

**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
第二轮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 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕3-52号

深圳证券交易所：

由民生证券股份有限公司转来的《关于深圳市穗晶光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010334号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对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，现汇报如下。

一、关于2020年业绩及2021年第一季度业绩预计情况

首轮问询回复显示：

（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%。发行人解释称主要系疫情导致发行人原材料采购、人员到岗、产能利用率等受到影响。同期发行人主要竞争对手聚飞光电营业收入下降12.75%，扣非后归属于母公司股东的净利润下降1.76%，下降幅度显著低于发行人。

（2）2020年1-9月发行人营业收入同比下降9.99%，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同比下降38.97%；2020年度营业收入同比增长2.22%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比增长6.20%。

(3) 发行人预计 2021 年 1-3 月营业收入为 1.2 亿元-1.4 亿元，同比增长 64.07%-91.42%。扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1,000 万元-1,400 万元，增长幅度较大。

请发行人：

(1) 分析并披露 2020 年 1-6 月发行人营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度显著高于可比公司的原因及合理性。

(2) 披露 2020 年第四季度营业收入、毛利率、净利润等数据，分析与 2019 年第四季度同比、与 2020 年第三季度环比的变动情况及原因；分析 2020 年 12 月是否存在提前确认收入、延后结转成本和费用的情形。

(3) 结合可比公司、下游主要客户以及 2020 年下半年的营业收入、净利润变动情况，分析并披露发行人 2020 年下半年业绩大幅增长的合理性，与可比公司、下游主要客户业绩变动趋势是否存在较大差异。

(4) 结合主要客户在手订单情况及可比公司、下游主要客户 2021 年第一季度业绩预计情况，分析并说明预计发行人 2021 年第一季度业绩大幅增长的原因，主要产品与手机出货量是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人 2020 年 12 月是否存在提前确认收入、延后结转成本和费用的核查程序、结论。（审核问询函第 1 题）

(一) 分析并披露 2020 年 1-6 月公司营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度显著高于可比公司的原因及合理性

1. 2020 年 1-6 月公司的营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度与同行业总体业绩变动情况相比不存在重大差异

受新冠疫情影响，2020 年 1-6 月公司及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 年同期均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

如上表所示，2020 年 1-6 月同行业可比公司中聚飞光电、芯瑞达、万润科技的营业收入、扣非后归属于母公司股东的净利润同比下降幅度均低于公司；而国星光电、木林森、瑞丰光电的营业收入、扣非后归属于母公司股东的净利润下滑幅度与公司基本接近，甚至下降幅度超过公司。

2. 2020 年 1-6 月公司的营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度显著高于同行业可比公司聚飞光电的原因及合理性

(1) 公司与聚飞光电虽为小尺寸背光领域最主要的竞争对手，但亦存在较大的差异

公司主要聚焦于小尺寸背光产品（主要应用于智能手机），报告期内小尺寸类 LED 背光器件产品的收入分别为 34,431.61 万元、39,001.30 万元和 38,228.91 万元，占营业收入比例分别为 74.50%、82.25%和 78.86%。根据集邦咨询 LED 研究中心（LEDinside）《2019 中国 LED 芯片与封装产业市场报告》显示，在 2018 年度国内小尺寸背光市场 LED 厂商排名中，聚飞光电位列第一、首尔半导体位列第二、公司位列第三。在小尺寸背光领域，聚飞光电为公司最主要的竞争对手。

与公司主要聚焦于小尺寸背光产品不同，聚飞光电的主要产品包括背光 LED（2019 年度收入占比 76.54%）、照明 LED（2019 年度收入占比 9.32%）、其他 LED（2019 年度收入占比 7.88%）以及通讯技术服务（2019 年度收入占比 5.75%），产品结构更为分散。而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 年度聚飞光电的营业收入构成中，背光 LED 收入占比为 71.16%，其中中小尺寸背光产品收入占比为 38.25%，大尺寸背光产品收入占比为 32.91%。根据统计数据，2020 年 1-6 月，智能手机出货量同比下降 25.6%（IDC 数据）；而液晶电视出货量仅同比下降 6.0%（AVC 数据）、平板电脑出货量同比增长 0.8%（IDC 数据）。因此，2020 年 1-6 月，小尺寸背光领域受疫情不利影响较中大尺寸背光领域大。

综上，公司与聚飞光电虽为小尺寸背光领域最主要的竞争对手，但亦存在较大的差异，公司产品结构更加集中，受市场单一因素影响较大；而聚飞光电产品

结构更加分散，受单一因素影响较小。

(2) 2020 年 1-6 月公司的营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度显著高于同行业可比公司聚飞光电的原因及合理性

受新冠疫情影响，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%；同期同行业可比公司聚飞光电营业收入下降 12.75%，扣非后归属于母公司股东的净利润下降 1.76%，下降幅度显著低于公司，其主要原因及合理性分析如下：

1) 从公司自身来看，2019 年 1-6 月受华为提前备货影响，营业收入、净利润等主要经营指标为历史高点，基数较高

2019 年上半年，下游手机厂商华为为应对中美贸易摩擦对华为手机业务的影响，提前进行了手机产品的生产和备货，有效的拉动了联创光电向公司采购 264 产品系列的需求，公司订单饱满，生产负荷高。2019 年 1-6 月公司实现营业收入 27,480.96 万元，同比增长 19.43%；实现扣非后归属于母公司股东的净利润 3,012.58 万元，同比增长 19.48%，为历史高点。

2015 年公司新三板挂牌以来，公司半年度经营数据情况如下：

单位：万元

项 目	2015 年 1-6 月	2016 年 1-6 月	2017 年 1-6 月	2018 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	2020 年 1-6 月
营业收入	7,051.40	11,969.58	13,966.74	23,009.85	27,480.96	19,873.88
扣非后归属于母公司股东的净利润	760.15	1,969.69	1,625.05	2,521.34	3,012.58	1,089.94

综上，从公司自身来看，由于 2019 年 1-6 月营业收入、净利润等主要经营指标为历史高点，基数较高，因此在受新冠疫情影响下，2020 年 1-6 月同比下降幅度更大，具有合理性。

2) 相较聚飞光电，公司受单一市场因素影响大，2020 年 1-6 月下降幅度大，2020 年 7-12 月回升也快，2020 年全年双方的差异并不大

如前文所述，公司与聚飞光电虽为小尺寸背光领域最主要的竞争对手，但亦存在较大的差异，公司产品结构更加集中，受手机行业市场单一因素影响较大；而聚飞光电产品结构更加分散，受手机行业单一因素影响较小。

2020 年 1-6 月公司的营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度虽然显著高于同行业可比公司聚飞光电，但 2020 年 7-12 月公司业绩恢复较快，从 2020

年全年来看，公司营业收入同比增长 2.22%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比增长 6.20%；根据聚飞光电的 2020 年度业绩快报，2020 年度其营业收入同比下降 6.21%，归属于母公司股东的净利润同比下降 1.14%，两者不存在显著差异。

综上，公司与聚飞光电虽为小尺寸背光领域最主要的竞争对手，但亦存在较大的差异，公司产品结构更加集中，受手机行业市场单一因素影响较大；而聚飞光电产品结构更加分散，受手机行业市场单一因素影响较小。2020 年 1-6 月公司的营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度显著高于同行业可比公司聚飞光电，主要原因一方面是受 2019 年 1-6 月华为提前备货影响，主要经营数据基数较高的影响；另一方面由于公司产品结构更加集中，受手机行业市场单一因素相较聚飞光电影响更大，具体表现为公司相对聚飞光电 2020 年 1-6 月下降幅度大，2020 年 7-12 月回升也快，但从 2020 年度全面来看双方不存在显著差异，具有合理性。

（二）披露 2020 年第四季度营业收入、毛利率、净利润等数据，分析与 2019 年第四季度同比、与 2020 年第三季度环比的变动情况及原因；分析 2020 年 12 月是否存在提前确认收入、延后结转成本和费用的情形

1. 2020 年第四季度营业收入、毛利率、净利润等数据与 2019 年第四季度同比、与 2020 年第三季度环比的变动情况及原因

（1）2019 年度、2020 年度公司分季度经营情况

2019 年度、2020 年度公司分季度的营业收入、毛利率、净利润等数据情况如下：

单位：万元，%

项 目	2020 年度			2019 年度		
	营业收入	毛利率	净利润	营业收入	毛利率	净利润
第一季度	7,313.78	21.13%	29.46	15,301.77	21.52%	1,689.04
第二季度	12,560.10	22.48%	1,414.33	12,179.19	28.31%	1,562.10
第三季度	13,317.33	20.67%	1,512.73	9,393.43	26.15%	1,183.88
第四季度	15,283.77	25.08%	2,604.83	10,545.69	20.15%	569.17
合 计	48,474.98	22.60%	5,561.35	47,420.08	23.88%	5,004.19

如上表所示，2019 年度公司的营业收入和净利润主要集中在上半年，2020 年度公司的营业收入和净利润主要集中在下半年，其中：

1) 2019 年上半年，下游手机厂商华为为应对中美贸易摩擦对华为手机业务的影响等，提前进行了手机产品的生产和备货，有效拉动了联创光电向公司采购 264 产品系列的需求，公司订单饱满，生产负荷高。2019 年第一和第二季度公司在营业收入、毛利率和净利润方面均有较好表现；

2) 由于公司在 2019 年上半年全力跟进华为订单的生产，对其他手机厂商新项目的跟踪力度不够，2019 年 5 月 16 日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”的政策限制了华为部分手机的生产和销售，导致公司对终端手机厂商华为的销售收入大幅下降，公司在手订单大幅减少。为了应对激烈的市场变化，公司加大了对其他客户的开拓力度，并在销售价格上进行了部分让利。受该等因素的影响，2019 年第三、四季度公司营业收入、毛利率、净利润均出现了明显的下滑。2019 年下半年营业收入较 2019 年上半年下降 27.44%，相较 2018 年下半年同期下降 14.08%；

3) 受新冠疫情影响，2020 年上半年（主要集中在一季度）公司原材料采购、人员到岗、产能利用率及市场需求等受到影响，营业收入和净利润大幅下滑；

4) 随着新冠疫情的逐步缓解，下半年（尤其是第四季度）市场需求快速恢复，行业内一度出现临时性产能不足，产品销量和毛利率均出现明显提升，公司的营业收入、净利润等经营数据也随之快速增长。

(2) 2020 年第四季度营业收入、毛利率、净利润等数据与 2019 年第四季度同比、与 2020 年第三季度环比的变动情况及原因

2020 年第四季度营业收入、毛利率、净利润等数据与 2019 年第四季度同比、与 2020 年第三季度环比的数据对比如下：

单位：万元

项目	2020 年第四季度	2019 年第四季度	同比变动幅度	2020 年第三季度	环比变动幅度
营业收入	15,283.77	10,545.69	44.93%	13,317.33	14.77%
毛利率	25.08%	20.15%	增长 4.93%	20.67%	增长 4.41%
净利润	2,604.83	569.17	357.66%	1,512.73	72.19%

如上表所示，2020 年第四季度营业收入、毛利率、净利润与 2019 年第四季度、2020 年第三季度相比均上升。

1) 营业收入、毛利率和净利润较 2019 年第四季度同比上升的原因具体分析如下：

如前文所述，公司 2019 年度受华为提前备货的影响，上半年集中满足华为订单需求，订单饱满，生产负荷高，但同时对其他手机厂商新项目的跟踪力度有所不足。随着 2019 年 5 月华为被美国商务部列入“实体名单”，公司对终端手机厂商为华为的销售收入大幅下降，公司在手订单大幅减少。

根据公司统计，2019 年各季度对终端手机厂商为华为的订单销售收入情况如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
终端手机厂商为华为的销售收入	6,242.82	4,750.01	2,404.43	2,190.27
占当期公司主营业务收入比例	40.91%	39.12%	25.72%	20.90%

为了应对市场变化，公司加大了对客户的开拓力度，并在销售价格上进行了部分让利，受该等因素的影响，2019 年第四季度公司营业收入、毛利率、净利润均相对较低。

2020 年，随着新冠疫情的逐步缓解，下半年（尤其是第四季度）市场需求快速恢复，行业内一度出现临时性产能不足，产品销量和毛利率均出现明显提升，公司的营业收入、净利润等经营数据也随之快速增长。

