关于《关于深圳光峰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》的回复

保荐机构（主承销商）

华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD

2019 年 5 月

深圳光峰科技股份有限公司和华泰联合证券有限责任公司

关于《关于深圳光峰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》的回复

上海证券交易所：

根据贵所于 2019 年 5 月 13 日出具的《关于深圳光峰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）[2019]113 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，深圳光峰科技股份有限公司（以下简称“本公司”、“公司”、“光峰科技”或“发行人”）在保荐机构（主承销商）华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”或“保荐机构”）及申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健会计师”或“申报会计师”）、发行人律师北京市君合律师事务所（以下简称“君合律师”或“发行人律师”）的协助下，对审核问询函中提出的问题进行了逐条书面回复如下，并对招股说明书等文件进行修改，相应修改内容采用楷体加粗字体显示。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称或名词的释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

目 录

1.关于境外架构及返程投资事项 4

2.关于实际控制人是否发生变更 12

3.关于知识产权纠纷 19

4.关于核心技术 22

5.关于光源租赁业务 30

6.关于激光电视 64

7.关于激光商教投影机 78

8.关于原材料耗用与废水量 87

9.关于存货 92

10.关于股份支付 98

11.关于其他问题 107

12.关于信息披露 121

附件一：租赁光源明细表 122

附件二：租赁物业 122

1.关于境外架构及返程投资事项

根据问询回复，2010 年 Newco 受让吴忠威持有的 APPO 的 15,616,500 股 A 轮优先股时未支付对价；部分境内居民未在设立或控制特殊目的公司之前办理境外投资外汇登记手续；开曼光峰吸收合并 APPO 2 是否符合中国税收法规未发表明确意见。

请发行人说明：（1）2010 年李屹控制的 Newco 受让吴忠威持有的 APPO A 轮优先股时，未支付对价的原因及合理性，是否符合商业逻辑，相关补偿措施（如有）；（2）请结合当时有效的 75 号文规定，进一步说明境外架构搭建、存续过程中，境内居民在设立或控制的特殊目的公司之前，是否需要办理境外投资外汇登记手续，如未办理，是否有明确的法律依据或者取得相关主管部门的确认；（3）GE Asia、Overseas、珠西投资转让其所持 APPO 股份后，最终权益人是否在发行人层面仍有持股，是否仍存在行政处罚风险及对发行人的影响；（4）李屹只就投资 APPO 的第一层持股主体 Longpines Financial 办理了 37 号文外汇登记手续，未就 APEX、Blackpine 办理返程投资外汇登记手续是否符合外汇管理规定，是否存在行政处罚风险及对本次发行上市的影响，是否取得外汇主管部门的明确意见或证明；（5）境外架构拆除过程中，包括开曼光峰吸收合并 APPO2 时，是否涉及中国所得税，是否取得主管税务主管部门无需纳税的明确意见，如未缴纳税款对本次发行上市的影响。

请保荐机构、发行人律师对（1）至（4）进行核查，并发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师对（5）进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、关于“发行人说明”事项的回复

（一）2010 年李屹控制的 Newco 受让吴忠威持有的 APPO A 轮优先股时，未支付对价的原因及合理性，是否符合商业逻辑，相关补偿措施（如有）

根据 Newco 受让 APPO 股份的文件及李屹的书面确认，Newco 于 2010 年 11 月 16 日受让吴忠威持有的 APPO 的 15,616,500 股 A 轮优先股时并无现金对价。李屹与吴忠威在此之前已达成整体交易安排，即李屹同意在前述收购完成后，由

李屹及其所控制的光峰有限与 APPO 境内全资子公司绎立锐光签署相关 VIE 协议，建立 APPO 与光峰有限之间的协议控制关系（即“**协议控制安排**”）。在前述安排下，李屹可通过 Newco 享有 APPO 的股东权益，吴忠威因其仍持有 APPO 的股权，继而通过前述协议控制关系间接享有光峰有限的相关权益；其后，李屹虽将其持有的 Newco 全部股份转让给其配偶，但亦履行了前述协议控制安排。据此，Newco 受让吴忠威持有的 APPO 股份未支付现金对价具备合理性，符合商业逻辑。

（二）请结合当时有效的 75 号文规定，进一步说明境外架构搭建、存续过程中，境内居民在设立或控制的特殊目的公司之前，是否需要办理境外投资外汇登记手续，如未办理，是否有明确的法律依据或者取得相关主管部门的确认

根据自 2005 年 11 月 1 日起实施、于 2014 年 7 月 4 日失效的《国家外汇管理局关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2005]75 号）（以下简称“**75 号文**”）的规定，“境内居民设立或控制境外特殊目的公司之前，应持以下材料向所在地外汇分局、外汇管理部（以下简称“外汇局”）申请办理境外投资外汇登记手续：（一）书面申请（应详细说明境内企业基本情况、境外特殊目的公司的股权结构以及境外融资安排）……”

虽根据 75 号文，境内居民设立或控制境外特殊目的公司之前，应持相关材料向所在地外汇分局、外汇管理部申请办理境外投资外汇登记手续，但根据保荐机构及发行人律师与相关外汇主管部门的沟通，实践中，相关外汇主管部门未要求在境外特殊目的公司设立前申请办理境外投资外汇登记手续，而要求在特殊目的公司以境内资产或权益出资前办理境外投资外汇登记手续。根据《中华人民共和国外汇管理条例》，“违反外汇登记管理规定的”，由外汇管理机关责令改正，给予警告，对个人可以处 5 万元以下的罚款。

基于上述，自境外架构开始搭建（2010 年 9 月 7 日）至 75 号文失效前，公司境外架构中涉及境内居民需要办理境外投资外汇登记手续的情形如下：

1、Newco 于 2010 年 9 月设立时，实践中相关外汇主管部门未要求就设立事宜办理境外投资外汇登记手续。Newco 于 2010 年 11 月受让吴忠威持有的 APPO 部分股权时，经保荐机构、发行人律师与相关外汇主管部门访谈，由于公司境外

架构尚未搭建，境内企业光峰有限尚未注入，因此不需要办理境外投资外汇登记手续。

李屹于 2013 年 11 月设立 APEX 并于 2014 年 11 月受让部分 APPO 股份时，VIE 协议已于 2010 年 12 月 2 日签署完成、光峰有限境内权益已注入境外架构，应纳入境内居民个人特殊目的公司外汇（补）登记范围。经保荐机构及发行人律师与外汇主管部门访谈并经外汇主管部门确认，李屹前述未办理外汇登记的行为不属于重大外汇违法违规行为。因此，不会对本次发行构成实质性障碍。

2、根据 GE Asia 的注册登记资料及邬建辉的书面确认，GE Asia 为中国居民邬建辉全资持有的企业，设立于境外架构搭建完成前，且设立时未持有 APPO 股份，实践中相关主管部门未要求就设立事宜办理境外投资外汇登记手续。在 2010 年 12 月 2 日 VIE 协议签署完成、光峰有限境内权益注入境外架构时，邬建辉已通过 GE Asia 持有 APPO 股份，其存在仍未根据当时有效的 75 号文规定办理境外投资外汇登记手续的情形，从而存在被予以上述行政处罚的风险。为纠正前述问题，GE Asia 在境外架构存续期间将其持有的 APPO 股份全部转让后不再持有 APPO 股份。上述历史瑕疵不属于公司的违法违规行为，因此对本次发行不构成实质性影响。

3、根据 Triwin 的登记注册资料及其书面确认，Triwin 为崔京涛（当时为中国居民身份，2018 年取得香港永久居民身份）全资持有的企业；由于其设立于 2001 年 5 月 24 日 75 号文生效前，设立时无需根据 75 号文办理境外投资外汇登记，但在 2010 年 12 月 2 日 VIE 协议签署完成、光峰有限境内权益注入境外架构当日，崔京涛通过 Triwin 取得 APPO 股份，崔京涛存在未按照当时有效的 75 号文规定办理境外投资外汇登记的情形，从而存在被予以上述行政处罚的风险。为纠正前述问题，崔京涛于 2018 年 5 月就投资 APPO 的第一层持股主体办理了境外投资外汇登记手续。上述历史瑕疵不属于公司的违法违规行为，对本次发行不构成实质性影响。

（三）GE Asia、Overseas、珠西投资转让其所持 APPO 股份后，最终权益人是否在发行人层面仍有持股，是否仍存在行政处罚风险及对发行人的影响

1、GE Asia 的最终权益人为境内人士邬建辉，邬建辉于 2017 年 7 月将其在

境内直接持有的光峰有限股权全部转让给光峰控股，并于 2017 年 12 月通过 GE Asia 将持有的 APPO 股份全部转让给许颜正后，已不再持有 APPO 或公司任何权益；

2、Overseas 的最终权益人为郑咏诗（香港永久居民）家族（含境内居民个人），Overseas 于 2017 年 12 月将其持有的 APPO 股份全部转让给郑咏诗、大潮汕投资将其持有的光峰有限股权全部同步转让给郑咏诗后，仅郑咏诗持有 APPO 和公司股份/光峰有限股权，且光峰有限已就郑咏诗受让光峰有限股权办理了外商投资企业变更备案手续；由于郑咏诗为香港永久居民，且未持有公司内资权益，其就投资 APPO 事宜无需办理境外投资外汇登记手续；

3、珠西投资最终权益人为广西壮族自治区人民政府国有资产监督管理委员会，珠西投资于 2017 年 12 月将其持有的 APPO 股份及光峰有限股权转让给 Green Future 后，珠西投资前述最终权益人不再持有 APPO 或公司任何权益。

综上，（1）GE Asia、珠西投资已彻底退出对公司的投资，Overseas 转让其持有的 APPO 和公司股份后，郑咏诗持有公司股份；（2）GE Asia、Overseas 及珠西投资在上述股权转让前未办理外汇登记事宜并非公司主体本身的瑕疵，前述主体虽根据《中华人民共和国外汇管理条例》存在被行政处罚的风险，但公司就此不存在被行政处罚的风险；以及由于郑咏诗为香港永久居民，且未持有公司内资权益，其就投资公司事宜无需办理境外投资外汇登记手续；（3）在公司境外架构搭建、存续及拆除期间，根据中国人民银行深圳市中心支行办公室出具的《企业无违法违规记录查询证明》（编号：2019-0007 号、2019-0319 号），在公司境外架构搭建、存续及拆除期间，未发现公司因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录。因此，GE Asia、Overseas 及珠西投资上述历史瑕疵不会对公司造成重大不利影响或对本次发行构成实质性障碍。

（四）李屹只就投资 APPO 的第一层持股主体 Longpines Financial 办理了 37 号文外汇登记手续，未就 APEX、 Blackpine 办理返程投资外汇登记手续是否符合外汇管理规定，是否存在行政处罚风险及对本次发行上市的影响，是否取得外汇主管部门的明确意见或证明

李屹通过其境外投资平台 APEX、Blackpine 受让取得 APPO 部分股权或认购 APPO 股权时，应办理而未办理返程投资外汇登记。根据《中华人民共和国外汇管理条例》，“违反外汇登记管理规定的”，由外汇管理机关责令改正，给予警告，对个人可以处 5 万元以下的罚款，因此，李屹存在被处以该等行政处罚的风险。

李屹未办理前述外汇登记，系因公司具体经办人员对相关规定的理解不到位，而非主观故意，且李屹已积极采取补救措施，不再直接持有 APEX 的股权（李屹已将其持有的 APEX 股权全部转让给 Longpines Financial、从而通过 Longpines Financial 间接持有 APPO 股权，并将 Blackpine 股权全部转让给外籍自然人，不再持有 Blackpine 的股权），以及就投资 APPO 的第一层持股主体 Longpines Financial 办理了 37 号文外汇登记手续（根据 37 号文及附件《返程投资外汇管理所涉业务操作指引》，境内居民个人只需为直接设立或控制的第一层特殊目的公司办理登记）。

就李屹上述未办理外汇登记事宜，相关外汇主管部门已确认不属于重大违法违规行为，因此，不会对本次发行构成实质性影响。

（五）境外架构拆除过程中，包括开曼光峰吸收合并 APPO2 时，是否涉及中国所得税，是否取得主管税务主管部门无需纳税的明确意见，如未缴纳税款对本次发行上市的影响。

根据 APPO 境外架构拆除过程的相关资料，毕马威企业咨询（中国）有限公司深圳分公司（“**毕马威中国**”）出具的关于境外架构重组过程中的中国税务影响分析报告及相关主管税务部门的意见，在拆除境外架构过程中，涉及的跨境股权重组具体情形如下，均无需在境内缴纳企业所得税：

1、APPO 将其 100%控股的 Appotronics USA, Inc.、宝晶科技公司、YLX 转让给其新设的 100%控股的开曼 Atria Light。该交易虽涉及间接转让中国境内企业股权，但由于该项股权转让属于集团内 100%控股的企业之间的股权转让，且 100%以股权支付，符合《国家税务总局关于非居民企业间接转让财产企业所得税若干问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 7 号）第六条规定，不需在中国境内缴纳非居民企业所得税，APPO 已就此向国家税务总局深圳市南山区税务

局（“**南山区税务局**”）进行了相关事项的报告；

2、APPO 将其 100%控股的境内企业绎立锐光转让给其全资子公司开曼 Atria Light 100%控股的香港 Atria Light。该交易属于直接转让境内居民企业股权，由于被转让的标的绎立锐光一直处于亏损状态，转让日净资产已低于股东投资成本，转让方 APPO 在此次股权转让中未取得股权转让收益，不需在境内缴纳非居民企业所得税。上述绎立锐光股权转让已履行了企业所得税纳税零申报手续；

3、光峰科技 100%控股的孙公司开曼光峰受让 APPO 新设的 100%控股的子公司 APPO 2，并吸收合并 APPO 2。该交易被转让标的属于境外企业，不涉及境内企业所得税纳税义务，转让方无需在税务部门办理相关手续。

对于境外架构拆除步骤中的其他重组主体，由于重组过程不涉及中国境内股权和资产，不涉及中国税。

综上，在拆除境外架构过程中，公司涉及的跨境股权重组交易均无需在中国境内缴纳非居民企业所得税，且相关单位已向主管税务机关履行了税法规定的相关手续，取得了主管税务主管部门无需纳税的明确意见，对本次发行上市不构成影响。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构和发行人律师的主要核查工作如下：

1、针对“2010 年李屹控制的 Newco 受让吴忠威持有的 APPO A 轮优先股时，未支付对价的原因及合理性，是否符合商业逻辑，相关补偿措施（如有）”取得并查阅了 APPO 海外架构搭建、存续、拆除过程的相关资料、Newco 受让 APPO 股份的文件及李屹的书面确认；

2、针对“请结合当时有效的 75 号文规定，进一步说明境外架构搭建、存续过程中，境内居民在设立或控制的特殊目的公司之前，是否需要办理境外投资外汇登记手续，如未办理，是否有明确的法律依据或者取得相关主管部门的确认”：

（1）取得并查阅了《境外法律意见书》、《补充境外法律意见书》、发行人提

供的 APPO 海外架构搭建、存续、拆除过程的相关资料、APPO 股东资料及该等股东出具的书面确认、邬建辉出具的书面确认；

（2）针对李屹在发行人境外架构搭建、存续、拆除期间外汇合规情况对相关外汇主管部门进行访谈，并取得相关外汇主管部门的确认。

3、针对“GE Asia、Overseas、珠西投资转让其所持 APPO 股份后，最终权益人是否在发行人层面仍有持股，是否仍存在行政处罚风险及对发行人的影响”查阅了 APPO 股东名册、发行人的工商登记资料以及邬建辉、Overseas、珠西投资的书面确认；

4、针对“李屹只就投资 APPO 的第一层持股主体 Longpines Financial 办理了 37 号文外汇登记手续，未就 APEX、Blackpine 办理返程投资外汇登记手续是否符合外汇管理规定，是否存在行政处罚风险及对本次发行上市的影响，是否取得外汇主管部门的明确意见或证明”：

（1）取得并查阅了公司提供的《业务登记凭证》（业务编号 35440300201804217127）、李屹的书面确认和《境外法律意见书》；

（2）查询了 Longpines Financial、APEX、Blackpine 的注册登记文件及国家外汇管理局深圳分局网站（http://www.safe.gov.cn/shenzhen/）的公示信息；

（3）对相关外汇主管部门进行访谈并取得确认。

保荐机构和申报会计师针对“境外架构拆除过程中，包括开曼光峰吸收合并 APPO2 时，是否涉及中国所得税，是否取得主管税务主管部门无需纳税的明确意见，如未缴纳税款对本次发行上市的影响”，取得并核查了境外架构拆除过程中涉及跨境股权重组交易的相关文件、APPO 就相关跨境股权重组交易向南山区税务局提交的报告及申报文件、毕马威中国出具的关于境外架构重组过程中的中国税务影响分析报告及主管税务部门对境外架构拆除过程中涉及跨境股权重组交易确认无需纳税的意见。

（二）核查结论

保荐机构及发行人律师认为：

1、Newco 受让吴忠威持有的 APPO 股份未支付现金对价具备合理性，符合商业逻辑；

2、自 2010 年 9 月 7 日境外架构开始搭建至 2014 年 7 月 4 日 75 号文废止期间：

（1）Newco 于 2010 年 9 月设立之前，实践中相关外汇主管部门未要求就设立事宜办理境外投资外汇登记手续，Newco 于 2010 年 11 月受让吴忠威持有的 APPO 部分股权时，经保荐机构、发行人律师与相关外汇主管部门访谈，由于公司境外架构尚未搭建，境内企业光峰有限尚未注入，因此不需要办理境外投资外汇登记手续。

李屹于 2013 年 11 月设立 APEX 并于 2014 年 11 月受让部分 APPO 股份时，应纳入境内居民个人特殊目的公司外汇（补）登记范围，李屹从而存在行政处罚风险。经保荐机构及发行人律师与相关外汇主管部门访谈并经相关外汇主管部门确认，李屹前述未办理外汇登记的行为不属于重大外汇违法违规行为。因此，不会对本次发行构成实质性障碍；

（2） GE Asia 设立于境外架构搭建完成前，且设立时未持有 APPO 股份，实践中主管部门未要求就此办理境外投资外汇登记手续；在 2010 年 12 月 2 日 VIE 协议签署完、光峰有限境内权益注入境外架构时，邬建辉已通过 GE Asia 持有 APPO 股份，其存在仍未根据 75 号文办理境外投资外汇登记手续的情形，从而存在行政处罚风险。为纠正上述问题，在境外架构存续期间 GE Asia 已转让所持 APPO 股份退出对 APPO 的投资。GE Asia 该等历史瑕疵不属于公司的违法违规行为，对本次发行不构成实质性影响；

（3）Triwin 设立于 2001 年 5 月 24 日 75 号文生效前，设立时无需根据 75 号文办理境外投资外汇登记，但 APPO 于 2010 年 12 月 2 日向 Triwin 发行股份时，崔京涛未按照当时有效的 75 号文办理境外投资外汇登记，从而存在行政处罚风险。为纠正上述问题，崔京涛于 2018 年 5 月就投资 APPO 的第一层持股主体办理了境外投资外汇登记手续。上述历史瑕疵不属于公司的违法违规行为，对本次发行不构成实质性影响。

3、GE Asia、Overseas 及珠西投资未办理外汇登记的历史瑕疵并非公司主体本身的瑕疵，公司就此不存在被行政处罚的风险。在公司境外架构搭建、存续及拆除期间，未发现公司因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录，上述历史瑕疵不会对公司造成重大不利影响或对本次发行构成实质性障碍；

4、李屹通过其境外投资平台 APEX、Blackpine 受让取得 APPO 部分股权或认购 APPO 股权时，未办理外汇登记的行为不属于重大外汇违法违规行为，不会对本次发行构成实质性障碍。

保荐机构及申报会计师认为：在拆除境外架构过程中，公司涉及的跨境股权重组交易均无需在中国境内缴纳非居民企业所得税，且相关单位已向主管税务机关履行了税法规定的相关手续，取得了主管税务主管部门无需纳税的明确意见，对本次发行上市不构成影响。

2.关于实际控制人是否发生变更

根据问询回复：（1）自 2017 年 1 月 1 日至 2018 年 5 月 31 日境外架构拆除完毕之日，APPO 存在部分优先股股东对与其权益相关的特定事项拥有特殊表决权或部分重要事项需要至少大多数优先股股东同意的特殊安排；（2）在董事会层面，APPO C 轮融资文件中约定 A 轮优先股股东、A-1 轮优先股股东和创始人股东有权推选 2 名董事，SAIF IV 有权推选 1 名董事，Bright Tree 有权推选 1 名董事，前述 4 名董事有权共同推选 1 名董事；实际上自 C 轮投资人登记为股东以来，APPO 的董事只有 3 名，即李屹、阎焱、WU BIN；部分重大事项应当由 APPO 董事会大多数董事（须经至少一名优先股股东委派董事）通过；（3）在高管层面，SAIF IV 享有财务负责人任命权，但未实际行使。

请发行人说明：（1）截至 2016 年 12 月 31 日 APPO 的股权结构，包括持股数量、持股比例，李屹及其一致行动人持股情况，一致行动协议的主要内容；（2）APPO 高级管理人员的提名机制及其实际任命情况；（3）结合 APPO 重要事项需要至少大多数优先股股东同意、董事会的提名机制及其实际任命情况（优先股股东任命 3 名董事中的 2 名）、董事会的运作机制、高管的提名机制及其实际任命情况，进一步论证在境外架构拆除前李屹实际控制 APPO，从而间接对光峰

有限实施控制的认定依据是否充分，发行人最近两年实际控制人是否发生了变更。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）截至 2016 年 12 月 31 日 APPO 的股权结构，包括持股数量、持股比例，李屹及其一致行动人持股情况，一致行动协议的主要内容

截至 2016 年 12 月 31 日，APPO 的股权结构如下：

股东名称或姓名		股份类别	对应股份数量（股）	合计持股数量（股）	持股比例（%）
李屹一致行动人	Newco	A 轮优先股	11,124,795	11,124,795	11.92
	许颜正	A 类普通股	10,100,000	10,661,042	11.42
		B-1 轮优先股	561,042		
	APEX	A 类普通股	2,530,000	4,523,864	4.85
		A 轮优先股	1,993,864		
	Long Pine	A 轮优先股	3,529,459	3,529,459	3.78
	Blackpine	A 轮优先股	542,246	542,246	0.58
	小计	--	--	**30,381,406**	**32.55**
SAIF IV		A 轮优先股	1,127,552	17,994,479	19.28
		B 轮优先股	11,928,572		
		B-1 轮优先股	1,893,516		
		B-2 轮优先股	3,044,839		
Bright Tree		C 轮优先股	11,935,589	11,935,589	12.79
海峡光峰		C 轮优先股	7,161,354	7,161,354	7.67
Green Future		A 轮优先股	315,084	4,181,406	4.48
		B 轮优先股	3,333,333		
		B-1 轮优先股	532,989		
乐利投资		B 类普通股	3,333,610	3,333,610	3.57
CGGF		C 轮优先股	2,983,897	2,983,897	3.20
Heguang		C 轮优先股	2,871,297	2,871,297	3.08

股东名称或姓名	股份类别	对应股份数量（股）	合计持股数量（股）	持股比例（%）
Triwin	B 轮优先股	2,380,952	2,759,655	2.96
	B-1 轮优先股	378,703		
Cecilia L.W Hsiou	A 轮优先股	1,802,500	1,942,760	2.08
	B-1 轮优先股	140,260		
ALFE	B 类普通股	1,666,805	1,666,805	1.79
Overseas	B 类普通股	1,666,805	1,666,805	1.79
Blue Light	A 轮优先股	1,520,000	1,520,000	1.63
GE Asia	A-1 轮优先股	1,003,500	1,003,500	1.08
Morning Star	A 轮优先股	900,000	900,000	0.96
珠西投资	B 类普通股	534,171	534,171	0.57
Red Land	B 类普通股	496,072	496,072	0.53
合计	--	--	**93,332,806**	**100.00**

《上市公司收购管理办法》第八十三条规定，“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；（二）投资者受同一主体控制……（九）持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份；（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……”

2017 年 1 月 1 日至公司境外架构拆除（2018 年 5 月 31 日）前，（1）李屹与许颜正为配偶关系；（2）许颜正在发行人拆除境外架构前持有的 APPO 股份权益由李屹负责实际管理并行使相关股东权利；（3）Newco 为许颜正持有 100%股权并由李屹实际控制的企业；（4）Long Pine、APEX、Blackpine 均为李屹持有 100%股权的企业。

李屹与 APPO 上述股东之间未签署一致行动协议；但 2017 年 1 月 1 日至公司境外架构拆除前，该等 APPO 股东均系根据李屹的意思表示在 APPO 历次股东会上进行表决。2017 年 1 月 1 日至公司境外架构拆除前，该等 APPO 股东在

APPO 历次股东会上的表决一致。

参照《上市公司收购管理办法》的规定和综合上述因素，2017 年 1 月 1 日至公司境外架构拆除前，上述 APPO 股东与李屹虽未签署一致行动协议，但仍为一致行动人。

（二）APPO 高级管理人员的提名机制及其实际任命情况

1、总裁的提名机制及其实际任命情况

A 轮优先股股东、A-1 轮优先股股东及创始人股东，有权选举两名董事会成员（以下简称“**A 轮及创始人董事**”），其中一名 A 轮或创始人董事作为 APPO 的总裁。

APPO A 轮及创始人董事李屹于 2010 年 12 月 2 日被任命为 APPO 总裁；自 2010 年 12 月 2 日起至境外架构拆除完成前，APPO 总裁未发生变化。

2、财务负责人的提名机制及其实际任命情况

在 SAIF IV 至少持有 APPO 6,000,000 股股份的前提下，APPO 应聘请 SAIF IV 推荐的人员担任财务总监和财务主管。

设置上述财务负责人等提名安排的目的并非为了控制 APPO 或者在财务上参与 APPO 的日常经营管理，而是基于保障投资安全考虑；2017 年 1 月 1 日至公司境外架构拆除前，基于对李屹控制 APPO 的尊重与对李屹的信任，实际运作中均由李屹提名相应职务的人选，SAIF IV 根据李屹的提名从投资保障和专业的角度协助对该等被提名人员进行考察并提出建议，最终结果上都尊重和同意了由李屹提名的人员担任 APPO 的相应职务。

（三）结合 APPO 重要事项需要至少大多数优先股股东同意、董事会的提名机制及其实际任命情况（优先股股东任命 3 名董事中的 2 名）、董事会的运作机制、高管的提名机制及其实际任命情况，进一步论证在境外架构拆除前李屹实际控制 APPO，从而间接对光峰有限实施控制的认定依据是否充分，发行人最近两年实际控制人是否发生了变更

1、APPO 股东会层面

于 APPO C 轮融资文件中，虽存在需要至少大多数优先股股东同意的重要事项条款，但在 2017 年 1 月 1 日至 2018 年 5 月 31 日期间，除李屹及其一致行动人以外的 APPO 优先股股东均系财务投资人，前述条款安排是基于保障投资安全考虑，大多为非经营性事项，并不谋求 APPO 的实际控制权；该等 APPO 优先股股东均认可李屹为 APPO 及光峰有限的实际控制人；基于对李屹控制 APPO 的尊重与对李屹的信任，APPO 所有股东会决议（包括需大多数优先股股东同意之事项）的最终表决结果均为全体股东一致同意通过。

2、APPO 董事会层面

（1）董事会的提名机制及其实际任命情况

A 轮优先股股东、A-1 轮优先股股东和创始人股东有权推选 2 名 A 轮及创始人董事，SAIF IV 有权推选 1 名董事，Bright Tree 有权推选 1 名董事，前述 4 名董事有权共同推选 1 名董事。根据相关 A 轮优先股股东、A-1 轮优先股股东和李屹的确认，A 轮优先股股东、A-1 轮优先股股东和创始人股东系按照持有的 APPO 股份比例投票选举 A 轮及创始人董事，过半数通过。

自 C 轮投资人登记为股东（2016 年 8 月 31 日）以来，APPO 的董事只有 3 名，即李屹、阎焱（即“**SAIF IV 董事**”）、WU BIN（即“**CPE 董事**”），三人均于 2010 年 12 月 2 日经 APPO 董事会选举为董事，后续未再发生变动或改选。

截至 2016 年 12 月 31 日，APPO A 轮优先股股东、A-1 轮优先股股东及创始人股东中，李屹及其一致行动人合计持股超过半数。因此，李屹可以控制 2 名 A 轮及创始人董事的提名。此外，对于由 4 名董事有权共同推选 1 名董事的安排，作为财务投资人提名董事，由他们自身担任董事已经能实现保障财务投资人投资安全的需求，基于对李屹控制 APPO 的尊重和对李屹的信任，该第 5 名董事的提名权他们将交由李屹主导和负责。

2017 年 1 月 1 日至 2018 年 5 月 31 日期间 APPO 所有董事会决议的最终表决结果均为全体董事一致同意通过。基于前述原因以及公司管理运作效率需要，李屹未再提名剩余 1 名 A 轮及创始人董事以及未再发起与阎焱、WU BIN 共同推选剩余 1 名董事，从而自 C 轮投资人登记为股东（2016 年 8 月 31 日）以来，APPO 只有 3 名董事。相关的 APPO 股东及该等董事对自 APPO C 轮投资人登记

为股东（2016 年 8 月 31 日）以来 APPO 只有 3 名董事的实际任命情况没有任何异议。

（2）董事会的运作机制

虽 APPO C 轮融资文件中约定了部分重大事项应当由 APPO 董事会大多数董事（须经至少一名优先股股东委派董事）通过，但 SAIF IV 及 Bright Tree 分别推选阎焱、WU BIN 担任 APPO 董事系作为财务投资人所采取的保障措施而非谋求控制权，两人均未担任 APPO 的管理层职务，不负责 APPO 的日常经营管理，APPO 的日常经营管理和重大经营事项由李屹负责决定；两人作为 APPO 的董事，对于应提交 APPO 董事会审议的事项，在董事会审议之前，根据实际需要与李屹就所涉议案进行充分沟通，听取李屹对该等事项的意见，但 2017 年 1 月 1 日至 2018 年 5 月 31 日期间 APPO 所有董事会决议的最终表决结果均为全体董事一致同意通过，在此期间阎焱及 WU BIN 从未对须经其本人同意的事项行使否决权或类似权利安排。

综上，自 2017 年 1 月 1 日至境外架构拆除前，虽然 APPO 的重要事项需要至少大多数优先股股东同意，部分重要事项需要 APPO 董事会大多数董事（须经至少一名优先股股东委派董事）通过，但除李屹及其一致行动人以外的 APPO 股东均系财务投资人，并不谋求 APPO 的实际控制权，APPO 董事会及股东会层面的决策实际均与李屹（及其一致行动人）的意见保持一致，以及李屹一直担任 APPO 总裁且由李屹提名的人员担任 APPO 的财务负责人，APPO 的日常经营管理和重大经营事项由李屹负责决定。因此，自 2017 年 1 月 1 日至境外架构拆除前李屹实际控制 APPO，从而间接对光峰有限实施控制的认定依据充分，公司最近两年实际控制人未发生变更。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构和发行人律师的主要核查工作如下：

