



**关于深圳市穗晶光电股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核
问询函的回复**

保荐人（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道1168号B座2101、2104A室）
2021 年 2 月

关于深圳市穗晶光电股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核 问询函的回复

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 10 月 27 日出具的《关于深圳市穗晶光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010658 号）已收悉，民生证券股份有限公司会同深圳市穗晶光电股份有限公司、天健会计师事务所（特殊普通合伙）、北京国枫律师事务所对审核问询函的有关事项进行了认真核查，现就相关问题做以下回复说明，请予审核。

除非文中另有说明，本审核问询函回复中的简称与《深圳市穗晶光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

本报告中的字体代表以下含义：

问询函的问题	宋体（加粗）
问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的补充披露	楷体（加粗）

目 录

1、关于持续经营能力	5
2、关于行政监管措施	17
3、关于实际控制人	25
4、关于收入	33
5、关于客户	50
6、关于采购和供应商	67
7、关于成本	82
8、关于毛利率	92
9、关于期间费用	104
10、关于应收账款	113
11、关于应收票据	128
12、关于存货	139
13、关于固定资产	153
14、关于人均产值	162
15、关于 LED 闪光灯、车用 LED 和 LED 指示器件业务	165
16、其他业务收入	174
17、关于员工持股平台	177
18、关于申报前一年新增股东上海宽联	184
19、关于专利许可	197
20、关于房屋租赁	204
21、关于公司治理	211

22、关于核心技术人员	214
23、关于其他信息披露	220

1、关于持续经营能力

公开资料显示：

(1)2020 年 1-6 月发行人营业收入同比下降 27.68%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比下降 63.82%。

(2) 发行人前五大客户隆利科技 2019 年和 2020 年 1-6 月归母净利润分别下降 47.25%和 46.98%；联创光电 2019 年归母净利润同比下降 14.19%、2020 年 1-6 月营业收入同比下滑 8.83%；宝明科技 2020 年 1-9 月营业收入同比下降 31.00%、归母净利润同比下降 57.81%。

请发行人披露 2020 年 1-6 月营业收入和净利润大幅下降的原因，结合 2020 年 1-9 月经营业绩、全年业绩预计、主要客户 2019-2020 年营业收入或净利润大幅下滑等情形，分析并披露发行人所处行业、发行人重要客户是否发生重大不利变化、对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露 2020 年 1-6 月营业收入和净利润大幅下降的原因

2020 年 1-6 月发行人营业收入同比下降 27.68%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比下降 63.82%，主要原因系 2020 年上半年新型冠状病毒肺炎疫情在全国乃至全球扩散，为切断传染源、防止疫情进一步扩散，我国各地政府采取了较为严格的控制措施，人员流动、物资流通受到限制，国内大量企业出现了延期开工、复工的情况，公司原材料采购（2020 年 1-6 月原材料采购金额比上年同期减少 23.17%）、产品生产（月平均生产人员人数比上年同期减少 6.72%，产能利用率同比上年同期下降 32.89 个百分点）、产品运输等环节受到了不同程度的不利影响，从而使得公司 2020 年 1-6 月营业收入和净利润大幅下降。

受新冠疫情影响，2020 年 1-6 月同行业可比公司营业收入、扣非后归属于母公司股东的净利润比 2019 年同期也出现了不同程度的下滑，具体如下：

单位：%

公司名称	2020 年 1-6 月营业收入 同比变动比例	2020 年 1-6 月扣非后归属于母公司 股东的净利润同比变动比例
聚飞光电	-12.75	-1.76
国星光电	-19.75	-79.07
木林森	-24.07	-204.78
芯瑞达	-11.78	-15.99
瑞丰光电	-21.30	-61.54
万润科技	-1.20	-21.50
穗晶光电	-27.68	-63.82

注：数据来源于同行业可比公司披露的 2019 年、2020 年半年报数据。

随着国内疫情逐步得到控制，各行业普遍复工复产，公司生产经营恢复良好，下半年业务增速较快，同行业可比公司生产经营也得到了不同程度的恢复。2020 年公司及同行业公司各季度营业收入（或主营业务收入）情况如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
聚飞光电	43,954.86	56,090.07	68,967.26	未披露
国星光电	67,283.18	82,085.43	79,944.50	未披露
木林森	376,229.45	336,502.43	460,384.50	未披露
芯瑞达	7,601.67	12,924.88	18,282.71	未披露
瑞丰光电	22,899.68	28,672.13	36,287.21	未披露
万润科技	93,747.50	97,722.41	106,184.99	未披露
穗晶光电	7,313.50	12,420.89	13,259.93	15,190.49

注 1：本处公司收入数据为主营业务收入。

注 2：截至本问询函回复出具之日，同行业可比公司尚未披露 2020 年年度报告，相关数据暂未取得。

相关内容已在招股说明书“重大事项提示·一·（一）新型冠状病毒肺炎疫情引致的经营风险”中补充披露，具体如下：

“

受疫情影响，2020 年 1-6 月发行人营业收入同比下降 27.68%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比下降 63.82%。随着国内疫情逐步得到控制，各行业普遍复工复产，2020 年下半年公司业务快速增长。从 2020 年全年来看，发行人营业收入同比增长 2.22%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比增长 6.20%，公司目前经营情况良好。但若未来国内疫情再次大面积爆发或全球疫情进一步

恶化，公司未来将面临经营业绩大幅下滑的风险。

”

二、结合 2020 年 1-9 月经营业绩、全年业绩预计、主要客户 2019-2020 年营业收入或净利润大幅下滑等情形，分析并披露发行人所处行业、发行人重要客户是否发生重大不利变化、对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

（一）发行人所处行业发展情况良好，未发生重大不利变化

相关内容已在招股说明书“第八节·三·（三）发行人持续经营能力分析”中补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司产品按应用领域可分为手机类、电视类、电脑及工控类和车灯类，其中应用于手机类的产品销售占比最高。手机类产品的销售情况如下：

单位：万元，%			
项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
手机类产品收入	39,090.25	39,200.86	34,485.47
占主营业务收入比例	81.13	83.01	75.26

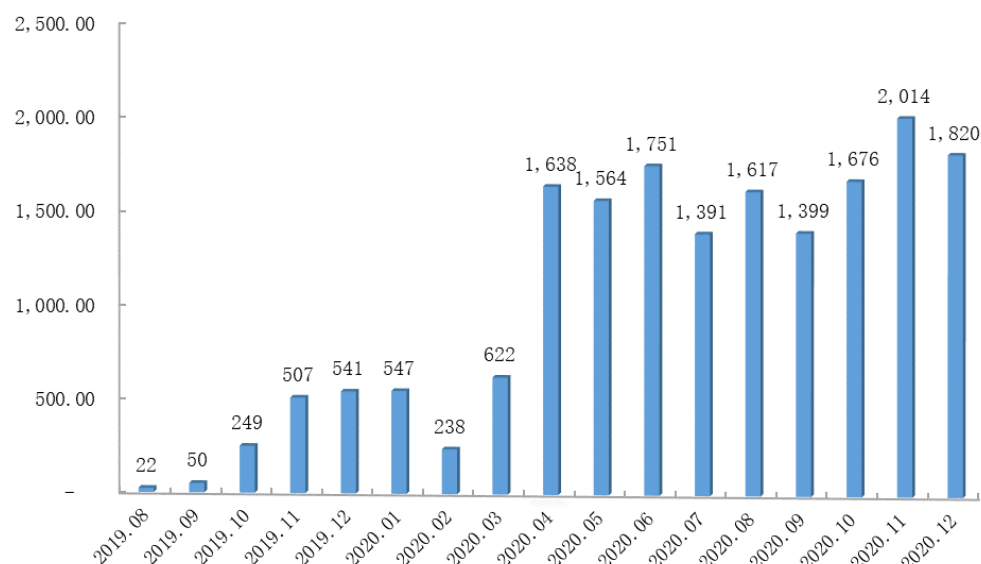
手机类产品销售收入是公司收入的最主要来源，公司受手机市场需求影响较大。手机市场规模容量巨大，发展前景良好，为公司持续经营奠定了良好的基础。

（1）下游手机市场容量巨大，5G 技术引发换机新浪潮，国产手机产业链受益获得增长

根据 IDC 统计数据显示，2018 年至 2020 年全球智能手机出货量分别为 13.95 亿部、13.71 亿部和 12.92 亿部，呈下降趋势，手机市场从增量时代进入了存量换机时代，且存量市场容量巨大。随着 5G 基站建设加快，5G 网络的覆盖率逐步提升，各大手机品牌厂商均推出了多款 5G 手机，5G 技术正在引发换机新浪潮，而中国 5G 技术处于全球领先定位，5G 网络建设和终端产品应用均保持高速发展，终端新增需求将有效拉动国产智能手机产业链的快速发展。自 2019 年

以来，5G 手机的月出货量不断攀升，国内 5G 手机出货量从 2019 年 8 月的 21.9 万部增长至 2020 年 12 月的 1,820 万部，增长了 82.11 倍。2020 年国产 5G 手机的出货量占到全球 5G 手机出货量的 54%以上（Digitimes Research 预计 2020 年全球 5G 手机出货量为 2.8-3.0 亿部），国产 5G 手机出货量占比大幅提升。

2019.8-2020.12中国5G手机出货量 单位：万部



2019. 8-2020. 12 中国 5G 手机出货量

时间	出货量（万部）
2019.08	21.90
2019.09	49.70
2019.10	249.40
2019.11	507.40
2019.12	541.40
2020.01	546.50
2020.02	238.00
2020.03	621.50
2020.04	1,638.20
2020.05	1,564.30
2020.06	1,751.30
2020.07	1,391.10
2020.08	1,617.00
2020.09	1,399.00
2020.10	1,676.00

2020. 11	2, 013. 60
2020. 12	1, 820. 00

数据来源：工业和信息化部电信管理局

(2) 新兴市场空间充足，增长潜力大，国产手机品牌优势明显

目前，印度、东南亚和非洲等新兴市场手机渗透率低，市场前景广阔，增长潜力大。2018 年新兴市场手机渗透率情况如下：

区域市场	手机渗透率	智能手机渗透率
发达经济体	94%（中位数）	75%（中位数）
新兴市场	83%（中位数）	45%（中位数）
其中：巴西	83%	60%
尼日利亚	83%	39%
菲律宾	77%	55%
墨西哥	76%	52%
印度	64%	24%
南非	93%	60%
肯尼亚	86%	41%
印度尼西亚	70%	42%
突尼斯	90%	45%

数据来源：皮尤研究中心数据

新兴市场手机渗透率远低于发达经济体，尤其是智能手机渗透率提高的空间还很大，市场整体具备较大的发展潜力。以印度为例，目前印度人口约为 13 亿，如果其智能手机渗透率能从现有的 24% 上升至新兴市场渗透率中位数 45%，则会带来约 2.73 亿部的新的智能手机用户增量。

截至 2019 年，中国五大手机品牌（华为、小米、OPPO、vivo、传音）分别取得中国手机市场 84.50% 的份额，印度手机市场 59.50% 的份额，中东非手机市场 46.10% 的份额，占据了有利地位。中国手机品牌在新兴市场中占据了有利地位，将随着新兴市场智能手机需求增长而增长，并能直接带动背光 LED 等上游供应链的业务增长。

(3) 终端手机品牌呈集中化趋势，利好 LED 背光器件行业内的领先企业

近年来，受益于手机技术的进步和品牌认知度的提升，手机行业呈集中化

发展趋势。2017年至2020年全球智能手机市场前五大手机品牌出货量市占率总和分别为60.8%、67.0%、70.5%和71.3%，呈逐步上升趋势，具体情况如下：

品牌	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三星	20.6%	21.6%	20.8%	21.7%
华为	14.6%	17.5%	14.7%	10.5%
苹果	15.9%	13.9%	14.9%	14.7%
小米	11.4%	9.2%	8.5%	6.3%
OPPO	-	8.3%	8.1%	7.6%
vivo	8.6%	-	-	-
合计	71.3%	70.5%	67.0%	60.8%

数据来源：IDC

随着手机品牌集中度不断增加，即使整体手机市场规模无明显扩充趋势，手机品牌中的龙头企业仍能通过增加市场占有率获得额外的市场需求，处在其合格供应链体系中的上游领先厂商将从中受益。

公司小尺寸 LED 背光产品主要应用于智能手机，凭借良好的产品品质，成功进入华为、小米、OPPO、vivo、三星、LG 等多家全球手机龙头企业的供应链体系。随着下游手机品牌的集中化程度提升，公司能凭借稳定的供应关系获得更多的订单。未来，5G 技术引发的换机潮以及新兴市场市场容量的进一步释放，将会刺激现有全球智能手机市场，带来新的消费需求。国产品牌作为全球手机业中一只强劲队伍，有望迎来出货量的增长，从而带动国内手机产业链的需求增长。公司作为国内手机背光器件的领先企业，也将从中获得新的增长动力。

(4) 同行业可比公司经营业绩良好，呈持续增长态势，未受到重大不利影响

公司的主营业务为 LED 封装，是一家专业从事 LED 器件及背光灯条模组产品的研发、生产与销售的高新技术企业。LED 封装行业企业众多，国内同行业可比公司主要包括聚飞光电、国星光电、木林森、芯瑞达、瑞丰光电、万润科技。报告期内，上述公司经营情况良好，其营业收入和归母净利润情况如下：

单位：万元

营业收入

公司名称	2020 年度/ 2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	169,012.19	250,685.65	234,502.43
国星光电	229,313.12	406,910.47	406,584.06
木林森	1,650,000.00- 1,720,000.00	1,897,268.62	1,795,185.57
芯瑞达	38,809.26	52,264.60	50,702.20
瑞丰光电	87,859.02	137,186.42	156,200.82
万润科技	297,654.90	417,977.44	457,702.41

归母净利润

公司名称	2020 年度/ 2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	23,099.51	30,843.24	15,980.46
国星光电	8,971.70-11,418.53	40,780.46	44,654.42
木林森	25,000.00-35,000.00	49,169.72	72,036.45
芯瑞达	6,150.58	9,351.27	7,349.76
瑞丰光电	4,800.00-5,000.00	-12,612.29	8,622.71
万润科技	7,698.17	6,565.16	-113,407.73

注 1：截至本招股说明书签署日，同行业可比公司尚未披露 2020 年年报。木林森、国星光电、瑞丰光电披露了业绩预告，2020 年国星光电、木林森、瑞丰光电归母净利润数据，以及木林森营业收入数据来源于业绩预告。其他公司的营业收入、归母净利润为 2020 年 1-9 月数据。

注 2：国星光电 2018 年数据存在追溯调整，本处数据为追溯调整后数据。

由上表，2018-2019 年，公司同行业可比公司营业收入整体呈上升趋势，经营情况良好，归母净利润因各个公司的产品细分应用领域竞争情况、经营策略、生产及研发投入情况和重组事件等多种因素影响存在一定的波动。

根据业绩预告：

①2020 年国星光电归母净利润下滑明显，其披露原因是受疫情影响，公司产品国内外订单尤其来自于国外的间接需求呈阶段性急速收缩，间接出口产品终端应用市场转为内销比例扩大，为抢占疫情期间国内有效的市场需求份额，公司策略性进行产品结构调整以及下调部分核心产品价格。

②2020 年木林森营业收入小幅下滑，归母净利润下滑明显，其披露主要原因是受新冠疫情影响，下游部分客户出现无法支付货款的情况，对应收账款、存货等计提了资产减值准备 4.45 亿元。

③2020 年，瑞丰光电扭亏为盈，经营良好。

同行业可比公司聚飞光电的原材料、生产工艺和下游客户群体与公司的相似性较高，为细分行业里面的直接竞争对手。2018 年、2019 年，聚飞光电的营业收入分别为 234,502.43 万元、250,685.65 万元，归母净利润分别为 15,980.46 万元、30,843.24 万元，营业收入和归母净利润均呈快速增长趋势。2020 年 1-9 月，聚飞光电营业收入和归母净利润分别较去年同期下降 8.62%和 9.20%，主要系受疫情影响，经营业绩短期内有所下滑。

综上所述，2018-2019 年公司同行业可比公司整体经营业绩良好，2020 年部分同行业公司因海外业务影响或计提资产减值准备等影响业绩下滑。公司细分行业的直接竞争对手聚飞光电业绩增长态势明显，2020 年度受疫情影响增幅有所放缓，未受到重大不利影响。

”

（二）发行人重要客户经营情况良好，未发生重大不利变化

相关内容已在招股说明书“第八节·三·（三）发行人持续经营能力分析”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期公司前五大客户合计 8 家，公司向该等 8 家客户的合计销售金额分别为 30,569.24 万元、34,761.75 万元和 33,379.81 万元，占营业收入的比例分别为 66.14%、73.31%和 68.86%，为公司的主要客户。

报告期内，公司对主要客户的收入金额较高且整体较稳定，公司主要客户经营情况良好，未发生重大不利变化。具体而言，公司前五大客户的 8 家中有 5 家主要客户为国内上市公司，根据该等客户对外披露的公告，报告期内该等客户具体经营情况如下：

（1）隆利科技

2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，隆利科技营业收入分别为 155,022.98 万元、170,142.35 万元和 151,448.27 万元，营业收入同比增速分别为 9.75%、

27.52%，保持持续增长；归母净利润分别为 16,172.40 万元、8,531.39 万元和 4,609.95 万元，2018 年度归母净利润大幅增长 63.32%，2019 年和 2020 年 1-9 月归母净利润分别下降 47.25%和 34.68%。其中：

①2019 年度归母净利润下降，一方面系行业竞争加剧导致同型号产品价格下降较快，同时受人民币贬值影响、当期进口高端膜材采购成本增加，当年度新款产品比往年有所减少等，公司毛利率大幅下降，由 2018 年度的 21.59%降至 15.62%；另一方面，公司 2019 年新增设备和人员，以及持续加大研发投入，导致当年度费用率也有所上升。

②2020 年 1-9 月归母净利润下降主要系股权激励费用（约 2,200 万元）和疫情停工损失（约 1,000 万元）所致，剔除该等影响后，2020 年 1-9 月隆利科技归母净利润较去年同期将略有增长。

报告期各期，公司对隆利科技的销售收入分别为 6,072.00 万元、7,493.02 万元和 8,902.75 万元，占公司当期营业收入的比例分别为 13.14%、15.80%和 18.37%，金额和销售占比均呈逐年上升趋势，公司客户隆利科技未发生重大不利变化，持续经营能力良好。

（2）宝明科技

2018 年、2019 年，宝明科技营业收入分别为 137,758.99 万元、183,737.40 万元，归母净利润分别为 12,268.86 万元、14,437.68 万元，营业收入和归母净利润增长较快。根据其盈利预告，2020 年度预计实现净利润 3,350.00 万元—3,800.00 万元，较 2019 年下降 73.68%-76.80%，主要系受疫情影响，市场竞争加剧，产品整体销售价格及毛利率下降所致。

报告期各期，公司对宝明科技的销售收入分别为 6,012.52 万元、5,374.14 万元和 8,149.22 万元，占公司当期营业收入的比例分别为 13.01%、11.33%和 16.81%，整体销售金额和销售占比均呈上升趋势，公司客户宝明科技未发生重大不利变化，持续经营能力良好。

（3）联创光电

2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，联创光电营业收入分别为 344,556.25

万元、435,461.80 万元和 296,054.44 万元，营业收入同比增速分别为 26.38% 和-10.47%，其中 2019 年呈快速增长趋势，2020 年 1-9 月受疫情影响同比有所下降。

2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，联创光电归母净利润分别为 22,716.17 万元、19,492.24 万元和 21,374.43 万元，归母净利润增速分别为-14.19%和 38.14%，其中 2019 年有所下降主要原因系其电线电缆业务当年度亏损加剧（2019 年度电线电缆业务收入同比下降 38.41%），其中江西联创电缆科技股份有限公司和江西联创电缆有限公司亏损同比增加 2,053.47 万元；2020 年 1-9 月归母净利润明显增长，经营情况良好。

报告期各期，公司对联创光电的销售收入分别为 3,649.66 万元、7,470.88 万元和 3,613.93 万元，占公司当期营业收入的比例分别 7.90%、15.75%和 7.46%，整体销售金额较高，其中 2019 年销售金额大幅增加，主要是受终端客户华为提前备货影响。公司客户联创光电持续经营能力良好，未发生重大不利变化。

（4）弘信电子

2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，弘信电子营业收入分别为 224,887.25 万元、246,018.06 万元和 191,221.97 万元，归母净利润分别为 11,794.37 万元、18,038.05 万元和 6,815.27 万元，其中 2020 年 1-9 月营业收入和归母净利润分别较去年同期下降 1.45%和 51.75%，主要系本年初受新冠疫情冲击，复工延迟导致公司产能稼动率不足，运营成本增加；收购、设备购置、人员扩充等事项导致各项成本增加所致。

报告期内，公司客户弘信电子持续经营能力良好，未发生重大不利变化。

（5）南极光

2018 年、2019 年，南极光营业收入分别为 77,809.88 万元、99,441.13 万元；归母净利润分别为 5,337.85 万元、7,983.84 万元。根据南极光初步预测，2020 年度营业收入预计为 103,836.09 万元，同比增长 4.42%，净利润预计为 7,816.35 万元，同比减少 2.10%，扣非后净利润预计为 6,982.70 万元，同比减

少 1.19%，业绩下滑幅度较小。

报告期内，公司客户南极光持续经营能力良好，未发生重大不利变化。

综上，2018年至2019年公司主要客户的营业收入均呈快速增长趋势，业务发展情况良好；归母净利润整体呈上升趋势，但受各个公司自身的经营策略、产品竞争情况、激励方案实施、生产及研发投入安排等多因素影响，相关客户的归母净利润存在一定的波动。2020年受疫情影响，公司部分主要客户的营业收入和归母净利润整体有所下滑，但下降幅度整体较小且疫情主要为短期内影响，公司主要客户未发生重大不利变化。

”

（三）发行人持续经营能力未受到重大不利影响

相关内容已在招股说明书“第八节·三·（三）发行人持续经营能力分析”中补充披露，具体如下：

“

（1）2020年1-9月、2020年全年经营业绩及2021年1-3月业绩预计

2020年1-9月，公司营业收入为33,191.21万元，净利润为2,956.52万元，扣除非经常性损益净额后的归属于母公司所有者的净利润为2,509.42万元，较去年同期有所下滑。

2020年度公司的营业收入为48,474.98万元，较上年同比增长2.22%；归属于母公司股东净利润为5,561.35万元，较上年同比增长11.13%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为4,889.70万元，较上年同比增长6.20%。

结合目前的经营状况及在手订单情况，公司预计2021年1-3月的营业收入约为12,000.00-14,000.00万元，较上年同期增长64.07%-91.42%；预计归属于母公司股东净利润为1,100.00-1,500.00万元，较上年同期增长36.34-49.92倍；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为1,000.00-1,400.00万元，较上年同期增长23.71-32.79倍。

（2）发行人持续经营能力情况

报告期内，公司营业收入分别为 46,215.95 万元、47,420.08 万元和 48,474.98 万元，归母净利润分别为 3,358.76 万元、5,004.19 万元和 5,561.35 万元，公司营业收入和归母净利润均保持持续增长趋势，经营情况良好。

综上所述，2020 年发行人经营业绩保持增长；受疫情影响 2020 年发行人部分主要客户经营业绩有所下滑，但下降幅度较为有限且疫情主要为短期内影响。发行人及发行人所处行业、发行人重要客户未发生重大不利变化，未对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

”

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了行业研究报告等行业相关资料、报告期内同行业可比公司和公司主要客户的年度报告、财务报表及业绩预告；

2、查阅了公司 2019 年 1-9 月财务报表、2020 年 1-9 月财务报表、2018-2020 年审计报告、2021 年 1-3 月业绩预计、报告期各期的销售收入明细表。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：2018-2020 年发行人经营业绩保持增长，受疫情影响 2020 年发行人部分主要客户业绩有所下滑，但下降幅度较为有限且疫情主要为短期内影响，发行人及发行人所处行业、发行人重要客户未发生重大不利变化，未对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

2、关于行政监管措施

申报材料显示：

（1）发行人根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，对 2017-2018 年的报表相关科目进行追溯调整，2017 年末资产增加 1,032.74 万元、净利润增加 568.96 万元；2018 年末资产增加 908.89 万元、净利润减少 123.85 万元。

（2）2019 年 12 月 7 日，发行人因会计政策变更不谨慎、存货跌价准备计算错误，被深圳证监局采取责令改正的行政监管措施。

请发行人：

（1）披露上述会计调整的原因及具体内容；

（2）披露深圳证监局监管关注事项的相关整改情况，分析发行人内控制度是否健全且有效执行，并提供相关行政监管措施决定书原文备查。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露上述会计调整的原因及具体内容

相关内容已在招股说明书“第五节·四·（二）·2、上述行政监管措施涉及会计政策调整的原因及具体内容”进行了补充披露，具体如下：

“

2019 年 3 月，公司基于外部市场环境变化，为能够提供更可靠、更相关的会计信息，变更了成本分摊的会计政策，变更日期自 2018 年 1 月 1 日起，并追溯调整 2017 年度财务报表。2019 年 12 月，经深圳证监局现场检查后，认定前述会计政策变更中执行的追溯调整处理存在不审慎的问题，追溯调整金额中实际包含了以前年度的各类呆滞产品成本，公司以前年度对该类呆滞产品计提的存货跌价准备不足；此外因计算公式有错误，导致 2018 年存货跌价准备多计提 100 余万元。上述错误属于会计差错，因此公司于 2020 年 3 月根据《企业准则

第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，对 2017-2018 年的财务报表执行会计差错更正处理并进行了调整。具体情况如下：

（1）会计政策变更

公司 LED 产品系具有一定通用型特征的定制化产品，公司依据销售订单分批投料组织生产，因行业整体技术原因，生产过程中产出的产品存在三种类型：档内产品（符合投产客户订单技术指标要求）、档外产品（不符合投产客户订单技术指标要求，但可以满足其他客户订单技术指标要求）、废品。由于 LED 市场发展早期终端应用产品技术指标要求相对宽泛，各种指标档次的产品均有充分市场需求，公司的档外产品虽不能满足投产客户订单技术指标要求但通常可以对其他客户出售，因此公司在 2017 年及以前年度，在核算完工入库产成品成本时，对除废品外的所有产成品均确认为存货并分配生产成本。

随着下游终端市场产品更新迭代加快，智能手机的全面屏、窄边框发展趋势愈发明显，手机背光产品更新加快，导致公司档外产品对外出售的不确定性大幅增加。考虑行业市场发展趋势，以及公司档外产品存货账面价值逐渐增长的财务表现，公司认为对全部档外产品分配生产成本并确认为存货的会计政策已不能公允反映期间成本和库存商品价值。为适应上述市场环境变化，提供更可靠、更相关的会计信息，更稳健的反映期间成本和库存商品价值，公司根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错》及相关规定，对存货成本核算会计政策进行了变更，改变了完工入库产成品的成本核算方法，对档外产品进行进一步分档处理：对满足最近一年实际销售产品技术指标范围的档外产品，分档为可售档外产品，完工时对其分配生产成本并确认为存货；对于不满足上述指标范围的档外产品，分档为不可售档外产品，视同废品处理，不再确认为存货。

2019 年 3 月 28 日、2019 年 4 月 18 日，公司第二届董事会第五次会议、2018 年年度股东大会审议通过了《公司关于会计政策变更的议案》。公司在 2019 年 3 月公告的 2018 年度年报中披露了相关会计政策变更情况，并对比较数据进行了追溯调整和重述。在追溯调整和重述过程中，考虑到对以前年度各期末档外产品按照新会计政策进行严格的进一步分档的难度和工作量较大，公司采用了

简化处理方法：除截至 2019 年 3 月前已实现对外销售的档外产品外，各期档外产品均视为不可售档外产品，直接终止确认存货并计入对应各期营业成本。

基于上述会计政策变更，公司对以前年度财务报表进行追溯调整，2017 年调整情况具体如下：

单位：万元

受影响的报表项目	2017 年末/2017 年度	
	调整前	调整后
存货	11,462.40	7,645.83
其他流动资产	-	541.68
递延所得税资产	275.56	227.74
应交税费	372.65	294.03
未分配利润	8,607.09	5,687.41
盈余公积	956.34	631.93
营业成本	25,793.39	27,909.38
资产减值损失	681.65	417.32
所得税费用	542.51	264.76
净利润	4,003.97	2,430.06

(2) 会计差错更正

基于前述会计政策变更，公司在追溯调整过程中，由于采用简化处理方法进行追溯调整，导致以前年度按照新会计政策应分档为可售档外产品的部分未被确认存货和分摊成本，相关成本被直接计入对应期间的营业成本中。因此追溯调整后该等存货未严格按照新政策进行恰当的期末计量并计提跌价准备，且该等产品在后续出售确认收入时也无对应的营业成本，导致相关的收入和成本不配比。2019 年深圳证监局在对公司进行现场检查后，指出上述问题导致公司 2017-2018 年度财务报表存在会计差错。此外，现场检查中还指出公司因计算公式有错误，导致 2018 年存货跌价准备多计提 100 余万元。据此，深圳证监局于 2019 年 12 月对公司下达了责令改正的行政监管措施。

基于上述原因，公司对 2017-2018 年财务报表进行差错更正，重新编制了 2018 年度财务报表，并对比较信息进行了重述。2020 年 3 月 18 日、2020 年 4 月 3 日，公司第二届董事会第十次会议、2019 年年度股东大会审议通过了《关

于公司前期会计差错更正及追溯重述的议案》。

会计差错更正情况如下：

单位：万元

2018 年末/2018 年度		
受影响的报表项目	调整前	调整后
存货	10,409.19	11,478.47
其他流动资产	889.88	541.69
递延所得税资产	372.17	559.97
盈余公积	980.20	1,071.08
未分配利润	8,821.76	9,639.76
营业成本	36,843.18	36,369.62
资产减值损失	577.46	1,196.72
所得税费	379.29	357.44
净利润	3,482.61	3,358.76
2017 年末/2017 年度		
受影响的报表项目	调整前	调整后
存货	7,645.83	8,860.82
其他流动资产	541.68	222.91
递延所得税资产	227.74	364.26
盈余公积	631.93	735.21
未分配利润	5,687.41	6,616.88
营业成本	27,909.38	26,648.50
资产减值损失	417.32	1,008.85
所得税费用	264.76	365.16
净利润	2,430.06	2,999.02

”

上述会计政策变更、会计差错更正的会计分录如下：

会计政策变更：

2017 年调整情况如下：

单位：万元

序号	原因说明	调整科目	借方金额	贷方金额
----	------	------	------	------

1	产成品成本调整，相应调整已销售存货结转的成本及期末存货结存金额	年初未分配利润	2,171.68	
		主营业务成本	1,963.69	
		库存商品		4,135.37
2	存货跌价准备调整	年初未分配利润	-206.76	
		资产减值损失	-264.33	
		减：存货跌价准备		-318.79
		主营业务成本		-152.30
3	根据厘定的资产减值准备计提相应的递延所得税资产	递延所得税资产	-47.81	
		所得税费用-递延所得税费用		-16.80
		年初未分配利润		-31.01
4	调整以前年度所得税费用及预缴企业所得税重分类	年初未分配利润	-325.75	
		其他流动资产	541.68	
		所得税费用-当期所得税费用	-294.55	
		应交税费-所得税		-78.62
5	根据调整后净利润调整盈余公积	年初未分配利润	-167.02	
		利润分配-提取法定盈余公积	-157.39	
		盈余公积-法定盈余公积		-324.41

会计差错更正：

2018 年调整情况如下：

单位：万元

序号	原因说明	调整科目	借方金额	贷方金额
1	产成品成本调整，相应调整已销售存货结转的成本及期末存货结存金额	年初未分配利润	1,211.87	
		主营业务成本	-196.09	
		库存商品		2,321.26
2	存货跌价准备调整	年初未分配利润	2,517.35	
		资产减值损失	619.27	
		减：存货跌价准备		1,251.97
		主营业务成本		277.47
3	根据厘定的资产减值准备计提相应的递延所得税资产	递延所得税资产	187.80	
		所得税费用-递延所得税费用	-51.27	
		年初未分配利润		136.53
4	调整以前年度所得税费用及预	年初未分配利润		-318.78

	缴企业所得税重分类	其他流动资产	-348.19	
		所得税费用-当期所得税费用	29.41	
5	根据调整后净利润调整盈余公积	年初未分配利润	103.27	
		利润分配-提取法定盈余公积	-12.38	
		利润分配-提取法定盈余公积		90.89

2017 年调整情况如下：

单位：万元

序号	原因说明	调整科目	借方金额	贷方金额
1	产成品成本调整，相应调整已销售存货结转的成本及期末存货结存金额	年初未分配利润	-1,177.24	
		主营业务成本	-947.92	
		库存商品		-2,125.16
2	存货跌价准备调整	年初未分配利润	631.61	
		资产减值损失	591.53	
		减：存货跌价准备		910.17
		主营业务成本		312.97
3	根据厘定的资产减值准备计提相应的递延所得税资产	递延所得税资产	136.53	
		所得税费用-递延所得税费用	-8.18	
		年初未分配利润		128.35
4	调整以前年度所得税费用及预缴企业所得税重分类	年初未分配利润		-176.59
		其他流动资产	-318.77	
		所得税费用-当期所得税费用	142.18	
5	根据调整后净利润调整盈余公积	利润分配-提取法定盈余公积	103.27	
		利润分配-提取法定盈余公积		103.27

二、披露深圳证监局监管关注事项的相关整改情况，分析发行人内控制度是否健全且有效执行，并提供相关行政监管措施决定书原文备查

（一）披露深圳证监局监管关注事项的相关整改情况

相关内容已在招股说明书“第五节·四·（二）挂牌期间受到处罚、被采取监管措施情况”进行了披露，具体如下：

“

发行人被采取责令改正的行政监管措施后，按照改正要求进行了整改，并向深圳证监局提交了整改报告，具体整改如下：

（1）组织全体董事、监事、高级管理人员认真学习《中华人民共和国证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《新三板挂牌公司规范发展指南》等法律法规，检讨违规事实、总结教训、提高认识，并就相关工作的规范运作展开讨论和分析，确保公司规范运作在后续落实执行。

（2）按照《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，对以前年度档外产品的成本和存货减值的影响金额进行重新测算，根据测算结果会同会计师对财务报表进行重述。

①对 2018 年度原材料跌价准备计算公式错误予以更正，原计提存货跌价准备 1,293,322.60 元，多计提 1,116,938.17 元，更正后计提存货跌价准备 176,384.43 元。

②对以前年度档外产品成本和库存商品的存货跌价准备重新测算，并追溯调整。相关财务数据更正情况详见本节“2、上述行政监管措施涉及会计政策调整的原因及具体内容”。

”

（二）分析发行人内控制度是否健全且有效执行

报告期内，公司已根据《企业内部控制基本规范》及企业内控相关规定，遵循内部控制的合法、全面、重要、有效、制衡、适应和成本效益的原则，公司在内部的各个业务环节基本上建立了有效的内部控制，形成了较为健全的内部控制体系。公司内部控制情况已由天健会计师事务所出具了《内部控制的鉴证报告》（天健审〔2020〕3-446 号）、《内部控制的鉴证报告》（天健审〔2021〕3-15 号），认定公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 3 月 31 日、2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

（三）提供相关行政监管措施决定书原文备查

发行人已提供深圳证监局《深圳证监局关于对深圳市穗晶光电股份有限公司采取责令改正措施的决定》（中国证券监督管理委员会深圳监管局行政监管措施决定书（2019）220 号）作为备查文件。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了深圳证监局《深圳证监局关于对深圳市穗晶光电股份有限公司采取责令改正措施的决定》（中国证券监督管理委员会深圳监管局行政监管措施决定书（2019）220 号）及发行人向深圳证监局报送的整改报告，分析了发行人会计政策变更及会计差错更正财务数据调整情况；

2、访谈了发行人财务总监，了解了发行人会计政策变更及会计差错更正的原因及背景。

3、查阅了发行人在股转系统披露的相关公告，核查了会计政策变更及会计差错更正履行的相关决策审批程序；

4、查阅了发行人向深圳证监局报送的整改报告，分析了发行人会计政策变更及会计差错更正财务数据调整情况；

5、查阅了申报会计师事务所出具的内部控制的鉴证报告。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人2019年3月成本分摊会计政策变更，2020年3月会计差错更正，均基于合理原因，相关调整后的财务数据真实、准确。

2、发行人相关会计政策变更、会计差错更正均已通过公司内部决策审批程序并进行了信息披露，被采取责令改正措施后按要求完成了相关整改，内控制度健全有效。

3、关于实际控制人

申报材料显示：

（1）郑汉武、郑泽伟为共同实际控制人，二人为叔侄关系，签有《一致行动协议》及补充协议。

（2）目前郑泽伟未担任发行人任何职务。

请发行人：

（1）披露《一致行动协议》及补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容，签署前后发行人实际控制人是否发生变更，关于郑汉武、郑泽伟意见分歧或发生纠纷时的解决机制，并提供《一致行动协议》及补充协议原文备查；

（2）披露郑泽伟在未担任发行人任何职务的情况下，认定其为共同实际控制人的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、披露《一致行动协议》及补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容，签署前后发行人实际控制人是否发生变更，关于郑汉武、郑泽伟意见分歧或发生纠纷时的解决机制，并提供《一致行动协议》及补充协议原文备查

（一）披露《一致行动协议》及补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容

1、《一致行动协议》签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容

郑汉武、郑泽伟为叔侄关系。穗晶有限系 2010 年 10 月 26 日由郑汉武、郑泽伟共同创立，于 2014 年 12 月 31 日整体变更为股份有限公司，并于 2015 年 9 月 17 日在股转系统挂牌。

自穗晶有限成立至股转系统挂牌期间，郑汉武、郑泽伟的持股比例情况变

动如下：

时间	事项	郑汉武持股比例	郑泽伟持股比例	合计持股比例
2010年10月	有限公司设立	70.00%	30.00%	100.00%
2012年6月	有限公司第一次增资后	40.00%	30.00%	70.00%
2015年1月	股份公司第一次增资后	34.78%	26.09%	60.87%

2014年下半年公司开始筹备股票在股转系统挂牌，考虑到郑汉武、郑泽伟两人为叔侄关系、同为公司创始股东，在发行人过往历史的经营决策中采取共同商量、共同决策的原则，且分别作为第一大股东和第二大股东持股比例差异不大，为了提高发行人实际控制权的稳定性、经营决策的连贯性，2015年4月5日郑汉武与郑泽伟签订《一致行动协议》，约定双方在发行人股东大会会议中采取“一致行动”。

《一致行动协议》签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容已在招股说明书“第五节·七·（一）·2、《一致行动协议》及补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容等”中补充披露，具体如下：

“

（1）《一致行动协议》

2014年下半年公司开始筹备股票在股转系统挂牌，考虑到郑汉武、郑泽伟两人为叔侄关系、同为公司创始股东，在发行人过往历史的经营决策中采取共同商量、共同决策的原则，且分别作为第一大股东和第二大股东持股比例差异不大，为了提高发行人实际控制权的稳定性、经营决策的连贯性，2015年4月5日郑汉武与郑泽伟签订《一致行动协议》，约定双方在发行人股东大会会议中采取“一致行动”。

《一致行动协议》对于郑汉武（甲方）、郑泽伟（乙方）“一致行动”的目的、具体内容、期限和协议的变更或解除、法律管辖及争议解决进行约定，主要包括：

“一、‘一致行动’的目的

甲、乙双方将保证在公司股东大会会议中行使表决权时，采取相同的意思

表示，以巩固各方在公司中的控制地位。

二、‘一致行动’的内容

甲、乙双方在公司股东大会会议中保持的‘一致行动’指，甲、乙双方在公司股东大会中行使下列职权时保持投票的一致性：

1. 共同提案；
2. 共同投票表决决定公司的经营计划和投资方案；
3. 共同投票表决决定选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
4. 共同投票表决审议批准董事会的报告；
5. 共同投票表决审议批准监事会报告；
6. 共同投票表决审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
7. 共同投票表决审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
8. 共同对公司增加或者减少注册资本作出决议；
9. 共同对发行公司债券作出决议；
10. 共同对公司合并、分立、解散、清算或变更公司形式作出决议；
11. 共同投票表决修改本章程；
12. 共同对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；
13. 共同审议批准担保事项；
14. 共同审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的事项；
15. 共同审议批准变更募集资金用途事项；
16. 共同审议股权激励计划；
17. 共同行使在股东大会中的其它职权。

三、‘一致行动’的期限

1. 自本协议签署之日起自甲乙担任公司股东期间有效；

2. 在本协议有效期内，不管双方持有的公司的股份数额是否发生变化，均不影响本协议的效力；

四、协议的变更或解除

1. 本协议自双方在协议上签字之日起生效，双方在协议期限内应完全履行协议义务，非经各方协商一致并采取书面形式本协议不得随意变更；

2. 任何一方违反本协议项下约定，应就该等违约致使其他各方遭受的经济损失承担赔偿责任。

3. 本协议为不可撤销之协议。

五、法律管辖与争议解决

1. 本协议以及甲、乙双方在本协议项下的权利和义务由中国法律（港、澳、台法律除外）管辖。

2. 本协议项下一切争议由各方友好协商解决，协商不能解决的，任何一方有权将争议提交有管辖权的人民法院。”

”

2、补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容

补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容已在招股说明书“第五节·七·（一）·2、《一致行动协议》及补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容等”中补充披露，具体如下：

“

2020年5月，公司拟在创业板首次公开发行并上市。根据深交所于2020年6月12日发布的《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制。鉴于此，公司实际控制人郑汉武和郑泽伟于2020年7月20

日签订了《一致行动协议之补充协议》，对发生意见分歧或纠纷时的解决机制进行了明确约定。

《一致行动协议之补充协议》约定了郑汉武（甲方）、郑泽伟（乙方）意见分歧或发生纠纷时的解决机制，主要内容如下：

“1. 双方作为公司董事或股东时，任一方向董事会或股东大会提出临时提案前须与其他方协商，取得一致意见后共同或自行向董事会或股东大会提出提案；如果任一方对提案内容有异议，在不违反法律法规、监管机构的规定和公司章程规定的前提下，任何提出提案方应当作出适当让步，对提案内容进行修改，以达成双方共识；不能达成一致的，在符合国家法律法规及相关规定的前提下，乙方无条件同意以甲方意见为共同认可的提案内容/或双方无条件同意关于董事会成员提名及高级管理人员选聘、公司生产经营战略规划、重大经营决策、重大投融资等事项以甲方意见为共同认可的提案内容。

2. 对于非由本协议的当事人向公司董事会或股东大会提出的议案，双方须充分协商以达成一致表决；不能达成一致的，在表决事项的内容符合国家法律法规及相关规定的前提下，乙方无条件同意以甲方意见为表决意见/或双方无条件同意关于董事会成员提名及高级管理人员选聘、公司生产经营战略规划、重大经营决策、重大投融资等事项以甲方意见为表决意见。

3. 如协议一方不能亲自出席公司的董事会、股东大会会议时，须事前向其他各方说明，并表明意见；双方应当按照本协议第二条的约定确定表决意见；不能出席会议的一方必须委托本协议的其他方代为表决，而不能委托本协议各方以外的其他股东代为表决并行使投票权。

4. 协议一方（‘转让方’）向本协议外第三方转让公司股份须经另一方书面同意，转让方应就其股份转让事项提前 20 天书面通知协议另一方，另一方应于 20 日内回复，如超过 20 日未回复的，视为同意。经协议另一方同意转让的股份，在同等条件下，协议另一方有优先购买权。协议另一方不同意转让的，协议另一方应当购买转让方拟转让的股份；不购买的，视为其同意转让。

5. 本补充协议为《一致行动协议》的组成部分，与《一致行动协议》具有相同法律效力，未约定的事项以《一致行动协议》为准。”

”

（二）签署前后实际控制人是否发生变更

相关内容已在招股说明书“第五节·七·（一）·2、《一致行动协议》及补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容等”中补充披露，具体如下：

“

自2010年10月26日发行人成立至本招股说明书签署日，作为发行人的共同实际控制人郑汉武、郑泽伟两人在经营决策中均采取了共同商量、共同决策的原则，且一直分别作为第一大股东和第二大股东未发生过变化，合计控制发行人50%以上股份，能够对发行人股东大会决议、董事、监事和其他高级管理人员的选任产生实质影响。

郑汉武与郑泽伟2015年4月5日签订《一致行动协议》以及2020年7月20日签订《一致行动协议之补充协议》，系基于提高发行人实际控制权的稳定性、经营决策的连贯性考虑，《一致行动协议》及其补充协议签署前后，发行人的实际控制人未发生变更。

”

（三）关于郑汉武、郑泽伟意见分歧或发生纠纷时的解决机制

郑汉武、郑泽伟意见分歧或发生纠纷时解决机制已在《一致行动协议之补充协议》约定，具体详见本题回复“（一）·2、补充协议签署的背景、时间、原因、协议约定的主要内容”。

（四）提供《一致行动协议》及补充协议原文备查

发行人已提供《一致行动协议》及补充协议原文作为备查文件。

二、披露郑泽伟在未担任发行人任何职务的情况下，认定其为共同实际控制人的原因

相关内容已在招股说明书“第五节·七·（一）·3、认定郑泽伟为共同实际控制人的原因”中补充披露，具体如下：

“

2010年10月26日有限公司成立至2014年12月31日股份公司成立期间，郑泽伟一直担任公司监事；2014年12月31日股份公司成立后至2018年4月17日，郑泽伟担任公司董事。

将郑泽伟作为发行人共同实际控制人的主要原因为：

1、郑泽伟系公司的创始股东，自2010年10月26日发行人成立至招股说明书签署之日一直为公司的第二大股东，持有发行人较大比例的股权，其能够通过发行人股东大会行使表决权作出影响公司经营管理活动的重要决议。

2、郑汉武、郑泽伟两人为叔侄关系，具备共同控制的关系基础，两人分别作为公司第一大股东和第二大股东持股比例差异不大，且两人在发行人历史经营决策中均采取了共同商量、共同决策的原则，同时双方通过签订《一致行动协议》及其补充协议明确了双方的一致行动关系及一致行动机制，将郑泽伟认定为共同实际控制人具有事实依据，符合发行人公司治理和经营决策的实际情况。

”

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了郑汉武、郑泽伟签订的《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》，访谈了郑汉武、郑泽伟，核查了双方签署一致行动协议及补充协议的原因及背景；

