



上海灿瑞科技股份有限公司

（上海市延长路 149 号科技楼 308 室）

关于上海灿瑞科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市 发行注册环节反馈意见落实函 之回复报告

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所于 2022 年 5 月 18 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，上海灿瑞科技股份有限公司（以下简称“灿瑞科技”、“发行人”或“公司”）与中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“中信证券”）、北京市天元律师事务所（以下简称“发行人律师”、“律师”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）等相关方对落实函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本落实函回复报告（以下简称“落实函回复”）中的简称或名词释义与招股说明书（注册稿）中的相同。

二、本落实函回复中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）：	落实函所列问题
宋体（不加粗）：	对落实函所列问题的回复
楷体（加粗）：	对招股说明书（注册稿）的修改

目 录

问题一	3
-----------	---

问题一

申请材料显示,(1)发行人报告期营业收入增幅较大;经销收入占比分别为 61.25%、46.28%及 37.34%。(2)2020 年,小米集团及传音控股入股发行人,持股比例分别为 0.65%和 0.98%。(3)中介机构对发行人相关方的资金流水进行了核查。

请发行人:(1)结合发行人向主要直销客户和经销客户销售金额与客户自身业绩对比情况,以及同行业可比公司情况,进一步补充披露发行人报告期收入大幅增长的合理性。(2)补充披露应收账款最新回款情况。(3)说明小米集团及传音控股持股数量梳理并披露小米集团及传音控股入股发行人前后,发行人向其销售收入变化情况;结合前述情况,进一步分析说明入股原因及背景,销售收入变化与入股行为是否有关,并在招股说明书重大事项提示中披露。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见,分经销客户及直销客户说明对发行人销售收入真实性的核查内容、比例,说明替代测试的核查内容及比例,列表说明对主要客户的核查内容,说明宇扬集团相关方流水是否涉及发行人实控人及其家属。

回复:

一、发行人披露

(一)结合发行人向主要直销客户和经销客户销售金额与客户自身业绩对比情况,以及同行业可比公司情况,进一步补充披露发行人报告期收入大幅增长的合理性

报告期内,公司收入增长主要是由于下游客户自身业绩持续增长、公司产品竞争力较强、不断拓展下游应用领域以及开发新客户等原因;公司收入增长与同行业可比公司趋势一致,符合行业实际情况,具有合理性。具体情况如下:

1、下游客户自身业绩持续增长

报告期内,公司主要产品为智能传感器芯片和电源管理芯片。其中智能传感器芯片以经销为主,主要系其适用范围广泛,应用领域较为分散且下游客户集中度较低,采用经销模式有利于公司进一步扩大市场份额;公司电源管理芯片以直销为主,主要客户为消费电子行业规模较大的客户,采用直销模式有利于公司更及时响应客户需求。

(1) 直销客户

报告期内,受益于智能手机等消费电子下游需求的增加,公司主要直销客户的业

绩亦持续增长，推动了其对公司产品采购需求的增长。公司对报告期累计销售额前五大直销客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
传音控股	7,586.65	3,100.76	1,589.81
龙旗控股	4,838.60	1,504.29	591.01
闻泰科技	4,037.15	1,798.35	1,647.64
华勤技术	3,474.61	1,025.80	-
小米集团	2,117.09	3,127.17	412.58
合计	22,054.10	10,556.37	4,241.04
占主营业务中直销收入比例	63.12%	65.74%	51.42%

报告期内，公司直销收入增长主要是由于对上述客户的收入增长所致，上述客户自身业绩均持续增长，具体情况如下表：

公司名称	业绩情况
传音控股 (688036.SH)	传音控股年报显示，其 2019 年至 2021 年营业收入分别约为 253 亿元、378 亿元、494 亿元
龙旗控股	根据龙旗科技官网披露信息，其 2020 年营业收入约 164 亿元，同比增长 63%；根据 Counterpoint 的统计数据，其作为智能手机 ODM 厂商 2021 年出货量与去年同期相比增长 10%
闻泰科技 (600745.SH)	闻泰科技年报显示，其 2019 年至 2021 年营业收入分别约为 416 亿元、517 亿元、527 亿元
华勤技术	根据华勤技术的公开披露信息，其 2019 年至 2021 年营业收入分别约为 353 亿元、599 亿元、838 亿元
小米集团 (1810.HK)	小米集团年报显示，其 2019 年至 2021 年营业收入分别约为 2,058 亿元、2,459 亿元、3,283 亿元

