



深圳市崧盛电子股份有限公司

Shenzhen Sosen Electronics Co., Ltd.

（深圳市宝安区沙井街道共和第四工业区 A3 栋厂房）

关于深圳市崧盛电子股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 申请文件的审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 7 月 20 日出具的审核函（2020）010108 号《关于深圳市崧盛电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，长江证券承销保荐有限公司作为保荐机构（主承销商），会同发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复报告的字体：

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）、 楷体（加粗）
中介机构核查意见	宋体（不加粗）、 楷体（加粗）

目录

1、关于发行人实际控制人	3
2、关于专利纠纷	9
3、关于员工持股平台及股份支付	14
4、关于收入确认政策变更	33
5、关于营业收入及主要客户	39
6、关于主要原材料及供应商	69
7、关于毛利率	99
8、关于期间费用	110
9、关于中美贸易摩擦对发行人影响	119
10、关于应收账款	130
11、关于存货	136
12、关于应付账款	141
13、关于房屋租赁	145
14、关于外协加工	149
15、关于大额现金分红	155
16、关于个人卡代收、现金收款、第三方回款	159
17、关于员工住房公积金	164
18、关于引用外部数据	165

1、关于发行人实际控制人

发行人认定田年斌和王宗友为共同实际控制人，两人各直接持有发行人32.47%的股权，并签署一致行动协议，协议约定“若协议各方在公司经营管理决策事项上就某些问题无法达成一致时，如系销售、生产制造管理、增资、重大资产重组以及对外投资方面的决策，按田年斌意见办理；如系采购、研发、人力资源、财务方面的决策，按王宗友意见办理。”

请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题9的要求，披露两位实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制能否覆盖发行人全部重大决策事项，对于双方职责均有覆盖的重大决策事项如何解决，上述《一致行动协议》能否保证发行人上市后的控制权稳定有效。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的情况”之“2、实际控制人的认定依据”之“（4）田年斌、王宗友签署一致行动协议并出具承诺，保证公司控制权在本次发行上市后的可预期期限内稳定且有效”部分修改补充披露如下内容：

“2017年1月1日，田年斌和王宗友共同签署了《共同控制及一致行动协议》，协议合法有效，对协议双方的权利义务约定清晰、责任明确。协议的主要内容：“在不违背公司章程和相关法律、法规和规范性文件等规定的前提下，协议双方应当在决定公司重大事项时，共同行使公司股东权利，特别是行使召集权、提案权、表决权时采取一致行动。协议双方应当在行使公司股东权利，特别是提案权、表决权之前进行充分的协商、沟通，以保证顺利作出一致行动的决定；必要时召开一致行动人会议，促使协议双方达成采取一致行动的决定。协议双方同时作为公司的董事，在董事会相关决策过程中应当确保采取一致行动，行使董事权利。协议双方应当确保达成的一致行动决定行使股东权利，承担股东义务。”

为保证公司继续健康发展和有效规范管理以及进一步稳定公司的股权结构、保证公司治理的稳定性，2018年8月13日，田年斌和王宗友共同签署了《共同控制及一致行动协议》，协议合法有效，对协议双方的权利义务约定清晰、责任明确。协议的主要内容为：在不违背公司章程和相关法律、法规和规范性文件等规定的前提下，协议双方应当在决定公司重大事项时，共同行使公司股东权利，特别是行使召集权、提案权、表决权时采取一致行动。协议双方应当在行使公司股东权利，特别是提案权、表决权之前进行充分的协商、沟通，以保证顺利作出一致行动的决定；必要时召开一致行动人会议，促使双方达成采取一致行动的决定。若协议双方在公司经营管理决策事项上就某些问题无法达成一致时，如系销售、生产制造管理、增资、重大资产重组以及对外投资方面的决策，按田年斌意见办理；如系采购、研发、人力资源、财务方面的决策，按王宗友意见办理。

为进一步完善共同实际控制人在发生意见分歧或纠纷时的解决机制，2020年8月3日，田年斌和王宗友共同签署了《<共同控制及一致行动协议>之补充协议》，协议的主要内容为：“若协议双方在公司经营管理决策事项上就某些问题无法达成一致时，涉及《共同控制及一致行动协议》中未列明的重大决策事项或者双方职责均有覆盖的重大决策事项，双方应首先进行协商，形成一致意见，在相应的董事会及/或股东大会上按照上述结果表决。如双方经协商无法达成一致的，则双方在董事会及/或股东大会就该等事项进行表决时，均投反对票。”

此外，田年斌和王宗友作为公司的共同实际控制人，分别承诺自公司首次公开发行股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份；上述承诺锁定期届满后，每年转让的公司股份不超过其上年末持有公司股份总数的百分之二十五。

根据一致行动协议，田年斌、王宗友在行使公司股东权利时将始终保持一致，以保障公司治理结构和公司经营的持续稳定发展，同时两人作出相关股份限售承诺。

自公司成立以来，田年斌、王宗友在多年的合作过程中始终保持一致行动，在一致行动决策过程中，基本遵循了“涉及销售、生产制造管理、增资、重大资产重组以及对外投资的相关事项以田年斌的意见为主”、“涉及采购、研发、人

力资源、财务的相关事项以王宗友的意见为主”的合作理念和原则惯例。自公司成立以来，田年斌、王宗友在一致行动决策过程中相互谦让和相互配合，未曾出现不能达成一致意见的情况；其中，对于未列明的重大决策事项或者双方职责均有覆盖的重大决策事项，也都在双方相互谦让和相互配合的条件下形成了一致行动意见，也未曾出现意见不一致的情况。

就双方可能潜在出现无法达成一致的情况，双方已签订补充协议，明确若协议双方在公司经营管理决策事项上就某些问题无法达成一致时，双方应首先进行协商，形成一致意见，如双方经协商无法达成一致的，则双方就该等事项进行表决时，均投反对票。

结合公司实际控制人过往的一致行动合作的历史情况以及上述补充协议情况，对于双方职责均有覆盖的重大决策事项可以通过协商等方式得到解决，可以保证双方始终保持一致行动关系。共同控制人已在一致行动协议及相关补充协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制，发生意见分歧或纠纷时的解决机制可以覆盖公司全部重大决策事项，相关协议可以保证公司上市后的控制权稳定有效，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题9的要求。

综上，公司由田年斌、王宗友共同实际控制，符合相关法律法规的规定，且最近两年实际控制人未发生变更。”

2、公司已在招股说明书“重大事项提示”之“十一、关于公司实际控制人共同控制的的风险”部分补充披露如下：

“十一、关于公司实际控制人共同控制的的风险

本次发行前，公司实际控制人田年斌、王宗友合计直接持有公司 64.94%的股权，根据田年斌、王宗友共同签署的《共同控制及一致行动协议》及其补充协议，若双方在公司经营管理决策事项上就某些问题无法达成一致时，双方应首先进行协商，形成一致意见，如双方经协商无法达成一致的，则双方在董事会及/或股东大会就该等事项进行表决时，均投反对票。由于田年斌、王宗友共同控制公司的股权比例较高，如上述公司共同实际控制人未来就公司经营管理的重大事

项出现重大分歧且无法协商达成一致意见而均投反对票，或未遵守上述一致行动协议及其补充协议约定，则有可能导致公司重大事项决策失误或控制权不稳定的风险，从而对公司的经营管理造成一定影响。”

3、公司已在招股说明书“第四节 风险提示”之“四、内控风险”部分补充披露如下内容：

“本次发行前，公司实际控制人田年斌、王宗友合计直接持有公司 64.94% 的股权，田年斌、王宗友共同控制公司的股权比例较高，且田年斌为公司董事长，王宗友为公司董事、总经理。本次发行后，田年斌、王宗友仍为公司实际控制人。虽然公司目前已按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律、法规及规范性文件的规定，建立了相对完善的公司治理结构，并持续规范运行，但凭借实际控制人的控制权地位，公司实际控制人有能力对公司的发展战略、生产经营、利润分配等决策产生重大影响，公司存在因实际控制人不当控制而损害公司或中小股东利益的风险。

此外，根据田年斌、王宗友共同签署的《共同控制及一致行动协议》及其补充协议，若双方在公司经营管理决策事项上就某些问题无法达成一致时，双方应首先进行协商，形成一致意见，如双方经协商无法达成一致的，则双方在董事会及/或股东大会就该等事项进行表决时，均投反对票。由于田年斌、王宗友共同控制公司的股权比例较高，如上述公司共同实际控制人未来就公司经营管理的重大事项出现重大分歧且无法协商达成一致意见而均投反对票，有可能导致公司重大决策事项无法推进，进而影响公司生产经营的风险。”

二、关于上述解决机制的类似案例情况

关于发行人实际控制人上述争议解决机制，目前 A 股上市公司亦存在相关类似案例情况，即上市公司共同实际控制人在人数、股权比例均基本对等的情况下对于双方在充分沟通协商后仍未能达成一致意见的事项均投反对票，相关上市公司在该机制运作下其上市后仍能一直保持控制权的稳定，具体案例情况如下：

1、珠海润都制药股份有限公司（证券简称“润都股份”，证券代码“002923”）

根据《珠海润都制药股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》，李希、陈新民分别持有润都股份 41.0525%的股份，合计持有润都股份 82.105%的股份，为润都股份的共同实际控制人，自设立以来，李希一直为董事长或执行董事，陈新民一直为总经理。二人于 2011 年 4 月 30 日签订《共同控制协议书》，约定如下：

“（1）本协议任何一方拟向公司董事会或股东大会提交应由董事会或股东大会审议的议案时，应当事先就议案内容与另一方进行充分的沟通和交流。如果另一方对议案内容有异议，在不违反相关法律、法规、其他规范性法律文件及公司章程规定的前提下，双方均应当做出适当让步，对议案内容进行修改，直至双方共同认可议案的内容后，以其中一方的名义或双方的名义向公司董事会或股东大会提出该议案，并在股东大会会议行使表决权时对议案做出相同的表决意见。

（2）本协议任何一方拟向公司董事会或股东大会提交应由董事会或股东大会审议的议案，如经协商难以达成一致意见的，则本协议任何一方不得向公司董事会或股东大会提交该议案。

（3）非由本协议任何一方或双方提交的议案，在公司董事会或股东大会召开前，双方应当就待审议的议案进行充分的沟通和交流，直至双方达成一致意见。并各自以自身的名义或一方授权另一方按照形成的一致意见在公司董事会会议或股东大会会议行使表决权时做出相同的表决意见。

（4）对于非由本协议任何一方或双方提交的议案，在公司有关董事会或股东大会上，双方应对会议议案进行充分协商，并按协商一致的立场行使相同意见的表决权；如果双方对会议议案无法达成一致意见，则双方所持表决权需全部投反对票。……”

润都股份于 2017 年 12 月在深交所中小板上市，上市至今共同实际控制人未发生变更，控制权保持稳定。

2、四川英杰电气股份有限公司（证券简称“英杰电气”，证券代码“300820”）

根据《四川英杰电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，王军、周英怀分别持有英杰电气本次发行前股份 46.1053%、45.4176%，为英杰电气控股股东、实际控制人，其中王军任英杰电气董事长，周英怀任英杰电气董事、总经理。二人分别于 2010 年 12 月、2018 年 4 月签署《关于共同控制四川英杰电气股份有限公司的协议》及《关于共同控制四川英杰电气股份有限公司的补充协议》，约定：“公司召开董事会会议、股东大会会议前，对双方拟自行提交的提案，双方将进行充分沟通，并在双方达成一致意见后再共同提交董事会会议或股东大会会议审议；如双方充分沟通后仍无法达成一致意见，双方应本着对公司有利的原则进一步磋商；若出现仍存在分歧的情况，双方应以持股比例较高一方的意见为准，如形成提案，双方共同提交董事会会议或股东大会会议审议，且双方均在会议审议时投赞成票。如出现其他方提交的提案且双方无法达成一致意见的情形，在董事会会议、股东大会会议上对该等提案进行表决时，双方将均投反对票。”

英杰电气于 2020 年 1 月在深交所创业板上市，上市至今共同实际控制人未发生变更，控制权保持稳定。

三、保荐人、发行人律师的核查意见

（一）核查程序

1、获取并核查了田年斌和王宗友分别于 2017 年 1 月 1 日、2018 年 8 月 13 日共同签署的《共同控制及一致行动协议》；

2、获取并核查了田年斌和王宗友于 2020 年 8 月 3 日共同签署的《<共同控制及一致行动协议>之补充协议》；

3、通过公开信息查询上市公司类似案例情况，结合案例情况判断发行人共同实际控制人争议解决机制的可行性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

田年斌、王宗友签署的一致行动协议和补充协议，已有明确的争议解决机制，对于《共同控制及一致行动协议》中未列明的重大决策事项或者双方职责均有覆盖的重大决策事项也已约定具体的解决机制，该机制可以覆盖公司全部重大决策事项，且 A 股上市公司存在类似案例，具有可行性。《共同控制及一致行动协议》及补充协议能够保证发行人上市后的控制权稳定有效。

2、关于专利纠纷

2018 年 5 月，明纬（广州）电子有限公司（以下简称广州明纬）与发行人发生专利诉讼纠纷，广州明纬起诉发行人专利侵权，其后发行人支付 100 万元后和解，于 2018 年 12 月撤诉完结。请发行人披露与广州明纬的专利纠纷情况，包括涉及专利技术、在发行人生产经营中的重要性、和解条款、相关专利涉及的发行人收入金额及占比。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

公司已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”之“（一）报告期内曾发生的重大诉讼或仲裁事项”部分补充披露如下内容：

“2018 年 5 月，明纬（广州）电子有限公司（以下简称“广州明纬”）与公司发生专利诉讼纠纷，由广州明纬起诉公司专利侵权，其后公司积极应诉，最终双方于 2018 年 12 月和解撤诉完结。具体情况如下：

1、涉诉专利情况

本次诉讼涉及的专利系广州明纬名称为“多重调光输入电路”、专利号为 ZL201110134408.4 的发明专利（以下简称“涉诉专利”）。

“涉诉专利”的应用对应的是客户选配可调光的 LED 驱动电源时，在可调光 LED 驱动电源中的一个调光模块，该调光模块系当时在常规 LED 驱动电源产品基础上的一个选装功能部件。

2、涉诉专利的技术路径情况

上述“涉诉专利”在技术路径上，属于“非隔离调光电路技术”的范畴。随着国内外行业主要安全标准升级，对隔离调光电路的要求以及行业市场对电源产品安全性能要求的进一步提高，相关技术路径在行业内已逐步向“隔离调光电路技术”演进迭代。公司目前主要的可调光 LED 驱动电源产品均采用“隔离调光电路技术”。

比如，2016 年 8 月，中国国家认证认可监督管理委员会 TC05 技术工作组出具了《关于灯具产品依据新版标准 GB7000.1-2015 实施强制性产品认证的技术决议》（TC05-2016-01），明确由中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会 2015 年 12 月 31 日新发布的 GB7000.1-2015《灯具 第 1 部分：一般要求与试验》标准新增了“可控灯具电源和控制导体间绝缘类别”的规定，并要求自 2017 年 1 月 1 日起的有关灯具及电源产品应符合该新版标准；即 2017 年 1 月 1 日起带调光控制装置（LED 驱动电源）的灯具产品，均须满足新版隔离调光电路绝缘等级的要求。又比如，2015 年 9 月，美国保险商实验室（UL）修订《UL8750：LED 照明设备产品安全标准》，规定除非满足例外情况，否则 LED 驱动中的调光等控制回路必须和其他所有回路完全隔离。

3、涉诉专利与公司生产经营的相关性情况

（1）公司 2018 年 1 月之后的产品与涉诉专利在技术路径方面不存在可能相关或相似的情况。公司仅在 2016 年和 2017 年有与涉诉专利在技术路径方面可能存在一定相似性的产品。就与涉诉专利在技术路径方面可能存在一定相似性的产品，按照宽泛的、包含相关调光模块的 LED 驱动电源产品其整体的销售额口径计算，其 2016 年和 2017 年的相关销售金额分别为 648.82 万元和 4,845.08 万元，分别占营业收入的 8.10%和 21.24%。

（2）公司 2018 年 1 月之后的产品与涉诉专利在技术路径方面不存在可能相关或相似的具体情况说明：①2018 年 1 月之后，公司可调光 LED 驱动电源的新产品均采用了与“涉诉专利”技术路径不同的“隔离调光电路技术”，与涉诉专利无关；②2018 年 1 月之后，公司可调光 LED 驱动电源的部分老产品采用“非隔离调光电路技术”路径，但相关技术均为公司专利或自主技术，与“涉诉专

利”不存在相关或类似的情况，不存在相关关系。截至目前，公司拥有“非隔离调光”及“隔离调光”专利共 11 项，其中发明专利 3 项，实用新型 8 项，具体情况如下：

序号	专利名称	专利类型	专利号/申请号	申请日	授权公告日	有效期	取得方式	适用调光类型
1	一种电源调光控制电路及电源	实用新型	2016213955443	2016-12-19	2017-9-29	10 年	原始取得	非隔离调光
2	一种单 IO 接口 LED 调光控制电路	实用新型	2016214703948	2016-12-29	2017-8-15	10 年	原始取得	隔离调光/非隔离调光
3	一种支持 PWM 反逻辑 LED 调光电路及 LED 驱动电源	实用新型	2016214903677	2016-12-30	2017-8-15	10 年	原始取得	非隔离调光
4	交流断电和调光关断的控制电路及电源	发明专利	2017114373595	2017-12-26	2019-8-23	20 年	原始取得	非隔离调光
5	一种可正可负逻辑 LED 调光电路及驱动电源	发明专利	2018100307395	2018-1-12	2019-6-14	20 年	原始取得	非隔离调光
6	一种可显示输出参数的可调光电源	实用新型	2018200774400	2018-1-17	2018-9-21	10 年	原始取得	隔离调光/非隔离调光
7	一种有滞回的 LED 调光关断电路及 LED 驱动电源	实用新型	2018201356676	2018-1-26	2018-9-21	10 年	原始取得	隔离调光/非隔离调光
8	一种 LED 调光控制电路	发明专利	2018103321125	2018-4-13	2019-8-23	20 年	原始取得	非隔离调光
9	一种多合一调光信号处理电路	实用新型	2018216705203	2018-10-15	2019-10-8	10 年	原始取得	隔离调光
10	一种用于 LED 驱动电源调光性能测试的电阻调光器	实用新型	2018217932581	2018-11-1	2019-8-23	10 年	原始取得	用于调光测试
11	一种调亮度调色温的调光控制电路	实用新型	2019212752144	2019-8-2	2020-6-23	10 年	原始取得	调光隔离/非隔离调光

4、公司应诉、和解过程情况

调光模块中的电路技术原理主要是公开通用的电子电路技术，在具体的电路实现路径方面，可能存在一定的类似性。

在本次诉讼过程中，公司认真分析涉诉专利的具体情况，积极应诉并采取了向国家专利局申请涉诉专利无效宣告（相关无效宣告请求被国家专利局受理）等

有效合法措施维护公司的合法权益。经双方谈判协商，公司与广州明纬于 2018 年 11 月 23 日就本次诉讼签订和解协议。

5、和解协议主要条款

（1）公司承诺公平公正合法竞争，不以不正当竞争的方式招揽广州明纬在职员工。

（2）自《和解协议》签署之日起，公司不得制造、销售、许诺销售、使用侵犯广州明纬专利权的产品，公司承诺尊重广州明纬的知识产权。

（3）公司在《和解协议》签署后三日内向广州明纬一次性支付和解费用 100 万元人民币。

（4）广州明纬自收到公司和解费后三个工作日内向深圳市中级人民法院申请撤诉，并申请法院解除对相关账户的冻结手续。

（5）公司应于《和解协议》签署之日起三个工作日内向国家专利复审委员会申请撤回本次纠纷涉及的广州明纬的“多重调光输入电路”的无效请求。

（6）如公司违反上述《和解协议》的内容，则应向广州明纬赔偿 50 万元人民币违约金；如广州明纬违反《和解协议》的内容，则应向公司退回和解金并赔偿公司违约金 50 万元人民币。

（7）《和解协议》履行完毕后，广州明纬不得再就此发明专利纠纷事件追究公司及公司相关人员的责任，否则广州明纬应向公司双倍返还和解金。

除上述诉讼外，公司报告期内不存在其他重大诉讼或仲裁事项。”

二、保荐人、发行人律师的核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅了与本次诉讼相关的法律文书，对主要高级管理人员进行访谈，了解涉诉专利及诉讼具体情况；

2、登录中华人民共和国国家知识产权局网站并查询了涉诉专利情况，获取了发行人的专利证书；

3、查阅了中华人民共和国国家知识产权局网站出具的《无效宣告请求受理通知书》；

4、查阅了中国国家认证认可监督管理委员会出具的《关于灯具产品依据新版标准 GB7000.1-2015 实施强制性产品认证的技术决议》（TC05-2016-01）、美国保险商实验室（UL）发布的《UL8750：LED 照明设备产品安全标准》及修订情况；

5、获取了发行人 2016 年度及 2017 年度的销售明细表；

6、获取了发行人与广州明纬签署的《和解协议》。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、涉诉专利的应用为发行人可调光 LED 驱动电源产品中的一个调光模块功能部件，其技术路径属于“非隔离调光电路技术”的范畴。随着行业发展，相关技术路径已逐步向“隔离调光电路技术”演进迭代，目前发行人主要的可调光 LED 驱动电源产品已采用“隔离调光电路技术”；

2、2018 年 1 月之后，发行人可调光 LED 驱动电源的新产品均为“隔离调光电路技术”产品，部分老产品采用“非隔离调光电路技术”，但均采用发行人的专利或自主技术，与涉诉专利不存在相关关系；发行人仅在 2016 年和 2017 年有与涉诉专利在技术路径方面可能存在一定相似性的产品，按包含相关调光模块 LED 驱动电源整体产品的销售额口径计算，其 2016 年和 2017 年的相关销售金额分别为 648.82 万元和 4,845.08 万元，分别占营业收入的 8.10%和 21.24%；

3、发行人在诉讼过程中通过分析涉诉专利技术情况并积极应诉，采取了向国家专利局申请涉诉专利无效宣告等有效合法措施维护公司的合法权益。经涉诉双方谈判协商，双方签订了和解协议。根据和解协议，本次诉讼已完结，不存在在报告期内对发行人生产经营和财务状况造成重大不利影响的情况。

3、关于员工持股平台及股份支付

报告期内，发行人设立三个员工持股平台进行股权激励，分别为崧盛投资、崧盛信息、崧盛管理，其中崧盛信息未披露人员构成；发行人财务负责人、董事会秘书蒋晓琴配偶陈春持有崧盛投资 4.3% 的份额，间接持有发行人 0.46% 的股份。

2018 年 2 月发行人向董事会秘书蒋晓琴定向发行 60 万股，发行价格为 5.75 元/股；2018 年 6 月 19 日至 28 日，员工持股平台崧盛投资和崧盛信息以集合竞价和协议转让方式分三次受让股东田年斌、王宗友股份合计 149 万股，受让价格均为 5.75 元/股。上述价格低于 2018 年 10 月外股股东转让给员工持股平台崧盛投资股份的折算价格，发行人未确认股份支付。

请发行人：

(1) 披露 2018 年 2 月蒋晓琴以 5.75 元/股对发行人增资，2018 年 6 月崧盛投资、崧盛信息以 5.75 元/股受让实际控制人持有的发行人股份等增资及受让股份价格的确定依据、价格公允性、是否应当确认股份支付；

(2) 披露崧盛信息的人员构成及在公司任职情况，各员工持股平台设立是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求、成立后是否存在份额转让应当确认股份支付的情形、员工股份减持承诺是否合规；

(3) 披露陈春持有崧盛投资份额的原因、锁定期安排，是否为发行人员工，如否请披露是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 中员工持股计划原则上应当全部由公司员工构成的要求，是否存在规避高管股份锁定期安排的情形。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露 2018 年 2 月蒋晓琴以 5.75 元/股对发行人增资，2018 年 6 月崧盛投资、崧盛信息以 5.75 元/股受让实际控制人持有的发行人股份等增资及受让股份价格的确定依据、价格公允性、是否应当确认股份支付

（一）披露 2018 年 2 月蒋晓琴以 5.75 元/股对发行人增资价格的确定依据、价格公允性、是否应当确认股份支付

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及股本和股东变化情况”之“（三）报告期内的股本和股东变化情况”之“2、2018 年 2 月，公司定向发行股票”部分补充披露如下：

“本次发行之前，公司在新三板无相关发行或交易价格可供参考。本次发行价格系基于宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、每股净资产、市盈率等多方面因素，并充分考虑公司 2016 年度的经营成果及 2017 年半年度的财务状况、近期分红派息情况以及未来发展的预期，与发行对象友好协商后根据认购情况确定。本次发行价格 5.75 元/股高于 2016 年末及 2017 年末公司当时经审计的每股净资产 1.37 元/股、2.15 元/股；以当时经审计的 2016 年度、2017 年度净利润计算，对应的发行市盈率倍数分别为 6.53 倍、5.61 倍，高于当时新三板同行业可比挂牌公司的平均市盈率 4.51 倍。本次发行价格公允，不存在股份支付的情形。

（注：新三板同行业可比挂牌公司为“科谷电源”（836751）、“琪瑜光电”（833902）和“赛耐比”（834662），以其 2016 年度经审计净利润计算，其在 2017 年内曾定向发行股票对应的发行市盈率分别为 4.39 倍、8.25 倍和 0.90 倍，平均市盈率为 4.51 倍）

本次发行价格（以 2018 年 10 月的时点按照除权除息后的口径折算，其价格为 2.06 元/股）一定程度上低于 2018 年 10 月外部股东转让给员工持股平台崧盛投资股份的价格（3 次转让，对应 3.08 元/股、3.50 元/股两个价格数据），但不需要因此确认股份支付，原因系：（1）2018 年 2 月公司股票发行时，无相关市场价格可参考，发行价格本身也是公允的；（2）2018 年 10 月外部股东转让给崧盛投资的股权转让事项，是基于公司于 2018 年 10 月在新三板公告拟终止挂牌，与清理外部个人小股东相关，不具有市场价格的代表性：①相关的价格系与外部个人小股东谈判的结果，价格中包含了为从新三板摘牌、避免异议股东、尽快清

理外部股东导致的较高的、非正常的溢价因素；②2018年10月相关转让涉及的股票合计仅有10.92万股，交易金额合计仅为33.74万元，不具有作为市场价格的代表性和可参考性。

假设本次发行参照2018年10月相关股权转让的价格（按照其中最高的3.50元/股的价格乘以2018年10月的股份总数计算出来的总市值乘以相应的股权比例）确认股份支付，经模拟测算，本次发行需确认的股份支付金额对净利润的影响金额为201.00万元，约占2018年公司净利润的3.41%，对公司经营业绩的潜在影响较小。

另外，假设本次发行参照2019年7月公司引入外部股东约10倍的市盈率的价格（按照增资时上一年度即2017年的净利润乘以10倍市盈率计算出来的总市值乘以相应的股权比例）确认股份支付，经模拟测算，本次发行需确认的股份支付金额对净利润的影响金额为238.12万元，约占2018年公司净利润的4.76%，对公司经营业绩的潜在影响较小。”

（二）披露2018年6月崧盛投资、崧盛信息以5.75元/股受让实际控制人持有的发行人股份的确定依据、价格公允性、是否应当确认股份支付

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及股本和股东变化情况”之“（三）报告期内的股本和股东变化情况”之“3、2018年6月至9月，公司在新三板股票转让”部分修改补充披露如下内容：

“上述股份转让价格及定价依据系以公司前次定向发行股票发行价格为参考，经各方友好协商，最终崧盛投资、崧盛信息受让公司实际控制人王宗友、田年斌的相应股权的价格确定为5.75元/股。由于本次股份转让时间2018年6月与公司2018年2月定向发行股票时间间隔较短，宏观经济及公司所处行业、公司发展情况等基本面未发生较大的实质性变化，故本次崧盛投资、崧盛信息受让公司实际控制人股份的价格与公司2018年2月定向发行股票发行价格一致。本次股份转让价格公允，不存在股份支付的情形。

本次转让价格（以2018年10月的时点按照除权除息后的口径折算，其价格为2.06元/股）一定程度上低于2018年10月外部股东转让给员工持股平台崧盛

投资股份的折算价格（3次转让，对应3.08元/股、3.50元/股两个价格数据），但不需要因此确认股份支付，原因参见前文“2、2018年2月，公司定向发行股票”部分相关内容。

假设本次转让参照2018年10月相关转让的价格（按照其中最高的3.50元/股的价格乘以2018年10月的股份总数计算出来的总市值乘以相应的股权比例）确认股份支付，经模拟测算，本次转让需确认的股份支付金额对净利润的影响金额为499.15万元，约占2018年公司净利润的8.47%，对公司经营业绩的潜在影响较小。

另外，假设本次转让参照2019年7月公司引入外部股东约10倍的市盈率的价格（按照转让时上一年度即2017年的净利润乘以10倍市盈率计算出来的总市值乘以相应的股权比例）确认股份支付，经模拟测算，本次发行需确认的股份支付金额对净利润的影响金额为591.34万元，约占2018年公司净利润的11.81%，对公司经营业绩的潜在影响仍在相对有限范围。”

（三）假设2018年相关增资、受让实际控制人股份确认股份支付，对公司净利润的影响

假设公司①2018年2月蒋晓琴以5.75元/股对发行人增资；②2018年6月崧盛投资、崧盛信息以5.75元/股受让实际控制人持有的发行人股份；以及③2018年12月在崧盛信息平台层面实际控制人田年斌和王宗友分别向李嘉伟转让60万元出资份额这3个事项（以下简称“3个事项”）均确认股份支付，其对公司净利润的影响情况为：

（1）假设“3个事项”参照2018年10月相关转让的价格（按照其中最高的3.50元/股的价格乘以2018年10月的股份总数计算出来的总市值乘以相应的股权比例）确认股份支付，经模拟测算，“3个事项”需确认的股份支付金额对净利润的影响金额为654.62万元，约占2018年公司净利润的13.08%，对公司经营业绩的潜在影响仍相对有限，具体测算过程表格情况如下：

时间	增资方/ 受让方	增资股数/ 受让股数(万股)	增资/受 让价格 (元/ 股)	入股成本 (万元)	入股比例/ 受让比例	按 2018 年 10 月 3.50 元/股的价格计算相应的 市值, 对应股权 的价值(万元)	股份支付 金额 (万元)	对净利润 影响金额 (万元)	占 2018 年净利 润的比 例
2018 年 2 月	蒋晓琴	60.00	5.75	345.00	2.74%	546.00	201.00	170.85	3.41%
2018 年 6 月	崧盛投资	50.00	5.75	287.50	2.29%	455.00	167.50	142.38	2.84%
	崧盛信息	99.00	5.75	569.25	4.52%	900.90	331.65	281.90	5.63%
	小计	149.00	-	856.75	-	1,355.90	499.15	424.28	8.47%
2018 年 12 月	李嘉伟	54.26	2.21	120.00	0.95%	189.91	70.00	59.50	1.19%
-	合计	-	-	-	-	-	770.15	654.62	13.08%

(2) 假设“3 个事项”参照 2019 年 7 月公司引入外部股东约 10 倍的市盈率的价格(按照增资、转让前一年度即 2017 年度净利润乘以 10 倍市盈率计算出来的总市值乘以相应的股权比例)确认股份支付, 经模拟测算, “3 个事项”需确认的股份支付金额对净利润的影响金额为 912.29 万元, 约占 2018 年公司净利润的 18.22%, 对公司经营业绩的潜在影响仍相对有限, 具体测算过程表格情况如下:

时间	增资方/受 让方	增资股数/ 受让股数 (万股)	增资/受让价 格(元/股)	入股成本 (万元)	入股比 例/受 让比例	按增资/转让前 1 年度净利润计 算的持有市值 (万元)	股份支付 金额 (万元)	对净利 润影响 金额 (万元)	占 2018 年净利 润的比 例
2018 年 2 月	蒋晓琴	60.00	5.75	345.00	2.74%	625.15	280.15	238.12	4.76%
2018 年 6 月	崧盛投资	50.00	5.75	287.50	2.29%	520.96	233.46	198.44	3.96%
	崧盛信息	99.00	5.75	569.25	4.52%	1,031.49	462.24	392.91	7.85%
	小计	149.00	-	856.75	-	1,552.45	695.70	591.34	11.81%
2018 年 12 月	李嘉伟	54.26	2.21	120.00	0.95%	217.44	97.44	82.82	1.65%
-	合计	-	-	-	-	-	1,073.28	912.29	18.22%

综上, 即使在极端情况下, “3 个事项”参照 2019 年 7 月公司引入外部股东约 10 倍的市盈率的价格(按照参照年度净利润乘以 10 倍市盈率计算出来的总市值乘以相应的股权比例)确认股份支付, 其对净利润的合计影响金额为 912.29 万元。扣除上述影响数后, 公司 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公

司所有者的净利润为 3,941.42 万元，结合公司 2019 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 8,143.94 万元考虑，公司仍能满足所选的上市标准“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元”的发行条件，不会对公司本次发行上市造成实质性障碍。

（四）保荐人、发行人律师的核查意见

1、核查程序

（1）获取并核查了发行人及崧盛投资、崧盛信息的工商底档，梳理了发行人及崧盛投资、崧盛信息的历次工商变更的相关情况，核查了崧盛投资、崧盛信息历次实缴出资的银行回单、份额转让的付款凭证；

（2）查阅了发行人历次增资及股份转让相关的三会会议记录、审计报告、及报告期内的股利分配情况，了解了增资及股份转让价格的确定依据，并对其合理性进行了分析；

（3）查阅了发行人报告期内的审计报告，及发行人股票在全国股转系统的交易记录，分析判断转让价格的公允性。

2、核查结论

（1）2018 年 2 月蒋晓琴以 5.75 元/股对发行人增资，该次发行前发行人在新三板无相关发行或交易价格可供参考，发行价格系综合考虑宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、每股净资产、市盈率等多方面因素，已充分考虑发行人 2016 年度及 2017 年半年度的财务状况、近期分红派息情况以及未来发展的预期，并在与发行对象沟通的基础上，根据认购情况最终确定。价格确定依据合理，发行价格高于每股净资产，对应的市盈率倍数高于当时新三板可比挂牌公司的平均市盈率水平，价格公允，不存在股份支付的情况；

（2）2018 年 6 月崧盛投资、崧盛信息以 5.75 元/股受让实际控制人持有的发行人股份，该次股份转让价格主要参考前次 2018 年 2 月定向发行股票发行价格，与前次定向发行股票发行价格一致。由于时间间隔较短，宏观经济及公司所处行业、公司发展情况等基本面未发生较大的实质性变化，本次股份转让价格确定依据合理，转让价格公允，不存在股份支付的情况；

(3) 上述发行价格、转让价格按除权除息口径折算的价格一定程度上低于 2018 年 10 月外部股东转让给员工持股平台崧盛投资股份的价格，但不需要因此确认股份支付，原因系：上述发行价格、转让价格本身是公允的；2018 年 10 月外部股东转让给崧盛投资的股权转让事项，是基于发行人于 2018 年 10 月在新三板公告拟终止挂牌，与清理外部个人小股东相关，该转让价格包含了较高的、非正常的溢价因素，且交易股份数量及金额较小，不具有作为市场价格的代表性和可参考性。

(4) 即使在极端情况下，假设公司①2018 年 2 月蒋晓琴以 5.75 元/股对发行人增资；②2018 年 6 月崧盛投资、崧盛信息以 5.75 元/股受让实际控制人持有的发行人股份；以及③2018 年 12 月在崧盛信息平台层面实际控制人田年斌和王宗友分别向李嘉伟转让 60 万元出资份额这 3 个事项均参照 2019 年 7 月公司引入外部股东约 10 倍的市盈率的价格（按照参照年度净利润乘以 10 倍市盈率计算出来的总市值乘以相应的股权比例）确认股份支付，其对净利润的合计影响金额为 912.29 万元。扣除上述影响数后，公司 2018 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 3,941.42 万元，结合公司 2019 年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 8,143.94 万元考虑，公司仍能满足所选的上市标准“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元”的发行条件，不会对公司本次发行上市造成实质性障碍。

二、披露崧盛信息的人员构成及在公司任职情况，各员工持股平台设立是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求、成立后是否存在份额转让应当确认股份支付的情形、员工股份减持承诺是否合规

(一) 发行人补充披露

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及股本和股东变化情况”部分补充披露如下：

“（四）崧盛信息的人员构成及其在公司的任职情况

截至本招股说明书签署之日，员工持股平台之一崧盛信息的合伙人构成、出资情况及在公司的任职情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额 (万元)	出资比例	任职情况
1	杨艳色	普通合伙人	11.50	2.02%	采购部经理
2	李嘉伟	有限合伙人	120.00	21.08%	企划部市场经理
3	王雄军	有限合伙人	76.48	13.43%	运营总经理
4	田年斌	有限合伙人	29.53	5.19%	董事长
5	王宗友	有限合伙人	29.53	5.19%	董事、总经理
6	林娜	有限合伙人	28.75	5.05%	内贸业务部业务经理
7	刘卓林	有限合伙人	23.00	4.04%	内贸业务部业务总监
8	王克强	有限合伙人	19.44	3.41%	外贸业务部业务总监
9	詹建文	有限合伙人	17.25	3.03%	内贸业务部业务经理
10	赵小兴	有限合伙人	12.65	2.22%	工程部 PE 主管
11	殷小文	有限合伙人	11.50	2.02%	内贸业务部副总监
12	鲁仁宏	有限合伙人	11.50	2.02%	人力资源部主管
13	杨道仁	有限合伙人	11.50	2.02%	内贸业务部业务经理
14	田红	有限合伙人	11.50	2.02%	内贸业务部业务经理
15	胡桂云	有限合伙人	11.50	2.02%	制造部高级主管
16	王志勇	有限合伙人	11.50	2.02%	PMC 部 PC 主管
17	申富利	有限合伙人	11.50	2.02%	采购部主管
18	马泽仁	有限合伙人	11.50	2.02%	工程部高级工程师
19	田达强	有限合伙人	9.78	1.72%	内贸业务部业务经理
20	刘秋萍	有限合伙人	9.78	1.72%	内贸业务部业务经理
21	毕文龙	有限合伙人	9.78	1.72%	内贸业务部业务经理
22	陈兴旺	有限合伙人	9.78	1.72%	内贸业务部业务经理
23	邓小青	有限合伙人	9.78	1.72%	外贸业务部业务经理
24	张慧明	有限合伙人	8.63	1.52%	品管部售后主管

25	朱秀华	有限合伙人	5.75	1.01%	总经理助理
26	田海浪	有限合伙人	5.75	1.01%	内贸业务部业务经理
27	黄元恩	有限合伙人	5.75	1.01%	工程部 IE 工程师
28	谭逢叶	有限合伙人	5.75	1.01%	品管部 IQC 主管
29	熊长香	有限合伙人	5.75	1.01%	制造部大拉长
30	杨泽香	有限合伙人	5.75	1.01%	品管部 QA 组长
31	罗记华	有限合伙人	4.60	0.81%	内贸业务部业务经理
32	黄惠芳	有限合伙人	3.80	0.67%	财务部会计
33	李刚	有限合伙人	2.99	0.53%	人力资源部网络工程师
34	刘国英	有限合伙人	2.88	0.51%	财务部成本主管
35	王龙麒	有限合伙人	2.88	0.51%	外贸业务部业务经理
合计	-	-	569.25	100.00%	-

（五）关于各员工持股平台合规情况的说明

1、各员工持股平台设立符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求

（1）公司设立崧盛投资、崧盛管理、崧盛信息作为员工持股平台，已严格按照法律、法规、规章及规范性文件要求依法设立，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，员工持股平台合伙人均自愿认缴出资份额，并签署合伙协议，各持股平台内部的决策程序均有效履行，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施的情形。

（2）公司各员工持股平台的员工，与其他投资者权益平等，盈亏自负，风险自担，不存在利用知悉公司相关信息的优势侵害其他投资者合法权益的情形。员工入股均以货币出资，且均已按约定及时足额缴纳。

（3）公司各员工持股平台均为以合伙制企业间接持股方式，并签订了合伙协议，合伙协议对合伙人出资份额转让、公司上市前后退出机制进行了明确约定，并建立了所持公司股权的管理机制。各员工持股平台合伙协议已约定员工因离职、退休、死亡等原因离开公司的，其间接所持股份权益按合伙协议约定方式处置。

(4) 公司员工持股平台存在 3 名非公司员工，分别为崧盛投资的有限合伙人陈春（财务负责人、董事会秘书蒋晓琴之配偶）、崧盛管理的有限合伙人宋之坤（管理顾问）和敖志华（SMT 技术顾问）。由于崧盛投资、崧盛管理均在新《证券法》实施之前（2020 年 3 月 1 日之前）设立，故符合“可不作清理，在计算公司股东人数时，公司员工部分按照一名股东计算，外部人员按实际人数穿透计算”的规定。因此崧盛投资、崧盛管理、崧盛信息穿透计算股东人数分别为 2 名、3 名和 1 名，与公司其他股东穿透计算股东人数合计不超过 200 名。

