



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
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道1168号B座2101、2104A室）
2021年4月

关于深圳市穗晶光电股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函的回复

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 3 月 4 日出具的《关于深圳市穗晶光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函（2021）010334 号）已收悉，民生证券股份有限公司会同深圳市穗晶光电股份有限公司、天健会计师事务所（特殊普通合伙）、北京国枫律师事务所对审核问询函的有关事项进行了认真核查，现就相关问题做以下回复说明，请予审核。

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

本报告中的字体代表以下含义：

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

目 录

1、关于 2020 年业绩及 2021 年第一季度业绩预计情况	4
2、关于收入.....	20
3、关于客户.....	33
4、关于存货.....	43
5、关于毛利率.....	58
6、关于背光灯条模组业务.....	67
7、关于采购.....	78
8、关于现金分红.....	86
9、关于技术来源.....	92
10、关于股东信息核查.....	97

1、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。

回复：

一、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

相关内容已在招股说明书“第四节·二·（四）新型冠状病毒肺炎疫情引致的经营风险”中补充披露，具体如下：

“

1、2020 年 1-6 月发行人的营业收入、净利润等主要经营指标下滑幅度与行业变动情况不存在重大差异

受新冠疫情影响，2020 年 1-6 月发行人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。

由上表，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发行人；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发行人基本接近，甚至下降幅度超过发行人。

2、2020 年 1-6 月发行人的营业收入、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) 发行人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、发行人位列第三。在小尺寸背光领域，聚飞光电为公司最主要的竞争对手。

与发行人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，发行人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，发行人产品结构更加集中，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月发行人的营业收入、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%；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%，下降幅度显著低于发行人，其主要原因及合理性分析如下：

①从发行人自身来看，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

时间	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，从发行人自身来看，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，发行人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，发行人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，发行人产品结构更加集中，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月发行人的营业收入、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月发行人业绩恢复较快，从2020年全年来看，发行人营业收入同比增长2.22%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比增长6.20%；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，发行人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，发行人产品结构更加集中，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月发行人的营业收入、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；另一方面由于发行人产品结构更加集中，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

(一)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

相关内容已在招股说明书“第八节·九·(二)·6、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”中补充披露，具体如下：

“

6、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年度发行人分季度经营情况

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
年度	48,474.98	22.60%	5,561.35	47,420.08	23.88%	5,004.19

由上表，2019 年度发行人的营业收入和净利润主要集中在上半年，2020 年度发行人的营业收入和净利润主要集中在下半年，其中：

①受华为为应对中美贸易摩擦、提前备货的影响，2019 年度上半年公司积极配合华为，订单饱满，生产负荷高；随着 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”，该举措限制了华为部分手机的生产与销售，同时由于公司上半年对其他手机厂商新项目的跟踪力度不够，导致公司 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%；

②受新冠疫情影响，2020 年度上半年（主要集中在一季度）公司原材料采购、人员到岗、产能利用率等受到影响，营业收入和净利润大幅下滑；随着新冠疫情的逐步缓解，公司复工复产后，下半年以来（尤其是第四季度以来）市场需求旺盛，公司的营业收入、净利润等经营数据快速增长。

(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 个百分点	20.67%	增长 4.41 个百分点
净利润	2,604.83	569.17	357.66%	1,512.73	72.19%

由上表 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均呈上升趋势。同比上升的原因具体分析如下：

①从 2020 年第四季度与 2019 年第四季度对比来看。如前文所述，公司 2019

年度受华为提前备货的影响，上半年积极配合华为，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 月华为公司被美国商务部列入“实体名单”，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。为了应对市场竞争变化，公司加大了对客户的市场开拓力度，并对客户在销售价格上进行了部分让利，受该等因素的影响，2019 年第四季度发行人营业收入、毛利率、净利润均相对较低。

根据公司统计，2019 年各季度对终端手机厂商为华为的销售收入情况如下：

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%

而 2020 年随着新冠疫情的逐步缓解，公司复工复产后，下半年以来（尤其是第四季度以来）市场需求快速恢复，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 年第四季度同比出现了显著的增长。

②从 2020 年第四季度与 2020 年第三季度的对比来看：

A、营业收入方面。根据 IDC 统计数据显示，2020 年各季度全球智能手机出货量分别为 2.76 亿部、2.77 亿部、3.54 亿部和 3.86 亿部，第四季度全球智能手机出货量相较第三季度环比增长 9.04%，公司 2020 年第四季度相较 2020 年第三季度营业收入环比增加 14.77%具有合理性。

B、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、第三季度的 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。

”

（二）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 年下半年以来（尤其是第四季度以来）市场需求旺盛，同时受下游芯片、支架厂商等降价的影响，产品单位成本下降较为显著，公司的营业收入、净利润等经营数据快速增长。经统计，2020 年 10 月-2021 年 2 月，发行人各月的营业收入、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 1：以上月度数据未经审计；

注 2：2020 年 12 月期间费用率相对较高，主要系进行了相关的奖金计提以及年底结账相关费用报销有所增加；

注 3：2020 年 12 月净利润相对较高，主要系：一方面年底公司销售人员加强了对应收账款的催收，导致应收账款计提的坏账准备金额减少 237.55 万元；另一方面本月内公司分批收回对客户广州市东亨电子有限公司单项计提坏账的逾期应收账款合计 230.00 万元，影响利润总额为 95.60 万元。

由上表，从 2020 年 10 月-2021 年 2 月发行人各月的营业收入、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，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

相关内容已在招股说明书“第八节·九·（二）·7、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的比较分析”中补充披露，具体如下：

“

7、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的比较分析

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

截至本招股说明书签署日，发行人及同行业可比公司、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：

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：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：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	-
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	28,601.10	19,873.88	43.91%
归属于母公司股东净利润			
公司名称	2020 年下半年	2020 年上半年	变动幅度
同行业：聚飞光电	16,210.11	14,282.44	13.51%
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：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	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盈利预告及 2020 年半年度报告计算得出。

由上表：

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同比增长为 35.01%；木林森 2020 年下半年相较上半年同比增长为 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同比增长为 12.76%-112.88%；南极光 2020 年下半年相较上半年同比增长 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 年下半行业整体快速复苏，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，发行人 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、联创光电未披露 2020 年度预计数外，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：

A、同行业可比公司中，聚飞光电 2020 年下半年的归母净利润相较上半年同比增长 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 年下半年的归母净利润相较上半年均有所下降，其中：

a、木林森 2020 年下半年的归母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。”

b、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。”

B、下游主要客户中，弘信电子 2020 年下半年的归母净利润相较上半年同比增长 26.16 倍-40.23 倍；南极光 2020 年下半年的归母净利润相较上半年同比增长 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。”

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，发行人产品结构更加集中，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。

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同比增长为 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同比增长 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，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%；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 统计数据显示，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、3.54 亿部和 3.86 亿部，亦呈逐渐增长趋势，2020 年下半年相较 2020 年上半年同比增长上半年增长 33.82%，发行人 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

（一）发行人 2021 年第一季度业绩预计及业绩实现情况

根据发行人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。

根据发行人 2021 年 1-3 月的业绩实现情况，发行人前次问询函回复中关于公司 2021 年第一季度的业绩预计与 2021 年第一季度的实际经营情况不存在显著差异。

（二）发行人 2021 年第一季度业绩大幅增长的原因，主要客户情况，业绩增长与手机出货量是否匹配

1、发行人 2021 年第一季度业绩大幅增长的原因

发行人 2021 年第一季度相较 2020 年第一季度大幅增长，一方面主要是受新冠疫情影响，发行人 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 年下半年以来（尤其是第四季度以来）市场需求旺盛，公司订单较为饱满。

2018 年、2019 年、2020 年、2021 年发行人第一季度的营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

时间	2018 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	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、发行人 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

根据发行人 2021 年 1-3 月的业绩实现情况，发行人 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
	其中：深圳市隆利科技股份有限公司	1,597.11	12.01
	深圳市隆利光电科技发展有限公司	4.40	0.03
	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
	其中：厦门弘汉光电科技有限公司	1,057.71	7.95
	湖北弘汉精密光学科技有限公司	219.71	1.65
	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
	其中：江西联创致光科技有限公司	1,008.39	7.58
	合计	6,317.63	47.50

根据 IDC 发布数据，2021-2023 年全球手机出货量预计达到 14.24 亿部、14.56 亿部、14.87 亿部，其中 2021 年同比增长 10.22%；而根据 Digitimes Research 的数据报告，2021 年第一季度全球智能手机出货量同比增长将达到近 50%。发行人 2021 年第一季度业绩的增长与手机出货量的增长相匹配。

3、发行人可比公司、下游主要客户 2021 年第一季度业绩预计情况

截至本问询函回复出具日，发行人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。

根据其公告显示：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。

从木林森披露的 2021 年第一季度业绩预计情况来看，发行人 2021 年第一季度的业绩同比大幅增长具备合理性。

(三) 发行人 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、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

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了同行业可比公司以及主要客户报告期内披露的年度报告、半年度报告、业绩预告或者业绩快报等资料，发行人自新三板挂牌以来披露的年度报告、半年度报告、相关的审计报告、财务报表，以及相关行业研究报告；

2、访谈公司管理层、销售人员、财务人员，了解了 2020 年以来公司所属行业的市场变化情况，公司 2020 年 1-6 月业绩大幅下降的原因、2020 年下半年业绩大幅增长的原因以及 2020 年 1-3 月业绩大幅增长的原因；

3、获取了公司报告期内以及 2021 年 1-3 月的营业收入、营业成本明细表以及相关月度报表，获取了公司 2021 年 1-6 月业绩预测情况。

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，我们履行了以下核查程序：

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；

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，以确定收入是否存在跨期现象；

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营业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逻辑、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、查阅了发行人 2020 年 10 月-2021 年 2 月各月的营业收入、营业成本、毛利率以及净利润的数据。

经核查，我们认为：

1、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 月发行人营业收入、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的原因合理；

2、发行人 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；

3、发行人 2020 年下半年业绩大幅增长具有合理性，与可比公司、下游主要客户业绩变动趋势不存在较大差异；

4、发行人 2021 年第一季度业绩大幅增长具有合理性，发行人 2021 年第一季度业绩的增长与手机出货量的增长相匹配；

5、发行人 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。

2、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劣势。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、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

(一) 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

相关内容已在招股说明书“第六节·三·(六)公司与终端品牌商合作情况”中补充披露，具体如下：

“

(六) 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，终端品牌厂商（或其 ODM 厂商）、显示模组厂商、背光模组厂商、LED 厂商及其他供应商均参与其中，公司作为 LED 厂商参与了上述各大终端品牌相关产品的开发，与终端品牌厂商建立了合作关系。

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。

”

(二) 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

1、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

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：

单位: KK, 万元, %

终端品牌	产品系列	2020年			2019年			2018年		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	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、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

对于终端手机品牌机型，如使用公司相同的产品，其产品性能不存在差异，如使用公司的不同产品，其产品性能则存在差异。公司产品销售涉及的具体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、支架不同，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、深天马、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、德仓科技、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。因此，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、深天马、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、友达光电等	联创光电、隆利科技、三协精工、德仓科技、弘信电子、深天马、山本光电、钰晟电子、宝明科技等
小米	深天马、深超光电、华星光电、合力泰、京东方、帝晶光电、立德通讯等	宝明科技、隆利科技、弘信电子、南极光、深天马、三协精工等
OPPO	信利光电、京东方、深天马、同兴达、合力泰、德普特、东山精密、联思触控、立德通讯、帝晶光电等	三协精工、宝明科技、钰晟电子、隆利科技、南极光、深天马、山本光电、德仓科技等
vivo	深天马、京东方、帝晶光电、华星光电、联思触控等	南极光、隆利科技、山本光电、宝明科技、联创光电、三协精工、深天马、弘信电子等

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，各方合作的合作时间、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，主要受定价方式、合作模式、合作时间、供货量等因素影响。

因销售价格不同，及不同产品生产批次的原材料采购成本、生产成本、符合率、良品率等差异，公司对该等客户销售毛利率也存在一定波动。

相关客户的销售价格及毛利率情况发行人已申请豁免披露。

二、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

（一）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。主要竞争对手相关信息已在招股说明书“第六节·二·（七）、公司的主要竞争对手简介”进行了披露，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。

”

（二）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

相关内容已在招股说明书“第六节·二·（三）·4、手机类业务市场空间、市场占有率及成长性”披露，具体如下：

“

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
全球智能手机出货量（亿部）	A	12.92
OLED 屏手机渗透率	B	39%

LCD 屏手机出货量 (亿部)	$G=A*(1-B)$	7.88
LCD 屏手机平均使用 LED 背光器件数量 (颗)	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)	$F=C*D+A*E$	183.44
公司手机类 LED 器件销量 (亿颗)	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: 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。

注 4: 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。

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 IDC 发布数据, 2021-2023 年全球手机出货量预计达到 14.24 亿部、14.56 亿部、14.87 亿部。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), 2021-2023 年 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, 市场占有率有望稳步提升。

未来随着市场空间的稳步增长以及公司市场占有率的稳步提升, 公司手机类产品规模将保持增长态势, 具有较好的成长空间。

”

三、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

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（六）公司与终端品牌商合作情况”中补充披露，具体如下：

“

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		2019年		2018年	
			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”。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，有效的拉动了对公司产品的需求；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，预计荣耀品牌将不再受美国商务部禁令影响。2020 年 11 月至今，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 1-3 月销售额	截至 2021 年 3 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，预计本年实现量产。

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

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	运用于同款机型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，提高了白光 LED 的发光效
符合率	80%-90%；部分批次产品达到 95%	

		率，白光产品客户符合率能达到91.18%以上”
--	--	-------------------------

同为小尺寸背光领域的龙头企业，发行人与竞争对手聚飞光电的产品均获得了终端品牌商认可，两个公司在具体产品上不存在显著差异。但发行人由于目前主要聚焦于智能手机领域，对客户需求的响应速度更为及时，因此对新产品的研发速度一般也略领先于竞争对手聚飞光电。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司与华为、小米、OPPO、vivo 等终端品牌商签订的供货协议或往来邮件，访谈公司销售负责人，了解了公司与上述终端手机品牌的合作情况；查阅了公司产品应用的终端品牌统计明细，了解了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；访谈了研发负责人，了解了不同终端品牌使用公司产品的性能差异；

2、查阅了行业资料、同行业上市公司披露信息，了解了行业主要竞争对手情况，测算行业市场空间和市场占有率；

3、查阅了公司产品运用华为品牌手机的统计明细，了解了华为品牌手机对公司业务的影响；

4、查阅了聚飞光电公开披露信息，访谈了公司研发负责人，了解了公司与聚飞光电产品的优劣势。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与华为、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；发行人应用于手机品牌的相同产品相关性能不存在差异，不同类产品相关性能存在差异；发行人存在通过不同客户向同一品牌供货的情形，是由显示模组厂商订单分配原因导致的，公司与该等客户分别协商定价，不存在统一价格，因此价格和毛利率存在差异。

2、发行人手机类主要对手包括聚飞光电、瑞丰光电。经初步测算，公司手

机类业务市场空间广阔，公司占有率约为 24%，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，公司的市场占有率有望稳步提升；未来随着市场空间的稳步增长以及公司市场占有率的稳步提升，公司手机类产品规模将保持增长态势，具有较好的成长空间。

3、贸易摩擦对 2019-2020 年华为手机出货量造成了负面影响，进而对公司智能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，且随着荣耀品牌被剥离后对公司的新订单逐渐增长，2019-2020 年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。

4、发行人与聚飞光电产品应用领域有所差异，部分产品相似度较高，同类产品性能均符合终端客户要求，在具体产品方面不存在明显的竞争优劣势。

3、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。

回复：

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

（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

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（三）·3·（3）公司与光明半导体合作项目情况”披露，具体如下：

“

2018-2020年，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	2019年	2018年
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

”

（二）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 LED 背光器件项目，该项目主要用于三星的液晶电视，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、每月收入约 300 万元，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公司董事、主管销售的副总经理、第四大自然人股东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景灯条模组项目以及其他背景灯条模组项目，目前公司与光明半导体合作的 TCL55 寸、65 寸液晶电视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

（一）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

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、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

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（四）·4、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”补充披露，具体如下：

“

(1) 隆利科技和宝明科技向发行人采购额增长的原因

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发行人采购额增长的可持续性

发行人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为 1,601.51 万元，占营业收入的比例为 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。

”

（二）发行人是否面临行业竞争加剧、产品大幅降价的风险

1、发行人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、发行人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，分析并披露发行人对主要客户销售额波动的合理性

（一）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

相关内容已在招股说明书“第六节·三·（四）·5、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”补充披露，具体如下：

“

联创光电、弘信电子、三协精工和山本光电是公司合作的主要背光模组厂商之一。报告期内，公司对不同主要背光模组厂商销售金额存在波动，但对 10 家主要背光模组厂商合计销售金额整体呈增长趋势，与公司合作的主要终端手机品牌机型出货量整体趋势一致。

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的销售收入情况如下：

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
合计	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具体原因如下：