1、针对“至 2016 年 12 月 31 日 APPO 的股权结构，包括持股数量、持股比例，李屹及其一致行动人持股情况，一致行动协议的主要内容”取得并查阅了《补

充境外法律意见书》、《境外法律意见书》、发行人提供的相关资料，以及 APPO、李屹、许颜正的书面确认；

2、针对“APPO 高级管理人员的提名机制及其实际任命情况”取得并查阅了《补充境外法律意见书》、《REGISTER OF DIRECTORS & OFFICERS FOR Appotronics Ltd.》、APPO、SAIF IV 及其委派的董事阎焱的书面确认、APPO 于 2010 年 12 月 2 日召开的董事会决议、APPO C 轮融资文件；

3、针对“结合 APPO 重要事项需要至少大多数优先股股东同意、董事会的提名机制及其实际任命情况（优先股股东任命 3 名董事中的 2 名）、董事会的运作机制、高管的提名机制及其实际任命情况，进一步论证在境外架构拆除前李屹实际控制 APPO，从而间接对光峰有限实施控制的认定依据是否充分，发行人最近两年实际控制人是否发生了变更”取得并查阅了 APPO 及相关的 APPO 股东、阎焱、WU BIN、李屹的书面确认、APPO 提供的其相关股东会决议文件、APPO C 轮融资文件、截至 2019 年 5 月 15 日的《REGISTER OF DIRECTORS & OFFICERS FOR Appotronics Ltd.》、《补充境外法律意见书》。

（二）核查结论

保荐机构及发行人律师认为：

1、参照《上市公司收购管理办法》的规定和综合相关因素，2017 年 1 月 1 日至公司境外架构拆除前，许颜正、Newco、Long Pine、APEX、Blackpine 与李屹虽未签署一致行动协议，但仍为一致行动人；

2、APPO 总裁从 A 轮优先股股东、A-1 轮优先股股东及创始人股东选举的 A 轮及创始人董事中产生，实际一直由李屹担任；SAIF IV 在 APPO C 轮文件设置财务负责人等提名安排的目的并非为了控制 APPO 或者在财务上参与 APPO 的日常经营管理，而是基于保障投资安全考虑，实际运作中均由李屹提名相应职务的人选，SAIF IV 根据李屹的提名从投资保障和专业的角度协助对该等被提名人员进行考察并提出建议，最终结果上都尊重和同意了由李屹提名的人员担任 APPO 的相应职务；

3、自 2017 年 1 月 1 日至境外架构拆除前李屹实际控制 APPO，从而间接对

光峰有限实施控制的认定依据充分，发行人最近两年实际控制人未发生变更。

3.关于知识产权纠纷

根据问询回复，发行人的核心专利“采用具有波长转换材料的移动模板的多色照明装置”（专利号：ZL200880107739.5）及“基于荧光粉提高光转换效率的光源结构”（专利号：ZL200810065225.X）存在被申请宣告无效的情形。

请发行人披露如果上述专利技术被宣告无效后，相关竞争对手使用该等技术对发行人的具体影响，经营环境是否会发生重大变化，进而影响发行人持续经营，相关风险揭示是否充分。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、关于“发行人披露”事项的回复

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（二）主要无形资产”进行了补充披露如下：

（一）如果上述专利技术被宣告无效后，相关竞争对手使用该等技术对发行人的具体影响，及补充风险因素情况

1、具体影响情况分析

“采用具有波长转换材料的移动模板的多色照明装置”（专利号：ZL200880107739.5）及“基于荧光粉提高光转换效率的光源结构”（专利号：ZL200810065225.X）2项专利，是公司早期核心专利，其所保护的技术方案属于荧光激光显示领域的底层关键技术架构方案。

由于上述2项核心专利所涉及的技术方案，在荧光激光显示产品设计中，难以通过“回避设计”等方式予以规避，同行业公司如希望进入激光显示领域、生产达到行业平均性能水平的荧光激光显示产品，可能会选择与公司在核心技术与核心器件方面进行合作，或通过技术模仿的方式应用上述底层关键技术架构。

报告期内，巴可、小米、东方中原等多家同行业公司与公司合作，通过采购公司激光显示核心器件或整机产品的方式，应用上述 2 项核心专利所涉及的技术

方案；公司针对卡西欧计算机株式会社、广州德浩科电子科技有限公司提起专利权侵权之诉，请求被告停止侵犯上述 2 项发明专利权，并赔偿经济损失。

如果上述 2 项核心专利被宣告无效，则发行人和同行业企业均可以合法、无偿地使用上述 2 项专利所涉及的技术方案，但是发行人将无法利用上述 2 项核心专利取得专利许可收益或向竞争对手提起专利侵权诉讼并获得赔偿。

2、补充风险因素情况

对于被宣告无效后，公司无法使用上述 2 项核心专利取得专利许可收益以及专利赔偿收入的情况，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、技术风险”之“（三）知识产权保护风险”进行了补充披露如下：

“公司最核心的竞争优势为技术优势，而技术优势的基础正是由公司自主研发的多项核心技术以及众多专利所构建。为了保护公司知识产权，公司持续在美、日、欧、韩等众多国家和地区进行专利申请，而专利申请的过程需要漫长的等待时间和持续的高额投入；若公司处于申请状态的自有知识产权受到第三方侵权，则公司生产经营将遭受不利影响。如果基于专利保护的核心技术遭到泄密，或被竞争对手抄袭、模仿或提出侵权指控，则会损害公司的竞争优势，对公司生产经营带来不利影响。如果公司已获授权的核心专利被宣告无效，发行人和同行业企业均可合法、无偿地使用被宣告无效专利所涉及的技术方案，则发行人拟开展的专利许可授权业务存在无法达到预期的风险。”

（二）报告期内，公司主要依靠核心技术与核心器件的先进性开展激光显示产品的研发、制造、销售以及租赁等主营业务，专利许可运营收益尚未成为公司主营业务；如果上述专利技术被宣告无效，不会对公司经营造成重大不利影响

上述 2 项核心专利均属于 ALPD1.0 技术，2019 年公司产品已开始应用 ALPD4.0 技术。报告期内，发行人基于不断迭代的 ALPD®技术，持续保持核心技术与核心器件的先进性、高性能以及高可靠性，形成了在激光显示产业内持续领先的竞争优势，在电影、电视、商教等领域均取得了较大的市场份额，经营业绩持续增长。

由于专利授权、确权以及维权的程序周期较长，报告期内，发行人未实际开展专利许可的业务模式，发行人尚未针对上述 2 项核心专利收取专利许可使用费。因此，即使上述 2 项核心专利被宣告无效，也不会对发行人当前的经营环境和主营业务造成重大影响。

（三）如果上述专利技术被宣告无效，公司知识产权保护体系的架构和实质基础不会发生变化

上述 2 项核心专利均属于 ALPD1.0 技术。经过多年研发与迭代，公司已就 ALPD®技术的不同代际在全球布局了 63 项核心专利、386 项发明授权专利、766 项授权专利以及超 300 项 PCT 专利申请，上述专利共同构建了公司全球专利体系。公司全球专利体系是一个相互联系的整体，而且公司主营业务和技术优势的可持续性不依赖于某单一专利。因此，即便上述 2 项核心专利被宣告无效，竞争对手可以无偿、合法地使用其所涉及的技术方案，也难以全面模仿或突破公司的技术壁垒，对公司的经营环境或持续经营能力不会造成重大不利影响。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构和发行人律师的主要核查工作如下：

保荐机构与发行人律师取得并查阅了发行人核心专利“采用具有波长转换材料的移动模板的多色照明装置”（专利号：ZL200880107739.5）及“基于荧光粉提高光转换效率的光源结构”（专利号：ZL200810065225.X）的专利说明书等相关资料，取得并查阅了上述专利相关的无效请求程序中的《受理通知书》、《审查决定书》等案件材料、与上述专利相关的专利权侵权纠纷案件中的《起诉书》、《判决书》等案件材料、广州中新知识产权服务有限公司出具的《分析报告》、发行人与相关企业签署的协议，取得了发行人关于上述 2 项核心专利、全球专利保护体系、公司主要竞争优势的书面确认，根据《审计报告》分析了发行人报告期内主营业务收入来源情况，查阅了发行人提供的《专利证书》。

（二）核查结论

保荐机构及发行人律师认为：

发行人核心专利“采用具有波长转换材料的移动模板的多色照明装置”（专利号：ZL200880107739.5）及“基于荧光粉提高光转换效率的光源结构”（专利号：ZL200810065225.X）如果被宣告无效，则相关竞争对手可以合法、无偿使用 2 项核心专利所涉及的技术方案，发行人将不能利用上述 2 项核心专利取得专利许可收益，也将不能利用上述 2 项核心专利向竞争对手提起专利侵权诉讼并获得赔偿。

由于报告期内，发行人未实际开展专利许可的业务模式，尚未收到专利许可收益，且公司仍保有以 63 项核心专利、386 项发明授权专利、766 项授权专利以及超 300 项 PCT 专利申请所组成的全球专利保护体系，即便上述 2 项核心专利被宣告无效，也不会影响公司持续经营能力，不会导致公司经营环境发生重大变化，相关风险已充分揭示。

4.关于核心技术

根据申报材料，发行人 ALPD®技术架构在荧光激光显示领域具有基础性地位。

请发行人补充披露：（1）激光显示行业是否已经成熟，是否存在快速迭代的情况；公司的技术是否存在被迅速模仿或替代的可能，上述情况与公司存在较多的专利诉讼是否存在一定联系；（2）同行业公司产品是否使用发行人技术，如未使用，客观分析同行业公司产品与发行人产品的技术差别和竞争情况，如使用，是否涉及专利授权使用及具体情况，结合上述同行业公司产品使用的情况说明“基础性地位”的含义；（3）公司核心技术实现产业化的时间进程，2017 年以前未分配利润为负的主要原因，2017 年开始业绩大幅增长的原因及合理性。

请保荐机构对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、关于“发行人披露”事项的回复

（一）激光显示行业是否已经成熟，是否存在快速迭代的情况；公司的技术是否存在被迅速模仿或替代的可能，上述情况与公司存在较多的专利诉讼是否存在一定联系的相关情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人在行业中的竞争地位”之“（一）公司的行业地位”进行了补充披露如下：

1、激光显示行业目前处于快速发展阶段

自 ALPD®技术发明以来，以荧光激光显示技术为主流技术路线的激光显示行业已经历了 10 余年的发展，不同应用领域的激光显示产品持续推出。截至目前，激光显示行业已建立了丰富的产品门类，在电影、电视、商教、工程等多个领域对传统产品形成了显著替代效应，建立了一定的市场规模。以国内电影放映光源市场为例，截至 2018 年末，我国电影放映厅总数为 60,079 个，安装荧光激光电影放映设备 19,530 台，占比 33%。

当前，激光显示行业仍处于快速发展阶段，具有广阔的市场空间。以激光电视领域为例，根据奥维云网（AVC）数据，2018 年度全球电视销售量为 2.25 亿台，中国的市场销售量为 4,774 万台，激光电视的销售量是 16.4 万台。中怡康数据显示，2019 年第一季度，在我国彩电市场整体规模下降 1%左右的情况下，激光电视同比增长 398.49%，大屏显示市场迅速扩张。根据奥维云网（AVC）预测，我国激光电视 2021 年市场销量将达 73.5 万台，三年复合增长率可达 64.87%。

2、激光显示行业主流技术路线已成熟稳定，技术性能呈持续迭代的状态

荧光激光技术自发明以来，经过诸多实际产品的验证，在电影、电视、商教、工程等不同领域均取得了大比例的市场份额，成为了激光显示行业的主流技术路线，在技术路线方面不存在快速迭代的情况。

基于对产品性能的提升以及进一步降低成本的要求，荧光激光显示技术在性能与性价比方面不断升级进步。截至本回复出具日，ALPD®技术已升级至 4.0 版本，平均 2-3 年时间进行一次技术迭代。

3、公司作为激光显示行业领导者，拥有的 ALPD®技术被持续模仿的相关情况

自 ALPD®技术诞生以来，凭借其先进的技术性能以及良好的产业应用推动了激光显示行业的快速发展。为了迅速切入前景广阔的激光显示行业，且受限于公司底层关键技术架构难以通过“回避设计”予以规避，部分竞争对手一方面对公

司技术架构和技术方案进行持续模仿，一方面针对公司底层关键技术架构核心专利提起无效宣告请求。

虽然竞争对手对公司技术进行了持续模仿，但是公司经过多年研发已建立了完善的知识产权体系即核心专利群，竞争对手难以全面模仿或突破。公司通过对竞争对手侵权产品的分析，了解到竞争对手侵权产品目前在亮度、色彩等指标上普遍呈落后状态，发光效率较低导致材料成本较高，技术水平仍处于 ALPD®技术早期水平。

公司拥有难以突破的核心专利群以及代际领先的核心技术，且在专利技术之外公司还拥有多年研发积累形成的多项技术机密；掌握了核心器件如荧光轮的研发和制造能力，具备规模生产制造优势和成本优势。竞争对手由于不具备公司拥有的上述优势，难以对公司业务经营形成显著影响。

4、针对一部分对 ALPD®技术的侵权模仿行为，公司采取了专利诉讼方式保护公司核心技术与知识产权

为保护自身合法权益、维护行业健康发展，发行人对上述竞争对手的侵权模仿行为，发起了一系列的专利侵权诉讼，取得了有利的维权结果。

截至本回复出具日，发行人及其控股子公司作为原告的案件共有 20 项尚未了结，均为针对违法模仿行为发起的专利侵权诉讼，其中 18 项公司已取得一审胜诉，2 项处于法院审理阶段。

（二）同行业公司产品是否使用发行人技术，如使用，是否涉及专利授权使用及具体情况，结合上述同行业公司产品使用的情况对 “基础性地位”的含义的说明

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人的技术与科研情况”之“（一）公司的核心技术来源、技术先进性和保护措施”进行了补充披露如下：

1、荧光激光显示产品的设计制造难以回避公司底层关键技术架构

光峰科技 ALPD®技术架构的一个重要影响是公司底层关键技术架构专利所保护的技术方案是效率高、成本低、适合产业化的技术方案，是难以回避的技

术方案。

由于公司底层关键技术架构难以通过“回避设计”等方式予以规避，同行业公司如希望进入激光显示领域，往往选择与公司在核心技术与核心器件方面进行技术合作。

除上述情况之外，同行业公司如拟产业化荧光激光显示产品，需通过技术模仿的方式应用公司底层关键技术架构。

2、针对同行业公司产品使用公司技术的情况，公司正在探索并形成相关专利授权使用业务模式

（1）报告期内，公司尚未开展知识产权许可的业务模式

在公司业务发展的初期，发行人专注于技术性能的迭代，确立技术和产品在行业内的领导地位，且由于专利授权、确权以及维权的程序周期较长，因此报告期内尚未实际开展知识产权许可的业务模式，也未取得专利授权许可收益。

（2）我国知识产权政策顶层设计目标，开始由建设知识产权大国向建设知识产权强国转变

2019 年 5 月 14 日，国家知识产权局局长申长雨主持召开了知识产权强国战略纲要制定专家咨询委员会第一次全体会议，十二届全国人大常委会副委员长、知识产权强国战略纲要制定专家咨询委员会主任严隽琪、知识产权强国战略纲要制定专家咨询委员会委员等参加了会议。

严隽琪在会上要求，制定知识产权强国战略纲要要以习近平新时代中国特色社会主义思想为根本遵循，彰显时代特征，明确工作目标，突出工作重点，发挥知识产权制度激励创新的基本保障作用，厘清市场和政府的关系，建立现代化知识产权治理体系，服务国家对外开放大局，加快推进我国跻身世界知识产权强国行列，更好保障党的十九大部署的分两步走全面建设社会主义现代化国家的目标实现。

《国家知识产权战略纲要》（以下简称“《纲要》”）实施将于 2020 年届满，在对《纲要》实施十年开展评估工作后，国务院启动了面向 2035 年的《知识产权强国战略纲要》的制定工作，发挥知识产权制度激励创新的基本保障作用，建

立现代化知识产权治理体系，加快推进我国跻身世界知识产权强国行列，为新时期加快知识产权强国建设提供重大决策支撑。

（3）近年来国家及各级地方政府逐步加强知识产权保护工作，为高科技企业布局知识产权许可业务创造良好条件

加强知识产权保护是中国扩大开放的四项重大举措之一。随着我国知识产权保护工作的逐步推进，高科技企业布局知识产权许可业务的条件越来越成熟。2017 年 7 月 17 日，习近平总书记主持召开中央财经领导小组第十六次会议时指出“要调动拥有知识产权的自然人和法人的积极性和主动性，提升产权意识，自觉运用法律武器依法维权。”

知识产权保护是我国创新驱动发展战略的重要支撑。深圳市作为我国创新发展重镇，近年来从打造一流营商环境、助力粤港澳大湾区建设的高度，持续推动国家知识产权强市的建设，努力为建设知识产权强国作出积极探索。2019 年 3 月 1 日，《深圳经济特区知识产权保护条例》正式实施，成为全国首部综合类的知识产权保护条例，其着力于完善保护机制、提高保护效果、加大保护力度，为实施最严格的知识产权保护提供法律制度保障，被称为“最严知识产权保护条例”。

多年来深圳市南山区在创新创业方面领跑全国，为营造良好的知识产权环境，打造最严格的知识产权保护先锋区，南山知识产权保护中心于 2017 年 11 月 13 日揭牌。该中心把知识产权价值链涉及的所有环节融入一个空间，以行政服务大厅模式为企业集中开展知识产权行政执法、警示谈话、维权援助、仲裁调解、司法衔接等多个环节联动协同的保护服务，以及知识产权战略咨询、检索分析、代理代办、评估交易等运营交易一站式服务。

目前，发行人多项核心专利已经过授权及确权程序，且随着国家及各级地方政府各层面对知识产权保护工作的愈发重视，发行人将会加强专利维权力度，计划在目前公司主营业务之外，打造一个稳定可持续的专利许可运营收益模式，推动激光显示行业持续健康发展。

（三）公司核心技术实现产业化的时间进程，2017 年以前未分配利润为负的主要原因，2017 年开始业绩大幅增长的原因及合理性的相关说明

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”进行了补充披露如下：

1、公司 ALPD®技术实现产业化的时间进程

根据哈佛大学商学院教授克莱顿·克里斯坦森提出“颠覆式创新理论”：颠覆式创新是一个过程，从小规模的实验到完全的替代传统，可能需要至少要几十年的时间。公司 ALPD®技术的产业化，经历了以下几个时间进程：

2007 年-2010 年：公司 ALPD®技术的底层关键技术于 2007 年发明，并申请了专利保护。2007 年至 2010 年之间，公司规模较小，影响力较弱，初期虽然未能取得行业广泛认可，但是在创始人李屹博士的带领下，仍坚持该技术路线，并持续进行研发与试验。在此期间内，投影行业逐步对 ALPD®技术的方案形成认知：采用蓝激光激发荧光轮，可实现高亮度、高效率、弱散斑的激光显示。

2010 年-2013 年：业内公司逐步认识到荧光激光技术是一条可产业化的技术路线，多家知名公司来深寻求与公司合作，荧光激光显示技术开始成为激光显示行业的主流技术。2013 年，公司与 LG 合作推出激光电视产品，取得广泛影响，反射式超短焦激光电视概念获得业内认可，公司也获得更大影响力；该款产品开发过程中积累的技术和经验为公司后续研发奠定了基础。由于此时激光显示的产业链尚未成熟，产品成本居高不下，公司决定将研发重点转向激光电影放映光源。

2014 年-2016 年：经过两年多的研发，公司研发团队解决了电影光源产品化的多项难题，同步产生了多项重要专利技术。2014 年 6 月，公司研发成功的首台 20,000 流明的影院放映机光源进入到影院使用，搭载了 ALPD2.0 技术。同时，公司在 2013 年激光电视产品的基础上，继续开发了激光商教投影机、激光工程机和新款激光电视产品。2015 年，公司开发的激光商教投影机开始逐步扩大在市场上的销量和份额。

2017 年至今，公司与小米合作推出了首款万元激光电视，引起行业较大反响，大幅推进了激光电视产业化的进程；公司激光电影放映光源市场覆盖率迅速攀升，至 2018 年末已覆盖全国影厅超 20%。根据对巴可、NEC、松下、爱普生官网的搜索，其投影产品中的绝大多数组成部分均为荧光激光投影，荧光激光显

示技术正在逐步替代灯泡投影技术，成为整个投影显示行业的主流光源技术。

综上，ALPD®技术产业化的过程是一个我国自主知识产权技术产业化的过程，是一个通过技术创新驱动市场销售的过程。

2、2017 年，公司业绩开始大幅增长的原因及合理性说明

荧光激光显示技术是一项新技术，投影行业对革新技术的接受经历了一个过程。2007 年，ALPD®技术发明；2010 年之后，投影行业逐步接受了这项技术，随着多项重要产品的推出，激光显示行业逐步走向成熟。

激光显示产品面世伊始，属于市场上的新兴产品，消费者对其性能与效果还较为陌生；随着公司核心器件与整机产品在第一批商用与家用消费者的使用过程中获得了良好的口碑，公司产品销售与品牌知名度随之不断提升，市场慢慢接受了新兴的激光显示产品。激光光源、激光光源租赁服务以及激光商教投影机等业务在首次推出后的 2-3 年即 2017 年取得大幅增长，符合科技创新企业的发展规律，符合商用客户对全新产品与全新品牌“定制开发-少量试用-大量采购”的业务合作规律。

2010 年以前，公司专注于基础技术研发，销售收入很少。2010 年至 2013 年，在技术研发的同时，公司开始产业化应用研发，与 LG 合作推出了激光电视，同时开始了电影光源的研发布局；由于这一时期上游产业链还不成熟，公司产品成本较高，未实现大规模市场销售。2013 年至 2016 年，公司虽然推出了一系列领先的激光显示产品，但受限于公司品牌知名度不高，消费者对新兴技术和新兴产品还处于逐步接受的过程中，公司销售收入规模长期处于较低水平；公司在此期间，持续进行了大规模的研发投入，导致了公司常年处于亏损状态，2016 年末未分配利润仍为负值。

2017 年度，公司业绩同比大幅增长，主要来源于激光光源销售、激光光源租赁以及激光商教投影机的销售，其毛利占比分别为 32.86%、23.94%以及 18.12%，毛利增幅分别为 189.49%、488.88%以及 98.69%。

公司激光光源销售，主要客户是巴可；公司与巴可的技术业务合作始于 2014 年，对其销售收入逐年持续增长，随着巴可销售收入的整体增加以及巴可与公司

合作的逐步加深，2017 年度公司向巴可销售的激光光源同比显著增加。

公司激光光源租赁服务，由 2014 年注册成立的中影光峰负责。2015-2017 年，影院客户对公司激光电影放映光源的了解逐步增加，建立了对激光光源的信任；2015 年末、2016 年末与 2017 年末，公司激光光源部署数量分别为 186 台、1,896 台以及 6,916 台，部署量持续迅速增加。

公司激光商教投影机，其设计起源于公司 2013 年推出的激光电视产品，自 2015 年推向市场；2016 年，公司完成了高亮度激光商教投影机与全色彩激光商教投影机产品体系的建立；随着终端消费者逐步形成了对该类产品的认知与信任，2017 年度该业务同比显著增长。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构的主要核查工作如下：

保荐机构收集并查阅了第三方市场调研机构关于激光显示行业的研究报告，了解了激光显示行业技术路线的确定过程以及 RGB 三色激光显示技术路线的产业化情况，了解了发行人 ALPD®技术历次迭代及其产品应用的技术特性与指标，查阅了以专利 ZL200880107739.5 及专利 ZL200810065225.X 为代表的公司核心专利的相关法律文件，查阅了发行人发起的多个诉讼的法律文书，了解了专利 ZL200880107739.5 及专利 ZL200810065225.X 被多次提起无效宣告请求的相关情况，调研了其他国内专利被同行业竞争对手多次提起无效宣告请求的相关案例，学习了习近平总书记关于知识产权保护的系列讲话精神，学习了《国家知识产权战略纲要》等知识产权领域相关政策，了解了国家、省、市、区各级政府持续推动知识产权强国建设的相关政策进程，核查了公司多项业务的起始时间，调研了公司主要客户与公司业务合作的常规模式与进程。

（二）核查结论

保荐机构认为：

激光显示行业目前正处于快速发展阶段，行业主流技术路线为荧光激光显示技术路线，该技术路线不存在快速迭代的情况；公司的技术长期存在被模仿的情

况，但是由于公司在技术上的持续投入与领跑状态，竞争对手对公司技术的模仿不会形成对公司业务的影响与替代；为了维护公司合法权益，公司针对竞争对手的侵权模仿行为发起了多项专利诉讼。

由于公司核心技术属于荧光激光显示行业的底层关键技术架构，设计制造荧光激光显示产品难以通过“回避设计”予以规避，所以同行业公司开展激光显示产品生产业务，除与公司开展合作外，需要通过模仿公司底层关键技术架构方案予以实施。随着我国知识产权保护环境的不断优化，各级政府知识产权保护政策不断实施，公司未来将布局知识产权许可运营业务。

公司核心技术实现产业化的时间进程自 2011 年开始；2011 年至今，公司连续推出了多款有重要意义的激光显示产品。公司 2017 年以前未分配利润为负的主要原因为新兴产品推出伊始，消费者还处于逐步接受的过程中，公司产品销售规模较低；与此同时，公司持续进行大规模研发投入造成了公司持续亏损的状态。2017 年开始，以激光光源销售、激光光源租赁服务以及激光商教投影机为代表的公司多项业务经过 2-3 年的发展获得了消费者的了解与认可，公司业绩出现大幅增长；上述发展历程，符合科技创新企业的发展规律，具有合理性。

5.关于光源租赁业务

根据问询回复，报告期内光源出租数量、单台光源平均租赁服务收入逐年快速增长，购置新机租赁收入快速增长。

请发行人进一步说明：（1）中影巴可电影放映机对影院采用销售还是租赁模式，结合中影巴可电影放映机整机和发行人激光光源的价格差异分析影院购买电影放映机但选择租赁光源的原因及合理性，购置新机租赁收入快速增长的合理性；（2）推广光源租赁业务的销售人员数量以及与光源出租数量快速增长的匹配性；新增出租光源安装的季节性分布情况以及对单台光源平均租赁服务收入的影响；量化分析报告期内单台光源平均租赁服务收入年均增长率超过 50%的原因及合理性；分季度说明 NOC 系统服务费与出租光源消耗时长的匹配性；（3）报告期内电源、水冷成本逐年上升的原因，区分旧机改造、购置新机模式分别说明电源、水冷的采购价格及差异原因，购置新机模式下电源、水冷的采购成本由发行人而非中影巴可承担的原因及合理性，光峰科技向中影光峰销售

光源及配套电源、水冷的价格及定价原则，是否公允，是否存在向控股子公司少数股东的利益输送，电源、水冷的采购套数与出租光源数量的匹配性；（4）列表说明报告期各期租赁光源的具体影院名称及详细地址、影院屏幕数量、放映机数量及租赁光源数量、单台日均消耗时长，租赁光源数量是否与影院屏幕数量、放映机数量配比，单台日均消耗时长是否合理；（5）大地影院的收入规模及增长情况，发行人对大地影院的信用期及报告期内是否发生变化，与其他影院客户差异较大的原因及合理性，应收账款收回是否存在第三方付款的情形；其他租赁客户是否存在应收账款以及占收入的比例，相关客户的具体情况；（6）购置新机模式下光源无需在影院安装，但从中影巴可出库到接入 NOC 系统间隔 1 至 6 个月不等的原因及合理性，是否存在长期挂账的在建工程，是否存在减值迹象及减值准备计提是否充分；（7）旧机改造模式下技术巡检的提供方、报告期内的服务金额、定价情况及与中影巴可提供新机光源技术巡检服务的差异情况；（8）结合租赁合同中有关技术巡检频率的约定，说明报告期内仅巡检 6,702 台的原因及合理性，公司自行巡检及委托第三方巡检的数量及比例，发行人对出租光源是否能够进行有效的盘点、管理；（9）结合企业会计准则分析发行人租赁业务应认定为融资租赁还是经营租赁；（10）中影巴可除公司外不对外销售配套电源水冷，中影环球与其他公司的 NOC 使用费单价、结算方式与公司不具有可比性，公司认为上述采购价格以市场价格为基础是否恰当；（11）出租光源的折旧年限是否充分考虑了技术更新迭代的周期，激光电影放映机的实际使用寿命情况以及下游影院院线对 5 年、8 年、10 年折旧年限的具体采用情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并对上述事项以及光源租赁业务收入确认和成本核算的准确性发表明确意见，详细说明如下事项：（1）不同核查方式下核查的出租光源数量及占比情况；实地监盘、函证、走访核查手段下，剔除重复因素影响，实际核查的光源数量及占比情况；实地监盘、函证、走访的客户选取方法；（2）按照客户租赁收入规模、城市消耗时长分别分层抽样进行实地监盘，说明抽样方法、监盘比例、发行人账实是否相符，并提供监盘记录和差异情况表；（3）对大地影院租赁光源的实地核查情况，租赁光源数量、使用时长是否真实、准确；报告期后至本次回复前发行人的控股股东、实际控制人、董监高及员工是否与大地影院存在资金往来；对其他存在应收账

款的租赁客户所采取的核查手段、核查比例；（4）对租赁服务收入客户的发函比例仅 70%的原因，2016-2018 年回函比例占租赁服务收入的比重分别为 47%、55%和 45%，在建工程函证回函比例 2017、2018 年分别为 58.54%、63.46%，是否采取替代核查程序，是否足以对出租光源的真实性、租赁收入的真实性、准确性发表明确意见；（5）信息系统核查中将“同一影院接入设备数量超过 15 台；单设备单日累计放映时长超过 20 小时”作为异常指标的理由及合理性；对信息系统（包括 NOC 系统、BOSP 系统和财务系统）出具专项核查报告，详细说明对发行人信息系统的核查范围、核查人员、核查内容、核查方法、核查过程、取得的核查证据及核查结论，并对发行人与信息系统相关内部控制的有效性，业务系统是否真实、准确、完整地记录发行人的经营活动，财务系统所引用的业务系统数据是否真实、准确、完整，业务系统的运营数据和财务系统的财务数据是否相匹配发表明确意见。