(5) 本招股说明书已充分披露员工持股平台的人员构成（参见本节“（四）各员工持股平台情况”部分）、锁定期（参见本招股说明书“重大事项提示”部分）、人员离职后的股份处理等情况。

根据崧盛投资、崧盛管理和崧盛信息的合伙协议，人员离职后的股份处理的相关约定如下：

“第五十七条 除本合伙协议另有约定外，在公司上市前，有限合伙人提出离职的且离职原因不属于本协议第五十八条、第五十九条规定的情形的，该有限合伙人或其直系亲属应当在出现该等情形后 30 日内，将其持有的合伙企业出资份额全部一次性转让给普通合伙人或其指定的第三方；该有限合伙人持有的出资份额的转让价格按照合伙企业上一年度该合伙人出资份额对应的净资产值和该合伙人入伙时出资额二者孰高计算。

除本合伙协议另有约定外，在公司上市后一年内，有限合伙人不得转让其持有的合伙企业出资份额。如有限合伙人提出离职且离职原因不属于本协议第五十八条、第五十九条规定的情形的，则普通合伙人有权决定是否由其或其指定的第三方按照公司上市时的发行价格优先受让其出资份额。如普通合伙人明确不行使上述优先受让权的，则该合伙人不得退伙。

在锁定期过后（即公司上市一年后），如有限合伙人提出离职且离职原因不属于本协议第五十八条、第五十九条规定的情形的，则普通合伙人有权决定是否由其或其指定的第三方按照该等出资份额对应的公司股票市场价格（按照相应出资份额转让协议签署之日的公司股票二级市场的当日收盘价格确定公司股票市场价格）的百分之七十五优先受让其出资份额。如普通合伙人明确不行使上述优

先受让权的，则该合伙人有权将其持有的出资份额转让给合伙企业内的其他有限合伙人，但必须提前报普通合伙人备案。

第五十八条 除本合伙协议另有约定外，在公司上市前，有限合伙人出现下列情形之一的，普通合伙人有权要求该有限合伙人在出现该等情形后 30 日内，将其持有的合伙企业出资份额全部一次性转让给普通合伙人或其指定的第三方：

（一）有限合伙人因开始依法享有基本养老保险待遇与公司终止劳动关系或聘用关系的；

（二）有限合伙人死亡的（包括宣布死亡）；

（三）有限合伙人因丧失劳动能力而与公司解除劳动关系或聘用关系的；

（四）因公司裁员等原因有限合伙人被解除劳动关系，或者劳动合同、聘用合同到期终止且由于公司原因不续签的；

（五）有限合伙人出现重大财务困难。

如出现上述任一情况，有限合伙人转让其合伙企业的出资份额的，转让价格按照合伙企业上一年度该合伙人财产份额相应的净资产值和该合伙人入伙时出资额二者孰高计算。

除本合伙协议另有约定外，在公司上市后一年内，有限合伙人不得转让其持有的合伙企业出资份额。如有限合伙人出现本条规定的离职情形的，则普通合伙人有权决定是否由其或其指定的第三方按照公司上市时的发行价格优先受让其出资份额。如普通合伙人明确不行使上述优先受让权的，则该合伙人不得退伙。

在锁定期过后（即公司上市一年后），如有限合伙人出现本条规定的离职情形的，则普通合伙人有权决定是否由其或其指定的第三方按照该等出资份额对应的公司股票市场价格（按照相应出资份额转让协议签署之日的公司股票二级市场的当日收盘价格确定公司股票市场价格）优先受让其出资份额。如普通合伙人明确不行使上述优先受让权的，则该合伙人有权将其持有的出资份额转让给合伙企业内的其他有限合伙人，但必须提前报普通合伙人备案。

第五十九条 除本合伙协议另有约定外，在公司上市前，有限合伙人出现下列情形之一的，普通合伙人有权要求该有限合伙人在出现该等情形后 30 日内将其持有的合伙企业出资份额全部一次性转让给普通合伙人或其指定的第三方：

（一）严重失职、渎职被政府职能部门或公司做出书面处理决定；

（二）因犯罪行为被判处有期徒刑以上刑罚的；

（三）违反国家有关法律、行政法规或公司内部规章制度的规定，且给公司造成重大经济损失（重大经济损失指五万元以上的损失）；

（四）公司有充分证据证明该有限合伙人在任职期间，存在受贿、索贿、贪污、盗窃、泄露公司经营和技术秘密等损害公司利益、声誉和对公司形象有重大负面影响等违法违纪行为；

（五）有限合伙人未与公司协商一致，单方面终止或解除与公司订立的劳动合同或聘用合同，包括但不限于无故辞职、擅自终止履行劳动合同义务等情形；

（六）未经公司书面同意，有限合伙人同时与其他用人单位建立劳动关系的；

（七）有限合伙人违反与公司签订的保密协议规定的；

（八）有限合伙人不能胜任所聘工作岗位或者经考核不合格的情形；

（九）未经公司书面同意，有限合伙人从事除本职工作之外的兼职或为自身利益从事本职工作之外的生产经营活动时死亡或丧失劳动能力的；

（十）有限合伙人因违法、犯罪行为而导致死亡或丧失劳动能力的；

（十一）董事会认定的其他情形以及违反包括公司规章制度被解除劳动合同的其他情形。

如出现上述任一情况，有限合伙人转让其合伙企业的出资份额的，转让价格按照合伙企业上一年度该合伙人财产份额相应的净资产值和该合伙人入伙时出资额二者孰低者计算。

除本合伙协议另有约定外，在公司上市后一年内，有限合伙人不得转让其持有的合伙企业出资份额。如有限合伙人出现本条规定的离职情形的，则普通合伙

人有权决定是否由其或其指定的第三方按照公司上市时的发行价格的百分之七十五优先受让其出资份额。如普通合伙人明确不行使上述优先受让权的，则该合伙人不得退伙。

在锁定期过后（即公司上市一年后），如有限合伙人出现本条规定的离职情形的，则普通合伙人有权决定是否由其或其指定的第三方按照该等出资份额对应的公司股票市场价格的百分之五十（按照相应出资份额转让协议签署之日的公司股票二级市场的当日收盘价格确定公司股票市场价格）优先受让其出资份额。如普通合伙人明确不行使上述优先受让权的，则该合伙人有权将其持有的出资份额转让合伙企业内的其他有限合伙人，但必须提前报普通合伙人备案。”

综上，公司各员工持股平台符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求。

2、各员工持股平台成立后的份额转让情况

各员工持股平台设立以来的出资份额转让情况、是否涉及股份支付、不涉及股份支付的主要原因、相关价格确定依据情况如下：

员工持股平台	时间	转让方	受让方	转让出资额（万元）	转让出资额对应享有的公司股份数量（万股）	按持有公司股份对应折算的转让价格或实缴入股价格（元/股）	是否涉及股份	不涉及股份支付的主要原因	相关价格确定依据
崧盛投资	2016 年 10 月	李书玲	王宗友	32.00	20.47	1.56	否	系员工向实际控制人转让；本次转让的是尚未实缴的出资权，受让方在受让后均已按 1.56 元/股的公允价值实缴出资	该 2 名员工未实缴出资，因离职以 1 元名义总价转让全部出资权并退伙，实际控制人、汤波兵受让出资份额后按 1.56 元/股的价格完成实缴出资，因当时公司经营规模较小，无可参考的市场价格，本次价格高于 2016 年末经审计每股净资产 1.34 元/股，作价公允，且本次转让不在报告期内
			田年斌	22.00	14.07	1.56			
			汤波兵	6.00	3.84	1.56			
	2017 年 4 月	田年斌	杨清华	10.00	6.40	1.56	否	受让方实际于 2016 年 10 月前已按公允价值 1.56 元/股的价格实缴出资；但之前由于工商登记遗漏而未登记于实际出资人	该等人员已于 2016 年 10 月前按照本次转让后持有的出资份额完实缴出资（对应 2016 年 10 月崧盛投资完成注册资本实缴并全部用以增资入股公司）；本次转让仅为弥补当时因工作人员失误
			陈春	18.00	11.52	1.56			
			蒋觉明	12.00	7.68	1.56			
		王宗友	谭周旦	2.00	1.28	1.56			
			谭周旦	4.00	2.56	1.56			
			戴平	10.00	6.40	1.56			

			胡佑亮	18.00	11.52	1.56		名下。本次转让系为未及时按照该等人员实际认缴份弥补工商登记遗漏发额及出资情况办理工商登记而发生，不涉及股份支付生的情况。 相关受让方参与增资的实际出资时间为2016年10月18日，与本次弥补工商登记遗漏相关的股权转让时间2017年4月之间间隔不足6个月，间隔时间相对较短。	
	2019年4月	丁超	王宗友	2.40	3.99	1.75	否	系员工向实际控制人转让	该员工因个人原因转让部分出资额，按合伙协议的转让约定，价格以公司最近一年末每股净资产（2018年末为1.75元/股）及投资时对应入股公司价格（1.56元/股，除权除息后0.03元/股）孰高确定
			田年斌	2.40	3.99	1.75			
	2019年12月	蒋觉明	王宗友	8.34	15.26	1.41	否	系员工向实际控制人转让	该员工因离职退出崧盛投资，按合伙协议的退伙约定，价格以公司最近一年末每股净资产（2018年末为1.75元/股，除权除息后为1.41元/股）及投资时对应入股公司价格（分别对应2017年4月1.56元/股、2018年6月5.75元/股两个价格数据，除权除息后以股数加权平均的折算价格为0.44元/股）孰高确定
			田年斌	8.34	15.26	1.41			
崧盛管理	2019年6月	蒋晓琴	王宗友	10.00	0.87	11.50	否	系员工向实际控制人转让	2018年12月由蒋晓琴、谭周旦作为合伙人设立崧盛管理，未实缴出资，本次以1元名义总价向实际控制人转让全部出资权并退伙
		谭周旦	田年斌	10.00	0.87	11.50			
	2019年7月	朱宗椿	王宗友	9.95	0.87	11.50	否	系员工向实际控制人转让	该员工因资金不足放弃2019年7月崧盛管理入股公司的认购份额，以1元名义总价转让全部出资权并退伙，此前未曾实缴出资
			田年斌	9.95	0.87	11.50			
	2019年11月	颜玲玲	吴婵	5.75	0.50	11.50	否	员工因离职向普通合伙人指定的员工合伙人转让全部出资额并退伙，价格与近期外部投资者的入股价格一致，价格公允	该员工因离职退出崧盛管理，按合伙协议的退伙约定，价格以公司最近一年末每股净资产（2018年末为1.75元/股，除权除息后为1.41元/股）及投资时对应入股公司价格（11.50元/股）孰高确定；本次转让与前次2019年7月外部

									股东和崧盛管理以 11.50 元/股价格增资入股公司的时间间隔较短，转让价格与前次增资价格一致
崧盛信息	2018 年 12 月	田年斌	李嘉伟	60.00	27.13	2.21	否		本次股票转让价格系综合参考 2018 年历次增资/股权转让价格、市盈率、每股净资产、公司经营财务状况等因素，经双方协商确定，高于 2017 年末公司经审计的 2018 年 6 月股权转让每股净资产 0.67 元/股（除权除息的价格（原价格数据后口径，除权除息前每股净资产为 5.75 元/股，除权除数据为 2.39 元/股），以 2017 年息后的价格为 2.06 元/股），价格公允
		王宗友	李嘉伟	60.00	27.13	2.21			

注 1：新三板同行业可比挂牌公司为“科谷电源”（836751）、“琪瑜光电”（833902）和“赛耐比”（834662），以其 2016 年度经审计净利润计算，其在 2017 年内曾定向发行股票对应的发行市盈率分别为 4.39 倍、8.25 倍和 0.90 倍，平均市盈率为 4.51 倍。

注 2：假设本次转让参照 2018 年 10 月的股权转让价格（按照其中最高的 3.50 元/股的价格乘以 2018 年 10 月的股份总数计算出来的总市值乘以相应的股权比例）确认股份支付，经模拟测算，本次转让需确认的股份支付金额对净利润的影响金额为 59.50 万元，约占 2018 年公司净利润的 1.19%，占比较小，对公司经营业绩的潜在影响较小。

另外，假设本次转让参照 2019 年 7 月公司引入外部股东约 10 倍的市盈率的价格（按照转让前一年度即 2017 年的净利润乘以 10 倍市盈率计算出来的总市值乘以相应的股权比例）确认股份支付，经模拟测算，本次发行需确认的股份支付金额对净利润的影响金额为 82.82 万元，约占 2018 年公司净利润的 1.65%，对公司经营业绩的潜在影响仍在相对有限范围。

3、员工股份减持承诺的合规性

公司各员工持股平台对持有公司股份的锁定期承诺为“自公司股票上市交易之日起，本企业十二个月内不转让所持有的公司首次公开发行前已发行的公司股份，也不由公司回购该部分股份”。

同时，各员工持股平台的合伙协议还对上市锁定期满后的减持作出了约定：

（1）锁定期满后，合伙企业持有的公司股份，在锁定期满后第一年和第二年合计减持不超过公司上市时其持有的公司股份的 50%且每年减持不超过三次；（2）合伙企业锁定期满后的第一年内减持不超过公司上市时其持有的公司股份的

40%；（3）锁定期满后第三年起，合伙企业持有的公司股份每年不得减持当年其持有的公司股份的 25%。

崧盛投资、崧盛管理、崧盛信息股份锁定及减持意向承诺具体内容参见本招股说明书“重大事项提示”之“一、股份锁定及减持意向承诺”部分。

公司实际控制人非员工持股平台普通合伙人、执行事务合伙人，员工持股平台的锁定期及减持承诺符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的规定。”

（二）保荐人、发行人律师的核查意见

1、核查程序

（1）获取报告期内发行人的员工花名册及各员工持股平台合伙人的劳动合同，核查了各员工持股平台合伙人在公司的任职情况；获取非员工合伙人宋之坤、敖志华与发行人的顾问聘请协议，对非员工合伙人陈春的身份信息向发行人相关人员进行访谈；

（2）获取并核查了发行人及各员工持股平台的工商底档，了解各员工持股平台的历史沿革，核查历次出资、份额转让情况，与发行人的历史沿革对应核查各员工持股平台历次股权变动的背景及原因；

（3）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的规定逐项比对分析发行人各员工持股平台的合规性；

（4）查阅发行人报告期内的审计报告，了解发行人的经营情况及发展趋势，获取历次出资银行回单、份额转让的付款凭证，结合发行人、各员工持股平台历次增资、股权转让的具体情况，查询当时新三板同行业可比挂牌公司的相应市盈率情况，核查判断员工持股平台历次转让价格的公允性；

（4）获取各员工持股平台的合伙协议以及关于股份锁定及减持的承诺函，核查员工持股平台的锁定期及减持安排约定，比对相关法律、法规、规范性文件的要求核查减持承诺的合规性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人已在招股说明书披露各员工持股平台人员构成及在公司的任职情况；

（2）发行人各员工持股平台符合深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求；

（3）发行人各员工持股平台历次份额转让的价格合理、公允，不存在涉及股份支付的情形；

（4）各员工持股平台已作出股份锁定期及减持意向的承诺，其合伙协议亦对锁定期满后的减持安排作出了具体约定，其减持安排符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》的规定。

三、披露陈春持有崧盛投资份额的原因、锁定期安排，是否为发行人员工，如否请披露是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 中员工持股计划原则上应当全部由公司员工构成的要求，是否存在规避高管股份锁定期安排的情形

（一）发行人补充披露

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及股本和股东变化情况”之“（五）关于各员工持股平台合规情况的说明”之“4、陈春持有崧盛投资份额的情况说明”部分补充披露如下：

“4、陈春持有崧盛投资份额的情况说明

（1）崧盛投资有限合伙人陈春非公司员工，为公司财务负责人、董事会秘书蒋晓琴之配偶。陈春持有崧盛投资份额的原因主要系：本次出资时间为 2016 年 10 月，时间相对较早，公司当时的业务规模仍相对较小，本次出资金额仅为 18.00 万元，占当时崧盛投资出资份额的 5.39%，对应当时公司股权的 0.61%，出资金额和占比都相应较小；再加上本次出资时，蒋晓琴到公司任职的时间较短

（2015 年 12 月才到公司任职），当时蒋晓琴也有筹划子女出国并由其前往陪读的想法，为此蒋晓琴及其配偶陈春基于夫妻共同财产出发，相对灵活地选择由陈春持有崧盛投资的份额。

崧盛投资于 2016 年 5 月设立，陈春成为崧盛投资有限合伙人的工商登记完成时间为 2017 年 4 月，早于新《证券法》施行时间（2020 年 3 月 1 日），符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 中的“发行人首发申报前实施员工持股计划的，原则上应当全部由公司员工构成……，新《证券法》施行之前（即 2020 年 3 月 1 日之前）设立的员工持股计划，参与人包括少量外部人员的，可不做清理，……”的规定。

（2）陈春所在的员工持股平台崧盛投资作为公司持股 5%以上股份股东，已承诺公司上市之日起十二个月不得减持的股份锁定期，同时崧盛投资的合伙协议还对上市锁定期满后的减持作了一定的锁定期安排约定，具体内容参见本小节“3、员工股份减持承诺的合规性”部分内容。

为了使陈春与蒋晓琴的股份锁定期保持一致，陈春承诺其间接持有的公司股份还将按照蒋晓琴作为公司高级管理人员的相关锁定期及减持规定执行，具体为：

“鉴于本人与蒋晓琴的夫妻关系，本人自愿承诺将间接持有的公司股份按照董事、监事及高级管理人员的相关锁定期及减持规定执行。

自公司股票在证券交易所上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份；若公司上市后六个月内出现连续 20 个交易日的股票收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末的股票收盘价低于发行价的情形，本人间接所持公司股票的锁定期自动延长六个月；本人在上述锁定期满后两年内减持本人间接持有的本次公开发行前的公司股份，减持价格不得低于本次公开发行时的发行价。

上述法定或自愿锁定期满后，在蒋晓琴担任公司董事、监事或高级管理人员期间内，本人每年转让的股份不超过本人直接或间接持有公司股份总数的 25%；在蒋晓琴自公司离职后半年内，本人将不转让本人直接或间接所持有的股份；如

蒋晓琴在任期内提前离职的，在蒋晓琴离职前最近一次就任公司董事、监事、高级管理人员时确定的任期内，本人每年转让的公司股份数量不超过本人持有公司股份总数的 25%。

如有因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，按有关规定对发行价或收盘价等进行相应调整。

若本人违反上述承诺，违反承诺所得收益归公司所有；公司可扣留违反承诺当年度及其后一个年度应付蒋晓琴的薪酬（及津贴），同时本人在违反承诺期间不得转让间接持有的公司股份，直至本人履行承诺为止。

上述承诺不因蒋晓琴职务变更、离职等原因而失效或终止履行。”

综上，蒋晓琴与陈春不存在规避高管股份锁定期安排的情形。”

（二）保荐人、发行人律师的核查意见

1、核查程序

（1）获取发行人主要关联方说明，核查陈春与发行人财务负责人、董事会秘书蒋晓琴的关联关系，并对蒋晓琴进行访谈，了解陈春持有崧盛投资份额的原因；

（2）获取崧盛投资出具的股份锁定及减持的承诺，及崧盛投资合伙协议；

（3）获取陈春出具的股份锁定及减持的承诺；

（4）获取发行人员工花名册及工资明细表，核查陈春是否为发行人员工；

（5）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的规定对相关情况进行核查。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）非发行人员工陈春为发行人财务负责人、董事会秘书蒋晓琴的配偶，其持有崧盛投资份额的原因及背景具有合理性；

(2) 崧盛投资设立时间及陈春投资崧盛投资的时间均在新《证券法》实施之前，满足《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 “可不做清理”的要求；

(3) 陈春所在员工持股平台崧盛投资作为持股 5%以上股东已作出股份锁定期及减持意向承诺，且合伙协议对锁定期满后的减持亦作了一定锁定期的安排约定，且陈春已承诺将间接持有的公司股份按照董事、监事及高级管理人员的相关锁定期及减持规定执行，陈春与蒋晓琴的股份锁定期已保持一致，陈春及蒋晓琴夫妻不存在规避高管股份锁定期安排的情形。

4、关于收入确认政策变更

发行人在 2018 年年度报告编制过程中，对公司产品销售收入确认时点进行变更，将内销业务收入确认时点由之前的“客户对账确认”变更为“客户签收确认”。

请发行人：

(1) 披露上述收入确认政策变更的原因，是否有充分合理的证据表明变更的合理性，是否能够提供更可靠、更相关的会计信息，列表分析发行人变更后的会计政策与可比公司是否存在较大差异；

(2) 披露报告期各期客户从收到货物后验收到双方对账的平均时长，测算上述收入确认政策变更对 2018-2019 年营业收入、净利润、总资产、净资产的影响金额、比例；

(3) 披露报告期内发行人是否存在 VMI 销售模式，如有请披露各期涉及的销售金额、占比、涉及的相关客户，并分析对于 VMI 销售模式在取得客户签收单、但客户实际并未领用时即确认收入是否合理、谨慎。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露上述收入确认政策变更的原因，是否有充分合理的证据表明变更的合理性，是否能够提供更可靠、更相关的会计信息，列表分析发行人变更后的会计政策与可比公司是否存在较大差异

（一）发行人补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（十八）重要会计政策和会计估计的变更”之“2、其他重要会计政策和会计估计变更情况”之“（1）收入确认政策变更”部分补充披露如下内容：

“②公司上述收入确认政策变更的具体原因如下：

A、变更后的收入确认方法更符合公司的销售业务特点

2017 年以前，公司业务规模相对较小，公司主要以签订销售订单的形式与客户合作。根据过往与客户签订的订单中和交易惯例关于收发货的约定，客户收到货后对产品的数量及销售金额进行确认，双方进行对账并开具发票。公司以与客户对账确认时点作为风险与报酬转移时点并确认收入。

随着公司业务不断发展，与主要客户的合作进一步加深，公司逐步与主要客户签订了销售框架协议，相关框架协议或订单中有类似如下约定：“货到当日，甲方应当对产品数量、外观、包装等进行验收，并由甲方仓库工作人员或指定签收人员在送货单上签写字迹清晰的全名后交付完成，货物毁损、灭失的风险自交付完成时转移给甲方。”根据相关合同条款内容，公司根据订单发出产品并经客户签收时，产品所有权上的主要风险和报酬已转移给客户。

为了更为客观地反映公司的经营信息，公司采用追溯调整法，调整了 2017 年 1 月 1 日及 2017 年度的财务报表，公司报告期各期（2017 年，连同变更后的 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月）财务数据均采用调整后的收入确认政策，调整后的收入确认政策更符合公司的销售业务特点和商业实质。

B、变更后的收入确认方法能提供的会计信息更可靠

内销收入确认时点由与客户对账变更为客户签收时点，符合合同条款中关于

商品所有权转移的约定。变更后的收入确认时点更为明确，有助于提供更加可靠、相关的财务信息，更符合公司业务实质并符合行业内通行做法。

结合收入确认的一般原则进行分析，变更后的收入确认方法更加符合公司的实际情况：

收入确认的一般原则	公司的适用情况
本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	公司与主要客户签订的订单或框架协议中明确约定，在交货后货物的损毁、灭失以及收益权等主要风险报酬均转移给购货方
本公司既没有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	在交货后公司没有对货物的继续管理权，也没有对货物实施有效控制
收入的金额能够可靠地计量	收入的金额均在合同中约定，能够可靠地计量
相关经济利益很可能流入企业	公司与客户签署的合同（订单）对货款支付有明确约定，且付款条款与货物交付关联；公司在评价客户资信基础上确定各客户的信用政策，能够合理保证经济利益的流入
相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量	公司每月根据收入确认数量相应结转营业成本，故相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量

注：收入确认一般原则所引用的会计准则为 2019 年 12 月 31 日前适用。

结合公司业务的实际情况，公司对收入确认政策进行相应变更，变更后的收入确认政策能够有利于提供更加可靠、相关的财务信息，变更收入确认政策具有合理性和必要性。

发行人会计师针对公司报告期内占比 69.74%、85.43%、85.20%和 71.17%的主营业务收入金额向客户发函确认，回函差异金额分别为 0.28 万元、592.21 万元、884.05 万元和 138.08 万元，差异比例为 0.00%、1.61%、1.86%和 0.72%。回函差异主要系公司根据货物签收完成时点确认销售收入，部分已签收发货尚未与客户对账并开具发票，客户暂估入账，回函将暂估部分作为函证差异列示所致，差异金额较小。上述回函差异金额和比例情况可以一定程度上佐证“以货物签收作为收入确认的时点”，与“以对账作为收入确认的时点”相比，二者对收入确认金额的影响差异较小。”

（二）列表分析发行人变更后的会计政策与可比公司是否存在较大差异

公司调整后的收入确认政策与同行业可比公司基本保持一致，对比情况如下：

公司名称	主营业务	收入确认政策
英飞特	从事 LED 驱动电源的研发、生产、销售和技术服务。	销售商品收入的具体确认方式为：（1）内销：公司按照与客户签订的合同、订单发货，由客户验收后，公司在取得验收确认凭据时确认收入；（2）外销：根据与客户签订的合同、订单等的要求，办妥报关手续并在货物装船交由海运承运人后，公司凭报关单和海运提单确认收入。
茂硕电源	从事消费电子电源和 LED 电源，具体包括 SPS 开关电源、LED 驱动电源、变压器、太阳能光伏逆变器的生产和销售。	①内销收入：电源类产品在产品运输至客户指定地点后确认收入；电路板、逆变器根据订单约定的交货时间和交货数量及时运送至客户指定地点并与对方对账后确认收入；光伏电站业务根据当期发电量配比电站各级补助或销售单价确认收入。 ②出口收入：出口报关单经海关核准后收入确认。
崧盛电源	从事中、大功率 LED 驱动电源产品的研发、生产和销售业务。	内销收入：公司按照与客户签订的合同、订单的相关要求将货物交付给客户或其指定的第三方，公司在取得客户签收单时确认收入。 外销收入：公司按照与客户签订的合同、订单的相关要求，完成货物的发运、报关，在办妥出口报关手续后，公司凭经核准后的出口报关单确认收入。

二、披露报告期各期客户从收到货物后验收到双方对账的平均时长，测算上述收入确认政策变更对 2018-2019 年营业收入、净利润、总资产、净资产的影响金额、比例

回复：

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（十八）重要会计政策和会计估计的变更”之“2、其他重要会计政策和会计估计变更情况”之“（1）收入确认政策变更”部分补充披露如下内容：

“④报告期各期客户从收到货物验收到双方对账的平均时长

根据公司统计，报告期内客户从收到货物验收到双方对账的平均时长情况如下：

2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
18.52 天	16.08 天	16.25 天	17.26 天

注：平均时长=当期每批发货的签收时间至对账时间间隔天数总和÷当期发货总批次。

⑤收入确认政策变更对 2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月主要财务数据的影响

收入确认政策变更对公司 2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月主要财务数据的影响金额及比例具体变动情况如下：

单位：万元

年度	项目	调整前	调整后	差异	变动比例
2020 年 1-6 月	营业收入	25,171.39	26,879.39	1,708.01	6.79%
	净利润	3,644.66	4,015.81	371.15	10.18%
	总资产	36,866.12	38,526.30	1,660.18	4.50%
	净资产	26,371.67	27,288.56	916.88	3.48%
2019 年度	营业收入	59,072.10	56,770.85	-2,301.25	-3.90%
	净利润	8,804.73	8,388.95	-415.78	-4.72%
	总资产	39,073.78	40,057.18	983.40	2.52%
	净资产	25,562.61	26,108.34	545.73 ^{注 1}	2.13%
2018 年度	营业收入	41,525.28	43,882.41	2,357.13 ^{注 2}	5.68%
	净利润	4,391.04	5,006.30	615.26	14.01%
	总资产	25,101.99	27,042.28	1,940.30 ^{注 2}	7.73%
	净资产	9,018.12	9,979.62	961.51	10.66%

注 1：上表反映因会计政策变更导致的“总资产”调整“差异”的金额明显大于净利润的调整金额，其主要是由于因会计政策变更导致的相关“应收账款”和“存货”等指标存在期初数调整影响造成的。

比如，2018 年的总资产调增 1,940.30 万元；主要是对应为：应收账款净额调增 5,283.67 万元，减去存货调减 3,385.08 万元，加上坏账准备对应的递延所得税资产调增 41.71 万元。其中，（1）应收账款净额调增 5,283.67 万元，对应扣除减值准备之前的应收账款余额调增金额为 5,561.75 万元，其构成包括：①2018 年营业收入调增 2,357.13 万元，再加上与营业收入对应的增值税调增 354.72 万元。②剩余的 2,849.90 万元均为因会计政策变更导致 2018 年以前期间的期初数调增。（2）存货调减 3,385.08 万元，也是包含了期初数调整的影响。

注 2：上表反映因会计政策变更导致的“净资产”调整“差异”的金额明显大于当期“净利润”的调整金额，其主要也是由于各期期初数影响造成的。

比如，因会计政策变更导致 2019 年度减少净利润 415.78 万元，2019 年末净资产却增加 545.73 万元，主要原因是 2018 年度净利润调增 615.26 万元，净资产调增 961.51 万元，导致 2019 年净资产的期初数增加了 961.51 万元，结合 2019 年因减少净利润导致净资产减少 415.78 万元的情况，最终导致期末累计净资产增加 545.73 万元。

公司变更后的会计政策能更客观、准确、真实、公允地反映公司的财务状况和经营成果，会计政策变更符合《企业会计准则》的相关规定，且追溯调整后财务报表相关项目能提供更合理、更可靠的相关财务信息。”

三、披露报告期内发行人是否存在 VMI 销售模式，如有请披露各期涉及的销售金额、占比、涉及的相关客户，并分析对于 VMI 销售模式在取得客户签收单、但客户实际并未领用时即确认收入是否合理、谨慎

回复：

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务和主要产品情况”之“（三）主要经营模式”之“3、销售模式”部分补充披露如下：

“报告期内，公司不存在 VMI 销售模式。”

四、保荐人和申报会计师的核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人相关高级管理人员、销售部门负责人等，了解发行人的实际经营情况、销售特点及业务流程；

2、获取发行人主要客户的重要销售合同、销售框架协议等，查看合同中的交付标准、计价方式、对账及结算周期等关键条款，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，复核发行人收入确认标准与相关合同约定是否相符；

3、访谈销售部门负责人，了解发行人的货物发运签收与对账的业务流程，并取得报告期内的货物发运明细，复核签收时间与对账时间是否与记录一致；

4、查阅同行业可比公司年度报告或招股说明书等资料，获取同行业收入确认政策，与发行人进行对比；

5、测算不同确认收入政策下对发行人财务报表主要项目的影 响金额与比例；

6、针对发行人资产负债表日前后确认的销售收入抽样，执行截止性测试，以评估销售收入确认是否存在跨期。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人收入确认政策的变更理由具有合理性，可以提供更可靠、更相关的会计信息；

2、报告期内发行人销售收入确认方法与可比同行业基本一致，符合《企业会计准则》相关规定；

3、发行人会计政策变更符合《企业会计准则》的相关规定，相关追溯调整对报告期内财务报表科目的影响相对较小。

5、关于营业收入及主要客户

根据招股说明书：（1）报告期内，发行人营业收入分别为 22,809.20 万元、43,882.41 万元和 56,770.85 万元，年均复合增长率为 57.76%，远高于同行业可比公司；（2）报告期内发行人前十大客户的集中度分别为 32.78%、45.37%、45.39%、发行人分析 2018 年和 2019 年前十大客户同比增长分别为 166.26%、29.43%，主要客户的收入增长是拉动公司业务收入的主要驱动因素；（3）发行人第四季度收入占比高于同行业可比公司；（4）发行人外销收入占比分别为 8.94%、7.67%、10.43%。

请发行人：

（1）披露报告期内对联域光电、横店集团、拓享科技、拓享科技等前十大主要客户销售金额大幅增长的背景、原因，与客户的主要财务数据、业务规模及需求是否匹配，分析报告期内发行人收入增长速度远高于同行业可比公司的原因；

（2）结合相关客户情况，分析并披露 2018 年发行人对前十大客户的销售收入同比增速远高于非前十大客户同比增速、2018 年客户集中度提升较大的原

因，与可比公司是否存在较大差异，报告期各期前十大客户的平均毛利率与非前十大客户的平均毛利率是否存在较大差异；

（3）披露报告期各期 12 月收入金额及占比，并分析第四季度收入占比高于同行业其他公司的原因；

（4）披露各期发行人外销收入金额与海关出口报关金额是否存在较大差异，结合主要外销客户情况分析并披露 2019 年外销收入占比增长较多的原因，分析并披露外销整体毛利率与内销毛利率是否存在较大差异；

（5）披露报告期各期退换货金额及占营业收入比例、涉及主要客户名称、金额、退换货原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露报告期内对联域光电、横店集团、拓享科技等前十大主要客户销售金额大幅增长的背景、原因，与客户的主要财务数据、业务规模及需求是否匹配，分析报告期内发行人收入增长速度远高于同行业可比公司的原因

（一）发行人补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、前十大客户收入情况分析”部分补充披露如下：

“5、前十大客户收入情况分析

（1）前十大主要客户销售金额变动分析

报告期内，公司 2019 年前 10 大客户在报告期各期的交易金额和占比情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	排名	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	深圳市联域光电有限公司	第 1、1、1、1	4,034.49	15.01%	6,101.46	10.75%	4,692.20	10.69%	1,660.81	7.28%
2	横店集团得邦照明股份有限公司 (合并东阳得邦光电有限公司、横店集团浙江得邦公共照明有限公司)	第 4、2、4、710	1,574.48	5.86%	4,630.48	8.16%	2,508.25	5.72%	0.56	0.00%
3	深圳市艾格斯特科技有限公司(合并深圳民爆光电股份有限公司、惠州民爆光电技术有限公司、深圳市易欣光电有限公司)	第 3、3、3、2	1,591.18	5.92%	3,825.60	6.74%	2,758.07	6.29%	1,252.45	5.49%
4	深圳市拓享科技有限公司	第 2、4、2、3	1,876.61	6.98%	3,669.69	6.46%	2,901.29	6.61%	844.97	3.70%
5	惠兰灯饰(惠东)有限公司	第 9、5、6、41	599.07	2.23%	1,859.80	3.28%	1,436.97	3.27%	106.06	0.46%
6	深圳福凯半导体技术股份有限公司	第 6、6、9、31	666.72	2.48%	1,409.10	2.48%	947.46	2.16%	142.42	0.62%
7	深圳市朗胜光科技有限公司	第 11、7、12、19	546.09	2.03%	1,229.54	2.17%	663.80	1.51%	209.62	0.92%
8	深圳市华电照明有限公司	第 5、8、13、23	688.51	2.56%	1,155.02	2.03%	543.60	1.24%	189.06	0.83%
9	Industria Andina Delluminacion	第 22、9、23、94	215.50	0.80%	971.83	1.71%	355.04	0.81%	41.41	0.18%
10	深圳市耀嵘科技有限公司(合并广东耀嵘科技有限公司)	第 24、10、10、6	194.80	0.72%	917.31	1.62%	833.85	1.90%	578.46	2.54%
合计			11,987.45	44.60%	25,769.84	45.39%	17,640.53	40.20%	5,025.82	22.02%

注：上述前十名客户销售情况按照受同一实际控制人控制的客户合并计算。

①报告期内，公司对前十大主要客户销售金额增长较快，主要背景为：

中、大功率驱动电源及其主要配套的 LED 照明行业处于增长阶段，且市场容量较大，为 LED 照明及驱动电源企业提供了有利的行业发展环境。

中、大功率 LED 驱动电源主要配套应用的户外、工业等 LED 照明产品的市场渗透率仍相对较低，市场空间较大，市场需求增速较快。根据高工产研 LED 研究所（GGII）的数据，2018 年全球和中国 LED 照明市场规模分别达到 6,010 亿元和 4,155 亿元，同比增长率分别为 12.1%和 13.96%；2018 年中国 LED 驱动电源产值达到 280 亿元，同比增长 14.3%。在户外和工矿灯照明领域，2018 年中国户外 LED 功能性驱动电源产值规模达到 62 亿元，同比增长 21.6%；2018 年中国 LED 工矿灯产值规模达 72.3 亿元，同比增长 14.5%。较快的市场需求增长，

为公司下游 LED 照明灯具客户提供了有利的行业发展环境，从而拉动公司的业务增长。

②报告期内，公司对前十大主要客户销售金额增长较快的主要原因为：

A、在市场总体空间较大、持续增长等有利的行业发展条件下，公司前十大主要客户自身业务规模呈较快增长，对公司 LED 驱动电源的采购需求扩大。

公司 2019 年的前十大客户大部分为行业内的知名企业，其中可以获取公开信息的客户分别为排名第一、第二、第三、第四和第六的客户，合计占公司 2019 年营业收入的 34.59%，该等客户大部分在 2018 年、2019 年的收入（或与中大功率 LED 驱动电源应用相关的业务收入）均呈现较高的增长态势，具体如下：

单位：万元

公司名称	在公司 2019 年度收入中的排名	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度	说明	客户访谈信息反映客户的主要 LED 驱动电源供应商情况
		营业收入	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入		
深圳市联域光电有限公司	第一大	-	-	-	-	-	-	年产值超过 5 亿元，近三年收入平均年增长超过 80% ¹	广州明纬、崧盛股份
得邦照明	第二大	208,395.53	424,363.56	6.21%	399,539.01	-0.89%	403,135.39	A 股上市公司“得邦照明”（603303），中国照明产品出口前三，2019 年照明工程业务实现了超过 50% 的高速增长，商业照明同比增长超过 70%；数据来源于其披露的各年度报告。	广州明纬、英飞特、崧盛股份
民爆光电	第三大	-	108,162.74	23.84%	87,341.96	11.19%	78,554.99	2017 年度工矿灯出口排名第一，出口 3559 万美元，出口份额占比达到 11.14%。2018 年前 3 季度广东省出口 LED 产品企业排名第 9。2019 年，在中国 LED 灯具出口企业中排名第 4；数据来源于其 2020 年 7 月预披露的《深圳民爆光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》。	广州明纬、崧盛股份
拓享科技	第四大	17,431.49	37,570.29	-0.14%	37,622.94	47.19%	25,561.28	A 股上市公司“雷曼光电”（300162）之全资子公司；数据来源于其披露的各定期报告。	广州明纬、崧盛股份

¹ 资料来源于 36 氪公开报道《36 氪首发|年产值超 5 亿元，「联域光电」获时代伯乐数千万元首轮投资》，载于网站 <https://36kr.com/p/1724333981697>。

福凯股份	第六大	-	-	-	-	12,295.53	“福凯股份”曾为新三板挂牌公司，于2018年12月终止挂牌，因此仅可以取得其2017年年报和2018年半年报财务数据。	飞利浦、莱福特、崧盛股份
崧盛股份	-	-	56,770.85	29.37%	43,882.41	92.39%	22,809.20	-

因此，报告期内公司主要客户自身的产品销售正处于快速增长阶段，从而对公司 LED 驱动电源产品的采购需求亦持续扩大，是公司对该等客户销售金额增长较快的重要因素。

B、报告期内，公司实施优先服务大客户、深耕老客户市场份额的市场战略，持续发挥公司在产品、技术、生产效率、品质管理和产品经济性价比等方面的优势，公司在前十大主要客户内部的市场份额提高。

a、为巩固并形成公司优质的客户群，实现公司资源的优化配置，2018 年起公司逐渐优化客户群布局，不断深耕市场合作，挖掘老客户内部的市场份额，形成战略大客户资源，并在 2019 年延续该优先服务大客户策略，且进一步明确按优先级别从高至低将客户细化为 A、B、C、D 类等级，对不同优先等级客户执行差异化服务策略。

基于上述市场战略的实施，报告期内公司前十大客户基本是报告期内的老客户，公司对该等客户的销售收入快速增长。以 2019 年为例，公司 2019 年 56,770.85 万元的营业收入中，77.43%的收入来源于在 2017 年就已存在的老客户，由 2018 年新增客户、2019 年新增客户产生的收入分别占比为 12.43%和 10.14%。上述 2019 年前十大客户在 2017 年-2019 年的合计收入占公司主营业务收入的比重分别为 22.02%、40.20%和 45.39%，呈现上升态势，同时该等客户在报告期内的合计收入增速水平分别为 251.00%和 46.08%，快于公司同期营业收入的增长率，反映公司优先服务大客户、深耕老客户市场份额的市场战略效果显著，对公司业务收入的拉动作用效果明显。

b、报告期内，公司持续发挥技术、产品、研发、生产制造、精细化管理和团队等方面的优势，在新产品和定制化开发、生产执行和产品及时交付、产品品质保障等方面的市场竞争能力和服务客户的能力得到进一步提升并获得客户认可。同时，公司紧跟 LED 照明产品和配套驱动电源产品市场技术升级和迭代趋

