

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
并在科创板上市上市委审议意见落实函》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上市委审议意见落实函》（以下简称“上市委意见”）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“天健会计师事务所”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，对上市委意见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，相应修改内容以楷体加粗标明。

如无特别说明，本上市委意见回复中的简称或名词的释义与招股说明书（注册稿）中的相同。

目录

问题 1.....	3
问题 2.....	13
问题 3.....	13
问题 4.....	24

1、请发行人进一步披露：（1）发行人与合作伙伴设立发行人控股的合资公司中影光峰、东方光峰和峰米科技的实际经营业务以及研发、生产、管理和销售团队情况；（2）发行人通过上述合资公司销售的原因和合理性；（3）上述合资公司的经营管理和内控有效性，发行人保障财务管理规范性的具体制度安排；（4）上述与大客户合资模式开拓市场商业模式的市场空间和可持续性。请保荐人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）发行人通过上述合资公司销售的原因和合理性

发行人已在招股说明书“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“（三）公司主要经营模式”之“3、销售模式”之“（4）发行人合资模式情况”之“1）发行人通过合资公司销售的商业逻辑”中补充披露以下内容：

1、公司是一家专注技术研发和产品创新的科技公司，与行业内各细分领域头部公司合资合作是推动产品商业化、将技术优势转化为市场优势的快速高效之路

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，开发和培育市场需要相当的时间和经济投入，大规模营销投入并非最大化公司优势、最高效经营的方式，公司专注于原创性的新型激光光源技术研发和产品创新，因此选择与中影器材、小米、东方中原这些市场营销能力强的头部企业建立合资公司来快速推动产品商业化，加快用户对新产品的接受和使用过程。报告期内，公司业绩快速增长，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，印证了合资模式是将公司技术优势转化为市场优势的快速高效之路，是一项成功的商业策略。

中影光峰、东方中原、峰米科技分别成立于 2014 年 8 月、2015 年 4 月和 2016 年 3 月。

（1）中影光峰是最早采用合资模式的子公司，其主要业务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，服务全国 2,500 余家影院，其大影院客户除中影下属影院外，还有横店影视、金逸影视、幸福蓝海、恒大院线、大地影院等。中国电影、中影器材对电影行业的深刻理解弥补了光峰科技对行业理解的短板，双方共同将光峰科技的核心技术优势转化为了市场占有率优势，实现良好经济利益。

(2) 公司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，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。“派克斯”商标原由东方中原所有，因双方合作无偿转让给了东方光峰，品牌在合资公司有助于双方稳定加强合作。

(3) 公司与小米关联方天津金米、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；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。与具有竞争力的公司合资开展经营是小米“生态链”采用的普遍方式，其参与合资的“生态链”企业超过 200 家，这些合资公司才是小米向市场推广的终端消费品的直接供应商。

2、合资合作推动实现以点带面、跨行业、跨区域的高效发展

(1) 参考中影光峰在国内推广经营租赁服务模式的成功经验，公司与巴可、

中国电影、中信产业基金成立合资公司中光巴可，中光巴可将发挥各股东在核心技术、市场、人才等方面的资源优势，向海外市场推广激光电影放映技术以及巨幕放映系统，推动公司激光光源外销收入增长。根据美国电影协会（MPAA）数据，2018年末全球电影屏幕数量约18万块，境外市场规模接近境内市场规模的两倍，从全球市场来看，公司租赁服务模式发展前景广阔。

（2）“派克斯”投影机销量上升的同时也帮助母公司光峰科技大幅提升了品牌知名度，推动自有品牌“光峰”销量业绩的增长。根据奥维云网（AVC）出具的行业报告，2018年“光峰”品牌激光投影机的销量、销售额分别均位列第二。

（3）战略规划上，母公司光峰科技专注于核心技术和核心器件的研发与制造，控股子公司峰米科技负责激光电视整机的研发、制造与销售业务。除向小米通讯销售外，峰米科技也有自有品牌激光电视，2018年自有品牌“WEMAX”销量约7,000台，销售额约5,600万元。通过与小米的合作，峰米科技能在客户需求把握、市场营销管理、电子消费品行业运营等方面快速学习，指引自有品牌业务的发展。

综上，公司将合资合作模式从激光电影放映业务延伸到激光商教业务，再延伸到激光电视业务，均取得了成功。公司原创的ALPD[®]激光技术架构是一个底层关键架构，可延伸应用至多个领域，未来，公司如研发出新的应用产品，不排除与新拓展领域中营销能力强的头部企业建立合资公司，将公司的研发优势、产品优势迅速转化成市场优势。在此过程中，公司不仅与合作方保持稳定发展，也将成功经验向自有业务输出，带动自有品牌销售规模扩大、销售区域广泛以及合作客户数量增多，促进公司持续、均衡、健康、高效发展。

（二）发行人与合作伙伴设立发行人控股的合资公司中影光峰、东方光峰和峰米科技的实际经营业务以及研发、生产、管理和销售团队情况

发行人已在招股说明书“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“（三）公司主要经营模式”之“3、销售模式”之“（4）发行人合资模式情况”之“2）合资公司的实际经营业务及团队情况”中补充披露以下内容：

1、中影光峰

中影光峰的主营业务为提供荧光激光电影放映解决方案，具体指向影院等客户提供激光电影放映机光源的租赁技术服务，包括光源上线安装、租赁与配套技术服务（计时服务、光源线上管理、巡检服务）等；同时，中影光峰亦有激光电影放映机及其光源的销售业务。

