

关于云汉芯城（上海）互联网科技
股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



国金证券股份有限公司
SINOLINK SECURITIES CO.,LTD.

二零二三年十月

深圳证券交易所：

根据贵所 2023 年 10 月 20 日下发的《关于云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕010363 号）（以下简称“意见落实函”）的要求，云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“云汉芯城”）会同国金证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）、上海市通力律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就意见落实函所提问题逐条进行了认真核查和讨论，并完成了《关于云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》（以下简称“意见落实函回复”），同时按照意见落实函的要求对《云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）进行了修订和补充。

如无特殊说明，本意见落实函回复中简称与招股说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

黑体加粗	意见落实函所列问题
宋体	对意见落实函所列问题的回复
楷体加粗	涉及修改招股说明书等申请文件的内容

在本意见落实函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1、关于子公司被列入“实体清单”

申请文件显示：

发行人子公司云汉香港被美国商务部列入“实体清单”，发行人及中介机构认为该事项对发行人影响主要体现在少数供应商停止了与发行人的合作所带来的销售毛利损失，整体影响较小。

请发行人补充说明发行人子公司云汉香港被列入“实体清单”的应对措施及目前进展情况，该事项是否对发行人持续经营构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、补充说明发行人子公司云汉香港被列入“实体清单”的应对措施及目前进展情况

2023年3月2日，发行人子公司云汉香港被美国商务部工业和安全局(BIS)列入“实体清单”(Entity List)。为应对该事项可能带来的不利影响，发行人结合内外部因素综合考量后，多措并举：发行人持续加大数字化、信息化和质检能力建设，丰富和开拓采购来源，降低和分散了采购风险，保障了采购渠道的稳定性及经营可持续性；发行人建立了完备的贸易合规管控体系并严格执行，将贸易合规落实在数据库建设、日常卡控管理、机构建设与人员培训等多个方面。此外，发行人聘请了第三方机构代为提出“实体清单”移除申请。

二、该事项是否对发行人持续经营构成重大不利影响

云汉香港被列入“实体清单”，整体而言，影响范围和影响程度均较为有限，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响，具体说明如下：

(一) 云汉香港被列入“实体清单”对发行人的影响范围分析

根据 BIS 官网的释义，子公司、母公司和姐妹公司与被列入“实体清单”的主体在法律上是相互独立的法人主体。因此，根据该规定，云汉香港被列入“实体清单”，该项限制仅针对该主体自身，发行人及其他子公司作为其他独立的法人主体，并不受“实体清单相关管控政策”限制。

（二）云汉香港被列入“实体清单”对发行人的影响程度分析

云汉香港被列入“实体清单”，对发行人的影响主要集中在经营业务和业绩方面：①对云汉香港业务开展造成的影响；②受云汉香港被纳入“实体清单”，少数供应商暂停了与发行人及其他子公司的合作，对发行人业绩造成了一定负面影响。结合上述事件后至本意见落实函回复出具之日的相关经营情况，上述事件对发行人整体影响相对较小，具体情况如下：

①2022年以前，云汉香港系发行人主要的境外采购主体。为降低和分散采购风险，发行人于2021年起即已着手进行采购主体的持续优化和调整。在上述背景下，2022年起，云汉香港采购额占发行人全部采购的比重由上半年的接近50%下降至2023年2月的15%左右。2023年3月，随着云汉香港被列入“实体清单”，云汉香港的经营规模快速下降，2023年二季度，云汉香港的采购规模占比已降至1%以下。截至本意见落实函回复出具之日，仅三家供应商暂停了与发行人及其他子公司的合作，其余供应商均保持与发行人的合作关系。

②如前文所述，云汉香港被列入“实体清单”后，有三家供应商停止了与发行人及其他子公司的合作，对发行人整体业绩造成了一定负面影响，但整体影响有限。2022年上半年，发行人从上述供应商处采购电子元器件实现的销售毛利占发行人整体毛利比例为11.35%，2022年下半年起，为了降低对部分供应商的依赖程度，发行人通过持续优化供应体系并扩大供应渠道来源，从上述供应商处采购货物而实现的销售毛利快速降低。2022年7月到2023年2月，上述三家供应商提供的货物销售毛利占发行人整体毛利的月度平均比例已降至6.33%，影响有限。此外，目前发行人现有或新开发的供应渠道能够对上述三家供应商主要提供的商品实现高比例的型号覆盖，虽然部分型号的供应价格暂不具备优势，但未来随着公司与其他采购渠道的交易规模、频率的增加，合作深度将不断加强，相关型号将具有一定的价格优势，同时，公司订单供应稳定性、及时性和批量规模等也将随之提升。

③上述三家供应商中，仅一家供应商在报告期内同为发行人客户，在云汉香港被列入“实体清单”前，发行人2022年、2023年1-2月向其的销售金额分别为324.41万元、19.99万元，占2022年和2023年第一季度总收入的比例均不到0.1%，因此该客户与发行人停止合作对发行人销售活动影响较小。

