

**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  
审核问询函中有关财务事项的说明**

# 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 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕3-25号

深圳证券交易所：

我们已对《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，以下简称审核问询函）所提及的深圳市穗晶光电股份有限公司（以下简称穗晶光电或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《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中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕3-310号）。因穗晶光电补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

## 一、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2010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。（审核问询函第1条）

（一）2020年1-6月营业收入和净利润大幅下降的原因

2020年1-6月公司营业收入同比下降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，导致公司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务收入（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：本处公司收入数据为主营业务收入。

**(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，分析并披露公司所处行业、公司重要客户是否发生重大不利变化、对公司持续经营能力是否构成重大不利影响**

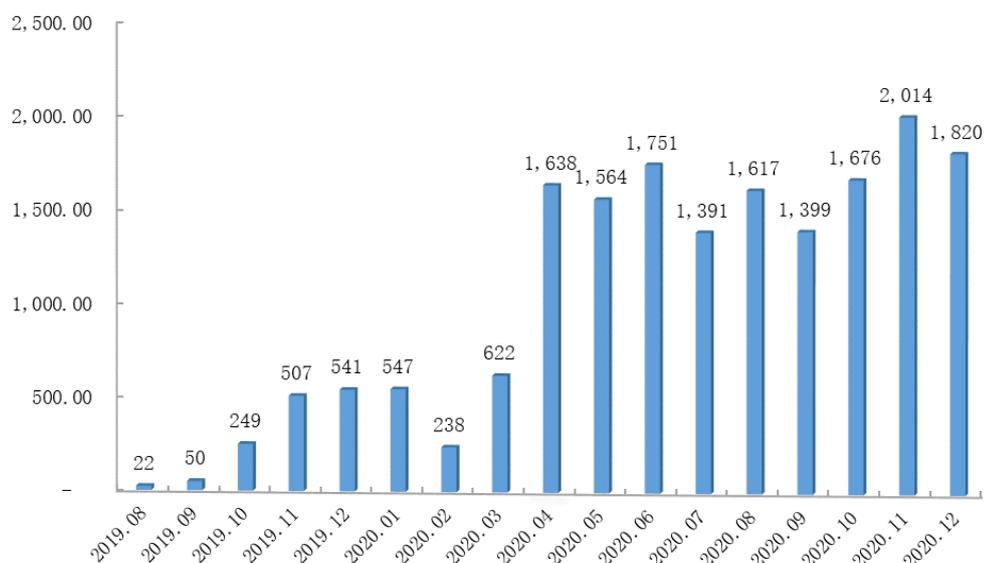
1. 公司所处行业发展情况良好，未发生重大不利变化

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较大。报告期内手机类产品的销售收入分别为 34,485.47 万元、39,200.86 万元和 39,090.25 万元，占主营业务收入的比例分别为 75.26%、83.01%和 81.13%，公司手机类产品的销售收入金额及占比整体较高，2020 年度占比稍有下降主要系受 2020 年初疫情影响，但绝对金额保持平稳，整体未发生重大不利变化，公司受下游手机市场需求影响较大。

(1) 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，呈小幅下降趋势，手机市场从增量时代进入了存量换机时代。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，同比增长 82.11 倍。中国信通院数据显示，2020 年国内 5G 手机出货量占到全球 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



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，海外市场增长潜力大。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

如上表所示，新兴市场手机渗透率，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，根据 IDC 数据，2017 年至 2020 年全球智能手机市场前五大手机品牌市占率总和分别为 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。

(4) 同行业可比公司经营业绩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：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，故其数据来源于业绩预告；其他公司为 2020 年 1-9 月数据，另外国星光电 2018 年数据存在追溯调整，本处数据为追溯调整后数据

如上表所示，2018-2019 年，公司同行业可比公司营业收入整体经营情况良好，归母净利润受各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，2020 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；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；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 年至 2019 年，聚飞光电的营业收入分别为 234,502.43 万元和 250,685.65 万元，归母净利润分别为 15,980.46 万元和 30,843.24 万元，营业收入和归母净利润保持快速增长趋势；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。

## 2. 公司重要客户经营情况未发生重大不利变化

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及销售占比整体相对稳定，公司主要客户经营情况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，报告期内该等客户的营业收入和归母净利润情况如下：

### (1) 隆利科技

2018 年至 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%和 27.52%，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：

1) 2019 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。

2) 2020 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，公司客户隆利科技经营情况未发生重大不利变化。

### (2) 宝明科技

2018年至2019年,宝明科技营业收入分别为137,758.99万元和183,737.40万元,归母净利润分别为12,268.86万元和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3,350.00万元至3,800.00万元,较2019年下降73.68%至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,公司客户宝明科技经营情况未发生重大不利变化。

### (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,公司客户联创光电经营情况未发生重大不利变化。

### (4) 弘信电子

2018年至2019年,弘信电子营业收入分别为224,887.25万元和246,018.06万元,归母净利润分别为11,794.37万元和18,038.05万元,营业收入和归母净利润均有所增长。根据其盈利预告,2020年度预计实现营业收入231,190.96万元至339,986.70万元,预计实现净利润5,324.41万元至7,986.61万元,净利

润较 2019 年下降 55.72%至 70.48%，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，公司客户弘信电子经营情况未发生重大不利变化。

#### (5) 南极光

2018 年至 2019 年，南极光营业收入分别为 77,809.88 万元和 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，公司客户南极光经营情况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呈下降趋势，但下降幅度整体较小且疫情主要为短期内影响，公司主要客户经营情况未发生重大不利变化。

### 3. 公司持续经营能力未受到重大不利影响

#### (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) 公司持续经营能力情况

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 年度公司经营业绩保持增长，受疫情影响 2020 年公司部分主要客户经营业绩下滑，但下降幅度较为有限且疫情主要为短期内影响，公司及其所处行业、主要客户未发生重大不利变化，未对公司持续经营能力构成重大不利影响。

## (三) 核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈公司销售负责人及财务负责人，了解公司及其主要客户的经营情况和业绩变动的主要原因；
2. 通过公开披露信息查询公司主要客户报告期内的经营业绩情况；
3. 通过公开渠道查阅公司所处行业情况信息等。

经核查，我们认为，公司所处行业和主要客户未发生重大不利变化，未对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

## 二、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。（审核问询函第 2 条）**

**(一) 披露上述会计调整的原因及具体内容**

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，变更了存货成本核算会计政策，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，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. 2018 年度会计政策变更**

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，将所有完工入库产品进行分类分档管理和销售。生产过程中产出的产品，存在三种类型，即废品（无法点亮的产品）、档外品（可以点亮但相关技术指标不满足本订单指标要求的产品）、档内品（技术指标满足本订单要求的产品）。由于 LED 市场发展初期终端应用产品需求较为多样化，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本订单指标要求，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。

随着公司终端应用产品更新迭代加快，智能手机产品向全面屏、窄边框方向发展趋势明显，手机背光产品更新加快，导致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，对档外品进行进一步分档处理：对满足最近一年实际销售产品指标范围的档外品，分档为可售档外品，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品，分档为不可售档外品，视同废品处理，不再确认为存货。

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

科目	2017 年末/2017 年度	
	调整重述前	调整重述后
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

具体调整分录如下：

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

## 2. 会计差错更正

前述会计政策变更中，由于公司采用简化处理进行追溯调整，导致以前年度按照新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。

由于上述差错，公司按照深圳证监局要求，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	影响金额
存货	10,409.19	11,478.47	1,069.29
其他流动资产	889.88	541.69	-348.19
递延所得税资产	372.17	559.97	187.80

盈余公积	980.20	1,071.08	90.89
未分配利润	8,821.76	9,639.76	818.00
营业成本	36,843.18	36,369.62	-473.56
资产减值损失	577.46	1,196.72	619.27
所得税费用	379.29	357.44	-21.86
净利润	3,482.61	3,358.76	-123.85

2017年末/2017年度

受影响的报表项目	调整前	调整后	影响金额
存货	7,645.83	8,860.82	1,214.99
其他流动资产	541.68	222.91	-318.77
递延所得税资产	227.74	364.26	136.53
盈余公积	631.93	735.21	103.27
未分配利润	5,687.41	6,616.88	929.47
营业成本	27,909.38	26,648.50	-1,260.89
资产减值损失	417.32	1,008.85	591.53
所得税费用	264.76	365.16	100.40
净利润	2,430.06	2,999.02	568.96

具体调整分录如下：

2018年度

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缴企业所得税重分类	年初未分配利润		-318.78
		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 年度

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

### 1. 深圳证监局监管关注事项的相关整改情况

公司被采取行政监管措施后，按照改正要求进行了整改，具体如下：

(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，根据测算结果对财务报表进行重述。

### 2. 内控制度是否健全且有效执行

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。

### **(三) 核查程序及核查结论**

为核实公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 了解与存货成本核算相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 访谈了公司财务负责人，了解了公司会计政策变更及会计差错更正的原因及具体内容；

3. 查阅深圳证监局《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）及公司向深圳证监局报送的整改报告；

4. 获取公司更正后的成本计算表、存货跌价准备测试表，并对其进行复核；

5. 了解并复核公司会计政策变更及会计差错更正财务数据调整情况，并及时与深圳证监局进行沟通。

经核查，我们认为，公司进行成本会计政策变更及会计差错更正具有合理性；公司内控制度健全且有效执行。

## **三、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。（审核问询函第 4 条）

(一) 披露按应用领域划分的主营业务收入构成

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

如上表所示，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，公司产品应用领域向手机类集中；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

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 背光器件性能诉求	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	主要用于液晶电视机、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 背光器件产品销售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	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	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
-----	-----------	--------	-----------	--------	-----------	--------

如上表所示，报告期内，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%，收入占比较高且保持稳定，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公司 LED 背光器件业务是否产生重大不利影响

#### 1. 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

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，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%，公司应用于 LED 背光器件及智能手机的收入金额较高且整体较为稳定，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）报告期内公司产品下游终端智能手机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 等知名品牌的智能手机。最近五年，上述智能手机品牌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差异

如上表所示，虽然近年来全球智能手机出货量呈小幅下降趋势，但公司下游终端客户的手机出货量呈持续、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。

(2) 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长以及窄边框的趋势，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，亦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。

## 2. OLED 屏智能手机占比上升对公司 LED 背光器件业务的影响

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。但如果未来 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，将会对公司的 LED 背光源业务和持续经营能力造成重大不利影响。

(1) OLED 屏主打高端手机市场，其占比增加主要系高端手机中技术替换，短期内，OLED 技术成本仍居高难下，较难渗透中低端手机市场

OLED 屏具备自发光、薄厚度、广色域等优势，逐渐成为高端智能手机的主流屏幕材质。2019 年约 4 亿台手机使用了 OLED 屏幕，占比约 30%，其中苹果、三星合计生产了约 3 亿台。整体看，OLED 屏幕主要应用于高端手机中，如苹果、三星 Galaxy S 系列、华为 P 系列等。OLED 屏智能手机占比的上升，主要系高端手机中 OLED 屏替换原有 LCD 屏，但由于 OLED 屏生产成本低，且短期内难以下降，该种替代向中低端机型渗透的程度有限，OLED 屏手机占比增长存在限制。

受技术复杂和商业应用难度较大两方面影响，短期内 OLED 屏成本难以下降，推广程度受限。

技术方面：OLED 技术存在难度大、生产工艺复杂、产品良率低、关键材料及设备供应短缺等问题。现阶段商业化生产的 OLED 面板主要采用真空蒸镀工艺制备，该技术的核心难点是各层材料在蒸镀过程中需要保持均匀的厚度，尤其是发光层的蒸镀过程，需要在同一层分别蒸镀红，绿，蓝三种发光材料，对位置的精确度以及厚度要求极高。严格的高精准要求，导致产品综合良率不高，合格产品的出产量受到影响。此外，蒸镀机的获取成本也较高，目前全球的蒸镀机主要由日韩企业垄断，且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，但仍处于“一机难求”的局面。产品良率受限，同时伴随高昂的设备费，使得现有生产商生产成本低，最终产品售价高。