请发行人分别提供旧机改造、购置新机模式下具有代表性的影院租赁协议，以及与中影巴可的合作协议。

回复：

一、关于“发行人说明”事项的回复

（一）中影巴可电影放映机对影院采用销售还是租赁模式，结合中影巴可电影放映机整机和发行人激光光源的价格差异分析影院购买电影放映机但选择租赁光源的原因及合理性，购置新机租赁收入快速增长的合理性

回复：

1、中影巴可电影放映机对影院采用销售还是租赁模式

在购置新机模式下，中影巴可电影放映机对影院采用销售模式。

2、结合中影巴可电影放映机整机和发行人激光光源的价格差异分析影院购买电影放映机但选择租赁光源的原因及合理性

在购置新机模式下，公司为影院客户提供光源卖断和租赁的选择，但大多数影院客户仍然选择以租赁方式使用激光光源，原因如下：

（1）传统电影放映机光源为氙灯灯泡，由于氙灯灯泡寿命较短，一般不超过 1,500 小时，且亮度色彩衰减快影响观影效果。为保证观影效果，每隔 3-4 个月需要更换一次灯泡，用户形成了定期购买和更换的消费习惯。用激光光源替代氙灯时，客户一次性投入资金购买光源的意愿不强。租赁模式下客户根据使用情况付费，将激光光源视作耗材符合客户长期形成的消费习惯，单次付费金额较小，与使用灯泡的体验接近，客户对该种模式接受程度更高。

（2）主要品牌电影放映机均采取卖断形式，未给客户提供租赁选择；且公司激光光源售价占电影放映机整机售价的比例较高，新机购置模式下客户多为新建影院，场地租赁、装修、人员招聘等初始投入较大，同时购置电影放映机和激光光源将进一步加大其资金压力，客户更倾向于选择租赁方式使用激光光源。

以主流机型 20C 为例，不含激光光源的放映机市场价格在 30 万元左右，含激光光源的放映机市场价格在 45 万元左右，销售模式占用客户资金较多。租赁模式下，客户只需支付与氙灯放映机相近的价格，大幅降低了客户的初始资金投入。

（3）租赁模式下，客户免于自己维护，由公司提供硬件维修、软件升级、技术巡检等服务，客户的技术风险和管理风险相对较低。激光光源在运行中需要专业技术较强、维保经验较为丰富的工程团队。租赁模式下公司负责光源的保养维护，一方面可为客户提供稳定的放映质量，另一方面有利于降低客户的运营成本。

3、购置新机租赁收入快速增长的合理性

报告期内，公司购置新机模式下租赁服务收入分别为 50.44 万元、2,041.47 万元和 8,451.26 万元，该模式下累计出租数量分别为 149 台、1,557 台和 3,459 台，呈快速增长态势，主要原因如下：

（1）新技术和新产品推出后，客户需要一段时间了解和接受。2014 年公司推出旧机改造业务，激光光源以出色的画面质量、鲜艳的色彩表现、便捷的后续维护赢得了客户认可，公司产品在旧机改造市场表现良好。经过 2 年严格的市场检验，全球领先的电影放映机品牌商巴可将 ALPD®技术作为标准引入放映机整

机，并为之开发包括电源、水冷在内的配件，并组装为整机通过了海外各区域的资质认证。2016 年巴可推出搭载公司激光光源的放映机整机新产品，由于新机业务刚刚起步，新机数量和收入规模较小。

（2）2016 年公司推出应用于新机的激光光源后不断完善，截至 2018 年末形成了覆盖巴可全系列放映机新机的光源型号产品线。2016 年配置公司激光光源的巴可放映机新机型号仅为 2 款，2017 年增至 6 款。随着新机型号的增加，购置新机模式下租赁服务收入快速增长。

（3）购置新机模式下，公司客户主要为新开影院。新增电影屏幕数量与居民娱乐消费密切相关。近年来，国民经济水平不断提升，居民人均可支配收入不断增长，在消费升级的大背景下，我国居民在娱乐方面的消费支出也持续增加。据统计，2016-2018 年我国新增屏幕数分别为 9,552 块、9,597 块和 9,303 块，截至 2018 年末已经突破 6 万块。随着屏幕数的增加，购置新机模式下租赁服务收入快速增长。

（二）推广光源租赁业务的销售人员数量以及与光源出租数量快速增长的匹配性；新增出租光源安装的季节性分布情况以及对单台光源平均租赁服务收入的影响；量化分析报告期内单台光源平均租赁服务收入年均增长率超过 50%的原因及合理性；分季度说明 NOC 系统服务费与出租光源消耗时长的匹配性

1、推广光源租赁业务的销售人员数量以及与光源出租数量快速增长的匹配性

报告期内，光源出租数量及光源租赁业务相关的销售和运营人员数量情况如下：

单位：人、台

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售人员（人）	14	11	7
运营人员（人）	19	12	9
销售人员和运营人员合计	33	23	16
销售人员和运营人员占中影光峰员工总数比例	53.23%	48.94%	47.06%
新增光源出租量（台）	4,696	5,020	1,710

由上表可见，报告期内，新增光源出租数量大于销售人员增量，主要原因如下：

（1）公司激光光源租赁分为旧机改造和购置新机两种模式。旧机改造模式下，公司销售人员与各大影院投资管理公司进行商务洽谈后，对其旗下的各家影院进行激光化的升级改造，将光源推广至各大院线旗下的各家影院。在新机推广模式下，公司激光光源置入中影巴可电影放映机内，主要借助中影巴可成熟的渠道向影院推广，公司配合提供营销支持。因此，新机推广模式下销售人员工作负荷低于旧机改造。报告期各期，新机推广模式下新增出租光源数量分别为 149 台、1,408 台和 1,902 台，占各期新增光源总数的 8.71%、28.05%和 40.50%。

（2）大客户光源分批逐步安装上线。由于影院投资管理公司下属影院众多，通常公司与其签署框架协议后，分批次对旗下影院进行激光化改造。以横店影视为例，公司 2016 年与其建立业务合作，报告期各期分别上线 310 台、697 台和 882 台；以金逸影视为例，公司 2016 年 3 月与其建立业务合作，报告期各期分别上线 153 台、587 台和 326 台。一般来说，前期客户拓展、商务接洽阶段销售人员工作负荷较重，协议签订后的客户关系维护对销售人员需求相对较小。

（3）无论旧机改造还是购置新机，客户拓展完成后，公司每台出租光源设备均接入 NOC 系统和 BOSP 系统，通过信息化手段为光源提供远程授权和智能计时服务，并为资产监测、巡检维修派单、追踪等日常运营提供服务、支持。该等平台支持人员不属于销售人员，但对客户维护提供重大支持。随着光源累计安装量的上升，平台支持人员也随之增加。截至 2018 年末，前述平台支持人员数量达到 19 人，销售人员和平台支持人员总数 33 人，占中影光峰员工总数的 50%以上。

（4）公司光源凭借优良的产品质量和不断丰富的产品线，逐渐被市场接受和认可，品牌知名度不断提升，安装上线量持续增长。根据中国电影发行放映协会数据，2018 年末公司激光电影放映机光源国内市场占有率约 60%，处于行业领导地位。品牌效应为公司光源推广提供了良好的市场保障，一定程度上减少了对销售人员的需求。

综上，新增光源出租数量远大于销售人员增量具有合理性，推广光源租赁业

务的销售人员数量与光源出租数量快速增长相互匹配。

2、新增出租光源安装的季节性分布情况以及对单台光源平均租赁服务收入的影响

报告期各期，每季度新增出租光源数量情况如下：

单位：台

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
一季度	1,353	735	132
二季度	1,158	1,066	253
三季度	1,077	1,536	463
四季度	1,108	1,683	862
合计	**4,696**	**5,020**	**1,710**

从上表可见， 2016 年和 2017 年各季度安装上线量逐渐增加，主要系光源租赁服务业务处于快速发展期，公司与国内主要影院管理公司建立了合作关系，前述公司下属影院众多，随着其放映机光源激光化改造的分批进行，公司光源出租量迅速增加。

2018 年公司光源上线安装速度放缓，主要系经过前期的市场拓展，国内主要影院管理公司已陆续完成光源的激光化改造，公司将中小影院客户作为业务发展重点，中小客户数量多、规模小、较为分散，2018 年以来各季度光源安装上线量相对稳定。

3、量化分析报告期内单台光源平均租赁服务收入年均增长率超过 50%的原因及合理性

报告期内，公司租赁服务收入规模与累计出租光源数量情况如下：

单位：台、万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
累计出租光源数量	11,612	6,916	1,896
租赁服务收入	30,431.71	11,842.86	2,146.41
单台光源平均租赁服务收入 1	2.62	1.71	1.13
单台光源平均租赁服务收入 2	3.28	2.69	2.06

注 1：单台光源平均租赁服务收入=当期租赁服务收入/期末出租光源数量

注 2：单台光源平均租赁服务收入=当期租赁服务收入/（期初出租光源数量+期末出租光源数量）×2

报告期各期，以租赁服务收入除以期末累计出租光源数量计算的单台光源平均租赁服务收入分别为 1.13 万元/台、1.71 万元/台和 2.62 万元/台，2017 年和 2018 年分别较上年增加 51.33%和 53.22%；以租赁服务收入除以期初期末累计出租光源平均数计算的单台光源平均租赁服务收入分别为 2.06 万元/台、2.69 万元/台和 3.28 万元/台，2017 年和 2018 年分别较上年增加 30.36%和 22.21%。2016 年和 2017 年处于快速增长期，当年每季度安装量均在增加，下半年安装上线量较高，导致单台光源平均租赁服务收入在上线后第二年高于上线当年。

除上述原因外，租赁服务平均价格上升也对单台光源平均租赁服务收入的增加有所贡献。一般来说，屏幕尺寸和光源亮度呈正相关。公司根据不同规模类型影院的差异化放映需求，不断丰富外租激光电影放映机光源的机型。报告期内，公司同一型号光源租赁服务单价保持稳定，但随着高亮度光源租出数量增加，光源租赁服务平均价格随之提升。报告期内，亮度在 28,500 流明以上的激光光源租出数量占比从 2016 年的不到 1%增至 2018 年的 14%，与之对应，公司租赁服务平均价格从 7.32 元/小时升至 8.09 元/小时。

4、分季度说明 NOC 系统服务费与出租光源消耗时长的匹配性

公司光源分为按时租赁和按期租赁两种模式。按时租赁模式下，NOC 系统服务费根据光源消耗时长计量；在按期租赁模式下，NOC 系统服务费根据光源使用天数计量，与消耗时长无关。因此，下文分析按时租赁模式下 NOC 系统服务费和出租光源消耗时长的匹配性。

报告期各期，按时租赁模式下各季度 NOC 系统服务费与出租光源消耗时长情况如下：

单位：万元、万小时、元/小时

项目	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	NOC 服务费	消耗时长	单位时长 NOC 服务费	NOC 服务费	消耗时长	单位时长 NOC 服务费	NOC 服务费	消耗时长	单位时长 NOC 服务费
一季度	438.17	683.55	0.64	116.89	165.21	0.71	37.08	26.15	1.42
二季度	373.70	581.41	0.64	225.05	337.27	0.67	44.29	40.71	1.09

项目	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
三季度	477.36	738.32	0.65	278.26	434.09	0.64	82.21	82.83	0.99
四季度	487.34	753.76	0.65	330.32	515.29	0.64	118.19	143.42	0.82
合计	**1,776.58**	**2,757.04**	**0.64**	**950.52**	**1,451.87**	**0.65**	**281.76**	**293.11**	**0.96**

2016-2018 年，公司单位时长的 NOC 服务费分别为 0.96 元/小时、0.65 元/小时和 0.64 元/小时，呈逐年下降趋势。2016 年和 2017 年一季度单位时长的 NOC 服务费较高，主要系公司租赁服务业务刚刚起步，业务规模较小，财务处理时按照影院客户购买时长进行成本归集。2017 年以后，公司调整了财务处理方式，按照光源消耗时长进行成本归集，使得单位时长的 NOC 服务费较 2016 年下降较多。此外， 2018 年三、四季度单位时长的 NOC 服务费较一、二季度略有增加，主要系根据《国务院常务会议确定深化增值税改革措施》，2018 年 5 月 1 日起制造业等增值税税率从 17%降至 16%。

综合考虑以上因素，报告期内各季度 NOC 系统服务费与出租光源消耗时长匹配。

（三）报告期内电源、水冷成本逐年上升的原因，区分旧机改造、购置新机模式分别说明电源、水冷的采购价格及差异原因，购置新机模式下电源、水冷的采购成本由发行人而非中影巴可承担的原因及合理性，光峰科技向中影光峰销售光源及配套电源、水冷的价格及定价原则，是否公允，是否存在向控股子公司少数股东的利益输送，电源、水冷的采购套数与出租光源数量的匹配性

1、报告期内电源、水冷成本逐年上升的原因

报告期内，公司出租光源电源、水冷的平均单位成本如下：

单位：万元/台

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
单台出租光源的电源、水冷成本	1.45	1.35	1.14

报告期内，公司单台出租光源的电源、水冷成本分别为 1.14 万元/台、1.35 万元/台和 1.45 万元/台，逐年上升，主要系购置新机模式下出租光源数量增加较多所致。

报告期内，旧机改造和购置新机模式下的单台光源的电源、水冷成本如下：

单位：万元/台

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
旧机改造模式	0.96	0.92	1.02
购置新机模式	2.50	2.46	2.46

由上表可见，购置新机模式下单台光源的电源、水冷成本高于旧机改造，报告期内，购置新机模式下出租光源新增数量分别为 149 台、1,408 台和 1,902 台，占当年出租光源新增总量的 8.71%、28.05%和 40.50%，随着新机光源出租数量增加，单台光源的电源、水冷成本随之上升。

2、区分旧机改造、购置新机模式分别说明电源、水冷的采购价格及差异原因

公司自中影巴可采购的电源、水冷价格较公司自产偏高，主要原因如下：（1）旧机改造模式下，电源、水冷由公司自己设计生产，成本相对较低；购置新机模式下的电源、水冷采购自中影巴可，该等设备由巴可设计并在海外制造完成，中影巴可进口后再销售给公司，成本较高，故自中影巴可采购的电源、水冷价格较公司自产偏高。（2）旧机改造模式下电源、水冷的运输、安装、维修及巡检费用均由公司承担，购置新机模式下因采购巴可原厂配套电源、水冷并在中影巴可工厂组装为放映机整机后随整机一起发往影院客户，节约了安装、运输费用，且由中影巴可负责光源、电源、水冷的维修和巡检，中影巴可承担的费用较高，故采购价格较公司自产偏高。

购置新机模式下，巴可基于公司的激光光源开发了配套电源、水冷，并组装为整机通过了海外各区域的资质认证。公司与巴可进行全球业务合作时，巴可要求公司在中国市场也采用其为公司激光光源开发的电源、水冷。公司为拓展海外业务，同意并支持采用巴可开发的光源在中国市场应用，以强化双方的合作关系。

3、购置新机模式下电源、水冷的采购成本由发行人而非中影巴可承担的原因及合理性

购置新机模式下电源、水冷的采购成本由公司而非中影巴可承担的原因如下：

（1）对客户而言，公司提供的光源升级改造方案中包含光源、水冷、电源三个部件，替换存量放映机的氙灯及灯箱设备，并依此制定了各个型号的租赁市场价格。在旧机改造模式下，客户已经接受了按光源型号和亮度付费的模式。在推广至购置新机模式时，为保持各个型号光源市场定价的一致性，公司仍然承担了电源和水冷的采购成本。

（2）对中影巴可而言，因激光放映机和氙灯放映机均未承担电源、水冷成本，故其售价相当，增强了激光放映机的市场竞争力，拉动了激光放映机的销量，同时也提高了光源的推广速度。

4、光峰科技向中影光峰销售光源及配套电源、水冷的价格及定价原则

旧机改造模式下，光峰科技向中影光峰销售光源、水冷、电源三个部件，并未分开报价；购置新机模式下，光峰科技仅向中影光峰销售光源。销售价格按成本加成法制定。

报告期内，旧机改造和购置新机模式下光峰科技向中影光峰的销售单价情况如下：

单位：万元/台

项目	2018 年	2017 年	2016 年
旧机改造模式下光源、水冷、电源销售均价	6.40	6.14	6.47
购置新机模式下光源销售均价	5.43	5.05	5.04
平均销售价格	6.06	5.82	5.94

报告期内，旧机改造模式下光峰科技向中影光峰的销售均价高于购置新机模式下的销售均价，主要系购置新机模式下不含电源、水冷。

2018 年，光峰科技向中影光峰销售的光源平均售价高于 2017 年，主要系高亮度光源产品销量增加所致。

5、是否存在向控股子公司少数股东的利益输送

（1）光峰科技向中影光峰销售光源不存在向子公司少数股东的利益输送

以某型号光源（不含电源、水冷）为例，2017 年光峰科技除向中影光峰销售外，还向巴可销售，价格对比如下：

单位：万元/台

客户	平均售价
巴可	4.86
中影光峰	5.13

光峰科技向中影光峰销售单价与巴可相当，略高 5%。因此，光峰科技向中影光峰销售光源的价格公允，不存在向控股子公司少数股东的利益输送。

（2）光峰科技向中影光峰销售电源、水冷不存在向子公司少数股东的利益输送

旧机改造模式下，光峰科技向中影光峰销售光源、水冷、电源三个部件，并未分开报价，以光峰科技电源、水冷的生产成本及向中影光峰销售的平均毛利率测算，光峰科技销售给中影光峰电源、水冷的价格约为 1.50 万元/台，低于中影巴可向中影光峰的销售价格约 2.50 万元/台。主要原因：（1）光峰科技销售给中影光峰的电源、水冷系由公司自己设计生产，成本相对较低；中影巴可的电源、水冷系由巴可设计并在海外制造完成，中影巴可进口后再销售给中影光峰，成本较高。（2）光峰科技负责销售给中影光峰的电源、水冷的运输，中影光峰承担后续电源、水冷的安装、维修及巡检费用，中影巴可负责将销售给中影光峰的电源、水冷组装为整机以及整机的运输、维修和巡检，其承担的费用较高。

基于此，光峰科技向中影光峰销售电源、水冷的价格公允，不存在向控股子公司少数股东的利益输送。

6、电源、水冷的采购套数与出租光源数量的匹配性

报告期内，电源、水冷的采购量与出租光源数量的情况如下：

单位：台

项目	2016 年	2017 年	2018 年
期初库存和在建工程	54	929	1,593
本期采购	2,625	5,776	4,882
本期出租	1,710	5,020	4,696
期末在建工程	170	878	886
期末库存	759	715	828
对外销售	40	92	65

由上表可见，电源、水冷当期采购数量高于当期光源出租数量，主要原因：（1）部分光源尚未安装上线，仍在在建工程中核算。（2）部分光源尚未出库，仍在存货中核算。（3）少量光源对外销售。

综合考虑以上因素，电源、水冷的采购量与出租光源数量相互匹配。

（四）列表说明报告期各期租赁光源的具体影院名称及详细地址、影院屏幕数量、放映机数量及租赁光源数量、单台日均消耗时长，租赁光源数量是否与影院屏幕数量、放映机数量配比，单台日均消耗时长是否合理

报告期各期的租赁光源明细情况详见附件一：租赁光源明细表（该明细表已申请豁免披露）。

从以上明细表看出，租赁光源数量与影院放映机数量配比；巨幕、宽屏大型影厅双机放映，配置 2 台激光放映机同时放映，所以报告期出租光源数量 11,426 台大于影院屏幕数量 11,157 个，租赁光源数量与影院屏幕数量配比。

统计明细表中的单台日均消耗时长，分布如下，集中在 10-15 小时和 5-10 小时两个区间，合计占比 90%左右，更短的消耗时间原因包括经济不发达地区的小影院放映时间短、一些新影院安装的激光光源在初期放映时间短等。单台日均消耗时长合理。

项目	2016 年分布	2017 年分布	2018 年分布
0-5 小时（含）	11.37%	6.05%	5.52%
5-10 小时（含）	38.84%	29.94%	35.70%
10-15 小时（含）	46.78%	59.81%	57.08%
15-20 小时（含）	2.36%	4.20%	1.70%
20 小时以上	0.64%	0.00%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

（五）大地影院的收入规模及增长情况，发行人对大地影院的信用期及报告期内是否发生变化，与其他影院客户差异较大的原因及合理性，应收账款收回是否存在第三方付款的情形；其他租赁客户是否存在应收账款以及占收入的比例，相关客户的具体情况

1、大地影院收入规模及增长情况

报告期内，大地影院的收入规模及增长情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	3,979.69	180.87%	1,416.94	441.37%	261.73

报告期内，公司对大地影院的营业收入分别为 261.73 万元、1,416.94 万元和 3,979.69 万元，2018 年度同比增加 2,562.75 万元，增长 180.87%；2017 年度同比增加 1,155.22 万元，增长 441.37%。

2、发行人对大地影院的信用期及报告期内是否发生变化，与其他影院客户差异较大的原因及合理性

报告期内，公司对大地影院以及其他影院客户均采取付费使用的方式，未授予信用期。由于大地影院内部资金周转导致延期支付，期后大地影院陆续安排回款。

3、应收账款收回是否存在第三方付款的情形

截至本说明出具日，公司已收回大地影院应收款 4,077.14 万元，占 2018 年末应收账款比例的 97.49%。经核查并比对银行流水，大地影院应收账款收回不存在第三方付款的情形。

4、其他租赁客户是否存在应收账款以及占收入的比例，相关客户的具体情况

（1）其他租赁客户应收账款以及占收入比例的情况

报告期内，除大地影院外，公司其他主要租赁客户应收账款情况列示如下：

单位：万元

2018 年度					
序号	客户名称	收入金额	应收账款	预收账款	应收账款占收入比例
1	广州金逸影视传媒股份有限公司	3,140.51	527.89	137.10	16.81%
2	日活企业有限公司	491.19	328.15	46.58	66.81%

3	广州市光美文化有限公司	435.81	130.27	1.94	29.89%
4	四川卢米埃影业有限公司	623.26	46.50	44.10	7.46%
5	江苏耀莱影城管理有限公司	1,453.65	17.20	380.08	1.18%
合计		**6,144.42**	**1,050.00**	**609.80**	**17.09%**
2017 年度					
序号	**客户名称**	**收入金额**	**应收账款**	**预收账款**	**应收账款占收入比例**
1	广州金逸影视传媒股份有限公司	1,611.81	594.98	71.37	36.91%
2	四川卢米埃影业有限公司	299.45	66.43	88.49	22.18%
3	中影巴可（北京）电子有限公司	1,284.43	61.93	-	4.82%
4	江苏耀莱影城管理有限公司	834.76	22.13	255.92	2.65%
合计		**4,030.45**	**745.47**	**415.78**	**18.50%**
2016 年度					
序号	**客户名称**	**收入金额**	**应收账款**	**预收账款**	**应收账款占收入比例**
1	江苏耀莱影城管理有限公司	229.44	8.91	90.23	3.88%
合计		**229.44**	**8.91**	**90.23**	**3.88%**

（2）相关客户的具体情况

除大地影院外，其他主要租赁客户应收账款具体情况如下：

年份	客户	应收账款（万元）			
		租赁服务款	改造安装款	销售货款	合计
2018 年度	广州金逸影视传媒股份有限公司	100.60	426.93	0.36	527.89
	日活企业有限公司	22.19	171.89	134.07	328.15
	广州市光美文化有限公司	130.27	-	-	130.27
	四川卢米埃影业有限公司	-	46.50	-	46.50
	江苏耀莱影城管理有限公司	6.08	11.12	-	17.20
2017 年度	广州金逸影视传媒股份有限公司	137.12	457.49	0.36	594.98
	四川卢米埃影业有限公司	19.93	46.50	-	66.43
	中影巴可（北京）电子有限公司	61.93	-	-	61.93

年份	客户	应收账款（万元）			
		租赁服务款	改造安装款	销售货款	合计
	江苏耀莱影城管理有限公司	11.13	11.00	-	22.13
2016 年度	江苏耀莱影城管理有限公司	8.91	-	-	8.91

应收账款余额相对较大的租赁客户系广州金逸影视传媒股份有限公司（以下简称金逸影视）、日活企业有限公司和广州市光美文化有限公司。金逸影视应收账款余额主要系尚未收回的改造安装款，旧机改造模式下，光源设备改造安装完成后，需先由金逸影视各家影院验收，待验收合格后申请集团层面统一集中付款，而非各家影院自行付款。金逸影视因内部付款流程耗时过长导致应收账款余额较大。日活企业有限公司应收账款余额主要系尚未收回的改造安装款和销售货款，因以上两类业务需要验收，期末会形成短期应收账款。广州市光美文化有限公司在 2018 年末存在应收租赁服务款，主要系 2018 年末双方因协商调整按期租赁服务价格导致租赁服务款延期支付，形成了短期应收账款。

（六）购置新机模式下光源无需在影院安装，但从中影巴可出库到接入 NOC 系统间隔 1 至 6 个月不等的原因及合理性，是否存在长期挂账的在建工程，是否存在减值迹象及减值准备计提是否充分

1、从中影巴可出库到接入 NOC 系统间隔 1 至 6 个月不等的原因及合理性

公司光源设备嵌入中影巴可放映机后，随中影巴可放映机一同出库。中影巴可将放映机出售给影院分为两种模式：一是直接销售给影院；二是通过代理商分销至影院。直销模式下，因影院尚未开业等原因，导致 NOC 接入时间延后；分销模式下，因中间环节流转时间较长导致放映机最终安装上线时间较晚，从而导致 NOC 接入时间推迟。

2、是否存在长期挂账的在建工程，是否存在减值迹象及减值准备计提是否充分

经分析信息系统数据、检查光源设备安装单，并对在建工程期后转固情况进行核查，未发现重大异常，公司不存在长期挂账的在建工程。

经查阅光源资产的发货单、物流单、影院客户与公司签署的业务合同，核实

在建工程的真实性；并发函确认了在建工程的存放地点和状态；核查期后转固资产的使用情况，验证光源资产是否处于正常可使用状态。经核查，报告期内公司在建工程不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（七）旧机改造模式下技术巡检的提供方、报告期内的服务金额、定价情况及与中影巴可提供新机光源技术巡检服务的差异情况

1、旧机改造模式下技术巡检的提供方、报告期内的服务金额、定价情况

旧机改造模式下，公司主要委托具有专业工程师团队的第三方技术服务商为影院客户提供技术巡检服务，巡检内容包括检查机房温度湿度、滤网清洁、光路清洁、线路检查、亮度检测、色彩检测、软件升级、排查光源历史故障并与客户沟通建议更换的部件和维修项目等，服务价格参照市场价格制定。

根据与影院客户的租赁服务协议，公司在光源安装次年进行技术巡检。公司 2014 年推出激光光源，推广初期光源上线量较小，截至 2015 年末不足 200 台。2016 年以来，随着光源出租数量的快速增加，客户对技术巡检服务的需求也随之增长，公司从 2017 年起对 2016 年及以前安装上线的光源进行巡检，主要提供方及服务金额如下：

单位：万元

技术服务商	2018 年度	2017 年度
华夏影联（北京）数码科技有限公司	442.08	216.14
合肥众视新利电子科技有限公司	144.60	-
美商西电（北京）科技发展有限公司	89.95	-
北京新亚天影电影科技股份有限公司	81.79	-
广州娱之朋影视技术有限公司	64.91	-

2、与中影巴可提供新机光源技术巡检服务的差异情况

购置新机模式下，为提升效率和优化成本，公司委托中影巴可每年对放映机整机巡检时一并对新机激光光源进行技术巡检。巡检内容与旧机改造模式相同，服务价格约为旧机改造模式的 80%，主要系与整机巡检一并进行，节约了工程团队的差旅支出，且新机的电源、水冷由中影巴可负责巡检。

（八）结合租赁合同中有关技术巡检频率的约定，说明报告期内仅巡检 6,702

台的原因及合理性，公司自行巡检及委托第三方巡检的数量及比例，发行人对出租光源是否能够进行有效的盘点、管理

根据公司与客户签订的激光光源技术服务协议，在客户首次使用光源设备的次年及以后，由公司为其提供年度技术巡检服务。合同条款做此安排的主要原因：一是在旧机改造模式下，出租光源安装上线时，公司会安排技术人员在影院现场对其进行检测，检测内容主要包括网络配置、氙灯测试、光路清洁前后的激光光源光学测试、电/热学测试等内容，以确定光源各项指标均达到正常使用状态。该项工作内容涵盖了技术巡检服务内容，故光源设备上线当年不再安排技术巡检，从次年开始；二是在购置新机模式下，中影巴可在销售次年对售出放映机进行巡检，因公司光源置入巴可放映机内，公司与中影巴可约定，在其每年巡检时一并对公司光源进行巡检。

公司遵照合同约定给予执行，报告期内对截至 2017 年末的 6,916 台光源设备进行了技术巡检，2018 年新出租光源设备尚未进入巡检期。其中：委托第三方巡检的数量 6,702 台，占比 96.91%；自行巡检数量 30 台，占比 0.43%；剩余 184 台的技术巡检时间主要因与影院时间未协调一致，导致巡检工作滞后，占比 2.66%。

公司激光光源安装在全国各地影院，为便于对光源资产进行管理和盘点，公司在商业模式设计之初就采用了基于网络授时和监控管理光源的方案。NOC 系统服务中心为每个影院规划了固定的 VPN 地址，通过互联网运营部门可以随时了解资产的运行状态，包括租用客户及地理位置。光源的移机需要通过向运营系统提出接入变更，修改 IP 重新接入方可完成。

光源设备的盘点工作，主要通过以下方法实现：一是通过 NOC 系统监测资产的使用状态，当系统监测出光源可能使用率较低时，与客户沟通确认光源使用情况，并协商调整租赁类型，如卖断或拆除等。二是按照租赁合同约定，公司每年对光源设备进行技术巡检，巡检内容包括：资产编码及序列号核对、资产安装地点核对、资产外观及部件完整性、资产各项技术指标、光路清洁服务等内容。

公司通过“网络监控+系统自动预警+客户沟通+定期巡检”的组合资产管理方案，可以实时了解分散在全国各地影院的光源设备状态。

（九）结合企业会计准则分析发行人租赁业务应认定为融资租赁还是经营

租赁

根据客户规模、合作关系、计费方式不同，公司与影院客户签署的租赁合同期限较为灵活，包括在光源使用寿命 30,000 小时内长期有效、一年一签、两年一签、三年一签等，租期结束后，光源由公司收回，承租方无优先购买权。在按时计费方式下，大部分租赁合同长期有效，少数客户因内部规定无法签署长期合同，合同有效期定为 3 年；在按期计费方式下，公司与客户一般每年或每两年重新议价一次，相应重签合同。公司与主要客户金逸影视、大地院线、卢米埃、横店影视等均为两年一签或一年一签。