截至 2018 年末，中影光峰研发、生产及运营、管理和销售团队的情况如下：

项目	人数	主要职能
研发制造人员	14	负责新产品的导入，包括新技术、新产品的调研、论证、选型，并组织实施研发规划，研发样机制造；制定研发规范、推行并优化研发管理体系；公司信息化系统规划，软件项目管理及系统技术维护。
运营人员	19	根据公司战略目标及经营计划，制定相应采购计划，并具体执行实施；依托系统平台，对客户维护、资产管理、智能计时、巡检维修派单、追踪等日常运营提供服务、支持。
管理及行政职能人员	15	根据董事会提出的战略目标，组建公司经营及管理团队，编制公司的年度经营计划、财务预算等，保证经营目标的实现；负责经营筹划及管理，日常后勤保障及人力资源管理，提供财务、法务相关支持。
销售人员	14	制定市场推广和销售策略，推广光源租赁服务业务，挖掘潜在销售机会；执行市场活动（展会、巡展等）执行；维护既有大客户关系，制定渠道规划、渠道开发、渠道管理，协助并推动渠道商按照公司发展战略进行客户拓展。
合计	62	

截至 2018 年末，中影光峰运营人员 19 人，负责制定向供应商的采购计划及其执行，为客户提供日常运营服务及支持，以及 NOC、BOSP 系统的运营维护，因业务类型多，对接供应商、客户数量多，因此人员数量也最多。

公司影院客户数量多，付费购买时长的交易活动频繁，带来经营筹划、财务管理与核算的工作量大、流程相对复杂，因此配备的管理及行政职能人员较多。

定义并设计满足市场需求的光源产品对业务开拓至关重要，中影光峰配备了一定规模的研发人员，负责光源产品的导入升级，与光峰科技对接光源的研发制造，以及运营系统平台开发及维护，少量研发人员兼顾放映机组装，专职放映机组装业务的人员较少。

中影光峰在市场开拓方面采取对全国性、区域性大影投公司主动营销、对中小客户、分散客户借助渠道商覆盖的营销策略。中影光峰的核心竞争力是依托母公司激光光源在硬件性能上的优势，持续性地向客户提供创新、优质、便捷的荧光激光放映服务。因此，尽管中影光峰影院客户数量多达 2,500 余家，但截至 2018 年末的销售人员仅 14 人，该特点与中影光峰的业务模式及竞争优势相符。

2、东方光峰

东方光峰业务简单，系作为光峰科技向东方中原的销售渠道，从光峰科技采购激光商教投影机后再销售给东方中原，商品直接从光峰科技发往东方中原或其指定收货地点。

由于东方光峰仅有销售渠道职能，不需要参与产品开发、市场开拓、物流配送等实际业务，因此东方光峰未单独配备业务、财务、管理人员，与东方中原的商务对接、订单执行、财务核算等由光峰科技相关人员兼任完成。

3、峰米科技

峰米科技主要经营激光电视的研发、制造与销售业务，其整机生产采用委外模式，即峰米科技向光峰科技采购定制研发、制造的激光电视光机，另对外采购整机零部件，前述物料均发往 OEM 厂商制造整机，整机制造完成后再销售给下游客户。

截至 2018 年末，峰米科技研发、生产、管理和销售团队的情况如下：

项目	人数	主要职能
研发人员	60	负责新产品、新技术的调研、论证、开发、设计工作。
采购及生产人员	12	对供应方、采购把控；对生产计划、产品质量及生产流程负责。
管理及行政职能人员	4	对战略负责；日常管理及协调。
销售人员	17	市场渠道开发、竞品调研、产品销售。
合计	93	

公司激光电视业务以激光电视光机的研发制造为核心，在整机销售策略上将发展重点大客户（如小米通讯）与借助经销商渠道推广自有品牌相结合。因峰米科技直销客户主要为小米通讯等大客户以及线上销售客户，线下销售主要采取经

销商制度，因此人员构成中销售人员数量并不多。

截至 2018 年末，峰米科技研发人员数量最多，达 60 人，主要系激光电视软硬件开发需大量研发支撑，因此配备了包括软硬件工程师、结构工程师、测试工程师等在内的多个研发岗。

峰米科技采购及生产人员主要负责与供应商、物流商对接，制定并执行采购与生产计划、产品质量控制等，因激光电视整机采取委外生产模式，因此无需配备大量生产人员。

峰米科技采取扁平化管理，管理及行政人员 4 人为总经理、副总经理及行政人力岗位，其他日常管理部门负责人根据实际业务情况归属在各业务部门统计，因此管理及行政职能人员较少。

(三) 上述合资公司的经营管理和内控有效性，发行人保障财务管理规范性的具体制度安排

发行人已在招股说明书“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“（三）公司主要经营模式”之“3、销售模式”之“（4）发行人合资模式情况”之“4）合资公司的经营管理和内控有效性，以及发行人保障财务管理规范性的具体制度安排”中补充披露以下内容：

1、合资公司的经营管理和内控有效性

中影光峰、东方光峰、峰米科技均设有股东会、董事会，并按照公司章程、股东协议等规定有效运行。公司对三家子公司的持股比例均超过 50%，且均可控制董事会过半数的表决权。

三家合资公司的总理由董事会聘任，其中中影光峰、峰米科技的总经理都参与了公司员工持股计划，通过光峰达业间接持有公司股份；三家合资公司的财务负责人均由董事会聘任，其中东方光峰实际由光峰科技财务人员兼任财务核算。

中影光峰、峰米科技的经营管理主要由总经理组建职业管理人团队负责，总经理对董事会负责并报告工作。两家合资公司均根据业务开展情况建立了明确合理的职责分工制度，严格的审批检查制度，较为健全的会计制度、企业管理制度、

资产管理制度，公司法人治理结构和制度运行较为有效。东方光峰因仅作为光峰科技向东方中原的销售渠道，其经营管理人员由母公司兼任完成，公司运作中的相关管理制度参考母公司执行。