商业应用方面：OLED 存在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、回收周期长、回收风险高等问题。从上游看，OLED 产业上游技术

垄断现象严重。OLED 材料是 OLED 上游制造的核心，直接决定了面板的发光特性，包括发光效率，寿命等，也是产业链中技术壁垒最高的领域。从下游看，生产线建设投资成本高，项目周期长，回收风险大。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 产线投资额超过 LCD 产线的两倍。这些原因使得 OLED 行业具有较强的进入壁垒，限制了新的生产商进入行业扩展产能，减缓了行业技术更新速度，使得 OLED 成本短期内难以降低。

综上，多种原因使得 OLED 产品的成本短期内无法下降，销售价格相对较高，而中低端机型对成本的把控要求相对较严，因此相较于 OLED 屏更具性价比的 LCD 屏为中低端机型的主流配置。

(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、彩晶等屏幕厂商提供小批量 Mini LED 产品或样品，同时积极与其他客户开展新品设计。公司本次募投项目中的“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了对电脑、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，公司手机背光产品主要应用于知名手机品牌的中低端机型，受成本限制，OLED 屏主要应用于高档手机，对中低端手机渗透率有限；搭载公司 LED 背

光器件的中低端手机，为现有市场主流消费，占据最大市场份额，伴随未来新兴市场的开发，中低端机型更契合当地经济水平，更有望迎来新的业务增长点；同时近年来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，其在亮度、显色等方面优于 OLED，未来有望在高端产品中对其进行反向替代，此外，公司进一步加强了对电脑、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公司 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**

2019 年度公司背光灯条模组收入较 2018 年减少 4,080.59 万元，一方面，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，背光灯条模组整体收入下滑；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（天津）有限公司（以下简称光明半导体）销售的背光灯条模组整体减少，2019 年度相对 2018 年度销售金额减少 908.44 万元。

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，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。故由于上述人员离职导致的背光灯条模组收入减少金额为 3,724.13 万元。

除此之外，公司其他业务不存在类似情形。

#### **(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**

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

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采购需求的波动而波动，具体变动情况如下：

2019 年度及 2020 年度相较 2018 年度销售收入大幅下降，主要系终端电视品牌产品更新迭代，该等项目终端产品的需求下滑，同时公司与光明半导体无新增合作项目，导致 2019 年度及 2020 年度向其销售规模减少。

#### (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

##### 1. 2017-2020 年下半年销售占比逐年下降的原因

报告期内，公司主营业务收入季节性划分情况如下：

单位：万元，%

季度	2020 年度			2019 年度		
	金额	比重	比重变动情况	金额	比重	比重变动情况
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)

季度	2018 年度			2017 年度	
	金额	比重	比重变动情况	金额	比重
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

如上表所示，2017 年至 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重分别为 60.15%、50.04%、41.98%和 59.04%，其中 2017-2019 年呈逐年下降趋势，主要原因如下：

(1) 公司 2018 年下半年主营业务收入占比较 2017 年下半年下降 10.11 个百分点，主要系 2018 年公司主营业务收入快速上涨，较 2017 年增长 11,079.86 万

元，其中 2018 年上半年较去年同期增长 9,049.43 万元，一方面终端客户小米于 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 2018 年下半年下降 8.05 个百分点，主要是受终端市场需求影响，产品销售情况存在一定变化。一方面，受手机终端客户需求影响，2019 年上半年订单量激增。2019 年上半年主营业务收入较去年同期增长 4,505.41 万元，主要原因系为了应对中美贸易摩擦对华为手机业务的影响，2019 年上半年华为提前进行了手机产品的生产和备货，从而使得公司上半年 264 系列 LED 背光器件产品销量大幅增加，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”，限制华为从美国购买零部件，该举措限制了华为部分手机的生产与销售，并对公司下半年 LED 背光器件业务产生了一定的影响。另一方面，受电视终端产品更新迭代影响，2019 年下半年背光灯条模组销量下降。2019 年下半年较去年同期减少 3,098.51 万元，主要原因系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 2019 年下半年较的销售收入减少 2,689.40 万元。

公司 2020 年下半年收入占比大幅提升，主要原因为 2020 年上半年受新冠疫情影响，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。

## 2. 与同行业可比公司对比情况

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 年下半年		2018 年下半年		2017 年下半年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
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	28,997.54	55.48	27,897.19	55.02	27,776.95	62.02

瑞丰光电[注 2]	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 年、2018 年数据存在追溯调整，但根据公开资料无法获取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

如上表所示，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，与同行业可比公司整体趋势一致。公司下半年销售占比下降幅度稍大于同行业可比公司，主要受下游特定客户订单影响较为明显。

#### (七) 披露公司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，公司销售产品的风险和报酬转移给买方，同时，双方确认公司的收款权利及具体金额。公司按对账确认的品种、数量和金额在验收对账日确认销售收入实现。

对比同行业可比公司收入确认原则如下：

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

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
芯瑞达	<p>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。</p> <p>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。</p>
瑞丰光电	<p>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。</p> <p>外销：国外销售全部采用 FOB(Free On Board 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。</p>
万润科技	<p>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。</p> <p>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。</p>
穗晶光电	<p>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。</p>

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；国星光电未明确披露是否验收对账确认。由此可见，同行业可比公司中存在多种收入确认政策，整体而言，主要体现为签收确认和验收对账确认两种，公司以验收对账日作为收入确认时点与部分同行业可比公司一致。

公司采用以验收对账而非签收确认收入的政策，主要系基于以下考虑：

1. 验收对账完成后，客户对实际的采购品种、数量等信息进行确认，公司由此取得确定的收款权利；

2. 验收对账过程中公司与客户通常会就产品质量等问题对交易价格进行调整，经过验收对账后销售收入可以可靠确定；

3. 如存在产品品质问题，客户会延迟与公司验收对账，相比之下，采用验收对账确认收入更为谨慎，且与部分同行业可比公司一致。

#### **(八) 核查程序及核查结论**

为核实公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 获取公司报告期内按照应用领域划分及其按照尺寸大小划分的收入成本明细表，并统计各应用领域及大中小尺寸销售收入及其占比情况；

2. 通过公开披露信息查询 2019 年和 2020 年全球智能手机出货量情况及分析其与 OLED 屏幕手机在技术复杂程度和商业应用难度等方面的区别，访谈公司研发负责人，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；

3 访谈公司销售负责人，了解了背光灯条模组业务人员流失的具体情况和原因、其他业务是否存在类似情形，获取花名册对相关信息进行核对；

4. 获取销售收入明细表，统计分季度的销售收入情况，并与同行业可比公司进行对比，访谈公司销售负责人，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；统计分地区的销售情况，分析华北地区销售金额大幅波动的原因；

5. 访谈公司销售负责人，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；

6. 访谈公司财务负责人，了解公司销售各环节取得的单据、收入确认是否具有连贯性、主要客户对账期的稳定性等；

7 查阅同行业可比公司年报或招股说明书，分析公司收入确认情况是否与同行业相一致。

经核查，我们认为，全球智能手机出货量 2019 年和 2020 年下滑、OLED 屏智能手机占比上升短期内对 LED 背光器件业务不会产生重大不利影响；除背光灯条模组因业务人员流失导致销售收入下滑外，其他业务不存在类似情形；报告期内华北地区销售金额大幅波动的原因具有合理性；2017-2019 年下半年销售占比逐年下降与同行业可比公司存在一定差异；公司以验收对账日作为收入确认时点与部分同行业可比公司一致。

#### **四、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。（审核问询函第 5 条）

(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

1. 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销售收入占比、新增客户数量及其销售收入占比

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
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
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	91.57%	95.40%	91.97%

客户销售收入占比			
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

## 2. 公司客户的稳定性及可持续性、新客户开拓能力

### (1) 关于公司客户的可持续性分析

公司是一家专业从事 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 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，公司报告期各期均有销售的客户销售收入占比在 90%以上，公司与主要客户的交易具有可持续性。

### (2) 关于公司客户的稳定性分析

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，收入占比分别为 78.94%、84.20%和 78.76%，收入占比较高。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	2018年 销售收入	2018年销售 收入占比	2019年 销售收入	2019年销售 收入占比	2020年 销售收入	2020年 销售收入占比
1	深圳市宝明科技股份有限公司	6,012.52	13.01%	5,374.14	11.33%	8,149.22	16.81%
2	深圳市隆利科技股份有限公司	6,072.00	13.14%	7,493.02	15.80%	8,902.75	18.37%
3	三协精工（香港）有限公司	2,280.62	4.93%	2,392.63	5.05%	3,972.49	8.19%
4	天马微电子股份有限公司	2,123.74	4.60%	974.55	2.06%	665.50	1.37%
5	彩迅工业(深圳)有限公司	1,627.62	3.52%	590.87	1.25%	1,348.73	2.78%
6	厦门弘信电子科技集团股份有限公司	5,391.26	11.67%	1,970.88	4.16%	3,861.50	7.97%
7	光明半导体	5,061.18	10.95%	2,805.48	5.92%	445.12	0.92%
8	深圳市德仓科技有限公司	1,968.40	4.26%	2,146.82	4.53%	680.95	1.40%
9	江西联创光电科技股份有限公司	3,649.66	7.90%	7,470.88	15.75%	3,613.93	7.46%
10	深圳市山本光电股份有限公司	1,348.96	2.92%	3,888.00	8.20%	1,270.23	2.62%
11	深圳市南极光电子科技股份有限公司	753.03	1.63%	3,366.73	7.10%	3,164.57	6.53%
12	东莞市钰晟电子科技有限公司	194.52	0.42%	1,365.37	2.88%	1,083.64	2.24%
13	深圳市海宸兴科技有限公司	0.06	0.00%	87.55	0.18%	1,022.60	2.11%
合 计		36,483.58	78.94%	39,926.89	84.20%	38,181.23	78.76%

注 1：三协精工（香港）有限公司系东莞三协精工科技有限公司和东莞鹏龙光电有限公司的实际控制人，销售额合并披露

注 2：厦门弘信电子科技集团股份有限公司系湖北弘汉精密光学科技有限公司、厦门弘汉光电科技有限公司和厦门弘信电子科技股份有限公司的实际控制人，销售额合并披露

注 3：深圳市德仓科技有限公司系芜湖德仓光电有限公司的实际控制人，销售额合并披露

注 4：江西联创光电科技股份有限公司（以下简称联创光电）系江西联创南分科技有限公司、江西联创致光科技有限公司和厦门华联电子股份有限公司的实际控制人，销售额合并披露

注 5：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，销售额合并披露

如上表所示，报告期内公司的主要客户稳定；同时报告期各期均有销售的客户销售收入占比分别为 78.94%、84.20%和 78.76%，公司的客户具有稳定性。

其中公司对联创光电、山本光电（龙川）有限公司和深圳市南极光电子科技股份有限公司等客户 2020 年度销售收入有一定程度下降主要系受新冠疫情影响，部分客户产品销售结构受到影响，导致其向公司采购量下滑。

### 3. 关于公司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，公司有一定的新客户开拓能力。但由于行业从终端厂商向上传导的高集中度以及公司的新增客户主要集中在车用 LED、LED 闪光灯、LED 指示器件等领域，导致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

##### 1. 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

报告期内，公司对光明半导体的销售情况如下：

单位：万元

销售内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LED 背光器件		441.24	1,640.09
LED 灯条模组	445.12	2,345.60	3,254.04
其他		18.65	167.05
合计	445.12	2,805.48	5,061.18

