关于佛山市青松科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复

主办券商

二〇二四年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于佛山市青松科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”）的内容要求。佛山市青松科技股份有限公司（以下简称“佛山青松”“公司”或“本公司”）会同东方证券股份有限公司（以下简称“东方证券”或“主办券商”）、北京金诚同达律师事务所（以下简称“律师”）以及中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询回复。涉及对《佛山市青松科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本回复中可能存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差，均系数据计算时四舍五入造成。

第二轮审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对第二轮审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修改、补充	**楷体-GB2302（加粗）**

目录

目录.....2
一、关于实际控制人认定。.....3
二、关于毛利率。.....27

一、关于实际控制人认定。

根据申报文件及前次问询回复，（1）2018 年 7 月，公司实际控制人自赵富荣变更为无实际控制人状态，2020 年 9 月至今，张浩华和黄达森签署一致行动协议，为公司共同实际控制人；（2）2019 年 3 月至 2020 年 9 月赵富荣委托侄女王莹为其代持公司 34.35%的股份，2020 年 9 月至 2020 年 12 月赵富荣委托现任实际控制人张浩华为其代持 25.35%的股份，2020 年 12 月赵富荣委托西安蔚蓝为其代持 17.87%的股份，2022 年 6 月赵富荣完全自公司退出。

请公司补充说明：（1）王莹为赵富荣代持期间是否参与公司董事会、股东大会的表决，是否实际代赵富荣参与公司生产经营决策活动，赵富荣及王莹是否出具放弃表决权的承诺；2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，赵富荣是否仍能对公司形成实际控制或施加重大影响，此期间认定为无实际控制人是否准确、审慎；（2）2020 年 9 月至 2020 年 12 月期间，张浩华是否代赵富荣行使表决权并参与经营决策，张浩华与赵富荣之间是否存在放弃表决权、表决权委托的约定或其他安排，张浩华、黄达森是否能实际控制公司，实际控制人认定是否准确、审慎；（3）赵富荣先后委托王莹、张浩华、西安蔚蓝代持的原因及合理性，上述主体间是否存在一致行动关系，代持解除是否真实、有效。

请主办券商、律师：（1）补充核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明对上述事项的核查手段、核查依据，并就公司实际控制人认定的准确性发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）王莹为赵富荣代持期间是否参与公司董事会、股东大会的表决，是否实际代赵富荣参与公司生产经营决策活动，赵富荣及王莹是否出具放弃表决权的承诺；2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，赵富荣是否仍能对公司形成实际控制或施加重大影响，此期间认定为无实际控制人是否准确、审慎；

2018 年 7 月至 2020 年 9 月，赵富荣、张浩华、黄达森、王昭等 7 位创始股东的股权变化过程，是公司逐步形成新实际控制人的过渡阶段，该阶段，佛山青松的经营管理由张浩华、黄达森、王昭等内部股东共同负责，公司处于无

实际控制人阶段。通过这一阶段的不断探索、内部尝试和沟通，公司逐步得以形成新的核心管理团队，逐步形成新的控制权结构。

2018 年 7 月至 2020 年 9 月，赵富荣、张浩华、黄达森、王昭、彭云、郭琼标、王振相等 7 位创始股东股权变化情况如下：

时间	赵富荣	张浩华、黄达森	王昭、彭云、郭琼标、王振相
2018/07-2019/03	持股比例为34.35%	张浩华持股19.00%、黄达森持股10.00%， 合计持股比例为29.00%	王昭持股10.50%、郭琼标持股7.00%、彭云持股7.00%、王振相持股6.00%， 合计持股比例为30.50%，该等各股东不存在一致行动
2019/03-2020/09	通过王莹持股34.35%	张浩华持股19.00%、黄达森持股10.00%， 合计持股比例为29.00%	同上，合计持股比例为30.50%，该等各股东不存在一致行动
2020/09-2020/11	通过张浩华持股25.35%	张浩华持股25.00%，黄达森持股13.00%，合计持股比例为38.00%， 自此两人合计控制的股权比例显著大于其他股东	同上，合计持股比例为30.50%，该等各股东不存在一致行动
2020/11-2020/12	通过张浩华持股17.87%	张浩华持股25.00%，黄达森持股13.00%， 合计持股比例为38.00%	同上，合计持股比例为30.50%，该等各股东不存在一致行动

2018 年 7 月至 2020 年 9 月，佛山青松股权比例相对分散，各股东之间未达成一致行动，赵富荣不参与公司的经营管理，公司的经营管理由张浩华、黄达森、王昭等内部股东共同经营管理，公司处于无实际控制人阶段。但通过这一阶段的探索、内部尝试和沟通，公司才逐步得以形成新的核心管理团队，逐步形成新的控制权结构，其他股东对此逐步认可接受，这是一个自然而然的发展过程和结果，公司新的实际控制人才得以确立。具体说明如下：

1、2018 年 7 月，赵富荣与佛山青松其他管理层关于公司发展战略产生根本性重大分歧，退出了对公司经营管理，解除了与张浩华的一致行动关系，丧失了对公司的控制权，逐步出售其对公司的持股

（1）2018 年开始，赵富荣逐步减少 LED 产业投资，并退出佛山青松经营管理

2018 年国内 LED 显示行业已有洲明科技、艾比森、联建光电等多家上市公司。赵富荣认为 LED 行业竞争格局已初步形成，佛山青松与其控制的西安青松

光电技术有限公司（以下简称“西安光电”）经营规模相对较小，影响其未来发展，因此希望出售 2 家公司股权并退出 LED 显示行业。彼时赵富荣已在麦克传感担任董事多年，看好传感器领域，希望逐步加强在传感器和其他新兴技术领域的投资布局。

在此背景下，赵富荣与佛山青松其他股东、管理层关于公司未来发展战略（是否出售给上市公司等）产生根本性重大分歧，其他股东、管理层希望佛山青松继续独立经营。2018 年 7 月，佛山青松股东会否决相关议案之后，赵富荣退出了对公司的经营管理，并于同年 7 月辞任公司董事长，丧失了对公司的控制权。此后赵富荣专心去推动西安光电与视源股份（002841.SZ）的收购交易并在交易完成后专注于西安光电的经营管理。

自 2018 年 7 月至 2022 年 6 月赵富荣将其所持公司股权全部对外转让，赵富荣未参与公司生产经营决策活动，未实际控制公司或对公司施加重大影响。

（2）2018 年 7 月后，赵富荣成功促成视源股份收购西安光电，其个人利益和股权价值与西安光电的经营业绩高度挂钩，主观和客观上需要其全力投入西安光电的经营管理，以实现更好的业绩和股权转让价值

2018 年 12 月，赵富荣成功促成视源股份收购西安光电。根据视源股份与西安光电收购协议约定，视源股份将在未来分次收购西安光电全部股权，后续收购时点的交易作价将与交易时点西安光电盈利能力直接挂钩。对于赵富荣而言，西安光电经营业绩与其个人收益高度相关。因此其在主观和客观上需要全力投入西安光电的经营管理，以实现更好的业绩和股权价值。

赵富荣 2018 年 7 月辞任佛山青松董事长后，主要精力在西安光电经营管理，实现了西安光电由 2018 年亏损到后续盈利的重大转变。2018 年-2022 年西安光电经营业绩逐步提升，各期净利润分别为-305 万元、2,140.18 万元、2,210.69 万元、2,470.52 万元（剔除一次性股份支付费用影响后）和 2,449.69 万元。根据收购各方关于西安光电业绩和对应估值的约定，视源股份第一次收购西安光电的交易估值约为 5,100 万元，第二次和第三次收购西安光电的交易估值增至约 2 亿元。赵富荣通过充分投入西安光电经营管理实现较好的业绩，获得较高的股权收益。

（3）对于佛山青松，赵富荣不参与经营管理的原因在于其要退出佛山青松并转让对佛山青松的持股，因此保障佛山青松的平稳过渡与稳定发展，进而保证赵富荣所持公司股权获得更高的转让市场估值水平，才能保证其自身利益，是赵富荣退出公司经营管理的核心出发点

鉴于赵富荣需要全力经营好西安光电以实现其股权价值，且其与佛山青松其他管理层产生根本性分歧，有意退出对佛山青松的持股，因此保持佛山青松的平稳过渡与稳定发展，实现转让佛山青松股权时较高的价值，是其核心诉求。为实现佛山青松的稳定发展和股权转让的较高价值，其退出对佛山青松的经营管理，避免与其他管理层产生更多的分歧和矛盾，进而影响公司的稳定发展和其转让股权价值的顺利实现。

2020 年 11 月至 2022 年 6 月，赵富荣所持佛山青松股权转让价格作价 PE 约 15 倍，已属于较高的市场估值水平，定价合理。在其不看好 LED 行业的情况下股权转让价格较好，较好的满足了其诉求。2022 年 6 月，佛山青松同行业可比公司市盈率情况如下：

证券代码	证券名称	市盈率（PE）
300232.SZ	洲明科技	26.4536
300269.SZ	联建光电	-29.4443
300389.SZ	艾比森	20.7802
300296.SZ	利亚德	29.8004
430382.NQ	元亨光电	8.5548
平均值		**21.3973**

注：数据来源同花顺，取各企业 2022 年中报数据，平均值计算剔除联建光电。

考虑到佛山青松同行业可比公司市场估值水平不高、佛山青松经营规模较小、上市后股权进一步稀释情况下，实际估值水平更高（假设上市发行 25%新股，发行后市盈率为 20 倍），以及 IPO 审核周期长、审核结果存在不确定性等因素，赵富荣能够以约 15 倍 PE 转让佛山青松股权，已属于较高的估值水平。

（4）为更好的实现西安光电的业绩和股权价值，赵富荣没有参与佛山青松经营管理的积极主动性和利益出发点

佛山青松自设立开始，建立了完全独立的研发、技术、采购、生产、销售、财务、管理团队等，在二十余年生产经营过程中在业务、资产、人员、技术等

与西安光电不存在共用、承继或混同关系。且佛山青松与西安光电在主要销售区域、主要客户存在差异。

佛山青松与西安光电同属于 LED 显示行业，赵富荣所持西安光电股权价值的实现高度依赖于其经营业绩，因此为更好的实现西安光电的业绩和股权价值，其全力投入西安光电经营管理。关于佛山青松，一方面赵富荣与佛山青松现有管理层出现根本性分歧，退出佛山青松管理。另一方面，出于维护提升其持有佛山青松股权价值的角度，其希望佛山青松在现有管理层的管理下稳定健康发展，主观上不愿、客观上也缺乏精力参与佛山青松的经营管理，以免产生更多的分歧导致公司发展不稳定，进而损害其股东利益。

赵富荣未参与公司经营管理的具体情况，具体详见本题回复“3”之“（2）2018 年 7 月至 2020 年 9 月王莹代持期间，除董事会表决票和股东大会表决票外，赵富荣与王莹未行使过提名权、股东提案权及董事提案权。赵富荣、王莹未参与或委派他人参与公司经营管理；未向公司提供技术支持；未对公司发展战略及内部管理升级提供重大指导或帮助”。

（5）佛山青松以境外销售为主，赵富荣关于 LED 行业的主要资源或渠道集中在国内，不具备向公司提供 LED 海外业务的渠道资源

佛山青松销售区域以国外为主。2018 年至 2022 年，公司各期外销收入占比均在 85%以上，而西安光电销售区域以国内为主。赵富荣自 2018 年 7 月辞任佛山青松董事长后，专注于发展西安光电业务，以开拓国内市场和国内客户为主，不具备 LED 海外业务拓展的资源或渠道。

2018 年 7 月至 2022 年 6 月赵富荣将佛山青松股权全部转让，赵富荣未向公司提供过业务渠道资源。2018 年至 2022 年公司各期主要客户、供应商均非赵富荣联系或引荐，具体如下：

序号	项目	客户/供应商名称	联系、引荐、对接员工	主要对接员工是否与赵富荣存在关联关系	赵富荣是否参与联系、引荐
1	客户	Wildstone	王昭	否	否
2		Brodrene Dahl A/S	李瑛姿	否	否
3		Electro-Matic Visual, Inc.	王昭	否	否
4		Pledco Limited	吕才萍	否	否

序号	项目	客户/供应商名称	联系、引荐、对接员工	主要对接员工是否与赵富荣存在关联关系	赵富荣是否参与联系、引荐
5		Pracht Logistik Gmbh	胡梦媚	否	否
6		Alfred Pracht Lichttechnik GmbH	胡梦媚	否	否
7		NOVALIT ELEKTRONIK	李玉玲	否	否
8		Innov8 Equipment Pty Ltd.	胡丽琴	否	否
9		HI-VIS signs & safety	郑燕华	否	否
10		VIVA COMPANY BVBA	伍欣怡	否	否
11		SAFEROADS	梁美好	否	否
12		Spider Properties LLC	黄燕琴	否	否
13		Q-Lite Invest B.V.	林彩云	否	否
14		浙江大华技术股份有限公司	梁颖岚	否	否
15		Aldesa Nowa Energia sp. z o.o.	麦泳思	否	否
16	供应商	佛山市国星光电股份有限公司	张浩华	否	否
17		深圳市亨新精密线路有限公司	钟鸣	否	否
18		明纬（广州）电子有限公司	陈志华	否	否
19		佛山市禅城区掀圆模具厂（普通合伙）	黄达森	否	否
20		佛山市南海区桂城街道夏北社区夏北经济联合社	王昭	否	否
21		深圳市蓝格佳电子有限公司	陈志华	否	否
22		深圳市龙泰源电子技术有限公司	黄达森	否	否
23		上海沃孚半导体有限公司	钟鸣	否	否
24		深圳市富翔电路板有限公司	钟鸣	否	否
25		中山市川祺光电科技有限公司	张浩华	否	否
26		深圳市创和电子有限公司	陈志华	否	否
27		恪立电子科技（上海）有限公司深圳分公司	张浩华	否	否

因此，2018 年 7 月赵富荣退出佛山青松经营管理，公司通过自有管理团队经营发展，赵富荣未提供也不具备相应业务渠道资源。

综上，截至 2022 年 6 月，赵富荣将其所持佛山青松股权全部转让。截至 2023 年 8 月，赵富荣将其所持西安光电股权全部转让并辞任董事，退出西安光电。因此，赵富荣战略性退出 LED 产业，2018 年 7 月后未再参与佛山青松经营管理。

2、2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，赵富荣无法对公司形成实际控制，亦未谋求对公司施加重大影响，且公司内部经营管理层尚未对核心管理团队和公司控制权结构形成一致意见，处于逐步形成新实际控制人的过渡阶段，通过这一阶段的不断探索、内部尝试和沟通，公司逐步形成新的实际控制人。

（1）2018 年 7 月以后，赵富荣因与公司其他管理层产生根本性重大分歧，有意退出公司，不再参与公司生产经营决策活动，解除了与张浩华的一致行动关系，无法实现对公司的控制，亦未谋求对公司实施重大影响

2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，赵富荣因与公司其他管理层产生根本性重大分歧，不再参与公司生产经营决策活动，无法实现对公司的控制，亦未谋求对公司实施重大影响。具体详见本题回复“1、2018 年 7 月，赵富荣与佛山青松其他管理层关于公司发展战略产生根本性重大分歧，退出了对公司经营管理，解除了与张浩华的一致行动关系，丧失了对公司的控制权，逐步出售其对公司的持股”。

（2）2018 年 7 月至 2020 年 9 月，公司股权相对分散，赵富荣无法对公司形成控制，且其他创始股东股权相对分散，彼此无一致行动关系，无法形成控制

2018 年 7 月，赵富荣与张浩华解除一致行动关系，赵富荣控制公司股权比例由 53.35%下降至 34.35%。2020 年 9 月至 2022 年 6 月陆续将其股权全部出售。2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，除赵富荣外，公司其他 6 位创始股东持股比例接近且彼此之间无一致行动关系，公司股权处于相对分散状态，具体如下：

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例
1	赵富荣/王莹	1,030.50	34.35%
2	张浩华	570.00	19.00%
3	王昭	315.00	10.50%
4	黄达森	300.00	10.00%

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例
5	彭云	210.00	7.00%
6	郭琼标	210.00	7.00%
7	王振相	180.00	6.00%
合计		**2,815.50**	**93.85%**

注：2019 年 3 月至 2020 年 9 月，王莹代赵富荣持有公司股权。

上述期间，公司其他主要创始股东所持股权比例相对分散，且其他创始股东未形成一致行动关系，对公司无法形成控制，公司尚处于探索确定新的控制权结构过程中。

（3）2018 年 7 月至 2020 年 9 月，公司内部经营管理层尚未对核心管理团队和公司控制权结构形成一致意见，处于逐步形成新实际控制人的过渡阶段，通过这一阶段的探索、内部尝试和沟通，公司逐步形成新的实际控制人

2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，由于赵富荣退出公司的经营管理，并拟转让公司股权，公司由张浩华、黄达森、王昭等内部股东共同经营管理。期间，张浩华、王昭、黄达森、彭云、郭琼标、王振相六位创始股东的股权比例相对分散，该等股东对于公司未来由哪些股东或高管主要负责公司的经营管理尚有分歧，无法达成一致意见。因此该期间出现了关于公司核心管理层的人选和其他重大事项议案表决的分歧意见，具体如下：

董事会	表决事项	表决情况
第二届董事会第八次会议	《关于解聘总经理的议案》	三票反对、一票同意、一票回避
第二届董事会第十一次会议	《关于 2019 年度利润分配方案》	董事王昭投出反对票，其他董事投出同意票
股东大会	**表决事项**	**表决情况**
2019 年年度股东大会	《关于 2019 年度利润分配方案》	同意票合计 2,475.00 万股，占比 82.50%；反对票合计 525.00 万股，占比 17.50%

由上表可见，2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，公司内部股东和管理层关于公司经营发展的重大事项尚无法达成一致，存在显著分歧。但通过这一阶段的不断探索、内部尝试和沟通，公司逐步得以形成新的核心管理团队，逐步形成新的控制权结构，其他股东对此逐步认可接受，这是一个自然而然的发展过程和结果，因此该等期间公司处于无实际控制人阶段。

公司及上述期间的全体股东就该期间公司实际控制权情况出具了书面声明，公司及上述期间的全体股东确认 2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，公司为无实际控制人，公司股东之间不存在该期间关于公司控制权认定的任何争议或纠纷。

（4）公司不存在为满足挂牌条件而调整实际控制人认定或规避限售规则的情况

2020 年 9 月至今，公司实际控制人为张浩华和黄达森，报告期内未曾发生变化。2018 年 7 月至 2020 年 9 月，公司无实际控制人的认定不影响公司挂牌条件，未对公司报告期内经营方针和决策、组织机构运作及业务运营构成任何不利影响，不存在给公司的持续发展和持续盈利能力带来重大不确定性的情形。公司不存在为满足挂牌条件而调整实际控制人认定的情况。

截至 2022 年 6 月赵富荣不再持有公司股权，不需要出具股权锁定承诺。张浩华、黄达森作为公司实际控制人，已按相关规定出具股份锁定承诺。2018 年 7 月至 2020 年 9 月，公司无实际控制人的认定不存在规避限售规则的情况。

综上，2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，赵富荣无法对公司形成实际控制，亦未谋求对公司施加重大影响。公司内部经营管理层尚未对核心管理团队和公司控制权结构形成一致意见，处于逐步形成新实际控制人的过渡阶段，通过这一阶段的不断探索、内部尝试和沟通，公司逐步形成新的实际控制人。此期间认定为无实际控制人准确、审慎。

3、王莹为赵富荣代持期间参与公司董事会、股东大会的表决，但未代赵富荣参与公司生产经营决策活动，赵富荣及王莹未出具放弃表决权的承诺；

2019 年 3 月至 2020 年 9 月，王莹代赵富荣持有公司 34.35%股权。在此期间，赵富荣持续寻找投资者转让佛山青松的股权。由于赵富荣所持股权比例较高，为保证在寻找股权受让方过程中的自身股东权益，赵富荣和王莹保留了股东表决权和董事表决权，未出具放弃表决权承诺。但王莹代持期间，未主动或受赵富荣委托参与公司生产经营活动。历次表决出于维护公司健康稳定发展，经营管理团队稳定且胜任，有利于实现赵富荣所持股权转让利益，而非参与公司经营决策，进行的董事会和股东大会表决，具体如下：

（1）王莹为赵富荣代持期间参与公司董事会、股东大会的表决，上述行为

根本目的系在赵富荣出售公司股权过程中，保障公司平稳过渡与稳定发展，进而保证赵富荣所持公司股权获得更高的市场估值水平，保证其自身利益，而非参与公司经营决策。

2018 年 12 月，视源股份达成收购西安光电协议后，赵富荣开始寻找投资者转让佛山青松股权，但短期内转让佛山青松较多股权存在困难，故 2019 年 3 月其通过外甥女王莹代为持有公司股份作为过渡并积极寻找投资人承接公司股份。此外，由于赵富荣辞任董事导致公司董事人数不符合公司章程规定，张浩华、黄达森、王昭等其他 6 位创始股东股权较为接近，短期内无法协商一致确定合适的人员进行增补，故 6 人协商同意增补王莹为外部董事作为过渡。

赵富荣因重点经营西安光电，无意再参与公司经营管理，王莹代持和行使表决权根本目的系在出售佛山青松股权过程中保障公司平稳过渡与稳定发展，进而保证赵富荣所持公司股权获得更高的市场估值水平，保护赵富荣自身利益，而非参与公司经营决策。故王莹代持期间，出于维护公司健康稳定发展，经营管理团队稳定且胜任，有利于实现赵富荣所持股权转让利益的前提下，进行董事会表决和股东大会表决。

经核查公司股东大会会议资料、董事会会议资料、访谈公司时任董事会秘书、时任管理层、时任主要股东合计 26 人、取得王莹出具的确认函等，确认王莹代持期间未曾现场出席佛山青松股东大会或董事会。其通过邮寄表决票方式远程行使 10 次董事会、7 次股东大会表决权，具体统计如下：

董事会	除王莹外，表决情况	王莹票型	股东大会	除王莹外，表决情况	王莹票型
第二届董事会第五次会议	四票同意	同意	2019 年第二次临时股东大会	1,969.50 万股（占比 65.65%）同意	同意
第二届董事会第六次会议	四票同意	同意	2019 年第三次临时股东大会	1,969.50 万股（占比 65.65%）同意	同意
第二届董事会第七次会议	四票同意	同意	2019 年第四次临时股东大会	1,969.50 万股（占比 65.65%）同意	同意
第二届董事会第八次会议（注 1）	两票反对、一票同意、一票回避	反对	2020 年第一次临时股东大会	1,969.50 万股（占比 65.65%）同意	同意
第二届董事会第九次会议	四票同意	同意	2019 年年度股东大会	注 3	同意

董事会	除王莹外，表决情况	王莹票型	股东大会	除王莹外，表决情况	王莹票型
第二届董事会第十次会议	四票同意	同意	2020 年第二次临时股东大会	1,789.50 万股（占比 59.65%）同意，180.00 万股（占比 6%）弃权	同意
第二届董事会第十一次会议	注 2	同意	2020 年第三次临时股东大会	1,969.50 万股（占比 65.65%）同意	同意
第二届董事会第十二次会议	四票同意	同意	-	-	-
第二届董事会第十三次会议	四票同意	同意	-	-	-
第二届董事会第十四次会议	四票同意	同意	-	-	-

注 1：《关于解聘总经理的议案》，涉及的董事黄达森回避表决，王莹出于对相关管理人员认可投出反对票；
注 2：该次会议合计审议了六个议案，其中议案一《关于 2019 年度利润分配方案》，董事王昭投出反对票，其他董事投出同意票，其他五个议案均为同意票；
注 3：该次会议合计审议了五个议案，其中议案一《关于 2019 年度利润分配方案》，同意票合计 1,444.50 万股，占比 48.15%；反对票合计 525.00 万股，占比 17.50%，其他四个议案均为同意票。

由上表可见，王莹代持期间，参与董事会表决和股东大会表决维护了公司健康稳定发展，保障了赵富荣所持股权利益。

2024 年 7 月 20 日，赵富荣、王莹分别对上述事项的真实性出具确认函，确认王莹为赵富荣代持期间，赵富荣未参与公司董事会、股东大会及表决。王莹代持期间，未主动或受赵富荣委托参与公司生产经营活动。王莹作为董事、股东，在有利于维护公司健康稳定发展和实现赵富荣所持股权转让利益的前提下进行表决。

（2）2018 年 7 月至 2020 年 9 月王莹代持期间，除董事会表决票和股东大会表决票外，赵富荣与王莹未行使过提名权、股东提案权及董事提案权。赵富荣、王莹未参与或委派他人参与公司经营管理；未向公司提供技术支持；未对公司发展战略及内部管理升级提供重大指导或帮助

①王莹代持期间，除董事会表决票和股东大会表决票外，赵富荣与王莹未行使过提名权、股东提案权及董事提案权

主办券商、律师执行了 A、查阅王莹代持期间的公司历次三会文件；B、访谈代持期间公司董监高；C、访谈代持期间公司内部股东 21 人等核查方式。经

核查，王莹代持期间，除签署董事会表决票和股东大会表决票外，赵富荣与王莹未行使过提名权、股东提案权及董事提案权。

②2018 年 7 月至 2020 年 9 月，赵富荣、王莹未参与或委派他人参与公司经营管理

2018 年 7 月至 2020 年 9 月，公司经营管理主要由张浩华、黄达森、王昭等 6 位创始股东负责。公司时任管理团队如下：

姓名	主要工作职责	备注
张浩华	公司对外联络、人事管理	创始股东、董事长
黄达森	公司采购、生产、制造	创始股东、总经理
王昭	公司境外销售、客户拓展维护	创始股东、核心管理层
彭云	硬件研发、产品结构设计	创始股东、核心管理层
郭琼标	公司境内销售、客户拓展维护	创始股东、核心管理层
王振相	控制系统、软件研发	创始股东、核心管理层
李文刚	公司财务工作	张浩华招聘、提名，董事会任命

公司合同评审、资金管理、人事管理等日常经营管理事务主要由上述管理团队负责统筹，各职能部门负责人依权限进行组织实施。

公司采购、研发、生产、销售等活动由采购部、研发中心、制造中心、销售部门负责人组织实施，参与人员均系公司员工，均经公司自主招聘或内部培养，与赵富荣不存在关联关系或其他业务接触，参与人员独立自主开展相关工作。

主办券商、律师采取：A、核查公司财务系统；B、抽查上述期间采购及销售合同审批流程；C、执行采购、销售、生产穿行测试；D、访谈时任采购、研发、生产、销售等主要部门人员，并取得上述人员与赵富荣不存在关联关系的确认函；E、访谈赵富荣、王莹；F、获取公司员工花名册、社保缴纳记录等核查方式，确认 2018 年 7 月至 2020 年 9 月，赵富荣、王莹均未与公司签订过劳动合同或其他类似协议，未在公司处领取工资薪酬。两人不存在参与公司采购、研发、生产、销售等事项决策或委派、推荐人员参与公司采购、研发、生产、销售等活动的情况。

除作为董事、股东期间进行相关议案表决外，赵富荣、王莹未签署公司商

务合同，未审批公司 OA 流程，未参与或委派他人参与公司经营管理。

③2018 年 7 月至 2020 年 9 月，赵富荣未向公司提供技术支持，公司核心技术均由公司研发团队自主研发所得

A、公司“LOB 透镜技术”、“两级供电技术”、“铝塑混合工艺散热技术”等多项核心技术与赵富荣曾经控制的西安光电等企业所应用的核心技术存在显著差异。

B、公司 2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间申请和存续专利的发明人不涉及赵富荣或其关联方、不涉及赵富荣曾经控制的西安光电等企业的员工。均为公司内部员工自主研发申请。

C、公司研发团队人员均为黄达森、彭云、王振相等人自主招聘，不存在赵富荣委派或推荐的情况。赵富荣未向公司提供关键技术资料，对公司技术研发不存在支持或重大影响。

④2018 年 7 月至 2020 年 9 月，赵富荣未对公司发展战略及内部管理升级提供重大指导或帮助

经查阅公司重要事项会议纪要、商务合同、审批流程等相关资料，访谈时任董监高及主要股东，确认 2018 年 7 月至 2020 年 9 月，公司发展战略及重大决策均由张浩华、黄达森、王昭等内部董事高管参与决策。主要包括：A、2019 年公司管理层明确公司战略为深耕 LED 交通显示海外中高端市场，通过差异化细分领域竞争扩大品牌影响力与行业知名度，在此基础上积极拓展 LED 户外中高端商业市场。B、2019 年公司积极推动数字化转型升级，2019 年陆续上线 OA 办公系统、ERP 系统等，报告期内公司已形成较为成熟的数字化开发及营销模式。C、2020 年公司参与竞买土地使用权并于 2021 年启动自建研发生产基地等。

综上，2018 年 7 月至 2020 年 9 月王莹代持期间，赵富荣无法对公司形成控制。鉴于王莹代持期间参与过公司董事会、股东大会表决，代持股权比例较高等客观情况，赵富荣能够通过董事会、股东大会对公司产生重大影响。但王莹代持期间，赵富荣不再参与公司经营管理，未谋求对公司实施重大影响。除董事会表决票和股东大会表决票外，赵富荣与王莹未行使过提名权、股东提案权

及董事提案权。赵富荣、王莹未参与或委派他人参与公司经营管理；未向公司提供技术支持；未对公司发展战略及内部管理升级提供重大指导或帮助。从是否参与公司具体经营管理来看，赵富荣未参与或通过王莹参与公司具体经营管理，对公司不存在重大影响。

（二）2020 年 9 月至 2020 年 12 月期间，张浩华是否代赵富荣行使表决权并参与经营决策，张浩华与赵富荣之间是否存在放弃表决权、表决权委托的约定或其他安排，张浩华、黄达森是否能实际控制公司，实际控制人认定是否准确、审慎；

1、2020 年 9 月至 2020 年 12 月期间，张浩华未代赵富荣行使表决权并参与经营决策，张浩华实际享有代持股份表决权

2020 年 9 月，赵富荣委托王莹将代持的公司股权转让给张浩华，具体背景详见本题“（三）”之“1”之“（2）赵富荣委托张浩华代持的原因及合理性”。

2020 年 9 月赵富荣委托张浩华代持股权时，公司实际控制人已确立为张浩华、黄达森，公司经营管理保持稳定。此时赵富荣即将对外转让股权，出于保持公司稳定发展和实现其所持股权转让价值的诉求，继续不参与对公司的经营管理。双方基于信任，且赵富荣将很快对外转让该部分股权，因此双方约定，张浩华代赵富荣持股期间实际享有代持股份表决权。双方不存在关于表决权约定的其他安排。2020 年 9 月至 2020 年 12 月，张浩华代持期间共参加 4 次股东大会，均为自主表决，未代赵富荣行使表决权。

赵富荣、张浩华已分别对上述事实出具《关于表决权事宜的确认函》予以确认。

综上，2020 年 9 月至 2020 年 12 月期间，张浩华未代赵富荣行使表决权并参与经营决策，张浩华实际享有代持股份表决权，双方不存在关于表决权约定的其他安排。

2、张浩华、黄达森能实际控制公司，实际控制人认定准确、审慎

自 2020 年 9 月开始，张浩华、黄达森实际控制公司，实际控制人认定准确、审慎，具体分析如下：

（1）2020 年 9 月至 2020 年 12 月，两人合计控制的股权比例显著大于公司其他股东，且一直共同负责公司经营管理

2020 年 9 月，张浩华、黄达森以自有资金分别受让王莹代赵富荣所持公司 6%股权和 3%股权，并签署一致行动协议，合计持有公司 38.00%股权。王昭、郭琼标、彭云、王振相等 4 位创始股东合计持有公司 30.50%股权，且未一致行动。张浩华与黄达森合计持股比例大大高于王昭、郭琼标、彭云、王振相等 4 人。

自此，张浩华、黄达森两人合计控制的股权比例大于公司其他股东，且一直共同负责公司经营管理，能够对公司生产经营产生重大影响。2020 年 9 月至 2020 年 12 月，两人合计控制的股权比例显著大于其他股东，具体如下：

时间	赵富荣	张浩华、黄达森	王昭、彭云、郭琼标、王振相
2020/09-2020/11	通过张浩华持股25.35%	张浩华持股25.00%，黄达森持股13.00%，合计持股比例为38.00%， 自此两人合计控制的股权比例显著大于其他股东	王昭持股10.50%、郭琼标持股7.00%、彭云持股7.00%、王振相持股6.00%， 合计持股比例为30.50%，该等各股东不存在一致行动
2020/11-2020/12	通过张浩华持股17.87%	张浩华持股25.00%，黄达森持股13.00%， 合计持股比例为38.00%	同上，合计持股比例为30.50%，该等各股东不存在一致行动

（2）2020 年 9 月以后，王昭、郭琼标、彭云、王振等 4 位创始股东同意张浩华、黄达森为公司实际控制人，逐步退出管理岗位

经过 2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间的不断探索、内部尝试和沟通，公司其他创始股东逐步认可接受张浩华、黄达森为公司核心经营管理团队和新的实际控制人，进而同意张浩华、黄达森承接受让赵富荣所持的部分公司股权，公司形成新的实际控制人。

此外，2020 年 9 月以后，张浩华、黄达森、王昭、郭琼标、彭云、王振相 6 位创始股东对公司未来发展进行充分沟通。一方面，自 2018 年 7 月黄达森任总经理以来，公司经营良好且运行稳定；另一方面，王昭、郭琼标、彭云、王振相等 4 人考虑自身年龄精力，逐步退出管理岗位，培养更多年轻优秀的管理人才。因此 6 位创始股东同意张浩华、黄达森为共同实际控制人。其中张浩华主要负责公司发展战略规划、重大事项的研究决策及市场拓展，黄达森主要负

责主持公司日常生产经营管理，组织实施公司经营计划和董事会作出的各项决议，全面负责公司研发、生产制造及销售，两人能够对公司管理运行及重大决策施加重大影响。

（3）张浩华、黄达森能够把控公司管理运行及重大决策

①董事会方面，2020 年 9 月 25 日，公司第二届董事会第十四次会议增选董事李文刚，独立董事胡文龙、安林、吴兴印，上述 4 人均为张浩华推荐。本次董事会人员调整是张浩华、黄达森作为公司实际控制人之后对董事会的重要调整安排，形成三名独立董事与四名非独立董事共同组成的新董事会，进一步完善公司治理结构。

②管理团队方面，王昭、郭琼标、彭云、王振相 4 位创始股东逐步退出管理岗位。张浩华、黄达森协商培养以何嘉文（分管销售）、祁亚军（分管研发）、罗云（分管生产）、谢凯欣（分管投融资事宜）等年轻化管理团队，并于 2021 年 4 月第二届董事会第十九次会议聘任何嘉文、祁亚军为公司副总经理，公司新一届管理层成立。

③重大经营决策方面，2020 年 10 月，公司第二届董事会第十五次会议上审议通过《关于公司参与竞买土地使用权的议案》，公司新总部基地项目是张浩华、黄达森二人作为实际控制人之后牵头主导的公司重大投资项目；2020 年 12 月，2020 年第六次临时股东大会上审议通过《关于公司 2020 年股权激励计划的议案》等股权激励相关议案，是二人作为实际控制人之后新制定的股权激励安排，通过设立员工持股平台青松智远，凝聚核心员工，促进企业稳定发展。

2020 年 9 月以后，公司董事会、管理层调整以及重大发展战略均由张浩华、黄达森主导推进。张浩华、黄达森能够把控公司管理运行及重大决策。

（4）2020 年 9 月至 2020 年 12 月，张浩华实际享有代赵富荣所持股份表决权，进一步增强了控制权地位

2020 年 9 月至 2020 年 12 月，张浩华代赵富荣持有公司股权期间，实际享有代持股份对应的表决权，与黄达森合计能够控制股权比例超过 55%，进一步增强对股东大会的控制。

综上，2020 年 9 月至 2020 年 12 月，张浩华、黄达森能实际控制公司，实

际控制人认定准确、审慎。

（三）赵富荣先后委托王莹、张浩华、西安蔚蓝代持的原因及合理性，上述主体间是否存在一致行动关系，代持解除是否真实、有效；

1、赵富荣先后委托王莹、张浩华、西安蔚蓝代持的原因及合理性

（1）赵富荣委托王莹代持的原因及合理性

2018 年 12 月，视源股份收购西安光电时签署相关协议，约定赵富荣应于 2019 年 4 月 1 日前转让佛山青松股权，转让时间窗口仅为 3 个月，时间很短。彼时赵富荣持有公司 1,030.50 万股（占比 34.35%），需转让的股权较多，短期内转出较大比例的股权存在客观困难。故赵富荣委托其外甥女王莹代其持有公司股份作为过渡并积极寻找投资人承接公司股份。

赵富荣委托其外甥女王莹代持主要系：①赵富荣所持公司股权价值较高，在短期无法找到买方完成交割的情况下，需委托极其信任人员帮助代持过渡；②赵富荣在实质遵守与视源股份的约定情况下，希望在形式上也符合协议约定，故通过委托非直系亲属代持；③赵富荣需转让股权比例较高，可能对公司股权结构和控制权以及公司经营的稳定性造成影响。创始股东张浩华基于利于公司的长远发展考虑，愿意承接部分股权，但由于其历史财富积累有限，需要筹集资金且需要较长的筹集周期，短期内难以明确购买股份的具体数量。因此在此期间赵富荣委托其外甥女王莹代持作为过渡。

（2）赵富荣委托张浩华代持的原因及合理性

2020 年 9 月，张浩华、黄达森根据自身资金实力与赵富荣协商确定，分别受让王莹代赵富荣所持公司 6%股权和 3%股权，王莹代赵富荣所持公司股权比例由 34.35%下降至 25.35%。

赵富荣委托张浩华接替王莹代其持有公司股权主要系：①2020 年下半年，投资人佛山吉富已对公司尽调并初步确定投资意向及投资规模。由于赵富荣、王莹长期居住西安，距离佛山较远。由张浩华代为进行后续股权交割、变更工商等事宜更加便利。②张浩华作为公司董事长亦是创始股东，自公司设立以来一直负责公司经营管理，熟悉公司情况，更适合与其他潜在投资方接洽。自 2018 年 7 月黄达森任总经理以来，公司经营良好。王昭、郭琼标、彭云、王振

相等 4 位创始股东同意张浩华、黄达森为实际控制人。故赵富荣委托张浩华替王莹继续代持其所持公司股权。

（3）赵富荣委托西安蔚蓝代持的原因及合理性

根据赵富荣与视源股份签署的《西安青松光电技术有限公司股权投资收购协议书》约定，视源股份允许赵富荣对西安光电以外的 LED 行业企业进行不超过 5%的财务性投资。因此，赵富荣拟在限定 5%的投资范围内持有公司股权，故委托西安蔚蓝代为持有公司 4.87%股权。2020 年 12 月 9 日，张浩华与西安蔚蓝签署《股份转让协议》，张浩华将其代赵富荣持有的 146.1430 万股股份（占比 4.87%）转让给西安蔚蓝。

赵富荣通过西安蔚蓝持有公司股权主要原因为：根据赵富荣与视源股份约定，赵富荣拟将 5%以内公司股权还原，成为显名股东，作为财务投资者获得一定投资收益。但考虑到赵富荣为公司前实际控制人且历史上出现股份代持，基于谨慎性考虑赵富荣应完全退出佛山青松。赵富荣与中介机构未能达成一致意见，故将佛山吉富等机构股东的股权受让款出资到西安蔚蓝，委托西安蔚蓝受让公司 4.87%股权。

2、上述主体间是否存在一致行动关系

经核查，王莹系赵富荣外甥女，除此之外，王莹、张浩华与西安蔚蓝普通合伙人、有限合伙人之间不存在亲属关系或其他关联关系，王莹、张浩华之间亦不存在亲属关系或其他关联关系。王莹、张浩华、西安蔚蓝之间未签署一致行动协议，不存在一致行动关系。

3、代持解除是否真实、有效

赵富荣与王莹、张浩华、西安蔚蓝之间代持解除的过程如下：

（1）王莹代持解除过程

2020 年 9 月，王莹将其代赵富荣持有的公司 940.50 万股股份和 90.00 万股股份分别作价 8,257 万元和 790 万元转让给张浩华和黄达森。张浩华受让的 760.50 万股股份，对应 25.35%股权系替赵富荣代持。张浩华代赵富荣持有的 760.50 万股对应的 6,677 万元由赵富荣通过高杰、杜莹优、张吉琪等人先行支

付张浩华，张浩华扣除代缴税款后，通过王莹返还赵富荣，形成闭环。黄达森以其自有资金 790 万元受让 90.00 万股股份。

主办券商、律师核查了①张浩华、黄达森受让股权出资前后 6 个月银行流水；②赵富荣、张浩华、高杰、杜莹优、张吉琪、王莹等 6 人资金周转记录；③查阅股权转让交税凭证；④访谈赵富荣、王莹及张浩华，确认代持形成及解除过程；⑤取得赵富荣、王莹、张浩华出具的代持真实解除承诺函。

经核查，王莹代持解除真实、有效。

（2）张浩华代持解除过程

张浩华代赵富荣持有的公司股权通过 2020 年 11 月、2020 年 12 月、2022 年 5-6 月的 3 次股权转让完成代持解除，具体如下：

时间	转让方/增资方	受让方	转让/增资股份数（万股）	转让/增资价格（元/股）	增资/股权转让款	剩余代持股份数（万股）	资金流向
2020/11	张浩华	佛山吉富	128.2051	15.60	2,000.00	536.1412	佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅支付款项给张浩华，张浩华在扣除代缴的税款后，通过高杰、张吉琪和杜莹优等 3 人支付给赵富荣。其中，高杰留存 1,645.00 万元替赵富荣出资西安蔚蓝
		汇天泽	84.6153	15.60	1,320.00		
		共青城恒毅	11.5384	15.60	180.00		
2020/12	张浩华	西安蔚蓝	146.1430	15.60	2,279.8308	389.9982	西安蔚蓝支付给张浩华股权转让款 2,279.8308 万元，张浩华在扣除代缴的税费后，通过王莹、张吉琪和杜莹优等人支付给赵富荣 1,102.00 万元，另直接支付赵富荣 672.00 万元
2021/10	张浩华	-	304.1986	-	-	694.1968	未分配利润转增股本，每 10 股转增 7.80 股，不涉及
2022/05	张浩华	高瑞投资	275.0100	12.73	3,500.00	42.0302	股权受让方支付给张浩华，张浩华支付给赵富荣
		共青城吉富	157.1486	12.73	2,000.00		
		其一投资	31.4297	12.73	400.00		
		李业基	23.5723	12.73	300.00		
		郭琼生	55.0020	12.73	700.00		
		黄达森	55.0020	12.73	700.00		
		郭琼标	55.0020	12.73	700.00		
2022/06	张浩华	欧颖达	42.0302	12.73	534.9104	0.00	

主办券商、律师核查了①张浩华历次股权受让款支付记录；②查阅赵富荣股权受让方黄达森、李业基、郭琼生、郭琼标、欧颖达等自然人股东出资前后6个月银行流水；③访谈赵富荣股权受让方黄达森、李业基、郭琼生、郭琼标、欧颖达并获取不存在代持的承诺函；④获取佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅、高瑞投资、共青城吉富、其一投资等机构股东出资凭证、调查表及不存在委托持股或信托持股的承诺函。⑤取得赵富荣、张浩华关于代持真实解除承诺函。⑥取得佛山市南海公证处关于张浩华目前所持股份不存在代持的公证。

经核查，张浩华代持解除真实、有效。

（3）西安蔚蓝解除过程

2022年6月，西安蔚蓝分别与欧颖达、郑国胜签署股份转让协议，将其代赵富荣持有的佛山青松136.2965万股股份和123.8380万股股份分别转让给欧颖达、郑国胜。西安蔚蓝扣除所涉及的税费后，通过梁毅军、高杰支付给赵富荣及其指定第三方。

主办券商、律师核查了①欧颖达、郑国胜出资前后6个月银行流水；②访谈欧颖达、郑国胜；③网络核查欧颖达、郑国胜对外投资及履历背景，确认是否有资金实力投资佛山青松；④赵富荣、西安蔚蓝、梁毅军、高杰资金周转记录；⑤查阅股权转让交税凭证；⑥访谈西安蔚蓝有限合伙人高杰及梁毅军、执行事务合伙人西安君铸投资管理合伙企业（有限合伙）、赵富荣，确认代持形成及解除过程；⑦取得赵富荣出具的代持真实解除承诺函。

经核查，西安蔚蓝代持解除真实、有效。

4、张浩华、黄达森所持公司股权已进行公证，两人所持股权不存在代持

2024年10月12日，广东省佛山市南海公证处对张浩华、黄达森所持股权不存在代第三方持有进行公证（2024粤佛南海证字第19076号、19077号）。经公证，张浩华、黄达森所持有的佛山青松股份均为本人真实持有，不存在代持及任何权属争议、纠纷或潜在纠纷的情况。

综上，根据对赵富荣、王莹、张浩华、西安蔚蓝及相关人员银行流水核查、取得相关方出具的确认函、受让人背景核查及公证等核查方式，确认公司历史上代持解除真实、有效。

二、请主办券商、律师：（1）补充核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明对上述事项的核查手段、核查依据，并就公司实际控制人认定的准确性发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、通过对报告期内公司董监高、核心人员、赵富荣等人银行流水核查，确认赵富荣与公司或公司主要人员不存在异常资金往来，赵富荣历史代持已真实解除。具体人员及账户信息如下：

序号	核查主体	与公司关系/职务	账户数量
1	张浩华	实际控制人、董事长	26
2	张旭霞	实际控制人、董事长张浩华之配偶	24
3	张卓颖	实际控制人、董事长张浩华之成年子女	12
4	黄达森	实际控制人、董事、总经理	18
5	林思慧	实际控制人、董事、总经理黄达森之配偶	17
6	黄国安	实际控制人、董事、总经理黄达森之成年子女	6
7	王昭	董事、持股5%以上股东	22
8	李文刚	董事、财务经理	16
9	王振相	监事、持股5%以上股东	27
10	唐海敏	监事	7
11	梁美好	监事	16
12	郭琼标	持股5%以上股东	16
13	彭云	持股5%以上股东	30
14	何嘉文	高级管理人员-副总经理	7
15	祁亚军	高级管理人员-副总经理	11
16	陈源	高级管理人员-财务总监	12
17	谢凯欣	高级管理人员-董事会秘书	13
18	劳嘉欣	关键岗位人员-前任出纳	13
19	张文洪	关键岗位人员-销售	8
20	卢晓青	关键岗位人员-销售	12
21	伍欣怡	关键岗位人员-销售	5
22	张波	关键岗位人员-销售	9

序号	核查主体	与公司关系/职务	账户数量
23	石锋	关键岗位人员-销售	8
24	罗维	关键岗位人员-销售	19
25	廖锋章	关键岗位人员-采购	13
26	刘波	关键岗位人员-核心技术人员	6
27	陈启达	关键岗位人员-核心技术人员	7
28	谭文英	关键岗位人员-内审主管	8
29	梁幸镞	关键岗位人员-会计	6
30	游锦仪	关键岗位人员-会计	10
31	曾欣虹	关键岗位人员-出纳	5
32	青松智远	员工持股平台	1
33	赵富荣	2020年9月前持有公司34.35%股份，2022年6月起不再持有公司股权	23
合计		-	**433**

注：获取流水的起始时间以2021年1月1日和开户时间孰晚为准，截止时间以2024年7月31日和销户时间孰早为准，其中曾欣虹于2024年6月入职，获取其2024年4月1日至2024年7月31日的流水。

2、通过对王莹、张浩华、西安蔚蓝股权代持形成、演变、解除过程涉及的相关人员的银行流水核查，确认赵富荣代持已真实解除，具体详见附表一；

3、通过对受让赵富荣股权的张浩华、黄达森、郑国胜、李业基、郭琼生、郭琼标、欧颖达等 7 个自然人投资者出资前后 6 个月银行流水核查；访谈、网络核查相关人员对外投资及背景并获取承诺函，确认上述自然人投资者与赵富荣不存在关联关系，不存在替赵富荣代持或其他利益安排；

4、获取受让赵富荣股权的佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅、高瑞投资、共青城吉富、其一投资等 6 个机构股东的调查表、取得上述机构股东穿透后股东名册并网络核查，确认上述机构股东与赵富荣不存在关联关系，不存在替赵富荣代持或其他利益安排；

5、核查西安蔚蓝代持形成及解除的银行流水，网络核查西安蔚蓝股权结构，访谈西安蔚蓝执行事务合伙人、有限合伙人高杰和梁毅军，确认西安蔚蓝已将代持股权真实出售；

6、访谈赵富荣及其代持及解除涉及的李秀琴、赵光荣、王莹、张浩华、西安蔚蓝合伙人高杰及梁毅军、西安君铸投资管理合伙企业（有限合伙）执行事

务合伙人张彤等 8 人，取得赵富荣、王莹、张浩华关于代持真实解除承诺函；

7、获取 2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，佛山青松及其所有股东（共 23 人）关于确认 2018 年 7 月至 2020 年 9 月公司无实际控制人的声明；

8、获取 2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，佛山青松所有董监高（共 12 人）关于赵富荣自 2018 年 7 月起未参与佛山青松经营管理的确认函；

9、访谈赵富荣、张浩华，获取赵富荣、张浩华出具的《关于表决权事宜的确认函》，确认张浩华代赵富荣持股期间实际享有代持股份表决权。双方不存在关于表决权约定的其他安排；

10、查阅佛山青松 2018 年 7 月后的三会文件，了解议案内容及表决情况；

11、查阅佛山青松历史沿革所涉及的转让协议、相关支付凭证及完税凭证；

12、访谈赵富荣、王莹，确认赵富荣没有主动或委托王莹参与佛山青松经营管理；

13、访谈赵富荣、张浩华等 7 位创始股东，了解 2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间是否存在一致行动关系；

14、抽查 2018 年 7 月至 2020 年 9 月公司采购及销售合同审批流程，执行采购、销售、生产穿行测试；访谈时任采购、研发、生产、销售等主要部门人员并取得上述人员与赵富荣不存在关联关系的确认函；

15、访谈赵富荣、王莹；获取公司员工花名册、社保缴纳记录；访谈王莹代持期间公司董监高；访谈王莹代持期间公司内部股东 21 人等，了解赵富荣、王莹是否参与佛山青松的经营管理；

16、查阅《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》关于实际控制人认定的相关规定，了解公司实际控制人认定是否准确；

17、获取张浩华、黄达森关于股份锁定的相关承诺；

18、获取佛山市南海公证处关于张浩华、黄达森所持股份不存在代持的公证。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、王莹为赵富荣代持期间参与公司董事会、股东大会的表决，但未代赵富荣参与公司生产经营决策活动，赵富荣及王莹未出具放弃表决权的承诺；

2、王莹接受赵富荣委托，历次董事会、股东大会的表决结果与公司主要管理层意见保持一致。根本目的系在赵富荣出售公司股权过程中，保障公司平稳过渡与稳定发展，进而保证赵富荣所持公司股权获得更高的市场估值水平，保证其自身利益，而非参与公司经营决策；

3、2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间，赵富荣无法对公司形成实际控制，亦不谋求对公司施加重大影响，且公司内部经营管理层尚未对核心管理团队和公司控制权结构形成一致意见，处于逐步形成新实际控制人的过渡阶段，通过这一阶段的不断探索、内部尝试和沟通，公司逐步形成新的实际控制人。此期间认定为无实际控制人准确、审慎；

4、2020 年 9 月至 2020 年 12 月期间，张浩华未代赵富荣行使表决权并参与经营决策，张浩华实际享有代持股份表决权；

5、2020 年 9 月至 2020 年 12 月期间，张浩华、黄达森能实际控制公司，实际控制人认定准确、审慎；

6、赵富荣先后委托王莹、张浩华、西安蔚蓝代持具有真实且合理的原因；

7、王莹、张浩华与西安蔚蓝普通合伙人、有限合伙人之间不存在亲属关系或其他关联关系，王莹、张浩华之间亦不存在亲属关系或其他关联关系。王莹、张浩华、西安蔚蓝之间未签署一致行动协议，不存在一致行动关系；

8、公司历史上代持解除真实、有效。

二、关于毛利率。

根据申报文件及前次问询回复，公司毛利率高于同行业可比公司，主要是公司自研 LED 显示控制系统能够根据客户需求进行定制化开发生产，具有较强的技术优势，相较标准化产品具有高附加值、客户粘性强等特点；公司直接材料、直接人工和制造费用占比与同行业可比公司存在差异。

请公司：（1）结合定制化模式、产品结构、运用场景、公司技术优势等因素，进一步说明毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；（2）说明成本结构与同行业可比公司存在差异的原因，公司财务核算是否存在成本归集不合理的情形。

请主办券商、会计师补充核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）结合定制化模式、产品结构、运用场景、公司技术优势等因素，进一步说明毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

公司主要产品与可比公司同类产品毛利率比较如下：

项目	公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
商业显示	洲明科技	32.11%	28.91%	27.53%
	利亚德	25.83%	29.49%	28.63%
	艾比森	28.01%	29.15%	31.09%
	雷曼光电	30.27%	28.42%	30.41%
	联建光电	29.23%	29.63%	28.39%
	元亨光电	39.94%	44.06%	31.88%
	诺瓦星云	46.46%	42.18%	36.49%
	卡莱特	29.59%	29.26%	26.47%
	平均	32.68%	32.64%	30.11%
	佛山青松	42.16%	46.01%	42.69%
交通显示	洲明科技	不适用	不适用	不适用
	利亚德	不适用	不适用	不适用
	艾比森	不适用	不适用	不适用

项目	公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
	雷曼光电	不适用	不适用	不适用
	联建光电	不适用	不适用	不适用
	元亨光电	34.69%	28.15%	28.08%
	诺瓦星云	不适用	不适用	不适用
	卡莱特	不适用	不适用	不适用
	平均	34.69%	28.15%	28.08%
	佛山青松	41.11%	43.16%	34.87%

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等；
注 2：同行业可比公司 2024 年 1-7 月数据为 2024 年半年报数据；
注 3：同行业可比公司主要经营室内外商业显示产品，LED 交通显示领域涉足较少，仅元亨光电披露 LED 交通屏毛利率数据。

报告期内公司毛利率高于同行业可比公司主要系以下原因：

1、公司产品以定制化为主，产品附加值较高

公司自成立以后始终专注于户外商业显示和交通显示领域的产品开发，产品应用覆盖智能交通、广告媒体、体育赛事和文娱演出等多个场景。面对客户基于使用场景对产品性能提出的个性化需求，以及户外环境的多样性和复杂性，公司采取“以销定产+定制化”的生产模式，为下游客户提供更加精准和高效的定制化解决方案，并能够根据客户需求敏捷开发、快速交付。公司户外显示产品受到下游客户的高度认可，相较以标准化生产模式为主的室内显示产品具有较高附加值。

公司产品方案涵盖了物料选取、结构优化、产品功能参数调整、自研控制系统开发调整、现场样机测试等多个环节，鉴于定制化产品方案的复杂性，公司在实际操作过程中需投入更多的时间与技术资源，因此相较于标准化产品而言，公司具备相对较强的议价能力。

2、不同产品结构和应用场景对产品性能、设计要求不同，进而影响产品毛利率

报告期内，公司与同行业公司的主要产品及主要应用场景如下：

公司名称	产品结构	商业显示/交通显示
洲明科技	智慧显示、智能照明、文创灯光及其他，形成了以 LED 小间距产品（间距小于 2.5mm 的 LED 显示产品）为主，覆盖	商业显示

公司名称	产品结构	商业显示/交通显示
	多应用领域的产品体系。	
利亚德	智能显示、文旅夜游、AI 与空间计算及其他，智能显示板块主要销售小间距产品。	商业显示
艾比森	LED 显示屏（包括广告、舞台、商显、可视化和 iCon 等产品线），主要为商业显示产品，涉及小间距屏。	商业显示
雷曼光电	LED 显示屏产品、LED 照明产品。已发布了间距为 0.4-1.9mm 多种小间距 Micro LED 显示屏，大力推进 COB 小间距大屏等产品销售。	商业显示
联建光电	以 LED 小间距显示产品为核心的 LED 显示屏（包括专业显示、通用显示、会议显示、商业显示、户外显示、租赁显示七大产品线）。	商业显示
元亨光电	LED 显示屏、LED 交通屏、LED 照明产品	商业显示、交通显示
诺瓦星云	LED 显示控制系统、视频处理系统、基于云的信息发布与管理系统、配件及其他。	商业显示
卡莱特	接收卡、视频处理设备。	商业显示
佛山青松	户外 LED 交通显示、商业显示产品，间距相对较大	商业显示、交通显示

注：数据来源于同行业可比公司招股说明书、年度报告等。

（1）同行业可比公司中，诺瓦星云主要从事 LED 设备控制系统研发、生产、销售，毛利率较高。公司围绕自产显示设备提供自研定制化的控制系统，未单独出售控制系统，与诺瓦星云产品结构存在一定差异。

（2）同行业可比公司洲明科技、利亚德、艾比森、雷曼光电及联建光电，均广泛布局于室内外 LED 商业显示产品市场，参与室内显示领域竞争。根据公开资料尚未涉及 LED 交通显示产品。公司产品主要聚焦于户外环境下的商业显示和交通显示领域，在室内显示领域的涉足较为有限。

（3）元亨光电交通显示产品毛利率低于公司，主要系元亨光电交通显示产品包括车载显示等与公司 LED 交通显示产品存在显著差异的细分产品类别。因此两家公司交通显示产品毛利率存在一定差异。

由于户外与室内应用场景对产品性能要求不同，产品结构设计和生产存在一定差异，进而影响产品成本和毛利率。由于室外环境更注重亮度、对比度、发光角度和能耗等性能，对分辨率要求相对较低。室外观看者离屏幕较远，较大的点间距即可满足观看需求，因此更倾向于使用大间距 LED 屏，减少单位面积使用 LED 灯珠数量，提高对比度，降低单位面积成本。公司产品主要聚焦于户外应用场景，因此产品间距相较同行业较大，商业显示产品像素间距平均在

7mm 左右，而交通显示产品像素间距一般为 20-25mm，较大的间距使得公司产品材料成本整体低于同行业可比公司，利润空间相对较高。而室内环境观看者离屏幕距离通常较近，对分辨率要求较高，一般倾向于选择小间距 LED 屏，对 LED 灯珠数量需求较大，导致单位面积所用灯珠更多。

（4）公司是国内 LED 显示行业少数具备自主研发控制系统的企业之一，能够实现“显示设备+控制系统”一体化产品生产及销售，产品定制化程序高，附加值相对更高。根据公开资料显示，洲明科技、利亚德、艾比森等同行业可比公司不涉及自主研发控制系统。

综上，公司产品结构、应用场景与同行业可比公司存在差异，导致毛利率存在差异，具有合理性。

3、户外显示运行环境和使用场景相较室内更加复杂，在防护等级、性能参数等方面要求更高

防护等级方面，与室内显示相比，户外环境复杂多变，户外显示产品需要在高温、严寒、暴晒、雨雪、台风、沙尘、盐雾腐蚀等恶劣气候条件下保持性能稳定，需具备较高的防护等级，户外显示屏防护等级要求一般需在 IP55 以上，而室内显示屏一般应用在稳定的室内环境下，IP30 的防护等级即可满足要求。

性能参数方面，针对户外显示设备的广泛应用场景，其在亮度、功耗、可视角度、运行稳定性及箱体结构设计等性能参数方面要求更高。以亮度、可视角度和箱体结构为例：（1）在亮度方面，由于户外环境光照条件多变，户外 LED 显示屏需具备较高的显示亮度，其平均亮度水平需达到室内显示屏的 10 倍左右，即亮度范围大致在 4500-10000cd/㎡之间，以确保在各种光照条件下都能呈现清晰、鲜明的视觉效果；（2）在可视角度方面，鉴于户外商业显示屏多部署于人口密集的城市区域，有效控制光污染成为关键。因此，这些设备需精心设计可视角度，既保证目标受众能够清晰观看，又最大限度地减少对周边环境的光污染；（3）在箱体结构方面，鉴于户外显示屏往往体积庞大，其安装位置多选在户外立柱、高楼大厦外墙、高速公路沿线及城市道路边缘等复杂环境，这不仅增加了安装难度，也对设备的耐用性和维护便利性提出了更高要求。因此，用户普遍期望户外显示屏能够具备轻量化设计、简易快捷的安装流程、便

捷的后期维护操作以及长久的使用寿命，从而在保证显示效果的同时，降低运营成本和维护负担。

综上，户外显示产品防护等级和部分性能参数较室内显示产品要求更高，导致两者毛利率存在一定差异，具有合理性。

4、公司深耕 LED 户外显示领域，形成“LOB 透镜技术”、“两级供电技术”、“铝塑混合工艺散热技术”等多项核心技术，在户外显示领域具备技术优势，因此毛利率较高

公司针对户外显示设备长期处于恶劣复杂天气，对亮度和对比度要求较高带来的高功耗等问题，进行了创新性研发与积累，形成了包括 LOB 透镜技术、两级供电技术、环境自适应白平衡控制技术、多协议兼容技术等较多具有竞争力的核心技术，具有较强的技术创新性，是国内少数几家通过欧洲交通显示屏全系列标准规范 EN12966 认证的企业之一，产品广泛应用于欧美发达国家，因此毛利率较高。

5、公司销售区域以境外为主，境外收入占比显著高于同行业可比公司，受市场竞争环境、产品性能要求等因素影响，境外市场毛利率普遍高于境内市场。

欧美等发达国家交通显示行业发展较早，产品供需较为平衡，欧美市场对产品在发光亮度、出光角度、颜色一致性、能源利用率、对比度等性能指标上要求相较国内更加严格，境外终端客户更注重产品性能，其价格敏感度通常较低，故产品毛利率相对较高。而在境内市场，LED 显示行业中存在数量庞大的生产制造企业，行业集中度较低，LED 显示企业面临着较激烈价格竞争，同时境内客户对价格敏感度高于境外客户，导致国内 LED 显示产品毛利率较低。

报告期内公司业务以境外业务为主，各期境外收入占营业收入比例分别为 87.69%、88.05%和 88.22%，而同行业可比公司境外业务份额相对较小，具体如下：

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	63.75%	54.48%	57.52%
利亚德	36.19%	35.15%	36.07%
艾比森	77.73%	64.30%	62.96%

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
雷曼光电	77.53%	71.70%	72.42%
联建光电	未披露	48.14%	36.24%
元亨光电	未披露	75.38%	80.96%
诺瓦星云	18.77%	15.53%	16.30%
卡莱特	13.66%	13.38%	10.33%
平均	47.94%	47.26%	46.60%
佛山青松	88.22%	88.05%	87.69%

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等；
注 2：同行业可比公司 2024 年 1-7 月数据为 2024 年半年报数据；
注 3：雷曼光电未披露境外销售收入及毛利率，表中数据为国外销售收入占营业收入的比例；
注 4：诺瓦星云境外销售收入占比为境外销售收入占主营业务收入的比例。

区分内外销，公司与可比公司毛利率比较如下：

项目	公司名称	2024年1-7月	2023年度	2022年度
内销	洲明科技	16.24%	18.34%	16.69%
	利亚德	23.37%	26.73%	未披露
	艾比森	9.99%	19.48%	20.04%
	雷曼光电	17.77%	17.95%	26.14%
	联建光电	未披露	23.39%	17.31%
	元亨光电	未披露	24.60%	10.09%
	诺瓦星云	51.90%	48.63%	42.23%
	卡莱特	39.25%	43.25%	38.57%
	平均	26.42%	27.80%	24.44%
	佛山青松	28.28%	33.68%	22.09%
外销	洲明科技	41.09%	37.55%	34.27%
	利亚德	34.38%	38.90%	未披露
	艾比森	33.05%	35.17%	38.03%
	雷曼光电	27.56%	25.74%	26.31%
	联建光电	未披露	33.28%	34.76%
	元亨光电	未披露	44.61%	36.58%
	诺瓦星云	73.56%	72.57%	70.97%
	卡莱特	71.13%	79.35%	73.47%
	平均	46.80%	45.90%	44.91%
	佛山青松	43.51%	45.90%	41.01%

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等；
注 2：同行业可比公司 2024 年 1-7 月数据为 2024 年半年报数据；
注 3：利亚德选用智能显示业务内外销毛利率，诺瓦星云未披露 2021 年度营业收入毛利率，选用主营业务境内外毛利率。

如上表所示，受市场竞争环境、产品性能要求等因素影响，公司与同行业可比公司普遍呈现境外毛利率高于境内毛利率的情况。综合考虑公司境外销售占比高、不同企业商业显示产品品类和销售占比不同等因素，公司产品毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

综上，公司毛利率高于同行业可比公司主要系定制化模式、产品结构、运用场景、公司技术优势、销售区域等因素影响，具有合理性。

（二）说明成本结构与同行业可比公司存在差异的原因，公司财务核算是否存在成本归集不合理的情形；

1、成本结构与同行业可比公司存在差异的原因

公司与同行业可比公司的成本结构比较如下：

公司名称	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	直接材料	未披露	89.63%	87.97%
	直接人工	未披露	6.63%	7.50%
	制造费用	未披露	3.74%	4.53%
利亚德	直接材料	未披露	72.45%	72.38%
	直接人工	未披露	13.93%	13.87%
	制造费用	未披露	13.63%	13.75%
艾比森	直接材料	未披露	92.69%	93.19%
	直接人工	未披露	3.36%	3.07%
	制造费用	未披露	3.95%	3.74%
雷曼光电	直接材料	未披露	84.47%	85.13%
	直接人工	未披露	5.59%	5.44%
	制造费用	未披露	9.94%	9.44%
联建光电	直接材料	未披露	85.46%	85.12%
	直接人工	未披露	5.93%	6.55%
	制造费用	未披露	8.61%	8.33%
元亨光电	直接材料	未披露	未披露	未披露
	直接人工	未披露	未披露	未披露

公司名称	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
	制造费用	未披露	未披露	未披露
诺瓦星云	直接材料	未披露	86.77%	86.97%
	直接人工	未披露	2.30%	2.24%
	制造费用	未披露	10.93%	10.79%
卡莱特	直接材料	未披露	未披露	87.91%
	直接人工	未披露	未披露	3.12%
	制造费用	未披露	未披露	8.97%
同行业可比公司平均值	直接材料	未披露	85.25%	85.52%
	直接人工	未披露	6.29%	5.97%
	制造费用	未披露	8.47%	8.51%
佛山青松	直接材料	69.48%	71.41%	71.10%
	直接人工	6.91%	6.79%	8.16%
	制造费用	23.61%	21.80%	20.74%
佛山青松-LED 交通显示产品	直接材料	67.22%	66.04%	64.81%
	直接人工	7.84%	8.03%	10.62%
	制造费用	24.94%	25.93%	24.57%
佛山青松-LED 商业显示产品	直接材料	71.60%	78.58%	76.33%
	直接人工	6.02%	5.10%	5.90%
	制造费用	22.38%	16.32%	17.77%

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等，2024 年 1-7 月数据为 2024 年半年报数据；
注 2：除联建光电外，同行业可比公司未披露细分产品成本结构，选用营业成本结构列示；
注 3：诺瓦星云 2023 年度数据为 2023 年 1-6 月财务数据，卡莱特未披露 2022 年成本结构，2022 年度数据为 2022 年 1-6 月财务数据，元亨光电报告期内未披露成本结构；
注 4：同行业可比公司成本细分类型存在差异，为增强可比性，按公司成本口径汇总列示。

公司成本结构与同行业可比公司存在差异，直接材料占比低于同行业可比公司，人工成本和制造费用占比高于同行业可比公司。主要原因如下：

（1）产品结构差异

报告期内，公司与同行业公司的主要产品类型及应用领域如下：

公司名称	产品类别	主要应用领域
洲明科技	智慧显示、智能照明、文创灯光及其他，形成了以 LED 小间距产品（间距小于 2.5mm 的 LED 显示产品）为主，覆盖多应用领域的产品体系。	LED 显示产品主要应用于安防监控、军队指挥中心、应急指挥中心、广电传媒、会议、影院、户外广告、舞台演艺、展览展会、体育赛事、综合体、博物馆等领域。

公司名称	产品类别	主要应用领域
利亚德	智能显示、文旅夜游、AI 与空间计算及其他，智能显示板块主要销售小间距产品。	LED 显示产品主要应用于室内外广告、信息发布、监控、调度、指挥、会议等领域。
艾比森	LED 显示屏（包括广告、舞台、商显、可视化和 iCon 等产品线），主要为商业显示产品，涉及小间距屏。	LED 显示产品主要应用于户外大屏、广告牌、演艺活动、影视拍摄、商业综合体、控制室、调度中心、政府及企事业单位、酒吧、展览展示及智慧城市等领域。
雷曼光电	LED 显示屏产品、LED 照明产品。已发布了间距为 0.4mm-1.9mm 多种小间距 Micro LED 显示屏，大力推进 COB 小间距大屏等产品销售。	LED 显示产品主要应用于安防、户外广告牌、指挥中心、远程会议、多功能厅、高端住宅、会所、电竞场馆等领域。
联建光电	以 LED 小间距显示产品为核心的 LED 显示屏（包括专业显示、通用显示、会议显示、商业显示、户外显示、租赁显示七大产品线）。	LED 显示产品主要应用于指挥监控调度、大数据中心、公共交通及信息发布、企业展示及会议、商业零售、户外广告、广电演播室、舞台租赁及体育赛事等领域。
元亨光电	LED 显示屏、LED 交通屏、LED 照明产品。	LED 显示产品主要应用于 Mini/Micro LED 高清显示、体育显示、车载显示、XR 虚拟拍摄、道路交通等领域。
诺瓦星云	LED 显示控制系统、视频处理系统、基于云的信息发布与管理系统、配件及其他。	主要应用于庆典活动、竞技赛事、会议活动、展览展示、监控调度、电视演播等领域。
卡莱特	接收卡、视频处理设备。	主要应用于庆典活动、竞技赛事、会议活动、展览展示、监控调度、电视演播等领域。
佛山青松	户外 LED 交通显示、LED 商业显示产品，间距相对较大。	LED 显示产品主要应用于智慧交通、商业广告、文娱演出、体育赛事等领域。

注：数据来源于同行业可比公司招股说明书、年度报告等。

如上表所示，公司研发生产 LED 显示设备及其控制系统，主要应用于户外交通和户外商业显示。除元亨光电外，其余同行业可比公司均未涉足 LED 交通显示领域，其中，同行业可比公司洲明科技、利亚德、艾比森、雷曼光电和联建光电主要经营室内外商业显示产品，同行业可比公司诺瓦星云、卡莱特主要经营 LED 显示设备控制系统，公司产品结构与同行业公司存在明显差异。

比较公司及同行业可比公司 LED 商业显示产品成本构成情况，报告期内，公司直接材料占比低于洲明科技、艾比森、雷曼光电和联建光电，直接人工和制造费用高于上述公司，主要系上述公司主要经营室内商业显示产品，对清晰度、分辨率的要求相对较高，倾向于选择小间距 LED 产品，即间距低于 2.5mm 的 LED 显示产品，产品间距较小，单位面积所需 LED 灯珠等原料耗用量更高，单位材料成本较高，影响成本结构所致。报告期内，公司直接材料占

比高于利亚德、人工及制造费用占比低于利亚德，主要系利亚德广泛采用承接 LED 显示屏工程的模式参与市场竞争，营业成本中直接人工和工程费用（计入制造费用核算）占比较高，具有合理性。

因从事 LED 交通显示产品生产的元亨光电未披露其成本构成情况，无法比较公司与同行业可比公司的 LED 交通显示产品成本构成情况。

报告期各期，公司 LED 交通显示产品材料占比低于 LED 商业显示产品，直接人工及制造费用高于 LED 商业显示产品主要系以下原因：①交通显示产品集中在室外场所，观看者离 LED 屏幕距离较远，对亮度及对比度要求较高，而对清晰度、分辨率要求相对较低。因此，交通显示产品倾向选择间距较大的 LED 屏，单位面积所耗用 LED 灯珠等原料较少，成本结构中直接材料占比较低，具有合理性。②因客户需求差异，交通显示产品形状、结构及品类较多，而商业显示产品形状相对规整，多为矩形，且单批次订单量较大，规模效应显著，单位面积产品生产订单所需工时较低，进一步导致商业显示产品直接人工和单位制造费用较低。因此，公司商业显示产品直接人工和制造费用占比低于交通显示产品符合实际生产经营情况。

（2）生产规模、业务规模差异

同行业可比公司较早进入国内资本市场，业务规模较大，融资渠道较多，具备资金条件以购入更多生产设备，建设生产线。具体如下：

单位：万元

公司名称	近五年募集资金情况	2023 年末财务数据		
		固定资产	资产总额	营业收入
洲明科技	2018 年公开发行可转换公司债券，使用募集资金建设 LED 小间距显示屏产能升级项目等；2021 年向特定对象发行股票，使用募集资金建设洲明科技大亚湾 LED 显示屏智能化产线建设项目，建设面积达 40 万平方米。	182,480.06	1,030,898.51	741,031.38
利亚德	2019 年向不特定对象公开发行可转换公司债券，使用募集资金建设 LED 应用产业南方总部项目。	165,031.42	1,503,690.93	761,500.00
艾比森	2021 年向特定对象发行股票，使用募集资金补充公司流动资金；2023 年拟向不特定对象发行可转换公司债券，使用募集资金建设智能制造	63,528.20	397,193.05	400,628.61

公司名称	近五年募集资金情况	2023 年末财务数据		
		固定资产	资产总额	营业收入
	基地建设项目等。			
雷曼光电	2023 年向特定对象发行股票，使用募集资金建设雷曼光电 COB 超高清显示改扩建项目等。	25,233.22	183,810.87	111,323.07
联建光电	-	5,985.20	105,075.55	98,064.42
元亨光电	-	2,998.24	80,275.88	79,236.51
诺瓦星云	2024 年首次公开发行股票，使用募集资金建设诺瓦光电显示系统产业化研发基地等。	40,489.61	417,445.06	305,424.22
卡莱特	2022 年首次公开发行股票，使用募集资金建设 LED 显示屏控制系统及视频处理设备扩产项目等。	1,735.23	286,486.85	101,995.73
佛山青松	-	2,004.78	46,114.10	38,760.53

如上表所示，相较同行业可比公司，公司业务规模较小，融资渠道有限，公司基于成本效益原则，针对部分技术含量较低的非核心生产环节，如钣金加工、塑料加工等，主要选择采用委托加工方式，将原材料发至外协厂商，外协加工商根据公司要求及相关设计图纸、技术标准进行加工，进而降低生产成本和相关人员的管理成本。公司将外协成本计入制造费用核算，导致公司制造费用占比高于同行业可比公司均值，具有合理性。

（3）生产模式存在差异

公司主要采取“以销定产+定制化”的生产模式。公司定制化产品方案涵盖了物料选取、结构优化、产品功能参数调整、自研控制系统开发调整、现场样机测试等多个环节，较为复杂，并需要根据客户反馈及时调整产品设计方案，公司在实际操作过程中需投入更多的人力成本和时间成本；产品方案生产周期较长，公司产品耗用制造费用较标准化产品高。因此，公司直接人工及制造费用占比高于同行业可比公司均值，具有合理性。

此外，财政部于 2024 年 3 月发布《企业会计准则应用指南汇编 2024》（以下简称“新版应用指南”），规定计提的保证类质保费用应计入“主营业务成本/其他业务成本”，不再计入“销售费用”，自 2024 年 4 月 1 日起公司执行新版应用指南的相关规定，并对可比期间财务报表重新表述，售后服务费用计入制造费用，一定程度上影响了公司的成本结构，而同行业可比公司尚未对该事项进

行调整。

综上，公司成本结构与同行业可比公司存在差异主要系产品结构、生产规模、业务规模和生产模式等因素差异所致，具有合理性。

2、公司财务核算是否存在成本归集不合理的情形

同行业可比公司成本核算方法如下：

公司名称	成本核算方法
洲明科技	未披露
利亚德	未披露
艾比森	未披露
雷曼光电	未披露
联建光电	存货取得时，按实际成本进行初始计量，包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出时，采用加权平均法确定发出存货的实际成本。低值易耗品和包装物采用一次转销法摊销；在产品生产过程中，凡是用于生产活动、能直接计入具体合同订单产品的领料，直接计入“生产成本-直接材料”，凡是用于生产活动、不能直接计入具体合同订单产品的其他费用，如租金、水电费、机物料消耗等，先在“制造费用”归集，然后按一定的标准进行分配；产品完工后将归集的成本转入“库存商品”；产品出库，如果不满足收入确认条件则计入“发出商品”，待客户验收确认或取得出口报关相关材料时确认收入，同时结转相应成本；产品出库，如果满足收入确认条件则直接确认收入和结转成本。
元亨光电	公司产品根据客户需求不同采取定制化生产的策略，因此生产部门按照销售合同下达加工指令，并制定唯一的加工单号，依此进行生产及发运。财务部通过 ERP 系统可统计出各加工单号的材料成本，并将直接人工和制造费用则按月分摊至各加工单，最信成本结转根据已确认收入的合同结转对应加工单成本。
诺瓦星云	1、直接材料：原材料以实际采购成本入库，计入“原材料”；生产部门根据 BOM 清单，结合原材料实际消耗情况，形成生产领料单，并按照生产领料单领用原材料。每月末，财务部门按生产领料单对应的产品编号进行材料成本归集，材料发出成本按照月末一次加权平均计算，计入“生产成本”，并按完工数量和未完工数量在完工产品和未完工产品之间分配成本。 2、直接人工：每月末，财务部门根据人力资源部门完员工考核后编制的工资表，计提当月直接从事产品生产的生产人员的工资薪酬，计入“生产成本”，并按照当月各完工产品标准工时占总工时比例分配至各完工产品成本。 3、制造费用:制造费用主要是在生产过程中发生的除直接材料、直接人工以外的其他费用，主要包括：辅助材料、生产管理人员的工资薪酬、职工福利、固定资产折旧费、房租、水电费等费用支出。每月末，财务部门将“制造费用”按照当月各完工产品标准工时占总工时比例分配至各完工产品成本。
卡莱特	1、直接人工的归集与分配：直接人工主要归集生产车间生产工人的工资、奖金、社保公积金等。财务人员每月末按照各产品中心归集生产人员的薪酬作为当月发生的人工费用，按照各生产任务单的耗用工时对归集的各产品中心直接人工总额进行分配，将分配后的人工成本计入“产品成本-某任务单-直接人工”核算；由于公司的半成品为外协加工半成品，故不分摊人工费用。2、制造费用的归集与分配：制造费用是指在生产过程中发生的无法归集至直接

