

卡莱特云科技股份有限公司

Colorlight Cloud Tech Ltd

深圳市南山区西丽街道西丽社区留新四街万科云城三期 C 区八栋 A 座 3801 房
(37-39 层)



关于卡莱特云科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请 文件的发行注册环节反馈意见落实函的回复

二〇二二年九月

保荐机构（主承销商）



北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 2 座 27 层及 28 层

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于 2022 年 8 月 2 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010779 号）（以下简称“落实函”）已收悉。卡莱特科技股份有限公司（以下简称“卡莱特”、“公司”或“发行人”）已会同中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“中金公司”）、安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永”或“申报会计师”）对落实函的有关事项进行了认真核查与落实，现提交本次落实函的回复（以下简称“本落实函回复”），请予以审核。

除另有说明外，本落实函回复中的简称或名词的释义与《卡莱特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中的含义相同。本落实函回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

落实函所列问题	黑体
落实函所列问题的回复	宋体
对落实函所列问题的回复涉及修改招股说明书等申请文件的内容	楷体
对落实函所列问题的回复补充更新 2022 年半年度财务数据信息	楷体

目 录

目 录	3
证监会注册环节反馈意见	4

证监会注册环节反馈意见

请发行人：（1）说明单一来源代理采购芯片的原因及合理性，代理采购来源是否存在替代途径，针对代理采购集中度较高的风险及其应对措施，并作重大事项提示；（2）结合同行业可比公司情况以及发行人不同期间采购的数量和费率的匹配性，分析发行人向博科供应链代理采购的服务费率的公允性及与其他同行业可比公司的差异原因，终端厂商采购价格的公允性。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、说明单一来源代理采购芯片的原因及合理性，代理采购来源是否存在替代途径，针对代理采购集中度较高的风险及其应对措施，并作重大事项提示

（一）单一来源代理采购芯片的原因及合理性

境内企业进口采购芯片一般存在通过供应链公司代理采购（“代理采购”指委托供应链公司代理进口清关、交付、结算、仓储、物流等环节，并非授权供应链公司代替公司完成全部采购活动，以下同）或自行采购两种方式，前述两种采购方式的简要介绍如下：

采购方式	终端供应商	比较	公司是否适用
通过供应链公司代理采购	境外芯片原厂或其境外的代理商、分销商	公司委托供应链公司提供代理进口清关、交付、结算、仓储、物流等环节的服务，公司向供应链公司支付服务费，无需组建专业进口采购团队	是
自行采购	境外芯片原厂或其境外的代理商、分销商	公司组建专业进口采购团队与境外终端供应商对接，自主完成进口清关、结算等环节的工作	否
	境外芯片原厂在境内的代理商、分销商	公司直接与境内代理商、分销商交易，与普通境内采购货物没有差异，进口涉及的各项费用由境内代理商、分销商承担，并体现在售价中	是

报告期内，公司采购芯片以通过供应链公司代理采购为主，按照不同采购方式分类的情况如下：

单位：万元

采购方式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
通过供应链公司代理采购	6,589.04	92.17%	17,554.65	89.32%	13,132.81	84.90%	11,224.50	87.29%
其中：通过博科供应链代理采购	5,372.06	75.14%	16,692.67	84.94%	13,132.81	84.90%	11,224.50	87.29%
自行采购	560.09	7.83%	2,098.24	10.68%	2,336.59	15.10%	1,634.74	12.71%
合计	7,149.14	100.00%	19,652.89	100.00%	15,469.40	100.00%	12,859.24	100.00%

注：在通过供应链公司代理采购的方式下，2019 年、2020 年公司均通过博科供应链代理采购芯片，2021 年新增湖南中芯供应链有限公司代理采购芯片，**2022 年新增深圳市信利康供应链管理代理有限公司代理采购芯片**