如上表所示，报告期内，公司对光明半导体的销售收入分别为 5,061.18 万元、2,805.4 万元和 445.12 万元。光明半导体系首尔半导体在中国的子公司，公司于 2017 年 8 月与其签署购销协议并开展业务合作，其主要向公司采购背光灯条模组产品和 304LED 系产品最终用于 TCL、海信及三星等知名品牌液晶电视机或手机产品。公司对光明半导体的销售收入受到 TCL、海信及三星等终端产品生产厂商特定项目进度的影响；2019 年度 55 寸系列上量，但同时 32 寸和 49 寸系列处于收尾期，导致 2019 年度销售收入有一定下滑；2020 年度主要对 55 寸系列项目收尾，且双方暂时未开展新项目合作，故销售收入下滑更加明显。

##### 2. 对光明半导体存在大额采购的原因

光明半导体系首尔半导体在中国的子公司，首尔半导体作为全球 LED 封装行业的领先企业，其子公司采购的产品最终用于 TCL、海信及三星等知名品牌液晶电视机或手机产品，首尔半导体出于保证产品品质等因素考虑，会特定要求供应商对产品所需的 LED 芯片以及少部分其他材料必须向其指定的子公司（如光明半导体（天津）有限公司、SEOUL VIOSYS Co., Ltd 以及 SEOUL SEMICONDUCTOR VINA Co., LTD）购买，因此报告期内存在公司向光明半导体既有销售又有采购的情况。报告期内，公司向光明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，各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。

### 3. 采用总额法核算的原因

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%

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，采购和销售过程均独立定价，基于实质重于形式原则，公司对该业务采用总额法进行核算具有合理性。

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**

1. 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
	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
	厦门弘信电子科技集团股份有限公司	3,861.50	7.97
	江西联创光电科技股份有限公司	3,613.93	7.46
	合计	28,499.89	58.80
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
	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
	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
	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
	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 58.80%，整体保持平稳并呈逐年上升趋势。

报告期内公司前五大客户合计 8 家，公司与该等客户均已合作多年。截至 2020 年 12 月 31 日，该等主要客户的基本情况如下：

(1) 深圳市隆利科技股份有限公司

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究、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、医用显示仪、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 万人民币	住所	广东省深圳市龙华区大浪街道高峰社区鹊山路光浩工业园 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		
公司向其销售的产品	主要用于包括 OPPO、vivo、华为、小米、联想、三星等手机终端		
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) 深圳市宝明科技股份有限公司

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 万元人民币	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		
公司向其销售的产品	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) 江西联创光电科技股份有限公司

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 万元人民币	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。光电子器件、半导体照明光源及控制系统、LED 显示屏、光电通信线缆、电力线缆、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		
公司向其销售的产品	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) 厦门弘信电子科技集团股份有限公司

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 万元人民币	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		
公司向其销售的产品	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、三星等手机终端组		

#### (5) 首尔半导体

公司简介	首尔半导体（SSC）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		
合作背景	2017 年开始合作，为下游客户知名企业		
公司向其销售的产品	主要为 LED 背光器件、背光灯条模组		
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 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		
公司向其销售的产品	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) 深圳市山本光电股份有限公司

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	11,111.6429万人民币	住所	深圳市光明区公明街道上村社区公常公路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		
公司向其销售的产品	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) 深圳市南极光电子科技股份有限公司

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	8,881.9269万人民币	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		
公司向其销售的产品	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		

2. 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

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。

#### **(四) 核查程序及核查结论**

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈公司销售负责人，了解公司新客户拓展的方式、老客户的稳定性及可持续性；

2. 获取报告期内分客户销售收入明细表，统计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；

3. 查阅公司与光明半导体签订的相关合同、订单，获取其销售、采购明细表，访谈公司管理层了解公司对其既有销售又有采购的具体原因，并分析对其销售收入大幅波动的原因；

4. 通过公开信息查询公司主要客户的基本信息，查阅公司与主要客户签订的相关合同、订单；检查公司向其销售的主要产品内容，访谈公司管理层及销售负责人，了解公司与主要客户的合作背景、产品最终用途等。

经核查，我们认为，公司客户具有一定的稳定性及可持续性，公司具有一定新客户开拓能力；报告期内对光明半导体销售收入大幅波动具有合理性，同时对其存在大额采购具有合理性；除首尔半导体外，公司前五大客户不存在新增客户的情形。

#### **五、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。(审核问询函第 6 条)

(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

1. 公司供应商集中度较高的原因

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,最终应用于华为、小米、OPPO、vivo 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。

2. 与可比公司是否存在较大差异

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
同行业平均值		37.15	39.85
穗晶光电	72.79	77.15	76.84

注：2020 年同行业可比公司数据暂未披露

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：

公司名称	项目	2019 年度	2018 年度	2011 年度	2010 年度	2009 年度
聚飞光电	前五大供应商采购占比	52.15	46.82	72.29	68.52	74.45

	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。

**(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**

**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。

## 2. 2017-2018 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

报告期内，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 芯片性价比具有一定的优势，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。

## 3. 公司向三安半导体、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，公司向三安半导体、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

如上表所示，报告期内公司向三安半导体、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（当期采购金额合计为 0.35 万元），价格不具有可比性；整体而言，三安半导体和晶元宝晨光电采购的同类芯片价格不存在较大差异。

(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

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(股票代码为 002055), 两家公司均为市场主要的 LED 支架供应厂商之一。

2. 公司向韩宇光电采购支架金额占公司支架采购总额的比例, 以及公司 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 支架具有高亮度的特性, 在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, 降低公司产品成本, 韩宇光电支架具有更高的性价比, 进而可以提升公司产品市场竞争力, 公司经综合评估, 加大了与韩宇光电的交易量。

3. 公司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, 公司向韩宇光电、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 (A)	13.60	15.65	17.13
向韩宇光电采购均价 (B)	13.07	15.70	17.61
向得润电子采购均价 (C)	12.00	13.61	11.06

如上表所示,报告期内公司向韩宇光电采购 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,公司基于综合成本、客户需求等因素考虑。

#### (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

##### 1. 报告期内,公司 PCB 板的采购情况及主要供应商

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)和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

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,向两家选购,不存在重大变动。

##### 2. 2019 年 PCB 板采购额大幅减少、采购占比逐年下降的原因

###### (1) 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%

如上表所示，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。

(2) 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**

1. 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
	广东佳博电子科技有限公司	1,282.21	4.07
	合计	22,923.74	72.79
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

报告期	供应商名称	采购金额	占同期采购金额比例
	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。

报告期内公司前五大供应商合计 7 家，公司与该等供应商均已合作多年。截至 2020 年 12 月 31 日，该等主要供应商的基本情况如下：

#### (1) 厦门市三安半导体科技有限公司

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 万人民币	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) 晶元宝晨光电（深圳）有限公司

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 (SSC) 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		
合作历史及合作渊源	LED 封装行业的主要厂商，2016 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 万人民币	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 万人民币	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 3000 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 万人民币	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 万人民币	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		

2. 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

公司的主要供应商稳定，前五大供应商中不存在新增供应商的情况。

#### (六) 核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈公司管理层及采购负责人，了解公司供应商集中度较高的原因，并与同行业进行对比；

2. 获取公司采购明细表，统计并分析芯片、LED 支架、PCB 板等材料供应商及其采购单价情况，分析集中采购及采购波动的原因，同种材料不同供应商之间采购价格是否存在重大差异；

3. 通过公开信息查询主要供应商基本情况，访谈公司采购负责人，了解公司与其合作背景、采购的主要内容等。

经核查，我们认为，公司供应商集中度较高具有合理性，与可比公司存在一定差异；2017-2018 年芯片主要向厦门三安半导体采购具有合理性，公司向厦门三安半导体、晶元宝晨光电采购的同类芯片价格不存在较大差异；公司 2018 年加大对韩宇光电采购具有合理性，向韩宇光电与向其他供应商采购同类支架价格存在一定差异；2019 年 PCB 板采购额大幅减少、采购占比逐年下降具有合理性；公司前五大供应商中不存在新增供应商的情况。

## **六、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。（审核问询函第 7 条）

(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

1. 公司生产人员数量、薪酬和人均产量情况

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，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，保持相对稳定。

报告期内，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。

报告期内，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，生产效率略有提升所致。

2. 报告期内，公司主营业务成本的结构情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	29,977.25	80.08%	29,991.83	83.13%	30,554.77	84.40%
直接人工	2,259.06	6.04%	1,689.89	4.68%	1,496.94	4.14%
制造费用	5,058.38	13.51%	4,396.64	12.19%	4,149.60	11.46%
运输费用	137.70	0.37%				
合计	37,432.38	100.00%	36,078.36	100.00%	36,201.31	100.00%

3. 同行业可比公司成本结构情况如下（注：因同行业可比公司暂未披露 2020 年年报，故选取 2018-2019 年度进行对比）：

2019 年度

单位：万元

项目	聚飞光电[注 1]		国星光电[注 2]		木林森[注 3]		芯瑞达[注 4]	
	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%
直接人工			16,353.40	6.91%			2,528.01	6.91%
制造费用			36,439.45	15.39%			3,541.37	9.67%
合计	132,520.45	79.78%	236,701.85	100.00%			36,611.16	100.00%

(续上表)

项目	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
直接材料	86,954.48	77.84%	58,273.79	74.80%	100,468.42	78.29%	29,991.83	83.13%
直接人工	8,589.06	7.69%	9,014.35	11.57%	9,156.82	7.13%	1,689.89	4.68%
制造费用	16,170.41	14.47%	10,618.00	13.63%	18,717.08	14.58%	4,396.64	12.19%
合计	111,713.95	100.00%	77,906.15	100.00%	128,342.32	100.00%	36,078.36	100.00%

注：以上数据来源于同行业可比公司年度报告，2018 年度同

[注 1] 聚飞光电仅披露了直接材料金额及其占比，未纳入平均值计算 2018 年度同

[注 2] 国星光电选取口径为 LED 封装及组件产品，2018 年度同

[注 3] 木林森系按产品分类披露主营业务成本比重，故未纳入统计，2018 年度同

[注 4] 芯瑞达制造费用含委外加工成本，2018 年度同

[注 5] 瑞丰光电选取口径为 LED 行业，2018 年度同

[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 年和 2019 年直接人工占比变动异常，未纳入平均值计算，2018 年度同

2018 年度

单位：万元

项目	聚飞光电		国星光电		木林森		芯瑞达	
	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%
直接人工			13,445.29	5.65%			2,705.74	7.39%
制造费用			34,715.68	14.60%			3,657.23	9.98%
合计	132,723.74	83.94%	237,759.55	100.00%			36,632.17	100.00%

(续上表)

项目	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
直接材料	99,170.46	79.07%	80,073.83	73.19%	106,346.08	79.80%	30,554.77	84.40%
直接人工	8,091.66	6.45%	18,850.75	17.23%	8,080.90	6.06%	1,496.94	4.14%
制造费用	18,162.99	14.48%	10,477.81	9.58%	18,845.30	14.14%	4,149.60	11.46%
合计	125,425.11	100.00%	109,402.40	100.00%	133,272.28	100.00%	36,201.31	100.00%

如上表所示，2018-2019年度公司直接人工占比分别为4.14%和4.68%，同行业可比公司平均占比分别为6.06%和7.13%，公司相比同行业可比公司而言直接人工占比偏低，主要原因为：

1) 公司产品主要应用于手机类产品且主要为小尺寸，对主要原材料如芯片、支架要求较高，导致直接材料成本占比高于同行业可比公司平均水平，公司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

2) 同行业可比公司产品类别相对多元化，如国星光电分为外延及芯片产品、LED封装及组件产品、照明应用类产品及其它等；瑞丰光电分为照明LED、背光LED、其他LED及其他等；万润科技分为LED光源器件、LED照明、LED综合能源及红外线接收头等，从某种意义上亦会对成本结构的料工费占比对比造成一定影响。

