

关于广东金源照明科技股份有限公司首次公开发行股票 并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复

广会专字[2020]G17013440520 号

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 27 日出具的《关于广东金源照明科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为广东金源照明科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“金源照明”）首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，对贵所审核问询函中提出的问题进行了认真落实，补充实施若干检查程序，现将审核问询函的落实情况书面回复如下。

本回复中任何表格中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。
本回复中简称与《招股说明书》（申报稿）中的简称具有相同含义。

目录

问题 1	3
问题 2	25
问题 3	27
问题 4	40
问题 5	43
问题 6	45
问题 7	43
问题 8	60
问题 9	63
问题 10	68
问题 11.....	71
问题 12	74

问题 1.关于成本核算和存货管理。

申报材料显示，会计师事务所存货监盘获取的在产品明细表只有总金额，根据车间盘点数量进行监盘，对生产成本审计时，未按公司采用的定额成本分配法对分品种产品的单位生产成本进行复核、测算。发行人原材料及车间的在产品管理存在一定问题，车间无相关的收发存情况表、生产成本台账等资料，公司解释在产品数量以每月、每年底车间盘点数量为依据，但现场监盘与账面记录存在差异，对于差异原因如出入库手续等公司缺少相关记录。

请发行人：

（1）补充披露财务管理系统相关情况、相关模块及实现的功能，财务核算与车间生产管理是否有电子系统对接，成本核算中人工辅助的环节及相关工作，相关在产品、产成品核算模块的功能实现情况及运用情况；

（2）补充披露车间无实时收发存记录的原因，采用手工操作方式如何保障相关数据的准确性；

（3）结合此前的回复细化分析存货管理中如何保障相关存货存放、管理和出入库、生产使用、成本结转所涉及的财务数据准确性，如何保障账实相符；

（4）补充披露发行人在报告期内更新型号多且新业务多的情形下，如何确定各类新产品的定额成本，相关定额成本报告期内的调整情况及其准确性；

（5）结合上述情况及前次申报材料的相关内容，进一步论证发行人成本核算的真实性、准确性、完整性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项发表明确意见，并对下列事项进行详细说明：（1）如何验证在产品盘点数量的有效性；（2）发行人报告期内对相关原始收发存凭证的涂改、修改情况；（3）仅通过期末大额在产品复核如何得出未发现发行人成本分配存在异常的结论，对应核查程序的充分性和有效性；（4）发行人存货管理、成本核算中的主要流程及风险点，对发行人相关存货管理、成本核算内控设计的合理性及执行的有效性的核查情况，得出正面结论的依据。

【回复】

问题 1-1 补充披露财务管理系统相关情况、相关模块及实现的功能，财务核算与车间生产管理是否有电子系统对接，成本核算中人工辅助的环节及相关工

作，相关在产品、产成品核算模块的功能实现情况及运用情况

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、发行人成本核算及存货管理情况”中补充披露如下：

一、公司目前的财务管理系统相关情况、相关模块及功能情况

公司财务核算使用用友财务管理系统，其主要模块和功能情况如下：

序号	模块	主要功能
1	总账模块	实现账、证、表一体化查询和处理；实现多币种核算、多辅助项核算；生成和显示科目余额表及期间发生情况；生成和统计科目及项目明细账。
2	出纳管理模块	设置现金和银行日记账，全面解决对现金、银行存款等日常资金使用的精细管控。
3	固定资产管理模块	记录资产从入账到清理的全生命周期的财务信息和使用信息。包含固定资产卡片初始入账以及增加、减少、处置等变动情况录入，设定折旧年限及残值率后自动计提折旧，并按规定的方法自动分摊，且生成相关凭证。
4	采购管理模块	实现供应商资格和信息管理、请购管理、采购订单管理、到货通知管理、采购入库管理等功能。
5	生产管理模块	实现物料清单管理、生产订单管理、生产订单维护及处理、领料申请管理等功能。
6	销售管理模块	实现客户档案管理、销售订单管理、销售发货和退货管理等功能。
7	库存管理模块	实现采购入库管理（与采购模块相衔接）、生产入库管理（与生产管理模块相衔接）、材料出库管理（与生产管理模块的领料申请管理相衔接）、销售出库管理（与销售管理模块相衔接）、盘点管理、库存报表生成等功能。
8	存货核算模块	实现采购入库单和销售出库单等单据校对和记账处理、期末材料结存和领料价格处理（系统自动按照月末一次加权平均计算）、产成品价格导入等功能。
9	报表管理模块	设置报表汇总与统计机制，自动生成财务报表，并按需进行报表分析。
10	系统权限模块	各岗位设置明确的职责权限，实现不相容岗位相分离的职责。

二、财务核算与车间生产管理的对接情况及成本核算中人工辅助的环节及相关工作

1、公司未上线车间生产管理功能的原因及合理性

财务管理系统生产管理模块中车间生产管理功能主要为依据产成品的加工工艺路线，支持和分拆生产订单的车间工序计划。同时通过车间事务处理，随时掌握生产订单各工序在制品状态、完工状况，收集生产订单各工序的实际工时作为成本计算依据，自动产生工序报检并随时掌握工序质量状况。

公司在财务管理系统生产管理模块中未上线车间生产管理功能，系基于公司综合考虑产品生产特点、生产流程和成本效益的结果，主要原因有：①受产品生产特点和生产流程影响。公司的产品以照明应用为主，具有自动化程度低、工序繁多、周转快、低值等特点，车间组装主要依赖手工操作。由于车间生产管理功能要求必须按各道工序设置，为了保证数据的完整性、准确性，要求每道工序完成时都必须及时、准确录入系统，对工人的电脑操作等要求较高，但公司大部分组装工人的文化程度较低，难以保证所录入数据的及时性、准确性；②影响工作效率。一般情况下组装一支手电筒平均时间约 1 分钟：印花膜 3.5 秒——装前桥 4 秒——装后桥、打开开关 10 秒——装后导圈、扩后导圈 6 秒——装夜光圈/镜片/反光杯入一级、扭一级 9 秒——点亮测试 4 秒——装尾筒弹簧 3.5 秒——扭尾筒、外观检查 6 秒——装产品入袋 3 秒——装中盒 5 秒。若上线车间生产管理功能，则每道工序均登陆系统进行操作则将大幅降低工作效率，进而增加单位生产成本。

综上，公司未上线车间生产管理功能，符合公司实际生产经营情况。

2、财务管理系统与车间生产管理的对接情况

公司财务管理系统中材料领用、产成品入库功能与车间生产管理相对接。车间领用材料后至产成品入库阶段的各生产阶段由生产车间内部管理，并适时上报生产情况给 PMC 部。

（1）车间生产管理材料领用与财务管理系统对接

公司生产中心下设的 PMC 部根据生产计划按不同型号产品投产数量，结合 BOM 表计算出原辅料的消耗量，在财务管理系统中编制生成《领料申请单》。仓

管部根据财务管理系统中 PMC 下推的《领料申请单》对物料进行归集并记载，生产车间领料员根据财务管理系统中 PMC 下推的《领料申请单》与仓管部当场确认物料型号规格数量，确认无误后由仓管员在财务管理系统中编制生成一式三联《材料出库单》，经仓库主管审批、领料员签字确认，仓管部、生产车间和财务中心各保留一联。

（2）车间生产管理产成品入库与财务管理系统对接

生产车间对已完工产成品进行移交入库并提供入库信息，品质部对已完工产成品的质量进行现场检验，仓管员核对实物与入库信息无误且品质部检验合格后在财务管理系统中编制一式三联《产成品入库单》，并经仓库主管审批后，仓管部、生产车间和财务中心各保留一联。

3、成本核算中人工辅助的环节及相关工作

公司成本核算中在产品数量确定、在产品 and 产成品金额确定工作中存在人工辅助的环节，具体如下：

在产品数量确定工作中的人工辅助环节为生产车间每月末根据财务管理系统中当月领料、成品入库数据，并对在产品进行全面清点：在停工状态下，每条流水线的在产品的品种规格及所处位置、状态、工序阶段可清晰确定，生产车间协同 PMC 部门对车间的在产品进行盘点，记录各工序阶段的在产品数量情况，按品种、按工序阶段编制期末在产品数量明细表。工程部根据该明细表，结合相应产品 BOM 表及工艺流程表确定各在产品完工进度明细，并补充完善在产品数量明细表。财务中心会同仓管部每月对生产车间在产品进行抽盘，复核每月末在产品数量明细表。

在产品、产成品金额确定工作中的人工辅助环节为公司财务中心根据在产品数量明细表，结合工程部提供的在产品定额成本，人工核算在产品的期末结存金额。同时结合财务管理系统中实际材料领用金额、实际人工成本和实际制造费用等数据，扣除在产品及半成品结存金额后，以财务管理系统中各类产成品的入库数量和相应各项原材料消耗定额、人工消耗定额、制造费用消耗定额为基础进行分摊，人工核算入库产成品的实际成本。上述过程由成本会计编制，经财务经理、

财务总监两级复核确认后由成本会计将相关结果导入至财务管理系统。

三、相关在产品、产成品核算模块的功能实现情况及运用情况

公司未在财务管理系统中上线在产品核算模块，该功能实现方式和运用情况如下：公司财务管理系统中材料领用、产成品入库功能与车间生产管理相对接；车间领用材料后至产成品入库阶段的各生产阶段由生产车间内部管理，并适时上报生产情况给 PMC 部和销售中心；公司车间日常管理中，通过车间统计员统计每日员工计件工作量、车间管理日报表等，及时把握相关生产订单状态，满足生产需求。

公司在财务管理系统中上线产成品核算模块，主要实现产成品入库数量、出库数量和成本结转、结存数量和金额的核算，运行情况良好。

二、核查情况

（一）核查程序

1、检查发行人财务管理系统购买和实施合同，查看了财务管理系统各模块设置及功能介绍，观察财务管理系统实际操作流程；

2、访谈发行人财务总监、生产总监，了解发行人未上车间管理模块的原因，了解整个车间管理流程，以及在产品、产成品与财务核算的对接情况；

3、访谈发行人财务总监，了解财务核算中人工核算的环节和内容，以及发行人对相关环节如何实施控制以避免人工核算错误；

4、抽取发行人在产品、产成品计算过程，检查是否经过适当的复核和审批，重新测算验证其准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人综合考虑产品生产特点、生产流程和成本效益等因素，在财务管理系统生产管理模块中未上线车间生产管理功能，但财务管理系统与车间生产管理在材料领用、产成品入库环节对接。成本核算中在产品数量确定、在产品 and 产成品金额确定工作中存在人工辅助的环节及工作，已经多级复核和确认。发行人未在财务管理系统中上线在产品核算模块，财务管理系统

中产成品模块的功能实现情况及运用情况良好，并已采取多种措施确保在产品、产成品核算的准确性，符合发行人实际经营情况。综上，发行人成本核算方法是合理的、有效的，成本核算结果是真实的、准确的。

问题 1-2 补充披露车间无实时收发存记录的原因，采用手工操作方式如何保障相关数据的准确性

一、 发行人补充披露

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、发行人成本核算及存货管理情况”中补充披露如下：

一、 公司车间无实时收发存记录的原因

公司在财务核算系统中未上线车间生产管理功能，无实时收发存记录，主要原因有：①公司的产品以照明应用为主，具有自动化程度低、工序繁多、周转快、低值等特点，车间组装主要依赖手工操作。由于车间生产管理要求必须按各道工序设置，为了保证数据的完整性、准确性，要求每道工序完成时都必须及时、准确录入系统，对工人的电脑操作等要求较高，但公司大部分组装工人的文化程度较低，难以保证所录入数据的及时性、准确性；②影响工作效率。一般情况下组装一支手电筒平均时间约 1 分钟：印花膜 3.5 秒——装前桥 4 秒——装后桥、打开关 10 秒——装后导圈、扩后导圈 6 秒——装夜光圈/镜片/反光杯入一级、扭一级 9 秒——点亮测试 4 秒——装尾筒弹簧 3.5 秒——扭尾筒、外观检查 6 秒——装产品入袋 3 秒——装中盒 5 秒。若上线车间生产管理功能，则每道工序均登陆系统进行操作则将大幅降低工作效率，进而增加单位生产成本。

综上，基于公司综合考虑产品生产特点、生产流程和成本效益的影响，公司未上线车间生产管理功能，无实时收发存记录。

二、 公司采用多种方法和措施保障手工操作方式相关数据的准确性

1、 严格把控车间上游环节的材料领用、下游环节的成品入库

公司生产中心下设的 PMC 部根据生产计划按不同型号产品投产数量，结合 BOM 表计算出原辅料的消耗量，在财务管理系统中编制生成《领料申请单》。仓管部根据财务管理系统中 PMC 部下推的《领料申请单》对物料进行归集并记载，

生产车间领料员根据财务管理系统中 PMC 部下推的《领料申请单》与仓管部当场确认物料型号规格数量，确认无误后由仓管员在财务管理系统中编制一式三联《材料出库单》，经仓库主管审批、领料员签字确认，仓管部、生产车间和财务中心各保留一联。

生产车间生产完毕后，对已完工产成品进行移交入库并提供入库信息，品质部对已完工产成品的质量进行现场检验，仓管员核对实物与入库信息无误且品质部检验合格后在财务管理系统中编制一式三联《产成品入库单》，并经仓库主管审批后办理入库手续，仓管部、生产车间和财务中心各保留一联。

同时，财务中心定期整理材料出库单、产成品入库单等原始凭证，复核相关原始凭证与财务管理系统数据是否一致，确保车间领用和生产入库数据无误。

2、生产车间管理有序，生产安排合理，主要产品生产过程集中于同一个车间完成

公司共有 8 个生产车间，主要车间从领用材料后至产成品入库的各生产阶段均在同一车间内部完成，相关在产品基本不存在跨车间流动，确保相关材料、在产品在同一封闭空间内，车间管理良好，避免跨区域流转造成的在产品管理混乱。且同一车间的管理人员对该车间的在产品更为熟悉，能够准确判断在产品的品种、规格和数量。同时，公司车间日常管理中，通过车间统计员统计每日员工计件工作量、车间管理日报表等，及时把握相关生产订单状态，满足生产需求。

3、每月末盘点和抽盘，定期全盘，确定在产品等存货项目数量

生产车间每月末根据财务管理系统中当月领料、成品入库数据，并对在产品进行全面清点，会同工程部确定在产品完工进度，编制期末在产品数量明细表。财务中心会同仓管部每月对生产车间在产品进行抽盘，复核每月末在产品数量明细表。每年年末，财务中心和仓管部、生产车间对公司的所有存货进行全盘，确保存货数量的准确、完整。

4、分析复核在产品、产成品成本的准确性

公司财务中心两级复核在产品、产成品成本的计算过程，同时结合对单位成本的波动分析、材料损耗率的分析，分析产成品实际成本与定额成本的差异情况，

验证产品结存的准确性和完整性。

二、核查情况

（一）核查程序

1、访谈发行人财务总监、生产总监，了解发行人车间无实时收发存的原因，了解车间管理与财务管理系统中库存管理、生产订单管理等衔接情况，询问在产品、产成品与财务核算的对接情况；

2、访谈发行人财务总监，了解财务核算中人工核算的环节和内容，以及发行人对相关环节如何实施控制以避免人工核算错误；

3、抽取发行人报告期内的存货盘点表及财务中心的抽盘表，分析盘点结果与账面是否一致；

4、抽取发行人在产品、产成品计算过程，检查是否经过适当的复核和审批，重新测算验证其准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人车间无实时收发存记录的原因符合实际经营情况，且发行人已采取多种方法保障采用手工操作方式核算下相关数据的准确性，发行人在产品、产成品数量、金额核算是真实的、准确的。

问题 1-3 结合此前的回复细化分析存货管理中如何保障相关存货存放、管理和出入库、生产使用、成本结转所涉及的财务数据准确性，如何保障账实相符

一、发行人说明

（一）公司已制定并执行存货管理相关措施

公司根据《企业内部控制基本规范》并结合实际情况制定有完备的、合理的仓库管理制度、生产中心管理制度，对公司日常存货管理、车间生产管理行为进行规范，包括存货的采购和生产验收入库、分类储存、生产出库、销售出库等有明确的约定，主要规定和执行情况如下：

1、验收入库：

（1）采购入库

供应商送货到达后，仓管部指派验收人员根据采购中心编制的《到货单》和供应商提供的《送货单》内容进行收货清点核对工作，核对不符者要求采购中心与供应商沟通处理，核对相符后由品质部对来料进行品质检查，检验存在异常的通知采购中心与供应商沟通处理，检验结果合格的由仓管员编制一式三联《采购入库单》并经仓库主管审批，仓管部保留一联，其余两联分别移交采购中心和财务中心。

（2）生产入库

生产车间对已完工产成品进行移交入库并提供入库信息，品质部对已完工产成品的质量进行现场检验，仓管员核对实物与入库信息无误且品质部检验合格后编制一式三联《产成品入库单》并经仓库主管审批，仓管部保留一联，其余两联分别移交生产车间和财务中心。

2、分类储存

仓管部对库房进行合理化布局和管理，合理规划各分仓的储存空间及货物的储存方式、仓位调整；仓管部按照货物的品牌、型号、规格、色号等分区归类整洁摆放，在货架上作相应的标识；同类型的货物，不同批次入库要分开摆放，发放货物时，要按照先进先出的顺序原则出库；同时仓管部及时地记录好所有货物进出仓的账目情况，每月做好盘点对数工作，保证账目和实物一致。

3、审批出库

（1）生产出库

发行人设置有 PMC 部，负责生产计划的制定与审核、检查、调整，控制生产进度，负责制定物料需求计划和领用计划，物料存量的控制与审核，物料异常情况的协调与决策。仓管部根据 PMC 部传来的《领料申请单》对物料进行归集并记载，生产车间领料员根据《领料申请单》与仓管部当场确认物料型号规格数量，确认无误后由仓管员编制一式三联《材料出库单》并经仓库主管审批、领料员签字确认，仓管部保留一联，其余两联分别移交生产车间和财务中心；