势，不断针对市场及主要客户的需求开发新产品，同时提高产品的经济性价比。基于上述市场竞争优势以及新产品市场的准确把握，公司在主要客户内部的市场份额得到有效提高，拉动公司业务订单和产品销量持续增多。

c、从排名公司 2019 年第一、第二、第三、第四和第六大客户的收入规模看，公司对该等客户的销售收入占其终端产品收入的比例仍相对较低，公司在 2018 年对其中部分客户的收入增长率快于客户的收入增长率，反映在该等客户收入规模增大的同时，公司在该等客户内部的市场份额亦在提高，使得公司对该等客户的销售收入金额增长较快。

综上，报告期内，公司对前十大主要客户销售金额快速增长的主要原因是：在市场总体空间较大、持续增长等有利的行业发展条件下，公司主要客户自身的产品销售收入规模持续较快增长；随着公司优先服务大客户、深耕老客户市场份额的市场战略的有效实施，凭借公司在产品、技术、生产效率、品质管理和产品经济性价比等方面的优势，公司在该等主要客户内部的市场份额不断提高，使得公司对该等主要客户的销售金额呈现较快增长。

（2）公司业务增长与前十大客户的主要财务数据、业务规模及需求的匹配情况

①存在公开披露财务数据的前十大主要客户财务数据与公司匹配情况

公司 2019 年前十大客户中，可以获取公开财务数据的客户分别为“得邦照明”（第二大）、“民爆光电”（第三大）、“拓享科技”（第四大）、“福凯股份”（第六大）等四名客户，其营业收入数据与公司的对比情况参见前文“（1）前十大主要客户销售金额变动分析”相关内容。

②公司前十大客户的行业地位、业务规模及其需求与公司匹配情况

报告期内，公司 2019 年前十大客户的行业地位、业务规模、相关增长情况如下：

序号	客户名称	2019 年 销售金额 (万元)	2019 年 销售 占比	行业地位、业务规模、相关增长情况
1	深圳市联域光电有限公司	6,101.46	10.75%	年产值超过 5 亿元，近三年业绩平均年增长均超过 80%。成立于 2012 年，公司核心产品是户外 LED 照明。其中，鞋盒灯、玉米灯、壁灯三类户外 LED 照明产品占营收超过 70%，产品主要销往海外市场，北美户外 LED 照明市场占有率超过 30%。（注 1）
2	横店集团得邦照明股份有限公司	4,630.48	8.16%	A 股上市公司“得邦照明”（603303），2019 年营业收入 42.44 亿元。中国照明产品出口前三，2019 年照明工程业务实现了超过 50% 的高速增长，商业照明同比增长超过 70%。（注 2）
3	深圳市艾格斯特科技有限公司	3,825.60	6.74%	2017 年度工矿灯出口排名第一，出口 3,559 万美元，出口份额占比达到 11.14%。2018 年前 3 季度广东省出口 LED 产品企业排名第 9。2019 年，在中国 LED 灯具出口企业中排名第 4。 其母公司“深圳民爆光电股份有限公司”已申请在 A 股 IPO 上市。（注 3）
4	深圳市拓享科技有限公司	3,669.69	6.46%	A 股上市公司“雷曼光电”（300162）之全资子公司。“拓享科技”2018 年的营业收入为 3.76 亿元，较 2017 年 2.56 亿元同比增长 47.19%；2019 年营业收入约为 3.76 亿元。 产品主要是外销，是中国 LED 照明产品和照明工程服务的优质供应商，产品畅销海内外 100 余个国家和地区。（注 4）
5	惠兰灯饰（惠东）有限公司	1,859.80	3.28%	成立于 1994 年，注册和实缴资本 9,988.60 万港元，2010 年的出口额超过 1,000 万美元，因此获得惠东县政府奖励，隶属于“格兰照明”品牌。“格兰照明”是美国五大电器照明公司的 OEM 生产厂商，终端产品应用项目包括美国盐湖城奥运会、马来西亚双子星塔、英国 B&Q 公司、台湾中正机场等。（注 5）
6	深圳福凯半导体技术股份有限公司	1,409.10	2.48%	原新三板挂牌公司，“福凯股份”（838821），2017 年的营业收入为 1.23 亿元，较 2016 年同比增长 42.31%；2018 年半年度营业收入 9,651.92 万元，同比增长 76.34%。公司产品主要为出口销售，主要市场为欧洲。访谈反映其 2019 年的销售规模约为 2.2 亿元；欧洲市场排名前 5。（注 6）
7	深圳市朗胜光科技有限公司	1,229.54	2.17%	成立于 2010 年，高新技术企业，主要市场为北美和欧洲，合作厂商包括 CREE（科锐）、Nichia（日亚）、Philips（飞利浦）、Meanwell（明纬）、Sosen（崧盛）等。截至 2019 年 1 月，其在全球拥有超过 500 家照明产品进口商和经销商生意伙伴。访谈反映其 2018 年的销售规模 8,000 万元。（注 7）
8	深圳市华电照明有限公司	1,155.02	2.03%	2017 年度工矿灯出口排名第三，出口 1,349 万美元，出口份额占比达到 4.22%。高新技术企业，拥有 1 万平方米的厂房和超过 300 名员工。访谈反映其 2018 年和 2019 年预计的销售规模约 3 亿元。（注 8）
9	Industria Andina De Iluminacion	971.83	1.71%	在其主要产品业务领域、相应的市场区域（除巴西之外的中南美洲），连同其主要客户德国 Celsa 公司拥有大部分的市场占有率。（注 9）
10	深圳市耀嵘科技有限公司	917.31	1.62%	高新技术企业，访谈数据反映其 2017 年收入约 1.8 亿元。（注 10）

合计	25,769.83	45.40%	-
----	-----------	--------	---

注：上述前十名客户销售情况按照受同一实际控制人控制的客户合并计算。

注 1：深圳市联域光电有限公司资料来源于《36 氪首发|年产值超 5 亿元，「联域光电」获时代伯乐数千万元首轮投资》，载于网站 <https://36kr.com/p/1724333981697>。

注 2：横店集团得邦照明股份有限公司资料来源于其披露的《2019 年年度报告》。

注 3：深圳市艾格斯特科技有限公司资料来源于：（1）GGII 发布的《2017-2018 年中国 LED 照明产品出口月度监测报告》，载于网站 https://www.xianjichina.com/special/detail_309421.html；（2）《2018 年前三季度广东省 LED 产品出口情况》，载于网站 <https://www.alighting.cn/news/20181116/159068.htm>；（3）《2019 年 1-8 月中国 LED 路灯出口额增长 26%》，载于网站 <https://www.gg-led.com/art-69945-yj.html>。（4）《深圳民爆光电股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》。

注 4：深圳市拓享科技有限公司资料来源于其母公司“雷曼光电”披露的《2018 年年度报告》、《2019 年年度报告》。

注 5：惠兰灯饰（惠东）有限公司资料来源于“格兰照明”主页 <http://www.grandliteled.com/about/>。

注 6：深圳福凯半导体技术股份有限公司资料来源于“福凯股份”《2017 年年度报告》、《2018 年半年度报告》。

注 7：深圳市朗胜光科技有限公司资料来源于：（1）其官网主页：<https://www.longsun-led.com>；（2）《关于公示深圳市 2019 年第二批拟认定高新技术企业名单的通知》，载于网站 http://www.szhoxin.com/page171.html?article_id=662。

注 8：深圳市华电照明有限公司资料来源于：（1）GGII 发布的《2017-2018 年中国 LED 照明产品出口月度监测报告》，载于网站 https://www.xianjichina.com/special/detail_309421.html；（2）其官网主页：<https://www.hd-leds.com/>。

注 9：Industria Andina De Iluminacion 资料来源于访谈记录。

注 10：深圳市耀嵘科技有限公司资料来源于访谈记录。

报告期内公司前十大主要客户大部分为国内外 LED 照明行业知名企业，公司报告期内对该等主要客户的销售金额增长较快的情况与客户的行业地位、主要财务数据、业务规模及需求相匹配，公司的收入增长具有合理性。

（3）与同行业可比上市公司的对比情况

报告期内，公司与同行业可比上市公司在 LED 驱动电源产品收入方面的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	变动率	2018 年度	变动率	2017 年度
英飞特	35,855.86	88,481.20	3.33%	85,626.93	22.51%	69,896.46

茂硕电源	19,687.38	41,476.26	-17.2%	42,200.11	13.86%	37,061.98
崧盛股份	26,852.59	56,514.77	29.54%	43,628.45	92.17%	22,702.49

注：上表收入数据为各公司的 LED 驱动电源收入，英飞特、茂硕电源数据来源于其披露的各定期报告。

与英飞特相比，公司收入增速高于英飞特的主要原因系：①2017-2019 年，公司 LED 驱动电源收入分别为 2.27 亿元、4.36 亿元和 5.65 亿元，英飞特 LED 驱动电源收入分别为 6.99 亿元、8.56 亿元和 8.85 亿元，双方收入规模均处于上升通道，但英飞特收入规模远高于公司。与英飞特相比，公司业务规模基数相对较小，在行业总体空间较大且持续增长的有利环境下，公司销售规模具有较大的成长空间，随着市场份额的逐渐提升对公司业务拉动作用显现，公司呈现出较高的收入增长速度；②英飞特收入中内销与外销约各占一半，英飞特海外市场占比较高；并且根据其年度报告披露数据折算的产品均价（2018 年、2019 年其大功率 LED 驱动电源产品折算均价分别为 175.37 元/个、163.94 元/个）远高于公司，反映其产品较高的市场定位，其公司发展战略和市场定位与公司不同。相比而言，公司以内销为主，在产品定位方面实行差异化竞争的策略；报告期内，凭借公司产品技术优势和性价比优势，以及公司快速响应客户的服务能力和较强的交付能力，公司实现了较快的发展。

报告期内，茂硕电源收入增速低于英飞特和公司，主要原因系：①茂硕电源主营消费电子电源业务，LED 驱动电源业务仅是其收入占比相对较小的一块业务（2017-2019 年其 LED 驱动电源业务收入分别为 3.71 亿元、4.22 亿元和 4.15 亿元，分别占其营业收入的 22.43%、31.54%和 33.24%），其业务重心与以 LED 驱动电源业务为核心业务的公司和英飞特具有较大差异；②根据茂硕电源年度报告等相关资料进行分析，茂硕电源因其近年自身整体经营发展出现较大波动（其 2016 年、2017 年、2018 年扣除非经常性损益的净利润发生较大亏损，2019 年筹划实际控制人变更等），其业务规模未实现扩大。”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）对报告期各期前十大主要客户的主要经办人员或管理人员进行访谈，了解发行人下游客户的业务发展情况及行业发展状况，了解发行人对该等客户的

业务开展及销售情况；

（2）通过公开渠道查询发行人前十大客户的相关资料，取得了行业研究报告，分析发行人收入增长与主要客户经营情况、行业市场发展情况的匹配性；

（3）取得发行人销售收入的明细表，核查关于订单、主要客户、销量、单价、金额等销售信息的完整性；

（4）基于发行人销售收入的明细表，按照主要客户、新老客户、地域、产品类别、功率瓦数等口径，对销售收入进行分析，核查其合理性；

（5）通过公开渠道查询了同行业可比公司的相关资料，就发行人销售收入、销量、产品均价及其变动信息与同行业进行比较，分析其合理性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人所处的中、大功率驱动电源及其主要配套的 LED 照明行业处于增长阶段，且市场容量较大，为 LED 照明及驱动电源企业提供了有利的行业发展环境；在此有利背景下，发行人主要客户自身的产品销售收入规模持续较快增长，并随着发行人优先服务大客户、深耕老客户市场份额的市场战略的有效实施，以及在产品、技术、生产效率、品质管理等方面优势的持续发挥，发行人在该等主要客户内部的市场份额不断提高，使得发行人对该等主要客户的销售金额呈现较快增长。上述背景符合行业发展趋势，发行人对前十大主要客户销售金额增长较快的原因具有商业合理性，与发行人业务经营实际情况相符，发行人业务增长真实，与该等客户的收入增长与该等客户的主要财务数据、行业地位、业务规模及需求相匹配；

（2）与英飞特相比，发行人业务规模基数相对较小，在行业总体增长的有利环境下具有较大的成长弹性，发行人产品的市场定位与英飞特存在较大差异；发行人实行差异化竞争策略，在报告期内实现了较快的增长；与茂硕电源相比，茂硕电源以消费电子电源业务为主，其主要业务内容与发行人存在较大差异；报告期内，茂硕电源因自身整体经营发展出现较大波动，导致其业务规模未实现扩大。因此，报告期内发行人收入增长速度远高于同行业可比上市公司具有合理性。

二、结合相关客户情况，分析并披露 2018 年发行人对前十大客户的销售收入同比增速远高于非前十大客户同比增速、2018 年客户集中度提升较大的原因，与可比公司是否存在较大差异，报告期各期前十大客户的平均毛利率与非前十大客户的平均毛利率是否存在较大差异

（一）发行人补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、营业收入变动分析”之“（3）2018 年度前十大客户收入增长分析”部分补充披露如下：

“（3）2018 年度前十大客户收入增长分析

①2018 年，公司对前十大客户与非前十大客户的销售收入、占比及其增长情况如下：

项目	2018 年度		2017 年度
	金额（万元）	变动率	金额（万元）
前 10 名客户收入	19,910.91	166.26%	7,477.99
前 10 名客户收入占比	45.37%	12.59 个百分点	32.78%
非前 10 名客户收入	23,971.50	56.36%	15,331.21
非前 10 名客户收入占比	54.63%	-12.59 个百分点	67.22%
营业收入	43,882.41	92.39%	22,809.20

2018 年公司对前十大客户的销售收入增长率为 166.26%，高于非前十大客户 56.36% 的收入增长率；2018 年前十大客户收入占比为 45.37%，较 2017 年上升 12.59 个百分点，主要原因如下：

A、公司前十大客户主要为行业内的知名企业，在市场总体空间较大、持续增长等有利的行业发展条件下，2018 年公司前十大客户中主要部分客户自身的产品销售收入规模实现了较快增长。

B、2018 年开始，公司开始实施优先服务大客户、深耕老客户市场份额的市场战略，凭借公司在产品、技术、生产效率、品质管理等方面的优势，公司在前十大客户主要部分客户内部的市场份额不断提高，使得公司对该等主要客户的销

售金额呈现较快增长，使得公司 2018 年前十大客户销售收入增速高于非前十大客户，同时客户集中度也有较大幅度的提升。

2018 年，跳出前十大客户和非前十大客户的范畴来看，公司单体大客户增多，客户集中度提升的趋势也相对明显。具体来看，2018 年客户数量由 2017 年的 1,624 个变为 1,436 个；其中单体 1,000 万元以上收入的客户数量由 2 个增加为 8 个，其占当年收入的比例由 2017 年的 12.77% 上升为 41.31%。

公司 2017 年和 2018 年按收入金额区间分类的客户数量及占比、销售收入及占比情况如下：

单位：万元

分类	客户个数		客户数占比		占营业收入比例		销售金额	
	2018 年度	2017 年度	2018 年度	2017 年度	2018 年度	2017 年度	2018 年度	2017 年度
1000 万以上	8	2	0.56%	0.12%	41.31%	12.77%	18,129.61	2,913.26
500-1000 万	6	5	0.42%	0.31%	9.71%	14.41%	4,262.11	3,286.78
100-500 万	50	36	3.48%	2.22%	27.75%	31.52%	12,178.32	7,189.35
50-100 万	46	39	3.20%	2.40%	7.78%	12.89%	3,415.23	2,940.11
50 万以下	1,326	1,542	92.34%	94.95%	13.48%	28.41%	5,897.14	6,479.69
合计	1,436	1,624	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	43,882.41	22,809.20

②2018 年公司客户集中度提升与同行业可比上市公司的对比情况

公司 2017 年、2018 年前五大客户收入占比、与同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2018 年度 前五大客户收入占比	变动率	2017 年度 前五大客户收入占比
英飞特	35.44%	1.29 个百分点	34.15%
茂硕电源	25.28%	4.25 个百分点	21.03%
崧盛股份	32.71%	10.29 个百分点	22.42%

注：英飞特、茂硕电源数据来源于其披露的定期报告，其仅披露前五大客户收入占比。

2018 年，公司前五大客户集中度提升增长 10.29 个百分点，增长幅度高于同行业可比上市公司，其对比情况如下：

A、公司与英飞特在销售模式、发展阶段存在较大差异。公司采取直销模式服务客户，英飞特收入中直销模式与经销模式约各占一半，双方销售模式的不同使得客户群体的布局与构成存在较大差异。此外，英飞特是行业内较早实现 IPO 上市的公司，其本身的产品技术积累较早，在品牌影响、目标市场、区域定位方面均较为成熟；公司作为行业的后发展者，报告期内处于快速上升通道，受 2017 年业务规模基数较小的影响，2018 年大客户收入增长较快，导致前五大客户收入占比增长率明显高于英飞特。从增长后的数据来看，2018 年公司前五大客户收入占比为 32.71%，与英飞特 35.44%的前五大客户收入占比基本保持一致。

B、茂硕电源主营业务中大部分为消费电子电源，以大功率电源为主的 LED 驱动电源业务占比相对较低，因此其主要业务内容、客户群体分布与公司存在较大不同，且其披露的前五大客户收入占比未区分消费电子电源和 LED 驱动电源，可比性相对较弱。

③前十大客户与非前十大客户的平均毛利率对比情况

报告期各期，公司前十大客户与非前十大客户的平均毛利率对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
前十大客户平均毛利率	30.41%	29.19%	24.85%	25.49%
非前十大客户平均毛利率	33.47%	33.07%	27.87%	28.81%
差异	-3.06%	-3.88%	-3.02%	-3.32%

注：客户平均毛利率=（客户销售收入总额-客户销售成本总额）/客户销售收入总额。

报告期内，公司前十大客户与非前十大客户的平均毛利率不存在明显的较大差异，非前十大客户平均毛利率水平总体略高于前十大客户平均毛利率，主要原因系公司非前十大客户订单规模相对较小，批次相对分散，公司对其销售价格略高于公司前十大客户。”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）获取发行人产品销售收入、售价、销量的明细，进行变动分析，取得营业成本的构成情况表，核查营业成本的构成及其变动情况；

（2）基于发行人销售收入的明细表，按照客户收入金额区间、前十大客户与非前十大客户等口径，对销售收入、客户集中度、毛利率等进行分析；

（3）获取发行人市场服务战略相关会议资料，对主要高级管理人员进行访谈，了解 2018 年发行人客户收入增速较高、客户集中度上升的原因；

（4）通过公开渠道查询了同行业可比公司的相关资料，将发行人与同行业上市公司进行对比分析。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）2018 年发行人对前十大客户的销售收入同比增速高于非前十大客户同比增速、2018 年客户集中度提升较大的主要原因系发行人前十大客户主要为行业内的知名企业，在市场总体空间较大、持续增长等有利的行业发展条件下，2018 年发行人前十大客户中主要部分客户自身的产品销售收入规模实现了较快增长，同时发行人加大力度深耕老客户，优化客户布局形成战略客户群，在该等客户的市场份额逐渐提升；

（2）2018 年，发行人前五大客户集中度提升幅度高于同行业可比上市公司，系因发行人与同行业可比公司在销售模式、发展阶段、业务规模、主要业务内容等存在差异所致。按照提升之后的数据来看，2018 年发行人前五大客户收入占比为 32.71%，与英飞特 35.44%的前五大客户收入占比基本保持一致，具有合理性；

（3）报告期内，发行人前十大客户与非前十大客户的平均毛利率不存在明显的较大差异，非前十大客户平均毛利率水平总体略高于前十大客户平均毛利

率，主要原因系发行人非前十大客户订单规模相对较小，批次相对分散，发行人对其销售价格略高于发行人前十大客户所致。

三、披露报告期各期 12 月收入金额及占比，并分析第四季度收入占比高于同行业其他公司的原因

（一）发行人补充披露

1、公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入的季节性波动情况”部分补充披露如下内容：

“LED 驱动电源行业整体季节性特征并不明显，但由于春节假期的影响，每年一季度产销量相对较低，第四季度由于春节前备货的原因产销量相对较高。公司报告期内分季度的主营业务收入情况如下表所示：

分季度 销售情 况	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
一季度	9,249.08	34.41%	12,600.18	22.20%	8,097.42	18.46%	4,086.68	17.93%
二季度	17,630.17	65.59%	13,136.11	23.14%	9,440.74	21.52%	5,125.41	22.48%
三季度	-	-	12,291.00	21.65%	10,627.27	24.23%	5,270.92	23.12%
四季度	-	-	18,738.15	33.01%	15,698.64	35.79%	8,313.53	36.47%
合计	26,879.24	100.00%	56,765.44	100.00%	43,864.08	100.00%	22,796.54	100.00%

公司 2017 年-2019 年各年 12 月收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当年 12 月收入金额	7,237.11	5,952.82	3,513.73
当年 12 月收入占比	12.75%	13.57%	15.41%
当年第四季度收入占比	33.01%	35.79%	36.47%

2017 年-2019 年，公司各年 12 月收入占比分别为 15.41%、13.57%和 12.75%，各年第四季度收入占比分别为 36.47%、35.79%和 33.01%，总体相对均衡。

公司报告期内分季度的主营业务收入情况与同行业可比上市公司不存在较大差异，具体对比情况如下：

分季度 销售收 入占比	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	英飞特	茂硕 电源	公司	英飞特	茂硕 电源	公司	英飞特	茂硕 电源	公司	英飞特	茂硕 电源	公司
一季度	41.60%	37.96%	34.41%	21.77%	17.81%	22.20%	21.29%	20.25%	18.46%	19.62%	19.81%	17.93%
二季度	58.40%	62.04%	65.59%	23.48%	25.29%	23.14%	26.93%	26.63%	21.52%	24.74%	29.36%	22.48%
三季度	-	-	-	26.00%	28.38%	21.65%	24.12%	25.99%	24.23%	25.01%	29.03%	23.12%
四季度	-	-	-	28.75%	28.52%	33.01%	27.65%	27.13%	35.79%	30.64%	21.79%	36.47%

注：1、同行业可比上市公司数据来源于其公开披露的定期报告；2、2020 年一季度、二季度销售收入占比为各季度主营业务收入占 2020 年半年度收入的比例；3、英飞特、茂硕电源未披露 2020 年二季度营业收入情况，其 2020 年二季度销售收入占比系根据其 2020 年一季度及半年度营业收入数据折算。

2017 年-2019 年，公司与同行业可比上市公司第四季度收入占全年收入的比重较其他季度相对较高，符合 LED 驱动电源行业特征，公司与同行业可比上市公司在季节性特征上不存在较大差异。

2017 年-2019 年，公司第四季度收入占全年收入的比重略高于同行业可比上市公司，主要原因为：报告期内，公司的营业收入规模处于快速上升通道，各期年度内分季度收入总体呈现逐个季度环比上升的趋势，每年第一季度之后各季度的收入规模逐步增加（2019 年第三季度因受中美贸易战影响除外），占比呈上升趋势，导致每年第四季度的收入占比都相对较高；另一方面，随着行业第四季度客户春节前备货带来的订单需求增长，公司加大供货数量、缩短交货周期，凭借高效的生产执行和产品交付能力，使得第四季度收入较多。

相比而言，报告期内同行业可比上市公司的营业收入增幅不大，部分出现下降，其第四季度占全年收入的比例呈波动状态。”

2、公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利率变动情况分析”之“3、分季度毛利率变动情况分析”部分补充披露如下内容：

“3、分季度毛利率变动情况分析

公司报告期内分季度的主营业务毛利率、当年 12 月份及其与 1-11 月份的主营业务平均毛利率对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第一季度毛利率	29.82%	28.16%	25.97%	31.41%
第二季度毛利率	32.71%	28.43%	26.48%	28.91%
第三季度毛利率	-	33.73%	26.18%	27.25%
第四季度毛利率	-	33.84%	27.16%	25.53%
当年 12 月份毛利率	-	32.74%	28.64%	23.98%
当年 1-11 月份平均毛利率	-	31.09%	26.23%	28.42%

（1）2017 年-2019 年，从月度对比来看，2017 年，公司 12 月份的毛利率低于 1-11 月份，其主要是受 2017 年原材料成本持续上升的影响；2018 年和 2019 年，公司 12 月份的毛利率与 1-11 月份总体保持一致。

（2）2017 年-2019 年，从季度对比情况来看，2017 年公司第四季度的毛利率低于前 3 个季度。2018 年公司第四季度的毛利率略高于前 3 个季度，但总体差异不大，基本延续 2017 年第三、第四季度的水平。2019 年，公司第四季度的毛利率与第三季度持平，高于前 2 个季度。

①2017 年和 2018 年，公司分季度的毛利率总体呈现先下降然后小幅回升的特点，其主要原因是：A、2017 年开始，由于上游原材料涨价、国际巨头调整产能以及供需不平衡等原因，公司主要原材料中贴片电容、贴片电阻、电解电容、MOS 管等元器件出现了不同程度的价格上涨和交货期延长的情况，使得 2017 年分季度毛利率环比下降，上述涨价潮延续至 2018 年第三季度，导致公司分季度的毛利呈下降趋势；2018 年，基于产品迭代，公司部分新产品缩小空间尺寸，部分产品采取一体化设计减少面盖和底座成本等，使得公司 PCB 板的平均采购单价在 2018 年下降较快，部分抵消了其他元器件材料价格上涨导致毛利率继续下滑的影响。B、2018 年第四季度起，部分电子元器件市场供需不平衡的情况逐步缓解，交货期缩短，价格开始有所回落，使得公司 2018 年第四季度起毛利率开始提高。

②2019 年，公司三、四季度毛利率高于第一、二季度，其主要原因是：2019 年下半年，部分原材料的市场价格下降（以下简称“市场价格下降因素”，主要涉及原材料为贴片电容、电解电容和灌封胶辅料），叠加公司在 2019 年主要是通过“材料或品牌替换、结构优化因素”和“采购降价因素”降低原材料采购成本，进而提高产品经济性价比的措施效果，公司主要原材料采购价格同比降低，导致 2019 年三、四季度公司产品平均每瓦成本较一、二季度下降 13.22%（从占比 65.00%的代表性原材料的情况看，其价格降低使公司产品平均每瓦材料成本下降 8.41%），下降幅度快于产品售价同比 5.84%的降低，最终导致三、四季度毛利率较一、二季度上涨 5.62 个百分点。

A、比较期间公司产品平均单价和平均成本变动情况

2019 年一、二季度和三、四季度，公司 LED 驱动电源产品按照瓦数进行折算的平均单价、平均成本、平均材料成本及毛利率变动情况列示如下：

项目	2019 年三、四季度		2019 年一、二季度
	指标	变动	指标
平均单价（元/瓦）	0.73	-5.84%	0.78
平均成本（元/瓦）	0.48	-13.22%	0.56
其中：平均材料成本（元/瓦）	0.41	-13.23%	0.47
LED 驱动电源产品毛利率	33.95%	5.62%（绝对值指标）	28.34%

B、比较期间相关原材料采购价格变动的具体情况及其对毛利率变动的影响分析

a、在比较期间（2018 年 11 月-2019 年 4 月以及 2019 年 5 月-2019 年 10 月），占公司 2019 年营业成本直接材料比重 65.00%的原材料，其价格降低使公司产品平均每瓦材料成本下降 8.41%，是引起比较期间毛利率变动的主要原因。比较期间，相关主要原材料采购价格变动情况如下：

类别	2019年5月-2019年10月		2018年11月-2019年4月		均价变动率	营业成本中直接材料占比	对材料成本的综合影响
	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)			
变压器	1,898.78	3.80	2,093.99	4.10	-7.26%	12.06%	-0.88%
MOS 管	1,186.35	1.43	1,341.68	1.89	-24.38%	8.99%	-2.19%
电感	1,154.67	0.67	1,330.52	0.92	-27.12%	7.65%	-2.07%
底座	1,045.67	4.88	1,449.29	5.13	-4.97%	7.38%	-0.37%
电解电容 ^注	984.58	0.44	878.05	0.51	-14.31%	5.88%	-0.84%
控制 IC	774.39	1.95	835.09	1.93	0.88%	5.35%	0.05%
PCB 板	820.25	1.83	904.61	1.88	-2.85%	5.16%	-0.15%
二极管	498.79	0.09	526.51	0.11	-12.09%	3.82%	-0.46%
面盖	367.53	1.82	583.67	2.06	-11.55%	2.87%	-0.33%
保护器件	294.03	0.21	320.23	0.23	-6.02%	1.90%	-0.11%
安规电容	293.97	0.12	308.22	0.13	-6.89%	0.79%	-0.05%
贴片电容	178.25	0.02	362.81	0.05	-50.82%	1.59%	-0.81%
运放 IC	269.72	0.31	184.77	0.35	-12.29%	1.56%	-0.19%
合计	-	-	-	-	-	65.00%	-8.41%

注 1：公司除电解电容外的主要原材料平均采购到领用时长约 2 个月。上表假设主要影响 2019 年 1-6 月产品成本的原材料（电解电容除外）的采购期间为 2018 年 11 月-2019 年 4 月，主要影响 2019 年 1-6 月产品成本的原材料（电解电容除外）的采购期间为 2019 年 5 月-2019 年 10 月。

注 2：因电解电容即买即用，此处使用的均价对比期间为 2019 年 1-6 月和 2019 年 7-12 月。

b、在比较期间，由于市场价格下降原因，公司营业成本中直接材料占比达 8.30%的主要辅材灌封胶（即买即用）2019 年三、四季度采购均价为 10.83 元/KG，较 2019 年一、二季度采购均价 12.20 元/KG 下降 11.24%，也是导致公司比较期间平均原材料成本同比下降，毛利率上升的原因之一。

按照相关原材料占比进行量化折算，上述纳入统计范围的原材料的价格变动大约可以对应解释公司 2019 年三、四季度较一、二季度主要原材料成本变动的 -9.35%（总变动为-13.23%）。反映部分原材料的市场价格下降和公司在 2019 年加强提高产品经济性价比的具体措施（“材料或品牌替换、结构优化因素”和

“采购降价因素”）是导致公司 2019 年三、四季度的毛利率较一、二季度出现上升的主要原因。

C、导致公司比较期间主要原材料采购价均价下降的具体原因分析

a、由于市场价格继续回落，公司贴片电容、电解电容的平均采购均价在比较期间同比继续大幅下降，涉及的代表性贴片电容的降幅在 22.34%-35.47%的区间，叠加贴片电容内部不同品种结构及差价的影响，贴片电容的平均采购价格同比降低 50.82%。

b、2019 年三、四季度，公司通过产品迭代升级，对电解电容、电感、变压器、MOS 管等原材料进行选型或品牌替代以及通过改进产品设计、压缩器件尺寸等降低原材料成本的进程进一步深化（以下简称“材料或品牌替换、结构优化因素”），原材料成本进一步得到降低。例如，由于品牌或选型替代等，比较期间涉及的变压器、MOS 管、电感中代表性型号的采购均价分别同比下降 10.77%、12.54%、20.63%。又如，由于通过缩小空间尺寸、部分产品采取一体化设计减少面盖和底座成本等，比较期间涉及的面盖和底座中代表性型号的采购均价分别同比降低 18.90%和 11.57%。

c、自 2019 年 4-5 月开始，公司进一步加强原材料采购和供应链的精细化管理，最主要的就是在公司业务实力和资金实力增强的条件下，结合部分重点供应商为应对中美贸易战等而提出提高付款效率支持需求的契机，公司与部分重点供应商进行以“利用公司采购量优势提高采购集中度并加大采购规模、适度提高付款效率”为条件而争取适度采购价格优惠的谈判合作，争取一定的采购价格优惠（以下简称“采购降价因素”）。该措施涉及到的原材料类别较多，相关价格优惠的幅度大部分在 1%-10%左右。

上述导致公司原材料成本下降三个因素对公司比较期间各类主要原材料采购价格的具体影响情况如下：

序号	类别	2019 年该类原材料采购金额占总采购金额的比例	2019 年 5 月-2019 年 10 月的采购均价	2018 年 11 月-2019 年 4 月的采购均价	采购均价变动	其中：“材料或品牌替换、结构优化因素”的代表性原材料影响情况				剩余原材料均价的变动影响	其中：“采购降价、市场价格下降因素”的代表性原材料情况			
						2019 年 5 月-2019 年 10 月涉及的原材料采购占比（占该类原材料采购金额比例）	均价变动	主要变动原因	量化折算对该类原材料均价的变动影响		名称	2019 年 5 月-2019 年 10 月涉及的原材料采购占比	均价变动	主要变动原因
1	变压器	12.76%	3.80	4.10	-7.26%	57.75%	-10.77%	磁芯品牌替换	-6.22%	-1.04%	变压器 1	3.69%	-6.87%	谈判降价
											变压器 2	3.31%	-3.44%	谈判降价
											变压器 3	2.89%	-4.73%	谈判降价
											变压器 4	2.04%	-1.55%	谈判降价
											变压器 5	1.84%	-1.68%	谈判降价
											合计	13.78%	-	
2	MOS 管	8.70%	1.43	1.89	-24.38%	21.33%	-12.54%	型号变更替代，降低成本，性能升级	-2.67%	-21.71%（注 1）	MOS 管 1	6.98%	-5.17%	谈判降价
											MOS 管 2	6.04%	-0.69%	谈判降价
											MOS 管 3	5.92%	-0.17%	谈判降价
											MOS 管 4	5.32%	-0.86%	谈判降价
											MOS 管 5	4.47%	-4.71%	谈判降价
											合计	28.73%	-	
3	电感	7.90%	0.67	0.92	-27.12%	76.74%	-20.63%	磁芯品牌更换	-15.83%	-11.29%（注 2）	电感 1	3.94%	-11.68%	谈判降价
											电感 2	4.61%	-15.17%	谈判降价

											电感 3	4.07%	-11.59%	谈判降价
											电感 4	3.85%	-10.19%	谈判降价
											电感 5	2.21%	-8.52%	谈判降价
											合计	18.68%	--	
4	底座	7.47%	4.88	5.13	-4.97%	35.54%	-11.57%	17-18 年亮银改哑银， 18-19 年由攻牙改成不攻牙工艺优化	-4.11%	-0.86%	底座 1	6.35%	-3.60%	谈判降价
											底座 2	3.73%	-9.49%	谈判降价
											底座 3	2.05%	-6.63%	谈判降价
											底座 4	1.87%	-9.45%	谈判降价
											底座 5	1.55%	-9.69%	谈判降价
											合计	15.55%	--	
5	电解电容	5.67%	0.44	0.51	-14.31% (注 3)	46.51%	-76.58%(注 4)	品牌变更	-35.62%		电解电容 1	9.63%	-11.17%	谈判降价
											电解电容 2	2.51%	-2.30%	谈判降价
											电解电容 3	3.32%	-4.25%	谈判降价
											电解电容 4	5.82%	-6.96%	谈判降价
											电解电容 5	4.15%	-5.43%	谈判降价
											合计	25.42%	--	
6	二极管	3.10%	0.09	0.11	-12.09%	13.31%	-60.06%	型号变更替代，降低成本，性能升级	-7.99%	-4.09%	二极管 1	7.25%	-7.45%	谈判降价
											二极管 2	6.91%	-5.52%	谈判降价
											二极管 3	5.15%	-3.72%	谈判降价
											二极管 4	4.99%	-4.22%	谈判降价
											二极管 5	4.66%	-5.74%	谈判降价
											合计	28.96%	--	
7	面盖	2.71%	1.82	2.06	-11.55%	44.69%	-18.90%	17-18 年亮银改哑银，	-8.45%	-3.10%	面盖 1	6.35%	-4.00%	谈判降价
											面盖 2	4.50%	-10.30%	谈判降价

								18-19 年由 攻牙改成不 攻牙工艺优 化				面盖 3	3.25%	-1.69%	谈判降价
												面盖 4	2.01%	-9.25%	谈判降价
												面盖 5	1.88%	-5.82%	谈判降价
												合计	17.99%	--	
8	保护器件	2.00%	0.21	0.23	-6.02%					-6.02%		保护器件 1	3.35%	-6.58%	谈判降价
												保护器件 2	2.35%	-7.10%	谈判降价
												保护器件 3	1.45%	-2.18%	谈判降价
												保护器件 4	1.03%	-8.05%	谈判降价
												保护器件 5	0.01%	-3.51%	谈判降价
												合计	8.20%	--	
9	安规电容	1.85%	0.12	0.13	-6.89%					-6.89%		安规电容 1	9.89%	-9.55%	谈判降价
												安规电容 2	13.64%	-7.87%	谈判降价
												安规电容 3	2.13%	-4.43%	谈判降价
												安规电容 4	1.76%	-7.12%	谈判降价
												安规电容 5	1.97%	-1.49%	谈判降价
												合计	29.38%	--	
10	贴片电容	1.77%	0.02	0.05	-50.82%					-50.82%		贴片电容 1	6.98%	-35.47%	市场价格下跌
												贴片电容 2	1.82%	-33.29%	市场价格下跌
												贴片电容 3	1.61%	-22.39%	市场价格下跌
											(注 5)	贴片电容 4	14.04%	-32.18%	市场价格下跌
												贴片电容 5	4.83%	-22.34%	市场价格下跌
												合计	29.27%	--	
11	运放 IC	1.61%	0.31	0.35	-12.29%	0.44%	-57.79%	型号变更替 代, 降低成	-0.25%	-12.04%		运放 IC1	26.57%	-1.73%	谈判降价
										(注 6)		运放 IC2	26.50%	-6.26%	谈判降价

								本，性能升级			运放 IC3	14.36%	-5.16%	谈判降价
											运放 IC4	2.34%	-2.37%	谈判降价
											运放 IC5	1.17%	-3.09%	谈判降价
											合计	70.93%	-	

注 1: MOS 管的“剩余原材料均价的变动影响”为-21.71%; 除“材料或品牌替换、结构优化因素”和“谈判降价因素”影响之外，其采购均价下降的原因还包括市场价格回落的影响，上表仅列示了“材料或品牌替换、结构优化因素”和“采购降价因素”的代表性型号均价变动的情况。

注 2: 对比期间电感的采购均价降幅达 27.12%，由于是由于电感的细分规格型号较多，低价型号和高价型号的单价差异较大，导致统计反映的均价降幅较大，也导致“剩余原材料均价的变动影响”为-11.29%。对比期间电感的采购均价降低主要是“材料或品牌替换、结构优化因素”，其次才是谈判降价因素。

注 3: 因电解电容即买即用，此处使用的均价对比期间为 2019 年 1-6 月和 2019 年 7-12 月。

注 4: 电解电容品种较多，细分规格型号的差价较大，导致表格反映“材料或品牌替换、结构优化因素”影响均价的降幅大于电解电容综合的均价变动幅度。

注 5: 贴片电容“剩余原材料均价的变动影响”为-50.82%，其主要是市场价格自身的下跌造成的。

注 6: 运放 IC 除“剩余原材料均价的变动影响”为-12.04%，除“谈判降价因素”影响之外，还包含市场价格下降的影响。

(3) 2020 年 1-6 月，从季度对比来看，除 2020 年一季度的毛利率略有下降（主要受 2 月“新冠病毒疫情”影响）外，2020 年第二季度的毛利率与 2019 年三、四季度基本保持一致。2020 年 1-6 月整体毛利率与 2019 年总体保持相对稳定。”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

(1) 获取并核查了报告期内发行人销售收入明细，按月度、季度分析各期收入情况；

(2) 通过公开渠道查询了同行业可比公司的相关资料，将发行人与同行业上市公司进行对比分析；

(3) 结合公司主要原材料采购明细，价格变动原因分析，对发行人报告期内分季度的毛利率变动原因进行分析。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 2017 年-2019 年，发行人各年 12 月收入金额及占比、四季度收入占比总体相对均衡，处于合理水平；

(2) 发行人第四季度收入占全年收入比重相对其他季度较高，符合行业特征，与同行业可比上市公司的趋势保持一致；

(3) 发行人第四季度收入占全年收入的比重略高于同行业可比上市公司，主要原因系发行人的营业收入规模处于快速上升通道，各期年度内分季度收入总体呈现逐个季度环比上升，而同行业可比上市公司的营业收入增幅不大，部分出现下降，其第四季度占全年收入的比例呈波动状态，上述差异具有合理性；

(4) 报告期内，发行人分季度的毛利率变动主要是由于部分原材料“市场价格变动”、发行人推行提高产品经济性价比的具体措施（“材料或品牌替换、结构优化因素”和“采购降价因素”）造成的，其变动合理。

四、披露各期发行人外销收入金额与海关出口报关金额是否存在较大差异，结合主要外销客户情况分析并披露 2019 年外销收入占比增长较多的原因，分析并披露外销整体毛利率与内销毛利率是否存在较大差异

（一）发行人补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成分析”之“（3）按地域划分的主营业务收入构成情况”部分补充披露如下：