注：小米集团营业收入已按照各期平均汇率折算成人民币收入。

①传音控股

传音控股主要从事以手机为核心的智能终端的设计、研发、生产、销售和品牌运营，主要产品为 TECNO、itel 和 Infinix 三大品牌手机。根据传音控股公开披露信息，其持续深耕非洲、南亚等新兴市场，通过产品结构升级迭代，扩大产品在新兴市场的影响力和品牌美誉度，2021 年度其在非洲市场继续保持市场份额第一，领先优势进一步扩大，同时在南亚市场保持了良好的经营态势，巴基斯坦智能机市场排名第一。报告期内，传音控股销售规模快速增长，手机整体出货量约为 1.37 亿部、1.74 亿部和 1.97 亿部。

②龙旗控股

龙旗控股专注于智能手机、平板电脑、智能穿戴、智能家居、智能音箱、VR/AR 等终端产品的设计、研发、制造与服务，其中智能手机 ODM 业务全球排名前五，其在保持手机和平板等核心业务持续实现规模增长的同时，亦在 AIoT 行业赛道上积累了成熟技术与经验。根据 Counterpoint 的统计数据，2021 年，龙旗控股 ODM 手机出货量在行业内排名第二，市场占有率达到 21%。

③ 闻泰科技

闻泰科技主营业务包括半导体 IDM、光学影像、通讯产品集成三大业务板块，其中智能手机 ODM 业务全球排名前五。根据闻泰科技公开披露信息，受益于新能源汽车、智能物联等产业领域加速发展，闻泰科技在技术创新和新产品研发方面积极拓展，为长期稳健高质量增长打造了坚实的基础。根据 Counterpoint 的统计数据，2021 年，闻泰科技 ODM 业务的手机出货量在行业内排名第三，市场占有率达到 18%。

④ 华勤技术

华勤技术是专业从事智能硬件产品的研发设计、生产制造和运营服务的公司，主要客户包括三星、联想、OPPO 等知名品牌企业。华勤技术的产品线涵盖智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴、AIoT 产品及服务器等智能硬件产品。根据 Counterpoint 的统计数据，2021 年，华勤技术 ODM 手机出货量在行业内排名第一，市场占有率达到 31%。

⑤ 小米集团

2021 年，由于小米集团的 ODM 供应商直接从公司采购芯片较多，小米集团对公司的采购额有所下降。根据小米集团公开披露信息，2020 年和 2021 年，其全球智能手机出货量持续增长，分别为 1.46 亿台和 1.90 亿台，同比增长 17.5% 和 30%。根据 Canalsys 的统计，在全球前五大智能手机制造商中，小米集团 2020 年和 2021 年均为增速最快的厂商，2021 年其智能手机出货量排名全球第三，市场占有率为 14.1%，在国内厂商中排名第一。

综上所述，报告期内，受益于智能手机等消费电子下游需求的增加，公司客户自身业绩持续增长，公司收入增长与下游客户业绩增长趋势一致，具有合理性。

(2) 经销客户

报告期内，受益于智能家居等下游终端市场需求的增加以及经销商不断的市场开拓，公司主要经销客户的业绩持续增长。公司对报告期累计销售额前五大经销客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
深圳市兴集星电子科技有限公司	2,718.72	2,094.08	1,309.61
深圳市鑫德源科技有限公司	2,537.44	2,005.34	1,154.93
深圳市珑腾电子有限公司	2,021.29	927.55	225.14
高斯霍尔公司	1,499.11	851.33	599.76
深圳市众合芯光电科技有限公司	1,353.65	1,227.62	855.60
合计	10,130.21	7,105.92	4,145.04
占主营业务中经销收入比例	54.88%	57.10%	38.10%

上述主要经销商自身业绩在报告期内持续增长，主要是由于：①其主要服务的终端下游为智能家居等领域，受益于 5G 通信技术的发展、居民消费水平的提高，近年来我国智能家居领域蓬勃发展，根据 STATISTA 的统计数据，2020 年中国智能家居市场规模为 1,023 亿元，2018 年至 2020 年复合增长率高达 39.72%；②上述主要经销商从业时间较长，能够及时把握终端市场需求，并积极进行市场拓展，因此其自身销售业绩持续增长。

同时，随着公司产品竞争力的持续提升，公司对上述主要经销商的销售收入也不断增长，与经销商自身业绩增长的趋势一致。

2、公司产品竞争力较强、不断拓展下游应用领域并开发新客户，推动收入持续增长

（1）公司产品竞争力较强

公司立足于自主研发与创新，持续进行技术提升并有效契合客户需求，打造了自主可控的产品体系，实现了国产芯片在技术和市场上的突破，构建了较为突出的核心竞争能力，推动公司报告期内收入持续增长。