(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%，主要原因是终端手机厂商华为为应对美国商务部禁令影响，旗下荣耀8X、荣耀Play3等机型在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%，主要原因是2018年合作的红米note5项目、荣耀play/nova3e等项目采购量较大，到2019年无大批量采购的新项目。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，原因是合作的华为畅享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，主要原因是合作的荣耀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。

”

(二) 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

相关内容已在招股说明书“第六节·三·(四)·6、终端品牌商的出货量和订单分配机制及主要客户销售波动的合理性”补充披露，具体如下：

“

报告期内，主要客户向公司采购金额波动，主要是受终端品牌的显示模组厂商对背光模组厂商（公司客户）的项目及订单分配情况影响，显示模组厂商分配项目及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。

公司已与主要终端手机品牌商（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量，背光模组厂商均会采购公司产品。报告期内，公司虽然对不同主要背光模组厂商销售金额存在波动，但对 10 家主要背光模组厂商合计销售金额整体呈增长趋势，具体情况如下：

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
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

注 1：主要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；

注 2：公司对主要背光模组厂商收入系 LED 背光器件收入。

报告期内，主要终端品牌华为、小米、OPPO、vivo 智能手机合计出货量为 5.39 亿部、5.91 亿部、5.64 亿部，其中 2019 年出货量大幅增加，2020 年出货量有所下滑。主要终端品牌出货量变动趋势，与公司 10 家主要背光模组厂商销售收入变动趋势一致。

”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司与光明半导体合作项目清单、合同/订单、项目合作往来邮件，访谈了公司销售负责人，了解了公司与光明半导体项目进展情况，未来合作可持续性；

2、查阅了隆利科技、宝明科技公开披露信息，了解了该等客户经营业绩下

滑的具体原因、手机业务占比情况；查阅了公司与隆利科技、宝明科技合作项目明细情况，访谈了公司销售负责人，了解了公司向隆利科技、宝明科技销售金额波动的原因，以及未来合作情况；查阅了公司产品销售明细表，核查了产品价格波动情况；

3、查阅了公司与主要客户合作项目明细情况，访谈了公司销售负责人，了解了公司向联创光电、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，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司与光明半导体在合作项目目前正常开展，相关销售具有可持续性；

2、公司向隆利科技、宝明科技销售金额波动，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影响；公司对主要背光模组厂商的销售金额整体增长，与主要终端品牌手机的出货量整体趋势一致；

3、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分配项目和订单的影响；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。报告期内，公司对主要客户销售金额虽然存在一定的波动，但对主要背光模组厂商的销售金额整体增长，与主要终端品牌手机的出货量整体趋势一致。

4、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。

回复：

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

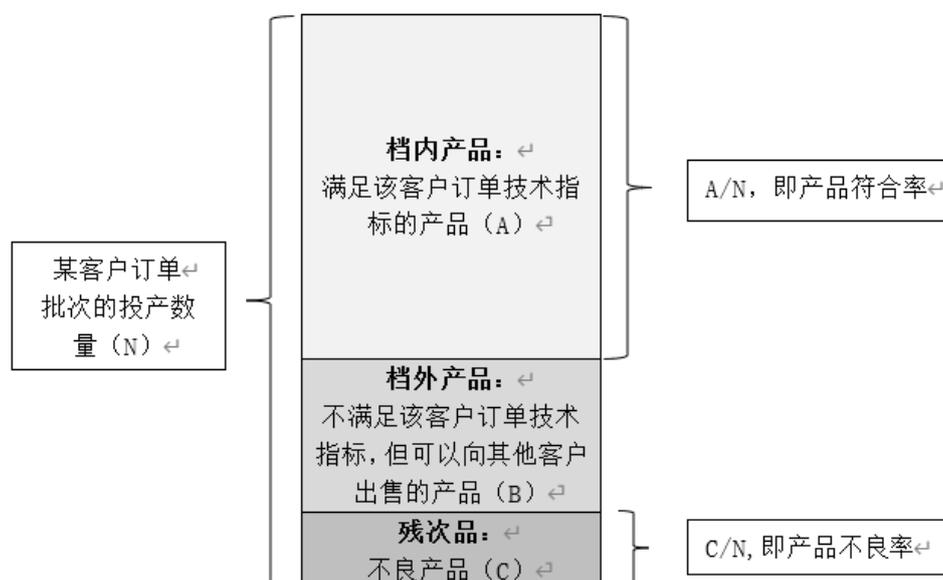
(一) 披露产品符合率的决定因素，是否和技术水平正相关，公司 LED 器件的产品符合率水平与同行业可比公司相比是否存在明显差异，技术指标不满足特定客户需求的产品是否为残次品

有关内容已在招股说明书“第八节·十·(一)·2·(4)·⑥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 & 金额”补充披露，具体如下：

“

A、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
公司客户项目参与度	前期介入客户产品设计方案，合理优化与客户其他供应商物料的搭配合案，扩宽出货规格，符合率更高

由上表可知，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。

B、公司 LED 器件的产品符合率水平与同行业可比公司对比

提升产品符合率是 LED 封装行业普遍存在的问题。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”“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”。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”，历次公告文件亦未披露产品符合率数据。

报告期内，公司 LED 器件产品符合率为 80%-90%，部分批次产品符合率最高能达到 95%。产品符合率是 LED 封装行业普遍存在的问题，聚飞光电白光产品客户符合率能达到 91.18%以上，其他同行业可比公司未披露产品符合率具体数据。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。

C、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，但能满足其他客户订单的技术指标要求范围，可以对外销售。

存在技术指标不满足特定客户订单需求的产品，原因是 LED 器件精密度高，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一定的误差，因此公司所生产出的部分 LED 器件技术指标（主要是色区）分布的范围不符合订单技术指标要求的范围，导致部分产品无法符合该批次订单的需求。由于不同客户对产品的技术指标要求范围存在差异，对于该类产品，虽不满足投产客户的技术指标要求，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。

”

（二）分析并披露公司 LED 器件的产品符合率与行业比较情况

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比较。相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（4）·⑥ 发行人产品技术指标不满足特定客户需求形成暂时性积压的具体情况及金额”补充披露，具体如下：

“

报告期内，公司 LED 器件产品符合率为 80%-90%，部分批次产品符合率最高能达到 95%。产品符合率是 LED 封装行业普遍存在的问题，聚飞光电白光产品客户符合率能达到 91.18%以上，其他同行业可比公司未披露产品符合率具体数据。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。

”

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

（一）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

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（4）·⑥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 & 金额”补充披露，具体如下：

“

D、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，公司暂时性积压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，其中 2018 年、2019 年金额相对 2020 年较高，主要原因如下：

a、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。组合模式能在不增加客户采购量的前提下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，客户小批量验证结果良好，组合模式逐步获得客户认可，但是 2019 年度组合模式总量仍然有限。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累积。

b、维修市场的需求增长

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。由于客观上有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加，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

c、2020 年行业临时性产能不足，部分客户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。

E、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：

单位：万元/KK

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

”

(二) 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

相关内容已在招股说明书“第八节·十·(一)·2·(4)·⑥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 & 金额”补充披露，具体如下：

“

F、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。

”

(三) 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

相关内容已在招股说明书“第八节·十·(一)·2·(4)·⑥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”补充披露，具体如下：

“

G、暂时性积压的库存商品存货跌价准备计提情况

a、公司库存商品跌价计提情况

公司库存商品采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。可变现净值根据历史售价以及未来市场变化趋势等确定估计售价，并按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

报告期各期末，公司库存商品存货账面余额分别为 5,685.77 万元、5,316.11 万元和 2,868.55 万元，库存商品存货跌价准备金额分别为 1,543.22 万元、1,634.61 万元和 761.67 万元，对应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（本年度内库龄为 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，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

公司名称	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
穗晶光电	26.55	30.75	27.14

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

由上表，从 2018 年末、2019 年末来看，公司库存商品跌价准备计提比例高于除聚飞光电外的其他同行业可比公司，2018 年末公司库存商品跌价准备计提比例低于聚飞光电；2019 年末公司库存商品跌价准备计提比例与聚飞光电不存在显著差异，公司暂时性积压的库存商品存货跌价准备计提充分。

b、原材料采购价格下降、产品售价下降与公司库存商品跌价准备计提

I、原材料采购均价变动情况

公司主要原材料为 LED 芯片、支架、键合金丝、PCB 板，报告期内，公司主要原材料的采购占比、采购均价及采购均价变动比例情况如下：

单位：元/K，元/米，元/PCS，%

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	采购占比	采购均价	采购均价变动比例	采购占比	采购均价	采购均价变动比	采购占比	采购均价
LED 芯片	52.81	28.38	-18.17	54.17	34.68	-11.08	54.99	39.00
支架	24.54	13.60	-13.10	24.32	15.65	-8.64	22.35	17.13
键合金丝	8.45	2.21	26.29	6.33	1.75	10.76	4.48	1.58
PCB 板	3.77	1.14	-4.20	4.27	1.19	-14.39	7.08	1.39
合计	89.57	-	-	89.08	-	-	88.90	-

注：LED 芯片、支架价格单位为元/K；键合金丝价格单位为元/米；PCB 板价格单位为元/PCS。

由上表，报告期内公司主要原材料除键合金丝外，均呈下降趋势。经粗略测算，2019 年度相较于 2018 年度公司原材料的平均采购均价下降约为 9.02% $((54.17\% * (-11.08\%) + 24.32\% * (-8.86\%) + 6.33\% * 10.76\% + 4.27\% * (-14.39\%)) / 89.08\% = 9.02\%)$ ，2020 年度相较于 2019 年度公司原材料的平均采购均价下降约 12.00%。

II、产品销售均价变动情况

公司的产品主要为 LED 器件（包括 LED 背光器件、车用 LED、LED 闪光灯、

LED 指示器件等) 以及背光灯条模组, 报告期内公司主要产品的销售占比、销售均价及销售均价变动比例情况如下:

单位: 万元/KK, %

产品名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	销售占比	销售均价	销售均价变动比例	销售占比	销售均价	销售均价变动比例	销售占比	销售均价
LED 器件	91.29	8.73	-6.23%	88.56	9.31	-4.61%	79.31	9.76
其中: LED 背光器件	85.85	8.39	-9.30%	84.90	9.25	-4.74%	77.83	9.71
车用 LED	3.03	110.45	-5.00%	1.92	116.26	95.49%	1.01	59.47
LED 闪光灯	1.79	30.59	19.87%	0.42	25.52	-27.44%	0.12	35.17
LED 指示器件	0.62	4.27	0.23%	1.32	4.26	7.85%	0.35	3.95
背光灯条模组	8.71	420.64	-21.71%	11.43	537.29	6.14%	20.69	506.19
合计	100.00%	-	-	100.00%	-	-	100.00%	-

由上表, 报告期内公司主要产品的销售均价呈下降趋势。考虑到公司不同产品销售均价差异较大, 且报告期内 LED 背光器件占公司主营业务收入的比例分别为 77.83%、84.90%和 85.85%, 因此 LED 背光器件的销售均价较好的反应了公司整体销售均价的波动情况, 也即: 2019 年度相较 2018 年度公司产品的平均销售均价下降约为 4.74%; 2020 年度相较 2019 年度公司产品的平均销售均价下降约为 9.30%。

III、原材料采购价格下降、产品售价下降与公司库存商品跌价准备计提具有匹配性

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, 产品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 年以内库存商品实际跌价计提比例分别为 18.91%、15.01%、13.66%, 1-2 年实际跌价计提比例分别为 50.44%、39.99%、34.89%, 2-3 年实际跌价计提比例分别为 65.53%、44.97%、59.59%; 公司各库龄库存商

品实际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

(一) 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

相关内容已在招股说明书“第八节·十·(一)·2·(4)·⑥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”补充披露，具体如下：

“

H、2020 年暂时性积压库存商品销售情况

2020 年公司共计销售暂时性积压库存商品余额为 3,232.00 万元，对应的库存商品账面价值为 2,215.45 万元，共计实现销售收入 2,353.19 万元，其中具体的细分产品类型如下：

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
LED 闪光灯	16.40	3.93	12.47	14.83
LED 指示器件	30.63	22.56	8.07	21.05
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
合计	3,232.00	1,016.55	2,215.45	2,353.19

2020 年暂时性积压的库存商品实现销售的前十名客户（按库存商品账面余额排序）具体情况如下：

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 销售成本	对应的销 售收入	价格	毛利率	销售时间	产品类型
客户 A	673.96	643.13	700.80	8.51	8.23	2020年8-11月	LED 背光器件
客户 B	603.28	456.34	488.32	7.83	6.55	2020年1-11月	
客户 C	204.65	180.95	208.44	8.67	13.19	2020年10-11月	
客户 D	186.39	74.44	49.55	2.56	-50.23	2020年9月	
客户 E	173.98	36.99	25.86	1.06	-43.02	2020年4-6月、 8月、12月	
客户 F	151.78	50.74	43.46	2.06	-16.77	2020年1月、4 月、6月、8-9 月	
客户 G	133.36	56.67	35.20	2.07	-60.97	2020年1月、7 月、12月	
客户 H	121.50	21.42	22.93	1.49	6.58	2020年1月、4 月	
客户 I	89.46	58.27	37.05	2.91	-57.27	2020年1月、5-6 月、10-12月	
客户 J	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	-	-

”

（二）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

相关内容已在招股说明书“第八节·十·（一）·2·（4）·⑥发行人产品技术指标不满足特定客户需求形成暂时性积压的具体情况及金额”补充披露，具体如下：

“

1、2020 年末 1,680.04 万元暂时性积压库存商品销售情况

2020 年末 1,680.04 万元暂时性积压库存商品的具体内容、积压时长及 2021 年销售情况如下：

单位：万元

产品类型	积压时长	库存商品账面余额	2021 年	
			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

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司研发负责人，了解产品符合率的决定因素，查阅同行业可比公

司披露的公开信息及行业资料，了解其与同行业可比公司的产品符合率水平的差异情况；

2、访谈财务负责人及研发负责人，了解报告期各期末暂时性积压库存商品的形成过程、原因及 2018 年和 2019 年末其金额较高的原因；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，同行业可比公司对库存商品的坏账准备计提情况，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主要客户及其明细表，查阅其具体产品类型、主要客户、价格、毛利率及销售时间等，并对主要客户进行了走访、函证及细节测试；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 年对外的销售情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为，公司产品符合率的决定因素和技术水平具有正相关性，无法获取同行业可比公司 LED 器件的产品符合率情况，无法与其进行比较，但根据一般行业经验，公司与同行业主要厂商的符合率相当；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，首次销售价格与再次销售价格存在一定差异，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。

5、关于毛利率

首轮问询回复显示：

(1) 发行人目前车用 LED 收入仍主要以后装市场为主，利润空间均较小，而从车用 LED 的前装市场来看，发行人目前的产品仍处于反复验证阶段。

(2) 报告期内车用 LED 收入占比分别为 1.01%、1.92%和 3.03%，LED 闪光灯收入占比分别为 0.12%、0.42%和 1.79%，收入占比逐渐升高，但毛利率仍较低，车用 LED 毛利率分别为 4.97%、8.39%和 2.41%，LED 闪光灯毛利率分别为 7.30%、4.59%和 8.90%。

(3) LED 背光器件主要产品不同生命周期，产品毛利率差异较大。

请发行人：

(1) 说明车用 LED 前装市场和后装市场在技术上的主要差异，前装市场和后装市场的毛利率差异，后装市场利润空间较小的原因。

(2) 结合车用 LED 和 LED 闪光灯业务发展情况，分析并说明短期内是否仍存在毛利率较低的风险。

(3) 说明发行人是否存在产品更新换代不及时丢失重要客户或毛利率降低的风险，并进行充分的风险提示。

(4) 结合主要客户毛利率变动趋势，说明发行人毛利率是否存在进一步下滑的趋势，并进一步完善相关风险提示。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、说明车用 LED 前装市场和后装市场在技术上的主要差异，前装市场和后装市场的毛利率差异，后装市场利润空间较小的原因

(一) 车用 LED 前装市场和后装市场在技术上的主要差异

汽车的前装市场主要指新车市场，后装市场主要指后续的维修改造市场，两者在整体的技术方向和工艺路径差异不大，在产品上的差异主要体现在具体的技

术指标上。前装市场的进入门槛和技术指标要求高，后装市场进入门槛及技术指标相对较低，具体如下：

差异	前装市场	后装市场
技术要求	<p>1、前装市场产品可靠性需要满足 AECQ102 标准，例：</p> <p>①TEST-常温下，依规格书额定电流；</p> <p>②PC-电测+目检（40X）+（-40℃~60℃ 5cycles 冷冲）+烘烤 125℃/24H+吸湿 3 级（60℃ 60%RH/40H）+回流焊 3 次+干燥（室内环境）+电气测试；</p> <p>③EV-每项试验前后均进行测试；</p> <p>④PV-测试产品不同温度下的光电参数；</p> <p>⑤HTOL1-Ta=85℃，If=额定电流，点亮 1000H；HTOL2-Ta=100℃，If=额定电流，点亮 1000H；</p> <p>⑥VVF-1.5mm 等位移双振幅，频率范围 20-100HZ，MS-机械冲击：1500g's for 0.5 ms，5 次撞击；</p> <p>⑦WHTOL1-试验周期=1000H；温度/湿度=85℃/85%RH；</p> <p>⑧TC--40℃/15min~10s~100℃/15min 1000cycles，PTC--40℃/30min~5min~100℃/30min 1000cycles；</p> <p>⑨SD-测试方法 B 和 D 对 SMD 产品进行测试</p> <p>⑩DPA-测试产品尺寸规格，PLT-试验周期=1000H，DEW-时间为 1008H 等。</p> <p>2、产品多采用陶瓷荧光片工艺；光均匀性好，散热好。</p> <p>3、前装产品芯片之间 Gap 间距设计要求小于 100um。</p>	<p>1、后装市场产品可靠性常规实验如下：</p> <p>①常温老化-Ta:25℃±3℃，IF=额定电流老化 1000h，焊板空洞率<20%，TS<90℃；测试 1000h 光电参数；</p> <p>②高温储存-Ta=100℃±5℃ 存储 1000h；</p> <p>③高温老化-Ta=85℃±5℃，IF=额定电流老化 1000h；</p> <p>④高温高湿老化-Ta=85℃±5℃，IF=额定电流老化 1000h 等。</p> <p>2、产品多采用贴荧光膜或者喷涂工艺；光均匀性以及散热表现较陶瓷荧光片略差。</p> <p>3、后装产品芯片之间 Gap 间距要求小于 150um。</p>