2、发行人保障财务管理规范性的具体制度安排

(1) 光峰科技可以控制董事会过半数的表决权，并控制合资公司的财务负责人的任命。

(2) 光峰科技已将合资公司纳入内部控制活动的涵盖范围，涉及财务管理的主要事项包括：

制度管理：下属公司根据自身业务情况制定并完善资金管理相关制度及操作流程，相关制度经下属公司负责人审批后向光峰总部报备。

资金计划：下属公司按母公司资金管理要求制定年度、月度资金计划并向集团报备，根据资金计划办理日常业务，及时提交计划实施情况及改善方案(如有)。

预算管理：①下属公司的经营计划应符合公司整体发展战略和总体规划，应在母公司预算管理框架下开展预算管理活动，包含预算编制、预算执行、预算考核等。②母公司财务管理部按月对下属公司预算执行情况进行跟踪、分析。

审计管理：母公司审计部将按照统一规划对下属公司经营主体展开业务流程审计，如有必要开展专项审计。

(3) 公司已制定《重大事项报告制度》，如合资公司发生或即将发生重要会议、重大交易、关联交易、重大诉讼和仲裁事项、重大变更事项、重大风险、其他重大风险等重大事项时，应及时、准确、真实、完整地向董事会办公室、总经理办公室报告，前述各类重大事项的具体界定范围和构成重大的标准已在《重大事项报告制度》中已予以明确。

综上，公司通过上述措施保障合资公司的财务管理规范性。

(四) 上述与大客户合资模式开拓市场商业模式的市场空间和可持续性。

发行人已在招股说明书“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“（三）公司主要经营模式”之“3、销售模式”之“（4）发行人

合资模式情况”之“5）公司与大客户合资模式开拓市场商业模式的市场空间和可持续性”中补充披露以下内容：：

1、公司与大客户合资模式开拓市场的商业模式可持续性

（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，中影器材、小米以及东方中原等合作方是各领域内的领先企业，但并不掌握激光显示技术。

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。

东方中原的主营业务是教育多媒体信息系统，未在激光显示技术和核心器件上进行积累与投入，多采用 ODM 模式，经营、销售和代理知名品牌投影机，会持续与公司合作。

上述合作是惯常、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。

2、公司与大客户合资进行业务开拓的市场空间

光峰科技与中影器材合资成立的中影光峰是公司经营激光光源租赁服务业务的唯一主体，自成立起至 2018 年末，对外出租的激光光源占国内激光放映市

场约 60%的市场份额。根据《关于加快电影院建设促进电影市场繁荣发展的意见》的要求，至 2020 年末，我国电影屏幕建设的目标是 8 万块屏幕，2019-2020 年需要完成约 2 万块屏幕的增长。上述新增需求与旧机改造需求的共同影响下，中影光峰激光光源租赁服务业务仍有较大的市场空间。

光峰科技与小米的关联方天津金米、顺为科技合资成立的峰米科技，研发制造销售激光电视整机，向小米销售“米家”品牌激光电视，同时经营其自有品牌激光电视。根据奥维云网（AVC）数据，2018 年度，小米与光峰品牌激光电视整机市场占有率约 26.7%，合计超过整机销售第一品牌海信。根据奥维云网（AVC）预测，我国激光电视市场 2018-2021 年度复合增长率为 64.9%。峰米科技是激光电视市场内的重要整机提供商，其所经营业务处于朝阳发展阶段，市场前景广阔。

光峰科技与东方中原合资成立的东方光峰，唯一的客户即东方中原，向东方中原销售激光商教投影机。根据奥维云网（AVC）数据，2018 年度，东方光峰向东方中原销售的“派克斯”和“索诺克”品牌激光商教投影机市场占有率合计为 15.7%，略高于自有品牌“光峰”的市场占有率。根据奥维云网（AVC）预测，我国激光商教投影机市场 2018-2021 年度复合增长率为 8.5%，已进入平稳发展阶段。东方光峰是光峰科技高亮度激光商教投影机业务的重要载体，未来将保持稳定增长趋势。

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合资模式核查如下：

1、核查了中影光峰、东方光峰、峰米科技的公司章程、股东协议、工商备案文件、员工名册及岗位说明、审计报告、制度文件等以及光峰科技《启动内部控制规范工作的通知》、《重大事项报告制度》，了解其基本情况、公司治理结构、内控治理情况；

2、访谈发行人董事长、总经理、财务总监，中影光峰副总经理、财务负责人，峰米科技总经理等人员，了解其实际经营业务、合资模式的原因、可持续性、市场空间等；

3、查阅了发行人与子公司、子公司与少数股东之间的业务合同，发行人审计报告、收入确认政策等，了解前述主体之间的销售模式；

4、对中影光峰、峰米科技的主要业务流程进行内控抽查；

5、查阅了奥维云网（AVC）出具的行业报告以及鸿合科技、海信电器等公司的公告资料，了解激光显示行业及其相关分支的发展情况及未来前景。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、中影光峰的主营业务为激光电影放映机光源租赁服务、激光电影放映机及其光源的销售业务；东方光峰系光峰科技向东方中原的销售渠道，拥有品牌“派克斯”，无其他业务；峰米科技主要经营激光电视整机的研发制造销售业务；中影光峰、峰米科技均根据经营需要配置了相应的采购、生产、销售、管理人员，东方光峰未单独配备人员，由光峰科技相关人员兼任完成与东方中原的商务对接、订单执行、财务核算等工作。

2、光峰科技是一家专注技术研发和产品创新的科技公司，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，开发和培育市场需要相当的时间和经济投入，大规模营销投入并非最大化公司优势、最高效经营的方式，相反，合资合作可大大缩短新产品的市场导入时间，快速挖掘出市场需求、培育市场认知。报告期内，公司业绩快速增长，印证了合资模式是将公司技术优势转化为市场优势的快速高效之路，是一项成功的商业策略。