因此，按期计费方式下，公司与客户的租赁合同期限为 1 年或 2 年，远低于光源的使用寿命，与普通的经营租赁期限一致；在按时计费方式下，租赁合同在光源使用寿命内长期有效，与普通的经营租赁期限不同。下文重点分析按时租赁业务应认定为融资租赁还是经营租赁。

会计准则规定，满足以下一项或数项标准的租赁，应当认定为融资租赁：

1、在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人。

2、承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定承租人将会行使这种选择权。

3、即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分。

4、承租人在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值；出租人在租赁开始日的最低租赁收款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值。

5、租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用。

根据公司与影院客户签署的租赁服务协议，公司光源租赁期满后，租赁资产所有权仍属于公司，承租人无购买租赁资产的选择权，光源具有普适性，公司可出租给适配该型号电影放映机且能够联网的任一影院。虽然公司与部分客户签署的租赁合同期间较长，但当客户出现影院闭店、放映机报废等原因时，可以向公司申请退租，公司会联系客户终止协议、拆除光源并收取相关拆除费。拆除的光

源经检测合格具备条件后再次出租，时间一般在三个月以内。截至 2018 年末，公司激光电影放映机光源累计租赁数量为 11,612 台，共发生退租 66 台，占期末光源出租量的 0.57%，占比较小。

此外，客户租赁并不对应某台特定设备，当光源在租赁使用过程中发生故障需发回公司维修时，为不影响客户正常放映，公司会发出同型号光源给客户使用，且由公司承担光源的的后续巡检、维修等服务。

再次，从影院客户角度，其租赁公司光源后将租赁服务费进行费用化处理，并未将光源纳入其固定资产进行管理。

综上，在融资租赁下，与租赁资产所有权有关的几乎全部风险和报酬已经转移给承租人，其本质是承租人通过承担支付约等于资产公允价值和有关财务费用的义务，获取了在其使用年限的大部分时间内使用租赁资产的经济利益。相对而言，在经营租赁合同中，承租人仅针对租赁期内的资产使用权支付相应的租金对价，与租赁资产所有权有关的全部风险和报酬并未转移给承租人。按照实质重于形式的会计处理原则，公司租出光源后与该光源有关的风险和报酬仍然在公司内部，未转移给影院，公司将光源租赁服务业务作为经营租赁业务合理。

（十）中影巴可除公司外不对外销售配套电源水冷，中影环球与其他公司的 NOC 使用费单价、结算方式与公司不具有可比性，公司认为上述采购价格以市场价格为基础是否恰当

中影巴可除公司外不对外销售配套电源、水冷。公司向中影巴可采购电源、水冷的价格高于公司自产电源、水冷价格，主要系巴可基于公司的激光光源开发了配套电源、水冷，并作为整机通过海外各区域的资质认证。公司与巴可进行全球业务合作时，巴可要求公司在中国市场也采用其为公司激光光源开发的电源、水冷。公司为拓展海外业务，同意并支持采用巴可开发的光源在中国市场应用，以强化双方的合作关系。该等设备由巴可设计并在海外制造完成，中影巴可进口后再销售给公司。中影巴可除向公司销售该等电源、水冷外，未向其他方提供该等产品。中影巴可向公司销售电源、水冷的价格系根据成本加成法测算得出，经双方协商确定。

中影环球 NOC 系统除提供给公司使用外，还为影院提供自动化放映、广告排期下发、密钥下发、远程支持等工程服务，按照影厅数量收取费用。截至目前，中影环球在国内市场除向公司提供租赁光源计时服务外，未向其他方提供该等服务。中影环球向公司提供 NOC 计时费单价系以系统功能价值、系统软件开发投入、系统硬件设施投入、人工技术服务为基础综合测试，经双方协商确定。

（十一）出租光源的折旧年限是否充分考虑了技术更新迭代的周期，激光电影放映机的实际使用寿命情况以及下游影院院线对 5 年、8 年、10 年折旧年限的具体采用情况。

从产品符合 DCI 规范角度，数字影院倡导组织（Digital Cinema Initiative，LLC，简称 DCI）由好莱坞的迪士尼、福克斯、米高梅、派拉蒙、索尼影视、环球和华纳兄弟等公司联合成立，为数字电影市场建立了《数字影院系统规范》，该规范的颁布确保了数字影院放映系统在技术指标、生产制造、质量控制等方面达成国际化统一标准，是对数字影院的设备生产商、集成商和放映商做出重要指导的规范，是目前国际通用的数字影院系统认证标准。DCI 创立于 2002 年，2005 年推出第一版 DCI 规范（数字影院系统规范 1.0 版），2007 年推出 1.1 版，2012 年推出 1.2 版，2018 年推出 1.3 版。从 2005 年的 1.0 版本的版本开始，DCI 规范对影院放映机的屏幕亮度和色彩的要求一直未发生变化。而公司开发生产的激光光源的亮度和色彩都能够满足 DCI 规范，且公司光源产品技术领先，被其他新技术或新产品替代的风险较小。

从光源亮度与影院屏幕尺寸匹配性角度，若屏幕尺寸不变，对光源亮度的要求也不会发生重大变化。根据对租赁光源进行老化试验、性能测试、设计指标的综合判断，公司激光影院投影机设计寿命不小于 30,000 小时，30,000 小时寿命内光衰减不超过 30%。在光源使用寿命内，亮度始终能达到影院放映要求。2018 年，公司聘请外部独立专业测试机构中检集团南方电子产品测试（深圳）股份有限公司对累计使用 13,000 小时以上的光源进行了抽样测试（公司 2014 年推出光源租赁服务业务，检测时无使用已满 30,000 小时的光源设备，故选取使用时间最长的 7 台设备进行检测），测试结果显示衰减率区间为 1.1%-8.46%。激光光源衰减的预测模型分为指数衰减模型和线性衰减模型。指数衰减模型比较接近激

光衰减的实际情况，衰减速度较慢。线性衰减模型衰减速度更快。即使按照线性衰减模型，抽样测试的光源在 30,000 小时后预计衰减率区间为 2.54%-19.5%，远低于 30%的临界值。

从公司自有产品更新角度，光源新旧产品因亮度、适用场景、价格不同，面向不同客户群体，可并存于不同的细分市场，老款产品不存在快速迭代的风险。如 2016 年公司的主打产品 20C，亮度 20,000 流明，适用于 12 米左右荧幕；2017 年公司推出 23B、32B 等新产品，亮度分别为 24,000 流明和 33,000 流明，适用于 15 米和 22 米左右屏幕。新产品的推出满足了不同客户的要求，对原有产品未形成替代。截至 2018 年末，公司共发生退租 66 台，主要系影院闭店、放映机报废等原因，目前发生退租的设备大部分已重新出租。

从影院放映机使用角度，国内主要大型影院管理公司的电影放映机实际使用寿命及折旧年限情况如下：

影院管理公司	实际使用寿命	折旧年限
横店影院	8-10 年	10 年
金逸影视	9-10 年以上	8 年
大地影院	超过 8 年	8 年
幸福蓝海	10 年	8 年
卢米埃	8-10 年	8 年
江苏耀莱	2010 年开业使用至今	10 年
四川太平洋	8-10 年	10 年
中影旗下影院	6-8 年	5 年

由上表可见，国内主要大型影院管理公司的电影放映机实际使用寿命多在 8 年以上，折旧年限多为 8-10 年，仅中影旗下影院按照 5 年计提折旧，系不同公司的会计估计差异。

从电影放映机生产角度，据了解，巴可放映机的设计寿命 10 年，从某型号放映机停止销售之日起 10 年内，巴可将为其提供备品备件。

综上，公司光源折旧年限定为 7 年具有合理性。

（十二）请发行人分别提供旧机改造、购置新机模式下具有代表性的影院租赁协议，以及与中影巴可的合作协议。

已提供公司旧机改造、购置新机模式下具有代表性的影院租赁协议，以及与中影巴可的合作协议。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）关于“发行人说明事项”的核查过程

1、针对中影巴可电影放映机的销售模式、与激光光源的价格差异及购置新机收入增长的合理性，访谈了中影巴可相关人员，获取了第三方影院设备经销商关于电影放映机整机的市场售价和公司激光光源的市场售价，取得公司购置新机模式出租光源列表。

2、针对推广光源租赁业务销售人员数量、新增光源的季节性分布及单台光源平均租赁服务收入增长较快的合理性，获取中影光峰员工名册、重点销售人员和运营人员变动、访谈中影光峰相关人员、取得报告期内出租光源列表，分析新增出租光源的季节性分布情况。

3、针对电源、水冷成本变动、采购方、定价原则及电源、水冷的采购数量与出租光源数量的匹配性，访谈中影光峰相关人员，取得公司电源、水冷 BOM 表及生产成本，公司向中影巴可采购电源、水冷合同，了解旧机改造和购置新机模式下从不同方采购电源、水冷的原因，分析电源、水冷采购数量、光源出租数量、在建工程数量、存货数量和销售数量的匹配关系。

4、针对租赁光源的具体影院、租赁光源数量与影院屏幕数量、放映机数量、单台日均消耗时长的匹配关系，取得出租光源列表、NOC 消耗报表、访谈中影光峰相关人员、实地走访部分影院客户、实地监盘部分光源，分析租赁光源数量与影院屏幕数量、放映机数量、单台日均消耗时长的匹配关系。

5、针对大地影院的信用期、是否存在第三方付款及其他租赁客户的应收账款情况，查阅大地影院的租赁服务合同、检查大地影院回款的银行入账单、取得租赁服务业务应收账款明细表。

6、针对购置新机模式下光源从中影巴可出库到接入 NOC 系统间隔时间较长、在建工程是否存在减值，访谈中影光峰和中影巴可相关人员，了解光源从中影巴可出库后的流转情况，通过检查光源设备的发货单、物流单、影院客户与公

司签署的业务合同、光源安装单、发函等方式确认在建工程的存放状态，通过检查期后转固资产的使用情况，验证光源资产是否处于正常可使用状态。

7、针对旧机改造模式下技术巡检提供方，取得巡检月报、巡检商与公司签署的服务合同、抽查巡检单、结算单、付款记录等，对比中影巴可新机巡检的服务价格及服务内容。

8、针对巡检 6,702 台设备的原因，查阅巡检商与公司签署的服务合同，访谈中影光峰相关人员，抽查巡检单、巡检月报等。

9、针对光源租赁业务应属于融资租赁还是经营租赁，查阅代表性租赁服务合同、对比会计准则、访谈财务相关人员和部分影院，了解业务实质。

10、针对公司与中影巴可、中影环球的交易价格，取得中影巴可、中影环球的相关说明，访谈中影光峰相关人员。

11、针对出租光源的折旧年限及影院放映机的折旧年限，访谈研发部相关人员，了解光源的技术进步情况，访谈或取得横店影视、金逸影视等大型影院管理公司的放映机实际使用寿命和折旧年限情况。

（二）关于“发行人说明事项”的核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、在购置新机模式下，中影巴可电影放映机对影院采用销售模式，基于消费习惯、初始投资的资金压力及后续运维的便利性，影院购买电影放映机但选择租赁光源具有合理性，随着旧机改造模式下公司光源客户认可度的提升及配置公司激光光源的新机型号增加，购置新机租赁收入快速增长具有合理性。

2、推广光源租赁业务的销售人员数量与光源出租数量快速增长相互匹配 2016 年和 2017 年处于快速增长期，当年每季度安装量均在增加，下半年安装上线量较高，导致单台光源平均租赁服务收入在上线后第二年高于上线当年。此外，租赁服务平均价格上升也对单台光源平均租赁服务收入的增加有所贡献。按时租赁模式下，报告期内各季度 NOC 系统服务费与出租光源消耗时长匹配。

3、随着新机光源出租数量增加，单台光源的电源、水冷成本随之上升，公

司自中影巴可采购的电源、水冷价格较公司自产偏高具有合理性，购置新机模式下电源、水冷的采购成本由公司而非中影巴可承担具有合理性，光峰科技向中影光峰销售光源及配套电源、水冷的价格按成本加成法制定，定价公允，不存在向控股子公司少数股东的利益输送，电源、水冷的采购套数与出租光源数量匹配。

4、租赁光源数量与影院屏幕数量、放映机数量配比，单台日均消耗时长合理。

5、报告期内，公司对大地影院以及其他影院客户均采取付费使用的方式，未授予信用期。由于大地影院内部资金周转导致延期支付，期后大地影院陆续安排回款，不存在第三方付款的情形。

6、公司光源设备嵌入中影巴可放映机后，随中影巴可放映机一同出库。分销模式下，因中间环节流转时间较长导致放映机最终安装上线时间较晚，从而导致 NOC 接入时间推迟。公司不存在长期挂账的在建工程。报告期内公司在建工程不存在减值迹象，无需计提减值准备。

7、旧机改造模式下，公司主要委托具有专业工程师团队的第三方技术服务商为影院客户提供技术巡检服务，服务价格参照市场价格制定。巡检内容与中影巴可提供新机巡检的内容相同，服务价格约为旧机改造模式的 80%，主要系与整机巡检一并进行，节约了工程团队的差旅支出，且新机的电源、水冷由中影巴可负责巡检。

8、根据公司与客户签订的激光光源技术服务协议，在客户首次使用光源设备的次年及以后，由公司为其提供年度技术巡检服务。2017 年末的 6,916 台光源设备进行了技术巡检，2018 年新出租光源设备尚未进入巡检期。公司通过“网络监控+系统自动预警+客户沟通+定期巡检”的组合资产管理方案，可以实时了解分散在全国各地影院的光源设备状态。

9、在融资租赁下，与租赁资产所有权有关的几乎全部风险和报酬已经转移给承租人，其本质是承租人通过承担支付约等于资产公允价值和有关财务费用的义务，获取了在其使用年限的大部分时间内使用租赁资产的经济利益。相对而言，在经营租赁合同中，承租人仅针对租赁期内的资产使用权支付相应的租金对价，与租赁资产所有权有关的全部风险和报酬并未转移给承租人。按照实质重于形式

的会计处理原则，公司租出光源后与该光源有关的风险和报酬仍然在公司内部，未转移给影院，公司将光源租赁服务业务作为经营租赁业务合理。

10、中影巴可除公司外不对外销售配套电源、水冷。中影巴可向公司销售电源、水冷的价格系根据成本加成法测算得出，经双方协商确定。中影环球向公司提供 NOC 计时费单价系以系统功能价值、系统软件开发投入、系统硬件设施投入、人工技术服务为基础综合测试，经双方协商确定。

11、出租光源的折旧年限充分考虑了技术更新迭代的周期，国内主要大型影院管理公司的电影放映机实际使用寿命多在 8 年以上，折旧年限多为 8-10 年，仅中影旗下影院按照 5 年计提折旧，系不同公司的会计估计差异。综上，公司光源折旧年限定为 7 年具有合理性。

（三）不同核查方式下核查的出租光源数量及占比情况；实地监盘、函证、走访核查手段下，剔除重复因素影响，实际核查的光源数量及占比情况；实地监盘、函证、走访的客户选取方法

不同核查方式下核查的出租光源数量及占比情况：

核查方式	核查光源数量（台）	光源总数量（台）	核查占比（%）
实地监盘	2,025	11,612	17.44
函证	7,967	11,612	68.61
走访	172	11,612	1.48

实地监盘、函证、走访核查手段下，剔除重复因素影响，实际核查的光源数量及占比情况：

实际核查光源数量（台）	光源总数量（台）	核查比例（%)
9,481	11,612	81.65

实地监盘、函证、走访的客户选取方法：

核查方式	样本选取方法
实地监盘	按照客户租赁收入规模、城市消耗时长分别分层抽样
函证	按照客户重要性及资产规模抽样
走访	同一控制口径租赁服务业务前十大客户（第一层客户）全部实地走访。针对租赁服务业务客户数量众多、较为分散、且单个影院交易额偏小的情况，按照客户租赁收入规模分层抽样，对以租赁服务协议签署方为口径划分的第二层客户采用实地走访与视频访谈相结合的访谈方案

（四）按照客户租赁收入规模、城市消耗时长分别分层抽样进行实地监盘，说明抽样方法、监盘比例、发行人账实是否相符，并提供监盘记录和差异情况表

报告期内公司激光电影放映光源出租数量逐年快速增长，至 2018 年末，公司共出租光源 11,612 台，涉及影院 2,521 家，分布于全国 310 个城市，覆盖了除台湾省、澳门特别行政区之外的我国 34 个省级行政区中的 32 个。

保荐机构和申报会计师按照城市消耗时长、客户租赁收入规模分别分层抽样制定了实地监盘计划。

1、城市消耗时长分层抽样

将公司租赁光源城市分布按照城市年度消耗时长及其占比进行了分层统计，对不同层次的抽样方案如下表所示：

消耗时长区间（万小时）	城市数量	各区间累计消耗时长占比	抽样城市数量	抽样城市累计消耗时长占比	抽样城市
90 以上	8	24.40%	8	24.40%	北京、上海、深圳、重庆、成都、武汉、杭州、南京
30-90	18	25.67%	4	6.23%	广州、福州、沈阳、合肥
10-30	59	26.92%	3	1.76%	长沙、惠州、珠海
10 以下	225	23.01%	0	-	-
合计	310	100.00%	15	32.39%	-

根据上述方案，出租光源实地监盘覆盖了第一层次（约 25%）的全部城市，后续第二层次、第三层次分别抽取 4 个、3 个城市进行实地监盘，抽样城市累计消耗时长占总消耗时长的比例达到 32.39%。为了考虑地域分布的广泛性，本次出租光源实地监盘覆盖了东北、华北、华东、华中、华南、西南等各个区域的重点城市，并对区域分布较为集中的京津冀、长三角、珠三角地区城市进行了重点覆盖。

2、客户租赁收入规模分层抽样

截至 2018 年末，公司激光光源租赁服务客户共有 2,521 家影院，分布于全国 310 个城市。为提高出租光源盘点的效率，对前述城市分层中抽取的 15 个全国各区域重点城市内的影院客户按照租赁服务收入规模进行了分层，对不同层次

的抽样方案如下表所示：

2018 年度收入（万元）	收入占比	总体影院数量	抽样城市影院数量	监盘影院数量	抽样城市
30 以上	16.08%	116	50	37	北京、上海、深圳、重庆、成都、武汉、杭州、南京、广州、福州、沈阳、合肥、长沙、惠州、珠海
20-30	26.56%	320	120	84	
10-20	38.88%	766	206	116	
10 以下	18.48%	1319	295	86	
合 计	**100.00%**	**2,521**	**671**	**323**	

根据上述抽样，出租光源实地监盘影院数量覆盖了抽样城市影院数量中第一层次（年收入 30 万以上）影院中的 74.00%，后续第二层次、第三层次以及第四层次分别在抽样城市影院数量中实现了 70.00%、56.31%以及 29.15%的覆盖率。

3、实地监盘情况说明

监盘比例：对全国 15 个城市，12 个省级行政区的 2,025 台光源设备进行了实地监盘，监盘比例 17.44%。

监盘过程：工程师打开放映机盖，监盘人员查看光源状态，拍摄光源序列号，并与盘点表核对是否一致。如遇电影放映中、无法打开放映机，则监盘人员向影院工作人员询问确认光源供应商和光源数量，如有条件，则由影院工作人员打开设备管理 APP，核对光源的 IP 地址、型号与盘点表是否一致。

监盘时间：实地监盘工作陆续进行，每日主要集中在上午 9 点之前与凌晨 12 点之后的非高峰放映时段开展，以降低监盘工作中的操作失误给影院带来的负面影响。

监盘记录：经影院机房负责人、工程师和监盘人员签名确认的固定资产盘点记录表、实地走访照片、光源设备序列号照片和盘点报告等记录。

监盘差异：抽样光源设备 2,023 台，监盘光源设备 2,025 台，监盘差异 2 台。其原因如下：

具体影院名称	地址	城市	光源数量	抽样数量	监盘数量	差异	差异说明
北京思远优异影视文化传播有限公司	北京市东城区北三环东路环球贸易中心 E 座 UME 影城	北京	2	2	1	1	未开箱盘点，影院以放映中为由拒绝盘点

北京橙天嘉禾凤凰城影城有限公司	北京市朝阳区曙光西里甲五号院 24 号楼凤凰汇购物中心 3 层嘉禾影城	北京	5	5	3	2	1 台于 2019 年移出到银川橙天嘉禾电影城有限公司，1 台放映中未开箱盘点
北京橙天嘉禾万贸影城有限公司	北京市海淀区巴沟路 2 号华联万柳购物中心五层	北京	6	6	7	-1	1 台系广东大地影院建设有限公司长春绿园分公司 2019 年移入
广州市橙天嘉禾精都影城有限公司	白云区机场路云霄街 353 栋广州 5 号停机坪项目 L3001N 商铺	广州	6	6	8	-2	2 台系大地影院发展有限公司增城分公司 2019 年移入
横店影视股份有限公司上海嘉定第二分公司	上海市嘉定新城阿克苏路 1099 号宝龙城市广场 4 层	上海	8	8	9	-1	1 台系横店影视股份有限公司安阳电影城分公司 2019 年移入
成都橙天嘉禾凯丹影业有限公司	四川省成都市高新区盛和一路 99 号凯德广场 4F	成都	5	5	7	-2	2 台系大地影院发展有限公司重庆第二分公司 2019 年移入
福州金逸电影城有限公司	福州市台江区工业路 193 号宝龙城市广场 5 楼	福州	18	15	14	1	1 台于 2019 年移出影院，移至广州金逸影视股份有限公司增城区新新六路店

（五）对大地影院租赁光源的实地核查情况，租赁光源数量、使用时长是否真实、准确；报告期后至本次回复前发行人的控股股东、实际控制人、董监高及员工是否与大地影院存在资金往来；对其他存在应收账款的租赁客户所采取的核查手段、核查比例

1、对大地影院租赁光源的实地核查情况，租赁光源数量、使用时长是否真实、准确

保荐机构和申报会计师对北京、上海、深圳及广州等地的属于大地影院的 61 家影院 383 台光源进行了实地监盘，监盘比例为 21.84%。

保荐机构和申报会计师通过函证形式向大地影院确认公司出租光源资产的使用状态，函证内容包括光源数量、使用时长、光源型号、光源位置等关键要素。2016-2018 年大地影院出租资产回函相符比例均为 100%。同时，保荐机构和申报会计师通过取得 NOC 系统和 BOSP 系统相关数据，核实光源资产的状态是否有效，并在此基础上通过多维度的数据分析验证光源资产运营状态的合理性。经核查，保荐机构和申报会计师认为，大地影院租赁光源数量、使用时长真实准确。

2、报告期后至本次回复前发行人的控股股东、实际控制人、董监高及员工是否与大地影院存在资金往来

保荐机构和申报会计师获取了公司控股股东报告期后至本次回复前所有银行账户的流水并对其进行了核查，未发现其与大地影院存在资金往来；获取了公司内部董事、监事、高级管理人员和相关员工报告期后至本次回复前主要银行账户的流水并对其进行了核查，未发现其与大地影院存在资金往来；同时，控股股东、实际控制人、董监高及相关员工均签署了与大地影院不存在资金往来的声明函。经核查，报告期后至本次回复前公司的控股股东、实际控制人、董监高及员工与大地影院不存在资金往来。

3、对其他存在应收账款的租赁客户所采取的核查手段、核查比例

同一控制口径下，公司光源租赁客户既有应收账款又有预收账款，主要系客户下属不同影院间付费、使用情况不同造成的。

保荐机构和申报会计师对租赁客户的主要核查工作如下：

（1）实地监盘

保荐机构和申报会计师对除大地影院外的 262 家影院合计 1,642 台光源进行了实地监盘。鉴于公司激光光源安装在放映机内，监盘工作由工程师陪同完成。具体过程系工程师打开放映机盖，监盘人员查看光源状态，拍摄光源序列号，并与盘点表核对是否一致。

（2）函证

保荐机构和申报会计师通过函证向影院客户确认公司出租光源资产的保管状态。函证内容包括光源数量、使用时长、光源型号、光源 IP 等关键指标。除大地影院外，2016 至 2018 年公司对其他租赁客户发函比例分别为 75.71%、76.06%和 75.74%；回函数量占其他租赁客户光源总数的比重分别为 66.18%、63.90%和 63.02%。

（3）走访

对于部分重要客户，保荐机构和申报会计师通过现场走访核查双方的合作关系、交易金额等情况。

租赁服务业务前十大客户（以下简称第一层客户）全部实地走访，其租赁服

务收入占比在 40%以上。鉴于第一层客户多为大型院线，实际使用光源设备的是下属各家影院，保荐机构和申报会计师继续对以租赁服务协议签署方为口径划分的第二层客户进行补充核查。针对租赁服务业务客户数量众多、较为分散、且单个影院交易额偏小的现状，采用实地走访与视频访谈相结合、分层抽样的访谈方案。除大地影院外，其他租赁客户合计访谈 77 家。

访谈内容包括客户与公司初次合作时间及交易内容、合同签署及续签情况、租赁光源每月使用时长、付款方式、租赁单价及变动趋势、业务模式（按时租赁/按期租赁）、对氙灯灯泡和激光光源的比较、对光源产品和公司服务的评价、竞品情况、对光源的日常管理等。

针对实地走访的 32 家客户，通过访谈了解光源的权属、日常管理、租期情况，并到机房实地查看光源的数量、使用状况、NOC 计时数及适配的放映机型号等。

（4）核验内部管理控制文件

保荐机构和申报会计师通过查阅出租光源的发货单、物流单、安装单、影院客户（或其所属影院投资管理公司）与公司签署的业务合同及其付款记录，对出租光源进行的技术巡检工作记录等文件，核实出租光源的真实性。

公司为出租光源提供年度例行技术巡检，巡检主要进行光路清洁、软件升级、光学测试等，巡检结束后会填写巡检测试表，表格内容包括影院名称、影厅号、巡检日期、光源编号、电源编号、水冷箱编号、投影序列号、投影机 IP、校正前后亮度值等，并经客户盖章确认。保荐机构和申报会计师取得并查阅了巡检工作记录，了解出租光源的运行情况。

（5）核查信息系统有效性及数据分析

保荐机构和申报会计师通过对 NOC 系统、BOSP 系统和财务系统进行专项核查，确认主要信息系统的真实、准确、完整性。同时，通过取得 NOC 系统和 BOSP 系统月报数据，核实光源资产的状态是否有效，并在此基础上通过多维度的数据分析验证光源资产运营状态的合理性。

（六）对租赁服务收入客户的发函比例仅 70%的原因，2016-2018 年回函比例占租赁服务收入的比重分别为 47%、55%和 45%，在建工程函证回函比例 2017、

2018 年分别为 58.54%、63.46%，是否采取替代核查程序，是否足以对出租光源的真实性、租赁收入的真实性、准确性发表明确意见

1. 租赁服务收入发函比例仅为 70%的原因

保荐机构和申报会计师按照合并披露口径对租赁服务收入进行分层，对收入规模大于或等于 50 万元的客户全覆盖发函；对收入规模小于 50 万元的客户随机抽取样本（样本比例约 35%以上）进行发函确认，函证综合覆盖率约 70%。

函证具体方案如下：

2018 年度：

单位：万元

收入规模	收入金额	收入占比	函证金额	函证比例
R≥1000 万	12,881.06	42.33%	12,881.06	100.00%
500 万≤R<1000 万	1,974.90	6.49%	1,974.90	100.00%
100 万≤R<500 万	899.18	2.95%	899.18	100.00%
50 万≤R<100 万	108.11	0.36%	108.11	100.00%
R<50 万	14,568.46	47.87%	5,069.20	34.80%
合 计	**30,431.71**	**100.00%**	**20,932.46**	**68.79%**

2017 年度：

单位：万元

收入规模	收入金额	收入占比	函证金额	函证比例
R≥1000 万	2,986.74	9.81%	2,986.74	100.00%
500 万≤R<1000 万	3,009.31	9.89%	3,009.31	100.00%
100 万≤R<500 万	260.68	0.86%	260.68	100.00%
50 万≤R<100 万	67.56	0.22%	67.56	100.00%
R<50 万	5,518.57	18.13%	2,032.03	36.82%
合 计	**11,842.86**	**38.92%**	**8,356.32**	**70.56%**

2016 年度：

单位：万元

收入规模	收入金额	收入占比	函证金额	函证比例

收入规模	收入金额	收入占比	函证金额	函证比例
100 万≤R<500 万	542.34	1.78%	542.34	100.00%
50 万≤R<100 万	208.87	0.69%	208.87	100.00%
R<50 万	1,395.21	4.58%	773.19	55.42%
合　计	**2,146.41**	**7.05%**	**1,524.39**	**71.02%**

2、2016-2018 年回函比例占租赁服务收入的比重分别为 47%、55%和 45%，在建工程函证回函比例 2017、2018 年分别为 58.54%、63.46%，是否采取替代核查程序，是否足以对出租光源的真实性、租赁收入的真实性、准确性发表明确意见

（1）针对租赁服务收入的替代核查程序

1）查阅业务合同

获取2016-2018年公司租赁服务合同台账，经核查，销售合同经过授权批准。同时，通过向报告期内主要客户走访等形式核查了合同真实性及其执行情况，确认合同时间、交易金额及资金往来状况等；通过国家企业信用信息公示系统检查客户工商登记信息。

2）控制测试

获取并查阅公司光源租赁服务业务的内部控制制度，了解相关的控制流程、关键控制点，并对客户付款、客户对账、收入记录等关键控制点进行测试。

3）访谈

对于部分客户，通过实地走访及电话访谈核查双方的合作关系、交易金额等情况。访谈内容包括客户与公司初次合作时间及交易内容、合同签署及续签情况、租赁光源每月使用时长、付款方式、租赁单价及变动趋势、业务模式（按时租赁/按期租赁）、对氙灯灯泡和激光光源的比较、对光源产品和公司服务的评价、竞品情况、对光源的日常管理等。针对实地走访的客户，通过访谈了解光源的权属、日常管理、租期情况，并到机房实地查看光源的数量、使用状况、NOC 计时数及适配的放映机型号等。

4）细节测试

核查前十大客户的租赁服务合同、付费订单、发票，核实对应的付款银行流水及会计凭证。经核查，发票单价与租赁服务合同一致，付费订单与发票金额一致；汇款单位与合同一致；发票对手方与汇款单位一致。

5）截止性测试

获取各期截止日前后一个月 NOC 系统消耗小时数据并与前后三个月消耗小时数据比较，检查数据是否异常。

（2）针对在建工程的替代核查程序

1）查阅光源资产的发货单、物流单、影院客户与公司签署的业务合同及其期后付款记录，核实光源资产的真实性；

2）对光源资产的期后追踪，核查在建工程期后转固情况，验证光源资产的使用状态。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，出租光源真实、租赁收入真实准确。