除此之外，2020年-2022年，发行人合作供应商数量由1,071家上升至2,219家，2023年1-6月，发行人合作供应商数量为2,367家。2023年6月底，公司的可售SKU数量也从2022年底的2,404万个上升至2,740万个。因此，发行人供应渠道的开拓和供应能力并未受到“实体清单”事件影响。

综上，云汉香港被列入“实体清单”对发行人可持续经营能力并未造成重大不利影响，该事件对发行人影响主要体现在少数供应商暂停了与发行人的合作所带来的销售毛利方面的损失，但整体影响较小，且发行人已采取相关措施进行应对并在招股说明书中披露了相关风险。

三、保荐人、发行人律师核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅公开信息，了解美国《出口管制条例》等美国出口管理法规及其主要限制性措施；

2、查询了BIS于2023年3月2日更新并生效的“实体清单”，获取2020年至今发行人销售明细表，核查发行人客户是否包括BIS此次新增“实体清单”文件中所提及的向美国《出口管制条例》项下物品的特定受控主体；

3、获取了第三方机构向BIS最终用户审查委员会提交的移出“实体清单”的申请报告；

4、获取了发行人关于内部控制及贸易合规的制度建设文件及相关资料；

5、获取了云汉香港2020年1月-2023年6月的采购数据，同时获取了合作供应商的实时可供应产品的数据信息，并与已停止交易供应商2022年1月到2023年2月的采购产品明细的进行对比，并量化分析已停止交易供应商对发行人及子公司存在的潜在影响；

6、获取了云汉香港2020年1月-2023年6月的收入成本数据，量化分析云汉香港业务数据变化对发行人业绩的影响；

7、获取了与发行人停止合作的3家供应商2020年1月-2023年6月的采购数据、收入成本数据，量化分析上述3家供应商停止与发行人合作后，对发行人业绩的影响；

8、获取了发行人的 2022 年 1 月-2023 年 2 月所有供应商在 2023 年 3 月 2 日-9 月 30 日的采购订单和数据供应商提供数据的情况，了解主要供应商对发行人供货以及双方合作持续性等情况；

9、截至 2023 年 9 月 30 日，对云汉香港除上述三家供应商外的其他 31 家主要供应商进行访谈，进一步了解上述供应商近期对发行人供货以及双方合作持续性等情况，访谈对象占 2022 年云汉香港采购金额的占比(扣除上述三家供应商)达到 80.75%。

(二) 核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、为应对该事项可能带来的不利影响，发行人持续加大数字化、信息化和质检能力建设，丰富和开拓采购来源，降低和分散了采购风险，保障了采购渠道的稳定性及经营可持续性；发行人建立了完备的贸易合规管控体系并严格执行，将贸易合规落实在数据库建设、日常卡控管理、机构建设与人员培训等多个方面。此外，发行人聘请了第三方机构代为提出“实体清单”移除申请。

2、云汉香港被列入“实体清单”对发行人可持续经营能力并未造成重大不利影响，该事件对发行人影响主要体现在少数供应商暂停了与发行人的合作所带来的销售毛利方面的损失，但整体影响较小，且发行人已采取相关措施进行应对并在招股说明书中披露了相关风险。

问题 2、关于业绩下滑风险

申请文件显示：

申报文件和审核问询回复显示，发行人报告期主营业务收入分别为 153,360.91 万元、383,390.28 万元、433,090.39 万元和 139,223.18 万元，2023 年 1-6 月收入同比减少 42.34%，净利润 3,272.23 万元，同比减少 61.44%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 3,153.95 万元，同比减少 62.76%。

发行人预计 2023 年全年将实现营业收入 27-29 亿元，较上年同期减少 33.07%-37.69%；预计扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东的净利润

为 0.75-0.95 亿元，较上年同期减少 23.58%-39.66%。

请发行人结合行业变化情况、公司期后经营变化趋势等说明 2023 年全年业绩预计相关假设和依据的合理性，并对发行人业绩下滑风险进行针对性的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