公司名称	成本核算方法
	材料和直接人工的其他成本支出，如间接人工费、租赁费、水电费、机器折旧费等，财务人员每月根据费用的核算口径按照产品中心归集当月发生的制造费用，按照各生产任务单的耗用工时对归集的各产品中心制造费用总额进行分配，将分配后的人工成本计入“产品成本-某任务单-制造费用”核算；由于公司的半成品为外协加工半成品，故不分摊制造费用。
佛山青松	1、直接人工的归集与分配：制造部根据生产计划下达生产订单并生成生产工单，产品技术部根据生产工单设置用料参数并形成对应的 BOM 表，生产人员根据生产工单和对应 BOM 表，在 ERP 系统生成领料申请单，仓库管理员通过 ERP 系统查询即时库存后进行物料投放并生成材料出库单，生产人员根据 BOM 清单投料，ERP 系统通过生产工单归集各产品生产领用的材料成本，财务部每月根据领料出库单，按月末一次加权平均法归集各生产工单对应的直接材料成本。 2、直接人工的归集与分配：直接人工核算车间直接生产人员的工资、奖金、五险一金、福利费等，车间直接生产人员每天在报工系统中填报其当日报工工时，报工工时分为订单工时和非订单工时，订单工时按生产工单直接归集，非订单工时无法直接对应至生产工单，主要系车间直接生产人员发生的设备维修、调试以及清洁、盘点等工时。①单位工时成本=当月该直接生产人员人工成本/当月其报工工时；②非订单工时分摊的人工成本=单位工时成本*该直接生产人员当月非订单工时；③生产工单分摊的直接人工成本=单位工时成本*该工单归集的订单工时+非订单工时分摊的人工成本*(该工单归集的订单工时/该人员当月所有订单工时)。 3、制造费用的归集与分配：生产部门为组织生产发生的间接费用，包括非直接生产人员的职工薪酬、折旧费、水电费、外协加工等，间接费用发生时通过制造费用账户归集。 4、完工产品与在产品成本分配：月末，财务部按照生产工单归集并核算其对应的直接材料成本、直接人工成本和制造费用，根据每个生产工单的完成情况，将其结转至库存商品、自制半成品或在产品，若生产工单全部完工，则结转至库存商品；若完成部分工序并入库且还需进一步加工则结转至自制半成品；若生产工程仍在产线上生产，未入库，则核算为在产品。 5、产品成本结转：公司为每种产品设置唯一的存货编号，产品销售出库时，每种产品的单位成本采用月末一次加权平均法结转至营业成本或发出商品。

如上表所示，公司产品的直接材料、直接人工和制造费用的归集、分配和结转与同行业可比公司不存在显著差异，符合公司实际情况及企业会计准则规定，财务核算不存在成本归集不合理的情形。

二、请主办券商、会计师补充核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司销售负责人，了解公司毛利率高于同行业可比公司的原因；

2、查阅同行业可比公司公开资料，了解公司与同行业可比公司在产品结构、运用场景、销售区域等方面的差异；

3、取得公司收入成本明细表，分析公司主要产品成本构成及变动情况；

4、查询同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司的产品结构、业务模式及成本核算方法，分析同行业可比公司成本构成情况；

5、访谈公司财务负责人，了解成本核算流程和方法，直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法；

6、取得并查验公司报告期内生产工单明细表、报工工时表，电费统计表等，核实生产成本归集的准确性；

7、取得公司主要产品各期间成本计算表，生产成本归集的相关原始凭证、计算依据等，复核检查直接材料、直接人工及制造费用的归集和分配过程是否正确。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司毛利率高于同行业可比公司具有合理性，主要系定制化模式、产品结构、运用场景、公司技术优势、销售区域等因素影响；

2、公司成本结构与同行业可比公司存在差异主要系产品结构、生产规模、业务规模和生产模式等因素差异所致，具有合理性；公司成本归集合理。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露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；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行对照核查，公司不存在其他涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的事项需要补充说明的情形。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 7 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，无需补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

中介机构就公司北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具的专项核查报告详见《东方证券股份有限公司关于佛山市青松科技股份有限公司辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性的专项核查报告》。

（本页无正文，为佛山市青松科技股份有限公司关于《关于佛山市青松科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

佛山市青松科技股份有限公司

2024 年 11 月 20 日

（本页无正文，为东方证券股份有限公司关于《关于佛山市青松科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：

李毅莹

项目小组成员（签字）：

闵庆邦　　谢梓杰

姚逸飞　　卞进　　戴汉奇

安麒溢

东方证券股份有限公司

2020 年 11 月 20 日

附表一

时间	事项	转让方/增资方	实际权益持有人	受让方	实际权益持有人	转让/增资股份数/出资额（万股/万元）	转让/增资价格（元/股或元/出资额）	本次转让/增资后代持人	实际权益持有人	剩余代持股份数/出资额（万股/万元）	资金流向
2019/03	股份公司第二次股权转让	赵富荣	赵富荣	王莹	赵富荣	1,030.50	-	王莹	赵富荣	1,030.50	股份代持，未支付转让对价，无资金流水和访谈确认
2020/09	股份公司第三次股权转让	王莹	赵富荣	张浩华	赵富荣	760.50	8.78	张浩华	赵富荣	760.50	获取赵富荣通过张吉琪、杜莹优、高杰等人支付给张浩华的银行流水以及张浩华扣除代缴税款后，通过王莹返还赵富荣的资金流水。 赵富荣委托张浩华代持 760.50 万股，股权转让款由赵富荣通过张吉琪、杜莹优、高杰等人支付张浩华后，张浩华扣除代缴税款后，通过王莹返还赵富荣，形成闭环
				张浩华	张浩华	180.00	8.78	-	-	-	通过获取张浩华支付股权转让款前后 6 个月的银行流水，赵富荣通过王莹、杜莹优、高杰等 3 人收取股权转让款的资金流水。 股权转让款 1,580.00 万元，其中张浩华分别支付给王莹、杜莹优、高杰等 3 人合计 1,408.00 万元，前述人员收到后支付给赵富荣；剩余款项由张浩华配偶支付赵富荣
				黄达森	黄达森	90.00	8.78	-	-	-	通过获取黄达森支付股权转让款前后 6 个月的银行流水，赵富荣通过王莹收取股权转让款的资金流水。 股权转让款 790.00 万元，黄达森扣除代缴税款后支付王莹，王莹支付赵富荣及其指定第三方
2020/11	股份公司第四次股权转让	张浩华	赵富荣	佛山吉富	佛山吉富	128.21	15.60	张浩华	赵富荣	536.14	通过获取佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅支付股权转让款前后 6 个月的银行流水，张浩华在扣除代缴的税款后，通过高杰、张吉琪和杜莹优等人支付给赵富荣的资金流水。 佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅支付款项给张浩华，张浩华在扣除代缴的税款
				汇天泽	汇天泽	84.62	15.60				
				共青城恒毅	共青城恒毅	11.54	15.60				

时间	事项	转让方/增资方	实际权益持有人	受让方	实际权益持有人	转让/增资股份数/出资额（万股/万元）	转让/增资价格（元/股或元/出资额）	本次转让/增资后代持人	实际权益持有人	剩余代持股份数/出资额（万股/万元）	资金流向
											后，通过高杰、张吉琪和杜莹优等人支付给赵富荣。其中，高杰留存 1,645.00 万元替赵富荣出资西安蔚蓝
2020/12	股份公司第五次股权转让	张浩华	赵富荣	西安蔚蓝	赵富荣	146.14	15.60	张浩华	赵富荣	390.00	通过获取梁毅军、高杰出资西安蔚蓝的资金来源，张浩华收到西安蔚蓝股权受让款后，直接支付赵富荣或间接通过王莹、张吉琪和杜莹优等人支付给赵富荣的相关资金流水。 赵富荣通过梁毅军、高杰出资西安蔚蓝，西安蔚蓝支付给张浩华股权转让款 2,279.8308 万元，张浩华在扣除代缴的税费后，通过王莹、张吉琪和杜莹优等人支付给赵富荣 1,102.00 万元，直接支付赵富荣 672.00 万元
								西安蔚蓝	赵富荣	146.14	
2021/10	股份公司第三次增资	张浩华	赵富荣	-	-	304.20	-	张浩华	赵富荣	694.20	未分配利润转增股本，每 10 股转增 7.80 股，不涉及
		西安蔚蓝	赵富荣	-	-	113.99	-	西安蔚蓝	赵富荣	260.13	
2022/05-2022/06	股份公司第六次股权转让	张浩华	赵富荣	高瑞投资	高瑞投资	275.01	12.73	张浩华	赵富荣	69.53	通过获取高瑞投资等 7 名受让方支付股权转让款前后 6 个月的银行流水，以及张浩华收到股权转让款后支付给赵富荣的相关资金流水。 股权受让方支付给张浩华，张浩华支付给赵富荣
				共青城吉富	共青城吉富	157.15	12.73				
				其一投资	其一投资	31.43	12.73				
				李业基	李业基	23.57	12.73				
				郭琼生	郭琼生	55.00	12.73				
				黄达森	黄达森	55.00	12.73				
				郭琼标	郭琼标	27.50	12.73				
				郭琼标	楼强	27.50	12.73	张浩华	赵富荣	42.03	通过获取郭琼标支付股权转让款前后 6 个月的银行流水，以及张浩华收到股权转让款后支付给赵富荣的相关资金流水。 楼强支付给郭琼标，郭琼标支付给张浩
								郭琼标	楼强	27.50	

时间	事项	转让方/增资方	实际权益持有人	受让方	实际权益持有人	转让/增资股份数/出资额（万股/万元）	转让/增资价格（元/股或元/出资额）	本次转让/增资后代持人	实际权益持有人	剩余代持股份数/出资额（万股/万元）	资金流向
											华，张浩华支付给赵富荣
		张浩华	赵富荣	欧颖达	欧颖达	42.03	12.73	-	-	-	通过获取欧颖达支付股权转让款前后 6 个月的银行流水，以及张浩华收到股权转让款后支付给赵富荣的相关资金流水。 股权受让方支付给张浩华，张浩华支付给赵富荣
		西安蔚蓝	赵富荣	欧颖达	欧颖达	136.30	12.73	-	-	-	通过获取欧颖达、郑国胜支付股权转让款前后 6 个月的银行流水，梁毅军、高杰收到西安蔚蓝股权转让款分红后支付给赵富荣的相关资金流水。 欧颖达、郑国胜支付给西安蔚蓝，西安蔚蓝扣除所涉及的税费后，通过梁毅军、高杰支付给赵富荣及其指定第三方
				郑国胜	郑国胜	123.84	12.73				

关于佛山市青松科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商

二〇二四年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于佛山市青松科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的内容要求。佛山市青松科技股份有限公司（以下简称“佛山青松”“公司”或“本公司”）会同东方证券股份有限公司（以下简称“东方证券”或“主办券商”）、北京金诚同达律师事务所（以下简称“律师”）以及中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询回复。涉及对《佛山市青松科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本回复中可能存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差，均系数据计算时四舍五入造成。

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修改、补充	**楷体-GB2302（加粗）**

目录

目录.....2
一、关于实际控制人变更。.....3
二、关于独立性。.....35
三、关于历史沿革。.....69
四、关于业务模式及竞争优势。.....111
五、关于土地及房产。.....129
六、关于销售与收入。.....141
七、关于毛利率。.....189
八、关于存货。.....202
九、关于固定资产和在建工程。.....219
十、关于期间费用。.....231
十一、关于财务规范性。.....262
十二、其他事项。.....268
除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露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；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。.....286
附件一：.....288

一、关于实际控制人变更。

根据申报文件，（1）报告期前，公司原实际控制人赵富荣将其控制的其他企业西安青松出售给北京德恒；出售西安青松后，赵富荣另行设立西安光电承接西安青松 LED 显示相关业务后，又将西安光电出售给视源股份，双方约定赵富荣未来应避免从事与西安光电同业竞争的 LED 显示业务；（2）为符合竞业禁止要求，赵富荣自 2019 年 3 月至 2022 年 6 月逐渐清退佛山青松股份，具体过程为 2019 年 3 月至 2020 年 9 月委托侄女王莹代持，2020 年 9 月至 2022 年 6 月委托公司现实际控制人张浩华代持部分股份，2020 年 12 月至 2022 年 6 月委托西安蔚蓝代持部分股份；（3）2020 年 9 月 15 日，现实际控制人张浩华与黄达森签署《一致行动人协议书》；（4）赵富荣所控制企业存在使用“青松”名称或商号的情形。

请公司：（1）说明赵富荣向北京德恒出售西安青松、分立西安光电后短期内向视源股份进行出售的背景原因、合理性、出售时间、交易价格、定价依据及公允性，协议签署情况及主要条款内容，是否存在业绩承诺等特殊投资条款，赵富荣是否承担赔偿责任，是否具备充分履约能力，公司是否为特殊投资条款签署方或义务承担主体，是否可能承担连带责任；（2）结合赵富荣与视源股份签署的协议内容，说明赵富荣通过代持方式继续隐名持有公司股份是否属于违约情形及相关法律责任，北京德恒、视源股份是否知情，是否存在争议或潜在纠纷，公司是否存在违约责任或潜在风险；西安青松、西安光电主营业务及核心技术的具体情况，公司业务与核心技术是否与西安青松、西安光电存在承继、混同、近似的情形，是否存在实际业务区分，是否存在潜在违约风险及赔偿责任；（3）重新梳理并说明赵富荣自公司退出及公司实际控制权变更的时间；说明 2019 年 3 月至 2022 年 6 月期间赵富荣是否仍为公司实际控制人或对公司存在重大影响；当前赵富荣退出公司的真实性、有效性，是否仍通过股权代持等特殊安排持有公司股份、对公司形成实际控制或施加重大影响，是否仍参与公司日常经营管理活动；（4）结合现任实际控制人的职业经历、对公司日常生产经营管理的参与及决策情况、对公司业务发展的贡献程度，说明公司实际控制人认定的依据及其充分性、准确性，受让实际控制权是否真实、有效，并结合实际控制人变更前后公司业绩的变化情况，说明实际控制人变更对公司生产经

营的影响；（5）说明赵富荣控制企业使用“青松”商号的原因及合理性，是否使用相关商号从事生产经营活动，是否存在混淆或混同情形，是否损害公司利益。

请主办券商、律师核查上述事项，并结合银行资金流水核查及代持解除还原情况，就张浩华、黄达森是否真实控制公司，赵富荣是否仍为公司实际控制人或能对公司施加重大影响发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）说明赵富荣向北京德恒出售西安青松、分立西安光电后短期内向视源股份进行出售的背景原因、合理性、出售时间、交易价格、定价依据及公允性，协议签署情况及主要条款内容，是否存在业绩承诺等特殊投资条款，赵富荣是否承担赔偿责任，是否具备充分履约能力，公司是否为特殊投资条款签署方或义务承担主体，是否可能承担连带责任；

1、说明赵富荣向北京德恒出售西安青松、分立西安光电后短期内向视源股份进行出售的背景原因、合理性、出售时间、交易价格、定价依据及公允性

赵富荣向北京德恒有限责任公司（以下简称“北京德恒”）转让西安青松股权、成立西安光电和向视源股份出售西安光电过程如下：

序号	时间	事件	背景原因
1	2007/02	赵富荣将其持有的西安青松 800.00 万股转让给北京德恒	西安青松上市不及预期，西安青松原有外部投资者退出投资西安青松，赵富荣受让800.00万股股权并寻找新的外部投资者。 北京德恒作为新的外部投资者承接上述800.00万股股权。
2	2010/03	西安青松出资1000.00万元，设立西安光电，持股100.00%	西安青松因经营发展需要，在西安高新技术产业开发区购买土地建设厂房。西安青松根据当时政策要求，需要在购置土地所在地区注册企业，故西安青松在高新技术产业开发区注册成立西安光电。
3	2016/12	西安青松、北京德恒、西安光电、赵富荣、赵晓鹏等 5 方签署《西安青松科技股份有限公司重组协议》	本次重组背景为：截至本次重组前，北京德恒持有西安青松 50.99%股权，为第一大股东。2014-2016年国内LED商业显示屏企业上市较多，西安青松业务规模相对较小，综合考虑 LED 行业未来竞争，北京德恒决定剥离西安青松 LED 业务，保留土地房产。故将相关资产、负债、人员剥离到西安光电。

序号	时间	事件	背景原因
			本次重组完成后，北京德恒持有西安青松94.28%股权，成为西安青松控股股东。北京德恒和西安青松均不持有西安光电股权。
4	2018/12	视源股份与西安光电及赵富荣等西安光电股东签署《西安青松光电技术有限公司股权投资收购协议书》（以下简称“《收购协议书》”）	2018 年 12 月，赵富荣持有西安光电 58.20%股权。 赵富荣综合考虑国内 LED 行业市场竞争格局，拟通过上市公司平台提高西安光电在 LED 商业显示领域的竞争力。

（1）2007 年 2 月，赵富荣将其受让外部投资者的西安青松 800.00 万股，以 1.00 元/股转让给北京德恒。本次股权转让参考西安青松 2006 年末每股净资产及未来经营预期协商确定，具有公允性。本次股权转让完成后，赵富荣持有西安青松 41.60%股权，为第一大股东；北京德恒持有西安青松 31.68%股权，为第二大股东。

（2）2018 年 12 月视源股份与西安光电及赵富荣等西安光电股东签署《收购协议书》并约定后续收购意向。2020 年 6 月和 2020 年 12 月，视源股份根据西安光电经营情况与赵富荣等西安光电股东协商确定相应估值并分别签署《关于西安青松光电技术有限公司的股权投资收购协议书（二）》《关于西安青松光电技术有限公司的股权投资收购协议书（三）》，西安光电历次股权变动情况如下：

合同签订时间	转让方/增资方	受让方	转让/增资股份数（万股）	转让/增资价格（元/股）	定价依据及公允性	历次交易后赵富荣与视源股份持有西安光电股权情况
2018/12	赵富荣	视源股份	296.83	4.25	根据西安光电 2018 年预测业绩及在手订单等情况协商确定 PE 倍数为 8 倍，对应约 5,100 万元估值	赵富荣直接持有 28.52%，视源股份直接持有 51.00%
	视源股份	-	208.16	4.25		
2020/06	赵富荣	视源股份	131.13	16.33	根据西安光电 2019 年业绩确定 PE 倍数为 10 倍，对应 2.3 亿元估值	赵富荣直接持有 19.21%，视源股份直接持有 67.00%
2020/12	赵富荣	视源股份	270.46	14.69	综合考虑西安光电 2019 年业绩和整体收购周期确定 PE 倍数为 9 倍，对应 2.07 亿元估值	赵富荣持有 0.00%，视源股份持有 100.00%

各方约定历次收购价格根据股权交易时点西安光电盈利能力和 LED 市场 PE 情况协商确定。2018 年 12 月，视源股份受让老股和增资价格较低主要系西安光电 2018 年经营规模较小，估值相对较低。

2、协议签署情况及主要条款内容，是否存在业绩承诺等特殊投资条款，赵富荣是否承担赔偿责任，是否具备充分履约能力

视源股份与西安光电及赵富荣等 10 位西安光电股东签署的协议主要条款内容如下：

序号	条款	主要内容
1	认购增资和股权转让	2.2 视源股份按各现有股东在目标公司（目标公司指“西安光电”）的相对股权比例受让本协议签署日各现有股东持有的目标公司合计 42.50%的股权； 2.3 在股权转让完成后认购目标公司新增注册资本人民币 208.1633 万元（“增资”，与股权转让合称为“本次交易”）。本次交易完成后视源股份持有目标公司合计 51.00%的股权。
2	交割先决条件	4.1 投资人完成本次交易的义务，取决于下述各项“交割先决条件”，主要内容包括： （1）自本协议签署之日起，无重大不利变化，且不存在限制、禁止或取消本次交易的适用法律或政府机构的行为； （2）目标公司的全体股东和全体董事已经通过决议，同意批准进行本次交易； （3）核心雇员已经与实际建立劳动关系的目标集团成员签署劳动合同、保密协议、知识产权和发明归属协议和竞业禁止协议，且签署的劳动合同期限至少为自交割日起三十六（36）个月； （4）新瑞电子与目标公司和其他相关方签署业务合作框架协议，该等业务合作框架协议至少应包含下述内容：（A）明确新瑞电子应尽最大努力满足目标集团成员供货要求，在同等条件下优先向目标集团成员供货等，以及（B）新瑞电子与目标集团成员交易定价应符合公允的市场价格等； （5）新瑞电子、目标公司与因 2018 年 6 月目标公司 LED 生产业务剥离由目标公司转移给新瑞电子的全体员工（“生产人员剥离”）签署合法有效的离职文件，包括但不限于《主动离职申请单》、《劳动关系解除（终止）协议书》，以及目标公司提供上述员工与目标公司此前签订的劳动合同、身份证复印件、离职协议、主动离职申请、补偿金银行付款凭证、社保及公积金转出记录； （6）创始人（赵富荣）辞任佛山青松董事； （7）西安光电和佛山青松已签署《知识产权交叉许可协议》。
3	任职承诺与竞业禁止承诺	10.4（a）赵富荣等核心雇员将自交割日起在目标集团全职工作不少于三十六（36）个月，在目标公司不违反相关劳动法律法规的前提下，各核心雇员不得在承诺期内单方解除与目标公司的《劳动合同》及相关的《竞业禁止协议》、《保密协议》
4		10.4（b）如果核心雇员同时亦是现有股东，且该等股东在承诺期未届满前申请离职或违反竞业限制的承诺（下称“股东过错”），投资人有权按股东过错发生之时目标公司最近一个会计年度的净资产作为目标公司的整体估值收购该过错股东届时持有的目标公司全部股权

序号	条款	主要内容
5		10.4（c）承诺人在西安光电工作期间及离职或不再持有目标公司股权之日起两（2）年内（以孰长者为准，“竞业禁止期限”），无论在何种情况下，（1）在中国范围内不得以任何方式受聘或经营于任何与投资人及其关联方、目标集团成员主营业务有直接或间接竞争或利益冲突的公司或业务；（2）也不能自行或以任何第三者的名义设立、投资或控股与投资人及其关联方、目标集团成员主营业务有任何竞争关系或利益冲突的同类企业或经营单位，或从事与目标集团成员有竞争关系的业务；及（3）应严守且不泄露其所知悉或掌握的投资人及其关联方目标集团成员的秘密
6		10.4（f）为免争议，赵富荣在 2019 年 4 月 1 日前持有佛山市青松科技股份有限公司股权，以及，赵富荣持有西安青松新瑞电子科技有限公司的股权均不视为对第 10.4 条的违反。同时，承诺人对第三方进行 5%以内的财务性投资亦不视为对第 10.4 条的违反
7	违约责任	15.1 除非本协议另有约定，若任何一方当事人出现如下情况，视为该方违约： （1）一方不履行本协议项下任何义务或职责； （2）一方在本协议或与本协议有关的文件中向另一方做出的陈述、保证或承诺或提交的有关文件、资料或信息被证明为虚假、不真实、有重大遗漏或有误导
8	违约的救济	15.2（a）若一方（违约方）违约，在不影响其他方（守约方）在本协议下其他权利的情况下，守约方有权采取如下一种或同时采取多种救济措施以维护其权利： （1）要求违约方实际履行； （2）要求违约方变更协议履行方案； （3）暂时停止履行义务，待违约方违约情势消除后恢复履行；守约方根据此款约定暂停履行义务不构成守约方不履行或迟延履行义务； （4）要求违约方赔偿守约方的实际损失； （5）本协议其他条款或法律法规规定的其他救济方式。
9	根本违约	若目标公司有以下行为，则视为目标公司根本违约： （1）因目标集团在交割前的违法违规行为给目标集团造成损失，单次或累积超过人民币 1000 万元，且本协议约定的赔偿义务人未在投资人要求的合理期限内予以足额赔偿； （2）因目标集团在交割前的违法违规行为，导致目标集团主营业务不能持续经营； （3）股东逾期交割或拒不完成后续收购导致目标公司股权无法 100%变更登记至投资人名下； （4）交割日前，目标集团或其资产（包括应收账款等）存在对外融资对外担保、账目以外的对外借款或对第三方承担连带责任协议（以投资人为质权人的《股权质押合同》除外）。
10	根本违约救济	针对根本违约： （1）若交割已经完成，则创始人应回购投资人持有的目标公司股权，回购价格为投资人已实际支付的全部股权转让款（包括投资人就股权转让代扣代缴的乙方个人所得税）加上增资价款加上同期银行贷款利息； （2）若交割尚未完成但是工商登记已经完成，则投资人有权终止本次交易且投资人支付股权转让价款及增资价款的义务应终止。投资人同意将其受让的目标公司股权全部转让给创始人，转让价格为零，但是若投资人需根据相关法律法规要求先行缴付增资价款、先行代扣代缴乙方个人所得税且已实际缴付，则该等转让价格为人民币捌佰捌拾肆

序号	条款	主要内容
		万陆仟玖佰叁拾玖（8,846,939）元再加上投资人就股权转让实际代扣代缴的乙方个人所得税
11	业绩承诺	不涉及

注：新瑞电子成立于 2018 年，系视源股份收购西安光电过程中要求西安光电剥离生产制造业务，于是成立新瑞电子承接西安光电原有生产制造业务。自新瑞电子成立至 2022 年 6 月主要为西安光电提供 PCBA（印刷电路板组装加工）业务。2021 年下半年，西安光电变更供应商，新瑞电子逐步关停生产，目前仅有少量贸易类业务。

根据《收购协议书》，签署各方仅约定以西安光电未来业绩作为估值基准协商确定视源股份进一步收购西安光电股权时的交易定价，未约定业绩承诺等特殊投资条款，西安光电及其股东不涉及对赌责任。

根据《收购协议书》，2019 年 4 月至 2022 年 6 月赵富荣通过代持方式继续隐名持有佛山青松股份违反应在 2019 年 4 月 1 日前转让佛山青松股权，但该代持行为系客观因素导致短期难以完成股权转让，且赵富荣主观积极推动转让佛山青松股权，截至本问询回复出具日赵富荣未损害视源股份及西安光电利益，不存在争议纠纷，无需承担赔偿责任，具体详见本题“（二）”之“1、结合赵富荣与视源股份签署的协议内容，说明赵富荣通过代持方式继续隐名持有公司股份是否属于违约情形及相关法律责任，北京德恒、视源股份是否知情，是否存在争议或潜在纠纷，公司是否存在违约责任或潜在风险”。

综上，视源股份与西安光电及赵富荣等 10 位西安光电股东签署的协议不涉及业绩承诺等特殊投资条款。赵富荣通过代持方式继续隐名持有佛山青松股份系客观因素导致短期难以完成股权转让，且赵富荣主观积极推动转让佛山青松股权，截至本问询回复出具日赵富荣未损害视源股份及西安光电利益，不存在争议纠纷，无需承担赔偿责任。

3、公司是否为特殊投资条款签署方或义务承担主体，是否可能承担连带责任

公司不属于《收购协议书》签署方，不是特殊投资条款签署方或义务承担主体，不承担连带责任，协议书中涉及佛山青松的条款如下：

序号	条款	条款内容	备注	佛山青松是否承担连带责任
1	交割先决条件	赵富荣辞任佛山市青松科技股份有限公司董事	佛山青松不属于责任方	否

序号	条款	条款内容	备注	佛山青松是否承担连带责任
2		西安光电和佛山青松已签署《知识产权交叉许可协议》	佛山青松于 2018 年 8 月与西安光电签署《知识产权交叉许可协议》，2022 年 12 月签署终止协议，协议有效期内双方不存在知识产权相关的争议纠纷。	否
3	任职承诺与竞业禁止承诺	为免争议，赵富荣在 2019 年 4 月 1 日前持有佛山市青松科技股份有限公司股权，以及，赵富荣持有西安青松新瑞电子科技有限公司的股权均不视为对第 10.4 条的违反。 （10.4 条主要内容参见本题“（一）”之“2”回复。）	佛山青松不属于责任方	否

由上表可见，佛山青松与西安光电签署的《知识产权交叉许可协议》为交割先决条件之一，该协议主要背景系西安光电与佛山青松合作研发室内 LED 小间距一体机，该产品由佛山青松负责控制系统部分开发工作，西安光电主要负责显示模组开发。鉴于该产品处于研发阶段且双方尚未对最后成果的权益分配进行约定，故佛山青松与西安光电协商确定，若视源股份确定收购西安光电后，双方将终止研发合作。

视源股份为避免收购西安光电后，因上述合作研发事项导致西安光电与佛山青松知识产权产生争议、纠纷，要求将西安光电与佛山青松签署《知识产权交叉许可合同》，作为收购交易的前置条件之一，具有合理性。该《知识产权交叉许可合同》约定西安光电和佛山青松在业务经营过程中可无偿使用对方截至 2018 年 8 月 15 日之前已取得的知识产权。但在 2018 年 8 月至 2022 年 12 月实际业务开展过程中，鉴于上述合作研发事项已终止，未形成最终成果，双方生产销售均未使用《知识产权交叉许可合同》所列示的对方专利，亦不存在关于其他知识产权相关的争议纠纷。2022 年 12 月，公司与西安光电签署《关于〈知识产权交叉许可合同〉之终止协议》，明确双方不存在相关的知识产权侵权问题或权属争议纠纷，在本协议签署之后，双方不会向相对方发起与目标知识产权相关的争议、纠纷、权利诉求或赔偿要求。

《知识产权交叉许可合同》具体详见本问询回复“二”之“一”之“（三）公司授权许可西安光电、简为科技无偿使用知识产权的背景原因、商业合理性

及必要性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，是否构成关联方资源占用，是否对公司相关业务构成重大不利影响，是否损害公司利益，公司采取的整改规范措施及具体执行情况”。

除上述情况外，佛山青松不属于特殊投资条款签署方或义务承担主体，不需要承担任何连带责任。

综上，公司不属于特殊投资条款签署方或义务承担主体，不存在承担连带责任的情形。

（二）结合赵富荣与视源股份签署的协议内容，说明赵富荣通过代持方式继续隐名持有公司股份是否属于违约情形及相关法律责任，北京德恒、视源股份是否知情，是否存在争议或潜在纠纷，公司是否存在违约责任或潜在风险；西安青松、西安光电主营业务及核心技术的具体情况，公司业务与核心技术是否与西安青松、西安光电存在承继、混同、近似的情形，是否存在实际业务区分，是否存在潜在违约风险及赔偿责任；

1、结合赵富荣与视源股份签署的协议内容，说明赵富荣通过代持方式继续隐名持有公司股份是否属于违约情形及相关法律责任，北京德恒、视源股份是否知情，是否存在争议或潜在纠纷，公司是否存在违约责任或潜在风险

（1）北京德恒

北京德恒与赵富荣之间交易涉及 2007 年购入西安青松股权，以及 2016 年西安青松剥离 LED 业务，具体详见本题“（一）”之“1、说明赵富荣向北京德恒出售西安青松、分立西安光电后短期内向视源股份进行出售的背景原因、合理性、出售时间、交易价格、定价依据及公允性”。2016 年西安青松剥离 LED 业务后，北京德恒已与西安光电无关。

北京德恒与 2018 年后赵富荣向视源股份出售西安光电、隐名持有佛山青松股份事项无关。视源股份与赵富荣签署的《收购协议书》《关于西安青松光电技术有限公司的股权投资收购协议书（二）》《关于西安青松光电技术有限公司的股权投资收购协议书（三）》涉及的收购标为西安光电，相关协议签署方亦不涉及北京德恒、西安青松。北京德恒对于赵富荣通过代持方式继续持有佛山青松股份不知情，北京德恒确认与赵富荣、佛山青松、视源股份之间不存在任何争

议或潜在纠纷，佛山青松与北京德恒之间不存在任何违约责任或潜在风险。

（2）视源股份

视源股份收购西安光电的相关协议签署方不涉及佛山青松。对于视源股份与赵富荣的交易以及赵富荣通过代持方式继续隐名持有公司股份，佛山青松不涉及违约也无需承担任何违约责任。佛山青松与视源股份不存在争议或潜在纠纷，不存在违约责任或潜在风险。

（3）赵富荣因客观情况短期难以完成佛山青松股权转让，但赵富荣积极推动转让佛山青松股权，未损害视源股份及西安光电利益

视源股份收购西安光电时，知悉了解赵富荣持有佛山青松的股权，并于2018 年 12 月签署相关协议时约定赵富荣应于 2019 年 4 月 1 日前转让佛山青松股权，转让时间窗口约为 3 个月，时间很短。

启动转让后，赵富荣发现短期内转让佛山青松股权存在困难，故通过代持继续持有公司股份作为过渡并积极寻找投资人承接公司股份。2019 年 4 月至2022 年 6 月，赵富荣通过代持方式继续隐名持有公司股份违反《收购协议书》应在 2019 年 4 月 1 日前转让佛山青松股权的约定，但该代持行为系因客观情况导致赵富荣短期难以完成股权转让，但赵富荣主观积极推动转让佛山青松股权，未损害视源股份及西安光电利益，具体如下：

①赵富荣隐名持有公司股份违反应在 2019 年 4 月 1 日前转让佛山青松股权，但未违反不能从事与西安光电有竞争关系的业务。

根据《收购协议书》“10.4c（2）不能自行或以任何第三者的名义设立、投资或控股与投资人及其关联方、目标集团成员主营业务有任何竞争关系或利益冲突的同类企业或经营单位，或从事与目标集团成员有竞争关系的业务”、“10.4f为免争议，赵富荣在 2019 年 4 月 1 日前持有佛山市青松科技股份有限公司股权，以及，赵富荣持有西安青松新瑞电子科技有限公司的股权均不视为对第 10.4 条的违反。同时，承诺人对第三方进行 5%以内的财务性投资亦不视为对第 10.4 条的违反”等相关协议条款，赵富荣应在 2019 年 4 月 1 日后转让其持有的佛山青松股权，不能从事与西安光电有竞争关系的业务。

2018 年初，佛山青松从新三板摘牌后，考虑到国内 LED 行业的竞争格局，

关于公司未来的发展战略，赵富荣与公司其他管理层产生根本性重大分歧，赵富荣有意将佛山青松整体控股权转让给上市公司，但其他管理层存在不同意见，难以达成一致，后佛山青松股东大会明确否决转让公司控股权的相关议案，因此赵富荣决定退出佛山青松的经营管理，解除与张浩华的一致行动关系，主要经营西安光电。

2018 年 7 月，佛山青松召开第二届董事会第一次会议，审议通过张浩华为佛山青松董事长，黄达森为佛山青松总经理，赵富荣不再担任佛山青松的董事长，并解除了与张浩华的一致行动关系，佛山青松的经营管理自此主要由以张浩华、黄达森、王昭等为主的内部董事高管负责。此后，赵富荣未在佛山青松担任任何职务，不再参与佛山青松的具体经营管理。从实质上未违反《收购协议书》不能从事与西安光电有竞争关系的业务相关约定。且佛山青松与西安光电在主要产品、主要应用场景、主要销售区域、主要客户等方面均存在显著差异，不存在实质竞争关系，具体详见本题“（二）”之“1”之“（3）”之“③2018 年 7 月至今赵富荣非佛山青松实际控制人，且佛山青松与西安光电主要产品、主要销售区域、主要客户存在显著差异，不存在实质竞争关系，未损害西安光电的利益”。

2018 年 12 月至 2023 年 8 月，赵富荣作为西安光电董事，勤勉尽责地经营西安光电，西安光电经营业绩保持良好的发展态势。

赵富荣通过代持方式继续持有公司股份具有客观原因，主观无侵害视源股份利益行为或意愿，且赵富荣未从事与西安光电有竞争关系的业务，未对视源股份或西安光电造成利益损害或实际损失。

②赵富荣 2019 年 4 月 1 日后通过代持持有佛山青松股权具有客观原因，且赵富荣主观积极转让佛山青松股权，最终在合理时间内完成股权转让

2018 年 12 月，视源股份与赵富荣签署《收购协议书》，截至收购协议书签署日，赵富荣持有佛山青松 34.35%股权，股权比例较高，且协议约定的转让周期仅约 3 个月，时间很短，短期内转出较大比例的股权存在客观困难。

首先，2018 年全球主要股市出现不同程度下跌，国内资本市场持续下跌，其中上证指数下跌 24.59%，同期国内上市难度加大，国内一级市场投资相较以

前年度活跃度显著下降，股权转让尤其是大比例股权转让的难度大幅增加。

其次，2018 年 12 月签署协议至 2019 年 4 月 1 日完成转让，转让时间周期很短，难以找到适格投资者并完成尽调、谈判、交割、变更工商等一系列复杂流程。

再次，由于本次赵富荣转让的股权比例高达 34.35%，一方面单一股权买方购买比例相对有限，需要找较多的投资人；另一方面投资人对公司股权的大比例转让对公司股权结构和控制权以及公司经营的稳定性，产生重大疑虑，提出需明确赵富荣股权转让后的公司实际控制人，以确保公司经营稳定性和投资收益。同时投资人也希望公司内部股东提升持股比例，增强公司股权和控制权的稳定性，利于公司长期发展。在这些因素没有明确确定的情况下，投资人不愿意承接公司股权，显著拉长了转让周期。

最后，公司内部股东张浩华基于利于公司的长远发展，愿意承接部分股权，但由于其历史财富积累有限，即使承接部分股权所需资金量都较大，需要筹集资金且需要较长的筹集周期，短期内尚难以明确购买股份的具体数量。

因此赵富荣和张浩华达成约定，张浩华在其可承受范围内受让赵富荣所持部分佛山青松的股份。赵富荣委托其外甥女王莹代为持有佛山青松股权作为过渡，并积极寻找其他投资者与张浩华共同承接其股权。

自赵富荣与视源股份签署《收购协议书》后，赵富荣积极通过中介机构推荐、朋友介绍等方式寻找投资者，先后有西藏君度投资有限公司、广东磊晋同创股权投资基金管理有限公司、成都开元金舵智汇股权投资基金合伙企业（有限合伙）、佛山吉富等 4 家投资机构对佛山青松尽调，其中佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅等 3 家投资机构于 2020 年 11 月与张浩华签署股权转让协议，以 3,500 万元受让佛山青松 224.3588 万股（持股比例 7.48%）。2021 年 11 月至 2022 年 6 月，先后有广州创钰投资管理有限公司、上海涌铧投资管理有限公司、高瑞投资、其一投资等 10 余家投资机构/投资人与佛山青松进行接洽。2022 年 5 月至 6 月，高瑞投资、其一投资等投资方受让赵富荣剩余 17.35%佛山青松股权，至此赵富荣将其所持佛山青松股权全部转让。

综上，2019 年 4 月至 2022 年 6 月，赵富荣委托第三方继续持有佛山青松股

权作为过渡具有客观原因，不存在主观违约意愿。且赵富荣主观积极推动转让佛山青松股权，委托第三方持股未对视源股份及西安光电造成实际损失或重大不利影响。

③2018 年 7 月至今赵富荣非佛山青松实际控制人，且佛山青松与西安光电主要产品、主要销售区域、主要客户存在显著差异，不存在实质竞争关系，未损害西安光电的利益

2018 年 7 月至今，赵富荣不再参与佛山青松的具体经营管理，公司的经营管理主要由以张浩华、黄达森等为主的内部董事高管负责，且公司股权分散，赵富荣非佛山青松实际控制人，具体详见本题“（三）”之“1、重新梳理并说明赵富荣自公司退出及公司实际控制权变更的时间”和“2、说明 2019 年 3 月至 2022 年 6 月期间赵富荣是否仍为公司实际控制人或对公司存在重大影响”。

佛山青松与西安光电主要产品、主要销售区域、主要客户存在显著差异，不存在实质竞争关系。

主要产品方面，2018 年至今，佛山青松主要产品包括 LED 户外交通显示设备、LED 户外商业显示设备、LED 照明灯等。西安光电主要从事 LED 显示屏和 LED 一体机的生产销售，西安光电未从事 LED 户外交通显示设备和 LED 照明灯生产销售。报告期各期佛山青松 LED 交通显示设备和 LED 照明灯销售收入为 18,326.70 万元、**22,407.92 万元**和 **9,366.44 万元**，收入占比为 48.81%、**57.81%**和 **49.34%**，是公司主要产品品类。而佛山青松未进行西安光电主要产品 LED 一体机的生产销售。此外，佛山青松 LED 商业显示产品以户外为主，报告期各期 LED 户外商显收入占商业显示收入比例分别为 90.31%、**89.98%和 95.11%**，而西安光电 LED 产品主要为室内显示产品。因此两家公司主要产品存在显著差异；

销售区域方面，佛山青松销售区域以国外为主，报告期各期外销收入占比均在 85%以上，而西安光电销售区域以国内为主。两家公司主要销售区域显著不同，且两家公司在业务开展过程中未发生实际业务竞争关系；

主要客户方面，经西安光电确认，西安光电主要客户与佛山青松报告期内主要客户（各期前二十大客户）不存在重叠，不存在实质竞争关系。

因此，佛山青松与西安光电在主要产品、主要销售区域、主要客户存在显著差异，不存在实质竞争关系，且赵富荣不再参与佛山青松的具体经营管理，非佛山青松实际控制人，未损害西安光电的利益。

④赵富荣投入足够时间精力从事西安光电经营管理，西安光电经营业绩较好

2018 年赵富荣退出佛山青松的经营管理，主要经营西安光电，2018 年 12 月视源股份首次收购西安光电股权，赵富荣按照双方约定协助视源股份经营管理西安光电业务。2018 年 12 月至 2023 年 8 月，赵富荣作为西安光电董事，勤勉尽责地经营西安光电，未从事管理其他与西安光电同类业务进而影响西安光电经营，赵富荣在职期间西安光电整体经营状况较好。

视源股份收购西安光电股权分三次分步收购，且后两次收购的作价与西安光电 2019 年的经营利润直接挂钩，西安光电经营业绩与赵富荣个人收益密切相关，赵富荣不存在侵害西安光电利益的动机，2021 年 1 月，赵富荣将全部西安光电的股权出售给视源股份，完成了股权交割。

2018 年 12 月赵富荣同视源股份签订了关于西安光电股权收购的协议，协议约定，从视源股份支付第一笔股权转让款开始，赵富荣需要在每次收到股权转让款时，抵押一笔交易保证金，抵押合计 500 万元，用于保证在视源股份收购西安光电股权之前劳动纠纷等事宜引起的对视源股份的经济损失，保证期从第一次付款 5 年时间。在合同执行期间，未发生相关风险，也未给视源股份造成经济损失。2024 年 1 月，视源股份将保证金本金 500 万元及利息一次性支付给赵富荣。

综上，赵富荣不存在侵害西安光电利益的动机，投入足够时间精力从事西安光电经营管理，西安光电经营业绩较好，在西安光电任职期间勤勉尽责。

⑤赵富荣与视源股份不存在争议纠纷

视源股份分别于 2018 年 12 月、2020 年 7 月和 2021 年 1 月收购赵富荣合计持有的西安光电 58.20%股权，历次收购过程双方不存在任何争议纠纷。根据《收购协议书》约定，视源股份历次收购赵富荣股权过程中合计向赵富荣收取合规保证金 500 万元，保证期为首次交割日起五年。截至 2024 年 1 月，赵富荣

已收到视源股份返还的全部合规保证金，双方不存在任何争议纠纷。此外，2023 年 8 月，赵富荣辞任西安光电董事，赵富荣任职期间与视源股份不存在争议纠纷。

综上，2019 年 4 月至 2022 年 6 月，赵富荣通过代持方式继续隐名持有公司股份违反《收购协议书》应在 2019 年 4 月 1 日前转让佛山青松股权的约定，但未违反不能从事与西安光电有竞争关系的业务。赵富荣通过代持方式继续持有公司股份具有客观原因，主观无侵害视源股份利益行为或意愿，且赵富荣主观积极推动转让佛山青松股权，未从事与西安光电有竞争关系的业务，未对视源股份或西安光电造成利益损害或实际损失。截至本问询回复出具日，赵富荣与北京德恒、视源股份之间不存在争议纠纷。视源股份收购西安光电的相关协议签署方不涉及佛山青松，即使赵富荣与视源股份未来出现争议纠纷，佛山青松也无需承担任何法律责任。

2、西安青松、西安光电主营业务及核心技术的具体情况，公司业务与核心技术是否与西安青松、西安光电存在承继、混同、近似的情形，是否存在实际业务区分，是否存在潜在违约风险及赔偿责任

西安青松与西安光电历史上存在业务重组，但不涉及佛山青松。西安青松与西安光电业务重组主要过程为：自 2010 年西安光电成立开始，西安光电逐步承接西安青松生产经营业务。截至 2016 年 12 月，西安光电营业收入占西安青松总收入比例约为 90%。2016 年 12 月，西安青松、北京德恒、西安光电、赵富荣、赵晓鹏等 5 方签署《西安青松科技股份有限公司重组协议》（以下简称“《重组协议》”）。截至《重组协议》签署日，西安青松正在进行的业务合同转由西安光电以西安青松的名义实际履行。自《重组协议》签署之日起，上述业务合同所涉之费用、成本、风险和责任、义务由西安光电承担，上述业务合同所涉之收入、利润、权益、权利等亦由西安光电享有，西安青松保留房产土地，自此不再承接新业务。

佛山青松业务与核心技术与西安青松、西安光电不存在承继、混同、近似的情形。西安青松、西安光电主营业务及核心技术与公司对比情况如下：

企业名称	主营业务	核心技术
西安光电	1、2017 年至今主要从事 LED 显示屏和 LED 一体机的	高集成 LED 一体

企业名称	主营业务	核心技术
（承接西安青松业务）	生产销售，其中室内 LED 商业屏销售占比较高，未从事 LED 户外交通显示设备和 LED 照明灯生产销售； 2、主要销售区域为国内； 3、使用场景包括指挥中心、会议报告厅、室内展览展示、体育场馆。	机技术； 三合一板卡技术等
西安青松	主要持有房产土地，未经营业务	-
佛山青松	1、主要从事中高端户外 LED 交通显示和商业显示产品； 2、主要销售区域为境外，报告期各期境外销售收入占营业收入比例分别为 87.69%、88.05%和 88.22%； 3、公司客户主要包括道路交通工程承包商、广告牌运营商、LED 交通屏租赁公司和使用 LED 显示设备的终端用户等。使用场景主要为户外交通显示和户外商业显示。	LOB 透镜技术、两级供电技术、铝塑混合工艺散热技术等； 以及环境自适应白平衡控制技术、集成化全要素实时检测技术等控制系统相关核心技术

注：西安青松和西安光电主营业务及核心技术来源于官网等公开资料及确认函等。

由上表可见，尽管佛山青松与西安青松、西安光电均属于 LED 显示应用行业，但佛山青松独立设立，建立了独立于西安青松、西安光电的业务体系，研发、技术、采购、生产、销售均由公司自有团队负责，独立开展业务，实际业务严格区分，与西安青松、西安光电在主要产品、销售区域、使用场景、核心技术之间存在显著差异，业务、资产、人员、技术等与西安青松和西安光电不存在承继或混同关系。佛山青松与西安光电主要产品、主要销售区域、主要客户存在显著差异，具体详见本题“③2018 年 7 月至今赵富荣非佛山青松实际控制人，且佛山青松与西安光电主要产品、主要销售区域、主要客户存在显著差异，不存在实质竞争关系，未损害西安光电的利益”。

综上，佛山青松与西安光电均属于 LED 显示应用行业，但产品业务及核心技术存在显著差异，佛山青松与西安青松、西安光电不存在业务承继、混同。佛山青松与西安青松、西安光电之间不涉及潜在违约风险及赔偿责任。

（三）重新梳理并说明赵富荣自公司退出及公司实际控制权变更的时间；说明 2019 年 3 月至 2022 年 6 月期间赵富荣是否仍为公司实际控制人或对公司存在重大影响；当前赵富荣退出公司的真实性、有效性，是否仍通过股权代持等特殊安排持有公司股份、对公司形成实际控制或施加重大影响，是否仍参与公司日常经营管理活动；

1、重新梳理并说明赵富荣自公司退出及公司实际控制权变更的时间

赵富荣辞任佛山青松董事长及退出投资佛山青松的过程如下：

序号	时间	事件	赵富荣实际持股数量及占比（万股）
1	2018/07	佛山青松召开第二届董事会第一次会议，审议通过张浩华为佛山青松董事长，黄达森为佛山青松总经理，赵富荣不再担任佛山青松的董事长，不再参与公司经营管理	1,030.50；占比 34.35%
2	2019/03	赵富荣与王莹签署《股份转让协议》，约定赵富荣将其所持有的佛山青松 1,030.50 万股股份转让给王莹，形成王莹代赵富荣持有佛山青松股份	1,030.50；占比 34.35%
3	2020/09	王莹分别与张浩华、黄达森签署《股份转让协议》，约定王莹将其所持有的公司 940.50 万股和 90.00 万股转让给张浩华和黄达森。 王莹转让给张浩华的 940.50 万股中，其中 760.50 万股对应 25.35%股份由张浩华替赵富荣代持	760.50；占比 25.35%
4	2020/11	张浩华与佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅签署股份转让协议，张浩华将其代赵富荣持有的佛山青松 224.3588 万股转让上述机构	536.1412；占比 17.87%
5	2020/12	张浩华与西安蔚蓝签署股份转让协议，将其代赵富荣持有的 146.1430 万股转让给西安蔚蓝，形成西安蔚蓝代赵富荣持有佛山青松股份的情形	536.1412；占比 17.87%
6	2021/10	公司以未分配利润向全体股东每 10 股转增 7.80 股	954.3313；占比 17.35%
7	2022/05-06	（1）2022 年 5 月，张浩华分别与高瑞投资、共青城吉富、其一投资、李业基、郭琼生以及原股东黄达森、郭琼标签署股份转让协议，张浩华将其代赵富荣持有的佛山青松 652.1666 万股分别转让上述各方； （2）2022 年 6 月，张浩华与欧颖达签署股份转让协议，张浩华将其代赵富荣持有的佛山青松 42.0302 万股转让给欧颖达； （3）2022 年 6 月，西安蔚蓝分别与欧颖达、郑国胜签署股份转让协议，将其代赵富荣持有的佛山青松 136.2965 万股和 123.8380 万股分别转让给欧颖达、郑国胜。	0.00；占比 0.00%

2、说明 2019 年 3 月至 2022 年 6 月期间赵富荣是否仍为公司实际控制人或对公司存在重大影响

公司自成立至今，实际控制权变更情况如下：

序号	时间	实际控制人	关键时间节点
1	2000/08-2018/07	赵富荣	（1）公司设立至 2015 年 8 月股改，赵富荣直接（含代持）或通过西安青松持有公司股权，为第一大股东； （2）2015 年 9 月，赵富荣与张浩华签署一致行动人协议，约定意见不一致时，以赵富荣意见为准； （3）2018 年 7 月，赵富荣辞任公司董事长，张浩华任董事长，黄达森任总经理。

序号	时间	实际控制人	关键时间节点
2	2018/07-2020/09	无实际控制人	（1）2018 年 7 月，赵富荣辞任公司董事长，不再参与公司经营管理；赵富荣与张浩华解除一致行动协议； （2）2018 年 7 月至 2020 年 9 月公司股权分散，公司形成无实际控制人的状态。
3	2020/09-至今	张浩华、黄达森	2020 年 9 月，张浩华和黄达森签署《一致行动人协议书》。

（1）2018 年 7 月前，赵富荣为公司实际控制人

2000 年 8 月，张浩华、黄达森、王昭、彭云、郭琼标、王振相等 6 位创始股东从佛山市国星光电股份有限公司（曾用名：佛山市光电器材公司）离职创业，拟从事 LED 行业。彼时张浩华校友赵富荣在 LED 领域经营多年，在业内具有较高知名度，且赵富荣经营的西安青松亦在国内 LED 行业具有较强品牌口碑，故张浩华等 6 人邀请赵富荣共同成立佛山青松。同时，赵富荣亦想借此机会拓展华南市场，因此 7 人共同出资成立佛山青松并根据各自经济实力认缴相应出资额，赵富荣为第一大股东，持股比例 57.00%，任公司执行董事。

2015 年佛山青松筹备申请新三板挂牌时，赵富荣持股比例为 34.50%，为保障公司控制权的稳定性、治理结构的有效性和规范运作，赵富荣与张浩华于 2015 年 9 月签署一致行动人协议，约定意见不一致时，以赵富荣意见为准，赵富荣合计控制 54.25%表决权，能够对股东大会产生决定性影响，为公司实际控制人。

综上，自佛山青松成立至 2018 年 7 月，赵富荣享有的表决权能够对公司股东大会、董事会议、重大管理经营决策产生重大影响，因此赵富荣为公司实际控制人。

（2）2018 年 7 月至 2020 年 9 月，佛山青松创始股东股权分散且彼此无一致行动关系，赵富荣退出佛山青松的经营管理，积极寻找投资者出售所持佛山青松股权，该阶段公司无实际控制人

2018 年 7 月至 2020 年 9 月，一方面，赵富荣关于公司的发展战略与其他管理层产生重大分歧，决定退出佛山青松的经营管理，解除与张浩华的一致行动关系，主要经营西安光电。并积极寻找投资者转让其持有的佛山青松股权，不再参与佛山青松任何经营管理，对佛山青松不存在重大影响，具体详见本题

“（三）”之“2”之“（4）2019 年 3 月至 2022 年 6 月，赵富荣对佛山青松不存在重大影响”。

另一方面，除赵富荣外，公司其他 6 位创始股东持股比例接近且彼此之间无一致行动关系，公司股权处于相对分散状态，任意几位创始股东形成一致行动即可对股东大会决议产生决定性影响。具体持股比例如下：

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例
1	赵富荣	1,030.50	34.35%
2	张浩华	570.00	19.00%
3	王昭	315.00	10.50%
4	黄达森	300.00	10.00%
5	彭云	210.00	7.00%
6	郭琼标	210.00	7.00%
7	王振相	180.00	6.00%
合计		**2,815.50**	**93.85%**

以 2018 年 7 月召开的 2018 年第三次临时股东大会为例（7 位创始股东持股比例与 2019 年 3 月相同），该次股东大会审议《关于投资参股西安青松光电技术有限公司的议案》等议案，赵富荣为西安光电关联方回避表决，该项议案以 918 万股通过，987 万股反对，64.50 万股弃权未获通过。该次股东大会表明在公司关键经营战略决策时，任意几位创始股东形成一致意见即可对公司经营决策产生实质影响。

董事会构成方面，2018 年 7 月至 2020 年 9 月，赵富荣辞任董事长，公司董事会由 5 名董事组成，创始股东中张浩华、黄达森、王昭 3 位为董事会成员，3 人未形成一致行动关系，根据 2018 年 7 月至 2020 年 9 月共计 14 次董事会会议表决情况梳理，王昭在其中两次董事会决议中投出反对票，因此上述三人无法对董事会形成决定性影响。

综上，根据对 2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间公司股东持股比例、董事会成员构成及提名、过往决策情况、股东之间的一致行动协议或约定、创始股东实际是否参与公司经营管理等多个维度综合判断，公司在 2018 年 7 月至 2020 年 9 月期间处于无实际控制人阶段。

（3）2020 年 9 月至今，公司实际控制人为张浩华、黄达森

2020 年 9 月，王莹分别与张浩华、黄达森签署《股份转让协议》，将其所持有的公司 940.50 万股和 90.00 万股，分别对应 31.35%和 3.00%的股份，转让给张浩华和黄达森。在王莹转让给张浩华的 940.50 万股中，其中 180 万股对应 6.00%股份为张浩华自有资金购买；剩余 760.50 万股对应 25.35%股份由张浩华替赵富荣代持，以方便后续处置代持股权。此后，赵富荣通过张浩华逐步对外转让其所持有佛山青松的股权，具体详见本题“（三）”之“1”之“（1）赵富荣辞任佛山青松董事长及退出投资佛山青松的过程”。本次股权转让完成后，张浩华持股 25%（剔除代持），黄达森持股 13%股权，两人合计持有 38%股权（剔除代持）。

2020 年 9 月 15 日，张浩华与黄达森签署《一致行动人协议书》，约定黄达森在公司生产经营和公司治理中所有重大事项上与张浩华采取一致行动。两人参与公司日常经营管理情况具体详见本题“（四）”回复。

2020 年 9 月 25 日公司第二届董事会第十四次会议增选董事李文刚，独立董事胡文龙、安林、吴兴印均为张浩华推荐。

综上，根据 2020 年 9 月至今张浩华、黄达森持股比例及一致行动协议、董事会成员推荐、两人参与公司经营管理情况等多个维度综合判断，张浩华与黄达森为公司实际控制人。

（4）2019 年 3 月至 2022 年 6 月，赵富荣对佛山青松不存在重大影响

①赵富荣在 2018 年-2019 年开始个人战略转型，逐步减少 LED 产业投资，增加在传感器行业投资。

2018 年国内 LED 行业上市公司较多，市场竞争较为激烈，西安光电和佛山青松经营规模小。赵富荣综合考虑 LED 行业市场竞争格局，拟通过并购重组进一步拓展 LED 业务。经过商务谈判，在液晶显示领域具有较强竞争力的视源股份（002841.SZ）与赵富荣达成收购意向，拟收购与其液晶显示业务协同效果更好的西安光电（室内 LED 显示产品为主）。同时视源股份提出赵富荣不能从事与西安光电有竞争的业务。

在此背景下，赵富荣考虑到佛山青松核心竞争力和较大销售收入来自 LED

交通显示产品，主要竞争对手与销售区域在国外，未来交通显示市场拓展和业务发展具有较大不确定性，故与佛山青松其他管理层产生重大分歧，不再参与公司任何经营管理，并转让佛山青松股权。同时，赵富荣担任麦克传感董事多年，看好传感器行业，通过出售佛山青松股权获得资金后进一步增加麦克传感持股比例。

综上，赵富荣在 2018 年-2019 年开始个人战略转型，逐步减少 LED 产业投资，增加在传感器行业投资。

②2019 年 3 月至 2022 年 6 月，赵富荣不参与佛山青松经营管理，不再对公司具有重大影响

2018 年公司从新三板摘牌后，关于公司未来的发展战略，赵富荣与公司其他管理层产生根本性重大分歧，赵富荣有意将佛山青松整体控股权转让给上市公司，但其他管理层存在不同意见，难以达成一致，后佛山青松股东大会明确否决转让公司控股权相关议案，因此赵富荣决定退出佛山青松的经营管理，解除与张浩华的一致行动关系，主要经营西安光电。

2018 年 7 月，佛山青松召开第二届董事会第一次会议，审议通过张浩华为佛山青松董事长，黄达森为佛山青松总经理，赵富荣不再担任佛山青松的董事长，并解除了与张浩华的一致行动关系，佛山青松的经营管理自此主要由以张浩华、黄达森、王昭等为主的内部董事高管负责。赵富荣于 2019 年 3 月委托王莹代其持有佛山青松 34.35%股权，不再参加股东大会。

2019 年 3 月后，公司发展战略及重大决策均由张浩华、黄达森等内部董事高管参与决策，赵富荣未再参与任何决策讨论。2019 年公司管理层明确公司战略为深耕 LED 交通显示海外中高端市场，通过差异化细分领域竞争扩大品牌影响力与行业知名度，在此基础上积极拓展 LED 户外中高端商业市场。2019 年公司积极推动数字化转型升级，2019 年陆续上线 OA 办公系统、ERP 系统等，报告期内公司已形成较为成熟的数字化开发及营销模式。2020 年公司参与竞买土地使用权并于 2021 年启动自建研发生产基地。2021 年公司成立融道智信布局智慧交通管理平台业务，与瑞达物联开始合作研发毫米波雷达；2023 年聘请中介机构协助规范内控治理，筹备登陆资本市场。2019 年 3 月后公司历次发展战

略调整及重大事项赵富荣均未参与，相关事项由张浩华、黄达森等内部董事高管决定。

③赵富荣自 2019 年至 2022 年 6 月期间主要经营西安光电，并持续积极主动寻找投资者承接佛山青松股权，通过中介机构推荐、朋友介绍等方式接触潜在投资者，陆续将其所持佛山青松股权于 2022 年 6 月全部转让，具体详见本题“（二）”之“1”之“②赵富荣 2019 年 4 月 1 日后通过代持持有佛山青松股权具有客观原因，且赵富荣主观积极转让佛山青松股权，最终在合理时间内完成股权转让”。

综上，2019 年 3 月至 2022 年 6 月，赵富荣减少 LED 产业投资，增加在传感器行业投资，主要经营西安光电，不参与佛山青松经营管理，非公司实际控制人，不再对公司具有重大影响。

2、当前赵富荣退出公司的真实性、有效性，是否仍通过股权代持等特殊安排持有公司股份、对公司形成实际控制或施加重大影响，是否仍参与公司日常经营管理活动

2018 年 12 月，赵富荣与视源股份签署《收购协议书》，约定赵富荣未来应避免从事与西安光电同业竞争的 LED 显示业务，因此赵富荣需要清退佛山青松的股权，赵富荣签署上述协议后退出投资佛山青松过程具体详见本题“（三）”之“1”之“（1）赵富荣辞任佛山青松董事长及退出投资佛山青松的过程”。

赵富荣所持佛山青松股权的历史代持、演变、解除过程及上述过程中的资金流向具体详见本问询回复“三”之“（一）以列表形式补充披露股权代持的形成、演变、解除过程及上述过程中的资金流向”。

项目组通过（1）核查报告期内公司及其董监高、关键人员银行流水；（2）核查赵富荣及其代持方相关银行流水；（3）访谈全部代持方了解代持形成及还原过程，确认不存在关于代持股份的争议或潜在纠纷；（4）取得佛山青松非自然人股东承诺函，确认其所持有佛山青松股份不存在委托持股或信托持股的情形；（5）取得佛山青松自然人股东承诺函，确认其所持有佛山青松的股份系自身合法、真实持有，不存在代第三方持有情况；（6）查阅佛山青松工商档案、历次三会文件；（7）取得无偿受让赵富荣佛山青松股权的受让方出具的承诺函，

确认其所持股份不存在代第三方持有情况（除张优君无偿受让股权实际为代张浩华持有）；（8）取得赵富荣关于 2018 年 7 月以后不再从事佛山青松经营管理确认函等核查方式确认，赵富荣退出公司真实、有效。截至本问询回复出具日，赵富荣未通过股权代持等特殊安排持有公司股份、未对公司形成实际控制或施加重大影响，未参与公司日常经营管理活动。

综上，赵富荣已真实退出公司。截至本问询回复出具日，公司历史上形成的股权代持关系已经完全解除，赵富荣不存在通过股权代持等特殊安排持有公司股份、对公司形成实际控制或施加重大影响，不存在仍参与公司日常经营管理活动的情形。

（四）结合现任实际控制人的职业经历、对公司日常生产经营管理的参与及决策情况、对公司业务发展的贡献程度，说明公司实际控制人认定的依据及其充分性、准确性，受让实际控制权是否真实、有效，并结合实际控制人变更前后公司业绩的变化情况，说明实际控制人变更对公司生产经营的影响；

1、结合现任实际控制人的职业经历、对公司日常生产经营管理的参与及决策情况、对公司业务发展的贡献程度，说明公司实际控制人认定的依据及其充分性、准确性，受让实际控制权是否真实、有效

（1）现任实际控制人张浩华、黄达森的职业经历

张浩华，1989 年毕业于西安电子科技大学电子物理与器件专业，取得工学硕士学位。张浩华毕业至今一直深耕 LED 行业，1989 年 1 月至 2000 年 3 月，历任国星光电（曾用名“佛山市光电器材公司”）新产品开发中心工程师、主任。2000 年 8 月，张浩华与黄达森等 7 人出资设立佛山青松。公司成立至今历任总经理、董事、董事长。

黄达森，1996 年毕业于重庆大学无线电专业，获学士学位。黄达森毕业至今一直深耕 LED 行业，1996 年 7 月至 2000 年 2 月，任国星光电（曾用名“佛山市光电器材公司”）开发工程师，具备较强的专业技术能力。2000 年 8 月与张浩华等 7 人共同出资设立佛山青松。公司设立至今历任公司总工程师、董事、副总经理、总经理等。

（2）现任实际控制人张浩华、黄达森对公司日常生产经营管理的参与及决

策情况

2000 年 8 月，张浩华、黄达森等 7 位股东共同出资设立青松有限，其中张浩华持股比例 13%，黄达森持股比例 6%。自公司设立至今，张浩华、黄达森对公司日常生产经营管理的参与及决策情况如下：

时间	张浩华任职	黄达森任职
2000/08-2015/08	张浩华担任总经理，主持公司日常生产经营管理，参与所有重大事项决策，主要负责公司的内部人事财务、团队组织和管理，参与生产管理及市场开拓。	黄达森担任总工程师，主管公司的研发部门和质量控制部门，全面负责公司技术研发和质量管理。
2015/08-2018/07	张浩华担任总经理，主要职责同上。	黄达森任公司副总经理、总工程师。主管公司的研发部门、质量控制部门和生产制造，全面负责公司研发、生产制造和质量管控。参与公司日常生产经营管理。
2018/07 至今	张浩华担任董事长，负责公司发展战略规划、重大事项的研究决策及市场拓展。	黄达森任总经理，主持公司日常生产经营管理，组织实施公司经营计划和董事会作出的各项决议，全面负责公司研发、生产制造及销售。

作为公司创始股东，张浩华、黄达森参与了公司成立至今历次重大事项的股东（大）会决策。2015 年公司股改设立董事会以来，张浩华、黄达森一直担任公司董事，参与董事会决策。

综上，张浩华和黄达森全面参与公司日常生产经营管理，并能够对公司运行及重大决策施加重大影响。

（3）现任实际控制人张浩华、黄达森对公司业务发展的贡献程度

技术研发和专利方面，截至本问询回复出具日，黄达森参与了公司 102 项已授权专利和 21 项在审专利的发明工作。张浩华、黄达森共同参与了 2014 年至 2016 年《道路交通 LED 可变信息标志显示模组的研发及产业化》项目，该项目成果被佛山市科技服务业协会评为国内先进，并共同参与了 2018 年广东省重点企业专利导航工程项目《小间距 LED 显示应用产品专利导航工程》。此外，黄达森还参与了 2016 年佛山市重大科技项目（应用型核心技术攻关领域）《小间距 LED 显示屏光模组件关键技术研究及产业化》，以及 2018 年佛山市经济科技发展专项资金（信息技术部分）项目《基于物联网模式的分布式智能交通系统研发与终端产品产业化》。两人在公司技术研发、产品创新、专利技术保护方

面作出突出贡献，有效保证公司在 LED 显示行业的竞争力。

经营管理方面，自公司创立以来，张浩华历任公司总经理、董事、董事长，黄达森历任公司总工程师、董事、副总经理、总经理，全面参与公司日常生产经营管理和重大战略决策。二人深耕 LED 显示行业二十余年，对 LED 显示行业技术和市场有着深刻的理解，并拥有丰富的 LED 显示行业经营经验，对公司业务发展起决定性作用。

2020 年 9 月，张浩华、黄达森以自有资金或自筹资金认购王莹代赵富荣持有的公司 6.00%股权（180.00 万股股份）和 3.00%股权（90.00 万股股份），并于 2020 年 9 月 15 日签署《一致行动人协议书》，约定黄达森在董事会、股东大会等决策上与张浩华保持一致意见。二人合计持有公司 38.00%股权，能够对公司股东大会产生重大影响。

综上，张浩华、黄达森作为公司创始股东，全面参与公司日常生产经营管理，对公司业务发展具有突出贡献。自 2020 年 9 月两人作为公司控股股东、实际控制人的认定充分、准确，受让实际控制权真实、有效。

2、结合实际控制人变更前后公司业绩的变化情况，说明实际控制人变更对公司生产经营的影响

2020 年 9 月，实际控制人变更为张浩华与黄达森。2020 年至 **2024 年 7 月**公司主营业务收入和净利润情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	18,903.07	38,601.16	37,405.56	28,290.91	23,717.91
其中：交通显示	48.82%	56.43%	44.62%	50.77%	46.26%
商业显示	50.45%	41.95%	51.01%	43.17%	45.94%
照明	0.73%	1.62%	4.38%	6.06%	7.80%
其中：境外收入	88.61%	88.41%	88.01%	88.74%	90.12%
境内收入	11.39%	11.59%	11.99%	11.26%	9.88%
净利润	2,174.75	6,166.94	5,925.04	4,453.54	3,124.35

注：2020 年数据未经审计。

由上表可见，2020 年 9 月实际控制人变更为张浩华和黄达森至今，公司业绩稳步增长，LED 交通显示和商业显示产品收入占比相对稳定，境外销售收入

占比相对稳定，整体经营业务未出现明显变化。此外，公司综合考虑自身技术优势、LED 显示及照明市场竞争格局，进一步明确未来公司将聚焦在 LED 交通显示与商业显示领域，逐步缩减 LED 照明产品业务。实际控制人变更未对公司生产经营造成重大不利影响。

综上，张浩华、黄达森作为公司创始股东，全面参与公司日常生产经营管理，对公司业务发展具有突出贡献。两人自 2020 年 9 月成为公司控股股东、实际控制人的认定充分、准确，受让实际控制权真实、有效，实际控制人变更未对公司生产经营造成重大不利影响。

（五）说明赵富荣控制企业使用“青松”商号的原因及合理性，是否使用相关商号从事生产经营活动，是否存在混淆或混同情形，是否损害公司利益。

1、赵富荣控制企业使用“青松 ”商号的原因及合理性

“青松”商号最早为赵富荣于 1992 年创立西安青松时首次使用，1998 年西安青松由西安市青松图形图像技术公司改制为有限责任公司，2000 年西安青松完成股改，围绕西安青松这一主体赵富荣陆续开立多家以“青松”为商号的企业，开展室内外全彩、多色 LED 电子显示屏等产品的研发、生产及销售业务。

青松有限在 2000 年 8 月设立时，即为赵富荣为开拓 LED 电子显示屏华南市场与公司现任实际控制人张浩华、黄达森及创始股东王昭、彭云、郭琼标、王振相共同出资设立的企业。彼时赵富荣为佛山青松实际控制人，西安青松与佛山青松作为同为赵富荣控制的企业，均采用“青松”作为商号具有历史客观原因及合理性。

2、是否使用相关商号从事生产经营活动，是否存在混淆或混同情形，是否损害公司利益

赵富荣控制或曾经控制的使用“青松”作为商号的主要企业情况如下：

序号	公司名称	成立时间	营业范围	实际经营情况	备注
1	西安青松	1998/12	一般项目：显示器件销售；电子产品销售；软件开发；信息技术咨询服务；物联网技术服务；计算机系统服务；物联网应用服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；办公设备销售；办公设备耗材销售；工业控制计算机及系统	报告期内未开展生产销售业务，仅从事房产租赁	报告期内控股股东为北京德恒

序号	公司名称	成立时间	营业范围	实际经营情况	备注
			销售；信息系统运行维护服务；计算机及办公设备维修；互联网安全服务；光电子器件销售；信息系统集成服务；办公设备租赁服务；非居住房地产租赁；货物进出口；技术进出口；工程管理服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；物业管理。（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）许可项目：燃气经营；供电业务；自来水生产与供应；现制现售饮用水。		
2	上海青松科技有限责任公司	2006/04	电子设备及电子产品技术领域内的四技服务，电子设备，电子产品。	2015 年 3 月注销	曾为西安青松控股子公司
3	四川青松科技有限责任公司	2003/11	电子显示系统的开发、产品生产销售与技术服务；电子产品及计算机系统的生产、销售与技术服务；自动化设备与控制系统设计、调试。（涉及行政许可的范围除外）。	2018 年 10 月注销	曾为西安青松控股子公司
4	西安青松显示工程有限公司	2004/12	电子显示系统的安装、调试、维护、销售和技术服务；工业自动化控制工程的调试；自营和代理各类商品和技术的进出口,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。	2013 年 1 月注销	曾为西安青松控股子公司
5	西安青松广告传媒有限责任公司	2001/09	显示屏租赁及视频图像的制作；舞台设计及工程搭建；公关、会议及演出活动的策划；企业形象策划、展览展示服务、演出设备租赁；国内各类广告的代理、设计、制作、发布。	2013 年 1 月注销	曾为西安青松全资子公司
6	西安光电	2010/03	人体生理特征自动识别系统、大型巨型电子显示系统及其它图形图像技术及产品的研究、开发、生产、销售和服务；办公自动化设备及工业自动化控制工程设计、调试；计算机、网络信息技术及配套设备、计算机消耗材料、电子元器件的生产及销售；计算机系统集成及软件的开发；物业管理，电子产品加工；城市及道路照明工程的设计及施工；货物与技术的进出口经营（国家限制、禁止和须经审批进出口的货物和技术除外）；电子与智能化工程的设计、施工。	正常经营	报告期内控股股东为视源股份（002841.SZ）
7	西安青松图像技术服务有限公司	2005/09	LED 显示屏的技术服务,显示系统技术的咨询,弱电工程的维护,电子产品的生产、销售和维护,电子产品零配件的销售。	正常经营	为西安光电全资子公司，业务量较小
8	青松北方光电技术（北京）有限公司	2017/03	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发的产品；计算机系统服务；基础软件服务、应用软件服务；软件开发；软件咨询；产品设计。	正常经营	为西安光电全资子公司，业务量较小
9	新瑞电子	2018/06	一般项目：其他电子器件制造；显示器件制造；计算机软硬件及外围设备制造；移动通	正常经营	自成立至 2022 年 6 月，主要为

序号	公司名称	成立时间	营业范围	实际经营情况	备注
			信设备制造；集成电路制造；半导体器件专用设备制造；智能基础制造装备制造；电子产品销售；信息系统集成服务；模具制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。		西安光电提供印刷电路板代工服务，目前仅少量贸易类业务
10	北京北方青松图形图像技术有限公司	1998/04	电子计算机及外部设备的技术开发、技术咨询、技术服务；销售百货、针纺织品、五金交电化工、建筑材料、化工轻工材料、医疗器材、机械电器设备、金属材料；家居装饰；组织文化体育活动；信息咨询。	已于 2001 年 9 月被吊销	-

（1）上表第 1-5 项为西安青松及其子公司，报告期内均处于未实际开展生产销售业务或注销状态，与公司相关产品及商号、商标客观上无法构成混淆或混同情形。

（2）新瑞电子为赵富荣控制企业，主要为西安光电提供印刷电路板代工服务，2021 年下半年逐步减产，至 2022 年 7 月基本关停生产，目前仅少量贸易类业务。报告期内与公司相关产品及商号、商标客观上无法构成混淆或混同情形。

（3）北京北方青松图形图像技术有限公司处于吊销状态，与公司相关产品及商号、商标客观上无法构成混淆或混同情形。

（4）第 6-8 项为西安光电及其子公司，西安光电于 2019 年 1 月控股股东变更为视源股份（002841.SZ），主要从事 LED 显示屏和 LED 一体机的生产销售，与公司同属于 LED 显示行业，产品具有一定相似性，但报告期内西安光电及其子公司开展业务及销售产品时使用标识、主要商标与公司具有明显区分度，具体展示如下：

公司	企业标识	主要代表性商标 1	主要代表性商标 2	主要代表性商标 3
挂牌公司	青纵 CHAINZONE	CHAINZONE	iMPOSA	ChainZONE
西安光电	QSTECH 青松		QSTECH	ARTEMIS

由上表可知，由于双方企业标识及主要商标具有明显区分度，因此二者在销售产品或提供服务时亦具有明显差异，不属于混淆或混同情形。同时，西安光电及其子公司报告期前均已脱离公司前实际控制人赵富荣控制，公司与前述企业不再受同一实际控制人控制。

由于西安光电及公司均为赵富荣曾经控制的企业，业务具有相似性，两家企业商号中均存在“青松”字样，但 2018 年至 2022 年 12 月，双方均未使用对方的商标参与生产经营活动，双方确认不存在相关侵权问题或权属争议纠纷。

2018 年至报告期末，公司已全面建立完整自主品牌体系，以“chainzone 青纵”为核心标识，以“imposa”和“chainzone”为主要商标，在境内外市场上树立起较高认可度和影响力。

鉴于西安青松及其控制企业在报告期内无实际经营业务或注销，西安光电及其子公司在企业标识及核心商标方面与公司具有明显区分度，新瑞电子无自研自产产品，未开展与公司相同或近似业务，北京北方青松图形图像技术有限公司处于吊销状态，上述企业与挂牌公司在业务开展、产品销售及提供服务方面不存在混淆或混同情形，未损害公司利益。

综上，赵富荣控制或曾经控制的主要企业采用“青松”作为商号具有历史客观原因及合理性。上述企业与挂牌公司在业务开展、产品销售及提供服务方面不存在混淆或混同情形，未损害公司利益。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并结合银行资金流水核查及代持解除还原情况，就张浩华、黄达森是否真实控制公司，赵富荣是否仍为公司实际控制人或能对公司施加重大影响发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅西安青松及西安光电的工商档案，访谈赵富荣，了解赵富荣向北京德恒转让西安青松股权、成立西安光电和向视源股份出售西安光电的过程背景；

2、查阅西安青松 2006 年审计报告，获取北京德恒确认函，了解北京德恒收购西安青松股权的背景、定价依据及公允性；

3、查阅《西安青松科技股份有限公司重组协议》；

4、查阅《西安青松光电技术有限公司股权投资收购协议书》《关于西安青松光电技术有限公司的股权投资收购协议书（二）》《关于西安青松光电技术有限公司的股权投资收购协议书（三）》，了解协议主要条款，了解视源股份历次

收购西安光电股权的定价依据及公允性；

5、获取北京德恒的确认函；

6、获取西安青松、西安光电确认函，查阅西安光电官网介绍，了解其主营业务及核心技术；

7、查阅公司历次三会文件、工商档案，历次股本演变涉及的内部决策文件、相关协议、验资报告、支付凭证等资料；

8、访谈赵富荣及其股权受让方，查阅相关银行流水；

9、访谈张浩华、黄达森、王昭、彭云、郭琼标、彭云、王振相等股东，了解是否存在一致行动；

10、查阅公司三会文件、张浩华、黄达森参与项目资料、取得其董监高调查表，访谈实际控制人，了解其个人履历、工作职责及赵富荣卸任佛山青松董事长的过程；

11、获取佛山青松股东承诺函，就是否存在股权代持进行确认；

12、获取报告期内公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行流水；

13、获取无偿受让赵富荣佛山青松股权的受让方出具的承诺函；

14、访谈张浩华、黄达森、赵富荣及其代持方，取得赵富荣确认函，查阅王莹与张浩华、黄达森分别签署的《股份转让协议》及相关银行流水；

15、查阅张浩华、赵富荣签署的一致行动协议及解除协议；张浩华、黄达森签署的一致行动协议；

16、查阅公司报告期内审计报告及 2020 年纳税申报表；

17、查阅公司名下专利权登记发明人及专利申请情况；

18、获取西安青松、西安光电、新瑞电子确认函；通过企查查等公开信息检索，了解赵富荣控制或曾经控制的使用“青松”作为商号的主要企业及经营状态；获取新瑞电子报告期内财务报表、主要购销合同，西安青松图像技术服务有限公司、青松北方光电技术（北京）有限公司 2023 年度财务报表，了解相