**(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**

## 1. 304 系列 LED 背光器件对芯片、支架采购价格的影响

2018 年直接材料占比较 2017 年上升 1.18 个百分点主要系相比 2017 年销售占比较大的 015LED 系列和 020LED 系列（合计销售占比 70.96%）而言，2018 年销售占比较大 304LED 系列产品（销售占比 65.77%）所用芯片、支架单价相对更高所致。具体分析如下：

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

注：因部分产品芯片具有一定通用性，故上表单价系按实际领用数量和金额计算得出

如上表所示，公司所用芯片、支架单价较高的 304 系列产品销售收入占比从 2017 年度的 14.17% 增加至 2018 年度 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%，产品结构的变化导致 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
(1) 304 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

如上表所示，公司 2017 年度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 系列销售收入占比较低，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 系列销售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

1. 报告期各期，公司主营业务产品平均销售价格情况如下：

单位：万元，KK，万元/KK

产品名称	2020 年度			2019 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
LED 器件	43,987.81	5,039.32	8.73	41,826.39	4,494.97	9.31
背光灯条模组	4,197.00	9.98	420.64	5,399.51	10.05	537.29

(续上表)

产品名称	2018 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价
LED 器件	36,338.90	3,723.88	9.76
背光灯条模组	9,480.10	18.73	506.19

如上表所示，报告期内，公司主要销售产品类别为 LED 器件和背光灯条模组，其报告期内合计销售收入占主营业务收入的比例为 100%，针对该两类产品，进一步分析如下：

(1) LED 器件

1) 主要系列产品销售收入及单价情况如下：

单位：万元，KK，万元/KK

产品名称	2020 年度			2019 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
304LED	23,508.45	3,098.34	7.59	21,215.52	2,539.16	8.36
264LED	10,082.03	945.01	10.67	13,847.75	1,166.63	11.87
020LED	818.50	154.78	5.29	1,210.69	199.45	6.07
015LED	338.89	94.36	3.59	706.13	142.13	4.97
224LED	2,780.82	186.37	14.92	415.14	28.75	14.44
合计	37,528.69	4,478.86	8.38	37,395.23	4,076.12	9.17
占比[注]	90.72%	90.89%		89.41%	90.68%	

(续上表)

产品名称	2018 年度		
	销售收入	销售数量	销售单价
304LED	23,455.65	2,367.37	9.91
264LED	3,318.89	307.99	10.78

020LED	2,567.89	387.05	6.63
015LED	1,830.61	221.14	8.28
224LED	1.52	0.09	16.43
合计	31,174.56	3,283.64	9.49
占比[注]	85.79%	88.18%	

[注]占比指占LED器件销售收入的比例

## 2) 销售单价波动情况

单位：万元/KK

产品名称	2020年度		2019年度		2018年度
	销售单价	变动幅度	销售单价	变动幅度	销售单价
304LED	7.59	-9.21%	8.36	-15.64%	9.91
264LED	10.67	-10.11%	11.87	10.11%	10.78
020LED	5.29	-12.85%	6.07	-8.45%	6.63
015LED	3.59	-27.77%	4.97	-39.98%	8.28
224LED	14.92	3.32%	14.44	-12.11%	16.43
平均值	8.38	-8.62%	9.17	-3.37%	9.49

通常情况下，公司产品在同一细分市场销售价格会受到以下因素影响：

① 产品性能与品质：针对品质及性能需求定位不同的客户，提供不同性价比的产品，高品质高性能的产品售价高；

② 产品配置要求：如同类尺寸灯条模组产品中侧入式销售单价高于直下式；

③ 终端客户产品市场定位：低、中、高端产品定价不同，低端海量市场拼价格的客户群体定价低；大品牌客户注重长期服务，注重创新性技术及卖点的定价高；

④ 技术进步和市场竞争加剧程度：如公司持续创新能力、行业技术发展情况、提升整体竞争力的应对措施；

⑤ 主要原材料采购价格的变动及产品所处生命周期等影响。

如上表所示，报告期内，公司LED器件主要产品平均销售单价分别为9.49万元/KK、9.17万元/KK和8.38万元/KK，变动幅度分别为-3.37%和-8.62%，整体呈现一定波动趋势，主要与销售产品结构有关，而不同产品销售价格受到上述价格影响因素综合影响。其中304LED系列主推产品随着市场竞争加剧，销售单价报告期内逐渐下降，下降幅度分别为15.64%和9.21%。264LED系列产品为公司2018年新产品，新产品定价较高，整体拉高了2018年度销售单价；该系列产品于2019年度开始放量销售，并推出较多新的产品型号，公司新增产品型号销

售定价偏高的销售策略导致 264LED 系列产品 2019 年度销售单价进一步出现增长，增幅为 10.11%；2020 年度随着市场竞争加剧，销售单价出现下降，下降幅度为 10.11%。整体而言，除公司当期推出较为新型的产品型号外，常规批量生产的产品随着市场竞争逐渐加剧，销售单价会出现不同程度的下降，如 020LED 系列产品下降幅度分别为 8.45%和 12.85%；015LED 系列产品下降幅度分别为 39.98%和 27.77%；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 年度进入小批量市场阶段，2020 年度规模有所增加且具有一定的市场竞争力，销售单价稍有上浮。公司主要产品销售单价波动与主要原材料采购单价波动趋势基本一致，公司主要原材料单价波动情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LED 芯片（元/K）	28.38	34.68	39.00
变动幅度	-18.17%	-11.08%	
支架（元/K）	13.60	15.65	17.13
变动幅度	-13.10%	-8.64%	
键合金丝（元/米）	2.21	1.75	1.58
变动幅度	26.29%	10.76%	
PCB 板（元/PCS）	1.14	1.19	1.39
变动幅度	-4.20%	-14.39%	
上表主要产品的平均波动幅度	-8.62%	-3.37%	

## （2）背光灯条模组

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：

1) 2019 年度公司背光灯条模组产品的平均销售价格逐年上升，主要是随着液晶电视向大尺寸发展的趋势，公司销售的背光灯条模组产品的平均尺寸也呈逐年增长趋势，并进而导致销售均价逐年上升。

2) 2020 年度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。

## 2. 公司产品价格未来是否存在持续下降的风险分析

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，如上述 1 所示，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，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。

#### **(四) 核查程序及核查结论**

为核实公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 访谈公司销售负责人、财务负责人以及生产负责人，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. 获取并核查报告期内每月生产人员数量及生产人员薪酬计提及发放情况；
3. 获取 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，分析 304 系列 LED 背光器件销量的增加对成本结构的影响；
4. 获取报告期内销售收入明细表，统计并分析主要产品销售价格的变动趋势，结合主要原材料采购价格的变动趋势，分析主要产品销售价格变动的原因。

经核查，我们认为，报告期内公司直接人工费用较低具有合理性；公司产品价格未来可能存在持续下降的风险。

#### **七、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。（审核问询函第 8 条）

(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

1. 报告期内，公司 LED 背光器件主要产品销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	2020 年度			2019 年度		
	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
304LED	23,508.45	56.83%	20.27%	21,215.52	52.91%	25.47%
264LED	10,082.03	24.37%	27.42%	13,847.75	34.54%	28.43%
015LED	338.89	0.82%	47.12%	706.13	1.76%	33.51%
020LED	818.50	1.98%	36.02%	1,210.69	3.02%	23.12%
224LED	2,780.82	6.72%	43.88%	415.14	1.04%	28.11%
合计	37,528.69	90.72%		37,395.23	93.27%	
LED 背光器件销售收入	41,368.88	100.00%	25.19%	40,095.30	100.00%	26.85%

(续上表)

产品类型	2018 年度		
	销售收入	销售收入占比	毛利率
304LED	23,455.65	65.77%	24.45%
264LED	3,318.89	9.31%	17.67%
015LED	1,830.61	5.13%	22.70%
020LED	2,567.89	7.20%	30.79%
224LED	1.52	0.00%	20.40%
合计	31,174.56	87.42%	
LED 背光器件销售收入	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

如上表所示，公司报告期内 LED 背光器件毛利率分别为 24.34%、26.85%和 25.19%。

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之一。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。

2020年，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。

2. 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

报告期内，公司主要产品之间的毛利率及变动趋势情况如下：

产品类型	2020年度		2019年度		2018年度
	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率
304LED	20.27%	-5.20%	25.47%	1.02%	24.45%
264LED	27.42%	-1.01%	28.43%	10.76%	17.67%
015LED	47.12%	13.61%	33.51%	10.81%	22.70%
020LED	36.02%	12.90%	23.12%	-7.67%	30.79%
224LED	43.88%	15.77%	28.11%	7.71%	20.40%

如上表所示，报告期内，公司不同产品之间毛利率及变动趋势存在一定差异，具体分析如下：

(1) 304LED系列

报告期内，304LED系列毛利率分别为24.45%、25.47%和20.27%。

2019年毛利率基本稳定。

2020年，受市场竞争激烈以及新冠疫情影响，公司为了适应市场竞争需求及减少新冠疫情对公司经营带来的冲击，采取以价格换市场的降价策略，导致304LED系列2020年毛利率下降5.20个百分点。

(2) 264LED系列

2019年，264LED系列产品开始量产并成为当年度主要销售品种（占LED背光器件销售收入的34.54%）之一，销售价格回归到新产品的正常水平，规模效应开始凸显，导致其2019年度毛利率上升10.76个百分点。

2020年，受市场竞争激烈以及新冠疫情影响，公司为了适应市场竞争需求及减少新冠疫情对公司经营带来的冲击，采取以价格换市场的降价策略，264LED系列产品毛利率亦出现下降，相比304LED系列而言，264LED系列为304LED系列升级产品，抗跌价能力稍强，其毛利率下降幅度（下降1.01个百分点）小于304LED系列的5.20个百分点。

### （3）015LED系列

报告期内，015LED系列毛利率分别为22.70%、33.51%和47.12%。

015LED系列为公司传统型号产品，报告期内其销售收入分别为1,830.61万元、706.13万元和338.89万元，呈现逐渐下降的趋势，其中2019年和2020年，015系列毛利率较高，主要系产品订单规模较小，客户订单需保持一定毛利水平，公司才会安排生产。

### （4）020LED系列

报告期内，020LED系列毛利率分别为30.79%、23.12%和36.02%。

020LED系列为公司具有代表性的传统型号产品，报告期内其销售收入分别为2,567.89万元、1,210.69万元和818.50万元，呈现逐渐下降趋势；其中2019年毛利率有所下降主要系随着新产品系列的推出，020系列产品竞争力明显下降，利润空间明显缩窄；2020年毛利率上升系产品订单规模较小，客户订单需保持一定毛利水平，公司才会安排生产。

### （5）224LED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。

## （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

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%
差异	18.21 个百分点	15.39 个百分点	13.25 个百分点

如上表所示，报告期内，公司 LED 背光器件和背光灯条模组毛利率差异均在 10 个百分点以上，主要原因为：首先，应用领域不同，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，LED 背光器件中小尺寸的收入占比分别为 96.55%、97.27%和 92.41%，集中度较高，该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；其次，LED 背光器件产能利用率高于背光灯条模组产能利用率，具体对比如下：

产品名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
LED 背光器件	产能 (KK)	4,200.00	3,900.00	3,200.00
	产量 (KK)	4,877.09	4,094.26	4,347.91
	产能利用率 (%)	116.12	104.98	135.87
背光灯条模组	产能 (KK)	20.00	20.00	20.00
	产量 (KK)	10.48	10.00	17.86
	产能利用率 (%)	52.42	50.01	89.32

注：产能利用率超过 100%系公司进行产能测算时，根据相关产品生产工序对应机器设备的最低额定单位产能产量，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。但实际工作中，除检验维修以及淡季订单不饱和外，公司的机器设备每天工作时间为 24 小时（人停机不停），每个月工作时间约为 30 天，因此会出现产能利用率超过 100%的情况

