



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的审  
核中心意见落实函》的回复

保荐机构（主承销商）



2019年6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的审核中心意见落实函》的回复**

**上海证券交易所：**

根据贵所出具的《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的审核中心意见落实函》（上证科审（审核）[2019]234号）（以下简称“意见落实函”）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，相应修改内容已出具专项说明列示。

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

问题 1.....	4
问题 2.....	7
问题 3.....	13

1、报告期内发行人通过合作模式实现收入和利润的快速增长。请发行人进一步说明通过合作模式实现快速增长是否可持续，并就该事项做风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构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）核心技术和产品创新是合作模式带动快速增长的基础之一，对于早期的光峰科技合作模式是成功的商业策略**

报告期内，与行业内各细分领域优秀公司合作是发行人的商业策略之一，具体包括：

（1）与中国电影的全资子公司中影器材合资成立中影光峰，为全国影院的电影放映提供激光光源租赁服务，其中光峰科技向中影光峰提供 ALPD®激光光源，中国电影则嫁接其对电影行业的深刻理解并提供影院网络运营系统支持，双方在电影放映行业共同创新分时租赁的商业模式并向全国影院推广。通过与中国电影的合作，公司快速实现 ALPD®激光电影放映技术的市场化应用，截至 2018 年末，公司激光电影放映机光源占国内激光放映市场约 60%的市场份额。

（2）与互联网领先企业之一小米的关联方天津金米、顺为科技合资成立峰米科技，研发制造销售激光电视整机，其中小米通讯是主要客户，光峰科技向峰米科技提供 ALPD®技术的激光电视光机，小米通讯发挥其销售渠道广泛、营销能力强的优势，将激光电视推向国内外。通过与小米及其关联方的合作，公司快速打开了激光电视这一新兴市场，尤其是通过互联网渠道传播新技术、新产品取得了立竿见影的效果；根据奥维云网（AVC）数据，光峰科技激光电视光机 2018 年市场占有率超 30%，处于行业领导地位。

（3）与多媒体显示领域的知名企业东方中原合资成立东方光峰，销售激光商教投影机，其客户是东方中原，光峰科技向东方光峰提供 ALPD®技术的激光商教投影机，东方中原发挥其销售渠道广泛的优势在全国推广。东方中原是松下、NEC 等产品的中国区代理，销售网络覆盖全国 30 多个省及直辖市。鉴于商教投

影市场广而散，公司在业务发展初期与东方中原合作，可以达到既能专注于技术与产品的研发，又能借助东方中原的销售渠道快速实现全国销售的目的。截至2018年末，东方光峰合资品牌“派克斯”投影机的销量和销售额排名第三。

上述合作模式集合了各合作方的优势和资源，是惯常、合理的商业安排，同时合资公司还具有人才优势，经营管理团队来源于行业内的一流企业，在经营战略执行和商业、产品创新方面均有良好基础和表现，因此采取合作模式推动业务发展对于以技术和产品研发见长、但早期运营资金有限、营销网络建设尚不完善的公司而言，是慎重而又必要的选择。

报告期公司收入和利润快速增长是ALPD®技术产业化和商业策略获得成功的印证。首先，ALPD®技术是最早实现大规模商业化的基于蓝色激光的荧光激光显示技术，业绩快速增长证明该技术及其核心器件的创新抓住了市场潜在需求，最终产品和研发制造的经济成本能够被广大企业客户和个人消费者接受。其次，ALPD®激光显示产品是新兴的科技产品，企业和消费者还很陌生，对于几年前还是初创小公司的光峰科技而言，开发和培育市场需要相当的时间和经济投入，而业绩快速增长证明合资合作大大缩短了新产品的市场导入时间，快速挖掘出市场需求、培育了市场认知，公司采用的商业策略是成功的。