公司将合资合作模式从激光电影放映业务延伸到激光商教业务，再延伸到激光电视业务，均取得了成功。公司原创的 ALPD[®]激光技术架构是一个底层关键架构，可延伸应用至多个领域，未来，公司如研发出新的应用产品，不排除与新拓展领域中营销能力强的头部企业建立合资公司，将公司的研发优势、产品优势迅速转化成市场优势。在此过程中，公司不仅与合作方保持稳定发展，也将成功经验向自有业务输出，带动自有品牌销售规模扩大、销售区域广泛以及合作客户数量增多，促进公司持续、全面、健康、高效发展。

3、中影光峰、东方光峰、峰米科技均设有股东会、董事会且运行有效；公

司均可控制三家合资公司董事会过半数的表决权，并通过董事会控制合资公司的总经理、财务负责人的任命。

中影光峰、峰米科技的经营管理主要由总经理组建职业管理人团队负责，总经理对董事会负责并报告工作。两家合资公司均根据业务开展情况建立了明确合理的职责分工制度，严格的审批检查制度，较为健全的会计制度、企业管理制度、资产管理制度，公司法人治理结构和制度运行较为有效。东方光峰因仅作为光峰科技向东方中原的销售渠道，其经营管理人员由母公司兼任完成，公司运作中的相关管理制度参考母公司执行。

公司已采取相关措施保障合资公司的财务管理规范性，具体包括：（1）通过控制董事会过半数的表决权控制财务负责人的任命；（2）将合资公司的制度管理、资金计划、预算管理、审计管理等重要财务事项纳入向母公司报备或审批范围；（3）制定《重大事项报告制度》，要求合资公司发生或即将发生相关重大事项时，应及时、准确、真实、完整地向董事会办公室、总经理办公室报告。

4、公司与合作方的关系有稳固基础，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，且合作模式本身可以复制，可以持续带动业绩增长。

随着国内影院建设的加快，激光光源增量需求和旧机改造需求保持增长，中影光峰激光光源租赁服务业务仍有较大的市场空间。峰米科技是激光电视市场内的重要整机提供商，其所经营业务处于朝阳发展阶段，市场前景广阔。东方光峰是光峰科技高亮度激光商教投影机业务的重要载体，未来将保持稳定增长趋势。

2、请发行人进一步披露：（1）所得税费用与会计利润的关系表中子公司适用不同税率的影响金额为大额负数的原因，是否存在利用所得税会计调节申报期内净利润的情况；（2）2016年末母公司未确认递延所得税资产的原因及合理性；并在招股说明书中进行风险提示。请保荐人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“（六）税收缴纳情况及分析”之“3、所得税费用与会计利润的关系”中补充披露以下内容：

（一）所得税费用与会计利润的关系表中子公司适用不同税率的影响金额为大额负数的原因，是否存在利用所得税会计调节申报期内净利润的情况

1、所得税费用与会计利润的关系表中子公司适用不同税率的影响金额为大额负数的原因

报告期内，所得税费用与会计利润的关系表中子公司适用不同税率的影响金额明细如下：

名称	所得税税率	子公司适用不同税率的影响数	
		2017 年度	2016 年度
光峰华影（北京）科技有限公司	25%	-138.15	-29.65
深圳市光峰软件技术有限公司	0%	-269.59	-162.80
北京光峰小明科技有限公司	25%	-0.05	-10.02
深圳市光峰小明科技有限公司	25%	-13.69	-60.50
北京东方光峰科技股份有限公司	25%	21.56	14.23
峰米（北京）科技有限公司	25%	-74.15	-17.35
中影光峰激光影院技术（北京）有限公司	25%	316.64	0.88
深圳市光峰激光显示技术有限公司	25%	77.52	0.32
深圳市光峰激光科技有限公司	25%	-0.02	
清大光峰（厦门）科技有限公司	25%	-5.45	
清大光峰（深圳）科技有限公司	25%	-0.01	
AppotronicsUSA, INC	8.84%、15%-35%	0.57	
小计		-84.82	-264.90
光源业务	0%	-1,134.91	-920.56
合并抵消影响	25%	-1,402.11	-810.07
合计		-2,621.84	-1,995.53

注：深圳市光峰软件技术有限公司自 2016 年起，所得税享受 2 免 3 减半税收优惠。

子公司适用不同税率的影响金额为大额负数的原因：

（1）所得税费用与会计利润的关系表中的勾稽关系为：利润总额*（子公司

所得税税率-母公司所得税税率)=子公司适用不同税率的影响。各子公司中，除了深圳市光峰软件技术有限公司（以下简称光峰软件）系因在 2016 和 2017 年期间享受免税优惠政策而导致子公司适用不同税率的影响出现负数外，其他子公司是由于利润总额本身为负数，按照上述公式计算填列时会出现子公司适用不同税率的影响为负数的情况：

(2) 2017 年 7 月初，公司向深圳市绎立锐光科技开发有限公司（以下简称绎立锐光）购买了光源业务。在编制同一控制下合并财务报表时，业务合并参照企业合并追溯调整了以前年度财务报表。因公司购买的仅是一项业务，而非独立法人主体，不涉及所得税，即光源业务所得税费用为零。同时为满足表格的勾稽关系，将光源业务单独填列，明细如下：

名称	所得税税率	光源业务	
		2017 年 1-6 月	2016 年度
利润总额 A		7,566.07	6,137.06
按适用税率计算的所得税费用 B=A*15%	母公司税率 15%	1,134.91	920.56
子公司适用不同税率的影响 C=-B		-1,134.91	-920.56

(3) 光峰科技与子公司及光源业务之间存在大量内部关联交易及往来，在编制合并财务报表时，将母公司与子公司及光源业务之间的内部交易未实现利润和关联方往来予以抵消，符合条件的确认了递延所得税费用。对利润的影响数在所得税费用与会计利润的关系表中利润总额栏以负数填列，剔除按母公司适用税率计算的所得税费用影响后，差额部分在子公司适用不同税率的影响栏中填列，此数为负数。具体明细如下：