（二）说明前装市场和后装市场的毛利率差异，后装市场利润空间较小的原因

后装市场由于其进入门槛和技术指标相对较低，竞争激烈，因此毛利率相对较低，利润空间较小；而前装市场由于其进入门槛和技术指标相对较高，验证周期较长，可靠性要求高，毛利率也相对较高。前装市场与后装市场的相关情况对比如下：

项目	前装市场	后装市场
市场	新车市场	维修改造市场

产品	技术含量高，寿命周期长	技术含量低，寿命周期短
客户	整体购买力较强	整体购买力较弱
客户需求	重视产品品质	重视性价比
竞争情况	门槛高，竞争少	门槛低，竞争激烈
售价	高	低
成本	较高	较低
利润空间	高	低

2018年、2019年、2020年、2021年1-3月公司车用LED前装市场产品和后装市场产品的收入及毛利率水平如下：

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
前装市场产品营业收入	33.61	38.11	-	-
后装市场产品营业收入	384.62	1,420.21	906.86	462.68
收入合计	418.23	1,458.32	906.86	462.68
前装市场产品毛利率	38.63%	34.29%	-	-
后装市场产品毛利率	6.96%	1.56%	8.39%	4.97%
综合毛利率	9.51%	2.41%	8.39%	4.97%

注：2021年1-3月的数据未经审计

由上表，报告期内公司车用LED仍以后装市场为主，但毛利率相对较低；前装市场产品目前已伴随部分合作车型的推出实现小批量销售，毛利率较高，但收入金额及占比均相对较低。

2020年度车用LED后装市场毛利率仅为1.56%，主要系为满足终端客户需求，公司对产品工艺进行了优化调整，包括增加围坝胶点胶次数以实现更好的光学匹配效果，将喷涂工艺改为贴荧光膜工艺以改善光均匀度等，相关改进存在一定的测试期，测试期内由于改进技术不稳定，产品损耗增加，进而导致毛利率水平的降低。2020年末至2021年初，改进技术已基本稳定，故毛利率有所回升。

二、结合车用LED和LED闪光灯业务发展情况，分析并说明短期内是否仍存在毛利率较低的风险

（一）车用LED

2018年、2019年、2020年、2021年1-3月，公司车用LED销售情况如下：

单位：KK，万元

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
销量	4.27	13.20	7.80	7.78
收入	418.23	1,458.32	906.86	462.68
其中：前装市场	33.61	38.11	-	-
后装市场	384.62	1,420.21	906.86	462.68
成本	378.47	1,423.11	830.81	439.69
毛利率	9.51%	2.41%	8.39%	4.97%

注：2021年1-3月的数据未经审计

2018年、2019年、2020年、2021年1-3月，公司车用LED毛利率分别为4.97%、8.39%、2.41%和9.51%，整体呈上升趋势。其中：

(1) 2020年车用LED毛利率水平较低，主要系公司当期对车用LED后装市场产品进行工艺优化，工艺测试期间产品损耗增加，从而导致毛利率的降低。

(2) 2021年1-3月车用LED毛利率上升幅度较大，一方面主要系车用LED后装市场工艺改进已进入稳定期，产品恢复正常毛利率水平；另一方面主要系随着部分合作车型的推出，公司车用LED前装市场部分产品已实现小批量销售，从而提升了车用LED的整体毛利率水平。

目前，公司车用LED产品销售收入呈快速增长趋势，在手订单较为充足。公司已开始逐步进行产能扩张，预计2021年1-6月车用LED实现营业收入1,300万元以上，相较于2020年1-6月收入同比增长230%以上，其中车用LED前装市场的销售收入预计不低于120万元。随着前装市场相关合作车型、应用场景的增多以及已合作车型采购量的逐步释放，预计车用LED前装市场的营业收入占比将进一步提升。目前，公司车用LED前装市场的部分产品销售进展如下：

汽车厂商	合作车型	产品应用场景	销售进展
吉利	帝豪	方向盘开关	已小批量供货
	星越	方向盘开关	已小批量供货
长安	201(车企内部代号)	尾灯	已小批量供货
	211(车企内部代号)	后雾灯	已小批量供货
上汽通用五菱	300S (车企内部代号)	大灯调节开关	已小批量供货
	平台化车型 (多款車型通用)	仪表指示	已小批量供货

奇瑞	奇瑞捷途/星途/艾瑞泽	按键背光	已小批量供货
江淮汽车	S3 (车企内部代号)	转向灯	已小批量供货
	未公布	空调面板按键、方向盘按键	预计下半年小批量供货
宝骏汽车	950 (车企内部代号)	按键背光	预计下半年小批量供货
比亚迪	秦	门灯	预计下半年小批量供货
纳恩博	未公布	大灯	预计4月底小批量供货
福瑞卡/东风御风/途逸	D320/D560 (车企内部代号)	仪表灯	预计5月小批量供货

随着公司车用 LED 产品销售收入的增长导致规模效益的逐步显现，以及高毛利率的车用 LED 前装市场产品营业收入占比的逐步提升，预计 2021 全年及未来公司车用 LED 产品的毛利率将呈进一步上升趋势。

(二) LED 闪光灯

2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-3 月，LED 闪光灯销售情况如下：

单位：KK，万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销量	10.96	28.16	7.82	1.53
收入	309.76	861.35	199.57	53.81
成本	277.04	784.69	190.41	49.88
毛利率	10.56%	8.90%	4.59%	7.30%

注：2021 年 1-3 月的数据未经审计

2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-3 月，LED 闪光灯产品的毛利率分别为 7.30%、4.59%、8.90%和 10.56%，整体呈上升趋势，主要是随着收入规模的扩大，规模效益逐渐显现，从而带来毛利率的上升。

目前公司 LED 闪光灯产品销售收入呈快速增长趋势，已开始逐步进行产能扩张，预计 2021 年 1-6 月公司 LED 闪光灯产品实现营业收入 800 万元以上，相较于 2020 年 1-6 月收入同比增长 260.00%以上。未来，随着公司 LED 闪光灯收入规模的进一步增长，预计毛利率将进一步提升。

综上，从报告期内、2021 年 1-3 月的经营业绩以及 2021 年 1-6 月的业绩

预计来看，公司车用 LED、LED 闪光灯的规模、毛利率水平整体呈上升趋势。随着销量的增加，预计未来车用 LED、LED 闪光灯产品毛利率水平将进一步提升。

三、说明发行人是否存在产品更新换代不及时丢失重要客户或毛利率降低的风险，并进行充分的风险提示

（一）报告期内未出现丢失重要客户或毛利率持续下降的情形

报告期内，304 系列、264 系列、224 系列为公司 LED 背光器件的主要产品，占公司 LED 背光器件收入的比例合计分别为 75.08%、88.49%和 87.92%。其中：

（1）公司于 2017 年底推出 304 系列，其作为全面屏时代的基础产品，性价比高、适应性强，能满足大部分客户的需求，报告期内占公司 LED 背光器件收入的比例分别为 65.77%、52.91%和 56.83%。

（2）公司持续研发新品，于 2018 年底在 304 系列的基础上推出了 264、224 系列，其中，264 系列产品的性能优于 304 系列，224 系列产品的性能优于 264 系列，目前此系列已被广泛应用于华为、小米、OPPO、vivo 等终端机型。

（3）2019 年、2020 年公司虽未直接推出新型号产品，但持续在原有产品基础上对其进行性能优化，如对 224 产品进行了“高色域”性能提升，使其更契合部分客户需求。

受公司持续对产品进行更新升级等因素的影响，报告期内公司未出现因产品更新换代不及时丢失重要客户或毛利率降低的情况，具体而言：报告期内，公司报告期各期均有销售的客户销售收入占比分别为 91.97%、95.40%和 91.57%，公司与客户的交易持续性较高，未出现丢失重要客户的情形；报告期各期公司的综合毛利率分别为 21.31%、23.88%和 22.60%，毛利率存在一定的波动，但未出现毛利率持续下降的情形。

（二）发行人未来可能存在产品更新换代不及时丢失重要客户或毛利率降低的风险

公司自成立以来一直重视研发投入，持续进行研发支出，报告期内公司的研发费用分别为 2,522.70 万元、2,612.23 万元和 2,312.99 万元，占营业收入的

比例分别为 5.46%、5.51%和 4.77%。截至 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员为 127 人，占公司总人数的比例为 20.22%；共计拥有 76 项专利，其中 1 项发明专利，75 项实用新型专利。公司是高新技术企业，研发实验室获得了国家 CNAS 认证，并被广东省科技厅认定为“广东省 LED 工程技术研究中心”，技术实力雄厚。

公司不断对产品进行技术及工艺优化，持续提升产品的核心竞争力。例如，公司目前最新的“全面屏护眼背光灯珠封装工艺”已获得客户认可，相关产品已处于批量送货阶段，其终端应用机型预计将于 2021 年发布，有利于进一步提升公司相关产品的价值及市场竞争力，但若未来公司产品更新换代不及时，仍存在丢失重要客户或毛利率降低的风险。发行人已在已在招股说明书“第四节 风险因素·一·技术创新风险”中补充披露，具体如下：

“

公司目前的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，该等终端产品贴近消费者，市场竞争充分，技术快速迭代，产业链呈现技术创新快、创造能力强、创意层出不穷的特点。受下游终端产品迭代速度快，创新技术普及周期短等影响，需要发行人掌握多方面的技术工艺，且对发行人的自主开发及技术工艺创新能力提出了较高要求。由于对未来市场发展趋势的预测以及新技术产业化、新产品研发存在一定的不确定性，公司存在新技术、新产品研发失败或市场推广达不到预期目标，无法推出差异化、高性价比产品，并导致存在丢失重要客户、毛利率降低等风险，进而对公司业绩的持续增长带来不利影响的风险。

”

四、结合主要客户毛利率变动趋势，说明发行人毛利率是否存在进一步下滑的趋势，并进一步完善相关风险提示

报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 20.99%、23.60%和 22.31%，毛利率存在一定的波动，未出现毛利率持续下降的情形。作为智能手机行业的主要 LED 背光器件供应商，公司及行业可比公司聚飞光电 LED 背光器件始终保持着较为合理的利润水平，不存在毛利率持续下降的风险。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

报告期各年度，公司的前五大客户的销售占比分别为 56.66%、58.19%和 58.79%，前五大客户的综合毛利率分别为 26.31%、27.19%和 26.39%，高于公司的综合毛利率，且与公司综合毛利率的变动趋势一致。报告期内公司前五大客户的综合毛利率受新品推出、产品生命周期特征等呈现一定的波动性，并未出现明显下滑趋势。各主要客户之间以及同一客户各年度之间毛利率存在一定的波动，主要受各客户采购产品的具体品类、双方商业谈判等因素的影响。

前五大客户具体销售毛利率已申请信息豁免披露。

虽然发行人主要客户的毛利率处于正常波动范围，并未出现明显下滑趋势，但受终端产品更新迭代、市场竞争等因素的影响，公司未来仍存在主营业务毛利率下降的风险。发行人已在招股说明书“重大事项提示·一·（四）主营业务毛利率下降的风险”以及“第四节 风险因素·四·（三）主营业务毛利率下降的风险”中，对主营业务毛利率下降的风险进行了提示，具体如下：

“

公司主要产品为 LED 器件和背光灯条模组，主要应用于各种智能手机、电脑、液晶电视等消费电子领域，终端产品市场竞争充分，更新迭代较快，上游 LED 行业利润水平随着终端产品的迭代而变化。报告期各期，公司的主营业务产品毛利率分别为 20.99%、23.60%和 22.31%，存在一定的波动。如果未来公司市场环境发生不利变化，出现产品销售价格和销售数量下降、原材料价格上涨、用工成本上升、较高毛利率产品收入金额下降等情形，公司主营业务毛利率可能存在下降的风险，进而可能对公司盈利能力产生不利影响。

”

五、请保荐人发表明确意见

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈了公司管理层以及研发、销售人员，了解车用 LED 产品前装、后装

市场的差异，车用 LED 产品前装、后装市场的毛利率及差异原因，查阅了行业相关研究报告；

2、查阅了公司 2021 年 1-3 月及报告期内收入成本明细表，2021 年 3 月 31 日发出商品明细表，访谈了财务及销售负责人，了解车用 LED、LED 闪光灯业绩情况及变化原因，了解 2021 年 4-6 月车用 LED、LED 闪光灯业绩预测情况；

3、访谈了公司管理层以及研发、销售人员，了解公司报告期内产品推出的情况，以及近期新品推出计划；

4、查阅了公司报告期内分客户收入成本明细表，访谈销售人员了解其毛利率变化原因。

经核查，保荐机构认为：

1、车用 LED 前装市场和后装市场由于具体应用领域、客户群体、市场竞争情况等存在一定的差异性，因此在具体的技术指标要求和毛利率方面均存在一定的差异；车用 LED 后装市场由于其进入门槛和技术指标相对较低，竞争激烈，因此毛利率相对较低，利润空间较小。

2、车用 LED 和 LED 闪光灯目前业务发展良好，预计未来收入规模及毛利率水平均呈上升趋势。

3、发行人目前不存在产品更新换代不及时丢失重要客户或毛利率降低的风险，但若未来公司产品更新换代不及时，仍存在丢失重要客户或毛利率降低的风险；同时发行人已进行相关风险提示。

4、报告期内，公司的主营业务毛利率存在一定的波动，但未出现毛利率持续下降的情形；报告期内公司前五大客户的综合毛利率受新品推出、产品生命周期特征等呈现一定的波动性，并未出现明显下滑趋势；但受终端产品更新迭代、市场竞争等因素的影响，公司未来仍存在主营业务毛利率下降的风险，发行人已进行了相关风险提示。

6、关于背光灯条模组业务

首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人背光灯条模组的销售收入分别为 9,480.10 万元、5,399.51 万元和 4,197.00 万元，2019 年销量由 2018 年的 18.73KK 下降至 10.05KK，2020 年的单价由 2019 年的 537.29 万元/KK 下降至 420.64 万元/KK。

(2) 2019 年、2020 年公司背光灯条模组收入下降主要是背光灯条模组业务员工离职、终端电视品牌产品更新迭代，向光明半导体销售收入减少。

(3) 背光灯条模组毛利率分别为 11.09%、11.46%和 6.98%，远低于可比公司芯瑞达的可比业务。

请发行人结合背光灯条模组的主要客户及其稳定性和可持续性、所应用的终端品牌的售价档次、毛利率较低且下滑的原因、发行人相关技术研发情况及竞争优势、业务人员离职原因、目前主要的业务人员等，分析并披露背光灯条模组业务的可持续性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、背光灯条模组的主要客户及其稳定性和可持续性、所应用的终端品牌的售价档次

2020 年度公司背光灯条模组业务收入为 4,197.00 万元，占主营业务收入比例为 8.71%，销售收入占比较低。

(一) 发行人背光灯条模组的主要客户及其稳定性和可持续性

报告期内，发行人背光灯条模组业务的前五大客户及其销售情况如下：

单位：万元，%

2020 年			
序号	客户	销售金额	占比
1	彩迅工业（深圳）有限公司	1,348.73	32.14
2	广州市溢茂电子科技有限公司	711.84	16.96

3	光明半导体（天津）有限公司	445.12	10.61
4	广州市新视通电子有限公司	361.05	8.60
5	东莞诚镓精密智能科技有限公司	257.07	6.12
合计		3,123.80	74.43

2019 年

序号	客户	销售金额	占比
1	光明半导体（天津）有限公司	2,345.60	43.44
2	广州市溢茂电子科技有限公司	631.19	11.69
3	彩迅工业(深圳)有限公司	590.87	10.94
4	广州市新视通电子有限公司	477.88	8.85
5	广州市惠迪电子科技有限公司	274.86	5.09
合计		4,320.39	80.01

2018 年

序号	客户	销售金额	占比
1	光明半导体（天津）有限公司	3,254.04	34.32
2	彩迅工业(深圳)有限公司	1,627.62	17.17
3	惠科股份有限公司	1,117.81	11.79
4	广州市惠迪电子科技有限公司	594.99	6.28
5	广州市溢茂电子科技有限公司	581.89	6.14
合计		7,176.36	75.70