2、查阅了公司股东大会、董事会会议文件，核查了郑汉武、郑泽伟在董事会、股东大会的投票表决的一致性情况，核查了郑泽伟在公司任职情况；查阅了公司工商登记文件、证券持有人名册，核查了自有限公司成立后，郑汉武、郑泽伟持有公司股份变动情况。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、郑汉武、郑泽伟签署一致行动协议及补充协议原因合理，协议签署前后

实际控制人未发生变更，郑汉武、郑泽伟已在协议中约定意见分歧或发生纠纷时的解决机制。

2、郑泽伟系公司创始股东、第二大股东，历史上与第一大股东郑汉武持股比例接近，与郑汉武为叔侄关系，曾在公司担任监事、董事职务，且在公司经营决策过程中与郑汉武采取了一致行动，将郑泽伟认定为共同实际控制人具有事实依据，符合发行人公司治理和经营决策的实际情况。

4、关于收入

申报材料显示：

（1）发行人产品广泛应用于各类智能手机、电脑、液晶电视、汽车、工控显示器等的显示、照明、指示、闪光等领域。

（2）发行人 LED 背光器件分为小尺寸、中尺寸和大尺寸背光 LED 器件，并细分为 010、015、304、264、224、020、306、7020、3030 等系列。

（3）报告期内，发行人 LED 背光器件收入分别为 26,337.47 万元、35,660.66 万元、40,095.30 万元和 5,771.42 万元，发行人解释增长较快的原因主要系近年来智能手机、电脑等下游应用市场需求快速增长。公开资料显示，2019 年和 2020 年全球手机出货量均有所下滑，OLED 屏智能手机占比逐年上升。

（4）报告期内，发行人背光灯条模组收入分别为 8,204.65 万元、9,480.10 万元、5,399.51 万元、1,219.11 万元，主要用于户外显示屏，2019 年收入减少主要系当年公司负责背光灯条模组业务的人员有所流失，导致短期内公司无法及时跟进客户新项目的进度和需求。

（5）报告期内，华北地区销售额分别为 852.81 万元、4,897.61 万元、2,792.11 万元和 309.71 万元。

（6）2017-2019 年，发行人下半年销售收入占比分别为 60.15%、50.04%和 41.98%。

（7）发行人收入确认时点为按订单约定的交货期送货，并在与买方约定的验收对账日进行验收核对，双方核对无误后，确认销售收入实现。

请发行人：

（1）披露按应用领域划分的主营业务收入构成；

（2）披露不同尺寸 LED 背光器件应用领域情况，报告期内小、中、大尺寸背光 LED 器件的主要产品收入构成情况；

（3）分析并披露智能手机出货量 2019 年和 2020 年下滑、OLED 屏智能手机

占比上升对发行人 LED 背光器件业务是否产生重大不利影响；

（4）披露背光灯条模组业务人员流失的具体情况、量化分析对背光灯条模组业务销售收入下滑的具体影响，其他业务是否存在类似情形；

（5）结合对华北地区主要客户的销售情况，分析并披露报告期内华北地区销售金额大幅波动的原因；

（6）量化分析并披露 2017-2019 年下半年销售占比逐年下降的原因，与同行业可比公司是否一致；

（7）披露发行人以验收对账日作为收入确认时点与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露按应用领域划分的主营业务收入构成

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·2、主营业务收入构成分析”中补充披露，具体如下：

“

（2）主营业务收入按应用领域分类情况

报告期内，公司主营业务收入按照手机、电视、电脑与工控、车灯等应用领域划分的情况如下：

单位：万元，%

类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
手机类	39,090.25	81.13	39,200.86	83.01	34,485.47	75.26
电视类	4,687.15	9.73	6,298.96	13.34	10,641.14	23.23
电脑与工控类	2,949.09	6.12	819.22	1.73	229.70	0.50
车灯类	1,458.32	3.03	906.86	1.92	462.68	1.01
合计	48,184.81	100.00	47,225.90	100.00	45,819.00	100.00

由上表，报告期内公司手机类产品的收入占主营业务收入的比例分别为 75.26%、83.01%和 81.13%，占比较高，公司产品的应用领域主要集中在手机类；电视类产品的收入占主营业务收入的比例分别为 23.23%、13.34%和 9.73%，占比持续下降，主要系自 2018 年度起背光灯条模组业务下滑所致；电脑与工控类产品的收入增速较快，其中 2020 年大幅增长，主要是因疫情影响，消费者居家办公或娱乐时间增加，市场对于平板、PC 等终端产品需求增长。

”

二、披露不同尺寸 LED 背光器件应用领域情况，报告期内小、中、大尺寸背光 LED 器件的主要产品收入构成情况

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·2、主营业务收入构成分析”中补充披露，具体如下：

“

（3）LED 背光器件收入按下游产品尺寸大小分类情况

LED 背光器件根据下游应用产品的液晶屏幕尺寸大小可分为小尺寸、中尺寸和大尺寸，其中小尺寸主要应用于手机类产品，中尺寸主要应用于电脑与工控类产品，大尺寸主要应用于电视类产品。不同尺寸液晶屏对 LED 背光器件的性能和要求如下：

分类	终端应用尺寸	需要 LED 数量	单个 LED 亮度等级	对 LED 背光器件性能要求	主要应用领域
小尺寸	8 英寸以下	3-25 颗	>2,000mcd	尺寸小，耗电低	主要应用于智能手机等
中尺寸	8—20 英寸	25-100 颗	>2,500mcd	尺寸小，耗电低	主要用于电脑（含平板电脑）和工业显示屏等
大尺寸	20 英寸以上	100-500 颗	>7,000mcd	高亮度	主要用于液晶电视、工业显示屏等

注：mcd 指光通量的空间密度，即单位立体角的光通量，叫发光强度，是衡量光源发光强弱的量

报告期内，公司 LED 背光器件产品收入根据应用产品屏幕大小的划分情况如下：

单位：万元，%

分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
小尺寸	38,228.91	92.41	39,001.30	97.27	34,431.61	96.55
中尺寸	2,649.83	6.41	194.55	0.49	66.11	0.19
大尺寸	490.15	1.18	899.45	2.24	1,162.95	3.26
合计	41,368.88	100.00	40,095.30	100.00	35,660.66	100.00

由上表，报告期内，公司小尺寸 LED 背光器件产品收入占 LED 背光器件收入的比例分别为 96.55%、97.27%和 92.41%，收入占比较高，为 LED 背光器件的主要构成部分。

”

三、分析并披露智能手机出货量 2019 年和 2020 年下滑、OLED 屏智能手机占比上升对发行人 LED 背光器件业务是否产生重大不利影响

（一）2019 年和 2020 年智能手机出货量下滑对公司 LED 背光器件业务的影响

相关内容已在招股说明书“第八节·三·（五）智能手机出货量 2019 年和 2020 年下滑对发行人 LED 背光器件业务影响”中补充披露，具体如下：

“

根据 IDC 统计数据，2018 年至 2020 年，全球智能手机出货量分别为 13.95 亿部、13.71 亿部和 12.92 亿部，出货量有所下滑，其中 2019 年较 2018 年减少 0.24 亿部，同比减少 1.72%，下降幅度较小；2020 年较去年同期减少 0.79 亿部，同比减少 5.76%。报告期内，公司 LED 背光器件收入分别为 35,660.66 万元、40,095.30 万元和 41,368.88 万元，保持稳步增长；其中应用于智能手机（小尺寸）的收入分别为 34,431.61 万元、39,001.30 万元和 38,228.91 万元，占 LED 背光器件收入比例的 96.55%、97.27%和 92.41%，2020 年略有下滑系由于新冠疫情影响导致。2019 年、2020 年，全球智能手机出货量下滑，并未对公司 LED 背光器件的经营业绩产生重大不利影响。主要分析如下：

1、发行人所处行业发展情况良好，未发生重大不利变化

发行人所处行业发展情况参见“第八节·三·(三)·1、发行人所处行业发展情况良好，未发生重大不利变化”。

2、报告期内公司产品下游终端智能手机品牌厂商的出货量呈持续增长趋势，业务发展态势良好

公司 LED 背光器件产品主要应用于华为、小米、OPPO、vivo 等知名品牌厂商的智能手机，最近四年，上述智能手机品牌厂商的手机出货量情况如下：

单位：亿部

手机品牌	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
华为	1.89	2.14	2.06	1.54
小米	1.48	1.26	1.19	0.93
OPPO	1.15	1.14	1.13	1.12
vivo	1.12	1.10	1.01	0.88
合计	5.64	5.91	5.39	4.47

数据来源：IDC、Counterpoint、Canalys

注：因 IDC 每年仅发布前五大手机品牌出货量，上表中部分手机品牌部分年份未进入前五大的，其出货量数据来源于 Counterpoint 或 Canalys。该等数据发布机构统计口径存在一定的差异。

由上表，虽然近年来全球智能手机出货量呈小幅下降趋势，但公司服务的终端智能手机品牌厂商的手机出货量整体呈持续、稳定的增长趋势，业务发展态势良好。2020 年，华为智能手机出货量有所下滑，主要系华为公司受美国商务部禁令影响所致，2020 年 11 月华为旗下手机品牌荣耀正式从华为体系独立出来，预计荣耀品牌智能手机将不再受美国商务部禁令影响。

因此全球智能手机出货量的小幅下滑并未对公司 LED 背光器件业务产生重大不利影响。

3、智能手机屏幕的大尺寸、窄边框和高亮度的发展趋势使得单台手机使用的 LED 背光器件数量增加，有利于公司业绩的持续增长

2019 年、2020 年，全球智能手机出货量虽然同比有所下滑，但同时随着智能手机屏幕尺寸的不断增加以及窄边框的趋势，为保证手机屏幕的整体亮度，单台手机使用的 LED 背光器件数量大幅增加，以单个手机对背光灯珠的需求为例，2016 年主流智能手机以 5.0 寸为主，基本配置 12 颗灯珠；2017 年主流智

能手机以5.5寸为主，基本配置增加至14-16颗灯珠，2018-2019年主流智能手机以6.0寸为主，基本配置继续增至16-18颗灯珠，2020年以后以6.5寸为主，主流机型基本配置稳定为16-24颗灯珠，有利于公司业绩的持续增长。

综上，受益于下游手机市场巨大的市场容量，使用公司LED背光器件的终端智能手机品牌厂商的出货量持续稳定增长，以及单台手机使用的LED背光器件数量大幅增加，2019年、2020年智能手机出货量的下滑并未对公司LED背光器件业务产生重大不利影响。

”

（二）OLED屏智能手机占比上升对发行人LED背光器件业务的影响

相关内容已在招股说明书“第八节·三·（四）OLED屏智能手机占比上升对发行人LED背光器件业务的影响”中补充披露，具体如下：

“

根据IDC数据，搭载OLED屏幕的智能手机占比从2015年第一季度的15.61%缓慢上升至2020年第三季度的27.04%，总体看来目前OLED屏在智能手机的渗透率为30%左右。

公司LED背光器件产品主要应用于LCD屏智能手机，即为LCD屏幕提供背光源。OLED技术相较于LCD技术具有自发光、厚度薄、响应速度快、对比度更高、易弯曲及视角广的优点，但由于其具有工艺复杂、良率较低、成本较高等问题，OLED显示屏主要应用于高端手机市场，而在占据智能手机市场绝大部分份额的中低端手机市场中占比较低。短期来看，OLED屏无法降低成本，故其手机使用占比受限于高端机型占比，不会对主要应用于中低端机型的LED背光器件业务造成重大不利影响。但未来如果OLED显示屏突破技术瓶颈、大幅降低成本、提高市场占有率，冲击中低端智能手机领域，将会对发行人的LED背光源业务和持续经营能力造成重大不利影响。

1、LCD屏主打中低端手机市场，市场空间广阔；OLED屏主打高端手机市场，短期内成本居高难下，较难渗透中低端手机市场

对于现有手机市场，中低端机型已成为消费主流。IDC数据显示，2014年

至 2019 年第三季度，中低端手机为手机市场主力，中低端机型占智能手机出货量比例超过 80%，该消费格局已基本稳定。2020 年受新冠疫情、反全球化等因素影响，全球宏观经济不景气，消费者消费能力承压，价格较低的中低端智能手机更受追捧。此外，渗透率低的新兴市场有望成为中低端手机新的需求增长点，详见招股说明书“第八节·三·（三）·1·（2）新兴市场空间充足，增长潜力大，国产手机品牌优势明显”。

目前，因成本原因，中低端手机主要使用 LCD 屏；高端手机主要使用 OLED 屏，部分机型使用 LCD 屏。近年来，OLED 屏占比有所提升，主要是在高端手机市场渗透率提升导致，但由于 OLED 屏生产成本低，且短期内难以下降，其向中低端机型渗透的程度有限。主要原因为：

（1）OLED 技术难度大、生产工艺复杂、产品良率低、关键材料及设备供应短缺，产能受限，成本居高。现阶段商业化生产的 OLED 面板主要采用真空蒸镀工艺制备，对位置精确度、厚度要求极高，导致产品综合良率不高，合格产品产量不足。此外，蒸镀机的成本较高，目前全球的蒸镀机主要由日韩企业垄断，机器年产量极为有限，如垄断高端市场的日企 Cannon Tokki 一年仅生产十几台真空蒸镀机，每台售价约 8,500 万美元。因产品良率不足、产线昂贵，使得现有 OLED 屏生产成本低，产品售价高。

（2）OLED 上游供应链长期被三星垄断，下游产线投资布局资金投入大，进入壁垒限制了产能扩展。从上游看，OLED 材料是生产 OLED 屏的核心，长期被三星公司垄断。从下游看，OLED 生产线建设投资成本高，以同产能产线投资为例，LG Display 2019 年投资的第 8.5 代 OLED 面板生产线月产能 6 万片，其投资额为 5 万亿韩元（约 292 亿元人民币），而莱宝高科 2020 年 10 月宣布投资的第 8.5 代 TFT-LCD 面板及模组生产线，投资总额约 115 亿元，计划产能包括 6 万片/月的 LCD 面板、100 万块/月的 TFT-LCM 模组，OLED 产线成本是 LCD 产线的两倍。该等原因使得 OLED 行业具有较强的进入壁垒，限制了生产商扩展产能，减缓了行业技术更新速度，使得 OLED 成本短期内难以降低。

2、Mini LED 技术成熟，逐步实现商业应用，可替代 OLED 技术在高端手机市场的应用

Mini LED 是一种新型 LED 显示技术，因成本更低、性价比更高，搭载 Mini LED 的 LCD 屏具有替代 OLED 屏的商业基础，市场普遍看好 Mini LED 前景，竞相布局。

目前，苹果公司作为全球最具创新能力的消费电子厂商和行业领导者，一直积极探索 Mini LED 和 Micro LED 技术，并于 2019 年 6 月发布基于 Mini LED 的 6K 显示器 Pro Display XDR，该显示器采用了 32 英寸大小的 LCD 面板，总共 36 万颗 Mini LED 器件。此外，苹果预计将于 2021 年推出 Mini LED 背光 10-12 寸的 iPad 和 15-17 寸的 MacBook。其他终端厂商包括群创光电、海信和 TCL 也纷纷发布了 Mini LED 产品，如 TCL 在 2019 年 8 月和 10 月以及 2020 年 1 月分别发布了星曜屏、8 系列电视机以及 Vidrian 电视机，都是采用 Mini LED 背光显示。

LED 封装行业内企业也已积极布局 Mini LED。国星光电已经为 TCL 批量供货 Mini LED 背光模组，瑞丰光电已建成国内第一条 Mini LED 自动化生产线。聚飞光电已于 2020 年 5 月成功发行 7 亿元可转债，募投项目涵盖 QD-LED、Mini LED、Micro LED 模组制造技术。

未来随着 Mini LED 逐步商用，终端品牌商在新产品上进行应用和推广，以批量化生产大幅降低生产成本，Mini LED 产品将在高端应用领域中对 OLED 产品进行有效的替代。

3、公司积极进行产品研发，一方面对标 OLED 技术开发背光新产品，提升产品竞争力；另一方面布局 Mini LED 进行新技术储备

近年来，公司对标 OLED 屏幕特性积极进行产品研发，开发出了多项具有 OLED 屏近似功能但更具价格优势的产品。目前，公司已在“超高色域封装技术”、“护眼少蓝光封装技术”、“超窄边框全面屏封装技术”、“QLED 量子点封装技术”、“屏下指纹封装技术”、“Mini LED 新型封装技术”等关键技术方面具有较强优势，其中，“高色域”、“窄边框”、“屏下指纹”等均为 OLED 屏产品原有特征，随着公司攻克这些技术要点，搭载新产品的 LCD 屏手机也能实现以上功能特性，产品性能逐步提升，并且较 OLED 屏更具价格优势，有效提升公司的产品竞争力。

除了对标 OLED 产品对现有技术进行突破，公司也在 Mini LED 的新技术领域进行了研发投入。目前，公司已具备开发 Mini LED 技术，并成功向京东方、深天马、富士康等屏幕厂商提供小批量 MiniLED 产品或样品，同时积极与其他客户开展新品设计。发行人本次募投项目中的“LED 背光器件扩产项目”也包含对 Mini LED 产量的扩充，项目达产后，Mini LED 能实现年产 20 万片，进而使企业发展更适应行业发展趋势。

4、公司进一步加强对电脑、工控显示屏等中尺寸产品领域的布局，培育新的业绩增长点

近年来，中尺寸显示屏（应用于平板电脑等）的 LED 背光器件逐步实现国产化，国内中尺寸 LED 生产商迎来发展契机。公司近年来也进一步加强对电脑、工控显示屏等中尺寸产品领域的布局，投入资源开发中尺寸等类型产品及客户，逐步培育新的业绩增长点。报告期内，公司中尺寸 LED 器件收入快速增长，特别是 2020 年市场需求旺盛，公司中尺寸 LED 背光器件收入同比增长 12.62 倍，达到 2,649.83 万元，占 LED 背光器件收入比例增加至 6.41%。

综上所述，公司 LED 产品主要用于知名手机品牌的中低端机型，目前中低端手机为市场主流机型，占据最大市场份额，未来增长空间大；中低端机型主要使用 LCD 屏，OLED 屏因成本原因主要用于高端机型，对中低端手机渗透有限。公司积极进行产品研发，对标 OLED 屏开发 LED 背光新品，提升产品竞争力，同时布局 Mini LED 新产品，未来有望在高端产品中对 OLED 进行反向替代。此外，公司进一步加强对电脑、工控显示屏等中尺寸产品领域的布局，LED 背光器件业务中的中尺寸产品呈快速增长趋势。因此，OLED 屏智能手机占比上升对发行人 LED 背光器件业务未产生重大不利影响。

”

四、披露背光灯条模组业务人员流失的具体情况、量化分析对背光灯条模组业务销售收入下滑的具体影响，其他业务是否存在类似情形

相关内容已在招股说明书“第八节·九·(二)·2、主营业务收入构成分析”中补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司背光灯条模组收入分别为 9,480.10 万元、5,399.51 万元和 4,197.00 万元，占主营业务收入比重分别为 20.69%、11.43%和 8.71%，销售收入和占比均有所下降。

2019 年度、2020 年度公司背光灯条模组收入下降主要是一方面 2018 年 11 月至 2020 年 5 月，公司背光灯条模组业务员工共离职 5 人，其中包括 1 名部门负责人和 4 名销售经理，导致短期内公司无法及时跟进客户新项目的进度和需求，背光灯条模组整体收入下滑，2018 年度上述人员所完成的收入业绩为 6,049.62 万元，2019 年度上述人员所完成的收入业绩为 2,325.49 万元，2020 年度上述人员所完成的收入业绩为 790.86 万元；另一方面由于终端电视品牌产品更新迭代，公司向光明半导体销售的背光灯条模组整体减少，收入下降亦较为显著，其中 2019 年度销售金额减少 908.44 万元，2020 年度销售金额减少 1,900.48 万元。

随着 2019 年中期以来，公司逐步调整优化背光灯条模组事业部人员结构；以及 2020 年下半年以来公司加强与光明半导体的项目合作，预计未来公司背光灯条模组收入将逐步回升。

除背光灯条模组业务外，公司其他业务不存在因人员流失导致收入下滑的情形。

”

五、结合对华北地区主要客户的销售情况，分析并披露报告期内华北地区销售金额大幅波动的原因

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·4、主营业务收入按销售地区划分”中补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司主营业务按销售地区划分情况如下：

单位：万元，%			
地区	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	金额	比重	金额	比重	金额	比重
境内	48,003.99	99.62	46,534.52	98.54	45,550.73	99.41
其中：华南	37,021.67	76.83	32,942.73	69.76	30,505.37	66.58
华东	9,999.00	20.75	10,371.60	21.96	9,844.33	21.49
华北	463.40	0.96	2,792.11	5.91	4,897.61	10.69
其他	519.91	1.08	428.07	0.91	303.43	0.66
境外	180.82	0.38	691.38	1.46	268.27	0.59
合计	48,184.81	100.00	47,225.90	100.00	45,819.00	100.00

注：境内其他地区包括华中、西南地区，金额较小，故合并统计。境外地区包含港澳台、保税区。

报告期内，公司主营业务收入主要来源于境内，境内收入占比分别为99.41%、98.54%和**99.62%**。境内销售地区主要分布在华南和华东，主要原因系：珠三角和长三角是国内电子产业（包含LED产业）的重要聚集区域，公司位于深圳市，多年来公司利用技术优势和地理优势大力开拓华南地区和华东地区的客户，与上述区域的优质客户形成了长期稳定的合作关系。

报告期内，公司华北地区的主营业务收入分别为 4,897.61 万元、2,792.11 万元和 463.40 万元，其中向光明半导体（天津）有限公司的销售金额分别为 4,894.13 万元、2,786.83 万元和 445.12 万元，占华北地区主营业务收入比重分别为 99.93%、99.81%和 96.05%，为华北地区的主要客户，因此公司华北地区的主营业务收入随着光明半导体（天津）有限公司采购需求的波动而波动。

”

光明半导体（天津）有限公司采购需求具体变动原因参见本问询函回复“第五题·二·（一）报告期内对光明半导体的销售内容、销售收入大幅波动的原因”。

六、量化分析并披露 2017-2019 年下半年销售占比逐年下降的原因，与同行业可比公司是否一致

（一）量化分析并披露 2017-2019 年下半年销售占比逐年下降的原因

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·5、主营业务收入季节性分析”中补充披露，具体如下：

“

2017-2020 年，公司主营业务收入按上下半年划分情况如下：

单位：万元，%

时期	2020 年度			2019 年度		
	金额	占比	变动情况	金额	占比	变动情况
上半年	19,734.39	40.96	-17.06	27,398.84	58.02	8.05
下半年	28,450.42	59.04	17.06	19,827.06	41.98	-8.05
合计	48,184.81	100.00	-	47,225.90	100.00	-

(续上表)

时期	2018 年度			2017 年度	
	金额	占比	变动情况	金额	占比
上半年	22,893.43	49.96	10.11	13,844.00	39.85
下半年	22,925.57	50.04	-10.11	20,895.14	60.15
合计	45,819.00	100.00	-	34,739.14	100.00

由上表，2017-2020 年，公司下半年主营业务收入金额分别为 20,895.14 万元、22,925.57 万元、19,827.06 万元和 28,450.42 万元，占全年主营业务收入的比比例分别为 60.15%、50.04%、41.98%和 59.04%。其中 2017-2019 年呈逐年下降趋势，主要系受特定下游客户相关产品的推出时间、集中量产时间和产品生命周期影响所致，具体如下：

①公司 2018 年下半年主营业务收入金额较去年当期同比增长了 9.72%，但占主营业务收入的比例同比下降 10.11 个百分点，主要系小米、TCL、海信的产品量产，2018 年上半年主营业务收入金额和占比大幅提升所致。

2018 年上半年较去年同期增长 9,049.43 万元，一方面主要系下游手机厂商小米于 2017 年底至 2018 年初陆续推出了红米全面屏系列（包括红米 5/Plus、红米 Note5/Pro）手机，该系列产品均为 18:9 全面屏，有效的拉动了弘信电子、隆利科技和宝明科技向公司采购 304 产品系列的需求，使得公司上半年收入快速增长，公司向三者销售金额较去年同期增加 7,348.00 万元。

另一方面受益于终端客户 TCL 和海信的背光灯条模组进入大规模量产阶段，2018 年上半年公司向光明半导体（天津）有限公司销售金额较去年同期增长

1,361.73 万元。

②公司 2019 年下半年主营业务收入占比较去年同期下降 8.05 个百分点，主要系华为提前备货 2019 年上半年主营业务收入金额和占比大幅提升，下半年收入减少。

2019 年上半年主营业务收入较去年同期增长 4,505.41 万元，其中公司向联创光电的销售收入较去年增加 5,064.41 万元，主要系下游手机厂商华为为应对中美贸易摩擦对华为手机业务的影响等因素考虑，2019 年上半年提前进行了手机产品的生产和备货，有效的拉动了联创光电向公司采购 264 产品系列的需求。随着 2019 年 5 月，美国商务部将包括华为公司在内的若干中国公司列入“实体名单”，该举措限制了华为部分手机的生产和销售，并对公司下半年 LED 背光器件业务产生了一定的不利影响。

此外，2019 年下半年受终端电视品牌产品更新迭代影响，终端产品的需求下滑使得公司向光明半导体（天津）有限公司的销售收入减少 2,689.40 万元。

公司 2020 年下半年收入占比大幅提升，原因是 2020 年受新冠疫情影响，上半年公司生产受限，销售收入下降；下半年公司订单量增加，销售收入大幅增加。

”

（二）与同行业可比公司对比情况

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·5、主营业务收入季节性分析”中补充披露，具体如下：

“

2017 年至 2019 年，公司及同行业可比公司下半年销售占比情况如下：

单位：万元，%

公司名称	2019 年度下半年		2018 年度下半年		2017 年度下半年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
聚飞光电	136,024.72	54.26	121,957.48	52.01	124,034.46	60.35
国星光电 (注 1)	220,781.66	54.26	184,245.82	50.80	187,541.32	54.01

木林森	958,595.35	50.53	1,096,033.17	61.05	454,448.60	55.63
芯瑞达(注2)	28,997.54	55.48	27,897.19	55.02	27,776.95	62.02
瑞丰光电	71,659.05	52.23	82,515.39	52.83	79,622.24	50.28
万润科技	224,182.95	53.64	242,139.24	52.90	176,144.65	57.90
同行业可比公司平均值	273,373.55	53.40	292,464.72	54.10	174,928.04	56.70
穗晶光电	19,827.06	41.98	22,925.57	50.04	20,895.14	60.15

注1：国星光电 2017-2018 年数据存在追溯调整，但根据公开资料无法获得追溯调整后分季度营业收入情况，故本处采用追溯调整前的数据。

注2：芯瑞达招股说明书仅披露 2017-2019 年主营业务收入分季度情况，故本处为主营业务收入数据。

注3：截至本招股说明书签署日，同行业可比公司尚未披露 2020 年年报，故 2020 年不作对比。

由上表，2017 年至 2019 年公司下半年销售占比分别为 60.15%、50.04%和 41.98%，呈逐年下降趋势，与行业整体趋势一致。公司下半年销售占比下降幅度稍大于行业可比公司，主要系公司目前整体业务规模相较该等上市公司仍较小，受下游特定客户订单影响较为明显，具体详见本节前文内容。

”

七、披露发行人以验收对账日作为收入确认时点与同行业可比公司是否一致

公司收入确认的具体方法为：公司按订单约定的交货期送货，并在与买方约定的验收对账日，将上一对账日至本对账日期间买方收到的货物与买方进行验收核对（核对内容包括品种、数量、金额以及因质量验收情况产生的退换货和金额调整等），双方核对无误后，风险和报酬转移给买方，公司按验收对账确认的品种、数量和金额在验收对账日确认销售收入实现。

相关内容已在招股说明书“第八节·五·（十七）·3、收入确认时点与同行业可比公司对比情况”中补充披露，具体如下：

“

发行人与同行业可比公司收入确认原则对比情况如下：

公司名称	收入确认原则
聚飞光电	内销：根据已签订的销售订单或销售合同进行销售准备，在接到客户发货

公司名称	收入确认原则
	通知后仓库部门按客户要求发货，财务部门根据仓库出库单、销售订单（销售合同）和经客户签收确认的送货通知单确认收入。 外销：国外销售全部采用离岸价（FOB）结算，在办理完毕报关和商检手续时确认收入。
国星光电	内销：按购货方要求将经检验合格的产品交付购货方；收入金额已确定并开具销售发票，已收讫货款或预计可以收回货款。 外销：按购货方合同规定的要求生产产品，经检验合格后办妥出口报关手续，货运公司已将产品装运，收入金额已经确定开具出口销售发票，已收讫货款或预计可以收回货款。
木林森	在直销模式方面下：①现金结算客户：根据客户的发货申请及销售订单，收到款后发货，商品出库对方签收已完成商品所有权上的主要风险和报酬的转移，商品出库对方签收作为收入确认时点，确认销售收入的实现。②信用期客户：该交易模式下，依据经审批的订单安排销售出库，客户收到货物后进行验收并向签署回执单时，产品的主要风险和报酬也已转移，确认营业收入并结转成本，同时，对于信用期客户定期进行对账，核对本月发出产品数量、单价、金额、产品品种。 在经销模式方面下：根据经销商的发货申请及销售订单，组织发货，经销商收到货物后进行验收并向签署回执单时，产品的主要风险和报酬也已转移，确认营业收入并结转成本。 另外，与国内大型家用电器生产商建立了长期合作关系，受客户的采购模式的影响，每月频繁出货，货物到达客户处后，经过客户检验合格验收入库，一般于下月初定期进行对账，核对本月发出产品数量、单价、金额、产品品种等，经双方确认无误后确认营业收入并结转库存商品。 境外子公司在面向所在国客户销售时，根据与客户签订的销售合同或订单约定的交货方式（DAP 或者 FOB）将货物交付给客户或者报关离境，在客户验收确认或者完成报关离境手续后确认收入。
芯瑞达	内销：签收确认：对于直接销售给客户的，以货物发出、并由客户签收确认作为收入确认时点；领用确认：对于先发货客户仓库，由客户根据需求领用的寄售模式，每月根据客户供应商平台系统领用明细确认收入。 外销：根据合同约定在所有权发生转移时点确认产品收入，具体收入确认时点为在出口业务办妥报关出口手续，并交付船运机构后确认产品销售收入。
瑞丰光电	内销：①产品已经发出并取得买方签收的送货单或托运单时，凭相关单据确认收入；②针对已签订供应商管理库存协议的客户，产品已经发出并经买方验收领用后，取得与买方对账单时，凭对账单确认收入。 外销：国外销售全部采用 FOB(FreeOnBoard 离岸价，指当货物在指定的装运港越过船舷，卖方即完成交货) 结算，在办理完毕报关和商检手续时确认收入。
万润科技	内销：公司按照与客户签订的合同、订单发货，由客户验收后，公司根据与客户的约定，在取得验收确认凭据或对账后确认收入。 外销：公司按照与客户签订的合同、订单等的要求，办妥报关手续后，公司凭报关单确认收入。

公司主要为国内销售，其与同行业可比公司收入确认原则对比情况如上表所示，其中木林森和万润科技主要以验收对账确认；聚飞光电、芯瑞达（非寄售模式下）和瑞丰光电（非寄售模式下）主要以签收确认；国星光电未明确约定是否以验收对账确认。由此可见，同行业可比公司之间收入确认原则亦存在

一定区别，整体而言，主要分为签收确认和验收对账确认，公司以验收对账日作为收入确认时点与同行业可比公司木林森和万润科技一致，与同行业可比公司不存在较大差异。

”

八、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了公司报告期内按照应用领域划分的收入成本明细表；
- 2、查阅了公司报告期内按照尺寸大小划分的收入成本明细表；
- 3、查阅了近年来的全球智能手机出货量数据和公司产品的主要终端智能手机品牌出货量数据；访谈了公司的研发负责人，了解智能手机屏幕的发展趋势和 OLED 技术对公司产品的影响程度；
- 4、查阅了背光灯条模组业务的销售明细，查阅了公司背光灯条模组事业部的员工花名册及销售人员的销售业绩情况；访谈公司的财务负责人和销售负责人，了解了销售人员流失的具体情况和原因；
- 5、查阅了公司按照销售区域划分的收入成本明细表，访谈了公司财务负责人和销售负责人，了解报告期内公司华北地区销售金额大幅波动的原因；
- 6、查阅了公司按照季节划分的收入成本明细表，查阅了同行业可比公司财务报告，了解公司和同行业可比公司收入季节性分布情况和差异原因；访谈了公司财务负责人和销售负责人，了解公司 2017-2019 年下半年销售占比逐年下降以及 2020 年度下半年销售占比上升的原因；
- 7、查阅了公司销售各环节取得单据（包括销售订单、送货单和对账单等）和同行业可比公司的年度报告或招股说明书，了解公司和同行业可比公司的收入确认原则及差异情况；访谈了公司的销售负责人，了解公司销售业务具体流程、主要客户结算时点、验收对账的具体形式等；访谈了公司的财务人员，了解公司收入确认是否具有一贯性和主要客户对账期的稳定性等。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司主营业务收入按照应用领域、LED 背光器件收入按照尺寸大小划分的数据准确、合理。

2、全球智能手机出货量的小幅下滑、OLED 屏智能手机占比上升未对公司 LED 背光器件业务产生重大不利影响。

3、2019 年、2020 年公司背光灯条模组收入减少主要系当年公司负责背光灯条模组业务的人员有所流失和向光明半导体（天津）有限公司销售的背光灯条模组整体减少所致，公司其他业务不存在因人员流失导致收入下滑的情形。

4、报告期内公司华北地区销售金额大幅波动的原因系光明半导体（天津）有限公司采购需求的波动所致。

5、公司 2017-2019 年下半年销售占比逐年下降的原因系主要受终端客户产品的推出时间、集中量产时间和产品生命周期影响，与行业整体趋势一致。2020 年下半年销售占比上升主要是受疫情影响，上半年公司生产受限，销售收入下降；下半年公司订单量增加，销售收入大幅增加。

6、公司以验收对账日作为收入确认时点与同行业可比公司木林森和万润科技一致，与同行业可比公司不存在较大差异。

5、关于客户

申报材料显示：

（1）发行人采用“大客户销售战略”，报告期内前五大客户销售占比分别为 54.49%、56.66%、58.19%和 63.11%。

（2）光明半导体为 2018 年第四大客户，其母公司首尔半导体为发行人竞争对手，2018 年发行人向其采购 1,213.65 万元。

（3）发行人未按照本所《审核关注要点》披露主要客户基本情况和报告期内新增客户情况。

请发行人：

（1）结合报告期各期客户数量及平均订单规模、报告期各期均有销售的客户（如隆利科技）销售收入占比、新增客户数量及其销售收入占比等，分析并披露发行人客户的稳定性及可持续性、新客户开拓能力；

（2）披露报告期内对光明半导体的销售内容、销售收入大幅波动的原因，同时对其存在大额采购的原因；

（3）按照本所《审核关注要点》披露报告期内前五大客户的基本情况、业务规模、合作背景、发行人向其销售的主要产品、产品最终用途；新增客户的成立时间，订单和业务的获取方式，合作历史，与该客户新增交易的原因，与该客户交易的连续性和持续性等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期各期客户数量及平均订单规模、报告期各期均有销售的客户（如隆利科技）销售收入占比、新增客户数量及其销售收入占比等，分析并披露发行人客户的稳定性及可持续性、新客户开拓能力

（一）报告期各期客户数量及平均订单规模、报告期各期均有销售的客户（如隆利科技）销售收入占比、新增客户数量及其销售收入占比

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（四）发行人客户的稳定性及可持

续性、新客户开拓能力”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期，公司各期客户数量及平均订单规模、报告期各期均有销售的客户销售收入占比、新增客户数量及其销售收入占比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户数量（个）	220	251	280
平均订单规模(万元/个订单)	7.68	5.82	5.14
报告期各期均有销售的客户销售收入占比	91.57%	95.40%	91.97%
新增客户数量（个）	62	79	113
新增客户平均销售收入规模（万元）	23.66	15.59	11.29
新增客户销售收入占比	3.03%	2.60%	2.76%
新增客户期后销售情况合计（万元）	-	2,149.95	3,470.30
其中：2019 年销售情况	-	-	2,139.08
2020 年销售情况	-	2,149.95	1,331.22

”

（二）分析并披露发行人客户的稳定性及可持续性、新客户开拓能力

1、关于发行人客户的可持续性分析

发行人是一家专业从事 LED 器件及背光灯条模组产品的研发、生产与销售的高新技术企业，目前产品主要应用于各种智能手机、电脑、液晶电视等消费电子领域，最终应用于华为、小米、OPPO、vivo、三星、LG 等知名品牌的智能手机，戴尔、联想等品牌的电脑，以及 TCL、海信、长虹、创维等品牌的液晶电视上。

由于最终客户对产品品质和可靠性要求高，下游 LED 应用企业更换供应商的试错成本较高，因此下游客户对 LED 封装器件厂商有较高的粘性，公司与下游 LED 应用厂商为相互依存、共同成长的合作关系。报告期各期均有销售的客户销售收入占比分别为 91.97%、95.40%和 91.57%，公司与主要客户的交易具有可持续性。

2、关于发行人客户的稳定性分析

由于行业从终端厂商向上传导的高集中度导致公司的客户较为稳定，报告期各期公司前十大客户合计 13 家，客户整体较为稳定，收入占比分别为 78.94%、84.20%和 78.76%，收入占比较高，同时公司客户虽然集中度较高，但是公司不存在依赖某一特定客户的情况。

报告期内，公司的前十大客户及其占比情况如下：

单位：万元

序号	客户	2020 年 销售收入	2020 年 收入占比	2019 年 销售收入	2019 年 收入占比	2018 年 销售收入	2018 年 收入占比
1	深圳市宝明科技股份有限公司	8,149.22	16.81%	5,374.14	11.33%	6,012.52	13.01%
2	深圳市隆利科技股份有限公司	8,902.75	18.37%	7,493.02	15.80%	6,072.00	13.14%
其中：	深圳市隆利科技股份有限公司	8,902.73	18.37%	7,493.02	15.80%	6,072.00	13.14%
	深圳市隆利光电科技发展有限公司	0.02	0.00%	-	-	-	-
3	三协精工（香港）有限公司	3,972.49	8.19%	2,392.63	5.05%	2,280.62	4.93%
其中：	东莞鹏龙光电有限公司	3,972.49	8.19%	1,064.09	2.24%	-	-
	东莞三协精工科技有限公司	-	-	1,328.53	2.80%	2,280.62	4.93%
4	天马微电子股份有限公司	665.50	1.37%	974.55	2.06%	2,123.74	4.60%
5	彩迅工业(深圳)有限公司	1,348.73	2.78%	590.87	1.25%	1,627.62	3.52%
6	厦门弘信电子科技集团股份有限公司	3,861.50	7.97%	1,970.88	4.16%	5,391.26	11.67%
其中：	湖北弘汉精密光学科技有限公司	445.83	0.92%	264.11	0.56%	202.06	0.44%
	厦门弘汉光电科技有限公司	3,415.67	7.05%	1,706.77	3.60%	5,189.20	11.23%
7	光明半导体（天津）有限公司	445.12	0.92%	2,805.48	5.92%	5,061.18	10.95%
8	深圳市德仓科技有限公司	680.95	1.40%	2,146.82	4.53%	1,968.40	4.26%
其中：	深圳市德仓科技有限公司	680.95	1.40%	1,633.04	3.44%	1,966.37	4.25%
	芜湖德仓光电有限公司	-	-	513.77	1.08%	2.03	0.00%
9	江西联创光电科技股份有限公司	3,613.93	7.46%	7,470.88	15.75%	3,649.66	7.90%
其中：	江西联创南分科技有限公司	5.76	0.01%	71.98	0.15%	48.38	0.10%
	江西联创致光科技有限公司	3,608.17	7.44%	7,398.78	15.60%	3,601.28	7.79%
	厦门华联电子股份有限公司	-	-	0.12	0.00%	-	-

10	深圳市山本光电股份有限公司	1,270.23	2.62%	3,888.00	8.20%	1,348.96	2.92%
其中:	山本光电（龙川）有限公司	527.62	1.09%	891.21	1.88%	—	—
	深圳市山本光电股份有限公司	742.61	1.53%	2,996.79	6.32%	1,348.96	2.92%
11	深圳市南极光电子科技股份有限公司	3,164.57	6.53%	3,366.73	7.10%	753.03	1.63%
12	东莞市钰晟电子科技有限公司	1,083.64	2.24%	1,365.37	2.88%	194.52	0.42%
13	深圳市海宸兴科技有限公司	1,022.60	2.11%	87.55	0.18%	0.06	0.00%
合计		38,181.23	78.76%	39,926.89	84.20%	36,483.58	78.94%

3、关于发行人新客户开拓能力分析

报告期各期，公司新增客户数量分别为 113 家、79 家和 62 家，发行人具有较强的新客户开拓能力。同时，由于行业从终端厂商向上传导的高集中度，报告期内公司新增客户占当期营业收入的比例较低，分别为 2.76%、2.60%和 3.03%。

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（四）发行人客户的稳定性及可持续性、新客户开拓能力”中补充披露，具体如下：

“

1、关于发行人客户的可持续性分析

发行人是一家专业从事 LED 器件及背光灯条模组产品的研发、生产与销售的高新技术企业，目前产品主要应用于各种智能手机、电脑、液晶电视等消费电子领域，最终应用于华为、小米、OPPO、vivo、三星、LG 等知名品牌的智能手机，戴尔、联想等品牌的电脑，以及 TCL、海信、长虹、创维等品牌的液晶电视上。

由于最终客户对产品品质和可靠性要求高，下游 LED 应用企业更换供应商的试错成本较高，因此下游客户对 LED 封装器件厂商有较高的粘性，公司与下游 LED 应用厂商为相互依存、共同成长的合作关系。报告期各期均有销售的客户销售收入占比分别为 91.97%、95.40%和 91.57%，公司与主要客户的交易具有可持续性。

2、关于发行人客户的稳定性分析

由于行业从终端厂商向上传导的高集中度导致公司的客户较为稳定，报告期各期公司前十大客户合计 13 家，客户整体较为稳定，收入占比分别为 78.94%、84.20%和 78.76%，收入占比较高，同时公司客户虽然集中度较高，但是公司不存在依赖某一特定客户的情况。

3、关于发行人新客户开拓能力分析

报告期各期，公司新增客户数量分别为 113 家、79 家和 62 家，发行人具有

较强的新客户开拓能力。同时，由于行业从终端厂商向上传导的高集中度，报告期内公司新增客户占当期营业收入的比例较低，分别为 2.76%、2.60%和 3.03%。

”

二、披露报告期内对光明半导体的销售内容、销售收入大幅波动的原因，同时对其存在大额采购的原因；

首尔半导体为韩国上市公司（股票代码：046890），产品包括通用照明器件和模组、COB 照明器件、植物照明器件、汽车照明器件、背光源器件和模组等，在全球 LED 封装行业中处于领先地位。2019 年首尔半导体营业收入为 11,299 十亿韩元。

（一）报告期内对光明半导体的销售内容、销售收入大幅波动的原因

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（三）前五名客户的名称、销售收入金额及占营业收入的比重”中补充披露，具体如下：

“

首尔半导体作为全球 LED 封装行业的领先企业，其主要向公司采购 LED 背光器件、背光灯条模组产品（采购方为光明半导体（天津）有限公司，以下简称“光明半导体”）用于销售给三星、LG 等知名品牌的智能手机产品，以及 TCL、海信等知名品牌液晶电视机产品。

报告期内，公司向光明半导体的销售收入分别为 5,061.18 万元、2,805.48 万元和 445.12 万元，其中：

2017 年 7 月公司开始与光明半导体开始进行项目合作，2018 年随着公司与光明半导体合作逐渐深入，相关产品进入大规模量产阶段，销售收入大幅增长；2019 年度、2020 年度相较 2018 年度销售收入大幅下降，主要原因系消费电子更新迭代较快，公司与光明半导体原合作项目的终端产品需求下滑，同时双方无新增合作的量产项目，导致 2019 年度、2020 年度向其销售规模减少。

”

（二）报告期内对光明半导体存在大额采购的原因

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（三）前五名客户的名称、销售收入金额及占营业收入的比重”中补充披露，具体如下：

“

首尔半导体向公司采购 LED 背光器件、背光灯条模组产品的同时，基于保证产品品质及商业秘密等因素考虑，会特定要求所用 LED 芯片（生产商为首尔半导体旗下企业）以及少部分其他材料必须向其指定的子公司（包括光明半导体（天津）有限公司、SEOUL VIOSYS Co., Ltd 以及 SEOUL SEMICONDUCTOR VINA Co., LTD）购买，同时亦存在公司少量其他客户指定要求采购首尔半导体 LED 芯片等相关原材料的情况。因此，公司在报告期内存在向首尔半导体进行采购的情况。

报告期内，公司向首尔半导体的采购金额分别为 2,098.09 万元、570.64 万元和 107.99 万元，当期采购占当期销售的比例分别为 41.45%、20.34%和 24.26%，采购金额的波动主要受当期向光明半导体销售金额的变动影响。

”

公司对上述向光明半导体既有销售又有采购采取总额法核算，具体原因如下：

1、关于收入确认的规定

（1）会计准则的相关规定

根据 2017 年 7 月修订的《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”

（2）《首发业务若干问题解答》中关于委托加工业务会计核算的相关规定

根据 2020 年 6 月证监会发布的《首发业务若干问题解答》：“通常来讲，委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。从形式上看，双方一般签订委托加工合同，合同价款表现为加工费，且加工费与受托方持有的主要材料价格变动无关。”

实务中，公司由客户提供或指定原材料供应，或向加工商提供原材料，加工后予以购回，应根据其交易业务实质区别于受托/委托加工业务进行会计处理。两者区别主要体现在以下方面：

- ①双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定；
- ②生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；
- ③生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权；
- ④生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险；
- ⑤生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等。

对于由公司将原材料提供给加工商之后，加工商仅进行简单的加工工序，物料的形态和功用方面并没有发生本质性的变化，并且公司向加工商提供的原材料的销售价格由公司确定，加工商不承担原材料价格波动的风险。对于此类交易，通常按照委托加工业务处理，公司按照原材料销售和回购的差额确认加工费，对于提供给加工商的原材料不应确认销售收入。