智能传感器芯片方面，公司深耕行业近十七年，积累了丰富的研发经验，主要产品的关键技术性能已达到国际主流厂商的可比竞品水平，实现了高可靠性、高精度、低噪声、超低功耗、集成化等关键技术突破，目前在磁传感器芯片市场的国内厂商中

排名第一，市场地位领先；公司产品类别的丰富度优于国内其他厂商，可广泛满足智能家居、工业控制、智能手机及计算机、可穿戴设备、汽车电子等不同应用领域客户的多样化需求，已成功进入格力、美的、海尔、漫步者、JBL、海康威视、Danfoss 等众多品牌厂商供应链，突破国际厂商的垄断地位，提升智能传感器芯片的进口替代水平，实现国产芯片产品的自主、安全、可控。

电源管理芯片方面，公司在屏幕偏压驱动芯片、闪光背光驱动芯片等细分领域具有差异化竞争优势。经过多年的研发投入，公司在低功耗、过压过流过温保护、输出效率等方面建立了自身的技术优势，产品的关键技术性能达到国际竞品水平，已应用于小米、三星、LG、OPPO、VIVO、传音、荣耀等行业知名品牌产品中。尤其在屏幕偏压驱动芯片市场，公司已突破国际厂商垄断，形成覆盖 LCD 屏幕、OLED 屏幕等不同类型屏幕的丰富产品系列，目前在国内厂商中没有其他出货量较大的主要竞争对手，公司产品和技术优势显著。

（2）不断拓展下游应用领域

公司智能传感器芯片的下游应用领域广泛，并根据客户需求持续对产品性能进行优化，不断拓宽下游应用领域。以可穿戴设备领域为例，公司推出市场的产品具有低功耗、高响应频率等特点，满足可穿戴设备对于长时间待机和续航的要求，报告期内可穿戴设备领域的销售收入复合增长率超过 700%，有效推动公司收入增长。

发行人电源管理芯片主要专注于智能手机应用领域，以挖掘客户的差异化需求为经营策略，公司的功率驱动芯片凭借优异的手机音频播放还原度，对传音控股和闻泰科技等客户实现批量化供货，报告期内销售收入复合增长率超过 600%，成为公司新的业绩增长点。

（3）积极开发新客户

报告期内，公司凭借优良的产品性能成功开发了深圳市中诺通讯有限公司等新客户。中诺通讯系福日电子（600203.SH）的全资子公司，主营移动通讯终端及配套产品的研发、生产和销售。根据福日电子公开披露信息，2021 年中诺通讯手机终端出货量超 3,300 万台，同比增长 15%，手机终端陆续导入鸿蒙系统。2020 年和 2021 年，公司对中诺通讯实现销售收入 329.38 万元和 1,570.61 万元。

3、公司收入增长与同行业可比公司趋势一致

报告期内，公司营业收入增长较快，同比增长比例分别为 45.85%和 85.43%。在国产替代的大背景下，受益于芯片行业及下游消费电子、通讯设备、工业控制等领域应用的快速发展，同行业公司收入也保持了较高的增速，具体情况如下表：

单位：万元

同行业公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	营业收入	变动比例	营业收入	变动比例	营业收入
圣邦股份	223,840.20	87.07%	119,654.68	50.98%	79,249.49
芯朋微	75,317.10	75.44%	42,929.87	28.11%	33,510.35
晶丰明源	230,234.82	108.75%	110,294.23	26.24%	87,367.69
明微电子	125,120.20	138.21%	52,526.12	13.47%	46,290.21
艾为电子	232,700.14	61.86%	143,766.37	41.27%	101,764.99
富满微	136,991.71	63.82%	83,624.70	39.79%	59,822.44
平均值	170,700.69	85.28%	92,132.66	35.49%	68,000.86
灿瑞科技	53,719.43	85.43%	28,969.77	45.85%	19,863.14

注：上述同行业公司数据来源于其定期报告或招股说明书。

根据上述同行业公司的公开披露信息，其收入增长原因如下：

①圣邦股份：2019 年至 2021 年其业绩稳步快速增长，主要得益于持续推出有竞争力的新产品、不断拓展客户以及市场需求强劲等多方面因素的驱动。

②芯朋微：芯朋微不断开拓新客户和新市场，大力推出新产品，主动调整优化产品结构，积极布局家用电器、标准电源和工控功率市场，促进营收增长，尤其是大家电领域全面突破标杆客户，电源及驱动芯片逐步放量，推动销售额大幅提升。