（七）信息系统核查中将“同一影院接入设备数量超过 15 台；单设备单日累计放映时长超过 20 小时”作为异常指标的理由及合理性；对信息系统（包括 NOC 系统、BOSP 系统和财务系统）出具专项核查报告，详细说明对发行人信息系统的核查范围、核查人员、核查内容、核查方法、核查过程、取得的核查证据及核查结论，并对发行人与信息系统相关内部控制的有效性，业务系统是否真实、准确、完整地记录发行人的经营活动，财务系统所引用的业务系统数据是否真实、准确、完整，业务系统的运营数据和财务系统的财务数据是否相匹配发表明确意见。

1、信息系统核查中将“同一影院接入设备数量超过 15 台；单设备单日累计放映时长超过 20 小时”作为异常指标的理由及合理性

保荐机构和申报会计师通过实地走访相关影院、访谈影院相关人员，对影院规模、光源设备数量及放映时长等信息进行了解，放映厅超过 15 个的影院属于规模较大的影院，且并非所有放映厅的放映设备均使用公司的激光光源，故保荐

机构和申报会计师将“同一影院接入光源设备数量超过 15 台”定义为异常指标；一般情况下，影院非 24 小时营业，满场次排片单台设备单日累计放映时长超过 20 小时的概率相对较小，故保荐机构和申报会计师将“单设备单日累计放映时长超过 20 小时”作为异常指标。

2、对信息系统（包括 NOC 系统、BOSP 系统和财务系统）出具专项核查报告，详细说明对发行人信息系统的核查范围、核查人员、核查内容、核查方法、核查过程、取得的核查证据及核查结论，并对发行人与信息系统相关内部控制的有效性，业务系统是否真实、准确、完整地记录发行人的经营活动，财务系统所引用的业务系统数据是否真实、准确、完整，业务系统的运营数据和财务系统的财务数据是否相匹配发表明确意见

天健会计师事务所（特殊普通合伙）IT 审计团队对中影光峰信息系统，包括 NOC 系统、BOSP 系统和财务系统进行了专项核查，出具了《信息系统审计报告》（天健审〔2019〕5104 号）。

保荐机构和申报会计师基于 IT 审计团队的核查分别对中影光峰信息系统出具了《华泰联合证券有限责任公司关于中影光峰激光影院技术（北京）有限公司信息系统专项核查报告》和《关于中影光峰激光影院技术（北京）有限公司信息系统专项核查报告》（天健函〔2019〕7-41 号）。

以上报告已与本回复一并提交。经核查，保荐机构和申报会计师认为：中影光峰信息系统内部控制是有效的，可以保证业务系统、财务系统的真实、有效；业务系统真实的记录了中影光峰经营活动，经分析，业务开展和系统运行过程中存在的数据记录问题主要由特定业务场景形成，但不影响系统有效性，整体上业务系统准确和完整地记录了中影光峰经营活动，财务系统所引用的业务系统数据是真实、准确、完整的，业务系统多色的运营数据和财务系统的财务数据相匹配。

经过上述核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人光源租赁业务收入确认和成本核算准确。

6.关于激光电视

根据问询回复，小米海外版激光电视采用利润分成模式，在小米实现销售

后峰米科技才可以确定对小米通讯的销售定价，且金额会因不同市场小米销售利润率的差异而变化。2018 年自有品牌“WEMAX”激光电视通过线下销售实现销售金额 3,238.79 万元，占“WEMAX”激光电视销售收入的 58%，主要为经销模式。

请发行人在风险因素中补充披露与小米合作海外版激光电视业务的业务模式及收入确认时点、金额的不确定性风险。

请发行人进一步说明：（1）发行人获取小米通讯订单的方式、发行人和峰米科技在订单执行中分别承担的义务、发行人向峰米科技销售激光电视光机的价格及定价原则，是否与对外销售存在较大差异，是否存在对控股子公司少数股东的利益输送；（2）米家激光电视 2018 年毛利率较 2017 年提高 6.23%的原因及合理性；不同激光电视产品的成本构成是否存在显著差异，结合报告期内成本构成的变化情况量化分析 2018 年激光电视平均成本比 2017 年下降 8.96%的原因，结合不同激光电视产品毛利率、销量的变动情况量化分析报告期内激光电视毛利率大幅上升的原因；（3）“WEMAX”激光电视线下主要采用经销模式的原因，与经销商之间的具体合作模式（买断式销售、委托代销等），合作模式是否符合行业惯例，结合经销商的进入、退出及存续情况说明与经销商之间的合作稳定性；（4）向经销商销售产品的最终实现情况、退换货情况以及经销商销售回款情况，是否存在第三方回款，经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，是否存在向经销商压货提前确认收入的情形；（5）经销商的选取标准、定价机制、信用政策、折扣返利政策、物流、退换货政策、销售回款政策、存货管理以及相关内部控制制度的建设和执行情况，报告期内的折扣返利金额及相关财务影响。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并对上述事项以及发行人与小米关联销售大幅增长的合理性及真实性、经销业务的真实性及收入确认的准确性发表明确意见，充分说明对不同规模的经销商通过函证、实地走访等方式进行核查的比例，实地走访核实的具体内容。

回复：

一、关于“发行人披露”事项的回复

（一）请发行人在风险因素中补充披露与小米合作海外版激光电视业务的业务模式及收入确认时点、金额的不确定性风险

以下内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”中补充披露。

（七）与小米合作海外版激光电视业务的业务模式及收入确认时点、金额的不确定性风险

峰米科技向小米通讯销售海外版激光电视采取利润分成模式。因小米通讯向海外国家和地区销售时，不同国家、地区的销售渠道不同，最终销售价格和市场营销费用亦不同，故导致其利润水平在国际和区域间存在较大差异。基于此，针对海外版激光电视，双方采取的合作模式为当小米通讯完成海外销售后，根据其最终售价、成本、销售费用（如关税、物流费、促销费等）等确定销售利润，然后双方按照约定的利润分成率进行分配，并确定峰米科技向小米通讯的销售价格。

峰米科技与小米通讯每月对账，针对海外版激光电视，双方按照小米通讯的收货数量以及峰米科技的销售成本对账开票，小米通讯在峰米科技开票后 30 天内支付销售货款，并在小米通讯实现海外销售、确定分成利润后对账结算利润分成款并开票，小米通讯在开票后的 10 天内支付利润分成款。因此，即使小米通讯尚未完成海外版激光电视的销售，峰米科技也可以在与小米通讯对账开票后预收与成本相对应的销售货款。

上述业务模式将导致峰米科技出现收入确认时点较晚、在发货后的一定期间内难以核算销售收入的风险，具体为：只有当海外版激光电视确定销售利润后，才能确定峰米科技向小米通讯的销售价格，即满足收入确认的核算条件，导致海外版激光电视的收入确认时点原则上会晚于境内销售米家激光电视的收入确认时点（均就峰米科技对小米通讯的收入确认时点而言），且在峰米科技发货后、小米通讯完成销售前，峰米科技无法明确对小米通讯的销售收入。

二、关于“发行人说明”事项的回复

（一）发行人获取小米通讯订单的方式、发行人和峰米科技在订单执行中分别承担的义务、发行人向峰米科技销售激光电视光机的价格及定价原则，是否与对外销售存在较大差异，是否存在对控股子公司少数股东的利益输送；

1、发行人获取小米通讯订单的方式

发行人与小米通讯签署了《业务合作协议》，对激光电视产品的开发、生产、配送、验收交付、市场营销、利润分成模式和结算方式等主要事项予以明确；同时，小米通讯正式采购时还会向峰米科技下达采购订单，具体流程如下：

（1）小米通讯发出订单征询邮件；

（2）峰米科技与内部相关部门确认交期和数量后反馈给小米通讯；

（3）小米通讯提交正式订单流程，流程审批结束后向峰米科技发出正式订单；峰米科技接到小米通讯的正式订单后，联系小米通讯的销售人员确认分仓；

（4）峰米科技同步在系统上登记做账；

（5）峰米科技在小米通讯系统上根据小米通讯明确的分仓安排供应链部门发货；

（6）峰米科技发货待小米通讯仓库签收后，峰米科技即可在小米通讯系统中进行对账处理。

2、发行人和峰米科技在订单执行中分别承担的义务

小米通讯向峰米科技下达采购订单，峰米科技需先内部确认是否能满足交期和数量条件，其中包括与激光电视光机供应商光峰科技沟通，确认光峰科技是否能满足交期和数量条件。

具体而言，发行人在订单执行中承担的义务主要有：

（1）根据峰米科技的需求，研发制造符合激光电视整机生产需要的光机。

（2）与峰米科技按照合同/订单的约定，向峰米科技销售及交付激光电视光机，并对激光电视光机的产品质量负责，提供售后服务等。

峰米科技在订单执行中承担的义务主要有：

（1）研发制造满足下游客户需求的激光电视整机产品。

（2）按照与下游客户签署的合同/订单向客户销售及交付激光电视，并提供

技术支持。

3、发行人向峰米科技销售激光电视光机的价格及定价原则，是否与对外销售存在较大差异，是否存在对控股子公司少数股东的利益输送；

发行人综合考虑激光电视光机的生产成本、合理利润率，以及激光电视整机销售价格水平和变动趋势，与客户协商确定激光电视光机的销售价格。

就向峰米科技销售激光电视光机而言，发行人采用成本加成定价方法。考虑到峰米科技是激光电视光机的最大客户，同时集团内部交易发生的营销管理费用少，因此发行人向峰米科技销售时给予其适当价格优惠，销售毛利率略低于对外销售。

总体而言，发行人向峰米科技销售激光电视光机遵循公平定价原则和大客户适当价格优惠原则。小米通讯与峰米科技独立交易，且交易模式和定价方式符合“小米生态链”模式的惯例，2018 年峰米科技向小米通讯销售激光电视与峰米科技销售自有品牌“WEMAX”激光电视的价差不超过 10%，剔除产品规格与性能间的差别，两者的售价不存在显著差异。综上，不存在发行人对控股子公司少数股东的利益输送。

（二）米家激光电视 2018 年毛利率较 2017 年提高 6.23%的原因及合理性；不同激光电视产品的成本构成是否存在显著差异，结合报告期内成本构成的变化情况量化分析 2018 年激光电视平均成本比 2017 年下降 8.96%的原因，结合不同激光电视产品毛利率、销量的变动情况量化分析报告期内激光电视毛利率大幅上升的原因；

1、米家激光电视 2018 年毛利率较 2017 年提高 6.23%的原因及合理性

米家激光电视 2018 年毛利率较 2017 年提高 6.23%，其中平均售价下降 2.67 个百分点，单位销售成本下降 10.46 个百分点。

平均售价略微下降的原因主要系针对 2018 年“双 11”线上促销活动，峰米科技给予一定价格折让。

平均销售成本下降 10.46 个百分点的主要原因为：（1）产销量增幅较大，公

司对供应商的议价能力增强，原材料采购价格下降较多，是平均成本下降的最主要原因。（2）激光电视委外加工费系阶梯定价，单位委外加工费随产量上升而下降。（3）2018 年度公司改善并简化了生产工艺，提升了自动化生产水平，生产效率得到进一步提高，促进单位人工和制造费用降低。

综上，米家激光电视 2018 年毛利率较 2017 年提高 6.23%具有合理性。

2、不同激光电视产品的成本构成是否存在显著差异，结合报告期内成本构成的变化情况量化分析 2018 年激光电视平均成本比 2017 年下降 8.96%的原因

公司米家激光电视、小米海外版激光电视和“WEMAX”激光电视的成本构成不存在显著差异，其中：（1）材料费为最主要的成本，占比在 85-90%左右，销量最大的米家激光电视材料费占比最低，约 86%，；销量最小的小米海外版激光电视材料费占比最高，约 90%。（2）人工成本占比次之，占比在 6-8%左右。（3）制造费用占比最小，在 4-6%左右。

2018 年度，公司激光电视单位原材料、单位人工、单位制造费用分别下降 7.65%、22.75%和 8.85%，致使单台激光电视的销售成本下降 8.96%。各项成本的下降原因与米家激光电视的成本下降原因相同，具体详见上文“1、米家激光电视 2018 年毛利率较 2017 年提高 6.23%的原因及合理性”的相关内容。

3、结合不同激光电视产品毛利率、销量的变动情况量化分析报告期内激光电视毛利率大幅上升的原因；

2017 年度、2018 年度，米家激光电视、小米海外版激光电视和“WEMAX”激光电视的销售收入占比及其毛利率变动幅度如下：

项目	2018 年销售收入占比	2017 年销售收入占比	2018 年毛利率变动幅度
米家激光电视	66.66%	95.10%	6.23%
小米海外版激光电视	13.72%	0.00%	/
“WEMAX”激光电视	18.21%	0.20%	21.85%

2017 年度，“WEMAX”激光电视仅销售 19 台，单位销售成本较高，导致毛利率偏低；2018 年度销量快速上升到 6,999 台，推动单位销售成本大幅下降 29.31%，毛利率上升 21.85 个百分点，在三类激光电视中毛利率最高。

米家激光电视 2018 年度售价下降 2.67%，单位销售成本下降 10.46%，致使毛利率上升 6.23 个百分点，其毛利率介于小米海外版和“WEMAX”激光电视。

小米海外版激光电视自 2018 年开始销售，其销售占比最低，单位成本最高，毛利率最低。

综上，2018 年度激光电视的毛利率上升主要来源于销售结构的变化以及主要类型激光电视毛利率上升。具体而言，“WEMAX”激光电视的销售占比上升约 18%，毛利率上升 21.85 个百分点；米家激光电视销售占比有所下降但依然最高，毛利率上升 6.23 个百分点，共同推动激光电视综合毛利上升 6.71 个百分点。

（三）“WEMAX”激光电视线下主要采用经销模式的原因，与经销商之间的具体合作模式（买断式销售、委托代销等），合作模式是否符合行业惯例，结合经销商的进入、退出及存续情况说明与经销商之间的合作稳定性；

1、“WEMAX”激光电视线下主要采用经销模式的原因

公司的核心优势在于激光显示技术和核心部件的研发与制造，并推广激光显示产品的多场景产业化应用。基于自身竞争优势和业务特点，激光电视光机的研发制造由光峰科技完成，而激光电视的生产采取委外加工模式，以便公司集中优势资源做好技术、产品的研发制造，为下游客户提供品质好、性能佳的产品。

激光电视与其他类型的多媒体电子产品相似，也存在终端客户数量多且分布跨区、零散的特点，如大规模自建区域销售网点，会产生高昂的渠道建设和管理成本，对以聚焦技术和产品研发为主的公司而言，并非公司的业务优势，经济效益也不高。因此，针对“WEMAX”激光电视，公司采用线上直销与线下经销相结合的销售策略，在主要地区实行区域经销制，寻找优质经销商合作，从而发挥当地经销商的资源和渠道优势，节约公司自建营销网络成本，与公司业务定位及效益优先的经营原则相符，亦符合行业惯例。

2、经销商之间的具体合作模式（买断式销售、委托代销等），合作模式是否符合行业惯例

多媒体电子产品销售具有区域性特点，厂家一般聚焦于研发制造等自身优势环节，市场营销及区域市场开拓多由本地经销商负责。公司与“WEMAX”经销商

之间采取买断式销售的合作模式，符合行业惯例。

3、结合经销商的进入、退出及存续情况说明与经销商之间的合作稳定性

2017 年度、2018 年度，“WEMAX”激光电视经销商的进入、退出及存续情况如下：

单位：家

项目	2018 年	2017 年
期初经销商数量	**11**	**/**
其中：500 万≤经销收入	0	/
100 万≤经销收入<500 万	0	/
50 万≤经销收入<100 万	0	/
经销收入<50 万	11	/
本期增加经销商	**61**	**11**
其中：500 万≤经销收入	1	0
100 万≤经销收入<500 万	4	0
50 万≤经销收入<100 万	9	0
经销收入<50 万	47	11
本期退出经销商	**3**	**/**
其中：500 万≤经销收入	0	/
100 万≤经销收入<500 万	0	/
50 万≤经销收入<100 万	0	/
经销收入<50 万	3	/
期末经销商数量	**69**	**11**
其中：500 万≤经销收入	1	0
100 万≤经销收入<500 万	5	0
50 万≤经销收入<100 万	9	0
经销收入<50 万	54	11

公司自 2017 以来开始经销“WEMAX”激光电视，当年经销商数量较少且单体销售规模小。2018 年“WEMAX”经销收入取得大幅增长，规模超过 3,000 万元；于此同时，经销商数量增幅较大，至 2018 年末合计数量增至 69 家，其中销售收入 100 万元以上的经销商 6 家，50-100 万元收入的经销商 9 家，50 万元以下收入的经销商 54 家，且 2017 年合作的经销商仅有 3 家未在 2018 年发生交易。前

述经销商结构的变化，一方面反映出公司在加强落实区域经销制度、扩大合作经销商数量上取得了较大进步，另一方面也体现了公司在培育自有品牌经销商体系，与体量、质量兼优的经销商合作，共同推动激光电视发展上取得了良好成果。公司将持续优化经销商筛选及管理制度，与现有优质经销商维持稳定合作的同时挖掘其他合伙伙伴，以促进激光电视销售收入稳步增长。

（四）向经销商销售产品的最终实现情况、退换货情况以及经销商销售回款情况，是否存在第三方回款，经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，是否存在向经销商压货提前确认收入的情形；

1、向经销商销售产品的最终实现情况、经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况

激光电视属于新兴市场，处于快速发展阶段，终端消费者的需求增长较快，且产品单价并不算很高，因此经销商销售具有良好的市场基础，整体销售周转速度较快。同时，公司“WEMAX”激光电视是经销采取款到发货政策，为减少资金占用，经销商一般不进行大规模备货。

根据 18 家“WEMAX”经销商（包括全部 6 家 2018 年度经销收入 100 万元以上的经销商以及 12 家分层选取的经销收入 100 万元以下的经销商，公司对该 18 家经销商的合计销售收入占 2018 年“WEMAX”经销收入的 70.04%）出具的《终端销售情况确认书》，其最终销售比例高，从其向公司采购激光电视到实现销售的平均周期在 1 个月以内，存货周转速度较快。具体如下：

单位：台

年度	公司对样本经销商销售数量合计	样本经销商终端销售数量合计	期末库存数量	最终销售比例
2018 年	2,692	2,603	89	96.69%
2017 年	15	15	0	100.00%

2、退换货情况以及经销商销售回款情况，是否存在第三方回款，是否存在向经销商压货提前确认收入的情形

（1）退换货情况

报告期内，公司激光电视退换货金额较小，且逐年减低，具体情况如下：

单位：万元

年度	销售收入	退换货金额	退换货比例
2018	3,308.65	22.36	0.68%
2017	272.23	12.80	4.70%
2016	303.00	20.88	6.89%
合计	**3,883.87**	**56.05**	**1.44%**

（2）经销商销售回款情况

报告期内，公司各年度经销激光电视及其配件的销售回款比例较高，具体情况如下：

单位：万元

年度	含税销售金额	回款金额	回款比例
2018	3,843.53	3,795.59	98.75%
2017	318.51	315.22	98.97%
2016	354.53	354.53	100.00%
合计	**4,516.57**	**4,465.34**	**98.97%**

注：2017 年、2018 年回款金额略低于含税销售额的主要原因为，与少量当年确认的收入对应的商品已于上年末发货，客户根据回款政策于发货前付款。

（3）第三方回款情况

报告期内，公司第三方回款情况较小，占比较低，主要系小客户由其关联方或指定第三方代付货款，具体如下：

年度	全年回款	第三方回款	比例
2018	3,795.59	111.98	2.95%
2017	315.22	32.93	10.45%
2016	354.53	24.65	6.95%
合计	**4,465.34**	**169.56**	**3.80%**

报告期内，公司主要激光电视经销商最终销售比例较高，各期末库存量和存货余额较少，存货周转速度较快；同时，激光电视销售的退换货金额和比例小，经销回款良好，回款比例高，仅存在少量第三方付款情况。综上，报告期内不存在公司向经销商压货提前确认收入的情形。

（五）经销商的选取标准、定价机制、信用政策、折扣返利政策、物流、退换货政策、销售回款政策、存货管理以及相关内部控制制度的建设和执行情况，报告期内的折扣返利金额及相关财务影响。

1、经销商的选取标准、定价机制、信用政策、折扣返利政策、物流、退换货政策、销售回款政策、存货管理以及相关内部控制制度的建设和执行情况

（1）经销商的选取标准：拥有开发和管理零售渠道的专职团队，掌握区域内视听影音、智能家居及家电类客户资源，提供终端销售服务和培训；同时需有独立的法人资格，可提供合法的资质证明文件，承诺不侵犯公司的知识产权，并服从公司渠道管理。

（2）定价机制：遵循市场竞争定价原则，参考第三方市场价格信息及竞品给予渠道的价格政策，确定对经销商的供货价格及最低市场零售价格。

（3）信用政策：“WEMAX”激光电视的经销商客户均为付款提货，无信用账期。

（4）折扣返利政策：公司对客户的优惠类型包括销售折扣和返利。销售折扣为合同签订时予以客户的优惠，直接在合同金额上扣减；返利是按协议约定或返利政策在一定市场、一定时间范围内达到指定的销售额后公司予以经销的奖励。

（5）物流政策：公司负责将货物运送至经销商指定的地点或指定的收货人签收。

（6）退换货政策：经销商收货时发现包装破损或其它异常，应开箱检验并及时通知公司协调解决。货物到达经销商指定收货地点签收后三日内无异常报告，视为货物验收合格。

（7）销售回款政策：订单签订后三个工作日内支付货款 50%，提货前三个工作日支付剩余 50%，款到发货。

（8）存货管理：公司会制定滚动四个月的销售预测作为生产备料，具体预测包括型号、数量、发货时间等信息，每月滚动更新。销售人员及时向经销商了解采购需求和收货信息。原则上经销商库存周转控制在一个月左右。

公司与经销商的定价机制、折扣返利政策、物流、退换货政策、销售回款政策、存货管理等事项已通过制度文件或与经销商签署的合同予以明确，同时，公司在销售管理、仓储管理、物流管理、财务管理等方面均建立了相应的制度规定，实际业务开展遵照执行，形成了有效的内部控制。

2、报告期内的折扣返利金额及相关财务影响

报告期内，公司只在 2018 年给予激光电视经销商折扣返利 101.89 万元，约占当年激光电视销售收入的 0.3%，对公司收入和净利润影响小。

三、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

针对发行人激光电视业务，保荐机构和申报会计师进行如下核查：

1、通过查阅峰米科技与小米通讯签署的《业务合作协议》、发行人与峰米科技以及峰米科技与小米通讯签署的销售合同/订单，以及访谈峰米科技总经理等方式，了解发行人获取小米通讯订单的方式、发行人和峰米科技在订单执行中分别承担的义务、发行人向峰米科技销售激光电视光机的定价原则；取得发行人向峰米科技以及其他第三方销售激光电视光机的销售明细表，对比价格及毛利率。

2、取得不同激光电视的销售收入成本明细表，计算其销售收入占比、平均销售价格、销售成本及毛利率；取得并复核不同激光电视的成本构成表；访谈发行人、峰米科技总经理及财务人员，了解售价、成本变动的原因。

3、取得并复核“WEMAX”激光电视经销明细表，统计经销商进入、退出及存取情况，分析发行人与经销商之间合作是否稳定。

4、取得 18 家“WEMAX”激光电视经销商出具的《终端销售情况确认书》，函证并走访主要经销商，取得报告期内退换货明细、销售回款明细，分析经销商最终销售、存货周转情况。

5、查阅发行人销售管理、存货管理、物流管理等制度规定，进行内控测试。

6、取得并复核发行人折扣返利政策及折扣返利明细表。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人向峰米科技销售激光电视光机的定价原则合理，销售毛利率与发行人向其他非关联第三方的毛利率相近，不存在发行人对控股子公司少数股东利益输送的情形。

2、米家激光电视 2018 年毛利率较 2017 年提高 6.23%的原因主要系销售单价因“双 11”促销活动而调整，同时生产成本随原材料采购价格下降、生产工艺改善和自动化生产水平的提升以及单位委外加工费下降等原因而下降较多，毛利率上升具有合理性。

3、不同激光电视产品的成本构成不存在重大差异，由于“WEMAX”激光电视销售占比上升、“WEMAX”与米家激光电视的单位销售成本快速下降，以及 2018 年新增销售的小米海外版激光电视占比较低且其单位销售成本最高，致使公司 2018 年度激光电视平均成本比 2017 年下降 8.96%。

4、“WEMAX”激光电视线下采用经销模式符合行业惯例。

5、“WEMAX”激光电视自 2017 年开始销售，2018 年销售收入大幅增长，经销商数量增加较多，经销商结构亦得到优化，未出现影响经销业务稳定性的情形。

6、发行人针对与经销商的交易及管理制定了相关制度规定，并遵照执行；报告期内仅 2018 年发行人给予经销商少量折扣返利，对发行人经营业绩的影响较小。

7、发行人与小米通讯关联销售大幅增长主要受益于激光电视这一新兴消费市场的快速发展，发行人研发制造的激光电视在性能、品质和成本等方面均具有明显优势、市场份额高，以及小米通讯在电子消费市场的渠道资源优势，双方交易均真实有效发生，交易规模大幅增长具有合理原因。

8、发行人激光电视经销业务采取买断式销售模式，经销商数量随销售收入增长而增加，主要经销商通过函证、走访、出具《终端销售确认书》等方式进行了核查，该等经销商对与发行人之间的交易予以确认。

报告期内，主要经销商的最终销售比例高，各期末存货余额小，存货周转速度较快；报告期内退换货金额及占比较低，经销商销售回款总体良好，仅存在少量第三方回款；不存在发行人向经销商压货提前确认收入的情形。综上，发行人激光电视经销业务具有真实交易背景，收入确认准确。

9、保荐机构、申报会计师对不同规模的经销商通过函证、实地走访等方式进行核查的比例如下：

发行人米家激光电视、海外版激光电视直接销售给小米通讯，不属于经销；自有品牌“WEMAX”激光电视线下销售主要采用经销模式，但自 2017 年发行人才开始销售“WEMAX”激光电视，当年销售收入仅 15.38 万元，单个经销商最大收入为 5.98 万元，总体影响小，故未进行函证和实地走访。

2018 年度“WEMAX”激光电视经销商销售规模分层的实地走访比例、函证比例如下：

销售收入分层	销售金额	走访金额	走访比例	函证金额	函证比例	合计金额	合计比例
100 万≤经销收入	1,551.62	703.16	45.32%	1,551.62	100.00%	1,551.62	100.00%
50 万≤经销收入<100 万	628.64	69.15	11.00%	461.94	73.48%	461.94	73.48%
经销收入<50 万	832.36	3.38	0.41%	112.34	13.50%	112.34	13.50%
合计	**3,012.61**	**775.68**	**25.75%**	**2,125.89**	**70.57%**	**2,125.89**	**70.57%**

实地走访核实内容包括：

（1）经销商基本情况，包括成立时间、公司住所、主要股东、主要经营范围、主要客户类型及市场区域等情况。

（2）发行人与经销商的定价依据，报告期内是否发生变化。

（3）发行人与经销商的交易方式（买断或代销）。

（4）经销商是否存在跨区销售、双方是否约定防窜货条款。

（5）经销商最终销售情况、存货周转及库存情况。

（6）发行人与经销商的退换货政策，及实际发生的退换货情况。

（7）经销商对发行人产品与市场地位的评价。

（8）经销商采购是否存在季节性。

（9）发行人对经销商的资质考核。

（10）发行人与经销商的销售返利折扣政策。

（11）发行人向经销商销售的物流配送方式、运费承担主体。

（12）经销商支付货款的方式，是否存在现金付款，是否存在第三方代付，是否存在与正常交易无关的异常资金往来。

（13）发行人给予经销商的信用政策，报告期内是否发生变化，是否存在为扩大销售而提权确认收入或放宽信用政策的情形。

（14）发行人产品是否因产品质量与售后服务方面受到投诉。

（15）发行人与经销商之间是否存在纠纷、诉讼、仲裁等事项。

（16）发行人与经销商是否存在关联关系。

7.关于激光商教投影机

请发行人进一步说明：（1）东方中原在保留“索诺克”品牌的同时，将“派克斯”商标转让给东方光峰的商业合理性以及是否收取费用；（2）广西征和元封科技有限公司、西安镇颉电子信息工程有限公司均于报告期内成立，迅速成为发行人激光商教投影机前五大经销商的原因及合理性，西安镇颉电子信息工程有限公司 2018 年不再是发行人前十大激光商教投影机经销商的原因；（3）报告期内的折扣返利金额及相关财务影响。

请保荐机构、申报会计师按照首轮问询问题 29 的要求完整发表核查意见，说明按照经销商销售规模分层的进入退出情况、相应的实地走访比例、函证比例。

回复：

一、关于“发行人说明”事项的回复

（一）东方中原在保留“索诺克”品牌的同时，将“派克斯”商标转让给东方光峰的商业合理性以及是否收取费用；

1、东方中原情况介绍

东方中原是多媒体显示应用和交互式教学领域的领军企业，其核心业务包括：（1）自有品牌产品的研发、生产和销售，主要包括投影机、电子白板、触控一体机、互动教学软件、教学资源库、视频会议等；（2）从事国际一流的投影设备、显示设备和音频产品的全国总经销，曾先后签约松下投影机中国区代理、NEC全系列投影机中国独家总代理；（3）承接大屏幕拼接工程，包括投影融合工程、液晶拼墙工程和背投拼墙工程。以上产品或工程覆盖场馆、教育、金融、电信、电力、商务、展览展示、数字影院等多个领域。

东方中原经营历史较长，最早经营主体北京中原电器公司于 1993 年 3 月成立，2002 年因业务梳理和架构调整，其实际控制人周江洪成立东方数码，东方数码后于 2010 年成立东方教育，东方教育主要销售商教投影机产品。

经过 20 余年的发展，东方中原在多媒体显示应用和交互式教学领域积累了深厚的运营管理经验、广泛的资源渠道和销售网络，其销售网络覆盖全国 30 多个省及直辖市。

东方中原自主品牌、合资品牌和代理品牌的概况如下：

品牌	所有权	产品类型
索诺克 Sonnoc	自主品牌	投影机
东方中原 Donview	自主品牌	白板一体机、液晶一体机、会议平板、交互式电子白板等
派克斯 PROPIX	合资品牌	投影机
麦克赛尔（日立 HITACHI 旗下品牌）	代理品牌	投影机
松下 Panasonic	代理品牌	音响系统
科视 Christie digital	代理品牌	电影放映机

2、东方中原保留“索诺克”品牌但将“派克斯”商标转让给东方光峰的原因、商业合理性以及是否收取费用

东方中原在与公司合资成立东方光峰之前，就有投影机销售业务，包括销售自主品牌“索诺克”投影机（不局限于激光投影机），以及代理销售日立投影机；当时其虽已取得“派克斯”商标，但尚未将该商标用于具体的产品商业运营中。