（2）销售出库

仓管部根据销售中心传来的《销售发货单》备货并作好记载，并将配好之货品放到相应的仓库存放区域，装货负责人仔细核对货柜车信息无误后进行装柜并

对实际装柜品种、规格、型号及数量进行核实，核实无误后仓管部将实际的装柜数量反馈给销售中心，销售中心确认无误后装货负责人进行封柜和记录，仓管员编制一式三联《销售出库单》并经仓库主管审批，仓管部保留一联，其余两联分别移交销售中心和财务中心。

（二）公司各部门协作确保存货数量核算、成本结转数量准确无误

公司仓管部按照区域划分各仓管员的职责范围。各仓管员每日对其负责区域内的存货进行清点，检查采购入库单、材料出库单的完整性，复核每日出库、入库、结余数量是否准确。每月末，公司仓管部组织对厂区所有存货进行盘点，将盘点结果进行汇总后与系统数据进行核对，如存在异常的进一步调查异常原因并进行处理，确保账实一致。

生产车间每月末根据财务管理系统中当月领料、成品入库数据，并对在产品进行全面清点，会同工程部确定在产品完工进度，编制期末在产品数量明细表。财务中心会同仓管部每月对生产车间在产品进行抽盘，复核每月末在产品数量明细表。每年年末，财务中心和仓管部、生产车间对公司的所有存货进行全盘，确保在产品数量的准确、完整。

同时，财务中心定期整理材料出库单、产成品入库单、销售出库单等原始凭证，复核相关原始凭证与财务管理系统数据是否一致，确保车间领用、生产入库、销售出库数据无误。财务中心根据盘点结果与财务管理系统中原材料、产成品的数量进行核对，核对无误后记账，确定财务管理系统中各月末原材料、产成品数量，同时根据盘点的在产品数量确定各月末在产品数量。

综上，公司通过以上程序确保存货财务数据数量是准确的，与公司实际经营情况相匹配。

（三）公司多级复核及校对确保存货核算、成本结转金额准确无误

公司对原材料按照每月实际采购价格做采购入库处理，采用月末一次加权平均法计算本月领用和本月结存的单价，结合期末实际盘点数量，确定期末原材料账面金额。上述过程由财务管理系统自动计算，且公司不定期抽取原材料计价明细表进行手工验算，确保系统计算过程不存在偏差。同时，财务中心每月抽取部

分合同及发票与实际采购入库单进行比对，验证原材料初始入库价格与合同价格、发票价格一致。并分析主要原材料的领用价格是否存在明显异常或波动。

公司财务中心、采购中心、工程部定期分析公司在产品、产成品定额成本的准确性和合理性，确保定额成本能够准确反映公司实际经营情况。财务中心安排不同人员进行编制、审核在产品、产成品金额的计算过程，并由财务总监进行最终复核。同时财务中心组织人员对导入至财务管理系统中的产成品金额与上述计算结果进一步校对确认无误。财务管理系统按照月末一次加权平均法自动计算期末产成品结存金额和各产成品本月结转金额，财务中心抽取产成品进行计价测试，确认系统计算逻辑和结果无异常。

综上，公司通过以上程序确保存货财务数据金额是准确的，与公司实际经营情况相匹配。

二、核查情况

（一）核查程序

1、抽查发行人原始采购入库单、产成品入库单、材料出库单、销售出库单，并与系统中数据进行核对；检查 2017 年奇数月份、2018 年偶数月份、2019 年奇数月份和 2020 年偶数月份的原材料、产成品收发存凭证，查看是否存在涂改和修改情况；

2、对期末在产品实施监盘，复核在产品期末数量是否准确；

3、抽取发行人报告期内的存货盘点表及财务中心的抽盘表，分析盘点结果与账面是否一致；

4、抽取发行人在在产品、产成品计算过程，检查是否经过适当的复核和审批，重新测算验证其准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人在存货管理中已采取多种方法保障相关存货存放、管理和出入库、生产使用、成本结转所涉及的财务数据准确性，并已做到账实相符。

问题 1-4 补充披露发行人在报告期内更新型号多且新业务多的情形下，如何确定各类新产品的定额成本，相关定额成本报告期内的调整情况及其准确性

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、发行人成本核算及存货管理情况”中补充披露如下：

一、公司新产品定额成本的计算方法

公司研发中心开发新产品后，由工程部、采购中心、人事部、财务中心共同确定新产品的定额成本，主要流程有：①工程部确定新产品所需物料清单，采购中心结合市场询价及当期采购价格，确定各类材料的标准采购价格，工程部根据获得的材料清单和采购价格确定新产品的定额材料成本；②工程部确定分拆生产工序，测算各工序工时，结合人事部统计的工价情况，测算新产品的定额人工成本；③工程部确定所耗用的机器设备情况，结合单位产品实际单位制造费用及新产品的耗用情况等资料确定新产品的定额制造费用；④财务中心对上述流程及结果进行整体复核。

二、公司定额成本报告期的维护调整情况及准确性

公司产品定额成本的维护以工程部跟踪为主，研发中心、采购中心、生产中心、财务中心、销售中心等其他部门随时将对产品成本有影响的信息反馈回工程部，以便工程部做进一步判断，若需要调整产品定额，由工程部提出申请，生产中心总监进行审批。一般情况下，新产品的定额成本确定后，每一个季度对产品定额成本进行复核，进一步确定定额成本是否准确。工程部在原材料的市场价格出现大幅波动、工价发生大幅变动等情况下，提出调整产品定额的申请，生产中心总监审批后在当月按重新调整后的定额成本。

移动照明：同一规格型号的产品，除了塑料材料价格有波动，其他材料的采购价格相对稳定，而塑料材料价格的波动对整个产品成本的影响相对较小，故报告期内未进行调整。

固定照明：固定照明业务规模较小，按订单需求生产，产品更新换代较快，同一规格型号的产品的生命周期较短，故报告期内未进行调整。

LED 封装：由于 LED 封装产品的原材料（如芯片）的价格随行就市，处于不断变动的情况之下，因此公司对 LED 封装产品的定额成本实时更新。

光伏组件：光伏组件特别是大功率光伏组件，其原材料中电池片占比最高，电池片的价格波动对大功率光伏组件的影响最大；随着电池片的价格波动，公司在 2018 年 8 月份、2019 年 4 月份、2019 年 12 月份对所有光伏组件的定额成本进行调整。

二、核查情况

（一）核查程序

1、访谈发行人工程部负责人、财务总监、采购总监，了解新产品定额成本的计算方法和流程，了解已有产品定额成本的更新情况；

2、抽取发行人部分新产品的定额成本计算过程，与发行人相应最近时间的材料采购价格、实际单位人工等比对，分析是否存在偏差较大的情况；

3、抽查主要产品报告期内的定额成本明细表，分析定额成本变动情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人已采取合理方法确定各类新产品的定额成本，报告期内相关定额成本已在相关产品实际成本发生较大变动时及时准确更新。

问题 1-5 结合上述情况及前次申报材料的相关内容，进一步论证发行人成本核算的真实性、准确性、完整性

一、发行人说明

（一）公司建立有较完善和合理的内部控制制度，且有效执行

公司结合自身的生产模式和生产流程，在生产计划制定、物料领取、产品出入库管理、成本结转、存货盘点等关键环节制定了《生产中心管理制度》、《仓库管理制度》、《销售管理制度及销售流程》和《财务管理制度》等较为完善的内部控制制度。

公司采用财务管理系统对生产流程进行管理，在各个控制节点上都进行了权限设置，相关生产内控制度得以有效执行。公司严格执行“计划生产”与“订单

生产”相结合的生产模式，根据需求计划及客户的销售订单进行生产，生产中心严格按照生产订单，在财务管理系统中编制领料申请单、材料出库单、产成品入库单等单据并提交部门负责人审批复核。财务中心复核各车间、仓库、人事部等部门提交的相关数据及资料。生产车间、仓管部、财务中心月末均对存货进行盘点，保证存货账实相符。内审部针对采购、生产、仓储等业务实施内部审计，监督相关制度的执行情况并向审计委员会报告。公司在生产、仓储及成本核算环节由营销中心、采购中心、生产中心、人事部、财务中心等部门相互协作，各部门职责分离、相互监督，有利于提升公司生产管理、库存管理及成本核算的准确性，降低相关人员舞弊的可能性。公司相关内部控制制度能够保证产品成本计算的真实、准确及完整。

（二）公司成本核算方法合理且原始依据保存完整

公司采用品种法核算产品成本。公司成本费用的归集以权责发生制为基础。凡是当期已经发生或应当负担的成本费用，无论款项是否支付，都作为当期成本费用；凡是不属于当期的成本费用，即使款项已经支付，亦不作为当期的成本费用。

1、成本归集

公司设置直接材料、直接人工、制造费用等成本费用项目。根据客户订单及备货需求，生产中心下设的 PMC 部综合考虑生产周期和产能综合利用效率，合理安排生产计划、物料需求计划及领用计划，负责物料存量的控制与审核，物料异常情况的协调与决策。生产中心下设的工程部按照各产品的规格参数、质量要求及工艺配方特点编制详细的标准 BOM 表，并根据实际情况及时更新调整。公司对实际发生的成本按生产车间以及费用项目进行全面归集。

①直接材料的归集

“直接材料”用于核算构成产品实体的原料及主要材料和有助于产品形成的辅助材料。公司生产中心下设的 PMC 部根据生产计划按不同型号产品投产数量，结合 BOM 表计算出原辅料的消耗量，在财务管理系统中编制生成《领料申请单》。仓管部根据财务管理系统中 PMC 部下推的《领料申请单》对物料进行

归集并记载,生产车间领料员根据财务管理系统中 PMC 部下推的《领料申请单》与仓管部当场确认物料型号规格数量,确认无误后由仓管员在财务管理系统中编制一式三联《材料出库单》,经仓库主管审批、领料员签字确认,仓管部、生产车间和财务中心各保留一联。

财务中心定期整理材料出库单、产成品入库单等原始凭证,复核相关原始凭证与财务管理系统数据是否一致,确保车间领用和生产入库数据无误。财务管理系统对不同型号产品实际领用的材料数量按月末一次加权平均单价计算对应的直接材料成本。

②直接人工的归集

“直接人工”用于核算生产车间直接从事产品生产人员的职工薪酬。公司人事部门根据员工的考勤记录、计件工单记录、级别、工价、绩效、社保公积金等因素,计算得出各部门员工的各项工资费用,编制形成工资明细表。财务中心将与生产相关的人员薪酬按生产车间归集至直接人工。

③制造费用的归集

“制造费用”核算不能直接构成产品组成部分或无法直接对应产品成本的各项费用,主要包括车间管理人员职工薪酬、燃料动力、固定资产折旧费、修理费、机物料消耗、低值易耗品摊销等。各个项目的费用按照当月的发生数归集计入制造费用科目。

2、成本分配

公司根据生产经营特性,按照资源耗费方式确定合理的分配标准,一般遵循谁受益谁承担费用的原则分配。

①生产成本总额的分配

公司在确定定额成本是合理、准确的基础下,在产品、半成品成本按定额成本计算。月初在产品余额和当月生产成本归集金额构成当月生产成本总额。财务中心月末根据在产品及半成品的规格和数量,按照相应的定额单位成本,计算出月末在产品及半成品的成本,并将当月生产成本总额减去月末在产品和半成品的

成本，计算得出本期完工产品应分摊的金额。

②完工产品成本的分配

月末，以财务管理系统中各类产成品的入库数量和相应各项原材料消耗定额、人工消耗定额、制造费用消耗定额为基础进行分摊，核算入库产成品的实际成本。

3、成本结转

“营业成本”用于核算已销产品的生产成本。月末财务管理系统按不同产品销售数量、加权平均成本结转产品销售成本，自库存商品/发出商品转入营业成本，并生成产品成本汇总表。

综上，公司的成本归集、分摊和结转方法和过程是合理的，符合企业会计准则的规定，且均有相关原始依据支撑。

（三）公司充分发挥管理会计职能，定时分析成本波动情况，及时发现异常情况并进行处理

公司财务中心定期分析产品实际成本与定额成本的偏差情况，如偏差比例较大，则联合工程部、采购中心、人事部进一步核查偏差原因，分析是否需要调整定额成本。结合生产车间提供的产能利用率情况，以及取得的进销存情况，分析主要产品的投入产出比是否在合理范围内，是否存在异常变动。结合销售售价的波动情况，分析公司产品毛利率的变动是否合理。同时，财务中心组织对存货项目抽样进行计价测试，分析系统数据是否按照月末一次加权平均法计算成本价格。

（四）公司定期组织抽盘和全盘，确保存货真实、准确

公司生产车间每月末根据财务管理系统中当月领料、成品入库数据，并对在产品进行全面清点，会同工程部确定在产品完工进度，编制期末在产品数量明细表。仓管部每月末对原材料、产成品等进行全盘，财务中心进行抽盘。财务中心会同仓管部每月对生产车间在产品进行抽盘，复核每月末在产品数量明细表。每年年末，财务中心和仓管部、生产车间对公司的所有存货进行全盘，确保存货数量的准确、完整。

公司盘点方法合理、有效，主要有：盘点前财务中心会同仓管部、生产中心

制定盘点计划，明确盘点人员、时间、方法、区域及范围；所有的物料全部存放在指定的位置并摆放整齐，不得再随意移动，车间停止生产；盘点前督促经办部门将有关单据如入库单、领料单、出库单等全部录入系统；各组盘点人员明确各自的职责并及时沟通，确保不存在漏盘、重盘等情况；盘点结束后，财务中心做好《盘点记录表》，对盘盈、盘亏情况及时查找原因，落实责任。

报告期内，发行人的抽盘结果、全盘结果与账面差异极小，账实相符。

（五）公司组织仓管部、财务中心、销售中心积极跟进各期末发出商品情况，确保期末发出商品真实、准确

公司组织仓管部、财务中心于各月末检查发出商品相应的销售出库单、物流单，组织销售中心检查销售合同或订单、查询相关物流进度，并及时与客户沟通到货签收情况，将相关信息汇总至财务中心，财务中心分析发出商品发出时间是否与物流时效等相匹配，并结合期后的提货确认单、报关单、货运提单以及与客户对账情况，确保期末发出商品真实存在，相关处理符合发行人会计政策的规定。

综上，公司成本核算是真实的、准确的、完整的。

二、核查情况

（一）核查程序

1、查阅发行人的《生产中心管理制度》、《仓库管理制度》、《销售管理制度及销售流程》等制度，对生产与仓储循环执行穿行测试以核查相关制度是否得以有效执行，成本与费用的归集、分配及结转依据是否充分、合规、正确；

2、抽取发行人在产品、产成品计算过程，检查是否经过适当的复核和审批，重新测算验证其准确性；

3、对报告期内发行人的主要存货执行存货计价测试，以核实存货计量与结转的准确性；编制存货成本倒轧表，以确认其成本核算的合规性及准确性；

4、对报告期期末存货执行监盘程序，核实存货是否账实相符；

5、检查期末发出商品出库单、物流单，查询实时物流信息，检查期后结转

情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人成本核算是真实、准确、完整的。

问题 1-6 对其他事项的详细说明

一、如何验证在产品盘点数量的有效性

（一）核查程序

1、观察盘点环境是否良好。公司车间物理上独立，存货摆放整齐，车间内未存在不属于车间的存货，属于车间的存货亦未放置于车间空间之外的位置，整体盘点环境良好；

2、检查盘点方法是否合理、有效。盘点当天，公司车间停产，未发生存货的移动情况，车间人员和财务人员对各车间提供的在产品明细表进行盘点，从盘点表到实物、从实物到盘点表进行全盘，确保账面所有在产品均已盘点、所有实物在产品均已记录在账面；

3、于报告期各期末实施监盘。申报会计师会同保荐机构于报告期各期末对公司在产品实施监盘，监盘结果未见异常；

4、抽查公司期末主要在产品对应的生产计划和领料申请，分析期末在产品是否与生产计划、领料申请相匹配；

5、分析公司期末在产品库龄情况，检查在产品期后结转情况，分析是否存在在产品长期挂账的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，公司期末在产品盘点数量是有效的、准确的。

二、发行人报告期内对相关原始收发存凭证的涂改、修改情况

（一）核查程序

1、访谈发行人仓储主管，了解收发存原始凭证的生成流程和保存情况，了解原始凭证涂改和修改的可能性；

2、抽查 2017 年奇数月份、2018 年偶数月份、2019 年奇数月份、2020 年偶数月份的原材料、产成品收发存凭证，查看是否存在涂改和修改的情形；

3、获取财务管理系统导出的报告期内存货收发存明细表，分析检查的原始凭证与财务管理系统明细是否一致。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内不存在对相关原始收发存凭证涂改、修改的情况。

三、仅通过期末大额在产品复核如何得出未发现发行人成本分配存在异常的结论，对应核查程序的充分性和有效性

（一）核查程序

1、查阅发行人的《生产中心管理制度》、《仓库管理制度》、《销售管理制度及销售流程》等制度，对生产与仓储循环执行穿行测试以核查相关制度是否得以有效执行，成本与费用的归集、分配及结转依据是否充分、合规、正确；

2、抽取发行人在产品、产成品计算过程，检查是否经过适当的复核和审批，重新测算验证其准确性；分析产成品实际成本与定额成本的偏差情况；

3、抽取发行人报告期内在产品、产成品成本计算过程，分析报告期内计算方法是否保持一致；

4、结合原材料领用情况，分析公司主要产品的投入产出比是否存在明显异常；

5、结合市场情况、材料价格波动情况等分析报告期内主要产品的毛利率变动情况，是否存在明显异常；

6、访谈发行人工程部负责人，了解定额成本的计算方法和更新情况，分析是否合理、是否与实际情况相匹配；

7、对报告期内发行人的主要存货执行存货计价测试，以核实存货计量与结转的准确性；编制存货成本倒轧表，以确认其成本核算的合规性及准确性；

8、对报告期期末存货执行监盘程序，核实存货是否账实相符。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，已执行包含期末大额在产品复核在内的多种核查程序，相应核查程序是充分的、有效的，发行人成本分配不存在异常。