关企业是否使用“青松”商号从事生产经营活动；

19、查阅佛山青松、西安光电的主要商标；

20、获取西安光电关于与佛山青松不存在商号、知识产权的争议纠纷或潜在纠纷的确认函；

21、查阅佛山青松与西安光电签署《知识产权交叉许可合同》及终止协议。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、赵富荣向北京德恒出售西安青松、向视源股份出售西安光电具有合理的背景原因，定价公允；

2、赵富荣与视源股份签署的《收购协议书》不涉及业绩对赌，截至本**问询**回复出具日，赵富荣与视源股份不存在争议纠纷，公司不作为《收购协议书》的签署方及义务承担主体，不存在承担连带责任的情形；

3、2019 年 4 月至 2022 年 6 月，赵富荣通过代持方式继续隐名持有公司股份违反《收购协议书》应在 2019 年 4 月 1 日前转让佛山青松股权的约定，但未违反不能从事与西安光电有竞争关系的业务。赵富荣通过代持方式继续持有公司股份具有客观原因，主观无侵害视源股份利益行为或意愿，且赵富荣主观积极推动转让佛山青松股权，未从事与西安光电有竞争关系的业务，未对视源股份或西安光电造成利益损害或实际损失；

4、北京德恒对于赵富荣通过代持方式继续持有佛山青松股份不知情；赵富荣发现短期内转让佛山青松股权存在困难，故通过代持继续持有公司股份作为过渡并积极寻找投资人承接公司股份。截至本问询回复出具日，赵富荣与北京德恒、视源股份之间不存在争议纠纷；

5、公司业务及核心技术与西安青松、西安光电不存在承继、混同的情形，实际业务区分清晰，公司与西安青松、西安光电之间不涉及潜在违约风险及赔偿责任；

6、2019 年 3 月至 2022 年 6 月期间赵富荣不属于公司实际控制人，对公司不存在重大影响；赵富荣退出公司真实、有效，截至本问询回复出具日，赵富

荣不存在通过股权代持等特殊安排持有公司股份、对公司形成实际控制或施加重大影响，不存在仍参与公司日常经营管理活动的情形；

7、公司实际控制人为张浩华、黄达森的认定准确、依据充分，张浩华、黄达森受让实际控制权真实、有效，二人真实控制公司，拥有实际支配公司行为的权力，实际控制人变更未对公司生产经营造成重大不利影响；

8、赵富荣控制或曾经控制的企业在报告期前与公司作为同为赵富荣彼时控制的公司，均采用“青松”作为商号具有历史客观原因及合理性，该等企业与挂牌公司在业务开展、产品销售及提供服务方面不存在混淆或混同情形，未损害公司利益。

（三）结合银行资金流水核查及代持解除还原情况，就张浩华、黄达森是否真实控制公司，赵富荣是否仍为公司实际控制人或能对公司施加重大影响发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）核查公司现有自然人股东及持股平台合伙人出资前后的资金流水，具体详见本问询回复“三”之“（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效”；

（2）获取公司设立至今的全套工商登记资料，与历次增资相关的协议文件、决议文件、验资报告、支付凭证；

（3）核查公司设立以来历次股份转让的协议文件、支付凭证、完税凭证；

（4）核查公司报告期内分红情况及付款记录；

（5）访谈公司自然人股东，获取公司自然人股东承诺函，确认其所持有佛山青松的股份系自身合法、真实持有，不存在代第三方持有情况；

（6）获取佛山青松非自然人股东调查表及承诺函，确认其所持有佛山青松

股份不存在委托持股或信托持股的情形；

（7）核查公司自然人股东的身份证明以及非自然人股东的营业执照、合伙协议，对公司股东的主体资格进行核实；

（8）获取员工持股平台的全套工商登记资料、各合伙人持有财产份额变动的相关合伙人会议文件、合伙人协议及份额转让协议、款项支付凭证；

（9）访谈赵富荣、赵光荣、李秀琴、王莹、张浩华、西安蔚蓝合伙人高杰及梁毅军、西安君铸投资管理合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人张彤、张优君、郭琼标、楼强等人；

（10）获取赵富荣、赵光荣、王莹、张浩华、西安蔚蓝合伙人高杰及梁毅军、张优君、郭琼标、楼强等人出具的确认函。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

截至本问询回复出具日，张浩华、黄达森两人为公司实际控制人，两人真实控制公司。赵富荣不属于公司实际控制人，对公司不存在重大影响。

二、关于独立性。

根据申报文件，（1）公司报告期内与原实际控制人赵富荣担任董事的西安光电、控制的西安青松新瑞电子科技有限公司存在关联采购；（2）2018 年 8 月至 2022 年 12 月，公司授权许可西安光电在主营业务运营中、在全球范围内无偿使用公司名下与 LED 产品相关的知识产权；（3）公司与控股子公司融道智信少数股东简为科技、间接股东及总经理蒋永冬及控股子公司纵瑞达少数股东瑞达物联存在采购销售、资金拆借、无形资产转让、专利授权使用、软件技术开发、合作研发等往来。

请公司说明：（1）公司与西安光电、新瑞电子关联采购的背景原因、商业合理性、必要性、具体内容、定价政策及公允性；（2）赵富荣持股或控制企业的具体情况，包括但不限于名称、经营状态、经营范围、主营业务、产品服务定位及销售地域等，是否与公司存在客户、供应商重叠的情形；西安光电、新瑞电子及其他赵富荣控制企业报告期内是否与公司存在潜在同业竞争，是否存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡的情形；（3）公司授权许可西安光电、简为科技无偿使用知识产权的背景原因、商业合理性及必要性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，是否构成关联方资源占用，是否对公司相关业务构成重大不利影响，是否损害公司利益，公司采取的整改规范措施及具体执行情况；（4）公司与少数股东简为科技、瑞达物联、简畅科技合作设立子公司的背景原因，简为科技、瑞达物联、简畅科技穿透计算后的股东人数，是否导致子公司穿透计算超 200 人，是否与公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商存在关联关系，是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形，是否需要并制定防范利益输送的措施；（5）公司向简为科技、蒋永冬拆借资金的整改规范情况，是否损害公司及子公司利益，期后是否再次发生，是否符合“公司治理健全”的挂牌条件；（6）公司向简为科技提供软件开发服务的背景原因、合理性、具体服务内容及成果、最终用途、定价依据及公允性，简为科技与子公司、公司主营业务的联系，公司是否通过与简为科技合作成立子公司的方式换取商业机会，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；（7）公司与瑞达物联开展合作研发的具体情况，包括但不限于合作方式及期限、公司支付的对价、合作产生的权益分配；（8）结合主营业务的市场前景、竞争

格局、公司的市场份额、核心竞争要素及核心竞争力、经营模式的可持续性，说明公司是否拥有与各业务相匹配的关键资源要素；（9）结合前述情况，说明公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与关联方的关系及分开情况，是否存在混同、交叉使用等情形，是否存在关联方依赖，是否存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形，是否具备独立性。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项，对公司独立性、关联交易的必要性和公允性发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）公司与西安光电、新瑞电子关联采购的背景原因、商业合理性、必要性、具体内容、定价政策及公允性；

1、报告期内，公司与西安光电关联采购情况如下：

单位：万元

公司名称	主要交易内容	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
西安光电	采购电路板等物料	-	-	9.55
	占采购总额比例	-	-	0.05%
	占电路板采购总额比例	-	-	0.76%

报告期各期，公司向西安光电采购电路板等物料金额分别为 9.55 万元、**0.00 万元和 0.00 万元**，占采购总额的比例分别为 0.05%、**0.00%和 0.00%**，金额和占比较小。2022 年，公司需要间距小、半通孔的 HDI（高密度互连板）电路板用于产品生产，由于不同性能电路板设计生产前需与 LED 电路板供应商沟通线路布局、绘制电路板图纸、进行 PCB 板开模等，在向电路板供应商进行市场化询价和了解各家生产周期、生产成本后，公司选择向西安光电进行采购，主要系西安光电深耕 LED 行业多年，具备符合上述技术规格要求的电路板，可节约公司向其他 PCB 供应商沟通电路板设计的时间成本，双方交易具备商业合理性和必要性。

报告期各期，公司向西安光电采购电路板的采购价格系市场化定价，公司向西安光电采购的电路板主要系四层半通孔 HDI 电路板，报告期内的采购价格

如下所示：

单位：元/㎡

区间	产品名称	西安光电采购单价	询价单测算单价
2022 年度	四层半通孔 HDI 电路板	1,834.89	1,792.83

电路板的采购价格与电路板层数、单位面积孔数、是否为半通孔、是否为 HDI 板（高密度互连板）、单次采购数量等多方面因素有关，公司向西安光电主要采购的系四层半通孔 HDI 电路板，根据公司向其他电路板供应商同类四层半通孔 HDI 电路板的询价单显示，参照公司向西安光电单次采购的数量约 780 个为计算依据，计算单价约为 1,792.83 元/㎡，与报告期内公司向西安光电采购的同类产品单价相近，不存在显著差异。

综上，公司向西安光电采购电路板具有商业合理性、必要性，采购价格系市场化定价，价格公允，与其他供应商同类型电路板的单价不存在显著差异。

2、报告期内，公司与新瑞电子关联采购情况如下：

单位：万元

公司名称	主要交易内容	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
新瑞电子	采购贴片机	-	-	234.00

公司向新瑞电子采购贴片机的背景为：新瑞电子成立于 2018 年，系视源股份收购西安光电过程中要求西安光电剥离生产制造业务，于是成立新瑞电子承接西安光电原有生产制造业务。自新瑞电子成立至 2022 年 6 月主要为西安光电提供 PCBA（印刷电路板组装加工）业务。2021 年下半年，西安光电变更供应商，新瑞电子逐步关停生产，至 2022 年 7 月基本关停生产，因此陆续向佛山青松以及其他电子电器设备厂商出售生产设备，目前仅有少量贸易类业务。公司随着自身经营规模上升，拟新增高速贴片机提高产能，经过市场化询比价，考虑新瑞电子出售贴片机的成新率、购置二手设备的成本效益等因素，购买部分新瑞电子处置的生产设备，具有商业合理性。

2022 年 6 月，广东南粤房地产土地资产评估与规划测绘有限公司出具《佛山市青松科技股份有限公司拟资产收购而涉及西安青松新瑞电子科技有限公司持有的 3 台超高速高精度贴片机市场价值资产评估报告》（编号为：粤评字（1）字第 202207000261 号），认为于 2022 年 6 月 28 日委托评估资产价值为 234.12 万元。双方据此协商确定本次转让作价 234.00 万元。此外，根据公司向其他设

备供应商询价单显示，相似性能贴片机销售价格约为 240 万元。公司向新瑞电子采购设备的价格系参考第三方评估价值协商确定，与第三方设备供应商报价不存在显著差异，具有公允性。

综上，公司向新瑞电子采购贴片机具有商业合理性、必要性，采购价格经过资产评估机构估值且符合市场定价，价格公允。

（二）赵富荣持股或控制企业的具体情况，包括但不限于名称、经营状态、经营范围、主营业务、产品服务定位及销售地域等，是否与公司存在客户、供应商重叠的情形；西安光电、新瑞电子及其他赵富荣控制企业报告期内是否与公司存在潜在同业竞争，是否存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡的情形；

1、赵富荣持股或控制企业的具体情况，包括但不限于名称、经营状态、经营范围、主营业务、产品服务定位及销售地域等，是否与公司存在客户、供应商重叠的情形

报告期内，赵富荣持股或控制企业的具体情况如下：

序号	企业名称	注册资本（万元）	持股比例	主营业务/经营状态	经营范围	赵富荣持股期限	产品服务定位	销售地域
1	麦克传感器股份有限公司	6,404.07	直接持有4.62%，间接持有7.12%	压力传感器、压力变送器和流量计的研发、生产及销售	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；电子元器件制造；电子元器件与机电组件设备制造；仪器仪表制造；工业自动控制系统装置制造；船舶自动化、检测、监控系统制造；物联网设备制造；软件销售；电子元器件与机电组件设备销售；仪器仪表销售；工业自动控制系统装置销售；物联网设备销售；货物进出口；信息技术咨询服务；工业设计服务；数据处理服务；物联网应用服务；集成电路芯片设计及服务；仪器仪表修理（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）。许可项目：特种设备设计；特种设备制造	2011年9月至今	产品定位于流程工业及离散工业用高端测量元件	境内销售收入占比约70%，境外销售占比约30%，主要集中在北美，欧洲等
2	西安光电	2,045.37	19.21%	LED显示屏和LED一体机的生产销售	人体生理特征自动识别系统、大型巨型电子显示系统及其它图形图像技术及产品的研究、开发、生产、销售和服务；办公自动化设备及工业自动化控制工程设计、调试；计算机、网络信息技术及配套设备、计算机消耗材料、电子元器件的生产及销售；计算机系统集成及软件的开发；物业管理，电子产品加工；	2017年12月至2021年1月	主要应用于报告厅、指挥中心、展览展示等场景	境内销售为主

序号	企业名称	注册资本（万元）	持股比例	主营业务/经营状态	经营范围	赵富荣持股期限	产品服务定位	销售地域
					城市及道路照明工程的设计及施工；货物与技术的进出口经营（国家限制、禁止和须经审批进出口的货物和技术除外）；电子与智能化工程的设计、施工。			
3	新瑞电子	1,030.00	100.00%	提供印刷电路板加工、组装服务	一般项目：其他电子器件制造；显示器件制造；计算机软硬件及外围设备制造；移动通信设备制造；集成电路制造；半导体器件专用设备制造；智能基础制造装备制造；电子产品销售；信息系统集成服务；模具制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。	2018 年 6 月至今	PCBA 加工业务，提供贴片、焊接及部分测试等	主要为西安
4	中天火箭（003009.SZ）	15,539.34	直接持有 0.0007%，通过洋浦天塬投资有限公司间接持有 0.18%	小型固体火箭及其延伸产品的研发、生产和销售	一般项目：森林防火服务；化工产品生产（不含许可类化工产品）；高性能纤维及复合材料制造；橡胶制品制造；有色金属合金制造；有色金属压延加工；锻件及粉末冶金制品制造；安防设备制造；工业控制计算机及系统制造；物联网设备制造；电子真空器件制造；电子专用材料制造；仪器仪表制造；智能仪器仪表制造；衡器制造；新型金属功能材料销售；高性能有色金属及合金材料销售；橡胶制品销售；高品质合成橡胶销售；高性能纤维及复合材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；消防器材销售；衡器销售；工业控制计算机及系统销售；锻件及粉末冶金制品销售；电子专用材料销售；电子真空器件销售；智能仪器仪表销售；有色金属合金销售；安防设备销售；货物进出口；	2021 年至今	主要产品有增雨防雹火箭、探空火箭，小型制导火箭等	主要为西北、华北地区

序号	企业名称	注册资本（万元）	持股比例	主营业务/经营状态	经营范围	赵富荣持股期限	产品服务定位	销售地域
					技术进出口；进出口代理；电子过磅服务；物联网应用服务；网络技术服务；软件开发；信息系统集成服务；人工智能行业应用系统集成服务；物联网技术服务；安全系统监控服务；安全技术防范系统设计施工服务；工程管理服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；电子专用材料研发；物联网技术研发；智能无人飞行器制造；智能无人飞行器销售；智能仓储装备销售。（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）许可项目：民用爆炸物品生产；火箭发射设备研发和制造；航天器及运载火箭制造；建筑智能化系统设计；建设工程施工；道路货物运输（不含危险货物）；道路危险货物运输；通用航空服务；特种设备设计			
5	陕西秦明电子（集团）有限公司	4,197.60	2.38%	租赁	**一般项目：企业管理咨询；企业管理；物业管理；居民日常生活服务；住房租赁；电子、机械设备维护（不含特种设备）（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）。**	2016 年 3 月至今	租赁房产	西安
6	陕西布瑞企业管理合伙企业（有限合伙）	1,566.01	**62.11%**	股权投资	一般项目：企业管理。	2021 年 6 月至今	股权投资	-
7	陕西德瑞克森企业管理合伙企业（有限合伙）	1,438.99	78.18%	股权投资	一般项目：企业管理咨询。	2021 年 6 月至今	股权投资	-
8	陕西普瑞莫斯企	642.15	**47.81%**	股权投资	一般项目：企业管理。	2022 年 9	股权投资	-

序号	企业名称	注册资本（万元）	持股比例	主营业务/经营状态	经营范围	赵富荣持股期限	产品服务定位	销售地域
	业管理合伙企业（有限合伙）					月至今		
9	陕西英克瑞智企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	597.33	55.54%	股权投资	一般项目：企业管理咨询。	2022 年 9 月至今	股权投资	-
10	宁波梅山保税港区视瑜企业管理合伙企业（有限合伙）	2011.54	7.14%	股权投资	一般项目：企业管理。	2021 年 9 月至 2023 年 6 月	股权投资	-
11	西安青显达电子科技合伙企业（有限合伙）	1,000.00	50.00%	股权投资	人体生理特征自动识别系统、大型巨型电子显示系统及其它图形图像技术及产品的研发、生产、销售及技术服务；办公自动化设备及工业自动化控制设备的设计、调试；计算机、网络信息配套设备、计算机消耗材料、电子元器件的生产及销售；计算机系统集成及软件的开发；物业管理；电子产品的加工；城市及道路照明工程、电子与智能化工程的设计及施工；货物与技术的进出口经营（国家限制、禁止和须经审批进出口的货物和技术除外）。（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）	2018 年 4 月至今	股权投资	-
12	宁波君度骏兴创业投资合伙企业（有限合伙）	14,090.00	8.52%	股权投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）；（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）（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）。	2021 年 7 月至今	股权投资	-

序号	企业名称	注册资本（万元）	持股比例	主营业务/经营状态	经营范围	赵富荣持股期限	产品服务定位	销售地域
13	洋浦天塬投资有限公司	5,150.00	3.88%	股权投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）。	2011 年 6 月至今	股权投资	-
14	扬州弘安股权投资合伙企业（有限合伙）	3,300.00	6.06%	股权投资	一般项目：股权投资	2023 年 3 月至今	股权投资	-
15	常州堃同创业投资合伙企业（有限合伙）	1,500.00	8.62%	股权投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）；以自有资金从事投资活动	2023 年 10 月至今	股权投资	-
16	扬州弘轩股权投资合伙企业（有限合伙）	5,600.00	14.29%	股权投资	一般项目：股权投资	2022 年 8 月至今	股权投资	-
17	嘉兴云驰创联股权投资合伙企业（有限合伙）	5,478.00	5.48%	股权投资	一般项目：股权投资；创业投资（限投资未上市企业）；及相关咨询服务	2023 年 9 月至今	股权投资	-
18	杭州鋆易股权投资合伙企业（有限合伙）	10,345.10	10.03%	股权投资	一般项目：股权投资；以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）；创业投资（限投资未上市企业）	2023 年 9 月至今	股权投资	-
19	泉州鑫淙诺诚创业投资合伙企业（有限合伙）	2,500.00	12.00%	股权投资	一般项目：以自有资金从事投资活动；创业投资（限投资未上市企业）	2023 年 4 月至 7 月	股权投资	-
20	佛山顺泰长赢管理咨询合伙企业（有限合伙）	750.00	30.00%	股权投资	一般项目：企业管理咨询；社会经济咨询服务；以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务	2024 年 1 月至今	股权投资	-
21	共青城民生红景三期投资中心（有限合伙）	7,100.00	17.61%	股权投资	一般项目：以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）,创业投资（限投资未	2022 年 11 月至今	股权投资	-

序号	企业名称	注册资本（万元）	持股比例	主营业务/经营状态	经营范围	赵富荣持股期限	产品服务定位	销售地域
					上市企业）			
22	天津睿行慧远创业投资合伙企业（有限合伙）	2,000.00	25.00%	股权投资	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）；以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）	2023 年 7 月至今	股权投资	-
23	北京北方青松图形图像技术有限公司	103.00	64.08%	已吊销	电子计算机及外部设备的技术开发、技术咨询、技术服务；销售百货、针纺织品、五金交电化工、建筑材料、化工轻工材料、医疗器材、机械电器设备、金属材料；家居装饰；组织文化体育活动；信息咨询	1998 年 4 月至今	-	-
24	**深圳德让微科技合伙企业（有限合伙）**	**150**	**27.33%**	**股权投资**	**电子元器件批发；通信设备销售；电子元器件零售；集成电路销售；集成电路芯片及产品销售；软件销售；电子产品销售；软件开发；集成电路设计；集成电路芯片设计及服务；电子元器件制造；集成电路制造。**	**2024 年 9 月至今**	**股权投资**	**-**

上表中 6-9 为麦克传感器股份有限公司（以下简称“麦克传感”）员工持股平台；10-22、24 为股权投资企业，不涉及生产经营；北京北方青松图形图像技术有限公司已于 2001 年 9 月被吊销。1-5 项企业情况如下：

（1）麦克传感：麦克传感主要从事压力传感器、压力变送器和流量计的研发、生产及销售，与佛山青松不存在同业竞争。根据麦克传感出具确认函，其主要供应商与公司主要供应商不存在重叠，与公司客户浙江大华科技有限公司存在重叠，其中，麦克传感向浙江大华科技有限公司销售压力传感器、压力变送器等；佛山青松向浙江大华科技有限公司销售 LED 交通显示产品。浙江大华科技有限公司作为上市公司大华股份（002236.SZ）子公司，营业规模较大，系全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，经营范围较广，具备上述产品需求，分别向麦克传感和佛山青松采购不同类型的产品系正常

商业合作。

（2）西安光电：西安光电为上市公司视源股份（002841.SZ）子公司，主要从事室内 LED 商业显示屏生产销售，销售区域以国内为主。西安光电与公司在主要产品、主要销售区域、主要客户等方面存在显著差异，不存在实质竞争关系。根据西安光电出具的确认函，其主营客户与公司主要客户不存在重叠；部分供应商如国星光电（002449.SZ，向其采购 LED 灯珠）、明纬（广州）电子有限公司（向其采购电源）、苏州晶台光电有限公司（向其采购 LED 灯珠）等与挂牌公司存在重叠，主要原因为：LED 显示行业上游原材料主要包括 LED 灯珠、IC 芯片、电源等，各主要原料的业内知名供应商相对集中，故供应商存在重叠情况。

（3）新瑞电子：新瑞电子主要为西安光电提供 PCBA 加工服务，自 2021 年下半年逐步关停生产，目前仅有少量贸易类业务，具体详见本题“（一）”之“2、报告期内，公司与新瑞电子关联采购情况如下”。报告期内其主要客户与公司主要客户不存在重叠，主要供应商与公司主要供应商不存在重叠；

（4）中天火箭（003009.SZ）：根据对中天火箭年度报告等公开信息查询，与公司主要客户、供应商不存在重叠；

（5）陕西秦明电子（集团）有限公司：陕西秦明电子（集团）有限公司主要从事租赁房产，与公司主要客户、供应商不存在重叠。

2、西安光电、新瑞电子及其他赵富荣控制企业报告期内是否与公司存在潜在同业竞争，是否存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡的情形

西安光电、新瑞电子及其他赵富荣控制企业的情况如下：

序号	名称	持股比例	主营业务
1	西安光电	-	主要从事 LED 显示屏和 LED 一体机的生产销售
2	新瑞电子	100.00%	自成立至 2022 年 6 月，主要为西安光电提供外协加工，目前仅少量贸易类业务
3	西安青显达电子科技合伙企业（有限合伙）	持股 50.00%并担任执行事务合伙人	股权投资
4	北京北方青松图形图像技术有限公司	64.08%	已于 2001 年 9 月被吊销

报告期内，西安光电主要从事 LED 显示屏和 LED 一体机的生产销售，使用场景包括指挥中心、会议报告厅、室内展览展示、体育场馆等，应用场景主要为室内，主要产品中 LED 一体机与公司产品存在差异；销售区域以国内为主，国内销售收入占比约 70%-80%。新瑞电子成立于 2018 年，系视源股份收购西安光电过程中要求西安光电剥离生产制造业务，于是成立新瑞电子承接生产制造业务。自新瑞电子成立至 2022 年 6 月主要为西安光电提供 PCBA 加工业务。2021 年下半年，西安光电变更供应商，新瑞电子逐步关停生产，目前仅有少量贸易类业务。尽管报告期内西安光电与新瑞电子从事 LED 显示应用业务，但报告期内，西安光电控股股东为上市公司视源股份（002841.SZ），新瑞电子控股股东为赵富荣，与公司均不属于受同一主体控制下企业，且西安光电、新瑞电子与公司在主要产品、主要销售区域、主要客户等方面存在显著差异，不存在实质竞争关系。故报告期内西安光电与新瑞电子和公司不存在实质竞争关系，不存在非公平竞争。

根据对公司主要客户的访谈、查阅西安光电、新瑞电子出具的确认函，核查公司及其董监高等关键人员银行流水等方式确认，报告期内，公司主要通过行业展会、客户介绍、主动拓展等方式获取客户资源，主要客户不存在来自于西安光电、新瑞电子及其他赵富荣控制企业介绍或进行商业机会让渡的情况。报告期内公司前五大客户首次合作时间和获客方式如下：

序号	客户名称	首次合作时间	获客方式
1	Wildstone	2018 年	同行介绍
2	Kazan-Telematics LLC	2020 年	行业展会
3	Innov8 Equipment Pty Ltd.	2017 年	客户主动接触
4	Spider Properties LLC	2018 年	同行介绍
5	Trans.Ad Solutions Co., Ltd.	2022 年	同行介绍
6	Electro-Matic Visual, Inc.	2004 年	客户主动接触
7	Q-Lite Invest B.V.	2015 年	行业展会
8	Aldesa Nowa Energia sp. z o.o.	2021 年	行业展会
9	**AUTOTOLL LIMITED**	**2008 年**	**同行介绍**
10	**东芝国际采购香港有限公司**	**2019 年**	**同行介绍**

由上表可见，公司报告期前五大客户中，除 Trans.Ad Solutions Co., Ltd.外，均为报告期前长期合作客户。公司报告期主要客户不存在来自于西安光电、新瑞电子及其他赵富荣控制企业介绍或进行商业机会让渡的情况。

综上，报告期内西安光电与新瑞电子和公司在主要产品、主要销售区域、主要客户等方面存在显著差异，不存在实质竞争关系。西安光电、新瑞电子及其他赵富荣控制企业与公司不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡的情形。

（三）公司授权许可西安光电、简为科技无偿使用知识产权的背景原因、商业合理性及必要性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，是否构成关联方资源占用，是否对公司相关业务构成重大不利影响，是否损害公司利益，公司采取的整改规范措施及具体执行情况；

1、西安光电

2018 年 8 月，公司与西安光电签署《知识产权交叉许可合同》，主要条款包括：（1）授权许可对方在主营业务运营中、无偿于全球范围内使用名下与 LED 产品相关的知识产权，包括已注册、申请中、尚未申请的（i）专利，包括发明、实用新型、外观设计（ii）商标、服务标记、商号、商业外观和域名，以及其专属的商誉，（iii）作品、计算机软件，（iv）保密和专有信息，包括商业秘密和技术秘密，（v）集成电路布图设计，（vi）地理标志以及（vii）法律规定的其他客体。（2）被许可方有权基于目标知识产权进行研究与开发，被许可方的

后续开发成果应归被许可方所有。（3）于统计截止日前产生的后续开发成果应自动列入本合同项下目标知识产权的交叉许可范围，于统计截止日后产生的该等后续开发成果不纳入本合同项下目标知识产权的交叉许可范围。

双方签署《知识产权交叉许可合同》的背景为：西安光电与佛山青松合作研发室内 LED 小间距一体机，该产品由佛山青松负责控制系统部分开发工作，西安光电主要负责显示模组开发。鉴于该产品处于研发阶段且双方尚未对最后成果的权益分配进行约定，故佛山青松与西安光电协商确定，若视源股份确定收购西安光电后，双方将终止研发合作。

视源股份为避免收购西安光电后，因上述合作研发事项导致西安光电与佛山青松知识产权产生争议、纠纷，要求将西安光电与佛山青松签署《知识产权交叉许可合同》，作为收购交易的前置条件之一，具有合理性。该《知识产权交叉许可合同》约定西安光电和佛山青松在业务经营过程中可无偿使用对方截至 2018 年 8 月 15 日之前已取得的知识产权。但在 2018 年 8 月至 2022 年 12 月实际业务开展过程中，鉴于上述合作研发事项已终止，未形成最终成果，双方生产销售均未使用《知识产权交叉许可合同》所列示的对方专利，亦不存在关于其他知识产权相关的争议纠纷。2022 年 12 月，公司与西安光电签署《关于〈知识产权交叉许可合同〉之终止协议》，明确双方不存在相关的知识产权侵权问题或权属争议纠纷，在本协议签署之后，双方不会向相对方发起与目标知识产权相关的争议、纠纷、权利诉求或赔偿要求。

综上，公司与西安光电约定相互授权无偿使用知识产权具有合理性和必要性，但实际业务开展过程中，双方均未使用《知识产权交叉许可合同》所列示的对方专利，亦不存在关于其他知识产权相关的争议纠纷。不存在利益输送或其他特殊利益安排，不构成关联方资源占用，未对公司相关业务构成重大不利影响，未损害公司利益。

2、简为科技

2021 年 1 月，公司与简为科技签署《专利实施许可合同》，向简为科技无偿授权使用一项发明专利《一种 LED 显示屏拼接亮暗线的调节方法和系统》（专利号：ZL201510520263.X），授权许可期限为 2021 年 1 月 1 日至 2022 年

12 月 31 日。主要原因为简为科技主营业务为国内交通信号灯、交通监控平台等产品的生产销售，在智慧城市、智能交通领域积累较多（智能交通解决方案，软件系统，智能交通控制设备等）技术经验，并形成较多软件著作权，2021 年初公司拟与简为科技开展合作，拓展国内 LED 智慧交通显示市场，故同意无偿授权简为科技使用上述专利。后经双方商讨决定，于 2021 年 11 月共同成立子公司融道智信，其中公司负责 LED 交通显示产品和控制系统的研发生产；简为科技软件研发人员劳动关系全部转移至融道智信，负责智慧交通管理平台等软件开发等技术支持。未来拟以融道智信为专注于国内智慧交通相关业务的主体，为国内客户提供智慧交通软硬件服务。简为科技自融道智信成立后不再新承接与公司、融道智信相竞争业务，目前仅少量融道智信成立前承做项目的运营维护业务。简为科技在《专利实施许可合同》许可期限内未使用该授权专利。

综上，公司授权简为科技无偿使用知识产权具有合理性和必要性，不存在利益输送或其他特殊利益安排，不构成关联方资源占用，未对公司相关业务构成重大不利影响，未损害公司利益。

3、公司采取的整改规范措施及具体执行情况

截至本问询回复出具日，公司已终止授权许可西安光电、简为科技使用公司的知识产权。为规范公司关联交易行为，公司修订完善《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等规章制度，明确规定董事会、股东大会对关联交易等事项的审批程序并保证上述内控制度得到有效执行。

（四）公司与少数股东简为科技、瑞达物联、简畅科技合作设立子公司的背景原因，简为科技、瑞达物联、简畅科技穿透计算后的股东人数，是否导致子公司穿透计算超 200 人，是否与公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商存在关联关系，是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形，是否需要并制定防范利益输送的措施；

1、公司与少数股东简为科技、瑞达物联、简畅科技合作设立子公司的背景原因

截至报告期末，佛山青松控股子公司融道智信、青纵瑞达少数股东及成立背景如下：

序号	子公司名称	少数股东	合作设立子公司的背景原因
1	融道智信	道科道科技持股 40.00%；简畅科技持股 9.00%	（1）简畅科技和道科道科技均无实际经营。其中简畅科技拟作为融道智信员工持股平台；道科道科技执行事务合伙人为简为科技。 （2）简为科技主营业务包括智慧交通管理平台研发、交通信号灯诱导以及道路监控等。因其在智慧城市、智能交通领域积累较多（智能交通解决方案，软件系统，智能交通控制设备等）技术经验，并形成较多软件著作权，公司与其合作成立融道智信拓展国内智慧交通相关业务。 （3）简为科技经营规模较小，双方协商确定简为科技自融道智信设立开始不再从事与公司、融道智信相竞争业务，目前简为科技仅少量融道智信成立前承做项目的运营维护业务。 （4）未来拟以融道智信为主体承接国内智慧交通监控平台、交通显示相关业务，为客户提供包括道路监控、道路诱导以及交通显示的智慧交通一体化解决方案。
2	青纵瑞达	瑞达物联持股 40.00%	（1）瑞达物联主要从事毫米波雷达的研发生产和销售，具备从天线仿真、射频设计至信号处理、硬件实现的全系统设计能力，以及复杂环境下的雷达信号处理算法设计与实现能力。 （2）公司与瑞达物联合作设立青纵瑞达，拟整合双方资源、利用公司在交通显示领域积累的优势，积极布局毫米波雷达技术在交通领域的应用，由佛山青松负责毫米波雷达核心技术的产品化，包括结构设计、软硬件产品化、生产工艺、应用平台研发等工作，瑞达物联负责毫米波雷达架构方案以及天线、算法、软硬件方案、测试方法等技术支持，双方共同研发用于智慧交通领域的毫米波雷达。 （3）瑞达物联经营规模较小，目前主要从事安防雷达研发生产。双方约定自青纵瑞达成立后，瑞达物联不能从事交通领域毫米波雷达业务。 （4）未来拟以青纵瑞达为主体研发生产毫米波雷达，承接国内智慧交通毫米波雷达项目，争取在国内毫米波雷达领域形成一定的品牌知名度。进一步拓展公司在智慧交通领域的优势，实现产品服务覆盖智慧交通感知层（雷达信号监测）到应用层（户外显示设备和控制系统对交通信息实时显示）。

注：简为科技持有道科道科技 50.00%股权并担任其执行事务合伙人。

2、简为科技、瑞达物联、简畅科技穿透计算后的股东人数，是否导致子公司穿透计算超 200 人

根据国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询，截至本问询回复出具日，公司少数股东道科道科技（执行事务合伙人：简为科技）、简畅科技、瑞达物联穿透的股东情况如下：

（1）道科道科技

序号	名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类别	是否穿透核查
1	李雄辉	200.00	50.00%	自然人	不适用
2	简为科技	200.00	50.00%	有限责任公司	是
2-1	李雄辉	160.00	80.00%	自然人	不适用
2-2	蒋永冬	40.00	20.00%	自然人	不适用

注：道科道科技为有限合伙企业。

（2）简畅科技

序号	姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类别	是否穿透核查
1	蒋永冬	90.00	90.00%	自然人	不适用
2	豆志新	10.00	10.00%	自然人	不适用

（3）瑞达物联

序号	名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类别	是否穿透核查
1	北京森馥科技股份有限公司	166.67	25.00%	新三板挂牌公司	否
2	万永伦	160.00	24.00%	自然人	不适用
3	姒强	100.00	15.00%	自然人	不适用
4	川成信达（成都）企业管理合伙企业（有限合伙）	100.00	15.00%	有限合伙企业	是
4-1	万永伦	40.00	40.00%	自然人	不适用
4-2	姒强	15.00	15.00%	自然人	不适用
4-3	吕幼新	10.00	10.00%	自然人	不适用
4-4	廖兴文	10.00	10.00%	自然人	不适用
4-5	邓志鑫	10.00	10.00%	自然人	不适用
4-6	王艳	10.00	10.00%	自然人	不适用
4-7	王丹	2.50	2.50%	自然人	不适用
4-8	赵国慧	2.00	2.00%	自然人	不适用
4-9	陈进	0.50	0.50%	自然人	不适用
5	邓志鑫	85.00	12.75%	自然人	不适用
6	汪学刚	40.00	6.00%	自然人	不适用
7	深圳市进芯微能源科技有限公司	15.00	2.25%	有限责任公司	否

注：根据《非上市公众公司监管指引第 4 号》《非上市公众公司监管指引第 6 号》规定：股份公司股权结构中存在工会代持、职工持股会代持、委托持股或信托持股等股份代持关系，或者存在通过“持股平台”（“持股平台”是指单纯以持股为目的的合伙企业、公司等持股主体）间接持股的安排以致实际股东超过二百人的，在依据本指引申请行政许可时，应当已经将代持股份还原至实际股东、将间接持股转为直接持股，并依法履行了相应的法律程

序。以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。北京森馥科技股份有限公司、深圳市进芯微能源科技有限公司并非单纯以持股为目的，因此均无需穿透，作为 1 名股东计算。

由上可知，简为科技、瑞达物联、简畅科技及道科道科技穿透计算后的股东人数分别为 2 人、12 人、2 人和 2 人。

报告期内，公司的子公司共 5 个，分别为融道智信、青纵瑞达、青纵科技、**广东融道数能投资合伙企业（有限合伙）（2024 年 4 月设立）、青纵数能（深圳）科技有限公司（2024 年 7 月设立）和青纵科技（北美）有限公司（2024 年 10 月设立）**。

子公司融道智信股东分别为佛山青松、道科道科技和简畅科技，根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》规定，佛山青松并非单纯以持股为目的，作为 1 名股东计算，简畅科技及道科道科技须进行穿透，因此，融道智信经穿透计算的股东人数为 5 人。

子公司青纵瑞达股东分别为佛山青松和瑞达物联，根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》规定，佛山青松、瑞达物联并非单纯以持股为目的，作为 1 名股东计算，因此，青纵瑞达经穿透计算的股东人数为 2 人。

子公司青纵科技、**北美青纵**股东为佛山青松，根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》规定，佛山青松并非单纯以持股为目的，作为 1 名股东计算，因此，青纵科技、**北美青纵**经穿透计算的股东人数为 1 人。

广东融道数能投资合伙企业（有限合伙）和青纵数能（深圳）科技有限公司均为融道智信子公司，根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》规定，广东融道数能投资合伙企业（有限合伙）和青纵数能（深圳）科技有限公司经穿透计算的股东人数为 2 人和 5 人。

综上，截至本问询回复出具日，融道智信**及其子公司**、青纵瑞达、青纵科技、**北美青纵**经穿透计算的股东人数均未超 200 人。

3、是否与公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商存在关联关系

报告期内，公司少数股东瑞达物联、简畅科技、道科道科技及其执行事务合伙人简为科技与公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商之间不存在关联关系。

4、是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形，是否需要并制定防范利益输送的措施

报告期内，简为科技、简畅科技执行事务合伙人蒋永冬、瑞达物联与佛山青松存在交易，基于谨慎性原则，已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”作为比照关联交易披露的交易，具体如下：

单位：万元

名称	交易内容	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
简为科技	资金拆借	2023 年，简为科技资金拆入 400.00 万元作为其营运资金，截至 2023 年 7 月，简为科技已全部偿还本金及利息		
	无形资产转让	2022 年，融道智信无偿受让简为科技 25 项软件著作权		
	专利授权使用	2021 年，公司向简为科技授权无偿使用“一种 LED 显示屏拼接亮暗线的调节方法和系统”专利		
	软件技术开发	2022 年，简为科技与融道智信签署《软件技术服务开发合同》，简为科技委托融道智信开发软件		
瑞达物联	采购远距离测速雷达	-	2.74	-
	合作研发	2023 年，公司及子公司青纵瑞达与瑞达物联开展合作研发事项		
蒋永冬	资金拆借	2022 年 4 月，蒋永冬向融道智信借款 20.00 万元，本金已于 2022 年 12 月归还； 2023 年 1 月，蒋永冬向融道智信借款 20.00 万元，本金已于 2023 年 9 月归还。		

除上表列示情况外，报告期内公司少数股东与公司之间不存在其他交易。公司少数股东瑞达物联、简畅科技、道科道科技及其执行事务合伙人简为科技不存在利益输送或其他损害公司利益的情形。

为防范利益输送，公司已经依照《公司法》《证券法》等相关法律、法规和规范性文件及中国证监会及全国股转公司的监管要求，采取相关措施、制定并完善内控制度，具体如下：

（1）公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》

《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《独立董事工作制度》等相关制度，对关联交易、对外担保事项的决策权限及程序进行明确规定并设置关联回避制度，并严格执行；

（2）相关承诺：

①控股股东、实际控制人、持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员已出具关于规范和减少关联交易的承诺函；

②控股股东、实际控制人已出具关于避免同业竞争的承诺函；

③公司已作出承诺，未来将严格执行内部控制制度、关联交易管理制度和资金管理制度，防范利益输送。

综上，报告期内公司少数股东不存在利益输送或其他损害公司利益的情形，公司已制定防范利益输送的措施。

（五）公司向简为科技、蒋永冬拆借资金的整改规范情况，是否损害公司及子公司利益，期后是否再次发生，是否符合“公司治理健全”的挂牌条件；

1、公司向简为科技、蒋永冬拆借资金的整改规范情况，是否损害公司及子公司利益

（1）2023 年 1 月，简为科技向佛山青松借款 400.00 万元，主要原因为：简为科技 2019 年末承接交通项目时代客户采购线材、钢材、视频监控设备等物料，与供应商约定收到客户支付的项目款后支付供应商货款。后因客户未按约定付款，简为科技需垫付供应商款项。由于简为科技营运资金紧张，故向佛山青松借款 400.00 万元用于支付供应商款项等日常经营活动。2023 年 1 月，佛山青松与简为科技签订《借款合同》，约定佛山青松向简为科技提供借款人民币 400.00 万元，借款期限为 6 个月，借款利率 4.00%，系参照人民银行 1 年期贷款基准利率协商确定，具有公允性。截至 2023 年 7 月，简为科技已偿还本金及利息共计 407.53 万元。

（2）蒋永冬于 2022 年 4 月向融道智信借款 20.00 万元，本金于 2022 年 12 月归还；于 2023 年 1 月向融道智信借款 20.00 万元，本金已于 2023 年 9 月归还。截至 2023 年 12 月末，蒋永冬已按照 3.70%利率（参照人民银行 1 年期贷款基

准利率协商确定）偿还两笔借款利息共 1.11 万元。

综上，简为科技、蒋永冬资金拆借利率系参照银行同期贷款利率协商确定，具有公允性，且本息均已归还，未损害公司及子公司利益。

2、期后是否再次发生，是否符合“公司治理健全”的挂牌条件

报告期后，公司未发生关联方或潜在关联方资金拆借情形。截至本问询回复出具日，公司已建立完善资金管理制度，并在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》中明确规定有关交易需履行的特殊决策程序；在此基础上制定了《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》，同时修订并完善了《资金管理制度》等内控制度，为杜绝控股股东及其他关联方资金占用行为的发生提供制度保障。

简为科技、蒋永冬已出具承诺函：“本人/本企业及本人/本企业控制或可实施重大影响的其他企业将严格遵守法律、法规、规范性文件以及佛山青松相关规章制度的规定，不以资金拆借、代垫款项、代偿债务或者其他任何方式占用佛山青松及其子公司的资金或要求佛山青松违规提供担保，不以任何直接或者间接方式从事损害或可能损害佛山青松及其他股东利益的行为。”

综上，简为科技、蒋永冬向公司拆借资金已归还本金及利息，未损害公司及子公司利益，期后未再次发生。公司已建立完善资金管理制度，现行内部控制制度设计及运行有效，符合“公司治理健全”的挂牌条件。

（六）公司向简为科技提供软件开发服务的背景原因、合理性、具体服务内容及成果、最终用途、定价依据及公允性，简为科技与子公司、公司主营业务的联系，公司是否通过与简为科技合作成立子公司的方式换取商业机会，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；

1、公司向简为科技提供软件开发服务的背景原因、合理性、具体服务内容及成果、最终用途、定价依据及公允性

2021 年 8 月，广东睿江云计算股份有限公司（以下简称：“睿江云”）与简为科技签署《软件技术开发服务合同》，约定简为科技向睿江云提供高精地图及数据服务、交通视觉分析系统、智慧云控平台、综合应用平台和驻场开发及运费服务等，用于东平路智慧道路工程项目，终端业务方为佛山市禅城区公路交

通发展中心。

2021 年 11 月，简为科技通过投资企业道科道科技与佛山青松共同成立融道智信，专注于国内智慧交通相关业务，简为科技不再从事与融道智信相竞争业务。截至 2022 年 4 月，简为科技研发人员劳动关系全部转移至融道智信，简为科技应向睿江云交付的部分软件技术开发服务仍处于研发阶段，为保证如期交付，2022 年 4 月 1 日，简为科技与融道智信签署《软件技术开发服务合同》，将尚未完成的研发项目委托融道智信进行开发，主要包括路面综合运行平台、公交站台管理系统、车路协同系统，公路路况监控管理系统、交通信号优化系统等。

融道智信向简为科技提供软件技术开发服务，双方根据完工需投入的研发人员工时协商定价，软件开发服务内容和定价依据具体如下：

序号	名称	服务内容	技术标准及交付内容	工时（人天）	价格（元）
1	智慧云控平台	路面综合运行平台	包括视频监控、交通流运行态势、路面环境感知、路面协同控制系统等功能	496.50	397,200.00
2		全生命周期管养平台	基于高精度地图实现对设备资产的“一张图”可视化管理、基于大数据分析自动设备故障，并实现基于互联网的高效运维，实现设备资产全生命周期可管可控。主要包括资产管理、资产运维、资产运维分析、设备故障统计等功能	300.00	240,000.00
3		公交站台管理系统	包括公交一张图、公交运行监测、站台实况监测、电子站牌管理与触摸屏管理、公交客流及运行情况分析	626.00	500,800.00
4		车路协同系统	包括车辆信息交互、交通信号配时控制、统计报表、数据可视化	200.00	160,000.00
5	综合应用平台	公路监控管理	包括普通公路路况、交通流量监测、异常事件监测、养护事件监测、路政事件监测、路网环境监测	304.00	243,200.00
6		交通信号优化系统	基于多种交通模型、数学模型、统计模型，建立与区域、路段和路口交通流信息变化规律相适应智能交通信号控制优化体系，实现道路流量与交通信号两相互馈的智能控制机制，根据大数据分析的道路特	378.00	302,400.00

序号	名称	服务内容	技术标准及交付内容	工时（人天）	价格（元）
			点和车流通行特点实时调整路口信号灯配时，实现道路交通流均衡分配，进一步提高道路通行能力		
7		交通综合指挥系统	包括情报中枢跟指挥中枢； 情报中枢汇总多来源的城市交通事件、交通预警事件，并在事件汇总过程实现一定的智能化处理； 指挥中枢提供处置方式管理、处置链路集成、事件操作派发、历史事件查询等功能	458.00	366,400.00
8	运维服务		三年运维服务	-	275,000.00
合计					**2,485,000.00**

综上，简为科技向融道智信采购软件开发服务系为完成东平路智慧道路云控平台等软件开发，定价依据系根据研发项目剩余工作量，综合考虑后续投入需要的软件开发人工成本协商定价，具有公允性和合理性。

2、简为科技与子公司、公司主营业务的联系，公司是否通过与简为科技合作成立子公司的方式换取商业机会，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

简为科技主营业务包括智慧交通管理平台研发、交通信号灯诱导以及道路监控等。其具备国内智慧交通领域管理平台等软件的研发能力和技术实力，截至融道智信成立时，简为科技已承接柳州智能交通信号控制平台、柳州设施研判系统、柳州公交优先项目、佛山禅城路桥养护系统一二期等项目，在智慧城市、智能交通领域积累较多（智能交通解决方案，软件系统，智能交通控制设备等）技术经验，形成 46 项软件著作权、11 项专利等无形资产。而公司在 LED 交通显示产品和控制系统方面具备较强技术优势和产品优势，公司与其合作，双方优势互补、协同发展，共同拓展国内智慧交通业务，为客户提供包括道路监控、道路诱导以及交通显示的智慧交通一体化解决方案。双方于 2021 年 11 月共同设立融道智信以拓展国内智慧交通相关业务，其中公司负责 LED 交通显示产品和控制系统的研发生产；简为科技软件研发人员劳动关系全部转移至融道智信，负责智慧交通管理平台等软件开发等技术支持，具有商业合理性。自融道智信成立至 **2024 年 7 月 31 日**，融道智信作为主体签订合同金额 **1,161.60** 万元，合同获取系市场化行为，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

（七）公司与瑞达物联开展合作研发的具体情况，包括但不限于合作方式及期限、公司支付的对价、合作产生的权益分配；

2021 年至 2024 年 7 月，公司与瑞达物联开展合作研发的具体情况如下：

合作研发内容	合作方式	研发费用	权益分配	合作研发进度
公路测速雷达	1、佛山青松负责系统集成、产品化及产品推广应用； 2、瑞达物联负责射频、天线、算法等软硬件研发、测试工作。	佛山青松向瑞达物联支付 50,000 元	佛山青松和瑞达物联共同所有	已完成
交通毫米波雷达系列	1、佛山青松提供技术资料（接口板、整机结构、产品化相关计划和清单）、系统集成、产品化及产品推广应用等 2、瑞达物联提供射频、天线、算法等软硬件研发、测试工作 3、青纵瑞达负责研究开发成果的市场推广、销售合同签订	青纵瑞达向瑞达物联支付不超过 500,000 元	青纵瑞达享有申请专利的权利，专利权取得后由双方共同使用	未完成

注：上述合作研发项目的协议均未约定合作期限。

（八）结合主营业务的市场前景、竞争格局、公司的市场份额、核心竞争要素及核心竞争力、经营模式的可持续性，说明公司是否拥有与各业务相匹配的关键资源要素；

1、市场前景、竞争格局、公司的市场份额

（1）市场前景

公司主要从事 LED 户外显示产品的研发生产与销售，产品主要应用于户外交通显示和户外商业显示，报告期内产品销售区域主要为境外市场。

全球数字化经济快速发展背景下，传统交通显示产品和户外商业显示产品逐步被智能化、数字化的 LED 显示产品替代。

交通显示方面，在全球汽车保有量不断上升，自动驾驶技术不断创新背景下，更多国家和地区开始采用智能交通系统以缓解交通拥堵，减少交通事故，提高运输效率，智慧交通投入逐年增加。以我国为例，根据艾媒咨询数据，我国智慧交通市场规模 2021 年为 2,874.5 亿元，预计 2023 年突破 4,000 亿元。欧洲地区，2023 年 10 月欧盟修订《智能交通系统框架指令》，本次修订设定了关键信息的数字化目标，例如限速信息、道路施工信息、多式联运服务以及道路安全信息，将通过更广泛、更准确的实时信息服务，提高道路交通安全性。作为智能交通系统信息发布的终端载体，伴随着全球各国不断提高智能交通体系

建设投入，LED 户外交通显示产品的市场需求将快速增长，从而为行业内制造商带来较大发展红利。

户外商业显示方面，数字化户外广告凭借视觉效果佳、信息传递量大、内容更新快、充分定制化等优点逐渐成为企业主发布户外广告的主要方式。根据沙利文数据，预计 2027 年全球 LED 户外广告市场规模将由 2023 年的 112.4 亿元增长至 196.4 亿元。户外商业显示的数字化转型将带动 LED 户外显示设备市场需求的快速增长。

（2）竞争格局、公司的市场份额

LED 显示产品包括 LED 显示设备和 LED 显示控制系统，其中控制系统属于 LED 显示产品的核心组件。在竞争格局方面，目前我国 LED 显示设备行业市场较为分散，主要分布在华南地区。LED 显示控制系统主要以卡莱特和诺瓦星云为主，市场份额相对集中。国内 LED 显示设备生产企业中上市公司较多，主要为洲明科技、雷曼光电、联建光电、艾比森、利亚德等。根据公开资料检索，前述企业主要以商业显示产品为主，产品应用场景包括商业宣传、传媒广告、娱乐赛事、夜游经济等。前述公司境内销售收入占比较高，控制系统主要采购自诺瓦星云等供应商。LED 交通显示领域国内主要以上海三思电子工程有限公司、元亨光电（430382.NQ）和佛山青松为主，目前暂无 A 股上市公司。

公司深耕中高端户外 LED 交通显示和商业显示领域，较早将欧美等发达国家地区作为业务拓展重要区域，报告期内境外销售收入占比较高。由于欧美对于户外 LED 显示设备均有独立完整、要求严格的认证体系和产品质量标准，公司较早按照相关标准进行针对性研发和工艺技术积累，产品性能质量符合相关标准，是国内少数几家通过欧盟 EN12966 标准的企业之一。公司交通类产品广泛应用于挪威 Ryfast 海底公路隧道、瑞典 E4 Bypass 智慧公路、欧洲 E39 公路等众多欧洲项目，在欧洲市场具有较高的市场知名度，具备一定的市场占有率。根据客户访谈，公司交通显示产品在北欧挪威、芬兰等国家的市场占有率超过 50%。

2、核心竞争要素、核心竞争力及关键资源要素

公司成立于 2000 年，成立初期即将欧美等发达国家地区设定为目标市场，

致力于从事中高端 LED 应用产品的研发生产。经过多年发展，公司确立专注于户外 LED 显示产品研发生产和销售的战略，产品主要应用于户外交通和户外商业显示 2 大领域。公司针对户外与室内使用环境差异、户外显示产品定制化程度更高、欧美等发达国家地区对 LED 显示设备参数性能要求更高等特点，进行了长期的研发投入与工艺积累。目前公司是国内 LED 显示行业少数具备自主研发控制系统的企业之一，是国内少数获得欧盟 EN12966 认证的企业之一。

公司具备户外 LED 显示行业的核心竞争要素和关键资源要素，截至本问询回复出具日，公司已取得授权专利 127 项，另有 31 项专利正在申请过程中。公司共持有商标 119 项，其中**境外**商标 25 项，同时，公司主要产品通过了欧盟 CE 认证、美国 FCC 认证、ETL 认证、俄罗斯 EAC 认证、澳大利亚 RCM 认证等，报告期内远销欧洲、美国、俄罗斯、日韩等超 60 个国家地区。

公司核心竞争力主要体现在针对性研发生产户外 LED 显示产品的技术优势、支持多国交通应用协议、项目经验积累较多形成的先发优势以及数字化体系建设，具备快速响应能力优势等。

（1）针对户外 LED 显示产品研发积累形成较多技术优势

公司针对 LED 户外显示设备应用环境复杂，运营成本高，对亮度、功耗、对比度等性能指标要求高的行业难点进行了创新性研发与积累，形成“LOB 透镜技术”、“两级供电技术”、“铝塑混合工艺散热技术”等多项核心技术。以“LOB 透镜技术”为例，公司通过光学设计控制反射率、透光率、折射角度、LED 配光曲线等光学参数，对 LED 出射光进行二次配光，有效提升 LED 光源的使用率和亮度，从而降低功耗，延长 LED 显示屏使用寿命。

（2）公司是国内少数能够支持多国交通应用协议的公司之一。

公司较早从事户外交通显示设备的研发生产，积极布局境外中高端市场。在业务拓展过程中，针对全球交通系统安全协议众多、户外交通设备需求呈现多样化和定制化的特点，公司创新性提出“控制系统+显示设备”同步研发生产模式，将控制系统研发能力作为企业核心竞争力进行布局。在持续研发投入与多年项目经验积累过程中，自研并积累了超 10 套主流控制系统并不断进行升级改性，能够实现与不同国家交通安全协议的适配。根据对行业内主要企业公开

资料查询，公司是国内少数能够支持 NTCIP、RSMP、NMCS2、TLS、Modbus、PROFIBUS、PROFINET 等众多应用协议的公司之一。

（3）项目经验积累较多形成的先发优势

LED 户外交通显示产品的稳定性和信息传递的及时准确性直接关系到交通安全，而 LED 户外商业显示产品的稳定性与显示效果直接影响广告宣传和大型现场活动能否取得满意效果。因此，客户更倾向于与具有较多知名案例、有过良好合作经历、产品知名度高的 LED 厂商合作。

公司深耕户外显示行业多年，在技术研发、质量控制、产品创新和品牌建设等方面持续不断投入，产品成功应用于挪威 Ryfast 海底公路隧道、港珠澳大桥、仁川亚运会球场屏等众多知名项目上，报告期内产品在超 60 个国家实现销售。得益于众多知名成功案例积累的市场口碑，以及多年积极的市场布局，公司自主品牌“IMPOSA”、“Chainzone”逐步获得海外客户认可，在 LED 户外显示应用领域形成了较强的先发优势。

（4）数字化体系建设，具备快速响应能力优势

LED 户外显示产品普遍采用定制化研发和生产模式，涉及物料选型、结构优化、产品功能参数（亮度、功率、对比度、可视角度等）调整、控制系统开发等诸多方面。相较标准化产品，客户对定制化生产企业在产品研发、生产和交付周期上提出更高要求。

公司创新性提出数字化开发及营销模式，打造业务开发的数字化系统。公司将 20 多年定制化开发的经验，形成了成熟且标准化的技术开发方案，将客户需求输入系统即可快速形成可实施的技术方案，较早期开发流程可提升响应速度 3-5 天。同时，数字化营销系统与 ERP 系统衔接，有效控制物料成本，保证生产排班及时性，进而提升整体运营效率。

目前，公司从识别客户需求、制定开发方案到生产交付，平均可在 30 天完成。通过数字化开发与营销系统的实施，公司将研发设计前置于业务开发环节，突破了定制化开发效率低的瓶颈，能够快速响应客户需求，具有较强的竞争力。

综上，公司深耕 LED 户外显示行业，具备较强的核心竞争力和核心竞争要素。公司积极申请专利、商标等无形资产，主要产品取得多国产品认证，具备

业务开展所需的关键资源要素。

3、经营模式的可持续性

采购方面，由于 LED 显示设备所需 IC 芯片、PCB 板、LED 灯珠等原料市场供应充足，因此针对常用物料，公司执行基于“安全库存”的动态管理模式；对于订单专用物料，主要采用“以产定采”的采购模式。公司建立稳定的物料供应体系，与主要原辅材料供应商签订年度采购框架合同，采购价格参考采购时点市场价格并经协商确定。

生产方面，由于户外 LED 显示具有定制化特征，基于订单产品性能、应用场景、规格结构等需求进行研发生产。

销售方面，公司主要采用“以销定产”的生产方式。采用直销为主、经销为辅的销售方式，直销客户主要为道路交通工程承包商、广告牌运营商、LED 交通屏租赁公司和使用 LED 显示设备的终端用户等。经销客户主要为当地具备广泛的渠道资源和客户服务能力的 LED 设备集成商或工程承包商，公司与其签订独家代理协议。

由于户外显示产品使用环境复杂，与室内显示产品相比定制化程度更高。因此，公司直销和经销客户一般均是在获取政府、公用事业单位、广告公司、建筑物业主等终端客户需求后，通过提供整体解决方案以参与竞标或商业谈判。在此过程中，公司则向其提供方案设计、产品报价和技术支持，在凭借产品和技术优势帮助其获取项目订单后，公司将产品销售给相关承包商、广告牌运营商等。

同时，针对户外 LED 显示定制化特征，公司优化采购、研发、生产、销售流程，创新性提出数字化开发及营销模式，将 20 多年定制化开发的经验，形成了成熟且标准化的技术开发方案，打造业务开发的数字化系统。将客户需求输入系统即可快速形成可实施的技术方案。公司的经营模式适用于户外显示定制化特征，具有可持续性。

综上，公司具备核心竞争要素及核心竞争力、具备业务开展所需的关键资源要素，经营模式适用于户外显示定制化特征，具有可持续性。

（九）结合前述情况，说明公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与关联方的关系及分开情况，是否存在混同、交叉使用等情形，是否存在关联方依赖，是否存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形，是否具备独立性。

1、公司资产及技术的完整性和独立性

公司深耕中高端户外 LED 交通显示和商业显示领域，具备自主研发控制系统的能力，掌握“LOB 透镜技术”、“两级供电技术”、“铝塑混合工艺散热技术”等多项核心技术。截至本问询回复出具日，公司已取得授权专利 127 项，商标 119 项，具备独立经营所需技术。

报告期内，公司除与西安光电、简为科技存在专利授权外，不存在其他专利授权、交叉使用等情形。报告期内，公司生产销售未使用《知识产权交叉许可合同》所列示的西安光电专利，亦不存在关于其他知识产权相关的争议纠纷；简为科技在《专利实施许可合同》许可期限内未使用公司授权其使用的专利。

报告期内，公司不存在与赵富荣及其关联方资产混同或资产被赵富荣及其关联方占用的情形。报告期内，公司与简为科技及蒋永冬发生资金拆借，截至 2023 年 12 月，相关主体已全部偿还公司本金及利息，除此以外，报告期内子公司少数股东及其关联方不存在占用公司资金或其他资产的情形。

报告期内，公司在技术方面保持独立，不存在对赵富荣及其关联方、子公司少数股东及其关联方技术依赖的情形。

综上，公司资产权属清晰完整，拥有独立开展经营业务所需的资产、技术。

2、公司业务的独立性

公司通过自主研发生产 LED 显示设备及其控制系统，为客户提供 LED 显示一体化产品。报告期内，公司与实际控制人张浩华、黄达森及其关联方不存在同业竞争，与赵富荣及其关联方之间不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争。此外，报告期内，公司与西安光电、新瑞电子的关联交易具有合理商业背景，定价公允，不存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形。

报告期内，公司业务独立于赵富荣及其关联方、独立于子公司少数股东及其关联方；不存在依赖赵富荣及其关联方、不存在依赖子公司少数股东及其关联方经营的情况。综上，公司具有业务独立性。

3、公司人员的独立性

公司董事、监事及高级管理人员的选聘均依照《公司法》及《公司章程》的规定，选聘程序合法合规，不存在控股股东、实际控制人干预公司股东大会和董事会已经作出的人事任免决定的情况；公司高级管理人员均专职在公司工作，并在公司领取薪酬；公司不存在高级管理人员在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务及领薪情形；不存在公司财务人员在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职的情形。

综上，公司拥有独立、完整的人事管理体系，制定了一整套完整独立的劳动、人事及工资管理制度。

4、公司财务的独立性

公司建立了完整、独立的财务部门，配备了相关财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有独立的财务管理制度及各项内部控制制度；公司有独立的银行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形；公司已办理了税务登记并独立申报纳税，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业混合纳税的情形。

综上，公司财务具有独立性。

5、公司机构的独立性

公司已建立健全了股东大会、董事会、监事会、高级管理层等公司治理结构并制定了完善的议事规则及内部管理制度；公司设置了独立的、符合公司治理要求和适应公司业务发展需要的组织机构，拥有完整的业务系统及配套部门，具有健全的内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业未有机构混同的情形。

综上，报告期内，公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面具有独立性，不存在关联方依赖，不存在关联方配合虚增收入及承担费

用以调节利润等利益输送情形。

二、请主办券商、律师、会计师核查上述事项，对公司独立性、关联交易的必要性和公允性发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师、会计师执行了以下核查程序：

1、查阅公司与西安光电、新瑞电子交易的合同，访谈公司采购负责人，了解采购背景、必要性及定价依据；

2、查阅广东南粤房地产土地资产评估与规划测绘有限公司出具的贴片机资产评估报告以及电路板、贴片机第三方报价单；

3、通过企查查等网络核查赵富荣持股或控制企业的经营状态、经营范围、产品服务等；

4、获取赵富荣关于其持股或控制企业主要信息、与公司主要客户、供应商重叠情况的确认函；

5、获取麦克传感器股份有限公司、陕西秦明电子（集团）有限公司、新瑞电子、西安光电确认函；

6、查阅中天火箭年度报告等公开信息，了解是否与公司主要客户、供应商存在重叠；

7、访谈公司主要客户，了解其与公司首次合作时间及建立合作关系的方式；

8、访谈公司总经理，了解公司授权许可西安光电、简为科技知识产权的背景；

9、查阅《知识产权交叉许可合同》及终止协议、《专利实施许可合同》；

10、访谈子公司少数股东道科道科技、瑞达物联、简畅科技，了解与佛山青松合作成立子公司的背景等；

11、查阅融道智信、青纵瑞达、**青纵科技、融道数能、青纵数能**的工商档案；

12、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，穿透核查融道智信、

青纵瑞达、**青纵科技、融道数能、青纵数能**的股东情况；

13、查阅公司及其实际控制人、董监高等相关人员报告期内银行流水；

14、将子公司股东名单与公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商实际控制人进行比对，确认是否存在关联关系；

15、获取公司及其实际控制人、持股 5%以上的股东、董监高等相关人员的承诺函；

16、查阅简为科技、瑞达物联与公司交易的合同，查阅 2021 年至今公司与简为科技、蒋永冬资金拆借银行流水、记账凭证、简为科技和蒋永冬出具的承诺函；

17、查阅公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《独立董事工作制度》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》《资金管理制度》等相关制度；

18、查阅睿江云与简为科技签署《软件技术开发服务合同》、融道智信与简为科技签署的软件开发服务合同，访谈简为科技总经理、融道智信总经理，了解上述业务背景原因及定价公允性等；

19、访谈公司总经理、简为科技总经理，了解双方合作背景、公司向简为科技授权专利使用的原因等；

20、查阅公司与瑞达物联签署的合作研发合同、支付凭证等资料。了解双方开展合作研发的具体情况；

21、访谈公司总经理、销售负责人、研发负责人，了解公司主营业务市场前景、竞争格局、公司的市场份额、核心竞争要素及核心竞争力、经营模式的可持续性等；

22、访谈公司实际控制人，查阅公司无形资产权属证明，核查报告期内公司银行流水等，了解公司独立性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

1、公司与西安光电、新瑞电子关联采购具有商业合理性、必要性，定价公允；

2、赵富荣持股或控制的企业中，麦克传感与佛山青松少量客户存在重叠，西安光电与佛山青松主要供应商存在重叠，除此之外，其他持股或控制的企业不存在与佛山青松主要客户、供应商存在重叠的情形；

3、报告期内西安光电与新瑞电子和公司在主要产品、主要销售区域、主要客户等方面存在显著差异，不存在实质竞争关系。西安光电、新瑞电子及其他赵富荣控制企业与公司不存在非公平竞争、利益输送、商业机会让渡的情形；

4、公司与西安光电约定相互授权无偿使用知识产权、授权许可简为科技无偿使用知识产权具有合理性和必要性，不存在利益输送或其他特殊利益安排，不构成关联方资源占用，未对公司相关业务构成重大不利影响，未损害公司利益；

5、公司与简为科技、瑞达物联、简畅科技合作设立子公司具有合理的商业背景，佛山青松子公司不存在穿透后股东人数超 200 人的情形；

6、报告期内，佛山青松少数股东、简为科技与公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商不存在关联关系，亦不存在利益输送或其他损害公司利益的情形，佛山青松已制定防范利益输送的措施；

7、公司向简为科技、蒋永冬拆借资金的本金及利息已归还，不存在损害公司及子公司利益的情形，期后未发生关联方资金拆借情形，公司符合“公司治理健全”的挂牌条件；

8、融道智信向简为科技提供软件开发服务用于东平路智慧道路工程项目，终端业务方为佛山市禅城区公路交通发展中心，业务背景具有合理性，定价公允；

9、公司与简为科技合作成立子公司系正常的商业合作，不存在通过与简为科技合作成立子公司的方式换取商业机会，不存在利益输送或其他特殊利益安排；

10、公司具备核心竞争要素及核心竞争力、具备业务开展所需的关键资源

要素，经营模式适用于户外显示定制化特征，具有可持续性；

11、报告期内，公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面具有独立性，不存在关联方依赖，不存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形。

三、关于历史沿革。

根据申报文件，（1）公司历史上存在多次代持，当前均已解除；（2）公司曾存在特殊投资条款，当前特殊投资条款已解除；（3）2018 年 5 月，赵富荣将所持部分股份无偿转让给陈启达等 9 人实施股权激励；2020 年 12 月公司通过青松智远实施股权激励；（4）公司为二次申报公司，前次申报及挂牌期间存在未披露、未解除的股权代持。

请公司：（1）以列表形式补充披露股权代持的形成、演变、解除过程及上述过程中的资金流向；（2）说明历史沿革中的股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司历史上及当前是否存在股东人数穿透计算超过 200 人的情形；报告期内大额分红的原因、合理性、分红款流向；（3）说明公司当前是否仍存在有效特殊投资条款或附条件恢复条款，已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响；如公司 IPO 申请失败，佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅相关回购权条款是否存在恢复可能性；（4）说明赵富荣以无偿转让方式实施股权激励的背景原因及合理性，协议签署情况及主要条款内容，激励对象的任职情况及对公司的贡献程度，是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排；（5）说明员工持股平台青松智远设立的背景、过程、履行的内部决策审议程序、相关协议的签署情况、参与人员的确定标准、在公司的具体任职情况、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法；2022 年 12 月转让价格低于 2020 年 12 月增资价格的原因；（6）说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员及时任主办券商、律师是否知晓相关情况；摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议；公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因；以列表形式于 4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明中补充说明前次申报及挂牌期间未披露的重大事项情况。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，同时就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）以列表形式补充披露股权代持的形成、演变、解除过程及上述过程中的资金流向；

佛山青松股权代持的形成、演变、解除过程及上述过程中的资金流向如下所示：

时间	事项	转让方/增资方	实际权益持有人	受让方	实际权益持有人	转让/增资股份数/出资额（万股/万元）	转让/增资价格（元/股或元/出资额）	本次转让/增资后代持人	实际权益持有人	剩余代持股份数/出资额（万股/万元）	资金流向
2004/04	有限公司第一次增资	赵光荣	赵富荣	-	-	3.50	1.00	赵光荣	赵富荣	3.50	增资，赵富荣提供现金出资
2004/11	有限公司第二次股权转让	西安青松	西安青松	李秀琴	赵富荣	120.00	1.25	李秀琴	赵富荣	120.00	李秀琴受让款 150.00 万元，由赵富荣提供现金支付
2006/10	有限公司第三次股权转让	李秀琴	赵富荣	赵富荣	赵富荣	102.00	-	-	-	-	代持还原，不涉及
				王昭	王昭	3.00	-	-	-	-	无偿赠与，不涉及
				黄达森	黄达森	3.00	-	-	-	-	无偿赠与，不涉及
				郭琼标	郭琼标	2.00	-	-	-	-	无偿赠与，不涉及
				王振相	王振相	2.00	-	-	-	-	无偿赠与，不涉及
				彭云	彭云	2.00	-	-	-	-	无偿赠与，不涉及
				张优君	张浩华	6.00	-	张优君	张浩华	22.00	无偿赠与张浩华，不涉及资金流水
		张浩华	张浩华	张优君	张浩华	16.00	-				委托张优君代持，不涉及
2010/05	有限公司第四次股权转让	张优君	张浩华	张浩华	张浩华	22.00	-	-	-	-	代持还原，不涉及
		赵光荣	赵富荣	张浩华	张浩华	1.50	-	赵光荣	赵富荣	2.00	无偿赠与，不涉及
2010/06	有限公司第二次增资	赵光荣	赵富荣	-	-	3.00	1.00	赵光荣	赵富荣	5.00	增资，赵富荣提供现金出资
2015/06	有限公司第七次股权转让	赵光荣	赵富荣	郭琼标	郭琼标	1.25	-	赵光荣	赵富荣	3.75	无偿赠与，不涉及
2016/10	股份公司第一次增资	赵光荣	赵富荣	-	-	18.75	-	赵光荣	赵富荣	22.50	资本公积转增股本，每 10 股转增 50 股，不涉及
2018/05	股份公司第一	赵光荣	赵富荣	赵富荣	赵富荣	22.50	-	-	-	-	代持还原，不涉及

时间	事项	转让方/增资方	实际权益持有人	受让方	实际权益持有人	转让/增资股份数/出资额（万股/万元）	转让/增资价格（元/股或元/出资额）	本次转让/增资后代持人	实际权益持有人	剩余代持股份数/出资额（万股/万元）	资金流向
	次股权转让										
2019/03	股份公司第二次股权转让	赵富荣	赵富荣	王莹	赵富荣	1,030.50	-	王莹	赵富荣	1,030.50	股份代持，未支付转让对价
2020/09	股份公司第三次股权转让	王莹	赵富荣	张浩华	赵富荣	760.50	8.78	张浩华	赵富荣	760.50	赵富荣委托张浩华代持 760.50 万股，股权转让款由赵富荣通过张吉琪、杜莹优、高杰等人支付张浩华后，张浩华扣除代缴税款后，通过王莹返还赵富荣，形成闭环
				张浩华	张浩华	180.00	8.78	-	-	-	股权转让款 1,580.00 万元，其中张浩华分别支付给王莹、杜莹优、高杰等 3 人合计 1,408.00 万元，前述人员收到后支付给赵富荣；剩余款项由张浩华配偶支付赵富荣
				黄达森	黄达森	90.00	8.78	-	-	-	股权转让款 790.00 万元，黄达森扣除代缴税款后支付王莹，王莹支付赵富荣及其指定第三方
2020/11	股份公司第四次股权转让	张浩华	赵富荣	佛山吉富	佛山吉富	128.21	15.60	张浩华	赵富荣	536.14	佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅支付款项给张浩华，张浩华在扣除代缴的税款后，通过高杰、张吉琪和杜莹优等人支付给赵富荣。其中，高杰留存 1,645.00 万元替赵富荣出资西安蔚蓝
				汇天泽	汇天泽	84.62	15.60				
				共青城恒毅	共青城恒毅	11.54	15.60				
2020/12	股份公司第五次股权转让	张浩华	赵富荣	西安蔚蓝	赵富荣	146.14	15.60	张浩华	赵富荣	390.00	赵富荣通过梁毅军、高杰出资西安蔚蓝，西安蔚蓝支付给张浩华股权转让款 2,279.8308 万元，张浩华在扣除代缴的税费后，通过王莹、张吉琪和杜莹优等人支付给赵富荣 1,102.00 万元，直接支付赵富荣
								西安蔚蓝	赵富荣	146.14	

时间	事项	转让方/增资方	实际权益持有人	受让方	实际权益持有人	转让/增资股份数/出资额（万股/万元）	转让/增资价格（元/股或元/出资额）	本次转让/增资后代持人	实际权益持有人	剩余代持股份数/出资额（万股/万元）	资金流向
											672.00 万元
2021/10	股份公司第三次增资	张浩华	赵富荣	-	-	304.20	-	张浩华	赵富荣	694.20	未分配利润转增股本，每 10 股转增 7.80 股，不涉及
		西安蔚蓝	赵富荣	-	-	113.99	-	西安蔚蓝	赵富荣	260.13	
2022/05-2022/06	股份公司第六次股权转让	张浩华	赵富荣	高瑞投资	高瑞投资	275.01	12.73	张浩华	赵富荣	69.53	股权受让方支付给张浩华，张浩华支付给赵富荣
				共青城吉富	共青城吉富	157.15	12.73				
				其一投资	其一投资	31.43	12.73				
				李业基	李业基	23.57	12.73				
				郭琼生	郭琼生	55.00	12.73				
				黄达森	黄达森	55.00	12.73				
				郭琼标	郭琼标	27.50	12.73				
				郭琼标	楼强	27.50	12.73	张浩华	赵富荣	42.03	楼强支付给郭琼标，郭琼标支付给张浩华，张浩华支付给赵富荣
								郭琼标	楼强	27.50	
		张浩华	赵富荣	欧颖达	欧颖达	42.03	12.73	-	-	-	股权受让方支付给张浩华，张浩华支付给赵富荣
		西安蔚蓝	赵富荣	欧颖达	欧颖达	136.30	12.73	-	-	-	欧颖达、郑国胜支付给西安蔚蓝，西安蔚蓝扣除所涉及的税费后，通过梁毅军、高杰支付给赵富荣及其指定第三方
				郑国胜	郑国胜	123.84	12.73				
2022/12	股份代持还原	郭琼标	楼强	郭琼标	郭琼标	27.50	12.73	-	-	-	为保证股权合规性，郭琼标与楼强协商一致，平价受让其代楼强持有的佛山青松股份

（二）说明历史沿革中的股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司历史上及当前是否存在股东人数穿透计算超过 200 人的情形；报告期内大额分红的原因、合理性、分红款流向；

1、说明历史沿革中的股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

（1）历史沿革中的股权代持行为已在申报前解除还原，具体详见本题“（一）以列表形式补充披露股权代持的形成、演变、解除过程及上述过程中的资金流向”。

全部代持人与被代持人已对股权代持及解除还原过程进行确认，不涉及规避持股限制等法律法规规定，具体如下：

被代持人	代持人	代持关系建立时间	代持关系解除时间	代持人确认情况	被代持人确认情况
赵富荣	赵光荣	2004/04	2018/05	2024 年 4 月 23 日，赵光荣签署《确认函》，确认截至 2018 年 5 月，赵光荣代赵富荣持有的公司股权已还原，双方代持关系已解除。代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷。不涉及规避持股限制情形	2024 年 4 月 29 日，赵富荣签署《确认函》，确认截至 2018 年 5 月，赵光荣代其持有的公司股权已还原，双方代持关系已解除，代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷
赵富荣	李秀琴	2004/11	2006/10	2024 年 4 月 22 日，李秀琴访谈确认截至 2006 年 10 月双方代持关系已解除。代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷。不涉及规避持股限制情形	2024 年 4 月 29 日，赵富荣签署《确认函》，确认截至 2006 年 10 月，李秀琴代其持有的公司股权已还原，双方代持关系已解除，代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷
赵富荣	王莹	2019/03	2020/09	2024 年 4 月 23 日，王莹签署《确认函》，确认截至 2020 年 9 月，王莹已按赵富荣委托将代持股	2024 年 4 月 29 日，赵富荣签署《确认函》，确认截至 2020 年 9 月，王莹代其持有的公