③晶丰明源：中国集成电路行业整体平稳发展，晶丰明源通过加强供应链管理及持续的工艺改进，保障产品供应、优化产品结构、动态调整价格策略，从而实现营业收入的大幅增长。

④明微电子：明微电子积极利用行业高景气度，重点发力 Mini/Micro LED 及智能照明、智能景观亮化高端市场，加速产品更新迭代，持续开拓优质客户，加强与战略客户深度合作，优化产品结构、市场结构和客户结构，同时紧抓市场机遇及时调整产品价格，盈利能力显著提升。

⑤艾为电子：伴随着集成电路产业蓬勃发展，行业景气度持续提升，下游应用领域需求旺盛，其音频功放芯片、电源管理芯片、射频前端芯片、马达驱动芯片四大类

产品均取得了较好的增长。

⑥富满微：富满微抓住行业市场需求旺盛的机遇，通过推出多款技术性能优越、高集成度、低成本的产品，加强供应链管理，持续加大研发投入等举措促成业绩大幅增长。

综上所述，报告期内同行业可比公司收入增长主要系自身产品优化及下游市场需求增加所致，公司收入增长与同行业可比公司趋势一致，符合行业实际情况，具有合理性。

以上楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“（5）报告期收入增长的合理性”中补充披露。

（二）补充披露应收账款最新回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后 6 个月内的回款比例均超过 97%，期后回款情况良好，具体如下：

单位：万元			
项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额（a）	13,624.15	12,346.67	9,526.46
期后 6 个月以内的回款金额（b）	13,396.65	12,244.55	9,255.90
期后回款率（b/a）	98.33%	99.17%	97.16%

注：2021 年 12 月 31 日期后回款情况统计至 2022 年 5 月 20 日。

以上楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产”之“2、应收账款”之“（5）应收账款期后回款情况”中补充披露。

二、发行人说明

（一）说明小米集团及传音控股持股数量梳理并披露小米集团及传音控股入股发行人前后，发行人向其销售收入变化情况

2020 年 5 月及 2020 年 12 月，小米集团通过湖北小米长江产业基金合伙企业（有限合伙），以股权受让与增资形式间接持有发行人 0.65%股份；2020 年 12 月，传音控股通过深圳市展想信息技术有限公司，以增资形式间接持有发行人 0.98%股份。报告期

内，发行人向小米集团、传音控股销售的产品主要为电源管理芯片，对小米集团的销售收入分别为 412.58 万元、3,127.17 万元和 2,117.09 万元，对传音控股的销售收入分别为 1,589.81 万元、3,100.76 万元和 7,586.65 万元，交易金额整体呈上升趋势，主要原因如下：

1、报告期内主要下游领域智能手机市场经营态势良好，且市场集中度较高

发行人电源管理芯片主要应用领域为智能手机市场，全球智能手机市场 2021 年全面复苏，尤其是 5G 手机的渗透率持续提升，且中国市场的增长率高于全球市场，根据中国信通院的统计数据，2019 年-2021 年国内 5G 手机的出货量复合增长率超过 300%，市场需求旺盛。同时，智能手机市场的集中度较高，根据 IDC 的统计数据，2021 年度前六大厂商的市场份额达 77.1%，其中小米集团排名第三，在国产手机中排名第一，市场份额达 14.1%，传音控股排名第六，均为市场中主要厂商。

鉴于智能手机市场的发展趋势和竞争格局，发行人向小米集团、传音控股的销售金额较大且总体呈增长趋势具有合理性。

2、小米集团和传音控股自身业绩持续增长，且发行人产品优势突出，其对发行人产品的采购需求有所增加

发行人向小米集团和传音控股销售的产品主要为屏幕偏压驱动芯片，其技术性能已达到国际竞品水平，且无出货量较大的国内竞争对手，产品市场占有率较高，2021 年达到 12.29%，具有较强的市场竞争力。

对于小米集团，发行人产品于 2014 年已导入其供应链并为其稳定供货，2018 年发行人对小米集团的销售额已达 1,118.95 万元；2019 年由于小米集团部分产品由 ODM 厂商进行生产采购以及手机设计方案调整等原因，发行人对其销售额有所下降；2020 年发行人对小米集团的销售额增长至 3,127.17 万元，占发行人电源管理芯片收入的比例恢复至 2018 年的水平；2021 年发行人向小米集团销售金额有所下降，主要系小米集团有部分产品由 ODM 厂商如龙旗控股等公司进行生产，因此由 ODM 厂商独立向发行人采购芯片所致。根据小米集团的年报，其 2019 年至 2021 年营业收入分别约为 2,058 亿元、2,459 亿元、3,283 亿元，呈上升趋势，与发行人对其销售收入的总体趋势相符。

