

深圳智慧动锂电子股份有限公司
与申万宏源证券承销保荐有限责任公司
对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司股票公
开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐”、“主办券商”）推荐挂牌的深圳智慧动锂电子股份有限公司（以下简称“智慧动锂”、“公司”）申请文件已经上报贵司。

贵司于2023年6月8日出具《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）。根据贵司的要求，公司、主办券商、上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）、广东深展律师事务所（以下简称“律师”）对《审核问询函》进行了认真讨论，对《审核问询函》中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及《公开转让说明书》及其他相关文件需要改动部分，已经按照《审核问询函》的要求进行了修改，现逐条回复如下，请予以审核。

如无其他特别说明，本回复中简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。

本回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	《审核问询函》所列问题
宋体	对《审核问询函》所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及申报文件补充披露或修改的内容

本回复中部分合计数与各明细数之和的尾数差异系四舍五入所致。

问题 1、关于公司业务可持续性。

根据公开转让说明书披露，公司主要从事锂电池安全管理芯片的分销，分销产品主要采购自中颖电子，2021 年、2022 年第一大供应商中颖电子采购金额占采购总额的比例分别为 98.85%和 99.31%。

请公司：（1）结合下游客户具体需求、主要供应商销售模式、公司竞争优势、同行业情况等补充披露客户未直接向中颖电子采购的原因，公司作为分销商在产业链中存在的必要性及商业合理性；（2）补充披露与中颖电子的合作背景，如何建立合作关系，成为其主要分销商的合理性，合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据；结合中颖电子其他主要客户及同行业可比公司情况，说明供应商集中是否符合行业特性；（3）说明中颖电子的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况；（4）公司与中颖电子签订的合同的主要条款，框架协议签订是否可持续，是否存在无法续签的风险，对中颖电子是否构成重大依赖，详细分析公司与其交易的可持续性、稳定性，期后采购合同签订情况，未取得其他电子元器件厂商分销权的原因，是否具备开发其他供应商的能力，维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性；（5）补充披露公司与客户的历史合作情况、客户开拓方式，公司自主开发取得还是客户为中颖电子等供应商原有客户，公司是否具备独立开发客户、持续开发新客户的能力；对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特性，分析业务的稳定性及可持续性；（6）公司代销产品是否为买断式销售，对外销售是否具有自主定价权，是否存在通过上游供应商直接发货给客户的情况，说明公司与上下游签订合同中关于索赔事项约定情况，公司能全额向供应商索赔的原因，并结合业务实质说明公司向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入合理性、适当性，是否符合企业会计准则规定；按产品类别分别披露收入确认方法，包括确认依据、条件；（7）结合产品市场前景、管理团队稳定性、上下游资源拓展优势、资金筹资能力、核心竞争力、期后订单签订以及业绩情况（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量净额）等进一步分析评估公司的持续经营能力。

请主办券商及会计师核查上述事项，结合采购合同、入库单、结转情况等补充核查上述情况，核查公司报告期整体采购的真实性，持续履约情况及预期，对主要供应商是否存在重大依赖，单一供应商依赖、客户集中度较高是否影响

公司持续经营能力，发表明确意见。

请主办券商核查中颖电子在公开市场披露内容是否与公司本次申请文件披露内容相一致，如存在差异，就差异原因发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司：

（一）结合下游客户具体需求、主要供应商销售模式、公司核心竞争优势、同行业情况等补充披露客户未直接向中颖电子采购的原因，公司作为分销商在产业链中存在的必要性及商业合理性。

1、客户未直接向中颖电子采购的原因

（1）下游客户具体需求

公司作为中颖电子的授权经销商，经销其电子元器件，基本为按需（下游客户订单）采购，但也会根据客户采购频率和节假日等市场需求变动进行少量库存采购，满足客户临时性需求。

首先下游客户通常对于锂电池管理芯片有品质和功能方面的要求，公司通过与下游客户沟通，发现中颖电子的芯片能够较好地满足下游客户对于产品的品质及功能方面的需求，因此选择分销中颖电子的产品。

其次客户对于产品的相关服务质量也有一定需求。公司通过分销的优质服务，能够有效协助客户处理产品试产、量产及售后过程中出现的产品技术问题。部分客户通过购买公司自研的 PCM 测试仪，可以快速检测公司分销的 IC 产品质量。同时，部分客户通过购买公司自主研发的笔记本移动电源锂电池软件保护系统，可以提升分销产品的安全保护功能。这些技术为公司分销的前后环节提供了保障，是公司作为分销商的创新之所在。并且公司根据市场行情备有一定量存货，能快速响应客户的临时需求。因此在多样化分销的大背景下，公司作为锂电池安全管理芯片的分销商，可以更加快速、高效地解决客户的产品应用问题，满足客户深层次的产品需求。

此外，对现金流的需求使客户更倾向于向公司采购。公司向中颖电子采购的账期为 35 天，客户向公司采购的账期一般为 60-90 天，若客户不通过公司直接向中颖电子采购，其临时且少量的采购额，可能不会获得价格优惠以及账期优势，其账期应小于公司向中颖电子采购的账期（35 天）。考虑到账期等具体需求，

客户通过公司采购可以缓解现金流压力，获得更优质的供应链服务，更有利于客户自身经营。

(2) 主要供应商销售模式

公司采取单笔采购，每月结算的方式经销中颖电子的电子元器件，公司就每一批货物向中颖电子提出要求，得到中颖电子确认后，视为该笔购销合同成立。

根据中颖电子《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，中颖电子主要采取向经销商销售的模式进行运营，所有的订单管理、货品交付、货款结算等销售行为均按照此模式展开。报告期内，中颖电子采取经销为主、直销为辅的销售模式，其报告期内经销模式收入占总收入的比重分别为 92.44%、93.52%和 96.50%。根据中颖电子 2022 年年度报告，其 2021 年和 2022 年营业收入中经销模式收入占比分别为 94.98%和 89.86%，从销售模式看，中颖电子的产品主要是以卖断的形式销售给经销商，小部分采用直销。分销是芯片销售的常见模式，可以由经销商提供客户更多的工程服务支持，也更有利于中颖电子市场开拓及小客户培育。

(3) 公司核心竞争优势

1) 较低的采购价格和较强的供货保障

公司在锂电池管理芯片的采购上也拥有较多的话语权，能够以相对优惠的价格购买到优质的锂电池管理芯片。出于成本考虑，IC 设计制造商通常选择大批量出产同类型芯片，因此，具备大规模订货能力的分销商能够获得相对较低的采购价格和较强的供货保障。公司可集合众多客户的采购需求，提高采购规模，取得相对优惠的产品价格，降低客户产品的采购成本。大部分 IC 设计制造商产品的生产周期较长，公司通过对市场需求的判断，进行少量 IC 产品的备货及库存管理，可快速响应客户的临时性需求，提高 IC 产品的流转效率。

2) 提供优质的分销服务

公司具有一定的产品方案解决能力，能够为终端客户提供完整解决方案，支持终端客户加快研发进程、优化产品，提高产品竞争力。而且还能更快更好的提供产品的售后服务，更便捷有效的满足终端客户需求。公司客户主要集中在珠三角区域，公司和客户之间的距离较近，可以快速响应客户需求，沟通更加便利，更高效率提供本地化支持。

3) 给予客户较长的付款周期，缓解客户的现金流压力

IC 产品设计制造商通常对产品销售货款的付款要求严格。考虑到账期等具体需求，公司可通过自身的资金实力延长客户的付款周期。公司通过为客户提供更长的账期，缓解客户的现金流压力，客户可以获得更优质的供应链服务，有利于客户自身经营，能够更好吸引客户。

(4) 同行业情况

同行业商业模式普遍为同行业公司作为分销商分销上游 IC 设计制造商的产品给下游客户，下游客户一般不会直接向原厂采购，例如鑫汇科、商络电子和雅创电子等。

根据鑫汇科的《2022 年年度报告》，鑫汇科是一家从事家用电器智能控制技术产品研发及产品创新的国家高新技术企业。公司主营业务为智能控制技术应用产品的研发、生产和销售，以及家用电器领域的半导体元件分销。

根据商络电子的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，商络电子通过与现代产业互联网模式深度融合的方式提升客户体验。商络电子高度重视信息系统的搭建工作，不断加大对数字化供应链的建设，通过数字化的手段，以数据为载体，使各部门实时共享有效信息，提高科学决策能力。此外，商络电子通过与现代供应链深度融合的方式吸引客户。其以南京、深圳、香港仓库为中心、以深圳、上海、苏州、天津、香港、台湾、新加坡等 21 个城市或地区设立的子公司或办事处为外延，形成了覆盖全国主要元器件生产、消费地，并展望全球化扩张的供销网络体系。商络电子打造高效的货物周转平台，通过自动化、信息化建设，形成了高效的供销体系，以最小的成本、最短的配送时间、最少的配送错误，为参与者提供效率最大化、质量最优化的供应链服务。便利的分销渠道和优质的客户体验，使得客户更倾向于通过授权分销商采购而不直接向原厂采购。

根据雅创电子的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，其在开展分销业务时，不仅仅需要分销商向客户提供基础性的供应链服务，而且需要提供相应的技术服务。其在分销产品时，需要为客户提供元器件的选型配型服务、为客户提供产品应用方案、协助客户处理量产及售后过程中出现的产品技术问题等技术服务。发行人通过向客户提供有竞争力的供应链服务和技术服务，从而将上游国际知名原厂最新的电子元器件产品在国内本土汽车工业中进行推广和应用，是电子产业链中连接上游原厂和下游电子产品制造商的重要纽带。

综上所述，相比于直接向中颖电子采购，客户向公司采购能够快速、高效、

以较低成本解决其产品需求，并能够获得优质的服务，因此客户未直接向中颖电子采购具有合理性。

2、公司作为分销商在产业链中存在的必要性

公司作为电子元器件分销商是电子元器件产业上下游之间的纽带。一方面，公司可以协助上游芯片原厂进行市场推广，并降低原厂的销售成本；另一方面，公司可以为客户提供备货服务、交付服务、方案开发和技术支持服务，帮助客户集中采购，降低其采购成本。

对上游芯片原厂来说，公司具备协助原厂进行新产品市场开拓的能力。由于下游电子产品制造商数量多并且较为分散，原厂直销成本较高，公司拥有数量较多且优质的客户资源，可以协助芯片原厂快速进行产品推广，完成 IC 产品销售。公司可以利用多年积累的分销经验，协助芯片原厂进行市场开拓。公司可以将客户订单信息和客户需求计划信息进行汇集处理，众多终端客户采购的产品统一由公司向原厂采购，降低了原厂的销售订单处理、仓储、物流、管理等成本。同时，对于部分芯片原厂而言，其销售人员、技术服务人员相对较少，公司开展分销业务在一定程度上降低了芯片原厂的人力成本。

对下游客户来说，IC 生产周期较长，而客户一般需要及时的供货保障。公司可以根据其对市场需求的预测，或根据客户的需求计划，为下游客户提供备货服务，保障客户生产所需 IC 供应的稳定性和及时性。公司可以根据客户对性能、功能、质量以及规格等不同的产品需求，针对性地提供符合要求的 IC 产品，从而在一定程度上降低客户的采购成本。

综上所述，公司作为分销商在产业链中存在其必要性。

3、公司作为分销商在产业链中存在的商业合理性

根据中颖电子 2022 年年度报告，其 2021 年和 2022 年营业收入中经销模式收入占比分别为 94.98%和 89.86%，从销售模式看，中颖电子的产品主要是以卖断的形式销售给经销商，小部分采用直销。分销是芯片销售的常见模式，可以由经销商提供客户更多的工程服务支持，也更有利于中颖电子市场开拓及小客户培育。以公司为例的经销商是 IC 产业链中重要、不可或缺的角色，是上下游产业的联系纽带。

公司可以快速拓展 IC 设计公司（如中颖电子）的销售渠道。公司经过多年的市场经营，积累了一定的客户资源，能够协助 IC 设计公司（如中颖电子）更

有效地拓展市场，使中颖电子开发的产品与终端应用客户的产品快速结合，促进公司的业绩提升。尤其对于客户众多、规模不一、需求千变万化、订单较为零散的芯片需求市场，利用公司优秀的客户拓展能力，能高效地完成产品营销。对于新产品，上游通过公司销售能快速覆盖主要市场，缩短了新产品市场拓展的时间，能够高效、快速的占领新兴市场，节约了中颖电子的市场推广费用。

公司可以更加高效的进行客户维护及售后服务。公司具有一定的产品方案解决能力，能够为客户提供更及时的服务和更长的账期，降低客户产品开发成本和生产制造成本，支持终端客户加快研发进程、优化产品，提高产品竞争力。

公司能够更专业更有效的协助 IC 设计公司（如中颖电子）完成市场的开拓、客户维护、售后服务等产品销售方面的一系列重要工作，并能够减小货款的回收风险，最大限度地减轻上游的库存压力，使得中颖电子能够将更多的人力、资金投入产品的研发中去，开发出更优秀的产品。

综上所述，公司作为分销商在产业链中存在其商业合理性。

4、补充信息披露情况

公司已在《公开转让说明》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”下的“3、其他情况披露”中补充披露如下内容：

“（1）客户未直接向中颖电子采购的原因

①下游客户具体需求

公司作为中颖电子的授权经销商，经销其电子元器件，基本为按需（下游客户订单）采购，但也会根据客户采购频率和节假日等市场需求变动进行少量库存采购，满足客户临时性需求。

首先下游客户通常对于锂电池管理芯片有品质和功能方面的要求，公司通过与下游客户沟通，发现中颖电子的芯片能够较好地满足下游客户对于产品的品质及功能方面的需求，因此选择分销中颖电子的产品。

其次客户对于产品的相关服务质量也有一定需求。公司通过分销的优质服务，能够有效协助客户处理产品试产、量产及售后过程中出现的产品技术问题。部分客户通过购买公司自研的 PCM 测试仪，可以快速检测公司分销的 IC 产品质量。同时，部分客户通过购买公司自主研发的笔记本移动电源锂电池软件保

护系统，可以提升分销产品的安全保护功能。这些技术为公司分销的前后环节提供了保障，是公司作为分销商的创新之所在。并且公司根据市场行情备有一定量存货，能快速响应客户的临时需求。因此在多样化分销的大背景下，公司作为锂电池安全管理芯片的分销商，可以更加快速、高效地解决客户的产品应用问题，满足客户深层次的产品需求。

此外，对现金流的需求使客户更倾向于向公司采购。公司向中颖电子采购的账期为 35 天，客户向公司采购的账期一般为 60-90 天，若客户不通过公司直接向中颖电子采购，其临时且少量的采购额，可能不会获得价格优惠以及账期优势，其账期应小于公司向中颖电子采购的账期（35 天）。考虑到账期等具体需求，客户通过公司采购可以缓解现金流压力，获得更优质的供应链服务，更有利于客户自身经营。

②主要供应商销售模式

公司采取单笔采购，每月结算的方式经销中颖电子的电子元器件，公司就每一批货物向中颖电子提出要求，得到中颖电子确认后，视为该笔购销合同成立。

根据中颖电子《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，中颖电子主要采取向经销商销售的模式进行运营，所有的订单管理、货品交付、货款结算等销售行为均按照此模式展开。报告期内，中颖电子采取经销为主、直销为辅的销售模式，其报告期内经销模式收入占总收入的比重分别为 92.44%、93.52%和 96.50%。根据中颖电子 2022 年年度报告，其 2021 年和 2022 年营业收入中经销模式收入占比分别为 94.98%和 89.86%，从销售模式看，中颖电子的产品主要是以卖断的形式销售给经销商，小部分采用直销。分销是芯片销售的常见模式，可以由经销商提供客户更多的工程服务支持，也更有利于中颖电子市场开拓及小客户培育。

③公司核心竞争优势

A、较低的采购价格和较强的供货保障

公司在锂电池管理芯片的采购上也拥有较多的话语权，能够以相对优惠的价格购买到优质的锂电池管理芯片。出于成本考虑，IC 设计制造商通常选择大批量出产同类型芯片，因此，具备大规模订货能力的分销商能够获得相对较低

的采购价格和较强的供货保障。公司可集合众多客户的采购需求，提高采购规模，取得相对优惠的产品价格，降低客户产品的采购成本。大部分 IC 设计制造商产品的生产周期较长，公司通过对市场需求的判断，进行少量 IC 产品的备货及库存管理，可快速响应客户的临时性需求，提高 IC 产品的流转效率。

B、提供优质的分销服务

公司具有一定的产品方案解决能力，能够为终端客户提供完整解决方案，支持终端客户加快研发进程、优化产品，提高产品竞争力。而且还能更快更好的提供产品的售后服务，更便捷有效的满足终端客户需求。公司客户主要集中在珠三角区域，公司和客户之间的距离较近，可以快速响应客户需求，沟通更加便利，更高效率提供本地化支持。

C、给予客户较长付款周期，缓解客户现金流压力

IC 产品设计制造商通常对产品销售货款的付款要求严格。考虑到账期等具体需求，公司可通过自身的资金实力延长客户的付款周期。公司通过为客户提供更长的账期，缓解客户的现金流压力，客户可以获得更优质的供应链服务，有利于客户自身经营，能够更好吸引客户。

D、同行业情况

同行业商业模式普遍为同行业公司作为分销商分销上游 IC 设计制造商的产品给下游客户，下游客户一般不会直接向原厂采购，例如鑫汇科、商络电子和雅创电子等。

根据鑫汇科的《2022 年年度报告》，鑫汇科是一家从事家用电器智能控制技术产品研发及产品创新的国家高新技术企业。公司主营业务为智能控制技术应用产品的研发、生产和销售，以及家用电器领域的半导体元件分销。

根据商络电子的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，商络电子通过与现代产业互联网模式深度融合的方式提升客户体验。商络电子高度重视信息系统的搭建工作，不断加大对数字化供应链的建设，通过数字化的手段，以数据为载体，使各部门实时共享有效信息，提高科学决策能力。此外，商络电子通过与现代供应链深度融合的方式吸引客户。其以南京、深圳、香港仓库为中心、以深圳、上海、苏州、天津、香港、台湾、新加坡等 21 个城市或地区设立的子公司或办事处为外延，形成了覆盖全国主要元器件生产、消费地，

并展望全球化扩张的供销网络体系。商络电子打造高效的货物周转平台，通过自动化、信息化建设，形成了高效的供销体系，以最小的成本、最短的配送时间、最少的配送错误，为参与者提供效率最大化、质量最优化的供应链服务。便利的分销渠道和优质的客户体验，使得客户更倾向于通过授权分销商采购而不直接向原厂采购。

根据雅创电子的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，其在开展分销业务时，不仅仅需要分销商向客户提供基础性的供应链服务，而且需要提供相应的技术服务。其在分销产品时，需要为客户提供元器件的选型配型服务、为客户提供产品应用方案、协助客户处理量产及售后过程中出现的产品技术问题等技术服务。发行人通过向客户提供有竞争力的供应链服务和技术服务，从而将上游国际知名原厂最新的电子元器件产品在国内本土汽车工业中进行推广和应用，是电子产业链中连接上游原厂和下游电子产品制造商的重要纽带。

综上所述，相比于直接向中颖电子采购，客户向公司采购能够快速、高效、以较低成本解决其产品需求，并能够获得优质的服务，因此客户未直接向中颖电子采购具有合理性。

(2) 公司作为分销商在产业链中存在的必要性

公司作为电子元器件分销商是电子元器件产业上下游之间的纽带。一方面，公司可以协助上游芯片原厂进行市场推广，并降低原厂的销售成本；另一方面，公司可以为客户提供备货服务、交付服务、方案开发和技术支持服务，帮助客户集中采购，降低其采购成本。

对上游芯片原厂来说，公司具备协助原厂进行新产品市场开拓的能力。由于下游电子产品制造商数量多并且较为分散，原厂直销成本较高，公司拥有数量较多且优质的客户资源，可以协助芯片原厂快速进行产品推广，完成 IC 产品销售。公司可以利用多年积累的分销经验，协助芯片原厂进行市场开拓。公司可以将客户订单信息和客户需求计划信息进行汇集处理，众多终端客户采购的产品统一由公司向原厂采购，降低了原厂的销售订单处理、仓储、物流、管理等成本。同时，对于部分芯片原厂而言，其在国内的销售人员、技术服务人员相对较少，公司开展分销业务在一定程度上降低了芯片原厂的人力成本。

对下游客户来说，IC 生产周期较长，而客户一般需要及时供货保障。公司可以根据其对市场需求的预测，或根据客户的需求计划，为下游客户提供备货服务，保障客户生产所需 IC 供应的稳定性和及时性。公司可以根据客户对性能、功能、质量以及规格等不同的产品需求，针对性地提供符合要求的 IC 产品，从而在一定程度上降低客户的采购成本。

综上所述，公司作为分销商在产业链中存在其必要性。

(3) 公司作为分销商在产业链中存在的商业合理性

根据中颖电子 2022 年年度报告，其 2021 年和 2022 年营业收入中经销模式收入占比分别为 94.98%和 89.86%，从销售模式看，中颖电子的产品主要是以卖断的形式销售给经销商，小部分采用直销。分销是芯片销售的常见模式，可以由经销商提供客户更多的工程服务支持，也更有利于中颖电子市场开拓及小客户培育。以公司为例的经销商是 IC 产业链中重要、不可或缺的角色，是上下游产业的联系纽带。

公司可以快速拓展 IC 设计公司（如中颖电子）的销售渠道。公司经过多年的市场经营，积累了一定的客户资源，能够协助 IC 设计公司（如中颖电子）更有效地拓展市场，使中颖电子开发的产品与终端应用客户的产品快速结合，促进公司的业绩提升。尤其对于客户众多、规模不一、需求千变万化、订单较为零散的芯片需求市场，利用公司优秀的客户拓展能力，能高效地完成产品营销。对于新产品，上游通过公司销售能快速覆盖主要市场，缩短了新产品市场拓展的时间，能够高效、快速的占领新兴市场，节约了中颖电子的市场推广费用。

公司可以更加高效的进行客户维护及售后服务。公司具有一定的产品方案解决能力，能够为客户提供更及时的服务和更长的账期，降低客户产品开发成本和生产制造成本，支持终端客户加快研发进程、优化产品，提高产品竞争力。

公司能够更专业更有效的协助 IC 设计公司（如中颖电子）完成市场的开拓、客户维护、售后服务等产品销售方面的一系列重要工作，并能够减小货款的回收风险，最大限度的减轻上游的库存压力，使得中颖电子能够将更多的人力、资金投入产品的研发中去，开发出更优秀的产品。

综上所述，公司作为分销商在产业链中存在其商业合理性。”

(二) 补充披露与中颖电子的合作背景，如何建立合作关系，成为其主要

分销商的合理性，合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据；结合中颖电子其他主要客户及同行业可比公司情况，说明供应商集中是否符合行业特性

1、公司与中颖电子的合作背景

公司实际控制人牛文斌于 2003 年 4 月-2006 年 6 月就职于深圳市科威创新元器件有限公司，任副总经理；于 2006 年 6 月-2008 年 3 月就职于富盟科技(深圳)有限公司，任副总经理；于 2008 年 10 月-2011 年 2 月就职于深圳市瑞来宝科技有限公司，任总经理。以上三家公司均为中颖电子的 MCU 芯片分销商，公司实际控制人在上述工作中负责业务和技术领域的工作，与中颖电子已经建立业务上的联系，并和中颖电子相关业务人员较为熟悉，有一定的合作基础。因此 2011 年公司实际控制人创立深圳市尚亿芯科技有限公司，顺利成为中颖电子的锂电池管理芯片的分销商。

2、公司与中颖电子建立合作关系的说明

公司实际控制人通过和中颖电子多年的业务合作后，对中颖电子的产品有较为深入的了解，信赖其产品，并对锂电池安全管理芯片市场有充分的了解，看好锂电池安全管理芯片的发展前景，因此创业后开始从事该领域芯片的分销业务。

公司从和中颖电子合作以来一直分销其锂电池安全管理芯片，在中颖电子全部种类芯片分销商中，公司分销总额从 2019 年开始进入中颖电子的前五大客户范围，2019 年为其第四大客户，2020 年为第五大客户，2021 年排名上升至第二大客户，2022 年为第一大客户。随着锂电池安全管理芯片的蓬勃发展，公司在其所有经销商的排名中逐渐稳定上升。

公司 2016 年-2022 年向中颖采购的历史订单如下：

年份	收入总额 (万元)	采购金额(万 元)	中颖年收入 (万元)	采购额占中颖电子年 收入比重	是否为中颖 前五大
2022 年	37,809.35	32,357.75	160,189.41	20.20%	是(第一大客 户)
2021 年	30,835.35	27,165.54	149,390.77	18.18%	是(第二大客 户)
2020 年	14,774.28	10,257.38	101,225.60	10.13%	是(第五大客 户)
2019 年	10,115.00	8,718.51	83,414.72	10.45%	是(第四大客 户)