被代持人	代持人	代持关系建立时间	代持关系解除时间	代持人确认情况	被代持人确认情况
				权转让给张浩华、黄达森，双方代持关系已解除。代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷。不涉及规避持股限制情形	司股权已还原，双方代持关系已解除，代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷
赵富荣	张浩华	2020/09	2022/06	2024年4月15日，张浩华签署《确认函》，确认截至2022年6月，双方代持关系已解除。代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷。不涉及规避持股限制情形	2024年4月29日，赵富荣签署《确认函》，确认截至2022年6月，张浩华代其持有的公司股权已还原，双方代持关系已解除，代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷
赵富荣	西安蔚蓝	2020/12	2022/06	2024年4月23日，西安蔚蓝合伙人高杰、梁毅军签署《确认函》，确认截至2022年6月，代持关系已解除。代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷。不涉及规避持股限制情形	2024年4月29日，赵富荣签署《确认函》，确认截至2022年6月，西安蔚蓝代其持有的公司股权已还原，双方代持关系已解除，代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷
张浩华	张优君	2006/10	2010/05	2024年4月29日，张优君签署《确认函》，确认截至2010年5月，双方代持关系已解除。代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷。不涉及规避持股限制情形。	2024年4月23日，张浩华签署《确认函》，确认2010年5月，张优君代其持有的全部公司股权进行还原，双方代持关系已解除，代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷
楼强	郭琼标	2022/05	2022/12	2024年4月23日，郭琼标签署《确认函》，确认截至2022年12月，双方代持关系已解除。代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷。不涉及规避持股限制情形。	2024年5月6日，楼强签署《确认函》，确认截至2022年12月，郭琼标代其持有的全部公司股权进行还原，双方代持关系已解除，代持形成、演变、解除过程不存在任何争议纠纷或潜在争议纠纷

（2）公司不存在影响股权明晰的问题，不存在异常入股事项

公司历次增资及股权转让情况如下：

时间	股权结构变动事项	转让方/增资方	受让方	入股价格（元/股）	定价依据	价格是否存在明显异常
2000/08	公司设立	赵富荣、张浩华、王振相、彭云、黄达森、郭琼标、王昭	-	1.00	设立出资	否
2000/11	有限公司第一次股权转让	张浩华、王振相、彭云、黄达森、郭琼标、王昭	赵富荣	1.00	协商确定	否
		赵富荣	西安青松	1.10	参照公司 2000 年 9 月 30 日净资产协商确定	否
2004/04	有限公司第一次增资	原全体股东与赵光荣、古伟庆等 13 名新股东	-	1.00	综合考虑公司经营发展协商确定	否
2004/11	有限公司第二次股权转让	西安青松	李秀琴	1.25	结合取得成本协商确定	否
2006/10	有限公司第三次股权转让	李秀琴	赵富荣、张优君、王昭、黄达森、郭琼标、王振相、彭云	-	代持还原及赵富荣无偿赠与公司核心人员	否
		张浩华	张优君	-	代持形成	否
2010/05	有限公司第四次股权转让	王晶晶、陈聪、唐书锦	张浩华	2.50	转让方离职，结合员工工作年限协商确定	否
		王磊		1.50	转让方离职，结合员工工作年限协商确定	否
		张优君		-	代持还原	否
		赵光荣		-	赵富荣委托赵光荣将代持股权无偿赠与张浩华	否
2010/06	有限公司第二次增资	原股东	-	1.00	按原出资比例，以 1.00 元/出资额进行增资	否
2010/08	有限公司第五次股权转让	黄荣炬	张浩华	2.00	转让方离职，结合员工工作年限协商确定	否
2013/11	有限公司第六次股权转让	罗海苑	张浩华	2.00	转让方离职，结合员工工作年限协商确定	否
2015/06	有限公司第七次股权转让	赵富荣	张浩华、王昭、黄达森、彭云、郭琼标、王振相、李文刚	-	无偿赠与公司员工	否
		赵光荣	郭琼标	-	赵富荣委托赵光荣将代持股权无偿赠与郭琼标	否
2015/08	整体变更为股份公司					
2016/10	股份公司第一次增资	原股东	-	-	资本公积转增，每 10 股转增 50 股	否

时间	股权结构变动事项	转让方/增资方	受让方	入股价格（元/股）	定价依据	价格是否存在明显异常
2018/05	股份公司第一次股权转让	赵光荣	赵富荣	-	代持还原	否
		赵富荣	祁亚军、梁美好、谢凯欣、陈启达、李玉玲、何嘉文、胡梦媚、卢晓青、张波	-	无偿赠与公司员工	否
2019/03	股份公司第二次股权转让	赵富荣	王莹	-	代持形成	否
2020/09	股份公司第三次股权转让	王莹	张浩华、黄达森	8.78	根据 2019 年预测净利润协商确定 2.63 亿元估值，折合 8.78 元/股	否
2020/11	股份公司第四次股权转让	张浩华	佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅	15.60	综合考虑公司所处行业、成长性、经营业绩等多种因素，最终确定 4.68 亿元估值，折合 15.60 元/股	否
2020/12	股份公司第五次股权转让	张浩华	西安蔚蓝	15.60	综合考虑公司所处行业、成长性、经营业绩等多种因素，最终确定 4.68 亿元估值，折合 15.60 元/股	否
2020/12	股份公司第二次增资	青松智远	-	5.93	员工股权激励，参照前次外部融资估值协商确定	否
2021/10	股份公司第三次增资	原股东	-	-	未分配利润转增，每 10 股转增 7.8 股	否
2022/05	变更为股份公司后第六次股权转让	张浩华	共青城吉富、其一投资、高瑞投资、李业基、郭琼生以及原股东黄达森、郭琼标	12.73	综合考虑公司所处行业、成长性、经营业绩等多种因素，最终确定 7 亿元估值，折合 12.73 元/股	否
2022/06		西安蔚蓝	欧颖达、郑国胜	12.73		否

2022 年 5-6 月，公司股份的转让价格为 12.73 元/股，低于 2020 年 11-12 月公司股份转让价格，主要原因为：2022 年 5-6 月公司估值高于 2020 年 11-12 月估值，但 2021 年 10 月，公司以未分配利润向全体股东每 10 股转增 7.80 股，因公司股份数量上升导致每股交易价格下降。

综上，公司历史沿革中的股权代持行为已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人确认；公司不存在影响股权明晰的问题，不存在股东异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

2、公司历史上及当前是否存在股东人数穿透计算超过 200 人的情形

公司历史上及当前不存在涉及股东人数穿透计算超过 200 人的情形，考虑代持情况后（包含代持人与实际权益持有人），公司历史上股权变动时点下股东具体情况如下：

时间	股权结构变动事项	在册股东数量（名）	穿透后股东数量（名）	穿透计算是否超过 200 名股东
2000/08	设立	7	7	否
2000/11	股权转让	7	7	否
2004/04	增资	20	21	否
2004/11	股权转让	20	21	否
2006/10	股权转让	21	21	否
2010/05	股权转让	16	16	否
2010/06	增资	16	16	否
2010/08	股权转让	15	15	否
2013/11	股权转让	14	14	否
2015/06	股权转让	15	15	否
2015/08	整体变更为股份公司	15	15	否
2016/10	增资	15	15	否
2018/05	股权转让	22	22	否
2019/03	股权转让	22	23	否
2020/09	股权转让	21	22	否
2020/11	股权转让	24	25	否
2020/12	股权转让	25	26	否
2020/12	增资	26	35	否
2021/10	增资	26	34	否
2022/05-2022/06	股权转让	32	40	否

注：根据《非上市公众公司监管指引第 4 号》《非上市公众公司监管指引第 6 号》规定：股份公司股权结构中存在工会代持、职工持股会代持、委托持股或信托持股等股份代持关系，或者存在通过“持股平台”（“持股平台”是指单纯以持股为目的的合伙企业、公司等持股主体）间接持股的安排以致实际股东超过二百人的，在依据本指引申请行政许可时，应当已经将代持股份还原至实际股东、将间接持股转为直接持股，并依法履行了相应的法律程序。以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。公司历史沿革所涉及的股东西安蔚蓝、高瑞投资、佛山吉富、共青城吉富作为私募股权基金，西安青松、汇天泽、其一投资、共青城恒毅并非单纯以持股为目的，因此均无需穿透，作为 1 名股东计算。

截至本问询回复出具日，公司在册股东为 32 名，穿透后股东人数为 58 人，不超过 200 人。

3、报告期内大额分红的原因、合理性、分红款流向

（1）**2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-7 月**，公司实施的现金分红具体如下：

序号	日期	事项	现金分红金额（万元）
1	2021/04	2021 年 4 月 24 日，佛山青松召开 2020 年年度股东大会，审议同意公司向全体股东每 10 股派发现金红利 3.20 元，共计派发现金股利 988.80 万元	988.80
2	2021/09	2021 年 9 月 17 日，佛山青松召开 2021 年第四次临时股东大会，审议同意公司以未分配利润向全体股东每 10 股转增 7.80 股，共计转增 2,410.20 万股、以未分配利润向全体股东每 10 股派发现金股利 1.95 元，共计派发现金股利 602.55 万元	602.55
3	2022/07	2022 年 7 月 25 日，佛山青松召开 2022 年第三次临时股东大会，审议同意公司向全体股东每 10 股派发现金股利 2.7 元，共计派发现金红利 1,485.05 万元	1,485.05
4	2023/05	2023 年 5 月 26 日，2022 年度股东大会，审议同意公司向全体股东每 10 股派发现金股利 2.7 元，共计派发现金红利 1,485.05 万元	1,485.05
合计			**4,561.46**

（2）报告期内大额分红的原因

公司经营业绩持续稳定增长，公司在充分考虑了自身经营资金需求后，为了维护股东的利益，给予股东合理的回报。**2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-7 月**，公司经营情况和分红情况如下：

项目	2024 年 1-7 月或 2024 年 7 月 31 日	2023 年度或 2023 年 12 月 31 日	2022 年度或 2022 年 12 月 31 日	2021 年度或 2021 年 12 月 31 日
营业收入（万元）	**18,984.79**	**38,760.53**	37,544.11	28,439.03
归属于母公司所有者的净利润（万元）	**2,208.79**	**6,322.22**	6,013.86	4,453.54
经营活动产生的现金流量净额（万元）	**-1,257.39**	**6,903.65**	9,468.80	1,664.31
未分配利润（万元）	**16,027.02**	**13,818.23**	9,632.97	5,714.80
现金分红（万元）	**-**	**1,485.05**	1,485.05	1,591.35

公司具备稳定、持续的盈利能力，通过现金分红方式以回报股东长期以来对公司的支持，具有合理性。

（3）分红款流向

2021 年度、2022 年度和 2023 年度，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员和持有公司 5%以上股份的股东取得的现金分红（包括取得的员工持股平台分红）流向不存在异常，具体如下：

单位：万元

股东姓名/名称	与公司的关系	2023 年度	2022 年度	2021 年度	合计
张浩华	董事长、持股 5%以上股东	288.36	288.36	291.84	868.56
黄达森	董事、总经理、持股 5%以上股东	164.98	177.40	107.52	449.90
王昭	董事、持股 5%以上股东	121.11	121.11	80.64	322.86
李文刚	董事	6.92	6.92	4.61	18.45
王振相	监事会主席、持股 5%以上股东	69.21	69.21	46.08	184.49
唐海敏	监事	0.22	-	-	0.22
梁美好	职工代表监事	6.34	6.34	4.22	16.91
何嘉文	副总经理	3.08	3.08	2.05	8.20
祁亚军	副总经理	3.46	3.46	2.30	9.22
陈源	财务总监	3.56	-	-	3.56
谢凯欣	董事会秘书	2.14	1.92	1.28	5.34
郭琼标	持股 5%以上股东	92.62	92.62	53.76	239.00
彭云	持股 5%以上股东	80.74	80.74	53.76	215.24
高瑞投资	持股 5%以上股东	74.25	74.25	-	148.51
佛山吉富	合计持有挂牌公司 10.12%，佛山吉富、共青城吉富、汇天泽均受同一实际控制人控制，共青城恒毅系共青城吉富的执行事务合伙人吉富创业投资股份有限公司的员工跟投企业	61.62	61.62	66.03	189.26
共青城吉富		42.43	42.43	-	84.86
汇天泽		40.67	40.67	43.58	124.91
共青城恒毅		5.55	5.55	5.94	17.03

注 1：上述自然人分红金额为扣除个人所得税后的实际分红金额；
注 2：2021 年 9 月利润分配，自然人现金股利已被公司代扣代缴，用于缴纳当期以未分配利润转增股本及现金分红的税款。

上述主要股东中，取得现金分红主要资金流向和用途如下：

A、张浩华

项目	金额（万元）
理财投资	405.00
证券投资	227.34
赵富荣代持分红款	99.84

项目	金额（万元）
购房及相关税费	97.76
保险费用	30.00
其他	8.62
合计	**868.56**

注：分红款的主要用途或去向，系根据分红款项到账后累计资金流出达到当次全部分红款项为止进行统计，下同。

B、黄达森

项目	金额（万元）
理财投资	267.00
购买佛山青松股份	161.83
购买青松智远合伙份额	15.57
其他	5.50
合计	**449.90**

C、王昭

项目	金额（万元）
理财投资	248.34
购房款	28.71
活期存款	11.46
税款	8.64
保险费用	2.08
其他	23.63
合计	**322.86**

D、王振相

项目	金额（万元）
理财投资	54.42
保险费用	40.33
活期存款	36.02
子女转账	19.13
税费	2.00
其他	32.58
合计	**184.49**

E、郭琼标

项目	金额（万元）
亲朋借款	76.30
理财投资	70.00
日常生活支出	46.33
楼强代持分红款	5.94
子女学费	4.00
亲属往来	3.93
其他	32.50
合计	**239.00**

F、彭云

项目	金额（万元）
子女学费	80.45
亲朋借款	51.00
信用卡还款	42.83
兑换外汇	10.78
医疗费用	3.40
税费	3.07
其他	23.72
合计	**215.24**

G、李文刚、梁美好、祁亚军、何嘉文、谢凯欣、陈源、唐海敏

序号	姓名	报告期内现金分红合计（万元）	主要用途
1	李文刚	18.45	理财投资、日常生活开销等
2	梁美好	16.91	购房款、还贷款等
3	祁亚军	9.22	家庭日常支出、还贷款等
4	何嘉文	8.20	家庭日常支出、理财、还贷款等
5	谢凯欣	5.34	家庭日常支出、还贷款等
6	陈源	3.56	家庭日常支出、还贷款等
7	唐海敏	0.22	日常生活开销等

H、高瑞投资

项目	金额（万元）
利润分配	137.52
税费	10.98

项目	金额（万元）
合计	**148.51**

注：高瑞投资收到分红后，具体流向为对其合伙人进行利润分配及缴纳相关税费。

I、佛山吉富

项目	金额（万元）
管理费	66.03
减资款	123.23
合计	**189.26**

J、共青城吉富

项目	金额（万元）
利润分配	42.43
对外投资	42.43
合计	**84.86**

K、汇天泽

汇天泽报告期内合计取得现金股利 124.91 万元，主要用于理财投资等，不存在异常。

L、共青城恒毅

项目	金额（万元）
利润分配	13.63
税费	2.30
其他	1.11
合计	**17.03**

综上，报告期内公司实施的利润分配方案已经股东大会审议，公司具备稳定、持续的盈利能力，通过现金分红方式以回报股东对公司的支持，具有合理性，报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员和持有公司 5%及以上股份的股东取得的分红款流向不存在异常情况。

（三）说明公司当前是否仍存在有效特殊投资条款或附条件恢复条款，已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响；如公司 IPO 申请失败，佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅相关回购权条款是否存在恢复可能性；

1、说明公司当前是否仍存在有效特殊投资条款或附条件恢复条款，已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响

截至本问询回复出具日，公司不存在有效特殊投资条款或附条件恢复条款。公司曾签署的特殊投资条款及其解除情况如下：

（1）与佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅及共青城吉富签署的特殊投资条款及清理情况

①与佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅特殊投资条款清理情况

类别	是否附条件恢复	是否自始无效		解除过程是否存在争议或潜在纠纷	是否存在损害公司或其他股东利益情形	是否对公司生产经营产生重大不利影响
		公司	张浩华			
共售权、最惠待遇 反稀释权 优先认购权 锁定期届满前持有公司股权的可转让性 优先清算权	是，该等条款自公司向股转公司提交挂牌申请材料之日起自动终止，如发生以下事项则与公司实际控制人张浩华之间的该等条款恢复效力：（1）目标公司撤回挂牌申请材料；（2）目标公司挂牌申请未被股转公司受理；（3）目标公司挂牌申请被股转公司或其他有权审核部门终止、否决。	公司自始不作为回购义务的承担方，其他涉及的条款均自始无效	否	否	否	否
回购权	是，回购权条款自公司向股转公司提交挂牌申请材料之日起自动终止。如发生以下事项，则与公司实际控制人张浩华之间的回购权条款恢复效力：（1）目标公司撤回挂牌申请材料；（2）目标公司挂牌申请未被股转公司受理；（3）目标公司挂牌申请被股转公司或其他有权审核部门终止、否决；（4）目标公司撤回首次公开发行并上市申请；（5）目标公		否	否	否	否

类别	是否附条件恢复	是否自始无效		解除过程是否存在争议或潜在纠纷	是否存在损害公司或其他股东利益情形	是否对公司生产经营产生重大不利影响
		公司	张浩华			
	司首次公开发行并上市申请被终止审查；（6）目标公司上市申请被否决或驳回。					

A、回购触发条款、价格约定及回购金额测算

根据公司实际控制人之一张浩华与上述投资人所签署的协议，申请挂牌期间，张浩华与佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅特殊的回购条款终止，不存在回购义务，但存在附恢复条件条款，具体情况如下：

协议名称	回购权人	回购义务主体	回购权触发条件	触发可能性具体分析	触发时间
《补充协议一》、《补充协议二》	佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅	张浩华	公司未能在本补充协议签订之日起 18 个月内完成中国境内首次公开发行股票并在北京证券交易所/深圳证券交易所/上海证券交易所上市	公司的上市具有不确定性，存在一定的触发可能性	未触发
			公司及董监高受到重大处罚或有其他重大不合规情况而对公司业务产生重大不利影响或对上市产生实质性障碍	公司及董监高目前未受到重大处罚或有其他重大不合规的情形，触发可能性较小	未触发
			张浩华丧失公司实际控制人地位	根据公司目前的实际经营情况及未来 IPO 的计划，张浩华丧失公司实际控制人地位可能性较小，触发可能性较小	未触发
			公司因股权纠纷、公司现金分红纠纷等重大诉讼纠纷导致对目标公司上市形成实质性障碍	公司目前不存在股权纠纷、现金分红纠纷，触发可能性较小	未触发
			公司被出具保留的或否定意见或者拒绝出具年度审计报告	公司目前未被出具保留的或否定意见或者拒绝出具年度审计报告，触	未触发

协议名称	回购权人	回购义务主体	回购权触发条件	触发可能性具体分析	触发时间
				发可能性较小	

根据关于回购权条款的约定，回购股份的价款以佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅支付的股权转让价款加上每年 6.5%的利息计算，并扣减持有标的股权期间获得的现金分红。

根据 2024 年 3 月上述各方签署的《补充协议二》第 3.7 条“(1)公司未能在本补充协议签订之日起 18 个月内完成中国境内首次公开发行股票并在北京证券交易所/深圳证券交易所/上海证券交易所上市”约定，若公司未能在 2025 年 9 月完成在中国境内首次公开发行股票并在北京证券交易所/深圳证券交易所/上海证券交易所上市，张浩华可能面临回购义务。以 2025 年 9 月作为股份回购日期测算如下:

单位：万元

投资方名称	股权转让款金额	股权转让款到账时间	回购年化率	2025 年 9 月 18 日回购测算金额			
				投资天数	扣减现金分红前回购金额	已收取现金分红	回购金额
佛山吉富	2,000	2020/11/16	6.5%	1,767	2,629.34	189.26	2,440.08
汇天泽	1,320	2020/11/11	6.5%	1,772	1,736.54	124.91	1,611.63
共青城恒毅	180	2020/11/12	6.5%	1,771	236.77	17.03	219.74
合计	3,500	-	-	-	4,602.65	331.20	4,271.45

B、回购义务主体的履约能力

如上述外部投资人股东根据约定要求张浩华回购公司股份的，张浩华将使用自有银行存款、变现房产、出售理财产品以及股权融资和利润分配等方式筹集资金。

截至本问询回复出具日，张浩华履约能力情况如下：

a.张浩华家庭名下拥有多处不动产市场价值合计约为 3,400 万元；

b.张浩华家庭名下投资理财产品金额约为 400 万元，具有快速变现的能力；

c.张浩华多年来一直专注于公司的发展，具有稳定的工资及奖金收入来源，个人财务状况良好；

d.张浩华不存在大额债务逾期或失信情形，其具备向银行融资的能力，以补充其自有资金不足时的差额；

e.张浩华持有公司 24.27%的股份，根据公司最近一次股权转让价格测算，张浩华持有股权的价值约 16,990.29 万元；

f.张浩华持有公司 24.27%的股份，根据公司截至 2024 年 7 月 31 日累计未分配利润 16,027.02 万元计算可得张浩华享有的公司未分配利润 3,889.76 万元。公司目前经营发展态势良好，预计张浩华后续可以通过公司分红取得一定资金收入。

综上，依据张浩华所拥有的资产，即便触发回购条款，张浩华具备履约能力。

②与共青城吉富的特殊投资条款清理情况

类别	是否附条件恢复	是否自始无效		解除过程是否存在争议或潜在纠纷	是否存在损害公司或其他股东利益情形	是否对公司生产经营产生重大不利影响
		公司	张浩华			
共同出售权 信息知情权和检查权 平等待遇权	是，自公司向股转公司提交挂牌申请材料之日起自动终止，如发生以下事项则与公司实际控制人张浩华之间的该等条款恢复效力：（1）目标公司撤回挂牌申请材料；（2）目标公司挂牌申请未被股转公司受理；（3）目标公司挂牌申请被股转公司或其他有权审核部门终止、否决。	是	否	否	否	否

（2）与西安蔚蓝签署的特殊投资条款及解除情况

类别	是否附条件恢复	是否自始无效	解除过程是否存在争议或潜在纠纷	是否存在损害公司或其他股东利益情形	是否对公司生产经营产生重大不利影响
共售权（含最惠待遇条款） 反稀释权 优先认购权 回报补偿权	否	否，特殊投资条款自终止协议签署之日起终止执行	否	否	否

（3）与高瑞投资、其一投资、李业基、郭琼生、黄达森、郭琼标、欧颖达

签署的特殊投资条款及清理情况

类别	是否附条件恢复	是否自始无效	解除过程是否存在争议或潜在纠纷	是否存在损害公司或其他股东利益情形	是否对公司生产经营产生重大不利影响
共同出售权	否	是	否	否	否
信息知情权和检查权					
平等待遇权					

综上，公司已根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”要求，对应当清理的对赌等特殊投资条款签署相关终止协议，除西安蔚蓝外，公司不再作为特殊投资条款相关协议的合同相对方和义务承担方，相关特殊投资条款均自始无效且不设置任何恢复条件；西安蔚蓝于 2021 年 12 月与公司及其股东张浩华签署《终止协议》，确认特殊投资条款自终止协议签署之日起终止，不存在恢复条款。公司与西安蔚蓝的特殊投资条款不涉及回购权，未约定自始无效对公司生产经营不存在重大不利影响。公司不存在尚未履行完毕的特殊投资条款，解除过程不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，未对公司生产经营产生重大不利影响。

2、如公司 IPO 申请失败，佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅相关回购权条款是否存在恢复可能性

2020 年 11 月，佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅与张浩华、公司签署《佛山吉富股权投资合伙企业（有限合伙）、汇天泽投资有限公司、共青城恒毅投资管理合伙企业（有限合伙）与张浩华关于佛山市青松科技股份有限公司股份转让协议补充协议》（以下简称“《补充协议一》”），第 3.7 条约定以下回购条件的任一条件达成时，则佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅有权要求张浩华以股权转让价款加上每年 6.5%的利息对标的股权进行回购：（1）公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上海或深圳证券交易所主板、中小板、科创板或创业板的申报受理 IPO、（2）公司及董监高受到重大处罚或有其他重大不合规情况而对公司业务产生重大不利影响或对上市产生实质性障碍、（3）张浩华丧失公司实际控制人地位、（4）公司因股权纠纷等重大诉讼纠纷导致对公司上市形成实质性障碍、（5）公司被出具保留的或否定意见或者拒绝出具年度审计报告、（6）张浩华违反承

诺与保证。

根据上述约定，张浩华为回购义务承担方，公司自始不作为回购义务承担方且不承担回购义务连带责任。

2024 年 3 月，上述各方签署《股份转让协议之补充协议二》（以下简称“《补充协议二》”），约定了关于股权回购条款的终止及效力恢复条款，具体内容如下：

“各方同意，回购权条款自公司向股转公司提交挂牌申请材料之日起自动终止。在以下事项发生时（以最早发生事项的时间为准），回购权条款恢复效力：（1）目标公司撤回挂牌申请材料；（2）目标公司挂牌申请未被股转公司受理；（3）目标公司挂牌申请被股转公司或其他有权审核部门终止、否决；（4）目标公司撤回首次公开发行并上市申请；（5）目标公司首次公开发行并上市申请被终止审查；（6）目标公司上市申请被否决或驳回。”

据此，若公司未成功挂牌或上市，佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅相关回购权条款将恢复效力，但回购权条款只涉及实际控制人之一张浩华的回购义务，公司不作为回购义务承担方且不承担回购义务连带责任，不会对公司产生影响。

（四）说明赵富荣以无偿转让方式实施股权激励的背景原因及合理性，协议签署情况及主要条款内容，激励对象的任职情况及对公司的贡献程度，是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排；

公司历次股权转让中存在四次赵富荣以无偿转让的方式实施股权激励的情况，系赵富荣作为实际控制人期间，结合核心管理团队和核心员工历史贡献，考虑换取核心人员未来持续稳定服务制定的激励措施，通过股权激励方式能够有效增强核心人员对公司的认同感和归属感，具体情况如下：

1、2006 年 10 月，李秀琴（实际持股人为赵富荣）向张浩华、黄达森、王昭、郭琼标、王振相、彭云等 6 人无偿转让

无偿转让基本情况	2006 年 10 月，李秀琴将其代赵富荣持有的佛山青松有限 3%、1.5%、1.5%、1%、1%和 1%股权，即 6.00 万元、3.00 万元、3.00 万元、2.00 万元、2.00 万元和 2.00 万元出资额，分别无偿转让给张优君（张优君实际系代张浩华受让股权）、黄达森、王昭、郭琼标、王振相和彭云。
以无偿转让方式实施股权激励的背景	激励公司管理团队。

原因及合理性	
协议签署情况及主要条款内容	（1）因李秀琴为当时公司的名义股东，为简化股权转让的程序，本次股权转让直接由李秀琴分别与相关受让方（张优君、王昭、黄达森、郭琼标、王振相、彭云）签署《股权转让协议》，各方签订的协议模板相同，主要条款有转让股权的份额及价格、支付方式及期限、违约责任、争议解决条款等，上述协议虽约定了股权转让的价格，但各方均未实际支付股权转让款。 （2）除上述协议外，各方就本次股权转让未签署过其他协议，上述协议亦不涉及债权债务关系、服务期、对赌等特殊条款。
激励对象的任职情况及对公司的贡献程度	张浩华时任公司总经理，黄达森、王昭、郭琼标、王振相、彭云时任公司副总经理，是公司核心经营管理人员。
是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排	不存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排。

2、2010 年 5 月，赵光荣（实际持股人为赵富荣）向张浩华无偿转让

无偿转让基本情况	2010 年 5 月，赵光荣将其代赵富荣持有的公司 0.75%股权共 1.5 万元出资额无偿转让给张浩华。
以无偿转让方式实施股权激励的背景原因及合理性	对时任总经理张浩华进行激励。
协议签署情况及主要条款内容	（1）赵光荣与张浩华签订《股权转让合同》，主要条款有股权转让价格与付款方式、保证、盈亏分担、转让费用负担、合同的变更与解除、争议解决等，上述协议虽约定了股权转让的价格，但张浩华未实际支付股权转让款； （2）除上述协议外，双方就本次股权转让未签署过其他协议，上述协议亦不涉及债权债务关系、服务期、对赌等特殊条款。
激励对象的任职情况及对公司的贡献程度	张浩华时任公司总经理，全面负责公司经营管理。
是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排	不存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排。

3、2015 年 6 月，赵富荣向张浩华、黄达森等 7 人无偿转让

无偿转让基本情况	2015 年 6 月 23 日，赵富荣将其所持有的佛山青松有限 4.25%、4.00%、4.00%、1.50%、1.25%、1.00%和 0.50%股权，即 21.25 万元、20.00 万元、20.00 万元、7.50 万元、6.25 万元、5.00 万元和 2.50 万元出资额，分别无偿转让给张浩华、王昭、黄达森、彭云、郭琼标、王振相和李文刚；赵光荣将其代赵富荣持有的公司 0.25%股权，即 1.25 万元出资额无偿转让给郭琼标。
以无偿转让方式实施股权激励的背景原因及合理性	激励公司管理团队。
协议签署情况及主要条款内容	（1）赵富荣分别与相关受让方（张浩华、王昭、黄达森、彭云、郭琼标、王振相、李文刚）签署《股权转让合同》；赵光荣与郭琼标签署《股权转让合同》。各方签订的合同模板相同，主要条款有股权转让价格与付款方式、保证、盈亏分担、转让费用负担、合同的变更与

	解除、争议解决等，上述协议虽约定了股权转让的价格，但各方均未实际支付股权转让款； （2）除上述协议外，各方就本次股权转让未签署过其他协议，上述协议亦不涉及债权债务关系、服务期、对赌等特殊条款。
激励对象的任职情况及对公司的贡献程度	张浩华时任公司总经理，黄达森、王昭、郭琼标、王振相、彭云时任公司副总经理，李文刚时任公司财务总监，是公司核心经营管理人员。
是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排	不存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排。

4、2018 年 5 月，赵富荣向祁亚军、梁美好等 9 人无偿转让

无偿转让基本情况	2018 年 5 月，赵富荣将其所持有的佛山青松 4.00 万股、4.00 万股、3.00 万股、3.00 万股、3.00 万股、3.00 万股、3.00 万股、2.00 万股和 2.00 万股股份，分别无偿转让给祁亚军、梁美好、谢凯欣、陈启达、李玉玲、何嘉文、胡梦媚、卢晓青和张波。
以无偿转让方式实施股权激励的背景原因及合理性	激励公司核心员工
协议签署情况及主要条款内容	赵富荣分别与相关受让方（祁亚军、梁美好、谢凯欣、陈启达、李玉玲、何嘉文、胡梦媚、卢晓青、张波）签署《股份转让协议》，各方签订的合同模板相同，主要条款有拟转让的股份数量和比例、转让及支付方式、双方声明、承诺和保证、股东权利义务、保密、争议解决、协议的解除与终止、违约责任、协议的修改、补充或转让、协议生效及其他等，同时，受让方承诺在未来三年内以任何原因离开公司，转让方有权无条件收回股权。除上述协议外，各方就本次股权转让未签署过其他协议，除上述关于服务期的约定外，上述协议不涉及其他债权债务关系、对赌等特殊条款。
激励对象的任职情况及对公司的贡献程度	祁亚军时任研发中心主任，梁美好时任交通事业部总经理，谢凯欣时任公司董事会秘书，陈启达时任公司交通事业部总工，李玉玲时任公司区域经理，何嘉文时任显示事业部总经理，胡梦媚时任公司照明事业部总经理，卢晓青时任公司区域经理，张波时任照明事业部总工。
是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排	不存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排。

综上，赵富荣以无偿转让方式实施股权激励的对象为公司核心管理团队及核心员工，系为换取核心人员未来持续稳定服务，有效增强员工对公司的认同感和归属感，具有合理性。上述股权激励不存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排。

（五）说明员工持股平台青松智远设立的背景、过程、履行的内部决策审议程序、相关协议的签署情况、参与人员的确定标准、在公司的具体任职情况、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法；2022 年 12 月转让价格低于 2020 年 12 月增资价格的原因；

1、说明员工持股平台青松智远设立的背景、过程、履行的内部决策审议程序、相关协议的签署情况

（1）员工持股平台青松智远设立的背景、过程

为完善公司激励机制，进一步提高员工的积极性、创造性，促进公司业绩持续增长，在提升公司价值的同时为员工带来增值利益，实现员工与公司共同发展，公司设立有限合伙企业作为员工持股平台。

2020 年 12 月 5 日，青松智远设立时的全体合伙人签订了《青松智远（广东）投资咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》，同意设立青松智远。

2020 年 12 月 11 日，珠海市横琴新区工商行政管理局核发了营业执照（统一社会信用代码：91440400MA55P2HG17）。

（2）履行的内部决策审议程序

2020 年 11 月 30 日，佛山青松召开第二届董事会第十六次会议，审议通过了《关于公司 2020 年股权激励计划的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理 2020 年股权激励计划有关事项的议案》《关于确认公司 2020 年股权激励计划在册股东无优先购买权的议案》《关于签署<关于佛山市青松科技股份有限公司之增资协议>的议案》《关于增加注册资本并修订<公司章程>的议案》等议案。

2020 年 12 月 11 日，佛山青松召开 2020 年第六次临时股东大会，审议通过了上述议案。

（3）相关协议的签署情况

2020 年 12 月 5 日，青松智远设立时的全体合伙人签订了《青松智远（广东）投资咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

2020 年 12 月 15 日，青松智远、佛山青松及其当时股东就股权激励增资事

项签署了《关于佛山市青松科技股份有限公司之增资协议》。

2、参与人员的确定标准、在公司的具体任职情况、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况

①根据佛山青松《股权激励计划》，通过青松智远对公司核心员工进行股权激励。青松智远设立时，各合伙人在公司的具体任职、资金来源及出资缴纳等情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额（元）	出资比例	合伙人性质	出资时任职
1	黄达森	1,779,000.00	33.33%	普通合伙人	董事、总经理
2	何嘉文	296,500.00	5.56%	有限合伙人	显示事业部总经理
3	祁亚军	296,500.00	5.56%	有限合伙人	显示事业部总工
4	梁美好	296,500.00	5.56%	有限合伙人	交通事业部总经理
5	陈启达	296,500.00	5.56%	有限合伙人	交通事业部总工
6	刘波	237,200.00	4.44%	有限合伙人	显示控制系统总工
7	胥建	237,200.00	4.44%	有限合伙人	总经理助理
8	王国强	237,200.00	4.44%	有限合伙人	人力总监
9	李文刚	177,900.00	3.33%	有限合伙人	董事、财务总监
10	张波	177,900.00	3.33%	有限合伙人	照明事业部总工
11	伍欣怡	148,250.00	2.78%	有限合伙人	销售骨干
12	李玉玲	148,250.00	2.78%	有限合伙人	销售骨干
13	张文洪	148,250.00	2.78%	有限合伙人	销售骨干
14	卢晓青	148,250.00	2.78%	有限合伙人	销售骨干
15	胡梦媚	118,600.00	2.22%	有限合伙人	销售骨干
16	罗云	118,600.00	2.22%	有限合伙人	生产副总监
17	康海波	118,600.00	2.22%	有限合伙人	技术骨干
18	陈根志	118,600.00	2.22%	有限合伙人	技术骨干
19	谢凯欣	118,600.00	2.22%	有限合伙人	董事会秘书
20	王尧	118,600.00	2.22%	有限合伙人	法务经理
合计		**5,337,000.00**	**100.00%**	-	-

截至 2020 年 12 月 25 日，青松智远设立时合伙人的认缴出资均已实缴到位，资金来源于自有或自筹资金。

②青松智远设立至今的人员变动情况如下：

<table>
<tr><th>时间</th><th>变动情况</th></tr>
<tr><td>2021/06</td><td>原合伙人李玉玲因离职退伙，将其持有青松智远 2.78%出资额以 148,250 元的价格转让给普通合伙人黄达森</td></tr>
<tr><td>2021/06</td><td>原合伙人王国强因离职退伙，将其持有青松智远 4.44%出资额以 237,200 元的价格转让给普通合伙人黄达森</td></tr>
<tr><td>2022/08</td><td>原合伙人胥建因离职退伙，将其持有青松智远 4.44%出资额以 237,200 元的价格转让给普通合伙人黄达森</td></tr>
<tr><td>2022/12</td><td>佛山青松实施青松智远第二次股权激励，由普通合伙人黄达森将其持有青松智远 35.89%出资额以合计 1,915,589.50 元的价格分别转让给 4 名原合伙人及 22 名新合伙人，具体情况如下：
<table>
<tr><th>受让人</th><th>转让价格（元）</th><th>转让出资额比例</th></tr>
<tr><td>陈源</td><td>549,690.90</td><td>10.30%</td></tr>
<tr><td>石锋</td><td>133,258.40</td><td>2.50%</td></tr>
<tr><td>黄一笑</td><td>133,258.40</td><td>2.50%</td></tr>
<tr><td>王飞</td><td>83,286.50</td><td>1.56%</td></tr>
<tr><td>张文洪</td><td>66,629.20</td><td>1.25%</td></tr>
<tr><td>何永梅</td><td>66,629.20</td><td>1.25%</td></tr>
<tr><td>麦泳思</td><td>66,629.20</td><td>1.25%</td></tr>
<tr><td>郭佳璇</td><td>66,629.20</td><td>1.25%</td></tr>
<tr><td>李卓康</td><td>66,629.20</td><td>1.25%</td></tr>
<tr><td>何明跃</td><td>66,629.20</td><td>1.25%</td></tr>
<tr><td>陈啟信</td><td>66,629.20</td><td>1.25%</td></tr>
<tr><td>孟自豪</td><td>66,629.20</td><td>1.25%</td></tr>
<tr><td>方明</td><td>49,971.90</td><td>0.94%</td></tr>
<tr><td>罗云</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>陈根志</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>谢凯欣</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>胡丽琴</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>吴顺培</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>唐海敏</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>李伟杰</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>宗凌杰</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>廖锋章</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>区劲鹏</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>林辰</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
<tr><td>容顺昌</td><td>33,314.60</td><td>0.62%</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

时间	变动情况		
	林锦欣	33,314.60	0.62%
	合计	**1,915,589.50**	**35.86%**
2023/07	原合伙人胡梦媚因离职退伙，将其持有青松智远 2.22%出资额以 118,600 元的价格转让给普通合伙人黄达森		
2024/04	原合伙人王尧因离职退伙，将其持有青松智远 2.22%出资额以 118,600 元的价格转让给普通合伙人黄达森		

上述受让方受让青松智远出资额的资金来源于自有或自筹资金。

③截至本问询回复出具日，青松智远合伙人的相关情况如下：

序号	合伙人姓名	实缴出资额（元）	出资比例	合伙人性质	目前任职
1	黄达森	723,260.50	13.55%	普通合伙人	董事、总经理
2	陈源	549,690.90	10.30%	有限合伙人	财务总监
3	何嘉文	296,500.00	5.56%	有限合伙人	副总经理
4	祁亚军	296,500.00	5.56%	有限合伙人	副总经理
5	梁美好	296,500.00	5.56%	有限合伙人	销售总监
6	陈启达	296,500.00	5.56%	有限合伙人	研发中心副主任
7	刘波	237,200.00	4.44%	有限合伙人	研发中心主任
8	张文洪	214,879.20	4.03%	有限合伙人	事业部总监
9	李文刚	177,900.00	3.33%	有限合伙人	董事
10	张波	177,900.00	3.33%	有限合伙人	产品技术部经理
11	罗云	151,914.60	2.85%	有限合伙人	制造部总监
12	陈根志	151,914.60	2.85%	有限合伙人	产品技术部总监
13	谢凯欣	151,914.60	2.85%	有限合伙人	董事会秘书
14	伍欣怡	148,250.00	2.78%	有限合伙人	区域经理
15	卢晓青	148,250.00	2.78%	有限合伙人	区域经理
16	石锋	133,258.40	2.50%	有限合伙人	市场发展部总监
17	黄一笑	133,258.40	2.50%	有限合伙人	人力资源部总监
18	康海波	118,600.00	2.22%	有限合伙人	研发人员
19	王飞	83,286.50	1.56%	有限合伙人	研发人员
20	何永梅	66,629.20	1.25%	有限合伙人	人力资源部经理
21	麦泳思	66,629.20	1.25%	有限合伙人	区域经理
22	郭佳璇	66,629.20	1.25%	有限合伙人	区域经理
23	李卓康	66,629.20	1.25%	有限合伙人	产品技术部副总监
24	何明跃	66,629.20	1.25%	有限合伙人	研发人员

序号	合伙人姓名	实缴出资额（元）	出资比例	合伙人性质	目前任职
25	陈啟信	66,629.20	1.25%	有限合伙人	研发人员
26	孟自豪	66,629.20	1.25%	有限合伙人	销售总监
27	方明	49,971.90	0.94%	有限合伙人	研发人员
28	胡丽琴	33,314.60	0.62%	有限合伙人	区域经理
29	吴顺培	33,314.60	0.62%	有限合伙人	制造部经理
30	唐海敏	33,314.60	0.62%	有限合伙人	人力资源部经理
31	李伟杰	33,314.60	0.62%	有限合伙人	研发人员
32	宗凌杰	33,314.60	0.62%	有限合伙人	研发人员
33	廖锋章	33,314.60	0.62%	有限合伙人	采购经理
34	区劲鹏	33,314.60	0.62%	有限合伙人	研发人员
35	林辰	33,314.60	0.62%	有限合伙人	制造部经理
36	容顺昌	33,314.60	0.62%	有限合伙人	品质部经理
37	林锦欣	33,314.60	0.62%	有限合伙人	研发人员
合计		**5,337,000.00**	**100.00%**	-	-

3、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制

青松智远的管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制具体如下：

管理模式	公司董事会负责拟定和修改股权激励计划，并在股东大会授权范围内办理计划其他相关事宜。 普通合伙人担任执行事务合伙人、作为股权激励计划管理方，负责计划日常运营管理，并代表行使股东权利，具体包括： 1、执行事务合伙人根据相关法律、行政法规、部门规章的相关规定，管理持股平台资产，并维护持股员工的合法权益，确保持股平台的资产安全，避免产生公司其他股东与持股员工之间潜在的利益冲突。 2、执行事务合伙人根据合伙协议对持股平台进行管理，管理期限为自股东大会通过股权激励计划之日起至本持股平台所持股份全部出售且资产分配完毕并办理完毕本持股平台注销之日止。
服务期限	授予日至上市后三年。
锁定期限	自佛山青松完成 2020 年 12 月增资并将标的股份登记至股权激励计划名下开始计算至佛山青松在证券交易所上市后锁定 36 个月。
权益流转	普通合伙人转让其全部财产份额，须经全体合伙人三分之二以上表决权通过。普通合伙人转让其部分财产份额，由其自行决定。 有限合伙人非经执行事务合伙人书面同意，不可转让其在合伙企业全部或部分财产份额；如出现有限合伙人转让份额的情形，应当由执行事务合伙人或其指定人员受让该财产份额，转让价格按《合伙协议》约定执行。
退出机制	有限合伙人有以下情形之一的当然退伙： （1）作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡、宣告失踪； （2）作为合伙人的法人或其他组织依法被吊销营业执照、责令关闭撤销，或

	者被宣告破产； （3）个人丧失偿债能力； （4）合伙人在本企业中的全部财产份额被人民法院强制执行； （5）合伙人因非正常离职、与公司友好协商解除劳动关系等以本协议第三十四条除名的； （6）合伙人因离婚财产分割导致合伙企业份额被分割的，对应被分割份额非佛山青松核心员工持有人应退伙； （7）其他法律规定或者本协议约定合伙人必须具有相关资格而丧失该资格的情况。退伙事由实际发生之日为退伙生效日。 作为有限合伙人的自然人在有限合伙企业存续期间丧失民事行为能力的，其他合伙人不得因此要求其退伙。 有限合伙人有下列规定的情形之一的，经执行事务合伙人同意，可以决议将其除名： （1）未按本协议约定履行出资义务； （2）因违反与佛山青松签署的劳动合同而被公司解聘、开除的； （3）因故意或者重大过失给合伙企业、佛山青松或其控制企业造成损失； （4）执行合伙事务时有违反诚实信用原则的不正当行为； （5）因其他原因不再符合佛山青松员工股权激励条件，应当除名的； （6）其他严重损害合伙企业或其他合伙人合法权益的情形。 执行事务合伙人有下列规定的情形之一的，经全体合伙人三分之二以上表决权通过会议，可以决议将其除名： （1）未按本协议约定履行出资义务； （2）因违反与佛山青松签署的劳动合同而被公司解聘、开除的； （3）因故意或者重大过失给合伙企业、佛山青松或其控制企业造成损失； （4）执行合伙事务时有违反诚实信用原则的不正当行为； （5）因其他原因不再符合佛山青松员工股权激励条件，应当除名的； （6）其他严重损害合伙企业或其他合伙人合法权益的情形。 对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。被除名人接到除名通知之日，除名生效，被除名人退伙。

4、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法

序号	具体情况	处置办法
1	非正常离职	因触犯法律法规、不能胜任工作岗位、考核不合格、违反公司内部管理制度、违反职业道德、泄露公司机密、失职或渎职等行为严重损害公司利益或声誉而被公司解聘的，或在劳动合同到期后拒绝与公司及公司所控制子公司续签劳动合同的，或未经过辞职程序擅自离职的，视为非正常离职。 股权激励计划存续期内，激励对象出现非正常离职的，应退出股权激励计划，具体退出安排以持股平台合伙协议约定为准。
2	退休	激励对象达到国家规定的退休年龄而退休的，其直接或间接持有的佛山青松股份或依据出资额享受相应的持股平台权益不受影响。
3	职务变更	激励对象职务发生变更，但仍在佛山青松（包括佛山青松及其分公司、佛山青松控股的子公司）任职的，其直接或间接持有的标的股份或依据出资额享受相应的股权激励计划权益不作变更。
4	丧失劳动能力	激励对象丧失劳动能力的，其直接或间接持有的标的股份或依据出资额享受相应的股权激励计划权益不作变更。
5	与公司友好协商解除劳动关系	股权激励计划的锁定期内，若激励对象与公司友好协商解除劳动关系，不在佛山青松（包括佛山青松及其分公司、佛山青松控股的子公司）任职，应退出股权激励计划，具体退出安排以持股平台合伙协议约定为准。

序号	具体情况	处置办法
		股权激励计划所认购公司股份解锁后，若激励对象与公司友好协商解除劳动关系，不在佛山青松（包括佛山青松及其分公司、佛山青松控股的子公司）任职，其直接或间接持有的标的股份或依据出资额享受相应的股权激励计划权益不作变更。
6	因离婚财产分割导致股权被分割	激励对象离婚财产分割导致股权被分割，对应被分割份额非员工持有人应退出股权激励计划，具体退出安排以持股平台合伙协议约定为准。
7	其他情形	除上述情形之外，员工发生其他不再适合参加股权激励计划事由的，由公司董事会决定该情形的认定及处置。

5、2022 年 12 月转让价格低于 2020 年 12 月增资价格的原因

2022 年 12 月转让价格低于 2020 年 12 月增资价格主要系 2021 年 10 月，佛山青松以未分配利润向全体股东每 10 股转增 7.80 股，进而导致每股价格降低。

（六）说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员及时任主办券商、律师是否知晓相关情况；摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议；公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因；以列表形式于 4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明中补充说明前次申报及挂牌期间未披露的重大事项情况。

1、说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员及时任主办券商、律师是否知晓相关情况

前次申报及挂牌期间存在未披露代持情况如下：

时间	事项	转让方/增资方	实际权益持有人	受让方	实际权益持有人	转让/增资股份数/出资额（万股/万元）	转让/增资价格（元/股或元/出资额）	本次转让/增资后代持人	实际权益持有人	剩余代持股份数/出资额（万股/万元）
2004/04	有限公司第一次增资	赵光荣	赵富荣	-	-	3.50	1.00	赵光荣	赵富荣	3.50
2004/11	有限公司第二次股权转让	西安青松	西安青松	李秀琴	赵富荣	120.00	1.25	李秀琴	赵富荣	120.00
2006/10	有限公司第三次股权转让	李秀琴	赵富荣	赵富荣	赵富荣	102.00	-	-	-	-
				王昭	王昭	3.00	-	-	-	-
				黄达森	黄达森	3.00	-	-	-	-

时间	事项	转让方/增资方	实际权益持有人	受让方	实际权益持有人	转让/增资股份数/出资额（万股/万元）	转让/增资价格（元/股或元/出资额）	本次转让/增资后代持人	实际权益持有人	剩余代持股份数/出资额（万股/万元）
				郭琼标	郭琼标	2.00	-	-	-	-
				王振相	王振相	2.00	-	-	-	-
				彭云	彭云	2.00	-	-	-	-
				张优君	张浩华	6.00	-	张优君	张浩华	22.00
		张浩华	张浩华	张优君	张浩华	16.00	-			
2010/05	有限公司第四次股权转让	张优君	张浩华	张浩华	张浩华	22.00	-	-	-	-
		赵光荣	赵富荣	张浩华	张浩华	1.50	-	赵光荣	赵富荣	2.00
2010/06	有限公司第二次增资	赵光荣	赵富荣	-	-	3.00	1.00	赵光荣	赵富荣	5.00
2015/06	有限公司第七次股权转让	赵光荣	赵富荣	郭琼标	郭琼标	1.25	-	赵光荣	赵富荣	3.75
2016/10	股份公司第一次增资	赵光荣	赵富荣	-	-	18.75	-	赵光荣	赵富荣	22.50

注：赵光荣代持全部解除时间为 2018 年 5 月

除上述未披露代持外，公司前次申报及挂牌期间不存在其他未披露的代持、关联交易或特殊投资条款情况。

前次挂牌申请时，公司按照挂牌尽职调查资料清单及挂牌申请文件要求向时任主办券商及律师提供了公司设立以来工商底档、相关声明承诺等资料文件。鉴于上述赵富荣委托赵光荣、李秀琴代持股权的情形最早发生在 2004 年，张浩华委托张优君代持股权情形发生在 2006 年，至前次挂牌申请时间隔时间较久，股权代持相关线索不明朗，且时任董事、监事、高级管理人员对全国股转系统监管规则及信息披露相关制度及要求理解尚不透彻，未意识到公司的股权代持情况属于应当披露的事项，亦未将存在的股权代持情况告知前次申报挂牌的主办券商、律师等中介机构导致未能及时披露。

根据公司时任董监高出具的说明：（1）时任董事长赵富荣、时任总经理张浩华未将其本人涉及的代持情况告知他人。代持时期，赵富荣、张浩华不知晓除本人外其他方的代持情形。赵富荣、张浩华仅从委托持股已解除或委托持股

发生在近亲属之间不属于重大影响事件的主观认识出发，未将本人涉及的股权代持情况告知前次申报挂牌的主办券商、律师等中介机构，导致时任主办券商、律师不知晓股权代持相关情况；（2）其他时任董事、监事、高级管理人员，确认不知悉赵富荣、张浩华涉及的股权代持情形。

本次挂牌申请过程中，中介机构核查了公司历史沿革股东的出资来源，对出资路径进行了追溯查阅，并就出资问题访谈了赵富荣、赵光荣、李秀琴、张浩华、张优君等人，确认并披露上述代持事项。本次申报挂牌前，公司相关代持情况已经清理完毕并在本次申请挂牌的相关文件中进行了完整披露。公司现任董事、监事、高级管理人员将加强对挂牌及上市相关法律法规的学习、理解和执行能力，确保能够忠实、勤勉、尽责履行义务，保证本次挂牌及挂牌后信息披露真实、准确、完整，内部控制制度及信息披露管理机制有效运行。

2、摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议

公司股票于 2018 年 1 月终止挂牌，终止挂牌时，公司共有 15 名股东，未超过 200 人；终止挂牌后，公司未委托中国证券登记结算有限责任公司或区域股权市场等托管机构进行登记托管，公司股权由公司根据《公司法》《市场主体登记管理条例》及相关规定自行管理。

公司摘牌后的股权变动情况已在“4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见”中详细列明，摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

3、公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因

公司综合考量不同中介机构执行团队项目经验、人员配备、专业程度等因素，审慎聘请中介机构。前次挂牌申请及本次挂牌申请中介机构中主办券商、会计师发生变化，律师未发生变化，具体情况如下：

中介机构	前次挂牌申请	本次挂牌申请	是否变化及变化原因
主办券商	西部证券股份有限公司	东方证券股份有限公司	是，根据公司需要洽谈选择
律师	北京金诚同达律师事务所西安分所	北京金诚同达律师事务所	否（注）
会计师	希格玛会计师事务所（特殊普	中汇会计师事务所	是，根据公司需要洽谈

中介机构	前次挂牌申请	本次挂牌申请	是否变化及变化原因
	通合伙）	（特殊普通合伙）	选择

注：前次申报的律师事务所是北京金诚同达律师事务所西安分所，本次申报以其总所作为申报律师事务所。

4、以列表形式于 4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明中补充说明前次申报及挂牌期间未披露的重大事项情况

公司已以列表形式于 4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明中补充说明前次申报及挂牌期间未披露的重大事项情况，具体如下：

序号	事项
1	前次申报未披露赵光荣、李秀琴代赵富荣持有佛山青松股权；未披露张优君代张浩华持有佛山青松股权。 本次申报已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”之“1、赵富荣股权代持与代持解除情况”、“2、张浩华股权代持与代持解除情况”披露。
2	前次申报中，公司按照转让协议所列示的名义转让价格披露，未按照实际转让对价进行披露，本次申报已按照实际的转让对价进行披露，具体如下： （1）2006 年 10 月，李秀琴将其代赵富荣持有的佛山青松股权，以零对价转让给赵富荣及其他公司人员；张浩华以零对价转让股权给张优君，委托张优君代持佛山青松股权； （2）2010 年 5 月，赵富荣委托其代持方赵光荣零对价转让股权给张浩华；张优君以零对价将其代持的股权还原给张浩华； （3）2015 年 6 月，赵富荣以零对价转让给张浩华等公司人员，赵光荣将其代赵富荣持有的佛山青松股权以零对价转让给郭琼标。 本次申报已在“4-1-3 申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见”披露。
3	前次申报未披露公司租赁厂房中的违规建筑情形。 本次申报已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（五）主要固定资产”之“5、其他情况披露”披露。

二、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，同时就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

（一）主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、访谈赵富荣、赵光荣、李秀琴、王莹、张浩华、西安蔚蓝合伙人高杰及梁毅军、西安君铸投资管理合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人张彤、张优君、郭琼标、楼强等人；

2、获取赵富荣、赵光荣、王莹、张浩华、西安蔚蓝合伙人高杰及梁毅军、张优君、郭琼标、楼强等人出具的确认函；

3、获取公司历史沿革代持形成、演变、解除过程相关银行流水；

4、查阅机构股东调查问卷、工商档案等资料；

5、通过企查查等公开网站穿透核查机构股东股权结构；

6、查阅报告期内关于分红的三会文件，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员和持股 5%以上股东取得现金分红后的银行流水；

7、查阅公司历次股权转让、增资协议及相关补充协议，了解特殊权利条款的具体约定及其解除情况等；

8、访谈赵富荣及激励对象，了解无偿赠与的背景原因、激励对象彼时的任职情况及对公司的贡献程度、是否存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排；

9、查阅赵富荣历次无偿赠与涉及的股份转让协议，核查上述协议是否涉及

债权债务关系、服务期、对赌等特殊条款；

10、查阅佛山青松为设立青松智远履行的内部决策文件、《股权激励计划》等资料；

11、查阅青松智远工商档案、银行流水等资料；

12、获取青松智远设立、历次合伙人变动时的相关协议、银行流水等；

13、访谈青松智远合伙人，了解其任职情况、转让原因、资金来源、出资缴纳情况等；

14、查阅前次挂牌申请时的公开转让说明书等公告文件；

15、取得相关人员出具的关于股东委托持股信息披露信息差异事项的说明；

16、访谈公司实际控制人，了解变更中介机构的原因、摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管、摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议等问题。

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司历史沿革所涉及的代持情形已真实、准确、完整披露，不存在未披露或未解除的代持情形；

2、公司历史沿革中的股权代持行为已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认；公司不存在影响股权明晰的问题，不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

3、公司自成立至今不存在涉及股东人数穿透计算超过 200 人的情形；

4、报告期内，公司现金分红具有合理性，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员和持有公司 5%以上股份的股东取得的现金分红流向不存在异常；

5、截至本问询回复出具日，公司不存在有效特殊投资条款或附条件恢复条款，特殊投资条款均已解除，解除过程不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，未对公司生产经营产生重大不利影响；除西安蔚蓝外，公司不再作为特殊投资条款相关协议的合同相对方和义务承担方，相关特殊投资条款均自始无效且不设置任何恢复条件；公司及其股东张浩华已与西安蔚蓝

解除特殊投资条款，不存在恢复条款。公司与西安蔚蓝的特殊投资条款不涉及回购权，未约定自始无效对公司生产经营不存在重大不利影响；

6、若公司未成功挂牌或上市，佛山吉富、汇天泽、共青城恒毅相关回购权条款将恢复效力，但回购权条款只涉及实际控制人张浩华的回购义务，公司不作为回购义务承担方且不承担回购义务连带责任，不会对公司产生影响；

7、赵富荣以无偿转让方式实施股权激励具有合理性，激励对象均为公司核心员工，不存在股权代持、利益输送或其他特殊利益安排；

8、青松智远为公司员工持股平台，已履行必要的内部程序，合伙人均为公司员工；

9、青松智远合伙人的出资来源为自有或自筹资金；

10、青松智远 2022 年 12 月转让价格低于 2020 年 12 月增资价格的原因系公司于 2021 年 10 月进行未分配利润转增股本，进而导致每股价格降低；

11、前次申报及挂牌期间存在未披露的代持，不存在未披露的关联交易或特殊投资条款；

12、公司摘牌期间未委托中国证券登记结算有限责任公司或区域股权市场等托管机构进行登记托管，摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议；

13、公司前次挂牌申报与本次挂牌申报的中介机构存在变化，主要系公司综合考量不同中介机构执行团队项目经验、人员配备、专业程度等因素；

14、公司已以列表形式于 4-8 前次申报有关情况及重大差异的说明中补充说明前次申报及挂牌期间未披露的重大事项情况。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；

中介机构采取（1）选取公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、财务、销售、采购等重点人员，由中介机构陪同至主要银行现场打印报告期内银行流水，由银行柜台工作人员打印该人员在该银行的所有银行账户

清单（或者在自助机上通过身份证查询该清单并拍照留存），随后打印前述清单中每一个银行账号的资金流水；核查银行范围包括：中国银行、农业银行、工商银行、建设银行、交通银行、邮储银行、招商银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、平安银行、浦发银行、兴业银行、广发银行、广州银行、佛山农商银行、南海农商银行等 18 家银行；（2）查阅公司各股东入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、股东调查表等资料；（3）查阅出资时点和报告期内公司银行流水、验资报告；（4）取得公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及持股 5%以上的自然人股东出资前后 6 个月的银行流水及关于现金出资的确认函；（5）取得员工持股平台合伙人出资前后 6 个月的银行流水等核查方式。经核查，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资来源于其自有或自筹资金，除公司披露的历史代持情况之外，公司不存在股权代持情况，公司股权代持核查程序充分有效。

1、控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的自然人股东

序号	股东姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查
1	张浩华（董事长）	2000/08	设立	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2004/04	增资	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2010/05	受让	股份受让款张浩华现金支付，部分股份为张优君代持还原，部分股份为赵富荣（通过代持方赵光荣）无偿赠与，不适用	已取得入股协议、决策文件、完税凭证
		2010/06	增资	现金出资	已取得现金缴款单、入股协议、决策文件、验资报告
		2010/08	受让	现金支付	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2013/11	受让	现金支付	已取得入股协议、决策文件、验资报告、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2015/06	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2016/10	增资	资本公积转增股本	已取得决策文件、验资报告

序号	股东姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查
		2020/09	受让	取得张浩华受让前后 6 个月的流水	已取得入股协议、完税凭证、支付凭证、完税凭证
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
2	黄达森（董事、总经理）	2000/08	设立	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2004/04	增资	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2006/10	受让	赵富荣（通过代持方赵光荣）无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2010/06	增资	现金出资	已取得现金缴款单、入股协议、决策文件、验资报告
		2015/06	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证
		2016/10	增资	资本公积转增股本	已取得决策文件、验资报告
		2020/09	受让	取得黄达森受让前后 6 个月的流水	已取得入股协议、完税凭证、支付凭证、完税凭证
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
3	王昭（董事）	2000/08	设立	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2004/04	增资	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2006/10	受让	赵富荣（通过代持方赵光荣）无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2010/06	增资	现金出资	已取得现金缴款单、入股协议、决策文件、验资报告
		2015/06	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2016/10	增资	资本公积转增股本	已取得决策文件、验资报告
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
4	李文刚（董事）	2015/06	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2016/10	增资	资本公积转增股本	已取得决策文件、验资报告
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
5	王振相（监事会主席）	2000/08	设立	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2004/04	增资	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2006/10	受让	赵富荣（通过代持方赵光荣）无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷

序号	股东姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查
		2010/06	增资	现金出资	已取得现金缴款单、入股协议、决策文件、验资报告
		2015/06	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2016/10	增资	资本公积转增股本	已取得决策文件、验资报告
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
6	梁美好（职工代表监事）	2004/04	增资	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2010/06	增资	现金出资	已取得现金缴款单、入股协议、决策文件、验资报告
		2016/10	增资	资本公积转增股本	已取得决策文件、验资报告
		2018/05	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
7	何嘉文（副总经理）	2018/05	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
8	祁亚军（副总经理）	2018/05	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
9	谢凯欣（董事会秘书）	2018/05	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
10	彭云（持股5%以上的自然人股东）	2000/08	设立	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2004/04	增资	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2006/10	受让	赵富荣（通过代持方赵光荣）无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2010/06	增资	现金出资	已取得现金缴款单、入股协议、决策文件、验资报告
		2015/06	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2016/10	增资	资本公积转增股本	已取得决策文件、验资报告
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
11	郭琼标（持股5%以上的自	2000/08	设立	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告

序号	股东姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查
	然人股东）	2004/04	增资	取得佛山青松公司流水，访谈确认出资来源	已取得入股协议、决策文件、验资报告
		2010/06	增资	现金出资	已取得现金缴款单、入股协议、决策文件、验资报告
		2015/06	受让	赵富荣无偿赠与	已取得入股协议、决策文件、完税凭证、转让双方访谈问卷
		2016/10	增资	资本公积转增股本	已取得决策文件、验资报告
		2021/10	增资	未分配利润转增股本	已取得决策文件、验资报告
		2022/05	受让	取得郭琼标前后 6 个月的流水	已取得入股协议、决策文件、支付凭证、完税凭证、转让双方访谈问卷

2、截至本问询回复出具日，员工持股平台合伙人资金流水核查情况如下：

序号	合伙人姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查
1	黄达森	2020/12	设立	已获取出资前后 6 个月的流水	已获取入股协议、决议文件、支付凭证、合伙人访谈问卷
		2021/06	受让		
		2022/08	受让		
		2023/07	受让		
		2024/04	受让		
2	陈源	2022/12	受让		
3	何嘉文	2020/12	设立		
4	祁亚军	2020/12	设立		
5	梁美好	2020/12	设立		
6	陈启达	2020/12	设立		
7	刘波	2020/12	设立		
8	张文洪	2020/12	设立		
		2022/12	受让		
9	李文刚	2020/12	设立		
10	张波	2020/12	设立		
11	罗云	2020/12	设立		
		2022/12	受让		
12	陈根志	2020/12	设立		
		2022/12	受让		

序号	合伙人姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查
13	谢凯欣	2020/12	设立		
		2022/12	受让		
14	伍欣怡	2020/12	设立		
15	卢晓青	2020/12	设立		
16	石锋	2022/12	受让		
17	黄一笑	2022/12	受让		
18	康海波	2020/12	设立		
19	王飞	2022/12	受让		
20	何永梅	2022/12	受让		
21	麦泳思	2022/12	受让		
22	郭佳璇	2022/12	受让		
23	李卓康	2022/12	受让		
24	何明跃	2022/12	受让		
25	陈啟信	2022/12	受让		
26	孟自豪	2022/12	受让		
27	方明	2022/12	受让		
28	胡丽琴	2022/12	受让		
29	吴顺培	2022/12	受让		
30	唐海敏	2022/12	受让		
31	李伟杰	2022/12	受让		
32	宗凌杰	2022/12	受让		
33	廖锋章	2022/12	受让		
34	区劲鹏	2022/12	受让		
35	林辰	2022/12	受让		
36	容顺昌	2022/12	受让		
37	林锦欣	2022/12	受让		

根据（1）访谈公司自然人股东，获取机构股东调查问卷；（2）查阅公司及其控股股东、董监高、5%以上自然人股东等关键人员报告期内银行流水；（3）获取公司设立、历次增资、股权转让涉及的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、银行流水等资料；（4）获取员工持股平台设立、历次转让涉及的支

付凭证、银行流水等资料；（5）访谈公司历史上所有代持相关方；（6）查阅公司历次代持形成、解除所涉及的银行流水等程序，确认公司已完整披露历史沿革所涉及的代持情形，股权代持核查程序充分有效。

（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；

公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况详见附件一。

截至本问询回复出具日，公司股东入股价格不存在明显异常，入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

截至本问询回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

四、关于业务模式及竞争优势。

根据申报文件，（1）公司存在原材料采购、成品采购、外协加工服务及劳务外包服务采购；（2）公司取得建筑业企业资质证书、安全生产许可证，相关资质未覆盖报告期；（3）公司采取自主研发与合作研发相结合的研发模式；（4）公司为国内少数自研控制系统的企业。

请公司：（1）补充披露成品采购的金额及占比，自主生产及成品采购对应的销售内容、收入金额及占比；（2）说明公司外协商及劳务外包商的选取标准及合作历史、采购内容、定价依据及公允性，是否存在关联关系或潜在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营业务的核心环节，公司是否具备独立生产能力，是否对外协加工等业务模式存在重大依赖，是否符合行业惯例；（3）说明公司取得建筑业企业资质证书、安全生产许可证的背景原因及对应的业务内容，相关资质未覆盖报告期的原因及合理性，是否为首次从事相关业务，公司的业务拓展方向及拟采取的措施；（4）说明公司合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，相关技术研发成果是否已实现或未来将实现规模化生产，是否存在纠纷或潜在争议，公司是否对合作研发模式存在依赖，是否具备独立研发能力；（5）结合市场规模、下游行业发展方向、市场地位、自有技术优势及核心竞争力，说明公司业务的成长性及未来发展方向。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）补充披露成品采购的金额及占比，自主生产及成品采购对应的销售内容、收入金额及占比；

1、成品采购的金额及占比

报告期各期，公司成品采购按品类划分如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
交通显示类成品	453.98	4.55%	731.93	3.64%	283.88	1.57%
商业显示类成品	219.83	2.20%	527.77	2.63%	660.70	3.65%
照明类成品及其他	3.51	0.04%	9.36	0.05%	12.69	0.07%
合计	677.32	6.79%	1,269.06	6.32%	**957.27**	**5.29%**

如上表所示，报告期各期成品采购金额分别为 957.27 万元、**1,269.06 万元和 677.32 万元**，占各期采购总额的比例分别为 5.29%、**6.32%和 6.79%**，金额及占比均较小。公司存在成品采购的主要原因系为满足客户一站式采购需求，提升客户采购便利性，其中交通显示类成品主要为交通信号灯，商业显示类成品主要为非公司主要产品系列的商用显示屏。

2、自主生产及成品采购对应的销售内容、收入金额及占比

报告期内，公司自主生产及成品采购对应的销售内容均包括 LED 交通显示、商业显示和照明类产品。公司选择自主生产为主、成品采购为辅的经营模式，一方面有助于专注主要产品研发生产，符合成本效益最大化的原则，另一方面有助于丰富产品矩阵，提高公司的市场竞争力，可以满足客户一站式采购需求，提升客户采购便利性，具有商业合理性。

报告期各期，成品采购对应的销售内容、收入金额及占比具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
交通显示	471.11	2.48%	840.76	2.17%	236.64	0.63%
商业显示	423.86	2.23%	902.07	2.33%	951.81	2.54%
照明	3.68	0.02%	12.31	0.03%	11.88	0.03%
合计	898.65	4.73%	1,755.15	4.53%	**1,200.33**	**3.20%**

注 1：由于成品采购后需要进行简单加工并与自有产品或配件整合，导致产品编码无法完美匹配，因此按报告期内成品采购对应的主要销售产品和订单进行列示。

如上表所示，报告期各期成品销售金额分别为 1,200.33 万元、**1,755.15 万元和 898.65 万元**，占各期收入的比例分别为 3.20%、**4.53%和 4.73%**，金额及

占比均较小。公司收入主要来自于自产产品，对成品采购的依赖较小。

（二）说明公司外协商及劳务外包商的选取标准及合作历史、采购内容、定价依据及公允性，是否存在关联关系或潜在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营业务的核心环节，公司是否具备独立生产能力，是否对外协加工等业务模式存在重大依赖，是否符合行业惯例；

1、公司外协商及劳务外包商的选取标准

公司制定了《采购控制程序》，根据供应商的信誉、产品质量、产品价格、供应能力等初步筛选供应商，并对初步筛选供应商进行现场厂检或送样检测试用评鉴后确定是否纳入合格供应商名录。公司品质部根据来料批次合格率、交货及时性等指标对合格供应商进行动态考核，以保证合格供应商名录的有效性。

针对公司外协商，公司综合考虑外协商经营资质、加工工艺、加工产品质量、沟通配合程度、供货距离等因素来选定合格外协供应商。针对公司劳务外包商，公司综合考虑劳务供应商的经营规模、劳务资源情况、组织管理能力、资信情况等因素，优先选择市场上同类劳务外包业务经验较为丰富的外包商。

2、公司外协商及劳务外包商的合作历史、采购内容、定价依据及公允性，是否存在关联关系或潜在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

报告期内，公司主要外协商采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	比例
2024 年 1-7 月	1	佛山市圆创塑料实业有限公司	塑料加工	228.91	23.28%
	2	佛山市南海区天虹装饰材料厂	钣金表面处理	160.12	16.28%
	3	佛山市唯肯电子科技有限公司	线材加工	89.50	9.10%
	4	佛山市南海鸿望五金制品厂	钣金加工	80.27	8.16%
	5	佛山市南海区粤诚五金塑料模具有限公司	塑料加工	72.63	7.39%
	合计		-	631.43	64.22%
2023 年度	1	佛山市圆创塑料实业有限公司	塑料加工	578.11	32.23%
	2	佛山市南海区天虹装饰材料厂	钣金表面处理	313.76	17.49%

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	比例
	3	佛山市唯肯电子科技有限公司	线材加工	164.13	9.15%
	4	佛山市南海区粤诚五金塑料模具有限公司	塑料加工	104.69	5.84%
	5	佛山市南海鸿望五金制品厂	钣金加工	92.18	5.14%
	合计		-	1,252.87	69.85%
2022年度	1	佛山市圆创塑料实业有限公司	塑料加工	262.53	19.84%
	2	佛山市南海区天虹装饰材料厂	钣金表面处理	211.52	15.99%
	3	佛山市泮鑫精密钣金制品有限公司	钣金加工	105.38	7.96%
	4	佛山市唯肯电子科技有限公司	线材加工	98.10	7.41%
	5	佛山市南海区粤诚五金塑料模具有限公司	塑料加工	89.68	6.78%
	合计		-	767.22	57.99%

注 1：比例为占当期外协采购额的比例；

注 2：佛山市南海区粤诚五金塑料模具有限公司与佛山市南海区台镁五金有限公司受同一实际控制人最终控制，金额合并计算。

报告期内，公司劳务外包商采购情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	劳务外包内容	采购金额	比例
2024 年 1-7 月	1	广东豫德物业服务股份有限公司	安保、保洁等	23.74	64.73%
	2	安徽薪连心人力资源服务有限公司	产品包装、产品及原材料搬运等	12.94	35.27%
	合计		-	36.68	100.00%
2023 年度	1	安徽薪连心人力资源服务有限公司	产品包装、产品及原材料搬运等	35.93	72.08%
	2	广东豫德物业服务股份有限公司	安保、保洁等	13.92	27.92%
	合计		-	49.85	100.00%
2022 年度	1	安徽薪连心人力资源服务有限公司	产品包装、产品及原材料搬运等	54.96	100.00%
	合计		-	54.96	100.00%

注：比例为占当期劳务外包采购额的比例。

报告期内，公司主要外协商及劳务外包商的具体情况如下：

序号	供应商名称	首次合作时间	占外协商或劳务外包商销售收入的比例	是否仅为或主要为公司服务	是否存在关联关系或潜在关联关系	是否存在利益输送或其他特殊利益安排
1	佛山市圆创塑料实业有限公司（注）	2006/12	约 10%-15%	否	否	否
2	佛山市南海区天虹	2022/02	约 20%	否	否	否

序号	供应商名称	首次合作时间	占外协商或劳务外包商销售收入的比例	是否仅为或主要为公司服务	是否存在关联关系或潜在关联关系	是否存在利益输送或其他特殊利益安排
	装饰材料厂					
3	佛山市唯肯电子科技有限公司	2017/05	约 32%	否	否	否
4	佛山市南海区粤诚五金塑料模具有限公司	2017/07	约 10%	否	否	否
5	佛山市浒鑫精密钣金制品有限公司	2019/09	小于 5%	否	否	否
6	**佛山市南海鸿望五金制品厂**	**2016/01**	**约 20%**	**否**	**否**	**否**
7	安徽薪连心人力资源服务有限公司	2020/12	低于 0.1%	否	否	否
8	广东豫德物业服务股份有限公司	2023/08	约 0.2%	否	否	否

注：佛山市圆创塑料实业有限公司与佛山市禅城区华禅模具厂为同一实际控制人，公司与佛山市禅城区华禅模具厂于 2006 年 12 月开始合作。

报告期内，公司与外协供应商的定价系结合市场价格，综合考虑加工工艺难度、加工成本、交货速度、沟通及配合程度等因素，协商确定，定价公允。报告期内，公司与劳务外包商的定价系结合市场价格，综合考虑服务内容、服务期限等因素，协商确定，定价公允。

3、公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营业务的核心环节，公司是否具备独立生产能力，是否对外协加工等业务模式存在重大依赖，是否符合行业惯例

（1）公司对相关厂商的管理及质量控制措施有效

报告期内，公司制定了《采购控制程序》，明确约定了供应商动态考核制度，将来料批次合格率、产品品质严重分类作为考核的重要指标。公司外协加工产品参照公司原材料考核标准执行，公司品质部根据《产品检验控制程序》、图纸等相关资料对外协加工产品进行检验。在外协加工生产过程中，公司不定期派驻相关工作人员现场对外协厂商监督、技术指导，检验外协加工商所送样品，就样品问题及时与外协加工商反馈、沟通修改，以确保外协加工产品符合公司要求，降低退换货的时间成本，保证外协加工产品质量。此外，公司针对劳务外包制定了《外包管理制度》，定期对外包商履约能力进行评估，明确劳务外包

项目考核责任，对因外包项目服务质量问题对公司造成损失的情况做出严格的处罚规定。

报告期内，公司不存在因外协加工商加工产品质量不合格、劳务外包服务质量问题而造成重大损失的情况，公司对于外协厂商、外包厂商的管理及质量控制措施有效执行。

（2）外协加工不涉及公司主营业务的核心环节

报告期内，公司生产环节中涉及外协加工的工序主要为钣金件表面处理、塑料套件加工等加工服务，该等服务并非生产的核心环节，市场供应充分。在外协加工生产过程中，外协加工商取得公司提供的设计图纸，严格按照公司的要求和标准进行加工处理，属于生产环节中附加值较低的工序，不涉及公司主营业务的核心环节。

报告期内，公司采购的劳务外包服务主要为产品包装、产品物料装卸搬运、保安、保洁等，均属于简单的重复性劳动，可替代性较强，不涉及公司主营业务的核心环节。

（3）公司具备独立生产能力，对外协加工等业务模式不存在重大依赖

公司拥有独立、完整的生产体系，产品技术部基于订单产品性能、应用场景、规格结构等需求进行图纸设计，若涉及结构创新或特殊性能需求，由研发中心参与定制化产品研发设计。制造部根据产品技术部提供的设计图纸、物料清单完成模块生产（贴片、线束安装、注胶、组装等）和箱体拼装，并利用自主研发的控制系统对显示设备进行调试与校正。产品完工入库前，需经过喷淋、高低温、耐久性等一系列老化测试，以确保产品满足性能指标和可靠性要求。

公司外协供应商主要为公司提供半成品加工服务，附加值较低，市场供应充分，公司为聚焦产品研发设计等核心生产环节，提高生产和管理效率，将该部分非核心工序委外处理；公司劳务外包商提供的劳务服务主要为物料装卸、安保、保洁等基础作业，可替代性强，均不涉及重要生产工序。

综上，公司具备独立的生产能力，公司对外协加工及劳务外包业务模式不存在重大依赖。

（4）存在外协加工符合行业惯例

经查询同行业可比公司公开披露资料，同行业可比公司外协采购情况具体如下：

公司简称	外协采购情况	资料来源
洲明科技	2021 年部分订单通过外协解决	《2021 年年度报告》
	2022 年末、**2023 年末**、**2024 年 6 月末**委托加工物资分别为 5.55 万元、**0.00 万元**、**41.27 万元**	各年度报告、半年度报告
利亚德	2022 年末、2023 年末、**2024 年 6 月末**应付供应商货款及外协加工费为 214,905.29 万元、208,255.20 万元、**178,842.47 万元**	各年度报告、**半年度报告**
艾比森	2022 年末、2023 年末、**2024 年 6 月末**应付委托加工费为 3,028.86 万元、2,413.20 万元、**1,408.59 万元**	各年度报告、**半年度报告**
雷曼光电	2022 年末、2023 年末、**2024 年 6 月末**委托加工物资分别为 191.62 万元、14.50 万元、**9.76 万元**	各年度报告、**半年度报告**
联建光电	公司喷漆、电镀等少部分表面生产工序委托给外协工厂完成。	《2017 年年度报告》
元亨光电	2022 年末、2023 年末、**2024 年 6 月末**委托加工物资分别为 9.32 万元、558.77 万元、**1,308.78 万元**	各年度报告、**半年度报告**
诺瓦星云	公司主要采取外协加工与内部生产相结合的方式，结合客户订单情况与市场需求预测进行生产。为提高生产效率、优化资源配置，公司将 SMT 表面贴装、THT 插件焊接等工序交由专业外协厂商加工完成。 2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月委托加工费用分别为 6,022.47 万元、8,058.72 万元、4,921.80 万元；2021 年末、2022 年末委托加工物资分别为 650.72 万元、1,788.48 万元	《招股说明书》
	2023 年末、**2024 年 6 月末**委托加工物资为 4,536.46 万元、**5,959.05 万元**	《2023 年年度报告》、**2024 年半年度报告**
卡莱特	为提高生产效率、优化资源配置，公司将 SMT 贴片、插件焊接工序交外协厂商辅助完成。	《招股说明书》
	2022 年末、2023 年末、**2024 年 6 月末**委托加工物资分别为 425.23 万元、840.30 万元、**2,135.89 万元**	各年度报告、**半年度报告**

