

珠海奔彩电子股份有限公司、华英证券有限责任公司 关于珠海奔彩电子股份有限公司股票公开转让并挂牌 申请文件的第二轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于珠海奔彩电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的内容要求，华英证券有限责任公司作为主办券商组织珠海奔彩电子股份有限公司、会计师事务所、律师事务所对《问询函》提出的问题进行了认真核查和进一步调查，并逐条落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《珠海奔彩电子股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照《问询函》要求进行了相应修改和补充，并以楷体加粗标明。现将《问询函》的落实情况逐条报告如下：如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与《公开转让说明书》中的相同。

本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1.关于可比公司及毛利率。

根据问询回复，公司实际控制人控制的美佳音控股的子公司珠海美佳音科技有限公司的主营业务包含兼容打印耗材芯片的生产、研发和销售，与公司存在重合。公司将力码科新增为公司可比公司并对公开转让说明书相应内容进行更新。经查询公开信息，纳思达的主营业务亦与可比公司较为相似。请公司：（1）全面梳理公司主要产品，合理选择各产品的可比公司、可比产品；（2）补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性；结合关联采购与非关联采购的价格差异，说明关联采购的公允性，是否存在利益输送或其他利益安排；（3）结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，按产品类型量化分析并披露公司与可比公司各销售模式下境内外毛利率差异原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，对公司成本的准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、全面梳理公司主要产品，合理选择各产品的可比公司、可比产品

（一）可比公司的具体情况

公司主要产品为手持便携式喷码机、工业喷码机及配套墨盒。产品主要应用于办公、喷码、标签条码、包装设备等领域。产品主要为食品饮料、物流运输、电子制造、医药工业等行业提供喷印生产日期、商标图案、防伪标记、批号、条型码、二维码以及可变数据一物一码打印。

1、手持便携式喷码机及工业喷码机的可比公司

公司手持便携式喷码机、工业喷码机均为打印机设备产品。打印机设备生产制造大部分集中于惠普、佳能、爱普生、兄弟等国际厂商，境内厂商纳思达、小米集团、得力集团、映美控股、联想集团等亦在打印机相关领域布局，因无法获取惠普、佳能、爱普生、兄弟等国际厂商及小米集团、得力集团、映美控股、联想集团打印机产品数据，而力码科为全国中小企业股份转让系统挂牌的公司，亦从事碳带打印机、热敏打印机相关领域，故选择纳思达股份有限公司（以下简称“纳思达”）、北京力码科信息技术股份有限公司（以下简称“力码科”）作为公司手持便携式喷码

机及工业喷码机的可比公司。

（1）纳思达

纳思达（002180）主要从事打印机及打印耗材、集成电路相关行业。打印机及打印耗材业务与公司主营业务相关，打印机及其打印机业务整体出货量在全球激光打印机市场份额中排名第四位。其中，奔图激光打印机业务全球出货量增速较高，利盟激光打印机在全球中高端激光打印机细分市场的占有率行业领先。旗下通用打印耗材业务主要包括硒鼓、墨盒、碳粉、墨水、色带。

（2）力码科

力码科（430367）主要从事智能制造系统、工业及物联网标识系统及解决方案的研发、生产和销售，主营产品包括：全自动线束标识一体机、线束标识生产管理系统、基于云端的 ERP 管理系统、云码物联网络云平台、线号打印机、标签打印机、条码打印机、RFID 电子标签、不干胶标签等。2021 年和 2022 年，力码科的各类打印机合计收入占比均超过了 50%，打印耗材的收入占比均超过了 30%。

2、墨盒的可比公司

日常打印耗材主要包括硒鼓、墨盒、碳粉、墨水、色带等。其中硒鼓和碳粉用于激光打印机，墨盒和墨水用于喷墨打印机，色带用于针式打印机。公司生产的墨盒主要为配套公司手持便携式喷码机使用的打印耗材，惠普、佳能、爱普生、兄弟等国际厂商、纳思达、鼎龙股份等国内厂商均为在打印耗材领域的主要公司，因无法获取惠普、佳能、爱普生、兄弟等国际厂商的打印数据，故选择纳思达、湖北鼎龙控股股份有限公司（以下简称“鼎龙股份”）作为公司墨盒的可比公司。

（1）纳思达

详见本题中“1、手持便携式喷码机及工业喷码机的可比公司”的介绍。

（2）鼎龙股份

鼎龙股份（300054）从事集成电路芯片及制程工艺材料、光电显示材料、打印复印耗材等研发、生产及服务的国家高新技术企业、国家创新型企业，已形成打印复印耗材全产业链、集成电路芯片及制程工艺材料、光电显示材料等三大板块的产业布局。主要产品为打印复印通用耗材上游产品以及硒鼓和墨盒，其中硒鼓用于激

光打印机，墨盒用于喷墨打印机。2021 年和 2022 年，其打印复印耗材的收入占比均在 78%以上。

由于细分领域的不同，公司报告期内毛利率有别于同行业可比公司，具体分析详见本题中“一、(二)可比产品情况分析”。

(二) 可比产品情况分析

1、手持便携式喷码机及工业喷码机

公司已经在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”部分补充披露如下：

“公司手持便携式喷码机及工业喷码机与可比公司的相关产品毛利率情况具体如下：

公司名称	产品类别	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率
纳思达	原装打印机及耗材	31.66%	33.61%
力码科	线缆标识设备	32.12%	29.36%
力码科	条码标签打印机	12.85%	16.17%
奔彩股份	手持便携式喷码机及工业喷码机	47.10%	52.04%

注：纳思达将打印机及耗材进行综合披露。

纳思达的原装打印机及耗材、力码科的线缆标识设备及条码标签打印机的毛利率低于公司的主要原因系产品细分领域差异，具体情况如下：

(1) 公司所生产的手持便携式喷码机及工业喷码机利用喷墨打印原理实现打印，即通过加热部件将墨水瞬间加热，导致墨水瞬间汽化并喷射墨水，或通过电信号控制压电元件发生形变，从而对墨水积压产生喷射实现打印。喷墨打印机核心材料由喷头、主板、电机、墨盒组成。

(2) 纳思达所生产的激光打印机利用景点成像原理实现打印，即将打印的内容转换为感光鼓上的以像素点为单位的位图图像，再通过静电成像将文件转印到纸上以实现打印。激光打印机核心材料由引擎基板、激光器、定影器、显影单元、硒鼓组成。

(3) 力码科所生产的线缆标识设备、条码标签打印机均为利用热转印技术实现打印，即在淡色材料覆盖透明膜、碳带，通过加热而生成图像或转印到纸张、PVC 套管等其他种类的材质上以实现。条码标签打印机因其工艺程序、成像效果更为简

单，故毛利率较低。热敏打印机核心材料由热敏打印头、胶辊、光藕侦测板组等构成。

综上所述，报告期内，公司手持便携式喷码机及工业喷码机与可比公司的产品的毛利率存在差异系各自工作原理及主要材料区别明显，具体情况如下：

(1) 公司利用热发泡技术喷墨成像，纳思达利用静电原理成像，力码科利用热转印成像，因此各自的工作原理存在明显差异。

(2) 公司的喷墨打印机核心材料为喷头、主板、电机、墨盒等，纳思达的激光打印机核心材料为引擎基板、激光器、定影器、显影单元、硒鼓等，力码科的热敏打印机核心材料为热敏打印头、胶辊、光藕侦测板组等，因此各自的主要材料存在明显差异。

2、墨盒

公司墨盒与可比公司的相关产品毛利率情况具体如下：

公司名称	产品类别	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率
纳思达	原装打印机及耗材	31.66%	33.61%
	通用耗材及配件	29.19%	29.16%
鼎龙股份	打印复印通用耗材（含彩色聚合碳粉、耗材芯片、显影辊、载体、硒鼓、墨盒等）	32.62%	29.15%
奔彩股份	墨盒	29.64%	28.95%

注：纳思达打印机及耗材中打印耗材为打印机所用的消耗性产品，包括硒鼓、墨盒、碳粉、墨水、色带，通用耗材及配件中通用耗材为由非打印机厂商全新生产的适合某些特定打印机使用的全新耗材。

公司墨盒产品与纳思达的原装打印机及耗材、鼎龙股份的打印复印通用耗材的毛利率相近，主要原因系打印耗材产研链条较为成熟，纳思达与鼎龙股份生产制造的墨盒主要为不带打印头的分体式墨盒，以及通过回收一体式喷墨墨盒、激光打印机碳粉盒进行灌装再加工。而公司主要生产的墨盒为全新一体式喷墨墨盒。

因各可比公司未单独区分打印耗材中墨盒的占比，就打印耗材大类而言，报告期内各可比公司墨盒的毛利率均集中于 29.15%-33.61%，相互之间毛利率差异性较小。”

二、补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，

量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性；结合关联采购与非关联采购的价格差异，说明关联采购的公允性，是否存在利益输送或其他利益安排；

（一）公司产品成本构成

1、手持便携式喷码机及工业喷码机营业成本构成情况

报告期各期，公司手持便携式喷码机及工业喷码机营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,254.65	94.85%	1,033.12	96.81%
直接人工	42.52	3.21%	21.96	2.06%
制造费用	21.88	1.65%	5.13	0.48%
运费及其他	3.78	0.29%	6.94	0.65%
合计	1,322.83	100.00%	1,067.15	100.00%

报告期内，公司手持便携式喷码机及工业喷码机成本构成差异较小，其中直接材料、运费及其他占比下降，直接人工、制造费用占比上升，原因主要系：企业规模扩大人员规模些许增加，且随着设备的购入以及 2022 年研发项目投产，制造费用相应增加。