由客户提供或指定供应商的原材料采购价格由双方协商确定且与市场价格基本一致，购买和销售业务相对独立，双方约定所有权转移条款，公司对存货进行后续管理和核算，该客户没有保留原材料的继续管理权，产品销售时，公司与客户签订销售合同，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，对于此类交易，通常应当按照实质重于形式原则，以控制权转移认定是否为购销业务处理，从而确定是以总额法确认加工后成品的销售收入，还是仅将加工费确认为销售收入。

2、公司采取总额法核算的原因

(1) 报告期内，公司向首尔半导体采购和销售的具体情况如下：

单位：万元

项目	报告期合计	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购总额	2,776.72	107.99	570.64	2,098.09
销售总额	8,311.78	445.12	2,805.48	5,061.18
采购/销售	33.41%	24.26%	20.34%	41.45%

注 1：采购统计口径为：光明半导体（天津）有限公司、SEOUL VIOSYS Co., Ltd 以及 SEOUL SEMICONDUCTOR VINA Co., LTD；销售统计口径为光明半导体（天津）有限公司。

注 2：2018 年采购占比较大，主要系当期除芯片外，还采购了支架、透镜等其他原材料。

即使在不考虑公司少量其他客户指定要求采购首尔半导体 LED 芯片等相关原材料的情况下，报告期内公司向首尔半导体采购的原材料与最终销售产品的比值为 33.41%，即除部分指定购买的原材料外，公司还需另行采购较多的其他原材料进行加工生产；

(2) 公司采购的原料主要为芯片，销售的终端产品主要为背光灯条模组，从芯片到背光灯条模组，产品的形态和功能已经发生了本质性的变化，不应归属于简单的加工工序；

(3) 从合同条款来看，公司与光明半导体之间的采购和销售均独立定价，不存在协议签署时采购价格和销售价格已经明确的情况；

综上所述，公司除向首尔半导体购买部分指定购买的原材料外，仍需另行购买较多的其他原材料投入生产，生产工艺属于深加工，采购和销售过程均保持了独立定价，遵从实质重于形式原则，应对该业务采用总额法进行核算。

报告期各期，公司向首尔半导体采购 LED 芯片和销售产品中包含 LED 芯片的配比情况如下：

具体类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购原料中包含 LED 芯片数 (KK)	21.24	85.93	259.87
销售产品中包含的 LED 芯片数 (KK)	11.20	101.98	233.86
芯片配比系数	1.90	0.84	1.11

注：芯片配比系数=芯片采购数/销售产品中包含的芯片数。

由上表，报告期内公司向首尔半导体采购 LED 芯片和销售产品的 LED 芯片配比系数存在一定的波动，主要系从原料采购到产品销售存在一定的时间差、公

司存在向首尔半导体采购 LED 芯片最终产品销售给其他客户的情况、以及存在正常生产损耗及期末材料结存等因素所致。

三、按照本所《审核关注要点》披露报告期内前五大客户的基本情况、业务规模、合作背景、发行人向其销售的主要产品、产品最终用途；新增客户的成立时间，订单和业务的获取方式，合作历史，与该客户新增交易的原因，与该客户交易的连续性和持续性等

（一）报告期内前五大客户的基本情况、业务规模、合作背景、发行人向其销售的主要产品、产品最终用途

报告期内，公司前五名客户收入及占比情况如下：

单位：万元，%			
报告期	客户名称	销售收入	占同期营业收入比例
2020 年度	深圳市隆利科技股份有限公司	8,902.75	18.37
	其中：深圳市隆利科技股份有限公司	8,902.73	18.37
	深圳市隆利光电科技发展有限公司	0.02	0.00
	深圳市宝明科技股份有限公司	8,149.22	16.81
	三协精工(香港)有限公司	3,972.49	8.19
	其中：东莞鹏龙光电有限公司	3,972.49	8.19
	厦门弘信电子科技集团股份有限公司	3,861.50	7.97
	其中：厦门弘汉光电科技有限公司	3,415.67	7.05
	湖北弘汉精密光学科技有限公司	445.83	0.92
	江西联创光电科技股份有限公司	3,613.93	7.46
	其中：江西联创致光科技有限公司	3,608.17	7.44
	江西联创南分科技有限公司	5.76	0.01
	合计	28,499.89	58.79
2019 年度	深圳市隆利科技股份有限公司	7,493.02	15.80
	江西联创光电科技股份有限公司	7,470.88	15.75
	其中：江西联创致光科技有限公司	7,398.78	15.60
	江西联创南分科技有限公司	71.98	0.15
	厦门华联电子股份有限公司	0.12	0.00
	深圳市宝明科技股份有限公司	5,374.14	11.33
	深圳市山本光电股份有限公司	3,888.00	8.20

报告期	客户名称	销售收入	占同期营业收入比例
	其中：深圳市山本光电股份有限公司	2,996.79	6.32
	山本光电（龙川）有限公司	891.21	1.88
	深圳市南极光电子科技股份有限公司	3,366.73	7.10
	合计	27,592.76	58.19
2018 年度	深圳市隆利科技股份有限公司	6,072.00	13.14
	深圳市宝明科技股份有限公司	6,012.52	13.01
	厦门弘信电子科技股份有限公司	5,391.26	11.67
	其中：厦门弘汉光电科技有限公司	5,189.20	11.23
	湖北弘汉精密光学科技有限公司	202.06	0.44
	首尔半导体	5,061.18	10.95
	江西联创光电科技股份有限公司	3,649.66	7.90
	其中：江西联创南分科技有限公司	48.38	0.10
	江西联创致光科技有限公司	3,601.28	7.79
	合计	26,186.63	56.66

注：东莞三协精工科技有限公司和东莞鹏龙光电有限公司为同一控制下企业；江西联创致光科技有限公司、江西联创南分科技有限公司和厦门华联电子股份有限公司为同一控制下企业；深圳市山本光电股份有限公司和山本光电（龙川）有限公司为同一控制下企业；厦门弘汉光电科技有限公司和湖北弘汉精密光学科技有限公司为同一控制下企业，厦门弘信电子科技股份有限公司 2020 年 3 月已更名为厦门弘信电子科技集团股份有限公司；深圳市隆利光电科技发展有限公司和深圳市隆利科技股份有限公司为同一控制下企业。

报告期内，公司向前五大客户的销售占比分别为 56.66%、58.19% 和 58.79%，整体保持平稳并呈逐年上升趋势。

报告期内前五大客户的基本情况、业务规模、合作背景、发行人向其销售的主要产品、产品最终用途的相关内容已在招股说明书“第六节·三·（三）前五名客户的名称、销售收入金额及占营业收入的比重”中补充披露，具体如下：

“

报告期内公司前五大客户合计 8 家，截至 2020 年 12 月 31 日，该等主要客户的基本情况如下：

（1）隆利科技

公司简介	上市公司，股票代码为 300752，主营业务为背光显示模组的研发、生产和销售，可应用于智能手机、平板电脑、数码相机、车载显示器、医用显示器、工控显示器等领域。		
成立时间	2007 年 8 月 16 日	法定代表人	吕小霞
注册资本	11,975.22 万元	住所	广东省深圳市龙华区大浪街道高峰社区鹤山路光浩工业园 G 栋 3 层、4 层
经营范围	一般经营项目是：发光二极管（LED）、背光源、电子产品的技术开发与销售。货物及技术进出口业务。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目），许可经营项目是：普通货运；发光二极管（LED）、背光源、电子产品的生产		
业务规模	2019 年度营业收入约为 17 亿元，净利润约为 8,500 万元		
合作背景	2011 年开始合作，为下游客户知名企业		
发行人向其销售的产品	主要为 LED 背光器件		
产品最终用途	主要用于包括 OPPO、vivo、华为、小米、联想、三星等手机终端		

（2）宝明科技

公司简介	上市公司，股票代码为 002992，主营业务为 LED 背光源模组及电容式触摸屏研发、生产和中小尺寸平板显示器件的销售，公司主要产品为 LED 背光源模组和电容式触摸屏两大类。LED 背光源模组主要应用于智能手机及其它中小尺寸显示屏如车载、工控、无人机、家用电器等专业显示领域，电容式触摸屏主要应用于智能手机、平板电脑等终端产品。		
成立时间	2006 年 8 月 10 日	法定代表人	李军
注册资本	13,796.095 万元	住所	深圳市龙华区民治街道北站社区汇隆商务中心 2 号楼 3001
经营范围	一般经营项目是：研发、生产销售背光源、新型平板显示器件；货物及技术进出口；（法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目除外）；机械设备租赁（不配备操作人员的机械设备租赁，不包括金融租赁活动）		
业务规模	2019 年度营业收入约为 18.4 亿元，净利润约为 1.44 亿元		
合作背景	2012 年开始合作，为下游客户知名企业		
发行人向其销售的产品	主要为 LED 背光器件		
产品最终用途	主要用于包括 OPPO、vivo、小米、华为等手机终端		

（3）联创光电

公司简介	上市公司，股票代码为 600363，主营业务为主营业务为光电子器件及应用产品、电线电缆产品的研发、生产和销售。公司产品包括有 LED 光电器件、光电线缆、继电器、电声器件及通信等。		
成立时间	1999 年 6 月 30 日	法定代表人	曾智斌

注册资本	44,347.675 万元	住所	江西省南昌市高新技术产业开发区京东大道 168 号
经营范围	自营和代理各类商品及技术的进出口业务；经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。光电子元件、半导体照明光源及控制系统、LED 显示屏、光电通信线缆、电力电缆、继电器、通信终端与信息系统设备、其他电子产品、计算机的生产、销售。光电显示及控制系统的设计与安装，合同能源管理、系统节能工程、节能服务、太阳能及风力发电设备、网络及工业自动化工程及安装、亮化工程、智能建筑、安防监控系统工程。计算机应用服务，电声器材与声测量仪器，投资咨询。物业管理，房屋租赁，设备租赁；再生资源回收、拆解、利用；生产、销售税控收款机及相关产品服务。（以上项目国家有专项许可的凭证经营）。		
业务规模	2019 年度营业收入约为 43.55 亿元，净利润约为 1.95 亿元		
合作背景	2012 年开始合作，为下游客户知名企业		
发行人向其销售的产品	主要为 LED 背光器件		
产品最终用途	主要用于包括华为、中兴、OPPO、vivo、联想、传音等手机终端		

（4）弘信电子

公司简介	上市公司，股票代码为 300657，主营业务为挠性印制电路板研发、设计、制造和销售，主要产品有各种高精密度的挠性印制电路板产品。		
成立时间	2003 年 9 月 8 日	法定代表人	李强
注册资本	34,173.7156 万元	住所	厦门火炬高新区(翔安)产业区翔海路 19 号之 2(1#厂房三楼)
经营范围	新型仪表元器件和材料（挠性印制电路板）和其他电子产品的设计、生产和进出口、批发。		
业务规模	2019 年度营业收入约为 24.6 亿元，净利润约为 1.80 亿元		
合作背景	2014 年开始合作，为下游客户知名企业		
发行人向其销售的产品	主要为 LED 背光器件		
产品最终用途	主要用于包括华为、小米、联想、三星等手机终端		

（5）首尔半导体

公司简介	首尔半导体成立于 1992 年，于 2002 年 1 月在 KOSDAQ 上市，股票代码为 046890，产品包括通用照明器件和模组、COB 照明器件、植物照明器件、汽车照明器件、背光源器件和模组等，在全球 LED 封装行业中处于领先地位。		
业务规模	2019 年度营业收入约为 11,299 十亿韩元，净利润约为 358 十亿韩元		
合作背景	2017 年开始合作，为下游客户知名企业		

发行人向其销售的产品	主要为背光灯条模组、LED 背光器件
产品最终用途	主要用于包括 TCL、海信等电视终端，以及三星、LG 等手机终端

(6) 三协精工(香港)有限公司

公司简介	公司成立于 2003 年，主要生产高亮度白光背光板。是集背光板的开发、设计，以及模具制造、注塑、冲压、流焊、模切、组装于一体的专业厂家。东莞鹏龙光电有限公司和东莞三协精工科技有限公司均为其全资子公司。
业务规模	东莞三协精工科技有限公司 2017-2019 年年均营业收入约为 11 亿元，东莞鹏龙光电有限公司 2017-2019 年年均营业收入约为 7 亿元
合作背景	2013 年开始合作，为下游客户知名企业
发行人向其销售的产品	主要为 LED 背光器件
产品最终用途	主要用于包括华为、OPPP、vivo、联想等手机终端

(7) 山本光电

公司简介	曾是新三板挂牌公司（股票代码：430378，2019 年 2 月 20 日终止挂牌），公司主要从事生产、销售电子背光源，主要产品包括彩屏背光源、普通侧边发光背光源、无光源类背光源和成品铁框等。		
成立时间	2003 年 2 月 14 日	法定代表人	周晓斌
注册资本	11,111.6429 万元	住所	深圳市光明区公明街道上村社区常公路 890 号石观工业园 B 型厂房 4 栋 101-401；D 型厂房 10 栋
经营范围	一般经营项目是：销售电子背光源（不含国家限制项目）；销售发光二极管、塑胶膜、塑料制品、镜头、镜头模组；货物及技术进出口。（以上均不含医疗器械及法律、行政法规、国务院决定禁止及规定需前置审批项目），许可经营项目是：生产电子背光源（不含国家限制项目）。		
业务规模	根据公开资料显示，其 2017 年度营业收入为 4.19 亿元，净利润为 383.63 万元		
合作背景	2014 年开始合作，为下游客户知名企业		
发行人向其销售的产品	主要为 LED 背光器件		
产品最终用途	主要用于包括华为、OPPO、vivo、LG、三星等手机终端		

(8) 南极光

公司简介	上市公司，股票代码为 300940.SZ。公司的主营业务是以背光显示模组为核心的手机零部件的研发、生产和销售。公司产品广泛应用于智能手机和车载显示器、医疗显示仪、工控设备显示器、家电显示器、其他消费电子显示器等各种专业显示领域。		
成立时间	2009 年 1 月 4 日	法定代表人	姜发明
注册资本	8,881.9269 万元	住所	深圳市宝安区沙井街道共和社区新和

			路沙一北方永发科技园 5 栋一层至四层
经营范围	背光源、塑胶产品、电子产品的销售、国内商业、物资供销业、货物及技术进出口，许可经营项目：背光源、塑胶产品、电子产品的生产。		
业务规模	2019 年度营业收入约为 10 亿元，净利润约为 8,000 万元		
合作背景	2012 年开始合作，为下游客户知名企业		
发行人向其销售的产品	主要为 LED 背光器件		
产品最终用途	主要用于包括 OPPO、vivo、moto、联想、小米等手机终端		

注：上述数据中，三协精工(香港)有限公司业务规模来源于访谈问卷。

”

（二）新增客户的成立时间，订单和业务的获取方式，合作历史，与该客户新增交易的原因，与该客户交易的连续性和持续性等

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（三）前五名客户的名称、销售收入金额及占营业收入的比重”中补充披露，具体如下：

“

报告期内公司前五大客户合计 8 家，并且每期均存在一定的变动，除首尔半导体外，公司前五大客户不存在新增客户的情形，公司的主要客户均为行业内知名企业且均已合作多年，为相互依存、共同成长的合作关系，公司与该等主要客户的交易具有连续性和可持续性。

首尔半导体为公司 2017 年度新开发的客户，首尔半导体的简介参见“第六节·三·（三）·1、前五大客户基本情况”。首尔半导体成立于 1992 年，为行业内知名企业，经业务拜访和商业洽谈后 2017 年开始与公司产品合作，公司向首尔半导体(含下属公司)采购指定的 LED 芯片等原材料，生产 LED 背光器件、背光灯条模组等产品后向其销售，报告期内公司对首尔半导体的销售收入的波动原因参见“第六节·三·（三）·3、关于客户与供应商重叠的情况”。2020 年下半年以来公司加强了与首尔半导体的项目合作，发行人与首尔半导体的交易具有连续性和可持续性。

”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了相关行业信息，公司的营业收入明细表；复核了公司的客户、订单信息并复核相关计算过程；访谈公司销售负责人了解了相关情况；

2、查阅了公司与光明半导体签订的相关合同、订单以及相关销售、采购内容明细表，访谈公司销售负责人了解了相关情况；

3、查阅了公司主要客户的工商登记信息，公司与主要客户签订的相关合同、订单；访谈公司销售负责人及主要客户了解了相关情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人客户具有稳定性和可持续性，以及较强的客户开拓能力。

2、报告期内发行人对光明半导体销售收入波动以及对其存在大额采购的原因合理。

3、报告期发行人前五大客户情况真实、合理；报告期内公司前五大客户合计 8 家，公司与该等主要客户的交易具有连续性和可持续性。

6、关于采购和供应商

申报材料显示：

（1）报告期内发行人前五大供应商占比分别为 76.37%、76.84%、77.15%和 82.86%，主要原材料为 LED 芯片、支架、键合金丝、PCB 板等。

（2）报告期内，发行人向厦门三安半导体采购占比分别为 52.58%、46.22%、34.92%和 29.51%，2018 年开始逐步加大向晶元宝晨光电的采购。

（3）报告期内发行人向浙江韩宇光电采购额分别为 1,646.70 万元、5,844.15 万元、5,307.74 万元和 1,732.19 万元。公开资料显示，韩宇光电主要从事 LED 支架的生产。报告期内发行人支架的采购额分别为 4,810.54 万元、7,753.28 万元、6,961.69 万元和 2,158.51 万元。

（4）报告期内，发行人采购的 PCB 板金额为 2,349.76 万元、2,457.17 万元、1,222.71 万元和 261.36 万元，采购占比分别为 9.31%、7.08%、4.27%和 3.15%。

（5）发行人未按照本所《审核关注要点》披露主要供应商和新增前五大供应商的基本情况。

请发行人：

（1）分析并披露发行人供应商集中度较高的原因，与可比公司是否存在较大差异；

（2）披露 2017-2018 年芯片主要向厦门三安半导体采购的原因，分析发行人向厦门三安半导体、晶元宝晨光电采购的同类芯片价格是否存在较大差异；

（3）结合发行人向韩宇光电采购支架金额占发行人支架采购总额的比例，分析并披露发行人 2018 年加大对韩宇光电采购的原因，向韩宇光电与向其他供应商采购同类支架价格是否存在较大差异；

（4）披露 PCB 的主要供应商，分析并披露 2019 年 PCB 板采购额大幅减少、采购占比逐年下降的原因；

（5）按照本所《审核关注要点》披露主要供应商的基本情况、采购的主要内容；新增前五大供应商的成立时间，采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、分析并披露发行人供应商集中度较高的原因，与可比公司是否存在较大差异

（一）发行人供应商集中度较高的原因

相关内容已在招股说明书“第六节·四·（二）前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比重”中补充披露，具体如下：

“

发行人目前产品主要应用于各种智能手机、电脑、液晶电视等消费电子领域，最终应用于华为、小米、OPPO、vivo、三星、LG 等知名品牌的智能手机，戴尔、联想等品牌的电脑，以及 TCL、海信、长虹、创维等品牌的液晶电视上。由于最终客户对产品品质和可靠性要求高，下游 LED 应用企业更换供应商的试错成本较高，认证周期相对较长，因此产业链各级供应商整体较为稳定，行业从终端厂商向上传导的高集中度亦导致公司的供应商集中度较高、且基本保持稳定。

”

（二）供应商相对集中的趋势，与可比公司是否存在较大差异

相关内容已在招股说明书“第六节·四·（二）前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比重”中补充披露，具体如下：

“

从行业可比公司来看，聚飞光电、芯瑞达、木林森、国星光电、瑞丰光电、万润科技前五大供应商采购占比情况如下：

单位：%

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	未披露	52.15	46.82
国星光电	未披露	32.48	38.83
木林森	未披露	16.05	22.28
芯瑞达	未披露	31.82	44.91
瑞丰光电	未披露	42.76	44.01
万润科技	未披露	47.62	42.22
同行业可比公司平均水平	-	37.15	39.85
穗晶光电	72.79	77.15	76.84

注：2020 年可比公司前五大供应商采购占比暂无法取得。

公司前五大供应商占比高于同行业可比公司平均水平，主要系公司目前产品主要应用于各种智能手机、电脑、液晶电视等消费电子领域，该产业链上的供应商相对较为集中所致。具体而言：

(1) 受主要原材料占比较高及其供应商相对集中的影响，公司前五大供应商占比相对较高。公司产品主要聚焦于小尺寸背光产品（主要应用于智能手机），主要原材料为芯片和支架，报告期内该等原材料占采购总额的比例合计分别为 77.34%、78.49%和 77.35%；而从主要原材料供应商来看，应用于小尺寸背光产品（主要应用于智能手机）的 LED 芯片主流生产厂商主要为三安半导体和晶元光电，支架主流生产厂商主要为韩宇光电和得润电子。受此影响，公司的前五大供应商占比相对较高。

(2) 公司前五大供应商占比情况与聚飞光电上市前不存在显著差异。公司产品主要聚焦于小尺寸背光产品（主要应用于智能手机），同行业可比公司聚飞光电与公司的相似性较高，为细分行业里面的直接竞争对手。聚飞光电子 2012 年上市，上市前其背光 LED 产品以小尺寸背光产品为主，前五名供应商采购占比较高，随着业务规模扩大、小尺寸背光产品占比下降，其前五名供应商采购占比逐步下降。具体如下：

单位：万元，%

公司名称	项目	2019 年度	2018 年度	2011 年度	2010 年度	2009 年度
聚飞	前五大供应商	52.15	46.82	72.29	68.52	74.45

光电	采购占比					
	营业收入	250,685.65	234,502.43	34,690.98	28,769.31	17,923.62
	小尺寸产品销售收入占比	-	<38.25	-	82.11	86.19
穗晶光电	前五大供应商采购占比	77.15	76.84			
	营业收入	47,420.08	46,215.95			
	小尺寸产品销售收入占比	82.25	74.50			

注 1：小尺寸产品销售收入占比，系占营业收入比例。

注 2：聚飞光电 2009-2011 年数据，来源于其招股说明书，其未披露小尺寸背光 LED 产品的销售收入占比，仅披露了 2009-2010 年小尺寸背光 LED 产品的销量占比，因此 2009-2010 年小尺寸背光 LED 产品销售收入占比按照小尺寸背光 LED 产品销量占比乘以背光 LED 产品收入占比估算。

注 3：根据国泰君安研究报告《聚飞光电 (300303)：大陆背光龙头，不断拓展成长赛道》（2020 年 6 月）显示，2018 年聚飞光电的中小尺寸背光产品（应用领域包含手机、数码相机、平板、电脑等）收入占比仅为 38.25%

报告期内，公司的小尺寸产品占比与聚飞光电 2009-2010 年间小尺寸产品占比接近，前五大供应商采购占比也呈接近水平。

此外，公司目前整体业务规模相较同行业可比上市公司仍相对较小，基于规模采购降低采购价格的考虑，公司亦有向部分供应商进行集中采购的需求。”

发行人主要供应商集中度较高对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

二、披露 2017-2018 年芯片主要向厦门三安半导体采购的原因，分析发行人向厦门三安半导体、晶元宝晨光电采购的同类芯片价格是否存在较大差异

（一）披露 2017-2018 年芯片主要向厦门三安半导体采购的原因

相关内容已在招股说明书“第六节·四·（二）前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比重”中补充披露，具体如下：

“

①公司 LED 芯片的采购及主要供应商情况

LED 芯片是公司主要原材料之一。报告期内，公司 LED 芯片的采购金额分别

为 19,078.26 万元、15,508.78 万元和 16,630.82 万元，占当期采购总额的比例分别为 54.99%、54.17%和 52.81%。

公司 LED 芯片的主要供应商为厦门市三安半导体科技有限公司（以下简称“三安半导体”）和晶元宝晨光电（深圳）有限公司（以下简称“晶元光电”），其中三安半导体是上海证券交易所上市公司三安光电股份有限公司（股票代码：600703）的全资子公司；晶元光电是台湾证券交易所上市公司晶元光电股份有限公司（股票代码：2448）的控股子公司，两家公司均为市场知名、主流的 LED 芯片供应厂商，并获得了业内的广泛认可。

②2017-2018 年芯片主要向厦门三安半导体采购的原因

2017 年至 2020 年，公司向三安半导体、晶元光电两家供应商采购 LED 芯片的金额及占 LED 芯片采购金额的比例情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三安半导体	6,394.78	38.45	9,998.99	64.47	16,034.65	84.05	13,274.39	93.06
晶元光电	7,999.72	48.10	4,423.49	28.52	1,063.22	5.57	0.35	0.00
合计	14,394.50	86.55	14,422.48	92.99	17,097.87	89.62	13,274.74	93.06

2017 年度、2018 年度公司的 LED 芯片主要向三安半导体采购，主要原因系晶元光电 2018 年度以前未在国内背光 LED 芯片领域重点布局，且公司与三安半导体已合作多年，双方已形成了密切合作关系。随着晶元光电加大对国内背光 LED 芯片领域的布局，考虑到公司 LED 芯片的供应商过于集中，为了分散风险，同时考虑到晶元光电的 LED 芯片具有一定的性价比优势，2018 年开始公司逐步加大了与晶元光电的合作，逐步提升了向晶元光电的 LED 芯片采购金额及比例。

”

（二）分析发行人向厦门三安半导体、晶元宝晨光电采购的同类芯片价格是否存在较大差异

2017 年至 2020 年，发行人向三安半导体、晶元光电采购 LED 芯片的均价情况如下：

单位：元/K

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
LED 芯片采购均价	28.38	34.68	39.00	37.16
向三安半导体采购均价	29.74	34.82	38.32	37.48
向晶元光电采购均价	28.91	31.79	36.64	85.11

由上表可知，2017 年至 2020 年，发行人向三安半导体、晶元光电采购 LED 芯片的价格差异较小。其中 2017 年度公司向晶元光电采购 LED 芯片的均价较高，主要系当期公司向晶元光电采购的 LED 芯片为高品质的小批量测试品（当期采购金额为 0.35 万元），价格不具有可比性；2018 年度、2019 年度、2020 年度公司向晶元光电采购 LED 芯片的均价均低于三安半导体。

三、结合发行人向韩宇光电采购支架金额占发行人支架采购总额的比例，分析并披露发行人 2018 年加大对韩宇光电采购的原因，向韩宇光电与向其他供应商采购同类支架价格是否存在较大差异

相关内容已在招股说明书“第六节·四·（二）前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比重”中补充披露，具体如下：

“

①公司支架的采购及主要供应商情况

报告期内，公司支架的采购金额分别为 7,753.28 万元、6,961.69 万元和 7,728.35 万元，占当期采购总额的比例分别为 22.35%、24.32%和 24.54%。

公司支架的主要供应商为浙江韩宇光电科技有限公司（以下简称“韩宇光电”）和深圳市得润电子股份有限公司（以下简称“得润电子”），其中得润电子为深圳证券交易所上市公司（股票代码：002055），两家公司均为市场主要的 LED 支架供应厂商之一。

②发行人向韩宇光电采购支架金额占发行人支架采购总额的比例，以及发行人 2018 年加大对韩宇光电采购的原因

报告期内，公司向韩宇光电、得润电子两家供应商采购 LED 支架的金额及占 LED 支架采购金额的比例情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
韩宇光电	5,948.56	76.97	5,307.74	76.24	5,844.15	75.38
得润电子	1,177.57	15.24	1,030.30	14.80	797.34	10.28
合计	7,126.13	92.21	6,338.04	91.04	6,641.49	85.66

报告期内，公司向韩宇光电采购 LED 支架的金额分别为 5,844.15 万元、5,307.74 万元和 5,948.56 万元，占 LED 支架当期采购金额的比例分别为 75.38%、76.24%和 76.97%。

公司 2018 年度以来持续加大对韩宇光电采购的原因主要系韩宇光电的 LED 支架因其高亮度获得了下游 LED 应用企业的广泛认可，发行人在综合考虑综合成本、客户需求、交期以及合作意愿等各方面因素下加强了与其合作所致。

③发行人向韩宇光电与向其他供应商采购同类支架价格是否存在较大差异

报告期内，发行人向韩宇光电、得润电子采购 LED 支架的均价情况如下：

单位：元/K

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
支架采购均价	13.60	15.65	17.13
向韩宇光电采购均价	13.07	15.70	17.61
向得润电子采购均价	12.00	13.61	11.06

由上表可知，报告期内发行人向韩宇光电采购 LED 支架的均价均高于向得润电子采购 LED 支架的均价，存在一定的差异，主要系韩宇光电的 LED 支架相较得润电子具有高亮度的特性，在保证 LED 器件同等亮度的情况下，可以适当放低对采购 LED 芯片亮度的要求，发行人基于综合成本、客户需求等因素考虑，该等采购价格具有公允性。

”

四、披露 PCB 的主要供应商，分析并披露 2019 年 PCB 板采购额大幅减少、采购占比逐年下降的原因

相关内容已在招股说明书“第六节·四·（二）前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比重”中补充披露，具体如下：

“

①公司 PCB 板的主要供应商

公司采购 PCB 板主要用于生产背光灯条模组产品。报告期内，公司 PCB 板的采购金额分别为 2,457.17 万元、1,222.71 万元和 1,187.89 万元，占当期采购总额的比例分别为 7.08%、4.27%和 3.77%。

公司 PCB 板的主要供应商为惠州市海博晖科技有限公司（以下简称“海博晖”）、梅州松伟电子科技有限公司（以下简称“松伟电子”）、汕头市佳昊成科技有限公司（以下简称“佳昊成”），报告期内公司在综合考虑质量、价格、交期以及合作意愿等各方面因素下，向三家选购，不存在重大变动。报告期内，公司向该等三家供应商采购 PCB 板的金额及占 PCB 板采购金额的比例情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
海博晖	755.65	63.61	847.33	69.30	1,141.94	46.47
松伟电子	139.81	11.77	297.19	24.31	1,096.75	44.63
佳昊成	183.24	15.43	-	-	-	-
合计	1,078.71	90.81	1,144.52	93.61	2,238.69	91.10

②2019 年 PCB 板采购额大幅减少、采购占比逐年下降的原因

A、公司 2019 年 PCB 板采购额大幅减少的原因

公司采购 PCB 板主要用于生产背光灯条模组产品，公司 PCB 板采购额的波动主要与背光灯条模组的生产销售情况相关。报告期内，公司 PCB 板的采购金

额与当期背光灯条模组产品销售金额的情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
PCB 板采购额（万元）	1,187.89	1,222.71	2,457.17
背光灯条模组产品销售金额（万元）	4,197.00	5,399.51	9,480.10
占比	28.30%	22.64%	25.92%

由上表，2019 年度公司 PCB 板采购金额大幅减少主要是因为同期公司背光灯条模组的生产销售大幅减少所致。

B、报告期公司 PCB 板采购占比逐年下降的原因

公司采购 PCB 板主要用于生产背光灯条模组产品，报告期内，公司生产背光灯条模组产品的收入占主营业务收入的比例分别为 20.69%、11.43%和 8.71%，呈逐年下降趋势，受该等因素影响，报告期公司 PCB 板采购占比亦呈逐年下降趋势。

”

五、按照本所《审核关注要点》披露主要供应商的基本情况、采购的主要内容；新增前五大供应商的成立时间，采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性等

（一）报告期内公司主要供应商的基本情况、采购的主要内容

报告期内，公司向前五名供应商采购及其占比情况如下：

单位：万元，%

报告期	供应商名称	采购金额	占同期采购金额比例
2020 年度	晶元宝晨光电（深圳）有限公司	7,999.72	25.40
	厦门市三安半导体科技有限公司	6,394.78	20.31
	浙江韩宇光电科技有限公司	5,948.56	18.89
	深圳市得润电子股份有限公司	1,298.47	4.12
	其中：深圳市得润电子股份有限公司	967.14	3.07
	深圳市得润光学有限公司	331.33	1.05
	广东佳博电子科技有限公司	1,282.21	4.07
	合计	22,923.74	72.79

报告期	供应商名称	采购金额	占同期采购金额比例
2019年度	厦门市三安半导体科技有限公司	9,998.99	34.92
	浙江韩宇光电科技有限公司	5,307.74	18.54
	晶元宝晨光电（深圳）有限公司	4,423.49	15.45
	广东佳博电子科技有限公司	1,259.55	4.40
	深圳市得润电子股份有限公司	1,099.93	3.84
	合计	22,089.70	77.15
2018年度	厦门市三安半导体科技有限公司	16,034.65	46.22
	浙江韩宇光电科技有限公司	5,844.15	16.84
	首尔半导体	2,098.09	6.05
	其中：光明半导体（天津）有限公司	1,213.65	3.50
	SEOUL VIOSYS Co., Ltd	884.44	2.55
	广东佳博电子科技有限公司	1,538.09	4.43
	惠州市海博晖科技有限公司	1,143.66	3.30
	合计	26,658.65	76.84

注：光明半导体（天津）有限公司和 SEOUL VIOSYS Co., Ltd 同为首尔半导体控制的企业；深圳市得润光学有限公司为深圳市得润电子股份有限公司控制的企业。

报告期内，公司向前五大供应商采购占比分别为 76.84%、77.15% 和 72.79%，整体保持平稳。

主要供应商的基本情况、采购的主要内容相关内容已在招股说明书“第六节·四·（二）前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比重”中补充披露，具体如下：

“

报告期内公司前五大供应商合计 7 家，截至 2020 年 12 月 31 日，该等主要供应商的基本情况如下：

（1）三安半导体

公司简介	上海证券交易所上市公司三安光电股份有限公司（股票代码：600703）的全资子公司		
成立时间	2015 年 3 月 11 日	法定代表人	林科闯
注册资本	10,000 万元	住所	厦门火炬高新区火炬园火炬路 56-58 号火炬广场南楼 201-6
经营范围	危险化学品批发；电子元件及组件制造；半导体分立器件制造；集成电路制造；光电子器件及其他电子器件制造；其他电子设备制造；工程和技术		

	研究和试验发展；其他电子产品零售；金属及金属矿批发（不含危险化学品和监控化学品）；其他化工产品批发（不含危险化学品和监控化学品）；文具用品批发；其他文化用品批发；建材批发；五金产品批发；电气设备批发；计算机、软件及辅助设备批发；通讯及广播电视设备批发；其他机械设备及电子产品批发；经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。
主要采购内容	LED 芯片
合作历史及合作渊源	市场主要的 LED 芯片供应厂商之一，2013 年开始合作

（2）晶元光电

公司简介	台湾证券交易所上市公司晶元光电股份有限公司（股票代码：2448）的控股子公司。		
成立时间	2009 年 2 月 16 日	法定代表人	常宝
注册资本	300 万美元	住所	深圳市南山区桃源街道留仙大道塘岭路 1 号金骐智谷大厦 15 楼 1501
经营范围	一般经营项目是：电子元器件、光电子元器件及其设备与原材料的批发、进出口及其配套业务（以上商品进出口不涉及国营贸易、进出口配额许可证、出口配额招标、出口许可证等专项管理的商品，涉及其它专项规定管理的商品按国家有关规定办理）。		
主要采购内容	LED 芯片		
合作历史及合作渊源	市场主要的 LED 芯片供应厂商之一，2011 年开始合作		

（3）首尔半导体

公司简介	首尔半导体成立于 1992 年，于 2002 年 1 月在 KOSDAQ 上市，股票代码 046890，产品包括通用照明器件和模组、COB 照明器件、植物照明器件、汽车照明器件、背光源器件和模组等，在全球 LED 封装行业中处于领先地位。		
业务规模	2019 年度营业收入约为 11,299 十亿韩元，净利润约为 358 十亿韩元		
主要采购内容	LED 芯片等		
合作历史及合作渊源	LED 封装行业的主要厂商，2017 年开始合作		

（4）深圳市得润电子股份有限公司

公司简介	上市公司，股票代码为 002055，公司主营电子连接器和精密组件的研发、制造和销售，产品涵盖消费电子领域（主要包括家电连接器、电脑连接器、LED 连接器、FPC、通讯连接器等）及汽车领域（主要包括汽车连接器及线束、汽车电子、车载充电模块和车联网等）。		
成立时间	1992 年 4 月 10 日	法定代表人	邱建民
注册资本	47,348.56 万元	住所	深圳市光明区凤凰街道汇通路 269 号得润电子工业园

经营范围	一般经营项目是：信息咨询、市场推广、技术支持服务、国内外贸易、国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖品）；计算机信息科技、计算机软件开发、计算机软硬件的销售；汽车软件科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），许可经营项目是：生产经营电子连接器、光电连接器、汽车连接器及线束、汽车零部件产品、电子元器件、柔性线路板、发光二极管支架、透镜组件、软性排线、精密模具、精密组件产品（不含限制项目）；SMT 贴片加工，焊接加工。
主要采购内容	LED 支架
合作历史及合作渊源	市场主要的支架供应厂商之一，2011 年开始合作

(5) 浙江韩宇光电科技有限公司

公司简介	公司主要生产 LED 贴片支架等系列产品，广泛应用于背光板、手机按键背光板、信号灯、指示灯、闪光灯、户外看板、电脑显示屏等，部分产品配套出口欧美、日韩和东南亚等国家和地区。多年来公司连续获得“明星企业”、“先进企业”、“科技创新企业”、“重合同、守信用”企业、银行资信“AAA 级企业”等荣誉称号。		
成立时间	2013 年 10 月 18 日	法定代表人	卢金清
注册资本	6,680 万元	住所	乐清市城东街道城东产业功能区永兴二路 12 号(乐清市诚开车辆配件有限公司内)
经营范围	光电子器件、电子元件、冲压件、连接器、模具、配电开关控制设备研发、制造、加工、销售；货物进出口、技术进出口。		
主要采购内容	LED 支架		
合作历史及合作渊源	市场主要的支架供应厂商之一，2013 年开始合作		

(6) 广东佳博电子科技有限公司

公司简介	广东佳博电子科技有限公司是由广州市人民政府批准成立的合资企业，总投资 3,000 余万元港币，主要从事半导体键合金丝、键合合金丝、键合铜丝、键合银丝等产品的生产及销售。		
成立时间	2005 年 1 月 28 日	法定代表人	赵碎孟
注册资本	950.2852 万元	住所	广州经济技术开发区东区骏业路 132 号
经营范围	有色金属合金制造；贵金属压延加工；金属丝绳及其制品制造；集成电路制造；光电子器件及其他电子器件制造；照明灯具制造；材料科学研究、技术开发；房屋租赁；销售本公司生产的产品（国家法律法规禁止经营的项目除外；涉及许可经营的产品需取得许可证后方可经营）。		
主要采购内容	键合金丝		
合作历史及合作渊源	2012 年开始合作，供应商来源为供应商主动拜访		

(7) 惠州市海博晖科技有限公司

公司简介	惠州市海博晖科技有限公司的业务前身为 2012 年 5 月成立的深圳市加士力
------	--

	电子有限公司，主要生产 LED 背光源电路板，公司通过了 ISO9001 质量管理体系及 ISO14001 环境管理体系认证。		
成立时间	2017 年 2 月 22 日	法定代表人	孙伟
注册资本	500 万元	住所	惠州仲恺高新区东江产业园东祥南路 1 号厂房第 1 至 3 层
经营范围	电子产品、电子元器件、通讯产品、计算机软硬件、线路板、仪器仪表的研发、生产、销售及提供相关技术咨询，国内贸易，货物及技术进出口；房屋租赁。		
主要采购内容	PCB 板		
合作历史及合作渊源	2015 年开始与其业务前身合作，供应商来源为供应商主动拜访		

”

发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五大供应商不存在关联关系，且不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（二）新增前五大供应商的成立时间，采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性等

相关内容已在招股说明书“第六节·四·（二）前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比重”中补充披露，具体如下：

“

公司主要原材料包括 LED 芯片、支架、键合金丝、PCB 板等，报告期内公司前五大供应商合计 7 家，整体变动较小，公司前五大供应商的变动主要是因为当年度采购内容的变动及在同类供应商之间的微调，公司的主要供应商稳定，报告期内公司与前五大供应商均有交易，除首尔半导体外，前五大供应商中不存在新增供应商的情况。行业从终端厂商向上传导的高集中度导致公司的供应商集中度较高且基本保持稳定，公司对供应商的订单具有连续性和持续性。

首尔半导体为公司 2017 年度新增供应商，首尔半导体的简介参见“第六节·四·（二）·1、前五大供应商基本情况”。首尔半导体成立于 1992 年，为行业内知名企业，经业务拜访和商业洽谈后 2017 年开始与公司产品合作，公司向首尔半导体（含下属公司）采购指定的 LED 芯片等原材料，生产 LED 背光器件、

背光灯条模组等产品后向其销售，发行人与首尔半导体的交易具有连续性和可持续性。

”

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了相关行业及同行业公司的相关资料，访谈公司管理层相关人员了解了相关情况；

2、查阅了公司与厦门三安半导体、晶元宝晨光电签订的相关合同、订单以及相关采购内容明细表，访谈公司采购负责人了解了相关情况；

3、查阅了公司 LED 支架的采购明细表，公司与韩宇光电、得润电子签订的相关合同、订单以及相关采购内容明细表，访谈公司采购负责人了解了相关情况；

4、查阅了公司 PCB 板的采购明细表，访谈公司采购负责人了解了相关情况；

5、查阅了公司的采购明细账，公司主要供应商的工商登记信息，公司与主要供应商签订的相关合同、订单；访谈公司采购负责人及主要供应商了解了相关情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人供应商集中度较高的原因真实、合理，且与同行业公司之间不存在较大差异。

2、发行人 2017-2018 年芯片主要向厦门三安半导体采购的原因真实、合理，且发行人向厦门三安半导体、晶元宝晨光电采购的同类芯片价格不存在较大差异。

3、发行人 2018 年加大对韩宇光电采购的原因真实、合理，公司向韩宇光电与向其他供应商采购同类支架价格不存在较大差异。

4、发行人2019年PCB板采购额大幅减少、采购占比逐年下降的原因真实、合理。

5、报告期发行人前五大供应商情况真实、合理；报告期内公司前五大供应商合计7家，整体变动较小，除首尔半导体外，公司前五大供应商不存在新增供应商的情形，公司与主要供应商的交易具有连续性和可持续性。

7、关于成本

申报材料显示：

（1）报告期内发行人主营业务成本中直接人工分别为 1,103.07 万元、1,496.94 万元、1,689.89 万元和 345.46 万元。截至报告期末，发行人生产人员为 469 人。

（2）2018 年直接材料占比较 2017 年上升 1.18 个百分点，主要系公司 2018 年实现大规模量产的新产品 304 系列 LED 背光器件对原材料中的芯片、支架要求较高，采购的 LED 芯片和支架单价有所提升。

（3）报告期内，发行人主要原材料 LED 芯片、PCB 板的采购均价整体呈下降趋势，主要系 LED 芯片、PCB 板市场竞争激烈；发行人 LED 器件平均销售价格分别为 9.26 万元/KK、9.76 万元/KK、9.31 万元/KK、9.53 万元/KK，背光灯条模组平均销售价格分别为 492.90 万元/KK、506.19 万元/KK、537.29 万元/KK 和 470.81 万元/KK。

请发行人：

（1）结合报告期内生产人员数量、可比公司直接人工占比等，分析并披露报告期内发行人直接人工费用较低的原因；

（2）量化分析并披露 304 系列 LED 背光器件对芯片、支架采购价格以及直接材料占比的影响；

（3）在主要原材料市场竞争激烈、采购价格呈下降趋势的情形下，分析并披露发行人主要产品平均销售价格未同步下降的原因、发行人产品价格未来是否存在持续下降的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内生产人员数量、可比公司直接人工占比等，分析并披露报告期内发行人直接人工费用较低的原因

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（三）·3、主营业务成本明细分

析”中补充披露，具体如下：

“

(1) 公司生产人员数量、薪酬和人均产量情况

报告期各期，公司营业收入分别为 46,215.95 万元、47,420.08 万元和 48,474.98 万元，生产人员数量（每月末人数的算术平均值，下同）分别为 417 人、395 人和 418 人，2018 年至 2020 年保持相对稳定。

报告期各期，公司直接生产人员的月平均薪酬分别为 5,044.43 元、5,177.91 元和 5,781.47 元，且呈逐年上升趋势，薪酬水平较为合理。

报告期各期，公司产品产量分别为 4,463.58KK、4,299.22KK 和 4,990.41KK，生产人员人均年产量分别为 10.70KK、10.88KK 和 11.94KK，生产人员人均年产量小幅增长，主要系报告期内公司持续引进自动化设备，生产效率略有提升。

(2) 同行业可比公司直接人工占比情况

2018-2020 年，公司和同行业可比公司主营业务成本结构对比情况如下：

单位：万元，%

2020 年度														
项目	聚飞光电（注 2）		国星光电（注 3）		芯瑞达（注 4）		瑞丰光电（注 5）		万润科技（注 6）		剔除聚飞光电、万润科技后同行业平均值		穗晶光电	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	29,977.25	80.08
直接人工	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	2,259.06	6.04
制造费用	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	5,058.38	13.51
运输费	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	未披露	—	137.70	0.37
合计	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	37,432.38	100.00
2019 年度														
项目	聚飞光电		国星光电		芯瑞达		瑞丰光电		万润科技		剔除聚飞光电、万润科技后同行业平均值		穗晶光电	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	132,520.45	79.78	183,909.01	77.70	30,541.78	83.42	86,954.48	77.84	58,273.79	74.80	100,468.42	78.29	29,991.83	83.13
直接人工	—	—	16,353.40	6.91	2,528.01	6.91	8,589.06	7.69	9,014.35	11.57	9,156.82	7.13	1,689.89	4.68
制造费用	—	—	36,439.45	15.39	3,541.37	9.67	16,170.41	14.47	10,618.00	13.63	18,717.08	14.58	4,396.64	12.19
合计	132,520.45	79.78	236,701.85	100.00	36,611.16	100.00	111,713.95	100.00	77,906.15	100.00	128,342.32	100.00	36,078.36	100.00
2018 年度														
项目	聚飞光电		国星光电		芯瑞达		瑞丰光电		万润科技		剔除聚飞光电、万润科技后同行业平均值		穗晶光电	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	132,723.74	83.94	189,598.58	79.74	30,269.20	82.63	99,170.46	79.07	80,073.83	73.19	106,346.08	79.80	30,554.77	84.40
直接人工	—	—	13,445.29	5.65	2,705.74	7.39	8,091.66	6.45	18,850.75	17.23	8,080.90	6.06	1,496.94	4.14