注：收入占比系占背光灯条模组收入比例。

报告期内，公司背光灯条模组业务前五大客户合计 7 家，客户变动较小，较为稳定。该等客户中，广州市惠迪电子科技有限公司、惠科股份有限公司、广州市溢茂电子科技有限公司于 2015 年开始合作；广州市新视通电子有限公司于 2016 年开始合作；彩迅工业（深圳）有限公司、光明半导体（天津）有限公司于 2017 年开始合作；东莞诚镓精密智能科技有限公司于 2019 年开始合作。

除惠科股份有限公司外，公司目前与其他主要客户均存在持续的背光灯条模组项目开发合作，公司与该等客户的交易具有稳定性及可持续性。截至 2021 年 2 月末，公司对该等客户在手订单及项目合作情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	在手订单金额	在合作项目情况
1	广州市惠迪电子科技有限公司	41.72	9 个项目批量供货，1 个小批量供货

2	广州市溢茂电子科技有限公司	75.89	13个项目批量供货
3	广州市新视通电子有限公司	25.29	8个项目批量供货
4	彩迅工业（深圳）有限公司	418.62	9个项目批量供货
5	东莞诚镓精密智能科技有限公司	2.16	1个项目批量供货
6	光明半导体（天津）有限公司	0.10	1个项目少量供货，2个项目进入报价阶段
7	其他客户	422.42	67个项目批量供货，4个项目小批量供货，13个项目在验证中
合计		986.21	-

（二）背光灯条模组的主要客户所应用的终端品牌的售价档次

除TCL、海信、长虹、创维外，公司背光灯条模组客户的终端品牌厂商主要为其他知名度不高的液晶电视生产厂商。报告期内，公司背光灯条模组主要客户合作项目产品尺寸及主要终端品牌情况如下：

序号	客户名称	合作项目产品尺寸	主要终端品牌
1	彩迅工业（深圳）有限公司	彩迅 21.5寸、24寸、28寸、32寸、39寸、40寸、41.6寸、42寸、43寸、49寸、50寸、55寸、58寸、65寸、75寸	CAIXUN、SANSUI、Smarttech等
2	广州市溢茂电子科技有限公司	溢茂 18.5寸、21.5寸、23.6寸、23寸、32寸、38.5寸、39.5寸、39寸、41.5寸、43寸、49寸、50寸、55寸、58寸、65寸、75寸、85寸	SOURCE、HAIDER等
3	光明半导体（天津）有限公司	海信（首半ODM）39寸、40寸、43寸、55寸； 首半（TCL）32寸、43寸、49寸、50寸、55寸； 中山长虹（首半ODM）32寸	海信、TCL、长虹等
4	广州市新视通电子有限公司	新视通 23.6寸、32寸、39.5寸、41.6寸、43寸、45寸、50寸、55寸、58寸、65寸、75寸	ISONIC、STAR-S等
5	东莞诚镓精密智能科技有限公司	东莞诚镓 21.5寸	惠普笔记本等
6	惠科股份有限公司	惠科 19.5寸、23.8寸、24寸、25寸、27寸、31.5寸、39寸、40寸、50寸	HRC、HAIER等
7	广州市惠迪电子科技有限公司	惠迪电子 18.5寸、19.5寸、21.5寸、23.6寸、32寸、38.5寸、39.5寸、39寸、41.5寸、43寸、49寸、50寸、55寸、58寸、65寸、75寸	创维、SINGLE、SKYTECH、NIKAI、NOVEX、SANKEY、DEX、VITYAS、HUIDI等

相关终端品牌产品价格与屏幕尺寸高度有关，一般尺寸越大，终端产品价格越高。除海信、TCL、长虹、创维外，上述其他终端品牌主要销往国外，市场报

价获取难度较大。具体而言，以 50 寸液晶电视为例，经网络查询，国内市场中海信、TCL、长虹、创维 50 寸液晶电视价格一般为 1,900.00-2,200.00 元；经向客户彩迅工业（深圳）有限公司相关人员了解，国外市场中 CAIXUN、SANSUI、Smarttech50 寸液晶电视价格约为 200 欧元、210 美元左右。整体而言，海信、TCL、长虹、创维等知名品牌的液晶电视销售价格相对较高，其他非知名品牌价格相对偏低。

二、毛利率较低且下滑的原因

2018-2020 年，公司背光灯条模组收入及毛利率如下：

单位：万元，%

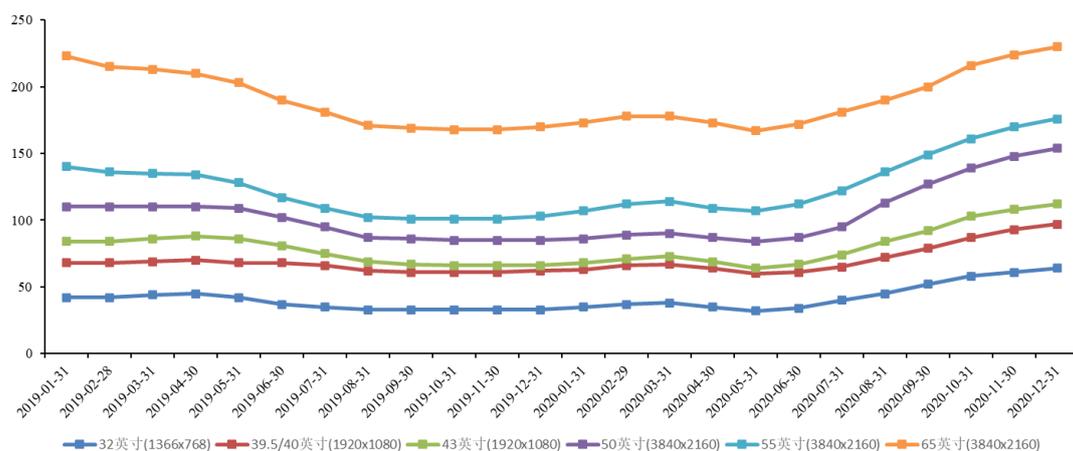
项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入	4,197.00	5,399.51	9,480.10
毛利率	6.98	11.46	11.09

公司背光灯条模组毛利率整体偏低，主要原因如下：1、背光灯条模组的销售规模相对较小，并呈现多批次、小批量的特点，一方面单位产品所分摊的固定成本相对较高，另一方面无法实现批量采购并进而导致采购议价权相对较弱；2、公司背光灯条模组主要应用于中大尺寸的液晶电视产品，该产品技术相对成熟，更新迭代速度较慢，市场竞争较为激烈，因此产品利润空间有限；3、公司的背光灯条模组业务客户主要生产中低端品牌液晶电视，，因此利润水平有限。

2020 年，公司背光灯条模组业务毛利率同比下滑，主要原因是 2020 年市场大尺寸面板供应不足，出货量同比 2019 年下降 5.03%，并且因疫情影响 2020 年居家娱乐办公对中大尺寸显示设备需求增加，导致大尺寸面板价格上涨，面板资源向一线品牌厂商集中。对于中低端品牌液晶电视生产厂商，受面板供应不足的影响，一方面产量减少，另一方面成本上升，进而导致背光灯条模组厂商竞争激烈，背光灯条模组价格下降明显。公司主要客户为中低端品牌液晶电视生产厂商，为获取客户订单，2020 年度背光灯条模组平均价格同比下降 21.71%，并进而导致毛利率有所下降。

2019-2020 年大尺寸面板价格变动如下：

大尺寸电视面板价格（美元/片）



单位：美元/片

时间	32 英寸	39.5/40 英寸	43 英寸	50 英寸	55 英寸	65 英寸
2019-01-31	42.00	68.00	84.00	110.00	140.00	223.00
2019-02-28	42.00	68.00	84.00	110.00	136.00	215.00
2019-03-31	44.00	69.00	86.00	110.00	135.00	213.00
2019-04-30	45.00	70.00	88.00	110.00	134.00	210.00
2019-05-31	42.00	68.00	86.00	109.00	128.00	203.00
2019-06-30	37.00	68.00	81.00	102.00	117.00	190.00
2019-07-31	35.00	66.00	75.00	95.00	109.00	181.00
2019-08-31	33.00	62.00	69.00	87.00	102.00	171.00
2019-09-30	33.00	61.00	67.00	86.00	101.00	169.00
2019-10-31	33.00	61.00	66.00	85.00	101.00	168.00
2019-11-30	33.00	61.00	66.00	85.00	101.00	168.00
2019-12-31	33.00	62.00	66.00	85.00	103.00	170.00
2020-01-31	35.00	63.00	68.00	86.00	107.00	173.00
2020-02-29	37.00	66.00	71.00	89.00	112.00	178.00
2020-03-31	38.00	67.00	73.00	90.00	114.00	178.00
2020-04-30	35.00	64.00	69.00	87.00	109.00	173.00
2020-05-31	32.00	60.00	64.00	84.00	107.00	167.00
2020-06-30	34.00	61.00	67.00	87.00	112.00	172.00
2020-07-31	40.00	65.00	74.00	95.00	122.00	181.00
2020-08-31	45.00	72.00	84.00	113.00	136.00	190.00
2020-09-30	52.00	79.00	92.00	127.00	149.00	200.00
2020-10-31	58.00	87.00	103.00	139.00	161.00	216.00
2020-11-30	61.00	93.00	108.00	148.00	170.00	224.00

2020-12-31	64.00	97.00	112.00	154.00	176.00	230.00
------------	-------	-------	--------	--------	--------	--------

数据来源：同花顺、群智咨询

随着发行人 2019 年中期以来加强重点客户特别是一线终端品牌供应商的市场开拓，预计未来公司背光灯条模组的客户质量将逐步上升，客户数量也将稳步增加，并进而带来销售收入和销售均价的提升、以及规模效应导致的单位产品成本下降，毛利率将逐步回升。

此外，发行人还在积极开展背光灯条模组的降本增效，经统计 2021 年 1-3 月发行人背光灯条模组业务的毛利率约为 8.41%，相较 2020 年度的毛利率明显回升。

三、发行人背光灯条模组相关技术研发情况及竞争优势

（一）背光灯条模组技术研发情况

公司自 2014 年开始从事背光灯条模组业务，近 6 年来持续开展背光灯条模组的产品开发和技术创新，积累了多项技术成果，截至报告期末取得背光灯条模组相关专利 11 项。

公司具有专业的研发技术团队，截至报告期末，公司背光灯条模组技术研发人员合计 22 人，报告期内完成背光灯条模组相关研发项目 5 项。

（二）背光灯条模组业务竞争优势

公司背光灯条模组业务主要竞争优势如下：

1、公司在 LED 封装行业具有一定的市场地位。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 2018 年度在国内小尺寸背光市场的封装器件厂商中位列第三。背光灯条模组业务以 LED 背光器件为基础，凭借公司在小尺寸背光市场的市场地位及良好的市场口碑，将有助于公司将现有资源拓展至背光灯条模组业务，为背光灯条模组业务提供坚实的技术、生产和销售基础。

2、较强的技术研发和产品创新能力。公司主要技术人员从事背光灯条模组行业多年，在产品研发设计等方面，具有较强的技术优势和丰富的行业经验。公司现有的超薄低 OD 值背光模组技术、降低蓝光护眼显示技术、高色域显示技术、

区域控制显示技术,大功率 SMC 技术等一系列技术方案,在背光显示的光效节能、画面色质、色域、窄边框等方面不断革新,公司产品在亮度、画面均匀性、效果设计在同行业中具有较强的竞争优势。

3、产品品质好、性价比高,基础好。公司自 2014 年开始从事背光灯条模组业务,近 6 年来持续开展背光灯条模组的产品开发和技术创新,公司产品在亮度、画面均匀性、效果设计在同行业中具有较强的竞争优势,产品品质好、性价比高,相关产品已应用于 TCL、海信、长虹、创维等知名品牌的液晶电视上,以及戴尔、联想、惠普等知名品牌的笔记本电脑,具有较好的技术基础及市场基础。

4、快速响应客户需求的能力。公司建立了良好的跨部门协作体制,客户提出产品需求后,公司销售人员协同研发人员,通常能够在五天内制定出满足客户需求的、具有技术优势和成本优势的产品设计方案,以快速响应客户的需求,获得客户订单。同时研发部与采购部、销售部、生产部、品质部之间进行项目方案的讨论与设计、原材料选取、现场生产技术工艺指导等,持续保持公司在技术研发、产品创新、工艺流程等方面的竞争优势。

5、良好的产品品质控制能力。公司自成立以来一直将产品品质作为生存和发展的根本,始终坚持品质为先的经营理念。公司在产品研发过程中即采取高标准的质量管理要求,各原材料在初期就需要通过各类试验测试和验证。生产管理过程中,公司按照精益化管理,持续实现生产效率、自动化稳步提高,同时公司已导入 MES 系统,原物料料号、生产流程、产品过程都可以全方位追溯,公司的产品品质已获得了市场的广泛认可。

四、业务人员离职原因、目前主要的业务人员情况

2018-2020 年,公司背光灯条模组业务人员流失主要原因系该等业务毛利率水平相较同行业水平低,公司前期为了较大限度的提升盈利能力,在订单评审时尽量选择相对高毛利率的订单,部分业务人员执行公司销售计划时压力较大,业务人员业绩考核难以达标,并进而导致原该部门负责人及部分业务人员先后离职。

2019 年中期至今,公司持续优化完善背光灯条模组销售团队结构,目前该业务已由公司现任董事、主管销售的副总经理、第四大自然人股东林英辉先生

亲自负责，并通过招聘行业内优秀销售人才不断充实销售队伍，截至本问询函回复出具日，发行人背光灯条模组业务人员相关的销售人员共有 8 名，均具有较为丰富的 LED 行业销售经验。同时，公司已优化订单评审标准，设定了合理的订单利润水平。

五、分析并披露发行人背光灯条模组业务的可持续性

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

报告期内，公司背光灯条模组的销售收入逐年下降，原因一方面主要系 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，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；另一方面主要系由于终端液晶电视品牌产品更新迭代，公司向光明半导体销售的背光灯条模组整体减少，收入下降亦较为显著。

若剔除公司对光明半导体（天津）有限公司背光灯条模组业务的销售收入，报告期内公司背光灯条模组的销售收入分别为 6,226.06 万元、3,053.91 和 3,751.88 万元，随着 2019 年中期以来公司调整优化背光灯条模组事业部人员结构、加强市场开拓力度，2020 年度相较 2019 年度同比营业收入已实现增长。

发行人背光灯条模组的业务具有可持续性，有关内容已在招股说明书“第八节·九·(二)·2·(1)·②·B、背光灯条模组业务的可持续性分析”补充披露，具体如下：

“

B、背光灯条模组业务的可持续性分析

公司的背光灯条模组的业务具有可持续性，具体分析如下：

a、产品的研发及技术方面。公司自 2014 年开始从事背光灯条模组业务，近 6 年来持续开展背光灯条模组的产品开发和技术创新，公司产品在亮度、画面均匀性、效果设计在同行业中具有较强的竞争优势，产品品质好、性价比高，相关产品已应用于 TCL、海信、长虹、创维等知名品牌的液晶电视上以及

戴尔、联想、惠普等知名品牌的笔记本电脑，具有较好的技术基础及市场基础。

b、现有客户的稳定性及持续性方面。公司背光灯条模组业务的主要客户中除光明半导体（天津）有限公司、惠科股份有限公司的业务有所流失外，公司目前与其他主要客户的合作均较为稳定，双方一直在持续的合作开发新产品及项目，公司与现有主要客户的交易具有稳定性及可持续性。即使在 2020 年度公司背光灯条模组业务仍实现了 6.98%的毛利率，不存在无法持续经营的情况。

c、销售团队及新客户开拓方面。报告期内，由于背光灯条模组业务员工离职，以及向光明半导体销售收入减少等因素导致公司背光灯条模组业务的销售收入呈逐年下降趋势。但 2019 年中期以来，公司已通过招聘行业内优秀销售人才不断充实销售队伍，目前销售团队已得到补充、优化。

2019 年中期以来公司已新开发了包括东莞诚稼精密智能科技有限公司（惠普笔记本电脑的上游厂商）、瑞仪光电（苏州）有限公司（华为 Pad 的上游厂商）、深圳市启悦光电有限公司（创维、Japannext 等液晶电视品牌的 ODM 厂商）、苏州璨宇光电有限公司（三星液晶电视的 ODM 厂商）等在内的行业内知名客户，若剔除公司对光明半导体（天津）有限公司背光灯条模组业务的销售收入，公司 2020 年度相较 2019 年度同比营业收入已实现增长，新客户的开拓已初见成效。但同时，公司新客户相关产品及项目的量产仍需要一定的过程，预计未来公司背光灯条模组的销售收入及毛利率整体将呈上升趋势，公司背光灯条模组业务具有可持续性。