2、墨盒营业成本构成情况

报告期各期，公司墨盒营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,044.50	94.85%	730.49	96.81%
直接人工	35.40	3.21%	15.53	2.06%
制造费用	18.22	1.65%	3.63	0.48%
运费及其他	3.14	0.29%	4.91	0.65%
合计	1,101.26	100.00%	754.56	100.00%

报告期内，公司墨盒成本构成差异较小，其中直接材料、运费及其他占比下降，直接人工、制造费用占比上升，原因主要系：企业规模扩大人员规模些许增加，且

随着设备的购入以及 2022 年研发项目投产，制造费用相应增加。

（二）公司营业成本构成与同行业可比公司对比

1、打印设备营业成本构成情况

报告期各期，公司与同行业可比公司营业成本构成对比情况如下：

公司名称	产品类别	成本构成	2022 年度占比	2021 年度占比
纳思达	原装打印机及耗材	材料成本	69.33%	67.51%
		直接人工	5.82%	4.90%
		制造费用	24.85%	27.59%
		合计	100.00%	100.00%
力码科	线缆标识设备、条码标签打印机	未披露	未披露	未披露
奔彩股份	手持便携式喷码机及工业喷码机	直接材料	94.85%	96.81%
		直接人工	3.21%	2.06%
		制造费用	1.65%	0.48%
		运费及其他	0.29%	0.65%
		合计	100.00%	100.00%

由上表可知，公司与同行业可比公司的营业成本构成均以直接材料为主，直接人工、制造费用和运输费用为辅。一方面，由于公司产品与同行业可比公司存在一定差异，产品的生产工序和制造工艺亦有所不同；另一方面，公司生产规模较小，员工较少且无大型土地及建筑物，综合引致公司直接材料的占比高于同行业水平，直接人工、制造费用、运输费用的比例略低于同行业可比公司。

2、墨盒营业成本构成情况

报告期各期，公司与同行业可比公司营业成本构成对比情况如下：

公司名称	产品类别	成本构成	2022 年度占比	2021 年度占比
纳思达	原装打印机及耗材	材料成本	69.33%	67.51%
		直接人工	5.82%	4.90%
		制造费用	24.85%	27.59%
		合计	100.00%	100.00%
鼎龙股份	光电成像显示及半导体工艺材料产业	原材料	71.95%	77.22%
奔彩股份	手持便携式喷码机及工	直接材料	94.85%	96.81%

公司名称	产品类别	成本构成	2022 年度占比	2021 年度占比
	业喷码机	直接人工	3.21%	2.06%
		制造费用	1.65%	0.48%
		运费及其他	0.29%	0.65%
		合计	100.00%	100.00%

注：鼎龙股份未披露除光电成像显示及半导体工艺材料产业原材料外的数据。

由上表可知，公司与同行业可比公司的营业成本构成均以直接材料为主，直接人工、制造费用和运输费用为辅。一方面，由于公司产品与同行业可比公司存在一定差异，产品的生产工序和制造工艺亦有所不同；另一方面，公司生产规模较小，员工较少且无大型土地及建筑物，综合引致公司直接材料的占比高于同行业水平，直接人工、制造费用、运输费用的比例略低于同行业可比公司。

综上，公司直接材料的占比高于同行业平均值，直接人工、制造费用和运输费用的比例低于同行业可比公司具有合理性。

（三）营业收入变动与营业成本变动匹配性分析

1、手持便携式喷码机

报告期各期，公司手持便携式喷码机的营业收入和营业成本变动情况如下：

单位：万元

项目	营业收入			营业成本		
	2022 年度	2021 年度	变动率	2022 年度	2021 年度	变动率
手持便携式喷码机	2,329.82	1,954.19	19.22%	1,268.02	980.78	29.29%

公司手持便携式喷码机产品 2022 年营业收入同比上涨 19.22%，营业成本上升 29.29%，营业成本的变动趋势与营业收入一致，营业成本的变动趋势大于营业收入，主要原因系：公司手持便携式喷码机的成本构成中，材料成本占比较大，达到 90% 以上，公司 2022 年度部分产品相关材料采购价格上涨，售价未同时同比例增长导致，具体情况如下：

产品类别	2022 年度			2021 年度			单价变动	单位成本变动
	销售金额（万元）	单位售价（元/台）	单位成本（元/台）	销售金额（万元）	单位售价（元/台）	单位成本（元/台）		
半寸 A 类型喷码机	1,085.79	1,289.85	770.08	1,138.24	1,285.56	694.87	0.333%	10.823%
宽幅喷码机	484.96	4,873.93	1,882.16	425.39	4,987.00	1,802.29	-2.267%	4.432%
一寸喷码机	372.38	1,547.71	779.01	231.34	1,482.92	751.70	4.369%	3.633%
半寸 B 类型喷码机	278.23	738.02	466.04	37.72	739.66	488.72	-0.222%	-4.641%
迷你型喷码机	108.42	1,143.68	731.44	121.51	1,093.66	626.55	4.573%	16.741%

报告期内，同类型产品销售单价变动较小增减不超过 5%，表明公司的销售定价较为稳定。

除半寸 A 类型喷码机、半寸 B 类型喷码机产品、迷你型喷码机外，公司其他各类型手持喷码机产品单位成本均有少量增长。其中，半寸 B 类型喷码机产品单位成本降低的原因系 2021 年度研发产出新产品，2021 年度单位成本较高，随着 2022 年度销量大幅增加、工艺成熟，导致单位成本降低。半寸 A 类型喷码机、迷你型喷码机单位成本增幅较大，但销售单价变动较小的主要原因系与半寸 A 类型喷码机、迷你型喷码机相关的材料成本上涨、产品迭代升级以增加相关配件材料成本改进了产品质量。主要材料控制主板均价、LCD 电容屏均价上涨；产品迭代升级，增新相关配件材料成本，如改进加密方案提升产品使用寿命等。

2、墨盒

报告期各期，公司墨盒的营业收入和营业成本变动情况如下：

单位：万元

项目	营业收入			营业成本		
	2022 年度	2021 年度	变动率	2022 年度	2021 年度	变动率
墨盒	1,565.16	1,061.95	47.39%	1,101.26	754.56	45.95%

公司墨盒产品 2022 年营业收入同比上涨 47.39%，营业成本上升 45.95%，营业成本的变动趋势与营业收入一致，营业成本的变动趋势稍低于营业收入，具有匹配性。

3、工业喷码机

报告期各期，公司工业喷码机的营业收入和营业成本变动情况如下：

单位：万元

项目	营业收入			营业成本		
	2022 年度	2021 年度	变动率	2022 年度	2021 年度	变动率
工业喷码机	121.78	224.22	-45.69%	25.51	57.91	-55.95%

公司工业喷码机产品 2022 年营业收入同比下降 45.69%，营业成本下降 55.95%，营业成本的变动趋势与营业收入一致，营业成本的变动趋势稍高于营业收入，具有匹配性。

综上所述，报告期内，公司主要产品营业成本波动趋势与营业收入一致，具有匹配性。

（四）关联采购的公允性且不存在利益输送或其他利益安排

1、公司向广州市小篆科技有限公司进行采购定价的公允性

公司向广州市小篆科技有限公司（以下简称“小篆科技”）采购主要产品为系统控制主板及配套原材料，报告期内采购额分别为 348.33 万元、515.69 万元。公司采购系统控制主板及配套原材料的合作模式为公司提出定制化产品需求，向第三方寻求报价并获取报价函。经过内部评审后，进行定制化研发并采购。综合考虑供应商的研发能力、行业经验、产品方案、开发费用以及历年来合作配合度，目前产品的系统控制主板的供应商最终选定为小篆科技。

未来随着公司加大手持系列产品的开发，更多的产品面市后，公司计划引进更多的系统控制主板供应商，提高该材料的市场竞争力，从而降低小篆公司关联交易的金额和占比。

报告期内，小篆科技与其他公司针对不同产品的报价函如下：

产品类别	小篆科技			其他公司			选定供应商依据
	开发费	开发周期	采购预估价格	开发费	开发周期	采购预估价格	
2020RD01手持喷码机（6105）	58.3万元	27.6人月	352元	61.60万元	27.3人月	400元	开发费、采购预估价格较低，开发周期差异较小
2020RD02-1寸头喷码机	6.52万元	2.5人月	352元	8.48万元	2.5人月	400元	开发费、采购预估价格较低，开发周期相同
2020RD05手持多头喷码机	45.913万元	22.5人月	713元	51.94万元	22.7人月	700元	开发费、开发周期较低，采购预估价格较小
2021RD03工业四头喷码机	69.93万元	33.9人月	838~926元	72.29万元	32.7人月	950元	开发费、采购预估价格较低，开发周期差异较小
2020RD03低成本手持喷码机	63.8万元	31.3人月	233元	66.25万元	35人月	280元	开发费、开发周期、采购预估价格较低
2022RD01-6205手持喷码机	93.06万元	36.5人月	145元	91.8万元	40人月	180元	开发周期、采购预估价格较低，开发费差异较小