由上表可见，报告期内公司主要通过博科供应链代理采购芯片，博科供应链在公司进口芯片的过程中主要提供代理进口清关、交付、结算、仓储、物流等环节的服务，基于货款、税款按照 0.3%-0.4%的比例¹收取服务费。公司主要通过博科供应链代理采购芯片的原因系：

（1）双方合作时间较长

公司与博科供应链自 2015 年开始合作，双方合作时间较长，博科供应链在代理采购过程中的服务质量符合公司的需求，服务费率具有竞争力。

（2）公司报告期内整体进口采购规模不大

报告期内，公司通过博科供应链进口采购的金额²分别为 11,285.61 万元、13,528.46 万元、17,201.16 万元和 **5,490.63 万元**，向博科供应链支付的服务费金额分别为 40.65 万元、45.16 万元、64.08 万元和 **12.19 万元**。集中通过博科供应链代理进口有利于提升采购效率，降低管理和沟通成本。

（3）相比于直接进口采购芯片，通过博科供应链集中采购更具优势

①通过供应链公司代理进口通关更快捷

¹ 2019 年 1 月至 2019 年 5 月博科供应链的服务费率为 0.4%，2019 年 6 月以来博科供应链的服务费率为 0.3%，服务费率下降的原因主要系发行人通过博科供应链进口采购的金额增加，博科供应链给予更优惠的服务费率

² 公司通过博科供应链代理采购芯片、连接器、被动元器件等原材料，此处金额为各期通过博科供应链代理采购原材料的金额，前表内仅为采购芯片金额，故存在差异

经查询中国海关企业进出口信用信息公示平台，目前公司合作的博科供应链等供应链公司是海关总署认定的 AEO 高级认证企业，可享受较低进出口货物查验率、简化进出口货物单证审核、优先办理进出口货物通关手续等便捷通关优势。

②通过供应链公司代理进口能降低多批次、小批量采购的物流成本

由于芯片的体积小、单价高，公司通常多批次、小批量采购，如采用单独租用集装箱的方式会增加物流成本，而供应链公司可提供进口货物集装箱拼箱服务，充分利用供应链公司进口的规模经济优势，可以降低公司多批次、小批量采购的物流成本。

③通过供应链公司代理进口可以提高原材料采购效率

公司的进口品牌芯片供应商均采用美元交易结算，目前公司海外销售规模较小，日常的美元储备无法及时满足芯片供应商大额的货款支付要求，从而对进口采购效率造成一定不利影响。通过供应链公司采购，则可以直接采用人民币向供应链公司支付货款及服务费，从而可以提高进口采购效率。

综上所述，公司 2019 年、2020 年通过博科供应链单一来源代理采购芯片，2021 年以来主要通过博科供应链代理采购芯片的原因具有合理性。

（二）代理采购来源是否存在替代途径

随着公司进口芯片规模的不断增加，为避免独家通过博科供应链进口采购芯片可能导致的业务风险，公司丰富代理采购芯片的渠道，2021 年第三季度以来新增通过湖南中芯供应链有限公司代理采购芯片，2022 年第一季度以来新增深圳市信利康供应链管理有限公司（在“2021 深圳企业 500 强”榜单上榜的供应链公司中营业收入排名第 2）代理采购芯片，湖南中芯供应链有限公司、深圳市信利康供应链管理有限公司的合作模式与博科供应链相同，目前执行的服务费率分别为 0.3%、0.25%，与博科供应链的服务费率相近。

目前国内有数量众多、规模较大的类似提供代理进出口服务的供应链公司，公司通过博科供应链等供应链公司代理采购均为自主选择，不存在由客户或终端供应商指定的情况，供应链公司亦不介入公司与芯片原厂或其代理商的谈判过程，因此公司对博科供应链等供应链公司的依赖度较低，代理采购来源存在替代途径。