东方中原将“派克斯”商标转让给东方光峰的原因及其影响如下：

公司与东方中原达成战略合作，通过发挥公司在激光显示技术、激光显示核心部件及整机产品的研发制造优势以及东方中原的营销资源和渠道优势，合力推广激光商教投影机。为加强合作，双方以成立合资公司东方光峰的形式开展，并在合资公司层面建立激光商教品牌。

当时“索诺克”品牌已实际使用，且其应用产品包括非激光系列产品，故不适合作为合资公司品牌。而“派克斯”商标未实际应用，且尚未产生商业价值，转至合资公司、实现销售业绩后才有利于品牌价值的提升，因此东方中原将“派克斯”商标无偿转让给东方光峰，用于合资公司自有品牌激光商教投影机的销售。

凭借突出的产品性能和品质，“派克斯”激光商教投影机推向市场后受到客户认可，品牌知名度和商业价值快速提升，根据奥维云网（AVC）数据，“派克斯”激光商教投影机 2017 年度的销量份额在国内教育投影市场位列第二，仅次于鸿合科技，领先于东方中原自有的“索诺克”品牌。

对公司和东方中原而言，均从“派克斯”投影机销量增长带来的业绩增长中受益；同时，也能从“派克斯”品牌价值的提升中获得潜在收益。

综上，东方中原在保留“索诺克”品牌的同时，将“派克斯”商标转让给东方光峰具有商业合理性，东方中原未针对此商标转让收取费用。

（二）广西征和元封科技有限公司、西安镇颉电子信息工程有限公司均于报告期内成立，迅速成为发行人激光商教投影机前五大经销商的原因及合理性，西安镇颉电子信息工程有限公司 2018 年不再是发行人前十大激光商教投影机经销商的原因；

1、广西征和元封科技有限公司（以下简称“广西征和”）

广西征和 2016 年 9 月 19 日注册成立，注册资本 1,000 万，唯一股东为胡松毅。胡松毅系广西天授信息技术有限公司（以下简称“广西天授”）的股东，持股比例为 30%，原担任该公司副总经理，负责宏基电脑业务。2016 年胡松毅成立广西征和，宏基电脑经销权由广西天授变更为广西征和，广西征和成为宏基电脑业务的广西独家经销商。

基于广西征和在广西市场的销售实力，以及其拥有知名电子产品的经销经验，公司 2017 年开始与其合作，广西征和成为公司激光商教投影产品的广西经销商。

因公司激光商教投影机在广西市场推广时间较早，市场认可度较高，结合广西征和在电脑渠道的拓展，使之业务较快增长，成为公司排名前列的商教投影机经销商。综上，广西征和迅速成为发行人激光商教投影机前五大经销商是合理的。

中介机构已实地走访广西征和，并函证其 2017 年度、2018 年度收入，回函结果为相符。

2、西安镇颉电子信息工程有限公司（以下简称“西安镇颉”）

激光商教投影业务有项目性的特点，如经销商中标或取得大项目，会批量采购大量投影设备。

西安镇颉于 2015 年 1 月 26 日注册成立，注册资本 1,080 万，2017 年与公司签约成为激光商教投影产品的经销商。当年，西安镇颉获取陕西乾县多媒体设备约 1,300 套项目，公司对其销售收入超 800 万元，使之成为 2017 年排名前五的商教投影经销商。2018 年由于西安镇颉在区域市场未取得大项目，且公司激光商教产品在其他多省市（如浙江、河北、云南等）销售额大幅提升，致使其 2018 年不再是发行人前十大激光商教投影机经销商。

中介机构已实地走访西安镇颉，并函证其 2017 年度收入，回函结果为相符。

（三）报告期内的折扣返利金额及相关财务影响

报告期内公司给予激光商教投影机经销商的折扣返利金额及占激光商教投影业务销售收入的比例如下：

单位：万元

年度	激光商教投影机销售收入金额	给予经销商的折扣返利金额	占比
2018 年	32,670.49	17.75	0.05%
2017 年	25,371.00	0.70	0.00%
2016 年	17,844.41	-	-

报告期内，公司给予激光商教投影机经销商的折扣返利金额较小，占公司激

光商教投影业务销售收入的比例较低，对公司整体收入及净利润影响较小。

二、中介机构核查意见及说明

（一）按照首轮问询问题 29 的要求完整发表核查意见

1、核查过程

保荐机构和申报会计师对公司激光商教投影机业务的核查方式、核查过程及核查依据如下：

（1）通过查阅激光显示行业相关的行业报告或专业书籍、可比公司的公开披露文件，网络搜索激光商教投影行业的相关研究文件及专题报道，访谈发行人总经理、激光商教投影业务销售负责人等方式，了解行业的发展历史、发展趋势、行业特点、经营模式、市场竞争格局，以及公司竞争优势、经营策略、产品结构、在手订单等情况，从而分析公司激光商教投影业务的持续发展能力。

（2）通过查阅东方光峰工商备案文件、公司章程、股东合作协议、东方光峰与光峰科技、东方中原签署的业务合同、公司销售列表、相关审计报告和财务报表等资料，访谈东方中原业务负责人等方式，了解公司与东方中原合资设立东方光峰并通过东方光峰向东方中原销售的商业背景及合理性，公司向东方中原销售的定价依据，东方光峰的利润分配政策和报告期内利润分配情况等内容。

（3）通过核验公司与东方中原的交易文件等资料，分析性复核公司收入成本明细表，计算得到公司与东方中原的交易价格以及与非关联方第三方的交易价格并进行对比，以分析与东方中原交易的定价公允性。

（4）通过分析性复核公司收入成本明细表，分产品结构、销售模式计算激光商教投影机的销售数量、销售金额、销售价格、单位销售成本、毛利率，并分析对销售收入、综合毛利率的影响，以及不同销售模式毛利率的差异；

（5）通过访谈采购、生产部门负责人，了解生产成本下降的具体原因，结合具体成本结构表，分析生产成本变动对毛利率的影响；

（6）通过查阅鸿合科技等可比公司公开披露的文件，获取其销售模式、销售价格、销售成本、毛利率等信息，并与公司激光商教投影机的销售价格、毛利

率对比，分析差异原因。

（7）查阅公司销售管理、物流管理、退换货管理、财务管理等相关制度规定以及与客户签署的业务合同，并访谈相关部门负责人或业务经理，了解公司对客户的信用政策、结算政策，对经销商的选取标准、定价机制、折扣返利政策、物流、退换货政策、销售回款政策、存货管理情况；查阅公司的银行流水，核验客户销售回款情况、是否按照信用政策执行、是否存在第三方回款。

（8）走访主要经销商客户，了解公司与经销商交易的真实性及具体交易方式，并查看经销商库存，了解其最终销售和库存情况；针对未能接受实地走访的个别经销商，由经销商向公司出具《基本情况说明》，对其基本情况及与发行人及发行人关联方是否存在关联关系予以说明。

（9）针对内控有效性执行内控测试。

（10）对于生产成本核算的核查包括：

1）取得公司《成本核算管理办法》、《成本结账 ERP 系统操作流程》等制度文件，并访谈了财务部相关人员，了解公司成本核算流程及相关内控的具体执行情况。

2）对成本结转情况，抽查部分工单，根据 BOM 表所对应的主要材料来源，结合采购合同与采购价格进行了比对，确定材料成本核算的正确性；抽选部分主要产品对其是否按照 BOM 表领料进行核查，确认公司系统中记录领用材料准确性；

3）结合公司的成本核算与分配方式，对主要产品与主要成本的分配结转执行了进一步的抽样检查，以确认成本结转的恰当性。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（1）鉴于公司拥有激光显示原创技术及核心器件、整机的研发制造能力，东方中原销售网络广泛，而主要品牌的商标“派克斯”由东方光峰持有，因此由东方光峰作为公司向东方中原的销售渠道具有商业合理性，符合合资双方稳定强化

商业合作的利益需求，符合行业惯例。

（2）东方光峰向东方中原销售激光商教投影机的定价机制为成本加成法，公司与东方中原针对每款机型确定东方光峰作为销售渠道的毛利，因东方光峰不承担研发、生产等核心职能，因此其购销差价相对较低。因型号及配置差异，东方光峰向东方中原及其他非关联第三方销售激光商教投影机的价格不完全可比，但毛利率相近，因此发行人向东方中原的销售价格是公允的。

（3）报告期内，公司激光商教投影机销售收入保持较快增长，结合市场竞争状况、公司商教投影机的竞争优势、在手订单情况等情况，公司激光商教投影机销售收入仍有望保持增长，但随着收入规模的持续扩大，收入增速可能逐步趋稳或收窄。

（4）公司激光商教投影机销售价格持续下降以及与鸿合科技纯激光光源投影机价格相比较高具有合理原因。当前，激光商教投影市场竞争充分，未来如出现政府和教育机构控制采购成本，或各品牌厂商为争取订单而降低报价，公司现有品类激光商教投影机的销售价格可能继续呈现下降趋势，对公司激光商教投影机业务的增长情况与盈利能力构成影响。

（5）公司激光商教投影机的毛利率高于鸿合科技具有合理原因，主要为：①公司在核心技术和产品性能上更具优势，产品销售结构中技术含量更高的超短焦产品为主，因此平均销售价格更高。②鸿合科技采用委外 ODM 模式，公司为自主研发制造，更有利于控制成本。③报告期内，公司激光商教投影机生产成本持续下降。

（6）公司经销模式的销售价格与毛利率高于直销模式，主要原因为主要直销客户经营规模较大，向发行人采购定制开发产品的规模也较大，议价能力较强。报告期内，公司激光商教投影机的直销收入大于经销收入，但直销客户集中度高，且销售规模大的直销客户主要为 ODM 客户，对应销售费用低，而经销客户数量多，相对分散，公司开拓和管理经销客户的费用更高，因此经销模式的销售费用率也更高。

（7）鸿合科技智能交互显示产品（含激光投影机）、视源股份智能交互平板

的销售都以经销为主、直销为辅，因此，公司采用买断式经销模式销售激光商教投影机符合行业惯例。

（8）总体上看，公司激光商教投影机业务对直营客户和经销商的信用政策没有显著差异。报告期内，公司制定了财务管理制度和经销商管理制度，对经销商回款管理严格，经销商应收账款与信用政策基本匹配。

（9）激光商教投影机的主要经销商与发行人及其关联方不存在关联关系，且非专门销售发行人产品。尽管经销商在年度间存在一定变化，但经销商总数和经销金额均同步上升，基于公司在激光显示行业内的知名度以及产品竞争力优势，公司激光商教投影机经销业务总体发展稳定。

报告期内，公司主要经销商销售情况良好，截至各期末其从公司采购的商教投影机大部分已实现终端销售，库存较少或没有库存；且该等经销商能按照与公司确定的信用政策回款，除少量存在账期的货款尚未收回，其他绝大部分货款均已收回，且不存在第三方回款情形 。

公司经销模式下的收入真实，不存在向经销商压货提前确认收入的情形，发行人生产成本核算完整。

（10）公司与经销商的定价机制、折扣返利政策、物流、退换货政策、销售回款政策、存货管理等事项已通过制度文件或与经销商签署的合同予以明确，同时，公司在销售管理、仓储管理、物流管理、财务管理等方面均建立了相应的制度规定，实际业务开展遵照执行，形成了有效的内部控制。

（11）公司经销模式收入确认以及定制化产品开发的收入确认原则恰当。

（二）说明按照经销商销售规模分层的进入退出情况

报告期内，激光商教投影机经销商按照销售规模分层的进入退出情况如下：

单位：家

项目	2018 年	2017 年	2016 年
期初经销商数量	**119**	**89**	**/**
其中：500 万≤经销收入	5	0	/
100 万≤经销收入<500 万	24	13	/

项目	2018 年	2017 年	2016 年
50 万≤经销收入<100 万	12	11	/
经销收入<50 万	78	65	/
本期增加经销商	**57**	**65**	**89**
其中：500 万≤经销收入	0	3	0
100 万≤经销收入<500 万	8	5	13
50 万≤经销收入<100 万	8	5	11
经销收入<50 万	41	52	65
本期退出经销商	**52**	**35**	**/**
其中：500 万≤经销收入	1	0	/
100 万≤经销收入<500 万	4	3	/
50 万≤经销收入<100 万	6	2	/
经销收入<50 万	41	30	/
期末经销商数量	**124**	**119**	**89**
其中：500 万≤经销收入	6	5	0
100 万≤经销收入<500 万	30	24	13
50 万≤经销收入<100 万		12	11
经销收入<50 万	88	78	65

（三）说明按照经销商销售规模分层的实地走访比例、函证比例

单位：万元

2018 年度经销商销售规模分层的实地走访比例、函证比例							
销售收入分层	**销售金额**	**走访金额**	**走访比例**	**函证金额**	**函证比例**	**合计金额**	**合计比例**
500 万≤经销收入	7,260.96	7,260.96	100.00%	7,260.96	100.00%	7,260.96	100.00%
100 万≤经销收入<500 万	5,925.86	1,202.26	20.29%	5,621.82	94.87%	5,621.82	94.87%
50 万≤经销收入<100 万	1,243.23	412.76	33.20%	74.97	6.03%	487.74	39.23%
经销收入<50 万	1,052.22	46.01	4.37%	76.51	7.27%	121.30	11.53%
合计	**15,482.27**	**8,921.99**	**57.63%**	**13,034.25**	**84.19%**	**13,491.81**	**87.14%**
2017 年度经销商销售规模分层的实地走访比例、函证比例							
销售收入分层	**销售金额**	**走访金额**	**走访比例**	**函证金额**	**函证比例**	**合计金额**	**合计比例**
500 万≤经销收入	3,625.56	3,625.56	100.00%	3,625.56	100.00%	3,625.56	100.00%
100 万≤经销收入<500 万	5,596.15	2,121.40	37.91%	4,652.66	83.14%	4,652.66	83.14%
50 万≤经销收入<100 万	869.19	83.23	9.58%	72.96	8.39%	156.19	17.97%

经销收入<50 万	696.30	20.49	2.94%	2.62	0.38%	23.10	3.32%
合计	**10,787.20**	**5,850.68**	**54.24%**	**8,353.80**	**77.44%**	**8,457.51**	**78.40%**
2016 年度经销商销售规模分层的实地走访比例、函证比例							
销售收入分层	**销售金额**	**走访金额**	**走访比例**	**函证金额**	**函证比例**	**合计金额**	**合计比例**
500 万≤经销收入	/	/	/	/	/	/	/
100 万≤经销收入<500 万	2,851.28	1,200.23	42.09%	2,851.28	100.00%	2,851.28	100.00%
50 万≤经销收入<100 万	762.65	183.57	24.07%	264.70	34.71%	324.25	42.52%
经销收入<50 万	825.51	37.49	4.54%	124.87	15.13%	124.87	15.13%
合计	**4,439.44**	**1,421.30**	**32.02%**	**3,240.85**	**73.00%**	**3,300.39**	**74.34%**

8.关于原材料耗用与废水量

请发行人进一步说明：（1）报告期内激光器、DMD 芯片、投影镜头耗用量与相关产品产量存在差异的原因及合理性，区分激光光源、激光电视光机、激光显示整机分别说明上述原材料耗用量与产品产量的对应关系；（2）问题 17 回复报告期各期公司分别产生废水 0.74 吨、0.80 吨、1.80 吨，问题 18 回复废水每吨的处理费用为 5,000 元，报告期内用于支付废水拉运处理的相关费用合计 66,393.80 万元，请核实相关数据是否准确。

请保荐机构对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、关于“发行人说明”事项的回复

（一）报告期内激光器、DMD 芯片、投影镜头耗用量与相关产品产量存在差异的原因及合理性，区分激光光源、激光电视光机、激光显示整机分别说明上述原材料耗用量与产品产量的对应关系

1、相关产品产量、产成品对应的原材料耗用数量与报告期各期原材料实际耗用数量的关系

报告期内相关产品产量指当期生产完工的产品数量，即产成品的生产完工数量；其对应的原材料耗用数量，为该产品零部件中的原材料数量。

报告期内激光器、DMD 芯片、投影镜头实际耗用量指该原材料当期实际领用的耗用数量，即原材料的耗用数量。

报告期内，相关产品对应的原材料耗用量，如下表所示：

单位：组、个、台

项目		2018 年	2017 年	2016 年
激光器	激光光源	251,462	280,034	107,192
	激光电视光机	94,905	38,618	90
	激光投影整机及其他	143,114	159,051	143463
	产品对应激光器耗用量 A	**489,481**	**477,703**	**250,745**
DMD 芯片	激光光源	-	-	-
	激光电视光机	61,123	18,986	30
	激光投影整机及其他	34,867	38,417	34,606
	产品对应 DMD 耗用量 A	**95,990**	**57,403**	**34,636**
镜头	激光光源	-	-	-
	激光电视光机	59,747	19,207	5
	激光投影整机及其他	63,599	51,623	36,322
	产品对应镜头耗用量 A	**123,346**	**70,830**	**36,327**

注：激光投影整机及其他除包括激光投影整机产品之外，还包括了微型投影机整机产品

报告期内，相关产品对应的的原材料耗用量与原材料实际领用耗用量之间的差异，如下表所示：

单位：组、个、台

项目		2018 年	2017 年	2016 年
激光器	产品对应原材料耗用量 A	489,481	477,703	250,744
	原材料领用耗用量 B	448,328	480,671	276,570
	差异 C=（B-A）	-41,153	2,968	25,826
	差异率 C/B	**-9.18%**	**0.62%**	**9.34%**
DMD 芯片	产品对应原材料耗用量 A	95,990	57,403	34,636
	原材料领用耗用量 B	95,523	58,297	32,244
	差异 C=（B-A）	-467	894	-2,392
	差异率 C/B	**-0.49%**	**1.53%**	**-7.42%**
镜头	产品对应原材料耗用量 A	123,346	70,830	36,327
	原材料领用耗用量 B	117,801	72,399	34,268
	差异 C=（B-A）	-5,545	1,569	-2,059

项目		2018 年	2017 年	2016 年
	差异率 C/B	-4.71%	2.17%	-6.01%

报告期内，激光光源、激光电视光机、激光显示整机等产品产量与其对应的原材料耗用量的对应关系，如下表所示：

单位：组、个、台

项目		报告期合计	2018 年	2017 年	2016 年
激光器	用于激光光源	638,688	251,462	280,034	107,192
	用于激光电视光机	133,613	94,905	38,618	90
	用于激光投影整机及其他	445,628	143,114	159,051	143,463
DMD 芯片	用于激光光源	-	-	-	-
	用于激光电视光机	80,139	61,123	18,986	30
	用于激光投影整机及其他	107,890	34,867	38,417	34,606
镜头	用于激光光源	-	-	-	-
	用于激光电视光机	78,984	59,747	19,207	30
	用于激光投影整机及其他	151,544	63,599	51,623	36,322
激光器相关产品产量	激光光源	22,604	9,083	9,414	4,107
	激光电视光机	82,466	63,227	19,209	30
	激光投影整机及其他	155,080	63,275	54,932	36,873
DMD 芯片相关产品产量	激光光源	-	-	-	-
	激光电视光机	82,466	63,227	19,209	30
	激光投影整机及其他	108,008	39,022	39,375	29,611
镜头相关产品产量	激光光源	-	-	-	-
	激光电视光机	82,466	63,227	19,209	30
	激光投影整机及其他	155,080	63,275	54,932	36,873
每项产品耗用激光器	激光光源	28.3	27.7	29.7	26.1
	激光电视光机	1.6	1.5	2.0	3.0
	激光投影整机及其他	2.9	2.3	2.9	3.9
每项产品耗用 DMD	激光光源	-	-	-	-
	激光电视光机	1.0	1.0	1.0	1.0
	激光投影整机及其他	1.0	0.9	1.0	1.2
每项产	激光光源	-	-	-	-

项目		报告期合计	2018 年	2017 年	2016 年
品耗用镜头	激光电视光机	1.0	0.9	1.0	1.0
	激光投影整机及其他	1.0	1.0	0.9	1.0

2、相关产品对应的原材料耗用数量与报告期各期原材料实际领用耗用数量形成差异的原因

根据上述测算显示，报告期内产品产量对应的原材料耗用量与原材料实际领用耗用量二者差异较小，报告期内差异率均在 10%以内。上述差异产生的原因，有以下几项：

原材料领用目的	原材料期末状态	原材料耗用与产成品对应的耗用关系
生产半成品	半成品未完工，形成在产品	差异
	半成品完工，形成半成品	差异
	半成品完工，被非生产领用，形成费用	差异
	半成品完工，投入其他半成品生产，形成在产品	差异
	半成品完工，投入生产的产成品完工，形成产成品	一致
生产产成品	产成品未完工，形成在产品	差异
	产成品完工，形成产成品	一致

3、未来公司 ERP 系统升级后，可以提升上述分析的准确性

公司现有的 ERP 系统即 U8 系统功能较为单一、集成性不强，公司本次首次公开发行募集资金拟进行信息系统升级投入，将 U8 系统升级为全球先进的 ERP（企业资源计划）系统，支持集团化运作。ERP 系统主要以供应链管理为核心理念，能够清晰地反映出市场对公司资源整合的要求，可以实现在产品、半成品、产成品等多个存货科目中耗用的重要原材料的数量，便于公司更准确地进行关于原材料耗用与产成品关系的相关测算。

（二）公司报告期各期公司废水产生量、废水拉运处理单价以及污染物拉运合同的相关约定的情况说明

报告期内，公司与深圳市宝安东江环保技术有限公司四次签署了以清洗废水为主的污染物拉运处理合同，分别覆盖 2016-2019 年各期，其中均规定了各项污染物处理的年度预计量及其处理单价，2018 年签署的合同中规定清洗废水的处

理单价为 5,000 元每吨。在上述污染物拉运处理合同项下，如实际污染物超过预计量，则需要支付超额费用；如未达预计量，年度打包服务费用不予退款。

报告期各期公司分别产生清洗废水 0.74 吨、0.80 吨、1.80 吨，报告期内公司支付的污染物拉运处理费用合计为 66,393.80 元。首次问询函回复中所述“报告期内用于支付废水拉运处理的相关费用合计 66,393.80 万元”中单位有误，应为“元”。以下为公司废水拉运处理费用支付的详细情况：

主要覆盖年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
年度打包服务费（元）	20,000.00	20,000.00	8,500.00	11,600.00
超额处理服务费（元）	-	-	3,293.80	3,000.00
处理服务费合计（元）	20,000.00	20,000.00	11,793.80	14,600.00
清洗废水年预计量（吨）	3.00	2.50	2.50	5.00
其他污染物预计量（吨）	0.55	0.42	0.55	0.02
清洗废水年产生量（吨）	-	1.80	0.80	0.74

注：公司于 2018 年 12 月 28 日就 2018 年 12 月 1 日签订的《废物（液）处理处置及工业服务合同》中规定的，覆盖 2018 年 12 月 1 日至 2019 年 11 月 30 日的污染物的打包服务费 20,000 元，进行了支付

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构的主要核查工作如下：

保荐机构核查了发行人报告期各期产成品标准原材料耗用数量与原材料实际耗用数量的测算过程，核查了发行人产成品标准原材料耗用数量与原材料实际耗用数量形成差异的原因，了解了未来发行人 ERP 系统升级后对提升产成品标准原材料耗用数量与报告期各期原材料实际耗用数量之间的差异分析的准确性的效果。

保荐机构取得了报告期内发行人与深圳市宝安东江环保技术有限公司签署的四份污染物拉运处理合同，取得了报告期内发行人与深圳市宝安东江环保技术有限公司的《危险废物转移联单》，核实了废水产生量、污染物年度打包处理服务费以及废水处理单价数据的准确性。

（二）核查结论

保荐机构认为：

报告期内激光器、DMD芯片、投影镜头耗用量与相关产品产量对应的标准原材料耗用数量之间存在的差异均在10%以内，差异较小；存在上述差异的原因，主要系原材料耗用至产成品入库之间存在：原材料领用后期末形成在产品、半成品等其他存货状态的影响，对原材料领用后形成的半成品和产成品的非生产领用的影响，以及不同时期标准BOM中的激光器数量变化造成的影响；上述原因具有合理性。激光光源、激光电视光机、激光显示整机的原材料耗用量与产品产量之间的对应关系明确。

报告期各期公司分别产生废水 0.74 吨、0.80 吨、1.80 吨，发行人与深圳市宝安东江环保技术有限公司 2018 年签署的《废物（液）处理处置及工业服务合同》中规定清洗废水的处理单价为 5,000 元每吨，上述数据准确。首次问询函回复中所述“报告期内用于支付废水拉运处理的相关费用合计 66,393.80 万元”中单位有误，应为“元”。

9.关于存货

2018 年末发出商品期末余额 6,693.93 万元，主要为小米海外版激光电视，期后（2019 年前 4 个月）销售 36.70%，小米为公司提供 SRM 系统查询海外版激光电视的终端销售情况，因此对发出商品函证未予回函。

请发行人补充披露：（1）发行人对发出商品的管理措施，保管、毁损、灭失等风险承担机制；结合小米海外版激光电视的合作模式分析发出商品是否具有订单支持；请以实际在手订单而非销售预测为依据，披露原材料、库存商品和发出商品的订单覆盖率；（2）结合业务领域、主要产品、技术或产品更新速度等因素，分析存货跌价准备计提比例显著低于巴可的合理性。

请保荐机构、申报会计师充分说明在小米对于发出商品函证未予回函的情况下，所采取的替代核查手段以及不同核查手段下的核查比例，是否进行实地核查，并对发出商品的真实性、核算的准确性发表明确意见。

回复：

一、关于“发行人补充披露”事项的回复

（一）发行人对发出商品的管理措施，保管、毁损、灭失等风险承担机制；结合小米海外版激光电视的合作模式分析发出商品是否具有订单支持；请以实际在手订单而非销售预测为依据，披露原材料、库存商品和发出商品的订单覆盖率

回复：

1、发行人对发出商品的管理措施，保管、毁损、灭失等风险承担机制

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论与分析”之“九、发行人财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产构成及其变动分析”之“（5）存货”之“②存货主要构成项目的变动分析”之“E、发出商品”中补充披露。

公司发出商品主要涉及以下四种情形：一是产品在运输途中，客户尚未签收；二是代销模式下代销商尚未售出；三是系统集成项目客户尚未验收；四是采用利润分成模式的，客户尚未实现最终销售。

针对发出商品，公司相关规范如下：（1）产品发运：根据客户下达的订单，公司按照预定的时间向客户发货，同时配送发货单等流转单据作为发出商品流转管理凭据。（2）产品运输：物流部根据客户要求与约定的时间地点，委托第三方物流进行货物发运。（3）产品收货后持续跟踪：销售管理部为发出商品的直接责任部门，需按月对长期未办理产品签收手续或金额较大的发出产品进行持续跟踪，了解发出商品的实际使用、销售情况和客户验收进度，必要时进行实地查看。客户长时间未确认收货等非正常原因，销售部门需出具发出商品分析报告，并向财务部报备。（4）产品最终验收确认：在确认产品已取得验收单、结算单时，公司结转发出商品成本。

公司将产品从仓库交由第三方物流发运至客户，根据运输协议，第三方物流为公司产品购买运输险，在运输过程中发生毁损的责任由第三方物流承担。公司产品由第三方物流安全送抵客户，客户签收后发生的货物毁损责任由客户承担。

2、结合小米海外版激光电视的合作模式分析发出商品是否具有订单支持

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论与分析”之“九、发行人财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产构成及其变动分析”之“（5）存货”之“②存货主要构成项目的变动分析”之“E、发出商品”中补充披露。

2018 年末公司发出商品余额较 2017 年末大幅增长，主要为小米海外版激光电视 3,592.12 万元。公司收到小米通讯订单后组织生产并安排发货，发出的小米海外版激光电视均有订单支持，截至 2018 年末已收到小米通讯的全部款项（不含利润分成款），发出的小米海外版激光电视均有订单支持。该产品公司与小米通讯采取利润分成模式，产品出售给小米通讯时不具备收入确认条件，在小米通讯销售利润实现时确认收入。2019 年以来，随着小米海外版激光电视的陆续售出，公司确认了相应收入。

3、请以实际在手订单而非销售预测为依据，披露原材料、库存商品和发出商品的订单覆盖率

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论与分析”之“九、发行人财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产构成及其变动分析”之“（5）存货”之“⑥各期末存货订单覆盖率及期后销售情况”之“A、订单覆盖率情况”中补充披露。

A、订单覆盖率情况

a、发出商品订单覆盖率

公司发出商品主要按照实际订单发货，2016 年和 2017 年少量产品通过代销方式销售，发给代销商的存货无对应订单，故订单覆盖率未及 100%。报告期内，公司发出商品订单覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2018 年末	2017 年末	2016 年末
发出商品订单对应成本金额	6,693.93	1,044.70	676.05
发出商品期末余额	6,693.93	1,373.09	861.39

发出商品订单覆盖率	100.00%	76.08%	78.48%

b、库存商品、在产品订单覆盖率

公司采用以销定产、适当备货的生产模式，即根据客户订单及销售预测情况制定生产计划并组织安排生产，通过销售与运营规划流程机制（以下简称“S&OP”）实现供需平衡。S&OP 会议每月召开一次，销售管理部每月收集市场未来 3-4 月的需求，并结合在手订单提出销售预测，经审核后提交给 S&OP 决策委员会核准。供应链计划管理部根据核准后的销售预测，结合库存情况制定生产及备货计划。

报告期各期末，公司在手订单及库存商品和在产品订单支持率情况如下：

单位：万元

项目	2018 年末	2017 年末	2016 年末
在手订单对应成本金额	4,510.86	8,889.42	1,858.14
库存商品、在产品余额	10,739.54	10,532.34	8,807.14
库存商品、在产品订单覆盖率	42.00%	84.40%	21.10%

注：在手订单对应成本按当年销售业务毛利率测算。

报告期各期末，公司库存商品和在产品订单支持率分别为 21.10%、84.80%和 42.00%，整体偏低，主要原因：一是公司激光光源主要采用租赁模式，公司通常提前生产、备货以满足影院客户安装需求，该部分用于出租的光源无订单对应。二是公司以未来 4 个月的销售预测进行备货，导致库存商品和在产品余额较高。

2016 年和 2018 年订单支持率较低，主要系公司基于未来 3-4 个月的销售预测和经营规模进行了备货，年末库存商品余额相对较高。

报告期各期末，公司库存商品和在产品与次月发货情况比较如下：

单位：万元

项目	2018 年末	2017 年末	2016 年末
库存商品、在产品余额	10,739.54	10,532.34	8,807.14
次月发货对应成本金额	6,420.82	6,074.06	2,534.50
销存比	59.79%	57.67%	28.78%

