



WXSEMICON

关于无锡赛米垦拓微电子股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复



主办券商



开源证券

KAIYUAN SECURITIES

—— 水 到 渠 成 ——

陕西省西安市高新区锦业路1号都市之门B座5层

二〇二三年十月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2023 年 9 月 19 日出具的《关于无锡赛米垦拓微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“问询函”或“《问询函》”)已收悉。无锡赛米垦拓微电子股份有限公司(以下简称“赛米垦拓”、“申请人”、“公司”)与开源证券股份有限公司(以下简称“主办券商”)、国浩律师(南京)事务所(以下简称“律师”)、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查,现回复如下,请予审核。

除另有说明外,本回复报告中的简称或名词的释义与《无锡赛米垦拓微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》”)中的含义相同。涉及《公开转让说明书》补充披露或修改的内容已在《公开转让说明书》中以楷体加粗方式列示。本回复中的字体代表以下含义:

问询函所列问题	黑体(加粗)
对问题的回复	宋体
对公开转让说明书等文件的修改、补充	楷体(加粗)

本回复中部分合计数与各单项数直接相加之和在尾数上可能存在差异,这些差异系由四舍五入造成。

目 录

问题 1. 关于业务独立性	4
问题 2. 关于历史沿革	36
问题 3. 关于股权激励	43
问题 4. 关于控股股东	53
问题 5. 关于销售与收入	67
问题 6. 关于采购与存货	130
问题 7. 关于期间费用	172
问题 8. 其他事项	203

问题 1. 关于业务独立性

根据申请文件：（1）公司与关联方力芯微存在经常性关联采购，2021 年、2022 年和 2023 年 1-3 月金额分别为 2017.42 万元、1332.35 万元、299.32 万元，占比分别为 53.98%、21.35%、23.90%；（2）报告期内公司与关联方力芯微及其控制的其他企业存在销售客户、供应商重叠情形，力芯微与公司曾存在同业竞争的情形；（3）公司董事、高级管理人员在关联企业存在兼职或持股，包括公司董事长汤大勇任力芯微总工程师、赛米星能执行事务合伙人、亿晶投资董事；董事董红任力芯微财务总监；董事姚爱民在多公司有兼职；董监高在亿晶投资、赛米星能等多公司有持股；（4）公司与关联方集萃智能存在关联租赁资金拆借，与力芯微存在关联资金拆借。

请公司补充说明：（1）力芯微在公司采购芯片过程中所处地位、发挥的作用，是否具有不可或缺性；公司在采购渠道、议价能力方面是否对力芯微存在重大依赖，公司未直接向芯片生产厂商采购芯片的原因及合理性，公司业务是否独立；力芯微与相关生产厂商的合作情况（包括但不限于合作起止时间、合作内容等），结合市场价格、第三方采购价格进一步量化说明公司直接采购与通过力芯微采购的价格差异、具体排期差异，与力芯微关联采购的公允性；力芯微与相关生产厂商是否具有潜在关联关系、是否存在利益输送；（2）力芯微将电子雷管等业务分拆出来设立公司并拟在全国中小企业股份转让系统挂牌转让的原因和目的；实际控制人任职企业的经营范围，是否与公司主营业务相同或相似，实际控制人是否能够控制相关企业，是否存在同业竞争；（3）按照《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的要求，说明报告期内同业竞争是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等；公司与力芯微同业竞争的规范措施及其规范时点、同业竞争是否已彻底规范及其具体依据，为防止出现利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为所采取的风险防控措施，该风险防控措施的有效性及执行情况；（4）外协在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及关键业务或核心技术，外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规；部分外协厂商专门或主要为公司服务的原因及合理性，是否存在利益输送、外协供应商为公司承担成本或费用的情形；结合关联交易及外协的主要内容、业务环节，分析公司核心竞争力，是否具有

独立研发、设计、生产、采购、销售能力，是否对关联方或外协厂商具有重大依赖；（5）董事、高级管理人员在关联公司兼职、投资关联企业是否违反《公司法》第 147、148 条的相关规定，是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形；是否存在通过上述公司获取订单的情形，是否存在共用销售渠道的情形，公司新客户开发和维护是否存在持续使用上述公司资源或资质的情形，公司是否具有独立获客能力，是否对上述公司存在依赖；（6）关联租赁的必要性，结合市场价格、第三方租赁价格等进一步量化说明关联租赁的公允性。

请主办券商、律师核查上述事项（1）-（6），请主办券商、会计师核查上述事项（1）、（4）、（6），请主办券商、律师及会计师审慎说明公司业务独立性，是否存在关联方依赖，是否存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形，说明核查过程及结论，对公司独立性、关联交易的必要性和公允性发表明确意见。

请主办券商及律师结合上述相关事项的核查情况，说明公司同业竞争是否符合《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的规定。

【公司回复】

一、力芯微在公司采购芯片过程中所处地位、发挥的作用，是否具有不可或缺性；公司在采购渠道、议价能力方面是否对力芯微存在重大依赖，公司未直接向芯片生产厂商采购芯片的原因及合理性，公司业务是否独立；力芯微与相关生产厂商的合作情况（包括但不限于合作起止时间、合作内容等），结合市场价格、第三方采购价格进一步量化说明公司直接采购与通过力芯微采购的价格差异、具体排期差异，与力芯微关联采购的公允性；力芯微与相关生产厂商是否具有潜在关联关系、是否存在利益输送；

（一）力芯微在公司采购芯片过程中所处地位、发挥的作用，是否具有不可或缺性

报告期内，公司电子雷管芯片研发设计及采购的主要流程为：公司依据芯片生产厂商的芯片生产线工艺参数、技术规格以及下游客户的产品功能需求进行芯片研发设计，芯片研发设计完成后，通过晶圆制造、晶圆中测、封装测试等环节后，完成芯片的生产。公司芯片采购内容对应的生产、服务厂商主要包括晶圆制造厂商、芯片封装及测试厂商。

报告期内，公司电子控制模块产品搭载的芯片均系通过力芯微进行采购，力芯微在公司芯片采购过程中具有重要地位。力芯微在公司芯片采购过程中发挥的作用主要为向公司提供芯片代采服务，即由其按照公司的芯片设计图纸及要求向第三方芯片厂商下达订单，由第三方芯片生产厂商提供晶圆制造、封装、测试等服务。

集成电路行业的芯片采购渠道包括直接向芯片生产厂商采购、通过芯片生产厂商代理商或供应链企业进行采购等，采购渠道较为多样。公司报告期内通过力芯微代采芯片，系公司基于业务延续性的自主选择，具有合理的商业背景及原因，同时，公司已于2023年7月完成了在第三方芯片生产厂商客户账户的开立。因此，力芯微在公司采购芯片过程中并非不可或缺。

（二）公司在采购渠道、议价能力方面是否对力芯微存在重大依赖，公司未直接向芯片生产厂商采购芯片的原因及合理性，公司业务是否独立

1、公司在采购渠道、议价能力方面是否对力芯微存在重大依赖

公司产品主要原材料包括芯片、电阻、电容、PCB板、点火元件等电子元器件。报告期内，除芯片外，公司其他主要原材料系由公司直接与供应商确定采购价格、签署采购协议，对力芯微不存在重大依赖。

报告期内，基于公司业务延续性，公司电子控制模块产品搭载的芯片通过力芯微代采，公司芯片采购渠道对力芯微存在一定的依赖性，但公司的芯片采购渠道及议价能力对力芯微不存在重大依赖，具体理由如下：

（1）力芯微并非公司唯一可选择的芯片供应渠道

公司通过力芯微代采芯片具备合理的商业背景，公司产品的核心环节由公司自主完成，且集成电路行业的芯片采购渠道较为多样，力芯微在公司采购芯片过程中并非不可或缺，力芯微并非公司唯一可选择的芯片供应渠道。

（2）公司芯片采购价格不存在由力芯微单方面决定的情形，公司与力芯微间不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易

集成电路行业中，芯片的采购价格主要取决于采购方的采购数量、原材料等

价格波动、合作时间、合作稳定程度及企业资信情况等因素。报告期内，公司采购芯片的定价方式为按照实际采购量参考市场行情与力芯微协商确定，经对比公司芯片采购均价与测算的第三方采购价格，公司向力芯微采购芯片的均价处于测算的芯片采购价格区间偏低水平，但基本处于其价格区间范围内，公司与力芯微的关联交易价格公允。报告期内不存在力芯微单方面决定公司的芯片采购价格的情形，亦不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

公司芯片采购均价与测算的第三方采购价格情况及分析详见本题之“（三）力芯微与相关生产厂商的合作情况（包括但不限于合作起止时间、合作内容等），结合市场价格、第三方采购价格进一步量化说明公司直接采购与通过力芯微采购的价格差异、具体排期差异，与力芯微关联采购的公允性”的相关回复内容。

（3）公司已完成生产厂商客户账户开立并计划进行芯片独立采购

公司已于 2023 年 7 月在第三方芯片生产厂商完成客户账户开立，具备第三方芯片生产厂商的合格客户资格。目前公司已与第三方芯片生产厂商就公司芯片采购事宜进行洽谈，公司计划于 2024 年一季度完成芯片投片，并在芯片验证通过后实现芯片独立采购。

（4）公司拥有完整、独立的业务体系，严格执行关联交易管理制度、关联方回避表决制度

公司拥有完整、独立的业务体系，建立了完善的内部管理制度，能够严格执行关联交易管理制度、关联方回避表决制度，关联交易决策程序合规，保证关联交易符合公平、公正的市场原则。

综上，公司的采购渠道、议价能力对力芯微不存在重大依赖。

2、公司未直接向芯片生产厂商采购芯片的原因及合理性

公司通过力芯微代采芯片而未直接向芯片生产厂商采购的原因主要为，由于集成电路行业的特点，在芯片进入设计环节之前往往就需要完成芯片生产厂商客户账户开立并确定具体的晶圆厂工艺平台，芯片设计完成后需经过工程批生产、小批量生产及量产阶段，并在整个过程中需不断对芯片设计进行测试、验证、优化，自选定晶圆厂工艺平台至芯片达到量产所需时间较长。公司设立之前，力芯

微已与相关芯片生产厂商建立了长期稳定的合作关系。2020年9月力芯微将电子雷管业务剥离并设立公司后，基于公司业务延续性，公司选择由力芯微代公司继续向其原电子控制模块芯片供应商进行采购。

公司通过力芯微向芯片生产厂商采购芯片，有利于保证芯片采购的稳定性、生产的及时性及强化采购议价能力，并有利于公司专注于芯片的研发设计及其他核心竞争优势的提升。公司未直接向芯片生产厂商采购芯片具备商业合理性。

3、公司业务是否独立

（1）研发方面

公司拥有独立的研发场所、设备及人员，公司建立健全了较为完善的研发流程及研发制度，公司研发部门独立运作。截至报告期末，公司已取得授权专利8项、申请中专利9项、注册商标9项、集成电路布图设计专有权7项及软件著作权3项。公司核心技术主要依靠自主研发取得，公司具备独立研发能力。

（2）采购方面

公司设立采购部负责采购公司研发和生产所需的原材料和加工服务，并配备了专职采购人员，公司采购部独立运作。

报告期内，公司与力芯微存在关联采购的情形。报告期初，为承接力芯微电子雷管相关业务，公司向力芯微采购了与电子雷管相关的存货、固定资产，并于2022年向力芯微支付设计费并购买光罩用于芯片的生产。除此之外，公司通过力芯微委托第三方生产芯片。2023年1-3月，公司向力芯微采购的商品仅为芯片。

综上，公司报告期内存在通过力芯微代采芯片的情况，在芯片采购渠道方面，公司对力芯微存在一定的依赖。公司与力芯微间的关联采购交易真实、合理、定价公允，且存在合理的商业背景及原因，报告期内各期关联采购规模显著下降，公司具有自主设计芯片的能力且目前已完成独立在第三方芯片生产厂商客户账户开立。因此，公司采购方面对力芯微及其他关联方不存在重大依赖。

（3）销售方面

公司产品的主要消费群体为民爆行业电子雷管生产企业，包括云南燃一有限

责任公司、黑龙江青化民爆器材有限公司、西安庆华民用爆破器材股份有限公司等企业。公司设立市场部负责产品销售、售后服务工作，公司市场部独立运作。

力芯微曾于 2021 年 1-8 月向电子雷管生产厂商销售了电子雷管相关的电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品，该销售行为系力芯微为实现原销售订单的平稳过渡及将电子雷管业务逐步转移至赛米垦拓所致，且已于 2021 年 9 月份停止。

报告期内，公司均系直接与客户签署销售合同并结算，不存在通过力芯微或其他关联方实现销售，不存在通过力芯微及其他关联方代收货款的情形。公司在销售方面不存在与关联方业务混同、共用销售渠道，公司对力芯微及其他关联方不存在重大依赖。

综上，虽然公司在芯片采购渠道方面对力芯微存在一定的依赖，但并未影响公司业务独立性，公司业务独立。

（三）力芯微与相关生产厂商的合作情况（包括但不限于合作起止时间、合作内容等），结合市场价格、第三方采购价格进一步量化说明公司直接采购与通过力芯微采购的价格差异、具体排期差异，与力芯微关联采购的公允性

1、力芯微与相关生产厂商的合作情况

报告期内，力芯微与相关生产厂商的合作情况如下：

序号	公司名称	合作内容	合作开始时间	合作终止时间
1	威之信科技（上海）有限公司	采购圆片	2013 年 1 月	-
2	无锡领测半导体有限公司	芯片测试	2019 年 5 月	-
3	合肥通富微电子有限公司	芯片封装	2017 年 9 月	-

如上表，力芯微与上述相关合作生产厂商自建立合作关系以来持续合作，双方合作关系良好，具有稳定性和可持续性。

上述生产厂商的具体情况如下：

（1）威之信科技（上海）有限公司

注册资本	108 万美元
住 所	中国（上海）自由贸易试验区奥纳路 55 号 1 幢十三层 1346 室

经营范围	从事电子科技、机械科技、化工科技专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，集成电路产品设计，国际贸易、转口贸易及贸易咨询服务；保税区企业间贸易及区内贸易代理；商业性简单加工。食品添加剂，棕榈油，食用油，塑料及其制品、橡胶制品，贱金属制品，机械器具、电气设备及其零件，检验、精密仪器及钟表零件，化工产品（除危险品、特种化学品、易制毒化学品）的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口及其他相关配套业务。（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
成立时间	1998-04-20
主要人员	谢伟彬任董事长，谢伟民任董事，荆芳任董事
主要股东	威信国际（香港）有限公司持股 100%

(2) 无锡领测半导体有限公司

注册资本	500 万人民币
住 所	无锡市滨湖区华谊路 30 号
经营范围	半导体材料、通用设备、电子元器件的研发、销售、包装服务；集成电路的研发、销售及测试；电子产品销售、技术服务、技术转让、技术咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立时间	2018-10-23
主要人员	吴龙军任执行董事，徐波任监事
主要股东	吴龙军持股 100%

(3) 合肥通富微电子有限公司

注册资本	250000 万人民币
住 所	安徽省合肥市经济技术开发区卫星路 578 号
经营范围	集成电路、半导体产品的生产及技术研发、技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立时间	2015-01-23
主要人员	石磊任董事长，蔚鹏任董事，姚瑶任董事，胡文龙任董事兼总经理，石明达任董事，刘广任监事，李郁南任监事，章小平任监事
主要股东	通富微电子股份有限公司持股 55.84%，合肥城建投资控股有限公司持股 26.4%，合肥海恒控股集团有限公司持股 10.8%，合肥市产业投资引导基金有限公司持股 6.96%

2、公司直接采购与通过力芯微采购的价格差异、具体排期差异，与力芯微关联采购的公允性

(1) 公司直接采购与通过力芯微采购的价格差异

报告期内各期,公司通过力芯微采购芯片的平均价格分别为 0.53 元/颗、0.64 元/颗和 0.72 元/颗,采购均价呈现上涨态势,主要系芯片生产原料价格上涨所致。公司报告期内未直接向芯片生产厂商采购芯片,不存在直接采购芯片的价格。芯片生产厂商的采购价格主要取决于采购方的采购数量、原材料等价格波动、合作时间、合作稳定程度及企业资信情况等因素。鉴于公司电子控制模块所用芯片具有定制属性,无公开市场价格和第三方销售价格,同行业可比公司无锡盛景微电子股份有限公司(以下简称“盛景微”)主要从事电子控制模块、起爆控制器等产品的研发、设计和销售,根据盛景微招股说明书披露的主要原材料及委托加工服务采购单价,结合芯片成本占比情况,公司电子控制模块所用芯片采购均价与测算的第三方采购价格对比情况如下:

单位:元/颗

项目	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年
盛景微封装测试费①	未披露	0.19	0.17
封装测试费占比②	—	20%-35%	20%-35%
测算的芯片采购价格③=①/②	—	0.54-0.95	0.49-0.85
公司向力芯微采购芯片均价	0.72	0.64	0.53

注 1: 盛景微的封装测试费源自其招股说明书公开披露的数据;

注 2: 封装测试费占比源自力芯微提供的芯片成本占比数据。

根据上表,公司向力芯微采购芯片的均价处于测算的芯片采购价格区间偏低水平,但基本处于其价格区间范围内。

(2) 公司直接采购与通过力芯微采购的具体排期差异

报告期内,公司通过力芯微采购芯片的生产排期一般为 6-8 个月,公司报告期内未直接向芯片生产厂商采购芯片,不存在直接采购芯片的排期情况。芯片生产厂商的生产排期受客户采购数量、合作时间、合作稳定程度及企业资信情况等因素的影响,加之报告期内芯片生产市场特殊行情,芯片生产厂商针对一般合格客户的排期为 6-12 个月。公司通过力芯微采购芯片的生产排期较市场排期处于偏短水平,但仍处于市场排期区间范围内。

综上,芯片生产厂商的生产排期与采购价格主要取决于采购方的采购数量、

原材料等价格波动、合作时间、合作稳定程度及企业资信情况等因素。力芯微与上述相关生产厂商具有多年的合作关系，并已建立了良好稳定的合作关系，据此形成了与第三方芯片生产厂商及时排期及议价的能力。报告期内各期，公司向力芯微采购芯片的平均价格处于测算的芯片采购价格区间偏低水平，但基本处于其价格区间范围内，与测算的芯片采购价格不存在重大显著差异，公司与力芯微之间的关联采购价格具备公允性。

（四）力芯微与相关生产厂商是否具有潜在关联关系、是否存在利益输送

报告期内，力芯微与威之信科技（上海）有限公司、无锡领测半导体有限公司及合肥通富微电子有限公司等相关生产厂商不存在潜在的关联关系，不存在利益输送的情形。

二、力芯微将电子雷管等业务分拆出来设立公司并拟在全国中小企业股份转让系统挂牌转让的原因和目的；实际控制人任职企业的经营范围，是否与公司主营业务相同或相似，实际控制人是否能够控制相关企业，是否存在同业竞争；

（一）力芯微将电子雷管等业务分拆出来设立公司并拟在全国中小企业股份转让系统挂牌转让的原因和目的

力芯微主要从事集成电路及半导体分立器件的设计、加工、销售，赛米垦拓主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计及销售。力芯微将电子雷管等业务分拆出来设立公司并拟在全国股转系统挂牌的原因系，分拆设立公司有利于电子雷管业务的独立、可持续发展，公司拟在全国股转系统挂牌有利于公司独立拓展融资渠道，增强市场竞争能力，提升公司资产运营效率和价值，增加资产流动性，并有效提高力芯微持有资产的价值，符合力芯微长远利益。

（二）实际控制人任职企业的经营范围，是否与公司主营业务相同或相似，实际控制人是否能够控制相关企业，是否存在同业竞争

1、实际控制人任职企业的基本情况

截至报告期末，公司实际控制人任职企业（除公司外）及其经营范围、主营

业务等情况如下：

序号	名称	实际控制人任职情况	经营范围	主营业务	实际控制人是否控制
1	无锡力芯微电子股份有限公司	袁敏民任董事长、总经理，毛成烈任董事、副总经理、董事会秘书，周宝明任董事、副总经理，汪东任副总经理，张亮任副总经理	半导体集成电路及半导体分立器件的设计、加工、销售；软件开发；电子产品、仪器仪表、电气机械的销售；自营各类商品的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	集成电路及半导体分立器件的设计、加工、销售，主要产品应用于手机、TWS 耳机、智能手环手表等可穿戴设备及汽车电子、物联网等其他领域	是，由公司实际控制人共同控制
2	无锡亿晶投资有限公司	袁敏民担任董事长、经理，佘东辉、周宝明、张亮、汪东、毛成烈、汤大勇担任董事，汪芳担任监事	一般项目：以自有资金从事投资活动（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	力芯微实际控制人及员工持股平台，无其他经营业务	是，由公司实际控制人共同控制
3	深圳市中盛昌电子有限公司	袁敏民担任董事长，周宝明担任董事、总经理，佘东辉担任监事	一般经营项目是：电子产品、电子元器件、仪器仪表、电子设备及相关配件、化工材料、纺织产品的销售。（不含专营、专控、专卖商品）	集成电路及半导体分立器件的销售，销售产品主要为电源转换芯片、电源防护芯片、显示驱动电路等，上述产品应用于手机、TWS 耳机、智能手环手表等可穿戴设备及汽车电子、物联网等其他领域	是，力芯微全资子公司，由公司实际控制人共同控制
4	无锡矽瑞微电子股份有限公司	袁敏民担任董事长，张亮担任董事、总经理，	集成电路、电子器件设计、开发、制造、销售；电子产品、仪器仪表、五金产品的销售；自营各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品	集成电路及半导体分立器件的设计、加工、销售，主要产品为电源转换芯片，主要应用于 LED 照明	是，力芯微控股子公司，由公司实际控制人共同控制

序号	名称	实际控制人任职情况	经营范围	主营业务	实际控制人是否控制
			和技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)		
5	浙江钱江集成电路技术有限公司	袁敏民担任董事长,汪东担任董事,张亮担任监事	集成电路产品的研发、销售、技术咨询;货物进出口、技术进出口	迈尔斯特持股平台,无其他经营业务	是,力芯微控股子公司,由公司实际控制人共同控制
6	无锡迈尔斯特集成电路有限公司	袁敏民担任执行董事,张亮担任监事	集成电路产品的研发、销售、技术咨询;自营各类商品和技术的进出口(国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)一般项目:集成电路设计;集成电路制造;集成电路销售;集成电路芯片设计及服务;集成电路芯片及产品制造;集成电路芯片及产品销售(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	集成电路产品的研发、销售,主要产品为电源转换芯片,产品应用于电动车、摩托车电子产品	是,浙江钱江集成电路技术有限公司全资子公司,由公司实际控制人共同控制
7	无锡赛米星能投资合伙企业(有限合伙)	汤大勇担任执行事务合伙人	一般项目:以自有资金从事投资活动;企业管理;企业管理咨询;股权投资(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	公司员工持股平台,无其他经营业务	是,公司实际控制人之一汤大勇控制

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、

设计及销售，产品应用主要为隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破、人工影响天气、地质勘探、石油开采等专业细分领域。上述公司实际控制人任职企业中，亿晶投资、浙江钱江集成电路技术有限公司以及赛米星能为持股平台，无其他经营业务，力芯微及其控制的其他企业的主营业务应用领域、主要产品、产品功能与公司存在显著区别。

综上，公司实际控制人任职的上述企业与公司主营业务不相同或相似。

2、上述企业与公司是否存在同业竞争

报告期内，力芯微曾于 2021 年 1-8 月向电子雷管生产厂商销售了电子雷管相关产品，该销售行为系力芯微为实现原销售订单的平稳过渡及将电子雷管业务逐步转移至公司所致，该销售行为已自 2021 年 9 月份停止。因此，公司与力芯微在报告期内存在同业竞争，该同业竞争行为已自力芯微停止电子雷管相关产品销售之日起消除。

截至本回复出具之日，公司实际控制人任职的其他企业与公司不存在同业竞争。

三、按照《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的要求，说明报告期内同业竞争是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等；公司与力芯微同业竞争的规范措施及其规范时点、同业竞争是否已彻底规范及其具体依据，为防止出现利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为所采取的风险防控措施，该风险防控措施的有效性及执行情况；

（一）按照《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的要求，说明报告期内同业竞争是否导致公司与竞争方之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等

2021 年度，力芯微存在向电子雷管生产厂商云南燃一有限责任公司以及 MASTER BLASTER(PTY)LTD（以下合称“重合客户”）销售电子雷管相关产品的情形，经营地域为云南及博茨瓦纳。2021 年度，力芯微上述销售业务收入及毛利占公司同期业务收入、毛利的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年度
力芯微同类产品业务收入	2,627.80
公司同类产品业务收入	2,027.95
力芯微同类产品业务收入占公司同类产品业务收入比例	129.58%
力芯微同类产品毛利	602.40
公司同类产品毛利	509.42
力芯微同类产品毛利占公司同类产品毛利比例	118.25%

公司与力芯微分别与重合客户签署合同并结算，且公司与力芯微不存在同一时间段内同时与重合客户签署销售合同的情形。相关销售合同主要内容如下：

单位：元

客户名称	供应方	合同名称	合同金额	销售内容	合同签订时间
云南燃一有限责任公司	力芯微	销售协议	-	框架协议，有效期为 2016.12.30-2021.12.31	2016.12.27
		订单	5,200,000.00	电子延时组件,编程起爆一体机	2021.3.12
		订单	5,379,000.00	电子延时组件,编程控制器	2021.3.23
		订单	429,000.00	电子延时组件,编程控制器	2021.4.2
		订单	520,000.00	电子延时组件,编程控制器	2021.4.19
		订单	7,800,000.00	电子延时组件,编程控制器	2021.4.26
		订单	4,950,000.00	电子延时组件,编程控制器	2021.5.26
		订单	-	电子延时组件,编程控制器（协议赠送）	2021.6.30
	公司	销售协议	-	框架协议，协议有效期为 2021.10.1-2026.12.31	-
		订单	9,900,000.00	电子延时组件	2021.7.19
		订单	25,000.00	起爆器	2021.9.28
		订单	24,750,000.00	电子延时组件	2021.11.3
MASTER BLASTER(PTY)LTD	力芯微	销售协议	28,640.00 美元	管塞注塑机、管塞模具等	2020.10.15
	公司	销售协议	2,250 美元	线卡实验注塑模具	2021.3.24

2021 年度，力芯微与公司向重合客户销售电子雷管相关主要产品的均价情况如下：

单位：元；件；元/件

客户名称	产品类别	力芯微销售情况			公司销售情况			销售均价差异率
		销售金额	销售数量	销售均价	销售金额	销售数量	销售均价	
云南燃一有限公司	电子控制模块	24,867,256.62	5,500,000.00	4.52	12,874,380.57	2,939,000.00	4.38	3.20%
	起爆控制器	508,849.56	220.00	2,312.95	22,123.89	10.00	2,212.39	4.55%
MASTER BLASTER(PTY)LTD	管塞注塑机	78,489.60	2.00	39,244.80	-	-	-	-
	注塑模具	10,360.63	4.00	2,590.16	-	-	-	-
	线卡实验注塑模具	-	-	-	12,921.58	1.00	12,921.58	-
合计		25,464,956.41	-	-	12,909,426.04	-	-	-

注：1、因力芯微向重合客户销售的相关产品种类较多，上表中仅列示了销售金额较大的主要产品销售情况；2、以上销售金额为不含税金额；3、2021 年度力芯微向云南燃一有限公司销售的起爆控制器存在产品置换打折的情况，为保证数据的可比性且该部分产品对应的销售收入金额较小，上表统计时将该部分销售收入进行剔除；4、销售均价差异率=（力芯微销售均价-公司销售均价）/公司销售均价。

2021 年度，公司与力芯微向云南燃一有限公司销售的同类型电子雷管相关主要产品的销售均价不存在重大差异，公司与力芯微未向 MASTER BLASTER(PTY)LTD 销售同类型产品且销售金额较低，公司与力芯微报告期内的同业竞争未导致公司与力芯微存在非公平竞争、利益输送的情形。

力芯微向上述重合客户销售电子雷管相关产品系为实现其原销售订单的平稳过渡及将电子雷管业务逐步转移至公司，上述销售完成后，力芯微及其控制的其他企业未再从事与公司相竞争的业务，公司与力芯微间不存在商业让渡的情形。

综上，公司报告期内同业竞争情形未导致公司与力芯微之间存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形。

（二）公司与力芯微同业竞争的规范措施及其规范时点、同业竞争是否已彻底规范及其具体依据，为防止出现利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为所采取的风险防控措施，该风险防控措施的有效性及其执行情况

1、公司与力芯微同业竞争的规范措施及其规范时点、同业竞争是否已彻底规范及其具体依据

2020年9月，力芯微将电子雷管相关业务剥离并设立公司，在业务过渡期内力芯微存在向电子雷管生产厂商销售电子雷管相关产品的行为，进而导致了报告期初公司与力芯微存在同业竞争的情形。为彻底规范同业竞争，力芯微已自2021年9月起停止竞争产品的销售，并将电子雷管业务相关资产、人员转移至公司。根据力芯微披露的其2022年财务数据，力芯微及其控制的企业2022年电子雷管相关业务收入全部由公司贡献。公司与力芯微采取的主要规范措施如下：

（1）业务方面

自2021年力芯微完成原销售订单过渡后，电子雷管相关业务全部由公司承接，力芯微及其控制的其他企业未从事与公司相竞争的业务。公司已形成独立完整的研发、采购、生产、销售业务流程，配备了专职人员，具有直接面向市场独立经营的能力。

（2）人员方面

公司成立后，力芯微原电子雷管业务相关人员陆续入职公司，并与公司签署书面劳动合同并在公司专职工作。此外，报告期内随着公司业务增长，公司独立对外招聘了相关人员。截至报告期末，公司在职员工共78名，其中曾在力芯微任职的人员合计25人，2021年度，上述25人中的18人已转入公司并在公司专职工作，剩余7人中，6人于2022年度转入公司并在公司专职工作，1人于2023年2月转入公司并在公司专职工作。报告期内，公司与力芯微及其控制的其他企业不存在人员交叉任职、人员混同的情形。

（3）资产方面

公司成立之初为开展业务所需及为增强公司的独立性，承接了力芯微原有的电子雷管业务相关资产。此外，报告期内随着公司业务增长，公司新购置了其他固定资产，报告期各期，公司新增固定资产原值分别为1,218,804.86元、903,744.37元、199,610.40元。公司单独承租了独立的经营场所，不存在与力芯微及其控制的其他企业合署办公的情形。公司合法拥有独立的经营和办公场所以及与生产经

营有关的注册商标、专利、非专利技术、设备和其他资产的所有权或使用权，不存在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金、资产或其他资源的情形。除此之外，力芯微承诺将与电子雷管业务相关的专利、集成电路布图设计等知识产权全部转让给公司。上述转让事宜的进展详见本回复之“问题8.其他事项”之“七”回复所述。

通过上述有效措施，截至本回复出具之日，公司与力芯微间不存在同业竞争，除力芯微尚未将电子雷管业务相关的专利、集成电路布图设计等知识产权转让至公司外，公司与力芯微间的同业竞争规范措施均得到了有效执行并已完成规范。

2、为防止出现利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为所采取的风险防控措施，该风险防控措施的有效性及其执行情况

（1）公司已依照相关法律、法规，建立健全了法人治理结构，并已制定《公司章程》及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等相关制度，对公司防范控股股东及关联方资金占用的原则及相关责任与措施、关联人和关联交易的认定、关联交易的决策程序、对外投资的审批权限与组织部门、对外投资的决策管理、对外担保审批权限、对外担保的内部控制等均作出专门规定。上述制度的建立及有效执行可有效防止公司与关联方间的利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为的发生。

（2）公司已经根据经营所需设置了相应的职能部门，已形成独立完整的研发、采购、生产、销售业务流程，配备了专职人员，具备与经营业务体系相配套的资产，公司的劳动、人事及工资管理与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业严格分离，拥有比较完善的财务管理制度与会计核算体系并依法独立纳税。公司已开立了独立的银行账户。报告期内公司与力芯微及其控制的企业在资产、人员、业务、财务、机构等方面保持独立。

（3）公司的控股股东及实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员出具了关于减少和规范与公司之间的关联交易、避免资金占用、避免同业竞争的承诺，并明确了未能履行承诺的约束措施。

截至本回复出具之日，公司治理规范，独立运作，上述承诺与措施正在持续有效履行中，实施时间安排合理，具备可执行性，未出现违反承诺、承诺失效等情形。

四、外协在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及关键业务或核心技术，外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规；部分外协厂商专门或主要为公司服务的原因及合理性，是否存在利益输送、外协供应商为公司承担成本或费用的情形；结合关联交易及外协的主要内容、业务环节，分析公司核心竞争力，是否具有独立研发、设计、生产、采购、销售能力，是否对关联方或外协厂商具有重大依赖；

（一）外协在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及关键业务或核心技术，外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规

1、外协在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及关键业务或核心技术

报告期内，公司在电子控制模块、编码器和起爆控制器的生产过程中将电子控制模块的贴片、注塑、检测等生产工序，以及编码器和起爆控制器主板的加工委托外协厂商完成。在此模式下，公司自购芯片、电阻、电容、PCB板、发火元件等电子元器件，并将除编码器及起爆控制器总装环节外的其他生产环节委托外部第三方完成。

芯片是电子控制模块的核心部件。公司专注于芯片及底层逻辑算法的研究和电子控制模块的设计等高附加值环节，而将可替代性强的贴片组装、注塑、主板加工等生产环节委托外协厂商完成，因此公司外协工序不涉及公司产品的关键业务和核心技术，不会成为影响公司产品性能的关键因素，公司不存在因外协加工影响其核心竞争力的情况。报告期内各期，公司外协加工费用占公司同期主营业务成本的比例较低，外协供应商市场竞争激烈且可替代性强，因此外协加工对于公司整体生产环节影响较小。

2、外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规

公司外协厂商的生产加工环节主要涉及贴片、注塑、检测等，根据《中华人民共和国安全生产法》《安全生产许可证条例》（2014年修订），所涉外协厂商无

需办理生产许可等经营资质。公司外协供应商不需要具备相关行业的特殊业务资质，其在营业执照列明的经营范围内生产经营，合法合规。

（二）部分外协厂商专门或主要为公司服务的原因及合理性，是否存在利益输送、外协供应商为公司承担成本或费用的情形

公司电子控制模块贴片、注塑、检测等生产工序以及编码器和起爆控制器主板加工主要委托外协厂商苏州晟日通电子科技有限公司、苏州荣唐电子有限公司及无锡玖益电子有限公司，均系主要为公司提供外协加工服务的厂商。

报告期内，公司业务规模快速增长，对电子控制模块贴片、注塑、检测等生产以及编码器和起爆控制器主板加工的外协采购需求也随之增加，进而吸引中小外协厂商寻求合作。主要为公司提供外协服务的企业资本规模相对不大，在产能和精力有限的情况下，选择优先保障公司采购的外协生产正常、有序进行。前述外协厂商与公司距离较近，自公司与其合作以来，公司外协产品未出现产品加工质量问题，公司将部分生产工序委托外协厂商完成有利于公司集中资源聚焦芯片及底层逻辑算法的研究和电子控制模块的设计等高附加值环节，有利于提升公司的核心竞争力。因此，公司报告期内存在部分外协厂商主要为公司提供外协加工服务具有合理性。

报告期内，公司与外协供应商均不存在关联关系，公司与外协厂商定价依据主要基于市场价格由双方协商确定，产品规格不同外协价格会有所差异，相同规格产品不同外协厂商采购价格不存在显著差异，外协采购定价公允。报告期内各期，公司与外协供应商之间不存在利益输送的情形，不存在外协供应商为公司承担成本或费用的情形。

（三）结合关联交易及外协的主要内容、业务环节，分析公司核心竞争力，是否具有独立研发、设计、生产、采购、销售能力，是否对关联方或外协厂商具有重大依赖

1、结合关联交易及外协的主要内容、业务环节，分析公司核心竞争力，是否具有独立研发、设计、生产、采购、销售能力

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、

设计和销售，是民爆行业电子控制模块及相关电子控制系统整体解决方案提供商。公司具有独立完整的业务流程，具体如下：

（1）研发流程

公司设立了专门的研发中心，制定了细致严谨的研发流程，包括研发立项、设计和评审、工程样品制作及验证、量产等阶段。公司立足于自主研发，面向客户需求和行业发展方向不断丰富产品功能、提升产品性能。公司设立研发中心，并按照产品研发所需的技术类别和工作类别下设芯片设计部、应用开发部和测试部。报告期内，公司研发内容涵盖隧道专用型电子雷管控制芯片及系统、灭火用炮弹专用型电子雷管控制芯片及系统、数码电子雷管全生命周期管理系统与数据分析系统、高可用工业电子雷管起爆系统、高性能工业电子雷管模组等方面，报告期各期，公司研发费用分别为 4,370,565.07 元、11,578,027.05 元和 2,691,715.68 元。

公司高度重视技术创新，技术创新是公司核心竞争力的重要体现。经过多年的研发创新，公司已经掌握了一系列核心技术，主要应用于民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等多个产品，均处于批量生产阶段。

（2）采购流程

公司设立采购部负责采购公司科研和生产所需的原材料和加工服务，并配备了专职采购人员，公司采购部独立运作。公司产品主要原材料包括芯片、电容、PCB 板、桥丝等，采购的委托加工服务主要包括贴片、注塑、检测等。

报告期内，公司与力芯微存在关联采购的情形。报告期内，为承接力芯微电子雷管相关业务，公司向力芯微采购了与电子雷管相关的存货、固定资产，并于 2022 年向力芯微支付设计费并购买光罩用于芯片的生产。除此之外，公司通过力芯微委托第三方生产芯片。2023 年 1-3 月，公司向力芯微采购的商品仅为芯片。

报告期内，公司向力芯微采购电子雷管相关的存货、固定资产、支付设计费并购买光罩用于芯片的生产，系公司为开展业务所需及为增强公司的独立性，而承接了力芯微原有的电子雷管相关业务的资产。

公司通过力芯微委托第三方生产芯片系为获取芯片生产厂商的及时排期及

强化采购议价能力，公司设有芯片设计部，公司电子控制模块所搭载的芯片均由公司独立自主研发设计，再由力芯微按照公司的设计图纸及要求向第三方芯片厂商下达订单，力芯微未为公司提供芯片生产、封装、测试等服务。

报告期内各期，公司向力芯微的采购额分别为 21,216,413.50 元、13,323,532.80 元和 2,993,225.66 元，采购规模显著下降。公司与力芯微之间的关联交易价格基于市场价格由双方协商确定，关联交易价格公允。

同时，截至本回复出具之日，为进一步增强公司业务独立性同时基于公司实际经营所需，公司已独立在第三方芯片生产厂商完成客户账户开立，公司可根据经营所需自主选择公司所需芯片的生产厂商。

公司控股股东、实际控制人已出具《关于规范与减少关联交易的承诺函》，其承诺将尽量避免和减少与赛米垦拓之间的关联交易。对于无法避免或有合理原因而发生的关联交易，将遵循公平、公正、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定并依法签订协议，按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，涉及到的关联交易，将根据规定回避表决，保证不通过关联交易损害赛米垦拓及赛米垦拓股东的合法权益。

综上，公司报告期内存在通过力芯微代采芯片的情况，相关交易真实、合理且定价公允，报告期内各期关联采购规模显著下降，公司具有自主设计芯片的能力且目前已完成独立在第三方芯片生产厂商客户账户开立。在采购方面，公司对力芯微及其他关联方不存在重大依赖。

（3）生产流程

公司专注于芯片及底层逻辑算法的研究和电子控制模块的设计等高附加值环节，将可替代性强的 SMT 贴片组装、注塑、主板加工等生产工序委托外协加工商完成，公司外协工序不涉及公司产品的关键环节和核心技术，不会成为影响公司产品性能的关键因素，公司不存在因外协加工影响其核心竞争力和生产稳定的情况。公司外协加工费用占公司同期主营业务成本的比例较低，外协供应商市场竞争激烈且可替代性较强，鉴于外协加工对于公司整体生产经营影响较小，公司不存在核心生产环节依靠外协的情形。

（4）销售流程

结合下游市场特点，在报告期内，公司产品电子控制模块、编码器和起爆控制器的销售均采用直销模式。公司制定了细致的销售流程，包括市场调研、获取订单、明确交期、发货、收款等阶段。

公司产品的主要消费群体为民爆行业电子雷管生产企业，包括云南燃一有限责任公司、黑龙江青化民爆器材有限公司、西安庆华民用爆破器材股份有限公司等企业。公司设立市场部负责产品销售、售后服务工作，公司市场部独立运作。

经核查，力芯微曾于 2021 年 1—8 月向电子雷管生产厂商销售了电子雷管相关的电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品，该销售行为系力芯微为实现原销售订单的平稳过渡及将电子雷管业务逐步转移至赛米垦拓所致，该销售行为已于 2021 年 9 月份停止。上述交易具体情况如下：

单位：元

销售方	客户名称	销售期间	销售金额合计
力芯微	MASTER BLASTER(PTY)LTD	2021 年 1 月	187,328.52
力芯微	云南燃一有限责任公司	2021 年 1 月至 2021 年 8 月	26,090,599.98

注：上述销售期间系为力芯微确认收入所对应期间。

除上述交易外，报告期内，力芯微及其控制的其他企业不存在向与赛米垦拓重叠客户进行销售的情形。

报告期内，公司均系直接与客户签署销售合同并结算，不存在通过力芯微或其他关联方实现销售，不存在通过力芯微及其他关联方代收货款的情形。公司在销售方面不存在与关联方业务混同、共用销售渠道，不存在对力芯微及其他关联方存在重大依赖的情形。

综上，公司与关联方不存在业务混同，不存在与关联方共有销售渠道的情形，公司存在向控股股东力芯微关联采购的情形，但不会导致公司对力芯微及其他关联方存在重大依赖。

公司以芯片设计为技术核心，以相关全套设备研发为基本业务，以市场需求和服务为导向，为客户提供完整的技术和服务解决方案。公司相继推出多种型号的

民爆电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品，以及新一代影响天气产品用电子控制模块及系统设备、地质勘探用电子控制模块及设备、石油开采用电子控制模块及控制设备等产品。

公司主要产品为电子控制模块、编码器及起爆控制器等，产品应用涉及隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破、人工影响天气、地质勘探、石油开采、火灾扑救等专业细分领域，具有高可靠性、高精度、高安全性等特点，在超长延时设置、长距离通信、抗漏电、抗高低温等技术上实现突破，在市场上具备较强的竞争力。

公司凭借技术创新、质量可靠的优势，树立了良好的品牌形象，得到了客户的广泛认可。报告期内，公司已与云南燃一有限责任公司、黑龙江青化民爆器材有限公司、山西焦煤集团化工有限责任公司、西安庆华民用爆破器材股份有限公司、南京理工科技化工有限责任公司等多家主流民爆企业达成合作，同时成功开拓海外市场，产品已应用至南非、南美洲、欧洲、南亚等地区。

公司的核心竞争力主要体现在行业经验、研发实力、人才优势三个方面。公司及主要研发人员深耕民爆行业电子控制模块领域多年，积累了优质的客户资源和丰富的专业知识，已建立较为完善的软硬件生态体系，能高效准确地响应客户需求。公司已建立较为完善的研发体系和技术储备，形成了初具规模、结构合理、经验丰富的研发团队，并积极布局行业前沿技术，能为公司的长期发展提供技术支持。公司坚持长期可持续发展的人才战略，通过竞争化的用人机制和多层次的培养机制，不断优化人员结构、提升人员素质，为公司的持续发展打造了一支优秀的复合型人才队伍。报告期内，公司具有独立研发、设计、生产、采购及销售的能力。

2、公司是否对关联方或外协厂商具有重大依赖

报告期，公司不存在对关联方的重大依赖。公司一般是在经营场所就近寻找SMT贴片组装、注塑、主板加工等信誉度较高、质量有保障的合格外协厂商。公司对外协厂商处理完毕的每批产品均进行检查，从而确保外协加工产品的质量。SMT贴片组装、注塑和主板加工等加工行业成熟、行业内企业数量众多，公司可以以低廉的转换成本更换委外加工商，故公司不存在对外协加工商的重大业务依赖。

五、董事、高级管理人员在关联公司兼职、投资关联企业是否违反《公司法》第 147、148 条的相关规定，是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形；是否存在通过上述公司获取订单的情形，是否存在共用销售渠道的情形，公司新客户开发和维护是否存在持续使用上述公司资源或资质的情形，公司是否具有独立获客能力，是否对上述公司存在依赖；

（一）董事、高级管理人员在关联公司兼职、投资关联企业是否违反《公司法》第 147、148 条的相关规定，是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形

《公司法》第 147 条规定：“董事、监事、高级管理人员应当遵守法律、行政法规 和公司章程，对公司负有忠实义务和勤勉义务。董事、监事、高级管理人员不得利用职权收受贿赂或者其他非法收入，不得侵占公司的财产。”《公司法》第 148 条规定：“董事、高级管理人员不得有下列行为：（一）挪用公司资金；（二）将公司资金以其个人名义或者以其他个人名义开立账户存储；（三）违反公司章程的规定，未经股东会、股东大会或者董事会同意，将公司资金借贷给他人或者以公司财产为他人提供担保；（四）违反公司章程的规定或者未经股东会、股东大会同意，与本公司订立合同或者进行交易；（五）未经股东会或者股东大会同意，利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务；（六）接受他人与公司交易的佣金归为己有；（七）擅自披露公司秘密；（八）违反对公司忠实义务的其他行为。”

截至报告期末，公司董事、高级管理人员在关联公司任职及投资关联企业情况如下：

姓名	担任公司职务	兼职/投资公司名称	兼任职务	投资情况
汤大勇	董事长	无锡力芯微电子股份有限公司	总工程师	-
		无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	持有 22.67% 合伙份额
		无锡亿晶投资有限公司	董事	持有 8.04% 股权
		无锡华晶矽科微电子有限公司	-	持有 0.75% 股权
董红	董事	无锡力芯微电子股份有限公司	财务总监	-
		无锡亿晶投资有限公司	-	持有 0.43% 股权
姚爱民	董事	无锡芯和私募基金管理有限公	执行董事兼总	持有 20.00% 股权

姓名	担任公司职务	兼职/投资公司名称	兼任职务	投资情况
		司	经理	
		无锡翔熠企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	持有 16.67% 合伙份额
		无锡景毅信息科技有限公司	执行董事兼总经理	持有 96.47% 股权
		无锡毅清源企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	持有 62.50% 合伙份额
		无锡成电科大科技发展有限公司	董事	-
		无锡芯望传感科技有限公司	董事	-
		无锡市释珑能源科技有限公司	董事	-
		无锡柏瑞科技有限公司	董事	-
		无锡维帝欧科技发展有限公司	董事	-
		无锡市纳微电子有限公司	董事	-
		无锡同昕生物技术有限公司	董事	-
		南京元粟股权投资合伙企业（有限合伙）	-	持有 10.94% 合伙份额
郁仁昌	副总经理	无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）	-	持有 10.00% 合伙份额
		无锡亿晶投资有限公司	-	持有 0.44% 股权
辛宏伟	副总经理	无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）	-	持有 6.67% 合伙份额
盛渊	财务总监	无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）		持有 3.67% 合伙份额

注：除上述情形外，截至报告期末，公司副总经理郁仁昌通过力芯微 2021 年限制性股票激励计划被授予其 10,500 股股票。

上述企业中，力芯微报告期内存在与公司从事同类业务的情形，但该情形系力芯微为实现原销售订单的平稳过渡及将电子雷管业务逐步转移至公司所致，公司董事、高级管理人员不存在利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会的情形。除此之外，公司董事、高级管理人员任职及投资的关联企业不存在从事同类业务的情形。公司董事、高级管理人员在关联公司任职及投资关联企业未违反《公司法》第 148 条第（五）项的规定。

公司现任全体董事、高级管理人员自任公司董事、高级管理人员以来，遵守法律、行政法规和《公司章程》，忠实勤勉，不存在违反《公司法》第 147、148 条的其他规定的情形，不存在利益输送或其他损害公司利益的情形。

综上，公司董事、高级管理人员在关联公司兼职、投资关联企业未违反《公司法》第 147、148 条的相关规定，不存在利益输送或其他损害公司利益的情形。

（二）是否存在通过上述公司获取订单的情形，是否存在共用销售渠道的情形，公司新客户开发和维护是否存在持续使用上述公司资源或资质的情形，公司是否具有独立获客能力，是否对上述公司存在依赖

1、公司是否通过上述公司获取订单的情形，是否存在共用销售渠道的情形

报告期内，公司订单系承接力芯微原有电子雷管业务或公司自主拓展所得，不存在通过上述公司获取订单的情形。公司拥有完整的销售体系，建立了独立的销售部门并配备相应的从业人员，公司不存在与上述公司共用销售渠道的情形。

2、公司新客户开发和维护是否存在持续使用上述公司资源或资质的情形，公司是否具有独立获客能力

公司凭借技术创新、质量可靠的优势进行展业，公司具备经营业务所需的全部资质，报告期内公司不存在持续使用上述公司资源或资质的情形。

报告期内，公司业务增长较快，公司 2022 年实现营业收入 6,708.37 万元，较 2021 年增长 230.80%。报告期内，公司维护原有客户并积极开发新客户，2021 年及 2022 年，公司对西安庆华民用爆破器材股份有限公司和山西焦煤集团化工有限责任公司的销售额均大幅增长，2022 年新增客户黑龙江青化民爆器材有限公司和安徽易泰工程科技有限公司，山西焦煤及黑龙江青化于 2022 年进入公司前五大客户；2023 年 1-3 月，公司对安徽易泰的销售收入呈现上涨趋势，安徽易泰于 2023 年 1-3 月进入公司的前五大客户。公司具有独立获客能力。

3、公司是否对上述公司存在依赖

报告期内，除与力芯微存在关联交易外，公司与董事、高级管理人员任职或投资的上述关联企业不存在业务往来。公司基于业务延续性，通过力芯微采购芯片，公司芯片采购渠道对力芯微存在一定的依赖性，但公司的芯片采购渠道及议价能力对力芯微不存在重大依赖。

同时，公司已形成独立完整的研发、采购、生产、销售业务流程，配备了专

职人员，具备与经营业务体系相配套的资产。公司不存在通过上述公司获取订单、与上述公司共用销售渠道的情形，不存在持续使用上述公司资源或资质的情形，公司具有独立获客能力。

综上，除在芯片采购渠道方面公司对力芯微存在一定的依赖外，公司对其他董事、高级管理人员兼职、投资的关联企业不存在依赖。

六、关联租赁的必要性，结合市场价格、第三方租赁价格等进一步量化说明关联租赁的公允性。

1、关联租赁的必要性

江苏集萃智能集成电路设计技术研究所有限公司（以下简称“集萃智能”）是由江苏省产业技术研究院、无锡高新区和一批国内外集成电路设计专家教授成立的新型研发机构，核心业务包括关键核心技术研发及产业化、优质项目引进及孵化、产业政策与基金配套支持和芯火双创基地运营与服务。自2020年9月3日成立以来，公司作为孵化企业入驻集萃智能设立的集成电路孵化平台。公司入驻上述平台后，集萃智能向公司提供办公场所，并进行跟踪服务，包括日常载体服务、政府优惠政策对接等。鉴于公司2022年4月召开的股东会选举廖勇（芯和投资委派）为公司董事，廖勇同时担任集萃智能的总经理，公司与集萃智能之间的租赁关系变为关联租赁。

公司作为入孵企业入驻集萃智能设立的孵化平台，集萃智能为公司提供办公场所、政策对接等服务，具有合理性和必要性。

2、关联租赁价格的公允性

报告期内，公司向集萃智能租赁情况如下表所示：

单位：平方米；元/平方米；元

租赁时间	租赁地址	租赁面积	月租金	租金金额
2020.8.24- 2021.8.23	无锡市新吴区菱湖大道111号 软件园天鹅座C座1911室	60.00	-	-
2021.10.1- 2021.12.31	无锡市新吴区菱湖大道111号 软件园天鹅座C座1501室	1,135.00	-	-
2022.1.1- 2022.12.31	无锡市新吴区菱湖大道111号 软件园天鹅座C座1501室	1,135.00	15.00	293,292.44

2022.10.1- 2022.12.31	无锡市新吴区菱湖大道 111 号 软件园天鹅座 C 座 1502 室	935.00	38.00	
2023.1.1- 2023.4.30	无锡市新吴区菱湖大道 111 号 软件园天鹅座 C 座 15 层	2,070.00	25.39	148,740.56

报告期内，公司作为入孵企业入驻集萃智能设立的孵化平台。随着业务规模的不断增加，公司承租集萃智能的办公场所面积越来越大。集萃智能对载体内入驻企业收费，按场地使用费、服务费两个部分收取，其中服务费主要由水电费、冷暖空调费、物业费、垃圾清运费、管理费等构成，所有入驻企业标准相同。因入驻企业在发展过程中获得的资质荣誉、发展阶段等不同，公司承担了部分装修费，获得过飞凤人才等荣誉资质，享受相应政策优惠，在场地使用费上有所差异。

经查，公司附近办公楼出租价格（1.50-55.56 元/平方米/月），报告期内各期，集萃智能对无关联入驻企业的服务价格位于 0 元/平方米/月-40.00 元/平方米/月之间。公司报告期内的办公场所租赁价格基本处于公司附近办公楼出租价格及集萃智能对无关联入驻企业的出租或服务价格区间范围内，公司无锡办公场所租赁价格不存在畸高或畸低的情形，关联租赁价格具备公允性。

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、访谈了公司、力芯微的相关人员，了解公司芯片采购流程、渠道、议价能力、生产排期、力芯微在公司芯片采购过程中所处的地位与发挥的作用、公司通过力芯微采购芯片的背景及原因等相关情况；

2、取得并查阅了公司与力芯微间的芯片采购协议，了解公司芯片采购的价格、内容等；

3、取得并查阅了公司在第三方芯片生产厂商的客户账户开户资料、报价文件等，了解公司在第三方芯片生产厂商的客户账户开户及未来的芯片独立采购计划；

4、通过天眼查网站查询第三方生产厂商的基本信息，核查公司、力芯微与第三方生产厂商是否存在关联关系或潜在关联关系；

5、查阅力芯微披露的公开资料，核查力芯微与第三方生产厂商是否存在关联关系或潜在关联关系；

6、取得并查阅了力芯微出具的书面说明，核查其与第三方生产厂商的合作情况，及是否存在关联关系或潜在关联关系、利益输送情形；

7、访谈力芯微相关人员，测算芯片第三方采购价格，核查公司直接采购与通过力芯微采购芯片的价格差异及具体排期差异，分析公司与力芯微关联采购价格的公允性；

8、取得并查阅了力芯微关于公司本次挂牌的总经理办公会议文件，并对力芯微相关人员进行访谈，了解力芯微分拆出来设立公司并在股转系统挂牌的原因；

9、取得并查阅了公司实际控制人调查问卷及个人简历、力芯微出具的关于其控制企业的主营业务说明等书面文件，查阅了力芯微的公开披露资料，核查公司实际控制人任职企业的相关情况；

10、查阅力芯微及其子公司官网、力芯微招股说明书、定期报告和临时公告等公开资料，取得并查阅了控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的主营业务书面说明、营业执照、公司章程、工商档案、审计报告（如有）、产品手册及其他书面说明文件，了解控股股东及其控制的其他企业的主营业务、核心技术、经营范围情况，与公司业务进行对比，分析是否可能存在同业竞争；

11、取得并查阅了力芯微出具的关于重合销售的书面说明、相关销售协议，并对比核查了公司与重合客户的销售合同，核查、分析公司与力芯微间的同业竞争是否导致公司与力芯微存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等；

12、走访控股股东力芯微，核查其与公司是否存在混合经营、合署办公的情形；

13、取得并查阅了公司报告期内与力芯微间的关联交易的协议、凭据等资料、力芯微及其控制的其他企业提供的人员花名册，对比公司员工花名册，核查公司与力芯微间就同业竞争所采取的规范措施及规范时点、措施有效性及执行情况；

14、取得并查阅了公司出具的说明文件、公司制定的《防止大股东及关联方

占用公司资金管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》，以及公司控股股东、实际控制人、全体董监高出具的相关承诺文件，核查公司与力芯微间就同业竞争所采取的规范措施及规范时点、措施有效性及执行情况；

15、取得公司关于外协业务的说明，抽查外协合同，查阅公司外协工作内容，通过国家企业信用信息公示系统查询主要外协厂商的经营范围情况，访谈公司外协采购负责人；

16、访谈公司外协供应商，分析部分外协厂商主要为公司服务的原因及合理性，公司与外协供应商是否存在关联关系，是否存在利益输送、外协供应商是否存在为公司承担成本或费用的情形；

17、访谈公司高级管理人员，分析公司的核心竞争力，核查公司是否具有独立研发、设计、生产、采购、销售能力，是否对关联方或外协厂商具有重大依赖；

18、取得并查阅了公司董事、高级管理人员提供的调查问卷、“营业执照”小程序下载的个人投资任职查询报告、出具的书面声明，并通过天眼查等网站查询公司董事、高级管理人员的投资、任职情况，核查其在关联公司兼职、投资关联企业是否违反《公司法》第 147、148 条的相关规定；

19、取得并查阅了公司报告期主要销售合同、《审计报告》、所拥有的资质文件，并结合上述核查方式，核查公司是否通过董事、高级管理人员投资、任职企业获取订单、与其共用销售渠道、持续使用上述资源或资质的情形，分析公司是否具有独立获客能力，是否对其存在依赖；