如上表所示，报告期各期，公司 LED 背光器件产能利用率分别为 135.87%、104.98%和 116.12%，背光灯条模组产能利用率分别为 89.32%、50.01%和 52.42%，背光灯条模组产能利用率偏低的情况下，承担的单位固定成本偏高，导致毛利率较低。

最后，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除首尔半导体以外的客户主要应用于中低端电视品牌，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**

**1. 同行业可比公司业务构成情况**

经查询，公司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，公司和同行业可比公司收入结构和毛利率情况如下：

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 [注 1]	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]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，为与以往年度保持一致，2019 年“LED 照明”业务为合并口径

## 2. 公司与同行业可比公司毛利率对比分析

### (1) LED 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纸书、GPS、便携式 DVD 等中尺寸背光源、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，可比性较小。

2018 年至 2019 年，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：

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

如上表所示，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 1.5 个百分点之内，差异较小；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 年至 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，两者的毛利率对比情况如下：

公司名称	产品业务	2019 年度	2018 年度
芯瑞达	背光模组光电系统	29.78%	28.45%
穗晶光电	背光灯条模组	11.46%	11.09%

如上表所示，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，该产品系列尚未形成明显的规模效应，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，主要原因为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) 核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈公司销售负责人和财务负责人，了解公司主要产品定价政策、销售价格变化及其原因；

2. 报告期各期销售收入成本明细表，统计并分析 LED 背光器件的主要产品收入占比及毛利率变化的原因、主要产品之间毛利率的差异及变动趋势情况；

3. 访谈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产品应用领域及研发生产工艺的区别，获取报告期各期两种类别产品产能产量统计表，分析其各自的产能利用率情况；

4. 查阅同行业可比公司公开信息披露的产品业务情况，了解公司各类产品毛利率与同行业类似业务毛利率的差异情况并分析其原因。

经核查，我们认为，公司 LED 背光器件毛利率变动具有合理性，主要产品之间的毛利率存在一定差异，变动趋势与产品研发投产销售进度等相关；LED 背光器件和背光灯条模组毛利率差异较大具有合理性；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，产品毛利率存在一定差异具备合理性。

## 八、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。（审核问询函第 9 条）

(一) 分析并披露公司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

1. 公司销售费用率低于同行业可比公司的原因

报告期各期，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

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
同行业平均值		5.07	4.44
剔除木林森后同行业平均值		2.80	2.78
穗晶光电	1.46	2.03	1.85

注 1：上述数据来源于同行业可比公司公开披露信息，同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据

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，故本处采用追溯调整后的数据  
报告期内，公司销售费用率略低于上述同行业可比公司的平均水平，主要由公司产品应用领域所在产业链特点导致。

公司 LED 产品聚焦于智能手机背光领域，报告期内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

公司销售产品所产生的运输费用均由公司承担。2018-2019 年，公司运输费用与主营业务收入的变动情况如下：

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%
费用率	0.29%	0.39%	

公司 2019 年主营业务收入同比 2018 年略有增长但运输费下降，系产品结构变化导致。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。2018-2019 年，公司运输费分产品匹配情况如下：

单位：万元

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	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：深圳市南极光电子科技股份有限公司（以下简称南极光）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（直线距离不到 200 米），2019 年公司向其销售产品（全部为 LED 器件）均由公司货车直接运送至该厂区，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，不存在较大差异，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 年前十大客户收入占比提升 5.26 个百分点，集中送货也导致单位运输费下降。

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，系产品结构变化导致。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

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**

### 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规模所致。

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，公司研发领料总额整体呈下降趋势，主要是由公司研发项目类型变动导致。2018年起，因技术革新速度加快，公司研发项目侧重于产品的工艺改进和产品技术升级方向，因此，研发领料逐渐减少。

### 3. 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

公司以自主研发为主，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) 与同行业可比公司进行对比

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：同行业可比公司相关数据来源于公开披露信息

报告期内，公司研发费用率与瑞丰光电基本相当，整体上略高于行业平均水平，主要原因为：1) 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；2) 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；3) 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，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**

经核查，报告期内不存在关联方或其他第三方代垫成本、费用的情形。

#### **(五) 核查程序及核查结论**

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司销售费用明细表，分析销售费用构成项目变动情况，并与同行业可比公司销售费用率进行对比，分析 2019 年运输费下降的原因；

2. 访谈公司财务负责人，了解报告期内股份支付的具体情况，复核公司股份支付的计算过程；

3. 获取公司报告期内研发人员数量及其薪酬计提情况表，统计研发人员平均薪酬，分析工资薪酬及福利费波动原因；

4. 获取研发领料台账，检查研发领料费的主要构成，结合对公司研发负责人的访谈，分析与公司实际情况是否相符；

5. 核查公司董监高及其他关联方银行流水，对主要供应商、客户进行走访，核查是否存在关联方或其他第三方代垫成本、费用的情形。

经核查，我们认为，公司销售费用率低于同行业可比公司具有合理性，2019 年收入增长而运输费下降具有合理性；研发费用中工资薪酬及福利费波动具有合理性，报告期各期研发支出真实、合理；报告期内不存在关联方或其他第三方代垫成本、费用的情形。

## **九、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。（审核问询函第 10 条）

(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

1. 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

如上表所示，公司2020年3月末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年末数据可比性较小，随着公司销售规模的扩大，2020年12月末应收账款净额占营业收入的比例大幅降低。

2. 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

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日的数据

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：



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	客户暂时性资金紧张
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					
占比		54.64%					

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					
占比		41.05%					

2018.12.31

序号	客户名称	逾期金额	逾期金额占比	逾期时间(月)	期后回款	坏账计提方式	逾期原因
----	------	------	--------	---------	------	--------	------

				份)			
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					
占比		43.05%					

注 1：期后回款金额指截至 2021 年 1 月 31 日的数据

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

如上表所示,报告期各期末,公司逾期客户分为客户资金紧张协商延长账期、暂时性逾期客户和因破产无力支付客户。对于客户资金紧张协商延长账期系公司基于双方前期交易过程中已建立的信用过渡,其部分客户期后已回部分款项或已签订回款承诺,对于未按照回款承诺执行的,公司已单项计提坏账准备,坏账准备计提充分;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,因此未按照单项计提坏账准备,并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

截至 2021 年 1 月 31 日, 公司报告期各期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 ①	14,399.36	13,623.69	14,045.56	13,847.51
回款金额 ②	2,946.97	13,086.53	13,567.70	13,333.23
回款比例 ③=②/①	20.47%	96.06%	96.60%	96.29%
尚未回款余额 ④=①-②	11,452.39	537.15	477.86	514.28
其中: 截至报告期末单项计提余额	452.98	452.98	436.99	412.42
截至报告期组合计提余额	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 2021 年 1 月 31 日未回款应收账款净值	10,442.13	63.42	4.21	2.46

如上表所示,公司 2018 年末和 2017 年末应收账款未全部收回,主要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 年末和 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

1. 截至目前公司各期前十大客户如隆利科技、宝明科技是否存在业绩大幅下滑或财务经营困难的情形

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%，收入占比较高且呈整体逐年上升趋势，其中 6 家主要客户为国内上市公司，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：

(1) 主要客户的业绩情况

单位：万元

营业收入			
公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
隆利科技	暂未披露	170,142.35	155,022.98
联创光电	暂未披露	435,461.80	344,556.25
宝明科技	暂未披露	183,737.40	137,758.99
深天马 A	暂未披露	3,028,197.01	2,891,154.40
弘信电子	231,190.96 万元 -339,986.70 万元	246,018.06	224,887.25
南极光	暂未披露	99,441.13	77,809.88
归母净利润			
公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
隆利科技	暂未披露	8,531.39	16,172.40
联创光电	暂未披露	19,492.24	22,716.17
宝明科技	3350 万元-3800 万元	14,437.68	12,268.86
深天马 A	145,000 万元 - 165,000 万元	82,936.50	92,554.23
弘信电子	5,324.41 万元 -7,986.61 万元	18,038.05	11,794.37
南极光	暂未披露	7,983.84	5,337.85

注：2020 年度同行业可比公司数据来源于业绩预告

如上表所示，宝明科技业绩下滑主要系受疫情影响，市场竞争加剧，产品整体销售价格及毛利率下降所致；弘信电子归母净利润下降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，同时收购、设备购置、人员扩充等事项导致各项成本增加所致，其营业收入并未受到重大影响；深天马归母净利润增幅较大，经营情况良好。除宝明科技、弘信电子等客户因不可

抗力因素影响导致其经营业绩暂时出现下滑，公司其他主要客户的经营情况未发生重大不利影响。

## (2) 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：因上述公司暂未披露 2020 年年报，故披露 2020 年 9 月 30 日数据

如上表所示，截至 2020 年 9 月末，上述主要客户的流动比率均大于 1，具有一定的偿债能力。

综上所述，截至本说明出具日，公司前十大客户中部分客户如宝明科技、弘信电子等业绩出现一定下滑主要系受到新冠疫情冲击等突发因素影响，但其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。

## 2. 前十大客户的应收账款期后回款和逾期情况

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. 12. 31			2019. 12. 31			2018. 12. 31		
		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	
3	三协精工（香港）有限公司	739.80			520.56	520.56		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	
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
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	
10	山本光电（龙川）有限公司	284.98	51.37	13.02	1,050.01	1,050.01	88.50	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	深圳市海宸兴科技有限公司	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，其他客户应收账款均已收回；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分别为 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%，金额和占比均较小，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，公司主要客户的信用或财务状况良好，未出现大幅恶化的情形，上述客户应收账款均按照期末信用风险计提坏账准备，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，公司相关的信用风险控制措施**

公司已制定了《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，公司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其提供相应可靠的担保；
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货款，确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. 客户恶意拖欠货款的，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) 核查程序及核查结论

1. 访谈公司销售负责人和财务负责人，了解公司 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，获取报告期各期末应收账款逾期明细表，统计客户名称、逾期金额、逾期时间，访谈销售负责人，询问逾期的原因，结合期后回款情况分析公司坏账准备计提是否充分；

2. 获取报告期各期末截至 2021 年 1 月 31 日应收账款的回款情况明细表，检查 2017 年末和 2018 年末应收账款收回情况；

3. 通过公开披露信息查询公司主要客户经营业绩和财务状况，并结合该等客户实际回款及逾期情况，分析其坏账准备计提是否充分；

4. 访谈公司销售负责人及财务负责人，了解针对下游客户破产、倒闭或经营困难的情形，公司采取的相关信用风险控制措施，并了解其是否得到有效执行；

5. 对报告期内主要客户应收账款实施函证，具体情况如下：

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%

如上表所示，报告期各期末，公司主要客户回函比例均超过 90%，回函情况较好。

经核查，我们认为，公司 2020 年 3 月末应收账款净额占营业收入比例大幅增长具有合理性，坏账准备计提充分；截至 2021 年 1 月 31 日，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。

## 十、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。（审核问询函第 11 条）

(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

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

上述商业承兑汇票对应的具体明细情况如下：

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	2021/2/5	1年以内
	200.00	2021/3/10	1年以内
深圳市山本光电股份有限公司	30.00	2021/1/15	1年以内
	48.12	2021/2/25	1年以内
山本光电（龙川）有限公司	20.00	2021/1/15	1年以内
	1.58	2021/1/27	1年以内
	111.01	2021/2/25	1年以内
	19.09	2021/2/22	1年以内
深圳市泰坦士科技有限公司	1.61	2021/2/25	1年以内
	2.34	2021/3/8	1年以内
东莞市平洋电子有限公司	0.15	2021/1/27	1年以内
	0.30	2021/2/25	1年以内
合计	810.37		

2019年度

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		

2018 年度

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
深圳市山本光电股份有限公司	20.00	2019/1/15	1 年以内
	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		