数据来源：中颖电子的年报和公司统计数据

通过上表,公司向中颖电子采购的金额逐年上升,公司占据重要的分销地位。

3、公司成为中颖电子主要分销商的合理性

公司实际控制人在创办公司之前,已经在中颖电子分销商公司深圳市科威创新元器件有限公司、富盟科技(深圳)有限公司和深圳市瑞来宝科技有限公司中任职,与中颖电子建立了业务上的交流与合作,并了解到中颖电子是国内优秀的芯片制造厂商,预计其未来有广阔的发展前景,因此实际控制人从创办公司之后便开始和中颖电子合作,成为其分销商。公司实际控制人创办公司前任职的上述企业中,主要分销 MCU 芯片,与公司分销的锂电池安全管理芯片属于不同类型的芯片,公司看好锂电池安全管理芯片的发展,因此选择分销此类型芯片。从进入锂电池安全管理芯片分销的新领域后,公司和中颖电子共同成长,不断开拓市场和开发客户。随着锂电池安全管理芯片市场份额逐渐上升,公司也成为中颖电子 2022 年最大的分销商。公司自 2011 年成立以来,历经十多年的市场经营,积累了丰富的客户资源。2011 年以前已经同中颖电子建立了比较深入的合作关系,2011 年以后建立了新产品的销售关系,并具备了优秀的客户拓展能力;借助公司的市场拓展和需求反馈,能够为中颖电子提供最前沿的产品需求信息,促进产品成型;公司自成立以来就与中颖电子合作,双方相互信任,有深厚的合作基础。

综上所述,公司能够成为中颖电子的主要分销商具有合理性。

4、公司与中颖电子合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据

(1) 合作的具体模式

公司作为中颖电子的授权经销商,经销其电子元器件。公司所经销产品为买断式销售,中颖电子不限制销售区域或下游客户范围,没有销售折扣和返利。根据公司与中颖电子签订的框架协议,在使用中出现中颖电子与产品规格书不符合的情况下,经中颖电子确认的,双方另行签订退补货协议。

(2) 采购方式

公司就每一批货物向中颖电子提供采购订单,中颖电子在订单上盖章确认后邮寄回公司,视为该笔购销合同成立。公司交易采取单笔采购,每月结算的方式进行,基本为按需(下游客户订单)采购,但也会根据客户采购频率和节假日等市场需求变动进行少量库存采购,满足客户临时性需求。价格在每次订货时由公司和中颖电子协商确定。

(3) 结算方式

公司收货后自行验收，在收到每批货物后采取月结（35天）方式支付货款。公司在收到货物后五天内没有提出书面异议视为质量合格，在使用中出现与中颖电子规格书不符情况，经供应商确认后，双方另行签订退补货协议。结算方式为单笔采购、每月结算，中颖电子在每月最后一个工作日与公司结算该月发生的购销总额。

（4）定价依据

价格在每次订货时由公司和中颖电子协商确定。**5、结合中颖电子其他主要客户及同行业可比公司情况，供应商集中符合行业特性**

（1）中颖电子的其他主要客户数据无法获取，无法确认是否存在供应商集中度较高的情况。

（2）公司同行业可比公司同样存在供应商集中度较高的情况，根据同行业公司2022年年度报告中前五大供应商占比，雅创电子为70.13%，润欣科技为66.96%，力源信息为60.85%，商络电子为57.95%。因此公司供应商比较集中具有合理性，供应商集中符合行业特性。

6、补充信息披露情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”下的“3、其他情况披露”中补充披露如下内容：

“（4）公司与中颖电子的合作背景

公司实际控制人牛文斌于2003年4月-2006年6月就职于深圳市科威创新元器件有限公司，任副总经理；于2006年6月-2008年3月就职于富盟科技(深圳)有限公司，任副总经理；于2008年10月-2011年2月就职于深圳市瑞来宝科技有限公司，任总经理。以上三家公司均为中颖电子的MCU芯片分销商，公司实际控制人在上述工作中负责业务和技术领域的工作，与中颖电子已经建立业务上的联系，并和中颖电子相关业务人员较为熟悉，有一定的合作基础。因此2011年公司实际控制人创立深圳市尚亿芯科技有限公司，顺利成为中颖电子的锂电池管理芯片的分销商。

（5）公司与中颖电子如何建立合作关系

公司实际控制人通过和中颖电子多年的业务合作后，对中颖电子的产品有较为深入的了解，信赖其产品，并对锂电池安全管理芯片市场有充分的了解，

看好锂电池安全管理芯片的发展前景，因此创业后开始从事该领域芯片的分销业务。

公司从和中颖电子合作以来一直分销其锂电池安全管理芯片，在中颖电子全部种类芯片分销商中，公司分销总额从2019年开始进入中颖电子的前五大客户范围，2019年为其第四大客户，2020年为第五大客户，2021年排名上升至第二大客户，2022年为第一大客户。随着锂电池安全管理芯片的蓬勃发展，公司在其所有经销商的排名中逐渐稳定上升。

(6) 公司成为中颖电子主要分销商的合理性

公司实际控制人在创办公司之前，已经在中颖电子分销商公司深圳市科威创新元器件有限公司、富盟科技（深圳）有限公司和深圳市瑞来宝科技有限公司中任职，与中颖电子建立了业务上的交流与合作，并了解到中颖电子是国内优秀的芯片制造厂商，预计其未来有广阔的发展前景，因此实际控制人从创办公司之后便开始和中颖电子合作，成为其分销商。公司实际控制人创办公司前任职的上述企业中，主要分销MCU芯片，与公司分销的锂电池安全管理芯片属于不同种类的芯片，公司看好锂电池安全管理芯片的发展，因此选择分销此类型芯片。从进入锂电池安全管理芯片分销的新领域后，公司和中颖电子共同成长，不断开拓市场和开发客户。随着锂电池安全管理芯片市场份额逐渐上升，公司也成为中颖电子2022年最大的分销商。公司自2011年成立以来，历经十多年的市场经营，积累了丰富的客户资源。2011年以前已经同中颖电子建立了比较深入的合作关系，2011年以后建立了新产品的销售关系，并具备了优秀的客户拓展能力；借助公司的市场拓展和需求反馈，能够为中颖电子提供最前沿的产品需求信息，促进产品成型；公司自成立以来就与中颖电子合作，双方相互信任，有深厚的合作基础。

综上所述，公司能够成为中颖电子的主要分销商具有合理性。

(7) 合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据

①合作的具体模式

公司作为中颖电子的授权经销商，经销其电子元器件。公司所经销产品为买断式销售，中颖电子不限制销售区域或下游客户范围，没有销售折扣和返利。根据公司与中颖电子签订的框架协议，在使用中出现中颖电子规格书不符情况，经中颖电子确认的，双方另行签订退补货协议。

②采购方式

公司就每一批货物向中颖电子提供采购订单，中颖电子在订单上盖章确认后邮寄回公司，视为该笔购销合同成立。公司交易采取单笔采购，每月结算的方式进行，基本为按需（下游客户订单）采购，但也会根据客户采购频率和节假日等市场需求变动进行少量库存采购，满足客户临时性需求。价格在每次订货时由公司和中颖电子协商确定。

③结算方式

公司收货后自行验收，在收到每批货物后采取月结方式支付货款。结算方式为单笔采购、每月结算。

④定价依据

价格在每次订货时由公司和中颖电子协商确定。”

同时，公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三） 供应商情况”下的“2、供应商集中度较高”中补充披露如下内容：

“（4）公司同行业可比公司同样存在供应商集中度较高的情况，根据同行业公司 2022 年年度报告中前五大供应商占比，雅创电子为 70.13%，润欣科技为 66.96%，力源信息为 60.85%，商络电子为 57.95%。因此公司供应商比较集中具有合理性，供应商集中符合行业特性。”

（三）说明中颖电子的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况

1、中颖电子的业务模式

根据中颖电子官方网站显示，中颖电子股份有限公司是一家专注于 MCU 及锂电池管理芯片领域的芯片设计公司，是首批被中国工业及信息化部，及上海市信息化办公室认定的，集成电路设计企业，也是上海市企业技术中心、高新技术企业、国家认定的重点集成电路设计企业。根据中颖电子 2022 年年度报告显示，中颖电子经营模式为：“集成电路产业链主要由集成电路设计、晶圆制造、封装和测试等环节组成。作为 IC 设计公司，公司采用业界惯见的 Fabless 模式，即无生产线的 IC 设计公司，仅从事 IC 设计及销售业务，将芯片制造、封装测试工序外包。Fabless 模式具有轻便灵活的特点，可以专注于技术创新，设计出拥有自

主知识产权的电路布图，依靠晶圆代工厂将技术转化为芯片产品，再面对市场进行销售自己设计的产品。

从销售模式看，中颖电子的产品主要是以卖断的形式销售给经销商，小部分采用直销。这种模式，在 MCU 芯片设计业是常见的模式，可以藉由经销商提供客户更多的工程服务支持，也更有利于市场开拓及小客户培育。”

2、中颖电子的经营状况

根据中颖电子 2022 年年度报告显示，中颖电子 2020-2022 年的主要财务数据为：

年份	2022 年	2021 年	增减比例	2020 年
营业收入（元）	1,601,894,105.25	1,493,907,714.17	7.23%	1,012,256,028.41
归属于上市公司股东的净利润（元）	322,999,516.38	370,653,382.07	-12.86%	209,410,723.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	345,779,026.48	361,084,581.08	-4.24%	191,668,768.88
经营活动产生的现金流量净额（元）	3,501,365.76	3,305,230.26	5.93%	215,727,046.65
年份	2022 年末	2021 年末	增减比例	2020 年末
资产总额（元）	1,977,670,056.23	1,705,303,266.50	15.97%	1,319,828,859.74
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,480,142,555.07	1,313,100,092.30	12.72%	1,059,630,831.72

根据上表财务数据，2022 年中颖电子营业收入 16.02 亿元，同比增长 7.23%；归属于上市公司股东的净利润为 3.23 亿元，同比下滑 12.86%。销售同比增长，受产品组合变动因素影响，毛利率同比降低 1.66%。

中颖电子主要产品为工业控制级别的微控制器芯片和 AMOLED 显示驱动芯片。中颖电子微控制器系统主控单芯片产品主要用于智能家电、锂电池管理、变频电机控制、智能电表及物联网领域。AMOLED 显示驱动芯片主要用于手机的屏幕显示驱动。其中工业控制芯片中的锂电池管理芯片为公司主要分销的产品类型。

类别	细分行业	下游应用领域及应用示例
工业控制芯片	智能家电控制	智能家电

	变频电机控制	电动自行车、变频电机
	锂电池管理	手机、笔电、动力锂电池
消费电子	电脑周边及物联网	键盘、鼠标、无线血压计及血糖仪
	AMOLED 显示驱动	手机、智能穿戴

在智能化、算力、智能互联及国产替代的需求将不断释放的长期趋势下，国产芯片的应用预计会越来越广泛。在中颖电子不断地加强技术创新及新产品开发，坚持高品质、差异化的产品策略下，除了持续扩大进口替代份额，中颖电子积极建设海外销售渠道，开拓海外市场，未来预期中颖电子会实现长期可持续增长。

3、中颖电子所属行业基本特点和发展趋势情况

(1) 中颖电子所属行业

根据中颖电子《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》显示，中颖电子所属行业为 IC 行业中的 IC 设计行业。IC 产业链通常由 IC 设计制造、IC 分销以及终端电子产品设计制造三个环节组成。中颖电子是国内领先的 IC 设计公司之一。

(2) 中颖电子所属行业基本特点

根据中颖电子《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，IC 设计行业的特点为：

1) 目前，IC 设计企业通常采用 Fabless 模式，即仅从事 IC 产品的设计、销售业务，将芯片制造及封装测试工序外包。Fabless 模式具有轻便灵活的特点，没有 IDM 厂商沉重的生产线运营负担，也无需负担芯片生产线昂贵的维护成本，可以专注于技术创新，通过开发业界领先的技术，依靠晶圆代工厂将技术转化为芯片产品，可以专注于自己的核心业务，充分发挥核心竞争力。

2) IC 设计行业另外一个特点就是产品研发投入大，在产品研发成功之前，企业业绩难以突破瓶颈，但一旦研发成功并获得用户认可，将可以在短期内产生大量需求，公司业绩将有较快增长。IC 产品设计周期较长，包括可行性研究、产品研发、样品试产及验证等多个阶段。完成产品制造后，还需进行市场推广，最后才能量产实现利润。但一旦产品成功打入市场，公司可以通过产品的系列化，对产品进行更新升级，在未来一段时间内推动公司业绩快速增长。

(3) 中颖电子所属行业的发展趋势情况

根据中颖电子 2022 年年度报告：集成电路产业是支撑经济社会发展和保障

国家安全的战略性、基础性和先导性产业。当前是我国集成电路产业发展的重要战略机遇期，行业处于快速发展阶段，正全力追赶世界先进水平。我国集成电路产业起步较晚，与国际大型同类公司有较大差距，大量集成电路产品需求仍然要通过进口解决。据海关总署公布的 2022 年进出口主要商品数据，集成电路进口持续成为我国第一大进口商品，进口替代的市场空间巨大。国家为了进一步鼓励国内半导体产业的整体发展，打破国外垄断，增强科技竞争力，出台了一系列支持和引导半导体行业发展的政策法规，这些政策将长期利好公司的未来经营。

全球半导体市场在 2022 年经历了明显的冲高回落，上半年市场依然表现强劲，下半年呈现需求快速疲软的走势，终端客户进入了库存去化周期。虽然 2023 年的全球半导体市场可能经历周期性的下滑，但半导体市场的长期发展趋势依然乐观，芯片仍然将在促进全球的智能化，高效运算，以及更多的互连需求上扮演更为重要的角色，预计芯片的需求量仍然会持续增长。

中颖电子是国内锂电池管理芯片行业的龙头企业。在 3C 产品端，中颖电子用于手机产品的 IC 已经成为国产替代的主要选择，市占率提升较快，在国产替代的浪潮中有非常大的成长空间。中颖电子用于笔电产品的 IC 已得到品牌大厂认可和采用，目前增长较稳定，处于国产替代成长期。此外，中颖电子的动力锂电池主要应用于电动自行车、扫地机器人、5G 基站储能等，另外公司还进军智能汽车动力电池管理芯片。在 2023 年中国锂电电芯价格出现快速反转向下，中颖电子的国内竞争对手少，处于行业领先地位，有非常大的成长空间。

（四）公司与中颖电子签订的合同的主要条款，框架协议签订是否可持续，是否存在无法续签的风险，对中颖电子是否构成重大依赖，详细分析公司与其交易的可持续性、稳定性，期后采购合同签订情况，未取得其他电子元器件厂商分销权的原因，是否具备开发其他供应商的能力，维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性

1、公司与中颖电子签订的合同的主要条款

根据公司与中颖电子签订的《购销合同》，公司和中颖电子双方就一定期间内的连续购销合同达成如下协议：“公司购买中颖电子的 SP/HP 部门（电池电源事业部）产品等型号电子元器件，公司在收到每批货物后采取月结（35 天）方式支付货款。价格在每次订货时由公司和中颖电子协商确定。公司收货后自行

验收，在收到货物后五天内没有提出书面异议视为质量合格。在使用中出现与中颖电子规格书不符情况，经中颖电子确认的，双方另行签订退补货协议。双方交易形式为：单笔采购，每月结算。公司就每一批货物向中颖电子提出要求（可以采用传真采购单的形式），得到中颖电子确认后，视为该笔购销合同成立。中颖电子在每月最后一个工作日与公司结算该月发生的购销总额。合同有效期自2020年5月27日至2025年5月26日。如在合同终止前任何一方无书面通知终止合同，此合同在下一年自动生效，但因一方重大违约行为被非违约方书面解除或终止的除外。除此之外，任何一方解除或终止合同的，应提前3个月书面通知。违反通知义务造成对方损失的，应承担赔偿责任。”

2、公司与中颖电子框架协议的签订可持续，不存在无法续签的风险

（1）公司为中颖电子2022年第一大客户，成功帮助中颖电子开拓市场

公司从和中颖电子合作以来一直分销其锂电池安全管理芯片，在中颖电子全部分销商中，公司分销总额从2019年开始进入中颖电子的前五大客户范围，2019年成为其第四大客户，2020年成为第五大客户，2021年排名上升至第二大客户，2022年为第一大客户，占中颖电子营业额约20%。随着锂电池安全管理芯片的蓬勃发展，公司在其所有经销商的排名中逐渐稳定上升。

公司自2011年成立以来就与中颖电子合作，双方相互信任，有深厚的合作基础。公司历经十余年的市场经营，积累了丰富的客户资源。借助公司的市场拓展和需求反馈，能够为中颖电子提供最前沿的产品需求信息，促进产品成型，促进中颖电子工业控制芯片（包括智能家电控制芯片、变频电机控制和锂电池管理芯片）的发展。公司实际控制人通过和中颖电子多年的业务合作，已经对中颖电子的产品和锂电池安全管理芯片市场有较为深入的了解，并信赖其产品，能够在未来更好地帮助中颖电子拓展市场和增加销售收入。

（2）中颖电子为公司第一大供应商，成功帮助公司发展壮大

2021年和2022年，公司向前五大供应商采购的金额占当期采购总额比例分别为99.51%和99.61%，且2021年、2022年向第一大供应商中颖电子股份有限公司采购金额占采购总额比重超过98.00%。报告期各期，公司分销业务的收入占比为99.01%和98.54%，占公司收入的绝大部分比例。公司通过分销锂电池安全管理芯片，实现了30,527.93万元和37,293.47万元的营业收入。公司成立以来主要通过分销中颖电子的锂电池安全管理芯片逐渐发展壮大。

公司在中颖电子客户中所占份额使得公司对于中颖电子未来发展能够产生一定的影响，中颖电子对公司的发展也非常重要，双方在合作中相辅相成，共同成长。框架协议的续签对于双方的发展至关重要，并且双方已经合作十余年，有良好的合作基础。根据公司与中颖电子签订的框架合同中第八条合同有效期：“如在合同终止前任何一方无书面通知终止合同，此合同在下一年自动生效”，公司与中颖电子框架协议的签订是可持续的。因此考虑到公司及中颖电子未来的发展，无法续签的可能性较低。

3、对中颖电子构成重大依赖

公司在一定程度上对中颖电子构成重大依赖。2021年和2022年，公司向前五供应商采购的金额占当期采购总额比例分别为99.51%和99.61%，且2021年、2022年向第一大供应商中颖电子股份有限公司采购金额占采购总额比重超过98.00%，存在供应商集中及单一供应商依赖的风险。

4、公司与中颖电子交易的可持续性、稳定性，期后采购合同签订情况

(1) 公司与中颖电子交易的可持续性

详见问题（二）回复之“2、公司与中颖电子建立合作关系的说明”。

公司实际控制人在创办公司之前已经与中颖电子建立了业务上的交流与合作，2011年公司创办之后成为其分销商。公司不断开拓市场和开发客户，逐渐成为中颖电子2022年最大的分销商，十余年的合作使得公司与中颖电子拥有了深厚的合作基础，双方在合作中相辅相成，利益与共。双方的合作对未来发展至关重要，因此交易具有可持续性。

(2) 公司与中颖电子交易的稳定性

根据研究报告《国产MCU龙头，锂电管理芯片国产替代进行时》，中颖电子锂电池管理芯片可用于手机、笔记本电脑、可穿戴设备(智能端)以及各类动力装置(动力端)。在智能端手机市场，中颖电子成功由手机维修市场切入手机品牌市场，已进入国内一线品牌厂商供应链，作为TI的国产替代选择，公司市占率已超过10%，目前还处于渗透率提升的初期。

中颖电子的锂电池管理芯片因其性能优异，在国产安全管理芯片中具有较好的口碑，中颖电子作为创业板上市公司，专注于MCU及锂电池管理芯片领域的芯片设计，其创立于1994年，自2002年起专注于自有品牌的芯片设计事业，从事芯片业务已有20余年。中颖电子芯片性价比较高，能够实现国产替代。随着

国产芯片替代的发展，公司的锂电池管理芯片预计将实现较稳定增长。

此外，双方自 2011 年开始合作，至今已有十余年，已建立深厚的业务联系，合作默契度较高，公司能够以更优惠的价格购买中颖电子的芯片。同时公司多年的 IC 分销经验已经为公司建立了完整的 IC 销售渠道，作为中颖电子 2022 年的第一大客户和分销商，公司报告期内的销售收入分别为 30,835.35 万元和 37,809.35 万元，公司与欣旺达、新能德等大客户建立了深入的合作，能够为中颖电子拓宽销售渠道，促进中颖电子产品的销售。公司销售渠道的优势使得公司能够帮助中颖电子的产品以更合理的价格更快地销售出去，因此与中颖电子合作更加顺利。

下图为公司 2019-2022 年收入与采购的金额统计表。

年份	收入总额（万元）	采购金额（万元）
2022 年	37,809.35	32,357.75
2021 年	30,835.35	27,165.54
2020 年	14,774.28	10,257.38
2019 年	10,115.00	8,718.51

综上所述，中颖电子本身拥有优异的锂电池管理芯片，能够在国产芯片替代浪潮中实现较为稳定的增长，同时公司与中颖电子可以保持持续性合作，在锂电池管理芯片领域的分销经验能够帮助中颖电子提升销售份额。公司与中颖电子交易具有稳定性。

（3）期后与中颖电子合作情况

单位：万元

采购金额	2023 年 1 月	2023 年 2 月	2023 年 3 月	2023 年 4 月	2023 年 5 月	合计
中颖电子	2,875.45	3,640.39	2,923.05	2,787.56	2,740.15	14,966.60
总计	2,983.70	3,764.02	3,145.01	2,983.99	2,983.35	15,860.07
中颖电子采购额占总采购额的比例	96.37%	96.72%	92.94%	93.42%	91.85%	94.37%

上表所示为公司期后采购合同的签订情况，公司期后采购合同的签订方为中颖电子、重庆平伟和深圳有方等，其中主要向中颖电子采购，经销其 IC 产品。公司期后向中颖电子采购额占总采购额的比例逐渐降低，单一供应商依赖的程度

在逐渐降低。

5、公司未取得其他电子元器件厂商分销权的原因，公司具备开发其他供应商的能力

公司也取得了其他电子元器件厂商的代理权，例如重庆平伟实业股份有限公司、深圳市有方科技股份有限公司、深圳市爱普特微电子有限公司和南京集澈电子科技有限公司。其中公司主要代理重庆平伟的贴片 MOS 管，有少量的采购额。公司自成立以来便从事锂电池安全管理芯片的分销，看好该领域发展前景，并且锂电池安全管理芯片近两年订单快速增长，因此公司将会继续深耕锂电池安全管理芯片的分销领域。公司根据市场需求选择供应商，中颖电子在国产锂电池安全管理芯片中处于领先地位，国内暂无其他更优秀的锂电池安全管理芯片设计制造商。下游对中颖电子产品需求较大，公司分销其芯片可以获得更多的利润，也有助于扩大规模，因此公司主要分销中颖电子产品，少量分销其余电子元器件厂商的产品。

公司从事锂电池安全管理芯片分销十多年，集中有限的人力物力专注于该领域的销售和研发，希望在该领域做到“专”、“精”，深耕该细分领域。通常供应商不会对分销商有过高的条件限制，并且公司本身在销售芯片方面有十几年的经验，积累了较丰富的客户资源，对供应商来说，有客户资源的公司能够更好地帮助供应商开发客户和开拓市场，因此供应商更加青睐于这类公司。

综上所述，公司具备开发其他供应商的能力。

6、维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性

(1) 维护主要供应商稳定性采取的具体措施及有效性

由于中颖电子的销售模式以经销为主，公司建立了内部供应商管理制度，具体为设立专人专岗负责与主要供应商对接。并在库存备货管理、资金周转管理、产品质量管理、新项目开发管理和客户关系维护管理等多个角度建立全方位的管理体系。

公司通过供应商的管理制度，与主要供应商保持了良好的合作关系。例如公司与中颖电子合作已十余年，逐渐成为其 2022 年第一大客户和分销商，能够一定程度上证明公司在维护主要供应商稳定性方面是较为有效的。

(2) 降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性

1) 公司不断提高自主研发产品的市场份额，提高自主研发产品占营业收入

的比例。公司储能 BMS 逐步完成开发，已经开始销售少量的储能 BMS 产品，进一步扩大了市场份额。

2) 增加分销产品的类型和其他供应商产品的分销，形成产业链综合配套服务。如增加平伟 MOSFET、爱普特 MCU、有方 4G 模组、电源管理芯片等产品的分销规模，全面服务客户，降低单一供应商的风险。公司期后的采购订单中已经增加重庆平伟和深圳有方的采购额。

公司 2023 年 1-6 月从重庆平伟和深圳有方的采购情况如下：

供应商	订单金额（元）
深圳市有方科技股份有限公司	269,504.43
重庆平伟实业股份有限公司	218,252.21

（五）补充披露公司与客户的历史合作情况、客户开拓方式，公司自主开发取得还是客户为中颖电子等供应商原有客户，公司是否具备独立开发客户、持续开发新客户的能力；对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特性，分析业务的稳定性及可持续性