此消彼长之下，公司 2020 年第四季度的营业收入、毛利率和净利润较 2019 年第四季度出现了显著的增长。

2) 营业收入、毛利率和净利润较 2020 年第三季度环比上升的原因具体分析如下：

① 营业收入方面：IDC 统计数据显示，2020 年各季度全球智能手机出货量分别为 2.758 亿部、2.784 亿部、3.536 亿部和 3.946 亿部，第四季度全球智能手机出货量相较第三季度增长 9.04%，公司 2020 年第四季度相较 2020 年第三季度营业收入增加 14.77%具有合理性；

② 毛利率、净利润方面：2020 年第四季度公司的毛利率、净利润相较 2020 年第三季度有所上升，一方面主要是受下游芯片、支架厂商等降价的影响，公司单位成本下降较为显著；另一方面主要是第四季度以来市场需求旺盛，公司营业收入增长较快，受规模效益的影响，公司的毛利率、净利润也有一定程度的提升。从 2019 年度、2020 年度来看，2020 年第四季度毛利率为 25.08%，也低于 2019

年度第二、三季度的 28.31%和 26.15%，不存在明显异常。公司 2020 年第四季度相较 2020 年第三季度毛利率、净利润有所提升具有合理性。

2. 分析 2020 年 12 月是否存在提前确认收入、延后结转成本和费用的情形

2020 年下半年（尤其是第四季度）市场需求旺盛，行业内一度出现临时性产能不足，公司的营业收入、净利润等经营数据快速增长。经公司财务部门测算，2020 年 10 月-2021 年 2 月，公司各月的营业收入、营业成本、毛利率以及净利润的数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 10 月	2020 年 11 月	2020 年 12 月	2021 年 1 月	2021 年 2 月
营业收入	5,231.61	5,260.25	4,791.91	4,781.91	4,771.61
营业成本	4,174.82	3,896.86	3,378.53	3,471.75	3,356.98
毛利率	20.20%	25.92%	29.50%	27.40%	29.65%
期间费用率	8.08%	8.90%	11.73%	8.70%	9.14%
净利润	675.88	892.22	1,036.73	757.28	762.36

注：以上月度数据未经审计

从 2020 年 10 月-2021 年 2 月公司各月的营业收入、营业成本、毛利率以及净利润数据来看，公司 2020 年 12 月的相关经营数据正常，其毛利率水平较 2020 年 10 月及 11 月偏高主要系 2020 年第四季度主要原材料采购价格下降持续传导影响，同样，2021 年初主要原材料采购价格暂未出现反弹（具体详见本说明五（一）所述），2021 年 1 月和 2 月毛利率较为稳定，不存在明显偏高或者偏低的情形，数据合理，不存在提前确认收入、延后结转成本和费用的情形。

（三）结合可比公司、下游主要客户以及 2020 年下半年的营业收入、净利润变动情况，分析并披露公司 2020 年下半年业绩大幅增长的合理性，与可比公司、下游主要客户业绩变动趋势是否存在较大差异

1. 公司及同行业可比公司、下游主要客户 2020 年下半年营业收入、净利润的变动情况

截至本说明出具日，公司及同行业可比公司、下游主要客户 2020 年下半年的营业收入、净利润的变动情况如下：

单位：万元

营业收入			
公司名称	2020 年下半年	2020 年上半年	变动幅度

同行业			
其中：聚飞光电	135,066.87	100,044.93	35.01%
国星光电	未披露	149,368.61	
木林森	954,134.74	712,731.88	33.87%
芯瑞达	35,452.13	20,526.55	72.71%
瑞丰光电	未披露	51,571.81	
万润科技	未披露	191,469.91	
主要客户			
其中：隆利科技	未披露	101,351.74	
宝明科技	未披露	61,938.07	
联创光电	未披露	189,016.41	
深天马	未披露	1,405,716.22	
弘信电子	122,526.30-231,322.04	108,664.66	12.76%-112.88%
南极光	65,058.82	38,777.27	67.78%
穗晶光电[注]	28,601.10	19,873.88	43.91%

归母净利润

公司名称	2020 年下半年	2020 年上半年	变动幅度
同行业			
其中：聚飞光电	16,210.11	14,282.44	13.50%
国星光电	2,689.98-5,136.81	6,281.72	-57.18%--18.23%
木林森	8,288.15	23,006.84	-63.98%
芯瑞达	5,218.53	3,519.83	48.26%
瑞丰光电	2,198.35-2,398.35	2,601.65	-15.50%--7.81%
万润科技	未披露	3,925.25	
主要客户			
其中：隆利科技	未披露	3,288.11	
宝明科技	亏损 1,241.25-791.25	4,591.25	-127.04%--117.23%
联创光电	未披露	12,561.49	
弘信电子	5,135.30- 7,797.50	189.11	26.16 倍-40.23 倍
南极光	4,814.87	3,001.48	60.42%
穗晶光电[注]	4,117.56	1,443.79	185.19%

注：同行业可比公司及主要客户 2020 年上半年数据来源于其披露的半年报，2020 年下半年数据系根据其公告的业绩快报、业绩预告数据或招股说明书及 2020 年半年度报告计算得出

如上表所示：

(1) 从营业收入上来看，目前公司的同行业可比公司、下游主要客户中仅聚飞光电、木林森、芯瑞达、弘信电子、南极光披露了 2020 年度预计数或年度数

据,根据该等数据:聚飞光电 2020 年下半年相较上半年增长 35.01%;木林森 2020 年下半年相较上半年增长 33.87%;芯瑞达 2020 年下半年相较上半年同比增长为 72.71%;弘信电子 2020 年下半年相较上半年增长 12.76%-112.88%;南极光 2020 年下半年相较上半年增长 67.78%。从已披露同行业可比公司、下游主要客户的 2020 年度预计数来看,随着 2020 年下半年行业的整体快速复苏,公司同行业可比公司、下游主要客户的营业收入呈快速增长趋势,公司 2020 年下半年营业收入同比增长 43.91%,与其趋势变动一致,具有合理性;

(2) 从归属于母公司股东净利润来看,目前公司的同行业可比公司、下游主要客户中除万润科技、联创光电外,其他公司均披露了 2020 年度预计数,从该等数据来看差异较大。

其中同行业可比公司中,聚飞光电 2020 年下半年的净利润相较上半年有所增长,同比增长 13.51%;芯瑞达 2020 年下半年的归母净利润相较上半年同比增长 48.26%;其余公司 2020 年下半年的净利润相较上半年均有所下降,其中:

1) 木林森 2020 年下半年的净利润相较上半年下降幅度最大,同比下降 63.98%;根据木林森披露的《2020 年度业绩快报》,主要原因为:① 报告期内受新冠疫情影响,公司下游部分客户出现无法支付本公司货款的情况,公司管理层根据部分客户的实际情况判断其持续经营能力存在较大风险,预计存在无法回收风险。根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定,基于谨慎性原则,为真实准确地反映公司的财务、资产和经营状况,对公司截至 2020 年 12 月 31 日的各类资产进行了全面清查,对各项资产减值的可能性进行了充分的评估和分析,判断应收账款、存货等存在可能发生减值的迹象,公司初步确定需计提的资产减值准备为 4.45 亿元;② 公司集团内各子公司根据业务线条进行重组优化,集团部分子公司因为业务架构的调整,未来期间业务减少导致盈利能力发生重大变化,预计未来期间没有足够的盈利确保暂时性差异抵扣,根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定,基于谨慎性原则,相关子公司暂时性差异根据调整后的集团业务架构重新测算未来期间盈利情况,根据测算情况调整递延所得税资产,导致报告期递延所得税减少 0.65 亿。

2) 国星光电 2020 年下半年的归母净利润相较上半年同比下降 18.23%-57.18%,根据国星光电披露的《2020 年度业绩预告》,主要原因为:报

告期内，受疫情影响，国内外经济增速断崖式下滑，对 LED 行业尤其公司封装主业所在细分行业冲击巨大，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。加之上年同期业绩基数较高，导致同比下滑较大。

下游主要客户中，但弘信电子 2020 年下半年的净利润相较上半年增长 26.16 倍-40.23 倍，南极光 2020 年下半年的净利润相较上半年增长 60.42%；宝明科技 2020 年下半年的归母净利润相较上半年下降较为明显，下降 117.23%-127.04%，根据宝明科技《2020 年度业绩预告》，其主要原因为：2019 年客户 A 销售收入较大，2020 年全球爆发多轮新冠疫情，市场对于智能手机需求的预期具有一定的不确定性，由于公司前期导入客户 A 的产品数量较少，新产品推出又有所延迟，导致 2020 年全年订单量下滑幅度较大。

从已披露同行业可比公司、下游主要客户的 2020 年度预计数来看，随着 2020 年下半年行业的整体快速复苏，同行业主要竞争对手聚飞光电、芯瑞达以及主要客户弘信电子、南极光的 2020 年下半年归属于母公司股东净利润均呈快速增长趋势，发行人 2020 年下半年归属于母公司股东净利润同比增长 185.19%，具有合理性。

2. 公司与聚飞光电 2020 年下半年营业收入、净利润的变动情况比较分析

公司主要聚焦于小尺寸背光产品（主要应用于智能手机），报告期内小尺寸类 LED 背光器件产品的收入分别为 34,431.61 万元、39,001.30 万元和 38,228.91 万元，占营业收入比例分别为 74.50%、82.25%和 78.86%。如前文所述，在小尺寸背光领域，聚飞光电为公司最主要的竞争对手，亦为公司最可比的同行业公司。但双方亦存在较大的差异，公司产品结构集中，受手机行业市场单一因素影响较大；而聚飞光电产品结构相对分散，受手机行业单一因素影响较小。

从公司与聚飞光电 2020 年度的数据对比来看：

（1）聚飞光电 2020 年下半年相较上半年营业收入增长 35.01%，归属于母公司股东净利润同比增长 13.51%；公司 2020 年下半年相较上半年营业收入增长 43.91%，归属于母公司股东净利润同比增长 185.19%，双方变化趋势一致，但公司的增长幅度更大；

(2) 但从 2020 年上半年来看，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%；聚飞光电营业收入同比下降 12.75%，扣非后归属于母公司股东的净利润下降 1.76%，双方变化趋势一致，但公司的下降幅度更大。

此外，根据 IDC 统计数据，2020 年各季度全球智能手机出货量分别为 2.76 亿部、2.77 亿部、3.4 亿部和 3.86 亿部，亦呈逐渐增长趋势，2020 年下半年相较 2020 年上半年增长 33.82%，公司 2020 年下半年业绩大幅增长具有合理性。

(四) 结合主要客户在手订单情况及可比公司、下游主要客户 2021 年第一季度业绩预计情况，分析并说明预计公司 2021 年第一季度业绩大幅增长的原因，主要产品与手机出货量是否匹配

1. 公司 2021 年第一季度业绩预计情况

根据公司前次问询函回复中提供的业绩预计：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。

据统计，2021 年 1-3 月公司营业收入为 13,301.52 万元，归属于母公司股东净利润为 1,751.59 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润为 1,650.43 万元。

2. 结合主要客户在手订单情况及可比公司、下游主要客户 2021 年第一季度业绩预计情况，分析并说明预计公司 2021 年第一季度业绩大幅增长的原因，主要产品与手机出货量是否匹配

(1) 公司 2021 年第一季度业绩大幅增长的原因

2021 年第一季度相较 2020 年第一季度出现大幅增长，一方面主要是受新冠疫情影响，公司 2020 年第一季度经营业绩基数较低；另一方面主要是随着新冠疫情的逐步缓解，2020 年下半年（尤其是第四季度）市场需求旺盛，公司订单较为饱满。

2018 年、2019 年、2020 年、2021 年公司第一季度的营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

时间	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-3 月
营业收入	9,098.21	15,301.77	7,313.78	13,301.52
净利润	1,003.83	1,689.04	29.46	1,751.59