“报告期内，公司外销收入情况分析如下：

①报告期内，公司外销收入分别为 2,036.94 万元、3,362.60 万元、5,920.41 万元和 3,053.53 万元，占营业收入比重分别为 8.94%、7.67%、10.43%和 11.36%，外销占比较小。报告期各期外销收入金额与海关出口报关金额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
①报关总金额	3,137.27	5,803.83	3,414.35	1,996.97
②外销收入	3,053.53	5,920.41	3,362.60	2,036.94
③差异（③=②-①）	-83.74	116.58	-51.75	39.97
④差异率（④=③÷②）	-2.74%	1.97%	-1.54%	1.96%

报告期内，公司外销收入金额与海关出口报关金额的差异率分别为 1.96%、-1.54%、1.97%和-2.74%，该细微差异主要原因系海关系统数据录入时间与货物出口报关时间差异造成。总体上公司外销收入金额与海关出口报关金额基本保持一致。

②2019 年，公司外销收入前十名客户情况如下：

单位：万元

排名	客户名称	2019 年公司 对客户销售收入	占 2019 年外销 收入的比例	性质
1	Industria Andina DeIluminacion	971.41	16.41%	老客户
2	Bajaj Electricals Ltd	653.25	11.03%	老客户
3	SloanLED	482.94	8.16%	老客户

4	SC URBIOLED SRL	374.70	6.33%	新增客户
5	Multi Lighting Controls Pvt Ltd	253.39	4.28%	新增客户
6	LIMITED LIABILITY COMPANY PROM-SVET	249.56	4.22%	新增客户
7	Fudzi LLC	224.83	3.80%	新增客户
8	APF SRL	223.20	3.77%	老客户
9	Technique LLC	186.47	3.15%	老客户
10	ECOLOGIA Y NUEVAS TECNOLOGIAS S.L.	166.88	2.82%	老客户
合计		3,786.63	63.96%	-

2019 年，公司外销收入增长 2,557.81 万元，占营业收入的比例较 2018 年提高 2.76%，主要原因系公司在前期海外市场开拓的基础上，随着公司行业品牌知名度的进一步提升，2019 年公司海外市场产品销售实现了同比 76.07%的较快增长，具体情况如下：

A、老客户的自然增长：2019 年，在公司进一步延续服务大客户的市场战略下，公司 2019 年对 2018 年已存在的外销客户收入实现较大增长。从 2019 年前十大外销客户来看，排名分别位居第 1、2、3、8、9、10 的 Industria Andina Delluminacion、Bajaj Electricals Ltd、SloanLED、APF SRL、Technique LLC、ECOLOGIA Y NUEVAS TECNOLOGIAS S.L.等 6 家客户均为公司原有的老客户，这些老客户在 2019 年的收入较 2018 年合计净增加了 1,054.32 万元，占 2019 年外销收入增加金额的 41.22%。

B、新增客户带来的增长：随着公司在海外品牌知名度的提高，2019 年，公司前十大外销客户中新增并形成较大销售收入的境外客户增加较多。从 2019 年前十大外销客户来看，排名分别位居第 4、5、6、7 的 SC URBIOLED SRL、Multi Lighting Controls Pvt Ltd、LIMITED LIABILITY COMPANY PROM-SVET、Fudzi LLC 为公司新增客户，这些客户在 2019 年合计带来 1,102.69 万元的新增销售收入，占 2019 年外销收入增加金额的 43.11%。

C、从同行业可比上市公司情况来看，英飞特 2018 年和 2019 年的外销收入占比分别为 42.78%和 45.53%，其 2019 年外销收入占比较 2018 年提高 2.75%。

（茂硕电源的收入构成中，LED 驱动电源占比相对较低，其外销收入变动比例情况不具有可参考性。）公司 2019 年外销收入占比提高与同行业上市公司英飞特的趋势保持一致。

③报告期内，公司外销与内销的毛利率对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销毛利率	43.14%	38.78%	37.32%	35.21%
内销毛利率	30.25%	30.43%	25.65%	26.99%

报告期内，公司外销整体毛利率相对高于内销毛利率，与同行业可比上市公司的情况一致（英飞特 2017-2019 年外销毛利率分别为 38.29%、34.52%和 41.92%，内销毛利率分别为 29.37%、30.58%和 33.45%），主要原因是公司外销市场主要为美国、俄罗斯、西班牙等发达国家以及南美、印度、巴西等发展较快的新兴市场，公司销往该等海外市场的电源产品销售价格普遍高于国内市场。

2020 年 1-6 月，公司外销毛利率较 2019 年进一步上升，主要原因是：A、公司毛利率较高的新产品于 2020 年上半年在海外实现了较大的销售增长，（如公司 2020 年上半年外销收入占比第一且超 10%的 240S、150S 等系列产品，相关产品平均毛利率超过 50%），拉升了公司 2020 年上半年整体外销毛利率；B、2020 年公司继续推进产品迭代并加强供应链管理，公司部分原材料的平均采购价格进一步降低，在外销产品平均售价保持相对稳定的条件下，也使得公司外销收入的毛利率水平得到一定提升。”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）获取并核查了报告期内发行人销售收入明细和销售成本明细，按客户地域口径分类核查内销与外销收入、毛利率情况；

（2）取得报告期内海关报关单，将外销收入金额与海关报关单进行对比分析，核查外销收入与报关金额的匹配性；

(3) 通过公开渠道查询了同行业可比公司的相关资料，将发行人与同行业可比上市公司的外销收入情况进行对比分析。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 报告期各期，发行人外销收入金额与海关出口报关金额不存在较大差异；

(2) 2019 年外销收入占比增长较多的原因主要系随着发行人行业品牌知名度的进一步提高以及发行人海外市场拓展力度的持续加大，2019 年发行人前十大外销客户的老客户自然增长以及新增单体销售收入较大的客户较多。发行人 2019 年外销收入占比提高与同行业可比公司英飞特的趋势保持一致；

(3) 报告期内，发行人外销整体毛利率明显高于内销毛利率，与同行业可比上市公司的情况一致，主要原因是发行人主要销往的海外市场为发达国家和新兴市场，对该等海外市场的电源产品销售价格普遍高于国内市场，具有合理性。

五、披露报告期各期退换货金额及占营业收入比例、涉及主要客户名称、金额、退换货原因

(一) 发行人补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”之“6、退换货情况”部分补充披露如下：

“6、退换货情况

报告期内，公司发生的客户退换货金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退换货金额	46.70	30.43	196.40	64.01
营业收入	26,879.39	56,770.85	43,882.41	22,809.20
占营业收入的比例	0.17%	0.05%	0.45%	0.28%

报告期内，公司发生退换货的主要原因为雨淋或雷击防护失效、客户不当使用导致产品失效等。报告期各期退换货金额及占当年营业收入的比例较小，对公司经营不存在重大影响，报告期内公司不存在因退换货导致的质量纠纷。

报告期各期退换货金额前五名客户的名称及金额如下：

单位：万元

年度	客户名称	金额
2020 年 1-6 月	SUCCESS ELECTRONICS TRANSFORMER MANUFACTURER SDN. BHD.	13.92
	深圳市沐梵照明有限公司	10.42
	浙江欧锐杰照明科技有限公司	2.90
	FORTUNE ARRT	2.35
	佛山世普科技照明有限公司	1.69
	合计	29.59
2019 年度	成都提升半导体有限公司	10.08
	深圳市联域光电有限公司	5.17
	重庆星河光电科技股份有限公司	2.57
	四川新金鑫照明科技有限公司	2.36
	中山市迎新照明科技有限公司	1.65
	合计	21.84
2018 年度	深圳市海洋王照明工程有限公司	22.71
	深圳市华电照明有限公司	13.43
	深圳市拓享科技有限公司	12.66
	深圳福凯半导体技术股份有限公司	10.85
	深圳市联域光电有限公司	10.03
	合计	69.68
2017 年度	深圳市华冠光电科技有限公司	5.81
	深圳新阳蓝光能源科技发展有限公司	5.62
	深圳耐比科技股份有限公司	3.89
	深圳市亚锐光电有限公司	3.76

	宁波前风振业照明电器有限公司	2.46
	合计	21.53

”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）获取报告期各期退货补发货明细，分析其金额与营业收入的占比影响情况；

（2）取得报告期各期发行人退换货台账、质保协议、销售合同，分析退换货政策及发生原因；

（3）与报告期主要客户进行访谈，了解报告期内是否存在因退换货导致的质量纠纷情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人发生退换货的主要原因雨淋或雷击防护失效、客户不当使用导致产品失效等。报告期各期退换货金额及占当年营业收入的比例较小，对发行人经营不存在重大影响，报告期内发行人不存在因退换货导致的质量纠纷。

6、关于主要原材料及供应商

根据招股说明书：（1）报告期各期，发行人向前五大供应商采购占比分别为 24.42%、26.35%、24.09%，集中度较低。深圳市新烁科技有限公司、东莞市鑫成洲电子科技有限公司成立当年即与发行人合作，且报告期内均为主要供应商；（2）报告期各期，发行人营业成本中直接材料成本占比分别为 86.51%、86.94%、84.69%，2019 年变压器、MOS 管、电感、底座、电解电容等主要原材料采购单价均下降幅度较大；

请发行人：

(1) 披露深圳市新烁科技有限公司、东莞市鑫成洲电子科技有限公司成立当年即与发行人合作的原因，发行人向其采购金额占其营业收入的比例，并分析采购价格的公允性；前十大供应商中的其他供应商是否存在成立当年或次年即与发行人合作的情况，如存在请披露原因、发行人采购金额占其销售收入比例，并分析采购价格的公允性；

(2) 按主要原材料类别（指变压器、MOS 管、电感、底座、电解电容、控制 IC、PCB 板，下同）披露报告期各期直接材料明细构成及占比；

(3) 分析并披露发行人 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因，与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异，对于发行人同种主要原材料向不同供应商采购的，应分析并披露是否存在较大差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露深圳市新烁科技有限公司、东莞市鑫成洲电子科技有限公司成立当年即与发行人合作的原因，发行人向其采购金额占其营业收入的比例，并分析采购价格的公允性；前十大供应商中的其他供应商是否存在成立当年或次年即与发行人合作的情况，如存在请披露原因、发行人采购金额占其销售收入比例，并分析采购价格的公允性

（一）发行人补充披露

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、采购和主要供应商情况”之“（二）报告期内向前五名供应商采购情况”部分补充披露如下：

“3、报告期各期前十大供应商中成立当年即与公司开展合作的原因

（1）报告期内，公司前十大供应商中成立当年或次年即与公司开展合作的供应商基本情况如下：

供应商名称	深圳市新烁科技有限公司	东莞市鑫成洲电子科技有限公司	广州市成诺电子有限公司	江门市豪亮压铸五金有限公司	深圳市普洛电子有限公司
以下简称	新烁科技	鑫成洲电子	成诺电子	豪亮五金	普洛电子
成立时间	2016 年 5 月	2017 年 1 月	2014 年 1 月	2016 年 3 月	2013 年 3 月

首次合作时间	2016 年 7 月	2017 年 8 月	2014 年 3 月	2016 年 6 月	2013 年 12 月
是否与发行人存在关联关系	否	否	否	否	否
报告期内排名情况	2017 年第 7 名 2018 年第 7 名 2019 年第 4 名 2020 年 1-6 月第 6 名	2017 年第 28 名 2018 年第 2 名 2019 年第 3 名 2020 年 1-6 月第 1 名	2017 年第 3 名 2018 年第 10 名 2019 年第 22 名 2020 年 1-6 月未交易	2017 年第 9 名 2018 年第 58 名 2019 年未交易 2020 年 1-6 月未交易	2017 年第 10 名 2018 年第 28 名 2019 年第 100 名 2020 年 1-6 月第 142 名
报告期内采购金额	2017 年 595.83 万元 2018 年 1,026.32 万元 2019 年 1,181.81 万元 2020 年 1-6 月 435.60 万元	2017 年 176.49 万元 2018 年 1,684.50 万元 2019 年 1,669.56 万元 2020 年 1-6 月 726.02 万元	2017 年 695.74 万元 2018 年 864.19 万元 2019 年 420.52 万元 2020 年 1-6 月未交易	2017 年 521.28 万元 2018 年 134.68 万元 2019 年未交易 2020 年 1-6 月未交易	2017 年 437.58 万元 2018 年 272.12 万元 2019 年 33.92 万元 2020 年 1-6 月 1.94 万元
采购金额占公司采购总额比例	2017 年 3.74% 2018 年 3.53% 2019 年 3.60% 2020 年 1-6 月 2.94%	2017 年 1.11% 2018 年 5.80% 2019 年 5.03% 2020 年 1-6 月 4.90%	2017 年 4.37% 2018 年 2.97% 2019 年 1.27% 2020 年 1-6 月未交易	2017 年 3.27% 2018 年 0.46% 2019 年未交易 2020 年 1-6 月未交易	2017 年 2.75% 2018 年 0.94% 2019 年 0.10% 2020 年 1-6 月 0.01%
发行人向其采购金额占其营业收入的比例	约为 20%	约为 40%	20%-30%	-（已终止合作，仅 2017 年为第 9 大供应商）	2017 年约为 30%， 2018 年、2019 年小于 10%

公司及其实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事及高级管理人员与上述供应商均不存在关联关系。

（2）上述供应商成立当年即与公司开展合作的背景原因及交易定价依据如下：

①新烁科技的实际控制人为王吒华，王吒华为公司原供应商深圳市新赛科技有限公司（2010 年 11 月 4 日成立）的原初创成员。新烁科技设立后替代深圳市新赛科技有限公司对公司供货。

公司与新烁科技不存在关联关系。报告期内，公司向新烁科技主要采购电感，电感主要由铜线缠绕磁芯加工而成，制造成本相对透明，双方交易价格主要系参考尺寸规格、线材用量、加工工艺后协商确定，定价机制及交易价格公允。

②鑫成洲电子实际控制人、总经理周斌自 1991 年从事五金模具制作，于 2013 年开始涉足照明行业五金件压铸业务，积累了多年的研发生产经验和业务资源

后,于 2017 年 1 月创业设立鑫成洲电子。当时公司对主要供应商在工业照明 LED 驱动电源所需圆形铝压铸外壳结构件的交付品质较不满意,对高品质的圆形铝压铸外壳供应商具有迫切的需求,经客户介绍推荐,公司与鑫成洲电子进行商业接洽并开始建立合作关系。

公司与鑫成洲电子不存在关联关系。报告期内,公司向鑫成洲电子主要采购电源外壳(五金压铸件),电源外壳为提高热交换效率主要以导热系数较高的铝合金为原材料压铸而成,制造成本相对透明,双方交易价格主要系参考产品重量、加工工艺后协商确定,定价机制及交易价格公允。

③成诺电子前身为公司原供应商万诺(广州番禺)线路板有限公司(1999 年 9 月成立),2014 年 1 月因其香港总公司内部决定新设成诺电子并接收万诺(广州番禺)线路板有限公司原厂房、设备和人员开展经营,成诺电子设立后替代万诺(广州番禺)线路板有限公司对公司供货。

公司与成诺电子不存在关联关系。报告期内,公司向成诺电子主要采购 PCB,PCB 主要由覆铜板经刻蚀、电镀、压合、打孔等工艺加工而成,制造成本相对透明,双方交易价格主要系参考产品尺寸、加工工艺后协商确定,定价机制及交易价格公允。

④豪亮五金主要供应底座、面盖等结构件材料,2016 年公司开始研发生产工业照明 LED 驱动电源(圆形为主),需要能配套提供对应圆形铝压铸外壳结构件的供应商,经客户介绍推荐豪亮五金,经考察后与其开始建立合作。

公司与豪亮五金不存在关联关系。报告期内,公司向豪亮五金主要采购电源外壳(五金压铸件),电源外壳为提高热交换效率主要以导热系数较高的铝合金为原材料压铸而成,制造成本相对透明,双方交易价格主要系参考产品重量、加工工艺后协商确定,定价机制及交易价格公允。

⑤普洛电子为半导体代理商,其实际控制人为张礼涛及聂金燕夫妇。张礼涛曾在大型台资电子元器件代理商具有多年的市场推广方面从业经验,于 2013 年创业设立普洛电子并着力拓展客户资源,经与公司当时采购人员取得联系,普洛电子获悉公司正在寻找可接小额订单的供应商,因而与公司建立合作关系。

公司与普洛电子不存在关联关系。报告期内，公司向普洛电子主要采购进口贴片 IC，目前该产品已为标准化产品，可通过多家供应商采购，因交期不同而报价略有差异，双方交易价格主要系参考产品交期、采购数量协商确定，定价机制及交易价格公允。

（3）报告期内，公司从其他同类供应商采购同类物料的采购均价与上述供应商的采购价格不存在重大差异。以公司报告期各期向上述供应商采购前三大可比物料（即同时存在向超过两家供应商采购的物料型号）为例，其平均价格与公司向其他供应商采购同类物料平均单价的情况对比如下：

物料	供应商	新烁科技				鑫成洲电子				成诺电子				豪亮五金				普洛电子			
	采购内容	电感				面盖及底座				PCB 板				面盖及底座				贴片 IC 及 MOS 管			
	年度	2017 年 度	2018 年 度	2019 年 度	2020 年 1-6 月	2017 年 度	2018 年 度	2019 年 度	2020 年 1-6 月	2017 年 度	2018 年 度	2019 年 度	2020 年 1-6 月	2017 年 度	2018 年 度	2019 年 度	2020 年 1-6 月	2017 年 度	2018 年 度	2019 年 度	2020 年 1-6 月
第一大可比物料	向该特定供应商采购的金额（万元）	50.71	117.59	123.37	23.93	37.76	157.88	92.71	25.39	28.04	77.21	44.93	-	76.58	25.78	-	-	183.61	73.45	4.45	1.21
	占当年向该特定供应商采购金额的比例	8.51%	11.46%	10.44%	5.49%	21.40%	9.37%	5.55%	3.50%	4.03%	8.93%	10.68%	-	14.69%	19.14%	-	-	41.96%	26.99%	13.13%	62.33%
	平均单价（元/个）	1.47	1.72	1.29	0.81	10.00	3.49	7.73	8.96	3.97	3.83	8.15	-	12.71	8.98	-	-	2.96	0.45	0.12	0.31
	其他供应商当年平均单价（元/个）	1.45	1.72	1.12	0.79	10.51	3.19	8.83	9.65	3.94	3.82	7.98	-	11.97	8.88	-	-	2.99	0.43	0.11	0.27
	与该等供应商采购金额占该物料采购金额的比例	70.08%	79.05%	99.73%	90.95%	40.65%	85.25%	85.14%	76.69%	95.57%	66.85%	50.15%	-	87.57%	48.87%	-	-	87.84%	66.89%	7.50%	7.05%
第二大可比物料	向该特定供应商采购的金额（万元）	30.39	75.61	85.79	21.68	28.18	137.21	88.18	20.06	17.12	62.54	42.82	-	71.44	25.55	-	-	134.57	47.63	4.18	-
	占当年向该特定供应商采购金额的比例	5.10%	7.37%	7.26%	4.98%	15.97%	8.15%	5.28%	2.76%	2.46%	7.24%	10.18%	-	13.71%	18.97%	-	-	30.75%	17.50%	12.33%	-
	平均单价（元/个）	1.71	1.56	1.83	1.90	3.68	9.96	8.90	8.96	5.52	3.92	3.54	-	10.51	8.81	-	-	2.29	2.98	0.42	-
	其他供应商当年平均单价（元/个）	1.71	1.55	1.97	1.86	2.78	10.31	9.74	9.65	5.27	3.98	3.25	-	10.00	8.75	-	-	2.81	2.90	0.41	-
	与该等供应商采购金额占该物料采购金额的比例	96.52%	62.73%	63.47%	63.67%	38.02%	85.16%	43.91%	64.34%	61.64%	94.02%	65.03%	-	78.93%	26.38%	-	-	78.95%	26.75%	3.48%	-

第三大可比物料	向该特定供应商采购的金额（万元）	26.07	71.96	68.37	16.75	19.07	123.32	62.68	20.00	11.09	28.04	23.98	-	55.14	23.90	-	-	32.16	31.24	3.47	-
	占当年向该特定供应商采购金额的比例	4.37%	7.01%	5.79%	3.85%	10.80%	7.32%	3.75%	2.76%	1.59%	3.25%	5.70%	-	10.58%	17.75%	-	-	7.35%	11.48%	10.23%	-
	平均单价（元/个）	1.43	1.48	1.51	0.27	10.00	10.05	2.92	7.85	3.08	5.29	3.85	-	10.51	10.31	-	-	5.47	1.52	4.96	-
	其他供应商当年平均单价（元/个）	1.31	1.46	1.39	0.27	10.51	10.35	2.97	8.69	2.97	5.20	3.59	-	10.00	9.96	-	-	5.98	1.29	4.46	-
	与该等供应商采购金额占该物料采购金额的比例	50.97%	52.93%	77.41%	77.01%	21.07%	84.25%	43.87%	70.15%	88.18%	53.65%	58.01%	-	59.35%	14.84%	-	-	40.26%	23.10%	1.16%	-
-	前三大型号可比物料合计金额占当年向该特定供应商采购金额的比例	17.98%	25.84%	23.49%	14.32%	48.17%	24.84%	14.58%	9.02%	8.08%	19.42%	26.56%	-	38.98%	55.86%	-	-	80.06%	55.97%	35.69%	62.33%

注：2017 年、2018 年，公司向“鑫成洲电子”的采购平均单价整体稍高于其他同类供应商，向“豪亮五金”的采购平均单价整体稍低于其他同类供应商，主要原因系：在 2017 年和 2018 年，公司圆形铝压铸外壳结构件（“面盖及底座”）的供应商主要为“鑫成洲电子”和“豪亮五金”两家。比如在 2017 年鑫成洲电子的第一大可比物料和第三大可比物流的数据中，以“鑫成洲电子”为视角的“其他供应商当年平均单价”相当于反映的是“豪亮五金”的数据；以“豪亮五金”为视角的“其他供应商当年平均单价”相当于反映的是“鑫成洲电子”的数据。由于“豪亮五金”产品的质量、交期问题，公司对其的退货较多导致对其结算价格相对较低，从而导致对“鑫成洲电子”的采购价格显得相对较高。2019 年，公司不再与“豪亮五金”合作，公司对“鑫成洲电子”的采购平均价格与其他同类供应商趋于基本一致。

综上，上述供应商成立当年即与公司合作具有合理的商业背景，相关合作均为市场化合作，公司与上述供应商的采购价格公允，与公司向其他供应商采购同类物料的平均单价对比，不存在异常情况。”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）获取报告期各期发行人的采购明细，查询各期前十大供应商的工商信息，了解其成立时间，核查前十大供应商的成立时间与发行人首次合作时间的对应关系；

（2）针对各期前十大供应商中成立当年或次年即与发行人合作的供应商，对仍在合作的供应商其主要经办人员或管理人员进行了访谈，了解其合作背景、合作情况、与发行人的关联关系及采购价格的公允情况；对已终止合作的供应商，向发行人采购部门负责人及采购经办人员访谈了解相关合作背景及合作情况；

（3）对发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员进行访谈，核查其与上述供应商是否存在关联关系；

（4）查询上述供应商的工商信息，从注册地、业务范围、工商变更记录及股东和管理层人员任职等情况判断是否存在关联关系；

（5）获取报告期各期的采购明细，并查阅了部分会计凭证，对比上述供应商与同类供应商的采购均价，判断采购价格的公允性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人报告期各期前十大供应商中的深圳市新烁科技有限公司、东莞市鑫成洲电子科技有限公司、广州市成诺电子有限公司、江门市豪亮压铸五金有限公司、深圳市普洛电子有限公司五家供应商成立当年即与发行人进行合作，合作的背景原因具有商业合理性，发行人与上述供应商不存在关联关系，向该等供应商采购均为市场化合作，采购价格公允。

二、按主要原材料类别（指变压器、MOS 管、电感、底座、电解电容、控制 IC、PCB 板，下同）披露报告期各期直接材料明细构成及占比

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）主营业务成本分析”之“1、主营业务成本构成情况”补充披露如下：

“公司报告期各期主营业务成本中直接材料明细构成及占比情况如下表所示：

序号	项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
1	变压器	1,715.40	11.23%	3,983.38	12.06%	3,190.30	11.38%	1,760.69	12.36%
2	MOS 管	1,387.42	9.08%	2,969.85	8.99%	2,257.18	8.05%	1,120.32	7.86%
3	电感	1,230.36	8.05%	2,525.83	7.65%	2,134.85	7.62%	948.34	6.65%
4	底座	1,043.52	6.83%	2,437.23	7.38%	2,387.41	8.52%	1,168.40	8.20%
5	电解电容	826.89	5.41%	1,942.86	5.88%	2,004.93	7.15%	1,093.16	7.67%
6	控制 IC	782.85	5.12%	1,765.95	5.35%	1,250.74	4.46%	760.80	5.34%
7	PCB 板	731.01	4.78%	1,703.20	5.16%	1,453.25	5.19%	929.90	6.53%
8	二极管	553.02	3.62%	1,260.21	3.82%	1,000.57	3.57%	530.47	3.72%
9	面盖	312.08	2.04%	946.67	2.87%	1,062.70	3.79%	591.07	4.15%
10	保护器件	272.46	1.78%	628.32	1.90%	504.89	1.80%	323.19	2.27%
11	安规电容	110.46	0.72%	261.89	0.79%	228.74	0.82%	117.02	0.82%
12	贴片电容	300.06	1.96%	526.72	1.59%	693.46	2.47%	196.74	1.38%
13	运放 IC	263.90	1.73%	516.16	1.56%	301.56	1.08%	155.64	1.09%
14	其他	5,751.44	37.64%	11,557.33	35.00%	9,552.93	34.09%	4,554.41	31.96%
合计		15,280.86	100.00%	33,025.60	100.00%	28,023.51	100.00%	14,250.14	100.00%

”

三、分析并披露发行人 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因，与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异

（一）发行人 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因，与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异

1、公司 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因

报告期内，公司主要电子元器件和结构件原材料的采购金额、占比及单价变动情况如下：

序号	项目	2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度		
		采购金额 (万元)	采购 占比	平均 单价 (元/ 个)	单价变 动幅度	采购金额 (万元)	采购 占比	平均 单价 (元/ 个)	单价变 动幅度	采购金额 (万元)	采购 占比	平均 单价 (元/ 个)	单价变 动幅度	采购金额 (万元)	采购 占比	平均 单价 (元/ 个)
1	变压器	1,436.75	9.69%	3.35	-13.37%	4,191.40	12.76%	3.87	-7.61%	3,299.02	11.36%	4.19	1.18%	1,892.07	11.88%	4.14
2	MOS 管	1,671.71	11.27%	1.37	-14.05%	2,857.64	8.70%	1.59	-14.21%	2,445.56	8.42%	1.86	-0.87%	1,490.35	9.36%	1.87
3	电感	1,105.20	7.45%	0.69	-2.73%	2,596.57	7.90%	0.71	-24.41%	2,227.97	7.67%	0.94	3.98%	1,046.62	6.57%	0.90
4	底座	908.78	6.13%	5.47	8.57%	2,455.96	7.47%	5.04	-6.36%	2,368.92	8.15%	5.38	5.31%	1,314.38	8.26%	5.11
5	电解电容	805.92	5.44%	0.44	-7.07%	1,862.63	5.67%	0.47	-22.42%	1,897.96	6.53%	0.61	11.07%	1,016.10	6.38%	0.55
6	控制 IC	1,065.66	7.19%	1.78	-7.38%	1,753.32	5.34%	1.93	2.85%	1,395.20	4.80%	1.87	-6.44%	902.74	5.67%	2.00
7	PCB 板	657.63	4.44%	1.84	-0.52%	1,751.23	5.33%	1.85	3.04%	1,397.25	4.81%	1.80	-26.14%	1,000.57	6.28%	2.43
8	二极管	504.83	3.40%	0.10	8.63%	1,017.78	3.10%	0.09	-14.91%	908.82	3.13%	0.11	-16.18%	640.83	4.03%	0.13
9	面盖	277.61	1.87%	1.62	-12.43%	891.67	2.71%	1.85	-23.89%	1,065.92	3.67%	2.44	-6.76%	665.70	4.18%	2.61
10	保护器件	250.28	1.69%	0.19	-9.12%	655.88	2.00%	0.21	-12.86%	498.88	1.72%	0.25	-7.49%	369.08	2.32%	0.27
11	安规电容	103.20	0.70%	0.22	75.88%	609.07	1.85%	0.13	-6.83%	487.38	1.68%	0.14	-4.24%	281.02	1.77%	0.14
12	贴片电容	299.67	2.02%	0.05	83.06%	580.23	1.77%	0.03	-61.93%	997.70	3.43%	0.08	85.82%	329.52	2.07%	0.04
13	运放 IC	303.95	2.05%	0.31	-2.08%	527.75	1.61%	0.32	-0.66%	339.34	1.17%	0.32	-8.17%	151.76	0.95%	0.35
-	合计	9,391.19	63.34%	-	-	21,751.14	66.19%	-	-	19,329.94	66.54%	-	-	11,100.74	69.73%	-

注：报告期内，公司“贴片电容”的采购价格波动较大，主要是大宗电子元器件市场供需关系变化引起市场价格波动造成的。2020 年 1-6 月，公司“安规电容”的采购均价变动较大，主要是由于采购规格由原来适用于“手工插件”的“散装”改为适用于“自动插件”的“编带”，从而导致采购价格上升幅度较大。

1) 公司 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因主要包括:

①2018 年 4 季度之前, 由于上游原材料涨价、国际巨头调整产能以及供需不平衡等原因, 公司主要原材料中贴片电容、电解电容、MOS 管等元器件出现了不同程度的价格上涨或交货期延长的情况。自 2018 年四季度开始, 上述原材料市场供需不平衡的状况逐步缓解, 交货期缩短, 价格回落。上述市场价格波动原因导致公司贴片电容、电解电容的平均采购价格在 2018 年大幅上升, 在 2019 年有较大幅度的降低(以下简称“市场价格下降因素”)。为此, 公司贴片电容和电解电容 2018 年的平均采购单价较 2017 年上涨 85.82%和 11.07%, 而 2019 年平均采购单价分别较 2018 年下降 61.93%和 22.42%(电解电容价格下降还叠加了“材料或品牌替换、结构优化因素”的影响)。

②基于行业产品迭代加快的趋势, 为满足下游市场要求不断提高产品经济性价比的需求, 同时抵御上游原材料涨价的压力, 公司旨在提高产品经济性价比的产品迭代趋势在 2018 年和 2019 年得到加强。除了推出经济性价比更高的新类别产品之外, 主要的是推行“材料或品牌替换、结构优化因素”措施, 从而推动公司原材料采购成本的降低。

一方面, 公司在 2018 年四季度和 2019 年对主要原材料中的部分变压器、MOS 管、电感、电解电容等主要的电子元器件原材料进行了品牌或原材料选型替代, 使 2019 年上述各类原材料中涉及到的代表性型号原材料的采购均价较 2018 年分别同比下降 14.33%、22.15%、8.57%和 12.35%, 最终使上述各类原材料的采购价格在 2019 年较 2018 年分别同比下降 7.61%、14.21%、24.41%和 22.42%(叠加了“采购降价”的影响, 部分还叠加了“市场价格下降”的影响)。

另一方面, 基于产品迭代, 公司部分新产品缩小空间尺寸, 部分产品采取一体化设计减少面盖和底座成本等; 同时公司对部分供应商进行优化替代。上述因素使公司 PCB 板的平均采购单价在 2018 年下降较快, 在 2019 年因功率参数较大的产品增多而总体保持相对稳定; 同时上述因素涉及到的代表性型号面盖的采购均价在 2019 年较 2018 年同比下降 32.31%, 最终使公司面盖的平均采购价格在 2019 年较 2018 年降低 23.89%(叠加了“采购降价”的影响)。

③2019 年，公司进一步加强原材料采购和供应链的精细化管理，也一定程度上推动原材料采购价格降低。其中最主要的就是在公司业务实力和资金实力增强的条件下，自 2019 年 4-5 月开始，结合部分重点供应商为应对中美贸易战等而提出提高付款效率支持需求的契机，公司与部分重点供应商进行以“利用公司采购量优势提高采购集中度并加大采购规模、适度提高付款效率”为条件而争取适度采购价格优惠的谈判合作，争取一定的采购价格优惠（以下简称“采购降价因素”）。该措施涉及到的原材料类别较多，相关价格优惠的幅度大部分在 1%-10%左右。

公司上述“市场价格下降因素”、“材料或品牌替换、结构优化因素”、“采购降价因素”对公司在 2018 年和 2019 年比较期间各类主要原材料中代表性原材料采购价格的具体影响情况如下：

序号	类别	2019 年该类 原材料 采购金 额占总 采购金 额的比例	2019 年采 购均 价	2018 年采 购均 价	采购均价 变动	其中：“材料或品牌替换、结构优化因素”的代表 性原材料影响情况				剩余原材料均 价的变动影响	其中：“采购降价因素”的代表性原材料情况			
						2019 年 涉及的原 材料采购 占比（占 该类原材 料采购金 额比例）	均价变动	主要变动原因	量化折算对 该类原材料 均价的变动 影响		名称	2019 年涉 及的原材 料采购占 比	均价变动	主要变动原因
1	变压器	12.76%	3.87	4.19	-7.61%	55.75%	-14.33%	磁芯品牌替换	-7.99%	-	变压器 1	0.23%	-1.10%	谈判降价
											变压器 2	0.75%	-2.22%	谈判降价
											变压器 3	0.76%	-5.26%	谈判降价
											变压器 4	0.58%	-8.82%	谈判降价
											变压器 5	0.75%	-2.22%	谈判降价
											合计	3.07%	-	-
2	MOS 管	8.70%	1.59	1.86	-14.21%	29.11%	-22.15%	型号变更替代，降低成本，性能升级	-6.45%	-7.77%	MOS 管 1	10.49%	-2.71%	谈判降价
											MOS 管 2	4.87%	-2.41%	谈判降价
											MOS 管 3	4.29%	-5.58%	谈判降价
											MOS 管 4	4.07%	-1.89%	谈判降价
											MOS 管 5	3.73%	-4.32%	谈判降价
											合计	27.46%	-	-
3	电感	7.90%	0.71	0.94	-24.41%	74.87%	-8.57%	磁芯品牌更换	-6.42%	-17.99%（注 2）	电感 1	4.76%	-3.03%	谈判降价
											电感 2	4.53%	-4.26%	谈判降价
											电感 3	4.29%	-4.17%	谈判降价
											电感 4	3.28%	-3.33%	谈判降价

											电感 5	2.42%	-5.36%	谈判降价
											合计	19.29%	-	-
4	底座	7.47%	5.04	5.38	-6.36%	34.47%	-40.57%	17-18 年亮银改哑银, 18-19 年由攻牙改成不攻牙工艺优化	-13.98% (注 3)	-	底座 1	2.40%	-3.75%	谈判降价
											底座 2	2.38%	-5.06%	谈判降价
											底座 3	1.13%	-0.78%	谈判降价
											底座 4	0.83%	-4.05%	谈判降价
											底座 5	0.62%	-2.59%	谈判降价
											合计	7.35%	-	-
5	电解电容	5.67%	0.47	0.61	-22.42%	48.18%	-12.35%	品牌变更	-5.95%	-16.47% (注 4)	电解电容 1	8.27%	-2.54%	谈判降价
											电解电容 2	7.44%	-3.09%	谈判降价
											电解电容 3	6.01%	-6.25%	谈判降价
											电解电容 4	5.65%	-5.26%	谈判降价
											电解电容 5	3.90%	-5.48%	谈判降价
											合计	31.27%	-	-
6	二极管	3.10%	0.09	0.11	-14.91%	12.13%	-91.97% (注 5)	型号变更替代, 降低成本, 性能升级	-11.16%	-3.75%	二极管 1	7.15%	-6.06%	谈判降价
											二极管 2	7.05%	-0.85%	谈判降价
											二极管 3	6.66%	-4.54%	谈判降价
											二极管 4	3.81%	-2.87%	谈判降价
											二极管 5	5.10%	-1.39%	谈判降价
											合计	29.77%	-	-
7	面盖	2.71%	1.85	2.44	-23.89%	42.87%	-32.31%	17-18 年亮银改哑银, 18-19 年由攻牙改成不攻牙工艺优化	-13.85%	-10.04%	面盖 1	16.02%	-11.11%	谈判降价
											面盖 2	6.67%	-11.11%	谈判降价
											面盖 3	5.35%	-5.26%	谈判降价
											面盖 4	4.68%	-11.11%	谈判降价
											面盖 5	3.96%	-3.88%	谈判降价

											合计	36.68%	-	-
8	保护器件	2.00%	0.21	0.25	-12.86%	-	-	-	0.00%	-12.86% (注 6)	保护器件 1	24.18%	-7.66%	谈判降价
											保护器件 2	3.44%	-2.96%	谈判降价
											保护器件 3	3.15%	-6.44%	谈判降价
											保护器件 4	1.40%	-2.22%	谈判降价
											保护器件 5	0.86%	-5.76%	谈判降价
											合计	33.04%	-	-
9	安规电容	1.85%	0.13	0.14	-6.83%	-	-	-	0.00%	-6.83%	安规电容 1	13.12%	-5.26%	谈判降价
											安规电容 2	12.96%	-4.00%	谈判降价
											安规电容 3	1.81%	-6.12%	谈判降价
											安规电容 4	1.79%	-4.00%	谈判降价
											安规电容 5	1.70%	-1.50%	谈判降价
											合计	31.38%	-	-
10	贴片电容	1.77%	0.03	0.08	-61.93%	-	-	-	0.00%	-61.93% (注 7)	贴片电容 1	9.10%	-60.23%	市场价格下跌
											贴片电容 2	1.34%	-73.68%	市场价格下跌
											贴片电容 3	1.33%	-76.59%	市场价格下跌
											贴片电容 4	11.81%	-49.14%	市场价格下跌
											贴片电容 5	5.04%	-43.24%	市场价格下跌
											合计	28.62%	-	-
11	运放 IC	1.61%	0.32	0.32	-0.66%	0.49%	-33.21%	型号变更替代，降低成本，性能升级	-0.16%	-0.49%	运放 IC1	32.42%	-0.74%	谈判降价
											运放 IC2	22.75%	-5.00%	谈判降价
											运放 IC3	14.24%	-7.53%	谈判降价
											运放 IC4	2.61%	-3.91%	谈判降价
											运放 IC5	0.92%	-3.40%	谈判降价
											合计	72.93%	-	-

注 1：上表数据中，除“贴片电容”价格变动的原因主要是“市场价格下跌之外”，公司其他主要原材料价格变动也还受原材料市场价格本身波动的影响。

注 2：对比期间“电感”的采购均价降幅达 24.41%，其主要是“材料或品牌替换、结构优化因素”，其次才是“谈判降价因素”。由于“电感”的细分规格型号较多，低价型号和高价型号的单价差异较大，导致统计反映的均价降幅较大，也导致“剩余原材料均价的变动影响”为-17.99%。

注 3：“底座”的细分规格型号的差价较大，导致表格反映“材料或品牌替换、结构优化因素”影响均价的降幅大于“底座”综合的均价变动幅度。

注 4：对比期间“电解电容”的采购降价幅度达 22.42%，其主要是“材料或品牌替换、结构优化因素”，其次是市场价格降价因素，最后才是“谈判降价因素”。由于“电解电容”的品种较多，细分规格型号的差价较大，导致表格反映“材料或品牌替换、结构优化因素”影响均价的降幅大幅小于电解电容综合的均价变动幅度。

注 5：二极管细分规格型号较多，导致表格反映对比期间内“材料或品牌替换、结构优化因素”影响均价的降幅达 91.97%，远大于二极管综合的均价变动幅度。

注 6：对比期间“保护器件”的采购降价幅度为-12.86%，主要是“谈判降价因素”，其次是市场降价因素。

注 7：对比期间“贴片电容”的采购降价幅度为-61.93%，主要是“市场价格下降”因素造成的。

纳入上表分析范围的主要原材料占公司 2019 年原材料采购金额的 55.53%，上述主要原材料在 2019 年的平均采购均价较 2018 年同比下降 8.48%。此外，公司 2019 年采购占比 8.26%的主要辅材灌封胶受市场价格下跌影响（Wind 资讯查询的灌封胶主要原材料碳酸二甲酯（DMC）生产厂商石大胜华 2019 年的出厂均价较 2018 年下降 10.70%），2019 年采购均价为 11.44 元/KG，较 2018 年均价 14.27 元/KG 下降 2.83 元/KG，降幅 19.81%。

连同辅材灌封胶，纳入上述统计范围的原材料合计占公司 2019 年主要原材料成本的 63.79%，按照相关原材料占比进行量化折算，其在 2019 年相对于 2018 年的价格变动大约可以对应解释公司 2019 年主要原材料成本变动的-10.12%（总数为-13.22%）。反映部分原材料的“市场价格下降”和公司在 2019 年加强提高产品经济性价比的具体措施（“材料或品牌替换、结构优化因素”和“采购降价因素”）是引起公司 2019 年主要原材料采购成本同比降低，毛利率上升的主要因素。其中，“材料或品牌替换、结构优化因素”以及“采购降价因素”是最主要的因素。