按照委托小篆科技的项目对公司手持便携式喷码机产品进行划分，公司与小篆科技 2021 年度的关联采购对报告期内销售毛利率影响具体如下：

类别	2021 年度对小篆科技的材料采购金额（万元）	2021 年该材料形成产成品单位销售成本（元/台）	2021 年度毛利率情况	2021 年度毛利率影响 ^[注]
2020RD01 手持喷码机（6105）系列原料	243.08	694.87	45.95%	3.73%
2020RD02-1 寸头喷码机系列原料	47.27	751.70	49.31%	3.24%
2020RD05 手持多头喷码机系列原料	25.20	1,802.29	63.86%	0.26%
2021RD03 工业四头喷码机系列原料	-	-	-	-
2020RD03 低成本手持喷码机系列原料	32.79	488.72	33.93%	6.35%
2022RD01-6205 手持喷码机系列原料	-	-	-	-

注：根据报价函，对小篆科技和其他公司的采购报价进行对比，最终报价差异对当期毛利率的影响。

公司与小篆科技 2022 年度的关联采购对报告期内销售毛利率影响具体如下：

类别	2022 年度对小篆科技的材料采购金额（万元）	2022 年该材料形成产成品单位销售成本（元/台）	2022 年度毛利率情况	2022 年度毛利率影响 [注]
2020RD01 手持喷码机（6105）系列原料	306.95	694.87	40.31%	3.72%
2020RD02-1 寸头喷码机系列原料	80.75	751.70	49.67%	3.10%
2020RD05 手持多头喷码机系列原料	53.67	1,802.29	61.38%	0.27%
2021RD03 工业四头喷码机系列原料	0.40	-	-	-
2020RD03 低成本手持喷码机系列原料	72.76	488.72	36.85%	6.37%
2022RD01-6205 手持喷码机系列原料	-	-	-	-

注：根据报价函，对小篆科技和其他公司的采购报价进行对比，最终报价差异对当期毛利率的影响。

根据上表可知，报告期内，工业四头喷码机、6205 手持喷码机未实现生产和销售，其余材料均于当期部分采购并实现销售，其中主要为 6105 系列产品，若参考报价单预估单价，相较于非关联公司，公司向小篆科技采购的原材料对产品的毛利率影响较小。

综上，公司与小篆科技发生的经常性关联采购价格具有公允性。

2、公司向百甯股份有限公司进行采购定价的公允性

因目前公司热发泡打印机喷头 MEMS 生产线处于运行初期，公司自产的热发泡喷墨打印喷头对应产品取得的收入为 9.21 万元，占当期营业收入的比重为 0.22%，因此报告期内晶圆采购行为为偶发性质的关联交易。

2022 年公司向百甯股份有限公司采购 152.70 万元原材料，包括 45 晶圆及配套晶圆后期加工的部分辅助物料。2022 年 7 月、11 月公司进行了 2 次批量晶圆采购，这两次批量晶圆采购比价的具体情况如下：

数量	晶圆报价单位	报价日期	单价(美元/pcs)	金额(美元)	单一产品估算采购单价（元/个）
96 PCS	百甯股份有限公司	2022/7/1	680.00	65,280.00	45.78
	力东科技有限公司报价单	2022/7/15	730.00	70,800.00	49.15

	聊邑科技股份有限公司	2022/7/15	750.00	72,000.00	50.49
72 PCS	百甯股份有限公司	2022/11/1	590.00	42,480.00	42.26
	力东科技有限公司报价单	2022/11/3	850.00	61,200.00	60.88
	聊邑科技股份有限公司	2022/11/3	900.00	64,800.00	64.47

注：根据公司工艺水平，每单位晶圆理论产出 100 个产成品，单一产品估算采购单价为报价当月汇率换算，公司形成 1 个产成品的采购单价。

在 2022 年 11 月采购前，公司和百甯股份有限公司已经开始订单合作。其在公司需求产品的技术以及制程更为成熟，产品良率更高，故价格具备一定优势。

公司对晶圆采购活动执行报价评审程序，就供应商行业背景、产品报价、生产管理、品质管理和配合度进行评价，最终审议百甯股份有限公司作为晶圆供应商。现阶段公司对该材料，后续大批量采购时会进行充分比价。

以目前公司的生产情况，晶圆在墨盒成品的成本构成占比 20%以内，占比较小，主要成本为后续的制造费用分摊，消耗晶圆的成本占公司销售成本的比重非常小，对公司生产经营活动未构成重大影响。2021 年公司尚未开始生产热发泡喷墨打印喷头。2022 年公司自产的热发泡喷墨打印喷头对应产品取得的收入为 9.21 万元，占当期营业收入的比重为 0.22%，占比较小，对公司经营规模不存在较大影响。

公司与百甯股份有限公司采购行为发生于 2022 年度，2022 年度的关联采购对报告期内销售毛利率影响具体如下：

类别	2022 年度对百甯股份的材料采购金额（万元）	2022 年该材料形成产成品单位销售成本（元/个）	2022 年度相关产品毛利率情况	2022 年度毛利率影响 [注]
配套墨盒	152.70	839.91	-282.62%	10.12%
手持便携式喷码机		1,427.83	-63.98%	2.55%

注：根据报价函，对百甯股份和其他公司的采购报价进行对比，最终报价差异对当期毛利率的影响。

公司 2022 年度采购的 45 晶圆及配套原材料形成产品并销售的存货所需的原材料占总采购额不足 1%，占比较小，且公司 2022 年度该产品未充分实现生产，采购价格的差异对利润影响较小。2022 年期末与百甯股份有限公司采购的原材料及形成的库存商品包括 233 片晶圆、1785 个墨盒半成品，若对比百甯股份有限公司与其他公司的报价，对未来公司成本影响总额为 55.71 万元，影响金额较小。

3、公司与关联方供应商不存在利益输送或其他利益安排

报告期内存在关联采购的公司为小篆科技及百甯股份有限公司。公司不存在与广州市小篆科技有限公司、百甯股份有限公司人员、场地混同的情况，除正常业务往来外不存在其他大额预付、退款等异常资金往来，除了小篆科技是持有公司 2.85% 股权的股东、百甯股份有限公司是公司前实际控制人黄百立、詹青旋控制的公司外不存在其他关联关系或其他利益安排。

三、结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，按产品类型量化分析并披露公司与可比公司各销售模式下境内外毛利率差异原因及合理性

（一）公司产品在各销售模式下境内外毛利率情况

1、手持便携式喷码机

客户性质	销售区域	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率
贸易商	内销	37.14%	42.84%
	外销	52.69%	56.72%
经销商	内销	45.83%	48.64%
	外销	51.61%	55.58%
终端客户	内销	62.38%	60.91%
	外销	70.08%	65.92%

根据上表可见，手持便携式喷码机产品中，公司终端客户毛利率较高，外销客户相对内销客户毛利率较高，经销商、贸易商毛利率存在一定差异，主要为具体销售产品型号差异。

同类产品同类客户公司外销价格普遍高于内销客户，公司对终端客户产品定价明显高于经销商及贸易商，经销商和贸易商的销售单价差异性系客户需求量、货款账期的差异导致。

报告期内，按产品明细类别统计的手持便携式喷码机同类产品销售单价波动、同类产品单位成本波动及毛利率的波动情况如下：

销售区域	客户类别	同类产品平均销售单价波动区间	同类产品单位成本波动区间	毛利率变动区间
内销	经销商	0.93-1.04	0.98-1	31.50%-57.89%
	贸易商	0.98-1.03	1-1.01	30.70%-61.31%

销售区域	客户类别	同类产品平均销售单价波动区间	同类产品单位成本波动区间	毛利率变动区间
	终端客户	1.29-1.39	0.93-1.04	38.21%-70.31%
外销	经销商	0.94-1.02	0.98-1.01	46.64%-65.84%
	贸易商	0.98-1.01	1-1.01	48.47%-66.67%
	终端客户	1.12-1.4	0.98-1.02	58.20%-73.23%

注 1：同一销售区域同型号产品平均销售单价波动区间=报告各期间某类客户同一销售区域同型号产品销售价格/报告各期间同一销售区域所有客户同型号产品销售单价。

注 2：同一销售区域同型号产品平均单位成本波动区间=报告各期间某类客户同一销售区域同型号产品单位成本/报告各期间同一销售区域所有客户同型号产品单位成本。

注 3：以上数据统计为年销售额大于 30 万元的各型号产品。

根据上表可知，公司同类型号手持喷码机产品在不同销售模式下的毛利率存在差异，其原因系产品受众、产品定价、产品性能等等综合影响。在同类型产品中，经销商和贸易商率在同型号产品的毛利率差异较小，例如：①对内销的经销商的毛利率最低值 31.50%与对内销的贸易商的毛利率最低值 30.70%之间的差异性较小；②对内销的经销商的毛利率最高值 57.89%与对内销的贸易商的毛利率最高值 61.31%之间的差异较小。

经销商、贸易商、终端客户毛利率差异主要受销售单价影响，因公司直接对接终端客户，减少中间商环节，故产品定价较高导致。内销终端客户销售单价波动区间在 1.29-1.39 之间、外销终端客户销售单价波动区间在 1.12-1.4 之间，内销单位成本波动区间在 0.93-1.04 之间，外销单位成本波动区间在 0.98-1.02 之间，因此成本差异较小。贸易商、经销商客户需求量、货款账期的差异导致定价存在一定差异，销售单价及单位成本差异均较小。

2、墨盒

客户性质	销售区域	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率
贸易商	内销	25.57%	24.95%
	外销	34.54%	33.59%
经销商	内销	26.95%	27.75%
	外销	35.84%	31.41%
终端客户	内销	32.46%	36.79%
	外销	42.34%	42.42%