20、访谈集萃智能相关人员，了解报告期内公司与集萃智能之间关联租赁背景、金额、定价公允性、持续性等情况；

21、取得公司与集萃智能关联租赁相关的记账凭证、发票、合同、款项支付凭证，核查关联租赁的真实性、准确性；

22、查阅公司附近办公场所租赁的市场价格，分析关联租赁定价的公允性。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司电子控制模块产品搭载的芯片均系通过力芯微进行采购，力芯微在公司芯片采购过程中具有重要地位。力芯微在公司芯片采购过程中发挥的作用主要为向公司提供芯片代采服务，即由其按照公司的芯片设计图纸及要求向第三方芯片厂商下达订单，由第三方芯片生产厂商提供晶圆制造、封装、测试等服务。集成电路行业的芯片采购渠道包括直接向芯片生产厂商采购、通过芯片生产厂商代理商或供应链企业进行采购等，采购渠道较为多样。公司报告期内通过力芯微代采芯片，系公司基于业务延续性的自主选择，具有合理的商业背景及原因，同时，公司已于2023年7月完成了在第三方芯片生产厂商客户账户的开立。因此，力芯微在公司采购芯片过程中并非不可或缺。

公司的采购渠道、议价能力对力芯微不存在重大依赖；公司通过力芯微代采芯片而未直接向芯片生产厂商采购的原因主要为，由于集成电路行业的特点，在芯片进入设计环节之前往往就需要完成芯片生产厂商客户账户开立并确定具体的晶圆厂工艺平台，芯片设计完成后需经过工程批生产、小批量生产及量产阶段，并在整个过程中需不断对芯片设计进行测试、验证、优化，自选定晶圆厂工艺平台至芯片达到量产所需时间较长。公司设立之前，力芯微已与相关芯片生产厂商建立了长期稳定的合作关系。2020年9月力芯微将电子雷管业务剥离并设立公司后，基于公司业务延续性，公司选择由力芯微代公司继续向其原电子控制模块芯片供应商进行采购。

公司通过力芯微向芯片生产厂商采购芯片，有利于保证芯片采购的稳定性、生产的及时性及强化采购议价能力，并有利于公司专注于芯片的研发设计及其他核心竞争优势的提升。公司未直接向芯片生产厂商采购芯片具备商业合理性。

报告期内，公司业务独立。

力芯微与相关生产厂商具有多年的合作关系，力芯微与相关生产厂商的合作情况详见公司回复部分，力芯微已与相关生产厂商建立了良好稳定的合作关系，据此形成了与第三方芯片生产厂商及时排期及议价的能力。报告期内，公司通过力芯微采购芯片的生产排期较市场排期处于偏短水平，但仍处于市场排期区间范围内，公司向力芯微采购芯片的平均价格处于测算的芯片采购价格区间偏低水平，

但基本处于其价格区间范围内，与测算的芯片采购价格不存在重大显著差异，公司与力芯微之间的关联采购价格具备公允性；力芯微与相关生产厂商之间不存在潜在的关联关系，不存在利益输送的情形。

2、力芯微主要从事集成电路及半导体分立器件的设计、加工、销售，赛米垦拓主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计及销售。力芯微将电子雷管等业务分拆出来设立公司并在股转系统挂牌的原因系，分拆设立公司有利于电子雷管业务的可持续发展，公司在全国中小企业股份转让系统挂牌有利于公司独立拓展融资渠道，增强市场竞争能力，提升公司资产运营效率和价值，增加资产流动性，并有效提高力芯微持有资产的价值，符合力芯微长远利益；公司实际控制人任职企业的经营范围详见公司回复部分，公司实际控制人任职的企业与公司主营业务不相同或相似，公司实际控制人均能够控制相关企业。截至本回复出具之日，公司与公司实际控制人任职的其他企业不存在同业竞争。

3、报告期内公司与力芯微之间的同业竞争未导致公司与力芯微之间存在不公平竞争、利益输送、商业机会让渡情形等；公司就与力芯微间同业竞争，已在报告期内采取相应的规范措施，截至本回复出具之日，公司与力芯微间不存在同业竞争，除力芯微尚未将电子雷管业务相关的专利、集成电路布图设计等知识产权转让至公司外，公司与力芯微间的同业竞争规范措施均得到了有效执行并已完成规范；为防止出现利益输送、利益冲突、影响公司独立性及其他损害公司利益行为，公司已采取相应的风险防控措施，风险防控措施持续有效履行中。

4、公司专注于芯片及底层逻辑算法的研究和电子控制模块的设计等高附加值环节，而将可替代性强的贴片组装、注塑、主板加工等生产环节委托外协厂商完成，因此公司外协工序不涉及公司产品的关键业务和核心技术；公司外协供应商不需要具备相关行业的特殊业务资质，其在营业执照列明的经营范围内生产经营，合法合规；报告期内，公司存在部分外协厂商主要为公司提供外协加工服务，具有合理性；报告期内，公司与外协供应商均不存在关联关系，公司与外协供应商之间不存在利益输送的情形，不存在外协供应商为公司承担成本或费用的情形；公司的核心竞争力主要体现在行业经验、研发实力、人才优势三个方面，公司具

有独立研发、设计、生产、采购、销售能力，对关联方或外协厂商不具有重大依赖。

5、公司董事、高级管理人员在关联公司兼职、投资关联企业未违反《公司法》第 147、148 条的相关规定，不存在利益输送或其他损害公司利益的情形；公司不存在通过上述公司获取订单的情形，不存在共用销售渠道的情形，公司新客户开发和维护不存在持续使用上述公司资源或资质的情形，公司具有独立获客能力，除在芯片采购渠道方面对力芯微存在一定依赖外，公司对公司董事、高级管理人员任职、投资的关联企业不存在依赖。

6、公司作为入孵企业入驻集萃智能设立的孵化平台，集萃智能为公司提供办公场所、政策对接等服务，具有合理性和必要性；公司报告期内的办公场所租赁价格基本处于公司附近办公楼出租价格及集萃智能对无关联入驻企业的出租或服务价格区间范围内，公司无锡办公场所租赁价格不存在畸高或畸低的情形，关联租赁价格具备公允性。

综上，主办券商认为：公司业务独立，除在芯片采购方面对力芯微存在一定依赖外，公司不存在其他关联方依赖的情形，公司不存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形，公司业务具有独立性，具有独立面向市场能力和持续经营能力，公司报告期的关联交易具有必要性和公允性，公司同业竞争符合《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的规定。

【律师回复】

律师回复意见请详见国浩律师（南京）事务所出具的《国浩律师（南京）事务所关于无锡赛米垦拓微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之补充法律意见书（一）》

【会计师回复】

会计师回复意见请详见容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡赛米垦拓微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》

问题 2. 关于历史沿革

根据申请文件：（1）力芯微、汤大勇、赛米星能为一一致行动关系，三者合计直接或间接持有赛米星拓 45.09%股份；（2）高新创投为国有股东，目前正在履行国有资产评估备案手续；（3）亿晶投资持有力芯微 43.33%的股份，袁敏民、毛成烈、周宝明、佘东辉、张亮、汤大勇、汪东、汪芳合计直接持有亿晶投资 84.30%的股权，上述八人于 2015 年 10 月 15 日签署《一致行动协议》，约定在亿晶投资就力芯微关于力芯微股份管理决策的表决投票时采取一致行动，协议有效期至 2024 年 6 月 27 日；公司的实际控制人为上述八人。

请公司补充说明：（1）力芯微、汤大勇与赛米星能一致行动关系的具体内容，包括但不限于一致行动的实施方式、有效期限、发生意见分歧的解决方式等，一致行动关系是否持续、稳定；赛米星能是否系实际控制人控制的持股平台，是否应当比照实际控制人办理股份限售；（2）高新创投出资及股权变动是否已履行批复、评估、备案等国资管理程序，审批机构是否具备相应权限，是否存在国有资产流失的情形；（3）上述八人形成一致控制的背景和过程，一致控制关系是否具有稳定性，《一致行动协议》到期后，实际控制人是否会发生重大变动，亿晶投资就力芯微投资管理的决策方式如何，是否会影响力芯微对公司的投资管理，是否会对公司生产经营产生不利影响；（4）公司股东穿透计算后是否超过 200 人；（5）在公开转让说明书“股权结构图”中补充公司控股股东力芯微的股东情况、公司实际控制人。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、力芯微、汤大勇与赛米星能一致行动关系的具体内容，包括但不限于一致行动的实施方式、有效期限、发生意见分歧的解决方式等，一致行动关系是否持续、稳定；赛米星能是否系实际控制人控制的持股平台，是否应当比照实际控制人办理股份限售；

（一）力芯微、汤大勇与赛米星能一致行动关系的具体内容，包括但不限于一致行动的实施方式、有效期限、发生意见分歧的解决方式等，一致行动关系是否持续、稳定

1、力芯微、汤大勇与赛米星能之间一致行动关系的内容

截至本回复出具之日，力芯微、汤大勇与赛米星能未签署书面一致行动协议或存在其他类似安排，上述各方对一致行动的实施方式、有效期限、发生意见分歧的解决方式未进行明确约定。

2、力芯微、汤大勇与赛米星能一致行动关系认定的依据及理由

根据《非上市公众公司收购管理办法》（2020年3月修订）第四十三条：“本办法所称一致行动人、公众公司控制权及持股比例计算等参照《上市公司收购管理办法》的相关规定。”

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条：“在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：

（一）投资者之间有股权控制关系；……

（四）投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响；……

（十）在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；……”

汤大勇持有力芯微控股股东亿晶投资 8.04% 股权并担任亿晶投资董事，目前担任力芯微总工程师（核心技术人员），为力芯微的实际控制人之一，其可对力芯微的重大决策产生重大影响；汤大勇担任公司董事长，并直接持有公司 0.75% 股份。上述情形符合《上市公司收购管理办法》第八十三条第（四）、（十）款之规定，力芯微与汤大勇构成一致行动关系。

汤大勇持有赛米星能 22.67% 的出资份额并担任普通合伙人、执行事务合伙人，汤大勇能够对赛米星能形成控制；汤大勇担任公司董事长，并直接持有公司 0.75% 股份。上述情形符合《上市公司收购管理办法》第八十三条第（一）、（十）款之规定，赛米星能与汤大勇构成一致行动关系。

综上所述，考虑到力芯微、汤大勇、赛米星能间的上述关联关系，同时，汤大勇系力芯微提名的董事，因此，力芯微、汤大勇、赛米星能间构成一致行动关系。

3、一致行动关系是否持续、稳定

2022年4月，赛米有限进行第一次股权转让暨第一次增资，该次股权转让暨增资完成后，汤大勇持有有限公司股权并担任董事长。自此，力芯微与汤大勇构成一致行动关系。

2023年3月，公司进行第一次增资，该次增资完成后，赛米星能持有公司5.66%股份，汤大勇持有赛米星能22.67%的出资份额并担任普通合伙人、执行事务合伙人。自此，力芯微、汤大勇、赛米星能间构成一致行动关系。

自力芯微、汤大勇、赛米星能构成一致行动关系以来，汤大勇在亿晶投资、力芯微及公司的任职未发生变化，汤大勇持续直接或间接持有力芯微、赛米星能及公司的股权或合伙份额，力芯微、赛米星能持续持有公司股份，力芯微、汤大勇、赛米星能在公司股东大会决策过程中未出现表决意见不一致的情形。综上，力芯微、汤大勇、赛米星能间的一致行动关系具有一定的持续性及稳定性。

（二）赛米星能是否系实际控制人控制的持股平台，是否应当比照实际控制人办理股份限售

截至本回复出具之日，汤大勇持有赛米星能22.67%的出资份额并担任普通合伙人、执行事务合伙人，汤大勇能够对赛米星能形成控制，赛米星能为公司实际控制人之一汤大勇控制的持股平台。

截至本回复出具之日，赛米星能已出具自愿限售的承诺函，其自愿比照实际控制人办理股份限售。

二、高新创投出资及股权变动是否已履行批复、评估、备案等国资管理程序，审批机构是否具备相应权限，是否存在国有资产流失的情形；

截至本回复出具之日，高新创投出资及股权变动履行的国资管理程序、内部审批程序如下：

国有股权变动事项	评估及备案程序	审批程序
2022年4月，高新创投入股公司	无锡中证悦通资产评估事务所有限公司出具评估报告并由无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）国有资产监督管理委员会办公室备案	高新创投临时董事会决议通过（高新创投章程约定公司的投资项目由董事会审查批准）
2023年3月，赛米星能入股，高新创投持股比例变动	无锡中证土地房地产评估咨询有限公司出具评估报告并由无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）国有资产监督管理委员会办公室备案	不涉及

高新创投增资入股及其股权变动均已履行国资管理程序，董事会作为其审批机构具备相应权限，不存在国有资产流失的情形。

三、上述八人形成一致控制的背景和过程，一致控制关系是否具有稳定性，《一致行动协议》到期后，实际控制人是否会发生重大变动，亿晶投资就力芯微投资管理的决策方式如何，是否会影响力芯微对公司的投资管理，是否会对公司生产经营产生不利影响；

（一）上述八人形成一致控制的背景和过程，一致控制关系是否具有稳定性，《一致行动协议》到期后，实际控制人是否会发生重大变动

力芯微控股股东为亿晶投资。截至2015年10月15日，亿晶投资持有力芯微77.5%股份，袁敏民、毛成烈、周宝明、卮东辉、张亮、汤大勇、汪东、汪芳合计持有亿晶投资84.53%股权。上述八人为共同扩大各方所能够在力芯微支配的表决权数量，于2015年10月15日共同签署了《关于无锡力芯微电子股份有限公司之一致行动协议》，协议约定上述八人在亿晶投资就力芯微关于力芯微股份管理决策的表决投票时采取一致行动，一致控制关系具有稳定性。

截至本回复出具之日，上述《一致行动协议》尚未到期，力芯微尚未发布相关事项的对外信息披露公告，实际控制人是否续签《一致行动协议》届时将由实际控制人协商做出决定。

（二）亿晶投资就力芯微投资管理的决策方式如何，是否会影响力芯微对公司的投资管理，是否会对公司生产经营产生不利影响

根据《关于无锡力芯微电子股份有限公司之一致行动协议》，亿晶投资在收

到力芯微召开董事会或股东大会的会议通知之日起 5 日内，由袁敏民先生以现场会议或其他通讯方式召集各方召开一致行动人会议，一致行动人会议以协议各方所持表决权半数以上所持的表决意见作为各方共同表决意见；在两种表决意见获得的表决权数相等的情形下，以袁敏民先生所持表决意见作为共同意见。

力芯微依据其公司章程及《控股子公司管理制度》对公司进行投资管理，即使公司实际控制人发生变动，也不会影响力芯微对公司的投资管理，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

四、公司股东穿透计算后是否超过 200 人；

公司现有直接股东 16 名，其中自然人股东 7 名，非自然人股东 9 名。根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的规定，公司股东人数经穿透后的计算情况如下：

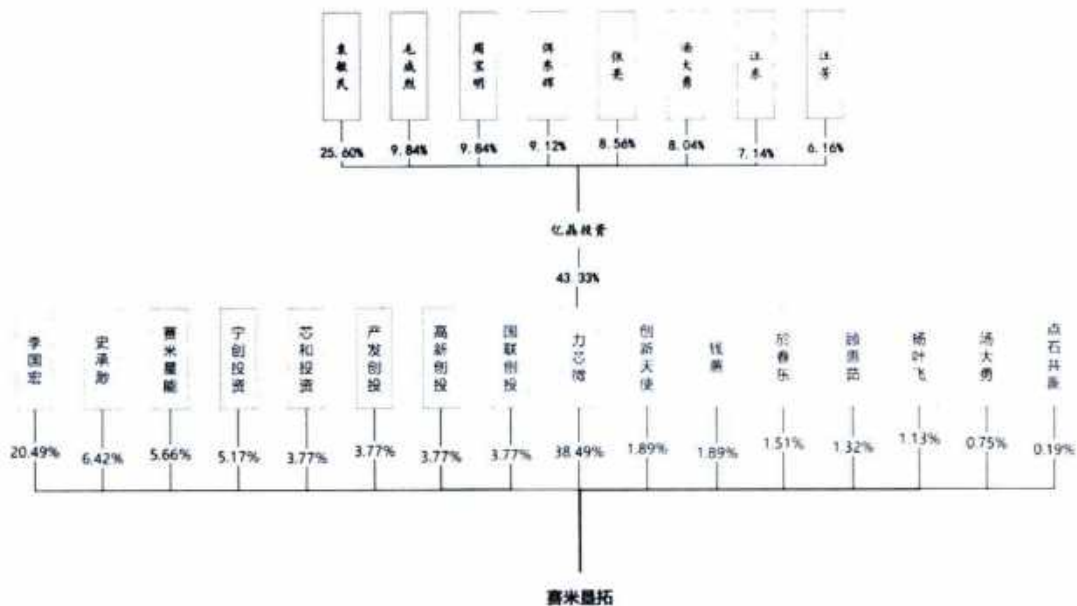
股东名称	是否需要穿透	认定股东人数	备注
无锡力芯微电子股份有限公司	否	1	上市公司，无需穿透
无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）	是	27	已穿透至自然人，并剔除重复股东汤大勇
深圳市宁创投资有限公司	是	1	已穿透至自然人
无锡芯和集成电路产业投资中心（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
无锡产发创业投资中心（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
无锡高新技术创业投资股份有限公司	是	5	已穿透至国资主体
无锡国联新创泰伯一期创业投资（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
无锡创新创业天使投资引导基金（有限合伙）	否	1	经备案的私募投资基金，无需穿透
无锡点石共赢咨询服务合伙企业（有限合伙）	是	2	已穿透至自然人
自然人股东	否	7	-
合计		47	-

综上，经穿透计算，公司股东人数合计为 47 人，未超过 200 人。

五、在公开转让说明书“股权结构图”中补充公司控股股东力芯微的股东情况、公司实际控制人。

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（一）股权结构图”中补充披露如下：

“



”

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了公司股东力芯微、汤大勇、赛米星能提供的调查问卷，并对其进行了访谈，了解其之间关联关系、一致行动关系、任职/持股情况的相关内容；

2、查阅《非上市公司收购管理办法》《上市公司收购管理办法》等规定，分析力芯微、汤大勇、赛米星能构成一致行动关系的依据；

3、取得并查阅了公司工商登记资料、三会会议文件，核查力芯微、汤大勇、赛米星能任职/持股情况及参会表决情况，核查分析其之间一致行动关系的持续性及稳定性情况；

4、取得并查阅了赛米星能出具的《关于自愿限售的承诺函》，核查其股份自愿限售情况；

5、取得并查阅了高新创投提供的国有资产评估备案文件、公司章程、调查问卷，并对高新创投进行访谈，核查其出资及股权变动是否履行相关国资管理程序，审批机构是否具备相应权限，是否存在国有资产流失的情形；

6、查询力芯微公开信息披露文件，访谈了力芯微相关人员，取得并查阅了力芯微公司章程、《控股子公司管理制度》等内部治理制度文件，核查、分析力芯微一致行动协议到期是否续签的相关事宜安排情况，以及公司实际控制人如若发生变动对公司生产经营的影响情况；

7、取得并查阅公司股权结构图、非自然人股东提供的公司章程、调查问卷、私募基金备案文件等资料，计算公司穿透后股东人数情况；

8、取得并查阅了公司更新后的股权结构图。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、截至本回复出具之日，力芯微、汤大勇与赛米星能未签署书面一致行动协议或存在其他类似安排，上述各方对一致行动的实施方式、有效期限、发生意见分歧的解决方式未进行明确约定；根据相关规定，主办券商认为力芯微、汤大勇与赛米星能构成一致行动关系，一致行动关系具有一定的持续性及稳定性；赛米星能系公司实际控制人之一汤大勇控制的持股平台，其已出具自愿限售承诺函并比照实际控制人办理股份限售。

2、高新创投出资及股权变动已履行相关国资管理程序，审批机构具备相应权限，不存在国有资产流失的情形。

3、公司实际控制人为共同扩大各方所能够在力芯微支配的表决权数量，于2015年10月15日共同签署了《关于无锡力芯微电子股份有限公司之一致行动协议》，协议约定上述八人在亿晶投资就力芯微关于力芯微股份管理决策的表决投票时采取一致行动，一致控制关系具有稳定性；截至本回复出具之日，上述《一

致行动协议》尚未到期，力芯微尚未发布相关事项的对外信息披露公告，实际控制人是否续签《一致行动协议》届时将由实际控制人协商做出决定；力芯微依据其公司章程及《控股子公司管理制度》对公司进行投资管理，即使公司实际控制人发生变动，也不会影响力芯微对公司的投资管理，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

4、公司股东穿透计算后合计为 47 人，未超过 200 人。

5、公司已在《公开转让说明书》对应位置更新并披露了公司股权结构图。

【律师回复】

律师回复意见请详见国浩律师（南京）事务所出具的《国浩律师（南京）事务所关于无锡赛米星拓微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之补充法律意见书（一）》

问题 3. 关于股权激励

2023 年 3 月，公司通过增资的方式对员工进行股权激励。

请公司补充说明：（1）股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符；（2）说明激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；赛米星能的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；（3）员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；（4）公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；（5）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（4）并发表明确意见。请主办券

商、申报会计师核查上述事项（5），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【公司回复】

一、股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符；

根据《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》及《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，本次股权激励的约定内容及实际实施情况如下：

项目	具体内容	实际实施情况与计划是否相符
激励份额及比例	45 万股，增资完成后占公司总股本 5.66%	相符，本次股权激励实施完成后，赛米星能持有公司 45 万股股票，占公司总股本比例为 5.66%
考核指标	未设定	相符，未设定考核指标
激励对象服务期限	三年，自财产份额授予之日起计算	相符，赛米星能合伙协议补充协议中已约定服务期

综上，本次股权激励实际实施情况与《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》及《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》的约定相符。

二、说明激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；赛米星能的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；

（一）说明激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形

截至本回复出具之日，激励对象在公司的任职情况如下：

序号	激励对象姓名	现任公司职务
1	汤大勇	董事长
2	郁仁昌	副总经理
3	孙旭涛	市场总监
4	辛宏伟	副总经理

5	丁毅岭	IC 设计经理
6	芮云逸	监事、研发经理
7	盛渊	财务总监
8	徐福洲	软件工程师
9	田涛	研发中心主任
10	冯永刚	设计副经理
11	蔡天文	硬件工程师
12	朱信阳	软件测试工程师
13	赵方舟	销售
14	任鹏	职工代表监事、销售经理
15	周心伟	质量部经理
16	王丰	系统软件工程师
17	郭奇宾	应用工程师
18	王海娜	监事、生产经理
19	曹洪波	硬件工程师
20	陈辉峻	项目经理
21	汤杰	销售
22	包云麒	应用工程师
23	韩星	应用工程师
24	谢冬梅	行政经理
25	邹霞	财务经理
26	单慧明	仓管
27	毛新豪	软件测试工程师
28	周丽雯	会计

如上表所示，公司激励对象主要系公司核心管理人员或关键岗位的人员，上述人员在工作期间为公司发展作出了贡献。为进一步完善公司的法人治理结构，促进公司建立、健全激励约束机制，充分调动公司核心骨干人才的积极性、责任感和使命感，吸引和留住优秀人才，有效地将股东利益、公司利益和个人利益结合在一起，公司决定设立持股平台对上述人员实施股权激励。此外，上述人员亦看好公司发展，有意向投资公司。因此，公司对上述人员进行激励具有必要性。

2022 年 10 月 28 日，江苏中企华中天资产评估有限公司出具了《无锡赛米垦拓微电子有限公司拟改制设立股份有限公司涉及的该公司净资产价值资产评估报告》，评估基准日为 2022 年 9 月 30 日。经评估，公司每股净资产在评估基准日的评估值为 8.60 元/股。2022 年 12 月 31 日，公司经审计归属于母公司股东的每股净资产为 8.26 元/股。本次股权激励行权价格为 33.33 元/股，高于 2022 年 9 月 30 日每股净资产的评估值、2022 年未经审计的每股净资产，与公司 2022

年4月外部投资者的定增价格一致，本次股权激励不存在通过低价增资进行利益输送的情形。

（二）赛米星能的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

截至本回复出具之日，赛米星能合伙人中，汤大勇为公司董事长，其并非公司员工。除此之外，其余合伙人均已与公司签署书面劳动合同并在公司领薪，为公司员工。

根据赛米星能验资报告以及全体合伙人出具的书面声明与承诺，赛米星能全体合伙人向赛米星能出资的资金来源均为自有资金或自筹资金，其所持份额不存在代持或其他利益安排。

三、员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；

根据《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》及《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，赛米星能员工持股的权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法、服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定的具体情况如下：

约定事项	具体内容
权益流转及退出机制	1、服务期内，若有限合伙人与公司解除劳动关系，且未对公司造成负面影响，则属于非负面退出情形，则该有限合伙人应当将财产份额全部转让与执行事务合伙人或其指定的第三人，转让价格为该有限合伙人的原始出资额加计年化4%利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额。 2、服务期内，若有限合伙人离职对公司造成负面影响，则该有限合伙人应当将财产份额全部转让与执行事务合伙人或其指定的第三人，转让价格为该有限合伙人的原始出资额扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额。 3、服务期内，若有限合伙人恶意损害公司（包含关联公司）利益或者存在违法行为且造成公司（包含关联公司）损失的，则该有限合伙人应当将财产份额全部转让与执行事务合伙人或其指定的第三人，转让或处置价格为该有限合伙人原始出资额扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额，同时该有限合伙人还需赔偿公司损失。如该有限合伙人无法偿还损失的，公司有权以上述转让或处置价格余额在相应范围内自行抵扣。 4、服务期内，有限合伙人不存在负面及非负面影响而提出申请转让部分财产份额的，经执行事务合伙人同意后方可实施转让，在同等条件下，执行事务合

	伙人或其指定的第三人享有优先购买权，转让价格为该有限合伙人的原始出资额加计年化 4% 利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额。 5、服务期届满后，经执行事务合伙人书面同意，有限合伙人所持对应份额股票可在参考公司的净资产（上市前）或二级市场价格（上市后）的基础上另行协商转让或申请减持。有限合伙人如在公司上市后申请减持的，应经执行事务合伙人书面同意，并在合伙企业持有的公司股份法定锁定期满后，由执行事务合伙人根据公司二级市场价格在合适时间对减持事项统一安排，减持后对应合伙人份额收益的分配，另行约定。
员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法	1、服务期内，有限合伙人持有合伙份额期间如被认定为丧失全部或部分民事行为能力，或者有限合伙人发生工伤后退出工作岗位的，则执行事务合伙人或其指定的第三人有权以该有限合伙人的原始出资额加计年化 4% 利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额作为回购价格回购该有限合伙人在合伙企业持有的财产份额。 2、服务期内，如有限合伙人发生继承的，则执行事务合伙人或其指定的第三人有权以该有限合伙人的原始出资额加计年化 4% 利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额作为回购价格从该有限合伙人继承人处回购该有限合伙人持有或该有限合伙人继承人继承的财产份额。 3、服务期内，有限合伙人持有合伙份额期间如出现违反公司价值观、未能承担工作和结果责任、无法与公司长期共同成长、利益共担情形的，则执行事务合伙人或其指定的第三人有权以该有限合伙人的原始出资额加计年化 4% 利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额作为回购价格回购该有限合伙人在合伙企业持有的财产份额。 4、服务期内，有限合伙人持有合伙份额期间其应接受赛米星拓的组织架构及职级等调整，如发生岗位或职级等调整情形的，则执行事务合伙人或其指定的第三人有权根据岗位/职级等调整情况以该有限合伙人的原始出资额的一定比例财产份额加计年化 4% 利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额作为回购价格回购该有限合伙人在合伙企业持有的相对应比例财产份额。
服务期	三年，自财产份额授予之日起计算，除非另有约定，服务期内有限合伙人不能退出合伙企业
锁定期	未约定锁定期
出资份额转让限制	在合伙企业存续期间，普通合伙人可以将部分财产份额转让给任一有限合伙人或转让给合伙人以外的第三人。有限合伙人之间可以互相转让在合伙企业中的全部或者部分财产份额，但转让需取得执行事务合伙人的同意
回购	详见“权益流转及退出机制”、“员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法”、“出资份额转让限制”部分内容

综上，公司已对员工持股平台的管理模式、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法、服务期、出资份额转让限制、回购等做了约定，不存在锁定期的相关安排。赛米星能合伙人中，汤大勇为公司董事长，其并非公司员工，故公司的员工持股平台管理模式非闭环管理。

四、公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；

截至报告期末，本次股权激励已实施完毕，激励对象的出资已全部到位，相关工商登记已全部办理完毕，不存在预留份额及其授予计划。

五、说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

（一）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

2023年3月，公司通过增资的方式对员工进行股权激励，本次增资通过赛米星能实施，增资价格为33.33元/股，由于公司本次股权激励价格高于公司最近一个会计年度经审计的每股净资产及2022年9月末每股净资产的评估值，与公司2022年4月外部投资者的定增价格一致，本次股权激励为公司按照外部机构投资者入股的价格向激励对象发行股份，因此认定本次股权激励价格是公允价格，故未确认股份支付。

（二）结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

1、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

本次股权激励安排如下：

激励对象	公司董事、监事、高级管理人员以及核心员工
激励计划标的股票来源	定向发行股票获得
股票数量及比例	45万股，增资完成后占公司总股本5.66%
授予价格	33.33元/股
锁定期限	未设定
行权条件	为当期一次性授予，未设定行权条件
绩效考核指标	未设定

激励对象服务期限	三年，自财产份额授予之日起计算
-----------------	-----------------

本次股权激励通过赛米星能实施，根据《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，主要内容如下：

（1）服务期内的权益流转与退出机制

服务期（即自合伙人财产份额授予日起满三年）内，除非协议另有约定，有限合伙人不能退出合伙企业，下列情况除外：

适用情形	流转或退出机制
有限合伙人与公司解除劳动关系，且未对公司造成负面影响	该有限合伙人应当将财产份额全部转让与执行事务合伙人或其指定的第三人，转让价格为该有限合伙人的原始出资额加计年化 4%利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额
有限合伙人离职对公司造成负面影响	该有限合伙人应当将财产份额全部转让与执行事务合伙人或其指定的第三人，转让价格为该有限合伙人的原始出资额扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额
有限合伙人恶意损害公司（包含关联公司）利益或者存在违法行为且造成公司（包含关联公司）损失	该有限合伙人应当将财产份额全部转让与执行事务合伙人或其指定的第三人，转让或处置价格为该有限合伙人原始出资额扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额，同时该有限合伙人还需赔偿公司损失。如该有限合伙人无法偿还损失的，公司有权以上述转让或处置价格余额在相应范围内自行抵扣
有限合伙人不存在合伙协议提及的负面及非负面影响而提出申请转让部分财产份额	经执行事务合伙人同意后方可实施转让，在同等条件下，执行事务合伙人或其指定的第三人享有优先购买权，转让价格为该有限合伙人的原始出资额加计年化 4%利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额
服务期内，有限合伙人持有合伙份额期间如被认定为丧失全部或部分民事行为能力，或者有限合伙人发生工伤后退出工作岗位； 服务期内，有限合伙人持有合伙份额期间如出现违反公司价值观、未能承担工作和结果责任、无法与公司长期共同成长、利益共担情形；	执行事务合伙人或其指定的第三人有权以该有限合伙人的原始出资额加计年化 4%利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额作为回购价格回购该有限合伙人在合伙企业持有的财产份额
有限合伙人发生继承的	执行事务合伙人或其指定的第三人有权以该有限合伙人的原始出资额加计年化 4%利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额作为回购价格从该有限合伙人继承人处回购该有限合伙人持有或该有限合伙人继承人继承的财产份额

适用情形	流转或退出机制
有限合伙人持有合伙份额期间其应接受赛米垦拓的组织架构及职级等调整，如发生岗位或职级等调整情形	执行事务合伙人或其指定的第三人有权根据岗位/职级等调整情况以该有限合伙人的原始出资额的一定比例财产份额加计年化 4%利息并扣除合伙企业利润分配等一切收益后的余额作为回购价格回购该有限合伙人在合伙企业持有的相对应比例财产份额

(2) 服务期届满后的权益流转与退出机制

服务期届满后，经执行事务合伙人书面同意，有限合伙人所持对应份额股票可在参考赛米垦拓的净资产（上市前）或二级市场价格（上市后）的基础上另行协商转让或申请减持。有限合伙人如在赛米垦拓上市后申请减持的，应经执行事务合伙人书面同意，并在合伙企业持有的赛米垦拓股份限售期满后，由执行事务合伙人根据赛米垦拓二级市场价格在合适时间对减持事项统一安排，减持后对应合伙人份额收益的分配，另行约定。

上述股权激励由于授予价格 33.33 元/股高于公司最近一个会计年度经审计的每股净资产及 2022 年 9 月末每股净资产的评估值，与公司 2022 年 4 月外部投资者的定增价格一致，不确认股份支付费用符合会计准则相关规定。

2、股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

公司 2023 年 3 月份实施的股权激励未确认股份支付费用。

报告期各期，公司确认股份支付费用分别为 878.87 元、587,353.94 元和 96,191.30 元，是由于公司控股股东力芯微 2021 年实施了《无锡力芯微电子股份有限公司 2021 年限制性股票激励计划》，限制性股票授予价格为 90.63 元/股，其中部分激励对象自 2021 年 10 月 1 日后陆续入职赛米垦拓。公司根据企业会计准则的相关规定，将入职赛米垦拓员工所属费用确认为赛米垦拓股份支付费用，并依据激励对象所属部门、担任职务和工作内容，将股份支付金额分别计入管理费用、销售费用或研发费用，即将从事管理工作人员对应的股份支付费用计入管理费用，将从事销售工作人员对应的股份支付费用计入销售费用，将从事研发工作人员对应的股份支付费用计入研发费用。报告期内，公司股份支付计入管理费用、

销售费用和研发费用的依据充分，费用划分准确。

根据中国证监会《监管规则适用指引—发行类第5号》的相关规定：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益”。

力芯微2021年实施的《无锡力芯微电子股份有限公司2021年限制性股票激励计划》属于设定等待期的股份支付。因此，报告期内，公司将股份支付费用作为经常性损益列示并在等待期内分摊具有合理性，符合相关规定。

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了赛米星能合伙协议及合伙协议补充协议，核查股权激励的基本内容、激励对象、管理模式、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法、服务期及锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；

2、取得并查阅了激励对象与公司签署的劳动合同，并结合公司员工花名册，核查激励对象在公司的任职情况；

3、取得并查阅了赛米星能验资报告、全体合伙人出具的声明承诺文件，核查合伙人的出资来源、是否存在代持或其他利益安排；

4、取得并查阅了《无锡赛米垦拓微电子有限公司拟改制设立股份有限公司涉及的该公司净资产价值资产评估报告》《审计报告》，核查分析本次增资是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；

5、访谈了赛米星能执行事务合伙人、公司董事长汤大勇，了解本次股权激励的必要性及是否存在预留份额等情况；

6、取得并查阅赛米星能的工商档案及公司出具的说明，分析公司本次股权激励的股份支付情况；

7、取得公司报告期内管理费用、销售费用、研发费用明细表，查阅力芯微公开披露的文件，核查公司确认股份支付的会计处理情况。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、股权激励计划具体内容详见公司回复部分，本次股权激励实际实施情况与《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》及《无锡赛米星能投资合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》的约定相符。

2、激励对象在公司的担任相关职务，公司对其进行股权激励具有必要性，不存在通过低价增资进行利益输送的情形；截至本回复出具之日，除汤大勇为公司董事长，非公司员工外，赛米星能的合伙人均为公司员工；合伙人的出资来源为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

3、公司已对员工持股平台的管理模式、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法、服务期、出资份额转让限制、回购等做了约定，本次股权激励存在服务期、出资份额转让限制、回购的约定，不存在锁定期的相关安排。赛米星能合伙人中，汤大勇为公司董事长，其并非公司员工，故公司的员工持股平台管理模式非闭环管理。

4、本次股权激励已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

5、公司本次股权激励价格高于公司最近一个会计年度经审计的每股净资产及2022年9月末每股净资产的评估值，与公司2022年4月外部投资者的定增价格一致，本次股权激励为公司按照外部机构投资者入股的价格向激励对象发行股份，因此认定本次股权激励价格是公允价格，公司针对本次股权激励不确认股份支付费用符合企业会计准则的相关规定。

报告期各期，公司确认股份支付费用分别为878.87元、587,353.94元和96,191.30元，是由于公司控股股东力芯微2021年实施了《无锡力芯微电子股份有限公司2021年限制性股票激励计划》，限制性股票授予价格为90.63元/股，其中部分激励对象自2021年10月1日后陆续入职赛米星拓。公司根据企业会计准则的相关规定，将入职赛米星拓员工所属费用确认为赛米星拓股份支付费用，并

依据激励对象所属部门、担任职务和工作内容，将股份支付金额分别计入管理费用、销售费用或研发费用，即将从事管理工作人员对应的股份支付费用计入管理费用，将从事销售工作人员对应的股份支付费用计入销售费用，将从事研发工作人员对应的股份支付费用计入研发费用。报告期内，公司股份支付计入管理费用、销售费用和研发费用的依据充分，费用划分准确。

力芯微 2021 年实施的《无锡力芯微电子股份有限公司 2021 年限制性股票激励计划》属于设定等待期的股份支付。因此，报告期内，公司将股份支付费用作为经常性损益列示并在等待期内分摊具有合理性，符合相关规定。

【律师回复】

律师回复意见请详见国浩律师（南京）事务所出具的《国浩律师（南京）事务所关于无锡赛米垦拓微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之补充法律意见书（一）》

【会计师回复】

会计师回复意见请详见容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡赛米垦拓微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》

问题 4. 关于控股股东

根据申请文件，控股股东力芯微系上交所科创板上市公司。

请公司：（1）说明力芯微对公司挂牌事项的决策及披露情况是否符合法律法规、公司章程等规定的议事规则，公司信息披露、财务数据是否与力芯微存在差异及其合理性，公司挂牌后的信息披露与力芯微保持一致的措施；（2）说明公司业务、人员、资产等与力芯微的分开情况；公司高级管理人员是否全部与公司签订劳动合同、是否存在在控股股东及其控制的其他企业领薪或担任除董事或监事以外职务的情形；（3）说明力芯微的公开募集资金是否投向公司，投入的金额、比例及对公司财务状况和经营成果的影响；（4）结合报告期公司对力芯微资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据的比例及重要财

务指标的实际影响，说明公司对力芯微业绩的贡献情况；（5）说明力芯微及所属企业股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员持有公司股份情况；（6）在公开转让说明书中就上述情况的重点事项做重大事项提示。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并就力芯微就公司挂牌事项的决策程序与信息披露的合规性、公司挂牌是否需要并已经取得交易所的同意、公司是否具备独立面向市场能力和持续经营能力、公司挂牌对力芯微维持独立上市地位和持续盈利能力的影响发表明确意见。

【公司回复】

一、说明力芯微对公司挂牌事项的决策及披露情况是否符合法律法规、公司章程等规定的议事规则，公司信息披露、财务数据是否与力芯微存在差异及其合理性，公司挂牌后的信息披露与力芯微保持一致的措施；

（一）无锡力芯微电子股份有限公司对公司挂牌事项的决策及披露情况是否符合法律法规、公司章程等规定的议事规则

2023年8月1日，力芯微召开总经理办公会，会议审议通过了公司本次申请挂牌的相关事项。力芯微关于公司本次挂牌事项履行的决策程序符合法律法规、力芯微公司章程及《无锡力芯微电子股份有限公司控股子公司管理制度》的相关规定。

力芯微于2023年9月7日发布了《关于控股子公司在全国中小企业股份转让系统挂牌申请获得受理的公告》，其已对公司本次挂牌事项进行自愿信息披露。

综上，力芯微对公司挂牌事项的决策及披露情况符合法律法规、公司章程的相关规定。

（二）公司信息披露、财务数据是否与无锡力芯微电子股份有限公司存在差异及其合理性

公司信息披露、财务数据与力芯微存在差异，具体差异及差异合理性如下：

1、主营业务、产业定位及发展方向方面

经核对力芯微披露的招股说明书、年度报告等公开披露文件与本次挂牌的相关申请文件，关于公司的主营业务、产业定位、发展方向等内容均不存在实质性

差异，具体情况如下：

项目	力芯微披露内容	赛米垦拓披露内容	是否存在实质性差异
主营业务	赛米垦拓的主营业务为智能组网延时管理单元	公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计和销售	否
产业定位及发展方向	赛米垦拓的主营业务为智能组网延时管理单元	公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计及销售，是民爆行业电子控制模块及相关火工品电子控制系统整体解决方案提供商	否

2、财务数据

经核对力芯微披露的招股说明书、年度报告等公开披露文件与本次挂牌的相关申请文件，赛米垦拓披露的财务数据与力芯微存在合理差异，具体情况如下：

（1）2023 年 1-3 月，力芯微定期报告未单独披露赛米垦拓的财务数据。

（2）2022 年，力芯微披露的定期报告与赛米垦拓本次申报文件中的财务数据差异情况如下：

单位：万元

项目	①-力芯微披露	②-赛米垦拓披露	②-①差异	③力芯微合并报表数据	(②-①)/③占比
流动资产	10,139.24	10,098.62	-40.62	120,236.48	-0.03%
非流动资产	474.14	534.24	60.10	5,058.62	1.19%
资产合计	10,613.38	10,632.86	19.48	125,295.10	0.02%
流动负债	4,220.85	4,375.85	155.00	10,324.56	1.50%
非流动负债	62.66	62.66	-	133.79	-
负债合计	4,283.51	4,438.51	155.00	10,458.35	1.48%
净资产	6,329.87	6,194.36	-135.51	114,836.76	-0.12%
营业收入	7,240.51	6,708.37	-532.14	76,751.72	-0.69%
净利润	551.67	416.16	-135.51	15,183.77	-0.89%
综合收益总额	551.67	416.16	-135.51	15,183.77	-0.89%
经营活动现金流量	-5,919.91	-5,883.91	36.00	9,308.63	0.39%

如上表所示，力芯微公开披露的定期报告与赛米垦拓本次挂牌申报文件披露

的 2022 年部分财务数据存在合理差异，具体分析如下：

①流动资产、非流动资产、资产合计

力芯微公开披露的赛米垦拓 2022 年末流动资产、非流动资产及资产合计较赛米垦拓本次挂牌申请文件均存在差异，具体如下：

项目	具体差异原因
流动资产差异	a.赛米垦拓 2022 年将未到期的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑）背书至力芯微并做票据还原，金额合计 155.00 万元，主要系赛米垦拓 2022 年将未到期的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑）背书至力芯微，审计机构年度审计时鉴于母子公司之间关联往来需合并抵销未做还原，本次挂牌审计时将上述银行承兑汇票还原所致； b.2023 年 5 月，公司与客户云南燃一协商确定退货，审计机构基于谨慎性原则调减销货当月应收账款 601.31 万元、调增其他流动资产（应交税费贷方）69.18 万元、存货 342.65 万元等； c.审计机构将预付上海坤锐电子科技有限公司（以下简称“上海坤锐”）的非专利技术购置款 36.00 万元由预付账款调至其他非流动资产。
非流动资产差异	a.审计机构将预付上海坤锐的非专利技术购置款 36.00 万元由预付账款调至其他非流动资产； b.审计机构根据调整后的可抵扣暂时性差异以及执行企业会计准则解释第 16 号调增递延所得税资产 24.10 万元。
资产合计差异	资产合计差异系因流动资产及非流动资产存在差异所致。

②流动负债、负债合计

力芯微公开披露的赛米垦拓 2022 年末流动负债及负债总额较赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 155.00 万元，主要系赛米垦拓 2022 年将未到期的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑）背书至力芯微，审计机构年度审计时鉴于母子公司之间关联往来需合并抵销未做还原，本次挂牌审计时将上述银行承兑汇票还原所致。

③营业收入

2023 年 5 月，赛米垦拓针对客户云南燃一使用公司特定型号电子控制模块

(EDF-2010SFM)生产的电子雷管出现盲炮现象进行分析,经双方共同鉴定并一致认为上述问题由公司电子控制模块(EDF-2010SFM)所用桥丝与云南燃一生产电子雷管所用药剂性能不匹配造成,公司该型号产品(EDF-2010SFM)质量、性能均无瑕疵,为维护良好的客户关系,公司同意了云南燃一的退货请求。针对上述事项,审计机构基于谨慎性原则,将该类退货事项追溯调整至该批退回产品确认收入的当月,因此调减赛米垦拓2022年12月营业收入532.14万元,同时调减2022年营业成本342.65万元,致使公司本次挂牌申请文件较力芯微公开披露的赛米垦拓2022年营业收入减少532.14万元。

④净资产、净利润、综合收益总额

力芯微公开披露的赛米垦拓2022年净资产、净利润及综合收益总额较赛米垦拓本次挂牌申请文件均相差135.51万元,主要系云南燃一退货所致,退货情况详见本题回复“(2)2022年,力芯微披露的定期报告与赛米垦拓本次申报文件中的财务数据差异情况如下:”之“③营业收入”的相关内容。

⑤经营活动产生的现金流量净额

力芯微公开披露的赛米垦拓2022年经营活动产生的现金流量净额较赛米垦拓本次挂牌申请文件相差36.00万元,主要系审计机构本次挂牌审计时将公司2022年预付上海坤锐的36.00万元非专利技术购置款由经营活动现金流出调至投资活动现金流出所致。

(3)2021年,力芯微披露的定期报告与赛米垦拓本次申报文件中的财务数据差异情况如下:

单位:万元

项目	①-力芯微披露	②-赛米垦拓披露	②-①差异	③力芯微合并报表数据	(②-①)/③占比
流动资产	5,394.74	5,414.74	20.00	107,011.30	0.02%
非流动资产	213.89	213.89	-	4,721.54	-
资产合计	5,608.63	5,628.63	20.00	111,732.84	0.02%
流动负债	5,183.17	5,203.17	20.00	13,836.82	0.14%
非流动负债	-	-	-	143.52	-
负债合计	5,183.17	5,203.17	20.00	13,980.34	0.14%

项目	①-力芯微披露	②-赛米垦拓披露	②-①差异	③力芯微合并报表数据	(②-①)/③占比
净资产	425.46	425.46	-	97,752.50	-
营业收入	2,027.95	2,027.95	-	77,356.46	-
净利润	128.61	128.61	-	16,136.02	-
综合收益总额	128.61	128.61	-	16,136.02	-
经营活动现金流量	-761.86	-761.23	0.63	8,273.49	0.01%

如上表所示，力芯微公开披露的定期报告与赛米垦拓本次挂牌申报文件披露的 2021 年部分财务数据存在差异，具体分析如下：

①流动资产、资产合计、流动负债及负债合计

力芯微公开披露的赛米垦拓 2021 年末流动资产、资产合计、流动负债及负债合计较赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 20.00 万元，主要系赛米垦拓 2021 年将未到期的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑）背书至力芯微，审计机构年度审计时鉴于母子公司之间关联往来需合并抵销未做还原，本次挂牌审计时将上述银行承兑汇票还原所致。

②经营活动产生的现金流量净额

力芯微公开披露的赛米垦拓 2021 年经营活动产生的现金流量净额较赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 0.63 万元，主要系审计机构本次挂牌审计时将公司 2021 年财务费用-利息收入 0.63 万元调至“收到其他与经营活动有关的现金”所致。

3、研发项目

经核对力芯微披露的招股说明书、年度报告等公开披露文件与本次挂牌的相关申请文件，赛米垦拓披露的研发项目与力芯微存在差异，具体情况如下：

（1）赛米垦拓披露的报告期内研发项目

赛米垦拓披露的报告期内研发项目如下：

单位：元

研发项目	研发模式	2023 年 1 月-3 月	2022 年度	2021 年度
------	------	----------------	---------	---------

隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发	自主研发		7,481,091.51	4,370,565.07
灭火用炮弹专用型电子雷管控制芯片及系统的研发	自主研发		2,912,137.41	
数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统	自主研发	433,675.49	1,184,798.13	
高可用工业电子雷管起爆系统项目	自主研发	1,019,837.28		
高性能工业电子雷管模组开发项目	自主研发	1,238,202.91		
合计	-	2,691,715.68	11,578,027.05	4,370,565.07

(2) 力芯微定期报告中公开披露的与赛米垦拓相关的研发项目

力芯微定期报告中公开披露的与赛米垦拓相关的研发项目如下：

单位：元

研发项目	研发模式	2023 年 1 月-3 月	2022 年度	2021 年度
隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发与产业化	未披露	未披露	7,481,091.51	4,356,157.37
灭火用炮弹专用型电子雷管控制芯片及系统的研发与产业化	未披露	未披露	2,912,137.41	
数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统的研发与产业化	未披露	未披露	1,370,680.96	

(3) 差异说明

①隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发

力芯微 2021 年年度报告中披露的“隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发与产业化”研发投入与赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 14,407.70 元，主要

系审计调整所致。

②数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统的研发

力芯微 2022 年年度报告中披露的“数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统的研发与产业化”研发投入与赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 185,882.83 元，主要系公司无锡办公场所场地使用费用按照受益原则审计调整所致。

（三）公司挂牌后的信息披露与力芯微保持一致的措施

公司及力芯微就信息披露事宜已分别制定了《无锡赛米垦拓微电子股份有限公司信息披露管理制度》及《无锡力芯微电子股份有限公司信息披露管理制度》，公司及力芯微已通过上述制度建立了信息披露的沟通传递机制，并得到有效落实。此外，公司将加强与力芯微负责信息披露部门的沟通，强化对公司股东、董事、监事和高级管理人员等相关人员的教育，建立有效沟通机制，确保公司挂牌过程中及挂牌后与力芯微的信息披露保持一致。

二、说明公司业务、人员、资产等与力芯微的分开情况；公司高级管理人员是否全部与公司签订劳动合同、是否存在在控股股东及其控制的其他企业领薪或担任除董事或监事以外职务的情形；

（一）公司业务、人员、资产等与力芯微的分开情况

报告期内，公司在资产、业务、人员、财务、机构等资源要素方面与力芯微的分开情况如下：

具体方面	是否分开	具体情况
业务	是	公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计及销售。公司已形成独立完整的研发、采购、生产、销售业务流程，配备了专职人员，具有直接面向市场独立经营的能力。报告期内，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在显失公平的关联交易。公司业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。
资产	是	公司是由有限公司以整体变更方式设立的股份公司，具备与经营业务体系相配套的资产，公司合法拥有独立的经营和办公场所以

		及与生产经营有关的注册商标、专利、非专利技术、设备和其他资产的所有权或使用权，不存在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金、资产或其他资源的情形。公司资产独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。
人员	是	公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》《公司章程》的有关规定产生；公司高级管理人员均未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，也未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的劳动、人事及工资管理与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业严格分离；公司单独设立财务部门，财务人员没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。公司人员独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。
财务	是	公司设立了独立的财务部门，配备了专职的财务人员并进行了适当的分工授权，拥有比较完善的财务管理制度与会计核算体系并依法独立纳税。公司已开立了独立的银行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。公司独立进行税务登记，依法独立纳税。公司财务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。
机构	是	公司机构设置完整。按照建立规范法人治理结构的要求，公司设立了股东大会、董事会和监事会，实行董事会领导下的总经理负责制。公司具有健全的内部经营管理机构，设有独立的组织机构，独立行使经营管理职权。公司机构独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

（二）公司高级管理人员是否全部与公司签订劳动合同、是否存在在控股股东及其控制的其他企业领薪或担任除董事或监事以外职务的情形

公司高级管理人员已全部与公司签订劳动合同、不存在在控股股东及其控制的其他企业领薪或担任除董事或监事以外职务的情形。

三、说明力芯微的公开募集资金是否投向公司，投入的金额、比例及对公

司财务状况和经营成果的影响：

截至本回复出具之日，力芯微除于 2021 年 6 月首次公开发行股票时存在公开募集资金外，不存在其他募集资金行为。力芯微首次公开发行募集资金总额为人民币 583,680,000.00 元，募集资金净额为人民币 512,443,529.88 元。根据力芯微《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的力芯微 2021 年度《募集资金年度存放与实际使用情况鉴证报告》、2022 年度《募集资金年度存放与实际使用情况鉴证报告》以及力芯微《2023 年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》，力芯微首次公开发行股票募集资金投资项目如下：

序号	项目名称	实施主体
1	高性能电源转换及驱动芯片研发及产业化项目	力芯微
2	高性能电源防护芯片研发及产业化项目	力芯微
3	研发中心建设项目	力芯微
4	发展储备项目	力芯微

综上，力芯微募投项目不包括民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器相关业务及产品，实施主体亦不包括公司，募集资金亦未投向公司，不会对公司财务状况和经营成果产生影响。

四、结合报告期公司对力芯微资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据的比例及重要财务指标的实际影响，说明公司对力芯微业绩的贡献情况；

报告期各期，公司占力芯微资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据的比例情况如下：

单位：元

项目	公司名称	2023 年 1-3 月 /2023.3.31	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31
资产总额	赛米垦拓	130,600,242.01	106,328,636.68	56,286,315.48
	力芯微	1,298,656,025.22	1,252,951,003.71	1,117,328,369.73
	占比	10.06%	8.49%	5.04%
营业收入	赛米垦拓	12,526,801.69	67,083,746.96	20,279,480.50
	力芯微	178,417,815.74	767,517,180.06	773,564,616.86

项目	公司名称	2023年1-3月 /2023.3.31	2022年度 /2022.12.31	2021年度 /2021.12.31
	占比	7.02%	8.74%	2.62%
利润总额	赛米垦拓	221,998.57	1,921,527.82	1,286,103.23
	力芯微	31,417,749.03	159,527,276.62	172,940,428.86
	占比	0.71%	1.20%	0.74%
净利润	赛米垦拓	779,388.06	4,161,582.32	1,286,103.23
	力芯微	29,148,470.90	151,837,675.81	161,360,185.41
	占比	2.67%	2.74%	0.80%

注：上表所列力芯微财务数据来源于其公开披露文件。

2021年末、2022年末及2023年3月末，公司占力芯微资产总额的比例分别为5.04%、8.49%和10.06%，占比均相对较低。

2021年、2022年及2023年1-3月，公司占力芯微营业收入的比例分别为2.62%、8.74%和7.02%，占力芯微利润总额的比例分别为0.74%、1.20%和0.71%，占力芯微净利润的比例分别为0.80%、2.74%和2.67%。随着公司快速发展，公司占力芯微营业收入、利润总额及净利润的比例2022年较2021年呈上升趋势；最近一期公司占力芯微营业收入、利润总额及净利润的比例有所下降，主要系公司业绩存在季节性特征，2023年第一季度的营业收入规模相对较小所致。报告期各期，公司占力芯微营业收入、利润总额及净利润的比例整体处于较低水平。

公司挂牌后仍为力芯微子公司，本次挂牌不会影响力芯微的独立上市地位，不会对力芯微持续盈利能力产生重大不利影响。

综上，报告期各期，公司对力芯微业绩的贡献较低。

五、说明力芯微及所属企业股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员持有公司股份情况：

截至2023年3月31日，力芯微直接持有公司38.49%股份，其通过无锡芯和间接持有公司0.19%股份，其合计持有公司股份比例为38.68%。力芯微全体股东均通过力芯微间接持有公司股份。

截至2023年3月31日，力芯微及其所属企业的股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员持有公司股份情况如下：

序号	姓名/名称	关联关系	直接持股比例	间接持股比例	合计持股比例
1	无锡亿晶投资有限公司	力芯微前十大股东	0	16.67%	16.67%
2	无锡高新技术创业投资股份有限公司	力芯微前十大股东	3.77%	2.20%	2.20%
3	无锡创业投资集团有限公司	力芯微前十大股东	0	7.32%	7.32%
4	中芯聚源股权投资管理（上海）有限公司-上海聚源聚芯集成电路产业股权投资基金中心（有限合伙）	力芯微前十大股东	0	0.85%	0.85%
5	永兴达控股集团有限公司	力芯微前十大股东	0	0.82%	0.82%
6	中国人民财产保险股份有限公司-传统-收益组合	力芯微前十大股东	0	0.66%	0.66%
7	君信（上海）股权投资基金管理有限公司-苏民投君信（上海）产业升级与科技创新股权投资合伙企业（有限合伙）	力芯微前十大股东	0	0.53%	0.53%
8	中国人民人寿保险股份有限公司-分红-个险分红	力芯微前十大股东	0	0.51%	0.51%
9	中国农业银行股份有限公司-交银施罗德精选混合型证券投资基金	力芯微前十大股东	0	0.38%	0.38%
10	平安银行股份有限公司-华夏远见成长一年持有期混合型证券投资基金	力芯微前十大股东	0	0.29%	0.29%
11	袁敏民	力芯微董事长、总经理、实际控制人之一	0	4.29%	4.29%
12	毛成烈	力芯微董事、副总经理、董事会秘书、实际控制人之一	0	1.65%	1.65%
13	周宝明	力芯微董事、副总经理、实际控制人之一	0	1.65%	1.65%
14	汪东	力芯微董事、副总经理、实际控制人之一	0	1.20%	1.20%
15	张亮	力芯微副总经理、实际控制人之一	0	1.44%	1.44%
16	董红	力芯微财务总监	0	0.07%	0.07%
17	夏勇杰	力芯微监事会主席、核心技术人员	0	0.08%	0.08%
18	伍旻	力芯微监事、核心技术人员	0	0.06%	0.06%
19	汤大勇	力芯微核心技术人员	0.75%	2.63%	3.38%

		员、实际控制人之一			
20	佘东辉	力芯微实际控制人之一	0	1.53%	1.53%
21	汪芳	力芯微实际控制人之一	0	1.03%	1.03%

注：1、截至 2023 年 3 月 31 日，力芯微前十大股东合计持有力芯微 64.79%股份，且其第十大股东持有力芯微 0.74%股份，基于重要性原则，上表仅列示了力芯微前十大股东持有公司股份情况；

2、上表股东中，除通过力芯微间接持有公司股份外，无锡创业投资集团有限公司还通过产发创投、高新创投间接持有公司股份，汤大勇还通过赛米星能间接持有公司股份。相关持股情况已在上表中合并列示；

3、对于通过购买基金、参与股权激励计划等方式持有力芯微股份的情况，由于持股数较低，根据重要性原则，上表内未予以考虑。

除上述情形外，力芯微及其所属企业的股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员未通过其他方式持有公司股份。