（三）针对代理采购集中度较高的风险及其应对措施，并作重大事项提示

为提高经营效率，公司主要通过供应链公司代理采购方式进口采购芯片。长期以来公司与境外芯片原厂或其代理商合作良好、供货稳定，而且在公司目前的经营规模下，通过供应链公司代理采购相较于组建专业团队自行进口采购具有一定优势。该模式下公司与芯片原厂或代理商直接洽谈商务条件，通过供应链公司代理进口业务的清关、交付、结算、仓储、物流等环节。

报告期内，公司主要通过深圳市博科供应链管理有限公司代理采购芯片，通过其采购芯片金额分别为 11,224.50 万元、13,132.81 万元、16,692.67 万元和 **5,372.06 万元**，占芯片采购总额的比重分别为 87.29%、84.90%、84.94%和 **75.14%**，集中度较高。未来若博科供应链因自身经营状况发生变化导致无法及时满足公司芯片采购要求，将对公司生产经营带来不利影响，但公司对博科供应链的依赖度较低，主要原因系：

（1）从采购模式上，公司采购芯片的数量、价格、交付期均是与芯片原厂或其代理商谈判确定，双方确认无误后由公司向芯片原厂或其代理商发出订单。博科供应链仅提供代理进口清关、交付、结算、仓储、物流等环节的服务，不会介入公司与芯片原厂或其代理商的谈判过程。

（2）从库存管理上，由于公司产销规模持续扩大，对芯片等原材料的需求量上升，为保障原材料供应的稳定和安全，公司重视对进口芯片的安全库存管理，若博科供应链无法及时完成代理采购流程，公司有充足时间转换其他供应链公司进行代理采购。

（3）从可替代性上，目前国内有数量众多、规模较大的类似提供代理进出口服务的供应链公司，存在可替代的采购渠道，公司通过博科供应链等供应链公司代理采购为自主选择，不存在由客户或终端供应商指定的情况。根据深圳市企业联合会、深圳市企业家协会发布的“2021 深圳企业 500 强”榜单，23 家供应链公司上榜，博科供应链在上榜的供应链公司中营业收入排名第 9。

（4）从备选供应商上，随着公司进口芯片规模的不断增加，为避免独家通过博科供应链进口采购芯片可能导致的业务风险，丰富代理进口芯片的渠道，2021 年第三季度以来新增通过湖南中芯供应链有限公司代理采购芯片，2022 年

第一季度以来新增通过深圳市信利康供应链管理有限公司代理采购芯片，湖南中芯供应链有限公司、深圳市信利康供应链管理有限公司的合作模式与博科供应链相同，目前执行的服务费率分别为 0.3%、0.25%，与博科供应链的服务费率相近。

(5) 从博科供应链所处行业的竞争局面上，通过访谈博科供应链了解到：近几年行业参与者增多，其中不乏规模较大的公司，竞争日趋激烈，供应链公司提供的服务内容和模式类似，因此各家供应链公司力求通过提升服务质量、降低服务费率等方式扩大市场份额，2019 年以来博科供应链向公司收取的服务费率从 0.4%降低至 0.3%，既与公司的采购规模增加有关，同时也与博科供应链所处行业的竞争日趋激烈有关。

针对代理采购集中度较高的风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“三、重大风险因素”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中补充披露如下：

(三) 代理采购集中度较高的风险

为提高经营效率，公司主要通过供应链公司代理采购方式（“代理采购”指委托供应链公司代理进口清关、交付、结算、仓储、物流等环节，并非授权供应链公司代替公司完成全部采购活动）进口采购芯片。长期以来公司与境外芯片原厂或其代理商合作良好、供货稳定，而且在公司目前的经营规模下，通过供应链公司代理采购相较于组建专业团队自行进口采购具有一定优势。该模式下公司与芯片原厂或代理商直接洽谈商务条件，通过供应链公司代理进口业务的清关、交付、结算、仓储、物流等环节，该模式的具体流程参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品的情况”之“（四）主要经营模式”之“2、采购模式”之“（2）进口采购模式”。