制造费用	-	-	34,715.68	14.60	3,657.23	9.98	18,162.99	14.48	10,477.81	9.58	18,845.30	14.14	4,149.60	11.46
合计	132,723.74	83.94	237,759.55	100.00	36,632.17	100.00	125,425.11	100.00	109,402.40	100.00	133,272.28	100.00	36,201.31	100.00

注 1：截至本招股说明书签署日，同行业可比公司尚未披露 2020 年年报，相关数据暂不可获取；

注 2：聚飞光电年度报告仅披露了直接材料金额及其占比，未纳入平均值计算；

注 3：国星光电选取口径为 LED 封装及组件产品；

注 4：芯瑞达制造费用含委外加工成本；

注 5：瑞丰光电选取口径为 LED 行业；

注 6：万润科技选取口径为计算机、通信和其他电子设备制造业（LED 光源器件、LED 照明产品及红外线接收头）；万润科技于 2018 年 3 月控股收购具有双甲资质的中筑天佑，进入景观亮化照明市场，使得 2018 年、2019 年直接人工占比相较 2017 年异常，未纳入平均值计算；

注 7：木林森系未按产品分类披露主营业务成本比重，故未纳入统计。

由上表，2018 年、2019 年公司直接人工金额占主营业务成本比例分别为 4.14%和 4.68%，同行业可比公司平均值分别为 6.06%和 7.13%，公司直接人工占比均较同行业可比公司平均水平略低；公司直接材料占主营业务成本的比例分别为 84.40%和 83.13%，同行业可比公司平均值分别为 79.80%和 78.29%，公司直接材料占比均较同行业可比公司平均水平略高。

公司直接人工金额占主营业务成本比例均较同行业可比公司略低、直接材料占主营业务成本的比例占比均较同行业可比公司略高，主要是公司与该等可比公司在具体产品类别、占比及其应用场景存在较大差异导致的。

公司产品的下游应用领域主要为各种智能手机、电脑等消费电子领域，而其他可比公司产品的下游应用领域更为多元化，除消费电子外，还广泛用作照明、家电、户外显示等下游应用领域。相较其他应用领域而言，手机类 LED 背光器件的品质要求更为严格，所使用的芯片和支架等核心原材料的性能、稳定性和一致性要求更高，因此直接材料占主营业务成本的比例相较更高，并进而导致公司直接人工金额占主营业务成本比例均较同行业可比公司略低。

公司主要产品核心原材料具体技术参数与其他应用领域产品对比如下：

应用领域	芯片要求	支架要求	键合金丝要求	荧光粉、胶水要求
智能手机	ESD>2000V	公差+/-0.02mm	99.99%金线	广色域，进口胶水
电脑、电视机	ESD>1000V	公差+/-0.05mm	99.99%金线	普通色域，普通胶水
户外显示屏	ESD>200V	公差+/-0.05mm	合金线	普通色域，普通胶水
照明	无要求	公差+/-0.1mm	合金线	普通色域，普通胶水

注：ESD 为抗静电电压。公差为支架尺寸公差。99.99%金线为含金量。

”

二、量化分析并披露 304 系列 LED 背光器件对芯片、支架采购价格以及直接材料占比的影响

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（三）·4、主要原材料数量和价格变动对主营业务成本的影响”中补充披露，具体如下：

“

（1）304 系列 LED 背光器件对芯片、支架采购价格的影响

公司 2018 年直接材料占比较 2017 年上升 1.18 个百分点，主要系公司 2018 年实现大规模量产的新产品 304 系列 LED 背光器件对原材料中的芯片、支架要求较高，采购的 LED 芯片和支架单价较高，即相比 2017 年的 015 系列和 020 系列（合计销售占比 70.96%）而言，2018 年销售占比较大的 304 系列产品（销售占比 65.77%）所用芯片、支架单价相对更高所致。具体情况如下：

产品类型	材料名称	2018 年单价	2018 年销售收入占比	2017 年单价	2017 年销售收入占比
304 系列	芯片（元/K）	40.03	65.77%	40.53	14.17%
	支架（元/K）	16.79		19.72	
015 系列	芯片（元/K）	34.93	5.13%	38.17	44.44%
	支架（元/K）	10.04		11.18	
020 系列	芯片（元/K）	32.98	7.20%	32.94	26.52%
	支架（元/K）	6.79		7.57	

由上表，公司 304 系列产品销售收入占 LED 背光器件收入比重从 2017 年度的 14.17% 增加至 2018 年度的 65.77%；015 系列产品从 2017 年度的 44.44% 下降至 2018 年度的 5.13%；020 系列产品从 2017 年度的 26.52% 下降至 2018 年度的 7.20%。2018 年度 304 系列成为公司 LED 背光器件主要产品，其使用的芯片和支架的均价分别为 40.03 元/K 和 16.79 元/K，较 2017 年的主力产品 015 系列和 020 系列使用的芯片和支架更高，从而导致 2018 年直接材料占比较 2017 年上升 1.18 个百分点。

（2）304 系列 LED 背光器件对直接材料占比的影响

公司 304 系列 LED 背光器件对 2017 年和 2018 年直接材料占比影响如下：

项 目	2018 年度	2017 年度
-----	---------	---------

①304 系列的直接材料占比	87.41%	88.46%
②主营业务成本的直接材料占比	84.40%	83.22%
③剔除 304 系列后的主营业务成本的直接材料占比	81.52%	82.54%
(②-③) 差异	2.88 个百分点	0.68 个百分点

由上表，2017 年度公司直接材料占主营业务成本比重为 83.22%，剔除 304 系列后的直接材料占比为 82.54%，下降 0.68 个百分点，由于 304 系列收入占比较低，因此对直接材料占比的影响较小；2018 年度公司直接材料占主营业务成本比重为 84.40%，剔除 304 系列后的直接材料占比为 81.52%，下降 2.88 个百分点，受 304 系列收入占比提升的影响（由 2017 年度的 14.17%提升至 2018 年度的 65.77%），其对公司直接材料成本占比的影响加大。

”

三、在主要原材料市场竞争激烈、采购价格呈下降趋势的情形下，分析并披露发行人主要产品平均销售价格未同步下降的原因、发行人产品价格未来是否存在持续下降的风险

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（三）·4、主要原材料数量和价格变动对主营业务成本的影响”中补充披露，具体如下：

“

①公司主要原材料采购均价的变动情况及原因

LED 芯片、支架、键合金丝、PCB 板为公司的主要原材料，报告期各期，公司主要原材料的采购金额及其占原材料采购总额比重情况如下：

原材料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
LED 芯片	16,630.82	52.81	15,508.78	54.17	19,078.26	54.99
支架	7,728.35	24.54	6,961.69	24.32	7,753.28	22.35
键合金丝	2,661.71	8.45	1,812.28	6.33	1,555.05	4.48
PCB 板	1,187.89	3.77	1,222.71	4.27	2,457.17	7.08
合计	28,208.77	89.57	25,505.46	89.08	30,843.76	88.90

由上表，报告期内公司采购主要原材料的金额占比合计分别为 88.90%、

89.08%和 89.57%，其中 LED 芯片、支架合计占比超过 75%，基本保持稳定。

报告期各期，公司主要原材料采购均价波动情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LED 芯片（元/K）	28.38	34.68	39.00
支架（元/K）	13.60	15.65	17.13
键合金丝（元/米）	2.21	1.75	1.58
PCB 板（元/PCS）	1.14	1.19	1.39

报告期内，除键合金丝受黄金价格影响，呈逐年上升以外，包括 LED 芯片、支架、PCB 板在内的其他主要原材料受市场竞争激烈的影响，均呈逐年下降趋势。

②公司主要产品销售均价的变动情况及原因

公司产品主要包括 LED 器件及背光灯条模组，占公司主营业务收入的比例为 100%。报告期内，公司主要产品销售价格变动情况如下：

单位：万元/KK			
项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LED 器件	8.73	9.31	9.76
背光灯条模组	420.64	537.29	506.19

A、LED 器件销售均价的变动与主要原材料采购均价的变动趋势一致

LED 器件的主要原材料为 LED 芯片、支架、键合金丝。报告期内，公司 LED 器件占主营业务收入的比例分别为 79.31%、88.56%和 91.29%，其平均销售价格分别为 9.76 万元/KK、9.31 万元/KK、8.73 万元/KK，整体呈下降趋势，与 LED 芯片、支架的采购均价变动趋势一致。

B、背光灯条模组销售均价与主要原材料采购均价的变动趋势不一致的原因

公司背光灯条模组产品由 LED 背光器件、PCB 板和透镜等组成，主要应用领域为电视机，随着背光灯条模组的尺寸增加，所使用的 LED 背光器件和透镜的数量更多，PCB 板的面积更大，因此销售价格随着尺寸的增加而增加。报告期内，公司背光灯条模组占主营业务收入的比例分别 20.69%、11.43%和 8.71%，其平均销售价格分别为 506.19 万元/KK、537.29 万元/KK 和 420.64 万元/KK，与主要原材料采购均价的变动趋势存在一定的差异，主要系报告期各期公司背

光灯条模组产品结构的变化导致。具体而言：

a、2019 年度公司背光灯条模组产品的平均销售价格上升，主要是公司当年销售的背光灯条模组产品的平均尺寸有所增长，并进而导致销售均价有所上升；

b、2020 年公司背光灯条模组产品的平均销售价格下降较多，主要是 2020 年度受面板供应不足的影响，一方面液晶电视厂商产量不足，并进而导致背光灯条模组厂商竞争激烈，与上年相比同尺寸产品销售单价下降明显；另一方面当年度销售的背光灯条模组产品的平均尺寸也呈下降趋势。

③发行人产品价格未来是否存在持续下降的风险

从具体产品型号来看，公司的主要产品型号为 LED 背光器件中的 224 系列、264 系列、304 系列、020 系列、015 系列，该等主要产品型号的销售收入占主营业务收入的比例及销售均价情况如下：

单位：万元/KK，%

产品名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售单价	占比	销售单价	占比	销售单价	占比
224 系列	14.92	5.77	14.44	0.88	16.43	0.00
264 系列	10.67	20.92	11.87	29.32	10.78	7.24
304 系列	7.59	48.79	8.36	44.92	9.91	51.19
020 系列	5.29	1.70	6.07	2.56	6.63	5.60
015 系列	3.59	0.70	4.97	1.50	8.28	4.00
合计	8.38	77.88	9.17	79.18	9.49	68.04

由上表，报告期内公司同系列产品型号的销售价格整体保持逐年下降趋势，公司产品价格存在持续下降的风险；但从原材料采购价格来看，报告期内公司同系列原材料的采购价格亦呈逐年下降趋势，报告期内公司主营业务毛利率分别为 20.99%、23.60%和 22.31%，基本保持稳定，公司同系列产品型号的销售价格下降并未对公司经营业绩构成不利影响。

”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司员工花名册、工资表和产量明细，了解公司生产人员的数量、薪酬和人均产量情况；查阅了报告期内公司和同行业可比公司的年度报告，了解直接人工占比和差异情况；访谈了公司的财务负责人、销售负责人和生产管理负责人，了解公司主要产品定价政策、销售价格变化、生产成本波动情况以及直接人工占比偏低的原因；

2、查阅了公司 2017-2018 年 304 系列产品销售明细及所用原材料芯片、支架采购明细，了解 304 系列销售价格和使用的芯片及支架采购价格变动情况，分析 304 系列 LED 背光器件销量的增加对成本结构的影响；访谈公司财务负责人、销售负责人和采购负责人，了解产品销售价格和原材料采购价格的波动情况和原因；

3、查阅了公司报告期各期销售明细表和采购明细表，了解公司主要产品销售价格变动情况和主要原材料采购价格变动情况；访谈了公司的财务负责人、销售负责人和采购负责人，了解公司产品销售价格和原材料采购价格的变动原因。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司直接人工占比较同行业可比公司略低主要原因系直接材料占主营业务成本的比例相较更高所致。报告期内公司直接人工费用较低具有合理性；2018 年直接材料占比上升主要系 304 系列 LED 背光器件销量增加所致；

2、公司 304 系列产品系公司 2018 年度的主要产品，所使用的芯片和支架价格较高，其收入占比提升拉高了成本中的直接材料占比。

3、报告期各期，公司主要产品销售价格和主要原材料采购价格的变动趋势保持一致，产品销售均价变化主要系产品结构变化所致；若未来公司无法通过持续研发开发出满足客户需求的新产品型号，提升产品竞争力和销售价格，则公司产品均价存在持续下降的风险。

8、关于毛利率

申报材料显示：

（1）发行人 LED 背光器件 2018 年毛利率同比下降 2.70 个百分点，主要是 304 系列产品单位成本上升导致毛利率有所降低，2019 年毛利率同比上升 2.51 个百分点，主要系 264 系列产品毛利率较高。

（2）报告期内，发行人 LED 背光器件与背光灯条模组的毛利率差异较大。

（3）发行人披露了同行业可比公司的毛利率，但未对发行人与可比公司的毛利率差异进行分析。

请发行人：

（1）结合报告期各期 LED 背光器件的主要产品收入占比及毛利率变化，分析并披露 LED 背光器件毛利率变动的原因，主要产品（如 304、264）之间的毛利率是否存在较大差异、变动趋势是否一致；

（2）分析并披露报告期内 LED 背光器件和背光灯条模组毛利率差异较大的原因；

（3）按可比业务（如 LED 背光器件的大、中、小系列，背光灯条模组），分析发行人与同行业公司可比业务（如瑞丰光电的中大尺寸 LED 背光器件、聚飞光电的小尺寸 LED 背光器件）的毛利率差异情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期各期 LED 背光器件的主要产品收入占比及毛利率变化，分析并披露 LED 背光器件毛利率变动的原因，主要产品（如 304、264）之间的毛利率是否存在较大差异、变动趋势是否一致

报告期各期，公司 LED 背光器件中 304 系列、264 系列、224 系列、015 系列和 020 系列合计占 LED 背光器件收入的 87.42%、93.27%和 90.72%，占比较高，为 LED 背光器件的主要产品，其销售收入占比和毛利率情况如下：

单位：万元，%

系列	2020 年			2019 年			2018 年		
	销售收入	销售收入占比	毛利率	销售收入	销售收入占比	毛利率	销售收入	销售收入占比	毛利率
304 系列	23,508.45	56.83	20.27	21,215.52	52.91	25.47	23,455.65	65.77	24.45
264 系列	10,082.03	24.37	27.42	13,847.75	34.54	28.43	3,318.89	9.31	17.67
224 系列	2,780.82	6.72	43.88	415.14	1.04	28.11	1.52	0.00	20.40
015 系列	338.89	0.82	47.12	706.13	1.76	33.51	1,830.61	5.13	22.70
020 系列	818.50	1.98	36.02	1,210.69	3.02	23.12	2,567.89	7.20	30.79
合计	37,528.69	90.72	-	37,395.23	93.27	-	31,174.56	87.42	-
LED 背光器件销售收入	41,368.88	100.00	25.19	40,095.30	100.00	26.85	35,660.66	100.00	24.34

注：销售收入占比指占 LED 背光器件销售收入的比例

（一）结合报告期各期 LED 背光器件的主要产品收入占比及毛利率变化，分析并披露 LED 背光器件毛利率变动的原因

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（四）·3、主营业务毛利率情况分析”中补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司 LED 背光器件毛利率分别为 24.34%、26.85%和 **25.19%**，其中：

a、2019 年度

2019 年，公司 LED 背光器件毛利率为 26.85%，较 2018 年度上升 2.51 个百分点，主要系随着智能手机屏幕尺寸的进一步加大，公司产品进一步小型化、高亮化，2018 年底公司根据华为荣耀 8X 系列的性能要求，对 304 系列 LED 背光器件进行了升级改造，开发出性能更高的 264 系列 LED 背光器件，应用于高端大屏智能手机，该产品型号于 2019 年度开始量产并成为当年度主要销售品种，该产品系对 304 系列产品的升级，毛利率更高，并导致当年度整体毛利率有所上升。

2019 年度公司 LED 背光器件主要产品为 304 系列和 264 系列，两者收入分别为 21,215.52 万元和 13,847.75 万元，占 LED 背光器件收入的 52.91%和 34.54%，毛利率分别为 25.47%和 28.43%，304 系列的毛利率与 2018 年度基本持平，而新产品 264 系列较 2018 年主要产品 304 系列 24.45%的毛利率高约 4 个百分点，高毛利的新产品收入占比增加拉高了整体毛利率。

b、2020 年度

2020 年度，公司 LED 背光器件毛利率为 25.19%，较 2019 年度下降 1.66 个百分点，系主要产品 304 系列、264 系列的毛利率受产品生命周期特征影响较 2019 年下降导致。

2020 年公司 LED 背光器件主要产品仍然是 304 系列和 264 系列，两者收入分别为 23,508.45 万元和 10,082.03 万元，占 LED 背光器件收入的 56.83%和 24.37%，毛利率分别为 20.27%和 27.42%，分别较 2019 年度下降 5.20 个百分点

和 1.01 个百分点，进而导致 LED 背光器件整体毛利率下降。

”

（二）主要产品（如 304、264）之间的毛利率是否存在较大差异、变动趋势是否一致

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（四）·3、主营业务毛利率情况分析”中补充披露，具体如下：

“

公司 LED 背光器件主要产品生命周期分为开发完成后的小批量生产阶段、成熟后的大规模量产阶段和逐步缩量后的退出阶段。在新产品开发完成的初期（一般为第一年），产品尚未实现大批量生产，且未形成批量生产的规模效应，单位产品的直接材料成本和制造费用相对较高，产品毛利率较低；随着该系列产品销量增加，规模化采购和生产使得单位产品的直接材料成本和制造费用明显下降，而销售价格保持相对稳定，从而使得毛利率呈上升趋势；在其他新产品推出之后，该系列产品的市场竞争力逐步下降，从而使得产品毛利率下降。另外，对于部分逐步退出的产品，由于非公司主打产品，如客户需求，公司生产该批次产品需获得一定规模的产品毛利，可能使得产品毛利率较高。

报告期各期，公司 LED 背光器件的主要产品毛利率情况如下：

产品	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
304 系列	23,508.45	20.27	21,215.52	25.47	23,455.65	24.45
264 系列	10,082.03	27.42	13,847.75	28.43	3,318.89	17.67
224 系列	2,780.82	43.88	415.14	28.11	1.52	20.40
015 系列	338.89	47.12	706.13	33.51	1,830.61	22.70
020 系列	818.50	36.02	1,210.69	23.12	2,567.89	30.79

a、304 系列

304 系列产品于 2017 年底推出上市，报告期各期销售收入分别为 23,455.65 万元、21,215.52 万元和 23,508.45 万元，为 LED 背光器件的主打产品，其毛利率分别为 24.45%、25.47%和 20.27%，整体呈先升后降的态势，符合

公司产品生命周期特征。

b、264 系列

264 系列产品于 2018 年底推出上市，报告期各期销售收入分别为 3,318.89 万元、13,847.75 万元和 10,082.03 万元，为报告期内第二大主要产品，其毛利率分别为 17.67%、28.43%和 27.42%，整体呈先升后降的态势，波动情况符合公司产品生命周期特征。

c、224 系列

224 系列为 264 系列的升级产品，产品性能优于 264 系列，该产品于 2018 年底推出并在 2019 年度进入量产阶段，2020 年收入规模大幅增长，报告期各期销售收入分别为 1.52 万元、415.14 万元和 2,780.82 万元，毛利率分别为 20.40%、28.11%和 43.88%。2020 年该系列产品毛利率上升明显，主要原因：一方面，公司 224 系列产品为市场最早量产的同类产品，产品性能好，并获得了终端手机厂商的认可，主要应用于红米 K30、小米 10T、荣耀 6.6 寸（部分机型）等中高端智能手机，2020 年因相关手机型号量产，224 系列需求增加，平均销售价格同比 2019 年增长了 3.32%；另一方面，该产品本年度销售规模明显增加，规模采购使得该系列所用芯片和支架的采购价格同比分别下降 1.87%、7.89%，规模生产使得单位直接人工成本和制造费用分别下降 11.03%、10.98%。报告期内，224 系列的毛利率波动情况符合公司产品生命周期特征。

d、015 系列、020 系列

015 系列、020 系列为公司 2017 年的第一大和第二大产品，报告期内随着公司新产品推出后逐步退出市场。报告期各期，015 系列产品销售收入分别为 1,830.61 万元、706.13 万元和 338.89 万元，毛利率分别为 22.70%、33.51%和 47.12%；020 系列产品销售收入分别为 2,567.89 万元、1,210.69 万元和 818.50 万元，毛利率分别为 30.79%、23.12%和 36.02%。报告期各期，015 系列、020 系列毛利率较高，主要系该等系列产品不再大规模生产，订单规模较小，客户订单需保持一定毛利水平，公司才会安排生产，单个订单对毛利率影响较大。

”

二、分析并披露报告期内 LED 背光器件和背光灯条模组毛利率差异较大的原因

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（四）·3、主营业务毛利率情况分析”中补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司 LED 背光器件和背光灯条模组毛利率差异情况如下：

产品名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LED 背光器件	25.19%	26.85%	24.34%
背光灯条模组	6.98%	11.46%	11.09%

由上表，报告期各年度，公司 LED 背光器件和背光灯条模组毛利率差异较大，主要原因系：1、产品规模差异使得产品分摊的单位固定成本和采购原材料成本存在差异；2、下游应用领域不同使得产品精密度和性能存在差异，从而使利润水平差异较大；3、终端客户群体不同。具体分析如下：

第一，产品规模方面。报告期各期，LED 背光器件销售收入分别为 35,660.66 万元、40,095.30 万元和 41,368.88 万元，背光灯条模组销售收入分别为 9,480.10 万元、5,399.51 万元和 4,197.00 万元，LED 背光器件的销售规模明显大于背光灯条模组。整体来看，背光灯条模组的销售规模相对较小，产品所分摊的固定成本和采购原材料的成本相对较高，使得产品毛利率相对较低。

第二，应用领域方面。公司 LED 背光器件主要应用于小尺寸的手机类产品，报告期各期，公司小尺寸收入占 LED 背光器件收入的比例分别为 96.55%、97.27%和 92.41%，集中度较高。该类产品受终端手机客户高性能和高良率的严格要求，产品的精密度、性能、良品率和一致性均需达到极高的水平，高标准使得公司具有较强的议价能力，产品的利润水平较高。公司背光灯条模组主要应用于大尺寸的电视类产品，该类产品技术相对成熟，更新迭代速度较慢，且性能要求低于高精度的手机类产品，市场竞争较为激烈，因此产品利润空间有限。

第三，终端客户群体不同。公司 LED 背光器件产品主要应用于手机类的小

尺寸产品，终端客户多为华为、小米、OPPO、vivo 等知名品牌，其产品销量稳定，品牌溢价能力强，使得上游企业利润水平较高；而公司背光灯条模组产品的客户除首尔半导体以外主要生产中低端品牌电视，品牌知名度不高，因此利润水平有限。

”

三、按可比业务（如 LED 背光器件的大、中、小系列，背光灯条模组），分析发行人与同行业公司可比业务（如瑞丰光电的中大尺寸 LED 背光器件、聚飞光电的小尺寸 LED 背光器件）的毛利率差异情况

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（四）·4、与同行业公司的毛利率对比分析”中补充披露，具体如下：

“

（1）同行业可比公司业务构成情况

经查询，发行人同行业可比公司未按照产品尺寸、产品系列或细分应用领域披露产品收入和成本情况，仅按照产品用途进行披露，发行人和同行业可比公司收入结构和毛利率情况如下：

单位：%

公司名称	业务类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度		应用领域
		占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	
聚飞光电	背光 LED	未披露	未披露	76.54	31.59	70.49	25.82	应用于手机、电脑、液晶电视、显示系统及室内照明领域
	照明 LED	未披露	未披露	9.32	未披露	12.52	13.46	
	其他 LED	未披露	未披露	7.88	未披露	5.54	未披露	
国星光电	LED 封装及组件产品	未披露	未披露	80.23	27.49	89.61	26.84	应用于消费类电子产品、家电产品、计算机、通讯、显示及亮化产品、通用照明、车灯、杀菌净化等领域
	照明应用类产品	未披露	未披露	16.46	4.56	4.09	2.10	
木林森	成品	未披露	未披露	72.47	34.62	63.44	30.78	应用于家用电子产品、灯饰、景观照明、交通信号、平板显示及亮化工程等领域
	LED 材料	未披露	未披露	25.95	19.77	35.20	18.20	
芯瑞达	背光模组光电系统	未披露	未披露	88.39	29.78	93.02	28.45	应用于不同尺寸的液晶电视、笔记本电脑、平板电脑、智能手机等消费电子产品领域，以及车载显示器、工控显示器、医用显示器、安防监控设备领域
	健康智能光源系统	未披露	未披露	6.38	13.37	5.84	10.22	
瑞丰光电	照明 LED	未披露	未披露	49.84	14.00	49.68	11.44	应用于液晶电视、电脑及手机、日用电子产品、黑白家电、城市亮化照明、室内照明、智能家居、汽车智能、各类显示屏、工业自动化应用、医疗健康、智慧安防、生物识别等领域
	背光 LED	未披露	未披露	27.23	14.55	30.66	21.25	
	其他 LED	未披露	未披露	21.51	33.27	18.28	37.71	
万润科技	数字营销	未披露	未披露	72.43	9.93	69.17	11.40	LED 产品广泛应用于家电、电脑、玩具、通讯等显示指示领域和消防安防、照明灯具、智能家居等领域
	LED 光源器件	未披露	未披露	12.87	24.20	10.07	16.72	
	LED 照明	未披露	未披露	13.48	36.34	19.31	19.68	
穗晶光电	LED 背光器件	85.34	25.19	84.55	26.85	77.16	24.34	应用于各种智能手机、电脑、液晶电视等消费电子领域
	背光灯条模组	8.66	6.98	11.39	11.46	20.51	11.09	

注 1：截至本招股说明书签署日，同行业可比上市公司尚未披露 2020 年年报，相关数据不可获取。

注 2：万润科技于 2019 年将原“LED 照明”业务分拆为“LED 照明”和“LED 综合能源”业务，为与以往年度保持统一，2019 年“LED 照明”业务为合并口径。

注 3：收入占比系占营业收入比例。

(2) 发行人与同行业可比公司毛利率对比分析

①LED 背光器件

报告期各期，公司小尺寸类 LED 背光器件产品占 LED 背光器件收入比例分别为 96.55%、97.27%和 92.41%，占比较高，公司 LED 背光器件以小尺寸类产品为主。

根据集邦咨询 LED 研究中心（LEDinside）《2019 中国 LED 芯片与封装产业市场报告》显示，公司与聚飞光电均为国内小尺寸背光市场封装器件厂商的排名前三的企业，两者 LED 背光器件产品的原材料、生产工艺和下游客户群体等相似性较高，为直接的竞争对手，因此产品的可比性较强。

根据瑞丰光电公告，其产品主要应用于电子书、GPS、便携式 DVD 等中尺寸背光源 LED 器件、液晶电视等大尺寸背光源 LED 器件和手机等小尺寸背光源 LED 器件。瑞丰光电 LED 背光产品主要集中在大中尺寸，与公司的产品和客户群体差异较大，可比性较差。

报告期内，公司、聚飞光电和瑞丰光电 LED 背光器件类产品毛利率对比情况如下：

单位：%				
公司	具体产品名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	背光 LED	未披露	31.59	25.82
瑞丰光电	背光源 LED 器件	未披露	14.55	21.25
穗晶光电	LED 背光器件	25.19	26.85	24.34

由上表，2018 年、2019 年，公司与聚飞光电可比业务的产品毛利率差异较小且变动趋势保持一致，其中 2018 年度两者的毛利率差异在 1.48 个百分点，差异极小；2019 年公司和聚飞光电 LED 背光器件产品毛利率均同比增加，但聚飞光电毛利率增加较多，根据其公开披露资料，系因原材料降价、运营效率提升、出货率提升及新产品新技术开发并推向市场综合导致。

2018 年、2019 年，公司 LED 背光器件产品毛利率高于瑞丰光电背光源 LED 器件产品，主要系公司产品主要应用于智能手机，该类产品受终端手机客户高性能和高良率的严格要求，产品的精密度、性能、良品率和一致性均需达到极

高的水平，高标准使得公司具有较强的议价能力，产品的利润水平较高。而瑞丰光电主要应用于大尺寸的液晶电视和中尺寸的电纸书、GPS、便携式 DVD，对背光产品的性能要求略低于智能手机，因此产品利润水平略低于智能手机类产品。

综上所述，公司 LED 背光器件主要应用于小尺寸的手机类产品，与聚飞光电背光 LED 产品的原材料、生产工艺和下游客户群体等相似性较高，可比性较强，并且两者毛利率差异较小且变动趋势保持一致，不存在较大差异。

②背光灯条模组

公司背光灯条模组业务下游应用产品主要为电视，具体产品与芯瑞达较为接近。报告期内，两者的毛利率对比情况如下：

单位：%

公司	产品业务	2020 年度	2019 年度	2018 年度
芯瑞达	背光模组光电系统	未披露	29.78	28.45
穗晶光电	背光灯条模组	6.98	11.46	11.09

由上表，公司背光灯条模组业务毛利率明显低于芯瑞达背光模组光电系统业务毛利率，主要原因为：一方面，公司背光灯条模组业务收入规模相对较小，单位产品分摊的固定成本较高；另一方面，芯瑞达专注于液晶显示器背光模组光电系统的细分领域，直接面对三星电子、海信、创维、长虹、TCL、夏普、小米等终端客户，利润空间相对较大，产品毛利率较高。

综上所述，公司 LED 背光器件产品与聚飞光电有较强的可比性，产品毛利率差异较小；公司背光灯条模组产品毛利率明显低于芯瑞达背光模组光电系统业务，主要原因系受经营规模差异和客户群体差异等影响所致，产品毛利率存在一定差异具备合理性。

”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了收入成本明细表，了解 LED 背光器件的产品结构和毛利率变动情

况；了解 LED 背光器件和背光灯条模组毛利率的差异情况；访谈公司的财务负责人、销售负责人和采购负责人，了解公司 LED 背光器件产品毛利率变动的具体情况和原因；

2、访谈公司的销售负责人和研发负责人，了解 LED 背光器件和背光灯条模组的产品规模、应用领域和终端客户群体等情况；

3、查阅了同行业可比公司年度报告，了解其产品的具体应用领域和毛利率变动情况；访谈公司销售负责人和研发负责人，了解公司与同行业可比公司产品的具体差异和应用领域差异。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司 LED 背光器件毛利率变化主要原因系产品结构变化所致，主要产品的毛利率变化趋势和产品生命周期相关，不存在较大差异。

2、公司 LED 背光器件和背光灯条模组产品毛利率差异主要系产品规模、应用领域和终端客户群体不同所致，具有合理性。

3、公司 LED 背光器件产品与聚飞光电有较强的可比性，产品毛利率差异较小；公司背光灯条模组产品毛利率明显低于芯瑞达背光模组光电系统业务，主要原因系受经营规模差异和客户群体差异等影响所致，产品毛利率存在一定差异，具备合理性。

9、关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人销售费用率分别为 1.89%、1.85%、2.03%和 1.92%，低于同行业可比公司平均值的 2.92%、2.78%、2.80%和 2.97%；报告期内，运输费分别为 156.76 万元、178.21 万元、136.58 万元、21.66 万元。

（2）报告期内发行人确认的股份支付费用分别为 66.60 万元、27.20 万元、0、0。

（3）报告期内，发行人研发费用中工资薪酬及福利费分别为 759.18 万元、1,263.92 万元、1,483.61 万元和 294.90 万元；研发领料分别为 1,042.06 万元、1,039.55 万元、957.10 万元和 70.51 万元。

请发行人：

（1）分析并披露发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因，2019 年收入增长而运输费下降的原因；

（2）披露股份支付费用的计算过程；

（3）结合研发人员数量和平均薪酬，分析并披露研发费用中工资薪酬及福利费波动原因，披露研发领料费的主要构成，分析各期研发支出是否真实、合理；

（4）披露报告期内是否存在关联方或其他第三方代垫成本、费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、分析并披露发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因，2019 年收入增长而运输费下降的原因

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（六）·1、销售费用”补充披露，具体如下：

“

(1) 发行人销售费用率低于同行业可比公司的原因

2018-2020 年，发行人销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	未披露	2.48	2.50
国星光电	未披露	1.92	2.14
木林森	未披露	16.42	12.73
芯瑞达	未披露	2.19	2.91
瑞丰光电	未披露	4.65	3.55
万润科技	未披露	2.77	2.81
同行业公司平均水平	-	5.07	4.44
剔除木林森后 同行业公司平均水平	-	2.80	2.78
穗晶光电	1.46	2.03	1.85

注 1：上述数据来源于为公开披露信息。截至本招股说明书签署日，同行业可比公司尚未披露 2020 年度报告，相关数据暂不可获取。

注 2：木林森 2018 年度开始销售费用率大幅提升，主要系当年收购下游德国品牌厂商 LEDVANCE GmbH 所致，因此计算同行业公司销售费用率平均值时剔除。

注 3：国星光电 2018 年数据存在追溯调整，本处使用追溯调整后数据。

发行人销售费用率略低于上述同行业可比公司的平均水平，主要是由公司产品应用领域所在产业链特点导致的。

公司产品聚焦于智能手机领域，2018-2020 年公司产品应用于手机类的收入占主营业务收入的比例分别为 75.26%、83.01%和 81.13%。目前国内智能手机市场集中度高，终端品牌主要为华为、小米、OPPO、vivo 等，该等终端品牌厂商质量控制要求严格，需保持稳定可靠的供应链体系，公司进入该等终端品牌厂商的供应链体系后，能保持稳固的供应商地位，并形成稳定的客户资源。报告期各期，公司前五大客户收入占比分别为 56.66%、58.19%和 58.79%，客户集中度相对较高，客户开拓及关系维护压力较小，销售费用具有一定的集约优势，因此销售费用率较低。公司前五大客户收入占比与同行业可比公司对比如下：

单位：%

公司名称	前五大客户收入占比
------	-----------

	2020 年度	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	未披露	26.67	20.98
国星光电	未披露	21.17	22.18
木林森	未披露	22.32	25.55
芯瑞达	未披露	58.99	61.63
瑞丰光电	未披露	17.41	23.81
万润科技	未披露	24.49	28.04
同行业公司平均水平	-	28.51	30.37
穗晶光电	58.79	58.19	56.66

公司前五大客户收入占比远高于聚飞光电、国星光电、木林森、瑞丰光电、万润科技，与芯瑞达相当。由于芯瑞达产品应用领域主要为液晶电视显示屏领域（收入占比超过 90%），公司产品主要应用于智能手机，双方面对的客户群体、市场环境不同，因而销售费用率有所差异。

此外，从公司所处产业链来看，产业链下游企业整体的销售费用率也较低，如 2018-2019 年隆利科技销售费用率为 1.39%、1.23%，深天马销售费用率为 1.66%、1.56%，弘信电子销售费用率为 1.23%、1.43%。

2020 年，公司销售费用率下降较多，主要原因是 2020 年公司依据新收入准则，将销售费用中的运输费计入主营业务成本中核算，且本年度受新冠疫情影响，差旅费、业务招待费等下降所致。

（2）2019 年收入增长而运输费下降的原因

2019 年公司背光灯条模组收入减少，导致整体运输费下降。公司销售产品所产生的运输费用均由发行人承担。2018-2019 年，公司运输费用与主营业务收入变动情况如下：

单位：万元			
项目	2019 年度	2018 年度	变动比率
运输费用	136.58	178.21	-23.36%
主营业务收入	47,225.90	45,819.00	3.07%
其中：LED 器件	41,826.40	36,338.89	15.10%
背光灯条模组	5,399.51	9,480.10	-43.04%

运输费用/主营业务收入	0.29%	0.39%	-
-------------	-------	-------	---

2018-2019 年，公司运输费分产品匹配情况如下：

产品	项目	2019 年度	2018 年度
LED 器件	运输费（万元）	91.22	91.81
	销量（KK）	4,494.97	3,723.88
	其中：南极光（KK）	412.70	
	剔除 2019 年南极光影响后的单位销量运输费（万元/KK）	0.022	0.024
背光灯条模组	运输费（万元）	45.36	86.41
	销量（KK）	10.05	18.73
	单位销量运输费（万元/KK）	4.51	4.61

注：公司客户南极光于 2018 年 5 月租赁的宝安区松岗街道潭头社区第五工业区厂房（深房地字第 5000470599 号房地产权证书）于 2019 年正式投产，该厂区与穗晶光电厂区临近（直线距离在 200 米以内），2019 年公司向其销售产品（全部为 LED 器件）均由公司直接运送至该厂区，在计算 2019 年单位运输费时，剔除了南极光的影响。

2019 年同比 2018 年，公司分产品的单位销量运输费略有下降，主要系剔除南极光影响后，2019 年距离公司较近的华南地区收入占比增长 0.85 个百分点、距离公司较远的华北地区收入占比下降 4.32 个百分点；同时公司客户集中度增加，2019 年同比 2018 年，各期前十大客户（2018-2020 年合计 13 家）收入占比提升 5.26 个百分点，集中送货也导致单位运输费略有下降。

综上所述，公司 2019 年主营业务收入同比 2018 年略有增长但运输费下降，系分产品收入结构变化导致，背光灯条模组体积和重量大，单位运输费用较高，2019 年公司背光灯条模组收入同比 2018 年减少 43.04%，销量同比下降 46.34%，导致整体运输费用下降。

”

二、披露股份支付费用的计算过程

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（六）·2、管理费用”补充披露，具体如下

“

报告期内，公司管理费用中股份支付金额如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
股份支付	-	-	27.20

公司原背光灯条模组事业部技术总监潘学东于2018年1月19日获授实际控制人郑汉武转让持股平台凯华互联的出资份额20万元（对应公司股票20万股），因当日公司股票无交易，公司按照前一交易日股票收盘价与实际购买价之差额确认2018年度股份支付费用27.20万元。计算过程如下：

项目	计算过程	2018年1月19日
获受凯华互联出资份额（万元）	A	20.00
对应公司股份数量（万股）	B	20.00
授予价格（元/股）	C	4.00
上一交易日股票收盘价（元/股）	D	5.36
确认股份支付金额（万元）	$E=B*(D-C)$	27.20
合计（万元）		27.20

”

三、结合研发人员数量和平均薪酬，分析并披露研发费用中工资薪酬及福利费波动原因，披露研发领料费的主要构成，分析各期研发支出是否真实、合理

（一）结合研发人员数量和平均薪酬，分析并披露研发费用中工资薪酬及福利费波动原因，披露研发领料费的主要构成

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（六）·3、研发费用”补充披露，具体如下：

“

（1）研发费用中工资薪酬及福利费波动原因

报告期各期，公司研发费用中工资薪酬及福利费、研发人员数量、平均薪酬变动情况如下：

单位：万元，人，%

项目	2020年度	2019年度	2018年度
----	--------	--------	--------

	金额/数量	变动比率	金额/数量	变动比率	金额/数量
工资薪酬及福利	1,388.10	-6.44	1,483.61	17.38	1,263.92
研发人员平均数量	120	-7.69	130	13.04	115
研发人员年平均薪酬	11.57	1.36	11.41	3.84	10.99

注：各期研发人员数量为每月末在职研发人员数量的平均数。

2019年同比2018年，公司研发人员平均薪酬、研发人员平均数量均有所增长，导致研发费用中工资薪酬及福利费增加，系2019年公司为进一步增强研发实力、稳固并扩大研发团队所致。

2020年同比2019年，公司研发人员平均薪酬略有增加，研发费用中工资薪酬及福利费减少是由研发人员平均数量减少导致的。2020年公司研发人员平均数量有所减少，主要受新冠疫情影响，本年一季度部分研发人员离职。

（2）研发领料费的主要构成

报告期各期，公司研发领料主要构成如下：

单位：万元，%

具体内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
LED 芯片	433.04	54.63	570.97	59.66	505.12	48.59
支架	163.43	20.62	162.70	17.00	179.62	17.28
键合金丝	37.01	4.67	37.67	3.94	45.66	4.39
PCB 板	19.16	2.42	11.20	1.17	54.85	5.28
低值易耗品及其他原辅料	139.97	17.66	174.56	18.24	254.30	24.46
合计	792.62	100.00	957.10	100.00	1,039.55	100.00

报告期内，公司研发领料总额分别为 1,039.55 万元、957.10 万元和 792.62 万元，整体呈逐年下降趋势，主要是由公司研发项目自 2018 年起由侧重于新产品开发转向侧重于产品的工艺改进和产品技术升级，研发领用材料逐年减少所致。

”

（二）分析各期研发支出是否真实、合理

1、公司研发管理内控健全有效

发行人以自主研发为主，技术研发中心为公司的主要研发机构。按照公司的主要产品类别，技术研发中心下辖技术中心与新产品研发中心两大研发机构，其中技术中心具体细分为背光封装研发部与灯条研发部，主要负责 LED 背光器件、背光灯条模组相关产品的研发；新产品研发中心则划分为 CHIP 研发部、车灯闪光灯研发部、车灯模组研发部，主要负责车用 LED、LED 指示器件、LED 闪光灯等新产品的研发。

公司制定了《设计开发管理程序》，对研发项目审批、研发过程全流程进行了规范，明确规定了设计和开发的策划、输入、输出、评审、验证、确认以及更改控制程序及内部控制流程，加强对研发活动内控管理。

2、研发费用率合理

报告期各期，公司研发费用占营业收入比例与同行业可比公司对比如下：

单位：%			
公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	未披露	4.82	4.09
国星光电	未披露	3.60	4.06
木林森	未披露	2.54	3.86
芯瑞达	未披露	3.29	3.84
瑞丰光电	未披露	5.99	5.84
万润科技	未披露	2.80	3.50
同行业公司平均水平	-	3.84	4.20
穗晶光电	4.77	5.51	5.46

注 1：同行业可比公司相关数据来源于公开披露信息。截至本问询函回复出具之日，同行业可比公司尚未披露 2020 年度报告，相关数据暂未取得。

注 2：国星光电 2018 年数据存在追溯调整，故本处采用追溯调整后的数据。

报告期内公司研发费用率低于瑞丰光电，整体上略高于行业平均水平，主要原因系：一，公司 LED 背光器件主要应用领域为智能手机、电脑等消费类电子产品，对产品品质和可靠性要求较高，下游产品迭代周期短、产品升级快，因此公司配套研发投入较大；二，从 2017 年起，公司陆续增加了车用 LED、LED

闪光灯、LED 指示器件等新项目和产品的研发投入，新项目的开发使得研发支出保持较高水平；三，公司目前尚未上市，经营规模相比同行业上市公司较小，导致研发费用率整体较高。

综上所述，公司研发管理内部控制健全有效，研发费用会计核算准确，报告期内研发费用率处于合理水平，公司研发支出真实、合理。

四、披露报告期内是否存在关联方或其他第三方代垫成本、费用的情形

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（六）期间费用”补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司成本、费用真实、准确、完整，不存在关联方或其他第三方代垫成本、费用的情形。

”

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得发行人销售费用明细表，分析销售费用构成项目变动情况；对比分析发行人与同行业可比上市公司的销售费用率及构成情况；抽取并核查了大额销售费用原始凭证，并对销售费用执行了截止性测试；

2、取得发行人运输费用明细表，分析运输费用的构成项目、运输费用与销售收入的配比情况、分产品运输费用与销量和销售收入的配比情况；查阅了相关运输合同，抽取并核查了运输费用原始凭证；

3、取得了研发费用明细表、研发台账，分析研发费用中人员薪酬、研发领料、折旧及摊销等构成项目的变动情况；核查了研发费用按项目归集情况；核查研发人员数量变动情况、研发人员薪酬总额、平均薪酬及变动趋势；分析研发费用占营业收入比重变动情况；

4、取得了控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员等的调查表，核查了报告期内关联方与公司的关联交

易；取得报告期内关联交易相关协议及凭证，核查了关联交易的必要性、合理性；取得了控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员的银行流水，核查了上述人员是否存在为发行人代垫成本、费用的情况；走访了主要客户、供应商，核查了主要客户、供应商与发行人是否存在关联关系。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人销售费用率低于同行业，系由产品应用领域和客户结构差异导致，具有合理性。2019 年收入增长但运输费下降，系由背光灯条模组销售下滑导致，具有合理性；

2、报告期内，发行人股份支付计算准确；

3、报告期研发费用中工资薪酬及福利费波动是由研发人员数量变动导致，研发领料构成项目合理，各期研发支出真实、合理。

4、发行人成本、费用真实、准确完整，不存在关联方或第三方代垫成本、费用的情况。

10、关于应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 12,737.97 万元、12,887.75 万元、12,427.62 万元和 10,934.23 万元，应收账款净额占营业收入比例分别为 36.40%、27.89%、26.21%和 134.92%，发行人未披露报告期内应收账款逾期情况。

（2）截至次年末，2017 年末和 2018 年末公司应收账款期后回款比例分别为 93.40%和 94.51%。

（3）2020 年 1-3 月发行人对隆利科技、宝明科技和联创致光销售额分别为 1,930.60 万元、1,311.58 万元和 633.54 万元，2020 年 3 月 31 日发行人对隆利科技、宝明科技和联创致光应收账款分别为 3,464.06 万元、1,154.23 万元和 1,006.75 万元，上述客户的当期回款比例均较低。

（4）报告期内，因客户破产或倒闭等原因单项计提减值准备的应收账款余额为 384.00 万元、433.60 万元、665.36 万元和 665.36 万元，因客户经营困难核销的应收账款分别为 0.07 万元、108.80 万元、51.43 万元、0。

请发行人：

（1）披露 2020 年 3 月末应收账款净额占营业收入比例大幅增长的原因，报告期各期末应收账款逾期情况，包括客户名称、逾期金额、逾期时间、逾期原因、期后回款情况、是否单项计提坏账准备以及坏账准备计提是否充分；

（2）披露截至目前报告期各期末应收账款的回款情况，2017 年末和 2018 年末应收账款是否已全部收回；

（3）分析并披露截至目前发行人各期前十大客户是否存在如隆利科技、宝明科技业绩大幅下滑或财务经营困难的情形，结合相关客户的应收账款期后回款、逾期情况，分析发行人主要客户的信用或财务状况是否出现大幅恶化、坏账准备计提是否充分；

（4）分析并披露针对下游客户破产、倒闭或经营困难的情形，发行人相关的信用风险控制措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对应收账款的函证情况。