四、发行人存货管理、成本核算中的主要流程及风险点，对发行人相关存货管理、成本核算内控设计的合理性及执行的有效性的核查情况

（一）发行人存货管理、成本核算的主要流程和风险点

序号	主要业务活动	控制目标	发行人的主要流程	主要风险点
1	取得存货	存货预算编制科学、采购计划合理，避免存货积压或短缺	PMC 部根据订单用量及现存量，合理制定生产计划，核算出原材料需求量，制定请购计划，提交请购单给采购中心，采购中心按照 PMC 部的请购单进行物料采购。	采购安排是否合理
2	验收入库及金额核算	验收程序规范、标准明确，保证数量和金额准确、质量符合要求、账实相符	（1）供应商送货到达后，仓管部指派验收人员根据采购中心编制的《到货单》和供应商提供的《送货单》内容进行收货清点核对工作，核对不符者要求采购中心与供应商沟通处理，核对相符后由品质部对来料进行品质检查，检验存在异常的通知采购中心与供应商沟通处理，检验结果合格的由仓管员编制一式三联《采购入库单》并经仓库主管审批，仓管部保留一联，其余两联分别移交采购中心和财务中心。 （2）财务中心根据收集的《采购入库单》、采购合同和发票复核入库数量、单价是否一致。	验收是否经检验及授权和审批
3	仓储保管	存货仓储保管方法适当、监管严密，避免损坏变质、价值贬值、资源浪费	（1）库房合理化布局和管理，合理规划各分仓的储存空间及货物的储存方式，仓位调整；负责制定各仓库储位的规划、标识、防火、防盗、防潮及物料的准确性管理标准。 （2）生产现场的在加工原料、周转材料、在产品等要按照有助于提高生产效率的方式摆放，同时防止浪费、被盗和流失。 （3）结合企业实际情况，加强存货的保险投保，保证存货安全，合理降低存货意外损失风险。 （4）定期或不定期核对存货入库、出库、结存数量。账目清楚、标识清晰、账卡物核对相符。经常对账点数，定期盘点；发现毁损、存在跌价迹象的，应及时与生产、采购、财务等相关部门沟通。对于进入仓库的人员应办理进出登记手续，未经授权人员不得接触存货。	是否定期组织盘点

序号	主要业务活动	控制目标	发行人的主要流程	主要风险点
4	材料领用及生产记录	保证材料的领用和生产经过授权,生产过程得到详细的记录	(1) 仓管员根据 PMC 部传来的领料信息, 对小批量、轻型的物料进行备料并做好记录, 重物或者大批量由领料员配合一起备料并当场确认型号规格数量。 (2) 领料申请单出库: 领料申请单开具后, 直接送交仓管员凭单领取, 然后由仓管员在财务管理系统中制作《材料出库单》, 由领料人员签名, 并送交仓库主管审核。经审核后正式出库, 仓管员必须核对好实物和料号一致, 以及数量的准确, 仓管员必须保证物料先进先出进行配料, 领料人确认物料后必须签字确认。 (3) 车间合理安排生产: 车间按照领料情况及生产计划合理安排生产, 各工序操作人员对自己生产产品自检合格后方可转入下道工序, 下工序对上工序的产品进行检查, 不合格产品有权拒绝接收。各车间统计员应及时制作生产日报表统计车间生产情况。生产完毕经检验合格的及时办理产成品入库手续。 (4) 月末确定在产品数量: 生产车间每月末根据财务管理系统中当月领料、成品入库数据, 并对在产品进行全面清点, 会同工程部确定在产品完工进度, 编制期末在产品数量明细表。财务中心会同仓管部每月对生产车间在产品进行抽盘, 复核每月末在产品数量明细表。 (5) 财务中心定期复核收集的《材料出库单》与财务管理系统数据是否一致, 复核系统是否已按月末一次加权平均法结转材料出库成本。	① 材料领用是否职责相分离; ② 月末在产品数量是否准确
5	产成品入库及金额核算	保证产成品入库经过检验及批准	(1) 生产车间生产完毕后, 对已完工产成品进行移交入库并提供入库信息, 品质部对已完工产成品的质量进行现场检验, 仓管员核对实物与入库信息无误且品质部检验合格后在财务管理系统中编制一式三联《产成品入库单》, 并经仓库主管审批后办理入库手续, 仓管部、生产车间和财务中心各保留一联。 (2) 财务中心根据在产品数量明细表, 结合工程部提供的在产品定额成本, 核算在产品的期末结存金额。同时结合财务管理系统中实际材料领用金额、实际人工成本和实际制造费用等数据, 扣除在产品及半成品结存金额后, 以财务管理系统中各类产成品的入库数量和相应各项原材料消耗定额、人工消耗定额、制造费用消耗定额为基础进行分摊, 人工核算入库产成品的实际成本。上述过程由成本会计编制, 经财务经理、财务总监两级复核确认后由成本会计将相关结果导入至财务管理系统。	在产品、产成品成本计算是否准确, 是否经复核

序号	主要业务活动	控制目标	发行人的主要流程	主要风险点
6	盘点清查	盘点清查制度完善、计划可行，避免工作流于形式，查清存货真实状况	(1) 仓管员、生产车间每月底定期盘点库存，并向PMC部、财务中心报送盘点单并做好对帐工作；财务中心进行抽盘。 (2) 仓管员根据盘点清查结果编制盘点单，包括盘点人员、时间、地点、存货名称、品种、数量、存放情况以及盘点过程中发现的账实不符情况等内容。对盘点清查中发现的问题，及时查明原因，落实责任。	盘点是否存在不相容岗位参与
7	存货处置	存货报废处置责任明确、审批到位，避免企业利益受损	责任单位发起内部联络单，经单位主管批准后，由品质管理部初审，认可后由财务中心核算报废物料价值，提交总经办审核，核准后由不良品仓在系统发起废料变卖申请，经部门主管及分管领导核准后将物料变卖。定期对废料进行清理。	存货处置是否经过恰当的授权和审批

(二) 核查程序

1、访谈发行人生产总监、财务总监，了解发行人产品生产工序流程及成本核算方法；

2、查阅发行人的《生产中心管理制度》、《仓库管理制度》、《销售管理制度及销售流程》等制度，对生产与仓储循环执行穿行测试以核查相关制度是否得以有效执行，成本与费用的归集、分配及结转依据是否充分、合规、正确；

3、对报告期内发行人的主要存货执行存货计价测试，以核实存货计量与结转的准确性；编制存货成本倒轧表，以确认其成本核算的合规性及准确性；

4、抽取发行人成本计算过程，检查是否经过适当的复核和审批，重新测算验证其准确性；

5、抽查发行人生产相关人员的工资表、考勤记录，并与花名册进行比对，分析直接人工归集的准确性；抽查计件生产人员的工资核算过程；

6、对报告期期末存货执行监盘程序，核实存货是否账实相符；

7、对存货的出入库情况执行截止性测试，核实存货及成本核算是否存在跨期的情况，核实存货的真实性、完整性；

8、获取发出商品的明细表，检查了与发出商品入账有关的合同、协议和凭证；获取了外销发出商品的海关报关单、提单，核查报关单日期、提单日期、出

口日期是否存在异常；核查了内销发出商品的发货单、运输单；对内销重要发出商品实施了函证和走访；核查了发出商品期后签收情况、结转收入及回款情况。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人相关存货管理、成本核算内控设计是合理的，执行是有效的。

问题 2.关于印度地区业务收入。

招股说明书披露，报告期内，发行人出口印度地区的收入分别为 309.05 万元、1,284.22 万元、3,911.89 万元，增幅较大。

请发行人补充披露 2020 年 1-6 月出口印度地区的收入金额及近期交易情况，并结合国际政治形势，发行人与印度地区经销商的合作历史、合作背景、合作计划和在手订单情况等补充披露在印度地区销售的可持续性及其稳定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（一）营业收入构成及变动分析/2、主营业务收入按产品类别划分/（1）移动照明收入变动分析”中补充披露如下：

2019 年移动照明在主要销售区域非洲地区收入持续下滑的情况下，仍较 2018 年增加 99.29 万元，实现小幅增长，增幅为 0.34%，主要原因是发行人抓住市场机会持续加大对印度市场开拓，印度地区业务 2019 年同比增加 2,641.80 万元。印度制造业水平并不高，印度国内市场上流通的 LED 照明品牌基本来自于进口。加之印度政府正在计划鼓励推广 LED 产品的使用，现阶段及未来印度 LED 市场都是国内 LED 企业重点发展的区域。2019 年移动照明在印度市场销售收入同比大幅增加，根据“海关统计数据在线查询平台”（<http://43.248.49.97/>）查询的数据，2019 年中国对印度的手电筒出口金额由 2018 年的 4.62 亿元增加至 2019 年的 5.53 亿元，增长 19.70%。

受新冠肺炎疫情影响，2020 年 1-6 月中国对印度的手电筒出口金额为 1.32

亿元，同比下降 49.26%。2020 年 1-6 月公司出口印度地区的收入金额为 917.42 万元，同比下降 59.28%，主要出口的产品为电蚊拍、充电手电筒、应急灯等，主要经销商包括 CHINA COSMOS MANUFACTURING & EXPORTS LIMITED、AKARI GLOBAL COMPANY LIMITED、APPOLO EXPORTS LIMITED、SATURN INTERNATIONAL LIMITED。报告期内，以上四家经销商收入金额合计占印度地区收入金额比例均在 80%以上。AKARI GLOBAL COMPANY LIMITED 和 SATURN INTERNATIONAL LIMITED 报告期内一直为公司的经销商；自 2018 年起公司持续加大对印度市场的开拓，2018 年开始与 CHINA COSMOS MANUFACTURING & EXPORTS LIMITED 合作，2019 年开始与 APPOLO EXPORTS LIMITED 合作，2018 年及 2019 年印度地区收入也因此大幅增长。截至 2020 年 8 月末印度市场在手订单为 1,182.45 万元，分别来自 CHINA COSMOS MANUFACTURING & EXPORTS LIMITED、AKARI GLOBAL COMPANY LIMITED 和 APPOLO EXPORTS LIMITED，且仍有订单在商谈、签订过程中，公司与印度经销商的合作关系较为稳定。虽然近期中印边境局势紧张，但由于印度制造业水平不高，移动照明产品主要依赖中国进口，加之印度地区气候炎热、卫生环境较差、蚊虫较多且电力短缺，电蚊拍、充电手电筒为生活必需品，具有明显的刚性需求，预计短期的军事摩擦对公司在印度地区销售的可持续性影响较小。

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、获取发行人收入明细表，统计印度地区收入金额及近期交易情况；
- 2、通过中国外交部等网站，了解印度经济状况、进出口情况、疫情发展情况等；通过人民日报、环球时报等新闻媒体了解国际政治形势；
- 3、访谈发行人销售总监、业务人员，了解 2020 年上半年印度地区收入下降的原因以及与印度地区经销商的合作历史、合作背景、合作计划和在手订单情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，2020 年上半年发行人印度地区收入受新冠肺炎

疫情影响有所下降，但由于印度制造业水平低，移动照明类刚需产品主要依赖中国进口，且发行人与印度地区经销商有着良好的合作历史，并建立了稳定的合作关系，截至 2020 年 8 月末在手订单充足，预计短期的军事摩擦对发行人在印度地区销售的可持续性 & 稳定性影响较小。

问题 3.关于 LED 行业。

根据公开资料，近几年，LED 行业产品供大于求，市场竞争不断加剧。

请发行人：

(1) 补充披露 2019 年移动照明、固定照明、LED 封装产品销售收入同比增长的趋势与同行业可比公司同类产品趋势是否一致，不一致的原因及合理性；

(2) 结合 LED 行业的市场空间、市场需求、竞争情况、产品价格变动趋势，发行人与主要竞争对手相比在资金、技术、规模、人才等方面的优劣势等，补充披露发行人所处的行业是否面临产能过剩、技术水平趋同、恶性竞争等风险，是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响，相关风险是否充分披露。

请保荐人、申报会计师说明核查过程、依据，并发表明确意见。

【回复】

问题 3-1 补充披露 2019 年移动照明、固定照明、LED 封装产品销售收入同比增长的趋势与同行业可比公司同类产品趋势是否一致，不一致的原因及合理性

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/(一) 营业收入构成及变动分析/2、主营业务收入按产品类别划分”中补充披露如下：

(一) 移动照明收入变动分析

2019 年、2020 年 1-6 月发行人和同行业可比公司移动照明产品的销售收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	同比增长	2019 年度	同比增长	2018 年度
金莱特	13,679.36	-42.96%	53,583.73	5.64%	50,721.24
长方集团	25,526.87	-23.49%	80,898.88	-6.34%	86,375.56

项目	2020 年 1-6 月	同比增长	2019 年度	同比增长	2018 年度
久量股份	15,242.68	-38.89%	52,694.53	2.36%	51,480.13
金源照明	8,634.58	-32.56%	29,729.09	0.34%	29,629.80

长方集团的移动照明业务同比下滑，其年报认为主要原因是“受 2019 年经济环境及离网照明行业竞争加剧的影响”。其他两家同行业公司金莱特、久量股份以及发行人的 2019 年移动照明业务均为小幅增长。

受新冠肺炎疫情影响，2020 年 1-6 月份，发行人与同行业可比公司移动照明产品收入均出现较大幅度的下滑。

（二）固定照明收入变动分析

2019 年、2020 年 1-6 月发行人和同行业可比公司固定照明产品的销售收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	同比增长	2019 年度	同比增长	2018 年度
欧普照明	298,639.93	-20.45%	829,840.30	4.21%	796,283.85
佛山照明	146,604.15	-10.30%	321,655.31	-12.64%	368,175.62
三雄极光	80,444.89	-22.24%	236,430.63	1.96%	231,893.62
光莆股份 ^{注1}	35,280.90	-0.46%	78,150.48	30.44%	59,911.81
太龙照明 ^{注2}	8,428.47	-48.21%	39,265.82	13.90%	34,475.09
金源照明	3,700.73	5.72%	7,709.24	33.14%	5,790.40

注 1：光莆股份的数据取自年报披露的 LED 照明业务收入；注 2：太龙照明的数据取自年报披露的 LED 照明器具业务收入。

根据 wind 数据统计，2019 年中国 LED 通用照明市场规模为 2,708 亿元，同比小幅增长 1.02%。照明市场应用领域广泛，集中度不高，在市场规模增长幅度较小的环境下，各公司经营情况亦出现分化。2019 年度，以知名大型照明企业为例，欧普股份实现 4.21% 的增幅，三雄极光同比增长 1.96%，大于市场规模整体增长；而佛山照明收入同比下降 12.64%。于此同时，相比大型知名企业，规模较小的照明企业经营情况也可能优于行业水平，比如上市公司光莆股份 LED 照明产品 2019 年收入 78,150 万元，同比增长 30.44%，太龙照明 LED 照明器具 2019 收入 39,266 万元，同比增长 13.90%。

基于上述的市场情况，金源照明的固定照明业务 2019 年实现收入 7,709.24 万元，同比增加 1,918.84 万元，同比增长 33.14%，实现较大的增幅。增幅较大

的原因是，公司该业务规模较小，2018 年为 5,790.40 万元，2019 年公司抓住了重要的市场机会实现一定的增量，可以实现较大的增幅。2019 年，公司固定照明业务收入增量主要来源于：①大洋洲业务逐渐回暖，2019 年发行人对该地区的销售收入大幅增加，同比增加 1,144.54 万元；②发行人抓住潮州市各县区道路亮化改造工程的机遇，投光灯、路灯等销售收入同比增加 650.50 万元。

综上，2019 年发行人固定照明产品销售收入增幅高于行业平均增幅的原因合理。

2020 年上半年受新冠肺炎疫情影响，行业内可比企业固定照明销售规模均出现一定幅度下滑，但发行人有小幅增长，主要因为发行人销售规模不大，受单一市场需求影响较大：2020 年上半年受澳大利亚墨尔本政府对球泡灯、射灯、面板灯补贴政策的刺激，发行人在该地区的订单增加，导致发行人对该地区固定照明的销售收入同比增加 1,123.26 万元，增幅达 148.94%。

（三）LED 封装收入变动分析

国家半导体照明工程研发及产业联盟发布的《中国半导体照明产业发展蓝皮书 2019》认为：“2019 年国内 LED 产值预计为 959 亿元，同比下降 9.01%。受芯片产能不断释放，价格下降传导以及下游需求减弱的影响，照明 LED 封装环节量升价降、利润减薄”。

2019 年、2020 年 1-6 月发行人和同行业可比公司 LED 封装产品的销售收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	同比增长	2019 年度	同比增长	2018 年度
木林森	195,546.72	-28.13%	492,303.63	-22.08%	631,817.55
国星光电	120,505.35	-19.00%	326,459.06	0.45%	325,005.73
鸿利智汇	105,886.43	-16.88%	259,219.38	-12.27%	295,470.91
瑞丰光电	20,204.69	-36.81%	68,369.25	-11.89%	77,599.42
汇大光电(新三板挂牌)	1,492.55	-23.93%	5,113.80	33.13%	3,841.29
金源照明	4,402.50	3.92%	10,502.15	38.97%	7,556.94

LED 封装行业集中度低，如龙头企业木林森市场占比为 5%左右；同时，LED 封装产品规格多样，应用场景广泛，下游细分领域丰富。在市场行情较差的情况下，各公司业绩表现有所差异，亦为市场合理情况。规模大的公司，因产能较大，

在下游订单不足的市场情况中，受行业结构性产能过剩的影响可能更大。而金源照明规模较小，且在细分市场有一定优势，受行业结构性产能过剩的影响较小，例如同行业汇大光电经营规模与发行人较为接近，其因行业细分市场中的 ETC 项目订单增加等原因，导致 2019 年产品销售收入同比增长 33.13%，增长趋势与发行人相似。

2020 年 1-6 月 LED 封装行业受新冠肺炎疫情影响，同行业可比公司营业收入有所下滑。发行人 LED 封装业务受疫情影响也延迟复工，但复工复产后，发行人积极排产，充分发挥定制化、小单化的竞争优势，使得发行人的 LED 封装业务实现小幅增长。

金源照明 LED 封装业务针对中小客户群体，且产线灵活调整，不仅可以承接小批量订单（公司最小订单为千元级别，一般订单为万元级别），可根据客户对尺寸、色温、光通量、显指、材料等方面的需求定制产品，并及时交付。公司产品规格多样，支架尺寸有 2425、2835、2837、3030、4014、4223、5050、5051、5730、5630 等多种规格，色温范围从 1700K 到 18000K 不等，光通量从 5LM-110LM 不等，显指从 70-95 不等，同时线材亦分合金线或金线，灯珠分单晶和多晶，型号多达上千种。因公司订单灵活，交付速度快，在中小客户群体具有一定的竞争优势。