事实上，除了以上合作模式大客户带来的销售增长，公司自主营销与推广同样也取得不错的增长，2017年和2018年，激光光源销量增长289.50%和25.51%，“光峰”品牌激光商教投影机销量增长170.73%、53.37%，2018年激光电视光机销量增长294.97%，另一方面，中影光峰激光光源租赁服务业务增长绝大部分来源于非“中影系”的影院，横店、幸福蓝海、大地、金逸等大型影投公司和一些中等规模影投公司下属影院逐步成为主要客户。纵观公司发展历程，合资合作的商业策略与自主营销与推广相辅相成，合力让公司快速成长，保持并增强创新实力、招募优秀人才、提升市场营销和管理能力，与NEC、索尼、卡西欧、海信等国内外大公司竞争。在发展壮大后，下一步公司可以通过已有专利体系保护逐步在行业内建立授权使用技术的局面。

## **（二）合作模式带动快速增长可以持续**

### **1、公司与合作方的关系是有稳固基础的，只要技术与产品创新源源不断，**

## **持续抓住市场需求，通过现有合作带动快速增长可以持续**

光峰科技是国内外激光显示技术引领者和核心器件研发制造商，合作方是各领域的领先企业，但并不掌握激光显示技术，例如中影器材在激光显示源头技术方面没有积累和投入，会持续与公司合作；小米的经营目标是通过高效的营销和销售渠道向消费者提供高性价比终端产品，通过建立“生态链”体系形成广泛的终端产品供应，其不会在激光显示这一类产品的源头技术和核心器件上进行投入，会持续与公司合作；东方中原在激光显示技术和核心器件上也没有积累与投入，多采用 ODM 模式，主攻品牌经营、销售和知名品牌投影机代理，会持续与公司合作。这种合作是惯常、合理商业安排，也是产业链分工形成的必然局面。只要公司的技术与产品创新持续抓住市场需求，合作模式带动快速增长可以持续。

### **2、合作模式本身可以复制，可以持续带动业绩增长**

电影放映、电视、商教投影机等领域是公司 ALPD®技术产业化最先落地的领域，光峰科技掌握核心技术，发展模式是通过科技创新驱动市场应用。公司未来将开发 ALPD®技术在其他领域的核心器件和创新应用产品，寻求其他合作伙伴同样是可以选择的商业策略，成功的合作将带动公司持续快速增长。

### **（三）合作模式带动快速增长不能持续的风险揭示与重大事项提示**

合作模式带动快速增长不能持续的风险是存在的，如果公司技术与产品创新减慢，直至不能满足市场需求或开发出新的市场需求时，或公司创新能力持续下降导致产品被竞争者超越时，将面临合作效益降低、不能带动快速增长的风险，或将面临合作不能持续的风险。针对以上风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”部分揭示，并做重大事项提示。内容如下：

“报告期内公司采用了合资合作的商业策略，包括与中影器材合资成立中影光峰，为全国影院的电影放映提供激光光源租赁放映服务；与天津金米、顺为科技合资成立峰米科技，研发制造销售激光电视整机，其中小米通讯是主要客户，最终用户是个人消费者；与东方中原合资成立东方光峰，销售激光商教投影机，其客户是东方中原，最终用户是学校、培训机构、企业用户等。报告期内，公司向中影器材（含其关联方）的销售比例为 3.99%、7.22%、6.53%，占比较小；公

公司向天津金米的关联方小米通讯(含其关联方)的销售比例为 0%、9.60%、17.85%，占比逐年提升；公司向东方数码(含其关联方)的销售比例为 28.49%、16.20%、9.98%，占比逐年下降。

上述合作模式集合了各合作方的优势和资源，是惯常、合理的商业安排，通过合资合作公司实现收入和利润的快速增长。但是合作模式带动快速增长不能持续的风险是存在的，如果公司技术与产品创新减慢，直至不能满足市场需求或开发出新的市场需求时，或公司创新能力持续下降导致产品被竞争者超越时，将面临合作效益降低、不能带动快速增长的风险，或将面临合作不能持续的风险。”