2017 年度：

项目	利润总额	按适用税率计算的所得税费用	子公司适用不同税率的影响	所得税费用
与中影光峰交易抵消影响额	-16,721.58	-2,508.24	-1,672.16	-4,180.39
与光源业务交易抵消影响额	-1,534.27	-230.14	230.14	
其他公司之间抵消影响额	-339.36	-50.90	39.90	-11.00
小计	-18,595.21	-2,789.28	-1,402.11	-4,191.39

2016 年度：

项目	利润总额	按适用税率计算的所得税费用	子公司适用不同税率的影响	所得税费用
与中影光峰交易抵消影响额	-7,201.75	-1,080.26	-720.17	-1,800.44
与光源业务交易抵消影响额	857.46	128.62	-128.62	
其他公司之间抵消影响额	-258.15	-38.72	38.72	
小计	-6,602.44	-990.37	-810.07	-1,800.44

2、是否存在利用所得税会计调节申报期内净利润的情况

2016-2017 年度，公司利润及所得税费用情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度
利润总额	10,080.01	19.69
所得税费用	-1,207.03	-1,781.81
其中：与中影光峰交易抵消对所得税费用的影响额	-4,180.39	-1,800.44
净利润	11,287.04	1,801.50

由上表可知，公司所得税费用变动主要系由母公司与中影光峰之间的交易抵消所产生的。具体为：母公司向中影光峰销售光源产品，中影光峰少量对外销售，绝大部分向影院客户进行租赁，待出租的资产在存货或在建工程科目中核算，已出租的资产在固定资产科目中核算。在编制合并财务报表时，公司将母公司对中影光峰的销售利润给予抵消，同时减少资产账面价值。会计处理为：借：营业收入，贷：营业成本和资产；若涉及固定资产的，还需转回多计提的折旧额：借：营业成本（红字），贷：固定资产累计折旧（红字）。由此因企业合并导致资产账面价值与计税基础不同，产生可抵扣暂时性差异。2016-2017 年度，内部交易抵消产生的可抵扣暂时性差异（即对利润总额的影响数）分别为-7,201.75 万元和-16,721.58 万元，按照购买方中影光峰 25%所得税税率确认的递延所得税费用分别为-1,800.44 万元和-4,180.39 万元。

综上所述，所得税费用为负数是由公司业务特性带来的合并抵消对递延所得税费用的影响，不存在利用所得税会计调节申报期内净利润的情况。

（二）2016 年末母公司未确认递延所得税资产的原因及合理性

根据企业会计准则规定，确认递延所得税资产需同时满足以下条件：一是暂时性差异在可预见的未来很可能转回；二是未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。根据企业所得税法的规定，亏损在以后年度的税前弥补具有时效性，超过企业所得税法规定期限时不再允许税前弥补。因此，暂时性差异在可预见的未来是否可以转回具有不确定性，故谨慎起见，公司在亏损时对时间性差异未确认递延所得税资产。

（三）关于报告期内所得税费用为负对净利润影响的风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“（八）报告期内所得税费用为负对净利润影响的风险”中补充披露以下内容：

报告期内，公司所得税费用和利润总额的关系如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
当期所得税费用	8,066.97	3,353.88	33.19
递延所得税费用	-3,395.41	-4,560.91	-1,814.99
合计	4,671.57	-1,207.03	-1,781.81
利润总额	25,826.69	10,080.01	19.69
所得税费用占利润总额的比例	18.09%	-11.97%	-9047.18%

报告期内，公司利润总额分别为 19.69 万元、10,080.01 万元和 25,826.69 万元，所得税费用分别为-1,781.81 万元、-1,207.03 万元和 4,671.57 万元，2016 年度、2017 年度所得税费用为负，主要系递延所得税资产增加导致递延所得税费用为负所致。母公司光峰科技向子公司中影光峰销售激光电影放映机光源会产生一定毛利，因中影光峰主要以租赁方式提供给影院使用，导致中影光峰采购自光峰科技的光源相关资产的计税基础与对应的账面价值形成可抵扣暂时性差异，且差异额随双方交易规模的扩大而增加，相应递延所得税资产增加。2016 年公司利润规模较小，且有以前年度存在未弥补亏损，故当期所得税费用较低；中影光峰激光电影放映机光源租赁服务业务发展使得其从母公司采购光源的规模增加，当期递延所得税费用为大额负数，从而导致公司 2016 年所得税费用为大额负数，净利润远高于利润总额。

报告期内，光峰科技和中影光峰内部交易形成的可抵扣暂时性差异将在光源折旧年限内逐步转回，会相应增加未来期间的所得税费用，存在影响未来期间净利润的风险。

二、保荐机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

1、查阅了公司税款缴纳凭证、银行回单和企业所得税汇算清缴报告，复核了公司所得税汇算清缴报告的纳税调整过程以及纳税调整事项；核查了公司本期和期后的应交所得税缴纳情况，确认需要缴纳的所得税是否全部缴纳；

2、核查了公司高新技术企业资格条件及税收优惠备案登记情况；检查了公司确认税收优惠的会计处理依据是否充分，期间和金额是否正确；

3、核查了所得税费用与会计利润的关系表的具体计算过程，复核了各项目的勾稽关系是否无误；

4、核查了合并财务报表抵消事项的真实性和完整性，会计处理是否正确无误，递延所得税资产确认是否合理。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

所得税费用与会计利润的关系表中子公司适用不同税率的影响金额为大额负数的原因合理，不存在利用所得税会计调节申报期内净利润的情况；2016年末母公司未确认递延所得税资产的原因合理。保荐机构已在招股说明书中补充披露了报告期内所得税费用为负对净利润影响的风险。