(2) 公司 2021 年第一季度的主要客户情况，业绩增长及主要产品与手机出货量的增长相匹配

根据公司 2021 年 1-3 月的业绩实现情况，公司 2021 年第一季度的主要客户未发生变化，具体情况如下：

单位：万元，%

报告期	客户名称	销售收入	占同期营业收入比例
2021 年 1-3 月	深圳市隆利科技股份有限公司	1,601.51	12.04
	深圳市南极光电子科技股份有限公司	1,366.17	10.27
	厦门弘信电子科技集团股份有限公司	1,277.42	9.60
	深圳市德仓科技有限公司	1,064.14	8.00
	江西联创光电科技股份有限公司	1,008.39	7.58
	合计	6,317.63	47.50

根据 Digitimes Research 的数据，2021 年第一季度全球智能手机出货量同比增长将达到近 50%；同时根据 Digitimes Research 预计，2021 年全球智能手机出货量的年增长率预计为 10-13%，总量超过 14 亿部。公司产品具有一定通用性，主要产品与具体手机类型无法形成一一匹配关系，整体而言，公司 2021 年第一季度预计业绩的同比增长与总体手机出货量的预期增长相匹配。

(3) 公司可比公司、下游主要客户 2021 年第一季度业绩预计情况

截至本说明出具日，公司同行业可比公司及下游主要客户中，仅木林森披露了 2021 年第一季度业绩预计情况。

根据其公告：2021 年第一季度木林森归属于上市公司股东的净利润为 23,000.00 万元-28,000.00 万元，较上年同期上升 105.19%-149.79%，其中主要原因系：一方面自 2018 年并购朗德万斯照明后，大力推进各项业务的整合，高端业务领域取得拓展，另外通过优化制造环节降本增效，朗德万斯照明的总体竞争力得到提升，经营业绩取得较好提升；另一方面，随着 LED 行业的回暖，下游订单持续增加，公司制造业务的产能利用率增加，盈利能力同比明显提升。

3. 公司 2021 年 1-6 月业绩预计情况

公司根据未经审计的 2021 年 1-3 月经营成果及目前经营状况，预计 2021

年 1-6 月可实现的营业收入约 26,000.00 万元至 28,000.00 万元,较上年同比增长 30.82%-40.89%; 预计 2021 年 1-6 月可实现归属于母公司股东净利润约 3,600.00 万元-4,000.00 万元,较上年同比增长 149.34%-177.05%; 预计 2021 年 1-6 月可实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润约 3,300.00 万元-3,700.00 万元,较上年同比增长 202.77%-239.47%。

(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. 获取公司 2020 年 1-6 月及 2019 年 1-6 月财务报表,并就营业收入、净利润等主要经营指标与同行业可比公司进行对比,统计其与同行业可比公司存在的差异情况,询问公司销售负责人及财务负责人,了解差异产生的原因,并分析合理性;

2. 获取公司 2020 年第四季度、2019 年第四季度及 2020 年第三季度财务报表,并针对 2020 年第四季度营业收入、毛利率、净利润等数据与 2019 年第四季度、2020 年第三季度进行比较,分析其变动情况,结合对公司销售负责人及财务负责人的访谈,了解变动的合理性;

3. 通过公开披露信息查询同行业可比公司及公司主要客户 2020 年上、下半年的营业收入、净利润情况,并将其业绩变动趋势情况与公司同期数据进行对比,分析公司 2020 年下半年业绩大幅增长的原因及合理性;

4. 获取公司主要客户在手订单情况,结合已披露的同行业可比公司及下游主要客户 2021 年第一季度业绩情况、访谈财务负责人了解 2021 年第一季度业绩情况,分析公司 2021 年第一季度业绩大幅增长的合理性,同时获取公司 2021 年 1-6 月业绩预测情况;通过公开信息查询 2021 年第一季度手机出货量情况,并与公司主要产品销售情况进行对比。

另外,针对公司 2020 年 12 月是否存在提前确认收入、延后结转成本和费用,我们实施了以下主要核查程序:

1. 选取资产负债表日前后的发货单据,根据发货单追查至订单、发票、验收对账单以及入账情况;抽取资产负债表日前后的销售台账记录,追查至销售订单、验收对账单、发票等,并获取相应支持性文件,以核实是否存在跨期现象;

2. 获取报告期内重大订单对应的收入确认明细,核查对应销售订单的签订时间、收入确认时间以及相应的验收对账时间等,以核实收入确认时点是否正确;

3. 核查公司是否存在资产负债表日后销售退回记录，检查是否存在提前确认收入的情况；

4. 了解公司不同类型产品成本的料工费构成情况、比例及变动是否合理；了解公司生产成本的归集与分配方法、判断料工费的分摊标准是否合理；复核生产成本的归集与分配的准确性、产成品实现销售结转营业成本的准确性；

5. 分析公司期间费用构成及变动合理性，并对期间费用进行截止性测试，确认是否存在延后结转费用的情形；

6. 查阅并分析公司 2020 年 10 月-2021 年 2 月各月的营业收入、营业成本、毛利率以及净利润等数据。

经核查，我们认为，2020 年 1-6 月公司营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度与同行业总体业绩变动情况相比不存在重大差异，2020 年 1-6 月公司营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度高于同行业可比公司聚飞光电具有合理性；公司 2020 年第四季度营业收入、毛利率、净利润与 2019 年第四季度同比、与 2020 年第三季度环比的变动具有合理性，2020 年 12 月不存在提前确认收入、延后结转成本和费用的情形；公司 2020 年下半年业绩大幅增长具有合理性，与同行业可比公司及下游主要客户业绩变动趋势存在一定差异；公司预计 2021 年第一季度业绩大幅增长具有合理性，主要产品销售与手机出货量相匹配。

二、关于收入

首轮问询回复显示：

(1) 报告期内发行人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%，主要应用于华为、小米、OPPO、vivo 等品牌；发行人产品属于具有一定通用性的定制化产品。

(2) 2018 年至 2020 年全球智能手机出货量分别为 13.95 亿部、13.71 亿部和 12.92 亿部，呈下降趋势。

(3) 2020 年，华为智能手机出货量有所下滑。

(4) 发行人与聚飞光电均为国内小尺寸背光市场封装器件厂商，产品可比性较强。

请发行人：

(1) 披露发行人与华为、小米、OPPO、vivo 等终端品牌商是否建立了合作关系，是否取得了终端品牌商的供应商认证，同类产品其他供应商是否取得了终端品牌商的相关认证；发行人向各主要终端厂商销售的产品的型号数量及销售金额占比，发行人应用于不同手机品牌的产品相关性能是否存在差异，是否存在通过不同客户向同一品牌供货的情形，相关产品的价格和毛利率是否存在差异。

(2) 披露手机类产品的主要竞争对手；结合发行人手机类产品的市场容量和市场占有率，分析并披露发行人手机类产品业务的成长性。

(3) 结合发行人产品用于华为手机的主要机型、比例，分析并披露华为手机出货量下降对发行人收入的影响。

(4) 结合发行人与聚飞光电在产品性能、细分应用领域、良品率、符合率等方面的差异，分析并说明发行人产品的竞争优势。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 2 题）

(一) 披露公司与华为、小米、OPPO、vivo 等终端品牌商是否建立了合作关系，是否取得了终端品牌商的供应商认证，同类产品其他供应商是否取得了终端品牌商的相关认证；公司向各主要终端厂商销售的产品的型号数量及销售金额占比，公司应用于不同手机品牌的产品相关性能是否存在差异，是否存在通过不同客户向同一品牌供货的情形，相关产品的价格和毛利率是否存在差异

1. 公司与终端品牌商合作情况

公司与华为、小米、OPPO、vivo 等终端智能手机品牌均建立了合作关系。在终端手机产品的开发过程中，LED 厂商、背光模组厂商、显示模组厂商、终端品牌厂商（或其 ODM 厂商）均参与其中，公司作为 LED 厂商参与了上述各大品牌厂商的产品开发，与终端品牌商建立了合作关系。

经查阅公司与华为、小米、OPPO、vivo 等终端品牌商签订的供货协议或往来邮件，公司已经进入该等终端品牌商的资源池（供应商库），成为该等品牌厂商的合格供应商。

经查阅同行业可比公司聚飞光电公开披露信息，聚飞光电也与该等终端品牌建立了合作关系。

2. 公司向各主要终端厂商销售的产品的型号数量及销售金额占比，公司应

用于不同手机品牌的产品相关性能是否存在差异，是否存在通过不同客户向同一品牌供货的情形，相关产品的价格和毛利率是否存在差异

(1) 公司向各主要终端厂商销售的产品的型号数量及销售金额占比

报告期内，公司产品合计销售金额最大的终端品牌为华为、小米、OPPO、vivo，具体销售 LED 背光器件的型号数量、销售金额及占比如下：

终端品牌	产品系列	2020 年			2019 年			2018 年		
		数量(KK)	金额(万元)	占比(%)	数量(KK)	金额(万元)	占比(%)	数量(KK)	金额(万元)	占比(%)
华为	264 系列	427.02	4,828.24	11.67	974.41	11,454.96	28.57	302.87	3,249.35	9.11
	304 系列	79.59	687.23	1.66	470.38	4,111.14	10.25	521.37	5,081.41	14.25
	306 系列	26.45	174.99	0.42	2.34	19.67	0.05			-
	010 系列				0.16	1.76	0.00	2.84	31.32	0.09
	小计	533.07	5,690.46	13.76	1,447.29	15,587.53	38.88	827.08	8,362.08	23.45
小米	304 系列	1,054.46	7,821.22	18.91	534.29	4,653.50	11.61	726.85	7,236.06	20.29
	264 系列	379.90	3,855.36	9.32	87.08	984.82	2.46			-
	224 系列	240.69	3,564.48	8.62	27.51	393.93	0.98			-
	020 系列				41.04	278.00	0.69	164.76	1,324.18	3.71
	015 系列				0.94	8.80	0.02	37.18	338.66	0.95
	306 系列	0.82	4.73	0.01	2.31	23.65	0.06	25.42	260.60	0.73
	010 系列							4.03	34.44	0.10
	小计	1,675.87	15,245.80	36.85	693.16	6,342.70	15.82	958.25	9,193.95	25.78
OPPO	304 系列	581.76	4,088.36	9.88	497.54	4,221.01	10.53	410.90	3,925.59	11.01
	010 系列							30.58	284.31	0.80
	015 系列				1.36	12.18	0.03	22.19	224.63	0.63
	小计	581.76	4,088.36	9.88	498.90	4,233.19	10.56	463.67	4,434.53	12.44
vivo	304 系列	524.56	4,107.78	9.93	604.03	5,074.84	12.66	293.92	2,807.57	7.87
	306 系列				6.95	71.85	0.18	157.76	1,730.85	4.85
	264 系列	6.59	72.89	0.18	0.19	2.08	0.01			-
	015 系列							3.46	33.42	0.09
	小计	531.15	4,180.67	10.11	611.17	5,148.77	12.84	455.14	4,571.84	12.82
合计		3,321.86	29,205.28	70.60	3,250.52	31,312.19	78.09	2,704.13	26,562.40	74.49

注 1：收入占比系占 LED 背光器件收入的比例

注 2：部分终端品牌产品机型包括手机、平板

(2) 公司应用于不同手机品牌的产品相关性能是否存在差异

对于终端手机品牌机型，公司应用于不同手机品牌的产品相关性能存在差异。公司产品销售涉及的主要终端品牌的主要机型（报告期公司产品销售金额合计前五名的机型）情况如下：

品牌	机型	使用公司产品	产品性能、特点
华为	荣耀 8X	264 系列	全面屏、窄边框
	Nova4e	264 系列高色域产品	窄边框、高色域、全面屏
	荣耀 play3	264 系列	全面屏、窄边框
	畅享 9E	304 系列	全面屏、窄边框
	荣耀 play/nova3e	304 系列	全面屏、窄边框
小米	红米 note7	304 系列	全面屏、窄边框
	红米 9A	304 系列/264 系列	全面屏、窄边框
	红米 K30	224 系列广色域产品	窄边框、广色域、全面屏
	红米 note5	304 系列高色域产品	全面屏、高色域、窄边框
	红米 note9 Pro	264 系列	全面屏、窄边框
OPPO	A5	304 系列	全面屏、窄边框
	A1K	304 系列高色域产品	全面屏、高色域、窄边框
	A11	304 系列	全面屏、窄边框
	A8/A52	304 系列	全面屏、窄边框
	A9	304 系列	全面屏、窄边框
Vivo	Y3	304 系列	全面屏、窄边框
	Y91	304 系列	全面屏、窄边框
	Z5X/S1 Pro	304 系列	全面屏、窄边框
	Y79	306 系列	窄边框
	Y5S	304 系列/306 系列	全面屏、窄边框/窄边框