如上表所示，公司同行业可比公司存在外协加工的业务模式，公司采用外协加工模式，将部分塑料加工、钣金表面处理等非核心工序委外进行加工处理符合行业惯例。

公司采购劳务外包服务，主要承担物料装卸、安保、保洁等基础工作，可替代性较高，公司为了降低人力成本，提高运营效率，选择劳务外包的模式，属于较为普遍的用工模式。经查询公司同行业可比公司年度报告，洲明科技及艾比森均存在劳务外包的方式，公司采用劳务外包模式符合行业惯例。

（三）说明公司取得建筑业企业资质证书、安全生产许可证的背景原因及对应的业务内容，相关资质未覆盖报告期的原因及合理性，是否为首次从事相关业务，公司的业务拓展方向及拟采取的措施；

根据《中华人民共和国建筑法》第二条规定“本法所称建筑活动，是指各类房屋建筑及其附属设施的建造和与其配套的线路、管道、设备的安装活动”，根据《建筑业企业资质管理规定》第二条规定“在中华人民共和国境内申请建筑业企业资质，实施对建筑业企业资质监督管理，适用本规定。本规定所称建筑业企业，是指从事土木工程、建筑工程、线路管道设备安装工程的新建、扩建、改建等施工活动的企业”，根据《安全生产许可证条例》第二条规定“国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业（以下统称企业）实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动”，根据《建筑施工企业安全生产许可证管理规定》第二条规定“建筑施工企业未取得安全生产许可证的，不得从事建筑施工活动。本规定所称建筑施工企业，是指从事土木工程、建筑工程、线路管道和设备安装工程及装修工程的新建、扩建、改建和拆除等有关活动的企业”。

公司主要从事户外 LED 显示设备及其控制系统研发、生产及销售，具体包括协助客户将 LED 显示屏放置在客户指定位置、配电箱到设备的电线、网线布线接线以及系统调试等工作，不涉及建筑主体或道路主体的土建工程。公司安排具有电工特种作业操作证人员完成布线接线等电工作业，并配合具有起重吊装作业资质的外部人员完成 LED 显示屏固定。报告期内，公司业务不属于《中华人民共和国建筑法》规定的建筑活动，公司不属于《建筑业企业资质管理规定》《建筑施工企业安全生产许可证管理规定》规定的建筑业企业、建筑施工企业，无需取得建筑业企业资质证书、安全生产许可证。

公司取得上述证书的背景为：鉴于国内智慧交通行业发展迅速，市场空间巨大，公司紧抓国内智慧交通市场快速发展机遇，一方面围绕主营业务不断提高公司在国内的 LED 显示设备销售收入，另一方面，积极布局智慧道路云控平台、毫米波雷达等技术研发。未来公司拟提供包括雷达感知、智慧交通云控平台数据分析、LED 交通显示等产品服务在内的智慧交通综合解决方案，并承接智慧交通业务工程，因此公司积极筹备获取相关资质证书。

结合前述业务拓展方向，公司拟采取以下措施：（1）根据业务开展相关法律法规要求，办理相关专业资质；（2）加强内部合规审核，对拓展新业务的具体资质要求进行内部合规审核和评估，对达到《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》及《总经理工作制度》规定审议标准的项目，公司按照《公司章程》规定提交相应决策机构审议。

综上，报告期内，公司未开展建筑活动，基于未来拟承接智慧交通业务工程的战略规划考虑，公司积极筹备取得相关证书，相关证书资质未覆盖报告期具有合理性。

（四）说明公司合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，相关技术研发成果是否已实现或未来将实现规模化生产，是否存在纠纷或潜在争议，公司是否对合作研发模式存在依赖，是否具备独立研发能力；

1、说明公司合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，相关技术研发成果是否已实现或未来将实现规模化生产，是否存在纠纷或潜在争议

2021 年至 2024 年 7 月，公司主要合作研发及外包研发项目情况如下：

序号	项目名称	合作方	合作研发背景	合同金额（万元）	研发进展	研发实际要素投入情况	公司是否已申请专利或预计申请专利	相关技术研发成果是否已实现或未来将实现规模化生产
1	毫米波雷达天线与射频前端系统研究项目	华南理工大学	国内智能交通和无人驾驶快速发展，交通米波雷达基于高速公路、隧道、市政道路等多种交通应用场景，全天时、全天候、远程感应和高准确度的监测，实现道路异常状况和交通信息得以实时上报。公司为抓住国内智慧交通行业快速发展的机遇，基于在交通显示应用领域积累的优势，不断进行新技术和新产品研发。积极布局雷达相关项目，	60.00	研发中	公司主要提供相关的技术资料及研发工作所需的硬件平台资源、资金支持等。截至 **2024 年 7 月末**，公司已支付研究开发经费 **30.00** 万元	否	否
2	交通毫米波雷达系列研发项目	瑞达物联		50.00	研发中	公司主要提供相关的技术资料及资金支持等。截至 **2024 年 7 月末**，公司已支付研究开发经费 30.00 万元	3 项相关专利申请已经知识产权局受理	否
3	公路测速雷	瑞达物联		5.00	已完成	公司主要提供资	否	研发成果已实

序号	项目名称	合作方	合作研发背景	合同金额（万元）	研发进展	研发实际要素投入情况	公司是否已申请专利或预计申请专利	相关技术研发成果是否已实现或未来将实现规模化生产
	达项目		具有必要性和合理性。			金支持。截至2024年7月末，公司已支付研究开发经费5.00万元		现，尚未实现规模化生产
4	户外带透镜LED灯珠项目	深圳市弘正光电有限公司	基于下游终端需求，公司拟开发具备高亮度和对比度的户外商业显示LED屏，因此合作研发带透镜、小间距的LED模组。	待开发完成后根据实际成本协商确定	已完成	根据具体研发项目约定执行，公司主要提供透镜相关技术支持和部分产品模具开发投入	2项相关专利申请已经知识产权局受理	否
5	道路监控的93G前端收发机模块研发项目	成都中宇微芯科技有限公司	基于下游市场需求，研发用于道路监控的93G前端收发机模块	100.00	研发中	公司主要提供资金支持。截至2024年7月末，公司已支付研究开发经费25.00万元	否	否
6	LED户外显示屏热管理与力学分析关键技术研究	华南理工大学	研究并优化LED户外显示屏散热结构;建立产品热管理体系、热设计标准;建立产品参数化建模标准，二次开发工业设计软件;建立受力分析体系，研究并优化力学仿真模型。	20.00	已完成	公司主要提供现有技术资料。截至2024年7月末，公司已支付研究开发经费20.00万元	否	研发成果已运用到产品生产中

报告期内，公司主要合作研发及外包研发项目的合同价格系双方根据项目难度，结合研发工作的投入预算协商确定，定价公允。公司与合作方严格按照合作研发协议执行，不存在纠纷或潜在争议的情形。

2、公司是否对合作研发模式存在依赖，是否具备独立研发能力

公司主要从事 LED 户外交通显示产品和户外商业显示产品的研发、生产和销售，主要产品及技术均为自主研发完成。报告期内，公司在积极自主研发 LED 显示产品及其控制系统外，基于前瞻性的战略发展需求，选择与华南理工大学、瑞达物联、深圳市弘正光电有限公司、**成都中宇微芯科技有限公司**合作研发，公司对合作研发模式不存在依赖。

公司具备独立研发能力。公司已建立健全独立的研发体系，由研发中心承担主要的研发任务，负责公司现有产品的研发改进计划及产品创新和技术升级

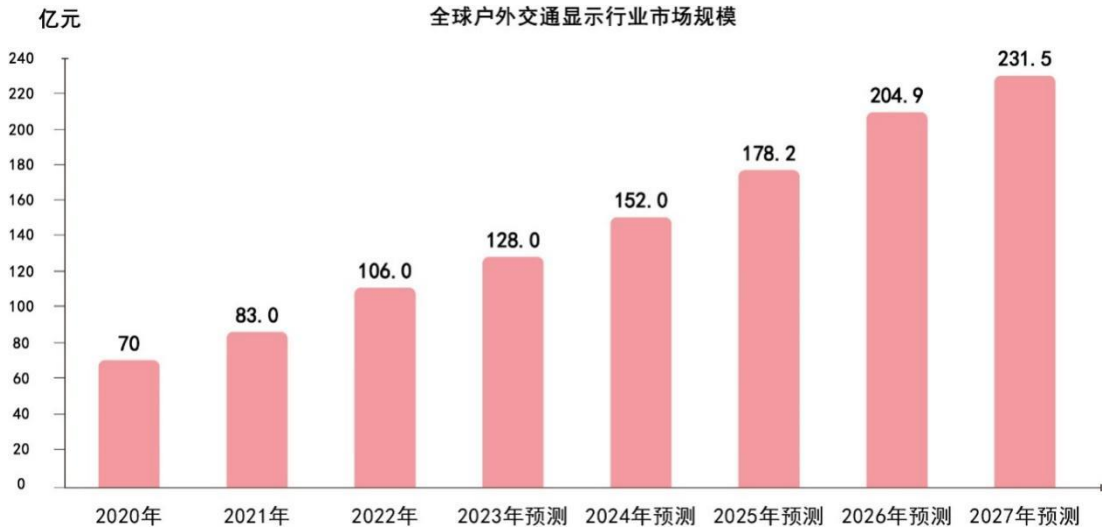
工作。研发中心下设硬件部、软件部、结构部和嵌入式部。截至报告期末，公司研发人员共 79 人，研发管理人员、核心技术人员具有行业内多年工作经验，并深入参与公司产品研发、技术升级、显示控制系统开发等工作中，公司具备成熟的研发团队。截至本问询回复出具日，公司依靠自主研发已取得了 127 项专利，其中发明专利 24 项，实用新型专利 89 项和外观设计专利 14 项。公司主要产品取得了 CE、ETL、FCC、EAC、RCM 等认证。

（五）结合市场规模、下游行业发展方向、市场地位、自有技术优势及核心竞争力，说明公司业务的成长性及未来发展方向。

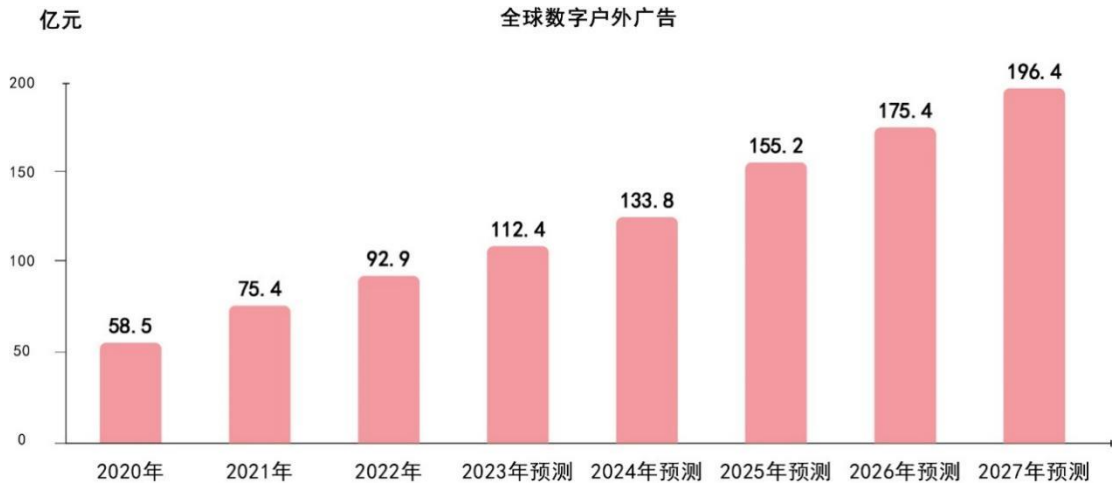
公司主要从事户外 LED 显示设备及其控制系统的研发生产和销售，目前应用领域主要为户外交通显示和户外商业显示。

1、市场规模

随着全球数字化、信息化和智能化发展，以及 LED 显示技术的进步，LED 显示产品应用领域不断丰富，广泛应用于户外交通显示、室内外广告传媒、体育场馆、高端会议室、高端车展、文娱演艺、市政工程、安防、夜景经济等领域。目前公司主要专注于户外中高端交通显示和商业显示领域。根据沙利文数据，全球户外交通显示行业市场规模从 2020 年的 70 亿元增长至 2022 年的 106 亿元，预计 2027 年达到 231.5 亿元。



全球 LED 户外商业显示市场从 2020 年的 58.5 亿元增长至 2022 年的 92.9 亿元，预计 2027 年达到 196.4 亿元。



从市场规模看，一方面，对于公司深耕的户外交通显示与户外商业显示领域，市场规模均保持了较快增长，公司业务具有成长性；另一方面，LED 显示产品应用领域不断丰富，公司未来可拓展不同应用领域和使用场景，市场空间较大。

2、下游行业发展方向、市场地位、自有技术优势及核心竞争力

公司较早确立以 LED 交通显示产品作为研发重点，是国内少数几家通过欧盟 EN12966 标准的企业之一。经过多年技术积累，公司形成 LOB 透镜技术、两级供电技术等多项核心技术，在节能降耗、减少光污染、延长屏幕使用寿命等方面形成较强技术优势。同时，为满足各国不同交通协议标准，在保证 LED 显示屏幕性能先进、质量稳定基础上，公司积极进行显示控制系统的研发工作，是国内 LED 显示行业少数自研控制系统，具备根据客户需求提供 LED 显示应用一体化产品的能力。公司交通类产品广泛应用于挪威 Ryfast 海底公路隧道、瑞典 E4 Bypass 智慧公路、欧洲 E39 公路、港珠澳大桥等众多项目。近年来公司逐步将相关技术应用到户外商业显示领域，凭借节能降耗、提升显示效果等技术优势，户外商业显示产品逐步建立起良好口碑。公司深耕 LED 户外交通和商业显示两大领域，凭借先进的产品性能和快速的客户响应能力，赢得海内外众多客户信赖，自主品牌“IMPOSA”、“Chainzone”具有良好品牌形象，市场地位与竞争力不断增强。

LED 户外显示产品主要应用于开放区域，对亮度和对比度要求较高，如何实现高亮度、高对比度的同时降低功耗是 LED 户外显示生产企业的技术研发重点。在全球绿色可持续发展的背景下，LED 显示行业逐步重视低碳节能、绿色

环保产品的研发。此外，随着 LED 显示技术发展，户外 LED 显示产品应用场景越来越广，不同应用场景对 LED 显示技术存在一定特殊性要求，定制化要求较高，如何根据客户需求实现高效保质交付是 LED 显示行业生产企业的核心竞争力。公司针对下游行业需求和发展方向进行技术研发积累，形成“LOB 透镜技术”、“铝塑混合工艺散热技术”等多项核心技术，具备自主研发控制系统的能力，具有较强的行业竞争力。具体如下：

下游行业发展方向	行业需求	自有技术优势及核心竞争力
低碳节能、绿色环保的行业发展方向	2020 年，我国提出到 2060 年实现“碳中和”的目标；2021 年欧盟提出“Fit for 55”减排一揽子方案，提出到 2030 年时欧盟温室气体净排放量较 1990 年至少减少 55%。2021 年美国重返巴黎协定，推动“3550”碳中和进程。为响应全球碳中和目标，LED 显示应用行业面临绿色低碳转型。由于 LED 户外显示产品长期处于烈日阳光下，其对亮度、对比度要求较高，进而导致高功耗；此外，户外显示设备通常需保持长时间运行，电量消耗持久，能耗直接影响客户的使用成本。如何实现高亮度、高对比度的同时降低功耗是 LED 户外显示生产企业的技术研发重点。 此外，户外显示非封闭空间，需要考虑光源对周边环境造成的光污染，LED 户外显示设备生产企业需要在受众可达性和控制光污染间取得平衡。	（1）自主研发 LOB 透镜技术，通过光学设计控制反射率、透光率、折射角度、LED 配光曲线等光学参数，对 LED 出射光进行二次配光，有效提升 LED 光源的使用率和亮度，从而降低功耗，延长 LED 显示屏使用寿命。与普通无透镜 LED 显示屏相比，公司透镜技术可做到同等电流功耗情况下将原始光源亮度放大 2-10 倍。相同条件下，使用 LED 光学透镜技术能有效降低功耗； 此外，通过透镜的二次光路设计，控制收窄光线发散角度，让光投射到指定的观看区域，有效降低区域外光污染。相比普通 LED 户外显示设备，公司运用 LOB 透镜技术的户外显示设备将可视角度由 120 度收窄为 40 度。 （2）自主研发双电压供电节能技术，可以精准控制红、绿、蓝灯珠电压，减少运行中的电能损耗，较公司早期产品降低功耗 10%以上。 （3）创新性地使用铝塑底壳结构，精准控制铝塑材质比例完成一体成型，利用铝合金材料优异的导热性能，提高底壳表面的热流密度来提升散热效率，降低驱动 IC 等元器件的热源结到周围冷空气的热阻，实现开放箱体有效散热；避免传统户外显示设备在封闭式结构中加装散热风扇导致的风扇使用寿命有限，进风口易被灰尘阻塞等弊端。
个性化需求推动 LED 户外显示向大屏多屏、异形屏发展	为更好实现户外广告的定制化、个性化、呈现展示的多样化，增强与消费者的共情，户外 LED 显示呈现大屏化、多屏化和异形屏的趋势。 （1）对于大屏多屏化趋势，一方面需解决拼接间隙过大问题，另一方面，需通过控制系统精准控制多块屏幕同时显示多个不同视频源。（2）对于异形屏，不同于常规的矩形或平面 LED 显示屏。生产、拼接过程需解决屏面不连续、拼缝间隙过大等问题，以确保外观的平整和显示效果的一致性。此外，需要根据特定的应用场景和设计要求，进行结构上的突破和创新，以更好的适应建筑物整体结构和环境。	（1）公司具备控制系统与显示设备全栈自研能力。公司控制软件支持逐点亮度与色度校正，支持不同批次，不同波长段的校正。矫正数据存储在模块中，矫正后模块位置可任意调换，可保证多屏拼接显示一致性。 （2）公司深耕户外显示行业多年，在物料选型、结构优化、产品功能参数（亮度、功率、对比度、可视角度等）调整、控制系统开发等诸多方面形成较强的技术优势和经验积累，具备定制化开发能力，在美国拉斯维加斯 Resort World 酒店、香港机场、佛山创意产业园等地成功交付多个异形屏产品。

下游行业发展方向	行业需求	自有技术优势及核心竞争力
LED 户外显示对控制系统要求不断提高	（1）户外商业显示领域，随着 LED 显示产品在户外广告、体育赛事等领域的应用，人们对于显示画面的清晰度、对比度等要求不断提高。LED 显示效果不仅与显示屏的结构设计、组件参数密切相关，还与信息源的优化处理及传输过程密切相关。提高显示质量的方式已不仅局限于显示屏的更新迭代，还可以通过显示系统优化画面质量来提高显示效果。 （2）户外交通显示领域，LED 交通显示产品的稳定性和信息传递的及时准确性直接关系到交通安全，各国对交通信息中央系统均进行统一管控。LED 显示设备需通过控制系统对接各国交通协议，接**收**并展示交通信息，因此控制系统需根据各国交通协议进行定制化开发。	（1）相较 LED 显示屏生产企业普遍外购通用显示控制系统，公司较早从事“控制系统+显示设备”一体化研发生产，在保证 LED 显示屏幕性能先进、质量稳定基础上，积极进行显示控制系统的研发工作，是国内 LED 显示行业少数自研控制系统，能够根据客户需求进行定制化开发生产的企业。目前公司已形成“环境自适应白平衡控制技术”、“单板故障隔离技术”、“集成化全要素实时检测技术”等多项控制系统相关核心技术，可有效保证显示效果稳定性，提升户外显示稳定性。以“环境自适应白平衡控制技术”为例，该技术利用集成化全要素检测技术，监控显示设备所处环境温度，基于模糊控制原理，实时调整显示设备白平衡参数，保证显示屏在-45 度到 85 度环境温度范围内的白平衡一致性。 （2）针对各国交通协议要求不同的特点，公司在为不同国家提供产品过程中积累了超 10 套主流控制系统，形成“多协议兼容技术”，可保证 LED 交通显示产品支持欧美等多个国家地区的交通系统控制协议。

由上表可见，公司针对下游行业需求和发展方向进行技术研发积累，具有技术优势和竞争力。

综上，LED 显示行业应用领域不断丰富，公司深耕的户外交通显示和户外商业显示市场规模增速较快。公司紧跟下游行业发展方向，形成较强的技术优势和核心竞争力，能够支持公司业绩持续增长。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司成品采购明细表，分析其占比及变动情况；

2、查阅公司外购成品销售明细表，自主生产及成品采购对应的销售内容、收入金额及占比；

3、访谈公司生产部门负责人和销售部门负责人，了解公司存在成品类业务的原因；

4、访谈公司采购部门负责人，了解公司外协商及劳务外包商的选取标准、定价机制、质量控制措施等；

5、查阅公司《采购控制程序》《外包管理制度》《产品检验控制程序》等相关内部控制制度；

6、访谈公司主要外协商及劳务外包商，了解公司采购业务占其收入的比例，是否仅为或主要为公司服务等；

7、查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解同行业可比公司采购外协服务、劳务外包服务情况；

8、查询《建设工程安全生产管理条例》《建筑业企业资质管理规定》等相关法律法规；

9、访谈公司销售负责人，了解公司取得建筑业资质证书、安全生产证书背景原因及对应业务内容；

10、查阅公司建筑业资质证书、安全生产许可证；

11、查阅公司及其子公司的信用报告；

12、查阅报告期内公司主要合作研发及外包研发合同，访谈公司研发负责人，了解公司合作研发的背景、合作模式、合同定价和目前的研发进展等情况；

13、查阅合作研发相关专利申请资料；

14、查阅行业研究报告；

15、访谈公司实际控制人、销售负责人、研发负责人，了解行业下游发展方向，公司自有技术优势及核心竞争力。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期各期公司成品采购、外购成品销售的金额及占比均较低，公司对成品采购的依赖较小，成品采购具有商业合理性；

2、报告期内，公司主要外协商及劳务外包商不存在仅为或主要为公司提供服务的情况，与公司不存在关联关系或潜在关联关系，不存在利益输送或其他特殊利益安排；

3、公司对相关厂商的管理及质量控制措施执行有效，公司采购外协及劳务服务不涉及公司主营业务的核心环节，公司具有具备独立生产能力，不存在对外协加工等业务模式存在重大依赖的情形。公司采购外协加工及劳务外包服务符合行业惯例；

4、公司业务不涉及建筑主体或道路主体的土建工程，不属于《中华人民共和国建筑法》规定的建筑活动，公司不属于《建筑业企业资质管理规定》《建筑施工企业安全生产许可证管理规定》规定的建筑业企业、建筑施工企业，无需取得建筑业企业资质证书、安全生产许可证。报告期内，公司未开展建筑活动，基于未来拟承接智慧交通业务工程的战略规划考虑，公司积极筹备取得相关证书，相关证书资质未覆盖报告期具有合理性；

5、报告期内，公司主要合作研发及外包研发项目的合同价格系双方根据项目难度，结合研发工作的投入预算协商确定，定价公允。公司与合作方严格按照合作研发协议执行，不存在纠纷或潜在争议的情形；公司具备独立研发能力，

对合作研发模式不存在依赖；

6、LED 显示行业应用领域不断丰富，公司深耕的户外交通显示和户外商业显示市场规模增速较快；

7、公司紧跟下游行业发展方向，形成较强的技术优势和核心竞争力，能够支持公司业绩持续增长。

五、关于土地及房产。

根据申报文件，（1）公司及子公司主要生产经营场所系租赁取得，部分场所涉及集体土地；（2）公司存在 2,207.68 平方米未取得建设工程规划许可证情况下加建的违规建筑。

请公司：（1）说明公司租赁场所涉及集体土地的具体情况；结合集体土地相关法律规定，说明公司租赁集体土地的手续是否完备，是否取得村民代表或土地承包农户同意，是否需要并由主管部门审批或备案，公司是否存在擅自改变土地用途的情形，土地取得和使用是否合法合规；（2）说明公司与出租方的合作历史及稳定性，是否存在续租计划；租赁房产是否均取得产权证书，若未取得，请说明房产证书办理情况及后续安排，是否存在障碍，依据无证房产取得的收入及利润情况，测算搬迁对公司生产经营的影响，公司拟采取的应对措施，是否可能导致租赁合同无效；（3）说明违规建筑所用土地及违规房产的权属情况及合法合规性，是否存在房屋强制拆除或受到行政处罚的风险；办理房产证书是否存在实质性障碍，如无法办理，对公司资产财务状况及后续生产经营的影响，公司拟采取的应对措施。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）说明公司租赁场所涉及集体土地的具体情况；结合集体土地相关法律规定，说明公司租赁集体土地的手续是否完备，是否取得村民代表或土地承包农户同意，是否需要并由主管部门审批或备案，公司是否存在擅自改变土地用途的情形，土地取得和使用是否合法合规；

1、公司租赁场所涉及集体土地的具体情况

截至本问询回复出具日，公司租赁场所涉及土地情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁标的	地理位置	面积（平米）	涉及土地性质	租赁期限	租赁用途
1	佛山青松	夏北经济联合社	房产	佛山市南海区桂城三山 E03 街区地段	21,547.64	国有土地	2012/10/01-2027/09/30	生产、研发、

序号	承租方	出租方	租赁标的	地理位置	面积（平米）	涉及土地性质	租赁期限	租赁用途
				夏北厂区（生产车间-1）、（宿舍）				办公、宿舍
2	佛山青松	佛山市南海区天虹装饰材料厂	房产	佛山市南海区桂城街道东区社区禾仰工业区自编16号	2,253.60	集体土地	2023/10/01-2026/07/31	生产
3	融道智信	佛山佛云产业园区运营有限公司	房产	佛山市禅城区古新路70号佛山高新区科技产业园一座15层1503室	272.00	国有土地	2023/05/01-2025/04/30	办公
4	**青纵数能**	**天使岛孵化器(深圳)有限公司**	**房产**	**深圳市坪山区坪山大道2007号创新广场A座22层2201K单元**	**-**	**国有土地**	**2024/07/15-2024/12/14**	**办公**
5	**青纵科技**	**何令峰**	**房产**	**广州市天河区健明四路16号615房**	**36.81**	**国有土地**	**2024/10/28-2025/04/27**	**办公**

注：青纵数能与出租方未约定租赁面积，未做租赁备案，该租赁房产仅作为青纵数能办理工商备案的注册地址。

如上表所示，公司租赁场所涉及集体土地共1项，具体情况如下：

序号	土地权证	性质	所有权/使用权人	所有权面积（公顷）	使用权面积（平米）	地理位置	取得土地所有权日期	用途
1	佛府南集有（2012）第0100694号、佛府南集用（2007）第0100940号	集体土地	佛山市南海区桂城街道东区社区禾仰股份经济合作社	11.612	43,834.80	佛山市南海区桂城街东区村禾仰村民小组（土名）“后街岗”	2012/10/31	商业用地

2、结合集体土地相关法律规定，说明公司租赁集体土地的手续是否完备，是否取得村民代表或土地承包农户同意，是否需要并由主管部门审批或备案

公司承租经营场所涉及集体土地为集体建设用地，用途为商业，属于集体经营性建设用地，相关主要法律法规规定如下：

序号	法律法规名称	颁布部门	租赁涉及的主要条款
1	《中华人民共和国土地管理法》	全国人民代表大会常务委员会	第十一条 农民集体所有的土地依法属于村农民集体所有的，由村集体经济组织或者村民委员会经营、管理。 第六十三条 土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用，并应当签订书面合同，载明土地界址、面积、动工期限、使用期限、土地用途、规划条件和双方其他权利义务。 前款规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经

序号	法律法规名称	颁布部门	租赁涉及的主要条款
			本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。
2	《中华人民共和国土地管理法实施条例》	国务院	第四十一条 土地所有权人应当依据集体经营性建设用地出让、出租等方案，以招标、拍卖、挂牌或者协议等方式确定土地使用者，双方应当签订书面合同，载明土地界址、面积、用途、规划条件、使用期限、交易价款支付、交地时间和开工竣工期限、产业准入和生态环境保护要求，约定提前收回的条件、补偿方式、土地使用权届满续期和地上建筑物、构筑物等附着物处理方式，以及违约责任和解决争议的方法等，并报市、县人民政府自然资源主管部门备案。未依法将规划条件、产业准入和生态环境保护要求纳入合同的，合同无效；造成损失的，依法承担民事责任。合同示范文本由国务院自然资源主管部门制定。
3	《佛山市南海区农村集体经营性建设用地入市管理试行办法》	佛山市南海区人民政府	第四十条 农村集体经营性建设用地的公开交易方式包括招标、拍卖、挂牌（含网上挂牌）及现场竞价。 第四十一条 村（居）集体经济组织出让、租赁农村集体经营性建设用地使用权，原则上应采用本办法规定的公开交易方式进行交易。
4	《佛山市南海区农村集体经营性建设用地及房屋开发经营监管试行办法》	佛山市南海区人民政府	第九条 农村集体经营性建设用地入市应按规定在镇（街道）公共资源交易所进行公开交易，《入市管理办法》等文件规定可协议方式的除外。
5	《佛山市南海区农村集体资产管理办法》	佛山市南海区人民政府	第五条 农村集体资产必须通过“佛山市南海区集体资产管理交易平台”（以下简称“资产平台”）进行公开交易，确保集体资产管理交易活动的公开、公平、公正。 第五十一条 集体资产租赁期内，承租方转租的，须经农村集体经济组织同意，承租方与第三方签订的租赁合同需在 10 个工作日内提交农村集体经济组织备案存档，承租方与农村集体经济组织之间的合同继续有效。承租方转租造成农村集体资产损失的，承租方应当赔偿损失。

2023 年 7 月，佛山市南海区桂城街道东区社区禾仰股份经济合作社（以下简称“禾仰股份经济合作社”）委托佛山市南海区农村集体资产财务服务中心于佛山市农村集体“三资”智慧云平台交易系统发布《佛山市南海区桂城街道东区社区禾仰股份经济合作社禾仰工业区自编 16 号厂房出租网上竞投交易公告》（交易编号：nhq-202307-122），对禾仰工业区自编 16 号厂房（以下简称“16 号厂房”）出租项目组织竞投。佛山市南海区天虹装饰材料厂经竞价取得 16 号厂房出租项目，并于 2023 年 7 月 31 日与禾仰股份经济合作社签订《租赁合同》，租赁物占地面积 4,997.30 平米，租赁期限为 2023 年 8 月 1 日至 2026 年 7 月 31

日。

2023 年 8 月，佛山市南海区农村集体资产财务服务中心于佛山市农村集体“三资”智慧云平台交易系统发布《佛山市南海区桂城街道东区社区禾仰股份经济合作社禾仰工业区自编 16 号厂房出租项目网上竞投交易成交公告》，公示集体资产交易情况，确认相关合同已完成合同签订备案。

禾仰股份经济合作社已出具证明，确认上述出租事项已经过 2/3 以上村民代表一致同意，相关租赁合同已报自然资源主管部门备案。16 号厂房出租作为集体资产出租，已通过资产平台公开交易，履行了相关手续。佛山市南海区天虹装饰材料厂已出具证明，确认其承租集体土地使用权已经过禾仰合作社村民会议村民代表一致同意，相关合同已报自然资源主管部门备案，履行相关法律法规要求的审批和备案手续；承租 16 号厂房已通过资产平台公开交易，履行了集体资产出租的相关手续。

综上，佛山市南海区天虹装饰材料厂承租禾仰股份经济合作社集体经营性建设用地及其配套建筑已履行必要的审批及备案程序。

2023 年 9 月，禾仰股份经济合作社召开合作社社委成员会议，一致决议同意佛山市南海区天虹装饰材料厂将上述部分租赁厂房转租给佛山青松；2023 年 10 月，佛山市南海区天虹装饰材料厂与佛山青松签订《分租合同》，将其承租的 16 号厂房部分分租给佛山青松，分租建筑面积 2,253.6 平方米，租赁期限为 2023 年 10 月 1 日至 2026 年 7 月 31 日。禾仰股份经济合作社已出具证明，确认公司承租该部分房产已通过农村集体经济组织一致同意，分租合同已完成在禾仰股份经济合作社的备案。公司承租该部分房产已履行了必要的审批及备案程序。

此外，公司分租集体土地上房产未办理租赁合同备案登记，根据《中华人民共和国民法典》第七百零六条等相关规定，房屋租赁合同未办理租赁备案登记手续，不影响租赁合同效力。

3、公司是否存在擅自改变土地用途的情形，土地取得和使用是否合法合规；

报告期内，公司仅向佛山市南海区天虹装饰材料厂租赁厂房，未承租土地使用权，不存在改变土地使用用途的情形。公司与佛山市南海区天虹装饰材料

厂签订《分租合同》，约定租赁用途为“只限用作工业（具体以租赁物产权证核准的用途为准）”。此外，禾仰股份经济合作社已出具《证明》，确认佛山青松分租事项已经过其法定内部表决程序同意，同意佛山青松用于钣金加工等工业用途。公司仅承租集体土地上房产，不属于取得或使用土地的责任主体，公司租赁该集体土地上建筑物用于钣金加工等工业用途，已取得转租方佛山市南海区天虹装饰材料厂和产权所有人禾仰股份经济合作社的同意。

2023 年 10 月 18 日，佛山市自然资源局南海分局出具《证明》，证明公司自 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日，在南海区范围内没有因违反有关土地管理法律、法规而受到行政处罚的记录。

综上，公司存在 1 处租赁场所涉及集体土地，公司通过佛山市南海区天虹装饰材料厂承租上述房产。佛山市南海区天虹装饰材料厂承租该部分集体经营性建设用地及其上建筑物，已按《中华人民共和国土地管理法》等相关规定通过公开交易方式竞得集体土地使用权及其房产出租项目，其中，承租集体土地使用权已取得集体经济组织成员的村民会议三分之二以上村民代表同意，并将出租合同报自然资源局备案，土地取得合法合规；佛山青松承租佛山市南海区天虹装饰材料厂所租赁的部分厂房，不涉及承租集体土地使用权的情况，非取得和使用集体土地的责任主体，不存在改变土地用途的情形。佛山青松承租该部分厂房已按照集体资产相关规定取得集体经济组织的一致同意，并将分租合同备案，履行了必要的审批和备案程序。公司该处租赁事项虽未办理租赁合同备案登记，但根据相关规定，不影响租赁合同效力。

（二）说明公司与出租方的合作历史及稳定性，是否存在续租计划；租赁房产是否均取得产权证书，若未取得，请说明房产证书办理情况及后续安排，是否存在障碍，依据无证房产取得的收入及利润情况，测算搬迁对公司生产经营的影响，公司拟采取的应对措施，是否可能导致租赁合同无效；

截至本问询回复出具日，公司租赁情况具体如下：

序号	承租方	出租方	租赁房屋所在地理位置	建筑面积（平米）	租赁期限	租赁用途	产权证书编号
1	佛山青松	夏北经济联合社	佛山市南海区桂城三山 E03 街区地段夏北厂区（生产车间-1）、（宿舍）	21,547.64	2012/10/01-2027/09/30	生产、研发、办公、宿舍	粤房地权证佛字第 0200361323 号、粤房地权

序号	承租方	出租方	租赁房屋所在地理位置	建筑面积（平米）	租赁期限	租赁用途	产权证书编号
							证佛字第0200361299号
2	佛山青松	佛山市南海区天虹装饰材料厂	佛山市南海区桂城街道东区社区禾仰工业区自编16号	2,253.60	2023/10/01-2026/07/31	生产	尚未取得房产证
3	融道智信	佛山佛云产业园区运营有限公司	佛山市禅城区古新路70号佛山高新区科技产业园一座15层1503室	272.00	2023/05/01-2025/04/30	办公	粤2023佛禅不动产权第0048153号
4	**青纵数能**	**天使岛孵化器（深圳）有限公司**	**深圳市坪山区坪山大道2007号创新广场A座22层2201K单元**	**-**	**2024/07/15-2024/12/14**	**办公**	**粤2020深圳市不动产权第0086867号**
5	**青纵科技**	**何令峰**	**房产广州市天河区健明四路16号615房**	**36.81**	**2024/10/28-2025/04/27**	**办公**	**粤2019广州市不动产权第00189508号**

注：青纵数能与出租方未约定租赁面积，未做租赁备案，该租赁房产仅作为青纵数能办理工商备案的注册地址。

1、公司与出租方的合作历史、稳定性及续租计划

上述第 1 项租赁房产出租方为夏北经济联合社，公司与其自 2012 年 10 月起已有多年合作历史，关系良好，租赁期限为 15 年，租赁时间长、双方关系稳定，租赁房产期限至 2027 年 9 月，短期内不涉及续租事宜、不存在续租风险。

上述第 2 项租赁房产主要用于钣金加工，公司向佛山市南海区天虹装饰材料厂租赁该场地的原因为：2022 年 2 月公司与佛山市南海区天虹装饰材料厂合作，向其采购钣金表面处理服务，考虑到与公司钣金加工工序配合的便利性与加工效率，公司向其租赁部分厂房用于钣金加工。目前双方合作关系稳定，租赁期限至 2026 年 7 月，短期内不涉及续租事宜、不存在续租风险。

上述第 3 项租赁房产出租方为佛山佛云产业园区运营有限公司，主要负责为佛山市禅城区招商企业提供办公场所。融道智信租赁该场所不涉及生产经营，若到期无法续租，不会对其经营造成不利影响。

上述第 4-5 项租赁房产主要用于办公，青纵数能、青纵科技租赁该场所不涉及生产经营，若到期无法续租，不会对其经营造成不利影响。

公司针对上述租赁房产事项暂无续租计划。目前公司正在建设总部及研发生产基地，地处佛山市南海区桂城街道，建筑面积约为 65,948.89 平方米，空间充足。根据合同约定的总部及研发生产基地项目的预计建设周期，结合项目实

际建设进度，项目竣工时间预计为 2024 年 12 月，待总部及研发生产基地建设完工后，公司拟将生产经营活动搬迁至自有厂房。

综上，目前公司与出租方合作关系稳定，暂无续租计划。

2、租赁房产是否均取得产权证书，若未取得，请说明房产证书办理情况及后续安排，是否存在障碍，依据无证房产取得的收入及利润情况，测算搬迁对公司生产经营的影响

公司承租第 2 项房产尚未取得房产证书。该房产因未批先建历史原因暂无法取得产权证书，公司存在因承租房产产权瑕疵被迫搬迁的可能性。

禾仰股份经济合作社已出具《证明》，同意佛山青松用于钣金加工等工业用途，租赁期内禾仰合作社无拆迁、拆除计划。

报告期内，公司承租该项无证房产主要用于钣金加工，属于原材料加工工序，未直接产生收入及利润。如因产权瑕疵导致搬迁，公司可搬迁至附近厂房，搬迁费用主要系生产设备运输及装卸费用，约为 4.03 万元，金额较低。公司实际控制人已出具承诺“若佛山青松因租赁房产上的违规建筑、租赁未取得不动产权属证书的房产被主管部门要求拆除或受到任何处罚，本人将承担致使公司无法使用或因此拆迁、搬迁等全部费用，并承担公司全部的罚款及与之相关的全部损失，保证公司利益不受损害。”

综上，公司承租的上述无证房产主要用于钣金加工，未对收入、利润产生直接影响。如因产权瑕疵搬迁，搬迁费用较低，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

3、公司拟采取的应对措施，是否会导致租赁合同无效

公司承租的无证房产为出租方佛山市南海区天虹装饰材料厂转租的部分厂房。根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释（2020 修正）》规定，出租人就未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定建设的房屋，与承租人订立的租赁合同无效。公司承租的无证房产尚未取得建设工程规划许可证，租赁合同存在被有权部门认定为无效合同，继而导致公司无法继续租赁使用该等房产的风险。

鉴于佛山市南海区天虹装饰材料厂承租该房产已履行了必要的审核和备案流程，经佛山市农村集体“三资”智慧云平台交易系统公开竞投取得，交易结果已经公示公告，相关租赁合同已完成备案；公司与佛山市南海区天虹装饰材料厂签订分租合同，已经所有权人禾仰股份经济合作社法定内部表决程序同意，属于佛山市南海区天虹装饰材料厂租赁期限内。公司承租无证房产事实已经转租方和不动产所有权人确认，并履行了必要审核和备案程序，公司被有权部门、相关合同主体主张租赁合同无效的风险较低。

且公司承租该项无证房产主要用于钣金加工，对场所无特殊要求，搬迁费用较低，搬迁难度较低；公司实际控制人张浩华和黄达森已出具相关承诺函，保证公司利益不受损害。

综上，公司被有权部门、相关合同主体主张租赁合同无效的风险较低，具备应对搬迁风险的措施。

（三）说明违规建筑所用土地及违规房产的权属情况及合法合规性，是否存在房屋强制拆除或受到行政处罚的风险；办理房产证书是否存在实质性障碍，如无法办理，对公司资产财务状况及后续生产经营的影响，公司拟采取的应对措施。

1、说明违规建筑所用土地及违规房产的权属情况及合法合规性，是否存在房屋强制拆除或受到行政处罚的风险

公司存在部分未取得建设工程规划许可和房屋产权证的违规建筑，主要涉及宿舍楼第七层、仓库、食堂等，涉及面积共计 2,207.68 平方米。

该部分建筑所用土地使用权权属方为夏北经济联合社，已取得佛府南国用（2009）第 0113760 号证书，公司在承租夏北经济联合社厂房（不动产权证书编号：粤房地权证佛字第 0200361323 号、粤房地权证佛字第 0200361299 号）后，在原有建筑物基础上加建部分违规建筑，违规建筑权属归夏北经济联合社所有。

根据《中华人民共和国城乡规划法》（2019 年修正）第六十四条的规定：“未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定进行建设的，由县级以上地方人民政府城乡规划主管部门责令停止建设；尚可采取改正

措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款；无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款”，公司存在被有关部门要求限期拆除自建违规建筑以及被有关部门处以罚款的风险。

根据佛山市南海区桂城街道违法用地违法建设处置联席会议办公室向夏北经济联合社出具的《监管通知》，桂城街道同意将该部分违规建筑纳入监管平台，监管期限为 2023 年 5 月 11 日至 2025 年 5 月 11 日，监管期内无拆迁、拆除计划，可按原状继续使用。因此，公司自建该部分违规建筑被强制拆除的风险较低。

佛山市自然资源局南海分局出具《证明》，确认“佛山青松自 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日，在南海区范围内没有因违反有关土地管理法律、法规而受到行政处罚的记录。”

此外，公司的控股股东、实际控制人张浩华和黄达森已出具相关承诺函，承诺“若佛山青松因租赁房产上的违规建筑、租赁未取得不动产权属证书的房产被主管部门要求拆除或受到任何处罚，本人将承担致使公司无法使用或因此拆迁、搬迁等全部费用，并承担公司全部的罚款及与之相关的全部损失，保证公司利益不受损害”。

综上，公司违规建筑所用土地及违规房产权属归属于夏北经济联合社，公司因加建未取得建设工程规划许可和房屋产权证的违规建筑存在被强制拆除及被有关部门罚款的风险。因该部分违规建筑已纳入监管，短期内，违规建筑被要求强制拆除或被有关部门罚款的风险较低。

2、办理房产证书是否存在实质性障碍，如无法办理，对公司资产财务状况及后续生产经营的影响，公司拟采取的应对措施

上述违规建筑已被佛山市南海区桂城街道违法用地违法建设处置联席会议办公室纳入监管平台监管，根据《佛山市南海区历史遗留产业类和公共配套类建构筑物补办不动产权手续实施办法（试行）》的相关规定，此前已纳入监管的历史建构筑物，可直接向所属镇（街道）评审委员会申请补办不动产手续，镇（街道）评审委员会对项目资格和申请材料进行初步审核，并经区评审委联席会议复核，对审核符合相关规定的，出具同意补办意见，在补办手续复核通过、

缴纳罚款、地价后，申请人可向镇（街道）不动产登记机构申请不动产登记。因此，出租方夏北经济联合社根据相关规定办理房产证书不存在实质性障碍。

该部分违规建筑主要用于员工宿舍、食堂和仓储，为辅助性设施，对公司的重要性程度较低，可替代性较高。如夏北经济联合社未成功办理产权证书，公司可随时搬迁，涉及搬迁费用主要系物料运输费用，金额较低，对公司资产财务状况及生产经营不构成重大影响。

针对上述违规建筑问题，公司预计于监管期结束前，搬迁至新建总部及研发生产基地，总部及研发生产基地建筑面积约为 65,948.89 平方米，空间充足，且预期于 2024 年 12 月竣工，于监管期结束前搬迁可实现性较强；如总部及研发生产基地未于监管期结束前建成，公司可视情况随时搬迁至附近可替代房源。此外，公司控股股东、实际控制人张浩华和黄达森已出具相关承诺函，承诺“若佛山青松因租赁房产上的违规建筑、租赁未取得不动产权属证书的房产被主管部门要求拆除或受到任何处罚，本人将承担致使公司无法使用或因此拆迁、搬迁等全部费用，并承担公司全部的罚款及与之相关的全部损失，保证公司利益不受损害”。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅截至本问询回复出具日公司租赁房产涉及的不动产权证书、房产租赁合同等相关资料；

2、访谈公司总经理，了解公司与出租方的合作历史及未来续租计划；

3、网络检索佛山市农村集体“三资”智慧云平台交易系统核查禾仰股份经济合作社厂房出租情况；

4、取得并查阅佛山市南海区天虹装饰材料厂与禾仰股份经济合作社的租赁合同，禾仰股份经济合作社关于佛山青松分租事项相关的村民会议记录；

5、查阅公司租赁合同备案证明；

6、对租赁相关土地、房产进行实地勘察；

7、取得并查阅佛山市南海区桂城街道违法用地违法建设处置联席会议办公室向夏北经济联合社出具的《监管通知》、禾仰股份经济合作社出具的证明、佛山市南海区天虹装饰材料厂出具的证明等；

8、取得佛山市自然资源局南海分局出具的合规证明；

9、查阅了《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国土地管理法实施条例》《佛山市南海区农村集体经营性建设用地入市管理试行办法》《佛山市南海区历史遗留产业类和公共配套类建构筑物补办不动产权手续实施办法》等相关法律法规；

10、取得公司实际控制人、控股股东出具的承诺函。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司通过佛山市南海区天虹装饰材料厂租赁集体土地上房产，佛山市南海区天虹装饰材料厂承租该部分集体经营性建设用地及其上建筑物，已履行了必要的审批和备案程序；公司承租佛山市南海区天虹装饰材料厂所租赁的部分厂房，已按照集体资产相关规定履行了必要的审批和备案程序。分租事项虽未办理租赁合同备案登记，但不影响租赁合同效力；

2、公司承租集体土地上房产，未承租集体土地使用权，公司不存在擅自改变土地用途的情形。该部分房产尚未取得产权证书，公司承租后用于钣金加工用途，已取得转租方佛山市南海区天虹装饰材料厂和产权所有人禾仰股份经济合作社的同意；

3、公司与出租方合作关系稳定，不存在续租风险，且公司暂无续租计划；

4、公司承租佛山市南海区天虹装饰材料厂的厂房因未批先建历史原因暂无法取得产权证书，公司存在因承租房产产权瑕疵被迫搬迁的可能性。但搬迁费用较低且实际控制人已出具承诺，不会对公司生产经营活动造成重大不利影响；

5、公司承租无证房产存在被有权部门认定为租赁无效的风险，但鉴于公司承租无证房产事实已经转租方和不动产所有权人确认，并履行了必要审核和备案程序，公司承租无证房产被有权部门、相关合同主体主张租赁合同无效的风

险较低；

6、公司违规建筑所用土地及违规房产权属归属于夏北经济联合社，公司违规建筑存在被强制拆除及被有关部门罚款的风险。因该部分违规建筑已纳入监管，短期内，违规建筑被要求强制拆除或被有关部门罚款的风险较低；

7、出租方夏北经济联合社根据相关规定办理房产证书不存在实质性障碍；

8、违规建筑对公司的重要性程度较低，可替代性较高，公司可随时搬迁，搬迁费用较低，对公司资产财务状况及生产经营不构成重大影响；

9、公司总部及研发生产基地预计将在违规建筑监管到期前完工，公司将在总部及研发生产基地完工后完成整体搬迁。

六、关于销售与收入。

根据申报文件，报告期内公司营业收入中外销收入分别为 25,106.51 万元、32,920.77 万元和 23,799.30 万元，占比分别为 88.28%、87.69%和 88.60%，境外销售占比较高；前五大客户除 Wildstone 外变动较大。报告期内公司经销收入金额分别为 4,918.17 万元、5,325.28 万元和 7,051.57 万元，占营业收入比例分别为 17.29%、14.18%和 26.25%。

请公司：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况，说明主要境外客户情况（所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容）、客户类型、合作期限、客户稳定性、国际经贸关系对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；公司应对汇率变动影响的具体措施及有效性。（2）说明境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因；说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；各期末境外销售应收账款期后回款情况。（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露公司与经销商合作的商业合理性、是否为买断式销售；结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性；是否存在公司关联方、（前）员工参与设立的情形、是否存在个人经销商，如存在，说明合作原因及背景；报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售。（4）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，期后是否持续符合创新层进层财务条件。（5）结合公司客商重合情况，说明公司是否存在客户指定供应商的情况、销售合同和采购合同是否同时签订，其所涉及的货物品种、数量是否存在对应关系，采购合同约定的交货时间是否为销售合同所涉及的存货入库后加上必要的加工时间，公司的采购成本是否在交易一开始即大致锁定；是否为委托加工业务，如有，说明具体金额、占比、

采用净额法还是总额法进行收入确认、是否符合《企业会计准则》的相关规定。（6）废料率是否增长及对公司经营业绩的影响、废料率与可比公司是否存在明显差异。（7）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、逾期情况、主要欠款方经营及信用情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充说明应收账款期后回款情况，并结合各期末应收账款在期后的回款情况及进度分析坏账准备的计提充分性。（8）说明通过第三方回款涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，是否存在客户为自然人或个体工商户的情形，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；说明坏账准备计提的充分性；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售、经销模式执行的核查程序和核查结论。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项要求补充核查并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况，说明主要境外客户情况（所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容）、客户类型、合作期限、客户稳定性、国际经贸关系对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；公司应对汇率变动影响的具体措施及有效性。

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收

入有关情况，说明主要境外客户情况（所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容）、客户类型、合作期限、客户稳定性、国际经贸关系对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，已在公开转让说明书中“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”对公司境外收入补充披露如下：

（1）境外销售情况

①主要进口国和地区情况、主要客户情况

报告期内，公司以境外销售为主，主要销往欧洲、美国、加拿大、澳大利亚等国家和地区，上述四个国家/地区报告期内销售收入合计分别为 26,404.49 万元、25,997.36 万元和 12,908.21 万元，占公司境外销售收入比例分别为 80.21%、76.18%和 77.07%。

报告期内，公司向前五大境外客户销售情况具体如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占境外销售收入比例
2024 年 1-7 月	1	Wildstone	商业显示	4,892.10	29.21%
	2	Kazan-Telematics LLC	交通显示	1,452.46	8.67%
	3	AUTOTOLL LIMITED	交通显示	924.24	5.52%
	4	Q-Lite Invest B.V.	交通显示、商业显示	542.47	3.24%
	5	东芝国际采购香港有限公司	商业显示	511.20	3.05%
	合计		-	8,322.48	49.69%
2023 年度	1	Wildstone	商业显示	8,584.84	25.15%
	2	Kazan-Telematics LLC	交通显示	4,319.88	12.66%
	3	Trans.Ad Solutions Co., Ltd.	交通显示	1,551.30	4.55%
	4	Innov8 Equipment Pty Ltd.	交通显示、商业显示	1,449.11	4.25%
	5	AUTOTOLL LIMITED	交通显示	1,240.43	3.63%
	合计		-	17,145.56	50.24%

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占境外销售收入比例
2022年度	1	Wildstone	商业显示	10,240.46	31.11%
	2	Electro-Matic Visual, Inc.	商业显示	2,300.55	6.99%
	3	Q-Lite Invest B.V.	交通显示	1,969.92	5.98%
	4	Aldesa Nowa Energia sp. Zo.o.	交通显示	1,100.22	3.34%
	5	Spider Properties LLC	商业显示	1,038.91	3.16%
	合计		-	**16,650.06**	**50.58%**

报告期内，公司主要境外客户基本情况如下：

客户名称	客户类型	所属地区	成立时间	实际控制人/控股股东	注册资本	主营业务	经营规模	主要销售区域
AUTOTOLL LIMITED	直销客户	亚洲	1998/02/02	Autotoll International Ltd	2,500.00万元港币	交通管理方案、智能交通	-	中国香港
东芝国际采购香港有限公司	直销客户	亚洲	2004/07/28	Toshiba Cooperation	10,000.00万元港币	为东芝集团采购公司，东芝集团是电子设备及部件制造商	经查询官网，东芝集团2022年营业收入为33,617亿日元	日本、美国、加拿大等
Wildstone	直销客户	欧洲	2004/04/26	Antin Infrastructure Partners	不愿透露	购买和租用物业场地用于户外广告	经访谈，2022年营业收入约为5,000.00万英镑，约为4.15亿元人民币	英国、西班牙等国家
Kazan-Telematics LLC	经销客户	欧洲	2015/08/26	OBSCHESTVO S OGRANICHENNOY OTVESTSTVENNO ST "YU"NATSIONAL NYE TELEMATICHESKI E SISTEMY	1.00万卢布	交通基建设备安装	经访谈，2023年营业收入约为50.00亿卢布，约为4.14亿元人民币	俄罗斯
Innov8 Equipment Pty Ltd.	经销客户	大洋洲	2016/11/02	Ren Access Pty Limited	1.00澳元	供应交通管理及相关设备	经访谈，2022年营业收入约为750.00万澳元，约为3,500.10万元人民币	澳大利亚
Spider Properties LLC	直销客户	北美洲	2019/02/20	NexGen LLC	不愿透露	图像广告	经访谈，2022年营业收入约为400.00万美元，约为2,690.44万元人民币	美国
Trans.Ad Solutions Co., Ltd.	直销客户	亚洲	2014/05/14	Eye On Ads Company Limtied	22,417.64万泰铢	通信和数字显示系统一站式解决方案	经查阅中信保，2022年3月至2023年3月营业收入约为6.84亿泰铢，约为1.31亿元人民币	泰国
Electro-Matic Visual, Inc.	直销客户	北美洲	1991/01/01	Electro-Matic Ventures,Inc.	不愿透露	LED显示和照明产品的生产与销售	经访谈，2022年营业收入约为1.50亿美元，约为10.09亿元人民币	全球
Q-Lite Invest B.V.	经销客户	欧洲	1979/05/05	vp capital	1.58万欧元	供应数字信息屏幕	经访谈，2022年营业收入约为2.00亿欧元，约为14.14亿元人民币	荷兰、比利时、法国

客户名称	客户类型	所属地区	成立时间	实际控制人/控股股东	注册资本	主营业务	经营规模	主要销售区域
Aldesa Nowa Energia sp. Z o.o.	直销客户	欧洲	2007/08/01	Aldesa Polska Service Sp. zoo.	2,677.10 万波兰兹罗提	道路建设及配套设备安装销售	经访谈，Aldesa 集团 2022 年营业收入约为 5.25 亿欧元，约为 37.13 亿元人民币	波兰

注 1：经营规模按当年平均汇率折算为人民币金额；

注 2：东芝集团，是东芝株式会社（Toshiba）及其子公司，日本最大的半导体制造商之一，业务领域包括数码产品、电子元器件、社会基础设备、家电等。

②与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司与主要境外客户合作情况如下：

客户名称	合作历史	是否与公司签订长期合作协议或框架协议	主要条款内容	境外销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策	与公司及其关联方是否存在关联方关系及其它利益往来
AUTOTOLL LIMITED	**2008 年开始合作**	**否**	**-**	**直销**	**同行介绍**	**市场化定价**	**电汇**	**验收后付款**	**否**
东芝国际采购香港有限公司	**2019 年开始合作**	**否**	**-**	**直销**	**同行介绍**	**市场化定价**	**电汇**	**发货后 40 天**	**否**
Wildstone	2018 年开始合作	是	协议主体、交易内容、交付方式、质量检验规定等	直销	同行介绍	市场化定价	电汇	发货后 70 日	否
Kazan-Telematics LLC	2020 年开始合作	是	独家代理约定、权利范围、采购产品内容、保密规定等	经销	行业展会	市场化定价	电汇	款到发货	否
Innov8 Equipment Pty Ltd.	2017 年开始合作	是	独家代理约定、权利范围、采购产品内容、双方权利和义务等	经销	客户主动接触	市场化定价	电汇	款到发货	否
Spider Properties LLC	2018 年开始合作	否	-	直销	同行介绍	市场化定价	电汇	款到发货	否
Trans.Ad Solutions Co., Ltd.	2022 年开始合作	否	-	直销	同行介绍	市场化定价	电汇	款到发货	否
Electro-Matic Visual, Inc.	2004 年开始合作	否	-	直销	客户主动接触	市场化定价	电汇	款到发货	否
Q-Lite Invest B.V.	2015 年开始合作	是	独家代理约定、采购产品内容、双方权利和义务、共同客户销售事务等	经销	行业展会	市场化定价	电汇	款到发货	否
Aldesa Nowa Energia sp. Z o.o.	2021 年开始合作	是	协议标的、交付期和验收规则、双方义务、质量保证和缺陷保修等	直销	行业展会	市场化定价	电汇	款到发货	否

③境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境外销售毛利率与境内销售毛利率比较如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
境外销售毛利率	43.51%	45.90%	41.01%
境内销售毛利率	28.28%	33.68%	22.09%

报告期各期，公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率主要系以下原因：

A、市场环境存在差异

境外市场中 LED 交通显示和商业显示行业由于发展相对成熟，下游终端客户对于产品质量和性能的要求较高。而公司通过多年不断的技术和工艺的深入研究，已推出节能降耗、显示效果突出、持久耐用、性能稳定的 LED 户外显示产品，产品性能参数能够契合境外客户的要求。公司在产品定价方面，通常参考国外厂商报价，结合相对较低的国内生产成本，可以获得较高的毛利率。

而在境内市场，LED 显示领域生产制造企业较多，行业集中度较低，价格竞争较为激烈。同时境内客户对价格敏感度高于境外客户，导致国内 LED 显示产品毛利率较低，从而影响了公司境内市场的毛利率，具有合理性。

B、市场地位存在差异

公司深耕境外户外显示市场多年，在技术研发、质量控制、产品创新和品牌建设等方面持续不断投入，产品成功应用于挪威 Ryfast 海底公路隧道、港珠澳大桥、仁川亚运会球场屏等多个境外知名项目上，在境外 LED 户外显示行业积累了较高知名度。下游客户对公司的产品和服务信任度较高，愿意支付较高的价格，因此毛利率相对较高。

而在境内市场，一方面行业市场竞争者众多，下游客户对公司的产品和服务了解有限，对价格的敏感度也较高，公司在境内市场的定价策略相对保守；另一方面公司在国内市场品牌尚处于培育期，处于客户导入阶段，为开拓下游客户市场定价较低，具有合理性。

C、产品竞争力存在差异

欧美等发达国家交通显示行业发展较早，行业标准更高，与国内交通显示产品相比，欧美市场对产品在发光亮度、出光角度、颜色一致性、能源利用率、对比度等性能指标上要求更加严格。公司针对欧美等发达国家地区对产品性能参数要求，持续加大高端 LED 交通显示产品的研发投入，不断提高产品性能，

积极参与欧美等发达国家地区交通显示行业竞争，是目前国内少数获得欧盟EN12966认证的企业之一。

公司在境外市场所销售的产品投入了更多的研发技术成本，产品性能指标整体较高，可以满足境外客户对于高质量产品的需求，因此产品定价相比境内市场较高，毛利率相对较高具有合理性。

综上所述，公司境外销售毛利较高具备合理性，主要系市场环境、市场地位、产品竞争力等因素影响所致，具有合理性。

④汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境外销售的结算货币主要为美元和欧元，报告期各期，公司汇兑损益分别为272.29万元、**-29.46万元**和**79.27万元**，占公司利润总额的比例分别为3.94%、**-0.40%**和**3.34%**，汇率存在一定波动，对公司业绩影响较小。公司以境外销售为主，若未来公司境外销售规模进一步扩大，人民币汇率波动幅度加大，汇率变动可能会给公司经营业绩带来一定不利影响，基于此，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”就“汇率波动的风险”进行风险提示。

⑤出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司出口产品享受出口退税税收优惠，增值税实行“免、抵、退”政策，报告期内公司出口退税率为13%。

报告期内，公司产品的主要进口国和地区为欧洲、美国、加拿大、澳大利亚等，上述国家和地区进口、外汇政策未发生重大不利变化，其中，公司销往美国的产品主要为 LED 显示设备，适用 0.00%基础关税和 25.00%附加关税，LED 显示设备附加关税适用 2019 年 5 月美国对 2000 亿美元中国商品加征25.00%关税清单，报告期内未发生重大不利变化。**2024年1-7月，受俄乌冲突影响，俄罗斯被美西方国家制裁并禁止使用 SWIFT 系统，公司开展俄罗斯业务相对谨慎。公司俄罗斯客户 Kazan-Telematics LLC 回款进度受到一定影响，但截至本问询回复出具日，回款情况良好。**

⑥主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来。

经核查主要境外客户中信保报告、访谈公司主要境外客户；查阅公司董事、监事、高级管理人员的调查问卷，核查公司关联方名单；核查报告期内公司及其董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员银行流水，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系。除与公司存在正常的业务资金往来外，与公司及其关联方不存在其他资金往来。

2、公司应对汇率变动影响的具体措施及有效性

为应对汇率波动风险，公司积极采取应对措施，具体包括：①公司在与境外客户沟通时综合考虑汇率波动情况，协商定价，并制定合理的结算条款；②公司持续跟踪关注外汇波动情况，结合资金需求灵活结汇；③公司根据预期外汇收款情况向银行购买远期外汇合约，通过外汇金融工具进一步降低汇率波动对业绩带来的不利影响。

综上，报告期内，公司已积极采取应对措施降低汇率波动带来的不利影响，报告期内，公司汇兑损益分别为 272.29 万元、**-29.46 万元**和 **79.27 万元**，占公司利润总额的比例分别为 3.94%、**-0.40%**和 **3.34%**，对公司业绩影响较小，公司采取的应对措施具有有效性。

（二）说明境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因；说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；各期末境外销售应收账款期后回款情况。

1、说明境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因

报告期内，公司境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面具体情况对比如下：

项目	内销	外销	差异情况
产品类型	交通显示产品、商业显示产品、照明产品	交通显示产品、商业显示产品、照明产品	不存在重大差异。根据不同地区终端市场需求，境内外销售的产品结构和产品参数存在一定差异
产品定价	综合考虑市场竞争环境、产品性能参数、产品成本、客户订单规模等因素确定	综合考虑市场竞争环境、产品性能参数、产品成本、客户订单规模等因素确定	不存在重大差异，主要受汇率和市场竞争环境影响

项目	内销	外销	差异情况
信用政策	综合考虑市场竞争环境、客户采购规模、客户经营状况、客户信用情况及合作时间后给予一定时间的信用期，主要在 30-90 天	综合考虑市场竞争环境、客户采购规模、客户经营状况、客户信用情况及合作时间后给予一定时间的信用期，主要在 0-70 天	不存在重大差异，境内客户受终端客户验收时间、付款流程等因素影响，给予的信用期相对较长

根据上表，公司境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面不存在重大差异。实际执行的产品定价和信用政策存在一定差异，系境内外市场竞争环境和产品需求不同导致，具有合理性。

2、说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；各期末境外销售应收账款期后回款情况

（1）报告期内公司海关报关数据与境外销售收入的匹配情况

报告期内公司海关报关数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
海关报关数据①	16,861.72	34,179.48	32,337.92
境外销售收入②	16,749.12	34,128.24	32,920.77
差异③=②-①	-112.60	-51.24	582.85
差异率④=③/②	-0.67%	-0.15%	**1.77%**

注：海关报关为原币金额，上表海关报关数据系按当年平均汇率换算。

报告期各期，公司海关报关数据与境外销售收入金额差异分别为 582.85 万元、**-51.24 万元和-112.60 万元**，差异较小，具体差异情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
海关报关数据①	16,861.72	34,179.48	32,337.92
加：无需报关的境外收入②	108.22	113.24	401.03
加：报关时点与收入确认时点存在差异③	-171.71	-43.20	159.21
减：已报关但尚未满足收入确认条件④	27.48	80.33	33.81
调整后金额⑤=①+②+③-④	16,770.75	34,169.20	32,864.35
境外销售收入⑥	16,749.12	34,128.24	32,920.77
汇率影响等其他小额差异⑦=⑤-⑥	21.63	40.96	-56.42
差异率⑧=⑦/⑥	0.13%	0.12%	**-0.17%**

注：海关报关为原币金额，上表海关报关数据系按当年平均汇率换算。

如上表所示，报告期各期海关报关金额和境外销售收入差异较小，海关报关数据与境外销售收入匹配。

（2）报告期内公司的运保费与境外销售收入匹配情况

报告期内，公司外销模式主要包括 CIF 模式、FOB 模式和 EXW 模式：CIF 模式下，公司在装运港完成交货，负责安排货物运输并办理货物保险；FOB 模式下，公司将货物在指定的地点交给买方指定的承运人，并办理了出口报关手续后即完成交货，不负责办理货物运输及保险；EXW 模式下，公司在其所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货，公司不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具。因此，公司的运保费来源于成交方式为 CIF 的外销收入。

报告期内，公司境外销售运保费与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
外销收入	16,749.12	34,128.24	32,920.77
其中：CIF 模式收入	1,124.63	5,183.38	2,582.99
CIF 运保费	57.32	245.36	210.80
占比（CIF 运保费/CIF 模式收入）	5.10%	4.73%	8.16%

如上表所示，公司各期运保费占 CIF 模式收入比分别为 8.16%、4.73%和 5.10%，具有匹配性，其中 2022 年度，公司外销运保费占比较高，主要系受国际船运公司集装箱海运运力紧张、订舱困难影响，海运价格较高，具有合理性。

（3）报告期内公司的出口退税与境外销售收入匹配情况

海关报关数据与境外销售收入的匹配情况具体详见本题“（二）”之“2”之“（1）报告期内公司海关报关数据与境外销售收入的匹配情况”。由于公司申请出口退税时会以出口报关的收入明细为基础，两者匹配性较高，因此比较海关报关数据与出口退税申报收入列示如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
增值税纳税申报表的免抵退税办法出口销售额①	17,326.07	33,274.74	29,036.10

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
减：上期报关本期申报②	4,895.34	4,420.39	1,518.53
加：本期报关下期申报③	4,334.56	4,895.34	4,420.39
加：CIF 运保费④	57.32	245.36	210.80
调整后金额⑤=①-②+③+④	16,822.61	33,995.05	32,148.76
海关报关数据⑥	16,861.72	34,179.48	32,337.92
汇率影响等其他小额差异⑦	-39.11	-184.43	-189.16
差异率⑧=⑦/⑥	-0.23%	-0.54%	-0.58%

注：海关报关为原币金额，上表海关报关数据系按当年平均汇率换算。

如上表所示，出口退税数据与海关报关数据的差异主要系报关和申报退税的时间差、CIF 模式下的运保费不申报退税、汇率影响所致，出口退税数据与海关报关数据、公司境外销售收入匹配。

（4）境外销售应收账款期后回款情况

报告期内各期末境外销售应收账款期后回款情况如下表：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
境外应收账款余额	3,431.46	2,092.89	1,978.51
期后回款	2,357.56	1,877.64	1,845.55
回款比例	68.70%	89.72%	93.28%

注：期后回款金额为截止 2024 年 9 月 30 日回款金额。

如上表所示，报告期内公司境外应收账款整体回款情况良好，报告期各期末回款比例分别为 93.28%、89.72%和 68.70%，整体处于较高水平。

综上所述，报告期各期境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税具有匹配性，各期末境外销售应收账款整体回款情况良好。

（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露公司与经销商合作的商业合理性、是否为买断式销售；结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性；是否存在公司关联方、（前）员工参与设立的情形、是否存在个人经销商，如存在，说明合作原因及背景；报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售。

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露公司与经销商合作的商业合理性、是否为买断式销售

公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，已在公开转让说明书中“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”之“（2）经销销售情况”补充披露如下：

（2）经销销售情况

①报告期各期经销模式毛利率与其它模式毛利率的比较分析

报告期内，公司经销模式与其它模式毛利率比较如下：

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直销	80.93%	40.76%	74.67%	45.25%	85.82%	38.72%
经销	19.07%	45.78%	25.33%	42.05%	14.18%	38.41%

如上表所示，公司经销模式毛利率与直销模式毛利率不存在显著差异。

②采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

A、采取经销商模式的必要性

报告期内，公司产品面向全球多个国家地区进行销售，难以建立覆盖全球的销售团队，为进一步拓展市场，公司通过与各地具备广泛渠道资源和客户服务能力的集成商签订代理协议，借助其客户资源和服务能力有效拓展公司市场覆盖范围，争取到更多的市场份额，并进一步加强客户粘性，有助于公司与客户保持长期稳定的合作关系，具备必要性和商业合理性。

B、经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

报告期内，公司与同行业可比公司经销模式比较情况具体如下：

公司简称	销售模式	期间	经销模式占比
洲明科技	公司已形成以经销为主，直销为辅的销售模式。公司经销模式包含传统经销模式（只向经销商提	2022 年度	77.79%
		2023 年度	77.59%

公司简称	销售模式	期间	经销模式占比
	供标准化产品）和“准直销”模式（向总包方提供产品及解决方案和工程交付）；公司直销模式是向终端用户提供产品及解决方案和工程交付。	**2024 年 1-6 月**	**76.11%**
利亚德	目前，国内市场采用直销和渠道两种销售模式；海外市场对产品标准化程度要求较高，基本采用渠道销售模式；除直销和渠道模式外，辅助采用租赁和电子商务等其他模式。	2022 年度	48.54%
		2023 年度	**43.80%**
		2024 年 1-6 月	**44.85%**
艾比森	采用直销与经销相结合的销售策略。公司将客户中不是终端客户的均归类为经销商。	2022 年度	54.17%
		2023 年度	**60.90%**
		2024 年 1-6 月	**64.14%**
雷曼光电	公司将销售模式划分为直销与经销两类。公司的经销模式是指通过贸易商、区域经销商等中间商将产品销售给终端客户。区域经销商是指与公司签署了经销合同，具有一定销售区域范围和销售目标任务的贸易商。	2022 年度	28.04%
		2023 年度	**36.35%**
		2024 年 1-6 月	**31.29%**
联建光电	公司 LED 数字显示设备板块销售模式是以面向终端客户的直销模式及通过工程商、渠道商销售的经销模式相结合。	2022 年度	15.65%
		2023 年度	**25.34%**
		2024 年 1-6 月	**47.79%**
元亨光电	公司主营业务采取直销和经销相结合的销售模式。	2022 年度	-
		2023 年度	**-**
		2024 年 1-6 月	**-**
诺瓦星云	公司采取直销为主、经销为辅的销售模式。公司按照下游客户采购公司产品的主要用途区分“直销”与“经销”。客户采购公司产品主要用于集成加工或自用的，为公司直销客户；客户采购公司产品主要用于直接对外销售而非集成加工的，为公司经销客户。	2022 年度	**38.96%**
		2023 年度	**38.12%**
		2024 年 1-6 月	**32.75%**
卡莱特	公司的销售方式以直销为主、经销为辅，经销客户主要为代理商。	2022 年度	15.67%
		2023 年度	**18.91%**
		2024 年 1-6 月	**8.77%**

注：**数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息**，元亨光电未披露经销模式销售收入占比。

报告期内，同行业可比公司均存在经销模式，但对于经销商的分类存在一定差异。洲明科技、艾比森经销收入占比较高主要系其将除终端客户外的其他客户均归类为经销商，利亚德经销收入占比较高主要系其产品标准化程度较高，故主要采用渠道销售，经销收入占比较高。公司结合业务实质和协议条款内容，将与公司签订独家代理协议的集成商客户定义为公司的经销客户，公司经销商客户不存在传统经销定义下的经销商管理考核制度、终端销售管理机制、强制

性定价考核机制、退换货机制、信用及收款管理等制度，双方合作协议实质为确定双方在某个市场区域的排他性安排。因此，公司经销收入占比与同行业可比公司经销收入占比存在一定差异主要系对经销客户定义及业务结构差异所致。

③公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

报告期内，公司经销商主要为与公司签署独家代理协议的集成商客户，独家代理协议一般会约定公司在特定国家或特定区域只能向该客户销售特定类别产品（如可变信息情报板、拖车屏、乘客指引标识等），同时，该客户对于协议中约定的产品，也仅从佛山青松购买以满足其终端客户的需求。公司与经销商具体合作情况如下：

项目	内容
合作模式	买断式销售，经销商不存在仅销售公司产品的情况
定价机制	公司综合考虑当地市场同类产品价格、原材料采购价格等，在此基础上与经销商协商确认产品最终价格，运输费用以具体销售合同约定为准，公司不存在为经销商承担营销费用的情形。 报告期内，公司与少数经销商约定返利条款，当经销商采购产品数量满足协议约定目标时，公司根据协议约定提供经销商一定比例的现金返利。报告期内，公司与经销商的返利约定未发生重大变化，公司返利金额分别为 0.00 万元、12.72 万元和 **0.00 万元**，占经销收入的比例分别为 0.00%、0.18%和 **0.00%**，。除上述情形外，公司不存在其它补贴或返利约定。
收入确认原则	买断式销售，公司经销收入确认原则与直销模式一致，主要分为境内销售和境外销售，具体确认原则详见本节“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1.各类收入的具体确认方法”
交易结算方式	报告期内，公司与经销商主要通过银行转账、电汇方式进行结算
物流	公司按照客户的要求将货物运送至客户指定的地点，存在部分按照客户要求直接发货给终端客户的情形
信用政策	报告期内，公司与经销商约定的信用政策主要为款到发货。对于部分合作时间长、资信状况较好的经销商给予一定的信用期,主要为发货后 30-90 日不等
退换货政策	若产品存在质量问题，可进行退换货，不存在无条件退换货条款

④报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

报告期内，公司经销商家数及增减变动情况如下：

单位：家

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
期末数量	13	19	14
新增经销商数量	1	6	3
终止合作经销商数量	7	1	3

注 1：新增经销商统计口径为营业收入中当期产生收入，上期未产生收入的经销商；终止合作经销商统计口径为营业收入中上期产生收入，当期未产生收入的经销商；
注 2：因统计口径原因，截至报告期末，2024 年 1-7 月终止合作 7 家经销商中 6 家经销商尚有执行中的订单，并非终止合作。

如上表所示，2023 年公司经销商数量略有上涨，主要系随着业务快速发展，公司为加快区域市场扩展，持续发展新经销商所致，具有合理性。

报告期内，公司经销商地域分布情况如下：

单位：万元

地区	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境外	3,620.61	100.00%	9,744.23	99.23%	5,250.54	98.60%
其中：欧洲	2,733.74	75.50%	6,257.07	63.72%	2,696.86	50.64%
大洋洲	551.62	15.24%	2,337.21	23.80%	1,547.38	29.06%
非洲	328.88	9.08%	598.75	6.10%	645.86	12.13%
亚洲	6.37	0.18%	55.99	0.57%	357.27	6.71%
北美洲	-	-	495.21	5.04%	3.17	0.06%
境内	-	-	75.26	0.77%	74.74	1.40%
合计	3,620.61	100.00%	9,819.49	100.00%	5,325.28	100.00%

如上表所示，公司经销商的销售区域主要集中于欧洲及大洋洲，各期占经销收入的比例分别为 79.70%、87.52%和 90.74%。

报告期内，公司向前五大经销商销售情况具体如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	与公司是否存在实质和潜在关联方关系	主要销售内容	销售金额	占经销销售收入比例
2024 年 1-7 月	1	Kazan-Telematics LLC	否	交通显示	1,452.46	40.12%
	2	Q-Lite Invest B.V.	否	交通显示、商业显示	542.47	14.98%
	3	Brodrene Dahl AS	否	交通显示	398.61	11.01%

期间	序号	客户名称	与公司是否存在实质和潜在关联方关系	主要销售内容	销售金额	占经销销售收入比例
	4	OS1Onsite Pty Ltd	否	交通显示	342.83	9.47%
	5	Primary Colours Technologies (Pty) Ltd	否	商业显示	328.88	9.08%
	合计			-	3,065.24	84.66%
2023年度	1	Kazan-Telematics LLC	否	交通显示	4,319.88	43.99%
	2	Innov8 Equipment Pty Ltd.	否	交通显示、商业显示	1,449.11	14.76%
	3	Brodrene Dahl AS	否	交通显示	695.46	7.08%
	4	OS1Onsite Pty Ltd	否	交通显示	606.07	6.17%
	5	Primary Colours Technologies (Pty) Ltd	否	商业显示	598.75	6.10%
	合计			-	7,669.26	78.10%
2022年度	1	Q-Lite Invest B.V.	否	交通显示	1,969.92	36.99%
	2	Innov8 Equipment Pty Ltd.	否	交通显示	811.18	15.23%
	3	Primary Colours Technologies (Pty) Ltd	否	商业显示	645.86	12.13%
	4	OS1Onsite Pty Ltd	否	交通显示	556.11	10.44%
	5	Alliance Traffic Systems LLC	否	交通显示	357.27	6.71%
	合计		-	-	**4,340.34**	**81.50%**

⑤经销商的管理制度

A、选取标准

公司根据业务需要，结合客户经营历史、财务状况、渠道资源及经营区域分布、合作意愿等因素选择经销商。

B、日常管理与维护

报告期内，公司经销商为与公司签订独家代理协议的集成商客户，与公司的合作模式为买断式销售，在日常管理中，公司采取与直销客户类似的管理方式。公司下设交通国际业务部、显示国际业务部、国内销售中心，负责对公司客户进行日常管理、维护等工作。