六、在公开转让说明书中就上述情况的重点事项做重大事项提示。

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”中对上述情况的重点事项补充披露如下：

“

关于控股股东为上市公司的重要事项提示	公司控股股东力芯微为科创板上市公司（股票代码：688601），上市公司本次分拆子公司挂牌已履行了相关内部决策程序和信息披露义务；最近两年一期，公司占力芯微资产总额、营业收入、利润总额、净利润比重较低，公司挂牌后仍为力芯微子公司，且力芯微不存在让渡公司控股权的相关计划，公司本次挂牌不会影响力芯微的独立上市地位，不会对力芯微持续盈利能力产生重大不利影响；公司在本次挂牌后将严格按照法律、法规、全国股转系统相关规则以及中国证监会对于上市公司及子公司的相关要求履行信息披露义务，采取必要措施以确保公司与力芯微的信息披露保持一致和同步。
--------------------	--

”

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、取得并查阅了力芯微关于公司本次挂牌的总经理办公会议文件、力芯微《公司章程》、三会议事规则及信息披露管理制度，并查阅证监会、上海证券交易所相关规定及力芯微公开信息披露文件，了解力芯微就公司本次挂牌申请履行的内部决策程序及信息披露情况，核查分析其决策程序与信息披露是否合法合规，以及公司本次挂牌是否需取得上海证券交易所的同意；

2、查阅力芯微公开信息披露文件，并与本次挂牌申请文件进行对比，核查公司信息披露、财务数据与力芯微是否存在差异及差异的合理性；

3、取得并查阅《无锡赛米垦拓微电子股份有限公司信息披露管理制度》《无锡力芯微电子股份有限公司信息披露管理制度》及公司出具的说明文件，核查公司与力芯微就公司挂牌后的信息披露与力芯微保持一致采取的相关措施情况；

4、走访控股股东力芯微，取得并查阅公司报告期内与力芯微关联交易的协议、凭据等资料、力芯微出具的关于与公司独立性的书面说明文件、力芯微及其控制的其他企业提供的人员花名册等资料，核查分析公司业务、人员、资产等与力芯微分开情况；

5、查阅力芯微公开募集资金相关信息披露文件，核查其公开募集资金是否投向公司；

6、取得并查阅力芯微审计报告，计算分析公司对力芯微业绩的贡献情况；

7、取得并查阅力芯微及所属企业的公司章程、力芯微出具的书面说明文件，查阅力芯微公开信息披露文件，核查力芯微及所属企业、股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员持有公司股份情况。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、力芯微对公司挂牌事项的决策及披露情况符合法律法规、公司章程的相关规定；公司信息披露、财务数据与力芯微存在差异，相关差异具有合理性；公司与力芯微就公司挂牌后的信息披露与力芯微保持一致采取了相关措施。

2、公司业务、人员、资产等与力芯微分开，公司高级管理人员全部与公司

签订劳动合同、不存在在控股股东及其控制的其他企业领薪或担任除董事或监事以外职务的情形。

3、力芯微的公开募集资金未投向公司，不会对公司财务状况和经营成果造成影响。

4、报告期各期，公司对力芯微业绩的贡献较小，报告期公司对力芯微资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据的比例及重要财务指标的实际影响详见公司回复部分。

5、公司已补充说明力芯微及所属企业股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员持有公司股份情况。

6、公司已在《公开转让说明书》中就上述情况的重点事项做重大事项提示，并在相应位置补充披露。

综上，力芯微就公司挂牌事项的决策程序与信息披露合法合规，公司挂牌不需要取得交易所的同意，公司具备独立面向市场能力和持续经营能力，公司挂牌后仍为力芯微子公司，本次挂牌不会影响力芯微的独立上市地位，不会对力芯微持续盈利能力产生重大不利影响。

【律师回复】

律师回复意见请详见国浩律师（南京）事务所出具的《国浩律师（南京）事务所关于无锡赛米垦拓微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之补充法律意见书（一）》

【会计师回复】

会计师回复意见请详见容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡赛米垦拓微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》

问题 5. 关于销售与收入

报告期各期，公司营业收入分别为 2,027.95 万元、6,708.37 万元和

1,252.68 万元，主要来源于民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的销售。公司各期前五大客户销售占比分别为 94.92%、87.14%和 92.37%，其中第一大客户云南燃一有限责任公司及其关联方（以下简称云南燃一）销售收入占比分别为 63.60%、57.98%和 28.71%，业绩具有季节性特征。

请公司：（1）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露报告期公司收入上涨的原因及合理性，说明业绩分布存在季节性特征的原因及合理性，业绩变动趋势及季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据；（2）结合公司生产经营情况，对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性，客户集中度高对公司持续经营能力的影响及应对措施；（3）结合公司与云南燃一业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性；结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力；（4）说明公司向主要客户销售同类产品的价格是否存在差异及原因；成为云南燃一供应商所需符合的条件，是否存在较高门槛，是否具有较高的客户黏性；云南燃一是否向除公司外的其他供应商采购同类型产品，向公司采购该类产品占云南燃一采购额的份额情况；（5）补充披露主要境外客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、实际控制人、经营规模等）、合作期限、客户类型、客户稳定性等，是否存在通过关联方、第三方回款的情形；补充说明境外销售形成的应收账款期后回款情况；（6）说明各期海关出口数据、出口退税情况、运保费等与境外销售金额的匹配性；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定补充披露境外销售相关事项；结合产品价格、成本费用、境外市场情况等，补充披露境内外毛利率差异原因；（7）结合合同条款，说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比；预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；说明公司是否存在收入跨期的情况；（8）说明贸易商具体业务模式及公司采取贸易商模式销售的必

要性，贸易商模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定及产品终端销售情况；公司贸易商销售收入占比与同行业公司是否存在重大差异及原因；补充说明报告期内各期前五大贸易商客户基本情况，包括成立时间、注册资本、主营业务、控股股东及实际控制人、与公司起始合作时间、交易持续性、交易依据及公允性，是否存在前员工设立的贸易商，是否存在大量现金或第三方回款情况；（9）补充披露报告期公司毛利率波动原因及合理性；毛利率水平及波动趋势与同行业可比公司是否存在差异及原因；说明同行业可比公司是否有完全对标公司的细分产品，对比细分产品毛利率情况，补充披露公司细分产品毛利率与同行业公司差异原因及合理性；（10）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性；（11）补充披露公司主要订单获取方式，及各类订单获取方式下获取收入的金额和占比。

请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，收入确认与成本费用归集分配和结转方法是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露报告期公司收入上涨的原因及合理性，说明业绩分布存在季节性特征的原因及合理性，业绩变动趋势及季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在集中于12月份确认收入的情形，如有，请列示12月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据：

（一）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露报告期公司收入上涨的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）

营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”处作出如下补充披露：

“（1）按产品（服务）类别分类

单位：元

项目	2023 年 1 月-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子控制模块	10,500,916.59	83.83%	61,914,282.29	92.29%	19,062,158.95	94.00%
编码器及起爆控制器	1,259,570.36	10.06%	2,134,396.05	3.18%	410,599.82	2.03%
其他设备及组件	766,314.74	6.11%	2,949,691.26	4.40%	440,876.25	2.17%
其他业务			85,377.36	0.13%	365,845.48	1.80%
合计	12,526,801.69	100.00%	67,083,746.96	100.00%	20,279,480.50	100.00%

报告期内，公司销售的产品包括电子控制模块、编码器及起爆控制器等。随着市场需求的不断增长，公司凭借较强的研发能力、稳定可靠的产品质量和良好的市场口碑，销售收入及经营业绩持续增长。

报告期内，公司营业收入主要来源于主营业务，主营业务收入占营业收入的比重均在 98%以上，主营业务突出。报告期内，公司其他业务收入主要为向特定客户提供的技术服务及起爆器修理服务，金额和占比均较小。

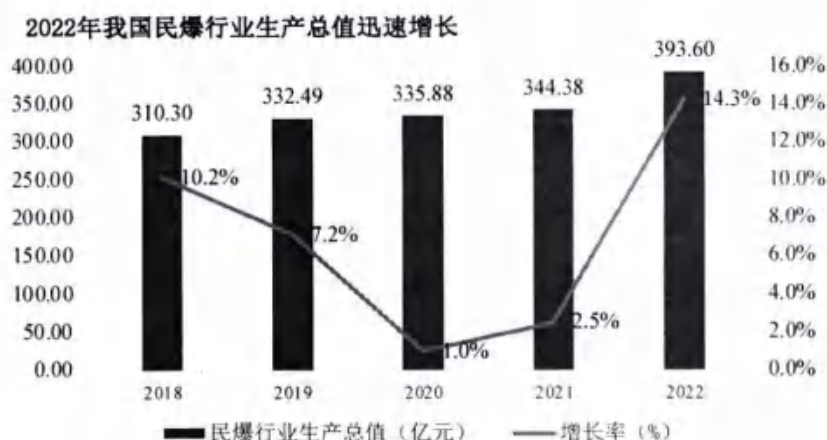
报告期内，公司主营业务收入保持快速增长，由 2021 年的 19,913,635.02 元增长至 2022 年的 66,998,369.60 元，增幅达 236.44%，主要原因是：（1）报告期内，在市场需求与政策的双重驱动下，下游电子雷管的产量快速增长，电子雷管替代率（电子雷管产量/工业雷管产量）逐年提升，客户对爆破领域专用电子控制模块的需求增加；（2）公司电子控制模块在爆破领域的市场占有率及产品市场认可度逐步提高，电子控制模块产品销量不断增长；（3）报告期内，公司积极拓展海外市场，境外销售规模持续增长。

1、行业环境方面：

2022 年 10 月 8 日，工信部发布《工业和信息化部安全生产司关于进一步做好数码电子雷管推广应用工作的通知》（工安全函[2022]109 号），要求行业主管部门落实除保留少量产能用于出口或其他经许可的特殊用途外，2022 年 6 月底前停止生产、8 月底前停止销售除工业数码电子雷管外的其它工业雷管；2022

年9月底前停止生产、11月底前停止销售煤矿许用工业电雷管；2023年6月底前停止生产、8月底前停止销售地震勘探电雷管。

在政策的大力支持下，数码电子雷管渗透率迅速提升，市场规模成倍增长。根据中国爆破行业协会的数据，2022年我国民爆生产企业完成生产总值394亿元，同比增长14%，增速比2021年扩大12个百分点，达近年来最高增速。2023年1-2月份，民爆生产企业完成生产总值为45.20亿元，同比增长9.60%。从近五年产值完成情况看，呈逐年增长态势，2022年达到最高。



来源：“中国民爆信息”公众号(由中国爆破行业协会运营)

其中，电子雷管产量和渗透率快速提升。2021年我国电子雷管产量1.64亿发，同比增长40%，渗透率提升至18.4%。2022年电子雷管产量为3.44亿发，同比增长109.54%，渗透率达42.7%。2023年1-2月份，电子雷管产量为0.64亿发，同比增长226.10%，渗透率达87.7%。从月度来看，自2022年6月开始停止生产传统工业雷管开始，电子雷管产量和渗透率迅速提升。2022年6、7、8、9、10、11、12月电子雷管产量分别同比增长68.7%、112.4%、111.7%、156.7%、156.7%、179.8%、162.8%，月度渗透率分别达17.5%、60.9%、74.0%、58.7%、84.4%、91.2%、85.7%。



来源：“中国民爆信息”公众号(由中国爆破行业协会运营)

在市场需求与政策的双重驱动下，下游电子雷管的产量快速增长，下游客户对爆破专用电子控制模块的需求快速增长。因此，公司下游客户增加采购符合其实际需求。

2、产品类型及价格变动方面

从产品收入分类构成来看，报告期内，公司主要产品为电子控制模块，其销售收入占主营业务收入的比例分别为 95.72%、92.41%和 83.83%，为公司收入主要来源。

(1) 电子控制模块

报告期内，公司电子控制模块销售收入分别为 19,062,158.95 元、61,914,282.29 元和 10,500,916.59 元，占主营业务收入的比例分别为 95.72%、92.41%和 83.83%，具体变化情况如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年		2021 年
	数额	数额	增长率	数额
销售数量（只）	1,780,900.00	13,638,950.00	248.68%	3,911,550.00
平均价（元/只）	5.90	4.54	-6.78%	4.87
销售收入（元）	10,500,916.59	61,914,282.29	224.80%	19,062,158.95

报告期各期，公司电子控制模块的平均售价分别为 4.87 元/只、4.54 元/只和 5.90 元/只，2022 年电子控制模块平均售价同比有所下降，主要系公司产品线较为丰富，售价较低型号产品销售占比较高所致；报告期内，公司电子控

制模块销量分别为 3,911,550.00 只、13,638,950.00 只和 1,780,900.00 只,2022 年电子控制模块销量同比增长了 248.68%。报告期内,随着国内电子雷管替换传统雷管进程的推进,下游客户对爆破专用电子控制模块的需求快速增长,公司电子控制模块产品市场认可度相对较高,销量呈快速增长趋势。推动了报告期内电子控制模块销售收入的快速增长。

(2) 编码器及起爆控制器

报告期内,公司编码器及起爆控制器的销售收入分别为 410,599.82 元、2,134,396.05 元和 1,259,570.36 元,占主营业务收入的比例分别为 2.06%、3.19% 和 10.06%,具体变化情况如下:

项目	2023 年 1-3 月	2022 年		2021 年
	数额	数额	增长率	数额
销售数量(只)	503.00	894.00	567.16%	134.00
平均价(元/只)	2,504.12	2,387.47	-22.08%	3,064.18
销售收入(元)	1,259,570.36	2,134,396.05	419.82%	410,599.82

起爆器及编码器通过与爆破网络中的每发电子雷管进行通讯,实现对电子雷管的授权管理、信息采集、爆破参数设定、状态检测、授时起爆,并在爆破完成后上传爆破数据。报告期内各期,公司编码器及起爆控制器的平均售价分别为 3,064.18 元/只、2,387.47 元/只和 2,504.12 元/只,2022 年编码器及起爆控制器平均售价同比有所下降,主要系公司产品线较为丰富,售价较低型号产品销售占比较高所致;报告期内,公司编码器及起爆控制器销量分别为 134.00 只、894.00 只和 503.00 只,2022 年编码器及起爆控制器销量同比增长了 567.16%。公司 2022 年起爆器及编码器销售收入同比增长 419.82%,主要系随着电子雷管应用的不断推进,客户对起爆器及编码器的需求也随之增长,其销量不断增长所致。

(3) 其他设备及组件

报告期内,公司其他设备及组件的销售收入分别为 440,876.25 元、2,949,691.26 元和 766,314.74 元,占主营业务收入的比例分别为 2.21%、4.40%和 6.12%。公司其他设备及组件主要系贴合市场需求销售的模组组件及相关生产、

检测设备等。

公司 2022 年其他设备及组件销售收入较 2021 年增加 2,508,815.01 元，主要系公司 2022 年销售的脚线同比增加 1,968,891.68 元，此外，公司销售火箭发射装置安全锁定器 263,584.07 元。随着电子雷管应用的不断推进，客户对于脚线、防水线夹等模组组件及相关生产检测设备的需求也随之增长。

报告期内，公司其他业务收入分别为 365,845.48 元、85,377.36 元和 0 元，占各期营业收入的比例分别为 1.80%、0.13%和 0%，主要为公司向客户提供的技术服务及修理修配服务，金额及占比相对较小。

3、公司电子控制模块市场占有率及认可度逐步提高，电子控制模块产品销量不断增长

在爆破领域，电子控制模块作为电子雷管的核心组件，每发电子雷管必须配备一个电子控制模块。最近两年，民爆行业电子雷管总产量与公司的电子控制模块销售量及市场占有率情况如下表所示：

单位：亿只

项目	2022 年	2021 年
电子雷管总产量	3.44	1.64
公司电子控制模块销量	0.14	0.04
公司市场占有率	4.07%	2.44%

注 1：电子雷管总产量来源于中国民爆信息；

注 2：公司市场占有率=公司电子控制模块销量/电子雷管总产量。

报告期内，在市场需求和政策的双重驱动下，民爆行业电子雷管的总产量快速增长，相应推动了电子控制模块的市场需求量快速增加。随着市场的快速发展，公司凭借技术优势和产品质量积极拓展市场，逐步提高了市场占有率及认可度。最近两年一期，公司电子控制模块的销量分别为 391.16 万只、1,363.90 万只和 178.09 万只，电子控制模块产品销量不断增长。

4、境外销售规模持续增长

报告期内，公司境外销售金额分别为 1,052,132.62 元、5,872,206.13 元和 1,036,989.06 元，占营业收入的比例分别为 5.19%、8.75%和 8.28%。公司 2022

年的境外销售金额较 2021 年增长了 4,820,073.51 元,增幅达到 458.12%。报告期内,公司积极拓展海外市场,境外业务已拓展至欧洲、南美洲以及非洲等地区,且呈现出销售规模不断扩大的趋势。

综上,报告期内,在市场需求与政策的双重驱动下,电子雷管的产量快速增长,电子雷管替代率(电子雷管产量/工业雷管产量)逐年提升,下游客户采购需求显著增长,随着市场的快速发展,公司凭借技术优势和产品质量积极拓展市场,逐步提高了市场占有率及认可度,公司电子控制模块等产品销量随之增长,同时,公司积极拓展海外市场,外销收入规模不断扩大。公司收入上涨符合行业政策及市场实际情况,报告期内,公司收入增长具有合理性。”

(二)说明业绩分布存在季节性特征的原因及合理性,业绩变动趋势及季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异,是否存在集中于 12 月份确认收入的情形,如有,请列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据

1、公司营业收入的季节性特征

报告期内各期,公司营业收入分季度情况列示如下:

单位:元

项目	2023 年 1 月-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	12,526,801.69	100.00%	8,876,086.19	13.23%	1,550,827.52	7.65%
第二季度			5,689,847.72	8.48%	759,075.63	3.74%
第三季度			25,696,977.08	38.31%	9,426,877.07	46.48%
第四季度			26,820,835.97	39.98%	8,542,700.28	42.13%
合计	12,526,801.69	100.00%	67,083,746.96	100.00%	20,279,480.50	100.00%

如上表,公司上半年销售收入的占比低于下半年,存在季节性特征。

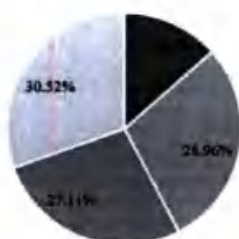
公司收入存在季节性特征主要受下游市场需求的影响所致。公司所处行业为爆破领域电子元器件制造业,业内上下游企业联系紧密,公司上游供应商包括芯片、电容、电阻、PCB 板、桥丝等原料供应商及模组、设备的外协加工商,下游客户主要为民爆行业电子雷管生产企业,公司产品销售受下游厂商及终端客户的影响较大。公司第一、二季度收入占比相对较低,主要受行业淡季、部分下游客户需求调整等因素影响,发货量较低;第三、四季度销售收入占比相对较高,

主要系第三、四季度为民爆企业客户产销及使用高峰期，客户相应加大采购力度所致。

2021 年及 2022 年，公司第一季度实现的销售收入分别为 1,550,827.52 元与 8,876,086.19 元，分别占全年销售收入的 7.65%与 13.23%，占比均较低，主要系第一季度处于民爆行业的产销及使用淡季。一般而言，一季度北方冬季较为寒冷，部分户外爆破工程会停工，该期间对民爆产品的需求降低。另外，春节期间，主管部门也会加强安全管理，从而影响民爆产品产销。从民爆行业的生产总值来看，2021 年 Q1 我国民爆行业生产总值为 45.01 亿元，占全年的 13.40%；从民爆行业的爆破服务收入来看，2021 年 Q1 我国民爆行业爆破服务收入为 23.2 亿元，仅占全年的 9.17%。因此，公司第一季度销售占比较低主要受下游民爆行业处于产销及使用淡季影响所致。

图表 7. 2021 年 Q1 民爆行业生产总值仅占全年的 13.40%

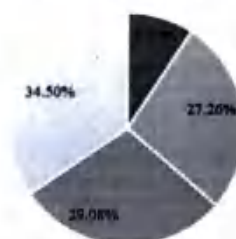
■ 一季度 ■ 二季度 ■ 三季度 ■ 四季度



资料来源：中爆协，东亚前海证券研究所

图表 8. 2021 年 Q1 民爆行业爆破服务收入仅占全年的 9.17%

■ 一季度 ■ 二季度 ■ 三季度 ■ 四季度



资料来源：中爆协，东亚前海证券研究所

图表来源：东亚前海证券研究所-化工行业深度报告：民爆行业风已起，并购出清新格局

2021 年及 2022 年，公司第二季度实现的销售收入分别为 759,075.63 元与 5,689,847.72 元，分别占全年销售收入的 3.74%与 8.48%，占比均较低。2021 年公司第二季度销售收入占比较低主要系公司成立时间较短，客户存量相对有限，当期部分主要客户根据自身实际需求调减 2021 年第二季度采购规模，公司 2021 年上半年主要客户贵州久联民爆器材发展股份有限公司九八四四生产分公司第一季度及第二季度销售额分别为 1,069,911.55 元和 456,637.15 元，第二季度销售额相较第一季度显著下降，部分下游客户自身采购需求的调整致使公司 2021 年第二季度销售占比较低；2022 年第二季度销售收入占比较低，主要系公司客户

云南燃一基于自身需求调整采购规模所致，云南燃一 2022 年第一季度及第二季度销售额分别为 5,992,566.32 元和 438,053.08 元，第二季度销售额相较第一季度显著下降，部分主要客户自身采购需求的调整致使公司 2022 年第二季度销售占比较低。

综上，公司收入分布存在季节性特征，报告期内公司第一季度销售占比较低主要受下游民爆行业处于产销及使用淡季影响所致，第二季度销售占比较低主要受部分下游客户调整自身采购需求所致，公司业绩分布与行业特点及公司实际经营情况相符，公司收入分布存在季节性特征具备合理性。

2、季节性分布情况与同行业可比公司的比较

报告期内，同行业可比公司的分季度收入情况如下：

序号	证券代码	证券简称	2022 年度			
			第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
1	688589.SH	力合微	19.33%	24.91%	25.14%	30.62%
2	603501.SH	韦尔股份	27.58%	27.56%	21.47%	23.39%
3	603893.SH	瑞芯微	26.75%	34.43%	16.18%	22.63%
4	-	盛景微	10.95%	21.54%	29.30%	38.20%
平均值			21.15%	27.11%	23.02%	28.71%
赛米垦拓			13.23%	8.48%	38.31%	39.98%
序号	证券代码	证券简称	2021 年度			
			第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
1	688589.SH	力合微	11.35%	27.25%	16.84%	44.55%
2	603501.SH	韦尔股份	25.77%	25.87%	24.34%	24.02%
3	603893.SH	瑞芯微	20.78%	29.92%	24.96%	24.34%
4	-	盛景微	12.33%	26.33%	26.13%	35.22%
平均值			17.56%	27.34%	23.07%	32.03%
赛米垦拓			7.65%	3.74%	46.48%	42.13%

注：上表中可比公司的数据来源于其公开披露的招股说明书/定期报告。

如上表，公司收入分布存在显著的季节性特征，公司收入分布季节性特征与同行业可比公司盛景微、力合微类似。盛景微是一家具备高性能、超低功耗芯片设计能力的电子器件提供商，主要产品为电子控制模块，与公司主营业务相似，

电子控制模块细分行业具有一定的季节性特征，受春节期间休假等因素影响，每年第一季度通常为行业淡季；通常每年第四季度为民爆企业客户生产高峰期，亦为行业旺季；力合微的主营业务为物联网通信技术及专用芯片设计开发，力合微产品主要面向包含电网市场在内的各类物联网应用领域，在电网市场领域的客户主要为国内各智能电表生产企业和电网公司，产品最终用户大部分为电网公司，因行业特性及终端客户性质，终端客户多执行严格的预算管理制度和采购审批制度，项目的实际执行按照计划进行，因此营业收入呈现出一定的季节性波动特点。

同行业可比公司韦尔股份、瑞芯微 2021 年收入季节性波动相对较小，2022 年上半年营业收入占比均高于下半年。韦尔股份主营业务为半导体分立器件和电源管理 IC 等半导体产品的研发设计，以及被动件（包括电阻、电容、电感等）、结构器件、分立器件和 IC 等半导体产品的分销业务；瑞芯微主营业务是致力于大规模集成电路及应用方案的设计、开发和销售，为客户提供芯片、算法等完整参考解决方案，主要产品是智能应用处理器芯片、电源管理芯片、其他芯片及组件产品；韦尔股份及瑞芯微最近两年营业收入的季节性波动主要受市场行情及下游客户采购需求变动影响所致。

综上，公司报告期内收入分布存在季节性特征，与同行业可比公司盛景微、力合微类似，异于韦尔股份和瑞芯微，具备合理性。

3、业绩变动趋势与同行业可比公司的比较

报告期内，公司的收入和净利润的变动趋势与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		变动率	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
力合微	50,382.29	7,507.31	36,007.37	4,203.73	39.92%	78.59%
韦尔股份	2,007,817.95	95,833.36	2,410,350.96	454,588.13	-16.70%	-78.92%
瑞芯微	202,967.51	29,742.73	271,860.21	60,177.85	-25.34%	-50.58%
盛景微	77,080.74	18,119.98	35,555.08	8,679.00	116.79%	108.78%
平均值	584,562.12	37,800.85	688,443.41	131,912.18	-15.09%	-71.34%
赛米垦拓	6,708.37	416.16	2,027.95	128.61	230.80%	223.58%

注：上表中可比公司的数据来源于其公开披露的招股说明书/定期报告。

如上表所示，公司 2022 年度业绩变动趋势与同行业可比公司力合微、盛景微趋势相同。韦尔股份受消费电子相关业务承压等因素影响，其收入、净利润水平同比减少，瑞芯微 2022 年度收入、净利润水平同比下降主要系下游行业需求下滑所致。

综上，公司业绩变动趋势异于韦尔股份及瑞芯微，与力合微、盛景微的业绩变动趋势相同，公司业绩变动趋势符合公司的实际经营情况，具有合理性。

4、是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据

公司 2021 年度、2022 年度下半年实现的销售收入分月情况列示如下：

单位：元

月份	2022 年		2021 年	
	销售收入	占全年销售比例	销售收入	占全年销售比例
7 月	1,582,317.50	2.36%	2,267,902.33	11.18%
8 月	7,998,066.34	11.92%	3,975,769.47	19.60%
9 月	16,116,593.24	24.02%	3,183,205.26	15.70%
10 月	9,008,512.97	13.43%	589,238.57	2.91%
11 月	6,249,031.06	9.32%	2,983,230.08	14.71%
12 月	11,563,291.94	17.24%	4,970,231.64	24.51%
下半年销售合计	52,517,813.05	78.29%	17,969,577.35	88.61%

由上表所示，2021 年下半年确认的收入中，销售额占比较大的月份分别为 12 月、8 月和 9 月，分别占全年销售额的 24.51%、19.60%、15.70%，合计占全年销售额的 59.81%；2022 年下半年确认的收入中，销售额占比较大的月份分别为 9 月、12 月和 10 月，分别占全年销售额的 24.02%、17.24%、13.43%，合计占全年销售额的 54.69%。

公司下游所处的民爆行业呈现明显的季节性特点。由于矿山、基建等下游终端客户对于生产的安全性存在较高的要求，而上半年尤其是第一季度北方地区冬季气候寒冷，加之春节假期的影响，通常矿山及户外工地开工时间普遍较短，施工节奏较为缓慢，因此民爆企业在上半年的产销量相对较少。而下半年是生产与

销售的高峰期，受下游客户季节性需求变动影响，公司 2021 年度与 2022 年度存在部分月份销售收入占比较高的情况（如 2022 年 9 月、2021 年 12 月），主要是由于下游客户根据自身需求进行了大规模采购，如 2022 年 9 月受云南燃一有限责任公司及昆明邦驰科技有限公司等客户需求量较大的影响，公司当月实现了 16,116,593.24 元的销售收入，占全年营业收入的比例为 24.02%；2021 年 12 月受云南燃一有限责任公司、昆明邦驰科技有限公司以及山西焦煤集团化工有限责任公司等客户的大规模采购需求影响，公司当月实现了 4,970,231.64 元的销售收入，占全年营业收入的比例为 24.51%。整体来看，公司收入金额在下半年各个月度之间存在波动主要系客户采购需求变动所致，公司不存在集中于 12 月份确认收入的情形。

2021 年及 2022 年，公司各期 12 月份销售收入具体情况如下：

（1）公司 2022 年 12 月确认的销售收入情况

公司 2022 年 12 月确认的销售收入情况如下：

单位：元

序号	公司名称	产品类别	确认收入 金额	发货日期	收入确 认依据	签收 日期	信用期
1	云南燃一有 限责任公司	电子控制 模块	7,373,026.42	2022/11、 2022/12	签收单	2022/12	月结 60 天
2	黑龙江青化 民爆器材有 限公司	电子控制 模块	1,991,150.44	2022/12	签收单	2022/12	票到 60 天
3	昆明邦驰科 技有限公司	电子控制 模块、编码 器及起爆 控制器等	1,206,637.20	2022/12	签收单	2022/12	款到发货
4	山西焦煤集 团化工有限 责任公司	电子控制 模块	905,309.74	2022/12	签收单	2022/12	票到 60 天
5	安徽易泰工 程科技有限 公司	电子控制 模块	81,415.93	2022/12	签收单	2022/12	每月 25 日 对账，票后 次月 25 日 前支付

序号	公司名称	产品类别	确认收入金额	发货日期	收入确认依据	签收日期	信用期
6	北京芯大陆科技有限公司	其他设备及组件	5,752.21	2022/12	签收单	2022/12	货到 45 日
合计			11,563,291.94				

(2) 公司 2021 年 12 月确认的销售收入情况

公司 2021 年 12 月确认的销售收入情况如下：

单位：元

序号	公司名称	产品类别	确认收入金额	发货日期	收入确认依据	签收日期	信用期
1	云南燃一有限责任公司	电子控制模块	3,592,035.41	2021/11、 2021/12	签收单	2021/12	月结 60 天
2	昆明邦驰科技有限公司	电子控制模块、其他设备及组件	759,115.06	2021/11、 2021/12	签收单	2021/12	款到发货
3	山西焦煤集团化工有限责任公司	电子控制模块	513,274.35	2021/12	签收单	2021/12	票到 60 天
4	客户 A	其他设备及组件	62,036.98	2021/12	报关单	2021/12	款到发货
5	FAMESA TECNOLOGIC A S.A.C.	编码器及起爆控制器、其他设备及组件	43,769.84	2021/12	报关单	2021/12	款到发货
合计			4,970,231.64				

根据上表，公司 2021 年 12 月与 2022 年 12 月销售收入占比较高的客户主要包括云南燃一有限责任公司、昆明邦驰科技有限公司、黑龙江青化民爆器材有限公司等，公司客户均根据自身实际需求确定采购量。报告期内，公司综合考虑客户的资质、采购规模、合作历史等因素，与客户协商确定信用期，最近两年各期 12 月份客户信用政策与当年其他月份一致，公司不存在主动放宽信用期刺激销售的情形，公司严格按照《企业会计准则》的要求确认收入，同时结转成本，不存在集中于 12 月份确认收入的情形。

综上所述，公司报告期内各季度收入分布情况符合公司实际经营情况和行业

特点；12 月份收入占全年收入相对较高，主要是由于下半年处于下游民爆行业生产与销售的高峰期，部分客户对产品的需求量较大，进而导致部分月度销售收入占比较高的情况，公司收入金额在下半年各个月度之间存在波动，符合行业特点及公司的实际经营情况，公司不存在 12 月份集中确认收入的情况；报告期内，公司综合考虑客户的资质、采购规模、合作历史等因素，与客户协商确定信用期，最近两年各期 12 月份客户信用政策与当年其他月份一致，公司不存在主动放宽信用期刺激销售的情形；公司严格按照《企业会计准则》的要求确认收入，同时结转成本，不存在跨期确认收入的情形。

二、结合公司生产经营情况，对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性，客户集中度高对公司持续经营能力的影响及应对措施；

（一）结合公司生产经营情况，对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计及销售，是民爆行业电子控制模块及相关电子控制系统整体解决方案提供商。报告期内，公司 2021 年、2022 年及 2023 年 1-3 月来自前五大客户营业收入合计占当期营业收入比例分别为 94.92%、87.14%和 92.37%，公司客户集中度较高。公司下游电子雷管生产行业的客户集中度较高是行业中较为普遍的现象，根据同行业可比公司盛景微公开披露的《无锡盛景微电子股份有限公司招股说明书（上会稿）》“报告期内，公司向前五名客户合计的销售金额分别为 19,748.59 万元、26,868.57 万元和 50,829.93 万元，占当期营业收入的比例分别为 93.68%、75.57%和 65.94%。发行人向前五名客户的合计销售金额占比较大，符合下游民爆行业集中度较高的特点，报告期内，按所属集团口径前十名民爆生产企业的电子雷管产量占当期总产量的比例分别为 78.01%、72.50%和 74.72%。”以及“报告期内，公司向第一大客户雅化集团的销售金额占当期营业收入的比重分别为 50.49%、33.23%和 28.66%，雅化集团是电子雷管龙头企业，2022 年，其电子雷管产量为 4,910 万发，位列民爆生产企业电子雷管产量第一位。”公司的同行业可比公司盛景微亦存在客户集中的情况。公司客户集中度较高符合自身的实际经营情况，符

合电子控制模块行业特征，具备合理性。

报告期内，公司与可比公司前五大客户合计销售金额占年度销售总额比例情况如下：

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
力合微	未披露	67.53%	78.71%
瑞芯微	未披露	59.58%	75.17%
韦尔股份	未披露	55.06%	56.03%
盛景微	未披露	65.94%	75.57%
可比公司平均值	—	62.03%	71.37%
赛米垦拓	92.37%	87.14%	94.92%

公司前五大客户销售金额占年度销售总额比例高于同行业可比公司均值。

公司与同行业可比公司客户集中度差异较大主要系：

1、公司与可比公司的收入规模差异较大。如下表所示，报告期内各期，公司营业收入分别为 20,279,480.50 元、67,083,746.96 元、12,526,801.69 元，可比公司营业收入平均值分别为 6,884,434,046.70 元、5,845,621,203.03 元、1,591,885,496.53 元。可比公司的营业收入规模远大于公司，故前五大客户的销售金额占年度销售总额比例均低于公司。

单位：元

项目/营业收入	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
力合微	110,909,656.78	503,822,866.74	360,073,662.62
瑞芯微	329,365,990.64	2,029,675,088.24	2,718,602,121.55
韦尔股份	4,335,380,842.17	20,078,179,456.15	24,103,509,570.58
盛景微	未披露	770,807,400.98	355,550,832.05
可比公司平均值	1,591,885,496.53	5,845,621,203.03	6,884,434,046.70
赛米垦拓	12,526,801.69	67,083,746.96	20,279,480.50

2、公司成立时间与可比公司相比较晚，公司的业务仍处于扩张与发展阶段，客户存量相对较少，受限于自身产能规模，公司将有限产能集中于优质大客户，符合公司经营的实际情况。

综上，公司客户集中度高于同行业可比公司具有合理性。

（二）客户集中度高对公司持续经营能力的影响及应对措施

报告期内，公司主要客户多为电子雷管生产企业，相对集中的客户结构可能给公司经营带来一定的风险，若未来公司主要客户因宏观经济周期波动导致生产计划缩减、采购规模缩小，将可能导致公司与主要客户合作关系发生不利变化，公司的经营业绩将受到负面影响。相关风险已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“客户集中度较高风险”中披露。

针对公司客户集中度较高的风险，公司将采取以下应对措施：

1、保持与当前主要客户的合作，通过进一步优化公司产品品质等方式增强现有客户黏性；同时积极拓展下游其他客户，进一步完善营销系统，加强营销团队建设，增加市场推广投入，拓展潜在市场，扩大市场份额并降低客户集中度，降低经营风险；

2、进一步加大研发力度，不断提高产品的性能并拓展适用领域，推出高性能新型芯片及新型电子控制模块，满足不同客户的需求。

综上，公司具有独立、完整的运营系统以及面向市场自主经营的能力。随着公司的发展，公司将持续增强研发投入，提升技术创新能力，增强持续经营能力，应对客户集中的风险。

三、结合公司与云南燃一业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性；结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力；

（一）结合公司与云南燃一业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

在控股股东力芯微将电子雷管相关业务转移至公司之前，云南燃一与力芯微

已开展业务合作。自公司成立后，力芯微将电子雷管相关业务转移至公司，公司自 2021 年下半年开始与云南燃一合作，向云南燃一销售电子控制模块、扫码起爆器等产品，公司与云南燃一的合作机制为“签订年度框架合同+按单供货”的模式。云南燃一主要经营活动为工业电雷管、导爆管雷管及电子雷管的生产及销售。由于从 2022 年 6 月底起我国全面停止生产传统工业雷管、8 月底停止销售除工业数码电子雷管外的其它工业雷管，云南燃一积极布局电子雷管市场。根据中国爆破行业协会的数据，2022 年云南燃一所属的云南民爆集团电子雷管年产量为 2,738 万发，全国排名第三；2022 年各类工业雷管年产量为 0.87 亿发，全国排名第一。在国家电子雷管替代政策的指导下，云南燃一将传统工业雷管的产能转换为电子雷管产能，形成对电子控制模块的巨大需求。公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计和销售，与云南燃一进行长期稳定的合作是公司发展业务的主动选择，有利于公司顺应电子雷管产业发展潮流，实现收入的持续增长。公司与云南燃一之间的业务合作具有稳定性及可持续性。

报告期各期，公司针对云南燃一的销售收入分别为 1,289.65 万元、3,863.23 万元和 359.59 万元，占各期营业收入比例分别为 63.59%、57.59%和 28.71%，销售占比呈现下降态势。报告期内，公司产品销售对云南燃一存在一定的依赖性。

为降低对云南燃一的依赖程度，报告期内，公司逐步优化客户结构，维护原有客户并积极开发新客户，并已初见成效。2021 年及 2022 年，公司针对西安庆华民用爆破器材股份有限公司（以下简称“西安庆华”）和山西焦煤集团化工有限责任公司（以下简称“山西焦煤”）的销售额均大幅增长，并在 2022 年新增黑龙江青化民爆器材有限公司（以下简称“黑龙江青化”）和安徽易泰工程科技有限公司（以下简称“安徽易泰”），山西焦煤及黑龙江青化于 2022 年进入公司前五大客户；2023 年 1-3 月，公司针对安徽易泰的销售收入呈现上涨态势，安徽易泰于 2023 年 1-3 月进入公司的前五大客户，公司的客户结构已呈现逐步优化的态势。

此外，公司将持续加大研发力度，不断提高产品的性能并拓展适用领域，推出高性能新型芯片及新型电子控制模块，满足不同客户需求。公司将进一步完善

营销系统，加强营销团队建设，增加市场推广投入，拓展潜在市场，扩大市场份额并降低客户集中度，降低经营风险。

综上，公司与云南燃一的业务合作具有合理的商业背景，符合行业现状，报告期内双方的合作稳定且可持续；报告期内，公司产品销售对云南燃一存在一定的依赖性，公司正在积极优化客户结构，维护原有客户并积极开发新客户，并已初见成效。因此，即使云南燃一停止或减少对公司的产品采购，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。

（二）结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力

1、产品可替代性

公司以芯片设计为技术核心，以相关全套设备研发为基本业务，以市场需求和服务为导向，为客户提供完整的技术和服务解决方案。公司相继推出多种型号的民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品，以及新一代影响天气产品用电子控制模块及系统设备、地质勘探用电子控制模块及设备、石油开采用电子控制模块及控制设备等产品。

公司主要产品为电子控制模块、编码器及起爆控制器等，产品应用涉及隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破、人工影响天气、地质勘探、石油开采、火灾扑救等专业细分领域，具有高可靠性、高精度、高安全性等特点，在超长延时设置、长距离通信、抗漏电、抗高低温等技术上实现突破，在市场上具备较强的竞争力。

综上，在市场环境或行业工艺技术未发生重大变化的情况下，公司产品被替代的风险较低，与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

2、目前在手订单情况

截至 2023 年 8 月 31 日，公司在手订单金额为 11,352,332.00 元，具体明细如下：

单位：元（含税）

序号	客户名称	订单金额
----	------	------

1	昆明邦驰科技有限公司	7,500,632.00
2	云南燃一有限责任公司	3,460,000.00
3	西安庆华民用爆破器材股份有限公司	270,000.00
4	云南锐达民爆有限责任公司	77,700.00
5	南京理工科技化工有限责任公司	44,000.00
合计		11,352,332.00

3、期后新增订单情况

截至 2023 年 8 月 31 日，公司期后新增订单金额为 73,075,321.77 元，期后新增订单情况良好，具体明细如下：

单位：元（含税）

序号	客户名称	订单金额
1	云南燃一有限责任公司	42,608,000.00
2	昆明邦驰科技有限公司	18,957,036.00
3	安徽易泰工程科技有限公司	7,385,000.00
4	山西焦煤集团化工有限责任公司	1,985,000.00
5	黑龙江青化民爆器材有限公司	902,500.00
6	南京理工科技化工有限责任公司	484,000.00
7	西安庆华民用爆破器材股份有限公司	347,150.00
8	中山市江信进出口贸易有限公司	291,935.77
9	云南锐达民爆有限责任公司	114,700.00
合计		73,075,321.77

公司报告期后无新增客户，但与原有客户合作稳定，具有稳定的持续经营能力。虽然报告期后公司无新增客户，但公司目前已有合作客户均为独立从市场获取，公司具有独立面向市场获取业务的能力。

四、说明公司向主要客户销售同类产品的价格是否存在差异及原因；成为云南燃一供应商所需符合的条件，是否存在较高门槛，是否具有较高的客户黏性；云南燃一是否向除公司外的其他供应商采购同类型产品，向公司采购该产品占云南燃一采购额的份额情况；

（一）说明公司向主要客户销售同类产品的价格是否存在差异及原因

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器的研发、设计和销售。报告期各期，公司主要产品为电子控制模块，该类产品收入占公司各期收入总额的比例分别为 94.00%、92.29%和 83.83%，涉及不同客户销售的主要型号电子控制模块单价对比如下：

单位：元/只（不含税）

客户名称	2023 年 1-3 月销售均价	2022 年度销售均价	2021 年度销售均价
产品型号 1	电子控制模块_普通型号		
云南燃一有限责任公司	4.07	4.21	4.38
贵州久联民爆器材发展股份有限公司九八四四生产分公司	-	4.34	4.34
山西焦煤集团化工有限责任公司	-	4.23	-
产品型号 2	电子控制模块_抗震型号		
山西焦煤集团化工有限责任公司	-	5.13	5.13
SETT TEDARIK HIZMETLERI SANAYI TICARET	-	21.83	-
产品型号 3	电子控制模块_长延时型号		
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	-	12.64	-
昆明邦驰科技有限公司	-	6.93	7.71

如上表，公司报告期内向云南燃一销售相关型号的电子控制模块与其他境内客户相比不存在显著差异。同时，公司不同型号电子控制模块的售价存在差异，境外客户售价高于境内客户，主要系公司产品线较为丰富，公司执行差异化定价政策，外销型号电子控制模块售价高于内销型号产品所致。

（二）成为云南燃一供应商所需符合的条件，是否存在较高门槛，是否具有较高的客户黏性

云南燃一历来重视供应商管理，其依据供应商内部评价标准，按照质量管理体系、合格供方审批手续等对供应商进行全面考察，合格的供应商将纳入合格供

方体系。供应商考核的具体量化数据属于云南燃一内部资料，公司未能得知。

在与供应商的合作中，云南燃一把一般零部件的生产交给合格供应商，把关键零部件的生产交给战略供应商。定价方面，通过供应商之间竞价确定供应商范围。公司每年与云南燃一签订框架合同，双方在框架合同基础之上开展业务，公司根据云南燃一下达的订单供货。

成为云南燃一供应商具有一定的门槛，公司与云南燃一自 2021 年下半年便建立了合作关系，合作稳定，具有较强的客户黏性。

（三）云南燃一是否向除公司外的其他供应商采购同类型产品，向公司采购该类产品占云南燃一采购额的份额情况

报告期内，云南燃一存在向除公司之外的其他供应商采购同类型产品的情况，云南燃一生产所用电子控制模块主要从公司采购。云南燃一向公司采购产品占云南燃一采购该类产品总额的占比在 60%以上。

五、补充披露主要境外客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、实际控制人、经营规模等）、合作期限、客户类型、客户稳定性等，是否存在通过关联方、第三方回款的情形；补充说明境外销售形成的应收账款期后回款情况；

（一）补充披露主要境外客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、实际控制人、经营规模等）、合作期限、客户类型、客户稳定性等，是否存在通过关联方、第三方回款的情形

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”处补充披露如下：

“公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计及销售，是民爆行业电子控制模块及相关电子控制系统整体解决方案提供商。公司主要产品为民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等，产品应用涉及隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破、人工影响天气、地质勘探、石油开采、火灾扑救等专业细分领域。

公司产品的主要消费群体为电子雷管生产企业,包括云南燃一有限责任公司、黑龙江青化民爆器材有限公司、西安庆华民用爆破器材股份有限公司、南京理工科技化工有限责任公司等企业。同时,公司成功开拓海外市场,产品已应用至南非、南美洲、欧洲等国家或地区。

报告期内,公司主要境外客户基本情况如下:

客户名称	国别/地区	成立时间	注册资本	实际控制人	经营规模
AEC Electronics (Pty) Ltd	南非	1968.6	-	Dracura Holdings / Plichta Trust	年营业收入 300 万元左右
SENBAY PATLAYICI MADDELER NAKLIYE SAN. TIC. A. S	土耳其	1997.3	500,000.00 万里拉	Sadık KUNDAKÇI & M üsl üm Kamil Özçelik	-
SETT TEDARIK HIZMETLERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED SİRKETİ	土耳其	2022.5	200.00 万里拉	ALİ ÇETİN	-
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	中国香港	2009.7	5 万美元	Antonio Liu	年营业收入 100 万美元左右
客户 A	欧洲	2002.5	10.00 万本国货币	-	年营业收入 1,000.00 万美元以上
FAMESA TECNOLÓGICA S. A. C.	秘鲁	2015.2	100.00 万美元	Famesa Group	年营业收入约 100 万美元
FAMESA EXPLOSIVOS S. A. C.	秘鲁	1953.6	5,000.00 万美元	Famesa Group	年营业收入约 1 亿美元

(续)

客户名称	合作期限	客户类型	客户稳定性
AEC Electronics (Pty) Ltd	2021 年至今	终端商	自建立合作以来,持续合作。
SENBAY PATLAYICI MADDELER NAKLIYE SAN. TIC. A. S	2022 年至今	贸易商	
SETT TEDARIK HIZMETLERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED SİRKETİ	2022 年至今	贸易商	
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	2021 年至今	贸易商	
客户 A	2021 年至今	终端商	

客户名称	合作期限	客户类型	客户稳定性
FAMESA TECNOLÓGICA S. A. C.	2021 年至今	终端商	
FAMESA EXPLOSIVOS S. A. C.	2022 年至今	终端商	

注：如上表，境外客户 AEC Electronics (Pty) Ltd 未提供其注册资本规模；境外客户 SENBAY PATLAYICI MADDELER NAKLIYE SAN. TIC. A. S 及 SETT TEDARİK HİZMETLERİ SANAYİ TİCARET LİMİTED SİRKETİ 未提供其具体的经营数据；客户 A 未提供其实际控制人信息。

公司与上述主要境外客户不存在关联关系，公司不存在通过关联方、第三方回款的情形。”

（二）补充说明境外销售形成的应收账款期后回款情况

公司境外客户结算基本采用款到发货方式，截至本反馈回复出具之日，公司报告期各期末境外销售形成的应收账款期后回款情况如下：

单位：元

客户名称	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	期末余额	期后回款金额	期末余额	期后回款金额	期末余额	期后回款金额
FAMESA EXPLOSIVOS S.A.C.	137.43	137.43	-	-	-	-
合计	137.43	137.43	-	-	-	-

如上表，公司仅 2023 年 3 月 31 日存在境外销售形成的应收账款 137.43 元，该款项已于 2023 年 4 月份收回。

六、说明各期海关出口数据、出口退税情况、运保费等与境外销售金额的匹配性；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定补充披露境外销售相关事项；结合产品价格、成本费用、境外市场情况等，补充披露境内外毛利率差异原因；

（一）说明各期海关出口数据、出口退税情况、运保费等与境外销售金额的匹配性

1、公司境外销售与报关数据、出口退税对比情况

报告期内，公司境外销售与报关数据、出口退税对比如下：

结算外币项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
账面境外销售收入金额（美元，万元）①	11.53	87.36	16.06
海关出口报关数据（美元，万元）②	11.53	87.36	16.06
账面境外销售收入金额与海关出口报关数据差异（美元，万元）③=①-②	—	—	—
账面境外销售收入金额（人民币，万元）④	24.20	—	—
海关出口报关数据（人民币，万元）⑤	24.20	—	—
账面境外销售收入金额与海关出口报关数据（人民币，万元）差异⑥=④-⑤	—	—	—
出口退税申报金额（美元，万元）⑦	11.67	49.18	—
账面境外销售收入金额与出口退税申报金额差异（美元，万元）⑧=①-⑦	-0.14	38.18	16.06

报告期内，账面境外销售收入金额与海关出口报关数据一致。

报告期内，账面境外销售收入金额与出口退税申报金额存在差异，主要系公司 2021 年开始开展境外业务，未进行申报退税；2022 年账面境外销售收入金额与出口退税申报金额差异主要系存在出口免税销售金额 37.88 万美元，未享受退税，未进行申报所致；2023 年 1-3 月账面境外销售收入金额与出口退税申报金额差异主要系海关出口人民币金额折算成美元申报出口退税所产生的换算差异以及存在出口免税销售金额 3.3 万美元，未享受退税，未进行申报，相互抵减后，影响金额很小。

2、公司境外销售与运保费对比情况

报告期内，公司境外销售与运保费对比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
账面境外销售收入金额①	103.70	587.22	105.21
运保费②	6.00	9.12	7.74
运保费占账面境外销售收入比例③=②/①	5.79%	1.55%	7.36%

公司境外销售主要以 FOB、CIF 及 C&F 这三种成交方式为主，2022 年运保费占账面境外销售收入比例较低主要系公司 2022 年 6 月向 SETT TEDARIK HIZMETLERI SANAYI TICARET 单笔销售 214.44 万元产品，成交方式为 CIF，

该笔运费发生金额占其销售额比例较低，另外 2022 年境外部分客户虽然约定的销售方式为 FOB，但实际交易过程中到公司自提货物，自提货物金额达 260.57 万元，导致 2022 年运保费占账面境外销售收入比例较低；2023 年 1-3 月主要为 FOB 贸易方式出口，2021 年度存在 FOB、CIF 及 C&F 三种贸易方式，故 2023 年 1-3 月运保费占账面境外销售收入比例略低于 2021 年度。

综上，公司各期海关出口数据、出口退税数据、运保费与境外销售金额具有匹配性。

（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定补充披露境外销售相关事项

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”处补充披露如下：

“报告期内，公司以境内销售为主，公司凭借自身技术积累及稳定、可靠的产品性能服务国内主要区域的雷管生产企业，其中西南地区、东北地区、华东地区、华南地区等地区是公司的主要业务区域，合计销售占比分别为 86.84%、83.81%和 91.52%。

报告期内，公司境外销售金额分别为 1,052,132.62 元、5,872,206.13 元和 1,036,989.06 元，销售占比分别为 5.19%、8.75%和 8.28%，主要销往南美洲、非洲、欧洲等地区。

公司境外销售业务具体情况如下：

1、境外销售业务的开展情况

（1）主要进口国和地区情况

报告期内，公司主营业务外销国家和地区情况如下：

单位：万元

区 域	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非洲	48.06	46.34%	5.50	0.94%	11.38	10.81%

区 域	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亚洲	46.63	44.96%	491.38	83.68%	6.47	6.15%
南美洲	9.02	8.70%	17.88	3.04%	25.35	24.09%
欧洲	—	—	72.47	12.34%	62.02	58.95%
合计	103.70	100.00%	587.22	100.00%	105.21	100.00%

报告期内，公司主要境外客户在土耳其、南非、秘鲁、中国香港等国家或地区，外销主要地区集中在非洲、亚洲、欧洲及南美洲地区。

(2) 主要客户情况

公司境外主要客户包括土耳其的 SETT TEDARIK HIZMETLERİ SANAYİ TİCARET LIMITED SİRKETİ 和 SENBAY PATLAYICI MADDELER NAKLIYE SAN. TİC. A.Ş.、秘鲁的 FAMESA TECNOLÓGICA S.A.C. 和 FAMESA EXPLOSIVOS S.A.C.、南非的 AEC Electronics (Pty) Ltd、中国香港的 REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED 和欧洲地区的客户 A 等。

(3) 公司与境外主要客户未签订框架协议，销售合同类型主要为订单形式。

(4) 境外销售模式：公司产品在境外市场的销售方式均为直销。

(5) 订单获取方式：公司海外客户获取订单方式主要为商务谈判。

(6) 定价原则：结合当时当地的市场售价，结合商业谈判，最终确定销售价格。

(7) 结算方式与信用政策：公司针对境外客户一般采取款到发货方式，结算方式为银行转账。

(8) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异：报告期内公司外销与内销的毛利率分析详见本节“(四) 毛利率分析”

(9) 汇率波动对公司业绩的影响

汇率波动对公司业绩的影响分析如下：

单位：人民币/美元

项 目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
期初汇率	6.7976	6.3588	6.4771
期末汇率	6.8982	6.9833	6.3700
汇率变动率	-1.48%	-9.82%	1.65%

注：汇率变动率=（期初汇率-期末汇率）/期初汇率，期初汇率与期末汇率为当月平均汇率

报告期内公司汇兑损益分别为 1.61 万元、-38.84 万元和 0.30 万元，汇兑损益绝对值占主营业务收入的比例为 0.08%、0.58%和 0.02%，占净利润的比例为 1.25%、9.33%和 0.39%，占比较低，汇率波动对公司业绩的影响较小。

2、出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

根据财政部、国家税务总局《关于进一步推进出口货物实行免抵退税办法的通知》（财税[2002]7 号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税退税优惠，公司出口产品享受 13%的增值税出口退税率。报告期内，公司收到退税金额为 0 万元、0 万元、42.49 万元。

报告期内，公司的境外销售主要以美元结算，但公司境外销售占比较低，外汇政策的变化对公司影响较小；公司在境外销售的主要客户位于在南非、土耳其、中国香港等国家或地区，该等国家或地区对公司销售产品未设置明显的限制政策，对公司持续经营能力无重大影响。

3、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

公司主要境外客户与公司不存在关联方关系，亦不存在非经营性资金往来。”

（三）结合产品价格、成本费用、境外市场情况等，补充披露境内外毛利率差异原因

公司已在《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”处补充披露如下：

“（4）公司境内外销售毛利率分析

报告期内，公司境内外销售毛利率对比如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
境内销售毛利率①	47.90%	35.07%	41.44%
境外销售毛利率②	66.48%	62.93%	66.12%
毛利率差异③=②-①	18.58%	27.86%	24.68%

根据上表，公司境外产品销售毛利率高于境内，主要原因分析如下：

①产品价格方面：公司针对境内客户和境外客户，执行不同的定价政策，境外产品售价显著高于境内客户。

②成本费用方面：公司境内外销售相同产品使用主要材料相同，对毛利影响无明显差异；境内外销售涉及运费占比均较小，对毛利影响无明显差异。

③境外市场情况：随着技术、产品的不断成熟，国内电子控制模块在产品性能上与国外同类产品相比差距逐步缩小，而销售价格远远低于国外同类产品。公司产品已应用到南非、南美、欧洲等国家或地区，在海外市场具有良好的发展空间。

综上，境内外销售毛利率存在差异主要系产品定价政策、市场环境等因素的影响，具有合理性。”

七、结合合同条款，说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比；预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；说明公司是否存在收入跨期的情况；

（一）结合合同条款，说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比

报告期内，公司主要客户相关合同条款如下：

客户名称	退货条款	质量保证与售后服务条款
云南燃一有限责任公司	乙方保证出货产品与提供的样品品质一样，因产品技术原因引起的质量问题，乙方负责提供技术支持及更换不合格品	乙方保证出货产品与提供的样品品质一样，因产品技术原因引起的质量问题，乙方负责提供技术支持及更换不合格品

客户名称	退货条款	质量保证与售后服务条款
中山市江信进出口贸易有限公司	乙方所交产品品种、型号、规格、质量不符合双方规定的验收标准的，.....甲方可选择退货退款或由乙方负责更换，乙方须承担调换或退货产生的全部费用。	乙方应当按约定的质量要求和数量在约定的时间向甲方提供产品及其相关资料，如果外方客户在收货后发现数量不足或质量不符等问题，甲方提供相应的编号，己方应当补足数量或者承担相应的损失。
贵州久联民爆器材发展股份有限公司九八四四生产分公司	如因乙方供应的货物包装破损而影响到质量问题的，甲方有权退回订购货物，由此产生的一切损失由乙方承担	甲方提出的质量问题乙方应在3日内予以解决，确实无法解决的由乙方负责换货，并承担因换货发生的一切费用。
安徽易泰工程科技有限公司	无	乙方保证出货产品与提供的样品品质一样，因产品技术原因引起的质量问题，乙方负责提供技术支持及更换不合格品及承担相应的损失
山西焦煤集团化工有限责任公司	买受人根据质量标准在使用前对货物进行检验，如质量不合格的，出卖人应在7日内进行退换。	如所供货物在使用过程中出现质量问题的，买受人有权要求出卖人退换并赔偿因此造成的相关损失，期限为自货物使用之日起一年内包退、包换。
西安庆华民用爆破器材股份有限公司	买方发现质量问题时应书面通知卖方，买方在一个月内无偿更换或退货。	执行买方提供图纸，执行企 CP2JT 和双方签订的质量保证协议书。