304 系列、264 系列、224 系列、306 系列的主要区别如下：

产品系列	尺寸	亮度	色域
304 系列	3.0*0.85*0.40mm/ 3.0*0.85*0.43mm	同系列内及不同系列间产品，根据选用的芯片不同，产生不同的亮度	同系列内及不同系列间产品，根据选用的荧光粉配粉方案不同，产生不同的色域
264 系列	2.6*0.7*0.4mm/ 2.6*0.6*0.4mm		
224 系列	2.23*0.5*0.40mm		
306 系列	3.0*0.85*0.6mm		

(3) 是否存在通过不同客户向同一品牌供货的情形，相关产品的价格和毛利

率是否存在差异

对于同一手机品牌机型，终端品牌商（或其 ODM 厂商）会选择多家显示模组厂商（如京东方、天马微电子、华星光电、深超光电等），而显示模组厂商一般会选择多家背光模组厂商（如隆利科技、宝明科技、联创光电、弘信电子、三协精工、山本光电等）进行合作。显示模组厂商对背光模组厂商相关订单的分配主要考虑背光模组厂商的产能、品质、价格等因素。报告期内，公司存在通过不同客户向同一终端品牌供货的情形。公司产品销售涉及的终端品牌、显示模组厂商、背光模组厂商具体情况如下：

终端品牌	显示模组厂商	背光模组厂商（公司客户）
华为	京东方、天马微电子、华星光电、深超光电、同兴达、国显科技、群创光电、合力泰、德普特、欧菲光、信利光电、友达光电	联创光电、隆利科技、三协精工、德仓科技、弘信电子、天马微电子、山本光电、钰晟电子、宝明科技
小米	天马微电子、深超光电、华星光电、合力泰、京东方、帝晶光电、立德通讯	宝明科技、隆利科技、弘信电子、南极光、天马微电子、三协精工
OPPO	信利光电、京东方、天马微电子、同兴达、合力泰、德普特、东山精密、联思触控、立德通讯、帝晶光电	三协精工、宝明科技、钰晟电子、隆利科技、南极光、天马微电子、山本光电、德仓科技
vivo	天马微电子、京东方、帝晶光电、华星光电、联思触控	南极光、隆利科技、山本光电、宝明科技、联创光电、三协精工、天马微电子、弘信电子

对于产品价格，公司在获取该等客户订单前，先向显示模组厂商报价，入围显示模组厂商某机型的供应商后，公司基于该报价再与公司客户（背光模组厂商）协商确定最终价格。对于同一品牌机型，由于存在多家显示模组厂商和背光模组厂商，各方合作的时间、供货量、议价能力、合作模式存在差异，公司对不同客户的销售价格存在一定的差异。

因销售价格不同，及不同产品生产批次的采购成本、生产成本等差异，公司对该等客户销售毛利率也存在一定波动。

（二）披露手机类产品的主要竞争对手；结合公司手机类产品的市场容量和市场占有率，分析并披露公司手机类产品业务的成长性

1. 披露手机类产品的主要竞争对手

公司手机类产品的主要竞争对手有聚飞光电、瑞丰光电。具体如下：

公司名称	公司简介
聚飞光电 (300303.SZ)	聚飞光电成立于 2005 年，于 2012 年 3 月 19 日在深圳证券交易所上市。聚飞光电主要从事 SMD LED 产品的研发、生产与销售，主要产品按用途可分为背光 LED 器件和照明 LED 器件。2019 年度聚飞光电营业收入为 25.07 亿

公司名称	公司简介
	元。
瑞丰光电 (300241.SZ)	瑞丰光电成立于 2000 年，于 2011 年 7 月 12 日在深圳证券交易所上市。瑞丰光电的主营业务为 LED 封装技术的研发和 LED 封装产品制造、销售，主要产品为照明用 LED 器件及组件、高端背光源 LED 器件及组件、显示用 LED 器件及组件等。2019 年瑞丰光电 LED 行业营业收入为 13.72 亿元。

2. 结合公司手机类产品的市场容量和市场占有率，分析并披露公司手机类产品业务的成长性

经查阅公开资料，目前暂无手机类 LED 市场空间测算及市场占有率的权威数据发布。结合智能手机市场信息，公司对 2020 年度全球智能手机类 LED 市场容量及市场占有率初步测算如下：

项目	测算方法	2020 年度
全球智能手机出货量（亿部）[注 1]	A	12.92
OLED 屏手机渗透率[注 2]	B	39%
LCD 屏手机出货量（亿部）	$C=A*(1-B)$	7.88
LCD 屏手机平均使用 LED 背光器件数量（颗）[注 3]	D	20
手机平均使用 LED 闪光灯器件数量（颗）	E	2
测算手机 LED 器件市场容量（亿颗）[注 4]	$F=C*D+A*E$	183.44
公司手机类 LED 器件销量（亿颗）[注 4]	G	45.72
公司手机类 LED 产品市场占有率	$H=G/F$	24.92%

[注 1]全球智能手机出货量来源于 IDC 统计数据

[注 2]OLED 渗透率数据来源于中国银河证券发布的《LCD 供需反转，中国制造腾飞-面板显示系列报告一》（2021 年 3 月 2 日）

[注 3] LCD 屏手机平均使用 LED 背光器件数量及手机平均使用 LED 闪光灯器件数量取平均值

[注 4]手机类 LED 器件数包括 LED 背光器件（目前为 16-24 颗）、LED 闪光灯器件（目前为 1-4 颗）；OLED 屏手机不使用 LED 背光器件，但仍使用 LED 闪光灯器件

经初步测算，2020 年全球手机类 LED 器件市场容量为 183.44 亿颗，公司手机类 LED 器件市场占有率为 24.92%。但考虑到产业链生产过程中的损耗以及维修市场的使用情况，预计公司手机类 LED 器件的市场占有率将低于该等数据。

根据中国银河证券发布的《LCD 供需反转，中国制造腾飞-面板显示系列报

告一》（2021年3月2日），预计2021-2023年手机出货量分别为13.51亿部、13.90亿部、14.19亿部，OLED渗透率预计达到45%、50%、54%。假定2021-2023年LCD屏智能手机平均LED背光器件数量达到22-24颗，智能手机使用LED闪光灯器件数量为2-4颗，据此预测2021-2023年手机LED器件市场容量达到200.78-223.64亿颗，较2020年分别增长9.45%-21.91%，市场空间稳步增长。

公司作为中小尺寸LED器件的领先企业，与华为、小米、OPPO、vivo等主要市场终端手机品牌形成了稳定的合作关系，随着该等终端品牌的市场集中度增加，公司产品销量具有良好的增长潜力，有利于稳固市场占有率。

未来随着市场空间的稳步增长，公司手机类产品具有较好的成长空间。

（三）结合公司产品用于华为手机的主要机型、比例，分析并披露华为手机出货量下降对公司收入的影响

报告期内，公司产品应用于华为手机的主要机型（报告期公司产品销售合计收入前五名的机型）的销售情况如下：

单位：万元，%

品牌	前五大机型	采购公司产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
华为	荣耀 8X	264 系列	429.04	1.04	3,844.35	9.59	2,826.62	7.93
	nova4e	264 系列	935.41	2.26	3,198.05	7.98	6.61	0.02
	荣耀 play3	264 系列	551.85	1.33	2,603.54	6.49	371.37	1.04
	畅享 9E	304 系列	618.94	1.50	2,291.77	5.72	305.95	0.86
	荣耀 play/nova3e	304 系列			449.81	1.12	2,463.75	6.91
	其他 15 款机型	264、304、306、010 系列	3,155.21	7.63	3,200.02	7.98	2,387.77	6.70
合计			5,690.46	13.76	15,587.53	38.88	8,362.08	23.45

注：占比系占LED背光器件产品收入比例

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”。2019年，为应对美国商务部禁令，华为公司在2019年上半年提前进行了大批量备货，有效拉动了对公司产品需求；随着美国商务部禁令的实施，华为手机出货量下滑，2020年华为手机对公司采购产品金额大幅减少。

华为手机出货量大幅下滑，但相关市场份额被小米、OPPO、vivo等智能手机龙头企业抢占，对公司产品销售的影响较小。2020年，小米手机出货量达到

1.48 亿台，同比增加 17.46%，全球市场份额由 9.20%增加至 11.40%；vivo 手机出货量达到 1.12 亿台，同比增加 1.82%，全球市场份额由 8.00%增加至 8.60%；OPPO 手机出货量达到 1.15 亿台，同比增加 0.88%。小米、OPPO、vivo 等国产品牌手机出货量的增加，有效拉动了公司相关产品的增长，2020 年公司对小米、OPPO、vivo 三大品牌机型的 LED 背光器件产品销售收入同比增加 7,790.16 万元，增幅达到 49.54%。

同时，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后，公司已对荣耀部分项目进行了批量供货，具体项目销售情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 11-12 月 销售额	2021 年 1-2 月 销售额	截至 2021 年 2 月末发 出商品金额
荣耀 6.6668 寸 (未上市)	10.40	471.88	79.69
荣耀 6.6 寸 (未上市)	52.70	742.52	99.62
合 计	63.09	1,214.40	179.31

注：上述数据未经审计

此外，公司还有 3 个荣耀手机项目已经立项，预计 2021 年实现量产。

综上所述，华为手机出货量下滑，短期内造成了公司收入的波动，但对公司报告期内及未来整体收入规模影响较小。

（四）结合公司与聚飞光电在产品性能、细分应用领域、良品率、符合率等方面的差异，分析并说明公司产品的竞争优势

公司与聚飞光电在产品性能、细分应用领域、良品率、符合率等方面对比如下：

项目	穗晶光电	聚飞光电
应用领域	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	主要产品按用途可分为背光 LED 器件和照明 LED 器件。背光 LED 产品主要应用于手机、电脑、液晶电视、显示系统等领域；照明 LED 产品主要应用于室内照明领域
产品性能	运用于同款终端手机的同类产品性能差异很小，均能获得终端品牌商认可	
良品率	98%以上	聚飞光电招股说明书（2011 年 12 月）披露“不断改进工艺水平，提高良品率及客户符合率”，“公司 2008 年成功开发并应用的线性点胶固晶法、独特的荧光粉配方工艺，控制荧光粉的沉降速率变化及点胶后静置时间，提高
符合率	80%-90%；部分批次产品达到 95%	

		了白光 LED 的发光效率，白光产品客户符合率能达到 91.18%以上”
--	--	--------------------------------------

(五) 核查程序及核查结论

针对公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 查阅公司与华为、小米、OPPO、vivo 等终端品牌商签订的供货协议、保密协议或往来邮件，访谈公司销售负责人，了解公司与上述终端手机品牌的合作情况；查阅公司产品应用的终端品牌统计明细，了解各终端品牌的销售占比，不同客户向同一终端品牌供货情况；访谈研发负责人，了解不同终端品牌使用公司产品性能差异；

2. 查阅公司产品运用于华为品牌手机的明细表，了解华为品牌手机对公司业务影响。

经核查，我们认为，公司与华为、小米、OPPO、vivo 等终端品牌商建立了合作关系，进入了该等品牌的资源池（供应商库），其他供应商如聚飞光电也与终端品牌商建立了合作关系；公司应用于不同手机品牌的相同产品相关性能不存在差异，应用于不同手机品牌的不同类产品相关性能存在差异；公司存在通过不同客户向同一品牌供货的情形，相关产品的价格和毛利率存在差异；公司手机类产品主要竞争对手包括聚飞光电、谷麦光电、瑞丰光电；贸易摩擦对 2019-2020 年华为手机出货量造成了负面影响，进而对公司手机类业务造成一定的影响，但自 2020 年起公司对华为手机产品销售占比较低，预计华为手机出货量变动对公司收入影响较小。