基于细分市场的竞争优势，公司不断投入新设备，2017-2020 上半年新购设备金额为 1,085.61 万元、377.51 万元、2,010.05 万元、715.88 万元，产能不断增加，可以满足客户更多的需求，竞争力持续提高。在产能不断增加的同时，产能利用率一直保持在较高水平，销量持续增加，其原因是：（1）公司持续开拓新客户，2017-2019 年客户数量逐步增加，分别为 205 个、213 个、242 个，2020 年上半年客户数量为 172 个；（2）公司持续深挖老客户，部分老客户与公司的合作逐渐加深，订单金额逐年增加，因此单个客户平均销售金额也逐年增加，分别为 23 万元、35 万元、43 万元、2020 年上半年平均金额为 25 万元。

2019 年 LED 封装受上游芯片价格下跌影响，出现量升价跌的情况，导致封装产值下滑。除 2020 年 1-6 月因新冠肺炎疫情导致行业毛利率有所下滑外，2017 年至 2019 年，受成本下降影响，行业内企业整体盈利能力也基本保持稳定。报告期内，发行人及同行业可比公司 LED 封装的毛利率情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	--------------	---------	---------	---------

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国星光电	18.83%	27.49%	26.84%	24.98%
瑞丰光电	6.46%	14.00%	11.44%	12.82%
木林森	21.27%	19.77%	18.20%	22.51%
鸿利智汇	20.54%	21.92%	22.51%	18.65%
汇大光电	21.16%	29.26%	29.54%	27.70%
平均值	17.65%	22.49%	21.71%	21.33%
金源照明	26.38%	28.21%	27.88%	28.70%

注：上表可比公司数据均取自其年报中 LED 封装业务的毛利率。

金源照明毛利率水平高于同行业规模大的上市公司，除了前述的细分市场优势外，主要存在以下原因：

1、小规模订单、定制化产品可获得更高的毛利率

上述可比公司除汇大光电外，经营规模普遍较大、以大批量生产标准件为主，其对应客户的采购规模较大，如国星光电 2019 年对前五大客户的销售均在 1 亿元以上，瑞丰光电 2019 年对前五大客户的销售额在 3,000 万元以上，木林森 2018 年对前五大客户的销售额均在 7 亿元以上，鸿利智汇 2019 年对前五大客户的销售均在 6,000 万元以上。

规模大的生产商从生产线安排考虑，一般不承接非标准的小额订单，而发行人业务规模较小，生产安排灵活，可以承接非标准化的小额订单，以获取更高的利润率。报告期内，发行人对前五大 LED 封装客户的销售额在 100 万元-600 万元之间。汇大光电业务规模与发行人较为接近，汇大光电 2019 年对前五大客户的销售额范围为 100 万元-500 万元，其 LED 封装业务毛利率与发行人相近。

2、持续投资设备，生产效率持续提高，成本优势显著

报告期内，金源照明持续投入新设备，生产效率显著提高，良品率不断提升，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
新购设备（万元）	715.88	2,010.05	377.51	1,085.61
生产效率（人均年产量）	1.62 万 K ^注	3.32 万 K	2.56 万 K	1.39 万 K
良品率	98.80%	98.80%	98.71%	98.46%

注：2020 年 1-6 月的人均产量是半年数。

在充分竞争的市场状态下，公司通过持续投资设备，保持成本优势，将公司产品毛利率维持在较高水平。

二、核查情况

（一）核查程序

1、获取发行人销售收入明细表，了解发行人 2019 年、2020 年上半年主要产品的收入变动情况；

2、查询行业研究报告了解行业基本情况，查阅同行业可比公司年报等公开资料，梳理 2019 年、2020 年上半年其与发行人可比产品的收入变动情况及原因；

3、访谈发行人销售总监，了解发行人 2019 年移动照明、固定照明和 LED 封装业务增长情况及与同行业可比公司增长趋势的差异原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，2019 年发行人移动照明产品收入同比增长的趋势与同行业可比公司金莱特、久量股份同类产品趋势基本一致，2020 年上半年移动照明产品收入同比增长的趋势与同行业可比公司基本一致。报告期内，固定照明收入增幅高于行业水平，主要是公司规模小并抓住了特定的市场机会实现了较大收入的增量，使得收入增幅高于行业水平；LED 封装业务产品收入增幅高于行业水平，主要原因是，公司采用小订单策略并提供定制化服务，在中小客户群体获得细分市场的优势，同时持续投入新设备，提高生产效率和产品品质，保持成本优势，使得发行人收入增幅和毛利率水平均高于行业水平；上述原因真实合理。

问题 3-2 结合 LED 行业的市场空间、市场需求、竞争情况、产品价格变动趋势，发行人与主要竞争对手相比在资金、技术、规模、人才等方面的优劣势等，补充披露发行人所处的行业是否面临产能过剩、技术水平趋同、恶性竞争等风险，是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响，相关风险是否充分披露。

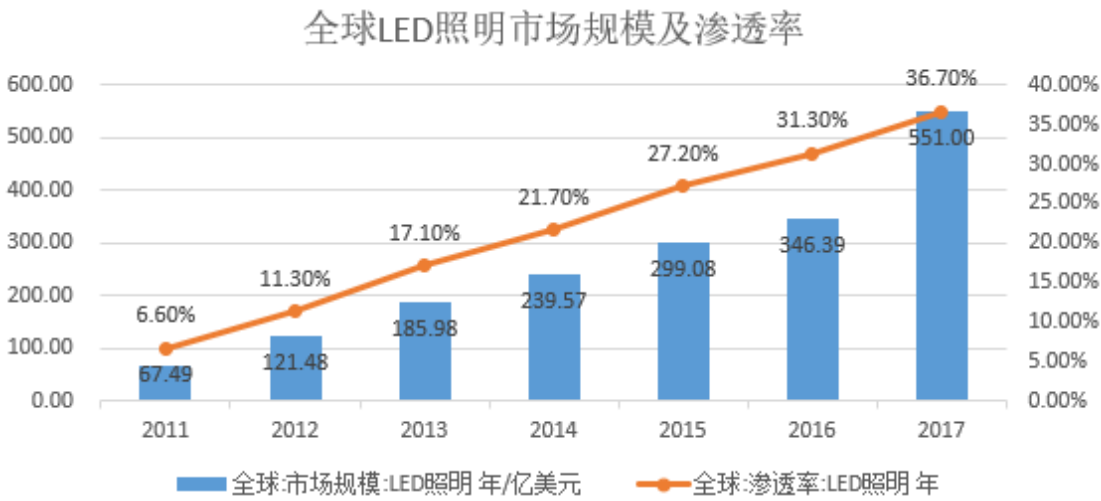
一、发行人补充披露

LED 行业中，发行人产品主要涉及封装和照明应用。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术/一、发行人主营业务情况/(一) 发行人主营业务情况及主营业务收入的构成/2、主要产品及主营业务收入的构成”中补充披露如下：

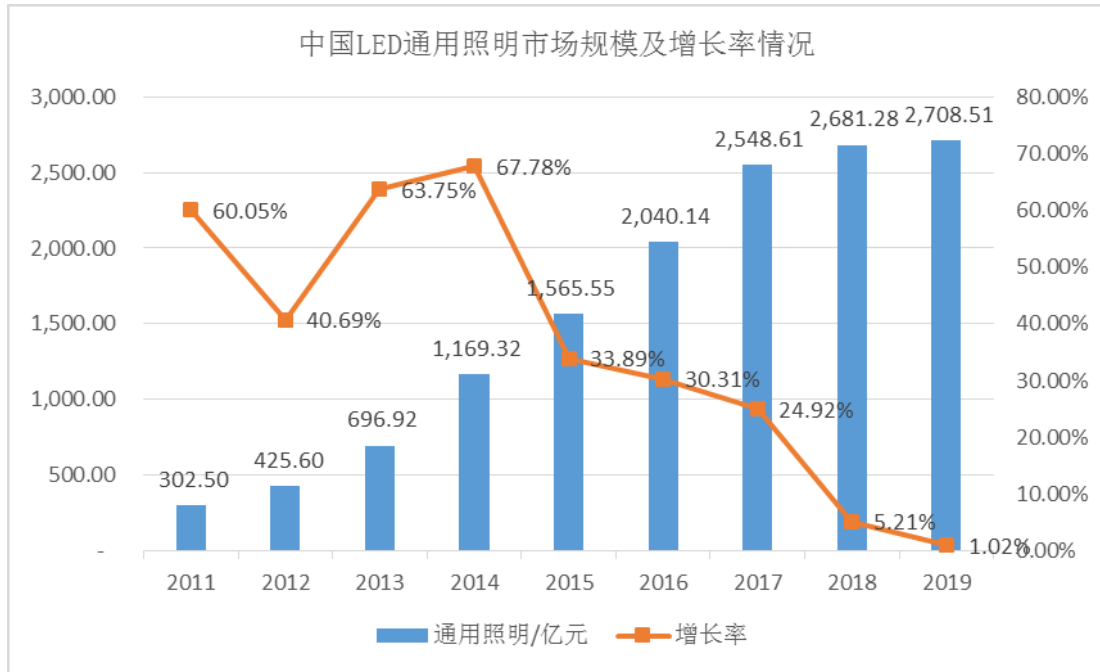
（一）LED 照明应用

2011 年以来，全球 LED 照明市场高速增长，已逐步取代白炽灯、荧光灯等其他照明光源，渗透率持续快速提升；据 wind 统计，LED 照明产品渗透率由 2011 年的 6.60% 上涨至 2017 年的 36.70%。随着 LED 照明技术的迅速发展，LED 照明产品的稳定性、使用寿命、智能化、显指、光效等性能指标逐步提升，满足客户需求，全球 LED 照明市场规模持续提高。据 wind 统计，全球 LED 照明市场规模由 2011 年的 67 亿美元增长至 2017 年的 551 亿美元，复合增长率约为 41.90%；据 ResearchAndMarkets 发布的全球 LED 照明市场分析报告，全球 LED 照明市场预计到 2027 年市场规模将达到 787 亿美元。



数据来源：Wind 数据整理

我国照明行业虽然起步较晚，但经过多年持续、稳定、快速的发展，其规模已逐步发展壮大。目前，我国 LED 照明行业的市场占有率在世界上已占有绝对的优势。经过二十余年的不断发展，全国照明行业企业已超过两万家。其中，部分企业加大产品研发、生产投入，注重品牌的宣传与推广，已在国内国际市场建立起颇具声誉的自主品牌。除部分企业具有一定规模外，更多的企业规模较小。据 wind 统计，我国 LED 通用照明市场规模由 2011 年的 302.50 亿元增长至 2019 年的 2,708.51 亿元，规模不断扩大，但增速放缓。



数据来源：Wind 数据整理

LED 的应用不断拓展新的市场领域，为 LED 行业发展提供了很好的机遇。除传统的室内外通用照明领域外，LED 在新的专业照明领域获得了快速的发展，包括智能化照明（调光调色、自动控制、APP 控制、系统化控制等）、车用照明、植物照明、UV 固化和消毒杀菌、红外传感和识别、高端商业照明等，这些新兴的照明应用领域，对 LED 照明器件和灯具具有特殊要求，具有一定的技术门槛，是未来照明发展的重要方向。在显示领域，LED 的发展将更加广阔，未来新型显示对色彩鲜艳度、对比度、分辨率的要求越来越高，因此对 LED 在高色域背光、动态调光 HDR 的应用将会增加，同时 Mini/Micro LED 为未来的显示提供了很好的解决方案，为 LED 在显示方面应用的爆发性增长提供了机遇。

LED 通用照明行业规模不断扩大，但增速放缓，中小企业居多，中低端产品功能相近且单一，行业存在结构性产能过剩的风险。但是随着 LED 在专业照明领域应用的不断拓展，行业仍处于持续发展阶段，不存在技术水平趋同的风险。

发行人 LED 照明应用产品主要分为移动照明和固定照明两大类。

报告期内，发行人移动照明产品中手电筒类占比为 79%左右，为公司移动照明主要产品，手电筒类产品（海关货物编码为 85131010）平均价格为 3.00 元/个、2.88 元/个、2.89 元/个和 2.80 元/个，价格波动较小。以“海关统计数据在线查询平台”查询的中国对非洲主要国家出口手电筒产品（编码为 85131010）的

平均价格作为参照，对比如下：

单位：元/个

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金源照明	2.80	2.89	2.88	3.00
市场价格	4.07	3.68	3.74	4.26

注：上述市场价格系根据海关统计的中国对非洲主要国家出口数据计算得出。

手电筒型号多样，是价格的主要影响因素。发行人手电筒价格低于市场价格，主要是单价较低的干电手电筒销售占比较大。虽然行业整体销售价格呈下降趋势，但行业整体盈利能力仍基本保持稳定。发行人与同行业可比公司移动照明产品的毛利率具体情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金莱特	15.90%	17.07%	7.85%	9.65%
长方集团	31.24%	34.67%	34.15%	30.65%
久量股份	22.84%	23.86%	23.20%	23.96%
平均值	23.33%	25.20%	21.73%	21.42%
金源照明	24.69%	26.15%	24.73%	26.91%
其中：自产毛利率	29.85%	29.60%	27.62%	26.91%

发行人与同行业可比公司固定照明产品销售价格如下：

单位：元/个

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三雄极光	-	13.78	16.18	15.59
欧普照明	-	24.49	23.14	24.72
佛山照明	-	5.33	4.95	4.37
金源照明	21.03	16.94	26.04	31.71

注：可比公司数据来源于上市公司年报，根据相应产品销售额与销量计算得出，与实际数据可能有所差异。

固定照明产品种类繁多，价格差异较大。三雄极光、欧普照明和佛山照明是照明行业的龙头企业，其固定照明的销售金额远高于发行人，其产品结构较为稳定，销售价格较为平稳。

发行人固定照明业务规模较小，因按需生产，产品结构随订单情况而变化，导致销售价格波动较大。

报告期内发行人固定照明行业可比公司盈利能力基本保持稳定，毛利率波动幅度较小，发行人受产品结构调整影响，2019 年毛利率有所下滑，毛利率具体情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三雄极光	33.98%	34.70%	31.66%	33.52%
欧普照明	36.44%	36.49%	36.38%	40.61%
佛山照明	23.34%	23.11%	22.87%	22.23%
平均值	31.25%	31.43%	30.30%	32.12%
金源照明	32.78%	27.58%	34.50%	35.05%
其中：自产毛利率	35.77%	31.04%	36.03%	35.05%

注：上表可比公司数据均取自其年报中固定照明产品的毛利率。

因此 LED 照明应用行业虽然结构性产能过剩，但行业内企业盈利能力基本保持稳定，行业不存在恶性竞争的风险。

相比同行业上市公司，虽然发行人 LED 照明应用业务规模较小，资金实力较弱，但也存在一定的竞争优势：

（1）移动照明业务领域，上市公司有长方照明、金莱特、久量股份，发行人与上述公司产品和市场区域有所区别，发行人产品单价较低，在非洲苏丹、布基纳法索、科特迪瓦、马里、几内亚等地区品牌知名度高，有较强的竞争优势。该类业务工艺流程较简单，品种多样，需要较多的人工完成装配，相关装配人员经过简单培训即可上岗。公司自 2004 年起从事移动照明业务，多年的生产经验及成熟的销售渠道，是发行人的主要竞争优势。

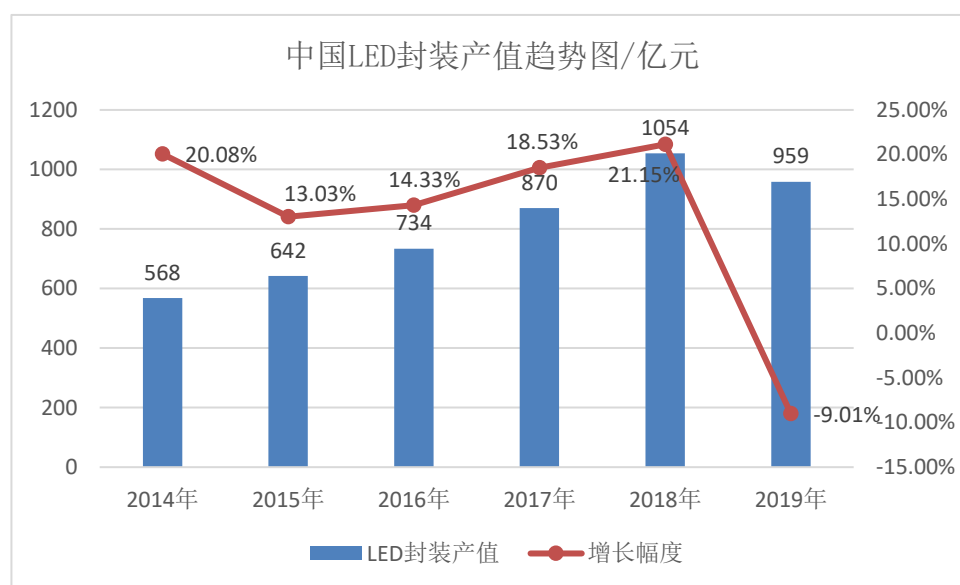
（2）固定照明业务领域，上市公司有欧普照明、佛山照明、三雄极光等规模较大的公司，该业务工艺成熟。发行人开拓该业务，是作为移动照明业务的补充，主要开拓非标业务，针对客户特殊要求生产产品。公司产品取得中国 3C 认证、欧盟 CE 认证、澳大利亚 SAA 认证、美国 UL 认证，产品质量稳定可靠。

（二）LED 封装

LED 封装是将芯片、支架、荧光粉等材料封装成用于背光、照明、显示等不同用途的 LED 器件，是形成 LED 器件的重要环节。LED 器件封装和其它电子封装的不同之处在于，它还涉及到光的处理，包括光的提取、光的颜色、器件出光形状和分布等光的特性。LED 封装技术是包含了半导体、材料学、光学、电学、热学、机械学、化学、力学等多学科的综合技术。LED 器件封装的主要作