回复：

一、披露 2020 年 3 月末应收账款净额占营业收入比例大幅增长的原因，报告期各期末应收账款逾期情况，包括客户名称、逾期金额、逾期时间、逾期原因、期后回款情况、是否单项计提坏账准备以及坏账准备计提是否充分

（一）披露 2020 年 3 月末应收账款净额占营业收入比例大幅增长的原因

2018 年末、2019 年末、2020 年 3 月末和 2020 年末，公司应收账款变动情况如下：

单位：万元				
项目	2020. 12. 31	2020. 3. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
应收账款净额	13,237.96	9,867.95	12,427.62	12,887.75
营业收入	48,474.98	7,313.78	47,420.08	46,215.95
应收账款净额/营业收入（%）	27.31	134.92	26.21	27.89

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（3）应收账款”中补充披露，具体如下：

“

由上表，2020 年 3 月末公司应收账款净额占营业收入比例为 134.92%，较 2019 年末大幅增长，主要原因系公司 2020 年 1-3 月营业收入规模较小，仅 7,313.78 万元，非全年数据，较 2019 年末数据可比性较差。2020 年末，公司应收账款占营业收入比例为 27.31%，与报告期其他年度不存在显著差异。

”

（二）报告期各期末应收账款逾期情况，包括客户名称、逾期金额、逾期时间、逾期原因、期后回款情况、是否单项计提坏账准备以及坏账准备计提是否充分

1、报告期各期末应收账款逾期情况

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（3）应收账款”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 14,045.56 万元、13,623.69 万元和 14,399.36 万元，其中逾期金额分别为 1,485.86 万元、1,573.98 万元和 1,603.45 万元，占应收账款余额比例分别为 10.58%、11.55%和 11.14%，逾期比例整体较稳定。报告期各期末，公司逾期应收账款按坏账准备计提类型划分情况如下：

		单位：万元		
类型		2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
逾期总额		1,603.45	1,573.98	1,485.86
单项计提	逾期额	452.98	665.36	433.60
	计提坏账额	452.98	530.95	395.22
	坏账计提比例	100.00%	79.80%	91.15%
	期后回款	-	230.02	44.95
信用风险计提	逾期额	1,150.47	908.63	1,052.26
	计提坏账额	68.62	62.64	134.11
	坏账计提比例	5.96%	6.89%	12.74%
	期后回款	771.80	816.18	972.15

注：期后回款为截至 2021 年 1 月 31 日，对应应收账款的回款情况。

a、单项计提的逾期应收账款

报告期各期末，公司以单项计提的逾期应收账款金额分别为 433.60 万元、665.36 万元和 452.98 万元，整体的坏账计提比例分别为 91.15%、79.80%和 100.00%，单项计提的逾期应收账款净额分别为 38.38 万元、134.40 万元和 0 万元。单项计提的应收账款坏账计提比例较高且净值较小，坏账准备计提充分。

报告期各期末，公司未全额单项计提的逾期应收账款明细如下：

单位：万元					
2019. 12. 31					
客户名称	逾期金额	坏账计提比例	净值	期后回款	未 100%计提原因
广州市东亨电子有限公司	268.81	50.00%	134.40	230.00	胜诉，预计收回 50%
合计	268.81	-	134.40	230.00	-
2018. 12. 31					

客户名称	逾期金额	坏账计提比例	净值	期后回款	未 100%计提原因
东莞市方晶光电科技有限公司	45.40	50.00%	22.70	20.82	起诉中, 预计收回 50%
深圳市圣码通电子有限公司	18.92	50.00%	9.46	-	起诉中, 预计收回 50%
重庆市国信通讯息科技产业有限公司	7.44	50.00%	3.72	7.16	起诉中, 预计收回 50%
东莞市亚通光电有限公司	5.00	50.00%	2.50	0.02	胜诉, 预计收回 50%
合计	76.76	-	38.38	28.00	-

注：期后回款统计日期为 2021 年 1 月 31 日

b、信用风险计提的逾期应收账款

报告期各期末，公司以信用风险计提的逾期应收账款金额分别为 1,052.26 万元、908.63 万元和 1,150.47 万元，截至 2021 年 1 月 31 日，上述应收账款回款金额分别为 972.15 万元、816.18 万元和 771.80 万元，回款情况良好，尚未回款金额分别为 80.11 万元、92.45 万元和 378.67 万元，其中 2018 年末的大部分已经在后续转入单项计提坏账准备。

报告期各期末，公司未回款逾期应收账款后续处理情况如下：

单位：万元			
项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期后未回款金额	378.67	92.45	80.11
其中：后续转为单项计提金额	-	17.60	69.18
因退货、折扣、核销等原因转出金额	-	1.80	3.51
截至报告期末仍以信用风险计提金额	378.67	73.05	7.42

由上表，截至 2020 年 12 月 31 日，报告期各期末公司仍以信用风险计提的未回款逾期应收账款金额分别为 7.42 万元、73.05 万元和 378.67 万元，整体规模较小。

”

2、主要逾期客户名称、逾期金额、逾期时间、逾期原因、期后回款情况

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（3）应收账款”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司应收账款前五大逾期客户具体情况如下：

单位：万元

2020. 12. 31							
序号	客户名称	逾期金额	逾期金额占比	逾期时间(月份)	期后回款	坏账计提方式	逾期原因
1	深圳市南极光电子科技股份有限公司	508.25	31.70%	1.04	508.25	信用风险计提	暂时性逾期，后期已付款
2	深圳市海宸兴科技有限公司	124.44	7.76%	1.00	-	信用风险计提	客户暂时性资金紧张
3	深圳市汉鼎光电有限公司	110.23	6.87%	53.53	-	单项计提	客户破产，无力支付
4	广州市新视通电子有限公司	71.01	4.43%	1.90	14.19	信用风险计提	客户暂时性资金紧张
5	深圳市博川科技有限公司	62.21	3.88%	66.83	-	单项计提	客户破产，无力支付
合计		876.14	54.64%	-	522.45	-	-
2019. 12. 31							
序号	客户名称	逾期金额	逾期金额占比	逾期时间(月份)	期后回款	坏账计提方式	逾期原因
1	广州市东亨电子有限公司	268.81	17.08%	42.50	230.00	单项计提	经营困难，无力支付，已胜诉
2	深圳市汉鼎光电有限公司	110.23	7.00%	41.53	-	单项计提	客户破产，无力支付
3	深圳市德仓科技有限公司	93.30	5.93%	1.00	93.30	信用风险计提	暂时性逾期，后期已付款
4	山本光电（龙川）有限公司	88.50	5.62%	1.00	88.50	信用风险计提	暂时性逾期，后期已付款
5	深圳市鑫景顺科技有限公司	85.26	5.42%	7.23	85.26	信用风险计提	客户资金紧张
合计		646.10	41.05%	-	497.05	-	-
2018. 12. 31							
序号	客户名称	逾期金额	逾期金额占比	逾期时间(月份)	期后回款	坏账计提方式	逾期原因
1	广州市东亨电子有限公司	297.81	20.04%	30.74	259.00	信用风险计提	客户资金紧张，协商延长账期，签订回款承诺

2	深圳市汉鼎光电有限公司	110.23	7.42%	29.53	-	单项计提	客户破产，无力支付
3	深圳市贝可科技有限公司	92.78	6.24%	3.74	92.78	信用风险计提	暂时性逾期，后期已付款
4	惠科股份有限公司	76.65	5.16%	1.00	76.65	信用风险计提	暂时性逾期，后期已付款
5	深圳市博川科技有限公司	62.21	4.19%	42.83	-	单项计提	客户破产，无力支付
合计		639.68	43.05%	-	428.43	-	-

注 1：期后回款为截至 2021 年 1 月 31 日，对应应收账款的回款情况。

注 2：逾期时间计算公式：逾期月份=Σ（期末逾期金额*期末逾期月份数）/Σ 期末逾期金额

由上表，报告期各期末，公司逾期客户分为暂时性逾期客户和因破产无力支付客户，对于暂时性逾期客户，由于逾期原因系客户内部付款审批流程延误或临时性资金紧张所致，公司已按账龄计提坏账准备，坏账准备计提充分；对于因破产无力支付的客户，公司按照单项计提坏账准备，综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备。综上所述，公司根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备，坏账准备计提充分。

”

二、披露截至目前报告期各期末应收账款的回款情况，2017 年末和 2018 年末应收账款是否已全部收回

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（3）应收账款”中补充披露，具体如下：

“

截至 2021 年 1 月 31 日，公司 2017 年至 2020 年各年末应收账款的回款情况如下：

单位：万元				
项目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款期末余额	14,399.36	13,623.69	14,045.56	13,847.51
回款金额	2,946.97	13,086.53	13,567.70	13,333.23
回款比例	20.47%	96.06%	96.60%	96.29%
尚未回款金额	11,452.39	537.15	477.86	514.28
其中：截至报告期末 单项计提金额	452.98	452.98	436.99	412.42
截至报告期末信用风 险计提金额	10,999.41	74.46	7.42	4.92
因退货、折扣、核销 等原因转出	-	9.72	33.45	96.94
截至报告期末未回款 应收账款净值	10,442.13	63.42	4.21	2.46

由上表，公司 2017 年末、2018 年末应收账款未全部收回，主要原因系部分规模较小的客户因经营困难，无法支付货款，对于上述客户的应收账款，公司

在期后已将大部分转为单项计提或因退货、折扣、核销等转出。

截至 2021 年 1 月 31 日，公司 2017 年末、2018 年末、2019 年末尚未回款的应收账款净额为 2.46 万元、4.21 万元和 63.42 万元，应收账款净额较小。2020 年末应收账款尚未回款金额较大，主要系大部分客户还在信用期内，暂未回款。

”

三、分析并披露截至目前发行人各期前十大客户是否存在如隆利科技、宝明科技业绩大幅下滑或财务经营困难的情形，结合相关客户的应收账款期后回款、逾期情况，分析发行人主要客户的信用或财务状况是否出现大幅恶化、坏账准备计提是否充分

（一）截至目前发行人各期前十大客户如隆利科技、宝明科技经营业绩良好，财务状况健康

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（3）应收账款”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期，公司前十大客户合计 13 家，收入占比分别为 78.94%、84.20% 和 78.76%，收入占比较高，其中 6 家主要客户为国内上市公司，整体规模较大且资金雄厚，根据上述公司披露的财务报告数据，其业绩情况和财务状况情况如下：

a、主要客户的业绩情况

公司主要客户隆利科技、宝明科技、联创光电、弘信电子、南极光的业绩情况参见招股说明书“第八节·三·（三）·2、发行人重要客户经营情况良好，未发生重大不利变化”。

公司主要客户深天马 2018 年、2019 年营业收入分别为 289.12 亿元和 302.82 亿元，2019 年营业收入同比增速为 4.74%；归母净利润分别为 9.26 亿元和 8.29 亿元，其中 2019 年度归母净利润有所下降，主要系公司当期收到的政府补助减少了 2.80 亿元所致，2019 年度扣非后归母净利润同比增加 2.90 亿

元。根据深天马披露的业绩预告，2020 年深天马归母净利润为 14.50-16.50 亿元，同比增长 74.83% - 98.95%，经营情况良好，未发生重大不利影响。

b、主要客户的财务状况和偿债能力

截至 2020 年 9 月末，公司主要客户中国内上市公司的简要财务状况情况如下：

客户	流动比率	速动比率	货币资金总额（万元）
隆利科技	1.29	0.99	37,625.81
联创光电	1.31	0.93	69,706.23
宝明科技	1.93	1.63	81,396.28
深天马	1.03	0.73	415,620.41
弘信电子	1.15	0.95	46,770.80
南极光	1.73	1.49	52,480.43

注 1：流动比率=流动资产/流动负债；速动比率=（流动资产-存货-预付账款-其他流动资产）/流动负债

注 2：截至本招股说明书签署日，上述公司尚未披露 2020 年年报，故本处数据采用相关企业 2020 年 9 月 30 日数据

由上表，截至 2020 年 9 月末，上述主要客户的流动比率均大于 1，速动比率大多大于 0.90，货币资金充沛，资金实力雄厚，具有较强的偿债能力。

综上所述，截至目前公司前十大客户如隆利科技、宝明科技等经营业绩良好，信用或财务状况健康，具备良好的偿债能力，不存在业绩大幅下滑或财务经营困难导致无法支付货款的情形。

”

（二）前十大客户的应收账款期后回款和逾期情况

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（3）应收账款”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司前十大客户的应收账款及其期后回款（截至 2021 年 1 月 31 日回款情况）和逾期情况如下所示：

单位：万元

序号	客户	2020 年末			2019 年末			2018 年末		
		应收 账款	期后 回款	逾期 情况	应收 账款	期后 回款	逾期 情况	应收 账款	期后 回款	逾期 情况
1	深圳市宝明科技股份有限公司	492.17	-	-	970.48	970.48	-	203.60	203.60	-
2	深圳市隆利科技股份有限公司	1,762.68	-	-	2,510.95	2,510.95	-	1,086.24	1,086.24	-
其中:	深圳市隆利科技股份有限公司	1,762.66	-	-	-	-	-	-	-	-
	深圳市隆利光电科技发展有限公司	0.02	-	-	-	-	-	-	-	-
3	三协精工(香港)有限公司	739.80	-	-	520.56	520.56	-	214.69	214.69	-
其中:	东莞鹏龙光电有限公司	739.80	-	-	520.56	520.56	-	-	-	-
	东莞三协精工科技有限公司	-	-	-	-	-	-	214.69	214.69	-
4	天马微电子股份有限公司	210.18	60.78	-	261.38	261.38	-	233.68	233.68	-
5	厦门弘信电子科技股份有限公司	2,294.99	340.31	-	462.55	462.55	14.41	1,498.06	1,498.06	-
其中:	湖北弘汉精密光学科技有限公司	396.83	69.84	-	58.52	58.52	14.41	61.10	61.10	-
	厦门弘汉光电科技有限公司	1,898.17	270.47	-	404.03	404.03	-	1,436.96	1,436.96	-
6	光明半导体(天津)有限公司	20.18	15.12	-	509.15	509.15	-	3,103.71	3,103.71	-
7	深圳市德仓科技有限公司	232.16	-	-	532.38	532.38	93.30	732.81	732.81	17.20
其中:	深圳市德仓科技有限公司	232.16	-	-	454.64	454.64	93.30	730.46	730.46	17.20
	芜湖德仓光电有限公司	-	-	-	77.74	77.74	-	2.36	2.36	-
8	彩迅工业(深圳)有限公司	211.17	135.90	-	14.43	14.43	-	244.57	244.57	55.37
9	江西联创光电科技股份有限公司	1,407.22	295.86	8.22	1,644.80	1,643.55	24.26	2,344.28	2,344.28	-
其中:	江西联创南分科技有限公司	8.08	-	8.08	29.71	28.60	9.98	38.39	38.39	-

序号	客户	2020 年末			2019 年末			2018 年末		
		应收 账款	期后 回款	逾期 情况	应收 账款	期后 回款	逾期 情况	应收 账款	期后 回款	逾期 情况
	江西联创致光科技有限公司	1,399.00	295.86	-	1,614.95	1,614.95	14.14	2,305.89	2,305.89	-
	厦门华联电子股份有限公司	0.14	-	0.14	0.14	-	0.14	-	-	-
10	深圳市山本光电股份有限公司	284.98	51.37	13.02	1,050.01	1,050.01	88.50	559.56	559.56	-
其中:	山本光电(龙川)有限公司	197.35	17.15	13.02	303.49	303.49	88.50	-	-	-
	深圳市山本光电股份有限公司	87.64	34.22	-	746.51	746.51	-	559.56	559.56	-
11	深圳市南极光电子科技股份有限公司	1,759.14	829.31	508.25	1,327.66	1,327.66	-	379.70	379.70	-
12	东莞市钰晟电子科技有限公司	289.95	-	-	619.04	619.04	59.17	56.80	56.80	5.79
13	深圳市海震兴科技有限公司	407.24	-	124.44	12.14	12.14	-	-	-	-
合计		10,111.87	1,728.65	653.93	10,435.53	10,434.27	279.65	10,657.70	10,657.70	78.36

报告期各期末，公司前十大客户应收账款账面余额合计为 10,657.70 万元、10,435.53 万元和 10,111.87 万元。截至 2021 年 1 月 31 日，公司前十大客户 2018 年末的应收账款均已全部回收，2019 年末应收账款除联创光电的零星款项未回收外，其他均已全部回收，2020 年末前十大客户的应收账款未回款金额为 8,383.22 万元，占其应收账款比例为 82.90%，主要系大部分客户还在信用期内，暂未回款。

报告期各期末，公司前十大客户应收账款逾期的金额 78.36 万元、279.65 万元和 653.93 万元，占各期末该等客户应收账款的 0.74%、2.68%和 6.47%，上述客户应收账款逾期的主要原因系：1、由于客户内部审批流程未及时结束导致付款流程出现延迟；2、公司客户一般在月底进行结算并支付货款，部分以银行承兑汇票支付的客户由于银行内部流程未及时开出银行承兑汇票，从而出现延期。截至 2021 年 1 月 31 日，公司前十大客户报告期各期末逾期未还款金额分别为 0.00 万元、1.26 万元和 132.66 万元，整体金额较小。

综上所述，公司主要客户经营业绩良好，信用或财务状况健康，未出现大幅恶化的情形，上述客户回款情况良好，应收账款均按照账龄计提坏账准备，未出现因财务状况恶化进行单项计提坏账准备的情形，公司坏账准备计提充分。

”

四、分析并披露针对下游客户破产、倒闭或经营困难的情形，发行人相关的信用风险控制措施

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（3）应收账款”中补充披露，具体如下：

“

发行人已制定了《风控管理制度》，对销售过程中的信用风险进行有效管理，针对下游客户破产、倒闭或经营困难的情形，发行人的信用风险控制措施如下：

- 1、得知客户即将面临经营风险时，立即降低其授信或者要求提供相应的

可靠的担保；

2、客户连续两次被调低授信时，要求其提供相应的可靠的担保或者转为现款交易；

3、客户因超授信额度或者账期被系统锁单停止发货后，业务部门督促其立即结清到期贷款，却因暂时性困难不能立即执行的，应出具公司认可的付款计划；

4、客户恶意拖欠贷款的，业务部门应立即提请法务部协助催收，由法律顾问出具催收律师函；客户收到律师函后仍然拒不付款的，立即提起诉讼并实行财产保全措施。

综上所述，针对下游客户破产、倒闭或经营困难的情形，公司已制定完善的管理制度并建立有效的管理手段，避免下游客户因破产、倒闭或经营困难对公司产生重大不利影响。

”

五、保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对应收账款的函证情况

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司报告期各期末应收账款明细表、应收账款逾期明细表、期后回款明细表及客户信用管理制度；

2、访谈公司的财务负责人和销售负责人，了解2020年3月末公司应收账款净额占营业收入比例大幅增长的原因和逾期客户的具体情况；了解2017年末和2018年末应收账款未全部收回的原因；了解公司主要客户的应收账款回款情况和逾期原因；

3、查阅了公司的《风控管理制度》；访谈了公司的财务负责人和销售负责人，了解公司信用风险控制措施。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司2020年3月末公司应收账款净额占营业收入比例大幅增长的原因系公司2020年1-3月营业收入规模较小，非全年数据，较2019年末数据可比性较

差；报告期各期末公司应收账款逾期金额和逾期比例整体呈下降趋势，公司根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备，坏账准备计提充分。

2、2017 年末和 2018 年末应收账款未全部收回的原因系部分规模较小的客户因经营困难，无法支付货款，对于上述客户的应收账款，公司在期后已将大部分转为单项计提或因退货、折扣、核销等转出。公司主要客户经营业绩良好，信用或财务状况健康，未出现大幅恶化的情形，客户回款情况良好，应收账款均按照账龄计提坏账准备，未出现因财务状况恶化进行单项计提坏账准备的情形，公司坏账准备计提充分。

3、公司已制定完善的管理制度并建立有效的管理手段，避免下游客户因破产、倒闭或经营困难对公司产生重大不利影响。

4、保荐机构、申报会计师对应收账款的函证情况

保荐机构、申报会计师对应收账款函证情况如下：

单位：万元			
项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	14,399.36	13,623.69	14,045.56
函证金额	11,948.76	11,734.75	12,204.92
函证比例	82.98%	86.13%	86.90%
回函比例(回函客户余额/ 函证金额)	100.00%	97.36%	94.86%

保荐机构、申报会计师对发行人报告期各期应收账款函证比例均超过 80%，并且对于回函不相符的函证已经获取余额调节表，并检查差异原因，差异原因主要系发行人与客户账务处理差异所致。针对未回函情况，保荐机构、申报会计师已通过替代性程序进行补充核查。

11、关于应收票据

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收银行承兑汇票余额分别为 1,312.11 万元、4,603.57 万元、8,162.19 万元和 5,010.80 万元，应收商业承兑汇票余额分别为 1,206.27 万元、1,207.90 万元、943.46 万元和 2,875.72 万元。

（2）报告期各期末，发行人终止确认的已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据分别为 13,102.19 万元、17,917.90 万元、13,224.18 万元和 5,244.68 万元。

（3）报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金分别为 12,395.56 万元、16,148.35 万元、19,550.81 万元和 6,826.95 万元，发行人通过票据方式与客户及供应商进行结算的比例较高，导致报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入，购买商品、接受劳务支付的现金低于营业成本。

请发行人：

（1）披露报告期各期末应收商业承兑汇票的主要客户、金额、到期日、账龄，2020 年 3 月末应收商业承兑汇票余额大幅增长的原因；

（2）按照本所《审核关注要点》披露是否存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形，是否已按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，是否存在应收票据未能兑现的情形，坏账准备计提是否充分；

（3）按照本所《审核关注要点》披露资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票和商业承兑汇票期后兑付情况、是否符合终止确认条件；

（4）披露报告期内发行人通过票据方式与客户及供应商进行结算的金额及占比，结算方式及其趋势是否与同行业可比公司一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露报告期各期末应收商业承兑汇票的主要客户、金额、到期日、账龄，2020年3月末应收商业承兑汇票余额大幅增长的原因

（一）披露报告期各期末应收商业承兑汇票的主要客户、金额、到期日、账龄

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（2）应收票据及应收款项融资”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司应收商业承兑汇票金额如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
账面余额	810. 37	943. 46	1, 207. 90
坏账准备	40. 52	47. 17	60. 39
账面价值	769. 85	896. 28	1, 147. 50

报告期各期末，公司应收商业承兑汇票的具体明细情况如下：

A、2020年12月31日

单位：万元

客户名称	金额	到期日	账龄
深圳市隆利科技股份有限公司	376. 17	2021/02/05	1 年以内
	200. 00	2021/03/10	1 年以内
山本光电（龙川）有限公司	111. 01	2021/02/25	1 年以内
	20. 00	2021/01/15	1 年以内
	19. 09	2021/02/22	1 年以内
	1. 58	2021/01/27	1 年以内
深圳市山本光电股份有限公司	48. 12	2021/02/25	1 年以内
	30. 00	2021/01/15	1 年以内
深圳市泰坦士科技有限公司	2. 34	2021/03/08	1 年以内
	1. 61	2021/02/25	1 年以内
东莞市平洋电子有限公司	0. 30	2021/02/25	1 年以内
	0. 15	2021/01/27	1 年以内
合计	810. 37	-	-

B、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	金额	到期日	账龄
深圳市南极光电子科技股份有限公司	122.64	2020/2/3	1 年以内
	300.14	2020/3/27	1 年以内
深圳市山本光电股份有限公司	219.70	2020/2/3	1 年以内
	7.67	2020/2/26	1 年以内
	60.00	2020/3/27	1 年以内
山本光电（龙川）有限公司	170.20	2020/2/3	1 年以内
苏州迪彩光电有限公司	30.00	2020/1/18	1 年以内
东莞市平洋电子有限公司	2.70	2020/2/3	1 年以内
	7.48	2020/2/28	1 年以内
深圳市泰坦士科技有限公司	7.13	2020/2/3	1 年以内
	2.83	2020/2/28	1 年以内
深圳市中深光电股份有限公司	12.96	2020/3/16	1 年以内
合计	943.46	-	-

C、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	金额	到期日	账龄
深圳市隆利科技股份有限公司	176.77	2019/3/12	1 年以内
	168.58	2019/3/29	1 年以内
	218.36	2019/4/1	1 年以内
深圳市南极光电子科技股份有限公司	0.67	2019/2/28	1 年以内
	70.00	2019/3/12	1 年以内
	105.93	2019/3/25	1 年以内
	4.00	2019/5/16	1 年以内
	10.56	2019/5/31	1 年以内
	69.72	2019/6/14	1 年以内
	20.00	2019/1/15	1 年以内
深圳市山本光电股份有限公司	10.00	2019/3/12	1 年以内
	300.00	2019/3/25	1 年以内
	50.00	2019/4/15	1 年以内
东莞市平洋电子有限公司	3.29	2019/3/6	1 年以内

合计	1,207.90	-	-
----	----------	---	---

”

（二）2020 年 3 月末应收商业承兑汇票余额大幅增长的原因

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（2）应收票据及应收款项融资”中补充披露，具体如下：

“

通常情况下，公司一般不予接收商业承兑汇票，但对于部分应收款项在已到信用期且客户资金临时性紧张时公司会考虑接收部分承兑人为国内大型财务公司（如 TCL 财务公司、中兴通讯等）或上市公司的商业承兑汇票。

公司 2020 年 3 月 31 日应收商业承兑汇票余额为 2,875.72 万元，较 2019 年 12 月 31 日大幅增长主要系应收南极光、山本光电、联创光电、东莞市钰晟电子科技有限公司和隆利科技的应收票据增加所致。2019 年第四季度公司向上述客户销售产品所形成的应收款项的账期已于 2020 年第一季度末届满到期，受新冠疫情影响，客户资金临时性紧张，公司为避免发生逾期，接收了上述客户背书转让的部分商业承兑汇票，截至本招股说明书签署日，该等票据已正常兑付，公司与客户未发生纠纷情形。

”

二、按照本所《审核关注要点》披露是否存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形，是否已按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，是否存在应收票据未能兑现的情形，坏账准备计提是否充分

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（2）应收票据及应收款项融资”中补充披露，具体如下：

“

②应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的具体情况

报告期内，公司存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形。公司与客户的结算方式一般为 2-4 个月信用期后支付 6 个月的汇票，故公司收入确认时以应收账款进行初始确认。信用期满时，部分客户以商业承兑汇票结算，

公司收到票据后将应收账款转为应收票据-商业承兑汇票。公司已经按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，坏账准备计提充分，具体计提情况如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
商业承兑汇票余额	810. 37	943. 46	1, 207. 90
按照应收账款持续计算的账龄	一年以内	一年以内	一年以内
坏账计提比例	5. 00%	5. 00%	5. 00%
计提的坏账准备	40. 52	47. 17	60. 39

③应收票据未能兑现的情形

报告期内，公司存在应收票据未能兑现的情形，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	金额	出票日	到期日	承兑人
厦门市三烁电子科技有限公司	10. 00	2018/3/29	2018/9/29	宝塔石化集团财务有限公司
	10. 00	2018/5/30	2018/11/30	
	20. 00	2018/6/15	2018/12/15	
合 计	40. 00	-	-	-

上述票据未能兑现主要系承兑人宝塔石化集团财务有限公司（以下简称宝塔财务）2018 年出现财务危机，引发集体票据兑付违约事件。2018 年 7 月，宝塔财务发布公告，为持有其票据未能如期兑付的客户提供了具体兑付方案。

公司持有宝塔财务上述票据，在票据到期时亦未能申请兑付成功，故公司将其退回给客户厦门市三烁电子科技有限公司，同时转为应收账款，并按照账龄连续计算的原则对应收账款计提坏账准备，该款项已于期后回收。

除上述外，公司不存在其他应收票据未能兑现的情形。

④应收票据坏账准备计提是否充分

报告期各期末，公司的应收票据包括银行承兑汇票和商业承兑汇票。

对于银行承兑汇票，其承兑人均为银行及大型财务公司，信用普遍良好，承兑能力强，公司所持有的银行承兑汇票不存在重大的坏账损失风险，结合公司以前年度银行承兑汇票的期后收款未出现异常情况，已到期的银行承兑汇票均已正常支付，公司

未对银行承兑汇票计提坏账准备。

对于商业承兑汇票，公司单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额确认为减值损失，计提减值准备。对于经单独测试未发现减值的应收商业承兑汇票，采取与应收账款一致的，以账龄作为信用风险特征确定应收款项组合，并采用账龄分析法计提坏账准备。对于在收入确认时对应收账款进行初始确认后，又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备。

综上所述，公司对应收票据坏账准备计提充分。

”

三、按照本所《审核关注要点》披露资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票和商业承兑汇票期后兑付情况、是否符合终止确认条件

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（2）应收票据及应收款项融资”中补充披露，具体如下：

“

⑤资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票和商业承兑汇票期后兑付情况、是否符合终止确认条件

截至 2021 年 1 月 31 日，报告期各期末公司尚未到期的银行承兑汇票和商业承兑汇票期后兑付情况如下：

单位：万元

项 目	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	银行承兑 汇票	商业承兑 汇票	银行承兑 汇票	商业承兑 汇票	银行承兑 汇票	商业承兑 汇票
资产负债表日尚未到期的票据金额(含应收款项融资)①	22,308.34	810.37	21,386.37	943.46	22,320.24	1,409.13
其中：背书转让金额②	14,346.59	50.00	13,523.13	108.13	18,344.58	898.22
兑付金额③	381.83	1.74	6,200.59	835.33	1,969.00	510.91
贴现金额④	-	-	1,662.65	-	2,006.66	-

差异⑤=①-② -③-④	7,579.92	758.63	-	-	-	-
-----------------	----------	--------	---	---	---	---

注1：期后背书转让金额、兑付金额、贴现金额为截至2021年1月31日的数据

注2：已背书转让的商业承兑汇票系指已背书且已到期。

由上表，2018-2019年末，公司在资产负债表日尚未到期的应收票据期后均能实现正常兑付，未曾出现因相关票据持有人无法履行收款权利而产生票据纠纷的情形。2020年末尚未到期应收票据中，截至2021年1月31日，银行承兑汇票未终止确认金额为7,579.92万元，商业承兑汇票未终止确认金额为758.63万元，该等票据仍未到期。

报告期各期末，公司将已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票终止确认，银行承兑汇票的承兑人主要为商业银行，由于商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，且报告期内未出现未能支付的情况，其所有权上几乎所有的风险和报酬已经转移，符合终止确认条件。

公司持有的商业承兑汇票的承兑人主要为国内大型财务公司或上市公司，公司2018年度及以前参照同行业可比公司政策将已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票终止确认，同时对期末正常持有的部分计提了相应的坏账准备；2019年开始新金融工具准则全面执行，部分同行业可比公司如木林森在执行新金融工具准则时，对已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票变更为不终止确认，因此，公司严格遵照准则标准，并参考同行业可比公司会计处理，自2019年起不再对已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票终止确认。

”

四、披露报告期内发行人通过票据方式与客户及供应商进行结算的金额及占比，结算方式及其趋势是否与同行业可比公司一致

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（2）应收票据及应收款项融资”中补充披露，具体如下：

“

A、发行人通过票据方式与客户及供应商进行结算情况

a、发行人通过票据方式与客户的结算情况

报告期内，公司通过票据方式与客户进行结算的金额及占比情况如下：

单位：万元

客户结算	2020 年度	2019 年度	2018 年度
票据结算金额	46,654.60	47,266.09	47,191.33
总结算金额	53,740.64	53,495.22	55,110.24
占比	86.81%	88.36%	85.63%

如上表所示，报告期内，公司通过票据方式与客户进行结算的比例分别为 85.63%、88.36%和 86.81%，整体较为平稳，与公司经营规模相匹配。

b、发行人通过票据方式与供应商的结算情况

报告期内，公司通过票据方式与供应商进行结算的金额及占比情况如下：

单位：万元

供应商结算	2020 年度	2019 年度	2018 年度
票据结算金额	30,900.21	34,628.15	35,800.69
总结算金额	34,618.69	38,052.82	40,627.61
占比	89.26%	91.00%	88.12%

如上表所示，报告期内，公司通过票据方式与供应商进行结算的比例分别为 88.12%、91.00%和 89.26%，整体较为平稳，与公司经营规模相匹配。

B、结算方式及其趋势是否与同行业可比公司一致

报告期内，公司与同行业可比公司的票据结算情况如下：

a、2020 年 12 月 31 日/2020 年度

单位：万元

项目	聚飞光电	国星光电	木林森	芯瑞达	瑞丰光电	万润科技	穗晶光电
应收票据(含应 收款项融资)余 额	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	11,992.83
营业收入	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	48,474.98
应收票据占营业 收入比重	-	-	-	-	-	-	24.74%
应付票据余额	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	2,829.15
营业成本	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	37,519.68

应付票据占营业成本比重	-	-	-	-	-	-	7.54%
-------------	---	---	---	---	---	---	-------

注：截至本招股说明书签署日，同行业可比公司尚未披露 2020 年年报，相关数据暂不可获取。

b、2019 年 12 月 31 日/2019 年度

单位：万元

项目	聚飞光电	国星光电	木林森	芯瑞达	瑞丰光电	万润科技	穗晶光电
应收票据(含应收款项融资)余额	57,573.27	131,146.92	174,201.88	15,300.35	10,870.86	18,843.44	9,105.64
营业收入	250,685.65	406,910.47	1,897,268.62	52,264.60	137,186.42	417,977.44	47,420.08
应收票据占营业收入比重	22.97%	32.23%	9.18%	29.27%	7.92%	4.51%	19.20%
应付票据余额	86,805.84	144,311.56	346,401.57	9,474.42	30,074.85	31,781.74	1,800.03
营业成本	180,703.11	319,557.88	1,321,485.72	37,444.85	111,713.95	351,528.10	36,097.58
应付票据占营业成本比重	48.04%	45.16%	26.21%	25.30%	26.92%	9.04%	4.99%

c、2018 年 12 月 31 日/2018 年度

单位：万元

项目	聚飞光电	国星光电	木林森	芯瑞达	瑞丰光电	万润科技	穗晶光电
应收票据(含应收款项融资)余额	38,010.83	124,289.69	164,398.18	14,492.45	19,416.48	6,386.94	5,811.47
营业收入	234,502.43	406,584.06	1,795,185.57	50,702.20	156,200.82	457,702.41	46,215.95
应收票据占营业收入比重	16.21%	30.57%	9.16%	28.58%	12.43%	1.40%	12.57%
应付票据余额	45,630.01	123,708.00	446,530.97	8,339.32	30,403.74	33,021.77	546.55
营业成本	183,234.02	317,025.36	1,328,347.17	36,805.88	125,425.11	393,053.79	36,369.62
应付票据占营业成本比重	24.90%	39.02%	33.62%	22.66%	24.24%	8.40%	1.50%

由上表，2018-2019 年，同行业可比公司亦存在通过票据方式与客户及供应商进行结算的情形。收款方面，公司应收票据(含应收款项融资)占营业收入的比例逐年提高，变动趋势与行业可比公司基本一致；付款方面，公司应付票据占营业成本的比例较低，付款信用良好，整体呈上升趋势，变动趋势与行业可比公司基本一致，综上，公司结算方式及其趋势与同行业可比公司不存在较大差异。

”

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司应收票据明细账和备查簿，了解报告期各期末公司应收商业承兑汇票的具体情况，访谈了公司的财务负责人和销售负责人，了解公司 2020 年 3 月末应收商业承兑汇票余额大幅增长的原因；

2、查阅了公司应收账款明细账及应收账款、应收票据账龄分析表，了解应收票据坏账实际计提情况，访谈了财务负责人，了解应收票据坏账计提方法及计提金额的合理性和准确性；

3、查阅了公司银行对账单，了解报告期各期末公司尚未到期的银行承兑汇票和商业承兑汇票期后兑付情况；访谈了公司的销售负责人及财务负责人，了解银行承兑汇票和商业承兑汇票在资产负债日的终止确认原则和具体情况；

4、查阅了报告期各期公司的收入成本明细表及采购明细表，复核了公司与客户及供应商的票据结算金额及占比，查阅了同行业可比公司票据结算情况和相关财务数据。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司应收商业承兑汇票的主要客户为隆利科技、山本光电、南极光和联创光电等行业内的知名客户；公司 2020 年 3 月末应收商业承兑汇票余额大幅增长的原因系受新冠疫情影响，客户资金临时性紧张，公司为避免发生逾期，接收了客户部分商业承兑汇票，该等票据已正常兑付，公司与客户未发生纠纷情形。

2、报告期内公司存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形，且均按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备；除公司客户厦门市三烁电子科技有限公司所支付的承兑人为宝塔石化集团财务有限公司的商业承兑汇票未能兑付外，公司不存在其他应收票据未能兑现的情形。

3、报告期各期末，公司银行承兑汇票符合终止确认条件；公司商业承兑汇票的承兑人主要为国内大型财务公司或上市公司，公司 2018 年度及以前参照同行业可比公司政策将已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票终止确认，同时对期末正常持有的部分计提了相应的坏账准备；2019 年开始新金融工具准则全面执行

后，公司严格遵照准则标准，并参考同行业可比公司会计处理，自 2019 年起不再对已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票终止确认。

4、公司通过票据方式与客户及供应商进行结算的方式及趋势与同行业可比公司基本一致，不存在较大差异。

12、关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 9,897.18 万元、13,196.77 万元、10,938.76 万元和 14,601.02 万元，其中库存商品账面余额分别为 3,857.11 万元、5,685.77 万元、5,316.11 万元和 4,903.66 万元，发出商品账面余额分别为 2,687.06 万元、3,364.95 万元、2,738.45 万元和 3,799.25 万元。

（2）发行人主要产品为 LED 背光器件和背光灯条模组，属于具有一定通用性的定制化产品，由于行业技术水平及下游客户品质高要求原因，发行人少量产品的亮度、色区、电压等技术指标不满足特定客户需求，可能导致产品形成暂时性积压。

（3）报告期各期末，发行人计提的存货跌价准备分别为 1,036.36 万元、1,718.29 万元、1,837.14 万元和 2,321.37 万元，发行人未披露存货库龄表。

（4）报告期内，发行人存货周转率分别为 3.05、3.15、2.99 和 0.45，低于同行业可比公司平均值的 5.50、5.20、5.13 和 1.00。

请发行人：

（1）披露报告期各期末存货的在手订单覆盖比例情况，各期末库存商品具体构成、有订单支持的库存商品金额及占比，各期末发出商品对应的客户名称及金额，发出商品期后确认收入情况；

（2）披露报告期内发行人产品技术指标不满足特定客户需求形成暂时性积压的具体情况及其金额；

（3）披露存货分类库龄表，结合 2020 年 1-6 月业绩和产品产销率大幅下滑等，分析存货跌价准备计提是否充分；

（4）分析并披露存货周转率低于同行业可比公司平均值的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露报告期各期末存货的在手订单覆盖比例情况，各期末库存商品具体构成、有订单支持的库存商品金额及占比，各期末发出商品对应的客户名称及金额，发出商品期后确认收入情况

（一）报告期各期末存货的在手订单覆盖比例情况

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（4）存货”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司存货的在手订单覆盖比例情况如下：

单位：万元，%			
项目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
存货	9,745.28	10,938.76	13,196.77
在手订单对应成本金额	6,241.44	4,254.89	4,909.73
覆盖比例	64.05	38.90	37.20

注：在手订单对应成本金额按当年主营业务毛利率测算，即在手订单对应成本金额=在手订单金额*（1-当年主营业务毛利率），在手订单金额为不含税金额

公司主要采用以销定产的自主生产模式，即根据销售订单情况制定生产计划并组织生产，无订单覆盖的存货主要为芯片等原材料的安全库存和暂时性积压的库存商品（生产出来满足最近一年实际销售产品技术指标范围的档外产品）。

报告期各期末，公司存货的在手订单覆盖比例情况分别为 37.20%、38.90% 和 64.05%。2020 年末在手订单覆盖比例较高，主要系因疫情影响，下半年复工复产后市场需求旺盛，一方面公司订单明显增加；另一方面行业内临时性产能不足，公司部分暂时性积压的库存商品在本年度实现了销售（2020 年末库存商品账面余额较 2019 年末减少 2,447.57 万元），使得公司存货账面余额有所下降。

2020 年 7 月-11 月各月末，公司存货的在手订单覆盖比例情况如下：

单位：万元，%					
项目	2020. 11. 30	2020. 10. 31	2020. 9. 30	2020. 8. 31	2020. 7. 31
存货	9,535.78	10,452.82	11,095.35	11,402.28	11,373.81

在手订单 对应成本 金额	5,616.48	6,301.40	6,518.96	6,590.40	5,062.93
覆盖比例	58.90	60.28	58.75	57.80	44.51

”

（二）报告期各期末库存商品具体构成、有订单支持的库存商品金额及占比
相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（4）存货”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司库存商品按照产品类型的构成和订单对应情况如下：

单位：万元，%

类别	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	库存金额	有订单对应金额	占比	库存金额	有订单对应金额	占比	库存金额	有订单对应金额	占比
LED 器件	2,586.88	952.27	36.81	5,195.65	854.01	16.43	5,368.76	726.87	13.53
其中：LED 背光器件	2,171.15	865.73	39.87	4,523.52	725.76	16.04	5,095.16	650.33	12.76
LED 闪光灯	79.99	35.26	44.09	53.63	25.28	47.14	9.79	3.60	36.75
LED 指示器件	221.89	8.77	3.95	290.21	44.67	15.39	201.28	40.48	20.11
车用 LED	113.85	42.51	37.34	328.29	58.30	17.76	62.53	32.46	51.92
背光灯条模组	281.66	236.23	83.87	120.47	104.33	86.60	317.02	278.39	87.81
合计	2,868.55	1,188.50	41.43	5,316.11	958.34	18.03	5,685.77	1,005.26	17.68

由上表，报告期各期末，公司库存商品的在手订单覆盖比例情况分别为 17.68%、18.03%和 41.43%，其中：

A、LED 器件的在手订单覆盖比例分别为 13.53%、16.43%和 36.81%，在手订单覆盖比例整体较低，主要系因行业整体技术原因，公司生产的 LED 器件的产品符合率（即本批次产出的档内产品数量/本批次投产数量，下同）约为 80%-90%，剩下的满足最近一年实际销售产品技术指标范围的档外产品需匹配上客户产品性能需求之后才能实现销售，该部分产品暂无订单覆盖。

2020 年末 LED 器件订单覆盖比率有所提升，主要系因疫情影响，下半年复工复产后市场需求旺盛，由于行业临时性产能不足，一方面公司暂时性积压的

库存商品较好的匹配了客户的需求；另一方面公司部分暂时性积压的库存商品在本年度实现了销售，使得公司库存商品的账面价值有所下降。

B、背光灯条模块的在手订单覆盖比例分别为 87.81%、86.60%和 83.87%，背光灯条模块产品定制化特征明显，且无产品符合率的问题，因此在手订单覆盖比例较高。

”

（三）报告期各期末发出商品对应的客户名称及金额，发出商品期后确认收入情况

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（4）存货”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司发出商品对应的前十大客户名称及金额和截至 2021 年 1 月 31 日发出商品确认收入情况如下：

A、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	发出商品金额	期后确认金额	差异
1	深圳市隆利科技股份有限公司	486.04	300.03	186.01
2	深圳市南极光电子科技股份有限公司	372.97	369.59	3.38
3	江西联创致光科技有限公司	313.73	313.73	-
4	深圳市宝明科技股份有限公司	242.97	233.01	9.96
5	深圳市德仓科技有限公司	199.96	191.50	8.47
6	彩迅工业(深圳)有限公司	194.29	183.33	10.97
7	山本光电(龙川)有限公司	180.04	176.68	3.36
8	天马微电子股份有限公司	172.25	165.49	6.76
9	厦门弘汉光电科技有限公司	120.84	120.82	0.03
10	东莞鹏龙光电有限公司	106.64	99.07	7.57
其他客户		829.48	696.19	133.29
合计		3,219.23	2,849.43	369.80

B、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	发出商品金额	期后确认金额	差异
1	深圳市隆利科技股份有限公司	733.90	733.90	-
2	深圳市宝明科技股份有限公司	490.64	490.64	-
3	江西联创致光科技有限公司	303.54	303.54	-
4	彩迅工业(深圳)有限公司	170.74	170.74	-
5	深圳市德仓科技有限公司	103.06	103.06	-
6	深圳市南极光电子科技股份有限公司	101.41	101.41	-
7	广州市溢茂电子科技有限公司	83.73	83.73	-
8	深圳市山本光电股份有限公司	72.00	72.00	-
9	广州市新视通电子有限公司	47.65	47.65	-
10	光明半导体(天津)有限公司	46.49	46.49	-
其他客户		585.30	568.67	16.63
合计		2,738.45	2,721.82	16.63

C、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	发出商品金额	期后确认金额	差异
1	江西联创致光科技有限公司	846.43	846.43	-
2	深圳市隆利科技股份有限公司	339.68	339.68	-
3	深圳市山本光电股份有限公司	317.81	317.81	-
4	深圳市宝明科技股份有限公司	297.31	297.31	-
5	东莞三协精工科技有限公司	264.55	264.55	-
6	深圳市南极光电子科技股份有限公司	154.32	154.32	-
7	深圳市德仓科技有限公司	114.97	114.97	-
8	光明半导体(天津)有限公司	106.53	106.53	-
9	彩迅工业(深圳)有限公司	92.75	92.75	-
10	天马微电子股份有限公司	67.83	67.83	-
其他客户		762.77	748.59	14.18
合计		3,364.95	3,350.77	14.18

由上表，2018-2019 年末公司发出商品前十大客户均全额确认了收入，其他极少量的未确认收入的发出商品主要系少量产品由于质量纠纷，客户不予确认，对于该等发出商品公司已全额计提跌价准备。截至 2021 年 1 月 31 日，2020

年末公司发出商品金额的 88.51%已确认了收入，剩余少部分未确认的系尚未验收对账或系少量质量纠纷客户不予确认。

”

二、披露报告期内发行人产品技术指标不满足特定客户需求形成暂时性积压的具体情况及金额

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（4）存货”中补充披露，具体如下：

“

公司产品技术指标不满足特定客户需求形成暂时性积压的具体情况：公司 LED 器件产品精密度较高，对原材料和生产工艺的要求高。因行业整体技术原因，在实际生产过程中，原材料 LED 芯片的波长、支架的腔体容量和荧光粉颗粒所分布的色坐标均存在一定范围内分布的情况，且生产工艺中固晶、点胶等工序可能在一定范围内偏差，因此公司所生产出的 LED 器件会呈现出色区在一定范围内的分布，这种分布的范围可能大于该批次订单的色区需求范围，即有部分产品无法符合该批次订单需求。