对于传音控股，发行人产品于 2015 年已导入其供应链，发行人与传音控股已形成长期稳定的合作关系。根据传音控股的年报，其 2019 年至 2021 年营业收入分别约为

253 亿元、378 亿元、494 亿元，呈上升趋势，与发行人对其销售收入的增长趋势相符。

因此，在近年来国产化替代的大背景下，小米集团、传音控股自身业绩持续增长，基于发行人产品突出的技术水平及市场竞争力，向发行人的采购需求有所增加，具有合理性。

（二）结合前述情况，进一步分析说明入股原因及背景，销售收入变化与入股行为是否有关，并在招股说明书重大事项提示中披露

湖北小米、深圳展想入股发行人主要系认可发行人的技术优势与行业地位，看好发行人的未来发展前景。同时，由于其对集成电路产业具有较为深入的理解，在产业内的投资经验较为丰富，湖北小米曾入股恒玄科技、峰昭科技、格科微、唯捷创芯等公司，深圳展想曾入股江波龙、杰理科技等公司，因此湖北小米、深圳展想入股发行人符合其投资策略。

报告期内，发行人对小米集团、传音控股的销售收入变化与其入股行为无关。双方业务交易系基于小米集团、传音控股自身业绩增长，以及对发行人芯片产品技术性能、可靠性的认可，并综合考虑产品价格、交期等因素，经过商业谈判后确定的，且其交易价格系根据市场化原则确定，入股前后发行人向其销售的主要产品销售单价与其他客户不存在重大差异，交易条件包括信用政策、付款方式等亦未发生变化。

综上，发行人对小米集团、传音控股销售收入的变化主要系由于下游应用领域智能手机市场整体增长且集中度较高，小米集团、传音控股自身业务规模亦持续增长，同时发行人产品竞争力较强所致，与其入股发行人无关。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”以及“第四节 风险因素”之“一、经营风险”补充披露如下：

“（七）发行人向部分电源管理芯片客户销售金额较大的风险

报告期内小米集团和传音控股系发行人的主要客户，间接持有发行人股份比例分别为 0.65%、0.98%，主要采购产品为电源管理芯片。报告期内，**发行人对小米集团的销售收入分别为 412.58 万元、3,127.17 万元和 2,117.09 万元，占营业收入的比例分别为 2.08%、10.79%、3.94%；发行人对传音控股的销售收入分别为 1,589.81 万元、3,100.76 万元和 7,586.65 万元，占营业收入的比例分别为 8.00%、10.70%、14.12%。**

发行人对小米集团、传音控股的销售收入整体呈上升趋势，主要系下游应用领域智能手机市场整体增长且集中度较高，小米集团、传音控股自身业务规模持续增长，同时发行人产品市场竞争力较强所致，与其入股发行人无关。如果未来由于下游应用领域需求发生变化，导致小米集团和传音控股的自身业务规模下降，或者发行人无法保持产品的竞争力，从而导致小米集团和传音控股对发行人的芯片采购需求下降，将存在发行人对小米集团和传音控股销售金额下滑的风险，从而对发行人经营业绩产生一定的不利影响。”

三、中介机构核查情况

（一）分经销客户及直销客户说明对发行人销售收入真实性的核查内容、比例，说明替代测试的核查内容及比例

针对发行人销售收入真实性的核查，保荐机构和申报会计师采取了销售函证、客户访谈、销售抽样、经销商穿透核查以及网络核查和分析性复核等核查程序。具体情况如下：

1、销售函证

保荐机构和申报会计师选取报告期各期收入占比较大的直销客户和经销客户，独立执行函证程序，确认销售收入的真实性和准确性。

（1）直销客户

直销客户的发函及回函情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直销发函收入占直销营业收入的比例	89.22%	88.65%	91.04%
直销回函收入占直销营业收入的比例	88.84%	88.65%	91.04%
其中：直销回函相符收入占直销营业收入的比例	85.82%	86.76%	88.38%
直销回函不符收入占直销营业收入的比例	3.02%	1.88%	2.67%
其中：尾差原因造成的直销回函不符比例	2.62%	1.88%	2.67%

注：回函情况统计至 2022 年 5 月 27 日。

对上述已发函的客户中回函不符的客户，保荐机构和申报会计师进一步与客户取得沟通并获取相关确认收入的凭证、回款、开票等资料，执行检查程序并编制不符函证调节表，查明不符原因，对需要进行调整的数据进行审计调整，保证收入确认的准确性。