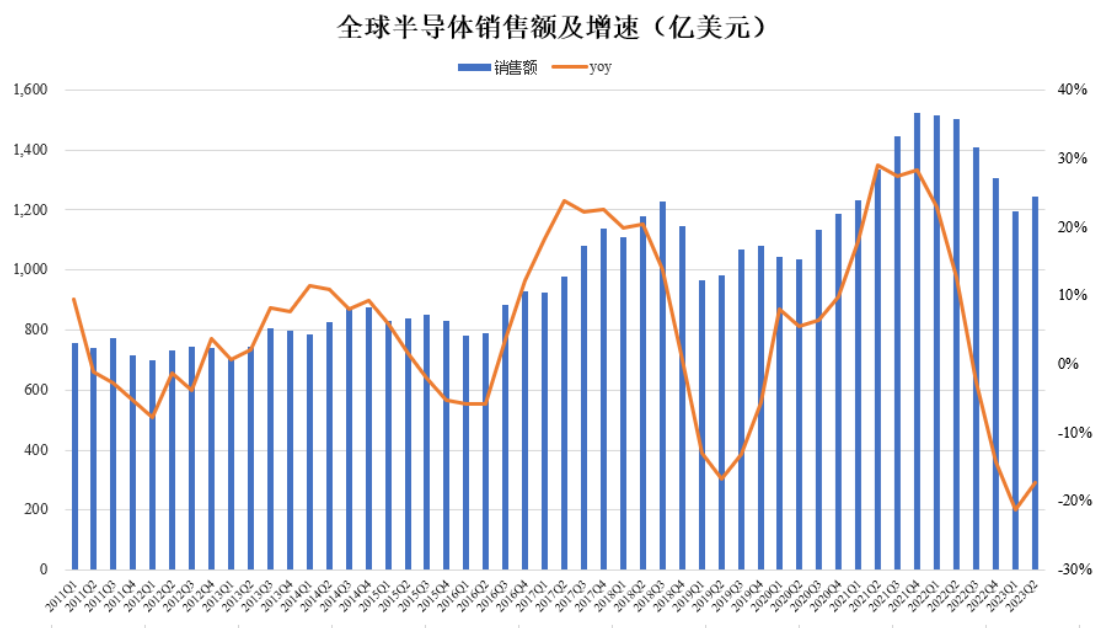
一、请发行人结合行业变化情况、公司期后经营变化趋势等说明 2023 年全年业绩预计相关假设和依据的合理性

（一）行业变化情况

1、全球半导体市场状况

发行人所处细分行业为电子元器件分销行业，电子元器件分销行业作为上游原厂和下游客户之间的主要流通渠道，是实现电子元器件在市场间有效配置的核心领域，因此，电子元器件分销行业周期性与电子元器件制造产业高度相关。其中，半导体市场系电子元器件中销售规模占比最大的细分市场，因此，电子元器件分销行业受全球半导体景气程度影响较大。

根据世界半导体贸易统计组织（以下简称“WSTS”）统计数据，2011 年至今，全球半导体销售额及增速情况如下：



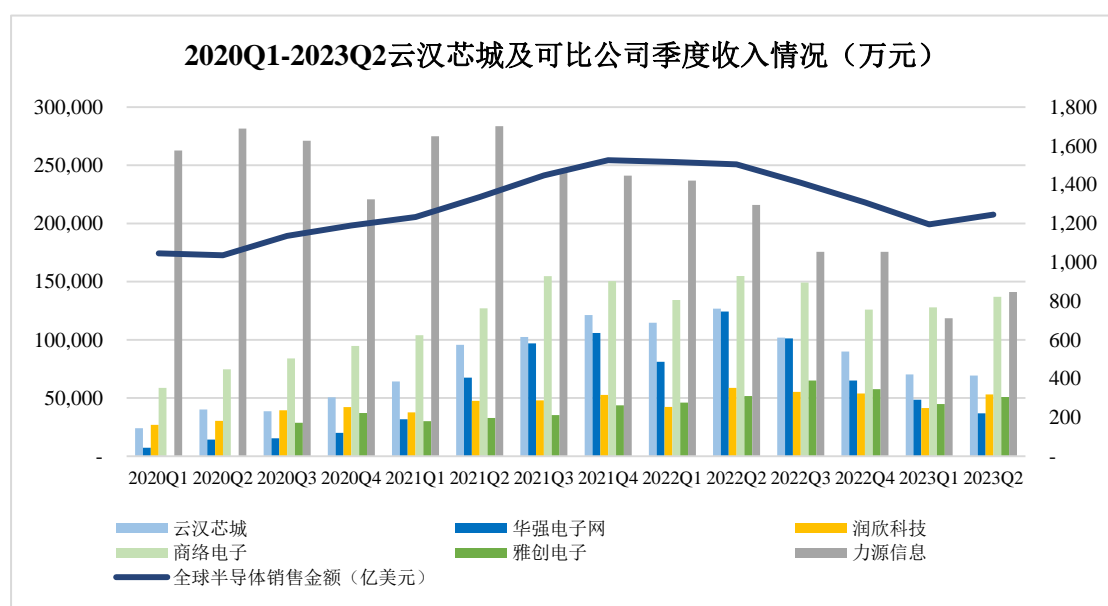
注：图中前两轮下行调整周期为，第一轮（2015Q1-2016Q2）持续 6 个季度，第二轮（2018Q3-2019Q2）持续 4 个季度。

从上图可知，全球半导体市场整体呈现长期增长的态势，但周期性波动较为明显，每个增长周期后都伴随着一轮下行调整周期，每轮下行调整周期持续期间为 4-6 个季度：

2021 年第四季度，全球半导体市场销售额达到最近一轮增长周期的最高峰。2022 年第一季度起，全球半导体市场进入新一轮下行调整周期，增速开始放缓，2022 年第三季度开始，全球半导体市场规模同比开始呈现明显下降。2023 年第一季度，全球半导体市场销售额同比降幅进一步加大，同比下降达到 21.3%，2023 年第二季度全球半导体行业销售额为 1,245 亿美元，同比下降 17.26%，环比增长 4.21%，下滑趋势已出现一定的逆转迹象。前文所述的新一轮下行调整周期自 2022 年第一季度开始，至 2023 年第三季度已持续 7 个季度，过往数轮下行调整周期通常持续时间为 4-6 个季度。根据 WSTS 预测，2023 年全球半导体市场销售金额将同比下降 10.3%，2024 年市场则会迎来反弹，同比增长 11.9%。因此，市场普遍预判，全球半导体市场在 2023 年第三季度筑底，并可能在 2023 年第四季度结束此轮下行调整周期。