1、公司与客户的历史合作情况

公司与主要客户的历史合作情况如下表所示：

序号	客户名称	是否关联方	获取方式	合作年限	信用政策及结算方式	应用场景
1	欣旺达电子股份有限公司	否	业务员上门	10 年	月结 90 天，银行转账	笔记本电脑、穿戴和数码类
2	东莞新能德科技有限公司	否	业务员上门	3 年	月结 90 天，银行转账	手机
3	惠州市蓝微电子有限公司	否	业务员上门	6 年	月结 90 天，银行转账	手机、平板、穿戴
4	飞毛腿电池有限公司	否	业务员上门	2 年	月结 60 天，银行承兑汇票	手机、平板、笔记本电脑
5	广州明美新能源股份有限公司	否	业务员上门	4 年	月结 90 天，银行转账	手机、穿戴
6	东莞市鑫睿电子有限公司	否	业务员上门	6 年	现结，银行转账	手机

	司					
7	湖南省麦克斯新能源有限公司	否	业务员上门	11年	当月结（月底结清），银行转账	笔记本电脑
8	深圳拓邦股份有限公司	否	业务员上门	10年	月结30天，银行转账	出行类和电动工具类，清洁工具类，储能类等

根据如上表格，公司与客户的合作主要通过业务员上门的方式获取，合作年限分布在二至十一年之间，其中五年以上的有五家，分别为欣旺达电子股份有限公司、惠州市蓝微电子有限公司、东莞市鑫睿电子有限公司、湖南省麦克斯新能源有限公司和深圳拓邦股份有限公司，与第一大客户欣旺达电子股份有限公司合作时间已有十年。公司与客户通常采用月结方式，销售产品的应用场景主要为手机、笔记本电脑等3C类电子产品。

2、客户开拓方式，公司客户均为自主开发，公司具备独立开发客户、持续开发新客户的能力

根据项目组人员与客户的访谈，公司与客户的初始接洽途径均为业务员上门。公司先同客户确定需求，再根据中颖电子的芯片能否满足需求引进相应产品，进行客户的开发。具体流程为公司业务负责人首先通过公开信息找到终端客户或其供应商（制造厂商或代工厂），接触到其相关负责人，洽谈合作意向，向客户咨询制造产品需要芯片实现的功能，继而向中颖电子确定技术的可行性，判断公司芯片产品能否适应客户需求，如果适用则引进中颖电子的产品。公司通过先了解客户的产品需求，向客户介绍产品并允许试用，从而推广产品，进行客户的开发。报告期内公司新增客户50个以上。公司客户是自主开发。一直以来公司都是独立开发新客户，且未来也会持续。

综上所述，公司具备独立开发客户、持续开发新客户的能力。

3、对比同行业可比公司，客户集中度较高符合行业特性

报告期内，公司对前五大客户销售的金额占公司各期营业收入的比例分别为48.41%和68.84%，客户集中度较高符合行业特性，主要原因如下：

服务大客户为核心的战略是国内电子元器件分销商的优先选择。若企业以小客户为主，往往会出现单笔订单数量较少的情况，且回款保证较差，会出现一定的坏账风险。而行业龙头客户的生产需求量较大且持续性较强，主要向该类客户

供应相关产品有助于获得相对稳定增长的订单。客户集中度较高符合本行业生产经营特性。根据 2022 年年度报告，同行业公司科列技术（832432.NQ）前五大客户占比为 78.30%，创为科技（873537.NQ）前五大客户占比为 49.58%，客户集中度均较高。在此情况下，企业可以更加深入地了解客户的需求，提供更加精准的服务，从而降低客户获取成本和客户服务成本。

4、公司业务具有稳定性及可持续性

（1）公司业务的稳定性

公司主要客户欣旺达为行业内较为知名的上市公司，蓝微电子为上市公司德赛电池的全资子公司，公司客户体量较大，客户具有持续且稳定的经营能力。同时公司与客户间的销售价格以市场价格为指导进行询价，不存在垄断价格的情况，定价合理，因此公司销售价格相对稳定。

公司下游客户主要为手机等数码产品的代工厂，代工厂负责多种手机品牌的加工，因此芯片需求量通常较大，客户新能德与欣旺达是知名的手机制造厂，同公司的业务往来最多，可以预见客户对于电池管理芯片的需求是相对稳定的。

公司与主要客户大部分有五年以上的合作关系，已形成良好的合作基础，未来仍会持续保持合作。综上所述，公司业务是具有稳定性的。

（2）公司业务的可持续性

公司与第二大客户新能德已合作三年以上，与第一大客户欣旺达合作达十年之久，双方已建立了深入的合作。

在国外芯片进口受阻的情况下，客户所需的国产芯片主要是由中颖提供，暂时没有在国内找到可替代的高性价比产品（国产的锂电池管理芯片），中颖电子已经逐渐布局国产锂电池管理芯片，因此未来客户与公司会继续进行业务合作。

公司与客户在长时间的合作中比较顺利，未产生纠纷。公司提供的售前和售后服务快速且稳定，没有因供货问题产生纠纷，合作关系良好。

综上所述，公司业务是具有可持续性的。

5、补充信息披露情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”下的“3、其他情况”中补充披露如下内容：

“（1）公司与客户的历史合作情况

公司与主要客户的历史合作情况如下表所示：

序号	客户名称	是否关联方	获取方式	合作年限	信用政策及结算方式	应用场景
1	欣旺达电子股份有限公司	否	业务员上门	10年	月结90天，银行转账	笔记本电脑、穿戴和数码类
2	东莞新能德科技有限公司	否	业务员上门	3年	月结90天，银行转账	手机
3	惠州市蓝微电子有限公司	否	业务员上门	6年	月结90天，银行转账	手机、平板、穿戴
4	飞毛腿电池有限公司	否	业务员上门	2年	月结60天，银行承兑汇票	手机、平板、笔记本电脑
5	广州明美新能源股份有限公司	否	业务员上门	4年	月结90天，银行转账	手机、穿戴
6	东莞市鑫睿电子有限公司	否	业务员上门	6年	现结，银行转账	手机
7	湖南省麦克斯新能源有限公司	否	业务员上门	11年	当月结（月底结清），银行转账	笔记本电脑
8	深圳拓邦股份有限公司	否	业务员上门	10年	月结30天，银行转账	出行类和电动工具类，清洁工具类，储能类等

根据如上表格，公司与客户的合作主要通过业务员上门的方式获取，合作年限分布在二至十一年之间，其中五年以上的有五家，分别为欣旺达电子股份有限公司、惠州市蓝微电子有限公司、东莞市鑫睿电子有限公司、湖南省麦克斯新能源有限公司和深圳拓邦股份有限公司，与第一大客户欣旺达电子股份有限公司合作时间已有十年。公司与客户通常采用月结方式，销售产品的应用场景主要为手机、笔记本电脑等3C类电子产品。

（2）客户开拓方式

公司与客户的初始接洽途径均为业务员上门。公司先同客户确定需求，再根据中颖电子的芯片能否满足需求引进相应产品，进行客户的开发。具体流程为公司业务负责人首先通过公开信息找到终端客户或其供应商（制造厂商或代工厂），接触到其相关负责人，洽谈合作意向，向客户咨询制造产品需要芯片实现的功能，继而向中颖电子确定技术的可行性，判断公司芯片产品能否适应

客户需求，如果适用则引进中颖电子的产品。公司通过先了解客户的产品需求，向客户介绍产品并允许试用，从而推广产品，进行客户的开发。公司新客户均为自主独立开发，具有持续开发新客户的能力。”

同时，公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”下的“2、客户集中度较高”中修改并补充披露如下内容：

“报告期内，公司对前五大客户销售的金额占公司各期营业收入的比例分别48.41%和68.84%，客户集中度较高符合行业特性，主要原因如下：

（1）服务大客户为核心的战略是国内电子元器件分销商的优先选择。若企业以小客户为主，往往会出现单笔订单数量较少的情况，且回款保证较差，会出现一定的坏账风险。而行业龙头客户的生产需求量较大且持续性较强，主要向该类客户供应相关产品有助于获得相对稳定增长的订单。客户集中度较高符合本行业生产经营特性。根据2022年年度报告，同行业公司科列技术（832432.NQ）前五大客户占比为78.30%，创为科技（873537.NQ）前五大客户占比为49.58%，客户集中度均较高。在此情况下，企业可以更加深入地了解客户的需求，提供更加精准的服务，从而降低客户获取成本和客户服务成本。

（2）公司主要客户欣旺达为行业内较为知名的上市公司，蓝微电子为上市公司德赛电池的全资子公司，公司客户体量较大，客户具有持续且稳定的经营能力。同时公司与客户间的销售价格以市场价格为指导进行询价，不存在垄断价格的情况，定价合理，因此公司销售价格相对稳定。

公司下游客户主要为手机等数码产品的代工厂，代工厂负责多种手机品牌的加工，因此芯片需求量通常较大，客户新能德与欣旺达是知名的手机制造厂，同公司的业务往来最多，可以预见客户对于电池管理芯片的需求是相对稳定的。

公司与主要客户大部分有五年以上的合作关系，已形成良好的合作基础，未来仍会持续保持合作。综上所述，公司业务具有稳定性。

（3）公司与第二大客户新能德已合作三年以上，与第一大客户欣旺达合作达十年之久，双方已建立了深入的合作。

在国外芯片进口受阻的情况下，客户所需的国产芯片主要是由中颖提供，暂时没有在国内找到可替代的高性价比产品（国产的锂电池管理芯片），中颖电子已经逐渐布局国产锂电池管理芯片，因此未来客户与公司会继续进行业务

合作。

公司与客户在长时间的合作中比较顺利，未产生纠纷。公司提供的售前和售后服务快速且稳定，没有因供货问题产生纠纷，合作关系良好。综上所述，公司业务具有可持续性。”

(六) 公司代销产品是否为买断式销售，对外销售是否具有自主定价权，是否存在通过上游供应商直接发货给客户的情况，说明公司与上下游签订合同中关于索赔事项约定情况，公司能全额向供应商索赔的原因，并结合业务实质说明公司向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入合理性、适当性，是否符合企业会计准则规定；按产品类别分别披露收入确认方法，包括确认依据、条件

1、公司代销产品为买断式销售，对外销售具有自主定价权，不存在通过上游供应商直接发货给客户的情况

公司代销产品为买断式销售，公司分别与供应商和客户签订采购合同和销售合同，对外销售具有自主定价权，在锂电池管理芯片的采购上也拥有较多的话语权，能够以相对优惠的价格购买到优质的锂电池管理芯片。公司具有一定的产品方案解决能力，能够为终端客户提供完整解决方案，支持终端客户加快研发进程、优化产品，提高产品竞争力，还能提供更优质的售后服务，更便捷有效地满足终端客户需求。公司从上游供应商采购货物，先直接邮寄到公司的仓库，再在外包装贴公司自己的标签，公司外包装贴标后，最后根据客户的需求从公司仓库邮寄到客户指定地点，不存在通过上游供应商直接发货给客户的情况。

2、根据公司与上下游签订合同中关于索赔事项约定，公司能全额向供应商索赔

根据公司与中颖电子签订的购销合同的约定：

“第五条验收方法 在使用中出现与中颖电子规格书不符情况，经中颖电子确认的，双方另行签订退补货协议。

第六条违约责任 一方违约应该赔偿另一方因此所受到的损失。”

因此公司能全额向供应商索赔。

3、公司向客户转让商品前拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入具有合理性、适当性，符合企业会计准则规定

根据《企业会计准则 14 号——收入》第三十四条规定：企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

同时根据《企业会计准则 14 号-收入》（2017 年修订）第三十四条“在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时”，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （1）企业承担向客户转让商品的主要责任；
- （2）企业在转让商品之前或者之后承担了该商品的存货风险；
- （3）企业有自主决定所交易商品的价格；
- （4）其他相关事实和情况。

公司的代销产品业务中，企业承担向客户转让商品的主要责任，由公司负责保证产品质量及产品售后；同时公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险，公司自从上游供应商取得存货存入公司仓库后，公司承担存货的毁损灭失风险；最后公司有权自主定价，根据市场行情确定销售价格。

综上，公司向客户转让商品前拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入具有合理性、适当性，符合企业会计准则规定。

4、按产品类别收入确认方法

公司在公开转让说明书之“第四节 财务部分”之“六 经营成果分析”之“二 营业收入分析”补充修改披露如下：

“公司主要收入为直接分销的模拟/保护/管理芯片收入、软件开发后分销的数字芯片+嵌入式软件收入及 BMS 系列产品与云平台管理服务的销售收入。BMS 系列产品向客户交付锂电池保护板等，软件云平台管理服务向客户交付锂电池安全管理平台流量卡并按次**购买流量卡**。

公司所有收入确认方法：根据与客户签订的销售合同或订单，将产品送至客户指定地点并经客户签收后确认收入。

公司收入确认的依据和条件如下：

项目	依据	条件
直接分销产品（模拟/保护/管理芯片）	送货单签字	根据与客户签订的销售合同或订单，将产品送至客户指定地点并经客户签收后确认收入
软件开发后分销产品（数字芯片+嵌入式软件）	送货单签字	根据与客户签订的销售合同或订单，将产品送至客户指定地点并经客户签收后确认收入
BMS 系列产品	送货单签字	根据与客户签订的销售合同或订单，将产品送至客户指定地点并经客户签收后确认收入
云平台管理服务	送货单签字	根据与客户签订的销售合同或订单，将产品送至客户指定地点并经客户签收后确认收入

”

（七）结合产品市场前景、管理团队稳定性、上下游资源拓展优势、资金筹资能力、核心竞争力、期后订单签订以及业绩情况（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量净额）等进一步分析评估公司的持续经营能力

1、产品市场前景

公司自成立以来便从事锂电池安全管理芯片的分销，公司看好该领域发展前景，并希望在该领域做到“专”和“精”。国家正在努力发展国产芯片产业，从而降低对国外进口芯片的依赖。国家制定出台财税、投融资、研究开发、进出口、人才、知识产权、市场应用、国际合作等方面的政策措施，政策规划中国芯片自给率要在 2025 年达到 70%，在政策大力推动下，预计国产芯片产业将持续快速发展，芯片产业有很大的国产替代空间，这将为电子元器件分销商带来新的业务机遇。近年来，国家越来越重视锂电池安全，新能源汽车的 BMS 大力发展，新能源汽车渗透率不断提高，极大推动了 BMS 行业的发展。新能源动力电池性能将不断提升，对 BMS 数据监测精度、可靠性、状态估算精读和安全管理等方面提出更高要求。随着电子计算机、信息通信等技术的发展，BMS 的软件算法将得到进一步的优化，有望朝高集成化、高精度估算、智能化的方向发展。未来预计随着低速电动车电池保护政策的出台，低速电动车将会迎来市场规模爆发增长，公司的主要业务锂电池管理系统（BMS）也将迎来一片蓝海。

2、管理团队稳定性

报告期内，公司的管理层团队保持稳定，离职率很低，公司实际控制人、董事长、总经理牛文斌自公司成立以来一直是公司经营管理团队的核心，统筹公司

发展方向。

3、上下游资源拓展优势

公司作为芯片分销商是电子元器件产业上下游之间的纽带，上下游资源拓展优势较强。

4、资金筹资能力

2021 和 2022 年度，公司取得借款收到的现金分别为 1,900.00 万元、9,800.00 万元。2022 年末，公司与中国农业银行股份有限公司华侨城支行签订的《最高额保证合同》尚未到期，合同约定最高担保债权额为 4,200.00 万元，尚未使用的贷款额度较高。公司与各金融机构的合作关系稳定且信誉良好，期间未发生违约或者延迟支付本息的情况。此外公司将会根据业务情况和需求适时开展外部融资，具备较强的资金筹资能力。

5、公司核心竞争力

对上游芯片原厂来说，公司具备协助原厂进行新产品市场开拓的能力。由于下游电子产品制造商数量多并且较为分散，原厂直销成本较高，公司拥有数量较多且优质的客户资源，可以协助芯片原厂快速进行产品推广，完成 IC 产品销售。公司可以利用多年积累的分销经验，协助芯片原厂进行市场开拓。公司可以将客户订单信息和客户需求计划信息进行汇集处理，众多终端客户采购的产品统一由公司向原厂采购，降低了原厂的销售订单处理、仓储、物流、管理等成本。同时，对于部分芯片原厂而言，其销售人员、技术服务人员相对较少，公司开展分销业务在一定程度上降低了芯片原厂的人力成本。对下游客户来说，IC 生产周期较长，而客户一般需要及时供货保障。公司可以根据其对市场需求的预测，或根据客户的需求计划，为下游客户提供备货服务，保障客户生产所需 IC 供应的稳定性和及时性。公司可以根据客户对性能、功能、质量以及规格等不同的产品需求，针对性地提供符合要求的 IC 产品，从而在一定程度上降低客户的采购成本。

6、期后订单签订情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司期后的销售订单未税金额 18,252.24 万元，公司期后销售订单较为充足。

7、期后业绩情况

2023 年 1-6 月公司未经审计的营业收入为 14,530.79 万元，净利润为 453.15 万元，毛利率为 13.55%，经营活动现金流量净额 2,370.47 万元。

综上，公司认为公司的持续经营能力较好。

【主办券商回复】

（一）请主办券商及会计师核查上述事项，结合采购合同、入库单、结转情况等补充核查上述情况，核查公司报告期整体采购的真实性，持续履约情况及预期，对主要供应商是否存在重大依赖，单一供应商依赖、客户集中度较高是否影响公司持续经营能力，发表明确意见。

（一）主办券商核查程序

针对该问题，主办券商以公司及其子公司为核查范围，综合通过实地走访、访谈相关人员、查阅相关文件、登录相关网站查询、查阅相关法律法规政策的具体规定与公司及子公司签订的相关协议、相关主管部门开具的证明、相关主体出具的书面说明等方式开展核查工作，具体核查程序如下：

1、查询《中颖电子：2022年年度报告》《中颖电子：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》《鑫汇科：2022年年度报告》《商络电子：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》《雅创电子：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，对公司前五大供应商及前五大客户进行实地走访，了解公司、供应商及客户相关情况。

2、实地访谈公司实际控制人与中颖电子相关人员，了解双方的合作背景。查阅公司与中颖电子签订的《购销合同》，取得公司与中颖电子交易情况，了解公司与中颖电子合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据。查阅《雅创电子：2022年年度报告》《润欣科技：2022年年度报告》《力源信息：2022年年度报告》《商络电子：2022年年度报告》《鑫汇科：2022年年度报告》，了解同行业情况。

3、查询中颖电子官方网站，查询《中颖电子：2022年年度报告》《中颖电子：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，了解中颖电子的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况。

4、查阅公司与中颖电子签订的《购销合同》；查阅研究报告《国产MCU龙头，锂电管理芯片国产替代进行时》；取得公司与中颖电子期后交易情况与历史交易情况；对公司和中颖电子进行实地走访，了解公司及在中颖电子相关情况。

5、取得公司与客户的历史合作情况、对公司和前五大客户进行实地走访，

了解公司及客户相关情况；查阅《科列技术：2022 年年度报告》《创为科技：2022 年年度报告》，了解同行业情况。

6、查阅公司与主要供应商和主要客户签订的采购合同和销售合同，了解其销售模式和定价条款；查阅公司签订与供应商和客户签订的赔偿协议，了解赔偿协议的具体条款，询问公司实际控制人能向供应商全额赔偿的原因；抽凭查看采购入库物流单和销售出库物流单，检查是否存在通过上游供应商直接发货给客户的情况；查看《企业会计准则 14 号——收入》，结合公司的业务实质，分析公司向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入合理性、适当性，是否符合企业会计准则规定。

7、询问公司负责人产品市场前景、管理团队稳定性、上下游资源拓展优势、管理团队稳定性以及核心竞争力；取得公司期后截至 2023 年 6 月 12 日的销售订单以及 2023 年 1-5 月份未审合并财务报表，分析期后订单签订以及业绩情况，以此进一步分析评估公司的持续经营能力。

8、1) 了解公司采购相关的内部控制，并对其有效性进行测试；2) 获取采购业务相关合同，并检查相关入库单、送货单、采购发票、银行付款凭证等，核查采购业务的真实性；3) 对采购执行截止测试，核查采购是否记录在正确期间；4) 对报告期内公司主要供应商进行访谈，实地查看主要供应商的生产、经营情况，核查公司与供应商之间的业务往来情况的真实性、准确性；5) 取得公司与中颖电子历史交易情况、公司与客户的历史合作情况；6) 对公司和中颖电子、前五大客户进行实地走访，了解公司、中颖电子和客户的相关情况和持续经营情况。

(二) 主办券商核查结论

经核查，主办券商认为：

1、客户向公司采购能够快速、高效、以较低成本解决其产品需求，并能够获得优质的服务，因此未直接向中颖电子采购。公司作为电子元器件分销商是电子元器件产业上下游之间的纽带。一方面，公司可以协助上游芯片原厂进行市场推广，并降低原厂的销售成本；另一方面，公司可以为客户提供备货服务、交付服务、方案开发和技术支持服务，帮助客户集中采购，降低其采购成本。分销是芯片销售的常见模式，公司可以快速拓展上游供应商（如中颖电子）的销售渠道，

更加高效的进行客户维护及售后服务，为客户提供更及时的服务和更长的账期，降低客户产品开发成本和生产制造成本，支持终端客户加快研发进程、优化产品，提高产品竞争力。因此公司作为分销商在产业链中存在必要性及商业合理性。

2、公司实际控制人在创办公司之前，已经在中颖电子分销商公司中任职，与中颖电子建立了业务上的交流与合作，并了解到中颖电子是国内优秀的芯片制造厂商，预计其未来有广阔的发展前景，因此实际控制人从创办公司之后便开始和中颖电子合作，成为其分销商，成功帮助中颖电子开拓锂电池管理芯片的市场，与中颖电子共同成长，相辅相成。双方相互信任，有十余年的合作基础，公司能够成为中颖电子的主要分销商具有一定的合理性。公司作为中颖电子的授权经销商，经销其电子元器件。公司所经销产品为买断式销售，交易采取单笔采购，每月结算的方式进行，基本为按需（下游客户订单）采购，但也会根据客户采购频率和节假日等市场需求变动进行少量库存采购，满足客户临时性需求。结算方式为单笔采购、每月结算。定价按照采购成本 and 市场需求独立协商定价。根据中颖电子其他主要客户及同行业可比公司情况，供应商集中符合行业特性。

3、中颖电子股份有限公司是一家专注于 MCU 及锂电池管理芯片领域的芯片设计公司。2022 年，中颖电子营业收入 16.02 亿元，同比增长 7.23%，归属于上市公司股东的净利润 3.23 亿元，同比下滑 12.86%。中颖电子所属行业为 IC 行业中的 IC 设计行业，IC 设计企业的特点为通常采用 Fabless 模式，即仅从事 IC 产品的设计、销售业务，将芯片制造及封装测试工序外包且产品研发投入大。集成电路产业是支撑经济社会发展和保障国家安全的战略性、基础性和先导性产业。当前是我国集成电路产业发展的重要战略机遇期，行业处于快速发展阶段，正全力追赶世界先进水平。

4、根据公司与中颖电子签订的合同的主要条款和双方合作情况，公司在中颖电子客户中所占份额使得公司对于中颖电子未来发展能够产生一定的影响，中颖电子对公司的发展也非常重要，双方在合作中相辅相成，共同成长。框架协议的续签对于双方的发展至关重要，并且双方已经合作十余年，有良好的合作基础。因此考虑到公司及中颖电子未来的发展，框架协议签订是可持续的，不存在无法续签的风险。2021 年和 2022 年公司向第一大供应商中颖电子股份有限公司采购金额占采购总额比重超过 98.00%，在一定程度上对中颖电子构成重大依赖。根

据公司与中颖电子的历史合作情况，双方拥有深厚的合作基础，良好的合作对未来发展至关重要，并因此交易具有可持续性。中颖电子本身拥有优异的锂电池管理芯片，能够在国产芯片替代浪潮中实现较为稳定的增长，同时公司与中颖电子可以保持持续性合作，在锂电池管理芯片领域的分销经验能够帮助中颖电子提升销售份额。公司与中颖电子交易具有稳定性。公司也取得了其他电子元器件厂商的代理权，例如重庆平伟、深圳有方、深圳爱普特和南京集澈。公司从事锂电池安全管理芯片分销十多年，专注于该领域的销售和研发，做到“专”和“精”。公司十几年的经验和较丰富的客户资源能够更好地帮助供应商开发客户和开拓市场，因此公司具备开发其他供应商的能力。公司维护主要供应商稳定性采取的具体措施为：通过供应商管理制度，与主要供应商保持了良好的合作关系。公司降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性为：不断提高自主研发产品的市场份额，提高自主研发产品占营业收入的比例；增加分销产品的类型和其他供应商产品的分销，形成产业链综合配套服务。

5、公司与客户的合作主要通过业务员上门的方式获取，合作年限分布在二至十一年之间，其中五年以上的有五家，与第一大客户欣旺达电子股份有限公司合作时间已有十年。公司与客户通常采用月结方式，销售产品的应用场景主要为手机、笔记本电脑等 3C 类电子产品。公司客户均通过业务员上门的方式自主开发，具备独立开发客户、持续开发新客户的能力。客户集中度较高符合行业特性。公司与主要客户合作时间长，有良好的合作基础，主要客户为经营稳定的上市公司，对产品的需求量大，且暂时未找到可替代的高性价比产品，因此公司业务具有可持续性和稳定性。