用包括实现可靠的电连接、尽量多的光输出、良好的散热特性以保证芯片的热及时散出、长期的工作可靠性和寿命保证、期望的输出光颜色和光分布、良好的机械性能（如抗震动、抗跌落）、良好的抗静电击穿性能、良好的回流焊等 SMT 装配适应性等。因此，封装环节是 LED 产品至关重要的一环，决定了 LED 产品的最终电、光、热、机械、可靠性、体积和成本等性能。随着新型显示和专业照明在 LED 应用领域的发展，LED 应用场合将更加多样化、智能化和个性化，使得中游 LED 器件封装的技术价值更加凸显；未来 LED 封装技术的发展，将会不断提升 LED 器件的光效、可靠性和光品质，降低 LED 器件整体成本，是未来整个 LED 产业发展的持续动力。因此目前 LED 封装行业仍处于持续发展阶段，不存在技术趋同的风险。

近几年，我国 LED 封装业务稳定发展，LED 封装市场规模逐年扩大，但 2019 年出现下滑情形，存在结构性产能过剩的风险。



高工 LED 前瞻产业研究院整理

根据高工产业研究院及国信证券研究所数据，预计 2020 年 LED 封装行业企业数量为 500 家。行业龙头公司有木林森、国星光电、鸿利智汇、瑞丰光电等，上述公司 2019 年 LED 封装收入规模分别为 492,303.63 万元、326,459.06 万元、259,219.38 万元和 68,369.25 万元，占国内 LED 封装产值比例为 5.13%、3.40%、2.70%和 0.71%，行业集中度较低。

发行人及 LED 封装行业可比公司产品销售价格如下：

单位：元/k

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国星光电	-	21.27	23.96	34.33
瑞丰光电	-	60.57	63.69	73.95
鸿利智汇	-	22.97	34.22	37.94
金源照明	21.80	24.09	33.28	44.32

注：可比公司数据来源于上市公司年报，根据相应产品销售额与销量计算得出，与实际数据可能有所差异；木林森和汇大光电未披露 LED 封装产品销量，故无法计算其销售价格。

LED 封装因产品种类不同，单价有所差异，受行业整体环境的影响，整体价格呈下降趋势，但由于生产成本同样处于下降通道，行业整体盈利能力仍基本保持稳定，毛利率具体情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国星光电	18.83%	27.49%	26.84%	24.98%
瑞丰光电	6.46%	14.00%	11.44%	12.82%
木林森	21.27%	19.77%	18.20%	22.51%
鸿利智汇	20.54%	21.92%	22.51%	18.65%
汇大光电	21.16%	29.26%	29.54%	27.70%
平均值	17.65%	22.49%	21.71%	21.33%
金源照明	26.38%	28.21%	27.88%	28.70%

因此，虽然 LED 封装行业处于结构性产能过剩情形、产品销售价格也呈下降趋势，但是由于行业集中度不高，除 2020 年 1-6 月因新冠肺炎疫情导致行业毛利率有所下滑外，2017 年至 2019 年，受成本下降影响，行业内企业整体盈利能力也基本保持稳定，不存在恶性竞争的风险。

2020 年 1-6 月 LED 封装行业受新冠肺炎疫情影响，毛利率整体呈下滑趋势。发行人 LED 封装业务受疫情影响也延迟复工，但复工复产后，发行人积极排产，充分发挥定制化、小单化的竞争优势，使得发行人的 LED 封装业务实现小幅增长，毛利率较 2019 年有小幅下滑。可比公司年报信息显示：国星光电毛利率大幅下降，原因是其产品国内外订单需求呈阶段性急速收缩，行业出口转内销比例扩大，为抢占疫情期间有限的市场需求份额，部分市场核心产品价格定价策略调整；瑞丰光电毛利率大幅下降，原因是受新冠肺炎疫情影响产能利用率降低所致；木林森毛利率小幅上涨，原因是该公司积极主动调整经营策略，从降低成本、优化库存、调整预收款比例、加快资金回笼等多个方面入手，稳定公司经营的基本

面，有效减轻公司运营负担、降低经营风险；鸿利智汇 LED 封装业务受新冠肺炎疫情影响，产能利用率及收入均下滑，但其借力 MiniLED 项目实现板块突破，因此其毛利率有小幅下滑；汇大光电受疫情影响，收入同比下滑，导致毛利率有所下滑。

相比同行业上市公司，发行人 LED 封装业务规模较小，资金实力较弱，但报告期内持续投入设备，产能逐步增加，主要客户群体是中小型 LED 照明应用生产企业，公司的竞争优势为：1）持续投入新设备，生产效率显著提高，良品率不断提升；2）产线灵活调整，不仅可以承接小批量订单（公司最小订单为千元级别，一般订单为万元级别），还可以根据客户对光效、色温、尺寸等方面的需求定制产品，并及时交付，在中小客户群体具有一定的竞争优势：

项目	常规标准	非常规指标	特殊工艺
尺寸大小	2835	4223/5252/4010/5630/4014	选取不同尺寸的芯片
色温	2800-6500K	小于 2800K,大于 6500K	调配色粉
电压	3V	6V、9V、18V、36V	多个芯片组合
光效	150-200LM/W	200-230LM/W	选取芯片、荧光粉配比等

综上，发行人所处 LED 封装和照明应用行业市场规模不断扩大，但增速下滑，存在结构性产能过剩的风险；随着下游 LED 产品应用场合更加多样化、智能化和个性化，LED 行业技术也将持续发展，不存在技术水平趋同的风险；行业内企业数量众多，集中度不高，盈利能力基本保持稳定，行业不存在恶性竞争的风险。发行人业务总体规模较小，但也存在一定的竞争优势，LED 行业结构性产能过剩不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、查询 LED 行业研究报告了解行业基本情况；
- 2、查阅同行业可比公司年报等公开资料，了解 LED 封装及照明应用产品价格趋势和盈利情况；
- 3、访谈发行人销售总监，了解发行人 LED 封装及照明应用产品技术水平、业务开拓模式、竞争优劣势等情况，了解是否存在影响发行人 LED 业务持续经营能力的不利因素。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，LED 封装和照明应用行业存在结构性产能过剩的风险，但不存在技术水平趋同和恶性竞争的风险，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

问题 4.关于光伏电池组件客户。

报告期内，发行人光伏电池组件收入逐年增加。申报材料显示，报告期内，光伏电池组件客户数量逐年增加，原有客户销售额持续增加。

请保荐人、申报会计师说明对光伏电池组件新增客户以及销售额持续增加的原客户的核查过程、依据，说明是否存在异常情形。

【回复】

一、核查程序

1、获取发行人财务报表和销售收入明细表，了解发行人光伏电池组件产品销售收入变动情况。

经核查，2017 年、2018 年及 2019 年，发行人光伏电池组件收入分别为 924.52 万元、2,186.17 万元和 9,303.90 万元，逐年增加，2020 年上半年收入 4,055.97 万元，同比增长 55.54%；其中，小功率组件收入为 784.17 万元、1,287.54 万元和 2,105.07 万元，大功率组件收入分别为 140.36 万元、898.63 万元和 7,198.83 万元，均呈逐年增长趋势，主要原因一方面是客户数量逐年增加，另一方面是原有客户销售额持续增加；2020 年上半年，小功率和大功率组件收入分别为 673.22 万元、3,382.75 万元。

2、访谈发行人销售总监和财务总监，了解发行人光伏电池组件业务发展情况及增长原因。

发行人自 2016 年起涉足光伏电池组件生产和销售，2017 年和 2018 年以小功率组件为主，大功率组件自动化程度不高。2017 年随着业务深化和生产工艺逐步成熟，光伏电池组件业务逐步扩大；2018 年下半年，公司引进大功率光伏电池组件自动化生产线，生产能力得到较大提高，并拓宽了光伏电池组件产品线，销售额同比增长 136.46%；2019 年光伏电池组件产能逐步释放，生产管理水平有所提高，同时，发行人对光伏电池组件生产及销售人员进行优化，光伏电池组件业务收入持续增长，2019 年同比增长 325.58%，2020 年上半年同比增长 55.54%。

3、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、裁判文书网、百度等网站，查询报告期内发行人光伏电池组件主要客户工商信息，了解其成立时间、注册资本和主营业务情况，与发行人业务合作过程中的诉讼纠纷情况等，分析客户的真实性和经营情况。

经核查，发行人光伏电池组件主要客户不存在异常情况。

4、对发行人光伏电池组件主要客户进行单据核查，抽取其主要客户的销售记录，并逐笔追查至订货单（合同）、出库单、物流记录、销售发票、报关单、提单等资料，核对其信息的一致性。

经核查，报告期内发行人上述各项单据信息匹配一致。单据核查的光伏电池组件客户在报告期内的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对原有客户单据核查的光伏电池组件销售金额	938.98	2,020.39	831.21	444.19
原有客户光伏电池组件销售金额	1,589.48	2,286.72	958.79	448.67
占比	59.07%	88.35%	86.69%	99.00%
对新客户单据核查的光伏电池组件销售金额	2,009.33	5,529.85	998.74	400.68
新客户光伏电池组件销售金额	2,466.49	7,017.18	1,227.38	475.86
占比	81.47%	78.80%	81.37%	84.20%
新老客户单据核查的光伏电池组件销售金额	2,948.31	7,550.24	1,829.96	844.88
新老客户光伏电池组件销售收入	4,055.97	9,303.90	2,186.17	924.52
占比	72.69%	81.15%	83.71%	91.39%

5、对发行人光伏电池组件主要客户进行函证，了解其与发行人在报告期内的交易及回款情况。

经核查，发行人光伏电池组件主要客户不存在异常情况。函证的光伏电池组件客户在报告期内的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发函情况				
对原有客户发函的光伏电池组件销售金额	1,186.85	2,133.81	915.99	444.95
原有客户光伏电池组件销售金额	1,589.48	2,286.72	958.79	448.67
占比	74.67%	93.31%	95.54%	99.17%
对新客户发函的光伏电池组件销售金额	2,234.38	5,849.61	1,014.37	444.39
新客户光伏电池组件销售金额	2,466.49	7,017.18	1,227.38	475.86
占比	90.59%	83.36%	82.65%	93.39%
发函的新老客户光伏电池组件客户销售金额	3,421.23	7,983.42	1,930.36	889.34
新老客户光伏电池组件销售收入	4,055.97	9,303.90	2,186.17	924.52
占比	84.35%	85.81%	88.30%	96.19%
回函情况				
原有客户回函的光伏电池组件销售金额	1,146.49	1,725.17	734.26	299.78
原有客户光伏电池组件销售金额	1,589.48	2,286.72	958.79	448.67
占比	72.13%	75.44%	76.58%	66.82%
新客户回函的光伏电池组件销售金额	2,234.38	5,849.61	999.44	437.55
新客户光伏电池组件销售金额	2,466.49	7,017.18	1,227.38	475.86
占比	90.59%	83.36%	81.43%	91.95%
回函的新老客户光伏电池组件销售金额	3,380.87	7,574.78	1,733.71	737.34
新老客户光伏电池组件销售收入	4,055.97	9,303.90	2,186.17	924.52
占比	83.36%	81.42%	79.30%	79.75%

6、对发行人光伏电池组件主要客户进行访谈，了解其主营业务、经营规模、盈利模式等基本情况，询问其与公司的业务合作历史及报告期内的交易金额、业务合作细节、与发行人的关联关系等。

经核查，发行人光伏电池组件主要客户不存在异常情况。访谈的光伏电池组件客户在报告期内的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对原有客户访谈核查的光伏电池组件销售金额	826.77	1,529.54	587.93	335.38
原有客户光伏电池组件销售金额	1,589.48	2,286.72	958.79	448.67
占比	52.02%	66.89%	61.32%	74.75%
对新客户访谈核查的光伏电池组件销售金额	1,581.79	4,164.52	1,010.90	318.74
新客户光伏电池组件销售金额	2,466.49	7,017.18	1,227.38	475.86
占比	64.13%	59.35%	82.36%	66.98%
光伏电池组件访谈的新老客户销售金额	2,408.56	5,694.05	1,598.83	654.12
新老客户光伏电池组件销售收入	4,055.97	9,303.90	2,186.17	924.52
占比	59.38%	61.20%	73.13%	70.75%

二、核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人光伏电池组件新增客户以及销售额持续增加的原客户不存在异常情况。

问题 5.关于固定照明产品价格。

招股说明书披露，2017 年-2018 年，发行人固定照明产品单位售价分别为 31.71 元、26.04 元，显著高于同行业可比公司。

请发行人将不同种类的固定照明产品销售均价与同行业可比公司同类产品的价格进行比较，说明差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师说明核查过程、依据，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

报告期内发行人及同行业可比公司固定照明产品单位售价情况如下：

单位：元/个

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三雄极光	-	13.78	16.18	15.59

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
欧普照明	-	24.49	23.14	24.72
佛山照明	-	5.33	4.95	4.37
金源照明	21.03	16.94	26.04	31.71

注：可比公司数据来源于上市公司年报，根据相应产品销售额与销量计算得出，与实际数据可能有所差异。

由上表可知，报告期内发行人固定照明的价格波动较大，主要原因是发行人固定照明生产规模较小，客户数量较少，因客户需求变化使得不同年度产品结构变化较大，从而导致固定照明产品平均售价波动较大，而上述同行业可比公司销售规模较大，产品结构较为稳定，因此平均售价相对稳定。

发行人固定照明产品的单位售价 2017 年及 2018 年均高于同行业可比公司，主要原因是 2017 年及 2018 年发行人单价较高的路灯和工矿灯销售占比较高所致，2017 年发行人路灯和工矿灯的平均售价分别为 808.40 元和 402.95 元，销售收入占固定照明总收入的比分别为 5.41%和 49.33%，2018 年路灯和工矿灯平均售价分别为 860.47 元和 392.96 元，销售收入占固定照明总收入的分别为 34.00%和 12.54%，若扣除工矿灯和路灯的影响，发行人报告期内固定照明产品的平均售价如下：

单位：元/个

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三雄极光	-	13.78	16.18	15.59
欧普照明	-	24.49	23.14	24.72
佛山照明	-	5.33	4.95	4.37
可比公司平均值	-	14.53	14.76	14.89
金源照明 (扣除路灯和工矿灯)	11.45	13.21	14.18	14.96

扣除路灯和工矿灯后，发行人报告期内固定照明平均售价的波动较小，但与同行可比公司仍存在一定的差异，由于上述可比公司年报信息中未披露具体产品类别的销售数据，因此无法获取同行业可比公司同类产品的销售价格。下面结合前述可比公司的招股说明书及年度报告披露的信息具体分析如下：

1、与三雄极光差异分析

三雄极光的产品主要包括球泡灯、直管灯、软灯带等光源产品，筒灯、射灯、吸顶灯、消防应急灯、庭院灯以及灯盘和支架等各种灯具，其产品类型与发行人

接近，因此其价格与发行人扣除路灯和工矿灯后的平均售价接近。

2、与欧普照明差异分析

欧普照明的产品主要包括家居照明灯具、光源、商业照明灯具、照明控制及其他产品。其招股书显示 2013 年至 2015 年期间，家居照明灯具的平均售价为 120 元左右，光源的平均售价为 10 元左右，商业照明灯具的平均售价为 30 元左右，照明控制及其他的平均售价为 17 元左右。欧普照明前述产品中家居照明灯具销售占比较高，2013 年至 2015 年期间为 40%左右，从其披露的年度报告等信息判断，最近三年其产品结构未发生重大变化，家居照明灯具占比仍较高，由于家居照明灯具的销售价格较高，因此欧普照明的平均售价高于发行人。

3、与佛山照明差异分析

佛山照明是一家传统光源龙头企业，近年来随着其业务的转型升级，LED 照明产品已成为其主要产品，但传统业务照明产品的销售占比仍保持在 20%以上，同时其照明产品中以光源类产品为主，光源类产品和传统照明产品的销售价格较低，因此佛山照明的销售价格大幅低于发行人及其他同行业其他可比公司。

二、核查情况

（一）核查程序

查询同行业可比公司年报数据等信息，计算同行业可比公司固定照明产品的销售价格，分析同行业可比公司的产品在类型、应用领域等方面与发行人的差异，以此进一步分析发行人固定照明产品价格与同行业可比公司的差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人固定照明产品的价格与同行业可比公司的差异主要系由于产品结构不同所致。

问题 6.关于商业照明、市政照明类、工程类灯具。

招股说明书披露，发行人报告期内商业照明、市政照明类灯具的销售量逐步增加，该类灯具的毛利率高于其他灯具，导致直销毛利率高于经销毛利率。报告期内，发行人工程类灯具主要客户有 3 个，均位于广东省潮州市。

请发行人：

（1）结合商业照明、市政照明类灯具与其他灯具在原材料构成、定价政策、主要应用领域、主要客户等的差异情况，补充披露商业照明、市政照明类灯具毛利率高于其他灯具的原因及合理性；

(2) 结合商业照明、市政照明类灯具的订单获取方式、行业竞争情况、发行人与竞争对手相比的竞争优势等，补充披露报告期内商业照明、市政照明类灯具的销售量逐步增加的原因及合理性；

(3) 补充披露报告期内工程类灯具主要客户与发行人的合作背景、合作历史、主要经营和财务状况、定价政策、结算方式、与发行人及关联方是否存在关联关系及其他利益安排；并结合上述情况补充披露发行人工程类灯具是否具备持续获取订单的能力；

(4) 补充选取照明产品的同行业可比公司，与发行人相关产品毛利率进行对比，补充披露差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师说明核查过程、依据，并发表明确意见。

【回复】

问题 6-1 结合商业照明、市政照明类灯具与其他灯具在原材料构成、定价政策、主要应用领域、主要客户等的差异情况，补充披露商业照明、市政照明类灯具毛利率高于其他灯具的原因及合理性

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析/4、主营业务经销、直销单价及毛利率分析”中补充披露如下：

报告期内发行人灯具产品主要有工矿灯、路灯、投光灯等产品，其毛利率如下：

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
工矿灯	9.20%	32.34%	12.63%	34.29%	18.56%	39.31%	80.21%	41.86%
路灯	65.83%	43.89%	25.39%	41.90%	50.32%	47.02%	8.79%	38.36%
投光灯	2.20%	26.95%	34.38%	27.33%	3.38%	29.03%	1.78%	25.72%
其他灯具合计	22.76%	27.33%	27.60%	29.07%	27.74%	25.61%	9.22%	36.54%
灯具	100.00%	38.68%	100.00%	32.39%	100.00%	39.04%	100.00%	40.77%