注 1：销存比=次月发货/期末库存商品及在产品。

注 2：次月发货包括发出的用于出租的激光光源，次月发货对应成本按当年销售业务毛利率测算。

报告期各期末，公司销存比分别为 28.78%、57.67%和 59.79%。为了满足客户需求并保证及时供货，公司依据市场经验在各月末均保持一定量的库存。整体来看公司期末库存商品储备合理。

c、原材料订单覆盖率

报告期各期末，公司直接材料（包括委外加工物资）的订单支持率如下：

单位：万元

项目	2018 年末	2017 年末	2016 年末
原材料占销售成本比例	89.05%	88.06%	85.68%
在手订单对应成本金额	4,510.86	8,889.42	1,858.14
估算所需原材料成本	4,016.92	7,828.02	1,592.06
原材料、委外加工物资余额	19,053.42	19,913.73	9,389.73
原材料、委外加工物资订单覆盖率	21.08%	39.31%	16.96%

注：在手订单对应成本按当年销售业务毛利率测算。

报告期各期末，公司原材料和委外加工物资订单覆盖率分别为 16.96%、39.31%和 21.08%，整体偏低，主要原因：一是公司根据未来 4 个月的销售预测制定备货计划。二是公司产品种类和规格较多，所需原材料品类亦较多，需保持一定库存以备生产。三是公司产品的关键部件主要从国外进口，供货周期较长，为了保证供货的及时性和连续性，需保持一定库存。四是公司对售出产品提供质保服务，需为原有型号产品储备备品备件，该部分原材料无订单对应。

（二）结合业务领域、主要产品、技术或产品更新速度等因素，分析存货跌价准备计提比例显著低于巴可的合理性。

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论与分析”之“九、发行人财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产构成及其变动分析”之“（5）存货”之“③存货跌价准备分析”之“B、存货跌价准备计提的充分性”中补充披露。

报告期各期末，巴可存货跌价准备计提比例分别为39.57%、40.88%和37.89%，计提比例较高。巴可成立于 1934 年，其投影产品主要用于：商务（会议室、控制室及公司空间）、医疗保健（放射科及手术室）和娱乐（电影院、现场活动及景点）三大领域。2018 年，娱乐板块收入占比 43%、商务板块收入占比 33%、医疗板块收入占比 24%。巴可产品类型多样，包括投影仪、LED 显示器、平板显示器、LCD 及 LED 视频墙、数字手术室、医疗显示器等，随着其逐步淘汰某些盈利能力较差的业务，存货跌价准备增加。与巴可相比，公司业务范围、产品种类、经营规模相对较小，且公司从 2016 年起才进入快速发展阶段，存货库龄较短，相应跌价风险较小。此外，公司一直致力于技术升级并应用于产品性能的提升和优化，紧跟行业和市场发展趋势研发新产品，保持对同行业跟随者和竞争者的技术性能优势。公司主要产品盈利能力较强，被新产品和新技术快速迭代的风险较小。

报告期内，公司与巴可确认为费用的存货跌价准备占收入的比例如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
巴可	0.6%	0.8%	1%
公司	1.42%	1.00%	1.40%

报告期各期，公司计入损益的存货跌价准备占当期销售收入的比例明显高于巴可，报告期内公司存货跌价准备计提充分。巴可存货跌价准备占比较高主要受其成立时间悠久、历史存货跌价准备金额较大影响。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

1、针对小米发出商品未回函的替代程序包括：

（1） 从小米的 SRM 系统获取对账单明细，核实公司的发货情况；

（2） 获取并检查小米的签收单，并与发货信息比较；

（3） 获取检查销售订单，并与发货数据比较，核实交易真实性；

（4） 获取物流信息，检查公司对小米发货的物流情况；

（5） 检查公司开票明细，并与销售、发货数据比较；

（6） 获取海外分成对账明细，并与公司发货数据、收入确认数据比较；

（7） 检查小米的回款情况，核实销售的真实性。

2、不同核查手段下的核查比例

年度	发出商品金额（万元）	SRM 对账单	签收单	合同检查	物流信息	开票信息
2018 年	4,137.28	89.15%	89.15%	89.15%	74.50%	89.15%
2017 年	163.85	83.04%	83.04%	83.04%	-	83.04%

3、实地核查

因产品已经发出且小米已经验收入库，经与小米沟通，小米不同意公司和中介机构对该部分发出商品进行实地核查。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为，公司对发出商品的核算准确、真实。

10.关于股份支付

请发行人补充披露：（1）2017 年 1 月以 8 倍市盈率确定公司整体估值 46,327.59 万元、2017 年 7 月确定公司整体估值 48,580.33 万元、2018 年 1 月以员工持股平台光峰达业增资价格 4.3 元作为公允价格的依据、恰当性，是否充分考虑了入股时间、业绩变动和预期、市场变化、同行业水平、最新成交转让价格、即将申报 IPO 等因素，是否存在少计股份支付的情况；（2）新实施的员工激励计划与 APPO 期权计划中在职的 19 名授予对象是否相同，新员工激励计划的实施日与 APPO 期权计划的取消日是否接近，结合员工股权（期权）数量及持股比例、行权价格及增资价格确定依据、相关价格前后是否发生变化，说明新实施的员工激励计划与取消 APPO 期权计划是否属于一揽子交易，不作股份支付处理的具体依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、关于“发行人披露”事项的回复

以下内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、发行人盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用分析”之“（4）股份支付费用”中补充披露。

（一）2017 年 1 月以 8 倍市盈率确定公司整体估值 46,327.59 万元、2017 年 7 月确定公司整体估值 48,580.33 万元、2018 年 1 月以员工持股平台光峰达业增资价格 4.3 元作为公允价格的依据、恰当性，是否充分考虑了入股时间、业绩变动和预期、市场变化、同行业水平、最新成交转让价格、即将申报 IPO 等因素，是否存在少计股份支付的情况

1、发行人确定的股份公允价格及确认的股份支付费用情况

序号	时间	事项	增资价格（元/股）	股份公允价格（元/股）	确定公允价值的方法	股份支付费用（万元）
1	2017 年 1 月	原石投资认缴发行人新增出资额 2,252.7410 万元	1	1.41	以 2016 年度归属于母公司所有者的每股收益，按照 8 倍市盈率计算	642.32
2	2017 年 7 月	原石投资认缴发行人新增出资额 161.2090 万元	1	1.41		42.36
3	2018 年 1 月	光峰成业认缴发行人 1,039.4846 万元出资额	1	4.3	参考公司 2017 年盈利状况和财务表现以及相近时期外部投资人受让公司合伙企业股东财产份额的价格。以 2017 年度归属于母公司所有者的每股收益为基础，4.3 元对应的市盈率倍数为 14.39 倍。	2,233.80

同行业内与发行人业务类型、业务模式较为接近的企业，其估值数据难以从公开渠道获得。适当参考发行人所属大行业上市公司的估值水平，发行人根据自身经营发展情况和增长预期，以增资前最近一年经审计的财务数据为基础，按照合理估值倍数确定股份公允价值。发行人同时还参考相近时期外部投资人受让公司合伙企业股东财产份额的价格，在确认股份支付费用时采用的公允价格不低于前述间接权益转让价格。

此外，北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）对发行人截止评估基

准日 2017 年 12 月 31 日的全部权益价值进行了评估，并出具了《深圳市光峰光电技术有限公司拟增资扩股所涉及的深圳市光峰光电技术有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（北方亚事评报字[2018]第 01-331 号），经其采用收益法评估，发行人截止 2017 年 12 月 31 日的全部权益价值为 148,144.14 万元，对应每股价值为 4.20 元。光峰达业 2018 年 1 月增资价格高于此评估价格。

2、发行人确定公允价值的方法合理、恰当

（1）已考虑入股时间和上市进程对整体估值的影响

发行人境内上市的重要时间节点如下：

序号	时间	重要事项
1	2016 年 12 月	APPO、APPO 全体股东、绎立锐光、光峰有限、光峰有限全体股东等相关方共同签署《重组协议》，启动拆除境外架构。
2	2017 年 1-2 月	2017 年 1 月，发行人唯一股东光峰控股同意，发行人增加注册资本，由 APPO 的部分股东或其同一控制下的关联方认缴增资份额，同时实际控制人持股平台原石投资亦同步增资，增资价格均为每 1 元出资额投资 1 元。 本次增资目的：（1）为将境外股权平移落回境内，APPO 部分股东或其同一控制下的关联方以增资方式取得发行人股份，为股权平移相关的第一轮境内增资；（2）实际控制人增持增强控制权，满足境内上市对控制权稳定的要求。 2017 年 2 月，上述股权变动经深圳市市监局核准。
3	2017 年 7 月	（1）2017 年 7 月，发行人股东会同意发行人增加注册资本，由 APPO 的部分股东或其同一控制下的关联方认缴增资份额，同时实际控制人持股平台原石投资亦同步增资，增资价格均为每 1 元出资额投资 1 元；邬建辉因退出投资而转让发行人股份。 本次增资目的同 2017 年 1 月，为股权平移相关的第二轮境内增资。 同月，上述股权变动经深圳市市监局核准。 （2）2017 年 7 月 10 日，发行人与绎立锐光签署《业务重组协议》，约定以 2017 年 6 月 30 日为合并日，绎立锐光向发行人转移其从事的激光影院技术业务以及相关经营性资产与负债。
4	2017 年 11-12 月	2017 年 11 月，发行人股东会同意发行人增加注册资本，由 APPO 的部分股东或其同一控制下的关联方认缴增资份额，增资价格均为每 1 元出资额投资 1 元。 本次增资目的，同 2017 年 1 月、2017 年 7 月，为股权平移相关的第三轮境内增资。 2017 年 12 月，上述股权变动经深圳市市监局核准。
5	2018 年 1-2 月	2018 年 1 月，发行人董事会同意发行人增加注册资本，由员工股权激励平台光峰达业认缴增资份额，同时实际控制人持股平台光

序号	时间	重要事项
		峰成业亦同步增资，光峰达业、光峰成业增资价格分别为每 1 元出资额投资 1 元和 4.3 元。 本次增资目的：（1）实施第一期员工股权激励，增强核心员工积极性及凝聚力；（2）实际控制人增持增强控制权，满足境内上市对控制权稳定的要求。 2018 年 2 月，上述股权变动经深圳市市监局核准。
6	2018 年 5 月	（1）2018 年 5 月，发行人董事会同意发行人增加注册资本，由员工股权激励平台光峰达业认缴增资份额，增资价格为每 1 元出资额投资 4.3 元。 本次增资目的：实施第二期员工股权激励。 同月，上述股权变动经深圳市市监局核准。 （2）发行人全体股东实缴出资，发行人以 2018 年 5 月 31 日作为股改基准日。
7	2018 年 5-6 月	（1）截至 2018 年 5 月 17 日，原 APPO 期权计划中在职的 19 名授予对象已与 APPO 签署期权计划终止协议； （2）2018 年 5 月 30 日，上述 19 名激励对象中在发行人（含发行人控股子公司）任职的，通过向光峰德业增资取得光峰德业的财产份额，从而间接持有发行人权益； （3）2018 年 5 月 31 日，上述 19 名激励对象中在发行人关联方任职的，通过受让李屹在光峰宏业的财产份额，间接持有发行人权益； （4）2018 年 6 月 5 日，上述 19 名激励对象中其他在发行人（含发行人控股子公司）任职的，通过向光峰达业增资取得光峰达业的财产份额，从而间接持有发行人权益。
8	2018 年 7 月	发行人于 2018 年 7 月 20 日由有限责任公司变更为股份有限公司。
9	2018 年 8 月	发行人向深圳证监局提交辅导备案申请。
10	2019 年 3 月	2019 年 3 月 20 日，发行人取得深圳证监局出具的《关于对深圳光峰科技股份有限公司辅导工作的无异议函》。
11	2019 年 3 月	2019 年 3 月 22 日，发行人向上交所提交科创板上市申请。

发行人自 2016 年底筹划境内上市，并启动境外架构拆除，至 2019 年 3 月提交科创板上市申请，合计历时约 2 年 3 个月的时间。其中，原石投资于 2017 年 1 月、2017 年 7 月分两次向发行人增资时，还处于发行人上市进程的较早阶段；2018 年 1 月光峰达业、光峰成业向发行人增资时，发行人已完成业务重组和三轮股权平移对应的增资，但尚未完成股改，属于发行人上市进程的中期阶段。鉴于 2018 年 1 月更接近申报上市时点，申报确定性更高，因此本次增资的估值水平 14.39 倍高于 2017 年 1 月、2017 年 7 月的 8 倍。

（2）2017 年 1 月至 2018 年 5 月期间，除员工股权激励平台光峰达业、实际控制人持股平台原石投资及光峰成业向发行人增资以外，发行人未有其他外部融资，因此发行人本身没有外部融资价格可作为估值的参考依据。

（3）2017 年 1 月至 2018 年 5 月期间，发行人历次股权转让交易价格均低于用于确认股份支付费用所采用的公允价格。

2017 年以来，发行人部分股东分别于 2017 年 7 月、2017 年 9 月、2017 年 12 月转让发行人股权，具体情况如下：

序号	时间	转让方	受让方	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	是否属于同一控制下或关联方之间的转让
1	2017 年 7 月	邬建辉	光峰控股	149.0347	1.00	否
2	2017 年 9 月	西塔科技	海峡光峰	2,506.4737	1.00	是
3	2017 年 12 月	大潮汕投资	郑咏诗	583.3817	1.17	是
4	2017 年 12 月	杨丽鸣	Green Future	621.0009	1.30	是
5	2017 年 12 月	珠西投资	Green Future	186.9598	1.36	否

2017 年 1 月、2017 年 7 月确认股份支付费用采用的公允价格为每股 1.41 元，2018 年 1 月确认股份支付费用采用的公允价格为每股 4.3 元，均高于上表所列 2017 年度历次不属于同一控制下或关联方之间股权转让的交易价格。

此外，2018 年 5 月，李屹将其持有的金镭晶投资部分合伙份额对外转让，转让价格为 4.3 元，与光峰达业向发行人增资的价格无差异。

（4）估值水平的提升已反映发行人业绩增长趋势和持续增长预期。

发行人报告期内的主要财务数据对比如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
主营业务收入	138,572.72	80,558.79	35,495.47
净利润	21,155.12	11,287.04	1,801.50
其中：归属于母公司股东的净利润	17,697.11	10,539.34	1,394.36
项目	**2018.12.31**	**2017.12.31**	**2016.12.31**

未分配利润	11,262.31	214.36	-4,789.47
所有者权益	82,689.90	13,147.42	8,980.83
其中：归属于母公司股东的权益	71,591.35	7,057.22	4,853.69

发行人自 2016 年度开始经营规模进入快速增长轨道，2016 年度获得净利润 1,801.50 万元。但因前期研发投入较大，累计未分配利润依然为负。2017 年度，发行人激光电影放映机光源、激光电视、激光商教投影机等产品的销售收入、以及光源租赁服务收入均取得大幅增长，带动主营业务收入和净利润分别较 2016 年度同期增长 126.96%、526.54%，净利润规模超过 1 亿元，且截至 2017 年末发行人已不存在累计亏损。此外，发行人 2017 年度完成同一控制下的业务合并，从关联方绎立锐光收购中影光峰 55%股权，完善了激光电影放映业务的商业布局。2018 年度，受益于激光电视销售收入和光源租赁服务收入的快速增长，发行人收入和利润依然保持双高增长。

综上，2018 年 1 月发行人估值水平高于 2017 年 1 月、2017 年 7 月，已反映了 2016 年以来发行人经营业绩的快速增长和持续向好发展预期。

（5）估值水平的变动不违背同期证券市场走势

2016 年 12 月末至 2018 年 1 月末，证券市场主要指数及其涨跌幅情况如下：

代码	名称	2018 年 1 月末收盘价	2016 年 12 月末收盘价	涨跌幅
000001.SH	上证综指	3,480.83	3,103.64	12.15%
399001.SZ	深证成指	11,159.68	10,177.14	9.65%
399005.SZ	中小板指	7,420.66	6,472.23	14.65%
399006.SZ	创业板指	1,735.06	1,962.06	-11.57%

除创业板指数有所下降外，上证综指、深圳成指和中小板指都取得一定增幅。发行人估值水平上升不违背证券市场总体走势。

综上，发行人确定股份公允价值时已充分考虑了入股时间、业绩变动和预期、市场变化、最新成交转让价格、即将申报 IPO 等因素的影响，确定的估值倍数合理，公允价格不低于经具有证券期货从业资格的评估机构评估的结果，因此 2017 年 1 月、2017 年 7 月、2018 年 1 月增资采用的公允价格依据充分、恰当，

不存在少计股份支付的情况。

（二）新实施的员工激励计划与 APPO 期权计划中在职的 19 名授予对象是否相同，新员工激励计划的实施日与 APPO 期权计划的取消日是否接近，结合员工股权（期权）数量及持股比例、行权价格及增资价格确定依据、相关价格前后是否发生变化，说明新实施的员工激励计划与取消 APPO 期权计划是否属于一揽子交易，不作股份支付处理的具体依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

1、新实施的员工激励计划与 APPO 期权计划中在职的 19 名授予对象是否相同，新员工激励计划的实施日与 APPO 期权计划的取消日是否接近

发行人新实施的员工激励计划主要针对高管、核心骨干、部门重要员工等，合计 59 名员工（其中 7 名现已离职），包括 9 名 APPO 期权计划授予对象。形成人员差异的主要原因为，发行人制定新的员工激励计划时，综合考虑了员工的职级、工作业绩、历史贡献、发展潜力等，在参考原 APPO 期权计划授予情况的基础上，扩大了重要员工的激励范围。2018 年 5 月 30 日，8 名 APPO 期权计划授予对象通过向光峰德业增资间接取得发行人权益；2018 年 6 月 5 日，剩余 1 名 APPO 期权计划授予对象通过向光峰达业增资间接取得发行人权益，前述授予对象取得光峰达业/光峰德业份额的价格为每股 4.3 元。

2018 年 5 月 31 日，6 名未在发行人（含控股子公司）任职的中国籍员工通过受让李屹持有的光峰宏业份额，间接持有发行人权益，受让价格为每股 4.3 元。

2018 年 5 月 25 日，4 名 APPO 期权计划外籍授予对象通过向 Blackpine 增资间接取得发行人权益。

APPO 期权计划的 19 名授予对象与 APPO 签署期权计划终止协议的时间为 2018 年 5 月 17 日。

综上，新员工激励计划的实施日、未在发行人任职的 APPO 期权计划中国籍授予对象间接取得发行人权益的日期、外籍授予对象间接取得发行人权益的日期与 APPO 期权计划的取消日接近。

2、结合员工股权（期权）数量及持股比例、行权价格及增资价格确定依据、

相关价格前后是否发生变化，说明新实施的员工激励计划与取消 APPO 期权计划是否属于一揽子交易，不作股份支付处理的具体依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

发行人新实施的员工激励计划与 APPO 期权计划在员工股权（期权）数量及持股比例、行权价格及增资价格上存在一定差异，主要原因为：（1）APPO 期权计划是 APPO 于 2010 年 3 月至 2016 年 3 月分批授予的期权，授予时间较早，授予时主要考虑了当时激励对象的选择范围及其过往贡献，并结合当时对 APPO 的发展预期。行权价格系参考 APPO 当时的业绩状况和前一次融资价格（如有）。而发行人 2018 年 5 月实施新员工激励计划时，综合考虑了近几年公司发展过程中的人才储备，在激励对象的选择上不仅包括入司较长时间、做出历史贡献的员工，也包括一批新引进的高管人员、核心研发人员以及其他重要员工等，激励范围更广；（2）激励股份数量上系根据职级、工作业绩、历史贡献、发展潜力等因素综合确定，评估因素更多；（3）增资价格则参考公司 2017 年盈利状况和财务表现以及相近时期外部投资人受让公司合伙企业股东财产份额的价格，且高于第三方评估机构出具的评估结果。

根据《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2014]37 号），境内居民以境内外合法资产或权益向特殊目的公司出资前，应向外汇局申请办理境外投资外汇登记手续。办理境外投资外汇登记后，方可办理后续业务。如境内居民未按规定办理相关外汇登记的，外汇局将根据《中华人民共和国外汇管理条例》的相关规定进行处罚。鉴于 APPO 期权的激励对象大部分为中国籍员工，受限于境外投资手续及外汇管理等客观原因影响，中国籍员工无法取得 APPO 期权行权和认股前所必需的对外投资和外汇管理合规手续，因此拆除境外架构进程中 APPO 只能取消已授予的期权。

报告期内，APPO 仅在 2016 年 3 月 1 日向 7 名对象授予期权，每份期权行权后可持有 1 股 APPO A 类普通股，行权价格为每股 3 美元。

2015 年 11 月至 2016 年 5 月期间，转债投资人乐利投资、珠西投资、ALFE、大潮汕投资先后向 APPO 发出转股通知，要求将其持有的可转债券转换为直接持股。2016 年 8 月 1 日，APPO 董事会同意前述转股安排，转股价格为每股 3 美元，

转股后该等投资人持有 APPO B 类普通股。与 A 类普通股相比，B 类普通股存在优先购买权、优先清算权等权利安排，而这些特殊权利条款具有价值。

综上，鉴于报告期内 APPO 授予员工期权的时间为 2016 年 3 月 1 日，比 APPO 董事会同意乐利投资、珠西投资、ALFE、大潮汕投资等转债投资人转股的时间 2016 年 8 月 1 日要早 5 个月，同时员工期权行权价格与前述投资人转股的价格一致，且投资人转股后持有的 B 类普通股的特殊权利多于 APPO 期权计划对应 A 类普通股的权利，因此认为 APPO 期权计划的行权价格公允，无需确认股份支付费用。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

针对发行人 2018 年股权激励计划、APPO 期权计划、发行人 2017-2018 年度相关增资及前述事项涉及的股份支付费用（如有），保荐机构和申报会计师进行如下核查：

1、查阅了发行人、光峰达业、光峰德业、光峰宏业的工商登记资料；

2、通过国家企业公示系统进行了企业公示信息查询并取得了发行人的书面确认；

3、查阅了发行人审计报告、北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）出具的《深圳市光峰光电技术有限公司拟增资扩股所涉及的深圳市光峰光电技术有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（北方亚事评报字[2018]第 01-331 号）；

4、查阅了 2016 年 12 月-2018 年 1 月上证综指、深证成指、中小板指和创业板指等主要市场指数的走势；

5、查阅了《开曼法律意见书》、《香港法律意见书》、APPO 与 19 名在职授予对象签署的期权终止协议；

6、复核股份支付费用的计算过程。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人 2017 年 1 月以 8 倍市盈率确定公司整体估值 46,327.59 万元、2017 年 7 月确定公司整体估值 48,580.33 万元、2018 年 1 月以员工持股平台光峰达业增资价格 4.3 元作为公允价格的依据充分、恰当，在确定股份公允价值时已充分考虑了入股时间、业绩变动和预期、市场变化、同行业水平、最新成交转让价格、即将申报 IPO 等因素，不存在少计股份支付的情况。

2、发行人 2018 年度新实施的员工激励计划综合考虑了企业发展变化和在新时点下的实际情况，激励对象范围更广，确定激励股份数量考虑的评估因素更全面，增资价格也体现了公司最新经营财务状况及股份公允价值。鉴于发行人员工取得激励股份的价格参考公司股份公允价值，因此无需确认股份支付费用；同时，报告期内，授予的 APPO 期权计划行权价格与同期投资人债转股价格一致，且投资人转股后持有的 B 类普通股特殊权利多于 APPO 期权计划对应的 A 类普通股，因此亦无需确认股份支付费用；前述相关会计处理符合企业会计准则的规定。

11.关于其他问题

请发行人补充披露：（1）电影院放映光源行业的主要企业及市场份额情况；（2）公司向关联方中影、小米和东方数码销售商品的价格确定和调整机制、期间价格变动情况、上述关联方向其他方采购的价格和机制，关联交易的未来趋势，并按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》（以下简称《准则》）的要求披露报告期内发生的全部关联交易的简要汇总表；（3）报告期内汇兑损益波动较大的原因及发行人的应对措施。

请发行人进一步说明：（1）结合租赁房屋的具体用途、对发行人的重要程度、租赁费用的公允性、租赁期限、到期后的续约安排、相关处置方案等，说明相关房产均系租赁取得是否对发行人的资产完整性构成重大不利影响；（2）在境外架构拆除前存在先由关联方 YLX 采购再转销给发行人的情况，上述情况的累计发生额、采购价差的累计影响，上述行为是否符合外汇管理的规定，是否存在法律风险；（3）2018 年度，公司存在支付罚金滞纳金 13.34 万元的情况，相关行政处罚事项是否完整披露；（4）2017 年向中影器材销售激光电影放映机光源的价格较其他销售对手方的交易单价低 20%的原因，价格是否显失公允；

（5）第 243 页外销收入与第 244 页境外销售收入不一致的原因，第 246 页向中影器材等客户销售 8S、10S 光源的价格与第 239 页 8S 等三个型号光源单价差异较大的原因。

请保荐机构对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、关于“发行人补充披露”事项的回复

（一）电影院放映光源行业的主要企业及市场份额情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）公司主要产品和服务情况”进行了补充披露如下：

截至 2018 年末，我国电影院放映光源行业的主要企业及市场份额情况，如下表所示：

序号	单位名称	激光光源部署台数	占比
1	中影光峰激光影院技术（北京）有限公司	14,018	59.83%
2	山西汉威激光科技股份有限公司	2,070	8.83%
3	深圳市中科创激光技术有限公司	812	3.47%
4	北京镭创高科光电科技有限公司	404	1.72%
5	中影迪威激光显示技术有限公司	248	1.06%
6	杭州中科极光科技有限公司	239	1.02%
7	无锡海勒激光影视技术有限公司	15	0.06%
8	放映机整机厂销售的激光放映机	5,625	24.01%

（二）公司向关联方中影、小米和东方数码销售商品的价格确定和调整机制、期间价格变动情况、上述关联方向其他方采购的价格和机制，关联交易的未来趋势，并按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》（以下简称《准则》）的要求披露报告期内发生的全部关联交易的简要汇总表

1、公司向关联方中影销售商品的价格确定和调整机制、期间价格变动情况、中影向其他方采购的价格和机制，关联交易的未来趋势

以下内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“1、经常性关联交易”之“（1）向关联方销售商品或提供服务”之“1）中影器材及其关联方”中补充披露。

公司向中影器材及其关联方的销售和租赁价格以市场价格为基础，经双方协商确定。双方会结合市场情况、生产成本变动协商价格调整。报告期内同一型号光源单价稳定，未发生重大变动。

中影器材及其关联方参照市场价格直接向供应商进行采购。中影器材及其关联方除向公司采购、租赁激光光源外，未向其他方采购或租赁类似产品。

未来随着国内影院数字化改造的加快、激光放映的普及以及产品和技术的不断推陈出新，公司向中影器材及其关联方销售、租赁光源的规模将保持并可能进一步扩大。同时，随着公司生产规模的扩大和市场知名度的提升，公司积极发展除中影器材及其关联方以外的客户，目前公司已与巴可、金逸影视、横店影视等公司在激光光源方面进行合作，未来中影器材及其关联方的收入占比将随之下降。

2、公司向关联方小米销售商品的价格确定和调整机制、期间价格变动情况、中影向其他方采购的价格和机制，关联交易的未来趋势

以下内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“1、经常性关联交易”之“（1）向关联方销售商品或提供服务”之“2）小米通讯”中补充披露。

峰米科技向小米通讯销售米家激光电视的价格，系双方根据小米终端销售价格以及约定的小米销售毛利率确定。双方价格调整机制为：依据双方产品策略和市场竞争环境的变化，兼顾成本变化，进行不定期的定价讨论；如有必要，可在定价讨论后调整相关产品价格，并自下批订单起执行，前期发货不补差价。

2017-2018 年，峰米科技向小米通讯销售激光电视的价格未发生重大变动，2018 年平均售价下降 2.67%，主要系针对 2018 年“双 11”线上促销活动，峰米科技给予一定价格折让。

小米通讯除向峰米科技采购激光电视以外，未向其他方采购激光电视。

随着激光电视普及度提高，激光电视产业将保持快速增长，根据奥维云网的预测，我国激光电视 2018 年至 2021 年的三年复合增长率可达 64.87%。公司研发制造的激光电视产品性能优明显，市场份额排名第一；小米拥有广泛的销售网络渠道，且自 2018 年开始销售海外版激光电视产品；因此，为推动国内外激光电视的销售增长，公司与小米通讯之间关联交易的金额将保持并可能进一步扩大。于此同时，公司自有品牌“WEMAX”激光电视的销售收入亦同步增长，销售占比有望进一步上升。

3、公司向关联方东方数码商品的价格确定和调整机制、期间价格变动情况、中影向其他方采购的价格和机制，关联交易的未来趋势

以下内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“1、经常性关联交易”之“（1）向关联方销售商品或提供服务”之“3）东方数码、东方教育”中补充披露。

公司综合考虑生产成本、合理利润率以及竞品价格等因素，与东方中原协商确定销售价格。公司与东方中原每年会基于销售策略和市场竞争环境的变化，兼顾成本变化，对产品销售价格进行评估，如有必要，可在评估后调整相关产品价格，并自调整次月开始执行。

2017 年度、2018 年度，公司向东方中原的销售价格分别下降 1.82%和 11.38%，2018 年度下降幅度较大的原因主要系：当年公司向东方中原销售短焦激光投影机的销量增幅较大，导致售价较高的超短焦激光投影机销量占比和销售额占比下降，同时双方对部分机型做了小幅价格调整。

东方中原的激光商教投影机主要采购自公司，同时东方中原也是日立旗下品牌麦克赛尔投影机的经销商，故有少量激光投影机采购自麦克赛尔。根据东方教育向发行人出具的说明，其向麦克赛尔采购的激光投影机定价机制为：在保障麦克赛尔合理利润的前提下，双方参考市场价格协商确定；2018 年度，东方教育向东方光峰采购的四个主要型号激光投影机的采购价格与其向麦克赛尔采购相近激光投影机的价差幅度在 5%左右。

公司与东方中原合资成立东方光峰，共同推广合资品牌“派克斯”激光商教投影机，2018 年“派克斯”销量份额位列第二，品牌价值大幅提升。于此同时，公司也同步推广“光峰”品牌激光投影机，2018 年销售额接近激光商教投影机销售额的一半。未来公司向东方中原的销售仍可能保持较高规模，但销售占比可能因“光峰”品牌投影机销售额的扩大和其他 ODM 客户业务量的上升而有所降低。