6、公司代销产品为买断式销售，对外销售具有自主定价权，不存在通过上游供应商直接发货给客户的情况，公司向客户转让商品前拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入具有合理性、适当性，符合企业会计准则规定。

7、公司产品市场前景较好、管理团队比较稳定、上下游资源拓展优势较强、资金筹资能力比较好、核心竞争力较强、期后的销售订单和业务情况较为良好，综上认为公司的持续经营能力较好。

8、报告期内公司主要供应商还在持续合作，已经签订长期合作协议，报告期后还在继续合作；公司报告期采购交易真实，公司与主要供应商保持稳定的合

作关系，未发生重大纠纷，预期仍将保持稳定的合作关系，供应商集中度较高符合行业的实际情况，对主要供应商存在重大依赖，单一供应商依赖、客户集中度较高不影响公司持续经营能力。

（二）请主办券商核查中颖电子在公开市场披露内容是否与公司本次申请文件披露内容相一致，如存在差异，就差异原因发表明确意见。

（一）主办券商核查程序

主办券商查阅了中颖电子披露的公告《关于因产品质量问题拟进行赔偿的公告》《2021年年度报告》《2022年年度报告》；取得并复核会计师关于中颖电子询函证回函、公司与客户 A 和客户 B 签订的“赔偿协议”，复核其相关信息披露情况，了解差异形成的原因。

1、关于赔偿事项信息披露

（1）中颖电子在2023年3月20日发布的《关于因产品质量问题拟进行赔偿的公告》（公告编号：2023-007）中对该事项具体披露如下：

“一、事件概述

中颖电子股份有限公司（以下简称“公司”）因上游供应商 A 提供加工服务的部分产品出现质量问题，导致公司供应给客户 B 的该批次芯片产品发生了质量问题。公司本着对客户负责的态度，积极与客户沟通，迅速提出解决方案，及时恢复正常供货，与客户达成战略合作关系持续的共识。截至今日，公司已与客户 B 签署了《退货及赔偿协议书》，根据协议书，公司已通过双方认可的方式向客户 B 赔偿共计人民币2,779万元。公司预计就该批次产品的质量问题的最终赔偿客户 B 总计约人民币5,400万元（包含前述本次已达成协议的赔偿金额2,779万元），最终实际赔偿总金额以双方进一步协商达成的后续协议为准。该后续赔偿协议的签署情况请关注相关进展公告。同时，公司已与供应商 A 就赔偿事项开展洽谈，但因洽谈尚在进行中，截至公告日，公司与供应商 A 的赔偿协议尚未签署，最终签署情况请关注后续进展公告。

二、对公司的影响

公司因上述产品质量赔偿事项预计导致2022年度利润总额减少约5,400万元，以上金额未经审计，最终结果以会计师事务所审计结果为准。具体内容详见同日披露于中国证监会指定信息披露网站上的《2022年度业绩预告修正公告》。公司

高度重视此次供应商原因所导致的产品质量问题，公司后续将严格把控产品质量检测，完善质量检测流程，进一步加严品质管控力度，竭力降低公司生产经营中再出现类似品质事故风险，尽量避免再发生类似事件。

特此公告”

公告中的客户 B 为公司。根据中颖电子上述公告和2022年年报披露，由于公司与中颖电子关于客户 A 赔偿事宜的赔偿协议已经确认，中颖电子已经针对客户 A 赔偿事宜与公司达成2,779万元赔偿，由于公司与中颖电子关于客户 B 赔偿事宜的赔偿协议尚未确认，针对客户 B 赔偿事宜计提2,621万元的预计负债。

(2) 中颖电子在2023年3月30日发布的《2022年年度报告》之“十二资产负债表日后事项”中披露如下：

“本公司于2023年3月20日就产品质量问题拟赔偿进行了公告，因上游供应商 A 提供加工服务的部分产品出现质量问题，导致公司供应给客户 B 的该批次芯片产品发生了质量问题，公司已与客户 B 签署了《退货及赔偿协议书》，另外还就将给客户 B 的质量赔偿款进行了预估，赔偿总金额共计约5,183万元。”

公司与中颖电子关于客户 A 《退货及赔偿协议书》于2022年12月30日签订，因此，公司关于**客户 A**赔偿金额2,779.00万元（万位四舍五入）（242.7万元（含税退货）和2,536.42万元（赔偿））与中颖电子公告金额2,779.00万元一致。公司与中颖电子关于**客户 B**《赔偿协议书》于2023年4月25日正式签订，中颖电子2次信息披露对公司赔偿金额采用预估方式，2022年年报的披露对公司赔偿金额更加准确，公司关于**客户 B**赔偿金额2,383.16万元与中颖电子2022年年报报告公告金额2,404.00万元（5,183.00万元-2,779.00万元）存在较小差异，由于中颖电子2022年年报披露于2023年3月30日，公司与签订的正式赔偿协议在2022年4月25日，导致预估的赔偿金额与实际赔偿金额存在差异。

复核会计师二次函证公司与中颖电子回函，回函确认其他事项：“由于2022年10月30日之前供货造成损失的‘赔偿协议’，协议条款主要内容为赔偿智慧动锂货物损失费23,831,583.00元人民币，赔偿款有权直接从智慧动锂应当支付给公司的货款中进行全额抵扣。”

公司已在公开转让说明书之“十 重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充修改披露公司与客户 B 赔偿事宜。会计师在审计报告之“十二 资产负债表日后事项”补充说明公司与客户 B 赔偿事宜。

律师在法律意见书之“十一 律师在法律意见书公司的重大债权债务”披露客户 B 赔偿事宜，除已披露的债权债务外，公司与关联方之间不存在其他重大债权债务关系，亦不存在其他相互提供担保的情况。

2、关于报告期内公司采购金额与中颖电子的销售额

(1) 2021 年度

公司作为中颖电子 2021 年的第二大客户，根据中颖电子 2021 年年度报告，第二大客户销售额为 27,618.42 万元。智慧动锂披露的 2021 年中颖电子采购金额为 27,165.54 万元，双方披露存在差异 452.88 万元。

2021 年度中颖电子除了向智慧动锂销售产品外，也向公司控股股东、实际控制人牛文斌报告期内曾控制的企业尚亿芯国际贸易有限公司销售产品，中颖电子将智慧动锂与尚亿芯国际贸易有限公司作为一个整体客户来计算，2021 年度智慧动锂与尚亿芯国际贸易有限公司的采购额总和与中颖电子披露数据一致。项目组复核 2021 年尚亿芯国际贸易有限公司向中颖电子的采购额及相关资料。

根据询证函回函和公司说明，确认了公司采购金额差异系双方发货和签收时间差异 397,093.77 元，另加上 2021 年度尚亿芯国际贸易有限公司向中颖电子的采购额，公司已书面确认智慧动锂披露的采购金额无误。

(2) 公司作为中颖电子 2022 年度第一大客户，根据中颖电子 2022 年年度报告，第一大客户销售额为 32,475.74 万元。智慧动锂披露的 2022 年中颖电子采购金额为 32,357.75 万元，双方披露存在差异 117.99 万元。

根据询证函回函和公司说明，确认了公司采购金额差异系双方发货和签收时间差异 117.99 万元。

3、关于报告期各期末公司应付账款与中颖电子应付账款

2021 年末公司应付账款中颖电子股份有限公司 20,424,614.97 元，中颖电子披露 2021 年末对公司应收账款余额为 19,883,410.16 元，根据询证函确认和公司说明，由于签收未开发票，应付账款存在确认时间差异 541,204.81 元。因此，公司书面确认 2021 年公司应付账款披露无差异。

2022 年末公司预付账款中颖电子股份有限公司 26,122,023.78 元，应付账款中颖电子股份有限公司金额为 0 元；中颖电子披露 2022 年末应收账款余额 9,585,466.61 元，根据询证函确认和公司说明，由于公司 2022 年年报针对客户 B 赔偿做了的期后调整导致应付账款差异，公司书面确认 2022 年公司预付账款和

应付账款披露无差异。

（二）主办券商核查结论

经核查，主办券商认为中颖电子在公开市场披露内容与公司本次申请文件披露存在差异，但是差异具有合理解释。

【会计师回复】

申报会计师已就《审核问询函》中问题 1 进行核查并发表意见，具体参见《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请票进入全国中小企业股份转让系统挂牌反馈意见的回复说明》（上会业函字（2023）第 687 号）。

问题 2、关于公司产品质量及商业模式。

（1）关于产品质量。公司报告期内发生产品质量事件并导致赔偿责任。请公司补充说明：①产品质量问题产生的原因，赔偿事项是否执行完毕、公司是否收回赔偿款，各方是否存在纠纷或潜在纠纷；对公司财务、经营等方面的具体影响，是否影响公司与主要客户及供应商的后续合作，该事项对公司业绩是否构成不利影响，公司是否应当就相关产品质量问题作重大事项提示。②公司是否曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔，涉及产品质量的民生索赔是否均能全额向供应商索赔；公司是否曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔，公司采取的风险防范措施；公司是否应当就相关产品质量问题作重大事项提示。③两项索赔事项的会计处理过程、资金流转情况及对公司会计科目的影响，未计提预计负债是否谨慎，是否符合准则规定。请主办券商及律师补充核查①、②并发表明确意见，请主办券商及会计师补充核查③并发表明确意见。

（2）关于商业模式。请公司：①按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力；采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）；获取收入的计价方式和结算方式等方面，全面梳理并补充披露商业模式。②补充说明公司商业模式是否符合行业特点，公司产品或服务较同行业产品在技术、性能等方面的优劣势。③在公开转让说明书中对 IC、MOS 等简称进行释义。请主办券商及律师补充核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、产品质量问题。请公司补充说明：

（一）产品质量问题产生的原因，赔偿事项是否执行完毕、公司是否收回赔偿款，各方是否存在纠纷或潜在纠纷；对公司财务、经营等方面的具体影响，是否影响公司与主要客户及供应商的后续合作，该事项对公司业绩是否构成不利影响，公司是否应当就相关产品质量问题作重大事项提示。

1、产品质量问题产生的原因系公司供应商芯片质量问题造成客户损失

2022 年公司向中颖电子采购一批芯片（型号 SH366003），公司向客户 A 和客户 B 交付该型号芯片，因芯片自身品质问题，导致公司销售给客户 A 和客户 B 的该型号芯片产品在生产用料过程中发生了质量问题而造成损失。

公司向客户 A 销售中颖电子生产的电量计 IC（型号 SH366003），因 IC 自身品质问题，给客户 A 在 2022 年 7 月至 2022 年 12 月 10 日造成 28,060,056.00 元（含税）人民币的损失，双方根据过失程度，经充分协商后，自愿达成退货及赔偿协议。

公司在 2022 年 10 月 30 日之前（2022 年 10 月 30 日之后交付给客户 B 的电量计 IC 为改良品）交付客户 B 的中颖电子生产的电量计 IC（型号 SH366003），分别在客户 B 东莞工厂、客户 B 印度工厂、终端客户国内外工厂的产线和终端市场上发生焊线脱球之产品质量事件，导致了批量的 PCM、PCBA 报废、针对客户 B 批量电池产品及报废产生相应 sorting 工时费、试验费、检验费、运输费等费用；现经过双方多次友好协商，达成赔偿协议。

2、赔偿事项已经执行完毕、公司赔偿款已经抵扣应付账款，各方不存在纠纷或潜在纠纷

（1）公司与客户 A 赔偿事宜

公司与客户 A 于 2022 年 12 月 30 日签订“退货及赔偿协议”，协议约定：一是退回不良品货物金额 2,696,006.00 元（含税）人民币；二是赔偿客户 A 货物损失费 25,364,050.00 元（含税）人民币，公司分别于 2022 年 12 月 25 日之前支付 14,000,000.00 元（含税）人民币，其中优先抵扣 2022 年 12 月底公司在客户 A 到期货款金额 10,936,212.70 元，另外现金转账 3,063,787.30 元；2023 年 1 月 20 日之前支付 11,364,050.00 元（含税）人民币，其中优先从 2023 年 1 月底公司在

客户 A 到期货款 16,876,450.96 元人民币中抵扣 11,364,050.00 元人民币，以上应收金额优先从公司到期货款里抵冲，不足部分现金支付，客户 A 收到相应扣款金额后向本公司开具收据。

公司与中颖电子于 2022 年 12 月 30 日签订“退货及赔偿协议”，协议约定：一是退回不良品货物金额 2,427,141.00 元（含税）人民币；二是向中颖电子索赔货物损失费 25,364,050.00 元（含税）人民币，中颖电子分别于 2022 年 12 月 25 日之前支付 14,000,000.00 元（含税）人民币，2023 年 1 月 20 日之前支付 11,364,050.00 元（含税）人民币，以上应收金额优先从中颖电子到期货款抵冲，不足部分现金支付。

根据协议书，公司收到客户 A 虚拟退货 2,696,006.00 元（含税），向客户 A 赔偿损失费 25,364,050.00 元，其中现金支付 3,063,787.30 元；同时，公司向中颖电子退货 2,427,141.00 元（含税），收回赔偿款 25,364,050.00 元。因此 2022 年末公司应收账款余额调减客户 A 应收账款余额 28,060,056.00 元（退货和赔偿）。

（2）公司与客户 B 赔偿事宜

经过多次友好协商，公司与客户 B 于 2023 年 4 月 24 日签订了由于 2022 年 10 月 31 日之前供货造成损失的“赔偿协议”，协议条款主要内容为赔偿客户 B 货物损失费 23,831,583.00 元人民币，赔偿款有权直接从客户 B 当支付给本公司的货款中进行全额抵扣。同时，公司与中颖电子于 2023 年 4 月 25 日签订了由于 2022 年 10 月 31 日之前供货造成损失的“赔偿协议”，协议条款主要内容为向中颖电子索赔货物损失费 23,831,583.00 元人民币，索赔款有权直接从本公司应当支付给中颖电子的货款中进行全额抵扣。

根据签订的赔偿协议，作为资产负债表期后追溯调整事项，公司已对 2022 年财务报表做相应的会计处理。2022 年末公司应收账款余额调减客户 B 23,831,583.00 元。2022 年末公司预付账款余额调增中颖电子 23,831,583.00 元。本次调整涉及应收账款、预付账款等科目的影响较大，对报告期内净利润影响小，对公司财务报表和生产经营不构成重大不利影响。

综上，上述 2 项赔偿事项已经执行完毕、公司赔偿款已经抵扣应付账款，各方不存在纠纷或潜在纠纷。

3、相关事项对公司的影响

本次质量赔偿事项未影响公司与主要客户及供应商的后续合作，各方不存在

纠纷或潜在纠纷。本次财务报表调整涉及应收账款、应付账款、预付账款等科目的影响较大，对报告期内净利润影响为减少 636,589.19 元，对公司财务报表和生产经营不构成重大不利影响。

4、公司补充信息披露情况

公司在《公开转让说明书》之“重大事项提示”补充披露如下：

“芯片质量问题导致赔偿的风险

报告期内，公司作为 IC 产品分销商，由于供应商某批次产品质量问题，导致公司销售给客户该批次芯片产品在生产用料过程中发生了质量问题而造成损失。如公司后续不能维护好上游供应商和下游客户关系，保证产品的质量，将有可能给公司带来不利赔偿损失。”

(二) 公司是否曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔，涉及产品质量的民事索赔是否均能全额向供应商索赔；公司是否曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔，公司采取的风险防范措施；公司是否应当就相关产品质量问题作重大事项提示。

自公司成立以来，公司未曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔。

根据公司与中颖电子签订的采购框架合同，涉及中颖电子芯片质量问题，均可以退货、换货或全额向供应商赔偿。

关于公司产品质量问题，公司采取的风险防范措施如下：

1、为客户提供 PCM 工具设备配套服务：帮助客户批量生产 PCBA 保护板参数匹配和校准；

2、引进仓库智能化管理系统，对产品质量进行数字化管理，防止各个环节人为呆料发生；

3、加强品质抽检工作：严格根据产品检验管理制度落实品质抽检，完善了出入库管理流程，杜绝不良品流入流出。

公司已就相关产品质量问题作重大事项提示，详见公开转让说明书之公“重大事项提示”之“芯片质量问题导致赔偿的风险”。

(三) 两项索赔事项的会计处理过程、资金流转情况及对公司会计科目的影响，未计提预计负债是否谨慎，是否符合准则规定。

1、关于客户 A 赔偿事宜

公司与中颖电子 2022年12月30日签订赔协议，2022年财务报表相应的会计处理如下：

- (1) 客户退回货物，红字冲收入并做红字出库
借：主营业务收入/应交税费 2,696,006.00元（含税）
贷：应收账款 2,696,006.00元（含税）
借：存货 2,059,416.81元
贷：营业成本 2,059,416.81元
- (2) 退回给供应商货物，红字入库
借：应付账款 2,427,141.00元（含税）
贷：存货/应交税费 2,427,141.00元（含税）
- (3) 支付赔偿款给客户，货款中抵扣，即冲应收账款
借：营业外支出 25,364,050.00元
贷：应收账款 25,364,050.00元
- (4) 从供应商收回赔偿款，货款中抵扣，即冲应付账款
借：应付账款 22,630,736.40元
预付账款 2,733,313.60元
贷：营业外支出 25,364,050.00元

因此，2022年末公司应收账款余额调减客户 A 应收账款余额28,060,056.00元（退货和赔偿）。2022年末公司应付账款余额调减中颖电子应付账款余额25,057,877.40元，预付账款调增中颖电子2,733,313.60元。本次赔偿事项2022年度无资金流转，2023年1月，公司支付客户 A 赔偿款3,063,787.30元。

2、关于客户 B 赔偿事宜

公司与中颖电子 2023年4月25日签订赔偿协议，2022年财务报表相应的会计处理如下：

- (1) 支付赔偿款给客户，货款中抵扣，即冲应收账款
借：营业外支出 23,831,583.00元
贷：应收账款 23,831,583.00元
- (2) 从供应商收回赔偿款，货款中抵扣，即冲应付账款
借：预付账款 23,831,583.00元
贷：营业外支出 23,831,583.00元

因此，2022年末公司应收账款余额调减客户 B 应收账款余额23,831,583.00元。2022年末公司预付账款余额调增中颖电子预付账款余额23,831,583.00元。本次赔偿事项无资金流转。

由于2个客户赔偿协议已经确认，公司作为资产负债表日后调整事项处理，无需提预计负债。公司与客户 A 退货及赔偿协议涉及退货、现金支付赔偿款和应收账款冲减赔偿款的约定，公司与中颖电子关于客户 A 退货及赔偿协议涉及退货和应付账款抵减赔偿款；公司与客户 B 赔偿协议不涉及退货，仅涉及应收账款冲减赔偿款的，公司与中颖电子关于客户 B 退赔偿协议涉及应付账款抵减赔偿款；因此，2个客户赔偿的财务报表会计处略有不同，相关会计处理审慎，截至本文件出具日，该事项已经处理完毕。

综上，本次调整涉及应收账款、应付账款、预付账款等科目的调整较大，对报告期内净利润影响小，对公司财务报表不构成重大不利影响。本次客户 A 和客户 B 赔偿事项无需计提预计负债，公司会计处理符合企业会计准则要求。

【主办券商回复】

请主办券商及律师补充核查问题 2、（1）中①、②并发表明确意见，请主办券商及会计师补充核查问题 2、（1）③并发表明确意见。

（一）主办券商核查程序

1、询问公司管理层和财务负责人关于公司与中颖电子该批芯片质量问题的情况和处理方式；

2、实地访谈中颖电子事业部总监关于公司的采购及合作情况，双方业务合作良好；复核会计师函证公司与中颖电子的采购额和应付账款情况，回函确认公司存在采购金额差异，原因系2021年尚亿芯国际贸易有限公司向中颖电子的采购额，回函确认应付账款存在确认时间差异541,204.81元，原因系中颖电子签收未开发票；

3、实地访谈客户 A 采购经理和客户 B 采购部工程师关于公司销售及合作情况，双方业务合作良好；复核会计师函证公司与客户 A 和客户 B 的销售额和应收账款情况，回函已经确认；

4、获取会计师审计报告其他事项段关于本次赔偿事宜的说明，分析会计师的处理方式合理性；

5、获取公司与客户 A，公司与中颖电子的赔偿协议，分析相关会计处理金额的合理性；

6、获取公司与客户 B，公司与中颖电子的赔偿协议，分析相关会计处理金额的合理性；

7、获取报告期公司收入退货的明细，分析其相关原因及后后续处理。

8、获取报告期内退货客户的应收账款回收情况，分析是否其他客户存在货款抵减的情况；

9、获取报告期内公司对中颖电子的应付账款支付情况，分析是否有其他供应商应付账抵减的情况；

10、获取中颖电子关于本次赔偿的公告和年报披露资料，分析与公司的披露是否存在不一致情况。

（二）主办券商核查结论

1、2022年公司向中颖电子采购一批芯片（型号 SH366003），2022年公司向客户 A 和客户 B 交付该型号芯片，因芯片自身品质问题，导致公司销售给客户 A 和客户 B 的该型号芯片产品在生产用料过程中发生了质量问题而造成损失。

2、公司两项索赔事项已执行完毕、公司已经冲减并收回赔偿款，公司与客户 A 赔偿事项涉及资金流转为公司支付客户 A 赔偿款3,063,787.30元，公司与客户 B 的赔偿事项不涉及资金流转。各方不存在纠纷或潜在纠纷，两项索赔事项对公司财务、经营等方面的影响小，不影响公司与主要客户及供应商的后续合作，该事项对公司业绩不构成重大不利影响，公司已就相关产品质量问题作重大事项提示。

3、公司未曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔，涉及产品质量的民事索赔均能全额向供应商索赔，公司已采取的有效风险防范措施。

4、公司两项索赔事项的会计处理谨慎，无需计提预计负债，符合企业会计准则规定。

【律师回复】

广东深展律师事务所已就《审核问询函》中问题 2、（1）中①、②进行核查并发表意见，具体参见《广东深展律师事务所关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书

(一)》。

【会计师回复】

申报会计师已就《审核问询函》中问题 2、（1）中③进行核查并发表意见，具体参见《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请票进入全国中小企业股份转让系统挂牌反馈意见的回复说明》（上会业函字（2023）第 687 号）。

二、关于商业模式。请公司：

（一）按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力；采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）；获取收入的计价方式和结算方式等方面，全面梳理并补充披露商业模式。

1、按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容补充披露商业模式

根据公开转让说明书，公司主营锂电池安全管理芯片的分销及锂电池管理系统的研发、生产和销售业务。2021 年度、2022 年度，公司分别实现营业收入 308,353,488.81 元、378,488,642.75 元，公司报告期内营业收入具体产品（服务）类别构成具体如下表所示：

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接分销产品 （模拟/保护/管理芯片）	318,555,438.29	84.17%	219,360,928.73	71.14%
软件开发后分销 （数字芯片+嵌入式芯片）	54,379,258.34	14.37%	85,918,381.33	27.87%
BMS 系列产品	4,750,234.57	1.26%	2,772,191.16	0.90%
云平台管理服务	690,661.64	0.18%	212,032.08	0.07%
其他	113,049.91	0.03%	89,955.51	0.03%

合计	378,488,642.75	100.00%	308,353,488.81	100.00%
----	----------------	---------	----------------	---------

注：其中其他业务收入主要为安全防护眼镜、储能芯片等销售收入，不涉及医疗器械相关产品。

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“六、商业模式”中修改并补充披露如下内容：

“公司立足于锂电池安全管理芯片的分销及锂电池管理系统的研发、生产和销售领域，是一家锂电池安全管理技术综合服务商。

公司主营业务为分销锂电池安全管理芯片和自主研发生产销售锂电池管理系统。

锂电池安全管理芯片分销的产品包括模拟/保护/管理芯片与数字芯片+嵌入式软件。公司主要代理销售中颖电子等锂电池安全管理芯片，公司作为代理商与上游供应商签订框架协议，为上游供应商分销芯片。其中模拟/保护/管理芯片在采购芯片之后进行直接销售，数字芯片+嵌入式软件在采购芯片之后增加通讯模组，进行软件开发后再销售。

在分销业务中，公司通过为客户提供技术综合服务以获取客户订单，根据客户订单需求与上游供应商签订购销合同，购进货物后直接销售或软件开发后再销售，从而获取利润。公司是国内主要的锂电池管理芯片授权分销商，主要分销上海中颖电子、重庆平伟等知名电子元器件及模组设计制造商的产品。公司分销产品主要应用于3C消费类锂电池、电动工具锂电池、电动两轮车锂电池、储能锂电池的BMS方案。

自主研发生产销售的锂电池管理系统产品包括BMS系列产品与云平台管理服务，主要体现在智锂狗—智能锂电安全监控管理系统中。智锂狗由“智能保护硬件+云服务平台+移动终端APP”组建而成。主要功能为维护电池安全，提供大数据云服务及整车智能管理。