## 二、保荐机构核查过程及核查意见

### (一) 核查过程

保荐机构针对发行人通过合作模式推动业务发展进行以下核查：

1、访谈发行人管理层、中影器材、小米通讯、东方中原相关人员，查阅相关业务合同，了解其合作背景、合作模式、交易必要性和合理性。

2、收集并查阅相关行业资料，了解同行业公司的运作模式、设立合资公司的普遍性，中影器材、小米通讯、东方中原的主营业务及在行业中的地位。

3、查阅公司与中影器材、小米通讯、东方中原的订单，访谈相关销售人员，了解合作的稳定性和订单的持续性。

### (二) 核查意见

经核查，保荐机构认为：与行业内各细分领域优秀公司合作是发行人的商业策略，也是早期带动发行人快速增长的基础之一。且随着公司与中影器材、小米通讯、东方中原合作关系的稳固和合作方式的纵深，与现有合作伙伴的合作可以带动发行人收入持续增长。此外，发行人掌握核心技术，通过科技创新驱动市场应用，未来将开发 ALPD®技术在其他领域的核心器件和创新应用产品，寻求其他合作伙伴同样是可以选择的商业策略，成功的合作将带动公司持续快速增长。

2、请发行人进一步说明投资设立中光巴可的有关情况及对发行人未来生产经营的影响。

请保荐机构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）投资设立中光巴可的有关情况

#### 1、中光巴可的基本情况

中光巴可是一家注册地位于香港，由 Barco China (Holding) Limited（以下简称“巴可中国”）、巴可伟视电子有限公司（以下简称“巴可伟视”）、香港光峰（发行人全资子公司）、中影器材和 CA Bright Tree Overseas Limited（以下简称“中信产业基金”）合资成立的有限公司，已在美国、比利时、墨西哥等地设立境外分支机构，经营品牌为“Cinionic”。根据中光巴可的最新股东名册，其股权结构如下：

股东名称	投资金额（万美元）	股份数量（万股）	持股比例
巴可中国	3,000	3,000	30%
巴可伟视	2,500	2,500	25%
香港光峰	2,000	2,000	20%
中影器材	2,000	2,000	20%
中信产业基金	500	500	5%
<b>合计</b>	<b>10,000</b>	<b>10,000</b>	<b>100%</b>

注 1：香港光峰于 2018 年 12 月完成对中光巴可的 2,000 万美元出资，根据中光巴可提供的董事会文件以及境外律师出具的法律意见书，香港光峰自 2019 年 1 月 1 日起拥有对中光巴可的股东权利。

注 2：根据中光巴可的《股东协议》，香港光峰与中影器材合称为“少数战略投资者”。

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》，境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续，由银行直接审核办理境外直接投资项下外汇登记。发行人已就投资中光巴可 2,000 万美元事项取得国家商务部核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N1000201800111 号）、国家发改委办公厅核发的《境外

投资项目备案通知书》（发改办外资备[2018]261号），并已办理外汇《业务登记凭证》（业务编号为35440300201805111173）。2018年9月，发行人向香港光峰汇出2,000万美元；2018年12月，香港光峰向中光巴可汇出2,000万美元，完成对中光巴可的出资；发行人对中光巴可的出资符合相关发改、商务、外汇方面的法律法规，资金用途符合主管部门的审批。根据发行人、香港光峰的银行对账单以及中光巴可的确认，中光巴可已收到香港光峰2,000万美元出资款，该等款项仅限中光巴可及其附属公司使用。

## 2、中光巴可的决策治理结构和日常经营管理机制

中光巴可董事会由7名董事组成，其中巴可委派4名董事，香港光峰、中影器材和中信产业基金各委派1名董事，巴可与少数战略投资者均有权每隔两年轮流任命董事长。香港光峰委派的董事为李屹，即发行人董事长。

根据中光巴可的《股东协议》，董事会管理公司业务、商务和财务方面的事务，并决定所有对公司有重大影响的事项。其中：（1）中光巴可的首席执行官（CEO）由巴可选择并向董事会推荐，经至少66%出席董事会会议的董事同意后委任；（2）中光巴可的首席财务官（CFO）由少数战略投资者选择并向董事会推荐，经出席董事会会议的多数董事同意后委任。

中光巴可采用经营及管理机构向董事会负责并接受董事会监督的管理制度。除财务总监由少数战略投资者选择并向董事会推荐外，其他管理团队由首席执行官组建，并经董事会批准后委任。已批准的管理团队结构或组成若有任何调整，必须事先征得董事会批准。