2）2020 年 1-6 月，就公司采购价格降幅较大的主要原材料，其采购价格变动的具体原因如下表所示：

序号	项目	采购金额 (万元)	采购占比	平均单价 (元/个)	单价变动 幅度	降价的主要原因
1	变压器	1,436.75	9.69%	3.35	-13.37%	提供采购集中度,从规模经济角度推动供应商上自动绕线机、提高自动化水平和生产效率;在上述条件下,与供应商进行谈判促成降价
2	MOS 管	1,671.71	11.27%	1.37	-14.05%	鉴于“CCC”强制性认证(新国标:GB7000.1:2015)和“UL”8750 标准更新升级,要求 LED 驱动电源调光控制回路必须同其他所有回路完全隔离,公司老型号的 S/C/H/E/V 系列部分产品计划于 2020 年 10 月停产(同时提供新型号产品供客户选择),就消化部分供应商匹配上述相关老型号产品的原材料备货,公司与供应商进行谈判促成降价
3	电感	1,105.20	7.45%	0.69	-2.73%	供应商谈判降价
4	底座	908.78	6.13%	5.47	8.57%	-
5	电解电容	805.92	5.44%	0.44	-7.07%	供应商谈判降价
6	控制 IC	1,065.66	7.19%	1.78	-7.38%	供应商谈判降价
7	PCB 板	657.63	4.44%	1.84	-0.52%	-
8	二极管	504.83	3.40%	0.10	8.63%	-
9	面盖	277.61	1.87%	1.62	-12.43%	部分规格型号材料由“铝”改为“塑胶”、供应商谈判降价
10	保护器件	250.28	1.69%	0.19	-9.12%	同“MOS 管”的降价原因
11	安规电容	103.20	0.70%	0.22	75.88%	-
12	贴片电容	299.67	2.02%	0.05	83.06%	-
13	运放 IC	303.95	2.05%	0.31	-2.08%	供应商谈判降价
-	合计	9,391.19	63.34%	-	-	-

注:2020 年 1-6 月,除上表反映价格降幅较大的原材料,以及“贴片电容”和“安规电容”的价格出现较大幅度上升之外,公司其他的“底座”、“PCB 板”、“二极管”等主要原材料以及主要辅材“灌封胶”的价格总体保持相对稳定。上表显示 2020 年 1-6 月公司“底座”、“二极管”的采购价格有所上升,其主要是采购规格型号的结构造成的,其市场价格总体相对稳定。

报告期内,公司主要原材料采购价格与市场价格相比不存在较大差异,其变动与相关原材料的市场价格波动情况、公司经营的实际情况一致,不存在异常情况。报告期内,公司的毛利率变动趋势,与同行业可比上市公司的毛利率变动趋势保持一致,不存在异常情况。

以上内容公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利率变动情况分析”之“2、毛利率变动情况的具体分析”部分作补充更新披露。

2、公司 2019 年主要原材料与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异

（1）就公司主要原材料的市场价格，关于贴片电容（MLCC）、贴片电阻（部分文章称为被动元器件）价格情况有相关公开报道，关于其他主要原材料无公开市场价格报道。报告期内，公司主要原材料贴片电容、贴片电阻的价格波动总体呈现出在 2018 年上涨，2019 年出现回落的情况。相关公开报道情况包括：

①半导体行业联盟，2019-03-27《DRAM、被动元件、硅晶圆！价格跌惨 30%！》

中美贸易纷争影响浮现，受到不少供应链转移生产线及终端应用需求急冻的影响，去年报价涨翻天的 DRAM、被动元件、半导体硅晶圆等三大最夯电子元件首季价格全数下跌，DRAM、被动元件跌幅最高达 30%，超乎预期。由于这些电子元件报价走势与终端需求高度相关，随着电子元件报价下跌，凸显整体半导体和电子产业上半年营运看淡，景气放缓。

②国际电子商情，2020-01-10《拒绝“炒货”行为，剖析被动元器件市场趋势》

如果说，2018 年被动元器件代理商说得最多的词是“缺货”和“涨价”。那么，2019 年“去库存”和“降价”则是他们的口头禅。年中，包括 MLCC、电阻在内的被动元器件的价格已经回落到涨价前的水位以下，部分器件的跌幅甚至达到了 20%，看涨时期积压的库存也在慢慢消化。

③国际电子商情，2020-01-26《被动元器件供需与价格波动趋势分析》

综上所述，在 2017-2019 年期间的这波 MLCC 价格波动，主要受到市场供需失衡、原厂产能结构调整及中美贸易战等因素的影响。

2018 年三季度末至四季度，市场缺货导致下游制造商恐慌性囤货，库存水位高达 6 个月，同时 MLCC 价格也处于历史高位。

2018 年 10 月，中美贸易争端导致制造商销售预期下调，两个因素叠加，终端提货需求急剧下降。

2018 年四季度至 2019 年二季度，是库存消化时期。提货需求严重不足，导致价格大幅下跌；

2019 年年中，市场已基本消化掉之前的库存；

2019 年下半年开始逐渐恢复供需平衡，价格基本恢复至 2017 年三季度水平。

(2) 报告期内可比公司英飞特和茂硕电源毛利率与公司的对比情况如下表所示：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
英飞特	39.61%	37.50%	33.53%	32.30%
茂硕电源的 LED 驱动电源产品	24.28%	25.16%	24.74%	25.63%
崧盛股份	31.72%	31.30%	26.50%	27.72%

报告期内，茂硕电源 LED 驱动电源产品的毛利率分别为 25.63%、24.74%、25.16%和 24.28%，总体保持相对稳定，未披露原材料采购价格变动情况。

报告期内，英飞特毛利率分别为 32.30%、33.53%、37.50%和 39.61%，总体呈上升趋势。英飞特在其《2019 年业绩快报》中披露了“控制原材料采购成本”等原因使毛利上升 3.91 个百分点的情况。

因此，公司 2019 年主要原材料采购价格的变动趋势与市场价格、可比公司英飞特的变动趋势一致，不存在较大差异。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购和主要供应商情况”之“（一）主要产品的原材料和能源采购情况”之“1、主要原材料采购情况”部分补充披露如下：

“公司 2019 年主要原材料采购价格的变动趋势与市场价格、可比公司英飞特的变动趋势一致，不存在较大差异。”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）获取报告期各期发行人的采购明细、按照采购原材料类别划分的统计分析表格，核查报告期内各类别主要原材料的采购均价变动情况。

（2）对发行人总经理、采购负责人进行访谈，调查了解报告期内公司各类主要原材料价格变动的情况、变动的主要原因。

（3）针对 2019 年各类主要原材料价格变动的情况进行逐项详细分析：①对由于主要变动原因是“材料或品牌替换、结构优化因素”的，根据公司的采购明细，对材料或品牌替换的采购内容进行统计分析、对比验证，同时取得公司代表性产品的 BOM 表进行对比验证；②对于主要变动原因是“采购降价因素”的，根据公司的采购明细、供应商的报价单以及公司内部有关原材料采购降价考核的文件进行统计分析验证；③对于主要变动原因是“市场价格波动因素”的，通过搜索互联网公开披露信息，取得相关的行业报道、部分厂商有关于价格调整的公告进行验证分析。

（4）查阅同行业上市公司的年报，就毛利率变动趋势进行对比分析，同时查阅有关原材料价格变动的内容，核查公司的毛利率、有关原材料的价格变动趋势是否与同行业上市公司保持一致。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的主要是由于部分原材料的“市场价格下降”和公司在 2019 年加强提高产品经济性价比的具体措施（“材料或品牌替换、结构优化因素”和“采购降价因素”）造成的；其中，“材料或品牌替换、结构优化因素”以及“采购降价因素”是最主要的影响因素。

报告期内，公司主要原材料采购价格与市场价格相比不存在较大差异，其变动与相关原材料的市场价格波动情况、公司经营的实际情况一致，不存在异常情况。报告期内，公司的毛利率变动趋势，与同行业可比上市公司的毛利率变动趋势保持一致，不存在异常情况。

四、对于发行人同种主要原材料向不同供应商采购的，应分析并披露是否存在较大差异

(一) 核查情况

选取报告期内采购占比较大的主要电子元器件和结构件（变压器、MOS 管、底座、电感、电解电容、控制 IC 和 PCB 板，采购占比约在 5%以上），就各类别原材料各期采购金额排名前三的具体细分型号进行具体分析：

1、选取的样本金额占报告期内各主要原材料采购比例情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	选样金额	采购金额	占比	选样金额	采购金额	占比	选样金额	采购金额	占比	选样金额	采购金额	占比
MOS 管	849.25	1,671.71	50.80%	1,564.98	2,857.64	54.76%	1,336.61	2,445.56	54.65%	809.72	1,490.35	54.33%
PCB 板	113.76	657.63	17.30%	308.21	1,751.23	17.60%	330.35	1,397.25	23.64%	124.00	1,000.57	12.39%
变压器	302.09	1,436.75	21.03%	763.79	4,191.40	18.22%	807.29	3,299.02	24.47%	337.35	1,892.07	17.83%
底座	178.02	908.78	19.59%	560.64	2,455.96	22.83%	481.42	2,368.92	20.32%	270.87	1,314.38	20.61%
电感	268.75	1,105.20	24.32%	633.17	2,596.57	24.39%	619.32	2,227.97	27.80%	226.79	1,046.62	21.67%
电解电容	352.61	805.92	43.75%	798.94	1,862.63	42.89%	808.38	1,897.96	42.59%	321.47	1,016.10	31.64%
控制 IC	501.11	1,065.66	47.02%	992.65	1,753.32	56.62%	887.43	1,395.20	63.61%	606.66	902.74	67.20%

2、各类别各期前三名具体细分型号原材料，不同供应商的采购价格对比情况如下表所示：

单位：万个、万元、元/个

项目	存货编码	供应商名称	2020 年 1-6 月				2019 年				2018 年				2017 年			
			数量	金额	单价	最高价和最低价差异幅度	数量	金额	单价	最高价和最低价差异幅度	数量	金额	单价	最高价和最低价差异幅度	数量	金额	单价	最高价和最低价差异幅度
MOS 管	型号 1	供应商 A	30.20	71.14	2.36	8.26%	118.00	277.96	2.36		155.50	362.16	2.33	3.10%	83.10	184.67	2.22	
		供应商 B	1.00	2.18	2.18		-	-	-		31.00	69.99	2.26		27.75	62.74	2.26	1.80%
	型号 2	供应商 A	-	-	-		29.00	53.50	1.84		40.00	72.30	1.81		18.00	30.77	1.71	
		供应商 B	28.00	45.19	1.61		15.00	30.49	2.03	10.33%	1.00	2.01	2.01	11.05%	12.50	22.36	1.79	4.68%
		供应商 C	34.55	61.15	1.77	9.94%	31.15	60.66	1.95		66.05	126.10	1.91		7.90	13.50	1.71	
	型号 3	供应商 A	-	-	-		6.00	19.29	3.21	9.18%	55.60	175.63	3.16		51.20	157.99	3.09	
		供应商 B	19.80	56.42	2.85		61.50	181.05	2.94		6.50	22.01	3.39		1.00	3.38	3.38	9.39%
		供应商 C	-	-	-		-	-	-		0.60	2.16	3.60	13.92%	-	-	-	
	型号 4 ^{注1}	供应商 A	-	-	-		0.90	4.54	5.04	13.26%	4.40	22.19	5.04		-	-	-	
		供应商 B	-	-	-		0.70	3.47	4.96		-	-	-		-	-	-	
		供应商 C	-	-	-		-	-	-		1.61	8.58	5.34	22.48%	-	-	-	
		供应商 D	20.00	84.96	4.25		65.60	291.73	4.45		23.90	104.24	4.36		18.70	81.51	4.36	
	型号 5	供应商 A	-	-	-		6.00	19.29	3.21	9.18%	55.60	175.63	3.16		51.20	157.99	3.09	
		供应商 B	-	-	-		-	-	-		0.60	2.16	3.60	13.92%	-	-	-	
		供应商 C	19.80	56.42	2.85		61.50	181.05	2.94		6.50	22.01	3.39		1.00	3.38	3.38	9.39%
	型号 6	供应商 A	-	-	-		3.00	11.51	3.84	14.97%	1.30	4.94	3.80	14.11%	-	-	-	
		供应商 B	-	-	-		-	-	-		0.50	1.90	3.79		-	-	-	
		供应商 C	-	-	-		-	-	-		5.40	18.62	3.45		-	-	-	
		供应商 D	33.60	104.96	3.12		20.10	67.17	3.34		32.60	108.59	3.33		27.50	91.43	3.32	

	型号 7	供应商 A	41.90	128.30	3.06		38.50	122.68	3.19		7.50	24.25	3.23		-	-	-
	型号 8	供应商 A	73.20	126.97	1.73		66.40	116.35	1.75		6.30	11.13	1.77		-	-	-
	型号 9	供应商 A	74.60	111.57	1.50		83.00	124.25	1.50		-	-	-		-	-	-
PCB 板	型号 1	供应商 A	-	-	-		1.47	5.60	3.82		10.03	38.29	3.82		-	-	-
		供应商 B	-	-	-		2.74	10.50	3.83	0.26%	20.18	77.21	3.83	0.26%	-	-	-
	型号 2	供应商 A	-	-	-		-	-	-		8.18	72.93	8.92		4.24	37.60	8.88
	型号 3	供应商 A	-	-	-		0.58	5.06	8.72		11.35	100.77	8.88		-	-	-
	型号 4	供应商 A	-	-	-		1.20	3.16	2.64		-	-	-		-	-	-
		供应商 B	3.72	9.74	2.62		14.29	37.38	2.62		-	-	-		-	-	-
		供应商 C	-	-	-		7.00	19.63	2.80	6.87%	-	-	-		-	-	-
		供应商 D	11.64	31.49	2.71	3.44%	5.36	14.50	2.71		-	-	-		-	-	-
	型号 5	供应商 A	-	-	-		7.09	23.02	3.25		-	-	-		-	-	-
		供应商 B	-	-	-		12.09	42.82	3.54	8.92%	-	-	-		-	-	-
	型号 6	供应商 A	-	-	-		5.60	44.66	7.98		-	-	-		-	-	-
		供应商 B	-	-	-		5.51	44.93	8.15	2.13%	-	-	-		-	-	-
	型号 7	供应商 A	-	-	-		-	-	-		-	-	-		5.20	47.56	9.15
	型号 8	供应商 A	-	-	-		-	-	-		17.51	41.16	2.35		16.45	38.84	2.36
	型号 9	供应商 A	5.88	18.56	3.16		4.00	12.62	3.16		-	-	-		-	-	-
		供应商 B	6.99	22.82	3.26	3.16%	7.62	24.87	3.26	3.16%	-	-	-		-	-	-
	型号 10	供应商 A	3.49	19.89	5.70		-	-	-		-	-	-		-	-	-
		供应商 B	1.91	11.25	5.89	3.33%	3.30	19.44	5.89		-	-	-		-	-	-
变压器	型号 1	供应商 A	-	-	-		13.38	78.74	5.88		42.04	249.76	5.94	1.71%	-	-	-
		供应商 B	-	-	-		-	-	-		1.85	10.81	5.84		0.15	0.87	5.81
	型号 2	供应商 A	-	-	-		6.88	19.51	2.84		6.24	17.96	2.88		9.06	27.45	3.03

		供应商 B	-	-	-	-	8.92	24.62	2.76	-	24.12	66.43	2.75	-	17.86	57.39	3.21	12.24%
		供应商 C	-	-	-	-	0.60	1.74	2.89	4.71%	19.53	56.27	2.88	4.73%	6.84	19.58	2.86	-
	型号 3	供应商 A	-	-	-	-	16.92	61.80	3.65	-	60.29	220.48	3.66	-	22.99	86.59	3.77	-
		供应商 B	-	-	-	-	0.02	0.06	3.79	3.84%	3.21	12.06	3.76	2.73%	2.17	8.20	3.78	0.27%
	型号 4	供应商 A	1.08	10.54	9.76	-	14.30	145.21	10.15	-	5.10	55.31	10.84	1.03%	-	-	-	-
		供应商 B	0.01	0.09	10.78	10.79%	0.29	3.18	11.06	8.97%	3.73	40.09	10.73	-	1.12	11.97	10.68	-
		供应商 C	1.55	15.05	9.73	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	型号 5	供应商 A	7.40	36.30	4.90	-	21.18	106.34	5.02	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		供应商 B	12.16	59.64	4.90	0.00%	12.09	61.39	5.08	1.20%	-	-	-	-	-	-	-	-
	型号 6	供应商 A	0.77	5.60	7.22	-	14.58	107.80	7.39	-	5.93	45.84	7.72	-	-	-	-	-
		供应商 B	1.92	13.89	7.22	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	型号 7	供应商 A	-	-	-	-	-	-	-	-	5.47	32.29	5.90	-	20.92	125.30	5.99	-
	型号 8	供应商 A	27.22	88.40	3.25	-	17.34	56.32	3.25	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	型号 9	供应商 A	12.48	34.46	2.76	0.00%	11.47	31.82	2.78	0.72%	-	-	-	-	-	-	-	-
		供应商 B	13.81	38.14	2.76	-	23.64	65.26	2.76	-	-	-	-	-	-	-	-	-
底座	型号 1	供应商 A	-	-	-	-	-	-	-	-	12.27	123.32	10.05	-	1.91	19.07	10.00	-
		供应商 B	-	-	-	-	-	-	-	-	0.25	2.37	9.66	-	-	-	-	-
		供应商 C	-	-	-	-	-	-	-	-	1.98	20.68	10.44	8.07%	6.80	71.44	10.51	5.10%
	型号 2	供应商 A	-	-	-	-	-	-	-	-	13.77	137.21	9.96	-	3.78	37.76	10.00	-
		供应商 B	-	-	-	-	-	-	-	-	2.32	23.90	10.31	3.51%	5.25	55.14	10.51	5.10%
	型号 3	供应商 A	-	-	-	-	9.91	88.18	8.90	-	7.66	73.37	9.58	-	-	-	-	-
		供应商 B	-	-	-	-	11.53	112.38	9.74	18.64%	2.60	25.06	9.66	0.84%	-	-	-	-
		供应商 C	-	-	-	-	0.03	0.26	8.21	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	型号 4	供应商 A	-	-	-	-	12.00	92.71	7.73	-	1.46	11.91	8.19	-	-	-	-	-

		供应商 B	-	-	-	-	1.83	16.18	8.83	14.23%	0.20	1.72	8.71	6.35%				
	型号 5	供应商 A	-	-	-	-	10.54	126.30	11.98		2.20	27.31	12.40		-	-	-	-
	型号 6	供应商 A	-	-	-	-			-		2.78	33.40	12.00		0.91	10.87	11.97	
		供应商 B	-	-	-	-			-		0.10	1.17	12.20	1.67%	6.03	76.58	12.71	6.18%
	型号 7	供应商 A	14.07	97.43	6.92		5.71	44.75	7.83									
	型号 8	供应商 A	3.84	46.62	12.14		2.67	32.42	12.14									
	型号 9	供应商 A	0.12	1.11	8.96		1.44	12.91	8.96	9.14%								
		供应商 B	0.09	0.84	9.65	17.54%	-	-	-									
		供应商 C	3.90	32.02	8.21		4.21	34.54	8.21									
电感	型号 1	供应商 A	-	-	-	-	0.30	0.33	1.12		-	-	-		-	-	-	-
		供应商 B	23.48	25.97	1.11		95.49	123.37	1.29	15.18%	48.72	71.96	1.48	1.37%	34.49	50.71	1.47	1.38%
		供应商 C	-	-	-	-	-	-	-		43.80	64.00	1.46		14.90	21.65	1.45	
	型号 2	供应商 A	-	-	-	-	-	-	-		18.14	31.16	1.72	0.00%	0.64	1.09	1.71	0.00%
		供应商 B	-	-	-	-	-	-	-		68.42	117.59	1.72		17.78	30.39	1.71	
	型号 3	供应商 A	0.12	0.10	0.84		19.34	19.06	0.99	8.79%	-	-	-		-	-	-	-
		供应商 B	12.89	11.67	0.91	8.33%	2.61	2.36	0.91		-	-	-		-	-	-	-
		供应商 C	-	-	-	-	47.82	46.91	0.98		52.66	56.74	1.08		-	-	-	-
		供应商 D	7.57	6.56	0.87		45.14	43.17	0.96		55.92	62.38	1.12	4.67%	17.96	19.96	1.11	3.74%
		供应商 E	-	-	-	-	-	-	-		29.34	31.54	1.07		1.43	1.53	1.07	
	型号 4	供应商 A	6.65	12.37	1.86		25.08	49.39	1.97	7.65%	1.17	2.32	1.98	15.12%	-	-	-	-
		供应商 B	-	-	-	-	-	-	-		2.43	4.56	1.87		-	-	-	-
		供应商 C	11.39	21.68	1.90	2.15%	46.91	85.79	1.83		15.92	27.45	1.72		-	-	-	-
	型号 5	供应商 A	67.27	57.98	0.86		62.64	57.29	0.91		7.40	8.98	1.21	8.04%	-	-	-	-
		供应商 B	19.54	17.29	0.88	2.33%	61.08	60.23	0.99	8.79%	23.73	26.60	1.12		-	-	-	-

	型号 6 ^{注2}	供应商 A	-	-	-	-	5.35	11.13	2.08		6.83	14.54	2.13		-	-	-	
		供应商 B	-	-	-	-	6.76	14.28	2.11		5.40	11.38	2.11		10.37	27.74	2.67	25.94%
		供应商 C	-	-	-	-	4.06	8.69	2.14	2.88%	16.88	35.96	2.13	0.95%	6.16	13.06	2.12	
	型号 7	供应商 A	-	-	-	-	-	-	-		-	-	-		4.96	6.48	1.31	
		供应商 B	-	-	-	-	-	-	-		-	-	-		14.22	18.59	1.31	
		供应商 C	-	-	-	-	-	-	-		-	-	-		18.26	26.07	1.43	9.16%
	型号 8	供应商 A	96.47	63.62	0.66		137.43	92.72	0.67		60.60	44.33	0.73		8.80	6.39	0.73	
		供应商 B	-	-	-		-	-	-		10.71	7.83	0.73	0.00%	4.33	3.14	0.73	0.00%
	型号 9	供应商 A	5.67	51.51	9.09		1.97	18.44	9.34									
电解电容	型号 1	供应商 A	54.15	71.19	1.31		86.75	119.90	1.38		21.22	30.31	1.43		-	-		
	型号 2	供应商 A	8.90	38.41	4.32		29.72	124.11	4.18		23.88	100.24	4.20		5.50	23.08	4.20	
		供应商 B	2.50	11.18	4.47		2.34	10.49	4.48		5.68	24.77	4.36	3.81%	-	-		
		供应商 C	-	-	-		0.80	3.89	4.87		-	-	-		-	-		
		供应商 D	-	-	-		0.36	1.76	4.88	16.75%	-	-	-		-	-		
	型号 3	供应商 A	4.50	4.04	0.90		21.30	19.12	0.90	15.38%	70.30	63.10	0.90	16.88%	31.00	25.17	0.81	5.19%
		供应商 B	6.00	3.98	0.66		3.70	2.87	0.78		118.10	91.40	0.77		44.90	34.54	0.77	
	型号 4	供应商 A	-	-	-		1.60	6.33	3.95		4.90	17.31	3.53	18.06%	-	-		
		供应商 B	-	-	-		-	-			4.77	14.26	2.99		22.50	67.31	2.99	
	型号 5	供应商 A	-	-	-		2.00	4.70	2.35	4.91%	25.02	58.81	2.35	4.91%	11.00	25.85	2.35	5.86%
		供应商 B	10.00	22.39	2.24		31.00	69.46	2.24		45.57	101.97	2.24		13.40	29.78	2.22	
	型号 6	供应商 A	62.30	97.92	1.57		92.59	153.96	1.66		11.85	21.95	1.85		-	-	-	
	型号 7	供应商 A	-	-	-		29.72	124.11	4.18		23.88	100.24	4.20		5.50	23.08	4.20	
		供应商 B	-	-	-		2.34	10.49	4.48		5.68	24.77	4.36	3.81%	-	-	-	
		供应商 C	-	-	-		0.80	3.89	4.87		-	-	-		-	-	-	

	型号 8 ^{注3}	供应商 D	-	-	-	0.36	1.76	4.88	16.75%	-	-	-	-	-	-	-	-
		供应商 A	10.32	30.94	3.00	15.20	45.34	2.98		39.58	118.06	2.98		24.90	73.29	2.94	
		供应商 B	-	-	-	0.20	0.85	4.24	42.28%	-	-	-	-	-	-	-	-
	型号 9	供应商 A	-	-	-	0.50	2.10	4.20		9.30	39.04	4.20		4.00	16.74	4.18	
		供应商 B	-	-	-	-	-	-		0.50	2.14	4.27	1.67%	0.50	2.14	4.27	
		供应商 C	-	-	-	-	-	-		-	-	-		0.10	0.50	4.96	18.66%
	型号 10	供应商 A	28.08	72.57	2.58	36.04	93.82	2.60									
	型号 1	供应商 A	-	-	-	-	-	-		3.00	9.05	3.02	13.11%	8.50	25.43	2.99	1.01%
		供应商 B	-	-	-	0.25	0.81	3.23	8.75%	16.00	47.63	2.98		62.00	183.61	2.96	
		供应商 C	5.00	14.70	2.94	22.50	66.93	2.97		36.00	105.34	2.93		-	-	-	
		供应商 D	4.50	13.75	3.06	2.75	8.57	3.12		6.00	16.03	2.67		-	-	-	
控制 IC	型号 2 ^{注4}	供应商 A	-	-	-	-	-	-		6.00	12.93	2.16		7.25	21.17	2.92	
		供应商 B	-	-	-	-	-	-		-	-	-		0.50	1.54	3.08	34.50%
		供应商 C	-	-	-	2.00	4.48	2.24	10.34%	20.75	47.58	2.29		5.00	13.16	2.63	
		供应商 D	-	-	-	-	-	-		2.00	5.04	2.52	16.67%	58.75	134.57	2.29	
		供应商 E	62.25	121.90	1.96	177.25	360.62	2.03		148.00	322.48	2.18		-	-	-	
	型号 3	供应商 A	-	-	-	-	-	-		-	-	-		1.00	3.59	3.59	14.70%
		供应商 B	41.25	125.21	3.04	64.00	194.24	3.03		54.00	163.86	3.03		34.75	108.66	3.13	
	型号 4 ^{注5}	供应商 A	-	-	-	0.25	0.95	3.81	40.59%	-	-	-	-	-	-	-	-
		供应商 B	2.00	6.37	3.19	1.75	5.30	3.03		-	-	-	-	-	-	-	-
		供应商 C	32.25	85.16	2.64	42.25	114.64	2.71		-	-	-	-	-	-	-	-
		供应商 D	29.50	79.62	2.70	28.00	76.62	2.74		0.25	0.73	2.93		-	-	-	-
	型号 5	供应商 A	35.00	54.40	1.55	99.25	159.50	1.61		93.50	156.75	1.68		65.60	114.94	1.75	

注 1: 2018 年, 型号 4 “MOS 管” 从供应商 C 和 D 的采购价格差异 22.48%, 其主要原因是向 C 采购的金额较少, 属于发生在 MOS 管价格波动较大期间的临时调货采购;

注 2：2017 年，型号 6 “电感”从供应商 B 和 C 采购的均价分别为 2.67 元/个和 2.12 元/个，差异较大，为 25.94%。主要由于之前只有一家供应商 B 供应此种电感，价格偏高，后引入有价格优势的供应商 C 进行供货，之后年度的采购价格基本趋同；

注 3：2019 年，型号 8 “电解电容”从供应商 A 和 B 采购的均价分别为 2.98 元/个和 4.24 元/个，差异较大，为 42.28%。主要由于公司从供应商 B 处的采购金额只有 0.85 万元，系临时调货，价格偏高；

注 4：2017 年，型号 2 “控制 IC”报告期内从不同供应商处采购的均价差异较大，从供应商 B 和 D 的采购均价差异为 42.28%，主要由于从供应商 B 处的采购金额只有 1.54 万元，该型号为进口品牌，缺货时临时调现货的价格较高；

注 5：2019 年，型号 4 “控制 IC”从不同供应商处采购的均价差异较大，从供应商 A、C 的采购均价差异为 40.59%，主要由于从供应商 A 处的采购金额只有 0.95 万元，该型号为进口品牌，并且公司从供应商 A 处的采购金额只有 0.95 万元，系缺货时临时调现货，价格较高；

注 6：由于样本选自各类别各期前三名具体细分型号，各型号样本数量可能不一样。

报告期内，除个别少量采购原材料（前述注释反映的 2018 年型号 4 “MOS 管”、2017 年型号 6 “电感”、2019 年型号 8 “电解电容”、2017 年型号 2 “控制 IC”、2019 年，型号 4 “控制 IC”）的采购价格差异幅度超过 20%（其主要是由于少量临时采购出现异常高单价造成的），以及少数原材料（2019 年型号 3 “底座”、2020 年 1-6 月型号 9 “底座”、2019 年型号 1 “电感”、2018 年型号 4 “电感”、2018 年型号 3 “电解电容”、型号 4 “电解电容”、2017 年型号 9 “电解电容”、2018 年型号 2 “控制 IC”）的采购价格差异幅度超过在 15%-20% 的区间（其主要是由于少量临时采购出现异常高单价造成的）之外，其余原材料采购价格差异均在 15% 以内，均不存在重大差异。

公司报告期内主要原材料不同供应商采购价格不存在重大差异。报告期内，公司从不同供应商处采购原材料的采购价格部分存在一定差异，主要是受采购规模及原材料交货时间等因素影响造成的。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购和供应商情况”之“（一）主要产品的原材料和能源采购情况”之“1、原材料采购情况”部分补充披露如下：

“公司报告期内主要原材料不同供应商采购价格总体不存在重大差异。报告期内，公司从不同供应商处采购原材料的采购价格部分存在一定差异，主要是受采购规模及原材料交货时间等因素影响造成的。”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）查询发行人报告期内主要原材料的市场价格，获取报告期内发行人的采购清单，分析各期原材料品种、数量及单价的变动情况，比较报告期内同种主要原材料向不同供应商采购的单价情况；

（2）获取行业内主要原材料的供需情况，与有关原材料的市场价格波动公开市场信息进行比对，分析合理性。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人报告期内主要原材料不同供应商采购价格不存在重大差异。

7、关于毛利率

根据招股说明书，报告期内发行人毛利率分别为 27.72%、26.50%、31.30%，2018 年，发行人主要原材料的市场价格呈上涨趋势，但由于发行人提升经济性价比的新产品研发成果转换，使得 2018 年 LED 驱动电源平均每瓦原材料成本同比降低 5.36%；2019 年，主要原材料的市场价格呈回落趋势，叠加发行人提高产品经济性价比的迭代趋势，使得平均每瓦原材料成本同比降低 13.22%。

请发行人：披露发行人提升产品经济性价比的具体方式，量化分析 2018-2019 年 LED 驱动电源平均每瓦原材料成本分别同比降低 5.36%、13.22%的合理性，与可比公司的变动趋势是否一致，可比公司是否采用了类似技术，量化分析上述降低成本的新技术对报告期各期发行人毛利率的具体影响比例。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露发行人提升产品经济性价比的具体方式，量化分析 2018-2019 年 LED 驱动电源平均每瓦原材料成本分别同比降低 5.36%、13.22%的合理性

（一）概况

公司提升产品经济性价比的具体方式主要包括：

1、“新产品延伸”：在产品类别层面，针对特定应用领域，采用技术、功能差异化设计，推出经济适用性更强的新产品。主要反映为产品结构变化。

2、“材料或品牌替换、结构优化因素”：在产品细分层面，通过改进产品设计、压缩器件尺寸、对部分材料进行选型替代等，向市场推出技术性能不变或更高，但经济性价比更高的新产品。主要影响产品的原材料成本。

3、“采购降价因素”：加强原材料采购和供应链的精细化管理，通过提高采购集中度、供应商谈价的手段，一定程度上推动原材料采购价格降低，提高产品经济性价比。

（二）具体情况分析

1、“新产品延伸”

（1）概况

为响应市场需求，针对特定应用领域，采用差异化设计，公司推出多项经济适用性更强的新产品。例如，公司在 2019 年新推出的 V 系列和 G 系列的延伸产品——VA 系列和 GA 系列（分别占 2019 年营业收入的 8.14%和 3.78%），这两个系列的新产品在设计上采用差异化设计，每瓦材料成本分别较同型号的 V 系列和 G 系列低 10.24%和 15.14%。

（2）对原材料成本的影响

2018 年和 2019 年，公司开发性价比更高的二代产品，在产品结构方面的变动分别导致综合平均每瓦材料成本变动-0.27%和-0.71%。总体看，此项对公司主要原材料价格的影响相对较小。

类别	2019 年度					2018 年度					2017 年度		
	折合瓦数 (万瓦)	产品结构 占比	平均每瓦 材料成本 (元/瓦)	产品结构 变动对成 本的影响 (元/瓦)	产品结构 变动对成 本的影响 比例	折合瓦数 (万瓦)	产品结 构占比	平均每 瓦材料 成本(元 /瓦)	产品结构变 动对成本的 影响 (元/瓦)	产品结构变 动对成本的 影响比例	折合瓦数 (万瓦)	产品结 构占比	平均每 瓦材料 成本(元 /瓦)
二代	28,381.96	37.83%	0.40	0.10	21.96%	10,039.89	18.19%	0.49	0.05	9.21%	2,456.97	9.23%	0.52
一代	46,642.21	62.17%	0.46	-0.10	-22.78%	45,156.84	81.81%	0.51	-0.05	-9.49%	24,165.13	90.77%	0.54
合计	75,024.17	100.00%	0.44	-0.00	-0.82%	55,196.72	100.00%	0.51	-0.00	-0.28%	26,622.10	100.00%	0.53

2、“材料或品牌替换、结构优化因素”

（1）概况

通过改进产品设计、压缩器件尺寸、对部分材料进行选型替代等，向市场推出技术性能不变或更高，但经济性价比更高的新产品。如公司针对报告期内销售占比分别为 8.15%、9.27%和 5.12%的机型 A 产品，优化底座结构、优化散热器结构、导入更高性价比的电解电容、MOS 管和磁性材料，2018 年和 2019 年主要原材料成本较上年分别下降 0.64 元/件和 3.25 元/件，材料成本降幅约为 0.73%和 3.69%。公司在 2018 年推出的 C 系列的改进产品、C 系列的二代产品——CP

系列产品（2018 年底推出）、CN 系列新产品（三者合计占 2018 年营业收入的 29.84%），以及公司在 2019 年推出的 VB/VP/CNL/M/L/CA 等系列新产品（六者合计占 2019 年营业收入的 5.38%），主要是通过线路结构设计优化，缩小空间尺寸，部分原材料进行选型替代等，减少了电感、电容、PCB 板、面盖、灌封胶等材料成本，此类新产品的技术性能不变或更高，售价和成本更低，产品的经济性价比进一步提高。

（2）对原材料成本的影响

一方面，公司在 2018 年四季度和 2019 年对主要原材料中的部分变压器、MOS 管、电感、电解电容、二极管等主要的电子元器件原材料进行了品牌或原材料选型替代，使 2019 年上述各类原材料中涉及到的代表性型号原材料的采购均价较 2018 年分别同比下降 14.33%、22.15%、8.57%、12.35%和 91.97%，结合后文的“采购降价因素”，最终使上述各类原材料的采购价格在 2019 年较 2018 年分别同比下降 7.61%、14.21%、24.41%、22.42%和 14.91%。

另一方面，基于产品迭代，公司部分新产品缩小空间尺寸，部分产品采取一体化设计减少面盖和底座成本等；同时公司对部分供应商进行优化替代。上述因素使公司 PCB 板的平均采购单价在 2018 年下降较快，在 2019 年因功率参数较大的产品增多而总体保持相对稳定；同时上述因素涉及到的代表性型号面盖的采购均价在 2019 年较 2018 年同比下降 32.31%，结合后文的“采购降价因素”，最终使公司面盖的平均采购价格在 2019 年较 2018 年降低 23.89%。

3、“采购降价因素”

2019 年，公司进一步加强原材料采购和供应链的精细化管理，也一定程度上推动原材料采购价格降低，提高产品的经济性价比，具体包括：

A、其中最主要的就是在公司业务实力和资金实力增强的条件下，自 2019 年 4-5 月开始，结合部分重点供应商为应对中美贸易战等而提出提高付款效率支持需求的契机，公司与部分重点供应商进行以“利用公司采购量优势提高采购集中度并加大采购规模、适度提高付款效率”为条件而争取适度采购价格优惠的谈

判合作，争取一定的采购价格优惠（以下简称“采购降价因素”）。该措施涉及到的原材料类别较多，相关价格优惠的幅度大部分在 1%-10%左右。

B、自 2019 年开始，公司优化了部分主要材料的采购模式，比如 MOS 管、PCB、变压器、电感的采购由 PO 模式切换到 JIT（Just In Time 通知到货）模式；电解电容、贴片电容电阻的采购由 PO 模式切换到 VMI（Vendor Managed Inventory 供应商管理库存）模式；提升采购的及时性，减少因临时采购而进行高价格采购情况的发生。（注：此项对 2019 年公司原材料成本的影响相对较小。）

（三）相关具体量化和合理性分析

综合来看，2018 年公司主要原材料成本下降幅度较小，主要是“材料或品牌替换、结构优化因素”和原材料市场价格的本身波动造成的。2019 年，公司主要原材料成本波动较大，其主要是由于部分原材料“市场价格下降”、“材料或品牌替换、结构优化因素”以及“采购降价因素”造成的。以 2019 年为例，前述三个因素对公司原材料成本影响的具体量化分析情况如下：

序号	类别	2019 年该类 原材料 采购金 额占总 采购金 额的比例	2019 年采购 均价	2018 年 采购均 价	采购均价 变动	其中：“材料或品牌替换、结构优化因素”的代表性 原材料影响情况				剩余原材 料均价的 变动影响	其中：“采购降价因素”的代表性原材料情况			
						2019 年涉 及的原材 料采购占 比（占该 类原材料 采购金额 比例）	均价变动	主要变动原因	量化折算对 该类原材料 均价的变动 影响		名称	2019 年涉 及的原材 料采购占 比	均价变动	主要变动原因
1	变压器	12.76%	3.87	4.19	-7.61%	55.75%	-14.33%	磁芯品牌替换	-7.99%	-	变压器 1	0.23%	-1.10%	谈判降价
											变压器 2	0.75%	-2.22%	谈判降价
											变压器 3	0.76%	-5.26%	谈判降价
											变压器 4	0.58%	-8.82%	谈判降价
											变压器 5	0.75%	-2.22%	谈判降价
											合计	3.07%	-	-
2	MOS 管	8.70%	1.59	1.86	-14.21%	29.11%	-22.15%	型号变更替代,降低成本,性能升级	-6.45%	-7.77%	MOS 管 1	10.49%	-2.71%	谈判降价
											MOS 管 2	4.87%	-2.41%	谈判降价
											MOS 管 3	4.29%	-5.58%	谈判降价
											MOS 管 4	4.07%	-1.89%	谈判降价
											MOS 管 5	3.73%	-4.32%	谈判降价
											合计	27.46%	-	-
3	电感	7.90%	0.71	0.94	-24.41%	74.87%	-8.57%	磁芯品牌更换	-6.42%	-17.99% (注 2)	电感 1	4.76%	-3.03%	谈判降价
											电感 2	4.53%	-4.26%	谈判降价
											电感 3	4.29%	-4.17%	谈判降价
											电感 4	3.28%	-3.33%	谈判降价

											电感 5	2.42%	-5.36%	谈判降价
											合计	19.29%	-	-
4	底座	7.47%	5.04	5.38	-6.36%	34.47%	-40.57%	17-18 年亮银改哑银, 18-19 年由攻牙改成不攻牙工艺优化	-13.98% (注 3)	-	底座 1	2.40%	-3.75%	谈判降价
											底座 2	2.38%	-5.06%	谈判降价
											底座 3	1.13%	-0.78%	谈判降价
											底座 4	0.83%	-4.05%	谈判降价
											底座 5	0.62%	-2.59%	谈判降价
											合计	7.35%	-	-
5	电解电容	5.67%	0.47	0.61	-22.42%	48.18%	-12.35%	品牌变更	-5.95%	-16.47% (注 4)	电解电容 1	8.27%	-2.54%	谈判降价
											电解电容 2	7.44%	-3.09%	谈判降价
											电解电容 3	6.01%	-6.25%	谈判降价
											电解电容 4	5.65%	-5.26%	谈判降价
											电解电容 5	3.90%	-5.48%	谈判降价
											合计	31.27%	-	-
6	二极管	3.10%	0.09	0.11	-14.91%	12.13%	-91.97% (注 5)	型号变更替代, 降低成本, 性能升级	-11.16%	-3.75%	二极管 1	7.15%	-6.06%	谈判降价
											二极管 2	7.05%	-0.85%	谈判降价
											二极管 3	6.66%	-4.54%	谈判降价
											二极管 4	3.81%	-2.87%	谈判降价
											二极管 5	5.10%	-1.39%	谈判降价
											合计	29.77%	-	-
7	面盖	2.71%	1.85	2.44	-23.89%	42.87%	-32.31%	17-18 年亮银改哑银, 18-19 年由攻牙改成不攻牙工艺优化	-13.85%	-10.04%	面盖 1	16.02%	-11.11%	谈判降价
											面盖 2	6.67%	-11.11%	谈判降价
											面盖 3	5.35%	-5.26%	谈判降价
											面盖 4	4.68%	-11.11%	谈判降价
											面盖 5	3.96%	-3.88%	谈判降价