如上表，公司与主要客户约定了质量保证与售后服务条款、退货条款，公司按照合同约定，如公司销售的产品经过测试存在不符合要求情形，由公司承担退换货义务。

报告期内，公司发生退货或质量赔款的金额及占比如下：

单位：元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
退货	4,132,477.89	5,321,345.13	—
其中：云南燃一	4,070,796.47	5,321,345.13	—
北京芯大陆科技有限公司	61,681.42	—	—
换货	—	—	—
质量赔款	—	—	—
合计	4,132,477.89	5,321,345.13	—
当期营业收入	12,526,801.69	67,083,746.96	20,279,480.50

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
占营业收入比例	32.99%	7.93%	—

报告期内，公司发生退货或换货发生的金额分别为 0 元、5,321,345.13 元、4,132,477.89 元，占营业收入比例分别为 0.00%、7.93%、32.99%。报告期内，公司不存在质量赔款的情形。

报告期内公司发生退货主要系云南燃一有限责任公司特定批次产品与其生产电子雷管所用药剂性能不匹配，公司产品质量、性能均无瑕疵，为维护良好的客户关系，公司同意云南燃一的退货请求。

（二）预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司除云南燃一有限责任公司偶发性退货事项，其余退货金额极小，且不能根据以往经验合理估计退货的可能性，因此公司未进行预估销售退货率，未计提预计负债，符合《企业会计准则》的相关规定。

另外，经查阅可比公司力合微、瑞芯微、韦尔股份、盛景微公开披露信息，上述可比公司均未进行预估销售退货率，公司未进行预估销售退货率与可比公司一致。

（三）说明公司是否存在收入跨期的情况

报告期内，公司不存在收入跨期的情况。公司严格按照收入确认政策，在产品控制权转移给客户时确认收入，不存在收入跨期的情形。

八、说明贸易商具体业务模式及公司采取贸易商模式销售的必要性，贸易商模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定及产品终端销售情况；公司贸易商销售收入占比与同行业公司是否存在重大差异及原因；补充说明报告期内各期前五大贸易商客户基本情况，包括成立时间、注册资本、主营业务、控股股东及实际控制人、与公司起始合作时间、交易持续性、交易依据及公允性，是否存在前员工设立的贸易商，是否存在大量现金或第三方回款情况；

（一）说明贸易商具体业务模式及公司采取贸易商模式销售的必要性，贸易商模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定及产品终端销售

情况

1、贸易商具体业务模式

按照是否为产品最终用户的原则，公司将销售对象划分为终端商客户和贸易商客户。贸易商客户不是公司产品的最终用户，其向公司采购产品并非以生产或自用为目的，而是将购买后的产品出售给下游客户并以买卖差价为主要盈利来源。报告期内，公司对所有客户均采用直销的销售模式，公司贸易商具体业务模式与终端商一致。

2、公司采取贸易商模式销售的必要性

由于贸易商具备一定的客户资源且能满足售后市场的就近服务需求，通过贸易商销售有助于公司广泛、快速地覆盖市场区域，提升管理效率，且公司的贸易商客户主要销往南亚、欧洲等海外地区，有助于公司开拓海外市场。相较于终端商客户，贸易商客户具备有效集合零散订单、产销周转迅速、销售回款快等优势。因此，公司报告期内采取贸易商模式销售具有合理性和必要性。

报告期内，同行业可比公司采取贸易商模式销售情况如下：

公司名称	主营业务	与贸易商客户合作情况
韦尔股份	主营业务分为半导体研发设计业务以及半导体产品分销业务	销售模式以直销为主、代销为辅；通过知名跨国大型经销商进行代销
瑞芯微	主要业务为大规模集成电路及应用方案的设计、开发和销售，为客户提供芯片产品及技术服务	主要客户为电子元件分销商
盛景微	一家具备高性能、超低功耗芯片设计能力的电子器件提供商，主要产品为工业安全领域的电子控制模块	子公司主要采用经销模式销售放大器等产品

数据来源：可比公司定期报告或招股说明书。

如上表，可比公司韦尔股份、瑞芯微、盛景微均存在与贸易商合作的情况，公司在日常经营中向贸易商客户销售符合行业惯例。

3、贸易商模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定及产品终端销售情况

(1) 贸易商模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定

公司的贸易商客户和终端商客户除了在其是否为公司产品最终用户方面存在区别, 在客户管理、定价模式及合同订立等方面均不存在实质性差异。公司与贸易商客户和终端商客户的销售均采用买断式销售, 双方之间的权利义务关系、风险转移时点无实质区别。公司贸易商客户在采购公司产品后, 除因产品自身质量问题, 并经公司确认后可以要求退换货外, 其他情况原则上不可退换货。

公司对终端商客户和贸易商客户的收入确认标准一致, 具体如下:

①境内销售: 在公司将产品运送至客户指定交货地点并经客户签收时确认销售收入;

②境外销售: 在公司已根据合同约定将产品报关并取得报关单时确认销售收入。

综上, 公司贸易商模式收入确认政策符合企业会计准则的相关规定, 收入确认准确。

(2) 产品终端销售情况

公司与贸易商客户的销售采用买断式销售, 贸易商客户备货及向下游客户销售的环节属于贸易商客户自主决策的范畴, 公司对贸易商客户经营管理不做干涉, 贸易商客户的采购决策、库存管理和产品销售均由其自主决定。

经对公司主要贸易商客户进行访谈, 贸易商客户针对公司产品一般在获取下游订单后向公司采购, 一般不做库存。截至本回复出具之日, 公司报告期各期主要贸易商客户产品终端销售情况如下:

单位: 元

客户名称	销售内容	销售金额	终端销售情况
2021 年贸易商客户产品终端销售情况			
昆明邦驰科技有限公司	电子控制模块、扫码起爆一体机、编码器、防护箱等	2,754,247.82	实现最终销售
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	电子控制模块	64,709.00	实现最终销售

客户名称	销售内容	销售金额	终端销售情况
合计		2,818,956.82	-
2022 年贸易商客户产品终端销售情况			
昆明邦驰科技有限公司	电子控制模块、扫码起爆一体机等	4,290,150.33	实现最终销售
SETT TEDARIK HIZMETLERI SANAYI TICARET LIMITED SIRKETI	电子控制模块	2,144,421.46	实现最终销售
SENBAY PATLAYICI MADD ELER NAKLIYE SAN.TIC.A.S	脚线、防水线夹等	1,847,796.44	实现最终销售
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	电子控制模块	921,576.00	实现最终销售
厦门玛吉塔进出口有限公司	扫码起爆一体机、脚线、绕线机、防水线夹	895,176.98	实现最终销售
安徽易泰工程科技有限公司	电子控制模块	81,415.93	实现最终销售
北京芯大陆科技有限公司	产线检测注码设备、电子控制模块、扫码起爆器等	49,269.90	-
北京奥信化工科技发展有限责任公司	编码器、起爆器	29,646.02	-
合计		10,259,453.06	-
2023 年 1-3 月贸易商客户产品终端销售情况			
中山市江信进出口贸易有限公司	电子控制模块、防水线夹、脚线	3,479,030.88	实现最终销售
昆明邦驰科技有限公司	电子控制模块、扫码起爆一体机等	2,632,814.23	实现最终销售
安徽易泰工程科技有限公司	电子控制模块	1,282,300.83	实现最终销售
SENBAY PATLAYICI MADD ELER NAKLIYE SAN.TIC.A.S	测试机、扫码起爆一体机	410,730.00	实现最终销售
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	电子控制模块	55,520.00	实现最终销售
合计		7,860,395.94	-

注：北京芯大陆科技有限公司及北京奥信化工科技发展有限责任公司未提供所购产品的最终销售情况，上述两家公司 2022 年销售金额合计 78,915.92 元，占 2022 年营业收入的比例为 0.12%，金额及占比均较小。

如上表，截至本回复出具之日，公司报告期内贸易商客户产品终端销售情况整体良好。

（二）公司贸易商销售收入占比与同行业公司是否存在重大差异及原因

报告期内各期，公司贸易商销售收入占比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
韦尔股份	未披露	51.62%	48.00%
力合微	未披露	均为直销	均为直销
瑞芯微	未披露	97.90%	98.56%
盛景微	未披露	4.23%	4.14%
赛米垦拓	62.75%	15.29%	13.90%

注 1：可比公司数据来源于其公开披露的定期报告/招股说明书；

注 2：盛景微电子控制模块、起爆控制器采用直销模式进行销售，子公司主要采用经销模式销售放大器等产品，鉴于盛景微未直接披露经销收入占比情况，以盛景微放大器产品销售收入占比作为经销商收入占比。

如上表，公司最近两年贸易商客户收入占比分别为 13.90%和 15.29%，高于力合微和盛景微，主要系力合微采用直销模式，盛景微主要产品电子控制模块、起爆控制器采用直销模式进行销售，其子公司放大器产品采用经销模式进行销售，放大器产品最近两年销售占比分别为 4.14%和 4.23%，销售占比较低；公司最近两年贸易商客户收入占比显著低于韦尔股份和瑞芯微，主要系韦尔股份销售模式以直销为主、代销为辅，除直销外，韦尔股份通过知名跨国大型经销商进行代销，其代销产品规模及占比显著高于公司，瑞芯微主要客户为电子元件分销商，产品销售以分销为主。

报告期内，公司对所有客户均采用直销的销售模式，按照是否为产品最终用户的原则，公司将销售对象划分为终端商客户和贸易商客户。公司最近一期贸易商客户收入占比较最近两年显著上升，主要系公司 2023 年 1-3 月向中山市江信进出口贸易有限公司销售规模显著增加所致。

综上，公司报告期内贸易商销售收入占比与同行业可比公司存在差异，具备合理性。

（三）补充说明报告期内各期前五大贸易商客户基本情况，包括成立时间、注册资本、主营业务、控股股东及实际控制人、与公司起始合作时间、交易持续性、交易依据及公允性，是否存在前员工设立的贸易商，是否存在大量现金

或第三方回款情况

报告期内各期，公司前五大贸易商客户基本情况如下所示：

客户名称	成立时间	注册资 本	主营业务	控股股东及 实际控制人	与公司起始 合作时间	交易持 续性
2021 年贸易商客户基本情况						
昆明邦驰科技有限公司	2002-11-27	100 万人 民币	新型化工材料 的研究、开发、 技术服务，国内 商业贸易等	龚道明	2021 年	自建立 合作以 来持续 合作
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	2009-07-02	5 万美元	机械及化工产 品的销售	Antonio Liu	2021 年	
2022 年贸易商客户基本情况						
昆明邦驰科技有限公司	2002-11-27	100 万人 民币	新型化工材料 的研究、开发、 技术服务，国内 商业贸易等	龚道明	2021 年	自建立 合作以 来持续 合作
SETT TEDARIK HİZMETLERİ SANAYİ TİCARET LIMITED SİRKETİ	2022-05-13	200.00 万里拉	民爆产品销售	ALİ ÇETİN	2022 年	
SENBAY PATLAYICI MADDELER NAKLIYE SAN.TİC.A.Ş	1997-03-31	500,000. 00 万里 拉	民爆产品销售	控股股东： ANKA PATLAYICI MADDE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ； 实际控制 人：Sadık KUNDAKÇ I & Müslüm Kamil Özçelik	2022 年	
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	2009-07-02	5 万美元	机械及化工产 品的销售	Antonio Liu	2021 年	
厦门玛吉塔进出口有限 公司	2017-07-26	50 万人 民币	货物进出口，技 术进出口等	邱健民	2022 年	
2023 年 1-3 月贸易商客户基本情况						

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	控股股东及实际控制人	与公司起始合作时间	交易持续性
中山市江信进出口贸易有限公司	2022-08-25	200 万人民币	电力电子元器件销售, 货物进出口等	LIMITED LIABILITY COMPANY "Upgrade Trading"	2023 年	客户 A 指定通道商, 合作具有持续性
昆明邦驰科技有限公司	2002-11-27	100 万人民币	新型化工材料的研究、开发、技术服务, 国内商业贸易等。	龚道明	2021 年	自建立合作以来持续合作
安徽易泰工程科技有限公司	2012-08-07	1000 万人民币	集成电路芯片及产品销售, 机械电气设备销售, 货物进出口等	控股股东: 北方特种能源集团有限公司; 实际控制人: 国务院国有资产监督管理委员会	2022 年	
SENBAY PATLAYICI MADDELER NAKLIYE SAN.TIC.A.S	1997-03-31	500,000.00 万里拉	民爆产品销售	控股股东: ANKA PATLAYICI MADDE TICARET ANONİM ŞİRKETİ; 实际控制人: Sadık KUNDAKÇI & Müslüm Kamil Özçelik	2022 年	
REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED	2009-07-02	5 万美元	机械及化工产品的销售	Antonio Liu	2021 年	

报告期各期, 公司与贸易商基于市场行情定价, 销售定价公允, 公司不存在前员工设立的贸易商, 不存在大量现金或第三方回款的情况。

针对报告期内贸易商客户与终端商客户销售毛利率情况, 公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(四) 毛利率分

析”处补充披露如下：

“（5）公司贸易商客户与终端商客户销售毛利率分析

报告期各期，公司贸易商客户与终端商客户销售毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
贸易商客户销售毛利率①	57.15%	54.61%	54.75%
终端商客户销售毛利率②	36.46%	34.42%	40.78%
毛利率差异③=①-②	20.69%	20.19%	13.97%

根据上表，公司贸易商客户销售毛利率高于终端商客户，主要原因包括：

①产品价格方面：公司产品线较为丰富，针对内外销产品执行不同的售价政策，外销产品售价显著高于境内客户。

②成本费用方面：公司贸易商客户与终端商客户销售相同产品使用主要材料相同，对毛利影响无明显差异。

③客户结构方面：公司销售模式为直接销售方式，根据客户是否为产品/服务最终使用单位将客户分为终端商客户和贸易商客户。

公司终端商客户主要系境内电子雷管生产企业，包括云南燃一有限责任公司、西安庆华民用爆破器材股份有限公司、黑龙江青化民爆器材有限公司、山西焦煤集团化工有限责任公司，上述四家公司最近两年一期销售额合计分别为 1,407.43 万元、5,370.06 万元和 402.13 万元，占各期终端商客户销售收入比例分别为 80.61%、94.50%和 86.18%。

公司贸易商客户主要包括 REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED、SENBAY PATLAYICI MADDELER NAKLIYE SAN. TIC. A. S、SETT TEDARIK HIZMETLERI SANAYI TICARET LIMITED SIRKETI、昆明邦驰科技有限公司、厦门玛吉塔进出口有限公司和中山市江信进出口贸易有限公司，其中昆明邦驰科技有限公司、厦门玛吉塔进出口有限公司和中山市江信进出口贸易有限公司所购产品主要售至境外地区，上述贸易商客户最近两年一期销售额合计分别为 281.90 万元、1,009.91 万元和 657.81 万元，占各期贸易商客户销售收入比例分别为 100.00%、98.44%和 83.69%。

综上，报告期各期，公司终端商客户主要系境内电子雷管生产企业，贸易商客户所购产品主要售至境外地区，公司针对内外销产品执行不同的售价政策，

外销产品售价显著高于境内客户，致使公司贸易商客户销售毛利率高于终端商客户，具有合理性。”

九、补充披露报告期公司毛利率波动原因及合理性；毛利率水平及波动趋势与同行业可比公司是否存在差异及原因；说明同行业可比公司是否有完全对标公司的细分产品，对比细分产品毛利率情况，补充披露公司细分产品毛利率与同行业公司差异原因及合理性；

（一）补充披露报告期公司毛利率波动原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1. 按产品（服务）类别分类”补充披露如下：

“报告期内，公司综合毛利与产品销售规模变动趋势一致，主营业务毛利为公司毛利的主要来源。

（1）主营业务毛利构成分析

报告期内，公司主营业务毛利按产品类别列示如下：

单位：万元；%

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子控制模块	518.01	83.64	2,321.68	92.45	792.52	94.04
编码器及起爆控制器	67.37	10.88	80.91	3.22	27.39	3.25
其他设备及组件	33.97	5.48	108.72	4.33	22.85	2.71
合计	619.35	100.00	2,511.31	100.00	842.76	100.00

报告期内，公司主营业务毛利分别为 842.76 万元、2,511.31 万元和 619.35 万元，主要来自于电子控制模块，其毛利占比分别为 94.04%、92.45%和 83.64%，随着电子控制模块销量的不断增长，主营业务毛利总额相应不断增加。

①电子控制模块

报告期内，公司电子控制模块的平均价格、平均成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/只

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年
	数额	变动百分点	数额	变动百分点	数额

平均价格	5.90	29.96%	4.54	-6.78%	4.87
平均成本	2.99	5.28%	2.84	-0.35%	2.85
毛利率	49.33%	-	37.50%	-	41.58%

报告期内各期，公司电子控制模块销售毛利率分别为 41.58%、37.50%和 49.33%。公司 2022 年电子控制模块销售毛利率同比减少了 4.08 个百分点，主要原因系公司产品线较为丰富，外销型号产品毛利高于内销型号产品，公司 2022 年内销型号产品销售占比增加，致使 2022 年电子控制模块销售毛利率下降。2023 年 1-3 月电子控制模块销售毛利率与上年相比增加了 11.83 个百分点，主要系公司 2023 年 1-3 月毛利较高的电子控制模块销售占比增加所致。

②编码器及起爆控制器

报告期内，公司编码器及起爆控制器的平均价格、平均成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年
	数额	变动百分点	数额	变动百分点	数额
平均价格	2,504.12	4.89%	2,387.47	-22.08%	3,064.18
平均成本	1,164.85	-21.42%	1,482.40	45.29%	1,020.33
毛利率	53.48%	-	37.91%	-	66.70%

报告期内各期，公司编码器及起爆控制器销售毛利率分别为 66.70%、37.91%、53.48%，公司 2022 年编码器及起爆控制器销售毛利率同比减少了 28.79 个百分点，主要原因系公司 2022 年内销型号产品销售占比有所增加，部分单位成本较高型号的扫码起爆一体机销售占比增加，致使 2022 年编码器及起爆控制器平均售价显著下降，平均成本显著上升，进而使得 2022 年编码器及起爆控制器毛利率同比显著下降；2023 年 1-3 月编码器及起爆控制器销售毛利率与上年相比增加了 15.57 个百分点，主要系公司 2023 年 1-3 月外销型号产品销售占比提升，部分单位成本较高型号的扫码起爆一体机销售占比有所下降，进而致使 2023 年 1-3 月编码器及起爆控制器毛利率同比显著上升。

③其他设备及组件

报告期内各期，公司其他设备及组件销售毛利率分别为 51.83%、36.86%、

44.33%，公司 2022 年其他设备及组件销售毛利率同比减少了 14.97 个百分点，主要原因系公司 2022 年毛利较低的生产检测设备及组件销售额及占比增加所致；2023 年 1-3 月其他设备及组件销售毛利率与上年同期相比增加了 7.47 个百分点，主要系公司毛利较高的生产检测设备及组件销售占比增加所致。

（2）其他业务毛利率分析

2021 年及 2022 年，公司其他业务毛利率分别为 64.64%及 58.62%，主要为公司向客户提供的技术服务及修理修配服务，毛利率相对较高。2023 年 1-3 月，公司不存在其他业务收入。

（3）公司综合毛利率波动分析

报告期内，公司综合毛利率变动情况如下：

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
电子控制模块	49.33%	83.83%	37.50%	92.29%	41.58%	94.00%
编码器及起爆控制器	53.48%	10.06%	37.91%	3.18%	66.70%	2.03%
其他设备及组件	44.33%	6.11%	36.86%	4.40%	51.83%	2.17%
其他业务	-	-	58.62%	0.13%	64.64%	1.80%
合计	49.44%	100.00%	37.51%	100.00%	42.72%	100.00%

如上表，报告期内各期，公司综合毛利率分别为 42.72%、37.51%和 49.44%，2022 年综合毛利率同比下降 5.21 个百分点，2023 年 1-3 月综合毛利率较 2022 年增加 11.93 个百分点。公司毛利主要来源于主营业务毛利，主营业务毛利主要由电子控制模块、编码器及起爆控制器毛利构成，报告期内各期，公司电子控制模块、编码器及起爆控制器销售占比合计分别为 96.03%、95.47%和 93.89%。

报告期内，公司产品线较为丰富，针对境内外客户执行不同的定价政策，境外客户售价高于境内客户，公司 2022 年内销型号的电子控制模块、编码器及起爆控制器销售占比增加，致使电子控制模块平均售价下降 6.78%，编码器及起爆控制器平均售价下降 22.08%，加之部分单位成本较高型号的扫码起爆一体机销售占比增加，公司 2022 年电子控制模块、编码器及起爆控制器毛利率同比分

别下降了 4.08 个百分点和 28.79 个百分点，进而致使公司 2022 年综合毛利率同比显著下降。2023 年 1-3 月，公司售至境外客户的电子控制模块、编码器及起爆控制器销售占比增加，致使电子控制模块平均售价较 2022 年增加了 29.96%，编码器及起爆控制器平均售价较 2022 年增加了 4.89%，加之部分单位成本较高型号的扫码起爆一体机销售占比有所下降，公司 2023 年 1-3 月电子控制模块、编码器及起爆控制器毛利率较 2022 年分别上涨了 11.83 个百分点和 15.57 个百分点，进而致使公司最近一期毛利率较上年显著增加。

综上，公司报告期内综合毛利率存在波动具有合理性。”

（二）毛利率水平及波动趋势与同行业可比公司是否存在差异及原因

报告期内，公司及可比公司毛利率水平及波动趋势如下：

公司名称	2023 年 1 月-3 月	2022 年度	2021 年度
力合微	41.38%	41.30%	41.56%
韦尔股份	24.72%	30.75%	34.49%
瑞芯微	33.44%	37.68%	40.00%
盛景微	未披露	42.11%	46.00%
算术平均值	33.18%	37.96%	40.51%
公司	49.44%	37.51%	42.72%

注：可比公司信息来源于其公开披露的定期报告/招股说明书。

如上表所示，公司 2021 年及 2022 年综合毛利率相较可比公司均值不存在显著差异，2023 年 1-3 月综合毛利率显著高于可比公司均值，主要系公司针对内外销产品执行不同的售价政策，外销产品售价显著高于境内客户，鉴于公司贸易商客户所购产品主要售至境外地区，贸易商客户销售毛利率较高，公司最近两年一期贸易商客户销售占比分别为 13.90%、15.29%和 62.75%，最近一期贸易商客户销售占比显著增加，致使公司 2023 年 1-3 月综合毛利率显著增加。报告期各期，公司综合毛利率与上述同行业可比公司相比存在一定差异。

报告期各期，可比公司力合微综合毛利率较为稳定，韦尔股份及瑞芯微综合毛利率呈现下降态势，盛景微最近两年毛利率略有下降，公司 2022 年综合毛利率同比有所下降，最近一期毛利率较上年显著上升，公司综合毛利率的变动趋势

异于可比公司。

公司与同行业可比公司的主营业务、具体产品、客户群体、定价情况对比如下：

公司名称	主营业务	具体产品	经营模式
力合微	主营业务为物联网通信技术及专用芯片设计开发	自主芯片、基于自研芯片及核心技术的衍生产品、其他配套产品等	作为 Fabless 芯片设计企业，专注从事集成电路的研发设计，而晶圆制造和测试、芯片封装和测试等环节均委托专业的集成电路制造企业、封装测试企业完成，在取得芯片成品后对外实现芯片销售并提供技术服务。同时，根据客户的需求，也为客户提供基于公司芯片的模块、整机、软件及系统解决方案。
韦尔股份	主营业务为半导体分立器件和电源管理 IC 等半导体产品的研发设计，以及被动件（包括电阻、电容、电感等）、结构器件、分立器件和 IC 等半导体产品的分销业务	图像传感器解决方案、触控与显示解决方案等	仅从事集成电路的研发设计和销售，而将晶圆制造、封装测试业务外包给专门的晶圆代工厂商、封装测试厂商，公司从晶圆代工厂采购晶圆，委托集成电路封装测试企业进行封装测试；销售模式以直销为主、代销为辅。
瑞芯微	主营业务是致力于大规模集成电路及应用方案的设计、开发和销售，为客户提供芯片、算法等完整参考解决方案	智能应用处理器芯片、电源管理芯片、其他芯片及组件产品	采用行业常用的 Fabless 经营模式，芯片的制造、封装、测试均委托专业的晶圆制造、封装测试企业完成，待取得芯片成品后对外销售并提供技术服务。
盛景微	是一家具备高性能、超低功耗芯片设计能力的电子器件提供商	电子控制模块、起爆控制器、放大器	根据上游领域高度专业化分工的特点，公司向晶圆制造企业采购晶圆后，将封装测试、贴片组装等生产制造环节委托给外部加工商完成，在公司内部自主完成的生产环节主要为起爆控制器的软硬件总装及相关测试。
赛米垦拓	主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计和销售	电子控制模块、编码器及起爆控制器等	专注于民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计及销售，而将产品的主要生产环节委托外部供应商完成。

（续）

公司名称	客户群体	定价情况
力合微	国家电网有限公司、威佳创建有限公司、中国南方电网有限责任公司等	采用市场定价法,在维持合理利润前提下,产品的价格由招投标市场或竞争性谈判结果决定。
韦尔股份	维沃通信科技有限公司、小米通讯技术有限公司、东莞市金铭电子有限公司、武汉比亚迪电子有限公司、闻泰通讯股份有限公司等	公司对每类产品有科学的定价方式,因产品价格随原材料成本、市场情况变化而随时变化,即时产品指导价格经公司分管领导出准后,由销售业务人员执行。
瑞芯微	厦门建发股份有限公司、大联大投资控股股份有限公司、科通芯城集团、深圳市华商龙商务互联科技有限公司、扬宇科技控股有限公司等	采取市场化定价策略,结合前期市场调研情况、产品定位和性能,已推出产品系列的售价,综合确定产品报价,并由审价定价委员会审定。外销产品以美元报价,内销产品在美元报价的基础上按照公司确定的内销报价汇率(美元兑人民币)折算为人民币报价。经销与直销的定价政策相同。
盛景微	四川雅化实业集团股份有限公司、山西壶化集团股份有限公司、葫芦岛凌河化工集团有限责任公司、福建海峡科化股份有限公司等,主要为境内客户。	2020年、2021年及2022年,电子控制模块的平均售价为5.04元/个、5.03元/个和5.04元/个;起爆控制器的平均售价为2443.83元/件、2485.81元/件和2699.82元/件。
赛米垦拓	云南燃一有限责任公司、昆明邦驰科技有限公司、黑龙江青化民爆器材有限公司、REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED、AEC Electronics (Pty) Ltd等,公司存在境外销售的情况。	公司基于市场行情执行不同的售价政策,境外客户售价高于境内客户。

注:可比公司信息来源于其公开披露的定期报告/招股说明书。

如上表,公司与可比公司力合微、韦尔股份及瑞芯微的主营业务、具体产品、经营模式、客户群体、定价情况等方面存在差异,虽然盛景微主营业务和公司相似,但盛景微的客户群体及定价模式等与公司存在差异。因此,公司报告期内综合毛利率水平及波动趋势异于同行业可比公司具有合理性。

(三)说明同行业可比公司是否有完全对标公司的细分产品,对比细分产品毛利率情况,补充披露公司细分产品毛利率与同行业公司差异原因及合理性

公司已在《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”之“2、与可比公司毛利率对比分析”处补充披露如下:

“同行业可比公司中,盛景微的主要产品为电子控制模块、起爆控制器,

主要产品与公司接近，但盛景微经营放大器产品，公司不存在该类相关业务，公司其他设备及组件销售和其他业务亦区别于盛景微。因此，公司将盛景微电子控制模块、起爆控制器作为对标公司的细分产品，公司与盛景微关于电子控制模块、编码器及起爆控制器的毛利率对比分析如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
电子控制模块			
赛米垦拓①	49.33%	37.50%	41.58%
盛景微②	-	42.96%	47.07%
差异③=①-②	-	-5.46%	-5.49%
编码器及起爆控制器			
赛米垦拓④	53.48%	37.91%	66.70%
盛景微⑤	-	20.11%	17.15%
差异⑥=④-⑤	-	17.80%	49.55%

注：可比公司数据源于其公开披露的招股说明书；截至本公开转让说明书签署之日，盛景微尚未披露其 2023 年 1-3 月电子控制模块、起爆控制器产品的毛利率。

如上表所示，公司 2021 年及 2022 年电子控制模块的毛利率分别为 41.58% 和 37.50%，低于盛景微电子控制模块的毛利率，最近两年编码器及起爆控制器的毛利率分别为 66.70% 和 37.91%，高于盛景微起爆控制器的毛利率。公司与盛景微主要产品的毛利率差异分析如下：

（1）电子控制模块

报告期内，公司电子控制模块的平均价格、平均成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/只

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年
	数额	变动百分点	数额	变动百分点	数额
平均价格	5.90	29.96%	4.54	-6.78%	4.87
平均成本	2.99	5.28%	2.84	-0.35%	2.85
毛利率	49.33%	-	37.50%	-	41.58%

2021 年及 2022 年，盛景微电子控制模块的单位价格、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/只

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年
	数额	变动百分点	数额	变动百分点	数额
单位价格	-	-	5.04	0.22%	5.03
单位成本	-	-	2.88	8.00%	2.66
毛利率	-	-	42.96%	-4.11	47.07%

注：盛景微财务数据来源于其公开披露的招股说明书；截至本公开转让说明书签署之日，盛景微尚未披露 2023 年 1-3 月电子控制模块的单位价格、单位成本和毛利率。

公司 2021 年及 2022 年电子控制模块的毛利率低于盛景微电子控制模块的毛利率，主要系公司电子控制模块的平均售价低于盛景微所致。公司电子控制模块最近两年的平均售价分别为 4.87 元/只和 4.54 元/只，平均成本分别为 2.85 元/只和 2.84 元/只，盛景微电子控制模块最近两年的平均售价分别为 5.03 元/只和 5.04 元/只，平均成本分别为 2.66 元/只和 2.88 元/只，鉴于盛景微处于电子控制模块细分行业领先地位，其议价能力较强，公司最近两年电子控制模块的平均售价显著低于盛景微。

(2) 编码器及起爆控制器

报告期内，公司编码器及起爆控制器的平均价格、平均成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年
	数额	变动百分点	数额	变动百分点	数额
平均价格	2,504.12	4.89%	2,387.47	-22.08%	3,064.18
平均成本	1,164.85	-21.42%	1,482.40	45.29%	1,020.33
毛利率	53.48%	-	37.91%	-	66.70%

2021 年及 2022 年，盛景微起爆控制器的单位价格、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-3 月		2022 年		2021 年
	数额	变动百分点	数额	变动百分点	数额
单位价格	-	-	2,699.82	8.61%	2,485.81
单位成本	-	-	2,156.94	4.73%	2,059.48
毛利率	-	-	20.11%	2.96	17.15%

注 1：盛景微财务数据来源于其公开披露的招股说明书；截至本公开转让说明书签署之日，盛景微尚未披露 2023 年 1-3 月起爆控制器的单位价格、单位成本和毛利率。

2021 年及 2022 年，公司编码器及起爆控制器的毛利率高于盛景微起爆控制器的毛利率，主要系公司编码器及起爆控制器的平均成本低于盛景微所致。公司编码器及起爆控制器最近两年的平均售价分别为 3,064.18 元/件和 2,387.47 元/件，平均成本分别为 1,020.33 元/件和 1,482.40 元/件，盛景微起爆控制器最近两年的平均售价分别为 2,485.81 元/件和 2,699.82 元/件，平均成本分别为 2,059.48 元/件和 2,156.94 元/件。鉴于盛景微产品主要售至境内电子雷管生产企业，其起爆控制器主要基于外购通用安卓工控手持设备进行二次开发，生产成本相对较高；公司客户包括境内客户和境外客户，公司 2021 年及 2022 年编码器及起爆控制器产品销售情况如下：

单位：套；元；元/套

项目	销售收入	销售成本	销售数量	平均售价	平均成本
2021 年度					
境内	224,748.32	102,424.45	94.00	2,390.94	1,089.62
境外	185,851.50	34,299.62	40.00	4,646.29	857.49
合计	410,599.82	136,724.07	134.00	3,064.18	1,020.33
2022 年度					
境内	1,998,247.65	1,297,385.98	866.00	2,307.45	1,498.14
境外	136,148.40	27,883.75	28.00	4,862.44	995.85
合计	2,134,396.05	1,325,269.73	894.00	2,387.47	1,482.40

公司报告期内产品线较为丰富，针对境内外客户执行不同的售价政策，境外客户售价高于境内客户。最近两年，公司内销编码器及起爆控制器的平均售价略低于盛景微，但外销编码器及起爆控制器的平均售价显著高于盛景微。

编码器及起爆控制器需与特定的电子控制模块配套使用，二者是电子雷管起爆系统的关键组成部分。公司编码器及起爆控制器的产品设计方案及相关元器件选型不同于盛景微；此外，公司外销编码器及起爆控制器系自主研发设计的嵌入式系统专用设备，元器件购置成本显著低于外购通用安卓工控手持设备，因此，公司编码器及起爆控制器的生产成本相对较低，公司最近两年编码器及起爆控制器的平均成本显著低于盛景微。

综上所述，公司主要产品电子控制模块的毛利率低于盛景微，主要系盛景微处于电子控制模块细分行业领先地位，其议价能力较强，公司电子控制模块的平均售价低于盛景微所致；编码器及起爆控制器的毛利率高于盛景微，主要系盛景微产品主要售至境内电子雷管生产企业，其起爆控制器主要基于外购通用安卓工控手持设备进行二次开发，生产成本相对较高，公司外销编码器及起爆控制器的平均售价显著高于盛景微，且公司编码器及起爆控制器的产品设计方案及相关元器件选型不同于盛景微，加之公司外销编码器及起爆控制器系自主研发设计的嵌入式系统专用设备，元器件购置成本显著低于外购通用安卓工控手持设备，故公司编码器及起爆控制器的生产成本相对较低，公司编码器及起爆控制器的平均成本显著低于盛景微。公司主要产品电子控制模块、编码器及起爆控制器的毛利率异于盛景微，具有合理性。”

十、结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性；

1、客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度

报告期内，公司 2021 年、2022 年及 2023 年 1-3 月来自前五大客户营业收入合计占当期营业收入比例分别为 94.92%、87.14%和 92.37%，公司客户集中度较高，主要客户为云南燃一、黑龙江青化、山西焦煤、西安庆华、昆明邦驰、中山江信及客户 A 等，其中云南燃一、黑龙江青化、山西焦煤和西安庆华为境内电子雷管生产企业，昆明邦驰、中山江信为贸易商，客户 A 为境外客户，主要客户业务规模均远大于其向公司的采购规模；公司主要产品包括民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等，下游应用涉及隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破、

人工影响天气、地质勘探、石油开采、火灾扑救等专业细分领域。随着全球经济的逐渐恢复，各国开始加大在矿山开采、能源建设、建筑、交通建设、农林水利建设等领域投资，拉动民爆产品需求；从长远来看，下游客户行业发展迅猛，景气度较高。

2、在手订单及期后新增订单情况

截至 2023 年 8 月 31 日，公司在手订单金额为 1,135.23 万元（含税），公司期后新增订单金额为 7,307.53 万元（含税），期后新增订单情况较好。

3、2023 年 1-8 月业绩实现情况

2023 年 1-8 月，公司业绩实现情况如下：

单位：万元

项 目	金 额
营业收入	6,749.20
净利润	776.04
经营活动产生的现金流量净额	790.88
综合毛利率	41.17%

注：上述数据未经审计。

公司期后经营数据良好，未出现重大不利情形，具有持续盈利能力。

十一、补充披露公司主要订单获取方式，及各类订单获取方式下获取收入的金额和占比。

公司已在《公开转让说明书》“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”处补充披露如下：

“报告期内，公司收入按照订单获取方式分类具体情况如下：

单位：元

方 式	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	-	-	-	-	-	-
商业谈判	12,526,801.69	100.00%	67,083,746.96	100.00%	20,279,480.50	100.00%

方 式	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	12,526,801.69	100.00%	67,083,746.96	100.00%	20,279,480.50	100.00%

如上表，报告期内各期，公司客户订单全部是通过商业谈判获取，符合公司的实际经营情况。”

【主办券商回复】

一、请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、访谈公司销售负责人，了解公司产品的类型、行业环境、价格的变动情况，获取并查阅公司报告期内的收入成本明细表，分析公司按产品类型、按季度分类等维度的收入构成情况，结合公司产品类型、行业环境、价格变动等情况分析收入上涨的合理性；

2、向公司管理层了解公司销售收入分季度分布的特征及原因，查阅同行业可比公司分季度销售数据并进行对比，分析公司收入存在季节性特征的原因及合理性；

3、查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开披露文件，分析公司业绩变动趋势及季节性分布状况与同行业可比公司的差异情况；

4、获取并查阅公司报告期内的收入成本明细表，分析公司按月度分类的收入构成情况，判断公司是否存在集中于 12 月份确认收入的情形；

5、向公司管理层及销售人员了解公司客户集中度较高的原因，查阅同行业可比公司前五大客户集中度情况进行对比，分析公司客户集中度高是否符合行业特征，了解公司针对客户集中度高采取的应对措施，分析公司相关应对措施的有效性；

6、访谈公司销售负责人，了解公司与云南燃一的合作历史、合作机制等，分析双方业务合作的稳定性及持续性；获取并查阅公司期后订单明细，结合产品及订单情况分析公司独立面向市场获取业务的能力；

7、获取并查阅公司报告期内的收入成本明细表，分析公司向主要客户销售同类产品的价格差异情况，访谈云南燃一经办人员，了解云南燃一供应商管理及报告期内的采购情况；

8、查阅公司主要境外客户的基本信息，核查是否存在关联关系，核查资金往来及情况；

9、访谈公司管理层，了解公司境内外销售在产品种类、定价、毛利率、信用政策等方面是否存在差异，了解外汇汇率及国际贸易政策对公司境外销售的影响，了解出口退税等税收优惠的具体情况；取得应收账款明细账，分析境外销售期后回款情况；获取海关出口数据、出口退税申报表及退税数据、运保费凭证，分析海关出口数据、出口退税、运保费与境外收入的匹配情况；

10、查阅公司报告期内的退换货情况，结合销售合同分析退换货的原因，分析相关会计处理是否符合准则规定；

11、访谈公司管理层，了解公司贸易商业务模式的基本情况，分析相关收入确认政策是否符合准则规定；获取贸易商客户出具的说明，分析贸易商客户产品终端销售情况；查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开披露文件，分析公司贸易商销售收入与同行业可比公司的差异情况；

12、通过企查查、天眼查等网站查询公司主要贸易商客户的工商登记信息，访谈公司主要客户，获取并查阅相关客户出具的说明，分析公司与贸易商客户的合作情况；

13、查阅可比公司的收入确认方法，对比公司收入确认方法与可比公司的差异性，分析公司收入确认方法是否符合企业会计准则；查阅可比公司产品毛利率情况，对比分析公司与可比公司毛利率的差异情况及原因；

14、获取公司 2023 年 8 月末在手订单、2023 年 4-8 月新签订单台账，了解订单金额和业务类型，查阅相关订单合同；获取公司期后业绩财务报表，询问公

司管理层公司未来盈利能力的走势及可持续性；

15、获取公司合同台账，查阅相关合同和订单获取程序，核查报告期内公司不同订单获取方式确认的收入情况；

16、执行函证、走访及收入截止性测试等程序

(1) 函证样本的选择方法

根据报告期各期客户交易金额从大到小排序，选取主要客户实施函证程序，选取样本的总金额超过当期收入总金额的 80%。

(2) 发函和回函情况、发函比例、回函比例

报告期内各期，公司对主要客户函证金额及比例、回函金额及比例、回函结果如下：

单位：元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
发函金额（境内，含税，未剔除云南燃一退货因素）A	17,407,488.82	71,634,660.00	19,016,297.60
发函金额（境内，不含税，未剔除云南燃一退货因素）B=A/(1+13%)	15,404,857.36	63,393,504.42	16,828,581.95
发函金额（境内，不含税，剔除云南燃一退货因素）C=B-退货调减金额	11,334,060.89	58,072,159.29	16,828,581.95
发函金额（境外，人民币）D	1,036,989.06	3,727,784.67	1,039,211.04
发函金额合计 E=C+D	12,371,049.95	61,799,943.96	17,867,792.99
全年销售额 F	12,526,801.69	67,083,746.96	20,279,480.50
发函比例 G=E/F	98.76%	92.12%	88.11%
回函金额（境内，含税，未剔除云南燃一退货因素）H	12,775,244.82	55,003,820.00	16,186,350.00
回函金额（境内，不含税，未剔除云南燃一退货因素）I=H/(1+13%)	11,305,526.39	48,675,946.90	14,324,203.54
回函金额（境内，不含税，剔除云南燃一退货因素）J=I-退货调减金额	7,234,729.92	43,354,601.77	14,324,203.54
回函金额（境外，人民币）K	536,087.50	976,546.43	165,568.04

回函金额合计 L=J+K	7,770,817.42	44,331,148.20	14,489,771.58
回函比例 M=L/E	62.81%	71.73%	81.09%

注：因营业收入为不含税金额，境内发函金额及境内回函金额为含税金额，计算发函比例及回函比例时将境内发函金额及境内回函金额换算为不含税金额（税率 13%）；受云南燃一退货事项影响，公司 2022 年因退货调减收入 5,321,345.13 元，2023 年 1-3 月因退货调减收入 4,070,796.47 元，计算发函比例及回函比例时剔除退货调减的金额。

函证未回函的主要原因系：①客户印章管理严格，盖章流程繁琐，回函积极性较低；②境外客户未能理解函证的用途，且认为回复函证并不是法定义务，虽会按照合同、订单约定履行合同义务，但不予以回函。

函证回函不符的主要原因系：客户与公司会计核算方式不同，部分客户按照收到的发票入账，从而导致对其销售额存在差异。

针对函证差异，通过逐项分析差异原因，以确认是否存在调整事项。同时对回函不符及未回函客户，通过查找不符原因，执行细节测试，检查出库单、签收单、装箱单、增值税发票、期后回款流水等方式实施了替代程序。

（3）总体走访情况及走访比例

以现场走访与远程视频访谈的方式对公司客户进行访谈。核查程序包括核实客户被访谈人员身份、填写访谈录、被访谈人员签字确认等，获取的证据包括客户访谈记录、被访谈人工牌照片、访谈照片及视频等。

报告期内各期，公司主要客户走访情况如下所示：

单位：元

主要客户走访情况			
项目	2023 年 1 月-3 月	2022 年度	2021 年度
客户走访金额（境内，含税，未剔除云南燃一退货因素）A	17,491,488.82	72,024,510.00	19,016,297.60
客户走访金额（境内，不含税，未剔除云南燃一退货因素） B=A/（1+13%）	15,479,193.65	63,738,504.43	16,828,581.95
客户走访金额（境内，不含税，剔除云南燃一退货因素）C=B-退货调整金额	11,408,397.18	58,417,159.30	16,828,581.95

客户走访金额（境外，人民币） D	946,817.50	3,549,003.87	785,751.97
客户走访金额合计 E=C+D	12,355,214.68	61,966,163.17	17,614,333.92
营业收入 F	12,526,801.69	67,083,746.96	20,279,480.50
访谈客户占比 G=E/F	98.63%	92.37%	86.86%
访谈客户名单	云南燃一有限责任公司、黑龙江青化民爆器材有限公司、昆明邦驰科技有限公司、西安庆华民用爆破器材股份有限公司、山西焦煤集团化工有限责任公司、安徽易泰工程科技有限公司、中山市江信进出口贸易有限公司、云南锐达民爆有限责任公司、南京理工科技化工有限责任公司、SENBAY PATLAYICI MADDELER NAKLIYE SAN.TIC.A.S 、 REAL LINK INTERNATIONAL LIMITED 、 客户 A 、 AEC Electronics(Pty)Ltd		

注：因营业收入为不含税金额，走访客户金额为含税金额，计算访谈客户占比时将走访客户金额换算为不含税金额（税率 13%）；受云南燃一退货事项影响，公司 2022 年因退货调减收入 5,321,345.13 元，2023 年 1-3 月因退货调减收入 4,070,796.47 元，计算访谈客户占比时剔除退货调减的金额。

（4）收入截止测试程序

获取销售收入明细账，抽取公司报告期各期 12 月与次年 1 月的收入确认原始凭证，检查对应的销售合同、订单、出库单、报关单、签收单、发票、银行入账回单等资料，核查公司是否存在收入跨期情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，在市场需求与政策的双重驱动下，电子雷管的产量快速增长，电子雷管替代率（电子雷管产量/工业雷管产量）逐年提升，下游客户采购需求显著增长，随着市场的快速发展，公司凭借技术优势和产品质量积极拓展市场，逐步提高了市场占有率及认可度，公司电子控制模块等产品销量随之增长，同时，公司积极拓展海外市场，外销收入规模不断扩大。公司收入上涨符合行业政策及市场实际情况，报告期内，公司收入增长具有合理性；公司业绩分布存在季节性特征，符合行业特点，具有合理性；公司业绩分布的季节性特征与同行业可比公司盛景微、力合微类似，异于韦尔股份和瑞芯微，具备合理性；公司业绩变动趋势异于韦尔股份及瑞芯微，与力合微、盛景微的业绩变动趋势相同，公司业绩变

动趋势符合公司的实际经营情况，具有合理性；公司报告期内各季度收入分布情况符合公司实际经营情况和行业特点，12月份收入占全年收入相对较高，主要是由于下半年处于下游民爆行业生产与销售的高峰期，部分客户对产品的需求量较大，进而导致部分月度销售收入占比较高的情况，公司收入金额在下半年各个月度之间存在波动，符合行业特点及公司的实际经营情况，公司不存在12月份集中确认收入的情况；报告期内，公司综合考虑客户的资质、采购规模、合作历史等因素，与客户协商确定信用期，最近两年各期12月份客户信用政策与当年其他月份一致，公司不存在主动放宽信用期刺激销售的情形；公司严格按照《企业会计准则》的要求确认收入，同时结转成本，不存在跨期确认收入的情形。

2、公司客户集中度较高符合所属行业特征，具备合理性。公司客户集中度较高与行业业务特点相关，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响，公司已提示了客户集中度较高的风险；报告期内，公司已采取应对措施积极拓展新客户，加大研发力度开发新产品，随着公司的发展，公司将持续增强研发投入，提升技术创新能力，增强持续经营能力，应对客户集中的风险。

3、公司与云南燃一的业务合作具有合理的商业背景，符合行业现状，报告期内双方的合作稳定且可持续；报告期内，公司产品销售对云南燃一存在一定的依赖性，公司正在积极优化客户结构，维护原有客户并积极开发新客户，并已初见成效。因此，即使云南燃一停止或减少对公司的产品采购，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。公司报告期后无新增客户，但与原有客户合作稳定，具有稳定的持续经营能力，虽然报告期后公司无新增客户，但公司目前已有合作客户均为独立从市场获取，公司具有独立面向市场获取业务的能力。

4、报告期内，公司向云南燃一销售相关型号的电子控制模块与其他境内客户相比不存在显著差异，公司不同型号电子控制模块的售价存在差异，境外客户售价高于境内客户，主要系公司产品线较为丰富，公司执行差异化定价政策，外销型号电子控制模块售价高于内销型号产品所致；云南燃一历来重视供应商管理，其依据内部评价标准评定合格供应商，成为云南燃一供应商具有一定的门槛，公司与云南燃一自2021年下半年便建立了合作关系，合作稳定，具有较强的客户黏性；报告期内，云南燃一存在向除公司之外的其他供应商采购同类型产品的情

况，云南燃一生产所用电子控制模块主要从公司采购，云南燃一向公司采购产品占云南燃一采购该类产品总额的占比在 60%以上。

5、公司已补充披露主要境外客户的基本情况，公司不存在通过关联方、第三方回款的情形，公司已补充说明境外销售形成的应收账款期后回款情况，相关应收账款期后回款良好。

6、公司各期海关出口数据、出口退税情况、运保费与境外销售金额具有匹配性；公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定补充披露境外销售相关事项，公司已补充披露境内外毛利率差异原因，境内外毛利率差异主要系产品定价政策、市场环境等因素的影响，具有合理性。

7、公司的退换货机制为如公司销售的产品经过测试存在不符合要求情形，由公司承担退换货义务。报告期内，公司发生退货的金额分别为0.00元、5,321,345.13元和4,132,477.89元，占各期营业收入比例分别为0.00%、7.93%和32.99%，占比较高，报告期内公司发生退货主要系云南燃一特定批次产品与其生产电子雷管所用药剂性能不匹配，公司产品质量、性能均无瑕疵，为维护良好的客户关系，公司同意云南燃一的退货请求。公司根据重要性原则，在实际发生退货时冲减当期收入和成本，符合《企业会计准则》的规定。报告期内，公司除云南燃一偶发性退货事项，其余退货金额极小，且不能根据以往经验合理估计退货的可能性，因此公司未进行预估销售退货率，未计提预计负债，符合《企业会计准则》的相关规定。报告期内，公司不存在收入跨期的情况。

8、公司对所有客户均采用直销的销售模式，公司贸易商具体业务模式与终端商一致，公司报告期内采取贸易商模式销售具有必要性，贸易商模式下收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定，贸易商客户产品终端销售情况整体良好；公司报告期内贸易商销售收入占比与同行业可比公司存在差异，具备合理性；公司已补充说明报告期内各期前五大贸易商客户的基本情况，报告期内各期，公司与贸易商基于市场行情定价，销售定价公允，公司不存在前员工设立的贸易商，不存在大量现金或第三方回款的情况。

9、公司已补充披露报告期毛利率波动的原因及合理性，具体原因详见公司回复部分；公司报告期内毛利率水平及波动趋势与同行业可比公司存在差异，具

体原因详见公司回复部分；同行业可比公司盛景微电子控制模块、起爆控制器为对标公司的细分产品，公司主要产品电子控制模块、编码器及起爆控制器的毛利率异于盛景微，具有合理性，公司已补充披露细分产品毛利率与同行业公司差异原因及合理性。

10、公司客户集中度较高，主要客户为云南燃一、黑龙江青化、山西焦煤、西安庆华、昆明邦驰、中山江信等。公司主要产品包括民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等，下游应用涉及隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破、人工影响天气、地质勘探、石油开采、火灾扑救等专业细分领域。从长远来看，下游客户行业发展迅猛，景气度较高，公司期后新增订单情况较好，期后经营数据良好，未出现重大不利情形，具有持续盈利能力。

11、公司已补充披露主要订单获取方式及各类订单获取方式下获取收入金额和占比的情况。报告期内各期，公司客户订单全部是通过商业谈判获取，符合公司的实际经营情况。

二、结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，收入确认与成本费用归集分配和结转方法是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、访谈公司财务总监，了解公司收入确认方法，并将其与《企业会计准则》相关规定进行比较，分析公司收入确认政策的合理性；查阅同行业可比公司公开披露的定期报告/招股说明书，对比分析公司与可比公司的收入确认政策；

2、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

3、选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；分析收入和毛利变动的合理性；

4、对于按时点确认的产品销售收入，获取销售合同、发货单据、签收单、报关单等原始凭证，检查签收日期/报关单出口日期与收入确认时点是否一致，

合同数量与收入确认数量是否一致，合同金额与收入确认金额是否一致；

5、按收入类别对销售数量、主营业务收入、毛利率等进行趋势分析、结构分析和价格变动分析，执行不同期间及与同行业可比公司毛利率的对比分析；

6、对主要客户就销售额进行函证，对于未回函的客户，执行检查销售出库单、签收单、报关单、销售发票及期后收款等替代性程序；

7、对主要客户执行走访程序；

8、对营业收入执行截止测试，检查有无跨期入账的营业收入；

9、访谈公司财务总监，询问其成本费用归集分配和结转方法，判断其是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

1、公司收入确认方法合理谨慎，符合《企业会计准则》的规定

（1）公司不同销售方式下收入确认方法和依据

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器的研发、设计和销售，报告期内，公司产品销售分为境内销售和境外销售，收入具体确认方法、时点及依据如下：

销售方式	收入确认具体方法	收入确认时点	收入确认依据
境内销售	在公司将产品运送至客户指定交货地点并经客户签收时确认销售收入	取得客户签回的装箱单时	合同、装箱单
境外销售	在公司已根据合同约定将产品报关并取得报关单时确认销售收入	取得报关单（出口日期）时	合同、报关单

（2）《企业会计准则》对收入确认的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年）》，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得商

品控制权时确认收入：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。

在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

(3) 公司不同销售方式下的收入确认方法符合《企业会计准则》的相关要求

①境内销售

对于境内销售的产品，公司与客户建立合同关系后，根据合同约定，公司对产品进行出厂检测后，主要通过快递方式将产品邮寄至客户住所或客户指定地点。客户取得产品后针对产品外观、数量、型号等进行验收，验收无误后在装箱单上签字并回传至公司。待客户签回装箱单后，商品控制权转移，公司根据合同、发货单据、装箱单等确认收入。收入确认的关键时点为公司取得客户签回的装箱单时点，公司取得上述证据表明客户取得商品控制权，收入确认符合《企业会计准则第14号—收入》（财会〔2017〕22号）第十三条：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入”的规定。

②境外销售

对于境外销售的产品，公司与客户建立合同关系后，根据合同约定，公司对产品进行出厂检测后，主要通过快递/海运方式将产品运至客户住所或客户指定地点，成交方式包括 FOB、CIF、C&F，公司报告期内成交方式主要为 FOB。公

公司以货物报关出口获取报关单（出口日期）为产品控制权转移时点，根据合同、发货单据、报关单等确认收入。收入确认的关键时点为公司取得报关单确定的出口日期，公司取得上述证据表明客户取得商品控制权，收入确认符合《企业会计准则第14号—收入》（财会〔2017〕22号）第十三条：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入”的规定。

综上，公司报告期内收入确认方法合理谨慎，符合《企业会计准则》的相关规定。

（4）公司收入确认政策与同行业可比公司的对比情况

公司收入确认政策与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	具体收入确认政策
力合微	公司的主要业务分为三种类型：产品销售（含芯片、模块、整机等）、软件销售、技术开发，属于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。收入确认方法具体如下： （1）产品销售（含芯片、模块、整机等）业务收入 公司的核心产品是自主研发的芯片。公司芯片可直接销售或通过公司技术方案加工形成载波通信模块或整机产品后再销售给下游客户如电表厂商、通信终端厂商和其他客户，客户取得相关产品后，不需要复杂的安装程序，另一方面不会轻易变更公司写入软件的内容，因此，公司销售给上述客户的货物于送达签收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时，即满足确认销售收入条件。公司与电网公司签订的销售合同通常规定了较为明确的验收条款，销售给电网公司的产品在送达后需要进行验收，确认验收通过后才视为完成交付，因此，公司销售给电网公司的货物于验收合格后、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，满足确认销售收入条件。 （2）软件业务收入 根据软件销售合同的主要条款，公司按照约定向客户交付相关软件，对于写入公司的芯片、模块或整机等产品中的软件，于客户收到软件载体并在签收回执上签字、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时满足收入确认条件。对于非写入式的软件，根据合同要求，在完成合同义务后，于客户在签收回执上签字或验收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时达到收入确认条件。 （3）技术开发业务收入 完成产品交付及按项目约定提交项目成果并取得客户确认的验收报告、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时满足确认收入条件。
韦尔股份	（1）销售商品合同 公司与客户之间的商品销售合同通常仅包含转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。公司根据经确认的订单发出货物，并取得客户签收回

	单或客户确认的收货信息后确认收入；涉及出口销售的，在报关手续完成后，根据出口货物报关单、提单确认收入。公司取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品，以此确认收入。对于公司在经销商模式下的产品销售，公司按照转让商品时预期有权向最终客户收取的对价金作为交易价格。公司考虑可变对价等因素的影响，以不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额确定包含可变对价的交易价格。按照合同规定将商品发货给经销商后，货物的法定所有权已转移给经销商，公司无法从经销商处随意调货，同时经销商已拥有了可以销售、处置货物并获取相关经济利益的权利，并且承担了该货物毁损的风险。此外根据支付条款，款项到期时无论经销商是否已售出该产品，经销商均有义务向公司付款。公司在发货给经销商后，经销商取得了商品的控制权，公司以此确认收入。 （2）提供技术服务 公司提供集成电路设计、咨询、技术开发等服务，公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，若公司在整个合同期间无权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时点履行的履约义务，在服务已提供且取得收取服务款的权利时确认收入；若公司在整个合同期间有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间按照履约进度确认收入。 （3）专利权转让 公司将专利权授予被许可方。若公司将专利权使用权在一定期间内授予被许可方，则公司在整个专利权收益年限期间内摊销确认收入。若公司将专利权一次性授予被许可方，则在专利权的控制权转移给被许可方确认收入的实现。
瑞芯微	公司主要销售智能应用处理器芯片、电源管理芯片、其他芯片、组件等产品，属于在某一时点履行的履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，取得客户签收单，已取得价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，已取得价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。 公司具体技术服务收入确认方法： （1）技术开发服务：属于在某一时点提供的履约义务，公司按照合同约定完成相关研发任务，并经委托方确认后确认收入； （2）技术咨询服务：属于在某一时点提供的履约义务，技术服务已提供并经客户确认后确认收入； （3）技术授权服务：属于在某一时段提供的履约义务，在授权期限内分期确认收入。
盛景微	本公司根据客户的货物采购需求将货物发送至其指定地点，并经客户验收确认后确认收入。

由上表可知，同行业可比公司也存在以客户签收、客户签收快递作为收入确认时点，公司将产品运送至客户指定交货地点并经客户签收时确认销售收入与同行业可比公司不存在重大差异。

2、成本费用归集分配和结转方法符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司成本费用归集分配和结转方法符合《企业会计准则》规定。公司的主要产品包括电子控制模块、编码器及起爆控制器等。公司产品成本核算设置直接材料、委托加工费和制造费用三个项目。公司根据订单建立派工单，并根据派工单和 BOM 清单领用原材料，进行成本的归集、分配和结转。主营业务成本中各项目的核算流程如下：