此外，2020 年下半年以来公司加强了与光明半导体的项目合作，目前合作的是 7020M LED 背光器件项目，项目的主要用于三星的液晶电视产品，公司未来将以该项目的重新合作为契机，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；同时公司与光明半导体合作的 TCL55 寸、65 寸液晶电视项目已进入议价阶段。预计未来，公司对光明半导体背光灯条模组业务的销售收入有望随着合作的深入，逐步回升。

d、受 2020 年下半年以来大尺寸面板价格持续走高的影响，公司背光灯条模组的下游客户液晶电视生产厂商成本居高不下，利润空间极低，产量和订单

大幅减少。受该等因素影响，据统计，2021年1-3月公司背光灯条模组业务的营业收入为1,080.21万元，同比下降11.40%。

但截至本招股说明书签署日，公司已与背光灯条模组的下游客户合作完成了127个项目的合作开发，预计随着2021年下半年面板价格的逐步回落，相关背光灯条模组项目将陆续进入量产阶段，全年经营业绩可期。结合在手订单、已开发项目目前的进度情况等，公司预计2021年1-6月背光灯条模组业务的收入约为2,200万元-2,400万元，相较于2020年1-6月收入同比增长4.36%-13.85%，毛利率不低于8%，预计2021年度背光灯条模组业务的收入不低于4,500万元。

”

六、请保荐人发表明确意见

保荐机构履行了如下核查程序：

1、查阅了背光灯条模组收入明细表、在手订单明细表、合作项目明细表，访谈了销售业务负责人了解了背光灯条模组主要客户与公司合作情况、终端产品市场价格情况、未来订单情况；

2、查阅了背光灯条模组毛利明细表，分析了背光灯条模组毛利率低及下滑的原因；

3、查阅了背光灯条模组技术研发项目情况，访谈了研发负责人员，了解了背光灯条模组的技术特点和竞争优势；

4、查阅了公司员工名册，访谈了销售负责人，了解背光灯条模组业务人员流失的原因，目前业务人员情况。

经核查，保荐机构认为：受背光灯条模组业务员工离职，以及向光明半导体销售收入减少等因素的影响，报告期内发行人背光灯条模组业务的销售收入呈逐年下降趋势。但发行人背光灯条模组相关产品已经过多年的技术沉淀，产品品质好、性价比高，具有一定的市场认可度及知名度，报告期内公司加强了背光灯条模组事业部销售人员的补充、优化，新客户的开拓（包括与光明半导体建立新的合作）已初见成效，但公司新客户相关产品及项目的量产仍需要一定的过程，预计未来

公司背光灯条模組的销售收入及毛利率整体将呈上升趋势,公司背光灯条模組业务具有可持续性。

7、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。

回复：

一、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

（一）发行人的主要原材料情况

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

（二）发行人的主要原材料 2021 年的价格走势情况

1、发行人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、发行人主要原材料 2021 年的价格走势情况

相关内容已在招股说明书“第六节·四·（一）主要原材料及能源供应情况”中补充披露，具体如下：

“

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。截至本招股说明书签署日，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。截至本招股说明书签署日，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%。截至本招股说明书签署日，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 年以来各月末铜价价格波动情况如下：

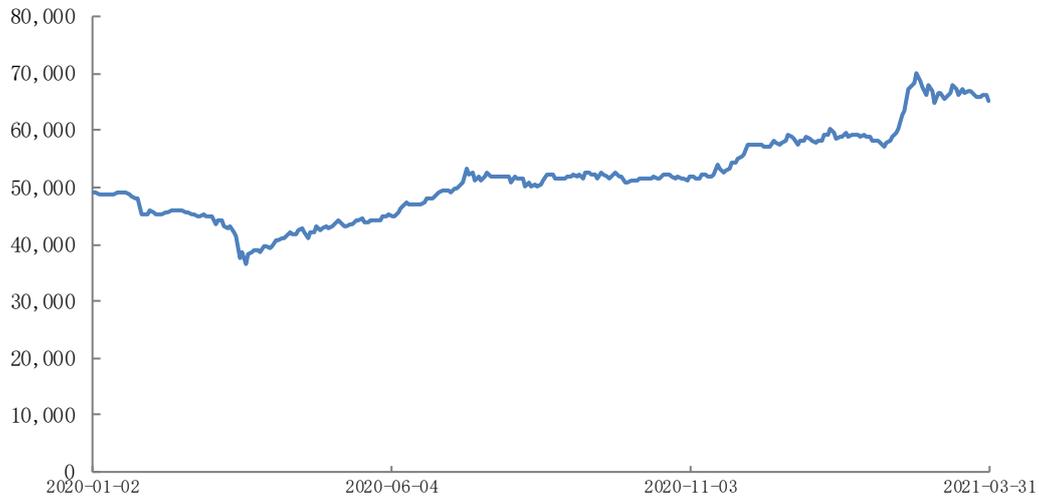
单位：元/吨

日期	铜现货价
2021-03-31	65,260.00
2021-02-26	68,560.00
2021-01-29	58,260.00

2020-12-31	58,010.00
2020-11-30	57,610.00
2020-10-30	51,590.00
2020-09-30	51,290.00
2020-08-31	52,030.00
2020-07-31	51,950.00
2020-06-30	49,020.00
2020-05-29	44,230.00
2020-04-30	43,070.00
2020-03-31	39,510.00
2020-02-28	44,830.00
2020-01-23	48,240.00
2020-01-02	49,140.00

具体走势情况如下：

2020.1.2-2021.3.31铜现货价 单位：元/吨



数据来源：同花顺数据

2020年以来各月末银价价格波动情况如下：

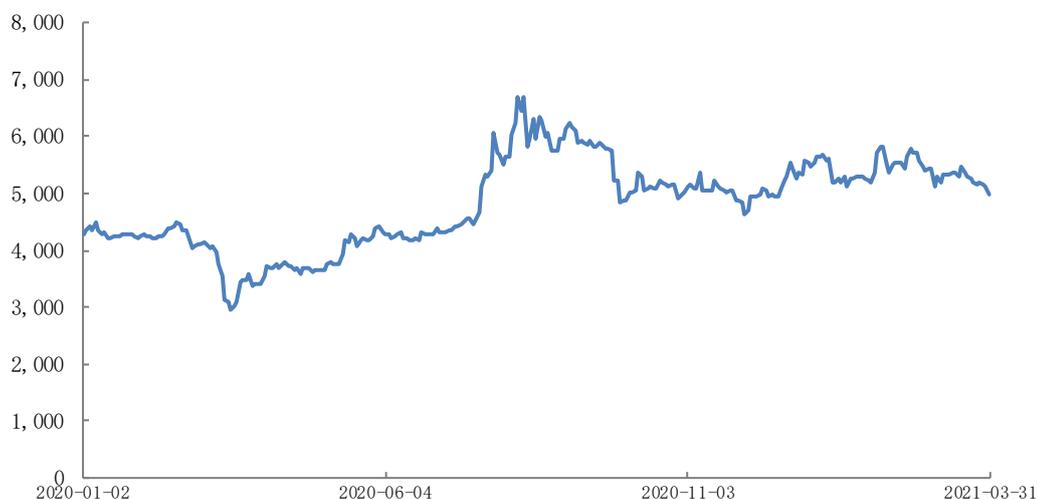
单位：元/千克

日期	白银现货价
2021-03-31	4,968.33
2021-02-26	5,584.67
2021-01-29	5,352.67

2020-12-31	5,550.00
2020-11-30	4,646.67
2020-10-30	4,947.33
2020-09-30	5,021.00
2020-08-31	6,146.00
2020-07-31	5,504.33
2020-06-30	4,265.33
2020-05-29	4,234.33
2020-04-30	3,664.00
2020-03-31	3,422.67
2020-02-28	4,247.33
2020-01-23	4,281.67
2020-01-02	4,296.00

具体走势情况如下：

2020.1.2-2021.3.31白银现货价 单位：元/千克



数据来源：同花顺数据

(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，2021年以来公司键合金丝的采购价格呈下降趋势。

2020年7月至2021年3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	2021.3
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 月末未采购键合金丝。

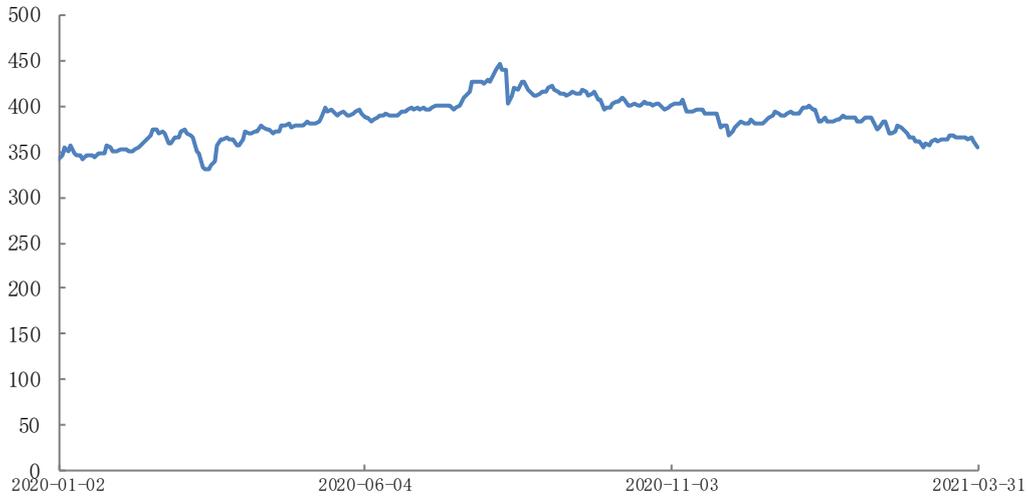
2020 年以来各月末黄金价格波动情况如下：

单位：元/克

日期	黄金现货价
2021-03-31	355.60
2021-02-26	370.80
2021-01-29	383.75
2020-12-31	392.70
2020-11-30	368.49
2020-10-30	397.40
2020-09-30	404.68
2020-08-31	420.30
2020-07-31	425.66
2020-06-30	397.30
2020-05-29	392.00
2020-04-30	378.41
2020-03-31	363.70
2020-02-28	370.75
2020-01-23	348.10
2020-01-02	342.00

具体走势情况如下：

2020.1.2-2021.3.31黄金现货价 单位：元/克



数据来源：同花顺数据

(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%。截至本招股说明书签署日，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
硬性PCB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

”

(三) 分析并披露原材料价格波动对发行人业绩的影响

相关内容已在招股说明书“第六节·四·(一)主要原材料及能源供应情况”

中补充披露，具体如下：

“

综上，从目前看来，2021年以来公司主要原材料价格有升有降，整体影响较小。经统计，2021年1-3月发行人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，即使最差的情况，即假设2020年度中销售收入保持不变，原材料采购中LED芯片、金线采购价格不变，支架采购均价上涨12.50%，PCB板采购均价上涨7.50%，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年度中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会下降2.07个百分点，毛利将下降997.40万元，净利润将下降847.79万元。

”

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了行业研究报告等行业相关资料，访谈了采购人员了解原材料价格变动情况；

2、查阅了公司采购明细账、主要原材料的订单及相关采购单据；

3、查阅了公司提供的主要原材料厂商的报价单、调价函等；

4、获取了直接材料中各原材料的占比情况，测算了原材料变动对公司业绩的影响情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司 2021 年以来公司主要原材料价格有升有降，整体变动较小。经测算，考虑最差情况，部分原材料价格上涨会使得公司毛利率下降 2.07 个百分点。

8、关于现金分红

申报文件显示，2020年发行人现金分红4,470.00万元，2019年发行人实现扣非归母净利润4,604万元。公开信息显示，2021年2月8日，发行人董事会决议派发现金红利3,725万元。

请发行人对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51说明发行人2019-2020年大额现金分红的必要性、恰当性，现金分红是否已实际派发完毕，实际控制人对分红资金的使用情况。

请保荐人对发行人在审核期间进行现金分红的必要性、合理性、合规性进行专项核查，就实施现金分红对发行人财务状况、生产运营的影响进行分析并发表明确意见，并说明对报告期内实际控制人历次分红资金的使用情况，实际控制人与发行人客户、供应商不存在资金往来、不存在为发行人分担成本费用的核查过程及结论依据。

回复：

一、报告期内发行人的分红、决议程序及其实施情况

报告期内发行人共计分红2次，均为现金分红，其中2020年度发行人共派发现金红利4,470.00万元，2021年度发行人共派发现金红利3,725.00万元。

（一）2020年度现金分红的决议程序及其实施情况

2020年8月21日，发行人董事会审议通过了《关于2020年上半年权益分派预案的议案》，决定每10股派发现金红利6元（含税），共派发现金红利4,470.00万元；2020年9月7日，发行人召开了2020年第六次临时股东大会会议，审议通过了《关于2020年上半年权益分派预案的议案》。该次现金分红已于2020年9月15日派发完毕。

（二）2021年度现金分红的决议程序及其实施情况

2021年2月8日，发行人董事会审议通过了《关于公司〈2020年度利润分配方案〉的议案》，决定每10股派发现金红利5元（含税），共派发现金红利3,725.00万元；2021年3月1日，发行人召开了2020年年度股东大会，审议通过了《关

于公司<2020年度利润分配方案>的议案》。该次现金分红已于2021年3月24日派发完毕。

二、请发行人对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51说明发行人2019-2020年大额现金分红的必要性、恰当性，现金分红是否已实际派发完毕，实际控制人对分红资金的使用情况

（一）发行人现金分红的必要性

2019年度、2020年度发行人归属于母公司股东的净利润分别为5,004.19万元、5,561.35万元，扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润分别为4,604.40万元、4,889.70万元，期末未分配利润分别为14,143.53万元、14,678.75万元，发行人盈利能力较好，经营业绩积累较多，财务状况良好。

为积极回报股东，以及激励员工持股平台内核心员工未来为公司创造更大价值，在充分考虑业务开展资金需求，兼顾公司的长远利益和可持续发展以及保持利润分配政策的连续性和稳定性前提下，发行人实施了2020年度、2021年度分别进行了一次利润分配，利润分配具有必要性。

（二）发行人现金分红的恰当性

报告期内，发行人的利润分配安排与其财务状况相匹配，符合《公司章程》、法律法规及中国证监会关于上市公司进行现金分红的相关政策，是在保证发行人正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，具有适当性。具体而言：

1、与发行人财务状况相匹配

（1）2020年现金分配对发行人财务状况的影响

截至2020年6月末，发行人累计未分配利润为15,442.94万元，期末货币资金为11,053.10万元。发行人2020年度派发现金红利4,470.00万元，占发行人累计未分配利润的28.95%，占公司2020年6月末货币资产的比例为40.44%，不存在大额分红、过度分红的情形，本次现金分红未影响公司的正常生产经营。

（2）2021年现金分配对发行人财务状况的影响

截至2020年末，发行人累计未分配利润为14,678.75万元，期末货币资金

为 8,347.50 万元。发行人 2021 年派发现金红利 3,725.00 万元，占发行人当年末累计未分配利润的 25.38%，占公司当年末货币资产的比例为 44.62%，不存在大额分红、过度分红的情形。

以截至 2020 年 12 月 31 日发行人财务状况为基础，对发行人 2020 年度利润分配前后的财务状况进行对比分析：

单位：万元

项目	2020 年度利润分配前	2020 年度利润分配后
货币资金	8,347.50	4,622.50
流动资产	42,746.80	39,021.80
资产总额	52,374.17	48,649.17
归属于母公司所有者权益合计	33,366.98	29,641.98
未分配利润	14,678.75	10,953.75
2020 年经营活动现金流量净额	7,337.16	7,337.16
归属于母公司股东的每股净资产（元/股）	4.48	3.98
流动比率（倍）	2.51	2.30
速动比率（倍）	1.98	1.76

发行人实施 2020 年度现金分红后，资产规模略有下降，流动比率、速动比率有所降低，但对发行人现有财务状况影响较小，不会影响发行人的正常生产经营。

2、符合《公司章程》以及有关法律法规的规定

发行人现行有效的《公司章程》规定：“公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损后提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不参与利润分配。”

《公司法》第一百六十六条规定：“公司分配当年税后利润时，应当提取利

润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的,可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的,在依照前款规定提取法定公积金之前,应当先用当年利润弥补亏损。”

报告期各期末,发行人均不存在未弥补亏损。报告期内,发行人已按照按净利润的百分之十提取法定公积金,不提取任意公积金,其后进行现金分红,利润分配方案实施内容符合《公司章程》以及有关法律法规的规定。

3、符合中国证监会鼓励上市公司进行现金分红的政策

根据中国证券监督管理委员会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》(证监发[2012]37号)、《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》等文件精神,鼓励上市公司进行现金股利分红。

发行人作为全国中小企业股份转让系统挂牌公司,按照上述法律法规规定,在不影响生产运营的前提下适度进行现金分红,积极回馈投资者,符合资本市场监管政策导向,有利于树立良好的企业形象,有助于公司在资本市场健康长远发展。

