

競天公誠律師事務所 JINGTIAN & GONGCHENG

中国北京市朝阳区建国路 77 号华贸中心 3 号写字楼 34 层 邮政编码 100025

电话：(86-10) 5809-1000 传真：(86-10) 5809-1100

北京市竞天公诚律师事务所 关于深圳市博硕科技股份有限公司 首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的 补充法律意见书之二

致：深圳市博硕科技股份有限公司

北京市竞天公诚律师事务所（以下称“本所”）受深圳市博硕科技股份有限公司（以下称“发行人”、“股份公司”或“公司”）委托，担任发行人拟首次公开发行人民币普通股股票并于深圳证券交易所（以下称“深交所”）创业板上市（以下称“本次发行上市”）的专项法律顾问，并已出具《北京市竞天公诚律师事务所关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下称“《律师工作报告》”）、《北京市竞天公诚律师事务所关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的法律意见书》（以下称“《首份法律意见书》”）及《北京市竞天公诚律师事务所关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的补充法律意见书》（以下称“《补充法律意见书一》”）。

根据深交所上市审核中心《关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的问题清单》（以下称“《问询问题清单》”）的要求，本所现谨出具本补充法律意见书。除本补充法律意见书所作的修改或补充外，《律师工作报告》《首份法律意见书》《补充法律意见书一》的内容仍

然有效。

本补充法律意见书出具的前提、假设和相关简称，除非另有说明，均同于《律师工作报告》《首份法律意见书》《补充法律意见书一》。

本所同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市向深交所的报备文件，随其他申报材料一起上报深交所，并依法对本补充法律意见书中发表的法律意见承担责任。本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用，不得用作其他任何目的。

基于上述，本所出具补充法律意见如下：

释 义

在本补充法律意见书内，除非另有说明，下列词语分别具有以下含义：

简称	全称或释义
和硕	和硕联合科技股份有限公司及其关联企业，包括但不限于世硕电子（昆山）有限公司、昌硕科技（上海）有限公司
纬创	纬创资通股份有限公司及其关联企业，包括但不限于纬新资通(昆山)有限公司、Wistron InfoComm (Zhongshan) Corporation
苹果	Apple Inc. 及其关联企业
华为	华为技术有限公司及其关联企业
OPPO	广东欧珀移动通信有限公司及其旗下的手机品牌
VIVO	维沃移动通信有限公司及其旗下的手机品牌
小米	小米科技有限责任公司及其旗下的手机品牌
恒铭达	苏州恒铭达电子科技股份有限公司
安洁科技	苏州安洁科技股份有限公司
飞荣达	深圳市飞荣达科技股份有限公司
欧菲光	欧菲科技股份有限公司及其关联企业，包括但不限于南昌欧菲光电技术有限公司、南昌欧菲华光科技有限公司、苏州欧菲光科技有限公司、南昌欧菲生物识别技术有限公司
歌尔股份	歌尔股份有限公司
Wind 资讯	万得信息技术股份有限公司及其旗下财务数据终端

正文

一、报告期内，发行人前五大客户集中度高，尤其是第一大客户富士康销售占比较高。报告期内发行人向富士康销售占比分别为 75.91%、83.91%、54.17%和 46.55%，智能手机类功能性器件应用于苹果终端的比例分别为 95.01%、91.43%、80.17%和 63.72%。发行人实际控制人曾在富士康任职。

请发行人：（1）说明与富士康的合作背景、对富士康是否构成重大依赖、与富士康合作的稳定性和可持续性；（2）中美贸易摩擦和苹果产业链转移、苹果推迟发布智能手机 2020 新机型等风险因素对发行人经营业绩的影响；（3）发行人需经客户考核取得供应商资格认证，说明可能被取消供应商资格的各种情形及相关风险；（4）发行人为降低客户集中度所采取的措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）说明与富士康的合作背景、对富士康是否构成重大依赖、与富士康合作的稳定性和可持续性

本所律师对发行人实际控制人进行访谈，了解发行人实际控制人在富士康的具体任职情况及发行人与富士康的合作历程；查阅了发行人行业研究报告和国家政策，了解了目前电子产品行业的市场格局和上下游集中度情况；查阅同行业上市公司公开披露信息，了解同行业上市公司下游客户情况；对发行人销售负责人进行访谈，了解行业现状及发行人取得富士康和下游终端品牌商合格供应商认证的过程；取得了发行人说明。经核查，具体情况如下：