智锂狗系统框架图如下：



在自主研发业务中，公司根据客户的不同要求签订相应销售合同或订单，根据订单相应内容来决定所需的物料、工时、生产工序和研发投入，基本遵循以销定产模式。公司自研的产品主要应用于低速电动车，通过锂电池智能故障预警，可以提升电池使用寿命，同时结合云平台管理服务，使第三方更方便使用各种锂电池数据，监控低速电动车的电池使用情况，为锂电池保驾护航。”

2、业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力

(1) 业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节

公司自主研发生产的智锂狗系统，包括 BMS 硬件系统（例如保护板和模组等）和软件云平台管理服务涉及生产环节，主要生产环节包括贴片和插件。公司生产部负责根据公司业务规划及业务部需求制定生产计划，编制具体的生产作业安排。负责按组织各部门按计划进度完成生产任务，合理确定生产节拍，使生产工作有序进行。

智锂狗系统业务主要由系统设计、生产和销售等环节组成。作为智锂狗系统研发公司，公司在 2022 年 11 月购买设备和新建 1 条 SMT 贴片生产线（包括 2 台贴片机）前，从事无生产线的生产流程，仅从事 BMS 系统的设计及销售业务，将 BMS 系统的生产业务全部委外。公司购买设备和新建生产线之后，所有外协的部分全部转为公司自己生产，即 BMS 系统的设计、生产和销售流程都由公司负责，不存在外协生产的环节。

生产的具体流程如下：

- 1) SMT 贴片：电子料贴装到 PCB 空板上，用锡膏过炉固化连接成 BMS；
- 2) BMS 外观检查：将 BMS 在 AOI 设备上进行检查，检出良品和不良品；
- 3) 插件/焊接：连接器插件/焊接到 BMS 上；
- 4) 烧录软件：将客户承认的软件烧录到 BMS 上；

5) 校准、量产 ID 号：校准电压和电流，核对 ID 码与写入的 ID 码是否一致；

6) 单板测试：测试 BMS 板，并挑选出良品与不良品；

7) 插 GPS/4G 天线并测试：测试 GPS 信号并查后台 ID 是否与 BMS 板一致；

8) 品质检查并入库：品质检查通过的 BMS 板入库。

上述生产流程在公司购入生产设备和建立生产线之前均为外协生产，购入生产设备和建立生产线之后均由公司自己生产。

(2) 二者的区别和联系

外协厂商没有智锂狗系统产品的研发和设计能力。公司可以专注于技术创新，设计出拥有自主知识产权的 BMS 系统，依靠外协工厂将技术转化为智锂狗产品，再面对市场进行销售自己研发的产品。公司通过研发设计出智锂狗系统的图纸后，再交由外协厂商生产，制作完成后将产品发回公司，由公司进行销售。主要区别为外协厂商无研发销售能力，仅作为公司的生产加工厂商，完成技术含量较低的生产加工工序。主要联系为外协厂商的生产需要公司先提供研发和生产图纸，方可进行生产，整个生产工序中由公司开启生产流程，外协厂商完成具体的加工制造，最后再由公司进行销售。

(3) 公司核心竞争力

在生产流程中公司的核心竞争力主要体现在公司拥有研发、设计 BMS 系统的技术，具有一定的技术壁垒。作为专注于锂电池保护技术自主研发的本土创新创业企业，公司深耕行业多年，并和高校合作在产学研方面进行深度融合，目前已拥有 16 项发明和实用新型专利，以及 19 项软件著作权，团队研发的电池智能管理系统填补了国内电动低速乘用车领域锂电池保护系统的空白，并且在 2020 年，公司获得广东省专精特新企业、国家工信部“专精特新‘小巨人’企业”称号。先进的技术是公司的核心竞争力。在公司购买设备和建立生产线后，外协的生产部分也可以由公司自己生产，完全实现了研发、生产和销售为一体，公司能够全方位管控自主研发的生产流程，进一步提升自己的技术壁垒，提升产品质量和销售利润。

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“六、商业模式”之“4、生产模式”中修改并补充披露如下内容：

“4、生产模式

公司自主研发的智锂狗系统采用订单生产模式，在客户向公司下达正式订单后，根据订单中约定的交货计划组织生产，业务部下达《销售订单》并录入**供应链软件**，物料计划人员在**软件中**制作《生产订单》，由生产部经理审核后，生产经理组织人员开始实施生产。生产人员依据生产指令单填制原辅料领发记录，到仓库进行领取生产需要的原辅料，由仓库账务员在**供应链软件**上调拨生产物料至生产线并打印《领料单》；生产车间领取原料后，根据《生产订单》及《作业指导书》进行生产，生产工程部对每道工序进行作业指导，品质部对完工后的产品作品质检测，整个生产环节完工后，产出成品，并由生产部人员在**供应链软件**做成《订单生产汇总表》交由品质部检查，并品质检查合格后进行系统《品质检查表》的审核，生产部收到《品质检查表》的合格证明后，生产部开具《成品入库单》，仓管收货入库，纳入库存管理。

公司自主研发生产的智锂狗系统，包括**BMS 硬件系统**（例如保护板和模组等）和软件云平台管理服务涉及生产环节，主要生产环节包括贴片和插件。公司生产部负责根据公司业务规划及业务部需求制定生产计划，编制具体的生产作业安排。负责按组织各部门按计划进度完成生产任务，合理确定生产节拍，使生产工作有序进行。

智锂狗系统业务主要由系统设计、生产和销售等环节组成。作为智锂狗系统研发公司，公司在 2022 年 11 月购买设备和新建 1 条 SMT 贴片生产线（包括 2 台贴片机）前，从事无生产线的生产流程，仅从事 BMS 系统的设计及销售业务，将 BMS 系统的生产工序进行外协，主要包括贴片和插件。公司购买设备和新建生产线之后，所有外协的部分全部转为公司自己生产，即 BMS 系统的设计、生产和销售流程都由公司负责，不存在外协生产的环节。

生产的具体流程如下：

- 1) SMT 贴片：电子料贴装到 PCB 空板上，用锡膏过炉固化连接成 BMS；
- 2) BMS 外观检查：将 BMS 在 AOI 设备上进行检查，检出良品和不良品；
- 3) 插件/焊接：连接器插件/焊接到 BMS 上；
- 4) 烧录软件：将客户承认的软件烧录到 BMS 上；
- 5) 校准、量产 ID 号：校准电压和电流，核对 ID 码与写入的 ID 码是否一致；

6) 单板测试：测试 BMS 板，并挑选出良品与不良品；

7) 插 GPS/4G 天线并测试：测试 GPS 信号并查后台 ID 是否与 BMS 板一致；

8) 品质检查并入库：品质检查通过的 BMS 板入库。

上述生产流程在公司购入生产设备和建立生产线之前均为外协生产，购入生产设备和建立生产线之后均由公司自己生产。”

3、采购内容、供应商选择、供应商结算方式

(1) 采购内容

公司分销业务采购的内容主要是锂电池管理芯片，公司自主研发产品采购的内容主要包括 PCB 板、MOS 管、4G 通信模块、电容电阻和 IC 等。

(2) 供应商选择

公司拥有合格供应商制度，公司选择供应商可分为三个阶段：

①寻找供应商

首先采购人员从现有的供应商中去筛选，寻找更符合要求的准则：以适当的品质、合理的价格，准时交货以及良好的销售服务配合。采购人员需考察供应商能否满足公司的采购需求；若达不到公司的需求，则需要寻找新供应商，至少寻 2-3 家供应商，保底 1 家，避免供应商垄断。

②调查供应商

采购人员对供应商的调查范围包括：管理人员水平、新技术开发能力、机器设备情况、材料供应情况、品质控制能力、生产管控管理制度以及财务和信用状况八个基本方面。

采购人员更可采用实地探访、调查问卷、电话询问和从商业伙伴等方面调查供应商的可靠性和商誉。

③确定供应商

采购部经理经采购人员完成对某一供应商的调查并满意结果后，报呈董事长或总经理作最终决定权选择供应商。

当新供应商在正式交货后，采购人员确认货品质量，交货期和综合服务 etc 达成满意后，采购人员通知采购部经理，把新供应商列入《合格供应商名册》内。

采购部经理应安排采购人员对所有业务往来的供应商，最少于每年度根据指标进行考核，然后根据每个供应商的总得分进行排序、比较和选择。采购部经理负责保存考核结果。

（3）供应商的结算方式

公司与供应商的结算方式不固定，需要根据供应商的议价能力和需求情况来决定结算方式和时间，通常为月结的形式。对于议价能力强的供应商，公司先付款再收货；对于议价能力较弱的供应商，则采用赊购方式，先收货再付款。例如对于中颖电子，公司采取单笔采购，每月结算的方式。

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“六、商业模式”之“1、采购模式”中修改并补充披露如下内容：

“1、采购模式

（1）公司分销业务采购的内容主要是锂电池管理芯片，公司自主研发产品采购的内容主要包括 PCB 板、MOS 管、4G 通信模块、电容电阻和 IC 等。

（2）供应商选择

公司拥有合格供应商制度，公司选择供应商可分为三个阶段：

①寻找供应商

首先采购人员从现有的供应商中去筛选，寻找更符合要求的准则：以适当的品质、合理的价格，准时交货以及良好的销售服务配合。采购人员需考察供应商能否满足公司的采购需求；若达不到公司的需求，则需要寻找新供应商，至少寻 2-3 家供应商，保底 1 家，避免供应商垄断。

②调查供应商

采购人员对供应商的调查范围包括：管理人员水平、新技术开发能力、机器设备情况、材料供应情况、品质控制能力、生产管控管理制度以及财务和信用状况八个基本方面。

采购人员更可采用实地探访、调查问卷、电话询问和从商业伙伴等方面调查供应商的可靠性和商誉。

③确定供应商

采购部经理经采购人员完成对某一供应商的调查并满意结果后，报呈董事长或总经理作最终决定权选择供应商。

当新供应商在正式交货后，采购人员确认货品质量，交货期和综合服务等

达成满意后，采购人员通知采购部经理，把新供应商列入《合格供应商名册》内。

采购部经理应安排采购人员对所有业务往来的供应商，最少于每年度根据指标进行考核，然后根据每个供应商的总得分进行排序、比较和选择。采购部经理负责保存考核结果。

(3) 下游客户向公司提出订单需求后，公司了解产品单价并确定采购数量。公司物料计划人员依销售订单及需求申请计算物料需求计划，转化为内部《采购申请单》，《采购申请单》需依据权限规定进行签字审批后，采购员依据《采购申请单》，经部门经理审批后编制《采购订单》，由总经理或财务总监审批，发送给供应商。货物到货之后，仓管员应根据采购专员下推的《收料通知单》和供应商《送货单》上的资料核实，并通知品质人员作抽样检验，满意验收及回签供货商送货单后，仓库账务员编制《采购入库单》，当物料仓收货后移入仓库，仓管员开始进行库存管理。

分销业务采购：公司根据客户订单及市场波动情况，由销售部门、采购部门共同制定采购计划，采购部按照采购计划向授权商进行采购，仓库接收到货物后进行严格的质检后方可入库。

自主研发生产业务采购：公司根据客户订单及市场波动情况，由销售部门、生产部门、采购部门共同制定采购计划和生产计划，采购部按照采购计划有序开展采购工作，仓库接收到货物后进行严格的质检后方可入库，生产部门根据到货情况及生产计划安排生产。

(4) 供应商的结算方式

公司与供应商的结算方式不固定，需要根据供应商的议价能力和需求情况来决定结算方式和时间，通常为月结的形式。对于议价能力强的供应商，公司先付款再收货；对于议价能力较弱的供应商，则采用赊购方式，先收货再付款。例如对于中颖电子，公司采取单笔采购，每月结算的方式。”

4、客户获取途径、采用的销售模式

公司通过对细分市场的分析及趋势预判主动寻找优质客户：通过公开渠道搜集意向上市公司客户信息，从其披露的信息中找到其产品需求，根据其需求初期

联络拜访，推荐公司的产品。对有交易意向且通过筛选的客户进一步拜访交流，经过多轮的样品推荐、测试、报价和商务谈判等流程，获得客户端的供应商资质。

公司销售均采用直销模式，公司货物准备好后按照合同约定安排运输发货，客户收到货物并检验合格后按照合同约定的方式办理结算。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、销售模式”中修改并补充披露如下内容：

“2、销售模式

(1) 获取订单与订单处理：公司销售人员与客户联络、洽谈，双方达成一致后形成业务合作模式。客户确定了所需货物数量，单价，供货时间等细节条款后，由客户出具《采购订单》，业务副总对合同进行审核及确认后，将订单需求发送给业务助理并制作《销售订单》。物料计划人员依此订单安排采购（分销：向授权商采购；自主研发生产：向供应商采购芯片、PCB板等原材料）或生产，业务助理追踪订单的到货情况，根据客户订单的送货时间，及时制作《发货通知单》，经业务经理审核后下推送货单，仓库依此发货并制作《出库单》，发货后，仓库将出库单财务联交财务部，财务人员根据《销售订单》《送货单》《出库单》《销售发票》等入账，客户收到货物并检验合格后按照合同约定的方式进行对账，开具《增值税发票》，并完成销售。

(2) 销售方式：公司销售均采用直销模式，公司货物准备好后按照合同约定安排运输发货，客户收到货物并检验合格后按照合同约定的方式办理结算。”

5、获取收入的计价方式和结算方式等方面

(1) 收入的计价方式

报告期内，公司分销的产品，其定价原则以原厂采购价为基础，市场需求趋势为导向，再按照公司运营成本增加一定的利润定价。智锂狗产品则以生产成本为导向，即按照产品成本加一定的利润定价。

(2) 收入的结算方式

公司主要销售模式为芯片分销，公司给予大客户的信用期一般为月结 60 天或月结 90 天，公司与其他客户结算方式为月结 30 天或款到发货。公司采购银行转账方式收取货款，以人民币作为结算货币。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、销售模式”中补充披露如下内容：

“.....

(3) 获取收入的计价方式和结算方式

①收入的计价方式

报告期内，公司分销的产品，其定价原则以原厂采购价为基础，市场需求趋势为导向，再按照公司运营成本增加一定的利润定价。智锂狗产品则以生产成本为导向，即按照产品成本加一定的利润定价。

②收入的结算方式

公司主要销售模式为芯片分销，公司给予大客户的信用期一般为月结 60 天或月结 90 天，公司与其他客户结算方式为月结 30 天或款到发货。公司采购银行转账方式收取货款，以人民币作为结算货币。”

(二) 补充说明公司商业模式是否符合行业特点，公司产品或服务较同行业产品在技术、性能等方面的优劣势

1、公司商业模式符合行业特点

(1) 公司商业模式

根据公开转让说明书披露，公司商业模式具体如下：

公司立足于锂电池安全管理芯片的分销及锂电池管理系统的研发、生产和销售领域，是一家锂电池安全管理技术综合服务商。在分销业务中，公司通过为客户提供技术综合服务以获取客户订单，根据客户订单需求与上游供应商签订购销合同，购进货物后直接销售或软件开发后再销售，从而获取利润。在自研销售业务中，公司根据客户的不同要求签订相应销售合同或订单，根据订单相应内容来决定所需的物料、工时、生产工序和研发投入，基本遵循以销定产模式。

公司是国内主要的锂电池管理芯片授权分销商，主要分销上海中颖电子、重庆平伟等知名电子元器件及模组设计制造商的产品。公司主要应用于 3C 消费类锂电池，电动工具锂电池，电动两轮车锂电池，储能锂电池的 BMS 方案。

公司自研的产品主要应用于低速电动车，通过锂电池智能故障预警，可以提升电池使用寿命，同时结合云平台管理服务，使第三方更方便使用各种锂电池数据，监控低速电动车的电池使用情况，为锂电池保驾护航。

(2) 同行业上市公司商业模式

同行业上市公司简称	商业模式
鑫汇科	公司是一家从事家用电器智能控制技术研发及产品创新的国家高新技术企业。公司主营业务为智能控制技术应用产品的研发、生产和销售，以及家用电器领域的半导体元件分销。
商络电子	是国内领先的电子元器件分销商之一，主要面向汽车电子、工业控制、网络通信、消费电子等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。商络电子代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件和 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等主动及其他电子元器件，现已形成主动及其他电子元器件与被动电子元器件并重的业务体系。目前，商络电子拥有超过90项知名原厂的授权，向4,000余家客户销售约4万种电子元器件产品。
雅创电子	公司是国内汽车电子领域知名的电子元器件授权分销商及 IC 设计厂商，主要分销的产品为光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体等。在分销业务中，通过为客户提供有竞争力的供应链服务和技术服务以实现产品的销售，进而实现盈利。公司 IC 业务的产品属于模拟电路中的电源管理芯片，主要包括马达驱动 IC、LED 驱动 IC、LDO、DC-DC，主要应用在汽车电子领域，通过设计研发并销售 IC 实现盈利。

注：以上信息来自上述公司2022年年度报告。

综上所述，公司的商业模式在电子元器件分销行业及锂电池安全管理系统行业是常见模式，符合行业特点。

2、公司产品或服务较同行业产品在技术、性能等方面的优劣势

(1) 优势

1) 分销业务的服务优势

公司分销的锂电池安全管理芯片产品专业性较强，在开展分销业务时，不仅需要分销商向客户提供基础性的销售服务，而且需要提供相应的技术服务。公司通过为客户提供有竞争力的销售服务和技术服务以驱动分销业务的开展。在对锂电池安全管理芯片产品的分销推广过程中，公司积累了大量的关于锂电池安全管理芯片的技术、性能参数等关键信息，并通过参与不同项目的研发，公司掌握了关于锂电池安全管理芯片的应用方案，并逐渐形成自身的核心技术。利用这些关键信息和核心技术，公司可以为客户提供锂电池安全管理芯片检测服务，为客户提供具有安全保护功能较强的产品。

公司通过自研的 PCM 测试仪和技术，有效协助客户处理产品试产、量产及售后过程中出现的产品技术问题。该技术可以快速检测公司所采购分销产品在生产过程中的质量情况，减少客户的检测环节，为客户提供多重保障，从而提高市场竞争力。同时，公司自主研发的笔记本移动电源锂电池软件保护系统，可以提

升分销产品的安全保护功能。这些技术为公司分销的前后环节提供了保障，是公司作为分销商服务的技术优势。

同时，在多样化分销的大背景下，公司作为专一产品（锂电池安全管理芯片）的分销商，可以更加快速、高效地解决客户的产品应用问题，满足客户深层次的产品需求。

2) 自主产品锂电池安全管理系统的优势

公司提供低速电动车 BMS，储能 BMS 及锂电池保护管理芯片的供应配套服务。公司已积累多年的行业经验，自主产品以关键芯片及新技术为依托，利用核心算法，大数据及物联网云计算技术，对市场端的锂电池进行实时物理参数监控管理。公司智锂狗系统利用 SOC 的高精度核心算法，结合“硬件+软件+APP+云平台”的综合管理体系，实现锂电池“可视、可控、可管、可追溯”等全方位服务，实现对锂电池的监管、预警、保护和追溯等全生命周期管理，防止电池着火、爆炸、改装和被盗等安全隐患发生，进一步为锂电池行业保驾护航同时能够为企业和政府监管部门提供数据化服务，促进新能源高质量发展。

(2) 劣势

公司由于规模限制，目前产品市场占有率相对较低，上游供应链及成本优势不明显。分销的产品主要为锂电池安全管理芯片，种类较为单一，如果客户对其他种类芯片有较大需求，公司可能无法快速满足需求而损失部分收益。

(三) 在公开转让说明书中对 IC、MOS 等简称进行释义

公司已在《公开转让说明书》之“释义”下的“专业释义”中补充披露如下内容：

“

.....		
IC	指	Integrated Circuit Chip，也称为集成电路，是一种微型电子器件或部件。IC 芯片采用一定的工艺，把一个电路中所需的晶体管、二极管、电阻、电容和电感等元件及布线互连一起，制作在一小块或几小块半导体晶片或介质基片上，然后封装在一个管壳内，成为具有所需电路功能的微型结构。即将大量的微电子器件（晶体管、电阻、电容等）形成的集成电路放在一块塑基上，做成一块芯片
.....		
MOS	指	MOSFET 的缩写，MOSFET 是金属-氧化物半导体场效应晶体管，简称金氧半场效应晶体管。MOS 管是一种半导体器件，其作用是把要传输的信号进行调制和解码，然后通过 MOSFET（金属-氧化物-半导体场效应晶体管）把信号

		直接耦合到输出端，将输入的模拟电信号转换成数字电信号或将数字电信号转换回模拟电信号
.....		

”

【主办券商回复】

（一）主办券商核查程序

1、获取公司各项内部控制制度，实地访谈公司相关人员，了解公司商业模式；

2、查阅《鑫汇科：2022年年度报告》《商络电子：2022年年度报告》《雅创电子：2022年年度报告》，了解行业情况；实地访谈公司相关人员，了解公司产品与服务的优劣势；

3、实地访谈公司相关人员，取得公司专业技术人员对于专业名词的释义。

（二）主办券商核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公开转让说明书已全面梳理并补充披露商业模式。

2、根据电子元器件分销商与锂电池安全管理系统行业的商业模式描述，公司商业模式符合行业特点。公司具有锂电池安全管理芯片分销业务的服务优势和锂电池安全管理系统自主研发优势，但公司分销的产品主要为锂电池安全管理芯片，种类较为单一，且自主研发产品市场占有率较小。

3、公开转让说明书之“释义”中已补充对 IC、MOS 等简称的专业释义。

【律师回复】

广东深展律师事务所已就《审核问询函》中问题 2、（2）进行核查并发表意见，具体参见《广东深展律师事务所关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

问题 3、关于公司治理的有效性和规范性。公司实际控制人牛文斌、李金菊夫妇合计控制公司 100.00%的股份；同时，牛文斌任公司董事长、总经理，李金菊任公司董事。

请公司针对下列事项进行说明，主办券商及律师核查并发表明确意见：

（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间

的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。

（3）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

【公司回复】

一、关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

截至本文件出具日，公司在册股东与现任董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及其在公司任职、持股情况具体如下表所示：

名称/姓名	在公司所任职务	在公司持股情况	与公司股东、董事、监事、高级管理人员亲属等关系	在客户、供应商处任职情况	在客户、供应商处持股情况
牛文斌	董事长、总经理、法定代表人、共同实际控制人	直接持股比例 66.67%、间接持股比例 11.81%，合计持有公司 78.48% 股权	与李金菊系夫妻关系，与牛顿系父子关系，与牛小莲为堂兄妹关系，系机构股东智慧动锂技术中心、尚亿芯科技投资之执行事务合伙人并在其中均持有财产份额	任客户医迪康监事	持有医迪康 41% 股权

李金菊	董事、共同实际控制人	直接持股比例 9.52%、间接持股比例 4.57%，合计持有公司 14.09%股权	与牛文斌系夫妻关系，与牛顿系母子关系，其弟媳与牛小莲为姐妹关系；在公司机构股东智慧动锂技术中心中持有财产份额	无	无
牛小莲	董事、财务总监	间接持股 1.43%	与牛文斌系堂兄妹关系，其姐夫与李金菊系姐弟关系，在公司机构股东智慧动锂技术中心、尚亿芯科技投资中均持有财产份额	无	无
於磊	董事、总工程师	无	无	无	无
刘玉良	董事、互联网事业部负责人	间接持股 0.95%	在公司机构股东智慧动锂技术中心中持有财产份额	无	无
姚涛	监事会主席、研发部 FAE 经理	间接持股 1.43%	在公司机构股东智慧动锂技术中心、尚亿芯科技投资中均持有财产份额	无	无
黄俊兰	监事、业务助理主管	间接持股 0.10%	在公司机构股东尚亿芯科技投资中持有财产份额	无	无
葛亚欧	职工代表监事、互联网事业部经理	间接持股 0.29%	在公司机构股东尚亿芯科技投资中持有财产份额	无	无
牛顿	副总经理	间接持股 0.95%	牛文斌、李金菊夫妇之子，在公司机构股东智慧动锂技术中心中持有财产份额	任客户医迪康执行董事	持有客户医迪康 51%股权
成艳	董事会秘书、财务主管	间接持股 0.10%	在公司机构股东尚亿芯科技投资中持有财产份额	无	无
智慧动锂技术中心	股东，公司持股平台	直接持股 19.05%	公司共同实际控制人之一牛文斌实际控制的其他企业	无	无
尚亿芯科技投资		直接持股 4.76%		无	无

注：1、除医迪康外，报告期内，公司亦存在向关联法人兆邦电子销售产品的情形；兆邦电子为公司董事及财务总监牛小莲的姐姐牛群莲持股 80%并任执行董事兼总经理、牛群莲配偶李晓刚持股 20%并任监事的企业。

2、但报告期内公司向医迪康、兆邦电子的销售金额分别仅 8.66 万元、0.17 万元，其均非公司报告期内的一个重要客户。自报告期期初至本文件出具日，公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均未在公司主要或重要客户、供应商中任职或持有权益。