（1）直接材料的归集与分配

直接材料，主要核算生产过程中直接领用的原材料，公司以派工单号为成本中心归集，材料按生产领料单直接领用到派工单号，从而形成该派工单的直接材料成本。公司专注于电子控制模块的研发、设计和销售，电子控制模块贴片、注塑、检测等生产活动委托外协厂商完成，当委外生产电子控制模块领用原材料时，借记“委托加工物资-材料”；若公司检测成品、自产设备领用原材料时，借记“生产成本-直接材料”，贷记“原材料”。

（2）委托加工费的归集与分配

外协厂商完成加工服务后向公司提供结算账单，列示加工数量、单价及金额，公司与外协厂商核对账单，确认无误后，借记“委托加工物资-加工费”，贷记“银行存款/应付账款”。电子控制模块加工完成后，成品若无需检测直接入库，借记“库存商品”，贷记“委托加工物资-材料、委托加工物资-加工费”。

（3）制造费用的归集与分配

公司成品检测及自产设备，由生产运行部下工单，相关生产人员薪酬、固定资产折旧等费用归集至制造费用，成品入库时，公司将制造费用按合理方式分摊至产品成本，借记“库存商品”，贷记“生产成本-直接材料、制造费用”。

（4）产品销售及成本结转

库存商品发出时根据出库数量采用加权平均法，核算出库产品的实际成本。产品发生销售达到收入确认条件时，在确认销售收入同时结转产品成本至营业成本。

综上所述，经核查，主办券商认为：公司收入确认方法合理谨慎，收入确认与成本费用归集分配和结转方法符合《企业会计准则》规定，报告期内公司销售收入真实、准确、完整。

【会计师回复】

会计师回复意见请详见容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡赛米垦拓微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》

问题 6. 关于采购与存货

公司产品主要原材料包括芯片、电阻、电容、PCB 板、点火元件等电子元器件。报告期内，公司向前五大供应商采购占比分别为 84.99%、61.84%和 64.36%，其中，第一大供应商无锡力芯微电子股份有限公司（以下简称力芯微）为公司控股股东，公司主要向其采购芯片等，各期采购金额占比分别为 56.77%、21.35%和 23.90%。

请公司：（1）结合主营业务情况，说明向力芯微大规模采购的必要性和商业合理性，是否对其构成依赖，主要原材料供应是否稳定，报告期采购额下降的原因；对比向无关联第三方采购同类产品价格等，说明关联采购定价依据及公允性，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形；说明前述关联交易对公司财务状况、业务完整性、独立性及可持续经营能力的影响，未来是否持续发生，报告期关联采购交易是否真实；结合力芯微主营业务情况，说明是否存在代公司采购芯片的情形，公司芯片采购是否存在其他供应商，公司自力芯微采购芯片的金额占比情况；在公开转让说明书中对关联采购金额、占比、定价公允性、对公司生产经营的影响等进行明确的重大事项提示；（2）补充说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、类型（是否为贸易商）、实际控制人等，说明与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否存在关联关系或其他利益输送情形；（3）结合行业状况、主要供应商的行业地位等，分析主要供应商的稳定性和可持续性；说明供应商集中度高的原因及合理性，是否符合行业特点；（4）说明存货

余额较大且逐期上涨的原因及合理性，与订单情况及销售情况的匹配性；说明公司计提跌价准备的存货是否主要采购自力芯微，结合存货账龄及跌价准备测试情况等，进一步说明向力芯微采购定价公允性，说明报告期公司存货跌价准备计提是否充分；对比同行业公司情况，说明公司存货周转率及库龄结构与同行业公司是否存在重大差异及合理性。

请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、关联交易公允性发表明确意见；说明对存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结论。

【公司回复】

一、结合主营业务情况，说明向力芯微大规模采购的必要性和商业合理性，是否对其构成依赖，主要原材料供应是否稳定，报告期采购额下降的原因；对比向无关联第三方采购同类产品价格等，说明关联采购定价依据及公允性，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用情形；说明前述关联交易对公司财务状况、业务完整性、独立性及可持续经营能力的影响，未来是否持续发生，报告期关联采购交易是否真实；结合力芯微主营业务情况，说明是否存在代公司采购芯片的情形，公司芯片采购是否存在其他供应商，公司自力芯微采购芯片的金额占比情况；在公开转让说明书中对关联采购金额、占比、定价公允性、对公司生产经营的影响等进行明确的重大事项提示；

（一）结合主营业务情况，说明向力芯微大规模采购的必要性和商业合理性，是否对其构成依赖，主要原材料供应是否稳定，报告期采购额下降的原因

力芯微系公司的控股股东，致力于模拟芯片的研发及销售，主要通过高性能、高可靠性的电源管理芯片为客户提供高效的电源管理方案，并积极研发和推广智能组网延时管理单元、信号链芯片等其他类别产品。为更好地推动电子雷管相关业务的发展，力芯微2020年9月成立了赛米垦拓并独立承接电子雷管相关业务。

为承接力芯微电子雷管相关业务，公司报告期内向力芯微采购了与电子雷管业务相关的存货、固定资产，并于2022年向力芯微支付设计费并购买光罩用于芯片的生产。鉴于芯片是公司主要产品电子控制模块的重要元器件，为获取芯片生产厂商的及时排期及强化采购议价能力，公司通过力芯微向芯片生产厂商代采

芯片。

报告期内各期，公司向力芯微采购情况如下所示：

单位：元（不含税）

关联方名称	关联交易内容	2023 年 1-3 月金额	2022 年金额	2021 年金额
无锡力芯微电子股份有限公司	芯片	2,993,225.66	12,870,813.80	4,433,069.92
	电容			5,725,836.01
	有源器件			3,103,510.25
	PCB 板			1,788,051.52
	电子控制模块		15,977.53	1,553,693.95
	移动物联终端			1,096,725.59
	编码器及起爆器			684,158.40
	桥丝			534,369.41
	五金件			377,978.73
	成品板子			211,919.24
	包装件			182,527.94
	铆接件			158,944.92
	电阻			153,810.23
	其他元器件		47,627.62	169,563.67
	固定资产			1,042,253.72
	设计费		10,377.85	
	光罩		378,736.00	
合计		2,993,225.66	13,323,532.80	21,216,413.50

如上表所示，报告期内各期，公司向力芯微的采购额分别为 21,216,413.50 元、13,323,532.80 元和 2,993,225.66 元，采购规模显著下降。

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器的研发、设计和销售，为承接力芯微电子雷管相关业务，公司 2021 年向其采购了芯片、电容、有源器件、PCB 板等存货及部分固定资产；随着承接业务的逐步完成，同时为获取芯片生产厂商的及时排期及强化采购议价能力，推动业务发展，公司委托力芯微设计并向其购买光罩（芯片制造过程中使用的图形模板），为此向力芯微支付设计费 10,377.85 元及光罩采购款 378,736.00 元，公司通过力芯微向芯片生产

厂商代采芯片，公司 2022 年向力芯微采购的芯片显著增加，但其他存货的采购规模显著减少；2023 年 1-3 月，公司仅向力芯微采购了芯片。

综上，公司为承接力芯微电子雷管相关业务向其采购了芯片、电容、有源器件、PCB 板等存货及部分固定资产，同时为获取芯片生产厂商的及时排期及强化采购议价能力，推动业务发展，公司委托力芯微设计并向其购买光罩，通过力芯微向芯片生产厂商代采芯片，公司与力芯微之间的关联采购具有必要性和商业合理性；报告期内，公司芯片采购对力芯微存在一定的依赖性；公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器的研发、设计和销售，主要产品包括电子控制模块、编码器及起爆控制器，公司产品的主要原材料包括芯片、电容、PCB 板、桥丝等，主要原材料供应稳定；随着承接业务的逐步完成，公司报告期内向力芯微关联采购规模显著下降。

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”之“3、其他情况披露”处补充披露如下：

“报告期内，公司电子控制模块产品搭载的芯片均系通过力芯微进行采购，力芯微在公司芯片采购过程中发挥的作用主要为向公司提供芯片代采服务，即由其按照公司的芯片设计图纸及要求向第三方芯片厂商下达订单，由第三方芯片生产厂商提供晶圆制造、封装、测试等服务。公司报告期内通过力芯微代采芯片，系公司基于业务延续性的自主选择，有利于公司获取芯片生产厂商的及时排期及强化采购议价能力，具备合理的商业背景及原因，具有必要性。

报告期各期，力芯微代采芯片向相关终端生产厂商采购情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	合作内容	合作开始时间	合作终止时间	2021 年采购额	2022 年采购额	2023 年 1-3 月采购额	合作模式
1	威之信科技(上海)有限公司	采购图片	2013 年 1 月	-	609.47	1,418.66	2,316.53	订单
2	无锡领测半导体有限公司	芯片测试	2019 年 5 月	-	21.70	19.19	7.79	框架合同+订单
3	合肥通富微电子有限公	芯片封装	2017 年 9 月	-	684.43	680.11	162.62	框架合同+订单

	司							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

如上表，力芯微与上述相关合作生产厂商自建立合作关系以来持续合作，力芯微与威之信科技（上海）有限公司之间的合作模式为以订单形式供货，与无锡领测半导体有限公司、合肥通富微电子有限公司的合作模式均为“框架合同+订单”的模式，双方合作关系良好，具有稳定性和可持续性。

报告期各期，公司向力芯微采购芯片（ET0122 芯片）均价与力芯微委外生产芯片（ET0122 芯片）平均成本对比如下：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年
公司向力芯微采购芯片均价（元/颗）	0.72	0.64	0.53
力芯微委外生产芯片平均成本（元/颗）	0.71	0.62	0.52
力芯微向公司销售芯片数量（万颗）	415.23	1,999.16	837.47
力芯微向公司销售芯片毛利（万元）	4.11	42.21	5.42

如上表，报告期各期，公司向力芯微采购芯片均价分别为 0.53 元/颗、0.64 元/颗和 0.72 元/颗，力芯微委外生产芯片平均成本分别为 0.52 元/颗、0.62 元/颗和 0.71 元/颗，公司采购均价呈现上涨态势，主要系芯片生产原料价格上涨所致，报告期各期公司向力芯微采购芯片均价与力芯微委外生产芯片平均成本差异较小。随着业务规模的快速发展，公司芯片采购规模随之增加，报告期各期力芯微向公司销售芯片数量分别为 837.47 万颗、1,999.16 万颗和 415.23 万颗，力芯微向公司销售芯片毛利额分别为 5.42 万元、42.21 万元和 4.11 万元。

鉴于力芯微在公司芯片采购过程中主要为向公司提供芯片代采服务，即公司提供芯片设计图纸及要求，委托力芯微向第三方芯片厂商下达订单，由第三方芯片生产厂商提供晶圆制造、封装、测试等服务，因此，报告期各期力芯微向公司销售芯片毛利额较低，具有合理性。公司向力芯微采购芯片的价格按照实际采购量参考市场行情，经双方协商确定。报告期各期，双方关联采购定价公允，不存在力芯微代为承担成本费用的情况，力芯微不存在低于其芯片生产成本向公司销售芯片的情形。”

（二）对比向无关联第三方采购同类产品价格等，说明关联采购定价依据及公允性，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形

报告期内，公司向力芯微关联采购的定价依据及公允性分析如下：

1、向力芯微采购芯片

报告期内各期，公司向力芯微采购芯片情况如下：

单位：元；颗；元/颗

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	2,993,225.66	12,870,813.80	4,433,069.92
采购量	4,152,250.00	19,991,574.00	8,374,672.00
采购均价	0.72	0.64	0.53

如上表所示，报告期内各期，公司向力芯微采购芯片的均价分别为 0.53 元/颗、0.64 元/颗和 0.72 元/颗，采购均价呈现上涨态势，主要系芯片生产原料价格上涨所致。公司向力芯微采购芯片按照实际采购量参考市场行情，双方协商确定，该类关联交易定价具有合理性。因公司所购芯片主要用于电子控制模块的生产，该类芯片具有特定的应用场景，力芯微销售给公司的芯片属于特殊类型的芯片，且未对第三方销售相同型号的产品，因此根据力芯微提供的性能相似的其他产品进行比较，具体如下所示：

单位：元/颗（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2023 年	ET0122_T	0.72
2022 年	ET0122_T/ET0122_EDF201611	0.64
2021 年	ET0122_T/ET0122_EDF201611	0.53
日期	类似产品	力芯微销售给非关联终端客户价格
2021 年	ET4002MTC	0.59-0.72
2022 年	ET4002MTC	0.72

如上表所示，根据力芯微销售给非关联第三方特定型号芯片（MCU，具有通讯和设置的功能）的售价来看，虽然价格有所不同，但报告期内各期公司向力芯微采购芯片的平均单价基本处于类似芯片售价的合理区间范围内，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号芯片对比分析如下：

单位：元/颗（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司价格
2023 年	ET0122_T	0.71-0.73
2022 年	ET0122_T	0.55-0.70
	ET0122_EDF201611	0.55-0.66
2021 年	ET0122_T	0.51-0.56
	ET0122_EDF201611	0.51-0.56
日期	类似产品	力芯微销售给非关联终端客户价格
2021 年	ET4002MTC	0.59-0.72
2022 年	ET4002MTC	0.72

注：2021 年、2022 年及 2023 年 1-3 月，公司向力芯微采购芯片的型号主要为 ET0122_T 和 ET0122_EDF201611。

鉴于公司所购芯片主要用于电子控制模块的生产，该类芯片具有特定的应用场景，力芯微销售给公司的芯片属于特殊类型的芯片，且未对第三方销售相同型号的产品，公司根据力芯微提供的性能相似的特定型号芯片 ET4002MTC（MCU，具有通讯和设置的功能）进行比较。力芯微销售给非关联第三方 ET4002MTC 芯片的售价与其销售给公司 ET0122 芯片价格存在差异，主要系 ET4002MTC 芯片的功能、应用场景与力芯微销售给公司的 ET0122 芯片存在差异，ET4002MTC 芯片主要用于消费类电子产品，公司采购的 ET0122 芯片应用于电子控制模块，两者售价存在差异具有合理性。总体而言，报告期内各期公司向力芯微采购芯片的单价与力芯微销售给非关联终端客户类似芯片售价不存在异常显著差异。

2、向力芯微采购电容

报告期内各期，公司向力芯微采购电容情况如下：

单位：元；颗；元/颗

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	5,725,836.01
采购量	-	-	17,490,439.00
采购均价	-	-	0.33

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购电容的平均单价为 0.33 元/颗，公司

向力芯微采购电容按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有合理性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购电容系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相同或相似电容价格进行比较，具体如下：

单位：元/颗（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-T491C227K010AT/ DET-0402-0.1UF-16V 等	0.33
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	T491C227K010AT	1.60
2021 年	0402-0.1UF-16V	0.01
2022 年	1206-22UF-25V	0.21
2022 年	GRM21BR61H475KE51L	0.16
2022 年	CAP1210.2.2UF/50V	0.26
2023 年	0402-10UF-10V	0.08
2023 年	0402-47NF-25V	0.02
采购均价		0.33

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购电容的平均单价为 0.33 元/颗，报告期内各期公司向非关联供应商采购电容因其型号不同价格存在差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购电容的平均单价处于类似电容采购价的合理区间范围内，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号电容对比分析如下：

单位：元/颗（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-T491C227K010AT	1.50-1.63	2021 年	T491C227K010AT	1.60
2021 年	DET-0402-0.1UF-16V	0.01	2021 年	0402-0.1UF-16V	0.01
2021 年	DET-GRM21BR71C474K A01L(0805-0.47UF/16V)	0.15	2022 年	GRM21BR61H475KE51L	0.16
2021 年	DET-0402-10UF-10V	0.08	2023 年	0402-10UF-10V	0.08

如上表，公司报告期内向力芯微采购的主要型号电容价格相比公司向非关联供应商采购相同或类似型号电容的价格略有差异，主要系电容采购单价较低，受采购规模、交期等因素影响电容采购单价存在一定幅度的波动，具有合理性。报告期内公司向力芯微采购的主要型号电容价格与公司向非关联供应商采购相同或类似型号电容的价格不存在显著差异。

3、向力芯微采购有源器件

报告期内各期，公司向力芯微采购有源器件情况如下：

单位：元；件；元/件

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	3,103,510.25
采购量	-	-	19,371,467.00
采购单价	-	-	0.16

注：有源器件包括晶体管、三极管、二极管、有源蜂鸣器、光耦、场效应管等，不含 ET0122_T、ET0122_EDF201611 及 ET9366Y 芯片。

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购有源器件的平均单价为 0.16 元/件，公司向力芯微采购有源器件按照实际采购量参考市场行情，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购有源器件系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相同或相似有源器件价格进行比较，具体如下：

单位：元/件（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-T-BAV99S/DET-T-BZT52C11S 等	0.16
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	MOS 管 NCE3400X	0.11
2022 年	齐纳管 AZ23C36(强茂)	0.16
2022 年	二极管 L2N7002DW1T1G	0.10
2023 年	MOSAO3401A	0.31
2023 年	齐纳二极管 ZMM12	0.14
采购均价		0.16

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购有源器件的平均单价为 0.16 元/件，报告期内各期公司向非关联供应商采购有源器件因其品类、型号不同价格有所差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购有源器件的平均单价处于类似有源器件采购价的合理区间范围内，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号有源器件对比分析如下：

单位：元/件（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-BAV99DW-7-F	0.11-0.13	2021 年	BAV99S-R1-00001	0.09
2021 年	DET-BAV23C	0.18	2022 年	齐纳管 AZ23C36(强茂)	0.16
2021 年	DET-L2N7002DW1T1G	0.14	2022 年	L2N7002DW1T1G	0.10
2021 年	DET-T-AO3401A	0.37	2023 年	MOSAO3401A	0.31
2021 年	DET-LM224D	0.61	2023 年	LM224D	0.75
2021 年	DET-XH414HG	1.60-1.62	2022 年	XH414HG	1.69
2021 年	DET-1N4148WS	0.08	2022 年	1N4148WS	0.05

如上表，公司报告期内向力芯微采购的主要型号有源器件价格相比公司向非关联供应商采购相同或类似型号有源器件的价格存在差异，主要系有源器件采购单价较低，受采购规模、交期等因素影响有源器件采购单价存在一定幅度的波动，具有合理性。总体而言，公司向力芯微采购的主要型号有源器件价格与公司向非关联供应商采购相同或类似型号有源器件的价格不存在异常显著差异。

4、向力芯微采购 PCB 板

报告期内各期，公司向力芯微采购 PCB 板情况如下：

单位：元；件；元/件

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	1,788,051.52
采购量	-	-	7,164,036.00
采购单价	-	-	0.25

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购 PCB 板的平均单价为 0.25 元/件，

公司向力芯微采购 PCB 板按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购 PCB 板系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相同或相似 PCB 板价格进行比较，具体如下：

单位：元/件（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-PCB-EDF-2103/DET-PCB-ETPB4074 等	0.25
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2022 年	DET-PCB-EDF-2010SFM-CZ	0.22
2022 年	EDF-2010SMF-CZ-40	0.23
2022 年	EDF-2010SMF-CZ11-40	0.21
2023 年	EDF-2230-T-40	0.22
2023 年	EDF-2010SFM-CZ-40	0.22
采购均价		0.22

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购 PCB 板的平均单价为 0.25 元/件，报告期内各期公司向非关联供应商采购 PCB 板因其型号不同价格略有差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购 PCB 板的平均单价与类似 PCB 板采购价格不存在显著差异，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号 PCB 板对比分析如下：

单位：元/件（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-PCB-2010SFM-CF	0.29-0.30	2022 年	DET-PCB-2010SFM-CF	0.22
2021 年	DET-PCB-EDF-2011MFQ	0.23-0.30	2022 年	DET-PCB-EDF-2011MFQ-B2	0.19
2021 年	DET-PCB-EDF-2011RY	0.21-0.24	2022 年	DET-PCB-EDF-2011RY-2	0.19
2021 年	DET-PCB-EDF-FUSE	0.26	2022 年	DET-PCB-EDF-FUSE	0.17
2021 年	DET-PCB-CoreBrd_V1.04	2.64	2022 年	DET-PCB-CoreBrd_V1.04	3.12

如上表，公司报告期内向力芯微采购的主要型号 PCB 板价格相比公司向非关联供应商采购相同或类似型号 PCB 板的价格略有差异，主要系 PCB 板采购单

价较低，受采购规模、交期等因素影响 PCB 板采购单价存在一定幅度的波动，具有合理性。总体而言，公司向力芯微采购的主要型号 PCB 板价格与公司向非关联供应商采购相同或类似型号 PCB 板的价格不存在异常显著差异。

5、向力芯微采购电子控制模块

报告期内各期，公司向力芯微采购电子控制模块情况如下：

单位：元；颗；元/颗

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	15,977.53	1,553,693.95
采购量	-	2,860.00	395,327.00
采购单价	-	5.59	3.93

如上表所示，公司最近两年向力芯微采购电子控制模块的平均单价分别为 3.93 元/颗和 5.59 元/颗，公司向力芯微采购电子控制模块按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年及 2022 年向力芯微采购电子控制模块系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据力芯微提供的向非关联第三方销售相同或相似型号的电子控制模块价格进行比较，具体如下所示：

单位：元颗/（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司 平均价格
2021 年	DET-EDF-0122-2103-ZS/DET-EDF-0122-2011MFQ-B-ZS 等	3.93
2022 年	DET-EDF-0122-1817-330UF	5.59
日期	类似产品	力芯微销售给非关 联终端客户价格
2021 年	电子延时组件 EDF-1	4.60
2021 年	电子延时组件 EDF-1 低压注塑	4.60
2021 年	电子延时组件 EDF-2010	4.38
均价		4.53

如上表所示，根据力芯微销售给非关联第三方电子控制模块的售价来看，虽

然受产品型号影响价格有所不同，但公司最近两年向力芯微采购电子控制模块的平均单价与力芯微销售给非关联第三方电子控制模块的售价不存在显著差异，因此，价格具有公允性。

同时，项目组选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号电子控制模块对比分析如下：

单位：元颗/（不含税）

力芯微销售给公司的情况			力芯微销售给非关联第三方的情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	力芯微销售给非关联第三方的价格
2021 年	DET-EDF-0122-2011MFQ-B-ZS	4.25-4.34	2021 年	DET-EDF-0122-2010SFM-C-ZS	4.38
2021 年	DET-EDF-0122-2011-ZS	4.15	2020 年	EDF-0122-1943YA-Y	4.60
2021 年	DET-EDF-0122-SMC-2125F-ZS	4.78	2021 年	DET-0122 （新）-1950RY-ZS	4.60
2022 年	DET-EDF-0122-1817-330UF	5.59	2019 年	EDF-0102-1501R-Y	5.49

如上表，报告期内公司向力芯微采购的主要型号电子控制模块价格与力芯微向非关联第三方销售相似型号电子控制模块的价格存在差异，主要系部分电子控制模块产品更新迭代，致使相似型号产品售价存在一定幅度的波动，具有合理性。公司向力芯微采购的主要型号电子控制模块价格与力芯微向非关联第三方销售相似型号电子控制模块售价不存在异常显著差异。

6、向力芯微采购移动物联终端

报告期内各期，公司向力芯微采购移动物联终端情况如下：

单位：元；件；元/件

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	1,096,725.59
采购量	-	-	810.00
采购单价	-	-	1,353.98

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购移动物联终端的平均单价为 1,353.98 元/件，公司向力芯微采购移动物联终端按照实际采购量参考市场价格，双方协

商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购移动物联终端系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相似移动物联终端价格进行比较，具体如下：

单位：元/件（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-移动物联终端 (M110-UHF-F0E871010-11B3)	1,353.98
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2022 年	iData 新一代移动物联终端 70U-1-10E87C010-1100	1,327.43
2022 年	iData 新一代移动物联终端 70U-1-10E87C010-11B3	1,327.43
2022 年	iData 新一代移动物联终端 70U-1-10E87C010-11B3	1,261.06
采购均价		1,305.31

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购移动物联终端的平均单价为 1,353.98 元/件，报告期内各期公司向非关联供应商采购移动物联终端因其型号不同价格略有差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购移动物联终端的平均单价与类似移动物联终端采购价格不存在重大显著差异，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号移动物联终端对比分析如下：

单位：元/件（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-移动物联终端 (M110-UHF-F0E871010-11B3)	1,353.98	2022 年	iData 新一代移动物联终端 (70U-1-10E87C010-1100)	1,327.43
				iData 新一代移动物联终端 (70U-1-10E87C010-11B3)	1,261.06-1,327.43

注：2021 年，公司向力芯微采购的移动物联终端型号仅为 DET-移动物联终端 (M110-UHF-F0E871010-11B3)。

如上表，公司报告期内向力芯微采购的主要型号移动物联终端价格相比公司向非关联供应商采购类似型号移动物联终端的价格略有差异，主要系移动物联终端型号略有不同，价格有所差异，具有合理性。总体而言，报告期内公司向力芯微采购的主要型号移动物联终端价格与公司向非关联供应商采购类似型号移动物联终端的价格不存在重大显著差异。

7、向力芯微采购编码器及起爆控制器等设备

报告期内各期，公司向力芯微采购编码器及起爆控制器等设备情况如下：

单位：元；套；元/套

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	684,158.40
采购量	-	-	757.00
采购单价	-	-	903.78

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购编码器及起爆控制器等设备的平均单价为 903.78 元/套，公司向力芯微采购编码器及起爆控制器等设备按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购编码器及起爆控制器等设备系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据力芯微提供的向非关联第三方销售相同或相似型号的编码器及起爆控制器等设备价格进行比较，具体如下所示：

单位：元/套（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-扫码起爆一体机 STG3100-FP/DET-手持机 L1 等	903.78
日期	类似产品	力芯微销售给非关联终端客户价格
2020 年	配电控制设备电子控制器 STG-3000	1,327.43
2020 年	配电控制设备电子控制器 10 路测试版	884.96
2021 年	工业自动控制仪表系统电子控制器 SCT-500	759.29
均价		990.56

如上表所示，根据力芯微销售给非关联第三方编码器及起爆控制器等设备的售价来看，虽然价格受产品品类、型号等因素的影响有所不同，但公司 2021 年

向力芯微采购编码器及起爆控制器等设备的平均单价基本处于类似产品售价的合理区间范围内，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号编码器及起爆控制器等设备对比分析如下：

单位：元/套（不含税）

力芯微销售给公司的情况			力芯微销售给非关联第三方的情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET- 扫 码 起 爆 器 SCT-500-FP	1,485.84	2020 年	编 程 起 爆 一 体 机 STG-3000	1,327.43
2021 年	DET-手持机 L1	863.46	2021 年	工业自动控制仪表系 统 电 子 控 制 器 SCT-500	759.29
2021 年	DET-扫码起爆一体机 STG3100	827.13	2021 年	工业自动控制仪表系 统 电 子 控 制 器 SCT-500	759.29
2021 年	DET-测试工装（一拖二）	714.00	2020 年	配电控制设备电子控 制器 10 路测试版	884.96
2021 年	DET-测试架(一拖五)	699.12	2020 年	配电控制设备电子控 制器 10 路测试版	884.96

如上表，公司 2021 年向力芯微采购的编码器及起爆控制器等设备的价格与力芯微销售给非关联第三方的价格存在一定差异，主要系编码器及起爆控制器等设备的价格受产品品类、型号等因素的影响有所不同，公司 2021 年向力芯微采购的编码器及起爆控制器等设备的价格与力芯微销售给非关联第三方的价格存在差异具有合理性。

8、向力芯微采购桥丝

报告期内各期，公司向力芯微采购桥丝情况如下：

单位：元；件；元/件

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	534,369.41
采购量	-	-	3,075,065.00
采购单价	-	-	0.17

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购桥丝的平均单价为 0.17 元/件，公司向力芯微采购桥丝按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购桥丝系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相同或相似桥丝价格进行比较，具体如下：

单位：元/件（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-桥丝 HT-QS-25 (0.025mm 阻值 $3.1 \pm 0.5 \Omega$) /DET-贴片桥丝 HT-QS-24(0.024mm)等	0.17
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2022 年	0.035 桥丝，阻值： $1.4 \pm 0.3 \Omega$	0.13
2022 年	0.025 桥丝，阻值： $2.8 \pm 0.3 \Omega$	0.14
2023 年	0.035 桥丝，阻值： $1.4 \pm 0.2 \Omega$	0.13
采购均价		0.13

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购桥丝的平均单价为 0.17 元/件，报告期内各期公司向非关联供应商采购桥丝因其型号不同价格略有差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购桥丝的平均单价与类似桥丝采购价格不存在显著差异，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号桥丝对比分析如下：

单位：元/件（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-桥丝 HT-QS-25 (0.025mm 阻值 $3.1 \pm 0.5 \Omega$)	0.15	2022 年	SMKT-H02POS05R (0.025 桥丝，阻值： $2.8 \pm 0.3 \Omega$)	0.14
2021 年	DET-贴片桥丝 HT-QS-035(0.035mm)宽度 1.4mm	0.14	2023 年	贴片桥丝-QS-0.030mm、阻值 $2.0 \pm 0.3 \Omega$	0.13
2021 年	DET-贴片桥丝 HT-QS-24 (0.024mm)	0.16	2023 年	贴片桥丝-QS-0.030mm、阻值 $2.0 \pm 0.3 \Omega$	0.13
2021 年	DET-贴片桥丝 0.025 (镀锡 120u, 阻值 $3.1 \pm 0.5 \Omega$)	0.15	2023 年	SMKT-H02PDS35R (0.035 桥丝，阻值： $1.4 \pm 0.3 \Omega$)	0.13

2021 年	DET-贴片桥丝 MW-QS-0.025mm（镀锡 120u 阻值 3.1+0.2 欧）	0.17	2022 年	SMKT-H02POS05R（0.025 桥丝，阻值:2.8 ± 0.3 Ω）	0.14
--------	--	------	--------	---	------

如上表，公司报告期内向力芯微采购的主要型号桥丝价格相比公司向非关联供应商采购相同或类似型号桥丝的价格略有差异，主要系桥丝采购单价较低，受采购规模、交期等因素影响桥丝采购单价存在一定幅度的波动，具有合理性。总体而言，公司向力芯微采购的主要型号桥丝价格与公司向非关联供应商采购相同或类似型号桥丝的价格不存在异常显著差异。

9、向力芯微采购五金件

报告期内各期，公司向力芯微采购五金件情况如下：

单位：元；件；元/件

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	377,978.73
采购量	-	-	236,646.00
采购单价	-	-	1.60

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购五金件的平均单价为 1.60 元/件，公司向力芯微采购五金件按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购五金件系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相同或相似五金件价格进行比较，具体如下：

单位：元/件（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-USB 母座（B 型）/DET-4 寸支架（手持机 L1）等	1.60
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2022 年	DET-SRD-5VDC-SL-A(4 脚继电器)	1.60
2022 年	DET-PCIE 支架(测试板用)	1.20
2022 年	DET-MiniPcie 插座	1.50
采购均价		1.43

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购五金件的平均单价为 1.60 元/件，报

告期内公司向非关联供应商采购五金件因其品类、型号不同价格略有差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购五金件的平均单价处于类似五金件采购价的合理区间范围内，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号五金件对比分析如下：

单位：元/件（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-Mini Pcie 插座(52P)	1.77	2022 年	DET-MiniPcie 插座	1.50
2021 年	DET-USB 胶塞（SCT-500 用）	1.76-1.78	2022 年	DET-USB 胶塞（SCT-500 用）	1.77
2021 年	DET-PCIE 支架（测试板用）	1.73	2022 年	DET-PCIE 支架(测试板用)	1.50
2021 年	DET-SRD-5VDC-SL-A(4 脚继电器)	1.67-1.69	2022 年	DET-SRD-5VDC-SL-A(4 脚继电器)	1.60
2021 年	DET-PCIE 支架（测试板用）	1.44	2022 年	DET-PCIE 支架(测试板用)	1.20

如上表，公司报告期内向力芯微采购的主要型号五金件价格相比公司向非关联供应商采购相同或类似型号五金件的价格略有差异，主要系五金件采购单价较低，受采购规模、交期等因素影响五金件采购单价存在一定幅度的波动，具有合理性。总体而言，公司向力芯微采购的主要型号五金件价格与公司向非关联供应商采购相同或类似型号五金件的价格不存在异常显著差异。

10、向力芯微采购成品板

报告期内各期，公司向力芯微采购成品板如下：

单位：元；件；元/件

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	211,919.24
采购量	-	-	2,237.00
采购单价	-	-	94.73

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购成品板的平均单价为 94.73 元/件，公司向力芯微采购成品板按照实际采购量参考生产成本由双方协商确定交易价

格，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购成品板系承接母公司电子雷管相关业务所需，成品板系半成品因而无公开市场价格，力芯微未曾向非关联客户销售成品板，公司自成立以来亦未曾向非关联供应商采购成品板，因此，根据公司报告期内成品板自产成本进行比较，具体如下：

单位：元/件（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-485 通道板（成品板）-FP/ DET-LCD_4inch_V2.00(成品板) -FP 等	94.73
日期	类似产品	公司成品板自产成本
2021 年	DET-485 单通道板（成品板）	82.26
2021 年	DET-Blast-Box-V1.01（成品板）	112.32
2021 年	DET-CoreBrd_1788_V1.00（成品板）	87.50
2021 年	DET-核心板 V1.04（成品板）	113.42
2021 年	DET-核心板 V1.11（成品板）	94.40
2022 年	DET-Blast-Box-V1.01(成品板)	112.32
2022 年	DET-CoreBrd1788V1.00(成品板)	87.50
2022 年	DET-核心板 V1.04(成品板)	111.31
2022 年	DET-RKT-LAUNCHER-RELAY-V1.5-20CH(成品板)	103.43
2022 年	DET-核心板 V1.11（成品板）	94.40
2023 年 1-3 月	DET-Blast-Box-V1.01(成品板)	112.32
2023 年 1-3 月	DET-CoreBrd1788V1.00(成品板)	87.50
2023 年 1-3 月	DET-核心板 V1.04(成品板)	102.05
2023 年 1-3 月	DET-RKT-LAUNCHER-RELAY-V1.5-20CH(成品板)	103.43
2023 年 1-3 月	DET-核心板 V1.11（成品板）	94.40
自产成本均值		99.90

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购成品板的平均单价为 94.73 元/件，报告期内各期公司成品板因其品类、型号不同生产成本略有差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购成品板的平均单价处于公司类似成品板自产成本的合理区间范围内，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号成品板对比分析如下：

单位：元/件（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司类似成品板自产成本情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司成品板自产成本
2021 年	DET-485 单通道板（成品板）	80.09	2021 年	DET-485 单通道板（成品板）	82.26
2021 年	DET-核心板 V1.11(成品板)	94.40	2022 年	DET-核心板 V1.11（成品板）	94.40
2021 年	DET-1768 显示面板	90.19	2022 年	DET-核心板 V1.11（成品板）	94.40
2021 年	DET-CoreBrd_1788_V1.0 0（成品板）	87.51	2022 年	DET-CoreBrd1788V1.00(成品板)	87.50
2021 年	DET-核心板 V1.04(成品板)	116.71	2022 年	DET-核心板 V1.04(成品板)	111.31

如上表，公司 2021 年向力芯微采购的成品板价格与公司类似成品板自产成本存在差异，主要系成品板因其品类、型号不同生产成本略有差异。总体而言，报告期内公司向力芯微采购的主要型号成品板价格与公司相同或相似型号成品板的自产成本不存在重大显著差异。

11、向力芯微采购包装件

报告期内各期，公司向力芯微采购包装件情况如下：

单位：元；件；元/件

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	182,527.94
采购量	-	-	8,924.00
采购单价	-	-	20.45

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购包装件的平均单价为 20.45 元/件，公司向力芯微采购包装件按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购包装件系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相同或相似包装件价格进行比较，具体如下：

单位：元/件（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-编程器外壳、DET-仪表外壳 16 号等	20.45
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2022 年	DET-箱包皮具(手持机 L2 用)	19.58
2023 年	DET-FBH-200-B 外壳	26.55
采购均价		23.07

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购包装件的平均单价为 20.45 元/件，报告期内各期公司向非关联供应商采购包装件因其品类、型号不同价格略有差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购包装件的平均单价处于类似包装件采购价的合理区间范围内，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号包装件对比分析如下：

单位：元/件（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-底壳 4 寸(手持机 L1 国外用)	22.16	2022 年	DET-箱包皮具(手持机 L2 用)	19.58
2021 年	DET-底壳 3.2 寸(手持机 L1 国内用)	23.28	2022 年	DET-箱包皮具(手持机 L2 用)	19.58
2021 年	DET-箱包皮具(手持机 L2 用)	20.76	2022 年	DET-箱包皮具(手持机 L2 用)	19.58
2021 年	DET-面壳 3.2 寸(手持机 L1 国内用)	17.88	2022 年	DET-箱包皮具(手持机 L2 用)	19.58
2021 年	DET-面壳 4 寸(手持机 L1 国外用)	19.76	2022 年	DET-箱包皮具(手持机 L2 用)	19.58

如上表，公司报告期内向力芯微采购的主要型号包装件价格相比公司向非关联供应商采购相同或类似型号包装件的价格略有差异，主要系包装件受采购规模、交期等因素影响其采购单价存在一定幅度的波动，具有合理性。总体而言，公司向力芯微采购的主要型号包装件价格与公司向非关联供应商采购相同或类似型号包装件的价格不存在异常显著差异。

12、向力芯微采购铆接件

报告期内各期，公司向力芯微采购铆接件情况如下：

单位：元；件；元/件

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	158,944.92
采购量	-	-	2,158,097.00
采购单价	-	-	0.07

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购铆接件的平均单价为 0.07 元/件，公司向力芯微采购铆接件按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购铆接件系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相同或相似铆接件价格进行比较，具体如下：

单位：元/件（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-1*2P 铆接件(2.8MM)	0.07
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2022 年	2.80 间距铆接件（五金柱）	0.08
2023 年	2.80 间距铆接件（五金柱）	0.08
采购均价		0.08

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购铆接件的平均单价为 0.07 元/件，报告期内各期公司向非关联供应商采购铆接件的采购单价为 0.08 元/件，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购铆接件的平均单价与类似铆接件采购价格不存在显著差异，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号铆接件对比分析如下：

单位：元/件（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-1*2P 铆接件 (2.8MM)	0.07-0.08	2022 年	2.80 间距铆接件（五金柱）	0.08
			2023 年	2.80 间距铆接件（五金柱）	0.08

如上表，报告期内公司向力芯微采购的主要型号铆接件与公司向非关联供应商采购相同型号铆接件的价格不存在显著差异。

13、向力芯微采购电阻

报告期内各期，公司向力芯微采购电阻情况如下：

单位：元；颗：元/颗

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
采购额（不含税）	-	-	153,810.23
采购量	-	-	44,834,142.00
采购单价	-	-	0.003

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购电阻的平均单价为 0.003 元/颗，公司向力芯微采购电阻按照实际采购量参考市场价格，双方协商确定，该类关联交易定价具有公允性。鉴于公司 2021 年向力芯微采购电阻系承接母公司电子雷管相关业务所需，因此根据公司报告期内向非关联供应商采购相同或相似电阻价格进行比较，具体如下：

单位：元/颗（不含税）

日期	型号	力芯微销售给公司平均价格
2021 年	DET-0603-1.8K/DET-0402-100K 等	0.003
日期	类似产品	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	0402-5.1K-J	0.003
2021 年	0603-5.1K	0.003
2022 年	0603-10K-F	0.004
2022 年	0805-5.1K-F	0.006
2023 年	0603-64.9K-F	0.009
采购均价		0.005

如上表所示，公司 2021 年向力芯微采购电阻的平均单价为 0.003 元/颗，报告期内各期公司向非关联供应商采购电阻因其型号不同价格略有差异，总体而言，公司 2021 年向力芯微采购电阻的平均单价处于类似电阻采购价的合理区间范围内，因此，价格具有公允性。

同时，选取报告期内公司向力芯微采购的主要型号电阻对比分析如下：

单位：元/颗（不含税）

力芯微销售给公司的情况			公司向非关联供应商采购情况		
日期	型号	力芯微销售给公司价格	日期	型号	公司向非关联供应商采购价格
2021 年	DET-0603-1.8K	0.003	2021 年	0603-1.8K	0.003
2021 年	DET-0402-100K	0.003	2021 年	0402-100K-J	0.003
2021 年	DET-0402-1K	0.003	2021 年	0402-1K-J	0.003
2021 年	DET-0402-5.1K	0.003	2021 年	0402-5.1K-J	0.003
2021 年	DET-0603-3.3K	0.003	2021 年	0603-3.3K	0.003
2021 年	DET-0603-10K	0.003	2022 年	0603-5.1K-1	0.003

如上表，报告期内公司向力芯微采购的主要型号电阻价格与公司向非关联供应商采购相同或类似型号电阻的价格基本一致，不存在显著差异。

14、向力芯微采购其他元器件

2021 年及 2022 年，公司向力芯微采购的其他元器件金额分别为 169,563.67 元和 47,627.62 元，主要系天线、显示屏、电源键、电感等料件，金额相对较小。公司向力芯微采购该类料件系承接母公司电子雷管相关业务所需，力芯微和公司根据实际采购量参考市场价协商确定交易价格，价格具有公允性。

15、向力芯微采购固定资产

2021 年，为承接力芯微电子雷管相关业务，公司受让力芯微一批固定资产，包括模块检测打标机、芯片测试打标机、多路电阻扫描测试仪等，采购金额为 1,042,253.72 元。公司向力芯微采购固定资产具有合理背景，所购固定资产均用于生产经营，关联交易具有必要性。公司向力芯微采购模块检测打标机、芯片测试打标机等设备按照力芯微账面价值计算销售价格，不存在畸高或者畸低的情况，交易价格具有公允性。

16、向力芯微采购光罩并支付设计费

2022 年，为实现业务的快速发展，公司委托力芯微设计并向其购买光罩（芯片制造过程中使用的图形模板），为此向力芯微支付设计费 10,377.85 元及光罩采购款 378,736.00 元。力芯微根据公司的要求设计并定制光罩，双方交易具有合理的商业背景，所购光罩均用于生产经营，关联交易具有必要性，力芯微和公司参

考市场价格双方协商确定交易价格，价格具有公允性。

综上所述，公司报告期内与力芯微之间的关联采购定价具备公允性，公司不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

（三）说明前述关联交易对公司财务状况、业务完整性、独立性及可持续经营能力的影响，未来是否持续发生，报告期关联采购交易是否真实

1、前述关联交易对公司财务状况的影响

报告期内各期，公司对力芯微的采购情况如下：

单位：元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
关联采购金额	2,993,225.66	13,323,532.80	21,216,413.50
占采购总额的比例	23.90%	21.35%	56.77%

报告期内各期，公司向力芯微的采购额分别为 21,216,413.50 元、13,323,532.80 元和 2,993,225.66 元，占各期采购总额的比例分别为 56.77%、21.35%和 23.90%，随着承接业务的逐步完成，公司关联采购规模显著下降。公司与力芯微之间的关联交易定价公允，不存在向力芯微输送利益或力芯微代为承担成本费用的情形，上述关联交易不会对公司财务状况造成重大不利影响。

2、前述关联交易对公司业务完整性、独立性及可持续经营能力的影响

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器的研发、设计和销售，主要产品包括搭载公司自主研发芯片的电子控制模块、用于系统组网的编码器、起爆控制器及其他配套产品。公司建立了符合企业业务特性及当前发展阶段的商业模式，拥有开展业务所需各类关键资源要素。该资源要素组成具有投入、处理与产出能力，与公司的业务模式相匹配。

报告期内，公司建立健全了现代企业治理架构，公司现有组织架构符合公司经营的实际情况，公司拥有与业务相关的关键资源要素，公司已形成独立完整的研发、采购、生产、销售业务流程，配备了专职人员。公司独立从事其经营范围内的业务，公司以自身名义独立开展业务和签订合同，具有相应的业务资质，具

有直接面向市场的独立经营能力，无需依赖于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业开展业务。上述关联交易不足以造成公司业务依赖于控股股东、实际控制人及其控制的企业，公司业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的企业。截至本回复出具之日，公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业在业务、资产、人员、财务和机构方面均保持独立。

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》，公司 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-3 月营业收入分别为 20,279,480.50 元、67,083,746.96 元和 12,526,801.69 元；报告期末公司总股本为 795.00 万元，期末每股净资产为 9.79 元/股。公司主营业务突出，具有持续经营能力。公司报告期内持续经营良好，不存在依据《公司法》规定应当解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形。因此，公司具有持续经营能力。

综上所述，公司报告期内与力芯微发生的关联交易未对公司业务完整性、独立性及可持续经营能力产生重大不利影响。

3、关联采购的持续性

除芯片采购外，公司与力芯微之间的其他关联采购预计不会具有持续性。

4、报告期关联采购是否真实

公司 2021 年为承接力芯微电子雷管相关业务向其采购了芯片、电容、有源器件、PCB 板等存货及部分固定资产；随着承接业务的逐步完成，同时为获取芯片生产厂商的及时排期及强化采购议价能力，推动业务发展，公司委托力芯微设计并向其购买光罩（芯片制造过程中使用的图形模板），为此向力芯微支付设计费 10,377.85 元及光罩采购款 378,736.00 元，公司通过力芯微向芯片生产厂商代采芯片，公司 2022 年向力芯微采购的芯片显著增加，但其他存货的采购规模显著减少；2023 年 1-3 月，公司仅向力芯微采购了芯片。公司向力芯微采购具备合理的商业背景，具有真实性和必要性。

（四）结合力芯微主营业务情况，说明是否存在代公司采购芯片的情形，公司芯片采购是否存在其他供应商，公司自力芯微采购芯片的金额占比情况

力芯微主要从事集成电路及半导体分立器件的设计、加工、销售，主要产品

应用于手机、TWS 耳机、智能手环手表等可穿戴设备及汽车电子、物联网等其他领域，报告期内，力芯微存在代公司采购芯片的情形。

报告期内各期，公司不存在向其他供应商采购芯片的情形。最近两年一期，公司自力芯微采购芯片的金额分别为 4,433,069.92 元、12,870,813.80 元和 2,993,225.66 元，占公司各期芯片采购的比例均为 100.00%，公司芯片采购不存在其他供应商。

（五）在公开转让说明书中对关联采购金额、占比、定价公允性、对公司生产经营的影响等进行明确的重大事项提示

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”之“关联方交易的风险”处补充披露如下：

“报告期内，公司与关联方发生较多采购、资金拆借、租赁经营场所等事项。其中，2021 年、2022 年及 2023 年 1-3 月公司向**力芯微**采购芯片、电容等原材料、固定资产，支付设计费并购置光罩等发生额分别为 **21,216,413.50 元、13,323,532.80 元和 2,993,225.66 元**，占各期采购总额的比例分别为 56.77%、21.35%和 23.90%，公司与**力芯微**之间的关联交易定价公允，不存在向**力芯微**输送利益或**力芯微**代为承担成本费用的情形，公司与**力芯微**之间的关联交易不会对公司的生产经营造成重大不利影响；公司 2021 年末向关联方借款本金余额 1,000.00 万元，2022 年上半年偿清了关联方借款。

公司与关联方签订采购、租赁合同，向以上关联方的采购或租赁价格符合市场行情，未有明显异常。公司对报告期内关联方资金进行了清偿。尽管如此，若公司不能对关联交易进行有效管理，**公司与力芯微或其他关联方发生显失公允或存在其他利益安排的关联交易，依然可能存在公司资产被不当占用，相关生产经营或其他利益受损等风险。**”

二、补充说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、类型（是否为贸易商）、实际控制人等，说明与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否存在关联关系或其他利益输送情形；

报告期内，公司前五大供应商的基本情况如下表所示：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	类型（是否为贸易商）	实际控制人
1	无锡力芯微电子股份有限公司	2002-05-28	13,369.27万人民币	半导体集成电路及半导体分立器件的设计、加工、销售	2022 年营业收入约 7.67 亿元	否	袁敏民、毛成烈、周宝明、佘东辉、张亮、汤大勇、汪东、汪芳
2	无锡苏格尔电子科技有限公司	2013-10-12	500 万人民币	电子产品的研发、技术服务、技术咨询、销售，电子产品的制造等	2022 年营业收入规模 6000 万元左右	否	吴婷
3	常州苏智电子科技有限公司	2018-08-16	500 万人民币	电子元器件零售，电子产品销售，集成电路销售等	2022 年营业收入规模 1800 万元左右	是	冯玉泉
4	丰宾电子科技股份有限公司	1993-11-13	21,691.032万人民币	电容器导针、电解液、片式电容器及其他电容器的生产、零售、批发、进出口及相关配套业务	2022 年营业收入接近 20 亿元	否	林氏家族
5	上海坤锐电子科技有限公司	2005-05-10	5,259.2592万人民币	从事电子科技领域内的技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，集成电路芯片设计及服务	2022 年营业收入约 1.1 亿元	否	闵昊
6	东莞市铭威电子科技有限公司	2021-01-14	1000 万人民币	电子产品、线材、五金模具、塑胶模具制品的研发、生产和销售等	2022 年营业收入约 1200 万元。	否	王腾飞
7	上海雪图电器有限公司	2005-04-18	50 万人民币	销售电子产品、通讯器材、计算机软硬件及配件等	年营业收入规模约 1000 万元左右	是	刘汉辰、高国钧
8	无锡盈达聚力科技有限公司	2010-01-14	3,910.6635万人民币	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，电子元器件制造，电子产品销售等	2022 年营业收入约 3 亿元	否	王冬生

9	深圳市众擎电子有限公司	2011-04-21	15 万人民币	电子产品的生产	2021 年营业收入规模 602 万元左右；2022 年营业收入规模 239 万元左右	否	诸庆宇
10	东莞市众擎电子有限公司	2018-12-24	3 万人民币	生产、加工、销售：电子产品、家用电器、摇控器、电动车电子配件等	2021 年营业收入规模 63 万元左右；2022 年营业收入规模 57 万元左右	否	诸庆宇

数据来源：工商信息、供应商访谈记录、供应商确认函、上市公司公告

报告期内，公司各类采购均按照相关制度执行，供应商的选择与合作系综合考虑供应商资质、产品质量、供货及时性及后续服务等多方面因素而定。上述主要供应商中，力芯微与公司之间存在关联关系，公司与力芯微之间的关联交易定价公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用情形；除此之外，公司、股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与其他主要供应商不存在关联关系或其他利益输送的情形。

三、结合行业状况、主要供应商的行业地位等，分析主要供应商的稳定性和可持续性；说明供应商集中度高的原因及合理性，是否符合行业特点；

（一）结合行业状况、主要供应商的行业地位等，分析主要供应商的稳定性和可持续性

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“制造业”之“计算机、通信和其他电子设备制造业”之“电子器件制造”之“其他电子器件制造”（行业代码：C3979）。报告期内，公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计和销售，公司生产和销售的主要产品为电子控制模块、编码器及起爆控制器，公司产品主要原材料包括芯片、电阻、电容、PCB 板、点火元件等电子元器件，采购的委托加工服务主要包括贴片、注

塑、检测等。报告期内，公司电子控制模块所用芯片均通过力芯微采购，除此之外，公司主要产品原材料市场供给充足，可供选择的供应商相对较多。报告期内，公司各类采购均按照相关制度执行，供应商的选择与合作系综合考虑供应商资质、产品质量、供货及时性及后续服务等多方面因素而定。公司合作的部分主要供应商在行业内具备一定的口碑、知名度与竞争力。

报告期内，公司向主要供应商采购的主要内容及其行业地位、供应商的稳定性和可持续性分析如下：

序号	供应商名称	采购的主要内容	供应商的行业地位、合作稳定性和可持续性
1	无锡力芯微电子股份有限公司	芯片、其他电子元器件等	科创板上市公司（688601.SH），主要产品为电源管理芯片，此外积极研发并推广其他高性能模拟芯片，在电子消费市场具备一定的品牌知名度，双方合作具有稳定性和可持续性。
2	无锡苏格尔电子科技有限公司	电子元器件	主要从事半导体器件的生产、销售，产品用于消费类、工业、汽车行业，在行业内处于中游水平，其供货能力及产品质量较好，双方合作具备稳定性和可持续性。
3	常州苏智电子科技有限公司	电子元器件	经营规模相对较小，在行业内属于小微企业，其供货能力及产品质量较好，双方合作具备稳定性和可持续性。
4	丰宾电子科技股份有限公司	电容	主要生产电解铝电容，全球排名第六，国内排名第三，报告期内，公司主要向其采购电容，其供货能力及产品质量较好，双方合作具备稳定性和可持续性。
5	上海坤锐电子科技有限公司	非专利技术	主营业务包括 RFID 射频识别相关芯片、RFID 硬件解决方案等，RFID 行业是半导体比较细分的赛道，国内属于龙头企业，国际排名前三，双方合作具有稳定性和可持续性。
6	东莞市铭威电子科技有限公司	铆接件、桥丝等	主要从事五金、塑胶和模具的制造，产品主要用于电子雷管，在行业中属于小微企业，其供货能力及产品质量较好，双方合作具备稳定性和可持续性。
7	上海雪图电子电器有限公司	电子元器件	主要从事电子元器件销售，在行业中属于中小规模，其供货能力及产品质量较好，双方合作具备稳定性和可持续性。
8	无锡盈达聚力科技有限公司	移动物联终端	新一代物联网终端制造行业排名前三，规模属于前列水平，其供货能力及产品质量较好，双方合作具备稳定性和可持续性。

9	深圳市众擎电子有限公司	PCB 板	主要从事电子产品的生产和销售，在行业内属于小微企业，该类产品或服务市场供应充足，公司根据实际经营情况优化供应渠道，后续合作规模会有所调整。
10	东莞市众擎电子有限公司	加工费	

数据来源：供应商访谈记录、供应商确认函、上市公司公告

综上，总体而言，公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性。

（二）说明供应商集中度高的原因及合理性，是否符合行业特点

报告期内各期，公司向前五大供应商采购情况如下所示：

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
前五大供应商采购金额占比①	64.36%	61.84%	84.99%
公司向力芯微采购金额占比②	23.90%	21.35%	56.77%
剔除力芯微的采购金额占比③=①-②	40.46%	40.49%	28.22%

如上表，报告期各期，公司向合并口径前五大供应商采购金额占各期采购总额的比例分别为 84.99%、61.84%和 64.36%，采购占比较高。最近两年一期，公司向力芯微采购金额占各期采购总额的比例分别为 56.77%、21.35%和 23.90%，剔除力芯微采购额外，公司报告期内向其他主要供应商采购额占比分别为 28.22%、40.49%和 40.46%。

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器的研发、设计和销售，主要产品为电子控制模块、编码器及起爆控制器，公司产品主要原材料包括芯片、电阻、电容、PCB 板、点火元件等电子元器件。报告期内，公司供应商集中较高，主要系公司向力芯微采购所致。公司报告期内向力芯微的采购额分别为 21,216,413.50 元、13,323,532.80 元和 2,993,225.66 元。为承接力芯微电子雷管相关业务，公司报告期内向力芯微采购了与电子雷管业务相关的存货、固定资产，并于 2022 年向力芯微支付设计费并购买光罩用于芯片的生产。鉴于芯片是公司主要产品电子控制模块的重要元器件，为获取芯片生产厂商的及时排期及强化采购议价能力，公司通过力芯微向芯片生产厂商代采芯片。此外，公司报告期内综合考虑供应商资质、产品质量、供货及时性、后续服务等多方面因素选择合作的供应商，合作的供应商相对稳定，随着业务的快速发展，公司产品所用相关

原材料采购规模增加，其他主要供应商的供货规模随之增加。

综上，公司报告期内供应商集中度较高具有合理性。

最近两年一期，公司及同行业可比公司的主要供应商集中度（前五大供应商采购额占采购总额的比例）情况如下：

公司名称		2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
韦尔股份		未披露	58.01%	64.73%
力合微		未披露	45.98%	42.60%
瑞芯微		未披露	75.78%	75.90%
盛景微	原材料供应商	未披露	72.65%	80.23%
	委托加工供应商	未披露	83.80%	90.81%
赛米垦拓		64.36%	61.84%	84.99%

注 1：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告/招股说明书，同行业可比公司未披露 2023 年 1-3 月前五大供应商采购占比情况；

注 2：盛景微在其招股说明书中分原材料供应商和委托加工供应商分别披露前五大供应商采购占比情况。

如上表，公司 2021 年前五大供应商采购占比高于韦尔股份、力合微及瑞芯微，略高于盛景微原材料供应商采购占比但低于其委托加工供应商采购占比，主要系公司为承接电子雷管相关业务向力芯微采购所致；公司 2022 年前五大供应商采购占比低于瑞芯微、盛景微，与韦尔股份接近，高于力合微的前五大供应商采购占比。总体而言，同行业可比公司韦尔股份、瑞芯微及盛景微均存在供应商集中度较高的情形，与公司不存在重大显著差异。

综上所述，公司供应商集中度高具有合理性，符合行业特点和公司业务特点。

四、说明存货余额较大且逐期上涨的原因及合理性，与订单情况及销售情况的匹配性；说明公司计提跌价准备的存货是否主要采购自力芯微，结合存货账龄及跌价准备测试情况等，进一步说明向力芯微采购定价公允性，说明报告期公司存货跌价准备计提是否充分；对比同行业公司情况，说明公司存货周转率及库龄结构与同行业公司是否存在重大差异及合理性。

（一）说明存货余额较大且逐期上涨的原因及合理性，与订单情况及销售情况的匹配性

报告期内各期末，公司存货账面余额及其占比情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1,757.62	37.86%	1,756.18	42.12%	865.99	33.94%
库存商品	2,007.03	43.23%	1,226.62	29.42%	1,146.58	44.94%
发出商品	600.62	12.94%	597.09	14.32%	115.23	4.52%
委托加工物资	109.45	2.36%	281.47	6.75%	321.39	12.60%
在产品	167.60	3.61%	308.09	7.39%	102.38	4.01%
合计	4,642.32	100.00%	4,169.45	100.00%	2,551.57	100.00%