1、公司富士康的合作背景

（1）下游客户集中度高，取得富士康等大客户的认证及订单是行业内优势企业发展的重要路径及竞争力的体现

从智能手机终端品牌来看，根据 IDC 统计数据，2019 年全球智能手机出货量前五大品牌厂商的市场占有率为 70.60%；在电子产品制造环节，富士康、和硕、纬创、比亚迪等企业占据了市场主要份额，根据 Bloomberg 统计，富士康在 2019 年电子产品制造领域（EMS）市场占有率超过全球四成（41.10%），排名第一。

直接或者间接的服务于主要终端品牌或者主要的电子产品制造服务商是行

业内优势企业持续发展的重要路径。因此，公司自设立以来，即按照大客户的战略来实施业务开拓，积极拓展富士康等大客户。

(2) 发行人自设立以来即按照大客户认证要求进行规划与建设，具备获取富士康等大客户的基础

发行人自设立以来即根据富士康、苹果等大客户在供应商认证环节所关注的研发能力、生产管理、产品品质、产品交付能力、综合服务能力等因素进行公司的规划与建设，具备获取大客户业务的基础。

(3) 公司管理团队熟悉富士康等大客户的供应商认证要求，具备服务大客户的管理能力

公司实际控制人徐思通以及核心管理人员具有富士康、比亚迪工作或者与其合作的经验，熟悉富士康等大客户供应商认证的具体程序以及取得其认证所需具备的核心能力。

综上，根据公司实际情况，2017年2月富士康启动对公司的资质审核。公司于当年4月取得其认证。截至本补充法律意见书出具之日，公司已取得和硕、纬创、比亚迪等核心制造服务商以及苹果的供应商认证并且产品最终应用于苹果、华为、OPPO、VIVO、小米等知名终端品牌。

2、公司客户集中不对公司持续经营能力构成重大不利影响，公司业务具有稳定性及可持续性

(1) 客户集中度高符合行业特性，具有行业普遍性

① 电子产品行业终端品牌商及制造服务商高市场集中度特性所致

在电子产品行业分工日益深化的同时，电子产品终端品牌商及其上游生产制造环节的电子产品制造服务商、组件生产商的集中度不断提高。

根据 IDC 统计数据，2017 年至 2019 年，全球智能手机出货量前五大品牌厂商的市场占有率分别为 60.90%、67.10%及 70.60%，市场集中度不断提高。

电子产品制造服务商方面，富士康、和硕、纬创、比亚迪等企业占据了市场主要份额。其中富士康系全球最大的电子产业科技制造服务商，根据 Bloomberg 统计，富士康在 2019 年电子代工服务领域（EMS）之全球排名为第一名，市场占有率超过全球四成（41.10%）。

电子产品终端品牌商及制造服务商的高集中度，致使电子产品功能性器件

领域的生产企业销售呈现出相对集中的情况。

②下游客户集中度较高属于行业普遍现象

同行业可比上市公司前五大客户集中度也相对较高，具体如下：

公司名称	主要终端客户	前五大客户销售占比			
		2019年	2018年	2017年	2016年
智动力	终端品牌客户主要为三星、联想、OPPO、VIVO	71.20%	89.29%	72.65%	93.00%
恒铭达	终端品牌客户主要为苹果、华为、小米	74.36%	76.33%	71.48%	68.16%
安洁科技	终端品牌客户主要为微软、华为、联想、苹果	41.85%	39.67%	48.22%	56.96%
飞荣达	终端品牌客户主要为华为、微软、联想	52.59%	59.83%	59.39%	58.71%

数据来源：Wind 资讯、上市公司年报

(2) 公司已与主要客户建立起长期、稳定的合作关系

①公司已与富士康签订长期合作合同，具备长期合作能力

公司已与富士康签订了长期框架合作协议，在有效期满 5 年后，除双方协商一致不续约外，合作协议到期后自动续期。报告期内，公司稳定保持较高的产品质量与良率，能持续满足富士康的产品需求，公司具备与富士康长期合作的能力。