2019 年和 2020 年的直销客户回函不符均由尾差造成。2021 年直销客户函证回函不符中，除尾差原因外，系一笔 28.32 万元的跨期差异所致，该笔跨期差异形成的原因为客户 2021 年末关账，未及时确认当年 12 月货款，已获取客户回签单和货物运输凭证，经核查后，发行人收入确认无误。

保荐机构和申报会计师对所有未回函的客户均已执行替代测试程序，替代测试比例为 100%，替代测试核查包括查阅相关销售合同、销售订单、出库单、客户签收单、销售发票、当期回款及期后回款等其他合同执行情况的佐证信息，确认交易的真实性、准确性。

（2）经销客户

经销客户的发函及回函情况如下，回函均为相符：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销发函收入占经销营业收入的比例	85.07%	93.16%	97.85%
经销回函收入占经销营业收入的比例	85.07%	93.16%	97.85%
其中：经销回函相符收入占经销营业收入的比例	85.07%	93.16%	97.85%
经销回函不符收入占经销营业收入的比例	-	-	-

注：回函情况统计至 2022 年 5 月 27 日。

2、客户访谈

保荐机构和申报会计师通过实地走访或者视频访谈方式，对报告期内主要直销客户和经销商进行核查，确认发行人与其交易情况。

客户访谈的选取标准为：①销售金额重要性：报告期各期前十大直销客户和前十大经销客户；②新增客户维度：报告期内新增的主要客户；③销售金额变动维度：报告期内交易额存在大幅增长的主要客户。

（1）直销客户

保荐机构和申报会计师已访谈发行人主要直销客户，报告期各期访谈合计收入金额占当期营业收入中直销收入的比例分别为 86.29%、83.44%和 82.41%。对于直销客户的访谈，重点关注客户与发行人的合作情况、交易往来、结算及收款方式、发行人商业信用、产品定价依据、折扣及退换货情况、客户与发行人的关联关系等情况，核查发行人的销售政策、实际销售流程是否与合同描述一致、是否存在纠纷诉讼仲裁等，核实其与

发行人之间是否存在关联关系或其他特殊利益安排，上述访谈过程未见重大异常。

(2) 经销客户

保荐机构和申报会计师已访谈发行人主要经销客户，报告期各期访谈合计收入金额占当期营业收入中经销收入的比例分别为 91.82%、89.34%和 89.14%。对于经销客户的访谈，重点关注经销商与发行人的合作背景、发行人对经销商的日常管理情况、产品定价依据和进销存情况、退换货情况、经销商与发行人的关联关系等情况，核查双方交易是否按照经销协议执行，核实其与发行人之间是否存在关联关系或其他特殊利益安排，上述访谈过程未见重大异常。

3、销售抽样

保荐机构和申报会计师获取了报告期内发行人主要直销客户和经销客户的框架合同、销售订单、发票、当期回款情况及期后回款情况、出库单、物流签收单或客户签收单信息等资料，核查各期订单下单时间、数量、金额、交货时间、交货地点等数据信息，核查实际发货内容与订单的匹配性，确认收入的真实性，以及各期营业收入的发生及准确性。

保荐机构和申报会计师对发行人资产负债表日前后一个月内的营业收入抽样执行截止测试，核查出库单、物流签收单或客户签收单等资料，核查金额、数量、物流公司、发货时间、签收时间等数据信息，核查发行人收入确认是否存在跨期，确认报告期内当期收入的准确性。

4、经销商穿透核查

除前述核查程序外，保荐机构和申报会计师针对经销客户进行了进一步核查，具体核查程序如下：

(1) 取得并查阅经销商进销存表，核实经销商采购、销售和库存情况；现场对部分经销商进行存货盘点，分析库存的合理性；查阅经销商销售发行人产品的明细表，了解经销商对外销售及下游客户的情况。

(2) 抽查部分经销商对其下游客户的发货单、对账单、销售订单等单据，核查经销商对外销售的真实性。

(3) 针对经销商终端客户进行走访，实地穿透走访 129 家终端客户，现场察看经

销商下游客户的经营场所和部分下游客户使用发行人产品的场景，核查经销商对外销售的真实性；在实地走访基础上视频访谈 25 家终端客户，了解前述合计 154 家终端客户的基本情况、主要业务、经营情况、与上游经销商合作情况，确认了其向经销商采购发行人产品的情况、发行人产品的应用领域、是否存在纠纷诉讼仲裁等，核实其与发行人是否存在关联关系或其他特殊利益安排等情况。