根据上表可见，墨盒产品中，外销客户相对内销客户毛利率较高，公司终端客

户毛利率较高；经销商、贸易商毛利率存在差异较小；该类产品的毛利率差异主要来源于终端客户产品定价差异。

3、工业喷码机

报告期内工业喷码机内销的终端客户毛利率偏高的原因系该业务主要来自于单一客户，但收入规模未实现增长。

（二）可比公司同类产品各销售模式下境内外毛利率情况

由于可比公司未披露各产品类别的销售模式、销售区域的毛利率的具体数据。故无法进行同行业可比公司各产品类别的销售模式、销售区域的毛利率情况对比分析。

四、核查程序

主办券商会计师执行的核查程序包括但不限于：

- 1、通过公开信息搜集同行业可比公司的基本信息及经营数据；
- 2、与公司管理层访谈了解同行业可比公司业务、产品情况，分析比较了公司与同行业可比公司的毛利率差异及变动；
- 3、与公司管理层访谈了解业务、产品销售情况，分析公司各销售模式下境内外毛利率差异及变动；
- 4、获取了公司成本结构，与同行业可比公司成本结构进行分析比较；
- 5、获取公司收到的多家供应商提交的报价函等相关资料，查阅并获取了公司出具的关于向关联方采购的原因及必要性的说明，分析公司最终确定向关联方采购的合理性和价格的公允性；

五、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、公司上述对于各产品的成本构成与同行业可比公司存在差异且具有业务合理性，收入成本变动的一致及其合理性的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。
- 2、关联采购价格相对公允，不存在利益输送或其他利益安排。

3、公司上述对于公司与可比公司各销售模式下境内外毛利率差异的说明具备业务合理性。

2.关于业务收入及销售模式。

根据问询回复,公司与部分境外客户的主要条款包括授权在美国、韩国 Amazon、Ebay 等平台经营“Bentsai”品牌手持喷码机及墨盒相关产品。请公司补充说明:

(1) 公司对主要境内外客户的合同条款差异情况,公司对经销商和贸易商的划分依据及其合理性;将同为“Bentsai”代理商的 PURE AND MERIT INC、I-BOX 分别定义为经销商和贸易商的原因及合理性、珠海迈维文化创意有限公司同时作为经销商和贸易商的原因及合理性、公司是否存在代理商;(2) 公司主要境外客户的成立时间、实际控制人、合作起始时间、对应的销售模式,公司是否持续了解“Bentsai”在 Amazon、Ebay 等平台的销售情况、未直接在上述平台销售自有产品的原因、相关售后维保义务的承担归属、公司是否与境外经销商和贸易商定期对账、各期末经销商和贸易商从公司采购产品的对外销售情况、是否通过压货提前确认收入。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见,并补充对境外销售报关数据、退税、运保费等核查情况。

回复:

一、公司对主要境内外客户的合同条款差异情况,公司对经销商和贸易商的划分依据及其合理性;将同为“Bentsai”代理商的 PURE AND MERIT INC、I-BOX 分别定义为经销商和贸易商的原因及合理性、珠海迈维文化创意有限公司同时作为经销商和贸易商的原因及合理性、公司是否存在代理商。

(一) 公司同类境内外客户的销售协议条款基本相似

公司根据销售内容的不同,针对终端客户、经销商和贸易商客户分别签订销售协议、经销协议和 ODM/贸易商合作协议。除了协议约定销售地区的不同,公司同类境内外客户的协议条款基本相似,主要约定了销售渠道、销售地区、销售支持、市场管理条例以及保修时间。

(二) 为了更好的保持市场份额,维护市场秩序,公司存在与同一家既签署经销协议又签署 ODM/贸易协议的情况

公司发展新经销商主要来源于客户库中选取和客户自荐,公司市场部根据公司的整体销售政策、市场是否饱和等情况来选取销售奔彩品牌合作的优质客户,发展

其成为公司产品的新经销商。

公司按照产品是否直接销售给终端用户将客户分成终端客户和非终端客户，即对生产厂家和个人等终端客户直销形成的收入为终端客户收入；非终端客户中因签署了经销商协议形成的收入为经销商收入，除经销协议外对非终端客户形成的收入为贸易商收入。

因为手持喷码打印机行业规模较小，同行业中小型公司的竞争相对比较激烈，为了更好的保持市场份额，维护市场秩序，公司与 PURE AND MERIT INC 和珠海迈维文化创意有限公司这两家客户均同时存在两种合作模式，既有奔彩品牌经销协议，又有 ODM 销售协议。奔彩品牌销售的收入定义为经销商收入，ODM 销售的收入定义为贸易商收入。

I-BOX 作为公司长期以来的合作伙伴，为公司的经销商客户，授权该公司销售奔彩品牌产品。

（三）公司不存在代理商客户

报告期内，公司根据销售模式划分为终端客户、经销商和贸易商三类客户，公司与前述客户均签署的是销售协议或经销协议，因此公司不存在代理商客户。

二、公司主要境外客户的成立时间、实际控制人、合作起始时间、对应的销售模式，公司是否持续了解“Bentsai”在 Amazon、Ebay 等平台的销售情况、未直接在上述平台销售自有产品的原因、相关售后维保义务的承担归属、公司是否与境外经销商和贸易商定期对账、各期末经销商和贸易商从公司采购产品的对外销售情况、是否通过压货提前确认收入

（一）报告期内主要境外客户的基本情况

1、2022 年境外销售前五大客户基本情况：

序号	客户名称	销售收入(万元)	销售占比(%)	成立时间	实际控制人	合作起始时间	销售模式
1	PURE AND MERIT INC	293.84	16.67	2018-11-5	Mandy Wang	2021-01-18	经销商、贸易商
2	I-BOX	147.25	8.35	2012-10-8	Shin Hyun Deok	2019-4-9	经销商
3	LLC Smart Marking	118.24	6.71	2019-5-29	Alexander Matveev	2020-7-15	经销商

序号	客户名称	销售收入(万元)	销售占比(%)	成立时间	实际控制人	合作起始时间	销售模式
4	AARDEE IMPORTS AND EXPORTS CO.,LTD	84.12	4.77	2013-3-19	NAMRATA DEVAL UPADHYA	2020-10-27	贸易商
5	COMERCIAL ELECTRICA PRADO SAC	79.53	4.51	2010-3-27	Oscar Enrique Prado Huaraca	2021-3-17	经销商

注：销售占比为占当期境外销售收入比重。

2、2021 年境外销售前五大客户基本情况：

序号	客户名称	销售收入(万元)	销售占比(%)	成立时间	实际控制人	合作起始时间	销售模式
1	PURE AND MERIT INC	160.12	12.61	2018-11-5	Mandy Wang	2021-01-18	经销商、贸易商
2	I-BOX	78.23	6.16	2012-10-8	Shin Hyun Deok	2019-4-9	经销商
3	AARDEE IMPORTS AND EXPORTS CO.,LTD	67.01	5.28	2013-3-19	NAMRATA DEVAL UPADHYA	2020-10-27	贸易商
4	Kamarsjah	63.21	4.98	2020 年	Kamarsjah	2020-7-24	经销商
5	PMA PRODUCT INTER NATIONAL S,L	38.70	3.05	2003 年	Manuel Cetina	2019-6-12	经销商

注：销售占比为占当期境外销售收入比重。

（二）公司与境外客户的销售协议中未约定反馈“Bentsai”品牌在境外电商平台的销售情况

报告期内，公司与经销商、贸易商产品的销售模式均为买断式销售模式。如外销经销商订单中约定，贸易方式为 EXW、FOB 等。公司保证所提供的产品质量符合国家标准，乙方向甲方提出的退换货仅限于甲方产品/服务存在不符合国标、行标或甲方企业标准的质量问题，在质保期内甲方对产品质量实行三包。公司与经销商产品的销售模式均为买断式销售模式，公司与境外客户签署的协议中未约定反馈“Bentsai”品牌在其境外电商平台的销售情况的条款，因此公司无法持续了解“Bentsai”品牌在境外电商平台的销售情况。

（三）公司暂未开展线上平台销售相关业务板块

报告期内，公司以品牌授权经销的方式，由买断式授权经销商在线上平台销售“Bentsai”品牌产品，公司自身暂未开展 Amazon、Ebay 等线上平台销售相关业务板块。

（四）公司产品相关售后维保义务

公司在产品部设立售后服务中心，以产品部技术员作为售后服务支持团队。定期的更新售后服务手册及标准，并通过售后作业指导书、视频资料或一对一在线指导进行售后服务。通过产品说明书标识、400 电话、微信公众号、邮箱、公司网站端、维修点等售后反馈渠道接收售后服务反馈。

公司产品执行国家关于产品的三包规定，实行一年保修期，保修期的起始日期以产品发票日期为准。

（五）公司主要境外客户的定期对账情况

报告期内，公司主要境外客户的销售模式、结算方式和信用政策情况如下：

客户名称	销售模式	结算方式	信用政策
PURE AND MERIT INC	经销商、贸易商	银行汇款（T/T）	月结 45 天
I-BOX	经销商	银行汇款（T/T）	先款后货
AARDEE IMPORTS AND EXPORTS CO.,LTD	贸易商	银行汇款（T/T）	先款后货
Kamarsjah	经销商	银行汇款（T/T）	先款后货
PMA PRODUCT INTERNATIONAL S,L	经销商	银行汇款（T/T）	先款后货
LLC Smart Marking	经销商	银行汇款（T/T）	先款后货
COMERCIAL ELECTRICA PRADO SAC	经销商	银行汇款（T/T）	先款后货