报告期内各期末，公司存货余额分别为 2,551.57 万元、4,169.45 万元和 4,642.32 万元，存货余额随公司生产规模的扩大逐年增加。

公司 2022 年末存货余额较 2021 年末增加了 1,617.88 万元，2023 年 3 月末存货余额较 2022 年末增加了 472.87 万元，报告期内存货余额增加主要原因系公司预计产品下游应用市场的需求将持续增加，加大了采购作为安全储备，并提高了部分产品的备货。随着市场需求的增长及公司经营规模的不断扩大，公司根据需结合销售情况进行备货，储备的原材料、库存商品等相应增加，各期末存货余额保持增长，公司存货变动情况与经营情况相符。

报告期各期末，公司存货余额与订单情况及销售情况的匹配如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
期末存货余额	4,642.32	4,169.45	2,551.57
其中库存商品余额	2,007.03	1,226.62	1,146.58
期末在手订单金额	8.80	427.25	2,475.00
期末在手订单金额/期末库存商品余额	0.44%	34.83%	215.86%
营业收入	1,252.68	6,708.37	2,027.95
营业收入/存货余额	0.27	1.61	0.79

如上表，报告期各期末存货余额随着营业收入的增长而增加，公司基本采取“以销定产+安全储备”的生产模式，期末存货主要根据客户订单、预测需求、原材料市场行情和安全储备确定。期末原材料规模的大小主要与现有客户需求相关，同时考虑部分主要原材料的安全储备情况；库存商品主要系根据订单金额及部分常规型号产品的安全储备；公司 2022 年末、2023 年第一季度末覆盖率大幅降低，是公司为了应对客户随时可能下达的订单，能及时反应及供货，从而增加了一些产成品的备货，备货周期一般为 2-3 个月，所以产成品金额一般是在手订单金额加上预计未来 2-3 个月订单金额。公司 2023 年 4-6 月新增订单 4,083.46 万元，显著大于 2023 年 3 月末产成品余额 2,007.03 万元，公司备货规模较高符合公司目前实际经营情况。公司各报告期末营业收入除以存货余额的比例较低，主要是公司为了满足业务发展需要，积极组织生产并扩大备货规模，符合公司当前发展状况。

综上，公司报告期各期末存货余额与订单情况及销售情况相匹配。

（二）说明公司计提跌价准备的存货是否主要采购自力芯微，结合存货账龄及跌价准备测试情况等，进一步说明向自力芯微采购定价公允性，说明报告期公司存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司计提跌价存货情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	存货余额	存货跌价	存货余额	存货跌价	存货余额	存货跌价
原材料	1,757.62	151.74	1,756.18	159.67	865.99	87.83
库存商品	2,007.03	18.18	1,226.62	18.27	1,146.58	1.79
发出商品	600.62	0.20	597.09	0.20	115.23	
委托加工物资	109.45		281.47		321.39	
在产品	167.60	4.12	308.09	3.79	102.38	5.53
合计	4,642.32	174.24	4,169.45	181.93	2,551.57	95.15

报告期内各期末，公司计提存货跌价准备的存货采购自力芯微存货金额分别为 87.57 万元、106.01 万元、87.24 万元，占公司跌价存货比例分别为 92.03%、58.27%、50.07%，计提存货跌价准备存货采购自力芯微比例较高，主要是公司

产品更新迭代，致使原采购自力芯微存货中个别料号原材料后续使用较少，公司对该原材料单独计提存货跌价所致。

报告期内各期末，公司存货库龄结构如下表所示：

单位：万元

日期	项目	存货账面余额库龄		合计
		一年以内	一年以上	
2023 年 3 月 31 日	原材料	1,315.13	442.49	1,757.62
	库存商品	1,885.10	121.93	2,007.03
	发出商品	600.62		600.62
	委托加工物资	109.45		109.45
	在产品	164.84	2.76	167.60
	小计	4,075.14	567.18	4,642.32
2022 年 12 月 31 日	原材料	1,495.68	260.50	1,756.18
	库存商品	1,060.11	166.51	1,226.62
	发出商品	597.09		597.09
	委托加工物资	281.47		281.47
	在产品	305.55	2.54	308.09
	小计	3,739.90	429.55	4,169.45
2021 年 12 月 31 日	原材料	865.99		865.99
	库存商品	1,146.41	0.17	1,146.58
	发出商品	115.23		115.23
	委托加工物资	321.39		321.39
	在产品	102.38		102.38
	小计	2,551.40	0.17	2,551.57

报告期期末公司对存货按照类别分别进行减值测试：

对于库存商品部分，各期末，公司根据最近期产品订单售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，当库存商品成本低于可变现净值时，库存商品不计提跌价准备；当库存商品成本高于可变现净值时，库存商品按可变现净值计量，差额计提存货跌价准备。

对于原材料、在产品部分，充分考虑持有目的，对于持有的正常用于生产的

原材料、在产品，公司按照相关产品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值，以此来确定是否需要计提跌价准备；对于清查出来的少量库龄超过1年的原材料、在产品，经了解，由于短期内不会投入使用，根据将其出售的预计市场价值与账面价值的差额计提跌价准备。

公司严格按照企业会计准则的要求对存货计提跌价准备，公司存货跌价准备的计提是充分的、合理的，向力芯微采购定价是公允的。

（三）对比同行业公司情况，说明公司存货周转率及库龄结构与同行业公司是否存在重大差异及合理性

报告期内各期，同行业可比公司均未披露其存货库龄结构。

报告期内，公司与同行业公司存货周转率对比情况如下：

可比公司	2023年1-3月	2022年度	2021年度
力合微	0.91	5.35	5.39
韦尔股份	0.37	1.90	3.43
瑞芯微	0.22	2.09	7.59
盛景微	未披露	3.13	3.49
平均值	0.50	3.12	4.98
赛米垦拓	0.14	1.25	0.87

报告期内各期，公司存货周转率均低于可比公司均值，主要系营业收入规模相较可比公司较小，公司为满足业务发展需要，积极组织生产并扩大备货规模，致使公司的存货周转率水平相对较低，公司存货周转率较低符合当前的业务情况，低于可比公司均值具备合理性。

【主办券商回复】

一、请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司向力芯微采购的背景，分析公司与力芯微之

间关联交易必要性、合理性、持续性，评价该类关联交易对公司的影响；

2、获取并查阅公司报告期内关联采购清单，核查关联采购相关合同、发票、入库单、款项支付等情况，查阅力芯微销售相似产品的发票、公司向非关联方采购相关产品的合同等，分析并评价该类关联采购的真实性、定价公允性；

3、访谈公司管理层及力芯微相关经办人员，获取并查阅公司报告期内采购清单，分析公司芯片采购情况；

4、通过天眼查等网站查阅主要供应商的基本信息；

5、对公司主要供应商执行实地走访、函证等程序，查阅并获取经对方确认的交易明细、工商信息报告等，了解主要供应商的各项基本情况、所处行业地位及并与所获取的公司关联方清单、股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等主体的访谈记录及调查问卷进行比对，分析判断相互之间是否存在关联关系或其他利益输送的情形；

6、查阅各类行业研究报告、可比公司公开数据、国家宏观政策等，了解公司所处行业发展概况、行业竞争格局、产业链上下游等信息，结合供应商的走访、函证结果分析判断双方合作的稳定性及可持续性，分析公司供应商集中度较高是否符合行业特点、是否具有合理性；

7、获取报告期各期末公司存货明细表、存货库龄分析表，分析各项存货期末余额及结构的合理性，并与同行业可比公司的存货结构和周转率进行比较，分析差异及合理性；

8、获取公司销售订单数据，分析报告期各期末存货订单覆盖情况；

9、了解公司存货跌价准备计提政策，获取存货跌价准备计提明细，检查存货跌价准备计提的充分性、合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司为承接力芯微电子雷管相关业务向其采购了芯片、电容、有源器件、PCB 板等存货及部分固定资产，同时为获取芯片生产厂商的及时排期及强化采购

议价能力，推动业务发展，公司委托力芯微设计并向其购买光罩，通过力芯微向芯片生产厂商代采芯片，公司与力芯微之间的关联采购具有必要性和商业合理性；报告期内，公司芯片采购对力芯微存在一定的依赖性；公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器的研发、设计和销售，主要产品包括电子控制模块、编码器及起爆控制器，公司产品的主要原材料包括芯片、电容、PCB板、桥丝等，主要原材料供应稳定；随着承接业务的逐步完成，公司报告期内向力芯微关联采购规模显著下降。

2、公司报告期内与力芯微之间的关联采购定价具备公允性，公司不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

3、公司报告期内与力芯微发生的关联交易未对公司财务状况、业务完整性、独立性及可持续经营能力产生重大不利影响；除芯片采购外，公司与力芯微之间的其他关联采购预计不会具有持续性；公司向力芯微采购具备合理的商业背景，具有真实性和必要性。

4、报告期内，力芯微存在代公司采购芯片的情形；报告期内各期，公司不存在向其他供应商采购芯片的情形。最近两年一期，公司自力芯微采购芯片的金额分别为4,433,069.92元、12,870,813.80元和2,993,225.66元，占公司各期芯片采购的比例均为100.00%，公司芯片采购不存在其他供应商。

5、公司已在公开转让说明书中对关联采购金额、占比、定价公允性、对公司生产经营的影响等进行明确的重大事项提示。

6、公司前五大供应商基本情况详见公司回复部分，力芯微与公司之间存在关联关系，公司与力芯微之间的关联交易定价公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形；除此之外，公司、股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与其他主要供应商不存在关联关系或其他利益输送的情形。

7、报告期内，公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性，公司报告期内供应商集中度较高具有合理性，符合行业特点和公司业务特点。

8、报告期内各期末存货余额变动原因具有合理性，期末存货余额变动趋势

与公司订单及销售情况相匹配。

9、公司计提跌价准备的存货采购自力芯微比例较高，主要系公司产品更新迭代，致使原采购自力芯微存货中个别料号原材料后续使用较少，公司对该原材料单独计提存货跌价所致；公司严格按照企业会计准则的要求对存货计提跌价准备，公司报告期各期末存货跌价准备计提合理、充分，公司向力芯微采购定价公允。

10、报告期内各期，同行业可比公司均未披露其存货库龄结构；公司存货周转率与可比公司间存在差异具有合理性。

二、说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、关联交易公允性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解业务流程、存货管理等情况；获取生产工艺流程图并现场实地勘察公司产品生产工序的全业务流程；

2、对公司管理层进行访谈，了解并获取公司采购与付款循环、存货与仓储循环方面的相关内部控制制度并评价其有效性；对公司主要供应商执行采购穿行测试程序，检查相关采购业务的真实性和合理性；

3、查阅公司与供应商之间的合同、订单、发票、银行流水等，关注合同内容、入库单及流水金额等有无异常情况；

4、检索全国企业信用信息公示系统、企查查等，获取主要供应商的基本信息；

5、对大额采购进行函证；

报告期内各期，公司主要供应商采购函证金额及比例、回函金额及比例、回函结果如下：

单位：元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
发函金额（含税）	12,842,919.80	60,349,135.49	40,805,316.28
发函金额（不含税）	11,365,415.75	53,406,314.59	36,110,899.36
全年采购额	12,526,518.10	62,398,424.88	37,370,803.46
发函比例	90.73%	85.59%	96.63%
回函金额（含税）	12,384,535.80	60,349,135.49	40,754,737.74
回函金额（不含税）	10,959,766.19	53,406,314.59	36,066,139.59
回函比例	96.43%	100.00%	99.88%

注：因全年采购额为不含税金额，发函金额及回函金额为含税金额，计算发函比例及回函比例时将发函金额及回函金额换算为不含税金额（税率 13%），因此，发函比例=发函金额（不含税）/全年采购额，回函比例=回函金额（不含税）/发函金额（不含税）。

6、对主要供应商进行走访：

报告期内各期，公司主要供应商走访情况如下：

单位：元

主要供应商走访情况			
项目	2023 年 1 月-3 月	2022 年度	2021 年度
供应商走访金额（含税）	12,818,242.80	61,183,373.22	40,754,737.74
供应商走访金额（不含税）	11,343,577.70	54,144,578.07	36,066,139.59
采购总额	12,526,518.10	62,398,424.88	37,370,803.46
访谈供应商占比	90.56%	86.77%	96.51%
访谈供应商名单	无锡力芯微电子股份有限公司、丰宾电子科技股份有限公司、上海雪图电子电器有限公司、深圳市众擎电子有限公司、东莞市铭威电子科技有限公司、深圳市龙创威电子有限公司、无锡苏格尔电子科技有限公司、无锡玖益电子有限公司、苏州荣唐电子有限公司、苏州晟日通电子科技有限公司、东莞市众擎电子有限公司、无锡盈达聚力科技有限公司、昆山豪锐电子科技有限公司、江苏宝浦莱半导体有限公司、杭州临安鹏宇电子有限公司、上海坤锐电子科技有限公司		

注：因全年采购额为不含税金额，走访供应商金额为含税金额，计算访谈供应商占比时将走访供应商金额换算为不含税金额（税率 13%），因此，访谈供应商占比=供应商走访金额（不含税）/全年采购额。

7、对比分析公司向关联及非关联供应商采购原材料的价格；

8、获取公司原材料收发存报表，分析主要原材料的采购、使用及结存情况；

9、获取并查阅公司报告期内关联采购清单，核查关联采购相关合同、发票、入库单、款项支付等情况，查阅力芯微销售相似产品的发票、公司向非关联方采购相关产品的合同等，分析并评价该类关联采购的真实性、定价公允性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

公司报告期内采购具有真实性，关联交易定价具有公允性。

三、说明对存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、查阅公司存货管理制度，检查公司存货内控制度是否设计有效，了解制度执行情况并执行穿行测试和控制测试；

2、获取并查阅公司期末存货明细表及存货跌价准备明细表，检查存货跌价准备的计提依据和方法是否合理，前后期是否一致；检查存货可变现净值的确定方法，复核存货减值测算过程；

3、获取报告期各期末公司存货明细表、存货库龄分析表，分析各项存货期末余额及结构的合理性，并与同行业可比公司的存货结构和周转率进行比较，分析差异及合理性；

4、获取公司销售订单数据，分析报告期各期末存货订单覆盖情况；

5、了解公司存货跌价准备计提政策，获取存货跌价准备计提明细，检查存货跌价准备计提的充分性、合理性；

6、对公司的存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时的、毁损和陈旧的存货。根据公司的存货盘点计划，中介机构对公司截至2023年3月31日的存货执行了监盘程序，具体情况如下：

项目	具体内容
资产负债表日	2023年3月31日
盘点日期	2023年3月31日
盘点地点	公司各仓库
盘点范围	原材料、半成品、库存商品
盘点人员	公司仓库管理人员
监盘人员	主办券商、申报会计师、公司财务人员
已监盘存货金额（元）	33,937,537.17
期末存货余额（元）	46,423,236.90
监盘比例	73.10%
监盘差异情况	无重大差异

7、对比分析公司存货周转率水平及变动情况是否与同行业可比公司相一致并分析差异原因。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

公司对存货进行了较好的管理，期末监盘未出现重大差异，存货账实相符，报告期各期末存货跌价准备计提充分且合理。

【会计师回复】

会计师回复意见请详见容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡赛米垦拓微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》

问题 7. 关于期间费用

报告期内，公司期间费用分别为 573.04 万元、1,902.03 万元和 609.89 万元，占营业收入的比例分别为 28.26%、28.35%和 48.69%。

请公司：（1）补充披露销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬上涨的原因，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；2021 年销售费用较少的原因，报告期是否存在控股股东或实际控制人代为承担成本

费用的情形；（2）补充披露销售费用中销售服务费和销售顾问费归集和核算的主要内容，主要服务提供商及提供的服务内容，与公司是否存在关联关系或其他利益安排；（3）补充披露报告期研发费用上涨的原因，主要研发项目及进展情况，研发目的及用途；是否存在委外研发或合作研发，必要性及定价公允性，受托服务商的具体情况，与公司是否存在关联关系等；（4）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；（5）说明研发人员认定标准、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，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性；（6）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因；（7）说明研发费用中会议费和外聘研发人员劳务费归集和核算的主要内容，报告期会议举办情况，是否涉及商业贿赂。

请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

【公司回复】

一、补充披露销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬上涨的原因，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；2021年销售费用较少的原因，报告期是否存在控股股东或实际控制人代为承担成本费用的情形；

（一）补充披露销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬上涨的原因，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异

1、销售费用

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2、期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”处补充披露如下：

“报告期各期，公司销售费用中的职工薪酬金额分别为365,644.01元、

1,326,881.47元和853,626.18元，公司2022年销售费用中的职工薪酬同比增加961,237.46元，主要系随着公司业务规模的增加，销售人员随之增加，致使销售费用中的职工薪酬相应增加。报告期内，公司销售人员职工薪酬变动及人均工资水平与同行业公司、当地人均薪酬水平对比分析如下：

a. 销售人员薪酬情况

报告期内各期，公司销售人员薪酬情况如下：

单位：元；人；元/月/人

工作岗位/年份		2023年1-3月	2022年度	2021年度
销售人员	工资薪酬	853,626.18	1,326,881.47	365,644.01
	平均人数	28	9	4
	平均薪酬	10,162.22	12,285.94	7,617.58
	变动情况	-17.29%	61.28%	-

注：2021年及2022年平均人数=当年每月在职员工人数合计/12四舍五入取整；2023年1-3月平均人数=2023年1-3月每月在职员工人数合计/3四舍五入取整；2021年及2022年平均薪酬=工资薪酬/平均人数/12；2023年1-3月平均薪酬=工资薪酬/平均人数/3。下同。

销售人员薪酬上涨的原因：报告期内各期，公司销售人员平均薪酬分别为7,617.58元/月/人、12,285.94元/月/人和10,162.22元/月/人，2022年销售人员平均薪酬较2021年显著增长，增幅达61.28%，主要系公司业务规模快速扩张，销售团队规模增加，营收规模增长，相关销售人员的年终奖金随之增加所致；2023年1-3月销售人员平均薪酬较上年下降了17.29%，主要系2023年第一季度奖金相较于上年度减少所致。

b. 公司销售人员职工薪酬与同行业可比公司人均薪酬对比情况

报告期内各期，公司销售人员职工薪酬与同行业可比公司人均薪酬对比情况如下：

单位：元；人；元/月/人

年份/公司名称		盛景微	力合微	韦尔股份	瑞芯微
2021年	工资薪酬	6,722,295.03	12,018,727.75	332,022,263.07	28,623,320.99
	平均人数	17	78	686	68

年份/公司名称		盛景微	力合微	韦尔股份	瑞芯微
	平均薪酬	32,952.43	12,840.52	40,333.12	35,077.60
	可比公司平均薪酬	37,238.58			
	公司工资薪酬	365,644.01			
	公司平均人数	4.00			
	公司人均工资	7,617.58			
2022 年	工资薪酬	12,376,285.15	16,606,579.34	351,732,973.16	25,980,536.28
	平均人数	26	74	735	69
	平均薪酬	39,667.58	18,701.10	39,879.02	31,377.46
	可比公司平均薪酬	37,490.45			
	公司工资薪酬	1,326,881.47			
	公司平均人数	9.00			
	公司人均工资	12,285.94			
2023 年 1-3 月	工资薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
	平均人数	未披露	未披露	未披露	未披露
	平均薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
	可比公司平均薪酬	未披露			
	公司工资薪酬	853,626.18			
	公司平均人数	28.00			
	公司人均工资	10,162.22			

注 1、公司平均人数=当年每月在职员工人数合计/当年月份数合计四舍五入取整；可比公司平均人数=（期初人数+期末人数）/2 四舍五入取整；平均薪酬=工资薪酬/平均人数/当年月份数。下同。

注 2、可比公司平均薪酬=可比公司工资薪酬之和/可比公司平均人数之和。下同。

报告期内，2021 年、2022 年销售人员平均工资与可比公司差异额为-29,621.00 元/月/人和-25,204.51 元/月/人，差异率分别为-79.54%、-67.23%。公司 2021 年及 2022 年销售人员平均薪酬显著低于可比公司平均薪酬，主要系公司成立时间较短，业务规模相比可比公司较小，提供的薪酬水平相对较低所致。

c. 公司销售人员职工薪酬与当地人均薪酬水平对比情况

根据无锡市统计局发布的数据，无锡市城镇单位就业人员年平均工资与公司销售人员人均工资对比情况如下表所示：

单位：元/人

人员/年份	2022 年	2021 年
全市城镇私营单位就业人员平均工资	75,733.00	72,047.00
公司销售人员年平均薪酬	147,431.27	91,411.00

报告期内，公司销售人员平均薪酬高于无锡市城镇私营单位就业人员年平均工资，主要原因系公司的业务规模逐步扩大，且整体的盈利水平较好，提供的薪酬水平在当地具有较强的市场竞争力。”

2、管理费用

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2、期间费用主要明细项目”之“（2）管理费用”处补充披露如下：

“报告期内，公司管理费用中的职工薪酬金额分别为279,749.70元、1,061,163.34元和791,571.66元。公司2022年管理费用中的职工薪酬较2021年增加781,413.64元，主要系随着公司业务规模的增加，管理人员随之增加，致使管理费用中的职工薪酬相应增加。报告期内，公司管理人员职工薪酬变动及人均工资水平与同行业公司、当地人均薪酬水平对比分析如下：

a. 管理人员薪酬情况

报告期内各期，公司管理人员薪酬情况如下：

单位：元；人；元/月/人

工作岗位/年份		2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
管理人员	工资薪酬	791,571.66	1,061,163.34	279,749.70
	平均人数	15	8	3
	平均薪酬	17,590.48	11,053.78	7,770.83
	变动情况	59.14%	42.25%	-

管理人员薪酬上涨的原因：报告期内各期，公司管理人员平均薪酬分别为7,770.83元/月/人、11,053.78元/月/人和17,590.48元/月/人，公司报告期内管理人员平均薪酬持续增加，主要系公司业务规模快速扩张，并于2022年下半年完成了股改工作，管理人员规模显著增加，新进管理人员薪酬水平相对较高所致。

b. 公司管理人员职工薪酬与同行业可比公司人均薪酬对比情况

报告期内各期，公司管理人员职工薪酬与同行业可比公司人均薪酬对比情况如下：

单位：元；人；元/月/人

年份/公司名称		盛景微	力合微	韦尔股份	瑞芯微
2021 年	工资薪酬	11,740,592.60	11,031,925.18	322,631,655.26	40,141,293.98
	平均人数	21	31	334	109
	平均薪酬	46,589.65	29,655.71	80,496.92	30,689.06
	可比公司平均薪酬	64,906.64			
	公司工资薪酬	279,749.70			
	公司平均人数	3.00			
	公司人均工资	7,770.83			
2022 年	工资薪酬	22,385,456.98	13,011,947.32	350,151,435.04	45,715,503.80
	平均人数	26	30	391	127
	平均薪酬	71,748.26	36,144.30	74,627.33	29,997.05
	可比公司平均薪酬	62,610.97			
	公司工资薪酬	1,061,163.34			
	公司平均人数	8.00			
	公司人均工资	11,053.78			
2023 年 1-3 月	工资薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
	平均人数	未披露	未披露	未披露	未披露
	平均薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
	可比公司平均薪酬	未披露			
	公司工资薪酬	791,571.66			
	公司平均人数	15.00			
	公司人均工资	17,590.48			

报告期内，2021年、2022年管理人员平均工资与可比公司差异额-57,135.81元/月/人和-51,557.19元/月/人，差异率分别为-88.03%和-82.35%。公司成立时间较短，业务规模相比可比公司较小，提供的薪酬水平相对较低，因此公司管理人员薪酬平均水平低于同行业可比公司。

c. 公司管理人员职工薪酬与当地人均薪酬水平对比情况

根据无锡市统计局发布的数据，无锡市城镇单位就业人员年平均工资与公司管理人员人均工资对比情况如下表所示：

单位：元/人

人员/年份	2022 年	2021 年
全市城镇私营单位就业人员平均工资	75,733.00	72,047.00
公司管理人员年平均薪酬	132,645.42	93,249.90

报告期内，公司管理人员平均薪酬均高于无锡市城镇私营单位就业人员年平均工资，主要原因系公司的业务规模逐步扩大，且整体的盈利水平较好，提供的薪酬水平在当地具有较强的市场竞争力。”

3、研发费用

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2、期间费用主要明细项目”之“（3）研发费用”处补充披露如下：

“报告期各期，公司研发费用中的职工薪酬金额分别为3,838,525.65元、7,967,164.01元和1,519,553.43元，公司2022年研发费用中的职工薪酬同比增加4,128,638.36元，主要系公司增强了研发团队规模，研发人员增加，致使2022年研发费用的职工薪酬相应增加。报告期内，公司研发人员职工薪酬变动及人均工资水平与同行业公司、当地人均薪酬水平对比分析如下：

a. 研发人员薪酬情况

报告期内各期，公司研发人员薪酬情况如下：

单位：元；人；元/月/人

工作岗位/年份		2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
研发人员	工资薪酬	1,519,553.43	8,002,494.12	3,967,870.60
	平均人数	23	29	12
	平均薪酬	22,022.51	22,995.67	27,554.66
	变动情况	-4.23%	-16.55%	-

研发人员薪酬上涨的原因：报告期内各期，公司研发人员平均薪酬分别为27,554.66元/月/人、22,995.67元/月/人和22,022.51元/月/人，2022年研发人

员平均薪酬较2021年有所减少，主要系公司原创始研发团队薪酬较高，随着业务的快速发展，公司扩充了研发人员规模，新进研发人员相比原创始研发团队薪酬水平较低，致使公司2022年研发人员平均薪酬同比有所减少；公司2023年1-3月研发人员平均薪酬与2022年研发人员平均薪酬不存在显著差异。

b. 公司研发人员职工薪酬与同行业可比公司人均薪酬对比情况

报告期内各期，公司研发人员职工薪酬与同行业可比公司人均薪酬对比情况如下：

单位：元；人；元/月/人

年份/公司名称		盛景微	力合微	韦尔股份	瑞芯微
2021 年	工资薪酬	18,165,707.05	33,994,717.50	864,494,723.70	298,081,252.61
	平均人数	54	136	1,796	629
	平均薪酬	28,033.50	20,830.10	40,112.04	39,491.42
	可比公司平均薪酬	38,710.53			
	公司工资薪酬	3,967,870.60			
	公司平均人数	12.00			
	公司人均工资	27,554.66			
2022 年	工资薪酬	37,963,177.91	38,601,687.94	1,049,335,346.60	322,880,117.01
	平均人数	96	141	2,048	695
	平均薪酬	32,954.15	22,814.24	42,697.56	38,714.64
	可比公司平均薪酬	40,513.99			
	公司工资薪酬	8,002,494.12			
	公司平均人数	29.00			
	公司人均工资	22,995.67			
2023 年 1-3 月	工资薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
	平均人数	未披露	未披露	未披露	未披露
	平均薪酬	未披露	未披露	未披露	未披露
	可比公司平均薪酬	未披露			
	公司工资薪酬	1,519,553.43			
	公司平均人数	23.00			
	公司人均工资	22,022.51			

报告期内，2021年、2022年研发人员平均工资与可比公司差异额为

-11,155.87元/月/人和-17,518.32元/月/人，差异率分别为-28.82%和-43.24%。公司成立时间较短，业务规模相比可比公司较小，提供的薪酬水平相对较低，因此公司研发人员薪酬平均水平低于同行业可比公司。

c. 公司研发人员职工薪酬与当地人均薪酬水平对比情况

根据无锡市统计局发布的数据，无锡市城镇单位就业人员年平均工资与公司研发人员人均工资对比情况如下表所示：

单位：元/人

人员/年份	2022 年	2021 年
全市城镇私营单位就业人员平均工资	75,733.00	72,047.00
公司研发人员年平均薪酬	275,948.07	330,655.88

报告期内，公司研发人员平均薪酬均高于无锡市城镇私营单位就业人员年平均工资，主要原因系公司的业务规模逐步扩大，且整体的盈利水平较好，提供的薪酬水平在当地具有较强的市场竞争力。”

（二）2021年销售费用较少的原因，报告期是否存在控股股东或实际控制人代为承担成本费用情形

报告期内，公司销售费用总额分别为781,916.13元、4,311,879.76元和1,488,582.29元，销售费用率分别为3.86%、6.43%和11.88%，公司2021年销售费用相对较少，主要原因包括：

1、公司成立时间较短，2021年客户量相对较少。2021年公司主要客户为云南燃一有限责任公司、昆明邦驰科技有限公司以及贵州久联民爆器材发展股份有限公司九八四四生产分公司，公司对以上三家客户的销售额占当年营业收入比例达到86.84%。客户量较少且较为集中使得公司因销售活动产生的差旅、招待等费用支出均相对较少。

2、公司2021年销售人员数量较少。2021年公司平均销售人数为4人，2022年随着业务规模的扩大，平均销售人员数量增加至9人，2023年第一季度公司销售人员平均人数已达到28人，公司2021年销售人员薪酬费用明显低于2022年。

报告期内各期，公司不存在控股股东或实际控制人代为承担成本费用情形。

二、补充披露销售费用中销售服务费和销售顾问费归集和核算的主要内容，主要服务提供商及提供的服务内容，与公司是否存在关联关系或其他利益安排；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2、期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”处补充披露如下：

“此外，公司报告期内销售费用中存在销售服务费和销售顾问费，具体分析如下：

A. 销售服务费

2022 年，公司发生销售服务费 390,291.26 元，主要核算内容系迪庆凯旋劳务有限公司为公司提供的爆破与效果分析服务。

迪庆凯旋劳务有限公司的工商情况如下：

公司名称	迪庆凯旋劳务有限公司
注册资本	800 万元人民币
成立日期	2016/9/29
法定代表人	唐凯
经营范围	建筑劳务分包；劳务派遣服务；建筑工程施工；装饰工程施工；土方工程施工；水电安装；建筑材料、机电设备、五金交电销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

根据双方签订的合同，迪庆凯旋劳务有限公司具备露天矿山、采石工地等复杂地质环境的土方挖掘、钻孔、运输等施工经验，具备相应的人员与专业设备，公司委托迪庆凯旋劳务有限公司协助进行爆破后的岩石、矿石炸裂效果分析与盲炮挖掘等工程活动。该活动目的为分析与检验产品爆炸效果，属于与销售活动相关的服务费用支出，故公司计入销售费用—销售服务费核算。

公司与迪庆凯旋劳务有限公司不存在关联关系或其他利益安排，除该笔交易外，报告期内各期公司未与迪庆凯旋劳务有限公司发生其他交易事项。

B. 销售顾问费

报告期内各期，公司发生的销售顾问费分别为 20,000.00 元、120,000.00 元和 30,000.00 元，均为支付销售顾问李自宏的顾问费。

李自宏与公司及相关关联方不存在关联关系或其他利益安排。李自宏为公司聘请的销售顾问，其并非公司员工，不在公司领取薪酬，公司仅向其支付顾问费。在担任公司销售顾问期间，李自宏积极协调公司与客户的关系，协助响应客户需求，配合公司开拓西南地区的市场，报告期内各期，公司西南地区销售收入分别为 17,610,929.28 元、44,945,256.42 元和 6,228,707.45 元，销售占比分别为 86.84%、67.00%和 49.72%，西南地区市场对于公司的业务发展具有重要意义，公司聘请李自宏担任云南办事处负责人，负责公司产品在云南市场的推广、售后事宜及维护客户关系，具有必要性和合理性。

李自宏为公司外聘的销售顾问，向公司提供销售顾问服务，交易背景真实。在担任公司销售顾问期间，李自宏不在公司领取薪酬，公司仅向其支付顾问费，除此之外，公司与其无其他业务往来，双方不涉及商业贿赂的情况。”

三、补充披露报告期研发费用上涨的原因，主要研发项目及进展情况，研发目的及用途；是否存在委外研发或合作研发，必要性及定价公允性，受托服务商的具体情况，与公司是否存在关联关系等；

（一）补充披露报告期研发费用上涨的原因，主要研发项目及进展情况，研发目的及用途

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2、期间费用主要明细项目”之“（3）研发费用”处补充披露如下：

“报告期内公司研发费用上涨的原因主要系：①报告期内随着公司对研发的投入力度加大，研发团队规模扩大，研发人员逐步增加，相关工资薪酬以及人员差旅等费用随之增加；②随着公司在研项目的增加，所需的人工费、材料及试验费等支出相应增加。

报告期内，公司的主要研发项目及进展情况如下：

单位：万元

研发项目	研发目的及用途	进展情况	已发生费用	预算金额	已发生费用占预算比重
隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发	项目为解决隧道等多水环境下的漏电干扰通信问题，针对电子雷管系统电路设计进行优化，从设计上解决通信的可靠性问题，从而开发新一代电子雷管芯片和系统，提升系统可靠性。	已结项	1,185.17	1,200.00	98.76%
灭火用炮弹专用型电子雷管控制芯片及系统的研发	此项目使用电子雷管芯片为核心，研发人影火箭/灭火弹专用电子延期模组和配套系统，实现人影火箭弹/灭火弹的信息化管理和自动化发射，可替代现有火箭弹和发射系统。	已结项	291.21	300.00	97.07%
数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统	项目拟通过完成数码电子雷管全生命周期管理系统与数据分析系统的开发和完善工作，使其系统功能达到国内领先水平。	进行中	161.85	400.00	40.46%
高可用工业电子雷管起爆系统项目	此项目针对电子雷管从芯片模组到电子雷管的一整套自动化生产系统进行生产大数据管理从而保证产品质量，降低成本，减少人为干扰，提升现有通用型电子雷管控制模块的发火性能和可靠性。同时，通过使用配套的起爆控制系统，对电子雷管模组进行在线编辑，检测，支持不同的起爆方案。并能排查、修复和解决起爆过程中遇到的异常问题，提高雷管起爆率，提升作业效率。	进行中	101.98	1,300.00	7.84%

研发项目	研发目的及用途	进展情况	已发生费用	预算金额	已发生费用占预算比重
高性能工业电子雷管模组开发项目	此项目拟完成高性能工业电子雷管控制芯片及模组的开发工作，通过设计升压隔离芯片，提升整个控制模块的工作电压，提高发火电容的能量，减小容值，降低模组成本；通过增加发火电阻等元件类型，增加引火桥丝的保护结构，从而提报模组的抗震性能；通过开发新型的封装技术，增加模组的集成度，减小模组尺寸，提高可靠性降低成本。	进行中	123.82	1,500.00	8.25%

公司主要从事民爆行业电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计及销售，基于行业发展特点，公司对于自身产品研发和业务发展进行了清晰的定位。未来，公司将进一步增强自主研发和技术创新能力，巩固公司的产品领先优势，并不断完善公司产品的结构布局。同时，公司将不断加强市场开拓力度，努力提升品牌知名度和认可度，在巩固并扩大现有产品市场占有率的基础上，不断拓展下游应用领域，逐步推进储备产品的产业化生产。

公司开展、推进现有研发项目《隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发》《灭火用炮弹专用型电子雷管控制芯片及系统的研发》《数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统》《高可用工业电子雷管起爆系统项目》和《高性能工业电子雷管模组开发项目》，优化原有产品性能，拓展产品适用领域，开发新型产品，有利于公司进一步增强自主研发和技术创新能力，巩固公司产品领先优势，完善公司产品结构布局，有助于公司提升品牌知名度和认可度，进而推动公司业务的持续发展。”

（二）是否存在委外研发或合作研发，必要性及定价公允性，受托服务商的具体情况，与公司是否存在关联关系等

1、委外研发或合作研发情况，必要性及定价公允性

报告期内各期，公司不存在委外研发项目。

报告期内，公司存在与南京理工大学及江南大学合作研发的情形，具体情况如下：

序号	合作方	合作内容	合作方式	合作期限	对价	权益分配方式
1	南京理工大学化学与化工学院	共建“高可靠电子雷管控制技术研究中心”	技术研究中心建设在公司指派地址内。公司为该机构提供必要的技术及人员的支撑，公司的各类实验室和研发资料为该机构开放。合作方负责提供相关领域教授、博士团队，为中心提供关键技术支持。机构研究经费由公司出资	2022 年 7 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日	-	双方共同研究所取得的技术成果归双方共有，双方可以就具体科研项目签订成果分配协议。公司有权优先实施双方共有的技术成果，双方不得单独对外转让共有技术成果，如需对外转让或者许可使用，双方另行签订协议约定。双方联合申报科技项目获得的外部经费支持，原则上以申报单位为主，分配比例由双方协商
2	江南大学	共建“高可靠电子雷管模组控制技术研究中心”		2023 年 3 月 1 日至 2026 年 2 月 28 日	-	

为了进一步发挥公司在高可靠电子雷管控制模组和系统行业的地位优势，倡导全国高性能、高可靠民爆控制技术研发理念，以建立高端电子雷管高新技术产业化为目标，依托并整合江苏地区创新资源，集聚电子雷管、集成电路、物联网领域的优秀研发人才，致力于产业共性技术、关键技术和前瞻性技术的引进吸收和研究开发，公司于 2022 年 7 月与南京理工大学化学与化工学院、2023 年 3 月与江南大学分别签订了《联合共建研发机构协议书》，旨在发挥和利用双方的优势，共同打造高可靠电子雷管模组控制技术研究中心，针对关键与共性技术，引入国际先进科技成果，从事电子雷管控制模组和系统的应用基础研究、产品开发、技术转化、学术交流与人才培养工作，努力将该机构建设成为整合全球生态产业链，以打造产业链集群效应的生态有机体为主要目的，辐射全国的重要研发机构，并积极努力将其建设成为省级或国家级的研发机构。因此，公司与南京理工大学及江南大学合作研发具有必要性。

公司为上述合作单位提供必要的技术及人员的支撑，公司的各类实验室和研

发资料为该机构开放。合作方负责提供相关领域教授、博士团队，为中心提供关键技术支持，机构研究经费由公司出资，双方联合申报科技项目获得的外部经费支持，原则上以申报单位为主，分配比例由双方协商。综上，公司与上述合作研发单位协商确定研发经费支出，定价方式具有公允性。报告期内，公司尚未发生合作研发相关的研发支出。

2、受托服务商的具体情况，与公司是否存在关联关系等

报告期内，公司开展合作研发的合作方均为国内高校单位，合作方具体情况如下：

序号	合作方	是否为关联方	是否存在纠纷	基本情况与资质
1	南京理工大学化学与化工学院	否	否	系事业单位南京理工大学的二级学院,南京理工大学隶属于工信部,由工信部、教育部与江苏省人民政府共建的全国重点大学,是国家“双一流”建设高校,“211工程”、“985工程优势学科创新平台”建设高校。南京理工大学化学与化工学院成立于1988年7月,2021年4月更名为化学与化工学院。该学院的化学工程与技术学科在全国第五轮学科评估中位列A+,化学学科进入ESI国际学科领域全球排名前1%。学院拥有应用化学、材料学、军事化学与烟火技术3个国家重点学科,化学工程与技术工信部重点学科,化学工程与技术江苏高校优势学科,军事化学与烟火技术“十三五”首批国防特色学科
2	江南大学	否	否	教育部直属、国家“211工程”重点建设高校和“双一流”建设高校,学校源起1902年创建的三江师范学堂。学校轻工技术与工程、食品科学与工程2个学科入选“双一流”建设学科名单;建有设计学、控制科学与工程、化学工程与技术、纺织科学与工程等江苏高校优势学科建设工程立项学科4个,教育学、数学、机械工程、光学工程、材料科学与工程、软件工程、管理科学与工程等“十四五”江苏省重点学科7个

上述合作研发单位与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均不存在关联关系,公司与各合作研发单位不存在利益输送的情形,公司与各合作研发单位不存在纠纷或潜在纠纷。

四、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等,研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异;

（一）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等

报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬、材料及试验费、差旅及会议费以及折旧摊销等费用构成。具体开支范围、归集方法及审批程序如下：

研发费用 开支范围	归集内容	归集方法及审批程序
职工薪酬	研发人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金等人工费用	职工薪酬费用按照研发人员具体从事的研发项目进行归集，同一个研发人员如负责多个研发项目，按照该研发人员所负责项目的工时，按照比率进行分摊；研发项目工时统计表应经过部门负责人批准后上交人事部门审核，财务部门根据经审核的工时标准将人员薪酬分配至各研发项目
材料及试验费	直接投入到研发试验的原材料、辅助材料以及用于试制及检测产品的支出等	直接消耗的原材料、辅助材料等，根据研发材料领用单、研发材料入库单所注明的研发项目，直接归集；用于试制及检测产品的支出根据费用申请单及费用报销单注明的研发项目直接归集；研发领料单需经过部门负责人审批；仓库管理人员根据经审批的单据进行出入库操作
差旅及会议费	研发人员日常工作中涉及的差旅费等	实际发生的费用直接归集到具体研发项目，财务部门根据经审批的费用报销单将相关费用计入各研发项目
折旧与摊销	研发用仪器设备、租赁资产等相关的折旧摊销	专用的研发设备直接计入对应研发项目中，专用设备按研发项目工时占比分配至各个研发项目
外聘研发人员劳务费	外聘研发顾问所支付的劳务费	根据实际参与的项目直接归集到具体研发项目；财务部门根据经审批的付款申请单将相关费用计入各研发项目
其他费用	研发项目相关知识产权的申请费、注册费、代理费等	实际发生的费用直接归集到具体研发项目，财务部门根据经审批的费用报销单将相关费用计入各研发项目

公司的研发费用开支标准，根据各研发项目立项文件规定，在研发项目预算范围内进行开支；研发部门按照各研发项目设立台账，分别对研发项目进行归集与核算。

（二）研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异

经查询同行业可比公司的公开披露信息，公司研发费用归集对象及归集方法与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	归集对象	具体归集方法
力合微	员工薪酬及福利、折旧及摊销、材料费、技术费用、企业孵化合作费、差旅费、知识产权事务费、其他费用	(1) 职工薪酬 每月人力资源部统计部门工资汇总，据此计入明细账，同时人力资源部统计当月研发人员在各研发项目的人工工时，和当月研发人员工资单，财务部根据各研发项目的人工工时和工资单计算各项目应承担的职工薪酬费用，做研发项目辅助台账； (2) 固定资产折旧 按照当月实际使用中的研发类固定资产计提折旧，折旧费按照研发各项目工时比例归集，做研发项目辅助台账； (3) 摊销费用 归属于研发部门的无形资产及长期待摊销费用原值进行摊销，按照研发各项目工时比例归集，做研发项目辅助台账； (4) 材料费 为进行研究开发项目所需要的原物料、辅助物料、辅助产品，在研发产品设计、验证、推广阶段，研发人员都会按需申请采购并按实际项目需求领用； (5) 技术费用 通过外包、合作研发等方式，委托其他单位、个人或者与之合作进行研发而支付的费用、委托专业的检测机构的测试费、购买 IP、购买 MPW 服务等，涉及专有项目的技术费用归入特定项目，其余按照研发各项目工时比例归集，做研发项目辅助台账； (6) 企业孵化合作费 进行研发用场地、管理费、水电费，及园区的配套设施服务费，按研发部门实际占用的面积比分配总的费用，并按照研发各项目工时比例归集，做研发项目辅助台账； (7) 差旅费 按照研发人员实际发生的金额归集，一般包括在立项策划、产品调研及试验及验证环节，以及进行产品推广参加科研会议、技术交流等产生的交通、车用、差旅费； (8) 知识产权事务费 在市场活动中，为维护自身产品的利益，防止其他公司侵权，研发项目会产生知识产权的相关费用。如：申请费、注册费、代理费、年费等； (9) 其他费用 与研发活动直接相关的其他费用：资料翻译费、会议费、办公费、研发人员培训费、专家咨询费、技术交流、高新科技研发保险费等，研发成果的论证、评审、验收、评估产生的相关费用均按照实际发生金额入账

公司名称	归集对象	具体归集方法
瑞芯微	研发人员薪酬、IP 与应用软件摊销、固定资产折旧费、材料费用、测试加工费、其他费用	(1) 研发人员薪酬 按照研发人员实际参与的研发项目按月将其工资分配入对应的研发项目之中，如同一研发人员同时参与两个以上项目研发的，则将其当月工资按工作量比例分配计入不同的研发项目； (2) IP 与应用软件摊销 专用类 IP 按照具体研发项目分配，通用类设计工具和 IP 按照当期使用通用类设计工具及 IP 的具体研发项目平均分配； (3) 固定资产折旧费 按照项目研发人员人数占比情况，期末将折旧费用分配计入对应的研发项目； (4) 材料费用 按照具体研发项目实际发生的耗材费用将材料费分配计入具体研发项目； (5) 测试加工费 按照具体研发项目实际发生的测试加工费用将测试加工费分配计入具体研发项目； (6) 其他费用 按照具体研发项目实际发生的费用将其他费用直接计入具体研发项目之中。
韦尔股份	职工薪酬、材料费、专业服务（咨询、技术、测试等）、折旧及摊销、租赁相关费用、软件使用费、法务费、股权激励分摊、其他费用	具体费用归集方法未披露
盛景微	职工薪酬、直接投入、折旧与摊销、其他费用	(1) 职工薪酬 主要归集研发部门人员的工资、奖金、社保和公积金等支出； (2) 直接投入 主要归集实施研发项目而领用的原材料、电子延期模块等； (3) 折旧与摊销 主要归集专利技术、专用研发软件的摊销以及研发用设备的折旧摊销等； (4) 其他费用 主要归集与研发活动直接相关的委外研发费、差旅费、租赁费、技术服务费等。

公司名称	归集对象	具体归集方法
赛米垦拓	职工薪酬、材料及试验费、差旅及会议费、折旧与摊销、其他费用	(1) 职工薪酬 按照研发人员具体从事的研发项目进行归集，同一个研发人员如负责多个研发项目，按照该研发人员所负责项目的工时，按照比率进行分摊； (2) 材料及试验费 直接消耗的原材料、辅助材料等，根据研发材料领用单、研发材料入库单所注明的研发项目，直接归集；用于试制及检测产品的支出根据费用申请单及费用报销单注明的研发项目直接归集； (3) 差旅及会议费 实际发生的费用直接归集到具体研发项目； (4) 折旧与摊销 专用的研发设备直接计入对应研发项目中，非专用设备按研发项目工时占比分配至各个研发项目； (5) 外聘研发人员劳务费 根据实际参与的项目直接归集到具体研发项目 (6) 其他费用 实际发生的费用直接归集到具体研发项目。

由上表可知，公司研发费用的归集对象与同行业可比公司类似，公司与同行业可比公司均按照具体研发项目归集研发费用，公司研发费用的具体归集方法和同行业公司相比不存在重大差异。

五、说明研发人员认定标准、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，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性；

(一) 说明研发人员认定标准、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，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

1、研发人员认定标准

根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号），直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和

经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研发开发活动的技工。

公司对研发人员的认定标准系依据员工所属部门及具体工作职责来进行认定，将主要从事产品研发、技术研发和相关技术创新活动，以及主要从事前述研发活动管理工作的员工认定为研发人员。公司研发中心下设芯片设计部、应用开发部和测试部，职责均为主要从事产品研发、技术研发和相关技术创新活动，或主要从事前述研发活动管理工作，因此，公司将研发中心的员工界定为研发人员。综上所述，公司对于研发人员的认定标准合理。

2、研发人员数量及结构，研发人员的稳定性

（1）研发人员数量及结构，研发人员的稳定性

A.研发人员学历情况

报告期内各期末，公司研发人员学历情况如下表所示：

学历	2023年3月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
博士研究生	1	4.76%	1	3.23%	1	4.35%
硕士研究生	2	9.52%	4	12.90%	4	17.39%
本科	14	66.67%	22	70.97%	15	65.22%
专科及以下	4	19.05%	4	12.90%	3	13.04%
合计	21	100.00%	31	100.00%	23	100.00%

报告期内各期末，公司研发人员规模分别为 23 人、31 人和 21 人，最近一期末研发人员减少，主要系公司完成股改后，对部分研发人员的工作岗位或工作内容予以调整所致。报告期内各期末，公司研发人员学历主要为本科及以上，专科及以下的研发人员规模相对较小。

B.研发人员年龄结构

报告期内各期末，公司研发人员年龄结构情况如下表所示：

年龄	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
50-59 岁	1	4.76%	1	3.23%	0	0.00%
40-49 岁	4	19.05%	7	22.58%	5	21.74%
30-39 岁	5	23.81%	8	25.81%	5	21.74%
20-29 岁	11	52.38%	15	48.39%	13	56.52%
合计	21	100.00%	31	100.00%	23	100.00%

如上表所示，公司研发人员年龄主要集中在 40 岁以下，40 岁以上的研发人员规模及占比相对较小，公司年轻化的研发团队有利与推动研发工作长期可持续的发展。

C.研发人员入职时间情况

入职时间	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
2020 年入职	2	9.52%	3	9.68%	3	13.04%
2021 年入职	11	52.38%	15	48.39%	20	86.96%
2022 年入职	8	38.10%	13	41.94%		
合计	21	100.00%	31	100.00%	23	100.00%

如上表所示，截至报告期末，公司研发人员主要由 2021 年入职的人员构成，占研发总人数的 52.38%。公司 2020 年入职的 3 位研发人员截至报告期末均在公司任职，2023 年人数减少为 2 人系人员职位调整所致；公司 2021 年入职以及 2022 年入职的研发人员在报告期末有所减少，主要系公司完成股改后，对部分研发人员的工作岗位或工作内容予以调整所致。

综上所述，公司主要研发人员相对稳定，核心技术人员未发生重大变化，能够确保研发工作有效推进。

3、研发能力与研发项目的匹配性

公司研发能力与研发项目匹配情况分析如下：

在技术储备方面，公司具备深厚的技术储备，形成了内置时钟校准技术、储能电容电压检测技术、模块抗静电技术、起爆系统抗干扰及抗漏电技术等核心技术

术,报告期内公司针对电子雷管领域开展了隧道专用型电子雷管控制芯片及系统、灭火用炮弹专用型电子雷管控制芯片及系统、数码电子雷管全生命周期管理系统与数据分析系统、高可用工业电子雷管起爆系统、高性能工业电子雷管模组等研发项目。截至报告期末,公司已取得授权专利 8 项、申请中专利 9 项、注册商标 9 项、集成电路布图设计 7 项及软件著作权 3 项。公司核心技术主要依靠自主研发取得,公司具备独立研发能力。

在研发经验方面,公司研发技术团队包含多名电子雷管行业的资深工程师和技术专家,这些专业人才能够快速识别问题,提出解决方案,并将其转化为实际产品或服务。公司凭借自身出色的技术研发实力,成功自主研发出三代电子控制芯片,并且除隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破等传统爆破应用场景外,公司还基于自研芯片,通过大量的工程验证,推出应用于人工影响天气、地质勘探、石油开采、火灾扑救等复杂作业环境的电子控制模块。

在资金方面,报告期内各期公司研发费用分别为 4,370,565.07 元、11,578,027.05 元和 2,691,715.68 元,报告期各期末公司货币资金余额分别为 13,079,588.68 元、5,648,329.96 元和 20,944,064.50 元,公司资金较为充裕,能够为研发工作提供较强的资金支持。

综上,公司在技术储备、研发经验以及资金实力方面具有较强的研发能力,与研发项目相匹配。

4、与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

报告期内,公司与同行业可比公司的研发支出、研发费用率情况如下:

单位:万元

公司简称	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
力合微	1,622.56	14.63%	7,329.93	14.55%	5,634.80	15.65%
韦尔股份	46,597.30	10.75%	249,558.69	12.43%	211,021.81	8.75%
瑞芯微	12,151.31	36.89%	53,503.91	26.36%	56,085.91	20.63%
盛景微	未披露	未披露	5,726.43	7.43%	3,348.07	9.42%
算术平均值	-	20.76%	-	15.19%	-	13.61%
赛米垦拓	269.17	21.49%	1,157.80	17.26%	437.06	21.55%

注：同行业可比公司数据来源其公开披露的定期报告/招股说明书。

如上表，报告期内各期，公司研发费用规模显著低于同行业可比公司，主要系公司成立时间较短，业务规模相对较小，公司根据自身实际经营情况安排研发投入，同行业可比公司系（拟）上市公司，研发投入规模较大。因此，公司研发费用规模异于同行业可比公司具有合理性。

公司 2021 年研发费用率高于可比公司均值，主要系公司自设立以来高度重视研发创新，研发投入较大，但因公司成立时间较短，营收规模相对较小所致。公司 2022 年及 2023 年 1-3 月研发费用率与可比公司均值不存在显著差异。

综上所述，公司报告期内研发支出与同行业可比公司存在较大差异，具备合理性。

（二）公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性；

1、公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况

报告期内，公司存在三名人员兼任研发工作，为总经理李国宏、副总经理及董事会秘书史承渺、副总经理郁仁昌，具体情况如下所示：

姓名	职务	工作内容	薪酬归集及分配
李国宏	董事、总经理	作为公司的创始股东，在 2021 年及 2022 年主要从事公司研发活动，承担公司重要的研发任务；公司改制完成后，继续负责公司日常经营管理工作，同时参与公司研发中心的运行、管理活动，根据自身实际情况参与研发项目，分担研发任务。	2021 年及 2022 年计入研发费用、 2023 年 1-3 月按工时分配分别计入研发费用和管理费用
史承渺	董事、副总经理、董事会秘书	作为公司的创始股东，在 2021 年及 2022 年主要从事公司研发活动，承担公司重要的研发任务；公司改制完成后，直接负责公司投资者关系管理、日常信息披露事务管理及公司资本市场相关事宜的统筹工作，协助总经理管理公司日常性事务，同时根据自身实际情况参与研发项目，分担研发任务。	2021 年及 2022 年计入研发费用、 2023 年 1-3 月按工时分配分别计入研发费用和管理费用
郁仁昌	副总经理	2022 年 1 月入职公司研发部门，主要从事具体的研发工作；公司改制完成后，自 2023 年初主要负责公司生产运行部的管理工作。	2022 年计入研发费用，2023 年 1-3 月计入管理费用

2、公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

(1) 公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况如下：

序号	姓名	职务	薪资归集科目
1	汤大勇	董事长	未在公司领薪
2	李国宏	董事、总经理	2021 年及 2022 年计入研发费用、2023 年 1-3 月按工时分配分别计入研发费用和管理费用，系工作内容调整
3	史承渺	董事、副总经理、董事会秘书	2021 年及 2022 年计入研发费用、2023 年 1-3 月按工时分配分别计入研发费用和管理费用，系工作内容调整。
4	姚爱民	董事	未在公司领薪
5	董红	董事	未在公司领薪
6	任鹏	监事会主席	2021 年及 2022 年计入研发费用，2023 年 1-3 月计入销售费用，系工作岗位调整。
7	王海娜	监事	管理费用
8	芮云逸	监事	研发费用
9	盛渊	财务总监	管理费用
10	辛宏伟	副总经理	研发费用
11	郁仁昌	副总经理	2022 年计入研发费用，2023 年 1-3 月计入管理费用，系工作内容调整。

如上表所示，公司董事长汤大勇、董事董红及姚爱民未在公司领薪；公司将董事及总经理李国宏、董事、副总经理及董事会秘书史承渺 2021 年及 2022 年的薪酬归集并分配至研发费用，2023 年 1-3 月的薪酬根据李国宏、史承渺在研发活动与非研发活动的耗时情况分别归集并分配至研发费用和管理费用；公司将职工代表监事、监事会主席任鹏 2021 年及 2022 年的薪酬归集并分配至研发费用，2023 年 1-3 月的薪酬归集并分配至销售费用；公司将监事芮云逸、辛宏伟最近两年一期的薪酬归集并分配至研发费用；公司将副总经理郁仁昌 2022 年的薪酬归集并分配至研发费用，将 2023 年 1-3 月的薪酬归集并分配至管理费用。

(2) 公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的合理性

①李国宏、史承渺、任鹏、郁仁昌

李国宏、史承渺、任鹏、郁仁昌最近两年的薪酬全额计入研发费用。公司主要从事电子控制模块、编码器及起爆控制器等产品的研发、设计和销售，公司自2020年9月3日成立以来一直高度重视研发活动，李国宏及史承渺作为公司的创始股东，在2021年及2022年主要从事公司研发活动，承担公司重要的研发任务。任鹏自2021年10月入职公司研发部门，郁仁昌自2022年1月入职公司研发部门，并主要从事公司的具体研发工作。李国宏、史承渺、任鹏、郁仁昌最近两年的研发成果如下：

序号	发明名称	专利类型	法律状态	申请号	申请日	公开(公告)号	公开(公告)日	发明人
1	一种电子雷管的延时起爆装置	实用新型	授权	CN202223136345.9	2022-11-25	CN219121220U	2023-06-02	辛宏伟,李国宏,丁毅岭
2	一种灭火弹药头电子延期点火模块	实用新型	授权	CN202223126262.1	2022-11-24	CN219121219U	2023-06-02	丁毅岭,李国宏,辛宏伟
3	一种电子雷管及其点火控制方法	发明公布	实质审查	CN202211258192.7	2022-10-13	CN115560641A	2023-01-03	李国宏,辛宏伟,丁毅岭
4	一种电子雷管控制系统及其通讯速度切换方法	发明公布	实质审查	CN202211058744.X	2022-08-31	CN115265303A	2022-11-01	李国宏,任鹏
5	一种电子雷管及快速获取总线上所有该电子雷管ID的方法	发明公布	实质审查	CN202211034205.2	2022-08-26	CN115941379A	2023-04-07	孙旭涛,任鹏,赵方舟
6	一种电子雷管及其组网方法	发明公布	实质审查	CN202210779404.X	2022-07-04	CN115111978A	2022-09-27	朱信阳,郭奇宾,包云麒
7	贴片式电容支架	发明公布	实质审查	CN202210672745.7	2022-06-15	CN114900959A	2022-08-12	郁仁昌,孙旭涛
8	贴片式电容支架	实用新型	授权	CN202221491578.8	2022-06-15	CN217470391U	2022-09-20	郁仁昌,孙旭涛