上述核查程序覆盖发行人经销收入比重情况具体如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
获取进销存数据覆盖金额占经销收入比例	88.40%	92.55%	93.48%
终端客户实地走访与视频访谈覆盖金额占经销收入比例	55.74%	54.81%	59.75%

5、网络核查和分析性复核

（1）保荐机构和申报会计师通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道，查询发行人主要直销客户和经销客户的工商登记信息，包括其成立时间、注册资本、股权结构、经营范围等，对比发行人的关联方清单确认主要客户是否与发行人存在关联关系；主要客户为境内上市公司的，查阅相关公开披露资料，了解其业务经营情况。

（2）保荐机构和申报会计师对发行人报告期内收入进行分析性复核，包括月度收入变动、期后退货情况、财务信息和非财务信息的分析印证等，确认发行人销售收入变动不存在异常情况。

综上，经核查，发行人销售收入数据真实、准确、完整。

（二）列表说明对主要客户的核查内容

主要客户的核查范围为报告期各期前十大直销客户和前十大经销客户，保荐机构和申报会计师核查内容具体如下：

核查方法	核查内容
销售抽样	1、查阅主要客户合同、销售订单、发票、出库单、物流签收单或客户签收单，核查销售订单中金额、数量、存货名称是否与出库单、发票相匹配； 2、查阅出库单的发货时间及物流签收单或客户签收单的签收时间是否有重大异常，核查已发送货物是否有物流签收记录； 3、查阅前十大直销、经销客户当期回款及期后回款记录，核实回款金额是否可以覆盖销售金额，核实回款方是否为合同签订方。
销售函证	1、向主要客户发送询证函以确定本期销售额、应收账款余额； 2、将询证函的寄件地址等与企查查等网络公开信息进行比较核对，以确保询证函中的名称、地址等内容的准确性； 3、验证回函的原件、主要客户名称、地址、盖章等信息，以确保回函内容的真实、准确性。

核查方法	核查内容
客户访谈	1、查验受访人员的名片或身份证等身份证明以核查受访人员的身份、岗位信息； 2、针对直销客户和经销客户分别的访谈情况详见本落实函回复之“问题一”之“三、中介机构核查情况”之“2、客户访谈”； 3、访谈结束后，取得受访对象的名片或身份证明材料复印件、经签字或盖章确认的访谈问卷，同时通过合影或视频形式记录访谈过程。
经销商穿透核查	1、取得并查阅经销商进销存表，核实经销商采购、销售和库存情况。 2、现场对部分经销商进行存货盘点，分析库存的合理性。 3、查阅经销商销售发行人产品的明细表，了解经销商对外销售及下游客户的情况。 4、抽查部分经销商对其下游客户的发货单、对账单、销售订单等单据，核查经销商对外销售的真实性。 5、穿透访谈终端客户，详见本落实函回复之“问题一”之“三、中介机构核查情况”之“4、经销商穿透核查”。

（三）说明宇扬集团相关方流水是否涉及发行人实控人及其家属

经核查报告期内发行人实际控制人及其家属、宇扬集团相关方的主要大额资金流水，宇扬集团相关方的资金流水不涉及发行人实际控制人及其家属。具体情况如下：

1、发行人实际控制人及其家属银行流水的核查情况

（1）核查范围

保荐机构、申报会计师核查了发行人实际控制人及其家属报告期内的所有银行账户。具体人员如下：

序号	姓名	与发行人关系
1	罗立权	实际控制人、董事长
2	罗杰	实际控制人、董事、副总经理、核心技术人员
3	沈忠儿	罗立权配偶，罗杰母亲

注：家属指家庭成员，根据《中华人民共和国民法典》的规定，包括配偶、父母、子女及其他共同生活的近亲属。

（2）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

①陪同上述人员前往中国银行、建设银行、农业银行等十余家当地主要银行打印报告期内全部个人银行流水，获取各开户银行出具的开户清单或现场查询是否存在遗漏的个人账户；对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，通过银行流水显示的对手方账户信息确认是否存在未提供的银行账户，以确认银行账户的完整性；

②使用云闪付 APP 的银行卡添加功能对上述人员在中国银行、工商银行、建设银行、交通银行等十几个银行的开户情况进行补充核查，保留查询的录屏资料。云闪付 APP 在实名验证后，可以支持查询到自然人名下在全国各大主要银行的账户开立情况，可以作为个人银行账户查询的辅助手段，一定程度上协助中介机构核查上述人员所提供账户的真实性和完整性；