报告期内，公司主要通过深圳市博科供应链管理有限公司代理采购芯片，通过其采购芯片金额分别为 11,224.50 万元、13,132.81 万元、16,692.67 万元和 5,372.06 万元，占芯片采购总额的比重分别为 87.29%、84.90%、84.94%和 75.14%，集中度较高。未来若博科供应链因自身经营状况发生变化导致无法及时满足公司芯片采购要求，将对公司生产经营带来不利影响。

二、结合同行业可比公司情况以及发行人不同期间采购的数量和费率的匹配性，分析发行人向博科供应链代理采购的服务费率的公允性及与其他同行业可比公司的差异原因，终端厂商采购价格的公允性

（一）发行人向博科供应链代理采购的服务费率的公允性及与其他同行业可比公司的差异原因

1、上市公司向供应链公司支付服务费率的情况

博科供应链向公司收取的服务费率为 0.3%-0.4%³。经检索公开披露信息，通过委托供应链公司代理进出口业务，服务费率一般在 0.3%-0.9%之间，部分公司获取同类供应链公司提供的进出口服务的服务费率情况如下：

序号	公司名称	供应链公司	服务费率	服务内容
1	科思科技 (688788.SH)	深圳市富森供应链管理有限公司	0.3%	进口报关、物流、仓储、结算等
		深圳市鼎承进出口有限公司	0.3%-0.4%	
		博科供应链	0.9% [注 1]	
2	振邦智能 (003028.SZ)	深圳市华富洋供应链有限公司	0.35%	进口报关、物流、结算等
3	九联科技 (688609.SH)	深圳市方鼎供应链服务有限公司	0.6% [注 2]	代垫货款及产品进口报关、商检、货运等综合服务（资金服务费为 0.04%/天，按货款结算实际逾期天数收取）
4	芯海科技 (688595.SH)	湖南中芯供应链有限公司	出口报关外币金额*0.0200 元人民币/每美金（按美元对人民币汇率 1：7 计算费率 0.2857%），其中单笔最低消费 1,000 元计算	代理出口报关、收货以及收款等相关服务
5	艾为电子 (688798.SH)	湖南中芯供应链有限公司	出口报关外币金额的 0.59%	报关费、受托方香港仓库及深圳仓库免租期内的仓储费、捆绑费、广东省内到香港之间的运输保险、代办退税、外汇结算手续费

³ 2019 年 1-5 月博科供应链的服务费率为 0.4%，2019 年 6 月以来博科供应链的服务费率为 0.3%，服务费率下降的原因主要系发行人通过博科供应链进口采购的金额增加，博科供应链给予更优惠的服务费率

序号	公司名称	供应链公司	服务费率	服务内容
		深圳南冠通供应链管理有限公司	产品出口报关货值每一美金收取 0.6%，最低收费每单 1,500 元人民币	通关费、深圳至香港的物流费、代办退税的手续费
		深圳中电投资股份有限公司	0.7%-0.8%	报关费、外币结汇手续费、代办退税的手续费

注 1：2017 年，博科供应链为科思科技合作的唯一供应链公司，执行的服务协议系 2015 年签订，因当时科思科技采购量较低，议价能力较弱，因此代理费率相对较高。2018 年度，随着采购规模的大幅增长，科思科技与深圳市富森供应链管理有限公司、深圳市鼎承进出口有限公司签订协议，代理费率分别为 0.3%、0.4%，并于 2018 年 5 月起逐步停止与博科供应链的合作。

注 2：九联科技将采购确认单提交方鼎供应链，方鼎供应链向九联科技指定芯片代理商发送采购订单并支付外汇货款，同时办理进口报关等手续，并运送至九联科技指定的境内地点交货。最后，九联科技根据方鼎供应链提供的送货单收货，并依据发票将货款根据协议约定的汇率支付给方鼎供应链。货款在收到货物之日起 10 日内支付，一般采用银行转账和承兑汇票支付。因此方鼎供应链为九联科技提供了短期代垫货款的服务，服务费率略高。