通常情况下，公司生产出来的产品符合率（即本批次产出的档内产品数量/本批次投产数量，下同）约为 80%-90%，剩下的满足最近一年实际销售产品技术指标范围的档外产品需匹配上客户产品性能需求之后才能实现销售。公司产品 and 客户需求匹配案例如下：

东莞勤业光电有限公司
中国东莞市长安镇乌沙社区乌沙大道
电话: 86-755-82787032 传真: 86-755-82787033
邮编: 523270 网址: www.dongyee.com

订单号: 88884225 订单日期: 2020.07.24 交期: 2020.07.30

序号	物料名称	规格	品牌	单位	数量	单价	总价
1	LED灯珠	5050 1W 100mA 1000000000	SG2	PCS	2,400,000	0.000000	2400.00

交货日期: 2020.07.30

交货地点: 东莞市长安镇乌沙社区乌沙大道

交货方式: 自提

交货条件: 月结60天

交货币种: RMB

税率: 增值税13%

订单金额: 2400.00

订单备注: (如有变更, 请及时通知)

A客户需求产品为SG2/SH1/SH2。

采购单
PURCHASE ORDER

供应商: 东莞勤业光电有限公司
客户: 东莞勤业光电有限公司

订单号: 88884225
订单日期: 2020.07.24
交期: 2020.07.30

序号	物料名称	规格	品牌	单位	数量	单价	总价
1	LED灯珠	5050 1W 100mA 1000000000	SH2	PCS	2,400,000	0.000000	2400.00

交货日期: 2020.07.30

交货地点: 东莞市长安镇乌沙社区乌沙大道

交货方式: 自提

交货条件: 月结60天

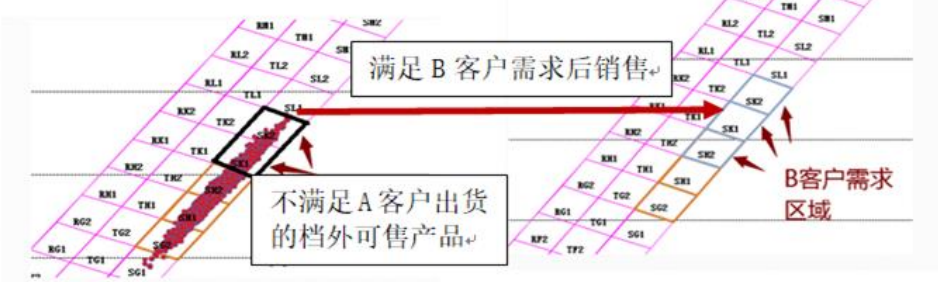
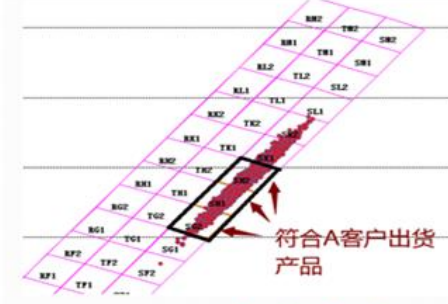
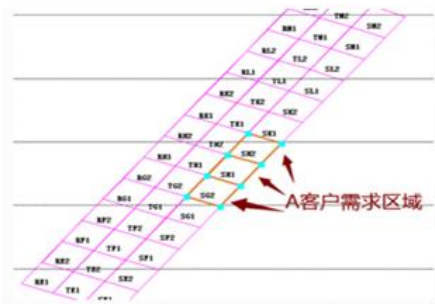
交货币种: RMB

税率: 增值税13%

订单金额: 2400.00

订单备注: (如有变更, 请及时通知)

B客户需求产品为SH2/SK1/SK2。



注: 上图中的散点图为本批次产出品之色区分布情况

公司主要采用“以销定产”的生产模式, 考虑到产品符合率以及良率等因素, 公司在生产过程中会加大原材料投入, 使得同批次的生产量大于订单量。在满足了订单客户的需求后, 不符合本投产批次客户技术指标范围但满足最近一年实际销售产品技术指标范围的档外产品, 即转入库存形成暂时性留存。报告期各期末, 暂时性积压的库存商品金额分别为4,641.89万元、4,341.64万元和1,680.04万元。

”

三、披露存货分类库龄表, 结合2020年1-6月业绩和产品产销率大幅下滑等, 分析存货跌价准备计提是否充分

(一) 披露存货分类库龄表

相关内容已在招股说明书“第八节·十·(一)·2·(4) 存货”中补充披露, 具体如下:

“

报告期各期末，公司存货分类库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元，%

项目		2020 年末				2019 年末				2018 年末			
		账面 余额	占账面 余额比 例	跌价 准备	计提 比例	账面 余额	占账面 余额比 例	跌价 准备	计提 比例	账面 余额	占账面 余额比 例	跌价 准备	计提 比例
原材料	1 年以内	2,342.26	24.03	28.37	1.21	2,133.70	19.51	27.05	1.27	3,471.15	26.30	17.64	0.51
	1-2 年	233.16	2.39	87.56	37.55	85.38	0.78	26.29	30.79	-	-	-	-
	小 计	2,575.42	26.43	115.93	4.50	2,219.11	20.29	53.34	2.40	3,471.15	26.30	17.64	0.51
在产品	1 年以内	975.55	10.01	-	-	599.83	5.48	-	-	651.22	4.93	-	-
	小 计	975.55	10.01	-	-	599.83	5.48	-	-	651.22	4.93	-	-
库存商品	1 年以内	1,766.14	18.12	241.31	13.66	2,416.78	22.09	362.72	15.01	4,405.10	33.38	833.00	18.91
	1-2 年	623.66	6.40	217.59	34.89	2,320.09	21.21	913.89	39.39	905.48	6.86	456.68	50.44
	2-3 年	435.44	4.47	259.47	59.59	402.06	3.68	180.81	44.97	352.92	2.67	231.26	65.53
	3 年以上	43.31	0.44	43.31	100.00	177.19	1.62	177.19	100.00	22.28	0.17	22.28	100.00
	小 计	2,868.55	29.44	761.67	26.55	5,316.11	48.60	1,634.61	30.75	5,685.77	43.08	1,543.22	27.14
发出商品	1 年以内	3,202.60	32.86	65.39	2.04	2,722.96	24.89	133.69	4.91	3,350.02	25.39	142.50	4.25
	1-2 年	2.45	0.03	2.45	100.00	0.57	0.01	0.57	100.00	-	-	-	-
	2-3 年	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3 年以上	14.18	0.15	14.18	100.00	14.93	0.13	14.93	100.00	14.93	0.11	14.93	100.00
	小 计	3,219.23	33.03	82.02	2.55	2,738.45	25.03	149.19	5.45	3,364.95	25.50	157.43	4.68
低值易耗品	1 年以内	89.97	0.92	-	-	62.70	0.57	-	-	23.27	0.18	-	-
	1-2 年	16.57	0.17	-	-	2.16	0.02	-	-	0.19	0.00	-	-
	2-3 年	-	-	-	-	0.19	0.00	-	-	0.17	0.00	-	-

项目		2020 年末				2019 年末				2018 年末			
		账面 余额	占账面 余额比 例	跌价 准备	计提 比例	账面 余额	占账面 余额比 例	跌价 准备	计提 比例	账面 余额	占账面 余额比 例	跌价 准备	计提 比例
	3 年以上	-	-	-	-	0.21	0.00	-	-	0.04	0.00	-	-
	小 计	106.54	1.09	-	-	65.26	0.60	-	-	23.68	0.18	-	-
合计	1 年以内	8,376.52	85.95	335.07	4.00	7,935.99	72.55	523.46	6.60	11,900.76	90.18	993.14	8.35
	1-2 年	875.84	8.99	307.60	35.12	2,408.19	22.02	940.75	39.06	905.67	6.86	456.68	50.42
	2-3 年	435.44	4.47	259.47	59.59	402.25	3.68	180.81	44.95	353.09	2.68	231.26	65.50
	3 年以上	57.49	0.59	57.49	100.00	192.32	1.76	192.12	99.90	37.24	0.28	37.21	99.92
	合 计	9,745.28	100.00	959.62	9.85	10,938.76	100.00	1,837.14	16.79	13,196.77	100.00	1,718.29	13.02

由上表，报告期各期末，公司存货账面余额分别为 13,196.77 万元、10,938.76 万元和 9,745.28 万元，存货跌价准备分别为 1,718.29 万元、1,837.14 万元和 959.62 万元，存货跌价计提比例分别为 13.02%、16.79%和 9.85%，2020 年末计提比例有所下降，原因是因疫情影响，下半年复工复产后市场需求旺盛，但行业临时性产能不足，公司部分暂时性积压的库存商品在本年实现了销售。

”

（二）结合 2020 年 1-6 月业绩和产品产销率大幅下滑等，分析存货跌价准备计提是否充分

1、公司存货跌价准备计提情况

受疫情影响，公司 2020 年 1-6 月经营业绩短期内有所下滑，但随着国内疫情得到有效控制后，公司经营业绩已逐步恢复，2020 年公司营业收入较去年同比增长 2.22%，归属于母公司股东的净利润较去年同比增长 11.13%，经营情况良好。2020 年度，公司的产品整体产销率为 101.18%，产销率超过 100%，即消化了部分库存商品；2020 年末公司库存商品余额为 2,868.55 万元，较 2019 年末下降 2,447.57 万元，产品销售情况和存货管理情况良好。

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，即根据历史售价以及未来市场变化趋势等确定估计售价，并按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定存货的可变现净值。报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 1,718.29 万元、1,837.14 万元和 959.62 万元，存货跌价准备计提充分。

2、同行业可比公司存货跌价准备对比情况

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

单位：%			
公司名称	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
聚飞光电	未披露	15.36	18.23

公司名称	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
国星光电	未披露	5. 50	6. 69
木林森	未披露	12. 91	11. 02
芯瑞达	未披露	4. 17	5. 38
瑞丰光电	未披露	12. 29	12. 14
万润科技	未披露	12. 70	14. 05
同行业平均值	-	10. 49	11. 25
剔除万润科技后同行业平均值	-	10. 05	10. 69
穗晶光电	9. 85	16. 79	13. 02

注 1：由于万润科技营业成本中广告传媒业务占比较高，因此计算存货跌价准备金额占存货余额比例的行业平均值时予以剔除。

注 2：国星光电 2018 年数据存在追溯调整，故本处采用追溯调整后的数据。

注 3：截至本问询函回复出具之日，同行业可比公司尚未披露 2020 年年报，相关数据暂不可获取。

由上表，2018-2019 年末，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均水平。

综上所述，2020 年公司经营情况良好，产销率超过 100%，产品销售情况和存货管理情况良好。与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备的计提比例较高，存货跌价准备计提谨慎，公司存货跌价准备计提充分。

四、分析并披露存货周转率低于同行业可比公司平均值的原因

公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：次			
公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	未披露	7. 45	8. 02
国星光电	未披露	3. 32	3. 50
木林森	未披露	2. 62	3. 78
芯瑞达	未披露	7. 22	6. 01
瑞丰光电	未披露	5. 02	4. 70
万润科技	未披露	15. 89	21. 31
同行业平均值	-	6. 92	7. 89
剔除万润科技后的平均值	-	5. 13	5. 20
穗晶光电	3. 63	2. 99	3. 15

注 1：当期存货周转率计算公式为：存货周转率=（2*当期营业成本）/（期初存货账面余额+期末存货账面余额）。

注 2：由于万润科技营业成本中广告传媒业务占比较高，因此计算存货周转率行业平均值时予以剔除。

注 3：国星光电 2018 年数据存在追溯调整，本处采用追溯调整后的数据。

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（五）·2·与同行业公司的比较”中补充披露，具体如下：

“

2018 年、2019 年，公司存货周转率分别为 3.15 次、2.99 次，与国星光电和木林森较为接近，但整体上低于同行业可比公司平均值，主要原因系：第一，公司以验收对账确认收入，导致期末发出商品余额相对较大；第二，公司尚未上市，整体规模较小，面对竞争激烈的市场环境，公司需维持一定规模的安全库存；第三，公司产品的主要应用领域为手机类产品，技术要求高，产品技术指标不满足订单客户需求形成的暂时性积压使得公司库存商品金额相对较大。

”

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了报告期各期末在手订单明细表、库存商品明细表、发出商品明细表，了解在手订单覆盖情况；访谈了公司的销售负责人和财务负责人，了解无订单覆盖存货的具体情况；

2、查阅了行业研究报告，了解暂时性积压产品的具体情况；访谈了公司研发负责人，了解公司形成暂时性库存的原因；

3、查阅了公司各期末存货分类库龄明细表、业绩情况和公司及同行业可比公司存货跌价准备计提情况；访谈了公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提具体方法；

4、查阅了同行业可比公司相关数据，了解各公司存货周转率情况；访谈了公司财务负责人，了解公司存货周转率低于行业平均值原因。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司库存商品中的在手订单覆盖比例较低，主要暂时性积压库存商品导致；报告期各期末公司发出商品的期后确认收入情况良好。

2、报告期各期末，公司库存商品形成暂时性积压的情况符合行业和公司的实际情况。

3、2020 年公司经营情况良好，产销率超过 100%，产品销售情况和存货管理情况良好。同时与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备的计提比例较高，存货跌价准备计提谨慎，公司存货跌价准备计提充分。

4、2018-2019 年公司存货周转率与国星光电和木林森较为接近，但整体上低于同行业可比公司平均值，主要系收入确认时点、安全库存及库存商品暂时性积压导致。

13、关于固定资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产原值分别为 11,504.00 万元、14,198.36 万元、14,951.52 万元和 14,979.38 万元，发行人未按照本所《审核关注要点》披露机器设备原值与产能或经营规模的匹配性。

（2）截至 2020 年 3 月 31 日，机器设备成新率为 48.46%。

（3）报告期内，发行人 LED 背光器件产能利用率分别为 132.05%、125.50%、109.59%和 95.51%，而产销率分别为 83.37%、91.48%、101.38%和 66.45%。

（4）2019 年发行人机器设备原值增加 654.62 万元，但 2019 年计提折旧金额却同比减少。

请发行人：

（1）按照本所《审核关注要点》，结合同行业可比公司分析并披露机器设备原值与产能、营业收入的匹配性；

（2）披露报告期内机器设备及产能增加情况，结合各主要产品线的机器设备成新率、产能利用率等，分析并披露相关机器设备是否存在减值迹象；

（3）分析并披露报告期内 LED 背光器件产销率不足 100%而产能利用率超 100%的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并核实报告期内机器设备折旧计提金额的准确性。

回复：

一、按照本所《审核关注要点》，结合同行业可比公司分析并披露机器设备原值与产能、营业收入的匹配性

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·3·（1）固定资产”中补充披露，具体如下：

“

A、机器设备原值与产能、营业收入的匹配性

报告期各年度，公司机器设备原值与产能、营业收入的匹配性如下：

项目	2020. 12. 31/ 2020 年度	2019. 12. 31/ 2019 年度	2018. 12. 31/ 2018 年度
机器设备原值（万元）	14,377.39	13,167.96	12,513.34
营业收入（万元）	48,474.98	47,420.08	46,215.95
产能（KK）	4,382.50	4,073.00	3,310.00
机器设备单位产值	3.37	3.60	3.69
机器设备单位产能	0.30	0.31	0.26

注1：机器设备单位产值=营业收入/机器设备原值；

注2：机器设备单位产能=产能/机器设备原值。

由上表，报告期内，公司机器设备规模逐年增长，系随着公司业务规模的扩张而新增机器设备所致。报告期各期，机器设备单位产值、单位产能整体较为稳定，机器设备原值的增加与产能的扩大以及营业收入的增长相匹配。

B、同行业可比公司对比情况

由于同行业可比公司未披露产能或仅披露了部分业务的产能情况，机器设备单位产能不具备可比性，故主要从机器设备原值与营业收入的匹配情况进行分析，具体如下：

公司名称	项目	2020. 12. 31/ /2020 年度	2019. 12. 31/ /2019 年度	2018. 12. 31/ /2018 年度
聚飞光电	机器设备原值（万元）	未披露	84,028.19	79,328.03
	营业收入（万元）	未披露	250,685.65	234,502.43
	机器设备单位产值	-	2.98	2.96
国星光电	机器设备原值（万元）	未披露	307,482.78	274,201.95
	营业收入（万元）	未披露	406,910.47	406,584.06
	机器设备单位产值	-	1.32	1.48
木林森	机器设备原值（万元）	未披露	1,038,657.25	1,302,032.87
	营业收入（万元）	未披露	1,897,268.62	1,795,185.57
	机器设备单位产值	-	1.83	1.38
芯瑞达	机器设备原值（万元）	未披露	7,409.77	7,332.97
	营业收入（万元）	未披露	52,264.60	50,702.20

公司名称	项目	2020. 12. 31 /2020 年度	2019. 12. 31 /2019 年度	2018. 12. 31 /2018 年度
	机器设备单位产值	-	7.05	6.91
瑞丰光电	机器设备原值（万元）	未披露	58,787.43	63,021.48
	营业收入（万元）	未披露	137,186.42	156,200.82
	机器设备单位产值	-	2.33	2.48
万润科技	机器设备原值（万元）	未披露	39,704.31	39,413.48
	营业收入（万元）	未披露	110,131.40	134,511.56
	机器设备单位产值	-	2.77	3.41
同行业可比公司机器设备单位产值平均值		-	3.05	3.10
穗晶光电	机器设备原值（万元）	14,377.39	13,167.96	12,513.34
	营业收入（万元）	48,474.98	47,420.08	46,215.95
	机器设备单位产值	3.37	3.60	3.69

注 1：截至本招股说明书签署日，可比上市公司尚未披露 2020 年年报，相关数据暂不可获取；

注 2：由于万润科技广告传媒业务营业收入占比超过 70%，因此采用 LED 业务相关收入计算机器设备单位产值；

注 3：国星光电 2018 年数据存在追溯调整，故本处 2018 年营业收入和机器设备原值均采用追溯调整后的数据。

公司产品聚焦于智能手机领域，与国星光电、木林森、芯瑞达、瑞丰光电、万润科技产品主要应用领域存在显著差异，且由于不同企业在具体产品类别、占比及自动化水平存在差异，因此机器设备单位产值可比性较差。

从同行业可比公司来看，聚飞光电与公司最具可比性，公司机器设备单位产值与聚飞光电差异也不大。考虑到聚飞光电为上市公司，业务规模及机器设备原值规模较大，上市及上市后历次扩产项目进一步促进聚飞光电机设备规模扩张及更新，整体而言聚飞光电相比于公司机器设备更充足、设备利用率相对较低（据聚飞光电年报披露，2018 年、2019 年其 LED 背光产能利用率分别为 83.31%、82.07%，而同期公司 LED 背光器件产能利用率分别为 135.87%、104.98%），因此公司机器设备单位产值略高于聚飞光电。

”

二、报告期内机器设备及产能增加情况，结合各主要产品线的机器设备成新率、产能利用率等，分析并披露相关机器设备是否存在减值迹象

(一) 报告期内机器设备及产能增加情况

相关内容已在招股说明书“第八节·十·(一)·3·(1) 固定资产”中补充披露，具体如下：

“

②报告期内机器设备及产能增加情况

报告期各期，机器设备及产能增加情况如下：

项目	2020. 12. 31/ 2020 年度	2019. 12. 31/2019 年度	2018. 12. 31/2018 年度
新增核心生产环节主要机器设备数量(台)	65	22	60
新增核心生产环节主要机器设备原值(万元)	1,261.06	583.44	1,288.28
新增辅助性设备原值(万元)	168.83	196.47	633.01
机器设备改造更新(万元)	74.53	52.23	57.37
新增机器设备原值合计(万元)	1,504.42	832.14	1,978.66
新增产能(KK)	309.50	763.00	685.00

注1：核心生产环节主要机器设备包括固晶机、焊线机、分光机、点胶机、编带机、贴片机；辅助性设备包括各类清洗机、导轨、测试仪等，种类及数量较多，单价较低，通用性高，故合并统计；

注2：少量机器设备存在改造更新从而增加原值的情况，由于涉及金额较低，故合并统计。

”

(二) 结合各主要产品线的机器设备成新率、产能利用率等，分析并披露相关机器设备是否存在减值迹象

相关内容已在招股说明书“第八节·十·(一)·3·(1) 固定资产”中补充披露，具体如下：

“

报告期期末，公司各主要产品线的主要机器设备的成新率情况如下：

单位：万元

主要产品线	账面原值	账面净值	成新率
LED 背光器件	9,841.34	4,927.99	50.07%
车用 LED	788.66	466.24	59.12%
LED 闪光灯	557.98	299.44	53.66%
LED 指示器件	679.38	405.32	59.66%
背光灯条模组	2,354.07	844.42	35.87%
合计	14,221.43	6,943.41	48.82%

截至 2020 年末，公司主要生产设备成新率为 48.82%，均处于正常维护和运行状态，未出现因设备老旧而无法运行的情形。近几年新开发产品车用 LED、LED 闪光灯的产线主要设备成新率较低，主要系公司部分主要设备具有通用性，该等新产品线初期研发及投入时，为了减少投入，部分主要设备来源于原有 LED 背光器件产线所致。

报告期各期，公司各主要产品线的产能利用率情况如下：

单位：%

主要产品线	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LED 背光器件	116.12	104.98	135.87
车用 LED	123.82	93.81	122.46
LED 闪光灯	101.87	74.44	69.10
LED 指示器件	47.33	136.26	108.63
背光灯条模组	52.42	50.01	89.32

由上表，

A、报告期内，公司 LED 背光器件、车用 LED 等主要产品线机器设备的产能利用率均处于饱和状态，LED 闪光灯产品线的产能利用率持续提升，并在 2020 年趋于饱和，设备生产效率维持在较高水平；

B、因公司逐步收缩 LED 指示器件业务，2020 年 LED 指示器件产能利用率降低较明显；

C、背光灯条模组产品线产能利用率从 2019 年、2020 年有所下降的原因系报告期内公司负责背光灯条模组业务的人员有所流失，导致短期内公司无法及时跟进客户新项目的进度和需求，相关订单需求量下降，导致对应机器设备实

际生产时间减少以及实际产量下降。随着 2019 年中期以来公司逐步调整优化背光灯条模组事业部人员结构，以及 2020 年下半年以来公司加强对客户的开拓力度，2020 年度公司产能利用率已略有回升，预计未来公司背光灯条模组的收入及产能利用率将逐步提升。

综上所述，公司主要机器设备的综合成新率 48.82%，公司主要生产设备均处于正常维护和运行状态，未出现因设备老旧而无法运行的情形；报告期期末，公司主要产品线（除背光灯条模组、LED 指示器件外）的产能利用率处于较高水平，即维持超负荷运行状态，因此相关机器设备不存在减值迹象。

出于谨慎考虑，鉴于公司拟逐步收缩 LED 指示器件的业务规模，公司已对截至 2020 年 12 月 31 日 LED 指示器件生产线的相关的固定资产进行了减值测试，共计提减值准备 34.82 万元。

”

三、分析并披露报告期内 LED 背光器件产销率不足 100%而产能利用率超 100%的原因。

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（一）主要产品的产能、产量、销量情况”中补充披露：

“

报告期各期，公司 LED 背光器件产能利用率及产销率情况如下：

单位：%			
项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产能利用率	116.12	104.98	135.87
产销率	101.04	105.83	84.49

1、产能利用率超过 100%的原因

公司产能利用率系由实际产量除以标准产能计算所得，其中标准产能按照相关产品生产工序对应机器设备的额定单位产能产出量，按照机器设备每天工作 16 个小时（两个班）、每个月工作 26 天、一年工作 12 个月计算得出的。报告期内，公司 LED 背光器件下游需求旺盛，订单饱和，公司机器设备一直处于

超负荷运行，除检验维修以及淡季订单不饱和外，公司的 LED 背光器件机器设备每天的机器设备工作时间为 24 小时（人停机不停），每个月工作时间约为 30 天，因此实际产量大于标准产能，从而出现产能利用率超过 100%的情况。

2、产销率不足 100%的原因

公司 LED 器件产品精密度较高，对原材料和生产工艺的要求高。因行业整体技术原因，在实际生产过程中，原材料 LED 芯片的波长、支架的腔体容量和荧光粉颗粒所分布的色坐标均存在一定范围内分布的情况，同时生产工艺中固晶、点胶等工序可能存在小范围内的偏差，因此，公司所生产出的 LED 器件会在色区上呈现一定范围内的分布，这种分布的范围可能大于该批次订单的色区需求范围，即有部分产品无法符合该批次订单需求。

通常情况下，公司生产出来的产品符合率（即本批次产出的档内产品数量/本批次投产数量）约为 80%-90%，剩下的满足最近一年实际销售产品技术指标范围的档外产品需匹配上客户产品性能需求之后才能实现销售。

公司主要采用“以销定产”的生产模式，考虑到产品符合率以及良率等因素，公司在生产过程中会加大原材料投入，使得同批次的生产量大于订单量。在满足了订单客户的需求后，不符合本投产批次客户技术指标范围但满足最近一年实际销售产品技术指标范围的档外产品，即转入库存形成暂时性留存，若当年末暂时性库存相较上年末有增长，公司的产销率就会出现不足 100%的情况。

报告期内，随着公司不断改进生产工艺、提高原材料选择品质，LED 器件产品符合率不断提升，同时公司积极寻找潜在客户销售暂时性库存，2019 年、2020 年 LED 背光器件产销率均超过 100%。

”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并核实报告期内机器设备折旧计提金额的准确性

保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

1、查阅了公司报告期内固定资产明细表、同行业可比公司的固定资产数

据，了解公司与同行业可比公司的机器设备单位产值的对比情况；访谈公司财务负责人和生产管理负责人，了解公司报告期内设备和产能增长情况；

2、查阅了公司新增设备清单，了解公司新增设备和产能情况，查阅了固定资产折旧明细表，了解公司主要产品线机器设备的成新率情况；访谈公司财务负责人和生产管理负责人，了解公司机器设备的使用情况和产能利用率情况；

3、查阅了公司产能、产量和销量明细表，复核了公司产能利用率和产销率情况；访谈了公司财务负责人和生产管理负责人，了解公司生产模式和产品特性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司机器设备原值与公司营业收入具有良好的匹配性，公司机器设备单位产值与行业平均水平相当，不存在显著差异，符合行业特征。

2、公司主要生产设备均处于正常维护和运行状态，未出现因设备老旧而无法运行的情形；报告期期末，公司主要产品线（除背光灯条模组、LED 指示器件外）的产能利用率处于较高水平，即维持超负荷运行状态，因此相关机器设备不存在减值迹象。出于谨慎考虑，鉴于公司拟逐步收缩 LED 指示器件的业务规模，公司已对截至 2020 年 12 月 31 日 LED 指示器件生产线的相关的固定资产进行了减值测试，共计提减值准备 34.82 万元。

3、公司报告期内 LED 背光器件产销率不足 100%而产能利用率超 100%符合公司的实际情况，具有合理性。

4、报告期内，公司机器设备折旧计提金额如下：

单位：万元			
项目	2020 年度/ 2020.12.31	2019 年度/ 2019.12.31	2018 年度/ 2018.12.31
机器设备原值	14,377.39	13,167.96	12,513.34
当期计提折旧	1,104.28	1,168.49	1,288.25
当期减少折旧（处置或报废）	275.29	168.65	-
累计折旧	7,352.73	6,523.74	5,523.90

报告期内，随着公司持续购置新机器设备，公司机器设备原值逐年增加，但当期计提折旧金额逐年下降，主要原因是部分机器设备已计提完折旧但仍在使

用，报告期各期末公司已计提完折旧且仍在使用的机器设备原值分别为 2,876.51 万元、4,070.72 万元、4,636.83 万元。

经核对固定资产明细表、测算机器设备折旧计提金额，公司机器设备折旧计提金额准确。

14、关于人均产值

申报材料显示，2017-2019 年末，发行人员工数量分别为 525 人、630 人和 602 人，发行人主营业务收入分别为 34,739.14 万元、45,819.00 万元和 47,225.90，据此计算人均年产值分别为 66.17 万元、72.73 万元和 78.45 万元。

请发行人披露人均年产值逐年增长的原因，分析发行人的人均年产值与同行业可比公司是否存在较大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露人均年产值逐年增长的原因

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（五）人均产值情况”中补充披露，具体如下：

“

报告期各期，公司主营业务收入、员工数量、人均年产值情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入（万元）	48,184.81	47,225.90	45,819.00
平均员工数量（人）	623	625	620
人均年产值（万元/人）	77.34	75.56	73.90
变动比率	2.36%	2.25%	2.75%

注：平均员工人数为各期月末员工人数的平均值。

2018-2020 年，公司人均年产值较为稳定，保持小幅增长的趋势，主要原因是公司逐步增加了自动化生产设备，生产自动化水平提升，生产效率有所提高。2018-2020 年，公司新增主要的自动化生产设备情况如下：

项目	数量（台）	入账时间	固定资产原值（万元）
全自动打标排片机	2	2018 年 5-7 月	23.45
全自动离心沉淀机	5	2018 年 1 月-2019 年 8 月	61.90
全自动滚轮剥料机	1	2020 年 11 月	2.30

半自动滚轮剥料机	1	2018 年 2 月	3.15
横向半自动剥料机	8	2018 年 5 月-2020 年 11 月	23.94
防呆自动测试仪	40	2018 年 8 月-2019 年 12 月	64.83
合计	57	-	179.56

”

二、分析发行人的人均年产值与同行业可比公司是否存在较大差异

2018-2019 年，发行人人均产值与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
聚飞光电	未披露	97.31	98.77
国星光电	未披露	83.62	80.37
木林森	未披露	86.10	64.25
芯瑞达	未披露	96.39	87.01
瑞丰光电	未披露	58.02	59.89
万润科技	未披露	224.70	200.31
行业平均	-	107.69	98.43
剔除万润科技后的行业平均	-	84.29	78.06
穗晶光电	77.34	75.56	73.90

注 1：同行业可比公司人均产值来源于公开披露信息，按照主营业务收入/期末员工总人数计算。截至本问询函回复出具之日，同行业可比公司未披露 2020 年年报，相关数据不可获取。

注 2：万润科技因广告传媒业务收入占比较高（2019 年达到 72.43%），LED 业务占比相对较低，其人均产值与同行业公司存在较大差异，故剔除计算。

对比可知，2018-2019 年，发行人年均产值变动趋势与同行业可比公司变动趋势一致；2018-2019 年，发行人年人均产值高于瑞丰光电，部分年份高于木林森，低于聚飞光电、国星光电、芯瑞达，在行业内处于中间水平。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得了发行人主营业务收入明细表、各月末员工统计数据，分析计算了报告期内发行人年均产值；

2、查阅了同行业可比上市公司公开披露信息，分析计算了同行业可比上市公司人均产值，并与发行人对比分析。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人年人均产值与同行业可比公司平均水平不存在较大差异，报告期内年均产值变动趋势与同行业可比公司变动趋势一致。

15、关于 LED 闪光灯、车用 LED 和 LED 指示器件业务

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人 LED 闪光灯收入分别为 44.94 万元、53.81 万元、199.57 万元和 85.46 万元，毛利率分别为-33.94%、7.3%、4.59%和-4.53%；报告期内，LED 闪光灯产销率分别为 71%、80.95%、65.82%和 45.74%，2019 年产能为 15KK，本次拟募集资金投资“LED 闪光灯扩产项目”，新增产能 96KK。

（2）报告期内，发行人车用 LED 收入分别为 152.07 万元、462.68 万元、906.86 万元和 171.65 万元，毛利率分别为 8.66%、4.97%、8.39%和-2.54%；报告期内，车用 LED 产销率分别为 92.89%、78.19%、67.53%和 72.28%，2019 年产能为 10KK，发行人本次拟募集资金投资“车用 LED 扩产项目”，新增车用 LED 年产能 180KK。

（3）报告期内，发行人 LED 指示器件收入分别为 0、161.74 万元、624.67 万元和 65.86 万元，毛利率分别为 0、-85.88%、-51.30%和-5.85%；报告期内，LED 指示器件产销率分别为 0、43.76%、76.26%和 86.6%。由于 LED 指示器类产品质量要求、技术含量和进入门槛均相对较低，产品盈利能力相对较弱，未来公司拟逐步收缩 LED 指示器件的业务规模。

请发行人：

（1）分析并披露报告期内 LED 闪光灯、车用 LED 收入增长缓慢、毛利率及产销率较低的原因，发行人如何消化未来募投项目的新增产能；

（2）分析并披露 LED 指示器件 2019 年收入大幅增长的原因，在发行人未来拟收缩 LED 指示器件的业务规模的情况下，该业务的相关固定资产减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、分析并披露报告期内 LED 闪光灯、车用 LED 收入增长缓慢、毛利率及产销率较低的原因，发行人如何消化未来募投项目的新增产能

（一）分析并披露报告期内 LED 闪光灯、车用 LED 收入增长缓慢、毛利率及产销率较低的原因

目前 LED 背光器件及其下游应用的背光灯条模组产品仍是公司营业收入的主要来源，报告期内该等产品占收入的比例合计均在 90%以上。

为进一步丰富产品品类、寻求新的利润增长点，2017 年公司结合行业发展方向、公司现状等情况，在原有 LED 背光器件的基础上，开始向 LED 闪光灯、车用 LED 等 LED 器件领域进行横向扩展。经过几年的培育，目前车用 LED、LED 闪光灯在内的产品已基本成熟，并获得了下游客户的广泛认可。

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（四）·3、主营业务毛利率情况分析”中补充披露。

“

A、LED 闪光灯的收入增长缓慢、毛利率较低的原因

报告期内，公司 LED 闪光灯的相关收入、毛利率情况如下：

单位：万元			
项目	收入	收入同比增长率	毛利率
2020 年度	861.35	331.60%	8.90%
2019 年度	199.57	270.88%	4.59%
2018 年度	53.81	19.74%	7.30%

a、关于收入增长缓慢的原因。公司 2017 年度开始涉足 LED 闪光灯领域，2018 年度、2019 年度、2020 年度，收入同比增长率分别为 19.74%、270.88%和 331.60%，增速较快，但收入绝对额仍相对较低，原因主要系 LED 闪光灯主要应用于智能手机领域，其最终客户对产品品质和可靠性要求高，LED 闪光灯进入手机厂商供应链及其合格供应商名录的客户开拓及验证周期较长（一般为 2-3 年），公司前期主要处于小批量试样并逐步获得客户认可的阶段。截至目前，公司 LED 闪光灯产品已基本成熟，并已进入深圳市中诺通讯有限公司、华勤通讯技术有限公司、深圳天珑移动技术股份有限公司等下游客户及三星、华为、

OPPO、荣耀、传音等终端客户的供应链体系，随着募投项目实施实现产能的扩充，预计未来公司 LED 闪光灯的收入将实现快速增长。

b、关于毛利率较低的原因。报告期内，公司 LED 闪光灯毛利率较低，主要系公司目前 LED 闪光灯的规模仍相对较低，规模效益尚未体现，随着公司 LED 闪光灯的收入规模的进一步增长，预计未来毛利率将进一步提升。

B、车用 LED 的收入增长缓慢、毛利率较低的原因

报告期内，公司车用 LED 的相关收入、毛利率情况如下：

单位：万元			
项目	收入	收入同比增长率	毛利率
2020 年度	1,458.32	60.81%	2.41%
2019 年度	906.86	96.00%	8.39%
2018 年度	462.68	204.25%	4.97%

a、关于收入增长缓慢的原因。公司 2017 年度开始涉足车用 LED 领域，报告期内公司的车用 LED 销售主要系汽车后装市场，以及向车用 LED 前装市场的小批量试样，报告期内收入分别为 462.68 万元、906.86 万元和 1,458.32 万元，2018 年度、2019 年度、2020 年度收入同比增长率分别为 204.25%、96.00% 和 60.81%，增速较快，但收入绝对额仍相对较低，其主要原因系：

一方面车用 LED 主要应用于汽车领域，其最终客户对产品品质和可靠性要求高，公司车用 LED 进入汽车厂商供应链及其合格供应商名录的客户开拓及验证周期较长（一般为 3-5 年）；

另一方面受制于车用 LED 目前的产能瓶颈（2019 年公司车用 LED 产能为 10.00KK，当年销量已达到 7.80KK，2020 年公司车用 LED 产能为 12.50KK，2020 年度销量已达到 13.20KK），公司车用 LED 本身存在收入上限。

经过近几年的研发及反复小规模送样检测，截至目前公司车用 LED 的产品已基本成熟，已在后装市场获得了广泛认可，并在前装市场上初步获得包括五菱、长安、吉利、江淮、宝骏、华菱等汽车厂商及其供应链的认可，进入其合格供应商名录，具体车型及应用场景如下：

汽车厂商	合作车型	产品应用场景
------	------	--------

吉利汽车	平台化车型（多款車型通用）	方向盘开关
	平台化车型（多款車型通用）	刹车灯
	缤越	尾灯
	平台化车型（多款車型通用）	顶灯
长城汽车	欧拉	大灯调节开关
	皮卡（多款車型通用）	安全卡扣灯
	旧欧拉	排档锁开关
	M2（车企内部代号）	日行灯
长安汽车	平台化车型（多款車型通用）	空调控制面板
	CS35PLUS	高刹灯
	逸动 PLUS	后雾灯
	悦翔	雾灯
	S201（车企内部代号）	尾灯
上汽通用五菱	300S（车企内部代号）	大灯调节开关
	五菱宝骏 310/五菱宝骏 730	方向盘开关
	平台化车型（多款車型通用）	仪表指示
	CN210S（车企内部代码）	高刹/尾灯/转向灯
	五菱宝骏 310	日行/尾灯
江淮汽车	S3（车企内部代号）	转向灯
宝骏汽车	E300（车企内部代号）	高刹/日行/转向灯
奇瑞	奇瑞捷途	主驾驶门按键/多媒体按键
北汽新能源	EX260	牌照灯
比亚迪	元	开关背光
	秦/宋	牌照灯
	秦/宋	门灯

随着募投项目实施实现产能的扩充，公司将加强与汽车厂商及其供应链的合作，若相关车型实现量产，公司车用 LED 销售收入将快速增长。

b、关于毛利率较低的原因。报告期内，公司车用 LED 的毛利率较低，主要系公司目前车用 LED 的规模仍相对较低，且目前车用 LED 收入仍主要以后装市场为主，利润空间均较小；而从公司车用 LED 的前装市场来看，公司目前的产品仍处于反复验证阶段，规模效益尚未体现，随着募投项目实施实现产能的扩充，相关车型量产，预计未来公司车用 LED 的毛利率将大幅提升。

C、关于 LED 闪光灯、车用 LED 产销率的情况说明

公司收到本次审核问询后，对 LED 闪光灯、车用 LED 的产销率情况进行了复核，并查阅了 LED 闪光灯、车用 LED 的库存情况，经审慎复核：由于报告期 LED 闪光灯、车用 LED 存在返修情况，相关返修入库订单计入了产量计算，导致了 2018 年、2019 年产量的重复计算，因此本次报送申请文件中 LED 闪光灯、车用 LED 的产量数据存在误差。本次数据修订前后，报告期各期公司 LED 闪光灯、车用 LED 的产销量数据情况如下：

产品名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LED 闪光灯	产量 (KK) 更正前	-	11.88	1.89
	产量 (KK) 更正后	30.56	11.17	1.73
	销量 (KK)	28.16	7.82	1.53
	产销率 (%) 更正前	-	65.82	80.95
	产销率 (%) 更正后	92.14	70.03	88.57
车用 LED	产量 (KK) 更正前	-	11.55	9.95
	产量 (KK) 更正后	15.48	9.38	9.18
	销量 (KK)	13.20	7.80	7.78
	产销率 (%) 更正前	-	67.53	78.19
	产销率 (%) 更正后	85.28	83.15	84.71

报告期内，公司 LED 闪光灯处于快速发展期，报告期内产量、销量快速增长，各期产销率分别为 88.57%、70.03%和 92.14%，截至 2020 年 12 月 31 日公司 LED 闪光灯的库存商品仅为 3.44KK（另有发出商品 2.12KK），库存商品金额仅为 79.99 万元，相较 2020 年度公司 LED 闪光灯业务 861.35 万元的营业收入处于正常库存水平。

报告期各期公司车用 LED 的产销率分别为 84.71%、83.15%和 85.28%，产销率略低，主要系报告期前期公司为了保证送样检测进度进行了部分备货，但截至 2020 年 12 月 31 日公司车用 LED 的库存商品仅为 2.74KK（另有发出商品 1.20KK），库存商品金额仅为 113.85 万元，相较 2020 年度公司车用 LED 业务 1,458.32 万元的营业收入处于正常库存水平。

”

（二）发行人如何消化 LED 闪光灯及车用 LED 扩产项目未来募投项目的新增产能

报告期内，公司已基本完成车用 LED、LED 闪光灯的研发，并开始逐步实现收入，收入整体呈快速增长趋势。

1、LED 闪光灯方面

LED 闪光灯主要应用于手机市场。根据 IDC 统计数据显示，2020 年全球智能手机出货总量达到了 12.92 亿部，其中中国智能手机出货量为 3.26 亿部，占据 25.21% 的全球市场份额。

在 LED 闪光灯未来募投项目新增产能消化方面，主要是借助公司 LED 背光器件在智能手机应用领域积累的客户资源优势（产品最终应用于华为、小米、OPPO、vivo、三星、LG 等知名品牌的智能手机）及在现有客户及其供应链积累的良好口碑，扩充产品品种，鉴于公司 LED 闪光灯已逐步获得客户认可，若本项目实施后公司产能得到提升，公司“LED 闪光灯扩产项目”新增产能的消化具有可行性。

2、车用 LED 方面

车用 LED 主要应用于汽车市场。据《汽车产业中长期发展规划》指出，中国汽车产量在 2020 年将达到 3,000 万辆左右，2025 年将达到 3,500 万辆左右，未来 15 年中国汽车的千人保有量将超过 300 辆，届时汽车将年产 4,200 万辆。尽管受宏观经济影响，2018 年、2019 年我国汽车销量增长有所下滑，但车灯市场潜力依然巨大。根据高工产业研究院（GGII）报告，按 2020 年 LED 渗透率 40% 计算，LED 汽车照明的前装市场规模接近 425 亿元。汽车行业庞大且稳定的市场为本项目的顺利实施提供了充分的市场基础。

在车用 LED 未来募投项目新增产能消化方面，经过近几年的研发及反复小规模送样检测，公司已初步获得包括五菱、长安、吉利、江淮、宝骏、华菱等汽车厂商及其供应链的认可，进入其合格供应商名录。但受制于场地及公司车用 LED 产能瓶颈，公司无法持续承接客户的大额订单，若本项目实施后公司产能得到提升，公司将加强与汽车厂商及其供应链的合作，若相关车型实现量产，公司车用 LED 销售收入将快速增长，车用 LED 新增产能的消化具有可行性。

二、分析并披露 LED 指示器件 2019 年收入大幅增长的原因，在发行人未来拟收缩 LED 指示器件的业务规模的情况下，该业务的相关固定资产减值准备计提是否充分

（一）分析并披露 LED 指示器件 2019 年收入大幅增长的原因

2018 年至 2020 年，公司 LED 指示器件的收入分别为 161.74 万元、624.67 万元和 299.26 万元，毛利率分别为-85.88%、-51.30%和-24.11%。由于 LED 指示器类产品质量要求、技术含量和进入门槛均相对较低，产品盈利能力相对较弱，2020 年开始公司已逐步收缩 LED 指示器件的业务规模。

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·2、主营业务收入构成分析”中补充披露，具体如下：

“

2019 年公司 LED 指示器件的收入为 624.67 万元，相较 2018 年度大幅增长，主要原因系：公司的 LED 指示器件 2018 年 3 月才开始面向市场销售，2018 年度销售基数低；同时 2018 年主要是向市场进行小规模送样检测，随着市场开拓的增强，以及公司与客户合作深入，相关项目产品进入量产阶段，2019 年度 LED 指示器件的收入大幅增长。

”

（二）在发行人未来拟收缩 LED 指示器件的业务规模的情况下，该业务的相关固定资产减值准备计提是否充分

截至 2020 年 12 月 31 日，公司 LED 指示器件生产线涉及的主要机器设备的相关情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	数量(台)	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	能用做其他产品生产情况	其他情况说明
1	焊线机	3	80.04	76.04	-	4.00	可直接用作生产 LED 背光器件、车用 LED、LED 闪光灯	已折旧完毕，且预计可回收价格高于净残值。除用作本产线外，已根据其他产品生产排单情况用于补充生产其他产品
2	模压机	2	103.46	35.32	34.73	33.41	-	已根据市场询价计提减值准备
3	切割机	1	66.39	26.92	-	39.46	可直接用作生产 LED 背光器件、车用 LED、LED 闪光灯	除用作本产线外，已根据其他产品生产排单情况用于补充生产其他产品
4	分光机	5	299.07	83.87	-	215.20	可直接用作生产 LED 背光器件	除用作本产线外，已根据 LED 背光器件生产排单情况用于补充生产
5	编带机	3	49.43	17.20	-	32.23	可直接用作生产 LED 背光器件	除用作本产线外，已根据 LED 背光器件生产排单情况用于补充生产
合计			598.39	239.35	34.73	324.30	-	-

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·2、主营业务收入构成分析”中补充披露，具体如下：

“

公司 LED 指示器件生产线涉及的主要机器设备包括焊线机、模压机、切割机、分光机、编带机等，鉴于公司拟逐步收缩 LED 指示器件的业务规模，公司已对截至 2020 年 12 月 31 日 LED 指示器件生产线的相关的固定资产进行了减值测试，共计提减值准备 34.82 万元，公司 LED 指示器件业务相关的固定资产减值准备计提充分。

”

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司的营业收入明细账、审计报告、行业研究报告等资料，访谈公司管理人员了解了相关情况；

2、查阅了公司的固定资产明细账、审计报告，访谈公司相关人员了解了相关情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内 LED 闪光灯、车用 LED 收入增长缓慢、毛利率及产销率较低的原因真实、合理；发行人未来募投项目“LED 闪光灯及车用 LED 扩产项目”新增产能的消化具有可行性。