公司每月会与 PURE AND MERIT INC 进行对账，其他客户均采用“先款后货”的形式，因此其他客户不存在定期对账。

（六）公司不存在通过压货提前确认收入

报告期内，公司向境外客户销售产品均通过经销商、贸易商流向终端客户，由于公司对两者的销售均为买断式销售，公司与经销商、贸易商客户相互独立，不存在密切关系，故无法获取全部最终客户销售资料和终端销售情况。

报告期内，公司境外销售额分别为 1,270.29 万元、1,763.00 万元，占当期销售额的 38.32%、42.91%。其中，PURE AND MERIT INC 和 I-BOX 占比较高且提供了期末销售数量，两家的合计销售金额分别占到当期境外销售金额的 18.77%、25.02%。

两家主要境外客户的期末库存、终端销售情况如下：

单位：个

境外客户	产品类别	2022 年年 底库存量	2021 年年 底库存量	2022 年度终端 销售量占比	2021 年度终端 销售量占比
PURE AND MERIT INC	手持喷码机	880	520	73.63%	32.64%
	墨盒	3000	1936	76.45%	32.94%
	工业喷码机	86	69	62.50%	37.38%
I-BOX	手持喷码机	51	39	90.99%	90.30%
	墨盒	137	62	93.33%	93.65%
	工业喷码机	6	2	95.00%	90.00%

注：终端销售量占比=客户同类产品最终实现销售数量/公司同期对其销售同类产品数量，客户同类产品最终实现销售数量来自客户提供。

由上表可知，报告期内，公司境外客户 I-BOX 的期末库存较少，且于报告期各期间内均基本实现最终销售。公司与美国客户 PURE AND MERIT INC 在 2021 年度终端销售占比较低的原因系 2021 年 1 月公司与其开始合作，产品销售和推广需要一定时间，故 2021 年度终端销售占比较低，但 2022 年采购额增加 83.52%，2022 年终端销售占比增幅明显。

美国客户 PURE AND MERIT INC 考虑到年末长假期及货运速度影响，提前合理安排产品库存以满足下一年初的销售需求，根据 2021 年度、2022 年度销售量、各报告期末客户库存量、回款情况等，报告期各期末其储备一定存货的情况较为合理。

三、境外销售报关数据、退税、运保费等核查情况

（一）报告期内，公司海关数据与境外销售收入数据情况

单位：万元

	2022年度	2021年度
海关数据	1,922.08	1,177.57
境外收入	1,762.99	1,270.20
差异金额	159.09	-92.63
差异率	9.02%	-7.29%

（二）报告期内，公司出口退税与境外销售收入数据情况

单位：万元

	2022年度	2021年度
增值税-免、抵、退办法出口销售额	1,755.90	1,153.24
境外收入	1,762.99	1,270.20

	2022年度	2021年度
差异金额	-7.09	-116.96
差异率	-0.40%	-9.21%

报告期内，公司出口退税规模、海关数据与境外销售收入差异较小，造成差异主要原因系汇率波动及海关与公司核算方式不同导致的跨期，海关数据以报关时间核算，公司账面以提单和物流签收核算。

报告期内，公司外销业务的运保费均由客户承担，故不存在相关运费及保险费。

四、核查程序

针对上述问题，主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、获取了公司主要境内外客户的协议，对比合同条款相关信息，了解公司对代理商、经销商和贸易商的业务定义、划分依据及区别；

2、通过公开渠道了解公司主要境外客户的成立时间、实际控制人，向公司管理层了解公司与主要境外客户合作起始时间以及对应的销售模式；

3、询问公司管理层未约定奔彩品牌在 Amazon、Ebay 等平台销售情况的原因、未直接在上述平台销售自有产品的原因、相关售后维保义务的承担归属；

4、核查公司与境外经销商和贸易商定期对账情况；

5、对经销商和贸易商抽样执行函证程序，了解各期末经销商和贸易商库存情况和从公司采购产品的对外销售情况；

6、获取海关报关数据、退税数据，分析与报告期内公司境外销售收入的差异，与出口退税是否相匹配。

五、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司上述对于经销商和贸易商的划分依据的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致；

2、公司与经销商、贸易商的销售模式均为买断式销售模式，未约定了解“Bentsai”品牌在境外电商平台的销售情况，不存在代理商客户；

3、对于公司未直接在上述平台销售自有产品的原因、相关售后维保义务的承担归属、公司与境外经销商和贸易商定期对账、各期末经销商和贸易商从公司采购产品的对外销售情况、不存在通过压货提前确认收入的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

3.关于同业竞争。

公开信息显示，公司实际控制人控制的美佳音控股（6939.HK）的主营业务包括销售芯片及其他打印机耗材组件。根据一反回复，美佳音控股及其子公司销售的芯片与公司芯片技术及未来业务不存在同业竞争。请公司：（1）补充披露美佳音控股（包括其子公司，下同）销售的打印机耗材的主要内容，与公司产品是否相同或相似；区分公司与美佳音控股的芯片与打印机耗材产品，根据各产品的生产流程、产业链上下游关系、销售区域、客户及供应商是否重合等情况，说明美佳音控股是否与公司从事相同、相似业务，与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，进一步论证是否对公司构成竞争，是否对公司构成重大不利影响。（2）补充说明公司创始股东覃会及现任董监高人员与美佳音控股及实际控制人、董监高人员是否存在关联关系，历史上及目前所持公司股份是否存在代持情形；覃会退出公司的原因及合理性。

请主办券商及律师根据《股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》的规定对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、补充披露美佳音控股（包括其子公司，下同）销售的打印机耗材的主要内容，与公司产品是否相同或相似；区分公司与美佳音控股的芯片与打印机耗材产品，根据各产品的生产流程、产业链上下游关系、销售区域、客户及供应商是否重合等情况，说明美佳音控股是否与公司从事相同、相似业务，与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，进一步论证是否对公司构成竞争，是否对公司构成重大不利影响。

（一）补充披露美佳音控股（包括其子公司，下同）销售的打印机耗材的主要内容，与公司产品是否相同或相似；区分公司与美佳音控股的芯片与打印机耗材产品，根据各产品的生产流程、产业链上下游关系、销售区域、客户及供应商是否重合等情况，说明美佳音控股是否与公司从事相同、相似业务，与公司产品或服务是否存在替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，进一步论证是否对公司构成竞争，是否对公司构成重大不利影响

公司已在《公开转让说明书》“第三节 公司治理”之“六、公司同业竞争情况”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同或相似业务的”之“2、公司与美佳音控股及其子公司生产流程均涉及芯片和打印机耗材，但二者在产品用途、核心技术、生产流程、产业链、销售区域、客户供应商构成等方面存在差异”部分补充披露如下：

“2、公司与美佳音控股及其子公司生产流程均涉及芯片和打印机耗材，但二者在产品用途、核心技术、生产流程、产业链、销售区域、客户供应商构成等方面存在差异

（1）芯片产品

美佳音控股及其子公司主要从事研发、生产兼容打印耗材芯片，而本公司专注于基于微流控技术 MEMS 特色工艺的热发泡喷墨打印喷头芯片设计、制造工艺及产业化应用，报告期内的主营业务收入来源于喷码机的销售。因此，尽管美佳音控股及其子公司与本公司在发展方向均涉及芯片的研发、制造和销售，但二者在产品用途等多个方面存在差异，具体情况如下：

	美佳音控股及其子公司	奔彩
主要产品	兼容打印耗材芯片	微流控技术 MEMS 特色工艺的热发泡喷墨打印喷头芯片
图片		
应用领域	公司作为芯片配件供应商，产品主要运用于兼容全新/再生硒鼓及墨盒	公司作为热发泡喷头墨盒供应商，产品主要运用于喷墨类打印设备
产品用途	该芯片安装在兼容打印机耗材中，内有操作系统软件，实现耗材与打印机识别通讯、控制监控及存储芯片的数据功能。	该芯片能够控制油墨、染液、金属分散剂及高分子材料等打印介质的墨滴按一定时序、大小、频率以一定速度从喷孔喷射到承印物上，实现图文信息的输出，对打印质量、速度和幅面起着决定性的作用
核心技术	该芯片根据各类打印机与原品牌耗材之间的通信接口、通信数据等内容，分析出打印机与耗材之间的工作流程及数据交互，制订出多种芯片的规	该芯片基于 MEMS 制造工艺将芯片技术和微流控技术的结合体，不仅要在芯片 (350nm) 上实现信息的存储和传输，还要根据不同产品的需要，结合微流控技术，在同一颗芯片上加工形成 300-600 个喷

	格书并设计芯片，以实现打印机与兼容耗材之间的匹配。	孔(11-28um/孔)，通过芯片控制多个脉冲信号实现微流体喷射实现喷墨功能。
生产流程	根据各类耗材的结构，设计不同种类的PCB，外发将芯片与其它电子器件完成贴片与绑定，在工厂完成烧录固件和数据，并通过检测设备完成功能检测。	公司已建立千级无尘室并购入了光刻机、显影机、自动贴片机等高精密自动化设备，具有打印喷头芯片MEMS工艺制程生产能力，通过晶圆光刻、显影、精密对位、TAB软排线绑定等40多道生产工艺制程实现喷墨打印喷头芯片量产。
产业链	芯片制造商→全新/再生硒鼓及墨盒制造工厂→贸易商	热发泡喷头墨盒供应商→喷码设备制造商→喷码设备经销商
客户群体	全新/再生硒鼓及墨盒厂	喷墨打印设备制造商
销售区域	全球范围	全球范围
供应商	8/12寸晶圆厂、PCB板厂、封装厂等供应商	6寸晶圆厂、喷孔片厂、流道膜等供应商