C、是否具有统一的进销存信息系统

报告期内，公司与经销商为买断式销售，相关存货情况由经销商自行管理，

公司与经销商未使用统一的进销存信息系统。

2、结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性

报告期内，公司经销商增减变化、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
期末数量	13	19	14
新增经销商家数	1	6	3
新增经销商销售金额	103.33	1,293.00	264.66
新增经销商销售金额占经销收入比例	2.85%	13.17%	4.97%
老客户经销商复购家数	12	13	11
老客户经销商销售金额	3,517.28	8,526.49	5,060.62
老客户经销商销售金额占经销收入比例	97.15%	86.83%	95.03%
终止合作经销商数量	7	1	3

注：当期新增经销商指上一期未发生交易的经销商，当期老客户经销商指上一期曾发生过交易的经销商。

如上表所示，报告期内，公司老客户经销商复购家数稳定，各期老客户经销商销售金额占经销收入比例均为 85%以上，公司与经销商合作稳定。

3、是否存在公司关联方、（前）员工参与设立的情形、是否存在个人经销商，如存在，说明合作原因及背景

经访谈主要经销商，查阅主要境外经销商中信保报告，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查境内经销商基本情况，取得公司控股股东、实际控制人及董监高调查问卷，取得公司报告期内员工花名册及离职员工名单，公司经销商与公司不存在关联关系，也不存在公司员工及前员工参与设立的情形。

报告期内，公司不存在个人经销商。

4、报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售

报告期内，公司各期前五大经销商对外销售及库存情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	主要销售产品内容	主要终端客户类型	产品主要用途	库存情况		
					2024 年 7 月末	2023 年末	2022 年末
1	Kazan-Telematics LLC	交通显示	政府部门	作为交通标识安装于俄罗斯 M12 高速公路、俄罗斯 M4 高速公路	-	-	-
2	Innov8 Equipment Pty Ltd.	交通显示	交通管理公司、道路承包商、租赁公司	部分作为移动信息屏，主要安装于拖车上；部分作为移动拖车信息屏，终端客户作为独立配件对外销售或出租	376.18	578.85	275.58
3	Q-Lite Invest B.V.	交通显示、商业显示	政府部门	作为乘客信息载体安装于南荷兰省车站，如 Wilgenbos 车站等	-	-	-
4	Primary Colours Technologies (Pty) Ltd	商业显示	媒体公司	作为商业广告载体，对外出售由媒体公司自行运营	-	-	-
5	Brodrene Dahl A/S	交通显示	政府部门	作为交通标识安装于挪威 E39 道路、挪威 FV659 道路、挪威 RV13 道路等	43.62	46.63	16.02
6	OS1Onsite Pty Ltd	交通显示	交通管理公司、租赁公司	作为移动信息屏，主要安装于拖车上	42.18	57.59	84.75
7	Alliance Traffic Systems LLC	交通显示	政府部门	作为交通标识安装于阿布扎比城市道路	-	-	-
合计库存金额					461.98	683.07	376.36
合计经销收入					3,081.56	8,179.10	4,890.18
库存金额占经销收入的比例					12.76%	6.96%	7.07%

如上表所示，报告期内，公司主要经销客户各期末库存较少，占对应经销商经销收入的比例分别为 7.07%、6.96%和 12.76%，比例较低。公司销售流程不涉及多级经销商。

（四）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，期后是否持续符合创新层进层财务条件。

1、公司客户业务规模

报告期各期公司前五大客户以境外客户为主，境外客户的业务规模具体详

见本题“（一）”之“1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况，说明主要境外客户情况”。

2、公司客户集中度

报告期各期，公司前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 44.35%、44.23%和 43.84%，各期客户集中度相对较低，公司对主要客户不存在重大依赖。

3、下游客户行业景气度

LED 显示行业下游应用领域不断丰富，公司深耕的户外交通显示和户外商业显示市场规模增速较快。下游行业景气度良好，公司经营具有可持续性。具体详见本问询回复“四”之“（五）结合市场规模、下游行业发展方向、市场地位、自有技术优势及核心竞争力，说明公司业务的成长性及未来发展方向”。

4、在手订单及期后新增订单

截至 2024 年 7 月 31 日，公司在手且尚未完成的订单金额为 15,511.99 万元，期后新增订单相对充足。公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障。

5、期后业绩实现情况

截至 2024 年 9 月末，公司营业收入约为 23,257.99 万元（未经审计），净利润约为 2,935.55 万元（未经审计），期后业绩实现情况良好。

6、未来盈利能力的走势及可持续性

公司主要客户业务规模整体较大；公司与下游主要客户合作稳定，各期客户集中度相对较低，对主要客户不存在重大依赖；公司下游客户行业景气度良好；公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障；公司期后业绩实现情况良好，公司收入和未来盈利能力具备可持续性。

7、期后是否持续符合创新层进层财务条件

公司申请挂牌进入基础层。公司 2022 年度和 2023 年度连续盈利，归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别为 6,013.86 万元、6,230.65 万元，累计净利润 12,244.51 万元，高于 800 万元，且最近一年净利润不低于 600 万元，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十一

条的规定。公司将结合 2024 年经营情况择期申请进入创新层。

（五）结合公司客商重合情况，说明公司是否存在客户指定供应商的情况、销售合同和采购合同是否同时签订，其所涉及的货物品种、数量是否存在对应关系，采购合同约定的交货时间是否为销售合同所涉及的存货入库后加上必要的加工时间，公司的采购成本是否在交易一开始即大致锁定；是否为委托加工业务，如有，说明具体金额、占比、采用净额法还是总额法进行收入确认、是否符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期各期，与公司销售或采购交易金额 50 万元以上的客户、供应商重叠情况如下：

单位：万元

公司名称	销售				采购			
	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度	销售内容	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度	采购内容
浙江大华技术股份有限公司	389.20	872.25	794.94	LED 交通显示屏	0.20	79.36	192.93	室内显示屏等
广东禅信通科技有限公司	-	93.70	-	LED 交通显示屏	0.43	742.65	29.06	监控设备等
深圳市创安达科技有限公司	11.01	21.63	68.39	LED 交通显示屏等	2.90	2.86	13.61	交通信号灯、LED 灯珠等
佛山市谊镁金属制品有限公司	-	0.23	0.59	LED 照明产品等	48.74	143.00	227.46	钣金件、塑料件等
佛山市圆创塑料实业有限公司	-	-	0.18	LED 照明产品	241.31	626.77	327.58	塑料加工服务等
佛山峰云包装制品有限公司	-	-	0.59	木夹板、夹板木墩	125.24	231.21	194.70	包材等
中国电信股份有限公司佛山分公司	-	-	68.54	LED 交通显示屏	11.75	14.44	14.14	电信服务
深圳市科录科技有限公司	58.41	-	-	LED 交通显示屏	64.06	162.51	26.60	交通信号灯、紧急疏散标志等
广东言起科技有限公司	16.36	14.39	11.51	LED 交通显示屏等	37.93	58.35	34.32	交通信号灯、灯具组装等
合计	474.98	1,002.20	944.73	-	532.55	2,061.14	1,060.39	-

注 1：佛山峰云包装制品有限公司和佛山市南海区豪泰木箱加工店为同一控制下企业，金额合并计算；

注 2：佛山市圆创塑料实业有限公司、佛山市鸿智达模具有限公司和佛山市禅城区掀圆模具厂（普通合伙）为同一控制下企业，金额合并计算；

注 3：浙江大华智联有限公司、浙江大华科技有限公司、浙江丰视科技有限公司为浙江大华技术股份有限公司的子公司，金额合并计算；

注 4：广东新能通科技有限公司为广东禅信通科技有限公司的子公司，金额合并计算。

由上表可知，报告期各期，除浙江大华技术股份有限公司（以下简称“大华股份”）、深圳市创安达科技有限公司（以下简称“创安达”）外，其他客商购销种类均存在较大差异。

1、大华股份

大华股份系全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，经营范围较广，其下游业务具备对 LED 交通显示屏的需求，向公司进行采购具备合理性；而公司基于自身订单需求和成本效益原则，向其采购公司尚不具备生产能力的细分规格室内显示屏等产品，亦具有商业合理性。

报告期内，公司对大华股份的采购以室内显示屏为主，对其销售主要以 LED 交通显示屏为主，两者不存在对应关系，不属于客户指定供应商的情况，不属于委托加工业务。公司与大华股份的销售和采购业务均系基于自身业务需求而独立开展的业务，销售和采购价格均参考市场价格确定，销售和采购业务独立且合同签订时间不具有匹配性。

2、创安达

创安达主要生产 LED 交通指示牌、交通信号灯。由于 LED 交通应用产品品类较多，下游客户通常具备一站式采购需求，而单一生产商较难满足所有产品需求，因此存在互为客户供应商情况，具有商业合理性。

报告期内，公司对创安达的采购和销售不存在对应关系，不属于客户指定供应商的情况，不属于委托加工业务。公司与创安达的销售和采购业务均系基于自身业务需求而独立开展的业务，销售和采购价格均参考市场价格确定，销售和采购业务独立且合同签订时间不具有匹配性。

综上，公司客户供应商重叠不涉及客户指定供应商的情况，不属于委托加工业务。销售和采购业务独立且合同签订时间不具有匹配性，其所涉及的货物品种、数量不存在对应关系，销售和采购价格均参考市场价格确定。

3、公司存在客户指定供应商情况，涉及客户睿江云

公司与睿江云于 2021 年 8 月 4 日签订了东平路智慧道路工程（以下简称“东平路项目”）设备采购及安装调试服务合同及补充协议，合同总价为

5,922.79 万元。合同约定如下：

“公司为东平路项目主要软硬件设备的供应商。为提高设备的集采效率，非公司自产设备及辅材由睿江云委托公司代采，直接由公司与设备供应商签署采购合同。相关代采设备及辅材的供应商、产品品牌型号、向相关供应商的采购价格及对睿江云的销售价格均由睿江云指定，公司需严格按照睿江云的指定价格及设备方案进行采购，相关产品仅能用于东平路项目建设，未经睿江云同意不得向第三方出售或处置。

若公司提供的代采设备出现商品质量、性能、售后等问题，公司协助对接实际供货方进行协调解决，由实际供货方负责货物调换及售后服务。在代采设备送往指定安装地点经监理组织开箱检测，并签署签收确认书后，货物毁损、灭失的风险由睿江云承担。”

睿江云指定公司采购的具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	合同签订时间	存货名称	累计采购金额	占合同总金额比例
广东合道供应链管理有限公司	2021 年 9 月	交通违法抓拍前端设备及辅材、路口信号灯管控前端设备及辅材等	1,744.96	32.96%
佛山电器照明股份有限公司	2021 年 9 月	智慧灯杆等	1,514.67	28.61%
上海正先电子科技有限公司	2021 年 11 月	电子站牌、港湾式驿站等	757.00	14.30%
大水（佛山）科技发展有限公司	2021 年 11 月	技术服务	286.79	5.42%
广东昕浩科技有限公司	2022 年 6 月	多波束 RSU 天线设备（单向）等	140.71	2.66%
佛山市南海飞步橡塑制品有限公司	2021 年 11 月	光彩步道	129.20	2.44%
肇庆市振荣照明电器有限公司	2023 年 1 月	电缆	88.50	1.67%
佛山市创弘市政工程有限公司	2021 年 11 月	安装服务	45.00	0.85%
合计			**4,706.83**	**88.90%**

注：因睿江云项目竣工验收、工程结算审计等因素，上述金额结算时可能发生变化。

根据公司与睿江云的合同约定，公司与睿江云之间业务存在客户指定供应商的情况，销售合同与采购合同所涉及的货物品种、数量、时间具备匹配关系，公司的采购成本在交易一开始即大致锁定，采购合同约定的交货时间与销售合

同匹配，但不涉及委托加工业务。

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

公司将东平路项目中非自产产品按照净额法确认收入，针对公司系主要责任人还是代理人，具体判断如下：

企业会计准则的规定	公司实际情况
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司不承担向睿江云转让商品的主要责任，系睿江云委托公司代采
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	在代采设备送往指定安装地点经监理组织开箱检测,并签署签收确认书后，货物毁损、灭失的风险由睿江云承担
企业有权自主决定所交易商品的价格	相关代采设备及辅材的供应商、产品品牌型号、向相关供应商的采购价格及对睿江云的销售价格均由睿江云指定，公司需严格按照睿江云的指定价格及设备方案进行采购

如上表所示，东平路项目中非公司自产产品系睿江云指定公司采购，公司作为代理人而非主要责任人，采用净额法进行收入确认，符合《企业会计准则》相关规定。

（六）废料率是否增长及对公司经营业绩的影响、废料率与可比公司是否存在明显差异。

1、废料率是否增长及对公司经营业绩的影响

报告期各期公司废料情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
其他业务收入-废料收入	78.53	151.88	131.58
废料收入中的废铝收入	61.07	113.94	109.47
废铝收入占废料收入比例	77.77%	75.02%	83.20%

报告期各期，公司废料收入分别为 131.58 万元、151.88 万元和 78.53 万元，整体呈下降趋势。公司废铝销售收入占废料收入比例分别为 83.20%、75.02%和

77.77%，废铝为公司的主要废料，主要系公司 LED 显示设备箱体需要将铝材进行数冲打孔、激光切割、折弯拉伸、冲压，焊接，打磨等，前述工艺步骤会产生边角料，不属于生产工艺缺陷。报告期各期铝材废料率情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
铝材领用量（吨）	353.14	668.89	550.19
废铝边料销售量（吨）	49.32	94.00	83.28
占比	13.97%	14.05%	15.14%

如上表所示，报告期各期公司生产环节的铝材废料率分别为 15.14%、14.05%和 13.97%，呈逐年下降趋势，主要系公司加强了对钣金车间的精细化管理，通过优化切割排版，增加板材的利用率，减少边角料的产生所致，同时二次利用边料，减少废料的产生。

综上所述，公司主要废料的产生是生产工艺流程中正常且合理的现象，不属于生产工艺缺陷，公司废料整体金额较小且废料率呈现下降趋势，对公司经营业绩影响较小。

2、废料率与可比公司是否存在明显差异

由于无法直接获取或计算同行业可比公司的废料率，因此无法直接对比公司与同行业可比公司废料率的差异情况。LED 显示器件制造行业废料销售通常是基于公开市场金属结算价格计算，废料销售单价、收入较为公允，废料收入占营业收入的比重可在一定程度上反映废料率。报告期各期，公司与同行业可比公司其他业务收入占比对比如下：

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	4.63%	5.30%	3.96%
利亚德	0.27%	0.24%	0.14%
艾比森	0.25%	0.23%	0.49%
雷曼光电	0.10%	0.20%	0.63%
联建光电	1.43%	0.96%	21.76%
元亨光电	0.78%	0.40%	0.44%
诺瓦星云	1.53%	1.06%	0.99%
卡莱特	0.00%	0.01%	0.03%
平均	1.12%	1.05%	3.56%

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
佛山青松	0.43%	0.41%	0.37%

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，除诺瓦星云、雷曼光电外同行业可比公司未披露 2024 年 1-7 月其他业务收入占比，选用 2024 年 1-6 月数据。

2022 年联建光电其他业务收入占比较高主要系其其他业务收入中包含了投资性房地产出售收入以及出租收入所致，而洲明科技其他业务收入占比较高主要系其其他业务收入中包含了安装工程收入，除去联建光电和洲明科技，公司其他业务收入占比处于同行业可比公司合理区间内，与同行业可比公司数据不存在较大差异，反映公司的产品废料率与同行业可比公司不存在较大差异，具有合理性。

（七）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、逾期情况、主要欠款方经营及信用情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充说明应收账款期后回款情况，并结合各期末应收账款在期后的回款情况及进度分析坏账准备的计提充分性。

1、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、逾期情况、主要欠款方经营及信用情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性

（1）公司销售信用政策

公司综合考虑市场竞争环境、客户采购规模、客户经营状况、客户信用情况及合作时间对境内境外客户采取不同的销售信用政策，境外销售基本政策为款到发货，有中信保承保额度且有信用证的，信用期不超过 70 天，仅有中信保承保额度的，信用期不超过 30 天；境内销售区分商品销售及工程类配套产品销售，商品销售信用期不超过 90 天，工程类配套产品销售信用期按开票验收后不超过 30 天。

（2）公司应收账款账龄

报告期各期末，公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2024 年 7 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	4,660.01	89.09%	3,479.89	90.36%	3,123.69	93.99%

账龄	2024年7月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1-2年	448.24	8.57%	244.11	6.34%	117.68	3.54%
2-3年	43.68	0.83%	57.65	1.50%	0.38	0.01%
3-4年	12.30	0.24%	0.12	0.00%	9.37	0.28%
4-5年	-	-	9.37	0.24%	-	-
5年以上	66.54	1.27%	59.99	1.56%	72.22	2.17%
合计	5,230.77	100.00%	3,851.13	100.00%	3,323.33	100.00%

如上表所示，报告期各期末公司 1 年以内应收账款占比分别为 93.99%、90.36%和 89.09%，应收账款账龄情况良好，其中 2023 年末、2024 年 7 月末 1 年以内应收账款占比较低，系公司积极开拓境内客户，受终端客户（以公用事业企业、国有企业、事业单位为主）付款流程繁琐、付款较慢等因素影响，该等境内客户回款周期普遍较长，形成了长账龄的应收账款，相关客户应收账款不能收回的风险较低。

（3）各期末应收账款的逾期情况，主要欠款方经营及信用情况

①各期末应收账款的逾期情况

单位：万元

项目	2024年1-7月	2023年度	2022年12月31日
逾期应收账款	1,725.38	1,043.87	1,223.14
当期营业收入	18,984.79	38,760.53	37,544.11
逾期应收账款占营业收入的比重	5.30%	2.69%	3.26%

注：2024年7月31日逾期应收账款余额占营业收入的比重已作年化处理。

如上表所示，报告期各期末逾期应收账款分别为 1,223.14 万元、1,043.87 万元和 1,725.38 万元，各期逾期应收账款占收入比例为 3.26%、2.69%和 5.30%，2024 年 7 月末逾期应收账款占比略有上升，系俄罗斯客户 Kazan-Telematics LLC 汇款受限所致，当期新增逾期应收账款 648.27 万元，截至本回复出具之日，该客户逾期应收账款已全部收回。

报告期期末公司与同行业可比公司的应收账款账龄结构对比情况如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	1年以上合计
洲明科技	63.70%	12.05%	9.65%	6.40%	3.86%	4.33%	36.30%

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	1年以上合计
利亚德	59.05%	15.71%	9.16%	5.00%	3.93%	7.16%	40.95%
艾比森	90.96%	3.35%	1.98%	1.39%	0.59%	1.73%	9.04%
雷曼光电	84.20%	2.16%	4.21%	4.39%	0.51%	4.53%	15.80%
联建光电	41.79%	11.71%	2.43%	15.03%	3.67%	25.36%	58.21%
元亨光电	55.02%	10.02%	6.80%	2.51%	3.59%	22.05%	44.98%
诺瓦星云	99.65%	0.29%	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.35%
卡莱特	77.86%	21.48%	0.38%	0.24%	0.02%	0.02%	22.14%
平均	71.53%	9.60%	4.33%	4.37%	2.02%	8.15%	28.47%
佛山青松	89.09%	8.57%	0.83%	0.24%	0.00%	1.27%	10.91%

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，同行业可比公司未披露2024年7月末应收账款账龄情况，选用2024年6月末数据。

如上表所示，公司账龄1年以上的应收账款占比低于同行业可比公司平均值，公司应收账款账龄情况符合行业经营特点。

②主要欠款方经营及信用情况

公司主要逾期客户及其信用情况如下：

单位：万元

项目	序号	客户名称	逾期金额	经营及信用情况是否存在异常	注册资本
2024年7月31日	1	Kazan-Telematics LLC	648.27	未见异常	RUB1.00
	2	广东古田智能科技有限公司	140.00	限制高消费	2,630.00
	3	云南省建设投资控股集团有限公司	126.52	未见异常	10,347,024.71
	4	中交一公局交通工程有限公司	104.82	未见异常	10,008.00
	5	KAPSEA SASU	93.96	未见异常	EUR5.00
	小计		1,113.57		-
2023年12月31日	1	Kazan-Telematics LLC	208.98	未见异常	RUB1.00
	2	广东古田智能科技有限公司	140.00	限制高消费	2,630.00
	3	云南省建设投资控股集团有限公司	126.52	未见异常	10,347,024.71
	4	KAPSEA SASU	93.27	未见异常	EUR5.00
	5	云南顺华智能科技有限公司	70.66	未见异常	3,800.00
	小计		639.43		-
2022年12月31日	1	佛山市南海区桂城街道公共服务办公室	243.98	未见异常	不适用

项目	序号	客户名称	逾期金额	经营及信用情况是否存在异常	注册资本
	2	Q-Lite Invest B.V.	206.14	未见异常	EUR50.00
	3	广科通立（广东）数据服务有限公司	130.34	未见异常	2,000.00
	4	KAPSEA SASU	89.27	未见异常	EUR5.00
	5	Kinoton Korea, Inc.	72.09	未见异常	KRW200.00
	小计		**741.83**	-	-

如上表所示，除广东古田智能科技有限公司外，公司主要欠款方经营及信用情况良好，未见异常。广东古田智能科技有限公司未回款主要系其终端业主方未回款，待终端回款后将支付公司欠款。**此外，由于俄罗斯被实施外汇管制，Kazan-Telematics LLC 回款进度减缓，截至本问询回复出具日，回款情况良好。**

（4）分析说明公司应收账款坏账准备计提充分

公司综合考虑市场竞争环境、客户采购规模、客户经营状况、客户信用情况及合作时间制定销售信用政策，销售信用政策较为谨慎。公司应收账款账龄结构合理，整体账龄较短；公司主要逾期客户的信用情况良好，经营情况不存在异常，主要欠款方能够及时回款，公司应收账款回收风险较低，应收账款坏账准备计提充分。

公司与同行业可比公司坏账计提政策对比如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
洲明科技	5.00%	10.00%	20.00%	40.00%	80.00%	100.00%
利亚德	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
艾比森（注 3）	-	-	-	-	-	-
雷曼光电	5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%
联建光电	5.00%	10.00%	20.00%	40.00%	80.00%	100.00%
元亨光电	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
诺瓦星云	5.00%	10.00%	50.00%	80.00%	100.00%	100.00%
卡莱特	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
佛山青松	**5.00%**	**10.00%**	**30.00%**	**50.00%**	**80.00%**	**100.00%**

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：利亚德未披露坏账准备计提政策；

注 3：艾比森未逾期计提 1.00%，逾期 6 个月内计提 3.00%，逾期 6 个月至 1 年计提 12.00%，逾期 1 年至 2 年计提 48.00%，逾期 2 年以上计提 100.00%。

如上表所示，公司应收账款的坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

2、补充说明应收账款期后回款情况，并结合各期末应收账款在期后的回款情况及进度分析坏账准备的计提充分性

报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	5,230.77	3,851.13	3,323.33
期后回款金额	2,613.19	2,915.02	3,033.11
期后回款比例	49.96%	75.69%	91.27%

注：期后回款系截至 2024 年 9 月末回款金额。

报告期各期末应收账款期后回款金额占比分别为 91.27%、75.69%和 49.96%，2022 年和 2023 年末存在部分款项尚未收回系部分境内客户整体工程建设周期较长，回款较慢所致。2024 年 7 月 31 日回款金额占比较低系回款周期较短所致，公司应收账款回款情况良好，且已对长账龄应收账款足额计提坏账。

运用迁徙率模型测算的平均历史损失率如下：

账龄	平均历史损失率			公司实际使用的预期信用损失率
	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	
1 年以内	0.25%	0.47%	0.67%	5.00%
1-2 年	2.53%	4.20%	6.45%	10.00%
2-3 年	11.28%	17.74%	30.40%	30.00%
3-4 年	22.22%	40.67%	46.03%	50.00%
4-5 年	66.67%	66.67%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司依据信用风险特征对应收账款划分组合，并参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。在确定预期信用损失率时，公司使用内部历史信用损失经验等数据，并结合当前状况和前瞻性信息对历史数据进行调整。如上表可知，运用迁徙率模型测算的平均历史损失率整体低于目前采用的预期信用损失率，公司应收账款坏账准备计提充分。

（八）说明通过第三方回款涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，是否存在客户为自然人或个体工商户的情形，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排。

1、说明通过第三方回款涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性

报告期各期主要第三方回款客户情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	金额	占比	三方回款原因
2024年1-7月	Wildstone	3,422.86	74.48%	客户集团公司间的正常资金运营
	Solarmax LED, INC.	298.16	6.49%	付款人为客户提供财务服务
	Messagemaker(Stocksigns)	170.46	3.71%	客户集团公司间的正常资金运营
	Spider Properties LLC	143.00	3.11%	客户集团公司间的正常资金运营
	ELECTRO-MATIC VISUAL, INC.	99.15	2.16%	客户集团公司间的正常资金运营
	合计	4,133.63	89.95%	-
2023年度	Wildstone	9,244.62	81.00%	客户集团公司间的正常资金运营
	Solarmax LED, INC.	404.10	3.54%	付款人为客户提供物流和财务融资服务
	Ledco LLC	363.67	3.19%	客户集团公司间的正常资金运营
	Spider Properties LLC	338.80	2.97%	客户集团公司间的正常资金运营
	ELECTRO-MATIC VISUAL, INC.	246.78	2.16%	客户集团公司间的正常资金运营
	合计	10,597.97	92.85%	-
2022年度	Wildstone	5,491.65	71.00%	客户集团公司间的正常资金运营
	Spider Properties LLC	894.31	11.56%	客户集团公司间的正常资金运营
	Solarmax LED, INC.	224.31	2.90%	付款人为客户提供物流和财务融资服务
	Electro-Matic Visual, Inc.	217.73	2.81%	客户集团公司间的正常资金运营
	Shempo	136.07	1.76%	出于结算便利考虑
	合计	**6,964.08**	**90.03%**	-

如上表所示，报告期各期公司第三方回款主要系客户因自身经营需要、支付便捷及资金调拨安排等因素考虑，通过同一集团内或同一控制人控制的企业

向公司支付货款，具有必要性及商业合理性。

2、是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，是否存在客户为自然人或个体工商户的情形，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排

经核查，除同一控制下不同主体回款和**政府单位财政统一支付**外，不存在同一回款方为不同客户回款的情况；不存在第三方回款的客户为自然人或个体工商户的情形；除张浩华通过境外账户代收公司境外货款（已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“2、偶发性关联交易”披露），公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联方关系或其他利益安排。

二、请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；说明坏账准备计提的充分性；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售、经销模式执行的核查程序和核查结论。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项要求补充核查并发表明确意见。

（一）请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；说明坏账准备计提的充分性；

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司销售负责人，了解公司境外销售与境内销售在产品种类、定

价、信用政策等方面是否存在差异，了解公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单情况，了解公司未来盈利能力的走势及可持续性；

（2）核对公司海关报关、运保费、出口退税数据，分析与公司境外销售收入的匹配性，获取公司境外应收账款明细及期后回款数据，分析应收账款期后回款情况；

（3）获取公司报告期末在手订单明细及 2024 年 8 月-2024 年 9 月新增订单明细；

（4）获取公司 2024 年 8 月-2024 年 9 月财务报表；

（5）查阅《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》相关要求；

（6）查阅主要客户供应商重叠单位的相关采购、销售种类等具体约定，访谈公司销售负责人了解是否存在应采用净额法结算的合同，获取并查阅公司与睿江云签订的销售合同以及代采部分与供应商签订的采购合同，结合合同约定的条款以及销售和采购的具体内容，分析判断东平路项目中非公司自产部分的业务，公司属于是主要责任人还是代理人；

（7）获取公司报告期各期废料的明细表，了解并分析主要废料铝的销售数量及废料率的变动情况，分析废料率的变动对公司经营情况的影响；了解同行业公司的废料相关情况，并与公司进行对比分析；

（8）访谈公司销售负责人，了解公司报告期内主要客户信用政策，获取主要欠款方的中信保报告以及工商信息等，核查其经营及信用情况等；

（9）查阅报告期内公司应收账款账龄明细表、应收账款逾期明细表、应收账款坏账计提明细表、应收账款回款明细表以及坏账计提政策，分析逾期应收账款的性质及期后回款情况；访谈公司销售负责人，了解逾期应收账款形成的具体原因，查阅主要欠款方的工商信息或中信保报告，分析其经营及信用情况，分析公司应收账款坏账准备计提是否充分；

（10）评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；

（11）查阅可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，将同行业可比公司的应收账款坏账计提政策、账龄情况与公司进行对比分析；

（12）获取第三方回款明细表，查验客户、第三方付款方出具的说明性文件，了解第三方回款原因，并查验是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，是否存在客户为自然人或个体工商户的情形；

（13）对主要的第三方回款客户执行细节测试，检查销售订单、出库单、报关单、提单、回款流水等核查交易的真实性及准确性；

（14）查阅实际控制人及其配偶、成年子女、董事、监事、高级管理人员、出纳、关键岗位人员的银行流水；

（15）获取公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等出具的与第三方回款的支付方不存在关联方关系或其他利益安排的承诺函。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）公司境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面不存在重大差异，实际执行的产品定价和信用政策存在一定差异，系境内外市场竞争环境和产品需求不同导致，具有合理性；

（2）报告期各期境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税具有匹配性，各期末境外销售应收账款整体回款情况良好；

（3）公司主要客户业务规模整体较大；公司与下游主要客户合作稳定，各期客户集中度相对较低，对主要客户不存在重大依赖；公司下游客户行业处于稳定发展阶段，行业景气度良好；公司在手订单及期后新增订单充裕，将为公司未来的业绩增长提供良好的保障；公司期后业绩实现情况良好，公司收入和未来盈利能力具备可持续性；公司期后持续符合**基础层**财务条件，**将结合 2024 年经营情况择期申请进入创新层；**

（4）公司与睿江云之间业务存在客户指定供应商的情况、销售合同与采购合同所涉及的货物品种、数量、时间具备匹配关系，公司的采购成本在交易一开始即大致锁定，采购合同约定的交货时间与销售合同匹配，不属于委托加工

业务，公司采用净额法进行收入确认，符合《企业会计准则》的相关规定；

（5）公司主要废料的产生是生产工艺流程中正常且合理的现象，不属于生产工艺缺陷，公司废料整体金额较小且废料率呈现下降趋势，对公司经营业绩影响较小，废料率与可比公司不存在明显差异；

（6）公司销售信用政策较为谨慎；公司应收账款账龄结构合理，整体账龄较短；公司主要逾期客户的信用情况良好，经营情况不存在异常，主要欠款方能够及时回款；应收账款期后回款情况良好；运用迁徙率模型测算的平均历史损失率整体低于目前采用的预期信用损失率；公司应收账款的坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，长账龄应收账款占比低于同行业可比公司；公司应收账款回收风险较低，应收账款坏账准备计提充分；

（7）报告期各期公司第三方回款主要系客户因自身经营需要、支付便捷及资金调拨安排等因素考虑，通过同一集团内或同一控制人控制的企业向公司支付货款，具有必要性及商业合理性；

（8）除同一控制下不同主体回款和**政府单位财政统一支付**外，不存在同一回款方为不同客户回款的情况；不存在第三方回款的客户为自然人或个体工商户的情形；除张浩华通过境外账户代收公司境外货款，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联方关系或其他利益安排。

3、发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（1）客户函证

①函证样本的选择方法

选择报告期各期主要客户，函证的发函率应达到 80%以上；

选择各期收入较大的新增客户、收入增幅较大的老客户、当期回款占收入比例较低的客户；

针对回函差异情况，就差异事项进行逐项核实；针对未回函样本，执行替代程序，通过获取相关销售明细，检查销售合同或订单、销售出库单、客户签收单/提单、销售发票等原始单据，验证收入的真实性和准确性。

②函证比例、回函比例

项目	2024年1-7月	2023年度	2022年度
销售金额（万元）	18,984.79	38,760.53	37,544.11
发函金额（万元）	17,357.69	35,281.81	34,165.31
发函比例	91.43%	91.03%	91.00%
回函金额（万元）	14,890.06	29,495.62	31,038.02
回函比例（回函金额/销售金额）	78.43%	76.10%	82.67%
替代测试金额（万元）	2,467.63	5,786.19	3,127.17
客户函证总体核查比例	91.43%	91.03%	91.00%

（2）客户走访

①核查样本的选取方法

选择报告期主要客户；

选择各期收入较大的新增客户、收入增幅较大的老客户、当期回款占收入比例较低的客户；

②总体走访情况及走访比例

项目	2024年1-7月	2023年度	2022年度
访谈家数（家）	52	52	52
销售金额（万元）	18,984.79	38,760.53	26,979.94
走访或访谈涵盖金额（万元）	12,955.10	29,016.76	37,544.11
走访或访谈涵盖比率	68.24%	74.86%	71.86%

（3）销售收入细节测试

根据公司销售收入明细表，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发货单、签收单/验收单、报关单、提单、销售发票、银行回款单等。

（4）收入截止性测试

对公司资产负债表日前后一个月的收入实施抽样测试，检查出库单、物流

记录、签收单/验收单、报关单、提单等。

（5）结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司通过自主研发生产 LED 显示设备及其控制系统，为客户提供 LED 显示一体化产品。公司产品销售同时满足以下条件时确认收入：公司已根据合同约定交付产品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移。公司主要产品的具体收入确认方法下：

主要业务类别	具体收入确认方法
境内销售	公司根据合同或订单的要求将产品交付给客户，客户签收或验收或终端客户验收产品后，视为客户取得商品控制权，公司确认相关商品销售收入。
境外销售	公司出口商品销售根据与客户签订的合同或订单约定的不同交货方式分别确认收入，具体如下：①FOB/CIF 模式，公司办妥出口报关手续后，确认相关商品销售收入；②EXW 模式下，公司在工厂交货给客户指定的承运人并取得签收单后确认收入；③DDP 模式下，公司在指定的目的地办理完进口清关手续，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交予客户并取得签收单后确认收入。

针对境内销售业务，对于无需安装调试验收的产品，公司以签收作为收入确认时点；对于需要安装调试并取得验收报告的，客户大多为集成商，负责整个项目的施工和安装，由于公司的产品需要安装调试，因此，经客户验收或跟随项目整体经最终客户验收并取得验收报告后，公司确认收入。

针对境外销售业务，公司境外销售贸易方式以 EXW、FOB 和 CIF 为主，兼有少量 DDP 方式。EXW 贸易方式下，公司在工厂交货给客户指定的承运人并取得签收单后确认收入；FOB、CIF 等贸易方式下，公司在货物办理出口报关手续后，与货物相关的风险报酬已经转移，公司已不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，相关经济利益很可能流入且金额可以可靠计量，相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量，满足收入确认条件；对于 DDP 方式下的境外收入，公司在指定的目的地办理完进口清关手续，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交予客户并取得签收单后确认收入。

公司收入确认政策与同行业可比公司同类业务对比如下：

公司名称	收入确认政策
洲明科技	公司销售 LED 显示屏和 LED 照明等产品收入具体确认方法：内销产品收入确认需满足以下条件：公司根据合同约定将产品交付给购货方，买方在合同约定期限内验收合格后出具验收单，公司根据验收单确认收入；或者在合同约定期限内未提出异议，则视同验收合格，公司自视同验收合格当期确认销售收入，表明将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据约定将产品报关并由海关放行，取得货运提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
利亚德	公司生产销售的主要商品为 LED 产品，销售收入确认具体方法为： 1）直接向终端客户销售 LED 应用产品：公司在将 LED 应用产品交货并安装完成，获得承包商/业主的验收确认后或者按照合同约定达到视同验收的条件后，公司确认产品销售收入。 2）通过渠道销售 LED 应用产品：国内销售在货物已经发出并经客户签收后，按照客户签收时点确认收入；国外销售在公司履行完出口报关手续、取得出口报关单按照出口日期确认产品销售收入。 3）公司 LED 显示屏产品的租赁收入为让渡资产使用权的收入。租赁收入在租赁期内分期平均确认收入。 4）公司 LED 设计和应用技术的咨询服务收入为提供劳务的收入。公司按照合同或协议的约定，于提供的劳务达到客户要求并提交工作成果时确认收入的实现。
艾比森	1）销售商品 公司销售商品的业务包括内销和外销，属于在某一时点履行的履约义务，在客户领用、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入： A.国内销售收入 对于国内销售业务，销售的商品包括需要公司安装的商品和不需要公司安装的商品。对于不需要公司安装的商品，本公司在发货并经对方签收后确认收入。 对于需要公司安装的商品，公司视商品销售与安装服务是否可以明确区分来确认收入。对于可以明确区分的商品，商品销售参照不需要公司安装的商品确认收入，安装服务参照提供劳务确认收入。对于不可以明确区分的商品，本公司在将货物发运至客户指定地点并办理完安装验收手续后确认收入。 B.国外销售收入 对于国外销售业务，本公司根据合同贸易条款的不同，在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
雷曼光电	销售商品收入确认的具体方法：国内销售收入确认具体方法：产品已经发出并取得买方签收的送货单和托运单时,凭相关单据确认收入；产品需要安装的参考合同约定确认收入；国外销售收入确认的具体方法：在商品货物出口报关完成并货物装上船时确认收入。
联建光电	公司国内销售不需要安装的产品以发出商品经客户接收时确认收入的实现，需要安装的产品以发出商品安装后经客户验收合格时确认收入的实现，出口销售以发出商品装船离岸时确认收入的实现。
元亨光电	内销产品收入确认需满足以下条件：公司根据合同约定将产品交付给客户，对于需要公司提供安装服务的产品，公司在完成安装经客户确认，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；对于不需要公司提供安装服务的

公司名称	收入确认政策
	产品，公司在客户收到产品验收确认，产品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 外销产品收入确认需满足以下条件：按照国际贸易通则执行，对于采用FOB出口销售，本公司根据合同约定将产品报关，产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量；对于采用EXW出口销售，在货物出厂产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
诺瓦星云	公司销售LED显示控制系统、视频处理系统和基于云的信息发布与管理系统等产品的业务通常仅包括转让商品的履约义务，属于在某一时点履行的履约义务。对于境内销售业务，公司根据合同订单的约定，将产品交付给购货方并取得购货方签收单后，商品的控制权已转移，公司在该时点确认收入的实现；对于出口销售业务，公司根据合同订单的约定，将产品发运至港口并办理产品报关、装船等手续，取得报关单，商品的控制权已转移，公司据此确认收入的实现；对于境外子公司境外销售业务，公司根据合同订单的约定，将产品交付给购货方并取得物流签收单后，商品的控制权已转移，公司据此确认收入的实现。
卡莱特	公司目前的经营模式主要包括：直销和经销（买断式经销）两种形式，均在客户收到商品并签收时确认收入。

如上表所示，公司不同销售模式下的收入确认时点和具体依据与同行业可比公司同类业务不存在重大差异，符合行业惯例，符合《企业会计准则》的规定。

经核查，公司收入确认方法合理谨慎，符合《企业会计准则》规定，报告期内公司销售收入真实、准确、完整。

（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，说明对境外销售、经销模式执行的核查程序和核查结论

（1）境外销售核查

①核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

A、细节测试

主办券商、会计师访谈了公司销售部门负责人，查阅相关内部控制制度，了解公司外销收入相关内部控制的设计和运行情况；根据公司销售收入明细表，主办券商、会计师取得并核查主要境外客户与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发货单、提单、销售发票、银行回款单等，执行细节测试。

B、实地走访或视频访谈

主办券商、会计师选取报告期内主要境外客户进行实地走访或视频访谈，了解客户注册资本、注册地址、成立时间、经营范围等信息，确认客户存续情况，评估交易的商业合理性、经营的合法性，并对客户与公司是否存在关联关系、销售产品类型、信用政策、付款方式、交易规模等信息进行确认。对于实地访谈客户，主办券商、会计师现场查看客户经营场所、客户购买佛山青松产品的实地安装场景、客户仓库等，确认客户是否正常经营，产品是否已安装使用。

报告期各期，主办券商、会计师实地走访或视频访谈境外客户覆盖金额明细如下表所示：

单位：万元、家

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
走访或访谈家数	46	46	46
境外销售收入	16,749.12	34,128.24	32,920.77
走访或访谈确认金额	11,978.21	27,152.90	24,912.17
境外销售收入核查比例	71.52%	79.56%	75.67%

C、函证

主办券商、会计师选取报告期内主要境外客户进行函证，确认与客户的交易情况。针对回函差异情况，就差异事项进行逐项核实；针对未回函样本，执行替代程序，通过获取相关销售明细，检查销售合同或订单、销售出库单、提单等原始单据，验证收入的真实性和准确性。

报告期各期，主办券商、会计师对外销收入执行函证情况如下表所示：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
销售金额（万元）	16,749.12	34,128.24	32,920.77
发函金额（万元）	15,565.53	31,861.24	30,458.10
发函比例	92.93%	93.36%	92.52%
回函金额（万元）	14,021.75	27,671.92	27,724.33
回函比例（回函金额/销售金额）	83.72%	81.08%	84.22%

D、其它核查程序

a、取得公司销售收入明细表，了解公司主要境外销售区域及主要境外客户；

b、取得并查阅部分主要境外客户的中信保报告，了解主要境外客户的成立时间、注册资本、股权结构等基本信息，核查与公司之间是否存在关联关系；

c、访谈公司关键管理人员、销售负责人及财务负责人，并取得公司与主要境外客户的长期合作协议或框架协议，了解公司境外销售业务的开展情况，包括境外销售模式、收入确认原则、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等；

d、取得公司销售收入明细表，分析境外销售毛利率及境内销售毛利率的差异及合理性；

e、查询公司主要进口国和地区的有关进口政策以及国际经贸关系变化，以核查对公司持续经营是否存在影响；

f、查询报告期内的汇率变动情况，分析汇率变动对公司的影响；

g、查询公司适用的出口退税政策，了解公司出口退税等税收优惠的具体情况；

h、取得并查阅公司董事、监事、高级管理人员的调查问卷，核查公司关联方名单，确认是否与境外客户存在潜在或实质的关联关系；

i、核查报告期内公司及公司董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员银行流水，核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况。

j、获取公司海关出口数据、出口退税汇总申报表、运费及保险费数据等，与公司境外销售收入对比。

②核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；

2、报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费基本匹配，不存在异常情况；

3、公司主要进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系未发

生重大不利变化，境外销售业务发展趋势稳定，对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

（2）经销销售核查

①核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

A、细节测试

主办券商、会计师访谈了公司销售部门负责人，查阅了公司经销模式相关管理制度文件并了解相关内部控制运行情况；通过控制测试，评价与经销相关内控制度的设计合理性和执行有效性。在了解经销模式内控运行的基础上，主办券商、会计师从报告期各期销售收入较大的经销商中随机抽取 2-3 笔样本进行细节测试，根据境内和境外经销业务的重要流程节点，获取公司销售合同/订单、出库单、签收单/提单、销售发票、记账凭证、银行回单等原始资料，执行细节测试。

B、实地走访或视频访谈

公司经销业务涉及境内与境外销售，主要为境外经销商。主办券商、会计师结合公司经销业务特点，选取境内外主要经销商进行实地走访或视频访谈，了解其合作历史、交易内容、交易金额、结算方式、业务规模、经销区域、下游客户类型、期末库存等信息。实地走访时观察客户经营场所，了解公司产品最终安装场所，以核实其销售真实性。了解经销商及其关联方、关键经办人员与公司及公司关联方之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排等。

报告期各期，主办券商、会计师走访或访谈经销客户覆盖金额明细如下表所示：

单位：万元、家

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
走访或访谈家数	11	14	12
经销商销售收入	3,620.61	9,819.49	5,325.28
走访或访谈确认金额	3,511.51	9,663.05	5,027.90
经销商销售收入核查比例	96.99%	98.41%	94.42%

C、函证

主办券商、会计师向公司主要经销客户进行函证，函证内容包括各期销售金额、期末往来余额等，核查公司经销销售收入与经销商采购成本是否匹配。

报告期各期，主办券商、会计师对经销收入执行函证情况如下表所示：

函证汇总	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
销售金额（万元）	3,620.61	9,819.49	5,325.28
发函金额（万元）	3,613.42	9,699.64	5,301.21
发函比例	99.80%	98.78%	**99.55%**
回函金额（万元）	3,613.42	9,624.38	5,301.21
回函比例（回函金额/销售金额）	99.80%	98.01%	**99.55%**

D、分析性复核

主办券商、会计师进行了下述分析性复核：

a、取得公司收入成本明细表，分析公司不同销售模式下的产品类型、销售收入占比及其发生变动的原因及合理性；

b、取得公司经销收入明细表，分析报告期各期经销商数量、销售收入占比，发生变动的原因及合理性；分析新增、退出经销商数量、销售收入占比；分析主要经销商向公司采购规模与其自身业务规模是否匹配；

c、了解公司经销商模式下收入确认政策并分析、评估合理性；

d、获取主要境外经销客户中信保报告，网络核查境内经销客户基本信息，核查查询主要经销商的成立时间、主营业务、注册资本等；

e、与同行业可比公司对比分析公司通过经销商模式实现的销售收入及占比等与同行业可比公司是否存在显著差异；

f、访谈了解公司退换货机制，了解公司经销商报告期内退货情况；

g、查阅公司主要经销商合同，了解经销商信用政策及变化，分析给予经销商的信用政策是否显著宽松于其他销售模式或对部分经销商信用政策是否显著宽松于其他经销商，分析是否存在通过放宽信用政策调节收入的情况；

h、访谈了解经销商回款方式，取得公司应收账款明细表，针对第三方回款

的情况分析具体原因。

E、抽查监盘

主办券商、会计师对公司实地走访经销客户的过程中，实地查看了部分经销客户仓库及库存情况。

F、资金流水核查

主办券商、会计师针对报告期内资金流水核查选取样本如下：A、公司及其子公司；B、持股 5%以上、在公司任职的自然人股东；C、公司实际控制人及其直系亲属（包括配偶、年满 18 周岁的子女）；D、实际控制人控制的其他企业；E、公司董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员（出纳、财务人员、销售人员等）。

其中，对于个人，主办券商、会计师核查全部 5 万元以上流水，取得相关证明资料。年内对同一对象多次小额流入、流出的情形应合并计算。将银行流水交易对方与公司经销商客户、经销商客户实际控制人、经销商客户主要股东清单进行比对，核查其是否发生过转账。

对于法人，主办券商、会计师核查全部 20 万元以上流水。将银行流水交易对方与公司经销商客户、经销商客户实际控制人、经销商客户主要股东清单进行比对，核查其是否发生过转账。

G、终端销售核查

主办券商、会计师选取主要经销商客户，执行终端销售核查方式如下：A、经客户告知或现场陪同，实地走访或网络核查主要经销商产品安装地点，了解经销商自公司采购产品后实现最终安装情况，并由客户签字盖章确认；B、实地访谈或视频访谈主要经销商，获取报告期主要经销商的终端流向情况及各期末库存情况；C、取得报告期经销商函证附表回函，确认报告期各期经销商实现销售及各期末库存情况。

报告期各期，主办券商、会计师对终端核查情况如下：

单位：万元、家

终端核查情况	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
经销销售收入	**3,620.61**	**9,819.49**	**5,325.28**
获取经销商期末库存情况金额①（注 1）	**3,500.24**	**9,525.32**	5,325.28
获取经销商终端流向金额②（注 2）	**3,495.89**	**7,919.76**	4,216.72
经销销售情况核查金额（剔除重复）（①+②去重）	**3,501.66**	**9,819.49**	5,325.28
经销销售情况核查比例（剔除重复）	**96.71%**	**100.00%**	**100.00%**
获取终端销售凭证的金额③（注 3）	**2,364.52**	**6,346.72**	4,014.29
终端销售核查比例	**65.31%**	**64.63%**	**75.38%**

注 1：获取经销商期末库存情况金额指获取期末库存情况的经销商对应的经销收入；
注 2：获取经销商终端流向金额指通过实地走访/视频访谈获取经销商主要终端流向情况的经销商对应的经销收入；
注 3：获取终端销售凭证的金额指获取相关终端销售凭证、终端安装凭证对应的销售收入；
注 4：核查比例=核查金额/经销收入。

②核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，主要经销商采购自公司的产品已基本实现最终销售；

2、报告期内，公司经销商回款不存在大量现金，公司经销商客户中通过第三方回款的金额分别为 **123.26 万元、769.24 万元和 211.77 万元**，占当期经销收入比例为 **2.31%、7.83%和 5.85%**，比例较小；经销商客户第三方回款原因均为集团内统一支付，具有合理性，不存在异常情况；

3、公司主要经销商具有开展业务的主体资格及资信能力，与公司不存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策合理，公司对经销商不存在重大依赖；

4、公司经销商不存在个人等非法人实体，不存在公司员工或前员工参与设立的情形；**经销商数量较为保持稳定，新增与退出经销商具有商业合理性**；

5、公司与经销商合作模式为买断式销售，在日常管理中，公司采取与直销客户类似的管理方式，内控制度健全并有效执行。

（三）请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项要求补充核查并发表明确意见

①公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

2024 年 10 月，公司投资 485.0712 万元人民币（折合 68.00 万美元）设立境外子公司青纵科技(北美)有限公司，于 2024 年 9 月先后取得广东省商务厅出具的《企业境外投资证书》（编号为：境外投资证第 N4400202400881 号）和广东省发展和改革委员会出具的的《境外投资项目备案通知书》（文号：粤发改开放函[2024]1534 号），2024 年 11 月取得了中国农业银行股份有限公司南海分行出具《业务登记凭证》（业务编号：35440600202411076081），已履行完毕相关的审批、备案程序。截至本问询回复出具日，北美青纵尚未开展实际经营活动。

报告期内，公司存在境外销售情形，公司从事境外销售所需的境内销售资质、许可如下：

序号	证书名称	证书编号	有效期	颁发单位
1	对外贸易经营者备案登记表	03615035	长期	-
2	报关单位备案证明	4428960194	长期	中华人民共和国广州海关

注：根据《全国人民代表大会常务委员会关于修改<中华人民共和国对外贸易法>的决定》，对外贸易经营者备案登记已于 2022 年 12 月 30 日取消。

报告期内，公司境外销售主要涉及欧洲、美国、加拿大、澳大利亚等国家和地区，其中，部分国家和地区对进口产品做出了强制性产品认证规定。对于出口欧盟产品，LED 显示屏属于电子设备，需满足的 CE 指令及标准有《欧盟电磁兼容指令》（EMC，2014/30/EU）、《欧盟低电压指令》（LVD，2014/35/EU）、《关于限制在电子电器设备中使用某些有害成分的指令》（ROHS）、《光生物安全测试标准》（IEC/EN 62471）；交通显示屏属于建筑产品，需满足的指令为《建筑产品法规》（CPR，Regulation（EU）No 305/2011）；对于出口俄罗斯及欧亚经济联盟成员国产品，公司产品需根据相关规定取得 EAC 认证，表明在欧亚经济联盟市场销售的产品符合相关技术要求的程序；对于出口美国产品，美国联邦通信委员会（Federal Communications Commission）规定进口电子产品必须取得 FCC 强制性安全认证；对于出口加拿大产品，加拿大工业部（Industry

Canada）规定进口电子电器产品必须通过电磁干扰测试，取得 IC 认证；对于出口澳大利亚及新西兰产品，公司出口产品属于电气产品，根据规定需取得 RCM 认证，表明产品符合电气安全法规及电磁兼容相关规定。

公司取得境外产品认证类别如下：

序号	认证类型	持有人	有效期	认证机构
1	欧盟 CE 认证（CPR）	佛山青松	长期	Istituto Giordano S.p.A、DBI Certification
2	欧盟 CE 认证（EMC）	佛山青松	长期	Waltek Service（Foshan）Co.,Ltd、ITL Co.,Ltd、BTL INC.
3	欧盟 CE 认证（LVD）	佛山青松	长期	ITL Co.,Ltd、BTL INC.
4	欧盟 CE 认证（光生物安全）	佛山青松	长期	Dongguan Hongnuo Product Testing Service Co.,Ltd
5	欧盟 CE 认证（ROHS）	佛山青松	长期	EMTEK（Dongguan）Co.,Ltd、UNOE Test Co.,Ltd、Shenzhen Alliance Testing Technology Co.,LTD.
6	美国 FCC 认证	佛山青松	长期	Waltek Service（Foshan）Co.,Ltd、ITL Co.,Ltd、BTL INC.
7	美国 ETL 安全认证	佛山青松	长期	Intertek Testing Services NA Inc.
8	美国 UL 安全认证	佛山青松	长期	Underwriters Laboratories Inc.
9	日本 PSE 认证	佛山青松	长期	ITL Co.,Ltd
10	俄罗斯 EAC 认证	佛山青松	3 年、5 年	TESTKO Co.,Ltd、RADI CONSULT LLC
11	澳大利亚 RCM 认证	佛山青松	5 年	ITL TRADING PTY LTD
12	加拿大 IC 认证	佛山青松	长期	ITL Co.,Ltd

如上表所示，公司出口产品已取得境外销售所涉国家和地区所需的强制性产品认证。

经访谈主要境外客户，核查公司营业外支出明细，查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，报告期内，公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

②相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

报告期内，公司境外销售主要以美元、欧元计价，付款方式以电汇为主，

跨境资金流动主要为产品出口销售的相关货款流入。公司已在具备外汇经营资质的银行开立了收取外汇的外币账户，报告期内，公司根据资金需求通过银行系统合理安排外币结换汇，符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

经取得公司所在地海关、外汇管理局、税务主管部门出具无违法违规证明，查询国家外汇管理局外汇行政处罚信息、国家税务总局等公开网站，报告期内，公司不存在因违反出口业务、跨境资金流动、结换汇相关规定受到主管部门行政处罚的情形。

截至本问询回复出具日，北美青纵尚未实际开展经营活动，不涉及跨境资金流动及结换汇事宜。

③核查程序及核查意见

A、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅《中华人民共和国海关法》相关法律法规，查询公司主要出口国和地区产品市场准入相关产品认证规定；

2、查阅公司《对外贸易经营者备案登记表》、报关单位备案证明及境外各产品认证证书等；

3、获取并核查公司营业外支出明细；

4、访谈公司境外销售业务人员、主要境外客户，了解公司境外销售业务开展情况，是否存在被相关国家和地区处罚或立案调查的情形；

5、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家外汇管理局外汇行政处罚信息、国家税务总局等公开网站，核查报告期内公司是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，是否存在违反国家外汇及税务等法律法规的规定的情形；

6、访谈公司财务负责人，了解公司与境外客户的结算方式、资金支付及流动情况、结换汇情况等；

7、取得公司所在地海关、税务主管部门、外汇管理部门出具的无违法违规证明；

8、查阅境外子公司北美青纵《企业境外投资证书》、《境外投资项目备案通知书》、境外公司《公司注册证明书》、《业务登记凭证》等文件。

B、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已取得境外销售必需的资质、许可，在销售所涉国家和地区已依法取得所必需的强制性产品认证，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；**公司设立境外子公司北美青纵已履行必要的审批、备案程序，截至本问询回复出具日，北美青纵尚未开展实际经营活动；**

2、公司境外销售主要采用电汇的结算方式，跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定，报告期内不存在因违反相关外汇、税收等法律法规而受到处罚的情形。**截至本问询回复出具日，北美青纵尚未开展实际经营活动，不存在跨境资金流动、结换汇情形。**

七、关于毛利率。

根据申报文件，报告期内公司毛利率分别为 39.41%、40.31%和 45.86%，交通显示及商业显示产品毛利差异较大，公司综合毛利率高于同行业可比公司平均值。

请公司：（1）补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性。（2）结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，区分内销外销、产品类型，量化分析并披露公司与可比公司各产品毛利率差异原因及合理性。（3）结合公司市场环境、市场地位、产品竞争力、产品定价机制、主要客户合作情况等，补充分析境外销售毛利较高的原因及合理性。（4）结合原材料价格波动情况及公司的应对措施、公司向下游传导价格压力的能力等，补充说明报告期后毛利率、增长情况是否可持续。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性。

1、补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性

报告期内，公司主要产品为 LED 交通显示产品和 LED 商业显示产品，两者收入合计占各期营业收入 90%以上，以下主要针对这两种产品与同行业可比公司成本结构进行对比分析：

公司名称	产品类别	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	智慧显示、智能照明、文创灯光及其他	直接材料	未披露	89.63%	87.97%
		直接人工	未披露	6.63%	7.50%
		制造费用	未披露	3.74%	4.53%
利亚德	智能显示等	直接材料	未披露	72.45%	72.38%
		直接人工	未披露	13.93%	13.87%
		制造费用	未披露	13.63%	13.75%

公司名称	产品类别	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
艾比森	LED 显示屏（包括广告、舞台、商显、可视化和 iCon 等产品线）	直接材料	**未披露**	**92.69%**	93.19%
		直接人工	**未披露**	**3.36%**	3.07%
		制造费用	**未披露**	**3.95%**	3.74%
雷曼光电	LED 显示屏、LED 照明	直接材料	**未披露**	**84.47%**	85.13%
		直接人工	**未披露**	**5.59%**	5.44%
		制造费用	**未披露**	**9.94%**	9.44%
联建光电	LED 显示屏（包括专业显示、通用显示、会议显示、商业显示、户外显示、租赁显示）	直接材料	**未披露**	**85.46%**	85.12%
		直接人工	**未披露**	**5.93%**	6.55%
		制造费用	**未披露**	**8.61%**	8.33%
元亨光电	LED 显示屏、LED 交通屏、LED 照明产品	直接材料	**未披露**	**未披露**	未披露
		直接人工	**未披露**	**未披露**	未披露
		制造费用	**未披露**	**未披露**	未披露
诺瓦星云	LED 显示控制系统、视频处理系统、基于云的信息发布与管理系统、配件及其他	直接材料	**未披露**	**86.77%**	86.97%
		直接人工	**未披露**	**2.30%**	2.24%
		制造费用	**未披露**	**10.93%**	10.79%
卡莱特	接收卡、视频处理设备	直接材料	**未披露**	**未披露**	87.91%
		直接人工	**未披露**	**未披露**	3.12%
		制造费用	**未披露**	**未披露**	8.97%
佛山青松	LED 交通显示产品	直接材料	**67.22%**	**66.04%**	**64.81%**
		直接人工	**7.84%**	**8.03%**	**10.62%**
		制造费用	**24.94%**	**25.93%**	**24.57%**
	LED 商业显示产品	直接材料	**71.60%**	**78.58%**	**76.33%**
		直接人工	**6.02%**	**5.10%**	**5.90%**
		制造费用	**22.38%**	**16.32%**	**17.77%**

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，除联建光电外同行业可比公司未披露细分产品成本结构，选用营业成本结构列示；

注 2：同行业可比公司未披露 2024 年 1-7 月和 1-6 月成本结构，卡莱特未披露 2022 年成本结构，卡莱特 2022 年数据为 2022 年 1-6 月财务数据，元亨光电报告期内未披露成本结构，诺瓦星云 2023 年度数据为 2023 年 1-6 月财务数据；

注 3：同行业可比公司成本细分类型存在差异，为增强可比性，按公司成本口径汇总列示。

（1）商业显示产品成本结构与同行业可比公司比较

公司 LED 商业显示产品成本以直接材料为主，直接材料占比高于利亚德，低于其他同行业可比公司；直接人工占比与洲明科技、雷曼光电和联建光电接

近，高于诺瓦星云、卡莱特、艾比森，低于利亚德，处于合理区间；公司制造费用占比与利亚德接近，高于其他同行业可比公司。

公司 LED 商业显示产品成本结构与利亚德存在差异，主要系利亚德广泛采用承接 LED 显示相关工程的模式参与市场竞争，营业成本中直接人工和工程费用占比较高，具有合理性。

公司 LED 商业显示产品成本直接材料占比低于利亚德外的其他同行业可比公司，制造费用占比高于其他同行业可比公司，主要系公司基于成本效益原则，针对部分技术含量较低的非核心生产环节，在采购原材料后，将原材料发至外协厂商，外协加工商根据公司要求及相关设计图纸、技术标准进行加工，进而降低生产成本和相关人员的管理成本。报告期各期公司外协采购成本占各期营业成本的比例分别为 5.75%、8.33%和 8.89%，公司将外协成本计入制造费用核算，导致直接材料占比较低，制造费用占比较高，具有合理性。**此外公司执行新版应用指南的相关规定，将保证类质保费用计入营业成本-制造费用，并对可比期间财务报表重新表述，一定程度上影响了公司的成本结构，而同行业可比公司尚未对该事项进行调整。**

（2）公司交通显示产品成本结构与商业显示产品比较

同行业可比公司主要经营室内室外商业显示产品，LED 交通显示领域涉足较少，可比性较弱，因此比较本公司商业显示产品与交通显示产品的成本结构。

公司交通显示、商业显示成本结构存在一定差异，报告期内呈现商业显示直接材料占比高于交通显示、直接人工和制造费用占比低于交通显示的情况，主要系以下原因：

①相较交通显示产品，商业显示产品对画质要求更高，导致其像素间距更小，单位面积所用 LED 灯珠等原料更多，因此商业显示产品单位面积材料成本显著高于交通显示产品，导致其成本结构中直接材料占比较高而直接人工和制造费用占比较低，具有合理性。

②商业显示产品基本为矩形，形状规整、面积较大且单批次订单量较大，因此相较多品类、形状较不规律的交通显示产品，商业显示类产品订单较为集中、生产规模效应较为明显。在此影响下，商业显示产品单位面积产品生产订

单所需工时较低，导致商业显示产品单位直接人工和单位制造费用较低。因此商业显示产品直接人工和制造费用占比低于交通显示产品符合公司实际生产经营情况。

2、量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性

报告期内，公司产品按类别划分的主营业务收入和成本的变动金额及变动比例如下：

单位：万元

产品	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度			2022 年度
		金额	金额	变动金额	变动比例	金额
交通显示	收入	9,227.95	21,782.60	5,092.47	30.51%	16,690.13
	成本	5,434.79	12,380.23	1,510.58	13.90%	10,869.64
商业显示	收入	9,536.63	16,193.24	-2,885.62	-15.12%	19,078.86
	成本	5,515.72	8,742.12	-2,192.37	-20.05%	10,934.50
照明	收入	138.49	625.31	-1,011.26	-61.79%	1,636.57
	成本	113.42	407.80	-807.92	-66.46%	1,215.73

如上表所示，报告期内公司成本变动与收入变动基本一致，变动比例略有差异主要系受成本控制、材料运输成本变化、外汇汇率变化等因素影响，具体详见本问询回复“十二”之“（2）”之“（一）”之“1、盈利能力分析”。

综上，报告期内公司成本变动与收入变动具有一致性，变动略有差异系受成本控制、材料运输成本变化、外汇汇率变化等因素影响，具有合理性。

（二）结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，区分内销外销、产品类型，量化分析并披露公司与可比公司各产品毛利率差异原因及合理性。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”中进行补充披露如下：

区分内销外销公司与可比公司毛利率比较如下：

项目	公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
内销	洲明科技	16.24%	18.34%	16.69%
	利亚德	23.37%	26.73%	未披露
	艾比森	9.99%	19.48%	20.04%

项目	公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
	雷曼光电	**17.77%**	**17.95%**	26.14%
	联建光电	**未披露**	**23.39%**	17.31%
	元亨光电	**未披露**	**24.60%**	10.09%
	诺瓦星云	**51.90%**	**48.63%**	42.23%
	卡莱特	**39.25%**	**43.25%**	38.57%
	平均	**26.42%**	**27.80%**	24.44%
	佛山青松	**28.28%**	**33.68%**	**22.09%**
外销	洲明科技	**41.09%**	**37.55%**	34.27%
	利亚德	**34.38%**	**38.90%**	未披露
	艾比森	**33.05%**	**35.17%**	38.03%
	雷曼光电	**27.56%**	**25.74%**	26.31%
	联建光电	**未披露**	**33.28%**	34.76%
	元亨光电	**未披露**	**44.61%**	36.58%
	诺瓦星云	**73.56%**	**72.57%**	70.97%
	卡莱特	**71.13%**	**79.35%**	73.47%
	平均	**46.80%**	**45.90%**	44.91%
	佛山青松	**43.51%**	**45.90%**	**41.01%**

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等；
注 2：**同行业 2024 年 1-7 月数据系 2024 年半年报数据**，其中利亚德选用智能显示业务内外销毛利率，诺瓦星云选用主营业务境内外毛利率。

（1）外销毛利率比较

公司外销业务毛利率与同行业可比公司均值接近，不存在显著差异，具有合理性。公司外销类业务毛利率略高于洲明科技、利亚德、艾比森、雷曼光电、联建光电，主要系①公司自研 LED 显示控制系统，能够根据客户需求进行定制化开发生产，具有较强的技术优势；②境外 LED 户外显示产品普遍采用定制化研发和生产模式，相较标准化产品具有高附加值、客户粘性强等特点，利润空间相对较大。公司外销类业务毛利率低于诺瓦星云、卡莱特，主要系其主营产品还存在视频处理系统等软件类高产品附加值、高毛利的产品。

（2）内销毛利率比较

公司内销业务毛利率与同行业可比公司均值接近，不存在显著差异，具有合理性。

公司主要产品与可比公司同类产品毛利率比较如下：

项目	公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
商业显示	洲明科技	**32.11%**	**28.91%**	27.53%
	利亚德	**25.83%**	**29.49%**	28.63%
	艾比森	**28.01%**	**29.15%**	31.09%
	雷曼光电	**30.27%**	**28.42%**	30.41%
	联建光电	**29.23%**	**29.63%**	28.39%
	元亨光电	**39.94%**	**44.06%**	31.88%
	诺瓦星云	**46.46%**	**42.18%**	36.49%
	卡莱特	**29.59%**	**29.26%**	**26.47%**
	平均	**32.68%**	**32.64%**	**30.11%**
	佛山青松	**42.16%**	**46.01%**	**42.69%**
交通显示	洲明科技	**不适用**	**不适用**	不适用
	利亚德	**不适用**	**不适用**	不适用
	艾比森	**不适用**	**不适用**	不适用
	雷曼光电	**不适用**	**不适用**	不适用
	联建光电	**不适用**	**不适用**	不适用
	元亨光电	**34.69%**	**28.15%**	28.08%
	诺瓦星云	**不适用**	**不适用**	不适用
	卡莱特	**不适用**	**不适用**	不适用
	平均	**34.69%**	**28.15%**	28.08%
	佛山青松	**41.11%**	**43.16%**	**34.87%**

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等；
注 2：**同行业 2024 年 1-7 月数据系 2024 年半年报数据；**
注 3：同行业可比公司主要经营室内室外商业显示产品，LED 交通显示领域涉足较少，仅元亨光电披露 LED 交通屏毛利率数据。

（1）公司商业显示业务毛利率高于同行业可比公司，主要系：

①销售区域存在差异

公司自成立以来即将欧美等发达国家地区设定为目标市场，致力于从事中高端 LED 应用产品的研发生产，报告期内公司业务以境外业务为主，各期境外收入占营业收入比例分别为 87.69%、**88.05%和 88.22%**，而同行业可比公司境外业务份额相对较小，具体情况如下：

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	**63.75%**	**54.48%**	57.52%
利亚德	**36.19%**	**35.15%**	36.07%
艾比森	**77.73%**	**64.30%**	62.96%
雷曼光电	**77.53%**	**71.70%**	72.42%
联建光电	**未披露**	**48.14%**	36.24%
元亨光电	**未披露**	**75.38%**	80.96%
诺瓦星云	**18.77%**	**15.53%**	16.30%
卡莱特	**13.66%**	**13.38%**	10.33%
平均	**47.94%**	**47.26%**	46.60%
佛山青松	**88.22%**	**88.05%**	87.69%

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等；
注 2：**同行业 2024 年 1-7 月数据系 2024 年半年报数据；**
注 3：雷曼光电未披露境外销售收入及毛利率，表中数据为国外销售收入占营业收入的比例；
注 4：诺瓦星云境外销售收入占比为境外销售收入占主营业务收入的比例。

如上表所示，报告期各期公司境外收入占比均显著高于同行业可比公司，而受市场竞争环境、产品性能要求等因素影响，公司与同行业可比公司均呈现境外毛利率高于境内毛利率的情况，详见上文“区分内销外销公司与可比公司毛利率”，境内外收入占比影响下公司商业显示业务毛利率高于同行业可比公司，具有合理性。

②产品应用领域、性能指标存在差异

公司产品主要聚焦于户外商业显示领域，一方面由于户外环境复杂多变且运行条件恶劣，这对产品性能提出了更高的挑战。户外 LED 显示设备在亮度、功耗、可视角度、运行温度、防护等级、箱体结构等产品参数上与室内商业显示产品存在着显著差异；另一方面由于户外显示设备应用场景多样，用户对户外显示设备存在定制化需求，需要进行大量定制化设计和生产工作，产品附加值相对较高，上述差异一定程度上影响了产品的毛利率水平，具有合理性。

（2）公司交通显示业务毛利率高于同行业可比公司元亨光电，主要系元亨光电交通显示产品包括道路交通类显示屏、的士屏、列车车载屏等，而公司交通显示产品以道路交通类显示屏、移动拖车屏和乘客信息系统为主，车载屏类业务涉足较少，产品品类存在差异。

（三）结合公司市场环境、市场地位、产品竞争力、产品定价机制、主要客户合作情况等，补充分析境外销售毛利较高的原因及合理性。

报告期各期，公司不同区域毛利率对比如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
境外	43.51%	45.90%	41.01%
境内	28.28%	33.68%	22.09%
合计	41.71%	44.44%	38.68%

报告期各期，公司境外销售毛利率均高于境内毛利率主要系以下原因：

1、市场环境存在差异

境外市场中 LED 交通显示和商业显示行业由于发展相对成熟，产品的需求较为稳定，且下游终端客户对于产品质量和性能的要求较高。而公司通过多年不断的技术和工艺的深入研究，已推出节能降耗、显示效果突出、持久耐用、性能稳定的 LED 户外显示产品，产品参数能够契合境外客户的要求。公司在产品定价方面，通常参考国外厂商报价，结合相对较低的国内生产成本，可以获得较高的毛利率。

而在境内市场，LED 显示行业中存在数量庞大的生产制造企业，行业集中度较低，LED 显示企业面临着较激烈价格竞争，同时境内客户对价格敏感度高于境外客户，导致国内 LED 显示产品毛利率较低，从而影响了公司境内市场的毛利率，具有合理性。

2、市场地位存在差异

公司深耕境外户外显示市场多年，在技术研发、质量控制、产品创新和品牌建设等方面持续不断投入，经过公司长期的深耕，已经积累了较多知名成功案例和较高的知名度，下游客户对公司的产品和服务信任度较高，愿意支付较高的价格，因此毛利率相对较高。

而在境内市场，一方面行业市场竞争者众多，下游客户对公司的产品和服务了解有限，对价格的敏感度也较高，公司在境内市场的定价策略相对保守；另一方面公司在国内市场品牌尚处于培育期，处于客户导入阶段，为开拓下游客户市场定价较低，具有合理性。

3、产品竞争力存在差异

欧美等发达国家交通显示行业发展较早，行业标准更高，与国内交通显示产品相比，欧美市场对产品在发光亮度、出光角度、颜色一致性、能源利用率、对比度等性能指标上要求更加严格。例如欧盟 EN12966（国际交通显示行业最高标准）中对于 LED 可变信息标志 6 种不同发光颜色在 4-40000 lux 范围内不同照度下的发光亮度做出了详尽规定，以满足不同场景下应用需求。公司持续加大高端 LED 交通显示产品的研发投入，不断提高产品性能，积极参与欧美等发达国家地区交通显示行业竞争，是目前国内少数获得欧盟 EN12966 认证的企业之一。

针对欧美等发达国家地区在显示效果、出光角度、能源利用率等方面的要求，公司自主研发 LOB 透镜技术控制光的出射角度，实现聚光、控光，提高亮度、对比度，降低功耗，减少光污染等目标。相同亮度、点间距相当情况下运用透镜技术的产品功耗更低，显示效果、对比度优势明显。

公司在境外市场所销售的产品投入了更多的研发技术成本，产品性能指标整体较高，可以满足境外客户对于高质量产品的需求，因此产品定价相比境内市场较高，毛利率相对较高具有合理性。

4、产品定价机制无差异，但基于市场竞争等情况定价存在差异

公司在制定境内外市场的 LED 显示屏产品定价时，均遵循相同的定价机制，即综合考虑市场竞争环境、产品性能参数、成本结构和客户订单规模等因素，同类产品最终定价会根据各自市场的特点进行调整。

在境外市场，由于非标定制化产品的需求较多，这类产品往往涉及更多的设计成本和生产成本，因此定价相对较高。同时，境外客户对产品的创新性和技术先进性有更高的要求，他们倾向于为具备这些特性的高性能产品支付额外的溢价。而在境内市场，LED 显示屏行业的竞争较为激烈，下游客户对价格的敏感度也通常更高，为了在竞争中保持优势，公司需要在价格上做出一定的让步，以吸引和保持市场份额，因此境外业务毛利率高于境内业务毛利率，具备合理性。

5、公司主要客户以境外客户为主，公司与主要客户建立稳定合作关系

报告期各期，公司主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
2024 年 1-7 月	Wildstone	商业显示	4,892.10	25.77%
	Kazan-Telematics LLC	交通显示	1,452.46	7.65%
	AUTOTOLL LIMITED	交通显示	924.24	4.87%
	Q-Lite Invest B.V.	交通显示、商业显示	542.47	2.86%
	东芝国际采购香港有限公司	商业显示	511.20	2.69%
	合计	-	8,322.48	43.84%
2023 年度	Wildstone	商业显示	8,584.84	22.15%
	Kazan-Telematics LLC	交通显示	4,319.88	11.15%
	Trans.Ad Solutions Co., Ltd.	交通显示	1,551.30	4.00%
	Innov8 Equipment Pty Ltd.	交通显示、商业显示	1,449.11	3.74%
	AUTOTOLL LIMITED	交通显示	1,240.43	3.20%
	合计	-	17,145.56	44.23%
2022 年度	Wildstone	商业显示	10,240.46	27.28%
	Electro-Matic Visual, Inc.	商业显示、交通显示	2,300.55	6.13%
	Q-Lite Invest B.V.	交通显示、商业显示	1,969.92	5.25%
	Aldesa Nowa Energia sp. Z o.o.	交通显示	1,100.22	2.93%
	Spider Properties LLC	商业显示	1,038.91	2.77%
	合计	-	**16,650.06**	**44.35%**

如上表所示，报告期各期公司主要客户以境外客户为主，公司深耕境外中高端户外 LED 交通显示和商业显示产品市场多年，凭借优良的产品性能、稳定的产品质量，已获得客户和市场的广泛认可，这有助于公司获得更高的定价权，进而提高毛利率，而公司境内业务尚处于市场开拓期，毛利率相对较低具有合理性。

综上所述，公司境外销售毛利较高具备合理性，主要系市场环境、市场地位、产品竞争力、主要客户合作情况等因素影响所致。

（四）结合原材料价格波动情况及公司的应对措施、公司向下游传导价格压力的能力等，补充说明报告期后毛利率、增长情况是否可持续。

1、公司主要原材料采购价格波动情况及公司的应对措施

单位：元/PCS、元/kg、元/m^2

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度
	平均采购单价	变动率	平均采购单价	变动率	平均采购单价
LED 灯珠	0.06	-45.54%	0.11	39.03%	0.08
IC	0.46	-17.83%	0.56	-23.22%	0.73
钣金原料	18.88	1.29%	18.64	3.41%	18.02
电路板	394.31	5.08%	375.26	-15.87%	446.05
电源	124.01	17.57%	105.48	-0.03%	105.51

如上表所示，报告期内公司 LED 灯珠和 IC 平均采购单价波动较大，主要系一方面受产品需求变化，采购灯珠和 IC 规格存在差异，细分产品规格比较，报告期各期公司采购价变化相对较小；另一方面 2021 年受公共卫生事件影响，导致原材料供需失衡，当期原材料价格较高，**报告期内**公司主要原材料单价整体呈下降趋势，叠加公司持续精细化成本管控，引进了更有性价比的供应商，报告期内公司主要产品成本呈下降趋势。

针对公司原材料价格**波动**的情况，公司主要应对措施如下：（1）对常用通用物料，在价格较低的时点适当备货；（2）持续寻找并引进更有性价比的供应商，降低采购成本；（3）严格执行询比价及审议审批程序，并对采购部门降本效果进行考核；（4）加大技术研发投入，提高产品的附加值。

2、公司向下游传导价格压力的能力

公司报告期内毛利率较高，公司产品在户外交通显示和商业显示领域具有较强的竞争优势，下游客户对公司产品和服务的信任度较高，愿意支付较高的价格，且公司在产品定价方面通常参考国外厂商的报价，议价空间较大，公司议价能力相对较强，具备较强向下游传导价格压力的能力。

报告期内，公司在和下游客户合作中主要采用“框架合同+订单”或“订单式”的交易模式，其中框架合同未约定产品价格和数量，实际交易时以订单的方式确认价格、数量等交易内容，且订单产品存在定制化特征。公司在产品报价时综合考虑市场竞争环境、产品性能参数、成本结构和客户订单规模等因素，因此在原材料价格大幅上涨时，可以实时向客户传导成本上涨压力，价格传导机制较为顺畅。

3、报告期后毛利率、增长情况是否可持续

报告期内及报告期后公司毛利率情况如下；

项目	2024年8-9月	2024年1-7月	2023年度	2022年度
交通显示	46.58%	41.11%	43.16%	34.87%
商业显示	36.26%	42.16%	46.01%	42.69%

注：报告期后数据未经审计或审阅。

如上表所示，报告期后公司毛利率较为稳定，与报告期内不存在显著差异。

综上所述，报告期内公司原材料价格整体呈下降趋势，公司已针对原材料波动制定有效的应对措施，公司向下游传导价格压力的能力较强，报告期后毛利率较为稳定，未发生重大变化。

二、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司成本构成明细表和同行业可比公司成本构成情况，与同行业可比公司进行比较分析，并分析各产品成本变动与收入变动金额是否一致；

2、获取公司报告期内分产品、分内外销毛利率情况，并根据同行业上市公司公开信息，分析公司与同行业上市公司区分内销外销、产品类型毛利率是否存在差异，并分析原因；

3、访谈销售负责人，了解公司境内外业务在市场环境、市场地位、产品竞争力、产品定价机制、主要客户合作情况等方面的区别，分析境外销售毛利较高的原因；

4、统计报告期内公司主要原材料价格的变化情况，获取 2024 年 8-9 月销售成本明细表及财务报表，了解公司报告期期后毛利率情况；

5、访谈采购负责人和销售负责人，了解公司针对原材料波动制定的应对措施，了解公司是否有向下游传导原材料价格波动的能力。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司产品的成本构成与同行业可比公司存在一定差异，主要系业务模式和生产模式差异所致，具有合理性；