工矿灯和路灯的毛利率高于其他灯具，具体分析如下：

工矿灯主要客户是澳大利亚的 ONSEMI PTY.LTD.，该产品是小众产品，主要应用于仓库、车间照明，相比于其他普通灯具，功率更高，光通量更大，需要

质量更好数量更多的灯珠，需要更合理的设计和更好的散热外壳。该产品采用市场化方式定价，与其他灯具无差异。2017 年国外市场对 LED 工矿灯需求旺盛，行业知名机构高工产研锂电研究所（GGII）发布的《2017-2018 年中国 LED 照明产品出口月度监测报告》数据统计显示，2017 年中国 LED 工矿灯出口总额 3.19 亿美元，同比增长 87%，出口数量约 526 万只，同比增长 93%。同时，澳大利亚 2017 年推出对 LED 工矿灯的补贴政策，使得该客的需求增加，发行人抓住机遇销售了大量工矿灯。该产品属于境外市场的小众热门产品，因此毛利率较高，随着行业进入者的增多，工矿灯的毛利率逐年下降。

路灯主要应用于市政工程，相比于其他普通灯具，光通量更大，稳定性要求更高，需要更合理的设计，更稳定的电源，更耐用的外壳。该产品针对政府客户采用招标方式定价，针对其他客户采用市场化方式定价。该类产品毛利率通常较高，如从事城市照明领域方案规划设计、城市照明产品研发制造及工程项目安装的四川华体照明科技股份有限公司 2017 年至 2019 年道路、景观照明产品的销售毛利率分别为 32.01%、35.02%、37.04%；从事景观照明智能控制系统和景观照明灯具生产销售的深圳爱克莱特科技股份有限公司 2017 年至 2020 年 1-6 月景观照明灯具的毛利率分别为 34.55%、31.97%、30.58%及 26.34%。

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、访谈发行人生产负责人，了解发行人各类产品的主要原材料构成、产品应用领域；
- 2、访谈发行人营销总监，了解发行人各类产品的定价政策，主要客户情况；
- 3、查询发行人相关产品同行业可比公司的毛利率，分析同行业可比公司在产品应用领域以及客户方面的差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人商业照明、市政照明类灯具毛利率高于其他灯具毛利率的主要原因是由产品的供需状况以及应用领域不同所导致。

问题 6-2 结合商业照明、市政照明类灯具的订单获取方式、行业竞争情况、发行人与竞争对手相比的竞争优势等，补充披露报告期内商业照明、市政照明类灯具的销售量逐步增加的原因及合理性

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析/4、主营业务经销、直销单价及毛利率分析”中补充披露如下：

报告期内，发行人路灯和投光灯的销量情况如下：

单位：万个

产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
路灯	0.56	1.81	2.29	0.52
投光灯	0.45	2.19	1.01	0.31
合计	1.01	4.00	3.29	0.83

2017 年、2018 年，发行人基于移动照明业务渠道向境外客户推广投光灯，主要应用于商业或家居；2019 年，公司通过投标方式获得当地亮化工程项目，投光灯销量进一步增加；2020 年 1-6 月受新冠肺炎疫情的影响，路灯和投光灯的销量有所下降。

近几年，潮州市政府加快老旧路灯的更换，以达到更加节能环保、照明更加健康的目的。公司作为潮州地区有较高知名度和良好声誉的照明企业，抓住机遇，开发路灯和太阳能路灯产品，与当地市政项目经验丰富的工程施工企业加快加深合作，促进了路灯的销量。

中国是灯具生产大国，生产企业数量多，竞争充分，能在市场立足的企业有着自身的优势，如细分产品优势、特有渠道优势、特定市场优势等。从全国范围来看，公司的竞争对手众多，相比同行业上市公司如欧普照明、华体科技、爱克股份，公司灯具业务规模较小，产品类型较少，市场区域较小。但从特定渠道来看，公司有其特有的境外销售渠道；在特定市场，如潮州当地，公司有独有的地理优势；在特有渠道和特定市场方面，公司与同行业上市公司不构成直接的竞争局面。

二、核查情况

（一）核查程序

1、访谈发行人营销总监，了解发行人相关产品订单获取方式、行业竞争情况、竞争对手以及相关产品销量增加的原因；

2、查询发行人相关产品竞争对手的年报信息，对发行人与竞争对优劣势进

行对比分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人路灯、投光灯等销量逐年增加，主要原因系发行人所在地区潮州市政府近年来持续对市政道路亮化工程进行升级改造，发行人抓住机遇积极通过主动开发或参与政府投标等方式开拓客户，使得该类产品销售量逐步增加。

问题 6-3 补充披露报告期内工程类灯具主要客户与发行人的合作背景、合作历史、主要经营和财务状况、定价政策、结算方式、与发行人及关联方是否存在关联关系及其他利益安排；并结合上述情况补充披露发行人工程类灯具是否具备持续获取订单的能力

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析/5、主营业务内销、外销单价及毛利率分析”中补充披露如下：

报告期内，与发行人合作的工程类灯具客户有饶平县县城管理委员会办公室、广东勋明节能科技有限公司、潮州市建筑安装总公司，合作情况如下：

（一）饶平县县城管理委员会办公室

饶平县县城管理委员会办公室为政府事业单位，负责市政工程的招投标事宜。发行人于 2017 年开始与其合作，2017 年潮州市饶平县对县城主要道路的照明工程进行升级改造，对该项目的 LED 灯具采用公开招标进行采购，发行人通过投标获得该客户，主要向其销售 LED 路灯、投光灯等产品，发行人与该客户的结算方式为银行转账，发行人及关联方与该客户不存在关联关系及其他利益安排。

（二）广东勋明节能科技有限公司

广东勋明节能科技有限公司成立于 2013 年 4 月，注册资本为 1,250 万元，实际控制人为章科明，属于民营企业，主营业务为道路照明和景观亮化建筑工程施工，其主要承接政府工程项目。2015 年以来该客户多次中标了潮州市及下属县区的道路照明亮化工程项目，发行人于 2017 年开始与其合作，主要向其销售 LED 路灯、LED 太阳能路灯等产品，发行人与该客户采用市场化方式定价，结算方式为银行转账，发行人及关联方与该客户不存在关联关系及其他利益安排。

（三）潮州市建筑安装总公司

潮州市建筑安装总公司成立于 1989 年 9 月，注册资本为 1.04 亿元，主要股东为潮州市建筑安装总公司工会委员会，属于集体企业，主营业务为市政公用工程、消防设施工程、公路工程、水利水电工程、建筑幕墙工程、建筑装修装饰工程、钢结构工程、机电设备安装工程、城市及道路照明工程、电子与智能化工程的设计及施工，其主要以承接政府工程项目为主，特别是在广东地区最近三年累计参与政府项目投标 400 多个。发行人于 2018 年开始与其合作，主要向其销售 LED 太阳能路灯，发行人与该客户采用市场化方式定价，结算方式为银行转账，发行人及关联方与该客户不存在关联关系及其他利益安排。

综上，发行人通过与上述客户合作，产品获得了相关方的认可，并与客户建立了良好的合作关系，未来随着政府基建项目的增加，发行人预计将持续获取相关订单，如 2020 年持续与潮州市建筑安装总公司进行合作，2020 年 1-6 月对该客户的收入为 1,412.28 万元。

二、核查情况

（一）核查程序

1、实地走访发行人工程类灯具的客户，了解该类客户向发行人采购的产品类别，了解该类客户与发行人的合作背景、合作历史、主要经营情况、定价政策以及结算方式，了解该类客户是否与发行人及其关联方存在其他利益安排；

2、了解发行人对工程类客户所售灯具的安装地点，并实地前往发行人对工程类客户所售灯具安装地点饶平县黄冈河两岸、潮州市区道路、饶平县城道路、潮州市滨江长廊等地进行实地察看，以核实发行人对这类客户销售的真实性；

3、通过企业信用信息公示网站查询发行人工程类客户的股东、主要人员情况，分析是否与发行人及其关联方存在关联关系；

4、获取发行人控股股东及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员关联方调查表，核查是否与工程类灯具客户主要人员存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人通过与工程类客户合作，产品获得了相关方的认可，并与客户建立了良好的合作关系，销售是真实的，未来随着政府基建项目的增加，发行人预计将持续获取相关订单。

问题 6-4 补充选取照明产品的同行业可比公司，与发行人相关产品毛利率进行对比，补充披露差异的原因及合理性

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（三）毛利及毛利率分析/4、主营业务经销、直销单价及毛利率分析”中补充披露如下：

报告期内，发行人固定照明灯具中工矿灯、路灯、投光灯收入占比较高，其销售占比及毛利率情况如下：

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
工矿灯	9.20%	32.34%	12.63%	34.29%	18.56%	39.31%	80.21%	41.86%
路灯	65.83%	43.89%	25.39%	41.90%	50.32%	47.02%	8.79%	38.36%
投光灯	2.20%	26.95%	34.38%	27.33%	3.38%	29.03%	1.78%	25.72%
其他灯具合计	22.76%	27.33%	27.60%	29.07%	27.74%	25.61%	9.22%	36.54%
灯具	100.00%	38.68%	100.00%	32.39%	100.00%	39.04%	100.00%	40.77%

工矿灯属于小众产品，从 A 股上市公司或拟上市公司中未找到相关同类产品的数据，无法获得同行业其他公司关于该类产品的毛利率情况。发行人工矿灯的毛利率在灯具产品中保持较高的水平，主要原因是 2017 年国外市场对 LED 工矿灯需求旺盛，行业知名机构高工产研锂电研究所（GGII）发布的《2017-2018 年中国 LED 照明产品出口月度监测报告》数据统计显示，2017 年中国 LED 工矿灯出口总额 3.19 亿美元，同比增长 87%，出口数量约 526 万只，同比增长 93%。同时，发行人主要客户 ONSEMI PTY.LTD.所在地区澳大利亚政府 2017 年推出对 LED 工矿灯的补贴政策，使得该客的需求增加，发行人抓住机遇销售了大量工矿灯。2018 年澳大利亚政府减少了对工矿灯的补贴，导致发行人的客户 ONSEMI PTY.LTD.减少了工矿灯的订单，因此 2018 年以来发行人工矿灯的销售量出现下降。

发行人的路灯、投光灯主要用于市政照明工程，在应用领域方面与四川华体照明科技股份有限公司及深圳爱克莱特科技股份有限公司的产品应用领域相似，报告期内其毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华体科技	道路、景观照明	-	37.04%	35.02%	32.01%
发行人	路灯	43.89%	41.90%	47.02%	38.36%
爱克股份	投光灯	24.96%	34.25%	31.33%	29.28%
发行人	投光灯	26.95%	27.33%	29.03%	25.72%

由上表可知，报告期内发行人路灯的毛利率均高于华体科技的毛利率，主要原因系：发行人是当地知名照明企业，当地政府或当地市政工程施工企业从业务沟通、产品检验、货物运输的便利性及时效性综合考虑，发行人具有较显著的地理优势，随着潮州市道路更新进度的加快，发行人开拓了路灯业务，但该业务规模占比较小，且优先选择回报较高的项目，而前述可比公司主要业务是景观照明，业务规模大，覆盖范围广，项目数量多，可能存在毛利率较低的项目。

2017-2019 年发行人投光灯的毛利率均低于爱克股份投光灯的毛利率，主要原因系：（1）2017、2018 年、2020 年 1-6 月，发行人基于移动照明业务渠道向境外客户推广投光灯，主要应用于商业或家居照明，相比于爱克股份应用于景观照明的产品，毛利率偏低；（2）2019 年的投光灯业务是发行人中标的饶平县黄冈河两岸及电视灯塔夜景灯光提升项目，在该项目的合同金额中包含了灯具的安装费用，由于安装费用的影响，导致 2019 年投光灯的毛利率较低，若扣除安装费用后，2019 年发行人投光灯的毛利率为 38.61%，略高于爱克股份 2019 年投光灯的毛利率。2020 年 1-6 月，发行人与爱克股份投光灯毛利率差异较小。

二、核查情况

（一）核查程序

查询发行人相关产品同行业可比公司年报数据等信息，计算同行业可比公司相关产品的毛利率，分析同行业可比公司的产品在类型、应用领域、客户等方面与发行人的差异，以此进一步分析发行相关产品与同行业可比公司的差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，工程类照明产品毛利率高于同行业可比公司主要原因系由于发行人有显著的地理优势，市场需求旺盛，在客户及产品的选择上优先选择毛利率较高的客户或产品，因此导致发行人毛利率高于同行业可比公司。

问题 7.关于终端销售核查。

请保荐人、申报会计师补充披露对发行人终端销售的核查过程以及所取得

的核查证据，并说明核查证据是否充分，是否能够有效支持核查结论。

【回复】

一、经销商走访核查

（一）境外经销商走访

1、走访总体情况

申报会计师会同保荐机构对发行人境外主要经销商进行了实地走访、广交会访谈或视频访谈。实地走访是指项目组成员前往客户经营所在地，涉及苏丹、马里、布基纳法索、几内亚、科特迪瓦、迪拜、泰国、澳大利亚、中国香港等地，走访了 22 家客户；广交会访谈是指项目组成员在广交会现场对参会的发行人客户进行访谈，访谈了 3 家客户；视频访谈是指项目组通过视频方式对客户访谈，并视频查看客户经营场所及库存情况，视频访谈了 10 家客户。走访的境外经销商在报告期内的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访境外经销商销售	9,335.92	27,411.30	24,734.88	27,456.73
境外经销收入	15,557.12	34,027.76	30,904.89	34,520.65
占比	60.01%	80.56%	80.04%	79.54%

2、核查方式

（1）获取客户的商业注册资料及相关登记证书，并请专业翻译机构对相关资料进行翻译；实地访谈客户的主要人员，对客户的基本情况、与发行人的业务开展情况等进行了了解并形成书面访谈记录，确认销售真实性；

（2）查看产品主要销售地区的市场，走访当地集市、店铺，查看发行人产品在集市、店铺中的摆放情况，选点观察消费者对公司产品的购买情况，了解发行人产品在市场上的销售情况；

(3) 实地查看客户的经营场所，观察其产品的实际销售情况，是否有销售发行人产品；

(4) 实地查看客户的仓库，是否存有发行人产品。

3、核查情况

(1) 发行人的产品主要是日用零售商品，终端市场区域主要集中于一带一路周边国家的境外市场，特别是非洲等经济发展落后、电力资源匮乏的地区，手电筒为当地人们生活的必需品，其年度消费量大；

(2) 申报会计师会同保荐机构实地走访了发行人产品终端市场，涉及苏丹首都喀土穆的 OMDURMAN 市场、马里首都巴马科的 BOZOLA 市场、布基纳法索首都瓦加杜古的 MARCHE SANKARIARE 市场、几内亚首都科纳克里的 MADINA 市场、科特迪瓦首都阿比让的 ADJAME 市场、迪拜的沙加市场、泰国首都曼谷的崆峒市场等地，了解到发行人产品终端市场主要为集市、商铺等，具有人员流动大、商品类别多等特点；并发现当地市场有发行人产品的宣传广告，当地重要的集市、商铺上均有印有发行人 LOGO 的产品，说明发行人产品在当地有一定的认可度；

(3) 经销商仓库存有发行人产品。

(二) 境内经销商走访

1、走访总体情况

申报会计师会同保荐机构走访了境内 7 家经销商，分别为欧普照明股份有限公司、深圳超太新能源科技有限公司、广州市谧涵电子科技有限公司、广州市时保力电子科技有限公司、广州五金矿产进出口有限公司、深圳市信远国际进出口贸易有限公司。具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈客户的销售额	619.59	4,191.53	3,820.91	3,886.53
境内经销收入	866.09	5,864.94	4,278.62	4,380.60
占比	71.54%	71.47%	89.30%	88.72%

2、核查情况

发行人是欧普照明股份有限公司的 ODM 供应商，主要向其销售光源产品。申报会计师会同保荐机构实地走访了欧普照明，访谈了相关采购人员，现场取得了欧普照明对发行人的订单列表，认为欧普照明实际采购了发行人产品。

深圳超太新能源科技有限公司系一家从事太阳能光伏产品销售的公司，其向发行人采购光伏电池组件后，再对外批发销售，申报会计师会同保荐机构对该客户进行了访谈，了解其与发行人的业务合情况、经营模式，了解到其产品主要应用光伏电站。经核查，认为该客户向发行人购买的光伏电池组件实现了对外销售。

广州市时保力电子科技有限公司、广州五金矿产进出口有限公司、广州市谧涵电子科技有限公司、广州市森大贸易有限公司、深圳市信远国际进出口贸易有限公司主要从事出口业务，采购了发行人产品后，再自行报关出口销往境外。申报会计师会同保荐机构实地走访了上述客户，访谈了解业务合作情况，并获取其关于发行人产品的出口报关单或提单，将报关单上的产品品类、数量与发行人当期向其销售的产品的品类、数量进行比对，认为发行人产品已销往境外。

二、函证经销商对外销售及库存情况

1、函证总体情况

函证报告期内主要外销客户对外销售及库存情况，具体流程为：根据发行人报告期内对客户所售产品的种类，向客户发送空白询证函，由客户填写其对外销售的发行人产品的数量及期末库存数量，并寄至中介机构办公处。中介机构将客户对外销售的发行人产品数量与其向发行人的采购数量对比分析，同时关注其期末库存情况，认为前主要外销客户基本实现了对外销售。函证情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
函证对象的销售金额	8,993.81	26,050.16	23,494.16	26,254.26
外销收入	15,557.12	34,027.76	30,904.89	34,520.65
比例	57.81%	76.56%	76.02%	76.05%