（二）公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占

用等事项履行的具体程序

自股份公司设立至本文件出具日，公司（含子公司）不存在对外提供担保情形，不存在未履行审议程序的关联交易、对外担保、资金占用等事项。自股份公司设立至本文件出具日，公司已召开 7 次董事会、6 次监事会和 5 次股东大会，其中审议关联交易、资金占用等事项履行的具体程序如下表所示：

三会届次	相关议案名称	回避情况	表决情况
第一届董事会第四次会议	《关于确认公司报告期内关联交易的议案》《关于预计 2023 年度日常性关联交易的议案》	关联董事牛文斌、李金菊、牛小莲回避表决	根据《关联交易管理办法》第十二条的相关规定，因出席董事会的无关联董事人数不足 3 人，直接将该事项提交股东大会审议
第一届监事会第四次会议	《关于确认公司报告期内关联交易的议案》	监事均非关联方，无需回避表决	经全体监事一致审议通过
2023 年第一次临时股东大会	《关于确认公司报告期内关联交易的议案》《关于预计 2023 年度日常性关联交易的议案》	因在册股东均为关联方，不再回避表决	经全体股东一致审议通过
第一届董事会第七次会议	《关于公司向银行申请贷款额度的议案》	公司本次申请贷款额度，由公司关联董事牛文斌、李金菊无偿为公司提供担保，系公司单方面受益行为，根据公司《关联交易管理制度》相关规定，免于按照关联交易进行审议，无需回避表决。	经全体董事一致审议通过

同时，公司及主要股东、董事、监事、高级管理人员已于 2023 年 3 月 3 日出具了《关于对外担保、重大投资、委托理财、关联交易等相关的承诺和声明》，确认：自报告期期初至该承诺和声明文件出具日，公司不存在委托理财、对外担保；股份公司设立后，公司重大投资、关联交易等事项符合法律法规和公司章程的规定；公司及全体董事、监事、高级管理人员将严格按照公司章程、“三会”议事规则及公司内部治理制度等的规定履行相应决策程序。

综上，自股份公司设立至本文件出具日，公司董事会、监事会、股东大会已按照《公司法》《公司章程》等法律法规、规范性文件及公司内部治理制度的要求履行了必要的审议程序，不存在未履行审议程序或应回避而未回避表决的情形。

此外，公司已根据期后实际情况，对《公开转让说明书》“第三节 公司治

理”之“三、内部管理制度建立健全情况以及董事会对公司治理机制执行情况的评估意见”之“（三）董事会对公司治理机制执行情况的评估意见”中披露的董事会召开次数进行了更新，更新披露内容具体如下：

“……股份公司自成立以来，共召开了 5 次股东大会、7 次董事会会议和 6 次监事会会议……”

二、关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。

截至本文件出具日，公司董事、高级管理人员中牛文斌、李金菊、牛小莲、牛顿之间存在亲属关系，具体详见本文件之问题 3、（1）之公司回复；公司现任董事、监事、高级管理人员均未在公司兼任三个及以上职务。

现行有效的《公司法》第一百四十六条第一款规定：“有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿。”《公司章程》中对公司董事、监事、高级管理人员的任职资格要求符合《公司法》之要求，无实质冲突。

截至本文件出具日，公司现任董事、监事、高级管理人员均不存在上述情形，其任职资格、任职要求符合《公司法》的规定及《公司章程》之要求。

《挂牌公司治理规则》第四十七条规定：“董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人

员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。”同时，《挂牌公司治理规则》第四十八条规定：“挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事”。

截至本文件出具日，公司监事与公司董事、高级管理人员均不存在亲属关系；公司董事、监事、高级管理人员均不存在《挂牌公司治理规则》第四十七条规定禁止性行为；公司财务总监持有会计专业技术资格初级证书，自2008年至今一直从事财务相关工作，从事财务会计相关工作已三年以上、具有丰富的财务管理经验；公司董事、监事、高级管理人员任职资格均符合上述规定。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-10 公司治理”之规定，“申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求”，公司部分董事、高级管理人员之间虽然存在亲属关系，但不存在董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司担任监事的情形，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定。

自股份公司设立至本文件出具日，公司已召开了7次董事会、6次监事会和5次股东大会，公司股东、董事、监事均能按要求出席参加相关会议，并履行相关权利义务。且股份公司成立后，主办券商等中介机构已对公司董事、监事、高级管理人员进行了培训，前述人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质。

综上，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；具备履行职责所必需的知识、技能和素质，能够做到勤勉尽责。

三、关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司

章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

1、公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

股份公司设立后，公司已制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》，并制定《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《内部控制管理制度》等公司治理制度文件，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述制度履行职责。

自股份公司成立至本文件出具日，公司共召开 7 次董事会，董事会能够按照《公司章程》及相关制度的规定履行职权，审议相关议案；公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

2、公司监事会能够独立有效履行职责

股份公司设立后，公司已按照《公司法》《公司章程》的规定设立监事会，并制定《监事会议事规则》。监事会由 3 名监事组成，其中除职工监事 1 名由职工代表大会选举产生外，其余 2 名监事由公司股东大会选举产生，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形，公司监事能够独立行使监事职权。

自股份公司成立至本文件出具日，公司共召开了 6 次监事会，审议相关议案时能够按照《公司法》《公司章程》等的规定履行决策程序，通过检查公司财务、对董事与高级管理人员履行公司职务的行为进行监督，对公司关联交易、股权激励、定向发行、申请股票在全国股份转让系统等重大事项决策进行监督，保障公司及股东利益和员工合法权益不受侵犯，公司监事会能够独立有效履行职责。

3、公司已完善章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度

公司已根据《公司法》《证券法》及《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》等相关法律、行政法规、部门规章及规范性文件的要求，建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理架构，制定并实施了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制

度》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《内部控制管理制度》等一系列公司治理的规章制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制，公司已完善章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度。

4、公司治理有效、规范，适应公众公司的内部控制要求

自股份公司设立以来，公司已建立了良好的法人治理结构，“三会”与高级管理人员之间相互协调、相互制衡，公司治理结构设置合理。自股份公司设立至本文件出具日，公司共召开了7次董事会、6次监事会和5次股东大会，历次股东大会、董事会、监事会能够按照相关法律法规和《公司章程》的规定有效规范运作。

综上，公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

【主办券商回复】

一、主办券商核查程序

主办券商履行了如下核查程序：

1、查阅公司工商档案材料与公司持股5%以上（含5%）股东、董事、监事、高级管理人员的身份证明文件、毕业证书与资质证书（如有）文件及调查表，取得公司出具的书面说明文件，核查前述主体间的关联关系、前述人员在公司的具体任职情况；

2、获取并核查主管单位出具的合规证明、信用报告及公司董事、监事、高级管理人员出具的声明与承诺、其经常居住地或户籍所在地派出所出具的《无犯罪记录证明》，检索中国裁判文书网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网站、国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台等网站，核查公司董事、监事、高级管理人员的任职资格；

3、查阅《审计报告》及公司自报告期期初至2023年5月31日的科目余额表、往来科目序时账，核查公司前述期间的对外投资、对外担保、关联交易、资金占用等事项发生情况；查阅公司报告期内历次股东大会、董事会、监事会文

件以及公司出具的书面说明、访谈公司管理层，核查公司股东大会、董事会、监事会对前述重大事项的审议、表决情况及公司董事、监事、高级管理人员履职情况；

4、查阅《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》等内部控制制度，核查公司内部控制制度建立及实施情况。

二、主办券商核查结论

经核查，主办券商认为：

1、自报告期期初至本文件出具日，公司不存在对外担保事项；公司已按照《公司法》《公司章程》及内控管理制度的规定，对关联交易、资金占用等事项履行了董事会、监事会、股东大会审议确认程序，不存在应回避而未回避表决的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

2、自股份公司设立至本文件出具日，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，可以勤勉尽责地履行职务。

3、公司董事会能够采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立；公司监事会能够独立有效履行职责；公司章程、议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善；公司治理有效、规范、健全，能够适应公众公司的内部控制要求。

此外，因公司于2023年6月1日召开了第一届董事会第七次会议审议通过《关于公司向银行申请贷款额度的议案》，主办券商根据公司该报告期后实际情况：

1、在《深圳智慧动锂电子股份有限公司股票公开转让尽职调查报告》之“第三节公司符合挂牌基本条件尽职调查”之“三、公司治理健全，合法规范经营”之“1、公司治理健全”下的“4）股份公司关联交易合法合规，不存在资金占用情形”中补充了如下内容：

“……公司2023年6月1日召开的第一届董事会第七次会议审议通过了《关于公司向银行申请贷款额度的议案》，公司本次申请银行贷款额度，由公司共

同实际控制人、关联董事牛文斌、李金菊无偿为公司提供担保；关联方无偿为公司融资提供担保系公司单方面受益行为，根据公司《关联交易管理制度》之规定，可免于按照关联方式进行审议，前述关联董事无需回避表决。

综上，……”

2、在《申万宏源证券承销保荐有限责任公司推荐深圳智慧动锂电子股份有限公司进入全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告》之“四、逐项说明申请挂牌公司是否符合中国证监会、全国股转公司规定的公开转让条件、挂牌条件和信息披露相关要求”之“（二）公司符合挂牌条件”之“3、公司治理健全，合法规范经营”下的“（3）公司独立性与关联交易方面”中补充披露了如下内容：

“……公司2023年6月1日召开的第一届董事会第七次会议审议通过了《关于公司向银行申请贷款额度的议案》，公司本次申请银行贷款额度，由公司共同实际控制人、关联董事牛文斌、李金菊无偿为公司提供担保；关联方无偿为公司融资提供担保系公司单方面受益行为，根据公司《关联交易管理制度》之规定，可免于按照关联方式进行审议，前述关联董事无需回避表决。

综上，……”

【律师回复】

广东深展律师事务所已就《审核问询函》中问题3进行核查并发表意见，具体参见《广东深展律师事务所关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

问题4、关于信息披露豁免。

请公司在4-7申请文件中补充说明：（1）申请豁免信息、认定公司申请豁免信息为商业秘密的依据和理由，公司与客户保密协议签订时间（如有），同行业可比公司相关信息披露情况，不豁免相关信息是否严重损害公司利益；（2）结合相关主体的公开披露信息，补充说明申请豁免的相关信息是否已经泄漏。

请主办券商及律师在前述文件中按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，补充核查前述事项，并对商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性审慎发表意见。

请申报会计师对公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司在 4-7 申请文件中补充说明申请豁免信息、认定公司申请豁免信息为商业秘密的依据和理由，公司与客户保密协议签订时间（如有），同行业可比公司相关信息披露情况，不豁免相关信息是否严重损害公司利益

公司在 4-7 申请文件之“一、信息豁免披露申请的基本情况”之“（四）豁免信息披露后影响的内容”补充说明如下：

“1、公司以客户 A、客户 B 代替《公开转让说明书》《法律意见书》《审计报告》中涉及质量赔偿相关位置的 2 个客户。

2、公司与客户 A、客户 B 分别于 2023 年 2 月、2020 年 7 月签署保密条款的协议。

①公司与客户 A 签订保密协议《F-SUN-13.1.1.9-A9》，协议中约定：“保密信息”指无论于生效日或其前后披露方向接收方披露或接收方易于获知的、无论是有形抑或无形，也无论属于技术、业务还是其他性质的所有信息，未经另一方事先书面同意的情况下不得向任何第三方披露此等保密信息或就双方间的关系发布任何公告或新闻稿。双方同意在接收方违反保密义务或存在违反保密义务的威胁而披露方没有获得充分的法律救济时，披露方有权获得适当的公平救济。如接收方未经披露方书面同意，公开披露披露方委托接收方申请的认证证书及报告相关信息，罚款 1 万元/次。接收方违反保密义务的约定或接收方的雇员违反保密义务的约定并给披露方造成损害的，接收方应向披露方支付不低于 100 万的违约金。如披露方遭受的实际损失超过约定违约金数额的，接收方还应向披露方赔偿超过违约金的那部分损失。

②公司与客户 B 签订保密协议《VD-20-001327》，协议中约定：未经甲方事前书面许可，乙方不得在任何媒介及以任何方式（包括但不限于广告宣传、杂志刊物、产品手册、公司简介、网页、各类报表、电话、邮件等）向第三方披露、展示与甲方及其关联公司相关的任何信息（包括但不限于甲方及其关联公司与乙方合作关系，甲方及其关联公司的名称、统称及简称等）。如有违反者，乙方应承担如下违约责任：（1）立即删除/撤回相关披露信息；（2）向甲

方支付人民币 20 万元/次的违约金；(3) 甲方有权取消乙方的供应商资格；(4) 如造成甲方损失的乙方还应承担赔偿责任。

3、同行业可比公司商络电子（300975.SZ）、雅创电子（301099.SZ）、鑫汇科（831167.BJ），3 家公司 2022 年年报不存在豁免披露供应商和客户的情况。

4、根据中颖电子于 2023 年 3 月 20 日披露公告《关于因产品质量问题拟进行赔偿的公告》（公告编号：2023-007），根据中颖电子于 2023 年 3 月 30 日《2022 年年度报告》之“十二 资产负债表日后事项”，中颖电子公告中使用客户 B 代替公司，存在豁免披露客户名称的情况。

5、不豁免相关信息会损害公司和客户利益

公司按照保密协议的要求申请信息豁免，客户 A 为上市公司，客户 B 为知名手机生产商，由于产品质量问题赔偿属于敏感信息，如公司不豁免相关信息，将损害下游客户利益，或导致公司上市客户股价异常波动，损害公司与客户的合作关系或造成保密相关的赔偿。”

二、请公司在 4-7 申请文件中结合相关主体的公开披露信息，补充说明申请豁免的相关信息是否已经泄漏

中颖电子公告中使用客户 B 代替智慧动锂。客户 A 和客户 B 未公开披露与公司的相关的质量赔偿事宜。公司已经在《公开转让说明书》《法律意见书》《审计报告》中涉及质量赔偿相关位置豁免披露客户 A、客户 B。因此，公司申请豁免的相关信息未泄漏，未构成不利影响。

公司在 4-7 申请文件之“四、本次挂牌申请豁免披露信息的保密情况”补充说明如下：

“中颖电子公告中使用客户 B 代替智慧动锂。客户 A 和客户 B 未公开披露与公司的相关的质量赔偿事宜。公司已经在《公开转让说明书》《法律意见书》《审计报告》中涉及质量赔偿相关位置豁免披露客户 A、客户 B 的名称。因此，公司申请豁免的相关信息未泄漏，未构成不利影响。”

【主办券商回复】

一、请主办券商及律师在前述文件中按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，补充核查前述事项，并对商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性审慎发表意见。

（一）主办券商核查程序

1、获取并查阅了公司与申请不予披露名称的客户签订的保密协议或含保密条款的协议等；

2、核对《公开转让说明书》已公开披露的内容，判断已披露的信息是否有助于投资者判断公司的整体投资价值，有助于投资者做出正确的投资决策；

3、查阅《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》和《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》、《反不正当竞争法》、《最高人民法院关于审理不正当竞争民事案件应用法律若干问题的解释》等相关法律法规；

4、查阅公司出具的《深圳智慧动锂电子股份有限公司关于信息豁免披露的申请》；

5、主办券商复核会计师针对赔偿事项进行单独发函确认及回函；

6、查阅中颖电子、客户A和客户B的信息披露情况，查阅同行业可比公司的信息披露情况，是否存在豁免披露客户或供应商的情形。

（二）主办券商核查结论

1、信息豁免披露符合规定

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》第1-22规定：“申请挂牌公司有充分依据证明应当披露的某些信息属于国家秘密或商业秘密，披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，可以不予披露，但应当在申报或回复问询时提交“不予披露相关信息的原因说明或其他文件”（以下简称“不予披露信息说明文件”）。申请挂牌公司应当在不予披露信息说明文件中逐项说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》等相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。”《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》第三条规定“本准则某些具体要求对申请人不适用的，申请人可根据实际情况，在不影响内容完整性的前提下作适当调整，但应当在申报时作书面说明。申请人有充分依据证明本准则要求披露的信息涉及国家秘密、商业秘密等，披露可能导致其违反国家有关保密

法律法规或严重损害公司利益的，申请人可申请豁免按本准则披露。”及《反不正当竞争法》第十条第三款之规定“商业秘密，是指不为公众所知悉、能为权利人带来经济利益、具有实用性并经权利人采取保密措施的技术信息和经营信息。商业秘密应具备秘密性、价值性和实用性及保密性”分析如下：

（1）秘密性

从秘密性角度，因商业秘密申请豁免披露的客户及供应商的名称本身不具备秘密性，但其与公司签订协议关系并不为外人知悉，构成“不为公众所知悉”的秘密性要求。

（2）从价值性和实用性角度出发

根据《最高人民法院关于审理不正当竞争民事案件应用法律若干问题的解释》（以下简称《不正当竞争司法解释》）第十条之规定，所谓价值性和实用性，即“能为权利人带来经济利益、具有实用性”，是指有关信息具有现实的或者潜在的商业价值，能为权利人带来竞争优势。上诉客户单纯名称不具备价值性和实用性，但与这些客户的合作关系能够使得公司有机会获得交易订单，在与同类型企业的竞争中保持优势。客户 A 为上市公司，客户 B 为知名手机生产商，由于产品质量问题赔偿属于敏感信息，如公司不豁免相关信息，将损害下游客户利益，或导致公司上市客户股价异常波动，损害公司与客户的合作关系或造成保密相关的赔偿。

（3）从保密性角度出发

公司与申请豁免披露的 2 家客户均签署了保密协议或含保密条款的协议，中颖电子公告中使用客户 B 代替智慧动锂。客户 A 和客户 B 未公开披露与公司的相关的质量赔偿事宜。公司采取保密措施防止信息外泄，保护与客户之间的商业合作关系。

（4）不影响投资者决策判断

《公开转让说明书》中已披露如下有助于投资者做出正确投资决策的重要信息：

1) 公司所处行业和主营业务

公开转让说明书之“第一节基本情况”之“一、基本信息”部分披露了公司所处的细分行业及公司的主营业务。

2) 公司主要产品、服务

公开转让说明书之“第二节公司业务”之“一、主要业务及产品”之“(二)主要产品或服务”部分披露了主要产品的名称、产品简介、产品展示及主要产品的性能指标等。

3) 关键资源要素

公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(一)主要技术”部分披露了公司主要技术的名称、技术特色、技术来源、技术应用情况及是否已规模化生产。

4) 无形资产

公开转让说明书之“第六节附表”之“一、公司主要的知识产权”之“(一)专利”部分披露了公司拥有的专利名称、类型及取得方式等。

5) 营业收入

公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(一)收入构成情况”，披露了公司营业收入的构成、占比，报告期内的变化趋势等。

6) 主要客户

公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二)产品或服务的主要消费群体”披露了公司的主要客户构成和销售的金額，产品类型、销售金额和占比等。

7) 公司在《公开转让说明书》《法律意见书》《审计报告》中详细披露质量问题赔偿相关事宜及相关的财务会计处理，仅在涉及质量赔偿的相关位置豁免披露客户 A、客户 B 的名称。

因此，公司已披露有助于投资者做出正确决策判断的重要信息，公司申请豁免上述 2 家客户名称不会对投资者做出正确的投资决策有重大影响。公司依据上述法律、法规及规范性文件规定，申请不予披露相关涉密信息的理由充分，认定合理，不会对投资者决策判断构成重大障碍。

综上，主办券商认为：

1、公司申请豁免信息为商业秘密，公司与 2 家客户签订了保密协议或含保密条款的协议，客户 A 为上市公司，客户 B 为知名手机生产商，由于产品质量问

题赔偿属于敏感信息，如公司不豁免相关信息，将损害下游客户利益，或导致公司上市客户股价异常波动，损害公司与客户的合作关系或造成保密相关的赔偿；

2、公司申请豁免客户 A、客户 B 名称的信息不存在已经泄漏的情形；

3、公司申请豁免信息符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，申请不予披露相关涉密信息的理由充分，认定合理，不会对投资者决策判断构成重大障碍。

【律师回复】

广东深展律师事务所已就《审核问询函》中问题 4 中相关问题进行核查并发表意见，具体参见《广东深展律师事务所关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

【会计师回复】

申报会计师已就《审核问询函》中问题 4 中相关问题进行核查并发表意见，具体参见《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请票进入全国中小企业股份转让系统挂牌反馈意见的回复说明》（上会业函字（2023）第 687 号）。

问题 5、关于偿债能力及流动性。根据公开转让书披露，2021 年、2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-376.44 万元、-1,690.65 万元；资产负债率分别为 54.71%、61.11%，资产负债率上升主要原因系银行短期借款余额较 2021 年增加 5,035.00 万元。

请公司：（1）结合业务开展情况、行业下游需求变动情况等，具体分析公司 2021 年、2022 年经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性，净利润与经营活动现金流量净额匹配合理性，经营活动现金流与收入、净利润变动趋势相反的原因；（2）补充披露上述银行短期借款资金的具体用途、使用期限，是否存在较大的借款偿付压力、并结合借款偿付计划、应付款项偿还、筹资能力等分析公司是否存在偿债风险；（3）结合公司业务结构，具体说明公司资产负债率与同行业可比公司对比情况，说明是否符合行业特征。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，说明公司是否存在偿债风险以及流动性风险。

【公司回复】

一、结合业务开展情况、行业下游需求变动情况等，具体分析公司 2021 年、2022 年经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性，净利润与经营活动现金流量净额匹配合理性，经营活动现金流与收入、净利润变动趋势相反的原因

1、公司 2021 年、2022 年经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性

公司经营活动产生的现金流量净额分别为-376.44 万元、-1,690.65 万元，公司经营活动现金流持续为负的主要原因如下：

1) 上下游结算方式和市场地位

公司的上游是知名的电子元器件制造商，其议价能力较强、付款要求高，通常给予公司月结 35 天左右的信用期；公司下游客户主要为手机等产品制造商，其信用状况较好、合作历史较长，通常给予客户月结 60 或 90 天的信用期，因此，公司采购付款周期要短于货款的回收周期，导致公司业务规模快速拓展的情况下，存在一定的经营活动现金流缺口。

2) 公司业务模式

公司的主营业务为芯片等电子元器件分销，在此种业务模式下，采购付款和销售回款存在一定的时间差，导致公司在采购环节需要一定程度的垫资。

3) 由于中颖电子产品质量问题，根据与客户协商后达成的赔偿协议，影响 2022 年度应收账款现金流入。

报告期内，雅创电子、科列技术等同行业可比公司也存在经营活动现金流净额为负的特征，符合行业经营特点。

因此，公司 2021 年度、2022 年度经营活动产生的现金流量净额持续为负具有合理性。

2、净利润与经营活动现金流量净额匹配合理性

报告期内公司净利润与经营活动现金流净额的匹配性如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度
净利润	22,003,154.90	18,055,959.29
加：资产减值准备	725,483.19	124,701.75

信用减值准备	-1,050,245.74	1,360,643.58
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,056,039.47	992,405.60
使用权资产折旧	1,431,086.50	1,066,262.62
长期待摊费用摊销	334,264.78	202,758.62
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“—”号填列)	334,543.82	-
财务费用(收益以“—”号填列)	1,827,288.25	129,855.34
递延所得税资产减少(增加以“—”号填列)	487,458.80	-238,885.72
递延所得税负债增加(减少以“—”号填列)	347,085.01	-
存货的减少(增加以“—”号填列)	3,919,533.88	-1,563,194.29
经营性应收项目的减少(增加以“—”号填列)	-27,101,256.94	-16,306,928.11
经营性应付项目的增加(减少以“—”号填列)	-21,334,267.45	-7,587,978.64
股份支付	113,354.17	-
经营活动产生的现金流量净额	-16,906,477.36	-3,764,399.96

2021年度，公司经营活动产生的现金流量净额与同期净利润的差异金额为-2,182.04万元，主要原因系一方面2021年度销售收入增加，导致2021年末经营性应收项目较2020年末增加1,630.69万元，另一方面2021年12月支付部分备货款应对2022年1月销售计划，导致2021年末经营性应付项目较2020年末减少758.80万元。

2022年度，公司经营活动产生的现金流量净额与同期净利润的差异金额为-3,890.96万元，主要原因系经营性应收项目、经营性应付项目变动、信用减值损失-2,710.13万元、-2,133.43万元、-105.02万元。

(1) 信用减值损失

报告期内，公司的信用减值损失主要为坏账损失，2022年度的坏账损失为正数，主要原因系2022年末回收以前年度的应收账款坏账准备转回和其他应收款-医迪康坏账准备转回。

(2) 经营性应收项目的增加

公司经营性应收项目增加 2,710.13 万元,主要原因系中颖电子产品质量问题,根据双方协商后达成的赔偿协议,应付账款余额不足抵减而调增预付账款 2,656.49 万元。

(3) 经营性应付项目的减少

公司经营性应付项目减少 2,133.43 万元,主要原因系中颖电子产品质量问题,根据双方协商后达成的赔偿协议,2022 年末公司调减中颖电子应付账款余额为 2,505.79 万元。