3、关于深圳光峰光源技术的重要性，请发行人披露三个环节核心器件的技术研发成本、核心器件成本构成，结合发行人竞争对手光源技术的市场可替代性，说明公司光源技术的核心作用，并根据有关情况作出风险提示。请保荐人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) 激光显示三个环节核心器件的技术研发成本

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”之“7、激光显示三个环节核心器件的技术研发成本、核心器件成本构成”进行了补充披露如下：

投影显示由光产生、光调制以及光投射三个环节组成。其中，光产生的核心器件在于光源，光调制的核心器件在于光调制器，光投射的核心器件在于镜头，三个环节的核心器件均为激光显示的必备器件。

1、光投射环节核心器件投影镜头的技术研发成本

光学镜头的应用历史久远，其应用范围广泛覆盖相机、显微镜、望远镜、移动电话、安防监控摄像机以及投影设备等众多领域。

传统镜头以德国和日本为主要产业基地，徕卡(Leica)、卡尔蔡司(Carl Zeiss)、佳能(Canon)、尼康(Nikon)等公司均为著名的镜头制造企业。2000年以来，我国凭借庞大的下游市场需求成为全球光学镜头最重要的市场之一，A股上市公司中山联合光电科技股份有限公司（以下简称“联合光电”）便是重要代表。

联合光电招股说明书（申报稿 2017 年 4 月 11 日报送）的财务基准日为 2016 年 12 月 31 日，其披露的“十、未来三年的发展规划及拟采取的措施”中描述将“拓展视讯会议镜头、投影仪镜头等新兴行业市场”。

2017-2018 年，联合光电的研发投入分别为 7,040.82 万元和 9,614.87 万元；根据联合光电 2018 年度报告，“公司光学镜头产品的应用领域不断拓宽，目前已被广泛用于安防视频监控、消费电子、投影视讯、智能家居等众多领域。”

由上述数据可知，联合光电近两年已成功研发了投影镜头产品。由于投影镜头只是联合光电众多镜头产品中的一类，可知在有了良好产业基础的镜头行业，投影镜头的技术研发成本不高，可控制在数百万至千万级别。

2、光调制环节核心器件 MEMS 光调制器的技术研发成本

光调制器件将光源产生的光在时间和空间上进行调制，产生具有一定空间分

分辨率的彩色图像。光调制器件随着半导体微纳加工技术的发展而成熟，是大量的资源投入和长期技术迭代的成果。目前市场上主要的光调制器件有美国 TI 的 MEMS 芯片和日本索尼的液晶芯片。

以具有领先地位的 MEMS 芯片（DMD 为 TI 为该光调制器件的命名）的开发为例，TI 于 1977 年开始研发基于 MEMS 的光调制器件，经历多种技术方案，耗资数十亿美元，于 1987 年研发成功第一片数字式 MEMS 芯片。随后，TI 对 MEMS 芯片进行了数次技术迭代，在三项重要技术指标上，当前 MEMS 微镜尺寸可达 5.4 微米，MEMS 微镜翻转速度约为 3 微秒，MEMS 微镜翻转角度约为正负 17 度。

MEMS 光调制器的设计制造属于高难度的原始创新，其技术研发成本较高，对行业的影响较大。DMD 芯片应用于电影行业后，成功将电影放映由胶片时代带入数字时代。

3、光产生环节核心器件光源的技术研发成本

公司 ALPD[®]光源技术的底层关键技术于 2007 年发明。2013 年，公司的激光光源成功应用在与 LG 合作推出的激光电视产品上，取得广泛影响。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，开启了激光光源在电影行业的大规模应用。在此期间，光峰科技尚未取得大量销售收入，研发资金来源主要为私募股权融资，公司为 ALPD[®]光源技术与可商业化产品的研发与迭代累计投入人民币数亿元。

公司 ALPD[®]光源技术的研究与发展充分利用了蓝光 LED 以及我国在荧光稀土产业的深厚产业基础。ALPD[®]光源技术采用的蓝光激光器与蓝光 LED 采用的是同一材料体系，后者多年来获得了大量的产业资本投入，国内外关于蓝光激光器已取得了一定的研究成果和产业基础。而稀土荧光材料是我国的优势产业，荧光轮器件是光峰科技研发生产制造的核心器件，其研发过程中大量耗用的荧光稀土物料成本得到了有效的控制。

正是依靠蓝光 LED 以及我国在稀土产业的深厚基础，相较 TI 在 MEMS 光调制器上的巨额投入，ALPD[®]光源技术与可商业化产品的研发成本得以控制在

数亿人民币的水平。

（二）激光显示三个环节核心器件的成本构成

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”之“7、激光显示三个环节核心器件的技术研发成本、核心器件成本构成”进行了补充披露如下：

光峰科技对外销售的激光显示整机产品主要以激光电视、激光商教投影机以及激光工程投影机为主。制造上述三类激光显示产品，公司需要对外采购 MEMS 光调制器以及镜头，并与公司自主制造的光源组装成为激光显示整机。为分析激光显示三个环节核心器件的成本构成，现选取报告期内三类整机产品中销量多的型号的大额工单进行分析，具体成本占比情况如下表所示：

应用	光源成本	DMD 成本	镜头成本	其他成本
某型号激光商教投影机	31.60%	11.31%	19.89%	37.19%
某型号激光工程投影机	41.31%	17.01%	12.22%	29.45%
某型号激光电视	39.90%	17.03%	6.49%	36.58%
平均值	37.61%	15.12%	12.87%	33.65%

由上表可知，一台激光显示整机，无论是电视、商教还是工程领域的应用，光产生环节的核心器件即光源的成本占比最高。

（三）关于竞争对手光源技术可替代性与公司光源技术核心作用的分析

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”之“7、激光显示三个环节核心器件的技术研发成本、核心器件成本构成”进行了补充披露如下：