供应链公司收取的服务费率除了与服务内容的繁简（如是否代垫货款、是否代办退税、收货点或送货点数量等等）有关以外，也与委托方的资质信用优劣、交易规模大小、银行转账或承兑汇票的支付方式等有关。由上表对比可见，博科供应链向公司收取的服务费率符合市场一般情形，具有公允性。

2、公司不同期间采购货值和费率的匹配性

博科供应链向公司收取服务费的计算基于代理采购的**货值**⁴和服务费率，与采购数量没有直接关系。2019 年 1-5 月博科供应链的服务费率为 0.4%，2019 年 6 月以来博科供应链的服务费率为 0.3%，服务费率下降的原因主要系公司通过博科供应链代理采购的金额增加，博科供应链给予更优惠的服务费率。

报告期各期，公司向博科供应链代理采购下单**货值**及服务费的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 5-6 月		2019 年 1 月至 2022 年 4 月				
	计算	2022 年 5-6 月	计算	2022 年 1-4 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购金额		1,946.98		3,543.65	17,201.16	13,528.46	11,285.61

⁴ 2019 年 1 月至 2022 年 4 月，公司通过博科供应链代理采购为单抬头税票类别，服务费计算的货值为含税货值（不含税货值+增值税、关税），2022 年 5 月起改为双抬头税票类别，服务费计算的货值为不含税货值

项目	2022 年 5-6 月		2019 年 1 月至 2022 年 4 月				
	计算	2022 年 5-6 月	计算	2022 年 1-4 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
下单货值	A	1,917.38	A	1,854.92	18,901.77	13,322.25	11,225.04
下单增值税、关税			B	241.14	2,457.28	1,732.10	1,520.60
下单含税货值			C=A+B	2,096.06	21,359.05	15,054.35	12,745.64
服务费	D	5.90	D	6.29	64.08	45.16	40.65
服务费占下单货值 或下单含税货值的 比例	D/A	0.31%	D/C	0.30%	0.30%	0.30%	0.32%
合同约定服务费率		0.3%		0.3%	0.3%	0.3%	0.4%、0.3%

注 1：下单货值系根据公司各期向博科供应链下达的《委托进口货物确认单》中列示货值汇总所得，采购金额与下单货值的差异主要系采购入库日期与下单日期存在间隔所致

注 2：服务费系根据公司各期向博科供应链下达的《委托进口货物确认单》中列示服务费汇总所得

注 3：2022 年 5 月起，公司通过博科供应链代理采购改为双抬头税票类别，服务费计算调整为“美金货值*当月海关汇率*1.06*服务费率*(1+关税率)”，其中 1.06 系服务费的增值税率为 6%，2022 年 5-6 月公司通过博科供应链代理采购的芯片等原材料均免征关税，关税率为 0%

注 4：2022 年 5-6 月服务费占下单货值的比例与合同约定服务费率略有差异，原因系服务费计算采用的汇率为当月海关汇率，人民币计价货值计算采用的汇率为下单当日汇率

由上表可见，公司各期向博科供应链代理采购下单货值及服务费用具有匹配性。报告期内公司通过博科供应链代理采购金额增加，博科供应链的服务费率从 0.4% 下调为 0.3% 具有合理性。

综上所述，博科供应链向公司收取的服务费率与上市公司披露的供应链公司的服务费率不存在显著差异，与公司各期采购金额的增加具有匹配性。此外，公司新增代理采购渠道湖南中芯供应链有限公司、深圳市信利康供应链管理有限公司的合作模式与博科供应链相同，目前执行的服务费率分别为 0.3%、0.25%，与博科供应链的服务费率 0.3% 相近。因此，公司向博科供应链代理采购的服务费率具有公允性。