											合计	36.68%	-	-
8	保护器件	2.00%	0.21	0.25	-12.86%	-	-	-	0.00%	-12.86% (注6)	保护器件 1	24.18%	-7.66%	谈判降价
											保护器件 2	3.44%	-2.96%	谈判降价
											保护器件 3	3.15%	-6.44%	谈判降价
											保护器件 4	1.40%	-2.22%	谈判降价
											保护器件 5	0.86%	-5.76%	谈判降价
											合计	33.04%	-	-
9	安规电容	1.85%	0.13	0.14	-6.83%	-	-	-	0.00%	-6.83%	安规电容 1	13.12%	-5.26%	谈判降价
											安规电容 2	12.96%	-4.00%	谈判降价
											安规电容 3	1.81%	-6.12%	谈判降价
											安规电容 4	1.79%	-4.00%	谈判降价
											安规电容 5	1.70%	-1.50%	谈判降价
											合计	31.38%	-	-
10	贴片电容	1.77%	0.03	0.08	-61.93%	-	-	-	0.00%	-61.93% (注7)	贴片电容 1	9.10%	-60.23%	市场价格下跌
											贴片电容 2	1.34%	-73.68%	市场价格下跌
											贴片电容 3	1.33%	-76.59%	市场价格下跌
											贴片电容 4	11.81%	-49.14%	市场价格下跌
											贴片电容 5	5.04%	-43.24%	市场价格下跌
											合计	28.62%	-	-
11	运放 IC	1.61%	0.32	0.32	-0.66%	0.49%	-33.21%	型号变更替代,降低成本,性能升级	-0.16%	-0.49%	运放 IC1	32.42%	-0.74%	谈判降价
											运放 IC2	22.75%	-5.00%	谈判降价
											运放 IC3	14.24%	-7.53%	谈判降价
											运放 IC4	2.61%	-3.91%	谈判降价
											运放 IC5	0.92%	-3.40%	谈判降价
											合计	72.93%	-	-

注 1：上表数据中，除“贴片电容”价格变动的原因主要是“市场价格下跌之外”，公司其他主要原材料价格变动也还受原材料市场价格本身波动的影响。

注 2：对比期间“电感”的采购均价降幅达 24.41%，其主要是“材料或品牌替换、结构优化因素”，其次才是“谈判降价因素”。由于“电感”的细分规格型号较多，低价型号和高价型号的单价差异较大，导致统计反映的均价降幅较大，导致“剩余原材料均价的变动影响”为-17.99%。

注 3：“底座”的细分规格型号的差价较大，导致表格反映“材料或品牌替换、结构优化因素”影响均价的降幅大于“底座”综合的均价变动幅度。

注 4：对比期间“电解电容”的采购降价幅度达 22.42%，其主要是“材料或品牌替换、结构优化因素”，其次是市场价格降价因素，最后才是“谈判降价因素”。由于“电解电容”的品种较多，细分规格型号的差价较大，导致表格反映“材料或品牌替换、结构优化因素”影响均价的降幅大幅小于电解电容综合的均价变动幅度。

注 5：二极管细分规格型号较多，导致表格反映对比期间内“材料或品牌替换、结构优化因素”影响均价的降幅达 91.97%，远大于二极管综合的均价变动幅度。

注 6：对比期间“保护器件”的采购降价幅度为-12.86%，主要是“谈判降价因素”，其次是市场降价因素。

注 7：对比期间“贴片电容”的采购降价幅度为-61.93%，主要是“市场价格下降”因素造成的。

注 8：有关于“贴片电容”市场价格波动的相关公开报道数据参见本反馈意见回复“6、关于主要原材料及供应商”之“三、分析并披露发行人 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因，与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异，对于发行人同种主要原材料向不同供应商采购的，应分析并披露是否存在较大差异”之“（一）发行人 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因，与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异”之“2、公司 2019 年主要原材料与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异”相关回复内容。

纳入上表分析范围的主要原材料占公司 2019 年原材料采购金额的 55.53%，上述主要原材料在 2019 年的平均采购均价较 2018 年同比下降 8.48%。此外，公司 2019 年采购占比 8.26%的主要辅材灌封胶受市场价格下跌影响，2019 年采购均价为 11.44 元/KG，较 2018 年均价 14.27 元/KG 下降 2.83 元/KG，降幅 19.81%。

纳入上述统计范围的原材料合计占公司 2019 年主要原材料成本的 63.79%，按照相关原材料占比进行量化折算，其在 2019 年相对于 2018 年的价格变动大约可以对应解释公司 2019 年主要原材料成本变动的-10.12%（总数为-13.22%）。反映部分原材料的“市场价格下降”和公司在 2019 年加强提高产品经济性价比的具体措施（“材料或品牌替换、结构优化因素”和“采购降价因素”）是引起公司 2019 年主要原材料采购成本同比降低、毛利率上升的主要因素。其中，“材料或品牌替换、结构优化因素”以及“采购降价因素”是最主要的因素。

（四）补充披露情况

以上内容公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利率变动情况分析”之“2、毛利率变动情况的具体分析”部分作补充更新披露。

具体披露内容参见本问询回复“6、关于主要原材料及供应商”之“三、分析并披露发行人 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因，与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异，对于发行人同种主要原材料向不同供应商采购的，应分析并披露是否存在较大差异”之“（一）发行人 2019 年主要原材料采购价格同比下降幅度较大的原因，与市场价格、可比公司采购价格是否存在较大差异”的补充披露内容。

二、量化分析上述降低成本的新技术对报告期各期发行人毛利率的具体影响比例

2018 年，公司毛利率变动幅度总体保持相对稳定。其主要是在产品平均每瓦售价同比下降 7.31%的条件下，公司自 2018 年四季度推动“材料或品牌替换、结构优化因素”等因素使原材料采购均价略有降低，使公司平均每瓦原材料成本同比下降 5.36%造成的。

2019 年，公司毛利率同比上升 18.33%。其主要是在产品平均每瓦售价同比下降 4.70%的条件下，由于部分原材料“市场价格下降”、“材料或品牌替换、结构优化因素”以及“采购降价因素”使公司平均每瓦原材料成本同比降低 13.22%造成的。

2019 年度					2018 年度					2017 年度
综 合 平 均 每 瓦 材 料 成 本 (元 / 瓦)	综 合 平 均 每 瓦 材 料 成 本 变 动 率 =①+②	① 其 中，产 品结构 对综合 平均每 瓦材料 成本变 动率的 影响	②其中， 原 材 料 价 格 变 动 对 综 合 平 均 每 瓦 材 料 成 本 变 动 率 的 影响	材料成 本变动 对毛利 率的绝 对值影 响（剔 除产品 结构变 化的影	综 合 平 均 每 瓦 材 料 成 本 (元 / 瓦)	综 合 平 均 每 瓦 材 料 成 本 变 动 率 =①+ ②	① 其 中，产 品结构 对综合 平均每 瓦材料 成本变 动率的 影响	② 其 中，原 材 料 价 格 变 动 对 综 合 平 均 每 瓦 材 料 成 本 变 动 率 的 影响	材料成 本变动 对毛利 率的绝 对值影 响（剔 除产品 结构变 化的影	综 合 平 均 每 瓦 材 料 成 本 (元 /瓦)

				响)				影响	响)	
0.44	-13.22%	-0.71%	-12.51%	8.39%	0.51	-5.36%	-0.27%	-5.10%	3.44%	0.53

三、与可比公司的变动趋势是否一致，可比公司是否采用了类似技术

1、平均材料成本变动情况：可比公司未披露报告期内的平均材料成本变动情况。

2、毛利率变动情况：可比公司报告期内的毛利率与公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
英飞特	39.61%	37.50%	33.53%	32.30%
茂硕电源的 LED 驱动电源产品	24.28%	25.16%	24.74%	25.63%
崧盛股份	31.72%	31.30%	26.50%	27.72%

注：除本公司数据外，可比上市公司的数据均来自公开披露的定期报告；其中英飞特采用的是营业收入的综合毛利率，茂硕电源采用的是 LED 驱动电源业务的毛利率。

报告期内，公司毛利率的变动趋势与英飞特的毛利率变动趋势基本保持一致，其报告期内的毛利率水平总体呈上升趋势。报告期内，茂硕电源的相关毛利率水平总体保持相对稳定。

3、可比公司类似技术的运用

报告期内，由于业务定位和发展思路不同，可比公司没有类似技术运用的相关披露情况。其关于提升毛利率和降低成本的相关披露内容如下：

(1) 在产品发展路线上：英飞特在其相关年报中披露主要是强调“持续加大在高标准、核心技术等领域的研究与开发，提升产品与服务的附加值”。茂硕电源在其相关年报中披露主要是强调“通过中小功率产品的标准化（针对不同应用领域），来实现设计优化、成本优化、工艺优化、品质优化，从而保障公司基本面的市场竞争能力，通过 VIP 客户定制产品的个性化来实现性价比最高产品的输出，提升公司盈利能力”。

(2) 在原材料成本控制方面：英飞特在其《2019 年度业绩快报》中披露“公司积极应对多变的市场环境，稳定业务经营，不断完善生产管理，控制原材料采购成本，公司的综合毛利率较上年增长了 3.91 个百分点”。茂硕电源在 2019 年

年报中披露“大力推广电源标准化/部件标准化/物料通用化，进一步提升产品的兼容性，优化成本及供应商的培养，从而提升产品市场竞争能力及盈利能力”。

四、保荐人、申报会计师的核查意见

（一）核查程序

1、取得产品销售收入和成本明细，分析报告期内毛利率变动的合理性；

2、获取报告期内发行人的采购清单，分析各期原材料品种、数量及单价的变动情况；获取行业内主要原材料的供需情况，与有关原材料的市场价格波动公开市场信息进行比对；

3、核查了发行人主要供应商情况；查阅了主要供应商采购合同的签订情况及实际履行情况；通过现场走访主要供应商及函证的方式确认报告期的交易金额及应付账款余额；获取报告期发行人采购清单，分析供应商结构的变化情况以及主要供应商报告期交易金额变动情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

2018 年，公司 LED 驱动电源平均每瓦原材料成本同比降低 5.36%，主要是公司加强提高产品经济性价比的具体措施（“材料或品牌替换、结构优化因素”）和原材料市场价格的本身波动造成的。2019 年，公司 LED 驱动电源平均每瓦原材料成本同比降低 13.22%，其主要是由于部分原材料“市场价格下降”和公司加强提高产品经济性价比的具体措施（“材料或品牌替换、结构优化因素”和“采购降价因素”）造成的；其中，“材料或品牌替换、结构优化因素”以及“采购降价因素”是最主要的影响因素。

报告期内，发行人的原材料价格变动符合发行人实际经营情况和市场情况，发行人主要产品的毛利率及其变动情况具有合理性，毛利率处于行业正常水平，毛利率变化趋势与同行业可比上市公司基本一致，不存在异常情况。

8、关于期间费用

报告期内，发行人销售费用率分别为 5.40%、4.29%、3.84%，低于同行业可比公司，主要是由于销售人员薪酬、售后服务费、产品质量保证金较低。

请发行人：

（1）结合业务模式等分析销售人员数量与发行人业务规模的匹配性，并披露发行人销售人员平均薪酬低于同行业公司的原因及合理性；

（2）披露报告期各期内售后服务费、产品质量保证金的金额，分析低于同行业公司的原因及合理性，发行人提供的售后服务与同行业公司是否存在差异，产品质量保证金计提的标准及依据；

（3）披露 2019 年差旅招待费、广告展会及宣传费同比下降较多的具体原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合业务模式等分析销售人员数量与发行人业务规模的匹配性，并披露发行人销售人员平均薪酬低于同行业公司的原因及合理性

（一）结合业务模式等分析销售人员数量与发行人业务规模的匹配性

报告期内，公司销售人员数量与业务规模的比较情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员（人）	53	59	47	36
销售人员同比增长率	-	25.53%	30.56%	-
营业收入（万元）	26,879.39	56,770.85	43,882.41	22,809.20
营业收入同比增长率	-	29.37%	92.39%	-
销售人员人均实现收入（万元/人）	507.16	962.22	933.67	633.59

2018 年和 2019 年，公司销售人员人均实现收入保持基本稳定，公司销售人员数量与业务规模基本匹配。报告期内，公司销售人员人均实现收入较高，销售人员数量增速相对要低于营业收入的增速，主要原因系：

1、公司以直销模式服务客户，报告期内收入以内销为主，销售机构设置相对简单。

2、近年来公司不断推进优先服务已有大客户的市场策略，公司主要客户群体相对集中，报告期内公司收入增长主要来源于对老客户的销售收入增长，且公司各期前 10 大客户基本是在报告期内的老客户，公司销售收入增长不需要大量的新增销售人员投入。

（1）报告期内，公司 2018 年和 2019 年来自于老客户和新客户的收入占比情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
老客户	51,766.28	91.18%	40,273.71	91.78%
新客户	5,004.57	8.82%	3,608.70	8.22%
合计	56,770.85	100.00%	43,882.41	100.00%

（2）报告期内，公司 2017-2019 年前 10 名客户的合计收入及其占比的变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
前 10 名客户	25,769.84	29.43%	19,910.91	166.26%	7,477.99
前 10 名客户收入占比	45.39%	0.04%	45.37%	38.40%	32.78%
营业收入	56,770.85	29.37%	43,882.41	92.39%	22,809.20

报告期内，公司销售人员人均实现收入水平与可比同行业公司英飞特基本保持一致。报告期内，销售人员人均实现收入的同行业对比情况如下：

公司名称	英飞特				茂硕电源				崧盛股份			
年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入(万元)	41,001.03	100,878.30	96,530.62	76,329.06	53,388.67	124,784.71	133,777.51	165,207.63	26,879.39	56,770.85	43,882.41	22,809.20
期末销售人员数量(人)	-	107	104	110	-	75	64	117	53	59	47	36
人均销售金额(万元)	-	942.79	928.18	693.9	-	1,663.80	2,090.27	1,412.03	507.16	962.22	933.67	633.59

注：1、茂硕电源未单独披露其 LED 驱动电源业务的销售人员数量情况，上表反映的是其公司的综合情况；2、英飞特、茂硕电源未披露其 2020 年 6 月末销售人员数量，故未折算其 2020 年 1-6 月人均销售金额。

综上，公司销售人员数量与公司的业务模式、收入结构、客户群体分布等情况相匹配。

（二）披露发行人销售人员平均薪酬低于同行业公司原因及合理性

报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业公司，公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“1、期间费用构成及分析”之“（1）销售费用分析”部分补充披露如下：

“⑤报告期内，公司销售人员平均薪酬与同行业可比上市公司对比如下：

公司	英飞特				茂硕电源				崧盛股份			
年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员薪酬(万元)	1,439.21	5,259.14	4,599.85	4,205.25	745.40	2,110.34	2,802.53	2,304.21	606.41	1,165.05	673.59	359.19
销售人员数量(人)	-	107	104	110	-	75	64	117	53	59	47	36
销售人员平均薪酬(万元/人)	-	49.15	44.23	38.23	-	28.14	43.79	19.69	11.44	19.75	14.33	9.98

注：1、可比上市公司可比数据均来自其公开披露的定期报告；2、销售平均薪酬为按各期末人数折算；3、英飞特、茂硕电源未披露其 2020 年 6 月末销售人员数量。

报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比上市公司，主要系公司与同行业可比上市公司在业务模式和市场定位的差异所致。

A、报告期内，英飞特销售人员平均薪酬整体较公司与茂硕电源偏高，主要系公司以内销为主，客户主要为老客户，销售机构设置相对简单，而英飞特收入中外销占比较高，海外市场定位较高，根据其年度报告披露数据折算的产品均价（2018 年、2019 年其大功率 LED 驱动电源产品折算均价分别为 175.37 元/个、163.94 元/个）远高于公司，反映其产品较高的市场定位，并且其在美国和欧洲设有收入规模较大的子公司（“英飞特美国”2019 年营业收入 2.07 亿元、“英飞特欧洲”2019 年营业收入 0.79 亿元，合计占英飞特 2019 年营业收入的 28.34%），其海外员工占比较高，其薪酬高于国内平均水平。

B、报告期内，公司销售人员平均薪酬低于茂硕电源，主要原因系：(i)茂硕电源收入中以消费电子电源业务为主，其 LED 驱动电源业务收入占比较小（2017-2019 年分别为 22.43%、31.54%和 33.24%），由于业务内容的不同导致对销售渠道、销售机构及人员的投入存在较大差异；(ii)2018 年，茂硕电源销售人员平均薪酬处于偏高水平，主要系 2018 年其电路板业务子公司湖南省方正达电子科技有限公司不再并表（2017 年收入占比 18.78%，2017 年 9 月出售控制权）使得年末销售人员数量较 2017 年末大幅减少，因此以年末人数折算的销售人员平均薪酬呈现大幅上升。

C、报告期内，公司销售人员平均薪酬整体处于适中水平，随着业务规模的扩大，销售人员平均薪酬逐年有一定幅度的上涨。根据深圳市统计局的数据，2017-2019 年深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资分别为 5.93 万元、6.36 万元和 7.02 万元（2020 年 1-6 月数据未公布）。综合考量公司业务规模及当地薪酬水平，公司销售人员的平均薪酬处于合理水平。”

二、披露报告期各期内售后服务费、产品质量保证金的金额，分析低于同行业公司的原因及合理性，发行人提供的售后服务与同行业公司是否存在差异，产品质量保证金计提的标准及依据

（一）发行人补充披露

公司就报告期各期内售后服务费、产品质量保证金的情况已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）

利润表其他项目分析”之“1、期间费用构成及分析”之“（1）销售费用分析”部分修改并补充披露如下：

“⑥报告期内，公司销售费用中，产品质量保证金情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产品质量保证金 （售后服务费）	80.59	170.30	43.88	-

公司自 2018 年底开始计提产品质量保证金并确认相应的预计负债，实际发生售后服务时，相关服务费冲减预计负债——产品质量保证金。2018 年底之前，公司未计提产品质量保证金，相关售后服务由在生产部门下设的售后维修部负责并据实计入制造费用，2017 年和 2018 年，相关维修费金额分别为 15.30 万元和 28.50 万元。”

（二）分析低于同行业公司的原因及合理性，发行人提供的售后服务与同行业公司是否存在差异，产品质量保证金计提的标准及依据

1、报告期内，公司与同行业可比上市公司的售后服务费、计提产品质量保证金的对比情况如下：

单位：万元

公司	科目	2020 年 1-6 月 /2020 年 6 月末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末	2017 年度 /2017 年末	备注
英飞特	销售费用-售后服务费	177.28	745.94	812.77	288.27	-
	销售费用-预计质量保证费用	-	715.00	677.52	-	根据其半年报数据，英飞特各年半年度未计提“销售费用-预计质量保证费用”
	“产品质量保证金”的计提比例（占营业收入）	-	0.71%	0.70%	-	根据其年报数据分析，其计提“产品质量保证金”的金额对应为“销售费用-预计质量保证费用”的金额数据
茂硕电源	销售费用-售后品质费用	352.95	1,581.97	1,124.10	801.52	其年报在销售费用或其他相关科目中未披露当期计提“产品质量保证金”的情况
	“产品质量保证金”的计提比例（占营业收入）	-	-	-	-	在年报“预计负债”的相关内容披露：对“茂硕电子”、“茂硕电气”销售的产品按销售额的 1%、1.5%比例计提预计负债（可推断未对主要经营 LED 驱动电源业务的主体“惠州茂硕”计提“产品质量保证金”）

崧盛股份	销售费用-产品质量保证金 (售后服务费)	80.59	170.30	43.88	-	对非特定批次产品按收入的一定比例计提
	“产品质量保证金”的计提比例(占营业收入)	0.30%	0.30%	0.10%	-	-

注：公司自 2018 年底开始计提产品质量保证金并确认相应的预计负债，实际发生售后服务时，相关服务费用冲减预计负债——产品质量保证金。2018 年底之前，公司未计提产品质量保证金，相关售后维修服务由在生产部门下设的售后维修部负责并据实计入制造费用，2017 年和 2018 年，相关维修费金额分别为 15.30 万元和 28.50 万元。报告期内，公司出现产品质量问题的相关客户扣款（销售折扣），金额分别为 0.91 万元、2.85 万元、49.89 万元和 32.06 万元，金额也相对较小。

2、报告期内，公司“售后服务费”、“产品质量保证金”低于可比上市公司，主要原因系：

（1）公司产品质量相对稳定，报告期内因产品发生质量问题导致退换货的金额相对较少，实际发生的售后服务相关费用较低，因此公司售后服务相关费用、产品质量保证金（公司计提数可以覆盖实际的产品质量保证支出）总体处于较低水平；

（2）报告期内，英飞特实际发生的“销售费用-售后服务费”较高，且其计提“产品质量保证金”对应的“销售费用-预计质量保证费用”金额较大（计提比例一定程度上高于公司），导致其售后服务相关费用、产品质量保证金金额较大；

（3）报告期内，茂硕电源的“销售费用-售后品质费用”，导致其售后服务相关费用较高（茂硕电源未披露其“销售费用-售后品质费用”的具体构成）。

3、公司产品质量保证金计提的标准及依据、同行业对比情况

（1）2017 年，公司实际发生的产品质量问题情况较少，发生相关费用金额较低，未计提“产品质量保证”预计负债。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司分别参考历史实际发生的产品质保费用，按照营业收入的 0.10%、0.30%和 0.30%计提“产品质量保证金”，公司“产品质量保证”的计提数可以覆盖实际的产品质量保证支出，计提相对充分。

（2）报告期内，根据英飞特的年报披露数据进行分析，其在 2017 年也未计提“销售费用-预计质量保证费用”。其 2018 年和 2019 年“销售费用-预计质量保证费用”对应的计提“产品质量保证金”的比例分别为 0.70%和 0.71%，一定

程度上高于公司，这与英飞特在报告期内“销售费用”中反映实际发生的“销售费用-售后服务费”较高相匹配。

(3) 报告期内，茂硕电源在其年报“预计负债”的相关内容中披露针对非LED驱动电源业务的相关主体“茂硕电子”和“茂硕电气”销售的产品按照销售额的1%、1.5%计提质量保证金，可推断其未对主要经营LED驱动电源业务的主体“惠州茂硕”计提“产品质量保证金”。经分析，公司“产品质量保证金”的计提比例应高于茂硕电源LED驱动电源业务的计提比例。

4、公司提供的售后服务与同行业可比公司不存在重大差异，具体情况如下：

公司提供的售后服务与同行业可比上市公司不存在重大差异。公司及同行业可比上市公司提供的产品售后服务情况如下表所示：

公司名称	售后服务情况
英飞特	根据英飞特官网（ https://cn.inventronics-co.com/ ）的公开信息，其部分LED户外驱动、LED室内驱动、LED工矿驱动提供5年-10年质保服务。
茂硕电源	根据茂硕电源官网（ http://www.mosopower.com/ ）的公开信息，其产品质保期为出厂之日起5年。
崧盛股份	发行人产品的质量保证期为3年、5年、7年、8年（具体的质量保证期以具体订单约定或产品规格书为准）。

5、公司就产品质量保证金计提相关情况补充风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（五）产品质量保证金可能计提不足的风险”部分补充披露如下：

“（五）产品质量保证金可能计提不足的风险

2017年，公司未计提“产品质量保证”预计负债。2018年、2019年和2020年1-6月，公司分别参考历史实际发生的产品质保费用，按照营业收入的0.10%、0.30%和0.30%计提“产品质量保证”预计负债，计提比例相对较低。随着公司业务规模的不断扩大，公司存在可能出现金额较大的质量保证费用而当期“产品质量保证”预计负债无法覆盖相关费用的情况，从而导致对公司盈利水平产生不利影响的危险。”

三、披露 2019 年差旅招待费、广告展会及宣传费同比下降较多的具体原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“1、期间费用构成及分析”部分修改并补充披露如下：

“⑦报告期内，公司“广告、展会及宣传费”主要是参加照明行业展会的相关费用，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额（万元）	金额（万元）	变动率	金额（万元）	变动率	金额（万元）
产品参展费	49.50	85.60	-56.88%	198.53	116.45%	91.72
广告费	2.10	-	-	-	-100.00%	4.42
业务宣传费	19.98	51.60	-50.43%	104.09	15.87%	89.83
广告、展会及宣传费合计	71.58	137.20	-54.66%	302.62	62.73%	185.97

公司 2019 年广告、展会及宣传费较 2018 年下降较多，主要原因系：

A、2018 年，为加大市场拓展力度，进一步提高公司品牌知名度，公司管理层及业务部门主管多次带领业务部、研发部的骨干员工参加 LED 照明行业的国内外大型展会，参加展会频次超过 15 次，参会人数超过 100 人次。同时，在“法兰克福国际灯光照明及建筑物技术与设备展”等影响力广泛的知名展会上，公司还租用了较大面积的展台并投入了较高的宣传费用，导致 2018 年的“广告、展会及宣传费”高于报告期其他年度。

B、2019 年，随着公司品牌知名度的快速提升，公司有选择性地参加展会，参加的展会规模、频次、人数较 2018 年均有所减少，同时投入的业务宣传费也随之相对减少，导致产品参展费、业务宣传费较 2018 年同比下降较多。

⑧2019 年，公司差旅招待费较 2018 年同比下降 43.74%，主要原因系公司部分“差旅招待费”是参加 LED 照明行业相关展会发生的费用，随公司当年参加展会次数及人数减少而下降。同时，随着公司知名度和行业地位的提高，公司用于业务开拓发生的业务招待费下降较多。”

四、保荐人、申报会计师的核查意见

（一）核查程序

1、获取并核查了报告期内发行人销售收入明细，分析其变动的合理性；

2、取得了报告期内发行人的员工花名册，对发行人销售人员数量与业务规模进行了分析，并查询了同行业可比公司情况、当地平均薪酬水平情况，与发行人销售人员平均薪酬水平进行了对比分析；

3、核查了发行人产品售后服务流程，取得了发行人报告期内维修领料、退货补发、客户扣款明细，查阅了发行人报告期内与预计负债计提、冲减相关的部分会计凭证，并将发行人售后服务情况与同行业可比上市公司情况进行了对比分析；

4、取得了发行人通行的《产品销售质保协议》，登录同行业可比上市公司网站查询了其服务体系、质保政策，并与发行人售后服务情况进行了对比分析；

5、取得了发行人报告期内差旅招待费、广告展会及宣传费的费用明细，查阅了部分对应的会计凭证，取得并核查了发行人报告期内的参加展会的情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、结合报告期内发行人收入增长主要来源于老客户的销售收入增长，且前十大客户中基本为报告期内的老客户等情况，并结合可比同行业上市公司的人均销售收入指标进行分析，报告期内，发行人销售人员数量与业务规模匹配。报告期内，随着业绩持续增加，发行人销售人员平均薪酬亦在上涨，与当地平均薪酬水平相比，处于合理水平；

2、发行人提供的售后服务与同行业公司不存在明显差异。（1）报告期内，发行人产品质量相对稳定，报告期内因产品发生质量问题导致退换货的金额相对较少，实际发生的售后服务相关费用较低，且不存在单项计提大额产品质量保证金的情形，因此公司售后服务相关费用、产品质量保证金总体处于较低水平，与同行业可比公司存在单项计提大额产品质量保证金的情况相比，具有合理性；（2）

发行人的产品质量保证金计提比例为 0.30%，高于茂硕电源（未计提），一定程度上低于英飞特（约 0.70%），但发行人的产品质量保证金计提比例系主要参考其历史实际发生的产品质保费用确定，在报告期内也可以覆盖发行人实际的产品质量保证支出，发行人质量保证金水平具有合理性；

3、2018 年，发行人加大宣传力度，参加国内外展会规模、频次、人数较多导致“差旅招待费”、“广告、展会及宣传费”较高。2019 年随着发行人品牌知名度的提升，发行人有选择性地参加展会，发行人出于开拓业务发生的业务招待费下降较多，导致“差旅招待费”和“广告、展会及宣传费”在 2019 年同比下降。

9、关于中美贸易摩擦对发行人影响

根据招股说明书：（1）报告期内，发行人出口业务收入占比相对较小，分别为 8.94%、7.67%和 10.43%。但发行人下游客户的终端 LED 照明产品有较大比例用于出口，并且以出口欧美发达国家为主，发行人业绩受国际贸易摩擦影响较大。

请发行人按产品销售给客户后的相关终端 LED 照明产品是否出口进行划分，披露报告期各期内销收入中，终端产品出口（并单独列示美国）的金额、占比，并分析 2019 年 5 月下游客户出口美国的部分 LED 照明产品被加征关税后，发行人对美国的销售收入（直接销售、终端产品销售两种情形合计）是否出现较大幅度的下滑，中美贸易摩擦是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、按产品销售给客户后的相关终端 LED 照明产品是否出口进行划分，披露报告期各期内销收入中，终端产品出口（并单独列示美国）的金额、占比

（一）相关情况回复

公司在具体业务过程中，在多数情况下并不具体知悉公司产品具体的最终产品是否用于出口以及出口于具体哪个国家或地区（公司同一型号的 LED 驱动电

源产品往往同时获得多个国家的产品认证，公司客户采购公司电源产品并进一步组装成灯具可销往多个国家或地区，无法从公司产品认证上辨别客户终端销售国家或地区情况）。

经对公司 2017 年-2019 年前 10 大客户中的内销客户进行问卷调查，其在报告期内采购公司的产品之后，组装组合为客户的灯具等相关产品，进一步出口销售的大致比例、出口美国的大致比例情况如下：

年度	序号	客户名称	销售额 (万元)	占当期 营业收入的 比例	出口销售 的大致比 例	出口美国 的大致比 例
2019 年度	1	深圳市联域光电有限公司	6,101.46	10.75%	85%-95%	60%-70%
	2	横店集团得邦照明股份有限公司（注 1）	4,630.48	8.16%	95%-98%	60%-75%
	3	深圳市艾格斯特科技有限公司（注 2）	3,825.60	6.74%	90%-100%	1%-10%
	4	深圳市拓享科技有限公司	3,669.69	6.46%	90%-100%	70%-80%
	5	惠兰灯饰（惠东）有限公司	1,859.80	3.28%	95%-100%	60%-70%
	6	深圳福凯半导体技术股份有限公司	1,409.10	2.48%	90%	5%
	7	深圳市朗胜光科技有限公司	1,229.54	2.17%	80%-90%	60%-70%
	8	深圳市华电照明有限公司	1,155.02	2.03%	90%-100%	40%-50%
	9	深圳市耀嵘科技有限公司（注 4）	917.31	1.62%	70%-80%	40%-50%
	-	合计	24,798.01	43.68%	89%-97%	48%-58%
2018 年度	1	深圳市联域光电有限公司	4,692.20	10.69%	85%-95%	60%-70%
	2	深圳市拓享科技有限公司	2,901.29	6.61%	90%-100%	80%-90%
	3	深圳市艾格斯特科技有限公司	2,758.07	6.29%	90%-100%	1%-10%
	4	横店集团得邦照明股份有限公司	2,508.25	5.72%	95%-98%	70%-85%
	5	深圳市华冠光电科技有限公司	1,494.99	3.41%	80%-90%	40%-50%
	6	惠兰灯饰（惠东）有限公司	1,436.97	3.27%	95%-100%	60%-70%
	7	深圳市伟思顿电子电器有限公司	1,196.52	2.73%	90%-100%	60%-70%
	8	深圳福凯半导体技术股份有限公司	947.46	2.16%	90%	0%
	9	深圳市耀嵘科技有限公司（注 4）	833.85	1.90%	60%-70%	30%-40%
	-	合计	18,769.61	42.77%	88%-96%	50%-60%

2017 年度	1	深圳市联域光电有限公司	1,660.81	7.28%	50%-60%	40%-50%
	2	深圳市艾格斯特科技有限公司	1,252.45	5.49%	90%-100%	1%-10%
	3	深圳市拓享科技有限公司	844.97	3.70%	90%-100%	80%-90%
	4	深圳市华冠光电科技有限公司	729.99	3.20%	80%-90%	40%-50%
	5	佛山裕明盛电器有限公司（注 3）	625.78	2.74%	70%-80%	40%-50%
	6	深圳市耀嵘科技有限公司（注 4）	578.46	2.54%	50%-60%	30%-40%
	7	深圳市伟思顿电子电器有限公司	507.58	2.23%	90%-100%	60%-70%
	8	佛山电器照明股份有限公司	469.83	2.06%	0%	0%
	9	成都易明半导体有限公司	433.86	1.90%	80%	65%
	10	东莞泛美光电有限公司	374.26	1.64%	5%	4%
	-	合计	7,477.99	32.78%	65%-73%	36%-44%

注 1：横店集团得邦照明股份有限公司的数据包含了相关的东阳得邦光电有限公司、横店集团浙江得邦公共照明有限公司的数据；

注 2：深圳市艾格斯特科技有限公司的数据包含了相关的惠州民爆光电技术有限公司、深圳民爆光电股份有限公司、深圳市易欣光电有限公司的数据；

注 3：佛山裕明盛电器有限公司的数据包含了相关的普罗斯电器（中国）有限公司的数据；

注 4：深圳市耀嵘科技有限公司的数据包含了相关的广东耀嵘科技有限公司的数据；

注 5：“合计”的“出口销售的大致比例”、“出口美国的大致比例”系以各客户比例区间的上限和下限分别按照销售金额进行加权平均计算得出；

注 6：2018 年和 2019 年，公司前 10 名客户中各有 1 家为外销客户，上表仅列示 9 名内销客户的出口和终端销售情况；

注 7：上述客户销售情况按照受同一实际控制人控制的客户合并计算；

注 8：根据公司报告期内对前 10 大客户中的内销客户的销售额并结合其问卷调查结果，测算出公司前 10 大客户中的内销客户 2017 年-2019 年采购公司产品后进一步组装出口美国的金额分别为 0.27 亿元-0.33 亿元、0.93 亿元-1.12 亿元和 1.18 亿元-1.43 亿元，未出现下降的情况。

（二）发行人补充披露

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）国际贸易摩擦风险”部分补充披露如下内容：

“报告期内，公司绝大部分的收入来源于国内客户，出口业务收入占比分别为 8.94%、7.67%、10.43%和 11.36%，占比相对较小。但公司下游客户的终端

LED 照明产品有较大部分用于出口，并且以出口欧美发达国家和地区为主，公司经营业绩受国际贸易摩擦的影响较大。

经对 2017 年至 2019 年公司前 10 大客户中的内销客户（报告期各期合计收入为 7,477.99 万元、18,769.61 万元和 24,798.01 万元，合计收入占比为 32.78%、42.77%和 43.68%）进行问卷调查，客户在报告期内采购公司的电源产品之后，进一步组装组合为灯具等相关产品，其终端出口销售的大致比例为 65%-73%、88%-96%和 89%-97%，出口美国的大致比例为 36%-44%、50%-60%和 48%-58%（由于北美地区认证标准较高，公司中小客户出口美国的比例相对较低）。

由于中美贸易战，公司下游客户出口美国的部分 LED 照明产品自 2019 年 5 月开始被加征 25%的关税，客观上对公司下游客户出口美国产品的市场需求造成了一定的延缓或压制影响，也一定程度上造成了公司 2019 年的实际销售收入增长低于预期的不利影响。

中美贸易战及其对公司产品市场需求的不利影响趋于缓和，但不排除公司业务因中美贸易战再度升级等国际贸易摩擦原因而导致下游客户对公司产品的市场需求缩减，进而使公司出现销售收入规模增长放缓甚至出现业绩下降的风险。”

二、分析 2019 年 5 月下游客户出口美国的部分 LED 照明产品被加征关税后，发行人对美国的销售收入（直接销售、终端产品销售两种情形合计）是否出现较大幅度的下滑

（一）美国加征关税情况

报告期内，美国对公司部分终端产品加征关税：自 2018 年 9 月对公司部分终端产品加征 10%的关税；于 2019 年 5 月 10 日起，将加征的关税税率由 10%提高到 25%。

（二）美国加征关税的影响情况分析

1、公司产品对美国直接出口销售和间接终端销售的占比情况

（1）2017 年-2019 年，公司对美国的直接出口销售金额分别为 323.81 万元、376.63 万元和 770.82 万元，分别占报告期收入的 1.42%、0.86%和 1.36%。

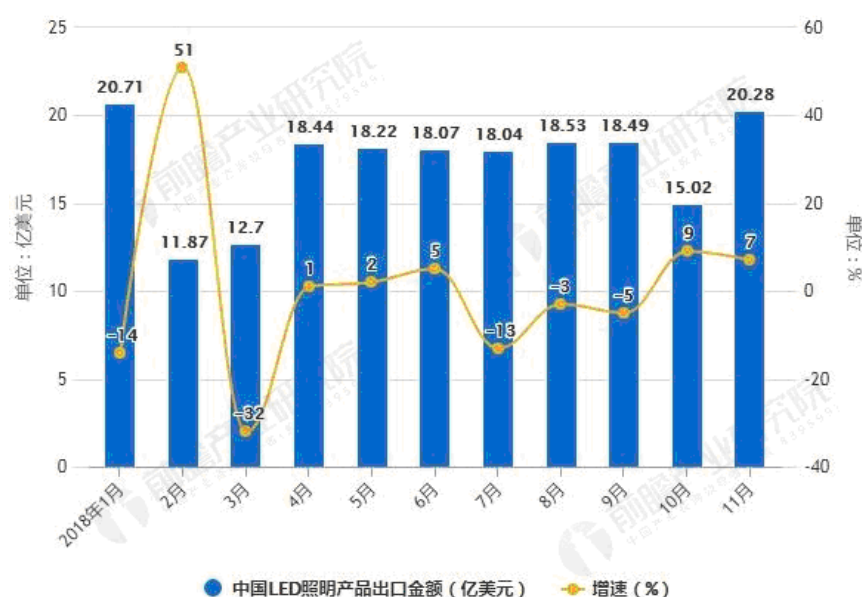
(2) 报告期内，公司内销客户的终端 LED 照明产品有较大部分用于出口。由于美国市场是中国 LED 照明应用产品出口的最大单一国家市场（2019 年占中国 LED 照明产品出口的 26.99%）。公司产品销售中，对美国终端销售的占比较高。以公司前 10 大客户中的内销客户为例，其在报告期内采购公司的电源产品终端销售出口美国的大致比例为 36%-44%、50%-60%和 48%-58%。

2、美国加征关税对公司出口美国销售收入影响的具体分析

(1) 2018 年 9 月加征 10%的关税，对行业和公司销售收入的影响总体相对较小。公司 2018 年的销售收入同比实现了 92.39%的较高幅度的增长。

2018 年，中国 LED 照明产品出口美国销售金额变动情况如下：

①根据前瞻产业研究院发布的《中国 LED 照明产业市场前景与投资战略规划分析报告》统计数据，2018 年 1-11 月中国 LED 照明产品出口金额统计及增长情况如下：



②根据 OFweek 产业研究院《中国 LED 照明行业出口月度监测报告》，2018 年 1-11 月份，中国出口美国 LED 照明产品金额总计 74.35 亿美元，同比增长 17.5%。

③GGII 数据统计显示，2018 年 11 月份中国 LED 照明产品出口美国约 5.73 亿美元，同比增长 27%，主要由于出口美国的壁灯、灯带、庭院灯、工矿灯、吸顶灯同比增速大幅上涨所致。

(2) 2019 年 5 月，美国加征关税税率由之前的 10%提高为 25%，一定程度造成下游客户基于市场信心和预期考虑而出现延后备货、订单延后的情况，客观上对公司下游客户出口美国产品的市场需求造成了一定的延缓或压制影响，在 2019 年的 5-9 月导致公司销售收入出现增长放缓的情况。

但由于 LED 照明应用、尤其是公司中大功率 LED 驱动电源产品所配套的 LED 路灯、工矿灯、其他相关户外和工业 LED 照明应用在美国市场的渗透率仍处于较低水平，市场需求持续增长；中国作为 LED 照明应用产业的中心，境外尚没有成规模的产业链可以替代。再加上，公司主要终端客户以实现节能降耗需求相对强烈、经济承受能力较强的市政单位和企业为主；公司产品具有较好的经济性价比优势，在加征关税带来成本上升压力的市场环境下的相对竞争力进一步凸显。为此，本次加征关税的对行业和公司出口美国销售的影响总体仍属于短期影响，总体影响相对有限。