序号	发明名称	专利类型	法律状态	申请号	申请日	公开(公告)号	公开(公告)日	发明人
9	贴片电容支架	外观设计	授权	CN202230364781.8	2022-06-15	CN307600227S	2022-10-18	郁仁昌,孙旭涛
11	可补偿电子雷管总线漏电电流的电子起爆系统	发明公布	实质审查	CN202210303401.9	2022-03-24	CN114858021A	2022-08-05	史承渺,朱信阳
12	可测量电子雷管网络总线电阻的电子起爆系统	发明公布	实质审查	CN202210301884.9	2022-03-24	CN114858014A	2022-08-05	史承渺,李国宏
13	可测量电子雷管网络总线电阻的电子起爆系统	实用新型	授权	CN202220727922.2	2022-03-24	CN217330912U	2022-08-30	史承渺,李国宏
14	可补偿电子雷管总线漏电电流的电子起爆系统	实用新型	授权	CN202220709144.4	2022-03-24	CN217330917U	2022-08-30	史承渺,朱信阳
15	一种电路系统及其电子保险丝电路	实用新型	授权	CN202120639442.6	2021-03-29	CN215343879U	2021-12-28	李国宏,丁毅岭,孙旭涛,朱信阳
16	一种电路系统及其电子保险丝电路	发明公布	实质审查	CN202110335119.4	2021-03-29	CN112968419A	2021-06-15	李国宏,丁毅岭,孙旭涛,朱信阳
17	一种火箭发射控制装置及其控制方法	发明授权	授权	CN202110246304.6	2021-03-05	CN113091528B	2022-05-24	丁毅岭,李国宏,朱信阳

2022年12月6日,公司完成股改工作并建立健全了治理机制,公司董事会聘任李国宏担任股份公司总经理,主持公司日常生产经营管理工作,组织实施董事会决议,聘任史承渺担任公司副总经理、董事会秘书,负责公司资本市场工作,选举任鹏担任公司职工代表监事及监事会主席,聘任郁仁昌担任公司副总经理。为强化公司治理,规范运作,满足资本市场对公司治理及运作的要求,同时进一步推动公司业务发展,提升管理效能,公司总经理办公会对李国宏、史承渺、任鹏、郁仁昌的工作进行了调整并自2023年初执行,具体如下:

a、李国宏继续负责公司日常经营管理工作,同时参与公司研发中心的运行、管理活动,根据自身实际情况参与研发项目,分担研发任务;

b、史承渺直接负责公司投资者关系管理、日常信息披露事务管理及公司资

本市场相关事宜的统筹工作，协助总经理管理公司日常性事务，同时根据自身实际情况参与研发项目，分担研发任务；

c、任鹏由研发中心调岗至市场部，参与公司的市场销售工作；

d、郁仁昌的主要工作内容参与具体的研发工作调整为负责公司日常采购与生产工作。

根据上述总经理办公会决议，李国宏及史承渺同时承担着公司的管理和研发工作。基于重要性原则，2023年1-3月，公司按照李国宏及史承渺的《研发月度工时明细表》以及月标准工时，计算其每月参与研发工作工时占每月标准工时的比例，根据比例计算两人薪酬应分配至研发费用—职工薪酬的金额。2023年1-3月，总经理李国宏及副总经理、董事会秘书史承渺计入研发工作的工时及研发费用—职工薪酬的具体明细如下：

人员	项目	2023年 1-3月
李国宏	参与研发工时（小时）	144.00
	占个人总工时比例	30.00%
	计入研发费用薪酬（元）	54,749.35
史承渺	参与研发工时（小时）	240.00
	占个人总工时比例	50.00%
	计入研发费用薪酬（元）	74,998.92
李国宏、史承渺计入研发费用薪酬合计		129,748.27
占研发费用-职工薪酬比例		8.54%
假设李国宏、史承渺不计入研发费用，模拟测算的研发费用占营业收入的比例		1.04%

此外，任鹏因工作岗位调整，其2023年1-3月的薪酬归集并分配至销售费用；郁仁昌因工作内容的调整，其2023年1-3月的薪酬归集并分配至管理费用。

②辛宏伟、芮云逸

最近两年一期，辛宏伟、芮云逸均为公司研发中心人员，主要从事公司的研发工作，其中，辛宏伟担任公司研发中心负责人，芮云逸担任公司研发经理，上述两人最近两年一期的薪酬均归集并分配至研发费用。

综上所述，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用具备合理性。

六、列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因；

报告期内，公司研发费用与所得税研发费用加计扣除计税基数差异情况如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度
实际研发费用-财务报表口径①	11,578,027.05	4,370,565.07
研发费用-加计扣除口径②	10,997,151.38	4,369,686.20
研发费用加计扣除比例③	100%	75%
研发费用加计扣除数④=②*③	10,997,151.38	3,277,264.65
差异金额⑤=①-②	580,875.67	878.87

公司财务报表中研发费用的发生额与研发费用加计扣除数分别属于会计核算和税务范畴，公司财务报表中研发费用的核算口径依照《企业会计准则》等规范执行，研发费用加计扣除口径则依照《财政部国家税务总局科学技术部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）、《财政部税务总局科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99号）、《财政部税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部税务总局公告2021年第13号）以及我国现行税收有关规定等规范执行，二者存在一定口径差异。

公司2021年度和2022年度研发费用与研发加计扣除数差异分别为878.87元、580,875.67元，主要是根据研发费用加计扣除规定不能加计扣除的股份支付费用及研发相关房屋租赁折旧费用等。

公司2021年度和2022年度研发费用的加计扣除金额分别为3,277,264.65元及10,997,151.38元，分别于年度企业所得税汇算清缴过程中经税务机关纳税系统中完成正常申报，已取得申报期间主管税务机关出具的合法完税证明，上述研发费用加计扣除已经过税务机关认定。

公司严格按照《财政部国家税务总局科学技术部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》等相关规定准确计算研发费用加计扣除金额，相关备查资料完整。

综上所述，公司报告期内研发费用加计扣除数已严格按照相关规定进行计算并申报，研发费用加计扣除数与研发费用存在差异，差异原因具有合理性。

七、说明研发费用中会议费和外聘研发人员劳务费归集和核算的主要内容，报告期会议举办情况，是否涉及商业贿赂。

（一）研发费用中会议费主要内容及情况

报告期内，公司研发费用中存在“差旅及会议费”二级科目，用于核算研发人员参与研发工作所发生的差旅及会议相关费用，金额分别为 57,129.82 元、568,764.23 元和 180,952.32 元，其中会议费主要是研发人员参与外部会议所发生的必要差旅费等支出，并非公司自主举办或承办的会议。报告期内，公司未发生任何研发相关的会议举办费用，不涉及商业贿赂情况。

（二）研发费用中外聘研发人员劳务费的主要内容及情况

报告期内各期，公司发生的外聘研发人员劳务费分别为 0.00 元、120,000.00 元和 30,000.00 元，均为支付外聘人员李坤伦的劳务费。

李坤伦系火药及爆破行业内的专家，公司于 2022 年 1 月 12 日与李坤伦签订外聘服务合同，约定李坤伦为公司技术总顾问，具体负责公司电源管理及智能接口芯片设计技术指导和咨询服务，服务期间所产生的新技术、新成果或技术改进归公司所有，服务结束后李坤伦无权继续使用或转让相关技术。

李坤伦为公司外聘的研发人员，与公司及相关关联方不存在关联关系。合同服务期间内，李坤伦不在公司领取薪酬，公司仅向其支付劳务费。除按照合同规定支付的劳务费外，公司与其无其他业务往来，不涉及商业贿赂的情况。

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、通过询问及访谈公司管理层，了解销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬上涨的原因，结合公司薪酬制度，查阅公司工资明细表，分析公司不同部门人员的薪酬及成本费用变化，查阅同行业公司以及当地人均薪酬水平，与公司进行对比分析；

2、获取并查看公司销售费用明细表，了解销售费用科目的核算内容，分析销售费用各明细科目的变动原因，获取销售费用中销售服务费及顾问费相关合同，检查合同条款、发票、付款单据等支持性文件，核查费用的必要性及合理性；

3、获取并查看公司研发项目明细账，了解研发项目的具体核算内容，分析研发项目变动的原因，检查研发费用的主要构成，获取并查看公司合作研发相关合同，查阅合同条款及合作方基本信息，结合研发费用明细账检查公司费用支出情况；

4、获取并查阅公司研发管理制度、研发项目申请文件及立项流程，了解公司研发项目归集范围及核算方法，结合研发费用明细账，抽查公司财务原始凭证，核查研发费用分摊的合理性以及审批程序的合规性；

5、查阅同行业可比公司研发费用的开支范围、归集方法、认定标准及审批程序，与公司进行对比分析；

6、获取并查看公司人员花名册，结合公司研发管理制度核查研发人员的认定标准，分析研发人员数量及结构变动是否合理；获取研发项目台账及研发人员基本信息，分析研发项目与研发能力的匹配性；结合研发费用明细账与工资明细表检查是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；检查公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入公司费用的归集情况，结合研发项目文件及工时统计表，分析公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的合理性；

7、获取并查看公司报告期内各期所得税汇算清缴资料，与账面研发费用进行对比，分析研发费用加计扣除数与账面研发费用形成差异的原因及合理性；

8、获取并查看公司研发费用明细账，分析研发费用的构成，了解研发费用中差旅及会议费、外聘研发人员劳务费的主要内容，抽查大额差旅及会议费、外聘研发人员劳务费支出，检查费用支出是否经过恰当审批，核查费用的真实性与准确性。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、销售人员、管理人员及研发人员薪酬变动合理，公司报告期内销售人员、管理人员及研发人员人均工资水平低于同行业可比公司，高于当地人均薪酬水平，具有合理性；公司 2021 年销售费用较少与公司发展规模、经营业绩规模相匹配，符合公司实际经营情况，具备合理性；公司报告期内不存在控股股东或实际控制人代为承担成本费用情形。

2、公司销售费用中销售服务费和销售顾问费支出经核查具备合理性，不存在主要服务提供商与公司存在关联关系或其他利益安排的情形；公司报告期内不存在商业贿赂的情形。

3、报告期内，公司研发费用的上涨具备合理性；主要研发项目及进展情况、研发目的及用途详见公司回复部分；公司报告期内不存在委外研发的情况，存在合作研发的情况，公司与南京理工大学、江南大学合作研发具有必要性，定价公允，报告期内未发生合作研发支出；公司与合作研发单位不存在关联关系，不存在利益输送的情形，公司与各合作研发单位不存在纠纷或潜在纠纷。

4、公司报告期内研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序详见公司回复部分；公司与同行业可比公司均按照具体研发项目归集研发费用，公司研发费用的具体归集方法和同行业公司相比不存在重大差异。

5、公司研发人员的认定符合要求，研发人员数量及结构变动合理，研发人员相对稳定，研发能力与研发项目具有匹配性，公司报告期内研发支出与同行业可比公司存在较大差异，具备合理性；公司报告期内存在混岗的研发项目参与人员，相关人员薪酬分配合理，主要管理人员、董事和监事薪酬在管理费用和研发费用间的归集合理。

6、报告期内公司研发费用加计扣除数已严格按照相关规定进行计算并申报，不存在因研发费用加计扣除事项被税务机关处罚的行为；研发费用加计扣除数与研发费用存在差异，主要系研发费用会计核算与税务加计扣除的计算口径差异所致，差异原因合理。

7、报告期内，公司研发费用中差旅及会议费、外聘研发人员劳务费归集和核算合理、准确；报告期内，公司未举办或承办任何会议；公司报告期内不存在

商业贿赂的情形。

【会计师回复】

会计师回复意见请详见容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡赛米垦拓微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》

问题 8. 其他事项

（1）关于应收账款。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 1,446.64 万元、5,315.59 万元和 5,029.06 万元。2022 年末，公司核销应收客户 A 款项 81.91 万元。请公司：①说明报告期各期末应收账款余额较高的原因及合理性，应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；②结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在提前确认收入的情形；③补充说明应收账款期后回款情况，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性；④说明核销应收客户 A 款项的具体原因，报告期对其坏账准备计提情况及充分性，公司未来是否会与其继续合作。

（2）2021 年末，公司应付关联方力芯微借款余额 1,000 万元，应付无锡芯和集成电路产业投资中心（有限合伙）（以下简称芯和投资）投资意向金 1,000 万元。请公司：①说明上述款项形成的具体原因及背景，公司与芯和投资合作具体情况；②说明应付芯和投资款项是否计提利息及利率约定情况，如未计提，说明合理性；说明公司是否对控股股东或关联方资金形成依赖。

（3）请公司说明报告期各期经营活动现金流量持续为负的原因及与经营业绩的匹配性。

（4）说明公司本次挂牌申报财务数据与控股股东力芯微公开披露数据是否存在差异及原因。

（5）请公司说明向江苏集萃智能集成电路设计技术研究所有限公司（以下简称集萃智能）租赁办公场所及相关孵化服务的具体内容，对比集萃智能向无关联第三方出租或服务价格，说明定价公允性，是否存在关联方代为承担成本

费用的情形。

(6) 报告期各期，公司净利润分别为 128.61 万元、416.16 万元和 77.94 万元。请公司结合市场地位、核心竞争力及劣势、客户稳定性、现金流情况、偿债能力、期后订单情况及业绩等方面，说明公司是否符合具有持续经营能力的挂牌条件。

(7) 关于研发及核心技术人员。根据申请文件：①公司分别与南京理工大学化学与化工学院、江南大学开展研发合作；②核心技术人员李国宏曾任聚辰半导体股份有限公司技术顾问、上海华虹计通智能系统股份有限公司 IC 设计经理、上海中科高等研究院助理研究员、上海久羿电子科技有限公司总经理；③控股股东力芯微承诺将其拥有或申请中的与电子雷管业务相关的专利权、集成电路布图设计等知识产权全部转让给公司。

请公司：①补充披露合作研发情况，包括不限于合作各方的权利义务及完成的主要工作、相关研发项目取得的研究成果（包括但不限于专利、非专利技术标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各合作方支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力；②补充说明李国宏于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，说明是否与原任职单位约定竞业禁止条款，是否与原单位存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷；③相关知识产权转让的计划、进展和预计完成期限，是否需要并履行相关决议程序，是否存在转让障碍，若未按期转让是否会对公司生产经营产生不利影响。

(8) 关于特殊投资条款。公开转让说明书披露：①2022 年 4 月赛米有限第一次增资时，宁创投资、芯和投资、产发创投、高新创投、国联创投、创新天使、汤大勇 7 位投资方分别与力芯微、李国宏、史承渺、杨叶飞签署了附有特殊投资条款的《增资协议》，协议约定了经营行为限制、优先认购权、反稀释、优先购买权、随售权、处分限制、最优惠条款、信息披露与知情权等特殊投资条款；②以上特殊投资条款已自本次公司新三板挂牌申请文件签署日前 1 日终止。

请公司补充说明：①已终止的特殊投资条款的具体内容，相关条款是否已

经触发，权利方是否要求履行；②终止是否真实有效，履行及终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响；③是否存在现存有效的特殊投资条款，如存在，请在公开转让说明书“特殊投资条款情况”部分补充披露，并逐条列示是否存在应当清理的情形。请主办券商、律师结合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，核查上述事项，并发表明确意见。

(9) 关于生产经营场所。根据公开转让说明书，公司无自有生产经营场所，上海办事处办公场所出租人更换频繁，昆明办公场所系向报告期内第一大客户租赁。请公司说明租赁的稳定性，测算如无法持续租赁对生产经营的影响；公司向第一大客户租赁的定价依据及公允性，是否存在代垫成本或利益输送；结合无锡办公场所现在的办公位置说明无锡办公场所是否正常运作，并相应更新披露内容。

(10) 关于信息披露豁免。请公司在申请文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中补充说明：公司是否提交相关重大合同申请文件；审慎分析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时间，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及具体依据。

(11) 关于劳务外包。公司通过劳务外包的方式将少部分客户的售后技术支持、现场技术指导外包至悠派才选（上海）人力资源有限公司，请公司说明公司的外包内容是否违反与客户的约定，是否存在纠纷或潜在争议；公司的外包内容、外包金额及占比与同业公司的比较情况，如存在明显差异说明合理性。

(12) 请公司补充披露商业模式内容，从订单取得方式、客户群体、产品种类等角度梳理公司销售模式，并分别梳理采购模式和生产模式。

(13) 公开转让说明书中 8 名实际控制人、李国宏等部分董监高人员职业经历不连续，请补充披露。

请主办券商、申报会计师核查上述事项（1）至（6），并发表明确意见，说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等。请主办券商、律师核查上述事项（7）至（13），并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于应收账款。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 1,446.64 万元、5,315.59 万元和 5,029.06 万元。2022 年末，公司核销应收客户 A 款项 81.91 万元。请公司：①说明报告期各期末应收账款余额较高的原因及合理性，应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；②结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在提前确认收入的情形；③补充说明应收账款期后回款情况，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性；④说明核销应收客户 A 款项的具体原因，报告期对其坏账准备计提情况及充分性，公司未来是否会与其继续合作。

（一）说明报告期各期末应收账款余额较高的原因及合理性，应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

1、说明报告期各期末应收账款余额较高的原因及合理性

（1）公司应收账款增加较多、余额较高的原因

报告期各期末，公司应收账款余额变动及占营业收入的比例情况如下：

单位：元

项目	2023 年 3 月末/ 2023 年 1-3 月	2022 年末/ 2022 年度	2021 年末/ 2021 年度
应收账款余额	50,290,601.03	53,155,859.60	14,466,407.60
营业收入	12,526,801.69	67,083,746.96	20,279,480.50
应收账款余额占营业收入的比例	401.46%	79.24%	71.34%

如上表，公司 2022 年末应收账款增加主要系 2022 年度营业收入较上年度增长所致，加之部分客户回款较慢，应收账款显著增加。2023 年 3 月末应收账款较 2022 年末减少主要系部分客户回款所致。报告期内，公司各期末应收账款余额较高主要系公司营业收入大幅增长所致；另外，公司报告期内针对部分客户给予了一定的信用期，部分集团企业客户回款较慢，致使报告期各期末应收账款余额较高。

（2）公司应收账款规模与同行业可比公司的对比情况

同行业可比公司应收账款余额及占营业收入的比例情况如下所示：

单位：元

公司名称	项目	2023 年 3 月末 /2023 年 1-3 月	2022 年末 /2022 年度	2021 年末 /2021 年度
力合微	应收账款余额	164,802,387.99	283,368,250.12	252,867,568.34
	营业收入	110,909,656.78	503,822,866.74	360,073,662.62
	应收账款余额/营业收入	148.59%	56.24%	70.23%
韦尔股份	应收账款余额	2,855,931,216.50	2,724,768,834.59	3,135,423,545.62
	营业收入	4,335,380,842.17	20,078,179,456.15	24,103,509,570.58
	应收账款余额/营业收入	65.87%	13.57%	13.01%
瑞芯微	应收账款余额	191,943,883.54	283,850,987.38	312,917,653.53
	营业收入	329,365,990.64	2,029,675,088.24	2,718,602,121.55
	应收账款余额/营业收入	58.28%	13.99%	11.51%
盛景微	应收账款余额	-	202,019,186.31	80,768,136.87
	营业收入	-	770,807,400.98	355,550,832.05
	应收账款余额/营业收入	-	26.21%	22.72%

注 1：可比公司 2023 年 3 月末的应收账款余额系应收账款账面价值，主要系力合微、韦尔股份、瑞芯微发布的 2023 年第一季度报告未披露应收账款账面余额；盛景微未披露 2023 年第一季度报告；

注 2：上表中可比公司的数据来源于其公开披露的招股说明书/定期报告。

如上表，公司应收账款余额占营业收入的比例显著高于可比公司，主要系可比公司均为上市公司，营业收入规模高于公司，公司自 2020 年 9 月成立以来营业收入规模虽快速增加，但相比上市公司仍较小，公司报告期内针对部分客户给予了一定的信用期，加之部分客户回款较慢，随着营业收入的增长，应收账款随之增加，应收账款余额占营业收入的比例逐步增加。报告期内各期，公司应收账款余额占营业收入的比例较高且逐步增加符合公司经营的实际情况，高于可比公司的应收账款余额占营业收入的比例具备合理性。

综上所述，公司报告期内各期末应收账款余额较高主要系公司营业收入大幅增长所致；另外，公司报告期内针对部分客户给予了一定的信用期，部分集团企业客户回款较慢，致使报告期各期末应收账款余额较高，具有合理性。

2、应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

财务指标	公司简称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
------	------	--------------	---------	---------

应收账款周转率	力合微	0.54	2.11	1.98
	韦尔股份	1.62	7.46	8.92
	瑞芯微	1.40	6.89	11.63
	盛景微	未披露	5.45	7.22
	平均值	1.19	5.48	7.44
	赛米垦拓	0.24	1.98	2.67

如上表，公司报告期内各期应收账款周转率低于可比公司均值，主要系公司业务规模快速发展，应收账款余额随之增加，且公司部分主要客户系集团企业，付款周期相对较长，应收款回款较慢。

3、是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

报告期内，公司综合考虑客户的资质、采购规模、合作历史等因素，与客户协商确定信用期。公司对境外客户信用政策主要为款到发货，针对境内客户基于客户的实际情况给予不同的信用政策，主要为 1-3 个月账期。公司主要通过承兑汇票或银行转账结算货款。

报告期内，公司主要应收账款客户信用政策对比情况如下：

序号	客户名称	信用政策		
		2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
1	云南燃一有限责任公司	月结 60 天	月结 60 天	票到 30 天
2	黑龙江青化民爆器材有限公司	票到 60 天	票到 60 天	未合作
3	山西焦煤集团化工有限责任公司	票到 60 天	票到 90 天	票到 45 天
4	安徽易泰工程科技有限公司	每月 25 日对账，票后次月 25 日前支付	每月 25 日对账，票后次月 25 日前支付	未合作
5	西安庆华民用爆破器材股份有限公司	收到发票，按月滚动付款	收到发票，按月滚动付款	收到发票，按月滚动付款
6	云南锐达民爆有限责任公司	未发生交易	合同成立之日 90 天内预付 20%，收货付 50%，到货后 90 天内付 30%	未合作
7	昆明邦驰科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货
8	中山市江信进出口	款到发货	未合作	未合作

序号	客户名称	信用政策		
		2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
	贸易有限公司			
9	北京芯大陆科技有限公司	货到 45 日	货到 45 日	未合作

如上表所示，报告期内各期，公司客户云南燃一有限责任公司（以下简称“云南燃一”）和山西焦煤集团化工有限责任公司（以下简称“山西焦煤”）的信用期有所调整，主要系云南燃一和山西焦煤均为国有企业，相关销售合同条款均需履行其内部审批程序，公司作为上述客户的供应商在信用期的谈判方面相对弱势，公司不存在针对云南燃一及山西焦煤主动放宽信用期的情形。除云南燃一及山西焦煤外，公司其他主要应收账款客户的信用政策基本稳定，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

（二）结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在提前确认收入的情形

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“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（5）公司坏账准备计提政策谨慎性分析”处补充披露如下：

“报告期各期末，公司应收账款主要客户具备良好的商业信誉及偿付能力，公司综合考虑客户的业务规模、历史回款情况及合作时间等因素，按账龄组合计提坏账。报告期内，公司对境内贸易商及境外客户信用政策主要为款到发货，对境内直销客户基于客户的实际情况给予不同的信用政策，主要为 1-3 个月账期。公司主要通过承兑汇票或银行转账结算货款。公司报告期内不存在通过主动放松信用政策刺激销售的情形。

报告期内各期末，公司应收账款的账龄基本为 1 年以内，其占比分别为 99.91%、100.00%和 100.00%，账龄结构良好。报告期内，仅 2021 年末存在少量账龄为 1 至 2 年的应收账款，其余报告期末公司应收账款账龄均为 1 年以内，应收账款回收风险较小，坏账准备计提金额充足。

报告期内，公司应收款项坏账准备计提比例与可比公司对比如下：

可比公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
力合微	5%	10%	30%	50%	80%	100%
韦尔股份	5%	20%	50%	100%	100%	100%
瑞芯微	6 个月内 1%; 6 个月-1 年 5%	10%	20%	100%	100%	100%
盛景微	5%	10%	30%	100%	100%	100%
赛米垦拓	5%	15%	50%	100%	100%	100%

由上表可见，公司应收账款坏账计提比例与可比公司相比不存在显著差异。

报告期各期末，公司按组合计提坏账准备的应收账款余额账龄主要是 1 年以内，总体来看，公司报告期内应收账款质量较好，应收账款整体账龄合理。公司制定了严谨的坏账准备计提方法，在报告期内予以连续执行。公司的坏账准备计提是充分的、合理的，能够有效覆盖坏账损失的风险，**公司报告期内不存在通过调整信用政策提前确认收入的情形。”**

（三）补充说明应收账款期后回款情况，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

报告期内，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：元

2021 年 12 月 31 日		
应收账款余额	截止 2023 年 8 月 31 日回款金额	回款比例
14,466,407.60	14,269,247.60	98.64%
2022 年 12 月 31 日		
应收账款余额	截止 2023 年 8 月 31 日回款金额	回款比例
53,155,859.60	47,322,219.78	89.03%
2023 年 3 月 31 日		
应收账款余额	截止 2023 年 8 月 31 日回款金额	回款比例
50,290,601.03	39,912,857.21	79.36%

截至 2023 年 8 月 31 日，公司报告期各期末应收账款回款比例分别为 98.64%、89.03%和 79.36%，期后回款情况相对良好。报告期各期末，公司应收账款余额

基本为境内客户，主要客户系国有企业客户，国有企业付款审批流程较长，导致回款周期较长，但国有企业信誉较好，长期来看回款比例会有所提升。

为保证应收账款质量，控制应收账款规模，公司采取了以下措施：

（1）加强客户管理，提升应收账款质量。公司会根据与客户既往合作经验，客户资信状况等因素进行风险评估，以确定合适的信用政策，保证应收账款质量。

（2）落实信用政策，及时跟进回款进度。公司会持续统计应收账款回款情况，安排财务人员和销售人员共同监督信用政策执行情况，当回款进度不及预期时，会及时向客户了解情况，制定解决方案，降低坏账风险。

（3）针对长期未收回的应收账款，公司会安排业务人员进行针对性的催款，必要时会通过法律手段维护公司权益。

通过采取上述措施，公司应收账款回款进度基本达到预期，应收账款账龄基本控制在一年以内，期后经营性现金流状况逐步好转。

（四）说明核销应收客户 A 款项的具体原因，报告期对其坏账准备计提情况及充分性，公司未来是否会与其继续合作

客户 A 系公司境外客户，公司 2022 年 3 月向其销售电子控制模块，金额合计 115,000.00 美元，受国际形势的影响，公司外汇银行无法收取客户 A 中间行（外汇汇款过程中只承担资金划转角色的银行）的外汇款，中间行亦未向客户 A 退还所涉的货款，公司通过多种渠道尝试解决均未能收回，后经双方确认该笔货款无法收回。

应收客户 A 款项属于 2022 年销售所产生货款，确认无法收回后对其全额计提了坏账准备，计提充分，并于 2022 年期末将该笔款项进行核销。

公司未来继续与该客户保持合作，核销该笔款项是因该笔款项在跨境收取过程中遇到困难导致无法收回，公司与该客户的合作关系未受影响。

二、2021 年末，公司应付关联方力芯微借款余额 1,000 万元，应付无锡芯和集成电路产业投资中心（有限合伙）（以下简称芯和投资）投资意向金 1,000 万元。请公司：①说明上述款项形成的具体原因及背景，公司与芯和投资合作

具体情况：②说明应付芯和投资款项是否计提利息及利率约定情况，如未计提，说明合理性；说明公司是否对控股股东或关联方资金形成依赖。

（一）说明上述款项形成的具体原因及背景，公司与芯和投资合作具体情况

报告期内，公司业务规模发展较快，为了满足因业务规模扩张产生的资金需求，公司向力芯微借款用于周转。为持续扩大业务规模，公司 2022 年上半年进行了股权融资，股权融资额 5,000.00 万元，公司资金状况显著改善，并于 2022 年上半年还清了对力芯微的借款本金及利息。

为推动业务的发展，充沛现金流，强化资产规模，公司 2021 年开始接触外部投资者以引入股权投资。经沟通谈判，无锡芯和集成电路产业投资中心（有限合伙）（以下简称“芯和投资”）拟对公司进行投资并于 2021 年支付了投资款，公司将收到的投资款暂挂其他应付款，公司 2022 年 4 月完成了增资，芯和投资原 2021 年支付的款项转为增资款。因此，公司 2021 年其他应付芯和投资 1,000.00 万元系投资款。

芯和投资作为公司股东，公司与芯和投资无其他合作情况。

（二）说明应付芯和投资款项是否计提利息及利率约定情况，如未计提，说明合理性

报告期内，公司应付芯和投资款项未计提利息，未约定利率；公司与芯和投资签订增资协议，未约定回购条款及资金占用利息，公司应付芯和投资的款项为投资款，未约定利率及不计提利息具有合理性。

（三）说明公司是否对控股股东或关联方资金形成依赖

报告期内，公司对力芯微的借款以 3.85% 的利率计息，并于 2022 年上半年归还了力芯微借款全部本金及利息。在业务发展过程中，公司资金较为紧张，且资产规模相对较小，向银行等金融机构筹资能力相对较弱。公司为推动业务发展、满足资金需求向力芯微拆借资金。公司 2022 年上半年进行了股权融资，股权融资额 5,000.00 万元，公司资金状况显著改善，随着公司规模增长，2022 年 3 月及 2022 年 9 月公司分别取得交通银行及招商银行的授信，目前公司具有对银行

等金融机构具有筹资能力，公司对控股股东或关联方资金未形成依赖。

三、请公司说明报告期各期经营活动现金流量持续为负的原因及与经营业绩的匹配性。

报告期内，公司从净利润到经营活动产生的现金流量净额的调整过程如下：

单位：元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	779,388.06	4,161,582.32	1,286,103.23
加：资产减值准备	140,036.43	1,362,472.81	951,491.83
信用减值损失	-148,744.76	2,955,306.93	692,542.88
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	163,821.15	536,115.88	76,782.15
使用权资产折旧	30,867.75	76,656.36	—
无形资产摊销	15,746.91	2,987.64	2,489.68
长期待摊费用摊销	82,623.84	373,412.80	—
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）	—	—	—
固定资产报废损失（收益以“—”号填列）	—	—	—
公允价值变动损失（收益以“—”号填列）	-6,473.42	—	—
财务费用（收益以“—”号填列）	198,752.59	-101,636.90	77,000.00
投资损失（收益以“—”号填列）	—	-49,890.41	—
递延所得税资产减少（增加以“—”号填列）	-557,389.49	-2,240,054.50	—
递延所得税负债增加（减少以“—”号填列）	—	—	—
存货的减少（增加以“—”号填列）	-4,945,646.67	-16,673,437.77	-24,410,572.34
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	2,187,896.50	-39,564,420.71	-16,209,843.53
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	-691,443.84	-10,265,571.39	29,920,813.36
其他	96,191.30	587,353.94	878.87
经营活动产生的现金流量净额	-2,654,373.65	-58,839,123.00	-7,612,313.87

公司报告期内净利润与经营活动产生的现金流量净额差异主要是由于经营性应收应付项目变动、存货变动、减值损失以及固定资产和使用权资产折旧、长期待摊费用摊销等非付现成本导致。

报告期内各期，公司持续盈利，但经营活动产生的现金流量净额均为负值，主要原因包括：

1、经营性应收、应付项目的变动

报告期内，公司经营性应收项目的增加金额分别为 16,209,843.53 元、39,564,420.71 元、-2,187,896.50 元，公司 2021 年与 2022 年经营性应收项目均明显增加，而 2023 年 1-3 月受客户回款增加的影响，经营性应收项目余额有所减少；公司报告期内经营性应付项目的增加金额分别为 29,920,813.36 元、-10,265,571.39 元、-691,443.84 元，公司 2021 年经营性应付项目增加主要系随着业务规模的快速扩张，公司信用期内的应付款规模随之增加，公司 2022 年及 2023 年 1-3 月经营性应付项目分别减少 10,265,571.39 元和 691,443.84 元，主要系公司根据约定支付供应商款项所致。

此外，由于公司给予部分大客户的信用期一般为月结 60 天，而公司主要供应商给予的信用期为月结 30 天或票到 30 天，上游供应商付款周期和下游客户结算周期的不匹配一定程度上也导致公司经营活动现金流量有所减少。

2、存货项目的增加

报告期内公司存货项目的增加金额分别为 24,410,572.34 元、16,673,437.77 元、4,945,646.67 元，存货余额的逐步增加主要系公司为应对快速发展的业务规模，综合考虑下游市场需求以及公司自身的安全储备量，加大了存货的采购，该情况与企业的实际经营状况相符。

3、经营性付现费用的增加

公司历来注重研发投入，报告期内研发投入较大；公司报告期内正处于快速发展阶段，为满足业务发展需要，公司扩充人员规模，相关的职工薪酬及日常经营性付现费用支出较大。报告期内各期，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 4,064,509.93 元、10,453,045.54 元、4,374,578.67 元，随着人员规模的增长，公司工资薪酬等相关的付现费用逐渐增加。

综上所述，报告期内，公司经营活动现金流量持续为负主要系公司经营规模快速增加导致的经营性应收、应付项目变动、存货规模增加以及经营性付现费用

增加所致，与公司目前的经营业绩趋势相匹配，净利润与经营活动现金流量净额存在差异，具有合理性。

四、说明公司本次挂牌申报财务数据与控股股东力芯微公开披露数据是否存在差异及原因。

公司本次挂牌申报财务数据与控股股东力芯微公开披露数据存在差异，具体差异及差异合理性如下：

（一）财务数据

经核对力芯微披露的招股说明书、年度报告等公开披露文件与本次挂牌的相关申请文件，赛米垦拓披露的财务数据与力芯微存在合理差异，具体情况如下：

1、2023 年 1-3 月，力芯微定期报告未单独披露赛米垦拓的财务数据。

2、2022 年，力芯微披露的定期报告与赛米垦拓本次申报文件中的财务数据差异情况如下：

单位：万元

项目	①-力芯微披露	②-赛米垦拓披露	②-①差异	③力芯微合并报表数据	(②-①)/③占比
流动资产	10,139.24	10,098.62	-40.62	120,236.48	-0.03%
非流动资产	474.14	534.24	60.10	5,058.62	1.19%
资产合计	10,613.38	10,632.86	19.48	125,295.10	0.02%
流动负债	4,220.85	4,375.85	155.00	10,324.56	1.50%
非流动负债	62.66	62.66	-	133.79	-
负债合计	4,283.51	4,438.51	155.00	10,458.35	1.48%
净资产	6,329.87	6,194.36	-135.51	114,836.76	-0.12%
营业收入	7,240.51	6,708.37	-532.14	76,751.72	-0.69%
净利润	551.67	416.16	-135.51	15,183.77	-0.89%
综合收益总额	551.67	416.16	-135.51	15,183.77	-0.89%
经营活动现金流量	-5,919.91	-5,883.91	36.00	9,308.63	0.39%

如上表所示，力芯微公开披露的定期报告与赛米垦拓本次挂牌申报文件披露的 2022 年部分财务数据存在合理差异，具体分析如下：

(1) 流动资产、非流动资产、资产合计

力芯微公开披露的赛米垦拓 2022 年末流动资产、非流动资产及资产合计较赛米垦拓本次挂牌申请文件均存在差异，具体如下：

项目	具体差异原因
流动资产差异	a.赛米垦拓 2022 年将未到期的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑）背书至力芯微并做票据还原，金额合计 155.00 万元，主要系赛米垦拓 2022 年将未到期的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑）背书至力芯微，审计机构年度审计时鉴于母子公司之间关联往来需合并抵销未做还原，本次挂牌审计时将上述银行承兑汇票还原所致； b.2023 年 5 月，公司与客户云南燃一协商确定退货，审计机构基于谨慎性原则调减销货当月应收账款 601.31 万元、调增其他流动资产（应交税费贷方）69.18 万元、存货 342.65 万元等； c.审计机构将预付上海坤锐电子科技有限公司（以下简称“上海坤锐”）的非专利技术购置款 36.00 万元由预付账款调至其他非流动资产。
非流动资产差异	a.审计机构将预付上海坤锐的非专利技术购置款 36.00 万元由预付账款调至其他非流动资产； b.审计机构根据调整后的可抵扣暂时性差异以及执行企业会计准则解释第 16 号调增递延所得税资产 24.10 万元。
资产合计差异	资产合计差异系因流动资产及非流动资产存在差异所致。

(2) 流动负债、负债合计

力芯微公开披露的赛米垦拓 2022 年末流动负债及负债总额较赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 155.00 万元，主要系赛米垦拓 2022 年将未到期的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑）背书至力芯微，审计机构年度审计时鉴于母子公司之间关联往来需合并抵销未做还原，本次挂牌审计时将上述银行承兑汇票还原所致。

(3) 营业收入

2023 年 5 月，赛米垦拓针对客户云南燃一使用公司特定型号电子控制模块（EDF-2010SFM）生产的电子雷管出现盲炮现象进行分析，经双方共同鉴定并

一致认为上述问题由公司电子控制模块（EDF-2010SFM）所用桥丝与云南燃一生产电子雷管所用药剂性能不匹配造成，公司该型号产品（EDF-2010SFM）质量、性能均无瑕疵，为维护良好的客户关系，公司同意了云南燃一的退货请求。针对上述事项，审计机构基于谨慎性原则，将该类退货事项追溯调整至该批退回产品确认收入的当月，因此调减赛米垦拓 2022 年 12 月营业收入 532.14 万元，同时调减 2022 年营业成本 342.65 万元，致使公司本次挂牌申请文件较力芯微公开披露的赛米垦拓 2022 年营业收入减少 532.14 万元。

（4）净资产、净利润、综合收益总额

力芯微公开披露的赛米垦拓 2022 年净资产、净利润及综合收益总额较赛米垦拓本次挂牌申请文件均相差 135.51 万元，主要系云南燃一退货所致，退货情况详见本题回复“2、2022 年，力芯微披露的定期报告与赛米垦拓本次申报文件中的财务数据差异情况如下：”之“（3）营业收入”的相关内容。

（5）经营活动产生的现金流量净额

力芯微公开披露的赛米垦拓 2022 年经营活动产生的现金流量净额较赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 36.00 万元，主要系审计机构本次挂牌审计时将公司 2022 年预付上海坤锐的 36.00 万元非专利技术购置款由经营活动现金流出调至投资活动现金流出所致。

3、2021 年，力芯微披露的定期报告与赛米垦拓本次申报文件中的财务数据差异情况如下：

单位：万元

项目	①-力芯微披露	②-赛米垦拓披露	②-①差异	③力芯微合并报表数据	(②-①) / ③占比
流动资产	5,394.74	5,414.74	20.00	107,011.30	0.02%
非流动资产	213.89	213.89	-	4,721.54	-
资产合计	5,608.63	5,628.63	20.00	111,732.84	0.02%
流动负债	5,183.17	5,203.17	20.00	13,836.82	0.14%
非流动负债	-	-	-	143.52	-
负债合计	5,183.17	5,203.17	20.00	13,980.34	0.14%
净资产	425.46	425.46	-	97,752.50	-

项目	①-力芯微披露	②-赛米垦拓披露	②-①差异	③力芯微合并报表数据	(②-①)/③占比
营业收入	2,027.95	2,027.95	-	77,356.46	-
净利润	128.61	128.61	-	16,136.02	-
综合收益总额	128.61	128.61	-	16,136.02	-
经营活动现金流量	-761.86	-761.23	0.63	8,273.49	0.01%

如上表所示，力芯微公开披露的定期报告与赛米垦拓本次挂牌申报文件披露的 2021 年部分财务数据存在差异，具体分析如下：

（1）流动资产、资产合计、流动负债及负债合计

力芯微公开披露的赛米垦拓 2021 年末流动资产、资产合计、流动负债及负债合计较赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 20.00 万元，主要系赛米垦拓 2021 年尚未到期的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑）背书至力芯微，审计机构年度审计时鉴于母子公司之间关联往来需合并抵销未做还原，本次挂牌审计时将上述银行承兑汇票还原所致。

（2）经营活动产生的现金流量净额

力芯微公开披露的赛米垦拓 2021 年经营活动产生的现金流量净额较赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 0.63 万元，主要系审计机构本次挂牌审计时将公司 2021 年财务费用-利息收入 0.63 万元调至“收到其他与经营活动有关的现金”所致。

（二）研发项目

经核对力芯微披露的招股说明书、年度报告等公开披露文件与本次挂牌的相关申请文件，赛米垦拓披露的研发项目与力芯微存在差异，具体情况如下：

1、赛米垦拓披露的报告期内研发项目

赛米垦拓披露的报告期内研发项目如下：

单位：元

研发项目	研发模式	2023 年 1 月-3 月	2022 年度	2021 年度
隧道专用型电子	自主研发		7,481,091.51	4,370,565.07

雷管控制芯片及系统的研发				
灭火用炮弹专用型电子雷管控制芯片及系统的研发	自主研发		2,912,137.41	
数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统	自主研发	433,675.49	1,184,798.13	
高可用工业电子雷管起爆系统项目	自主研发	1,019,837.28		
高性能工业电子雷管模组开发项目	自主研发	1,238,202.91		
合计	-	2,691,715.68	11,578,027.05	4,370,565.07

2、力芯微定期报告中公开披露的与赛米垦拓相关的研发项目

力芯微定期报告中公开披露的与赛米垦拓相关的研发项目如下：

单位：元

研发项目	研发模式	2023 年 1 月-3 月	2022 年度	2021 年度
隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发与产业化	未披露	未披露	7,481,091.51	4,356,157.37
灭火用炮弹专用型电子雷管控制芯片及系统的研发与产业化	未披露	未披露	2,912,137.41	
数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统的研发与产业化	未披露	未披露	1,370,680.96	

3、差异说明

(1) 隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发

力芯微 2021 年年度报告中披露的“隧道专用型电子雷管控制芯片及系统的研发与产业化”研发投入与赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 14,407.70 元，主要

系审计调整所致。

（2）数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统的研发

力芯微 2022 年年度报告中披露的“数码电子雷管全生命周期管理与数据分析系统的研发与产业化”研发投入与赛米垦拓本次挂牌申请文件相差 185,882.83 元，主要系公司无锡办公场所场地使用费用按照受益原则审计调整所致。

五、请公司说明向江苏集萃智能集成电路设计技术研究所有限公司（以下简称集萃智能）租赁办公场所及相关孵化服务的具体内容，对比集萃智能向无关联第三方出租或服务价格，说明定价公允性，是否存在关联方代为承担成本费用的情形。

江苏集萃智能集成电路设计技术研究所有限公司（以下简称“集萃智能”）是由江苏省产业技术研究院、无锡高新区和一批国内外集成电路设计专家教授成立的新型研发机构，核心业务包括关键核心技术研发及产业化、优质项目引进及孵化、产业政策与基金配套支持和芯火双创基地运营与服务。自 2020 年 9 月 3 日成立以来，公司作为孵化企业入驻集萃智能设立的集成电路孵化平台。公司入驻上述平台后，集萃智能向公司提供办公场所，并进行跟踪服务，包括日常载体服务、政府优惠政策对接等。

集萃智能对上述平台入驻企业按场地使用费、服务费两个部分收取，其中服务费主要由水电费、冷暖空调费、物业费、垃圾清运费、管理费等构成，所有入驻企业收费标准相同。鉴于入驻企业在发展过程中获取的资质荣誉、享受的政策优惠、发展阶段等存在差异，集萃智能对入驻企业收取的场地使用费略有差异，但优惠支持均有依据，所有入驻企业执行标准相同。报告期内各期，集萃智能对无关联入驻企业的出租或服务价格位于 0 元/平方米/月-40.00 元/平方米/月之间。

公司与集萃智能之间的定价方式与非关联入驻企业相同，关联租赁价格处于集萃智能对无关联入驻企业的出租或服务价格区间范围内，公司与集萃智能之间的关联租赁定价公允，公司不存在关联方代为承担成本费用的情形。

六、报告期各期，公司净利润分别为 128.61 万元、416.16 万元和 77.94 万

元。请公司结合市场地位、核心竞争力及劣势、客户稳定性、现金流情况、偿债能力、期后订单情况及业绩等方面，说明公司是否符合具有持续经营能力的挂牌条件。

1、市场地位

在市场需求与政策的双重驱动下，民爆行业电子雷管的总产量快速增长，相应地推动了电子控制模块的市场需求量快速增加。随着市场的蓬勃发展，公司的电子控制模块产品销量不断增长，公司 2021 年及 2022 年国内电子控制模块实现的销售量约为 388 万块、1,562 万块，实现了国内销售规模的高速增长；此外，公司还在积极拓展海外市场，公司 2022 年海外电子控制模块的销售量实现增长。公司的产品应用涉及隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破、人工影响天气、地质勘探、石油开采、火灾扑救等多个专业细分领域，具有高可靠性、高精度、高安全性等特点。相较于市场上同类产品，公司产品在超长延时设置、长距离通信、抗漏电、抗高温等技术上实现突破，在市场具备较强的竞争力。

2、核心竞争力及劣势

（1）公司的竞争优势

1) 产品优势及应用领域布局优势

公司的核心产品是电子控制模块，作为工业电子雷管的核心组件，主要应用于民用爆破领域。依托于公司研发技术的积累，持续根据市场发展趋势与客户反馈进行升级与迭代，成功研发出三代电子雷管控制芯片，并基于控制芯片开发一系列适应各类场景的电子控制模块、编码器及起爆控制器。

控制芯片内部集成具有读写权限控制功能的存储器、储能电容独立充放电电路、高精度延时校准算法，实现电子控制模块的可靠起爆；通过脉宽调制专用通信协议、复位电路隔离保护、高性能滤波器等技术提高雷管网络的抗干扰、抗电冲击和抗漏电能力；基于低功耗的模块设计方案和自适应信号检测技术，提高了起爆器的带载数量和通信距离，实现大规模高效组网。

基于市场反馈和产品规划，公司产品持续迭代升级，用于集成新的功能，提升性能指标并降低成本。基于新型控制芯片，持续进行电子控制模块电路和结构

的改进、小批量试生产和测试，与客户合作进行试验，提高整体方案的可靠性。

根据对市场反馈的度量，优化调整元器件、原材料的采购、半成品加工、成品出库、发货监管过程，并保存抽样结果。对生产情况进行阶段性数据分析，从抽样数据推导总体分布情况，以整体度量产品稳定性和一致性提升情况，不断完善质量管控流程。

电子控制模块和起爆器等相关产品会根据客户对某些指标或者功能的需求进行调整。研发、生产、市场、销售等部门紧密协作，实现客户定制的全流程管理。在满足客户需求的同时，保证产品的稳定性和可靠性。

由于电子雷管下游领域对产品功能及性能的要求不尽相同，为满足各领域需求以及实现规模效应，公司注重下游领域细分市场的开拓，目前已经在人工影响天气、火灾扑救领域、地质勘探、石油开采等多个下游市场完成布局。公司业务涉及的下游行业广泛多样，能够有效规避下游行业波动对整体经营的影响，使主营业务能够实现持续、稳定、健康增长，为公司的未来发展奠定了良好的基础。

2) 技术研发优势

公司研发技术团队包含多名电子雷管行业的资深工程师和技术专家。这些专业人才能够快速识别问题，提出解决方案，并将其转化为实际产品或服务。

公司具备深厚的技术储备和先进的研发设施。这些技术能力和设施使公司能够在民爆领域的技术创新方面保持竞争优势，推动产品不断升级和改进；公司有丰富的专利和知识产权组合，涵盖控制芯片、电子控制模块、起爆控制器等产品；公司具有高效的研发流程，能够更迅速地将新技术转化为民爆市场上的实际产品，并占据市场先机；公司注重技术创新，不断投入资源和精力进行研发。包括创新的奖励、激励政策等方式，不断提升公司的创新活力。

这些技术研发优势的组合使企业能够在技术创新、产品开发和市场竞争中取得优势，并持续提升企业的竞争力。

3) 质量管理优势

公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证，根据 ISO9001 质量管理体系建立

公司质量管理手册、制定企业标准。公司根据质量管理手册产品企业标准要求，确定材料采购、设备生产、成品出库等质量管理流程，以及设备软件测试流程；在这些流程基础上公司建立自有质量管理大数据平台，对原材料抽检数据、生产过程数据、软件测试数据、出库检验数据等接入、存储、统计、分析。通过大数据分析，对材料质量、生产过程指标以及出库检验数据进行监控和分析。从多角度以量化指标监控产品质量趋势，并持续进行针对性的分析改善，提高产品质量水平。

4) 品牌与客户资源优势

公司依托高安全、高可靠和高性能的产品，已在业内树立了良好的市场声誉，并具备较高的品牌知名度。在爆破领域，公司已与多家民爆企业如云南燃一、黑龙江青化、山西焦煤、南理工化工、西安庆华等建立了长期稳定的合作关系，并得到客户的广泛认可。公司的产品已广泛应用于交通建设、矿山爆破、楼房拆除爆破、隧道掘进、金属矿小断面、大型露天煤矿抛掷爆破及重点工程建设等多种爆破工程。

5) 产业链资源优势

公司利用自主研发的电子控制芯片，结合对不同应用场景的分析，从而推出了电子控制模块产品。公司根据上游领域高度专业化分工的特点，将部分环节交由外部供应商完成。公司建立了稳定的产业链合作关系，与芯片制造封测企业、电子元器件制造企业和贴片组装企业等供应商紧密合作，形成了协同发展的优良基础。在长期的合作中，公司与供应商充分了解了彼此的技术要求、工艺能力和品质标准，实现了无缝协同。双方始终保持着紧密的沟通和协作，及时解决制造技术、产能冲突等问题，确保了产品品质和交期需求的满足。

在原材料方面，公司根据应用需求进行选型，并对核心器件进行定制化改进。例如，结合严苛温度环境的应用需求改进高容量低漏电的电容器件，结合可靠点火性能的需求改进换能器件等，并向供应商进行定制化采购。同时，公司紧跟上游制造技术的变化，提前设计新的方案并与供应商紧密合作，保证了新品的研发进度及产品的稳定可靠性，并具有一定的创新性。

6) 国际化优势

公司坚持以国际化理念开拓和维护市场，始终致力于全球化发展，抓住全球电子雷管行业需求增长旺盛的发展机遇，放眼全球市场进行电子控制模块产业布局。

公司全力致力于国外市场的开拓，产品已应用到南非、南美、欧洲、南亚等地区，在电子控制模块出口市场占据国内领先地位。随着规模的扩张以及品牌影响力的提升，公司的海外客户资源不断累积，在全球市场呈现迅速增长的趋势。

7) 管理体系优势

公司建立完善的经营管理体系，引入了企业资源计划等信息系统，用于管理日常业务活动、降低管理成本、发挥业务协同优势、提高公司规模经济效应。稳定的核心团队是公司积累和保持竞争优势的基础。公司形成一支多学科背景的高素质、专家型管理团队，核心管理层长期稳定，且均拥有多年电子控制模块行业的设计、研发及销售经验。这支团队能够及时准确地掌握电子雷管控制模块的技术发展方向，并制定满足市场需求和符合公司实际情况的发展战略，推动管理创新，不断提升公司的管理水平，有效促进公司持续发展。

(2) 公司的竞争劣势

1) 融资渠道单一

目前，公司正处于快速发展阶段，业务规模的扩张以及研发投入需要大量的资金支持。公司主要依靠自身资金积累和少量股权融资来实现发展，融资渠道相对单一。随着下游市场的稳步发展，公司的市场份额和业务规模将进一步扩大，从而带来一定的资金压力。公司目前的资金实力在一定程度上限制了其研发和运营活动，因此公司需要开拓更多的融资渠道以提高盈利能力和可持续发展能力。

2) 市场拓展力度有待提升

鉴于公司的人力资源相对有限，目前销售团队整体的业务水平和知识储备有待提升，对市场开拓的力度不足。作为一家中小型企业，公司的资产规模和人力资源有限，难以拥有足够多的资源来扩大市场份额，因此在招募销售人员、构建

销售渠道和建立销售网络等方面存在着一定的劣势。

3) 规模和影响力有待提高

随着业务快速发展，公司已经构建了研发、采购和销售的完整体系，不断推出新产品，但相较于国内外知名企业，公司规模和产品影响力仍有待提高。面对日益激烈的市场竞争，若公司不能持续扩大业务规模和提升产品影响力，将会对业绩造成不利影响。

4) 与行业领先企业在人才储备方面存在一定差距

相较于行业内的领先企业，公司在各类人才储备方面存在一定的差距。高端人才储备是公司持续发展和保持核心竞争力的重要基础。随着公司业务规模的不断扩大和研发投入的不断增加，产品结构持续更新升级，在可预见的未来，公司在技术研发、销售、管理等方面高级人才储备相对不足。因此，公司需要不断完善内部人才培养机制，同时加大外部人才的引进力度，以快速充实高端人才储备，提升公司的竞争力和实现可持续发展。

3、客户稳定性

报告期内，公司前五大集团口径客户销售情况如下：

(1) 2023 年 1-3 月前五大客户情况

单位：元；%

序号	客 户	2023 年 1-3 月	占营业收入比例
1	云南燃一有限责任公司	3,595,893.24	28.71
2	中山市江信进出口贸易有限公司	3,479,030.88	27.77
3	昆明邦驰科技有限公司	2,632,814.23	21.02
4	安徽易泰工程科技有限公司及其关联方[注 1]	1,381,631.81	11.03
	其中：安徽易泰工程科技有限公司	1,282,300.83	10.24
	南京理工科技化工有限责任公司	74,336.29	0.59
	西安庆华民用爆破器材股份有限公司	24,994.69	0.20
5	AEC Electronics (Pty) Ltd	480,567.50	3.84
合计		11,569,937.66	92.37

(2) 2022 年度前五大客户情况

单位：元；%

序号	客户	2022 年	占营业收入比例
1	云南燃一有限责任公司及其关联方[注 2]	38,895,858.41	57.98
	其中：云南燃一有限责任公司	38,632,274.34	57.59
	云南锐达民爆有限责任公司	263,584.07	0.39
2	黑龙江青化民爆器材有限公司	10,300,884.99	15.36
3	昆明邦驰科技有限公司及其关联方[注 3]	4,291,875.94	6.40
	其中：昆明邦驰科技有限公司	4,290,150.28	6.40
	凯瑞机械（云南）有限责任公司	1,725.66	0.00
4	山西焦煤集团化工有限责任公司	2,825,663.75	4.21
5	SETTTEDARIKHIZMETLERISANAYITICARET	2,144,421.44	3.20
合计		58,458,704.53	87.14

(3) 2021 年度前五大客户情况

单位：元；%

序号	客户	2021 年	占营业收入比例
1	云南燃一有限责任公司及其关联方[注 2]	12,897,831.88	63.60
	其中：云南燃一有限责任公司	12,896,504.45	63.59
	云南天宇爆破技术有限公司德钦分公司	1,327.43	0.01
2	昆明邦驰科技有限公司	2,754,247.89	13.58
3	贵州久联民爆器材发展股份有限公司九八四四生产分公司	1,960,177.00	9.67
4	西安庆华民用爆破器材股份有限公司及其关联方[注 1]	1,016,298.77	5.01
	其中：西安庆华民用爆破器材股份有限公司	664,555.41	3.28
	华东光电集成器件研究所	279,000.00	1.38
	物华能源科技有限公司	46,194.69	0.23
	南阳北方向东工业有限公司	26,548.67	0.13
5	客户 A	620,183.93	3.06
合计		19,248,739.41	94.92

注 1：包含同受中国兵器工业集团有限公司控制的安徽易泰工程科技有限公司、南京理工科技化工有限责任公司、西安庆华民用爆破器材股份有限公司、华东光电集成器件研究所、物华能源科技有限公司、南阳北方向东工业有限公司。

注 2：包含云南燃一有限责任公司及其关联方云南锐达民爆有限责任公司、云南天宇爆破技

术有限公司德钦分公司。

注3：包含昆明邦驰科技有限公司、凯瑞机械（云南）有限责任公司。

报告期内，公司2021年、2022年及2023年1-3月来自前五大客户营业收入合计占当期营业收入比例分别为94.92%、87.14%和92.37%，公司客户较为集中。

公司下游电子雷管生产行业的客户集中度较高是行业普遍现象。根据盛景微公开披露的《无锡盛景微电子股份有限公司招股说明书（上会稿）》“报告期内，公司向前五名客户合计的销售金额分别为19,748.59万元、26,868.57万元和50,829.93万元，占当期营业收入的比例分别为93.68%、75.57%和65.94%。发行人向前五名客户的合计销售金额占比较大，符合下游民爆行业集中度较高的特点，报告期内，按所属集团口径前十家民爆生产企业的电子雷管产量占当期总产量的比例分别为78.01%、72.50%和74.72%。”以及“报告期内，公司向第一大客户雅化集团的销售金额占当期营业收入的比重分别为50.49%、33.23%和28.66%，雅化集团是电子雷管龙头企业，2022年，其电子雷管产量为4,910万发，位列民爆生产企业电子雷管产量第一位。”盛景微亦存在客户集中的情况。公司客户集中度较高符合自身的实际经营情况，符合电子控制模块行业特征，具备合理性。

报告期内，公司与主要客户交易具有业务稳定性及可持续性。公司将逐步优化公司产品结构，丰富产品品类，提升产品档次，逐步降低客户集中度。

4、现金流情况

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-7,612,313.87元、-59,199,123.00元和-2,095,805.83元，公司报告期内经营活动产生的现金流均为净流出。公司持续盈利，但经营活动产生的现金流量净额均为负值，主要原因包括：①公司给予部分大客户的信用期一般为月结60天，公司主要供应商给予的信用期为月结30天；②公司历来注重研发投入，报告期内研发投入较大；③公司处于快速发展阶段，为满足业务发展需要，公司扩充人员规模，相关的职工薪酬及日常经营性付现费用支出较大。