综上,公司净利润与经营活动现金流量净额具有合理性。

3、经营活动现金流与收入、净利润变动趋势相反的原因

报告期内,公司经营活动现金流与收入、净利润变动趋势相反的原因:1)中颖电子产品质量问题,导致公司 2022 年末抵减客户应收账款 5,189.16 万元,影响 2022 年度应收账款现金流入;2)由于公司 2022 年 11 月份进行了股份制改造,公司名称发生变更,主要客户对于名字变更要走流程,延误了付款时间,导致 2022 年末超过信用期的逾期金额比 2021 年末增加 980.63 万元。3)公司注重研发和人才的培养,近年对研发人员的投入金额较大,其中 2022 年度研发人员薪酬较 2021 年度增加 285.87 万元。

公司在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八 偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“四 现金流量分析”补充修改披露如下:

“公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的主要原因如下:

1) 上下游结算方式和市场地位

公司的上游是知名的电子元器件制造商,其议价能力较强、付款要求高,通常给予公司月结 35 天左右的信用期;公司下游客户主要为手机等产品制造商,其信用状况较好、合作历史较长,通常给予客户月结 60 或 90 天的信用期,因此,公司采购付款周期要短于货款的回收周期,导致公司业务规模快速拓展的情况下,存在一定的经营活动现金流缺口。

2) 公司业务模式

公司的主营业务为芯片等电子元器件分销,在此种业务模式下,采购付款和销售回款存在一定的时间差,导致公司在采购环节需要一定程度的垫资。

3) 由于中颖电子产品质量问题,根据与客户协商后达成的赔偿协议,影响

2022 年度应收账款现金流入。

报告期内，公司经营活动现金流与收入、净利润变动趋势相反的原因：1) 中颖电子产品质量问题，影响 2022 年度应收账款现金流入；2) 由于公司 2022 年 11 月份进行了股份制改造，公司名称发生变更，主要客户对于名字变更要走流程，延误了付款时间，导致 2022 年末超过信用期的逾期金额比 2021 年末增加 980.63 万元。3) 公司注重研发和人才的培养，近年对研发人员的投入金额较大，其中 2022 年度研发人员薪酬较 2021 年度增加 285.87 万元。”

二、补充披露上述银行短期借款资金的具体用途、使用期限，是否存在较大的借款偿付压力、并结合借款偿付计划、应付款项偿还、筹资能力等分析公司是否存在偿债风险

1、上述银行短期借款资金的具体用途及使用期限

公司 2022 年短期借款年末余额为 6,000.00 万元，较 2021 年增加 5,035.00 万元，相关银行短期借款资金的具体用途、使用期限情况如下：

单位：万元

贷款单位	本年增加	本年减少	期末余额	利率	合同还款日期	合同实际(预计)还款日期	具体用途
农业银行华侨城支行	500.00	-	500.00	3.80%	2023/5/16	2023/5/16	支付货款及日常经营
中国银行石岩支行	200.00	60.00	140.00	3.50%	2023/5/30	2023/3/10	日常经营周转
中信银行	700.00	-	700.00	4.10%	2023/3/2	2023/2/3	生产经营
江苏银行	1,000.00	-	1,000.00	4.05%	2023/7/4	2023 年 7 月	经营周转
民生银行	500.00	-	500.00	4.20%	2023/4/15	2023/2/9	支付上游货款
深圳农村商业银行	500.00	160.00	340.00	4.20%	2023/4/15	2023/4/15	流动资金周转
兴业银行	1,000.00	180.00	820.00	4.50%	2023/5/5	2023/5/5	流动周转
浦发银行	1,000.00	-	1,000.00	3.60%	2023/11/9	2023 年 11 月	用于日常经营周转
建设银	1,000.00	-	1,000.00	3.70%	2023/9/23	2023/1/16	生产经营

行							
合计	6,400.00	400.00	6,000.00				

2、借款偿还计划

借款的偿付时间分别为：2023年3月700万，2023年4月840万，2023年5月1,460.00万元，2023年7月、9月、11月分别为1,000.00万元。截止2023年5月31日，上述银行短期借款除浦发银行1,000.00万元与江苏银行1,000.00万元借款未到还款日尚未还款外，其余银行短期借款均已还清。

3、应付账款偿还计划

截止2022年12月31日，公司应付账款为117.94万，该款项主要为公司向供应商于2022年12月采购货物所产生，该货款已于2023年1月-5月完成支付。

4、偿债能力及筹资能力分析

截止至2022年12月31日预付货款2,614万元，应付账款117.94万元；期后已于2023年1月收回销售货款1,602万元，2023年2月回收销售货款1,963万元。综上，期后先于还款时间收到足额的还款金额，且截止2023年5月31日，公司与各金融机构的合作关系稳定且信誉良好，期间未发生违约或者延迟支付本息的情况，此外公司将会根据业务情况和需求适时开展股权融资，具备较强的资金筹资能力。

5、补充信息披露情况

公司已在《公开转让说明》“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）流动负债结构及变化分析”之“1、短期借款”下的“（3）其他情况”及《尽调报告》“第四节 尽职调查具体情况”之“三、公司财务状况调查情况”之“（二）财务情况调查”下的“d. 主要费用、占营业收入的比重和变化情况分析”中补充披露如下内容：

“公司上述银行短期借款的用途及使用期限情况如下：

单位：万元

贷款单位	期末余额	利率	合同还款日期	合同实际（预计）还款日期	具体用途
农业银行 华侨城支行	500.00	3.80%	2023/5/16	2023/5/16	支付货款及日常经营
中国银行 石岩支行	140.00	3.50%	2023/5/30	2023/3/10	日常经营周转

中信银行	700.00	4.10%	2023/3/2	2023/2/3	生产经营
江苏银行	1,000.00	4.05%	2023/7/4	2023年7月	经营周转
民生银行	500.00	4.20%	2023/4/15	2023/2/9	支付上游货款
深圳农村商业银行	340.00	4.20%	2023/4/15	2023/4/15	流动资金周转
兴业银行	820.00	4.50%	2023/5/5	2023/5/5	流动周转
浦发银行	1,000.00	3.60%	2023/11/9	2023年11月	用于日常经营周转
建设银行	1,000.00	3.70%	2023/9/23	2023/1/16	生产经营
合计	6,000.00	-	-	-	-

上述银行借款的偿付时间分别为：2023年3月700万，2023年4月840万，2023年5月1,460.00万元，2023年7月、9月、11月分别为1,000.00万元；截止至2022年12月31日预付货款2,614万元，应付账款117.94万元。截止2023年5月31日，报告期期后已于2023年1月收回销售货款1,602.00万元，2023年2月回收销售货款1,963.00万元。综上，期后先于还款时间收到足额的还款金额，且截止2023年5月31日，公司与各金融机构的合作关系稳定且信誉良好，期间未发生违约或者延迟支付本息的情况，此外公司将会根据业务情况和需求适时开展股权融资，具备较强的资金筹资能力。”

三、结合公司业务结构，具体说明公司资产负债率与同行业可比公司对比情况，说明是否符合行业特征

公司2022年12月31日及2021年12月31日资产负债率分别为61.11%和54.71%，公司与同行业可比公司对比情况如下：

名称	2022年度	2021年度
	资产负债率	资产负债率
商洛电子（300975.SZ）	59.48%	54.24%
雅创电子（301099.SZ）	45.89%	29.47%
鑫汇科（831167.BJ）	51.01%	62.26%
同行业可比公司平均	52.13%	48.66%
公司	61.11%	54.71%

公司2021年资产负债率为54.71%，略高于同行业可比公司均值48.66%，低于商洛电子（300975.SZ）和鑫汇科（831167.BJ）的资产负债率；公司2022年资产负债率为61.11%，略高于同行业可比公司均值52.13%，与商洛电子（300975.SZ）资产负债率接近，主要原因系公司资产规模较小且公司存在一定金额的借款。

综上，公司资产负债率与同行业可比公司相比无较大差异，符合行业特征。

【主办券商回复】

（一）主办券商核查程序

- 1、查阅借款合同、资金使用情况、借款期限，分析公司是否存在较大的借款偿付压力；
- 2、查阅公司与主要客户及主要供应商每年签订的销售及采购合同，核查信用期的差异；
- 2、获取公司 2021 年及 2022 年经营活动现金流净额明细；
- 3、查阅公司期后银行对账单，核实期后银行短期借款还款情况；
- 4、查阅可比公司年度报告、招股说明书等文件；
- 5、获取应付账款明细表及账龄构成情况明细表，结合公司行业特点以及采购情况，评估应付款项余额、账龄及其变动是否合理；
- 6、对比公司与可比公司的资产负债率，分析公司的资产负债率是否符合行业特征。

（二）主办券商核查结论

- 1、公司 2021 年、2022 年经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因主要为公司主要销售模式为芯片分销，给予大客户的信用期为 60 或 90 天，多于公司主要供应商中颖电子给予公司的信用期，以及公司注重研发和人才的培养，近年职工薪酬的支出较大，具有合理性。
- 2、公司银行短期借款资金的具体用途合理、使用期限明确，公司对上述银行短期借款不存在较大的偿付压力、且不存在重大偿债风险。
- 3、公司资产负债率与同行业可比公司相比无较大差异，符合行业特征。

【会计师回复】

申报会计师已就《审核问询函》中问题 5 进行核查并发表意见，具体参见《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请票进入全国中小企业股份转让系统挂牌反馈意见的回复说明》（上会业函字（2023）第 687 号）。

问题 6、关于研发费用。根据公开转让书披露，2021 年、2022 年，公司研发费用分别为 949.38 万元、1,284.91 万元。

请公司：（1）结合研发项目开展及业务规划等补充说明 2022 年增加研发人员导致当年研发费用增长的原因及合理性，公司业务定位是否将持续保持为锂电池安全管理芯片的分销；（2）研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性、研发能力与研发项目的匹配性、平均薪资水平及合理性，与可比公司对比研发支出、平均薪资是否存在较大差异及原因；说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，相应研发人员薪酬、成本费用核算是否准确；（3）补充披露报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况；（4）说明研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合研发项目开展及业务规划等补充说明 2022 年增加研发人员导致当年研发费用增长的原因及合理性，公司业务定位是否将持续保持为锂电池安全管理芯片的分销

截至 2022 年末，公司研发人员数量为 39 人，较 2021 年末的 32 人增加了 7 人，主要系电池模组 SOC 估计算法开发和智锂狗平台逆地理编码自研开发研发项目研发人员数量增长较多所致。电池模组 SOC 估计算法开发和智锂狗平台逆地理编码自研开发研发项目具有技术难度大、工艺流程复杂、研发强度大的特点，随着研发进度逐步推进，2022 年公司进一步加大了研发力度，使得研发人员同比增长，研发费用增加。

公司的业务定位将持续以锂电池安全管理芯片为重点，在保持分销的同时，继续加强锂电池管理系统的研发与销售，提高自主研发产品的市场份额。

二、研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性、研发能力与研发项目的匹配性、平均薪资水平及合理性，与可比公司对比研发支出、平均薪资是否存在较大差异及原因；说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，相应研发人员薪酬、成本费用核算是否准确

1、研发人员认定标准、数量及结构

公司研发人员的认定标准为所处研发中心的在职员工，共 39 位研发人员。

公司研发中心下设研发部和互联网事业部，研发部共有 32 位研发人员，下设软件组、硬件组、测试组（测试组即品质部人员，共 2 名）；互联网事业部共有 7 位研发人员，下设前端开发组、后台开发组、测试运维组。报告期各期研发人员构成按照学历划分如下：

学历	2022 年末人数（人）	2021 年末人数（人）
博士	0	0
硕士	3	2
本科	19	16
专科及以下	17	14
合计	39	32

2、研发人员的稳定性

公司报告期各期末研发人员分别为 32 人和 39 人，研发人员人数均保持在较高的水平，报告期各期公司平均研发人员分别约为 26 人和 35 人，公司研发人员逐年增加，人员数量保持在相对较高的水平，研发人员数量呈增长。

公司 2021 年、2022 年研发人员在职年限与离职率情况如下：

研发人员入职年限	2021 年	2022 年
1 年以下	13	18
1-2 年	7	9
2-3 年	3	2
3 年以上	9	10
合计	32	39
研发人员总人数（人）	40	52
研发人员离职人数（人）	8	13
离职率	20.00%	25.00%

注：离职率=本年离职的研发人员人数/上年年末研发人员数量*100%

公司 2021 年、2022 年研发人员入职年限三年以上的人员占 28.13%、25.64%；公司的研发人员的离职率 2021 年为 20.00%，2022 年为 25.00%。综上，公司研发人员稳定性良好。

3、研发能力与研发项目的匹配性

报告期内，公司研发人员数量相对充足，本科及以上学历的研发人员比例超过了 50%，打造了较为充分的、人员构成合理的研发团队，公司具有较强的研发团队，研发能力与研发项目匹配。

4、平均薪资水平及合理性，与可比公司对比研发支出、平均薪资差异及原因

报告期内，公司业务规模逐年扩大，研发人员人数相应逐月增加，各期内研发人员数量、人均薪酬情况如下：

2022 年度	
月份	研发部人数（人）
1 月	32
2 月	30
3 月	32
4 月	33
5 月	34
6 月	37
7 月	36
8 月	38
9 月	39
10 月	40
11 月	39
12 月	39
研发人员人数均值（人）	35.75
研发费用职工薪酬（万元）	932.21
研发人员人均薪酬（万元）	26.08

2021 年度	
月份	研发部人数（人）
1 月	20
2 月	20
3 月	24
4 月	22
5 月	24
6 月	26
7 月	26
8 月	25
9 月	30

10月	31
11月	32
12月	32
研发人员人数均值（人）	26
研发费用职工薪酬（万元）	646.34
研发人员人均薪酬（万元）	24.86

注：研发人员年度人均薪酬的计算方式为年度研发费用除以年度研发人员人数均值。

变动原因分析：公司 2022 年研发人员人均薪酬较 2021 年增加 1.22 万元，上涨 4.89%，变动幅度较小，主要原因为公司 2022 年度公司业务规模扩大、业绩增长，发放给研发部的人均奖金也随之增加，变动合理。

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用对比情况如下：

名称	2022 年度	2021 年度
	研发费用（万元）	研发费用（万元）
商络电子（300975.SZ）	1,893.42	1,252.97
雅创电子（301099.SZ）	5,010.84	3,679.09
鑫汇科（831167.BJ）	3,341.88	3,510.12
同行业可比公司平均	3,415.38	2,814.06
公司	1,284.91	949.38

注：同行业可比公司数据来源于其年报。

如上表所示，报告期内公司研发支出与同行业可比公司相比要少很多，主要是因为公司规模较小所致。

报告期内，公司研发人员人均薪酬水平与同行业公司研发人员人均薪酬对比情况如下：

名称	2022 年度	2021 年度
	人均薪酬（万元）	人均薪酬（万元）
商络电子（300975.SZ）	25.97	31.08
雅创电子（301099.SZ）	26.38	34.44
鑫汇科（831167.BJ）	20.22	16.07
同行业可比公司平均	24.19	27.20
公司	26.08	24.86

注：同行业可比公司数据来源于其年报。

如上表所示，报告期内公司研发人员的人均薪酬与同行业可比公司处在同一

水平，处在合理范围内。

5、说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况，相应研发人员薪酬、成本费用核算是否准确

报告期各期，除公司董事长牛文斌兼职研发人员外，不存在其他研发人员兼职情况，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况。牛文斌的工资 50%计入管理费用，50%计入研发费用，其兼任研发人员岗位的工资归集依据为公司研发台账中研发人员工时明细表。公司建立了研发工时考核分配体系，对参与研发项目的研发部门人员工资拥有明确的划分标准。公司员工工时按照项目行归集，财务部根据各部门月末汇总的工时统计表将人员成本进行按项目分配和核算，相应成本费用核算准确。

三、补充披露报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况

（一）公司报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况如下：

单位：万元

研发项目	研发预算	投资金额		实施进度	项目成果	具体应用情况	对公司技术指标的影响	对应公司现有产品或新产品名称
		2021年度	2022年度					
电池模组 SOC 估计算法开发	360	56.82	167.53	未完成	-	测试验证中	提高锂电 SOC 估算精度	BMS 产品
锂电池 AI 智能分析识别预警系统的开发	50	43.93	-	已完成	已形成 1 项发明专利	已经应用在“云平台管理服务”	提高锂电系统安全系数	云平台
基于继电器控制的低速电动车 BMS 应用系统开发	70	53.95	-	已完成	已形成 1 项实用新型专利	给客户送样阶段	提高锂电 SOC 估算精度，提升产品竞争力和用户体验。	BMS 产品

智能医疗终端设备的研发	300	132.04	175.95	已完成	-	项目验收不符合预期, 未使用	提高了新产品研发能力和技术储能。	暂无
双节锂电池充电管理芯片量产工具软件的开发	70	59.88	-	已完成	-	测试中	提高产能和客户满意度	云平台
大电流电焊机锂电池工作寿命测试系统的开发	140	124.06	-	已完成	-	给客户送样阶段	提高产能	云平台
小型电动工具用BMS保护板的开发	93	88.88	-	已完成	已形成 1 项发明专利	给客户送样阶段	促进相关 IC 销售业务。	BMS 产品
基于物联网的锂电池远程监控大数据云平台开发	63	59.71	-	已完成	-	已经应用在“云平台管理服务”	提高锂电 SOC 估算精度	云平台
基于一线通讯协议的锂离子电池管理系统开发	68	64.3	-	已完成	-	给客户送样阶段	降低产品成本。	BMS 产品
户外便携式储能电源BMS模组管理系统开发	69	67.21	-	已完成	已形成 1 项发明专利	给客户送样阶段	完善储能产品布局	BMS 产品
ZLG 云平台通用 API 接口软件的研发	99	100.38	-	已完成	-	已经应用在“云平台管理服务”	简化 BMS 单板固件升级操作, 提高批量生产和运维效率	云平台
基于 PHP 锂电池全生命周期在线管理云平台的开发	100	98.23	-	已完成	已形成 1 项发明专利	已经应用在“云平台管理服务”	提高了锂电池大数据应用和 BMS 智能化程度	云平台
智锂狗平台逆地理编码自研开发	155	-	150.59	已完成	-	已经应用在“云平台管理服务”	提高定位精度	云平台
基于 CAN 通信	95	-	92.6	已完成	-	小批量	丰富了	BMS

的单板固件升级研发						出货	BMS 单板固件升级途径，简化升级方式，提高产品量产和运维的效率	产品
一种基于 4G 通信的微功耗设备研发	75	-	73.43	已完成	-	已经应用在“BMS 系列产品”	提高锂电使用寿命	BMS 产品
一种具有短路保护的硬件研发	80	-	78.82	已完成	-	小批量出货	提高产品的可靠性和稳定性，增强产品安全性。	BMS 产品
一种可长时间监控微功耗设备的研发	70	-	66.26	已完成	-	客户送样阶段	提高锂电 SOC 估算精度	BMS 产品
一种可编程短路设备的研发	70	-	69.53	已完成	-	测试验证阶段	提高 BMS 短路测试的效率，提高产品安全性和可靠性。	BMS 产品
一种集成模拟前端和 MCU 的全新 IC 应用研发	55	-	52.68	已完成	-	客户送样阶段	促进相关 IC 销售业务	BMS 产品
一种基于蓝牙通信的级联 BMS 研发	56	-	54.41	已完成	-	已应用于“BMS 系列产品”	实现通过蓝牙监控锂电池状态，提升产品竞争力和用户体验	BMS 产品
一种双包并包充放电算法的研发	60	-	56.33	已完成	-	已应用于“BMS 系列产品”	解决用户续航痛点，提升产品竞争力和用户体验	BMS 产品
一种基于 RS485 通信的远程升级研发	80	-	77.21	已完成	-	已应用于“BMS 系列产品”	丰富 BMS 单板固件升级接口，简化升级方	BMS 产品

							式，提高了产品量产和运维的效率	
国标 48V 电动车智能共享换电项目研发	56	-	54.73	已完成	已形成 1 项发明专利	已形成销售	拓展了新的产品应用领域	BMS 产品
高尔夫球车锂电池并联供电系统研发	65	-	61.63	已完成	已形成 1 项发明专利	客户送样阶段	解决用户续航痛点，提升产品竞争力和用户体验	BMS 产品
家用储能 BMS 模块研发	55	-	53.21	已完成	已形成 1 项发明专利	开发中	完善产品布局，提升储能相关产品和技术水平	BMS 产品

(二) 补充信息披露情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”下的“2、报告期内研发投入情况”及《尽调报告》“第四节 尽职调查具体情况”之“三、公司财务状况调查情况”之“（二）财务情况调查”下的“4）公司研发项目成果具体情况”中补充披露如下内容：

“公司报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况如下：

单位：万元

研发项目	研发预算	投资金额		实施进度	项目成果	具体应用情况	对公司技术指标的影响	对应公司现有产品或新产品名称
		2021 年度	2022 年度					
电池模组 SOC 估计算法开发	360	56.82	167.53	未完成	-	测试验证中	提高锂电 SOC 估算精度	BMS 产品
锂电池 AI 智能分析识别预警系统的开发	50	43.93	-	已完成	已形成 1 项发明专利	已经应用在“云平台管理服务”	提高锂电系统安全系数	云平台

基于继电器控制的低速电动车 BMS 应用系统开发	70	53.95	-	已完成	已形成 1 项实用新型专利	给客户送样阶段	提高锂电 SOC 估算精度，提升产品竞争力和用户体验。	BMS 产品
智能医疗终端设备的研发	300	132.04	175.95	已完成	-	项目验收不符合预期，未使用	提高了新产品研发能力和技术储能。	暂无
双节锂电池充电管理芯片量产工具软件的开发	70	59.88	-	已完成	-	测试中	提高产能和客户满意度	云平台
大电流电焊机锂电池工作寿命测试系统的开发	140	124.06	-	已完成	-	给客户送样阶段	提高产能	云平台
小型电动工具用 BMS 保护板的开发	93	88.88	-	已完成	已形成 1 项发明专利	给客户送样阶段	促进相关 IC 销售业务。	BMS 产品
基于物联网的锂电池远程监控大数据云平台开发	63	59.71	-	已完成	-	已经应用在“云平台管理服务”	提高锂电 SOC 估算精度	云平台
基于一线通讯协议的锂离子电池管理系统开发	68	64.3	-	已完成	-	给客户送样阶段	降低产品成本。	BMS 产品
户外便携式储能电源 BMS 模组管理系统开发	69	67.21	-	已完成	已形成 1 项发明专利	给客户送样阶段	完善储能产品布局	BMS 产品
ZLG 云平台通用 API 接口软件的研发	99	100.38	-	已完成	-	已经应用在“云平台管理服务”	简化 BMS 单板固件升级操作，提高批量生产和运维效率	云平台
基于 PHP 锂电池全生命周期在线管理云平台的开发	100	98.23	-	已完成	已形成 1 项发明专利	已经应用在“云平台管理服务”	提高了锂电池大数据应用和 BMS 智能化程度	云平台

智锂狗平台逆地理编码自研开发	155	-	150.59	已完成	-	已经应用在“云平台管理服务”	提高定位精度	云平台
基于 CAN 通信的单板固件升级研发	95	-	92.6	已完成	-	小批量出货	丰富了 BMS 单板固件升级途径, 简化升级方式, 提高产品量产和运维的效率	BMS 产品
一种基于 4G 通信的微功耗设备研发	75	-	73.43	已完成	-	已经应用在“BMS 系列产品”	提高锂电使用寿命	BMS 产品
一种具有短路保护的硬件研发	80	-	78.82	已完成	-	小批量出货	提高产品的可靠性和稳定性, 增强产品安全性。	BMS 产品
一种可长时间监控微功耗设备的研发	70	-	66.26	已完成	-	客户送样阶段	提高锂电 SOC 估算精度	BMS 产品
一种可编程短路设备的研发	70	-	69.53	已完成	-	测试验证阶段	提高 BMS 短路测试的效率, 提高产品安全性和可靠性。	BMS 产品
一种集成模拟前端和 MCU 的全新 IC 应用研发	55	-	52.68	已完成	-	客户送样阶段	促进相关 IC 销售业务	BMS 产品
一种基于蓝牙通信的级联 BMS 研发	56	-	54.41	已完成	-	已应用于“BMS 系列产品”	实现通过蓝牙监控锂电池状态, 提升产品竞争力和用户体验	BMS 产品
一种双包并包充放电算法的研发	60	-	56.33	已完成	-	已应用于“BMS 系列产品”	解决用户续航痛点, 提升产品竞争力和用户	BMS 产品

							体验	
一种基于RS485通信的远程升级研发	80	-	77.21	已完成	-	已应用于“BMS系列产品”	丰富BMS单板固件升级接口，简化升级方式，提高了产品量产和运维的效率	BMS产品
国标48V电动车智能共享换电项目研发	56	-	54.73	已完成	已形成1项发明专利	已形成销售	拓展了新的产品应用领域	BMS产品
高尔夫球车锂电池并联供电系统研发	65	-	61.63	已完成	已形成1项发明专利	客户送样阶段	解决用户续航痛点，提升产品竞争力和用户体验	BMS产品
家用储能BMS模块研发	55	-	53.21	已完成	已形成1项发明专利	开发中	完善产品布局，提升储能相关产品和技术水平	BMS产品

”