三、关于客户

首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人向光明半导体的销售收入分别为 5,061.18 万元、2,805.48 万元和 445.12 万元，2019 年和 2020 年下滑主要系发行人与光明半导体原合作项目的终端产品需求下滑，双方无新增合作的量产项目，2020 年下半年以来发行人加强与光明半导体的项目合作，预计未来背光灯条模组收入将逐步回升。

(2) 发行人主要客户隆利科技 2019 年和 2020 年 1-9 月归母净利润分别下降 47.25%和 34.68%，报告期各期发行人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；宝明科技 2020 年预计实现净利润较 2019 年下降 73.68%-76.80%，报告期各期发行人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。

(3) 报告期各期，发行人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；2018 年和 2020 年，发行人向弘信电子销售额分别 5,391.26 万元和 3,861.50 万元，2019 年未进入前五大客户；三协精工为 2020 年新进前五大客户，山本光电为 2019 年前五大客户。

请发行人：

(1) 披露报告期内与光明半导体合作的具体项目、销售的主要产品及其金额；2020 年下半年以来与其加强合作的具体项目情况，相关销售是否具有可持续性。

(2) 结合隆利科技和宝明科技手机业务占比和业绩大幅下滑的原因等，分析并披露隆利科技和宝明科技向发行人采购额增长的原因及可持续性；发行人是否面临行业竞争加剧、产品大幅降价的风险。

(3) 分析并披露报告期内向联创光电、弘信电子、三协精工和山本光电销售额波动原因；结合终端品牌商的出货量和订单分配机制，分析并披露发行人对主要客户销售额波动的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 3 题）

(一) 披露报告期内与光明半导体合作的具体项目、销售的主要产品及其金额；2020 年下半年以来与其加强合作的具体项目情况，相关销售是否具有可持续性

1. 披露报告期内与光明半导体合作的具体项目、销售的主要产品及其金额
2018-2020 年度，公司与光明半导体合作项目情况如下：

单位：万元

项目及产品名称	立项时间	目前项目状态	销售金额		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
3030LED	2018 年 1 月	结束		343.38	186.38
304LED	2018 年 9 月	结束		97.86	1,453.71
海信（首半 ODM）40 寸	2018 年 4 月	结束	0.50	107.72	434.12
首半（TCL）32 寸	2017 年 6 月	结束	23.78	123.45	1,320.49
首半（TCL）49 寸	2017 年 7 月	结束		39.67	964.20

首半（TCL）55 寸	2018 年 8 月	结束	376.22	2,013.09	493.13
其他项目	2018 年 3 月 -2018 年 8 月	个别项目少量供货， 其他项目结束	44.62	80.31	209.14
合计			445.12	2,805.48	5,061.18

2. 2020 年下半年以来与其加强合作的具体项目情况，相关销售是否具有可持续性

2020 年下半年以来，公司与光明半导体合作项目为三星 7020M 灯珠项目，公司已入围该项目，目前处于小批量打样阶段，预计 2021 年 6 月开始大批量供货，量产后预计每月订单 10KK 以上、每月收入 300 万元以上，基于双方前期良好的合作基础，预计公司对其销售具有可持续性。针对该项目，公司目前已配备了以销售负责人林英辉为首的业务团队跟进，确保项目如期实施。

同时，公司将以三星 7020M LED 背光器件项目的合作为契机，逐步扩展至以 7020M LED 背光器件为基础的背光灯条模组项目以及其他背光灯条模组项目，目前公司与光明半导体合作的 TCL55 寸、65 寸项目已进入议价阶段。预计未来，公司对光明半导体的销售收入有望随着合作的深入逐步回升。

（二）结合隆利科技和宝明科技手机业务占比和业绩大幅下滑的原因等，分析并披露隆利科技和宝明科技向公司采购额增长的原因及可持续性；公司是否面临行业竞争加剧、产品大幅降价的风险

1. 结合隆利科技和宝明科技手机业务占比和业绩大幅下滑的原因等，分析并披露隆利科技和宝明科技向公司采购额增长的原因及可持续性

（1）隆利科技和宝明科技手机业务占比和业绩大幅下滑的原因

1) 隆利科技手机业务占比和业绩大幅下滑的原因

根据隆利科技招股说明书（2018 年 11 月）披露，其 95%以上的 LED 背光显示模组产品（系主营业务）最终应用于智能手机。

2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，隆利科技营业收入分别为 155,022.98 万元、170,142.35 万元和 151,448.27 万元，营业收入同比增速分别为 9.75%、27.52%，保持持续增长；归母净利润分别为 16,172.40 万元、8,531.39 万元和 4,609.95 万元，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 根据隆利科技 2019 年年报披露，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，隆利科技 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 根据隆利科技 2020 年第三季度报告披露，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。

2) 宝明科技手机业务占比和业绩大幅下滑的原因

根据宝明科技招股说明书（2020 年 7 月）披露，其所生产的平板显示器件（含 LED 背光源、电容式触摸屏，系主营业务）90% 以上运用于智能手机领域。

2018 年、2019 年，宝明科技营业收入分别为 137,758.99 万元、183,737.40 万元，归母净利润分别为 12,268.86 万元、14,437.68 万元，营业收入和归母净利润增长较快。

根据宝明科技 2020 年度业绩预告，2020 年度其预计实现净利润 3,350.00 万元—3,800.00 万元，较 2019 年下降 73.68%—76.80%。2020 年业绩下滑，除疫情影响外，主要原因是：2019 年客户 A 销售收入较大，2020 年全球爆发多轮新冠疫情，市场对于智能手机需求的预期具有一定的不确定性，由于公司前期导入客户 A 的产品数量较少，新产品推出又有所延迟，导致 2020 年全年订单量下滑幅度较大。

(2) 隆利科技和宝明科技向公司采购额增长的原因及可持续性

1) 隆利科技和宝明科技向公司采购额增长的原因

报告期各期，公司向隆利科技、宝明科技销售金额情况如下：

单位：万元，%

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
隆利科技	8,902.75	18.81	7,493.02	23.40	6,072.00
宝明科技	8,149.22	51.64	5,374.14	-10.62	6,012.52

报告期内，公司向隆利科技销售金额逐年增长，向宝明科技销售金额先下滑后增长。

2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，隆利科技营业收入分别为 155,022.98 万元、170,142.35 万元和 151,448.27 万元，2019 年和 2020 年 1-9 月营业收入

同比增速分别为 9.75%、27.52%，保持持续增长态势。2018-2020 年，隆利科技向公司采购金额持续增长，与隆利科技销售规模增长趋势一致。

2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，宝明科技营业收入分别为 137,758.99 万元、183,737.40 万元、100,959.75 万元。2018-2020 年，公司对宝明科技销售规模先下滑后增长，与合作的终端手机品牌大批量供货及显示模组厂商对宝明科技分配订单量有关，2018 年公司与宝明科技主要合作项目（年销售金额 500 万元以上的项目）有红米 5PLUS、红米 6A、vivo Y91、OPPO A1、OPPO F7 等；2019 年合作项目相对较少，主要合作项目有红米 note7、红米 8A Pro、vivo Z5X/S1 Pro/Y5S 等；2020 年主要合作项目包括红米 note9 Pro、红米 note7、红米 10x、OPPO A11、红米 8A Pro 等。

2) 隆利科技和宝明科技向公司采购额增长的可持续性

公司的主要客户包括隆利科技、宝明科技、联创光电、弘信电子、三协精工、山本光电、南极光、德仓科技、钰晟电子、深天马等均为市场上主流的背光模组厂商。该等客户的手机背光模组订单主要受终端手机品牌的显示模组厂商基于不同背光模组厂商的产能、品质、价格等因素进行的订单和项目分配，并进而影响不同背光模组厂商对公司 LED 背光器件的采购金额。

隆利科技、宝明科技作为市场主流的手机背光模组厂商，公司作为市场上主流的背光 LED 器件生产厂商，隆利科技、宝明科技与公司后续的交易具有可持续性，但双方未来的交易金额最终主要取决于终端手机品牌的显示模组厂商对隆利科技、宝明科技的订单和项目的分配情况。以 2021 年 1-3 月为例，2021 年 1-3 月公司实现营业收入为 13,301.52 万元（未经审计，下同），较上年同期增长 81.87%，但同期对隆利科技的销售收入约为 1,601.51 万元，占营业收入的比例约为 12.04%，对宝明科技的销售收入为 992.52 万元，占营业收入的比例为 7.46%，对隆利科技、宝明科技销售收入及其占比同比均下降，对其他背光模组厂商销售收入及占比增加。

2. 公司是否面临行业竞争加剧、产品大幅降价的风险

(1) 公司面临的行业竞争状况

根据高工产业研究院（GGII）等机构数据显示，中国 LED 封装行业企业数量自 2010 年以来持续攀升并于 2014 年达到峰值的 1,532 家；2015 年起因行业竞

争加剧，众多中小型封装企业在成本上升、价格下降的双重压力下，逐步退出市场，中国 LED 封装行业企业数量持续下降，预计 2020 年 LED 封装行业企业数量将会下降至约 500 家，市场集中度将大幅提升，行业内主要厂商市场占有率将得到提高。整体而言，随着市场集中度的提升，行业无序竞争的局面大幅改观。

对于小尺寸背光 LED 封装细分领域，因下游终端客户主要为手机厂商，近年来随着手机行业市场集中度的持续提升，知名手机品牌厂商占据较大的市场份额，该等知名厂商对质量控制要求严格，需保持稳定可靠的供应链体系，供应商进入该等终端品牌厂商的供应链体系后，能保持稳固的地位，因此整体而言小尺寸背光 LED 封装细分领域竞争格局趋于稳定，新厂商进入具有较高的壁垒。

公司是国内小尺寸背光 LED 封装的主要厂商，凭借坚实技术研发实力、良好的品质管控、快速的客户响应能力，已进入包括华为、小米、OPPO、vivo、三星、LG 等知名智能手机供应链体系，已在市场竞争中取得优势地位，竞争优势明显。

(2) 公司是否面临产品大幅降价的风险

近年来，LED 背光器件价格整体逐年下滑，但主要系原材料价格亦呈逐年下降趋势所致，公司及行业可比公司 LED 背光器件始终保持着较为合理的利润水平。具体从毛利率来看，2015 年公司新三板挂牌以来，公司及同行业可比公司聚飞光电 LED 背光器件的毛利率波动如下：

项 目	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
穗晶光电	27.89%	30.76%	27.04%	24.34%	26.85%	25.19%
聚飞光电	24.91%	27.94%	26.28%	25.82%	31.59%	暂未披露

公司具有较强产品开发能力，后续将持续开发新产品，有力支撑公司产品的价格和利润水平。同时，市场原材料价格有涨有跌，预计短期内不会出现大幅下降的情形，因此公司产品整体价格短期内不会出现大幅度下降的情况。

(三) 分析并披露报告期内向联创光电、弘信电子、三协精工和山本光电销售额波动原因；结合终端品牌商的出货量和订单分配机制，分析并披露公司对主要客户销售额波动的合理性

1. 分析并披露报告期内向联创光电、弘信电子、三协精工和山本光电销售额波动原因

报告期各期，公司向联创光电、弘信电子、三协精工和山本光电销售收入情况如下：

单位：万元，%

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
联创光电	3,613.93	-51.63	7,470.88	104.70	3,649.66
弘信电子	3,861.50	95.93	1,970.88	-63.44	5,391.26
三协精工	3,972.49	66.03	2,392.63	4.91	2,280.62
山本光电	1,270.23	-67.33	3,888.00	188.22	1,348.96
小计	12,718.15	-19.11	15,722.39	24.09	12,670.50

上述单个客户向公司采购金额波动的原因如下：

(1) 联创光电

2019 年，联创光电向公司采购金额同比大幅增加 104.70%，主要原因为终端手机厂商华为为应对美国商务部禁令，旗下荣耀 8X、荣耀 Play3 机型在 2019 年上半年进行了大量生产备货，拉动了联创光电对公司 264 产品的需求增长。2020 年，联创光电向公司采购金额恢复到 2018 年水平。