2、同行业可比公司近期业绩变化情况

报告期内，同行业公司季度业绩整体变动趋势受全球半导体行业周期影响较大，具体如下：



由上图可知，受外部行业因素影响，发行人与多数同行业上市公司 2023 年上半年业绩均出现大幅下滑，与此同时，部分同行业上市公司判断 2023 年第二、三季度国内电子元器件市场行情将逐步企稳，下半年景气度有望回升，具体情况如下：

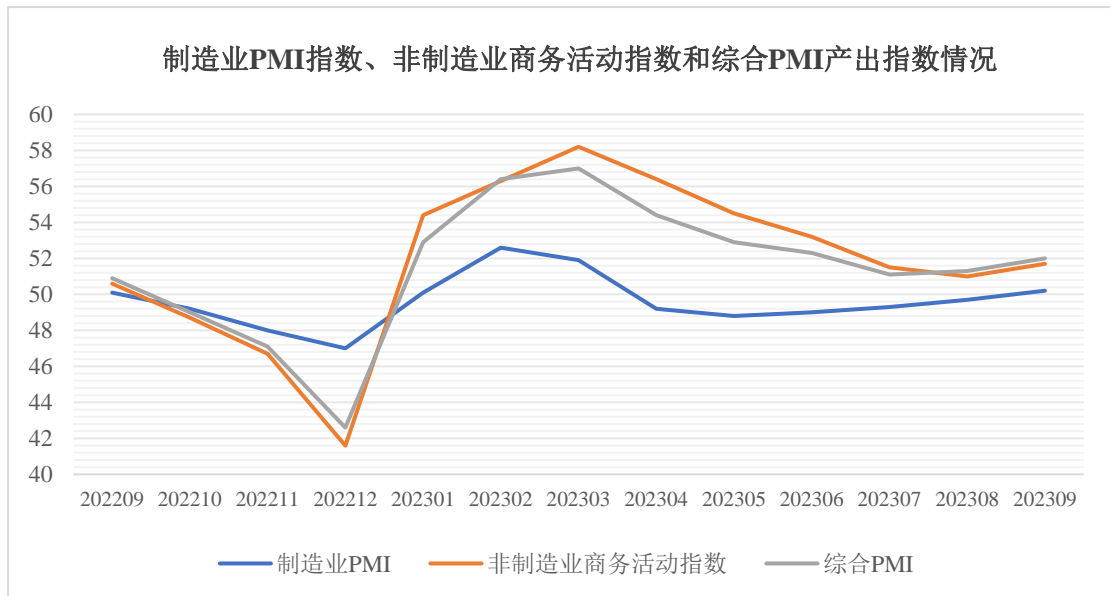
公司名称	公司类别	判断内容
华强电子网	国内领先的线上分销商	相比于 2023 年上半年，2023 年下半年电子元器件库存周期有望迎来拐点，下游应用行业景气度和订单需求有望回升，2023 年全年业绩有望好转。
雅创电子	国内知名分销商	半导体行业方面，2023 年 3 月起全球及中国区半导体销售额均有所回升。2023 年 2 月至 6 月，全球半导体销售额从 396.8 亿美元回升至 415.1 亿美元，中国半导体销售额从 109.7 亿美元回升至 122.8 亿美元。从需求端来看，2023 年二季度起公司下游汽车行业形势明显好转。
商络电子	国内知名分销商	目前电容、电阻的库存已回归至合理水平，产品价格趋于稳定，部分高阶品类的价格和原厂稼动率已率先走出底部，进入触底回升阶段，高阶品的旺盛需求弥补了部分普通品的衰退。电感的库存和价格水平则较为平稳、变化相对不大。总体来说，大部分被动元器件的低谷已经过去。此外，下半年将迎来消费电子的传统旺季。在历经下行周期行业出清和去库存后，传统消费电子需求有望反弹，新老需求共振，带动相关元器件等订单回升。
力源信息	国内知名分销商	库存与当年销售规模和半导体行业周期密切相关，去年一季度行业景气度处于高点，库存处于低水位，目前行业景气度处于低位，需求不振库存水位处于相对高点，预计三四季度行业景气度逐步上行，库存会下降到常规水位。

注：上述信息均来自同行业可比公司近期公开披露信息。

3、下游需求变化情况

电子元器件是电子信息产业的基础，是包括电子设备、汽车、家电、通信设备等制造业产品的基础组成部分。因此，制造业的活动水平往往直接影响电子元器件的需求。例如，当制造业生产活动持续加快时，对于用于生产的电子元器件的需求也将增加。

