大厦 A 座 5 层 502		
成立日期	2019-07-29		
<b>出资情况</b>			
<b>序号</b>	<b>股东名称</b>	<b>认缴出资额（万元）</b>	<b>出资比例</b>
1	山西天众科技有限公司	4,000.00	80.00%
2	广州达豪企业管理有限公司	500.00	10.00%
3	广东紫晶信息存储技术股份有限公司	500.00	10.00%
合计		5,000.00	100.00%

## 1、合作背景

依据《山西省大数据发展规划（2017-2020）》，“整体布局全省数据中心和产业链条，加快推进全省大数据发展。到 2020 年，大数据发展基础不断夯实，引进和建成一批数据中心……全省大数据相关产业产值达到 1000 亿元”，“到 2020 年，‘智慧山西’大数据中心全面建成，80%以上的省级政府部门业务系统迁入政务云平台”，山西省大数据行业尤其是政府云平台建设业务等面临良好发展机遇。

控股股东山西天众科技有限公司（以下简称“天众科技”）是一家当地从事网络信息安全、网络基础建设业务、安全等级保护等业务的公司，具有较为丰富的政府及企事业等客户资源。为把握相关业务机会，联合发行人与广州达豪企业管理有限公司（该股东看好光存储的发展，为财务性投资，具有一定的融资渠道）成立山西紫晶天众科技有限公司（以下简称“紫晶天众”），拟为当地政府及企事业单位提供数据基础设施建设服务。

## 2、发行人参股目的及紫晶天众的业务发展规划

发行人参股紫晶天众目的系：依托天众科技当地的客户资源以及本地化的项目运作经验，发挥发行人光存储设备产品长期、安全、节能、环保的产品优势，开拓发行人光存储产品在当地政府部门、企事业单位等客户数据中心的应用。

紫晶天众业务发展规划为：抓住山西省大数据行业发展的机遇，充分利用天众科技在网络信息安全领域和发行人在光存储领域的技术实力，为当地政府及企事业

单位提供数据基础设施建设服务，既可能向当地政府及企事业单位已有的数据中心提供相关设备产品，也可能采购天众科技和发行人的产品为当地政府及企事业单位等客户建设并运营数据中心。截至目前，紫晶天众正与当地相关政府部门洽谈合作，后续预计将有部分项目可以落地实施。

## 二、新设两家参股公司未来是否会与发行人发生关联交易

如上所述，发行人新设两家参股公司目的系为开拓市场，促进发行人光存储设备产品或解决方案的销售。未来如上述新设参股公司业务开展正常，为最大化股东利益，增厚公司价值，发行人将遵循市场化原则，与上述新设两家参股公司开展交易，并将在保证关联交易价格合理、公允的基础上，严格遵守相关法规、规章制度以及监管部门等要求，履行关联交易审议程序和披露程序。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、中介机构核查过程

保荐机构实施了如下核查程序：查阅了北京智泰尧存科技有限公司、山西紫晶天众科技有限公司工商信息；就合作背景、新设公司未来发展规划、未来交易定价原则等事项对智岭通信、天众科技、达豪管理、发行人等公司相关人员进行了专项访谈；查阅了发行人公司章程、股东大会议事规则、董事会议事规则等。

#### 二、中介机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人新设两家参股公司系伴随业务渠道的升级拓展，进行的业务布局，与发行人实际情况相符，该新设两家参股公司未来可能会与发行人发生关联交易，发行人将在保证关联交易价格合理、公允的基础上，严格遵守相关法规、规章制度以及监管部门等要求，履行关联交易审议程序和披露程序。

本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司、广东紫晶信息存储技术股份有限公司对<关于广东紫晶信息存储技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函>之回复报告》之签字盖章页)

广东紫晶信息存储技术股份有限公司

2019年10月11日

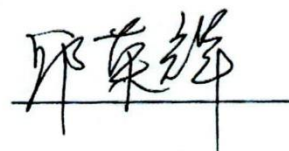


(本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司、广东紫晶信息存储技术股份有限公司对<关于广东紫晶信息存储技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函>之回复报告》之签字盖章页)

保荐代表人签字：



刘能清



邱荣辉

中信建投证券股份有限公司

2019年10月11日



**关于广东紫晶信息存储技术股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函  
回复报告的声明**

本人作为广东紫晶信息存储技术股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核中心意见落实函回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读广东紫晶信息存储技术股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长：



王常青

中信建投证券股份有限公司