（二）终端厂商采购价格的公允性

公司出于对客户需求、自身产品性能及市场竞争力等因素的考虑，主要通过供应链公司代理采购国际知名品牌厂商的芯片，报告期各期通过供应链公司代理采购的前五名终端厂商品牌的采购金额占比分别为 91.86%、80.89%、76.03%、68.66%，各期前五名终端厂商品牌的情况如下表所示：

序号	终端厂商品牌	终端厂商基本情况
1	Lattice	莱迪思半导体，总部位于美国，成立于 1983 年，是一家领先的半导体逻辑芯片行业解决方案提供商，专注于生产超低功耗、超小尺寸的 FPGA，是该类型 FPGA 市场的领导者
2	Realtek	瑞昱半导体，总部位于中国台湾，成立于 1987 年，国际知名 IC 专业设计公司，主要产品有网络芯片、音频芯片、屏幕控制芯片与无线超宽带芯片等
3	Broadcom	博通公司，总部位于美国，成立于 1961 年，是全球领先的有线和无线通信半导体公司。其产品实现向家庭、办公室和移动环境以及在这些环境中传递语音、数据和多媒体
4	ESMT	晶豪科技，总部位于中国台湾，成立于 1998 年，主要业务包含 IC 产品的研究、开发、制造、销售及相关技术服务，主要产品包括内存，混合信号芯片及系统 IC 产品
5	ST	意法半导体，总部位于瑞士，成立于 1957 年，是业内半导体产品线最广的厂商之一，从分立二极管与晶体管到复杂的片上系统（SoC）器件，再到包括参考设计、应用软件、制造工具与规范的完整的平台解决方案，是各工业领域的主要供应商，拥有多种的先进技术、知识产权（IP）资源与世界级制造工艺
6	Intel	英特尔，总部位于美国，成立于 1968 年，是全球知名的个人计算机零件和半导体芯片制造商
7	Texas Instruments	德州仪器，总部位于美国，成立于 1951 年，一家全球性的半导体公司，致力于设计、制造、测试和销售模拟和嵌入式处理芯片，应用于工业、汽车、个人电子产品、通信设备和企业系统等市场
8	Xilinx	赛灵思公司，总部位于美国，成立于 1984 年，一家可编程逻辑器件生产商，该公司是 FPGA、可编程 SoC 及 ACAP 的发明者，2020 年 10 月被 AMD（超威半导体）收购

芯片属于公司产品的重要原材料，公司根据产品设计需求和关键特性等因素选择芯片品牌及型号，然后基于对各家代理商代理品类、供货能力、价格、信用期等方面的对比，选择最终的代理商。公司根据业务规模及产品需求，结合芯片市场的供应情况，对各主要芯片未来半年至一年的用量进行预测，与芯片原厂或其代理商谈判确定芯片价格、数量、交货日期等要素，双方确认无误后公司向芯片原厂或其代理商发出订单，谈判过程主要采用电子邮件的形式。

芯片价格受技术革新、市场供需、采购数量、汇率波动等多重因素影响，变动空间较大，即便是相同品牌、相同规格、相同终端厂商，不同公司的议价能力、谈判策略不同，最终双方协商执行的交易价格也可能存在差异。芯片行业的市场价格一般为芯片原厂的保密信息，公开市场很难获取到准确的市场价格，目前公开的电子元器件信息网站中，一般根据采购芯片数量的区间分段报价，而且有一定的议价空间，因此无法获取具体型号芯片的准确市场价格进行比较或分析市场价格变动趋势。

公司采购芯片的价格均为与知名品牌的芯片原厂或其代理商谈判商定，系双方可接受的合理价格；公司与芯片原厂或其代理商均不存在关联关系，从采购规模的角度亦不会导致芯片原厂或其代理商向公司提供偏离正常区间的价格。公司从多方面对比后自主选择芯片原厂供应商，并与之协商确定主要芯片采购价格，双方一致同意执行的购销价格具有公允性。