2020 年 3 月 31 日应收商业承兑汇票余额较 2019 年 12 月 31 日大幅增长主要系应收深圳市南极光电子科技股份有限公司（以下简称南极光电子）、深圳市山本光电股份有限公司（以下简称山本光电）、东莞市钰晟电子科技有限公司（以下简称钰晟电子）及江西联创致光科技有限公司（以下简称江西联创）等几家客户应收票据增加所致。

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对方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）或上市公司等信用风险较高的商业承兑汇票。公司 2020 年 3 月 31 日应收商业承兑汇票余额增长较大主要系公司对上述客户部分应收款项已于 2020 年第一季度账期届满，受新冠疫情影响，客户资金临时性紧张，公司为避免逾期，接收了上述客户背书转让的部分商业承兑汇票。该等票

据均已于期后正常兑付或背书转让，且截至该等票据到期日，未出现相关纠纷情形。

(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

1. 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

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，报告期内应收账款到期后转为商业承兑汇票结算的金额及占比如下：

单位：万元

客户结算	2020 年度	2019 年度	2018 年度
商业承兑汇票结算金额	6,847.38	5,906.06	6,584.21
应收票据结算总金额	46,654.60	47,563.47	50,969.91
占比	14.68%	12.42%	12.92%

如上表所示，报告期内，公司以商业承兑汇票结算的比例占所有应收票据结算比例分别为 12.92%、12.42%和 14.68%。公司已按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备。

2. 是否存在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：

客户名称	金额(万元)	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。根据公开网络信息查询，2018 年 7 月，宝塔财务发布公告，针对持有其票据的客户未能如期兑付并说明了具体兑付方案。

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，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

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[注1]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：期后兑付金额（含背书及贴现）为截至2021年1月31日的数据

[注1]公司背书票据到期后相关票据持有人未向公司行使追索权，视同该等票据已兑付

如上述所示，2018-2019年末，公司尚未到期的银行承兑汇票和商业承兑汇票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。

因此，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，系银行承兑汇票的承兑人主要是商业银行，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，且报告期内未出现不获支付的情况，故公司将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认。

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**

1. 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：

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。

2. 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：

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。

公司与客户及供应商的结算方式大部分为通过票据结算主要系基于有效利用银行融资渠道、结算便利等考虑，是行业内普遍现象。

3. 同行业可比公司票据方式结算情况如下：

2020 年 12 月 31 日

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	50,810.89	85,664.93	94,254.34	4,944.61	8,175.33	10,180.92	11,992.83
营业收入	169,012.19	229,313.12	1,173,116.39	38,809.26	87,859.02	297,654.90	48,474.98
应收票据占营 业收入比重	30.06%	37.36%	8.03%	12.74%	9.31%	3.42%	24.74%
应付票据余额	66,949.44	81,548.54	267,954.89	10,745.12	21,105.18	29,992.43	2,829.15
营业成本	120,399.07	198,503.06	794,007.84	28,802.97	71,098.34	256,281.98	37,519.68
应付票据占营 业成本比重	55.61%	41.08%	33.75%	37.31%	29.68%	11.70%	7.54%

注：同行业可比公司数据为 2020 年 9 月 30 日或 2020 年 1-9 月数据

2019 年 12 月 31 日

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%

2018 年 12 月 31 日

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%

注：国星光电于 2019 年年报对 2018 年财务数据进行了追溯调整，并披露了追溯调整的主要财务数据，部分数据未披露。考虑到数据的可获得性和可比性，2018 年数据采用追溯调整后数据

如上表所示，报告期各期末，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。在收款方面，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，且整体规模与营业收入保持同步增长，变动趋势与聚飞光电和芯瑞达基本一致；在付款方面，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，变动趋势与聚飞光电和芯瑞达基本一致。综上，公司结算方式及其趋势与同行业可比公司基本一致。

#### (五) 核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 了解及评价公司与应收票据相关的内部控制设计的有效性，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 访谈公司销售部门负责人，了解报告期主要客户收款方式、结算政策、银行承兑汇票及商业承兑汇票付款的主要客户情况；

3. 获取应收票据备查簿，与应收票据明细账进行核对，同时对票据备查簿记录的应收票据到期托收、背书及贴现情况抽取样本进行核查、核实应收票据备查簿记录的准确性；

4. 核查公司报告期各期末尚未到期应收汇票据具体情况和期后兑付情况，核查应收票据终止确认是否合理；

5. 复核报告期应收票据除背书、贴现及到期兑付外终止确认的情形，核查是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情况；

6. 核查是否存在由应收账款转为商业承兑汇票结算的情形；复核其账龄划分是否准确，测算应收票据坏账准备，核查由应收账款转为应收票据的，账龄是否连续计算。

经核查，我们认为，公司 2020 年 3 月末应收商业承兑汇票余额大幅增长具有合理性；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，已按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，存在少量应收票据未能兑现的情形，坏账准备计提充分；公司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良好，符合终止确认条件；报告期内公司通过票据方式与客户及供应商进行结算的方式及其趋势与同行业可比公司一致。

## **十一、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。（审核问询函第 12 条）

(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

1. 报告期各期末存货的在手订单覆盖比例情况

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
在手订单对应成本金额	6,241.44	4,254.89	4,909.73
存货余额	9,745.28	10,938.76	13,196.77
订单覆盖率	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档外可售的库存商品。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%，其中 2020 年 12 月末在手订单覆盖比例较高，主要系受疫情影响，

一方面疫情恢复后市场需求旺盛，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

## 2. 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

单位：万元

类别	2020年12月31日			2019年12月31日		
	库存金额	订单金额	覆盖率	库存金额	订单金额	覆盖率
LED器件	2,586.88	952.27	36.81%	5,195.65	854.01	16.43%
其中：LED背光器件	2,171.15	865.73	39.87%	4,523.52	725.76	16.04%
LED闪光灯	79.99	35.26	44.09%	53.63	25.28	47.14%
LED指示器件	221.89	8.77	3.95%	290.21	44.67	15.39%
车用LED	113.85	42.51	37.34%	328.29	58.30	17.76%
背光灯条模组	281.66	236.23	83.87%	120.47	104.33	86.60%
合计	2,868.54	1,188.50	41.43%	5,316.11	958.34	18.03%

(续上表)

类别	2018年12月31日		
	库存金额	订单金额	覆盖率
LED器件	5,368.76	726.87	13.53%
其中：LED背光器件	5,095.16	650.33	12.76%
LED闪光灯	9.79	3.60	36.75%
LED指示器件	201.28	40.48	20.11%
车用LED	62.53	32.46	51.92%
背光灯条模组	317.02	278.39	87.81%
合计	5,685.77	1,005.26	17.68%

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。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%，剩下的产品需满足其他客户性能需求时方能销售，导致产品形成可售档外产品，订单覆盖率较低；报告期各期末，背光灯条模组的在手订单覆盖比例分别为87.81%、86.60%和83.87%，背光灯条模组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。

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。

### 3. 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

2020年12月31日

单位：万元

客户名称	发出商品金额	期后确认收入金额	差异
深圳市隆利科技股份有限公司	486.04	300.03	186.01
深圳市南极光电子科技股份有限公司	372.97	369.59	3.38
江西联创致光科技有限公司	313.73	313.73	
深圳市宝明科技股份有限公司	242.97	233.01	9.96
深圳市德仓科技有限公司	199.96	191.50	8.47
彩迅工业(深圳)有限公司	194.29	183.33	10.97
山本光电(龙川)有限公司	180.04	176.68	3.36
天马微电子股份有限公司	172.25	165.49	6.76
厦门弘汉光电科技有限公司	120.84	120.82	0.03
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

2019年12月31日

单位：万元

客户名称	发出商品金额	期后确认收入金额	差异
深圳市隆利科技股份有限公司	733.90	733.90	
深圳市宝明科技股份有限公司	490.64	490.64	
江西联创致光科技有限公司	303.54	303.54	

彩迅工业(深圳)有限公司	170.74	170.74	
深圳市德仓科技有限公司	103.06	103.06	
深圳市南极光电子科技股份有限公司	101.41	101.41	
广州市溢茂电子科技有限公司	83.73	83.73	
深圳市山本光电股份有限公司	72.00	72.00	
广州市新视通电子有限公司	47.65	47.65	
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

2018年12月31日

单位：万元

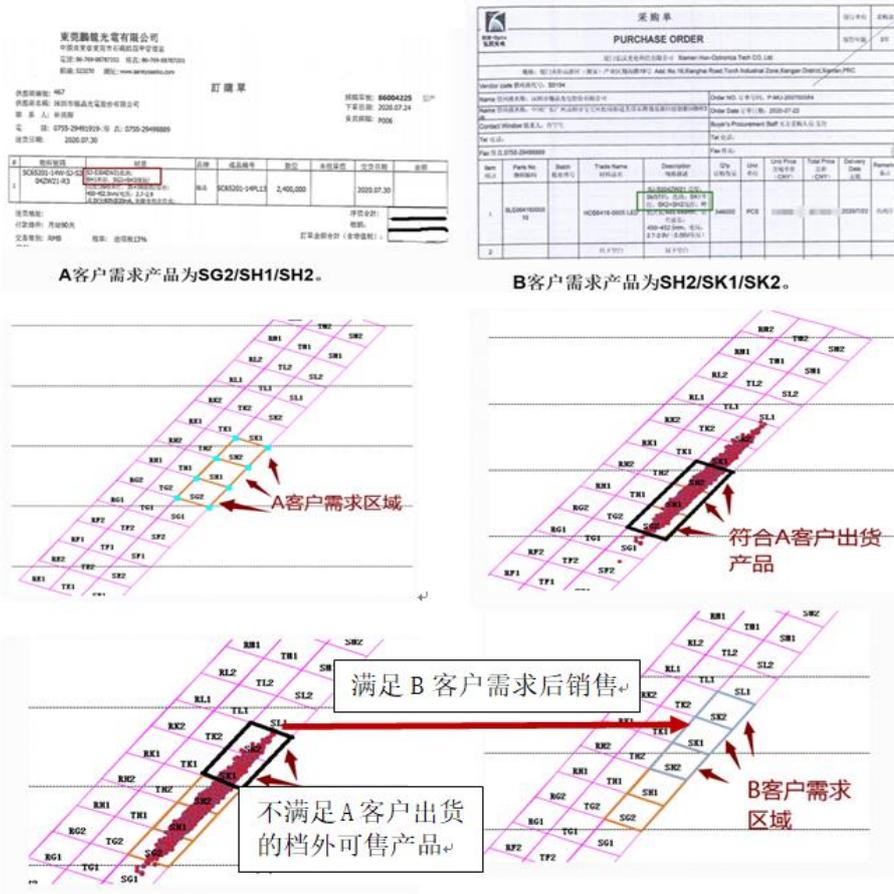
客户名称	发出商品金额	期后确认收入金额	差异
江西联创致光科技有限公司	846.43	846.43	
深圳市隆利科技股份有限公司	339.68	339.68	
深圳市山本光电股份有限公司	317.81	317.81	
深圳市宝明科技股份有限公司	297.31	297.31	
东莞三协精工科技有限公司	264.55	264.55	
深圳市南极光电子科技股份有限公司	154.32	154.32	
深圳市德仓科技有限公司	114.97	114.97	
光明半导体(天津)有限公司	106.53	106.53	
彩迅工业(深圳)有限公司	92.75	92.75	
天马微电子股份有限公司	67.83	67.83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

如上表所示，公司存在少量发出商品期后未确认收入的情况，主要系该部分产品存在品质问题，客户不与公司对接验收结算所致，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，剩余少部分未确认系尚未验收对账或系少量质量纠纷客户不予确认所致。

## (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其金额

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器件产品精密高，对原材料和生产工艺的要求高，但原材料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器件会呈现出出色区在一定范围内的分布，通常情况下，公司生产出来的产品符合

