

关于江西盛富莱光学科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函

江西盛富莱光学科技股份有限公司并中天国富证券有限公司：

现对由中天国富证券有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的江西盛富莱光学科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第二轮问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目录

问题 1. 关于业绩下滑风险	3
问题 2. 关于终端销售核查充分性	5
问题 3. 进一步说明不同客户毛利率差异较大的合理性	7
问题 4. 产能利用率逐年下滑及募投新增产能是否可消化	9
问题 5. 其他问题	10

问题1.关于业绩下滑风险

(1) 2023 年业绩增长与可比公司变动趋势不一致。根据申请文件及问询回复，发行人 2023 年营业收入 2.66 亿元，同比增长 3.73%，扣非归母净利润 3,706.12 万元，同比增长 18.36%；根据公开信息，发行人选取的可比公司及下游行业主要客户如领航科技、道明光学、夜光明、星华新材等 2023 年经营业绩均出现不同程度下滑。请发行人具体分析 2023 年业绩增长的主要来源及对应客户情况，发行人 2023 年业绩增长与下游行业发展趋势、下游客户市场需求是否一致，2023 年业绩变动与可比公司相反的原因及合理性。

(2) 量化分析 2024 年上半年业绩下滑的具体原因。根据申请文件及问询回复，①发行人 2024 年 1-6 月营业收入 1.12 亿元，同比下滑 10.54%；扣非归母净利润 1,466.15 万元，同比下滑 13.81%。②国内反光材料市场规模保持着相对稳定的增速，2021 年市场规模为 97 亿人民币，2022 年上升至 102 亿人民币，同比增长 5.15%。2023 年增至 106 亿人民币，同比增长 3.92%。预计 2029 年将达到 160 亿人民币。请发行人：①量化分析说明导致 2024 年上半年业绩下滑的主要原因，量化说明原材料成本上升、产品结构变化、客户销售收入减少等因素对净利润的具体影响程度，完善相关风险揭示和重大事项提示。②列表说明 2024 年上半年各月份的收入、成本、毛利率、月度产能利用率、月末在手订单等财务、业务指标的变化情况，并说明变动原因

及合理性；结合期后前述指标变动情况，说明发行人最近一期业绩下滑趋势是否已扭转。③说明期后下游行业及主要客户、同行业可比公司业绩变化情况，发行人期后业绩变动趋势与主要客户、同行业是否一致，结合同行业可比公司 2023 年、2024 年 1-6 月经营情况，说明发行人 2023 年业绩增长以及 2024 年 1-6 月业绩下滑是否符合行业发展情况。④结合反光材料市场 2023 年、2024 年行业发展情况，说明发行人业绩变化趋势、变化幅度与下游行业变化是否匹配，如存在差异，请说明原因及合理性。⑤按照细分产品类别、主要销售地区分别列示报告期各期毛利构成情况，结合前述情况说明发行人 2023 年、2024 年 1-6 月及期后业绩变化波动性较大的原因及合理性。

(3) 期后业绩是否存在进一步下滑风险。根据申请文件及问询回复，发行人 2024 年 1-6 月内销收入、外销收入均出现下滑，其中外销收入下滑幅度较大，由 2023 年 1-6 月的 3,405.95 万元下滑至 2024 年 1-6 月的 2,223.96 万元，外销收入下滑原因为境外客户 JAPAN TRADE SERVICE CENTER 的终端客户采购需求减少；截至 2024 年 8 月 31 日，公司在手订单金额为 1,722.77 万元。请发行人：①说明发行人报告期内需求呈现下降趋势的主要客户收入利润变动情况及原因、所属行业、终端销售情况、交易金额、在手订单及销售收入实现情况，并结合上述情况分析说明需求萎缩是否由于下游行业景气度或销售地域政策导致，发行人其他订单是否受到上述因素影响。②进一步说明发行人

业绩下滑金额对应客户情况（相关客户减少采购的产品系列、减少金额、占比、是否为公司核心产品等），期后减少采购产品的订单及实现销售、毛利情况，期后客户合作趋势、客户订单是否已恢复。③结合发行人对 2024 年上半年销售收入下降幅度较大的客户销售数量、销售金额变化情况，说明发行人与前述客户的业务合作是否具有持续性；结合发行人与可比公司的收入和市场占有率变化情况，发行人向主要客户供应份额及下游客户的供应商转化成本等说明，发行人如何进一步获取新增订单，如何持续增加对现有客户供应份额及拓展新客户维持收入增长。④结合期后客户变化、在手订单及未来收入贡献情况、期后业绩变动情况、下游应用领域需求，分析说明发行人期后业绩是否存在进一步下降的风险，并作重大事项提示、量化揭示风险。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题2.关于终端销售核查充分性