在重要的经济指标中，制造业采购经理指数（PMI）作为高频的经济前瞻性指标，能够较好地衡量制造业的生产活动水平。当 PMI 指数超过 50 时，表示制造业正在扩张；当 PMI 指数低于 50 时，表示制造业正在收缩。2022 年 9 月-2023 年 9 月，中国制造业采购经理指数（PMI）、非制造业商务活动指数和综合 PMI 产出指数情况如下：



数据来源：国家统计局服务业调查中心、中国物流与采购联合会

如上图所示，2023年9月中国制造业采购经理指数（PMI）、非制造业商务活动指数和综合PMI产出指数分别为50.2%、51.7%和52.0%，比上月分别上升0.5、0.7和0.7个百分点，三大指数均位于扩张区间。其中，制造业PMI已连续4个月回升，自2023年4月以来首次升至扩张区间。上述数据显示，我国经济景气水平有所回升，国内市场需求逐步恢复，制造业生产活动持续加快，将推动电子元器件分销行业的回暖。

综上，根据上述行业变化情况，发行人预计，2023年第四季度起，电子元器件分销行业景气度有望复苏，并重回扩张区间。

（二）公司期后经营变化趋势

2023年7-10月，尽管行业景气度仍处于本轮周期低点，但相较于2023年上半年，公司的核心业务数据已呈现企稳回升态势。与此同时，得益于调控人员规模、加强成本费用管控和优化运营管理等方式的有效实施，发行人第三季度期间费用明显下降，具体情况如下：

1、发行人核心业务数据呈现企稳状态

公司核心业务数据在2023年第一季度处于年内较高水平，主要系2022年四季度需求延期释放的影响所致，受行业景气度影响，2023年二季度出现明显下

滑，2023年第三季度至今，相关核心业务数据已呈现企稳回升态势。具体而言，2023年第三季度至今，日均客户数和日均新接订单数维持在较高水平，并呈现持续增长态势，日均新接订单收入和日均新接订单毛利也扭转了下滑趋势，呈现增长态势。

2、得益于调控人员规模、加强成本费用管控和优化运营管理等方式的有效实施，发行人第三季度期间费用明显下降

2023年前三季度，发行人各季度的期间费用情况如下：

单位：万元

项 目	2023年第一季度	2023年第二季度	2023年第三季度
期间费用	7,374.58	7,887.82	6,984.55
其中：销售费用	4,724.44	5,035.98	4,529.08
管理费用	1,309.56	1,166.45	1,117.32
研发费用	1,281.04	1,270.45	1,173.96

注：表中2023年第三季度数据为未审数

2022年底、2023年初，发行人对于2023年的业绩情况预期相对乐观，各项费用预算较多。基于行业情况的不断变化，2023年5月起，发行人逐步开始调控人员规模、加强成本费用管控和优化运营管理，由于费用存在一定的刚性，费用调降措施滞后于市场变化，各项期间费用降幅低于营业收入降幅，导致发行人2023年上半年期间费用仍保持在较高水平，净利润降幅大于营业收入降幅。

2023年第三季度开始，随着期间费用的管控措施逐步落实到位，发行人的期间费用规模有所降低。2023年第三季度，发行人期间费用未审实现数为6,984.55万元，较2023年第二季度减少903.27万元，减少了11.45%，环比下降明显。具体来看，2023年第三季度费用减少主要源于销售费用的减少：2023年第三季度销售费用较2023年第二季度减少506.90万元，主要系公司依据市场变化动态调控了人员规模和业务宣传费支出所致。

（三）2023年全年业绩预计相关假设和依据的合理性

发行人编制了2023年度《盈利预测报告》，经申报会计师审核并出具了《盈利预测审核报告》（容诚专字[2023]361Z0742号）。根据上述《盈利预测报告》，

公司预计 2023 年度实现营业收入 270,176.77 万元，同比下降 37.65%；预计 2023 年度净利润为 8,287.39 万元，同比下降 38.80%；预计 2023 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 7,503.44 万元，同比下降 39.64%。

《盈利预测报告》中，发行人 2023 年 1-6 月业绩根据已审数确定，7-9 月业绩根据未审实现数确定。2023 年 10-12 月业绩根据公司预测的营业收入、营业成本、期间费用、非经常性损益等科目计算得出，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 Q1 已审计实现 数	2023 年 Q2 已审计实现 数	2023 年 Q3 未审实现 数	2023 年 Q4 预测数	2023 年度合 计数
营业收入	70,176.83	69,248.03	57,473.43	73,278.48	270,176.77
营业成本	60,158.67	59,404.91	48,798.67	62,455.62	230,817.86
毛利额	10,018.16	9,843.13	8,674.76	10,822.86	39,358.91
期间费用	7,374.58	7,887.82	6,984.55	6,858.30	29,105.25
净利润	2,238.86	1,033.36	1,806.49	3,208.67	8,287.39
扣除非经常性损益 后归属母公司所有 者权益的净利润	2,008.31	1,145.63	1,158.49	3,191.00	7,503.44