率为 80%-90%，即该产品可以立即销售给订单客户，剩下的 10%-20%，需匹配上客户产品性能需求之后才能实现销售。公司产品和客户需求匹配案例如下：



注：上图中的散点图为本批次产出品之色区分布情况

由于存在符合率情况，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，对于部分不符合当下客户订单需求的产品，虽不满足本次出货要求，但可能匹配其他客户需求并销售。

报告期各期末因产品技术指标不满足特定客户需求形成可售档外产品金额分别为 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**

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	库龄	2020. 12. 31			2019. 12. 31		
		账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	1 年以内	2,342.26	28.37	1.21%	2,133.7	27.05	1.27%

	1-2年	233.16	87.56	37.55%	85.38	26.29	30.79%
	小计	2,575.42	115.93	4.50%	2,219.11	53.34	2.40%
在产品	1年以内	975.55			599.83		
	小计	975.55			599.83		
库存商品	1年以内	1,766.14	241.31	13.66%	2,416.78	362.72	15.01%
	1-2年	623.66	217.59	34.89%	2,320.09	913.89	39.39%
	2-3年	435.44	259.47	59.59%	402.06	180.81	44.97%
	3年以上	43.31	43.31	100.00%	177.19	177.19	100.00%
	小计	2,868.55	761.67	26.55%	5,316.12	1,634.61	30.75%
发出商品	1年以内	3,202.60	65.39	2.04%	2,722.96	133.69	4.91%
	1-2年	2.45	2.45	100.00%	0.57	0.57	100.00%
	2-3年						
	3年以上	14.18	14.18	100.00%	14.93	14.93	100.00%
	小计	3,219.23	82.02	2.55%	2,738.46	149.19	5.45%
低值易耗品	1年以内	89.97			62.70		
	1-2年	16.57			2.16		
	2-3年				0.19		
	3年以上				0.21		
	小计	106.54			65.26		
合计	1年以内	8,376.52	335.07	4.00%	7,935.99	523.46	6.60%
	1-2年	875.84	307.60	35.12%	2,408.19	940.75	39.06%
	2-3年	435.44	259.47	59.59%	402.25	180.81	44.95%
	3年以上	57.49	57.49	100.00%	192.32	192.12	99.90%
	合计	9,745.29	959.63	9.85%	10,938.75	1,837.14	16.79%

(续上表)

项目	库龄	2018.12.31		
		账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	1年以内	3,471.15	17.64	0.51%
	小计	3,471.15	17.64	0.51%
在产品	1年以内	651.22		
	小计	651.22		
库存商品	1年以内	4,405.10	833.00	18.91%
	1-2年	905.48	456.68	50.44%
	2-3年	352.92	231.26	65.53%
	3年以上	22.28	22.28	100.00%
	小计	5,685.78	1,543.22	27.14%
发出商品	1年以内	3,350.02	142.5	4.25%
	2-3年			
	3年以上	14.93	14.93	100.00%
	小计	3,364.95	157.43	4.68%
低值易耗品	1年以内	23.27		
	1-2年	0.19		
	2-3年	0.17		
	3年以上	0.04		

	小计	23.67		
合计	1年以内	11,900.76	993.14	8.35%
	1-2年	905.67	456.68	50.42%
	2-3年	353.09	231.26	65.50%
	3年以上	37.24	37.21	99.92%
	合计	13,196.76	1,718.29	13.02%

如上表所示，报告期各期末，公司存货账面余额分别为 13,196.76 万元、10,938.75 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%。其中库龄 1 年以内存货账面余额占期末存货总额的比例分别为 90.18%、72.55%和 85.95%；2019 年末占比下降主要系可售档外产品销售进度影响，基于谨慎性，公司已充分考虑计提跌价，导致 2019 年末跌价准备计提比例偏高；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。

#### （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	暂未披露	7.45	8.02
国星光电	暂未披露	3.32	3.50
木林森	暂未披露	2.62	3.78
芯瑞达	暂未披露	7.22	6.01
瑞丰光电	暂未披露	5.02	4.70
万润科技	暂未披露	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[注]		5.13	5.20
穗晶光电	3.63	2.99	3.15

注 1：2020 年度数据同行业可比公司尚未披露，当期存货周转率具体计算公式为：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

如上表所示，报告期各期，公司存货周转率分别为 3.15 次、2.99 次和 3.63 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，主要原因为：1. 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；2. 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；3. 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档外可售产品使得公司库存商品金额相对较大。

#### **(五) 核查程序及核查结论**

为核实公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；以抽样方式复核管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与历史数据、期后情况等进行比较；测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确等；

2. 获取公司报告期各期末订单明细表、库存商品明细表、发出商品明细表，统计在手订单覆盖情况；对主要客户发出商品进行函证，并核查发出商品期后确认收入情况；

3. 访谈公司生产和研发负责人，了解公司形成可售档外产品的原因，获取并统计相关金额；

4. 查询同行业可比公司存货周转率情况，访谈公司管理层，了解公司存货周转率低于同行业平均值的原因。

经核查，我们认为，公司存货跌价准备计提充分；存货周转率低于同行业可比公司平均值具有合理性。

## **十二、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。(审核问询函第 13 条)

(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

1. 报告期各期, 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

如上表所示, 报告期内, 公司机器设备规模逐年增长, 主要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。

2. 同行业可比公司分析

报告期各期, 由于同行业上市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）	暂未披露	84,028.19	79,328.03
	营业收入（万元）	暂未披露	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）	暂未披露	307,482.78	274,201.95
	营业收入（万元）	暂未披露	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）	暂未披露	1,038,657.25	1,302,032.87
	营业收入（万元）	暂未披露	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）	暂未披露	7,409.77	7,332.97
	营业收入（万元）	暂未披露	52,264.60	50,702.20
	机器设备单位产值		7.05	6.91
瑞丰光电	机器设备原值（万元）	暂未披露	58,787.43	63,021.48
	营业收入（万元）	暂未披露	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）	暂未披露	39,704.31	39,413.48
	营业收入（万元）	暂未披露	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 1：2020 年可比上市公司数据暂未披露，故未比较

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）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**

**1. 报告期内机器设备及产能增加情况**

项目	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
新增主要机器设备数量（台）	65	22	60
新增主要机器设备原值（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

**2. 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**

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 12 月 31 日，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

如上表所示，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；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；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。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象；对于存在减值迹象的资产，应当进行减值测试，确定可收回金额，可收回金额低于账面价值的，证明资产存在减值应当按可收回金额低于账面价值的金额计提减值准备。

鉴于公司拟逐步收缩 LED 指示器件的业务规模，基于谨慎性，公司 2020 年 12 月 31 日对 LED 指示器件生产线的相关的固定资产进行减值测试，根据减值测试结果，2020 年度计提固定资产减值准备 34.82 万元。除此之外，其他主要产品线的相关机器设备不存在减值迹象。

### （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

1. 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：

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

2. 产能利用率超 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最低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。

3. 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。但在实际生产过程中，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%，即在同一批次的产出品种，有 80%-90%左右的产品满足需求，可立即销售给订单客户，剩下的 10%-20%左右需匹配上后续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。但由于原材料及生产工艺的固有限制，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，存在部分不符合当下订单需求的产品，即转入库存形成可售档外产品。因此，公司的产销率往往不足 100%。但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可售档外产品，2019 年、2020 年 LED 背光器件产销率均超过 100%。

#### （四）核查程序及核查结论

1. 了解公司与固定资产相关的内部控制制度，测试内部控制的有效性；
2. 查阅公司报告期内固定资产明细表，分析和对比公司与同行业可比公司的机器设备单位的产值情况；访谈公司财务负责人和生产负责人，了解公司报告期内设备和产能增长原因；
3. 查阅各主要产品线的新增设备清单，了解公司新增设备和产能情况，查阅固定资产折旧明细表，了解公司机器设备的成新率情况；
4. 访谈生产负责人，了解公司 LED 指示器件相关业务拟收缩情况及后续相关生产设备拟处置情况，复核公司对相关生产设备计提减值准备的测算表；
5. 查阅公司产能、产量和销量明细表，复核公司产能利用率和产销率情况；访谈生产负责人，了解公司生产模式、产品特性及相关机器设备运行时长情况；
6. 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的。

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。

经核查，我们认为，公司机器设备原值与产能、营业收入具有匹配性；除 LED 指示器件生产线相关机器设备外，其他相关机器设备不存在减值迹象；报告期内 LED 背光器件产销率不足 100%而产能利用率超 100%具有合理性；报告期内机器设备折旧计提金额准确。

### 十三、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。（审核问询函第 14 条）

（一）披露人均年产值逐年增长的原因，分析公司的人均年产值与同行业可比公司是否存在较大差异

#### 1. 人均年产值逐年增长的原因

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 年度	2019 年度	2018 年度
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：平均员工数量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-2010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

2. 公司的人均年产值与同行业可比公司是否存在较大差异

2018-2020年，公司人均产值与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2020年度	2019年度	2018年度
聚飞光电	暂未披露	97.31	98.77
国星光电	暂未披露	83.62	80.37
木林森	暂未披露	86.10	64.25
芯瑞达	暂未披露	96.39	87.01
瑞丰光电	暂未披露	58.02	59.89
万润科技	暂未披露	224.70	200.31
同行业平均值		107.69	98.43
剔除万润科技后的行业平均值		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。同行业可比公司暂未披露2020年度数据

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企业存在较大差异，故剔除计算

如上表所示，2018-2019年，公司年均产值变动趋势与行业可比公司变动趋势一致；2018-2019年，公司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，处于行业中间水平。

## （二）核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司主营业务收入明细表、各月末员工统计数据，计算报告期内公司人均年产值并分析其逐年增长的原因；
2. 查阅同行业可比上市公司公开披露信息，计算同行业可比上市公司人均年产值，并与公司进行对比分析。

经核查，我们认为，公司人均年产值逐年增长具有合理性，人均年产值与同行业可比公司平均水平不存在较大差异。

#### 十四、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。（审核问询函第 15 条）

(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

##### 1. 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：

项目	销售收入	销售收入同比增长率	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%

(1) 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，2018-2020 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，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。

(2) 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。

## 2. 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：

项目	销售收入	销售收入同比增长率	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%

(1) 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，一方面由于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验证周期较长；另一方面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，因此收入规模整体较小。

经过近几年的研发及反复小规模送样检测，截至本说明出具日，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（多款车型通用）	方向盘开关
	平台化车型（多款车型通用）	刹车灯
	缤越	尾灯
	平台化车型（多款车型通用）	顶灯
长城汽车	欧拉	大灯调节开关
	皮卡（多款车型通用）	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（多款车型通用）	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（多款车型通用）	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。

(2) 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，规模效益尚未体现，随着募投项目实施实现产能的扩充，预计未来公司车用 LED 的毛利率将大幅提升。

### 3. 关于 LED 闪光灯、车用 LED 产销率的情况说明

公司在收到审核问询函后，对 LED 闪光灯、车用 LED 的产销率情况重新进行复核，并查阅 LED 闪光灯、车用 LED 的库存情况。经复核，由于 LED 闪光灯、车用 LED 存在返修情况，相关返修入库订单计入产量计算，导致产量计算重复，因

此招股说明书中披露的 2018-2019 年度 LED 闪光灯、车用 LED 的产量数据存在误差。

经修订后，报告期内，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)	30.56	11.17	1.73
	销量 (KK)	28.16	7.82	1.53
	产销率 (%)	92.14	70.03	88.57
车用 LED	产量 (KK)	15.48	9.38	9.18
	销量 (KK)	13.20	7.80	7.78
	产销率 (%)	85.28	83.15	84.71

报告期各期，公司 LED 闪光灯的产销率分别为 88.57%、70.03%和 92.14%，不存在产销率较低的情形。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，主要系公司报告期逐渐消耗了前期为了保证送样检测进度进行的备货。