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内，发行人主要境外客户稳定且较为集中，其中主要境外客户 JAPAN TRADE SERVICE CENTER 和 KOA AND COMPANY,LTD 为贸易商，giftec reflection ltd 为发行人微棱镜型反光膜的经销商，报告期内发行人对上述三家境外客户的外销占比分别为 81.06%、84.78%、91.98%和 88.68%。发行人 2023 年境外销售金额较 2022 年增长 79.21%，其中对 JAPAN TRADE SERVICE CENTER、giftec reflection ltd 的销售金额较去年同期实现大幅增长，发行

人 2023 境内销售金额较 2022 年下滑 10.73%，境内销售变动趋势与境外销售趋势相反。（2）报告期各期末，贸易商期末结存金额占销售金额的比例分别为 0.00%、0.00%、0.00%和 0.15%，经销商期末结存金额占销售金额的比例分别为 8.73%、11.64%、23.96%和 31.89%。

请发行人：（1）说明 2023 年对 JAPAN TRADE SERVICE CENTER、giftec reflection ltd 的销售金额较去年同期实现大幅增长的具体原因及前述主要境外客户的终端客户具体构成情况，发行人对境外客户销售金额大幅增长与境外市场需求是否匹配，结合行业具体数据说明境内外销售情况与不同销售区域行业需求的匹配性，发行人 2023 年境外销售变动趋势与境内销售相反的原因及合理性。（2）分别列示各期末前十大贸易商、前十大经销商的期末库存数量、占对其销售额的比例以及期后退货情况，逐一说明各期前十大经销商期末库存数量与经销商经营情况等是否匹配，各期末经销商期末库存比例逐年上升的原因及合理性，是否存在经销商期末突击囤货期后退回的情形。（3）说明对于贸易商和经销商，报告期各期发行人直接发往终端客户的金额、比例及变动原因，贸易商 2024 年 6 月末存在期末库存的合理性，各期发行人与贸易商、经销商约定的发货方式是否发生较大变化，如是，说明原因及合理性。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并：（1）结合资金流、货物流、单据流核查情况，说明是否实

地查看下游客户产品耗用和结余情况，物流运输服务商服务情况，发行人是否真实运抵最终客户。（2）说明各期对贸易商和经销商终端客户穿透核查的终端客户选取方式、终端客户信息获取方式、穿透访谈接受及拒绝情况、访谈的具体方式及获取的实质证据，并结合上述情况说明对贸易商和经销商终端销售核查是否充分。（3）结合细节测试样本的挑选及执行情况说明各期细节测试的具体比例及核查是否充分。

问题3.进一步说明不同客户毛利率差异较大的合理性

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内，发行人高折射率玻璃微珠、微棱镜型反光膜不同客户销售的毛利率存在较大差异，主要系产品结构、销售定价策略以及工艺流程差异所致。

（2）2021年发行人向星华新材销售的毛利率为7.99%，远低于发行人同类产品向其他客户销售的毛利率，2022年度和2023年度公司对星华新材的销售收入大幅下降，主要系产品成本受原材料及能源价格上涨的影响而上升，公司从保持产品适当盈利角度出发，降低了对其销售规模；2024年1-6月，星华新材未向公司采购。（3）报告期内，发行人向常州华日升销售的毛利率波动较大，分别为52.70%、36.44%、42.25%和46.89%，常州华日升具有自产高折射率玻璃微珠的能力，2023年及2024年1-6月，常州华日升向发行人采购的金额大幅减少。（4）报告期内，发行人向贸易商KOA AND COMPANY,LTD销售的毛利率高于直接向生产商销售的毛利率。

请发行人：（1）进一步说明同一产品向不同客户销售的定价策略，同一产品向不同客户销售价格存在较大差异的具体原因，具体说明主要客户销售定价与市场行情、竞争状况、产品成本、客户资信、合作情况、客户需求量、汇率情况、运输方式、工艺流程等的匹配情况，结合前述情况说明向主要客户定价是否具有商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排。（2）进一步结合各期向不同客户销售的具体产品构成情况逐一量化分析不同客户毛利率差异较大的合理性。（3）说明报告期内发行人向星华新材销售的具体产品构成、金额及毛利率情况，销售毛利率远低于其他客户的原因，2022年和2023年星华新材向发行人采购大幅减少主要是发行人主动减少与客户的合作还是客户采购需求减少所致，结合发行人与星华新材的合作历史等说明与该客户合作的稳定性、可持续性和对发行人业务的具体影响。（4）说明在常州华日升具有自产高折射率玻璃微珠的能力下仍向发行人采购的合理性，2023年及2024年1-6月常州华日升向发行人采购大幅减少是否受客户自产高折射率玻璃微珠的影响，结合常州华日升自产高折射率玻璃微珠的具体类型、产能等情况说明常州华日升向发行人采购是否具有持续性，是否存在订单大幅减少的风险，如是，说明发行人采取的具体应对措施及对发行人业务的影响。（5）结合定价方式、销售的具体产品结构和毛利率情况等量化分析说明发行人向 KOA AND COMPANY,LTD 等贸易商销售的毛利率高于向生产商销售毛利率的合理性，发行人同一产品向贸易商和生产商销售毛利率是