鉴于巴可将与影院业务相关的近100名业务人员转移至中光巴可，组建了完善的管理团队且拥有丰富的运营管理经验，因此目前中光巴可的主要管理人员为原巴可团队成员。中光巴可独立进行日常运营管理，股东和董事根据《公司章程》、《股东协议》、《股份购买协议》等文件的约定履行权利和义务。

## 3、中光巴可的业务情况

### （1）主要业务

中光巴可将致力于推广先进的激光电影放映技术以及巨幕放映系统，面向中

国大陆以外的全球影院市场提供高端影院解决方案。中光巴可的主营业务包括：①影视设备的销售，包括巴可放映机、声音系统、激光改装；②高端影院系统的销售和服务：ALPD<sup>®</sup>激光显示技术、中国巨幕系统、影院自动化管理系统（TMS）、影院网络运营中心（NOC）等；③影视设备售后服务；④影院全系统解决方案。

中光巴可的业务模式主要包括：①直接销售电影放映机或光源等影视设备，取得产品销售收入；②租赁电影放映机或光源，取得租赁服务收入；③高端影院系统的销售和服务，以及提供影院全系统解决方案，取得服务收入。

## （2）股东方的资源支持和业务合作模式

中光巴可目标为将先进的激光电影放映技术、制版<sup>1</sup>技术、内容设计与创新的业务模式和服务模式有效结合，带给全球观影者一流的视觉体验。各股东将继续投资和推进各自领域中核心技术和设备产品的研发、设计与制造，授权合资公司代理相关技术、产品和服务，并面向除大陆地区的全球市场进行销售，以充分发挥各股东在核心技术、市场、人才等方面的资源优势，具体如下：

①巴可是全球最大的数字电影放映机制造商，常年占据世界影院放映机市场50%左右的市场份额，具有很高的品牌知名度、较大的存量电影放映机市场以及经验丰富的营销管理团队。中光巴可成立后，巴可将除大陆地区以外的影院业务转移至中光巴可，中光巴可将成为巴可除大陆地区以外影院业务的统一经营主体。

中光巴可将得益于巴可的全球电影放映机市场布局，针对现有存量市场进行大规模的激光化改造，同时依靠巴可成熟的营销管理团队、遍布全球的营销网络，实现海外新增业务的快速增长、多点增长。

②香港光峰是发行人的全资子公司，主要负责集团的出口销售业务。发行人将通过香港光峰向中光巴可销售搭载 ALPD<sup>®</sup>先进技术和具有产品竞争力的激光光源，助力中光巴可在全球市场推广荧光激光放映技术与应用。

此外，发行人将把中影光峰国内经营激光光源租赁服务业务的成功经验输出至中光巴可，由中光巴可向全球各地的影院客户推出“Laser as a Service”业务，

---

<sup>1</sup> 制版：将原稿复制成印版的统称。有将铅活字排成活字版，以及用活字版打纸质型现浇铸成复制凸版和将图像经照像或电子分色获得底片，用底片晒制凸版、平版、凹版等一系列的制版方法。

推广光源按时使用服务模式，通过过硬的产品质量与创新的业务服务模式取得客户的认可与支持。

③中影器材是中国电影的全资子公司，主要经营电影机械及相关产品的销售、租赁及技术服务，中国电影是我国电影行业中综合实力最强、产业链最完整、品牌影响力最广的领军企业之一，下属企业业务涵盖影视摄制器材、影视后期制作设备、数字放映系统、音响系统等电影专业器材以及 3D 设备、4D 座椅、TMS、NOC 等数字化影院设施设备的销售、安装调试、售后服务等。

多年来，全球巨幕电影市场一直被 IMAX 长期垄断；2011 年，中国电影与电影科研机构合作研发了中国巨幕系统，打破了外国公司在高技术格式电影领域的垄断。2014 年底，中国巨幕与国际影片发行商 DELUXE 公司在美国洛杉矶建成“中国巨幕”母版制作实验室，打开了“中国巨幕”影片海外制版和发行之路。