②报告期内公司向富士康销售收入稳定增加

报告期内，公司与富士康合作良好，公司向富士康的销售收入从 2017 年度的 21,361.24 万元增加至 2019 年度的 27,360.24 万元，收入稳定增加，公司与富士康业务合作规模持续扩大。

③公司持续获得富士康合格供应商认证

通过多年的生产经营经验积累，公司已获得富士康的合格供应商认证，也取得终端品牌商如苹果的认证，可以向富士康销售产品并运用于苹果等下游终端客户产品中。合格供应商认证制度是同行业供应商的重要壁垒，公司持续获得富士康及苹果的合格供应商认证，持续处于富士康可选择的合格供应商范围之内，与富士康的合作具有可持续性。

(3) 公司具备独立面向市场获取业务的能力，相关业务具有稳定性以及可持续性

公司在已有业务基础上，具有较强的新业务领域扩展能力及新客户拓展能力，具备独立面向市场获取业务的能力，业务具有稳定性及可持续性：

①具备新业务领域扩展能力

自设立以来，在智能手机领域的功能性器件业务稳定发展的基础上，公司抓住智能穿戴设备、汽车电子产品快速发展的机遇，通过持续的技术创新及客户服务，推进相关领域业务的快速增长。同时，公司为客户配套提供夹治具及自动化设备的设计、研发、生产和销售业务。

报告期内，公司电子产品功能性器件中的智能穿戴设备、汽车电子产品和夹治具及自动化设备业务发展迅速，具体情况如下：

单位：万元

产品名称		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
电子产品功能性器件	汽车电子类	2,235.47	40.40%	4,507.65	105.64%	2,192.02	124.42%	976.76
	智能穿戴及其他	1,196.41	50.01%	2,272.78	240.22%	668.04	105.78%	324.64
夹治具及自动化设备		4,759.49	1,326.02%	10,720.37	10.54%	9,698.59	117,887.71%	8.22
小计		8,191.37	200.40%	17,500.80	39.35%	12,558.65	858.95%	1,309.62

②具备新客户拓展能力

公司在电子产品功能性器件领域具有丰富的生产经验、创新的生产工艺及快速响应能力，并与富士康、超声电子、比亚迪等知名优质客户建立了稳定的合作关系，提高了企业品牌知名度，可借此赢得其他潜在优质客户的认可从而获取更多订单，报告期内，公司新增欧菲光、歌尔股份、丘钛科技等优质客户，与上述客户合作良好且业务规模持续增长。

（二）中美贸易摩擦和苹果产业链转移、苹果推迟发布智能手机 2020 新机型等风险因素对发行人经营业绩的影响

本所律师查阅了查阅苹果在中国的整体销售及供应链情况及分析报告，取得了发行人说明。经核查，具体情况如下：

1、苹果主要供应商集中在中国，苹果产业链短时间内难以完全转移

（1）苹果主要供应商集中在中国，且中国产业链在苹果供应链的总体地位

处于上升态势

①苹果主要供应商集中在中国

根据苹果官网信息及公开信息，苹果前 200 大供应商占了苹果公司 2019 年全球原材料、制造和组装采购金额的 98%。其中，前 200 大供应商中，有 86 家厂商来自于中国，占苹果供应商数量的 43%。

②在苹果产业链中，位于中国大陆的工厂数量和占比均在稳步提升

2012 年，苹果 156 家全球供应商名单中来自中国大陆供应商仅有 8 家。2018 年苹果供应商在全球共有 778 家工厂，其中 356 家在中国大陆，比例为 45.76%；2019 年苹果供应商在全球共有 807 家工厂，其中 383 家在中国大陆，比例为 47.46%。在苹果产业链中，位于中国大陆的工厂无论数量和占比均在稳步提升。

综上所述，苹果供应链中中国大陆供应商数量持续增加，中国产业链在苹果供应链的总体地位处于上升态势。

(2) 苹果产业链短时间内难以完全转移

①苹果产业链的供应商需具有较强的研发制造实力

苹果作为国际顶级的消费电子终端品牌商，其产品具有制造工艺难度大、精度要求高、设计领先性强等特征。由于苹果公司的各类消费电子产品每隔一段时期均需要进行更新、升级换代，相应的就会对供应商提出技术迭代需求。