如前文所述，发行人 2023 年扣非归母净利润预测数为 7,503.44 万元，同比减少 4,927.15 万元，下降 39.64%。其中，2023 年 1-9 月实现数为 4,312.44 万元，10-12 月预测数 3,191.00 万元。2023 年第四季度，发行人预计的扣非归母净利润增长主要来自于：①营业收入和毛利额增长及②期间费用减少，相关的假设和依据情况如下：

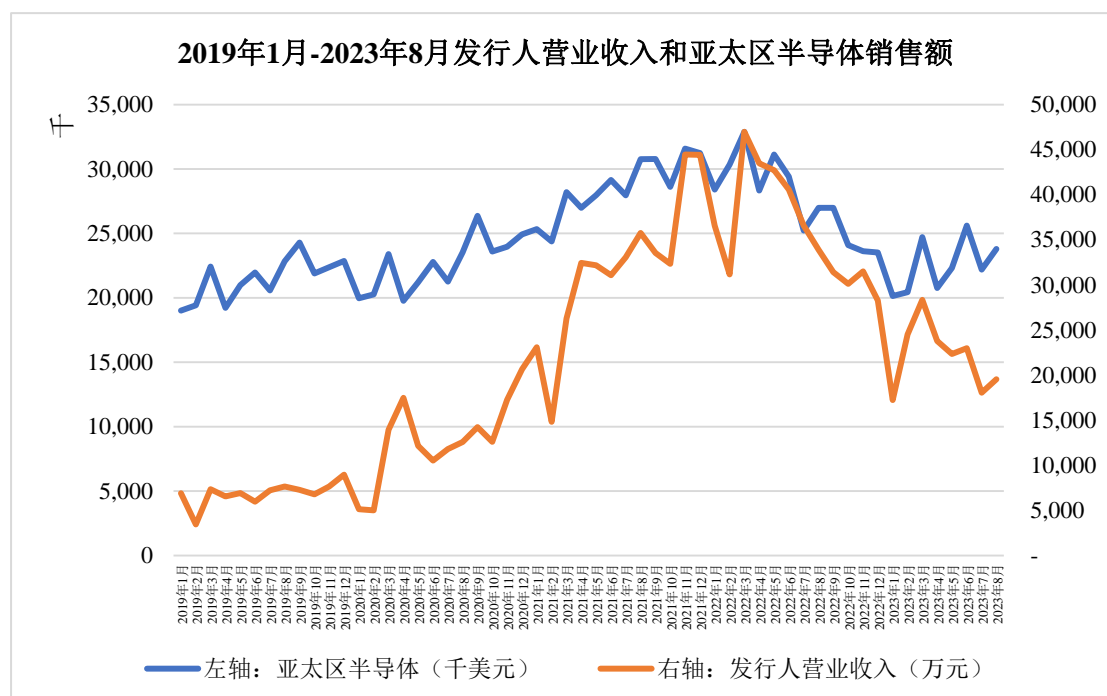
1、2023 年全年业绩预计相关假设和依据

(1) 收入和毛利额方面

公司以半导体行业周期性波动、历史业绩分布（季节性）情况等内外部因素的变化趋势作为假设前提，预计 2023 年第四季度销售规模将有所恢复，营业收入略微高于第一季度水平，营业收入达到 73,278.48 万元。同时，在预计整体毛利率相对稳定的基础上，受销售规模回升影响，公司预计 2023 年第四季度的毛利额为 10,822.86 万元。主要假设及其依据情况如下：

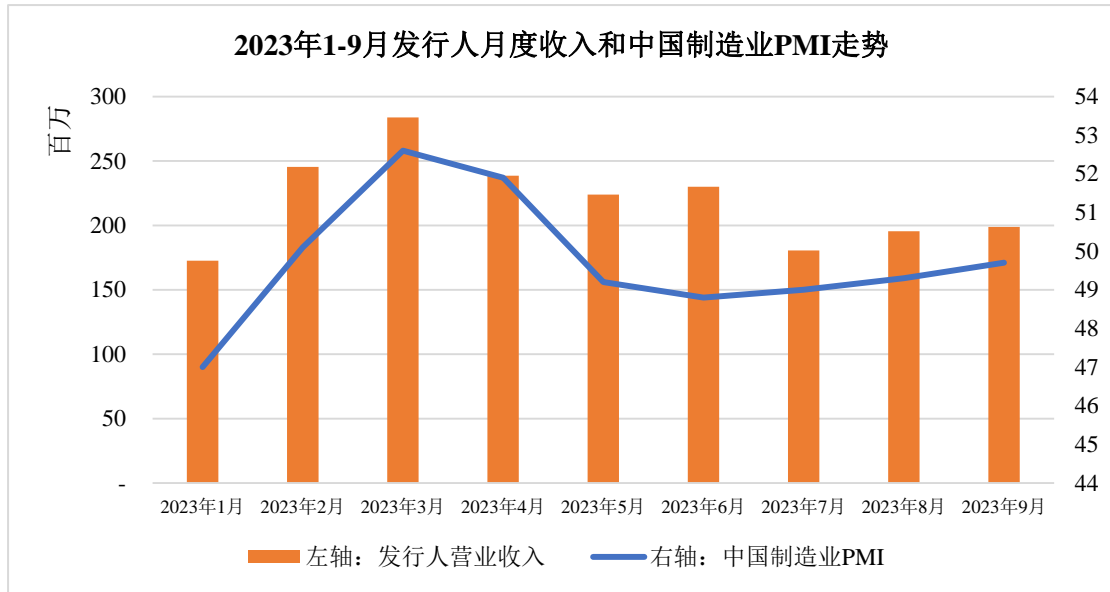
假设一：2023 年第四季度，全球半导体市场将结束长达 7 个季度的下行调整周期，同时国内制造业景气度有所回升，国内下游需求呈现复苏状态，受此影响，发行人营业收入状况也将逐步恢复和好转