2、报告期内公司成本变动与收入变动具有一致性，变动略有差异系受成本管控、材料运输成本变化、外汇汇率变化等因素影响，具有合理性；

3、区分内外销，公司与可比公司各产品毛利率差异较小，公司主要产品与可比公司同类产品毛利率存在一定差异，主要系受竞争环境、产品性能要求、产品结构等因素影响，具有合理性；

4、公司境外销售毛利较高具备合理性，主要系市场环境、市场地位、产品竞争力、主要客户合作情况等因素影响所致；

5、报告期内公司原材料价格**存在一定波动**，公司已针对原材料波动制定有效的应对措施，公司向下游传导价格压力的能力较强，报告期后毛利率较为稳定，未发生重大变化。

八、关于存货。

报告期各期，公司前五大供应商变动较大，自前五大供应商采购金额占公司采购总额的比例分别为 21.79%、22.55%和 26.31%，集中度较低；前五大供应商中仅上海采亦实业发展有限公司注册地位于上海；存货余额分别为 8,364.05 万元、6,611.00 万元、7,162.19 万元，其中发出商品占比较高。

请公司：（1）补充说明公司供应商集中度较低且变动较大的原因，是否符合行业惯例。公司自上海采亦实业发展有限公司采购的具体内容、业务合作的原因及合理性。公司供应商中是否存在仅为公司提供产品和服务的供应商。（2）结合公司的经营模式和生产周期及过程，补充分析并披露存货结构的合理性，是否符合行业特征，与同行业公司是否存在显著差异，发出商品期后结转情况。结合公司各种销售模式说明存在大额发出商品的合理性。（3）说明报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，及存货跌价准备计提的充分性；说明存货余额规模及跌价准备计提方法、计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。（4）说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）补充说明公司供应商集中度较低且变动较大的原因，是否符合行业惯例。公司自上海采亦实业发展有限公司采购的具体内容、业务合作的原因及合理性。公司供应商中是否存在仅为公司提供产品和服务的供应商。

1、公司供应商集中度较低且变动较大的原因，是否符合行业惯例

（1）供应商集中度较低，是否符合行业惯例

报告期内，公司向前五大供应商采购额占比分别为 22.55%、26.69%和 23.23%，公司向供应商采购的集中度较低主要系以下原因：

①市场需求多样化

公司主营产品户外 LED 显示设备的应用场景包括智能交通、广告媒体、体育赛事、文娱演出等，不同应用场景对产品的定制化要求较高，公司需根据不同客户的实际应用场景制定差异化的生产方案，因此导致所需的原材料种类较多，且不同产品采购的相同类型原材料在规格型号等亦存在一定差异，导致公司向供应商采购的集中度较低。

②成本精细化控制

公司基于降本增效的需求，定期评估供应商的报价和所提供的产品质量并持续精细化成本管控，引进了更有性价比的供应商以确保采购成本经济效益最大化。

报告期内，公司与同行业可比公司向前五大供应商采购的占比情况如下所示：

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	**未披露**	**21.94%**	23.78%
利亚德	**未披露**	**22.66%**	27.55%
艾比森	**未披露**	**32.86%**	32.69%
雷曼光电	**未披露**	**18.05%**	23.71%
联建光电	**未披露**	**37.58%**	26.80%
元亨光电	**未披露**	**18.35%**	34.46%
诺瓦星云	**未披露**	**46.43%**	45.11%
卡莱特	**未披露**	**59.13%**	62.38%
佛山青松	**23.23%**	**26.69%**	22.55%

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等；
注 2：同行业可比公司未披露 **2024 年 1-6 月和 1-7 月**采购占比情况。

如上表所示，公司前五大供应商采购比例与洲明科技、利亚德、艾比森、雷曼光电、联建光电、**元亨光电**较为接近，不存在显著差异。诺瓦星云和卡莱特主营业务为 LED 显示控制系统、视频处理系统等，产品结构、采购需求与佛山青松等 LED 显示屏为主营业务的公司存在一定差异，主要原材料 IC 采购较为集中且采购占比较高。

（2）报告期各期，公司供应商前五大变动较大原因

报告期各期，同行业可比公司未披露供应商名称，无法分析变动情况，分析公司供应商变化情况如下：

2023 年新增前五大供应商分别为广东禅信通科技有限公司、佛山市圆创塑料实业有限公司和深圳市龙泰源电子技术有限公司。

广东禅信通科技有限公司进入前五大供应商的主要原因为：公司在为广州金光东隧道提供交通显示、监控设备和控制系统平台的过程中，向广东禅信通科技有限公司子公司采购非公司主要产品的监控设备。因广州金光东隧道项目对监控设备需求较大，因此公司向其采购金额较大具有合理性。

佛山市圆创塑料实业有限公司进入前五大供应商的主要原因为：公司主要委托其进行透镜产品的塑料加工，2023 年随着公司透镜屏产品占比扩大，向其采购外协服务的金额增加。2023 年佛山市圆创塑料实业有限公司进入公司前五大供应商系业务正常增长，具有合理性。2024 年 1-7 月其系公司第六大供应商。

深圳市龙泰源电子技术有限公司进入前五大供应商的主要原因为：公司主要向其采购电源，系长期合作关系。2023 年公司根据产品生产需要，综合比较不同供应商提供的电源价格和性能后提高向其采购金额，具有合理性。

2024 年 1-7 月新增前五大供应商分别为上海采亦实业发展有限公司（以下简称“上海采亦”）和深圳市维纳光电有限公司。

上海采亦进入前五大供应商的主要原因为:公司主要的钣金材料铝板市场的标准化程度较高，公司在铝材质量方面不存在特殊差异化的要求，因此在选择供应商时主要考虑的是采购价格和交货期的需求。2024 年 1-7 月，上海采亦实业发展有限公司因具备价格和货源地理优势，公司增加向其采购额，具有合理性。

深圳市维纳光电有限公司进入前五大供应商的主要原因为：公司综合考虑成本效益，对于非自产型号的 LED 显示屏采用外购方式。2024 年 1-7 月，其进入公司前五大供应商系业务正常增长，具有合理性。综上所述，公司供应商集中度较低且变动较大具有合理性，符合行业惯例。

2、公司自上海采亦采购的具体内容、业务合作的原因及合理性

上海采亦是一家从事矿产品、贵金属等商品批发的贸易商，公司对其主要采购铝板。报告期内公司向上海采亦采购的铝板金额分别为 276.84 万元、**416.05 万元和 286.54 万元**，公司与上海采亦开展业务合作的主要原因如下：

（1）地理因素

上海采亦虽注册地址位于上海，但其在佛山市南海区设置有办公地点，并且租赁了仓库用于周转其主营产品金属板材现货，因此于公司而言，上海采亦较其他铝板供应商能更快满足公司的交货需求；

（2）价格因素

铝作为大宗交易商品，具有公开透明的市场价格，公司与铝板供应商签订的采购合同单价一般采用大宗商品交易市场的铝锭现货价值加一定的加工费来确定，上海采亦通过对不同客户的订单汇总，对上游供应商的采购规模较大、议价能力较强，因而对外销售定价时具有更灵活的议价空间，向公司报价加工费相对较低，公司基于成本效益原则选择与其开展合作，具有合理性。

综上所述，公司向上海采亦采购的原材料为铝板，公司与上海采亦开展业务合作主要基于地理和价格因素，具有合理性。

3、公司供应商中是否存在仅为公司提供产品和服务的供应商

报告期内公司前五大供应商情况如下：

序号	供应商名称	主营业务	采购占供应商销售额的比例	是否仅为公司服务
1	佛山市国星光电股份有限公司	光电半导体器件，光电显示器件，LED 显示屏，交通信号灯等的制造和销售	约 0.74%	否
2	佛山市圆创塑料实业有限公司	塑料制品制造；模具销售；模具制造	10%-15%	否
3	深圳市亨新精密线路有限公司	电路板、集成电路、电子元件的技术开发与销售	低于 1%	否
4	深圳市龙泰源电子技术有限公司	电子产品、电子元器件、电源产品等的批发	约 10%	否
5	上海采亦实业发展有限公司	矿产品、贵金属、钢材、五金交电、金属制品等的批发	低于 5%	否
6	深圳市创和电子有限公司	电子产品、网络通讯产品的技术开发与销售	约 3%	否
7	恪立电子科技(上海)有限公司深圳分公司	电子元器件批发；电子元器件零售；光电子器件销售等	约 10%	否

序号	供应商名称	主营业务	采购占供应商销售额的比例	是否仅为公司服务
8	明纬（广州）电子有限公司	电子元器件制造;电机及其控制系统研发;电力电子元器件制造等	低于 1%	否
9	苏州晶台光电有限公司	光电子器件、显示器件、照明器具制造和销售等	低于 1%	否
10	深圳市维纳光电有限公司	LED 发光显示器件的研发、生产和销售等	10%-20%	否
11	广东禅信通科技有限公司	通信传输系统工程、监控系统工程、楼宇设备自控系统工程等的安装服务	约 20%	否

注 1：佛山市圆创塑料实业有限公司与佛山市鸿智达模具有限公司为同一控制下企业，金额合并计算;
注 2：广东新能通科技有限公司为广东禅信通科技有限公司的子公司，金额合并计算。

报告期各期，公司向前五大供应商采购金额占其业务收入的比例较低，不存在仅为公司提供产品和服务的供应商。经访谈报告期内主要供应商，公司供应商中无仅为公司提供产品和服务的供应商。

（二）结合公司的经营模式和生产周期及过程，补充分析并披露存货结构的合理性，是否符合行业特征，与同行业公司是否存在显著差异，发出商品期后结转情况。结合公司各种销售模式说明存在大额发出商品的合理性。

1、结合公司的经营模式和生产周期及过程，补充分析并披露存货结构的合理性，是否符合行业特征，与同行业公司是否存在显著差异

（1）结合公司的经营模式和生产周期及过程，补充分析并披露存货结构的合理性

报告期各期末，公司存货构成的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	2,112.94	24.00%	2,113.57	25.41%	2,366.60	32.88%
库存商品	1,527.29	17.35%	1,780.49	21.41%	1,571.75	21.84%
发出商品	2,026.50	23.02%	2,231.79	26.84%	1,112.17	15.45%
在产品	1,393.87	15.84%	1,064.81	12.80%	1,116.99	15.52%
自制半成品	676.30	7.68%	602.41	7.24%	671.60	9.33%
合同履约成本	914.91	10.39%	364.82	4.39%	208.06	2.89%

项目	2024 年 7 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
委托加工物资	73.19	0.83%	79.73	0.96%	62.16	0.86%
周转材料	77.32	0.88%	78.86	0.95%	88.90	1.24%
合计	8,802.30	100.00%	8,316.48	100.00%	7,198.24	100.00%

如上表所示，公司的存货构成以原材料、库存商品、发出商品和在产品为主，报告期各期末，原材料、库存商品、发出商品和在产品合计占存货的比重分别为 85.68%、86.46%和 80.21%，相对稳定。

公司采购周期、生产周期、销售周期具体情况如下：

业务环节	核算环节	经营模式	周期
采购	原材料采购入库	公司根据物料使用频率、重要性和定制化生产特点，将物料分为常用物料和订单专用物料。针对常用物料，执行基于“安全库存”的动态管理模式；对于订单专用物料，主要采用“以产定采”的采购模式	原材料一般从下订单到入库周期约为 15 天，如遇到大订单则会延长至 30 天左右
生产	原材料领用、半成品入库、半成品领用、产成品入库	公司主要采用“以销定产”的生产方式。由于户外显示不同应用场景对产品的定制化要求较高，公司需根据不同客户的实际应用场景制定差异化的生产方案	公司从原材料备货、生产排产、投入原料至形成库存商品一般需要 50-60 天左右
销售	销售出库、客户签收	公司主要采用直销的销售方式，公司向下游客户提供方案设计、产品报价和技术支持，凭借产品和技术优势帮助其获取终端项目订单	境外客户收入确认按交易方式、运输周期、报关周期差异较大，总体在 1-20 天左右；境内客户签收从出库到获取签收单确认收入一般需要 30 天左右；境内客户验收确认需考虑其整体项目完工情况

报告期各期末，公司原材料以常用物料为主，各期占比均超过 90%。从采购环节来看，公司对于订单专用物料，主要采用“以产定采”的采购模式，针对常用物料，执行基于“安全库存”的动态管理模式，因此常用物料的安全库存量较为稳定，具有合理性。

从生产环节来看，由于公司主要采用“以销定产”的生产方式且产品存在定制化特征，需结合客户需求及应用场景制定差异化的生产方案，且在生产过程中需与客户保持相对密切的双向沟通，因此生产周期相对较长，存货结构中在产品、自制半成品、委托加工物资占比相较标准化生产企业更高，具有合理

性。

从销售环节来看，由于公司部分境内业务需经客户验收或终端客户验收，需考虑其整体项目完工情况，因此时间周期相对较长，期末发出商品占比较高，符合公司的销售模式。

综上所述，公司存货结构与经营模式、采购周期、生产周期、销售周期相匹配，具有合理性。

（2）公司存货结构与同行业可比公司对比分析

报告期各期末，公司的存货结构与同行业可比公司对比情况如下所示：

时点	项目	佛山青松	洲明科技	利亚德	艾比森	雷曼光电	联建光电	元亨光电	诺瓦星云	卡莱特
2024 年 7 月 31 日	原材料	24.00%	15.36%	40.82%	8.20%	21.72%	20.65%	24.54%	67.35%	48.38%
	库存商品	17.35%	51.64%	26.21%	56.61%	64.63%	41.81%	7.79%	20.93%	31.95%
	发出商品	23.02%	10.76%	0.28%	12.59%	3.24%	23.32%	31.03%	2.11%	3.34%
	在产品	15.84%	22.22%	4.76%	11.04%	9.33%	6.62%	30.27%	1.04%	-
	自制半成品	7.68%	-	-	11.56%	-	6.07%	-	4.37%	9.97%
	合同履约成本	10.39%	-	27.93%	-	-	1.52%	1.04%	-	-
	委托加工物资	0.83%	0.02%	-	-	0.02%	-	5.32%	4.21%	6.37%
	周转材料	0.88%	-	-	-	-	-	-	-	-
	在途物资	-	-	-		1.06%	-	-	-	-
2023 年度	原材料	25.41%	14.02%	32.92%	9.88%	21.34%	22.09%	28.97%	70.58%	48.16%
	库存商品	21.41%	58.86%	21.82%	48.89%	61.86%	42.35%	15.50%	19.96%	34.56%
	发出商品	26.84%	12.57%	2.08%	11.65%	7.67%	20.72%	23.03%	1.73%	3.40%
	在产品	12.80%	14.55%	5.12%	16.40%	6.98%	7.53%	27.17%	0.97%	-
	自制半成品	7.24%	-	-	13.18%	-	6.03%	-	3.25%	10.82%
	合同履约成本	4.39%	-	38.06%	-	-	1.28%	1.81%	-	-
	委托加工物资	0.96%	-	-	-	0.03%	-	3.52%	3.50%	2.92%
	周转材料	0.95%	-	-	-	-	-	-	-	0.14%
	在途物资	-	-	-	-	2.12%	-	-	-	-
2022 年度	原材料	32.88%	20.57%	34.81%	13.38%	20.29%	23.95%	46.90%	67.62%	46.33%
	库存商品	21.84%	45.68%	26.79%	41.79%	64.20%	34.76%	12.30%	18.14%	31.60%
	发出商品	15.45%	10.33%	0.75%	19.81%	7.57%	22.78%	30.54%	2.38%	6.34%
	在产品	15.52%	23.42%	2.97%	16.04%	7.02%	13.90%	9.74%	1.19%	-

时点	项目	佛山青松	洲明科技	利亚德	艾比森	雷曼光电	联建光电	元亨光电	诺瓦星云	卡莱特
	自制半成品	9.33%	-	-	8.99%	-	3.96%	-	8.59%	13.95%
	合同履约成本	2.89%	-	34.68%	-	-	0.65%	0.46%	-	-
	委托加工物资	0.86%	-	-	-	0.39%	-	0.05%	2.07%	1.59%
	周转材料	1.24%	-	-	-	-	-	-	-	0.18%
	在途物资	-	-	-	-	0.53%	-	-	-	-

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，**同行业可比公司未披露 2024 年 7 月末存货结构，选用 2024 年 6 月末数据。**

如上表所示，报告期各期末公司存货结构与雷曼光电、洲明科技、诺瓦星云和卡莱特差异较大，与其他同行业可比公司较为接近，主要系雷曼光电 COB 显示屏产品主要采用备货式生产，而公司主要采用“以销定产”的生产方式，因此其库存商品占比较高；洲明科技一方面为保商品交付，备货量较大，另一方面受宏观因素影响，订单交付、安装、验收等都出现了延期，导致了库存的暂时增加，因此其库存商品占比较高；诺瓦星云和卡莱特主营业务为 LED 显示控制系统、视频处理系统等，经营模式和生产周期及过程与公司存在一定差异，具有合理性。

综上所述，公司存货结构与经营模式和生产周期及过程相匹配，与同行业公司无明显差异，符合行业特征，具有合理性。

2、发出商品期后结转情况、结合公司各种销售模式说明存在大额发出商品的合理性。

（1）发出商品期后结转情况

截至 2024 年 9 月末，公司报告期各期末发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
2024 年 7 月 31 日	**2,026.50**	**774.72**	**38.23%**
2023 年 12 月 31 日	**2,231.79**	**1,613.83**	**72.31%**
2022 年 12 月 31 日	1,112.17	**522.60**	**46.99%**

报告期各期末发出商品期后结转比例较低，主要原因如下：

①东平路项目根据合同约定最终以佛山市禅城区政务服务数据管理局出具信息化验收报告为正式验收，截至本问询回复出具日，公司已取得睿江云的初

步验收报告，但尚未取得佛山市禅城区政务服务数据管理局出具信息化验收报告，因此尚未结转收入，仍列式在发出商品核算，该项目**报告期各期末发出商品余额分别为 230.96 万元、358.44 万元和 342.51 万元**；

②公司向 Bremicker Verkehrstechnik Gmbh 销售交通显示产品已办妥出口报关手续且已收到全部货款，由于产品模块未匹配终端应用场景需求，尚需进一步修改，公司未确认该项目的收入并将已发出的产品列式在发出商品核算，待完成该产品模块的改进后确认收入并结转发出商品，**该客户各报告期发出商品余额分别为 247.85 万元、107.35 万元和 152.82 万元**。

③公司向广东省新基建科技有限公司销售交通显示和照明类产品，合同约定以广东省新基建科技有限公司出具的验收报告为正式验收，截至 2024 年 7 月 31 日，合同尚未执行完毕，因此尚未结转收入，仍列式在发出商品核算，2024 年 7 月 31 日发出商品余额为 251.67 万元。

④公司向太原市政建设集团有限公司销售交通类产品，合同约定以太原市政建设集团有限公司出具的验收报告为正式验收，截至 2024 年 7 月 31 日，合同尚未执行完毕，因此尚未结转收入，仍列式在发出商品核算，该客户各报告期发出商品余额分别为 0.00 万元、726.23 万元和 746.92 万元。

（2）结合公司各种销售模式说明存在大额发出商品的合理性

①境内销售

公司根据具体项目的合同条款来判断收入确认的时间，如客户签收后视为控制权转移的，公司产品发出后计入发出商品，根据物流时间长短，一般 30 天以内即可获取客户签收单，客户签收确认后公司确认收入并结转发出商品；如客户验收或最终客户验收后视为控制权转移，公司在约定的交付时点前将产品组装发出并运往客户指定地点后进行安装调试，该类客户主要为智慧交通领域的系统集成商，多数情况下，由于客户整体工程规模较大，施工周期较长，公司的产品一般需要跟随项目整体一起验收，因此公司期末将尚未通过客户或终端客户验收而未达到收入确认条件的产品计入发出商品核算，后续待客户或终端客户验收通过后，确认收入并结转发出商品，公司期末发出商品主要由该类业务产生，具有合理性。

②境外销售

对于外销，公司以 EXW、FOB 和 CIF 贸易模式为主，EXW 模式下，工厂交货后即可确认收入，不存在发出商品，FOB 和 CIF 模式下，公司办妥出口报关手续后，确认相关商品销售收入，从公司发出产品到产品装船出港的时间周期一般在 20 天以内，公司在产品发出后，办妥报关手续前将其列示在发出商品中核算。

报告期末存在少量产品模块未匹配终端应用场景需求尚需修改的境外业务形成发出商品，其余境外业务发出商品较小。

综上所述，公司存在大额发出商品符合公司销售模式和收入确认政策，部分发出商品期后未结转具有合理性。

（三）说明报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，及存货跌价准备计提的充分性；说明存货余额规模及跌价准备计提方法、计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。

1、报告期内存货跌价准备计提政策

根据企业会计准则规定，公司按存货的成本与可变现净值孰低计量的方式进行减值测试，计提存货跌价准备。

2、存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法

公司存货可变现净值具体确认方法如下：（1）原材料、在产品、委托加工物资、自制半成品：根据对应产品估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确认可变现净值；（2）库存商品、发出商品：对于公司库存商品和发出商品中有对应销售订单部分，可变现净值以销售合同价格减去相应的销售费用确定；对无订单库存部分，可变现净值按照近期同类产品平均销售价格作为计算基础。

此外，公司综合考虑长期未结转原因和可变现价值等因素，对于长库龄的存货采取了更为谨慎的存货跌价准备计提原则，具体如下：

（1）原材料、自制半成品、周转材料、委托加工物资：①属于通用物料的，

库龄 2 年以上全额计提；②属于专用物料的，库龄 0.5-1 年的按 50%计提，库龄 1 年以上的全额计提。

（2）库存商品：①库龄超过 2 年，全额计提存货跌价准备；②库龄 2 年以内但预计无法实现销售的，全额计提存货跌价准备；③库龄 2 年以内且预计可以实现销售的，有对应销售订单部分，可变现净值以销售合同价格减去相应的销售费用及相关税费后确定，对无订单库存部分，可变现净值按照近期同类产品平均销售价格作为计算基础计算，低于账面成本部分进行计提存货跌价准备。

综上所述，报告期各期末，公司根据存货成本与可变现净值孰低并考虑库龄影响后充分计提了存货跌价准备。

3、说明存货余额规模及跌价准备计提方法、计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货余额规模以及计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 7 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	期末余额	计提比例	期末余额	计提比例	期末余额	计提比例
洲明科技	221,724.29	8.22%	174,542.85	9.80%	203,510.61	7.80%
利亚德	303,549.40	8.66%	337,496.67	8.29%	352,275.44	6.74%
艾比森	68,438.96	2.63%	68,654.03	2.38%	55,509.15	2.75%
雷曼光电	41,945.48	18.99%	44,538.95	17.27%	48,679.33	12.43%
联建光电	24,208.39	22.07%	25,897.48	18.57%	30,551.68	13.40%
元亨光电	24,606.33	16.30%	15,853.43	17.72%	17,965.79	17.48%
诺瓦星云	141,599.89	2.45%	129,480.63	2.37%	86,403.28	4.06%
卡莱特	33,538.64	3.50%	28,746.24	3.26%	26,690.61	-
平均	107,451.42	10.35%	103,151.29	9.96%	102,698.24	8.08%
佛山青松	8,802.30	12.76%	8,316.48	11.80%	7,198.24	8.16%

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，**同行业可比公司未披露 2024 年 7 月末存货跌价情况，选用 2024 年 6 月末数据**。

如上表所示，公司报告期各期末存货规模小于同行业可比公司主要系业务规模差异所致，报告期各期末计提存货跌价准备的比例**高于**同行业公司**均值，存货跌价准备计提谨慎**。

报告期各期末，公司与同行业可比公司跌价准备计提方法对比情况如下：

公司名称	存货跌价准备计提方法
洲明科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。管理层在考虑持有存货目的的基础上，根据历史售价、实际售价、合同约定售价、相同或类似产品的市场售价、结合库龄及技术评估等确定估计售价，并按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定存货的可变现净值。
利亚德	原材料、在产品、库存商品、合同履约成本以及发出商品等存货，已存在合同或者销售订单的，公司按照合同或者销售订单约定的金额减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；尚未取得合同或者销售订单的，公司以该类商品的一般销售价格作为其可变现净值。
艾比森	期末，公司对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的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，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
雷曼光电	公司根据存货成本与可变现净值孰低计量，按单个存货项目对同类存货项目的可变现净值低于存货成本的差额计提存货跌价准备，并计入当期损益。确定可变现净值时，除考虑持有目的和资产负债表日该存货的价格与成本波动外，还需要考虑未来事项的影响。 存货可变现净值系根据公司在正常经营过程中，以估计售价减去估计完工成本及销售所必须的估计费用后的价值。
联建光电	期（年）末，存货按成本与可变现净值孰低计价。如果由于存货毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，使存货成本高于可变现净值的，按可变现净值低于成本（按个别/分类）的差额计提存货跌价损失准备。可变现净值按正常经营过程中， 以估计售价减去估计至完工成本及销售所必须的估计费用的价值确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
元亨光电	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的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其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现

公司名称	存货跌价准备计提方法
	净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。
诺瓦星云	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的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，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
卡莱特	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。计提存货跌价准备时，原材料、在产品、库存商品按类别计提。
佛山青松	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定

如上表所示，公司与同行业可比公司在存货跌价准备计提方法上不存在重大差异。

（四）说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况。

1、说明各期末对各存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果

为完善存货管理，公司专门制定了《存货管理制度》，并将库存盘点区分为日常盘点和定期盘点，涉及盘点的主要内容为：

（1）日常盘点：仓库根据需要，实行不定期盘点，仓管员对所管物品进行盘点后，并将盘点结果记录在物料卡或盘点表上；如盘点有差异须及时汇报、处理，必要时作纠正预防改善措施。

（2）定期盘点：每季度仓库根据生产情况制定盘点计划，下发盘点通知，内容包括盘点范围、各仓实物、单据、U8 系统审单截止时间及盘点人员安排等；相关部门依盘点计划进行盘点前的准备工作。

①仓管员按要求的截止时间，完成实物进出仓作业及单据的上交，对实物进行整理，将同料号的物料集中放置，整理尾数并注明数量；并编制盘点表；

②仓管员实施初盘，对实物数量进行清点并将结果记录于盘点表上，当发现有差异，需进行再次确认并查找原因，盘点完成后集中处理；

③初盘结束后，仓管员在盘点表签名并上交，仓管负责人对盘点完成状况及结果进行确认。财务按盘点计划时间对仓库实物进行抽盘监督，并记录结果；

④盘点结束后，各仓盘点负责人收集各仓库盘点报表，录入盘点数量后，盘点数据有差异的，需要对差异进行分析、调整。

报告期各期末对各存货项目的盘点情况：

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
监盘时间/盘点时间	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
监盘地点/盘点地点	佛山市南海区桂城三山 E03 街区地段夏北厂区及各委外仓	佛山市南海区桂城三山 E03 街区地段夏北厂区	佛山市南海区桂城三山 E03 街区地段夏北厂区
监盘人员/盘点人员	主办券商和会计师/车间、仓库人员、财务人员	主办券商和会计师/车间、仓库人员、财务人员	车间、仓库人员、财务人员
监盘范围/盘点范围	抽盘	抽盘	抽盘
监盘方法/盘点方法	实地盘点法	实地盘点法	实地盘点法
监盘品种/盘点品种	原材料、自制半成品、周转材料、在产品、库存商品、合同履约成本	原材料、自制半成品、周转材料、在产品、库存商品、合同履约成本	原材料、自制半成品、周转材料、在产品、库存商品、合同履约成本
监盘比例/盘点比例	74.55%/74.55%	79.52%/79.52%	80.70%
盘点差异情况	存在小额差异，已调整入账	存在小额差异，已调整入账	存在小额差异，已调整入账

2、发出商品盘点的情况，如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确

认发出商品的权属情况

公司发出商品均为已发货未确认收入的库存商品，以境内客户项目为主，公司对境内项目均进行实地盘点，其余少量发出商品以在途物资为主，公司未对该等在途物资进行盘点，采用查验期后结转单据核查，各期总体核查比例均大于 80%。公司对于相关发出商品均有完整的出库记录，能够保证发出商品的完整性；同时公司会严格按照销售签收日期、验收日期、出口报关日期等对期末发出商品是否满足收入确认条件进行确认，能够识别发出商品的权属情况。

二、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司采购负责人，了解公司采购相关的业务流程，获取报告期各期采购明细表，了解主要供应商的采购内容以及报告期各期供应商集中度较低且变动较大的原因，了解公司向上海采亦实业发展有限公司采购的原因，了解是否存在仅为公司提供产品和服务的供应商；

2、查阅可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，了解同行业可比公司供应商集中度，分析公司供应商集中度较低且变动较大是否符合行业惯例；

3、获取公司向上海采亦实业发展有限公司采购明细，并对其进行访谈，分析双方业务合作的原因及合理性；

4、对报告期内主要原材料供应商进行访谈，了解其合作背景、采购情况、采购定价，是否仅为公司提供产品和服务；

5、访谈公司的销售负责人、生产负责人，了解公司主要产品的备货周期、生产及销售周期情况，结合公司的经营模式和生产周期及过程，分析公司存货结构是否合理；

6、查阅可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，分析公司与同行业可比公司的存货结构是否存在明显差异，是否符合行业惯例；

7、获取报告期各期末发出商品明细表，核查期后发出商品结转情况，访谈公司财务负责人和销售负责人，结合公司的各类销售模式，了解公司报告期各

期末存在大额发出商品的合理性并了解发出商品期后未结转的原因及合理性；

8、获取存货库龄明细表、存货收发存明细表，复核库龄划分的准确性；获取公司存货跌价准备测试明细表，复核跌价准备测试主要参数的依据及合理性，重新测算存货跌价准备计提金额的准确性，分析跌价准备计提的充分性；查阅可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，了解同行业可比公司存货规模以及存货跌价准备计提情况并分析与公司是否存在明显差异；

9、查阅公司的《存货管理制度》，了解公司存货管理办法及盘点规定；

10、获取公司报告期各期末盘点表并对报告期末的存货进行监盘，了解公司存货盘点时间、地点、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例以及盘点结果，分析盘点差异产生的原因是否合理、处理措施是否恰当；

11、对报告期期末发出商品执行监盘、函证和细节测试程序。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司供应商集中度较低且变动较大具有合理性，符合行业惯例；公司向上海采亦采购的原材料为铝板，公司与上海采亦开展业务合作主要基于地理和价格因素，具有合理性；公司主要供应商中不存在仅为公司提供产品和服务的供应商；

2、公司存货结构与生产经营模式和生产周期及过程相匹配，与同行业公司无明显差异，符合行业特征；

3、公司存在大额发出商品符合公司销售模式和收入确认政策，部分发出商品期后未结转具有合理性；

4、公司已基于谨慎性原则对长库龄及预期可变现净值低于存货成本的在产品计提了存货跌价准备，相关存货跌价准备计提充分；

5、公司存货规模较同行业可比公司偏低具有合理性，公司存货计提比例和跌价准备计提方法与同行业公司不存在重大差异，公司存货跌价准备计提较充分；

6、报告期各期末公司盘点情况较好，差异情况较少，已调整入账，公司发

出商品均为已发货未确认收入的库存商品，公司对于相关发出商品均有完整的出库记录，能够保证发出商品的完整性；同时公司会严格按照销售签收日期、验收日期、出口报关日期等对期末发出商品是否满足收入确认条件进行确认，能够识别发出商品的权属情况。

九、关于固定资产和在建工程。

报告期内公司固定资产分别为 1,724.25 万元、1,754.98 万元、1,967.92 万元；在建工程长期未转固，金额分别为 590.62 万元、4,093.13 万元、9,930.26 万元。

请公司：（1）结合产能利用率及经营情况，说明固定资产规模及成新率等与生产经营的匹配性，在建工程大幅增长的原因及合理性。（2）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。（3）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。（4）总部及研发生产基地项目的建设周期、未转固的原因、报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形。（5）补充说明报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）结合产能利用率及经营情况，说明固定资产规模及成新率等与生产经营的匹配性，在建工程大幅增长的原因及合理性。

报告期各期末，公司固定资产规模及成新率如下：

单位：万元

时点	项目	固定资产原值	累计折旧	成新率
2024 年 7 月 31 日	机器设备	3,738.55	2,075.66	44.48%
	电子及其他设备	848.81	604.91	28.73%
	运输工具	236.64	131.55	44.41%
	合计	4,824.00	2,812.12	41.71%

时点	项目	固定资产原值	累计折旧	成新率
2023 年 12 月 31 日	机器设备	3,622.81	1,915.38	47.13%
	电子及其他设备	795.25	554.85	30.23%
	运输工具	174.58	117.63	32.62%
	合计	4,592.64	2,587.86	43.65%
2022 年 12 月 31 日	机器设备	3,066.85	1,652.13	46.13%
	电子及其他设备	757.92	499.79	34.06%
	运输工具	173.88	91.74	47.24%
	合计	3,998.65	2,243.67	43.89%

如上表所示，报告期各期末公司固定资产成新率相对较低，主要系公司部分机器设备购置时间较早，使用时间较长所致。公司通过持续的维护和必要的改进，确保了生产设备的高效性和可靠性，从而维持了稳定的生产质量和效率，成新率较低未影响公司生产经营与产品质量。

报告期各期公司固定资产与生产经营的匹配性情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	18,984.79	38,760.53	37,544.11
平均固定资产净值	2,008.33	1,879.88	1,739.62
固定资产周转率	16.21	20.62	21.58
产能利用率（LED 贴片产品）	90.58%	108.80%	107.78%

注：固定资产周转率=营业收入÷平均固定资产净值，2024 年 1-7 月数据已年化处理。

如上表所示，报告期各期，公司营业收入分别为 37,544.11 万元、38,760.53 万元和 18,984.79 万元，固定资产周转率分别为 21.58、20.62 和 16.21，整体较为平稳且保持在较高水平。报告期内公司产能利用率亦维持在较高水平，经营情况良好。

报告期内在建工程大幅增长，主要系公司在自有土地新建总部及研发生产基地项目，该项在建工程完工转固后，现有生产设备将会搬迁至新基地继续发挥效用，并新购置生产相关设备，实现产能的提升。

公司选择在自有土地上新建厂房，主要基于以下原因：1、公司可以不受租赁条款的限制，根据生产流程需求完成空间布局的调整，以保障生产流程的顺畅和高效，并为未来扩充产能预留空间；2、自有厂房能有效规避租赁的不确定

性，可以减少因租赁合同到期、租金上涨或搬迁等问题带来的运营风险，从而保障生产连续性和稳定性。

（二）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定并结合盘点情况来判断固定资产是否存在减值迹象，如存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定为可回收金额，若固定资产的可回收金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内，公司将《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	企业会计准则的规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复。	报告期内，公司的固定资产均处于正常使用状态，且未发现原有各固定资产当期市价出现大幅度下降的情形	否
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况。	公司所在行业的经济、技术或者法律等环境以及主要资产在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可回收金额大幅度降低的迹象。	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否
4	固定资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响。	报告期内，公司销售规模不断扩大，相关资产未出现已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形	否
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况。	报告期各期末，公司对固定资产进行盘点，未发现陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等情况。	报告期内，公司业务发展紧贴市场变化，销售规模逐年扩大，公司不存在固定资产的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形	否
7	其他有可能表明资产已发生重大减值的情况。	报告期内，未发现公司存在其他有可能表明资产已发生重大减值的情况	否

综上所述，报告期内，公司严格按照《企业会计准则》进行减值测试，公司固定资产不存在减值迹象，未计提减值，具有谨慎性及合理性。

（三）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

公司固定资产管理人员于每年年末对所有固定资产进行现场实地盘点，核对资产规格型号、存放地点、核查资产数量、质量情况等。报告期末，主办券商及会计师会同公司相关人员对固定资产执行监盘程序，具体如下：

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
监盘人员/盘点人员	主办券商和会计师/财务部	主办券商和会计师/财务部	财务部
监盘时间/盘点时间	2024 年 9 月 13 日	2024 年 4 月 17 日	2022 年 12 月 27 日
监盘范围/盘点范围	账面所有固定资产		
监盘地点/盘点地点	青松科技生产经营厂区		
监盘比例/盘点比例	73.23%/100.00%	77.64%/100.00%	100.00%
盘点结果	不存在盘点差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置情形		

主办券商和会计师以 2024 年 7 月 31 日和 2023 年 12 月 31 日为基准日执行固定资产监盘程序，并通过核查报告期各期固定资产的增加和减少情况将固定资产情况分别倒推至 2022 年 12 月 31 日。

报告期内，公司固定资产运行情况良好，固定资产账实相符，未发生盘点差异，不存在毁损、盘亏、长期闲置的情形。

（四）总部及研发生产基地项目的建设周期、未转固的原因、报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形。

报告期各期末，公司在建工程具体情况如下所示：

单位：万元

项目	期间	账面余额	减值准备	账面价值
青松科技总部及研发生产基地项目	2024 年 7 月末	17,101.23	-	17,101.23
	2023 年末	12,542.42	-	12,542.42
	2022 年末	4,036.38	-	4,036.38
自制设备	2024 年 7 月末	72.18	-	72.18

项目	期间	账面余额	减值准备	账面价值
	2023 年末	**35.62**	**-**	**35.62**
	2022 年末	56.75	-	56.75
	2024 年 7 月末	**17,173.40**	**-**	**17,173.40**
小计	**2023 年末**	**12,578.05**	**-**	**12,578.05**
	2022 年末	4,093.13	-	4,093.13

如上表所示，报告期公司在建工程账面价值分别为 4,093.13 万元、**12,578.05 万元和 17,173.40 万元**，报告期内在建工程主要为青松科技总部及研发生产基地项目。

1、总部及研发生产基地项目的建设周期、未转固的原因

公司总部及研发生产基地项目的总承包方为佛山市建筑集团有限公司，根据双方签署的《青松科技总部及研发生产基地建设项目施工总承包合同》中的约定，建设周期情况如下：

项目	预计完成时点/工期
合同总工期	597 天
开工日期	2022 年 07 月 10 日
厂房主体结构封顶	2023 年 09 月 20 日
外立面装修施工完成	2024 年 01 月 12 日
室外工程施工完成	2024 年 02 月 08 日
取得竣工验收备案意见（或取得竣工验收报告）	2024 年 02 月 27 日

根据合同约定的总部及研发生产基地的预计建设周期，结合项目实际建设进度，公司总部及研发生产基地项目实际施工周期较原计划预计延后，具体原因如下：（1）受公共卫生安全事件影响，2022 年下半年总部及研发生产基地项目施工人员不能大规模聚集，施工进度有所延后；（2）该项目地处广东佛山，受地理位置影响，极端天气频发，为保证施工人员安全，因此施工进度时常因天气原因中断；（3）因实际使用需要，公司提出工程变更需求，导致工程量增加；（4）总承包方佛山市建筑集团有限公司综合控制工人调配和材料采购成本，导致项目进度受到一定影响。

根据监理机构广州穗科建设管理有限公司、总承包方佛山市建筑集团有限公司出具的项目进度说明，**截至 2024 年 7 月末，公司厂房结构工程、砌体抹灰**

工程基本完成，尚余部分室外工程，总部及研发生产基地项目尚未完成验收并达到预定可使用状态。

综上所述，总部及研发生产基地项目建设周期较长，报告期内未转固的原因具有合理性，不存在延迟转固的情形。

2、报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

报告期内转固的在建工程情况如下所示：

单位：万元

期间	在建工程名称	资产名称	资产类型	转固金额	转固时点	转固依据	资产实际使用时点
2024 年 1-7 月	自制设备	喷漆保护盖转换自动化产线	机器设备	36.35	2024 年 3 月	设备验收单	2024 年 3 月
2023 年度	自制设备	DIP 自动化产线后段-锁具安装工站	机器设备	8.90	2023 年 11 月	设备验收单	2023 年 11 月
2023 年度	自制设备	二楼自动化校正产线	机器设备	11.40	2023 年 11 月	设备验收单	2023 年 11 月
2023 年度	自制设备	DIP 自动化产线后段	机器设备	62.25	2023 年 5 月	设备验收单	2023 年 5 月
2022 年度	自制设备	DIP 自动化产线前段	机器设备	29.47	2022 年 9 月	设备验收单	2022 年 9 月

如上表所示，报告期内转固的在建工程均为自制的机器设备，公司严格按照资产管理制度进行转固，具体流程为：机器设备安装并调试完成，达到预定可使用状态后，由设备使用部门进行验收，并出具设备验收单，验收单经设备员签字后再由生产技术部下达最终验收合格的结论后交由财务部门，财务部门根据验收单上的验收日期，作为在建工程的转固时点，进行在建工程转固的会计处理。

上述在建工程转固时点均以资产达到预定可使用状态时点为转固时点，以设备验收单作为资产达到预定可使用状态的依据，报告期内公司在建工程转固时点、依据、相关的会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形。

（五）补充说明报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

1、报告期内，公司在建工程采购的具体内容和金额如下所示：

单位：万元

项目	年度	基建施工	施工配套费	材料	其他	小计
青松科技总部及研发生产基地项目	2024 年 1-7 月	3,933.75	205.79	-	419.27	4,558.80
	2023 年度	8,053.21	261.08	-	191.76	8,506.05
	2022 年度	2,995.84	353.67	-	100.70	3,450.21
自制设备	2024 年 1-7 月			75.94		75.94
	2023 年度	-	-	61.43	-	61.43
	2022 年度	-	-	81.77	-	81.77

如上表所示，报告期内，公司在建工程主要系青松科技总部及研发生产基地项目，其主要采购内容为基建施工以及施工配套费用等，其中施工配套费用主要包括设计费、勘察费、咨询费、监理费等。自制设备项目主要采购内容为材料。

报告期内，公司在建工程主要供应商情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购额	采购内容	在建工程项目	是否存在通过第三方间接采购
2024 年 1-7 月	佛山市建筑集团有限公司	3,843.75	基建施工	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	上海三菱电梯有限公司	126.85	电梯设备及安装	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	广东中烨能源综合服务有限公司	92.20	变配电工程	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	佛山市中广通建材有限公司	90.00	地下室地坪工程	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	辛格林楼宇科技（广东）有限公司	64.03	电梯设备及安装	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	小计	4,216.83	-	-	-
2023 年度	佛山市建筑集团有限公司	8,053.21	基建施工	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	广州市汤物臣肯文装饰设计有限公司	147.17	建筑设计费	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	广州穗科建设管理有限公司	49.25	监理费	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	辛格林楼宇科技（广东）有限	29.52	电梯设备及	青松科技总部及研	否

期间	供应商名称	采购额	采购内容	在建工程项目	是否存在通过第三方间接采购
	公司		**安装**	**发生产基地项目**	
	广州铨智管理咨询有限公司	**19.73**	**审计咨询服务费**	**青松科技总部及研发生产基地项目**	**否**
	小计	**8,298.88**	**-**	**-**	**-**
2022年度	佛山市建筑集团有限公司	2,979.83	基建施工	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	广州天萌建筑设计有限公司	89.82	建筑设计费	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	深圳市爱华勘测工程有限公司	78.95	勘察检测费	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	广州铨智管理咨询有限公司	50.07	审计咨询服务费	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	广州穗科建设管理有限公司	41.04	监理费	青松科技总部及研发生产基地项目	否
	小计	**3,239.71**	-	-	-

如上表所示，报告期各期在建工程主要供应商均系服务或施工的直接提供方，公司不存在通过第三方间接采购的情况。

2、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况

报告期内，公司新增机器设备无需经过较长时间安装、调试、验收，因此设备到货时直接计入固定资产，未通过在建工程科目核算，报告期内公司主要设备供应商情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购设备名称	采购设备金额	是否属于通过第三方间接采购设备的情况
2024 年 1-7 月	佛山汇百盛激光科技有限公司	6000w 激光机	27.88	否
	深圳市创科云信息技术有限公司	VDI 节点服务器	22.66	否
	苏州首肯机械有限公司	250 吨伺服节能型塑封压机	19.47	否
	东莞市天禄实业有限公司	压铆机	9.73	否
	广东金球机械股份有限公司	1 米 2 折弯机	8.85	否
2023 年度	广东华技达精密机械有限公司	SM471 PLUS 自动贴片机	104.42	否
		SM481 PLUS 自动贴片机	31.68	否
		电动送料器(三星电动飞达 8mm)	9.29	否
	深圳市纳科电子有限公司	Yxlon X-Ray 射线检测机	125.64	否

期间	供应商名称	采购设备名称	采购设备金额	是否属于通过第三方间接采购设备的情况
	基恩士(中国)有限公司	基恩士 一键式测量仪	19.29	否
		基恩士 3D 轮廓测量仪	40.71	否
	深圳市创科云信息技术有限公司	瘦客户机	3.75	否
		VM 云桌面项目系统	54.51	否
	东莞市神州视觉科技有限公司	AOI 光学检测仪	31.86	否
2022 年度	西安青松新瑞电子科技有限公司[注]	YAMAHA-YSM40R 超高速高精度贴片机	234.00	否
	广东华技达精密机械有限公司	SMT471 PLUS 自动贴片机	57.88	否
	广州正奇科技有限公司	全自动灌胶机	15.04	否
	日东智能装备科技(深圳)有限公司	日东无铅回流炉(SER-710A 双轨 左至右) 10 温区	13.98	否
	东莞市天一环境检测仪器有限公司	冷热冲击试验箱	10.88	否

注：西安青松新瑞电子科技有限公司因逐步关停生产，因此出售生产设备，公司自身经营规模上升，拟新增贴片机提高产能，故双方于 2022 年 7 月签署设备买卖合同，具有商业合理性，不属于通过第三方间接采购设备的情况。

如上表所示，除西安青松新瑞电子科技有限公司因逐步关停生产，因此出售生产设备外，报告期各期主要设备供应商均系设备的直接提供方，公司不存在通过第三方间接采购设备的情况。

3、定价依据及公允性

（1）工程类采购的定价依据及公允性

公司通过招标方式与佛山市建筑集团有限公司签订《青松科技总部及研发生产基地建设项目施工总承包合同》，定价依据系以国家标准《建设工程工程量清单计价规范》为准；《建设工程工程量清单计价规范》没有规定的，以广东省统一工程计价依据为准；广东省统一工程计价依据没有规定的，可参照专业部门颁发的工程计价依据。

查询广东省佛山市相关政府部门公开信息，与公司比较情况如下：

项目	项目名称	工程规模	单位建设成本（元/平方米）
佛山青松	青松科技总部及研发生产基地建设项目	总建筑面积为 65,948.89 ㎡，其中地上 48,058.98 ㎡，地下 17,889.91 ㎡	2,709.67
佛山市相关政府	办公科研建筑（多层）	不适用	2,596

项目	项目名称	工程规模	单位建设成本（元/平方米）
部门公开信息			

注：数据来源于佛山市顺德区住房城乡建设和水利局《2023 年第四季度顺德区建筑工程造价指标》，南海区住房城乡建设和水利局官网未披露建筑工程造价指标。

如上表所示，佛山市同类建筑单位造价为 2,596 元/m²，与公司的单位建筑成本差异较小，公司工程类采购定价具有公允性。

（2）施工配套类、材料类、设备类采购的定价依据及公允性

报告期内，公司在采购过程中对多家供应商进行询比价，以市场定价为标准在综合考虑了各家供应商的产品质量、价格、供应商的信誉、技术水平、质保能力、服务能力等因素后确定供应商和产品价格，公司施工配套类、材料类、设备类采购定价以市场定价为标准，定价公允合理。

4、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

除西安青松新瑞电子科技有限公司系公司关联方外，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

二、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司生产部门负责人，了解公司主要生产设备的使用情况、预计剩余使用年限、成新率较低是否影响公司生产经营与产品质量及未来更换计划；

2、访谈公司实际控制人，了解公司在建工程大幅增长的原因；

3、复核公司判断固定资产不存在减值迹象的依据，并判断是否符合企业会计准则的相关规定；

4、对固定资产、在建工程进行监盘，实地查看在建工程和固定资产，确定在建工程的状态和固定资产的使用状态，关注是否存在长期闲置、毁损等情况并确认其真实性，访谈公司基建总监了解总部及研发生产基地项目的建设周期、未转固的原因，查阅工程和设备采购相关的内部控制制度和定价依据，并确认

是否存在通过第三方间接采购的情况；

5、查验报告期内转固的在建工程的相关文件，确认转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

6、查询了主要工程设备供应商的工商信息，了解上述供应商与公司及其关联方是否存在股权关系、高级管理人员或员工是否存在互相任职或存在其他利益安排等相关情况。

7、查阅实际控制人及其配偶、成年子女、董事、监事、高级管理人员、出纳、关键岗位人员的银行流水，核查与上述供应商是否存在异常资金往来等情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司经营情况良好，产能利用率较高，固定资产周转率较为平稳且保持在较高水平，固定资产规模及成新率等与生产经营具有匹配性，成新率较低未影响公司生产经营与产品质量；

2、报告期内，公司在建工程大幅增长，主要系公司在自有土地上的新建总部及研发生产基地项目，有助公司规避租赁的不确定性，提高生产自主性，具有合理性；

3、报告期内，公司严格按照《企业会计准则》进行减值测试，公司固定资产不存在减值迹象，未计提减值，具有谨慎性及合理性；

4、公司固定资产运行情况良好，固定资产账实相符，未发生盘点差异，不存在毁损、盘亏、长期闲置的情形；

5、总部及研发生产基地项目建设周期较长，报告期内未转固的原因具有合理性，不存在延迟转固的情形，报告期内转固的在建工程转固时点合理，转固依据充分，相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形；

6、公司不存在通过第三方间接采购设备的情况，公司对工程设备类的采购定价依据充分，定价具有公允性，除西安青松新瑞电子科技有限公司系公司关联方外，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或

其他利益安排。

（三）补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

1、了解与固定资产和在建工程相关内部控制设计和运行的有效性；

2、获取报告期内主要固定资产及在建工程增加的采购合同、款项付款情况、发票、工程量清单及验收单等原始单据，了解报告期内在建工程采购主要内容、采购金额及主要设备供应商情况，核实公司资产的真实性、准确性；

3、取得报告期内减少的固定资产明细，检查相关审批单、处置原始单据等并分析其对公司生产经营的影响；

4、检查公司利息资本化相关的借款合同、资金流水等支持性资料，重新计算借款利息金额，检查公司资本化依据的合理性、利息资本化期间及金额的准确性；

5、取得固定资产和在建工程台账，对公司固定资产和在建工程实施监盘程序，将监盘结果核对至公司固定资产清单；监盘时检查并观察固定资产的外观和使用情况，询问资产使用人员资产实际情况，包括资产运行使用情况、是否存在长期未使用的固定资产，确认是否存在减值迹象；报告期期末，主办券商、会计师会同公司对固定资产及在建工程监盘具体情况如下：

项目	固定资产	在建工程
监盘人员	主办券商和会计师	主办券商和会计师
监盘时间	2024 年 9 月 13 日	2024 年 9 月 11 日
监盘范围	账面所有固定资产	账面所有在建工程
监盘方法	实地抽样盘点	实地抽样盘点
监盘地点	公司生产经营厂区	公司在建工程所在地
监盘比例	73.23%	100.00%
盘点结果	不存在盘点差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置情形	不存在盘点差异，在建工程土建及安装情况正在有序进行，不存在减值迹象

经核查，主办券商和会计师认为：公司固定资产及在建工程不存在盘点差异，未发现减值迹象，固定资产及在建工程具备真实性。

十、关于期间费用。

报告期各期，公司期间费用分别为 6,468.51 万元、7,438.23 万元和 6,272.20 万元，占营业收入的比例分别为 22.75%、19.81%和 23.35%。其中，公司销售佣金分别为 290.97 万元、435.14 万元和 229.56 万元，2022 年销售佣金较高主要系居间商介绍的客户向公司采购金额有所增加。报告期各期研发费用分别为 1,670.82 万元、1,854.58 万元和 1,611.23 万元。

请公司：（1）补充披露销售费用是否与公司的营收规模相匹配，销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因。（2）补充披露报告期涉及居间商的名称，是否与公司等相关主体存在关联关系，说明公司管理费用和销售费用中是否涉及商业贿赂情形。（3）分别对比公司管理费用、研发费用占营业收入比例与同行业公司差异情况，说明是否存在显著差异及原因，是否存在第三方代垫成本费用的情况，期间费用确认是否准确、完整。（4）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。（5）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。（6）列示报告期内研发费用加计扣除数，说明是否经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。（7）说明合作研发的必要性及合理性，合作研发支出情况及占比情况，合作研发项目的成本费用分摊情况，主要权利义务、知识产权的归属，公司是否对合作方构成技术依赖。（8）说明研发费用中归集和核算的具体内容，主要服务提供商，形成的具体研发成果及归属情况，是否属于公司核心技术。（9）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内

公司期间费用的真实性、准确性、完整性。请律师核查（2）事项并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）补充披露销售费用是否与公司的营收规模相匹配，销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因。

关于销售费用与公司的营收规模匹配性分析，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”中进行补充披露如下：

报告期内，公司销售费用的构成及与营收规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
职工薪酬	1,258.13	2,084.83	1,889.77
销售佣金	37.56	329.27	435.14
差旅费	211.30	297.08	143.25
宣传展览费	370.08	415.89	300.10
业务招待费	93.63	126.83	85.78
保险费	10.17	55.35	37.34
折旧与摊销	44.87	71.36	78.76
办公费	30.90	37.10	39.79
其他	26.60	30.38	21.16
销售费用合计	2,083.25	3,448.09	3,031.08
营业收入	18,984.79	38,760.53	37,544.11
销售费用率	10.97%	8.90%	8.07%

如上表所示，报告期各期公司营业收入分别为 37,544.11 万元、**38,760.53 万元**和 **18,984.79 万元**，销售费用分别为 **3,031.08 万元**、**3,448.09 万元**和 **2,083.25 万元**，销售费用率分别为 **8.07%**、**8.90%**和 **10.97%**，整体波动相对较小。**2024 年 1-7 月销售费用率高于其他期间，主要系受俄乌战争、公司产品更新迭代送样验证周期较长等因素影响，公司业务规模有所下降**，具有合理性。

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年 1 月—7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	**14.34%**	**13.43%**	12.02%
利亚德	**11.32%**	**10.92%**	10.15%
艾比森	**15.80%**	**13.26%**	15.38%
雷曼光电	**11.39%**	**12.31%**	10.78%
联建光电	**16.42%**	**10.72%**	8.60%
元亨光电	**15.95%**	**14.21%**	10.28%
诺瓦星云	**13.64%**	**13.14%**	11.86%
卡莱特	**23.80%**	**11.57%**	8.48%
平均	**15.33%**	**12.45%**	**10.94%**
佛山青松	**10.97%**	**8.90%**	**8.07%**

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，**同行业 2024 年 1-7 月数据系 2024 年半年报数据**。

如上表所示，报告期各期公司的销售费用率与同行业可比公司接近，不存在显著差异，略有差异主要受销售模式、销售规模等因素影响。

（二）补充披露报告期涉及居间商的名称，是否与公司等相关主体存在关联关系，说明公司管理费用和销售费用中是否涉及商业贿赂情形。

1、补充披露报告期涉及居间商的名称， 是否与公司等相关主体存在关联关系

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”中进行补充披露如下：

报告期内涉及的主要居间商情况（佣金金额 10 万以上）列示如下：

单位：万元

项目	居间商名称	销售内容	实现收入	佣金金额	佣金比例	定价情况
2023 年年度	THE LED STUDIO LTD	交通显示、商业显示等	7,473.58	185.91	2.49%	根据合同中显示屏数量定价
	OS1Onsite Pty Ltd		1,419.23	62.13	4.38%	按在澳大利亚销售指定产品销售数量向居间商支付佣金
	Pro Sign Factory LLC		738.41	39.25	5.32%	根据销售合同金额定价

项目	居间商名称	销售内容	实现收入	佣金金额	佣金比例	定价情况
	ACDC Limited		**193.09**	**22.22**	**11.51%**	**根据销售合同金额定价**
	INNOV8 EQUIPMENT PTY LTD.		720.70	13.76	1.91%	协助公司在澳大利亚推广指定产品
2022年度	THE LED STUDIO LTD		10,216.64	301.68	2.95%	根据合同中显示屏数量和类型定价
	OS1Onsite Pty Ltd		1,132.65	62.36	5.51%	按在澳大利亚销售指定产品销售数量向居间商支付佣金
	Pro Sign Factory LLC		1,016.62	57.31	5.64%	根据销售合同金额定价

注：2024 年 1-7 月随着公司与客户合作程度的加深，居间服务商的业务拓展作用有所降低，无大额（超 10 万元）居间商佣金支出。

如上表所示，公司居间商以境外居间商为主，与公司等相关主体不存在关联关系。报告期各期公司支付给居间商的销售佣金分别为 435.14 万元、**329.27 万元**和 **37.56 万元**，公司在确认收入时进行佣金计提，并在当期计入销售费用—销售佣金，具有合理性。

公司的客户群体以境外客户为主，在国际贸易中常常面临沟通成本较高的问题。为了更有效地拓展市场，公司积极寻求与在各境外区域拥有客户资源的境外居间商开展合作，进行市场开拓。该等合作模式一方面有助于降低沟通成本，提高业务洽谈的效率和成交的可能性，另一方面可以使公司接触到其他途径难以获取的客户群体，并帮助公司在国际市场上树立良好的品牌形象，具有商业合理性。

同行业可比公司洲明科技、利亚德、元亨光电、诺瓦星云、联建光电等销售费用中均存在销售代理费或信息咨询费等支出，利亚德在其招股说明书中披露如下：“本公司在通过销售人员自行搜集项目信息的同时，亦通过与其他掌握项目信息的单位合作，获取项目信息来源，通过公司的销售人员跟进，参与项目的投标和商业谈判，最终取得销售订单。对于提供项目信息的单位，本公司按照双方签订的居间合同约定，向其支付信息服务费。另外，本公司与个别具有良好合作关系的销售代理公司合作，在代理项目合同签订后，本公司向代理公司支付销售代理费。”同行业上市公司亦有较多采用类似模式的情形，公司采用居间商模式符合行业惯例。

报告期各期，公司在与居间服务商合作的过程中，已遵守关于反商业贿赂相关法律法规，亦同时要求服务商遵守前述相关法律法规，不存在涉及商业贿赂情形。

2、说明公司管理费用和销售费用中是否涉及商业贿赂情形

报告期各期，公司管理费用和销售费用与公司业务规模较为匹配，且各期销售费用率与管理费用率与同行业可比公司接近，不存在较大差异，具有合理性，具体详见本题“（一）补充披露销售费用是否与公司的营收规模相匹配，销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因”和“（三）分别对比公司管理费用、研发费用占营业收入比例与同行业公司差异情况，说明是否存在显著差异及原因，是否存在第三方代垫成本费用的情况，期间费用确认是否准确、完整”。

报告期各期，公司和管理费用中重点科目列示如下：

单位：万元

费用类型	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
销售费用	职工薪酬	1,258.13	2,084.83	1,889.77
	售后维修费	366.76	785.82	614.77
	销售佣金	37.56	329.27	435.14
	宣传展览费	370.08	415.89	300.10
	业务招待费	93.63	126.83	85.78
管理费用	职工薪酬	1,076.22	1,662.26	1,648.37
	中介机构服务费	269.39	406.72	81.91
	业务招待费	93.64	126.32	75.77

注：公司自 2024 年 4 月 1 日起执行新版应用指南的相关规定，将计提的售后维修费计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，公司对此项会计政策变更采用追溯调整法，将 2022 年度、2023 年度计入销售费用的售后维修费调整至主营业务成本，此处为数据口径一致，仍将报告期各期发生的售后维修费列式在销售费用进行分析。

（1）销售费用

①职工薪酬

报告期各期公司销售人员薪酬分别为 1,889.77 万元、**2,084.83 万元**和**1,258.13 万元，与公司营业规模相匹配**，具有合理性，核查报告期内主要销售人员流水，选取部分大额支出交易对方，通过问询、签署书面说明、获取证明

材料等方式了解及确认大额支出的原因，报告期内不存在通过销售人员薪酬实施商业贿赂的情形。

②售后维修费

报告期各期公司售后维修费分别为 614.77 万、**785.82 万元**和 **366.76 万元**，各期波动主要受当期营业规模增加及各类业务预计负债的计提与实际使用情况的影响，具有合理性，预计负债实际使用均系尚在质保期项目的实际发生维修费用，报告期内不存在通过售后维修费实施商业贿赂的情形。

③销售佣金

具体详见本问“1、补充披露报告期涉及居间商的名称，是否与公司等相关主体存在关联关系”。

④宣传展览费

报告期各期，公司销售费用中宣传展览费金额分别为 300.10 万元、**415.89 万元和 370.08 万元**，主要核算广告费、展会费以及样品费，其中广告费、展会费系公司为推介产品及技术，增强公司细分行业或区域品牌知名度而发生的支出。

关于广告费，公司与广告公司签订合同，明确约定提供的服务内容以及合同金额，公司根据广告公司最终交付的成果如宣传视频、网站推广等向广告商支付费用，报告期内公司不存在通过广告费实施商业贿赂的情形。

关于展会费，主要支出系获得展位和展览场地、展台设计等，公司一般与行业协会或专门的展会服务公司签订展览服务合同，明确展览服务内容以及相应合同金额，公司展会费变动情况与公司参与展览业务情况相匹配，报告期内公司不存在通过展会费实施商业贿赂的情形。

关于样品费，主要支出系公司给客户的送样支出，公司根据样品的成本结转至销售费用，报告期内公司不存在通过样品费实施商业贿赂的情形。

⑤业务招待费

报告期各期，公司销售费用中的业务招待费金额分别为 85.78 万元、**126.83 万元和 93.63 万**元，**业务招待费金额与公司业务规模相匹配**，具有合理

性。

业务招待费主要核算公司业务人员在业务洽谈、对外联络、商务接待等活动中产生的餐饮费、酒水费用等，由员工实报实销。经办人填写报销单后需经过部门经理、分管领导、财务总监、总经理审批复核，且附有合法合规的单据，以防止利用费用报销行贿等违法违规行为。报告期内公司不存在通过业务招待费实施商业贿赂的情形。

（2）管理费用

①职工薪酬

报告期各期公司管理人员薪酬分别为 1,648.37 万元、**1,662.26 万元**和**1,076.22 万元**，与当期管理人员人数较为匹配，核查报告期内主要管理人员流水，选取大额支出交易对方，通过问询、签署书面说明、获取证明材料等方式了解及确认大额支出的原因，公司不存在通过管理人员薪酬实施商业贿赂的情形。

②中介机构服务费

报告期各期，公司中介机构服务费分别为 81.91 万元、**406.72 万元**和**269.39 万元**，主要系新三板挂牌和筹备北交所相关中介费用及税务咨询、法律咨询、可研机构费用等，2023 年中介机构服务费大幅增长主要系公司一方面将前期预付的中介机构费用一次性记入当期管理费用，另一方面启动新三板挂牌和筹备北交所上市所致，具有合理性，公司不存在通过中介机构服务费实施商业贿赂的情形。

③业务招待费

报告期各期，公司管理费用中的业务招待费金额分别为 75.77 万元、**126.32 万元**和 **93.64 万元**，主要核算管理部门商务接待等活动中产生的餐饮费、酒水费用等和中介人员执行走访等尽调核查程序所发生的餐费及住宿等费用，具有合理性，费用支出均经过多层审批且附有合法合规的单据，报告期内公司不存在通过业务招待费实施商业贿赂的情形。

（三）分别对比公司管理费用、研发费用占营业收入比例与同行业公司差异情况，说明是否存在显著差异及原因，是否存在第三方代垫成本费用的情况，期间费用确认是否准确、完整。

1、分别对比公司管理费用、研发费用占营业收入比例与同行业公司差异情况，说明是否存在显著差异及原因

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	4.65%	4.33%	4.87%
利亚德	6.65%	6.75%	6.25%
艾比森	5.74%	4.43%	4.66%
雷曼光电	6.73%	7.25%	7.25%
联建光电	5.97%	8.28%	8.59%
元亨光电	9.83%	8.44%	5.63%
诺瓦星云	5.13%	4.68%	6.33%
卡莱特	8.09%	4.50%	5.58%
平均	6.60%	6.08%	**6.14%**
佛山青松	9.12%	6.95%	**5.90%**

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，**同行业可比公司未披露 2024 年 1-7 月财务数据，表中数据为 2024 年 1-6 月数据。**

如上表所示，**2022 年**公司的管理费用率与同行业公司接近，不存在显著差异，2023 年公司管理费用率略高于同行业可比公司，主要系 2023 年公司上市计划调整，一方面将前期预付的中介机构费用一次性记入当期管理费用，另一方面启动新三板挂牌和筹备北交所上市，2023 年中介机构服务费大幅增长，中介机构服务费占收入比例由 0.22%提升到 1.05%。**2024 年 1-7 月公司管理费用率较高，主要系受俄乌战争、公司产品更新迭代送样验证周期较长等因素影响，公司业务规模有所下降所致。**

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
洲明科技	5.16%	5.42%	4.94%
利亚德	5.43%	5.59%	4.74%
艾比森	4.65%	4.17%	4.46%

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
雷曼光电	**5.01%**	**5.77%**	5.74%
联建光电	**5.05%**	**4.13%**	5.52%
元亨光电	**4.59%**	**3.96%**	4.98%
诺瓦星云	**15.70%**	**14.47%**	14.68%
卡莱特	**24.38%**	**10.31%**	9.59%
平均	**8.75%**	**6.73%**	**6.83%**
佛山青松	**6.93%**	**5.89%**	**4.94%**

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，**同行业可比公司未披露 2024 年 1-7 月财务数据，表中数据为 2024 年 1-6 月数据。**

如上表所示，报告期各期公司研发费用率低于同行业可比公司诺瓦星云和卡莱特，与其他同行业可比公司接近，主要系诺瓦星云和卡莱特主营业务为 LED 显示控制系统、视频处理系统等，产品结构、研发需求与公司存在一定差异，研发投入相对较高。

综上所述，公司管理费用、研发费用占营业收入比例与同行业公司不存在显著差异，具有合理性。

2、说明是否存在显著差异及原因，是否存在第三方代垫成本费用的情况，期间费用确认是否准确、完整

针对上述事项，主办券商已针对存在第三方代垫费用的情形，期间费用确认是否准确、完整进行重点核查，具体核查方式如下：

（1）查阅了同行业可比公司公开披露的招股说明书、年度报告等公开信息，计算分析同行业上市公司的销售费用率、管理费用率和研发费用率，并结合实际经营情况分析同行业可比公司与公司各期间费用率是否存在较大差异，分析合理性；

（2）获取了公司报告期内期间费用的明细情况，分析变动原因，与公司经营规模是否具有匹配性；

（3）查阅与期间费用相关的合同、发票、记账凭证等原始凭证，核查是否具有真实的交易背景。期间费用确认是否准确、完整；

（4）查阅实际控制人及其配偶、成年子女、董事、监事、高级管理人员、

出纳、关键岗位人员的银行流水，选取部分大额支出交易对方，通过问询、签署书面说明、获取证明材料等方式了解及确认大额支出的原因，确认是否存在通过这些交易对方账户代垫成本费用的情况；

（5）对公司主要客户、供应商进行访谈，确认是否存在为公司承担成本或代垫费用等情形。

经核查，主办券商认为公司管理费用、研发费用占营业收入比例与同行业公司不存在显著差异，不存在第三方代垫成本费用的情况，期间费用确认准确、完整。

（四）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

1、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

（1）公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等情况

报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬、直接材料、模具费用、测试认证费、折旧与摊销费以及其他研发费用构成，具体归集范围、归集方法、标准、审批程序说明如下：

项目	归集范围	归集方法及标准	审批程序
职工薪酬	研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社保及公积金等	统计研发人员从事具体研发项目的工时，按照研发项目工时占比将研发人员薪酬、社保、公积金等费用在不同研发项目之间进行分摊	研发人员每周根据其实际参与的研发项目填写工时表并由项目经理审核，审核无误后提交研发中心负责人签字确认并按月汇总形成月度研发工时统计表交由财务部核算各研发项目的职工薪酬
直接材料	研发部门直接领用消耗的材料费用	研发人员根据研发项目需求提出领料申请并编制领料单，财务部根据各研发项目领料单将直接材料成本归集到对应研发项目中	研发人员根据研发项目需求提出领料申请并编制领料单，经相关人员审批后，进行领料并计入各研发项目
折旧与摊销	研发项目耗用的机器设备折旧和无形资产摊销以及长期待摊费用摊销等	财务部按照各研发项目工时占比将折旧与摊销在不同研发项目之间进行分摊	财务部根据研发部门审核后提交的月度研发工时统计表将折旧与摊销金额在各研发项目中分摊并审核数据准确无误

项目	归集范围	归集方法及标准	审批程序
模具费	委托外部单位开模、修模、改模发生的费用	研发人员根据研发项目需求提出采购申请，经审批后财务部将发生的开模、修模、改模等模具费直接计入对应的研发项目进行核算	研发人员根据研发项目需求提出采购申请并经过项目经理、研发负责人、采购部负责人审批同意后，由采购部负责采购并生成采购报销单，财务部根据采购报销单审核计入研发费用模具费的数据准确无误
测试认证费	研发项目进行的各项检测、认证所支出的费用	研发人员根据研发项目需求提出检测、认证等需求，经审批后，财务部将发生的各项检测、认证支出直接计入对应的研发项目	研发人员根据研发项目需求提出采购申请并经过项目经理、研发负责人审批同意后，财务部根据采购报销单审核计入研发费用测试认证费的数据准确无误
其他	研发人员发生的办公费、差旅费、资料费等	可以直接归集至研发项目的直接计入对应的研发项目核算，无法直接归集的按照各研发项目工时占比进行分摊	研发人员根据研发项目需求提出报销申请并经过项目经理、研发负责人审批同意后，无法直接归集研发项目的由财务部根据研发部门审核后提交的月度研发工时统计表在各研发项目中分摊并审核数据准确无误。

（2）研发费用的归集与同行业公司不存在重大差异

同行业公司研发费用情况如下：

同行业公司	研发费用明细	归集方法
洲明科技	主要包括人工成本、材料消耗、折旧及摊销费、差旅费、办公费用、试验检验费、租赁费、中介咨询费和其他	未披露
利亚德	主要包括职工薪酬、累计折旧及摊销、研发领料、试验检验费、差旅费、办公费、技术服务费、维修费用、中介服务费和其他	未披露
艾比森	主要包括职工薪酬、折旧及摊销、材料投入、样品费和其他	未披露
雷曼光电	主要包括工资薪金、研发用材料、测试费、办公费、咨询专利费、折旧摊销和差旅招待费	未披露
联建光电	主要包括职工薪酬、物料消耗费用、折旧与摊销、工程安装费、维修费、技术开发费用等、办公及物业水电费、差旅费、招待费、咨询服务费和其他等	未披露
元亨光电	主要包括职工薪酬、材料费、折旧与摊销、检测费、知识产权费、办公费和其他	未披露
诺瓦星云	主要包括职工薪酬、物料消耗、研发服务费、折旧及摊销、房租物业水电费、新品试制、设计费、差旅费、办公费和其他	未披露
卡莱特	主要包括职工薪酬、服务费、材料费、折旧及摊销、租赁费、股份支付费用、办公费	未披露

如上表所示，同行业可比公司公开披露信息中，均未针对研发费用的归集方法进行披露，通过查阅同行业可比公司公开披露的年度报告等信息，公司与同行业可比公司的研发费用归集内容基本一致，不存在重大差异。

2、说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引

—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定

（1）研发人员认定符合《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

公司依据员工所从事的岗位和工作性质，将专门从事产品技术研发的员工认定为研发人员。公司关于研发人员认定与《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》对照情况如下：

序号	《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》关于研发人员认定	公司研发人员认定情况	是否符合
1	研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。公司应准确、合理认定研发人员，不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员，认定为研发人员。	公司依据员工所从事的岗位和工作性质，将专门从事产品技术研发的员工认定为研发人员，不存在将与研发活动无直接关系的人员认定为研发人员。	是
2	关于非全时研发人员：对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性	公司存在少量非全时研发人员，但未将当期研发工时占比低于 50%的认定为研发人员	是
3	从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务（以下简称受托研发）的人员：公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，除有充分证据表明履约过程中形成公司能够控制的并预期能给公司带来收益的研发成果外，原则上单纯从事受托研发的人员不能认定为研发人员	公司不存在单纯从事受托研发的人员	不适用
4	关于研发人员聘用形式：研发人员原则上应为与公司签订劳动合同的人员。劳务派遣人员原则上不能认定为研发人员	公司认定的研发人员均签署劳动合同，不存在将劳务派遣人员认定为研发人员的情形	是

如上表所示，公司研发人员认定符合《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

（2）研发投入的认定符合《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定

公司根据《企业会计准则》《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》等相关规定，制定了与研发相关的内控制度，明确了研发费用的开支范围及归集方法并按照研发费用实际发生金额进行归集、分摊和核算研发费用。

报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬、直接材料、模具费、折旧与摊

销、测试认证费以及其他研发费用构成。公司关于研发投入的认定与《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》对照情况如下：

序号	《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》关于研发投入认定	公司研发投入认定情况	是否符合
1	研发投入为企业研发活动直接相关的支出，通常包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。公司应按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出	公司核算的研发费用均为企业研发活动直接相关的支出，包括职工薪酬、直接材料、折旧与摊销费、模具费、测试认证费以及其他研发费用；公司已按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出	是
2	研发投入的归集和计算应当以相关资源实际投入研发活动为前提。本期研发投入的计算口径原则上为本期费用化的研发费用与本期资本化的开发支出之和	公司研发投入的归集和计算均以相关资源实际投入研发活动为前提。公司不存在资本化的开发支出	是
3	研发人员职工薪酬：存在非全时研发人员的，应能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况，按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。公司将股份支付费用计入研发支出的，应具有明确合理的依据，不存在利用股份支付调节研发投入指标的情形	对于非全时研发人员，公司可以清晰统计其从事不同职能的工时情况并编制月度研发工时统计表，公司根据编制的月度研发工时统计表将非全时研发人员的薪酬在研发费用和其他费用成本之间分摊；公司根据激励对象的职务性质及岗位职责，将股份支付费用计入管理费用、销售费用、研发费用和制造费用，依据充分，不存在利用股份支付调节研发投入指标的情形	是
4	共用资源费用：公司研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地等资源的，应当准确记录相关资源使用情况	公司不存在共用设备、产线、场地等资源的情形	是
5	承担由国家或指定方拨付款项的研发项目（以下简称国拨研发项目）支出：公司承担国拨研发项目的，公司应结合项目目的和科研成果所有权归属等，判断从政府取得经济资源适用的具体会计准则，准确核算公司的研发支出金额	公司不存在承担由国家或指定方拨付款项的研发项目	不适用
6	受托研发支出：公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，对于合同履行过程中发生的支出，若公司无法控制相关研发成果，公司应按照《企业会计准则第 14 号—收入》中合同履约成本的规定进行会计处理，最终计入营业成本，相关支出原则上不得计入研发支出	公司不存在受托研发支出	不适用
7	委外研发：公司存在委外研发的，应签订委外研发合同，相关研发项目应与公司的研发项目或经营活动直接相关，委外研发具有必要性、合理性和公允性，研发成果归属于公司，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形	报告期内，针对委外研发事项公司均已签订委外研发合同，相关研发项目与公司的研发项目或经营活动直接相关；委外研发均有必要性、合理性和公允性；根据合同约定，研发成果均归属于公司或与受托方共享，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情	是

序号	《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》关于研发投入认定	公司研发投入认定情况	是否符合
		形	
8	研发过程中产出的产品：公司在研发过程中产出的产品或副产品，符合《企业会计准则第 1 号—存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。公司应准确归集核算有关产品或副产品的成本，并在对外销售时，按照《企业会计准则第 14 号—收入》《企业会计准则第 1 号—存货》《企业会计准则解释第 15 号》等规定，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理。原则上研发过程中产出的产品或副产品，其成本不得计入研发投入	报告期内，公司不存在在研发过程中未形成产品或副产品并在对外销售的情况	不适用

如上表所示，公司研发投入的认定符合《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

（五）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。

1、研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性

（1）研发人员认定标准、数量及结构

公司依据员工所从事的岗位和工作性质，将专门从事产品技术研发的员工认定为研发人员。公司研发人员具备相关专业背景或行业工作经验，能够对公司研发工作起到支撑作用，研发人员划分标准明确。

截至报告期末，公司研发人员数量及结构如下：

项目		数量	占比
学历	博士	1	1.27%
	硕士	5	6.33%
	本科	65	82.28%
	专科	8	10.13%
	合计	79	100.00%

项目		数量	占比
年龄	30 岁以下	52	65.82%
	30-40 岁	18	22.78%
	40 岁以上	9	11.39%
	合计	79	100.00%

（2）研发人员的稳定性

截至报告期末，公司研发人员的入职年限情况如下所示：

入职年限	人数	占比
1 年以内	20	25.32%
1-3 年	20	25.32%
3-5 年	12	15.19%
5 年以上	27	34.18%
合计	79	100.00%

如上表所示，公司研发人员入职年限超过 1 年以上的共计 59 人，占比 74.68%，入职 3 年以上的占比 49.37%。公司高度重视培养和建设技术研发团队，报告期内公司核心技术团队相对稳定，公司研发人员入职年限较长，研发人员稳定性较高。

（3）研发能力与研发项目的匹配性

公司根据自身产品特性，进行了创新性研发与积累，自主研发了控制系统及“LOB 透镜技术”、“两级供电技术”、“铝塑混合工艺散热技术”等多项核心技术，获得下游客户的广泛认可。报告期公司持续进行研发投入，不断提高自身的技术水平和创新能力，研发人员数量整体呈上升趋势，研发人员与研发项目匹配。

2、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

公司部分研发人员除从事专门研发活动外，还参与公司定制化产品研发设计工作以满足生产订单的结构创新或特殊性能需求。

公司针对同时承担研发工作和其他工作的非专职研发人员，归集和核算方法为研发中心负责每周统计非专职研发人员实际参与的研发项目和其他工作的工时，由财务部单独建立研发费用账务核算体系，对于非专职研发人员，根据

