

海通证券股份有限公司关于东芯半导体股份有限公司

2022 年年报问询函相关问题的补充核查意见

上海证券交易所：

海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”）作为东芯半导体股份有限公司（以下简称“东芯股份”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的持续督导保荐机构，对东芯股份于 2023 年 5 月 5 日收到贵所下发的《关于东芯半导体股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2023】0108 号）（以下简称“问询函”）中需要持续督导保荐机构发表意见的事项进行了审慎核查，并发表核查意见，现就问询函中问题 1 的相关内容补充核查说明如下：

补充说明：公司经销模式和直销模式的划分标准；说明公司 2022 年年度报告披露的直销模式前五名客户中的客户一深圳中电港技术股份有限公司（以下简称“中电港”）、客户三上海祗琨信息技术有限公司（以下简称“上海祗琨”）属于公司直销客户的原因。

回复：

（一）公司经销模式和直销模式的划分标准

公司产品销售采用“经销、直销相结合”的销售模式。经销模式下，公司与经销商之间采用买断式销售；直销模式下，终端客户直接向公司下订单。

公司在招股说明书、定期报告等披露文件中，对经销模式和直销模式均保持了相同的划分标准，各模式下前五大客户的划分结果亦保持了披露的前后一致性。

经销模式和直销模式的划分标准差异主要体现在如下几个方面：

1、客户开拓

经销模式下，经销商充分了解公司产品特性及下游应用领域，充分挖掘自身现有客户需求及潜在的客户群体。经销商了解到终端客户需求时，得到公司同意许可后与终端客户接洽产品规格、软硬件设计要求，获得产品设计机会（design in）。公司通过与经销商进行合作，可借助经销商积累的客户资源及服务优势有

效的拓展市场，高效地完成产品营销，缩短了产品市场拓展的时间，节约公司的市场推广费用。

直销模式下，公司投入自身资源进行市场推广，直接与下游应用客户接洽产品规格和技术细节，直接向客户寻求产品设计机会。

2、销售模式及结算模式

经销模式下，公司与经销商签署经销框架协议，经销商通常根据下游客户的需求向公司下单，并以买断的形式向公司采购产品。经销模式的下游终端应用领域较为广泛，不同终端客户回款周期有所区别。而针对同一个经销商，即便其不同的终端客户的回款周期不同，公司给予该经销商的信用政策相对统一，以便公司更好地进行信用管理。经销商回款是公司对于经销商考核体系的重要因素，公司督促提高经销商的回款速度，进而降低公司自身的运营资金，提高资金周转速度。

直销模式下，公司根据不同的下游应用客户的特点及合作方式，分别签署一对一的直销框架协议，客户根据需求直接向公司下单。直销模式下，公司通常根据直销客户的信用情况，给予一定的信用期。

3、技术支持和售后服务

经销模式下，部分经销商具有一定的产品方案解决能力，能够为终端客户提供相应产品的技术支持和售后服务。在产品导入和销售过程中，经销商利用自身经验、一定的产品方案解决能力等协助公司解决终端客户需求的产品设计技术问题、软硬件技术指标需求等。在产品售后过程中，经销商提供多种产品的售后服务，如直接、及时为终端客户提供较为简单问题的处理，并在公司售后部门为客户提供产品技术支持过程中予以协调，提高客户对公司产品和服务的满意度。

直销模式下，公司与下游应用客户的沟通和联系更为直接，当客户出现技术支持和售后服务需求时，公司安排自有团队直接向下游应用客户提供服务。

（二）关于公司 2022 年年度报告披露的直销模式前五名客户中的客户一深圳中电港技术股份有限公司（以下简称“中电港”）、客户三上海祎琨信息技术有限公司（以下简称“上海祎琨”）属于公司直销客户的原因

中电港、上海祎琨符合上文“（一）公司经销模式和直销模式的划分标准”，具体说明如下：

1、客户开拓

中电港、上海祿琨不负责为公司进行客户开拓或进行产品营销，与经销模式下“公司借助经销商积累的客户资源及服务优势有效的拓展市场，高效地完成产品营销”的特点具有明显区别。

2、销售模式与结算模式

公司与中电港、上海祿琨分别签署了直销的框架协议。直销的框架协议与经销的框架协议不同，具体表现在：经销的框架协议使用公司的统一模板进行签署；直销的框架协议根据合作双方的具体业务需求进行签署，部分条款为双方进行磋商后达成一致的结果。另一方面，根据签署的框架协议，公司分别给予中电港、上海祿琨一定的信用期。以上情况与经销模式下公司与经销商签署经销的框架协议的特点具有明显区别。

3、技术支持和售后服务方面

公司与中电港、上海祿琨的相关业务中，由公司直接为客户提供技术支持和售后服务，与经销模式下的“公司借助经销商的产品方案解决能力，由经销商为终端客户提供相应产品的技术支持和售后服务”的特点具有明显区别。

综上所述，公司将中电港、上海祿琨归类为直销客户，将相关销售业务归类为直销模式的销售，符合公司对于经销模式与直销模式的划分标准，具有合理性。

(三) 持续督导保荐机构核查程序及核查结论

1、核查程序

持续督导保荐机构履行了以下核查程序：

(1) 了解报告期内公司采用的销售模式及经销模式中经销商在公司业务中发挥的作用，以及公司经销模式和直销模式的划分标准；

(2) 通过公开资料查询同行业可比公司所采用的销售模式及不同销售模式各自的收入占比情况；

(3) 查阅公司与中电港、上海祿琨签署的业务合同、销售订单等文件，了解公司与主要客户的业务合作情况、交易内容、合同主要条款等相关问题；

(4) 对公司业务部门、财务负责人进行访谈，了解中电港、上海祿琨客户下单的业务流程、货物流转、资金回款的情况，并抽取样本进行核查。

2、核查结论

经核查，持续督导保荐机构认为：

公司对经销模式和直销模式的划分标准具有一贯性，公司对中电港、上海玮琨销售模式的划分符合公司既定标准。

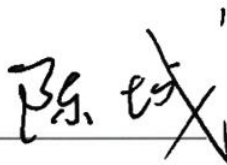
（以下无正文）

（本页无正文，为《海通证券股份有限公司关于东芯半导体股份有限公司2022年年报问询函相关问题的补充核查意见》之签字盖章页）

保荐代表人签名：



张 坤



陈 城



海通证券股份有限公司

2023年6月21日