否存在较大差异，如是，说明具体原因及合理性，结合前述情况说明发行人与贸易商、经销商之间定价及毛利率是否合理，是否存在利益输送或其他利益安排。

请保荐机构和申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

问题4.产能利用率逐年下滑及募投新增产能是否可消化

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内，发行人主要产品高折射率玻璃微珠的产能利用率分别为111.60%、95.75%、80.98%和76.68%，微棱镜型反光膜的产能利用率分别为82.80%、92.99%、96.27%和91.75%，PC光扩散板（膜）的产能利用率分别为76.56%、52.58%、57.24%和54.54%。（2）发行人拟募集13,245万元用于年产高折射率玻璃微珠3,000吨，发行人拟采取持续研发投入、扩大国内外客户基础、加强销售队伍建设等措施消化募投项目新增产能；发行人认为，下游产品市场保持9-10%的需求增速，高折射率玻璃微珠的国内市场占有率在20.21%-31.55%之间，尚有较大的市场空间；发行人高折射率玻璃微珠销量的年均增速约10%，以2022年度的高折射率玻璃微珠销量5,306.65吨计，年均销售的增量为500-600吨，5年至6年后的增量需求接近3,000吨，新增产能消化可行。

请发行人：（1）说明发行人报告期内产能利用率逐年下滑的原因及合理性，结合报告期内产能利用率变化、产销率变化情况，说明下游行业市场需求是否持续下滑，是否对发行人持续经营能力具有重大不利影响。（2）结合2024年上半年及期

后发行人所属行业景气程度变化、同行业公司经营业绩变动情况、发行人及同行业公司产能利用率变动情况等，说明募投项目设计新增产能是否审慎，是否符合发行人所属发展阶段。(3) 结合发行人现有主要客户的期后订单或需求变动情况，量化分析并补充论证发行人本次募投项目新增产能消化能力的可行性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题5.其他问题

(1) 下游行业未来市场需求变动的预测合理性。根据申请文件及问询回复，发行人间接估计测算，2022年发行人高折射率玻璃微珠在国内的市场占有率处于20.21%-31.55%之间；2020年公司微棱镜型反光膜在国内的市场占有率处于2.01%-2.45%之间。请发行人：①结合下游行业的历史变化情况，说明发行人对下游行业未来市场需求变动的预测合理性，是否属于未来可预见的变化趋势；结合前述情况，完善招股说明书信息披露。②结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-7的要求，说明2024年1-6月及期后发行人下游行业需求变化情况；结合同行业公司、下游行业主要上市公司报告期及期后业绩变动情况等，说明发行人所处行业是否出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

(2) 2023年及2024年1-6月应收账款回款比例下降。根据申请文件和问询回复，截至2024年8月31日，报告期各期末，发行

人应收账款回款比例分别为91.20%、92.86%、68.38%和24.25%，2023年及2024年1-6月应收账款回款比例下降。请发行人说明2023年及2024年1-6月应收账款期后回款比例明显下降的原因，逐项列示报告期各期信用期外主要款项对应客户、主要订单及其具体执行情况、具体逾期时间、坏账计提情况、最新回款情况，充分说明报告期各期信用期外相关应收账款坏账计提是否充分、是否存在给予客户信用展期以获取订单的情形。

(3) 不同产品单位材料成本与原材料采购价格变动不一致。根据申请文件和问询回复，2024年1-6月，发行人高折射率玻璃微珠单位直接材料变动与主要原材料的价格变动相反，报告期各期微棱镜型反光膜单位直接材料的变动趋势与PC粒子的采购单价变动趋势存在差异。请发行人进一步量化分析前述产品单位材料成本与原材料采购价格变动趋势存在差异的合理性。

(4) 进一步说明收入确认合规性及内控有效性。根据申请文件和问询回复，发行人收入确认单据存在实际签收人与销售出库单收货人不一致的情形。请发行人说明报告期各期实际签收人与销售出库单收货人不一致的具体金额及比例，结合发行人通过电话、微信或邮件等方式来确认客户已收到货物、货物快递及物流记录、开票、回款等具体情况及比例说明与前述客户交易真实性及收入确认时点准确性、合规性；说明发行人获取的收入确认单据是否由客户签字并盖章，说明各期仅有客户签字但无客户盖章的具体金额及比例，对于无客户盖章的收

入确认单据，发行人如何确认签字人员身份真实性及收入确认单据有效性，结合前述情况进一步说明收入确认合规性及内控有效性。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。