三、请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈发行人管理层，了解发行人报告期内主要通过博科供应链代理采购芯片等原材料的原因及合理性，发行人与博科供应链合作的具体方式和流程，终端供应商选取与采购价格的确定方式，以及发行人与其他供应链公司的合作情况；

2、访谈博科供应链相关人员，了解博科供应链在发行人采购过程中提供的服务内容，确认交易的真实性与合理性，同时了解发行人与博科供应链合作历史、主要合同条款、采购方式、定价方式、结算方式、单据流、货物流及资金流等；

3、获取发行人通过博科供应链采购芯片等原材料的明细表，并选取报告期内交易前三大芯片原厂进行实地访谈，在走访过程中了解合作历史、是否存在关联关系及诉讼事项、提供的具体产品及交易模式、定价机制等，确认交易的真实性和合理性；

4、抽查发行人与终端供应商的商务谈判往来邮件，了解发行人与终端供应商的询价、议价、定价过程，并核查双方协商确定的价格与最终通过博科供应链代理采购的价格是否存在差异；

5、访谈发行人管理层，了解发行人代理采购集中度较高可能导致的风险以及具体应对措施；

6、获取发行人向博科供应链下达的《委托进口货物确认单》明细表，验证服务费与下单货值的匹配性，分析各期下单货值与采购金额差异的原因；

7、查询同行业上市公司披露信息，核查同行业公司是否存在类似的供应链公司代理进出口模式，以及类似模式下供应链公司的服务费率；

8、通过公开信息查询博科供应链、湖南中芯供应链有限公司、深圳市信利

康供应链管理有限公司的基本情况，了解其法定代表人、注册资本、成立日期、经营范围、股权结构及主要人员等情况，核实是否与发行人及其关联方存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人 2019 年、2020 年通过博科供应链单一来源代理采购芯片，2021 年**以来**主要通过博科供应链代理采购芯片的原因具有合理性；

2、发行人 2021 年第三季度以来新增通过湖南中芯供应链有限公司代理采购芯片，2022 年第一季度以来新增深圳市信利康供应链管理有限公司代理采购芯片，合作模式与博科供应链相同、服务费率相近，发行人的代理采购来源存在替代途径；

3、发行人主要通过丰富代理采购芯片的渠道应对代理采购集中度较高的风险，相关风险因素已充分披露；

4、结合上市公司披露的供应链公司的服务费率情况、发行人各期采购金额与服务费的匹配情况、发行人新增供应链公司代理采购渠道的服务费率情况，发行人向博科供应链代理采购的服务费率具有公允性；

5、发行人通过博科供应链采购芯片的价格均为与知名品牌的芯片原厂或其代理商谈判商定，系双方可接受的合理价格，采购价格公允。

基于对财务报表整体发表的审计意见所执行的核查程序，申报会计师认为：

1、发行人就单一来源代理采购芯片的原因分析以及代理采购来源是否存在替代途径的描述，与我们在审计过程中了解到的信息一致；发行人芯片采购集中度较高，主要通过深圳市博科供应链管理有限公司代理采购芯片，未来若博科供应链因自身经营状况发生变化导致无法及时满足公司芯片采购要求，将对公司生产经营带来不利影响；

2、发行人通过同行业可比公司的芯片采购情况以及发行人不同期间采购的金额和费率说明，分析发行人向博科供应链代理采购的服务费率与其他同行业可比公司的差异原因，与我们在审计过程中了解到的信息一致；发行人向终端厂商

的采购价格,参考对多家终端厂商进行市场询价的结果,并与终端厂商协商确定,并根据双方协商同意的价格执行的描述,与我们在审计过程中了解到的信息一致。

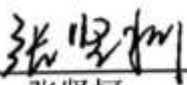
（本页无正文，为《关于卡莱特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：周锦志
周锦志



（本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于卡莱特云科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


张坚柯


杨 光



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读卡莱特云科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函回复的全部内容，了解本回复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，本发行注册环节反馈意见落实函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：


沈如军

中国国际金融股份有限公司

2022年9月13日