以电子产品功能性器件为例，苹果对供应商的配套研发和制造水平具有较高的要求，供应商需要经过长时间的技术研发和生产工艺积累。因此短期内，苹果难以完全更换供应商。

②苹果产业链的供应商需具有资金及规模实力

成为苹果的电子产品功能性器件供应商既要在前期投入较大的资金用于建设高标准的生产经营场所、购置先进的生产与检测设备，又要保证充足的流动资金以获取高端客户的大额、长期订单，对于新进入者构成了资金壁垒。行业新进入者必须进行较大规模的投资，形成稳定的规模化生产能力，而实力稍弱的新进入者由于缺乏规模效应及相应的管理能力而难以获得客户的认可。

③苹果产业链的供应商需经过严格的认证

苹果公司对供应商有严格、复杂、长期的认证程序，包括在技术研发能力、

量产规模水平、质量控制及快速反应等方面进行全面考核和评估，包括对上游生产企业的设计研发能力、生产制造能力、质量控制能力和售后服务能力进行严格的综合审定，这决定了苹果对供应商的选择比较严格、谨慎，取得供应商资格认证困难且周期较长。供应商一旦成为苹果的合格供应商会形成相对稳定的合作关系。

综上所述，由于技术、资金、规模、认证等多项因素的限制，供应商在苹果产业链中具有相对稳定性，苹果公司短期内难以完全转移上游供应链。

2、中美贸易摩擦目前对公司整体影响较小

公司主要客户富士康及终端品牌苹果目前在国内采购为主，现阶段对公司整体影响不大。但是若未来中美贸易摩擦持续升级，可能会导致境内企业出口国外的贸易壁垒日益提高、关税等产品出口成本增加，对公司经营造成影响。

针对上述可能情况，首先，公司加大持续的研发能力保持创新能力，持续根据客户产业链变动情况，做好配套工作，稳定业务订单。其次，是持续开发国内客户，分散客户风险。再次，不断扩大业务品类，开拓新的业务品类，提升公司的持续盈利能力。

随着公司积极拓展优质客户，报告期内公司应用于华为、VIVO、OPPO 等终端品牌相关的智能手机类产品销售规模逐步上升，应用于苹果终端产品的收入占比逐步下降。2017 年-2020 年 1-6 月，公司智能手机类产品最终应用于苹果手机类产品收入的分别占比 95.01%、91.43%、80.17%和 63.72%。

随着公司积极拓展国内终端客户，报告期内公司应用于苹果终端产品的收入占比下降，中美贸易摩擦对公司的潜在影响将减小。

3、苹果新机型推迟发布不会对公司业绩造成实质影响

根据公开信息披露，受新冠疫情等因素影响，Iphone 12 的发布进度预计推迟到 10 月，相较原有预计进度有所推迟，相应公司产品批量供货进度也将延迟 3 周左右。

结合目前经营情况，2020 年 1-9 月公司营业收入预计为 42,500.00 万元-45,000.00 万元，较上年同期预计增长 25%-33%；扣非后归属于母公司股东的净利润预计为 8,200.00 万元-8,800.00 万元，较上年同期预计增长-3.5%至 3.5%。整体来看公司前三季度收入已经与去年同期接近。

目前，公司在手订单金额 0.8 亿元，预计 10 月随着终端品牌客户产品发布，公司将批量供货收入将持续上升，2020 全年公司预计收入将达到 6.5 亿元，较 2019 年度收入同比增长约 30%，利润预计较去年同期仍将有所增长。

综上，上述新产品发布推迟，不会对本年经营业绩造成实质影响。

（三）发行人需经客户考核取得供应商资格认证，说明可能被取消供应商资格的各种情形及相关风险

本所律师对发行人销售负责人进行访谈，了解行业现状及发行人取得富士康和下游终端品牌商合格供应商认证的过程，取得了发行人说明。经核查，具体情况如下：

1、主要客户对供应商资格的审核情况

公司主要客户每年对合格供应商资格进行年审，从研发能力、生产管理、产品品质、产品交付能力等各方面对供应商进行年度资格审核。

对于未能符合要求的供应商，通常客户会要求供应商在既定期限内完成整改，如供应商无法完成整改、持续不满足合格供应商考核标准，客户将取消其合格供应商资格。

2、公司采取了措施保障供应商资格的有效性

（1）持续加大研发投入，保障配套客户产品需求

公司持续加大研发投入，研发费用占营业收入的比例从 2017 年度的 3.35% 提升至 2020 年 1-6 月的 9.69%，研发人员数量从 2017 年末的 62 人增加至 2020 年 6 月末的 122 人。公司持续加大研发投入，以保障配套客户产品需求。