③获取上述人员关于银行账户的完整性的承诺函；

④确定核查金额重要性水平：对于报告期内实际控制人及其家属单笔 5 万元人民币（或等值外币）以上大额资金往来进行逐笔核查，了解资金来源或用途，核查是否存在体外循环或者替公司承担成本费用等情形，重点关注交易对方是否为发行人员工、客户、供应商及其他关联方的情况；

⑤获取个人主要大额资金的实际用途证明资料，如购房协议、合同、消费支出单据等。

2、宇扬集团相关方银行流水的核查情况

（1）宇扬集团银行流水核查的具体情况

①核查范围

保荐机构、申报会计师核查了报告期内宇扬集团的银行账户，宇扬集团相关主体具体情况如下：

序号	宇扬集团主体名称	与发行人关联关系
1	上海祥昇电子科技有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
2	上海霄扬电子科技有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
3	上海永亚智能科技有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
4	上海源郁电子科技有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
5	上海宇扬半导体集团有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
6	深圳市金鸿宇宙电子科技有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
7	宇扬半导体集团有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
8	源利鑫半导体集团有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
9	宇德利有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
10	上海意晨商务咨询有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业
11	宇扬半导体（香港）有限公司	实际控制人亲属戚成洲控制的企业

②核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

A、取得宇扬集团境内主体开户银行盖章的开户清单，将查阅的境内主体银行流水账号与已开立银行账户清单进行核对，并核对银行流水中主体同名账户之间以及宇扬集团不同主体之间大额资金往来的流转情况，核查银行账户的完整性；

B、现场查阅宇扬集团银行账户流水中的大额资金往来，与发行人的控股股东及实际控制人、董事、监事及高级管理人员、关键岗位员工以及发行人报告期内的主要客户、供应商清单进行核对，核查是否存在大额异常资金往来；

C、结合对发行人及子公司报告期内银行流水、银行存款日记账、现金日记账的核查，关注是否存在宇扬集团与发行人及其子公司的大额异常资金往来；结合对报告期内发行人控股股东、实际控制人及其家属、控股股东及实际控制人控制企业的银行流水核查，关注宇扬集团与上述主体是否存在大额异常资金往来的情况。

（2）宇扬集团实际控制人戚成洲及其配偶罗菊儿银行流水核查的具体情况

①核查范围

保荐机构、申报会计师核查了戚成洲及罗菊儿的主要个人银行账户流水，具体情况如下表：

序号	姓名	与发行人关系
1	戚成洲	实际控制人罗立权妹妹罗菊儿的配偶
2	罗菊儿	实际控制人罗立权妹妹

②核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

A、取得或现场查阅戚成洲及罗菊儿报告期内的主要个人账户银行流水，通过云闪付取得戚成洲在工商银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行、中信银行、招商银行的账户清单，并核对戚成洲和罗菊儿相互转账及同名账户之间的资金往来，核查银行账户的完整性；

B、对于上述银行账户流水中单笔超过 10 万元的大额资金往来，确认相关资金往来的性质，并与发行人控股股东、实际控制人及其家属、控股股东及实际控制人控制企

业的银行流水进行交叉核对，核查是否存在大额异常资金往来。经核查，戚成洲及罗菊儿个人账户中存在亲属往来款，主要为戚成洲及罗菊儿相互之间的往来，不涉及罗立权、罗杰及沈忠儿；

C、获取戚成洲及罗菊儿出具的账户清单及大额资金往来原因说明函。

（四）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内发行人收入增长具有合理性，与同行业可比公司增长趋势一致。

2、发行人应收账款的期后回款情况良好。

3、小米集团和传音控股入股发行人系认可发行人的技术优势与行业地位，看好发行人的未来发展前景；发行人对小米集团、传音控股销售收入的变化主要系由于下游应用领域智能手机市场整体增长且集中度较高，小米集团、传音控股自身业务规模亦持续增长，同时发行人产品竞争力较强所致，与其入股发行人无关。

4、发行人销售收入数据真实、准确、完整。

5、经核查报告期内发行人实际控制人及其家属、宇扬集团相关方的主要大额资金流水，宇扬集团相关方的资金流水不涉及发行人实际控制人及其家属。

保荐机构总体意见：

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（此页无正文，为《关于上海灿瑞科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》之盖章页）



上海灿瑞科技股份有限公司

2022年 5 月 27 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于上海灿瑞科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》的全部内容，确认本回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长（签名）：



罗立权

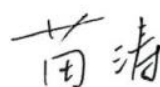


（本页无正文，为《关于上海灿瑞科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》之签章页）

保荐代表人：



谢 雯



苗 涛



2022 年 5 月 27 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于上海灿瑞科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：


张佑君



2022 年 5 月 27 日