2019 年 10 月之后，随着中美达成第一阶段协议，下游市场对中美贸易关系的悲观情绪得到缓和，美国市场需求得到恢复。再加上，公司下游客户通过与客户进行商业谈判、在东南亚国家或地区进行组装加工布局、进一步开拓内销和美国之外区域的市场销售等方式开始逐步调整适应新的关税政策。2019 年 10 月开始，公司的产品销量恢复增长。在此背景下，公司 2019 年全年销售收入仍实现了 29.37%的增长。

2019 年，中国 LED 照明产品出口和出口美国销售金额变动情况如下：

①就出口美国市场销售方面，根据中国照明电器协会发布的《2019 年中国照明行业运行情况报告》，2019 年我国 LED 照明产品对美出口约 69.36 亿美元，同比下降 9.99%，总体不如预想中下滑幅度大。其中，户外灯具及部分 LED 灯具（HS 编码 94054090）对美金额 33.5 亿美元，同比下降 6.56%。

②就中国对全球市场出口销售方面，根据中国照明电器协会发布的《2019年中国照明行业运行情况报告》，2019年LED照明产品出口总额约为301.57亿美元，同比小幅增长2.31%。在公司产品应用领域之一的路灯领域，根据GGII发布的《2018-2019年中国LED照明产品出口月度监测报告》，2019年1-11月，中国LED路灯出口总额约5.36亿美元，较2018年仍同比增长18%。

三、中美贸易摩擦是否对发行人的持续经营能力构成重大不利影响

1、报告期内，美国对公司部分终端产品加征关税的影响主要是短期影响，总体影响相对有限，相关影响已经得到有效缓解，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

(1) 2018年9月加征10%的关税，对行业和公司销售收入的影响总体相对较小。公司2018年的销售收入同比实现了较高幅度的增长。

(2) 2019年5月，美国加征关税税率由之前的10%提高为25%，一定程度上对公司下游客户出口美国产品的市场需求造成了一定的延缓或压制影响，但本次加征关税的对行业和公司出口美国销售的影响总体仍属于短期影响，总体影响相对有限。

2019年10月之后，随着中美达成第一阶段协议，下游市场对中美贸易关系的悲观情绪得到缓和，美国市场需求得到恢复。再加上，公司下游客户通过与客户进行商业谈判、在东南亚国家或地区进行组装加工布局、进一步开拓内销和美国之外区域的市场销售等方式逐步调整适应新的关税政策。2019年10月开始，公司的产品销量已恢复增长。

2、从长期看，中美贸易摩擦也不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

(1) 2017年-2019年，公司对美国的直接出口销售分别占当期收入的1.42%、0.86%和1.36%。经对2017年-2019年公司前十大客户中的内销客户进行问卷调查，2017年-2019年公司前十大客户中的内销客户终端产品出口美国的大致比例为36%-44%、50%-60%和48%-58%（由于北美地区认证标准较高，公司中小客户出口美国的相关比例指标相对较低）。结合公司直接出口美国的销售和公司主

要客户出口美国终端市场的销售占比情况看，公司业务对美国市场的依赖程度仍处于相对合理的范围。同时，公司部分主要客户出口美国终端销售的比例趋于降低，内销和出口其他区域的销售增长可以一定程度上弥补美国市场需求延缓的压力。

（2）公司中大功率 LED 驱动电源产品所主要配套的 LED 路灯、工矿灯、其他相关户外和工业 LED 照明应用在美国市场应用的渗透率尚处于相对较低水平，凭借突出技术性能指标优势，正加快对传统照明产品的替代，市场需求呈增长趋势。同时，应用中大功率 LED 驱动电源产品的 LED 植物照明等新兴应用领域的美国市场需求也正在不断拓展。公司中大功率 LED 驱动电源产品在美国的终端应用市场需求将保持持续增长的态势。

（3）公司中大功率 LED 驱动电源所主要配套的 LED 路灯、工矿灯、其他相关户外和工业 LED 照明应用市场，其在美国的终端用户主要为具有较高经济承受能力、应用 LED 产品实现节能降耗需求相对刚需的市政单位和企业；相比于主要客户为居民消费者的 LED 通用照明产品，用户对加征关税等贸易摩擦问题带来成本上升的可承受程度相对较高，市场需求受贸易摩擦问题的不利影响总体较小。

（4）包括中大功率 LED 驱动电源在内，中国是全球 LED 路灯、工矿灯、其他相关户外和工业 LED 照明应用、植物照明应用产业的中心，在境外尚没有成熟的、规模化的产业链可以替代。公司产品销售不存在因中美贸易摩擦造成境外产业链替代而受到重大不利影响的风险。

（5）近年来，公司的技术和品牌实力正不断增强，相对于同行竞争对手的产品，公司产品具有一定的经济性价比优势，在一定程度上也有利于缓解加征关税等贸易摩擦问题给终端用户带来的成本上升压力，有利于为公司赢得更多的潜在市场需求。公司产品目前在整个市场中的占比仍相对较小，即使总体市场受到一定影响，公司市场份额的提高仍可抵御部分市场需求受到的不利影响。总体而言，中美贸易摩擦对公司产品在美国终端市场需求的影响相对较小，公司业务的抗风险能力相对较强。

四、在“新冠病毒疫情”影响条件下，公司 2020 年 1-6 月间接和直接出口美国的产品销售收入是否受到不利影响

1、从公司 2020 年上半年整体收入和毛利情况来看，公司经营受到一定影响，但已逐步恢复，未发生受到重大不利影响的情况

2020 年 1-6 月，公司实现营业收入 26,879.39 万元，较 2019 年 1-6 月同比增长 4.43%。总体来看，“新冠病毒疫情”主要是在 2020 年 1 季度造成公司复工和产能投入以及产品销售延后的影响，导致公司 2020 年 1 季度的经营业绩水平相对较低。进入 2020 年 3 月份，“新冠病毒疫情”在中国境内得到有效遏制并趋向稳定，随着公司的生产运营得到有效恢复，行业前期积压订单逐步释放，公司 2020 年 2 季度的经营业绩逐步恢复至正常水平，“新冠病毒疫情”对公司 2020 年上半年业绩的影响相对较小。

2、从行业数据来看，LED 照明行业出口和出口美国市场均受到一定不利影响，但均已逐步得到恢复，未发生受到重大不利影响的情况

（1）总体出口情况：根据中国照明电器协会的统计数据，从 2020 年上半年各月 LED 照明产品出口情况来看，“新冠病毒疫情”对行业的影响主要集中在 2 月份。3 月份国内疫情趋向稳定后企业陆续复工复产致情况缓和好转。4 月份和 5 月份生产和供应链进一步复苏，前期积压订单得以释放，降幅进一步收窄。6 月份整体出口实现正增长，2020 年 6 月中国照明行业出口额为 45.78 亿美元，同比增长 12.95%，其中，LED 照明产品出口额为 31.85 亿美元，同比增长 14.44%，自 5 月起连续两月增长；在细分领域，户外灯具及部分 LED 灯具（94054090 未列明电灯及照明装置）出口金额 15.16 亿美元，同比增长 28.07%；LED 光源和灯具的涨幅较大，促进了整体出口的增长。

（2）出口美国情况：根据腾讯网发布的《2020 中国 LED 出口美国市场竞争现状分析》，受全球新冠肺炎的影响，2020 年 1-4 月我国出口美国 LED 照明产品的出口总额为 19.15 亿美元，同比下降了 5.16%。2020 年 1-8 月份，LED 照明产品领域中美贸易次数达到 7 万次以上，从 3 月份开始明显回暖，贸易次数呈上涨趋势。2020 年 1-6 月，中国 LED 照明产品出口美国市场受到一定不利影响，但未发生受到重大不利影响的情况。

3、结合公司对主要客户的销售情况看，公司间接出口美国产品销售受到一定不利影响，但已得到逐步恢复，未发生受到重大不利影响的情况

公司终端出口美国的销售占比较高。结合对 2017 年至 2019 年公司前 10 大客户中的内销客户进行问卷调查的情况，公司前 10 大客户中，大部分客户在 2019 年终端出口美国的大致比例为 48%-58%（由于北美地区认证标准较高，公司中小客户出口美国的比例相对较低）。受新冠疫情影响，2020 年 1 季度公司营业收入较 2019 年 1 季度同比下降 26.60%，反映公司 2020 年 1 季度总体的产品销售、终端出口美国的销售受到了较大幅度的不利影响。

随着“新冠病毒疫情”1 季度在国内的有效遏制，再加上公司产品主要配套应用的 LED 路灯、LED 工业照明应用市场需求为相对刚需，LED 植物照明等新兴领域应用呈增长趋势，2020 年 2 季度，公司营业收入较 2019 年 2 季度同比增长 34.21%，反映公司总体的产品销售、终端出口美国的销售呈回复增长趋势。

以 2020 年 1-6 月半年度作为一个整体期间来看，公司在 2020 年 1-6 月对前十大客户实现销售收入 11,752.95 万元，与 2019 年 1-6 月同比基本持平。这也反映 2020 年 1-6 月，公司间接出口美国产品销售受到一定不利影响，但已逐步恢复，未发生受到重大不利影响的情况。

4、以 2020 年 1-6 月半年度作为一个整体期间来看，从公司直接出口美国销售情况看，公司直接出口美国销售未受到重大不利影响

以 2020 年 1-6 月半年度作为一个整体期间来看，2020 年 1-6 月，公司直接出口美国的销售收入为 980.26 万元，公司 2020 年 1-6 月对直接出口美国的销售收入已超过 2019 年全年直接出口美国销售收入（770.82 万元），公司直接出口美国销售情况未受到疫情的重大不利影响。

综上，2020 年 1-6 月，“新冠病毒疫情”对公司产品直接、间接出口美国销售造成了一定的不利影响，但已逐步恢复，未发生受到重大不利影响的情况。

五、保荐人的核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人内销和外销的收入金额和占比情况，核查发行人报告期内对美国进行直接销售的情况；

2、通过对发行人报告期内的前十大客户中的内销客户进行问卷调查，核查报告期内前十大客户中的内销客户采购发行人产品之后，组装组合为客户的灯具等相关产品，进一步出口销售的大致比例、出口美国的大致比例情况。对发行人内销客户，终端出口销售和对美国进行销售的占比情况进行总体评估分析；

3、取得中国照明电器协会发布的《2019 年中国照明行业运行情况报告》，GGII 发布的《2018-2019 年中国 LED 照明产品出口月度监测报告》、OFweek 产业研究院《中国 LED 照明行业出口月度监测报告》等行业公开资料，调查了解美国加征关税对行业以及公司销售的具体影响情况；

4、结合发行人主要产品的下游主要应用，从市场需求端和产业链供给端分析公司受美国加征关税、中美贸易摩擦的影响情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、2018 年 9 月美国加征 10%的关税，对行业和发行人销售收入的影响总体相对较小；发行人 2018 年的销售收入同比实现了较高幅度的增长。2019 年 5 月，美国加征关税税率由之前的 10%提高为 25%，一定程度造成上对发行人下游客户出口美国产品的市场需求造成了一定的延缓或压制影响，但本次加征关税的对行业和发行人出口美国销售的影响总体仍属于短期影响，总体影响相对有限。2019 年 10 月之后，随着中美达成第一阶段协议，发行人的产品销量恢复增长，发行人 2019 年仍实现了全年业绩的增长；

2、报告期内，美国对发行人部分终端产品加征关税的影响主要是短期影响，总体影响相对有限，相关影响已经得到有效缓解，不会对发行人持续经营能力造

成重大不利影响。从长期看，中美贸易摩擦也不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

3、由于“新冠病毒疫情”，2020年1季度，公司的经营业绩以及直接和间接出口美国的销售情况均受到了一定程度的不利影响。但随着“新冠病毒疫情”一季度在国内的有效遏制，国内疫情趋向稳定后企业陆续复工复产致情况缓和好转，行业整体出口增长情况复苏，公司主要内销客户的采购需求总体基本保持稳定；再加上公司产品主要配套应用的LED路灯、LED工业照明应用市场需求为相对刚需，LED植物照明等新兴领域应用呈增长趋势，自2020年2季度开始，公司2020年1-6月的经营业绩以及直接和间接出口美国的销售均呈恢复增长趋势。因此，2020年1-6月，“新冠病毒疫情”对公司产品直接、间接出口美国销售造成了一定的不利影响，但已逐步恢复，未发生受到重大不利影响的情况。

10、关于应收账款

报告期各期末，发行人应收账款余额分别为8,714.55万元、15,598.23万元和19,267.33万元。

请发行人：

(1)披露2019年末应收账款截至2020年6月30日的回款金额及回款比例，报告期各期逾期应收账款及占比、涉及的主要客户、期后回款情况；

(2)披露保荐人、申报会计师对发行人客户应收账款函证的标准、发函金额及占比、回函金额及占比，未回函或回函存在差异的金额、占比、主要客户、相关原因、执行的替代核查程序。

请保荐人、申报会计师对上述事项(1)进行核查并发表明确意见。

回复：

一、披露2019年末应收账款截至2020年6月30日的回款金额及回款比例，报告期各期逾期应收账款及占比、涉及的主要客户、期后回款情况

(一)发行人补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、资产项目分析”之“（3）应收账款”部分补充披露如下：

“⑥2019 年末应收账款回款情况

截至 2020 年 6 月 30 日，2019 年末应收账款的回款金额及比例如下：

单位：万元

时间	应收账款期末余额	截至 2020 年 6 月 30 日回款金额	回款金额占比
2019 年 12 月 31 日	19,267.33	17,776.88	92.26%

⑦逾期应收账款情况

A、报告期内发行人逾期的应收账款金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	18,903.74	19,267.33	15,598.23	8,714.55
其中：信用期内	16,024.63	15,939.12	14,000.67	7,752.82
信用期外	2,879.11	3,328.21	1,597.56	961.73
逾期应收账款占比	15.23%	17.27%	10.24%	11.04%
逾期应收账款期后回款金额	1,490.33	2,951.36	1,543.44	955.54
逾期应收账款期后回款比例	51.76%	88.68%	96.61%	99.36%

注：逾期应收账款期后回款金额系逾期部分截止 2020 年 8 月 31 日的回款情况。

报告期各期末，公司应收账款余额中信用期外的逾期应收账款占比分别为 11.04%、10.24%、17.27%和 15.23%，占比总体相对较低，逾期的应收账款期后回款比例分别为 99.36%、96.61%、88.68%和 51.76%，期后大部分均已回款。部分客户在期后尚未回款主要因付款延迟所致，双方不存在诉讼纠纷，对方亦未出现经营恶化，或丧失偿债能力导致应收账款可能无法收回的情况，其信用风险与初始确认时并未有显著变化，不存在需对其进行单项计提减值准备的情况。

B、应收账款逾期涉及的主要客户、期后回款情况

截止 2020 年 6 月 30 日，逾期应收账款前五大客户及其期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	信用期	期末余额	逾期金额	期后回款	逾期金额期后回款比例
1	深圳市华冠光电科技有限公司	90 天	379.82	239.72	188.93	78.81%
2	宁波莱索照明电器有限公司	90 天	254.00	167.66	30.00	17.89%
3	深圳市电明科技股份有限公司	90 天	574.41	452.41	119.63	26.44%
4	四川新金鑫照明科技有限公司	90 天	158.48	158.48	52.27	32.98%
5	先恩光电（苏州）有限公司	90 天	299.15	298.52	23.43	7.85%
小计		-	1,665.86	1,316.78	414.25	31.46%

注：以上期后回款金额截至 2020 年 8 月 31 日止，逾期时间总体较短。相关客户不存在因出现财务问题而无法回款的情况，不存在需要单独计提减值准备的情形。

截至 2019 年 12 月 31 日，逾期应收账款前五大客户及其期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	信用期	期末余额	逾期金额	期后回款	逾期金额期后回款比例
1	深圳市华冠光电科技有限公司	120 天	681.17	465.34	500.00	100.00%
2	深圳市电明科技股份有限公司	90 天	661.36	352.13	360.65	100.00%
3	四川新金鑫照明科技有限公司	90 天	218.47	214.21	112.27	52.41%
4	先恩光电（苏州）有限公司	90 天	460.31	157.10	161.79	100.00%
5	深圳市耀嵘科技有限公司	当月结	232.55	105.73	232.55	100.00%
小计		-	2,253.87	1,294.51	1,478.37	92.13%

注 1：以上期后回款金额截至 2020 年 8 月 31 日止。

注 2：截止 2020 年 8 月 31 日，深圳市电明科技股份有限公司累计期后回款 360.65 万元，逾期金额的期后回款比例为 100%。

注 3：2020 年 1 月以及 5 月-8 月，四川新金鑫照明科技有限公司每月均有回款。截止 2020 年 8 月 31 日，四川新金鑫照明科技有限公司累计期后回款 112.27 万元，逾期金额的期后回款比例为 52.41%。

截至 2018 年 12 月 31 日，逾期应收账款前五大客户及其期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	信用期	期末余额	逾期金额	期后回款	逾期金额期后回款比例
1	深圳市昌宇科技有限公司	60 天	319.32	253.75	319.32	100.00%
2	深圳市华冠光电科技有限公司	60 天	1,045.76	246.00	1,045.76	100.00%
3	深圳市电明科技股份有限公司	90 天	758.22	181.48	758.22	100.00%

序号	客户名称	信用期	期末余额	逾期金额	期后回款	逾期金额期后回款比例
4	深圳市前海兴伟节能环保有限公司	当月结	85.20	85.20	85.20	100.00%
5	重庆星河光电科技股份有限公司	60 天	81.10	63.27	81.10	100.00%
小计		-	2,289.61	829.70	2,289.61	100.00%

注：以上期后回款金额截至 2020 年 8 月 31 日止。

截至 2017 年 12 月 31 日，逾期应收账款前五大客户及其期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	信用期	期末余额	逾期金额	期后回款	逾期金额期后回款比例
1	深圳市拓享科技有限公司	30 天	429.26	170.59	429.26	100.00%
2	深圳市华冠光电科技有限公司	30 天	218.54	136.44	218.54	100.00%
3	广东德洛斯照明工业有限公司	90 天	206.60	134.84	206.60	100.00%
4	深圳市前海兴伟节能环保有限公司	当月结	94.20	94.20	94.20	100.00%
5	宁海县光辉灯饰有限公司	30 天	49.57	45.30	49.57	100.00%
小计			998.18	581.37	998.18	100.00%

注：以上期后回款金额截至 2020 年 8 月 31 日止。

”

（二）保荐人和申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）了解发行人的业务模式与应收账款管理政策；

（2）获取发行人与主要客户签订的销售合同，对比不同客户的付款条款、信用政策，跟踪合同结算情况、回款情况，检查是否存在超期应收账款以及长期挂账的应收账款，是否存在坏账损失；

（3）获取发行人银行流水，检查期后应收账款的回款情况；

（4）获取报告期内发行人应收账款明细表，应收账款账龄分析表，逾期应收账款明细表，了解逾期应收账款客户的主要构成及逾期原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人已披露 2019 年末应收账款截止 2020 年 6 月 30 日的回款金额及回款比例情况，以及报告期各期逾期应收账款及占比，涉及的主要客户及期后回款情况。总体而言，公司期后回款情况相对良好，逾期应收账款占比相对较低，不存在逾期应收账款不能回收的情况。

二、披露保荐人、申报会计师对发行人客户应收账款函证的标准、发函金额及占比、回函金额及占比，未回函或回函存在差异的金额、占比、主要客户、相关原因、执行的替代核查程序

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、资产项目分析”之“（3）应收账款”部分补充披露如下：

“⑧保荐机构、发行人会计师对应收账款函证程序的执行情况

A、应收账款函证标准

应收账款函证样本的选取分为两部分：一部分为大额样本；首先计算各客户本期发生额和期末余额占比，按照选出样本的总金额占样本总体金额 80%以上的标准，初步选取报告期发生额和期末余额金额在 100 万以上的作为大额样本，予以发函。另一部分为随机样本；筛选出报告期发生额和期末余额金额小于 100 万的大额以下的样本，依次编号，用随机函数选取 25 个样本，予以发函。函证内容具体包括应收账款期末余额与本期交易额。

B、应收账款发函及回函情况

a、报告期内应收账款函证的发函情况、回函情况及回函差异情况如下：

单位：万元

截止日期	应收账款 期末余额	发函情况		会计师回函情况		保荐机构回函情况		回函差异	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年 6 月 30 日	18,903.74	16,285.47	86.52%	15,625.41	95.95%	15,331.41	94.02%	156.03	0.96%

2019年 12月31日	19,263.97	17,679.86	91.83%	17,243.47	97.53%	17,133.97	96.91%	998.97	5.65%
2018年 12月31日	15,598.23	14,513.65	93.05%	13,661.46	94.13%	13,661.28	94.13%	686.96	4.73%
2017年 12月31日	8,714.55	4,735.17	87.66%	4,467.21	94.34%	4,399.27	92.91%	0.33	0.01%

注 1：回函比例系收到回函的样本金额占发函金额的比率，回函差异比例为回函差异金额占发函金额的比率。

注 2：保荐机构回函比例略低于会计师回函比例，为便于统计回函差异情况，此处回函差异以会计师收到的回函情况进行统计。

b、报告期内回函差异主要客户及相关原因

(i) 2020 年 6 月 30 日回函差异主要客户及差异原因情况：

单位：万元

序号	函证对象	函证金额	回函金额	回函差异	差异原因
1	深圳市晟大光电有限公司	147.26	47.26	100.00	对方已付票据 100 万元 公司根据货物签收完成时确认销售收入并形成应收账款，但该部分发货暂未与客户对账并开发票，客户收到货物后暂估入库，函证核对往来余额时未包含该部分暂估货款。
2	深圳市电明科技股份有限公司	574.41	554.01	20.40	
3	东莞卡斯特照明有限公司	40.13	20.45	19.68	
4	浙江白溪贸易有限公司	257.58	249.58	7.99	
5	西安立明电子科技有限公司	168.13	162.95	5.18	
合计		1,187.51	1,034.26	153.25	

(ii) 2019 年 12 月 31 日回函差异主要客户及差异原因情况：

单位：万元

序号	函证对象	函证金额	回函金额	回函差异	差异原因
1	深圳市艾格斯特科技有限公司	1,493.50	969.73	523.78	公司根据货物签收完成时确认销售收入并形成应收账款，但该部分发货暂未与客户对账并开发票，客户收到货物后暂估入库，函证核对往来余额时未包含该部分暂估货款。
2	横店集团得邦照明股份有限公司	1,530.03	1,352.57	177.46	
3	宁波前风振业照明电器有限公司	268.17	139.21	128.96	
4	杭州华普永明光电股份有限公司	120.49	70.96	49.53	
5	东莞卡斯特照明有限公司	206.18	169.68	36.50	
合计		3,618.38	2,702.14	916.24	

(iii) 2018 年 12 月 31 日回函差异主要客户及差异原因情况：

单位：万元

序号	函证对象	函证金额	回函金额	回函差异	差异原因
1	深圳市艾格斯特科技有限公司	1,311.30	844.66	466.63	公司根据货物签收完成时确认销售收入并形成应收账款，但该部分发货暂未与客户对账并开发票，客户收到货物后暂估入库，函证核对往来余额时未包含该部分暂估货款。
2	深圳市美斯特光电技术有限公司	119.37	21.42	97.95	
3	宁波前风振业照明电器有限公司	185.76	95.26	90.49	
4	普罗斯电器（中国）有限公司	69.76	47.66	22.10	
5	深圳拓邦股份有限公司	37.53	29.17	8.36	
合计		1,723.72	1,038.18	685.53	

(iv) 2017 年 12 月 31 日回函差异主要客户及差异原因情况：

单位：万元

序号	函证对象	函证金额	回函金额	回函差异	差异原因
1	深圳拓邦股份有限公司	18.07	17.74	0.33	公司根据货物签收完成时确认销售收入并形成应收账款，但该部分发货暂未与客户对账并开发票，客户收到货物后暂估入库，函证核对往来余额时未包含该部分暂估货款。

c、针对函证回函差异，执行了如下替代核查程序：

(i) 核实回函差异的原因及其合理性；

(ii) 检查报告期内存在回函差异的客户 12 月份的产成品出库单是否与确认收入的期间一致；

(iii) 检查送货单的客户签收日期是否与确认收入的期间一致；

(iv) 检查外部物流单据的运输轨迹，确认发运日期及货物签收日期是否与送货单上记录的期间一致；

(v) 检查期后客户对账单与银行回单，核实与客户的对账情况与销售货款的收回情况是否异常。”

11、关于存货

2019 年发行人电解电容、贴片电容电阻的采购由 P0 模式切换成 VMI 模式。

请发行人：

(1) 披露报告期内通过 VMI 模式与一般方式的采购金额及占比，采用 VMI 模式采购的具体流程、风险报酬转移时点、是否独立存放并区别于发行人存货；

(2) 披露保荐人、申报会计师对发行人报告期各期末存货监盘的具体情况、金额及比例。

请保荐人、申报会计师对上述事项（1）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、披露报告期内通过 VMI 模式与一般方式的采购金额及占比，采用 VMI 模式采购的具体流程、风险报酬转移时点、是否独立存放并区别于发行人存货

（一）发行人补充披露

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务和主要产品情况”之“（三）主要经营模式”之“1、采购模式”部分补充披露如下：

“公司采购整体以订单式采购为主，为进一步加强原材料采购和供应链的精细化管理，提高采购的及时性，公司于 2018 年 11 月起对电解电容的采购开始少量试行 VMI（Vendor Managed Inventory 供应商管理库存）模式采购，于 2019 年起对电解电容、贴片电容电阻的采购切换为 VMI 模式采购。报告期内，公司 VMI 模式采购金额及占比较小，具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
VMI 模式采购	580.48	3.91%	1,701.39	5.13%	58.15	0.19%	-	-
非 VMI 模式采购	14,247.32	96.09%	31,465.78	94.87%	29,844.26	99.81%	16,333.49	100.00%
合计	14,827.80	100.00%	33,167.17	100.00%	29,902.41	100.00%	16,333.49	100.00%

注：上述采购金额为公司采购入库金额。

公司 VMI 模式采购的具体流程、风险报酬转移时点、独立存放情况如下：

（1）VMI 模式采购的具体流程

对于 VMI 模式采购，公司与供应商签订 VMI 协议，采购时公司向供应商发出采购订单，供应商根据订单要求进行送货，供应商货物到达公司后经验收合格

进入公司独立专用的 VMI 仓库，公司根据实时生产需要发出领料需求，从 VMI 仓库领料并进入公司的原材料仓库。每月末公司对 VMI 仓库进行盘点并将盘点结果与供应商进行双方核对。

结算时，公司每月与 VMI 供应商进行对账，以从 VMI 仓库实际领用并入库的物料进行结算。对于供应商交付至 VMI 仓库满 3 个月或 4 个月以上仍未调入公司原材料仓库的物料，公司全部调入公司原材料仓库并进行对账结算，或采取安排退货处理。

（2）风险报酬转移时点

公司 VMI 模式采购的风险报酬转移时点为公司从 VMI 仓库实际领用并入库至公司的原材料仓库时。VMI 模式采购的原材料验收进入 VMI 仓库时不计入公司存货，当公司实际领用并入库至公司的原材料仓库时将入库物料计入存货。

（3）是否独立存放并区别于公司存货

公司 VMI 模式采购的原材料到货验收时独立存放于专用的 VMI 仓库，与公司自身的原材料仓库独立分开，VMI 仓库中未实际领用的物料不计入公司的存货，能与公司自身的存货有效区分。”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）获取发行人报告期各期不同采购模式的采购入库明细，核查分析发行人 VMI 模式采购的金额及占比情况；

（2）获取报告期内发行人与供应商的 VMI 协议，对比采购控制制度，核查 VMI 模式采购的具体流程、风险报酬转移时点、结算等情况；

（3）实地考察发行人的 VMI 仓库与自身的原材料仓库，核查 VMI 采购物料是否独立区分存放。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人采用 VMI 模式采购的采购金额及占比较小。发行人 VMI 模式采购的风险报酬转移时点为发行人从 VMI 仓库实际领用并入库至发行人的原材料仓库时，该模式采购的原材料独立存放于 VMI 仓库，与发行人存货可有效区分核算。

二、披露保荐人、申报会计师对发行人报告期各期末存货监盘的具体情况、金额及比例

回复：

（一）报告期末存货的监盘情况

1、公司建立了完善的存货管理制度，并定期对存货实施盘点，针对已盘点的存货进行检查，将检查结果与仓库人员盘点记录进行核对，形成相应记录；

2、在检查已盘点的存货时，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；同时从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性。

3、报告期各期末公司存货存放地点情况如下表所示：

仓库名称	地点	存货类别	是否盘点			
			2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
本部厂区	深圳市宝安区沙井街道共和第四工业区 A3 栋厂房	原材料、插件半成品、贴片半成品、贴片在产品	是	是	是	是
C2 仓库	深圳市宝安区沙井街道共和第四工业区 C2 栋厂房	原材料、产成品	是	是	（当时尚未租用）	（当时尚未租用）
轩景仓库	深圳市宝安区沙井街道共和第四工业区 A2 栋 3 楼	原材料、产成品	是	是	是	是
北方仓库	深圳市宝安区沙井街道共和第三八工业区 E 栋二楼	原材料、插件半成品、在产品、产成品	是	是	是	（当时尚未租用）
汉联达仓库	恒明珠工业区 14 栋二楼北面	产成品	是	是	（当时尚未租用）	（当时尚未租用）

（二）存货监盘金额及比例

1、发行人会计师对公司报告期各期末存货监盘的金额及比例

发行人会计师报告期各期末对公司存货实施监盘及抽盘，监盘金额及比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	3,889.49	3,889.49	100.00	3,798.47	3,798.47	100.00%	3,205.76	3,205.76	100.00%	2,374.91	2,374.91	100.00%
在产品	849.42	849.42	100.00	1,330.21	1,330.21	100.00%	1,717.64	1,717.64	100.00%	1,355.99	1,355.99	100.00%
产成品	624.75	624.75	100.00	992.81	992.81	100.00%	1,262.92	1,262.92	100.00%	808.28	808.28	100.00%
委托加工物资	-	-	100.00	-	-	-	-	-	-	48.67	48.67	100.00%
发出商品	115.03	-	-	176.02	-	-	180.94	-	-	80.08	-	-
合计	5,478.69	5,363.66	97.90	6,297.52	6,121.50	97.20%	6,367.26	6,186.32	97.16%	4,667.94	4,587.86	98.28%

2、保荐机构对公司报告期各期末存货监盘金额及比例

保荐机构 2019 年末和 2020 年 6 月末对公司除发出商品外的存货实施全面监盘，监盘比例占期末存货金额的 97.20%和 97.90%。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二 资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、资产项目分析”之“（7）存货”部分补充披露如下：

“④报告期各期末存货监盘的具体情况

发行人会计师报告期各期末对公司除发出商品外的存货实施全面监盘，监盘比例分别占期末存货余额的 98.28%、97.16%、97.20%和 97.90%。保荐机构于 2019 年末和 2020 年 6 月末对公司除发出商品外的存货实施全面监盘，监盘比例占期末存货余额的 97.20%和 97.90%。”

12、关于应付账款

报告期各期，发行人采购金额分别为 11,100.74 万元、19,329.94 万元、21,751.14 万元，逐年增加；发行人应付账款余额分别为 7,502.68 万元、13,361.65 万元和 11,261.17 万元，2019 年减少 2,100.48 万元，招股说明书解释称发行人在 2019 年提高了对供应商的采购付款效率。

请发行人结合报告期各期应付账款前五名供应商情况，披露 2019 年主要供应商对发行人的信用政策是否发生变化，2019 年发行人是对特定供应商还是所有供应商均缩短付款周期，针对缩短付款周期的供应商，发行人是否获得相应的现金折扣。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、相关情况回复

1、报告期内，公司对主要供应商的信用政策变化情况

2017 年-2019 年各期末，公司对应付账款前五名供应商就相关书面协议约定的信用政策情况如下：

年度	供应商	信用政策变化情况
2019 年度	威雅利电子（深圳）有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	深圳市铭昱达电子有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	深圳市新烁科技有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	浙江励德有机硅材料有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 30 天”，协议约定未发生变化
	荃宝科技（深圳）技术有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
2018 年度	深圳市铭昱达电子有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	威雅利电子（深圳）有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	深圳市铭旺五金制品有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	深圳市协兴电子有限公司	2019 年，该公司的信用政策由“月结 30 天”变更为“月结 60 天”

	深圳市精准微电子有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 30 天”，协议约定未发生变化
2017 年度	深圳市铭旺五金制品有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	威雅利电子（深圳）有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	荃宝科技（深圳）技有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化
	广州市成诺电子有限公司	2019 年，该公司的信用政策由“月结 60 天”变更为“月结 30 天”
	深圳市铭昱达电子有限公司	报告期内，该公司的信用政策均为“月结 60 天”，协议约定未发生变化

2019 年，公司提高了对部分供应商的付款效率，期末应付账款同比降低，其主要原因是：（1）2019 年公司业务规模继续扩大，业务实力增强，同时公司于 2019 年公司吸收股东增资融资 9,560.18 万元，公司资金实力有较大幅度的增强；（2）2019 年，由于中美贸易战等因素，上游原材料价格波动仍相对剧烈，部分供应商处于资金紧张的局面，提出需要公司予以提高付款效率的支持；（3）为巩固合作关系，支持部分重点合作供应商的发展，同时对部分供应商争取适当的价格优惠，公司适当加快了对部分重点合作供应商的付款。

2、2019 年发行人是对特定供应商还是所有供应商均缩短付款周期

2019 年，公司适当地加快了对部分供应商的付款效率，主要是针对采购金额排名前 50 名范围内的部分重点供应商。

3、针对缩短付款周期的供应商，发行人是否获得相应的现金折扣

（1）2019 年公司针对部分重点合作供应商，适当提高付款效率，系基于在公司业务规模扩大、资金实力增强的条件下，出于巩固合作关系，支持部分重点合作供应商的发展，同时争取适当的价格优惠等多重因素。对于其中涉及价格优惠的，相关价格优惠适用于政策调整之后的新发生采购，属于正常的商业行为，且不涉及以加快付款为条件而要求对存量应付账款减少付款的情况，公司不存在因此获得现金折扣的情况。

(2) 2019 年，公司适当提供对部分供应商的付款效率，相关付款效率提升的幅度总体有限，涉及争取的价格优惠幅度也相对有限，对公司财务状况和经营业绩的影响相对较小。

以 2019 年报告期各期前五大供应商为例，其在报告期内的平均付款天数的变动情况、2019 年提高付款效率争取优惠的相关情况如下：

序号	供应商	平均付款天数（天）			2019 年提高付款效率相关情况		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度	涉及原材料类别	2019 年原材料实际采购金额（万元）	争取优惠情况
1	深圳市铭昱达电子有限公司	112.00	139.80	128.7	电感、变压器	1,051.32	各物料不同，总体在 1%-10% 范围内
2	威雅利电子（深圳）有限公司	87.40	95.83	79.18	MOS 管、二极管、IC	1,730.53	各物料不同，总体在 1%-10% 范围内
3	东莞市鑫成洲电子科技有限公司	24.38	48.30	59.67	底座、面盖、挡板	1,300.44	各物料不同，总体在 1%-10% 范围内
4	深圳市新烁科技有限公司	114.33	135.00	136.53	电感、变压器	1,040.15	各物料不同，总体在 1%-10% 范围内
5	深圳市华天启科技有限公司	33.30	49.00	95.89	灌封胶	1,068.08	各物料不同，总体在 1%-10% 范围内
合计		-	-	-	-	6,190.52	-

注 1：公司与主要供应商均采用对账结算，“平均付款天数”为发生采购之日的下个月首日至实际付款日的天数。

注 2：报告期内，公司对供应商东莞市鑫成洲电子科技有限公司、深圳市华天启科技有限公司的平均付款周期短于上述其他供应商的原因主要系：与上述其他电子元器件供应商相比，东莞市鑫成洲电子科技有限公司向公司供应底座面盖所用原材料主要为铝等金属材料，深圳市华天启科技有限公司向公司供应灌封胶所用原材料主要为化工原料，均属于大宗商品原材料。不同于其他供应商主要供应的电子器件原材料，相关金属和化工原材料的市场价格波动较大，供应商需要垫资较多，其与公司的结算周期总体较短。

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）负债状况分析”之“2、负债项目分析”之“（2）应付账款”部分补充披露如下内容：

“（2）应付账款

报告期各期末，公司应付账款按账龄列示如下：

账龄	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	余额 (万元)	占比	余额 (万元)	占比	余额 (万元)	占比	余额 (万元)	占比
1年以内	8,897.58	100.00%	11,260.67	100.00%	13,361.33	100.00%	7,502.33	100.00%
1-2年	-	-	0.50	0.00%	0.32	0.00%	0.35	0.00%
合计	8,897.58	100.00%	11,261.17	100.00%	13,361.65	100.00%	7,502.68	100.00%

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 7,502.68 万元、13,361.65 万元、11,261.17 万元和 8,897.58 万元，占流动负债的比例分别为 69.12%、78.51%、81.70%和 80.62%。

2018 年末，公司应付账款余额较 2017 年末增加 5,858.97 万元，同比增长 78.09%，主要原因是随着公司经营规模的扩大，公司的采购额增加，导致期末应付账款增加所致。2019 年末，公司应付账款余额较 2018 年末减少 2,100.47 万元，同比下降 15.72%；2020 年 6 月末，公司应付账款余额较 2019 年末减少 2,363.60 万元，降幅 20.99%，主要原因是随着公司资金实力的增强，公司在 2019 年提高了对供应商的采购付款效率，使期末的应付账款同比有所降低。

2019 年和 2020 年，公司提高了对部分供应商的付款效率，主要原因是：① 2019 年公司业务规模继续扩大，业务实力增强，同时公司于 2019 年公司吸收股东增资融资 9,560.18 万元，公司资金实力有较大幅度的增强；②2019 年，由于中美贸易战等因素影响，部分供应商处于资金紧张的局面，提出需要公司予以提高付款效率的支持；③为巩固合作关系，支持部分重点合作供应商的发展，同时对部分供应商争取适当的价格优惠，公司与部分重点供应商进行以“利用公司采购量优势提高采购集中度并加大采购规模、适度提高付款效率”为条件而争取适度采购价格优惠的谈判合作，公司适当加快了对部分重点合作供应商的付款。

公司对报告期内各期末应付账款前五名供应商的信用政策在书面协议约定上未发生变化。2019 年，公司主要是针对采购金额排名前 50 名范围内的部分重点供应商，适当提高了付款效率。这主要基于在公司业务规模扩大、资金实力增强的条件下，出于巩固合作关系，支持部分重点合作供应商的发展，同时争取适当的价格优惠等多重因素。对于其中涉及价格优惠的，相关价格优惠适用于政策

调整之后的新发生采购，属于正常的商业行为，且不涉及以加快付款为条件而要求对存量应付账款减少付款的情况，公司不存在因此获得现金折扣的情况。

此外，相关付款效率提升的幅度总体有限，涉及争取的价格优惠幅度也相对有限，对公司财务状况和经营业绩的影响相对较小。”

三、保荐人、申报会计师的核查意见

（一）核查程序

- 1、获取发行人报告期各期的应付账款明细；
- 2、获取了发行人部分供应商的报价单，并与发行人的采购价格、付款周期进行了比对；
- 3、对发行人采购部门负责人及采购经办人员访谈了解相关合作情况。

（二）核查结论

经核查、保荐机构、申报会计师认为：

- 1、2019 年主要供应商对发行人的信用政策不存在重大变化；
- 2、2019 年，发行人适当地加快了对部分供应商的付款效率，主要是针对采购金额排名前 50 名范围内的供应商；
- 3、2019 年发行人针对部分重点合作供应商适当提高付款效率，不涉及以加快付款为条件而要求对存量应付账款减少付款的情况，发行人不存在因此获得现金折扣的情况。相关付款效率提升的幅度总体有限，涉及争取的价格优惠幅度也相对有限，对发行人财务状况和经营业绩的影响相对较小。

13、关于房屋租赁

发行人及其分公司、子公司所使用的厂房、办公场所全部为租赁取得，合计租用面积超过 2 万平方米。

请发行人披露出租方与发行人实际控制人是否存在关联关系，报告期内房屋租赁费用情况，并结合周边可比房屋租赁价格等分析租金的公允性，并分析若进行搬迁产生的相关费用金额及对生产经营稳定性产生的影响。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露出租方与发行人实际控制人是否存在关联关系，报告期内房屋租赁费用情况

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、发行人主要固定资产、无形资产、相关资质情况”之“（一）主要固定资产情况”之“3、房屋建筑物”部分补充披露如下：

“上述公司租赁房屋的出租方与公司实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系，房租定价均按照市场化原则，价格公允，不存在利益输送的情形。