2、公司 LED 指示器件 2019 年收入大幅增长的原因真实、合理；在发行人未来拟收缩 LED 指示器件的业务规模的情况下，该业务的相关固定资产减值准备计提充分。

16、其他业务收入

申报材料显示，发行人报告期内其他业务收入分别为 254.03 万元、396.95 万元、194.18 万元和 0.28 万元，主要为废品收入和原材料销售收入。

请发行人披露其他业务收入的主要构成，分析废品收入与产品产量、良率等之间的匹配关系，原材料销售的具体内容与原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、公司其他业务收入的具体构成

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·1、营业收入结构分析”中补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司的其他业务收入分别为 396.95 万元、194.18 万元和 290.17 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.86%、0.41%和 0.60%，收入金额及占比均较低。公司的其他业务收入的具体构成如下：

项目	单位：万元，%					
	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	0.73	0.25	21.79	11.22	171.89	43.30
废品	247.14	85.17	171.33	88.23	223.96	56.42
其他	42.30	14.58	1.06	0.55	1.10	0.28
合计	290.17	100.00	194.18	100.00	396.95	100.00

由上表，公司其他业务收入主要由原材料和废品销售收入构成。

”

二、分析废品收入与产品产量、良率等之间的匹配关系

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·1、营业收入结构分析”中补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司废品收入与产品产量和良率的匹配关系如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
废品收入（万元）	247.14	171.33	223.96
产量（注 1）（KK）	4,979.93	4,289.22	4,445.72
良品率（注 2）	98.66%	98.88%	98.40%
废品收入/ 产量（万元/KK）	0.05	0.04	0.05

注 1：由于背光灯条模组相关产品无废品收入，因此产量剔除背光灯条模组产量；

注 2：良品率=良品产出数量/投产量，良品包括符合投产订单需求的产品和不符合投产订单需求但符合其他客户订单需求的产品。

公司废品收入主要来源于废支架销售收入（支架的主要原材料为银和铜），其主要受废品处置量、贵金属市场价格和废品集中处置时间等因素的影响，因此报告期内之间存在一定的波动，与产品产量和良率不存在直接的线性关系。

”

三、原材料销售的具体内容与原因

报告期内，公司原材料销售金额分别为 171.89 万元、21.79 万元、0.73 万元，整体金额较小。公司原材料销售的具体内容如下：

单位：万元

原材料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
LED 芯片	-	-	2.08	9.53%	119.10	69.28%
支架	-	-	-	-	8.10	4.71%
键合金丝	-	-	-	-	5.57	3.24%
PCB 板	-	-	12.51	57.41%	-	-
其他	0.73	100.00%	7.21	33.06%	39.12	22.76%
合计	0.73	100.00%	21.79	100.00%	171.89	100.00%

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·1、营业收入结构分析”中补充披露，具体如下：

“

公司对外销售的主要原材料为 LED 芯片，销售原因主要系公司预计该等原材料在未来 1 年内无使用计划，为了避免原材料闲置，公司将上述原材料对外销售，提升资产效率。

”

四、保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了其他业务收入明细表、产品产量明细和良品率统计表；

2、访谈公司的财务负责人和生产管理负责人，了解公司其他业务收入的构成情况、废品（含废料）的收入和产量与良率的匹配关系、销售原材料的具体构成和销售原因。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司废品收入主要来源于废支架销售收入（支架的主要原材料为银和铜），其主要受废品处置量、贵金属市场价格和废品集中处置时间等因素的影响，因此报告期内之间存在一定的波动，与产品产量和良率不存在直接的线性关系。

17、关于员工持股平台

申报材料显示，发行人员工持股平台凯华互联的部分合伙人如董事、副总经理林英辉的配偶林宏美（持有份额 12.81%）、实际控制人之一郑泽伟的配偶周嘉莉（持有份额 12.34%）等并非发行人员工。

请发行人披露林宏美、周嘉莉等非发行人员工持有凯华互联份额的原因、锁定期安排，是否存在规避股份锁定期安排的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、林宏美、周嘉莉等非发行人员工持有凯华互联份额的原因

凯华互联设立于 2014 年 11 月，并于 2015 年 1 月向发行人增资成为发行人股东。凯华互联为公司的持股平台，其合伙人主要为公司员工。截至 2020 年 12 月 31 日，凯华互联合伙人出资情况如下：

序号	合伙人名称	出资额 (万元)	出资比例 (%)	出资方式	合伙人类型	在公司任职情况
1	郑汉武	310.00	48.99	货币出资	普通合伙人	董事长、总经理
2	林宏美	82.00	12.96	货币出资	有限合伙人	其配偶林英辉任公司董事、副总经理
3	周嘉莉	79.00	12.48	货币出资	有限合伙人	其配偶郑泽伟曾任公司董事
4	林敦荣	48.00	7.59	货币出资	有限合伙人	曾任公司董事
5	林英辉	20.00	3.16	货币出资	有限合伙人	董事、副总经理
6	陈潮深	15.00	2.37	货币出资	有限合伙人	监事、高级工程师
7	崔凯	2.77	0.44	货币出资	有限合伙人	董事会秘书、法务总监
8	李兰云	10.00	1.58	货币出资	有限合伙人	业务经理
9	黄植林	10.00	1.58	货币出资	有限合伙人	FAE 高级工程师
10	尹会芬	10.00	1.58	货币出资	有限合伙人	业务经理
11	张三土	10.00	1.58	货币出资	有限合伙人	董事、FAE 高级工程师
12	庄儒洲	10.00	1.58	货币出资	有限合伙人	监事会主席、出纳
13	唐勇	10.00	1.58	货币出资	有限合伙人	监事、研发总监
14	刘敏	6.00	0.95	货币出资	有限合伙人	客服经理

序号	合伙人名称	出资额 (万元)	出资比例 (%)	出资方式	合伙人类型	在公司任职情况
15	喻旭	5.00	0.79	货币出资	有限合伙人	生产经理
16	邱亿贤	5.00	0.79	货币出资	有限合伙人	业务经理
合计		632.77	100.00	-	-	-

林宏美、周嘉莉等非发行人员工持有凯华互联份额的原因相关内容已在招股说明书“第五节·七·（二）4、凯华互联”中补充披露，具体如下：

“

截至2020年12月31日，凯华互联中持有份额的非发行人员工包括：林宏美、周嘉莉和林敦荣共计3名。其中，林宏美为发行人董事、副总经理林英辉的配偶，周嘉莉为发行人实际控制人、原董事郑泽伟的配偶，林敦荣为发行人发起人、原董事。

凯华互联2015年1月向发行人增资成为发行人股东时，林英辉、郑泽伟、林敦荣均为时任的公司董事，且均为发起人股东，经各方协商同意，确认了林英辉、郑泽伟、林敦荣认缴凯华互联的出资份额。其中林宏美作为林英辉的配偶、周嘉莉作为郑泽伟的配偶持有凯华互联的份额，主要是林英辉夫妇、郑泽伟夫妇基于夫妻共同财产的分配进行的内部调整。

”

二、林宏美、周嘉莉锁定期安排、是否存在规避股份锁定期安排的情形

（一）凯华互联关于本次发行前股份流通限制及自愿锁定的承诺

截至本问询函回复出具日，凯华互联已出具关于本次发行前股份流通限制的承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起36个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接和间接持有的公司首次公开发行前的股份，也不提议由公司回购该部分股份。

2、本企业持有的公司股票在上述锁定期满后2年内减持的，减持价格不低于发行价。公司股票上市后6个月内，如公司股票连续20个交易日的收盘价均

低于发行价，或者上市后 6 个月期末的收盘价低于发行价，本企业直接或间接持有的公司股票的锁定期将自动延长 6 个月。

上述发行价指公司首次公开发行股票并上市的发行价格，若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本、增发新股或配股等除权、除息事项的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理。

3、如本企业未履行上述承诺，转让股份所获得的收益归公司所有；如因未履行上述承诺事项给公司或者其他投资者造成实际损失的，本企业将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。

4、本企业将遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定，同时根据孰高孰长原则确定持股锁定期限；上述法律法规及政策规定未来发生变化的，本企业承诺将严格按照变化后的要求确定股份锁定期限。”

（二）林宏美、周嘉莉等非发行人员工持有凯华互联份额的锁定期安排

除凯华互联出具的关于本次发行前股份流通限制及自愿锁定的承诺外，林宏美、周嘉莉和林敦荣还分别出具了关于本次发行前股份流通限制及自愿锁定的承诺。

1、林敦荣

林敦荣已出具了关于本次发行前股份流通限制的承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让本人直接或间接持有的公司首次公开发行前的股份，也不由公司回购该部分股份。

2、如本人未履行上述承诺，转让股份所获得的收益归公司所有；如因未履行上述承诺事项给公司或者其他投资者造成实际损失的，本人将向公司或其他投资者依法承担赔偿责任。

3、本人将遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高

级管理人员减持股份实施细则》等相关规定，同时根据孰高孰长原则确定持股锁定期限；上述法律法规及政策规定未来发生变化的，本人承诺将严格按照变化后的要求确定股份锁定期限。”

2、周嘉莉

周嘉莉已比照郑泽伟出具关于本次发行前股份流通限制的承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人通过凯华互联网间接持有的公司首次公开发行前的股份，也不提议由公司回购该部分股份。

2、本人持有的公司股票在上述锁定期满后 2 年内减持的，减持价格不低于发行价。公司股票上市后 6 个月内，如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末的收盘价低于发行价，本人直接或间接持有的公司股票的锁定期将自动延长 6 个月。

上述发行价指公司首次公开发行股票并上市的发行价格，若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本、增发新股或配股等除权、除息事项的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理。

3、如本人未履行上述承诺，转让股份所获得的收益归公司所有；如因未履行上述承诺事项给公司或其他投资者造成实际损失的，本人将向公司或其他投资者依法承担赔偿责任。

4、本人将遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定，同时根据孰高孰长原则确定持股锁定期限；上述法律法规及政策规定未来发生变化的，本人承诺将严格按照变化后的要求确定股份锁定期限。”

3、林宏美

林宏美已比照林英辉出具关于本次发行前股份流通限制及自愿锁定的承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让本人通过凯华互联间接持有的公司首次公开发行前的股份，也不由公司回购该部分股份。

2、公司股票上市后6个月内，如公司股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末的收盘价低于发行价，本人间接持有的公司股份的锁定期将自动延长 6 个月。

本人持有的公司股份在上述锁定期满后 2 年内减持的，减持价格不低于发行价。

上述发行价指公司首次公开发行股票并上市的发行价格，若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本、增发新股或配股等除权、除息事项的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理。

以上承诺在公司上市后承诺期限内持续有效，不因林英辉职务变更或离职等原因而放弃履行。

3、前述锁定期届满后，在林英辉担任公司董事、监事、高级管理人员期间，本人每年转让的股份不超过本人所持有公司股份总数的百分之二十五；在林英辉离职后半年内，本人不转让本人所持有的公司的股份；林英辉若在任期届满前离职的，本人应当在其就任时确定的任期内和任期届满后六个月内，继续遵守前述锁定承诺。

4、如本人未履行上述承诺，转让股份所获得的收益归公司所有；如因未履行上述承诺事项给公司或者其他投资者造成实际损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。

5、本人将遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定，同时根据孰高孰长原则确定持股锁定期限；上述法律法规及政策规定未来发生变化的，本人承诺将严格按照变化后的要求确定股份锁定期限。”

相关内容已在招股说明书“第五节·七·(二)4、凯华互联”中补充披露，具体如下：

“

凯华互联、林敦荣已出具的关于本次发行前股份流通限制的承诺函，参见招股说明书“第十三节·二·（一）·4、持有 5%以上股份的股东凯华互联承诺”。周嘉莉已比照郑泽伟出具关于股份流通限制的承诺函。林宏美已比照林英辉出具关于股份流通限制及自愿锁定的承诺函。

”

（三）林宏美、周嘉莉等非发行人员工持有凯华互联份额是否存在规避股份锁定期安排的情形

根据凯华互联以及林宏美、周嘉莉和林敦荣 3 名非发行人员工出具的关于本次发行前股份流通限制的承诺，林宏美、周嘉莉等非发行人员工持有凯华互联份额不存在规避股份锁定期安排的情形。

相关内容已在招股说明书“第五节·七·（二）4、凯华互联”中补充披露，具体如下：

“

该等直接或间接股东的股份锁定期均在 36 个月以上，不存在规避股份锁定期安排的情形。

”

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了凯华互联合伙人协议，核查了凯华互联合伙人出资情况；查阅了发行人员工名册，核查了凯华互联合伙人在发行人任职情况；取得了林英辉、郑泽伟的调查问卷，核查了林宏美与林英辉、周嘉莉与郑泽伟的配偶关系；访谈了林英辉、林宏美、郑泽伟、周嘉莉、林敦荣，核查了凯华互联成立时，该等人员的出资情况及原因；

2、取得了凯华互联、林宏美、周嘉莉出具的关于持有凯华互联份额的锁定承诺，取得了凯华互联、林敦荣出具的关于本次发行前股份流通限制的承诺，

核查了该等人员直接或间接持有公司股份锁定期安排。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：非发行人员工林敦荣持有凯华互联份额原因系因其时任发行人的董事且为发起人股东；林宏美、周嘉莉持有凯华互联份额主要是林英辉夫妇、郑泽伟夫妇基于夫妻共同财产的分配进行的内部调整。林宏美、周嘉莉、林敦荣不存在规避股份锁定期安排的情形。

18、关于申报前一年新增股东上海宽联

申报材料显示：

（1）2019 年 10 月，发行人向证监会报送了关于向上海宽联投资有限公司（以下简称上海宽联）以 7 元/股的价格发行不超过 300 万股股份的定向发行普通股申请，但此后终止。2020 年 5 月，发行人实际控制人郑泽伟与上海宽联签订《股权转让协议》，将其持有的 300 万股发行人股票（对应 4.03%股权）以 7 元/股的价格转让给上海宽联。

（2）报告期内发行人引入较多外部股东。

请发行人披露 2019 年 10 月向证监会报送的定向发行申请终止的原因，本次申报前郑泽伟向上海宽联转让股份的原因，上海宽联与发行人及发行人实际控制人、董监高、主要客户及供应商是否存在关联关系、资金及业务往来，是否存在股份代持或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师说明按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 要求对申报前一年新增股东的核查情况，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露 2019 年 10 月向证监会报送的定向发行申请终止的原因，本次申报前郑泽伟向上海宽联转让股份的原因，上海宽联与发行人及发行人实际控制人、董监高、主要客户及供应商是否存在关联关系、资金及业务往来，是否存在股份代持或其他利益安排

（一）发行人 2019 年 10 月向证监会报送的定向发行申请终止的原因

相关内容已在招股说明书“第五节·八·（九）最近一年发行人新增股东的持股数量及变化情况”中补充披露，具体如下：

“

发行人于 2019 年 10 月 15 日向证监会报送了关于定向发行普通股的申请文件，并获得证监会受理。2020 年上半年，国内资本市场改革取得重大进展，公

司调整了发展战略，积极筹备首次公开发行股票并在创业板上市，因此向证监会申请终止定向发行审查。

”

（二）本次申报前郑泽伟向上海宽联转让股份的原因，上海宽联与发行人及发行人实际控制人、董监高、主要客户及供应商是否存在关联关系、资金及业务往来，是否存在股份代持或其他利益安排

1、本次申报前郑泽伟向上海宽联转让股份的原因

相关内容已在招股说明书“第五节·八·（九）最近一年发行人新增股东的持股数量及变化情况”中补充披露，具体如下：

“

2019年6月18日，发行人董事会审议通过了《关于公司2019年第一次股票发行方案的议案》，拟向上海宽联以7元/股价格发行不超过300万股股份，募集资金不超过2,100万元。2019年7月3日，发行人股东大会审议通过了《关于公司与认购对象签署附生效条件的认购协议的议案》，同意公司与上海宽联签署股份认购协议。发行人于2019年10月15日向证监会报送了关于定向发行普通股的申请文件，并获得证监会受理，随后因筹备首次公开发行并在创业板上市，因此向证监会提出终止审查申请。本次上海宽联拟认购公司股份未能完成。

因上海宽联看好发行人发展前景，曾计划认购公司股份未能成功，而郑泽伟也存在资金周转需要，双方经协商一致，2020年5月，郑泽伟与上海宽联签订《股权转让协议》，将其持有的300万股发行人股票（对应4.03%股权）以7元/股的价格转让给上海宽联，转让价格参考2019年拟定向发行价格及转让前市场价格确定，定价公允。

”

2、上海宽联与发行人及发行人实际控制人、董监高、主要客户及供应商是否存在关联关系、资金及业务往来，是否存在股份代持或其他利益安排

经核查上海宽联、公司主要客户、主要供应商工商登记信息，并根据上海宽联出具的承诺函，上海宽联与发行人及发行人实际控制人、董监高、主要客户及供应商不存在关联关系、资金及业务往来，不存在股份代持或其他利益安排。相关内容已在招股说明书“第五节·八·（九）最近一年发行人新增股东的持股数量及变化情况”中补充披露，具体如下：

“

上海宽联投资有限公司具备法律、法规规定的股东资格，与发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，与发行人主要客户及供应商不存在关联关系、资金及业务往来，亦不存在股份代持或其他利益安排。

”

二、请保荐人、发行人律师说明按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 要求对申报前一年新增股东的核查情况，并发表明确意见

发行人于 2020 年 9 月 21 日向深交所提交了首次公开发行股票申报材料。经比对发行人 2020 年 9 月 21 日与 2019 年 9 月 20 日的《全体证券持有人名册（合并同一持有人多个账户）》，申报前一年发行人新增股东共 341 名，合计持有公司股票 9,135,942 股，合计持股比例为 12.26%。

（一）新增股东的基本情况

1、新增自然人股东的基本情况

申报前一年，公司新增自然人股东 327 名，合计持有公司股票 5,045,467 股，合计持股比例为 6.77%，其中前十名新增自然人股东持股占新增自然人股东持股的比重为 34.66%。前十名新增自然人股东基本情况如下：

序号	股东姓名	身份证号码	住所	持股数量 (股)	持股比例 (%)
1	彭晴吟	350502199105*****	福建省泉州市鲤城区 *****	474,900	0.6374

2	于海波	110108197007*****	北京市海淀区****	250,000	0.3356
3	叶冠杰	440181199501*****	广东省广州市天河区****	183,159	0.2459
4	郑奇枫	350322198011*****	福建省厦门市思明区****	163,300	0.2192
5	高维平	350600198207*****	福建省漳州市芗城区****	124,372	0.1669
6	朱平东	420111196510*****	北京市海淀区****	123,213	0.1654
7	梁锦棉	350503199504*****	福建省泉州市丰泽区****	120,000	0.1611
8	包立夫	310103198012*****	丽园路****	111,791	0.1501
9	周赟	330102197712*****	浙江省杭州市西湖区****	99,519	0.1336
10	费玲妹	330511195908*****	浙江省湖州市南浔区****	98,600	0.1323
合计				1,748,854	2.3475

2、新增非自然人股东的基本情况

申报前一年，公司新增非自然人股东 14 名，合计持有公司股票 4,090,475 股，合计持股比例为 5.49%，具体持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	上海宽联投资有限公司	3,000,000	4.0268
2	万和证券股份有限公司	557,923	0.7489
3	宁波晟川资产管理有限公司—晟川创新私募证券投资基金	210,000	0.2819
4	北京高华丰瑞投资管理有限公司	147,561	0.1981
5	西安镭融投资管理有限公司—镭融 3 号私募股权投资基金	60,000	0.0805
6	宁夏冠岳投资管理有限公司	45,000	0.0604
7	深圳健和投资管理有限公司—深圳鑫昕企业管理合伙企业（有限合伙）	39,600	0.0532
8	北京美好愿景咨询管理有限公司	15,500	0.0208
9	共青城汇美盈创投资管理有限公司—共青城汇美共长投资管理合伙企业（有限合伙）	6,000	0.0081
10	西安华众电子科技股份有限公司	4,100	0.0055
11	影飧（北京）文化传播有限公司	4,000	0.0054
12	青岛云投信息科技有限公司	500	0.0007
13	深圳市鑫四维咨询有限责任公司	200	0.0003
14	北京云宏资本管理有限公司—云宏凤鸣新三板私募股权投资基金	91	0.0001
合计		4,090,475	5.4907

截至 2021 年 2 月 4 日，发行人新增非自然人股东的基本情况如下：

(1) 上海宽联投资有限公司

名称	上海宽联投资有限公司
注册资本	500 万元
法定代表人	崔国鹏
成立日期	2015.6.8
住所	上海市浦东新区联明路 586-1 号 3 幢 123 室
经营范围	一般项目：实业投资，创业投资，资产管理，市场营销策划，投资管理，企业管理服务，商务咨询，物业管理，会展服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

上海宽联投资有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海奥勤信息科技有限公司	500.00	100.00
合计		500.00	100.00

(2) 万和证券股份有限公司

名称	万和证券股份有限公司
注册资本	227,299.771 万元
法定代表人	冯周让
成立日期	2002.1.18
住所	海口市南沙路 49 号通信广场二楼
经营范围	证券经纪、证券自营、证券投资咨询、融资融券、证券投资基金销售、证券资产管理、代销金融产品、证券承销与保荐、与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问。（一般经营项目自主经营，许可经营项目凭相关许可证或者批准文件经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

万和证券股份有限公司股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（亿元）	出资比例（%）
1	深圳市资本运营集团有限公司	12.96	57.01
2	深圳市鲲鹏股权投资有限公司	5.46	24.00
3	深业集团有限公司	1.72	7.58
4	深圳市创新投资集团有限公司	0.78	3.44
5	深圳市致富海十号投资企业（有限合伙）	0.75	3.30
6	成都交子金融控股集团有限公司	0.73	3.22

7	海口市金融控股有限公司	0.33	1.45
合计		22.73	100.00

(3) 北京高华丰瑞投资管理有限公司

名称	北京高华丰瑞投资管理有限公司
注册资本	1,000 万元
法定代表人	赵科
成立日期	2014.04.25
住所	北京市东城区藏经馆胡同 17 号 1 幢 1361 室
经营范围	投资管理；项目投资；经济信息咨询；企业管理；营销策划；销售建筑材料、五金交电、化工产品（不含危险化学品）。（“1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

北京高华丰瑞投资管理有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	赵科	500.00	50.00
2	赵江伟	500.00	50.00
合计		1,000.00	100.00

(4) 宁夏冠岳投资管理有限公司

名称	宁夏冠岳投资管理有限公司
注册资本	1,000 万元
法定代表人	牛福金
成立日期	2016.09.06
住所	宁夏银川市金凤区阅海湾中央商务区万寿路 142 号 CBD 金融中心第 11 层 1106 号
经营范围	投资管理及咨询、项目投资（不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）；企业管理咨询、经济贸易咨询；财务咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

宁夏冠岳投资管理有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	牛福金	700.00	70.00
2	卢平顺	200.00	20.00

3	冠岳资本管理有限公司	100.00	10.00
合计		1,000.00	100.00

(5) 深圳鑫昕企业管理合伙企业（有限合伙）

名称	深圳鑫昕企业管理合伙企业（有限合伙） 曾用名：深圳鑫昕创业投资合伙企业（有限合伙）
注册资本	4,000 万元
执行事务合伙人	深圳健和投资管理有限公司
成立日期	2019.12.16
住所	深圳市福田区华富街道莲花一村社区彩田路 7018 号新浩壹都 A2401
经营范围	一般经营项目是：信息咨询（不含限制项目）；经济信息咨询（不含限制项目）；贸易咨询；企业管理咨询（不含限制项目）；商务信息咨询；商业信息咨询；许可经营项目是：

深圳鑫昕企业管理合伙企业（有限合伙）的出资结构如下：

序号	合伙人名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王国栋	570.00	14.25
2	宋依泓	520.00	13.00
3	庄璐燕	500.00	12.50
4	深圳健和投资管理有限公司	300.00	7.50
5	周涛	300.00	7.50
6	栾奕	210.00	5.25
7	廖鸿鹰	200.00	5.00
8	武庆	200.00	5.00
9	张耀武	200.00	5.00
10	尹国文	170.00	4.25
11	李子洋	130.00	3.25
12	唐铭珊	100.00	2.50
13	张铭	100.00	2.50
14	王丽鸥	100.00	2.50
15	祝纳杰	100.00	2.50
16	潘帮南	100.00	2.50
17	黄春苗	100.00	2.50
18	冯永亮	100.00	2.50
合计		4,000.00	100.00

执行事务合伙人深圳健和投资管理有限公司基本情况如下：

名称	深圳健和投资管理有限公司
注册资本	1,000 万元
法定代表人	张铭
成立日期	2015.7.3
住所	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室(入驻深圳市前海商务秘书有限公司)
经营范围	一般经营项目是：投资管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理等业务）；股权投资；开展股权投资和企业上市咨询业务；投资咨询（不含限制项目）；投资顾问（不含限制项目）；股权投资基金、股权投资基金管理（不得以公开方式募集资金、不得从事公开募集基金管理业务）；投资兴办实业（具体项目另行申报）。许可经营项目是：无。

（6）北京美好愿景咨询管理有限公司

名称	北京美好愿景咨询管理有限公司 曾用名：北京美好愿景餐饮管理有限公司
注册资本	1,200 万元
法定代表人	祝唐美
成立日期	2009.6.17
住所	北京市北京经济技术开发区荣华北路 2 号院 10 号楼 10 层 1004
经营范围	企业管理咨询；商务信息咨询；市场营销策划；展览展示服务；会议服务；计算机网络领域内技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、技术服务；销售纸制品。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

北京美好愿景咨询管理有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	祝唐美	1,200.00	100.00
合计		1,200.00	100.00

（7）共青城汇美共长投资管理合伙企业（有限合伙）

名称	共青城汇美共长投资管理合伙企业（有限合伙）
注册资本	1,001 万元
执行事务合伙人	共青城汇美盈创投资管理有限公司
成立日期	2017.3.24
住所	江西省九江市共青城市私募基金创新园内
经营范围	项目投资，投资管理，实业投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

共青城汇美共长投资管理合伙企业（有限合伙）的出资结构如下：

序号	合伙人名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	黄建国	220.00	21.98
2	文志勇	140.00	13.99
3	朱开明	140.00	13.99
4	晏昕	140.00	13.99
5	李海清	140.00	13.99
6	黄勋	120.00	11.99
7	范素芬	100.00	9.99
8	共青城汇美盈创投资管理有限公司	1.00	0.10
合计		1,001.00	100.00

执行事务合伙人共青城汇美盈创投资管理有限公司基本情况如下：

名称	共青城汇美盈创投资管理有限公司
注册资本	1,000 万元
法定代表人	黄建国
成立日期	2017. 1. 20
住所	江西省九江市共青城市私募基金园区内
经营范围	投资管理；项目投资；资产管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（8）西安华众电子科技股份有限公司

名称	西安华众电子科技股份有限公司
注册资本	3,000.00 万元
法定代表人	姚定江
成立日期	2006. 5. 11
住所	西安市高新区锦业路1号绿地中央广场-领海AB座第2幢1单元4层10403号房
经营范围	机动车驾驶人考试系统、GPS 定位系统、计算机软硬件系统、通信产品、网络设备、电子产品、机电产品（不含汽车）、交通产品的设计、开发、生产、销售、安装、技术服务、技术转让、技术咨询；计算机工程、通信工程、网络工程的施工、设计；信息化应用系统集成；机动车驾驶员培训业务；机动车驾驶人技能考试综合管理平台研发；智能交通系统、安防监控工程、计算机系统的集成。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

西安华众电子科技股份有限公司股权结构如下：

序号	合伙人名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	姚定江	2,400.00	80.00

序号	合伙人名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
2	姚定河	600.00	20.00
合计		3,000.00	100.00

(9) 影飡（北京）文化传播有限公司

名称	影飡（北京）文化传播有限公司
注册资本	500 万元
法定代表人	徐佳星
成立日期	2019.3.21
住所	北京市密云区西大桥路 67 号十里堡镇政府办公楼 407 室-3216(十里堡镇集中办公区)
经营范围	组织文化艺术交流活动（不含演出及棋牌娱乐）；摄影服务；版权代理；设计、制作、代理、发布广告；技术开发、技术推广、技术转让、技术服务；电脑动画设计；舞台美工；灯光音响；市场调查；企业策划；家庭劳务服务；承办展览展示活动；影视策划；文艺创作；电脑动画设计；销售电子产品、玩具、计算机、软件及辅助设备、文化用品；出版物零售；广播电视节目制作；演出经纪。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；出版物零售、广播电视节目制作、演出经纪以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

影飡（北京）文化传播有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	徐佳星	300.00	60.00
2	王维	200.00	40.00
合计		500.00	100.00

(10) 青岛云投信息科技有限公司

名称	青岛云投信息科技有限公司
注册资本	500 万元
法定代表人	张高作
成立日期	2015.5.8
住所	山东省青岛市崂山区石岭路 39 号山东民营科技大厦（名汇国际）2 号楼 18 层（集中办公区）
经营范围	信息技术、网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，企业管理咨询，设计、制作、代理、发布国内广告。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

青岛云投信息科技有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
----	------	---------	---------

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张高作	300.00	60.00
2	赵子良	200.00	40.00
合计		500.00	100.00

（11）深圳市鑫四维咨询有限责任公司

名称	深圳市鑫四维咨询有限责任公司
注册资本	50 万元
法定代表人	万维
成立日期	2019.7.18
住所	深圳市福田区华富街道新田社区深南大道 1006 号 F 座深圳国际创新中心 F(福田科技广场)F 栋一层总面积 F104B
经营范围	一般经营项目是：信息咨询，商务信息咨询、日用百货、五金家电、电子产品、体育用品的销售，从事广告业务，国内贸易，货物及技术进出口，许可经营项目是：从事烟草零售业务、预包装食品的销售，网络预包装食品的销售。

深圳市鑫四维咨询有限责任公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	万维	50.00	100.00
合计		50.00	100.00

（12）宁波晟川资产管理有限公司—晟川创新私募证券投资基金

宁波晟川资产管理有限公司—晟川创新私募证券投资基金系契约型基金，为“三类”股东，其备案登记情况如下：

序号	股东名称	类型	备案情况
1	宁波晟川资产管理有限公司—晟川创新私募证券投资基金	契约型基金	2020 年 7 月 7 日在中国证券投资基金业协会备案，基金编号 SLJ626；基金管理人为宁波晟川资产管理有限公司，登记编号为 P1069654

（13）西安镭融投资管理有限公司—镭融 3 号私募股权投资基金

西安镭融投资管理有限公司—镭融 3 号私募股权投资基金系契约型基金，为“三类”股东，其备案登记情况如下：

序号	股东名称	类型	备案情况
1	西安镭融投资管理有限公司—镭融 3 号私募股	契约型基金	2020 年 8 月 26 日在中国证券投资基金业协会备案，基金编号 SLA168；基金管理

序号	股东名称	类型	备案情况
	权投资基金		人为西安镭融投资管理有限公司，登记编号为 P1069174

(14) 北京云宏资本管理有限公司—云宏凤鸣新三板私募股权投资基金

北京云宏资本管理有限公司—云宏凤鸣新三板私募股权投资基金系契约型基金，为“三类”股东，其备案登记情况如下：

序号	股东名称	类型	备案情况
1	北京云宏资本管理有限公司—云宏凤鸣新三板私募股权投资基金	契约型基金	2020年6月28日在中国证券投资基金业协会备案，基金编号SLG245；基金管理人为北京云宏资本管理有限公司，登记编号为P1017889

(二) 产生新股东的原因、股权转让或增资价格及定价依据，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷

申报前一年，公司新增股东中，除上海宽联投资有限公司系与郑泽伟签订股权转让协议后取得公司股份外，其他新增股东均系通过在股转系统二级市场交易取得公司股份，股权转让均系股东真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。

上海宽联投资有限公司取得公司股份价格系参考 2019 年拟定向发行价格和二级市场交易价格确定，详细情况参见本题前文回复。

其他新增股东取得公司股份价格为市场价格。

(三) 新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其签字人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，新股东是否具备法律、法规规定的股东资格

经核查新增非自然人股东工商登记信息或在中国证券投资基金业协会备案信息，查阅发行人实际控制人、持股 5%以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员调查问卷，并根据公司实际控制人、持股 5%以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构的经办人员出具的承诺函，公司新增前十大自然人股东、新增非自然人股东与公司实际控制人、持股 5%以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其签字人员，不存在亲

属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

根据《全体证券持有人名册（合并同一持有人多个账户）》，发行人申报前一年新增股东均已开立了股转系统的股票账户，均具备法律法规规定的股东资格。

三、保荐人、发行人律师发表明确意见

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人公开披露信息，并访谈了发行人董事长、总经理，了解了发行人 2019 年定向发行终止的原因及背景；访谈了上海宽联、郑泽伟，了解了双方股权转让的原因及背景；取得了上海宽联出具的承诺函；取得了公司实际控制人、持股 5% 以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构的经办人员出具的承诺函；

2、取得了截至 2020 年 9 月 21 日与 2019 年 9 月 20 日的《全体证券持有人名册（合并同一持有人多个账户）》，核对了新增股东情况；查询了国家企业信用信息公示系统，核查了法人股东工商登记信息；查询了中国证券投资基金业协会网站，核查了私募基金股东和“三类股东”备案登记情况；取得了法人股东的声明，及主要自然人股东的访谈问卷。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人 2019 年定向发行终止的原因系为筹备在创业板上市；上海宽联受让郑泽伟股份成为公司股东，系双方真实意思表示；上海宽联与发行人及发行人实际控制人、董监高、主要客户及供应商不存在关联关系、资金及业务往来，不存在股份代持或其他利益安排。

2、申报前一年，发行人前十名新增自然人股东、非自然人股东取得公司股份系真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷，股权转让价格依据市场交易价格确定。该等新增股东与发行人实际控制人、持股 5% 以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其签字人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，新股东具备法律、法规规定的股东资格。

19、关于专利许可

申报材料显示，截至 2020 年 3 月 31 日，GE Lighting Solutions, LLC 授权发行人 5 项专利许可，许可期间为 2016 年 11 月 30 日起 5 年，到期后可续期，许可产品提成费按总销售额的 2% 计提；丰田合成光电贸易（上海）有限公司授权发行人 29 项专利许可，许可期间为 2015 年 10 月 13 日至专利失效为止。

请发行人：

（1）披露上述许可专利是否涉及发行人核心技术、是否具有其他限制性约定、是否具有排他性、报告期内涉及的产品销售金额及占比；

（2）披露 GE Lighting Solutions, LLC 授权专利产品销售额与销售费用中特许权使用提成费的匹配关系，是否存在到期无法续期的风险；

（3）披露丰田合成光电授权专利的有效期，其专利使用权摊销年限及其确定依据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（1）、（2）发表明确意见。

回复：

一、披露上述许可专利是否涉及发行人核心技术、是否具有其他限制性约定、是否具有排他性、报告期内涉及的产品销售金额及占比

公司取得上述专利许可，系为了满足包括华为、小米等终端客户拓展国际市场的快速发展需求，有利于该等客户相关手机、电视等产品在境外的销售，避免不必要的法律诉讼。目前同行业上市公司包括聚飞光电、国星光电、瑞丰光电等均有购买该等专利许可。

丰田合成光电许可专利，系通过蓝光芯片激发硅酸盐荧光粉，发出黄光，混合成白光；GE Lighting Solutions, LLC. 许可专利，系蓝光芯片激发 KSF 荧光粉，发出红光，混合成白光。该等专利均系底层白光应用专利，发行人的核心技术不依赖该等专利许可。公司核心技术与该等专利许可关系如下：

序号	核心技术	与丰田合成光电许可专利关系	与 GE Lighting Solutions, LLC. 许可专利关系
1	先进白光封装技术	无关	无关
2	先进白光光电转换技术	分项技术超高色域封装技术、护眼少蓝光封装技术, 使用了硅酸盐荧光粉作为配粉方案之一, 但非核心环节	分项技术超高色域封装技术、护眼少蓝光封装技术, 使用了 KFS 荧光粉作为配粉方案之一, 但非核心环节
3	新型背光显示器件应用技术	使用了硅酸盐荧光粉作为配粉方案之一, 但非核心环节	使用了 KFS 荧光粉作为配粉方案之一, 但非核心环节
4	倒装 LED 芯片封装技术	无关	无关
5	芯片级封装 (CSP) 技术	无关	无关
6	Mini LED 新型封装技术	无关	无关
7	自适应集成 ADB 车灯模组技术	无关	无关
8	LED 闪光灯封装技术	无关	无关

根据发行人与专利授权人签订的专利许可协议, 发行人许可专利的具体情况如下:

序号	相关专利项目	限制性约定	排他性
1	GE Lighting Solutions, LLC. 授权的相关专利	在全球范围内制造、使用、销售、许诺销售、进口	非排他性许可
2	丰田合成株式会社授权的相关专利	在中国范围内制造; 在全国范围内销售、许诺销售、分销	非排他性许可

报告期内, 涉及上述专利许可的产品销售金额及占营业收入比例如下:

相关专利项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
GE Lighting Solutions, LLC. 授权的相关专利	1,609.36	3.32	2,131.97	4.50	1,915.81	4.15
丰田合成株式会社授权的相关专利	29,128.95	60.09	25,293.12	53.34	21,536.82	46.60

报告期内公司硅酸盐荧光粉作为配粉的 LED 产品较多, 因此使用丰田合成株式会社许可的相关专利的产品销售金额占营业收入的比例较高, 公司已于 2015 年 10 月取得丰田合成株式会社授予的该等专利许可, 许可使用期限至专利失效为止, 因此使用该等专利的产品销售占比较高对公司经营不构成重大不利影响。

报告期内公司使用 KSF 荧光粉作为配粉的 LED 产品相对较少, 因此使用 GE

Lighting Solutions, LLC. 许可的相关专利的产品销售金额占营业收入的比例相对较低。

上述相关内容已在招股说明书“第六节·五·（二）·3、专利使用权”中补充披露，具体如下：

“

上述许可专利均系底层白光应用专利，公司核心技术不依赖上述专利许可。上述专利许可不具有排他性，目前同行业上市公司包括聚飞光电、国星光电、瑞丰光电等均有购买该等专利许可。GE Lighting Solutions, LLC. 专利许可约定公司在全球范围内制造、使用、销售、许诺销售、进口相关产品，报告期内涉及产品销售金额占公司营业收入比例为 4.15%、4.50%、3.32%。丰田合成株式会社许可约定公司在中国范围内制造，在全国范围内销售、许诺销售、分销，报告期内涉及产品销售收入占营业收入比重为 46.60%、53.34%、60.09%。

”

二、披露 GE Lighting Solutions, LLC. 授权专利产品销售额与销售费用中特许权使用提成费的匹配关系，是否存在到期无法续期的风险

（一）授权专利产品销售额与销售费用中特许权使用提成费的匹配关系

公司与 GE Lighting Solutions, LLC. 之间的专利许可费为一次性费用（100 万美元）加特许权使用提成费。特许权使用提成费执行阶梯式收费标准，最低提成费为 10 万美元。报告期内，发行人涉及 GE Lighting Solutions, LLC. 专利许可的产品销售金额以及对应特许权使用提成费金额，每年均与 GE Lighting Solutions, LLC. 进行了核对确定。发行人的授权专利产品销售额及销售费用中特许权使用提成费的匹配关系具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
授权专利产品销售额	1,609.36	2,131.97	1,915.81

特许权使用提成费	71.69	69.06	63.51
----------	-------	-------	-------

报告期各期，公司对应 GE 相关专利授权产品的销售额分别为 1,915.81 万元、2,131.97 万元和 1,609.36 万元，相关产品销售情况尚未达到阶梯式提成收费标准，因此按照最低提成费计提，即 10 万美元，折算为人民币为 63.51 万元、69.06 万元和 71.69 万元。

（二）是否存在到期无法续期的风险

根据发行人与专利授权人 GE Lighting Solutions, LLC. 签订的专利许可协议，协议约定的授权期限为 2016 年 11 月 30 日起 5 年，到期后可续期。

发行人在专利许可期间，能够按照协议的约定合法合理利用授权专利，并及时足额支付特许权使用提成费，切实履行合同义务，双方之间不存在争议或潜在纠纷。截至本问询函回复出具日，GE Lighting Solutions, LLC. 已就专利续期的协议事宜开始与发行人进行提前沟通，发行人与 GE Lighting Solutions, LLC. 签订的专利许可协议到期无法续期的风险较小。

上述相关内容已在招股说明书“第六节·五·（二）·3、专利使用权”中补充披露，具体如下：

“

公司与 GE Lighting Solutions, LLC. 之间的专利许可费为一次性费用（100 万美元）加特许权使用提成费。特许权使用提成费执行阶梯式收费标准，最低提成费为 10 万美元。报告期各期，公司对应 GE 相关专利授权产品销售情况尚未达到阶梯式提成收费标准，因此按照最低提成费计提，即 10 万美元，折算为人民币为 63.51 万元、69.06 万元和 71.69 万元。发行人在专利许可期间，能够按照协议的约定合法合理利用授权专利，并及时足额支付特许权使用提成费，切实履行合同义务，双方之间不存在争议或潜在纠纷。截至本招股说明书签署日，GE Lighting Solutions, LLC. 已就专利续期的协议事宜开始与发行人进行提前沟通，发行人与 GE Lighting Solutions, LLC. 签订的专利许可协议到期无法续期的风险较小。

”

三、披露丰田合成光电授权专利的有效期，其专利使用权摊销年限及其确定依据

根据发行人与专利授权人丰田合成光电签订的专利授权协议，涉及许可的专利的有效期如下：

专利号	国家或地区	有效期止
AT410266	奥地利	2020 年 12 月
JP4048116	日本	2027 年 11 月
JP4783306		2031 年 7 月
JP4045189		2027 年 11 月
JP4583348		2030 年 9 月
US6809347	美国	2023 年 12 月
US7187011		2024 年 10 月
US7259396		2026 年 8 月
US6943380		2023 年 6 月
US7157746		2024 年 9 月
US7138660		2025 年 3 月
US7679101		2026 年 11 月
EP1352431	欧洲	2023 年 10 月
EP2211392B1		2030 年 7 月
EP2357678B1		2031 年 8 月
RU2251761	俄罗斯	2025 年 2 月
ZL01821467. 3	中国	2021 年 11 月
ZL200510086006. 6		2021 年 11 月
ZL01820768. 5		2021 年 12 月
ZL200610142476. 4		2021 年 12 月
KR10-0715580	韩国	2021 年 11 月
KR10-0715579		2021 年 11 月
KR10-0532638B		2021 年 12 月
KR10-0849766		2021 年 12 月
KR10-0867788		2021 年 12 月
IN222401B	印度	2023 年 4 月
MY139538	马来西亚	2029 年 10 月
TW I297723B	台湾	2021 年 12 月

专利号	国家或地区	有效期止
TW I177666B		2021 年 12 月

由上表可知，丰田合成光电对公司在全球范围内许可的专利，最长有效期为 2031 年 8 月，最短有效期为 2020 年 12 月。因公司产品主要在国内销售，综合考虑丰田合成光电在中国专利的到期日（2021 年 11-12 月）及在其他国家或地区专利的到期日，并基于谨慎性原则，公司对丰田合成光电的专利使用权按照 7 年摊销，即在 2015 年 10 月至 2022 年 10 月之间摊销，摊销年限确定依据合理。

上述相关内容已在招股说明书“第六节·五·（二）·3、专利使用权”中补充披露，具体如下：

“

丰田合成光电对公司在全球范围内许可的专利，最长有效期为 2031 年 8 月，最短有效期为 2020 年 12 月。因公司产品主要在国内销售，综合考虑丰田合成光电在中国专利的到期日（2021 年 11-12 月）及在其他国家或地区专利的到期日，并基于谨慎性原则，公司对丰田合成光电的专利使用权按照 7 年摊销，即在 2015 年 10 月至 2022 年 10 月之间摊销，摊销年限确定依据合理。

”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（1）、（2）发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了专利授权协议，核查了授权专利范围、期限、续期的相关条款；统计分析了专利授权涉及的产品销售额及特许权使用费计提金额；访谈了公司核心技术人员，了解了专利授权与公司核心技术的关系、发行人与专利授权人的合作关系及未来专利无法续期的风险；

2、检索了网络公开信息，核查了授权专利的有效期；访谈了发行人财务总监，了解了专利使用权的摊销年限的具体确认依据；抽取了专利使用权摊销的相关记账凭证。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人取得 GE Lighting Solutions, LLC.、丰田合成光电贸易（上海）有限公司的授权专利为行业基础性专利，涉及公司核心技术。GE Lighting Solutions, LLC. 授权专利产品销售额与销售费用中特许权使用提成费具有匹配性。公司与 GE Lighting Solutions, LLC. 合作关系稳定，且依照合同约定支付了相关授权费，未来专利授权协议到期无法续期的风险较小；丰田合成光电许可专利的专利使用权摊销年限及其确定依据合理。

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了专利授权协议，核查了授权专利范围、期限、续期的相关条款；统计分析了专利授权涉及的产品销售额及特许权使用费计提金额；

2、访谈了公司核心技术人员、与 GE Lighting Solutions, LLC. 对接的人员，了解了专利授权与公司核心技术的关系、发行人与专利授权人的合作关系及未来专利无法续期的风险；查阅了 GE Lighting Solutions, LLC. 与发行人的邮件往来；抽查了发行人向 GE Lighting Solutions, LLC. 支付专利许可费用的凭证。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人取得 GE Lighting Solutions, LLC.、丰田合成光电贸易（上海）有限公司的授权专利，均系底层白光应用专利，发行人的核心技术不依赖该等专利许可。

2、GE Lighting Solutions, LLC. 授权专利产品销售额尚未达到阶梯式提成收费标准，因此按照最低提成费计提，即 10 万美元。公司与 GE Lighting Solutions, LLC. 合作关系稳定，且依照合同约定支付了相关授权费，未来专利授权协议到期无法续期的风险较小。

3、公司对丰田合成光电的专利使用权按照 7 年摊销，即在 2015 年 10 月至 2022 年 10 月之间摊销，摊销年限确定依据合理。

20、关于房屋租赁

申报材料显示，发行人所使用的厂房、办公场所全部为租赁取得，募投项目也将全部在租赁房产上实施。报告期内管理费用中房租水电费分别为 271.80 万元、256.69 万元、226.25 万元和 60.56 万元。