中国巨幕系统最早推出时就与巴可放映机配合。由于巨幕系统的播放影厅一般长达 20 米以上，要达到高亮清晰的放映效果，必须采用高流明的激光光源。2016 年中影数字巨幕（北京）有限公司（以下简称“中影巨幕”）（与中影器材同为中国电影的全资子公司）委托发行人定制研发符合中影巨幕系统技术标准的双机高亮激光光源，产品除需达到高流明的技术标准外，还需与中影巨幕双机放映系统匹配。整合发行人 ALPD<sup>®</sup>激光放映技术与激光光源、中影巨幕的巨幕放映系统以及巴可放映机三方优势的激光放映机产品已在国内外多家影院安装使用，并陆续在其他海外国家和地区落地。随着海外市场对高端巨幕电影放映需求的提升，中光巴可将继续合力三方股东的技术和产品优势，在全球范围推广巨幕放映机。

④中信产业基金为财务战略投资人，其关联方 CITIC PE Investment (Hong Kong) 2016 Limited 为发行人第三大股东，持有发行人 10.89% 的股份。中信产业基金参投中光巴可的重要意义在于：一、发行人优势在激光显示技术与产品的研发和应用中，过往大体量的参股投资较少，作为发行人的重要股东，中信产业基金可以在发行人战略投资中提供专业的投资管理建议，帮助发行人有效控制财务风险，加强风险管控；二、加强中方股东在中光巴可的话语权和影响力，推动合资公司规范、稳定、高效运营；三、充分发挥其股东方中信集团综合金融的资源

优势与丰富经验，为中光巴可提供专业的金融解决方案与融资支持。

## （二）中光巴可对发行人未来生产经营的影响

各股东与中光巴可的交易模式主要为：香港光峰向中光巴可销售激光光源，中影器材关联方中影巨幕向中光巴可销售中国巨幕系统，巴可完成激光电影放映机的组装后销售给中光巴可，由中光巴可将激光电影放映机销售给下游客户或者提供放映机或光源的租赁与技术服务。

发行人将持续聚焦于 ALPD<sup>®</sup>激光显示技术的更新研发，根据客户需求研发制造适配不同机型放映机、适应不同放映标准和放映系统的激光光源。发行人后续海外影院业务主要通过香港光峰向中光巴可销售激光光源的方式开展，而面向终端市场的销售及租赁服务业务，包括激光放映机的增量推广和激光光源的存量改造等，将由中光巴可统一负责。

就投资中光巴可对发行人的影响：（1）发行人将通过向中光巴可销售激光光源获取光源销售收入以实现外销收入增长，同时发行人依然可以集中优势力量持续推进技术、产品的研发制造，而在市场开拓上借力巴可全球存量放映机布点实现激光光源的批量化改造，以及巴可放映机的品牌优势实现“光峰”激光光源的同步增量安装。（2）促进发行人在全球范围内推广 ALPD<sup>®</sup>激光电影放映技术，提升发行人在全球影院市场的品牌影响力。（3）发行人作为少数股东，也将受益于中光巴可的良好发展并取得投资收益。综上，投资中光巴可符合发行人的战略规划和经济利益，具有重要意义。

## 二、保荐机构核查过程及核查意见

### （一）核查过程

保荐机构针对中光巴可的投资设立、经营发展等情况进行以下核查：

1、核查了中光巴可的设立文件、《公司章程》、《股东协议》、《股份购买协议》、董事会文件、境外律师出具的法律意见书；

2、核查了发行人关于投资中光巴可所取得的对外投资审批文件，包括《企业境外投资证书》（境外投资证第 N1000201800111 号）、《境外投资项目备案

通知书》（发改办外资备[2018]261号）、外汇《业务登记凭证》（业务编号为35440300201805111173）；

3、核查了发行人、香港光峰关于投资中光巴可 2,000 万美元的银行对账单，并向中光巴可函证投资款收款情况及资金用途；

4、核查了香港光峰向中光巴可的业务合同和销售记录；

5、核查了中国电影、巴可的公开披露文件；

6、访谈了发行人董事长、中光巴可董事李屹，了解中光巴可的业务模式和经营发展情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人对中光巴可的出资符合相关发改、商务、外汇方面的法律法规，资金用途符合主管部门的审批。根据发行人、香港光峰的银行对账单以及中光巴可的回函，中光巴可已收到香港光峰 2,000 万美元出资款，该等款项仅限中光巴可及其附属公司使用。