（2）通过数字化及信息化改造，持续提升生产管理能力

公司构建了用于生产过程的制造执行系统 MES 和 ERP 信息系统，不断加大生产过程的数字化及信息化改造，持续提升生产管理能力。

（3）持续提高产品品质，确保产品满足客户要求

公司已通过了 ISO9001：2015 质量管理体系认证、ISO14001：2015 环境管理体系认证等国内外体系认证。报告期内，公司对供应商的选择、用料、产线质量、成品、出货等各个环节进行严格、全面的质量管控，不断提高产品质量与良率，确保产品满足客户要求。

（4）不断提高产品交付能力，提升客户服务能力

为提升对客户的响应速度、缩短产品交付期限，公司在深圳龙岗区、深圳光明新区、郑州航空港经济综合试验区等先进制造业较发达地区设立了研发与制造基地，以便于公司及时为客户提供即时的、本地化的贴身服务。

通过多年的生产经营经验积累，公司已获得富士康等核心客户的合格供应商认证，也取得终端品牌商如苹果的认证，可以向富士康销售产品并运用于苹果等下游终端客户产品中。合格供应商认证制度是同行业供应商的重要壁垒，公司持续具备富士康及苹果等客户的合格供应商认证，持续处于富士康等客户可选择的合格供应商范围之内，与核心客户的合作具有可持续性。

3、报告期内公司与富士康合作规模持续增加

报告期内，公司与富士康合作良好，公司向富士康的销售收入从 2017 年度的 21,361.24 万元增加至 2019 年度的 27,360.24 万元，收入稳定增加，公司与富士康业务合作规模持续扩大。

（四）发行人为降低客户集中度所采取的措施

本所律师对发行人实际控制人及销售负责人进行访谈，取得了发行人说明。经核查，具体情况如下：

公司具有较强的新业务领域扩展能力及新客户拓展能力，在已有业务基础上积极拓展新业务及新客户，不断降低客户集中度：

1、公司积极拓展新业务领域

自设立以来，在智能手机领域的功能性器件业务稳定发展的基础上，公司抓住智能穿戴设备、汽车电子产品快速发展的机遇，通过持续的技术创新及客户服务，推进相关领域业务的快速增长。同时，公司为客户配套提供夹治具及自动化设备的设计、研发、生产和销售业务。

报告期内，公司电子产品功能性器件中的智能穿戴设备、汽车电子产品和夹治具及自动化设备业务发展迅速，具体情况如下：

单位：万元

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
汽车电子类	2,235.47	40.40%	4,507.65	105.64%	2,192.02	124.42%	976.76

电子产品功能性器件	智能穿戴及其他	1,196.41	50.01%	2,272.78	240.22%	668.04	105.78%	324.64
夹治具及自动化设备		4,759.49	1,326.02%	10,720.37	10.54%	9,698.59	117,887.71%	8.22
小计		8,191.37	200.40%	17,500.80	39.35%	12,558.65	858.95%	1,309.62

2、公司积极拓展新客户

公司在电子产品功能性器件领域具有丰富的生产经验、创新的生产工艺及快速响应能力，并与富士康、超声电子、比亚迪等知名优质客户建立了稳定的合作关系，提高了企业品牌知名度，可借此赢得其他潜在优质客户的认可从而获取更多订单，报告期内，公司新增欧菲光、歌尔股份、丘钛科技等优质客户，与上述客户合作良好且业务规模持续增长。

单位：万元

终端品牌	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果	7,152.34	63.72%	26,444.98	80.17%	24,384.01	91.43%	25,487.66	95.01%
国产品牌	4,073.00	36.28%	6,539.88	19.83%	2,284.43	8.57%	1,339.43	4.99%
合计	11,225.34	100.00%	32,984.86	100.00%	26,668.44	100.00%	26,827.09	100.00%