1、ALPD[®]激光光源与灯泡光源相比的优势与可替代性分析

自 1950 年代以来，高亮光源以低功率的高压汞灯等灯泡光源为主，其缺点是寿命短，辐射红外和紫外光，不能即开即关，填充有毒高压汞气体，有炸灯风险等。低功率高压汞灯的核心技术一直被德国欧司朗（OSRAM）与荷兰飞利浦（PHILIPS）所垄断。高功率的氙灯的核心技术一直被德国欧司朗（OSRAM）以及日本的牛尾光源（USHIO）所垄断。

光峰科技发明的激光光源采用 ALPD[®]荧光激光技术，在亮度上突破了灯泡光源的最高水平，同时寿命更长，安全环保，可实现即开即关以及超短焦投射。这一新一代的激光显示技术方案的产业化，突破了光源领域核心技术外国公司的长期垄断地位，将投影显示带入激光显示时代。

2、ALPD[®]激光光源与 RGB 三色光源相比的优势与可替代性分析

相比于传统的灯泡光源，激光光源亮度高、色彩饱和度高、发光点尺寸小，因此成为投影显示技术的理想光源。从上个世纪 90 年代开始，国内外一些公司和研究机构开始大量投入研发激光显示技术。日本厂商三菱、索尼，欧美厂商巴可、IMAX 均开发出 RGB 三色激光显示产品，国内的厂商和科研院所也相继推出 RGB 三色激光显示产品，但均未实现大规模生产和销售。制约激光显示行业发展的关键瓶颈在于两个方面，一是红绿激光器高昂的成本；二是激光强相干性带来的散斑严重影响画质。中长期看 RGB 三基色激光显示技术的散斑问题以及红绿激光器的成本与效率问题取得明显突破仍面临较大不确定性。

光峰科技发明的激光光源，采用 ALPD[®]荧光激光技术，通过蓝色激光激发荧光稀土材料产生红绿光，实现了对红绿激光器的替代。光峰科技激光光源与传统 RGB 激光光源相比，成本更低、效率更高且无散斑；凭借多款在电影、电视、商教等领域的核心产品，ALPD[®]激光光源迅速得到产业化普及，使投影显示具备了成为主流显示技术的可能性。

3、ALPD[®]激光光源与其他荧光激光光源相比的优势与作用

2007 年至今，公司已完成 4 代技术升级。在 ALPD[®]1.0 技术中，光峰科技突破了持续激发静态使用的荧光粉的传统技术框架，使用蓝色激光持续激发旋转的荧光轮产生荧光。在 ALPD[®]4.0 技术中，光峰科技在荧光激光光源中加入除蓝色之外的其他基色激光，完成了三色激光和荧光的融合，色域覆盖达到 98.5%的 REC. 2020 色域标准。目前，市场上其他荧光激光光源技术多数处于类似 ALPD[®]2.0 或之前的阶段，与光峰科技具有一定的技术差距。

4、光源技术的核心作用

显示领域光产生是最基础的一个环节，激光显示领域用于光产生的激光光源

则是最重要的器件之一，在激光显示整机生产成本构成中，相较其他组成器件激光光源成本占比最高。在传统投影应用领域，如电影放映机、商教投影机等产品上，ALPD®技术激光光源较灯泡光源具备技术、性能优势，已形成替代效应；在大尺寸消费级显示领域激光光源同样具有特殊优势，近年来应用了ALPD®技术的激光电视出货量持续高速增长，批量进入普通消费者家庭，正是先进光源技术成功产业化应用的结果。

未来ALPD®激光光源有望降低MEMS光调制器件产业的进入门槛。光调制器件将光源产生的光在时间和空间上进行调制，产生具有一定空间分辨率的彩色图像，如美国TI的MEMS芯片（DMD为TI为该光调制器件的命名）。不同于灯泡光源，ALPD®激光光源作为一种纯固态半导体光源，自身具有高亮度、窄光束角、次微秒级的高速数字调制的特性，激光光源的运用可以降低对MEMS微镜翻转角度与微镜翻转速度的要求，可以改变MEMS芯片设计时要求光源大发散角以及恒定亮度的原始假设，可以改变数字光调制器包括MEMS芯片的设计思路及加工制造难度。激光光源的发展一方面有望降低TI的MEMS芯片制造成本，另外一方面能够降低MEMS光调制器行业的开发进入门槛和生产难度，使得该产品未来的国产化具有一定的可能性，帮助激光显示形成更强的产品竞争力。

（四）关于竞争光源技术取得突破对公司现有产品与技术形成冲击的风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、技术风险”之“（四）竞争光源技术取得突破对公司现有产品与技术形成冲击的风险”进行了补充披露如下：

公司ALPD®激光光源技术的竞争技术包括在电影、电视等应用领域存在竞争关系的RGB三色激光显示技术。当前，RGB三色激光显示技术受困于散斑与红绿激光器成本与效率问题，设备成本高昂，技术突破仍面临很大困难。未来如出现RGB三色激光显示技术面临的散斑等长期技术问题得到解决，RGB三色激光光源成本大幅下降等情况发生，则会加剧激光光源的市场竞争，对公司现有产品和技术形成冲击。

二、保荐机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构访谈了发行人研发负责人，阅读了行业报告等资料，通过网络搜索等方式了解了激光显示技术架构的三个主要环节的核心器件的主要产业状态与技术研发历程、以及技术研发投入水平，取得了三款激光显示整机产品的成本构成数据，了解了发行人光源技术相较于灯泡光源、RGB 三色激光光源以及其他荧光激光光源的核心优势与作用，了解了激光光源对光调制器件设计生产的潜在影响，并分析了替代技术对发行人光源技术可能产生的替代风险。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人已补充披露了三个环节核心器件的技术研发成本、核心器件成本构成，已结合发行人竞争对手光源技术的市场可替代性，说明并披露了公司光源技术的核心作用，已作出了关于竞争光源技术取得突破对公司技术的替代风险的提示。