请发行人：

（1）披露出租方与发行人实际控制人是否存在关联关系，2017-2019 年房租、水电费逐年下降的原因，并结合周边可比房屋租赁价格等分析租金的公允性；

（2）分析并披露若进行搬迁产生的相关费用金额，以及对发行人生产经营稳定性的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露出租方与发行人实际控制人是否存在关联关系，2017-2019 年房租、水电费逐年下降的原因，并结合周边可比房屋租赁价格等分析租金的公允性

截至 2020 年 12 月 31 日，公司租赁的主要生产、办公用房屋建筑物情况如下：

序号	出租方	租赁地址	租赁面积 (m ²)	用途	租赁 期限	产权证书 编号	租赁备案 情况
1	深圳市粤新钢投资集团有限公司	深圳市宝安区松岗街道潭头社区芙蓉路 9 号琦丰达大厦 1 楼 C 区、2-3 楼	11,630	生产、办公	2019.07.01-2025.06.30	粤（2019）深圳市不动产权第 0109956 号	深房租宝安 2020082218
2	深圳市中展联合投资发展有限公司	深圳市宝安区松岗街道芙蓉路 9 号锦顺源厂区二期 2 号厂房一楼、五楼、六楼	6,625	厂房	2016.05.01-2026.04.30	粤（2016）深圳市不动产权第 0254018 号	深房租宝安 2020082215

注：上表第二项租赁房屋权利人为深圳市锦顺源实业集团有限公司（曾用名深圳市锦顺源实业有限公司）。

截至本问询函回复之日，公司已与深圳市粤新钢投资集团有限公司签订《租

赁意向协议》，拟租赁深圳市粤新钢投资集团有限公司位于深圳市宝安区松岗街道潭头社区芙蓉路9号琦丰达大厦5-7层（与深圳市宝安区松岗街道芙蓉路粤深钢工业厂区厂房5-7楼为同一地址）合计8,293.77平方米的厂房，租赁期不少于5年，租金标准按以不低于签订房产租赁合同时的市场价格为原则协商确定。

（一）披露出租方与发行人实际控制人是否存在关联关系

1、出租人、房屋权利人基本情况

（1）深圳市粤新钢投资集团有限公司

成立时间	1999年12月12日	法定代表人	林永森
注册资本	3,000万人民币	住所	深圳市宝安区松岗镇潭头村大头岗
经营范围	产业园运营管理；投资兴办实业（具体项目另行申报）；物业租赁；物业管理；科技信息咨询；创业投资业务；创业投资咨询业务；从事担保业务（不含融资性担保）；投资管理、投资咨询（不含证券、期货、保险及其它金融业务）；国内贸易，货物及技术进出口。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定须经批准的项目）		
股权结构	深圳旭生实业集团有限公司持股100%，实际控制人为林启生		

（2）深圳市中展联合投资发展有限公司

成立时间	2015年12月22日	法定代表人	谢水强
注册资本	100万人民币	住所	深圳市宝安区福永街道大洋路3号404
经营范围	投资兴办实业（具体项目另行申报）；企业管理咨询（不含人才中介服务）；投资咨询（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理等业务）、房地产信息咨询、财务管理咨询、信息咨询（不含证券咨询、人才中介服务、培训和其它限制项目）；市场营销策划、公关策划、展览展示策划、文化交流活动策划；礼仪服务、会务服务；房地产经纪；物业租赁；初级食用农产品、农副产品批发与零售。		
股权结构	谢水强持股70.00%、陈东周持股30%		

（3）深圳市锦顺源实业集团有限公司

成立时间	2000年09月27日	法定代表人	邱晓红
注册资本	3,600万人民币	住所	深圳市南山区沙河街道高发社区侨香路与香山西街交汇处侨城坊1栋18C
经营范围	一般经营项目是：兴办实业（具体项目另行审批）；国内商业及物资供销业（不含专营、专卖、专控商品）；房地产开发（在合法取得土地使用权的范围内进行房地产开发）；农业信息咨询，农业技术领域内的技术开发、技术咨询，农作物的种植及销售，水产养殖及销售，初级农产品的销售。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），计算机软硬件的技术开发与销售（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：普通货运（道路运输		

	输经营许可证有效期至 2015 年 9 月 25 日)；农家乐观光旅游，家禽养殖及销售。
股权结构	邱湖彪持股 100%

2、出租方、房屋权利人与发行人实际控制人是否存在关联关系

经查阅工商登记资料以及访谈了解，出租方、房屋权利人与发行人实际控制人不存在关联关系。相关内容已在招股说明书“第六节·五·（一）·1、房屋建筑物”中补充披露，具体如下：

“

公司租赁的房屋建筑物的出租方、房屋权利人与发行人、发行人实际控制人等均不存在关联关系。

”

（二）2017-2019 年管理费用中房租水电费逐年下降的原因

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（六）·2、管理费用”中补充披露，具体如下：

“

2017-2020 年，公司管理费用中的房租水电费的具体构成明细如下：

单位：万元				
项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
房租费	219.91	182.64	204.04	224.51
水电费	49.09	43.61	52.65	47.29
合计	268.99	226.25	256.69	271.80

由上表，2017-2019 年公司管理费用中的房租水电费逐年下降主要是由于管理费用中的房租费用逐年下降，管理费用中的水电费变动不大。

①2017-2019 年，公司管理费用中的房租费用分别为 224.51 万元、204.04 万元和 182.64 万元，呈逐年下降趋势，主要是因为报告期内公司租赁的锦顺源厂区二期 2 号厂房逐年开始投产，前期相关租赁费用计入管理费用，后期逐步开始转入相关生产部门的制造成本所致。

具体而言，公司 2016 年 5 月开始租赁锦顺源厂区二期 2 号厂房并于 2016 年 9 月装修完毕，在 2016 年 9 月完成装修之后至 2017 年 5 月之前主要作为包括车用 LED、LED 闪光灯、LED 指示器件灯研发试产及扩产准备，除研发部门使用部分外，其他租赁费用计入了管理费用的房租费用；随着 2017 年车用 LED、LED 闪光灯、2018 年 LED 指示器件开始逐步投入生产，以及 2018 年 LED 背光器件扩产使得生产场地逐步被利用，原计入管理费用的房租费用开始转入相关生产部门的制造成本，因此 2018 年度、2019 年度管理费用中的房租费用呈逐年下降趋势。

②2017-2019 年，公司管理费用中的水电费分别为 47.29 万元、52.65 万元和 43.61 万元，其波动主要受相关水电费用在生产及管理人员比例划分以及人员增减变动等因素的影响。

2020 年度管理费用中的房租费为 219.91 万元，相较于 2019 年度上升 37.27 万元，主要系：一方面为本次上市服务中介机构现场工作人员租赁房屋新增了房租费，另一方面本年度单位租金相较 2019 年度也有所上涨。

”

（三）结合周边可比房屋租赁价格等分析租金的公允性

相关内容已在招股说明书“第六节·五·（一）·1、房屋建筑物”中补充披露，具体如下：

“

根据合同及统计测算，报告期内公司租赁琦丰达大厦 1 楼 C 区、2-3 楼厂房的价格约为 20 元/㎡·月-25 元/㎡·月；租赁锦顺源厂区二期 2 号厂房一楼、五楼、六楼的价格约为 21 元/㎡·月-24 元/㎡·月，两者差异不大，同时经向工业区内管理处了解，该等价格基本为市场价格，价格合理、公允。

另外从网络查询宝安区松岗区域的厂房租金价格（网址链接：http://sz.zhaoshang800.com/cf_list-0-1-11-0-0-0-0-0-2-2.html）来看，公司的厂房租赁价格与周边可比房屋租赁价格不存在明显差异。

”

二、分析并披露若进行搬迁产生的相关费用金额，以及对发行人生产经营稳定性的影响

相关内容已在招股说明书“第六节·五·（一）·1、房屋建筑物”中补充披露，具体如下：

“

②发行人无自有房产对生产经营稳定性的影响

发行人无自有房产，目前租赁的房屋及募投项目拟实施地均位于深圳市宝安区松岗街道潭头社区芙蓉路9号工业厂区内，该工业区内厂房供应相对充足，其中发行人租赁的琦丰达大厦1楼C区、2-3楼已自2013年6月租赁至今且已续期至2025年6月；发行人租赁的锦顺源厂区二期2号厂房一楼、五楼、六楼已自2016年5月租赁至今且已续期至2026年4月，上述房屋后续不能获得租赁的可能性较低。同时，若公司本次成功上市募集资金或者经营积累等使得公司资金实力进一步增强，公司未来亦有择机自行购置相关土地、房产的计划。

发行人目前租赁使用及拟租赁使用的房产，后续若不能租赁且若届时发行人尚未自行购置相关土地、房产，发行人将提前制定搬迁计划，通过淡季搬迁、分批次搬迁等方式减少搬迁对发行人生产经营的影响。

③若进行搬迁产生的相关费用金额

目前发行人厂房周边空余厂房充足，如发生搬迁，预计厂房租金价格与目前发行人租金价格基本一致。因此，即使发生搬迁，不会额外增加发行人租金费用。

若公司现有租赁的两处厂房进行整体搬迁，主要包含物料、生产设备搬迁、生产设备调试、办公设备搬迁、人员移转等工作内容，搬迁时间大约为10-20天。生产线的搬迁分批次进行，边搬迁边安装调试生产，公司可以提前2-3周进行生产备货，确保生产线搬迁不影响生产计划和产品交付。

如果需要重新租赁并搬迁，搬迁所需的主要费用性支出具体如下：

序号	名称	价格	备注	搬迁周期
1	设备拆装费	约 10 万元	设备自行拆卸、组装、供应厂家协助调试	10-20 天(设备拆装 10-15 天)
2	设备搬迁费用	约 18 万元	设备、工具运输、保险、吊装	
3	办公设备搬迁费用	约 2 万元	电脑桌椅等搬迁费用	
总计	约 30 万元			

此外，若发行人无法继续使用租赁物业，则需对尚未摊销完毕的装修费用计提减值损失，考虑到公司现有租赁的两处厂房租赁期均在 4 年以上，若公司到期搬迁，预计届时尚未摊销完毕的装修费用金额较小，对当期损益的影响有限。

综上，若公司厂房进行搬迁，厂房搬迁产生的费用性支出较低，且搬迁停工时间较短，公司可以通过提前备货保证生产计划的按期执行，不会导致发行人生产经营长时间停工，对发行人的正常生产不存在重大影响，不会对发行人持续生产经营产生重大不利影响。

”

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司租赁房产出租方、房屋权利人的工商登记资料，查阅了公司管理费用中的房租水电费明细表；查阅了周围厂房的租赁价格；访谈了发行人实际控制人、财务人员等了解了相关情况；

2、查阅了公司相关厂房的租赁合同；访谈公司管理人员了解了搬迁对发行人生产经营稳定性的影响；复核了发行人搬迁相关费用的测算过程及依据。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司租赁的房屋建筑物的出租方、房屋权利人与发行人、发行人实际控制人等均不存在关联关系；发行人报告期内房租水电费变动正常、原因合理；发行人厂房租赁价格合理、租金公允。

2、发行人若进行搬迁产生的相关费用金额测算合理，但发行人租赁的房屋

后续不能获得租赁的可能性较低，公司所使用的厂房、办公场所全部为租赁取得对生产经营稳定性的影响较小。

21、关于公司治理

申报材料显示，发行人 6 名非独立董事中，4 人为郑汉武家族成员；2019 年，发行人董事郑玲儿未从发行人处领取薪酬。

请发行人结合董事会、监事会构成情况，披露发行人公司治理的有效性和规范性，并披露 2019 年董事郑玲儿未领薪的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合董事会、监事会构成情况，披露发行人公司治理的有效性和规范性

相关内容已在招股说明书“第七节·一·（八）董事会、监事会构成情况与公司治理有效性和规范性”中补充披露，具体如下：

“

发行人于 2014 年 12 月改制为股份有限公司，并于 2015 年 9 月在股转系统挂牌并公开转让。自设立股份有限公司以来，发行人已严格按照《公司法》《证券法》以及股转系统业务规则等法律法规的规定，建立了股东大会、董事会、监事会等现代化公司治理构架，并修订或者制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》以及专门委员会工作细则等制度规范。报告期内，公司股东大会、董事会、监事会严格按照制度规范运行，重大事项均履行了相应的决策程序，公司的董事、监事和高级管理人员不存在违反《公司法》及其他规范性文件规定的行使职权的情形。

公司董事会共有 9 名董事，其中 3 名独立董事，董事成员均由董事会提名，经股东大会选举产生，董事均具有法律法规要求的任职资格。公司董事会共有 3 名独立董事，占公司董事人数的 1/3，符合相关法律法规的要求。其中卢树华为会计专业人士，具有中国注册会计师、高级会计师资质，拥有五年以上审计工作经验，是公司审计委员会、薪酬与考核委员会的召集人；宋宇红具有律

师资格，拥有担任上市公司独立董事的经验和五年以上法律工作经验，是公司提名委员会的召集人、战略委员会和审计委员会的委员；许晓生具有五年以上企业管理经验，是公司战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会的委员。报告期内，公司的独立董事均参与了董事会的讨论及表决，能够切实发挥独立监督作用。

公司现任监事会共有 3 名监事，其中 1 名职工代表监事由职工代表大会选举产生，2 名非职工代表监事均由监事会提名，经股东大会选举产生。根据《公司章程》规定，董事、总经理和其他高级管理人员在任职期间，其本人及其配偶和直系亲属不得兼任监事，最近两年内曾担任过公司董事或者高级管理人员的监事人数不得超过公司监事总数的二分之一。公司现任监事庄儒洲、唐勇、陈潮深均在公司任职，了解公司实际经营情况，且未曾担任董事或高级管理人员职务，与公司董事、高级管理人员不存在亲属关系。报告期内，公司监事会根据《公司章程》与相关议事规则运行，有效履行对公司管理层的监督和检查职权。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司董事会中，郑汉武家族成员为 4 人，占董事会成员的多数，保障了郑汉武、郑泽伟作为实际控制人有效参与公司重大事项决策，体现了公司治理的有效性原则。考虑到郑洲、郑玲儿均已不是公司的员工，2020 年 11 月 3 日郑洲、郑玲儿卸任公司董事，同时经第二届董事会第十七次会议及 2020 年第七次临时股东大会审议通过，补选公司财务总监邹远林、品质总监王雨为董事。邹远林、王雨均为公司内部培养的核心岗位管理人员，该 2 人成为公司董事，有利于进一步提升发行人公司治理的有效性经营管理决策水平。

综上所述，公司现任董事会、监事会，人员构成符合法律法规及《公司章程》规定，并有效履行了相关职权。发行人的公司治理有效、规范。

”

二、2019 年董事郑玲儿未领薪的原因

报告期内，公司董事、监事薪酬确定依据为：在发行人担任具体岗位职务的董事、监事，根据其在公司的具体任职岗位领取相应报酬，不领取董事、监

事职务报酬；独立董事享有固定数额独立董事津贴；其他董事、监事不享有津贴。

相关内容已在招股说明书“第五节·十六·（三）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近一年从发行人领取收入的情况，以及所享受的其他待遇和退休金计划”进行了补充披露，具体如下：

“

2019-2020 年，郑玲儿未在公司担任除非独立董事以外的其他具体岗位职务，根据公司薪酬确定依据，其未在发行人处领取薪酬。

”

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司“三会”文件，核查了报告期内公司董事会、监事会选任情况，董事、监事出席、表决情况，独立董事独立意见发表情况；取得了董事、监事调查表，核查了董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系；取得了董事、监事无犯罪记录证明，并检索网络公开信息，核查董事、监事是否符合法律法规规定的任职资格；

2、查阅了公司《董事会薪酬与考核委员会工作细则》及薪酬管理相关制度，访谈了公司董事长，了解了公司董事、监事薪酬确定依据，以及郑玲儿在公司任职及领取薪酬情况。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：公司董事会、监事会人员构成符合法律法规和《公司章程》规定；公司董事会、独立董事、监事会在《公司章程》规定的范围内有效履行了相关职权，保障了公司正常运转和持续经营，发行人的公司治理有效、规范。2019 年董事郑玲儿未在公司领取报酬，系其未在公司担任具体岗位职务，符合公司薪酬确定依据。

22、关于核心技术人员

申报材料显示，发行人核心技术人员张三土、陈潮深分别于 2007 年 7 月至 2010 年 2 月、2011 年 7 月至 2014 年 6 月在发行人主要竞争对手深圳市聚飞光电股份有限公司任工程师。

请发行人披露发行人的技术是否来源于张三土、陈潮深在竞争对手深圳市聚飞光电股份有限公司任职期间的职务发明，是否存在侵权情形，张三土、陈潮深是否违反与原单位的竞业限制约定，是否存在纠纷及潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露发行人的技术是否来源于张三土、陈潮深在竞争对手深圳市聚飞光电股份有限公司任职期间的职务发明，是否存在侵权情形

（一）发行人的技术源于研发团队多人多年的积累，不存在侵权的情形

发行人自 2010 年 10 月成立以来一直重视研发投入，经过多年的技术研发，截至 2020 年 12 月 31 日，公司共计拥有 76 项专利，其中 1 项发明专利，75 项实用新型专利。公司是高新技术企业，研发实验室获得了国家 CNAS 认证，并被广东省科技厅认定为“广东省 LED 工程技术研究中心”，在“倒装 LED 芯片封装技术”、“芯片级（CSP）封装技术”、“超高色域封装技术”、“护眼少蓝光封装技术”、“超窄边框全面屏封装技术”、“QLED 量子点封装技术”、“屏下指纹封装技术”、“Mini LED 新型封装技术”、“自适应集成 ADB 车灯模组技术”、“LED 闪光灯封装技术”等关键技术方面具有较强的竞争优势，并获得下游客户的广泛认可。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员为 127 人，占公司总人数的比例为 20.22%，其中核心技术人员为唐勇、张三土、陈潮深合计 3 人。虽然核心技术人员为公司的技术研发做出了较大的贡献，但公司的研发技术是一个多人多年积累的过程。

根据集邦咨询 LED 研究中心（LEDinside）《2019 中国 LED 芯片与封装产业

市场报告》显示，在 2018 年度国内小尺寸背光市场 LED 厂商排名中，聚飞光电位列第一，发行人位列第三。作为 LED 细分领域的领先者，聚飞光电于 2012 年 3 月 19 日在深圳证券交易所上市，发行人亦于 2015 年 9 月 17 日在股转系统挂牌，双方均为公众公司，截至本问询函回复出具之日，双方均不存在起诉对方侵权的情形，在研发技术方面亦不存在纠纷及潜在纠纷。

（二）张三土、陈潮深在深圳市聚飞光电股份有限公司任职期间的职务发明情况及与发行人核心技术的关系

张三土于 2007 年 7 月至 2011 年 3 月在深圳市聚飞光电股份有限公司担任 PE 工程师。经检索国家知识产权局网站并经张三土出具承诺函，张三土在聚飞光电任职期间不存在职务发明。

陈潮深于 2011 年 7 月至 2014 年 6 月在深圳市聚飞光电股份有限公司担任研发工程师。根据陈潮深出具的书面说明，并检索国家知识产权局网站，陈潮深在聚飞光电任职期间作为发明人的职务发明及其与发行人技术特征的差异如下：

序号	专利名称	专利号	专利类型	专利申请日	发明人	技术特征	发行人技术特征
1	多芯片发光二极管	ZL 201220176034.2	实用新型	2012.04.23	孙平如、陈潮深	3 个芯片； 4-6 个引脚	采用 1 个芯片，2 个引脚；点胶工站使用点胶针孔均为圆形针孔
2	一种侧发光 LED 支架及侧发光 LED	ZL 201320002680.1	实用新型	2013.01.05	孙平如、陈潮深	2 个芯片	
3	用于为长条形腔体点胶的针管、点胶针头及点胶机	ZL 201220318394.1	实用新型	2012.07.03	苏宏波、郝玉凤、陈潮深	矩形针孔或椭圆形针孔	
4	用于为正方形腔体点胶的针管、点胶针头及点胶机	ZL 201220318360.2	实用新型	2012.07.03	苏宏波、郝玉凤、陈潮深	矩形针孔	

陈潮深上述在聚飞光电的职务发明与公司核心技术存在较大差异，未将该等职务发明运用于公司的技术及产品。

根据张三土、陈潮深出具的承诺函：“本人不存在未经合法授权使用入职发行人前任职单位的职务发明完成发行人工作任务的情形，不存在侵犯第三方

知识产权或其他合法权益的情形。如因本人运用原任职单位的技术成果导致发行人遭受损失的，本人将向发行人承担赔偿责任。”

根据发行人出具的承诺函：“本公司未教唆、诱导或以其他明示、暗示的方式要求本公司员工未经合法授权使用入职本公司前任职单位的职务发明完成本公司工作任务，本公司不存在侵犯他人知识产权或其他合法权益的情形。”

二、张三土、陈潮深是否违反与原单位的竞业限制约定，是否存在纠纷及潜在纠纷

（一）张三土是否违反与原单位的竞业限制约定，是否存在纠纷及潜在纠纷

经向张三土访谈了解，其在入职发行人前不存在与其他单位签订竞业限制相关协议的情况，不存在纠纷及潜在纠纷。

同时张三土已出具承诺函如下：“本人与聚飞光电之间不存在关于竞业限制的有效约定，不存在收取聚飞光电竞业限制补偿金的情形。本人与聚飞光电不存在任何纠纷或潜在纠纷，如因上述原因导致发行人遭受损失的，本人将向穗晶光电承担一切赔偿责任。”

经查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn>）等公开披露信息并向张三土访谈确认，截至本问询函回复出具之日，张三土不存在因违反竞业限制义务被原单位起诉的情形。

（二）陈潮深是否违反与原单位的竞业限制约定，是否存在纠纷及潜在纠纷

1、原单位违约在先且陈潮深有权解除竞业限制协议

陈潮深于 2014 年 6 月从聚飞光电离职，并于 2014 年 8 月入职发行人，陈潮深离职时与聚飞光电存在竞业限制约定，竞业限制期限为自聚飞光电离职之日起 2 年，聚飞光电对陈潮深竞业限制进行补偿。陈潮深从聚飞光电离职前后曾多次就竞业限制补偿金事宜与聚飞光电人力资源部门沟通，但未得到确切的回复，且自 2014 年 6 月离职至今，聚飞光电未向其支付竞业限制补偿金。

根据《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律若干问题的解释（四）》

当事人在劳动合同或者保密协议中约定了竞业限制和经济补偿，劳动合同解除或者终止后，因用人单位的原因导致三个月未支付经济补偿，劳动者请求解除竞业限制约定的，人民法院应予支持。根据《深圳经济特区企业技术秘密保护条例》（2009 年修订）第二十五条，竞业限制补偿费应当在员工离开企业后按月支付；用人单位未按月支付的，劳动者自用人单位违反约定之日起三十日内，可以要求用人单位一次性支付尚未支付的经济补偿，并继续履行协议；劳动者未在三十日内要求一次性支付的，可以通知用人单位解除竞业限制协议。

经访谈陈潮深，陈潮深曾口头通知聚飞光电解除竞业限制协议，但未与聚飞光电达成书面解除协议。

综上所述，陈潮深于 2014 年 6 月自聚飞光电离职至今，聚飞光电未向陈潮深支付补偿金，聚飞光电违反其与陈潮深签订的竞业限制协议在前，根据上述规定，陈潮深有权解除竞业限制协议且不继续承担竞业限制约定的义务。

2、诉讼、仲裁时效已经届满且不会对发行人造成重大不利影响

根据《中华人民共和国民事诉讼法》第一百八十八条，向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为三年。法律另有规定的，依照其规定。诉讼时效期间自权利人知道或者应当知道权利受到损害以及义务人之日起计算。法律另有规定的，依照其规定。根据《中华人民共和国劳动争议调解仲裁法》第二十七条，劳动争议申请仲裁的时效期间为一年。仲裁时效期间从当事人知道或者应当知道其权利被侵害之日起计算。

发行人股票于 2015 年 9 月在股转系统挂牌，在发行人公开转让说明书及后续公告中均披露了陈潮深在发行人任职的信息。聚飞光电可轻易知悉陈潮深在发行人任职的情况。陈潮深入职发行人至今已 6 年，聚飞光电从未就其在发行人任职等事宜提起诉讼或仲裁。如未来聚飞光电以陈潮深违反竞业限制义务为由对陈潮深提起诉讼或申请仲裁，相关请求亦已超过诉讼时效或仲裁时效。

同时陈潮深已出具承诺函如下：“本人自聚飞光电离职至今不存在收取聚飞光电竞业限制补偿金的情形。本人与聚飞光电不存在任何纠纷或潜在纠纷，如因上述原因导致发行人遭受损失的，本人将向穗晶光电承担一切赔偿责任。”

经查询中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn>)、中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn>)、12309 中国检察网 (<https://www.12309.gov.cn>)等公开披露信息并向陈潮深访谈确认，截至本问询函回复出具之日，陈潮深不存在因违反竞业限制义务被原单位起诉的情形。

上述相关内容已在招股说明书“第六节·六·（六）·2、核心技术人员具体情况”中补充披露，具体如下：

“

发行人的技术来源于研发团队多人多年的积累，不存在来源于张三土、陈潮深在竞争对手深圳市聚飞光电股份有限公司任职期间的职务发明的情况，不存在侵权的情况。张三土不存在与原单位的竞业限制约定，不存在纠纷及潜在纠纷。陈潮深有权解除竞业限制协议且不继续承担竞业限制约定，且该事项诉讼时效已经届满，不影响其在公司继续任职，对公司不造成重大不利影响。

”

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、检索了网络公开信息，查询了张三土、陈潮深在聚飞光电期间作为发明人的专利情况，查询了发行人、张三土、陈潮深是否涉及专利技术方面的诉讼、仲裁情况；

2、访谈了陈潮深，了解了其在聚飞光电任职期间的职务发明的技术特点，与公司核心技术的区别，在聚飞光电取得竞业限制补偿金的情况；

3、取得了张三土、陈潮深出具的不存在侵犯第三方知识产权或其他合法权益的承诺函；取得了陈潮深出具的不存在收取聚飞光电竞业限制补偿金的承诺函。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人技术来源于自身研发积累，不存在核心技术来源于张三土、陈潮深在聚飞光电任职期间的职务发明的情况，不存在侵权情形；张三土不存在竞业限制约定；陈潮深有权解除竞业限制

协议，且该事项的诉讼时效已经届满，上述情形不会影响其在发行人的继续任职，不会对发行人造成重大不利影响。截至本问询函回复之日，张三土、陈潮深与原任职单位不存在纠纷及潜在纠纷。

23、关于其他信息披露

申报材料显示：

（1）发行人本次申报材料与申请在股转系统挂牌时提交的《公开转让说明书》在主要业务及产品、核心技术人员认定、行业情况、关联方等多个方面存在差异。

（2）发行人的长期待摊费用为厂房的装修待摊费用。报告期各期末，公司的长期待摊费用余额分别为 516.47 万元、807.75 万元、811.62 万元和 748.87 万元。

（3）发行人高新技术企业证书取得于 2017 年 10 月 31 日，有效期为三年。

（4）发行人未披露报告期各期末应付账款前五名供应商情况。

（5）发行人未披露董监高人员和核心技术人员的详细履历。

请发行人：

（1）提供本次申报材料与股转系统挂牌时披露信息的差异情况对照表，并解释差异的原因；

（2）披露报告期内长期待摊费用发生时间、具体内容、摊销年限、摊销金额；

（3）披露高新技术企业证书续期工作的办理进展情况，是否存在续期障碍；

（4）披露报告期各期末应付账款前 5 名供应商名称及金额；

（5）披露发行人董监高人员和核心技术人员的学历及专业背景、职称。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并对招股说明书中“公司未来发展战略规划”“募集资金投资项目经济效益分析”等相关内容进行精简，突出与投资者投资决策相关的重要信息，提高招股说明书可读性。

回复：

一、提供本次申报材料与股转系统挂牌时披露信息的差异情况对照表，并解释差异的原因

本次申报材料与股转系统挂牌时披露信息差异情况如下：

项目	在股转系统挂牌时披露信息 (截至公开转让说明书签署日 2015年8月27日)	本次申报材料披露信息 (截至2020年12月31日)	差异原因
风险因素	一、技术进步和竞争加剧带来的市场风险；二、公司产品毛利逐年下降；三、实际控制人不当控制风险；四、公司治理风险；五、因应收账款回款情况不良导致公司现金流紧张、发生诉讼或其他纠纷的风险；六、高新技术企业税收优惠政策变化的风险；七、生产经营场所租赁风险	一、技术创新风险；二、经营风险；三、内控风险；四、财务风险；五、募集资金投资项目风险；六、发行失败风险	股转系统与创业板信息披露细则存在一定差异，且随着时间推移，发行人面临的风险因素有所差异。本次申报文件，结合公司当期经营实际，对风险因素的披露更全面、深入、及时
基本情况	1、股本及股权结构：股本为5,750万元；实际控制人郑汉武、郑泽伟分别直接持有公司34.78%、26.09%的股份；郑汉武通过凯华互联控制公司13.05%的股份	1、股本及股权结构：7,450万元；实际控制人郑汉武、郑泽伟分别直接持有公司34.76%、11.87%的股份；郑汉武通过凯华互联控制公司8.49%的股份	因经营规模扩大，进行了增资扩股。挂牌后，公司股票在股转系统公开转让，股权结构随市场交易发生变动
	2、董事、监事、高级管理人员情况：董事5名，监事3名，高级管理人员3名	2、董事、监事、高级管理人员情况：董事9名，监事3名，高级管理人员4名	挂牌后，公司经营及管理需要，修订了公司章程，重新设置了董事、监事席位数量，并重新选举了董事、监事，任命了高级管理人员，并根据最新实际情况更新了相关人员简历
	3、核心技术人员：黄植林、张三土	3、核心技术人员：唐勇、陈潮深、张三土	综合考虑研发经历、研发领域、研发能力、任职年限等，重新认定了核心技术人员
业务与技术	1、主要业务及产品：主营业务是LED封装，主要产品为背光LED器件、背光灯条模组	1、主要业务及产品：主营业务为LED封装，主要产品为LED器件、背光灯条模组	公司主营业务未发生变动。因生产规模扩大，产品条线增加，公司LED器件在原背光LED器件的基础上，新增了车用LED、LED闪光灯、LED指示器件。因此对产品类型进行了重新分类

项目	在股转系统挂牌时披露信息 (截至公开转让说明书签署日 2015 年 8 月 27 日)	本次申报材料披露信息 (截至 2020 年 12 月 31 日)	差异原因
	2、业务模式和业务流程:研发、生产、采购、销售	2、业务模式和业务流程:研发、生产、采购、销售	根据现行的各类业务流程进行了重新归纳,并采用图表形式进行披露
	3、行业基本情况:(一)行业概况;(二)行业市场规模及发展前景;(三)行业基本风险特征	3、行业基本情况:(一)所属行业及确定所属行业的依据;(二)行业主管部门、监管体制、主要法律法规及政策;(三)行业发展概况;(四)行业技术水平、特点及发展趋势;(五)行业竞争格局及未来发展态势;(六)行业面临的机遇及挑战;(七)公司在行业中的竞争地位及竞争优势;(八)公司与同行业可比公司的比较情况;(九)公司创新、创造、创意特征,以及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况	因股转系统与创业板信息披露规则差异,本次申报文件对行业基本情况的披露更加详细、全面、深入,以利于投资者更深刻的理解公司所处行业情况
	4、主要资产情况:商标 1 项、专利 20 项;软件账面价值 34.06 万元;固定资产账面净值 3,333.69 万元,成新率 66.18%;各类业务资质及证书 4 项	4、主要资产情况:商标 1 项、专利 76 项;软件账面价值 133.18 万元;专利使用权 2 项,账面价值 259.73 万元;固定资产账面价值 7,829.40 万元,成新率 48.42%;生产经营资质 8 项	因公司业务规模扩大,技术水平提升,生产经营相关的资产不断积累
	1、公司章程及相关议事规则及管理制度;董事会、监事会成员	1、公司章程及相关议事规则及管理制度;董事会、监事会成员	因管理需要及股转系统业务规则要求,挂牌后,公司适时修订了公司章程、相关议事规则及管理制度;公司董事会、监事会成员,在任期届满后或因个人原因辞职后,由股东大会重新选举产生
公司治理与独立性	2、关联方:实际控制人郑汉武、郑泽伟;主要股东林敦荣、林英辉、凯华互联;实际控制人控制的企业广州凯乐会餐饮有限公司、广州凯乐会娱乐有限	2、关联方:实际控制人郑汉武、郑泽伟;持股 5%以上的主要股东林敦荣、林英辉、凯华互联;实际控制人控制的企业	公司根据《企业会计准则 36 号—关联方披露》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法

项目	在股转系统挂牌时披露信息 (截至公开转让说明书签署日 2015 年 8 月 27 日)	本次申报材料披露信息 (截至 2020 年 12 月 31 日)	差异原因
	公司	广州市海洲企业管理有限公司、广州市海洲物业管理有限公司；持股 5% 以上的主要股东及其关系密切的家庭成员控制或实施重大影响或担任董事、高级管理人员的除公司及其控股子公司以外的其他公司，共计 31 家；公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员；公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或实施重大影响或担任董事、高级管理人员的除公司及其控股子公司以外的其他公司，共计 42 家；报告期内曾经存在的关联方，共计 19 家。	律法规，重新梳理了截至 2020 年 12 月 31 日的关联方，因时间、披露口径差异，关联方披露存在差异
财务会计信息	2013 年、2014 年、2015 年 1-2 月财务信息	2018 年、2019 年、2020 年财务信息	因报告期不同，财务会计信息存在差异

二、披露报告期内长期待摊费用发生时间、具体内容、摊销年限、摊销金额

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·3·（3）长期待摊费用”进行了补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司主要长期待摊费用明细情况如下：

单位：万元

项目	原始金额	摊销开始发生时间	摊销金额		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
厂房装修工程	384.74	2013 年 11 月	-	-	70.54
车间净化系统工程	43.14	2015 年 11 月	7.75	8.63	8.63
新厂房装修工程	224.22	2016 年 9 月	44.84	44.84	44.84

项目	原始金额	摊销开始发生时间	摊销金额		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
新厂五楼装修工程	56.60	2017 年 12 月	11.32	11.32	11.32
新厂六楼及楼顶装修工程	117.10	2017 年 12 月	23.42	23.42	23.42
工业用电增容	56.60	2018 年 5 月	11.32	11.32	7.55
SMT 二楼装修	272.58	2018 年 12 月	54.52	54.52	4.54
中展厂房改造	63.21	2018 年 12 月	12.64	12.64	1.05
新食堂装修	54.77	2019 年 6 月	10.95	6.39	-
一楼无尘车间改造工程	50.97	2019 年 7 月	10.19	5.10	-
二楼实验室装修	80.40	2019 年 12 月	16.08	1.34	-
2020 年中展新产品改建工程	31.00	2020 年 7 月	3.10	-	-
2020 年老厂房新产品改建工程	188.79	2020 年 12 月	3.15	-	-
其他（原值 30 万元以下）	235.28	2016 年 12 月至 2020 年 10 月	47.06	41.08	33.20
合计	1,859.41	-	256.34	220.60	205.09

上述项目摊销年限均为 5 年。

”

三、披露高新技术企业证书续期工作的办理进展情况，是否存在续期障碍

2014 年 6 月，发行人首次取得《高新技术企业证书》，并于 2017 年 10 月通过复审，取得《高新技术企业证书》（GR201744204850），有效期三年。2020 年 12 月 11 日，发行人已完成高新技术企业证书续期，被认定为高新技术企业，证书编号为 GR202044201933。

相关内容已在招股说明书“第六节·五·（四）生产经营资质”进行了更新披露，具体如下：

“

序号	证书	证书编号	颁发/ 备案日期	有效期	发证机关
1	高新技术企业证书	GR202044201933	2020. 12. 11	三年	深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳市国家税务局

”

四、披露报告期各期末应付账款前 5 名供应商名称及金额

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（二）·2·（2）应付账款”进行了补充披露，具体如下：

“

报告期各期末，公司应付账款前 5 名供应商情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日			
序号	供应商名称	金额	款项性质
1	浙江韩宇光电科技有限公司	2,672.45	材料采购款
2	晶元宝晨光电（深圳）有限公司	2,338.92	材料采购款
3	厦门市三安半导体科技有限公司	2,290.97	材料采购款
4	广东佳博电子科技有限公司	619.24	材料采购款
5	深圳市得润电子股份有限公司	491.46	材料采购款
5-1	深圳市得润光学有限公司	370.25	材料采购款
5-2	深圳市得润电子股份有限公司一分厂	121.22	材料采购款
合计		8,413.03	-
2019 年 12 月 31 日			
序号	供应商名称	金额	款项性质
1	浙江韩宇光电科技有限公司	2,036.15	材料采购款
2	厦门市三安半导体科技有限公司	2,034.71	材料采购款
3	晶元宝晨光电（深圳）有限公司	1,607.89	材料采购款
4	深圳市得润电子股份有限公司	404.59	材料采购款
5	惠州市海博晖科技有限公司	383.76	材料采购款
合计		6,467.10	-
2018 年 12 月 31 日			
序号	供应商名称	金额	款项性质

1	厦门市三安半导体科技有限公司	4,314.45	材料采购款
2	浙江韩宇光电科技有限公司	2,943.85	材料采购款
3	首尔半导体	1,985.12	材料采购款
3-1	其中：光明半导体（天津）有限公司	1,407.84	材料采购款
3-2	SEOUL VIOSYS Co., Ltd	577.28	材料采购款
4	晶元宝晨光电（深圳）有限公司	468.17	材料采购款
5	惠州市海博晖科技有限公司	344.73	材料采购款
合计		10,056.32	-

”

五、披露发行人董监高人员和核心技术人员的学历及专业背景、职称

发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人学历及专业背景、职称相关信息如下：

姓名	职务	学历	专业	职称
郑汉武	董事长、总经理	中学肄业	-	-
林英辉	董事、副总经理	大专	财务会计	-
邹远林	董事、财务总监	本科、EMBA	会计学	高级会计师
王雨	董事	硕士研究生	工商管理	-
郑林	董事	大专在读	商务英语	-
张三土	董事、核心技术人员	本科	电子科学与技术	-
卢树华	独立董事	本科	会计学	中国注册会计师、高级会计师、注册税务师、一级信用管理师
宋宇红	独立董事	硕士学历	国际法	律师
许晓生	独立董事	本科	金融学	-
庄儒洲	监事会主席	中学肄业	-	-
陈潮深	监事、核心技术人员	本科	光信息科学与技术	-
唐勇	职工代表监事、核心技术人员	硕士研究生	微电子学与固体物理学	-
崔凯	董事会秘书	本科	市场营销	-
郑洲	原董事，2020年11月卸任	本科	应用心理学专业	-
郑玲儿	原董事，2020年11月卸任	硕士研究生	管理学	-

以上相关内容已在招股说明书“第五节·七、持有发行人5%以上股份或表

决权的主要股东及实际控制人的基本情况”及“第五节·九、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的简要情况”进行了补充披露，具体如下：

“

郑汉武，1967 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，**中学肄业**，身份证号码：440524196710*****。1999 年 1 月至 2005 年 3 月，任广州市美琪仕鞋业有限公司董事长、总经理；2005 年 3 月至 2006 年 3 月，任广东巴利世家鞋业有限公司董事长、总经理；2006 年 3 月至 2012 年 7 月，任广东华伦世家鞋业有限公司董事长、总经理；2008 年 1 月至 2013 年 5 月，任广东中凯科技有限公司董事长、总经理；2008 年 2 月至 2009 年 11 月，任广东飞雄电影投资有限公司董事长、总经理；2010 年 10 月至 2014 年 12 月，任穗晶有限总经理；2014 年 11 月至今，任凯华互联执行事务合伙人；2014 年 12 月至今，任公司董事长、总经理；2016 年 12 月至今，任广州市海洲物业管理有限公司监事；2018 年 7 月至今，任广州市海洲企业管理有限公司监事。

林英辉，1977 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，**财务会计专业**，身份证号码：440508197707*****。2002 年 1 月至 2004 年 1 月，任广东环宇音像有限公司副总经理。2004 年 2 月至 2011 年 4 月，任广东格尔达科技有限公司副总经理。2012 年 4 月至 2014 年 12 月，任穗晶有限副总经理。2014 年 12 月至今，任公司董事、副总经理。

邹远林，1976 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，**会计学专业**，清华大学深圳国际研究生院 **EMBA**，高级会计师、深圳市宝安区高层次产业类人才（经营管理领域），持深交所董事会秘书资格证书。2009 年 4 月至 2011 年 1 月，任东莞市华美食品有限公司财务经理；2011 年 02 月至 2015 年 7 月，任广东广益科技实业有限公司财务经理；2015 年 7 月至 2016 年 7 月，任东莞市凯金新能源科技股份有限公司董事、财务总监；2016 年 7 月至今，任公司财务总监。2020 年 11 月至今，任公司董事。

郑林，1996 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，**大专在读**，**商务英语专业**。2018 年 4 月至今，任公司董事、总经理助理。

王雨，1977 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历，工商管理专业。2012 年 9 月至 2014 年 5 月，任富士康集团 IDSBG 事业群品质课长；2015 年 1 月至 2016 年 9 月，任深圳市聚飞光电股份有限公司品质主管；2016 年 11 月至 2018 年 1 月，任东莞市亿晶源光电科技有限公司总经理助理；2018 年 1 月至 2018 年 9 月，任穗晶光电品质总监；2018 年 9 月至 2019 年 3 月，任深圳市弘亮光电股份有限公司品质总监；2019 年 3 月至今，任穗晶光电品质总监。2020 年 11 月至今，任公司董事。

张三土，1982 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，电子科学与技术专业。2007 年 7 月至 2011 年 3 月，任深圳市聚飞光电股份有限公司 PE 工程师；2011 年 3 月至 2011 年 10 月，任穗晶有限生产总监；2011 年 10 月至 2012 年 3 月，任深圳市江南光电科技有限公司研发经理；2012 年 3 月至 2014 年 9 月，任深圳市华莱特光电有限公司研发经理；2014 年 9 月至今，任公司 FAE 高级工程师；2019 年 6 月至今，任公司董事。

卢树华，1970 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，会计学专业，中国注册会计师、高级会计师、注册税务师、一级信用管理师。2009 年 1 月至今，任广州金证税务师事务所有限公司董事长；2010 年 1 月至今，任广东金永会计师事务所（普通合伙）执行事务合伙人；2011 年 1 月至今，任广州百旺财务咨询有限公司监事；2017 年 1 月至今，任公司独立董事。

宋宇红，1971 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历，国际法专业，律师。2006 年 10 月至 2010 年 10 月，任广东普罗米修律师事务所合伙人、律师；2010 年 12 月至今，任北京德恒（深圳）律师事务所合伙人、律师；2017 年 1 月至今，任公司独立董事；2017 年 2 月至今，任江西志特新材料股份有限公司独立董事。

许晓生，1983 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，金融学专业。2008 年 3 月至 2010 年 10 月，任厦门昌海环保科技有限公司副总经理；2011 年 6 月至 2018 年 1 月，任深圳市比好能源科技有限公司执行董事、总经理；2013 年 2 月至今，任深圳市高新奇科技股份有限公司董事长助理；2013 年 3 月至今，任深圳前海中投盛隆供应链管理有限公司董事长；2017 年 1 月至今，任

公司独立董事。

庄儒洲，1965 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，**中学肄业**。2010 年 10 月至 2014 年 12 月，任穗晶有限出纳；2014 年 12 月至今，任公司出纳、监事；2019 年 2 月至今，任公司监事会主席。

陈潮深，1987 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，**光信息科学与技术学专业**。2011 年 7 月至 2014 年 6 月，任深圳市聚飞光电股份有限公司研发工程师；2014 年 8 月至 2014 年 12 月，任穗晶有限高级工程师；2014 年 12 月至今，任公司高级工程师、监事。

唐勇，1980 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历，**微电子学与固体物理学专业**。2007 年 7 月至 2009 年 3 月，任晶科电子（广州）有限公司研发工程师；2009 年 3 月至 2013 年 10 月，任大连路美科技有限公司研发经理；2013 年 12 月至 2017 年 3 月，任大连德豪科技有限公司研发经理；2017 年 3 月至今，任公司研发总监；2019 年 2 月至今，任公司监事。

崔凯，1977 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，**市场营销专业**，持深交所董事会秘书资格证书。2010 年 4 月至 2011 年 4 月，任深圳市汉唐高晶光电有限公司外贸业务经理；2011 年 4 月至 2014 年 12 月，历任穗晶有限副总经理助理、业务经理、董秘助理等职；2014 年 12 月至今，历任公司证券事务代表、董事会秘书、法务总监等职；现任公司董事会秘书、法务总监。

”

六、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅本次申报材料与挂牌时公开转让说明书，对比分析了主要差异内容；

2、取得了报告期内长期待摊费用的明细表，抽取了长期待摊费用的相关原始凭证，分析了各项内容的合理性；

3、查阅了企业取得的高新技术企业证书；

4、取得了报告期各期应付账款明细表，抽取了应付账款相关凭证，并对主要供应商进行了现场走访和函证，查阅了应付账款前五名供应商相关合同或订单；

5、取得了董事、监事、高级管理人员、核心技术人员调查表、学历证书、资格证书等，核对了相关人员的学历、专业、职称相关信息；

6、保荐人对招股说明书中“公司未来发展战略规划”“募集资金投资项目经济效益分析”等相关内容进行了复核并精简，以突出与投资者投资决策相关的重要信息，提高招股说明书可读性。

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人申报材料与挂牌是公开转让说明书在风险因素、基本情况、业务与技术、公司治理与独立性、财务会计信息等方面披露信息存在一定差异，主要系随着时间推移、企业自身经营发展、市场环境变化导致。

2、发行人报告期内长期待摊费用相关会计处理真实、准确。

3、经核查，发行人已被认定为高新技术企业。

4、应付账款前五名供应商的款型性质、金额真实、准确。

5、发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员学历、专业、职称等信息披露真实、准确。

（本页无正文，为深圳市穗晶光电股份有限公司《关于深圳市穗晶光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签署页）

深圳市穗晶光电股份有限公司



(本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于深圳市穗晶光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签署页)

保荐代表人： 严智
严 智

王虎
王 虎



保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读深圳市穗晶光电股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告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，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，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。

董事长、总经理：


冯鹤年

民生证券股份有限公司

2021年2月19日