综上所述，经核查，本所认为：

(1) 发行人客户集中度高符合行业特性，发行人与富士康建立了长期、稳定的合作关系，发行人向富士康收入占比较高，不会对经营产生重大不利影响。发行人具备独立面向市场获取业务的能力，发行人相关业务具有稳定性以及可持续性；

(2) 苹果主要供应商集中在中国，且苹果产业链较难在短时间内完全转移，苹果产业链转移现阶段对发行人经营业绩不会产生实质影响；发行人主要客户富士康及终端品牌苹果目前在国内采购为主，现阶段对公司整体影响不大；

(3) 发行人可持续满足富士康合格供应商要求，已与富士康建立长期、稳定合作关系；

(4) 发行人具有较强的新业务领域扩展能力及新客户拓展能力，在已有业

务基础上积极拓展新业务及新客户，不断降低客户集中度。

二、欧文灏于 2007 年 9 月至 2017 年 9 月期间就职于东莞市质量技术监督局，2017 年 10 月至今就职于磐锋精密，任副总经理，并持有磐锋精密 15% 股权。

请发行人说明欧文灏在东莞市质量技术监督局期间的任职情况，以及其向磐锋精密投资并担任高管是否符合有关公务员、党政干部的各项管理规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）欧文灏任职情况

本所律师查阅了欧文灏填写的《询证函》，对欧文灏进行访谈，并取得了其出具的说明。经核查，具体情况如下：

欧文灏自 2007 年 9 月至 2017 年 9 月曾就职于东莞市质量技术监督局，任副科长，2017 年 10 月至今，就职于磐锋精密，任副总经理。

（二）欧文灏向磐锋精密投资并担任高管是否符合有关公务员、党政干部的各项管理规定

本所律师查阅了《公务员法》《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》等相关法律及党内法规规定，对欧文灏进行访谈并取得了其出具的说明。经核查，具体情况如下：

根据《公务员法》规定，公务员辞去公职或者退休的，原系领导成员、县处级以上领导职务的公务员在离职三年内，其他公务员在离职两年内，不得到与原工作业务直接相关的企业或者其他营利性组织任职，不得从事与原工作业务直接相关的营利性活动。根据《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》规定，对辞去公职或者退（离）体的党政领导干部到企业兼职（任职）必须从严掌握、从严把关，确因工作需要到企业兼职（任职）的，应当按照干部管理权限严格审批。辞去公职或者退（离）休后三年内，不得到本人原任职务管辖的地区和业务范围内的企业兼职（任职），不得从事与原任职务管辖业务相关的营利性活动。

首先，磐锋精密不属于欧文灏原任职务管辖的地区和业务范围内的企业。磐锋精密与欧文灏曾任职单位东莞市质量技术监督局无地区和行政隶属关系，欧文灏在东莞市质量技术监督局的工作业务与磐锋精密也没有业务关系，磐锋精密并非与欧文灏原工作业务直接相关的企业。因此，欧文灏向磐锋精密投资并担任高管不属于其他公务员在离职两年内到与原工作业务直接相关的企业或者其他营利性组织任职、从事与原工作业务直接相关的营利性活动的情况，不违反《公务员法》的相关规定。

其次，欧文灏辞职前就职于东莞市质量技术监督局，任副科长，不属于《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》规定的党员/党政领导干部，不违反该等规定。

本所认为，欧文灏向磐锋精密投资并担任高管不违反有关公务员、党政干部的各项管理规定。

综上所述，经核查，本所认为，欧文灏自 2007 年 9 月至 2017 年 9 月曾就职于东莞市质量技术监督局，任副科长；欧文灏向磐锋精密投资并担任高管不违反有关公务员、党政干部的各项管理规定。

本补充法律意见书正本五份。

（以下无正文）

（此页无正文，为《北京市竞天公诚律师事务所关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的补充法律意见书之二》的签字盖章页）



北京市竞天公诚律师事务所（盖章）

律师事务所负责人（签字）：

赵洋

经办律师（签字）：

马宏继

经办律师（签字）：

韩洪敬

2020年9月28日