(三) 现金分红是否已实际派发完毕,实际控制人对分红资金的使用情况

1、现金分红派发情况

截至本问询函回复出具日,报告期内现金分红已派发完毕。

2、实际控制人对分红资金的使用情况

2020年利润分配中,实际控制人郑汉武税后分红现金总额为1,702.56万元,其中主要支出为:140.00万元用于朋友借款(其中朋友林俊雄借款120.00万元、远亲郑育群借款20.00万元,该等人员与公司客户、供应商均不存在关联关系),170.00万元用于家族祠堂修整,180.00万元用于白酒投资,剩余部分暂未使用;实际控制人郑泽伟税后分红现金总额为530.64万元,其中主要支出为:302.80万元用于购置车辆,63.30万元用于购置手表,100.00万元用于归还借款(归还朋友普艳华借款,其与公司客户、供应商均不存在关联关系),剩余64.54万元用于向朋友提供借款(借款方为朋友关杰聪,借款金额为100.00万元,其与公司客户、供应商均不存在关联关系)。

2021 年利润分配中，实际控制人郑汉武、郑泽伟税后分红现金总额分别为 1,418.80 万元和 442.20 万元，截止本问询函回复出具日，该等分红款暂未使用。

三、请保荐人对发行人在审核期间进行现金分红的必要性、合理性、合规性进行专项核查，就实施现金分红对发行人财务状况、生产运营的影响进行分析并发表明确意见，并说明对报告期内实际控制人历次分红资金的使用情况，实际控制人与发行人客户、供应商不存在资金往来、不存在为发行人分担成本费用的核查过程及结论依据

（一）请保荐人对发行人在审核期间进行现金分红的必要性、合理性、合规性进行专项核查，就实施现金分红对发行人财务状况、生产运营的影响进行分析并发表明确意见

保荐人对发行人在报告期内进行现金分红的必要性、合理性、合规性进行了专项核查，主要核查程序如下：

1、查阅了公司相关的股东大会、董事会会议文件，查阅了公司关于利润分配的公告文件，银行支付凭证；

2、查阅了《公司章程》及《公司法》对利润分配的规定，访谈发行人主要股东、董事及高级管理人员等了解了股利分配的必要性；

3、查阅了公司报告期内的审计报告、财务报表及年报，分析了公司财务状况与股利分配的匹配情况。

经核查，保荐机构认为：发行人本次利润分配系基于其经营业绩积累，在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，股利分配与公司现有财务状况相匹配，符合《公司章程》、法律法规及中国证监会关于上市公司进行现金分红的相关政策，对发行人整体财务状况、生产运营影响较小，具有合理性及必要性。本次利润分配方案已经过发行人董事会、监事会、独立董事及股东大会的审议通过，履行程序合法、有效。

（二）请保荐人说明对报告期内实际控制人历次分红资金的使用情况，实际控制人与发行人客户、供应商不存在资金往来、不存在为发行人分担成本费用的核查过程及结论依据

保荐机构对报告期内实际控制人历次分红资金的使用情况进行了核查，主要核查程序如下：

1、取得了发行人实际控制人银行账户的资金流水，并访谈了解了其大额资金支出的去向，并取得了其大额资金支出的相关凭据；

2、走访并访谈了报告期内发行人主要客户（走访比例 80%以上）、主要供应商（走访比例 80%以上），了解了其与公司实际控制人是否存在资金往来；

3、取得了除发行人实际控制人外，其他董事、监事、高级管理人员以及销售部、财务部关键岗位人员银行账户的资金流水，并核查了其与公司实际控制人是否存在资金往来。

经核查，保荐机构认为：报告期内发行人实际控制人的分红资金支出均用于个人消费支出，发行人实际控制人与发行人客户、供应商不存在资金往来，不存在为发行人分担成本费用的情形。

9、关于技术来源

首轮问询回复显示，发行人前身穗晶有限公司于 2010 年设立，其创始股东郑汉武、郑泽伟均不具备发行人所处行业从业背景，亦不具备相关技术经验。发行人核心技术人员唐勇、张三土、陈潮深分别入职于 2017 年、2014 年、2014 年。

请发行人说明穗晶有限设立初期的市场渠道建立方式及相关技术的形成过程，是否存在来源于竞争对手的情形，是否存在侵权纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人的创始股东及其在公司的任职情况

发行人的创始股东、共同实际控制人为郑汉武、郑泽伟，两人系叔侄关系。其中：郑汉武先生自设立以来一直全面负责公司的经营管理，在穗晶有限阶段担任公司执行董事、经理，并在股份公司阶段担任公司董事长、总经理；郑泽伟先生在穗晶有限阶段担任公司监事，股份公司阶段 2014 年 12 月至 2018 年 4 月曾任公司董事，未在发行人担任其他具体岗位职务，也未在发行人处领取薪酬。

郑汉武先生在投资设立穗晶有限前，其个人先后主要从事过皮鞋、光盘、电影投资等行业，个人创业经历超过 20 年，积累了一定的原始资金，以及丰富的企业管理经验及人脉资源。

二、发行人的主营业务、主要产品的演变情况

公司在 2010 年设立之初，主要从事 LED 照明光源生产销售业务。由于 LED 照明市场竞争激烈、利润较低，2011 年底公司开始转向 LED 背光器件的研发、生产与销售，并逐步扩展至背光灯条模组、LED 闪光灯、LED 指示器件以及车用 LED 等产品的研发、生产与销售。

三、请发行人说明穗晶有限设立初期的市场渠道建立方式

穗晶有限设立初期，郑汉武先生主要凭借其人脉资源为穗晶有限开拓业务，并从行业聘请了资深职业经理人参加销售业务的推进工作，此外还积极通

过参与第三方机构组织的相关展会等方式开发客户。具体而言：

销售团队方面，公司最早聘请的照明业务销售负责人是在照明业务领域拥有工作经验的黎华忠先生，并由其组建销售团队；后续转向专业从事 LED 背光器件后，又于 2011 年 12 月招聘了具有在当时行业内知名企业任职经历的申想成先生组建销售团队，2012 年 4 月，公司现任董事、主管销售的副总经理、第四大自然人股东林英辉先生也正式加盟公司。

客户方面，公司最早的手机终端客户主要是包括波导、酷派、金立等品牌或其他不知名品牌，凭借良好的产品品质和稳定性，后续才开始逐步发展进入包括华为、小米、OPPO、vivo、三星、LG 等手机终端品牌；公司现在的主要上市公司客户包括弘信电子（2017 年上市，公司与其 2014 年开始合作）、隆利科技（2018 年上市，公司与其 2011 年开始合作）、宝明科技（2020 年上市，公司与其 2012 年开始合作）以及南极光（2021 年上市，公司与其 2012 年开始合作），该等客户最初与公司合作时体量也相对较小，伴随着智能手机行业及该等客户的发展壮大，公司的销售规模亦在不断扩大。2011 年以来，公司的销售收入变动情况如下：

2011-2020年度穗晶光电营业收入情况（单位：万元）



四、请发行人说明穗晶有限设立初期相关技术的形成过程，是否存在来源于竞争对手的情形，是否存在侵权纠纷或潜在纠纷

（一）公司的技术现状、市场竞争地位及核心技术人员在其中的作用

1、公司技术现状及市场竞争地位

发行人自 2010 年 10 月成立以来一直重视研发投入，经过多年的技术研发，截至 2020 年 12 月 31 日，公司共计拥有 76 项专利，其中 1 项发明专利，75 项实用新型专利。公司是高新技术企业，研发实验室获得了国家 CNAS 认证，并被广东省科技厅认定为“广东省 LED 工程技术研究中心”，在“倒装 LED 芯片封装技术”、“芯片级（CSP）封装技术”、“超高色域封装技术”、“护眼少蓝光封装技术”、“超窄边框全面屏封装技术”、“QLED 量子点封装技术”、“屏下指纹封装技术”、“Mini LED 新型封装技术”、“自适应集成 ADB 车灯模组技术”、“LED 闪光灯封装技术”等关键技术方面具有较强的竞争优势，并获得下游客户的广泛认可。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、发行人位列第三。

2、核心技术人员在公司技术中的作用

公司目前的核心技术人员为唐勇、张三土、陈潮深合计 3 人。核心技术人员为公司目前研发人员中的杰出代表，为公司的技术研发做出了较大的贡献，但公司的研发技术仍是一个多人多年积累的过程。经过多年的积累，截至 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员为 127 人，占公司总人数的比例为 20.22%，公司已经构建了较为完善的研发体系及研发人员梯次团队，现有研发人员中黄植林、姜涛、周令虎、邓木泉等亦是研发人员中的核心骨干力量，公司现有的技术研发是团队整体合作创新的结晶，对包括核心技术人员在内的单一个人不存在重大依赖。

（二）穗晶有限设立初期相关技术的形成过程，是否存在来源于竞争对手的情形

穗晶有限设立初期，公司的技术主要源自招聘的行业内人才。具体的研发团队包括：

（1）由于公司最初的业务方向为照明，公司招聘了在行业知名企业有过任职经历的刘国晟先生、王辉先生，以及张三土先生（在公司任职期间为 2011 年 3 月-2011 年 10 月）并由其组建研发及技术团队；

(2) 2011 年底，因照明产品收益较差，公司决定主要产品转向 LED 背光器件后，公司于 2011 年、2012 年招聘了具有在当时行业内知名企业任职经验的黄植林先生等组建研发和技术团队，并于 2012 年开发了第一代 LED 背光器件产品 020 系列；

(3) 后续公司于 2014 年引进了现核心技术人员张三土先生（在公司再次入职时间为 2014 年 9 月至今）、陈潮深先生（陈潮深先生入职时从业经验仅为 3 年）；于 2015 年引进了黄明权先生、张凯先生等人；于 2017 年、2019 年陆续引进唐勇先生、姜涛先生等人。

上述人员中，黄植林、张三土、陈潮深、唐勇等人仍在公司任职，且目前均持有公司股份。

基于研发人员的研发改进，公司各主要产品系列的发展历史沿革如下：

产品系列	020 系列	010 系列	015 系列	背光灯条模组	304 系列	车用 LED	LED 闪光灯	264 系列	224 系列	LED 指示器件
上市时间	2012 年推出	2013 年推出	2013 年推出	2014 年推出	2017 年推出	2017 年推出	2017 年推出	2018 年推出	2018 年推出	2018 年推出

公司的技术研发主要依赖于研发人员基于过往研发经验不断地进行研发改进及验证，公司的研发投入亦通过专利以及市场销售等表现形式获得市场的认可，研发人员进入公司后主要利用其过往研发经验及公司已有的研发成果、研发条件对公司产品进行开发、改进，不存在直接将前单位研发成果投入公司的情形，公司的研发技术不存在来源于竞争对手的情形。行业内人才的流动亦属于正常现象，近年来公司亦存在部分人才流向竞争对手的情形。

（三）公司在技术方面是否存在侵权纠纷或潜在纠纷

公司自 2010 年以来开始深耕 LED 封装行业超过 10 年，且已于 2015 年 9 月 17 日在股转系统作为公众公司挂牌至今，截至本问询函回复出具之日，不存在商业秘密、研发技术等方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

五、请保荐人、发行人律师发表明确意见

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

(1) 查询了中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn>)、中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn>) 第三方网站 (<https://pro.qichacha.com>, 查询日: 2021年3月23日) 等公开披露信息;

(2) 访谈公司相关管理层人员、研发人员, 了解穗晶有限设立初期的市场渠道建立方式及相关技术的形成过程;

(3) 查阅了公司过往年度的审计报告及财务报表、员工名册、劳动合同、工资发放记录、公司的股东名册等资料。

经核查, 保荐机构、发行人律师认为: 穗晶有限设立初期的市场渠道建立方式及相关技术的形成过程合理, 发行人相关技术不存在来源于竞争对手的情形, 在商业秘密、研发技术等方面亦不存在侵权纠纷或潜在纠纷。

10、关于股东信息核查

请发行人按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，真实、准确、完整披露股东信息，并补充出具专项承诺。同时，请更新招股说明书，按要求增加披露信息并简要披露核查情况及结论。

请保荐人、发行人律师按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交专项核查说明。

回复：

一、请发行人按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，真实、准确、完整披露股东信息，并补充出具专项承诺。同时，请更新招股说明书，按要求增加披露信息并简要披露核查情况及结论

经发行人审慎自查，公司已按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，按要求在招股说明书中增加披露信息并简要披露核查情况及结论如下：

（一）发行人已真实、准确、完整地披露股东信息

相关内容已在招股说明书“第五节·八·（十三）除集中竞价方式外取得发行人股权的股东情况”中补充披露，具体如下：

“

根据公司部分在册自然人股东提供的身份证明文件、《全体证券持有人名册（合并同一持有人多个账户）》，截至2020年12月31日，公司共有513名股东，其中348名股东系以集合竞价形式取得股份的新增股东、其余165名股东包括发行人在股转系统挂牌前的股东、以做市交易或协议转让方式取得股份的新增股东、以大宗交易方式取得股份的新增股东、以定向增发形式取得股份的新增股东。根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，以集合竞价形式取得股份的新增股东可申请豁免核查，除以集合

竞价形式取得股份的新增股东外，公司其他在册股东的具体情况如下。

1、自然人股东

截至 2020 年 12 月 31 日，除以集合竞价形式取得股份的新增股东外，公司在册的其他自然人股东共 150 名，该等股东的基本情况如下：

序号	股东姓名	身份证号码	持股数据（股）	持股比例（%）
1	郑汉武	440524196710*****	25,896,000	34.7597
2	郑泽伟	440582198708*****	8,844,000	11.8711
3	林敦荣	440507198508*****	8,171,990	10.9691
4	林英辉	440508197707*****	5,250,000	7.0470
5	林福安	440524197105*****	1,000,000	1.3423
6	肖铁军	422429197507*****	785,000	1.0537
7	张博	440509198412*****	500,000	0.6711
8	来叶琴	330121196712*****	498,280	0.6688
9	彭晴吟	350502199105*****	474,900	0.6374
10	苗应建	342101196810*****	386,000	0.5181
11	廖继雄	440524197506*****	337,000	0.4523
12	许耿强	440524197409*****	327,000	0.4389
13	储晓梅	342101197208*****	302,000	0.4054
14	庄儒洲	440524196504*****	300,000	0.4027
15	陈潮深	445221198707*****	225,000	0.3020
16	俞一彪	320502196205*****	210,000	0.2819
17	刘洪波	230402197909*****	172,000	0.2309
18	郑奇枫	350322198011*****	163,300	0.2192
19	蔡玉婵	440105196407*****	158,000	0.2121
20	邹远林	422101197610*****	153,750	0.2064
21	陆国钧	330103195101*****	149,000	0.2000
22	高维平	350600198207*****	124,372	0.1669
23	梁斓	430419197101*****	120,000	0.1611
24	王文博	410225199203*****	106,861	0.1434
25	郑萍	445281199102*****	100,000	0.1342
26	周翔	430281198707*****	100,000	0.1342
27	徐光明	510107196112*****	100,000	0.1342

28	李雪梅	110108197310*****	83,986	0.1127
29	叶遐	370102196308*****	78,800	0.1058
30	陆兴东	330125197511*****	66,500	0.0893
31	袁兴国	330621197010*****	61,000	0.0819
32	董玉琴	420104194911*****	60,640	0.0814
33	林文红	340504196508*****	52,000	0.0698
34	谢建平	350102196201*****	51,000	0.0685
35	黄媛媛	360428198806*****	50,000	0.0671
36	邱亿贤	445122198308*****	50,000	0.0671
37	贺碧锋	440106197403*****	45,700	0.0613
38	宋春胜	110108196902*****	43,000	0.0577
39	谢承怀	440503196011*****	35,977	0.0483
40	徐胜春	510311196401*****	35,209	0.0473
41	陈永平	340403196312*****	35,000	0.0470
42	梁小波	440301195810*****	35,000	0.0470
43	余忠	511011197405*****	32,000	0.0430
44	张玺芳	340403197807*****	31,000	0.0416
45	李先锋	430981198109*****	30,000	0.0403
46	江国西	320902196704*****	25,001	0.0336
47	陈华明	350103196701*****	25,000	0.0336
48	张增雄	440582198402*****	25,000	0.0336
49	刘利洪	320219196906*****	25,000	0.0336
50	蔡萍	330103197002*****	23,000	0.0309
51	张明星	110107196404*****	22,000	0.0295
52	李虎生	360124194512*****	20,020	0.0269
53	张凯	320684198702*****	20,000	0.0268
54	王珏	210719196304*****	20,000	0.0268
55	寿莺	330106196011*****	20,000	0.0268
56	王丽	452323197812*****	20,000	0.0268
57	韩希民	120113196811*****	18,000	0.0242
58	华勇军	320219197210*****	18,000	0.0242
59	殷荣	320522197401*****	17,000	0.0228
60	李洪波	510102197011*****	16,900	0.0227