2、经销商对外销售分析

单位：万个、万瓦

客户名称	产品类别	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		采购数量	销售数量	销售/采购	采购数量	销售数量	销售/采购	采购数量	销售数量	销售/采购	采购数量	销售数量	销售/采购
ABU KLEWA TRADING SERVICES AND TRANSPORT CO.,LTD.	移动照明	556.55	932.47	167.55%	3,160.18	3,463.75	109.61%	2,257.73	1,954.74	86.58%	2,501.98	1,969.97	78.74%
ONSEMI PTY.LTD.	固定照明	151.85	163.42	107.62%	305.98	288.24	94.20%	65.60	39.12	59.63%	67.67	58.31	86.17%
	光伏电池组件	-	-	-	46.20	191.44	414.36%	166.60	21.36	12.82%	-	-	-
CHINA COSMOS MANUFACTURING & EXPORTS LIMITED	移动照明	50.80	61.27	120.61%	246.48	269.96	109.53%	117.37	75.20	64.07%	-	-	-
	固定照明	-	-	-	25.62	25.62	100.00%	-	-	-	-	-	-
AL JENOUB ELECTRONICS TR	移动照明	182.74	182.74	100.00%	548.55	548.55	100.00%	970.05	970.05	100.00%	858.12	858.12	100.00%
	固定照明	-	-	-	5.52	5.52	100.00%	0.01	0.01	100.00%	6.14	6.14	100.00%
	光伏电池组件	1.50	1.50	100.00%	33.72	33.72	100.00%	17.26	17.26	100.00%	5.03	5.03	100.00%
DEVCHAN INTERNATIONAL CO.,LIMITED	移动照明	244.87	244.87	100.00%	917.95	917.95	100.00%	846.55	846.55	100.00%	439.16	439.16	100.00%
	光伏电池组件	-	-	-	26.52	26.52	100.00%	0.05	0.05	100.00%	0.72	0.72	100.00%
	口罩	10.60	10.60	100.00%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ETS KABORE KARIM&FRERES	移动照明	-	-	-	370.68	397.25	107.17%	723.60	837.27	115.71%	824.29	689.72	83.67%
	光伏电池组件	-	-	-	215.21	14.76	6.86%	0.36	6.74	1870.83%	22.45	38.45	171.27%
SARODA INTERNATIONAL (HK) CO.,LIMITED	移动照明	209.86	209.86	100.00%	429.52	429.52	100.00%	256.60	256.60	100.00%	-	-	-
	光伏电池组件	0.10	0.10	100.00%	14.40	14.40	100.00%	0.14	0.14	100.00%	-	-	-
	口罩	337.50	337.50	100.00%									
HAI HONG INTERNATIONAL CO.,LIMITED	移动照明	-	-	-	-	-		-	-		467.50	467.50	100.00%

客户名称	产品类别	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		采购数量	销售数量	销售/采购	采购数量	销售数量	销售/采购	采购数量	销售数量	销售/采购	采购数量	销售数量	销售/采购
GLOBAL LIGHTING CO.,LTD	移动照明	56.78	57.65	101.53%	135.03	116.03	85.93%	86.34	90.73	105.09%	123.95	102.27	82.51%
	固定照明	5.15	5.09	98.88%	18.49	21.46	116.04%	26.93	24.46	90.82%	40.38	37.61	93.14%
	光伏电池组件	1.60	1.39	86.92%	28.38	28.43	100.18%	1.14	0.69	60.53%	-	-	
SOCIETE DE COMMERCE INNA	移动照明	396.61	315.92	79.66%	485.14	604.53	124.61%	648.38	499.91	77.10%	421.80	427.04	101.24%
	光伏电池组件	-	-	-	10.58	12.37	116.92%	2.26	0.47	20.87%	10.45	10.45	100.00%
	口罩	554.20	554.20	100.00%									
AMAZON ZONA LIBRE,S.A.	移动照明	-	-	-	206.09	179.05	86.88%	280.75	359.72	128.13%	322.55	376.06	116.59%
	固定照明	-	-	-	0.22	0.14	61.39%	1.63	2.89	177.46%	7.53	6.77	89.90%
	光伏电池组件	-	-	-	60.51	64.51	106.61%	35.16	43.24	122.98%	32.55	24.91	76.52%
	口罩	-	-	-									
SUPREME BOBBY NIGERIA LTD.	移动照明	-	-	-	60.20	50.93	84.60%	20.05	17.40	86.81%	63.52	84.92	133.68%
	光伏电池组件	-	-	-	53.41	60.24	112.79%	17.47	0.81	4.64%	11.54	26.54	229.96%
PT.MATSUGI INDONESIA	移动照明	-	-	-	33.36	19.38	58.08%	49.57	61.52	124.10%	62.98	82.34	130.74%
	固定照明	-	-	-	-	-		0.54	0.90	166.57%	6.14	5.78	94.12%
	光伏电池组件	-	-	-	-	-		45.07	75.62	167.77%	49.85	19.31	38.73%
GUINEA BANBILA TRADING CO	移动照明	-	-	-	-	-		-	-		88.79	181.83	204.78%
SOCIETE Drame ET FRERES	移动照明	-	-	-	-	-		151.19	151.19	100.00%	245.75	368.30	149.87%

注：上表中 AL JENOUB ELECTRONICS TR、DEVCHAN INTERNATIONAL CO.,LIMITED、SARODA INTERNATIONAL (HK) CO.,LIMITED、HAI HONG INTERNATIONAL CO.,LIMITED 系根据其下游客户订单向发行人采购产品，并要求发行人将产品发往其指定的目的港，因此其向发行人采购的产品 100%实现销售。

由上表中“销售/采购”的数值可知，报告期内前十大外销客户向发行人购买的产品基本实现了对外销售。

3、经销商存货情况分析

单位：万元

客户名称	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	
	销售收入	期末存货	销售收入	期末存货	销售收入	期末存货	销售收入	期末存货
ABU KLEEWA TRADING SERVICES AND TRANSPORT CO.,LTD.	1,272.68	662.68	6,976.60	1,053.53	5,611.70	1,244.91	6,690.45	744.31
ONSEMI PTY.LTD.	1,885.61	463.46	3,650.73	389.50	2,620.24	543.09	4,930.56	651.29
SARODA INTERNATIONAL (HK) CO.,LIMITED	1,146.44	0.00	1,716.13	0.00	1,124.19	0.00	-	-
DEVCHAN INTERNATIONAL CO.,LIMITED	621.23	0.00	2,556.98	0.00	2,513.34	0.00	1,325.74	0.00
AL JENOUB ELECTRONICS TR	842.42	0.00	2,372.10	0.00	3,782.72	0.00	3,226.70	0.00
CHINA COSMOS MANUFACTURING & EXPORTS LIMITED	497.76	54.57	2,278.64	76.07	684.05	236.05	-	-
ETS KABORE KARIM&FRERES	212.59	-	1,830.93	646.09	2,173.91	498.78	2,047.27	462.53
GLOBAL LIGHTING CO.,LTD	861.04	146.07	1,606.57	118.90	1,301.41	234.93	1,708.51	198.91
SOCIETE DE COMMERCE INNA	1,654.04	132.47	1,182.95	122.48	1,580.46	187.63	1,053.05	167.35
AMAZON ZONA LIBRE,S.A.	-	-	922.96	39.18	1,035.78	80.52	1,200.15	148.21
HAI HONG INTERNATIONAL CO.,LIMITED	-	-	-	-	-	-	1,845.94	0.00
SUPREME BOBBY NIGERIA LTD.	-	-	675.31	0.00	287.08	0.00	565.16	0.00
PT.MATSUGI INDONESIA	-	-	280.26	91.46	448.38	0.00	688.05	0.00
GUINEA BANBILA TRADING CO	-	-	-	-	-	-	371.82	0.00
SOCIETE DRAME ET FRERES	-	-	-	-	330.90	-	600.86	0.00
合计	8,993.81	1,459.25	26,050.16	2,537.21	23,494.16	3,025.91	26,254.26	2,372.60

发行人主要经销商均为境外客户，订单的生产配货周期一般为 1-2 个月左右，配货完成后经过发货、装箱、陆运、报关、装船、海运等流程到达目的港，再经过清关、提货、运输等流程，货物从发出到客户入库的周期一般为 1-3 个月。经访谈得知，客户为保证销售的持续性，一般会储备 1-2 个月的销售量作为安全储备。上述经销商的期末库存具有合理性，不存在故意囤积发行人产品的情形，不存在异常情况。

上述经销商中 ABU KLEWA TRADING SERVICES AND TRANSPORT CO.,LTD.2018 年期末库存余额较大，主要原因是 2018 年 12 月该客户所在国家苏丹持续爆发大规模示威游行，其国内政局发生动荡，导致该客户 2018 年销售受阻，因此期末存货余额较大。2019 年 4 月苏丹军方解除巴希尔总统职务，成立军事过渡委员会接管政权，动荡逐渐平息，2019 年苏丹进口额为 125.8 亿美元，较 2018 年同比增长 60.25%。该客户 2019 年采购额较 2018 年同比增加 24.32%，期末存货余额同比减少 15.37%，2019 年期末库存余额维持在 2 月的销售量，库存合理。2020 年 6 月末期末库存较大，原因是因新冠肺炎疫情影响，大部分货物于 3-4 月发出，考虑 1-2 个月的运输期，该客户于 6 月收到货物，尚未销售，因此期末存货较大。

CHINA COSMOS MANUFACTURING & EXPORTS LIMITED 2018 年期末存货余额较大，主要原因是该客户为发行人 2018 年新开发客户，该客户 2018 年 10 月、11 月向发行人采购数量较多，考虑到货物运送时间的影响，这部分货物将形成该客户的期末存货余额，因此 2018 年期末存货余额较大。

ETS KABORE KARIM&FRERES 报告期各期末的存货余额占其向发行人采购额的比例均保持 23-35%的区间，高于其他客户存货比例，主要原因是该客户所在国家布基纳法索属于内陆国家，进口货物需通过邻国加纳的特马港口，然后再经过陆运运输方可到达目的地，货物运输时间较长，为保证销售的持续性，该客户一般会储备 2-3 月的销售量作为安全储备。

上述经销商中期末库存报告期末均为 0 的经销商为渠道经销商，该类客户向发行人采购的商品均根据自身客户订单所采购，因此其向发行人采购的货物均已实现销售，期末无库存。

发行人主要经销商期末除留有合理的库存外基本实现了对外销售。

综上所述，申报会计师认为，经销商模式下的收入是真实、合理的。

三、核查意见

中介机构通过走访经销商，核查终端销售情况；通过函证主要境外经销商的对外销售情况和存货情况，并分析经销商存货的合理性。上述核查证据充分。通过分析取得的证据，未发现异常情形，可以有效支持结论。

综上，申报会计师认为，发行人产品实现了最终销售，销售是真实的。

问题 8.关于 ODM 模式。

申报材料显示，发行人以 ODM 的方式向欧普照明股份有限公司销售光源产品。

请发行人：

(1) 补充披露与欧普照明股份有限公司的合作背景、历史、以 ODM 方式向其销售的原因及合理性；

(2) 补充披露报告期内向欧普照明股份有限公司销售的产品类型、数量、单价、金额以及变动的原因及合理性；

(3) 说明是否存在其他以 ODM 或 OEM 模式合作的客户，如有，补充披露相关客户及销售的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

问题 8-1 补充披露与欧普照明股份有限公司的合作背景、历史、以 ODM 方式向其销售的原因及合理性；

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术/三、销售情况和主要客户/（六）ODM 模式”补充披露如下：

（六）ODM 模式

发行人以 ODM 方式向欧普照明销售。据欧普照明的招股说明书和年报信息显示，欧普照明的经营模式为“自制+OEM/ODM”相结合的方式，通过整合 OEM/ODM 供应商、原材料供应商及其他供应商，优化公司供应商管理体系及构成，提升供应商能力、效率，降低产品、原材料供应成本。发行人产品经过欧

普照明考察测试合格后，发行人进入欧普照明 ODM 供应商名录，并于 2015 年开展业务合作。欧普照明为国内知名品牌，发行人以 ODM 方式提供产品，原因合理。

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、查阅欧普照明招股说明书及年报，了解其经营模式；
- 2、访谈发行人营销负责人，了解与欧普照明的合作背景及历史；
- 3、实地走访欧普照明，访谈了解与发行人的合作情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人为欧普照明合格供应商，以 ODM 方式销售，符合欧普照明的经营模式，销售情况真实，原因合理。

问题 8-2 补充披露报告期内向欧普照明股份有限公司销售的产品类型、数量、单价、金额以及变动的原因及合理性；

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术/三、销售情况和主要客户/(六) ODM 模式”补充披露如下：

报告期内，发行人向欧普照明销售金额分别为 680.07 万元、610.43 万元、270.57 万元、63.30 万元。发行人向欧普照明销售的产品主要为 T8 灯管和球泡灯，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
T8 灯管	63.30	258.18	306.76	349.23
球泡灯	-	3.74	290.74	279.98
合计	63.30	261.92	597.50	629.21
合计占欧普照明销售 收入的比例	100.00%	96.80%	97.88%	92.52%

其销售数量及单价如下：

单位：万个、元/个

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
T8 灯管	7.76	8.16	29.95	8.62	36.04	8.51	39.14	8.92
球泡灯	-	-	0.63	5.98	38.63	7.53	30.97	9.04

2019 年球泡灯金额和数量下降幅度较大，主要原因是欧普照明对该类产品的需求降低所致。

报告期内，灯管单价相对稳定，变动幅度在 5%左右。球泡灯价格逐年下滑，主要原因是，单价较低的小功率球泡销售占比逐年上升。但同一型号的球泡灯在报告期内单价相对稳定，具体如下：

单位：元/个

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额占比	平均单价	金额占比	平均单价	金额占比	平均单价
(5W)浴霸球泡灯	100.00%	5.98	70.41%	5.89	63.38%	5.93
(15W-18W)飞碟球泡灯	-	-	3.50%	16.97	36.62%	17.75
(24W-30W)飞碟球泡灯	-	-	26.09%	23.11	-	-

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、访谈发行人营销负责人，了解向欧普照明的销售情况；
- 2、查阅照明相关的研究报告，了解照明应用产品的价格变动趋势；
- 3、查询欧普照明京东自营商城 T8 灯管、球泡灯的销售价格，了解欧普照明零售情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，欧普照明 2019 年降低对发行人灯管和球泡灯的需求，其原因真实、合理；单价相对稳定。

问题 8-3 说明是否存在其他以 ODM 或 OEM 模式合作的客户，如有，补充披露相关客户及销售的情况。

一、发行人说明

发行人不存在其他以 ODM 或 OEM 模式合作的客户。

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、访谈发行人营销负责人，了解 ODM/OEM 模式；
- 2、查看公司其他产品，是否有其他品牌 LOGO 或字样。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，除欧普照明外，发行人不存在其他以 ODM 或 OEM 模式合作的客户。

问题 9.关于财务内控。

报告期内，发行人存在现金发放工资、销售及收款制度不具体等财务内控不规范的情形。

请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 条的要求逐项披露核查情况，并就发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在影响发行条件的情形发表明确意见。

【回复】

一、第 25 条的具体核查

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 条的规定情形有：为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）；向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资；与关联方或第三方直接进行资金拆借；通过关联方或第三方代收货款；利用个人账户对外收付款项；出借公司账户为他人收付款项；违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等。

（一）核查过程

- 1、查阅发行人货币资金相关内控制度，评估与测试了与货币资金有关的内控设计的合理性和执行的有效性；
- 2、获取报告期内发行人所有借款合同、借款借据，结合银行流水核查，确认发行人报告期内是否存在转贷、银行借款受托支付的情形；
- 3、检查发行人与银行受托支付的供应商相关的银行流水，核实是否存在异常的资金往来；
- 4、查阅银行贷款所对应的采购合同，查阅报告期各期相关供应商的采购清单，核查银行贷款对应的采购合同的实际履行情况；
- 5、现场获取主要银行对账单，采用抽样的方法抽取部分流水与财务账面银行存款明细进行双向核对，检查是否存在非经营性资金往来；
- 6、获取并核对报告期内发行人及下属子公司所有银行账户流水，经核对，发行人贷款均通过公司及下属子公司进行收款；
- 7、对公司主要客户进行走访，经确认，不存在向除发行人及下属子公司银行账户外进行汇款的情况；
- 8、访谈董事、监事、高级管理人员，核查其银行流水，核查发行人是否存在利用个人账户收付款项的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人报告期内不存在转贷的情形，取得的银行借款支付符合相关法律法规的规定；
- 2、不存在违规进行票据融资的情形；
- 3、不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形；
- 4、不存在通过关联方或第三方代收货款的情形；
- 5、不存在利用个人账户对外收付款项的情形；
- 6、不存在出借公司账户为他人收付款项的情形；
- 7、不存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形。

二、现金发放工资的整改

（一）现金发放工资的情形及整改情况

报告期内现金发放工资情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
现金支付工资的金额	23.93	52.53	327.01	2,240.37
工资发放总金额	4,259.84	8,719.23	7,285.40	6,657.70
现金支付工资占工资发放总金额的比例	0.56%	0.60%	4.49%	33.65%

发行人主要生产基地位于广东东部地区，当地产业工人既往习惯以现金结算工资，且发行人生产基地附近银行网点稀少、交通不便利，在客观上导致发行人生产员工通过银行转账方式领取薪酬的意愿不强，因此报告期内发行人出现现金支付工资的情形。

上述现金支付工资的资金均来源于发行人中国农业银行账户，账户号为44161001040012950。具体发放流程为：发行人出纳根据经审批后的工资单，编制现金提现申请单，填写现金支票，写明用途、金额等信息，经审批确认后，在财务总监指派的相关人员的陪同下从发行人银行账户提取现金；出纳会同财务会计，根据现金发放工资表将现金装入对应的信封；出纳在车间管理人员的协助下，按照车间顺序于出纳室分批次逐个发放工资；领取工资的员工需要出示身份证件，并在工资表上签字确认。

发行人结合自身经营情况，已建立了行之有效的现金交易相关内部控制制度及核算制度，确保了相关会计核算的规范性及现金发放流程的合规性，具体如下：

1、资金的保管、记录与盘点清查实行岗位分离，现金收支、保管由专职出纳人员负责办理，非出纳人员不得经管现金；出纳人员不得兼会计档案保管和收入、支出、费用、债权账目的登记工作。

2、发行人对于资金支付建立分级审批制度，按照不同职位级别设定不同的审批责任权限，在业务和财务层面按照审批权限执行资金支付业务。有关部门或个人用款时，应按照发行人的审核审批程序办理相关手续。出纳员根据审核及审批的用款单办理付款，对不符合发行人审批权限的应拒绝付款并反馈主管负责人协调处理。