中光巴可将充分发挥各股东在核心技术、市场、人才等方面的资源优势，致力于推广先进的激光电影放映技术以及巨幕放映系统，面向中国大陆以外的全球影院市场提供高端影院解决方案。就投资中光巴可对发行人的影响：（1）发行人将通过向中光巴可销售激光光源获取光源销售收入以实现外销收入增长，同时发行人依然可以集中优势力量持续推进技术、产品的研发制造，而在市场开拓上借力巴可全球存量放映机布点实现激光光源的批量化改造，以及巴可放映机的品牌优势实现“光峰”激光光源的同步增量安装。（2）促进发行人在全球范围内推广 ALPD<sup>®</sup>激光电影放映技术，提升发行人在全球影院市场的品牌影响力。

（3）发行人作为少数股东，也将受益于中光巴可的良好发展并取得投资收益。综上，投资中光巴可符合发行人的战略规划和经济利益，具有重要意义。

**3、请发行人结合业务模式、销售模式进一步披露各项主要业务的收入确认政策。**

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“三、主要会计政策和会计估计”之“（十一）收入”中补充披露：

### 1、销售商品

公司销售收入确认政策按照业务模式、销售模式和主要适用的产品类型区分如下：

线上/线下	销售模式	业务描述	收入确认政策	主要适用产品类型
线上	直销	不需安装	公司将商品发出并交付给客户，取得客户签收单时确认收入	激光光学引擎、激光投影整机（不含小米海外版激光电视）
		需要安装	待商品安装和检验完毕，取得客户验收证明时确认收入	激光工程投影机
		通过实体门店销售	在商品交付至客户并收取货款时确认收入	自有品牌激光电视
		参与下游客户产品销售利润分成	当客户产品销售利润最终实现时，根据约定的利润分成比例确认销售价格和收入	小米海外版激光电视
		出口	公司在指定的地点交货并办理完成出口清关手续时确认收入	激光光源
	经销	-	公司将商品发出并交付给经销商，取得经销商签收单时确认收入	自有品牌激光电视、激光教育投影机、激光工程投影机
	代销	-	收到客户代销清单并核对无误后确认收入	其他产品
线下	B2C 直销模式	天猫	在消费者确认收货且超过 7 天无理由退货期时确认收入	自有品牌激光电视
	B2C 代销模式	有品	收到代销清单并核对无误后确认收入	自有品牌激光电视
	电商平台入仓模式	京东	收到对账单并核对无误后确认收入	自有品牌激光电视

### 2、租赁服务

公司为客户提供激光电影放映机光源租赁服务的，收入确认政策如下：

业务模式	收入确认政策
按时收费	每月末按照当月实际耗用小时乘以相应单价确认收入
按期收费	每月末在约定服务期限内分摊确认收入（时间比例）

### 3、其他

业务模式	收入确认政策
公司提供安装服务	于服务完成并取得客户验收单时确认收入
公司提供维修、维护保养服务	于服务完成并收到款项时确认收入
公司提供技术开发服务	于服务完成或达到约定服务验收时点时确认收入

（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的审核中心意见落实函〉的回复》之签章页）



深圳光峰科技股份有限公司

2019年6月9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的审核中心意见落实函>的回复》之签章页）

保荐代表人： 张冠峰      秦琳  
张冠峰                      秦琳

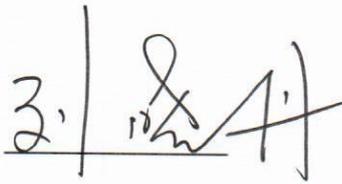
华泰联合证券有限责任公司  
2019年 6月 9 日



本人已认真阅读深圳光峰科技股份有限公司本次落实函回复的全部内容，了解落实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，落实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6月9日