从上表可知，美佳音控股及其子公司的目前主要产品为兼容打印耗材芯片，主要应用于兼容打印机耗材，产品安装在兼容打印机耗材中，实现耗材与打印机识别通讯、控制监控及存储芯片的数据功能。本公司的未来主要产品为热发泡喷墨打印喷头芯片，主要应用于喷墨类打印设备。二者在应用领域、核心技术、生产过程及产业链均不相同，不存在替代性和竞争性关系。

(2) 打印机耗材

美佳音控股及其子公司的打印机耗材业务主要为激光打印机所配套的硒鼓组件和碳粉的销售，而本公司的打印机耗材业务主要为手持喷码机所配套的墨盒，二者在工作原理、产品形态等方面存在差异，具体情况如下：

	美佳音控股及其子公司	奔彩
主要产品	硒鼓组件和碳粉	手持喷码机的墨盒
图片		
应用领域	应用在激光打印机中(激光打印机配件供应商)	应用在喷墨打印设备中(热发泡喷头墨盒供应商)
产品用途	安装在激光打印机中的带有碳粉的硒鼓，最终完成打印的部件	安装在喷墨打印机中的带有打印喷头和墨水的一体墨盒，最终完成喷墨打印的部件
核心技术	硒鼓主要由感光鼓和碳粉组成，感光鼓是表面涂有有机材料的圆筒，	是打印机中实现墨水喷射的核心部件，能够控制油墨、染液、金属分散剂及高分子材

	当激光打印机接收到打印数据后，墨粉就吸附到硒鼓上，随后打印纸被送入，硒鼓表面的碳粉转印到打印纸上形成图像；再经过高温加热，图像就固化在打印纸上了	料等打印介质的墨滴按一定时序、大小、频率以一定速度从喷孔喷射到承印物上，实现图文信息的输出，对打印质量、速度和幅面起着决定性的作用，是影响喷墨打印设备性能的关键
生产流程	硒鼓配件组装，碳粉灌装，产品测试等生产工序	晶圆通过光刻、显影、邦定生产成喷墨打印喷头芯片，将喷墨打印喷头芯片安装空墨水匣上，将墨水灌装进有喷墨打印喷头的空墨水匣内，生产成一体墨盒成品
产业链	碳粉制造商→全新/再生硒鼓制造商→贸易商	热发泡喷头墨盒供应商→喷码设备制造商→喷码设备经销商
客户群体	全新/再生硒鼓制造工厂	喷码设备制造商和经销商
销售区域	中国境内	全球范围
供应商	硒鼓组件和碳粉供应商	6寸晶圆厂、喷孔片厂、流道膜、注塑件等供应商

从上表可知，美佳音控股及其子公司还从事硒鼓组件和碳粉的经销业务，主要运用于激光打印机中；本公司还从事了手持喷码机配套墨盒的生产和销售，主要运用于喷墨打印机中，尽管二者均为打印机耗材，但二者在应用领域、核心技术、生产过程及产业链均不相同，不存在替代性和竞争性关系。

综上所述，美佳音控股及其子公司与本公司的最终产品均不相同，适用场景不同，产品特点不同，主要技术及生产工艺也不同，不存在替代性和竞争性关系。”

（二）根据《股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》的规定对上述事项进行核查，并发表明确意见

根据《股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》的规定，关于公司与美佳音控股之间同业竞争的认定、核查情况如下：

核查事项	公司	美佳音控股	核查结论
主营业务	该微流体芯片是基于MEMS制造工艺将芯片技术和微流控技术的结合体，不仅要在芯片(350nm)上实现信息的存储和传输，还要根据不同产品的需要，结合微流控技术，在同一颗芯片上加工形成300-600个喷孔(11-28um/孔)，通过芯	该芯片促进兼容打印机耗材与安装该打印机耗材的原品牌打印机之间的通讯及监控打印机耗材的用量。 根据各类打印机与原品牌耗材之间的通信接口、通信数据等内容，分析出打印机与耗材之间的工作流程及数据交互，制订出多	主要技术不同，主营业务不存在替代性、竞争性

		片控制多个脉冲信号实现微流体喷射实现喷墨功能。	种芯片的规格书并设计芯片，以实现打印机与兼容耗材之间的匹配。	
	商标商号	PRTFOX、奔彩、打印狐、BENTSAI	MEGAIN	使用的主要商标不同
	主要客户	除纳思达股份有限公司为双方的共同客户外，双方不存在其他共同客户； 二者向纳思达股份有限公司销售的产品不同：公司向纳思达股份有限公司销售的主要产品为喷码机（及配套墨盒），美佳音控股向其销售的主要产品为兼容打印耗材芯片		虽存在重合客户，但销售的产品不同
	主要供应商	除百甯股份有限公司为双方的共同供应商外，双方不存在其他共同供应商； 二者向百甯股份有限公司采购的产品不同：公司向百甯股份有限公司采购的晶圆尺寸为 6 寸、线径为 350 纳米，美佳音控股向其采购的晶圆尺寸为 8/12 寸、线径为 55 纳米。		虽存在重合供应商，但采购的产品类型、尺寸不相同
	主要产品	喷码机和一体墨盒	兼容打印耗材芯片、墨盒、碳粉	主要产品不同
	产品定位、市场范围	喷码设备经销商	全新/再生硒鼓及墨盒制造工厂	产品定位及面向的市场领域不同，未在同一市场范围内销售
	历史沿革	各自历史沿革清晰独立，在企业发展战略及产品服务定位上有显著差异；公司自成立以来独立经营、独立获取订单		各自历史沿革清晰独立、主要资产、人员独立，公司能够面向市场独立经营，双方之间不存在利益冲突
	主要资产	各自均拥有独立的经营场所和经营设备以及配套设施、商标、专利、软件著作权等资产的所有权/使用权，不存在混同的情形。各自均拥有独立完整的研发、生产、采购及销售系统，具备独立面向市场自主经营的能力。各自均已经建立完整的公司治理体系和会计核算体系和财务管理制度，能够独立进行财务决策。		
	主要人员	截至本问询函回复出具之日，实际控制人郑宪徽担任美佳音控股的执行董事及香港美佳印的董事；除前述任职情况外，公司与美佳音控股不存在人员交叉或重合的情形；根据公司的说明，除实际控制人前述任职情况外，公司的董事、监事及高级管理人员未在美佳音控股任职或领薪。		
	避免同业竞争的措 施	公司控股股东、实际控制人出具了《避免同业竞争的承诺函》，承诺目前不存在同业竞争，同时避免未来可能发生的同业竞争		

如上表所述，美佳音控股与公司从事的主要业务不同，其产品与公司产品不存在替代性和竞争性以及利益冲突、双方的主要供应商和客户群体不同，对公司未产

生重大不利影响。同时为了避免未来可能发生的同业竞争，公司的控股股东、实际控制人等均签署了《避免同业竞争的承诺函》。

二、补充说明公司创始股东覃会及现任董监高人员与美佳音控股及实际控制人、董监高人员是否存在关联关系，历史上及目前所持公司股份是否存在代持情形；覃会退出公司的原因及合理性。

（一）补充说明公司创始股东覃会及现任董监高人员与美佳音控股及实际控制人、董监高人员是否存在关联关系

根据公司创始股东覃会及现任董监高人员签署的《无关联关系确认函》及调查表，前述人员与美佳音控股及实际控制人、董监高人员的关联关系核查情况如下：

序号	姓名	职务	与美佳音控股及实际控制人、董监高人员是否存在关联关系
1	郑宪徽	董事长	公司的董事长兼实际控制人与美佳音控股的董事会主席兼实际控制人为同一人
2	周丹	副董事长、总经理、法定代表人	否
3	李洋	董事	否
4	许美云	董事	否
5	伍得	董事	伍得与郑宪徽存在共同投资的企业：武汉市三选科技有限公司（郑宪徽担任董事且间接持股 9.1%；伍得担任董事长、财务负责人、法定代表人且持股 26.1036%）
6	王鸥	监事会主席	否
7	刘洁	监事	否
8	丁彩霞	职工监事	否
9	苏俏弟	财务负责人、董事会秘书	否
10	覃会	——	否

如上表所述，郑宪徽为公司实际控制人兼董事长的同时担任美佳音控股的实际控制人董事会主席，武汉市三选科技有限公司为郑宪徽与公司董事伍得共同投资的企业；除前述情况外，公司创始股东覃会及现任董监高人员与美佳音控股及实际控制人、董监高人员不存在关联关系。

（二）历史上及目前所持公司股份是否存在代持情形，覃会退出公司的原因

及合理性

1.历史上及目前所持公司股份是否存在代持情形

公司历史上曾存在股份代持情形，截至本反馈回复出具之日，公司曾经发生过的代持已经全部解除/还原，具体情况如下：

序号	代持人	被代持人	解除/还原时代持股份比例	代持解除/还原时间
1	覃会	李孟修	1.000%	2022 年 4 月
2	覃会	邱海矾	1.000%	2022 年 4 月
3	覃会	李洋	1.425%	2022 年 4 月
4	覃会	王鹄	1.200%	2022 年 4 月
5	张浩平	周丹	20.380%	2022 年 4 月

如上表所述，公司历史上曾经存在的股份代持已经全部解除还原，曾发生过代持关系的各方经本所律师访谈确认，各方之间的股份代持关系已经解除还原，对各自在公司的持股数额无异议，互相之间及与公司之间均无任何纠纷或潜在纠纷；同时经核查，公司现有股东所持股份不存在代持情形。