3、现金发放工资主要控制措施及核算依据

(1) 发行人人事部门根据员工的考勤记录、计件工单记录、级别、工价、绩效、社保公积金及个人所得税等因素，计算得出各部门员工的各项工资费用，对工资费用进行归集及分摊，编制形成工资明细表，并确定现金发放工资的人员，并按不同部门分别编制现金发放工资表。针对以银行存款、现金不同的发放方式，人事部经办人员分别编制付款审批单、费用报销单，经人事部门负责人审批，传递到财务中心；

(2) 发行人财务经理审核人事部门编制的工资费用归集及分摊明细、工资明细表及现金发放工资表，复核无误后将付款审批单及费用报销单递交财务总监及总经理进行审批；

(3) 发行人出纳根据经审批后的费用报销单，编制现金提现申请单，填写现金支票，写明用途、金额等信息，经财务总监及总经理审批后，在财务总监指派的相关人员的陪同下从发行人银行账户提取现金；

(4) 出纳从银行提取现金后，会同财务会计，根据现金发放工资表将现金装入对应的信封。出纳在车间管理人员的协助下，按照车间顺序于出纳室分批次逐个发放工资。领取工资的员工需要出示身份证件，并在工资表上签字确认。如遇工资未领取完毕，未发放的工资由出纳、财务经理清点确认后保管于出纳室保险柜内。工资发放完成后，出纳在费用报销单上加盖“现金付讫”章，并将相关原始资料传递至财务会计进行会计核算。

保荐机构及申报会计师分别于 2017 年 12 月及 2017 年 9 月进场。公司开始接受中介机构辅导之后，积极规范现金支付工资的情形，现金支付工资的比例逐步下降，2018 年 6 月后已基本规范现金支付工资情形。发行人在后续经营活动中，原则上杜绝采用现金方式支付工资薪酬，如果拟采用现金方式进行支付，需要人事部提出申请，详细说明需要通过现金支付的原因，经财务总监及总经理审批同意方可进行。发行人前述规定在后续经营中得到了有效执行，2018 年现金支付工资的金额明显减少，2019 年、2020 年除春节假期、中秋假期前后的节日慰问金及开门利是外，已不存在现金支付工资的情形。

（二）核查程序

- 1、访谈发行人董事会秘书，了解相关中介机构进场时间；
- 2、中介机构对发行人现金发放工资的规范效果进行核查；
- 3、访谈发行人财务总监，了解现金支付工资的会计核算过程及相关依据；
- 4、询问发行人财务总监及相关业务经办人员，了解日常控制措施执行流程及情况，对报告期内发行人资金管理内部控制关键节点进行控制测试。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人报告期内已建立了较为完善的薪酬制度，不存在体外支付工资的情形；现金支付工资原因真实合理，且金额逐步降低，对内控有效性未产生重大不利影响，不属于主观故意或者恶意行为；
- 2、发行人已按照程序完成整改，内控制度合理、正常运行并持续有效；
- 3、深交所首次申报审计截止日为 2019 年 12 月 31 日，发行人 2018 年 6 月已规范，不再出现上述不规范情形；
- 4、现金支付工资情况不影响发行条件，符合第 25 条的要求。

三、销售及收款制度不具体情形的整改

（一）销售及收款制度不具体情形及整改情况

发行人制定了《销售管理制度及销售流程》，并在日常业务开展中采取了多项措施，确保销售业务、经营目标的顺利完成，同时结合用友系统中相关的申请、审批权限，规范销售运作过程。但是发行人未在《销售管理制度及销售流程》将实际业务中执行的措施详细说明，导致出现销售及收款制度规定不具体的情形。

发行人针对销售及收款制度存在的问题，采取了如下的整改规范措施：

①发行人根据实际业务中执行的销售与收款相关措施，补充及完善《销售管理制度及销售流程》，经总经理审批后，于 2019 年 9 月 1 日开始执行。《销售管理制度及销售流程》中详细规定销售组织、发货流程、售后服务及货款回笼，要求发行人相关部门严格遵照执行。

②组织营销中心、仓管部、财务中心等部门员工培训，督促员工日常核算中严格按制度执行，并将制度执行情况纳入员工绩效考核范围，促进日常经营活动进一步规范化。

（二）核查程序

1、了解和评价了发行人与销售收款循环相关的关键内部控制的设计和运行有效性，并对有效性进行测试；

2、查阅发行人客户开发、客户等级评价管理、合同管理、应收账款管理等方面的制度及日常实际采取的措施，对发行人相关负责人进行访谈，了解发行人与客户合同或订单的审批和签订流程；

3、观察发行人整改规范措施开始之日后相关内部控制措施的运行情形，核查是否整改规范到位；

4、查阅发行人补充及完善的《销售管理制度及销售流程》，检查发行人是否将销售及收款流程在制度中完整规定。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人已制定了《销售管理制度及销售流程》，并按规定执行，规范销售运作过程；

2、深交所首次申报审计截止日为 2019 年 12 月 31 日，部分不具体情形已在 2019 年 9 月整改完成，并严格执行，不再出现上述不规范情形；

3、发行人财务内控能够持续符合规范性要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在影响发行条件的情形，符合第 25 条的要求。

问题 10.关于第三方收款。

请发行人补充披露第三方收款模式下，所获取的代为付款方与发行人客户之间关系证明文件的类型、出具方，各报告期已获取说明的对应收入金额占相关收入金额的比例情况。请保荐人、申报会计师说明上述凭证及占比是否足以支持其对第三方收款事项核查的充分性和有效性、相关结论的准确性。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（一）营业收入构成及变动分析/5、第三方回款相关情况/（3）生意伙伴和财务机构付款方的核查情况”中补充披露如下：

针对生意伙伴及财务机构的付款第三方，申报会计师合同保荐机构核查方式如下：

1) 查看公司收汇明细表、销售合同或订单，实地访谈客户及业务人员并取得相关工商信息等资料，了解了回款方与客户的关系；

2) 结合第三方代付方的地理位置，分析生意伙伴代付方与客户代付款项原因、债权债务等对应的商业行为是否具有合理性；

3) 取得发行人客户出具的对其与生意伙伴和财务机构付款方关系的说明，并定期跟踪，对于每季度新增的生意伙伴及财务机构付款方，及时取得客户说明。境外客户从事商业活动过程中，当地法律不强制要求刻制公章，签字即具有相应的法律效力，因此在取得的说明中，部分客户加盖公章，部分客户签名。2017年-2019年已获取客户出具说明的第三方回款金额占生意伙伴及财务机构回款金额分别为76.12%、70.57%、78.99%，2020年1-6月该比例为80.07%；针对新增的生意伙伴和财务机构付款方，2018年获取客户说明对应回款金额占新增回款方回款金额比例为65.78%，2019年获取客户说明对应回款金额占新增回款方回款金额比例为66.83%，2020年1-6月该比例为70.42%；部分通过生意伙伴和财务机构代为付款的客户交易金额较小或交易不持续，销售人员与客户沟通并确认回款方与客户的关系，因此未取得客户说明。

二、核查情况

（一）核查程序

1、取得发行人收汇明细表、销售合同或订单，分析第三方回款方的数量、地区，并访谈相关销售人员，了解回款方与客户的关系；

2、取得通过生意伙伴及财务机构代为付款的发行人客户说明，核查生意伙

伴、财务机构划分的合理性和准确性；

3、复核已获取代付方与发行人客户之间关系证明文件对应的回款金额占第三方回款金额比例及相应收入的比例；

4、核查第三方回款的关联性：取得发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联方调查表，核查与第三方回款方是否存在关联关系；

5、采用单据核查和函证核查方式，从内部和外部的角度来核查第三方回款的真实性和准确性。

（1）单据核查

抽取业务员与客户的邮件往来记录、微信聊天记录等资料，结合销售合同/订单、发票、收汇明细表、银行回单、收汇确认单（含客户、付款方、金额、币种、勾选是否为第三方等信息）、对账记录等资料，核查第三方回款的准确性及真实性。具体核查情况如下：

单据核查	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
第三方回款金额（万元）	3,513.20	4,949.10	14,506.64	11,737.57
第三方回款客户数（个）	25	38	60	54
核查金额（万元）	2,856.06	4,768.45	13,228.20	7,339.50
核查家数（个）	21	26	37	17
核查金额占比	81.30%	96.35%	91.19%	62.53%
核查家数占比	84.00%	68.42%	61.67%	31.48%

通过单据核查了发行人收入及回款情况，涉及发行人、客户及银行等各方凭证，证据来源渠道多样，核查比例较高，该核查手段有效可靠。

（2）函证核查

独立向主要客户邮寄关于付款信息的纸质函证，根据收到的纸质函证，确认函证信息相符。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
第三方回款金额（万元）	3,513.20	4,949.10	14,506.64	11,737.57
核查金额（万元）	2,633.08	4,079.54	11,049.39	7,498.34

核查比例	74.95%	82.43%	76.17%	63.88%
------	--------	--------	--------	--------

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人第三方回款方情况是真实和准确的；
- 2、已获取合理有效的外部文件（发行人客户出具的对其与代付方关系的说明），能够证明代付方与发行人客户之间的关系；
- 3、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方与第三方回款方不存在关联关系或其他利益安排；
- 4、报告期内，发行人的各期回款金额是真实、准确的。

综上，结合对第三方回款的关联性、真实性、准确性的核查，各报告期已获取代为付款方与发行人客户之间关系证明文件及其对应的回款占第三方回款总额的比例较高，足以支持对第三方收款事项核查的充分性和有效性，相关结论是准确的。

问题 11.关于外销收入确认。

招股说明书披露，发行人外销有两种报价方式，分别为 **FOB** 和 **CFR**。

请发行人补充披露新收入准则对不同出口模式下收入确认的影响，包括商品控制权转移时点、运费的确认等。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析/六、对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计/（四）收入”中补充披露如下：

3、实施新收入准则对公司收入确认的影响

（1）新收入准则及其应用指南相关规定

1）根据新收入准则第五条规定：

当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商

品控制权时确认收入：

A. 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

B.该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；

C.该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；

D.该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；

E.企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

2)根据新收入准则第三十四条规定：

企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

3)根据新收入准则应用指南的规定：

在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。

（2）《国际贸易术语通则解释》相关解释

根据《国际贸易术语通则解释》的解释：

1) FOB 模式下，卖方承担货物的相关成本至装船前，装船后至目的港的运

费由卖方承担，一旦装船，买方将承担货物灭失或损坏造成的所有风险。

2) CFR 模式下，卖方承担货物装船前的成本以及装船后至目的港的运费，货物损毁或灭失之风险从货物转移至船舶之上起转移至买方。

综上，无论 FOB 模式或 CFR 模式，当货物装船后，货物的风险报酬即转移至买方。

(3) 新收入准则对发行人外销收入确认时点的影响

根据新收入准则及《国际贸易术语通则解释》的相关解释，发行人外销收入确认时点及影响如下：

1) 采用 FOB 模式的，客户取得相关商品控制权的时点为货物装船后，此时货物的风险报酬已经全部转移，故发行人根据合同条款，当产品运达指定的出运港口或地点，对出口货物完成报关及装船后确认收入。本模式下新旧收入准则确认时点一致。

2) 采用 CFR 模式的，存在两项履约义务，即货物销售和运输服务。

A. 货物销售

CFR 模式下，当货物装船后，货物控制权即转移至客户，故发行人根据合同条款，当产品运达指定的出运港口或地点，对出口货物完成报关及装船后确认收入。

B. 运输服务

货物装船后至目的港的运输为货物控制权转移给客户之后发生的，属于为客户提供了除商品外的单独履约义务。在此项履约义务中，发行人为代理人身份，应按从客户收取的运费金额中减除支付运输公司的净额，确认运费收入。

C. CFR 收入确认时点改变的影响

发行人在 CFR 模式下的产品报价中包含装船后至目的港的运费。在旧收入准则下，发行人对于 CFR 模式的收入确认时点为根据合同条款，当产品运达指定的出运港口或地点，发行人对出口货物完成报关及装船后确认收入（含货物及

运费收入)，装船后至目的港的运费按照权责发生制计入了销售费用，与收入确认金额是配比的。

执行新收入准则后，装船后至目的港的运费由原计入销售费用变更为冲减向客户收取的运费金额，只是核算科目发生改变，不影响发行人经营成果，也不需要追溯调整以前年度财务数据。

发行人于 2020 年 1 月 1 日执行的新收入准则对发行人报告期内经营成果未产生影响，也未对发行人以后年度的净利润产生影响。

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、查阅新收入准则及其应用指南相关规定；
- 2、查阅《国际贸易术语通则解释》相关规定；
- 3、分析新收入准则对发行人收入确认时点的影响情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人 FOB 模式下新旧收入准则确认时点一致，CFR 模式收入确认在新收入准则下需要拆分为货物销售及运输服务两项履约义务，但对发行人报告期内经营成果未产生影响，也未对发行人以后年度的净利润产生影响。

问题 12.关于募投项目。

招股说明书披露，本次募集资金投资项目的实施，将新增年产 610 万件各类 LED 固定照明产品和 63 兆瓦光伏电池组件产品产能。报告期内发行人固定照明产品产能利用率分别为 87.52%、66.69%、80.86%，光伏电池组件产品产能利用率分别为 95.98%、99.43%、84.74%。

请发行人：

- （1）结合报告期内固定照明产品和光伏电池组件产品产能利用率情况补充披露进一步新增产能的必要性；
- （2）补充披露募投项目的进度、相关在建工程的预计转固时间，测算在建

工程转固后相关折旧以及无形资产摊销对净利润的影响并提示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

问题 12-1 结合报告期内固定照明产品和光伏电池组件产品产能利用率情况补充披露进一步新增产能的必要性；

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划/二、募集资金投资项目简介/（一）绿色照明产业基地项目/2、项目的必要性分析”中补充披露如下：

（4）进一步新增产能的必要性

报告期内，固定照明和光伏电池组件产品的产能利用率分别为 87.52%、66.69%、80.86%和 94.47%，95.98%、99.43%、84.74%和 91.82%，产能利用率处于较高水平。

固定照明业务规模较小，以销定产，2017-2019 年内订单有所波动，收入为 7,768.54 万元、5,790.40 万元和 7,709.24 万元，产能利用率为 87.52%、66.69%和 80.86%，先跌后涨；2020 年上半年收入为 3,700.73 万元，产能利用率提高到 94.47%。进一步增加新产能有以下必要性：1）近几年 LED 照明市场持续扩大，且固定照明市场规模远大于移动照明，公司基于移动照明应用部署固定照明，目的是增加新的利润增长点，进一步增加固定照明产能是公司战略需求；2）公司固定照明生产设备的自动化程度不高，生产效率较低，未来募集资金到位后可新增自动化程度高的设备，降低对人力资源的需求，并增加生产效率，进一步增加固定照明产能是公司生产升级的必要途径；3）随着市场对 LED 照明产品要求的提高，规模化生产在满足市场需求的同时，可以提高质量并降低成本，进一步增加固定照明产能是提高公司产品竞争力的必要前提。

报告期内光伏电池组件业务产能利用率为 95.98%、99.43%、84.74%和 91.82%，2017-2018 年接近满产状态，2019 年利用率下降到 84.74%，2020 年上半年提高到 91.82%，主要原因是，2018 年下半年引入大功率组件自动化生产线，从调试到达产，产能逐步增加，2019 年引入经验丰富的光伏电池组件生产人员，进一步提升该生产线的运行效率，2019 年产能大幅提升，从 2018 年的 9,000 千瓦提

升到 2019 年的 65,000 千瓦，导致产能利用率有所下滑。进一步增加新产能的必要性如下：1）目前光伏电池片主流尺寸是 158mm 和 166mm，公司组件生产设备可兼容这两种尺寸，但光伏电池片已有向大尺寸发展的趋势，隆基股份和中环股份已经推出 182mm 和 210mm 系列，公司必须购置新设备，方可兼容大尺寸电池片，新增产能是公司顺应技术发展的前提条件；2）光伏电池组件设备更新换代较快，新设备生产效率更高，可提升产品品质并降低单位成本，新增产能是提高产品竞争力的有效途径。

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、访谈发行人实际控制人，了解公司发展规划；
- 2、访谈发行人生产负责人，查看生产情况，了解机器设备情况和产能利用情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人产能利用率处于较高水平，本次募投项目的实施，可以进一步提升公司的自动化生产水平，提升产品质量，有利于提升公司竞争力，进一步新增产能是有必要的。

问题 12-2 补充披露募投项目的进度、相关在建工程的预计转固时间，测算在建工程转固后相关折旧以及无形资产摊销对净利润的影响并提示相关风险。

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划/二、募集资金投资项目简介/(一)绿色照明产业基地项目/5、项目实施进度”中补充披露如下：

截至 2020 年 6 月 30 日，公司已以自有资金先期支出 248.73 万元，主要为绿色照明产业基地项目前期基础设施相关支出。在建工程转固后相关折旧以及无形资产摊销情况如下：

单位：万元

项目	投资额	残值率	折旧年限	年折旧/摊销额
建筑工程费	17,800	5%	30	563.67
设备购置费	6,923	5%	10	657.69
软件费用	1,240	5%	3	392.67
合计	25,963	-	-	1,614.02

绿色产业基地项目在建工程转固后相关折旧以及无形资产摊销在 3 年内的影响金额为 1,614.02 万元，税后影响为 1,371.92 万元，占 2019 年净利润 7,193.26 万元的比例为 19.07%。

发行人在招股说明书“第四节 风险因素”中补充披露如下：

十七、募投项目在建工程转固后相关折旧及摊销对净利润的影响风险

公司募投项目绿色照明产业基地项目在募集资金到位后，预计一年可以完工并达到可使用状态，将从在建工程转为固定资产。以 2019 年净利润 7,193.26 万元为基准，折旧对净利润的影响为 19.07%，对公司利润构成一定的不利影响。

二、核查情况

（一）核查程序

- 1、访谈发行人总经理及财务总监，了解募投项目进展情况；
- 2、获取募投项目计划书，了解募投项目后期安排；
- 3、计算并分析募投项目折旧对净利润的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，募投项目相关在建工程转固后的折旧对发行人净利润有一定影响，但影响较小；发行人已在招股说明书中补充相关风险披露，提示投资者关注该风险。

(本页无正文, 为《关于广东金源照明科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师: 何国铨



中国注册会计师: 郑镇涛



中国

广州

二〇二〇年十月十七日