61	任老二	320423196705*****	15,000	0.0201
62	徐文学	321102196502*****	15,000	0.0201
63	张良坡	410403196602*****	15,000	0.0201
64	任秀英	330103195309*****	14,200	0.0191
65	戴继鸿	120104197008*****	14,000	0.0188
66	黄立波	320902197407*****	14,000	0.0188
67	吴席平	420106197601*****	13,000	0.0174
68	李建新	370102196712*****	13,000	0.0174
69	陆镜伟	330102195606*****	12,000	0.0161
70	陈晓华	330106196507*****	12,000	0.0161
71	张冬梅	370602197202*****	11,955	0.0160
72	张爱华	442525197009*****	11,000	0.0148
73	周月仙	310101194604*****	11,000	0.0148
74	何伟胜	332621196701*****	10,000	0.0134
75	孙恒	350127197602*****	10,000	0.0134
76	陆华军	210102196811*****	10,000	0.0134
77	赵秀君	110101196411*****	8,000	0.0107
78	邝荣	310105197007*****	8,000	0.0107
79	刘敏	310101197603*****	8,000	0.0107
80	洪细阳	362528198810*****	8,000	0.0107
81	冯宾	330104196906*****	7,000	0.0094
82	吴海丽	310101197703*****	7,000	0.0094
83	钱澄宇	320203197408*****	7,000	0.0094
84	王立山	110106197112*****	7,000	0.0094
85	何光新	320402197407*****	6,400	0.0086
86	鲁志新	130224196605*****	6,000	0.0081
87	陈斌	320521197103*****	5,600	0.0075
88	梁桂红	440682198206*****	5,000	0.0067
89	梁绍联	440682198706*****	5,000	0.0067
90	陈飞	330621198501*****	5,000	0.0067
91	陶晓海	320124197205*****	5,000	0.0067
92	谢英姿	332623197902*****	5,000	0.0067
93	张交通	610502198606*****	5,000	0.0067

94	庄浩	310104197011*****	5,000	0.0067
95	郭应标	440505194701*****	5,000	0.0067
96	危薇	360103198006*****	5,000	0.0067
97	王秀红	142602197208*****	5,000	0.0067
98	夏波	330106197107*****	4,000	0.0054
99	张娜	110101199307*****	3,000	0.0040
100	施国林	330104197103*****	2,800	0.0038
101	郑昆石	442000197207*****	2,000	0.0027
102	金珍兵	420124197112*****	2,000	0.0027
103	李秀敏	321011197001*****	2,000	0.0027
104	邓睿	510102197406*****	2,000	0.0027
105	魏昌安	350127197003*****	2,000	0.0027
106	李凌志	519004197102*****	2,000	0.0027
107	李荣元	210702196912*****	2,000	0.0027
108	夏渊	330123196912*****	2,000	0.0027
109	胡天晟	420102198107*****	2,000	0.0027
110	马立山	130224197401*****	2,000	0.0027
111	邵希杰	370602197811*****	2,000	0.0027
112	王大光	210711197801*****	2,000	0.0027
113	潘建国	330302196810*****	2,000	0.0027
114	张界皿	310227198906*****	2,000	0.0027
115	叶继军	330622196610*****	1,800	0.0024
116	管江滨	332603197710*****	1,500	0.0020
117	张建松	410102196903*****	1,000	0.0013
118	赵玲	412932195310*****	1,000	0.0013
119	颜毅龙	350205198807*****	1,000	0.0013
120	林强	440105197307*****	1,000	0.0013
121	刘紫兰	510822197002*****	1,000	0.0013
122	李丽	230103196803*****	1,000	0.0013
123	马志伟	210703196310*****	1,000	0.0013
124	范艳杰	440301197403*****	1,000	0.0013
125	史晓峰	110102196410*****	1,000	0.0013
126	高静	210702197004*****	1,000	0.0013

127	祝瑾	330423196910*****	1,000	0.0013
128	陈霖	445121198301*****	1,000	0.0013
129	谢志颖	440602197208*****	1,000	0.0013
130	陈敏英	350122193912*****	1,000	0.0013
131	孙培国	650104197806*****	1,000	0.0013
132	杨瑞龙	320122196501*****	1,000	0.0013
133	茅文艳	222403195809*****	1,000	0.0013
134	王英凡	513023197010*****	1,000	0.0013
135	于桂兰	230703195910*****	1,000	0.0013
136	李金燕	445222198911*****	1,000	0.0013
137	陆卫明	330621197603*****	1,000	0.0013
138	孔令玺	310107197712*****	1,000	0.0013
139	刘飞羽	120103197701*****	1,000	0.0013
140	何小燕	440824197211*****	1,000	0.0013
141	张玉珍	210703193404*****	1,000	0.0013
142	李存平	321081196710*****	1,000	0.0013
143	钱慧玲	422427196303*****	1,000	0.0013
144	罗红	360502198503*****	1,000	0.0013
145	王菲	150203198209*****	900	0.0012
146	瞿荣	320683198211*****	500	0.0007
147	邹海波	362427198903*****	500	0.0007
148	陈迎花	330602195501*****	500	0.0007
149	贾玉仙	330726196802*****	100	0.0001
150	何显奇	330725197005*****	100	0.0001

2、非自然人股东

截至2020年12月31日，除以集合竞价形式取得股份的新增股东外，公司的在册非自然人股东共15名，具体如下：

序号	股东名称	持股数量 (股)	持股比例 (%)
1	凯华互联	6,327,721	8.4936
2	上海宽联	3,000,000	4.0300
3	深圳市中金永邦投资管理中心(有限合伙)	1,012,547	1.3591

4	新余中鼎创富投资管理中心（有限合伙）—中鼎创富新三板1号私募投资基金	399,000	0.5356
5	广发证券股份有限公司	369,000	0.4953
6	东吴证券股份有限公司	311,000	0.4174
7	中山证券有限责任公司	301,000	0.4040
8	晨鸣（青岛）资产管理有限公司—宁波前海众诚投资合伙企业（有限合伙）	200,000	0.2685
9	新余中鼎创富投资管理中心（有限合伙）—中鼎创富鼎创进取投资基金	148,000	0.1987
10	国寿安保基金—银河证券—彭雪峰	117,000	0.1570
11	北京企巢简道科技发展有限公司（有限合伙）	105,000	0.1409
12	杭州无极稳业股权投资基金合伙企业（有限合伙）	70,000	0.0940
13	深圳瑞子源现代物流服务有限公司	54,000	0.0725
14	安丰创业投资有限公司	10,820	0.0145
15	上海乃义企业管理咨询有限公司	10,000	0.0134

根据查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>，查询日：2021年3月23日），截至查询日，上述非自然人股东的基本情况如下：

(1) 凯华互联

名称	深圳市凯华互联电子合伙企业（有限合伙）
类型	有限合伙企业
注册地址	深圳市宝安区松岗街道潭头社区芙蓉路9号A栋301
执行事务合伙人	郑汉武
出资额	632.77万元
经营范围	电子设备的技术开发与销售，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），国内贸易。（法律、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）
成立日期	2014年11月24日
合伙期限	长期
统一社会信用代码	91440300319501245D

根据凯华互联合伙协议，凯华互联为发行人持股平台，截至查询日，凯华互联各合伙人出资及其在发行人任职情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型	在发行人任职情况
1	郑汉武	310.00	48.99	普通合伙人	董事长、总经理

序号	合伙人	出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人类型	在发行人任职情况
2	林宏美	82.00	12.96	有限合伙人	其配偶林英辉任公司董事、副总经理
3	周嘉莉	79.00	12.48	有限合伙人	其配偶郑泽伟曾任公司董事
4	林敦荣	48.00	7.59	有限合伙人	曾任公司董事
5	林英辉	20.00	3.16	有限合伙人	董事、副总经理
6	陈潮深	15.00	2.37	有限合伙人	监事、高级工程师
7	庄儒洲	10.00	1.58	有限合伙人	监事会主席、出纳
8	张三土	10.00	1.58	有限合伙人	董事、FAE高级工程师
9	崔凯	2.77	0.44	有限合伙人	董事会秘书、法务总监
10	李兰云	10.00	1.58	有限合伙人	业务经理
11	尹会芬	10.00	1.58	有限合伙人	业务经理
12	黄植林	10.00	1.58	有限合伙人	FAE高级工程师
13	唐勇	10.00	1.58	有限合伙人	监事、研发总监
14	刘敏	6.00	0.95	有限合伙人	客服经理
15	邱亿贤	5.00	0.79	有限合伙人	业务经理
16	喻旭	5.00	0.79	有限合伙人	生产经理
合计		632.77	100.00	-	-

(2) 上海宽联

名称	上海宽联投资有限公司
类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
注册地址	上海市浦东新区联明路586-1号3幢123室
法定代表人	崔国鹏
出资额	500万元
经营范围	实业投资，创业投资，资产管理，市场营销策划，投资管理，企业管理服务，商务咨询，物业管理，会展服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
成立日期	2015年6月8日
经营期限	至2045年6月7日
统一社会信用代码	91310115342285712M

根据上海宽联合伙协议，截至查询日，上海宽联各合伙人出资情况如下：

序号	股东	出资额 (万元)	持股比例 (%)
----	----	----------	----------

序号	股东	出资额 (万元)	持股比例 (%)
1	上海奥勤信息科技有限公司	500.00	100.00
	合计	500.00	100.00

(3) 深圳市中金永邦投资管理中心 (有限合伙)

名称	深圳市中金永邦投资管理中心 (有限合伙)
类型	有限合伙企业
注册地址	深圳市前海深港合作区南山街道临海大道 59 号海运中心主塔楼 1308
执行事务合伙人	深圳炼金术投资基金管理有限公司
出资额	1,000 万元
经营范围	投资管理；投资顾问；投资咨询。(法律、行政法规规定禁止的项目除外；法律、行政法规规定限制的项目须取得许可证后方可经营)
成立日期	2013 年 11 月 12 日
合伙期限	至 2033 年 11 月 12 日
统一社会信用代码	91440300085981898R

根据深圳市中金永邦投资管理中心 (有限合伙) 的合伙协议，截至查询日，深圳市中金永邦投资管理中心 (有限合伙) 各合伙人出资情况如下：

序号	合伙人	出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人类型
1	郭松佳	998.00	99.80	普通合伙人
2	深圳炼金术投资基金管理有限公司	2.00	0.20	有限合伙人
	合计	1,000.00	100.00	-

(4) 广发证券股份有限公司

名称	广发证券股份有限公司
类型	股份有限公司(上市、自然人投资或控股)
注册地址	广东省广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街 2 号 618 室
法定代表人	孙树明
注册资本	762,108.7664 万元
经营范围	证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；融资融券；证券投资基金代销；证券投资基金托管；为期货公司提供中间介绍业务；代销金融产品；股票期权做市。(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)
成立日期	1994 年 1 月 21 日
经营期限	长期

统一社会信用代码	91440000126335439C
----------	--------------------

根据广发证券股份有限公司（股票代码：000776）的公开披露信息，截至2020年12月31日，广发证券股份有限公司前十大股东情况如下：

序号	股东	持股数量 (万股)	持股比例 (%)
1	香港中央结算(代理人)有限公司	170,003.23	22.31
2	吉林敖东药业集团股份有限公司	125,229.79	16.43
3	辽宁成大股份有限公司	123,781.71	16.24
4	中山公用事业集团股份有限公司	68,675.42	9.01
5	中国证券金融股份有限公司	22,787.06	2.99
6	普宁市信宏实业投资有限公司	14,400.00	1.89
7	香港中央结算有限公司	6,849.27	0.90
8	国泰中证全指证券公司交易型开放式指数证券投资基金	6,313.23	0.83
9	华夏基金-中央汇金资产管理有限责任公司-华夏基金-汇金资管单一资产管理计划	5,750.45	0.75
10	华夏人寿保险股份有限公司-万能保险产品	5,210.76	0.68

(5) 东吴证券股份有限公司

名称	东吴证券股份有限公司
类型	股份有限公司(上市)
注册地址	江苏省苏州工业园区星阳街5号
法定代表人	范力
注册资本	388,051.8908 万元
经营范围	证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务；融资融券业务；代销金融产品业务。（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）
成立日期	1993年4月10日
经营期限	长期
统一社会信用代码	91320000137720519P

根据东吴证券股份有限公司（股票代码：601555）的公开披露信息，截至2021年3月5日，东吴证券股份有限公司前十大股东情况如下：

序号	股东	持股数量(万股)	持股比例 (%)
----	----	----------	-------------

序号	股东	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	苏州国际发展集团有限公司	91,722.08	23.64
2	中新苏州工业园区投资管理有限公司	13,000.00	3.35
3	张家港市直属公有资产经营有限公司	11,579.00	2.98
4	中国证券金融股份有限公司	10,648.60	2.74
5	苏州高新国有资产经营管理集团有限公司	9,100.00	2.35
6	苏州营财投资集团有限公司	8,395.21	2.16
7	苏州工业园区国有资产控股发展有限公司	8,038.26	2.07
8	国泰中证全指证券公司交易型开放式指数证券投资基金	7,333.31	1.89
9	苏州物资控股(集团)有限责任公司	7,130.09	1.84
10	苏州信托有限公司	6,905.60	1.78

(6) 中山证券有限责任公司

名称	中山证券有限责任公司
类型	有限责任公司
注册地址	深圳市南山区粤海街道蔚蓝海岸社区创业路1777号海信南方大厦21层、22层
法定代表人	吴小静
注册资本	170,000.00 万元
经营范围	证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；融资融券；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务；代销金融产品业务。
成立日期	1993年4月20日
经营期限	长期
统一社会信用代码	91440300282072386J

根据中山证券有限责任公司的公司章程，截至查询日，中山证券有限责任公司各股东出资情况如下：

序号	股东	认缴出资(万元)	持股比例(%)
1	广东锦龙发展股份有限公司	120,639.38	70.96
2	西部矿业集团有限公司	17,000.00	10.00
3	中山市岐源投资有限公司	12,000.00	7.06
4	厦门市高鑫泓股权投资有限公司	8,087.56	4.76
5	光华置业集团有限公司	4,000.00	2.35
6	晋江七匹狼贸易有限责任公司	3,273.06	1.93

序号	股东	认缴出资 (万元)	持股比例 (%)
7	上海迈兰德实业发展有限公司	3,000.00	1.76
8	上海致开实业有限公司	2,000.00	1.18
合计		170,000.00	100.00

(7) 北京企巢简道科技发展中心 (有限合伙)

名称	北京企巢简道科技发展中心 (有限合伙)
类型	有限合伙企业
注册地址	北京市海淀区翠微中里 14 号楼三层 B633
执行事务合伙人	北京简道创客投资有限公司
出资额	5,000.00 万元
经营范围	技术开发、技术推广、技术转让、技术服务、技术咨询。(市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)
成立日期	2016 年 4 月 5 日
合伙期限	至 2046 年 4 月 4 日
统一社会信用代码	91110108MA004JA63K

北京企巢简道科技发展中心 (有限合伙) 系非契约型基金, 其备案登记情况如下:

序号	股东名称	类型	备案情况
1	北京企巢简道科技发展中心 (有限合伙)	非契约型基金	2016 年 7 月 21 日在中国证券投资基金业协会备案, 基金编号 SL1751; 基金管理人为北京简道创客投资有限公司, 登记编号为 P1021851

根据北京企巢简道科技发展中心 (有限合伙) 的合伙协议, 截至查询日, 北京企巢简道科技发展中心 (有限合伙) 各合伙人出资情况如下:

序号	合伙人	出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人类型
1	北京简道创客投资有限公司	1,280.00	25.60	普通合伙人
2	王凤琴	1,000.00	20.00	有限合伙人
3	新财道财富管理股份有限公司	1,000.00	20.00	有限合伙人
4	吴志成	500.00	10.00	有限合伙人
5	刘旭颖	500.00	10.00	有限合伙人
6	刘世芳	200.00	4.00	有限合伙人

序号	合伙人	出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人类型
7	文志勇	200.00	4.00	有限合伙人
8	黑龙江省安兴投资管理有限公司	120.00	2.40	有限合伙人
9	解文燕	100.00	2.00	有限合伙人
10	云家园在线(北京)科技有限公司	100.00	2.00	有限合伙人
合计		5,000.00	100.00	-

(8) 杭州无极稳业股权投资基金合伙企业(有限合伙)

名称	杭州无极稳业股权投资基金合伙企业(有限合伙)
类型	有限合伙企业
注册地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道文一西路1218号8幢3单元201室-6
执行事务合伙人	杭州无极资产管理有限公司
出资额	2,100.00万元
经营范围	服务:私募股权投资、私募股权投资管理(未经金融等监管部门批准,不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务)。
成立日期	2016年12月8日
合伙期限	至2026年12月7日
统一社会信用代码	91330110MA280K0A4W

杭州无极稳业股权投资基金合伙企业(有限合伙)系非契约型基金,其备案登记情况如下:

序号	股东名称	类型	备案情况
1	杭州无极稳业股权投资基金合伙企业(有限合伙)	非契约型基金	2017年1月25日在中国证券投资基金业协会备案,基金编号SR6922;基金管理人为杭州无极资产管理有限公司,登记编号为P1029237

根据杭州无极稳业股权投资基金合伙企业(有限合伙)的合伙协议,截至查询日,杭州无极稳业股权投资基金合伙企业(有限合伙)各合伙人出资情况如下:

序号	合伙人	出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人类型
1	杭州红运资产管理有限公司	700.00	33.33	普通合伙人
2	王龙仁	500.00	23.81	有限合伙人
3	阜新信德实业有限公司	300.00	14.29	有限合伙人
4	亿阳集团股份有限公司	300.00	14.29	有限合伙人

序号	合伙人	出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人类型
5	孙秋香	100.00	4.76	有限合伙人
6	徐丽娇	100.00	4.76	有限合伙人
7	杭州无极资产管理有限公司	100.00	4.76	有限合伙人
合计		2,100.00	100.00	-