5、偿债能力

报告期内各期，公司偿债能力指标如下所示：

项 目	2023 年 3 月 31 日/ 2023 年 1-3 月	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年度
资产负债率	40.41%	41.74%	92.44%
流动比率（倍）	2.37	2.31	1.04
速动比率（倍）	1.48	1.35	0.52
利息支出	196,219.35	406,388.70	77,000.00
利息保障倍数（倍）	2.13	5.73	17.70

报告期内各期，公司资产负债率持续下降，流动比率及速动比率显著上升，利息保障倍数虽有下降但处于合理水平。随着公司业务的快速发展及引入股权投资，公司资金实力及净资产规模显著增加，偿债能力不断强化，公司不存在偿债能力不足的风险。

为进一步强化偿债能力，公司后续将加强对应收账款的管理，确保应收账款及时、全额的收回，同时向供应商争取更有利的付款条件；寻求新的外部融资渠道，提高公司的融资能力；加强资金管理能力，合理有效安排公司资金的使用；进一步推动公司业务发展、增强盈利能力，从而进一步强化公司的偿债能力。

6、期后订单情况及业绩

（1）期后订单情况

截至 2023 年 8 月 31 日，公司在手订单金额为 1,135.23 万元（含税），公司期后新增订单金额为 7,307.53 万元（含税），期后新增订单情况较好。

（2）2023 年 1-8 月业绩实现情况

2023 年 1-8 月，公司业绩实现情况如下：

单位：万元

项 目	金额
营业收入	6,749.20
净利润	776.04
经营活动产生的现金流量净额	790.88
综合毛利率	41.17%

注：上述数据未经审计

公司期后经营数据良好，未出现重大不利情形，具有持续盈利能力。

综上所述，公司产品在市场具备较强的竞争力，主要客户稳定，偿债能力不断强化，公司不存在偿债能力不足的风险，期后新增订单情况及期后经营数据良好，未出现重大不利情形，因此，公司符合具有持续经营能力的挂牌条件。

七、关于研发及核心技术人员。根据申请文件：①公司分别与南京理工大学化学与化工学院、江南大学开展研发合作；②核心技术人员李国宏曾任聚辰半导体股份有限公司技术顾问、上海华虹计通智能系统股份有限公司 IC 设计经理、上海中科高等研究院助理研究员、上海久羿电子科技有限公司总经理；③控股股东力芯微承诺将其拥有或申请中的与电子雷管业务相关的专利权、集成电路布图设计等知识产权全部转让给公司。

请公司：①补充披露合作研发情况，包括不限于合作各方的权利义务及完成的主要工作、相关研发项目取得的研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各合作方支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力；②补充说明李国宏于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，说明是否与原任职单位约定竞业禁止条款，是否与原单位存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷；③相关知识产权转让的计划、进展和预计完成期限，是否需要并履行相关决议程序，是否存在转让障碍，若未按期转让是否会对公司生产经营产生不利影响。

（一）补充披露合作研发情况，包括不限于合作各方的权利义务及完成的主要工作、相关研发项目取得的研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各合作方支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力

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”之“3、合作研发及外部研发情况”中补充披露如下：

“报告期内，公司针对公司主营业务涉及的相关技术与相关单位签署了合作研发相关协议并开展了合作研发工作，公司核心技术系以自研为主，不会对合作方产生研发依赖，**公司具有独立研发能力**，公司报告期内的合作研发活动不会对公司持续经营能力造成不利影响。

公司报告期内签署的合作研发相关协议及基本情况如下：

序号	合作方	合作内容	合作方式	合作期限	对价	权益分配方式
1	南京理工大学化学与化工学院	共建“高可靠电子雷管控制技术研究中心”	技术研究中心建设在公司指派地址内。公司为该机构提供必要的技术及人员的支撑，公司的各类实验室和研发资料为该机构开放。合作方负责提供相关领域教授、博士团队，为中心提供关键技术支持。机构研究经费由公司出资	2022 年 7 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日	-	双方共同研究所取得的技术成果归双方共有，双方可以就具体科研项目签订成果分配协议。公司有权优先实施双方共有的技术成果，双方不得单独对外转让共有技术成果，如需对外转让或者许可使用，双方另行签订协议约定。双方联合申报科技项目获得的外部经费支持，原则上以申报单位为主，分配比例由双方协商
2	江南大学	共建“高可靠电子雷管模组控制技术研究中心”		2023 年 3 月 1 日至 2026 年 2 月 28 日	-	

报告期内，公司开展合作研发的合作方均为国内高校单位，合作方具体情况如下：

序号	合作方	是否为关联方	是否存在纠纷	基本情况与资质
1	南京理工大学化学与化工学院	否	否	系事业单位南京理工大学的二级学院，南京理工大学隶属于工信部，由工信部、教育部与江苏省人民政府共建的全国重点大学，是国家“双一流”建设高校，“211 工程”、“985 工程优势学科创新平台”建设高校。南京理工大学化学与化工学院成立于 1988 年 7 月，2021 年 4 月更名为化学与化工学院。该学院的化学工程与技术学科在全国第五轮学科评估中位列 A+，化学学科进入 ESI 国际学科领域全球排名前 1%。学院拥有应用化学、材料学、军事化学与烟火技术 3 个国家重点学科，化学工程与技术工信部

				重点学科，化学工程与技术江苏高校优势学科，军事化学与烟火技术“十三五”首批国防特色学科
2	江南大学	否	否	教育部直属、国家“211 工程”重点建设高校和“双一流”建设高校，学校源起 1902 年创建的三江师范学堂。学校轻工技术与工程、食品科学与工程 2 个学科入选“双一流”建设学科名单；建有设计学、控制科学与工程、化学工程与技术、纺织科学与工程等江苏高校优势学科建设工程立项学科 4 个，教育学、数学、机械工程、光学工程、材料科学与工程、软件工程、管理科学与工程等“十四五”江苏省重点学科 7 个

上述合作研发单位与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均不存在关联关系，公司与各合作研发单位不存在利益输送的情形，公司与各合作研发单位不存在纠纷或潜在纠纷。

上述合作研发中，公司与合作方的权利义务及完成的主要工作、相关研发项目取得的研究成果、相关成果在公司业务中的应用情况、项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各合作方支付的费用情况如下：

合作方名称	合作各方的权利义务及完成的主要工作	已取得的研究成果及在公司业务中的应用情况	项目实际发生的费用及承担情况	公司向各合作方支付的费用金额
南京理工大学化学与化工学院	双方充分利用电子雷管市场驱动作用，充分发挥双方对电子雷管控制模组和系统技术创新研发方向、路线的导向优势，重点引入技术研究中心战略合作伙伴，共同面向企业进行咨询、培训、检测等服务，如产业化服务模式设计、产业分析与研究、知识产权布局、政策咨询	尚未取得研究成果	报告期内尚未实际发生费用	未支付
江南大学		尚未取得研究成果	报告期内尚未实际发生费用	未支付

公司与各合作方对研究成果归属进行了明确的约定，报告期内，上述合作研发项目尚未开展实质性研究活动，暂未取得研究成果，公司与合作方对研究成果归属不存在纠纷或潜在纠纷。”

（二）补充说明李国宏于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，说明是否与原任职单位约定竞业禁止条款，是否与原单位存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷

1、李国宏于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况

入职公司前，公司总经理李国宏于 2019 年 5 月至 2020 年 7 月期间担任聚辰半导体股份有限公司技术顾问，具体工作为从事芯片研发设计，李国宏在原单位不存在职务发明。

2、李国宏是否与原任职单位约定竞业禁止条款，是否与原单位存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷

李国宏与原单位系劳务关系，双方不存在竞业禁止的相关约定，截至本回复出具之日，李国宏与原单位不存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷。

（三）相关知识产权转让的计划、进展和预计完成期限，是否需要并履行相关决议程序，是否存在转让障碍，若未按期转让是否会对公司生产经营产生不利影响

2023 年 9 月 8 日，公司与力芯微针对知识产权转让相关事宜签署了《知识产权转让框架协议》，预计于 2024 年 6 月 30 日前向相关知识产权管理部门提交权利人或申请人变更申请，公司与力芯微将根据第三方评估机构出具的评估报告评估价值为参考协商确定转让价格并相应履行相关决议程序，相关知识产权不存在转让障碍。

公司日常生产经营活动主要依赖已取得的专利、软件著作权、集成电路布图设计专有权及非专利技术等，即使相关知识产权未按期转让，公司也可运用已获取的专利、软件著作权、集成电路布图设计专有权和所掌握的非专利技术开展正常的生产经营活动，未按期转让不会对公司生产经营构成重大不利影响。

八、关于特殊投资条款。公开转让说明书披露：①2022 年 4 月赛米有限第一次增资时，宁创投资、芯和投资、产发创投、高新创投、国联创投、创新天使、汤大勇 7 位投资方分别与力芯微、李国宏、史承渺、杨叶飞签署了附有特殊投资条款的《增资协议》，协议约定了经营行为限制、优先认购权、反稀释、优先购买权、随售权、处分限制、最优惠条款、信息披露与知情权等特殊投资条款；②以上特殊投资条款已自本次公司新三板挂牌申请文件签署日前 1 日终

止。

请公司补充说明：①已终止的特殊投资条款的具体内容，相关条款是否已经触发，权利方是否要求履行；②终止是否真实有效，履行及终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响；③是否存在现存有效的特殊投资条款，如存在，请在公开转让说明书“特殊投资条款情况”部分补充披露，并逐条列示是否存在应当清理的情形。请主办券商、律师结合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，核查上述事项，并发表明确意见。

（一）已终止的特殊投资条款的具体内容，相关条款是否已经触发，权利方是否要求履行

根据7位投资方出具的《确认函》，下述特殊投资条款于本次公司新三板挂牌申请文件签署日前1日终止，且不因任何情形的发生而恢复效力：

特殊投资条款	条款具体内容
经营行为限制	协议各方一致同意，未经股东审议通过，目标公司不得以任何形式参股或控股任何第三方企业。 协议各方一致同意，在目标公司经营存续期内不得以任何形式为目标公司任何一个股东提供担保、抵押、借款。
优先认购权	在目标公司完成合格上市前，如目标公司进行新增注册资本、可转换债等形式的股权融资，在同等条件下，投资方有权按其届时在目标公司的持股比例享有优先认购权。公司实施股权激励计划的情形除外。
反稀释	目标公司以任何方式（包括但不限于股权转让和增资扩股）引进新投资方，应确保新投资方获得的每一元注册资本金（或每股）价格不得低于投资方的本次增资每一元注册资本金价格。如果目标公司以低价格进行新的融资，则投资方有权要求管理层股东在30日内无偿向其转让部分目标公司股权或要求管理层股东向投资方支付现金以补偿投资方（即以股权补偿或现金补偿的方式，使得投资方的每一元注册资本金价格降低至该等更低价融资中的每一元注册资本金（或每股价格）。 目标公司经股东会审议通过，根据员工持股计划或股权激励计划发行的股权不受此限。
优先购买权	在目标公司完成合格上市前，如果管理层股东计划向任何主体转让其直接或间接持有的目标公司股份（管理层股东向目标公司员工进行股权激励的除外），投资人有权但无义务对管理层股东拟转让的股份按照其届时在目标公司的持股比例享有优先购买权。
随售权	本次增资完成后，如果管理层股东拟将其控制的全部或部分目标公司股权直接或间接出售给任何第三方，则投资方有权利但无义务，在同等条件下，按其持股比例优先或共同出售其所持有的股权。

特殊投资条款	条款具体内容
	在投资方以书面形式向管理层股东表明其是否行使本条规定的随售权之前，管理层股东不得出售其持有的全部或部分目标公司股权。
处分限制	自本次增资完成至目标公司进行 IPO 申报或投资方不再持有目标公司股权时(以先达者为准), 非经投资方同意, 管理层股东不得新增以质押、转让、委托持有等任何形式直接或间接转让其持有的目标公司股权。
优先清算权	如果发生了任何导致目标公司清算的事件, 包括目标公司终止或解散或破产等, 目标公司依法支付税费、薪金、负债和其他分配后, 在中国法律法规允许的范围内, 本轮投资方有权在分配目标公司的资产时, 优先于目标公司本轮增资之前的股东取得相当于其缴付的本次增资的投资款金额以及已累计的红利或已宣布但未分配的红利中相当于本轮投资方持股比例计算的部分(“优先额”), 若本轮投资方无法优先于目标公司本轮增资之前的其他股东取得全部优先额, 则管理层股东应向本轮投资人以管理层股东在目标公司清算中应分配取得的资金和资产为限进行补足。
最优惠条款	除非经投资方事先书面同意, 投资方在目标公司的权利不得为次级的, 即应在任何时间至少等同于目标公司所有其他股东的股东权利, 若目标公司既有或未来的投资方享受比投资方更优惠的一项或多项投资条件或保障投资的条件(如优先权利, 合称“投资权利”), 则投资方有权自动享有该等投资权利, 但关于董事席位、监事席位安排的情形除外。
信息披露与知情权	本次增资完成后, 实际控制人及目标公司应以下方式向投资方提供目标公司的下列信息: (1) 每一会计年度结束 120 日内, 提供按照中国会计准则编制并经会计师事务所(该会计师事务所须经投资方认可或依照公司章程的规定产生)审计确认的年度财务报告; (2) 每季度结束 60 日内, 提供按照中国会计准则编制的目标公司季度财务会计报表; (3) 在每一会计年度开始 120 日内, 提供该年度的经营计划, 财务预算和投资计划; (4) 可能对目标公司造成重大义务或产生重大影响的事项、与投资方之间协议约定的其他应当及时告知的事项, 应当在发生或预见其发生之日起 2 日内提供; (5) 投资方需要了解的目标公司的业务、经营或投融资情况, 应当在投资方提出之日起 5 日内提供; (6) 适用于投资方的法律法规、监管规定等要求的信息和报告。 (7) 目标公司应当以书面形式(包括纸质和电子文档)向投资方提供上述列示文件; 目标公司确认其向投资方提供的上述列示文件, 已经过内部适当程序审批通过。 在投资方事先发出通知后 5 个工作日内, 实际控制人及目标公司应允许投资方到目标公司现场了解业务、财务和管理情况, 检查目标公司的会计账簿和会计凭证, 与目标公司的高级管理人员、董事和目标公司聘请的审计机构交流讨论; 投资行使上述权利时, 在该投资方代表在场的情况下, 可以由其聘请的会计师、律师等依法或者依据执业行为规范负有保密义务的中介机构执业人员辅助进行。

鉴于公司于 2023 年 8 月出资 200 万元设立参股公司，根据投资方出具的《同意函》，投资方同意公司按照公司章程及相关制度的规定进行审议该事宜，除此之外，特殊投资条款中的优先认购权、反稀释、优先购买权、随售权、处分限制、最优惠条款、信息披露与知情权等特殊投资条款均未触发，权利方亦未要求履行。

（二）终止是否真实有效，履行及终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

公司本次特殊投资条款终止真实有效，履行及终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形、不会对公司经营产生不利影响。

（三）是否存在现存有效的特殊投资条款，如存在，请在公开转让说明书“特殊投资条款情况”部分补充披露，并逐条列示是否存在应当清理的情形。

本次终止后，公司不存在现存有效的特殊投资条款。

九、关于生产经营场所。根据公开转让说明书，公司无自有生产经营场所，上海办事处办公场所出租人更换频繁，昆明办公场所系向报告期内第一大客户租赁。请公司说明租赁的稳定性，测算如无法持续租赁对生产经营的影响；公司向第一大客户租赁的定价依据及公允性，是否存在代垫成本或利益输送；结合无锡办公场所现在的办公位置说明无锡办公场所是否正常运作，并相应更新披露内容。

（一）租赁的稳定性，测算如无法持续租赁对生产经营的影响

1、租赁的稳定性

截至本回复出具之日，公司现有经营办公场所 3 处，均系向第三方承租，具体情况如下：

单位：平方米

出租方	地理位置	建筑面积	租赁期限	租赁用途
无锡软件产业发展有限公司	无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 15 层	2,070.00	2023.05.01-2023.12.31	无锡办公场所
朱平	上海市长宁区华山路 1635 号 1210 室	78.42	2023.06.20-2024.06.19	上海办事处办公场

				所
云南燃一有限责任公司	云南省曲靖市陆良县芳华镇云南燃一有限责任公司南苑楼处第一间（由南至北）	140.00	2023.01.01-2023.12.31	云南办事处办公场所

公司承租的上述房屋租赁稳定性情况如下：

（1）无锡办公场所

公司自设立之初起即租赁了该处房屋，公司设立至 2023 年 4 月，公司向次承租人江苏集萃智能集成电路设计技术研究所有限公司租赁，自 2023 年 5 月起，公司直接向房屋产权人无锡软件产业发展有限公司租赁。公司租赁的无锡办公场所房屋权属清晰，不存在影响公司使用房屋的权利限制情形，截至本回复出具之日，公司与出租人未就租赁事项产生纠纷，租赁协议履行良好。公司租赁无锡办公场所具备一定的稳定性。

（2）上海办事处办公场所

公司自 2021 年起向姚建飞、陈利、姚冬雨租赁房屋作为公司上海办事处，自 2022 年向朱平租赁房屋，截至本回复出具之日，公司已与朱平续签房屋租赁合同，租赁期限截至 2024 年 6 月 19 日。公司租赁的上海办事处办公场所房屋权属清晰，不存在影响公司使用房屋的权利限制情形，截至本回复出具之日，公司与出租人未就租赁事项产生纠纷，租赁协议履行良好，且剩余租赁期限较长。公司租赁上海办事处办公场所具备一定的稳定性。

（3）云南办事处办公场所

公司自 2022 年起向云南燃一有限责任公司租赁了该处房屋，并于 2023 年进行了续租。根据公司与云南燃一有限责任公司签署的房屋租赁合同，租赁期限截至 2023 年 12 月 31 日。公司租赁的云南办事处办公场所房屋权属清晰，不存在影响公司使用房屋的权利限制情形，截至本回复出具之日，公司与出租人未就租赁事项产生纠纷，租赁协议履行良好。公司租赁云南办事处办公场所具备一定的稳定性。

2、测算如无法持续租赁对生产经营的影响

公司主要经营办公场所为无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 15 层，其余承租场所均作为公司办事处使用且租赁面积较小。若公司无锡办公场所无法持续租赁，预计将发生费用主要为场所装修、改造费及搬迁费，具体测算如下：

单位：元

项目	测算金额	测算依据
场所装修、改造费	991,486.01	按公司 2022 年装修费用 991,486.01 元进行测算
搬迁费	20,000.00	根据市场价格合理测算
合计	1,011,486.01	-

无锡办公场所无法持续租赁时公司预计发生的场所装修、改造费及搬迁费合计为 1,011,486.01 元，对上述测算费用按 5 年进行摊销后，每年摊销额为 202,297.20 元，占公司 2022 年度净利润比例为 4.86%，占比较小，且公司的经营办公对场所无特定要求，无锡办公场所周边可供选择的场所较多，因此，即使公司无法持续租赁现有经营场所，也不会对公司生产经营的稳定性和持续经营能力产生重大不利影响。

（二）公司向第一大客户租赁的定价依据及公允性，是否存在代垫成本或利益输送

公司向第一大客户云南燃一租赁房屋的定价依据为云南燃一结合房屋所在地租赁市场价格与公司协商确定。

报告期内，公司向云南燃一租赁房屋的租金价格如下：

单位：元/年；m²；元/m²/年

租赁期间	房屋位置	租金金额	租赁面积	租金单价
2022.1.1-2022.12.31	云南省曲靖市陆良县芳华镇云南燃一有限责任公司南苑楼处第一间（由南至北）	12,113.00	140.00	86.52
2023.1.1-2023.12.31	云南省曲靖市陆良县芳华镇云南燃一有限责任公司南苑楼处第一间（由南至北）	12,113.00	140.00	86.52

根据云南燃一与其无关联第三方签署的租赁协议，云南燃一向其无关联第三

方出租周边房屋的租金价格为 86.52 元/m²/年。公司向云南燃一租赁的价格与云南燃一与其无关联第三方的租赁价格间不存在重大差异，定价公允，云南燃一不存在为公司代垫成本或进行利益输送的情形。

（三）结合无锡办公场所现在的办公位置说明无锡办公场所是否正常运作，并相应更新披露内容

公司于 2023 年 5 月 1 日与无锡软件产业发展有限公司签署了租赁协议，租赁期限为 2023 年 5 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日，租赁面积为 2,070.00 平方米，地址为无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 15 层。截至本回复出具之日，公司无锡办公场所正常运作。

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的资源要素”之“（五）主要固定资产”之“4、租赁”中补充披露如下：

“

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平米)	租赁期限	租赁用途
无锡赛米垦拓微电子有限公司	江苏集萃智能集成电路设计技术研究有限公司	无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 1911 室	60.00	2020.8.24-2021.8.23	无锡办公场所
无锡赛米垦拓微电子有限公司	江苏集萃智能集成电路设计技术研究有限公司	无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 1501 室	1,135.00	2021.10.1-2021.12.31	无锡办公场所
无锡赛米垦拓微电子有限公司	江苏集萃智能集成电路设计技术研究有限公司	无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 1501 室	1,135.00	2022.1.1-2022.12.31	无锡办公场所
无锡赛米垦拓微电子有限公司	江苏集萃智能集成电路设计技术研究有限公司	无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 1502 室	935.00	2022.10.1-2022.12.31	无锡办公场所
无锡赛米垦拓微电子股份有限公司	江苏集萃智能集成电路设计技术研究有限公司	无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 15 层	2,070.00	2023.1.1-2023.4.30	无锡办公场所
无锡赛米	姚建飞、陈利、	上海市淮海中路	54.65	2021.4.22-	上海办事

垦拓微电子有限公司	姚冬雨	2006 弄 16 号 1106 室		2022.4.21	处办公场所
无锡赛米垦拓微电子有限公司	朱平	上海市长宁区华山路 1635 号 1210 室	78.42	2022.6.20-2023.6.19	上海办事处办公场所
无锡赛米垦拓微电子有限公司	云南燃一有限责任公司	云南省曲靖市陆良县芳华镇云南燃一有限责任公司南苑楼处第一间（由南至北）	140.00	2022.1.1-2022.12.31	云南办事处办公场所
无锡赛米垦拓微电子股份有限公司	云南燃一有限责任公司	云南省曲靖市陆良县芳华镇云南燃一有限责任公司南苑楼处第一间（由南至北）	140.00	2023.1.1-2023.12.31	云南办事处办公场所
无锡赛米垦拓微电子股份有限公司	无锡软件产业发展有限公司	无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 15 层	2,070.00	2023.5.1-2023.12.31	无锡办公场所
无锡赛米垦拓微电子股份有限公司	朱平	上海市长宁区华山路 1635 号 1210 室	78.42	2023.6.20-2024.6.19	上海办事处办公场所

”

十、关于信息披露豁免。请公司在申请文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中补充说明：公司是否提交相关重大合同申请文件；审慎分析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时间，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及具体依据。

（一）公司是否提交相关重大合同申请文件

公司已提交相关重大合同申请文件。

（二）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时间

1、客户名称属于法定商业秘密范围内的商业经营信息

根据《中华人民共和国反不正当竞争法》第九条第四款规定：“本法所称的

商业秘密，是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息。”

《最高人民法院关于审理侵犯商业秘密民事案件适用法律若干问题的规定》（法释[2020]7号）第一条第二款、第三款规定：“与经营活动有关的创意、管理、销售、财务、计划、样本、招投标材料、客户信息、数据等信息，人民法院可以认定构成反不正当竞争法第九条第四款所称的经营信息。前款所称的客户信息，包括客户的名称、地址、联系方式以及交易习惯、意向、内容等信息。”根据上述规定，公司客户名称等信息属于法定商业秘密范围内的商业经营信息。

2、客户名称具有商业价值

公司主要客户为民爆行业电子雷管生产厂商，公司客户群体具有一定的“圈子属性”，客户转介绍、老客户复购也是公司获取订单的一种重要方式，客户身份信息能对公司产生现实的或者潜在的商业利益，具有商业价值。

3、公司申请豁免披露的信息不为公众所知悉，公司亦采取了相应保密措施

公司申请豁免披露的客户全称尚未公开披露，第三方通过公开渠道亦无法查询该等信息，该等信息不为公众所知悉。公司已与公司主要人员签署了书面《商业秘密保护协议》，并约定对公司客户信息、经营信息等公司商业秘密负有保密义务，《商业秘密保护协议》能够得到有效执行。公司已采取的相应保密措施能够使得申请豁免的信息持续处于保密状态，且公司未发生商业秘密泄漏的情形。

4、公司已与客户A签署《保密协议》，协议约定公司与客户A的合作信息属于商业秘密

公司于2021年1月13日与客户A签署了《保密协议》，协议约定公司与客户A的合作信息属于商业秘密，双方对彼此商业秘密或机密信息应履行保密义务，任一方违反协议约定需承担相应的法律责任，合同有效期为五年。

综上所述，公司申请豁免的信息不为公众所知悉、对公司具有商业价值，公司已经对申请豁免的信息采取了适当的保密措施，公司于2021年1月13日与客户A签署了《保密协议》，公司对商业秘密的认定依据及理由充分且符合相关法律法规的规定。

（三）同行业可比公司相关信息披露情况

经查询公司选取的同行业可比公司公开披露文件，公司同行业可比公司未对相关信息申请豁免披露。经查询公司相关行业公司上市时披露的文件，部分公司因客户名称属于商业秘密申请信息披露豁免，具体如下：

公司简称	上市板块	审核状态	豁免信息披露内容
灿芯股份	科创板	已问询	对公司报告期内的前五大客户中的部分客户名称豁免披露
歌尔微	创业板	上市委审核通过	将部分客户名称以客户 A、客户 B 代替进行豁免披露
安凯微	科创板	已发行	部分客户与公司存在保密协议约定申请豁免披露工业物联网领域客户名称

（四）不豁免相关信息是否严重损害公司利益及具体依据

依据公司与客户 A 签署的《保密协议》，任一方违反协议约定需承担相应的法律责任。公司如若完整披露客户 A 的完整公司名称，将违反上述约定，进而可能需承担相应法律责任并将影响与后续的后续合作，将严重损害公司利益。

同时，因公司及控股股东存在境外客户，考虑到当前的国际形势，公司如若披露客户名称可能致使公司及控股股东利益严重受损。

综上，公司不豁免相关信息将严重损害公司利益，且依据充分。

（五）申请信息披露豁免不会对投资者决策判断构成重大障碍

根据《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》第二十四条之规定，申请人应当简要披露与主要业务相关的情况，包括：（一）…。

（二）产品或服务的主要消费群体，报告期内各期向前五名客户的销售额及占当期销售总额的百分比。（三）…。

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”部分披露产品或服务的主要消费群体，报告期内各期向前五名客户的销售额及占当期营业收入的百分比。

报告期各期，公司与客户 A 的销售情况如下：

期间	销售金额（元）	占营业收入比例
----	---------	---------

2021 年度	620,183.93	3.06%
2022 年度	724,661.00	1.08%
2023 年 1-3 月	-	-

报告期各期，公司与客户 A 的销售金额占营业收入比例占比较低，对公司经营业绩影响较小。除申请豁免的客户 A 名称之外，公司与客户 A 的业务类别、销售内容、销售金额、销售金额占营业收入比例、该客户是否为关联方等内容均已完整披露。

同时，会计师出具了《容诚会计师事务所（特殊普通合伙）关于无锡赛米昂拓微电子股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的相关信息不予披露的专项核查意见》，认为申请信息披露豁免未导致审计范围、审计程序、审计结论等受限，获取的审计证据充分，未披露相关信息不会影响投资者的决策判断。

综上，公司已提交相关重大合同申请文件，公司申请豁免信息为商业秘密的依据和理由充分、合理，公司已于 2021 年 1 月 13 日与客户 A 签署了《保密协议》，公司选取的同行业可比公司不存在相关信息豁免披露，但公司相关行业公司存在因客户名称属于商业秘密申请信息披露豁免的情形，公司不豁免相关信息将严重损害公司利益且依据充分。公司申请信息披露豁免未导致审计范围、审计程序、审计结论等受限，会计师获取的审计证据充分，未披露相关信息不会影响投资者的决策判断。公司申请信息披露豁免符合《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》“1-22 不予披露相关信息”的相关规定。

公司已提交相关重大合同申请文件及更新申请文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》，并补充说明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署情况、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及具体依据。上述内容详见《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》。

十一、关于劳务外包。公司通过劳务外包的方式将少部分客户的售后技术支持、现场技术指导外包至悠派才选（上海）人力资源有限公司，请公司说明公司的外包内容是否违反与客户的约定，是否存在纠纷或潜在争议；公司的外

包内容、外包金额及占比与同业公司的比较情况，如存在明显差异说明合理性。

（一）公司的外包内容是否违反与客户的约定，是否存在纠纷或潜在争议

报告期内，公司严格按照与客户签订的合同履行义务，合同内未明确约定外包相关事项，不存在禁止外包或需要事先取得客户许可的情形。因此，公司将少部分客户的售后技术支持、现场技术指导进行外包不违反与客户的约定，报告期内，公司与客户就公司劳务外包事项不存在纠纷或潜在争议。

（二）公司的外包内容、外包金额及占比与同业公司的比较情况，如存在明显差异说明合理性

公司的外包内容、外包金额及占比情况如下：

单位：元

劳务外包供应商	期间	金额	占营业成本比重
悠派才选（上海）人力资源有限公司	2022 年	105,099.06	0.25%
	2023 年 1-3 月	135,653.82	2.14%

经查阅公司同行业可比公司公开披露文件，公司同行业可比公司不存在类似劳务外包情形。公司报告期内存在劳务外包系因公司成立时间较短，人数较少，而公司经营地域较广，为及时响应客户服务需求、提高经营效率，公司将少部分客户的售后技术支持、现场技术指导外包。

十二、请公司补充披露商业模式内容，从订单取得方式、客户群体、产品种类等角度梳理公司销售模式，并分别梳理采购模式和生产模式。

公司梳理销售模式、采购模式和生产模式，在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“六、商业模式”中修改并补充披露如下：

“（二）采购模式

公司设立采购部负责采购公司科研和生产所需的原材料和加工服务。公司采用集中式采购模式，并制定了相应的规范采购流程。采购部根据制定的材料规范，选定质量可靠、信誉良好的供应商作为候选供方，并向其发出技术标准或要求，要求供应商提供样品、初步报价及有关质量证明资料等。公司通过工艺

摸底试验对材料样品进行考核，工艺摸底试验合格后，对供方进行评价，经批准后进行采购。物资到货后，采购部会同质量部门组织验收确认入库。

（三）生产模式

公司采用“委托生产”的模式，将产品的主要生产环节委托外部供应商完成。

1、电子控制模块

电子控制模块的主要原材料为芯片、电容、电子开关、换能元件、印制电路板等，其中芯片采用“自主设计+统一委托生产”的生产模式。公司自主设计电子控制模块的芯片，将设计好的芯片参数与母公司力芯微进行沟通，委托其统一协调芯片生产，公司参与监督芯片的流片、封装、测试、试产等各个生产环节，最终向其采购芯片成品。

在获得委托生产的芯片后，公司按照“自主设计+自主采购物料+委托加工”的模式生产电子控制模块，自主设计电子控制模块产品结构和 PCB 版图等，由研发中心提供产品 BOM 表，生产运行部根据 BOM 表信息，建立采购物资类目库，根据合格供应商名录，向其自主采购电阻、电容和换能元件等物料，之后将模块的贴片组装和注塑环节委托给外部厂商完成，模块的测试检验由公司全流程管控，公司获得模块成品后进行抽检入库。

2、编码器及起爆控制器

公司按照“自主设计+委托加工+自行组装”的生产模式，自主完成编码器及起爆控制器的硬件设计和软件设计，主板和机器外壳的贴片组装环节委托外协厂商完成，并采购手持数据终端等物料，最终自主完成所有软硬件的总装及相关测试，形成编码器及起爆控制器产品。

（四）销售模式

结合下游市场特点，在报告期内，公司产品电子控制模块、编码器和起爆控制器的销售均采用直销模式。下游客户主要包括云南燃一、黑龙江青化、山西焦煤、南京理工科技化工有限责任公司等国内知名民爆企业。由于下游客户集中度较高，公司直销模式有利于缩短销售流程、及时获取用户反馈并优化服务。另外，

直销模式下，公司可以与客户的技术部门实时沟通，可以及时了解客户需求并提供相应技术支持，保持技术和产品及时更新，提升客户满意度。

订单获取方面，公司主要通过商业拓展、行业展会、同行介绍的方式与客户建立联系，通过与客户进行商业谈判的方式签订合同并获取订单。作为民爆行业电子控制模块及相关电子控制系统整体解决方案提供商，公司产品主要应用于民用爆破领域，客户群体主要为民爆企业，包括云南燃一、山西焦煤等国有企业，黑龙江青化等民营企业以及境外民爆企业。公司以芯片设计为技术核心，向客户提供适用于隧道掘进、建筑拆除、矿山爆破、人工影响天气、地质勘探、石油开采、火灾扑救等专业细分领域的电子控制模块以及配套的编码器及起爆控制器等产品。

（五）盈利模式

公司主要通过电子控制模块、编码器及起爆控制器的销售获取收入。公司已建立独立完整的研发、采购、生产及销售流程，形成了稳定的盈利模式。公司专注于产品研发、设计及销售等高附加值环节，有利于公司资源的高效利用，实现盈利的快速增长。同时，公司还通过技术研发投入，产品迭代升级，以快速应对市场变化，满足下游客户需求。可靠的产品质量以及不断的研发投入是公司稳定盈利的重要保障。

报告期内，公司的商业模式未发生重大变化。”

十三、公开转让说明书中 8 名实际控制人、李国宏等部分董监高人员职业经历不连续，请补充披露。

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”中补充披露公司实际控制人职业经历，补充披露如下：

“

序号	1
姓名	袁敏民
国家或地区	中国
性别	男

年龄	58
是否拥有境外居留权	否
	-
学历	硕士
任职情况	无
职业经历	1989年7月至2000年1月，任中国华晶电子集团公司中央研究所设计工程师、研究室副主任；2000年1月至2002年2月，任无锡华晶矽科微电子有限公司副总经理； 2002年2月至2002年4月，任无锡亿晶电子有限公司研发经理。 2002年5月 至今 就职于力芯微，现担任力芯微董事长兼总经理，并在力芯微控股股东亿晶投资、全资子公司中盛昌、控股子公司矽瑞微、控股子公司钱江集成电路任董事长，在控股孙公司迈尔斯通任执行董事，在江苏省半导体行业协会任副理事长，在无锡市高新技术企业协会任会长，在无锡市新吴区工商业联合会（总商会）任常务委员。

序号	2
姓名	毛成烈
国家或地区	中国
性别	男
年龄	53
是否拥有境外居留权	否
	-
学历	硕士
任职情况	无
职业经历	1992年8月至2000年1月，任中国华晶电子集团公司设计工程师；2000年1月至2002年2月，任无锡华晶矽科微电子有限公司设计经理； 2002年2月至2002年4月，任无锡亿晶电子有限公司设计经理。 2002年5月 至今 就职于力芯微，现担任力芯微董事、副总经理、董事会秘书，并在力芯微控股股东亿晶投资任董事。

序号	3
----	---

姓名	周宝明
国家或地区	中国
性别	男
年龄	61
是否拥有境外居留权	否
	-
学历	本科
任职情况	无
职业经历	1983年9月至2000年1月,任中国华晶电子集团公司工程师;2000年1月至2003年3月,任无锡华晶矽科微电子有限公司销售部长等职务;2003年3月 至今 就职于力芯微,现担任力芯微副总经理、董事,并在力芯微控股股东亿晶投资任董事,在力芯微全资子公司中盛昌任董事、总经理。

序号	4
姓名	俱东辉
国家或地区	中国
性别	男
年龄	56
是否拥有境外居留权	否
	-
学历	本科
任职情况	无
职业经历	1983年9月至2000年1月,任中国华晶电子集团公司工程师;2000年1月至2002年2月,任无锡华晶矽科微电子有限公司应用组组长; 2002年2月至2002年4月,任无锡亿晶电子有限公司应用工程师。 2002年5月 至今 就职于力芯微,现担任力芯微销售经理,并在力芯微控股股东亿晶投资任董事,在力芯微全资子公司中盛昌任监事。

序号	5
姓名	张亮
国家或地区	中国
性别	男
年龄	56

是否拥有境外居留权	否
	-
学历	本科
任职情况	无
职业经历	1989年9月至2000年1月,任中国华晶电子集团公司工程师;2000年1月至2002年1月,任无锡华晶矽科微电子有限公司高级工程师等职务; 2002年2月至2002年4月,任无锡亿晶电子有限公司产品运营经理。 2002年5月 至今 就职于力芯微,现担任力芯微副总经理,并在控股股东亿晶投资任董事,在控股子公司矽瑞微担任董事、经理、在控股子公司钱江集成电路和孙公司迈尔斯通担任监事。

序号	6
姓名	汤大勇
国家或地区	中国
性别	男
年龄	52
是否拥有境外居留权	否
	-
学历	硕士
任职情况	董事长
职业经历	1992年7月至2000年5月,任中国华晶电子集团公司设计经理;2000年5月至2002年2月,任无锡华晶矽科微电子有限公司设计经理; 2002年2月至2002年4月,任无锡亿晶电子有限公司设计经理。 2002年5月 至今 就职于力芯微,现担任力芯微总工程师,并在力芯微控股股东亿晶投资任董事;2020年9月至2022年11月,历任赛米有限执行董事、董事长;2022年11月至今,任赛米垦拓董事长;2023年3月至今,任赛米星能执行事务合伙人。

序号	7
姓名	汪东
国家或地区	中国

性别	男
年龄	48
是否拥有境外居留权	否
	-
学历	硕士
任职情况	无
职业经历	1996年7月至2000年1月，任中国华晶电子集团公司设计经理；2000年1月至2002年5月，任无锡华晶矽科微电子有限公司设计经理。2002年5月 至今 就职于力芯微，现担任力芯微副总经理、设计所所长、董事，并在力芯微控股股东亿晶投资、控股子公司钱江集成电路任董事。

序号	8
姓名	汪芳
国家或地区	中国
性别	女
年龄	47
是否拥有境外居留权	否
	-
学历	本科
任职情况	无
职业经历	1995年7月至2000年1月，任中国华晶电子集团公司测试工程师；2000年1月至2002年1月，任无锡华晶矽科微电子有限公司测试工程师； 2002年2月至2002年4月，任无锡亿晶电子有限公司测试工程师。 2002年5月 至今 就职于力芯微，现担任力芯微测试经理，并担任力芯微控股股东亿晶投资监事。

”

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”中补充披露李国宏职业经历，补充披露如下：

“

序号	姓名	职业（创业）经历
----	----	----------

2	李国宏	2000年7月至2002年6月，任上海华虹集成电路有限责任公司工程师；2002年7月至2003年12月，任凯明信息科技股份有限公司工程师；2003年12月至2005年5月，任上海华虹集成电路有限责任公司工程师；2005年6月至2005年9月，任凯明信息科技股份有限公司系统架构工程师；2005年10月至2007年7月，任上海坤锐电子科技有限公司系统架构师；2006年8月至2009年3月，任上海久羿电子科技有限公司总经理；2009年4月至2011年10月，自主创业；2011年11月至2013年7月，任上海中科高等研究院助理研究员；2013年8月至2014年4月，自主创业；2014年5月至2015年3月，任聚辰半导体股份有限公司主任系统架构师；2015年4月至2019年3月，任上海华虹计通智能系统股份有限公司IC设计经理；2019年5月至2020年7月，任聚辰半导体股份有限公司技术顾问；2020年9月至2022年11月，任赛米有限总经理；2022年4月至2022年11月，任赛米有限董事；2022年11月至今，任赛米垦拓董事、总经理。
---	-----	--

”

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、核心技术（业务）人员情况”之“（1）核心技术（业务）人员基本情况”中补充披露李国宏职业经历，补充披露如下：

“

序号	姓名	年龄	现任职务及任期	主要业务经历及职务	国家或地区	学历	职称或专业资质
i	李国宏	46	总经理兼董事，任期为2022年11月14日至2025年11月13日	2000年7月至2002年6月，任上海华虹集成电路有限责任公司工程师；2002年7月至2003年12月，任凯明信息科技股份有限公司工程师；2003年12月至2005年5月，任上海华虹集成电路有限责任公司工程师；2005年6月至2005年9月，任凯明信息科技股份有限公司系统架构	中国	硕士	-

			工程师；2005年10月至2007年7月，任上海坤锐电子科技有限公司系统架构师；2006年8月至2009年3月，任上海久羿电子科技有限公司总经理，2009年4月至2011年10月，自主创业；2011年11月至2013年7月，任上海中科高等研究院助理研究员；2013年8月至2014年4月，自主创业；2014年5月至2015年3月，任聚辰半导体股份有限公司主任系统架构师；2015年4月至2019年3月，任上海华虹计通智能系统股份有限公司IC设计经理；2019年5月至2020年7月，任聚辰半导体股份有限公司技术顾问；2020年9月至2022年11月，任赛米有限总经理；2022年4月至2022年11月，任赛米有限董事；2022年11月至今，任赛米垦拓董事、总经理。			
--	--	--	--	--	--	--

”

【主办券商回复】

一、请主办券商、申报会计师核查上述事项（1）至（6），并发表明确意见；
请主办券商、律师核查上述事项（7）至（13），并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，获取并查阅报告期内各期末应收账款明细账，分析公司报告期各期末应收账款余额较高的原因及合理性；

2、取得同行业可比公司的定期报告，对比分析公司与同行业可比公司的应收账款周转率差异，核查差异来源；

3、取得公司主要客户报告期内的信用政策情况，核查公司是否存在通过放松信用政策来刺激销售的情况；

4、取得同行业可比公司公开披露的文件，对比分析公司与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策；获取并查阅公司报告期内各期末应收账款账龄明细表，分析公司应收账款结构及账龄，判断公司应收账款坏账准备计提的充分性及是否存在提前确认收入的情形；

5、取得并复核公司编制的应收账款明细账、台账及期后回款明细，询问公司相关负责人对降低应收款项规模采取的应对措施及相关有效性；

6、访谈公司管理层，了解公司针对应收客户A款项计提坏账准备并核销的背景，公司与客户A后续合作情况，评价公司针对应收客户A款项计提坏账准备的充分性；

7、访谈公司管理层，了解公司应付力芯微、芯和投资款项的背景，公司与芯和投资的合作情况；获取并查阅公司与力芯微、芯和投资签订的借款协议/投资协议、银行流水，分析上述款项形成的具体过程及对公司筹资能力的影响；

8、取得并查阅公司与芯和投资的投资协议，查阅公司与其签署的投资协议，核实交易条款中是否约定利息及其他需计提利息的条款；

9、访谈公司管理层，了解报告期各期经营活动现金流量持续为负的原因；复核公司现金流量表编制过程，分析经营性现金流量与净利润的勾稽关系，核查引起经营性现金流量变动的具体原因，分析并检查经营活动现金净流量与净利润的匹配性以及差异原因的合理性；

10、查阅并检索力芯微公告的相关信息披露文件，并与本次挂牌的相关信息披露文件进行交叉比对，判断相关信息披露内容是否存在差异，分析差异的原因及合理性；

11、查阅集萃智能官网，了解该公司的基本信息、主营业务等情况；

12、访谈集萃智能相关人员，了解公司入驻集萃智能孵化平台的背景、集萃智能出租办公场所及提供孵化服务的具体内容、收费政策、向无关联第三方出租

或服务价格；

13、获取公司关于与集萃智能之间关联租赁情况的说明，分析公司与集萃智能之间关联租赁定价的公允性、集萃智能是否存在代公司承担成本费用情形；

14、访谈公司管理层，了解公司市场地位、公司竞争优势及劣势等；

15、查阅公司报告期内的收入成本明细表，了解客户销售情况；查询同行业可比公司的招股书、年度报告等公开披露文件，了解客户集中度与同行业可比公司的是否存在差异；

16、取得报告期内公司财务报表及公司现金流量表的编制明细，了解及分析现金流情况及偿债能力；

17、获取并查阅公司 2023 年 8 月 31 日在手订单明细表及期后新增在手订单明细表，核对数据是否准确；查阅公司报告期后财务报表，分析公司的持续经营能力；

18、取得并查阅了公司与合作方签署的合作研发协议，核查合作各方关于权利义务及完成的主要工作的约定；

19、访谈公司相关人员，了解相关研发项目取得的研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各合作方支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷等情况，以及公司核心技术的取得情况、公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力等情况；

20、取得并查阅了李国宏出具的《关于个人职业经历的补充说明》、其与原任职单位签署的相关协议，并查询国家知识产权局，核查其在原公司的任职情况、职务发明情况、竞业禁止约定情况，以及与原单位是否存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷等情况；

21、取得并查阅了公司与力芯微签署的知识产权转让框架协议及第三方出具的书面文件，并访谈了公司相关人员，核查相关知识产权转让的计划、进展和预计完成期限，是否需要并履行相关决议程序，是否存在转让障碍，若未按期转让

是否会对公司生产经营产生不利影响等情况；

22、取得并查阅了公司与相关投资方签署的增资协议及补充协议、相关投资方出具《确认函》《同意函》，并对相关股东进行了访谈，结合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定核查已终止的特殊投资条款的具体内容、触发情况、权利方是否要求履行、终止是否真实有效、履行及终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响以及公司是否存在现存有效的特殊投资条款等情况；

23、取得并查阅了公司与出租方签署的房屋租赁协议、承租房屋产权证明及租赁备案文件，核查公司房屋租赁的相关情况；

24、取得并查阅了公司关于测算无法持续租赁需发生的费用的书面文件，核查、分析无法持续租赁对公司生产经营的影响；

25、访谈云南燃一，了解公司向其租赁房屋的定价依据、其向无关联第三方租赁房屋的租金价格、其是否为公司代垫成本或存在利益输送等情况；

26、取得并查阅了云南燃一与第三方的租赁协议，核查公司向其租赁房屋的定价是否公允、其是否为公司代垫成本或存在利益输送等情况。

27、现场走访了公司无锡办公场所的运作情况，核查公司无锡办公场所的位置以及是否正常运作；

28、取得并查阅了公司更新的《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》、公司提供的信息披露豁免相关合同，核查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时间、不豁免相关信息是否严重损害公司利益及具体依据；

29、查阅了公司同行业可比公司的公开披露文件，核查同行业可比公司信息披露豁免申请情况；

30、取得并查阅了公司劳务外包协议、公司与主要客户签署的销售协议、公司出具的书面说明，核查公司劳务外包是否违反与客户的约定以及外包的内容、金额及占比情况以及公司采用劳务外包用工的合理性情况；

31、通过中国裁判文书网、启信宝等网站查询公司的涉诉情况，并取得公司出具的说明，核查公司是否存在劳务外包相关纠纷或潜在争议；

32、查阅了公司同行业可比公司的公开披露文件，核查同行业可比公司劳务外包情况；

33、访谈公司总经理，了解报告期内公司销售订单获取的方式、客户群体和产品种类；了解公司采购模式和生产模式；

34、取得并查阅了公司实际控制人、李国宏出具的《关于个人职业经历的补充说明》，核查公司实际控制人、李国宏的个人职业经历情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司报告期内各期末应收账款余额较高主要系公司营业收入大幅增长所致；另外，公司报告期内针对部分客户给予了一定的信用期，部分集团企业客户回款较慢，致使报告期各期末应收账款余额较高，具有合理性；公司应收账款周转率与同行业可比公司存在差异具备合理性；公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情形；公司应收账款坏账准备计提政策谨慎、合理，应收账款坏账准备计提充分，不存在提前确认收入的情况；公司应收账款期后回款情况整体良好，公司降低应收账款规模的应对措施有效；公司应收客户 A 款项属于 2022 年销售所产生货款，确认无法收回后对其全额计提了坏账准备，计提充分，并于 2022 年期末将该笔款项进行核销，公司未来继续与该客户保持合作，核销该笔款项是因该笔款项在跨境收取过程中遇到困难导致无法收回，公司与该客户的合作关系未受影响。

2、2021 年末，公司应付力芯微借款余额 1,000 万元，主要系公司为了满足因业务规模扩张产生的资金需求向力芯微借款用于周转，公司 2022 年上半年还清了对力芯微的借款本金及利息；2021 年末，公司应付芯和投资款项系芯和投资拟对公司进行投资支付的投资款，公司于 2022 年 4 月完成了增资，芯和投资原 2021 年支付的款项转为增资款；报告期内，公司应付芯和投资款项未计提利息，未约定利率，公司与芯和投资签订增资协议，未约定回购条款及资金占用利

息，公司应付芯和投资的款项为投资款，未约定利率及不计提利息具有合理性；报告期内，公司对控股股东或关联方资金未形成依赖。

3、报告期内，公司经营活动现金流量持续为负主要系公司经营规模快速增加导致的经营性应收、应付项目变动、存货规模增加以及经营性付现费用增加所致，与公司目前的经营业绩趋势相匹配，净利润与经营活动现金流量净额存在差异，具有合理性。

4、公司本次挂牌申报财务数据与控股股东力芯微公开披露数据之间存在差异，均系审计调整所致，具有合理性。

5、自2020年9月3日成立以来，公司作为孵化企业入驻集萃智能设立的集成电路孵化平台。公司入驻上述平台后，集萃智能向公司提供办公场所，并进行跟踪服务，包括平台政策宣讲、政府优惠政策对接等。公司与集萃智能之间的定价方式与非关联入驻企业相同，关联租赁价格处于集萃智能对无关联入驻企业的出租或服务价格区间范围内，公司与集萃智能之间的关联租赁定价公允，公司不存在关联方代为承担成本费用的情形。

6、公司产品在市场具备较强的竞争力，主要客户稳定，偿债能力不断强化，公司不存在偿债能力不足的风险，期后新增订单情况及期后经营数据良好，未出现重大不利情形，公司符合具有持续经营能力的挂牌条件。

7、公司已在《公开转让说明书》相应位置中补充披露了合作研发情况，具体详见公司回复部分，公司合作研发暂未取得研究成果，公司与合作方关于研究成果归属不存在纠纷或潜在纠纷，公司对合作方不存在研发依赖，公司具有独立研发能力；公司已补充说明李国宏在原公司的任职情况，李国宏与原任职单位未约定竞业禁止条款，与原单位不存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷；力芯微针对电子雷管业务相关的专利权、集成电路布图设计等知识产权转让已签署知识产权转让框架协议，预计于2024年6月30日前向相关知识产权管理部门提交权利人或申请人变更申请，公司与力芯微将根据第三方评估机构出具的评估报告评估价值为参考协商确定转让价格并相应履行相关决议程序，上述知识产权转让不存在障碍，若未按期转让不会对公司生产经营产生重大不利影响。

8、根据 7 位投资方出具的《确认函》，经营行为限制、优先认购权、反稀释、优先购买权、随售权、处分限制、最优惠条款、信息披露与知情权等特殊投资条款等特殊投资条款于本次公司新三板挂牌申请文件签署日前 1 日终止，且不因任何情形的发生而恢复效力，上述投资条款的具体内容详见公司回复部分。

鉴于公司于 2023 年 8 月出资 200 万元设立参股公司，根据投资方出具的《同意函》，投资方同意公司按照公司章程及相关制度的规定进行审议该事宜，除此之外，特殊投资条款中的优先认购权、反稀释、优先购买权、随售权、处分限制、最优惠条款、信息披露与知情权等特殊投资条款均未触发，权利方亦未要求履行；特殊投资条款终止真实有效，履行及终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形、未对公司经营产生不利影响；公司目前不存在现存有效的特殊投资条款。

9、公司现有租赁房屋均存在一定的稳定性，公司已测算无法持续租赁需发生的费用，公司若无法持续租赁不会对公司生产经营造成重大不利影响；公司向第一大客户云南燃一租赁房屋的定价依据为云南燃一结合房屋所在地租赁市场价格与公司协商确定，经对比云南燃一向其无关联第三方出租周边房屋的租金价格，公司向云南燃一租赁的价格与其不存在重大差异，定价公允，云南燃一不存在为公司代垫成本或进行利益输送的情形；无锡办公场所现位于无锡市新吴区菱湖大道 111 号软件园天鹅座 C 座 15 层，正常运作，公司已在《公开转让说明书》相应位置更新披露了公司最新的租赁情况。

10、公司申请豁免信息为商业秘密的依据和理由充分、合理，公司已于 2021 年 1 月 13 日与客户 A 签署了《保密协议》，公司选取的同行业可比公司不存在相关信息豁免披露，但公司相关行业公司存在因客户名称属于商业秘密申请信息披露豁免的情形，公司不豁免相关信息将严重损害公司利益且依据充分。公司申请信息披露豁免未导致审计范围、审计程序、审计结论等受限，会计师获取的审计证据充分，未披露相关信息不会影响投资者决策判断。综上，公司申请信息披露豁免符合《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》“1-22 不予披露相关信息”的相关规定。

公司已提交相关重大合同申请文件及更新申请文件《4-7 信息披露豁免申请

及中介机构核查意见》，并补充说明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署情况、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及具体依据。

11、公司的外包内容不违反与客户的约定，不存在纠纷或潜在争议；公司的外包内容为售后技术支持、现场技术指导，2022 年及 2023 年 1 至 3 月，公司劳务外包金额分别为 105,099.06 元、135,653.82 元，分别占公司营业成本比例为 0.25%、2.14%，公司同行业公司不存在类似劳务外包情况，公司报告期内存在劳务外包系因公司成立时间较短，人数较少，而公司经营地域较广，为及时响应客户服务需求、提高经营效率，公司将少部分客户的售后技术支持、现场技术指导外包。

12、报告期内，公司已从订单取得方式、客户群体、产品种类等角度公司补充说明其销售模式；公司已对采购模式和生产模式进行梳理。

13、公司已在《公开转让说明书》对应位置补充披露公司实际控制人、李国宏的职业经历，上述人员职业经历连续。

二、说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解和评价公司管理层与销售与收款相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、获取并查阅公司最近两年及一期应收账款明细表、账龄分析表、坏账准备明细表，分析应收款项余额的变动情况，结合公司行业特点以及业务收入情况，评价应收款项余额及其变动的合理性；

3、查阅同行业可比公司公开披露的文件，分析公司报告期内各期末应收账款规模与同行业可比公司的差异情况；

4、获取并查阅应收账款明细账，抽查大额应收账款；

5、查阅报告期各期主要客户信用政策的变化情况，并对超出信用政策的大额应收账款进行分析，核查应收账款的期后回收情况；

6、查阅公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策列表、坏账准备计提比例表，评价公司应收账款坏账准备计提政策的合理性；

7、通过国家企业信用信息公示系统查询客户的基本信息；访谈主要客户，了解主要客户的经营情况；

8、针对应收账款执行函证程序

报告期内各期末，公司应收账款函证金额及比例、回函金额及比例、回函结果如下：

单位：元

项目	2023年3月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
发函金额	60,463,421.03	58,898,179.60	14,203,997.60
应收账款余额（退货调整后）	50,290,601.03	53,155,859.60	14,466,407.60
应收账款余额（退货调整前）	60,903,721.03	59,168,979.60	14,466,407.60
发函比例	99.28%	99.54%	98.19%
回函金额	54,471,000.00	41,258,500.00	11,574,050.00
回函比例	90.09%	70.05%	81.48%

注1：受云南燃一退货调整的影响，公司2022年末应收账款余额调减6,013,120.00元，2023年3月末应收账款余额调减10,613,120.00元，项目组发函时未剔除云南燃一退货调整的影响，故以发函金额除以应收账款余额（退货调整前）计算发函比例；

注2：回函比例=回函金额/发函金额。

应收账款函证未回函的主要原因系：（1）客户印章管理严格，盖章流程繁琐，回函积极性较低；（2）境外客户未能理解函证的用途，且认为回复函证并不是法定义务，虽会按照合同、订单约定履行合同义务，但不予以回函。

应收账款函证回函不符的主要原因系：客户与公司会计核算方式不同，部分客户按照收到的发票入账，从而导致对其应收款项存在差异。

针对函证差异，通过逐项分析差异原因，以确认是否存在调整事项。同时针对回函不符及未回函客户，通过查找不符原因，执行细节测试，检查装箱单、增值税发票、期后回款流水等方式实施了替代程序。

9、查阅同行业可比公司公开披露的文件，分析公司报告期内应收账款周转率与同行业可比公司的差异情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

公司报告期内应收账款确认、计量和列报符合《企业会计准则》的相关规定，公司应收账款余额及变动符合实际经营情况，坏账准备计提正确，应收账款账龄合理。

【律师回复】

律师回复意见请详见国浩律师（南京）事务所出具的《国浩律师（南京）事务所关于无锡赛米垦拓微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之补充法律意见书（一）》

【会计师回复】

会计师回复意见请详见容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡赛米垦拓微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》

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，并更新推荐报告。

【公司回复】

公司已对照《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，经查，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。

【主办券商回复】

一、核查程序

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，并结合《公开转让说明书》等公开披露文件，核查有无未披露或未说明的涉及公开转让条件、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。

二、核查结论

经核查，主办券商认为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。

【律师回复】

律师回复意见请详见国浩律师（南京）事务所出具的《国浩律师（南京）事务所关于无锡赛米垦拓微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之补充法律意见书（一）》

【会计师回复】

会计师回复意见请详见容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于无锡赛米垦拓微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》

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于无锡赛米垦拓微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》之签章页）

法定代表人： 杨大勇

无锡赛米垦拓微电子股份有限公司

2023 年 10 月 26 日

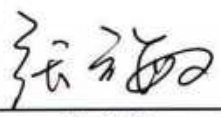


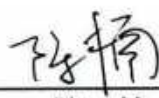
（本页无正文，为《关于无锡赛米垦拓微电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

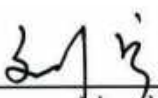
项目负责人（签字）：

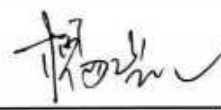

郭 勇

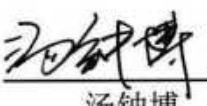
项目小组成员（签字）：


张方敏


陈 楠


刘 宁


杨 凯


汤钟博