如前文所述，一方面，市场普遍预判，全球半导体市场在 2023 年第三季度筑底，并于 2023 年第四季度结束此轮下行调整周期。另一方面，由下图可知，2020 年-2021 年发行人营业收入增长幅度大于亚太区半导体销售额，主要原因系全球性公共卫生事件对电子元器件交易习惯产生重大持久影响，导致线上化趋势凸显，推动发行人营业收入增幅大于亚太区半导体销售额变动。除上述情况外，发行人营业收入和全球亚太区半导体销售额的月度趋势基本保持一致。



注：WSTS 暂未披露 2023 年 9 月亚太区半导体销售数据

除此之外，2023 年第三季度，我国经济景气水平有所回升，国内市场需求逐步恢复，制造业生产活动持续加快，且 2023 年 1-9 月发行人月度收入波动趋势与中国制造业 PMI 指数变化情况也基本保持一致，2023 年 1-9 月，发行人营业收入与中国制造业采购经理指数（PMI）的变动情况如下：



注：由于 PMI 指数是宏观经济的先行指标，用以判断经济扩张或收缩，因此上表中月度收入均对应前一月度的 PMI 指数。

基于上述情况，发行人预计 2023 年第四季度全球半导体逐步复苏，同时，国内制造业景气度有所回升，受益于上述背景，发行人认为 2023 年第四季度公司收入也将进一步回升。

假设二：2023 年第四季度，公司收入遵循 2019 年-2022 年平均季度分布情况

从发行人历史业绩分布上看，除了受行业周期性影响外，也存在季节性因素影响，通常而言，第四季度是全年电子元器件销售的旺季，2019-2022 年的收入分布情况如下：

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2019 年-2022 年平均占比
第一季度	21.42%	15.70%	16.75%	26.47%	20.08%
第二季度	23.51%	26.18%	24.95%	29.26%	25.97%
第三季度	26.77%	25.18%	26.69%	23.51%	25.54%
第四季度	28.31%	32.93%	31.60%	20.75%	28.41%

从上表可知，除 2022 年下半年因全球宏观环境和半导体市场进入下行周期，发行人季度营业收入占比出现持续下降趋势，导致 2022 年第四季度收入比重显著低于前三个季度外，其余年度第四季度营收占比均显著高于前三个季度。一般

而言，受春节假期影响，一季度客户开工率有所下降，导致发行人一季度销售占比也相对较低（20%左右），而第四季度通常为电子制造业销售高峰，导致发行人第四季度销售占比通常也相对较高（占比接近或超过30%）。

基于对2023年第四季度全球半导体逐步复苏的预期，以及国内制造业景气度有所回升的情况，同时考虑了历史业绩中季节性因素影响，发行人预计2023年第四季度公司收入也将进一步回升，营收占比将高于前三季度。由于2019年至2022年基本涵盖了最近一轮完整周期¹，因此，基于谨慎性考虑，发行人将完整半导体周期波动因素纳入假设的依据，假设2023年的前三季度实际收入与第四季度收入遵循2019年-2022年的平均季度分布情况。

（2）期间费用方面

2023年前三季度，公司期间费用分别为7,374.58万元、7,887.82万元、6,984.55万元，呈整体下降趋势。2023年第三季度，相关管控措施均已落实到位，2023年第四季度，公司仍将延续2023年第三季度的期间费用动态管控措施，发行人预计2023年第四季度期间费用为6,858.30万元，与第三季度费用水平基本持平。发行人四季度期间费用预测数具体如下：

单位：万元

项 目	2023年Q1 已审计实现数	2023年Q2 已审计实现数	2023年Q3 未审实现数	2023年Q4 预测数	2023年度合 计数
期间费用	7,374.58	7,887.82	6,984.55	6,858.30	29,105.25
其中：销售费用	4,724.44	5,035.98	4,529.08	4,646.38	18,935.88
管理费用	1,309.56	1,166.45	1,117.32	961.90	4,555.23
研发费用	1,281.04	1,270.45	1,173.96	1,155.25	4,880.70

根据上表，发行人第四季度期间费用预测数与第三季度期间费用实现数减少126.25万元。其中，发行人管理费用及研发费用与第三季度相比仍持续减少，销售费用受营业收入增长影响，较第三季度增加117.30万元。