(9) 深圳瑞子源现代物流服务有限公司

名称	深圳瑞子源现代物流服务有限公司
类型	有限责任公司
注册地址	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室(入驻深圳市前海商务秘书有限公司)
法定代表人	章晓虎
注册资本	1,000.00 万元
经营范围	一般经营项目是：供应链管理；物流方案设计；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；经营进出口业务（不含限制项目）；经济信息咨询（不含限制项目）；投资兴办实业（具体项目另行申报）。许可经营项目是：酒类、饮料、食品等的批发、销售。
成立日期	2015年6月30日
经营期限	长期
统一社会信用代码	914403003428077872

根据查询国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>), 截至查询日, 深圳瑞子源现代物流服务有限公司各股东出资情况如下:

序号	股东	认缴出资 (万元)	持股比例 (%)
1	章晓虎	510.00	51.00
2	深圳市恺钻实业有限公司	390.00	39.00
3	莫婉	100.00	10.00
合计		1,000.00	100.00

(10) 安丰创业投资有限公司

名称	安丰创业投资有限公司
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	浙江省杭州市上城区甘水巷141号101室
法定代表人	阮志毅
注册资本	5,000.00 万元
经营范围	实业投资, 投资管理, 投资咨询。(依法须经批准的项目, 经相关

	部门批准后方可开展经营活动)
成立日期	2008年2月28日
经营期限	至2028年2月25日
统一社会信用代码	913300006725535058

根据安丰创业投资有限公司的公司章程，截至查询日，安丰创业投资有限公司各股东出资情况如下：

序号	股东	认缴出资(万元)	持股比例(%)
1	阮志毅	2,584.00	51.68
2	张大亮	958.00	19.16
3	胡柏藩	500.00	10.00
4	黄新华	500.00	10.00
5	邢以群	458.00	9.16
合计		5,000.00	100.00

(11) 上海乃义企业管理咨询有限公司

名称	上海乃义企业管理咨询有限公司
类型	有限责任公司(自然人独资)
注册地址	上海市崇明区新河镇新申路921弄2号V区320室(上海富盛经济开发区)
法定代表人	陆乃将
注册资本	1,000.00万元
经营范围	企业管理咨询,商务信息咨询,品牌管理,市场营销策划,企业形象策划,公共关系咨询,市场信息咨询与调查(不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验),会务服务,展览展示服务,创意服务。【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】
成立日期	2017年12月7日
经营期限	至2037年12月6日
统一社会信用代码	91310230MA1K05B43Y

根据上海乃义企业管理咨询有限公司的公司章程，截至查询日，上海乃义企业管理咨询有限公司各股东出资情况如下：

序号	股东	认缴出资(万元)	持股比例(%)
1	陆乃将	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

(12) 晨鸣(青岛)资产管理有限公司—宁波前海众诚投资合伙企业(有

限合伙)

晨鸣（青岛）资产管理有限公司—宁波前海众诚投资合伙企业（有限合伙）系非契约型基金，其备案登记情况如下：

序号	股东名称	类型	备案情况
1	晨鸣（青岛）资产管理有限公司—宁波前海众诚投资合伙企业（有限合伙）	非契约型基金	2017年3月14日在中国证券投资基金业协会备案，基金编号SR9286；基金管理人为晨鸣（青岛）资产管理有限公司，登记编号为P1033008

宁波前海众诚投资合伙企业（有限合伙）基本情况如下：

名称	宁波前海众诚投资合伙企业（有限合伙）
类型	有限合伙企业
注册地址	浙江省宁波市北仑区梅山七星路88号1幢401室A区H0670
执行事务合伙人	晨鸣（青岛）资产管理有限公司
出资额	4,600.00万元
经营范围	实业投资，投资管理，资产管理，投资咨询。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）
成立日期	2016年4月25日
合伙期限	至2036年4月24日
统一社会信用代码	91330206MA281XCC8U

(13) 新余中鼎创富投资管理中心（有限合伙）—中鼎创富新三板1号私募投资基金

新余中鼎创富投资管理中心（有限合伙）—中鼎创富新三板1号私募投资基金系契约型基金，为“三类”股东，经查验，其备案登记情况如下：

序号	股东名称	类型	备案情况
1	中鼎创富新三板1号私募投资基金	契约型基金	2016年10月28日在基金业协会备案，基金编号SM5793；基金管理人为新余中鼎创富投资管理中心（有限合伙），登记编号为P1001436

(14) 新余中鼎创富投资管理中心（有限合伙）—中鼎创富鼎创进取投资基金

新余中鼎创富投资管理中心（有限合伙）—中鼎创富鼎创进取投资基金，

为“三类”股东，经查验，其备案登记情况如下：

序号	股东名称	类型	备案情况
1	中鼎创富鼎创进取投资基金	契约型基金	2016年3月31日在基金业协会备案，基金编号SH3990；基金管理人为新余中鼎创富投资管理中心（有限合伙），登记编号为P1001436

(15) 国寿安保基金—银河证券—彭雪峰国保新三板 4 号特定资产管理计划

彭雪峰国保新三板 4 号特定资产管理计划，为“三类”股东，经查验，其备案登记情况如下：

序号	股东名称	类型	备案情况
1	彭雪峰国保新三板 4 号特定资产管理计划	资产管理计划	2015年12月10日在基金业协会备案，产品编码SD9376。该资产管理计划的最终出资人为自然人彭雪峰，管理人为国寿安保基金管理有限公司，根据“证监许可[2013]1611号”《关于核准国寿安保基金管理有限公司从事特定客户资产管理业务的批复》，国寿安保基金管理有限公司可从事特定客户资产管理业务

(二) 专项承诺

相关内容已在招股说明书“第十三节·二·(十)就股东信息出具的专项承诺”中补充披露，具体如下：

“

公司已出具承诺如下：

- 1、本公司已在招股说明书中真实、准确、完整地披露了股东信息。
- 2、截至本承诺函出具日，本公司不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有本公司股份的情形。
- 3、截至本承诺函出具日，保荐机构、主承销商民生证券及其部分董事、监事、高级管理人员为公司第13层以上的间接股东，间接享有本公司权益比例极低，对应本公司股份不到1股，不存在影响保荐机构独立性的情形，不存在不

当利益输送安排。除上述情形外，民生证券经办人员、本次发行上市的其他中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员未直接或间接持有本公司股份。

4、截至本承诺函出具日，本公司股东不存在以本公司股权进行不当利益输送的情形。

5、若本公司违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。

”

（三）新增股东

相关内容已在招股说明书“第五节·八·（九）·2、申报前一年以大宗交易方式取得股份的新增股东”中补充披露，具体如下：

“

公司于2020年9月21日向深交所提交了首次公开发行股票申报材料。经比对公司2020年9月21日与2019年9月20日的《全体证券持有人名册（合并同一持有人多个账户）》，申报前一年公司新增股东共341名，其中，申报前一年以集合竞价方式取得股份的新增股东共338名，申报前一年以大宗交易方式取得股份的新增股东共3名，合计持有公司3,638,200股，合计持股比例为4.89%，具体如下：

发生时间	新增股东	交易对方	现持有股份数量（股）	受让股份数量（股）	受让原因	受让价格	定价依据
2020.02.13	上海宽联	郑泽伟	3,000,000	3,000,000	上海宽联看好发行人发展前景，曾计划认购公司股份未能成功，交易对方郑泽伟亦存在资金周转需要	7.00元/股	参考2019年发行人拟定向发行价格及转让前市场价格确定
2020.05.25/ 2020.05.28	郑奇枫	翁艳玲	163,300	148,000	郑奇枫与翁艳玲为夫妻，基于夫妻财产内部分配的考虑	6.50元/股	夫妻双方协商确定
2020.09.16	彭晴吟	彭建强	474,900	474,900	彭建强为彭晴吟亲属，彭晴吟看好发行人的发展	10.45元/股	依据市场价格确定

发生时间	新增股东	交易对方	现持有股份数量(股)	受让股份数量(股)	受让原因及上市前景	受让价格	定价依据

根据上海宽联、郑奇枫、彭晴吟填写的调查表、上海宽联出具的声明，上述股东持有的发行人股份均为其自有股份，不存在受他人委托或委托他人代持股份的情形，上述股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，上述股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系，不存在股份代持情形。

根据上海宽联于 2020 年 9 月 21 日出具的承诺函：“自穗晶光电股票上市之日起 12 个月内，本公司不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的穗晶光电首次公开发行前的股份，也不由穗晶光电回购该部分股份。针对本公司持有的于穗晶光电申请首次公开发行股票前 6 个月内自郑泽伟处受让的穗晶光电 300 万股股份，自发行人股票上市之日起 36 个月内，本公司承诺不转让或者委托他人管理本公司直接和间接持有的穗晶光电首次公开发行前的股份，也不提议由穗晶光电回购该部分股份。”

根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第十一条，本指引发布之日前已受理的企业不适用本指引第三项的股份锁定要求。因深交所已于 2020 年 9 月 30 日受理穗晶光电本次发行上市的申请，据此，郑奇枫、彭晴吟受让的发行人股份不适用发行人提交申请前 12 个月内新增股东需承诺所持新增股份自取得之日起 36 个月内不得转让的规定。

”

（四）核查情况及结论

相关内容已在招股说明书“第五节·八·（十四）申请首发上市企业股东信息披露核查情况”中补充披露，具体如下：

“

保荐机构、发行人律师对股东信息进行了核查，核查程序如下：

1、取得并查阅了发行人及其前身穗晶有限设立至今的工商登记档案资料和涉及股权变更的“三会”会议文件等资料，了解并核查发行人股票在股转系统

挂牌并公开转让（以下简称“发行人在股转系统挂牌”）之前的股权演变情况。

2、取得并查阅了发行人《证券持有人名册》（股权登记日为2020年12月31日），了解并核查发行人截至2020年12月31日在册股东的情况。

3、向股转公司交易部提出了查询申请，查询发行人在册股东取得股份的方式、价格及时间信息并请求其出具查询结果，并于2021年3月10日收到股转公司交易部驳回申请的通知。

4、向中国证券登记结算有限责任公司（以下简称“中证登公司”）工作人员进行了电话咨询（咨询电话：4008-058-058），申请查询发行人在册股东取得股份的方式、价格及时间信息，其拒绝提供该等信息。

5、通过电话、邮寄等形式联系了除可申请豁免核查外的发行人其他在册股东，请求其配合进行股东核查，并通过电话访谈、问卷调查填写等形式对本次股东核查涉及的相关事项向股东进行了了解和确认。

6、查阅了发行人在股转系统挂牌期间发布的公告，了解并核查发行人在股转系统挂牌期间的股票交易方式。

7、取得并对比了发行人《证券持有人名册》（股权登记日为2018年1月12日、2020年12月31日），核查发行人股票交易方式变更为集合竞价后新增股东的情况。

8、查询了股转系统网站大宗交易公开信息（http://www.neeq.com.cn/disclosure/agreement_transfer.html#），核查发行人股票交易方式变更为集合竞价后大宗交易的情况。

9、取得并对比了存在大宗交易的交易日前后两个主动下发日的《前200名全体排名证券持有人名册》、《证券持有人名册》，了解并核查发行人在册股东的大宗交易情况。

10、查询了股转系统网站协议转让公开信息（http://www.neeq.com.cn/disclosure/agreement_transfer.html#），了解并核查发行人股票交易方式变更为协议转让或做市交易期间股东协议转让成交价格较前收盘价格变动幅度超过50%的情形。

11、取得并查阅了发行人在股转系统挂牌前的股东及部分以协议转让、做市交易、大宗交易方式取得股份的在册自然人股东的身份证件复印件、证券账户中关于穗晶光电的交易记录或交割单及其填写的调查问卷等书面文件，了解并核查发行人各自然人股东的基本情况及其取得股份的方式、原因、价格、定价依据及其持有的股份是否存在代持等情况。

12、取得并查阅了发行人在股转系统挂牌前的股东及部分以协议转让、做市交易、大宗交易方式取得股份的在册非自然人股东的营业执照、合伙协议/公司章程、证券账户中关于穗晶光电的交易记录或交割单及其填写的调查问卷等书面文件，了解并核查发行人各非自然人股东的基本情况及其取得股份的方式、原因、价格、定价依据及其持有的股份是否存在代持等情况。

13、取得并查阅了上海宽联与郑泽伟之间的股权转让协议、填写的调查表，并对郑泽伟进行了现场访谈，了解并核查上述股权转让的时间、原因、价格及定价依据。

14、取得并查阅了上海宽联出具的承诺函及填写的调查表、郑奇枫、彭晴吟填写的调查表，了解并核查上述股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，新股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在关联关系，新增股东是否存在股份代持情形等。

15、取得并查阅了发行人提供的员工花名册、员工持股平台各合伙人提供的身份证件复印件、劳动合同及各合伙人的出资凭证，了解并核查员工持股平台各合伙人在发行人的任职情况、认购价格等情况。

16、查询了企业公示系统、第三方网站 (<https://www.qcc.com/>) 等网站的公开信息，对在册非自然人股东进行了穿透核查（穿透至自然人、国有主体、上市公司），了解并核查上述非自然人股东各层级出资人、董事、监事及高级管理人员情况。

17、查询了东方财富网站 (<http://xinsanban.eastmoney.com/QuoteCenter/833423.html>)，了解并核查了发行人在相关期间的股价情况。

18、取得了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的

书面确认，核查其与发行人其他在册股东、非自然人股东各层级出资人、董事、监事及高级管理人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，是否存在间接持有发行人的股份的情形；

19、将发行人董事、监事、高级管理人员及上述人员关系密切的家庭成员、本次发行上市中介机构负责人、高级管理人员、经办人员名单与自然人股东、非自然人股东各层级出资人、董事、监事及高级管理人员名单进行了交叉比对，核查是否存在人员交叉或重复等情形。

20、查询了企业公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的公开信息，了解并核查发行人是否存在因股权/股份转让事宜而产生的诉讼、纠纷。

21、取得并查阅了发行人出具的针对发行人股东相关事项的书面承诺。

22、取得并查阅了发行人本次发行上市中介机构出具的确认函，核查其自身及其负责人、高级管理人员、经办人员与直接或间接持有发行人股份的主体是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

23、查阅了《招股说明书》，了解并核查发行人对其股东信息的披露情况。

24、查询了基金业协会网站有关私募基金、私募基金管理人的公示信息，核查发行人非自然人股东中属于私募投资基金的股东及其管理人是否已经办理私募基金备案手续或者私募基金管理人登记手续。

25、取得并查阅了发行人未进行私募基金、私募基金管理人登记的在册非自然人股东的调查表，了解其是否属于应办理私募基金备案手续或者私募基金管理人登记手续而未办理的情形。

26、建议发行人在股转系统指定的信息披露网站 (<http://www.neeq.com.cn/>) 发布了《关于尊请股东与公司董事会尽快取得联系的公告》(2021年3月15日)，尝试与部分因信息登记不全等原因未被核查的股东取得联系并进一步完成核查工作。

27、受限于核查手段、核查方式的局限性，亦受限于发行人股东的规模及其配合程度，保荐机构和发行人律师无法取得发行人全部直接或间接股东关于

其股东适格性的书面确认。针对直接或间接股东的股东适格性事项，保荐机构和发行人律师对发行人直接或间接股东名单与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员的名单进行了交叉比对，并通过网络核查及取得本次发行的中介机构的确认函等方式对发行人直接或间接股东的适格性进行补充核查。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人在股转系统挂牌前，股东持有的发行人股份权属清晰，不存在代持等未披露的股份安排，不存在权属纠纷及潜在纠纷，不存在影响和潜在影响发行人股权结构的事项或特殊安排。目前，发行人不存在股份代持的情形。

2、发行人在《招股说明书》中披露的股东信息真实、准确、完整；

3、发行人存在提交申请前 12 个月内新增股东的情况，发行人已在招股说明书中充分披露新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系均已充分披露，新股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系，新增股东不存在股份代持情形；

4、公司上述历次股权变动原因合理、定价公允合理，相关股权转让价款或增资价款已实际支付，不存在入股价格明显异常情况；

5、直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格；民生证券及其部分董事、监事、高级管理人员为公司第 13 层以上的间接股东，间接享有发行人权益比例极低，对应发行人股份不到 1 股，不存在影响保荐机构独立性的情形，不存在不当利益输送安排。除上述情形外，直接或间接持有发行人股份的主体与民生证券经办人员、本次发行其他中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，发行人股东不存在以发行人股权进行不当利益输送的情形；

6、发行人已出具专项承诺并在招股说明书披露；

7、发行人非自然人股东中属于私募投资基金、资产管理计划等金融产品的股东均已按照相关规定完成备案手续或者私募基金管理人登记/公募基金管理

人登记手续，相关内容已在招股说明书披露。

”

二、请保荐人、发行人律师按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交专项核查说明

保荐人、发行人律师已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并分别提交了专项核查说明。

（本页无正文，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的回复》之发行人盖章页）

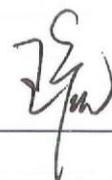


（本页无正文，为《关于深圳市穗晶光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之保荐机构签章页）

保荐代表人签字：



严 智



王 虎

民生证券股份有限公司

2021年 4月 9日



保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读深圳市穗晶光电股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、总经理：


冯鹤年