(2) 弘信电子

2019 年，弘信电子向公司采购金额同比大幅下降 63.44%，主要原因为 2018 年合作的红米 note5 项目、荣耀 play/nova3e 项目采购量较大，到 2019 年无大量采购的新项目。2020 年，弘信电子向公司采购金额有所增长，主要是合作的红米 note9 5G/4G、三星 A11/M11、红米 9A 等机型开始大批量供货。

(3) 三协精工

2018-2019 年，三协精工向公司采购金额较为稳定，2020 年其采购金额大幅增加，原因为合作的华为畅享 Z、OPPO A8/A11/A52 等机型开始大批量供货。

(4) 山本光电

2019 年，山本光电向公司采购金额同比大幅增长，主要原因为合作的荣耀 20S、荣耀 V20、vivo Z5S/S1 Pro/Y5S/A5、LG K40/K42 等机型大批量供货。2020 年山本光电向公司采购金额恢复到 2018 年水平。

2. 结合终端品牌商的出货量和订单分配机制，分析并披露公司对主要客户销售额波动的合理性

如前所述，公司已与主要终端品牌商（或其 ODM 厂商）、显示模组厂商、背光模组厂商形成了稳定的合作关系，公司直接参与合作项目产品的研发过程，合作项目如确定使用公司产品，不论显示模组厂商如何分配对背光模组厂商的订单，相关背光模组厂商均须采购公司产品。公司对背光模组厂商整体的销售额，是与

同公司合作的主要终端手机品牌机型出货量的整体趋势一致的。经统计，公司 LED 背光器件收入中前十大背光模组厂商（包括隆利科技、宝明科技、联创光电、弘信电子、三协精工、山本光电、南极光、德仓科技、钰晟电子、深天马）在报告期内的销售收入合计情况如下：

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
10 家主要背光模组厂商收入合计	35,363.61	-2.78	36,373.14	22.29	29,742.97

从上表可见，公司对主要背光模组厂商合计销售金额存在一定波动，其中 2019 年合计销售金额增长幅度较大，主要原因为华为相关机型大批量备货采购，公司对华为相关机型销售同比增加 7,225.45 万元，增幅达到 86.41%。

由于显示模组厂商向背光模组厂商分配订单时主要考虑当时背光模组厂商的产能、品质、价格等因素，不存在固定的分配比例，具体到对某一个背光模组厂商，公司的销售额会受显示模组厂商对背光模组厂商（公司客户）订单分配情况影响。在这种情况下，在某一期间公司对单个背光模组厂商的销售额出现波动是正常情况。

（四）核查程序及核查结论

针对公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 查阅公司与光明半导体合作项目清单、合同/订单、项目合作往来邮件，访谈公司销售负责人，了解公司与光明半导体项目进展情况，未来合作可持续性；
2. 查阅隆利科技、宝明科技公开披露信息，了解该等客户经营业绩下滑的具体原因、手机业务占比情况；查阅公司与隆利科技、宝明科技合作项目明细情况，访谈公司销售负责人，了解公司向隆利科技、宝明科技销售金额波动的原因，预计未来合作情况；查阅公司产品销售明细表，核查产品价格波动情况；
3. 查阅公司与主要客户合作项目明细情况，访谈公司销售负责人，了解公司向联创光电、弘信电子、三协精工和山本光电销售金额波动的原因，了解终端品牌商、显示模组商订单分配机制。

经核查，我们认为，公司与光明半导体合作项目正常开展，相关销售具有可持续性；公司向隆利科技、宝明科技销售金额增长，主要是受客户业务规模增长及合作的终端手机大批量供货影响，具有合理性；公司产品价格存在下滑的风险，但考虑到新产品的持续开发、行业的健康有序发展，产品价格短期内不存在大幅

度下滑的风险；公司向联创光电、弘信电子、三协精工和山本光电销售额波动主要是受显示模组厂商对背光模组厂商订单分配情况影响；由于显示模组厂商分配订单主要考虑背光模组厂商的产能、品质、价格等因素，不存在固定的分配比例，在某一期间公司对单个背光模组厂商的销售额出现波动是正常情况。

四、关于存货

首轮问询回复显示：

(1) 发行人生产的 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%，技术指标不满足特定客户需求形成暂时性积压。

(2) 报告期各期末，暂时性积压的库存商品金额分别为 4,641.89 万元、4,341.64 万元和 1,680.04 万元，2020 年行业内临时性产能不足，发行人部分暂时性积压的库存商品实现了销售，2020 年末库存商品账面余额较 2019 年末减少 2,447.57 万元。

请发行人：

(1) 披露产品符合率的决定因素，是否和技术水平正相关，发行人 LED 器件的产品符合率水平与同行业可比公司相比是否存在明显差异，技术指标不满足特定客户需求的产品是否为残次品；分析并披露发行人 LED 器件的产品符合率与行业比较情况。

(2) 分析并披露 2018 年和 2019 年末暂时性积压的库存商品金额较高的原因，首次销售价格与再次销售价格是否存在差异；结合“以销定产”模式、产品定制化特点、产品生命周期等，分析并披露暂时性积压的库存商品具备再次销售价值的合理性；结合原材料和产品售价下降趋势，分析并披露暂时性积压的库存商品存货跌价准备计提是否充分。

(3) 披露 2020 年暂时性积压的库存商品实现销售的细分产品类型、主要客户、价格、毛利率、销售时间，2020 年末 1,680.04 万元暂时性积压库存商品的内容、类型、积压时长、2021 年销售情况。

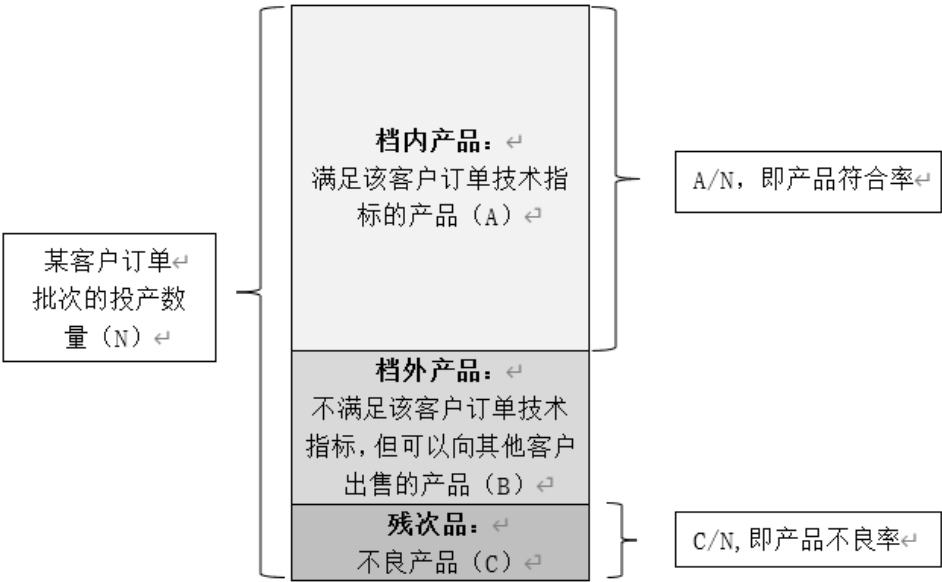
请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 4 题）

（一）披露产品符合率的决定因素，是否和技术水平正相关，公司 LED 器件的产品符合率水平与同行业可比公司相比是否存在明显差异，技术指标不满足特定客户需求的产品是否为残次品；分析并披露公司 LED 器件的产品符合率与行业比较情况

1. 披露产品符合率的决定因素，是否和技术水平正相关，公司 LED 器件的产品符合率水平与同行业可比公司相比是否存在明显差异，技术指标不满足特定客户需求的产品是否为残次品

（1）产品符合率的决定因素

公司档内产品、档外产品、残次品划分及产品符合率、不良率如下图所示：



产品符合率=本批次产出的档内产品数量/本批次投产数量，其决定因素如下：

影响因素	影响机制
原材料质量性能稳定性	1. 原材料的良品率越高，公司产品不良率越低，符合率越高 2. 原材料性能指标数据分布越集中，公司产品符合率越高
物料匹配设计合理性	不同物料进行搭配设计越合理，符合率越高
制程工艺精度	高标准的制程工艺能提升产品的一致性，使产品参数更加集中，偏离振幅变小，符合率更高
公司参与客户项目参与度	前期介入客户产品设计方案，合理优化搭配方案，放宽出货规格，符合率更高

如上表所示，产品符合率由多个因素综合影响，技术水平（工艺水平、设计水平等）与产品符合率具有正相关性。

（2）公司 LED 器件的产品符合率水平与同行业可比公司对比

努力提升产品符合率是 LED 封装行业普遍存在的挑战。聚飞光电在招股说明

书（2011 年 12 月）中披露“不断改进工艺水平，提高良品率及客户符合率”，但历次公告文件未披露符合率数据。瑞丰光电在发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（2016 年 1 月）中披露“如何调配和管理生产设备、提高 LED 产品成品率和符合率，充分释放产能，成为考验 LED 封装企业综合运营能力的重要指标”，但历次公告文件亦未披露产品符合率数据。芯瑞达在招股说明书（2020 年 4 月）中披露“制造中心负责生产人员、设备、场地的需求规划；按计划任务要求组织生产，保质、保量、按时完成生产任务；控制产品不良率，主导产品符合率统计、分析、改进”，历次公开文件亦未披露产品符合率数据。

因无法取得同行业可比公司公开披露数据，无法对比公司与同行业可比公司的产品符合率。根据一般行业经验，同行业主要厂商产品符合率一般为 80%-90%，与公司符合率水平相当。随着公司持续购置先进生产设备、优化工艺水平，报告期内公司产品符合率在逐步提高，部分批次产品的符合率最高能达到 95%。

（3）技术指标不满足特定客户需求的产品与残次品的区别

残次品系丧失 LED 背光源基本功能无法正常发光的产品，该类产品公司作报废处理。技术指标不满足特定客户订单需求的产品，具备完整的物理特征和正常发光基本性能，仍然为良品，其在部分参数指标上达不到该订单的技术指标要求范围，但可能满足其他客户订单的技术指标要求范围，因此可能后续对外销售。

存在技术指标不满足特定订单需求的产品，原因为 LED 器件精密度要求高，对原材料和生产工艺的要求严格。但客观上，原材料 LED 芯片的波长、支架的腔体容量和荧光粉颗粒的色坐标均分布在一定的范围内，且生产工艺中固晶、点胶等工序不可避免存在在一定的误差，因此公司所生产出的 LED 器件会呈现出技术参数（主要是色区）在一定范围内分布的情况，因此会产出部分不符合订单技术指标要求范围的产品。由于不同客户对产品的技术指标要求范围存在差异，因此对于该类产品，虽然不满足投产订单的技术指标要求，但存在满足其他客户技术指标要求从而可以继续销售的可能性。

2. 分析并披露公司 LED 器件的产品符合率与行业比较情况

报告期内，公司 LED 器件产品符合率为 80%-90%，部分批次产品达到 85%-95%。产品符合率偏低是 LED 封装行业普遍存在的问题，但因同行业可比公司未披露产

品符合率具体数据，公司 LED 器件产品符合率暂无法与同行业主要厂商一一比较。根据一般行业经验判断，公司与行业内主要厂商符合率相当。

(二) 分析并披露 2018 年和 2019 年末暂时性积压的库存商品金额较高的原因，首次销售价格与再次销售价格是否存在差异；结合“以销定产”模式、产品定制化特点、产品生命周期等，分析并披露暂时性积压的库存商品具备再次销售价值的合理性；结合原材料和产品售价下降趋势，分析并披露暂时性积压的库存商品存货跌价准备计提是否充分

1. 2018 年和 2019 年末暂时性积压的库存商品金额较高的原因

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。其中 2018 年和 2019 年末暂时性积压的库存商品金额较高的主要原因如下：

(1) 组合模式方案的推广

2018 年以前，公司较少参与客户项目的前期方案设计，客户方案接受的 LED 产品色区范围相对偏窄，导致产品符合率偏低，产生较大暂时性库存积压。2018 年度公司开始介入客户项目的前期方案设计，提出不同色区产品组合模式。比如投产某型号产品生产出 A、B、C、D 四个色区产品，在非组合模式下客户只接受 B、C 两个色区产品，导致 A、D 色区产品成为档外品。但如公司因前期介入客户的设计，使客户接受组合模式，则在组合模式下，采取 A、C 色区组合使用，达到与 B 色区产品相同效果，则 A、C、B 色区产品均可向该客户销售。组合模式在不增加客户采购量的前提下能有效拓宽产品可使用色区范围，提升产品符合率。