2、相关假设和依据的合理性

¹全球半导体销售金额自2019年Q1开始整体呈持续增长态势，并延续至2021年Q4。2022年Q1起全球半导体市场进入新一轮的下行调整周期，并于2022年Q3开始出现快速衰退迹象。

如前文所述，发行人预计第四季度的期间费用规模与第三季度基本持平，因此，相较于第三季度，发行人第四季度营业收入的变动是确定 2023 年全年业绩预计的主要因素，相关的假设均以行业情况和发行人历史业绩等客观情况作为依据，具有合理性，具体情况如下：

根据前文中的收入和毛利方面的假设，发行人初步测算出 2023 年第四季度营业收入预计为 81,420.53 万元，基于谨慎性考虑，按照 90% 达成率对上述模拟结果进行测算，并形成了《盈利预测报告》：发行人预计 2023 年第四季度实现营业收入 73,278.48 万元，毛利额为 10,822.86 万元。在此基础上，发行人预计 2023 年全年实现营业收入 270,176.77 万元，预计全年净利润为 8,287.39 万元。

为了进一步验证营业收入的假设和依据的合理性，发行人采用了计量经济学的方法对第四季度收入进行了模拟和验证。具体而言，发行人基于世界半导体贸易统计组织（WSTS）的半导体行业长期历史数据，采用与行业周期性波动较为吻合的计量经济学模型——季节性整合自回归移动平均模型（Seasonal Auto-Regressive Integrated Moving Average）来模拟 2023 年 9-12 月的亚太区半导体各月的销售金额²。与此同时，发行人还构建了公司客单价与亚太区半导体销售数据³之间的线性回归模型⁴，进而模拟出了 2023 年 10-12 月各月客单价的情况，再结合公司期后经营变化趋势中客户数量的变化情况⁵，进一步推算出发行人 2023 年 10-12 月的营业收入规模为 82,772.48 万元，该数据显著高于《盈利预测报告》中预测的 2023 年第四季度营业收入 73,278.48 万元。

结合前述内容，公司 2023 年第四季度的收入预测结果综合考虑了行业整体情况和发行人自身经营特点，遵循了谨慎性原则，具有合理性。

综上，2023 年全年业绩预计相关假设及其依据具备合理性。

二、对发行人业绩下滑风险进行针对性的风险揭示

关于发行人业绩下滑的风险，发行人已针对性地在招股说明书中披露了相关内容，具体请参见招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（四）

² 模拟结果显示 2023 年亚太区半导体销售同比下滑 16.34%，下滑幅度大于 WSTS 对于全年亚太区半导体销售同比下滑幅度（15.1%）的估计，上述 SARIMA 模型的预测结果较 WSTS 的预测更为谨慎。

³ 客单价与亚太区半导体销售金额呈强相关，线性相关系数分别为 0.87。

⁴ 客单价 R 方为 0.7513。线性回归模型中，R 方即 R-Squared，常用来衡量线性回归的拟合度，即两个变量之间的相关性，R 方接近 1 则表示两个变量直接具有强相关性。

⁵ 客户数量方面，由于发行人 2023 年 1-9 月业绩同比下滑背景下，客户数量仍保持了较高水平，发行人在此基础上，对 10-12 月客户数量进行了较为谨慎的预测。

风险因素提示”。

三、保荐人、申报会计师核查程序与核查意见

(一) 核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅公开信息，访谈发行人相关人员，了解导致业绩同比下滑的主要因素、公司期后运营情况、未来行业变化趋势；

2、获取了发行人 2023 年 1-6 月审计报告、2023 年 1-9 月财务报表、2023 年 1-9 月收入成本明细表、2023 年 1-9 月期间费用明细表等财务数据，同时还获取了发行人 2023 年 1 月 1 日至 10 月 20 日新接订单的相关数据；

3、获取了 WSTS 统计的 2011Q1-2023Q2 全球及亚太区半导体销售金额、2019 年 1 月-2023 年 8 月亚太区半导体销售金额，以及 2023 年 1-9 月中国制造业 PMI 数据，分析了行业周期变动趋势，对比了发行人业绩波动是否与市场景气度波动趋势一致；

4、获取了国内同行业上市公司关于 2023 年下半年市场行情研判的公开文件；

5、获取了《盈利预测报告》、《盈利预测审核报告》及相关文件；

6、对公司主要管理层进行访谈，了解公司的各项经营计划、费用管理控制计划、资金计划及投资计划等的开展情况。

(二) 核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人 2023 年全年业绩预计相关假设和依据具备合理性；

2、发行人已在招股书中针对业绩下滑风险进行了针对性地风险揭示。

(本页无正文，为《关于云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之盖章页)

云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司



2023 年 10 月 24 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司本次审核中心意见落实函的全部内容，确认本次意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长
(法定代表人)



曾辉

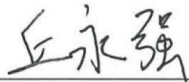
云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司



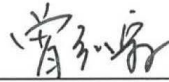
2023年10月24日

（本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



丘永强



曾弘霖



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人(董事长)



冉云

国金证券股份有限公司

2023年10月24日