其参与研发工作和其他工作的工时比例，将薪酬在研发费用与其他成本费用之间分摊，符合基于成本费用与获取经济资源（服务）相配比的会计原则，具有合理性。

3、公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事之中，除总经理黄达森、副总经理祁亚军之外，不存在将薪酬计入研发费用的情形。

报告期各期，黄达森和祁亚军的薪酬在管理费用和研发费用之间分摊的金额如下：

单位：万元

人员	科目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
黄达森	管理费用	52.35	69.89%	89.89	70.42%	88.71	69.46%
	研发费用	22.55	30.11%	37.76	29.58%	39.00	30.54%
	合计	74.90	100.00%	127.65	100.00%	**127.71**	**100.00%**
祁亚军	管理费用	7.87	18.87%	7.99	12.28%	7.10	11.50%
	研发费用	33.84	81.13%	57.05	87.72%	54.65	88.50%
	合计	41.71	100.00%	65.04	100.00%	**61.75**	**100.00%**

黄达森系公司总经理、核心技术人员，除从事日常经营管理工作之外，因洞悉 LED 显示设备的技术发展趋势，长期参与研发项目，指导公司的技术创新活动，故其薪酬按照工时比例在研发费用和管理费用之间进行分摊。

祁亚军系公司研发负责人、核心技术人员，负责主持研发部门的全面工作，包括负责制定研发部门方针，指导、领导团队解决研发设计过程重点各类难题，并且参与策划制定本部门内专业技能的提高方案；管理研发部门的整体核心技术，组织制定和实施重大技术决策和技术方案。除此之外，祁亚军还兼顾日常管理工作，故其薪酬按照工时比例在研发费用和管理费用之间进行分摊。

综上所述，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况合理，公司总经理黄达森、副总经理祁亚军参与研发工作，薪酬按工时比例在研发费用和管理费用之间进行分摊具有合理性。

（六）列示报告期内研发费用加计扣除数，说明是否经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

2022 年和 2023 年公司研发费用加计扣除数已通过企业所得税汇算清缴进行申报，经过了税务机关的认定。2024 年 1-7 月，由于公司尚未进行 2024 年度所得税汇算清缴申报，研发费用加计扣除数为预计金额。

公司严格按照国家发布的研发费用税前加计扣除政策，就研发费用中符合规定标准的费用向主管税务机关申请加计扣除，报告期内，公司研发费用加计扣除数与研发费用差异情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
研发费用	1,315.73	2,282.15	1,854.58
研发费用-加计扣除口径	1,265.42	2,134.95	1,162.24
差异金额	50.31	147.20	692.34
其中：部分研发项目未申报加计扣除	-	-	594.57
使用权资产折旧	24.85	46.19	28.11
股份支付费用	16.60	46.64	67.19
长期待摊费用	-	12.45	2.47
人员人工费用	-	27.81	-
委托研发费用	8.73	2.62	-
其他相关费用	0.13	11.49	-

研发费用归集与加计扣除分别属于会计核算和税务范畴，二者存在一定口径差异具有合理性，会计核算口径按《企业会计准则》等规范；加计扣除税收规定口径按《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》等规范，具体差异说明如下：

1、部分研发项目未申报加计扣除

公司基于谨慎性原则，主动向佛山市科学技术局提交了研发项目请求进行事前技术鉴定，由于科学技术局与公司对研发项目的口径认定存在差异，有少量项目未能满足科学技术局的鉴定标准，公司未将相关费用纳入研发费用加计扣除的申请范围，此项金额 2022 年调减 594.57 万元。公司研发费用的核算标

准为预计未来将会为公司带来利益的产品技术研发直接相关的支出，而科学技术局研发项目的口径认定主要以研发项目在相关领域的创新性为准，两者存在差异具有合理性。

2、使用权资产折旧、长期待摊费用摊销

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》的相关规定，用于研发活动的仪器、设备的折旧费可以加计扣除。按照规定将不属于该范围的厂房租赁、装修摊销等支出进行剔除。此项金额报告期各期分别调减 30.58 万元、**58.64 万元**和 **24.85 万元**。

3、股份支付费用

根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》的相关规定，可以加计扣除的工资薪金包括按规定可以在税前扣除的对研发人员股权激励的支出，尚未行权的股份支付费用不符合研发加计扣除范围，此项金额报告期各期分别调减 67.19 万元、**46.64 万元和 16.60 万元**。

4、人员人工费用

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税[2017]40 号）明确人员人工费用的定义是指直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。根据《科技部财政部国家税务总局关于修订印发＜高新技术企业认定管理工作指引＞的通知》（国科发火〔2016〕195 号）附件《高新技术企业认定管理工作指引》规定：“企业科技人员是指直接从事研发和相关技术创新活动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务的，累计实际工作时间在 183 天以上的人员，包括在职、兼职和临时聘用人员。”公司将实习生、研发文员等从加计扣除范围中剔除。此项金额 2023 年和 2024 年 1-7 月分别调减 27.81 万元和 0.00 万元。

5、委托研发费用

根据财税《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》的相关规定，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80%计入委托方研发费用并计算加计扣除，受托方不得再进行加计扣除，此项金

额 2023 年和 2024 年 1-7 月分别调减 2.62 万元和 8.73 万元。

综上所述，报告期内公司研发费用加计扣除数与研发费用差异主要为部分研发项目未申报加计扣除、使用权资产折旧、长期待摊费用摊销和股份支付费用构成，公司研发费用加计扣除数与研发费用差异具有合理性。

（七）说明合作研发的必要性及合理性，合作研发支出情况及占比情况，合作研发项目的成本费用分摊情况，主要权利义务、知识产权的归属，公司是否对合作方构成技术依赖。

1、合作研发的必要性及合理性

2021 年至 2024 年 7 月，公司主要合作研发项目情况如下：

序号	项目名称	合作方	合作研发内容/成果	必要性及合理性
1	毫米波雷达天线与射频前端系统研究项目	华南理工大学	针对毫米波雷达需求，重点突破毫米波雷达微带阵列天线波束控制和增益提升方法，针对 80GHz 射频功率放大器高性能设计进行研发。	国内智能交通和无人驾驶快速发展，交通米波雷达基于高速公路、隧道、市政道路等多种交通应用场景，全天时、全天候、远程感应和高准确度的监测，实现道路异常状况和交通信息得以实时上报。 公司为抓住国内智慧交通行业快速发展的机遇，基于在交通显示应用领域积累的优势，不断进行新技术和新产品研发。积极布局雷达相关项目，具有必要性和合理性。
2	交通毫米波雷达系列研发项目	瑞达物联	研发多款交通毫米波雷达产品，协议对产品频段、检测精度、测角测距等参数进行了约定。	
3	公路测速雷达项目	瑞达物联	针对智慧高速公路车路协同项目中对路面检测雷达的需求，研究开发低功耗测试雷达模组。	
4	户外带透镜 LED 灯珠项目	深圳市弘正光电有限公司	研发可带透镜的户外 LED 灯珠产品。	基于下游终端需求，公司拟开发具备高亮度和对比度的户外商业显示 LED 屏，因此合作研发带透镜、小间距的 LED 模组，具有必要性和合理性。
5	**道路监控的 93G 前端收发机模块研发项目**	**成都中宇微芯科技有限公司**	**研发道路监控的 93G 前端收发机模块。**	**基于下游市场需求，研发用于道路监控的 93G 前端收发机模块，具有必要性和合理性。**
6	**LED 户外显示屏热管理与力学分析关键技术研究**	**华南理工大学**	**研究并优化 LED 户外显示屏散热结构;建立产品热管理体系、热设计标准;建立产品参数化建模标准，二次开发工业设计软件;建立受力分析体系，研究并优化力学仿真模型。**	**解决户外 LED 显示屏在高温等极端天气的散热问题，在现有技术基础上进一步优化设计，降低功耗，提高产品竞争力。**

2、合作研发支出情况及占比情况，合作研发项目的成本费用分摊情况

报告期内，公司合作研发支出情况及占比情况，合作研发项目的成本费用分摊情况如下：

序号	合作研发项目名称	报告期内费用支出情况（万元）	占报告期内研发支出比例	成本费用分摊情况
1	毫米波雷达天线与射频前端系统研究项目	**19.42**	**0.36%**	公司为对方提供研究所需的硬件资源，并支付 60.00 万元研发经费及报酬，对方负责按合同约定交付研发成果。
2	交通毫米波雷达系列研发项目	30.00	**0.55%**	公司支付 50.00 万元研发经费及报酬，由对方专款专用，最终提供产品样机通过公司及下游客户测试验收。
3	公路测速雷达项目	-	**-**	公司支付 5.00 万元研发经费，对方负责控制开发和材料成本，最终提供产品样机通过公司验收。
4	户外带透镜 LED 灯珠项目	**12.78**	**0.23%**	模具制作开发相关费用由公司承担。
5	**道路监控的 93G 前端收发机模块研发项目**	**23.58**	**0.43%**	**公司主要提供资金支持。截至 2024 年 7 月末，公司已支付研究开发经费 25.00 万元。**
6	**LED 户外显示屏热管理与力学分析关键技术研究**	**13.75**	**0.25%**	**公司为对方提供研究所需的硬件资源和技术资料，并支付 20.00 万元研发经费，对方负责按合同约定交付研发成果。**

3、合作研发主要权利义务、知识产权的归属，公司是否对合作方构成技术依赖

（1）合作研发主要权利义务、知识产权的归属

2021 年至 2024 年 7 月合作研发项目主要权利义务、知识产权的归属如下：

序号	项目名称	合作方	主要权利义务	知识产权的归属
1	毫米波雷达天线与射频前端系统研究项目	华南理工大学	甲方负责提供乙方工作所需技术资料和硬件平台资源，并支付研究开发经费； 乙方负责完成课题研究并由甲方评审验收。	（1）双方独立完成的项目成果，其知识产权归完成方所有；（2）双方共同完成的项目成果，其知识产权归双方共同所有。
2	交通毫米波雷达系列研发项目	瑞达物联	甲方负责支付费用并完成 LED 显示系统的集成、产品化及产品推广； 乙方负责完成雷达样机的开	公司享有申请专利的权利，专利权取得后由双方共同使用。

序号	项目名称	合作方	主要权利义务	知识产权的归属
			发交付，并供甲方及用户验收测试。	
3	公路测速雷达项目	瑞达物联	甲方负责支付费用并完成LED显示系统的集成、产品化及产品推广； 乙方负责核心软硬件开发。	双方共同所有。
4	户外带透镜LED灯珠项目	深圳市弘正光电有限公司	甲方负责提供开发设计方案，由乙方完成产品的定制开发，甲方享用最终产品的优先供应权和最低销售价格	（1）双方原本各自拥有的知识产权仍归原权利人所有；（2）本协议中模具和由此生产的产品所涉及的知识产权归双方共同所有；（3）双方对模具和产品进行改进或二次开发的成果归双方所有。
5	**道路监控的93G前端收发机模块研发项目**	**成都中宇微芯科技有限公司**	**甲方负责提供技术信息，与乙方共同确定技术指标和模块方案，乙方负责研发模块产品**	**双方共同所有。**
6	**LED户外显示屏热管理与力学分析关键技术研究**	**华南理工大学**	**甲方负责提供乙方工作所需技术资料和硬件平台资源，并支付研究开发经费； 乙方负责完成课题研究并由甲方评审验收。**	**公司享有。**

注：上表列示甲方指佛山青松，乙方指合作方。

（2）公司是否对合作方构成技术依赖

公司主要从事 LED 户外交通显示产品和户外商业显示产品的研发、生产和销售，主要产品及核心技术均为自主研发完成。报告期内，公司在积极自主研发 LED 显示产品及其控制系统外，基于前瞻性的战略发展需求，选择与华南理工大学、瑞达物联、深圳市弘正光电有限公司合作研发，合作研发内容属于公司未来拟开拓进行新技术和新产品研发的方向，不属于公司核心技术，公司对合作方不构成技术依赖。

（八）说明研发费用中归集和核算的具体内容，主要服务提供商，形成的具体研发成果及归属情况，是否属于公司核心技术。

报告期内，公司研发费用包括职工薪酬、直接材料、折旧与摊销、模具费、测试认证费和其他，归集和核算的具体内容具体详见本题“一、挂牌公司说明”之“（四）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的

归集方法与同行业公司是否存在重大差异；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定”。

报告期各期，研发费用中涉及服务提供商的，包括委托研发费用和测试认证费。其中委托服务商形成的具体研发成果属于公司享有或公司与受托方共同享有，属于公司未来拟开拓进行新技术和新产品研发的方向，不属于公司核心技术，具体详见本题“（七）说明合作研发的必要性及合理性，合作研发支出情况及占比情况，合作研发项目的成本费用分摊情况，主要权利义务、知识产权的归属，公司是否对合作方构成技术依赖”。

报告期各期，测试认证费中的主要服务提供商具体内容如下：

单位：万元

期间	服务提供商	采购内容	采购金额	占比	是否涉及核心技术
2024 年 1-7 月	通标标准技术服务有限公司广州分公司	产品测试费用	19.90	24.68%	否
	广州弘诺检测技术有限公司	产品认证费用	13.03	16.16%	否
	Istituto Giordano S.p.A.	证书年审费	11.40	14.13%	否
	深圳市亨新精密线路有限公司	产品测试费用	7.93	9.83%	否
	UL GMBH	产品认证费用	4.94	6.13%	否
	合计		57.20	70.93%	否
2023 年度	Istituto Giordano S.p.A.	产品认证费用	21.38	15.81%	否
	广州弘诺检测技术有限公司	产品认证费用	19.29	14.27%	否
	通标标准技术服务有限公司广州分公司	产品测试费用	18.04	13.34%	否
	深圳市亨新精密线路有限公司	产品测试费用	15.60	11.54%	否
	深圳市弘正光电有限公司	产品测试费用	9.72	7.19%	否
	合计		84.03	62.15%	否
2022 年度	通标标准技术服务有限公司广州分公司	产品认证费用	8.71	17.46%	否
	深圳市亨新精密线路有限公司	产品测试费用	7.12	14.28%	否
	交科院检测技术（北京）有限公司	产品测试费用	4.21	8.45%	否
	中路高科交通检测检验认证有限公司	产品认证费用	3.72	7.46%	否
	中汽研华诚认证（天津）有限公司	管理审查费	3.58	7.19%	否

期间	服务提供商	采购内容	采购金额	占比	是否涉及核心技术
	合计		27.34	54.84%	-

如上表所示，报告期内，公司计入研发费用的测试认证费主要系研发过程中委托外部单位进行各项测试和各项标准认证发生的支出如：电流测试、光学测试、欧盟标准认证等。测试和认证属于公司开展研发活动的必要步骤，是新产品开发和技术突破的重要前提条件。

公司通过上述服务提供商进行的测试和认证所获得的成果的所有权均归公司所有，这些测试和认证主要围绕产品的安全性和性能等方面，并不直接涉及公司的核心技术。

综上所述，公司与主要服务提供商合作中形成的研发成果属于公司享有或公司与服务提供商共同享有，该研发成果不属于公司核心技术。

（九）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

1、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

报告期各期公司股份支付费用分别为 345.51 万元、**172.50 万元和 63.00 万元**，公允价值确定依据具体情况如下：

序号	授予时间	事项说明	激励对象	股份支付涉及股份数（万股）	公允价值确定依据
1	2020/12	员工持股平台青松智远增资入股佛山青松	黄达森等 20 人	90.00	参照近期（2020 年 12 月）合理的外部投资者入股价确认
2	2021/06	王国强、李玉玲离职退伙，将其所持有的青松智远出资额转让给黄达森	黄达森	6.50	参照近期（2020 年 12 月）合理的外部投资者入股价确认
3	2022/08	胥建离职退伙，将其所持有的青松智远出资额转让给黄达森	黄达森	7.12	参照近期（2022 年 6 月）合理的外部投资者入股价确认
4	2022/12	黄达森将其所持有的青松	陈 源 等	57.50	参照近期（2022 年 6

序号	授予时间	事项说明	激励对象	股份支付涉及股份数（万股）	公允价值确定依据
		智远 191.56 万元出资额作价 191.56 万元转让给陈源等 26 人	26 人		月）合理的外部投资者入股价确认
5	2023/07	胡梦媚离职退伙，将其持有的青松智远出资额转让给黄达森	黄达森	3.56	参照近期（2022 年 6 月）合理的外部投资者入股价确认
6	**2024/04**	**王尧离职退伙，将其持有的青松智远出资额转让给黄达森**	**黄达森**	**3.56**	参照近期（2022 年 6 月）合理的外部投资者入股价确认

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”相关规定，公司计算股份支付费用时公允价值主要参考股份支付近期外部投资者入股价确认，具备合理性。

2、结合股权激励安排等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

公司股权激励安排及股份支付费用分摊具体情况如下：

单位：万元

序号	授予时间	事项说明	股份支付总金额	限制期	服务期
1	2020/12	员工持股平台青松智远增资入股佛山青松	870.30	持股员工所持股份在证券交易所上市后锁定 36 个月，锁定期内离职，应按出资价格退出本员工持股计划	授予日至上市后三年
2	2021/06	王国强、李玉玲离职退伙，将其所持有的青松智远出资额转让给黄达森	62.86		
3	2022/08	胥建离职退伙，将其所持有的青松智远出资额转让给黄达森	66.93		
4	2022/12	黄达森将其所持有的青松智远 191.56 万元出资额作价 191.56 万元转让给陈源等 26 人	540.42		
5	2023/07	胡梦媚离职退伙，将其持有的青松智远出资额转让给黄达森	33.46		
6	**2024/04**	**王尧离职退伙，将其持有的青松智远出资额转让给黄达森**	**33.46**		

公司按照近期外部投资者入股价确认公允价值，将该部分股权公允价值与增资或转让价格之差额确认了股份支付费用，并在服务期内进行摊销，根据受益对象不同，分别计入管理费用、研发费用、销售费用和营业成本，同时增加资本公积。员工在服务期内离职后，冲销对应的股份支付原分摊金额，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。针对上表中的主要事项说明如下：

（1）由于股权激励计划和合伙协议中约定持股员工所持股份在证券交易所上市后锁定 36 个月，锁定期内离职，应按出资价格退出本员工持股计划，属于可行权条件中的服务期限条件。

根据财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》的相关规定，公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

根据规划，公司原拟于 2024 年 6 月向北京证券交易所申请首次公开发行股票并上市，参考北京证券交易所审核及发行情况，预计公司完成上市时间为 2025 年 6 月，公司将授予日至上市后 3 年的期间（即授予日至 2028 年 6 月）作为等待期，将股权激励费用在等待期内分摊，等待期的判断准确，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》和《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》的规定。

公司现拟于 2025 年 6 月向北京证券交易所申请首次公开发行股票并上市，参考北京证券交易所审核及发行情况，预计公司完成上市时间为 2026 年 6 月，根据《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》的规定，根据重估时点确定等待期，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期（2024 年 1-7 月）应确认的股权激励费用。

（2）针对序号 2、3、5、6，公司处理如下：①员工在服务期内离职退伙后，公司于当期冲销其对应的股份支付原分摊金额，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定；②被激励的员工离职后，员工按照协议将其所持股份转让给实际控制人黄达森，公司将该等回购认定为股份支付，并将股权激励费用在等待期内分摊，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。

（3）针对序号 4，实际控制人黄达森主动放弃其所持有的、尚在服务期的青松智远 191.56 万元出资额作价 191.56 万元转让给陈源等 26 人，公司将其视为对黄达森股份支付协议条款和条件的不利修改（修改减少了授予黄达森的权益工具的数量），于当期一次性确认股份支付费用，并计入非经常性损益，符合

《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。

综上所述，公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》和《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》相关规定，具有合理性。

3、股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

报告期内，公司股份支付计入相关成本或费用的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
管理费用	24.59	73.41	207.64
销售费用	18.35	42.80	26.32
研发费用	16.60	46.64	108.44
制造费用	3.46	9.65	3.11
股份支付费用合计	63.00	172.50	345.51

公司根据激励对象的职务性质及岗位职责，将股份支付费用计入管理费用、销售费用、研发费用和制造费用，依据充分，符合基于成本费用与获取经济资源（服务）相配比的会计原则及《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”相关规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

公司报告期内涉及的股份支付事项中（1）2022 年 12 月实际控制人黄达森主动放弃青松智远出资额，视为对黄达森股份支付协议条款和条件的不利修改，应作为加速可行权处理，立即确认原本应在剩余等待期内确认的金额。公司于 2022 年当年一次性确认股份支付费用 227.90 万元，并计入非经常性损益；（2）除上述事项外，其他股份支付事项公司均与激励对象就服务期限作出了约定，该等情形属于设定等待期的股份支付，相关股份支付费用已在等待期内分摊，

并计入各期经常性损益，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定。

二、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性、准确性、完整性。请律师核查（2）事项并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了同行业可比公司公开披露的招股说明书、年度报告等公开信息，计算分析同行业上市公司的销售费用率、管理费用率和研发费用率，并结合实际经营情况分析同行业可比公司与公司各期间费用率是否存在较大差异，了解公司研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，分析合理性；

2、获取了公司报告期内期间费用的明细情况，分析变动原因，与公司经营规模是否具有匹配性；

3、查阅与期间费用相关的合同、发票、记账凭证等原始凭证，核查是否具有真实的交易背景。期间费用确认是否准确、完整；

4、查阅实际控制人及其配偶、成年子女、董事、监事、高级管理人员、出纳、关键岗位人员的银行流水，选取部分大额支出交易对方，通过问询、签署书面说明、获取证明材料等方式了解及确认大额支出的原因，确认是否存在通过这些交易对方账户代垫成本费用的情况，确认与居间商是否存在交易；

5、对公司主要客户、供应商进行访谈，确认是否存在为公司承担成本或代垫费用等情形；

6、查阅销售佣金合同，根据合同条款测算销售佣金计算的准确性，是否跨期；对主要居间商进行访谈或问卷，核查销售佣金的真实性，访谈公司主要客户，核查公司与客户间是否存在商业贿赂或相关纠纷、诉讼、仲裁事项；

7、查阅公司销售费用、管理费用主要构成，抽样检查相应的合同、发票、付款凭证等，确认真实性，是否存在商业贿赂等；

8、获取公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等出具的与居间

商不存在关联方关系或其他利益安排的承诺函；

9、通过网络查询，核查公司及其董事、监事、高级管理人员是否存在因商业贿赂被提起诉讼、追究民事责任或刑事责任的情形；查阅并获取公司及其子公司注册地市场监督管理部门出具的合法合规证明及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员取得的无犯罪记录证明，核查公司及其子公司、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚的情形；

10、访谈公司财务负责人和研发负责人，了解研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等；

11、获取公司报告期内研发项目清单及研发费用明细表、研发领用原材料明细表、研发人员工作统计表、研发项目工时分配表与明细账，核对检查研发人员工资薪酬核算，抽查研发费用的相关凭证，核查公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等是否合理，并分析公司研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定；

12、获取公司花名册，访谈公司研发负责人，了解研发人员认定具体情况，了解研发人员背景及稳定性，分析与研发项目的匹配性，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配的情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况；

13、了解研发费用加计扣除的政策，获取公司所申报的加计扣除费用明细，并了解公司账面研发费用与研发费用加计扣除金额的差异构成并分析原因及合理性；

14、获取合作研发相关合同，了解主要权利义务、知识产权的归属，了解关于合作研发项目的成本费用分摊情况，对应研发成果是否属于公司核心技术；

15、访谈公司研发负责人，了解合作研发的合理性及必要性，合作研发支出情况及占比情况、确认公司是否对合作方构成技术依赖；

16、获取研发费用测试认证费和委托研发费用明细表，了解并查看主要服务提供商的工商信息，抽样检查相应的合同、发票、成果文件、付款凭证等，

查看合同约定的研发成果的归属情况，并访谈研发负责人确认研发成果是否属于公司核心技术；

17、查阅公司历次增资相关协议及工商登记资料以及青松智远工商登记资料，检查公司股权变动是否涉及股份支付；

18、查阅合伙协议、股权激励计划等资料；

19、查阅公司员工名册，确认股权激励对象的岗位、职务；

20、获取并检查股份支付的明细变动表，根据持股变动情况、公允价值、实际出资金额，重新计算股份支付金额的准确性；复核公司股份支付的会计处理是否正确。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内销售费用与公司的营收规模相匹配，公司销售费用率与同行业公司接近，不存在显著差异；

2、公司等相关主体与居间商不存在关联关系，管理费用和销售费用中不涉及商业贿赂情形；

3、公司管理费用、研发费用占营业收入比例与同行业公司不存在显著差异，不存在第三方代垫成本费用的情况，期间费用确认准确、完整；

4、公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等具有合理性，研发费用的归集与同行业公司不存在重大差异；公司关于研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定；

5、公司研发人员认定标准合理，研发人员具有稳定性，研发能力与研发项目具有匹配性；对于混岗情况，公司根据非专职研发人员参与研发工作和其他工作的工时比例，将薪酬在研发费用与其他成本费用之间分摊，分摊方法具有合理性；

6、公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况合理，公司总经理黄达森、副总经理祁亚军参与研发工作，薪酬按工时

比例在研发费用和管理费用之间进行分摊具有合理性；

7、2022 年和 2023 年研发费用加计扣除数已经税务机关认定，报告期内公司研发费用加计扣除数与研发费用差异主要为部分研发项目未申报加计扣除、使用权资产折旧、长期待摊费用摊销和股份支付费用构成，公司研发费用加计扣除数与研发费用差异具备合理性；

8、报告期内公司合作研发具备必要性及合理性，合作研发相关的成本费用已按照合同约定入账，主要权利义务、知识产权的归属明确清晰，公司对合作方不构成技术依赖；

9、公司与主要服务提供商合作中形成的研发成果属于公司享有或公司与服务提供商共同享有，该研发成果不属于公司核心技术；

10、公司主要参考股份支付近期外部投资者入股价确认公允价值，具有合理性；公司根据激励对象的职务性质及岗位职责，将股份支付分别计入管理费用、销售费用、研发费用或制造费用，依据充分；报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示具有合理性；公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》等相关规定。

（三）请律师核查（2）事项并发表明确意见。

1、核查程序

针对本题（2）事项，律师执行了以下核查程序：

（1）查阅实际控制人及其配偶、成年子女、董事、监事、高级管理人员、出纳、关键岗位人员的银行流水，选取部分大额支出交易对方，通过问询、签署书面说明、获取证明材料等方式了解及确认大额支出的原因，确认是否存在通过这些交易对方账户代垫成本费用的情况，确认与居间商是否存在交易；

（2）对公司主要客户、供应商进行访谈，确认是否存在为公司承担成本或代垫费用等情形；

（3）查阅销售佣金合同，根据合同条款测算销售佣金计算的准确性，是否跨期；对主要居间商进行访谈或问卷，核查销售佣金的真实性，访谈公司主要

客户，核查公司与客户间是否存在商业贿赂或相关纠纷、诉讼、仲裁事项；

（4）查阅公司销售费用、管理费用主要构成，抽样检查相应的合同、发票、付款凭证等，确认真实性，是否存在商业贿赂等；

（5）获取公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等出具的与居间商不存在关联方关系或其他利益安排的承诺函；

（6）通过网络查询，核查公司及其董事、监事、高级管理人员是否存在因商业贿赂被提起诉讼、追究民事责任或刑事责任的情形；查阅并获取公司及其子公司注册地市场监督管理部门出具的合法合规证明及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员取得的无犯罪记录证明，核查公司及其子公司、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚的情形。

2、核查意见

经核查，律师认为：

公司等相关主体与居间商不存在关联关系，管理费用和销售费用中不涉及商业贿赂情形。

十一、关于财务规范性。

根据申报文件，公司报告期内存在资金占用、个人卡支付等财务不规范情形。

请公司：（1）补充披露关联方资金拆借资金性质、原因、具体用途以及是否收取利息，如未收取，模拟测算对公司经营业绩的影响，说明是否损害公司利益；是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序；说明报告期后是否新增资金占用。（2）说明个人卡收付款账户是否已注销，期后是否新增个人账户代收代付款的结算行为。（3）公司是否已建立健全相关内部控制制度并得到有效执行。

请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见，请律师针对事项（3）核查并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）补充披露关联方资金拆借资金性质、原因、具体用途以及是否收取利息，如未收取，模拟测算对公司经营业绩的影响，说明是否损害公司利益；是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序；说明报告期后是否新增资金占用。

针对报告期内公司与张浩华发生的资金占用情况，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（5）其他事项”之“①关联方资金占用”补充披露如下：

2020 年 7 月，基于便利性考虑，张浩华通过境外账户代收公司境外货款，占用公司资金 20.35 万美元。公司按照 2020 年 7 月人民银行公布的 1 年期贷款基准利率 3.85%为基础测算利息，截至 2022 年 7 月，张浩华已全部归还本金及利息。

公司基于谨慎性原则，将与简为科技、蒋永冬的交易比照关联交易披露。

针对报告期内公司与简为科技发生的资金拆借情况，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“4、其

他关联交易”之“（1）简为科技”之“②为简为科技提供借款”补充披露如下：

2023 年，简为科技因 2022 年度经营亏损，营运资金紧张，向佛山青松借入借款 400.00 万元，用于支付供应商款项等日常经营活动。2023 年 1 月，佛山青松与简为科技签订《借款合同》，约定佛山青松向简为科技提供借款人民币 400.00 万元，借款期限为 6 个月，借款利率为固定利率，年利率为同期一年期贷款市场报价利率 3.65%上浮 350 个基点，即 4%，系参照商业银行同期短期贷款市场报价利率协商确定，具有公允性。截至 2023 年 7 月，简为科技已全部偿还本金及利息共计 407.53 万元。

针对报告期内公司与蒋永冬发生的资金拆借情况，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“4、其**他**关联交易”之“（3）蒋永冬”补充披露如下：

蒋永冬间接持有公司控股子公司融道智信 12.10%的股权，并担任融道智信总经理，公司基于谨慎性原则，将融道智信与蒋永冬之间的资金拆借事项参照关联交易进行披露。

2022 年 4 月，蒋永冬向融道智信借款 20.00 万元用于资金周转，本金已于 2022 年 12 月归还；2023 年 1 月，蒋永冬向融道智信借款 20.00 万元用于资金周转，本金已于 2023 年 9 月归还。

报告期内，公司与蒋永冬发生的资金拆借以 2022 年 3 月人民银行公布的 1 年期贷款基准利率 3.70%为基础，约定利息。截至 2023 年 12 月末，蒋永冬已偿还两笔借款利息共 1.11 万元。

2、是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序；说明报告期后是否新增资金占用

报告期内，公司与关联方张浩华存在的资金占用情形发生于报告期前，并于报告期内已规范完毕。2020 年，张浩华代收货款，因当时公司内部控制制度尚未完善，对代收货款类资金占用行为未作出明确规定，未履行相关内部决策程序。报告期内，为规范公司关联交易行为，公司逐步修订完善《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等一系列规章制度，明确规定了关联交易的表决及回避程序、董事会、股东大会的审批程序，安排了详

尽、具体的防范及治理措施；制定了《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》，明确了防范控股股东及其关联方资金占用的原则、措施及责任追究和处罚机制，为杜绝控股股东及其他关联方资金占用行为的发生提供制度保障。

根据公司章程规定，针对报告期内发生的关联交易，公司于第四届董事会第三次会议和 2024 年第五次临时股东大会审议通过了《关于确认公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-7 月关联交易的议案》，确认已发生的关联交易系真实发生，定价政策公开、公平、公正，履行相关内部决策程序。

根据《公司法》《企业会计准则》及相关解释、《非上市公众公司信息披露管理办法》和中国证监会、全国股转公司的有关规定，简为科技、蒋永冬不属于公司的关联方。报告期内，公司与简为科技、蒋永冬发生的资金拆借行为不属于公司关联交易制度规定的范围，根据《资金管理制度》《子公司资金管理暂行规定》，付款申请已经相应负责人员审批，履行了相关决策程序；其中，公司与简为科技的资金拆借合同已经第三届董事会第十次会议和 2023 年第一次临时股东大会审议通过。公司基于谨慎性原则，将与简为科技、蒋永冬的交易比照关联交易披露，该类交易情况已于第四届董事会第三次会议和 2024 年第五次临时股东大会审议通过。

经核查，报告期后不存在新增资金占用情形。

（二）说明个人卡收付款账户是否已注销，期后是否新增个人账户代收代付款的结算行为。

2021 年 2 月，公司存在少量通过个人卡代收货款的情况，涉及金额为 12.78 万元，已于 2023 年 5 月全额归还公司本金及利息。经核查，除上述事项外，相关个人卡账户不存在大额收支，主要为短信费及年费支出，均为个人日常收入及支出，与公司业务无关。截至本问询回复出具日，公司相关个人卡收付款账户已注销。

经核查，截至本问询回复出具日，报告期期后公司未新增个人账户代收代付款的结算行为。

（三）公司是否已建立健全相关内部控制制度并得到有效执行。

报告期内，为规范公司关联交易行为，公司逐步修订完善《关联交易管理

制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等一系列规章制度，明确规定了关联交易的表决及回避程序、董事会、股东大会的审批程序，安排了详尽、具体的防范及治理措施；制定了《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》，明确了防范控股股东及其关联方资金占用的原则、措施及责任追究和处罚机制，为杜绝控股股东及其他关联方资金占用行为的发生提供制度保障。

公司已建立健全公司管理制度，制定《资金管理制度》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》等相关内部控制制度，加强对收款及付款的内部控制，明确禁止公司通过个人卡收付款的情况。公司针对关联交易、个人卡收付款的内部控制制度完善并得到有效执行。

二、请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见，请律师针对事项（3）核查并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司实际控制人、总经理、财务总监，了解报告期内关联方资金占用、与简为科技及蒋永冬发生资金拆借的归还及整改情况；

2、取得相关人员的借款凭证、还款凭证、借款合同及相关银行单据；

3、访谈简为科技、蒋永冬，了解资金拆借发生原因及背景；取得简为科技财务报表，确认简为科技财务状况；

4、查阅《关联交易管理制度》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》《资金管理制度》《子公司资金管理暂行规定》等相关内部控制制度，了解公司对于资金管控的相关规定；

5、查阅公司报告期内的三会文件；

6、取得并核查代收货款个人卡账户报告期及报告期后银行流水、销户证明，核查与公司业务相关的流水记录，确认除披露事项外是否发生适用个人卡代收代付公司货款的情形；

7、获取并核查报告期内公司及子公司银行流水，查阅公司期后银行流水和明细账，核实期后是否存在使用个人卡的情形；

8、执行公司银行流水双向大额查验，确认交易对手方信息及交易金额的真实、准确、完整。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，关于张浩华资金占用、公司与简为科技及蒋永冬发生资金拆借，公司均收取了相应利息，截至 2023 年 12 月末，相关人员已全部偿还公司本金及利息，对公司利益不存在重大损害；

2、报告期内，张浩华资金占用事项属于关联交易，属于公司关联交易制度规定的范围；根据相关法律法规规定，简为科技、蒋永冬不属于公司的关联方，不属于公司关联交易制度规定的范围；

3、公司基于谨慎性原则，将与简为科技、蒋永冬的交易比照关联交易披露，与张浩华资金占用的关联交易事项一同经第**四**届董事会第**三**次会议和 2024 年第**五**次临时股东大会审议通过，已履行了相关内部决策程序；

4、报告期后公司不存在新增资金占用；

5、公司个人卡收付款账户已注销。公司期后不存在新增个人账户代收代付款的结算行为。公司已建立健全相关内部控制制度并得到有效执行。

（三）请律师针对事项（3）核查并发表明确意见

1、核查程序

针对本题（3）事项，律师执行了以下核查程序：

查阅《关联交易管理制度》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》《资金管理制度》《子公司资金管理暂行规定》等相关内部控制制度，了解公司对于资金管控的相关规定。

2、核查意见

经核查，律师认为：

（1）报告期后公司不存在新增资金占用；

（2）公司个人卡收付款账户已注销。公司期后不存在新增个人账户代收代

付款的结算行为。公司已建立健全相关内部控制制度并得到有效执行。

十二、其他事项。

（1）关于子公司业务。子公司融道智信从事智慧交通管理平台软件等产品的研发销售。请公司说明：智慧交通管理平台软件的运营主体、运营模式，是否存在为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形，是否涉及互联网平台的搭建及运营。请主办券商、律师核查上述情况并发表明确意见。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）智慧交通管理平台软件的运营主体、运营模式

融道智信向客户交付智慧交通管理平台软件后，当地交通管理部门、交警支队在内部局域网场景下使用平台软件，进行城市交通实时监测和调控，为平台软件的运营主体，融道智信不参与运营，仅在约定的系统维护期内向客户提供软件后续驻场维护服务。

报告期内，子公司融道智信涉及研发销售智慧交通管理平台软件的项目为禅城区东平路智慧道路云控平台开发，具体如下：

项目名称	项目阶段	项目内容	用户群体	使用场景
禅城区东平路智慧道路云控平台开发	目前软件功能已完成，尚处于功能调整和优化阶段，未交付验收	禅城区东平路智慧道路云控平台是云端管控软件，其中包括2个平台即路面综合运行平台、全生命周期管养平台，以及4个软件系统即公交站台管理系统、车路协同系统、公路监控管理系统、交通信号优化系统、交通综合指挥系统； 该平台在前端产品获取信息后，对交通情况进行实时监测及分析。	当地交通管理部门、交警支队	客户私有化部署后局域网使用

在客户私有化部署后局域网使用场景下，智慧交通管理平台软件不涉及运营。智慧交通管理平台软件交付后，融道智信在约定的系统维护期内向客户提供软件后续维护服务。

（二）是否存在为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形，是否涉及互联网平台的搭建及运营。

智慧交通管理平台不属于通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边

主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态，智慧交通管理平台软件由交通管理部门、交警支队内部使用，不对外开放，不存在向自然人、法人及其他市场主体等第三方提供经营场所或撮合交易、信息交流和提供商品等情形，不涉及互联网平台的搭建及运营。

二、请主办券商、律师核查上述情况并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅融道智信现行有效的营业执照及公司章程，了解其经营范围；

（2）取得融道智信关于禅城区东平路智慧道路云控平台、智慧交通管理平台的说明，查阅相关合同；

（3）访谈融道智信总经理，了解智慧交通管理平台是否涉及运营、是否涉及为第三方提供经营场所等情形；

（4）登录 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统，核查融道智信是否有 ICP 备案情况；登录佛山青松官网、融道智信“微信公众号”等网站，对智慧交通管理平台业务情况进行查询；

（5）登录公安部、工业和信息化部、国家互联网信息办公室、互联网信息服务投诉平台、信用中国、广东省通信管理局网站，查询融道智信报告期内是否存在因违法违规收集个人信息情况而受到处罚情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

报告期内，智慧交通管理平台软件不存在为第三方提供经营场所或撮合交易、信息交流和提供商品等情形，不涉及互联网平台的搭建及运营。

（2）其他财务问题。请公司：①关于主要财务指标，补充披露对公开转让书说明书涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据影响，分析经营活动现金流量净额与净利润的差异原因。②补充说明公司货币资金及长期借款同时大幅增长的原因及合理性。③补充说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例、是否均存在对应的销售合同、期后合同履约进展及收入确认情况。请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。④在公开转让说明书中补充披露关键审计事项。

回复：

一、挂牌公司说明：

（一）关于主要财务指标，补充披露对公开转让书说明书涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据影响，分析经营活动现金流量净额与净利润的差异原因。

报告期内，公司主要财务数据和财务指标如下：

项目	2024 年 1-7 月/2024 年 7 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
营业收入（万元）	18,984.79	38,760.53	37,544.11
毛利率	41.71%	44.44%	38.68%
净利润（万元）	2,174.75	6,166.94	5,925.04
资产负债率	44.72%	45.06%	43.57%
流动比率（倍）	1.70	1.54	1.72
速动比率（倍）	1.03	0.96	1.22
利息保障倍数（倍）	18.74	97.36	117.99
应收账款周转率（次/期）	7.17	10.81	15.89
存货周转率（次/期）	2.22	2.78	2.85
总资产周转率（次/期）	0.68	0.94	1.19
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-1,257.39	6,903.65	9,468.80
投资活动产生的现金流量净额（万元）	-8,833.30	-7,966.09	-4,026.00
筹资活动产生的现金流量净额（万元）	4,110.14	3,036.64	-4,021.61

注： 2024 年 1-7 月周转率指标已年化处理。

1、盈利能力分析

报告期内，公司主要盈利能力指标如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	18,984.79	38,760.53	37,544.11
毛利率	41.71%	44.44%	38.68%
净利润（万元）	2,174.75	6,166.94	5,925.04

关于盈利指标分析，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”、“（二）营业收入分析”及“（四）毛利率分析”中进行补充披露如下：

（1）营业收入概况

公司主营业务为 LED 显示产品和 LED 照明产品的研发、生产与销售，报告期各期主营业务收入占比均在 90%以上，构成营业收入的主要来源，主营业务收入的持续增长是公司营业收入增长的关键驱动因素。公司其他业务收入主要为废料销售、LED 设备租赁形成的收入，占比较低，对公司经营业绩影响较小。

（2）主营业务收入分产品分析

①交通显示

报告期各期，LED 交通显示产品收入分别为 16,690.13 万元、**21,782.60 万元**和 **9,227.95 万元**，占营业收入的比例分别为 44.45%、**56.20%**和 **48.61%**。LED 交通显示产品作为公司主要产品，整体保持增长趋势。公司 LED 交通显示产品收入 2023 年较 2022 年同比增长 **30.51%**，主要系 A、随着终端应用市场交通基础设施的升级和智能化改造，为公司 LED 交通显示产品提供了广阔的市场空间；B、公司深耕行业 LED 交通显示产品多年，针对行业难点形成较多技术优势，产品在性能、效率和可靠性方面更具竞争力，可适配满足下游市场需求；C、得益于众多知名成功案例积累，公司的品牌知名度及行业内口碑持续提升，欧洲、美国等国家地区收入增长较快；**D、俄乌冲突对公司俄罗斯客户 Kazan-Telematics LLC 原有采购渠道和供应商选择造成影响，其与公司签署独家合作协议，采购量上升**。

②商业显示

报告期各期，LED 商业显示产品收入分别为 19,078.86 万元、**16,193.24 万元**和 **9,536.63 万元**，占营业收入的比例分别为 50.82%、**41.78%**和 **50.23%**。2023 年 LED 商业显示产品收入同比**下降 15.12%，主要系受公共卫生事件影响，公司部分客户 2021 年订单存在交付延期情况至 2022 年，2022 年收入整体较高。**

③照明

报告期各期，LED 照明产品收入分别为 1,636.57 万元、**625.31 万元**和 **138.49 万元**，占营业收入的比例分别为 4.36%、**1.61%**和 **0.73%**。报告期内，公司 LED 照明产品销售收入与占比逐年下降，主要原因系公司综合考虑自身技术优势、LED 显示及照明市场竞争格局，进一步明确未来公司将聚焦在 LED 交通显示与商业显示领域，逐步缩减 LED 照明产品业务。

（2）毛利率

报告期内，公司综合毛利率分别为 **38.68%、44.44%**和 **41.71%**，整体保持在较高水平，主要原因为：

（1）公司较早从事户外 LED 显示产品的研发生产，积极布局境外中高端市场，在多年持续研发投入与生产工艺经验积累中，推出节能降耗、显示效果突出、持久耐用、性能稳定的 LED 户外显示产品，具有较强竞争优势。公司在产品定价方面，通常参考国外厂商报价，结合相对较低的国内生产成本，可以获得较高的毛利率。

（2）运行环境和使用场景复杂多样使得户外 LED 显示产品具有定制化特征。公司深耕 LED 户外显示行业多年，形成较多技术优势，具备显示控制系统和显示设备的全栈自研能力，可根据应用场景进行定制化研发生产。基于完善的控制系统研发体系与多年大量项目经验积累，公司在控制系统研发方面形成了丰富的底层驱动库和完善的中间件库，能够根据客户需求敏捷开发、快速交付。定制化开发能力能更好满足客户不同需求，使得产品具有较高附加值。

（3）报告期内，公司主要以境外销售为主，各期境外销售收入占比均在 85%以上。国外客户对产品性能参数、产品质量、安全性等要求较高，相应产品单价和毛利率高于国内。

报告期内，公司综合毛利率**分别为 38.68%、44.44%和 41.71%，同比变化 5.76 个百分点和-2.73 个百分点，2023 年毛利率大幅上升**主要原因为：①公司对成本管控逐步精细化，通过降低采购成本、提升生产效率、技术创新等方式不断降低成本，**材料成本和人工制费成本整体呈现下降趋势；②受宏观因素影响，公司产品部分材料、运输费价格报告期期初处于相对高位，2023 年材料、运输费价格陆续下调；③2022 年至 2023 年美元兑人民币汇率呈升值趋势，对毛利率提升具有促进作用，2022 年和 2023 年美元对人民币年平均汇率分别为 6.74 和 7.09（注：数据源：Wind 美元兑人民币（CFETS)），同比增长 5.16%，折算为人民币的境外销售收入的增长使得公司毛利率有所提升。**

（3）净利润

报告期各期，公司净利润分别为 5,925.04 万元、**6,166.94 万元**和 **2,174.75 万元**。其中 2023 年度净利润增长 **4.08%**，主要系经营规模增长所致，2023 年度公司营业收入同比增长 **3.24%**，两者较为匹配，不存在净利润明显高于营业收入增长幅度的情况。

2、偿债能力分析

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
资产负债率	**44.72%**	**45.06%**	43.57%
流动比率（倍）	**1.70**	**1.54**	1.72
速动比率（倍）	**1.03**	**0.96**	1.22
利息保障倍数（倍）	**18.74**	**97.36**	117.99

关于偿债指标分析，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”处补充披露如下：

（1）资产负债率分析

报告期各期末，公司资产负债率分别为 43.57%、**45.06%和 44.72%**，资产负债率相对平稳。

（2）流动比率及速动比率分析

报告期各期末，公司短期偿债指标较平稳。其中，公司流动比率分别为1.72、**1.54 和 1.70**，速动比率分别为 1.22、**0.96 和 1.03**。公司流动、速动比率与公司的业务模式相匹配。报告期各期，公司回款情况整体良好。

（3）利息支出和利息保障倍数分析

报告期各期，公司利息支出分别为 59.01 万元、**75.71 万元和 127.28 万元**，主要系租赁负债**和长期借款**产生。利息保障倍数分别为 117.99 倍、**97.36 倍和 18.74 倍**，整体处于较高水平，**2024 年 1-7 月较低最主要系公司为总部及研发生产基地建设项目增加长期借款所致。**

报告期内，公司与同行业可比公司偿债能力指标对比如下：

财务指标	公司名称	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	洲明科技	1.24	1.29	1.34
	利亚德	2.27	2.03	1.93
	艾比森	1.18	1.15	1.17
	雷曼光电	1.82	1.89	1.42
	联建光电	0.67	0.73	0.74
	元亨光电	1.56	1.84	1.83
	诺瓦星云	2.87	2.06	1.92
	卡莱特	4.13	3.96	5.74
	平均	1.97	1.87	2.01
	公司	1.70	1.54	1.72
速动比率（倍）	洲明科技	0.74	0.88	0.78
	利亚德	1.27	1.12	0.98
	艾比森	0.82	0.84	0.82
	雷曼光电	1.31	1.35	0.75
	联建光电	0.41	0.49	0.48
	元亨光电	1.03	1.39	1.25
	诺瓦星云	1.79	1.15	1.16
	卡莱特	3.40	3.23	5.10
	平均	1.35	1.31	1.42
	佛山青松	1.03	0.96	1.22
资产负债	洲明科技	53.79%	54.51%	53.36%

财务指标	公司名称	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
率（合并）	利亚德	40.63%	43.26%	45.15%
	艾比森	60.59%	63.20%	60.66%
	雷曼光电	43.27%	42.36%	50.77%
	联建光电	91.62%	94.00%	95.14%
	元亨光电	60.04%	52.65%	54.08%
	诺瓦星云	33.81%	48.45%	49.40%
	卡莱特	21.03%	21.78%	18.52%
	平均	50.60%	52.53%	53.38%
	佛山青松	44.72%	45.06%	43.57%

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息，**同行业可比公司未披露 2024 年 7 月财务数据，表中数据为 2024 年 6 月末数据**；
注 2：速动比率=（流动资产-存货-预付账款-合同资产-其他流动资产）÷流动负债。

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.72、**1.54 和 1.70**，速动比率分别为 1.22、**0.96 和 1.03**。剔除卡莱特，报告期各期，公司流动比率和速动比率高于或接近同行业可比公司，公司经营活动现金流量情况较好，具有较强的偿债能力。公司流动比率和速动比率低于卡莱特，主要系卡莱特于 2022 年成功上市股票发行获得较多募集资金所致。

报告期各期末，公司资产负债率分别为 43.57%、**45.06%和 44.72%**，低于同行业可比公司平均值，公司经营性现金流情况良好，整体负债水平较低。

综上，公司流动性风险较低，整体偿债能力较强。公司业务的发展、盈利能力提升和资产负债结构优化将进一步推动公司长期、稳定与可持续发展。

3、营运能力分析

报告期内，公司主要营运能力指标如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
应收账款周转率（次/期）	7.17	10.81	15.89
存货周转率（次/期）	2.22	2.78	2.85
总资产周转率（次/期）	0.68	0.94	1.19

注： 2024 年 1-7 月周转率指标已年化处理。

关于营运指标分析，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”处补充

披露如下：

（1）应收账款周转率分析

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 15.89、**10.81** 和 **7.17**（年化后数据），相对较高，主要系公司下游客户以境外客户为主，回款账期较短，客户回款情况良好。

公司应收账款周转率 **2023 年**存在下降趋势，主要系报告期内挂牌公司积极开拓境内客户，受终端客户（以公用事业企业、国有企业、事业单位为主）整体验收流程、付款流程繁琐等因素影响，该等境内客户回款周期普遍较长，一定程度上影响了公司的应收账款周转率，相关客户应收账款不能收回的风险较低。**2024 年 1-7 月应收账款周转率有所下降主要系一方面 2024 年 7 月末尚在信用期内的应收款项余额较大，另一方面受俄乌战争影响，美国、英国、欧盟等国家禁止俄罗斯使用环球同业银行金融电讯协会（SWIFT）国际结算系统，公司主要客户 Kazan-Telematics LLC 回款较慢。**

（2）存货周转率分析

报告期各期，公司存货周转率较为稳定分别为 **2.85**、**2.78** 和 **2.22**（年化后数据），**与公司业务模式匹配**。

（3）总资产周转率

报告期各期，公司总资产周转率较为稳定，分别为 1.19、**0.94** 和 **0.68**（年化后数据）。其中**报告期内公司**总资产周转率略有下降，主要系随着公司总部及研发生产基地建设项目持续投入，在建工程规模逐步扩大，新增资产尚未实现经济效益。

报告期内，公司与同行业可比公司资产周转能力指标对比如下：

财务指标	公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
应收账款周转率（次）	洲明科技	2.67	3.27	3.38
	利亚德	1.88	2.02	2.27
	艾比森	4.10	5.02	4.60
	雷曼光电	3.93	3.94	3.34
	联建光电	3.43	3.78	4.05

财务指标	公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
	元亨光电	3.98	5.26	4.26
	诺瓦星云	3.85	4.71	4.96
	卡莱特	0.76	1.88	2.69
	平均	3.08	3.74	3.69
	佛山青松	7.17	10.81	15.89
存货周转率（次）	洲明科技	2.34	2.79	2.23
	利亚德	1.65	1.52	1.54
	艾比森	3.78	4.55	3.32
	雷曼光电	2.27	1.83	1.67
	联建光电	1.69	2.50	3.59
	元亨光电	1.98	2.82	2.50
	诺瓦星云	1.03	1.35	1.69
	卡莱特	0.95	1.91	1.68
	平均	1.96	2.41	2.28
	佛山青松	2.22	2.78	2.85

注1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息；
注2：同行业2024年1-7月数据系年化后2024年半年报数据；
注3：应收账款周转率=营业收入/平均应收账款余额。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 15.89 次、10.81 次和 7.17 次，显著高于同行业可比公司，主要系公司下游客户以境外客户为主，回款账期较短，公司销售回款及经营活动现金流量情况较好，应收账款回款周期显著优于境内业务占比相对较大的同行业公司。

报告期内，公司存货周转率分别为 **2.85 次、2.78 次和 2.22 次**，与同行业可比公司不存在显著差异，**略高于同行业可比公司均值主要系公司主要采用以销定产与适度安全库存相结合的模式来组织生产，采购及库存管理水平良好。**

4、现金流量分析

报告期内，公司主要现金流量指标如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-1,257.39	6,903.65	9,468.80
投资活动产生的现金流量净额（万元）	-8,833.30	-7,966.09	-4,026.00
筹资活动产生的现金流量净额（万元）	4,110.14	3,036.64	-4,021.61

关于现金流量指标分析、经营活动现金流量净额与净利润的差异原因分析，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”处补充披露如下：

（1）经营活动现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 9,468.80 万元、**6,903.65 万元和-1,257.39 万元，报告期**内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，主要系经营性应收应付项目及存货的变动等原因产生，具有合理性。报告期内，公司经营状况良好，销售回款情况良好，为生产经营提供了良好保证。

①销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入匹配关系分析

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	19,482.13	39,060.59	35,020.75
营业收入	18,984.79	38,760.53	37,544.11
销售收现率	102.62%	100.77%	93.28%

报告期内，公司销售收现率分别为 93.28%、**100.77%**和 **102.62%**，销售收入产生现金流入的情况较好，与营业收入较为匹配。

②经营活动现金流量净额与净利润匹配关系分析

报告期内采用间接法将净利润调节为经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
净利润	2,174.75	6,166.94	5,925.04
加：资产减值准备	357.51	1,151.04	256.56
信用减值损失	83.07	283.97	100.83
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	224.26	378.86	370.84
使用权资产折旧	296.32	488.87	485.06
无形资产摊销	30.49	51.00	44.12
长期待摊费用摊销	-	2.01	8.91
处置固定资产、无形资产和其	-	-0.10	-34.50

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
他长期资产的损失（收益以“-”号填列）			
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	1.92	8.21
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	78.13	-37.41	90.55
财务费用（收益以“-”号填列）	-66.53	58.07	-220.09
投资损失（收益以“-”号填列）	18.05	236.71	586.82
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-118.67	-116.96	-22.51
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	52.73	10.32	-45.51
存货的减少（增加以“-”号填列）	-666.29	-1,560.00	1,509.47
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,669.01	-1,303.73	-2,409.52
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-2,096.09	946.82	2,496.20
其他	43.89	145.32	318.33
经营活动产生的现金流量净额	-1,257.39	6,903.65	9,468.80

如上表所示，**报告期内**经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，主要系经营性应收应付项目及存货的变动等原因产生，具有合理性。

报告期各期，公司经营性应收项目的减少分别为-2,409.52 万元、**-1,303.73 万元**和**-1,669.01 万元**，主要系应收票据、应收款项融资、应收账款余额变动影响。

报告期各期，公司经营性应付项目的增加分别为 2,496.20 万元、**946.82 万元**和**-2,096.09 万元**，主要系应付票据、应付材料费用款、合同负债余额变动影响。

2021 年-2024 年 7 月，各期期末存货余额分别为 8,957.11 万元、7,198.24 万元、**8,316.48 万元**和 **8,802.30 万元**，2021 年末公司在手订单金额较高，积极备货导致期末存货余额较高。

（2）投资活动现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-4,026.00 万元、**-7,966.09 万元**和**-8,833.30 万元**，持续下降，主要系公司购买及赎回理财产品、

大额存单的现金净流入或净流出和投入资金建设总部及研发生产基地形成,其中各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 1,516.71 万元、**7,714.02 万元**和 **6,054.41 万元**，投资活动支付收回的现金净额分别为 2,603.42 万元、**-16.87 万元**和 **3,082.24 万元**，是投资活动现金流量变化的主要影响因素。

（3）筹资活动现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-4,021.61 万元、**3,036.64 万元**和 **4,110.14 万元**，2022 年筹资活动现金流出较大，主要系公司进行利润分红和支付租赁付款、票据保证金所致，报告期各期现金分红分别为 1,485.05 万元、1,485.05 万元和 **0.00 万元**，报告期各期支付的其他与筹资活动有关的现金（租赁付款额、票据保证金）分别为 2,536.56 万元、**561.70 万元**和 **326.25 万元**。2023 年和 **2024 年 1-7 月**存在筹资活动现金流入，主要系公司为总部及研发生产基地建设项目申请银行借款和收回票据保证金。

（二）补充说明公司货币资金及长期借款同时大幅增长的原因及合理性。

报告期各期，公司货币资金及长期借款情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
货币资金	4,628.06	10,902.09	11,153.87
长期借款	7,627.62	3,076.69	-

注：2024 年 7 月末长期借款金额含一年内到期的长期借款

如上表所示，报告期内公司货币资金分别为 11,153.87 万元、**10,902.09 万元和 4,628.06 万元，2024 年 7 月末公司货币资金余额有所下降主要系：1、2024 年 1-7 月公司销售收入有所下降，销售回款总额有所下降；2、2024 年 1-7 月公司新增受大额存单以及购买结构性存款,分别计入其他非流动资产和交易性金融资产；3、2024 年 1-7 月，公司在建工程总部及研发生产基地项目支付工程款较多，其中向佛山市建筑集团有限公司支付工程款 5,744.42 万元。**

公司自 2023 年 7 月新增长期借款用于青松科技总部及研发生产基地建设项目，该项目土建部分预算投资额 21,257.28 万元，截至报告期末，在建工程—青松科技总部及研发生产基地项目账面金额 **17,101.23 万元**，公司考虑仅通过自

有资金投入建设青松科技总部及研发生产基地项目公司未来会面临较大的营运压力，可能会导致营运资金短缺的风险，因此公司选择借入长期借款专用于青松科技总部及研发生产基地建设项目，借款期限为八年，分期还款。

综上，公司货币资金及长期借款同时大幅增长系公司自身业务发展需要所致，具有合理性。

（三）补充说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例、是否均存在对应的销售合同、期后合同履约进展及收入确认情况。

1、合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例

报告期各期末，公司合同负债余额分别为 4,213.10 万元、**3,870.09 万元和 4,419.80 万元**，主要系境外业务产生，公司境外销售的贸易模式以 FOB 和 CIF 为主，公司办妥出口报关手续前，将预收的货款计入合同负债。

报告期各期，公司境外销售占比分别为 87.69%、**88.05%**和 **88.22%**，对于外销客户，根据公司与境外客户签订的合同或订单，公司境外销售信用期整体较短且签订合同后存在较高的预付货款比例。报告期各期末，公司合同负债余额规模均较大符合公司与客户的结算特征，具有合理性。

报告期各期末，公司与同行业公司期末合同负债占当期营业收入的比例如下：

公司名称	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
洲明科技	**8.13%**	**6.52%**	7.21%
利亚德	**9.75%**	**11.63%**	12.31%
艾比森	**10.00%**	**8.03%**	11.98%
雷曼光电	**2.39%**	**5.25%**	4.52%
联建光电	**22.39%**	**14.27%**	13.86%
元亨光电	**18.84%**	**11.15%**	16.39%
诺瓦星云	**1.58%**	**1.35%**	1.14%
卡莱特	**0.48%**	**0.15%**	0.25%
平均	**9.19%**	**7.29%**	8.46%
佛山青松	**13.58%**	**9.98%**	11.22%

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、半年度报告等，**同行业可比公司未披露 2024 年 1-7 月财务数据，表中数据为 2024 年 1-6 月数据；**

注 2：上表数据均已年化。

如上表所示，公司期末合同负债占当期营业收入的比例**与同行业可比公司均值接近**，具有合理性。

2、是否均存在对应的销售合同、期后合同履约进展及收入确认情况

公司合同负债均存在对应的销售合同，期后主要合同履约进展及收入确认情况如下所示：

单位：万元

客户	合同金额	合同负债金额	合同负债占比	合同履约进展	收入确认时间
太原市政建设集团有限公司	1,365.94	826.21	18.69%	陆续发货	期后已确认
Wildstone	USD361.69	708.85	16.04%	生产中	尚未确认
Pledco Limited	USD150.19	432.30	9.78%	陆续发货	期后已部分确认
Bremicker Verkehrstechnik Gmbh	EUR39.76	309.34	7.00%	返厂维修	尚未确认
The LED Studio LTD	USD29.62	143.07	3.24%	陆续发货	期后已部分确认
F2X S A S DG	USD65.72	140.78	3.19%	陆续发货	期后已确认
广东省新基建科技有限公司	RMB563.70	135.39	3.06%	陆续发货	尚未确认
Spider Properties LLC	USD60.14	128.38	2.90%	陆续发货	期后已确认
OS1Onsite Pty Ltd	USD66.12	79.17	1.79%	陆续发货	期后已部分确认
APM PRO	USD42.83	76.28	1.73%	陆续发货	期后已确认
合计		2,979.78	67.42%	-	-

如上表所示，报告期末公司合同负债均存在对应的销售合同，除公司销售给 Bremicker Verkehrstechnik Gmbh 的产品由于产品匹配性问题返厂维修外，其余合同均已在期后陆续发货并确认收入，截至 2024 年 9 月末，期末合同负债结转收入的比例为 47.33%，期后合同履约进展及收入确认情况良好。

（四）在公开转让说明书中补充披露关键审计事项。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“二、审计意见及关键审计事项”之“2、关键审计事项”之中补充披露如下：

关键审计事项	该事项在审计中如何应对
青松科技公司主要生产并销售户外 LED 交通显示和商业显示产品，2022 年度、2023	财务报表审计中，针对营业收入的真实性和截止性，我们实施的审计程序主要包括：(1)

关键审计事项	该事项在审计中如何应对
年度和 2024 年 1-7 月，青松科技营业收入分别为 37,544.11 万元、**38,760.53 万元和 18,984.79 万元**，为合并利润表重要组成项目，为此中汇会计师确定营业收入的真实性和截止性为关键审计事项。 青松科技公司收入确认需满足以下条件：内销产品，公司根据合同或订单的要求将产品交付给客户，客户签收或验收或终端客户验收产品后，视为客户取得商品控制权，并获得享有现时收款权利；外销产品，①FOB/CIF 模式，公司办妥出口报关手续后；②EXW 模式下，公司在工厂交货给客户指定的承运人并取得签收单后；③DDP 模式下，公司在指定的目的地办理完进口清关手续，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交予客户并取得签收单后，视为客户取得商品控制权，并获得享有现时收款权利。	了解并评价管理层与收入确认相关的关键内部控制制度的设计与运行是否有效；(2)区别销售类别、结合合同订单，执行分析性复核程序，判断销售收入和毛利变动的合理性；(3)对本年记录的收入交易选取样本，核对销售合同、发票、产品出库单、发运单、客户确认单据、海关报关单、提单等内外部证据，检查收款记录，对期末应收账款和本年确认的收入进行函证或其他替代程序，以确认收入的真实性；(4)针对资产负债表日前后确认的销售收入执行抽样测试，以评价收入是否被记录在恰当的会计期间。

二、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司财务报表，对公司报告期内主要财务指标进行计算，并对主要财务指标与同行业进行比较分析，访谈公司财务负责人，了解公司盈利能力、偿债能力、营运能力和现金流量的变动原因及合理性；

2、根据采用间接法将净利润调节为经营活动现金流量净额情况进行分析，访谈公司财务负责人，了解经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异的原因；

3、获取公司融资合同及企业信用报告，了解公司银行综合授信情况；

4、获取公司银行账户清单和流水，对报告期内货币资金余额、银行借款进行函证；

5、访谈公司实际控制人，了解公司货币资金较为充足情况下，新增借款的原因；

6、检查主要合同负债对应的合同、发票、收款凭证，并结合签收单、报关单/提单等结转单据检查期后合同负债履约进度；

7、查阅《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关法律法规对关键审计事项的披露要求。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司盈利能力、偿债能力、营运能力和现金流量等各项主要财务指标的波动情况与公司经营情况变动相符，不存在异常情形；

2、经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，主要系经营性应收应付项目及存货的变动等原因产生，具有合理性；

3、公司货币资金及长期借款同时大幅增长系公司新增青松科技总部及研发生产基地项目需要所致，具有合理性；

4、公司合同负债余额较高主要系公司与外销客户通常按照先款后货的模式进行结算，合同负债余额均存在对应的销售合同，期后合同履约进展及收入确认情况良好，公司期末合同负债占当期营业收入的比例与部分同行业公司存在一定差异，主要系公司外销收入占比较高且外销客户预付货款占比较高所致；

5、公司已在《公开转让说明书》补充披露关键审计事项，符合相关法律法规要求。

（3）请主办券商依据《非上市公众公司监督管理办法》，于主办券商推荐报告中补充说明公司是否符合公开转让条件。

回复：

根据《非上市公众公司监督管理办法》，主办券商已于主办券商推荐报告中补充说明公司是否符合公开转让条件，具体如下：

（二）公司符合公开转让条件

1、内部审议情况

本次公司申请股票挂牌公开转让，董事会已依法就股票挂牌公开转让的具体方案作出决议，并已提请股东大会批准。股东大会决议已经出席会议的股东

所持表决权的三分之二以上通过。

具体情况如下：公司已于 2023 年 12 月 12 日召开第三届董事会第十三次会议、已于 2023 年 12 月 27 日召开 2023 年第三次临时股东大会，均审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价交易方式的议案》等议案。**公司已于 2024 年 11 月 4 日召开第四届董事会第三次会议、已于 2024 年 11 月 4 日召开 2024 年第五次临时股东会，审议通过了《关于调整申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让方案的议案》。**公司按照法律、行政法规和公司章程的规定进一步建立健全公司治理机制并制定了信息披露相关制度。

2、股东人数情况

截至本推荐报告出具日，公司直接股东人数为 32 人，穿透后股东人数为 58 人。未超过 200 人，根据《非上市公众公司监督管理办法》，公司本次挂牌中国证监会豁免注册，由全国股转系统进行审核。

3、书面确认意见签署情况

公司及其董事、监事、高级管理人员，已对公开转让说明书签署了书面确认意见，保证所披露的信息真实、准确、完整。

4、证券公司聘请情况

公司与东方证券签订了《推荐挂牌并持续督导协议书》，委托东方证券作为主办券商，推荐其股份在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，并对公司进行持续督导。

综上所述，公司符合《非上市公众公司监督管理办法》第四章规定的公开转让条件。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露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；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

截至本问询回复出具日，公司期后新增重要事项如下：

1、境外专利纠纷风险

2024 年 3 月，公司客户 STRABAG Infrastructure & Safety Solutions GmbH（以下简称“SISS”）通知佛山青松，Swarco（公司境外竞争对手）的律师于 2024 年 2 月在奥地利法院对 SISS 提起诉讼，主张 SISS 在奥地利 A12、A13 高速公路项目中使用的佛山青松 LED 可变信息标志产品侵犯其在奥地利的专利。根据奥地利当地法律，法院或被告可以邀请与诉讼结果有关的任何人介入（参加）诉讼。为保护客户权益，佛山青松于 2024 年 4 月 3 日与国外专业知识产权律师事务所 KLIMENT&HENHAPEL Patentanwälte OG 签署《授权委托书》，约定对待审侵权诉讼提交干预申请，**2024 年 8 月，公司已缴纳诉讼保证金并**参与上述诉讼中，报告期各期公司对该客户的销售收入分别为 89.11 万元、192.72 万元和 **0.00 元**，报告期各期公司在奥地利地区的销售收入分别为 164.38 万元、**214.69 万元**和 **23.91 万元**，金额和占比均较小，该事项对公司经营情况影响相对较小。

公司产品销售基于自有技术研发和积累，未侵犯他人专利，截至本问询回复出具日，上述事项结论尚存在一定不确定性，可能会对公司业务经营产生不利影响。

截至本问询回复出具日，公司已取得境外专利 5 项，报告期内，公司境外销售收入占比较高，产品销往境外多个国家和地区，但取得的境外专利数量较少。由于不同国别、不同法律体系对知识产权的权利范围的解释和认定存在差

异，若未能深刻理解可能会引发争议甚至诉讼。此外，地缘政治、贸易政策、商业环境的变化及全球市场竞争加剧等因素都可能加大公司开展境外业务风险。

虽然公司已积极采取相关措施规避专利侵权风险，但若公司产品在海外市场出现专利侵权诉讼或纠纷，可能对公司的业务经营产生不利影响。

2、公司客户广东睿江云计算股份有限公司重整的风险

2021 年 8 月，公司与广东睿江云计算股份有限公司（以下简称“睿江云”）签订关于禅城区东平路东、中、西全路段提升改造工程（智慧道路）项目的设备采购及安装调试合同，合同总额约为 5,923 万元。其中，公司自产产品及服务货值约为 658 万元；睿江云委托公司代采设备及辅材约 5,265 万元，相关代采设备及辅材的供应商、产品品牌型号、向相关供应商的采购价格及对睿江云的销售价格均由睿江云指定。上述项目业主方为佛山市禅城区公路交通发展中心，睿江云为项目运营商。

截至本问询回复出具日，公司已完成自产产品与代采设备及辅材交付，业主方及睿江云尚未对上述项目进行验收。若验收通过，公司应收睿江云约 1,392 万元。

2024 年 3 月 26 日，广东省佛山市中级人民法院宣布受理睿江云重整一案（2024 粤 06 破申 4-6 号），若后续睿江云经法院裁定进入破产重整阶段，公司可能面临应收账款无法收回风险。

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行对照核查，除上述公司期后新增重要事项外，公司不存在其他涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的事项需要补充说明的情形。

公司本次财务报告审计截止日为 **2024 年 7 月 31 日**，至本次公开转让说明书签署日**未**超过 7 个月。

附件一：

时间	转让方/增资方	受让方	转让/增资出资额/股数（万元、万股）	转让/增资价格（元/出资额、元/股）	资金来源	入股背景
2000/08	赵富荣	-	85.50	1.00	自有资金	公司设立
	张浩华	-	19.50	1.00	自有/自筹资金	
	黄达森	-	9.00	1.00		
	王昭	-	9.00	1.00		
	王振相	-	9.00	1.00		
	彭云	-	9.00	1.00		
	郭琼标	-	9.00	1.00		
2000/11	张浩华	赵富荣	6.00	1.00	自有资金	看好公司发展前景
	彭云		4.50	1.00		
	郭琼标		4.50	1.00		
	王振相		3.00	1.00		
	黄达森		3.00	1.00		
	王昭		3.00	1.00		
	赵富荣	西安青松	109.50	1.10	自有资金	
2004/04	西安青松	-	10.50	1.00	自有/自筹资金，其中，赵光荣系为赵富荣代持，资金来源于赵富荣；	看好公司未来发展
	张浩华	-	3.50	1.00		
	王昭	-	4.00	1.00		
	黄达森	-	3.00	1.00		

时间	转让方/增资方	受让方	转让/增资出资额/股数（万元、万股）	转让/增资价格（元/出资额、元/股）	资金来源	入股背景
	彭云	-	4.50	1.00		
	郭琼标	-	4.50	1.00		
	王振相	-	2.00	1.00		
	赵光荣	-	3.50	1.00		
	古伟庆	-	3.00	1.00		
	王剑锋	-	3.00	1.00		
	陈聪	-	1.50	1.00		
	钟鸣	-	1.50	1.00		
	王晶晶	-	1.50	1.00		
	廖锋章	-	1.00	1.00		
	唐书锦	-	0.50	1.00		
	王磊	-	0.50	1.00		
	梁美好	-	0.50	1.00		
	罗海苑	-	0.50	1.00		
	黄荣炬	-	0.50	1.00		
	张勇	-	0.50	1.00		
2004/11	西安青松	李秀琴	120.00	1.25	李秀琴系为赵富荣代持，资金来源于赵富荣	2004 年，由于青松有限与西安青松在经营战略上存在分歧，青松有限中小股东及管理层要求脱离西安青松独立经营，并且希望赵富荣继续作为实际控制人。同时西安青松上市计划未及预期，资金

时间	转让方/增资方	受让方	转让/增资出资额/股数（万元、万股）	转让/增资价格（元/出资额、元/股）	资金来源	入股背景
						较为紧张，故同意出售持有的青松有限股权。由于西安青松部分中小股东不支持赵富荣作为上述股权受让方，因此赵富荣委托李秀琴代其受让西安青松持有的青松有限股权
2006/10	李秀琴	赵富荣	102.00	-	代持还原及无偿赠与，不涉及资金支付	2006 年下半年，北京德恒拟收购西安青松，且北京德恒同意赵富荣继续控股青松有限，因此赵富荣将李秀琴为其代持的股权还原。同时，为激励公司核心人员，赵富荣将部分还原的股权无偿转让给青松有限核心人员。因李秀琴为当时公司的名义股东，为避免履行两次股权转让的程序，直接由李秀琴与相关受让方签署股转让协议，将股权无偿转让给张浩华等核心人员
		张优君	6.00	-		
		王昭	3.00	-		
		黄达森	3.00	-		
		郭琼标	2.00	-		
		王振相	2.00	-		
		彭云	2.00	-		
	张浩华	张优君	16.00	-	代持形成，不涉及资金支付	由于张浩华弟媳张优君孩子上学需在佛山投资，故张浩华将其所持有的公司股权转让给张优君
2010/05	王晶晶	张浩华	1.50	2.50	自有/自筹资金	员工离职，将其所持青松有限出资额转让给张浩华
	陈聪		1.50	2.50		
	唐书锦		0.50	2.50		
	王磊		0.50	1.50		
	张优君		22.00	-	代持还原及无偿赠与，不涉及资金支付	张优君代持还原
	赵光荣		1.50	-		赵富荣（通过其代持方赵光荣）对张浩华的股权激励
2010/06	全体股东同	-	300.00	1.00	自有/自筹资金	看好公司未来发展

时间	转让方/增资方	受让方	转让/增资出资额/股数（万元、万股）	转让/增资价格（元/出资额、元/股）	资金来源	入股背景
	比例增资					
2010/08	黄荣炬	张浩华	1.25	2.00	自有/自筹资金	员工离职，将其所持青松有限出资额转让给张浩华
2013/11	罗海苑	张浩华	1.25	2.00	自有/自筹资金	员工离职，将其所持青松有限出资额转让给张浩华
2015/06	赵富荣	张浩华	21.25	-	赵富荣无偿赠与，不涉及资金支付	赵富荣（通过其代持方赵光荣）对张浩华等核心员工股权激励
		王昭	20.00	-		
		黄达森	20.00	-		
		彭云	7.50	-		
		郭琼标	6.25	-		
		王振相	5.00	-		
		李文刚	2.50	-		
	赵光荣	郭琼标	1.25	-	赵富荣（通过其代持方赵光荣）无偿赠与，不涉及资金支付	
2015/08	有限公司整体变更设立股份公司					
2016/10	资本公积转增股本，全体股东每 10.00 股转增 50.00 股，共计转增股本 2,500.00 万股					
2018/05	赵光荣	赵富荣	22.50	-	代持还原，不涉及资金支付	赵光荣代持还原
	赵富荣	祁亚军	4.00	-	赵富荣赠与，不涉及资金支付	赵富荣对祁亚军等核心员工的股权激励
		梁美好	4.00	-		
		谢凯欣	3.00	-		

时间	转让方/增资方	受让方	转让/增资出资额/股数（万元、万股）	转让/增资价格（元/出资额、元/股）	资金来源	入股背景
		陈启达	3.00	-		
		李玉玲	3.00	-		
		何嘉文	3.00	-		
		胡梦媚	3.00	-		
		卢晓青	2.00	-		
		张波	2.00	-		
2019/03	赵富荣	王莹	1,030.50	-	赵富荣委托王莹代持，不涉及资金支付	2018 年 12 月，赵富荣将其投资并控制的西安光电转让给视源股份，双方约定赵富荣未来应避免从事与西安光电同业竞争的 LED 显示业务，因此赵富荣需清退佛山青松股权。鉴于短期难以找到投资者承接股权且公司主要创始人张浩华明确表达愿意承接股权，但由于张浩华需要筹措资金，短期内难以确定购买股份数量，因此赵富荣委托其外甥女王莹代持其持有佛山青松全部股份
2020/09	王莹	张浩华	940.50	8.78	自有/自筹资金；张浩华系为赵富荣代持，资金来源于赵富荣	张浩华、黄达森看好公司的发展拟受让部分股权；赵富荣考虑处置其被代持股权便利性，代持关系由王莹变为张浩华，由张浩华代其持有佛山青松 760.50 万股股份
		黄达森	90.00	8.78		
2020/11	张浩华	佛山吉富	128.2051	15.60	自有资金	看好公司发展前景
		汇天泽	84.6153	15.60		
		共青城恒毅	11.5384	15.60		

时间	转让方/增资方	受让方	转让/增资出资额/股数（万元、万股）	转让/增资价格（元/出资额、元/股）	资金来源	入股背景
2020/12	张浩华	西安蔚蓝	146.1430	15.60	西安蔚蓝系为赵富荣代持，资金来源于其合伙人高杰和梁毅军，高杰和梁毅军出资资金来源于赵富荣	由于届时佛山青松发展较好，赵富荣希望保留少量佛山青松股权，故委托西安蔚蓝代其持有部分佛山青松的股权
2020/12	青松智远	-	90.00	5.93	资金来源于其合伙人出资款	引入青松智远作为员工持股平台，进行股权激励
2021/10	公司以未分配利润向全体股东每 10 股转增 7.80 股，共计转增 2,410.20 万股，分配后总股本为 5,500.20 万股					
2022/05	张浩华	高瑞投资	275.0100	12.73	资金来源于其股东/合伙人出资款	看好公司发展前景
		共青城吉富	157.1486	12.73		
		其一投资	31.4297	12.73		
		李业基	23.5723	12.73	自有/自筹资金	
		郭琼生	55.0020	12.73		
		黄达森	55.0020	12.73		
		郭琼标	55.0020	12.73	转让价款共 700 万元，其中，350 万为自有/自筹资金，350 万系为楼强代持，资金来源于楼强	
2022/06	张浩华	欧颖达	42.0302	12.73	自有/自筹资金	
	西安蔚蓝	欧颖达	136.2965	12.73		
		郑国胜	123.8380	12.73		

（本页无正文，为佛山市青松科技股份有限公司关于《关于佛山市青松科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

佛山市青松科技股份有限公司

2024 年 11 月 20 日

（本页无正文，为东方证券股份有限公司关于《关于佛山市青松科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：

李毅莹

项目小组成员（签字）：

闵庆邦　　谢梓杰

姚逸飞　　卞　进　　戴汉奇

安麒溢

东方证券股份有限公司

2024 年 11 月 20 日