4、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的要求披露报告期内发生的全部关联交易的简要汇总表

以下内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）报告期内的关联交易情况”中补充披露。

报告期内，发行人关联交易简要汇总表如下：

单位：万元

交易方向	交易方	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31	2016 年度 /2016.12.31
1、经常性关联交易				
向关联方销售商品或提供服务	中影器材及其控股子公司	6,947.78	4,881.67	93.14
	中影器材的其他关联公司	2,106.91	932.43	1,323.81
	小米通讯及其关联方	24,729.78	7,736.66	-
	东方数码、东方教育	13,826.14	13,052.09	10,112.23
向关联方采购商品	YLX	-	-	5,617.60
	中影器材及其控股子公司	5,823.13	1,512.29	648.90
	中影器材的其他关联公司	7.55	25.19	-
	小米通讯	7,482.52	3,004.29	-
支付董事、监事、高级管理人员薪酬		724.09	156.34	134.98
2、偶发性关联交易				
2016 年关联方股权转让交易金额		-	-	1,104.00
2017 年同一控制下的业务与资产重组交易金额		-	8,086.47	-
2018 年关联方股权转让交易金额		814.14	-	-
向关联方销售商品		23.10	1.18	242.31
关联方员工薪酬		3.10	24.80	-
3、关联方资金拆借				
发行人向关联方拆出资金（期末余额）		-	8,542.64	-

交易方向	交易方	2018 年度/2018.12.31	2017 年度/2017.12.31	2016 年度/2016.12.31
发行人向关联方拆入资金（期末余额）		-	275.36	6,747.89
4、关联方担保				
发行人向关联方提供担保（期末余额）		-	2,000.00	5,900.00
发行人接受关联方担保（期末余额）		133,400.00	34,500.00	7,500.00
5、关联租赁		146.25	91.67	39.48

（三）报告期内汇兑损益波动较大的原因及发行人的应对措施

以下内容已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“八、发行人盈利能力分析”之“八、发行人盈利能力分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用分析”之“（2）汇兑损益分析”中补充披露。

（2）汇兑损益分析

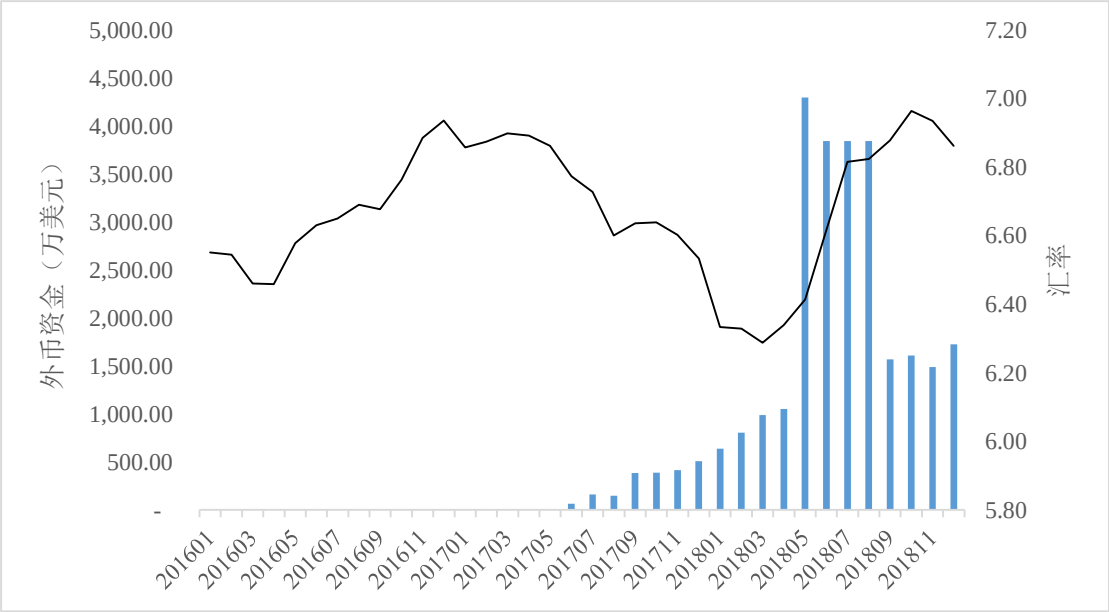
随着公司业务发展，投资及经营形成外币资产及负债规模持续扩大，汇率波动形成汇兑损益对公司损益的影响也相应增加。

报告期内，报告期内，公司汇兑收益分别为-128.14 万元、65.59 万元和2,422.07 万元，变动主要原因如下：

①外币资金受汇率波动的影响

公司在 2016 年度、2017 年度外币资金余额处于较低水平，产生的汇兑损益金额较小；2018 年由于海外架构拆除，原存放于境外的外币资本金转移至境内，且汇率在 2018 年 4 月-11 月快速上升，形成了较大金额的汇兑收益。

公司各期外币资金水平与汇率变动趋势见下图：



注：柱状图示为公司各期外币资金余额水平，折线图示为汇率变动趋势

②外币采购规模不断增长

报告期内公司外币采购规模分别为 2,824.09 万美元、5,191.86 万美元和 5,064.16 万美元。公司外币采购主要以美元采购为主，2016 年美元兑人民币汇率整体呈上升趋势，外币采购形成外币应付大于外币预付，公司 2016 年美元采购呈现汇兑损失。2017 年美元兑人民币汇率全年呈下降趋势，整体公司外币采购形成外币应付大于外币预付，公司 2017 年美元采购呈现汇兑收益。2018 年美元兑人民币汇率全年整体汇率呈上升趋势，公司外币采购形成外币应付小于外币预付，公司 2018 年美元采购呈现汇兑收益。

2016 年、2017 年公司外币资产金额及交易规模都较小，公司外汇管理主要目标为满足经营性需要。2018 年随着投资及外币交易规模扩大，外币资金余额及结算的外汇风险敞口迅速增加。未来在满足经营性需要的同时，公司将兼顾锁定交易成本、规避汇率风险的目标，通过控制外币资产及负债的规模及开展外汇资金交易业务等方式最大程度降低外汇风险。

具体措施如下：（1）通过加强外币应收应付规模及期限的管理，提高自然对冲比例，控制外汇资产及负债敞口规模；（2）利用银行金融工具，开展外汇资金交易业务，通过对外汇汇率的走势研判，利用合约锁定结/购汇汇率，对外币销售及采购进行成本锁定，防范市场风险，实现外汇资产的保值增值。

二、关于“发行人说明”事项的回复

（一）结合租赁房屋的具体用途、对发行人的重要程度、租赁费用的公允性、租赁期限、到期后的续约安排、相关处置方案等，说明相关房产均系租赁取得是否对发行人的资产完整性构成重大不利影响。

截至 2019 年 4 月 30 日，发行人及其控股子公司的 29 处租赁物业及其具体用途、租赁费用的公允性、租赁期限，详见本回复附件二：租赁物业。

1、租赁物业对发行人的重要程度及其可替代程度

公司租赁房屋的具体用途包括办公、厂房、研发、宿舍等，其中深圳市南山区学府路 63 号高新区联合总部大厦为公司主要办公场所、深圳市宝安区福海街道塘尾社区耀川工业区为公司主要生产基地。包括主要办公场所与主要生产基地在内的，公司租赁房屋均不存在特殊结构用途设计，且周边区域同类房屋资源丰富，具有较高可替代性。

2、租赁物业费用的公允性分析

如附件二所示，公司通过 58 同城与 Craigslist 对公司租赁房屋临近楼宇与厂房的价格进行了查询并列示。除深圳市住房和建设局以及深圳市南山区住房和建设局出租给公司的人才公寓租金显著低于市场价格外，其他各项租赁房屋的单价均与同地段租赁房屋、厂房的对比租金相近，租赁费用公允。深圳市住房和建设局以及深圳市南山区住房和建设局出租给公司的人才公寓，由公司参与合同签署，但实际租金由员工支付，公司并不承担。

3、租赁物业费用支出对公司生产经营的影响

报告期内，发行人的各年度租金支出占发行人收入的比例均不超过 5%，因此，发行人的租金支出成本对发行人的生产经营的影响较小。此外，随着经营规模的扩大及员工数量的增加，发行人拟购置房产用于光峰科技总部研发中心项目，目前已经与深圳市规划和国土资源委员会南山管理局签署了《深圳市土地使用权出让合同书》（深地合字（2018）8007 号），购置位于深圳市南山区西丽一块面积为 5,942.88 平方米的土地使用权，土地使用年限为 30 年，目前正在就此不动产办理登记手续。

4、租赁物业到期后的续约安排以及相关处置方案

截至 2019 年 4 月 30 日，发行人及其控股子公司共有 29 处租赁物业。上述租赁物业中，公司自深圳市宝安华丰实业有限公司与深圳市正中科技开发有限公司处租赁的 8 处物业，拟于 2019 年 5 月退租，相关人员与设备已搬迁至深圳市宝安区福海街道塘尾社区耀川工业区。

除上述 8 处物业外，公司拟在其他 21 处租赁房产租赁期限届满后与出租人续签租赁合同。截至本回复出具之日，发行人均按时足额缴纳租金，严格按照各项租赁合同的约定用途使用租赁房屋，不存在违反租赁合同约定的情形，与出租方不存在任何争议及潜在纠纷。

就房屋租赁事宜，发行人实际控制人李屹出具了承诺函，“本人承诺，如果因光峰科技及其下属企业的租赁房产存在权属瑕疵导致无法继续使用而必须搬迁时，本人将对光峰科技或其下属企业因搬迁经营场所产生的相关费用进行补偿；如果因光峰科技及其下属企业未办理相关房屋租赁备案登记手续而受到相关主管部门罚款的，本人将按照罚款金额对光峰科技或其下属企业进行补偿。”

综上所述，相关租赁房屋具有较高可替代性，租赁费用公允且租金支出成本对发行人的生产经营的影响较小，相关租赁房屋无法续租的风险较小。同时，发行人已签署土地出让合同，购置土地用于光峰科技总部研发中心项目，发行人实际控制人也已就租赁房产存在权属瑕疵的补偿责任作出承诺，故相关房产目前均系租赁取得不会对发行人的资产完整性构成重大不利影响。

（二）在境外架构拆除前存在先由关联方 YLX 采购再转销给发行人的情况，上述情况的累计发生额、采购价差的累计影响，上述行为是否符合外汇管理的规定，是否存在法律风险

报告期内，发行人向 YLX 采购仅发生在 2016 年，发行人向 YLX 累计采购发生额为 5,617.60 万元，采购价差为 503.13 万元。

自 2010 年 12 月 1 日起，国家实施进口付汇核销制度改革，国家管理部门对进口单位进口付汇情况进行非现场总量核查和监测预警，对异常资金流动情况进行现场核实调查。发行人在收到 YLX 的货物后，凭借订单、进口报关单等进口

单证，根据《货物贸易进口付汇管理暂行办法》及其实施细则的要求通过商业银行办理进口付汇手续。

综上，发行人均根据有效的与外汇管理相关的规定办理进口付汇核销或进口付汇手续，并通过银行向 YLX 进行付汇及结算，符合外汇管理的规定，不存在法律风险。

（三）2018 年度，公司存在支付罚金滞纳金 13.34 万元的情况，相关行政处罚事项是否完整披露

公司及其控股子公司（含于报告期内注销的控股子公司）自 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日，存在如下被征收滞纳金的情形：

序号	缴纳主体	征收机关	征收金额（元）	滞纳金种类	处理结果
1	光峰软件	深圳市南山区国家税务局	599.86	所得税滞纳金	滞纳金已经缴纳完毕
2	东方光峰	北京市西城区国家税务局	28,631.20	所得税滞纳金	
3	光峰科技	深圳市南山区国家税务局	1270.00	所得税滞纳金	
4	光峰科技	深圳市南山区地方税务局	24518.64	印花税滞纳金	
5	光峰科技	深圳市南山区地方税务局	5696.13	印花税滞纳金	
6	光峰科技	深圳市南山区地方税务局	9355.05	印花税滞纳金	
7	光峰科技	深圳市南山区地方税务局	111.75	印花税滞纳金	
8	光峰科技	深圳市南山区地方税务局	63167.60	附加税滞纳金	

根据《中华人民共和国税收征收管理法》及其实施细则的相关规定，税收滞纳金不属于行政处罚，而是纳税人或者扣缴义务人因占用国家税金而应缴纳的一种补偿，税收滞纳金不同于罚款，不具有惩罚性；同时，根据《税务行政复议规则》（国家税务总局令第 21 号）第十四条第一款第（一）项及第（五）项的相关规定，征收税款、加收滞纳金属于税务机关的征税行为，不属于行政处罚。上述八项被征收滞纳金的行为不会对本次发行造成实质性障碍。

（四）2017 年向中影器材销售激光电影放映机光源的价格较其他销售对手方的交易单价低 20%的原因，价格是否显失公允

报告期内，公司与中影器材的交易价格、交易数量和其他销售对手方的交易单价对比情况如下：

单位：万元、台

客户名称	2018 年		2017 年	
	单价	销量	单价	销量
中影器材	5.16	1,177	5.13	937
国内影院、影院设备经销商	5.48	19	6.42	87

由上表可知，公司向中影器材的销售价格略低于国内影院、影院设备经销商主要原因为： 2017 年和 2018 年中影器材累计采购 2,114 台，其他影院、影院设备经销商累计采购 106 台，仅为中影器材采购量的 5%左右。中影器材采购规模较大，故公司在采购价格上给予其一定优惠。

（五）第 243 页外销收入与第 244 页境外销售收入不一致的原因，第 246 页向中影器材等客户销售 8S、10S 光源的价格与第 239 页 8S 等三个型号光源单价差异较大的原因。

1、第 243 页外销收入与第 244 页境外销售收入不一致的原因

第 243 页外销收入和第 244 页境外销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
第 243 页外销收入	13,907.85	13,770.03	4,904.37
第 244 页境外销售收入	10,748.03	13,770.03	4,904.37
差额	3,159.82	-	-

第一轮问询函回复中第 243 页外销收入为合并报表口径的外销收入（以下简称“口径一外销收入”），第 244 页境外销售收入是各境内单体公司的合计外销收入（以下简称“口径二外销收入”），用于计算汇兑损益与外销收入之间的关系。因境外子公司记账本位币选择美元，包含外销在内的外币财务报表折算差额，在“其他综合收益”项目列示，不作为汇兑损益核算，故境外子公司单体销售收入不纳入口径二外销收入的计算中；但如其销售产品采购自集团内部的境内关联公司，则从合并报表角度看该境外子公司在海外的销售收入会纳入口径一外销收入的计算中，且合并报表的外销收入包括该境外子公司的销售毛利，致使口径一外

销收入不小于口径二外销收入。

具体而言，发行人子公司香港光峰成立于 2017 年 8 月，于 2018 年正式开展业务运营，其 2016 年、2017 年未有销售收入，2018 年开始对外销售并实现销售收入，主要客户为巴可，且其销售的产品主要采购自母公司。

因此，2016 年、2017 年，口径一外销收入都是发行人或其相关境内子公司直接发生的外销收入，而 2018 年存在部分外销收入先由发行人销售给香港光峰、再由香港光峰销售给最终海外客户巴可，导致在计算汇兑损益与外销收入之间的关系时，口径二外销收入只包括了发行人向香港光峰的销售额，而未包括香港光峰的销售毛利，致使 2018 年两个口径的外销收入存在差异。

2、第 246 页向中影器材等客户销售 8S、10S 光源的价格与第 239 页 8S 等三个型号光源单价差异较大的原因。

第 239 页，报告期内，公司 8S 等三个型号激光光源的销量和平均单价情况如下：

单位：台、元/台

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价
8S、10S 、E80-8K-V1 合计	2,265	37,965.85	1,871	38,629.18	19	36,706.04

该价格明显低于 246 页公司向中影器材等客户销售 8S、10S 光源的价格，主要系 E80-8K-V1 光源单价较低所致。8S、10S 系激光电影放映机光源，符合 DCI-P3 标准，适用于影院市场，该市场对光源的亮度、色彩要求较高，系公司激光显示产品线的高端产品，设计使用寿命不低于 30,000 小时。 E80-8K-V1 系工程机光源，符合 REC709 标准，适用于会议室市场（CAV 市场），其色域远小于 8S、10S，设计使用寿命为 15,000-20,000 小时。E80-8K-V1 单价在 1.3 万元左右，销量在 8S 等三个型号光源销售总量中的占比在 30%左右，故拉低整体单价。

三、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

1、针对电影院放映光源行业的主要企业及市场份额情况，保荐机构取得中国电影放映协会出具的《ALPD 激光技术在我国影院中的应用情况证明》及其附表。

2、针对公司向中影、小米和东方数码的关联交易：查看公司与前述公司的交易合同，访谈前述公司相关人员，了解交易的必要性和合理性、交易价格的确定和调整机制以及关联交易的未来趋势，分析性复核公司收入成本明细表，计算得到公司与前述公司的交易价格在报告期内的变动情况，取得东方教育提供的书面说明。

3、针对汇兑损益波动：取得境外采购明细表、美元兑人民币汇率资料，向财务部人员了解汇兑损益的应对措施。

4、针对房屋租赁情况：取得并查阅租赁房产清单、相关租赁合同、《深圳市土地使用权出让合同书》，对比周边物业租赁单价，测算房租对公司盈利的影响，向公司相关人员了解租赁房产到期后的处置意向，取得实际控制人李屹出具的承诺函。

5、针对 YLX 采购： 核查报告期内发行人与 YLX 交易明细、采购订单、入库单、进口报关单、银行交易流水等交易凭据、境外汇款申请书；对比分析 YLX 采购从外部采购价格与销售给发行人价格差异情况。

6、针对罚金滞纳金：获取并查阅了与上述各项滞纳金相关的银行回单、《审计报告》、发行人的书面说明。

7、针对 2017 年公司向中影器材销售激光电影放映机光源价格：查看公司与中影器材及其他影院、影院设备经销商的交易合同，分析性复核公司收入明细表，对比公司向中影器材和其他客户的销量和销售单价，向销售管理部相关人员了解定价情况。

8、针对第 243 页外销收入与第 244 页境外销售收入不一致：查看光峰科技与香港光峰交易合同及香港光峰出口合同，向财务部相关人员了解差异原因。针对第 246 页向中影器材等客户销售 8S、10S 光源的价格与第 239 页 8S 等三个型号光源单价差异较大：查看公司销售 E80-8K-V1 的合同，分析性复核收入明细

表，对比 8S 等三个型号光源的销量和销售单价，向销售管理部相关人员了解产品用途及定价情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、除公司外，国内电影院放映光源行业主要企业还包括山西汉威激光科技股份有限公司、中影迪威激光显示技术有限公司等公司。

2、（1）公司向中影器材及其关联方的销售和租赁价格以市场价格为基础，经双方协商确定。双方会结合市场情况、生产成本变动协商价格调整。报告期内同一型号光源单价稳定，未发生重大变动。未来随着公司生产规模的扩大和市场知名度的提升，公司积极发展除前述关联方以外的客户，关联交易占比将随之下降。

（2）峰米科技向小米通讯销售米家激光电视的价格，系双方根据小米终端销售价格以及约定的小米销售毛利率确定。双方依据产品策略和市场竞争环境的变化，兼顾成本变化，协商调整销售价格。报告期内该销售价格未发生重大变化。未来公司与小米通讯之间关联交易的金额保持并可能进一步扩大。

（3）公司综合考虑生产成本、合理利润率以及竞品价格等因素，与东方中原协商确定销售价格。双方依据产品策略和市场竞争环境的变化，兼顾成本变化，协商调整销售价格。2017 年度、2018 年度，公司向东方中原的销售价格有所下降。东方中原向公司及其他方采购激光投影机的价差幅度较小。未来公司向东方中原的销售仍可能保持较高规模，但销售占比可能因“光峰”品牌投影机销售额的扩大和其他 ODM 客户业务量的上升而有所降低。

3、随着公司业务发展，投资及经营形成外币资产及负债规模持续扩大，汇率波动形成汇兑损益对公司损益的影响也相应增加。未来公司将加强外汇风险管理措施，通过控制外币资产及负债的规模及开展外汇资金交易业务等方式最大程度降低外汇风险。

4、公司相关租赁房产具有较高可替代性，租赁费用公允且租金支出成本对公司的生产经营的影响较小，相关租赁房屋无法续租的风险较小。同时，公司已

签署土地出让合同，实际控制人也已就租赁房产存在权属瑕疵的补偿责任作出承诺，故相关房产目前均系租赁取得不会对公司的资产完整性构成重大不利影响。

5、报告期内，公司向 YLX 采购仅发生在 2016 年，公司依法办理进口进口付汇手续，并通过银行向 YLX 进行付汇及结算，符合外汇管理的规定，不存在法律风险。

6、公司已经在本题充分说明披露 2018 年度被征收滞纳金的情况。上述八项被征收滞纳金的行为不会对本次发行造成实质性障碍。

7、2017 年公司向中影器材销售激光电影放映机光源价格较其他销售对手方的交易单价偏低，主要系中影器材采购规模大，公司给予其一定价格优惠。

8、第 243 页外销收入与第 244 页境外销售收入不一致，主要系第 244 页表格系回答汇兑损益与外销收入的对应关系，其中香港光峰以美元作为记账本位币，不存在汇兑损益，故未列示在 244 页表格中。

第 246 页向中影器材等客户销售 8S、10S 光源的价格与第 239 页 8S 等三个型号光源单价差异较大，主要系 E80-8K-V1 光源单价较低，报告期内销量在 8S 等三个型号光源销售总量中的占比在 30%左右，故拉低整体单价。

12.关于信息披露

请发行人按照《准则》第十条、第十一条等相关要求，用浅白易懂、简明扼要的语言对招股说明书适当简化，并使用事实描述性语言，确保招股说明书清晰、客观。

回复：

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第十条、第十一条等相关要求，用浅白易懂、简明扼要的语言对招股说明书进行了简化。

附件一：租赁光源明细表（该表格已申请豁免披露）

附件二：租赁物业

序号	承租方	出租方	房屋地址	面积（平方米）	2018 年 12 月租金（元）	2018 年 12 月每平方米租金（元）	同地段每平方米每月租金（元）	同地段临近楼宇、厂房名称	租赁期限	实际用途	法定用途
1	光峰科技	深圳市乾丰集成电路设计园管理有限公司	深圳市南山区西丽镇茶光路 1089 号深圳集成电路设计应用产业园 403-1	802	58,898.88	2.4	2.3	TCL 国际 E 城	2018.3.1 -2023.9.30	研发	研发
2	光峰科技	深圳市科技评审管理中心	深圳市南山区学府路 63 号高新区联合总部大厦 20、21 楼、22 楼	6,143.79	491,503.20	2.6	2.6	深圳湾科技生态园	2018.5.1 -2021.12.31	研发	研发
3	光峰科技	北京现代中器物业管理有限公司	北京市西城区新德街 20 号办公楼 2 幢第 2 层 210-212	276	33,580.00	3.9	3.9	华龙大厦	2017.1.20 -2020.1.19	办公	办公、住宅、综合业务楼
4	光峰科技	深圳市南山区住房和建设局	深圳市福田区都市花园 G 栋 020C	71.44	2,829.00	1.3	3.4	康达尔公寓	2018.1.1-2020.7.31	员工宿舍	人才公寓
5	光峰科技	深圳市南山区住房和建设局	深圳市南山区西丽镇龙井路与龙珠四路交汇处众悦家园 1-2804	66.47	2,339.74	1.1	3.3	华润置地有巢公寓	2018.1.15 -2021.1.14	员工宿舍	人才公寓
6	光峰科技	深圳市南山区住房和建设局	深圳市南山区西丽镇龙井路与龙珠四路交汇处众悦家园 1-2805	66.47	2,339.74	1.1	3.3	华润置地有巢公寓	2018.1.15 -2021.1.14	员工宿舍	人才公寓
7	光峰科技	深圳市南山区住房和建设局	深圳市南山区西丽镇龙井路与龙珠四路交	66.47	2,339.74	1.1	3.3	华润置地有巢	2018.1.15 -2021.1.14	员工宿舍	人才公寓

序号	承租方	出租方	房屋地址	面积（平方米）	2018 年 12 月租金（元）	2018 年 12 月每平方米租金（元）	同地段每平方米每月租金（元）	同地段临近楼宇、厂房名称	租赁期限	实际用途	法定用途
			汇处众悦家园 1-2806					公寓			
8	光峰科技	深圳市住房和建设局	深圳市福田区益田大厦 1 栋 B 座 1702	38.13	1,723.50	1.5	3.1	益强居	2017.10.11 - 2020.10.10	员工宿舍	公寓
9	光峰科技	上海泓毅实业有限公司	上海市闵行区万源路 2158 号弘毅大厦 18 栋 6 楼 618 室	267.52	34,176.00	4.1	3.8	上海莱茵虹景中心	2018.1.1 -2019.12.31	办公	工业
10	光峰科技	深圳市美盛实业有限公司	深圳市宝安区福海街道塘尾社区耀川工业区	29,953.07	1,198,122.80	1.3	0.9	鑫龙科技园	2018.12.1 -2022.11.30	办工厂、员工宿舍	工业
11	光峰华影	北京硅盾安全技术有限公司	北京市顺义区仁和镇军营南街 10 号 C 座 1 层	2,666.11	112,720.91	1.4	1.2	恒通大厦	2015.10.1 -2020.8.31	办公	车间
12	中影光峰	北京现代中器物业管理有限公司	北京市西城区新德街 20 号院内办公用房屋	103	9,399.00	2.9	3.2	德胜凯旋	2017.10.1 -2020.9.30	办公	办公、住宅、综合业务楼
13	中影光峰	北京现代中器物业管理有限公司	北京市西城区新德街 20 号院内库房壹座	300	27,375.00	2.9	3.2	德胜凯旋	2017.7.1 -2020.6.30	办公	办公、住宅、综合业务楼
14	中影光峰	北京现代中器物业管理有限公司	北京市西城区新德街 20 号 26 幢办公楼第 2 层	338.40	30,879.00	2.9	3.2	德胜凯旋	2017.11.1 -2020.10.31	办公	办公、住宅、综合业务楼
15	中影光峰	北京现代中器物业管理有限公司	北京市西城区新德街 20 号 26 幢办公楼第 3 层	338.4	30,879.00	2.9	3.2	德胜凯旋	2019.2.1-2021.1.31	办公	办公、住宅、综合业务楼

序号	承租方	出租方	房屋地址	面积（平方米）	2018 年 12 月租金（元）	2018 年 12 月每平方米租金（元）	同地段每平方米每月租金（元）	同地段临近楼宇、厂房名称	租赁期限	实际用途	法定用途
16	中影光峰	北京汽车城投资管理有限公司	北京市顺义区顺通路 25 号 5 幢 107 室	50	833.33	0.5	0.3	空港日柱	2017.8.1 -2020.7.31	办公	未载明法定用途
17	清大光峰	北京现代中器物业管理有限公司	北京市西城区新德街 20 号 28 幢办公楼第 2 层 207-209	184.44	33,660.50	5.9	6.0	中关村德胜科技园	2018.10.15 - 2019.10.14	办公	办公、住宅、综合业务楼
18	峰米科技	北京东升博展科技发展有限公司博众泰科分公司	北京市海淀区永泰北路 1 号天地邻枫 1 号楼 A 座 B103	662.86	49,438.31	2.4	2.4	金燕龙	2018.7.23 -2021.7.22	办公	未知
19	峰米科技	北京硅盾安全技术有限公司	北京市顺义区仁和镇军营南街 10 号 3 幢 301 室	30	2,500.00	2.7	2.5	航城广场	2017.2.28 -2020.2.27	办公	办公、住宅、综合业务楼
20	中影光峰	王清红	广州市天河区天河路 490 号 806 房	87.79	8,800.00	3.2	3.3	南方证券大厦	2018.7.1 -2020.6.30	办公	办公
21	美国 Jove AI	Print Circuit Tech	44081 Old Warm Springs Blvd,CA 94538	约 5,000 平方英尺	3,000.00 美元	0.6 美元每平方英尺	0.4 美元每平方英尺	3030 Bridge way	2018.10.1 -2020.3.31	办公、研发	不适用
22	光峰科技	深圳市宝安华丰实业有限公司	深圳市宝安区福永街道大洋路 11 号华丰物流产业园 2 栋一楼厂房	5,093	140,057.50	0.9	0.9	鑫龙科技园	2017.5.1 -2021.2.15	工业	工业
23	光峰科技	深圳市宝安华丰实业有限公司	深圳市宝安区福永街道大洋路 11 号华丰物流产业园 2 栋二楼厂房	5,270	139,128.00	0.9	0.9	鑫龙科技园	2016.5.24 -2021.2.15	工业	工业
24	光峰	深圳市宝安华丰	深圳市宝安区福永街	560	14,080.00	0.8	0.9	鑫龙科	2017.5.1 -2021.2.15	员工	未知

序号	承租方	出租方	房屋地址	面积（平方米）	2018 年 12 月租金（元）	2018 年 12 月每平方米租金（元）	同地段每平方米每月租金（元）	同地段临近楼宇、厂房名称	租赁期限	实际用途	法定用途
	科技	实业有限公司	道大洋路 11 号华丰产业园宿舍 2 栋五楼（A501-A509、A514、B501、B505-B507、B511、B512）					技园		宿舍	
25	光峰科技	深圳市宝安华丰实业有限公司	深圳市宝安区福永街道大洋路 11 号华丰产业园宿舍 2 栋七楼 A706-A714、B706-B712	560	14,080.00	0.8	0.9	鑫龙科技园	2016.8.1-2021.2.15	员工宿舍	未知
26	光峰科技	深圳市宝安华丰实业有限公司	深圳市宝安区福永街道大洋路 11 号华丰产业园 2 栋 3 楼 4 号厂房	1,500	34,500.00	0.7	0.9	鑫龙科技园	2018.6.1-2021.2.15	厂房	厂房
27	光峰科技	深圳市宝安华丰实业有限公司	深圳市宝安区福永街道大洋路 11 号华丰产业园 2 栋楼顶搭建机房	30	600.00	0.6	0.9	鑫龙科技园	2018.5.1-2021.2.15	机房	厂房
28	光峰科技	深圳市正中科技开发有限公司	深圳市宝安区福永街道大洋路正中工业园 13 栋宿舍楼 8 层 813-815	89.1	2,700.00	1.0	0.9	鑫龙科技园	2018.8.1-2019.6.30	员工宿舍	未知
29	光峰科技	深圳市正中科技开发有限公司	深圳市宝安区福永街道大洋路正中工业园 2 栋 4 座宿舍 4 楼 401-404.417.418	209.1	4,200.00	0.6	0.9	鑫龙科技园	2018.8.1-2019.6.30	员工宿舍	未知

（本页无正文，为深圳光峰科技股份有限公司《关于<关于深圳光峰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函>的回复》之签章页）

深圳光峰科技股份有限公司

2019 年 5 月 19 日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于<关于深圳光峰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函>的回复》之签章页）

保荐代表人：

张冠峰　　秦　琳

华泰联合证券有限责任公司

2019 年 5 月 19 日

本人已认真阅读深圳光峰科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解审核问询函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，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长

（或授权代表）：

刘晓丹

华泰联合证券有限责任公司

2019年 5 月 19 日