4. 公司如何消化 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 等知名品牌的智能手机），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，公司已在后装市场获得了认可，并在前装市场上初步获得部分汽车厂商及其供应链的认可，进入了其合格供应商名录。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

### 1. LED指示器件2019年收入大幅增长的原因

报告期内，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%。2019年公司LED指示器件的收入相较2018年度大幅增长，主要原因系：公司的LED指示器件2018年才开始面向市场，2018年3月开始进行对外销售，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。但由于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年开始公司已开始逐步收缩LED指示器件的业务规模。

### 2. 在公司未来拟收缩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：

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	已折旧完毕，且预计可回收价格高于净

							件、车用 LED、LED 闪光灯	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		

如上表所示,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减值测试并计提减值准备 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) 核查程序及核查结论

为核实公司上述事项,我们实施了以下主要核查程序:

1. 访谈公司管理层,了解其考虑将 LED 闪光灯和车用 LED 作为募投项目的原因;访谈公司财务负责人,了解 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;分析公司考虑消化未来募投项目的新增产能的具体措施;

2. 访谈公司管理层和财务负责人,了解公司拟收缩 LED 指示器件的业务规模的原因,其业务收入 2019 年大幅增长的原因,获取其生产线固定资产清单,访谈生产负责人,了解其闲置情况,分析相关固定资产减值准备计提是否充分。

经核查,我们认为,公司报告期内 LED 闪光灯、车用 LED 收入增长缓慢、毛利率及产销率较低具有合理性;LED 指示器件 2019 年收入大幅增长具有合理性;LED 指示器件相关固定资产减值准备计提充分。

## 十五、关于其他业务收入

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。（审核问询函第 16 条）

（一）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

1. 报告期内，公司其他业务收入的主要构成如下：

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
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%

如上表所示，公司其他业务收入主要由原材料和废品销售收入构成。

2. 分析废品收入与产品产量、良率等之间的匹配关系

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 年度	2019 年	2018 年
废品收入（万元）	247.14	171.33	223.96
产量（注）（KK）	4,979.93	4,289.22	4,445.72
良品率	98.66%	98.88%	98.40%
废品收入/产量（万元/KK）	0.05	0.04	0.05

注：由于背光灯条模组相关产品无废品（含废料）收入，因此产量剔除背光灯条模组产量

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。

3. 原材料销售的具体内容与原因

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%

原材料销售的原因主要为公司为实现资产效益最大化，将因生产经营需求变化导致部分闲置的原材料对外直接销售所致。

## (二) 核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 取得报告期其他业务收入明细表，了解其他业务收入构成；
2. 抽查其他业务收入凭证，核查相关原始单据；
3. 获取报告期内原材料销售明细表，访谈公司采购负责人及财务负责人，了解原材料对外销售的原因；
4. 访谈公司生产部门负责人，了解生产过程中的良品率，分析废品收入与产品产量、良品率是否匹配。

经核查，我们认为，废品收入与产品产量、良率等之间不存在直接的线性关系；直接销售原材料具有合理性。

## 十六、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。（审核问询函第19条）

(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而购买，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。该等专利均系基础性白光应用专利，公司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

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比如下：

单位：万元，%

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该等专利许可，许可期直至专利失效为止，因此使用该等专利的产品销售占比较高对公司经营不存在重大不利影响。

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。

## (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

### 1. 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

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，公司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。

### 2. 是否存在到期无法续期的风险

公司在专利许可期间，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。因此，公司取得的授权专利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

丰田合成光电对公司授权专利明细情况如下：

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
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	
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
TW I177666B		2021年12月

如上表所示，丰田合成光电对公司在全球范围内许可的一项专利在不同国家申请的专利号和有效截止日期有所不同，该专利授权使用费系打包计价的方法，因公司主要在境内销售，丰田合成光电在中国专利的到期日最长为2021年12月，从该等专利授权日计算剩余期限超过6年，综合考虑丰田合成光电在其他国家或地区专利的到期日，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，摊销年限确定依据合理。

#### (四) 核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 查阅专利授权协议，了解授权专利范围、期限、续期的相关条款；
2. 复核专利授权涉及的产品销售额及特许权使用费计提金额；
3. 访谈公司核心技术人员，了解专利授权与公司核心技术的关系、公司与专利授权人的合作关系及是否存在未来专利无法续期的风险；
4. 访谈公司财务负责人，了解上述专利使用权摊销年限的具体确定依据；获取相关授权协议、通过公开网络信息查询具体授权的专利到期日等。

经核查，我们认为，上述许可专利涉及公司核心技术；相关授权专利到期无法续期的风险较小；截至 2020 年 12 月 31 日，公司购买的丰田合成光电授权专利尚在有效期内，其摊销年限具有合理性。

#### 十七、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。（审核问询函第 20 条）

(一) 披露出租方与公司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

1. 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 <sup>2</sup> )	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	11,630	生产、办公	2019.7.1-2025.6.30[注]	粤(2019)深圳市不动产权第0109956	深房租宝安2020082218

公司	C区、2-3楼				号	
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	2016.5.1-2026.4.30	粤(2016)深圳市不动产权第0254018号	深房租宝安2020082215

[注]因前期合同已到期，此处为2019年7月重新签署的租赁协议

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）

截至本说明回复之日，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。

## 2. 出租方与公司实际控制人是否存在关联关系

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%		

经核查，公司租赁的房屋建筑物的出租方、房屋权利人与公司、公司实际控制人等均不存在关联关系。

### 3. 2017-2019年管理费用中房租、水电费逐年下降的原因

2017-2020年度，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	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

如上表所示，2017年-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，主要系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中；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。

2017年-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，整体波动较小。

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 2020 年度租金单价相较 2019 年度也有所上涨。

#### 4. 租金的公允性

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/m<sup>2</sup>·月-25 元/m<sup>2</sup>·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/m<sup>2</sup>·月-24 元/m<sup>2</sup>·月，两者差异不大，价格公允。

另外通过网络查询宝安区松岗区域的部分厂房租金价格情况如下：

序号	房源名称	面积	单价
1	松岗 107 国道边上新出独门独院 8 米高钢构	20000 平米	20 元/平米
2	松岗塘下涌新出独门独院 9 成新厂房 1—3 层	11500 平米	20 元/平米
3	松岗大道原房东红本厂房整栋	17500 平米	21 元/平米
4	松岗新出独门独院物流厂房出租	28000 平米	22 元/平米
5	松岗谭头西部原房东红本独院	12000 平米	25 元/平米

综上，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，以及对公司生产经营稳定性的影响

#### 1. 公司无自有房产对生产经营稳定性的影响

公司目前无自有房产，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，其中公司租赁的琦丰达大厦 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；公司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。

公司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公司尚未自行购置相关土地、房产，公司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公司生产经营的影响。

#### 2. 若进行搬迁产生的相关费用金额

目前公司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公司租金价格基本一致。因此，即使发生搬迁，不会额外增加公司租金费用。

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，若公司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，不会导致公司生产经营长时间停工，对公司的正常生产不存在重大影响，不会对公司持续生产经营产生重大不利影响。

### （三）核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 查询公司租赁房产出租方、房屋权利人的工商登记资料，检查公司管理费用中的房租水电费明细表，查询周围厂房的租赁价格；访谈财务负责人了解相关租赁具有情况；

2. 检查公司相关厂房的租赁合同；访谈公司管理层，了解搬迁对公司生产经营稳定性的影响，复核公司搬迁相关费用的测算过程及依据。

经核查，我们认为，出租方与公司实际控制人不存在关联关系，2017-2019 年管理费用中房租、水电费逐年下降具有合理性，租金价格公允；搬迁对公司生产经营稳定性不会产生重大不利影响。

## 十八、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。（审核问询函第 23 条）

(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是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、更深入、更及时

基本情况	1、股本：5,750 万元	1、股本：7,450 万元	因经营规模扩大，进行了增资扩股
	2、股权结构：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	2、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	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
	3、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	3、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
	4、核心技术人员：黄植林、张三土	4、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，主要产品分为背光 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
	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	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

		业融合情况	
	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；固定资产账面净值 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
公司治理与独立性	公司章程及相关议事规则及管理制度；董事会、监事会成员	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
	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公司	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。	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**

报告期各期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
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）	237.25	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，公司首次取得《高新技术企业证书》，并与 2017 年 10 月通过复审，取得《高新技术企业证书》（GR201744204850），有效期三年。

2021 年 1 月 15 日全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室下发了《关于深圳市 2020 年第一批高新技术企业备案的复函》（国科火字[2021]18 号），

公司被认定为高新技术企业，证书编号为 GR202044201933，发证日期为 2020 年 12 月 11 日。

**(四) 披露报告期各期末应付账款前 5 名供应商名称及金额**

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
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
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**

公司董事、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	

### (六) 核查程序及核查结论

为核实公司上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

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. 取得报告期内长期待摊费用的明细表，抽查长期待摊费用的相关原始凭证，分析长期待摊费用具体核算内容的合理性；
3. 登录广东政务网、深圳市财政专项资金在线申报系统，查询高新技术企业认定的办理程序、公司高新技术企业认定目前进展情况；
4. 取得报告期各期应付账款明细表，抽查应付账款相关凭证，查阅应付账款前五名供应商相关合同或订单，并对主要供应商进行现场走访和函证；
5. 取得董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的调查表、学历证书、资格证书等，核对相关人员的学历、专业、职称相关信息。

经核查，我们认为，本次申报材料与股转系统挂牌时披露信息的差异具有合理性；公司高新技术企业证书不存在续期障碍。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

陈宇红  
陈宇红印

中国注册会计师：

卢树华  
卢树华印

二〇二一年二月十八日

二〇二一年二月十八日



# 会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年12月28日改制

证书序号：0007666

## 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



2019年12月25日

中华人民共和国财政部制



仅为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中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



证书序号: 000390

# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准  
天健会计师事务所（特殊普通合伙） 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：胡少先



证书号：44

发证时间：二〇一一年十一月八日

证书有效期至：二〇一二年十一月八日



仅为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中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明 天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有证券期货相关业务执业资质 未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传递或披露。



# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码  
913300005793421213 (1/3)

扫描二维码  
即可登录“国家企业信用信息公示系统”  
了解更多企业、备案、处罚、监管信息



名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

成立日期 2011年07月18日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2011年07月18日至长期

执行事务合伙人 胡少先

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围 审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定及其他业务。(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)

关于  
仅为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  
审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件(复印件与原件一致),  
仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法营业,未经本所书面同意,此文  
件不得用作任何其他用途,亦不得向第三方传送或披露。  
天健会计师事务所  
特别通告



2020年03月13日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



姓名 陈宇  
 Full name 陈宇  
 性别 男  
 Sex 男  
 出生日期 1980-08-14  
 Date of birth 1980-08-14  
 工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所  
 Working unit 天健会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所  
 身份证号码 440301198008142335  
 Identity card No. 440301198008142335



仅为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中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明陈宇是中国注册会计师 未经本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年 / 月 / 日

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

续有效一年。  
 other year after



陈宇  
 330000015661  
 深圳市注册会计师协会

年 / 月 / 日



姓名 Full name 陈华  
 性别 Sex 男  
 出生日期 Date of birth 1989-03-12  
 工作单位 Working unit 天健会计师事务所 (特殊普  
 通合伙) 深圳分所  
 身份证号码 Identity card No. 22323198903123839

仅为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中有关财务事项的说明之目  
 的而提供文件的复印件，仅用于说明陈华是中国注册会计师 未  
 经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第  
 三方传送或披露。

年度检验登记



有效一年  
per year after

陈华  
 330000010426  
 深圳市注册会计师协会

证书编号:  
 No. of Certificate 330000010426  
 批准注册协会:  
 Authorized Institute of CPAs 深圳市注册会计师协会  
 发证日期:  
 Date of Issuance 2018 06 25

年 月 日  
 y m d