报告期内，公司房屋租赁费用情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
房租费用（万元）	482.64	779.87	446.55	303.68
平均租赁面积（平方米） ^注	26,115.00	20,838.33	12,783.75	9,890
平均单价（元/平方米/月）	30.80	31.19	29.11	25.59

注：平均租赁面积为以各处房屋在当年的租入时长为权重进行加权平均得出。

报告期内，公司租赁厂房的平均单价较为稳定并小幅上涨，房租费用的增长主要是由于新增租赁房屋的租赁费用相对较高以及原租赁房屋价格上涨。公司房屋租赁价格与公开查询的周边可比房屋市场价格接近，租金价格公允。”

二、结合周边可比房屋租赁价格等分析租金的公允性，并分析若进行搬迁产生的相关费用金额及对生产经营稳定性产生的影响

（一）结合周边可比房屋租赁价格等分析租金的公允性

公司经营使用的生产厂房及办公场所主要位于深圳市宝安区沙井街道，其租赁价格如下：

序号	地址	面积	租赁期限	合同租赁单价
1	深圳市宝安区沙井街道共和社区第四工业区A3栋厂房、B2栋宿舍楼六至七层、B1栋宿舍楼第五层及配套建筑	厂房 6,130 平方米、配电房 42 平方米、门卫房 64 平方米、宿舍 2,279 平方米、厨房 300 平方米、仓库 520 平方米	2018 年 8 月 1 日至 2021 年 7 月 31 日	厂房及配套每月 32 元/平方米，宿舍每月 25 元/平方米，卫生费每月 0.8 元/平方米（不含税） ^注
2	深圳市宝安区沙井街道共和社区第四工业区第 C2 栋厂房、第 B1 栋宿舍楼第三层 1 至 12 号宿舍、六至七层及配套建筑。	厂房、配电房、门卫房面积共 4,500 平方米、宿舍面积 2,530 平方米	2019 年 5 月 1 日至 2022 年 4 月 30 日	厂房及配套每月 32 元/平方米，宿舍每月 25 元/平方米，卫生费每月 0.8 元/平方米（不含税）
3	深圳市宝安区沙井街道共和八区北方永发科技园 D 栋第 3 层厂房	5,000 平方米	2018 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日	厂房每月 23 元/平方米，宿舍每月 650 元/间，管理费每月 10,000 元，从第三年开始递增 10%（不含税）
4	深圳市宝安区沙井街道共和恒明珠工业区，第 14 栋二层北面	3,200 平方米	2019 年 12 月 9 日至 2023 年 3 月 30 日	每月 25 元/平方米，2022 年 12 月 1 日起递增 10%（不含税）
5	深圳市宝安区沙井街道共和社区第四工业区 A2 栋 3 楼 A 区厂房、A2 栋第五层 501-512 号宿舍及第二层 201-202 号宿舍，该房屋配属一部 2T 货梯。	厂房约 1,500 平方米、宿舍共 14 间	2016 年 12 月 24 日至 2021 年 11 月 8 日	2016 年 12 月 24 日至 2019 年 11 月 30 日：厂房每月 21 元/平方米，宿舍每月 1,114.29 元/间（均不含税）；2019 年 12 月 1 日至 2020 年 11 月 8 日：厂房每月 24.15 元/平方米，宿舍每月 1,281.43 元/间（不含税）
6	中山市小榄镇九洲基富力路 36 号 3 号楼 302	50 平方米	2019 年 10 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日	租赁单价每月 40 元/平方米（不含税）

注：公司于 2018 年 8 月 1 日续租该处房屋。2017 年 1 月至 2018 年 6 月，公司尚未租赁 B1 栋宿舍楼第五层（面积 945 平方米），其余房屋的租赁单价为每月 21 元/平方米，另收取卫生费每月 0.6 元/平方米。

通过中工招商网查询深圳市宝安区沙井街道出租独院、标准厂房的价格结果，从首页起按顺序查询 30 处有报价的厂房，平均租赁单价为 23.10 元/平方米，租赁单价区间为 10-38 元/平方米。公司主要租赁厂房的平均单价与查询市场价格接近，且处于租赁单价区间，租金价格公允。

（二）若进行搬迁产生的相关费用金额及对生产经营稳定性产生的影响

公司产品的生产工艺主要为 SMT、插件、焊接、组装、灌胶、老化等，主要设备为高速贴片机、自动插件机、波峰焊炉、自动灌胶机、老化设备等易于移

动的设备，不存在单价高、不可移动的大型设备或设施，因此对厂房无特殊需求，一般标准厂房即可满足公司正常生产经营需求，公司周边存在较多的可替代房源，公司在当地寻找新的租赁场所并无实质性障碍，不存在搬迁困难的情形。公司如未能续租或不再租赁该等房产而租赁其他房产所需的时间周期较短，所需的搬迁费用预计约为 200-300 万元，占公司 2019 年度净利润的比例约为 2.38%-3.58%，占比较小，对公司生产经营稳定性和财务状况的影响较小。

此外，公司实际控制人田年斌、王宗友已就公司租赁厂房相关潜在风险出具了《关于承担租赁厂房潜在风险损失的承诺函》，承诺：“如公司租赁厂房、办公场所等产权存在瑕疵的租赁房产在租赁有效期内被强制拆迁或产生纠纷无法继续租用，将自愿承担公司及其分子公司因搬迁受到的一切损失，确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

三、保荐人的核查意见

（一）核查程序

1、获取报告期内发行人的所有房屋租赁合同、房屋租赁登记备案文件、房屋产权证书等文件，核查报告期各期的租赁面积、租金价格情况；

2、获取报告期各期发行人的房租明细账，核查发行人报告期内的房租费用，分析房租费用与租赁面积、租赁单价的配比情况；

3、通过中工招商网查询发行人租赁房屋周边的厂房租赁面积、金额信息，对比分析发行人租金价格的公允性和合理性；

4、获取发行人出具的关联方情况说明、实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表，核查房屋出租人与发行人是否存在关联关系；

5、通过公开渠道查询了深圳市搬迁公司的报价，与发行人高级管理人员沟通搬迁的相关费用情况；

6、获取发行人实际控制人出具的《关于承担租赁厂房潜在风险损失的承诺函》。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人实际控制人与发行人及其下属企业租赁房屋的出租方不存在关联关系；

2、发行人厂房租赁合同单价与市场平均租赁单价相近，价格公允；

3、发行人生产经营对生产场所无特殊性要求，周边存在可替代房源，发行人在当地寻找新的租赁场所并无实质性障碍，搬迁对生产经营稳定性及财务状况的影响较小，且发行人实际控制人已承诺承担租赁厂房相关的潜在风险损失。

14、关于外协加工

报告期内，发行人存在外协加工采购情形，主要外协采购方为深圳市精准微电子有限公司（以下简称精准微）。报告期内外协加工采购金额分别为 413.53 万元、850.60 万元、306.43 万元，分别占当年采购总额的 2.53%、2.84%、0.92%。该公司租用发行人场地提供贴片服务，2019 年 4 月，发行人购买了外协厂商使用的 SMT 设备，SMT 工序加工转为以内部自主生产为主。

请发行人：

（1）披露精准微与发行人合作时间、合作背景，2019 年之前选择精准微作为唯一一家外协加工厂商的原因，发行人向精准微出租场地情况及报告期内收取租金金额、是否公允，精准微租用区域与发行人自用区域是否明确区分，发行人与精准微是否存在共用生产厂房、生产人员的情形；

（2）报告期各期精准微为发行人加工的主要产品类别、数量、单价，加工单价与市场价格、可比公司同类产品加工价格是否存在较大差异；

（3）报告期各期发行人向精准微外协加工采购金额占精准微收入的比例，精准微是否向发行人出售 SMT 设备，如存在请披露出售原因、出售设备后精准微是否继续从事 SMT 贴片加工业务，精准微与发行人实际控制人是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露精准微与发行人合作时间、合作背景，2019 年之前选择精准微作为唯一一家外协加工厂商的原因，发行人向精准微出租场地情况及报告期内收取租金金额、是否公允，精准微租用区域与发行人自用区域是否明确区分，发行人与精准微是否存在共用生产厂房、生产人员的情形

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、采购和主要供应商情况”之“（三）报告期外协采购情况”之“1、报告期外协加工的主要情况”之“（2）主要外协厂商的基本情况”之“①公司外协加工供应商深圳市精准微电子有限公司的基本情况如下： ”部分补充披露如下：

“A、公司与精准微合作时间、合作背景，2019 年之前选择精准微作为唯一一家外协加工厂商的原因

a、公司位于电子行业较为聚集的深圳市，基于设备投入和产能利用率的成本经济因素考虑，公司业务发展早期阶段的 SMT 工序主要采取外协合作模式进行，相关 SMT 外协采取了当地较为普遍的驻场模式进行合作，即外协厂商需要将设备和人员派驻到公司生产场地内为公司提供外协加工服务，从而有利于公司节省中间运输环节以及订单下达沟通的时间，提高产品的产出及交付效率。

b、精准微实际控制人敖志华先生在当地电子行业 SMT 外协加工领域深耕多年，拥有丰富的经营经验和较好的技术基础，经介绍并审慎考察，双方达成了友好的合作意愿，因此由敖志华先生于 2015 年设立精准微以驻场方式为公司提供 SMT 外协加工服务，自此双方以市场化原则开展合作。基于驻场模式特点，公司选取的 SMT 外协厂商仅为精准微一家。2019 年 4 月前，公司一直选择精准微为公司提供 SMT 外协加工。

精准微只为公司一家提供外协加工服务的模式，在 A 股上市公司中亦存在类似案例情况，符合行业惯例。例如“震安科技”（300767）2015 年、2016 年和 2017 年对其外协厂商“华创机械”的外协加工金额占“华创机械”营业收入的比例分别为 100.00%、94.51%和 86.51%；又例如“金银河”（300619）2014 年对外协厂商佛山市南海区坤厚五金制品有限公司的外协加工金额占该外协厂

商营业收入的比例为 92.28%， “亿联网络”（300628）2016 年 1-6 月对外协厂商厦门市威思朗光电科技有限公司的外协加工金额占该外协厂商营业收入的比例为 98.8%。

B、公司向精准微出租场地情况

公司与精准微合作期间签署租赁合同，并取得房屋所有权人出具的转租同意书，同意公司将承租的厂房 A3 栋 1 楼东面转租给精准微经营使用，具体租赁情况如下：

转租人	承租人	租赁地址	租赁面积
崧盛股份	精准微	深圳市宝安区沙井街道共和第四工业区内的 A3 栋一楼东面	454.5 平方米

公司每月向精准微另外收取租金费用，与外协加工费用分开独立收支，报告期内，向精准微收取的租金情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
精准微租金	7.47	18.20	10.31

公司收取精准微的租金定价依据为按照房屋所有权人收取公司的承租价格收取，当房屋所有权人调整租金价格时，公司向精准微收取的租金价格也随之同步调整。公司对精准微收取的租金价格公允。

精准微租用区域为单独专门的 SMT 生产车间，与公司自用区域明确区分，公司与精准微合作期间不存在共用生产厂房、生产人员的情形。”

二、报告期各期精准微为发行人加工的主要产品类别、数量、单价，加工单价与市场价格、可比公司同类产品加工价格是否存在较大差异

报告期各期，精准微为公司加工的主要产品类别、数量、单价情况如下：

年度	SMT 加工产品类别	数量（万个）	金额（万元）	平均单价（元/个）
2019 年度	电路板贴片	187.43	250.07	1.33
2018 年度	电路板贴片	726.52	850.60	1.17
2017 年度	电路板贴片	344.05	413.53	1.20

根据行业惯例，公司外协交易的加工费主要包括以焊点计算的贴片、插件加工费和计时人工成本。其中：贴片、插件加工费由 SMT 单点价格和焊点数量计算确定，不同电子元器件表面贴装、插件封装的单点价格因规格、工艺难度不同而有所不同；计时人工成本由人工工时价格和前加工、分板、清洗、剪脚、点胶、装取模具、测试、后焊、补焊或加锡、贴标签、插尼龙片、包装等工序耗用的人工工时计算确定。此外，如加工过程中物料损耗率超出《委托加工合同》的约定，超出部分经双方核对确认，按材料成本在当月加工费中扣除。

报告期内，同行业可比上市公司英飞特、茂硕电源报告期内均未披露外协加工费的定价依据及单位价格的相关信息。报告期内，公司与精准微合作的外协加工价格基本保持相对稳定。2019 年，公司有少量的对其他供应商的 SMT 外协，公司与其他 SMT 外协供应商合作的单点价格和人工工时价格与精准微的合作价格不存在重大差异，公司外协交易定价公允。

三、报告期各期发行人向精准微外协加工采购金额占精准微收入的比例，精准微是否向发行人出售 SMT 设备，如存在请披露出售原因、出售设备后精准微是否继续从事 SMT 贴片加工业务，精准微与发行人实际控制人是否存在关联关系

（一）报告期各期发行人向精准微外协加工采购金额占精准微收入的比例

报告期内，精准微以驻场模式专为发行人提供 SMT 外协加工服务，合作期间精准微仅对发行人提供服务，期间其主营业务收入基本全部来自于公司的外协加工采购。

（二）精准微是否向发行人出售 SMT 设备，如存在请披露出售原因、出售设备后精准微是否继续从事 SMT 贴片加工业务，精准微与发行人实际控制人是否存在关联关系

1、2019 年发行人购买精准微用于服务公司的 SMT 设备为精准微实际控制人个人名下财产，不存在精准微向发行人出售设备的情形

2019 年，随着公司经营规模的进一步扩大，对生产自主管理的需求进一步提高，公司决定将 SMT 外协模式转为内部自主生产。由于精准微一直以驻场方

式提供 SMT 加工服务，SMT 加工设备均在公司生产场地内，为提高转换效率，公司在购置新的 SMT 生产设备的同时，也购买了精准微原用于服务公司的主要设备。由于精准微原用于服务公司的主要设备为其实际控制人敖志华名下财产，之前系由敖志华供精准微使用，因此公司购买的上述设备系向敖志华个人购买，并以评估机构的评估价值 255 万元作为最终交易价格，精准微不存在向公司出售 SMT 设备的情况。

2019 年 4 月起，公司将 SMT 外协模式转为以内部自主生产为主，并与精准微签署了合作协议的终止协议，与精准微不再发生业务。精准微不再继续从事 SMT 贴片加工业务。

精准微及其股东、实际控制人敖志华与公司实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其主要关联方之间不存在关联关系，不属于公司的关联方，仅为发行人的外协供应商，不存在利益输送的情形。

2、发行人补充披露

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、采购和主要供应商情况”之“（三）报告期外协采购情况”之“1、报告期外协加工的主要情况”之“（2）主要外协厂商的基本情况”之“①公司外协加工供应商深圳市精准微电子有限公司的基本情况如下： ”部分补充披露如下：

“2019 年，为将 SMT 外协模式转为以内部自主生产为主，公司购买精准微用于服务公司的主要设备并新购置 SMT 生产设备，精准微用于服务公司的该等设备为精准微实际控制人敖志华名下财产，由敖志华供精准微使用，公司购买的上述设备系向敖志华个人购买，并以评估机构的评估价值 255 万元作为最终交易价格，价格公允，不存在精准微向公司出售 SMT 设备的情形。

精准微及其股东、实际控制人敖志华与公司实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其主要关联方之间不存在关联关系，不属于公司的关联方，仅为公司的外协供应商，精准微与公司、公司实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其主要关联方不存在资金往来，与公司不存在利益输送的情形。

报告期内，在公司与精准微合作期间，精准微 2017 年和 2018 年的简要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度
总资产	517.76	121.58
净资产	15.79	4.03
净利润	11.76	3.12

注：以上财务数据未经审计。

”

四、保荐人、申报会计师的核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人与精准微的外协采购合同和外协采购明细，分析核查精准微外协加工采购的金额、产品类别、数量、平均单价，并访谈了发行人的相关高级管理人员，对精准微原主要管理人员进行了访谈，了解其与发行人合作的时间背景等相关情况；

2、获取并核查了报告期内发行人对精准微的房租收入明细、房屋租赁合同及房屋所有权人的转租同意书，核查了租赁的合规性与价格的公允性；

3、对发行人相关高级管理人员进行访谈，了解对精准微外协加工价格、行业惯例等情况，以及 2019 年发行人将 SMT 外协加工模式转为内部自主生产的原因及具体情况，获取并核查发行人 2019 年向精准微实际控制人敖志华购买 SMT 设备的明细、价格、评估报告、发票、完税证明等资料；

4、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的调查表以及发行人出具的关于关联方情况的说明，核查精准微与发行人是否存在关联关系；

5、对精准微主要经办人员进行了访谈，了解其与发行人的业务情况、采购产品数量和金额等。

（二）核查结论

经核查、保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与精准微的合作具有商业合理性，发行人向精准微出租场地合法合规，报告期内收取的租金价格公允，精准微租用区域为单独专门的 SMT 生产车间，与发行人自用区域明确区分，发行人与精准微合作期间不存在共用生产厂房、生产人员的情形；

2、报告期内，同行业可比上市公司英飞特、茂硕电源报告期内均未披露外协加工费的定价依据及单位价格的相关信息。报告期内，公司与精准微合作的外协加工价格基本保持相对稳定。2019 年，公司有少量的对其他供应商的 SMT 外协，公司与其他 SMT 外协供应商合作的单点价格和人工工时价格与精准微的合作价格不存在重大差异，公司外协交易定价公允；

3、报告期内，精准微主营业务收入基本全部来自于发行人的外协加工采购。发行人购买的 SMT 设备系向敖志华个人购买，并以评估机构的评估价值作为最终交易价格，精准微不存在向发行人出售 SMT 设备的情况；

4、2019 年 4 月起，公司将 SMT 外协模式转为以内部自主生产为主，并与精准微签署了合作协议的终止协议，与精准微不再发生业务。精准微不再继续从事 SMT 贴片加工业务；

5、精准微及其股东、实际控制人敖志华与发行人实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其主要关联方之间不存在关联关系，不属于发行人的关联方，仅为发行人的外协供应商，不存在利益输送的情形。

15、关于大额现金分红

2017 年至 2020 年，发行人现金分红分别为 501.25 万元、875.20 万元、1,820.42 万元、2,835.60 万元，合计 6,032.47 万元。

请发行人根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问答 51 的相关规定，分析并披露相关大额分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况是否相匹配。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问答 51 的相关规定，分析并披露相关大额分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况是否相匹配

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十八、最近三年的实际股利分配情况以及发行后的股利分配政策”之“（一）最近三年的实际股利分配情况”部分补充披露分析如下：

“报告期内，公司的现金分红情况汇总如下：

单位：万元

序号	年度分红事项	股东大会通过日期	完成分派日期	现金分红金额	对应年度净利润	分配比例
1	2017 年半年度现金分红	2017 年 12 月 22 日	2018 年 1 月 29 日	501.25	2,279.70	21.99%
2	2018 年半年度现金分红	2018 年 9 月 19 日	2018 年 9 月 28 日	875.20	5,006.30	17.48%
3	2018 年年度现金分红	2019 年 5 月 10 日	2019 年 5 月 22 日	1,820.42	5,006.30	36.36%
4	2019 年年度现金分红	2020 年 4 月 7 日	2020 年 4 月 20 日	2,835.60	8,388.95	33.80%

报告期内，公司现金分红的金额及比例较高，主要原因系公司 2017 年之前尚处于成长初期，产能扩张、市场开拓、人才引进等资本性支出及流动资金需求较为紧张，公司 2017 年之前未实施过现金分红。报告期内公司通过实际控制人及核心人员、业务骨干等股东的共同投入，实现了业绩的快速增长，因此基于当期经营业绩、自身业务经营模式，并在充分考虑业务开展资金需求的前提下，公司进行了上述现金分红。公司上述现金分红符合《公司章程》的规定，系公司在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，具有合理及必要性，与公司的财务状况相匹配，相关现金分红对公司的正常生产经营影响较小。

公司最近一次现金分红为 2019 年年度现金分红，相关现金分红方案于 2020 年 3 月 16 日经董事会审议通过，于 2020 年 4 月 7 日经 2019 年年度股东大会审议通过。公司向中国证监会首次申报 IPO 日期为 2020 年 4 月 3 日，向深圳证券交易所首次申报日期为 2020 年 6 月 18 日，因此，公司属于《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问答 51 中“第一类首发企业”，即初次申报时就已提出了现金分红方案，需遵照的规定为：原则上要求发行人现金分红实际派发完毕后方可上发审会。公司 2019 年年度现金分红已于 2020 年 4 月 20 日分配完成。综上，公司现金分红符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问答 51 中对“第一类首发企业”的相关要求。”

二、结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问答 54 的规定，核查上述现金分红资金去向。

报告期内，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员通过直接及间接持有公司股份获得的现金分红所得金额（含税）及主要用途情况如下：

单位：万元

分红事项	分红时间	股东姓名	分红所得金额（含税）	主要用途
2017 年半年度现金分红	2018 年 1 月 29 日	王宗友	206.49	认购 2018 年 2 月公司定向发行股票
		田年斌	206.49	认购 2018 年 2 月公司定向发行股票
		邹超洋	20.69	个人及家庭消费、投资等
		罗根水	7.39	个人及家庭消费、投资等
		凌彩萌	7.39	个人及家庭消费、投资等
		田达勇	7.39	个人及家庭消费、投资等
		蒋晓琴（含陈春）	2.88	个人及家庭消费、投资等
		汤波兵	3.68	个人及家庭消费、投资等
2018 年半年度现金分红	2018 年 9 月 28 日	王宗友	330.57	增资崧盛投资、个人及家庭消费、偿还房贷、股权转让税款等
		田年斌	330.57	增资崧盛投资、个人及家庭消费、商学院课程学费、股权转让税款等

		邹超洋	33.10	个人及家庭消费、投资等
		罗根水	11.82	个人及家庭消费、投资等
		凌彩萌	11.82	个人及家庭消费、投资等
		田达勇	11.82	个人及家庭消费、投资等
		蒋晓琴（含陈春）	28.61	个人及家庭消费、投资等
		汤波兵	6.57	个人及家庭消费、投资等
2018 年年度 现金分红	2019 年 5 月 22 日	王宗友	681.94	增资崧盛管理、个人及家庭消费、偿还房贷等
		田年斌	681.94	增资崧盛管理、个人及家庭消费、商学院课程学费等
		邹超洋	68.85	个人及家庭消费、投资等
		罗根水	24.59	个人及家庭消费、投资等
		凌彩萌	24.59	个人及家庭消费、投资等
		田达勇	24.59	个人及家庭消费、投资等
		蒋晓琴（含陈春）	59.50	个人及家庭消费、投资等
		汤波兵	13.66	个人及家庭消费、投资等
2019 年年度 现金分红	2020 年 4 月 20 日	王宗友	955.15	个人及家庭消费、投资等
		田年斌	955.15	个人及家庭消费、投资、购房等
		邹超洋	94.66	个人及家庭消费、投资等
		罗根水	33.81	个人及家庭消费、投资等
		凌彩萌	33.81	个人及家庭消费、投资等
		田达勇	33.81	个人及家庭消费、投资等
		蒋晓琴（含陈春）	81.82	个人及家庭消费、投资等
		汤波兵	18.78	个人及家庭消费、投资等

报告期内，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员获得的现金分红款资金流向及用途不存在重大异常，该等股东与公司客户、供应商不存在资金往来，不存在代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

三、保荐人的核查意见

（一）核查程序

1、获取并核查报告期内发行人《公司章程》及与利润分配相关的三会文件，取得《深圳市崧盛电子股份有限公司关于最近三年的实际股利分配情况说明》，核查了报告期内发行人的现金分红情况；

2、查阅了发行人的公司章程及相关的监管规定，分析了发行人现金分红的合法合规情况；

3、对比发行人历史经营情况及财务数据情况，分析发行人现金分红的必要性及恰当性；

4、获取发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行流水，核查大额资金及报告期内现金分红资金流向。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人的现金分红符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问答51及公司章程的相关规定。发行人2017年之前未实施过现金分红，报告期内发行人基于当期经营业绩、自身业务经营模式，并在充分考虑业务开展资金需求的前提下，进行了上述利润分配，符合《公司章程》的规定，系发行人在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，具有合理及必要性，与发行人的财务状况相匹配，相关现金分红对发行人的正常生产经营影响较小。

2、报告期内，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员获得的现金分红款资金流向及用途不存在重大异常，该等人员与发行人客户、供应商不存在资金往来，不存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

16、关于个人卡代收、现金收款、第三方回款

报告期各期，发行人均存在个人卡代收货款、现金收款、第三方回款等现象，各期金额分别为551.07万元、232.54万元、195.97万元。

请发行人：

(1) 披露采用网络收款方式的情形，2019 年网络收款金额较大的原因，发行人报告期各期对个人客户的销售金额；

(2) 披露保荐人、申报会计师对发行人个人卡代收货款、现金收款、网络收款、第三方回款所对应销售收入的真实性及相关内控有效性的核查结论意见。

请保荐人、申报会计师对上述事项（1）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、披露采用网络收款方式的情形，2019 年网络收款金额较大的原因，发行人报告期各期对个人客户的销售金额

(一) 发行人补充披露

公司报告期内发生的网络收款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
网络收款（支付宝、Paypal）	7.70	0.03%	165.74	0.29%	-	-	-	-

1、公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、第三方回款、现金交易情况”部分披露以下内容：

“（4）关于网络收款

为有效控制第三方代收货款的情形，公司于 2019 年开通支付宝、Paypal 等网络账户，统一用于该等零售客户的结算。

2019 年网络收款金额相对较大主要是由于公司零售客户较多，为加强公司财务内控，公司于 2019 年开通支付宝账户，并于 2019 年 1 月 28 日出具《联络函》，严禁第三方代为支付货款，严禁业务员收受现金，要求业务员通过公司支付宝收取自然人客户回款，从而进一步保证该部分收入的真实、完整。”

2、公司报告期各期对个人客户的销售金额

公司已在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、第三方回款、现金交易情况”部分补充披露以下内容：

“（5）个人零售收入

公司报告期各期对个人客户的销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
个人客户销售金额	47.92	0.18%	138.67	0.24%	71.33	0.16%	390.07	1.71%

”

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

1、核查程序

（1）了解发行人进行网络收款的原因并分析合理性；

（2）取得发行人报告期各期销售明细表；

（3）取得发行人出具的要求业务员通过公司支付宝收取自然人客户回款的《联络函》；

（4）取得发行人报告期内的支付宝和 Paypal 网上交易流水，针对大额收付款执行核查程序。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

为有效控制第三方代收货款的情形，发行人于 2019 年开通支付宝、Paypal 等网络账户，用于该等零售客户的结算，从而进一步保证该部分收入的真实、完整。2019 年发行人通过网络收款的金额占营业收入的比例较小，不会对发行人

财务状况和经营成果存在重大影响。同时，发行人制定了完善的内控制度并采取有效的措施，保证收入的真实性和完整性，进一步规范了财务的内部控制。

二、披露保荐人、申报会计师对发行人个人卡代收货款、现金收款、网络收款、第三方回款所对应销售收入的真实性及相关内控有效性的核查结论意见。

报告期内，公司存在的个人卡代收货款、现金收款、第三方回款以及网络收款的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
个人卡代收	-	-	3.52	0.01%	15.59	0.04%	392.29	1.72%
现金收款	0.16	0.00%	6.84	0.01%	122.39	0.28%	15.93	0.07%
第三方回款	0.42	0.00%	19.87	0.04%	94.55	0.22%	142.85	0.63%
网络收款（支付宝、Paypal）	7.70	0.03%	165.74	0.29%	-	-	-	-
合计	8.28	0.03%	195.97	0.35%	232.54	0.53%	551.07	2.42%

公司已在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、第三方回款、现金交易情况”部分补充披露以下内容：

“（1）关于个人卡

报告期内公司使用员工张伟和中山市驻点业务经理詹建文的银行卡收款的原因系用于收取中山市少量零售客户货款，报告期内收款金额及占营业收入的比例较小，其中 2019 年的少量收款为 2019 年 1 月代收 2018 年 12 月货款，2019 年发生的销售交易已再无个人卡代收情形。

公司上述个人卡代收款均已转入公司账户，且已并入公司财务账内，该等员工使用个人卡代收款系经公司授权，公司就个人卡收款收入已申报完税，并取得了税务主管部门开具的报告期内无重大违法违规的证明。

（2）关于现金收款

公司报告期内的少量现金收款主要是由于少量零售客户使用现金付款所致，金额及占比均较小。公司就现金收款的收入已申报完税，并取得了税务主管部门开具的报告期内无重大违法违规的证明。

（3）关于第三方回款

公司报告期内的第三方回款系部分客户由其关联方代付货款，以及少量快递代收货款所致，金额及占比均逐年降低且影响较小。

（4）关于网络收款

为有效控制第三方代收货款的情形，公司于 2019 年开通支付宝、Paypal 等网络账户，统一用于该等零售客户的结算。

2019 年网络收款金额相对较大主要是由于公司零售客户较多，为加强公司财务内控，公司于 2019 年开通支付宝账户，并于 2019 年 1 月 28 日出具《联络函》，严禁第三方代为支付货款，严禁业务员收受现金，要求业务员通过公司支付宝收取自然人客户回款，从而进一步保证该部分收入的真实、完整。

（5）个人零售收入

公司报告期各期对个人客户的销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
个人客户销售金额	47.92	0.18%	138.67	0.24%	71.33	0.16%	390.07	1.71%

综上，公司报告期内存在的个人卡代收、现金收款及第三方回款情况均为业务经营真实所需，且发生金额逐年下降，占营业收入的比例较小，不会对公司财务状况和经营成果存在重大影响。同时，公司制定了完善的内控制度并采取有效的措施，有效控制和减少上述情形的发生，通过以企业支付宝等网络收款方式保证收入的真实性和完整性，进一步规范了财务的内部控制。

经核查，保荐机构及发行人会计师认为，发行人报告期内个人卡代收、第三方回款、现金交易、网络收款对应的销售收入真实，相关收款发生金额逐年下降，占各期营业收入的比例较小，不会对发行人的财务内控有效性构成重大影响。公司就网络收款制定了严格的内控措施，通过企业支付宝等网络收款方式对个人卡代收款、现金收款和第三方回款进行进一步规范，公司相关内控有效。”

17、关于员工住房公积金

报告期各期，发行人员工人数分别为 554 人、998 人、1,154 人，住房公积金缴纳人数分别为 61 人、92 人、1,083 人。

请发行人：分析并披露如按照规定全部员工均缴纳住房公积金对发行人报告期各期净利润的影响。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、分析并披露如按照规定全部员工均缴纳住房公积金对发行人报告期各期净利润的影响

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十三、发行人员工及其社会保障情况”之“（三）员工社会保障情况”部分补充披露分析如下：

“假设公司报告期各期全部员工以各期的实际缴存基数（不低于深圳市住房公积金管理中心规定的最低缴存基数）与缴存比例缴纳公积金，公司报告期应缴、未缴住房公积金的金额及其对各年度净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应缴金额	45.13	130.06	89.69	51.21
未缴金额	4.83	81.05	80.73	44.09
对净利润的影响数	4.11	68.89	68.62	37.48
净利润	4,017.52	8,388.95	5,006.30	2,279.70
对净利润的影响数/净利润	0.10%	0.82%	1.37%	1.64%

经测算，公司报告期内如按全部员工缴纳住房公积金，补缴金额对净利润的影响数占净利润的比例分别为 1.64%、1.37%、0.82%和 0.10%，对公司的净利润影响较小。公司实际控制人已承诺承担社会保险费和住房公积金相关风险损失，补缴公积金风险事项不会对公司经营成果和财务状况造成重大不利影响。”

二、保荐人的核查意见

（一）核查程序

1、获取并核查了发行人报告期各期的员工花名册、社会保障费用明细表、各月工资表，查询对比深圳市住房公积金缴存的相关规定，测算以全部员工按规定缴纳住房公积金的金额，分析补缴公积金对发行人业绩的影响；

2、走访发行人及其子公司所在地的住房公积金管理部门，取得了无违法违规证明；

3、取得了发行人实际控制人田年斌、王宗友出具的《关于承担社会保险费和住房公积金相关潜在风险的承诺函》。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、假设发行人报告期各期全部员工以各期的缴存基数与缴存比例缴纳公积金，未缴人员对应的公积金对净利润的影响数占净利润的比例分别为 1.64%、1.37%、0.82%和 0.10%，对发行人各期净利润的影响较小；

2、发行人实际控制人已出具《关于承担社会保险费和住房公积金相关潜在风险的承诺函》，由实际控制人承担社会保险费和住房公积金相关风险损失，发行人不会因补缴住房公积金遭受损失。

18、关于引用外部数据

招股说明书引用高工产研 LED 研究所（GGII）关于 LED 照明行业的预测数据称，2021 年全球 LED 照明行业产值规模有望超过 7,980 亿元，2020、2021 年全球 LED 照明市场产值增速将分别为 9.97%、9.62%。

请发行人：披露招股说明书相关第三方数据的准确性、时效性，对 2020-2021 年全球 LED 照明行业产值预测是否已充分考虑贸易摩擦、新冠疫情等事件影响，是否真实反映行业发展趋势。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、披露招股说明书相关第三方数据的准确性、时效性，对 2020-2021 年全球 LED 照明行业产值预测是否已充分考虑贸易摩擦、新冠疫情等事件影响，是否真实反映行业发展趋势

1、公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业的基本情况和发展趋势”之“3、关于引用高工产研 LED 研究所（GGII）相关数据的情况说明”部分补充披露如下：

“《2019 年中国 LED 驱动电源行业调研报告》于 2019 年 3 月出具，中美贸易摩擦中美国加征关税的两个阶段分别为 2018 年 9 月和 2019 年 5 月，该报告出具时间处于两个阶段之间，报告内容对中美贸易摩擦对行业发展的影响作出了部分阐述，但相关预测数据对中美贸易摩擦的影响考虑相对较少。此外，该报告出具时尚未发生“新冠病毒疫情”，报告并未考虑“新冠病毒疫情”对行业的影响。”

2、公司已在招股说明书“重大事项提示”部分补充披露如下：

“十二、关于引用高工产研 LED 研究所（GGII）相关数据的说明

本招股说明书披露的行业统计数据主要来源于高工产研 LED 研究所（GGII）出具的《2019 年中国 LED 驱动电源行业调研报告》及其在公开渠道披露的数据资讯。《2019 年中国 LED 驱动电源行业调研报告》为深圳市高工产研咨询有限公司面向市场公开销售的报告，该报告不属于为公司定制的报告产品。该报告于 2019 年 3 月出具，中美贸易摩擦中美国加征关税的两个阶段分别为 2018 年 9 月和 2019 年 5 月，该报告出具时间处于两个阶段之间，报告内容对中美贸易摩擦对行业发展的影响作出了部分阐述，但相关预测数据对中美贸易摩擦的影响考虑

相对较少。此外，该报告出具时尚未发生“新冠病毒疫情”，报告并未考虑“新冠病毒疫情”对行业的影响。敬请投资者关注。”

二、分析并披露疫情对 LED 行业整体影响及对发行人 2020 年业绩的影响

（一）分析并披露疫情对 LED 行业整体影响

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业的基本情况和发展趋势”之“4、“新冠病毒疫情”对 LED 照明行业的整体影响”部分补充披露如下：

“2020 年上半年，受“新冠病毒疫情”的影响，随着我国延长春节假期、延迟复工、人员隔离等防疫举措在全国范围内的实施，公司所处的 LED 驱动电源及其配套的 LED 照明行业在 2020 年第一季度受到较大影响，但随着 3 月起国内疫情得到有效遏制并趋向稳定，我国 LED 照明行业整体企稳回暖，并逐渐恢复增长态势。

根据中国照明电器协会的统计数据，从 2020 年上半年各月 LED 照明产品出口情况来看，“新冠病毒疫情”对行业的影响主要集中在 2 月份：1 月份疫情发生前 LED 照明出口情况基本稳定。2 月份受疫情影响冲击较大，短期生产和供应链遭受较大阻力，产销情况出现较大的下滑。3 月份国内疫情趋向稳定后企业陆续复工复产致情况缓和好转。4 月份和 5 月份生产和供应链进一步复苏，前期积压订单得以释放，降幅进一步收窄。6 月份整体出口实现正增长，2020 年 6 月中国照明行业出口额为 45.78 亿美元，同比增长 12.95%，其中，LED 照明产品出口额为 31.85 亿美元，同比增长 14.44%，自 5 月起连续两月增长；在细分领域，户外灯具及部分 LED 灯具(94054090 未列明电灯及照明装置)出口金额 15.16 亿美元，同比增长 28.07%；LED 光源和灯具的涨幅较大，促进了整体出口的增长。



数据来源：中国照明电器协会

整体而言，我国 LED 照明行业 2020 年第一季度主要受疫情延缓复产复工的影响导致供应端受阻，行业整体出现一定下滑，但随着国内疫情的有效遏制并逐渐趋向稳定，2020 年第二季度，国内 LED 照明行业整体表现已基本恢复至正常水平。

总体上，目前海外疫情尚未得到有效遏制，对 LED 照明行业整体发展的影响仍存在不确定性。”

（二）分析并披露疫情对发行人 2020 年业绩的影响

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“十、可能严重影响公司持续经营的其他因素”之“（一）“新冠病毒疫情”影响风险”部分以及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、影响公司经营业绩的主要因素、具有较强预示性的财务或非财务指标”之“（五）“中美贸易摩擦”和“新冠病毒疫情”影响”之“2、“新冠病毒疫情”：”部分修改补充披露如下内容：

“由于发生“新冠病毒疫情”，公司 2020 年春节假期之后的复工时间以及复工后的生产产能投放受到一定不利影响，导致 2020 年 2 月份的经营业绩同比降低；再加上春节假期的影响，公司 2020 年一季度的经营业绩水平相对较低。

进入 2020 年 3 月份，“新冠病毒疫情”在中国境内得到有效遏制并趋向稳定，随着公司的生产运营得到有效恢复，行业前期积压订单逐步释放，公司 2020

年二季度的经营业绩逐步恢复至正常水平，“新冠病毒疫情”对公司 2020 年上半年业绩的影响相对较小。

目前，“新冠病毒疫情”在欧美等境外国家和地区尚未得到有效缓解。由于公司主要客户的终端 LED 照明产品有较大部分用于出口，并且以出口欧美发达国家和地区为主，公司 2020 年下半年及未来存在因受境外国家和地区“新冠病毒疫情”影响而出现订单减少，进而对公司经营业绩造成不利影响的风险。”

三、保荐人的核查意见

（一）核查程序

1、访谈高工产研 LED 研究所（GGII）经办人，了解其出具《2019 年中国 LED 驱动电源行业调研报告》的时间以及报告数据对中美贸易摩擦的考虑；

2、获取并核查了高工产研 LED 研究所（GGII）《2019 年中国 LED 驱动电源行业调研报告》报告内容中对贸易摩擦的阐述等情况；

3、通过公开渠道，查询并分析了中美贸易摩擦及新冠病毒疫情的相关情况，判断第三方数据的准确性和时效性；

4、通过公开渠道查询了中国照明电器的行业报告，了解分析“新冠病毒疫情”对 LED 照明行业的整体影响；

5、获取发行人 2020 年 1-6 月财务报表、销售收入明细表，核查发行人 2020 年上半年经营业绩情况，结合行业情况判断“新冠病毒疫情”对发行人 2020 年经营业绩的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人招股说明书中引用高工产研 LED 研究所（GGII）《2019 年中国 LED 驱动电源行业调研报告》出具日期处于中美贸易摩擦两个阶段之间，报告内容对中美贸易摩擦作出了一定的阐述，但其预测数据对中美贸易摩擦的影响考虑相对较少；由于该报告出具时尚未发生“新冠病毒疫情”，报告并未考虑“新冠病毒疫情”对行业的影响；

2、发行人已在招股说明书中补充披露上述引用第三方数据对中美贸易摩擦的影响考虑相对较少以及相关报告并未考虑新冠疫情对行业影响等影响引用第三方数据准确性、时效性的情况，并作出了重大事项提示；

3、发行人已在招股说明书中补充披露“新冠病毒疫情”对 LED 照明行业的整体影响和对发行人 2020 年经营业绩的影响，“新冠病毒疫情”对我国 LED 照明行业的冲击影响主要集中在 2 月份，3 月以来行业发展逐渐得到了有效复苏，在此背景下发行人 2020 年上半年整体经营业绩受“新冠病毒疫情”的影响相对较小，同比仍实现小幅增长，但由于海外疫情仍未得到有效缓解，发行人 2020 年下半年及未来经营业绩因此存在一定风险。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为《关于深圳市崧盛电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）



深圳市崧盛电子股份有限公司

2020 年 9 月 18 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读深圳市崧盛电子股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，本次问询函不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

田年斌
田年斌



深圳市崧盛电子股份有限公司

2020年9月18日

（本页无正文，为《关于深圳市崧盛电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

郭忠杰

郭忠杰

陈华国

陈华国

长江证券承销保荐有限公司



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读深圳市崧盛电子股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司内核和风险的控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

王承军
王承军

长江证券承销保荐有限公司