2018 年组合模式方案最初提出时，仅小部分客户愿意配合验证。2019 年度公司加大力度向客户推广该模式，且客户小批量验证结果良好，因此组合模式方案逐步获得客户认可，但是 2019 年度内采用组合模式方案的销售总量仍然有限。2020 年度随着客户接受度提高，加之疫情后出现的暂时性行业产能不足的影响，组合模式方案在客户中得到较大范围实施，有效减少了公司档外产品的库存。

(2) 维修需求的增长

2018-2019 年是市场一线终端品牌推出新机型的高峰期，2018-2019 年华为、小米、OPPO、vivo 推出的使用公司产品的新机型合计多达 38 款，1-2 年后该等机型的维修需求开始爆发。由于客观上维修需求的产品技术指标范围较新机生产

所需的产品技术指标范围可适当放宽，2020 年以来公司加强了对维修市场客户（例如 2020 年公司前十大客户深圳市海宸兴科技有限公司的下游市场主要为维修及中低端手机品牌市场）的跟进及开拓，维修市场对 LED 背光产品的采购规模增长使公司暂时积压库存得到较好的消化。2018-2020 年，公司对维修市场客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
维修市场	1,324.44	911.01	667.56

(3) 2020 年度行业暂时性产能不足使部分订单技术指标要求放宽

受新冠疫情影响，2020 年下半年全社会复工复产后，市场累积的需求快速释放，但行业临时性产能不足，公司业务部门加大了原有暂时性积压库存的推广力度；同时客户为保证产品交期与货源，放宽了产品色区接受度，暂时性积压库存消化较快。

2. 首次销售价格与再次销售价格是否存在差异

因销售时间、销售客户、产品技术指标不同，同生产批次的档内产品销售价格（首次销售价格）与档外可售产品销售价格（再次销售价格）存在一定的差异。对于销售时间接近的同批次档内产品、档外可售产品，销售价格差异较小；对于销售时间间隔较大的档内产品、档外可售产品，因市场因素变动，销售价格差异可能较大。

报告期各期，LED 器件档内产品、档外可售产品平均销售价格如下：

产品类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年
LED 背光器件	档内产品平均价格	8.55	9.66	9.85
	档外可售产品平均价格	7.32	6.03	8.30
LED 指示器件	档内产品平均价格	4.33	4.24	4.22
	档外可售产品平均价格	4.05	4.34	2.93
车用 LED	档内产品平均价格	122.38	127.26	70.45
	档外可售产品平均价格	68.60	55.27	20.82
LED 闪光灯	档内产品平均价格	30.83	25.29	35.54
	档外可售产品平均价格	29.53	26.42	34.58

3. 暂时性积压的库存商品具备再次销售价值的合理性

公司 LED 产品属于具有一定通用性的定制化产品，定制化特点体现为针对某特定客户，其要求公司产品在其所需的技术指标范围内。针对该特定需求，公司

需要匹配已有产品或开发新产品。

一定的通用性体现为，公司产品虽系为特定客户开发，但开发完成后，也可以满足其他客户（如该特定客户的同行业企业、维修市场企业等）的技术指标需求，即该产品具有通用性。

公司采取以销定产的销售模式，与客户开展项目合作时，首先根据客户需求的产品技术指标，在公司已有的产品型号中进行匹配，如公司已有产品型号能满足客户技术指标，则根据需求量，向客户销售该型号的现存库存产品，或投料生产该型号产品；如公司已有产品型号不能满足客户技术指标，公司将开发新的产品型号，开发完成后，批量生产并供货。

近年来，随着下游终端市场产品更新迭代加快，智能手机的全面屏、窄边框发展趋势愈发明显，手机背光产品更新加快。在此背景下，LED 背光器件呈现一定生命周期特点，即在研发之初，其具有领先的性能，被市场少数新终端品牌机型所采用，随着终端品牌机型的大规模上市，以及其他品牌机型的模仿，LED 背光器件产销量快速提升并达到高峰；随后因终端品牌机型的更新迭代，新品牌机型需要开发新的 LED 背光器件产品，原型号 LED 背光器件产品开始面向二三线品牌机型或维修市场销售，销售量逐步减少，并最终退出市场。

公司暂时性积压产品系不满足某特定客户订单技术指标的产品，但 LED 产品具有一定的通用性，由于市场终端品牌机型众多，需求的技术指标范围比特定客户更广泛，暂时性积压的库存商品在生命周期内，如能匹配其他客户的技术指标，可以实现销售，或者通过几种不同色区产品组合模式实现销售，因此具有再次销售价值。

4. 结合原材料和产品售价下降趋势，分析并披露暂时性积压的库存商品存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司库存商品存货账面余额分别为 5,685.78 万元、5,316.12 万元和 2,868.55 万元，整体呈逐渐下降趋势，其跌价准备计提比例分别为 27.14%、30.75%和 26.55%，公司库存商品的库龄结构及跌价计提情况如下：

单位：万元，%

2020 年末				
库龄	账面余额	占账面余额比例	跌价准备	计提比例
1 年以内	1,766.14	61.57	241.31	13.66

1-2 年	623.66	21.74	217.59	34.89
2-3 年	435.44	15.18	259.47	59.59
3 年以上	43.31	1.51	43.31	100.00
小 计	2,868.55	100.00	761.67	26.55

2019 年末

库龄	账面余额	占账面余额比例	跌价准备	计提比例
1 年以内	2,416.78	45.46	362.72	15.01
1-2 年	2,320.09	43.64	913.89	39.39
2-3 年	402.06	7.56	180.81	44.97
3 年以上	177.19	3.33	177.19	100.00
小 计	5,316.11	100.00	1,634.61	30.75

2018 年末

库龄	账面余额	占账面余额比例	跌价准备	计提比例
1 年以内	4,405.10	77.48	833.00	18.91
1-2 年	905.48	15.93	456.68	50.44
2-3 年	352.92	6.21	231.26	65.53
3 年以上	22.28	0.39	22.28	100.00
小 计	5,685.77	100.00	1,543.22	27.14

其中 2019 年末库存商品跌价准备整体计提比例偏高主要系受可售档外产品销售进度影响（2019 年末库龄为 1-2 年的占比显著上升），计提跌价较多；2020 年末库存商品跌价准备计提比例有所下降，主要系公司部分暂时性积压的库存商品在当年实现了销售。

报告期各期末，公司库存商品跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

单位：%

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
聚飞光电	未披露	30.43	39.49
国星光电	未披露	9.47	10.49
木林森	未披露	13.55	10.27
芯瑞达	11.31	21.10	16.74
瑞丰光电	未披露	19.19	19.29
万润科技	未披露	18.46	20.97
同行业平均值		18.70	19.54
穗晶光电	26.55	30.75	27.14

注：截至本说明出具日，部分同行业可比公司尚未披露 2020 年年报

如上表所示，公司库存商品跌价准备计提比例高于同行业平均值，暂时性积压的库存商品存货跌价准备计提充分。

报告期内，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%	

报告期内，公司主要系列产品销售价格波动情况如下：

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

如上表所示，公司 2019-2020 年度主要原材料如 LED 芯片采购单价下降幅度分别为 11.08%和 18.17%，支架采购单价下降幅度分别为 8.64%和 13.10%；2019-2020 年度主要产品平均销售单价下降幅度分别为 3.37%和 8.62%，考虑到公司主要原材料采购价格下滑推动产品成本呈下降趋势，主要系列产品销售价格亦整体呈下降趋势，因此库龄较长的库存商品，其成本与可变现净值差额较大，存货跌价准备计提比例较高；库龄较短的库存商品，其成本与可变现净值差额较小，存货跌价准备计提比例较低。同时由于报告期内原材料采购价格下降幅度高于主要产品价格下降幅度，因此同库龄库存商品存货跌价计提比例应整体呈下降趋势。

报告期各期末，公司 1 年以内库存商品跌价计提比例分别为 18.91%、15.01%、13.66%，1-2 年跌价计提比例分别为 50.44%、39.99%、34.89%，2-3 年跌价计提

比例分别为 65.53%、44.97%、59.59%；公司各库龄库存商品跌价准备计提比例整体情况与原材料采购价格下降、产品售价下降的情况相匹配。

(三) 披露 2020 年暂时性积压的库存商品实现销售的细分产品类型、主要客户、价格、毛利率、销售时间，2020 年末 1,680.04 万元暂时性积压库存商品的内容、类型、积压时长、2021 年销售情况

1. 2020 年暂时性积压的库存商品实现销售的具体情况如下：

(1) 按细分产品类型列示如下：

单位：万元

产品类型	本期销售的暂时性积压库存商品的账面余额	本期销售的暂时性积压库存商品的存货跌价准备	本期销售的暂时性积压库存商品的账面价值	本期销售的暂时性积压库存商品对应的收入
LED 背光器件	2,986.54	939.78	2,046.76	2,085.96
车用 LED	162.94	39.48	123.47	184.60
背光灯条模组	35.48	10.80	24.67	46.75
LED 指示器件	30.63	22.56	8.07	21.05
LED 闪光灯	16.40	3.93	12.47	14.83
合计	3,232.00	1,016.55	2,215.45	2,353.19

(2) 主要销售客户如下（按库存商品成本排序）：

单位：万元，万元/kk，%

主要客户	暂时性积压库存商品的账面余额	暂时性积压库存商品的成本	对应的销售收入	价格	毛利率	销售时间	产品类型
客户 E	673.96	643.13	700.80	8.51	8.23	2020 年 8-11 月	LED 背光器件
客户 F	603.28	456.34	488.32	7.83	6.55	2020 年 1-11 月	
客户 G	204.65	180.95	208.44	8.67	13.19	2020 年 10-11 月	
客户 H	186.39	74.44	49.55	2.56	50.23	2020 年 9 月	
客户 I	173.98	36.99	25.86	1.06	43.02	2020 年 4-6 月、8 月、12 月	
客户 J	151.78	50.74	43.46	2.06	16.77	2020 年 1 月、4 月、6 月、8-9 月	
客户 K	133.36	56.67	35.20	2.07	60.97	2020 年 1 月、7 月、12 月	
客户 L	121.50	21.42	22.93	1.49	6.58	2020 年 1 月、4 月	
客户 M	89.46	58.27	37.05	2.91	57.27	2020 年 1 月、5-6 月、10-12 月	

						月	
客户 N	77.77	9.52	9.77	0.89	2.54	2020 年 6-7 月、12 月	
其他（147 家）	815.87	626.99	731.80		14.32	2020 年 1-12 月	LED 背光器件、 车用 LED、LED 指示器件、背光 灯条模组、LED 闪光灯
合计	3,232.00	2,215.45	2,353.19		5.85		

2. 2020 年末 1,680.04 万元暂时性积压库存商品的明细如下：

单位：万元

产品类型	积压时长	库存商品账面余额	2021 年 1-2 月销售的 库存商品账面余额	占比
LED 背光器件	1 年以内	446.72	236.77	19.49%
	1-2 年	386.58		
	2-3 年	346.03		
	3 年以上	35.32		
	小计	1,214.66		
LED 指示器件	1 年以内	20.67	1.49	0.67%
	1-2 年	131.03		
	2-3 年	69.94		
	3 年以上	0.24		
	小计	221.89		
背光灯条模组	1 年以内	61.55	1.47	0.87%
	1-2 年	93.94		
	2-3 年	4.88		
	3 年以上	7.63		
	小计	168.00		
车用 LED	1 年以内	17.54	5.15	12.89%
	1-2 年	7.92		
	2-3 年	14.53		
	小计	39.99		
LED 闪光灯	1 年以内	31.16	21.76	61.28%
	1-2 年	4.20		
	2-3 年	0.05		
	3 年以上	0.11		
	小计	35.51		