4、关于发行人与小米通讯的关联交易，请发行人披露其激光电视整机未来发展模式与业务目标，小米通讯以及其他客户对发行人自行生产激光电视整机或向第三方销售激光电视机光机的限制情况。同时，请发行人进一步披露小米通讯向发行人供货的市场定价公允性。请保荐人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）请发行人披露其激光电视整机未来发展模式与业务目标，小米通讯以及其他客户对发行人自行生产激光电视整机或向第三方销售激光电视机光机的限制情况

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”之“2、激光显示核心器件在电视行业的应用”进行了补充披露如下：

（3）激光电视未来发展模式

未来公司将以光机的研发制造为主，通过向国内外电视整机厂家供应光机，进一步加强公司在核心器件方面的领先地位。在整机业务方面，公司除与小米通讯合作推出更多型号米家激光电视产品外，也将在自有品牌激光电视产品持续发力，借助经销商渠道和电商平台推广。通过前期与小米通讯合作培育消费市场、以自有品牌运营提升行业影响力，逐步建立起光峰激光电视光机在整机厂商的知名度和美誉度。目前，在激光电视光机方面，公司已与火乐科技（“坚果”品牌）、深圳市邻友通科技发展有限公司（“VAVA”品牌，主要销往国外）以及某国内知名家电企业建立了业务联系，未来光机客户范围还将继续扩大。

截至本回复出具日，小米通讯、火乐科技及其他激光电视光机客户未对公司自行生产激光电视整机或向其他方销售激光电视光机做出限制性规定。

（二）请发行人进一步披露小米通讯向发行人供货的市场定价公允性

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“（2）向关联方采购商品”之“3）小米通讯”之“②向小米通讯采购的定价依据及价格的公允性”进行了补充披露如下：

②向小米通讯采购的定价依据及价格的公允性

公司主要向小米通讯采购 DMD 芯片等电子元器件，采购价格系在小米通讯自己采购价基础上加成必要手续费。小米通讯为整机产品供应商提供集采服务，主要目的是便利这些供应商的原材料采购，控制其生产成本，保证原材料品质，进而有利于这些供应商制造出符合小米品质和定价的最终产品以供小米对外销售，因此小米未在原材料集采环节保留高毛利。

2017-2018 年，公司向小米通讯及 WT Microelectronics Co.,Ltd 采购主要芯片（采购额占比在 80%以上）的同期价格差异幅度在 10%以内。

2017-2018 年，公司向小米通讯采购最多的两款芯片的采购金额占向小米通讯采购芯片总额的比例分别达到 70.75%、55.61%。对于上述两款芯片，公司向小米通讯及 WT Microelectronics Co.,Ltd 采购主要芯片同期价格对比情况如下：

芯片型号	项目	2018 年度	2017 年度
型号 1	价格差异幅度	1.10%	1.88%
型号 2	价格差异幅度	-0.03%	3.24%

除上述两款向小米通讯采购最多的芯片，公司向小米通讯采购的其他芯片采购金额比较分散，尤其是 2017 年。以 2018 年公司向小米通讯采购金额较多的其他主要芯片为例，上述芯片 2018 年采购金额占比为 22.04%，公司向小米通讯及 WT Microelectronics Co.,Ltd 采购主要芯片同期价格对比情况如下：

芯片型号	项目	2018 年度	2017 年度
型号 1	价格差异幅度	0.65%	1.90%
型号 2	价格差异幅度	7.13%	-1.03%
型号 3	价格差异幅度	-0.72%	-
型号 4	价格差异幅度	0.55%	-
型号 5	价格差异幅度	-5.75%	-

考虑到小米通讯给峰米科技的应付款账期更长，前述价差幅度在合理范围内，公司向小米通讯的采购价格不存在显失公允的情形。

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与小米通讯的业务合作核查如下：

1、访谈峰米科技法定代表人、总经理，光峰科技激光电视光机业务负责人，了解激光电视整机、光机业务的经营情况、业务目标。

2、查阅峰米科技与小米通讯签署的《业务合作协议》、光峰科技与火乐科技及其他激光电视光机客户签署的合同，核查是否有关于发行人自行生产激光电视整机或向第三方销售激光电视光机的限制性条款。

3、访谈小米通讯激光电视业务负责人，了解小米通讯对于发行人自产激光电视整机、并向第三方销售激光电视光机的态度。

4、核查了发行人与深圳市火乐科技发展有限公司、深圳市邻友通科技发展有限公司签订的业务合同，以及与某知名家电企业确认完毕的业务合同。

5、将公司与小米通讯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，以分析与小米通讯交易的定价公允性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、在整机业务方面，公司与小米通讯的合作和自有品牌推广将并行发展。未来公司将以光机的研发制造为主，通过向国内外电视整机厂家供应光机，进一步加强公司在核心器件方面的领先地位。

2、小米通讯、火乐科技及其他激光电视光机客户未对公司自行生产激光电视整机或向其他方销售激光电视光机做出限制性规定。

3、公司主要通过小米集采平台采购 DMD 芯片等电子元器件，采购价格不存在显失公允的情形。

（本页无正文，为深圳光峰科技股份有限公司《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科创板上市委员会意见落实函的回复》之盖章页）



深圳光峰科技股份有限公司

2019年6月20日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《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科创板上市委员会意见落实函的回复》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20日



本人已认真阅读深圳光峰科技股份有限公司本次科创板上市委员会意见落实函回复的全部内容，了解意见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，意见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。

保荐机构总经理： 江禹

江禹

华泰联合证券有限责任公司

2019年6月20日