四、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

名称	2022年度	2021年度
	研发费用率	研发费用率
商络电子（300975.SZ）	0.34%	0.23%
雅创电子（301099.SZ）	2.27%	2.59%
鑫汇科（831167.BJ）	5.41%	4.73%
同行业可比公司平均	2.67%	2.52%
公司	3.39%	3.08%

注：同行业可比公司数据来源于其年报。

如表所示，公司与同行业可比公司研发费用率相比不存在明显差异，略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司在BMS系列产品与云平台管理服务中投入了较高的研发费用，相比同行业可比公司，公司整体收入规模较小，故研发费

用率偏高。

【主办券商回复】

（一）主办券商核查程序

1、查阅研发管理内控制度，了解公司对研发支出的开支范围、标准、审批程序、研发项目台账管理及研发费用归集核算方法等的内控制度，评估研发内控制度是否健全；

2、查阅各研发项目的立项、结项文件以及研发台账，了解各项目的预算安排、实施进度等情况；与公司研发部负责人进行访谈，了解公司研发项目情况，包括研发的方向、研发目标、形成的成果以及对应的项目；

3、获取公司研发人员名册，分析工资薪酬分配是否合理以及是否存在研发人员与技术等其他公司人员混同的情况，相应成本费用核算是否准确，是否存在将不应列入研发费用的支出列入研发费用核算的情况，分析研发人员稳定性；

4、分析研发人员人均工资变动的合理性，并与同行业可比公司进行对比；

5、分析研发费用率变动的合理性，并与同行业可比公司进行对比；

6、查阅同行业上市可比公司招股说明书、定期报告等公开披露文件。

（二）主办券商核查结论

1、公司 2022 年研发人员数量及薪酬增加导致当年研发费用增加具有合理性；

2、公司研发人员稳定且人员构成及认定合理，公司研发能力与研发项目匹配，与可比公司对比研发支出、平均薪资不存在较大差异，具备合理性；

3、公司的业务定位将持续以锂电池安全管理芯片为重点，在保持分销的同时，继续加强锂电池管理系统的研发与销售，提高自主研发产品的市场份额；

4、报告期内，除公司董事长牛文斌兼职研发人员外，不存在其他研发人员兼职情况，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况。公司相应的研发人员薪酬、成本费用核算准确，不存在将不应列入研发费用的支出列入研发费用核算的情况；

5、报告期内公司主要研发项目整体预算、已投资金额具有匹配性，已完成的研发项目、在研项目对公司技术进步具有促进作用对公司产品性能及产出效率均有较大提升；

6、公司研发费用率与同行业可比公司相比不存在较大的差异。

【会计师回复】

申报会计师已就《审核问询函》中问题 6 进行核查并发表意见，具体参见《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请票进入全国中小企业股份转让系统挂牌反馈意见的回复说明》（上会业函字（2023）第 687 号）。

问题 7、关于其他事项。

（1）关于业务资质。公司持有第二类医疗器械经营备案凭证。请公司补充披露该资质对应的具体业务内容、产生的收入及占比情况，并说明公司是否存在医疗器械经营业务，如有，①请主办券商及律师核查公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，并对公司业务资质的齐备性、相关业务的合法合规性发表意见；②请主办券商及律师核查公司经营各类医疗用品及设备是否依法办理流通所需要的备案或许可手续并发表明确意见；③请主办券商及律师结合公司在产业链中所处的环节、相关的行业监管法律法规的规定核查公司报告期内的供应商和客户是否具备相应的资质、公司的采购及销售活动是否合法合规并发表明确意见；若存在违法行为，请公司补充说明并披露公司是否采取相应的规范措施，请主办券商及律师核查相应违法行为的法律风险、是否属于重大违法违规、公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件；④请公司补充披露公司的质量管理体系及实施情况、是否依法建立并执行相关产品进货查验记录和销售记录，请主办券商及律师核查公司的经营管理制度是否覆盖质量管理的全过程、公司质量管理体系的建设及执行情况是否符合相关法律法规的规定并发表明确意见；⑤请主办券商及律师结合《广告法》、《医疗器械广告审查办法》、《医疗器械广告审查发布标准》等法律法规的规定核查公司医疗器械广告的管理、发布活动是否合法合规并发表明确意见。

（2）关于核心技术人员。於磊自 2022 年 5 月加入公司。请公司补充披露其是否存在竞业禁止的情形，是否违反相关承诺，是否存在纠纷或潜在纠纷。请主办券商及律师补充核查并发表明确意见。

（3）关于持续督导协议。公司和主办券商就持续督导协议相关条款内容另行签订协议。请公司补充说明协议的主要内容，是否与督导协议条款存在冲突，是否符合全国股转公司相关规定。请主办券商发表明确意见。

（4）关于应收账款。根据公开转让书披露，2021 年、2022 年，公司应收

账款账面余额分别为 4,363.86 万元、4,142.62 万元。请公司：①结合对客户的信用政策、客户间信用政策差异情况、对相同客户信用政策是否变动、信用期外的应收账款余额、结算方式、同行业可比公司情况等各因素，补充分析期末应收账款规模的合理性；②说明各期应收账款逾期情况、逾期金额及占比，截至目前逾期款项回款情况（如有）；③补充披露截至目前报告期末应收账款回款情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司持有第二类医疗器械经营备案凭证。请公司补充披露该资质对应的具体业务内容、产生的收入及占比情况，并说明公司是否存在医疗器械经营业务；如有，请公司补充说明并披露公司相关采购和销售活动中涉及的违法违规情况、是否采取相应的规范措施，并请公司补充披露公司的质量管理体系及实施情况、是否依法建立并执行相关产品进货查验记录和销售记录。

自报告期期初至本文件出具日，公司主营锂电池安全管理芯片的分销及锂电池管理系统的研发、生产和销售业务；公司已具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，业务资质的齐备性、相关业务开展的合法合规。

2021 年度、2022 年度，公司分别实现营业收入 308,353,488.81 元、378,488,642.75 元，公司报告期内营业收入具体产品（服务）类别构成具体如下表所示：

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接分销产品（模拟/保护/管理芯片）	318,555,438.29	84.17%	219,360,928.73	71.14%
软件开发后分销（数字芯片+嵌入式芯片）	54,379,258.34	14.37%	85,918,381.33	27.87%
BMS 系列产品	4,750,234.57	1.26%	2,772,191.16	0.90%
云平台管理服务	690,661.64	0.18%	212,032.08	0.07%
其他	113,049.91	0.03%	89,955.51	0.03%
合计	378,488,642.75	100.00%	308,353,488.81	100.00%

注：其中其他业务收入主要为安全防护眼镜、储能芯片等销售收入，不涉及医疗器械相

关产品。

2020年2月，公司取得了第二类医疗器械经营备案资质（备案编号：粤深食药监械经营备20203659号），其许可经营范围如下——

2002年分类目录（二类）：6801，6802，6803，6804，6805，6806，6807，6808，6809，6810，6812，6813，6815，6816，6820，6821，6822，6823，6824，6825，6826，6827，6828，6830，6831，6832，6833，6834，6840（体外诊断试剂除外），6840（诊断试剂需低温冷藏运输贮存），6840（诊断试剂不需低温冷藏运输贮存），6841，6845，6846，6854，6855，6856，6857，6858，6863，6864，6865，6866，6870，6877，以上类别中包含的植入和介入类产品除外，以上类别中包含的角膜接触镜、助听器产品除外；2017年分类目录（二类）：01，02，03，04，05，06，07，08，09，10，11，12，13，14，15，16，17，18，19，20，21，22，6840体外诊断试剂，6840体外诊断试剂（不需低温冷藏运输贮存），以上类别中包含的植入和介入类产品除外，以上类别中包含的角膜接触镜、助听器产品除外。但自报告期期初至本文件出具日，公司未实际开展医疗器械经营业务、公司营业收入中均不涉及医疗器械产品销售收入。

因此，公司自报告期期初至本文件出具日，公司不存在医疗器械经营业务，公司不涉及相关医疗器械产品采购和销售违法违规情况，亦不涉及医疗器械相关产品进货查验记录和销售记录、质量管理体系。公司已在《公开转让说明》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”下的“其他情况披露”中补充披露如下内容：

“公司所取得的第二类医疗器械经营备案资质具体信息如下表所示：

资质名称及编号	经营方式	许可经营范围	2022年度贡献收入比重	2021年度贡献收入比重
第二类医疗器械经营备案资质（备案编号：粤深食药监械经营备20203659号）	批零兼营	2002年分类目录（二类）：6801，6802，6803，6804，6805，6806，6807，6808，6809，6810，6812，6813，6815，6816，6820，6821，6822，6823，6824，6825，6826，6827，6828，6830，6831，6832，6833，6834，6840（体外诊断试剂除外），6840（诊断试剂需低温冷藏运输贮存），6840（诊断试剂不需低温冷藏运输贮存），6841，6845，6846，6854，6855，6856，6857，6858，6863，6864，6865，6866，6870，6877，以上类别中包含的植入和介入类产品除外，以上类别中包含的角膜接触镜、助听器产品除外；2017年分	0.00%	0.00%

	类目录（二类）：01, 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 6840 体外诊断试剂, 6840 体外诊断试剂（不需低温冷藏运输贮存），以上类别中包含的植入和介入类产品除外，以上类别中包含的角膜接触镜、助听器产品除外。		
--	--	--	--

注：自报告期期初至本公开转让说明书签署日，公司未实际开展医疗器械经营业务。”

二、关于核心技术人员。於磊自 2022 年 5 月加入公司。请公司补充披露其是否存在竞业禁止的情形，是否违反相关承诺，是否存在纠纷或潜在纠纷。

於磊自 2022 年 5 月加入公司，其已于 2023 年 3 月 2 日出具书面确认文件，明确：其未曾与原单位签署过竞业限制协议，不存在违反与原就职单位的竞业禁止约定的情形；其在公司生产经营过程中不存在侵犯原单位知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷，其在公司参与研发的知识产权也不存在侵犯原单位技术成果的情形；其不存在违反关于竞业禁止的约定、法律规定的情形，不存在因该等事宜的发生的纠纷或潜在纠纷。

截至本文件出具日，於磊没有被任何单位或个人起诉构成知识产权侵权、不正当竞争、存在劳动争议纠纷或成为任何与公司核心技术侵权相关的诉讼/仲裁的当事人，未存在因违反关于竞业禁止之约定、法律规定而引致的纠纷或潜在纠纷。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“2、核心（业务）人员情况”下的“（2）核心技术（业务）人员变动情况”中补充披露如下内容：

“於磊已出具书面确认文件，明确：其未曾与原单位签署过竞业限制协议，不存在违反与原就职单位的竞业禁止约定的情形；其在公司生产经营过程中不存在侵犯原单位知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷，其在公司参与研发的知识产权也不存在侵犯原单位技术成果的情形。截至本公开转让说明书签署日，於磊不存在违反关于竞业禁止的约定、法律规定的情形，不存在因该等事宜的发生的纠纷或潜在纠纷。”

三、关于持续督导协议。公司和主办券商就持续督导协议相关条款内容另行签订协议。请公司补充说明协议的主要内容，是否与督导协议条款存在冲突，

是否符合全国股转公司相关规定。

2022年6月24日，针对公司本次申请股票在全国股转系统挂牌并公开转让事项，公司与主办券商在平等互利、充分协商的基础上签署了《推荐挂牌并持续督导协议书》（以下简称“主协议”）、《推荐挂牌并持续督导补充协议书》（以下简称“《补充协议》”）、《保密协议》，其中主协议已作为申报材料之一报送股转，具体为申报文件之“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”。

前述协议中：

1、主协议双方采用了按照全国股转公司公布的有效模板文件，条款内容符合全国股转公司的规定。

2、根据双方签署的主协议第八条之约定，“相关费用由甲乙双方另行约定”，公司与主办券商签署了《补充协议》。双方本着平等互利原则，经充分协商，在《补充协议》中对项目费用安排、主办券商内部审核、公司董监高所持公司股票交易监管要求、双方声明和承诺、保密事宜安排、双方违约责任、争议解决方式、协议通知方式与双方联系人对接方式等内容进行了具体约定，相关条款与主协议不存在冲突、符合全国股转公司相关规定。

3、为促进本次挂牌申报工作的顺利推进，公司与主办券商经充分协商签署了《保密协议》，作为《补充协议》不可分割的组成部分，对保密内容、保密义务、例外情况、泄密责任、争议解决等内容作出了具体安排。

4、前述协议均系双方的真实意思表示，协议内容合法合规，不存在违反法律、行政法规的强制性规定、全国股转公司业务规则和社会公共利益的情形。

此外，根据主协议第十八条之规定，“本协议规定的事项发生重大变化或存在未尽之事宜，甲、乙双方应当重新签订协议或签订补充协议，并报全国股转公司备案”，公司已同步更新申报材料“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”，将双方因本次挂牌申报事项签订的《补充协议》《保密协议》与主协议合并上传。

四、关于应收账款。

（一）结合对客户的信用政策、客户间信用政策差异情况、对相同客户信用政策是否变动、信用期外的应收账款余额、结算方式、同行业可比公司情况

等各因素，补充分析期末应收账款规模的合理性

1、公司前五大客户信用政策及结算情况

2022年度				
序号	客户名称	是否关联方	信用政策及结算方式	是否超信用期
1	欣旺达电子股份有限公司	否	月结 90 天，银行转账	是
2	东莞新能德科技有限公司	否	月结 90 天，银行转账	是
3	惠州市蓝微电子有限公司	否	月结 90 天，银行转账	否
4	飞毛腿电池有限公司	否	月结 60 天，银行承兑汇票	是
5	广州明美新能源股份有限公司	否	月结 90 天，银行转账	是

2021年度				
序号	客户名称	是否关联方	信用政策及结算方式	是否超信用期
1	欣旺达电子股份有限公司	否	月结90天，银行转账	否
2	东莞新能德科技有限公司	否	月结90天，银行转账	否
3	东莞市鑫睿电子有限公司	否	现结，银行转账	否
4	湖南省麦克斯新能源有限公司	否	当月结（月底结清），银行转账	否
5	深圳拓邦股份有限公司	否	月结30天，银行转账	否

报告期内，公司客户间信用政策存在差异，前五大客户信用政策主要为月结 30 天、月结 60 天和月结 90 天，报告期内对主要客户信用政策未发生变动，少量客户信用政策发生变化。

报告期内，信用政策变化的客户如下：

客户名称	销售额（元）		期末余额（元）	信用政策		
	2022年度	2021年度		2022年度	2021年度	变化原因
广东德赛矽镨技术有限公司	885,102.01	-	952,668.74	月结 90 天	月结 60 天	为了保持长期合作关系
东莞市达锂电子有限公司	2,318,364.25	6,658,901.70	353,101.57	月结 30 天	货到 15 天收款	
东莞市嘉佰达电子科技有限公司	4,826,699.79	3,966,361.35	559,722.79	月结 30 天	货到 15 天收款	

报告期末，公司信用期内和信用期外的应收账款原值分别为 30,743,983.25 元和 11,963,481.47 元，占比分别为 71.99%和 28.01%。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 43,638,633.18 元和 41,426,241.78

元。2022 年年末公司应收账款余额较上年末减少 5.07%，主要原因系 2022 年 IC 产品质量的赔偿款冲抵了应收账款。

2、同行业可比公司情况

报告期内，公司应收账款周转率分别为 9.78 次/年、8.61 次/年。2022 年度，应收账款周转率较上年度下降 1.17 次/年，主要原因系 2022 年度公司营业收入较 2021 年度增加 22.75%，主要客户的信用期一般为月结 60 天或 90 天，2022 年度应收账款平均余额较 2021 年度增加 39.36%。

应收账款周转率与可比公司对比情况如下：

单位：次/年

公司	2022 年度	2021 年度
商络电子（300975.SZ）	3.38	3.93
雅创电子（301099.SZ）	3.03	2.90
鑫汇科（831167.BJ）	4.44	5.30
可比公司平均数	3.62	4.04
智慧动锂	8.61	9.78

数据来源：各公司披露的定期报告。

从上表可知，报告期内，公司应收账款周转率均高于可比公司同期应收账款周转率平均值，应收账款周转率情况较好，主要原因：1）报告期内，公司以产品分销为主，公司分销收入的占比高达 99.01%和 98.54%，营业收入金额较大；2）公司主要客户的信用较好，按期支付货款，导致应收账款维持较低的水平；3）公司存在部分款到发货的客户。

（二）说明各期应收账款逾期情况、逾期金额及占比，截至目前逾期款项回款情况

报告期内，公司对客户都设置了信用账期，超过信用账期尚未支付的款项作为逾期款项。

报告期各期末，公司应收账款总体逾期情况、逾期金额（信用期外应收账款余额）、占比情况以及逾期款项回款情况如下：

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------

应收账款余额	42,707,465.75	45,201,688.70
逾期金额（信用期外应收账款余额）	11,963,481.47	2,157,219.43
逾期金额占比	28.01%	4.77%
截至 2023 年 6 月 30 日逾期金额已收回金额	11,649,711.47	2,101,771.93
截至 2023 年 6 月 30 日逾期金额已收回金额占比	97.38%	97.43%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 2,157,219.43 元、11,963,481.47 元，公司逾期款项占应收账款原值的比例分别为 4.77%、28.01%，逾期金额占比大幅增加主要原因系公司在 2022 年 11 月份进行了股份制改造，公司名称发生变更，主要客户对于名字变更要走流程，延误了付款时间。

（三）补充披露截至目前报告期末应收账款回款情况

公司在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“5、应收账款”补充披露如下：

“2022 年末公司应收账款原值 42,707,465.75 元，截至 2023 年 6 月 30 日，应收账款期后收回 42,393,695.39 元，期后回收率达 99.27%。”

【主办券商回复】

一、公司自报告期期初至本文件出具日，不存在医疗器械经营业务，公司业务资质齐备，经营合法合规

（一）主办券商核查程序

1、检索国家企业信用信息公示系统、企查查等平台与公司官方网站，取得并查看公司营业执照、《公司章程》，核查公司经营范围情况；

2、取得并查看公司所取得的包括第二类医疗器械经营备案凭证在内的全部业务资质证书文件；检索国家、广东省药品监督管理局官方网站及深圳市市场监督管理局、中国裁判文书网等网站，查阅信用广东出具的企业信用报告（无违法违规证明版）及主管单位出具的合规证明文件，查询公司及子公司在报告期内是否存在违法违规经营情况；

3、查看公司本次挂牌申报报告期内的《审计报告》，取得并查看公司自报告期期初至本文件出具日的重大业务合同与公司及子公司 2021 年 1 月 1 日至

2023年5月31日的科目余额表、往来科目序时账及报告期内的收入与成本、费用明细，取得并查看公司自报告期期初至本文件出具日的重大业务合同，核查公司主营业务及营业收入与成本、费用构成情况；

4、开展现场核查工作与报告期末存货盘点工作，实地查看公司经营办公场所、业务开展与资产等相关情况；

5、访谈公司报告期内各期前五大客户与前五大供应商，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台进行公开查询，了解其主营业务情况；

6、访谈公司管理层、取得公司出具的书面说明文件，并沟通申报会计师与律师。

（二）主办券商核查结论

经核查，主办券商认为：自报告期期初至本文件出具日，公司不存在医疗器械经营业务；公司主营锂电池安全管理芯片的分销及锂电池管理系统的研发、生产和销售业务，已具有经营业务所需的全部资质，相关业务开展合法合规。

二、截至本文件出具日，公司核心技术人员於磊未存在违反竞业禁止的情形，未因该等事项存在纠纷或潜在纠纷

（一）主办券商核查程序

主办券商履行了如下核查程序：

- 1、取得於磊签字确认的《调查表》及出具的书面确认文件；
- 2、访谈公司管理层，取得公司出具的书面确认文件；
- 3、检索中国裁判文书网；
- 4、复核公司在《公开转让说明书》中相关信息披露内容，沟通律师。

（二）主办券商核查结论

经核查，主办券商认为：於磊已书面确认其未曾与原单位签署过竞业限制协议；截至本文件出具日，於磊不存在违反关于竞业禁止的约定、法律规定的情形，不存在因该等事宜发生的纠纷或潜在纠纷。

三、公司和主办券商就持续督导协议相关条款内容另行签订协议的协议系双方真实意思表示，内容合法合规，不存在与督导协议条款相冲突或不符合全国股转公司相关规定的情形

（一）主办券商核查程序

主办券商履行了如下核查程序：

1、查阅公司与主办券商签署的《推荐挂牌并持续督导协议书》《推荐挂牌并持续督导补充协议书》《保密协议》，将前述协议条款与全国股转公司在官网发布的协议模板文件进行比对；

2、查看全国股转公司发布的《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》等业务规则；

3、访谈公司管理层，取得公司出具的书面确认文件。

（二）主办券商核查结论

经核查，主办券商认为：公司与主办券商针对本次申请挂牌事项所签署的主协议、《补充协议》《保密协议》系双方的真实意思表示，协议内容合法合规，不存在违反法律、行政法规的强制性规定、全国股转公司业务规则和社会公共利益的情形，内容与全国股转公司公布的协议模板文件之条款不存在冲突。

且根据主协议第十八条之规定，“本协议规定的事项发生重大变化或存在未尽之事宜，甲、乙双方应当重新签订协议或签订补充协议，并报全国股转公司备案”，公司已同步更新申报材料“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”，将双方因本次挂牌申报事项签订的《补充协议》《保密协议》与主协议合并上传。

四、对公司期末应收账款规模的合理性、各期应收账款逾期情况及逾期金额及占比、截至目前逾期款项回款情况（如有）与公司截至目前报告期末应收账款回款情况的核查情况及意见

（一）主办券商核查程序

主办券商履行了如下核查程序：

1、了解公司与销售及收款有关的内部控制制度、财务核算制度的设计和执行情况；

2、访谈公司管理层，了解公司应收账款管理相关制度以及报告期内主要客户的信用期约定及执行情况；

3、获取并核查合同条款，分析公司主要客户信用政策、结算方式是否合理；

4、查阅同行业公司公开信息，分析公司与同行业可比公司应收账款周转率是否存在重大差异；了解同行业应收账款坏账计提政策，分析与同行业可比公司存在差异的原因；

5、获取报告期后应收账款明细账和对账单，分析期后回款情况；

6、查阅公司主要客户销售合同及对客户回款，了解各期应收账款逾期情况、逾期金额及占比、客户未及时付款原因、截至目前逾期款项回款情况；

7、主办券商复核会计师对客户执行函证程序以确认应收账款余额的真实性和准确性。

(二) 主办券商核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司对客户都设置了信用账期，针对不同客户公司给予信用政策存在差异，前五大客户主要为月结 30 天、月结 60 天和月结 90 天，对主要客户信用政策未发生变动。报告期末信用期外的应收账款余额 11,963,481.47 元，占比 28.01%。公司结算方式一般为银行转账，应收账款余额和结算方式与同行业可比公司基本一致，报告期期末应收账款规模具有合理性。

2、报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 2,157,219.43 元、11,963,481.47 元，公司逾期款项占应收账款原值的比例分别为 4.77%、28.01%，逾期金额占比大幅增加主要原因系公司在 2022 年 11 月份进行了股份制改造，公司名称发生变更，主要客户对于名字变更要走流程，延误了付款时间。截至 2023 年 6 月 30 日，公司逾期金额回款 11,649,711.47 元，回款比例超过 97.00%，逾期应收账款收回情况良好。

3、截至 2023 年 6 月 30 日，应收账款期后收回 42,393,695.39 元，期后回收率达 99.27%。

4、公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“5、应收账款”补充披露截至 2023 年 6 月 30 日，应收账款期后收回 42,393,695.39 元，期后回收率达 99.27%。

【律师回复】

广东深展律师事务所已就《审核问询函》中问题 7、（1）与 7、（2）进行核查并发表意见，具体参见《广东深展律师事务所关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

【会计师回复】

申报会计师已就《审核问询函》中问题 7、（4）进行核查并发表意见，具体参见《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请票进入全国中小企业股份转让系统挂牌反馈意见的回复说明》（上会业函字（2023）第 687 号）。

问题 8、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请补充披露、核查。

【回复】

经公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，截至本文件出具日，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过 7 个月。其中律师、申报会计师具体回复内容分别参见《广东深展律师事务所关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司申请票进入全国中小企业股份转让系统挂牌反馈意见的回复说明》（上会业函字（2023）第 687 号）。

（本页为深圳智慧动锂电子股份有限公司对《关于深圳智慧动锂电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签字盖章页）



深圳智慧动锂电子股份有限公司

法定代表人签字：

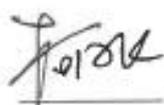
A handwritten signature in black ink, appearing to be '牛文斌'.

牛文斌

2023 年 7 月 14 日

（本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于对<关于深圳智慧动锂电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函>的回复》的签字盖章页）

项目组负责人：（签字）

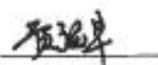


柯学良

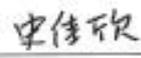
项目组成员：（签字）



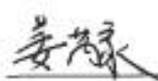
柯学良



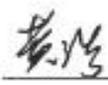
黄海早



史佳欣



姜芮豪



黄浩

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2023年7月14日