2.覃会退出公司的原因及合理性

覃会从奔彩有限设立时主要负责市场方面工作；自控股股东三印科技投资入股公司后，三印科技对公司的商业规划及资本运作计划与创始股东覃会自身的投资方向存在差异，因此覃会在公司于 2022 年 4 月解除股权代持时一并将自身所持公司的股份转让给周丹等人，覃会本次股权转让价格参照深圳中联资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（深中联评报字[2022]第 44 号）的评估值，具有公允性和商业合理性；本次变更后覃会不再持有公司股份，且该等事项未对公司生产、经营产生重大不利影响。

三、核查程序

针对上述问题，主办券商及律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅公司的《营业执照》及工商档案，取得了公司出具的关于主营业务、产品及技术特点与美佳音控股及其子公司差异的说明；
- 2、查阅美佳音控股（6939.HK）《2022 年年度报告》；
- 3、访谈公司控股股东、实际控制人、总经理，并取得了访谈记录，取得了公

司控股股东、实际控制人出具的避免同业竞争的承诺函，实地走访珠海美佳音科技有限公司生产及办公场所；

4、取得珠海美佳音科技有限公司出具的关于主要供应商、客户与公司不存在重合的确认文件；

5、取得创始股东覃会及现任董监高人员出具的关于与美佳音控股及相关人员不存在关联关系的确认函；

6、访谈创始股东覃会及历史股份代持的相关人员；取得现任董监高人员的承诺函。

四、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、美佳音控股销售的芯片和打印机耗材与公司芯片及打印机耗材不同；美佳音控股与公司未从事相同、相似业务，美佳音控股的产品与公司产品不存在替代性、竞争性，不存在利益冲突、未在同一市场范围内销售；美佳音控股对公司不构成同业竞争，不存在重大不利影响。

2、郑宪徽为公司实际控制人兼董事长的同时担任美佳音控股的实际控制人兼执行董事，武汉市三选科技有限公司为郑宪徽与公司董事伍得共同投资的企业；除前述情况外，公司创始股东覃会及现任董监高人员与美佳音控股及实际控制人、董监高人员不存在关联关系，历史上公司的股份代持情形已经全部解除还原，目前公司不存在代持情形；覃会退出公司系其自身投资计划安排，具有真实性、合理性。

4.关于其他事项。

(1) 2021 年 12 月 20 日，公司实际控制人由黄百立、詹青旋变更为郑宪徽。根据一反回复，公司就实际控制人变更事项取得了郑宪徽、许美云、黄百立的确认。请公司补充说明：①黄百立、詹青旋的任职经历、所在国家或地区、投资或控制的企业等基本信息，并结合其合法合规情况、控制的企业与公司是否存在同业竞争和关联交易等，说明公司是否存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求情形。②未取得詹青旋确认的原因，詹青旋是否存在异议、相关事项是否存在潜在纠纷。

(2) 根据一反回复，报告期内，公司产品主要外采墨盒半成品，公司自产的热发泡喷墨打印喷头（含自产芯片）少部分用于公司产品。请公司：①结合各产品的生产工序，补充披露公司各产品自行生产的部分以及外购部分，公司是否采购软硬件后简单组装并销售，公司外购软硬件是否发挥关键作用，公司自身核心技术如何体现在产品及服务中，公司是否具有核心竞争力。②补充披露公司自主研发的热发泡技术及其应用的发展规划，报告期内及期后公司自主技术对应产品的收入占比情况。

请主办券商及律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、黄百立、詹青旋的任职经历、所在国家或地区、投资或控制的企业等基本信息，并结合其合法合规情况、控制的企业与公司是否存在同业竞争和关联交易等，说明公司是否存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求情形；未取得詹青旋确认的原因，詹青旋是否存在异议、相关事项是否存在潜在纠纷。

(一) 黄百立、詹青旋的任职经历、所在国家或地区、投资或控制的企业等基本信息，并结合其合法合规情况、控制的企业与公司是否存在同业竞争和关联交易等，说明公司是否存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求情形

黄百立、詹青旋的任职经历具体情况如下：

序号	姓名	职业经历	所属国家/地区
1	黄百立	2005 年 9 月至 2015 年 11 月，任职兆曜世纪股份有限公司营运长；2015 年 11 月至今，任职兆曜电子发展（深圳）股份有限	中国台湾

序号	姓名	职业经历	所属国家/地区
		公司董事长；2015年7月至今，任职大連電子工業股份有限公司董事；2018年4月至今，任职晶盈科技发展（深圳）有限公司董事长；2018年3月至今，任职航硕科技（深圳）有限公司董事	
2	詹青旋	2015年11月至今，任职百甯股份有限公司董事长	中国台湾

根据黄百立、詹青旋填写的调查表，二人投资或控制的企业基本情况如下：

序号	姓名	投资/控制的企业	所在国家/地区	主营业务	经营现状	是否存在交易	是否存在同业竞争
1	黄百立、詹青旋	百甯股份有限公司	中国台湾	电子元器件批发、电路芯片的设计和服务	正常经营	是	否
2	黄百立、詹青旋	皓朗股份有限公司	中国台湾	线材，连接器，端子等电子零组件批发	正常经营	否	否
3	黄百立	大連電子工業股份有限公司	中国台湾	线材，连接器，端子等电子零组件批发	正常经营	否	否
4	黄百立	大曜電子發展有限公司	中国台湾	线材，连接器，端子等电子零组件批发	正常经营	否	否
5	黄百立	兆曜电子发展（深圳）有限公司	中国	线材，连接器，端子等电子零组件批发	正常经营	否	否
6	黄百立	晶盈科技发展（深圳）有限公司	中国	打印机零配件、墨盒及其配件的批发	停业，无实际经营	否	否
7	黄百立	航硕科技（深圳）有限公司	中国	线材，连接器，端子等电子零组件批发	正常经营	否	否
8	詹青旋	EASE ACHIEVE LIMITED	萨摩亚独立国	电子元器件批发、电路芯片的设计和服务	正常经营	否	否
9	黄百立、詹青旋	Spotlight Int'l Co., Ltd.	塞舌尔共和国	线材，连接器，端子等电子零组件批发	正常经营	否	否

注：经实地走访和访谈晶盈科技发展（深圳）有限公司现场负责人，晶盈科技发展（深圳）有限公司已经停业，未开展任何生产、经营活动

如上表所述，黄百立、詹青旋投资或控制的企业与公司不存在同业竞争；除百甯股份有限公司向公司销售晶圆外，二人投资或控制的其他企业均未与公司发生交易。

根据《挂牌规则》第十六条的规定，黄百立、詹青旋的合法合规情况核查如下：

《挂牌规则》第十六条规定	核查情况	核查意见
（一）最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕	取得了二人所在地公安部门出具的无犯罪记录（中国台湾）并登录裁判文书网、中国执行信息公开网、12309 中国检察网等官方网站查询是否存在相关有罪判决等	黄百立、詹青旋不存在相关情形
（二）最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为	登录信用中国网站、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网站、国家税务总局网站、中华人民共和国应急管理部网站、中华人民共和国生态环境部网站、中华人民共和国工业和信息化部网站、国家食品药品监督管理总局网站、国家统计局网站、中华人民共和国国家发展和改革委员会网站、中华人民共和国财政部网站、中华人民共和国海关总署网站、中华人民共和国住房和城乡建设部等网站查询是否存在重大违法行为	黄百立、詹青旋不存在相关情形
（三）最近 12 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取行政处罚	登录中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所、上海证券交易所、北京证券交易所、全国中小企业股份转让系统官网查询是否受到行政处罚、是否被立案调查	黄百立、詹青旋不存在相关情形
（四）申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见		黄百立、詹青旋不存在相关情形
（五）申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被列为失信联合惩戒对象且尚未消除	登录裁判文书网、中国执行信息公开网查询是否被列为失信联合惩戒对象	黄百立、詹青旋不存在相关情形
（六）申请挂牌公司董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取证券市场禁入措施，或被全国股转公司认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员，且市场禁入措施或不适格情形尚未消除	登录中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所、上海证券交易所、北京证券交易所、全国中小企业股份转让系统官网查询是否存在相关情况	黄百立、詹青旋不存在相关情形
（七）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形		黄百立、詹青旋不存在相关情形

注：根据《公安机关办理犯罪记录查询工作规定》（公通字[2021]19号）第五条规定，“在中国境内居留180天（含）以上的外国人申请查询，由居住地县级以上公安出入境管理部门受理”，黄百立、詹青旋经常居住地为中国台湾，在中国境内居留时间未满180天，因此无法在中国境内公安出入境管理部门申请查询犯罪记录。

综上，黄百立、詹青旋投资、控制的企业与公司不存在同业竞争，除百甯股份有限公司向公司销售晶圆外，二人投资或控制的其他企业均未与公司发生交易；报告期内二人不存在违反《挂牌规则》规定的实际控制人相关要求，公司不存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求的情形。

（二）未取得詹青旋确认的原因，詹青旋是否存在异议、相关事项是否存在潜在纠纷

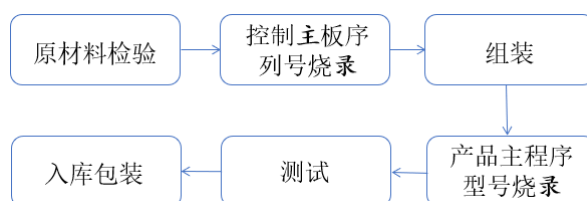
黄百立、詹青旋二人系夫妇关系，其家族的商业投资及运作一直由黄百立负责，詹青旋本人并未实际参与家族企业的投资、经营活动，也不负责相关管理事项；经主办券商和律师补充访谈，詹青旋对此前公司的相关事项（包括但不限于公司的股权转让、实际控制人变更事项等）均不存在异议，相关事项不存在潜在纠纷。