合 计	1,680.04	266.65	15.87%
-----	----------	--------	--------

注：2021 年销售情况为截至 2021 年 2 月底的销售情况

（四）核查程序及核查结论

针对公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 访谈公司研发负责人，了解产品符合率的决定因素；
2. 获取报告期各期末暂时性积压的库存商品明细，访谈财务负责人及研发负责人，了解其具体形成过程、原因及 2018 年和 2019 年末金额较高的原因；访谈销售负责人，了解暂时性积压的库存商品再次销售价值情况，查阅原材料采购价格和产品销售变动情况，分析暂时性积压的库存商品存货跌价准备计提是否充分；
3. 获取公司 2020 年暂时性积压的库存商品实现销售的明细，查阅其具体产品类型、主要客户、价格、毛利率及销售时间等，并对该等主要客户进行走访、函证及细节测试等；获取 2020 年末暂时性积压库存商品的明细，查阅其具体内容、类型、积压时长，并访谈公司销售负责人及财务负责人，同时查阅相关销售记录，了解公司 2021 年对外销售情况。

经核查，我们认为，公司产品符合率的决定因素和技术水平具有正相关性；2018 年和 2019 年末暂时性积压的库存商品金额较高具有合理性；档内产品的首次销售价格与同批次档外产品的再次销售价格可能会存在差异；暂时性积压的库存商品具备再次销售价值具有合理性，暂时性积压的库存商品存货跌价准备计提充分。

五、关于采购

首轮问询回复显示，发行人采购的主要原材料为 LED 芯片、支架、键合金丝和 PCB 板，报告期内 LED 芯片、支架和 PCB 板采购均价均呈下降趋势。公开信息显示，2021 年多种原材料价格大幅上涨。

请发行人结合主要原材料 2021 年价格走势，分析并披露原材料价格波动对发行人业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 7 题）

（一）结合主要原材料 2021 年价格走势，分析并披露原材料价格波动对公司业绩的影响

1. 公司的主要原材料情况

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

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	16,630.82	52.81	15,508.78	54.17	19,078.26	54.99
支架	7,728.35	24.54	6,961.69	24.32	7,753.28	22.35
键合金丝	2,661.71	8.45	1,812.28	6.33	1,555.05	4.48
PCB 板	1,187.89	3.77	1,222.71	4.27	2,457.17	7.08
合 计	28,208.77	89.57	25,505.46	89.08	30,843.76	88.90

2. 公司主要原材料价格走势情况

(1) 公司主要原材料报告期内的价格走势情况

报告期内，公司主要原材料 LED 芯片、支架、PCB 板受市场竞争激烈等因素的影响，均呈逐年下降趋势。公司主要原材料键合金丝随着黄金价格的上涨呈逐年上升趋势。报告期各期，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
支架（元/K）	13.60	15.65	17.13
键合金丝（元/米）	2.21	1.75	1.58
PCB 板（元/PCS）	1.14	1.19	1.39

(2) 公司主要原材料 2021 年的价格走势情况

公司主要原材料 2021 年的价格走势具体情况如下：

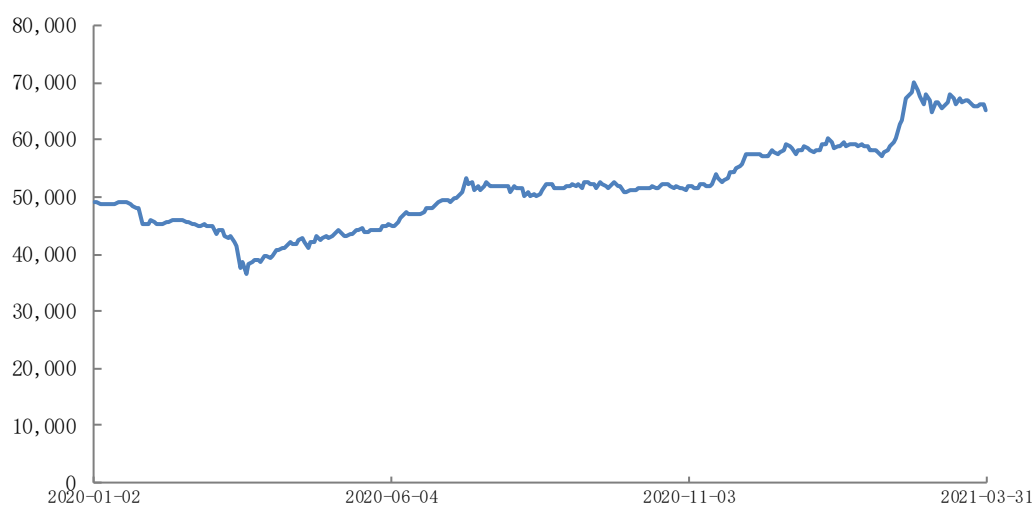
1) LED 芯片方面：截至本说明出具日，公司 LED 芯片 2021 年采购价格正常，尚未收到 LED 芯片厂商要求涨价的通知，同时根据三安光电提供的近三次报价单（分别为 2020 年 5 月 20 日、2020 年 11 月 25 日和 2021 年 3 月 10 日），LED 芯片的报价呈小幅下降趋势，公司预计未来 LED 芯片的采购价格还存在进一步下降的空间。

2) 支架方面：红铜与白银为支架主要原材料之一，受铜价以及银价上涨的影响，公司支架供应商的成本有所上升。截至本说明出具日，公司已于 2021 年 2 月-3 月分别收到了主要支架厂商得润电子、韩宇光电发送的调价通知，其中得

润电子要求主要支架价格上涨 10%-15%，但该等价格尚未实际执行，公司目前与得润电子采购的 LED 支架仍按照原报价执行；韩宇光电已于 3 月 22 日开始对主要支架产品价格上涨 0%-4%。截至本说明出具日，公司 LED 支架的采购价格仍相对较为平稳，公司 2021 年 1-3 月支架采购均价整体低于 2020 年度支架采购均价，但未来仍面临 LED 支架价格上涨的风险。

2020 年以来铜价走势波动情况如下：

2020.1.2-2021.3.31铜现货价 单位：元/吨



数据来源：生意社

2020 年以来银价的走势波动情况如下：

2020.1.2-2021.3.31白银现货价 单位：元/千克



数据来源：生意社

3) 键合金丝方面：键合金丝的价格主要构成为黄金价格加部分加工费，其价格主要受金价波动的影响。受 2021 年以来金价下降的影响，公司键合金丝的采购价格有所下降。

2020 年 7 月至 2021 年 2 月，公司键合金丝的采购均价波动情况如下：

单位：元/米

项目	2020 年度	2020. 7	2020. 8	2020. 9	2020. 10	2020. 11	2020. 12	2021. 1	2021. 2
采购均价	2. 21	2. 18	2. 44	2. 38	2. 26	2. 41	2. 13	2. 18	2. 08

注：公司 2021 年 3 月未采购键合金丝

2020 年以来黄金价格走势波动情况如下：

2020. 1. 2-2021. 3. 31黄金现货价 单位：元/克



数据来源：生意社

4) PCB 板方面：公司采购 PCB 板主要用于生产背光灯条模组产品，报告期内随着背光灯条模组产品收入及收入占比的逐年下降，公司 PCB 板的采购金额占采购金额的比例较低且呈逐年下降趋势，分别为 7.08%、4.27%和 3.77%。截至本说明出具日，公司已于 2020 年 12 月-2021 年 1 月先后收到 PCB 板主要供应厂商海博晖、佳昊成、松伟电子的调价单，涨幅约为 5%-10%，2021 年以来公司 PCB 板的整体采购价格已略有上升，但整体影响较小。

公司采购的 PCB 板包括硬性 PCB 板和柔性 PCB 板（FPC），其中硬性 PCB 板主要适用于电视的背光模组生产，采购价格相对较低；柔性 PCB 板主要适用于平板电脑、笔记本电脑的背光模组生产，采购价格相对较高。2020 年 7 月至 2021 年 3 月，硬性 PCB 板和柔性 PCB 板的采购均价变动情况如下：

单位：元/PCS

项目	2020 年度	2020. 7	2020. 8	2020. 9	2020. 10	2020. 11	2020. 12	2021. 1	2021. 2	2021. 3
柔性 PCB 板	3. 15		4. 42	3. 51	3. 52	3. 51	3. 59	3. 37	3. 43	3. 41
PCB 硬板	1. 10	0. 97	1. 09	1. 19	1. 20	0. 99	1. 13	1. 12	1. 15	1. 14
合计	1. 14	0. 97	1. 09	1. 19	1. 20	0. 98	1. 38	1. 18	1. 57	1. 22

3. 分析并披露原材料价格波动对公司业绩的影响

综上，从目前看，2021 年以来公司主要原材料价格有升有降，整体影响较小。经公司财务部初步统计，2021 年 1-3 月公司共计实现主营业务收入 13,217.59 万元，对应的主营业务成本为 9,661.53 万元，主营业务毛利率为 26.90%，相较报告期内分别为 20.99%、23.60%和 22.31%的毛利率水平，2021 年以来原材料价格波动暂未对公司经营业绩构成不利影响。同时，若未来公司主要原材料采购价格持续上涨，公司将考虑同步提高产品售价将此影响向下游传导。

考虑到公司目前主要原材料的价格波动情况，以 2020 年度为例，假设 2020 年度销售收入保持不变，原材料采购中芯片、金线采购价格不变，支架采购均价上涨 12.5%，PCB 板采购均价上涨 7.5%，原材料上涨对公司毛利率及净利润的影响测算如下：

单位：万元

2020 年实际情况				
类型	收入	毛利率	毛利	直接材料成本
LED 器件	43,987.81	23.78%	10,459.50	27,331.46
背光灯条模组	4,197.00	6.98%	292.94	2,645.78
合 计	48,184.81	22.31%	10,752.43	29,977.25
考虑原材料价格变动后				
类型	收入	毛利率	毛利	直接材料成本

LED 器件	43,987.81	21.77%	9,576.70	28,214.27
背光灯条模组	4,197.00	4.25%	178.33	2,756.47
合 计	48,184.81	20.25%	9,755.03	30,970.74

经测算，在 2020 年度销售收入保持不变的情况下，部分原材料价格上涨对公司的影响为主营业务毛利率下降 2.07%，毛利将下降 997.40 万元，净利润将下降 847.79 万元。

（二）核查程序及核查结论

针对公司上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1. 查阅行业研究报告等行业相关资料，访谈采购人员了解原材料价格变动情况；
2. 查阅公司采购明细账、主要原材料的订单及相关采购单据；
3. 查阅公司提供的主要原材料厂商的报价单、调价函等；
4. 获取直接材料中各原材料的占比情况，测算原材料变动对公司业绩的影响情况。

经核查，我们认为，2021 年以来公司主要原材料价格有升有降，整体变动较小。根据主要原材料 2021 年价格走势测算，原材料价格波动将对公司的毛利率造成一定的不利影响。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：陈印亭

中国注册会计师：陈印华

二〇二一年四月十日



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：1988年11月21日设立，2011年1月28日改制

说明

证书序号：0007666

- 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第二轮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，亦不得向第三方传递或披露。



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: 天证字[2011]第111号
发证时间: 二〇一一年十一月八日
证书有效期至: 二〇一一年十一月八日

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第二轮审核问询函中
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
向第三方传送或披露。



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

扫描二维码
国家企业信用信息公示系统
记录、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；验资、评估、清算事务；代记账、税务咨询、税务报告；基本建设年度决算审计；代理记账；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(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
仅为关于深圳市穗晶光电股份有限公司申请在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明(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,亦不得向第三方传递或披露。



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>

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过
国家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
出生日期 1980-06-14
Date of birth
工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙) 深圳分所
Working unit
身份证号码 440301198006142335
Identity card No.



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第二轮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（特殊普通合伙）未经本人书面同意，此文件不得用于任何其他用途，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 /m 月 /m 日 /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration



陈宇
330000015661
深圳市注册会计师协会

续有效一年。
other year after

年 /m 月 /m 日 /d



姓名 陈华
Full name

性别 男
Sex

出生日期 1989-03-12
Date of birth

工作单位 天健会计师事务所（特殊普
Working unit 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第二轮审核问询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，此文件不得用于任何其他用途，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

证书编号:
No. of Certificate

330000010426

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of Issuance

深圳市注册会计师协会

2018 06 25

陈华
330000010426
深圳市注册会计师协会

年 月 日
y /m /d