二、结合各产品的生产工序，补充披露公司各产品自行生产的部分以及外购部分，公司是否采购软硬件后简单组装并销售，公司外购软硬件是否发挥关键作用，公司自身核心技术如何体现在产品及服务中，公司是否具有核心竞争力。补充披露公司自主研发的热发泡技术及其应用的发展规划，报告期内及期后公司自主技术对应产品的收入占比情况。

（一）结合各产品的生产工序，补充披露公司各产品自行生产的部分以及外购部分，公司是否采购软硬件后简单组装并销售，公司外购软硬件是否发挥关键作用，公司自身核心技术如何体现在产品及服务中，公司是否具有核心竞争力

公司已经在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“1、流程图”部分补充披露如下：

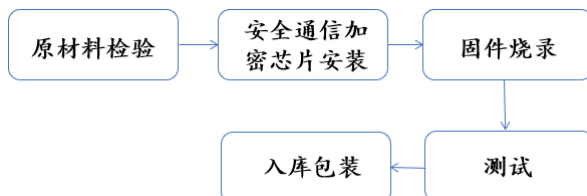
“（2）喷码机生产流程图



喷码机的生产工序主要包括原材料检验、控制主板序列号烧录、组装、产品主

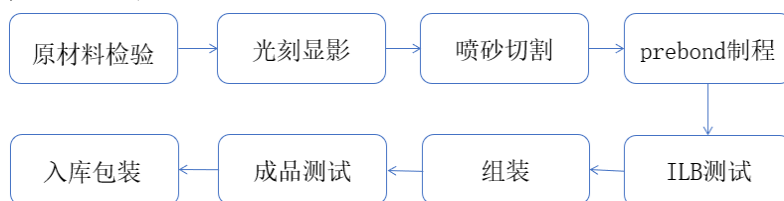
程序型号烧录、测试和入库包装等环节，其中除控制主板属于外购部分外，其他环节均为公司自行生产。控制主板系由公司委托第三方方案公司，按照公司制定的产品功能参数规格，为公司提供喷码机控制主板的生產服务。控制主板的设计及软件的测试验证工作均由公司完成，以确保产品的规格以及稳定性符合产品需求，且委托开发模块所产生的知识产权所属权均归公司所有。

（3）外购墨盒生产流程图



报告期内公司主要外购墨盒半成品，并在墨盒半成品上进行安全通信加密芯片安装、固件的烧录后形成墨盒成品销售。

（4）自产墨盒生产流程图



公司自产墨盒的生产工序主要包括原材料检验、光刻显影、喷砂切割、prebond制程、ILB测试、组装、成品测试和入库包装等环节，其中晶圆及配套辅料为外购部分，其他生产环节均为公司自产。”

公司已经在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（二）公司的市场地位及竞争优势”部分补充披露如下：

“4、公司的核心竞争力

（1）喷码机及外购墨盒

报告期内公司主要产品并非只是采购软硬件后简单组装并销售，其中喷码机的控制主板有别于普通主板，在手持喷码机产品成本构成占比在 30%以内，该材料并非企业技术核心，控制主板的设计及软件的测试验证工作均由公司完成，以确保产品的规格以及稳定性符合产品需求，且委托开发模块所产生的知识产权所属权均归公司所有。

墨盒为喷码机的重要组成部分，其中安全通信加密芯片是关键技术，加密芯片

由公司自行开发，拥有自主知识产权和独特的加密算法，加密芯片会安装到墨盒中，对喷码机软硬件运行起到了关键性的保护作用。

（2）自产墨盒

公司拥有一条完整的喷墨打印头产线，对外采购喷墨打印头晶圆，再进行后端的微流结构开发以及喷墨打印头封测制程开发，在 MEMS 技术基础之上，利用半导体微加工技术，在芯片表面蚀刻出微流控结构，将多功能集成的微流控元件封装形成微流体芯片。

微流体芯片是基于 MEMS 制造工艺将芯片技术和微流控技术的结合体，不仅要在芯片 (350nm) 上实现信息的存储和传输，还要根据不同产品的需要，结合微流控技术，在同一颗芯片上加工形成 300-600 个喷孔 (11-28um/孔)，通过芯片控制多个脉冲信号实现微流体喷射，属于典型的的半导体特色工艺制程。在完成喷墨打印头封测制程之后，公司结合自有的墨盒设计、制造技术，最终将喷墨打印头制造成墨盒成品，并投入到喷码机系列产品进行应用。

综上所述，报告期内公司采购软硬件后并非简单组装并销售，还需要公司进行产品主程序烧录、测试验证、安全通信加密芯片固件烧录等作业，公司外购的软硬件不属于关键作用，公司自身核心技术主要体现在 MEMS 微流体芯片制程技术和加密芯片算法，公司产品具有核心竞争力。”

综上所述，报告期内公司产品的主要生产环节均为公司自行生产，外购部分主要涉及控制主板和墨盒半成品；公司采购软硬件后并非简单组装并销售，还需要公司进行产品主程序烧录、测试验证、安全通信加密芯片固件烧录等作业；公司外购的软硬件不属于关键作用，公司自身核心技术主要体现在 MEMS 微流体芯片制程技术和加密芯片算法，公司产品具有核心竞争力。

（二）补充披露公司自主研发的热发泡技术及其应用的发展规划，报告期内及期后公司自主技术对应产品的收入占比情况

公司已经在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十二、公司经营目标和计划”部分补充披露公司自主研发的热发泡技术及其应用的发展规划如下：

“公司致力于成为国内外知名的喷墨打印设备及耗材提供商，在喷墨打印设备领域，公司将不断丰富现有手持喷码机和工业喷码机系列产品的品类，通过积累的

技术优势并结合消费者的需求和公司的产品规划，在工业喷码细分领域逐步开发蛋品喷码机和工业防水喷码机等专用设备产品，计划开发桌面打印机，配套自主研发的彩色打印喷头，提高自主国产品牌桌面打印在中国市场的市场份额。

在热发泡墨盒领域，为满足市场需求公司将不断开发高速快干、防水、色牢度高的高品质墨盒，未来计划研发四色一体墨盒，应用在桌面打印机领域，将为全球客户提供适配桌面打印的彩色墨盒。”

公司已经在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（一）主营业务”和“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4.其他事项”部分补充披露报告期内及期后公司热发泡喷墨打印喷头对应产品取得的收入及占比情况如下：

“2021 年，公司尚未开始生产热发泡喷墨打印喷头。2022 年，公司自产的热发泡喷墨打印喷头对应产品取得的收入为 92,071.86 元，占当期营业收入的比重为 0.22%。2023 年 1-6 月，公司自产的热发泡喷墨打印喷头对应产品取得的未经审计的收入为 14.51 万元，占当期营业收入的比重为 0.7%。2023 年，公司预计自产的热发泡喷墨打印喷头对应产品取得的收入为 127.46 万元，占当期营业收入的比重为 2.8%。”

三、核查程序

针对上述问题，主办券商及律师履行了如下核查程序：

- 1、取得黄百立、詹青旋填写的调查表并访谈詹青旋；
- 2、登录国家企业信用信息公示系统、企查查查询了黄百立、詹青旋投资或控制的中国企业情况并进行了实地走访；
- 3、就公司主要产品的生产流程、核心技术及产品核心竞争力等方面与公司高管（核心人员）进行了访谈；
- 4、取得公司 2023 年 1-6 月自产的热发泡喷墨打印喷头对应产品的销售明细和 2023 年全年预测数据来源的说明，并抽查了部分销售订单。

四、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、黄百立、詹青旋投资、控制的企业与公司不存在同业竞争，除百甯股份有限公司向公司销售晶圆外，二人投资或控制的其他企业均未与公司发生交易；报告期内二人不存在违反《挂牌规则》规定的实际控制人相关要求，公司不存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求的情形。

2、詹青旋对此前公司的相关事项（包括但不限于公司的股权转让、实际控制人变更事项等）均不存在异议，相关事项不存在潜在纠纷。

3、公司采购软硬件后并非简单组装并销售，公司外购的软硬件仅为生产环节的一部分，没有发挥关键作用。

4、公司自身核心技术主要体现在 MEMS 微流体芯片制程技术和加密芯片算法，公司产品具有核心竞争力。

5.其他重要事项。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《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》《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：

公司、主办券商、律师、会计师经对照《非上市公众公司监督管理办法》《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》《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》等规定后认为：除上述问题外，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露要求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，不涉及补充披露、核查。

（本页无正文，为珠海奔彩电子股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于珠海奔彩电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函回复》之签字盖章页）



珠海奔彩电子股份有限公司（盖章）

法定代表人：


周丹

2023 年 7 月 25 日

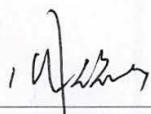
（本页无正文，为华英证券有限责任公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于珠海奔彩电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函回复》之签字盖章页）

项目负责人：

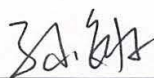


李大山

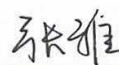
项目小组人员签字：



周依黎



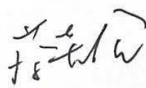
孙敏



张雅



范迪



蔡若晗



郭慧珏

